

حمدان محمود على

شفرة
السعادة والنجاح



**"من تبصر في الفطنة تبيّنت
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 فعل 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 يتحقق، لذا عليك أن تدرب عقلك على استدعاء النجاحات البسيطة التي مررت بها في حياتك، واعمل على تدوين النجاحات واقرأها عندما تمر بيوم عسير، لقد كان أمراً صعباً أن

تعيش هذه المشقة، وأن تعاني نقص المال أو فقدان صديق أو تظل بلا عمل ولا أمل ولا مستقبل ، من المهم إلا تحزن ... أنت فقط من يمكنه أن يتخذ القرار ، لابد أن تقاوم وإلا ستجعلك الحياة تستسلم ، عليك أن تؤمن بقدرتك وقوتك وإيمانك حيث يمنحك الصبر ، وكذا عليك أن تتخذ الخطوات المناسبة للتغيير من وضعك ، وعليك أن تبدأ بالمبادرة الشخصية ، فالتأثير لا يستسلم أبداً ، وتذكر أن كل شخص يولد ولديه قوة في التحكم في عقله وقدراته ، إن المبادرة الشخصية هي المبدأ الذي يحول التخييل إلى 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 لارقاء 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، أبدأ في تفزيذها وستتبهر 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 ، والاحسان والذي يبدأ بالمدح ، والإعجاب والذي يبدأ بالمجاملة التي تروق للجميع حول إحدى صفاتهم أو شيء يمتلكونه أو إنجاز حققه، وأخيراً الانتباه والذي هو سر الجاذبية الفورية ، ولتوظيف علم الفراسة في حياتك يجب عليك ملاحظة أن صاحب الشعر الناعم حساس جداً ، يفضل الكيف على الكم في كل شيء ، يقدر كل مظاهر الرفاهية ، وأن صاحب الشعر المجعد يعيش الانطلاق، لا يتاثر بالمواقف التي يتعرض لها ، لابد أن يتعرض للعديد من المؤثرات حتى تحصل منه على استجابة أو رد فعل - يستمتع بالأشياء ذات الكم الكبير مثل الموسيقى الصالحة والتنزه ، كما أن صاحب الشفاه الغليظة يحب الكلام ويتمتع بالكرم ، وأيضاً 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 تقهقرها تفاءل بما تهوي تجده، إنك مايكيل 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 تخيل الهدف في عقلك قبل أن تتمكن من تحقيقه على أرض الواقع، إذا أردت أن تغير ما هو مرجئي فعليك أن تغير ما هو غير مرجئي، فالثراء نتيجة والصحة نتيجة والمرض نتيجة وزنك نتيجة ونحن نعيش في عالم من الأساب والنتائج، ومن الأهمية إدراك حقيقة غير أفكارك تغير مشاعرك والتي دائماً ما تفوز إذا ما كان اختيار العقل بينها وبين المنطق، ودائماً أدخل ليوم سعيد وليس ليوم حزين فكل فكرة في ذلك إما استثمار أو تكلفة ... إما ستدفعك للنجاح أو ستدفعك.



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 قوته 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 تتجزها تسبب لك قدر ممك من التعب، إننا نتحول إلى ما نفكر فيه طوال اليوم.

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

يقول الشافعى

"من لم يفق مِرَّ التعلم ساعة تجرَّع ذل الجهل طول حياته"



❖ الثروة الكبيرة إنما تأتي من اعتماد بذل المزيد من الجهد، وأنت تستطيع أن تزيد من مستوى تحفيزك من خلال المرح وخذ الأمور بمرح واطلب الحلول المضحكه.

❖ 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 الخطا.

❖ عليك لا تتذرع بالحظ السيئ تمسك بمبدأ السبب ، ولا تسمح لنفسك بقراءة أو سماع أو مشاهدة إلا ما يدخل التفاؤل والبهجة لنفسك لتبقى على انسجام تام مع الصورة التي ت يريد الوصول إليها.

❖ لا تقلل من شأن قدراتك الذهنية. إن نوعية التفكير "إيجابي أو سلبي" الذي يقود ويوجه ذكاءك 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 للأمور. لا مانع من خسارة أشياء بسيطة في سبيل تحقيق أشياء كبيرة.

❖ كن كبيراً بالتفكير الكبير، وفر 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 بالصداقه.

❖ اكتسب روح الحماس والحرارة.. تحدث بحماس.. صافح بحماس.. اجعل ابتسامتك تقول الكثير.. كن مبادراً بإعلان الأخبار السارة.

❖ أدر زر مخاك على الموجة الإيجابية كن ممن يفطرون أكثر مما يتكلمون. لا تنتظر حتى تحسن 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 تربية الذات منبعها أنها أفكارك فاحرص على المنابع التي تستقي منها عالج نفسك من أذار 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 واعي لتطوير نفسك، فالخوف يقتل الحلم، الخوف يضيع 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، فقوة عقلك الباطن تكمن في أنه يعزز ويلهم وضعك وذلك طبقاً لمعتقدك الذي تم تشكيله، لذا تأكد أن ترسل لعقلك الإيحاءات التي تشفى وتلهم وتشطط لك الإلهام، فال فعل ورد الفعل قانوني (إن فكرتك هي الفعل واستجابة عقلك الباطن لها هو رد الفعل)، ما تفكرا وتعتقد فيه سيبيرز للوجود، فكر في الصحة الكاملة والرفاهية والسكنية والثروة، فأي 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، وعليك بحماية استثمارك.

