

التدريب الذاتي لأجل العمل

Self-training for work

الدكتور

خير سليمان شواهين

الفهرس

المحتوى	الصفحة
المقدمة	
قبل أن نبدأ	
مثال على النجاح في التعلم الذاتي	
ماذا علي أن أفعله قبل أن أبدأ ؟	
الفصل الأول: مواجهة التغيير	
أولاً: التعلم مدى الحياة والتغيير الوظيفي	
دراسة حالة	
ثانياً: تأثير التغيير - التعامل مع المشاعر	
المهمة: ما هو شعورك؟	
ثالثاً: إدراك مشاعرك	
رابعاً: إعادة توجيه مشاعرك	
خامساً: قبول التغيير	
الفصل الثاني: ما الذي لدي لأقدمه	
أولاً: الماضي قدما / اكتشاف قيمتك	
ماذا نعني بالمهارات القابلة للتحويل؟	
ثانياً: مهارات الإدارة المهنية	
ثالثاً: تحديد مهارتك	
رابعاً: الآن مراجعة ردودكم	
خامساً: المهارات/ ماذا يريد أصحاب العمل	
سادساً: تحديد إنجازاتك	
الوعي بالفرص - ما الوظيفة التي ستناسبني؟	

	استكشاف آفاقك
	الفصل الثالث: ماذا بعد؟
	أولاً: اتخاذ خيار مستدير حول الخطوات التالية
	ثانياً: يجب أن يساعدك هذا القسم في التفكير في الخطوات التالية
	ثالثاً: عوائق التغيير
	الفصل الرابع: تحديد الأهداف للبحث عن عمل
	الفصل الخامس: عملية الفرز
	البحث عن وظيفة
	كيفية استكشاف سوق العمل الخفي؟
	كيف يمكنني الوصول إلى سوق العمل الخفي؟
	الفصل السادس: تقنيات التدريب الذاتي الأكثر فعالية
	1- تحديد وضعك الراهن
	مقياس Anthony Robbins
	2- دور الجسم/ كتنفيك
	3- دور الجسم/ ابتسامة
	4- السؤال عن الواقع الذي تقوم ببنائه
	5- عواقب بناء الواقع الخاص بك
	6- الوصول إلى اللاوعي الخاص بك مع الصور والخيال
	7- تحقق من فريقك الداخلي، من هناك؟
	8- تحقق من تفاعلات فريقك الداخلي
	9- كن قائدا وكابتن لفريقك الداخلي أثناء التحليل
	10- الامتتان والتركيز الإيجابي
	الفصل السابع: تحسين الذات والنجاح - يدا بيد

	أولاً: كل ما يحدث لنا له تأثير علينا
	ثانياً: أهمية تحسين نفسك
	ثالثاً: بناء احترام الذات الخاص بك
	السهم الأول: بيئة العمل السلبية
	السهم الثاني: سلوك الآخرين
	السهم الثالث: تغيير البيئة
	السهم الرابع: التجربة الماضية
	السهم الخامس: أنظر وحاول العيش في الجو الذي تريد تحقيقه
	السهم السادس: نظرية التصميم
	رابعاً: النمو الروحي
	خامساً: الدافعية - قلب تحسين الذات
	وهذه بعض الأمثلة، من حياتي:
	سادساً: حرر قوة التنمية الذاتية لديك
	خطة برنامج مدته أسبوع لتحسين الذات
	اليوم 1: تعرف الغرض/ الهدف الخاص بك
	اليوم 2: تعرف القيم الخاصة بك.
	اليوم 3: اعرف احتياجاتك.
	اليوم 4: اعرف مشاعرك.
	يوم 5: العيش من الداخل إلى الخارج.
	يوم 6: تكريم نقاط القوة الخاصة بك
	يوم 7: خدمة الآخرين.
	الفصل الثامن: التدريب الذاتي للتغلب على القلق والاكتئاب
	المبادئ السبعة للشفاء الذاتي

	المبدأ 1: كل شخص لديه تراث من انعدام الأمن
	المبدأ 2: الأفكار المسبقة المشاعر والقلق والاكتئاب
	المبدأ 3: القلق والاكتئاب محاولات مضللة للسيطرة على الحياة
	المبدأ 4: التحكم هو وهم وليس الحل
	المبدأ 5: انعدام الأمن هو عادة، ويمكن كسر أي عادة
	المبدأ 6: التفكير الصحي هو الاختيار
	المبدأ 7: المدرب الجيد هو الحافز الجيد
	أصناف الشخصيات وكيفية التعامل مع كل شخصية
	1-شخصية القنفذ
	اقتراحات التدريب
	2-شخصية السلحفاة
	اقتراحات التدريب
	3-شخصية الحرباء
	اقتراحات التدريب
	4-الشخصية الكمالية
	اقتراحات التدريب
	الفصل التاسع: إستراتيجيات عملية لبناء الثقة بالذات
	1-تقنية ACT لتعزيز الثقة
	2-لا يمكننا شراء الثقة
	3-ابدأ أولاً ثم تشعر بالثقة
	4-إنشاء بيان مهمة شخصية
	5-الحصول على ما تريد في الحياة يبدأ من الرؤية
	6-اتبع الخطوات العشر السهلة للنجاح

7-	حدد أهدافك حتى تتمكن من أن تعيش أحلامك
8-	ورقة التقييم الخاص بك
9-	إنشاء كتاب أحلام
11-	إنشاء ميزانية الوقت
12-	تحقيق أهدافك
13-	إنشاء سجل يوميات الإنجازات
14-	لا تقل (سأحاول أن أنجح)... بل قل (سأنجح بإذن الله).
15-	إنشاء قائمة النصر
16-	للتحفيز... احتفل
17-	لحظة شجاعة داخلية
18-	الحصول على الشجاعة
19-	مثلك الأعلى يمكن أن يكون من أكبر مصادر التحفيز والشجاعة
20-	اعمل لنفس (كتاب الشجاعة)
21-	من أجل الوصول إلى مسار سريع للنجاح
22-	فريق النجاح
	الفصل العاشر: إستراتيجيات عملية لتحديد الأهداف؟
	الأسباب التي تؤدي إلى عدم تحديد الأهداف
	المزايا التي يوفرها تحديد الأهداف
	الأسلوب الأمثل لتحديد الأهداف
1-	تحديد ما يريده الإنسان
2-	تحديد الإطار الزمني للأهداف
3-	المرونة والعزيمة
4-	تصوّر الأهداف

	إن من أسباب الفشل في تنظيم الوقت أمور منها
	متطلبات الأهداف الذكية
	1- الدقة والتحديد
	2- قابل للقياس
	3- قابل للتحقيق
	4- واقعي:
	5- محدود بإطار زمني
	6-مزايا وضع أهداف متكاملة
	المعايير الستة للأهداف الناجحة
	العناصر الجوهرية التي يمكن تطبيقها على الأهداف
	1- صغ هدفك بأسلوب إيجابي
	2- ضع هدفك في سياق.
	3- عبر عن هدفك بشكل محدد ومتعلق بالحواس
	4- اختر هدفا يمكنك تحقيقه بنفسك
	5- قيم آثار تحقيقك لهدفك بأمانة
	6- اختر هدفا يستحق العناء المبذول في سبيله
	المفاتيح السبعة
	إن من أسباب الفشل في تنظيم الوقت أمور منها
	وفيما يلي عرض مفصل لهذه المفاتيح
	أقسام المواعيد وأنواعها
	المفتاح الأول: (حدد) أي قرر
	المفتاح الثاني: (حدث) أي: الذكر والإعلام والإعلان
	المفتاح الثالث: (وكل) الاستعانة بالله وحده

	المفتاح الرابع: (رَكْز) الانتباه والأناة
	المفتاح الخامس: (عقب) المتابعة
	المفتاح السادس: (يَسِّر) التدرج والمرونة والتقسيم
	المفتاح السابع: (نَفَّذ)
	مفاتيح عامة النجاح وتحقيق الأهداف
	1- كن بركانا ثائرا
	2- لا تكن سمكة باردة
	3- كن نبعا ساخنا فوارا.. لا صنبورا شحيحا سخيفا
	3- النجاح الحقيقي يبدأ بكلمة من حرفين

المقدمة

بسم الله والصلاة والسلام على رسول الله، وبعد.

نقرأ يوميا في وسائل الإعلام ومواقع التواصل الاجتماعي عن الكثير من الدورات التي تعقد في مجال تدريب المدربين ويشار لها باختصار (TOT) أي (Training Of trainers)، وهذه الدورات في العادة مدتها أقل من أسبوع وتعطي شهادات مختص أو خبير أو ممارس...، وقد بحثت في الإنترنت عن المحتوى الذي يقدم في هذه الدورات، وكذلك عن كتب (باللغة العربية) متخصصة في هذا المجال ولم أجد شيئا ذا قيمة، وهذا ما دفعني لتأليف هذه السلسلة.

منذ أعوام قليلة أصدرت كتابي الأول "المرجع الشامل في تدريب المدربين"، حيث كان مرجعا عمليا شاملا في تدريب المدربين، وقد لاقى الكثير من الاهتمام والنجاح، واعتمدته الكثير من المؤسسات التعليمية، والمراكز التدريبية على امتداد العالم العربي، وقد أوصل بعض من اعتمد على هذا الكتاب إلى أعلى المراكز في التدريب، وحصلوا على وظائف في مؤسسات تدريب عالمية.

وإكمالا لهذا الكتاب يسرني إكمال هذه السلسلة في تدريب جميع فئات المدربين، حيث وضعت فيها خبرتي في التدريب التي تجاوزت الثلاثين عاما، درّبت خلالها ألاف من الناس من طلاب مدراس وجامعات، ومعلمين، ومشرفين تربويين، ومهندسين، وخبراء، ومسؤولين في أعلى السلم الوظيفي، وفي مختلف البلاد العربية.

وإضافة إلى خبرتي، رجعت إلى أفضل وأحدث الكتب الأجنبية في هذا المجال.

من المشاكل التي واجهتني عند الإعداد لهذه السلسلة تسميات الفئات المختلفة من

المدربين، حيث لم أجد تسمية موحدة، أو تسمية مقننة، وحتى في موقع جمعية

المترجمين، ولا أظن أن كلمة واحدة تكفي لتسمية كل فئة، بل لا بد من كتابة كلمة

"مدرّب"، ثم فئة المدرّب، تماما مثل تسميات تخصصات الطب، فلا يكفي أن تكتب:

أسنان، أطفال، بل يجب أن تكتب: طبيب أسنان، طبيب أطفال، وقد بذلت جهدي لاختيار

أنسب اسم لكل فئة من فئات التدريب, وأرجو أن تصبح هذه الأسماء هي المعتمدة عربيا, وهذه السلسلة تتضمن الكتب التالية:

- المدرب العابر Trainer
- المدرب المتابع Coach
- المدرب الناصح Mentor
- المدرب المنسق Facilitator
- التدريب الذاتي Self training

أرجو أن يكون مصدر فائد, ولا تنسوني من صالح دعائكم

المؤلف

قبل أن نبدأ:

يظن البعض أن العلم يأتي من الجامعات والمعاهد والدورات، رغم تفشي الفساد في كثير من هذه المؤسسات، كما أنها تشبه آلات تفريخ تقدّم للمجتمع الآلاف من النسخ المتشابهة من أصحاب الشهادات، ولن أقول المسخ من مؤسسات التعليم العالي ومراكز التدريب التجارية، وإذا أردت أن تتميز، وتختلف عن آلاف النسخ البشرية مثلك، يجب أن تعتمد على التعلّم الذاتي، أو التدريب الذاتي أو التدريب الذاتي، سمّها كما شئت، تعلّم بطريقة الشخصية، وضع بصمتك على نتائج تعلّمك، لتصبح شخصا فريدا، تتميز بخبرات ومهارات خاصة بك.

التعلّم الذاتي إذا كنت لا تعرف هو أساس التعلّم، فعلماء الحديث مثلا، تعلّموا بأنفسهم علم الجرح والتعديل وشروط صحة الحديث، والخليل ابن أحمد الفراهيدي تعلّم ذاتيا علم العروض وعلمه لنا، ومندل تعلّم ذاتيا كيفية دراسة الصفات الوراثية وعلمها لنا، وباستور تعلّم ذاتيا طريقة البسترة وعلمها لنا، كما أن ميشيل فارادي الذي اخترع المحرك والمولد الكهربائيين، ووضع قانون فارادي، والذين وضعوا لغات برمجة الحاسوب تعلّموا هذه اللغات ذاتيا وعلموها للآخرين، وكل الشعراء وكتّاب الروايات تعلّموا ذاتيا، والعقاد الكاتب المشهور لم يتعلّم في مدرسة.

وأنا كل كتبي اعتمدت فيها على التعلّم الذاتي، وكل أجهزتي تعلّمتها بذاتي وعلمتها للآخرين، وكل الناجحين المتميزين تعلّموا ذاتيا، إذا أردت أن تتجح وتتميّز عليك أن تتعلّم ذاتيا، ويمكن أن تقفز خطوة إلى ما بعد النجاح، والتفوّق، إذا تمكّنت من خلال تعلّمك الذاتي أن تُضيف شيئا من عندك، للعلم الذي تتعلّمه، وستدهش كم سيكون كريما معك، فالعلم لا يفتح كل أبوابه إلا لمن يعطيه، وليس يأخذ منه فقط.

والتعلّم الذاتي، أو التدريب الذاتي، هو نوع من التعلّم الفعّال، ويعتبر كثير من كبار العلماء أن التعلّم الذاتي هو أصل التعلّم، بل هو التعلّم الحقيقي، وفي هذا الصدد يقول أينشتاين:

“ أنا لا أعلم طلابي, كل ما أفعله أني أجهز لهم المناخ الذي يسمح لهم بذلك”
و التعلم الذاتي هو: ”مقدرة الفرد على استخدام مهاراته في إنجاز عملية التعلم“.
وهو العلم الذي يحدث نتيجة تعليم الفرد نفسه بنفسه, وهذا هو التعليم الحقيقي ويتم عن طريق تفاعل المتعلم مع بيئته في مواقف مختلفة يجد فيها إشباعا لدوافعه الذاتية“. وهو ” ذلك النوع من التعلم الذي يوجه لكل متعلم على حدة بحيث يتناسب و حاجاته و رغباته و عاداته و تقاليده و استعداداته و سرعته في التعلم .

مثال على النجاح في التعلم الذاتي:

- آدم منسي, زميل سابق, درس بكالوريوس رياضة, ولم يحصل على عمل.
- تعلم ذاتيا الرسم ثلاثي الأبعاد باستخدام الحاسوب, وهي تقنية صعبة جدا.
- عمل مع شركة حوسبة كنت أعمل معها.
- انتقل لشركة إنتاج برامج أطفال وتدريب, وعمل معها بشروط مميزة, حيث كان يدرّب الموظفين جدد ويشرف على عملهم.
- انتقل للخليج, وعمل لسنوات مع إحدى شركات الإنتاج الإعلامي الكبيرة, وصار من كبار الخبراء فيها.
- انتقل للعمل في محطة فضائية خليجية.
- أنشأ صفحة Youtube بعمل مشترك هو وزوجته, واسم الصفحة " Sweet Hands", وبدأت في طريق النجاح.
- تخيل, لو انتظر الوظيفة, وغالبا لن يحصل عليها, ربما تجده الآن بائع خضار يقع كل يوم بمشكلة مع البلدية.



مثال آخر، شاب درس لغة إنجليزية، ولم يحصل على وظيفة، عمل حمّالاً مع شركة نقل أثاث، ثم فكّر بعمل مشروع خاص، أسّس شركة نقل أثاث، وجمع معه عدة شباب، وهي تحتاج إلى سيارات نقل، وهذه يمكنهم استئجارها في البداية، ثم يمكنه شراء سيارات خاصة بشركته، يعمل هو وفريقه بتحميل الأثاث، ونجحت الشركة.

ماذا عليّ أن أفعله قبل أن أبدأ ؟

يجب أن توطّد نفسك على بذل أقصى جهدك، وتنتظر للمستقبل حيث تضع هدفك، وأن تعرف أن الطريق ليس سهلة، وسيكون أمامك الكثير من مصادر التشبيط، وعليك أن تملك بعض الأساسيات التي ستبدأ منها، فمثلاً إذا كان تعلّمك الذاتي يحتاج لقراءة كتب ومراجع، يجب أن تتقن القراءة، ويكون لديك الكثير من المفردات في المجال الذي ستتعلمه، وإن كنت لا تملك هذه المفردات، سعى لامتلاكها، من خلال الكتب والقواميس والتواصل مع أصحاب الاختصاص، وكلّما كانت قراءتك سريعة، مع الفهم، كان أفضل، ويمكنك الرجوع لكتابي في القراءة السريعة، كما يمكنك الرجوع لكتابي: مهارات القراءة من

أجل المعرفة وما وراء المعرفة، وبعد أن تعزم على الأمر، تتوكل على الله، وتطلب منه العون.

الفصل الأول: مواجهة التغيير

في هذا الفصل سنساعدك على التفكير في مشاعرك تجاه التغييرات التي تمر بها، حيث يعتبر التعامل مع مشاعرك خطوة أولى مهمة في التقدم والتطور.

أولاً: التعلم مدى الحياة والتغيير الوظيفي

أحد الجوانب الرئيسية لسوق العمل اليوم هو أن الناس عموماً لا ينبغي أن نتوقع البقاء في نفس الوظيفة مدى الحياة، لأنه قد تتغير الظروف وينتقلون لأعمال أخرى مختلفة تماماً، وقليل من الناس من يبقى بنفس العمل طيلة حياته، حيث قد ينتقل لعمل آخر، أو يطور قدراته، فينتقل لعمل بمستوى أعلى في نفس مجاله، وكثير من الناس يتقاعدون من عملهم ليبدؤوا عملاً جديداً.

دراسة حالة 1: أنا

بدأت حياتي العملية معلماً في مدرسة ثانوية، ثم عملت في قسم تقنيات التعليم مسؤولاً عن الإشراف على المختبرات المدرسية في المدارس، ثم صرت فني تقنيات مسؤول عن إنتاج الوسائل التعليمية بمختلف أنواعها، وطوّرت نماذج جديدة غير مسبقة من الوسائل، واشترت حاسوب والكثير من كتب تعلم برمجة "بيسك"، وتعلّمت البرمجة لوحدي، وأنتجت برامج رائعة، كما أنتجت رسوماً متحركة تعليمية، وأجهزة الحاسوب لم تكن مجهزة للتعامل مع الصوت، ولكن يمكنها التحكم بجهاز تسجيل، وقد استقّدت من هذه الإمكانيات لإنتاج برنامج لتعليم اللغة الإنجليزية، كل هذا في منتصف الثمانينات، ثم صرت رئيس قسم، وبعد ذلك عدت للعمل في المختبرات، وكان عندي ثلاثة مختبرات علمية، وكذلك أعددت

مشغلا ومعرضا، وكان جزء من عملي الإشراف والتدريب، وبدأت في اختراع وتصنيع الأجهزة المخبرية، والتدريب عليها، وإعداد المعارض العلمية، ولهذا تعلمت بعض أعمال النجارة والتعامل مع الخشب والألمنيوم والحديد، والبلاستيك، من حيث القص والتشكيل، وتعلمت مهارات تصنيع الدوائر الإلكترونية النحاسية، وحفرها وتركيب القطع، ثم بدأت في التأليف، وهذا تطلب مني إتقان الطباعة على الحاسوب، والرسم باستخدام الحاسوب، بما في ذلك الرسم ثلاثي الأبعاد، وكل هذا تدرّبت عليه ذاتيا، مع عدا بعض المساعدة البسيطة من أصدقاء.

انتقلت للعمل في شركة حوسبة مناهج، وكان عملي هو تحويل الكتب المنهجية إلى سيناريو مكتوب يتمكّن من خلاله الرسامون والمبرمجون من تحويل هذا الكتاب إلى برنامج تعليمي على قرص مدمج، وأكثرهم ليسوا عربا.

ثم طلب مني تصميم برامج تفاعلية عالية المستوى، وتنفيذها ستقوم به شركة هندية. لم أجد نموذجا مسبقا أعتمد عليه، فصممت نموذجا، وأنتجنا البرامج، وكانت قفزة كبيرة للشركة، وقام مدير الشركة بإحضار بعض كبار المسؤولين في مجال التعليم والحوسبة للإطلاع على برامجي، ومنهم وزير التربية كما أذكر، وطريقتي في كتابة البرنامج التفاعلي بقيت معتمدة في الشركة.

عدت للأردن لتأسيس العمل في مشروع حوسبة المناهج السعودية على الإنترنت، وكنت رئيس فريق من المعلمين الأردنيين الذين اخترتهم لإعداد المادة، ثم تفرّغت في تصميم البرامج التفاعلية، وتصوير التجارب العلمية، حيث صوّرتها في المدارس والجامعات، وفي بيتي، وفي الطبيعة، وكنت أنا أجري التجربة، وزوجتي تصوّر، ثم أقوم أنا بمونتاج لقطات الفيديو وأرسلها للشركة، وقد صوّرنا أكثر من 3000 فيديو، وصممت أكثر من 3000 برنامج تفاعلي.

عدت للعمل في التربية قيّم مختبر، وشاركت في تأليف المناهج المدرسية.

عملت بعد ذلك مع شركة إنتاج برامج، واتفقت معهم على 450 تجربة حيث أقوم بتصويرها، مع شرح ورسوم، ونص يقومون هم بتسجيله صوتيا. أعددت في بيتي أستوديو تصوير ومشغل، حيث كنت أجري التجارب وزوجتي تصور، وأمّي رحمها الله تقدّم لنا الدعم اللوجستي "شاي، وغداء،...". عملت مع اليونسكو في تأليف 15 كتاب مدرسي في العلوم لمناهج العراق، وتدريب خبراء من العراق على التجارب والأجهزة التي تضمّنتها الكتب. وعملت مع تلفزيون سبيس تون وشركة الإنتاج الخاصة به، حيث شاركت في عدة برامج تعليمية مثل بيتي العربي، ومدينة المعلومات. فتحت في بيتي مشغلا وصرت اصنع بعض أجهزتي بالتعاون مع شركة أجهزة مخبرية، ونجحت في السوق نجاحا كبيرا، ولكن استهلكت الكثير من الوقت، فأوقفت المشروع. عملت في التدريب، ابتداء من أطفال صغار وحتى خبراء، وكانت من أنجح دوراتي دورة مدخل في علم الاختراع، وكثير من الذين درّبتهم صاروا مخترعين ناجحين، حصلوا على جوائز عالمية منها جوائز معرض جنيف للاختراعات، وأسسوا شركات وصنعوا اختراعاتهم. تفرّغت بعد ذلك للترجمة والتأليف، حيث ألّفت كتبا في تقنيات التعليم والعلوم والمختبرات، ومهارات التفكير والتربية والهندسة الإلكترونية والفلك، والرياضيات واللغات، ومرحلة ما قبل المدرسة، وغير ذلك، ولديّ اهتمامات ومهارات زراعية، ومحاولات شعرية. كل المهارات التي تطلّبتها أعمالي السابقة، تعلّمتها ذاتيا.

ثانيا: تأثير التغيير - التعامل مع المشاعر

ننتقل الآن إلى النظر في وضعك والتغيير الحالي الذي تواجهه.

خلال أي عملية تغيير ستشهد عددًا من المشاعر المختلفة والمتضاربة في كثير من الأحيان، حيث ترتبط العديد من هذه المشاعر بإحساس بخسارة ما تألفه، ومقاومة الموقف المتغير من حولك.

هذه التغييرات قد تكون مرحّب بها، أو أنها مفروضة، لكن التغيير الذي يحدث قد يؤدي إلى شعور بالضيق والخسارة والخوف والقلق بشأن المستقبل.

هذه المشاعر يمكن أن تغير صحتك، حكمك على الأمور، ومستويات الطاقة الخاصة بك، ومن المهم التعامل مع أي من هذه المشاعر بشكل مناسب وإيجابي.

يساعدك هذا الجزء من الدليل على معالجة مشاعرك، وتحديد الطرق التي يمكنك من خلالها استخدام هذه التأثيرات الإيجابية، وهذه يمكن أن تكون عملية مفيدة، والمهمة التالية هي نقطة انطلاق جيدة.

المهمّة: ما هو شعورك؟

ناقش ما تشعر به مع شخص تثق به ، ثم اكتب إجابات للأسئلة التالية:

ما هي مشاعرك تجاه العمل الذي قمت به لصاحب عملك الحالي؟

.....

ما هو شعورك حيال الموقف الذي تعيش فيه؟

.....

كيف تشعر حيال المسؤوليات المالية التي لديك في الوقت الحاضر؟

.....

ما هو شعورك حيال تأثير الفصل من العمل / التقاعد / تغيير الوظيفة على عائلتك

وأصدقائك؟

.....

ما هو شعورك تجاه فكرة البحث عن وظيفة جديدة؟

.....
هل أنت على دراية بالمشاعر الأخرى التي لم يتم ذكرها بالفعل؟
.....

ما هي الجوانب الإيجابية بخصوص المشاعر التي ذكرتها أعلاه؟
.....

ما هي الجوانب السلبية للمشاعر التي أوجزتها أعلاه؟
.....

ثالثا: إدراك مشاعرك

التغيير الوظيفي يمكن أن يكون له تأثيرات عليك، مثل الفصل من العمل أو التقاعد، كما يمكن أن يوفر لك فرصا جديدة، مثلا: قد تبحث عن طرق لتحسين وضعك الحالي أو إيجاد فرص جديدة للعمل بعد التقاعد المبكر.

أيا كان سبب التغيير، فأنت مجبر على تجربة مجموعة من المشاعر المختلفة، ويمكن أن تؤثر هذه المشاعر على معنوياتك وثقتك، وتعمل كحاجز حقيقي للتقدم والنجاح في المستقبل.

يمكنك التعرف على بعض ما ذكرناه هنا من الأسئلة السابقة، وهذه المشاعر قد تشمل:

- الصدمة / الرفض: حيث تكون غير قادر على إدراك ما يحدث.
- الشعور بالذنب والشك في النفس: تحمل اللوم، الشك في قدراتك.
- الخوف: الخوف من التغيير نفسه، وفقدان ما هو آمن / مألوف.
- الشكوى والحزن مع التركيز على ما ضاع.
- مشاعر فقدان والفراغ: فقدان التوجيه، الثقة، والهوية، والزملاء، والأمن الوظيفي.
- الغضب والمرارة في المقام الأول تجاه الشركة وصانعي القرار.
- الراحة والنشوة والشعور بالحرية وقبول التغيير

رابعاً: إعادة توجيه مشاعرك

من المهم مراجعة مشاعرك والتركيز على المستقبل والبحث عن طرق لاستخدام مشاعرك بشكل إيجابي، وستجد حتماً بعض الأشياء أسهل في التعامل معها.

- الصدمة / الرفض: ستعلم أنك بدأت عملية تقبل الموقف عندما تكون قادراً على إخبار عائلتك، وأصدقائك، سوف يساعدونك عاطفياً، وفي العثور على وظيفة أخرى، حاول ألا تقضي كل وقتك في محاولة إخبارهم عن وضعك، والتركيز على الجوانب السلبية، ركز على المستقبل وليس الماضي.

- الشعور بالذنب والشك في النفس: إن أفضل طريقة لعلاج شكك الذاتي هي معرفتك ومهاراتك ومواطن القوة والإنجازات الخاصة بك، ثم ابحث في كيفية استخدام هذه المعلومات في خطواتك التالية، وهذا سيتيح لك رؤية واضحة، وستعرف نفسك جيداً، وما يمكنك القيام به وكيفية القيام بذلك، وهذا يركز انتباهك على مستقبل إحساسك بالهدف الذي عليك تحقيقه، وسوف تعود لك الهوية الخاصة بك، وهناك العديد من الفرص لمراجعة مهاراتك وخبراتك في هذا الكتاب.

- الخوف: سوف تختفي هذه المشاعر تدريجياً مع التركيز على المستقبل والمضي قدماً في خططك، قم بمواجهة خوفك من المجهول عن طريق قضاء بعض الوقت خارج نطاق الخيارات المتاحة لك، ويمكنك التفكير بأثر رجعي وإلقاء نظرة إلى الوراء ، إنه أفضل شيء حدث لي على الإطلاق.

- الشكوى والحزن: الحزن على تذكر ما ضاع ، وهذا يستهلك الكثير من الوقت والطاقة. قد تجد أنك تشعر بالراحة وتفنر إلى الطاقة. يمكنك أيضاً قضاء وقت طويل في التفكير في وظيفتك الأخيرة، مفتاح الماضي قدما هو قبول التغيير الذي حدث، وأتركه ورائك وتطلع إلى المستقبل.

- مشاعر الفقدان والفراغ: جزء كبير من حياتك مرتبط بعملك، ونحن نعرف أنفسنا من خلال عملنا، ومن السهل الشعور بالخسارة والفراغ، خاصة إذا كنت قد عملت مع صاحب العمل الخاص بك لبعض الوقت.
- ومرة أخرى، أفضل ترياق هو التركيز على آمالك وأحلامك المستقبلية.
- الغضب والمرارة: هذا في كثير من الأحيان أقوى المشاعر.
- من المهم إعادة توجيه الطاقة الناتجة عن الغضب إلى إجراءات عملية لتحديد الخطوات التالية، حاول إعادة تركيز الغضب إلى التصميم على النجاح
- الراحة والنشوة: قد يكون هناك شعور بالحرية، خاصة إذا كنت غير سعيد في منصبك أو كنت حريصًا على التفكير في مهنة جديدة، يمكن استخدام هذا الشعور لمساعدتك في المضي قدمًا ورؤية مستقبلك بشكل أكثر إيجابية.

خامسًا: قبول التغيير

تبدأ عملية قبول التغيير عندما تقر وتبدأ في التعامل مع مشاعرك. يكون القبول أسهل عندما تدرك أن هناك مجالاً أكبر للتغيير. قبول التغيير سهل نسبياً في بعض الحالات. في حالات أخرى، يكون الأمر أكثر صعوبة ويستغرق وقتاً أطول، وإذا كنت تجد صعوبة في ذلك، اسأل نفسك:

لماذا أجد صعوبة في قبول الموقف الجديد؟

.....

ما الذي يمنعني من الاستفادة القصوى من بقية حياتي؟

.....

النظر في إجاباتك. حاول التركيز على المستقبل والتفكير في شكل مستقبلك. كل التبادل ينطوي على الخسارة والربح. قد يتعين ترك المألوف وراء العديد من التحديات الجديدة التي تطرح نفسها، وهذا ليس من السهل دائماً مواجهته.

