تأشيرة نجاح
للكاتب والمحاضر محمود كمال
أكاديمية الكاتب
VISA
تنبيه هام
هذا الجواز لمن يريد التغيير حقاً
ولمن يريد أن يصبح من عظماء
النجاح.

تأشـــيـــرة نـــجـــاح

للكاتب والمحاضر

محمود كمال

دار اكاديمية الكاتب للنشر الالكتروني

رئيس مجلس الإدارة: محمود كمال

المدير العام: محمد حسن

الطبعة الأولى

الكتاب: تأشيرة نجاح

المؤلف: محمود كمال

تصنيف الكتاب: تنمية ذاتية

المقاس ١٤* ٢٠

الترقيم الالكتروني EBIN : 60-24-1-260223

التليفون : ٠١١١٢٣٥٧٤٧٣

Email:alkatebacademyforpublishing@gmail.com

موقعنا على فيس بوك: دار اكاديمية الكاتب للنشر الالكتروني

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

	التأشيرات	الصفحة
١	ما قبل البدء وما هي التنمية البشرية	١٢
٢	تأشيرة أسس النجاح	٢٢
٣	اسس ومبادئ تأشيرة النجاح الـ٧	٢٤
٤	التطبيق العملي	٢٦
٥	أنواع الناس	٣٠
٦	قصة الشاب ومنجم الفحم	٣٢
٧	العناصر الخماسية لتأشيرة النجاح	٣٤
٨	التطبيق العملي	٣٦
٩	نموذج الحياة الناجحة	٣٨
١٠	كيف أتغير	٤٢
١١	أنواع التغيير	٤٤
١٢	كيف تتغلب على معوقات الحياة	٥٠
١٣	الجوانب الحياتية للإنسان	٥٤
١٤	٧ قوى للتخلص من من المخاوف والقلق	٦٣
١٥	التطبيق العملي	٦٥
١٦	التأشيرة الثانية الثقة والقدير الذاتي واكتشاف القدرات	٦٨
١٧	القدرات وأنواعها	٦٩
١٨	الابداع وسمات الشخص المبدع	٧١
١٩	مفهوم الثقة ومعادلة الواثق بنفسه	٧٦
٢٠	تقسيم أريكسون لمراحل النمو	٧٨
٢١	أنواع الذكاءات	٧٩
٢٢	القوى الخمس لبناء الثقة والتقدير الذاتي	٨٣
٢٣	مكونات الشخصية	٨٦
٢٤	المراحل الخمس لتكوين المفهوم الذاتي	٨٨
٢٥	التطبيق العملي	٨٩
٢٦	مفهوم الإدراك ومراحلة	٩٠
٢٧	استراتيجية د. إبراهيم الفقي لتغيير المفهوم الذاتي	٩١
٢٨	أسباب انعدام الثقة والشخصيات الأربع	٩٣
٢٩	التطبيق العملي	٩٨
٣٠	التأشيرة الثالثة مهارات التواصل	١٠٥
٣١	افتراضيات التواصل مع النفس والآخرين	١٠٧
٣٢	أنواع الابتسامة	١٠٩

٣٣	نظريات المواقع الثلاثة	١١٠
٣٤	أساليب الاتصال	١١٣
٣٥	نماذج وأساليب التواصل	١١٧
٣٦	تقنيات طرح الأسئلة	١١٨
٣٧	حواجز التواصل	١٢١
٣٨	نموذج الاستماع وتقنية التعاطف	١٢٢
٣٩	أنماط الشخصيات في التواصل	١٢٥
٤٠	التأشيرة الرابعة لغة الجسد في التواصل	١٣٠
٤١	الايماءات ونظرات العيون	١٣٤
٤٢	اكتشاف الكذب	١٣٧
٤٣	التأشيرة الخامسة ادارة الذات للوقت	١٣٩
٤٤	مفهوم ادارة الوقت والخصائص والقواعد	١٤٠
٤٥	مربع التحكم في الوقت	١٥٢
٤٦	التأشيرة السادسة التخطيط وصناعة الهدف	١٥٤
٤٧	نموذج swot	١٥٧
٤٨	مواصفات الهدف	١٥٨
٤٩	كيف تحدد أهدافك	١٥٩
٥٠	ترتيب وأنواع الأهداف	١٦٣
٥١	التطبيق العملي	١٦٤
٥٢	التأشيرة السابعة الانضباط والالتزام	١٦٨
٥٣	التطبيق العملي	١٧٢
٥٤	دروس من سفينة سيدنا نوح لإدارة الحياة	١٧٤
٥٥	التأشيرة الثامنة والأخيرة الفلاح والثبات الحقيقي	١٧٧
٥٦	تعلم من مدرسة الحكمة اللقمانية	١٧٨
٥٧	المفلحون في كتاب الله وصفاتهم	١٨٢
٥٨	التطبيق العملي	١٨٥
٥٩	من قصص الناجحين	١٨٦
٦٠	السيرة الذاتية	١٩٤
٦١	المراجع	١٩٧

أهلا بك بجمهورية عظماء النجاح
Republic of great success

جواز
تأشيرة نجاح

Passport
Visa Success

رقم الجواز /

البلد /

المحافظة /

الجنس/

الاسم/

تاريخ الميلاد/

الجنسية /

تاريخ بدء النجاح /

مكان الإصدار/

الوظيفة الحالية/

جمهورية عظماء النجاح
Republic of great success

هذا الجواز يشمل ٧ تأشيرات.

This passport includes 7 visas

مقدمة

لكي تصنع حياة حقيقية لا بد من تغيير ثقافة الانحطاط والإسفاف، ولكي تغير هذه الثقافات الهدامة لا بد وأن ترجم كل الأفكار الفاسدة بالأفكار الصالحة؛

فكيف نريد أن نقوم بإنشاء بذرة بأرض بور لا تخضع لقوانين الله في الحياة وأن أساس الحياة الصحيحة الحقيقية هي بإقامة منهج الله الذي يدعوا لكل خير.

فإن إنشاء فرد صالح في المجتمع لن يستمر طويلًا إذا حاوطه الفساد من كل اتجاه، فهو ليس بنبي لكي لا يُصاب بفتن الحياة، وإن معلوم عن النفس الإنسانية أنها مُتقلبة،

فكيف لها بالثبات في ظل جهل وظلم وفقر وجوع، ومنظومة بني الإنسان تقتل كل من يحاول أن يعبر سفينة النجاة،

فإذا أردت النجاح الحقيقي المثمر لا بد لك وأن تهدم كل ثقافات الانحطاط والفساد بالعمل وإقامة منهج الدعوة إلى الخير والإصلاح والتوحد والسمو والرقي والترفع عن كل دنيئة وهذه من سنن الله في الأرض لمن أراد النجاح

الحياة في جوهرها ليست إلا رحلة كبرى، والكثير منا يقف عند حدود أحلامه طويلاً، ليس لنقصٍ في الرغبة، بل لعدم امتلاكه 'أوراق العبور' الصحيحة.

النجاح ليس وطناً يسكنه المحظوظون فقط، بل هو وجهة متاحة لكل من يتقن استيفاء شروط الدخول. في هذا الكتاب، لن أعطيك نصائح عابرة، بل سأمنحك (ثمانية تأشيرات) أساسية؛ كل واحدة منها تفتح لك بابًا مغلقًا، وتمنحك حق المرور في أروقة التميز والابداع.

هذا الكتاب هو جواز سفرك الخاص، وكل فصل فيه هو ختمٌ تضعه على شخصيتك لتنتقل من مرحلة التمني إلى مرحلة التمكّن.

استعد.. فرحلتك نحو القمة تبدأ من الصفحة التالية.

هذا الجواز صالح لجميع الأشخاص من مختلف جنسيات العالم .

This passport is valid for all persons from different nationalities of the world.

تنبيه هام

هذا الجواز لمن يريد التغيير حقًا
ولمن يريد أن يُصبح من عُظماء النجاح
فلا تُرهق نفسك وتُضيع وقتك
إن كُنت لا تُريد التغيير من داخلك
وأنتبه لما قولت من داخلك
وليس خارجك
مع تحياتي لك برحلة عظيمة .

ما قبل البدء

الكثير يسأل عن هدف التنمية البشرية وهل التنمية البشرية مهمة مثلما يقولون أم هي أداة للنصب وبيع الوهم للشباب وهذا ما سنعرفه في السطور القادمة فلا تتعجلوا

١. الشرارة الأولى كانت بفترة التسعينات

ظهر المصطلح بشكل رسمي وممنهج في عام ١٩٩٠ من خلال برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP). قبل هذا التاريخ، كان العالم يقيس تقدم الدول بناءً على "النمو الاقتصادي" فقط (كم تملك الدولة من مال؟)، لكن هذا المقياس كان قاصراً لأنه لا يعكس جودة حياة الأفراد.

٢. العقول المبدعة كانت خلف هذا المفهوم

حيث يعود الفضل في صياغة هذا المفهوم إلى عالمين عبقريين غيرا مجرى التاريخ التنموي:

محبوب الحق (اقتصادي باكستاني): أراد صياغة مؤشر يركز على الناس بدلاً من الأرقام الصماء.

أمارتيا سِن (اقتصادي هندي حائز على نوبل): ساهم بنظريته الشهيرة "القدرات"، والتي ترى أن التنمية هي توسيع خيارات البشر ومنحهم القدرة على فعل ما يحبون.

حيث يقول "الناس هم الثروة الحقيقية للأمم، وليس الدخل القومي".

٣. الأركان الثلاثة للتنمية البشرية

لكي نقول إن هناك "تنمية بشرية" في مجتمع ما، وضع العلماء ثلاثة معايير أساسية (مؤشر التنمية البشرية HDI):

الصحة: وهي القدرة على عيش حياة صحية.

المعرفة : وهي الحق في التعليم والوصول إلى المعلومات.

مستوى المعيشة اللائق: وهي الحصول على دخل يوفر حياة كريمة.

٤. الخلط الشائع: التنمية البشرية vs التنمية الذاتية

من المهم جدًا التمييز بينهما، لأن هذا هو سبب اللبس الحالي:

التنمية البشرية (بالمعنى العلمي): هي خطط دولية ومجتمعية تهدف لرفع مستوى معيشة الشعوب (تعليم، صحة، حقوق).

التنمية الذاتية/البشرية (بالمعنى الشائع): هي ما نراه في الدورات التدريبية وكتب التحفيز (كيف تصبح ناجحًا، الثقة بالنفس، إدارة الوقت).

هذا النوع الأخير انتشر بقوة في أواخر القرن العشرين مع مدربين مثل المدرب العالمي "إبراهيم الفقي" و "رشاد فقيها" في الوطن العربي و"أنتوني روبنز" عالميًا، وهو يركز على الفرد لا على سياسات الدول.

وهنا نأتي إلى "الفلسفة" التي قلبت موازين الاقتصاد العالمي. لنحلل الفرق الجوهري بين النظرة التقليدية (النمو) والنظرة الحديثة (التنمية البشرية).

١. الصراع الفكري: هل المال وسيلة أم غاية؟

قبل عام ١٩٩٠، كان يُنظر إلى الإنسان كـ "ترس في آلة الإنتاج". إذا زاد الناتج المحلي الإجمالي لدولة ما، فهي دولة ناجحة. لكن "محبوب الحق" و"أمارتيا سِن" طرحا سؤالاً ثورياً:

"ما فائدة نمو الاقتصاد إذا كان الناس يموتون مبكرًا أو يعيشون في جهل؟"

هنا تحول الإنسان من "أداة للإنتاج" إلى "الهدف النهائي للتنمية

نظرية "القدرات" (Capabilities Approach)

هذه هي الجوهر الفلسفي الذي وضعه أمارتيا سِن. حيث يرى "سن" أن الفقر ليس نقصًا في الدخل فحسب، بل هو "حرمان من القدرات".

مثال بسيط للتوضيح:

إذا كان لديك شخصان يملكان نفس المبلغ من المال (مثلاً ١٠٠ دولار):

الأول: شخص صحيح ومعافى.

الثاني: شخص مقعد ويحتاج رعاية خاصة.

بالمنطق الاقتصادي التقليدي، هما متساويان. لكن بمنطق التنمية البشرية، الشخص الثاني أقل تنمية لأن "قدرته" على تحويل المال إلى حياة جيدة أقل. لذا، التنمية الحقيقية هي إزالة العقبات (المرض، الجهل، الاستبداد) لتمكين الإنسان من استغلال طاقته.

٤. التوسع في المؤشرات (ما وراء الـ HDI)

مع الوقت، أدركت الأمم المتحدة أن الأركان الثلاثة (صحة، تعليم، دخل) لا تكفي، فظهرت مؤشرات أعمق:

مؤشر التنمية البشرية المعدل حسب عدم المساواة (IHDI): يقيس كيف تتوزع الثروة والتعليم بين الناس (هل هي محصورة في فئة قليلة؟).

تمكين المرأة: حيث قياس الفجوة بين الجنسين في الفرص.

الاستدامة البيئية: وهي هل ننمو اليوم على حساب أجيال المستقبل؟

٥. لماذا نخلط بينها وبين "التنمية الذاتية"؟

السبب تاريخي وتسويقي؛ ففي الثمانينات والتسعينات، تزامنت هذه الثورة الاقتصادية مع صعود حركة "الإمكانات البشرية" في علم النفس. بدأ المدربون يستخدمون مصطلح "تنمية بشرية" لأنه يبدو أكثر شمولاً وقوة من "تطوير الذات"، مما جعل الجمهور يظن أن التنمية البشرية هي مجرد "طاقة إيجابية" و"إدارة وقت"، بينما هي في الأصل علم سياسي واقتصادي.

لابد لك أن تعلم أن التنمية البشرية ترتكز على أسس وركائز أساسية مثلما ذكرنا سابقا الأركان الثلاثة ولكن دعني أوضح لك بشكل أعمق:

أولًا التعليم: ويسمى حجر الزاوية

التعليم ليس مجرد تلقين معلومات، بل هو الأداة التي تعيد صياغة العقل البشري ليتعامل مع تحديات العصر. حيث يمنح الأفراد القدرة على التفكير النقدي وحل المشكلات بدلاً من التلقيح التقليدي. وحاليا محو الأمية الرقمية والوظيفية في وقتنا الحالي، يتجاوز التعليم القراءة والكتابة ليصل إلى إتقان التكنولوجيا التي أصبحت لغة العصر.

و يعتبر التعليم المحرك الأساسي للحراك الاجتماعي، حيث يسمح للأفراد من خلفيات بسيطة بتحسين مستواهم المعيشي.

ثانيًا الصحة: المحرك الجسدي والعقلي

لا يمكن لإنسان أن ينتج أو يتعلم إذا كان يفتقر إلى العافية. حيث الصحة في التنمية البشرية هي استثمار طويل الأمد. وتعمل على إطالة العمر الإنتاجي، فالمجتمع الصحي هو مجتمع أفراده قادرون على العمل والعطاء لسنوات أطول.

وبدأ التركيز حديثًا على أن السلامة النفسية لا تقل أهمية عن الصحة الجسدية، فهي أساس الابتكار والاتزان الاجتماعي. و تشمل الرعاية الصحية ضمان الوصول إلى غذاء سليم وبيئة نظيفة، مما يقلل من عبء الأمراض على اقتصاد الدولة.

ثالثًا التنمية الذاتية: حيث الوعي والدافع الداخلي

بينما يأتي التعليم من الخارج، تنبع التنمية الذاتية من داخل الفرد. وهي الرغبة المستمرة في التحسن.

وإدارة الذات تشمل مهارات مثل تنظيم الوقت، والذكاء العاطفي، والثقة بالنفس، وتغيير العقلية وهي التحول من "عقلية الجمود" إلى "عقلية النمو" التي ترى في الفشل فرصة للتعلم. فقدرة الفرد على وضع رؤية لحياته والسعي لتحقيقها، يجعله عنصراً فاعلاً وليس مجرد متلقٍ للظروف.

رابعًا التدريب: وهو الجسر نحو سوق العمل

التدريب هو الجانب التطبيقي للتعليم، وهو ما يحول المعرفة النظرية إلى مهارة عملية ملموسة. حيث يركز التدريب على إكساب الفرد مهارات محددة (مثل البرمجة، النجارة، أو الإدارة) تجعله مطلوبًا في سوق العمل.

و نظرًا للتطور التكنولوجي المتسارع، أصبح "إعادة التدريب" (Reskilling) ضرورة للبقاء في المنافسة.

ويهدف التدريب إلى تقليل الجهد والوقت اللازمين لإنجاز المهام مع رفع جودة المخرجات.

خلاصة القول أن هذه الركائز تعمل معاً في حلقة متصلة؛ فالصحة تمنحك القدرة على التعليم، والتعليم يوجهك نحو التنمية الذاتية، والتنمية الذاتية تدفعك للتدريب والتميز المهني.

وهدف التنمية البشرية الأساسي هو مكافحة الفقر

ولتحقيق توازن حقيقي بين هذه الركائز الأربع، نحتاج إلى خطة تعتمد على "التراكم البسيط"؛ أي خطوات صغيرة يومية تؤدي لنتائج ضخمة على المدى البعيد.

إليك جدول عملي مقترح ليومك، يغطي كافة الجوانب:

١. ركيزة الصحة (الاستثمار في محركاتك)

صباحاً (تشغيل النظام): ابدأ يومك بشرب كوبين من الماء فور الاستيقاظ ثم قم بممارسة رياضة خفيفة (إطالات أو مشي سريع) لمدة ١٥-٢٠ دقيقة كافية لرفع معدل الحرق والتركيز.

خلال اليوم (الوقاية): اعتمد قاعدة "٢٠/٢٠"؛ إذا كان عملك مكتبياً، تحرك لمدة دقيقتين كل ٢٠ دقيقة.

مساءً (الترميم): النوم المبكر (قبل الساعة ١١ مساءً) لضمان جودة الاستشفاء الجسدي والعقلي.

٢. ركيزة التعليم (تغذية العقل)

وقت الضياع (التعلم السلبي): استغل أوقات المواصلات أو قيادة السيارة في الاستماع إلى بودكاست أو كتاب صوتي في مجال يثير فضولك.

قاعدة الـ ٣٠ صفحة: خصص وقت القيلولة أو ما قبل النوم لقراءة كتاب ورقي. القراءة تنشط مناطق في الدماغ لا تنشطها الفيديوهات السريعة.

المتابعة الواعية: استبدل ٥٠% من حسابات الترفيه على وسائل التواصل بحسابات تعليمية أو إخبارية موثوقة.

٣. ركيزة التنمية الذاتية (ضبط البوصلة)

التأمل والكتابة (١٠ دقائق): في نهاية اليوم، اكتب ٣ أشياء أنجزتها و٣ أشياء تعلمتها. هذا يرفع من وعيك الذاتي ويقلل القلق.

التحدث مع الذات: خصص وقتاً أسبوعياً (مثلاً صباح السبت) لمراجعة أهدافك. هل أنت راضٍ عن اتجاه حياتك؟

تعلم قول "لا": كجزء من تطوير ذاتك، تدرب على رفض المهام التي تستهلك طاقتك دون إضافة قيمة حقيقية لأهدافك.

٤. ركيزة التدريب (صقل المهارات)

ساعة المهارة : خصص ساعة واحدة يومياً لتطوير مهارة تقنية مرتبطة بعملك (مثل: تعلم أداة جديدة في الذكاء الاصطناعي، تحسين لغتك الإنجليزية، أو إتقان برنامج معين).

التطبيق الفوري: لا تكتفي بالمشاهدة؛ إذا تعلمت مهارة جديدة في التدريب، حاول تطبيقها فورًا في مشروع صغير أو حتى في مهمة عمل عادية.

نصيحة : لا تحاول تطبيق كل شيء بنسبة ١٠٠% من اليوم الأول. ابدأ بركيزة واحدة تظن أنك مقصر فيها، وبعد أسبوع أضف الركيزة التالية.

أبعاد التنمية البشرية

لا بد لك أن تعلم أن للتنمية البشرية بعدين يا عزيزي

- **البعد الاول** : يهتم بمستوي النمو الانساني في مختلف مراحل الحياة لتنمية قدرات الانسان، طاقاته البدنية، العقلية، النفسية، الاجتماعية المهارية، الروحانية .
- **البعد الثاني** : يهتم باستثمار الموارد التي تولد الثورة والانتاج لتنمية القدرات البشرية عن طريق الاهتمام بتطوير الهياكل والبنية المؤسسية التي تتيح المشاركة والانتفاع بمختلف القدرات.

وسؤال نسأله دائمًا متى أطلق على شخص اسم مورد بشري؟

نطلق على الشخص مورد بشري عندما يكون لديه هذه المقومات الأساسية:

(المعرفة – المهارة – الخبرة)

وأن يكون لديه بعض المهارات المساعدة مثل:

(فن التواصل – تحديد الأهداف – إدارة الوقت – حل المشكلات – العمل الجماعي – الإبتكار والتطوير).

مفهوم التعلم

هو تغير في الأداء يحدث تحت شروط الممارسة.

لابد لنا أن نوضح نسب التعلم لأي فرد وأن نفرق بين التعليم والتدريب والتنمية الذاتية

نسب التعليم في الجانب التعليمي تكون :

٧٠% معارف

٣٠% مهارات

التعليم : هو عملية اكساب فرد ما المعارف والمهارات والاتجاهات المرتبطة بكيفية التصرف فى الحياة ومواجهة الواقع بصورة ايجابية وفعالة وقد يرتبط التعليم بمجال أوتخصص أو نشاط محدد يكون خلفية أساسية للتنشئة المهنية أو هو التنشئة المهنية ذاتها.

الجانب التدريبي يكون نسب التعلم بِه

٧٠% مهارات

٣٠% معارف

التدريب : هو عملية اكساب فرد ما أو مجموعة أفراد المعارف والاتجاهات المرتبطة بكيفية أداء عمل ما أو كيفية التصرف فى موقف محدد بأعلى قدر من الفاعلية و الكفاءة . أي أن التدريب من أجل كفاءة وفاعلية الأداء وحل المشكلات المرتبطة بالأداء وتطوير وتحسين الأداء وابتكار أدوات جديدة .

التنمية الذاتية تكون:

١٠٠% مهارات

والتنمية الذاتية هي أن يضع الفرد برنامجا بنفسه ولنفسه يتضمن مجموعة من المعارف والمهارات المرتبطة بمجال ما أو عدة مجالات بينها تجانس أو تكامل بغرض زيادة قدرته على التصرف الصحيح في المواقف التي يمكن أن يواجها في هذا المجال .

تفريقات هامة لابد أن تكون على علم بِها

ما الفرق بين الإكساب والتنمية؟

الإكساب هو اكتساب مهارة جديدة أمّا التنمية هي تنمية مهارة موجودة بالفعل.

ما الفرق بين المعارف والمهارة؟

المعارف هي المعلومات والمهارة هي تطبيقها. وعلاقه الهدف الثالث بالأول والثاني هو النتيجة يا عزيزي.

إذا أردت أن تصنع حياتك

فدع كل ما ينتابك

وأبدع في جذور حياتك

ولا تسمع لمن يشكك

في افكارك

ولا تجعل أحد يلون حياتك

فأنت من بيده المصير

وأنت من بيده التغيير فكن بقدر الأمانة

وهذه تتلخص في كلمة واحدة "إنسان"

فكن إنسان تصل للجنة بسلام.

محمود كمال

التأشيرة الأولى

تأشيرة أسس النجاح

تذكر دائمًا أن النجاح لا يُبنى على الصدفة، بل على أعمدة متينة وضعتها أنت بيدك. بحصولك على هذه التأشيرة، لم تعد مجرد مسافرٍ تائه، بل أصبحت تمتلك خريطة الطريق.

الأساس متين.. فابدأ الآن بالبناء يا صديقي.

أسس صناعة النجاح

وعندما نتحدث عن أسس صناعة النجاح لا بد لنا وأن نُعرّف ما معنى كلمة صناعة والصناعة هي: عدت موارد خام يتم تحويلها إلى منتج ملموس فريد من نوعه وهي إجمالي المشاريع المنتجة المثمرة لإفادة المجتمع ككل .

وصناعة النجاح أو صناعة الحياة هنا نقصد بها؛ تحويل خبراتك في الحياة ومعوقاتك إلى جسور تبني بُنيان ضد عواصف الريح ليعلن عن ميلاد حياة جديدة تفيد الأمة أجمع.

هيا بنا نتفق على أننا عندما نريد حقًا بناء نجاح لابد وأن يصبح هذا البناء على أسس ومبادئ صحيحة حتى لا ينهار هذا النجاح في يوم ما...

أسس ومبادئ تأشيرة النجاح

١- الأخلاق وهي الاساس:

ولأنها الركيزة الأساسية لصناعة الحياة والنجاح دنيا وآخرة وهي حالة تأدب ورقي وسمو لتنال بها رضا الله عز وجل.

فالأخلاق هي "البوصلة الداخلية" التي تضمن ألا يكون نجاحك على حساب الآخرين. هي المعيار الذي يحدد جودة تعاملك مع العالم، وبدونها يصبح النجاح هشًا ومكروهًا. الأخلاق تمنحك القبول والثقة، وهما عملتان لا غنى عنهما في أي رحلة.

٢- القيم والمبادئ وهي الفلتر والميزان:

بينما تتعامل الأخلاق مع السلوك، تمثل القيم والمبادئ الجذور الفكرية. هي القواعد غير القابلة للتفاوض التي تحميك من الانحراف عند المغريات. إذا كان النجاح بحرًا، فالمبادئ هي "المرساة" التي تبقيك ثابتًا في العواصف.

٣- التفكر وهو الوعي والعمق

التفكر هو وقفة المراجعة والتحليل. هو الانتقال من مجرد "العيش" إلى "فهم العيش". من خلال التفكر، تستطيع رؤية الفرص في التحديات، وتتعلم من أخطائك بدلاً من تكرارها. هو المحرك الذي يحول التجارب العابرة إلى حكمة. ولهذا قال الإمام ابن القيم رحمه الله "تفكر ساعة خير من قيام ليلة".

٤- الأفكار: المادة الخام للنجاح

كل إنجاز عظيم بدأ كخاطرة في العقل. الأفكار هي "البذور" التي نزرعها في أرض الواقع. في هذه المرحلة، تتحول الرؤية من مجرد شعور إلى خطط وتصورات مبدئية. النجاح يتطلب أفكارًا تتسم بالإبداع والواقعية في آن واحد.

٥- الدافع: الوقود الذاتي

الأفكار وحدها لا تكفي؛ أنت بحاجة إلى "لماذا" قوية. الدافع هو القوة العاطفية والذهنية التي تجعلك تستيقظ كل صباح بحماس. هو الذي يحول الفكرة من مجرد رسم على ورق إلى رغبة مشتعلة في التنفيذ. حيث كلما عددت دوافك كلما كنت أقرب للنجاح.

٦- الإرادة: حيث قوة التنفيذ والصمود

الإرادة هي العضلة التي تحرك الطموح. هي القدرة على قول "لا" للمشتتات و"نعم" للعمل الشاق. إذا كان الدافع هو الوقود، فالإرادة هي المحرك الذي يحول ذلك الوقود إلى حركة فعلية على أرض الواقع، وهي التي تضمن الاستمرار عندما يقل الحماس.

٧- الهدف

هو النتيجة النهائية والوجهة التي تتوجه إليها كل العناصر السابقة. الهدف الواضح يمنح جهودك المعنى والتركيز. بدون هدف، تتبدد الإرادة وتضيع الأفكار سدى. هو الثمرة التي تُقطف بعد رحلة تبدأ من الأخلاق وتنتهي بالإنجاز.

التطبيق العملي

لتحويل هذه الفلسفة إلى واقع ملموس، سنقوم بتصميم "دليل التنفيذ اليومي". هذه الخطة تنقل العناصر من حيز التنظير إلى حيز الممارسة، مقسمة حسب طبيعة كل عنصر:

المرحلة الأولى: مرحلة التأسيس (الجوهر)

هذه المرحلة تُنفذ مرة واحدة وتُراجع شهريًا.

تطبيق الأخلاق والقيم: حدد ٣ قيم عليا لا تتنازل عنها (مثل: الأمانة، الإتقان، النفع).

التطبيق: اكتب موقفاً واحداً محتملاً قد يختبر هذه القيم (مثلاً: فرصة ربح سريعة لكنها غير أخلاقية) واتخذ قرارك مسبقاً برفضها.

تحديد الهدف: استخدم قاعدة SMART (أن يكون الهدف محدداً، مقاساً، واقعياً).

التطبيق: اكتب هدفك الأكبر للسنة القادمة في جملة واحدة واضحة.

المرحلة الثانية: مرحلة التوليد الذهني (الوقود)

ممارسات يومية وأسبوعية لتغذية العقل.

خلوة التفكر: خصص ١٥ دقيقة يومياً (يفضل قبل النوم أو الفجر) بعيداً عن الشاشات.

التطبيق: اسأل نفسك: "ماذا تعلمت اليوم؟" و"كيف كان يمكنني أداء مهامي بشكل أفضل؟".

صيد الأفكار: احمل "دفتر أفكار" (أو تطبيق ملاحظات).

التطبيق: سجل يومياً ٣ أفكار تحسينية لعملك أو لحياتك، مهما كانت بسيطة. لا تترك الفكرة ترحل بل قيدها فوراً.

المرحلة الثالثة: مرحلة الدفع والتحفيز (المحرك)

كيف تضمن الاستمرار عندما تمل؟

تنشيط الدافع: اربط هدفك بـ "المعنى".

التطبيق: اكتب قائمة بـ ٥ أشخاص ستتحسن حياتهم عندما تنجح (أهلك، مجتمعك، أنت). اقرأ هذه القائمة في اللحظات التي تشعر فيها بالخمول.

بناء الإرادة: تعامل مع الإرادة كعضلة تُدرب بالمهام الصغيرة الصعبة.

التطبيق: اختر مهمة واحدة ثقيلة على نفسك (مثلاً: الاستيقاظ أبكر بـ ٣٠ دقيقة، أو ممارسة الرياضة) والتزم بها لمدة ٢١ يوماً دون انقطاع لتقوية "عضلة الالتزام".

لنختر هدفاً طموحاً وشائعاً يحتاج إلى نَفَس طويل وتخطيط دقيق، وهو: "تأسيس مشروع تجاري ريادي (ناشئ) يقدم قيمة مضافة للسوق".

إليك كيف نحول "تأشيرة النجاح" من كلمات إلى محرك تشغيل لهذا المشروع:

١. الأخلاق (ميثاق التعامل)

التطبيق: قبل البدء في أي تعامل مالي، قرر أن تكون "الشفافية" هي لغتك مع الموردين والعملاء.

الإجراء: ابتكار نظام لخدمة العملاء يعتمد على الصدق المطلق (مثلاً: إذا تأخر الطلب، يتم إخبار العميل فوراً مع تعويض، بدلاً من التهرب). الأخلاق هنا تبني العلامة التجارية.

٢. القيم والمبادئ (دستور العمل)

التطبيق: حدد قيمة "الإتقان" كقاعدة أساسية.

الإجراء: لن يخرج أي منتج أو خدمة للجمهور إلا إذا اجتاز معايير جودة صارمة وضعتها أنت لنفسك. المبادئ هنا تمنعك من "قص الطرق" (Shortcuts) التي قد تضر بسمعة المشروع مستقبلاً.

٣. التفكر (دراسة الجدوى والوعي)

التطبيق: لا تندفع خلف العاطفة. خصص وقتاً لتحليل السوق بعمق.

الإجراء: جلسة تفكر أسبوعية تسأل فيها: "لماذا قد يفشل هذا المشروع؟" و "ما هي الفجوة التي لم يسدها المنافسون بعد؟". التفكر يحميك من الاندفاع الأعمى.

٤. الأفكار (الابتكار والحلول)

التطبيق: تحويل الملاحظات إلى ميزات تنافسية.

الإجراء: إذا واجهت مشكلة في التوريد، فكر في "حل إبداعي" (مثلاً: شراكة مع منتج محلي). الأفكار هنا هي التي تجعل مشروعك متميزاً عن بقية المشاريع التقليدية.

٥. الدافع (المحرك العاطفي)

التطبيق: لماذا تفتح هذا المشروع؟ (هل هو للمال فقط؟ المال وحده قد لا يكفي في الأزمات).

الإجراء: اربط مشروعك بحل مشكلة حقيقية للناس. عندما ترى أثر منتجك في تسهيل حياة شخص ما، سيكون هذا هو الوقود الذي يدفعك للاستمرار في الأيام الصعبة التي يقل فيها الربح.

٦. الإرادة (الانضباط التنفيذي)

التطبيق: الاستمرار في العمل رغم غياب النتائج الفورية.

الإجراء: الالتزام بساعات عمل محددة للمشروع (مثلاً من ٥ إلى ٩ مساءً يومياً بجانب عملك الأساسي). الإرادة هي التي تجبرك على الجلوس أمام الحاسوب لإنهاء الحسابات بينما الجميع يشاهدون التلفاز.

٧. الهدف (نقطة الوصول)

التطبيق: تحويل الحلم إلى أرقام وتواريخ.

الإجراء: "الوصول إلى أول ١٠٠ عميل حقيقي وتحقيق أرباح تغطي التكاليف في غضون ٦ أشهر". هذا الوضوح يجعل كل العناصر السابقة تصب في اتجاه واحد بدلاً من التشتت.

ملخص "تأشيرة أسس النجاح" للمشروع:

أخلاق وقيم: لبناء الثقة والسمعة.

تفكر وأفكار: للتخطيط والتميز.

دافع وإرادة: للصمود والتنفيذ.

الهدف: لقياس النجاح والوصول.

أنواع الناس

يوجد خمسة فئات للناس

١- فئة تعرف بالتحديد ماذا تريد

هذه الفئة تمتلك "الرؤية" ولكنها قد تفتقر إلى "الخطة".

السمات: لديهم وضوح عالي جداً في تحديد الأهداف (مثلاً: أريد أن أكون جراحاً عالمياً، أو أريد تأسيس شركة تقنية).

التحدي: مشكلتهم ليست في "أين أذهب؟" بل في "من أين أبدأ؟". قد يغرقون في أحلام اليقظة لأن الهدف واضح ومغرٍ، لكنهم لم ينتقلوا بعد لمرحلة التنفيذ.

المحرك: الشغف والوضوح الذهني.

٢- فئة تعرف ماذا تريد ولا تعرف كيف تصل له

هذه الفئة تمتلك "الهدف" وتفتقر إلى "الخريطة".

السمات: لديهم الرغبة المشتعلة، لكنهم يشعرون بالتخبط. يبذلون جهداً كبيراً في اتجاهات خاطئة (عشوائية الأداء).

التحدي: نقص الخبرة، أو نقص التوجيه، هم بحاجة إلى تعلم المهارات الأدواتية وتقسيم الهدف الكبير إلى خطوات صغيرة.