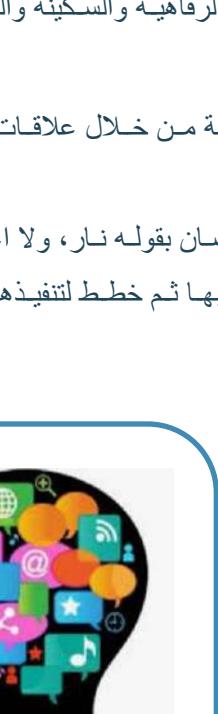
كن جريئاً بشكل كاف لتؤكد على حقك في أن تكون غنياً، ما احترق لسان بقوله نار، ولا اعتني بقوله ألف دينار ولكن قل فكرتك بعد أن تعلمها في ذهنك تحدث بها ثم اكتبها ثم خطط لتنفيذها ثم انطلق بعزيمة ستحقق ذاتك ستصل لأي ما تريده وستكون كما تريده.

الحياة غير عادلة، فعود نفسك عليها ، فالعالم لا يهتم بحبك لذاته فهو ينتظر فقط إنجازاتك حتى قبل أن تهنى نفسك.

إذا أخطأت، فهي ليست غلطة والديك. توقف عن اللوم وتعلم من أخطائك.

الإنترنت ليس هو الحياة الحقيقة ، في الحياة الحقيقة الفريلانسر وهم كبير.

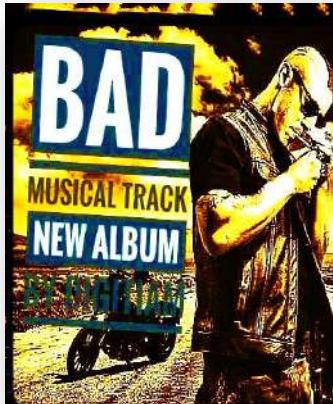
إن مفتاح النجاح يكمن في قدرة المرء على رفع طاقته الخاصة وعندما يفعل ذلك سينجذب إليه الناس تلقائياً.





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. سأمنحك شفرة التغلب على الخوف والمشكلات، ابدأ في تنفيذها وستتبهر من نتائجها، وإليك ملخص هذه الشفرات والتي تتمثل فيما يلي:



- ❖ استأصل الخوف بالتفكير الإيجابي عندما يطرق الخوف بباب عقلك دع الإيمان بالله ثم بالأشياء الطيبة فتح الباب افعل الشيء الذي تخشاه وسيكون موت الخوف أكيداً.
- ❖ قاوم إيحاءات الخوف بعكسها مثل أنا شجاع - أنا رابط الجأش.
- ❖ الخوف ليس حقيقي، هو نتاج من أفكارنا، لا تسيء فهمي، فالخطر موجود ولكن الخوف مجرد خيال.
- ❖ الخوف هنا مجرد وجهة نظر، أليس كذلك؟ فقط تخيل أنه غير موجود وألقه بعيداً عنك، سترى حينها أن بوسفك 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، علاج الخوف بعمل شيء " الفعل يعالج الخوف .. وأشحن عقلك بالأفكار الإيجابية.. وتصرّف بثقة لتكتسب الثقة " أنت ما تفكّر فيه".
- ❖ أيّا كان نوع المشكلة التي تواجهها ، فإن أكثر التدريبات تحفيزاً لنفسك هي أن تقول إنك المشكلة حينئذ يصبح بمقدورك أن ترى نفسك إنك الحل أيضًا.
- ❖ إذا نظرت إلى 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 تضايقك

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



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 الدعاية 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 تتبعن.

أثر الضغوط الخارجية (انطوانية - عزلة - عدوانية)

1. ضغوط أهداف البشر.
2. ضغوط محور العمل: قد تتطلب أهداف العمل بأسرع طريقة- بأحسن طريقة.
3. ضغوط محور العلاقات بالأ الآخرين: قد تتطلب مسيرة الناس- الحصول على شائهم وإعجابهم.
4. ضغوط مواجهة المشكلات: قد تتطلب الرضا بالواقع - الهروب من المشكلة - النظرة المختلفة - معاملة جديدة للأشخاص.

حين أبسم هذا لا يعني أنني ليس لدى 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 تكثير صوفها بالحزن ! امرح، وحاول أن تكون 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 بهذا 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 لتنظر في المرأة و تغيير من نفسك للأفضل.