في المهمة التالية، يمكنك البدء في النظر في الفوائد المحتملة:

التغيير: الفوائد

ما هي الفوائد أو المكاسب التي يمكن أن تنتج من التغيير الحالي؟

- 1-.....
- 2-.....
- 3-.....
- 4-.....

هذه هي نهاية قسم "مواجهة التغيير"، لقد أتاحت لك الفرصة لمعرفة مشاعرك وتحديد الجوانب الإيجابية للتغيير الذي تواجهه.

إذا كنت لا تزال تشعر أنك غير متأكد من كيفية التعامل مع مشاعرك حول التغيير قد تجد أنه من المفيد مراجعة هذا القسم أو التواصل مع آخرين لمناقشة الأمور بشكل أكبر.

الفصل الثاني: ما الذي لدي لأقدمه

أولاً: المضي قدماً / اكتشاف قيمتك

المهارات والقوة والمعرفة والخبرة والصفات الشخصية والإنجازات هي عملة سوق العمل، وهي جزء من "الحزمة" التي سيشتريها أصحاب العمل، ولهذا السبب، من المهم تحديد وإبراز مهاراتك وإنجازاتك بطريقة مقنعة لأصحاب العمل.

معظم الناس يميلون إلى التقليل من مهاراتهم، ونقاط القوة والصفات والإنجازات، وقد ينسوا أو يتجاهلوا بعض الأشياء التي يقومون بها، وهذا تقصير بحق الذات، فهذا ليس وقت

التواضع, لأنك قد تتقن شيئاً وتتقّده بمهارة وبدون جهد, وتظنّه شيء عديم القيمة, بينما يجده آخرون شيئاً صعب التنفيذ ومميّزاً.

ماذا نعني بالمهارات القابلة للتحويل؟

كل فرد لديه الكثير من المهارات، وكثير من المؤسسات ستبحث عن موظف يمتلك هذه المهارات, ومع ذلك, يمكن لمعظم الناس التعرف على عدد قليل من هؤلاء, ولا يملكون المهارة لوصفهم لأصحاب العمل, ويعرف خبراء التوظيف أن قدرتك على تحديد مهاراتك أمراً ضرورياً لنجاح البحث عن عمل.

تخيل أنك صاحب عمل في مجال الأحذية:

عملية التوظيف هي شراء مهارات شخص وهي تكلف الآلاف كل عام, وبطبيعة الحال يريد أن يعرف ماذا بإمكان هذا الموظف أن يعمل, ومعرفة المهارات القابلة "للبيع" أمر حاسم وحيوي للغاية عند ملء نموذج الطلب, وكتابة السيرة الذاتية أو الإجابة على أسئلة المقابلة.

المهارات القابلة للتحويل هي ببساطة تلك المهارات التي يمكن نقلها من وظيفة إلى أخرى, والعديد من المهارات التي يمكنك استخدامها في حياتك المهنية, لذلك, من الضروري التفكير في الطرق التي يمكن أن تتناسب بها مهاراتك الحالية مع الدور الجديد , خاصة إذا كنت تخطط:

- الانتقال إلى وظيفة مماثلة
- الانتقال إلى وظائف أخرى داخل شركتك الحالية
- العودة إلى العمل بعد استراحة
- تغيير مهني كامل.

وهذا مثال، من سيرتي الذاتية:

- خلال عملي في التربية صممت الكثير من الأجهزة والألعاب والنماذج والوسائل والتجارب العلمية، ودربت على تصنيعها معلمين وطلاب.
- انتقلت للعمل في حوسبة المناهج، وكنا ننتجها على قرص مدمج. أضفت للمناهج المدرسي المحوسب مكتبة تجارب علمية تناسب المناهج، ويمكن للطلاب تنفيذها، وكانت هذه الخطوة إضافة نوعية لإنتاج الشركة.
- عملت في إنتاج برامج تلفزيونية، أيضا استقدت من خبرتي تلك، واستخدمت بعضها في البرامج التعليمية التي شاركت فيها.

المهارة ليست مجرد خبرة في استخدام قطعة معينة من المعدات، المهارات مزيج من أشياء مختلفة، وتشمل:

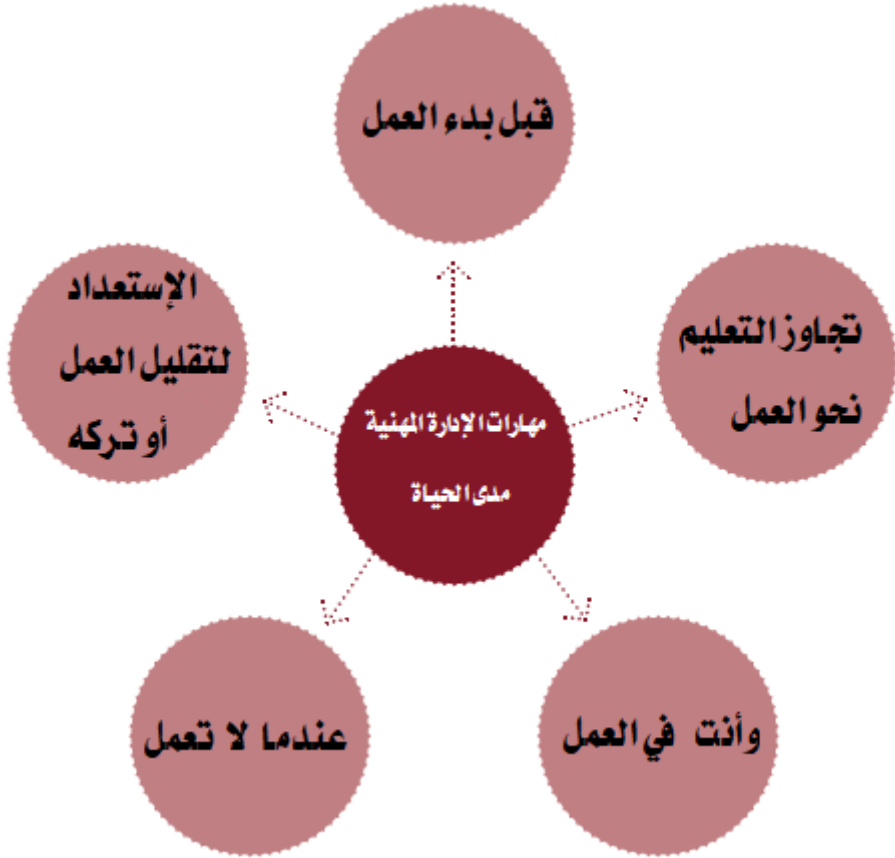
- المعرفة - ما تعرفه من علوم ومهارات وحرف يدوية.
- المواقف - كيف تتعامل مع الأشياء (الحماس ، الدافع)
- الشخصية - شخصيتك / صفاتك الشخصية (حس الدعاية والدبلوماسية)
- نقاط القوة - الأشياء التي تكون موهوبًا بها بشكل طبيعي (الخطابة ، الحساب)
- الخبرة - ما قمت به (خبرة العمل ، المؤهلات ، التدريب ، العمل التطوعي).

ثانيا: مهارات الإدارة المهنية

مهارات إدارة الحياة الوظيفية (CMS) هي مهارات لمجموعة من الموضوعات التي يمكن الحصول عليها في مجموعة متنوعة من النقاط وضمن مجموعة من السياقات لتساعدك على اتخاذ قرارات فعالة وتحقيق إمكاناتك في أي وقت.

توفر المهمة التالية نقطة انطلاق في تحديد المهارات التي لديك، استخدمها بمفردك أو وأنت في وظيفة، حيث يمكن أن تساعدك في تحديد ما لديك لتقدمه.

سيساعدك هذا الكتاب في بناء مهاراتك الحالية في إدارة الوظائف، وتعزيز فهمك للذات، ونقاط القوة، والآفاق والشبكات، والسيطرة على مستقبلك:



•الذات: إن فهم شخصيتك ومصالحك وقيمك أمر أساسي لاتخاذ القرارات المهنية الصحيحة.

•نقاط القوة: يمكن أن تؤدي كيفية وصف مواهبك ومهاراتك وصفاتك الشخصية إلى تحولات ناجحة.

•آفاق: استكشاف عالم العمل والتدريب والتعلم.

•الشبكات: تحديد من يمكنه مساعدتك حياتك المهنية ، وكيف، وهذا سوف يسهل التقدم.

توفر المهمة التالية نقطة انطلاق في تحديد المهارات التي لديك, استخدمها بنفسك أو بالتعاون مع مستشار التوظيف الذي يمكنه مساعدتك في تحديد ما لديك لتقديمه.

ثالثاً: تحديد مهاراتك

يهتم أرباب العمل بمعرفة المهارات التي يمكن أن تجلبها إلى مؤسساتهم. العديد من المهارات قابلة للتحويل إلى عمل جديد.

يمكن استخدام العديد من المهارات في عدد من الوظائف المختلفة. سيساعدك اختبار المهارات هذا على تحديد المهارات التي لديك والتي قد ترغب في استخدامها أو تطويرها في المستقبل.

يمكن أن يساعدك أيضًا في فهم مجموعة المهارات التي طوّرتها، ليس فقط في عملك ولكن في جوانب أخرى من حياتك، وهذه هي الخطوة الأولى الإيجابية لمستقبلك، وسوف تساعدك على تجنب اعتبار مهاراتك أمراً مفروغاً منه.

بالنسبة لكل عنصر، حدد كيف تشعر ضع دائرة الرقم الأنسب، حيث 1 هو الأقل و 3 الأكثر، وأكتب عدد الفقرات التي حصلت على الخيار رقم 1، وعدد الفقرات التي حصلت على رقم 2، وكذلك عدد الفقرات التي حصلت على رقم 3 في آخر سطر.

1-عمل الفريق والعلاقات الشخصية:

3	2	1	
			تتذكر أسماء الناس
			تتحدث إلى أشخاص لا تعرفهم
			تتعامل مع أشخاص صعبين أو أشخاص منزعجين
			الحفاظ على الهدوء / السيطرة على مشاعرك

			قبول الملاحظات بطريقة إيجابية
			مجاملة / تشجيع آخرين
			تقديم و ترحيب بأشخاص
			لك علاقة بمجموعة واسعة من الناس
			المجموع

2-تكنولوجيا المعلومات

3	2	1	
			يستخدم لوحة مفاتيح الحاسوب
			يستخدم مواقع الشبكات الاجتماعية والمدونات والبريد الإلكتروني
			يستخدم حزم مثل Word و Excel و PowerPoint
			تنظيم وتخزين المعلومات على جهاز الحاسوب
			الوصول إلى الإنترنت للبحث وجمع المعلومات
			تصميم / تحرير المواقع
			العاب الكمبيوتر
			استخدام البرامج ذات الصلة بالعمل مثل CAD ، SAGE
			المجموع

3-حل المشكلات / التفكير

3	2	1	
			ابحث عن حلول للمشكلات
			أن تكون قادرا على توقع التغيير

			حل الألغاز مثل سودوكو، الكلمات المتقاطعة
			تقييم الموقف بسرعة
			انظر إلى طرق جديدة لفعل الأشياء
			عوّد نفسك على إكمال المهمة
			الحكم على أهمية المعلومات وعلاقتها بالموضوع
			فهم الأفكار المعقدة
			المجموع

4-الاتصالات المكتوبة

3	2	1	
			تهجأة بشكل صحيح / استخدام قاموس
			فهم معنى الكلمات
			اكتب بوضوح ودقة
			تحرير المواد المكتوبة
			تقديم الأفكار والمعلومات في الكتابة
			تقديم نفسك في السيرة الذاتية أو نموذج الطلب
			كتابة التقارير وغيرها
			قراءة سريعة/ واكتشاف الأخطاء
			المجموع

5-العددية

3	2	1	
			استخدم الآلة الحاسبة

			احسب باستخدام الحساب الذهني
			تفسير الرسوم البيانية والرسوم البيانية
			احسب المتوسطات / النسب المئوية
			تعامل مع الإحصاءات
			فهم الميزانية العمومية
			الميزانية بفعالية (المشاريع / الأسرة)
			تجريب أفضل قيمة في التسعير
			المجموع

6- عملي / يدوي

3	2	1	تصميم أو صنع شيء
			تنفيذ الإصلاحات
			تشغيل المعدات / الآلات
			العمل من الرسومات / المخططات
			قيادة السيارة
			بناء / تجميع الأشياء مثل الأثاث
			الطلاء وتزيين
			وضع مواد الأرضيات
			تصميم أو صنع شيء
			المجموع

7- التخطيط والتنظيم

3	2	1	
---	---	---	--

			تخطيط وتنظيم العمل بفعالية
			العمل تحت الضغط أو في المواعيد النهائية
			تنظيم وقتك جيدا / أولويات المهام
			تعامل مع التغييرات في عملك أو حياتك
			قيادة وتنسيق المشاريع / المهام
			حدد لنفسك أهداف قابلة للتحقيق
			راقب تقدمك في تحقيق الأهداف
			اتخاذ قرارات مستنيرة
			المجموع

8- التواصل اللفظي

3	2	1	
			تقديم عرض تقديمي لمجموعة
			التفاوض / الصفقة لتحقيق نتيجة مرغوبة
			التحدث بوضوح / أن يفهم
			إعطاء تعليمات للأفراد / المجموعات
			استخدام الهاتف
			اشرح المعلومات والأفكار
			اخبر قصة
			الاستماع بعناية للآخرين
			المجموع

9- الناحية الجسمية

3	2	1	
			لا تخاف من المرتفعات
			قوي
			لديك جلد، وتحمل
			جسمك حسن التنسيق
			ردود الفعل السريعة
			التحكم بالأصابع
			يد ثابتة
			لائق بدنيا
			المجموع

10- الإشراف

3	2	1	
			تحفيز الآخرين
			تنظيم مجموعات من الناس
			دعم الناس لتطوير المهارات
			معرفة كيفية تفويض المهام
			رصد التقدم المحرز في العمل
			مراقبة واكتشاف العمل المتميز
			تقديم ملاحظات بطريقة إيجابية
			الانضباط/ للزملاء والموظفين
			المجموع

11- أخرى

ربما لديك مهارات غير مذكورة أعلاه، أكتبها هنا، وإن احتجت، انسخ هذا الجدول وأعمل منه عدد من النسخ بقدر حاجتك.

3	2	1	

رابعاً: الآن مراجعة ردودكم

-إذا كان خيار 1 هو الأكثر في مجال المهارات، فهذا مجال مهارات أضعف بالنسبة لك، وقد يكون هذا مجالاً للتطوير ويمكنك التفكير في استخدام هذه المهارة.

-إذا كان خيار 2 هو الأكثر في مجال المهارات، فهذا هو منطقة مهارة متوسطة بالنسبة لك، وأنت إلى حد ما واثق في استخدام هذه المهارات، ولكن قد تحتاج بعض التعلم التنشيطي، أو التدريب لبناء ثقتك بنفسك للتأكد من أنك جاهز للعمل في مهنة جديدة.

- إذا كان خيار 3 هو الأكثر في مجال المهارات، تذكر أنك تحتاج إلى الحفاظ على هذه المهارات، بحيث يمكن البحث عن عمل جديد يعتمد على هذه المهارات، وتكون ناجحاً فيه.

انظر إلى الإجماليات الموجودة في الصفحة وحدد المربع الأكثر ملائمة في الجدول أدناه.

أكثرها 3	أكثرها 2	أكثرها 1	
			1- عمل الفريق والعلاقات الشخصية
			2- تكنولوجيا المعلومات
			3- حل المشكلات / التفكير
			4- الاتصالات المكتوبة
			5- العددية
			6- عملي / يدوي
			7- التخطيط والتنظيم
			8- التواصل اللفظي
			9- الناحية الجسمية
			10- الإشراف
			11- أخرى

مهاراتي الرئيسية هي:

1.
2.
3.
4.

اذكر مهاراتك القابلة للتحويل إلى وظيفة جديدة:

1.
2.
3.
4.

خامسا: المهارات/ ماذا يريد أصحاب العمل

من المهم أن تكون على دراية بما يتوقعه أصحاب العمل، وقد أجري مسح للمدراء البريطانيين، حيث تبين أن أفضل 15 مهارة يفضلها أصحاب العمل، وإن لم تكن في أي ترتيب محدد، ولكنها الأشياء التي يرغب معظم أصحاب العمل في العثور عليها في الموظف المثالي، و يمكنك استخدام هذه المعرفة للحصول على فرصة عمل، ولمساعدتك في تحديد أي فجوات في المهارات.

عمل الفريق	العلاقات الشخصية
القيادة	
الاتصالات المكتوبة	التواصل اللفظي
حل المشكلات	العديدية
تكنولوجيا المعلومات	المرونة
الوعي الذاتي	القدرة على إنشاء شبكات من العلاقات
إدارة الوقت	الدافعية
الوعي التجاري	مهارات متخصصة مثل اللغات، وحزم تكنولوجيا المعلومات المحددة، والمبيعات، والصحافة

قارن هذه القائمة بنتائجك في نشاط "فحص المهارات"، هل هناك مهارات تحتاج إلى تعلّمها أو تطويرها؟ كيف يمكنك أن تفعل هذا؟

المهارة	كيف يمكن تطويرها
1.	
2.	
3.	
4.	

شيء للتفكير:

في المهارات التي ترغب في تطويرها / تقويتها، هذا يمكن أن يساعدك في تحديد المجالات التي تحتاج التدريب أو التعلم أو غير ذلك من الفرص لمساعدتك في البناء عليها.

تحديد نقاط القوة الخاصة بك

معرفة ما هي نقاط القوة الخاصة بك يمكن أن تساعدك ف استكشاف اختياراتك عندما تنوي الماضي قدما في حياتك المهنية، وستكون قادرا على وصف قوتك، بحيث تتمكن من "تسويق نفسك" في سوق العمل، وتقنع أصحاب العمل بكفاءتك، وتتمكن من كتابة سيرة ذاتية ناجحة، وكذلك أن تقنع صاحب العمل في المقابلة.

سادسا: تحديد إنجازاتك

إن إنجازك في الوظيفة هو دليل على أن لديك الخبرات والمهارات التي تدعي أنك تمتلكها.

يمكن لصاحب العمل المحتمل التحقق من أن لديك مهارة محددة ويمكنه اختبار معرفتك الخاصة. من جهة أخرى، لا يمكن لصاحب العمل التحقق من أن لديك القدرة على تطبيق مهارة تمتلكها في موقف جديد، أو ظروف جديدة، ولا يمكنه أن يتأكد أن بإمكانك نقل الخبرات التي تمتلكها إلى مواقف ومهمّات جديدة.

الدليل الرئيسي لقدرتك هو إنجازاتك الماضية، ويشير الاستخدام المتزايد للأسئلة التي تعتمد على الكفاءة في الطلبات والمقابلات إلى أن أصحاب العمل يعتقدون أن السلوك الماضي هو أفضل مؤشر للأداء في المستقبل.

يمكن استخدام إنجازاتك للثقة في أنك ستتمكن من القيام بالمهمة، وإدراك إنجازاتك السابقة، وتحديد ما بوضوح، والقدرة على التحدث عنها بثقة، أمر حيوي لتحقيق النجاح.

ما الذي حققته؟

من الصعب تحديد المنجزات لأننا نأخذ الأشياء التي نقوم بها كأمر مسلم به. غالبًا ما ننظر إلى الإنجاز الهام باعتباره "جزءًا من الوظيفة" دون إدراك ما يقوله هذا الإنجاز حول قدرتنا الكلية. أجب عن الأسئلة التالية لمساعدتك في تحديد إنجازاتك، فكر في وظيفة حديثة أو شيء شاركت فيه.

1- ما هو الهدف من عملك، وكيف عرفت أنك حققت هذا الهدف؟

.....
.....

2- ما هي الأهداف أو الأغراض التي لديك؟ هل حققتها أو تجاوزتها؟

.....
.....

3-هل سبق أن مدحك شخص بخصوص عملك, وقال لك: لقد حققت إنجازا جيدا, أو قمت بعمل جيد؟ أعط أمثلة.

.....
.....

4-هل سبق لك أن حصلت على جائزة, أو شكر أو اعتراف رسمي بعملك؟
أكتب قائمة بها

.....
5-هل سبق لك أن قدمت أو اقترحت تغييرات في طريقة العمل؟ ماذا كانت النتائج؟

.....
6-هل نجحت في التكيف مع تغييرات كبيرة حصلت في العمل؟ أعط أمثلة على كيف فعلت هذا.

.....
7-هل سبق لك أن تحملت مسؤوليات إضافية؟ كيف يمكنك إدارة عبء هذا العمل؟

كيف تصف إنجازاتك:

عند التفكير في إنجازاتك ، تحتاج إلى التمييز بين الميزات والفوائد.
مثلا: تريد شراء منزل, وقال لك وكيل العقارات أن المنزل يقع بالقرب من ملعب كرة قدم شهير , لن تهمل هذه الميزة إلا إذا كنت تحب كرة القدم.

سيقوم صاحب العمل بتوظيفك بسبب المنفعة التي يأمل الحصول عليها, وليس ميزات خاصة بك ولكن غير مرتبطة بالعمل.
يريد صاحب العمل المستقبلي معرفة الفوائد التي جلبتها إلى صاحب العمل الأخير. هذا سيشجعه على تصديق أنك قد تكون قادراً على ذلك.

تقييم الانجازات:

اكتب الآن عن كل من أهم إنجازاتك التي تصف مزايًا خدمتك:

1-.....

.....

.....

2-.....

.....

.....

الميزات والفوائد:

شركات التوظيف تعرف أن العملاء لا يكترون بشراء ميزات، هم يشترون فوائد، وأنت عندما تريد شراء شيء، هل يهّمك ميزات؟ أم فوائده؟ إذا أردت شراء سيارة وميزاتها أنها تصلح للسباق، وأنت تريد سيارة للاستخدام الشخصي، هل تدفع مقابل تلك الميزة؟ بينما سيارة أخرى قطع غيارها متوفرة ورخيصة، هذه خدمة، وأنت مستعد أن تدفع من أجل هذه الخدمة، وكذلك مدير الشركة، ولهذا عليك عندما تكتب السيرة الذاتية، أن تركز على الفوائد التي يمكن أن تجنيها الشركة من عملك معها.

لديك المهارات، ونقاط القوة، والصفات الشخصية والإنجازات القيّمة.

يجب أن يكون لديك شيء تقدمه، ونأمل أن تجعلك هذه التمارين أكثر وعياً بنفسك وتعرف نقاط ضعفك لتخطط لتقويتها.

استعرض ما تعلمته في هذا القسم والإجابة على هذه الأسئلة:

1- هل يمكنك تخيل وظيفة أو فرصة أخرى تستخدم فيها مهاراتك ونقاط القوة والصفات والإنجازات؟ صفها.

2- هل هناك أي مهارات أو نقاط قوة معينة ترغب في استخدامها في المستقبل؟ لماذا؟

الوعي بالفرص - ما الوظيفة التي ستناسبني؟

أنت الآن في وضع يتيح لك فهمًا أكبر لمهاراتك ونقاط القوة والإنجازات. حان الوقت الآن للتفكير في الفرص التي ترغب في أخذها بعين الاعتبار، مثل العمل والتعلم والعمل التطوعي والعمل الحر "self-employment".

استكشاف آفاقك

يمكن أن تكون أبحاث الوظائف هي الخطوة التالية لإيجاد ما هو موجود. غالبًا ما يكون الناس محدودي في معرفتهم بالعالم العمل ، خاصة إذا كنت تعمل في قطاع معين أو صناعة معينة لفترة من الوقت. من الجيد أن ننظر إلى الفرص التي نعرفها بالفعل. ولكن ، ربما الأهم من ذلك ، يمكنك استكشاف طرق للتعرف على الفرص.

من السهل أن يكون لديك تصورات مسبقة عن الوظيفة التي ستقدم إليها ،

وتعرف وصف المعلومات الأساسية عن كل وظيفة ، بما في ذلك:

- ما هو شكل العمل وما المهام التي تتوقع القيام بها.
- ما نوع الشخص الذي يُحسن القيام بهذا العمل، وما هي مهاراته وصفاته الشخصية
- جداول الأجور النموذجية.
- ما تحتاج إلى الحصول عليه - المؤهلات والتدريب.

• الأنواع الرئيسية لأصحاب العمل

القليل من البحث الإضافي:

بمجرد تحديد الوظائف التي تهتم بها، من المفيد حقًا الحديث مع شخص يعمل في هذا النوع من العمل، وقد تجده بين الأصدقاء والعائلة والأشخاص الذين تعرفهم والزملاء السابقين الذين يمكنهم القيام بهذه المهمة.

يمكنهم إخبارك عن العمل الذي يمكنهم القيام به لمساعدتك، لا تقلق إذا لم هناك أحد في شبكة علاقاتك الحالية يمكنه المساعدة، يمكنك تطوير شبكاتك عن طريق الاتصال بالأشخاص عبر الإنترنت، أو من خلال موقع شبكة على الإنترنت مثل LinkedIn .

التحدث إلى الأشخاص يساعدك في الحصول على معلومات حول العمل الذي تسعى للحصول عليه، حيث يمكنك الاستفادة من خبراتهم.

الفصل الثالث: ماذا بعد؟

أثناء عملك في هذا الكتاب، قضيت وقتًا في معالجة:

- كيف تواجه التغييرات التي تواجهها
- ما لديك لتقدمه
- ما هي المهارات والقدرات والإنجازات التي لديك
- الفجوات في المهارات التي قد تكون لديك وكيف ستطورها.

أولاً: اتخاذ خيار مستنير حول الخطوات التالية:

تحتاج أيضًا إلى إلقاء نظرة على الفرص الموجودة خارج وضعك الحالي، ماذا هناك؟ وما هي الخيارات؟

ثانياً: يجب أن يساعدك هذا القسم في التفكير في الخطوات التالية:

- البقاء في نفس منطقة العمل
- التغيير إلى مجال عمل مختلف
- العمل بدوام جزئي
- التعلم والتدريب
- مصادر تمويل التعلم والتدريب
- الانتمية في مكان العمل
- بدء عملك الخاص
- العمل التطوعي
- التقاعد

قبل أن تنتظر إلى ما هو موجود، قد يكون من المفيد التفكير في كيفية الرد على الأسئلة الموضحة في هذا الكتاب، مثل مدى أهمية عملك، ماذا تريد من الحياة. تمثل الإجابة على هذه الأسئلة خطوة أولى مهمة في قرارك بالمضي قدماً. والخطوة التالية هي النظر في ما يمكنك القيام به. ما هي الخيارات المتاحة لك في هذه المرحلة؟

-البقاء في نفس منطقة العمل
غالبًا ما يتم التفاوض عن هذا الخيار، لكنه بالنسبة لكثير من الناس هو الطريقة الأكثر واقعية للمضي قدماً.

يجب أن تكون نقطة البداية الخاصة بك للنظر فيها كما يلي:

- تقييم مهاراتك وكفاءاتك وخبراتك
- معرفة سوق العمل المحلي
- كيف تقوم بتسويق نفسك من خلال السيرة الذاتية ونماذج الطلبات وما إلى ذلك.

• معرفة طرق مختلفة للبحث عن وظيفة، مثل الإعلانات، مواقع التواصل الخاصة بالأعمال، العلاقات الشخصية.

-التغيير إلى مجال عمل آخر ، سواء كان قسريا أو تطوعيا يمكن أن يؤدي إلى نتيجة إيجابية ومرضية.

مهنة جديدة يمكن أن تساعدك على تحقيق طموحاتك، ولكن هناك عدد من المشكلات التي تحتاج إلى أخذها في الاعتبار:

• ما هي مهاراتي القابلة للتحويل؟

• ما هي طرق الدخول إلى المهن المختلفة؟

• هل يمكنني إدخال أنواع جديدة من العمل دون تدريب؟

• إذا كنت بحاجة إلى إعادة التدريب، فما هو التدريب الأنسب بالنسبة لي؟

• كيف يمكنني تسويق نفسي لأصحاب العمل والمديرين؟

-العمل بدوام جزئي: وهذا خيار ممتاز في بعض الأحيان، حيث تستثمر بعض وقت فراغك في عمل يدرّ عليك دخلا إضافيا، وهذه الوظائف يمكن أن توفر الخبرة والتنوع والمال والمرونة.

مثلا:

كنت أعمل في وظيفة بدوام كامل، وفي نفس الوقت أعمل خبير علمي لشركة إنتاج تلفزيوني، وعملي لا يتطلب أن أذهب لموقع العمل أو أي دوام، وإنما تأتيني مهمّات وأنا أقوم بها وأرسلها لهم بالبريد الإلكتروني.

وأیضا في نفس الوقت أعمل مصمم برامج علمية تفاعلية مع شركة حوسبة، وأذهب إليهم بضعة ساعات يوم السبت لتسليم مهام للمبرمجين ومتابعة عملهم، وهو يوم عطلة رسمية في عملي الرئيسي.

وكذلك أعمل في التأليف ووقّعت عقود تأليف مع عدة دور نشر.

-التغيير الذي تفكر فيه أو تواجه فرصًا جديدة، هذا يمكن أن يعني تعلّم مهارات جديدة، أو تقوية مهارات موجودة، لتعزيز المستقبل، واكتساب مهارات جديدة يمكن أن يؤدي إلى تغيير المهنة.

فرص التعلم اليوم مرنة للغاية، يمكنك أن تتعلم بدوام كامل أو جزئي، أو التعلم عن بعد، هناك سباقات على جميع المستويات من المبتدئين إلى المتقدم وكل شيء بينهما، ويمكنك أن تتعلّم بنفسك.

يمكن لمقدمي التعلم والتدريب:

- التعلّم الذاتي، وسوف نفصله لاحقًا.

- الكليات والجامعات

- مقدمي التدريب الخاص

- مراكز التعلم المجتمعي

- المكتبات

- في المنزل من خلال التعلم المفتوح عن بعد

- التعلم الإلكتروني.

إن العثور على طريقك عبر متاهة المؤهلات وطرق التعلم والتدريب يمكن أن يكون أمرًا

مهمًا، ولكن لا تقلق، كل هذا قابل للحل، يمكنك البحث في مجتمعك عن الطرائق

المختلفة للتدريب، سواء من خلال المواقع الإلكترونية، أو مواقع التواصل، أو العلاقات

الشخصية، أو سؤال من لديه خبرة في المجال الذي تريد تعلّمه عن مصدر تعلّمه،

وحتى لو لم تجد أي مساعدة، يمكنك أن تتعلّم ذاتيا بطرق متنوعة سترد لاحقًا، فإذا كنت:

- لا تملك أي مؤهلات ولكن تريد أن تعرف كيفية الحصول على بعضها.