المحرك: الرغبة القوية التي تحتاج إلى قنوات شرعية للتفريغ.

٣- فئة تعرف ماذا تريد وتعرف كيف تصل له ولكنها لا تثق في نفسها واستطاعتها

هذه الفئة تمتلك "الخطة" وتفتقر إلى "الشجاعة".

السمات: هم الأكثر ثقافة واطلاعاً، وقد يكون لديهم خطط مكتوبة بدقة مذهلة، لكنهم يخافون من الفشل أو النقد.

التحدي: "متلازمة المحتال" يعتقدون أن نجاحهم ضربة حظ أو أنهم غير مؤهلين رغم امتلاكهم كل الأدوات.

المحرك: الخوف هو المحرك الأساسي هنا، وهو ما يسبب "شلل التحليل".

٤- فئة تؤمن بنفسها وتحقق أهدافها ولكنها تهدم ما وصلت له

هذه الفئة تمتلك "الإنجاز" وتفتقر إلى "الاتزان النفسي" أو "الاستحقاق".

السمات: ينجحون بسرعة مذهلة، لكن لديهم نزعة تدمير ذاتي قد يتركون العمل في قمة نجاحه، أو يفتعلون مشكلات تنهي مسيرتهم.

التحدي: الخوف من النجاح ذاته، أو الشعور الداخلي بعدم استحقاق المكانة العالية. أحياناً يكون السبب هو "الملل" من الاستقرار وحب العيش في دور "المكافح" دائماً وليس "المستقر".

المحرك: الأدرينالين المرتبط بالبدايات، والهروب من مسؤوليات الاستمرار.

٥- فئة تؤمن بنفسها وتحقق وتستمر

هذه هي فئة "الرواد" أو "المحققين".

السمات: يجمعون بين الثقة بالنفس، الرؤية الواضحة، والذكاء العاطفي الذي يحمي المكتسبات. لديهم عقلية "النمو المستمر".

التحدي: التحدي هنا ليس الوصول، بل "تجديد الشغف" لضمان عدم الركود، وتطوير الأهداف لتلائم المتغيرات.

المحرك: الانضباط الذاتي وليس فقط التحفيز اللحظي.

ملاحظة: معظم الناس يتنقلون بين هذه الفئات في مراحل حياتهم المختلفة؛ فقد تبدأ في الفئة الثانية، وبمجرد التعلم تنتقل للثالثة، ثم بالعمل على ذاتك تصل للخامسة.

قصة وعبرة هامة (منجم الفحم)

تم تعيين شاب في منجم للفحم وكان متحمساً جداً للعمل حضر الشاب للعمل مبكراً جداً قبل الجميع ليثبت أنه على قدر من المسؤولية وبدأ العمل بالجد والاجتهاد

وكان يضرب بمعوله بكل ما أوتي من قوة على الحجارة ليستخرج الفحم منها وبعد ساعتين حضر رجل كبير في السن له خبرة طويلة في العمل

نظر إليه الشاب وقال في نفسه بزهو:

سأنجز أكثر منك أيها العجوز.

بدأ العجوز عمله وكان يتمتع بصحة جيدة

ويضرب بهدوء فنظر إليه الشاب كيف يضرب وقال في نفسه مرة أخرى:

«ما دام يضرب هكذا بهدوء وترو فبالتأكيد سأنجز أكثر منه»

ثم واصل عمله وفي نهاية اليوم فوجئ الشاب وصُدم عندما علم أن ذلك العجوز أنجز أكثر منه مع أنه بذل كل طاقته لكن الشاب لم يستسلم بسهولة وقرَّر أن يضاعف جهده غداً وفي الغد عمل بجد وفي نهاية عمل اليوم خُيِّب أمله

فالعجوز أنجز أكثر منه بدأ الشاب يفكر ويتساءل:

«ما السر في أن ذلك العجوز ينجز أكثر مني مع أني أحضر قبل الآخرين وكذلك أعمل بكل ما أوتيت من قوة وأعمل فترة أطول منه»

وعندما لم يجد جواباً قرَّر أن يسأل العجوز فانطلق إليه واستأذنه بأن يحدثه فرحَّب العجوز وأثنى عليه.

قال الشاب: هناك أمر يحيرني، وأنت سبب تلك الحيرة!

قال العجوز: أنا؟!!

فقال الشاب: نعم، لقد كنتُ أحضر مبكراً وأعمل بجد وقوة في فترة طويلة وفي نهاية اليوم أجدك تنجز أكثر مني مع أنك تحضر متأخراً عني وتعمل بهدوء!

ضحك العجوز وقال: يا بني ضع في معولك الذكاء.

نظر الشاب بتعجب ثم قال: وكيف ذلك؟؟ وهل للمعول عقل حتى يكون فيه ذكاء؟

فأجابه العجوز:

يا بني، ليس المهم أنك تضرب بقوة على الحجر وليس كثرة الضرب ولا طول الوقت هو المهم.

فقال الشاب: إذن، ما المهم؟!!

فقال العجوز: صحيح أن تلك الأشياء مهمة، لكن الأهم منها هو كيف تضرب؟ وأين تضرب؟ ومتى تضرب بقوة؟

فربما ضربة واحدة في مكانها الصحيح وطريقتها الصحيحة ووقتها الصحيح تغنيك عن مائة ضربة.

استخدم معول الذكاء لتنجز أكثر بجهد أقل

العبرة من القصة وإسقاطها على فئات الناس:

العمل الشاق وحده لا يكفي: إذا لم تطور أدواتك ومهاراتك، سيأتي وقت تستهلك فيه نفسك وتتوقف.

التوقف الذكي: حيث النجاح المستمر (الفئة الخامسة) يتطلب وقفات للمراجعة والتعلم وتجديد الطاقة.

الأدوات النفسية: "ضع في معولك ذكائك" قد يعني أيضاً تطوير الثقة بالنفس والاتزان النفسي حتى لا تهدم ما بنيته.

العناصر الخماسية لتأشيرة النجاح

١- الوضوح (Clarity)

الوضوح هو "البوصلة". بدون رؤية واضحة، تتحول الجهود العظيمة إلى طاقة مهدورة في اتجاهات خاطئة.

تحديد الهدف: معرفة "ماذا" تريد بالضبط و"لماذا" تريده.

خارطة الطريق: الوضوح يعني تحويل الأهداف الكبيرة إلى خطوات إجرائية بسيطة يسهل فهمها وتنفيذها.

إزالة الغموض: عندما يغيب الوضوح، يحل التردد؛ لذا فالوضوح يمنحك سرعة في اتخاذ القرار.

٢. الثقة (Confidence)

الثقة هي "المحرك الداخلي". هي الإيمان بالقدرة على الوصول حتى قبل رؤية النتائج الملموسة.

الثقة بالذات: الإيمان بمهاراتك وقدرتك على التعلم من الأخطاء.

الثقة بالرؤية: اليقين بأن الخطة التي وضعتها (في مرحلة الوضوح) قابلة للتحقيق.

الثقة النفسية: هي التي تمنحك الشجاعة للمخاطرة المحسوبة ومواجهة الرفض أو الفشل دون انكسار.

٣. الكفاءة (Competence)

الكفاءة هي "الأدوات". لا يكفي أن تكون واثقاً ومتحمساً، بل يجب أن تكون ماهراً فيما تفعله.

الإتقان: امتثال المعايير العالية في الأداء وتقديم جودة حقيقية.

التخصص: التركيز على المهارات الأساسية التي تميزك عن الآخرين في مجالك.

الفعالية: القدرة على إنجاز المهام بأفضل طريقة ممكنة وأقل استهلاك للموارد.

٤. التدريب (Training)

التدريب هو "عملية التحديث المستمر". النجاح ليس نقطة وصول، بل هو حالة من التطور الدائم.

التعلم المستمر: الكفاءة قد تصبح قديمة إذا لم تُصقل بالتدريب المستمر ومواكبة المتغيرات.

الممارسة: الانتقال من المعرفة النظرية إلى التطبيق العملي المتكرر حتى يصبح الأداء تلقائياً.

تطوير الفريق: إذا كان العمل جماعياً، فإن التدريب يضمن رفع مستوى الجميع ليكونوا على قلب رجل واحد.

٥. الالتزام (Commitment)

الالتزام هو "الوقود طويل الأمد". هو ما يبقيك مستمراً عندما تنطفئ جذوة الحماس الأولى.

الانضباط: القيام بما يجب القيام به، حتى في الأيام التي لا تشعر فيها برغبة في العمل.

الاستمرارية: النجاح نتيجة تراكميّة لأفعال صغيرة مستمرة، والالتزام هو الضمان الوحيد لهذه الاستمرارية.

الوفاء بالوعود: سواء تجاه نفسك أو تجاه العملاء والشركاء، مما يبني سمعة قوية تدعم نجاحك.

خلاصة النموذج: يبدأ النجاح بالرؤية (الوضوح)، ويستمد قوته من الداخل (الثقة)، ويحتاج إلى أدوات حادة (الكفاءة)، ويستلزم صقلاً دائماً (التدريب)، ويستمر بفضل الإرادة (الالتزام).

التطبيق العملي

لخماسية تأشيرة النجاح

سنفترض أنك بصدد إطلاق مشروع جديد أو تطوير مسار مهني معين. إليك الخطة التطبيقية مقسمة حسب العناصر الخماسية:

المرحلة الأولى: مرحلة التأسيس الذهني (الوضوح والثقة)

في هذه المرحلة، نحن نبني "الأساس" الذي سيحمل كل شيء لاحقاً.

تطبيق "الوضوح":

تمرين الـ ٥ أسئلة: أجب كتابةً (من؟ ماذا؟ متى؟ أين؟ لماذا؟).

تحديد الـ KPIs: ضع ٣ مؤشرات أداء رئيسية ملموسة (مثلاً: الوصول لـ ١٠٠ عميل في ٣ أشهر).

الخطة الزمنية: ارسم جدولاً زمنياً بسيطاً يوضح المحطات الرئيسية للعام القادم.

تطبيق "الثقة":

سجل الانتصارات: دوّن ٣ نجاحات سابقة حققتها لتذكير نفسك بقدراتك عند الأزمات.

إدارة المخاطر: حدد "أسوأ سيناريو" وضع له خطة طوارئ؛ معرفة أنك مستعد للأسوأ ترفع ثقتك في المضي قدماً.

المرحلة الثانية: مرحلة بناء القوة (الكفاءة والتدريب)

هنا ننتقل من "التفكير" إلى "الإعداد" لضمان جودة ما ستقدمه.

تطبيق "الكفاءة":

تحليل الثغرات: حدد المهارات التي تنقصك حالياً للوصول لهدفك.

الاستعانة بالمصادر: إذا كانت كفاءتك في جانب ما منخفضة (مثل التسويق أو الإدارة المالية)، فوض شخصاً خبيراً أو استخدم أدوات ذكاء اصطناعي لسد الفجوة.

تطبيق "التدريب":

قاعدة الـ ٣٠ دقيقة: خصص نصف ساعة يومياً لتعلم شيء جديد في مجالك (قراءة، دورة تدريبية، بودكاست متفرغ).

التدريب بالمحاكاة: قبل الإطلاق الفعلي، قم بتجربة خدمتك أو منتجك على عينة صغيرة لتعلم الأخطاء وتعديلها في بيئة آمنة.

المرحلة الثالثة: مرحلة الاستدامة (الالتزام)

هذه هي المرحلة الأطول، حيث يتحول العمل إلى أسلوب حياة.

تطبيق "الالتزام":

نظام العادات: حوّل المهام الكبيرة إلى عادات يومية صغيرة (مثلاً: الالتزام بإجراء مكالمتين بيع كل صباح).

المراجعة الأسبوعية: خصص مساء كل سبت لتقييم ما تم إنجازه مقارنة بـ "الوضوح" الذي وضعته في البداية.

شريك المساءلة: ابحث عن صديق أو موجه تطلعه على تقدمك دورياً، فالالتزام يزداد عندما يكون هناك من يراقب أداءك.

نموذج الحياة الناجحة

١- الهوية (Identity) - "من أنا؟"

هذا هو حجر الزاوية والقاعدة التي يرتكز عليها كل شيء آخر.

هي الصورة الذاتية التي تحملها عن نفسك، والرسالة التي تعتقد أنك وُجدت من أجلها.

إذا كانت هويتك في نظرك هي "أنا شخص ناجح ومثابر"، فستعمل باقي العناصر لخدمة هذه الصورة. أما إذا كانت الهوية سلبية (مثل "أنا فاشل")، فسيحارب العقل أي محاولة للنجاح لأنها تتناقض مع تعريفه لذاته.

النجاح يبدأ بتبني هوية الشخص الذي تريد أن تكونه قبل أن تصل للهدف فعلياً.

٢. المعتقدات (Beliefs) - "بماذا أؤمن؟"

هي العدسة التي ترى من خلالها نفسك والعالم.

هي القواعد والقيم التي تصدقها دون تشكيك. تشمل قناعاتك حول ما هو ممكن، وما هو مستحيل، وما تستحقه في الحياة.

المعتقدات تعمل كـ "فلتر". المعتقد الإيجابي ("الفرص متاحة للجميع") يجعلك ترى الحلول، بينما المعتقد السلبي ("الحظ يحكم العالم") يجعلك تستسلم عند أول عقبة.

المعتقدات هي المحرك العاطفي؛ فهي التي تمنحك الإذن للتحرك أو تمنعك منه.

٣. القدرات (Capabilities) - "ماذا أستطيع أن أفعل؟"

هنا ننتقل من الحالة الذهنية إلى الجانب المهاري. وهي المهارات، المواهب، والمعرفة التي تمتلكها أو تسعى لاكتسابها مثل: التفكير الاستراتيجي، الذكاء العاطفي، مهارات التواصل، أو التخصص المهني.

القدرات هي "الأدوات" التي تترجم الأفكار إلى واقع. بدون تطوير مستمر للقدرات، ستظل الطموحات مجرد أحلام معلقة.

القدرات قابلة للتطوير والتعلم، وهي الجسر الواصل بين الهوية وبين الفعل الملموس.

٤. السلوكيات (Behaviors) - "ماذا أفعل فعلياً؟"

هذا هو التطبيق العملي اليومي (الأفعال والعادات).

وهي الأفعال المتكررة والقرارات التي تتخذها كل يوم. هي "ما يراه الناس" منك فعلياً.

السلوك هو المقياس الحقيقي للالتزام. يمكنك أن تملك هوية "رياضي" ومعتقد "الصحة أهم شيء"، لكن إذا كان سلوكك هو الكسل، فلن يتحقق النجاح.

الانضباط في السلوك هو ما يصنع النتائج التراكمية على المدى الطويل.

٥. العالم الخارجي (External World) - "ما هي النتائج والمحيط؟"

هذا هو المخرج النهائي ورد الفعل.

يشمل النتائج التي حققتها (المال، العلاقات، المكانة)، كما يشمل البيئة المحيطة بك والأشخاص الذين تتفاعل معهم.

حيث العالم الخارجي هو "مرآة" لعناصرك الأربعة الداخلية. عندما تتغير هويتك وسلوكك، يبدأ العالم الخارجي بالاستجابة لك بشكل مختلف (فرص

جديدة، تقدير، نجاح مادي). من المهم فهم أن العالم الخارجي هو "نتيجة" وليس "سبباً". للسيطرة عليه، يجب العودة للعمل على العناصر الداخلية.

الخلاصة في جملة واحدة يا عزيزي:

النجاح يبدأ بـ هوية واضحة، تغذيها معتقدات داعمة، تُصقل بـ قدرات عالية، تظهر في سلوكيات منضبطة، لتنتج في النهاية واقعاً مبهراً في العالم الخارجي.

التطبيق العملي

لنطبق هذا النموذج على هدف عملي وشائع، وهو "التحول إلى رائد أعمال ناجح". لنرى كيف يتشكل النجاح من الداخل إلى الخارج:

١. الهوية (Identity)

الوضع السابق: "أنا مجرد موظف أؤدي ما يُطلب مني لأحصل على راتب".

التحول المطلوب: تبني هوية "أنا واضع حلول ومبتكر قيم".

الأثر: عندما ترى نفسك كمبتكر، ستبدأ في البحث عن المشكلات لحلها بدلاً من انتظار الأوامر.

٢. المعتقدات (Beliefs)

المعتقدات المعيقة: "السوق متشبع"، "الفشل يعني النهاية"، "أحتاج لثروة لأبدأ".

المعتقدات الداعمة:

"الفشل هو بيانات وتجارب تقود للنجاح".

"القيمة التي أقدمها هي التي تجذب المال".

"السوق دائماً يتسع للأفضل".

الأثر: هذه المعتقدات تمنحك "الحصانة النفسية" للاستمرار عندما تواجهك أول عقبة مادية.

٣. القدرات (Capabilities)

تحديد الفجوة: الهوية الجديدة تحتاج أدوات جديدة.

تطوير المهارات:

تعلم التسويق والإقناع.

إتقان الإدارة المالية (لفهم التدفق النقدي).

تطوير الذكاء العاطفي لقيادة فريق عمل.

الأثر: المهارات تحول "الحماس" إلى "نتائج" ملموسة وتقلل من نسبة المخاطرة.

٤. السلوكيات (Behaviors)

تحويل المهارة إلى فعل:

الاستيقاظ ساعة مبكراً للعمل على مشروعك الخاص.

التواصل مع ٥ عملاء محتملين يومياً.

تخصيص جزء من الدخل للاستثمار في المشروع بدلاً من الاستهلاك.

الأثر: السلوك اليومي هو "الوقود" الذي يحرك الآلة. بدون فعل مستمر، تظل الهوية مجرد خيال.

٥. العالم الخارجي (External World)

النتائج الملموسة:

تبدأ في جذب شركاء عمل أو مستثمرين (لأنهم رأوا سلوكك واحترافيتك).

تتحسن حالتك المادية (نتيجة القدرات التي سخرتها).

تتغير دائرة علاقاتك لتشمل أشخاصاً يشبهون هويتك الجديدة.

الأثر: يصبح نجاحك حقيقة يراها الجميع، ويبدأ العالم بالتعامل معك بناءً على نسختك الجديدة.

منهاج التغيير

والسؤال الشائع كيف اتغير؟

بكل بساطة عندما تدرك وتعيي أنك تسير في طريق لا يصل بك للهدف المطلوب.

مفهوم التغيير: هو عمليه تحول من واقع نعيش فيه إلى حاله نرغب فيها

تمعن معي هذه المقولة لابن القيم رحمه الله تحت عنوان فهم الحياة من منظور حكمة الخالق

"إننا لا نعيش الحياة كما ينبغي، لأننا لم نفهمها كما ينبغي، نحن نعيش الحياة على مرادنا من الله، ولا نعيشها على مراد الله منًا، فلما قررنا العيش على مرادنا لنوع حياة نحن نريدها من صنعنا، ولمال تصورناه لنا ولصحة رسمناها لأنفسنا فلما تكدرت علينا مرادتنا؛ تنكدنا"

ركز معي بهذه النظرية الهامة وهي نظرية فرانكل:

وتنص على أن الانسان؛ يبني سلوكه بمحض إرادته وليس بمحض الوراثة أو البيئة أو التربية، وإنما هناك أربعه ملكات في أي إنسان، وهذه الملكات هي التي تبني ما يسمى بالقدرة على الاستجابة وهم:

١- الإدراك أو الوعي الذاتي :

وهي القدرة على فهم الأمور والأحوال التي تمر علينا والاستفادة منها لصالحنا، فما كان خيرًا فيها نأخذه وما كان شر فيها نتجنبه.

٢- الضمير:

ويقول الامام الغزالي الكبير وهو صوت خفي بداخلنا دائمًا وأبدًا يقول لك الفرق بين الحق والباطل، هذا الصوت إن استمعت له وأطعته مرارًا وتكرارًا علا وعلا حتى لا تستطيع أن تسمعه وأن أردت أنت ذلك(وهنا نقول ضميره مات)

والأن أيقظ ضميرك ورسخ عنده أن الوقت نعمة والإحسان للنعمة حق والإساءة لاستخدامها باطل.

٣- التخيل:

وهو القدرة على رؤية ما لا تراه عينك، حيث تراه بعقلك من قول تسمعه أو من شيء تفكر فيه أو من حدث قد رأيته مستوحى من حدث آخر، وما لم يحدث بمجرد الحديث عنه أو التفكير فيه...

والآن تخيل عمرك لو قضيته فيما ينفع نفسك وأهلك وبلدك وأُمتك ودينك وتخيل نفسك الآن دخولك الجنة.

٤- الإرادة الحرة:

عندما أرادوا سجن الامام ابن تيمية وقف قائلًا

"أنا جنتي بستاني في صدري، سجني خلوة، ونفيي سياحة وقتلي شهادة فافعلوا ما شئتم"

قرر أن لا يؤذية أحد هو أراد ذلك فلم يستطع أحد أن يسلب سعادته وحريته

الإرادة الحرة وهي إيمان الفرد بقيمه ومعتقداته التي لا يستطيع شيء مهما كان أن يغيرها أو يجبرك على الاعتقاد بغيرها.

لا تسمح لأحد أن يضيع وقتك ولا تسمح لأحد أن يغيّر من داخلك شيء، قرر ذلك بإرادتك الحرة واعلم أن قاعدة التغيير تقول:

بسم الله الرحمن الرحيم

(إِنَّ اللَّـهَ لا يُغَيِّرُ ما بِقَومٍ حَتّى يُغَيِّروا ما بِأَنفُسِهِم)

سورة الرعد آية(١١)

فاعلم كل العلم أن التغيير هو مسؤوليتك وحدك وليس لأحد التدخل فيه

وعندما تتغير لذاتك تتغير حياتك.

مولدات التغيير:

١- **الإدراك :** وهو أن تدرك أنك لا بد أن تتغير نتيجة لوضع ما.
٢- **الفشل :** ولا يوجد شيء حقيقه اسمه فشل، بل تحول إلى نتائج وخبرات.
٣- **الرغبة** لحياة أفضل.
٤- **الطموح** لتحقيق الهدف.
٥- **التهديد** وهو التنبؤ بحدوث تدهور الأوضاع لديك وهنا يتحول لتحدي.
٦- **القوة** وهو حدوث التغيير ذاته فيعطي أكبر قوة لديك.
٧- **الرؤية** وهي الصورة الواضحة للمستقبل الممكن الوصول إليه.

أنواع التغيير

١- تغيير المبادئ والقيم.
٢- تغيير الصفات الأخلاقية الذاتية.
٣- تغيير الصفات المثالية.
٤- تغيير الرؤيا للأمور.
٥- تغيير المنهج.
٦- تغيير البيئة والمكان.
٧- تغيير المجتمع والصحبة.
٨- تغيير العمل.
٩- تغيير الحالة المادية.
١٠- تغيير الحالة الاجتماعية.

حقيقة التغيير

إن التغيير الحقيقي في الحياة للإنسان يحدث من الداخل وتكون القاعدة للعمل هي : العمل من الداخل إلي الخارج

أولًا الرؤية والتصور الذهني

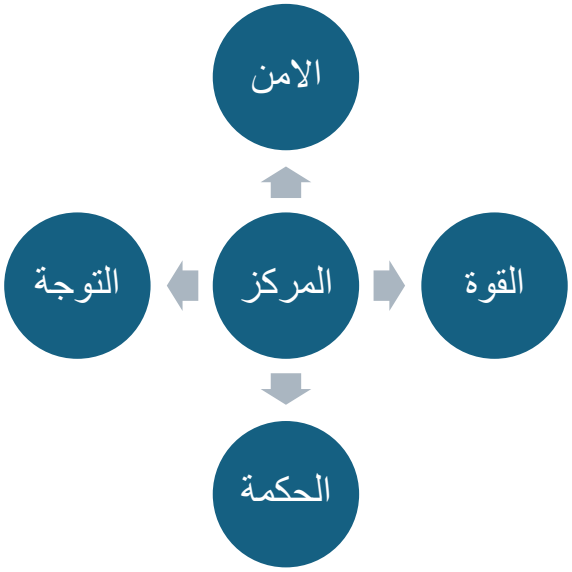
"إننا نرى العالم ليس كما هو، بل كما نحن، أو كما تكيفنا على رؤيته وعندما نفتح أفواهنا لنصف ما نراه فأننا في الواقع نصف أنفسنا ومدركاتنا ومعاييرنا، وعندما يختلف معنا الأخرون فأننا نظن على الفور أنهم على الخطأ"

ستيفن كوفي

إنَّ سلوك **الإنسان** يعتمد ويتأثر **بثلاثة** أشياء: العلم، والمهارة، والرؤية .إلا أن التأثير والاعتماد لا يكون **بنفس المستوى**؛ فقد **أثبت** علم النفس والتنمية أن العمل على تغيير ورفع مستوى العلم والمهارة لا يغير من السلوك أكثر من **20%**فقط.

معلومة هامة :إن الرؤية تؤثر على الفكر، والفكر يؤثر على المشاعر، والمشاعر تؤثر على السلوك، والسلوك ينتج **منه وعنه** رؤية جديدة؛ لذلك **فإنَّ** العمل على تغيير الرؤية هو الأصل وهو **الأهم**.

ثانياً: المركزية إن لكل إنسان **مركزاً** في حياته، هذا المركز يستمد **منه الأمان، والتوجيه، والحكمة، والقوة**.



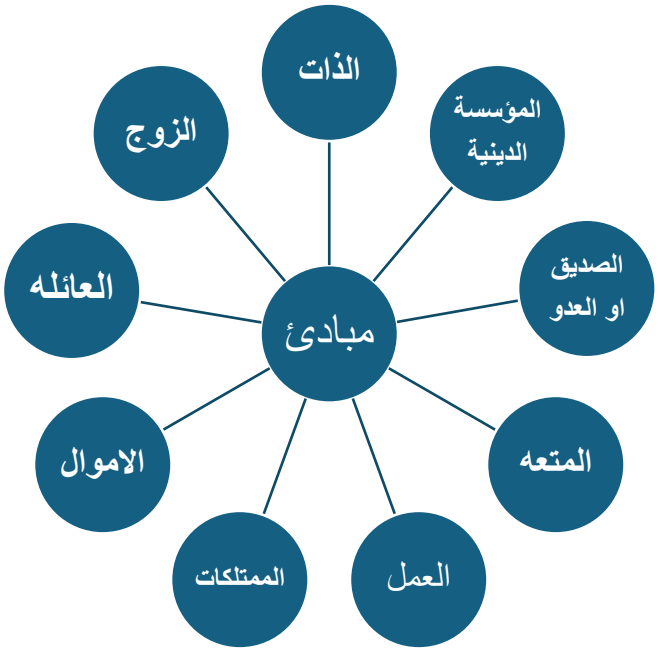
الأمان: هو الشعور بالقيمة، والتقدير الذاتي، وقوة الشخصية أو ضعفها.

التوجيه: هو مصدر توجهك في الحياة، وسلوكك للطرق، والإرشاد، وهو "الشمال" للبوصلة الذاتية.

الحكمة: هي منظورك للحياة، وشعورك بالتوازن، وفهمك للوسائل، وتقديرك للأشياء وللأشخاص.

القوة: هي القدرة على اتخاذ القرار، وملكة التنفيذ، وتغيير العادات والسلوكيات، وإيجاد البدائل.

وقد أوضح علم النفس والتنمية البشرية أن معظم الناس لا تخرج مركزياتهم عن عشرة احتياجات (أو مجالات):



إنَّ كلاً من هؤلاء إذا تحول إلى **مركز**، فإنه يمد الإنسان بالمشاعر الأربعة. قد يكون للإنسان الواحد **مركزية أو مركزيتان**، وكذلك قد تتغير المركزية من وقت إلى آخر.

ثالثاً: احتياجات التغيير

إنَّ التغيير لا يحتاج إلا إلى **خمسة أشياء** تكمن بداخلك، وهي:

١. **قرار التغيير :**وهي وقفة مع النفس نخرج منها بهذا القرار، ولا بد أن تعلم أن كل شيء في حياتك يمكنك **تغييره**.
٢. **الوقت (قانون المزرعة :)**وهو تمهيد الأرض ورمي البذور وريّها بالماء ثم انتظار الحصاد.
٣. **المنهج :**يجب أن يكون المنهج صحيحاً في تغيير ما تريد تغييره، مع اتباع أسلوب حكيم في تطبيقه.
٤. **الجهد والصبر :**التغيير يعني التحول، والتحول يعني الألم؛ ولذلك لا بد من الصبر على الوقت وعلى الألم.

قال تعالى: **(وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا)** .فمن هذه الآية العظيمة تقودنا كل كلمة إلى المعاني السابقة:

- بقوله تعالى **(جَاهَدُوا)**: يأتي القرار والصبر والجهد.
- وقوله تعالى **(فِينَا)** : يأتي المنهج الصحيح.
- وقوله تعالى **(لَنَهْدِيَنَّهُمْ)**: يأتي الوعد بالوصول والنجاح، وهذا يتطلب الوقت.

مبدأ التغيير وقاعدته:

يقول ابن القيم رحمه الله" *تبدأ خطرة، فتصبح فكرة، تترجم لعزيمة فتقوى فتصبح إرادة، فتنتج فعلاً، فيستمر فيصبح عادة، فالعادة تلازمك فتصبح صفة، فالصفة تلازمك فتصبح خلقاً*."

"العادات هي النقطة التي تلتقي فيها المعرفة والمهارة والرغبة ـــ "

ستيفن كوفي.

كيفية التخلص من العادات واكتسابها:

إنَّ التخلص من عادة لا يتم إلا باكتساب عادة تناقضها، وذلك يشبه **رحلة "أبولو" للفضاء** :إنَّ اختراق الجاذبية هو أصعب شيء في الرحلة؛ فالطاقة المستهلكة للأميال القليلة الأولى أكبر بكثير من مئات الآلاف من الأميال في بقية الرحلة. كذلك التخلص من العادات، يستلزم جهداً ووقتاً كبيراً في البداية، وبعدها تستطيع التحليق في الآفاق.

الخطوة	الفعل
تبدأ خطرة	فكر دائما في قدرتك علي التغيير
فتصبح فكرة	الايمان بفكرة القدرة علي التغيير
فالفكرة تترجم لعزيمة	اجعل بداخلك رغبة في المبادرة
فتقوي فتصبح إرادة	اعلم انك اقوي الاشياء حديث الجبال
فيستمر فيصبح فعلا	مارس ثقتك بنفسك في كل المواقف
فيستمر فيصبح عادة	الزم الثقة عرفت فألزم
فالعادة تلازمك فتصبح صفة	الزم
فالصفة تلازمك فتصبح خلق	واعبد ربك حتي يأتيك اليقين

واعلم أن للتغيير ضريبة يا عزيزي فإذا كنت صادق ستتحمل هذه الضرائب وستصل لبر الأمان.

إذا أردت التغيير فابدأ بنفسك، فإن استطعت أن تغيّر نفسك آبديًا، فستستطيع تغيير من حولك كليًا.

محمود كمال

كيف تتغلب على معوقات الحياة؟

١- الإيمان بالله

هو "البوصلة" التي تمنح المعنى لكل ألم؛ فحين يعلم الإنسان أن هناك حكمة خلف كل تدبير، يهدأ روعه. فالإيمان ليس مجرد كلمة، بل هو "نظام أمان" ضد الانهيار.

عندما تواجه عائقاً كبيراً، فإن الإيمان يخبرك أن هذا العائق مخلوق، والله هو الخالق. فإذا استعنت بالخالق على المخلوق، صار الصعب سهلاً. الإيمان يمنحك "اليقين بالتدبير"، أي أن ما يحدث لك الآن ليس عشوائياً، بل هو جزء من خطة كبرى لنجاحك لا تراها الآن.

رسالة لك: "آمن لتطمئن، واطمئن لتبدع. النجاح يبدأ حين تدرك أنك لست وحدك في الميدان".

٢- التقوى: هي "الوقاية" النفسية.

بسم الله الرحمن الرحيم

(وَلَلدَّارُ الْآخِرَةُ خَيْرٌ لِلَّذِينَ يَتَّقُونَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ)
[سورة الأنعام: ٣٢]

(إِنَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَالَّذِينَ هَادُوا وَالنَّصَارَىٰ وَالصَّابِئِينَ مَنْ آمَنَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَعَمِلَ صَالِحًا فَلَهُمْ أَجْرُهُمْ عِندَ رَبِّهِمْ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ)

سورة البقرة(٦٢)

مفهوم التقوى يعتبر هو البوصلة الذكية

كثيرون يظنون التقوى هي "العبادة" فقط، لكنها في سياق النجاح هي "الوقاية من العبث".

التقوى هي القدرة على التحكم في الذات (Self-Discipline). الآيات التي ربطت التقوى بالآخرة (مثل سورة الأنعام والنساء) هدفها توسيع الأفق. الشخص المتقي لا يستعجل النتائج بطرق غير مشروعة، ولا ييأس إذا تأخر النجاح الدنيوي، لأنه يعلم أن مقياس الربح الحقيقي أبعد من مجرد أرقام في حساب بنكي.

رسالة لك: "التقوى هي أن تجعل بينك وبين الفشل وقاية، من خلال الالتزام بالقيم.

النجاح الذي لا يحمل قيمة أخلاقية هو فشل مؤجل".
(قُلْ مَتَاعُ الدُّنْيَا قَلِيلٌ وَالْآخِرَةُ خَيْرٌ لِمَنْ اتَّقَى)
[سورة النساء: ٧٧]

لا تجعل الخسارة الدنيوية تحطمك لأنها عابرة واجعل عينك دائما على الجائزة الكبرى.

٣- التوكل والعمل بالأسباب

لا يكفي الإيمان القلبي بل لا بد من الحركة. فالطير لا يرزق وهو في عشه.

التوكل هو استراحة القلب بعد تعب الجوارح.

(فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ) [آل عمران: ١٥٩.]

٤- المرونة الذهنية (التفاؤل)

معوقات الحياة غالباً ما تبدأ من "طريقة التفكير". التفاؤل ليس سذاجة، بل هو حسن ظن بالله وتوقع للخير.

الفكرة: كيف تحول المحنة إلى منحة؟

(لَا تَدْرِي لَعَلَّ اللَّهَ يُحْدِثُ بَعْدَ ذَلِكَ أَمْرًا) [الطلاق: ١.]

٥- الاستمرارية (المجاهدة)

النجاح لا يأتي بضربة واحدة، بل بمواجهة الصعاب يوماً بعد يوم.

الطريق طويل، والعبرة بمن ثبت وصدق لا بمن سبق يا عزيزي.

(وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا) [العنكبوت: ٦٩.[

٦- امتنان النعم (الذكاء العاطفي)

التركيز على ما تملكه بدلاً مما تفتقده يقلل من حجم "المعوقات" في عينك.

حيث الشكر يزيد الطاقة الإيجابية ويفتح أبواب الرزق.

(لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ) [إبراهيم: ٧.[

٧- الصبر

بسم الله الرحمن الرحيم
(قُلْ يَا عِبَادِ الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا رَبَّكُمْ لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَأَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةٌ إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ)

سورة الزمر آية (١٠)

الصبر هو عضلة الاستمرار هو الثبات هو المحرك الذي لا ينفد وقوده. الصبر ليس استسلاماً، بل هو "انتظار واثق". في علم النفس، يُسمى هذا "تأجيل الإشباع". الناجحون هم من يصبرون على تعب البدايات ليصلوا لحلاوة النهايات. الآية التي ختمنا بها في سورة الزمر تؤكد أن الصبر هو العبادة الوحيدة التي لم يحدد الله لها سقفاً في الأجر، وهذا يوازي في عالم النجاح "العوائد المركبة"؛ فكلما طال صبرك بوعي، كانت النتائج مذهلة وفوق التوقعات.

فالآيات التي ذكرناها تعطي أملاً غير محدود، مما يحول الصبر من "تحمّل مرّ" إلى "استثمار رابح يا عزيزي."

رسالة لك: "الصبر هو المسافة بين الحلم والواقع. لا تقطع هذه المسافة بالتذمر، بل اقطعها بالعمل واليقين".

هل بعد هذه الآيات الكريمة ستقف أمامك معوقات؟!

اعلم حفظك الله أن من معه الله معه كل شيء ومن ليس مع الله ليس معه أي شيء.

من شروط **"تأشيرة النجاح "**أن تعرف الجوانب الحياتية الخاصة بك وتعمل على الارتقاء بها. حيث يوجد **أربع احتياجات** أساسية للإنسان:

١. **حاجات روحية.**
٢. **حاجات اجتماعية.**
٣. **حاجات عقلية.**
٤. **حاجات مادية.**

وتتفرع من هذه الاحتياجات الأربعة **ثمانية جوانب؛** هيا بنا نتعرف عليها ونتعلم كيفية الارتقاء بها:

١. **الجانب الروحي وهو علاقتك بالخالق والذات :**

هو المحرك الأساسي والقاعدة التي ترتكز عليها بقية الجوانب، ويتعلق بالقيم، والإيمان، والسكينة الداخلية.

كيفية تطويره :الالتزام بالعبادات، التأمل، التفكر في الكون، وتخصيص وقت للخلوة مع الذات لتجديد النية والهدف من الحياة.

٢. **الجانب الصحي وعلاقتك بجسدك**:

الجسد هو الوعاء الذي يحمل طموحاتك؛ فإذا انهار الجسد، تعطلت كل المشاريع الأخرى.

كيفية تطويره :اتباع نظام غذائي متوازن، ممارسة الرياضة بانتظام (ولو المشي) الحصول على قسط كافٍ من النوم، وإجراء الفحوصات الدورية.

٣. **الجانب العائلي الدائرة المقربة**:

يشمل علاقتك بالوالدين، والزوج/الزوجة، والأبناء. هذا الجانب هو مصدر الدعم العاطفي الأول.

كيفية تطويره :تخصيص "وقت نوعي" للعائلة بعيداً عن المشتتات، ممارسة أنشطة مشتركة، والحرص على صلة الرحم والبر.

٤. **الجانب الشخصي وتطوير الذات**:

يركز على مهاراتك الخاصة، وهواياتك، ونضجك النفسي بعيداً عن الأدوار الاجتماعية أو المهنية.

كيفية تطويره :القراءة في مجالات متنوعة، تعلم لغة جديدة، التدرب على التحكم في الانفعالات، وتنمية الوعي الذاتي.

٥. **الجانب الاجتماعي وعلاقتك بالمجتمع:**

يتعلق بالأصدقاء، والزملاء، والعمل التطوعي، وتأثيرك في المحيط الخارجي.

كيفية تطويره :اختيار الأصدقاء الإيجابيين، المساهمة في الأعمال الخيرية، وتحسين مهارات التواصل والذكاء الاجتماعي.

٦. **الجانب المهني وعلاقتك بالعمل**:

هو المسار الذي تقدم من خلاله قيمتك للمجتمع وتحقق فيه طموحاتك العملية.

كيفية تطويره :التخطيط للمسار الوظيفي، اكتساب مهارات تقنية جديدة، الالتزام بأخلاقيات العمل، والسعي للتميز والابتكار.

٧. **الجانب المادي ولإدارة المالية:**

المال وسيلة لتحقيق الأهداف وتأمين الحياة الكريمة، وليس غاية في حد ذاته.

كيفية تطويره :تعلم الثقافة المالية (الادخار والاستثمار)، وضع ميزانية شهرية، تنويع مصادر الدخل، وتجنب الديون غير الضرورية.

٨. **الجانب الترفيهي وتجديد الطاقة:**

كثيراً ما يُهمل هذا الجانب رغم أهميته في كسر الروتين ومنع الاحتراق النفسي.

كيفية تطويره :السفر، ممارسة هواية ممتعة، الخروج للطبيعة، أو القيام بأي نشاط يمنحك البهجة ويجدد طاقتك.

نصيحة ذهبية : لا تحاول الارتقاء بكل هذه الجوانب بنسبة ١٠٠% في وقت واحد، بل حاول تحقيق **"توازن مرن"**؛ بحيث لا يطغى جانب بشكل مدمر على جانب آخر، فالتفوق في جانب واحد على حساب الآخرين قد يؤدي لشعور بالفراغ أو الاحتراق النفسي.

التطبيق العملي

منهجية التطبيق (خطة الـ ٢١ يوماً)

لتحويل هذه الجوانب من مجرد مفاهيم نظرية إلى واقع ملموس، سنعتمد **"منهجية الخطوات الصغيرة المستدامة** ."السر ليس في القيام بتغييرات جذرية مفاجئة، بل في غرس عادات يومية وأسبوعية بسيطة.

أولاً: الجدول اليومي (العادات الصغرى) هذه أفعال بسيطة تغطي الجوانب الأساسية يومياً دون أن تستهلك الكثير من وقتك:

الجانب	الفعل التطبيقي اليومي	الوقت المتوقع
الروحي	أداء الصلوات في وقتها + ٥ دقائق أذكار أو تأمل صباحي.	٢٥ دقيقة (موزعة)
الصحي	شرب ٢-٣ لتر ماء + مشي سريع لمدة ١٥ دقيقة.	طوال اليوم
العقلي / الشخصي	قراءة ٥ صفحات من كتاب أو الاستماع لبودكاست تعليمي.	١٥ دقيقة
المادي	تسجيل المصاريف اليومية في تطبيق أو دفتر لضبط الهدر.	٥ دقائق

ثانياً: الجدول الأسبوعي (التركيز والترميم)

هذه المهام تتم مرة أو مرتين في الأسبوع لتعزيز الجوانب الاجتماعية

الجانب العائلي: تخصيص "ساعة ذهبية" (بدون هواتف) للجلوس مع العائلة أو الاتصال بالوالدين والحديث بعمق.

الجانب المهني: تخصيص ساعتين أسبوعياً لتعلم مهارة جديدة في تخصصك أو ترتيب أولويات الأسبوع القادم.

الجانب الاجتماعي: لقاء صديق إيجابي أو المشاركة في نشاط تطوعي/مجتمعي بسيط.

الجانب الترفيهي: القيام بنشاط "مختلف" يوم الإجازة (زيارة مكان جديد، ممارسة هواية، أو حتى مشاهدة فيلم وثائقي ممتع).

ثالثاً: خطوات التنفيذ (خارطة الطريق)

١. مرحلة التقييم (اليوم الأول)

ارسم دائرة وقسمها لثمانية أقسام (عجلة الحياة). أعطِ نفسك درجة من ١٠ في كل جانب. الجوانب ذات الدرجات المنخفضة هي التي سنبدأ بها التركيز.

٢. قاعدة "الهدف الواحد"

لا تحاول تغيير الثمانية جوانب دفعة واحدة بقوة ١٠٠%. اختر أهم ٣ جوانب تشعر أنها تؤثر على بقية حياتك (غالباً ما تكون: الروحي، الصحي، والمهني) وابدأ بتطبيق عاداتها بدقة.

٣. المراجعة الأسبوعية

كل ليلة سبت، اسأل نفسك:

ما هو الجانب الذي قصرت فيه هذا الأسبوع؟

كيف يمكنني تحسينه في الأسبوع القادم؟

رابعاً: مثال عملي ليوم "ناجح"

صباحاً: (روحي + عقلي) صلاة، أذكار، قراءة ١٠ دقائق مع القهوة.

فترة العمل: (مهني + مادي) إنجاز المهام بتركيز، وتجنب الشراء الاندفاعي للوجبات الجاهزة.

مساءً: (صحي + عائلي) مشي لمدة ٢٠ دقيقة، ثم جلسة عائلية دافئة.

قبل النوم: (ترفيهي + شخصي) مشاهدة شيء خفيف، كتابة إنجازات اليوم، والنوم مبكراً.

نصيحة: **النجاح ليس في الكمال، بل في الاستمرار. إذا فاتك يوم، لا تتوقف، بل ابدأ من جديد في اليوم التالي فوراً.**

السعادة الحقيقية هي

١. معرفة الجوانب والاحتياجات.

٢. فهم التوازن.

٣. رؤية وتحديد المبادئ.

٤. تحديد الوضع الحالي.

٥. صياغة الأهداف.

٦. تحقيق الأهداف.

تطبيق عملي للجوانب الحياتية

تطبيق التوازن الحياتي

ضع علامة لا=صفر، أحاول ذلك أحيانًا=١، تنطبق عليك=٢.

(١) قيّم نفسك بالدرجات في الركن الروحاني

١- أحافظ على الصلاة في وقتها .
٢- لا أستعجل في أداء صلاتي حتى إذا كنت مرتبط بموعد هام.
٣- أقضي من حين لآخر في خلوة مع الله عز وجل .
٤- أقرأ في كتب الإيمانيات والمواعظ باستمرار.
٥- أحافظ على ورد يومي (للقرآن الكريم) أو (الكتاب المقدس).
٦- لدي حد أدنى من النوافل أؤديه باستمرار.
٧- لدي أذكار وأدعية أحافظ عليها.
٨- لا يمر شهر دون أن أؤدي صيام نافلة أو أعمال خيرية أوصدقة.
٩- لا أغتاب أحدًا وأغض بصري عن أي شئ لا يرضي الرب وسمعي أيضًا.
١٠- إذا فعلت معصية أستغفر أو أتبعها بحسنة فورًا.

(٢) قيّم نفسك بالدرجات في الركن الصحي

١- أعرف حاجاتي الغذائية وألبيها مثل زيادة البروتين لبناء العضلات، تخفيف الدهون والنشويات لتقليل الوزن.
٢- أتمرن أو أمارس الرياضة من ٢٠ – ٣٠ دقيقة يوميًا أو ساعة ثلاث مرات أسبوعيًا على الأقل.
٣- أحصل على قسط كافى من النوم دون إفراط.
٤- أقلل من كمية الوجبات السريعة فى طعامي.
٥- أكثر من تناول الخضراوات والفاكهة.
٦- أقلل من المشروبات الغازية.
٧- إذا مرضت فلا أتأخر في طلب العلاج وأحافظ عليه.
٨- أتابع باستمرار المعلومات المتعلقة بالغذاء والصحة واللياقة.
٩- أحافظ على تقوية عضلة القلب.
١٠- أمارس رياضة المشي بشكل فعال.

المجموع =

(٣) قيّم نفسك بالدرجات فى الركن الشخصى.

١- أستطيع أن أتحدث ببراعة أمام الجماهير.
٢- لدي فن وذوق في الحوار(دبلوماسي).
٣- أستطيع أن أتعامل مع الشخصيات ذوى الطباع الصعبة.
٤- لدي مرونة كافية وقت الأزمات.
٥- أترقى فى وظيفتي أسرع من المعتاد.
٦- لدي وعي بمشاكل الأخرين دون أن أنخرط فيها.
٧- صاحب أخلاق عالية ولساني عفيف.
٨- يقال عني صاحب كاريزما.
٩- كثيرًا ما يهابني الناس أو أصدقائي.
١٠- أحترم نفسي دائمًا مع الغير، ولا أسمح بالإهانة.

(٤) قيّم نفسك بالدرجات فى الركن العائلى

١- لدي وقت مع الأهل والأولاد بدون مقاطعات ولا هواتف.
٢- بار بأبي وأمي في حياتهما أو بعد وفاتهما.
٣- أقرأ باستمرار عن تربية الأبناء وأتفهم المراحل العمرية.
٤- أقرأ أو أحضر دورات فى السعادة الزوجية.
٥- عند انشغالي فى العمل أعوض أهلي إما بهدية أو ترفيه.
٦- أصل أرحامي باستمرار على الأقل هاتفيًا وأزورهم فى غير مناسبات شهيرة (وأعرف خطورة قطع الأرحام).
٧- أساعد المحتاجين من عائلتي.
٨- لدينا اجتماع عائلي منتظم أو صندوق أو جمعية عائلية.
٩- أنقل ما تعلمته من مهارات بشكل بسيط لأفراد عائلتي.
١٠- أقوى صداقات لدي من العائلة.

المجموع:

(٥) قيّم نفسك بالدرجات في الركن الإجتماعي

١- لدي مشاركات فاعلة في الحي الذي أسكنه.
٢- أسأل وأتفقد الجيران عند الغياب وأزورهم وأشاركهم مناسباتهم ومحبوب لديهم.
٣- لدي في هاتفي أكثر من ٥٠٠ رقم مسجل أعرفهم ويعرفوني.
٤- أقرأ أو أحضر دورات في فن بناء العلاقات.
٥- أحفظ حق الجار.
٦- مشترك في أحد النوادي.
٧- أستطيع أن أُكَوّن صداقات جديدة بسهولة وبدون تكلف.
٨- أستطيع أن أقود حملة انتخابية طلابية أو في مجلس محلي.
٩- من طموحاتي أن أصبح محافظ أو وزير أو دبلوماسي أو رئيس.
١٠- لدي علاقات بشخصيات هامة.

(٦) قيّم نفسك بالدرجات في الركن المهني

١- أحضر مؤتمر علمي في مجال تخصصي كل ٣سنوات.
٢- أتعلم ذاتيًا أو تخصصيًا في المجال الذي أحبه.
٣- أحضر دورات في مجال تخصصي وأتقدم فيه باستمرار.
٤- من طموحي أن أكون صاحب عمل خاص بي.
٥- أحب الكتب التي تتحدث عن تأسيس الأعمال.
٦- أستطيع قيادة فريق عمل.
٧- أستطيع أن أطور في مجال عملي.
٨- أستطيع التحمل وقت الأزمات لإنجاز المهمة الموكلة لي.
٩- أتابع الجديد في مجال عملي وأتفنن لكي أستمتع بوقتي في العمل.
١٠- أراقب ربي في عملي قدر استطاعتي وأمتلك مبادئ.

المجموع :

(٧) قيّم نفسك بالدرجات فى الركن المالى

١- دخلي الشهري أفضل مما كان عليه من سنة.
٢- أدخر من دخلي ١٠% على الأقل.
٣- أقرأ أو أحضر دورات في فن إدراة الميزانية وكيف أصبح مستثمر.
٤- لدي خطة لمضاعفة ممتلكاتي كل ٥ سنوات .
٥- أتحكم في نفقاتي وأفرق بين الحاجة والرغبة.
٦- لا أشتري إلا ما أملك ثمنه.
٧- أستطيع أن أكسب من خلال الانترنت وأتعامل مع الوقت على أنه مال.
٨- لدي حساب لي ولجميع أولادي فى أحد البنوك.
٩- أبحث ولدي طرق لإستثمار المال المدخر.
١٠- لم أقترض من قبل.

(٨) قيّم نفسك بالدرجات فى الركن الترفيهى

١- لدي أماكن أختلي بها بنفسي (بحر، حديقة، وغيرها)
٢- ألعب ألعاب أطفال وأستمتع بها.
٣- ألعب مع أطفال وأندمج معهم لدرجة أني أشعر وكأني طفل.
٤- أمارس هواياتي المفضلة (سباحة، رسم، طين صلصال، طبخ، إلقاء بصوت عالي أو أسجل لنفسي)
٥- أمارس تمارين الإسترخاء وتفريغ الشحنات الزائدة عند ضغط العمل.
٦- أسافر وأستمتع بالسفر لمدن أخرى أو مصايف أو دول.
٧- أقرأ روايات ممتعة أو قصص أو أستمتع إليها وطرائف وفوازير وألعبها مع أصدقائي.
٨- لي فترات من التأمل والتفكر سواء في الطبيعة أو المخلوقات أو الغرائب.
٩- لدي استراتجيات التفكير العقلي مثل طريقة ١٥ ثانية.
١٠- أستمتع بوقتي باستمرار وليس لدي ما ينغصني.

المجموع

٧ قوى للتخلص من المخاوف والقلق

لقتل المخاوف والعيش حياة أفضل إليك النقاط السبعة للدستور العملي للتخلص من القلق والمستوحاة من فلسفة ديل كارنيجي في كتابه الشهير دع القلق وأبدأ حياة جديدة

١- لابد أن تعرف أن أغلب الأمور التي تراودك لقلقك لن تحدث

تأكد أن أغلب مخاوفك مجرد أشباح يا صديقي:

لأن العقل البشري بارع في اختراع سيناريوهات كارثية لا تحدث أبداً. تشير الدراسات إلى أن حوالي ٨٥% مما نقلق بشأنه لا يقع حقيقة. نحن لا نعاني من الواقع، بل من "توقعاتنا" للواقع. بمجرد إدراكك أن القلق هو مجرد "خيال سلبي"، ستفقد هذه الأفكار قوتها عليك.

٢- حدد أسوأ نتيجة ممكنة ممكن تحدث حتى تصبح قادر على المواجهة

الخوف ينمو في العتمة والغموض. عندما تسأل نفسك: "ما هو أسوأ شيء يمكن أن يحدث فعلياً؟"، أنت تسلط الضوء على مخاوفك. هل هو فقدان وظيفة؟ إحراج اجتماعي؟ خسارة مادية؟ بتحديدك للهدف، يتحول الخوف من "وحش مجهول" إلى "مشكلة تقنية" يمكن التعامل معها.

٣- قرر أن تتقبل أسوأ الاحتمالات إذا وقعت

المقاومة النفسية هي ما يسبب الألم. عندما تقول: "حسناً، إذا حدث الأسوأ، سأتقبله وأتعايش معه"، أنت هنا تفرغ الشحنة الانفعالية للخوف. القبول ليس استسلاماً، بل هو نقطة الثبات التي ستنطلق منها للفعل.

٤- اعمل على تحسين نتيجة أسوأ الاحتمالات بالتركيز على الجوانب الإيجابية للموقف

بعد القبول، ابدأ فوراً في العمل. إذا كان "الأسوأ" هو فقدان الوظيفة، ابدأ بالتفكير في المهارات التي اكتسبتها أو العلاقات التي كونتها والتي ستساعدك في الخطوة

التالية. التركيز على ما تملكه بدلاً مما ستخسره يغير كيمياء الدماغ من التوتر إلى الإبداع في الحلول.

٥- راجع جميع تجاربك السابقة في الحياة "ما أن يتحقق الإيمان كالشمس، يتبدد القلق كالغيوم"

عد بذاكرتك للخلف: كم مرة مررت بأزمات ظننت أنها النهاية ثم نجوت؟ مراجعة تجاربك السابقة تبني عندك "مناعة نفسية". عندما تدرك أنك تمتلك سجلًا حافلاً من النجاة، يتبدد القلق لأنك "تؤمن" بقدرتك على التجاوز، تماماً كما تبدد الشمس الضباب.

٦- احرص على أن تعيش حياتك يومًا بيوم

يقول كارنيجي: "عش في حدود يومك". القلق غالباً ما يكون رحلة غير مجدية إلى المستقبل، أو ندمًا على الماضي. ركز طاقتك كاملة على الـ ٢٤ ساعة القادمة فقط. المهام الكبيرة تصبح سهلة عندما نقسمها إلى أجزاء يومية صغيرة.

٧- لا تعبر الجسر قبل أن تصل إليه

هذه القاعدة الذهبية تنهى عن استنزاف طاقتك في حل مشكلات لم تأتِ بعد. التفكير في "ماذا لو" المستقبلية يستهلك مخزون الشجاعة الذي تحتاجه "الآن". انتظر حتى تصل إلى المشكلة (الجسر)، وحينها ستجد لديك الأدوات اللازمة لعبوره.

نصيحة: القلق يكره "العمل". بمجرد أن تبدأ في اتخاذ خطوة فعلية تجاه أي مشكلة، سيبدأ التوتر في التلاشي تلقائياً

التطبيق العملي

لنجعل الأمر ملموساً تماماً، لنفترض أنك تمر بموقف يسبب القلق للكثيرين: "الخوف من فقدان الوظيفة بسبب تقليص العمالة أو تغيرات في الشركة".
إليك تطبيق النقاط السبع على هذا المثال:

١. إدراك أن أغلب المخاوف لا تحدث

قل لنفسك: "رغم الشائعات في الشركة، إلا أن الإدارة لم تعلن شيئاً رسمياً بعد. في المرات السابقة التي حدثت فيها تغييرات، كنت أظن أنني سأطرد وبقيت في مكاني. القلق الذي أشعر به الآن هو مجرد احتمال بنسبة ضئيلة وليس حقيقة واقعة".

٢. تحديد أسوأ نتيجة ممكنة

اسأل نفسك بوضوح: "ما هو أسوأ شيء؟". الإجابة: "أن يتم الاستغناء عني غداً، وأبقى بلا دخل لشهرين أو ثلاثة حتى أجد وظيفة أخرى". الآن أصبح "البعبع" معروفاً وله اسم ووقت.

٣. تقبل أسوأ الاحتمالات

هنا تكمن القوة النفسية؛ قل: "حسناً، إذا فقدت وظيفتي، فلن تنتهي حياتي. لدي مدخرات بسيطة، وسأقوم بتقليل مصاريفي، وسأقضي وقتي في البحث عن فرصة جديدة. لقد عاش غيري هذه التجربة ونجحوا، وأنا سأنجح أيضاً".
بمجرد القبول، سيهدأ ضربات قلبك وتبدأ في التفكير بهدوء.

٤. العمل على تحسين النتيجة (التركيز على الإيجابيات)

بدلاً من الندب، ابدأ بالفعل:

سأقوم بتحديث سيرتي الذاتية الآن.

سأبحث عن دورات تدريبية تزيد من قيمتي في السوق.

الإيجابية هنا: "ربما تكون هذه الدفعة التي أحتاجها لأجد وظيفة براتب أفضل أو بيئة عمل أريح".

٥. مراجعة التجارب السابقة

تذكر: "عندما تخرجت من الجامعة، كنت خائفاً ألا أجد عملاً، ووجدت. عندما تركت وظيفتي السابقة، كنت قلقاً، لكنني حصلت على هذه الوظيفة. أنا شخص مرن وقادر على التكيف، والماضي يثبت أنني أتجاوز الصعاب دائماً".

٦. عيش الحياة يوماً بيوم

لا تفكر في كيفية دفع إيجار الشهر القادم وأنت لا تزال في مكتبك اليوم. ركز على مهامك الحالية: "اليوم سأؤدي عملي بأفضل صورة، وسأستمتع بقهوتي، وسأقضي وقتاً طيباً مع عائلتي مساءً. غداً له حسابات أخرى".

٧. لا تعبر الجسر قبل الوصول إليه

لا تقم بإجراء مقابلات تخيلية فاشلة في رأسك، ولا تقلق بشأن "كيف سأخبر الناس أنني عاطل؟". أنت لم تُطرد بعد! لا تستهلك طاقتك في حل مشكلة لم تقع على أرض الواقع. انتظر حتى يوضع "الجسر" أمامك، وحينها فقط ستعبره.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

التأشيرة الثانية

تأشيرة الثقة بالنفس

واكتشاف القدرات

"الثقة ليست غياب الخوف، بل هي المضي قدماً رغم وجوده. بهذه التأشيرة، أنت لا تملك حق العبور فحسب، بل تملك حق القيادة. آمن بقدراتك، وسوف يضطر العالم للإيمان بك."

القدرات وأنواعها للإنسان

يولد الإنسان وتولد معه الكثير من القدرات التي منحها الله عز وجل إليه.

تعريف القدرات:

هي الإمكانيات الحالية الكامنة داخل الفرد، والتي يستطيع من خلالها تحمل المسؤولية، وإتقان أداء عمله، والمساهمة في التقدم والارتقاء.

أنواع القدرات:

١. **القدرات العقلية :**وهي ما يمتاز بها الإنسان دون سائر المخلوقات، ومن أمثلتها: (التدبير، الفقه، التفكر، التذكر، النظر، والحكمة).

٢. **القدرات الثقافية :**مثل الخطابة والكتابة.

٣. **القدرات الاجتماعية :**وهي القدرة على الاتصال الفعال بالناس والتفاعل معهم.

وتشير الدراسات إلى أن النجاح الذي يحققه الإنسان في حياته يعتمد بجزء يسير منه فقط **(15%)** على المهارات العملية أو المهنية المتخصصة، بينما يعتمد الجزء الأكبر **(85%)** على البراعة الاتصالية.

تصنيفات أخرى للقدرات:

القدرات التحصيلية : وهي المرتبطة بطرق استيعاب المعرفة، واكتساب الخبرات، وإتقان المهارات.

القدرات الإبداعية : وهي المرتبطة بإنتاج كل ما هو جديد، وأصيل، وغير مألوف.

القدرات العقلية العامة : وهي القدرات الضرورية لإنجاز عدة أنشطة متجانسة، وليست مقتصرة على أداء واحد فحسب.

القدرات العقلية الخاصة : وهي القدرات الضرورية لإنجاز أداء واحد معين بذاته.

القدرات التقنية البنائية :وتشمل عدة عناصر لدى الشخص، تتمثل في قوة الملاحظة للمفاضلة بين الأجهزة والأدوات التي يمتلكها.

القدرات الموسيقية : هي جملة من الخصائص، كمشاعر الموائمة التي تتجلى في الإدراك التفصيلي.

لابد من قياس مدى قدراتك وفهمها جيداً حتى تستطيع صناعة ذاتك بنجاح

"عندما تعرف قدراتك ينشأ ابتكارك"

محمود كمال

الإبداع

المفهوم العلمي للإبداع:

يُنظر إلى **الإبداع** عادةً على أنه نشاط يتضمن التوصل إلى شيء جديد وغير مألوف. ويُعرف لغوياً بأنه من "بدع"، أي أنشأ الشيء على غير مثال سابق؛ ومن ثم فهو مفهوم ينطوي على استحداث شيء جديد في أي مجال من مجالات الحياة المختلفة.

سمات شخصية المبدع: أولاً (النواحي المعرفية)

التساؤل الذي يمكن طرحه في هذا الصدد :**هل الذكاء بمعناه التقليدي لدى السيكولوجيين يعد محكاً للموهبة الإبداعية؟** أو بصيغة أخرى: هل المبدع هو بالضرورة شخص صاحب درجة مرتفعة جداً في اختبارات الذكاء(IQ) ؟

الإجابة على هذا التساؤل هي **"لا "**بالقطع. صحيح أن البعض، مثل "لويس تيرمان(L. Terman) "، خلط بين المفهومين واعتبر الذكاء محكاً للإبداع، إلا أن هذا التصور رُفض لاحقاً؛ إذ أوضحت دراسات عديدة أن العلاقة بين التخيل الإبداعي ونسبة الذكاء ضئيلة، وأن التفوق في الذكاء ليس مرادفاً للتفوق في الإبداع.

نظرية جيلفورد (بناء العقل):

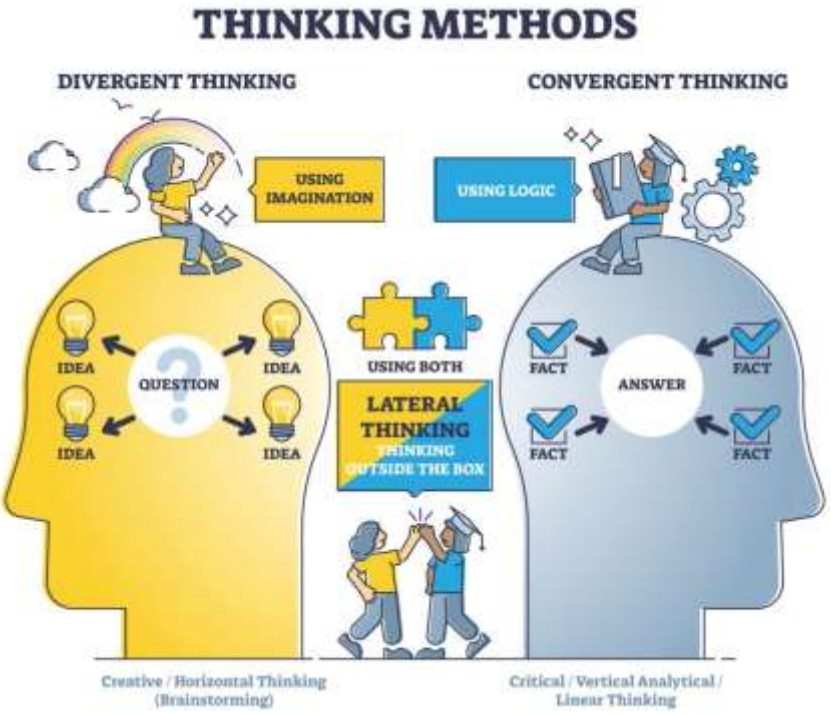
طرح "جيلفورد" نظريته التي انتهى من خلالها إلى ضرورة النظر إلى الإبداع في ضوء ما يسمى بـ **التفكير التباعدي(Divergent Thinking)** ، والذي يختلف عن الذكاء المندرج تحت **التفكير التقاربي (Convergent Thinking)**.

- **اختبارات الذكاء (تقاربية) :** لا تتطلب من الشخص تقديم إجابات غير معتادة، بل تبحث عن إجابة واحدة صحيحة ومحددة.

- **التفكير الإبداعي (تباعدي) :** يتطلب توليد حلول متعددة واستجابات غير مألوفة للموقف الواحد.

الفروق بين التفكير التقاربي والتفكير الإبداعي (التباعدي):

وجه المقارنة	التفكير التقاربي (المنطقي)	التفكير الإبداعي (التباعدي)
طبيعة العملية	**انتقائي:** يبحث عن الصواب فقط ويستبعد الطرق الأخرى.	**توالدي:** يبحث عن الإثراء وفتح مجالات جديدة.
التسلسل	**متسلسل:** يتقدم خطوة بخطوة، وكل خطوة تعتمد على ما قبلها.	**وثاب:** قد يقفز إلى فكرة جديدة فجأة ثم يسد الفجوات لاحقاً.
صحة الخطوات	يجب أن تكون كل خطوة صحيحة ليثبت صحة النتيجة.	لا يشترط صحة كل الخطوات طالما أن النتيجة النهائية ناجحة.
الاحتمالية	عملية محدودة ومضمونة النتائج.	عملية احتمالية تضاعف فرص التوصل للحلول المثلى.
المسار	يمر بالطرق الأكثر ترجيحاً وشيوعاً.	يكتشف الطرق الأقل ترجيحاً وغير التقليدية.



العوامل الأساسية للتفكير الإبداعي (التحليل العاملي):

بفضل منهج "التحليل العاملي"، تم اكتشاف خمسة عوامل مستقلة لا يوجد الإبداع بدونها:

١. **الطلاقة :(Fluency)** القدرة على إنتاج أكبر قدر ممكن من الأفكار خلال وحدة زمنية معينة (التركيز هنا على **الكم** وليس النوع).
٢. **المرونة :(Flexibility)** القدرة على تغيير الحالة الذهنية والتحرر من الجمود الفكري لإنتاج إجابات متنوعة تتناسب مع تعقد الموقف.
٣. **الأصالة :(Originality)** القدرة على إنتاج أفكار غير نمطية لا تكرر أفكار الآخرين، وتتميز بالخروج عن المألوف.
٤. **الحساسية للمشكلات :**قدرة الشخص على رؤية جوانب النقص أو الخلل في المواقف التي قد يبدو فيها الآخرون غافلين عنها.
٥. **مواصلة الاتجاه :**القدرة على التركيز والانتباه طويل الأمد نحو الهدف رغم وجود مشتتات أو معوقات خارجية.

ثانياً: السمات الشخصية والدافعية

إن لسمات الشخصية والدافعية تأثيراً كبيراً في ترجمة "القدرة الإبداعية" إلى "أداء إبداعي" ملموس. فالشخصية بمثابة القوة المحركة التي توجه أنظمتنا الحياتية بصفة عامة، والقدرة الإبداعية بصفة خاصة.

١- نتائج بحوث "ماكينون" (جامعة كاليفورنيا)

لخص **ماكينون (MacKinnon)** سمات المبدعين بناءً على دراسات مركز قياس الشخصية، وكان من أهمها:

- **استقلال التفكير والفعل :**المبدع لا ينساق خلف آراء الآخرين لمجرد التقليد.
- **الانفتاح على الخبرة :**سواء كانت خبرات داخلية (مشاعر وتأملات) أو خارجية (تجارب ومعارف جديدة.)
- **استخدام الحدس :**الميل إلى الاعتماد على البديهة والحدس في التفكير والإدراك بدلاً من المحاكمات العقلية الجامدة فقط.
- **ارتفاع القيم النظرية والجمالية :**تقدير الجمال والبحث عن التفسيرات المنطقية العميقة.
- **الشجاعة في تحمل التناقضات :**القدرة على مواجهة التناقضات الطبيعية ومحاولة التوفيق بينها بابتكارات ذاتية، وتعتبر هذه الشجاعة هي "البؤرة الرئيسية" في سلوك المبدعين.

٢- رؤية "تورانس (Torrance) "للعلاقة بين الإبداع والشخصية:

يرى **تورانس** أن هناك سمات محددة تعد شروطاً ضرورية للأداء الوظيفي الجيد في العملية الإبداعية، ومن أبرزها:

١. **غياب التهديد الذاتي والرغبة في المجازفة :**المبدع لا يخشى الفشل، ولديه جرأة على تجربة ما هو جديد.

٢. **تميز الذات :**إدراك الشخص لنفسه على أنه مختلف ومتفرد عن الآخرين، مما يعزز ثقته في أفكاره الخاصة.
٣. **التفتح والثقة :**الانفتاح على أفكار الآخرين مع امتلاك ثقة عالية في إدراكه الخاص للواقع والأفكار.
٤. **التوازن في العلاقات الشخصية :**القدرة على تحقيق التوازن بين الحاجة الفطرية لتكوين علاقات اجتماعية، وبين الحفاظ على استقلاليته وتجنب الرفض المرضي للمجتمع أو الانعزال التام عنه.