تمنحك الحياة سرها متأخراً حين لا تكون قادراً على العودة للخلف

نموذج لعلاج افكارك السلبية

النتائج	العراقب
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	فسفات جديدة فعالة	تنفيذ القناعات غير العقلانية	القناعات غير العقلانية
الانزعاج الاهتمام الحزن الندم	عدم إصدار أحكام شمولية على الذات أمانى ورغبات غير صارمة تقييم مدى سوء الوضع	هل الأمر فظيع حقا هل أنا قادر على 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 بـ تغيير الجنور ، فالسوق والبيئة والطبيعة محايدة بمعنى أن قيامك بما قام به الناجحون يحقق نفس النتائج التي حققها ، الإنسان عدو ما يجهل فهناك أفكار جميلة وجديدة أغلب الناس يعاديها ، وعندما تقلل ساعات النوم فإنك تستثمر ساعات النوم في إنجاز أكبر ، لكي تنجح ، اتخاذ موقفاً قائماً على الاعتقاد بإمكانية تحقيق النجاح ، فبناء على ذلك تظهر لك طرق كيفية التحقيق. سأمنحك شفرة النجاح في العمل ، ابدأ في تفزيذها وستبهر من نتائجها ، وإليك ملامح هذه الاستراتيجيات والتي تتمثل فيما يلي:

- ❖ تخصص في مجال عملك ، واتكتب مشاعرك وأهدافك ، الطريقة الوحيدة لاكتشاف حدود الممكن هي أن تتخبط 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 مثل إعداد قائمة بالمهام على مدار أسبوع.
- ❖ إذا لم تسر الأمور كما كان مخطط لها أولاً ، فلا تتسرب 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 تسمى سنوي - دائرة 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 إيجابية ، كما أن النجاح المالي هو نتيجة أداء أشياء محددة مرات ومرات حتى حدوث الأثر الذي نرحب فيه ، فالخطيط يوفر 80% من الوقت عند التنفيذ ، إذا فشلت في التخطيط فقد خططت 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. فاهم بمظهرك واستشعر الأهمية فيما تقوم به ، أشعر الآخرين بأهميّتهم ليشعرونك بأهميّتك وليعملوا الأفضل لصالحك.

لا يمكن تحقيق النجاح إلا إذا أحببت ما تقوم به



- ❖ ضع الخدمة في المقدمة لنجاح في جمع المال، فالانسجام مع الناس يتطلب أن تقلل من التأكيد على نفسك ، وأن تضع مصالحهم فوق مصلحتك ، واعمل دائما على 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 يومياً ، فأنت أمام 112 ساعة نظم هذا الوقت فهو أساس النجاح.
- ❖ ضع عقلك مكان عقل الطرف الآخر لنجاح 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 أبداً فالدنيا محطات، في كل محطة فرصة وفشل ، فإذا لم يحالفك الحظ هنا سيرافقك الحظ هناك وتكون أكثر استعداداً لاقتناص الفرص والفوز بالنجاح، لا تكن مثل سجناء الأمانيات يتحدون 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 متوقعاً لجعل الناس تتحدث عنك، ومنه تخلق دعاية بالمديح.
- ❖ إحلم 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 ومحدة كلما اتصح الطريق، حيث يساعد امتلاك إحساس جيد بالاتجاه في تحويل الأحلام إلى أهداف مكتوب ومحدة . الناجحون يفكرون في أهدافهم طوال الوقت يتوجهون نحو أهدافهم وأهدافهم تتجه نحوهم.
- ❖ انظر إلى نفسك لأنك تعمل لحسابها ، فأنت لديك المسئولية والتنفيذ 100% ، فأنت رئيس شركة نفسك بغض النظر عمن يدفع راتبك .
- ❖ افعل ما تحب أن تفعله ، بمعنى أن تؤدي العمل الذي تشعر أنك تفضل العمل به ، وادائه 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 معايير 40 (انت تعمل 40 ساعة إسبوعياً للبقاء على قيد الحياة وما يزيد على 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 التمارين (من الضروري أن تقرأ في مجالك ما بين 30 إلى 40 دقيقة يومياً ويتترجم ذلك إلى كتاب واحد إسبوعياً).

❖ إذا لم تستطع إدخار المال فأنت تفقد بذور العظمة ، يجب أن تضع ذلك هدفاً وتخطط له وحينما يحدث تلقيها 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 متحركة وافتراضات) والاعتماد على المنطق الاستراتيجي يعتمد على حقائق متحركة).

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

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

إذا كنت تستطيع أن تتخيل، يمكنك أن تحقق

إذا كنت تستطيع أن تحلم، تستطيع أن تكون

بداية كل الثروات

تحدى 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 جماعية يسكنها شخصيتين: شخص سلبي لديه شعور بالخوف والقرف والمرض، وشخص إيجابي لديه صحة جيدة وإنجاز، كما أن لدى كل شخص محطة إذاعة مستمرة في العمل في اليقظة والمنام، عندما تتولى الشخصية السلبية السيطرة ، فإن محطة الإذاعية تلقط الذبذبات الفكرية السلبية فقط.