- تريد أن تُضيف إلى المؤهلات الحالية.

- لا تعرف معنى المؤهلات المختلفة وأين يمكن أن تؤدي.
- بحاجة إلى معرفة مدى التمويل المتاح.

ثالثاً: عوائق التغيير

هذا شيء آخر يجب مراعاته، عند مواجهة التغيير، يمكن للعديد من الأشخاص رؤية حواجز في طريقهم تمنع التقدم.

قد تكون الحواجز عملية أو عاطفية، وفي كلتا الحالتين، إن لم يتم التغلب عليها، يمكنها منعنا من تحقيق إمكاناتنا الكاملة.

ما هي الحواجز التي تشعر بها أنها تمنعك من تحقيق أهدافك، وإحداث تغيير إيجابي في حياتك؟

اكتب أفكارك أدناه:

1- الحواجز العملية: رعاية الأطفال، النقل، قلة المؤهلات، التمويل، إلخ.

.....

.....

2- الحواجز العاطفية: عدم الثقة بالنفس أو المعتقد، الصورة السلبية عن النفس، الخوف من التغيير، إلخ.

.....

.....

الآن كن إيجابياً وحاول مواجهة الحواجز والمعوقات:

ما هي الاستراتيجيات التي يمكنك إنشاؤها للتغلب على هذه العقبات؟ تذكر أن جميع المشكلات تقريباً سيكون لها حل بإذن الله .

اكتب أفكارك أدناه:

.....
.....

الفصل الرابع: تحديد الأهداف للبحث عن عمل

بعد تحديد الخيارات المحتملة، وما يمكن أن يكون وسيلة للمضي قدماً، عليك أن تضع أهدافاً لتساعدك في تحقيق ما تصبو إليه.
يطلب منك هذا القسم أن تفكر في ما يهمك أكثر من غيره في الحياة ويوفر بعض النصائح

أولاً: المضي قدماً/ تحتاج إلى أهداف واضحة

معظم الناس ليس لديهم أهداف واضحة في الحياة، وكثير من الأشخاص غالباً يقومون بالأعمال حسب ما تمليها عليهم الظروف، أي أن حياتهم ردود أفعال.

إذا كان لديك أهداف واضحة، ووضعت خطط للنجاح، فمن المرجح أن تنجح.
يعد فهم أهمية العمل في حياتك وما يحفزك جزءاً أساسياً من تحديد خطواتك المقبلة. هذه الأشياء تستحق التفكير في أهدافك في الحياة.

فكر في وقت تشعر فيه بدافع كبير في العمل، وأسرد العوامل التي أدت لهذا الدافع

.....
.....

من المفيد أن تفكر في ما يهمك أكثر في العمل، عندما يطلب منهم، سيقول معظم الناس "المال".

صحيح المال مهم للوصول إلى العمل الذي يؤدي إلى الرضا الوظيفي.

رتب العوامل التالية حسب أهميتها في عملك:

(5 أعلى علامة, 1 أقل علامة)

5	4	3	2	1	
					التواصل الجيد بين العمال والمديرين
					الحصول على التدريب والتعليم
					علاقات إيجابية
					السفر من مكان إلى مكان
					آفاق الترويج
					فرص العمل المرن
					أنظمة المكافآت / العلاوات
					تحديات ومكافئات العمل
					فريق العمل
					استحقاق عطلة جيدة
					ساعات العمل العادية
					المسافة التنقل
					الاختلاط مع الزملاء

خذ بعض الوقت للتفكير في أربعة احتياجات رئيسية، تأمل أن توفرها لك الوظيفة الجديدة، واكتب أفكارك أدناه:

.....1-

--2
--3
--4

حادث أم فرصة؟

قد تعتبر التغيير الحالي مجرد حدث عرضي آخر في تقدمك خلال الحياة.
أو يمكنك أن ترى وقت التغيير هذا كفرصة لمراجعة أين تسير حياتك المهنية وتخطط
لكيفية تطويرها.

لتحقيق تغيير إيجابي تحتاج إلى معرفة:

- ما مدى أهمية عملك في حياتك
- ماذا لديك لتقدمه
- ما هي الفرص التي ترغب في أخذها بعين الاعتبار
- ما الذي تتطلبه الوظيفة أو العمل.

كيف تحدد أهدافك؟

اكتشف مجال التميز الخاص بك، كل شخص لديه منطقة واحدة على الأقل يمكنه
التفوق فيها.
إذا كنت ترغب في تحديد أهداف لحياتك، فابدأ بسؤال نفسك عن أقوى مهارة أو اهتمام
رئيسي لديك، قد يكون من المفيد الرجوع إلى إجاباتك في القسم السابق "ماذا لدي
لأقدمه؟"

- هل يمكنك أن تقول ما الذي يجذب انتباهك حقًا؟
- هل تعرف ما يثير اهتماماتك أكثر؟
- ما هو الموضوع الذي يثيرك؟ يسحرك؟

• ما هو أكثر عمل أثار اهتمامك أكثر في حياتك؟

• ما العمل الذي استمتعت به أكثر من غيره؟

إذا استطعت الإجابة عن هذه الأسئلة، فربما يمكنك الإشارة إلى مجال العمل أو الاهتمام الذي تتفوق فيه، وقد يمنحك هذا شعورًا أوضح للاتجاه في حياتك العملية.

كن ذكيا في تحديد أهدافك، ولكي تكون أهدافك ذكية يجب أن تتصف بهذه الصفات:

• يجب أن تكون أهدافك محددة، لأن الهدف الغامض ليس هدفاً على الإطلاق، وما تريد تحقيقه يجب أن يكون ملموساً ومحدداً بوضوح.

• يجب أن تكون قابلة للقياس، إذا كان الهدف قابلاً للقياس، فيمكنك معرفة ما إذا كنت قد حققت ذلك أم لا.

• أن يكون لديك بعض الثقة بأنك ستصل إلى حيث تريد أن تكون.

• يجب أن تكون أهدافك واقعية.

• يجب أن تكون محددة زمنياً.

ما هو هدفك الأول؟

.....
.....

ثانياً: وضع أهداف متوازنة

فكرنا الأول هو عادة وضع أهداف لحياتنا العملية ولكننا بحاجة إلى أن نكون أكثر توازناً من ذلك. إذا كنا نؤمن بتحديد الأهداف ، فيجب علينا أن نضعها لعائلتنا وحياتنا الاجتماعية ، كما يجب أن نضع أهدافاً لتطويرنا الشخصي.

اكتب أهدافك في هذا الجدول. ضع جدول زمني لكل إنجاز، ولا تنسى أن تتأكد من أنها أهدافاً ذكية كما ورد معك قبل قليل.

الأهداف	الجدول الزمني
أهداف حياتي العملية	-1
	-2
	-3
أهداف الحياة الاجتماعية/ عائلتي	-1
	-2
	-3
أهدافي للتنمية الشخصية	-1
	-2
	-3

تخطيط العمل:

تحديد أهدافك قد يساعدك في كتابة خطة عمل.

يجد بعض الناس أنه من المفيد تدوين خططهم وتحديد كيفية تحقيقها بوضوح. يمكن لخطة العمل أن تساعد في إبقاء الأمور واضحة في عقلك عندما تفكر في الخطوات التالية.

ليس من الضروري أن تكون الخطة مفصلة، بل يمكن أن تحتوي فقط على بعض الفقرات النقطية الموجزة، التي تحدد الأفكار أو المشكلات التي ترغب في دراستها -

والأشياء التي ترغب في اكتشافها - ويمكن أن تساعد خطة العمل في الحفاظ على الأمور واضحة في ذهنك أثناء التفكير في الخطوات التالية، والتي قد يبدو مثل الأمثلة التالية.

خطة العمل (مثال 1) :

وضعي الحالي:

- أواجه الملل من وظيفتي
- لقد عملت في هذه الشركة لمدة 20 عامًا
- أود التفكير في مجالات عمل جديدة.

ماذا أود أن أفعل؟

- أريد الانتقال إلى عمل الرعاية
- سأفكر أيضًا في العمل مع الأطفال في الحضانة
- لقد استمتعت دائمًا بالعمل مع الأشخاص والمتطوعين ومجموعة الأطفال الصغار.

كيف يمكنني تحقيق ذلك - ماذا علي أن أفعل؟

- أحتاج إلى التفكير في إعادة التدريب
- أحتاج إلى معرفة المزيد حول نوع التدريب المتاح. أين وكيف؟
- أحتاج إلى النظر في التمويل للكلية / التدريب
- أحتاج لمناقشة هذا الأمر مع عائلتي للنظر في معنى ذلك ماليًا بالنسبة لنا.
- أحتاج إلى تحديد موعد لمناقشة خطتي مع مستشار وظائف.

خطة العمل (مثال 2) :

وضعي الحالي

•أعمل كمسؤول مع المجلس المحلي

•أنا لا أستمتع حقًا بعملتي الحالي ولكن لا أريد مغادرة هذه المنظم, كما أن لدي ظروف

عمل جيدة وقد ساهمت في معاش

•أريد أن أعرف كيف يمكنني الانتقال إلى وظائف المجلس الأخرى.

ماذا أود أن أفعل؟

•أستمتع بالتعامل مع العملاء على الهاتف وأحاول حل أي مشاكل تواجههم.

•لا أمانع التعامل مع الأعمال الورقية ولكنني أرغب في القيام بذلك أقل مما أقوم به

الآن.

•أعتقد أنني أرغب في العمل عن كثب مع الجمهور: أنا أتحدث مع العملاء على الموقع

من خلال الهاتف لكنني لا أراهم وجهًا لوجه.

كيف يمكنني تحقيق ذلك - ماذا علي أن أفعل؟

•أحتاج إلى البدء في النظر في جميع الشواغر الداخلية

•يقوم المجلس بإنشاء مركز اتصال جديد حيث يمكن للعملاء الوصول إلى "متجر

شامل" لجميع خدمات المجلس. سوف أرتب للتحديث مع مديري المباشر لمعرفة ما إذا

كنت سأكون كذلك مناسباً لهذا للعمل.

أحتاج لمعرفة ما إذا كان هناك أي أدوار تواجه العملاء المتاحة

•أحتاج إلى مراعاة احتياجات التدريب الخاصة بي، على سبيل المثال خدمة العملاء ،

مهارات الكمبيوتر .

هل يوجد تدريب يقدمه المجلس أو يجب أن أبحث عنه في كلية.

الفصل الخامس: عملية الفرز

يساعدك هذا القسم في اتخاذ خطواتك الأولى في عملية البحث عن وظيفة، بناءً على ما تعلمته في الأقسام السابقة من هذا الكتاب، حيث يرشدك إلى أماكن البحث عن الوظائف الشاغرة وكيفية تتبع ما تحققه أثناء البحث عن وظيفة.

البحث عن وظيفة:

من خلال العمل في الأقسام السابقة من هذا الكتاب ، تكون قد طورت وعيًا عن طريق معرفة مدى أهمية أن يكون لك عمل في حياتك، وما الذي تريده من عملك، وما الذي يمكن أن تقدمه للعمل، وأيضًا وعي الفرص. ما هي الفرص المتاحة، وما هي متطلبات العمل.

أنت الآن جاهز لبدء البحث عن وظيفة

البحث عن وظيفة هي وظيفة في حد ذاتها، وتحتاج إلى مهارات، وستحسن فرصك في العثور على عمل باستخدام مجموعة واسعة من الطرق، ومن المفيد أيضًا الاحتفاظ بسجل يومي لأنشطة البحث عن عمل، ومع ذلك لا تتفق كل ساعة على البحث عن وظيفة. يتيح لك تحديد مواعيد أنشطة أخرى في يومك توازنًا أفضل ، على سبيل المثال ممارسة أنشطة تحسن المرونة الجسدية والعقلية.

يمكنك أيضًا استخدام الوقت للبناء على مهاراتك ومؤهلاتك وخبراتك. يتيح لك العمل التطوعي استكشاف مجالات وظيفية جديدة بالإضافة إلى تطوير خبرات خاصة قد تهم صاحب العمل المحتمل.

يعتبر "طريقة التظليل" الخاصة بالعمل طريقة جيدة لتحسين معرفتك بوظيفة معينة إذا كنت غير قادر على تقديم التزام منتظم للعمل التطوعي.

يمكن أن تضيف أي دورة تعليمية أو تدريبية ذات صلة إلى مؤهلاتك, بالإضافة إلى المساعدة في الحفاظ على حافزك وثقتك بنفسك, وكذلك البحث عن العقود قصيرة الأجل والوظائف المؤقتة كنقطة انطلاق لمزيد من العمالة الدائمة.

تعرف سوق العمل

تساعدك معلومات سوق العمل على فهم طريقة عمل سوق العمل, والعوامل التي تؤثر عليه.

إنه يعلمك بالطلب الحالي والمستقبلي على الوظائف, والتي تمكنك من استهداف التعلم والبحث عن وظيفة بكفاءة.

من المهم أن تكون على دراية بسوق العمل المحلي حيث ترغب في التقدم بطلب للحصول على عمل, وسيتغير الوضع الوظيفي من منطقة إلى أخرى ويتأثر بالاتجاهات الاقتصادية المحلية والوطنية والعالمية, يمكن الحصول على معلومات عن سوق العمل عبر الإنترنت, وعبر وسائل التواصل الاجتماعي, وفي الصحف ومن التقارير التلفزيونية, ومن خلال علاقاتك الشخصية.

استخدم الانترنت

الانترنت هو وسيلة فعالة من حيث التكلفة للغاية لأصحاب العمل للإعلان عن الوظائف الشاغرة, كما يوجد مواقع خاصة بالعمل والكفاءات مثل LinkedIn, حيث تنشئ حساب وتضع فيه سيرتك الذاتية ومؤهلاتك, ويمكن أن تحقق أقصى استفادة من المساعدة عن طريق تحميل سيرتك الذاتية إلى مواقع العمل ذات الصلة والتسجيل للحصول على تنبيهات الوظائف, كما أن أكثر أصحاب العمل هذه الأيام يعلنون حاجتهم

إلى موظفين من خلال المواقع الإخبارية ومواقع التواصل الاجتماعي.

سجل البحث عن وظيفة :

قد يكون من المفيد تسجيل تفاصيل الوظائف التي تتقدم لها ومواعيد التقديم، وأي معلومات أخرى مهمة، مثل المواعيد المتوقعة لقبول موظفين جدد، وطرق التواصل مع هذه المؤسسات، واحتفظ بنسخ من الإعلانات والرسائل ونماذج الطلب والسيرة الذاتية وتدوين ما تقدمت إليه ومتى تم هذا، وهذا السجل يساعدك على متابعة الطلبات، وهي أداة مفيدة لمتابعة عمليات البحث عن وظيفة.

مثال لسجل البحث عن وظيفة:

التاريخ:

العنوان الوظيفي:

شركة:

طرق التواصل: رقم الهاتف / عنوان البريد الإلكتروني :

عنوان موقع الشركة:

الموعد المتوقع للرد أو إعلان قبول موظفين جدد

الإجراء / المتابعة: الاحتفاظ بالسجلات

كيفية استكشاف سوق العمل الخفي؟

ما هو سوق العمل الخفي؟

يتكون سوق العمل الخفي من الفرص التي لا يتم نشرها على نطاق واسع. وهذا يعني أنه لا يتم الإعلان عن الوظائف في الصحف أو وكالات التوظيف أو على الإنترنت.

يجب أن تفكر في استكشاف سوق العمل الخفي إذا:

•تجد صعوبة في الحصول على مقابلة عند التقدم للوظائف عن طريق نموذج الطلب أو عن طريق السيرة الذاتية.

•أنت تبحث في الصحف، ومركز التوظيف، ومواقع التوظيف أو على الإنترنت ولكن لا تجد الوظيفة المناسبة لك.

ما هي فوائد استكشاف سوق العمل الخفي؟
نظرًا لعدم نشر الفرص على نطاق واسع ، فستواجه منافسة أقل.
بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يكون البحث عن وظيفة أكثر تحديدًا واستهدافًا. أنت أيضًا أكثر احتمالًا في العثور على وظائف ماهرة ومتخصصة عند البحث في سوق العمل الخفي لأن أصحاب العمل غالبًا ما يجدون أن توظيف هذه الوظائف أرخص وأسرع بهذه الطريقة.

كيف يمكنني الوصول إلى سوق العمل الخفي؟

تشير التقديرات إلى أن ما يصل إلى 80 ٪ من جميع الوظائف لا يتم الإعلان عنها مطلقًا، وهذه الفرص تكون متاحة من خلال التواصل المباشر، مثل توصيات الموظفين الثقة، أو قد تصل معلومات عن شخص متميز لمدير شركة، فيطلب لقاءه.

مثال 1: كان عندي أكثر من عمل في التأليف والحوسبة، والتدريب، وشاركت بعمل مع مدرسة اليوبيل، وهو إنشاء حديقة العلوم، وأثناء الحديث مع مدير المدرسة، د. فتحي جروان، أخبرني أن تلفزيون سبيس تون للأطفال أرسل لهم رسالة يطلب خبراء.

خرجت من عند الدكتور، وطلبت من سكرتيه أن يبحث لي عن الخطاب الذي وصلهم من سبيس تون، فأخذت اسم الموظفة التي أرسلت الخطاب ورقم الشركة.

تواصلت معها، وحددت لي موعدًا من مدير الشركة، ووقعت عقد عمل عن بُعد براتب جيد، وقد استمر هذا العمل لمدة ثماني سنوات.

مثال 2: كنت أعمل في المختبرات المدرسية، وزارني مرّة موظّف من شركة حوسبة مناهج سعودية، وطلب منّي تحويل كتاب فيزياء سعودي إلى سيناريو من أجل حوسبته، وأخذت منه رقم مدير الشركة، حيث تواصلت معه، فأرسل لي تأشيرة زيارة، حيث أمضيت هناك 10 أيام ووقعت عقد عمل مع شركته.

مثال 3: استقلت من شركة حوسبة كنت أعمل معها، وذهبت في نفس اليوم لشركة إنتاج برامج حاسوب تعليمية، وعرضت للمدير بعض إنتاجهم العلمي الهزيل، وبعض إنتاجي، فوقع عقد عمل إنتاج سلسلة أقراص تعليمية تتضمّن تجارب علمية مصوّرة بالفيديو.

كيف أبدأ؟

المرحلة الأولى:

قبل البدء في الاتصال بأصحاب العمل ، تأكد من قيامك بما يلي ، أو أن تكون قادرًا على القيام بما يلي:

- أدرج ما لا يقل عن خمس مهارات تتقنها وتستمتع بها
- إثبات كل من هذه المهارات لصاحب العمل، على سبيل المثال عن طريق شرح أو توضيح كيفية إنجاز المهام، مع تقديم أمثلة على عملك.
- وضع إجابات جيدة على أي أسئلة صعبة محتملة
- حدد ثلاثة أشياء تحفزك على العمل
- تحديد مجالات العمل التي تهتمك
- تحديد الوظائف المفضلة لديك في تلك المناطق

المرحلة الثانية:

• أكمل قائمة شبكتك الخاصة، بما في ذلك عائلتك وأصدقائك وجيرانك، استخدم الوسائط الاجتماعية مثل LinkedIn و Twitter لإجراء اتصالات مع الأشخاص الذين عملت معهم أو درست معهم: في الواقع ، يمكن لأي شخص تعرفه أن يمنحك فرصة للعمل.

• أكمل قائمة من عشرة من أرباب العمل الذين ستقوم بالاتصال بهم. يمكن جمع هذه المعلومات من:

-البحث على الإنترنت

-الأدلة والإعلانات التجارية المحلية

-غرفة التجارة المحلية

-الصحف ومواقع التواصل.

المرحلة الثالثة:

في هذه المرحلة، يمكنك تحديد أفضل طريقة للاتصال بصاحب العمل، باستخدام أي من الطرق التالية أو كلها:

• الهاتف أو البريد الإلكتروني.

• المقابلة الشخصية

وتأكد:

• أنت مستعد لتسليم سيرتك الذاتية.

• لديك إجابات جيدة على أي أسئلة قد تُطرحها عليك.

• أنت مستعد لتسليط الضوء على مهاراتك مع تقديم الأمثلة أو العروض العملية.

بعد المناقشة، أرسل رسالة شكر أو بريدًا إلكترونيًا، وحاول البقاء على اتصال، واطلب

منهم أن يضعوك في الاعتبار إذا حدث أي شيء

خطة عمل لسوق العمل الخفي:

اسم وعنوان الموظف;

تاريخ الاتصال:

نوع الاتصال(خطاب، هاتف، بريد إلكتروني):

المعلومات الواردة مثل اتصال مفيد، وظيفة شاغرة:

تاريخ المتابعة:

- استخدم مجموعة واسعة من الطرق للبحث عن الفرص والمتابعة قدر استطاعتك.
- الاحتفاظ بسجل يومي لأنشطة البحث عن وظيفة.
- استخدم أي وقت فراغ للبناء على مهاراتك ومؤهلاتك وخبراتك الحالية.
- النظر في العقود القصيرة الأجل والوظائف المؤقتة كنقطة انطلاق للتوظيف أكثر دائمة.

الفصل السادس: تقنيات التدريب الذاتي الأكثر فعالية

يقول مؤلف الكتاب الرقمي الذي ترجمت منه هذا الفصل: لقد جمعت 10 من أساليب التدريب الذاتي الأكثر فعالية. هذه هي التقنيات التي عملت بشكل أفضل بالنسبة لي واستمرت في ذلك. آمل أن تفعل نفس الشيء من أجلك.

كن متشككًا واستفسر بشكل نقدي عما أقدمه أنا وأشخاص آخرون.

كل شخص مختلف، لذلك، قد تكون التقنيات المختلفة مفيدة لك أو أكثر. من خلال

دراستي العميقة في مجال التدريب وخبرتي كمدرّب، لدي فهم لما سأقدمه لك، ولكن يرجى

التحقق مرة أخرى من هذه المعلومات بعناية، للتأكد من أنها مناسبة لاحتياجاتك.

ليس في نيتي أن أخبرك كيف يكون العالم حقًا. انطلاقًا من تجربتي، أعرف أن هناك دائمًا وجهات نظر مختلفة يمكنك القيام بها. وتعتمد على كيف ترى العالم. افهم نصيحتي على أنها تقدم لك وجهات نظر مختلفة، يمكنك الاختيار منها.

وضع الأهداف

وهذه بحثناها في فصل سابق، ولكن باختصار:

قبل استخدام أي أسلوب تدريب ذاتي، يجب أن تسأل نفسك السؤال التالي:

ما هو هدفي؟

معرفة هدفك ضروري لكل رحلة تدريب ذاتي، عليك أن تعرف أين تريد أن تذهب. وماذا ستكون النتيجة المثالية للتدريب بالنسبة لك؟

1-تحديد وضعك الراهن:

ليس لديك أدنى فكرة عن أهدافك المحددة أو أنك في رحلة لتطوير الذات، فكر في التقنية التالية التي ستساعدك في العثور على التركيز الصحيح.

نحن جميعا نواجه التحدي المتمثل في تحقيق التوازن بين الأجزاء التالية في حياتنا:



هل هناك مجال واحد تشعر أنه يحتاج لمزيد من التركيز والتحسين؟
إذا كانت الإجابة بنعم، فقد عرفت أين عليك أن تعمل للتحسين، أي كثير من الأحيان لا يحدث خلل قوي في التوازن. ابدأ بالعمل في أكثر المناطق إهمالا في حياتك.

مقياس Anthony Robbins :

على مقياس من 0 (قليل جدًا) إلى 10 (كامل)، كم نسبة تلبية الاحتياجات البشرية الأساسية الستة التالية الخاصة بك في هذه اللحظة من حياتك؟

• الثقة/القناعة

• التنوع

• القيمة/ الأهمية

• التواصل/ الحب

• النمو

• المساهمة

بعد تدوين أرقامك الشخصية، انظر إلى الحاجتين اللتين صنفتهما في المرتبة الأدنى.

-لماذا هذا؟

-ماذا يمكنك أن تفعل لتحسينها؟

2- دور الجسم/ كتفك:

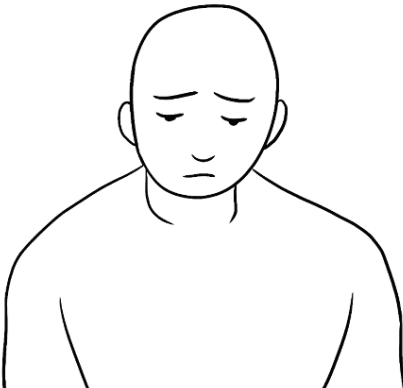
يعد استخدام جسمك أحد أكثر الطرق فعالية

لتغيير حالتك على الفور.

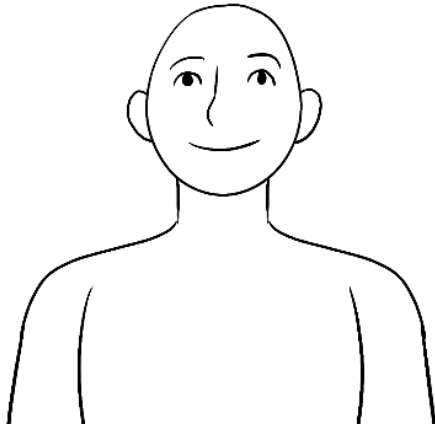
عندما أقوم بتدريب الأشخاص الذين يعانون

من مزاج سيئ أو مشاكل في الوزن أو حتى

اكتئاب ، ترى دائمًا أكتافهم مرتخية للأسفل



إنهم يميلون نحو الجزء الأمامي من الجسم ويتجه الجزء العلوي من الجسم إلى الأمام.

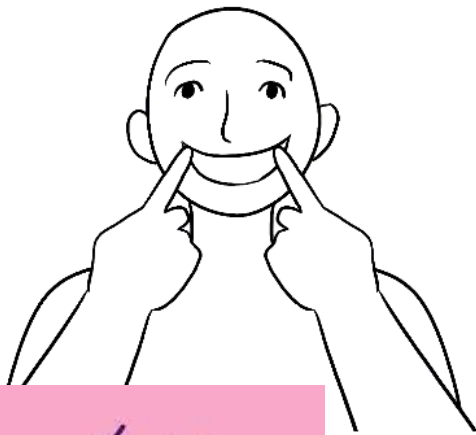


يرتبط دائما جسمك وعقلك، إذا غيرت حالة جسمك، فستتمكن على الفور من الوصول إلى مناطق مختلفة في عقلك.

جربها، في المرة القادمة عندما تشعر بالسوء ، ما عليك سوى رفع كتفيك، توسيع صدرك ومنطقة القلب، قف ومد جسمك، واجعله ممدودا كأطول ما يمكن، ولأطول فترة ممكنة.

ثم لاحظ ما إذا كان هناك شيء يتغير.

هذا أيضًا أحد الأسباب التي تجعل الرياضة علاجًا مفيدًا ضد المزاج السيئ والاكتئاب.



3- دور الجسم/ ابتسامة

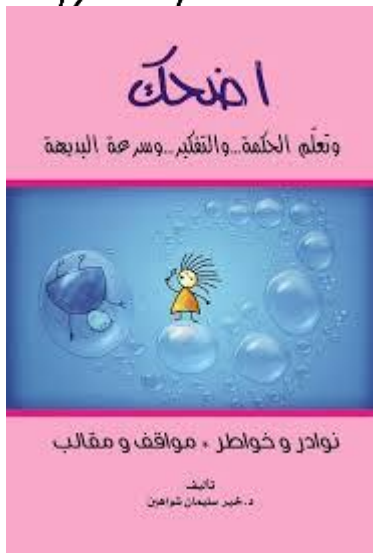
في المرة القادمة التي تشعر فيها بالتعاسة، حاول فقط أن تبتسم ابتسامة ول مزيفة، واحتفظ بها لمدة تتراوح من 10 إلى 20 ثانية.

تضغط عضلاتك على وجهك على أعصاب خاصة متصلة بالدماغ بسعادة .

بعد بضع ثوانٍ، سيتم تنشيط "مناطق

السعادة" في المخ وقد تشعر بتغيير، وهذا قد أثبت علميا.

إذا لم تكن في حالة مزاجية على الإطلاق للابتسام،



فما عليك سوى أن تأخذ أصابعك واضغط على زاويتي فمك لأعلى كما لو كنت في ابتسامة.

ومن أجل الكثير من الابتسام والضحك البريء، يمكنك الحصول على نسخة كتابي هذا "أضحك وتعلم الحكمة والتفكير وسرعة البديهة"، وهو متوفر على مواقع كثيرة على الإنترنت.

4- السؤال عن الواقع الذي تقوم ببنائه

كل شخص لديه رؤية فردية للعالم، وهذه الرؤية تتشكل وتتأثر بأمور أخرى من قبل آبائنا وتجاربنا ومجتمعنا والأشخاص من حولنا وما إلى ذلك، ودماغنا يحفظ باستمرار ويصنّف تجاربنا، وللخروج من هذه الرؤية نحن نطوّر المعتقدات الشخصية الفردية.

في بعض الأحيان تصبح هذه المعتقدات عقبات أمام أهدافنا.

ابدأ بالتفكير في معتقداتك الشخصية ورؤيتك للعالم. اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- هل هو حقاً مثل هذا؟
- ما هي المنظورات الأخرى المحتملة؟
- ماذا يمكن أن يكون منظور صديق أو شخص خارجي أو شخص معني (الجانب الآخر) في اهتمامك؟
- ما هي عواقب هذه المنظورات الأخرى؟
- للحصول على وجهات نظر أخرى، قد يكون من المفيد طلب اقتراحات من شخص آخر.

5- عواقب بناء الواقع الخاص بك

ما هي العواقب التي لديك بناء الواقع نحو أهدافك؟

بعد استكشاف وجهات نظر مختلفة، أثبت كل منظور ممكن حول النتائج المترتبة على هدفك.

هل هناك منظور يساعدك على الاقتراب من هدفك؟
في كثير من الأحيان تغيير وجهة نظرنا الداخلية يمكن أن يحل مشكلة.

6- الوصول إلى اللاوعي الخاص بك مع الصور والخيال.

تخيل صورة الغولة التي تأكل الأطفال أو أبو رجل مسلوخة التي كانوا يخيفوننا بها ونحن أطفال، تخيل لو كانت حقيقة، كم سيكون مخيفا !