الإبداع ليس مجرد "ذكاء" أو "قدرة عقلية"، يا عزيزي بل هو **منظومة متكاملة** تجمع بين:

- **عقل** يمتلك الطلاقة والمرونة (الجانب المعرفي.)
- **نفس** تمتلك الشجاعة والمجازفة والاستقلال (الجانب الشخصي).

الثقة بالنفس

الثقة بالنفس هي حجر الزاوية في شخصية الإنسان الناجح. سنتعرف سوياً على ماهيتها، وأهميتها، ومراحل تطورها، وكيفية بنائها.

أولاً: مفهوم الثقة بالنفس

هي إيمان الفرد بمواهبه وقدراته وأهدافه، وهو إحساس الفرد بقيمة نفسه بين من حوله، ويقينه بالله عز وجل.

منظور آخر :الثقة بالنفس هي (قول، وعمل، واعتقاد)؛ فهي قناعات تستقر في القلب، وكلمات ينطق بها اللسان، وحركات تأتي بها الأركان (الجوارح.(

ثانياً: معادلة القناعات (لـ ـقـ ـطـ ـاـ ت)

لخصنا القناعات التي يجب أن يتبناها الشخص الواثق في كلمة واحدة هي **"لقطات:"**

- **اللام (لا ترضى):** لا ترضَ لأحد أن يصفك بوصف لا يليق (مثل: "أنت فاشل"). قل "لا" بوضوح، وطالب بتحديد مواطن الفشل بدلاً من إطلاق الأحكام العامة.
- **القاف (قبول النقد) :** القناعة بأهمية قبول النقد البناء؛ فكل ابن آدم خطاء، والكمال لله وحده.
- **الطاء (طلب المساعدة) :** الشخص الواثق لا يجد حرجاً في طلب المساعدة عند الضرورة.
- **الألف (الإشارة بجهود الآخرين) :** الاعتراف بفضل الآخرين وشكرهم، فهذا دليل على القوة لا الضعف.
- **التاء (توجيه النصيحة) :** تقديم النصيحة بطريقة صحيحة ودبلوماسية دون جرح الآخر، فالدين النصيحة، وهي صفة أصيلة للواثقين.

ثالثاً: أهمية الثقة بالنفس ومعادلتها

الثقة هي الأساس للنمو الداخلي، وهي التوازن الذي يحققه الإنسان في حياته لتوفير ثلاثة أشياء:

١. العلاقات الطيبة.
٢. الاتزان الانفعالي.
٣. القدرة على مواجهة الضغوط.

معادلة الثقة بالنفس:

أفكار + حركات + معتقدات = ثقة بالنفس

ومضة: هل الثقة فطرية أم مكتسبة؟

الثقة بالنفس **مكتسبة وليست فطرية**

.فالإنسان يولد على الفطرة الخام، كما قال تعالى: (وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا) (سورة النحل: ٧٨).

مراحل نمو "الأنا" عند إريك إريكسون (١٩٦٥)

يرى العالم **إريك إريكسون** أن نمو الإنسان هو حصيلة التفاعل بين العوامل البيولوجية والاجتماعية، وقسمها إلى ٨ مراحل:

المرحلة	العمر	المكتسب (الإيجابي) مقابل (السلبي)
الرضاعة	٠ - ٢ سنة	**الثقة** مقابل عدم الثقة (إشباع الاحتياجات الأساسية).
الطفولة المبكرة	٢ - ٤ سنوات	**الاستقلالية** مقابل الخجل والشك (يتعلم السيطرة).
الطفولة المتوسطة	٤ - ٦ سنوات	**المبادأة** مقابل الشعور بالذنب (استكشاف البيئة).
الطفولة المتأخرة	٦ - ١٢ سنة	**الاجتهاد** مقابل الشعور بالنقص (الإنجاز وفق معايير).
المراهقة	١٢ - ١٨ سنة	**الهوية الشخصية** مقابل اضطراب الهوية (التوحد مع الأهداف).
الشباب	١٨ - ٣٠ سنة	**الألفة (الصداقة الحميمة)** مقابل العزلة (تبادل الحب).
النضج	٣٠ - ٥٠ سنة	**الإنتاجية** مقابل الركود (تربية الأجيال القادمة).
الشيخوخة	٥٠ - الوفاة	**التكامل** مقابل اليأس (تقبل رحلة الحياة بحلوها ومرها).

نظرية الذكاءات المتعددة: د. هوارد جاردنر

يعتبر الدكتور **هوارد جاردنر**، العالم بجامعة هارفارد، صاحب نظرية رائدة تصنف قدرات البشر الفكرية بناءً على ثمانية أنواع متباينة من الذكاء. ويرى جاردنر أن الشخص قد يجمع بين أكثر من نوع، كما يمكنه تقوية أي نوع بالتدريب والمران.

أنواع الذكاءات الثمانية:

١. الذكاء اللفظي (اللغوي)

سماته :عشق الكلمات، الحفظ، التراكيب اللغوية، والاستمتاع بالقراءة والإلقاء.

المهن المناسبة :الأديب، الشاعر، الصحفي، المذيع، والمترجم.

٢. الذكاء المنطقي (الرياضي/الرقمي)

سماته :حب الروابط المنطقية، الأرقام، المعادلات، والألغاز. يميل أصحابه للاستنتاج بناءً على المعطيات.

المهن المناسبة :مدرس الرياضيات، المهندس، الفيزيائي، وعالم الفلك.

٣. الذكاء الحسي (الحركي)

سماته :التعبير بالجسد، حب الرياضة والتجوال، والقدرة العالية على تعلم الحركات. يفضلون "اللمس" والواقعية على الخيال.

المهن المناسبة :المهندس الميداني، الجيولوجي، ومدرب الرياضة.

٤. الذكاء الاجتماعي (التفاعلي)

سماته :الرغبة في تكوين الصداقات، القيادة، والعمل الجماعي. هو الشخص "الصدوق" الذي يساند الآخرين في الأزمات.

المهن المناسبة :القائد، موظف العلاقات العامة، والأخصائي الاجتماعي.

٥. **الذكاء الذاتي (الفردي)**

سماته :الاهتمام الشديد بالتطوير الذاتي، حب التأمل، والقدرة على ابتكار أفكار جديدة بعيداً عن صخب المجموعات.

المهن المناسبة :باحث علمي، عالم نفس، ومؤرخ.

٦. **الذكاء الموسيقي (النغمي)**

سماته :الحساسية تجاه الألحان، اكتشاف الإيقاع في الطبيعة، والقدرة على تحويل المعلومات إلى نغمات ليسهل حفظها.

المهن المناسبة :الملحن، المنشد، ومذوق الموسيقى.

٧. **الذكاء الصوري (البصري/المكاني)**

سماته :تحويل المعلومات إلى صور أو أفلام ذهنية، الحساسية تجاه الألوان والأبعاد، والقدرة العالية على التخيل.

المهن المناسبة :مهندس العمارة، مصمم الديكور، ومصمم الجرافيك.

٨. **الذكاء الحيوي (البيئي)**

سماته :عشق الطبيعة، تربية الحيوانات، ودراسة تصنيفات النباتات والصخور. يكره الرواتب المكتبية والروتين.

المهن المناسبة :الطبيب البيطري، المهندس الزراعي، والصيدلي.

شعارات وعبارات لتعزيز الثقة بالنفس

ينبغي أن نخطها على ورقة ونعلقها على الجدران حتى تُحفر في أنفسنا وعقولنا وتزيد من ثقتنا بأنفسنا، وهي:

١. إذا أردت الكلام فكن صريح اللسان (تكلم بصدق).
٢. كن واثقاً بنفسك حتى إن كنت وحدك.
٣. ابذل ما في وسعك لبث الثقة في نفسك؛ لأنها ليست كلمات بل هي ممارسة ينبغي أن تتعود عليها.
٤. سجل الإنجازات في دفتر الحسابات كل ليلة.
٥. اعمل بحماس ولا تخشَ رأي الناس (بل اجعل خشيتك لله عز وجل).
٦. أطلق العنان لحلمك ولا تقيده، لا تبخل على نفسك بالأحلام، وهناك فرق بين الهدف والحلم؛ فالهدف هو "كيف تصل"، وأما الحلم فهو "أين تريد أن تصل."
٧. لابد أن يكون لديك قناعات بترويح النفوس؛ ففي بعض الساعات النفوس تمل، فيجب مراعاتها وترك شيء من الراحة لها.
٨. (قدم العطاء واحرص على الثناء)؛ احرص على ثناء الناس حتى تسجله في دفتر الإنجازات، والهدف من هذا الثناء ليس التفاخر أو الرياء، إنما الهدف أن يعطيك دفعة قوية وجديدة لرفع المعنويات.
٩. (لا تأسَ على ما فاتك وخطط لحياتك).
١٠. (عمّر ولا تدمّر)؛ ليكن دائماً شعارك أن تعمّر الثقة في نفوس الناس ولا تتشاءم، كن على الدوام متفائلاً.
١١. (كن عالي الأخلاق وتجول في الآفاق)؛ كلما زادت أخلاقك كلما زادت ثقتك بنفسك.
١٢. وأخيراً، (كن مع التجديد على المدى البعيد)؛ لابد أن تعتقد بأهمية التجديد والابتكار والإبداع.

يجب أن يدرب الفرد نفسه على استخدام عبارات تؤكد وجوده مثل: (أنا أحب، أنا أكره، أنا أؤيد، أو أنا أرى)، مع عدم الخوف من النقد الاجتماعي، وأيضاً عدم المبالغة في تأكيد الوجود مع الهدف في التعبير عن النفس، فلا تكون المعارض بغرض جذب الانتباه.

اختبار تحديد درجة حبك وثقتك بذاتك

تدريب: أكمل العبارات الآتية:

١. هناك عشرة أشياء أحبها في نفسي هي :
.....

٢. هناك خمسة أشياء تجعلني بالفعل منفرداً ومتميزاً وهي :
.....

٣. هناك ثلاثة أشياء في شخصيتي فشلت في ملاحظتها أو تقديرها وهي :
.....

٤. هناك ثلاث صفات لديَّ لن أغيرها وهي :
.....

السبب الرئيسي الذي يجعلني أشعر بالسرور تجاه ذاتي هو :
.....
.....

القوى الخمس لبناء الثقة والتقدير الذاتي

الثقة بالنفس ليست مجرد "شعور" عابر، بل هي بناء متكامل يتكون من عدة طبقات نفسية تعمل معاً.

إليك شرح مفصل لكل عنصر وكيف يساهم في بناء ثقتك بنفسك:

١- المفهوم الذاتي (Self-Concept)

هو "المخطط العام" أو الحقائق التي تعتقدها عن نفسك. هو إجابتك على سؤال "من أنا؟". يشمل ذلك دورك في الحياة (أنا أب، أنا مهندس)، صفاتك (أنا هادئ، أنا ذكي)، ومعتقداتك .

علاقته بالثقة: إذا كان مفهومك عن ذاتك مليئاً بالعبارات الإيجابية والواقعية، ستكون قاعدتك النفسية صلبة. أما إذا كان مفهومك "أنا شخص فاشل دائماً"، فستنهار الثقة عند أول عثرة.

٢- المثل الأعلى الذاتي (Self-Ideal)

هو "النسخة الأفضل منك" التي تطمح أن تكون عليها. يتكون من القيم، الأخلاق، والمهارات التي تحترمها في الآخرين وتريد تبنيها .

علاقته بالثقة: يعمل كبوصلة. عندما تتصرف بطريقة تقربك من "مثلك الأعلى"، تشعر بالفخر والثقة. لكن إذا كانت الفجوة بين واقعك ومثلك الأعلى شاسعة جداً وغير واقعية، قد يؤدي ذلك لإحباط يقلل من ثقتك.

٣- الصورة الذاتية (Self-Image)

هي "المرآة الداخلية"، أي كيف ترى نفسك الآن في المواقف المختلفة. هي الطريقة التي تعتقد أن الآخرين يراك بها أيضاً

علاقته بالثقة: الصورة الذاتية هي المتحكم المباشر في أدائك. إذا كنت "ترى" نفسك كمتحدث لبق أمام الجمهور، ستتصرف بثقة. إذا كانت صورتك عن نفسك

أنك "غير جذاب" أو "ضعيف"، سينعكس ذلك على لغة جسدك ونبرة صوتك تلقائياً.

٤- التقدير الذاتي (Self-Esteem)

هو "المكون العاطفي"، أي مدى حبك واحترامك لنفسك بغض النظر عن الظروف. هو شعورك بأنك "تستحق" النجاح والسعادة .

علاقته بالثقة: التقدير الذاتي هو الوقود. الشخص الذي يقدر نفسه لا يستمد قيمته من آراء الناس، مما يجعله يمتلك ثقة داخلية مستقرة لا تهتز بالانتقادات الخارجية.

٥- الإنجازات (Achievements)

هي "الدليل المادي" على كفاءتك. هي النجاحات الصغيرة والكبيرة التي حققتها في الماضي (شهادة، مهارة جديدة، تجاوز أزمة).

علاقته بالثقة: الإنجازات تكسر حاجز الخوف. عندما تتذكر أنك نجحت في مهام صعبة سابقاً، عقلك يعطيك "إذناً" بالثقة في مواجهة التحديات الجديدة. هي التي تحول الثقة من مجرد شعور إلى "يقين" مبني على تجارب سابقة.

لتحويل هذه المفاهيم النفسية إلى واقع ملموس، نحتاج إلى "هندسة عكسية"؛ أي البدء بأفعال صغيرة تغير القناعات الكبيرة.

إليك خطة تطبيقية مقسمة على محاور التركيز الخمسة:

١- تحديث "المفهوم الذاتي" (إعادة تعريف نفسك)

التطبيق: اكتب قائمة "أنا" الجديدة. بدلاً من التعميمات السلبية (أنا فاشل في التواصل)، استبدلها بحقائق مرنة (أنا في مرحلة تعلم مهارات التواصل)

التمرين: كل صباح، ذكر نفسك بصفة إيجابية واحدة "حقيقية" فيك. الهدف هو تغيير القصة التي ترويها لنفسك عن نفسك.

٢- تقريب "المثل الأعلى الذاتي" (سد الفجوة)

التطبيق: حدد ٣ قيم أساسية يمتلكها "مثلك الأعلى" (مثل: الانضباط، الصدق، الشجاعة)

التمرين: اختر قيمة واحدة أسبوعياً وطبقها في موقف واحد صغير. إذا كان مثلك الأعلى "منضبطاً"، فالتزم بموعد نوم محدد لمدة أسبوع. الشعور بأنك "تشبه" نسختك الأفضل سيرفع ثقتك فوراً.

٣- تحسين "الصورة الذاتية" (المرآة الداخلية)

التطبيق: "التدريب الذهني". قبل أي موقف مقلق (اجتماع، مقابلة)، أغمض عينيك وتخيل نفسك تتصرف بهدوء وبراعة لدقيقتين .التمرين: اهتم بـ "لغة الجسد". قف بشكل مستقيم، واجعل تواصلك البصري واضحاً.

العقل يصدق وضعية الجسد؛ عندما تمثل دور الواثق، تبدأ صورتك الداخلية بالتغير لتناسب هذا المظهر.

٤- رفع "التقدير الذاتي" (صناعة الاستحقاق)

التطبيق: ممارسة "الحديث الذاتي الصديق". توقف عن جلد ذاتك عند الخطأ. عامل نفسك كأنك تعامل صديقاً مقرباً أخطأ؛ كن حازماً ولكن رحيماً .

التمرين: سجل يومياً ٣ أشياء فعلتها وتفخر بها (حتى لو كانت بسيطة مثل مساعدة شخص أو إنهاء مهمة مؤجلة). هذا يبرمج عقلك على رؤية قيمتك.

٥- تراكم "الإنجازات" (بناء السجل التجريبي)

التطبيق: قاعدة "الانتصارات الصغيرة". لا تضع أهدافاً عملاقة تصيبك بالشلل. قسم الهدف الكبير إلى مهام مدتها ١٥ دقيقة .

التمرين: "قائمة الإنجازات السابقة". اكتب أهم ٥ تحديات واجهتها في حياتك وكيف انتصرت عليها. احتفظ بهذه القائمة في هاتفك واقرأها عندما تشعر بالشك في قدراتك.

معادلة أخرى للثقة بالنفس :المعرفة + العلم + التعلم = ثقة بالنفس

نصيحة ذهبية

الثقة لا تأتي من "عدم الخوف"، بل تأتي من "تكرار الفعل رغم الخوف".

كل إنجاز صغير تحققه هو "صوت" تضعه في صندوق اقتراع الشخصية التي تريد أن تكونها.

مكونات الشخصية

١- المظهر الخارجي (Physical Appearance)

هذا هو الغلاف الذي يراه العالم أولاً. لا يقتصر المظهر على الملامح الجمالية فقط، بل يشمل:

الهيئة الجسدية :الطول، الوزن، والصحة العامة.

لغة الجسد :كيف تمشي، تجلس، وتتحرك، وهي تعطي انطباعاً عن الثقة أو القلق.

العناية بالذات :تعكس جزءاً من تقدير الفرد لنفسه واهتمامه بالتفاصيل.

٢- **القدرات العقلية (Mental Abilities)** تمثل "المحرك" الذي يدير الشخصية، وتتضمن:

الذكاء :القدرة على حل المشكلات واستيعاب المعلومات المعقدة.

المواهب :القدرات الخاصة في مجالات معينة (مثل الفن، الرياضيات، أو القيادة).

- **الخيال والإبداع :**كيف يرى الشخص العالم ويبتكر حلولاً خارج الصندوق.

٣- الحالة الاجتماعية (Social Status/Context)

الإنسان كائن اجتماعي بطبعه، وهذا المكون يحدد موقعه في "الشبكة البشرية:"

الدور الاجتماعي :هل أنت قائد، تابع، صديق مخلص، أو أب/أم؟

البيئة والنشأة :تؤثر الطبقة الاجتماعية والثقافة التي تربيت فيها على قيمك ومعاييرك.

المهارات الاجتماعية :القدرة على التواصل، بناء العلاقات، والذكاء الاجتماعي في التعامل مع الآخرين.

٤- **المواقف الانفعالية (Emotional Disposition)** هذا هو الجانب "العاطفي" الذي يحدد ردود أفعالك تجاه الأحداث:

المزاج :هل أنت شخص متفائل بطبعك أم مائل للحذر والتشاؤم؟

الثبات الانفعالي :القدرة على التحكم في الغضب، القلق، أو الحزن تحت الضغط.

الدوافع والرغبات :ما الذي يحركك؟ هل هو الطموح، الحاجة للأمان، أم الرغبة في التقدير؟

٥- **الروح (The Soul/Spirit)** هذا المكون هو الأعمق والأكثر تجريداً، وغالباً ما يرتبط بـ:

القيم والمبادئ" :البوصلة الداخلية" التي تفرق بين الصواب والخطأ.

المعنى والهدف :بحث الإنسان عن غاية لوجوده واتصاله بقوة أكبر أو بكونه.

السكينة الداخلية :حالة الصفاء والانسجام بين ما يؤمن به الشخص وما يفعله حقاً.

الخلاصة : الشخصية هي نسيج يجمع بين هذه المكونات الخمسة. المظهر هو الواجهة، العقل هو الأداة، المجتمع هو المسرح، الانفعالات هي الوقود، والروح هي الجوهر والربان.

لا بد لك أن تعي أن مفهومك الذاتي يتكون من:

١- الإدراك
٢- الاعتقادات
٣- المبادئ
٤- القيم
٥- اللغة
٦- المعنى

والمفهوم الذاتي هو ما تعتقده في نفسك.

سؤال: هل الشيء المكتسب يمكن أن يتغير؟

بالطبع نعم؛ لأنه في الأصل موضوع من قبل شخص معين مثل الأب والأم، إذن يمكن أن يتغير ويمكن أن أغيره بأسلوب يتوافق معي.

مراحل المفهوم الذاتي

مفهوم الذات هو الصورة التي يكوّنها الفرد عن نفسه، وتغيير هذه الصورة أو تطويرها يمر بمراحل نفسية دقيقة تعكس صراع الإنسان بين الرغبة في التطور والخوف من المجهول.

١- **التركيز :(Focus)** هذه هي مرحلة الوعي واليقظة. يبدأ الإنسان هنا بتسليط الضوء على جوانب معينة في شخصيته أو حياته.

الهدف :تحديد ما الذي يحتاج إلى تعديل أو تقوية في "مفهومك عن ذاتك."

٢- **المقاومة :(Resistance)** بمجرد أن تقرر التغيير، يظهر "الدفاع النفسي". العقل يفضل ما هو مألوف حتى لو كان سيئاً.

لماذا :لأن التغيير يهدد منطقة الراحة (Comfort Zone) الخاصة بك.

٣- **التقبل :(Acceptance)** هي المرحلة المفصلية. لكي تتغير، يجب أولاً أن تتصالح مع واقعك الحالي دون جلد للذات.

الأهمية :التقبل ليس استسلاماً، بل هو الوقوف على أرض صلبة للبدء في البناء.

٤- **التغيير :(Change)** هنا يبدأ العمل الفعلي وإعادة صياغة القناعات. استبدال الأفكار السلبية عن الذات بأفكار واقعية وإيجابية.
٥- **السلوك :(Behavior)** هي المرحلة النهائية حيث تظهر النتائج في العالم الخارجي؛ فالمفهوم الجديد للذات يجب أن يُترجم إلى أفعال.

تطبيق عملي

مثال: تطوير الثقة بالنفس في التحدث أمام الجمهور.

١. **التركيز" :**ألاحظ أن ضربات قلبي تتسارع عندما يطلب المدير رأيي."
٢. **المقاومة :**تظهر أفكار مثل: "لا داعي للمخاطرة اليوم، ربما في الشهر القادم."
٣. **التقبل :**يقول لنفسه: "نعم، أنا حالياً أشعر بالخوف، وهذا شعور طبيعي."
٤. **التغيير :**يتبنى توكيدات: "أنا لدي أفكار قيمة تستحق المشاركة."
٥. **السلوك :**يرفع يده في الاجتماع ويطرح فكرته، مما يعزز صورته الجديدة أمام نفسه.

مفهوم الإدراك ومراحله:

مفهوم الإدراك :عبارة عن عملية استقبال للمثيرات الخارجية وتفسيرها بواسطة الفرد تمهيداً لترجمتها إلى سلوك.

مراحل نمو الإدراك

١. **مرحلة التعميم :**تبدو الأشياء غير متميزة أو متشابكة.
٢. **مرحلة التمييز :**يبدأ الفرد بالتعرف على الشيء الثابت الذي لا يتغير.
٣. **مرحلة التكامل :**تنظيم المدركات في أنماط كلية ذات معنى.
٤. **مرحلة الثبات الإدراكي :**تكوين أطر مرجعية تساعد على إدراك الأشياء بنفس الصورة مهما تغيرت الظروف.

العوامل المؤثرة في الإدراك: الحاجات والدوافع، الخبرات السابقة، التركيب الفسيولوجي، الثقافة، حساسية الحواس، الحالة النفسية.

سمات المفهوم الذاتي:

١. **مكتسب :** الأب والأم، المدرسة، الأصدقاء، وسائل الإعلام.
٢. **ديناميكي :**متغير يسعى للتحسن باستمرار.
٣. **منتظم :**يميل للمحافظة على الأمان لماذا أتغير؟ أنا سعيد هكذا.

المثل الأعلى الذاتي :لا تلم نفسك وإنما حاسبها وتعلم من أخطائك. يحتوي المثل الأعلى الذاتي على خمسة أركان:

١. **الجزء الروحاني :**تعلم جيداً ما تريد.
٢. **الجزء الصحي :**تعرف طبيعة صحتك ومشاكلك.
٣. **الجزء الشخصي :**تقديرك النفسي وكيفية تحقيقه.
٤. **الجزء المهني :**المجالات التي تستحق فيها النجاح.
٥. **الجزء المادي :**أين تريد أن تصل بنفسك.

ما الفرق بين المفهوم الذاتي والقيمة؟

المفهوم الذاتي :مكتسب يمكن تغييره.

القيمة :لا يمكن تغييرها ولا التنازل عنها مهما حصل.

تجنب تسع سلبيات عند تغيير المفهوم الذاتي:

القيمة السلبية، النقد الداخلي، العيش في الماضي، المماطلة، المقارنة، منطقة الأمان، المؤثرات الخارجية، المعتقدات السلبية، البرمجة السلبية.

استراتيجية د. إبراهيم الفقي لتغيير المفهوم الذاتي

١- **التوكل على الله :**هي القاعدة الأساسية؛ فالتوكل يمنحك السكينة النفسية. هو اليقين بأنك لست وحدك، وأن هناك قوة عليا تدعمك، مما يقلل من القلق والتوتر تجاه النتائج.

٢- **القيمة :**عليك أن تدرك قيمتك الحقيقية كإنسان كرمه الله. قيمتك لا تستمدها من مالك أو منصبك، بل من كونك خليفة الله في الأرض. تقديرك لذاتك هو المحرك الأول للتغيير.

٣- **التقبل :**تصالح مع ماضيك، مع شكلك، ومع ظروفك الحالية. التقبل لا يعني الاستسلام، بل يعني الاعتراف بالواقع دون جلد للذات، لتتمكن من الانطلاق منه نحو الأفضل.

٤- **التسامح :**التسامح هو "تنظيف" للقلب. عندما تسامح الآخرين ونفسك، فإنك تحرر طاقة هائلة كانت مهدرة في الحقد أو الشعور بالذنب، وتوجه هذه الطاقة نحو بناء مستقبلك.

٥- **الرؤية :**أين ترى نفسك بعد ٥ أو ١٠ سنوات؟ الرؤية هي الصورة الكبيرة والبعيدة المدى التي تلهمك وتجعلك تتحمل الصعاب من أجل الوصول إليها.

٦- **الأهداف :**الرؤية بدون أهداف هي مجرد أحلام. الأهداف هي خطوات عملية محددة بزمن، تحول الحلم الكبير إلى مهام يومية بسيطة وقابلة للتنفيذ.

٧- **الرغبة :**هي الوقود المشتعل. يجب أن تكون رغبتك في التغيير صادقة وقوية؛ فبدون رغبة حقيقية، ستتوقف عند أول عقبة تواجهك.

٨- القرار :اللحظة التي تقرر فيها "خلاص، سأبدأ الآن". القرار الحاسم يعني قطع كل الاحتمالات الأخرى والالتزام الكامل بالمسار الجديد الذي اخترته لنفسك.

٩-الأسباب :لماذا تريد التغيير؟ كلما زادت "الأسباب" (مثل: من أجل أطفالي، من أجل صحتي، لخدمة ديني)، زادت قوة الدفع لديك.

تذكر أن الأسباب هي التي تمنح الهدف معنى.

١٠-الاعتقاد : آمن بأنك قادر على التغيير. إذا اعتقدت أنك فاشل، ستفشل حتى لو ملكت كل الأدوات.

الاعتقاد هو المحرك الباطني الذي يوجه سلوكك وتصرفاتك.

١٢- التخيل (الابتكار الذهني) : العقل لا يفرق بين الحقيقة والخيال الواسع. عندما تتخيل نفسك وأنت تحقق هدفك بكل تفاصيله، فأنت تبرمج عقلك الباطن على قبول هذا الواقع الجديد وجذبه إليك.

١٣- التوقع : توقع الخير دائماً. "قانون التوقع" يقول إن ما تتوقعه بثقة، سينجذب إليك. التوقع الإيجابي يجعلك ترى الفرص بدلاً من العوائق.

١٤- التأكيدات : هي رسائل إيجابية تكررها لنفسك (مثل: أنا قوي، أنا أتعلم بسرعة).

هذه التأكيدات تعيد برمجة العقل الباطن وتطرد الأفكار السلبية القديمة.

١٥- عش الآن : لا تغرق في ندم الماضي ولا تقلق من غموض المستقبل. قوتك الحقيقية تكمن في اللحظة الحالية. العمل الذي تقوم به الآن هو الوحيد الذي سيصنع مستقبلك.

١٦- أنت لست ما تفعله :من أهم قواعد الدكتور الفقي.

إذا فشلت في تجربة، فهذا لا يعني أنك "فاشل". افصل بين ذاتك (المكرمة) وبين سلوكك (القابل للتعديل). هذا يحميك من الإحباط عند وقوع الأخطاء.

أخيراً :اجعل لنفسك مثلاً أعلى ذاتياً في الأركان الثمانية والتي سبق شرحها.

نصيحة :هذه الخطوات ليست مجرد معلومات للقراءة، بل هي "نظام تشغيل" جديد لنفسك.

ابدأ بتطبيق نقطة واحدة كل أسبوع وستلاحظ الفرق.

ومضة :نوع ذكائك + نمط شخصيتك = الصورة الذاتية أنت تتعامل مع الآخرين من خلال مفهومك عن نفسك.

أسباب انعدام الثقة بالنفس

١. التربية الخاطئة.
٢. الخوف من الفشل.
٣. الانتقادات.
٤. القلق المستمر بسبب المثالية لأكون على أفضل صورة.
٥. الإحساس بالخجل من نفسك بأنك مجرد ترس صغير في ماكينة الحياة.
٦. المقارنات المستمرة.

الشخصيات الأربع للثقة بالنفس:

١. **(شخص يفقد ثقته بسرعة ويكتسبها بسرعة) :**عالي الحساسية، عالي الاندماج.
٢. **(شخص يفقد ثقته بسرعة ويكتسبها بصعوبة) :**عالي الحساسية، منخفض الاندماج.
٣. **(شخص يفقد ثقته بصعوبة ويكتسبها بصعوبة) :**منخفض الحساسية، منخفض الاندماج.
٤. **(شخص يفقد ثقته بصعوبة ويكتسبها بسرعة) :**منخفض الحساسية، عالي الاندماج.

معوقات تجعل الإنسان غير قادر على استعادة الثقة:

١. عدم وجود خطط وأهداف.
٢. الكسل والتأجيل ونقص الدوافع.
٣. سوء الفهم للغير وتوقع ردود أفعال سلبية من الآخرين.
٤. البيئة المحيطة.

تمرين كشف حساب البنك:

إنجازاتك (رصيد = +)	خبراتك السيئة (سحب = -)
تأليف	خسارة مشروع
الرصيد الكلي:	**المسحوبات:**

لماذا وصل كل منا لهذه المراحل (الاكتئاب – الإحباط – عدم تحمل المسؤولية – الفشل)؟

لأن كل شخص لديه مشكلة كبيرة تبدأ بثلاثة أشياء أساسية :**المقارنة، والنقد، واللوم.**

حلول هذه المشكلة:

- لا تلم نفسك وتعلم من أخطائك.
- حاول تنمية الجوانب الإيجابية.
- اصنع لنفسك أجندة نجاح.

كيف تؤذيك مشاعرك؟ (الصحة الجسدية والنفسية)

- **القلق :**يؤدي إلى ضعف في المعدة.
- **الحزن :**يؤدي إلى ضعف في الرئة.
- **التوتر :**يؤدي إلى ضعف القلب والدماغ.
- **الخوف :**يؤدي إلى ضعف الكلى.
- **الغضب :**يؤدي إلى ضعف الكبد.

روشتة الخطوات الخمس العملية نحو الثقة:

١. التقرب إلى الله شِبراً.
٢. اختر نموذجاً للثقة.
٣. ضع خطة قصيرة لهدف قريب واستمتع بالإنجازات الصغيرة.
٤. تواصل بحماس مع الأشخاص الجيدين وابتعد عن المزعجين.
٥. لا تنقطع عن ممارسة استراتيجية الورقة البيضاء.

كسر حاجز الخوف وبناء الثقة:

الثقة والخبرات والتجارب السيئة) :ظلم – سرقة – خيانة – طلاق – موت شخص عزيز) .

يعيش الإنسان وكأنه هارب من الماضي.

تعريف الخبرات السيئة :هي تجارب مؤثرة نتج عنها تغيير للأسوأ في تفكيرك، سلوكياتك، وألفاظك .

أنواعها :خبرات مستمرة التأثير، وخبرات عديمة التأثير.

طرق معالجة الخبرات السيئة:

١. حتمية الدخول في إدراك جديد (عجباً لأمر المؤمن).

هذه النقطة تتعلق بـ **"إعادة التأطير** .**(Reframing)** "الخبرة السيئة تظل تؤلمنا لأننا نحبسها في إطار "المأساة" أو "الظلم."

المعنى : أن تنظر للحدث من زاوية مختلفة تماماً. بدلاً من سؤال "لماذا حدث لي هذا؟" (دور الضحية)، تسأل "ماذا تعلمت من هذا؟" أو "كيف جعلني هذا أقوى؟."

الرابط الإيماني : الاستشهاد بحديث (عجباً لأمر المؤمن) يعني اليقين بأن كل ما يمر به الإنسان هو "خير" في مآله، حتى لو كان ظاهره شراً، وهذا الإدراك يمتص الصدمة ويحولها إلى رضا وقبول يفتح باب التغيير.

٢. قوة الدفع.

الخبرات السيئة غالباً ما تسبب "الشلل" أو الانغلاق على الذات. قوة الدفع هي استراتيجية **الخروج من السكون.**

المعنى :ألا تسمح للخبرة السيئة أن تجمد حياتك. عليك القيام بأي فعل إيجابي (حتى لو كان صغيراً وغير مرتبط بالحدث) لتوليد طاقة حركة.

كيفية التطبيق :إذا مررت بفشل في مشروع، لا تتوقف عن العمل تماماً؛ ابدأ في تعلم مهارة جديدة فوراً. الحركة تولد طاقة تكسر قيود الماضي وتدفعك للأمام، مما يقلل من وقت "الاجترار" (التفكير المستمر في الألم).

٣. الوفرة.

غالباً ما تجعلنا الخبرة السيئة نركز على "الفقد" (ما ضاع منا)، مما يولد عقلية "الندرة."

المعنى :تذكير النفس بأن الفرص في الحياة غير محدودة. إذا فشلت علاقة، فهذا لا يعني نهاية الحب؛ وإذا ضاع مال، فهذا لا يعني نهاية الرزق.

الهدف :الانتقال من التركيز على الثقب الأسود (الخبرة السيئة) إلى رؤية المساحات البيضاء الواسعة في حياتك. عندما تؤمن بالوفرة، تقل قيمة الخسارة في عينك، وتصبح أكثر شجاعة في المحاولة مرة أخرى.

٤. زرع خبرات جديدة من نفس النوع.

هذه هي الطريقة الأقوى لـ **"مسح "**أو "تعديل" أثر الخبرة القديمة في العقل الباطن.

المعنى :إذا كان لديك خبرة سيئة في "التحدث أمام الناس" أدت لخجلك، فإن الحل ليس في تجنب الحديث، بل في "زرع" تجربة حديث جديدة تكون ناجحة.

