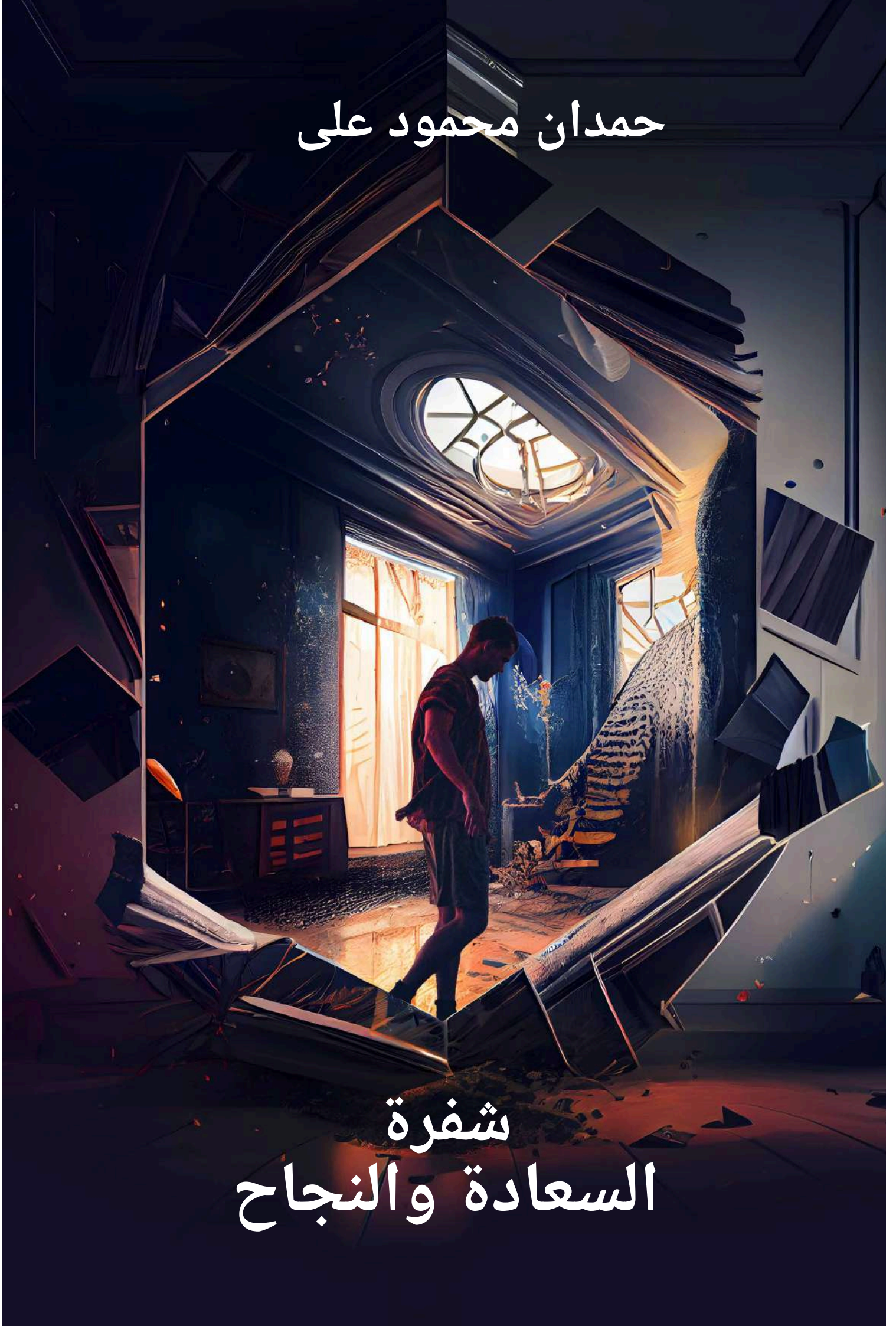


حمدان محمود على

شفرة  
السعادة والنجاح



"من تبصر في الفطنة تبينت  
له الحكمة"

## فهرس الكتاب

5.....	كلمة.....
6.....	شفرة النجاح في الحياة.....
10.....	شفرة مواجهة الخوف.....
14.....	شفرة النجاح في العمل.....
27.....	شفرة التسويق الشخصي.....
30.....	شفرة حل النزاعات.....
43.....	شفرة هزيمة الأعداء.....
44.....	الختام.....
46.....	المؤلف في سطور.....

## شفرة النجاح في الحياة



إن اعتقاد عقلك هو فكر عقلك، فالعقل الباطن هو الشاشة الشخصية لحياتك، وكما أن الحيوانات تلتقط ترددات اللاوعي وتتصرف بناء على ذلك، فإنك تستطيع أن تحقق في حياتك المزيد من السلطة والثروة والصحة والسعادة، وعليك تذكر أن كل أفعالك وتجاربك والظروف التي مررت بها هي ردود أفعال عقلك الباطن لأفكارك، تذكر أنك من تكون وحيث توجد بسبب نزعتك العقلية تجاه الآخرين، فالنجاح شيء عليك أن تخطط له، أيا كان ما يمكن للعقل أن يتصوره ويصدقه يمكن أن يحققه، لذا عليك أن تدرب عقلك على استدعاء النجاحات البسيطة التي مررت بها في حياتك، واعمل على تدوين النجاحات وقرأها عندما تمر بيوم عسير، لقد كان أمرا صعبا أن

تعيش هذه المشقة، وأن تعاني نقص المال أو فقدان صديق أو تظل بلا عمل ولا أمل ولا مستقبل، من المهم الا تحزن... أنت فقط من يمكنه أن يتخذ القرار، لا بد أن تقاوم وإلا ستجعلك الحياة تستسلم، عليك أن تؤمن بقدرتك وقوتك وإيمانك حيث يمنحك الصبر، وكذا عليك أن تتخذ الخطوات المناسبة لتغير من وضعك، وعليك أن تبدأ بالمبادرة الشخصية، فالثائر لا يستسلم أبدا، وتذكر أن كل شخص يولد ولديه قوة في التحكم في عقله وقدراته، إن المبادرة الشخصية هي المبدأ الذي يحول التخيل إلي واقع، وهي التي تلهم الشخص لتكوين صداقات والتواصل مع أشخاص يمكن أن تكون هناك حاجة إليهم، فالخطوط العريضة للشخص الذي يتبع المبادرة الشخصية تتمثل في أن لديه غرض محدد، خطة - علاقات وإرادة لارتقاء سلم النجاح ينبغي أن يكتسبها وينميها، إن البشر مخلوقات تحكمها العاطفة بدرجة كبيرة فهم يتخذون قرارات معتمدة على العاطفة ثم يبررونها منطقياً.

سأمنحك شفرة النجاح في الحياة، ابدأ في تنفيذها وستبهر من نتائجها، وإليك ملامح هذه الشفرات والتي تتمثل فيما يلي:- لكي تصبح ذو شخصية ساحرة هناك 5 سبل من بينها التقبل والذي يبدأ بالابتسامة عند رؤية الناس، والتقدير والذي يبدأ بالشكر لجميع المحيطين بك من أجل كل شيء يقومون به، والاستحسان والذي يبدأ بالمدح، والإعجاب والذي يبدأ بالمجاملة التي تروق للجميع حول إحدى صفاتهم أو شيء يمتلكونه أو إنجاز حققوه، وأخيراً الانتباه والذي هو سر الجاذبية الفورية، ولتوظيف علم الفراسة في حياتك يجب عليك ملاحظة أن صاحب الشعر الناعم حساس جدا، يفضل الكيف على الكم في كل شيء، يقدر كل مظاهر الرفاهية، وأن صاحب الشعر المجعد يعشق الانطلاق، لا يتأثر بالمواقف التي يتعرض لها، لا بد أن يتعرض للعديد من المؤثرات حتى تحصل منه على استجابة أو رد فعل - يستمتع بالأشياء ذات الكم الكبير مثل الموسيقى الصاخبة والتنزه، كما أن صاحب الشفاه الغليظة يحب الكلام ويتمتع بالكرم، وأيضا إذا ابتسم في وجهك شخص ولم تظهر تجاعيد حول عينيه فاعلم أنه يجاملك.



عش في التوقع السعيد للأفضل وسوف يأتيك الأفضل ، إنك تشيخ عندما تفقد الاهتمام بالحياة ، عندما تتوقف عن الحلم وتتوقف عن معرفة الحقائق الجديدة والبحث عن مجالات جديدة تقهرها تفاعل بما تهوي تجده، إنك مايكل انجلو حياتك، ما تشعر به هو انعكاس لما سيحدث لك، تحويل بسيط في مشاعرك سيكون له تأثير على حياتك، إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك، يجب عليك أن تتخيل الهدف في عقلك قبل أن تتمكن من تحقيقه على أرض الواقع، إذا أردت أن تغير ما هو مرئي فعليك أن تغير ما هو غير مرئي، فالثراء نتيجة والصحة نتيجة والمرض نتيجة ووزنك نتيجة ونحن نعيش في عالم من الأسباب والنتائج، ومن الأهمية إدراك حقيقة غير أفكارك تتغير مشاعرك والتي دائما ما تفوز إذا ما كان اختيار العقل بينها وبين المنطق، ودائماً أذخر ليوم سعيد وليس ليوم حزين فكل فكرة في ذهنك إما استثمار أو تكلفة ... إما ستدفعك للنجاح أو ستضعفك.

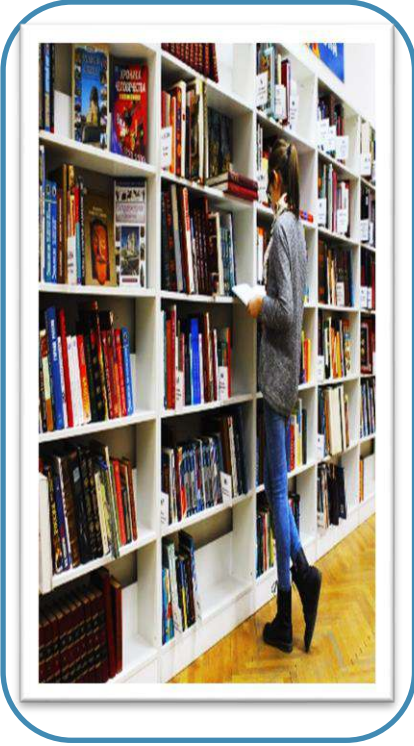


عش كل يوم وكأنه أهم يوم في حياتك، عليك أن تغير ما تشعر به في معظم الأوقات من مشاعر تجاه الأشياء. كلما ركزت حياتك على شيء معين ازدادت قوة الحافز لديك، حاول أن تعرف لوحة تحكمك وتعلم كيف تضغط على أزرارك حتى يسهل عليك تحفيزك، إن ارهاقك ليس سببه هو ما تفعله وإنما مالا تفعله، فالمهام التي لا تنجزها تسبب لك قدر ممكن من التعب، إننا نتحول إلى ما نفكر فيه طوال اليوم.