من غير الممكن عدم التفكير في صورة ما، حيث تعمل عقولنا كمحرك بحث كبير، أسرع بأكثر من ألف مرة من أي جهاز كمبيوتر، حيث تعمل باستمرار على مسح قاعدة البيانات الكبيرة من الذكريات، لهذا عندما نرى أو نسمع، أو نشم، أو نتذوق، أو نشعر بشيء مألوف، فإن عقولنا على الفور تقوم بالاتصال بالتجارب والعواطف السابقة. في ميلي ثانية يتم تنشيط العواطف القديمة. ردود الفعل هذه تخرج من الأجزاء غير الواعية من أدمغتنا. لا يمكنك التحكم عن عمد في هذه العمليات التلقائية أو إيقافها باستخدام الكلمات أو تفكيرك الواعي، هذه الأجزاء من أدمغتنا لا تفهم اللغة.

هناك مواقف يمكن أن تفرع فيها أو تشعر بالعجز، فقد يكون ذلك الموقف، على سبيل المثال، جملة محبطة سمعتها من والدك وتطفو على السطح في مواقف معينة، وتسبب تثبيطك، وحقيقة، معظمنا سمع مثل هذه الجملة من أهله وأقاربه، والخبر السار هو أن هناك إستراتيجية للوصول إلى اللاوعي الخاص بنا والتأثير عليه من خلال الصور

وخيالنا!



الصور هي لغة اللاوعي ومع الصور المفيدة يمكننا التأثير عليها. إبقى في المثال مع الجملة المحبطة من والدك لشرح هذه التقنية, تخيل موقفًا تظهر فيه الجملة, تخيل صورة لوالدك يقول لك هذه الجملة . في خيالك، ما هو حجم والدك وما مدى قربه؟

في خيالك كل شيء ممكن, لذا, ابدأ في جعل الصورة الداخلية لأبيك أصغر حتى لا تشعر بالتهديد, قد تضعه, في ذهنك, بعيدًا عنك وربما تغيّر صوته حتى تشعر براحة أكبر وتشعر أنه تحت السيطرة.

كرر هذه الصور من وقت لآخر ولاحظ هل هناك تغيّر.

7-تحقق من فريقك الداخلي، من هناك؟

الصراعات الخارجية أو الداخلية غالباً ما تسبب الصراع.

هنا هو مثال سريع:

نظرًا لأنه يجب الانتهاء من مشروع مهم، يطلب منك رئيسك أن تبقى لمدة أطول في العمل اليوم. في الوقت نفسه، وديك موعد مع صديق قديم هذا المساء، ويبدأ صراعك الداخلي بأنه عليك إلغاء الموعد مع الصديق، في الجانب الآخر تفكر، برفض رئيسك . كيف ستقرر؟ أي جانب سيفوز؟ وكيف سيكون التواصل الداخلي في حالتك؟ في مواقف مختلفة، تنشط أجزاء مختلفة من شخصيتنا، ومن المحتمل أن نتصرف بشكل مختلف في السياقات التالية: في العمل، في المنزل، مع الأصدقاء، أثناء ممارسة الرياضة، بينما في مناسبة لشركتك، وما إلى ذلك. في كل حالة ، يأخذ الجزء الداخلي الآخر زمام المبادرة ويتصرف بشكل مناسب.

في المواقف الصعبة والتي تتضمن بعض التحدي، قد يكون من المفيد للغاية معرفة فريقك الداخلي.

أي الجوانب الداخلية هناك؟

تعرف على تجاربك السابقة، واجمع كل الحالات المختلفة (الجوانب الداخلية) التي تتبادر إلى ذهنك.

8-تحقق من تفاعلات فريقك الداخلي:

الذهاب أعمق وتحليل الجوانب الداخلية المختلفة الخاصة بك.

هل تتواصل جوانبك الداخلية مع بعضها البعض؟

إذا كانت الإجابة بنعم، كيف هي اللهجة؟ ودية، مهتمة، قاسية؟

ما هي الجوانب المهيمنة والرائدة؟

ما هي الجوانب المختبئة أم المكبوتة؟

9-كن قائدا وكابتن لفريقك الداخلي أثناء التحليل:

أثناء تحليل جوانبك الداخلية، يجب عليك الخروج من نفسك ورؤية نفسك من الخارج.

أنت تسير بجانبك أو أعلى منه ، ما هو الشعور الجيد بالنسبة لك؟

وهذا ما يسمى أيضا موقف الفوقية، وهو الموقف الذي ترتبط فيه في جوانبك المختلفة.

حاول أن تتخيل وتصوّر نفسك كنقيب أو قائد أو مخرج أو شيء يشعر بأنه جيد

لنفسك.



من هذا الموقف، أسأل نفسك السؤال التالي: كيف يمكنني المساعدة في تحسين وضعي الداخلي هل يحتاج أحد جانبيّ الداخليين إلى المساعدة؟ هل يمكنني المساعدة في تقديم جانبيّ الداخليين لبعضهما البعض؟ وهكذا دواليك... التركيز على التواصل الجميل والعناية والمعاملة المحترمة بين بعضها البعض هو في الغالب مفيد للغاية ويعيد الحياة.

من خلال صورتك الشخصية، يمكنك تثبيت هذه الحالة لتذكيرك بها كل يوم. على سبيل المثال، إذا كانت صورتك هي "زعيم الحارة"، فانتقل إلى متجر الألعاب واشتري نسخة صغيرة منه وضعها في حقيبتك أو جيبك. إذا كانت صورتك مديراً، فابحث عن صورة مناسبة على Google وضعها كخلفية على هاتفك المحمول لتذكيرك بانتظام.

مثلاً: أنا خير شواهين، والشاهين من أقوى الصقور ولهذا أحب أن تكون صورتي الداخلية، التي تعبّر عن شعوري، مثل هذه.



10- الامتنان والتركيز الإيجابي

في نهاية كل يوم، اكتب ثلاثة أشياء إيجابية، هذا سيحول تركيزك إلى الإيجابية، حيث يميل دماغنا إلى التركيز على الخطر المحتمل والأشياء السلبية، ومن خلال هذا التدخل الصغير الفعال، سيتعلم دماغك التركيز أكثر على الأشياء الإيجابية. يمكنك القيام بهذا التمرين أيضًا حول شريكك، اكتب كل مساء ثلاث صفات أو أفعال من شريكك أنت تقدرها هذا اليوم، وتدع نفسك تفاجأ من التأثيرات الإيجابية لهذا العمل.

الفصل السابع: تحسين الذات والنجاح - يدا بيد

أولاً: كل ما يحدث لنا له تأثير علينا، وأحياناً، يؤدي شيء ما إلى شيء آخر، بدلاً من حبس نفسك في قفص المخاوف والبكاء على آلام الماضي والإحراج والفشل، تعامل مع هذه الأحداث كمدرسين لك وسيصبحون أدواتك في تحسين الذات والنجاح. لذا، متى يصبح تحسين الذات مرادفًا للنجاح؟ من أين نبدأ؟

خذ هذه النصائح:

1- توقف عن التفكير والشعور كما لو كنت فاشلاً، لأنك لست كذلك. كيف يمكن للآخرين تقبّلك، إذا كنت لا تستطيع تقبّل نفسك؟

2- عندما ترى النماذج الناجحة من البشر، سواء في الواقع حولك، أو في التلفزيون أو مواقع التواصل، فكّر أكثر في تحسين الذات، وليس الشفقة على نفسك، بقبول الذات لا يقتصر فقط على المظهر الجسمي، والشكل الخارجي، ركّز على نجاحك الداخلي، وكم من أصحاب الإعاقة الشديدة صاروا من أكبر العلماء والناجحين.

3- عندما يشعر الناس بالانحطاط والضعف واليأس في أنفسهم، ساعدهم على التحرك للأعلى، ولا تنزل معهم، سوف يسحبونك أكثر ويصل كل منكما إلى الفشل التام.

4- العالم غرفة صفية كبيرة لتعلم الدروس وليس الأخطاء، لا تشعر بالغباء واليأس للأبد لمجرد أنك فشلت في اختبار علمي، هناك دائماً فرصاً أخرى للنجاح.

أعرف شخصاً تقدّم لامتحان الثانوية العامة وهو متزوج، وموظف، رسب في الامتحان 11 مرة، ونجح في المرة الثانية عشرة، وطوّره نفسه.

بل إن وزير تربية أردني قال في مقابلة تلفزيونية أنه رسب في الثانوية العامة ثلاثة مرات، ونجح في الرابعة، ودرس في الجامعة، وطوّره نفسه حتى صار وزير تربية.

5- عليك بالصبر، والعناد في طلب النجاح، لأن تحسين الذات ليس عمل يوم واحد بل عملية زمنية مستمرة.

وإذا تقبّلت الألم، لن يضرّك، فالعمل الإبداعي متعب، ومؤلم، ومن تعود على الألم،

وتحمّل التعب، وبذل أقصى جهده، يصبح هو الشيء الطبيعي في حياته، بينما الراحة والخمول يعتبرها الشيء غير الطبيعي، ولهذا نجد أن بعض المبدعين تحمّلوا حياة صعبة جداً، وكانوا في غاية السعادة.

بالنسبة لي شخصياً لا أشعر بالسعادة الكاملة إلا إذا كنت مسحوقاً بالعمل، بينما عندما لا يكون عندي عمل، ولو ليوم أو أقل من يوم، فإنّي أصاب بالمرض والتوتّر والضيق.

6-يؤدي تحسين الذات إلى الاستقرار الداخلي وتنمية الشخصية والنجاح، ويبني الثقة بالنفس ، وتقدير الذات واحترام الذات.

7-وضع أهداف هادفة وقابلة للتحقيق، على أن تبقى "نسخة محسّنة" من ذاتك، لا أن تسعى لتكون مثل فلان، مهما كانت طبيعة تميّزه.

8-الأشياء الصغيرة قد تعني شيئاً كبيراً لآخرين في بعض الأحيان، فقد لا ندرك أن الأشياء الصغيرة التي نحبها مثل الربت على ظهر صديق، أو طرح السلام أو الابتسامة، أو أن تقول لأحد معارفك: يعجبني لون قميصك، هي أشياء بسيطة، ولكن تعني الكثير للأشخاص الآخرين. عندما نكون ممتنين بشأن الأشياء الجميلة من حولنا والأشخاص الآخرين ، نصبح أيضاً جميلين لهم.

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((والذي نفسي بيده، لا تدخلون الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أولاً أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم))؛ رواه مسلم .

وكذلك الابتسامة من السنن المهجورة، فعن أبي ذر رضي الله عنه، أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (تبسمك في وجه أخيك لك صدقة) رواه الترمذي.

والطرفة تصنع الألفة، وتزيل الكلفة، والابتسامة لها مفعول أقوى من الجرافة في فتح أصعب الطرق، وخاصة الطريق إلى القلب، ويوجد لي كتاب مطبوع ورقيا ومنشور رقميا، ومجانا، على مواقع كثيرة، اسمه " اضحك وتعلّم الحكمة والتفكير وسرعة البديهة"، حيث أستخدم الدعابة اللطيفة في كثير من مواقف حياتي، وهذا مثال:

اعمل (Format)!

تم ترتيب لقاء لي مع مدير عام شركة الحوسبة السعودية التي كنت أعمل معها، وفي اللقاء طلب منّي أن أقوم بتصوير تجارب الكيمياء للصفوف الثانوية الثلاث، ووعدته

بذلك، عندها أراد أن يحصل على موعد نهائي لإكمال العمل، ولكن كنت أتملّص من إعطاء موعد نهائي، لأنني أعرف أنني سأصوّر التجارب في المدارس، وظروف هذه المدارس لا أستطيع التحكم بها، وبعد نقاش طويل استخدم المدير كلّ ذكائه لأخذ موعد نهائي منّي دون أن ينجح، ثم بعد أن فشلت كلّ جهوده قال يائسا:

لقد ملأت ذاكرتي كلّها، وعندي موظّفين كثير غيرك، فنظرت إليه ضاحكا وقلت له:

اعمل فورمات (Format)، لقد عملتها قبلك، في إشارة إلى فقدانك للذاكرة قبل سنوات، فضحك المدير، وخرجت من الاجتماع دون الالتزام بموعد، ولكن الظروف كانت مواتية، وأتيح لنا التصوير في عدة مدارس ثانوية كبرى، وفي الجامعة وبعض الكليات، وأكملنا العمل سريعا.

9- عندما تكون مستعدّا لقبول التغيير والمضي قدماً في عملية تحسين الذات ، فهذا لا يعني أن الآخرين حولك سوف يكون لهم نفس الرأي، وغالبا سيكون أكثر الناس ضد كل خطوة تؤدي للنجاح، فهذه عادة الناس في الغالب، ولهذا لا تتوقع التشجيع من الناس، بل العكس، ولا تكثرث لهم، وحاول أن تقرب منك من يشجّعك على النجاح، وتشجّعه.

10- من قواعد النجاح التي التزمت بها في حياتي :

*أثناء قيامي بأي عمل، أفكر في الخلفية في العمل التالي، وأضع الخطة في ذهني، أو سيناريو العمل كاملا، وعندما يأتي دور العمل التالي، يكون كل شيء أمامي واضحا، وجاهزا تماما لبدء العمل.

*إذا كنتُ منهمكا في عمل وخاصة إن كان مهما، لا أدخل فيه عمل آخر ليس منه

مثلا:

وأنا في التربية كنت أذهب أحيانا لعمل في المدارس، وأثناء عملي لا أنشغل بشيء آخر حتى مجرد شراء شطيرة، رغم أن المطاعم في طريقي.

وعندما أنهى عملي وأعود إلى مكتبي، عندها فقط اطلب إذنًا من المدير واذهب لشراء الشطيرة.

*سواء أريد أن أذهب للعمل أو الصلاة أو لحفل يجب أن أصل قبل الوقت المحدد بوقت كافٍ، لالتقاط أنفاسي من تعب الطريق، وأكون مستعدًا لما هو مطلوب مني من اللحظة الأولى، وإذا وصلت مع بدء الوقت، أشعر بالضيق ولا أنجز جيدًا.

يجب أن نتذكر دائمًا أنه لا يوجد شيء مثل: "النجاح بين عشية وضحاها". إنه لشعور رائع دائمًا التمسك بالأشياء التي لديك بالفعل الآن، مع إدراك أن هذه ليست سوى واحدة من الأشياء التي كنت ترغب فيها من قبل.

يقول اقتباس لطيف للغاية: "عندما يكون الطالب جاهزًا، سيظهر المعلم".

نحن جميعًا هنا لتعلم دروسنا، وأولياء أمورنا ومعلمونا والأصدقاء والزملاء والموظفين والجيران، وحتى الأعداء، هم مدرسوننا عندما نفتح أبوابنا لتحسين الذات، فإننا نزيد فرصنا للتقدم في طريق النجاح.

ثانياً: أهمية تحسين نفسك

في بعض الأحيان، عندما تختتم كل شكوكنا ومخاوفنا وانعدام الأمن في أنفسنا، نتوصل دائمًا إلى فكرة "أتمنى لو كنت شخصًا آخر".

وفي أكثر الأحيان، نعتقد أن شخصًا ما، أو بالأحرى، معظم الناس أفضل منا، ولكن لو سألت ذلك الشخص الذي تظن أنه أحسن منك، غالبًا سيفكر بنفس طريقته، ويظن الآخرين أحسن منه، أو "أكثر حظًا منه".

مثلاً: قد تكون في حفل زواج، وكل الأضواء مسلّطة على العريس، وقد تظنّه الآن سعيد، ولا يوجد ما يسبب له أي نكد أو هم، ولكن ذهنه مشغول بالتفكير في أمور كثيرة، وهموم عديدة، فهو يفكر بالعروس، زوجة المستقبل، هل أحسن الاختيار، أم قد تكون وبالا

عليه، ربما عليه ديون كثيرة بسبب الزواج، ربما أمه من النوع الغيور جدا والمتسلط، وستكون مصدر إزعاج له ولزوجه.

مفتاح تحسين الذات هو الاستماع والتحدث لصديق موثوق به. ابحث عن شخص تجد الراحة عند مفاتحته بالموضوعات اللطيفة التي تريد مناقشتها. اطرح أسئلة مثل "هل تعتقد أنني غير مهذب؟"، "هل أبدو دائماً جدلياً للغاية؟"، "هل أتحدث بصوت عالٍ للغاية؟"، "هل رائحة أنفاسي؟"، "هل سبق أن تحملتك عندما كنت سوياً؟". بهذه الطريقة، من الواضح أن الشخص الآخر يعلم أنك مهتم بعملية تحسين الذات. استمع لما يقول ولا تجادله أو تقدّم تبريرات لما يقوله عنك، فنحن ذكرنا في البداية أنه صديق صدوق ثقة، يريد لك الخير، وليس شخصاً سيئاً وجد فرصة للانتقاص منك.

وإن شعرت بغير هذا، وأنك لم تحسن الاختيار الصديق الذي تتحدث إليه، قم بإنهاء الحديث بلطف، وإبحث عن صديق غيره، وتأكد أنه صديق حقيقي، قبل أن تفتح له قلبك، مثلاً: يمكن أن تذكر له شيء لا يعرفه عنك، شيء بسيط لن يضرّك لو عرفه، ولاحظ ردّة فعله، ويمكنك أن تخبره بما تريد بالتدريج، حتى تطمئن له.

توقف عن التفكير في نفسك ككائن من الدرجة الثانية، وحاول أن تتسى الفكرة التي تتكرر كثيراً وهي: "لو كنت فقط أغنى، لو كنت أجمل، لو كنت... وهكذا. أن تقبل نفسك كما هو أنت، هو الخطوة الأولى لتحسين الذات، نحتاج أن نتوقف عن مقارنة أنفسنا بالآخرين فقط لنكتشف في النهاية أن لدينا 10 أسباب ليحسدونا أو يغبطونا عليها.

لا أحد كامل، نتمنى دائماً أن تكون لدينا أشياء أفضل، وميزات أفضل، وأجزاء جسم أفضل، وما إلى ذلك، ولكن يجب ألا تكون الحياة مثالية للناس كي يكونوا سعداء بشأن أنفسهم، ولا تتسى أن الله عادل، يوزّع المنح والمحن على الجميع بعدالة قد لا نفهمها.

مثلاً: أنا عندي مشاكل جسمية وصحية وعائلية صعبة جداً، في البداية كنت أشعر بذلك الشعور، أن إختوتي وزملائي أكثر حظاً مني، ولكني بذلت جهدي بتوفيق المولى، ولم أكن أعرف ما أخفي عن مستقبلتي، ولكن مع الزمن، وتغيير النظرة، أعتقد الآن أنني أكثر حظاً منهم جميعاً، ويمكنكم قراءة سيرة حياتي، "الفينيق وبيت العنكبوت" وهي منشورة ورقياً، كما أنها منشورة رقمياً ومجاناً على مواقع كثيرة، وستلاحظوا المراحل التي مررت بها.

ثالثاً: بناء احترام الذات الخاص بك



إذاً كيف تحافظ على هدوءك وتكوينك والحفاظ

على احترام الذات في بيئة صعبة؟

فيما يلي بعض النصائح التي يمكنك اعتبارها

بمثابة دليل بداية للتنمية الذاتية:

تخيل نفسك باعتبارها لوحة السهام، كل شيء

وأي شخص آخر من حولك قد يصبح سهام

تضرب بهذه اللوحة، ستدمر دبابيس هذه السهام

ثقتك بنفسك، ولهذا يجب تحاشيها.

السهم الأول : بيئة العمل السلبية

احذر من نظرية "كلب أكل كلباً" حيث يقاتل الجميع لمجرد المضي قدماً. هذا هو المكان

الذي يزدهر فيه عادة الناس الذين لا يقدرون جهود الآخرين، لن يقدّر أحد مساهماتك

حتى لو فاتك الغداء والعشاء، والبقاء مستيقظاً، وفي معظم الأحيان، تقوم بالكثير من

العمل، دون الحصول على مساعدة من الأشخاص المعنيين.

ابق بعيداً عن هذا، فسوف يدمر احترامك لذاتك، ونافس ولكن بطريقة صحية مع

المحافظة على صحتك وطاقتك وأدائك.

السهم الثاني: سلوك الآخرين

ستصادف في حياتك الكثير من النماذج السلبية من الناس، البعض يسمّى نفسه بلدوزر، هذا بالتأكيد دجال، كما تجد أشخاصا يحشرون أنوفهم بكل شيء، وهناك الذين يدّعون أنهم يعرفون كل شيء، وهناك المترصدون، الذين يبحثون عن الهفوات، وهناك من يريد أن يمسكك من يدك التي تؤلمك، وتجد أيضا من يدّعي أنه ناصح لك وهو كذاب،



وهناك فئة تسمّى في الأردن "السحيح"، وبالثقافة الغربية "Brown Noser"، وهو الذي يصقّق للمسؤولين والناس الناجحين، ويمدحهم بما ليس بهم، لتحقيق مكاسب رخيصة، وغيرهم. كل هذه الأنواع من الناس سوف تشكل ردود فعل سيئة على ثقّتك بنفسك، فضلاً عن تحسينك لذاتك، وهذه بعض الأمثلة من كتابي "اضحك وتعلم الحكمة....":

صرصور:

كنّا نعمل في بناء جاهز قديم ومتهاالك، مصنوع من الخشب والإسبست وغير ذلك، وكنّا نطالب، ونعمل بكل جد من أجل الرحيل، وفي إحدى الدورات رأى معلم صرصورا في الزاوية، فأراد أن يسجلها نقطة عليّ، فأشار للصرصور، وقال لي بنوع من السخرية المبطّنة: ما هذا؟

فقلت بطريقة أكثر سخرية: عندنا دورة أحياء، ولهذا أحتفظ بهذه الصراصير للدورة. أيضا، رحلنا بعد فترة قصيرة.

بوصلة للبلع!

كنّا نستخدم في المختبرات بوصلات صغيرة جدا بحجم حبة أسبرين في بعض التجارب.

أردت المشاركة في رحلة خلوية، فوضعت واحدة من هذه البوصلات في محفظتي، من أجل تحديد الاتجاهات، ومعرفة اتجاه القبلة، فرآني أحد الفضوليين، المتطفّلين، فقال لي: ما هذه؟

فقلت له بكل جدية، وصرامة، ورصانة: ألا ترى، هذه بوصلة من النوع الذي يبلع. تبلعها، وعندها تكون قادرا على تحديد الاتجاهات لوحداك! خرج واجما، لم يكن متأكدا، ولم يكن بمقدوره أن ينفى أو يثبت، فضحكت.

سخرية ونجاح

خلال عملي في التربية، وعندما كنت أعمل على جهاز جديد، وأحقق نتائج جيدة، أفرح بها، وكان يأتي بعض زملائي للسخرية من جهازي والتندر به، ولإغاظتي، وأحدهم يقول لي دائما: هل جهازك هذا يكسبك مالا؟

فأقول له: حتى الآن، لا

فيكمل سخريته ويذهب.

وعندما حصلت على الجائزة الأولى قلت له: أجهزتي أكسبتني مالا، والكثير من المال. وعندها صار يغيّر لهجته، ويقول أنا زميلك ألا يحق لي شيئا من هذه الجائزة؟ ولكني لم أكتفي بهذا، بل زدت من آلامه أكثر وأكثر.

السهم الثالث: تغيير البيئة

لا يمكنك أن تكون فراشة خضراء في حقل بني اللون، التغييرات تتحدى نماذجنا فهي تختبر مرونتنا وقدرتنا على التكيف وتغيّر طريقة تفكيرنا.

التغييرات ستجعل الحياة صعبة لفترة من الوقت، وقد تسبب الإجهاد، لكنها ستساعدنا في إيجاد طرق لتحسين أنفسنا.

التغيير سيكون هناك إلى الأبد، ويجب علينا تقبّله، والاستعداد له.

روا الإمام مسلم في صحيحه، عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه، أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال:

(كان فيمن كان قبلكم رجل قتل تسعة وتسعين نفسا، فسأل عن أعلم أهل الأرض، فذُلَّ على راهب، فأتاه فقال: إنه قتل تسعة وتسعين نفسا، فهل له من توبة، فقال: لا، فقتله فأكمل به مائة، ثم سأل عن أعلم أهل الأرض، فذُلَّ على رجل عالم، فقال: إنه قتل مائة نفس، فهل له من توبة، فقال: نعم ، ومن يحول بينه وبين التوبة، انطلق إلى أرض كذا وكذا، فإن بها أناسا يعبدون الله، فاعبد الله معهم، ولا ترجع إلى أرضك، فإنها أرض سوء، فانطلق حتى إذا نصَفَ الطريق أتاه الموت، فاختصمت فيه ملائكة الرحمة وملائكة العذاب، فقالت ملائكة الرحمة: جاء تائبا مقبلا بقلبه إلى الله، وقالت ملائكة العذاب: إنه لم يعمل خيرا قط، فأتاهم ملكٌ في صورة آدمي، فجعلوه بينهم، فقال: قيسوا ما بين الأرضين، فإلى أيتهما كان أدنى فهو ل ، ففاسوه فوجدوه أدنى إلى الأرض التي أراد، فقبضته ملائكة الرحمة)

السهم الرابع: التجربة الماضية

لا بأس في البكاء عندما نعاني من الألم، لكن لا تدع الألم يحوّل نفسه إلى خوف. .
تعامل مع كل فشل وخطأ كدرس.

السهم الخامس: أنظر وحاول العيش في الجو الذي تريد تحقيقه

لا تغلق نفسك بكل السلبيات في العالم، في بناء احترام الذات، يجب أن نتعلم كيفية الاستفادة من أسوأ الحالات، كما يمكن أن تضع قربك بعض الأشياء أو الصور أو الرموز التي ترتبط بالشئ الذي تسعى لتحقيقه.
في الصورة، سرى تطمح لتكون مؤلفة، ولهذا تضع إطار عليه صور كتب تحمل اسمها.



السهم السادس: نظرية التصميم

يُقال إن الطريقة التي تتبعها أنت وسماتك السلوكية هي نتاج نهائي مختلط لسماتك الموروثة (علم الوراثة) وتربيتك (نفسية) ومحيطك البيئي مثل زوجتك أو الشركة أو الاقتصاد أو دائرة أصدقائك.

أنت لديك هويتك الخاصة، فإذا كان والدك فاشلاً، فهذا لا يعني أنك يجب أن تكون فاشلاً أيضاً، تعلم من تجربة أشخاص آخرين، لذلك لن تضطر أبداً إلى مواجهة نفس الأخطاء.

في بعض الأحيان قد تتساءل ما إذا كان بعض الناس قد ولدوا قادة أو مفكرين؟ الجواب، لا، البقاء إيجابياً هو خيار، وبناء احترام الذات ورسم خطوط لتحسين الذات هو خيار وليس قاعدة أو موهبة، وهذا مثال:

كافور الإخشيدي:

كافور الإخشيدى، كان من رقيق الحبشة وأصبح رابع حكام الدولة الإخشيدية في مصر والشام، ودام حكمه لمدة 23 عاما وهو صاحب الفضل في بقاء الدولة الإخشيدية في مصر، وكان حاكما عادلا، ولكن كيف كانت بدايته؟

اشتراه في عام 923م محمد بن طغج مؤسس الأسرة الإخشيدية كأحد الرقيق من الحبشة، وكان مخصي وأسود اللون، ودميماً قبيح الشكل مثقوب الشفة السفلى مشوه القدمين بطيئاً ثقیل القدم، فوقع في يد أحد تجار الزيوت فسخره في شؤون شتى. وقاسى كافور الأمرين/ ولقي الكثير من العنت من سيده. حتى إذا خرج من تحت قبضة سيده ووقع في يد محمود بن وهب بن عباس الكاتب، فعرف كافور السبيل نحو القراءة والكتابة فنفض يديه متاعب المعصرة وأدران الزيت فالسيد الجديد ابن عباس الكاتب هذا كان موصولاً بمحمد بن طغج، فحمل عبده كافور هدية من مولاه إلى ابن طغج، عيّنه الإخشيد كمشرف على التعاليم الأميرية لأبنائه، ورشّحه كضابط في الجيش، وعندما انتبه سيده لذكائه وموهبته وإخلاصه جعله حراً وأطلق سراحه. أرسل كافور كقائد عسكري في عام 945م لسوريا، كما أرسل ليقود حملات أخرى في الحجاز، كما أن له خلفية بالترتيبات والشؤون الدبلوماسية بين الخليفة في بغداد والأمراء الإخشيديين. أصبح الحاكم الفعلي لمصر منذ 946م بعد وفاة محمد بن طغج، وتوفي في القاهرة ودفن في القدس.

في الحياة، من الصعب أن تظل قاسياً خاصةً عندما تستمر الأشياء والأشخاص من حولك في دفعك إلى أسفل. عندما نصل إلى ساحة المعركة، يجب أن نختار الحقائق المناسبة التي يجب إحضارها واستخدام دروع لاستخدامها، وطيلة "المعركة" سوف نتعرض "للضرب والكدمات"، وما أقصده ليس الضرب الجسمي، ولكن كل أنواع معيقات النجاح، وارتداء الدروع الواقية، يعني بشكل مثالي "التغيير الذاتي"، وتحديد نوع التغيير الذي يأتي من الداخل طوعاً، وبمحض إرادتك.

والذي يتحكم بتغيير الدرع أو تغيير الذات، ثلاثة أشياء: موقفنا وسلوكنا وطريقة تفكيرنا. بناء احترام الذات سيؤدي في النهاية إلى تحسين الذات إذا بدأنا في تحمل المسؤولية عن أنفسنا، ما هو واقعنا، وماذا لدينا وماذا نفعل، حيث نتحكم في مهمتنا وقيمنا وانضباطنا، والتقييم الحقيقي، والتصميم، وكيف يمكنك البدء في وضع اللبنة الأساسية لتقدير الذات.

- كن ايجابيا
- كن قانعاً وسعيداً
- كن ممتناً
- لا تدع الفرصة تفوتك

رابعاً: النمو الروحي

إن النمو روحياً في عالم محدد بالقوة والمال والتأثير هو مهمة شاقة. إن وسائل الراحة الحديثة، مثل المعدات الإلكترونية والأدوات والتكنولوجيا الحديثة، بالإضافة إلى الترفيه من خلال التلفزيون والمجلات وشبكة الإنترنت، قد أتاحت لنا أن نحصر اهتمامنا في معظمه بالاحتياجات والرغبات المادية، ونتيجة لذلك، اختلطت مفاهيمنا عن تقدير الذات ومعنى الذات، وكيف يمكننا تحقيق توازن بين الجوانب المادية والروحية في حياتنا، ولننتذكر الآية القرآنية:

(وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۚ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ (77 القصص)).