ثم أردد نابليون هيل قائلاً أن الثروات الاثني عشر هي : التوجّه العقلي الإيجابي - الصحة السليمة - انسجام العلاقات- التحرر من الخوف- الأمل في الإنجاز- القدرة على الإيمان- الاستعداد لمشاركة النعم- العمل المحبب- العقل المفتح-الانضباط الذاتي- القدرة على فهم الناس- الأمان الاقتصادي.

أما عن الممارسات الـ 9 لنيل مكافأعات 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. الحكم الشاملة.

لذا لابد لك من اتباع استراتيجية إدارة الذات ، والتي تعتمد على مايلي:

- ❖ اتبع الغاية المحددة: الغاية المحددة المدعومة بالإيمان تعد شكل من اشكال الحكم، وتفعيل الحكمة يحقق تنتائج إيجابية.
- ❖ استخدم القراءة الموجهة.
- ❖ اعمل على حسن اختيار التحالفات من بين الزملاء.
- ❖ انضم لجمعيات مهنية في تخصصك.
- ❖ اعمل على نقل الفكرة من العقل الوعي إلى الباطن بمزيد من السرعة ، من خلال أي عاطفة عميقه مثل الحماس - الإيمان ، الحدس والذي غالباً ما ينقل بصورة جزئية أو كليه 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 تنقل 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 تقضي خدمة الزبائن وتريد أفكاراً جديدة لتحسين الخدمة ، ضع قائمة بكل الطرق التي تجعل خدمة الزبائن سيئة ، وستحصل على بعض الأفكار الرائعة لتحسين الخدمة، ابحث عن الشيء الذي لم يعمله الآخرون.. فمثلاً اشتهر الأميركيان بصناعة السيارات الكبيرة المستهلكة للوقود بشرابة، فتفوق اليابانيون على نظرائهم الأميركيان وقاموا بتصنيع السيارات الصغيرة ذات الوقود الاقتصادي، التفكير في الشيء بتصوره 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 وفكّر في أن المدرسة تأتي إلى الطلاب، وقد تحققت بالفعل هذه الفكرة الإبداعية من خلال الدراسة بالإنترنت والمراسلة وغيرها.

غير اتجاهك أو انتباعك أو وجهة نظرك انظر إلى الهزيمة على أنها نصر، وإلى المحنّة على أنها منحة، وابحث عما في الانتصار من خلل وتصصير 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 تكرر مرة أخرى.

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

يقول توفيق الحكيم

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

استراتيجية طرق توليد الأفكار:

زاوية 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 مجديّة حتى أتت بنت صغيرة لم تتجاوز العاشرة من عمرها واستطاعت أن تفكّر 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 ماذالو حدث كذا وكذا .. ستكون النتيجة كذا وكذا ماذالو 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 البديل والأفكار مثل: كيف يمكن استخدام القلم 20 استخداماً غير الكتابة والرسم؟

صور الأفكار ذهنية إن الأشخاص المبدعين ينمون باستمرار قدرتهم الرائعة على تصور الأفكار وتخيلها 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 الجزيئين من المخ للعمل والتفكير، وبالتالي يعطيانك طاقة تفكير عالية وذلك للحصول على أفضل النتائج .

دع الإبداع ينساب من أعماق روحك وعقلك

هذا أن تهمله، ولديه بعدها أي شئ كان

جدول تسجيل الأفكار

ملاحظات	المستفيد	التاريخ	ملخص الفكرة	م
				1
				2
				3
				4
				5

فكرة غير مسجلة هي غالباً فكرة ضائعة

إن الشخص يدخل قبره دون أن يكون قد أخرج كل ما في جعبته من افكار، فالافكار 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 بعنابة 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 مبكر لمشكلة وتحمل تبعات المبادرة وتخطي حدود ما يعرف بالتصويف الوظيفي إلى ما يعرف بالمساحات البيضاء بين الوظائف مما يحقق مشاركة المعرفة.

❖ استراتيجية بناء العلاقات

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



- ❖ استراتيجية إدارة الذات.
- ❖ استراتيجية الصورة الكاملة.
- ❖ استراتيجية مهارة القيادة.
- ❖ استراتيجية مهارة التبعية.
- ❖ استراتيجية روح الفريق.
- ❖ استراتيجية المعرفة التنظيمية.
- ❖ استراتيجية الاستمالة والعرض.

لإحداث طفرة وتقديم في عملك

اتبع استراتيجية الثلاثيات وهي ثلاثة أحداث متتالية يكون لها وقع شديد في حياتك العملية حيث تؤدي بك لعدة قفزات في عملك ومن الأهمية لأن تتسم بالفقر والحداد - والتفرد - والتقارب في التوقيت و المخاطرة ، ويجب أن تتميز تلك الثلاث أحداث بالخصائص التالية:

- ❖ أن تكون الأحداث فريدة.
- ❖ تجذب انتباه الناس.
- ❖ لها قاعدة صلبة ملموسة.