- ❖ ضع قائمة بالأصدقاء والمعارف الذين تشعر في صحبتهم بالنشاط والتفاؤل واختر واحداً تقضي معه بعض الوقت.
- ❖ مارس الاسترخاء والهدوء، وتخيل واقعية ما ترغب في تحقيقه، حاول أن تحب ما تفعله.
- ❖ حتي تبلغ الحياة المثمرة تصرف كما لو كنت تبغي النجاح، فالنجاح يعتمد على حالة إيجابية تسيطر على البدن والعقل.
- ❖ عش حياتك كما تحب وجرب كل شيء فيها وتمتع بكل معطياتك وظروفك الحالية منها والمستقبلية.

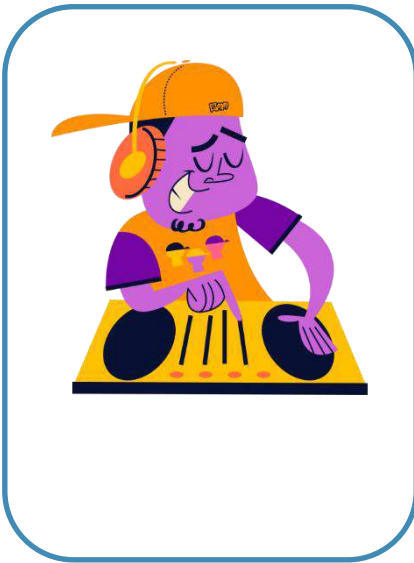
### يقول الشافعي

"من لم يذق مرّ التعلم ساعة تجرّع نل الجهل طول حياته"



- ❖ الثروة الكبيرة إنما تأتي من اعتياد بذل المزيد من الجهد، وأنت تستطيع أن تزيد من مستوي تحفيزك من خلال المرح وخذ الأمور بمرح واطلب الحلول المضحكة.
- ❖ جهز قائمة بنقاط ضعفك وقوتك في كل ورقة منفصلة، وضع قائمة نقاط قوتك أمامك لأنها ستحفزك، وانظر لقائمة نقاط ضعفك وادرسها لبعض الوقت، إننا ضحايا إرادة الفشل و ذلك دليل علي أن جهد قد بذل في الطريق الخطأ.
- ❖ عليك ألا تتذرع بالحظ السيئ تمسك بمبدأ السبب ، و لا تسمح لنفسك بقراءة أو سماع أو مشاهدة إلا ما يدخل التفاؤل والبهجة لنفسك لتبقي على انسجام تام مع الصورة التي تريد الوصول اليها.
- ❖ لا تقل من شأن قدراتك الذهنية. إن نوعية التفكير "إيجابي أو سلبي" الذي يقود ويوجه ذكاءنا له أهمية أكبر من مستوى الذكاء نفسه.
- ❖ تقبل عمرك الحالي بإيجابية ولا تدعه يثنيك عن طموحك. الوقت ليس متأخراً أو مبكراً.

❖ الناجحون لا يهتمون بالتفاهات. الناجحون لا يميلون للشجار لحسن تقييمهم للأمر. لا مانع من خسارة أشياء بسيطة في سبيل تحقيق أشياء كبيرة.



- ❖ كُن كبيراً بالتفكير الكبير، وفِر لعقلك البيئة الفكرية التي تساعدك على النجاح. ابتعد عن أفكار الفاشلين والمحبطين، خذ الحكمة من أفواه الناجحين، تجنب المناقشات السلبية.
- ❖ اتخذ مظهر الرجل المهم وسلوكه، اهتم بكسب الأصدقاء، كن المبادر دائماً بالصدقة.
- ❖ اكتسب روح الحماس والحرارة.. تحدث بحماس.. صافح بحماس.. اجعل ابتسامتك تقول الكثير.. كُن مبادراً بإعلان الأخبار السارة.
- ❖ أدر زر مخك على الموجة الإيجابية كن ممن يفعلون أكثر مما يتكلمون. لا تنتظر حتى تتحسن الظروف تماماً، هيئ نفسك للنجاح، واعلم أنه كلما ارتفعت معدلات فشلك كنت أكثر خبرة وتهيئاً للنجاح ليست الحياة سوى هندسة داخلية يبرمجها عالمك الداخلي ويستجيب لها عالمك الخارجي.

❖ إن تنمية الذات منابعها أنهار أفكارك فاحرص على منابع التي تستقي منها عالج نفسك من أعداء الفشل فقد تقتل شخصية الفرد كلمة عابرة مصدرها الرسائل الخارجية أو الذات، فلا تكن أرض تغرس بها بذور كل عابر، تذكر أن الظلام والنور، والقلق والسعادة انعكاسات لمحاكاتك ونظراتك الداخلية، فكن حذراً في انتقاء ما يلوذ في أعماقك.

- ❖ عليك الآن أن تبذل كل جهد واعى لتطوير نفسك، فالخوف يقتل الحلم، الخوف يضع الناس بالمستشفيات، عليك أن تسأل نفسك ما الفائدة من السماح للخوف بدخول حياتي، إن الخوف دليل زائف يبدو حقيقي.
- ❖ لا تعتقد في أشياء تسبب لك الضرر أو الأذى، ففوة عقلك الباطن تكمن في أنه يعزز ويلهم وضعك وذلك طبقاً لمعتقدك الذي تم تشكيله، لذا تأكد أن ترسل لعقلك الإيحاءات التي تشفي وتلهم وتنشط لك الإلهام، فالفعل ورد الفعل قانون كوني ( إن فكرتك هي الفعل واستجابة عقلك الباطن لها هو رد الفعل)، ما تفكر وتعتقد فيه سيبرز للوجود، فكر في الصحة الكاملة والرفاهية والسكينة والثروة، فأى صورة ذهنية لديك في عقلك هي الأساس والمادة للأشياء التي تأملها.
- ❖ هل تعلم أن العقبة في طريق الغني تكمن في عقلك، دمر تلك العقبة من خلال علاقات طيبة مع الآخرين، و عليك بحماية استثماراتك.
- ❖ كن جريئاً بشكل كاف لتؤكد على حقك في أن تكون غنياً، ما احترق لسان بقوله نار، ولا اغتني بقوله ألف دينار ولكن قل فكرتك بعد أن عملها في ذهنك تحدث بها ثم اكتبها ثم خطط لتنفيذها ثم انطلق بعزيمة ستحقق ذاتك ستصل لأي ما تريد وستكون كما تريد.
- ❖ الحياة غير عادلة، فعود نفسك عليها ، فالعالم لا يهتم بحبك لذاتك فهو ينتظر فقط إنجازاتك حتى قبل أن تهني نفسك.
- ❖ إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك. توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك.
- ❖ الإنترنت ليس هو الحياة الحقيقية ، في الحياة الحقيقية الفريلانسر وهم كبير.
- ❖ إن مفتاح النجاح يكمن في قدرة المرء على رفع طاقته الخاصة وعندما يفعل ذلك سينجذب اليه الناس تلقائياً.



## شفرة مواجهة الخوف

الخوف من أكبر أعداء النجاح، وسببه في الغالب ضعف الثقة بالنفس، يجب عليك التصرف دائماً من منطلق هناك حل أو طريقة.. وشجع عقلك على التفكير المبدع للوصول إلى طرق جديدة غير مألوفة. سأمحك شفرة التغلب على الخوف والمشكلات، ابدأ في تنفيذها وستبهر من نتائجها، وإليك ملامح هذه الشفرات والتي تتمثل فيما يلي:



- ❖ استأصل الخوف بالتفكير الإيجابي عندما يطرق الخوف باب عقلك دع الايمان بالله ثم بالأشياء الطيبة تفتح الباب افعل الشيء الذي تخشاه وسيكون موت الخوف أكيداً.
- ❖ قاوم إحياءات الخوف بعكسها مثل أنا شجاع - أنا رابط الجأش.
- ❖ الخوف ليس حقيقي، هو نتاج من أفكارنا، لا تسيء فهمي، فالخطر موجود ولكن الخوف مجرد خيار.
- ❖ الخوف هنا مجرد وجهة نظر، أليس كذلك؟ فقط تخيل أنه غير موجود وألقه بعيداً عنك، ستري حينها أن بوسعك فعل الكثير.
- ❖ هل تعلم أنك مولود بنوعين فقط من الخوف هما الخوف من السقوط والخوف من الضوضاء وكل مخاوفك الأخرى مكتسبة تخلص منها، تعلم أن تسخر من مخاوفك فهذا أفضل علاج.
- ❖ عليك أن تتوقع حدوث المشكلات وعالجها في حينها. لا تنتظر حتى يأتي الإلهام وإنما أوجد الإلهام. الأفكار وحدها لا تكفي وليس لها قيمة بدون تنفيذ، عالج الخوف بعمل شيء " الفعل يعالج الخوف ". واشحن عقلك بالأفكار الإيجابية.. وتصرف بثقة لتكتسب الثقة " أنت ما تفكر فيه."
- ❖ أياً كان نوع المشكلة التي تواجهها ، فإن أكثر التدريبات تحفيزاً لنفسك هي أن تقول إنك المشكلة حينئذ يصبح بمقدورك أن تري نفسك أنك الحل أيضاً.
- ❖ إذا نظرت إلي مشاكلك أنها لعنات فسيصعب إيجاد الحافز الذي تبحث عنه في حياتك.
- ❖ صور نفسك بدون المرض أو المشكلة ، فالشعور بالصحة يمنحك الصحة والشعور بالثروة يمنحك الثروة.

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة"



يمكنك اتباع الخطوة العلاجية التالية للتغلب على الآخرين أو الظروف التي تضايقتك

من البديهي أن كل الأمور لن تتحقق لمن يستحقها ، وأن لكل إنسان حصته من المصاعب والمشاكل ، قد لا يريدونها أو يتمناها لكنها تقع، لذا لا تتوقع الكثير من الآخرين ، لأنهم سيكونون في أغلب الأوقات منهمكين في مشاكلهم الخاصة حتى عندما يؤكدون أنهم يدعمونك ، واعمل على أن تكتسب المعرفة بما عليك القيام به وما عليك تجنبه من أجل تنفيذ قراراتك، راجع كل المعلومات المتوفرة أياً كانت مصادرها قبل أن تقدم على أي شيء، فمن المهم أن تكون مستعداً أولاً.

1. التنفيذ الواقعي.
2. التنفيذ المنطقي.
3. التنفيذ العملي.
4. استخدم طريقة صرف الانتباه بالإضافة إلى التنفيذ الفعلي.
5. استخدم تقنيات التقوية: عاهد نفسك أن تستمتع بوقتك وصحتك.
6. اللجوء إلى الدعابة لعدم أخذ الأمور على محمل الجد أكثر من اللازم.
7. اللجوء إلى التناقض: إذا نظرت إلى شعورك بالهلع بطريقة التناقض قد تلهي نفسك عنه ويتولد لديك شعور أنك قادر على مواجهته بفاعلية، فالشعور بالهلع مثير وأنا أشعر بالحياة تنبض .

أثر الضغوط الخارجية (انطوائية – عزلة – عدوانية)

1. ضغوط أهداف البشر.
2. ضغوط محور العمل: قد تتطلب أهداف إنهاء العمل بأسرع طريقة- بأحسن طريقة.
3. ضغوط محور العلاقات بالآخرين: قد تتطلب مسايرة الناس- الحصول على ثنائهم وإعجابهم.
4. ضغوط مواجهة المشكلات: قد تتطلب الرضا بالواقع – الهروب من المشكلة – النظرة المختلفة – معاملة جديدة للأشخاص.