أن تنمو روحياً هو أن تنظر إلى الداخل، أن تمارس التأمل، أي تقوم بتذكر الأشياء التي حدثت في هذا اليوم أو الأسبوع أو الشهر، تحتاج إلى النظر عن كثب والتفكير في أفكارك، ومشاعرك، ومعتقداتك، ودوافعك، تفحص تجاربك بشكل دوري، والقرارات التي تتخذها، والعلاقات التي لديك، والأشياء التي تشارك فيها لتقديم رؤى مفيدة حول أهداف حياتك، والسمات الجيدة التي يجب عليك الحفاظ عليها، والسمات السيئة التي يجب عليك

تجاهلها . علاوة على ذلك، فإنه يوفر لك أدلة حول كيفية التصرف، والرد، وسلوك نفسك في خضم أي موقف، ومثل أي مهارة، يمكن تعلّم التأمل، فكل ما يتطلبه الأمر هو الشجاعة والرغبة في البحث عن الحقائق التي تكمن في داخلك، وإليك بعض المؤشرات عندما تتأمل: كن موضوعياً، وكن مسامحاً لنفسك، والتركيز على مجالاتك للتحسين، وعليك قبل كل شيء، إعطاء الأولوية للقيام بفرائضك الدينية، ولا تتكاسل عنها بحجة العمل، فإله هو الرازق، وكل ما تفعله مجرد أسباب، ومن مقاييس النجاح، المادي والروحي:

- 1- الإنسان الناجح هو الذي يُحقق احتياجاته في الحياة.
- 2- الفاعلية والإنتاج، فكلما كان الإنسان أكثر فاعلية وإنتاجاً كان أعلى في مستوى النجاح. بينما الإنسان الذي يندم إنتاجه، وتكون فاعليته في مستوى متدنٍ فلا يُمكن اعتباره إنساناً ناجحاً.
- 3- الانسجام مع المحيط والبيئة التي يعيش فيها، حيث أن الإنسان لا يعيش في صحراء، وإنما يعيش ضمن محيط. وكلما كان الإنسان أكثر انسجاماً مع محيطه كان أقرب إلى حالة النجاح. أما إذا ضعف انسجامه فلا يُمكن اعتباره إنساناً ناجحاً.

ومن المجالات الأخرى التي يمكن أن يهتم بها الشخص الناجح:

- 1- الدور الإنساني في عمارة الكون والحياة، (هو الذي أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها).
- 2- البحث عن أسرار الكون، (قل انظروا ماذا في السماوات والأرض)
- 3- التعامل مع الناس على أساس العدل، (إن الله يأمر بالعدل والإحسان)

خامساً: الدافعية - قلب تحسين الذات

قد يكون الألم في بعض الأحيان هو السبب وراء تغيير الناس. إن الحصول على درجات متدنية يجعلنا ندرك أننا نحتاج إلى الدراسة، كما تذكّرنا الديون بعدم قدرتنا على البحث عن مصدر للدخل، وتمنحنا الإهانة القوة للدفاع من أجل أنفسنا، ولإنقاذ وجهنا من الحرج. قد تكون تجربة مريرة أو قصة مأساوية لأحد الأصدقاء أو فيلمًا رائعًا أو كتابًا ملهمًا يساعدنا على النهوض والحصول على القدر المناسب من الدافع الذي نحتاجه من أجل تحسين أنفسنا.

مع عدد لا يحصى من السلبيات التي يجلبها العالم، كيف نحافظ على الحماس؟

جرب النصائح التالية التي أعدتها من الألف إلى الياء!

- 1- حقق أحلامك. تجنب الناس والأشياء والأماكن السلبية. قالت إيلانور روزفلت ذات مرة: "المستقبل ملك لأولئك الذين يؤمنون بجمال أحلامهم."
- 2- ثق بنفسك وما يمكنك فعله.
- 3- النظر في الأشياء في كل زاوية والجانب. الدافع يأتي من التصميم. لتكون قادرًا على فهم الحياة، يجب أن تشعر بالشمس من كلا الجانبين.
- 4- لا تستسلم ولا تستسلم. فشل توماس إديسون مرة واحدة ، مرتين ، أكثر من ألف مرات قبل أن يصل لاختراعه الذي أضاء العالم، المصباح الكهربائي، اجعل الدافع كأنه عجلة القيادة الخاصة بك.
- 5- استمتع، اعمل كما لو كنت لا تحتاج إلى المال، مثلاً، أنا أحتاج للمال، وهذه الحاجة قد تزيد أو تنقص، ولكنني أقوم بكل أعمالتي من بحث وإختراع وتأليف وتدريب، بهدف المتعة أولاً.
- 6- أحب كأنك لم تبكي أبدًا، تعلّم كما لو كنت ستعيش إلى الأبد. الدافع يحدث عندما يكون الناس سعداء.
- 7- العائلة والأصدقاء هي أعظم كنوز الحياة. لا تغفل عنهم.

- 8- أعط أكثر مما يكفي. أين يحدث التحفيز وتحسين الذات في العمل؟ في المنزل؟ في المدرسة؟ عندما تبذل جهداً إضافياً في فعل الأشياء.
- 9- تثبت بأحلامك. قد تشعر بالضعف هناك للحظة ، لكن هذه النجوم الصغيرة ستكون القوة الدافعة لديك.
- 10- تجاهل أولئك الذين يحاولون تدميرك. لا تدع الآخرين يحصلون على أفضل ما لديك. ابق بعيداً عن الأشخاص السامين - نوع الأصدقاء الذين يكرهون سماع نجاحك
- 11- كن نفسك. مفتاح النجاح هو أن تكون نفسك. ومفتاح الفشل هو محاولة إرضاء الجميع.
- 12- استمر في المحاولة مهما كانت صعوبة الحياة. عندما يكون الشخص متحمساً، يرى في النهاية حياة قاسية تتلاشى أخيراً، مما يمهّد الطريق لتحسين الذات. تعلم أن تحب نفسك. الآن ليس بهذه السهولة؟
- 13- اجعل الأمور تحدث. الدافع هو عندما توضع أحلامك في ملابس العمل. لا تكذب أبداً ولا تغش ولا تسرق. تلعب دائماً لعبة عادلة.
- 14- افتح عينيك. يجب أن يتعلم الناس موقف الحصان وشعور الحصان. يرون الأشياء بطريقتين - كيف يريدون أن تكون الأشياء، وكيف ينبغي أن تكون.
- 15- مع التدريب يأتي الإتقان. الممارسة تدور حول الدافع. إنه يتيح لنا أن نتعلم ذخيرة وطرق حول كيف يمكننا التعافي من أخطائنا.
- 16- توقف عن المماطلة!
- 17- تحكم بحياتك. الانضباط أو ضبط النفس يعمل بشكل متزامن مع الدافع. كلاهما عوامل رئيسية في تحسين الذات.
- 18- فهم الآخرين. إذا كنت تعرف جيداً كيفية التحدث، فيجب أن تتعلم أيضاً كيفية الاستماع. تعلم أن تفهم أولاً، الكلام، ثم ما وراء الكلام.
- 19- تصور ذلك. الدافع بدون رؤية يشبه القارب على أرض جافة.

- 20-الحلم يعني الإيمان, والاعتقاد شيء مستخرج من جذور الدافع وتحسين الذات.
- 21- ما سيجعلك مختلفًا عن الآخرين عندما تكون متحمسًا، تميل إلى وضع "إضافات" في حياتك مثل وقت إضافي للعائلة، ومساعدة إضافية في العمل، ورعاية إضافية للأصدقاء، وما إلى ذلك.
- 22-أنت مميز. لا أحد في هذا العالم يبدو ، أو يتصرف ، أو يتحدث مثلك، قم بتقدير حياتك ووجودك ، لأنك فقط ستعيشها مرة واحدة.

وهذه بعض الأمثلة, من حياتي:¹

أول كتاب وورم في الدماغ!

بعد أن استرجعت ذاكرتي في بداية عام 1992م، بدأت الحياة بنظرة جديدة , وبهمة ونشاط ودافعية وثقة بالنفس أكثر من ذي قبل, رغم أنني أتلقي علاجًا بشكل يومي, ولا أعرف إلى أين سيوصلني هذا العلاج, أو بالأصح ما الذي يأمل الطبيب الوصول إليه.

فكرت في عمل كتاب أنا وزميلي, وأخبرنا بعض الزملاء, وكان كلامنا يتراوح بين الأمل وبين ضعف الثقة وانتظار السخرية منهم, ولكن بعد ذلك وجدت زميلي غير جاد, وقررت العمل لوحدي, حيث قمت بتوثيق التجارب والأجهزة التي طوّرتها, ووجدت الكثير من الأشياء المفيدة ضمن مجال كتابي في بعض الدوريات العلمية الأجنبية, فعملت على ترجمتها ثم تطبيقها ثم تعديلها بما يناسب إمكانياتنا وظروفنا, وبعد أن قطعت شوطًا لا بأس به, راجعت المستشفى من أجل الحصول على إبر هرمونات, وأخذوا لرأسي صورة طبقية, وعندما شاهدت الطيبة الصورة قالت لي: يبدو أن عندك ورم في الغدة النخامية!

¹ من روايتي, حكاية حياتي, الفينيق وبيت العنكبوت,

ولأنني درست علم الأحياء، ومن ضمنها مساق "علم الغدد الصماء" أعرف ماذا يعني هذا الكلام، وخاصة أن كل مشكلتي بسبب الغدة النخامية، ولكن الورم أيضا فهذا نوع آخر يضاف لأنواع المعاناة الأخرى التي مررت بها طيلة السنوات السابقة بسبب الغدة النخامية، والغدة النخامية تقع أسفل الدماغ، ولا أدري هل يمكن للأطباء أن يصلوا لهذا المكان، وما هي فرص النجاح الممكنة فيما لو احتجت لإجراء عملية لاستئصالها؟ طلبت منّي الطبيبة مراجعتها بعد عشرة أيام بعد أن تكون قد تأكدت من نتيجة الصورة! عدت للبيت وبدأت بالعمل على الكتاب بوتيرة أسرع بكثير من الوتيرة السابقة، وبعد انتهاء المدة عدت للمستشفى، وقالت لي الطبيبة: يوجد خطأ في الصورة، ويبدو أنك حرّكت رأسك عند أخذ الصورة؟

قلت لها: نعم أذكر ما حدث في ذلك اليوم، كان الجو باردا جدا، ولأن أوردتي رفيعة احتاج الممرض لوقت طويل، وسبب لي الكثير من الألم حتى حقنني بالمادة الملونة، وعندما بدأ التصوير نزل بعض المخاط من أنفي فحرّكت رأسي، ولهذا جاء المقطع مائلا وليس عموديا فبدت الغدة أكبر من حجمها.

عندما عدت للبيت قلت لهم: هل تعرفون لماذا أسرع في تأليف الكتاب؟

فقالوا: لا نعرف

فأخبرتهم عن السبب، وقلت لهم: أردت إكمال الكتاب قبل أن يكبر الورم وأعجز عن الكتابة أو أموت.

وحكاية أخرى...

لقد اعتقلت لأسباب سياسية، وحرمت من الزيارة والتواصل مع الأهل لأسابيع، وتأخر وصول إبرة شهرية أحتاج إليها، وهذا سبب لي ألما في جسمي وضعفا عاما، ولكنني طلبت ورقا وقلما، وأصررت على طلبي، وفي الليلة التي حصلت فيها على الورق لم أنم، لأنني كنت قد وضعت أفكارا لكثير من الكتب خلال الأسابيع السابقة، وخفت أن أنساها، ولهذا أمضيت الليل أحاول تذكّرها، وكتابة أسماء الكتب، وخطة أو محتويات كل كتاب،

لقد وصل عدد الكتب إلى 50 كتاباً، وقد وافقت دار النشر على دفعة من هذه الكتب، 10 كتب، وهي التي على خطّتي بعد هذا الكتاب، وبعد أن أكملها بإذن الله، سأسعى لأخذ الموافقة على دفعة أخرى من هذه الكتب.

سادساً: حرر قوة التنمية الذاتية لديك

عندما ننظر إلى كائن معين، لوحة على سبيل المثال - لن نكون قادرين على تقدير ما فيها، وما الذي يتم رسمه وماذا يحدث إذا كانت اللوحة على بعد بوصة من وجهنا. لكن إذا ابتعدنا قليلاً، فستكون لدينا رؤية أوضح للعمل الفني بأكمله. نصل إلى نقطة في حياتنا عندما نكون مستعدين للتغيير ولدينا مجموعة كاملة من المعلومات التي من شأنها أن تساعدنا في تحرير قوتنا لتحسين الذات. حتى ذلك الحين، يمكن أن يحدث بنا شيء ما تحت أنفنا ولكننا لا نرى ذلك. المرة الوحيدة التي نفكر في فتح قوتنا لتحسين الذات هي عندما يصبح كل شيء أسوأ. خذ مبدأ الضفدع على سبيل المثال:

حاول وضع ضفدع "ع" في وعاء من الماء المغلي، ماذا يحدث؟ سوف يقفز من الإناء، لأنه غير قادر على تحمل التغير المفاجئ في بيئته - درجة حرارة الماء.

ثم حاول وضع ضفدع "س" في ماء فاتر، ثم قم بتشغيل موقد الغاز، وانتظر حتى يصل الماء إلى نقطة الغليان، لن يقفز الضفدع، لأن التغير التدريجي للحرارة لا يثير انتباه الضفدع، حتى تصل درجة الحرارة إلى مستوى تجعله عاجز عن الهرب. معظم الناس مثل ضفدع "س".



المرّة الوحيدة التي يتعلّم فيها معظمنا على الإطلاق فتح قوتنا لتحسين الذات هي عندما يتفكك عالمنا بأسره وينهار، نفكر ونشعر بهذه الطريقة لأنه ليس من السهل التغيير. لكن التغيير يصبح أكثر إيلاّمًا عندما نتجاهله.

وهذا مثال: قد تعيش واقعا صعبا، ولكنك تخشى أن تجرّب أن تقوم بتغييره، خوفا من الفشل، كأن يكون لديك وظيفة متواضعة، توفّر دخلا بسيطا، وتخشى أن تترك الوظيفة، وتجرب عملا خاصا بك، ولكن إن تم فصلك من الوظيفة، لن تتردد كثيرا في تجربة عملا آخر، لأنه ليس لديك بديلا، أو أنت مضطر لهذا.

التغيير سيحدث، شئنا أم أبغضناه، في وقت ما، سنواجه جميعًا نقاط تحول مختلفة في حياتنا، وسنقوم جميعًا في نهاية المطاف بإطلاق العنان لقوتنا لتحسين الذات، ليس لأن العالم يقول ذلك، وليس لأن أصدقائنا يزعجوننا، ولكن لأننا أدركت ذلك من أجل مصلحتنا.

الناس السعداء لا يقبلون التغيير فقط، بل يحتضنونه.

الآن، ليس عليك الشعور بحرارة هائلة قبل إدراك الحاجة إلى التحسين الذاتي. إن فتح قوة تحسين الذات يعني فتح نفسك في قصص الفكر "إنها الطريقة التي أنا عليها"، إنه عذر ضعيف للأشخاص الذين يخشون التغيير ويقاومونه، ومعظمنا عقولنا مبرمجة مثل الكمبيوتر.

خطة برنامج مدّته أسبوع لتحسين الذات:

اليوم 1: تعرف الغرض/ الهدف الخاص بك.

هل تتفكّر في الحياة على أمل أن تجد السعادة والصحة والازدهار؟ حدد غرض حياتك أو بيان المهمة وستحصل على بوصلة فريدة من نوعها ستقودك إلى الشمال الحقيقي في كل مرة.

قد يبدو هذا صعباً في البداية عندما ترى نفسك في طريق مسدود، ولكن هناك دائماً ثغرة صغيرة لتغيير الأمور ويمكنك تغييرها بنفسك.

تعرف الغرض/ الهدف الخاص بك:

اليوم 2: تعرف القيم الخاصة بك.

ما هي أهم القيم التي لديك؟

من الأمثلة: الأمن والحرية والأسرة والتنمية الروحية والتعلم.

أثناء تحديد أهدافك للعام المقبل - تحقق من أهدافك مقابل قيمك. إذا لم يتماشى الهدف

مع أي من قيمك الخمسة العليا - فقد ترغب في إعادة النظر فيه أو مراجعته.

لا ينبغي أن يشبّطك هذا، بل يجب أن يحفزك على القيام بأكثر مما كنت تحلم به.

ما هي أهم القيم التي لديك؟

اليوم 3: اعرف احتياجاتك.

الاحتياجات غير الملبّاة يمكن أن تمنعك من العيش بشكل مريح كما ترجو. لا تنسى أن هناك الكثير من الناس الذين عاشوا حياتهم دون أن يدركوا أحلامهم وينتهي بهم المطاف بالتوتر أو حتى الاكتئاب بسبب هذه المسألة. اذكر احتياجاتك الأربعة الأولى وأسعى لتحقيقها قبل فوات الأوان!

اعرف احتياجاتك:

اليوم 4: اعرف مشاعرك.

أنت تعرف من أنت وما تستمتع به حقًا في الحياة. إن العوائق مثل الشك وانعدام الحماس سوف تعيقك فقط، ولكنها لن تعرقل فرصتك في أن تصبح الشخص الذي يجب أن تكون عليه. عبّر عن نفسك وكرّم الشخص الذين ألهمك لتكون الشخص الذي تريد أن تكون.

اليوم 4: اعرف مشاعرك.

يوم 5: العيش من الداخل إلى الخارج.

زيادة وعيكم من الحكمة الداخلية الخاصة بك عن طريق التفكير بانتظام في صمت .
اقترب من الطبيعة, تنفس بعمق لتهدئة عقلك المشتت, بالنسبة لمعظمنا, فإن من
الصعب عليك العثور على السلام والهدوء الذي نريده حتى في منزلنا.

العيش من الداخل إلى الخارج :

يوم 6: تكريم نقاط القوة الخاصة بك.

ما هي سماتك الإيجابية؟ ما هي المواهب الخاصة التي لديك؟ اذكر ثلاثة - إذا واجهتك
مشكلة , فاطلب من الأقرب إليك المساعدة في تحديدها .هل أنت مبدع وذكي, ابحث
عن طرق للتعبير عن نفسك من خلال نقاط القوة لديك .يمكنك زيادة ثقتك بنفسك عندما
يمكنك مشاركة ما تعرفه للآخرين

تكريم نقاط القوة الخاصة بك.

يوم 7: خدمة الآخرين.

تعوّد أن تعيش لغيرك كما تعيش لنفسك، تعوّد أن لا تعيش لنفسك فقط، وإنما تفكر في غيرك، وتعمل شيئاً من أجل غيرك، وتضحى بشيء من مصالحك لمصالح غيرك، فإذا تذكرت أن لك حاجات فتذكر أيضاً أن لغيرك حاجات، وإذا أحسست بأن لك مشاعر فتذكر أيضاً لسواك من الناس مشاعر، ولا تكن كالحجر عديم الإحساس والشعور بآلام الناس من حولك وآمالهم، ولعل هذا الخلق الطيب في الإنسان من أهم الفوارق بينه وبين المخلوقات الأخرى في تعامله مع الناس ومخالطته لهم .

ألا تعلم أن من أهم معاني مكارم الأخلاق هو أن يتعود الإنسان الاتصاف بصفات الكرم والإيثار والتضحية، وأن من تطبيقات هذه الصفات أن تعتاد ترك أشياء من أجل الله، وتعمل أشياء من أجل الله، وتكون بذلك أكثر سروراً من تحقيق بعض ما فاتك بسببها من مصالحك الشخصية القريبة في هذه الدار الفانية؟! .

وتذكر أن إيمانك لا يكمل إلا بهذا لقوله صلى الله عليه وسلم (لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه).

يوم 7: خدمة الآخرين.

الفصل الثامن: التدريب الذاتي للتغلب على القلق والاكتئاب

قبل سنواتُ طلبُ منِّي تقديم محاضرة في جمعية خاصة بالأرامل، لتعزيز الثقة بالذات، والاعتماد على النفس، وكان موضوعاً جديداً بالنسبة لي، وبحمد الله أعددت له جيداً، ووصل عدد الحضور إلى 50.



مشكلة القلق والاكتئاب وضعف الثقة بالذات، يمكن تشبيهها هذه الأيام بوباء، بسبب الظروف الصعبة التي يمرّ بها الشباب، وهذا أمر سيء، ومن أسباب الفشل، فعندما تقتنع أنك فاشل، وأنتك لن تجد فرصاً للنجاح، وينخفض أدائك، فسوف تفشل لا محالة، ولكن إن وضعت في ذهنك أنك ستجح ياذن الله، وتوكلت على الله، وبذلت جهدك، فسوف تجح ياذن الله، وقصص النجاح كثيرة.

المبادئ السبعة للشفاء الذاتي:

المبدأ 1: كل شخص لديه تراث من انعدام الأمن

بما أنه لا أحد يكبر في عالم مثالي مع أبوين مثاليين، فالإنسان يعني أن ينشأ مع قدر من انعدام الأمن لا مفر منه، والأطفال غير مهيين للتعامل مع الصدمات المبكرة أو المصاعب أو سوء التفاهم، وعندما يشعر الأطفال بهذه الصدمات، يفقدون السيطرة على

أنفسهم، ويشعرون بالضعف، فيلجئون إلى أي إستراتيجية توفر الإغاثة، مثل: نوبات الغضب، والأنين، والعبوس، والاختباء، وقد تتجح هذه التصرفات في فترة الطفولة، والتعامل مع الأهل، ولكنها تكتيكات بدائية مصممة لتقليل الضعف من خلال الحصول على مزيد من التحكم، ولا تصلح مع الشخص البالغ، وبمرور الوقت، تصبح هذه التكتيكات راسخة في نمط الشخصية، ومن هذه المشكلات: مثل القلق، الكمالية، التهرّب، التلاعب، أو العداء والحقّد، وعلى الرغم من أن الغرض منه هو حمايتك من انعدام الأمن، إلا أن أنماط التحكم مثل هذه تنتهي بعكس الاتجاه المعاكس: فهي تصبح البذور التي تهبط لك القلق والاكتئاب. ما بدأ كمحاولات عشوائية لدرء انعدام الأمن ستصبح عادات تغير شخصيتك الطبيعية وتقلل من نوعية حياتك، وهذا ما نسعى لمعالجته في هذا الفصل.

المبدأ 2: الأفكار المسبقة المشاعر والقلق والاكتئاب

عندما يتعلق الأمر بالشعور بالقلق أو الاكتئاب، يرى معظم الناس أنفسهم كضحايا، حيث يشعرون أنه ليس لديهم خيار. شخص ما أو شيء ما "يجعلهم" يشعرون بالقلق أو الذعر أو الانزعاج أو التعاسة، فتجده يقول في نفسه: "كيف يمكنني التوقف عن القلق؟ مع وظيفتي المجنونة، ليس لدي أي خيار!".

في بعض الأحيان، عندما يبدو أن الحالة المزاجية أو القلق تظهر بدون سبب، تشعر أنك ضحية القدر: "لم أكن أقوم بأي شيء؛ لقد كنت أقود السيارة للتو وحصلت على هذا الهلع من الذعر".

بمجرد أن تدرك أن الأفكار تسبق المشاعر، يمكنك أن تفهم أنك لست عاجزاً. هناك شيء يمكنك القيام به. يمكنك تغيير طريقة تفكيرك لتكتشف في الوقت نفسه أنك بدأت تشعر بالتحسن. يمكن أن يعلمك التدريب الذاتي كيفية تحمل مسؤولية أفكارك وتغيير

موقف الضحية ، وخاصة الأفكار الناتجة عن انعدام الأمن. إذا تركت دون منازع ، فسوف يدمر انعدام الأمن ويحكم حياتك.

قديمًا كان الناس يصوِّرون مصدر القلق بشكل عجوز بشعة خبيثة تبحث لك عن كل ما يسبب لك القلق، وهذا يجعل الشخص الذي يستسلم لهذه (العجوز) التخيلية عاجزًا تمامًا،



فإذا كان ينوي أن يسافر لمكان آخر، تغلق عليه هذه (العجوز) كل طرق سفره المفترضة، فمثلاً يقول في نفسه: أريد أن أسافر بسيارتي، قد تقول له: السيارة قد تتعطل في الطريق، قد ترتكب حادثًا وتتورط، قد تركنّها ثم تجدها سرقت، ثم يفكر أنه يريد أن يسافر بالمواصلات العامة، ستقول له: هذا موسم أمراض، قد تتعرّض لعدوى من أحد الركاب، وحتى لو فكر أن

يذهب مشيًا على الأقدام، أيضًا لم يسلم من هذه العجوز الافتراضية، التي ليست إلا تفكيره المنحرف.

المبدأ 3: القلق والاكتئاب محاولات مضللة للسيطرة على الحياة

عندما يجعلك انعدام الأمن تشعر أنك ضعيف وعاجز ، فإن القلق والاكتئاب ليسا سوى محاولات يائسة لاستعادة السيطرة. ربما تكون قد سمعت برد فعل الهجوم أو الهروب عندما يواجه الإنسان خطرًا ، فإننا إما نعود إلى الوراء أو نهجم، ويصاحب هذا إفراز الكثير من هرمون الأدرينالين، وهذا جزء من سلوكنا النفسي الشاق ، والذي أثبت أنه يمثل إستراتيجية فعالة للبقاء. ويمكن أن ينظر إلى القلق على أنه شكل من أشكال الهروب، والاكتئاب شكل من أشكال الهجوم، ويحدث هذا القلق من خلال إنفاق الطاقة في (الخوف، الذعر، الاجترار، الترقب ، ماذا لو، وهلم جرا.

ولسوء الحظ، بدلاً من المساعدة في حل المشكلات ، يصبح القلق والاكتئاب هما المشكلتين.

قد يبدو من الغريب النظر إلى القلق والاكتئاب كاستراتيجيات تحاول حمايتك من الأذى المتصور. بدلاً من النظر إليها على أنها استراتيجيات مواجهة، ومن الأدق التفكير بها على أنها "استراتيجيات للتحكم"، حيث يحشد القلق جميع الموارد الاستباقية المتبقية، ويوظفها في مناورة تحاول أن تستعد من أجل تصادم متصور. من ناحية أخرى، يتحكم الاكتئاب من خلال الهروب، والانطواء، وحتى الانتحار مما تتصور أنه تهديد.

وفي كلتا الحالتين أنت خسران، لأنك مخدوع بسبب قصر نظر التفكير المفرط وغير الآمن.

المبدأ 4: التحكم هو وهم وليس الحل

انعدام الأمن ينتج شعوراً بالضعف، وعندما تشعر بالضعف، فإن الرغبة في السيطرة تبدو وكأنها رغبة طبيعية وبناءة. قد تبدأ كرغبة بناءة، لكن الحياة الخاضعة للرقابة دائماً ما تدعو إلى القلق والاكتئاب. يعد انعدام الأمن جشعاً: فكلما زاد التحكم لديك، كلما كنت تسعى. لا شيء يجعلك تشعر بالأمان بشكل كافٍ. أنت محكوم عليك بمطاردة جزيرة التحكم. عندما تصبح يائساً وتتابع "جزرك" بمزيد من الإثارة ، لا يمكنك إلا أن تلاحظ أن الاكتئاب والقلق يتحولان إلى حل دائم في حياتك. الحقيقة هي أنه لا يمكن السيطرة على الحياة. ما يربك معظم الناس هو حقيقة أن السيطرة تعطي راحة مؤقتة. إذا تمكنت من التلاعب بالحياة، فأنت تشعر بالارتياح في الوقت الحالي، وأنت تعلم أن التحكم مجرد وهم، مثل عين الإعصار، إنه شعور زائف بالهدوء قبل بقية العاصفة.

إذا كان التحكم في الحياة أمراً مستحيلاً - ليس أكثر من جزيرة متدلية أمام عينيك - فما هو الحل؟

الجواب هو إحياء الشعور بالثقة بالنفس، بحيث بدلاً من السيطرة على الحياة ، نحن شجعان بما يكفي لمجرد العيش.

المبدأ 5: انعدام الأمن هو عادة، ويمكن كسر أي عادة

لم تولد غير آمن، لقد تعلمت ذلك. نظرًا لأن الأطفال غير مؤهلين للتعامل بشكل مناسب مع الصدمات المبكرة أو المواجهات أو سوء التفاهم أو الخسائر، فإن بعضًا من انعدام الأمن أمر لا مفر منه. نتعلم الشك الذاتي وعدم الثقة بالنفس، وإذا تم تعزيز هذه المواقف المدمرة، فإنها تصبح عادات، ومن الصعب كسر العادات لأنها، كما هو الحال مع أي عضلة، مع الممارسة تزداد قوة.

سوف يمنحك التدريب الذاتي القوة والتقنية والإرادة لكسر عاداتك بعدم الأمان. ابدأ في إقناع نفسك الآن بأن ما تعلمته يمكن أن يكون غير مكتسب. لا شك في ذلك: أي عادة يمكن كسرها. كل ما نحتاج إليه هو خطة، وقليل من الصبر والتصميم الذاتي.

المبدأ 6: التفكير الصحي هو الاختيار

قد لا تدرك ذلك (ليس بعد)، ولكن لديك خيار عدم التعرض للقلق أو الاكتئاب. ربما لا يمكنك التحكم في الأفكار، لكن ليس عليك متابعتها مثل جرو مطيع. على سبيل المثال ، إذا كنت تعتقد "لا يمكنني القيام بذلك ؛ سأفشل"، من الواضح أنك تواجه تحديًا بسبب انعدام الأمن. هنا عليك اتخاذ الخيار، هل تواصل التفكير، ماذا لو فشلت؟ ماذا سأفعل؟ إذا كنت تدرك أن لديك خيارًا ، فيمكنك الإصرار على ذلك، والحديث الذاتي سيساعدك على بناء العضلات اللازمة لاختيار التفكير الصحي.