التطبيق العملي :العقل الباطن يحتاج إلى "دليل مادي" جديد ليلغي الدليل القديم. عليك تعريض نفسك لمواقف مشابهة للخبرة السيئة ولكن في ظروف تضمن لك فيها تحقيق نجاح ولو بسيط. تكرار النجاح الجديد يغطي على ألم الفشل القديم حتى يتلاشى أثره.

جدول الخبرات السيئة:

نوع الخبرة	محتوى الخبرة	مدى تأثيرها في الحاضر	طرق المعالجة

قوة الثقة = التجارب + طبيعتك البشرية

وأخيراً ردد" :سأظل أتعلم من الحياة حتى أصل إلى مستوى يليق بي، وسأظل أخطئ حتى أتقن ما أريد أن أتعلمه."

تطبيق عملي

لمعرفة نوع ذكاءك

اختباراً نفسياً تستطيع عن طريقه معرفة نوع الذكاء الخاص بك بين البشر. وفي هذا الاختبار ليس من الضرورة أن يكون بك نوع محدد من أنواع الذكاء الثمانية على وجه الخصوص، بل ربما تجمع في صفاتك أكثر من نوع، وعلى أساس هذه الأنواع تستغل مهاراتك لتقوية إمكانياتك البشرية والوصول بمهاراتك إلى المستوى المطلوب. الاختبار قد يكون طويلاً بعض الشيء، ولكنك ستشعر بمتعة اكتشاف ذاتك بعد الانتهاء منه، وسترى كم هو دقيقاً ومميزاً في معرفة ذاتك.

لنبدأ ..

أجب عن الأسئلة التالية بـ (نعم) أو (لا)

١- هل تمثل الكتب أهمية بالنسبة لك أكثر من أية طريقة أخرى لجمع المعلومات ؟

٢- هل تسمع وقع الكلمات و الجمل قبل النطق بها ، و هل يبدو الأمر وكأنك تتلقى الإملاء من عقلك إثناء الكتابة ؟

٣- هل تفضل المذياع أو الكتب المسجلة على شرائط عن وسائل الإعلام المرئية مثل التلفاز و دور العرض؟

٤- هل أنت بارع في اللعب بالكلمات، مثل الكلمات المتقاطعة، أو لعبة خربشة الكلمات، أو لعبة تشكيل الكلمات و إعادة ترتيب حروفها ؟

٥- هل أنت بارع في التورية ، بحيث تسلي أصدقائك بالتلاعب بالألفاظ و الفكاهات و التوريات أو زلات اللسان المقصودة ؟

٦- هل يراك أصدقاؤك كمعجم متحرك، حيث يستشيرك أصدقاؤك في شرح الكلمات المبهمة، أو أنك تستخدم كلمات غريبة بالنسبة لهم أثناء حديثك معهم؟

٧- أثناء دراستك في المدرسة، هل كانت المواد الدراسية مثل اللغات

الإنجليزية والتاريخ والدراسات الاجتماعية أكثر يسرًا وتشويقًا من الرياضيات والعلوم؟

٨- أثناء سيرك في الطرق سواء أكان بالسيارة أو على أقدامك، هل كنت تهتم أكثر بقراءة الإرشادات واللوحات الإعلانية أكثر من اهتمامك بالمشاهد الطبيعية؟

٩- هل يمكنك بسهولة تخيل الأرقام والأعمدة في ذهنك؟

١٠- عندما كنت في المدرسة، هل كنت تفضل الرياضيات و العلوم و الإحصاء والمنطق مع تميزك فيها؟

١١- هل تستمتع بشكل خاص بالألغاز والألعاب التي تتطلب تفكيرا عميقا؟

١٢- هل أنت من هواة الإجابة على الأسئلة التي تبدأ بـ "ماذا لو" وتحاول أن تختبر ماذا يحدث للأشياء لو تغيرت عوامل معينة فيها؟

١٣- هل تفتش بشكل معتاد عن التنظيم والعبارات المقفاة والنماذج والترتيب المنطقي للأحداث و العلاقات و الأنشطة ؟

١٤- هل تتابع أحدث التطورات في مجال العلوم والتقنية بشغف؟

١٥- هل تعتقد في إمكانية شرح كل شيء بشكل مترابط؟

١٦- هل عند التفكير تظهر لك أفكارك، في بعض الأحيان، كمجردات دون كلمات أو صور؟

١٧- هل يمكنك التوصل إلى التدفق المنطقي والتضارب فيما يخبرك به الناس دون محاولة شاقة ؟

١٨- هل تمارس – لمدة ساعة على الأقل نوعا واحدا من أنواع الرياضات مثل التنس، أو كرة اليد ، أو كرة السلة أو الجولف، أو السباحة بصورة منتظمة ؟

١٩- هل أنت غير قادر على المكوث في مكانك لفترات طويلة؟

٢٠- هل تستمتع بشكل خاص – إن لم تكن تفضل – ممارسة الأنشطة التي تتطلب حركات اليد في تنفيذها مثل الحياكة، أو الغزل، أو الأعمال الفخارية، أو النحت، أو صنع الحلي، أو النجارة؟

٢١- أثناء التحاور مع أي صديق لك، هل تجد نفسك تستخدم يديك وذراعيك للتأكيد على بعض الألفاظ؟

٢٢- هل أنت من النوع الذي يرغب في لمس الأشياء ليتمكن من معرفتها و لتعلم المزيد عنها؟

٢٣- هل تعتبر نفسك منسقا جيدا؟

٢٤- عندما يتطلب الأمر تعلم مهارة جديدة هل أنت بحاجة إلى وضعها فورا موضع الممارسة بدلا من مشاهدتها أو القراءة عنها؟

٢٥- هل يستعين بك زملاؤك في العمل أو جيرانك لطلب الإرشاد والنصح والمشورة؟

٢٦- وقت اللعب والرياضة، هل تفضل الألعاب و الأنشطة الجماعية أو التي تتطلب تكوين فريق مثل الكرة الطائرة أو كرة القدم بدلا من السباحة أو ركوب الخيل و العدو بالفرس؟

٢٧- وعند إثارة مشكلة، هل تحاول طلب النصح من أصدقائك ومناقشتهم، بدلا من محاولة حلها بمفردك؟

٢٨- هل لك خمسة أصدقاء على الأقل؟

٢٩- عندما يحين وقت التسلية والترفيه، هل تفضل الألعاب الجماعية مثل البريدج (لعبة من ألعب الورق) بدلا من الفردية مثل لعبة السوليتير وألعاب الفيديو؟

٣٠- عندما تتعرف على شيء ما، هل تستمتع بتعليمه للآخرين؟

٣١- هل تعد نفسك زعيما، أو هل يعتبرك أصدقاؤك هكذا؟

٣٢- هل تشعر بالراحة والألفة أثناء تواجدك بين حشود من الغرباء؟

٣٣- هل تميل إلى الاشتراك في الأنشطة القائمة على التجمعات؟

٣٤- هل تفضل قضاء ليلتك وسط تجمع اجتماعي بدلا من المكوث لقراءة كتاب ما؟

٣٥- هل تقضي وقتًا بمفردك لتفكر، أو تتأمل أو تتخيل ؟

٣٦- هل ذهبت إلى حلقات نقاش أو ورش عمل لتطوير الذات؟

٣٧- هل تستمتع بمعرفة الكثير عن ذاتك؟

٣٨- هل آراؤك تنأى بك عن زحمة من هم في عمرك؟

٣٩- هل لديك اهتمام خاص أو هواية أو نوع من الدراسات تستمتع به لكن بعيدا عن الآخرين؟

٤٠- هل اعتدت التوقف لتقييم مدى تقدمك مع مراعاة أهدافك قصيرة الأجل وطويلة الأجل؟

٤١- في رأيك، هل لديك فكرة واقعية عن نقاط قوتك ونقاط ضعفك على أساس تفكيرك وآراء الآخرين؟

٤٢- هل تفضل قضاء عطلة نهاية الأسبوع بمفردك في مكان منعزل بدلا من قضائه وسط الناس؟

٤٣- هل لديك إرادة قوية وتستمتع باستقلالية وهل تفكر في ذاتك؟

٤٤- هل تحتفظ بمذكرات يومية لتدوين الأحداث المهمة في حياتك الداخلية و مدى تأثيرها عليك؟

٤٥- هل قمت بتوظيف نفسك، أو هل فكرت في ذلك لتحاول جعله مهما لأسلوب حياتك؟

٤٦- هل صوتك رقيق و معبر أثناء الغناء؟

٤٧- وعند الاستماع إلى الموسيقى، هل يمكنك بسهولة معرفة الوقت الذي تقف عنده النغمة؟

٤٨- هل تقضي أوقاتا طويلة في الاستماع إلى الموسيقى أكثر من وقت القراءة و مشاهدة الأفلام؟

٤٩- هل تعزف على أية آلة موسيقية، أو هل تحلم بالقيام بذلك؟

٥٠- إذا تم استبعاد كل أنواع الموسيقى من حياتك، و منعت من القدرة على الغناء أثناء الاستحمام، هل ستفقد حياتك بهجتها؟

٥١- أثناء المشي في الطرقات أو أثناء قيادة السيارة، هل تنغمر في الغناء أو ترديد نغمات مألوفة لديك أم أن مثل هذه الأشياء تجدها مسجلة في عقلك؟

٥٢- أثناء استخدام أي آلة قرع بسيطة أو حتى أثناء النقر بأصابعك، هل يمكنك الحفاظ على الإيقاع؟

٥٣- هل تعرف نغمات وألحان العديد من الأغنيات والمقطوعات الموسيقية؟

٥٤- هل يمكنك إعادة ترديد قطعة موسيقية بعد سماعها لمرة واحدة بدقة متناهية؟

٥٥- أثناء العمل أو الدراسة، هل تنقر بأصابعك، أو تصفر، أو تتمتم ببعض الألحان؟

٥٦- هل ترى صورا وأشكالا واضحة عندما تغمض عينيك؟

٥٧- هل أنت مرهف الحس تجاه الألوان وتعجب للفروق التي تحويها، ولجمالها، والطاقة النابعة منها؟

٥٨- هل تفضل تسجيل الأحداث المحيطة بك عن طريق كاميرا التصوير أو لوحة مرسومة أو جهاز فيديو بدلا من تدوين الملاحظات؟ ٥٩- هل تستمتع بألغاز الصور، والكلمات المتقاطعة، و المتاهات، و غير ذلك من الألغاز المرئية في الطبيعة؟

٦٠- هل أحلامك تنبض بالحياة، وكأنك تشاهد فيلما؟

٦١- هل يمكنك بسهولة خوض طريقك في الأماكن غير المألوفة لك، دون الاستعانة بخريطة؟

٦٢- هل تستمتع بالرسوم والتخطيط والرسم العابث (أثناء التفكير)؟

٦٣- في الدراسة، هل كانت الهندسة أسهل من الجبر؟

٦٤- هل يمكنك بسهولة تخيل أي شيء و شكله، عندما تنظر إليه من زوايا مختلفة أومن أعلى؟

٦٥- هل تجد سهولة شديدة في الجمع بين العمل/الدراسة والمتعة في آن واحد؟

٦٦- هل من ضمن هواياتك تربية أحد الكائنات الحية (سمك، سلحفاة، قطة، كلب)؟

٦٧- هل تلتفت إلى النباتات وتهتم بالاعتناء بها (زرعها، وسقيها) وهل يلزم أن يكون بالمكان الذي تقطن به بعض الخضرة؟

٦٨- هل تحب زيارة الأماكن الساحلية في الشتاء بعيداً عن الزحام؟

٦٩- هل تهتم بتجميع الصخور العجيبة وتبحث عن معلومات عنها وتصنفها وتحفظها في مكان ظاهر؟

٧٠- هل تجد جل متعتك في مطالعة كتب الأحياء؟

٧١- هل تعشق بصورة خاصة القنوات والبرامج الإخبارية التي تتحدث عن الطبيعة والحيوان، مثل قناة ناشيونال جيوجرافيك؟

٧٢- هل كنت متميزاً – أثناء دراستك – في المواد العلمية (أحياء – كيمياء – فيزياء – جيولوجيا – علوم البيئة)؟

نتائج الاختبار

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (١ – ٨) فذكائك من النوع اللغوي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٩ – ١٧) فذكائك من النوع الرقمي أو المنطقي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (١٨ – ٢٤) فذكائك من النوع الحركي أو الرياضي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٢٥ – ٣٤) فذكائك من النوع الاجتماعي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٣٥ – ٤٥) فذكائك من النوع الذاتي أو الفردي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٤٦ – ٥٥) فذكائك من النوع الموسيقي.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٥٥ – ٦٤) فذكائك من النوع البصري.

-إذا كانت أكثر إجاباتك بـ (نعم) إجاباتك على الأسئلة من (٦٥ – ٧٢) فذكائك من النوع البيئي.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

التأشيرة الثالثة

مهارات التواصل

"الكلمات هي الجسور التي تربطك بالفرص وبالآخرين.

المفهوم العلمي للاتصال

هو سلوك أفضل السبل والوسائل لنقل المعلومات والمعاني والأحاسيس والآراء إلى أشخاص آخرين، والتأثير في أفكارهم وإقناعهم بما تريد، سواء كان بطريقة لغوية أو غير لغوية.

"الاتصال كالوميض، مهما كان الليل مظلماً فهو يضيء أمامك الطريق دائماً.

"د. إبراهيم الفقي

ما الفرق بين الاتصال والتواصل؟

الاتصال :هو نقل رسالة لشخص ما (طرف واحد يرسل).

التواصل :هو تبادل الحديث والرسائل بين الطرفين (تفاعل مشترك).

ما هي أهمية الاتصالات في حياتنا؟

تتوقف القدرة على إنجاز الأهداف على كفاءة الاتصالات؛ حيث أوضحت بعض الدراسات أن **85%**من النجاح الذي يحققه الإنسان في عمله يعتمد على البراعة الاتصالية، و **15%**فقط تعتمد على المهارات العملية أو المهنية المتخصصة .

الاتصالات ضرورية في توجيه وتغيير السلوك الفردي والجماعي بما يخدم أهداف المنظمة، وتساهم في:

١. تقوية العلاقات.
٢. المساعدة في بناء الثقة والتعاون.
٣. المساعدة في إزالة سوء الفهم والمشكلات والخلافات.
٤. المساعدة في تقبل الآخر لآرائك وإقناعه بها.

افتراضيات أساسية في الاتصال مع النفس والآخرين

١. **حسن الخلق.**
٢. **الخريطة ليست المنطقة :**العالم في ذهنك ليس هو العالم الحقيقي (إدراكك للشيء لا يعني حقيقة ذلك الشيء).
٣. **احترام وتقبل الآخرين كما هم :** لا أحب أن أفعل مثله ولكني أحترمه وأقدره. (فهمك لهذا المبدأ يجنبك مشاعر سلبية ويرفع مهاراتك الاتصالية).
٤. **لكل إنسان في تاريخ ماضيه الإمكانيات التي يحتاجها لإنجاز التغييرات الإيجابية :**إذا أردت أن تأخذ قراراً، عد إلى تجاربك الإيجابية واستخدم نفس إحساسك.
٥. **يستخدم الناس أحسن اختيار لهم في حدود الإمكانيات المتاحة :**قراراتك كانت الأنسب بناءً على الظروف التي كانت تحيط بك وقتها.
٦. **وراء كل سلوك توجد نية إيجابية:** لا بد وأن تفرق بين تصرفات الشخص وبين نواياه؛ لأن السلوك ليس الشخص ذاته.
٧. **لكل إنسان مستويان من الاتصال (الواعي واللاواعي):**

الوظائف الأساسية للعقل الواعي واللاواعي:

وجه المقارنة	العقل الواعي	العقل اللاواعي
الإدراك	يعي ما يحدث في وقت بعينه.	لا يعي الأشياء ويتعامل مع كل شيء في نفس الوقت.
طريقة التفكير	يفكر بطريقة متتابعة (١، ٢، ٣...).	يفكر بطريقة تلقائية ويربط المعلومات بسهولة.
المنطق	منطقي ومحلل ومتكلم.	صامت (يعتمد على الرموز والمشاعر).
القدرة الاستيعابية	تركيزه محدود (7_+2) معلومة.	قدراته لامحدودة (يستوعب مليارات المعلومات).
التخزين	يبرمج العقل اللاواعي.	يقوم بتخزين جميع المعلومات والذكريات.
التحكم	تركيز مؤقت.	يتحكم في تحركات الجسم الداخلية والخارجية.

٨. **الشخص الأكثر مرونة يمكنه التحكم في الأمور:** يجب أن تكون لديك المرونة اللازمة لمواجهة تحديات الحياة بطريقة إيجابية.
٩. **معنى الاتصال هو النتيجة التي تحصل عليها :**إذا فعلت شيئاً وكانت النتيجة مختلفة عما توقعت، يجب أن تغير طريقتك حتى تصل للنتيجة المرجوة.

مكونات دائرة الاتصال:

١. **الهدف :** الغرض من الاتصال، ويجب أن يكون واضحاً ومصاغاً بأسلوب دقيق.
٢. **المرسل :**من يقوم بنقل الرسالة، ويجب أن يتسم بـ (بساطة اللغة، الإلمام بالموضوع، والانتباه لردود فعل المستقبل).
٣. **المستقبل :**الشخص الذي يستقبل الرسالة، ولا بد أن يمتلك مهارات استقبال جيدة.
٤. **الرسالة :**المحتوى المراد نقله، ويشترط فيها الوضوح والاختصار والترتيب المنطقي.
٥. **قناة الاتصال :**حلقة الوصل بين الطرفين، ويجب أن تكون خالية من التشويش.
٦. **التغذية الراجعة :**المعلومات العائدة من المستقبل التي توضح مدى فاعلية الاتصال.
٧. **الاستجابة :**ما يقرر المستقبل فعله تجاه الرسالة (سلباً أو إيجاباً).
٨. **بيئة الاتصال :**الوسط والمؤثرات المحيطة بمكان حدوث الاتصال.

الابتسامة تذيب الجليد

يقول الله تعالى: (وَلَوْ كُنْتَ فَظّاً غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ)، ويقول النبي ﷺ: "تبسمك في وجه أخيك صدقة ."

ويقول الصينيون: "إن الذي لا يحسن الابتسامة لا ينبغي له أن يفتح متجراً."

أنواع الابتسامة

(تقبل، تشجيع، طلب استمرار، دهشة، غضب).

"ابتسم لجميع من حولك تفتح لك أبواب الحياة ".

محمود كمال

وسائل الاتصال:

- **اتصال لفظي (٧%) : (**شفهي، كتابي، تصويري).
- **اتصال لا لفظي (٩٣%)**

- الإيماءات ولغة الجسد **(55%)** .
- نبرة الصوت **(38%)** .

نظريات الاتصال و المواقع الثلاثة

تُعد نظرية المواقع الثلاثة (أو المواقع الإدراكية) من أقوى الأدوات في فن التواصل وتحليل العلاقات، وهي مستمدة بشكل أساسي من البرمجة اللغوية العصبية (NLP).

تهدف هذه النظرية إلى مساعدة الشخص على رؤية الموقف من زوايا مختلفة لزيادة المرونة وتجنب الأحكام المتسرعة.

هيا بنا نشرح هذه المواقع:

١- موقع الذات (The First Position)

في هذا الموقع، أنت ترى العالم من خلال عينيك أنت.

أنت منغمس تماماً في مشاعرك، معتقداتك، واحتياجاتك الخاصة.

الهدف: إدراك ما تريده فعلاً والتعبير عن مشاعرك بصدق.

خطر الاستمرار فيه: إذا ظل الشخص حبيساً لهذا الموقع فقط، فإنه يصبح أنانياً أو غير مبالٍ بمشاعر الآخرين، لأنه لا يرى إلا منظوره الشخصي.

لسان حاله: "أنا أشعر بـ..." أو "أنا أريد...".

٢- موقع الآخر (The Second Position)

هنا تقوم بعملية "تقمص عاطفي". أنت تضع نفسك مكان الشخص الآخر وتحاول رؤية الموقف بعينيه، وسماعه بأذنيه، والشعور بما يشعر به.

الهدف: فهم دوافع الطرف الآخر، استيعاب وجهة نظره، وبناء التعاطف.

خطر الاستمرار فيه: التمادي في هذا الموقع قد يجعلك تفقد ذاتك أو تضحي بحقوقك لإرضاء الآخرين لأنك تعيش معاناتهم أكثر من اللازم.

لسان حاله: "لو كنت مكانه، لكنت شعرت بـ..." أو "هو يرى الأمور هكذا لأن...".

٣- موقع المراقب (The Third Position)

هذا هو موقع "المشاهد" أو "الطرف الثالث المحايد". تخيل أنك تقف بعيداً وتراقب (نفسك) و(الشخص الآخر) وهما يتفاعلان، كأنك تشاهد فيلماً سينمائياً.

الهدف: تحليل الموقف بـ منطقية وموضوعية بعيداً عن العواطف المشحونة. يساعدك هذا الموقع على اكتشاف الأخطاء في نمط التواصل بين الطرفين.

خطر الاستمرار فيه: البقاء هنا طويلاً قد يجعلك تبدو بارداً أو منفصلاً عن الواقع والمشاعر الإنسانية.

لسان حاله: "يبدو أن الطرفين يواجهان سوء فهم في نقطة معينة" أو "هذا الحوار يحتاج إلى هدوء أكثر".

الخلاصة

الذكاء في التواصل لا يعني اختيار موقع واحد، بل القدرة على التنقل المرن بين المواقع الثلاثة:

تعرف ما تريد (الذات).

تفهم عذر الطرف الآخر (الآخر).

تجد حلاً منطقياً يرضي الطرفين (المراقب).

هيا بنا نأخذ سيناريو تطبيقي شائعاً جداً لنرى كيف يغير التنقل بين المواقع إدراكنا للموقف بالكامل.

السيناريو:

موظف (أنت) بذلت مجهوداً كبيراً في تقرير، وعندما قدمته لمديرك، قام بانتقاده بحدة أمام زملائك بسبب خطأ بسيط في التنسيق، دون أن يشكرك على المحتوى.

١. موقع الذات (أنا)

الشعور: "أشعر بالإهانة والغضب. لقد سهرت طوال الليل على هذا العمل، وهو لم يرَ إلا الهوامش! إنه مدير غير منصف ولا يقدر التعب."

النتيجة: ستكون ردة فعلك إما الدفاع بهجوم، أو الصمت مع الشعور بالإحباط الشديد، مما يؤثر على إنتاجيتك لاحقاً.

٢. موقع الآخر (المدير)

التفكير: (تخيل أنك مكانه الآن) "أنا تحت ضغط رهيب من الإدارة العليا، ولدي اجتماع حاسم غداً. هذا التقرير سيُعرض على المدير التنفيذي، وأي خطأ في التنسيق سيجعل القسم كله يبدو غير احترافي. أنا متوتر جداً لدرجة أنني فقدت أعصابي بسرعة."

النتيجة: ستبدأ في فهم أن "الهجوم" لم يكن شخصياً ضدك كفرد، بل كان تعبيراً عن "خوفه" أو "ضغطه" الوظيفي. هذا يقلل من حدة شعورك بالإهانة.

٣. موقع المراقب (شخص محايد)

التحليل: (تراقب الموقف من بعيد) "أرى موظفاً مجتهداً لكنه حساس تجاه النقد، وأرى مديراً مضغوطاً يفتقر لمهارات التواصل الفعال في لحظات الغضب. الموقف تصاعد لأن الطرفين ركزا على (الشكل) وضاع (المحتوى) في المنتصف."

النتيجة: ستدرك أن الحل ليس في الغضب، بل في اختيار وقت هادئ لاحقاً لمراجعة التنسيق مع المدير، وربما لفت نظره بلباقة إلى أن النقد العلني يزعجك.

أساليب الاتصال

١- أسلوب تقدم واذهب :

عندما تشعر أنك واثق ولكن التعاون غير فعال

بعض الناس يستطيعون المحافظة على هذا الأسلوب طوال الوقت بأن يكونوا هجوميين على الدوام، ويدخلوا في نقاشات كثيرة ليست ضرورية. كما يوجد بعض الناس أيضاً من هذا النوع حيث يتحركون عندما يشعرون أن الشخص الذي أمامهم أقل قوة ونفوذا منهم.

إن هذا الأسلوب لا يميل إلى الحصول على تعاون الأشخاص الآخرين ومن الممكن أن يحولهم إلى أعداء. لذلك، فإنه أسلوب وحيد معزول يمكن أن ينتج عنه كثير من الانفعالات غير محمودة العواقب. إن أسلوب يتوجب على أن أربح وأن أفوز ولا أهتم بمن يخسر هو أسلوب غير فعال في حل المشاكل ويميل أيضاً إلى دفع الناس الآخرين إما إلى الهرب، أو إلى التذمر والطاعة العمياء.

٢- أسلوب الهرب

عندما لا تشعر بالثقة ولا بالتعاون

إنه من السهل أن يجبر المرء على اتباع هذا الأسلوب فيما إذا واجه شخصاً عدوانياً، أو غضباناً. وحيث أنك لا تشعر بالقوة الكافية لتواجه الشخص الآخر ولا ترى لماذا عليك أن تعمل كل التعاون عندما لا يقدم الطرف الآخر أي تعاون على الإطلاق. وهذا يتركك بأن تتجنب هذا الشخص، أو تترك الموضوع كله وتنسحب حيث أنها ستكون طريقة جيدة لجني مشاعر الامتعاض، والإحباط، والتهيج. وإن هذه المشاعر إما أنها ستعشش بداخلك أو ستنفجر بعنف عندما يصل الوضع إلى حافة الانفجار، وفوق التحمل.

٣- أسلوب نعم سيدي

عندما تشعر بالتعاون وعدم الثقة

إن كثيراً من الناس قد تربوا على الطاعة، والمساعدة والتعاون ليتجنبوا إزعاج الآخرين، وخصوصاً رؤساءهم وذلك بإخفاء شعورهم السلبي وليحاولوا بأن يبدو هادئين. إنهم يشعروا أيضاً إنه لمن الوقاحة أن يطلبوا حاجتهم مباشرة ويذهبوا إلى استعمال التلميح على أمل أن يفهم الناس ما يقصدون وما يريدون. وحقاً إنها طريقة رائعة لأن تعد نفسك للإحباط بما أن معظمنا لا يجيد قراءة الأفكار.
وبشكل جلي، فإنه من الجيد أن يكون الإنسان متعاوناً ولكن يجب أن يكون كذلك واثقاً من نفسه ليطرح وجهة نظره ويطلب ما يريد وأن يفاوض بالطرق العملية ليتقدم. وإنه من المحتمل أن نلاحظ بأنك لا تستطيع أن تشتري علاقة الاحترام المتبادل بالتنازلات من طرفك لصالح الطرف الآخر حيث لا يقدم هذا الأخير أي تنازل.

إن الناس الذي يستعملون هذا الأسلوب كثيرون، وربما يكونون أناساً لا يحبون الاعتداء، أو النزاع مع الآخرين. ومن السخرية أن التنازل عن إرادتهم غالباً ما يحولهم إلى أشخاص عدوانيين فيما بعد.

٤- أسلوب تبادل المنافع

عندما تشعر بثقة وتعاون متوسطين

إن هذا الأسلوب يهدف إلى إيجاد تسوية عملية يتعايش معها الطرفان، لذلك فإن له بعض الفوائد التي تتضمن تنازل الطرفين عن أشياء يرغبان بها من أجل التوصل إلى شئ يريدانه حقاً وذلك بالوصول إلى اتفاق عملي. وإنه بهذه الطريقة يحتمل أنت تنتج عنه أفعال مؤثرة أكثر من الأساليب الثلاثة السابقة حيث إذا حصل الطرفان على بعض الأهداف التي يريدانها فإنهما بذلك سيلتزمان بالاتفاق ويتحركان إلى الأمام.

إن الناس يميلون بطبعهم إلى استهداف التوصل إلى تسوية عندما يريدون أن يروا أية نتائج عملية ولكنهم يثقون كلياً بالطرف الآخر حيث من الممكن أن لا يكونوا مباشرين ومنفتحين بشكل كامل ويحاولوا أن يناوروا أو يخدعوا الطرف الآخر وذلك كي يربحوا شريحة وافرة من الكعكة التي أمامهم. إن هذا الأسلوب المخادع له عادة مكاسب قصيرة الأجل ولكن ستكون هناك خسارة مؤثرة وهامة على المدى الطويل.

وعلى الأقل فإن أسلوب تبادل المنفعة يستطيع أن يكون أسلوباً عملياً ناجحاً لأن معظم الناس هم منفتحون إلى المفاوضات لأنها الطريق المؤدية إلى جلب المكاسب، والتحسن. إن الناس ذا أسلوب نعم، سيدي طوال الوقت سيجدون أنه من المعقول وبسهولة التحول إلى أسلوب تبادل المنفعة، سيدي.

٥- أسلوب الربح للأثنين

عندما تشعر بالتعاون والثقة المشتركين

إن الاختلاف الأساسي بين هذا الأسلوب، والأساليب السابقة الأخرى هو أنك تركز على حل القضايا بدلاً من محاولة هزيمة الطرف الآخر، أو الدفاع عن نفسك ضد أخطار حقيقية، أو متخيلة. إن الفريقين يعملان مع بعضهما للحصول على أفضل الأجوبة الممكنة لكليهما مع أنه يبدو لأول وهلة كالصفقة، والتي تفترض أن الكعكة لها حجم محدد ومن المحتمل أن تحدث بعض الإشكالات على اقتسام تلك الكعكة. مع ذلك فإن الفريقين اللذين يعملان مع بعضهما على حل المشاكل يستطيعان أن يخلقا المنافع لبعضهما البعض وذلك بخلق جو من الثقة المتبادلة والتعاون ولذلك فإن هذا سوف يخلق جو من الثقة وسيثق بك الطرف الآخر وهذا لن يتأنى إلا إذا أظهرت بأنك جدير بالثقة.

كيف تعمل على إنجاح أسلوب دعنا نربح الاثنان ؟

ستكون فقط قادراً على العمل على إنجاح هذا الأسلوب إذا:
أردت أن تستفيد من الوضع الحالي.
أردت كذلك أن تجعل الطرف الآخر يستفيد من هذا الوضع.
إذا أردت أن تحسن من العلاقات معه.
إذا استطعت أن تتصرف بطريقة جديرة بالثقة.
إذا استطعت أن تركز على حلول عملية للخلافات.
إذا استطعت أن توقف محاولات تسجيل نقاط لصالحك أو هزيمة الطرف الآخر.
إذا استطعت أن تحترم الشخص الآخر، وأن تخطط ما ستفعل، وتفعل ما تقول وأن تبقى هادئاً أثناء قوله وأن تتفاوض على حلول مشتركة مفيدة.

إن أسلوب دعنا نربح الاثنين ليس بالأسلوب سهل الاستعمال، لكنه الأسلوب الواعد الفريد الذي يمكن أن تبدأ به من حيث أنه يعطي حلولاً عملية ولا يترك شعوراً مريراً لدى الطرفين.
وبالإضافة إلى ذلك، فإذا بدأت بهذا الأسلوب ولم ينجح فبإمكانك اللجوء إلى الأساليب الأربعة الأخرى السابقة.
وإذا بدأت بواحد من تلك الأربعة ولم ينجح فإنك بهذا لم تهيئ الظروف الصحيحة لإنجاح أسلوب دعنا نربح الاثنان.

أنماط الاتصال:

"المشكلة الكبرى في مجال التواصل هي أن تتوهم أنك تتواصل فعلاً مع الآخر".

جورج برنارد شو

نماذج الاتصال:

من المهم أن تدرك أساليب الاتصال الشخصي لتجنب سوء الفهم؛ لأن الناس لديهم تفضيلات مختلفة في كل من إيصال رسائلهم إلى بعضهم البعض، وفي تفسير الرسائل التي يتلقونها من الآخرين.

أساليب التواصل: (APAS)

هي أساليب التواصل :**العدواني، السلبي، الحازم، والمشارك.**

١- العدواني :(Aggressive)

هم الأشخاص الذين يريدون تحقيق أهدافهم دون مراعاة لاحتياجات الآخرين، وهذا هو الموقف الأناني الذي غالباً ما يشمل التلاعب.

الاتصال العدواني يستخدم الترهيب والشعور بالذنب أو الغضب لجعل الناس يفعلون ما يريدون.

٢- السلبي :(Passive)

يستند إلى المساومة والامتثال حتى لو تعارض هذا مع القيم والاحتياجات الخاصة به لتجنب المواجهة.

أصحاب الأسلوب السلبي يسمحون للآخرين باتخاذ القرارات لهم، وهذا الموقف السلبي لديه العديد من السلبيات بما في ذلك القلق، والإجهاد، وإنكار الذات، والكبت.

٣- الحازم :(Assertive)

هؤلاء المتواصلون واثقون في أنفسهم عند توصيل رسالتهم، ويعملون بجدية لخلق بيئة مرضية بناءً على افتراضاتهم الشخصية.

لديهم ثقة عالية بالنفس وقدرة على الدفاع عن حقوقهم، مما يعني أنهم ليسوا بحاجة ليكونوا متلاعبين لتحقيق أهدافهم.

٤- المشارك :(Sharing)

وهي ديمقراطية عرض الأفكار واتخاذ القرار الأفضل، وعدم ديكتاتورية التنفيذ لهذه الأفكار والقرارات، وهذا هو الأسلوب الأنسب للتواصل الفعال.

للتواصل الفعال:

١. امتلك أفكارك.
٢. كن واضحاً وموجزاً.
٣. استخدم لغة الجسد لصالحك.
٤. استخدم الحقائق.
٥. تمسك بموقفك.
٦. كن مستريحاً لتقول: "لا."
٧. اطلب بطريقة مباشرة.
٨. توقف عن قول: "أنا آسف" (بكثرة دون داعٍ).

تقنيات طرح الأسئلة

"الحكم على الآخرين يكون من خلال أسئلتهم وليس من إجاباتهم"

فولتير

طرح الأسئلة :

الأسئلة هي جزء أساسي من الاتصال الفعال وتبادل المعلومات، ومن خلال السؤال الصحيح في الوقت المناسب ستحصل على مزيد من المعلومات ويمكنك إدارة الناس بشكل أكثر فعالية وبناء علاقات أقوى من خلال تجنب سوء الفهم. فيما يلي شرح لبعض من تقنيات طرح الأسئلة الأكثر فعالية التي يمكنك استخدامها في كثير من المواقف المختلفة.

أسئلة مفتوحة أو مغلقة :

هذه التقنية مستخدمة أثناء التفاعلات اليومية. الأسئلة المغلقة غالباً ما تكون كلمة واحدة أو إجابات مختصرة، وهي توفر الحقائق بسرعة وبسهولة كما يظل السائل هو المتحكم في الحوار.