حين أبتسم هذا لا يعني أنني ليس لدي مشاكل

بل يعني أن المشاكل لا تستطيع هزيمتي

## نصائح ملهمة:

- ❖ الكثيرون لا يهتمون لعثراتك في الحياة، هم ينتبهون لوجودك عند نجاحك فقط، انتبه دوماً من هذا الصنف من البشر، هؤلاء هم أصحاب المصالح وحتماً ليسوا بأصدقاء، فالصديق يكون حاضراً في شتى الظروف.
- ❖ لا تقلد الآخرين، كن نفسك، افعل بجد ما تؤمن أنت به، ستجد الأصدقاء الحقيقيين إلى جانبك وسوف يبقون معك على الدوام.
- ❖ لا تدع الناس الذين يقدمون لك القليل في الحياة يشغلون جزءاً كبيراً من تفكيرك وعواطفك.
- ❖ بداية لا تفكر أبداً في الحصول على المال أو النجاح بأي ثمن، المال لا يغير من حياتك هو فقط يسهلها بعض الشيء، الأهم من كل ذلك هو أن تثق بذاتك حتى وإن لم تملك المال أو الجاه.
- ❖ الحياة ليست عدد ما تخرجه من أنفاس، الحياة هي تلك اللحظات التي تخطف أنفاسك الحياة قصيرة، لما تكبر صوفها بالحزن ! امرح، وحاول أن تكن سعيداً على الدوام. الكثير من الناس ينفقون أموال لم يجنوها بأنفسهم، ليشتروا أشياء لا يريدونها، ليثيروا إعجاب أشخاص لا يحبونهم.
- ❖ توقف عن محاولة إرضاء جميع البشر فهذا مستحيل، كذلك توقف عن صرف أموالك في جمع كماليات لا تجلب لك سوى سعادة مؤقتة.
- ❖ الشيء الوحيد الذي أعرفه عن نفسي، هو أنني لا أخشى الموت فوق جهاز المشي، ربما تكون أنت أكثر موهبة مني وأكثر ذكاء.
- ❖ إن لم تجعل حياة شخص آخر أفضل ، فأنت حتماً تهدر وقتك في هذه الحياة الكثير منا يفكر فقط في نفسه، هذا شيء طبيعي، ولكن هل فكرت كم هو جميل أن تساعد الآخرين أيضاً، والآن حان الوقت لتتنظر في المرأة و تغيير من نفسك للأفضل.

تمنحك الحياة سرها متأخراً حين لا تكون قادراً على العودة للخلف

## نموذج لعلاج افكارك السلبية

النتائج	العراقيل
أهم المشاعر السلبية والتصرفات المحبطة وتشمل القلق – الاكتئاب- الغضب- الإحراج- الغيرة- الذنب	لخص الموقف الذي يضايقك العوامل المحركة له داخل نفسك وخارجها

مشاعر وتصرفات فعالة	فلسفات جديدة فعالة	تفنيد القناعات غير العقلانية	القناعات غير العقلانية
الانزعاج الاهتمام الحزن الندم	عدم إصدار أحكام شمولية على الذات أمني و رغبات غير صارمة تقييم مدي سوء الوضع	هل الأمر فظيع حقا هل أنا قادر علي تحمله هل هو متوافق مع الواقع	تضخيم الأمور تقييم سلبي للذات رغبات وأمنيات صارمة



يقول توماس كاريل

” الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة ”

## شفرة النجاح في العمل

لن ينمو دخلك إلا بقدر ما تعمل ، إذا أردت تغيير الفاكهة فعليك أن تقوم أولاً بتغيير الجذور ، فالسوق والبيئة والطبيعة محايدة بمعنى أن قيامك بما قام به الناجحون يحقق نفس النتائج التي حققوها، الإنسان عدو ما يجهل فهناك أفكار جميلة وجديدة أغلب الناس يعاديها ، وعندما تقلل ساعات النوم فإنك تستثمر ساعات النوم في إنجاز أكبر ، لكي تنجح، اتخذ موقفاً قائماً على الاعتقاد بإمكانية تحقيق النجاح، فبناء على ذلك تظهر لك طرق كيفية التحقيق. سأمحك شفرة النجاح في العمل ، ابدأ في تنفيذها وستبهر من نتائجها ، وإليك ملامح هذه الاستراتيجيات والتي تتمثل فيما يلي:

- ❖ تخصص في مجال عملك، واكتب مشاعرك وأهدافك، الطريقة الوحيدة لاكتشاف حدود الممكن هي أن تتخطاه نحو المستحيل.
- ❖ التخطيط الابتكاري يمنحك فرصة تبسيط حياتك بحيث يمكنك التخلص من الأنشطة التي لا تسهم في تحقيق أهدافك، ومن أساليب التخطيط الابتكاري تبسيط حياتك ودمج المهام في وقت واحد مثال إعداد قائمة بالمهام على مدار أسبوع.
- ❖ إذا لم تسر الأمور كما كان مخططاً لها أولاً، فلا تتسرع بإهمالها فقد تنتهي بنتيجة أفضل مما كنت تخطط له في البداية.
- ❖ دون الملاحظات واحتفظ بأفكارك حتى تصقلها وتحسنها فيما بعد، أو لكي تلهمك بأي أفكار أخرى ، إلعب لعبة الدوائر بأن تضع دائرة لحلمك تسميها سنوي – ودائرة شهرية تعمل باتجاه هدفك السنوي – ثم دائرة يومية لتحصل على هدفك الشهري.
- ❖ تشير قاعدة النجاح (S) إلى أن النجاح = خصائصك الشخصية + دافع التعلم والتحدي + معتقدات ايجابية، كما أن النجاح المالي هو نتيجة أداء أشياء محددة مرات ومرات حتى حدوث الأثر الذي نرغب فيه، فالتخطيط يوفر 80% من الوقت عند التنفيذ، إذا فشلت في التخطيط فقد خطت للفشل.
- ❖ ارفع من ثمنك ولا تبع نفسك رخيصاً ضع يدك على الإيجابيات قبل السلبيات .. استخدم دائماً القاموس اللغوي للنجاح " سأنجح بإذن الله .. سأحاول .. سأدخل هذه المنافسة.
- ❖ تفكيرك يحدد تقديرك.. ولكي تحظى بالتقدير الكبير اجعل تفكيرك تجاه نفسك يحفز على ذلك. فاهتم بمظهرك واستشعر الأهمية فيما تقوم به ، أشعر الآخرين بأهميتهم ليشعروك بأهميتك وليعملوا الأفضل لصالحك.

لا يمكن تحقيق النجاح الا إذا أحببت ما تقوم به



- ❖ ضع الخدمة في المقدمة لتنجح في جمع المال، فالانسجام مع الناس يتطلب أن تقلل من التأكيد على نفسك ، وأن تضع مصالحهم فوق مصالحك ، واعمل دائما علي كسب تأييد الناس واجعلهم يدفعوك نحو النجاح .
- ❖ استفد من أخطائك لتعزيز نجاحك. حول الهزيمة إلى انتصار. كرر المحاولة بسلوكيات واتجاهات أخرى. انظر للمشكلة من جانب آخر .
- ❖ ضع خطة لتحسين قدراتك على النجاح "ما هو هدفك؟ وإلى أين تمضي؟". اليوم فيه 86400 ثانية ، و هناك 168 ساعة في

الأسبوع ، فإذا خصصت 8 ساعات للنوم يوميا ، فأنت أمام 112 ساعة نظم هذا الوقت فهو أساس النجاح.

- ❖ ضع عقلك مكان عقل الطرف الآخر لتنجح في التأثير عليه اختل بنفسك لتنظيم أفكارك واستدعاء الأفكار المبدعة التي تدفعك للنجاح، إذا اندمجت مع قدراتك ومهاراتك ستكتشف أهدافك التي تسيرك نحو النجاح.

- ❖ لا تناشد النجاح وأنت تعيش في مستنقع الأفكار السلبية، لا تيأس ابداً فالدنيا محطات، في كل محطة فرصة وفشل ، فإذا لم يحالفك الحظ هنا سيحالفك الحظ هناك وتكون أكثر استعداداً لاقتناص الفرص والفوز بالنجاح، لا تكن مثل سجناء الأمنيات يتحدثون عن النجاح وهم كالجليد القابع، رغم أنهم يمتلكون العقل والقدرات لكن لا يستثمرونها إلا في الكلمات العقيمة.

- ❖ كن تلميذاً للإبداع وابحث عن الأفكار المبدعة، وافعل شيئاً استثنائياً غير متوقفاً لتجعل الناس تتحدث عنك، ومنه تخلق دعاية بالمديح.

- ❖ إلمم أحلام كبيرة Dream big dreams عن حجم ما لديك من أموال وشكل منزلك ومعيشتك.
- ❖ ابتكر رؤية لمستقبلك على المدى البعيد، كلما كانت تلك الرؤية واضحة ومحددة كلما اتضح الطريق، حيث يساعد امتلاك إحساس جيد بالاتجاه في تحويل الأحلام إلى أهداف مكتوب ومحددة . الناجحون يفكرون في أهدافهم طوال الوقت يتجهون نحو أهدافهم وأهدافهم تنتج نحوهم.

- ❖ انظر إلى نفسك كأنك تعمل لحسابها ، فأنت لديك المسؤولية والتنفيذ 100% ، فأنت رئيس شركة نفسك بغض النظر عن يدفع راتبك .

- ❖ افعل ما تحب أن تفعله ، بمعنى أن تؤدي العمل الذي تشعر أنك تفضل العمل به ، وإدائه ويشعرك بالسعادة.

❖ التزم بالتميز... أظهرت الدراسات أن العميل الراضي سيخبر - في المتوسط - ثلاثة أفراد عن المنتج/الخدمة التي هو عنها راض، في حين أنه سيخبر 11 فرداً عن خدمة / منتج هو غير راض عنها.

❖ طور ذهنية للعمل الشاق وطبق معادلة plus 40 (انت تعمل 40 ساعة إسبوعياً للبقاء على قيد الحياة وما يزيد علي ذلك هو لتحقيق النجاح) فكل ما يزيد عن الـ 40 ساعة إسبوعياً هو استثمار في مستقبلك، وفي أمريكا يعمل العظماء متوسط 59 ساعة أو 70-80 ساعة إسبوعياً.

❖ حافظ دوماً على التعليم المستمر فعقلك مثل العضلات ينمو مع التمرينات (من الضروري أن تقرأ في مجالك ما بين 30 الي 40 دقيقة يوميا ويترجم ذلك إلى كتاب واحد إسبوعياً).



❖ إذا لم تستطع ادخار المال فأنت تفتقد بذور العظمة ، يجب أن تضع ذلك هدفاً وتخطط له وحينما يحدث تلقائياً فأنت في طريق النجاح .

❖ حاول تأخير قرار الشراء إسبوع أو شهر، وتذكر أن حقيقة موت الناس فقراء هو الاندفاع نحو الشراء، إذا لم تستطع إدخار 10% من دخلك حاول إدخار 1% ثم اعمل على زيادته تدريجياً 2% ثم 3% وهكذا .

❖ الزم نفسك بخدمة الآخرين الذين هم عملاءك أو زبائنك... افعل أكثر مما هو مطلوب منك دوماً، وضع أولوياتك تجاه الأنشطة مع التركيز في شيء واحد في آن واحد.