المبدأ 7: المدرب الجيد هو الحافز الجيد

أفضل مدرب في العالم هو الحافز الجيد. سوف تحصل على التقنية والمهارة والتكيف حتى الآن ، ولكن بدون تحفيز مناسب ، ستكون نتائجك مخيبة للآمال. لا يوجد شيء

أكثر أهمية منه في التدريب الذاتي، وعدم الأمان يقوض باستمرار محاولتك للشعور بالتحسن. من أجل بناء عادة صحية لمقاومة تشوهات انعدام الأمن يجب أن تبقى نفسك في مواجهة التحدي. ستتعلم تجاهل مقاومة انعدام الأمن لديك، باستخدام أدوات التدريب الذاتي لإبراز أفضل ما في نفسك، وهذا يتطلب الموقف الصحيح والدافع المناسب. الموقف هو ببساطة وجود الإطار الصحيح والإيجابي للعقل، والدافع هو غرس هذا الموقف، والدافع هو ما يسمح لك بمواصلة جهودك والذهاب بعيداً. ابدأ في تغيير هذا الموقف الآن. ابدأ بإيجابية: "أنا ذاهب إلى التغلب على هذا".

أنصاف الشخصيات وكيفية التعامل مع كل شخصية:

يوجد عدة نماذج من الشخصية، وكل نموذج لديه مشكلات من طبيعة معينة، وتحتاج إلى طريقة خاصة للتعامل معها:

وهذه الشخصيات هي:

1-شخصية القنفذ

قبل أن تتأثر بمناقشتنا بشأن شخصية، خذ الاختبار الذاتي التالي لتقييم أي ميول قد تكون لديك. أجب على كل سؤال إما أنه نعم أو لا، في الغالب:



لا	نعم	
		غالباً ما تقفز مشاعري من عدم إعجاب إلى كراهية.
		إذا كان الناس قريبين جداً ، فسيؤذونك.
		غالباً ما أشعر بالتهديد.
		غالباً ما أشعر بأنني نعرض للهجوم.
		أشعر بالأمان عندما أترك وحدي.
		لدي مشكلة في الوثوق بالناس.

		أنا سلبي للغاية.
		أشك بالناس كثيرا
		غالبا ما أشعر بالاستياء عند التعامل مع الناس.
		غالبا ما أشعر بالغيرة.
		غالبا ما أشعر بالرفض.
		غالبا ما أشعر بالغضب
		أنا منافس للغاية

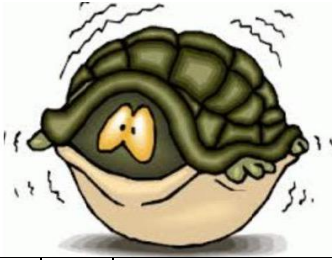
إذا كنت قد سجلت ما بين 11 و 14 نعم، فأنت تمتلك ميول قنفذ قوية وتحتاج إلى إدراك أهمية عدم ترك هذه العادات مستقلة دون تدخل تدريبي ذاتي.

النتيجة بين 8 و 10 حقيقية تشير إلى ميول القنفذ المعتدلة. كن على دراية بالتحذيرات الواردة في هذا الفصل، ولا تسمح بأي تقدم تجاه تطور نحو القنفذ. تشير النتيجة من 4 إلى 7 إلى وجود عدد قليل من ميول القنفذ المهمة. ومع ذلك ، قد تكون عرضة لدفاعات القنفذ العرضية عند التعامل مع الإجهاد. تشير درجة 3 أو أقل إلى عدم وجود اتجاهات القنفذ كبيرة.

اقتراحات التدريب:

قم بتسجيل صوتي أو فيديو لردود أفعالك تجاه أي موقف تسبب في حدوث اضطراب أو صعوبة أو قلق أو اكتئاب في حياتك. إن القيام بذلك يجعلك قادرا على تحديد الأخطاء التي وقعت بها، وكيف بدأت وتطورت، بحيث يمكنك قمعها في المراحل الأولى.

2- شخصية السلحفاة



ألق نظرة على الاختبار الذاتي التالي لتحديد ما إذا كانت ميول السلاحف الطبيعية لديك تتحرك في اتجاه غير طبيعي.
أجب على كل سؤال بنعم أو لا، في الغالب

لا	نعم	
		أنا أفضل تجنب المواجهة.
		أنا أفضل أن أكون وحدي.
		ليس لدي اهتمامات أو هوايات كثيرة.
		أشاهد الكثير من التلفزيون.
		أفضل العمل بمفردي.
		العلاقات هي في معظمها مشاكل.
		أنا أكره الهوايات.
		ليس لدي العديد من الأصدقاء.
		أكره الالتزامات الاجتماعية.
		عادة ما أتأخر.
		أكون أكثر راحة مع الأشياء بدلاً من الناس.
		لا يمكن أن تكون آمنًا أبدًا.
		لا أنتقد الآخرين

إذا كنت قد سجلت ما بين 11 و 14 نعم، فلديك ميول سلحفاة، وتحتاج إلى إدراك أهمية عدم ترك هذه العادات قائمة دون تدخل تدريبي ذاتي.
النتيجة من 8 إلى 10 تشير إلى وجود ميل معتدل نحو ميول السلحفاة. كن على دراية بالتحذيرات الواردة بهذا الخصوص، ولا تسمح بأي تقدم تجاه السلاحف.

تشير النتيجة من 4 إلى 7 إلى وجود عدد قليل من ميول السلاحف المهمة. ومع ذلك ، قد تكون عرضة لدفاعات السلاحف العرضية عند التعامل مع الإجهاد. تشير النتيجة 3 أو أقل إلى عدم وجود اتجاهات قوية نحو شخصية السلحفاة.

اقتراحات التدريب:

بعد أن عرفت ما هو نوع مشكلتك، وما هي نقاط ضعفك، يجب عليك أن تبذل الجهد للتغلب عليها، يمكن حصر جميع نقاط الضعف المرتبطة بسلوك السلحفاة، ووضع خطة للتغلب على كل نقطة ضعف، ويمكنك الرجوع للكتب والمصادر للبحث عن معلومات إضافية، والاستعانة بالأصدقاء.

ألق نظرة على اتجاهات السلاحف الشائعة المدرجة في الجدول التالي، سترى مقياسًا يتراوح من 1 (أبداً) إلى 5 (غالبًا). صنّف نفسك بشأن أي سلوك سلحفاة لاحظته في نفسك خلال الأشهر الثلاثة الماضية. إذا أدرجت أي ميول للسلاحف، فقم بتضمين هذا التقييم الذاتي في سجل التدريب الخاص بك. أثناء تقدمك في برنامج التدريب الذاتي، ستحتاج إلى إعادة اختبار هذا الاختبار بشكل دوري (أقترح مرة كل شهر) لتقييم تأثير البرنامج على هذه الاتجاهات. النقاط هي ببساطة مسألة جمع كل ردودكم ثم مقارنة هذا الرقم مع أرقام الأشهر السابقة.

كل ما عليك معرفته هو أن سلوك السلاحف لا يتم تحديده بما تقوم به، ولكن بسبب قيامك بذلك. خذ على سبيل المثال، مشاهدة التلفزيون أو الاستماع إلى مواد صوتية، أو مجرد قراءة كتاب، هذا أمر جيد: إذا كان السبب في قيامك في هذه السلوكيات هو الاسترخاء والراحة ، فأنت لا تتصرف كسلحفاة.

اما إذا كان سبب قيامك بهذه السلوكيات هو التحكم في بعض جوانب الحياة من خلال توفير ملاذ أو هروب أو عزل ، فأنت تتصرف كسلحفاة.

5	4	3	2	1	
---	---	---	---	---	--

					مشاهدة التلفزيون، والاستماع إلى المواد الصوتية، والقراءة
					الانسحاب العاطفي
					العزلة الاجتماعية
					الخجل
					الإفراط في استخدام الإنترنت
					الأكل القهري
					تعاطي الكحول والمخدرات الأخرى
					القمار
					التدرب المفرط على كمال الأجسام
					السعي المفرط وراء هواية
					الإرهاق
					وساوس مرضية
					الانطواء

3- شخصية الحرباء

الحرباء معروفة بالتلون حسب الوسط الموجودة به، ولهذا يوصف الشخص المنافق بأنه حرباء.

الحرباء حيوان ضعيف، لا يملك قوة للدفاع عن نفسه، فهو لا يعض أو يلدغ، ولكنه يتظاهر بأنه يهاجم من يتعرض له، ويظن

بعض الناس أنه ينفث مواد سامة من فمه، وهذا غير صحيح، كما أنه يرى الدنيا بعينين صغيرتين، كل واحدة تتحرك بحرية لوحدها، وليس مثل عيوننا حيث تتحرك العينين باتجاه واحد دائماً.



ألقِ نظرة على الاختبار الذاتي التالي لتحديد ما إذا كانت ميول الحرياء الطبيعية لديك تتحرك في اتجاه غير طبيعي.
أجب على كل سؤال بنعم أو لا.

لا	نعم	
		أحب أن أكون دائماً على صواب.
		إذا تعرضت للنقد ، يمكنني عادةً أن أقلب الأمور.
		التفكير هو سمة أكثر قيمة من الشعور.
		يجب أن يحبّني الناس، أو يكونوا معجبين بي، أو ممتنين لي.
		في النقاش، ليس من المرجح أن أستسلم.
		حتى لو كنت لا أؤمن بما أقوله، يجب عليّ الفوز.
		لا أتقبّل النقد.
		عندما أكون مهذباً، أصبح حكيماً وحساساً.
		غالباً لا تهمني المشاعر.
		أجد صعوبة في الاعتراف بأني ارتكبت خطأ.
		يمكنني دائماً تبرير أفعالي.
		أود أن أقنع الخصم بدلاً من التغلب عليه.
		غالباً ما أرى الناس خصوصاً.
		لا أشعر بالأمان أبداً.
		أنا عموماً مقنع جداً.
		لا أدع الناس يؤثرون عليّ
		أفضل الفوز من أن أكون على صواب

إذا سجلت ما بين 13 و 17 نعم ، فأنت تمتلك ميولاً قوية في شخصية الحرباء ؛ بين 8 و 12 نعم ، لديك ميول خفيفة؛ بين 4 و 7 نعم، لديك ميول ضعيفة ؛ مع درجة أقل من 4 نعم ، لديك ميول حرباء قليلة أو معدومة.

اقتراحات التدريب:

للتخلص من هذه الشخصية المتلوّنة، عليك أولاً أن تقول لا، ولا تحاول استرضاء الجميع، ولا تحاول أن تظهر أنك شخص كامل لا يقع في أخطاء.

من الصعب اكتشاف ميول الحرباء لأنها محمية بطبقة من التبرير والإنكار. إذا كنت تعتقد أنه قد يكون لديك ميول حرباء، فقد تستعين بآخرين. يمكن أن يكون الزوج أو صديق أو قريب.

في بعض الأحيان، يمكن أن تشير أنماط أو عادات سلوكيات معينة، مثل قول نعم عندما نعني "لا" ، إلى ميل "الحرباء". ميول الحرباء يصعب تقييمها بموضوعية، وكما يقول المثل الشعبي عن النساء: "يتمنّعن وهن الراغبات".

أبذل قصارى جهدك من أجل:

(1) عزل اتجاهات الحرباء المحددة

(2) حدد بشكل موضوعي عدد المرات التي تحدث فيها هذه الاتجاهات (استخدم

المقياس التالي):

مقياس تكرار سلوك الحرباء:

دائماً	١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١	أبداً
--------	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	-------

(3) أعد تقييم هذه النزعات بشكل دوري لرسم تقدمك في التدريب الذاتي.

4-الشخصية الكمالية:

الكمالية في علم النفس هي سمة شخصية تتمثل في سعي الشخص للخلو من العيوب



ووضع معايير أداء عالية جداً، ويرافقها تقييم للذات حرج للغاية ومخاوف بشأن تقييمات الآخرين، وأفضل مفهوم له هو أنه خاصية متعددة الأبعاد، وكما يتفق علماء النفس أن هناك العديد من الجوانب الإيجابية والسلبية،

فالكمال يدفع الناس إلى المحاولة لتحقيق أهداف مثالية بعيدة المنال، وعندما لا يصلون لأهدافهم فإنهم غالباً ما يقعون ضحية للاكتئاب، والشعور بعدم الثقة بالنفس .

الكمالية هي وباء بات يجتاح العالم في الوقت الحالي. وباء يعاني ضحاياه من الشعور بالفشل في العمل، أو الزواج، أو حتى الحماية الغذائية، ولا تميز الكمالية بين شخص وآخر فحسب، بل ويمكنها أن تصيب أي شخص يسعى للنجاح. يمكنها أن تكون شيئاً قاتلاً لأحلام رواد الأعمال.

الكمالية هي الاتجاه نحو كل شيء أو لا شيء، هذا النوع من الكمالية يحفز التوتر، ويسحق الإبداع، ويمنع الإنتاجية.

معظم الكماليين لا يدركون أنهم ينتهجون ذات النهج. إنهم يعتقدون بأن الكمالية هي السبيل نحو القيام بعمل جيد، وقد تكون الكمالية هي ما يقيدهم، بل ويقف حائلاً بينهم وبين النجاح المنشود.

ألقِ نظرة على الاختبار الذاتي التالي لتحديد ما إذا كان لديك ميول نحو الكمالية. أجب على كل سؤال بنعم أو لا، في الغالب:

لا	نعم	
		كل ما أقوم به ، يجب أن يتم ذلك تماماً، أو لا أقوم به.
		ليس لدي أي تسامح مع المرض.
		يجب أن أحافظ على مظهر متميز دائماً.

		أشعر بالقلق عندما تسوء الأمور.
		عادة ما أكون على صواب.
		التفاصيل جزء مهم جدًا من الحياة.
		يقال بأنني مهووس بالسيطرة.
		أغضب عندما تكون الأمور في غير محلها.
		لتنجز مهمة بشكل صحيح، عليك القيام بذلك بنفسك.
		لدي مشكلة أن أصل في الوقت المناسب.
		لا بد لي من الفوز.
		أواجه صعوبة في ترك شخص آخر يقود سيارتي.
		أنا أميل إلى المبالغة في كل شيء.
		أنا دائماً مستعد ولا أؤخذ على حين غرة

		ليس لدي أي تسامح مع الأخطاء، لي أو لأشخاص آخرين.
		أثير ضجيج كثيرًا عندما أستعد.
		يتهمونني بأنني أنيق للغاية (أو متعصب أو مهووس).
		قيل لي إنني جامد للغاية.
		إذا فعلت أي شيء، يجب أن يكون 100 في المائة.
		أفضل الفكر على العاطفة.

اقتراحات التدريب:

- فيما يلي خمس نصائح كي تتغلب على الكمالية وتبدأ عملك بنجاح:
1. إتمام العمل على أي حال، وحسب قدرتك، أفضل من الكمال.
- النصيحة:

عليك هنا أن تتخطى حاجز منتصف الطريق. لا تدع كماليتك تعوقك عن بدء المشروع والانتهاء منه. يمكنك إجراء التغييرات مع مرور الوقت.

2. استخدام العقبات لصالحك

تبدو الكمالية هنا كأن تقول: (هذا لا يفيد. ربما تكون هذه علامة تشير إلى أنني ينبغي أن أستسلم. لقد فشلت في الماضي، فلماذا الانزعاج؟).
الكمالون يصورون العقبات أو الأخطاء على أنها فشل كامل.
النصيحة:

لا تستسلم، فحاجز واحد ليس مؤشراً على أن الخطة معيبة، هو مؤشر على أن هناك حاجة نحو مزيد من التفكير الإبداعي، وعندما لا تسير الأمور بالطريقة التي تريدها، قيم الأسباب واستخدم تلك البيانات والمعلومات للمضي قدماً.

3. ثق في الآخرين قليلاً

تبدو الكمالية هنا كأن تقول: (لا بد لي من القيام بذلك نفسي وإلا فلن أحصل على ما أريد. وليس لدي الوقت للعثور على شخص ما لمساعدتي وتدريبه، الأسهل أن أفعل ذلك بنفسي).

النصيحة:

قم بتفويض آخرين للقيام بمهام محددة، أنفق من الوقت كي تجد فريقاً وتقوم بتدريبه. سيسمح لك ذلك بأن تركز على ما تحتاجه لتطوير أعمالك، استخدم وقتك وطاقتك بحكمة.

4. خذ استراحة

تبدو الكمالية هنا كأن تقول: (حتى يكون عملي ناجحاً، سيكون عليّ أن أعمل طوال الوقت، وألا آخذ قسطاً من الراحة إلا بعد إتمام العمل. سيمكنني النوم عندما أنتهي من المشروع).

النصيحة:

توقف عن التفكير بعقلية كل شيء أو لا شيء، يعي كبار الرياضيين قيمة التدريب والراحة في ذات الوقت، لأنك حينما تهتم باحتياجاتك الإنسانية، فسوف يزدهر عملك بالمقابل. غير أن ذلك لا يعني أن تمارس رياضة اليوجا لمدة تسعين دقيقة يوميًا.

5. ركز على ما تريد بدلا من أن تركز على ما لا تريد

تبدو الكمالية هنا كأن تقول: (يجب أن أحقق مزيدًا من الربح، لا أريد أن أفسل). غالبًا ما يركز الكماليون على ما لا يريدون بدرجة أكثر من التركيز على ما يريدون. النصيحة:

ليكن دافعك مدفوعًا بالعاطفة وليس بالخوف. فالخوف من الفشل قد يكون أمرًا مفيدًا على المدى القصير، ولكنه يقود أيضًا إلى الإجهاد، والإرهاق والفشل الوظيفي. وبدلاً من ذلك، ركز على العاطفة، بما في ذلك الجانب المالي من عملك، والمعنى الذي يقف خلف ما تفعل.

فوائد البدء من الآن:

• أنت لن تعرف كم قيمة فكرتك، وكم هي رائعة حتى يمكنك وضعها في العمل، عندما تتجاوز (عقبة البداية) وهي العقبة الأصعب في طريق أي مشروع فإنك تكسب زخماً كبيراً.

• تحتاج لجهد أقل عندما تبدأ صغيراً وتبني عملك بشكل خطوات تدريجية.

• لا تقلق بشأن نتائج لأنك في المرحلة التجريبية.

• بداية المشروع توفر أفكاراً جديدة للتحسين.

• العمل يعتمد الثقة في نفسك، واتخاذ خطوات لمواجهة والتغلب على التحديات التي

تبني الثقة

• لا تقلق بشأن النتائج لأنك في مرحلة تجريبية، وهذه المرحلة تستخدمها كدليل للتحسين المستمر.

الفصل التاسع: إستراتيجيات عملية لبناء الثقة بالذات

فيما يلي مجموعة من الإستراتيجيات العملية التي يمكنك تطبيق ما يناسبك منها, لبناء الثقة بالذات:

1- تقنية ACT لتعزيز الثقة:

بناء الثقة لا يأتي مرة واحدة, بل بالتدريج والتمرين, وأسهل طريقة مقترحة هي التي يطلق عليها باللغة الإنجليزية اختصار ACT , , وهذه التقنية هي:

A : وهي مأخوذة من كلمة Act, أي عمل, وهي تعني عليك أن تفعل شيئاً.

C : وهي مأخوذة من كلمة Courage , وهي الشجاعة, وهي تعني أن عليك أن تكون شجاعاً لتتمكن من القيام بالإجراءات اللازمة من أجل الوصول إلى الثقة.

T : وهي مأخوذة من Target , وهو الهدف, والمطلوب منك أن تضع هدفاً نصب عينيك, وعندما يكون هدفك واضحاً بالنسبة لك, فهو يرشدك إلى الطريق الذي تسلكه للوصول إليه, وإن أخطأت الطريق فإنك تعود إليه بسرعة.

وحتى يكون هدفك واضحاً عليك أن تسأل نفسك ثلاثة أسئلة مهمة:

1. لماذا أريد أن أفعل هذا؟
2. ما هي العقبات التي لا بدّ لي من التغلب عليها؟
3. ما هي الموارد المتاحة لمساعدتي؟

2- لا يمكننا شراء الثقة:

يمكن بناء الثقة والشعور بحب الآخرين واحترامهم وثقتهم بك ليس من خلال التكبر عليهم, بل من خلال الزهد ممّا في أيدي الناس, وتقديم العون لهم, قال تعالى:

{لَا تَمُدَّنْ عَيْنُكَ إِلَى مَا مَتَّعْنَا بِهِ أَزْوَاجًا مِنْهُمْ وَلَا تَحْزَنْ عَلَيْهِمْ وَخَفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ} سورة الحجر (88).

(وعن أبي العباس سهل بن سعد الساعدي رضي الله عنه قال: جاء رجل إلى النبي صلى الله عليه وسلم, فقال: يا رسول الله دلني على عمل إذا عملته أحبني الله وأحبني الناس؟ فقال: ازهد في الدنيا يحبك الله، وازهد فيما عند الناس يحبك الناس) رواه ابن ماجه وغيره بأسانيد حسنة.

ومن أفضل الطرق للتأثير على الناس:

- ألزم الابتسامة المشرقة.
- عليك بكلمة الثناء الصادقة، مع ذكر المحاسن.
- حاول أن تشعر الآخرين بأهميتهم، بأن تكون متواجداً معهم عالمياً بأخبارهم وأحوالهم.
- ابتعد عن الجدل، فالجدال طريق لعناد الطرف الآخر.
- لا تقف في طابور أصحاب النصائح.
- لا تنتقد كي لا تنتقد.
- تعامل مع الآخرين كما ترغب أن يعاملوك.
- إذا شئت أن تتصدر الناس فاجعل نفسك خلفهم.
- التمس لغيرك الأعذار.

والأهم من هذا كله، أن لا تهتم لما يقوله الناس إن كنت على حق، فأكثر الناس إما محب لك لا يرى أخطأوك ولا يصارك بها، أو غيور حسود لا يرى إلا أخطأوك، ولا تنسى أن يكون عملك لله وليس للناس، فالأمر جد خطير.

وفيما يلي ثلاثة تمارين من شأنها تعزيز الثقة لديك:

- على جانب واحد من صفحة فارغة أكتب قائمة بالأشياء التي اشتريتها، أو عملتها من أجل التأثير على الآخرين وإقناعهم.

■ مثال: اشتريت هاتف خلوي مرتفع الثمن, قمت بالتدخين, قدت السيارة بسرعة وطيش...

- وعلى الجانب الآخر من الصفحة أكتب القائمة الأشياء التي اشتريتها أو عملتها لأنها كانت مصدرا للفرح والشعور بالرضا عند إجراء عملية الشراء.
- تناولت طعامي في مطعم بدل البيت, اشتريت
- في ورقة منفصلة أكتب قائمة بالطرق التي يمكن أن تتفق من خلالها وقتك ومالك على أشياء التي هي ذات مغزى أو فائدة حقيقية بالنسبة لك.

3- ابدأ أولاً ثم تشعر بالثقة:

كثير من الناس يريدون أن ينتظروا حتى تشعر بالثقة قبل أن يجربوا شيئاً جديداً, ولكن الأمر مختلف, لأن العمل يجب أن يأتي أولاً, ثم يمكن بناء الثقة من خلال عملية الممارسة والتعلم من أخطائنا, وتحسين محاولاتنا, وفي هذا المجال يقول إبراهيم طوقان في قصيدة نجتزئ منها هذه الأبيات, ورغم أن جميع الأبيات جميلة ومعبرة ولكن أجد أن هذا البيت أروع ما في هذه القصيدة, حيث يقول للمتخاذل والمتكاسل, والذي يشعر بالعجز وقلة الحيلة.... (واسلك بهمتك السبيل ولا تقل كيف السبيل؟)

وهذه بعض النصائح لتساعدك على الإحساس بالثقة:

- يجب أن تعرف أنك سوف تستفيد فقط من محاولة أي شيء جدي, بل إن الجهد الذي تبذله وحده سوف يساعد في بناء شخصيتك.
- يجب أن تقتنع أنك ستجح في التدريب وبذل الجهد المناسب, أنظر إلى نجاحاتك الماضية, وتذكر كيف كنت تنمو فيها, لقد تعلمت المشي وأنت طفل صغير, وتعلمت الكلام, وتعلمت القراءة في المدرسة, كل هذا وأنت طفل صغير, والآن أنت كبير وأقدر على التعلم, وما تريد أن تتعلمه أسهل بكثير مما تعلمته سابقاً.

- افصل شخصيتك عن المهمة التي تريد القيام بها، تخيل أنك ممثل تقوم بدور، وبهذا أنت تعزل الأنا التي ما زالت خائفة وضعيفة ومترددة عن العمل الذي تقوم به، وإن أخطأت لن تشعر بالذنب لأن الذي قام بالعمل شخص آخر وهو صاحب الدور الذي تقمصته.
- وفي هذا المجال فإن قبّعات التفكير الستة مناسبة إذا كان العمل في التفكير وحلّ المشكلات، لأن أهم ما فيها هو عزل الأنا وتقمّص دور القبّعة حسب لونها.
- الابتسامة سوف تعطيك الشجاعة.
- تنفس بعمق وهذا يعطيك الطاقة.
- اجلس كأنك ملك، وقف وكأنك قائد عسكري في جنوده بكل ثقة ووقار، وهذا سوف يجعلك تشعر بالثقة.
- عليك أن تأخذ الخطوة الأولى وستفتح أمامك الطريق إلى النجاح والثقة.

4-إنشاء بيان مهمة شخصية:

معظم المؤسسات لديها بيان مهمّة، ولكن ماذا عنك كشخص؟ هل تعرف أين تقف الآن، وإلى أين تريد أن تصل، وماذا تريد أن تحقق؟
يمكنك كتابة بيان بالمهمة أو المهمّات الخاصة بك لتساعدك على تحديد أهدافك، واتخاذ القرارات الصعبة الخاصة به، وما هي القرارات الأنسب التي تتماشى مع مهمّتك.

ضع قائمة بالقيم الخاصة بك:

أكتب أولاً قائمة القيم التي الأكثر أهمية بالنسبة لك، اكتبها في جمل وفقرات قصيرة، ولا تكتب فقرات طويلة، ولكن يجب أن تحتوي على الأشياء الأكثر أهمية بالنسبة لك، أو فلسفتك في الحياة، وفيما يلي مثال (مترجمة من كتاب أجنبي) حيث يقول به:

بيان المهمة الشخصية بالنسبة لي:

- أنا ملتزم مع عائلتي، وكذلك التعلم مدى الحياة.
- أنا ملتزم برعاية نفسي صحيا وعقليا.
- أنا ملتزم بالقيام بجميع المسؤوليات المكلف بها.
- أنا ملتزم بمساعدة الآخرين ليعيشوا حياة أكثر سعادة وأكثر إنتاجية.
- أتطلع إلى الله بالحكمة والتوجيه من خلال تحديات الحياة اليومية.

5-الحصول على ما تريد في الحياة يبدأ من الرؤية:

قبل أن تذهب في عطلة، فإنك تقرر أين تريد أن تريد أن تذهب وتقتضي ساعات طويلة في التخطيط وتصور العطلة التي تريد أن تستمتع بها. ولكن معظمنا، من جهة أخرى، لا يأخذ الوقت للتفكير في ما يريد أن يفعله بقية حياته. النجاح في الحياة يكون أسهل عند استخدام تخیل المستقبل من أجل أن يرسخ هذا في عقلك الباطن، وهو بالتالي يؤثر على خياراتك في الحياة لتحقيق ما تريده. العقل الباطن.

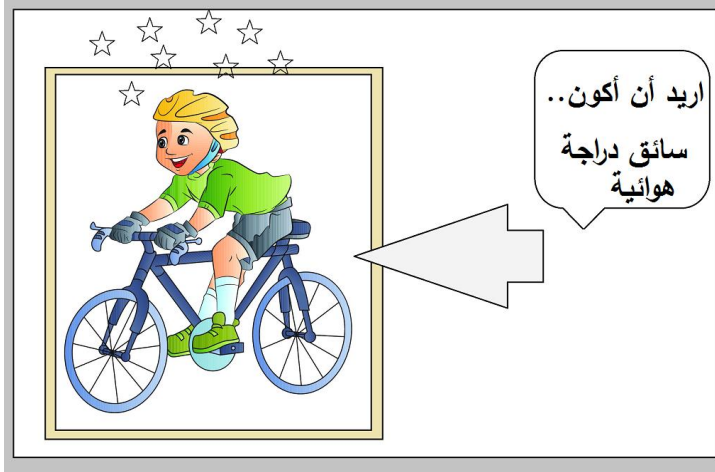
6-اتباع الخطوات العشر السهلة للنجاح:

- 1-اكتب قائمة بأكثر الأشياء التي ترغب بعملها، ثم اختر أنسبها بالنسبة لك لتفعله.
- 2- أكتب القائمة بصيغة المضارع وكأنك تريد أن تفعله الآن، مثلا: (أريد أن أتوقف عن عادة الخجل).
- 3-اكتب الفوائد التي قد تجنيها من هذه الرؤية.
- 4-صف لنا كيف تشعر .
- 5- اعمل رسم تخطيطي لنفسك، وضع نفسك في الصورة التي تحب أن تكون عليها، وبحيث تظهر بشكل قوي، واستخدم هذا الرسم كمخطط للمراحل القادمة التي تسعى

لتحقيقها، مثلاً: تريد أن تتعلّم قيادة الدراجة واكتساب المهارات اللازمة للفوز في هذه الرياضة.

6- علّق هذا الرسم في مكان تراه فيه كل يوم، في الحَمَّام، المكتب، المطبخ، السيارة...

7- مرّتين في اليوم، الأولى مباشرة بعد أن تفيق من النوم، والثانية قبل أن تغطّ في النوم، أغلق عينيك، وتخيّل ما الذي تريد أن تحقّقه في المستقبل، هذا التخيل يساعد في طبع هذه الصورة في ذهنك، من أجل أن يكون دافعا للسعي نحو تحقيقه.



8. كل أسبوع أكتب لنفسك هدفا تحقّقه خلال الأسبوع.

9. كافئ نفسك عند استكمال كل هدف بمكافآت محفزة للغاية، مثل: رحلة مع أصدقاء، شراء شيء تحبّه.

10. البحث عن شخص واحد على الأقل سوف يشجّعك ويكون متحمسا معك ويتابع التقدم الذي تحرزه.

7- حدد أهدافك حتى تتمكن من أن تعيش أحلامك:

قبل تعيين أهدافك، فمن المهم تقييم التقدم الذي سبق أن حقّقه، ونحن نحرز التقدم في زيادات صغيرة جدا لدرجة أنه في كثير من الأحيان من الممكن أن تكون غير مدركين

للتقدم الذي سبق أن حققته خلال العام الماضي, وأنصحك بإلقاء نظرة تقييم على العام الماضي لترى مقدار ما أحرزته.

8- ورقة التقييم الخاص بك:

قسّم ورقة بيضاء إلى أربع أعمدة رأسية.