مثال :س: هل تريد تلفازاً؟

ج: نعم .

الأسئلة المفتوحة تميل إلى أن تكون الأجوبة أطول، والإجابة على سؤال مفتوح قد تحتوي على مشاعر وحقائق؛ لذلك يقوم المجيب بالتفكير قبل الإجابة.

على سبيل المثال : س: ماذا فعلت في عطلتك؟

ج: حسناً لقد قمت بزيارة المعالم والتسوق، وأما صديقي فحجز رحلة المرة القادمة للسفر لإسبانيا.

توجيه أسئلة (قمع الأسئلة) :

هذا الأسلوب يبدأ بطرح سؤال عام ثم البدء بطرح أسئلة محددة أكثر بشأن موضوع معين، وهذا النوع من الأسئلة إجابته مفصلة عن موضوع معين، فعلى سبيل المثال:

- كم عدد الأشخاص الذين كانوا في الاجتماع؟
- هل كان جميعهم مديرين أم بعض موظفي الدور أيضاً؟
- أي من المديرين كان حاضراً؟
- هل كان هناك مديرو مبيعات؟
- ما هو اسمه؟
- عن ماذا كان يتحدث؟

تقنية خمسة لماذا :

وكانت شعبية هذه التقنية لأول مرة من قبل نظام الإنتاج في تويوتا، وقدم تطوير التقنية للعثور على جذور المشاكل بدلاً من تضييع الوقت على دراسة الأعراض. هذا النوع من الأسئلة مرتبط ارتباطاً وثيقاً بمخطط ايشيكاوا

(مخطط هيكل السمكة) والذي يهدف إلى إيجاد العوامل المساهمة الجذرية عند التحقيق في مشكلة. فعلى سبيل المثال :

سؤال ١: لماذا خسرنا ذاك العميل؟

ج: لأن بعض الوحدات في المنتج الأخير كانت منخفضة الجودة.

سؤال ٢: لماذا كانت بعض الوحدات منخفضة الجودة؟

ج: لأن فريق الإنتاج لم يستغرق الوقت الكافي في تحضيرها .

سؤال ٣: لماذا لم يستغرق فريق الإنتاج الوقت الكافي على المشروع؟

ج: لأنه كان لديهم موعد نهائي لتسليم مشروع آخر .

سؤال ٤: لماذا لم يخصص وقت كافٍ لهذا المشروع؟

ج: تم قبول المشروع دون التشاور مع فريق الإنتاج .

سؤال ٥: لماذا لم يتم التشاور مع فريق الإنتاج بخصوص هذا المشروع؟

ج: لم يعتقد المدير المختص أن هذا كان ضرورياً.

أسئلة كيبلينج :

التي انفرد بها روديارد كيبلينج الشاعر الإنجليزي، وهي عبارة عن مجموعة من الأسئلة التي يمكن استخدامها في العديد من الحالات المختلفة للحصول على أكبر قدر من المعلومات الممكنة، ودائماً أشجع على استخدام أسئلة كيبلينج عندما تواجه حالات جديدة وغير مألوفة .

"أنا أحافظ على ستة رجال أمناء (فقد علموني كل ما أعرفه)، أسماؤهم هي: ماذا ولماذا وكيف وأين ومتى ومن."

حواجز التواصل

"هناك ثلاثة أشياء تخلق المشاكل في العمل: التواصل والتواصل والتواصل "

ستيفن كوفي

إدراكنا لعوائق التواصل الفعال يمكننا من وضع نهج مناسب لكل مشكلة والتعامل مع أي خلل في التواصل بسرعة وكفاءة أكثر. وهذه قائمة لبعض حواجز التواصل الفعال:

١. **الحواجز المادية :**هذه غالباً ما تكون بسبب تصميم البيئة وسوء تصميم المساحات المكتبية؛ حيث فصل أماكن الموظفين عن طريق أبواب مغلقة أو جدران عالية أو في مبانٍ مختلفة غالباً ما يؤدي إلى سوء الفهم، غير أنه من المهم إعطاءهم المساحة الشخصية ليكونوا قريبين بما فيه الكفاية لتسهيل التواصل الفعال.
٢. **حواجز النظام :**ونرى هذا في المنظمات حيث لا يتم تحديد مسؤوليات الموظفين بشكل واضح مما يجعلهم لا يعرفون مع من يحتاجون أن يتواصلوا.
٣. **حواجز متعلقة بالتوجه (المواقف) :**هذا النوع من الحواجز هو الأكثر وضوحاً في مجموعات الاشتباكات الشخصية حيث يرفض أعضاء الفريق التواصل مع بعضهم البعض، كما إن نقص التدريب وعدم وجود الحافز أو الرضا يساهم في ازدياد هذه الحواجز.
٤. **الحواجز العاطفية :** وغالباً ما نجد هذه الحواجز في البيئات التي يوجد بها شعور بالخوف أو عدم الثقة أو الشك، فنجد هذه الحواجز بشكل رئيسي في بيئة العمل التنافسية وبشكل علني حيث الأشخاص الذين ليس لديهم رحمة وينظرون فقط لأنفسهم من أجل تحقيق أهدافهم.
٥. **الحواجز بين الجنسين :**الرجال والنساء يميلون إلى التواصل بشكل مختلف خاصة عندما يتعلق الأمر بالتحدث؛ فبينما المرأة تتكلم ٢٢,٠٠٠ إلى ٣٥,٠٠٠ كلمة في اليوم، يتكلم الرجال فقط ٧,٠٠٠ إلى ١٠,٠٠٠ خلال ذلك الوقت كله، كما أن للمرأة القدرة على مزج المنطق والعاطفة لتقديم

وجهة نظرها في حين أن الرجال يستخدمون الحقائق والأرقام في المقام الأول.

احترس من الحواجز :عند التواصل مع الآخرين انظر دائماً للعوائق التالية وحاول تجنب الوقوع في الفخ:

١. الافتقار إلى المعرفة حول موضوع المحادثة.
٢. عدم وجود وقت كافٍ.
٣. بيئة عمل غير مريحة وضعف الإضاءة والضوضاء أو عدم وجود تكييف هواء.
٤. المركز أو الاختلافات المهنية بين الطرفين.
٥. الاختلافات الثقافية والقيم والمعتقدات المختلفة.
٦. حواجز اللغة واستخدام المفردات التخصصية والكلمات الطنانة.

من أجل بناء ثقة وتواصل بفاعلية: التعاطف

"الناس سوف ينسون ما قلته، وسوف ينسون ما فعلته، ولكن لن ينسوا أبداً كيف جعلتهم يشعرون "

لقائلها

نموذج الاستماع:Hear

هو سلسلة من خطوات سهلة وفعالة تساعدك أن تصبح مستمعاً أفضل:

١. (H - Hearing الاستماع:

الاستماع إلى المتكلم دون مقاطعة، ولا تدع آراءك أو معتقداتك تختلط مع الكلام الذي تسمعه، ولا تسمع الكلمات فقط بل أيضاً استمع للمشاعر التي تأتي من خلال الكلام.

٢. (E - Empathize التعاطف:

التعاطف هو أن تضع نفسك في مكان المتكلم وتحاول أن ترى الموضوع من وجهة نظرهم والاهتمام بكيفية تبرير أفعالهم.

٣.) A - Analyse تحليل:

تأكد من أنك تفهم ما الذي يريده الشخص الآخر توصيله لك، قم بتحليل وتوقع رسالتهم.

٤.) R - Respond تجاوب:

أهم جزء في التجاوب هو أن تظهر للمتكلم أنك تفهمه ومتعاطف معه، وفي بعض الأحيان لا يجب عليك أن تعطي نصيحة أو مشورة، سيكون لك تقدير أنك مستمع.

أثر التعاطف في التواصل:

التعاطف هو القدرة على إدراك وفهم مشاعر الآخرين وأخذها في الاعتبار، وعبارة أخرى هي القدرة على وضع نفسك مكان الشخص الآخر. التعاطف لا يعني الاتفاق مع الآخرين ولكن عليك فهم وقبول أن للآخرين الحق في الاختلاف. فبالاستماع العاطفي تقول للشخص الآخر: أنا أفهم كيف تشعر حيال هذه المشكلة، أنا مهتم بمشكلتك ولن أحكم عليك من أحاسيسك. إليك بعض القواعد الأساسية التي تجعل الاستماع التعاطفي يسمح بأفضل استفادة من التعاطف في التواصل، هذه الفكرة من قبل الكاتبة (التعاطف ومهارات التواصل) الشهيرة مادلين بيرلي آلن:

افعل:

١. أظهر اهتماماً وكن منتبهاً.
٢. تصرف كما لو كنت مكبر صوت (أتِح له فرصة لترديد مشاعره دون الحكم عليه).
٣. كن صبوراً.
٤. تصرف كما لو كنت مرآة تعكس حديث ومشاعر الآخرين.
٥. أظهر إيماءة برأسك واستخدم تعبيرات وجه إيجابية.

٦. اعكس رد فعلك للمتكلم للتأكيد على أنك تتفهم مشاعره.
٧. قم بتشجيع الشخص ليخبرك بالمزيد.

لا تفعل:

١. تجاهل الأحاسيس (الأمر ليس بهذا السوء).
٢. أن تحكم (كان يجب ألا تفعل ذلك).
٣. المقاطعة.
٤. طرح الكثير من الأسئلة.
٥. تغيير الموضوع.
٦. التعليم.

تقنية التعاطف :

من خلال إظهار التعاطف تثبت اهتمامك بالشخص وأنك حقاً تعني ما تقوله لأن لغة جسدك ستظهر هذا، ولإظهار التعاطف لفظياً يمكنك استخدام التقنية البسيطة التالية الموضحة بالمثال:

"أنا أعلم أن العملاء فقط لا يعرفون ما الذي يحتاجونه بالتحديد". لنفترض أنك تريد الرد بتعاطف حتى يمكنك بناء محادثة وتتعمق في السبب الحقيقي لهذه المسألة، هناك عدد من الطرق يمكنك استخدامها:

١. **المحاكي :**استخدام تقنية المحاكاة هو أن تقول نفس الجملة بطريقتك الخاصة وبذلك تثبت ببساطة أنك تستمع له جيداً .

مثال :أنت تعلم وتعتقد أن العملاء لا يعرفون ما الذي يحتاجون إليه.

٢. **إعادة الصياغة :**هي أفضل إجابة لتوصيل ما فهمته بطريقتك الخاصة .
مثال) :أنت تعتقد أن العملاء يضيعون وقتك).

٣. **العكس وإعادة الصياغة :** هذا أقوى نوع من أسلوب التعاطف الذي يعمل على المشاعر والعواطف معاً، فهو يقوم على إعادة صياغة العبارة وتقديمها بكلمات عاطفية .

مثال :

عملاؤك يصعبون عليك الأمور.

كما ترون أن أسلوب العكس وإعادة الصياغة يبدو أكثر فاعلية كأنه بإمكانك إظهار ما فهمته بطريقتك الخاصة وفي نفس الوقت إضافة انعكاسك العاطفي. التعاطف هو تقنية بسيطة لكنها قوية ويمكنك استخدامها عندما تجد نفسك في موقف حرج، وهو موصى به للغاية بسبب سهولة الاستخدام ومردوده الجيد.

معوقات الاتصال الفعال أيضاً : عدم فهم شخصية المتحدث إليه، والتحيز للرأي، والتعصب، والاستهانة بأفكار الشخص وآرائه.

والحل هو أن يتم الاتصال الفعال، ولكي يتم ذلك لا بد أن نتعرف على أنماط الشخصيات حتى نتمكن من فن التواصل.....

أنماط الشخصيات

وهم ثلاثة أنماط:

١. **النمط البصري صفاته :**

يتنفس من أعلى الصدر أنفاساً قصيرة وسريعة. يهتم جيداً بمنظر الأشياء، منتقد ومتسرع في الرد. يميل إلى التخزين على هيئة صور. دائم الحركة والحيوية والنشاط. يستخدم كلمات بصرية مثل تخيل – أرى – رؤية.

٢. **النمط السمعي :**

صوتهم وكلامهم معتدل. عادة يحبون التحدث في الهاتف. نظراتهم في مستوى أذهانهم. يعطون اهتماماً للأصوات أكثر من المناظر والأحاسيس. يستخدمون كلمات سمعية مثل سامع – يتكلم – نغمة عالية.

٣. **النمط الحسي :**

يتميزون بأصوات منخفضة. عندما يتكلمون ينظرون إلى أسفل. يأخذون وقتاً طويلاً في التفكير والمشكلات. يتجاوبون مع الهدايا المادية والملموسة. يستخدمون كلمات حسية مثل أنا حاسس – أنا أشعر – ضع يدك .وبعد أن عرفت أنماط الشخصية حدد حاسة الشخص الذي أمامك وتحدث معه بالطريقة والأسلوب الذي يناسب حاسته، فحينها ستصله رسالتك جيداً كما تريد.

التطبيق العملي :

التواصل الجيد ليس مجرد "كلام لطيف"، بل هو أداة ذكية لحل المشكلات دون خسائر عاطفية.

إليك سيناريو عملي يوضح الفرق بين التواصل الضعيف والتواصل الفعّال في بيئة العمل .

السيناريو :تأخر زميل في تسليم جزء من مشروع مشترك .

الشخصيات :سارة: قائدة الفريق (تشعر بالضغط).

خالد: زميل في الفريق (تأخر في تسليم تقريره).

١. **النموذج السيئ (التواصل الهدّام):**

في هذا السيناريو، يتم التركيز على اللوم والشخصنة.

سارة: خالد، أين التقرير؟

دائماً ما تتأخر وتضعنا في موقف محرج أمام الإدارة.

يبدو أنك لا تهتم بنجاح الفريق!

خالد (بدفاعية): لدي ضغط عمل كبير، لست الوحيد الذي يعمل هنا ثم إن التقرير معقد جداً

النتيجة : توتر العلاقة، دفاعية من خالد، ولم يتم حل مشكلة التأخير.

٢. **النموذج الجيد (التواصل الفعّال) :**

هنا نستخدم تقنية "رسالة الأنا (I-Message) "والتركيز على الحل .

سارة: "خالد، لاحظت أن جزء التقرير الخاص بك لم يصل حتى الآن أنا أشعر بالقلق لأن موعد التسليم النهائي غداً، وهذا قد يؤثر على صورة الفريق أمام العميل".

خالد: "أعتذر يا سارة، واجهت مشكلة في استخراج البيانات النهائية واستغرقت وقتاً أطول مما توقعت".

سارة (استماع نشط): "أتفهم ذلك، هل المشكلة في النظام أم في حجم البيانات؟ وكيف يمكنني مساعدتك لإنهاء الجزء المتبقي خلال الساعتين القادمتين؟ "

خالد: "المشكلة في التنسيق فقط. سأركز عليها الآن وأرسلها لك قبل نهاية الدوام".

نصيحة :في أي حوار صعب، تذكر قاعدة "افصل الشخص عن المشكلة".

هاجم المشكلة بكل قوتك، لكن كن ناعماً ولطيفاً مع الشخص.

الآن وبعد أن أتقنت فنون التواصل، أصبح بإمكانك فتح أي باب مغلق.

تحدث بذكاء، استمع بإنصات، ودع أثرك يسبق خطواتك.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

التأشيرة الرابعة

لغة الجسد فى التواصل

"لقد تعلمت الآن لغة العالم الصامتة؛ تلك التي تقرأها الأعين قبل الآذان.
جسدك هو رسولك إلى عقول الآخرين، فاجعله يحكي قصة نجاحك بوقار.
قف بثبات، فالعالم يراقب ثقتك."

تعريف لغة الجسد

هي الاتصال الغير لفظي ويقصد بها:

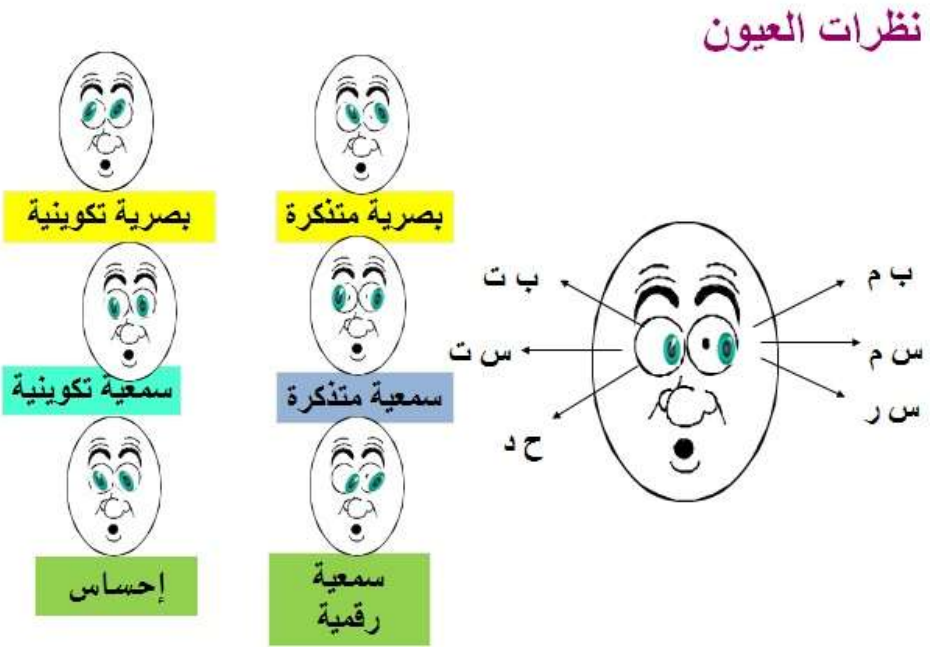
الإيماءات و الإشارات و الوضعيات و التعابير التي تصدر من شخص ما سواء كان ذلك بإرادته أم لا.

وبتعريف آخر لغة الجسد: هي إشارات يقوم بها الجسد بتوصيل معلومة أو فكرة لشخص آخر دون تحريك اللسان .

أثبت العالم الفرنسي ألبرت مهارابيان من جامعة هارفارد أن:

- الاتصال اللفظي يمثل (٧ %) من مدلول الرسالة
- الاتصال اللالفظي يمثل (٩٣ %) من مدلول الرسالة

حيث تقسيمهم كالنحو التالي (٣٨ %) نبرة الصوت و(٥٥ %) الإيماءات الجسدية و لغة العيون.



لغة الجسد هو العلم الخفي وراء التواصل البشري

يقول الكاتب الشهير **مارك توين**

" :مهما كان ما تقوله، قُله عن قناعة"

لكن القناعة لا تظهر في الكلمات فحسب، بل في الجسد الذي ينطق قبل اللسان.
وكما قالت الممثلة الأمريكية **ماي وست**:

" أنا أتحدث لغتين: لغة الجسد والإنجليزية ."

تشكل لغة الجسد الجزء الأكبر من الانطباع الأول؛ فهي تمنحنا القدرة على تقدير ما يدور في عقول الآخرين، وتجعلنا أكثر دراية بسلوكنا وإشاراتنا الشخصية.

إليك تحليل لأهم جوانب لغة الجسد التي ستعزز فرص نجاحك في المستويين الشخصي والمهني:

قواعد أساسية قبل التحليل:

يجب قراءة لغة الجسد كـ **"جملة كاملة "**وليس ككلمات منفصلة. لا تعتمد على حركة واحدة لتطلق حكماً نهائياً، بل اربط الإشارات بالسياق المحيط وبالكلام المنطوق لتجنب سوء الفهم.

١- لغة العيون: حيث نافذة الروح والتركيز

تعتبر العين الأداة الأقوى في التواصل الشفهي.

- **اتساع حدقة العين :** علامة لا إرادية على الإثارة، التحفيز، والارتياح لما يتم رؤيته أو سماعه. في المفاوضات، يعكس اتساع الحدقة اهتمام الطرف الآخر بالعرض.

- **ضيق حدقة العين :** يشير غالباً إلى القلق، الشك، أو عدم الارتياح، وقد يكون رد فعل دفاعياً تجاه معلومة غير سارة.

٢- إيماءات الحاجبين

رفع الحواجب للحظة سريعة عند التحية (ما يسمى "طلّة الحاجب") هي إشارة عالمية تعني الصداقة وعدم التهديد. إنها تخبر الطرف الآخر أنك "سعيد برؤيته"، مما يكسر الجمود فوراً ويجعل رسالتك أكثر قبولاً.

٣- سيكولوجية اليدين والمصافحة

- **المصافحة :** المصافحة القوية جداً قد تُفسر كنوع من التسلط أو الرغبة في الفرض، بينما المصافحة الضعيفة توحي بقلة الثقة. التوازن هو السر.
- **كف اليد :** إظهار كف اليد مفتوحاً هو رمز تاريخي للأمان والصدق

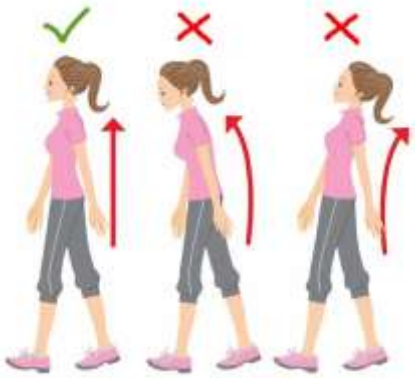
(أي: "لا أحمل سلاحاً"). أما إخفاء اليدين خلف الظهر أو في الجيوب، فقد يوحي بأن الشخص يخفي معلومة أو يشعر بعدم الرغبة في الانخراط.

٤- قوة الابتسامة (الحقيقية مقابل المزيفة)

الابتسامة "معدية" بسبب **الأعصاب المرآتية** في الدماغ التي تدفعنا لتقليد تعبيرات الآخرين.

- **الابتسامة الحقيقية (ابتسامة دوشين)** : تشارك فيها عضلات العين، فتظهر تجاعيد بسيطة حولها.

- **الابتسامة المزيفة :**تتحرك فيها عضلات الفم فقط، وتظل العيون "جامدة"، مما يعطي شعوراً بعدم الارتياح للمتلقي.



٥- الثقة بالنفس والكاريزما الجسدية

الثقة لا تُسمع فقط في نبرة الصوت، بل تُرى في استقامة الظهر وانفتاح الساقين (بشكل متزن) مما يوحي بالسيطرة والاستقرار.

تنبيه :الثقة المفرطة التي تظهر في كل وقت، حتى عند الخطأ، قد تتحول إلى "غرور" يفقدك مصداقيتك. التواضع الواثق هو المفتاح.

٦- ميل الجسد (مؤشر الاهتمام)

- **الميل نحو الشخص :**دليل قاطع على الانجذاب للموضوع والتركيز.
- **الميل بعيداً أو توجيه الجسد نحو المخرج :**إشارة قوية إلى الرغبة في إنهاء الحديث أو الشعور بالملل. استخدم هذه الإشارة لصالحك عبر توجيه جسدك بالكامل لمن تحاوره لتبين له تقديرك.

٧- الهيئة المنفتحة مقابل المنغلقة

- **الوضعية المنغلقة :** تشابك الذراعين أو الساقين هي وضعية دفاعية فطرية لحماية الأعضاء الحيوية، وتعني غالباً أن الشخص غير مستعد لتقبل أفكار جديدة.
- **الوضعية المنفتحة :** تعكس الثقة والترحاب وتسهل عملية بناء الروابط الإنسانية.

٨- تتبع الحركة وجذب الانتباه

تطور الدماغ البشري ليهتم بكل ما يتحرك (لحمايتنا قديمًا من المفترسات).

يمكنك استغلال ذلك في العروض التقديمية:

- إذا أردت من شخص أن ينظر إليك بدلاً من الورقة، حرك يدك من الورقة باتجاه عينيك؛ سيتتبع بصره الحركة تلقائياً.

٩- كشف الكذب والتوتر

عندما يكذب الإنسان أو يشعر بتوتر شديد، تفرز النهايات العصبية في الوجه والرقبة مادة تسبب "حكة بسيطة" أو وخزاً، مما يدفع الشخص لا إرادياً إلى:

١. **فرك العيون :** محاولة لتجنب التقاء الأعين.
٢. **تغطية الفم :** محاولة رمزية من الدماغ لمنع الكلمات الكاذبة من الخروج.
٣. **لمس الأنف أو حك الرقبة وجذب الأُذن :** إشارات ناتجة عن ارتفاع ضغط الدم والتوتر اللحظي.
٤. **شد الياقة :** شعور وهمي بالحرارة وضيق التنفس ناتج عن القلق.

الخلاصة

إتقان لغة الجسد ليس مجرد "خدعة" بل هو أسلوب لتحسين جودة تواصلك مع العالم. ابدأ بمراقبة نفسك أولاً، ثم راقب الآخرين، وستجد أن العالم يتحدث إليك بصوت أعلى من الكلمات.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

التأشيرة الخامسة

ادارة الذات للوقت

"الوقت ليس وعاءً نملؤه، بل هو مساحة نزرعها؛ فمن أحسن ترتيب فصوله، جلب لنفسه حصاداً لا ينقطع.

تذكر دائماً: أن تملك زمام ساعتك، يعني أن تملك زمام مصيرك.

تخيل أن يومك هو "دولة" شاسعة الإمكانيات، وأنت المسافر الذي يقف عند حدودها. لكي تدخل هذه الدولة وتستفيد من خيراتها، لا تحتاج إلى جواز سفر ورقي، بل تحتاج إلى تأشيرة (Visa) من نوع خاص: تأشيرة إدارة الذات.

الكثيرون يخطئون حين يظنون أن المشكلة في "ساعات اليوم"، بينما الحقيقة هي أن المشكلة تكمن في "إدارة الفرد لنفسه" داخل تلك الساعات.

فالوقت هو العمر الذي يمر من بين أيدينا، وينسحب بسرعة منا ونحن لا ندري أن مروره يعني مرور أعمارنا وحياتنا، وما حياتنا إلا لحظات وثوانٍ تكونت معاً، وضياعها يعني ضياع حياتنا نفسها.

" اغتنم خمساً قبل خمس: شبابك قبل هرمك، وصحتك قبل سقمك، وغَنَاءك قبل فقرك، وفراغك قبل شغلك، وحياتك قبل موتك ".

حديث شريف

مفهوم إدارة الوقت

إدارة الوقت تعني أولاً إدارة الذات، فهي نوع من إدارة الفرد نفسه بنفسه.
إدارة الوقت هي إدارة الأعمال التي نقوم بمباشرتها في حدود الوقت المتاح، يومياً ٢٤ ساعة.
إدارة الوقت هي محاولة ترويض الوقت وفرض سيطرتنا عليه ،بدلاً من أن يفرض سيطرته علينا.
إدارة الوقت هي إدارة السلوك والشخصية.

الوقت مورد عادل؛ الجميع يملك ٢٤ ساعة. الفرق بين الناجح والمخفق ليس في كمية الوقت، بل في جودة الحضور داخل الوقت. إدارة الذات تعني:

الوعي بالقيم: أن تعرف "لماذا" تفعل ما تفعله.

الانضباط الشعوري: القدرة على العمل حتى حين يغيب الإلهام أو المزاج الجيد.

تحديد الهوية: التوقف عن قول "ليس لدي وقت" واستبدالها بـ "هذا ليس من أولوياتي".

خصائص إدارة الوقت

- سرعة انقضائه.
- ما مضى منه لا يعود ولا يعوض.
- أنفس ما يملك الإنسان.

إحصائية دقيقة تبين أهمية العمر والحرص عليه بما يثير الغيرة لدى الإنسان.

لنفرض أن الإنسان يعيش عمراً افتراضياً مدته سبعون سنة، فإذا ضيع الإنسان خمس دقائق يومياً فإن هذا يعني أنه أضاع من مجموع العمر كله ثلاثة أشهر تقريباً (٨٨ يوماً)، وهذا الجدول يوضح المسألة أكثر فأكثر.

الوقت من اليوم	مجموع الوقت من العمر الافتراضي	النسبة المئوية
خمس دقائق	ثلاثة أشهر	%٠.٣٥
عشر دقائق	ستة أشهر	%٠.٧١
عشرون دقيقة	سنة كاملة	%١.٤٢
ساعة كاملة	ثلاث سنوات	%٤.٢٨
عشر ساعات	ثلاثون سنة	%٤٢.٨٥

ثم إذا نظرت إلى مجموع الأنشطة التي تستهلك الوقت تجد أنها كثيرة جداً، وهي - وإن كان بعضها ضرورياً - لكن بعضها الآخر غير مفيد وغير فعال.

وهذا يتضح في الجدول التالي:

نوع النشاط	الزمن المستغرق (بالسنوات)	النسبة المئوية من العمر
النوم (بمعدل ٨ ساعات يومياً)	٢٣	%٣٢
العمل (من الساعة ٧:٠٠ إلى ٢:٣٠)	٢١.٥	%٣٠.٧
الأكل والشرب (بمعدل ساعة ونصف يومياً)	٤.٥	%٦.٤
الأعمال المعتادة والمراجعات (بمعدل نصف ساعة)	١.٥	%٢.١٤
الأعمال المنزلية والتنزه (بمعدل ساعة يومياً)	٣	%٤.٢٨
اللقاءات الاجتماعية والودية (بمعدل نصف ساعة)	١.٥	%٢.١٤
التنقل والمواصلات (بمعدل نصف ساعة يومياً)	١.٥	%٢.١٤
الاتصالات الهاتفية (بمعدل نصف ساعة يومياً)	١.٥	%٢.١٤
المجموع الإجمالي للأنشطة المذكورة	**٦١ سنة**	**%٨٧**
الوقت المتبقي (للتطوير، العبادة، الإبداع)	**٩ سنوات**	**%١٢.٨٥**

فإذا حذفت من ذلك فترة المراهقة وزمن الطفولة فكم يا ترى يبقى من الوقت للمشاريع الطموحة والأعمال الكبيرة، والأهداف النبيلة.

ولا ننسَ أن هذه التقديرات هي متوسط الوقت الذي يقضيه عامة الناس مع إمكانية أن يكون هناك إنسان يزيد على هذا المتوسط من الوقت المبذول لكل نشاط، كما أن هناك مَن ينقص من هذا ويكون شحيحاً بوقته إلى درجة الاقتصار على أقل قدر ممكن مما يستحقه كل نشاط.

أقسام الوقت:

١- الوقت المادي الميكانيكي: وهو مقياس لحركة جسم مادي بالنسبة لجسم مادي آخر، كالفترة التي تستغرقها الأرض في الدوران حول الشمس، ووحدات هذا القسم: الثانية، والدقيقة، والساعة، واليوم.

٢- الوقت البيولوجي: وهو الوقت الذي يقاس فيه تطور الظواهر البيولوجية ونموها ونضجها وكمالها، ووحدته هي الجسم نفسه، فقد يكون لطفلين عمر زمني واحد كتسع سنوات مثلاً، لكن أحدهما أكثر نضجاً من الآخر من حيث الطول وكمال الجسم وتناسقه.

٣- الوقت النفسي: وهو نوع آخر من أنواع الشعور الداخلي بقيمة الوقت، حيث يؤثر الحدث النفسي في ذلك إذا كان سعيداً أو سيئاً أو خطراً أو مهماً، فتبدو الدقائق في الحدث السيء كأنها ساعات، وتبدو الساعات في الحدث السعيد كأنها دقائق.

٤-الوقت الاجتماعي: وهو الوقت الذي يربط فيه تقدير الوقت بأحداث اجتماعية مهمة إما عالمية أو محلية، ولذا: نسمع كبار السن يؤرخون بحياة فلان وفلان.

قواعد إدراة الوقت

*** القاعدة الأولى:**

تحديد الأهداف والأولويات: هناك مثل قديم ساخر يقول: عندما لا تعرف أين تتجه فإن كل الطرق توصلك، وتحديد الهدف أمر على قدر كبير من الأهمية.

وللأسف فإن من التخلف الحضاري الذي تعيشه الأمة ما يمكن أن نسميه بأزمة الهدف أو غياب الأهداف وخاصة الأهداف الوسطى التي تخدم الهدف الأعظم.

- أقسام الأهداف:

يمكن أن تقسم الأهداف إلى ثلاثة أقسام:

١- الهدف الأكبر: وهو أهم هدف يسعى له الإنسان ونجد ما عداه من الأهداف تخدم هذا الهدف، وهو بالنسبة للإنسان المسلم: تحقيق العبودية لله (عز وجل)، وبالنسبة للماديين: تحقيق أكبر قدر ممكن من اللذة والمصلحة والمتعة.

٢- الأهداف الوسطى: وهي مجموعة من الأهداف تخدم الهدف الأكبر؛ مثالها بالنسبة للإنسان المسلم: الدعوة إلى الله، الصلاة، طلب العلم، بر الوالدين....الخ.

٣- الأهداف الصغيرة: وهي ما يمكن أن يعبر عنها بأنها مجموعة من الوسائل التي تخدم الأهداف الوسطى؛ مثالها: طلب العلم هدف أوسط وهناك مجموعة من الوسائل والطرق والوسائل لتحقيقه.

علماً بأن كل هدف هو بالنسبة لما فوقه وسيلة وبالنسبة لما تحته هدف.

وبناء على هذا التقسيم: تكون هذه الأهداف على شكل هرم، حيث يتبوأ الهدف الأعظم القمة وتليه الأهداف الوسطى الخادمة له، ثم تمثل الأهداف الصغيرة قاعدة الهرم.

- تدوين الأهداف:

١- دون أهدافك بنفسك أو بالتعاون مع المجموعة التي تعمل معك في نفس القطاع أو المؤسسة.

٢- احرص على كتابتها؛ فهذا أدعى لعدم نسيانها.

٣- لاحظ أن تكون الأهداف ذات معنى سامٍ قابل للنمو والتطور، وينم عن همة عالية.

٤- الاهتمام في سبيل تحقيق الهدف بالكيف لا بالكم.

٥- الوضوح في صياغة الأهداف.

٦- أن تكون الأهداف واقعية وممكنة التحقيق.

- معايير خاطئة لتحديد أولويات العمل

١- إذا كنت تقدم العمل الذي تحبه على العمل الذي تكرهه.

٢- إذا كنت تقدم العمل الذي تتقنه على الذي لا تتقنه.

٣- إذا كنت تقدم العمل السهل على العمل الصعب.

٤- إذا كنت تقدم الأعمال ذات الوقت القصير على ذات الوقت الطويل.

٥- إذا كنت تقدم الأعمال العاجلة على غير العاجلة وإن كانت مهمة.

*** القاعدة الثانية:**

تسجيل الوقت وتحليله: الكثير من الناس يجهلون كيف يقضون أوقاتهم، ولذا: نجد البون شاسعاً بين ما يفعلونه في الواقع وبين ما يريدون أن يفعلوه، فإذا كان ما يريد أن يفعله الواحد منهم من الأنشطة يستغرق ٩٠ (نقطة) يجد أن ما يفعله في الواقع لم يتجاوز ١٠ (نقاط) مما يريد أن يفعله، وهذا يعني التقصير في أداء بعض الأنشطة أو عدم فعلها نهائياً.