❖ تبني الرؤية المستقبلية لثلاث أو خمس سنوات والتزم بقيم النجاح دوماً ، لصياغة المستقبل يجب أن يكون لديك هدف .

❖ من قواعد التفكير الصحيح الاعتماد على المنطق الاستقرائي (الاعتماد على حقائق غير متاحة وافتراسات) والاعتماد على المنطق الاستنتاجي يعتمد على حقائق متاحة).

❖ ابدأ بخطة للصحة تشمل الغذاء- ممارسة الرياضة- تغيير العادات.

❖ ابدأ بخطة لتنمية الثروة تتضمن الادخار - تحقيق أرباح- تغيير عادات - فتح حساب بينك - فتح حساب بمكتب بريد.

*إذا كنت تستطيع أن تتخيل، يمكنك أن تحلق*

*إذا كنت تستطيع أن تحلم، تستطيع أن تكون*

## بداية كل الثروات

تحدث نابليون هيل في كتابه <The Master Key to Riches> عن المفتاح الرئيسي واعتبره أداة إبداعية يمكن لمن يمتلكها فتح الأبواب التي يوجد خلفها حلول لكل مشكلاته ، فكل واحد منا شخصية جمعية يسكنها شخصيتين: شخص سلبي لديه شعور بالخوف والفقر والمرض، وشخص إيجابي لديه صحة جيدة وإنجاز، كما أن لدي كل شخص محطة إذاعة مستمرة في العمل في اليقظة والنام، عندما تتولي الشخصية السلبية السيطرة ، فإن محطته الإذاعية تلتقط الذبذبات الفكرية السلبية فقط.

ثم أورد نابليون هيل قائلاً أن الثروات الاثني عشر هي : التوجه العقلي الإيجابي – الصحة السليمة – انسجام العلاقات- التحرر من الخوف- الأمل في الإنجاز- القدرة على الإيمان- الاستعداد لمشاركة النعم- العمل المحبب- العقل المتفتح- الانضباط الذاتي- القدرة على فهم الناس- الأمن الإقتصادي.

أما عن الممارسات الـ 9 لنيل مكافآت الحياة فأشار نابليون هيل إلى أنها:



1. ممارسة الامتنان.
2. ممارسة الرخاء المادي.
3. ممارسة الصحة.
4. ممارسة راحة البال.
5. ممارسة الأمل.
6. ممارسة الإيمان.
7. ممارسة التراحم.
8. ممارسة الرحمة.
9. الحكمة الشاملة.

**لذا لا بد لك من اتباع استراتيجية إدارة الذات ، والتي تعتمد على مايلي:**

- ❖ اتبع الغاية المحددة: الغاية المحددة المدعومة بالإيمان تعد شكل من اشكال الحكمة، وتفعيل الحكمة يحقق نتائج إيجابية.
- ❖ استخدم القراءة الموجهة.
- ❖ اعمل على حسن اختيار التحالفات من بين الزملاء.
- ❖ انضم لجمعيات مهنية في تخصصك.
- ❖ اعمل على نقل الفكرة من العقل الواعي إلي الباطن بمزيد من السرعة ، من خلال أي عاطفة عميقة مثل الحماس – الإيمان ، الحدس والذي غالباً ما ينقل بصورة جزئية أو كلية معلومة عن القيمة الأعظم للفرد.
- ❖ إذا تحركت من منطلق القوة الداخلية فكل يوم سوف يجلب لك فرصة جديدة لتحقيق الإنجازات الفردية والتي لا تحتاج بأية حال إلى أن تتقل نفسك بإخفاقات الأمس.

## استراتيجية إدارة الأهداف:

- ❖ اختار الهدف الأكثر تأثيراً على حياتك ، وحدد عوائق الوصول للهدف.
- ❖ حدد الموعد النهائي للهدف.
- ❖ افتح حساب بالبنك.
- ❖ ابدأ بالادخار.
- ❖ ابدأ بتحقيق الأرباح.

## استراتيجية طرق توليد الأفكار:

### التفكير بطريقة عكسية:

إذا كنت تبحث عن الإيجابيات اعكس تفكيرك وابحث عن السلبيات أو العكس، فإذا كانت مثلاً طبيعة عملك تقتضي خدمة الزبائن وتريد أفكاراً جديدة لتحسين الخدمة ، ضع قائمة بكل الطرق التي تجعل خدمة الزبون سيئة ، وستحصل على بعض الأفكار الرائعة لتحسين الخدمة، ابحث عن الشيء الذي لم يعمله الآخرون.. فمثلاً اشتهر الأمريكيان بصناعة السيارات الكبيرة المستهلكة للوقود بشرائهم، فتفوق اليابانيون على نظرائهم الأمريكيان وقاموا بتصنيع السيارات الصغيرة ذات الوقود الاقتصادي، التفكير في الشيء بصورة عكسية يعتبر من أسهل الطرق لتوليد فكرة جديدة.. ولذلك اقلب تفكيرك في أي شيء ستجد نفسك وصلت إلى فكرة إبداعية. فنقول مثلاً: من المسلم به أن: الطلاب يذهبون إلى المدرسة، اقلب التفكير وفكر في أن المدرسة تأتي إلى الطلاب، وقد تحققت بالفعل هذه الفكرة الإبداعية من خلال الدراسة بالإنترنت والمراسلة وغيرها.

**غير اتجاهك أو انطباعك أو وجهة نظرك** انظر إلى الهزيمة على أنها نصر، وإلى المحنة على أنها منحة، وابحث عما في الانتصار من خلل وتقصير وسلبيات، إذا حصل لك شيء ما غير جيد، فكر في الأشياء الإيجابية التي تعلمتها.. وإذا حدث لك انتصار كبير، فكر في الأشياء السلبية التي حدثت حتى لا تتكرر مرة أخرى.

**الدمج:** أي دمج عنصرين أو أكثر للحصول على فكرة إبداعية جديدة ، مثل: سيارة + قارب = مركبة برمائية.

### يقول توفيق الحكيم

الفكر إرادة حرة، والفكر الذي يلتزم ينقلب إلى عمل، والعمل إرادة تحققت



### استراتيجية طرق توليد الأفكار:

**زأوية نظر أخرى** انظر إلى المشكلة أو المعضلة من أكثر من زاوية ومن نواحي كثيرة ولا تحصر رؤيتك بمجال نظرك فقط ، مثال آخر: في يوم من الأيام دخل أتوبيس مرتفع أحد الانفاق فحشر بداخله والتصق سقف الأتوبيس بأسفل النفق وأخذ الناس يبحثون عن الحل، فكر كل الناس من زاوية نظر واحدة فقط وهو أن السقف ملتصق بالسقف، وجاءت كل اقتراحاتهم غير مجدية حتى أتت بنت صغيرة لم تتجاوز العاشرة من عمرها واستطاعت أن تفكر من زاوية نظر أخرى ، فإذا بها تقترح أن يقلل من كمية الهواء داخل إطارات الأتوبيس وبالفعل نفذت الفكرة ومر الأتوبيس بسلام .

**الإبداع بالأحلام** الأحلام لا حدود لها وتأخذك بعيداً في عالم الأفكار الإبداعية وكمثال على ذلك: تخيل أنك أصبحت وزيراً للتربية والتعليم، ما الذي ستفعله؟

**ماذا لو؟** قل لنفسك ماذا لو حدث كذا وكذا .. ستكون النتيجة كذا وكذا  
ماذا لو قامت الشركة المنافسة بطرح منتج جديد بسعر أقل وجودة جيدة؟ سيكون علينا طرح منتج جديد منافس في السعر والجودة، إذاً علينا أن نكون مستعدين لذلك.

**كيف يمكن؟** استخدم إجابة هذا السؤال لإيجاد العديد من البدائل والأفكار  
مثال: كيف يمكن استخدام القلم 20 استخداماً غير الكتابة والرسم؟

**صوّر الأفكار ذهنياً** إن الأشخاص المبدعين ينمون باستمرار قدرتهم الرائعة على تصور الأفكار وتخيّلها ويبدون مهارة متميزة في تصوير الأفكار الإبداعية على هيئة رسوم وأشكال. ومن الوسائل المساعدة في هذا المجال استخدام أسلوب: خريطة العقل ، هذه الطريقة تدفع كلا الجزئين من المخ للعمل والتفكير، وبالتالي يعطيانك طاقة تفكير عالية وذلك للحصول على أفضل النتائج .

دع الإبداع ينساب من أعماق روحك وعقلك

حذار أن تهمله، وليهبط بعدها أي شئ كان

## جدول تسجيل الأفكار

م	ملخص الفكرة	التاريخ	المستفيد	ملاحظات
1				
2				
3				
4				
5				

### فكرة غير مسجلة هي غالباً فكرة ضائعة

إن الشخص يدخل قبره دون أن يكون قد اخرج كل ما في جعبته من أفكار، فالأفكار أشياء ملموسة حقاً وتصبح قوية عند تحقيقها، خصوصاً عندما يتم مزجها بوضوح الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة أو أي أمور مادية أخرى، من المهم أن تعرف أن أصدقاء ماركوني (مخترع اللاسلكي) حجزوه للفحص في مستشفى للأمراض العقلية، عندما أعلن أنه اكتشف وسيلة تمكنه من إرسال رسائل عبر الهواء دون أسلاك أو وسائل اتصالات مادية، الفكرة المبتكرة هي التي تم استغلالها بعناية فائقة وفي توقيت رائع وبأسلوب علمي متقن.

---

يقول ويليام شكسبير

كن عظيماً في الفعل ، كما كنت عظيماً في الفكرة

---

للحصول على النجومية في العمل يمكنك اتباع إحدى الاستراتيجيات التالية:

#### ❖ استراتيجية المبادرة

وهي اتخاذ زمام المبادرة بتبني فكرة أو إجراء أو حل جديد مبتكر لمشكلة وتحمل تبعات المبادرة وتخطي حدود ما يعرف بالتوصيف الوظيفي إلى ما يعرف بالمساحات البيضاء بين الوظائف مما يحقق مشاركة المعرفة.

#### ❖ استراتيجية بناء العلاقات

فشبكات العلاقات تتيح مصادر خصبة للمعرفة والتي يتم استخدامها في التغلب على المشكلات أو ابتكار وتوليد أفكار جيدة .



#### ❖ استراتيجية إدارة الذات.

#### ❖ استراتيجية الصورة الكاملة.

#### ❖ استراتيجية مهارة القيادة.

#### ❖ استراتيجية مهارة التبعية.

#### ❖ استراتيجية روح الفريق.

#### ❖ استراتيجية المعرفة التنظيمية.

#### ❖ استراتيجية الاستمالة والعرض.

#### لأحداث طفرة وتقدم في عملك

اتبع استراتيجية الثلاثيات وهي ثلاث أحداث متتالية يكون لها وقع شديد في حياتك العملية حيث تؤدي بك لعدة قفزات في عملك ومن الأهمية لأن تتسم بالقفز والحشد – والتفرد – والتقارب في التوقيت – والمخاطرة ، ويجب أن تتميز تلك الثلاث أحداث بالخصائص التالية:

#### ❖ أن تكون الأحداث فريدة.

#### ❖ تجذب انتباه الناس.

#### ❖ لها قاعدة صلبة ملموسة.

الحكمة في استخراج الكليات من الجزئيات المبعثرة



أما ما يتعلق بمناحي الحياة الأربعة فهي مايلي:

- الحياة المهنية .
- الحياة الخاصة .
- اللياقة البدنية .
- القدرات الذهنية .