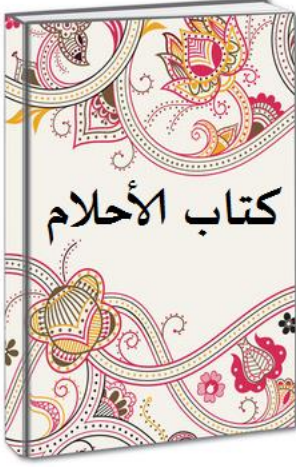
اكتب قائمة المجالات الستة التالية من حياتك في العمود الأيسر من الورقة:

المجالات الحياتية	أين كن تقي بداية العام	أين صرت نهاية العام
1. أمور العمل		
2. الأمور المالية		
3. الصحة الشخصية		
4. السعادة الشخصية		
5. الأسرة		
6. المجتمع المحيط بك		
7. العلاقات الاجتماعية		

اكتب جملاً قصيرة مختصرة, وعند الانتقال لكل مجال خذ استراحة لمدة ربع ساعة ثم ابدأ الكتابة.

9- إنشاء كتاب أحلام :

فيما يلي طريقة توظيفها لبرمجة عقلك الباطن من أجل النجاح, لأن عقلك الباطن يفكر بالصور .



1- قم بشراء ملف صور (الألبوم) واعمل رسومات تعبر فيها عن أحلامك المستقبلية، وماذا تريد أن تكون، وماذا ستفعل، وضع الرسومات في الألبوم، يمكن عمل الرسومات على الحاسوب وطبعها، أو عمل ألبوم رقمي على الهاتف الذكي أو الحاسوب اللوحي، أو على سطح المكتب الخاص بحاسوبك.

2- ارسم أحلامك في صعيد العمل والزواج والأسرة والهوايات، وماذا تريد أن تفعل في المستقبل، وأهم المراحل المتوقع أن تسلكها.

3- ارسم على أعلى كل صفحة رمزا يمثل الشيء الذي تريد تحقيقه، مثل (\$) للمال، وقلب للحب، وغير ذلك.

4- ألق نظرة على هذه الرسومات كل ليلة قبل أن تذهب إلى النوم.

5- عند إتباع هذه الخطوات الخمس، تقوم قد عملت على برمجة عقلك اللاوعي الخاص بك مانع لخلق أحلامك.

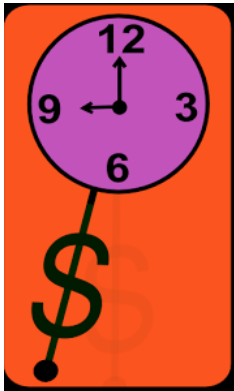
11- إنشاء ميزانية الوقت:

من أجل أن تنجح يجب عليك أن تحدد الوقت الذي تحتاجه لتحقيق أهدافك.

ليس من المقبول أن تتشغل بإرضاء الآخرين أثناء عملك لتحقيق أهدافك، من أجل أن تستجدي مهم ثقتك بنفسك؟

أنت تبني ثقتك عندما تضع حدا لكل شيء، وهنا يكمن الحل.

قم باتخاذ تقويم شهري، وإيجاد "ميزانية الوقت" بحيث تخصص فيها أوقات للعمل والأمور الاجتماعية والأسرية والشخصية ومساعدة



الآخرين، ثم عندما يقوم شخص ما بطلب مساعدة منك، يمكنك أن تبحث في "ميزانية الوقت" الخاصة بك، وبسهولة يمكنك معرفة ما إذا كنت تستطيع أو لم تتمكن من تخصيص الوقت، وفي هذه الأيام يمكنك عمل ميزانية وقت على هاتفك الخليوي. إذا كانت ميزانية وقتك لا تسمح ، تقول ببساطة: "أنا آسف، أنا لا يمكن أن أساعدك هذا الأسبوع، أو الشهر، أو أعاونك في المشروع الخاص بك، الخ "

أقترح عليهم أشخاص آخرين ليطلبوا منهم، وهذا يدل على اهتمامكم بهم، ويعطيهم خيارات أخرى، وبأقل جهد.

كلمة (لا) من البداية تريحك جدا، وهي كلمة ذات فائدة عظيمة في وقتها، وكم خسرت أنا من وقت وجهد ومال، وربما لأشخاص لا يستحقّون المساعدة لأنّي لم اقل هذه الكلمة في وقتها... من البداية.



كلمة (لا) ستحرر وقتك، وتساعدك على التركيز على ما يهمّك، وغالبا ستكسب إحترام الآخرين لأنك تعرف كيف تدير عملك، وتضع حدودا للتعامل مع الناس، وسوف تزيد ثقتك بنفسك، وتتقدم نحو هدفك بشكل أسرع.

12-تحقيق أهدافك:

- كيفية تحقيق أهدافك والمحافظة على الدافعية؟
- أفضل طريقة للعمل على الأهداف هو اختيار هدف لكل أسبوع، وهذه الطريقة مريحة وسهلة.
- إذا أردت أن تحقق إنجازا سريعا يمكن العمل على ثلاثة أهداف سهلة مرّة واحدة، حيث أن أكثر من ثلاثة أهداف يشتت التركيز ويتطلب جهدا مضاعفا.

- قسّم ورقة لثلاثة أعمدة, وأكتب كل هدف في أعلى كل عمود كما في الرسم المرفق.
- في نهاية كل يوم أكتب ما الذي قمت به في سبيل تحقيق أي من الأهداف الثلاثة.
- في نهاية الأسبوع سجّل مجموع عدد الأشياء التي أنجزت وأكتبها في آخر العمود.

هدف 3	هدف 2	هدف 1
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
		العدد المنجز:

- قدّم لنفسك جائزة, وهذا الأمر مهم للإبقاء على الدافعية والحماس لديك, ومن الأفضل من البداية أن تحدد ما هي الجائزة, لأن هذا سيكون دافعا لك للعمل من

أجل الحصول عليها، والجائزة كما ذكرنا سابقا قد تكون شراء شيء مميز لك، أو رحلة سياحية، أو طعام في مطعم تحبّه، أو جلسة في ربوع الطبيعة مع غداء.

■ كل أسبوع ابدأ بورقة جديدة من الورق، وأحفظ الصفحات القديمة في ملف.

حافظ على هذه الطريقة كل أسبوع، وبشكل مستمر، وستقوم بإذن الله بإنشاء حياة ناجحة ومثمرة.

13-إنشاء سجّل يوميات الإنجازات

هل تتذكر ما كنت تفعل في الشهر الماضي في هذا الوقت؟

ماذا عن السنة الماضية؟

الأيام والأسابيع والشهور تمرّ، ويمكن أن تتساءل،

ما الذي أنجزته؟

عندما تحتفظ بسجّل يوميات تسجّل به إنجازاتك، سوف توثّق أهم أعمالك، ويمكنك في أي وقت الإطلاع على مدى تقدّمك خلال الأيام والأسابيع والأشهر والسنوات، وسوف تشعر على نحو أفضل عن تقدمك في الحياة، والأشياء التي تنجز تشمل العمل والحياة الشخصية.

سجّل الإنجاز ليس دفتر مذكرات حيث تكتب عدة صفحات ليوم واحد وتشمل تفاصيل كل ما حدث في هذا اليوم، بل تسجّل به الإنجازات التي حققتها مهما كانت صغيرة وباختصار بشكل نقاط صغيرة، وبهذه الطريقة يمكنك العودة من خلال السنة لترى تقدمك وأبرز إنجازاتك.

كيفية كتابة سجّل إنجازك؟

■ كل يوم اكتب ثلاثة من الأشياء التي يجب إنجازها. ليس شرطاً أن تكون الإنجازات كبيرة.

- في نهاية كل أسبوع راجع الإنجاز الذي حقّته, ونسبة ما حققت من مجموع الإنجازات المقترحة التي كتبتها, ثم قدّم لنفسك جائزة.

أمثلة على الإنجازات:

- حفظ 50 آية من سورة الكهف.
- قراءة 20 صفحة من كتاب (نظّف جسمك من السموم)
- أخذ 3 دروس قيادة سيارة هذا الأسبوع.
- التدرّب على 5 وظائف من برنامج الرسم Photo shop, واستخدامها, بمستوى جيد من المهارة.

14- لا تقل (سأحاول أن أنجح)... بل قل (سأنجح بإذن الله).

عندما تقول (سأحاول) فهذا يعني أنك غير واثق من قدرتك على تحقيق النجاح, ولكن قل سأنجح بإذن الله, وأكتب هذه الجملة على بطاقة تثبتها في مكان يتيح لك أن تشاهدها باستمرار.

سأنجح "بإذن الله"

ومن المناسب وضع جمل وأبيات شعر وقصائد تثير الهمم, أنا شخصا كان من أكبر حوافزي للنجاح والتفوق وأنا في المرحلة الابتدائية بيت شعر كان معلقا في غرفة المعلمين, وكان أبي رحمه الله يردده كثيرا وهو:

بقدرِ الكَدِ تكتسبُ المعالي ومن طلب العلا سهر الليالي

وهذه قصيدة رائعة أيضا يمكن كتابتها على لوحة وتعليقها في مكان مناسب:

إذا أردت تقدماً ونجاحاً فأملأ العمر همّةً وكفاحاً
واركب الصعب كي تفوز بنجحٍ إن في نيلك النجاح فلاحاً
واتخذ للنجاح كل سبيلٍ والنس الجدّ يا أُخَيَّ وشاحاً
ما يبالي الهمام أين ترقى؟ أو أتى الصعب غدوةً ورواحاً
واضح العزم واثقاتٍ خطاه يجعلُ الليل للأنام صباحاً
هكذا تُدرك النفوسُ مُناها و ترى سبل الحياة فساحاً
فابذل الجهد واستحيّت المطايا إن صنع النجاح ليس مزاحاً
ليس من يغمر البلاد بزيفٍ مثل من يعمر البلاد نجاحاً

15- إنشاء قائمة النصر

"قائمة النصر" سوف تعطيك الشجاعة للتغلب على العقبات وتحقيق حياتك المهنية وأحلامك الشخصية!

أغلق عينيك لبضعة دقائق وراجع شريط ذكرياتك، وتذكّر كل شيء أنجزته في حياتك منذ الصفوف الأولى، واستمر بالتذكّر حتى تصل إلى الوقت الحالي.
قم بعد أهم الإنجازات الصغيرة التي حققتها مثل تعلّم ركوب الدراجة، أو مشاركة في مسرحية مدرسية، أو القيام بنشاط علمي في المدرسة، ثم استمر لمرحلة الشباب، وما هي الإنجازات التي حققتها أيضاً، مثل التدرّب على برنامج حاسوبي، التدرّب على قيادة السيارة، تقديم خدمة لصديق، مساعدة جار في بعض أعماله، زراعة نباتات زينة في البيت، التقدّم لخطبة فتاة...

الآن افتح عينيك واكتب قائمة بهذه الإنجازات على ورقة حتى تملأها، وإذا تذكّرت شيئاً بعد ذلك أكتبه.

▪ الصق القائمة الخاصة بك على مرآة حمامك.

▪ قم بقراءة هذه القائمة كل يوم.

■ قم بإضافة أي إنجاز جديد إلى القائمة

الاحتفاظ بقائمة النصر يعطيك الثقة والقوة لمحاولة بذل جهود الجديدة صعبة سواء في العمل أو في حياتك الشخصية.



16-للتحفيز ... احتفل

يحب الناس الاحتفالات وخاصة التي تتضمن تكريما لهم على إنجاز حققوه، مثل احتفالات التخرج والتفوق، وتحقيق الإنجازات... ولكن قد يكون لديك شيء خاص للاحتفال كل أسبوع لتكون ...

• أكثر حماسا؟

• أكثر دافعية

• أكثر ولاء؟

كذلك يمكن إيجاد شيء للاحتفال به كل أسبوع، حيث يمكنك احتفال بالتقدم الذي أحرزته، صحيح أن الناس يحتفلون عندما يحققون نجاحا كبيرا، ولكن ربما من الأهم الاحتفال بالخطوات الصغيرة من الإنجاز، والمراحل التي تحققها على طول الطريق، للأسباب التالية:

1-ليكون الاحتفال دافعا لك للاستمرار بالتقدم.

2- لإغرائك على تجاوز بعض الصعوبات والمعوقات التي ستواجهها في الأسبوع القادم من أجل أن تتقدم خطوة للأمام.

3- حتى لا تخيب ظن الآخرين الذين احتفلوا من أجلك.

الاحتفال ليس من الضروري أن يكون كبيرا، ويتخلله كثير من التصرفات الغبية التي يمارسها كثير من الناس في الاحتفالات مثل التجمّعات الكبيرة وإطلاق النار والألعاب النارية والموسيقى، ولكن يمكن أن يكون الاحتفال على غداء يوم الجمعة يتبعه بعض الحلويات والعصائر وتجمّع لأفراد العائلة، أو سهرة أيضا من هذا النوع، وقد يكون غداء في منطقة سياحية جميلة.

علما أن بعض الشركات تقوم بشيء من هذا القبيل لموظفيها كلّما حققوا خطوة من مراحل العمل.



وفيما يلي طرق أخرى للاحتفال:

- وضع مبلغ محدد يوميا في صندوق الاحتفال لتأمين نفقة الاحتفال.
- تناول العشاء خارجا مع صديق.
- شراء لنفسك هدية خاصة.
- الذهاب إلى حمام تركي للاستحمام والتدليك والساونا والاسترخاء.
- قم بقراءة كتاب جيد

- شراء باقة من الورد
- الذهاب إلى حدث تحبه
- شراء نفسك باقة من البالونات

17- لحظة شجاعة داخلية

عندما يكون لديك شكوك، أو تردد، أو مماطلة في الوصول إلى أهدافك، تكون بحاجة إلى شجاعة إضافية للتغلب على مخاوفك، وفيما يلي كيفية تقوم بإنشاء شجاعة داخلية خاصة بك فوراً:

1- ابحث عن آية قرآنية، حديث، قصة من قصص السلف الصالح، وإقرأها، وضعها في مكان بحيث تراها كل يوم.

ومن الأمثلة:

■ من القرآن الكريم:

(وَقُلْ اْعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ۖ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ) (التوبة/105)

■ من الحديث الشريف:

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ وَفِي كُلِّ خَيْرٍ احْرِصْ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ وَاسْتَعِنْ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجِزْ وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ فَلَا تَقُلْ لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَانَ كَذَا وَكَذَا وَلَكِنْ قُلْ قَدَرُ اللَّهِ وَمَا شَاءَ فَعَلَ فَإِنَّ لَوْ تَفْتَحُ عَمَلَ الشَّيْطَانِ) رواه مسلم

■ وهذه الأبيات منسوبة للحسن بن علي بن أبي طالب رضي الله عنهما.

دببت للمجد والساعون قد بلغوا جُهد النفوس وألقوا دونه الأُزرا
وكابدوا المجد حتى ملَّ أكثرُهُم وعانق المجد من أوفى ومن صبرا

لا تحسبن المجد تماًراً أنت آكله لن تبلغ المجد حتى تلعق الصبِراً

■ وقال مالك: (عليك بمعالي الأمور وكرائمها، واتقِ رذائلها وما سفَّ منها؛ فإنَّ الله تعالى يحبُّ معالي الأمور، ويكره سفاسفها)
■ وقال المتنبي:

عَلَى قَدْرِ أَهْلِ الْعَرْمِ تَأْتِي الْعَزَائِمُ وَتَأْتِي عَلَى قَدْرِ الْكِرَامِ الْمَكَارِمُ
وَتَعْظُمُ فِي عَيْنِ الصَّغِيرِ صِغَارُهَا وَتَصْغُرُ فِي عَيْنِ الْعَظِيمِ الْعَظَائِمُ

■ إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة فإن فساد الرأي أن تترددا

18-الحصول على الشجاعة

عندما كنت لا تشعر بالراحة أو الشجاعة للقيام بشيء، تخيل "كما لو كانت" تشعر بالثقة، أي تخيل نفسك ممثلاً وتقمِّص دوراً ثم قم بالمهمة التي تريد، وأختر الدور الذي ستقمِّصه بما يناسب العمل، وعندها سوف تصبح أكثر راحة في دورك الجديد، وتتصرّف بكل ثقة.

حيل للقيام بخدعة (كما لو كنت):

1. أغلق عينيك وتصور نفسك في دورك الجديد والنجاح الذي تحققه في العمل الصعب.
2. ارتدي زيّاً، أو شيء من اللباس مناسب للدور.
3. دندن بكلمات قصيدة من الأمثلة التي ذكرت سابقاً أو غيرها، وسوف تعطيك الشجاعة.
4. الوقوف منتصب القامة، أو اجلس رافع الرأس وتخيل أنك شخص ناجح.
5. بدلاً من النظر ابتسامة خائفة أو غير مترددة، ارسم ابتسامة واسعة واثقة
6. ننظاها انك تحصل على حفاوة بالغة لدورك.

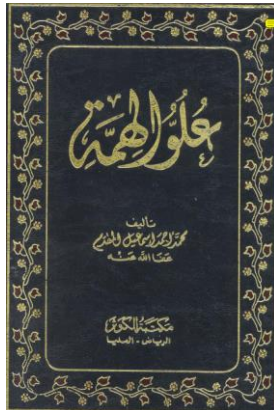
عندما تلعب هذا الدور فإنك تترك مخاوفك وترددك وراء ظهرك، وتعمل وكأنك شخصية جديدة، وهذا يمنحك مزيد من الثقة والقوة.

19- بطلك .. أو مثلك الأعلى يمكن أن يكون من أكبر مصادر التحفيز والشجاعة:
أن يكون للإنسان شخص يعتبره مثلاً أعلى ويقتدي به فهذا من دواعي التحفيز والصبر على الصعاب، وقد قال الشاعر:

فتشبهوا بهم إن لم تكونوا مثلهم إن التشبه بالكرام فلاح

20- اعمل لنفس (كتاب الشجاعة)

يمكنك عمل كتاب ورقي أو إلكتروني تضع به كل ما يمرّ بك من أمثال وأشعار وقصص وحكايات وحكم عن الشجاعة والتحفيز، ويمكنك مثلاً شراء دفتر صور (ألبوم) وتضع به أوراقاً مطبوعة أو قصاصات من جرائد ومجالات، أو أوراقاً تكتب عليها فقرات مناسبة، وتجعل هذا الكتاب قريباً منك بحيث تقرأ به متى شئت.
ويوجد كتاب مطبوع ورقياً، ومنشور إلكترونياً مجاناً اسمه علو الهمة من تأليف الشيخ (محمد إسماعيل المقدم)، هذا الكتاب رائع يمكنك أن تأخذ منه بعض القصص عن علو همة السلف الصالح، ومحفّزات علو الهمة.



21- من أجل الوصول إلى مسار سريع للنجاح

وجود مدرب قدير تثق به هي خطوة قوية جدا نحو النجاح, بل هي واحدة من أدوات النجاح الأكثر قيمة.

والمدرب قد يكون شخصا لا تربطك به علاقة ولكن تختاره لكفاءته وإخلاصه, وهذا سيتابعك لفترة من الوقت, والأفضل أن تختار شخصا تعرفه يتميز بالصفات السابقة وهذا أفضل لأن اهتمامه بك يكون أكثر.

إن وجود مدرب يسهل على المتدرب أمور العمل, كما يختصر عليه الكثير من الوقت والجهد, ولهذا فهو عنصر من عناصر التدريب, ولكن برأيي ليس من أهمها المهم في عملية التدريب هي مدى تقبل المتدرب للتدريب وإظهار إبداعاته الضمنية وقد يكون يتفوق على مدربه, المدرب الجيد هو المتمكن من معلوماته والحاضر ذهن وقوي الشخصية.

22- فريق النّجاح

لمساعدتك في الصمود والصبر على الصعاب, والاستمرار في الطريق الذي رسمته لنفسك من المناسب أن يكون لك عدد من الأصدقاء تلتقون مرة في الأسبوع أو في الشهر, تعرضون على بعضكم البعض الأشياء التي حققتوها, والمشاكل التي واجهتكم, وخطتكم للأسبوع أو الشهر القادم, والصعوبات المتوقعة, وتطلبون من بعضكم البعض المشورة وإبداء الرأي, وربما أحيانا المشاركة والمساعدة في أعمالكم, ويمكن أيضا التواصل فيما بينكم عبر وسائل التواصل الاجتماعي, كما يمكن عمل مجموعة عمل خاصة بكم على الفيسبوك, وعدد هذا الفريق من 3-6 أشخاص, وفريق النّجاح يمكن أن يكون مفيدا في مجالات عديدة منها:

- يزودك بمعلومات قد تحتاجها لتحقيق بعض أهدافك
- يعطيك معلومات عن الموارد التي تحتاجها, ومن أين تحصل عليها.

■ يمنحك الدّعم العاطفي والمعنوي.

الفصل العاشر: إستراتيجيات عملية لتحديد الأهداف؟

تحديد الهدف خطوة من عملية أكبر تسمى التخطيط وتشتمل عملية التخطيط على:

- 1- توفر المعلومات.
- 2- امتلاك القدرة والخبرة.
- 3- تحديد الهدف ((أول الفكر آخر العمل)).
- 4- توفير الوسائل والإمكانات التي نحتاجها لتحقيق الهدف.
- 5- تحديد زمان ومكان تنفيذ العمل ومراحله وخطواته.
- 6- تحديد من ينفذ كل خطوة من تلك الخطوات وإعداده لذلك.
- 7- الإشراف على التنفيذ والمتابعة والمراجعة والتقويم له باستمرار.

الأسباب التي تؤدي إلى عدم تحديد الأهداف

هناك العديد من الأسباب والمبررات تدفع الكثيرين للتقاعس عن تحديد الأهداف، وتتمثل هذه الأسباب في التالي:

- 1- عدم الرغبة في إضاعة الوقت، فالبعض يعتقد أنه سيفقد جزءاً كبيراً من وقته إذا ما انشغل في تحديد أهدافه والسعي وراء تحقيقها، لذلك هم يختصرون على أنفسهم وينشغلون فقط بمتطلبات الحياة اليومية.
- 2- الخوف من عدم تحقيق الأهداف سواء كان للخوف من الفشل، أو كان تحقيق الأهداف يحتاج بعضاً من المغامرة والمجازفة، وهؤلاء ليسوا مغامرين.
- 3- عدم توفر الجانب الثقافي: الشخص الذي يمتلك ثقافة يمتاز بقدرته على التفكير وبراعة في تحسين أوضاعه المادية والمعنوية، بينما الشخص الذي لا يتوفر فيه هذا

الجانب قد يحاول الابتعاد عن التفكير بالأهداف ويتجنب في الدخول في أمور يصعب عليه التعامل معها.

المزايا التي يوفرها تحديد الأهداف:

يوفر تحديد الأهداف العديد من المزايا الهامة ومنها:

- 1- تنظيم الأمور الحياتية: وذلك من خلال وضع البرامج المختلفة من أجل العمل على تحقيق هذه الأهداف، ومن هنا يحاول العمل دائماً على تنظيم الأمور المادية والمعنوية.
- 2- إرضاء الشعور المعنوي: حيث سيشعر الشخص المحدد الأهداف المنظم، أنه شخص فاعل وموجود وبأنه أكثر إيجابية، وبالتالي سيبعد عنه الشعور بالسلبية والإحباط.
- 3- استثمار الوقت: سيجعل تحديد الهدف من لدى الشخص القدرة على التعامل مع عنصر الوقت، وإدارته بشكل مفيد في كثير من الأحيان.

الأسلوب الأمثل لتحديد الأهداف:

فهناك أمور يجب إتباعها من أجل تحديد أفضل للأهداف، وتتمثل هذه الأمور فيما يلي:

1- تحديد ما يريده الإنسان

عندما تحدد ما تريد فإنك تكون قد اتخذت أهم قرار بحياتك، فعليك أن تعرف ما تريد لأن هذه هي الخطوة الأولى نحو تحقيق هدفك.

2- تحديد الإطار الزمني للأهداف

إن أهدافنا بدون وقت محدد ليست سوى أمنيات، هل نتخيل مباراة كرة قدم بدون وقت محدد؟

3- المرونة والعزيمة

من المهم جداً للإنسان أن يكون مرناً في تعامله في مختلف الأمور، لأن المرونة هي رياضة للعقل، وهى التي يستطيع الإنسان من خلالها أن يفكر في البدائل، وإدخال التعديلات المناسبة وفى سبيل ذلك على الإنسان أن يكون صابراً مثابراً لأن نيل المطالب ليس بالأمر الهين.

4- تصوّر الأهداف

لتحقق رغباتك وطموحاتك وبسرعة، عليك أن تمارس عملية تصور هذه الأهداف، كن إيجابياً ومتفائلاً بتحقيق هذه الأهداف..

إن كل ما ترغب فيه وتطمح بتحقيقه باستطاعتك الحصول عليه وذلك بأمر وإيحاءك إلى عقلك الباطن.. وتحقيق هذه الأهداف مادية كانت أم معنوية، لكن أول خطوة يجب إتباعها هي تحديد الهدف، فإذا كان هدفك هو الصحة الجيدة والشباب الدائم، فما عليك إلا التسلح بالمعرفة الصحيحة للجسم - وظائف أعضائه، والعقل وقوته ومستوياته من عقل واعى وعقل باطن - والغذاء وخصائصه وتناوله بصورة متوازنة، وتجنب الإرهاق والتوتر..

وفى هذا الإطار يجب أن نراعى نقطتين هامتين

- الإنسان يحصد ما يزرع
- لا تسمح بالانحراف عن الهدف

بعد إعادة النظر لرؤيتنا لأنفسنا وأهدافنا عامة.. نجد أفكاراً كثيرة بحاجة للتوجيه..

- كن واثقاً أن الهدف الذي تعمل من أجله، هدف تريده فعلاً.. وليس مجرد أمر رائع.
- الهدف الذي تضعه لا يتعارض بتاتا مع أهدافك الأخرى.
- فكر واكتب الهدف بصيغة المضارع، وبصورة إيجابية.
- اكتب الهدف بتفاصيل متكاملة.
- بكل الأحوال، اجعل أهدافك عالية بما يتناسب مع رغبتك وقدراتك.

■ النقطة المهمة: أعد صياغة الهدف بشكل واضح ” الصيغة النهائية”.

إن من أسباب الفشل في تنظيم الوقت أمور منها:

الفوضى، والنسيان، والغفلة، والاستعجال، والكسل، والفوضى علاجها في حدد، والنسيان علاجها حدث، والغفلة علاجها وكل، والاستعجال علاجه ركز ويسر، والكسل دواؤه عقب. فبإذن الله تعالى من يستخدم هذه المفاتيح ويطبقها فسيرى النور والفسحة في تنظيم وقته، وبإذن الله تعالى يتمكن من إنجاز أهدافه ؛ هدفا بعد هدف، وينتقل من نجاح إلى نجاح، ويصعد في سلم المجد درجات عالية.

من يتدرب على هذه المفاتيح السبعة فإنه سيحس بالجدية والاحترام، ويشعر بأن الوقت يتسع من حوله ويتضاعف، مثل البيت الذي كان مليئا بأثاث قديم قد ضيق الغرف وأغلق الممرات فتم إخراجهم وقمنا بتنظيف المكان وطلاته ووضع قطع قليلة من الأثاث الفخم المميز، وأضيئ بأنواع راقية من الإنارة، فقارن بين الصورتين:

الأولى: هي حال كثير منا ممن يسمح لكل شيء أن يدخل وقته وحياته.

الثانية: هي صورة من نظف وقته أولا ثم شغله بأشياء قليلة لكنها غالية وجميلة.

يجب عليك أن تكون حارسا أميناً على بوابة وقتك وحياتك فلا تسمح بالدخول إلا لمن يرجى منه الفائدة والخير.

متطلبات الأهداف الذكية:

من أجل الحصول على فرصة للنجاح يجب أن تتميز الأهداف بالذكاء، ولكي تكون أهدافك ذكية وقابلة للتحقق يجب أن تتحلى بما يلي:

S	Specific	أن يكون الهدف دقيقاً ومحدداً
---	----------	------------------------------

M	Measurable	أن يكون قابلا للقياس
A	Achievable	أن يكون قابلا للإنجاز
R	Realistic	أن يكون واقعيا
T	Time	أن يكون له إطار زمني

1- الدقة والتحديد:

ويتحقق ذلك برؤية واضحة عامة لنفسك.. وإجابة على تساؤلاتها:
 مثلا: ما الذي أريد فعله؟ ولماذا مهم أن أقوم به؟ وكيف سأقوم به؟
 ولمزيد من الدقة، ضع أسئلة ثم أجب عليها بشكل مبسط وواضح:
 من: المشتركون في هذا الهدف؟
 ماذا: أرغب في تحقيقه فعلا؟
 أين: سيكون موقع الهدف للبدء به؟
 متى: ابتداء الإطار الزمني؟
 ما هي: الاحتياجات الأساسية والقيود المفروضة؟
 لماذا: أسباب أو فوائد محددة مبسطة من إنجاز الهدف؟

2- قابل للقياس:

اجعل لهدفك معايير ومراحل قصيرة تعلمك بنتائج تحقيقك الهدف..
 وبالتالي، تستطيع البقاء في مسارك الصحيح، والوصول حسب تقديرك..
 اسأل نفسك: ما مؤشر نجاح الهدف وتحقيقه؟ بكم؟ وكم أنجزت؟

3- قابل للتحقيق:

فترسم صورة المسار اللازم، بوضع قائمة بأهدافك عموما لتطور مواقفك، مؤهلاتك
 وقدراتك، مهاراتك والإمكانات اللازمة لنجاح الهدف.

عندما تعرف هدفك بوضوح، وتدرك إمكانياتك، وما الذي تحتاجه للوصول.. تصبح حركاتك أكثر ثباتاً وقوة مهما كان الطريق وعراً أو شائكاً.. لأنك ترى النهاية السعيدة.

4- واقعي:

القناعة لا تتنافى مع الطموح، كيف هذا؟
فهناك أهداف عالية جداً وواقعية.
لابد من الإرادة والقدرة، والثقة بأن الهدف يمكن تحقيقه ليكون واقعياً.
حدد هل أنجزت أهدافاً مماثلة سابقاً.. وابحث عن الظروف اللازمة لتحقيقه.

5- محدود بإطار زمني:

المهم أن تضع تاريخ بدء وانتهاء.. وكم المدة اللازمة الكافية لكل مرحلة.. بدون نقطة النهاية، لا تجد تقييماً واضحاً.. أو حتى متى تقيم عملك.. إضافة للتكاسل والتسويف، والشعور بأنك قادر على البدء في أي وقت.. الأخطر من ذلك.. قد يأتي وقت لا ينفع فيه البدء في الهدف المطلوب.