الحنكة في استخراج الكلمات من الجزئيات المبعثرة



أما ما يتعلق بمناهي الحياة الأربعة فهي مایلي:

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

أسئلة لاستكشاف مناهي الحياة الأربعة لديك:



1. ما الهدف الذي تتصبو اليه؟
2. ماهي لأحلامك المستقبلية؟
3. كيف تتصور حالك بعد 10 أو 20 عام؟
4. ما هو أهم شيء في حياتك؟
5. ما تتنمي أن تكون عليه مختلف مجالات حياتك؟
6. ما الذي تريد أن تتحققه 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	السوق
الوحدة	الإنترنت	البدانة	الإنترنت

يقول توماس كاريل

" الصمت هو المادة التي تشكل الأشياء العظيمة"

استراتيجية إدارة الذات

موعد الانتهاء	وسيلة تحقيق ذلك	ما سيتحقق في الأيام القادمة
		المستوى الشخصي
		لصحتي ولباقي
		لهدف 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 لياقتى 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 كم rád لصطلاح 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 بالرحة 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 والإبداعية 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 مبحوث ونقط 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 مفتوح.
- اتبع استراتيجية : لا تعاقب الشخص على الأفكار الإبداعية.
- اتبع استراتيجية : فصل الشخص عن المشكلة الانعكاسية.
- اتبع استراتيجية : رد الفعل الإيجابي.
- اتبع استراتيجية : تنوين الملاحظات.
- اتبع استراتيجية : توجيهه أسلمة للشخص الغاضب.
- اتبع استراتيجية : المعرفة تمنحك قوة.
- اتبع استراتيجية : ممکن تعید السؤال ، لماذا تقول ذلك.
- اتبع استراتيجية : الصمت.
- اتبع استراتيجية : الإجابة على سؤال بسؤال.

لاكتساب عادة جديدة



- اتخاذ 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 الصندعه على كرسي من ذهب، تعود للقفز إلى المستنقع

أسس تصميم خطة وهدف المستقبل



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

طريقة إبتكار أفكار لمشروعك



- حول هوايتك الى مشروع.
- وفر ما تحتاجه ولا تجده.
- اطلع على الأخبار بشكل مختلف.
- حل بيانات الاستيراد والتصدير.
- نفذ القديم بإسلوب جديد.
- اختلف عن الآخرين .
- شارك في المعارض والندوات.
- تحسين ما يقدمه الآخرون.
- 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 لصالحة الطرفين . فضلاً عن التعامل مع الأنماط المختلفة من الشخصيات الإنسانية التي نواجهها ، فكل يوم في بيئه العمل تتراوح 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 ويتخلون من منطقة 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 سعى لها أي شخص للخطر فيضطر للمبالغة في سلوكه كمحاولة للدفاع عن الهدف الذي يسعى إليه وفي المحيط الذي يعيش فيه البشر ، تتحسر الأهداف التي يسعى إليها الناس في محورين أساسين 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 :

- مجاراة الناس ومسايرتهم.
- الحصول على ثناهم 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 التفاوتات هناك أناس مراسمهم صعب، ويشق على أي إنسان التعامل معهم بارتياح. فقد تجد نفسك مضطراً للعمل مع شخص كسل، وقد يعتريك الشك بأنه هذا النمط جزء من الطبيعة البشرية ويصعب تغييره، الأمر الذي يصيبك بالإحباط يجعلك تفقد السيطرة على الأمور من حولك. ولكن تذكر أنك ستجد دائماً الخيار المناسب للتصريف 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 ويفعل الإناتجية، 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 تُدرس 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 تنسحب عليك أن تفك في الخيارات 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 لابد منها ل توفير الإرادة والمرؤنة 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 أنساً يستطيعون إزعاجك ، وأن هناك أنساً يستطيعون إسعادك ، فإنه بإمكانك أيضاً أن تزعج الآخرين أو أن تسعدهم .

من الواضح هنا أنه من الأفضل طبعاً أن تل JACK إلى الحلين الآخرين ، بحيث تتمي مهاراتك في التعامل مع الآخرين وتصبح الشخص الذي يل JACK إلى الجميع والذي يشق طريقه في الحياة والمؤسسة بثقة واعتداد بنفسه واعتدال في تصرفاته . ولكن لابد أولاً أن تتعرف على الأنماط السلوكية الصعبة التي عادة ما تواجهنا في حياتنا اليومية ثم تتعلم خطوة بخطوة كيفية التعامل معها .



لا تكون كقمة الجبل .. ترى الناس صغاراً ويراهما الناس صغيرة

*** النماذج العدوانية للسلوك :**

أولاً الشخص الغاضب : يميل بطبيعته إلى القلة الزائدة بالنفس ، وحينما ت تعرض أهدافه للخطر يلجأ إلى المواجهة الصريحة ، وينفجر في غضب محظماً الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره . هذا الشخص لا تسيطره دوافع شخصية ضدك ، ويتلخص هدفه الرئيس في إنهاء المهمة بأسرع وقت وأفضل طريقة ، فإذا تباطأت في المواجهة ، يأخذ على عاتقه استكمال المهمة ليزيفك عن طريقه ويكمم المهمة بدونك .