أسئلة لاستكشاف مناحي الحياة الأربعة لديك:

1. ما الهدف الذي تصبو اليه؟
2. ماهي لأحلامك المستقبلية؟
3. كيف تتصور حالك بعد 10 أو 20 عام؟
4. ما هو أهم شيء في حياتك؟
5. ما تتمني أن تكون عليه مختلف مجالات حياتك؟
6. ما الذي تريد أن تحققه لتكون حياتك مختلفة عن الآخرين؟
7. ما الذي يجعل حياتك مميزة؟

---

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة "

---

## الأصول والخصوم

الخصوم (نقاط الضعف)	الأصول (نقاط القوة)	ما لا أحبه	ما أحبه
الملل	الشخصية	الكسل- المرض	الصحة: ممارسة الرياضة، والحمية الغذائية
الزحام	الأمانة	التأخير عن المواعيد	الوقت: استغلال الوقت بحكمة
طولة البال	التفكير العلمي	الواسطة	السينما
تأخير المهام	اللغة	النميمة	الهدوء
الغضب	الكمبيوتر	الغباء	التسوق
الوحدة	الإنترنت	البدانة	الإنترنت

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تُشكّل الأشياء العظيمة "

## استراتيجية إدارة الذات

موعد الانتهاء	وسيلة تحقيق ذلك	ما سيتم في الايام القادمة
----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- -----	المستوى المهني ----- ----- ----- ----- -----
----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- -----	المستوى الشخصي ----- ----- ----- ----- -----
----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- -----	لصحتي ولياقتي ----- ----- ----- ----- -----
----- ----- ----- ----- -----	----- ----- ----- ----- -----	للهدف من حياتي ----- ----- ----- ----- -----
التوقيع: -----		التاريخ: ---/---/-----

## نموذج الطموحات

هكذا أتصور أن يكون مجال حياتي المهنية

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

هكذا أتصور أن يكون مجال حياتي الخاصة

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

هكذا أتصور أن يكون مجال لياقتي البدنية

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

الأهداف التي سأركز عليها في المستقبل	أمور أود تغييرها لأنها لا تطابق تطلعاتي الحياتية في حياتي العملية
-1	-1
-2	-2
-3	-3
-4	-4
-5	-5
	في حياتي الخاصة
-1	-1
-2	-2
-3	-3
-4	-4
-5	-5
	في لياقتي الجسدية والصحية
-1	-1
-2	-2
-3	-3
-4	-4
-5	-5



### شفرة التسويق الشخصي

يعتبر التسويق الشخصي عملية تبني للتسويق العام على الفرد والذي يجب أن يراعي احتياجات البيئة المتغيرة لتحقيق أهدافه المهنية والشخصية، مما يجعل من الضروري تحديد احتياجات الفرد لإشباع احتياجات المجتمع الذي يعيش به ويطلق على التسويق الشخصي أيضاً Marketing yourself كمرادف لمصطلح personal marketing وهو نشاط بشري يهدف لإشباع احتياجات ورغبات البشر من خلال عمليات التبادل.

### العناصر الأساسية لنجاح خطة التسويق الشخصي تتمثل في :

- الولاء التام والتنفيذ الدقيق .
- التسويق الموجه لبناء علاقات لمدة طويلة.
- ضرورة أن تكون الأهداف والمهام قابلة للتحقيق وواقعية.
- عدم مطالبة الأفراد بالخروج من دائرة شعورهم بالراحة والطمأنينة.
- وضوح وتنظيم الخطة .
- أن تكون الخطة مفصلة.
- أن تحدد بفترات زمنية غالباً ما تكون لمدة عام وقد تحتوي الخطة أهداف ربع سنوية أو نصف سنوية.

### تعديل الخطط

تصمم خطط التسويق الشخصية والابداعية العملية لفتح قنوات ومنافذ للأنشطة الجديدة والمثيرة، فهذه العملية تخلق الفرص لتحديد واستهداف عملاء بدرجة أكثر استصواباً وربحية وتعزيز العلاقات القائمة وفي الوقت نفسه متابعة متعة العمل ، لذا من الأهمية تهيئة خطط التسويق الشخصي بحيث تعكس المواهب الفريدة لكل مجوهرات ونقاط القوة والطموحات وتركز على الأهداف القابلة للتحقيق ، والتي تتيح الفرص لعرض خدمات إضافية للعملاء الحاليين واستهداف عملاء جدد ، وتحسين العلاقات وزيادة فرص العلاقات العامة وتنمية مهارات جديدة.

التسويق هو إخبار العالم أنك نجم موسيقى الروك.

## ملخص ما سبق من استراتيجيات



- اتبع استراتيجية : امتلاك عقل متفتح.
- اتبع استراتيجية : لا تعاقب الشخص على الأفكار الإبداعية.
- اتبع استراتيجية : فصل الشخص عن المشكلة الانعكاسية.
- اتبع استراتيجية : رد الفعل الإيجابي.
- اتبع استراتيجية : تدوين الملاحظات.
- اتبع استراتيجية : توجيه أسئلة للشخص الغاضب.
- اتبع استراتيجية : المعرفة تمنحك قوة.
- اتبع استراتيجية : ممكن تعيد السؤال ، لماذا تقول ذلك.
- اتبع استراتيجية : الصمت.
- اتبع استراتيجية : الإجابة على سؤال بسؤال.



## لاكتساب عادة جديدة

- اتخذ قرار تكوين عادة جديدة.
- لا تسمح باستثناء.
- أخبر الآخرين أنك ستتبع عادة جديدة.
- تخيل نفسك تفعل هذه العادة باستمرار.
- كافئ نفسك على التدريب على السلوك الجديد.

أجلس الضفدعة على كرسي من ذهب، تعود للقفز إلى المستنقع

### أسس تصميم خطة وهدف للمستقبل



- هدف وخطة .
- دفع الثمن كاملاً ومقديماً.
- حدد فوائد الهدف.
- حدد تاريخ الوصول للهدف.
- حدد عوائق تمنع الوصول للهدف.
- قائمة بالأحلام و قائمة بالأهداف.
- اختار الهدف الأكثر تأثيراً علي حياتك.
- نوعية الهدف هل هو هدف مالي – هدف صحي .
- الموعد النهائي للهدف.

### طريقة ابتكار أفكار لمشروعك



- حول هوايتك الي مشروع.
- وفر ما تحتاجه ولا تجده.
- اطلع علي الأخبار بشكل مختلف.
- حل بيانات الاستيراد والتصدير.
- نفذ القديم بإسلوب جديد.
- اختلف عن الآخرين .
- شارك في المعارض والندوات.
- تحسین ما يقدمه الاخرون.
- تأمل المشاكل تجد مشاريع مهمة .

الإبداع هو النظر إلى المألوف بطريقة غير مألوفة.

## شفرة حل النزاعات

يزداد الاهتمام بالموارد البشرية كقوة تنافسية في جميع المؤسسات التي تسعى للفوز والمنافسة في أسواق هذا القرن الجديد ، ولهذا فإن مهارات التعامل مع الآخرين تعد من أهم المهارات المطلوبة في مدير وقائد المستقبل بالدرجة الأولى ، وفي كل العاملين في عالمنا المتشابك بالدرجة الثانية ، فمن السهل علينا جميعاً أن نتعامل مع الأشخاص الودودين البشوشين ، ولكن المحك الحقيقي هو القدرة على التعامل مع اللحظات الصعبة وحالات الغضب والتوتر التي نعيشها مع الآخرين ، واستخراج أحسن ما فيها لمصلحة الطرفين . فضلاً عن التعامل مع الأنماط المختلفة من الشخصيات الإنسانية التي نواجهها ، فكل يوم في بيئة العمل تتأرجح أنماط السلوك البشري بين قطبين متناقضين تماماً ، وهما العدوانية والعنف من ناحية "القطب الموجب" والسلبية الشديدة واللامبالاة من ناحية أخرى "القطب السالب" وبينهما درجات مختلفة من السلوك المتدرج من الاعتدال إلى الإيجابية أو السلبية . والأشخاص الطبيعيون هم الذين يتعاملون بثقة واعتدال وتوازن في الظروف الطبيعية ويحتلون المنطقة الوسطى في التعبير عن النفس والتعامل مع الآخرين . وهي منطقة واسعة وفيها مجال كبير للمناورة والابتكار والتميز، حينما يتعرض أي شخص لضغوط خارجية فإنه يلجأ للمبالغة في سلوكه فإن كان انطوائياً ، فإنه يصبح أكثر سلبية ورغبة في الانعزالية ، وإن كان شديد الثقة بالنفس فإنه يميل إلى التعبير عن نفسه بصوت أعلى وعدوانية أكثر . وعادة ما تنشأ الضغوط حينما تتعرض الأهداف التي تسعى لها أي شخص للخطر فيضطر للمبالغة في سلوكه كمحاولة للدفاع عن الهدف الذي يسعى إليه وفي المحيط الذي يعيش فيه البشر ، تنحصر الأهداف التي يسعى إليها الناس في محورين أساسيين هما : محور العمل ومحور العلاقة بالآخرين.

في جانب العمل تتركز الأهداف في هدفين رئيسيين هما :

- إنهاء العمل بأسرع طريقة.
- إنهاء العمل بأحسن طريقة.

وفي جانب العلاقة بالناس يتلخص الهدفان في :

- مجارة الناس ومسائرتهم.
- الحصول على ثنائهم وانتزاع إعجابهم .



قد ينتهي عمل المرء يوماً ما، لكن تعليمه لا ينتهي أبداً

حينما يتعرض الهدف الذي يسعى إليه أي إنسان للتهديد، فإن سلوكه الطبيعي يتغير تبعاً لدرجة تحكمه في نفسه؛ فيميل إلى المبالغة سواء في الاتجاه السلبي أو الاتجاه العدواني تبعاً للبناء السيكولوجي لشخصيته، وحينما تخرج الضغوط أسوأ ما في الناس فهي تحولهم إلى أنماط سلوكية يصعب على الآخرين التعامل معها.

وفي بيئات العمل وفي كل الثقافات هناك أناس مراسهم صعب، ويشق على أي إنسان التعامل معهم بارتياح. فقد تجد نفسك مضطراً للعمل مع شخص كسول، وقد يعتريك الشك بأنه هذا النمط جزء من الطبيعة البشرية يصعب تغييره، الأمر الذي يصيبك بالإحباط ويجعلك تفقد السيطرة على الأمور من حولك. ولكن تذكر أنك ستجد دائماً الخيار المناسب للتصرف في الأوقات الحرجة.

### الخيارات المتاحة للتعامل مع الأنماط السلوكية السيئة :

**أولاً: أن ترضى بالأمر الواقع وأن لا تفعل شيئاً**

في هذه الحالة تحاول أن تتأقلم مع الشخص الصعب دون أن تتصرف أو تشكو لشخص آخر لا يستطيع أيضاً أن يفعل شيئاً. ولكن عدم فعل أي شيء أمر خطير لأن الإحباط والغضب يتراكم مع الوقت ويؤدي للانفجار. كما أن الشكوى لمن لا يستطيع أن يفعل شيئاً يخفض من روحك المعنوية و يقلل الإنتاجية، ويؤجل اتخاذ إجراء فعال في الوقت المناسب.