المعلومة الدقيقة في تحليل الوقت وتسجيله تقود إلى تعريف دقيق للمشكلات ومضيعات الأوقات، ومن ثم: تساعد على التخطيط السليم لقضاء الوقت.

- أنواع تسجيل الوقت:

١- السجل اليومي للوقت: يركز فيه على الوقت تحديداً، والمكان، ونوع النشاط، وترتيب الأنشطة في الأهمية.

٢- السجل الشهري: يركز فيه على الوقت ابتداءً وانتهاءً، والتاريخ، وكيفية قضاء النشاط، منفرداً أو في اجتماع، ومكان النشاط وأهميته.

٣- سجل ملخص الوقت: يركز فيه نوع الأنشطة، مجموع الوقت المخصص لكل نشاط في السنة كلها بالنسبة المئوية، ومن ثم المقارنة بين الأهمية والنسبة المئوية المخصصة له.

*** القاعدة الثالثة:**

التخطيط لقضاء الوقت: كثير من الناس يحب أن يعمل أكثر من محبته أن يفكر، لكن هذا لا يعني بالضرورة أنه صواب.

والسر في ذلك أن الإنسان فيه غريزة حب الإنجاز والعجلة ومحبة رؤية ثمرة العمل مبكراً، والعمل يشبع هذه الغريزة، بخلاف التخطيط والتفكير فنتائجه ليست مباشرة ولا تظهر إلا بعد فترة من الزمن.

والعمل بدون تخطيط يأخذ وقتاً أطول مما يستحق، بخلاف العمل المخطط له فهو يأخذ أقل قدر ممكن من الوقت لهذا العمل.

ولذا: فإن مضيعات الوقت تعترض بكثرة من لا يخطط لوقته، ومن ثم: فهو لم يخطط لإيجاد حلول لها، ولذا يضيع وقته.

ومن يعمل العمل بدون تخطيط تقنعه أقل النتائج الحاصلة، بخلاف من يخطط فإنه لا يرضى إلا بأكبر قدر ممكن من النجاح.

- كيف نخطط؟

١- حدد الأهداف ورتبها حسب الأهمية والأولوية.

٢- فكر في الخيارات المطروحة لتحقيق الأهداف واختر أحسنها ثم حدد الوقت بالدقة لتنفيذ الطريقة.

٣- حدد المكان المناسب للجميع لتنفيذ العمل.

٤- فكر فيمن يقوم بالعمل أنت أو غيرك ومن هو الأصلح في ذلك.

٥- افترض حدوث مضيعات للوقت، ومن ثم ابحث لها عن حلول.

٦- تجنب الارتجالية في وضع الخطة.

٧- لا تعط أي نشاط أكثر من الوقت الذي يستحقه، إذ إن إعطاءه ذلك يعني أن العمل الصغير سوف يتمدد ليملأ الوقت المتاح مع إمكانية الاختصار في الوقت.

٨- ضع احتياطات عند فشل النشاط لاستثمار الوقت، فمثلاً عندما يتخلف الطرف الآخر عن الموعد، يفترض أن تستفيد من الوقت وتستثمره في شيء آخر.

٩- حاول أن تجمع الأعمال المتشابهة لتقوم بها دفعة واحدة، مثل: إجراء عدة اتصالات هاتفية.

١٠- تذكر أن بضع دقائق من التفكير توفر بضع ساعات من العمل الشاق، وكما تقول بعض النظريات: إن ٨٠% من الإنتاج تنبع من ٢٠% من العناصر.

*** القاعدة الرابعة:**

التفويض والتوكيل: يعتبر التوكيل الجيد من الأساليب الناجحة لحفظ الوقت، وذلك لأنك تضيف بأوقات الآخرين وقتاً جديداً إليك، وتكسب عمراً إلى عمرك المعنوي.

- أسباب الإعراض عن التفويض:

١- المركزية التي يتشبع بها بعض الأشخاص، حيث لا يثق الشخص بأحد البتة، وأضرار هذه المركزية تظهر عندما يصيب الشخص مرض قاهر أو ظرف طارئ حيث يتعطل العمل بدونه.

٢- الرغبة في تحقيق أكبر قدر ممكن من النجاح.

وهذه نظرة قاصرة، لأن النظرة البعيدة تقضي بأن التفويض وسيلة ناجحة لاحتمال أن يكون المتدرب فيما بعد مثلك في الأداء أو أحسن منك أحياناً، وبالتالي تحافظ على وقتك وتنجز أكثر.

*** القاعدة الخامسة:**

مضيعات الوقت: مضيعات الوقت داء عضال يشكو منه كل حريص على وقته، وهي قسمان:

١- داخلي من الإنسان نفسه، وينبع هذا غالباً من عدم التخطيط السليم.

٢- خارجي من الآخرين: الأسرة والمجتمع.

ومضيعات الوقت قد تكون أموراً نسبية، فمثلاً: قد يأتيك زائر ثقيل الظل بدون ميعاد، ويقتطع جزءاً ثميناً من وقتك، فبينما تشعر أنك على جمر تتلظى، يشعر هو في المقابل بسعادة غامرة وانطباع جيد عن هذا اللقاء.

-مضيعات الأوقات

١- اللقاءات والاجتماعات غير المفيدة سواءً أكانت عائلية أو غيرها.

٢- الزيارات المفاجئة من الفارغين.

٣- التردد في اتخاذ القرار.

٤- توكيل غير الكفء في القيام بالأعمال، وهو ما يسمى بالتفويض غير الفعال.

٥- الاتصالات الهاتفية غير المفيدة.

٦- المراسلات الزائدة عن الحد.

٧- القراءة غير المفيدة، ويدخل فيها فضول العلم عند تقديمها على الفاضل.

٨- بدء العمل بصورة ارتجالية بدون تخطيط ولا تفكير.

٩- الاهتمام بالمسائل الروتينية قليلة الأهمية.

١٠- تراكم الأوراق وكثرتها وعدم ترتيبها.

١١- عدم القدرة على قول لا، أو ما يمكن أن نسميه بالمجاملة في إهداء الوقت لكل من هب ودب.

١٢- التسويف والتأجيل.

- كيفية السيطرة على مضيعات الوقت:

١- اجمع البيانات اللازمة عن مضيعات الوقت.

٢- حدد سبب تضييع الوقت بدقة.

٣- ضع عدداً من الحلول لكل مضيع للوقت ثم اختر أنسبها.

علماً بأن السيطرة على مضيعات الوقت لا يعني بالضرورة إزالتها بالكلية لأن بعض هذه المضيعات ضروري ومهم، ولكن لابد من السيطرة عليه بدلاً من السيطرة علينا.

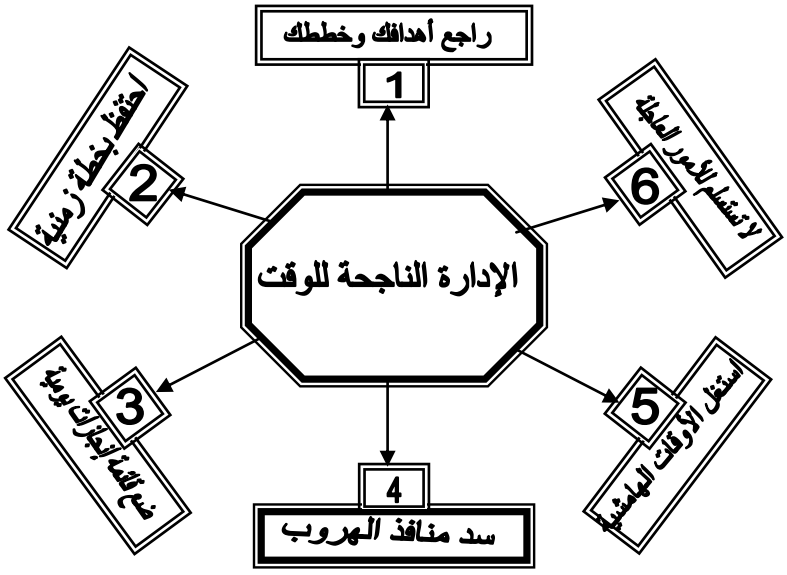
أربع قواعد لإدارة وقتك بفاعلية

حدد أهدافك وأولوياتك.

- كن قادر على قول "لا".
- أتقن فن الاتصال الهاتفي.
- التزم الاستراتيجيات الذكية.

مواصفات الأهداف الذكية:

- محددة.
- متفق عليها.
- واقعية ممكنة التحقيق.
- مرتبط إنجازها بزمن.



مربع إدارة الوقت "ترتيب الأولويات"

	عاجل	غير عاجل
هام	المربع الأول الأزمات	المربع الثاني الجودة - التنمية
غير هام	المربع الثالث الخداع	المربع الرابع الضياع

كن قادر على قول "لا"!!

الوسائل التي تمكنك من قول "لا" دون خسارة الآخرين:

- قول "لا" بتأدب وبصوت غير مرتفع ولا منفر.
- قول "لا" مع ذكر البدائل.
- قول "لا" بعد ذكر المبررات وأسباب الرفض.

مثال قول لاء المباشرة

طلب اثناء قيامك ببعض الأعمال الهامة في مشروع ، يأتي إليك زميل ويطلب منك : هل يمكن ان تقدم لي خدمة ، أنا في حاجة إلي مساعدتك لإنهاء هذا التقرير وتسليمة إلي شركة كيتوكس اليوم

السبب	لا أخشى عدم استطاعتي المساعدة بسبب انشغالي بعمل هام يجب انجازه في أسرع وقت ممكن، أنا قمت بتأجيل كل جدولي حتى يمكنني التركيز على هذا المشروع فقط.
التعاطف	أنا اسف، أتفهم جيدًا أنك تريد إنهاء هذا الأمر.
البديل	دعني أفكر، يمكن أن أساعدك، أنا أعرف أن أحمد قد انتهى من مهمة كبيرة منذ يومين ويمكن أن يكون لديه متسع من الوقت الآن لمساعدتك.

تقنيات الحصول على التأشيرة (أدواتك للتحكم في اليوم)

قاعدة الـ ٥ دقائق: إذا كان هناك عمل يستغرق أقل من خمس دقائق، قم به فوراً ولا تؤجله. التأجيل يستهلك طاقة ذهنية أكبر من التنفيذ.

تقنية الطماطم (Pomodoro): تقسيم العمل إلى فترات (٢٥ دقيقة عمل، ٥ دقائق راحة). هذه التقنية تمنع "الاحتراق" وتبقي الذهن متيقظاً.

تقنية صيد الضفادع: كما يقول برايان تريسي، "ابدأ بآكل الضفدع أولاً"، أي ابدأ بأصعب وأثقل مهمة في يومك صباحاً؛ فبمجرد انتهائها، سيصبح باقي اليوم سهلاً ومحفزاً.

ملاحظة جوهرية: إدارة الوقت لا تعني تحويل نفسك إلى "روبوت" يعمل آلياً، بل تعني خلق مساحة للراحة، للإبداع، وللعلاقات الإنسانية دون الشعور بالذنب.

معوقات تأشيرة إدارة الذات للوقت (احذر هؤلاء!)

المثالية المفرطة: انتظار اللحظة المناسبة أو "الخطة الكاملة" هو فخ يسرق العمر.

التسويف المقنع: الانشغال بأعمال صغيرة غير مهمة للهروب من العمل الحقيقي.

فوضى الإشعارات: كل "تنبيه" من هاتفك هو بمثابة اختراق لـ "حدود دولتك" الشخصية.

ومضة

إن تأشيرة إدارة الذات ليست وثيقة تحصل عليها مرة واحدة، بل هي ممارسة يومية. عندما تتعلم كيف تقود نفسك، ستجد أن الوقت يبارك لك في خطواتك، وأن الساعات التي كانت تضيع في القلق، أصبحت جسوراً تعبر بها نحو أحلامك.

التأشيرة السادسة

التخطيط وصناعة الهدف

"لا معنى لسرعة السير إذا كان الاتجاه خاطئاً".
بحصولك على تأشيرة التخطيط وصناعة الهدف، فستكون حددتَ وجهتك بدقة ووضعتَ النقاط على حروف مستقبلك.
الآن.. "ارفع أشرعتك، فالبحر يعرف وجهة المخلصين لأحلامهم."

لماذا التخطيط؟

إن غياب الخطط والبرامج العملية الواضحة يجعل الكثيرين يفقدون المسار الصحيح نحو أهدافهم؛ فالتخطيط ليس مجرد رفاهية، بل هو الخريطة التي ترشدك في ضجيج الحياة.

كم خسرنا بدون تخطيط؟

١. **دوامة العمل العشوائي :**الكثير منا غارق في التفاصيل اليومية، مما يجعل الأمور تحدث بمحض الصدفة، وهذا يؤدي إلى ضياع فرص ذهبية كانت كفيلة بتغيير مجرى حياتنا.
٢. **فقدان الحكمة :**غياب التخطيط يجعل ردود أفعالنا عشوائية تجاه الأزمات، مما يفقدنا القدرة على اتخاذ قرارات حكيمة.
٣. **تبديد الوقت (قاعدة باريتو) :**يكتشف معظم الناس أن **80%** من وقتهم يضيع في أنشطة لا تحقق سوى **20%** من أهدافهم، بينما التخطيط يعكس هذه المعادلة.
٤. **تراكم الإحباط :**عدم إكمال المشاريع التي نبدأها يولد شعوراً مزمناً بخيبة الأمل وفقدان الثقة بالذات.
٥. **فوضى الجهود :**بعثرة الطاقات وإهدار الموارد الفردية والجماعية نتيجة "الفوضوية" التي أصبحت سمة سائدة.
٦. **الاستسلام للطوارئ :**التخطيط يضع سيناريوهات بديلة، وبدونه نصبح ريشة في مهب ريح الظروف المفاجئة.

تذكر :إذا لم تبدأ بالتخطيط من الآن، فأنت تخطط فعلياً للفشل وتحصد المزيد من الخسائر.

لماذا لا نخطط؟ (معوقات التخطيط)

- **الافتقار إلى الثقة :**الاعتقاد الخاطئ بأن التخطيط محصور في "رجال الأعمال" والمؤسسات الكبرى، وليس للأفراد العاديين.
- **الجهل بالمهارة :**الكثيرون يرغبون في التخطيط لكنهم لا يعرفون "كيف" يبدؤون.
- **حب "التفلت :"**الميل الفطري للهروب من الالتزام والانضباط الذي يتطلبه الجدول الزمني.
- **وهم ضيق الوقت :**يظن البعض أن التخطيط "يستقطع" وقتاً ثميناً، بينما الحقيقة أن كل دقيقة تقضيها في التخطيط توفر عليك عشر دقائق في التنفيذ.
- **بناء القرارات على الظنون :**الاعتماد على الحدس بدلاً من الحقائق والأرقام.

أوقف الزمن واسأل نفسك:

تعتبر هذه الأسئلة الأربعة هي حجر الزاوية في أي عملية تغيير:

١. **أين أنا الآن؟** (تحليل الوضع الحالي بكل صراحة).
٢. **أين أريد أن أكون؟** (تحديد الطموحات المستقبلية).
٣. **كيف سأبلغ تلك المرحلة؟** (تحديد الوسائل والخطوات).
٤. **كيف أعرف أنني حققت ما أصبو إليه؟** (وضع مؤشرات للنجاح).

حكمة : سأل أحدهم الآخر: "كيف لي أن أصل إليك؟"

فرد عليه: "أخبرني أين موقعك الآن لأصف لك أقرب طريق".

فمعرفة وضعك الحالي هي أول خطوة في طريق الوصول.

تحليل "سوات :(SWOT Analysis) "أداة استكشاف الواقع

هذا التحليل هو أداة استراتيجية عالمية تستخدم لتقييم القدرات الداخلية والظروف الخارجية:

الجانب	الوصف والشرح التفصيلي	نصيحة هامة
نقاط القوة (Strengths)	المزايا التنافسية، المهارات التقنية، المواهب، والقدرات المالية أو الاجتماعية.	كن واقعياً ولا تقع في فخ "تمجيد الذات"، بل ركز على ما تتقنه حقاً.
نقاط الضعف (Weaknesses)	الجوانب التي تحتاج تحسين، المهارات المفقودة، أو العادات السلبية التي تعيق تقدمك.	إدراك الضعف هو أول خطوة للإصلاح؛ لا تجلد ذاتك، بل ابحث عن حلول.
الفرص (Opportunities)	الاتجاهات الإيجابية في السوق، التقنيات الجديدة، أو العلاقات التي يمكنك استثمارها.	الفرص لا تنتظر؛ ابحث عنها في مجال تخصصك أو حتى في مجالات جديدة.
المخاطر/العوائق (Threats)	الديون، غياب فريق العمل، تقلبات السوق، أو حتى المنافسة الشديدة.	العوائق هي تحديات تتطلب خطط طوارئ لتجاوزها أو تقليل أثرها.

أركان بناء المستقبل: الرسالة، الرؤية، الأهداف

أولاً: الرسالة (Mission)

هي "بوصلة الوجود" والغاية الكبرى التي تعيش من أجلها. هي العنوان الذي يحدد هويتك.

حيث يقول المولى سبحانه وتعالى بسم الله الرحمن الرحيم

(وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ)

ثانياً: الرؤية (Vision)

هي "الصورة الذهنية" لما تريد أن تكون عليه في المستقبل البعيد. الرؤية تلهمك وتدفعك للأمام.

- **بيل جيتس :**حلمت بوجود حاسوب على كل مكتب وفي كل بيت" (وهو ما يسير عليه الآن).
- **محمد الفاتح :**وضع رؤية فتح القسطنطينية وهو في السادسة من عمره وحققها لاحقاً.

ثالثاً: الأهداف (Goals)

هي الخطوات العملية الموصلة للرؤية، وهي "سلم الأحلام". الهدف هو الجزء الذي يمكن قياسه زمنياً ومكانياً.

مواصفات الهدف الذكي(SMART Goals)

لكي يكون هدفك فعالاً وناجحاً، يجب أن يتصف بـ "الذكاء" وفق المعايير التالية:

١. **محدد :(Specific)** واضح لا لبس فيه. (بدل "أريد النجاح"، قل "أريد الحصول على شهادة الآيلتس").
٢. **قابل للقياس :(Measurable)** يحتوي على أرقام. (حفظ ٥٠٠ كلمة جديدة).
٣. **قابل للتحقيق :(Achievable)** ضمن حدود قدراتك ومواردك الحالية (لا يكون خيالياً مستحيلاً).
٤. **واقعي/ذو صلة :(Relevant)** مرتبط بطموحك الأكبر وله قيمة حقيقية في حياتك الآن.
٥. **محدد بزمن :(Time-bound)** أي هدف بلا "تاريخ انتهاء" هو مجرد أمنية. حدد موعداً نهائياً للإنجاز وليكن خلال ثلاثة أشهر.

خطوات صياغة الهدف

صياغة الأهداف هي الجسر الذي يربط بين "الأحلام" و"الواقع".

١. صياغة الهدف العام وكتابته

الهدف العام هو "الرؤية الكبرى" أو النتيجة النهائية التي تطمح للوصول إليها.

مثال: "تحسين اللياقة البدنية" أو "تأسيس مشروع تجاري ناجح".

ملاحظة: يجب أن يكون واضحاً ومحفزاً بما يكفي ليدفعك للعمل.

٢. التفكير بالهدف العام وتحليل طبيعته

هنا تأتي مرحلة الفحص. هل هذا الهدف واقعي؟ ما هي الموارد التي يحتاجها؟

يتم تحليل "لماذا" تريد هذا الهدف، وهل يتوافق مع قيمك وظروفك الحالية؟ هذا التحليل يمنعك من الانجراف وراء أهداف تعجيزية.

٣. تحديد الأهداف المرحلية

الأهداف المرحلية هي محطات التوقف في طريقك للهدف العام. هي تقسم الطريق الطويل إلى مسافات قصيرة تجعلك تشعر بالإنجاز.

مثال: إذا كان الهدف العام هو تأليف كتاب، فالهدف المرحلي الأول هو "إنهاء المخطط التفصيلي للفصول".

٤. تحديد الأهداف الإجرائية

هذه هي "لغة الأفعال". هي خطوات صغيرة جداً، محددة، وقابلة للقياس (تتبع غالباً قاعدة SMART).

تتميز بأنها يومية أو أسبوعية. (مثلاً: كتابة ٥٠٠ كلمة كل صباح).

٥. وضع خطة بديلة (Plan B)

الذكاء ليس في وضع الخطة فحسب، بل في توقع العرقلة.

إذا واجهت عائقاً في الأهداف الإجرائية (مثلاً: تعطل الحاسوب)، يجب أن تكون هناك خطة بديلة (الكتابة يدوياً أو استعارة جهاز آخر) لضمان عدم توقف المسيرة نحو الهدف العام.

٦. وضع الأهداف الإجرائية في برنامج زمني

بدون "وقت"، يظل الهدف مجرد أمنية.

يتم توزيع المهام على تقويم (يومي/أسبوعي/شهري). هذا يحول الأهداف من مجرد كلمات إلى مواعيد نهائية (Deadlines) تفرض عليك الالتزام.

٧. التقويم (Evaluation)

التقويم ليس مجرد "تصحيح"، بل هو مرآة للأداء.

تسأل نفسك: هل حققت ما خططت له؟ ما الذي نجح وما الذي فشل؟ يتم ذلك بشكل دوري لتعديل المسار قبل فوات الأوان.

٨. التنفيذ (Execution)

وهي الخطوة الأهم والأصعب؛ تحويل كل ما سبق من "ورق" إلى "حركة".

التنفيذ هو الاختبار الحقيقي لقوة الإرادة والالتزام بالخطة الزمنية التي وضعتها.

نصيحة إضافية: تذكر أن المرونة في الخطوات (٣-٦) هي سر الاستمرار، بينما الثبات في الخطوة (١) هو سر النجاح.

تعريف الهدف

هو النتيجة النهائية أو الغاية التي يسعى الفرد للوصول إليها من خلال بذل الجهد واستثمار الموارد. وطبيعة الأهداف تختلف جذرياً من شخص لآخر؛ فهي تعتمد بشكل أساسي على **وضع الشخص الحالي، قدراته الذاتية، واهتماماته الشخصية**.

كيف تحدد أهدافك؟

الخطوة الأولى في تحديد الأهداف الأساسية هي **"التفكير بعيد المدى "**فيما تود تحقيقه في رحلة حياتك؛ فهذا التفكير يمنحك نظرة شاملة (Big Picture) تساعدك على اتخاذ القرارات اليومية بوعي، ويعينك على تجاوز العقبات البسيطة في سبيل الغايات الكبرى.

ولكي تضمن توازناً حقيقياً في حياتك، يفضل تصنيف أهدافك إلى جوانب محددة تغطي كافة احتياجاتك الإنسانية، وإليك أهم هذه التصنيفات:

١- *الجانب الروحاني(Spiritual)*

وهو الأساس الذي يمنح النفس الطمأنينة والقوة.

- **مثال :**تحسين العلاقة مع الخالق، الالتزام بالورد اليومي، أو زيادة العمل التطوعي والإنساني.

٢- *الجانب الشخصي والذاتي(Personal)*

يركز على تطوير شخصيتك ومهاراتك الفردية.

- **مثال :**قراءة عدد معين من الكتب شهرياً، تعلم لغة جديدة، أو التخلص من عادة سلبية كالتسويف.

٣- *الجانب المهني والوظيفي(Career)*

يتعلق بطموحاتك في العمل والمسار المهني.

- **مثال :**الحصول على ترقية، الانتهاء من دورة تدريبية متخصصة، أو الوصول إلى منصب قيادي معين.

٤- الجانب المالي(Financial)

يهدف إلى تحقيق الاستقرار المادي والذكاء في إدارة المال.

- **مثال :**ادخار نسبة محددة من الدخل شهرياً، سداد الديون، أو البدء في استثمار بسيط.

٥- الجانب الصحي والبدني(Health)

لأن الجسد هو الوعاء الذي يحمل طموحاتك.

- **مثال :**الوصول للوزن المثالي، ممارسة الرياضة ٣ مرات أسبوعياً، أو الالتزام بنظام غذائي متوازن.

٦- الجانب الاجتماعي والأسري(Social & Family)

يركز على جودة العلاقات مع الدائرة المحيطة بك.

- **مثال :**قضاء وقت نوعي مع العائلة، تحسين مهارات التواصل مع الأصدقاء، أو بناء شبكة علاقات مهنية قوية.

نصيحة ذهبية

عند وضع أهدافك في هذه الجوانب، لا تحاول تغيير كل شيء دفعة واحدة. اختر **هدفاً واحداً أو اثنين** في الجوانب الأكثر أهمية بالنسبة لك الآن، وركز عليهما حتى يتحولا إلى واقع، ثم انتقل لما يليهما.

أنواع الأهداف وترتيبها الزمني

يُقسم خبراء الإدارة الأهداف بناءً على المدى الزمني لتحقيقها، وهذا التقسيم ضروري لعدم الشعور بالتشتت:

١. **أهداف طويلة المدى (٢ - ٥ سنوات) :** وهي الأهداف الاستراتيجية التي ترسم ملامح مستقبلك وتنبثق مباشرة من رؤيتك الكبرى.
٢. **أهداف متوسطة المدى (١ - ٢ سنة) :** تعمل كجسر يربط بين واقعك الحالي وطموحاتك البعيدة.
٣. **أهداف قصيرة المدى (٦ أشهر – سنة) :**هي أهداف تشغيلية تركز على الإنجازات القريبة الملموسة.
٤. **أهداف مرحلية (إجرائية) :** تظهر في مراحل معينة نتيجة ظروف طارئة أو متطلبات محددة، وقد لا ترتبط مباشرة بالرسالة لكنها ضرورية لتجاوز عقبة أو استغلال فرصة حالية.

قاعدة ذهبية

عند **التخطيط**، نبدأ من الأعلى للأسفل (بعيد <- متوسط <- قريب).

أما عند **التنفيذ**، فنبدأ من القاعدة للأعلى (الخطوات الصغيرة تقود للمنشور الأكبر)

الوسائل: كيف سنصل؟

الوسائل هي "الأقدام" التي تسير بها على الطريق، وهي الإجابة العملية على سؤال :**كيف سأبلغ تلك المرحلة؟**

سمات الوسائل الفعالة:

- **محددة وواضحة :**لا تحتمل التأويل.
- **مفصلة جداً :**تتحول إلى "قائمة مهام" يومية أو أسبوعية.
- **الارتباط بالمدى القصير :**من المنطقي وضع وسائل تفصيلية للأهداف القصيرة فقط، لأن المستقبل البعيد قد يحمل متغيرات تجعل الوسائل القديمة غير نافعة.

المؤشرات والعلامات: بوصلة الإنجاز

التخطيط بدون مؤشرات هو "سعي إلى ما لا نهاية". المؤشرات هي التي تجيبك على :**كيف أعرف أنني حققت ما أصبو إليه؟**

فائدة المؤشرات:

- معرفة موقعك الحالي بالنسبة للهدف.
- قياس السرعة (هل أنا متأخر أم متقدم عن الجدول الزمني؟).
- اتخاذ قرار "الضغط" أو "الاسترخاء" بناءً على النتائج المحققة.

نموذج التطبيق العملي للتأشيرة

يمكنك البدء الآن بتعبئة هذه الخريطة لتحويل أفكارك إلى خطة مكتوبة:

أولاً: الرسالة (لماذا أنا موجود؟)

(اكتب هنا الغاية الكبرى من حياتك، مثل: عمارة الأرض، نفع الناس بالعلم، تربية جيل صالح)....

ثانياً: الرؤية (أين سأكون بعد ١٠ سنوات؟)

(صف وضعك المستقبلي كأنك تراه الآن...)

ثالثاً: جدول تحديد الأهداف

م	الـــــــــهـــــــــدف	المدة الزمنية للتحقيق	نوع الهدف (قصير/متوسط/طويل)
١			
٢			
٣			

رابعاً: التقييم الذاتي (نموذجSWOT)

نقاط القوة (Strength)	نقاط الضعف (Weakness)
(مهاراتك، مواردك، دعم المحيطين)	*(عادات سلبية، نقص مهارة، ضيق وقت)*
الفرص (Opportunities)	**العوائق/المخاطر (Threats)**
(دورات متاحة، ترقيات محتملة، تقنيات)	*(التزامات مالية، ضغوط عمل، منافسة)*

خامساً: خطة العمل التفصيلية (تحويل الهدف إلى واقع)

م	الهدف (قصير المدى)	الوسائل (الخطوات التفصيلية)	تاريخ البداية	تاريخ النهاية	مؤشر النجاح (العلامة)
١					
٢					
٣					

وأخيراً

إن الورقة التي تكتب عليها أهدافك هي أقوى سلاح تملكه لمواجهة عشوائية الحياة.

ابدأ اليوم ولو بهدف واحد صغير.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

التأشيرة السابعة

الانضباط والالتزام

"الالتزام هو الجسر الذي يربط بين نية البدء وفرحة الإنجاز.

لا تبحث عن الإلهام لتبدأ، بل ابحث عن الانضباط لكي تستمر؛ فالعظمة لا تأتي من قفزات نادرة، بل من خطوات ثابتة لا تعرف التراجع."

هذه التأشيرة هي تذكرة عبورك للقمة

مفهوم "تأشيرة الانضباط والالتزام" ليس مجرد إجراء إداري أو ورقة عبور، بل هو مصطلح رمزي وفلسفي يُعبر عن تلك "الموافقة الذاتية" التي يمنحها الفرد لنفسه ليدخل عالم النجاح والاحترافية.

بدون هذه التأشيرة، يبقى الشخص عالقاً في قاعة الانتظار، مهما امتلك من مواهب.

١ـ لماذا الانضباط أولاً؟

إذا كان الطموح هو الوجهة، والموهبة هي المحرك، فإن الانضباط هو الوقود الذي يضمن وصولك. الكثيرون يمتلكون أحلاماً كبيرة، لكن القليل منهم من يختم جواز سفره بختم "الالتزام اليومي". الانضباط ليس عقاباً للذات، بل هو تحرير لها من عشوائية المشاعر وتقلبات المزاج.

الانضباط: هو القدرة على القيام بما يجب عليك فعله، في الوقت الذي يجب أن تفعله فيه، سواء كنت ترغب في ذلك أم لا.

الالتزام: هو العقد غير المكتوب الذي توقعه مع نفسك لتستمر في الطريق حتى بعد أن تفتر حماسة البدايات.

٢- شروط الحصول على "التأشيرة"

لكي تحصل على هذه التأشيرة في حياتك المهنية أو الشخصية، يجب أن تستوفي عدة متطلبات أساسية:

المتطلب	الوصف	التاثير
وضوح الرؤية	**أن تعرف تماما أين تريد الذهاب**	**يمنع التشتت والضياع في منتصف الطريق**
إدارة المشتتات	**القدرة على قول لا للمغريات اللحظية**	**يوفر الوقت والجهد للعمل العميق**
التكرار الواعي	**تحويل الافعال الصغيرة الى عادات ثابتة**	**يبني قوة الزخم التي لا تقهر**

٣-صراع العاطفة والمنطق

تأشيرة الانضباط تتطلب مواجهة مباشرة مع "عقلية الرفاهية". العقل البشري مبرمج للبحث عن الراحة وتجنب الألم، والالتزام غالباً ما يتطلب جهداً يراه العقل "ألماً" مؤقتاً.

"الانضباط هو الجسر بين الأهداف والإنجازات."

- جيم رون.

الفرق بين الشخص المنضبط وغيره يظهر في "لحظة المقاومة":

تلك اللحظة التي يرن فيها المنبه، أو اللحظة التي يغريك فيها هاتفك لترك العمل. المنضبط لا يسأل نفسه "هل أشعر بالرغبة في العمل؟"، بل يسأل "ما هو واجبي الآن؟".

٤- ماذا بعد الالتزام؟

عندما تصبح "تأشيرة الانضباط" جزءاً من هويتك، تتغير ملامح حياتك بشكل جذري:

بناء الثقة بالنفس: لا شيء يهز الثقة مثل الوعود المنقوضة مع الذات. الالتزام يبني احتراماً داخلياً عميقاً.

الاحترافية: في سوق العمل، يُفضل أصحاب الأعمال الشخص "المتوسط الموهبة والمنضبط" على "العبقري غير الملتزم".

الحرية الحقيقية: قد يبدو الانضباط قيداً، لكنه في الحقيقة هو ما يمنحك الحرية المالية، والحرية الصحية، والوقت للراحة الحقيقية دون شعور بالذنب.

٥-كيف تحافظ على صلاحية تأشيرتك؟

الالتزام ليس حدثاً لمرة واحدة، بل هو تجديد يومي لضمان استمرارية انضباطك، اتبع قاعدة "الفعل الأدنى الدائم":

لا تحاول الالتزام بـ ٥ ساعات عمل إضافية فجأة.

ابدأ بـ ٣٠ دقيقة من التركيز التام يومياً دون انقطاع.

اجعل "الاستمرارية" أهم من "السرعة".

خلاصة القول

إن تأشيرة الانضباط والالتزام هي أغلى ما يمكن أن تمنحه لنفسك.

هي الفرق بين من "يتمنى" ومن "يصنع"، وبين من يراقب النجاح من بعيد ومن يسكن في قصره.

التطبيق العملي للتأشيرة

خطة "تأشيرة العبور بسلام" (٧ أيام لبناء الانضباط)

تعتمد هذه الخطة على قاعدة "عدم كسر السلسلة"؛ حيث الهدف ليس الكمية، بل الاستمرارية المطلقة.

المرحلة الأولى: التجهيز (قبل البدء بـ ٢٤ ساعة)

تحديد "الهدف الذهبي": اختر مهمة واحدة فقط (دراسة، عمل، رياضة) ستطبق عليها الانضباط الصارم.

تصفية المحيط: جهز مكان عملك، وأغلق تنبيهات التطبيقات غير الضرورية.

المرحلة الثانية: الجدول الزمني للتنفيذ

اليوم	المستوى	المهمة التطبيقية
الاول	**كسر الجمود**	**الاستيقاظ في ساعة محددة والبدء بالمهمة فورا لمدة ٣٠ دقيقة**
الثاني	**المقاومة**	**تكرار مهمة اليوم الاول + اضافة ١٥ دقيقة اضافية**
الثالث	**عزل المشتتات**	**العمل في جلسات عميقة لمدة ٤٥ دقيقة دون لمس الهاتف نهائيا**
الرابع	**ادارة الفتور**	**ستشعر بالملل هنا التزم ب ١٠ دقائق فقط من المهمة حتى لو لم تكن ترغب بذلك**
الخامس	**تعزيز الزخم**	**القيام بالمهمة في وقت مبكر جدا**
السادس	**المراجعة**	**قياس ما تم انجازه ومقارنته بالايام السابقة**
السابع	**تثبيت التاشيرة**	**يوم كامل من الالتزام بالجدول بدقة مع مكافاة ذاتية في المساء**

الانضباط لا يعني أن تكون آلة، بل يعني أنك السيد الذي يقود مشاعره، وليس العبد الذي يتبعها.