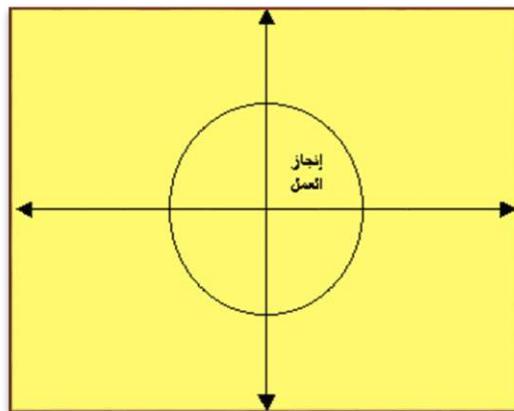
التعامل مع الشخص الغاضب : إذا وجدت نفسك أمام الشخص الغاضب ، فإنه سيتعامل معك كجزء من الهدف ، ولكنك لست الهدف نفسه . فقد تكون أنت المحاسب الذي يحتفظ بحسابات المشروع ، وهو يظن أنك وراء كل المشكلات وتعطيل كل الأوراق ، وقد تكون أنت مهندس الكمبيوتر الذي تأخر في إصلاح العطل ، وهو يرى أنك تعيق عمل الإدارة كلها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

ردود الفعل العادلة تجاه الشخص الغاضب :

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

يقول صدام حسين

اجعل عدوك أمام عينك واسبقه، ولا تدعه خلف ظهرك.



أسلوب التعامل مع هذا النمط :

- 1- تمسك واحتفظ برباط جأشك ، أول خطوة هي أن تحافظ 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 الرئيسة بسرعة واقتضاب . هذا يثبت له أنك كنت تستمع وتفهم وتركت على إنهاء المهمة .
- 4- لخص في جملتين قصيرتين ردك العملي على الاتهامات ، مسبوقةً 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 الازمة .

يقول علي بن أبي طالب

استشير 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 .
- أكذ له أنك ستتفادى تكرار هذا الخطأ مستقبلاً .

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

الأهداف غير المعنة لسلوك صائد الأخطاء وتأثيرها على سلوكه :

- قد يهدف إلى إنهاء العمل في أسرع وقت ولذا فهو يلجأ للطفلات الخفية حتى يقضي على المعارضة بسرعة و يصل إلى هدفه ، ولذا فهو يبالغ في سلوكه العدواني تجاه الضحية .
- قد يحاول الحصول على اهتمامك وجذب انتباحك عن طريق سخرية اللاذعة ودافعه الرئيس هو البحث عن موذنك واهتمامك.

ردود الفعل العادلة 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

اعزل عدوك، واحذر صديقك، ولا تتعرض لما لا يغريك.

إسلوب التعامل مع هذا النمط :

1. توقف عن الحديث وردد نفس كلمات صائد الأخطاء بنفس طريقته . عادة ما يؤدي هذا التصرف إلى إهراجه وإضحاك الآخرين لأنهم يشعرون بأنك لا تأخذ تعليقاتهأخذ الجد .
2. اطرح أسئلة واضحة : وجه للفاصل 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 أدرى 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. أخرج في دورية استطلاعية : بمعنى أن تحدد لقاء شخصياً مع صائد الأخطاء لتحاول معرفة السبب الذي يدفعه للسخرية منك . وفي هذا اللقاءنفذ الخطة التالية :
 - أبدأ بتذكيره بما قاله ، و أسأله عن سبب ما قاله .
 - إذا صمت ، وهذا هو الاحتمال الأرجح ، فاقتصرت عدة أسباب من وجهاً 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 موقف 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 للأخر .

ثالثاً الشخص المتفذلك : يتميز بالمعرفة العميقه 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 العاديه 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 وتقبل 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 بينما ينكمأ 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 يتعد 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.

- استعد لنقد فكرتك بدراسة كل التفاصيل ، فلا تترك فرصة للعالم ببواسط الأمور كى يكتشف خطأ يبرر به رفضه للفكرة كلها .
- رد حديثه باحترام : قبل أن تعرض فكرتك ، عليك أن تعيى على مسمعيه باختصار واحترام شديدين ، رأيه في الموضوع حتى تؤك ل له احترامك واقتناعك بما يقول .
- طمئنه إلى أنك توفر وتحترم رغبته 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 يجد الموقف كما لو كان تحدياً بينك وبينه ، قل مثلاً : "ألا يحتمل أن يحدث هذا .. إذا نحن فعلنا هذا .. هذا؟" .
- أكذ له أنك تعترف بريادته وتفوقه : قل مثلاً : "نحن نتمنى أن تفيينا سيادتكم بخبرتك في هذا الموضوع وتقويم الفكرة ما إذا كانت صالحة للتنفيذ أم لا" إنك بمثل هذا الاعتراف تفت ثغرة في جدار الصلف والغرور ، ويصبح بإمكانك أن تفسح مكانها لفكرتك . غالباً ما يقتضي الموقف ذلك بفكرة لك لو أحسنت عرضها دون تهديد لثقته بنفسه لأنه يحب المعرفة ويقدرها .