**ثانياً: أن تهرب من المشكلة**

يجب أن تؤمن بأنه من المستحيل إيجاد حلول لكل المشكلات التي تواجهها. فهناك مشكلات لا تستحق عناء البحث عن حلول لها. فالهروب من المشكلة يعتبر حلاً معقولاً عندما تصبح مواجهة الشخص (المشكلة) أمراً غير معقول.

### **في مدرسة الصعاب**

**نكتسب دروس الحياة التي لا يمكن أن تُدرّس في أي مكان آخر**

فعندما يزيد كل ما تحاول أن تقوله أو تفعله من تعقيد المشكلة ، يصبح الابتعاد هو الحل الوحيد ، لاسيما إذا بدأت تفقد السيطرة على الأمور ، ولكن قبل أن تتسحب عليك أن تفكر في الخيارين التاليين :

## 1. أن تنظر للشخص المزعج نظرة مختلفة :

حتى لو استمر الشخص في تصرفاته غير السوية ، فإنه بإمكانك محاولة تفهم الدوافع التي أدت به إلى هذا السلوك . ومن المعروف سلوكياً أن تغييرنا لأنفسنا أسهل بكثير من تغييرنا للآخرين :

- لأن تغييرنا لأنفسنا قد يؤدي إلى تغيير تصرفات الآخرين تجاهنا .
- لأن هذا التغيير قد يؤدي إلى تحريرنا من ردود الأفعال التقليدية التي كنا نمارسها . ولأن الله لا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم ، فإن تغيير السلوك ضرورة لا بد منها لتوفير الإرادة والمرونة لاختيار الحل الرابع والأخير .

## 2. أن تعامل الشخص المزعج بطريقة جديدة :

عندما تخرج أفضل ما لديك في معاملة الناس ، فإنهم سيحاولون إخراج أفضل ما لديهم لمعاملتك . فكما أن هناك أناساً يستطيعون إزعاجك ، وأن هناك أناساً يستطيعون إسعادك ، فإنه بإمكانك أيضاً أن تزعج الآخرين أو أن تسعدهم .

من الواضح هنا أنه من الأفضل طبعاً أن تلجأ إلى الحلين الآخرين ، بحيث تنمي مهاراتك في التعامل مع الآخرين وتصيح الشخص الذي يلجأ إليه الجميع والذي يشق طريقه في الحياة والمؤسسة بثقة واعتداد بنفسه واعتدال في تصرفاته . ولكن لا بد أولاً أن تتعرف على الأنماط السلوكية الصعبة التي عادة ما تواجهها في حياتنا اليومية ثم تتعلم خطوة بخطوة كيفية التعامل معها .



لا تكن كقمة الجبل.. ترى الناس صغاراً ويراهم الناس صغيرة

**\* النماذج العدوانية للسلوك :**

أولا الشخص الغاضب : يميل بطبيعته إلى الثقة الزائدة بالنفس ، وحينما تتعرض أهدافه للخطر يلجأ إلى المواجهة الصريحة ، وينفجر في غضب محطماً الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره . هذا الشخص لا تسيره دوافع شخصية ضدك ، ويتأخذ هدفه الرئيس في إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة ، فإذا تباطأت في المواجهة ، يأخذ على عاتقه استكمال المهمة ليزيحك عن طريقه ويكمل المهمة بدونك .

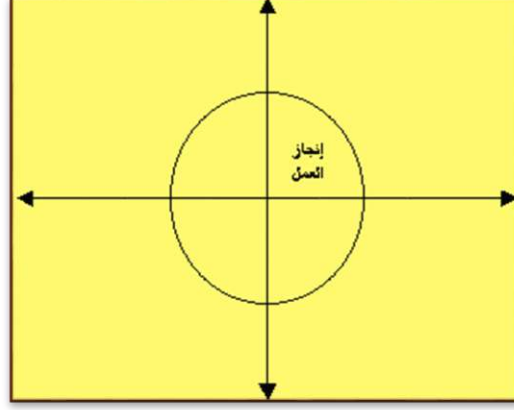
التعامل مع الشخص الغاضب : إذا وجدت نفسك أمام الشخص الغاضب ، فإنه سيتعامل معك كجزء من الهدف ، ولكنك لست الهدف نفسه . فقد تكون أنت المحاسب الذي يحتفظ بحسابات المشروع ، وهو يظن أنك وراء كل المشكلات وتعطيل كل الأوراق ، وقد تكون أنت مهندس الكمبيوتر الذي تأخر في إصلاح العطل ، وهو يرى أنك تعيق عمل الإدارة كلها . ولأنه يهدف إلى "إنهاء المهمة" بأي ثمن ، فلا بد إداً من إبعادك عن الطريق .

**ردود الفعل العادية تجاه الشخص الغاضب :**

- إما الهجوم المضاد بنفس القوة .
- أو محاولة تبرير الموقف .
- أو الصمت التام والابتعاد عن فوهة المدفع .

يقول صدام حسين

اجعل عدوك أمام عينك واسبقه، ولا تدعه خلف ظهرك.



### اسلوب التعامل مع هذا النمط :

- 1- تماسك واحتفظ برباط جأشك ، أول خطوة هي أن تحتفظ بموقفك ثابتاً ، فلا تقف إذا كنت جالساً ، تنفس ببطء وهدوء واترك الغاضب يفرغ كل ما في جعبته من ذخيرة .
- 2- قاطع الهجوم إذا زاد عن حده : بأن تبدأ في النداء على المهاجم باسمه وبصوت أعلى من صوته عدة مرات وبحزم "دون استخدام أي نبرة أو حركة عدوانية" حتى تحصل على انتباهه .
- 3- أعد عليه ملاحظاته الرئيسية بسرعة واقتضاب . هذا يثبت له أنك كنت تستمع وتفهم وتركز على إنهاء المهمة .
- 4- لخص في جملتين قصيرتين ردك العملي على الاتهامات ، مسبقاً بجملة تؤكد أن هذه هي وجهة نظرك الشخصية في الموضوع : قل له مثلاً "أنا أرى أن هذا الجهاز ما زال بحاجة إلى قطع الغيار التي سبق أن طلبنا شراءها" .
- 5- لا تغلق الباب أمام فرص السلام مع الشخص الغاضب . أعطه فرصة للتراجع بكرامة بعد أن تحدد أنت طريق التراجع . قل له : إنني أدرك أهمية الموضوع ، فأرجو أن تسمح لي بحل المشكلة برمتها غداً صباحاً ثم أقدم لك الفواتير اللازمة .

---

يقول علي بن أبي طالب

استشِرْ عدوك مرة لتعلم مقدار عداوته .

---



- أما إذا كانت اتهامات الشخص الغاضب لك صحيحة ، فأسرع طريقة لإنهاء الهجوم هي :

- الاعتراف بالخطأ .
- اذكر بسرعة ما تعلمته من التجربة .
- أكد له أنك ستتفادى تكرار هذا الخطأ مستقبلاً .

ثانياً الشخص صائد الأخطاء: يتخصص صائد الأخطاء في اصطياد أخطاء الناس وإظهارهم بمظهر الأغبياء من خلال تعليقاته اللاذعة واستهزائه بأرائهم في الأوقات التي يحتاجون فيها بشدة للثقة بالنفس .

الأهداف غير المعلنة لسلوك صائد الأخطاء وتأثيرها على سلوكه :

- قد يهدف إلى إنهاء العمل في أسرع وقت ولذا فهو يلجأ للطلبات الخفية حتى يقضي على المعارضة بسرعة ويصل إلى هدفه ، ولذا فهو يبالي في سلوكه العدواني تجاه الضحية .
- قد يحاول الحصول على اهتمامك وجذب انتباهك عن طريق سخريته اللاذعة ودافعه الرئيس هو البحث عن مودتك واهتمامك .

ردود الفعل العادية تجاه صائد الأخطاء :

- تفادي هذه التصرفات مع صائد الأخطاء .
- لا تظهر للآخرين أنك تشعر بالحرج .
- لا تحاول الرد بنفس الطريقة .
- لا تنسحب وتختبئ داخل موقعك .

يقول لقمان الحكيم

اعتزل عدوك، واحذر صديقك، ولا تتعرض لما لا يعنيك.

## إسلوب التعامل مع هذا النمط :

1. توقف عن الحديث وردد نفس كلمات صائد الأخطاء بنفس طريقته . عادة ما يؤدي هذا التصرف إلى إرجاه وإضحاك الآخرين لأنهم يشعرون بأنك لا تأخذ تعليقاته مأخذ الجد .
2. اطرح أسئلة واضحة : وجه للقناص أسئلة تستفهم بها عن علاقة كلامه بالموقف ، واحتفظ على وجهك وفي نبرة صوتك بالبراءة الشديدة والهدوء ، ولا تمارس السخرية في حديثك ، مما يؤكد أنك أعلى من الكلام الذي وجهه إليك . قل له مثلاً : لا أدري عما تتحدث ، يجب أن توضح ماذا تقصد بالتحديد . ثم ما علاقة هذا بالمشكلة !؟
3. إذا دفع سلوكك صائد الأخطاء إلى الانفجار والعدوانية ، فتعامل معه كما تعاملت مع الغاضب .
4. اخرج في دورية استطلاعية : بمعنى أن تحدد لقاء شخصياً مع صائد الأخطاء لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك . وفي هذا اللقاء نفذ الخطة التالية :
  - ابدأ بتذكيره بما قاله ، و اسأله عن سبب ما قاله .
  - إذا صمت ، وهذا هو الاحتمال الأرجح ، فاقتراح عدة أسباب من وجهة نظرك قد يكون أحدها هو الدافع الحقيقي . إذا نجحت في تخمين السبب الحقيقي ، فإنه سيأخذ طرف الحديث ويسرد كل التفاصيل .
  - استمع دون مقاطعة ثم اشكره على صراحته .
  - زوده بأية معلومات قد تزيل ما التبس عليه من مواقف أو اعتذر له لو كنت بالفعل مخطئاً في حقه .
  - اقترح وسيلة بناءة للتعامل في المستقبل : قل له "في المستقبل أرجو أن تخبرني مباشرة بما يضايقك ، لأنه يهمني كثيراً أن تكون علاقتنا حسنة" .

\* أما إذا كان هدف صائد الأخطاء هو الحصول على اهتمامك ، فيمكنك أن :

- تعالج الموقف بينك وبينه في خصوصية .
- تخبره بصراحة بأن تعليقاته تضايقك .
- تبدي إعجابك به إذا حاول الحصول على اهتمامك بطريقة إيجابية ، فهذا يؤكد له إمكانية الوصول لهدفه دون أن يسيء أحدهما للآخر .

**ثالثاً الشخص المتفذلك :** يتميز بالمعرفة العميقة والكفاءة الكبيرة ، ولذا فهو شديد الثقة بالنفس ويعبر عن آرائه بوضوح أهداف المتفذلك وتأثيرها على سلوكه ، هدفه الرئيسي هو إنهاء العمل على أفضل وجه ولذا فهو يميل إلى السيطرة ولا يحب المعارضة ، ولا يستمع لمن يعارضه ، لأنه يعتبر المعارضة تحدياً لمعرفته وسلطته .