التأشيرة visa

اليوم/

التاريخ/

نوع التأشيرة/

المُهمة/

التنفيذ/

نسبة الإنجاز/

تصريح النجاح

توقيع المسؤول عن التأشيرة/

دروس من سفينة نوح نحو فنون إدارة الحياة والذات

تعد قصة سيدنا نوح عليه السلام مدرسة متكاملة في "إدارة الأزمات"، "الصبر الاستراتيجي"، و"بناء الفريق". إليك الدروس المستفادة مصاغة بأسلوب التنمية البشرية الحديثة:

الدرس الأول: "لا تدع المركب يفوتك"

الفرص في الحياة كالسفينة، إذا لم تركب في الوقت المناسب قد يغرقك طوفان التسويف. لا تركن إلى "جبال" واهية من الأعذار، فالعصمة اليوم في المبادرة والالتحاق بركب الناجحين.

الدرس الثاني: "تذكر أننا جميعاً في مركب واحد"

في العمل الجماعي، المصلحة مشتركة. ما يضرك يضرني، وما ينفعك يرفع من شأن الفريق ككل. روح الفريق ليست خياراً بل هي ضرورة للنجاة؛ فالسفينة لن تصل إذا حاول كل فرد التجديف في اتجاهه الخاص.

الدرس الثالث: "لا تتأثر بالسخرية.. أكمل مهمتك"

النقد الهدام هو "ضجيج" يصاحب النجاح. لو توقف نوح عليه السلام عند سخرية قومه لما شيد المعجزة.

قاعدة :اجعل إنجازك هو الرد الوحيد على الساخرين. العمل الذي تقوم به هو أمانة بينك وبين الله، فلا تجعل آراء الناس تثنيك عن أداء رسالتك.

الدرس الرابع: "الإخلاص يغلب الاحتراف"

سفينة "تايتانيك" بناها محترفون وغرقت، وسفينة نوح بناها "هواة" بأمر الله ونجت. السر يكمن في **الإخلاص والإتقان** .لا تقل "أنا لست متخصصاً"، بل قل "أنا مخلص ومجتهد"، فالتوفيق حليف من أتقن العمل وأخلص النية.

الدرس الخامس: "اختر رفيق سفرك بعناية"

الرفيق في الرحلات الطويلة هو "صمام أمان". اختر من إذا سقطت انتشلك، وإذا ضللت أرشدك، وإذا حزنت شدّ أزرك. البيئة المحيطة بك داخل السفينة هي التي ستحدد قدرتك على الصمود وسط الأمواج.

الدرس السادس: "خطط للمستقبل (الرؤية الاستباقية)"

بنى نوح السفينة ولم تكن هناك قطرة مطر واحدة! هذا هو جوهر التخطيط؛ أن تستعد لمستقبل لا يراه الآخرون. إذا لم تملك خطة، ابحث عن صاحب رؤية وشاركه هدفه، فالتطور هو البديل الوحيد للانقراض.

الدرس السابع: "لا تخشَ العواصف"

الاضطرابات جزء طبيعي من أي رحلة نجاح. عندما تعصف بك المشاكل، تذكر أن سفينتك تجري "باسم الله". الإحباط ليس خياراً لمن يؤمن بأن العاصفة مجرد مرحلة عابرة للوصول إلى شاطئ الأمان.

الدرس الثامن: "العمر مجرد رقم"

كان نوح عليه السلام يبني السفينة وهو في سن متقدمة. لا يهم كم بلغت من العمر، المهم ماذا ستقدم؟ حافظ على قوتك النفسية والبدنية، فقد يُطلب منك عمل جلل وأنت في الستين، فتكون فخوراً بعطائك لا عبئاً على غيرك.

الدرس التاسع: "النجاح لا يأتي بين يوم وليلة"

استغرق بناء السفينة سنوات طويلة حتى أصبحت "آية". الصبر هو المادة الخام لكل نجاح عظيم. ستجني الثمار ولو بعد حين، فاستمر في البناء.

الدرس العاشر: "إن تعبت.. فارتح قليلاً"

السفينة حملت الكائنات السريعة والبطيئة. السرعة ليست دائماً معيار النجاح؛ فأحياناً يكون "التريث" أعمق تفكيراً وأكثر دقة. إذا شعرت بالضغط، خذ قسطاً من الراحة لترميم طاقتك، ثم عد لمواصلة المسير.

الدرس الحادي عشر: "الثبات على الهدف"

تسعمائة وخمسون عاماً من الدعوة! عشرة قرون ولم يؤمن معه إلا قليل. هذا يعلمنا أن النجاح لا يقاس بالعدد دائماً، بل بالثبات على المبدأ حتى آخر نفس. لا تتذمر إذا تأخرت النتائج، فالعبرة بالاستقامة لا بالمسافة.

الدرس الثاني عشر: "العبرة بالمنهج لا بالكثرة"

النجاح الحقيقي هو نجاة "المنهج السليم". قد يهلك العالم ويبقى القلة الذين يحملون الحق. لا يغرك كثرة الهالكين ولا قلة السالكين؛ فالبقاء دوماً للأصلح والأنفع.

خلاصة السفينة

- **المبادرة :**يد الله مع الجماعة، فلا تتخلف.
- **التكامل :**نحن أجزاء في جسد واحد، يسعنا مركب واحد.
- **الحصانة النفسية :**أعرض عن الجاهلين واستمر في البناء.
- **التوكل :**لا تنظر لقدرتك المحدودة، بل لقدرة الخالق العظيم.
- **الاستعداد :**خطط، اتقن، وصادق الأخيار.
- **المرونة :**ارتح إذا تعبت، وتطور إذا تغيرت الظروف.

تذكر دائماً

نحن جميعاً في هذه الحياة ركاب في سفينة واحدة، فكن أنت من يساعد في التجديف نحو النجاة.

التأشيرة الثامنة والأخيرة

تأشيرة الفلاح والثبات الحقيقي

"تأشيرة الفلاح ليست ورقة تُختم بمداد الحبر، بل هي **روحٌ تُصقل بمداد الصبر**، وعزيمةٌ تشقُّ غبار الدنيا لتستقر في رحاب الآخرة. هي العقد المبرم بين العبد وربه، حيث لا يُقبل فيه تزييف، ولا ينفع فيه ادعاء، بل الرصيد فيه :**قلبٌ سليم، وعملٌ مستقيم**".

"الفلاحُ ليسَ محطةً نصلُ إليها بمحضِ الصدفة، بل هو طريقٌ نشقُّهُ بـالجهد (فَلْحاً)، ونبذرُ فيهِ بـالتقوى (غَرْساً)، ونحصدُ ثمارَهُ بـاليقينِ (فوزاً).. فمن أحسنَ الحَرْثَ في دنياه، مَنَحَهُ اللهُ تأشيرةَ النجاةِ في أُخراه".

تعلم فنون التنميه البشرية من لقمان الحكيم

تنمية الموارد البشرية من منظور "مدرسة الحكمة اللقمانية"

أيها الباحثون عن سبيل (إيماني، قيمي، عملي) يربط بين العقيدة والأخلاق وبين التطبيق والتنفيذ بلا فصام أو نفاق؛ إليكم البرنامج المتكامل للتنمية البشرية الحقيقية كما ورد في وصايا لقمان الحكيم.

أولاً: مفهوم الحكمة والفاعلية الذاتية

(وَلَقَدْ آتَيْنَا لُقْمَانَ الْحِكْمَةَ) الحكمة في مفهوم التنمية الحديثة هي "الإصابة في القول، والسداد في الرأي، ووضع الأمور في مواضعها الصحيحة."

- **الدرس التنموي المستفاد :**الحكيم هو صاحب "الفاعلية"؛ الذي يبدأ بتهذيب نفسه أولاً (القيادة الذاتية) ثم ينطلق لإصلاح مجتمعه. لا يوجد مجتمع متحضر بلا نسق قيمي يحدد سلوك أفراده.

ثانياً: سيكولوجية الامتنان وتقدير الإنجاز

(أَنِ اشْكُرْ لِلَّهِ) الشكر هو أرقى مراتب الوعي بالذات وبالنعم.

- **الدرس التنموي المستفاد :**في إدارة الموارد البشرية، يُعد "الثناء والتقدير" أكبر عامل لزيادة الإنتاج. من لا يشكر الناس لا يشكر الله. الشكر يحرر النفس من التبعية العمياء ويزيد من الثقة بالذات.

ثالثاً: مهارات التواصل والذكاء العاطفي

(وَإِذْ قَالَ لُقْمَانُ لِابْنِهِ وَهُوَ يَعِظُهُ يَا بُنَيَّ) استخدام نداء "يا بني" يعكس قمة الذكاء العاطفي في الحوار.

- **الدرس التنموي المستفاد :**البيان والحوار هما جناحا التربية والتعليم. اللغة وسيلة حيادية؛ فإما أن ترتقي بالإنسان أو تهوي به. التنمية الحقيقية تتطلب "مطابقة القول للعمل"، فلا قيمة لعلم بلا تطبيق، ولا إخلاص بلا عمل.

رابعاً: التوحيد ونبذ التبعية (الاستقلال الفكري)

(لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ) الشرك في معناه التنموي هو التبعية لغير الحق، أو العمل لغير غاية سامية.

- **الدرس التنموي المستفاد :**نهاية العلم التوحيد، ونهاية العمل التقوى. الاستقامة الفكرية تحمي الإنسان من "الظلم العظيم" لنفسه عبر وضعها في غير موضعها الصحيح.

خامساً: القدوة والقيادة بالنموذج

(وَاتَّبِعْ سَبِيلَ مَنْ أَنَابَ إِلَيَّ) الإنسان بطبعه يميل للاستهواء بالنماذج، لذا كان لزاماً وجود "قدوة" صالحة.

- **الدرس التنموي المستفاد :**القدوة والقيادة هي التي تسد الحاجة البشرية للانتماء. "خذ عن الذين استقاموا"، فالارتباط بالناجحين والمصلحين هو أسرع طريق للتغيير الإيجابي.

سادساً: الرقابة الذاتية وتقويم الأداء

(إِنَّهَا إِنْ تَكُنْ مِثْقَالَ حَبَّةٍ مِنْ خَرْدَلٍ... يَأْتِ بِهَا اللَّهُ)هذا هو أعلى معايير "الجودة الشاملة" و"الرقابة الذاتية."

- **الدرس التنموي المستفاد :**حين يعلم الموظف أو القائد أن الله "لطيف خبير" بكل صغيرة وكبيرة، يتحول أداؤه من الرقابة الخارجية إلى "الضمير المهني". تقويم الأداء يبدأ من الصدق مع النفس ومع الخالق.

سابعاً: إدارة الوقت والالتزام الجماعي

(يَا بُنَيَّ أَقِمِ الصَّلَاةَ) الصلاة ليست مجرد عبادة، بل هي نظام صارم لإدارة الوقت وروح الفريق.

- **الدرس التنموي المستفاد :**الصلاة تجمع الطهارة، والزكاة (بالوقت)، والقيام، والتفكر. المداومة عليها تعزز الانضباط الذاتي وحسن إدارة الموارد الزمنية.

ثامناً: المسؤولية المجتمعية والنقد البناء

(وَأْمُرْ بِالْمَعْرُوفِ وَانْهَ عَنْ الْمُنكَرِ وَاصْبِرْ عَلَى مَا أَصَابَكَ) التنمية لا تكتمل بالانعزال، بل بالمشاركة الفعالة في تغيير الواقع.

- **الدرس التنموي المستفاد :**الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر هما جوهر "المسؤولية المجتمعية". يتطلب ذلك "صبراً استراتيجياً" وهمة عالية (عزم الأمور) لمواجهة تحديات التغيير.

تاسعاً: مهارات لغة الجسد وأدب التواصل(Body Language)

(وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا... وَاقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ) هذه الآيات ترسم ملامح الشخصية الكاريزمية الواثقة.

- **الدرس التنموي المستفاد :**
- **١- عدم تصعير الخد :**كسر الكبر والتواصل البصري الودود
- **٢- القصد في المشي :**الاعتدال والثقة بلا خيلاء .
- ٣- **غض الصوت :**بلاغة الخطاب وبراعة الإنصات .هذه هي أصول "الاتيكيت" الإسلامي وفنون التواصل الإنساني الرفيع.

التنمية البشرية عند سيدنا لقمان ليست لجمع المال أو الوجاهة، بل هي "تنمية تُعمر الأكوان وتُدخل الجنان".

إنها تقوم على:

- **الأمان النفسي :** في المنزل والمستقبل.
- **التوازن :** بين القيم الفردية والمجتمعية.
- **الصدق :** كمعيار وحيد للنجاح الحقيقي.

المفلحون الحقيقيون في كتاب الله

تعريفهم، صفاتهم، وطريقهم

أولاً: مفهوم الفلاح

- **لغة :** مشتق من "الفَلْح" وهو شق الأرض للحرث، وكأن المؤمن يشق طريقه وسط أشواك الدنيا ليصل إلى ثمار الآخرة.
- **اصطلاحاً :** هو الفوز بالمطلوب والنجاة من المرهوب.
- **تفسيراً :** جاء في "الوسيط": المؤمنون شقوا طريقهم إلى الله ففازوا بمرضاته وعظيم ثوابه.

ثانياً: خريطة المفلحين في القرآن الكريم

وردت صيغة **(أولئك هم المفلحون)** في ١٢ موضعاً، ترسم لنا مواصفات "حزب الله" الناجحين:

السورة	الآية	مفاتيح الفلاح المذكورة
البقرة	٥	الإيمان بالغيب، إقامة الصلاة، الإنفاق، اليقين بالآخرة.
آل عمران	١٠٤	الدعوة إلى الخير، الأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر.
الأعراف	٨	ثِقل الموازين بالحسنات والعمل الصالح.
الأعراف	١٥٧	اتباع النبي ﷺ، تعزيره (توقيره)، نصرته، واتباع النور (القرآن).
التوبة	٨٨	الجهاد بالمال والنفس مع الرسول ﷺ.
المؤمنون	١٠٢	رجحان كفة الحسنات يوم العرض.

السورة	الآية	مفاتيح الفلاح المذكورة
النور	٥١	سرعة الاستجابة لحكم الله ورسوله بكلمة "سمعنا وأطعنا".
الروم	٣٨	إيتاء ذي القربى والمساكين وابن السبيل ابتغاء وجه الله.
لقمان	٥	الإحسان، إقامة الصلاة، إيتاء الزكاة، واليقين بالآخرة.
المجادلة	٢٢	الولاء لله والبراء من أعدائه (عدم موادة من حادّ الله ورسوله).
الحشر	٩	الإيثار، سلامة الصدر من الغل، والوقاية من شُحّ النفس.
التغابن	١٦	التقوى قدر الاستطاعة، السمع، الطاعة، والإنفاق.

ثالثاً: الصفات الجامعة للمفلحين (المنهج العملي)

من خلال استقراء الآيات، نجد أن الفلاح يقوم على أركان أساسية:

١. **العقيدة الصافية :** إيمان بالغيب، يقين بالآخرة، وتوحيد خالص بلا شرك.
٢. **العبادة المنضبطة :** إقامة الصلاة في أوقاتها وإيتاء الزكاة.
٣. **الأخلاق والاجتماع :** حب المؤمنين، الإيثار، صلة الرحم، والبعد عن الشح (البخل مع الحرص).
٤. **التحرك نحو الرسالة :**الدعوة للخير، الجهاد بالمال والنفس، ونصرة السنة النبوية.
٥. **الانقياد التام :**السمع والطاعة المطلقة لأوامر الله ورسوله.

رابعاً: موانع الفلاح (احذر أن تكون منهم)

كما بين القرآن صفات المفلحين، نفى الفلاح عن فئات أخرى لتجنب طريقهم:

- **الكافرون:** (إنه لا يفلح الكافرون).
- **الظالمون: (**إنه لا يفلح الظالمون).
- **المجرمون :** (إنه لا يفلح المجرمون).
- **السحرة : (** ولا يفلح الساحر حيث أتى).
- **المفترون والكاذبون : (** الذين يحللون ويحرمون بأهوائهم (إن الذين يفترون على الله الكذب لا يفلحون)
- **الخمر والميسر :**وصفهما الله بأنهما "رجس" والابتعاد عنهما شرط للفلاح (فاجتنبوه لعلكم تفلحون.)

خامساً: كيف تُثقل ميزانك لتكون منهم؟

قال ﷺ **" :كلمتان خفيفتان على اللسان، ثقيلتان في الميزان، حبيبتان إلى الرحمن: سبحان الله وبحمده، سبحان الله العظيم."**

الخلاصة

الفلاح ليس أمنية، بل هو "شق" لطريق الطاعة بجهد وعزيمة للوصول لبر الأمان الحقيقي.

جدول التطبيق العملي للتأشيرة

طريق الفلاح للمحاسبة الذاتية

المجال	الصفة / العمل	نعم	إلى حد ما	أحتاج تطوير
العلاقة مع الله	**إقامة الصلاة:** هل أديتها بخشوع وفي وقتها؟			
	اليقين بالآخرة: هل كان يوم الحساب حاضراً في قراراتي اليوم؟			
	الذكر الثقيل: هل رددت (سبحان الله وبحمده، سبحان الله العظيم)؟			
العلاقة مع الذات	**تزكية النفس:** هل جاهدت نفسي للبعد عن الشح والبخل؟			
	الصدق: هل تحريت الصدق في قولي وتجنبت افتراء الكذب؟			
العلاقة مع الناس	**الإنفاق والإيثار:** هل أنفقت شيئاً (مال، وقت، جهد) لمساعدة غيري؟			
	صلة الرحم: هل أديت حق ذوي القربى والمساكين؟			
	الأمر بالمعروف: هل شجعت أحداً على خير أو نهيت برفق عن شر؟			
الاتباع والمنهج	**السمع والطاعة:** هل انقدت لأمر الله ورسوله في موقف جاد؟			
	نصرة السنة: هل طبقت سنة مهجورة أو دافعت عن نهج النبي ﷺ؟			

كيف تستخدم هذا الجدول؟

١. **المراجعة المسائية :**خصص ٥ دقائق قبل النوم لتقييم يومك بناءً على هذه النقاط.
٢. **التركيز الأسبوعي :**لا تحاول إتقان كل شيء دفعة واحدة؛ اختر صفة واحدة (مثلاً: الإيثار) وركز عليها طوال الأسبوع حتى تصبح عادة.
٣. **مبدأ "الشق :"**تذكر أن الفلاح من "الفلح" (شق الأرض)، فإذا وجدت صعوبة في البداية، فذلك لأنك "تفلح" في أرض نفسك لتزرع بذور النجاح.

وصية أخيرة

اجعل شعارك دائماً في كل موقف يمر بك:

هل هذا الفعل يجعلني من المفلحين؟

إذا كانت الإجابة نعم، فامضِ ولا تتردد.

من قصص الناجحين

دعوني بهذا الجزء أتحدث معكم بالعامية البسيطة ولنشاهد معًا قصص الناجحين..

كتير مننا بيقول: "هو أنا ممكن أكون ناجح زي اللي أنت بتقول عليهم؟

يا سيدي دول مش مصريين!"..

طيب إيه رأيك إني هذكرلك نماذج عن قصص نجاح مصريين زيي زيك؟

وكمان واجهتهم ظروف صعبة جدا، بس هما قرروا إنهم يتحدوا ويواجهوا، وقرروا إنهم ينجحوا.. ونجحوا!

يا ترى أنت إيه اللي يوقفك؟

تعالى نقرأ القصص وبعدها احكم براحتك يا عزيزي

القصة الأولى: السباح المصري "مصطفى خليل"

ده شخص مصري اسمه مصطفى خليل، وهو إنسان بسيط من إمبابة.

ولد مصطفى في ٤ أبريل ١٩٥٨ بحي إمبابة بالقاهرة، وكان يحلم بأن يصبح لاعب كرة قدم، واقترب من تحقيق حلمه حين التحق بفريق أشبال نادي الزمالك. ولكن في ٨ مارس ١٩٧١، تعرض لحادث قطار وهو يعبر مزلقان ناهيا، وكان حينها في الصف الأول الإعدادي، مما أدى إلى بتر ساقيه.

التحق مصطفى خليل بالجامعة ليدرس بكلية التجارة، وكان يحلم بأن يكون معيداً، ولكنه رسب في العام الأول. لم يستسلم، بل بحث عن طاقاته الداخلية. يقول مصطفى على لسانه:

"مرت الأيام الأولى بعد الحادث ثقيلة بالحسرة، فقد أحسست أن القطار التهم مع ساقي أحلامي، لكن والدي زرع بداخلي إرادة حديدية، وكان يؤكد لي أن الله إذا أخذ ساقيَّ فقد عوضني بشيء بديل سيظهر يوماً ما".

الإنجازات العملية والرياضية لمصطفى خليل:

- أدار ورشة والده لصناعة السفن بكفاءة إلى جانب دراسته.
- حصل على بكالوريوس التجارة بتفوق وحقق تقدماً وظيفياً مبهراً.
- في عام ١٩٨١، قرر تعلم السباحة رغم تحذيرات المدربين بأن السباحة تعتمد بنسبة ٧٥% على القدمين.
- أثبت قدرته عملياً عندما قفز في النيل أمام الكابتن "عبد الباقي حسنين" وأبهر الجميع بتوازنه.

إنجازات عالمية:

١. **عام ١٩٩٢ :**أول سباح في العالم ببتر مزدوج يعبر "المانش" في ١٦ ساعة و٤٠ دقيقة.
٢. **عام ١٩٩٤ :**عبر المانش **ضد التيار**، ليسجل لقباً عالمياً كأول سباح بجميع الإعاقات يحقق هذا الإنجاز.
٣. **عام ١٩٩٨ :**المحاولة الثالثة الناجحة لعبور المانش.
٤. حصد بطولات عالمية في زيورخ ومنهاتن والأرجنتين، واشترك في أولمبياد أمريكا المفتوحة.

القصة الثانية: طموح الحصان

سقط حصان في بئر جافة بأحد القرى، وتعذر إخراجه، فقرر صاحبه ردم البئر ليرحم الحصان من العذاب. بدأ الناس يلقون التراب، لكن الحصان لم يستسلم للدفن حياً؛ كان كلما سقط التراب على ظهره، نفضه وخطا فوقه خطوة للأعلى، حتى استطاع الخروج من البئر بنفسه!

الحكمة :لولا طموح الحصان للنجاة لاستسلم لموته

سُئل الجبل ما علوّك؟

فقال: من دُنوّ الوادي.

تذكر دائماً :**المشكلة ليست في كمية التراب التي تنهال عليك، بل في "رد فعلك" تجاهها.**

بإمكانك أن تستسلم وتترك الصعاب تدفنك حياً في بئر اليأس، وبإمكانك -كما فعل ذلك الحصان- أن تنفض كل خيبة عن ظهرك وتخطو فوقها خطوة للأعلى. اعلم أن كل أزمة تواجهها الآن هي "حجر" جديد يُوضع تحت قدميك ليصنع لك طريقاً للخروج نحو النور.

تذكر حكمة الجبل :لم يصل الجبل إلى قمة السماء إلا لأنه بدأ من أدنى الوادي، وصمد أمام الرياح والعواصف. فلا تبتئس إذا كنت الآن في "القاع" أو في "بئر" الضيق؛ فهذا القاع هو البداية الحقيقية لقمة عظيمة ستصل إليها يوماً.

إياك أن تجعل نفسك أدنى الناس، فمن يمتلك **إرادة النفض والنهوض** لا يمكن لأي بئر في العالم أن يحبسه.

انفض الغبار عن حلمك.. اخطُ فوق ألمك.. واخرج للعالم من جديد.

القصة الثالثة: "هيلين كيلر" (معجزة الإرادة)

ولدت هيلين كيلر عام ١٨٨٠ في أمريكا، وأصيبت بالحمى القرمزية وهي طفلة، مما تركها **عمياء، وصماء، وخرساء**.

التقت بالمعلمة "آن سوليفان" التي علمتها لغة اللمس، ثم تعلمت القراءة والكتابة بطريقة "بريل". ولم تتوقف عند ذلك، بل تعلمت الكلام عبر تحسس حركات الشفاه والحنجرة.

- أتقنت اللغات: الفرنسية، والألمانية، واللاتينية، واليونانية، والإنجليزية.
- درست الفلسفة، والجغرافيا، والحساب، وعلم الحيوان.
- كانت أول فتاة تعاني من ثلاث عاهات تتخرج من الجامعة (جامعة هارفارد) بدرجة الشرف.
- ألفت كتباً عديدة منها "قصة حياتي" و"العالم الذي أعيش فيه"، وتُرجمت كتبها لأكثر من ٥٠ لغة.
- مارست ركوب الخيل، والسباحة، والتجديف.

الأبطال دول مش من كوكب ثاني، مصطفى مصري وزيه زيك.. الإرادة هي سر النجاح يا عزيزي.

"إذا كنت لا تملك شيئاً في حياتك إلا إرادتك، فأنت من أقوى الناس."

- محمود كمال

خلّي عندك إرادة قوية، لأنها هي اللي هتقدر بيها تتحدى أي شيء..

يلا قرر إنك تكون في يوم من ضمن قصص النجاح، وواصل وخلي هدفك الكفاح!

وتذكر من عاش بالكفاح وصل للنجاح

من عاش بالكفاح سيظل طوال عمره مرفوع الرأس

إياك أن تنحني يومًا مهما كانت الظروف يا عزيزي

لأنها من الممكن أن تكون اللحظة الأخيرة

كن أنت الصانع لا الشاكي يا عزيزي

وفي الختام، أحب أن أترك لك رسالة تلازم قلبك وعقلك:

كن في حياتك صاحب رسالة ..لا تعش على هامش الأيام، بل اترك أثراً يدل عليك .لا تشكُ من الحياة، بل اصنعها بنفسك؛ فالشاكي ينتظر المعجزات، أما الصانع فهو من يحول التراب إلى سُلم، والأزمات إلى إنجازات.

واعلم جيداً ..أن التحديات لم تُخلق لتقهرك، بل خُلقت لتمنحك القوة التي تحتاجها لتعبرها. في قاموس الناجحين، لا يوجد استسلام، بل توجد محاولات مستمرة حتى يبتسم لك النصر.

للتواصل مع الكاتب والمحاضر محمود كمال

صفحة الفيسبوك: محمود كمال – Mahmoud kamal

/https://www.facebook.com/Mahmoudkamal2018

قناة التليجرام: https://t.me/Mahmoudkamal

صفحة اليوتيوب: الكاتب محمود كمال

لمتابعة دار أكاديمية الكاتب على الفيس بوك:

دار أكاديمية الكاتب للنشر الإلكتروني

لمتابعة أكاديمية الكاتب على التليجرام وحضور المحاضرات الشهرية المجانية:

أكاديمية الكاتب للتدريب والاستشارات

اللينك:

https://t.me/AlKatebAcademyforTraining2023

الكاتب الروائي والمحاضر محمود كمال في سطور

من مواليد محافظة الجيزة عام ١٩٩٢

- مؤسس منصة أكاديمية الكاتب للتدريب والاستشارات.

- مؤسس دار أكاديمية الكاتب للنشر الإلكتروني.

درّب ما يقرب من ١٠٠٠شخص حتى الآن ٢٠٢٦

المؤهلات العلمية:

- حاصل على دبلومة تربوية دراسات عليا كلية تربية جامعة طنطا.

- حاصل على بكالوريوس إدارة أعمال "نظم معلومات إدارية"

- حاصل على دبلومة صحة نفسية من جامعة كامبريدج.

- حاصل على دكتوراه فخرية في الصحة النفسية والإرشاد النفسي من الاتحاد الدولي للعلوم والتكنولوجيا.

- حاصل على دبلومة تطوير ذات من جامعة كامبريدج البريطانية.

- حاصل على ماجستير مهني في علوم تطوير الذات.

- حاصل على اللايف كوتشينج.

- حاصل على رخصة التدريب الدولية.

بعض الخبرات المهنية:

- مدير مطعم بدولة الإمارات ٢٠١٤.

- مسئول إدارة فروع وتوظيف عاملين بشركة دعاية وإعلان.

- منفذ مشروع خدمي سنة ٢٠١٢ لـ٢٠١٣

- مدرب مهارات ذاتية لدى عدة مراكز تدريبية.

بعض التدريبات التي قام بتنفيذها:

- دورة اصنع حياتك - دورة قوانين النجاح - دورة البرمجة اللغوية العصبية
- دورة مهارات التواصل الفعال - دورة التخطيط وتحديد الأهداف
- مبادرة تأشيرة نجاح - دورة برمج عقلك - دورة فن اختيار شريك الحياة
- دبلومة الباشروائي فن صناعة الكاتب الروائي
- دورة استراتيجيات التفوق الدراسي
- مبادرة أنتِ الأهم بالتعاون مع المدربة والمذيعة إسراء الهجان بمركز النيل للإعلام.

من أعماله الأدبية :

- رواية ندى الحب الذي لا يموت ٢٠١٨
- رواية ميت ما زال حيًا الحائزة على أوسكار٢٠١٩
- رواية أقدار مؤقتة ٢٠٢٠
- ديوان آية ٢٠٢٠
- كتاب خواطر إنسانية بالتعاون مع الكاتبة طيبة مصطفى ٢٠٢١
- كتاب سيرة في حياة الإمام الشافعي ٢٠٢٥
- لعنة الفقراء مجموعة قصصية ٢٠٢٦
- كتاب أساطير حقيقية (سير الصحابة والتابعين) ٢٠٢٦
- كتاب تأشيرة نجاح ٢٠٢٦

من أعماله المرئية على اليوتيوب:

- مُعِدٌ ومُقدِّم برنامج (اصنع حياتك) رمضان ٢٠١٥ .

- مُعِدّ ومُقَدِّم برنامج (خواطر إنسانية) رمضان ٢٠٢٢ على راديو فوريو

- مُعِد ومُقدِّم برنامج (كل يوم أسطورة) رمضان ٢٠٢٣ على راديو فوريو

- مُعِدّ ومُقدِّم برنامج (قوانين النجاح) رمضان ٢٠٢٣ يوتيوب

- مُعِدّ ومُقدِّم برنامج الباشروائي (فن كتابة الرواية) يوتيوب

- مُعِدّ ومُقدِّم برنامج التأشيرة (تأشيرة نجاح) يوتيوب

- مُعِدّ ومُقدّم برنامج أساطير حقيقية رمضان ٢٠٢٦.

- مُقدِّم برنامج علماء على مر الزمان للكاتب عبد العزيز خضر على راديو الكاتب.

من أعماله الإذاعية:

كتابة وإعداد برنامج (ولكن رجل) للمذيعة إسراء الهجان على راديو U٤ .

- كتابة مسلسل (يوميات باسم وبسمة) و(حكايات هو وهي) بالتعاون مع الكاتبة طيبة مصطفى على راديو U٤ .

- كتابة وتقديم مسلسل (يوميات شلبي وسعدية) موسم أول ٢٠٢٤ وموسم ثاني ٢٠٢٦.

- كتابة مسلسل بكار بعد عمر فات على راديو فوريو.

بعض القنوات التليفزيونية وإذاعة الراديو التي تمت إستضافته بها:

- راديو علشان بلدنا مع الإعلامي عبد الرحمن سليم وكان موضوع البرنامج (اصنع حياتك).

- راديو في السكة مع الإعلامية هدير سامح وبرنامج (عيشها صح.)

- راديو عرب اف أم مع المذيعة مريم نصر الدين وبرنامج كتالوجك وعن كتاب خواطر إنسانية.

- راديو إذاعة القنال مع المذيعة أمل عُمر وبرنامج (شباب على الهوا).

- برنامج (البيت) مع المُذيعة ا/ جيهان على القناة الرابعة.

- برنامج (نور البيوت) مع المُذيعة أ/ زينب جمال على راديو فوريو.

بعض الجوائز والتكريمات التي حصل عليها:

- جائزة أوسكار لأفضل رواية ٢٠١٩ عن رواية ميت مازال حيًا من شركة إيجبت ميديا.

- درع تكريم أفضل قصة قصيرة (المركز الثالث) عن "قصة غبي لم يفهم الدرس" من رابطة الزجالين وكُتّاب الأغاني الشروق ٢٠٢٢.

مُدرِّب مُعتمد بـ

١-البرمجة اللغوية العصبية والإرشاد الأسري من المركز الكندي

٢-تدريب المدربين من نقابة مدربي التنمية البشرية وجامعة القاهرة ومركز كمبيوستار .

٣- تدريب المدربين "المدرب المحترف CFBT" من المركز الكندي د. إبراهيم الفقي.

٤-استراتجيات تفوق دراسي من دكتور أحمد قدوس.

٥-قوانين الحياة من دكتور شادي صبري مركز Bci.

المراجع

تقارير التنمية البشرية (برنامج الأمم المتحدة الإنمائي - **UNDP**)

نظرية "القدرات" لأمارتيا سن (**Amartya Sen**)

تقارير منظمة الصحة العالمية (**WHO**)

كتاب "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" لستيفن كوف

كتاب "العادات الذرية" لجيمس كلير

كتاب "**Introducing NLP**" لـ (**Joseph O'Connor & John Seymour**)

كتاب "**NLP at Work**" لـ (**Sue Knight**)

قوة الثقة بالنفس (ارنولد كارول) مكتبة الهلال الدولية للنشر

مقدمة في العلوم السلوكية د.كامل علي متولي (جامعه القاهرة تعليم مفتوح)

قوة الثقة بالنفس د.ابراهيم الفقي (بداية للأنتاج الاعلامي)

مفاتيح النجاح العشرة د. إبراهيم الفقي

محاضرة للمدرب رشاد فقيها عن خماسية النجاح

ميللر باتريشيا ترجمة سالم محمودعوض وآخران (٢٠٠٥) نظريات النمو عمان دار الفكر

مادة تدريبية الثقة بالنفس د.احمدعصمت(اديوماستر)

هندسة الاقناع الانساني د/ راكان حبيب

كتاب البرمجة اللغوية العصبية د/ابراهيم الفقي

استراتيجيات المدرب المحترف د/عبدالمنعم عباس

حقيبة تدريبية الاتصال الفعال **CIT** مركز التدريب الدولي

مقال عن الاتصال الفعال د. محمد بن علي شيبان العامري

فن الاتصال وفهم الاخرين (لغه الجسد) د/ عبد الرحمن شرف محمد

محاضرة عن إدارة الوقت لـ د/ محمدعبد العظيم

مقال بقلم رحاب محمد موقع إسلاميات