يقول مفيد فوزي

ابعدوا قليلاً تقتربوا كثيراً

رابعاً الشاكى الباكى : هو شخص يهوى الشكوى لأن وضعه الحالى لا يرضيه ولا يعرف كيف يغيره ولا حيلة له إلا الشكوى من كل شيء وأى شيء . وهو بهذا يشبع جواً من السلبية حوله يبعده عن الناس وينفرهم منه .

الهدف الرئيس للشاكى وكيف يؤثر على سلوكه : المثالية هي محور حياة الشاكى ، وكذلك "إجاده الأعمال والمهام الموكلة إليه" ، وربما أن الكمال المطلق هدف لا يمكن الوصول إليه ، فهو دائمًا غير راض عن الأمر الواقع .

ردود فعلك المعتادة تجاه "الشاكى" :

- أن تبدأ بالشكوى معه .
- أن ت تعرض على ما يقول ، فيبدأ يعيد الشكوى بنغمة جديدة ومن مدخل جديد ليقنعك بوجهة نظره
- أن توافق على ما يقول فيتمادي في الشكوى .
- أن تحاول حل مشكلته ، فينشرج ويهاول المساعدة في الحل بمزيد من الشكوى والإلحاح .
- أن تتساءل لماذا اختارك أنت بالذات ليشكوا 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 حلولاً غير منطقية قل له : "هذا مستحيل ووضح له الأسباب ، واسأله أن يقترح حلولاً أخرى" .
- 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 لمناقشتها الأمر معك فإذا كان - أو أصبح - الحل في متآولك ، فحدد جدولًا زمنياً لتنفيذ الحل .
- إذا لم تفاجئ جميع محاولاته لإنهاء حالة الشكوى فيجب أن تضع حدًا للشاكى بأن تخبره بكل صراحة بأنه يفكر دائمًا في طرح المشكلات ولا يفكر أبداً بالحلول . وأن لا أحد في العالم يستطيع حل مشكلات الآخرين رغمما 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 ، وأنك ستكون حينئذ جاهزاً لمساعدته . ثم أظهر له أن الحديث قد انتهى بأن تقوم من مكانك متوجهًا للباب لمباشرة عمل جديد ، أو لتبليغ 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 وتخليلها .
- ابحث عن الأشخاص المقربين من هذا الشخص واسأله عن كل ما يرضيه وما لا يرضيه .
- أعد الطريقة على نفسك عدة مرات حتى تفهمها وتصبح من ضمن ردود فعلك التلقائية تجاهه

خامساً الشخص الرافض : هو شخص متشكك في كل شيء يتضمن الأخطاء في كل مشروع ليرفضه ويقوض فرص نجاحه من البداية .

الهدف الكامن للرافض وكيف يؤثر على سلوكه : الرافض شخص يركز جل اهتمامه على عدم الاهتمام بأفكار الآخرين . وبحثه عن المثالية يدفعه للابتعد 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 الرافض : الرافض من أكثر الناس صعوبة في التعامل . فالسلبية تدمر الروح المعنوية وتجمد التطوير وتسوق إلى الإحباط واليأس . و المشكلة أن الرافضين لا يقصدون أبداً إزعاج الآخرين ، فهم يوقنون حقاً أن الوضع مئوس منه ، وأن لا أمل في التغيير وتأدي قناعتهم وتمسكهم بموافقهم 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 تزويديك بكل الاحتمالات السيئة التي من الممكن أن تواجهه المشروع .
- 3- ابق لهم الباب موارباً : أمهله لفترة واطلب منه أن يعود إليك بعد التفكير بهدوء لأنه قد يغير موقفه المبدئي الرافض 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 حسنة الضد" فيعمد إلى تنفيذ ما تريده أنت في دخلة نفسك .
- 5- اعترف بنبيته 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 ويكتن مشاعره في داخله .

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

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

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

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

أسلوب التعامل مع هذا النمط :

- خصص مساحة كافية من وقتك تضيئها معه دون محاولة لاستعجاله أو الضغط عليه واعلم أن مثابرتك وإصرارك سيدفعه في النهاية لإعطائك ما ترغب حتى يتخلص من إلحادك .

- وجه له أسئلة لا تحتمل الإجابة بنعم أو لا وتنطلب 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 تخيل " .

- أضف بعض المرح للموقف : إذا طال صمته اقترح بعض الإجابات الغريبة وغير المتوقعة فتتزرع من الصامت ضحكة وتكسر الحاجز بينكما . إذا استمر في قوله"لا أعرف" اقترح إجابة لا معقوله تدفعه للدفاع عن نفسه بإجابة معقوله وصحيحة .

- خمن أنت الإجابة : إذا تمسك بالصمت حاول أن تخمن عدة إجابات لسؤالك واسردها عليه . قل : "أنا لا أدرى فيما تفكرا ولكنني أرى أن السبب قد يكون كذا وكذا .." لو ذكرت السبب الحقيقي فغالباً ما يلقطه المستمع ويكملا سرد بقية التفاصيل .