ردود الفعل العادية تجاهه ، قد يثيرك سلوكه ويؤدي بك إلى :

- محاولة أن تكون مثله بأن ترفض الآراء المضادة لمجرد معارضتها لرأيك .
- احتقاره لأنه ضيق الأفق من وجهة نظرك ولا يصغي للرأي الآخر .
- الشعور بالأسى لأن آراءك لن ترى النور أبداً ، وأن تبقى صامتاً وتتقبل وجهات نظره وتوجيهاته دون نقاش .

**إسلوب التعامل مع هذا النمط :**

بإمكانك أن تتحول من الصراع إلى التعاون مع أي شخص باتباع القواعد العامة التالية :

- 1- إيجاد أرضية مشتركة والتركيز على أوجه الاتفاق بينكما بدلاً من البحث عن أوجه الخلاف
- 2- استمع جيداً واستخدم لغة الجسم كي تؤكد للشخص أنك تنصت باهتمام ، وأعد على محدثك بعضاً من كلماته حتى يشعر بأنك تعي كل ما يقول .
- 3- حاول أن تصل للهدف الكامن وراء السلوك حتى تتمكن من اتخاذ ردود الفعل المناسبة .
- 4- تحدث بطريقة واضحة حتى يفهمك المستمع ، وتحكم بنبرة صوتك لأنها تعطي رسالة أقوى من الكلمات ذاتها .
- 5- استخدم قوة الإيحاء حينما يتعقد الموقف مع الشخص الصعب ، وحاول أن تؤثر فيه إيجابياً ، مفترضاً فيه أفضل الدوافع ، فالناس يضعون أنفسهم دائماً في نفس المكانة التي نضعهم فيها .

يقول توماس كارليل

ليس من تاج بلا نصر، وليس من نصر بلا معركة، وليس من معركة بلا عدو.

- استعداد لتقديم فكرتك بدراسة كل التفاصيل ، فلا تترك فرصة للعالم بواطن الأمور كي يكتشف خطأ يبزر به رفضه للفكرة كلها .
- ردد حديثه باحترام : قبل أن تعرض فكرتك ، عليك أن تعيد على مسمعيه باختصار واحترام شديدين ، رأييه في الموضوع حتى تؤكد له احترامك واقتناعك بما يقول .
- طمئننه إلى أنك توقر وتحترم رغباته وشكوكه : إذا كنت تعلم أنه لا يحب إضاعة الوقت أو تجربة ما لا يفيد أو أي شيء من هذا القبيل ، فقل له في بداية حديثك شيئاً من قبيل : "بما أننا لا نرغب في إضاعة الوقت" أو في تجربة ما لا يفيد" .. إلخ.
- اعرض رأيك بطريقة غير مباشرة .
- استخدم ألفاظاً مثل "ربما ، يحتمل" لتشعره بأنك لا تحاول فرض رأيك .
- استخدم ضمير "نحن" بدلاً من "أنا" حتى لا يبدو الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه ، قل مثلاً : "ألا يحتمل أن يحدث كذا .. إذا نحن فعلنا كذا .. كذا ؟" .
- أكد له أنك تعترف بريادته وتفوقه : قل مثلاً : "نحن نتمنى أن تفيدنا سيادتكم بخبرتك في هذا الموضوع وتقويم الفكرة ما إذا كانت صالحة للتنفيذ أم لا" إنك بمثل هذا الاعتراف تفتت ثغرة في جدار الصلف والغرور ، ويصبح بإمكانك أن تفسح مكانها لفكرتك . غالباً ما يقتنع المتفذك بفكرتك لو أحسنت عرضها دون تهديد لثقتة بنفسه لأنه يحب المعرفة ويقدرها .

**يقول مفيد فوزي**

**ابتعدوا قليلاً تقتربوا كثيراً.**

**رابعاً الشاكي الباكي :** هو شخص يهوى الشكوى لأن وضعه الحالي لا يرضيه ولا يعرف كيف يغيره ولا حيلة له إلا الشكوى من كل شيء وأي شيء . وهو بهذا يشيع جواً من السلبية حوله يبعده عنه الناس وينفرهم منه .

**الهدف الرئيس للشاكي وكيف يؤثر على سلوكه :** المثالية هي محور حياة الشاكي ، وكذلك "إجادة الأعمال والمهام الموكلة إليه" ، وربما أن الكمال المطلق هدف لا يمكن الوصول إليه ، فهو دائماً غير راض عن الأمر الواقع .

**ردود فعلك المعتادة تجاه "الشاكي" :**

- أن تبدأ بالشكوى معه .
- أن تعترض على ما يقول ، فيبدأ يعيد الشكوى بنغمة جديدة ومن مدخل جديد ليقنعك بوجهة نظره
- أن توافق على ما يقول فيتمادى في الشكوى .
- أن تحاول حل مشكلته ، فينشرح ويحاول المساعدة في الحل بمزيد من الشكوى والإلحاح .
- أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكو إليك .

**اسلوب التعامل مع هذا النمط :**

- استمع إلى القصة وحاول أن تحدد نقاطها الرئيسية .
- قاطع عملية سرد القصة في بعض المراحل واطرح أسئلة توضيحية لتحديد المشكلة .
- أعد توجيه اهتمامه إلى الحلول الممكنة .
- أسأله عن نقطة معينة : "ماذا أنت فاعل في هذا الأمر؟" .
- إذا قال لا أعرف ، قل له : "اقترح عدة حلول وسنحاول – معا – المفاضلة بينها "
- لو طرح حلاً غير منطقي قل له : "هذا مستحيل ووضح له الأسباب ، وأسأله أن يقترح حلاً آخرى" .
- إذا كرر اقتراحه للحلول المستحيلة ، قل له : "أرني كيف يمكنك أنت تطبيق هذا الحل" .
- تحدث معه عن المستقبل : اطلب منه دراسة المشكلة لفترة زمنية محددة يعود لمناقشة الأمر معك فإذا كان – أو أصبح – الحل في متناولك ، فحدد جدولاً زمنياً لتنفيذ الحل .
- إذا لم تفلح جميع محاولاتك لإنهاء حالة الشكوى فيجب أن تضع حداً للشاكي بأن تخبره بكل صراحة بأنه يفكر دائماً في طرح المشكلات ولا يفكر أبداً بالحلول . وأن لا أحد في العالم يستطيع حل مشكلات الآخرين رغماً عنهم ، أو دون مساعدتهم . ولكن لا تجعله يظن أنك تتهرب من مساعدته . وقل له في النهاية أنك تتوقع أن يعود إليك عما قريب مقدماً تصوره الخالص للحل ، وأنت ستكون حينئذ جاهزاً لمساعدته . ثم أظهر له أن الحديث قد انتهى بأن تقوم من مكانك متجهاً للباب لمباشرة عمل جديد ، أو لتلبية موعد سابق ، أو ابدأ في اتصال هاتفي جاد .

- حدد شعورك المستهدف تجاه هذا الشخص ، بشرط أن يكون شعوراً مريحاً مثل : الحب ، المساعدة ، التعاون ، الهدوء ، الصبر ، الاهتمام ، الإنجاز .
- تخيل المواقف الطبيعية في حياتك التي تؤدي بك لمثل هذه المشاعر الطيبة ، وحاول توفيرها وتخليها .
- ابحث عن الأشخاص المقربين من هذا الشخص واسألهم عن كل ما يرضيه وما لا يرضيه .
- أعد الطريقة على نفسك عدة مرات حتى تفهمها وتصبح من ضمن ردود فعلك التلقائية تجاهه

**خامساً الشخص الراض:** هو شخص متشكك في كل شيء يتصيد الأخطاء في كل مشروع ليرفضه ويقوض فرص نجاحه من البداية .

**الهدف الكامن للرافض وكيف يؤثر على سلوكه :** الراض شخص يركز جل اهتمامه على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين . وبحثه عن المثالية يدفعه للابتعاد عن التجربة والمخاطرة خوفاً من خيبة الأمل . إذا أخطأ هو أو أحد من العاملين معه في أي مشروع ، يصاب باليأس سريعاً ويعبر عن سخطه بأسلوب انتقادي لكل الناس ولكل الأشياء . نقده الدائم للعمل وللغير يبعد عنه الناس مما يزيد من إحساسه باليأس والعزلة .

**ردود الفعل المعتادة تجاه الراض :** الراض من أكثر الناس صعوبة في التعامل . فالسلبية تدمر الروح المعنوية وتجمد التطوير وتسوق إلى الإحباط واليأس . و المشكلة أن الراضين لا يقصدون أبداً إزعاج الآخرين ، فهم يوقنون حقاً أن الوضع ميئوس منه ، وأن لا أمل في التغيير وتؤدي قناعتهم وتمسكهم بمواقفهم إلى إثارة الآخرين و دفعهم إلى الانسحاب بعيداً عنهم ليتركوهم لمصيرهم البائس .

#### اسلوب التعامل مع هذا النمط :

- 1- لا تقاوم التيار : اسمح له بأن يتحدث أولاً بسلبيته المعتادة ولا تعارضه .
- 2- استخدمه كمصدر هام للمعلومات : طبيعته المتشككة تجعله من أقدر الناس على رؤية كل المصادر المحتملة للمشكلات . بإمكانك الاعتماد عليه في تزويدك بكل الاحتمالات السيئة التي من الممكن أن تواجه المشروع .
- 3- ابق لهم الباب موارباً : أمهله لفترة واطلب منه أن يعود إليك بعد التفكير بهدوء لأنه قد يغير موقفه المبدئي الراض بعد إعادة التفكير .
- 4- استخدم معه أسلوب الإيحاء المضاد : عامله بأسلوب الإيحاء مثل الأطفال الذين يتسمون بالعناد ، إذا أردت منه شيئاً اطلب منه ضده "فالضد يظهر حسنه الضد" فيعمد إلى تنفيذ ما تريده أنت في دخيلة نفسك .
- 5- اعترف ببنيته الحسنة : تصرف كما لو كنت تعرف أن اسلوبه الناقد يهدف أساساً لتجنب الأخطاء المحتملة لأنه ينشد الكمال . أشركه معك في النجاح حتى لو كان ضد المشروع كله من البداية .

سادساً الشخص الصامت : هو شخص يميل إلى الانطواء ويصعب عليه التعبير عن آرائه . كلما ازدادت الضغوط عليه ، كلما قل تعبيره عن نفسه بأي وسيلة كانت ، لغوية أو غيرها . وهو شخص عاطفي وعصبي ويشعر بعدم الأمان ويكتفم مشاعره في داخله .

**الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الصامت : هناك نوعان من الصامتين :**

أ- أحدهما محور حياته الناس فهو يرغب في مجاراتهم ومسايرتهم وعند الضغط عليه يلجأ إلى الصمت ، حتى لا يتفوه بما قد يؤثر على علاقته بهم .

ب- النوع الثاني يرغب في "إنهاء مهامه بأفضل طريقة" وعند الضغط عليه ومجاوبته بأخطاء الآخرين يشعر بالاستياء ، ويظن أن لا أحد يهتم مثله فيلوذ بالصمت كوسيلة للاحتجاج

**ردود الفعل العادية تجاه الصامت :** قد تلجأ إلى العصبية والعنف معه في محاولة لإقناعه بالكلام ، ولكن لا بد أن نتعلم كيف تصبر عليه كما لو كنت تملك كل الوقت للحصول على ما ترغب معرفته من معلومات .