- تحدث معه عن المستقبل : أخبره بالأثر السلبي الذي يسببه حبه للمعلومات على سير العمل الذي يرحب في إنهائه بأفضل صورة أو على علاقته بالناس الذين يعملون معه . احذر أن لا تعد الصامت بأشياء ليس في نيتك 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 ويعرض لللوم أو العتاب .

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوكه : يهدف لمجاهدة الناس ومسايرتهم ، ولذا فهو يخاف الاختيارات التي قد تغضب أو تؤدي 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 وأكده 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 وتؤكده له أن القرار المثالي الحالي من الأخطاء غير موجود إلا في الخيال ، وأن الإنسان يختار دائماً أحسنا الحلول ، حاول تقوية العلاقة بينك وبينه وكن مستعداً لإعطائه جزءاً من وقتك بين الحين والآخر لتابع معه تنفيذ قراراته .

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

الهدف الكامن وكيف يؤثر على سلوك الموافق دائمًا : هو يرحب في مسيرة الناس والحصول على رضائهم وفي سبيل ذلك يعد الجميع دون التفكير ويكتفي بالوعود ويظن أن من حقه في المقابل أن يحصل على الحب والتقدير . عدم وفائه بوعوده يسبب استياء الناس وغضبهم منه مما يدفعه للمزيد من الوعود . 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 يعدهك به ، استمع إليه جيداً واستوضح منه وأعد عليه ما سمعت ثم اشكره على صراحته ، كذلك ساعده على تخطيط يومه وإنجازاته ، بأن تناقش معه وسائل التغلب على المعوقات لتنفيذ الوعود وأكده له أن هناك طرقاً كثيرة للحصول على الأصدقاء دون المغالاة في الوعود ، ثم في نهاية حديثك معه قل له : "في المرة القادمة ، كيف ستتصرف لو قطعت وعداً ولم تتمكن من تفيذه؟" استمع إلى إجاباته وطالبه 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 وليس مدعومة المخاطر فأن تجعل نفسك حملا بين الذئاب.
- إن رفضك قتال الأعداء قد يكون استراتيجية إيجابية بحيث تثير غضبهم وتقددهم توازفهم بصورة فعالة.
- اجعل خطوتك الأولى نوع من الخدعة التي تهدف إلى الحصول على رد فعل من خصمك لتجعله مكشوفا ، وللنجاح في اتباع هذه الاستراتيجية يجب التحكم في عواطفك وأن تري كاملا قطعة الشطرنج.
- كلما كانت الأمور غير مرتبطة زاد الرعب الذي تحدثه .
- ناور لكي تسيطر على عقل خصومك واذا استدعي الامر دعهم يشعرون انهم مسيطرين لكي تجعلهم أقل تيقظا تجاهك ، حينئذ كل ما سيفعلونه سيصب في مصلحتك و يجعلونك تبدو أكبر مما قد تكون عليه في الواقع .
- سيختار خصومك أن يحاربوك في مكان مريح بالنسبة لهم لذا اجعل هدفك أن تحول الصراع الى ميدان مريح لك.
- عليك التخلص من خوفك ومن آراء الآخرين عنك حينئذ ستفتح أمامك عالما من الاحتمالات.
- ان الملائم لايفوز بقبضته ولكن من خلال سيطرته على الحلبة.
- لكي تسترخي عليك ان تبقى 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 الآخر ويحاول حمايتها لأن المكان الذي ينبغي أن تفكر بضرره.
- هناك أوقات في حياتك ستواجه عدوا قويا يسعى لهلاكك ، الحل الأفضل حينئذ أن تقضي على قوة الدفع لديه .
- أخلق الحيرة وابتكر مناورات تمنحهم خيارات عدة لكن جميعها سيئ.
- يعتمد عدوك على قرائتك ينبغي أن تجعل هذا الامر مستحيلا ، اعمل على أن ترسل عدوك في مطاردة عشوائية بحثا عن معلومات لاقيمة لها.
- كلما كسرت قدرة الناس على فهمك ادخلت المزيد من الفرضي.

الختام

النجاح والسعادة متلازمان ولعل ما قدمه الكتاب من أساليب استكشاف بوطن وأسرار النجاح والتعامل مع تحديات الحياة والتغلب على الخوف من الفشل وإتقان فن التعامل مع أعداء النجاح قد أكد بلا يدعا مجالاً للشك ، أهمية أن يسير المرء على خطة استراتيجية وأن يقوم بحصر ما يعرف بالأصول والخصوم أو ما يعرف بنقاط القوة والضعف ، وأن يحيط نفسه بدائرة علاقات من الناجحين والمتفائلين ، وعدم الاكتثار بدعاه التشاوئ 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 تظهرها تفاعلاً بما تهوي تجده، إنك مايك انجلو حياتك.

اخبر مستوي شعورك بالسعادة

غير متوفر	متوفّر	
		سعید
		ممتّع 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.html>
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>