**إسلوب التعامل مع هذا النمط :**

- خصص مساحة كافية من وقتك تقضيها معه دون محاولة لاستجابه أو الضغط عليه واعلم أن مثابرتك وإصرارك سيدفعه في النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من الحاحك .
- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتتطلب شرحاً للرد عليها وارسم على وجهك علامات لتوقع الإجابة كأن ترفع حاجبك قليلاً وتميل إلى الأمام باتجاهه كما لو كنت تنتظر إجابة . انظر إلى الصامت في عينيه مباشرة ولا تستسلم بسهولة . إذا لم يعطك إجابة واستمر في صمته أعد عليه السؤال مرة أخرى . لو قال لك : لا أعرف ، قل له : "تخيل بعض الإجابات لهذا السؤال وعبر فقط عما تتخيل " .
- أضف بعض المرح للموقف : إذا طال صمته اقترح بعض الإجابات الغريبة وغير المتوقعة فتنتزع من الصامت ضحكة وتكسر الحاجز بينكما . إذا استمر في قوله "لا أعرف" اقترح إجابة لا معقولة تدفعه للدفاع عن نفسه بإجابة معقولة وصحيحة .
- خمن أنت الإجابة : إذا تمسك بالصمت حاول أن تخمن عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه . قل : "أنا لا أدري فيما تفكر ولكني أرى أن السبب قد يكون كذا وكذا .." لو ذكرت السبب الحقيقي فغالباً ما يلتقطه المستمع ويكمل سرد بقية التفاصيل .
- تحدث معه عن المستقبل : أخبره بالأثر السلبي الذي يسببه حبه للمعلومات على سير العمل الذي يرغب في إنجائه بأفضل صورة أو على علاقته بالناس الذين يعملون معه .
- احذر أن لا تعد الصامت بأشياء ليس في نيته تنفيذها أو لا تقدر على تنفيذها .

**سابعاً الشخص المتردد :** هو شخص يعجز عن اتخاذ القرارات في الوقت المناسب لأنه غالباً ما يرى السلبيات في كل قرار فيخاف من الاختيار خشية أن يخطئ ويتعرض للوم أو العتاب .

**الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه :** يهدف لمجاراة الناس ومسايرتهم ، ولذا فهو يخاف الاختيارات التي قد تغضب أو تؤذي مشاعر أي شخص ، المتردد يسبب لك العصبية والغضب ونفاد الصبر فتحاول الضغط عليه أكثر للحصول على قرار ، وهذا الضغط يدفعه للمبالغة أكثر في السلبية والتردد .

**إسلوب التعامل مع هذا النمط :**

- لا تضغط على المتردد ليصل إلى قرار ولكن اطلب منه الاسترخاء وأكد له أن قراره أيا كان لن يؤثر على مستقبله إلا تأثيراً إيجابياً .
- حاول اكتشاف الصراعات التي تدور في داخله ، ثم حاول اكتشاف كل الاحتمالات التي تدور في ذهنه بخصوص القرار وكل من سيؤثر عليهم القرار .
- علمه كيف يستخدم أسلوب "بن فرانكلين" لاتخاذ القرار ، ذلك الأسلوب الذي يتلخص في أن يكتب في ورقة سلبيات وإيجابيات كل قرار ، ثم يقارن بين الأوراق وبعضها ليصل إلى القرار ذي الإيجابيات الأكثر والسلبيات الأقل .
- عندما يصل المتردد إلى قرار عليك أن تطمئنه وتؤكد له أن القرار المثالي الخالي من الأخطاء غير موجود إلا في الخيال، وأن الإنسان يختار دائماً أحسن الحلول ، حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن مستعداً لإعطائه جزءاً من وقتك بين الحين والآخر لتتابع معه تنفيذ قراراته .

**ثامناً الشخص الموافق دائماً :** هو شخص لا يقول "لا" حتى لو شعر بها . يوافق الجميع ويعد الجميع بتنفيذ طلباتهم دون أن يفى بوعوده . غير منظم في وقته ودائماً ينتحل الأعداء لعدم وفائه بوعوده .

**الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائماً :** هو يرغب في مسايرة الناس والحصول على رضائهم وفي سبيل ذلك يعد الجميع دون التفكير ويكتفي بالوعد ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير . عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس وغضبهم منه مما يدفعه للمزيد من الوعد . في النهاية يشعر هو نفسه بالاستياء لأن من حوله لا يقدرون رغبته في الحصول على رضائهم

**إسلوب التعامل مع هذا النمط :** شجعه على الصراحة وأشعره بالأمان والثقة حتى تعرف حقيقة ما يعدك به ، استمع إليه جيداً واستوضح منه وأعد عليه ما سمعت ثم اشكره على صراحته ، كذلك ساعده على تخطيط يومه وإنتاجيته ، بأن تناقش معه وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعد وأكد له أن هناك طرقاً كثيرة للحصول على الأصدقاء دون المغالاة في الوعد ، ثم في نهاية حديثك معه قل له : "في المرة القادمة ، كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تنفيذه ؟" استمع إلى إجاباته وطلبه بالالتزام بها بكلمة شرف أو بوثيقة مكتوبة وموقعة ومؤرخة .



### شفرة هزيمة الأعداء

- في بعض الحالات يمكنك ان تحقق الهدف نفسه بطريقة أكثر أمانا عبر القيام بدور عكسي بحيث تظهر كشخص غير عدواني الا ان هذه الاستراتيجية تتطلب صبر وليست معدومة المخاطر فأنت تجعل نفسك حملا بين الذئاب.
- إن رفضك قتال الأعداء قد يكون استراتيجية إيجابية بحيث تثير غضبهم وتفقدهم توازنهم بصورة فعالة.
- اجعل خطوتك الأولى نوع من الخدعة التي تهدف إلي الحصول علي رد فعل من خصمك لتجعله مكتشفا ، وللنجاح في اتباع هذه الاستراتيجية يجب التحكم في عواطفك وأن تري كامل قطعة الشطرنج.
- كلما كانت الأمور غير مرتقبة زاد الرعب الذي تحدثه .
- ناور لكي تسيطر علي عقل خصومك واذا استدعي الامر دعهم يشعرون انهم مسيطرين لكي تجعلهم أقل تيقظا تجاهك ، حينئذ كل ما سيفعلونه سيصب في مصلحتك ويجعلونك تبدو أكبر مما قد تكون عليه في الواقع .
- سيختار خصومك أن يحاربوك في مكان مريح بالنسبة لهم لذا اجعل هدفك أن تحول الصراع الي ميدان مريح لك.
- عليك التخلص من خوفك ومن آراء الآخرين عنك حينئذ ستفتح أمامك عالما من الاحتمالات.
- ان الملائك لايفوز بقبضته ولكن من خلال سيطرته علي الحلبة.
- لكي تسترخي عليك ان تبقي خصمك مشغولا فهذا يضعه في موقف دفاعي.
- ان النصر لا يكتسب بعدد الذين يقتلون بل بعدد الذين يخافون.
- ابحث عن أكثر الامور التي يحتفي بها الطرف الاخر ويحاول حمايتها لأنه المكان الذي ينبغي أن تفكر بضربه.
- هناك أوقات في حياتك ستواجه عدوا قويا يسعى لهلاكك ، الحل الأفضل حينئذ أن تقضي علي قوة الدفع لديه .
- اخلق الحيرة وابتكر مناورات تمنحهم خيارات عدة لكن جميعها سيئ.
- يعتمد عدوك علي قرائتك ينبغي أن تجعل هذا الامر مستحيلا ، اعمل علي أن ترسل عدوك في مطاردة عشوائية بحثا عن معلومات لاقيمة لها.
- كلما كسرت قدرة الناس علي فهمك ادخلت المزيد من الفوضى.

## الختام

النجاح والسعادة متلازمان ولعل ما قدمه الكتاب من أساليب استكشاف بواطن وأسرار النجاح والتعامل مع تحديات الحياة والتغلب على الخوف من الفشل وإتقان فن التعامل مع أعداء النجاح قد أكد بلا يدع مجالاً للشك ، أهمية أن يسير المرء علي خطة استراتيجية وأن يقوم بحصر ما يعرف بالأصول والخصوم أو ما يعرف بنقاط القوة و الضعف، وأن يحيط نفسه بدائرة علاقات من الناجحين والمتفائلين ، وعدم الاكتراث بدعاة التشاؤم والمحبطين.

ودائماً عش في التوقع السعيد للأفضل وسوف يأتيك الأفضل ، إنك تشيخ عندما تفقد الاهتمام بالحياة ، عندما تتوقف عن الحلم وتتوقف عن معرفة الحقائق الجديدة والبحث عن مجالات جديدة تقهرها تفاعل بما تهوي تجده، إنك مايكل انجلو حياتك.

اختبر مستوى شعورك بالسعادة

غير متوفر	متوفر	
		سعيد
		متمتع بالصحة
		لدي شعور بالأمان
		لدي أصدقاء
		ذهن صافي
		علاقات اسرية جيدة
		أمل في المستقبل

## المؤلف في سطور

كاتب محتوى مختص بمجال تكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي وعلوم البيانات والتطبيقات ذات الصلة وفنان رقمي مصري بدأ رحلته واهتمامه بالفن التشكيلي الرقمي في عام 2019، وهو عضو الجمعية الدولية للفنانين الرقميين (naDA)، وجمعية محترفي تكنولوجيا المعلومات (ITPA). قام بنشر العديد من المقالات في مجال الفن الرقمي والتحول الرقمي، وله العديد من المؤلفات.

### مقالات باللغة العربية:

1. الواكوم كتقنية حديثة في الإبداع التشكيلي الرقمي
2. ثلاث منصات للفنون الرقمية بالوطن العربي تستحق الإشادة
3. الرسوم المتحركة تعادل الف كلمة
4. أفضل الممارسات الفردية للتحول الرقمي الشخصي
5. 8 مهارات لاغني عنها لامتلاك القدرة على الحياة الرقمية

### مقالات باللغة الإنجليزية:

1. Aly, H. (2024). Top Retail Fitness Industry Tactics That Will Help You Win in 2024. Retrieved 3 Feb. 2024, from: <https://lookupmind.blogspot.com/2024/02/top-retail-fitness-industry-tactics.html>
2. Aly, H. (2022). What's trending in the fitness industry?. Retrieved SEP. 16, 2022.from: <https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/whats-trending-in-fitness-industry.html>
3. Aly, H. (2022). Top 5 of Cyber Security Solutions and Modern Data Protection. Retrieved SEP. 16, 2022.from:<https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/top-5-of-cyber-security-solutions-and.htm>
4. Aly, H. (2022). List of Top Project Portfolio Management Software 2022. Retrieved AUG. 24.2022.From: <https://lookupmind.blogspot.com/2022/09/list-of-top-project-portfolio.html>
5. Aly, H. (2019). Silence can be heard. Mar 12, 2019. Retrieved 3 September 2022, from <https://hubpages.com/literature/Silence-can-be-heard>