6- مزايا وضع أهداف متكاملة

- تفهما أفضل للتخطيط المشترك على مستوى العمل.
- إحساساً واضحاً وقوياً بالاتجاهات.
- تفهما أفضل لمعنى المسؤولية في المسألة ككل.
- التفهم التام لوضع الأولويات.
- تحسين الاتصال والمحفزات.

عيوب عدم وجود أهداف

- العجز عن تحديد الاتجاهات التي تسير إليها.
- عدم معرفة ما تم إنجازه بالفعل.
- عدم معرفة ما إذا كان ما تفعله الإدارة ينطبق على الخطط طويلة المدى، أم الأهداف ذات المستوى الأعلى.
- الارتباك والتشويش.

بناء أهدافك

قد تكون لديك أهداف عامة شمولية كبيرة، مثل: تريد أن تحصل على عمل جيد، هذه الأهداف عامة وغير واضحة التفاصيل وغير محددة المعايير، ولهذا يجب تحويلها إلى أهداف أصغر يمكن العمل عليها وتحقيقها.

مثال:

- قراءة كتاب رياض الصالحين (هدف عام).
- قراءة كتاب رياض الصالحين خلال سنة (هدف محدد بموعد عام).
- قراءة كتاب رياض الصالحين كل سبت بعد المغرب (موعد متكرر).
- قراءة خمسين صفحة من كتاب رياض الصالحين (هدف محدد).
- قراءة عشر صفحات من رياض الصالحين يوم الخميس الساعة الرابعة عصرا (موعد غير متكرر).

المعايير الستة للأهداف الناجحة:

فكر في ستة معايير أساسية بينما تتخذ قرارك، وتلك هي: العوالم الشخصية، المثل العليا، قابلية التحقق، المرونة، الوقت، الأولويات.. اجعل أهدافك تتحدد في ضوء تلك المعايير الستة.

1- العوالم الشخصية

- وهنا عليك أن تراقب سلوكك في الحسم مستخدماً خمس فئات
- المواقف الصعبة أو السهلة بالنسبة لك.
- توجهاتك، وأفكارك، ومعتقداتك بشأن التعبير عن نفسك.
- العقبات التي تقف حائلاً في طريقك نحو الحسم.. مثل أشخاص.. مخاوف معينة..
- المهارات التي تمتلكها بما يتعلق بسلوك الحسم.. مثل الاتصال بالعين.. نبذة الصوت.. الإشارات..

أقض بعض الوقت الآن لمراجعة سجلك، والبحث عن أفكار من شأنها أن تساعدك في تحديد أهدافك.. قد تجد صعوبة غالباً في التعامل مع زميل عمل مندفع سريع الغضب، ربما كان هذا الشخص يصر على القيام بالأعمال بطريقته الخاصة ولا ينصت إلى أفكارك، قد تكون استجابتك هي الانسحاب، وتجنب المواجهة عن طريق ابتلاع رأيك المخالف والتزام الصمت، قد تكون أيضاً تضيع الوقت والطاقة في البحث عن طريق لتبقي على هدوئك معه، والعمل بطريقتك وعلى مسئوليتك الخاصة.. هل يمكن لسلوك الحسم أن يساعدك في هذا الموقف؟

2- المثل العليا

بالتأكيد هناك أشخاص في حياتنا يحملون المثل العليا التي نتمناها لأنفسنا، هذا النموذج الجيد قد يكون صديق، معلم، شخصية شهيرة، قائد.....

ركز على الصفات التي ترغب في اكتسابها، وتصب في هدفك الرئيسي - الحسم -، مثل الثقة بالنفس، الشجاعة، الإصرار، الصدق....

اجعل تفكيرك في مثلك الأعلى يزودك بالطاقة اللازمة للاستمرار في عمليتك الخاصة بشأن تحسين الحسم..

3- قابلية التحقق

تقدم ببطء نحو تحقيق تغييراتك في سلوك الحسم، وبخطوات صغيرة من أجل زيادة فرصك في النجاح، لا تضع أهدافاً خيالية غير قابلة للتحقيق وتخاطر بالفشل المبكر، وبدلاً من ذلك، افعل القليل كل يوم، وتقدم خطوة بخطوة. ذكر نفسك باستمرار بأن تقسم أهدافك الأساسية الكبيرة إلى خطوات صغيرة يمكن إنجازها. خذ وقتك. سرعان ما سوف تلاحظ التغيير في نفسك، وسوف تصل إلى أهدافك الكبيرة عن طريق خطوة صغيرة، ثم أخرى وأخرى.

4- المرونة

إن اتخاذ قرار بشأن التغيير و كيفية التغيير كما تريد يمكن أن يكون عملية صعبة ومعقدة ليست لها نهاية. الأهداف لا تستقر مطلقاً ؛ إنها تتغير على الدوام وفقاً لتغييرك، وتغير ظروف حياتك. ربما أردت في وقت ما أن تنتهي دراستك، وعندما فعلت هذا، تفتح أمامك فجأة نطاق كامل جديد من الاحتمالات، أو ربما أنك فكرت في أن تكسب مبلغاً معيناً من المال سنوياً! وبذلك يجب أن يكون لديك المرونة التي تعطيك القدرة على الاستجابة لأهدافك الجديدة

5- الأولويات

بعد تحديد قوائم أهدافك قصيرة المدى، ومتوسطة المدى، وطويلة المدى، رتب كل مجموعة من الأهداف - التي تدرج في قائمة واحدة - وفق أولوياتك. حدد أهدافك "القمة - والوسط - والقاع". أهداف القمة... الأهداف الأكثر أهمية.

أهداف الوسط... الأهداف المهمة التي لا تحتاج إلى تحقيقها على الفور أو في أسرع وقت.

أهداف القاع... تلك الأهداف التي يمكن تأجيلها إلى وقت غير محدد دون أن تسبب ضغطاً شديداً عليك.

إذا اخترت اثنين من أهداف القمة من كل من قوائم الوقت الثلاث، فسوف يكون لديك ستة عناصر ذات أولوية قصوى تعمل على إنجازها خلال فترة شهر واحد وفي كل شهر يمكن اختيار قائمة جديدة من الأهداف ذات الأولوية القصوى، بعض الأهداف سوف تظل على القمة، وأخرى لن تبقى كذلك.

تحقيق أهدافك من خلال الاحتفاظ بثقة الآخرين

الفوز بالأهداف من خلال الإخبار بالحقيقة الصريحة

لا توجد طريقة أفضل للفوز والاحتفاظ بثقة الآخرين من إخبارهم بالحقيقة البسيطة الصريحة دون زخرفة، كذلك فإنه لا توجد طريقة أسرع لفقدان ثقة أحد الأشخاص من أن تكذب عليه، إذن، إذا أردت أن تكتسب سلطة مطلقة في التعامل مع الآخرين، وإذا أردت الإيحاء إليهم بوضع يمنحك ثقتهم، فعليك بإتباع الإرشادات الخمسة التالية:

عليك بإتباع الأمانة المطلقة والصدق في جميع الأوقات

ولا يوجد هناك استثناء لهذه القاعدة بالطبع، إن هذا لا يعني أنه يجب عليك أن تتعمد إهانة أحد الأشخاص أو جرح مشاعره بقول الحقيقة له، إذا استطعت ألا تذكر شيئاً جيداً عن شخص ما إذا لا تقل أي شيء.

اجعل كلمتك كالميثاق:

إذا أردت أن يمنحك الناس ثقتهم الكاملة، إذن فعليك أن تجعل كلمتك كالميثاق، ولكي تتأكد من التزامك الدائم بتنفيذ ما تقوله، احتفظ بهذه النقاط الثلاث البسيطة في عقلك:

- لا تعد بشيء لن تقدر على تنفيذه.
- لا تتخذ قرارا لا تستطيع مساندته.
- لا تصدر أمرا لا تستطيع تنفيذه.
- كن دقيقا وصادقا فيما تكتبه من عبارات
- كما تهتم عند التوقيع على شيك مصرفي أن يكون رصيدك كافيا، يجب أن يحمل توقيعك على أي شيء خاص بالعمل نفس الثقل والأهمية.
- عليك بتأييد ما تعتقد بصحته
- يجب أن تمتلك الشجاعة الكافية للتعبير عما تؤمن به من مبادئك، بغض النظر عن العواقب، كما يجب عليك ألا تتاجر بها.
- استعد لقبول اللوم الموجه إليك إذا ما كنت مخطئا
- إذا كنت مخطئا فعليك بامتلاك الشجاعة الكافية لقول ذلك، وعليك أن تتقبل اللوم الذي يوجه إليك إذا ما ارتكبت أحد الأخطاء.

العناصر الجوهرية التي يمكن تطبيقها على الأهداف

وهذه العناصر هي:

1- صغ هدفك بأسلوب إيجابي.

من الملاحظ أن معظم الناس حينما يسألون عن أهدافهم يجيبون بأسلوب سلبي، حيث يذكرون ما لا يرغبون في تحقيقه، بدلا من الرد الإيجابي الذي يحدد ما يودون تحقيقه، لذلك يجب عليك الآن أن تحدد ما تريد بأسلوب إيجابي.. فنحن كثير ما نخطئ حتى عندما نوجه الأطفال على سبيل المثال: أقول له مثلا: لا تركب الدراجة.. لا تخرج..... الخ

وهذه الطريقة السلبية في صياغة الأمر تثير ما يقال عنه التمثيل الذهني، فالعقل يتعامل مع هذه الصورة الذهنية على أنها النتيجة المفترضة، فتتحول الصورة الذهنية

المتخيلة إلى واقع فعلى، وعندما يتعلق الأمر "بتحقيق الأهداف"، فإن التصور السلبي الداخلي يمكن أن يؤثر بشكل مدمر قبل أن تحاول تطبيق الأمر، فلاعب الجولف الذي يفكر في العوائق أمام خط سير الكرة التي يضربها سيميل لتصوير تأثير هذه العوائق في ذهنه، ويقوم بتنفيذ التعليمات التي يصدرها ذهنه بشأن هذا التصور وفي النهاية ستصطدم الكرة فعلا بالعائق، ولن تصل إلى المكان المستهدف.

2- ضع هدفك في سياق.

إن الشجرة يتضح معناها أكثر لو أنها محاطة بالبيئة الطبيعية المتنوعة، وبنفس الطريقة ستتضح النتائج المرجوة بصورة أفضل لو تخيلتها في سياق الحياة الواقعية، حينئذ قد تكتشف أن أحد الأهداف في أحد المواقف لا يناسبك.. وإذا لم تكن على يقين من السياق فجرب إجابة بعض التأويلات بشأن (ماذا - أين - متى - من - كيف.....الخ).

3- عبر عن هدفك بشكل محدد ومتعلق بالحواس.

تخيل نفسك في المستقبل.. بما تشعر أو حس حيال تحقيق النتيجة، فمثلا: إذا كانت النتيجة التي ترغب فيها تتضمن الحصول على كرسي فكيف كان إحساسك وأنت جالس على الكرسي؟ هل استمتعت به؟ لو كانت النتيجة قميص، فما هو لونه؟ وما هو ملمس قماشه؟ لو حاولت ممارسة هذا النوع من التخيل تجد في البداية صعوبة في تخيل الأشياء في حين سيكون من السهل استحضار الأصوات المختلفة ومنها الصوت البشري، أو على العكس فتكون الأصوات أصعب من الصور، ولكن بشيء من الممارسة يمكننا جميعا أن نستمتع بالعالم الثرى للأحاسيس الداخلية، أبدأ بالأشياء اليسيرة مثل تخيل شخص تعرفه جيدا واستمع إلى صوته، وتذكر وقتا سعيدا قضيته معه، وهكذا أبدا من السهل وتدرج في الصعوبة، أغمض عينيك وتخيل أنك جالس في الحجرة المجاورة.

4- اختر هدفا يمكنك تحقيقه بنفسك.

الواقع إنك تحتاج إلى أن تبادر بتحديد نتائجك المرجوة وأن تحافظ عليها بنفسك، ولا تسمح بقدر من لوم الآخرين أو الظروف على أي فشل قد يحدث، فلا شك أن الآخرين في بعض الأحيان يكون لهم يد في ما يحدث، لكن الشخص المنجز الحق يتحمل كل المسؤولية عن أهدافه ويسعى لعدم الاعتماد على الآخرين.

5- قيم آثار تحقيقك لهدفك بأمانة.

عليك أن تسأل نفسك أيضا، هل تحقيقك لهذا الهدف يترتب عليه فقدان شيء تحرص عليه وترغب في الاحتفاظ به؟ ويعنى ذلك أن تفكر في هدفك بصورة أشمل، ومن ذلك تأثير هذا الهدف على أهدافك الأخرى، وكيف يمكن أن يؤثر على أهداف الآخرين، فمثلا تحقيقك لهدفك المهني يمكن أن يؤثر على حياتك العائلية، أو قضاء وقت أقل في الاستمتاع بهوايتك المفضلة.

6- اختر هدفا يستحق العناء المبذول في سبيله.

اسأل نفسك عن كل قيمة تتوالى على خاطرك: لماذا اعتبر هذه القيمة مهمة؟ وستكشف لك إجابتك عن قيم لم تكن في اعتبارك من قبل، وفي نفس الوقت فإن القيم التي حددتها من قبل ستزداد وضوحا وستشعر بأنه قد أصبح لديك نظام لانتقاء الأهداف وترتيبها تنازليا من الأكثر أهمية إلى الأقل أهمية..... وهكذا.

الحوافز العملاقة تنتج أهدافا عملاقة:

إذا كنا نريد أن نكتشف القدرات اللا محدودة الكامنة في داخلنا، فإن علينا أن نجد أهدافا كبيرة بما فيه الكفاية، عظيمة بما فيه الكفاية لكي تكون بمثابة تحدٍ لنا بحيث

نندفع بما يتجاوز الحواجز التي تقف في طريقنا لنكتشف الحقيقة.. تذكر أن ظروفك الحالية لا تعكس قدراتك النهائية، وعلينا جميعا أن نكتشف ونبتدع هدفا رفيع القيمة.

أهدافك تحملك إلى ما وراء الحواجز التي تعترض طريقك:

حين نحدد لأنفسنا أهدافا كبيرة، فقد تبدو مستحيلة التحقق، غير أن المفتاح الأكثر أهمية لتحديد الأهداف لتحديد الأهداف هو أن تجد هدفا كبيرا بما فيه الكفاية بحيث يكون مصدر إلهام، وبحيث يدفعك لإطلاق العنان لكل قواك، ويمكن القول إنني أدرك بأنني اخترت الهدف الصحيح حين يبدو لي أن هذا الهدف مستحيل، ولكنه في نفس الوقت يمنحني إحساسا بالاستثارة لمجرد التفكير في إمكان تحقيقي لهذا الهدف.

فشلك في تحقيق هدفك باعثا لاقتربك من هدفك الحقيقي:

لا شك أن عملية تحديد الأهداف تعمل على نفس النسق الذي تعمل به قوة بصرك، إذ كلما اقتربت من المكان الذي تستهدفه حققت وضوحا أكبر من الرؤية، ليس فيما يتعلق بالهدف نفسه، بل كذلك بالنسبة لتفاصيل كل ما حوله، ومن يدرى فقد تقرر بأنك تفضل أحد تلك الاحتمالات الأخرى، وأن هذا الاحتمال يوفر لك إلهاما أكبر، وبذا تسير باتجاه ذلك الهدف الجديد بدلا من الأول، بل يحدث في بعض الأحيان، أن يكون فشلك في تحقيق هدفك باعثا لاقتربك أكثر فأكثر من الهدف الحقيقي لحياتك، فالدافع للإنجاز يأتي بأشكال عدة، فقد يتولد لدى بعض الأشخاص نتيجة لخيبة الأمل، أو حتى لمأساة يواجهونها، أما بالنسبة للبعض فقد يجدون الوقود الذي يشعلهم لمجرد إدراكهم في يوم من الأيام أن الحياة تمضي، وأن نوعية حياتهم تتضاءل في كل لحظة تمر.

تحقيق أهدافنا تستغرق انتباهنا:

قد لا ندرك في بعض الأحيان مدى تقدمنا لأن عملية تحقيق أهدافنا تستغرق كل انتباهنا، كأن يرى أحد الأصدقاء ابنك ويقول إنه كبر بدرجة مذهلة، فتجيبه بدهشة صادق: "حقاً؟"

إن نمو ابنك كان يتم يوماً بعد يوم دون أن تدري، وهذا قد يحدث معنا مع أهدافنا في بعض الأحيان نتقدم، ونقترب من أهدافنا دون أن ندري، لذلك علينا أن ننظر لأنفسنا منذ خمس سنوات ونتناول كل جانب فينا ونحدد له عشر درجات تقييم، ونقيم أنفسنا في هذا الجانب من (0-10)...واكتب بجوار كل رقم تقييمي، جملة توضح رأيي..

مثال: فعندما أتناول الحالة الصحية من خمس سنوات، قد أعطى نفسي رقم محدد من عشرة، وقد أكتب تعليق كالتالي: أنني كنت في وضع جيد إلى حد ما ولكنه كان يحتاج إلى تحسين فقد كان وزني يزيد عن المطلوب بـ 3 كيلو، ولم أكن أمارس رياضة الجري سوى مر كل أسبوع، ولم أكن أتناول طعاماً صحياً..

وما حدث مع الصحة يحدث في كل جوانب حياتي

البيئة المعيشة..

اجتماعياً..

وظيفياً..

مالياً..

مفتاح تحقيق أهدافك

حين تحدد هدفاً لك فإنك ستكون قد التزمت بالتحسين المستمر، هنالك قوى في الضغط الذي يحدثه الشعور بعدم الرضا، وفي التوتر الناجم عن الانزعاج المؤقت، فهذا هو نوع الألم الذي تريد أن يكون لديك في حياتك: نوع الألم الذي يتحول على الفور لطاقة إيجابية..

يعرف هذا النوع من الضغط بـ "الضغط الحسن" وهو المعاكس للغم، فالضغط الحسن يمكن أن يكون قوة دافعة إيجابية تدفعك إلى الأمام لكي تعزز نوعية حياتك. لذلك عليك دوما السير في اتجاه ما ترغب في تحقيقه، وهناك فرق بين أن تكون معرضا للضغط وبين أن تكون مسيطرا على هذا الضغط، لذلك عليك استخدام "الضغط الحسن" كدافع يسير بك في اتجاه ما ترغب في تحقيقه، عليك أن تجعل الضغط صديقك ولي عدوك، أن تحوله إلى أداة تساعدك على أن تحقق أهدافك.

الإخفاق في تحديد الأهداف الحقيقية

لابد من القول إن الناس يمتنعون في كثير من الأحيان من متابعة هدف معين خشية إخفاقهم، والأهم من ذلك أنهم يبدءون في متابعة هدف معين ثم ما يلبثون أن يتخلوا عنه بسرعة، وقد يكونوا على المسار الصحيح الذي يمكنهم من تحقيق ما يريدون غير أنهم يخفقون في التذرع بالصبر، وإذا كانت مهارة وجدتها لدى أولئك الأشخاص الذين حققوا في الواقع أقصى رغباتهم، فهي مستوى الإصرار الدءوب الذي لا يكل، فهم يغيرون نهجهم تبعا للضرورة، غير أنهم لا يتخلون قط عن صبرهم وبصيرتهم.

المفاتيح السبعة

مفاتيح تحقيق الأهداف سبعة يجمعها قولك: (حور عين)، وبيانها إجمالا كما يلي:

(ح1): حدد:

أي قرر، وتصميم القرار له ست أدوات مجموعة في قولك: (كم أملك) وهي: ماذا، لماذا، كم، كيف، أين، متى.

(ح2): حدّث:

ويراد به الإعلان والإعلام عما تريد تحديده تحدث نفسك به وتحدث الآخرين وهذا يكسب القرار قوة وثباتا ويساعد على قوة تذكره ومن ثم تنفيذه.

(و): وَكَل:

وهذا بيت القصيد وأهم عنصر في تخطيط الأهداف، وهذا يعني أن يكون قلبك بين الخوف والرجاء هل يتم إنجاز ما حددت أو لا، وإن يكون رجاؤك بالله عظيما بأن تتيقن أنه على كل شيء قدير، وأنه ييسر لك ما أردت، وأنه إن لم ييسر لك ذلك فلن تستطيع إنجازه مهما كان سهلا، وأن ما تراه صعبا يمكن أن يتسهل في أي لحظة، وما تراه سهلا تافها يمكن أن يتعسر ويتعذر في أي لحظة، وعلامة وجود التوكل: كثرة الدعاء والتضرع وألا تستهل أو تستصعب شيئا، وأن يوجد الشكر العميق الخالص لله تعالى على كل إنجاز مهما كان صغيرا، فأنت بذلك تستزيد ربك إنجازات ومكاسب أخرى، وإن مما وقع فيه بعض الناس في هذا الجانب بسبب التلذذ على نتاج مفكري الغرب أن فقدوا هذا المعنى وذاب في قلوبهم وصار باهتا لا حقيقة له عند التطبيق وصرت ترى وتسمع من عباراتهم ما يناقض هذا المعنى العظيم.

(ر): رَكَّز:

أي التركيز على الهدف والتطلع إلى إنجازه، وهو يفيد في حصول التصوير والاهتمام والحفظ للهدف، ويراد به عدم التذبذب بين الأهداف بل التركيز على هدف بعد هدف.

(ع): عَقَّب:

وهي تعني تعقب وتعقيب ما تم تحديده، فوجود المتابعة بأبعادها الثلاثة: متابعة التنفيذ، ومتابعة الأداء أي الجودة، ومتابعة الإنجاز أي الكمية ؛ مطلب مهم لتحقيق الأهداف.

(ي): يَسَّر:

أي تقسيم الهدف إلى أجزاء صغيرة يسهل جدا جدا القيام بها والتدرج في بناء العادات الجديدة.

(ن): نَقَّذ:

وهي الثمرة الحقيقية إذا وجد ما سبقه من مقدمات، وسترى بإذن الله أن (نَقَّذ) سهلة جدا مع تحقيق العناصر السابقة، وبدونها فلا تملك شيئا.

إن من أسباب الفشل في تنظيم الوقت أمور منها:

الفوضى، والنسيان، والغفلة، والاستعجال، والكسل، والفوضى علاجها في حدد، والنسيان علاجه حدث، والغفلة علاجها وكل، والاستعجال علاجه ركز ويسر، والكسل دواؤه عقب. فبإذن الله تعالى من يستخدم هذه المفاتيح ويطبقها فسيرى النور والفسحة في تنظيم وقته، وبإذن الله تعالى يتمكن من إنجاز أهدافه ؛ هدفا بعد هدف، وينتقل من نجاح إلى نجاح، ويصعد في سلم المجد درجات عالية.

من يتدرب على هذه المفاتيح السبعة فإنه سيحس بالجدية والاحترام، ويشعر بأن الوقت يتسع من حوله ويتضاعف، مثل البيت الذي كان مليئا بأثاث قديم قد ضيق الغرف وأغلق الممرات فتم إخراجه وقمنا بتنظيف المكان وطلأه ووضع قطع قليلة من الأثاث الفخم المميز، وأضيئ بأنواع راقية من الإنارة، فقارن بين الصورتين:

الأولى: هي حال كثير منا ممن يسمح لكل شيء أن يدخل وقته وحياته.

الثانية: هي صورة من نظف وقته أولا ثم شغله بأشياء قليلة لكنها غالية وجميلة.

يجب عليك أن تكون حارسا أميناً على بوابة وقتك وحياتك فلا تسمح بالدخول إلا لمن يرجى منه الفائدة والخير.

وما سبق ذكره عن المفاتيح السبعة لإنجاز الأهداف يبقى كلاماً نظرياً ما لم تجمع إليها برنامجاً عملياً يبين كيفية نقل المعرفة إلى التطبيق ويوجد تطبيقات على الأجهزة اللوحية والهواتف الذكية يمكن تنزيلها من متجر ابل أو Google play وهي برامج متكاملة تعالج الجانب العملي التطبيقي لتحقيق الأهداف بدءاً من تدوين الهدف حتى إنجازه

وفيما يلي عرض مفصل لهذه المفاتيح:

المفتاح الأول: (حدد) أي قرر:

1- معنى حدد أي:

قرر، أي اعزم واعقد النية، التحديد إحرام ويمين يجب أن يكون بهذا المعنى، وينبغي أن يفرق بين حدد وبين تمن، أي بين القرارات والأمنيات، فعدم التفريق بين الأمرين يوقع في نقص وخط لا يوجد معه نجاح.

2- قلب إدارة الوقت:

قلب إدارة الوقت هو قاعدة: (لا عمل دون موعد مسبق).

هذه القاعدة لها وجهان:

الأول: لا يصح أن تنفذ أي عمل دون موعد مسبق، دون تحديد يسبق التنفيذ بوقت يطول أو يقصر حسب كل عمل، حتى لو كان الفاصل بين التحديد والتنفيذ دقائق، وإن كان المسلك الأخير خلاف الأصل، ولا يصح أن يكون هو السائد، أما الأصل فهو أن يسبق التحديد التنفيذ بمدة كافية، أيام أو أسابيع.

الثاني: بعد التحديد لا بد من التنفيذ، ولا يصح نسيان التحديد أو تركه دون تنفيذ، أي لا يصح إخلاف الموعد الذي يتم تحديده دون عذر، أي لا يصح أن تقول ما لا تفعل، فإما أن تفعل أو لا تحدد أصلاً.

هذه القاعدة تحتاج إلى تدريب ووعي مستمر بحيث لا يحصل الإخلال بها من أي الجهتين.

تعود أن لا تسمح لنفسك بتنفيذ أي عمل إلا بعد تحديد موعد، تعود أن تقوم بتحديد مواعيد مسبقة لمهامك قبل أيام أو أسابيع ثم تنفذها كما حددت تماماً، اعتبر هذا التدريب مسابقة، أو لعبة من ألعاب التحدي.

أكثر من التدريب على هذه المهارة فهي كنز ثمين، من يملكها فإنه بعون الله ينجح في إدارة وقته بكل كفاءة وفاعلية.

هذه القاعدة تعني أنه لا يصح الدخول في أي عمل مهما صغر دون قرار مسبق يصدر بوعي وانتباه ودراسة وتحديد لكل أبعاده، ثم بعد صدور القرار لا يصح تركه دون تنفيذ.

ومن لوازم هذه القاعدة أن يكون القرار مقدورا عليه فلا يصح إصدار قرارات تعلم أنك لا تقدر عليها إنما هي مجرد أمنيات.

3- التربية على النظام:

من المفيد جدا في تربية الأولاد تربيتهم على التحديد والنظام فلا تكون حياتهم فوضى. فينبغي أن يكون في الأسرة للنوم مواعيد وأن يفهموا معنى ذلك وأهميته في حياتهم حاضرا ومستقبلا، وأن يكون للوجبات الرئيسية مواعيد.

ومتى وفق المربي لهذا فليعلم أنه نجاح تربوي مهم، إذ به يتعود الأطفال النظام والانضباط والسمع والطاعة علاوة على انتظام شؤون حياتهم وحصولهم على ما ينفعهم وسلامتهم مما يضرهم، وهذا يمدهم بقوة العزيمة والإرادة مما يفيدهم جدا في مستقبل حياتهم التعليمية والعملية.

إن الطفل الذي ينشأ في أسرة تربي على النظام، فإنه يعتاد عليه ويعتبره من لوازم الحياة، فيتعجب حين يرى مشاهد الفوضى من حوله.

لو أننا نطبق المواعيد في جميع أمور حياتنا كما نطبقها على مواعيد الحضور والانصراف من المدرسة والجامعة والمكتب والمصنع والمؤسسة لكننا تمكنا من تحقيق الكثير من أهدافنا في الحياة.

ينبغي التدرج في التربية على المواعيد لمن لم يسبق لهم ذلك من الصغر ويكون بتطبيق موعد واحد أو موعدين مثل: موعد الغداء أو النوم، ومحاولة التمرين عليه فترة من الزمن مع توضيح أهمية النظام وأثره في الحياة بعبارات مبسطة، ثم الزيادة شيئا فشيئا حتى يتم تكامل المواعيد في جميع الشؤون الأسرية.

ينبغي البداية بالتربية على المواعيد في الأسرة من بداية الحياة الزوجية حتى يعتاد الأبوان على ذلك أولا فيسهل عليهما تعويد أبنائهما عليها، فهذه لفظة تربوية نوجهها للمتزوجين حديثا مادام الأمر في بدايته.

إن تعويد الطفل على المواعيد يبدأ من الولادة وذلك بتنظيم مواعيد محددة للرضاعة تحترمهما الأم وتطبقها على وليدها تماما وتكون مناسبة ليست في وقت جوع ولا شبع. من يتدرب على المواعيد في الرخاء يستفيد منها في الفترات الصعبة في حالات ضغوط العمل وزحمة المشاغل فإنه بعون الله يستطيع قيادة أعماله بكل احتراف ومرونة ويستوعب كل ما يقابله من صعوبات.

إن كثرة التدريب واستمراره هو الطريق الصحيح للنجاح في هذا المجال، إن تصميم المواعيد وتنفيذها مهارة مثلها مثل: قيادة السيارة، والسباحة، والطباعة باللمس، ورياضة الجودو، والكارتية الخ

النجاح في التربية على النظام والجد في الحياة يحتاج إلى تمرين طويل ومستمر وتكرار للتجارب وإعادة للمحاولة حتى يتم بعون الله تعالى الوصول للمطلوب وتحقيق المقصود.

4- أدوات اتخاذ القرار وتصميمه

إن اتخاذ القرار له ست أدوات تبين فعلا الجد والعزم وصدق النية، وهذه الأدوات مجموعة في قولك: كم أملك.

(ك: كم) أي قياس الهدف.

(م: متى) أي تحديد موعد لإنجاز الهدف.

(أ: أين) أي تحديد مكان إنجاز الهدف.

(م: ماذا) أي معرفة ماذا تريد، أي تحديد أهدافك.

(ل: لماذا) أي بيان أهمية الهدف وأهمية إنجازه.

(ك: كيف) وتعني: معرفة كيفية إنجاز الهدف وأفضل الطرق لتحقيقه.

أداة 1: ماذا: تحديد أهدافك (ماذا تريد)

أول أداة من أدوات تصميم الأهداف هي: (ماذا) وهو السؤال الافتراضي لأي بداية فقبل كل شيء ينبغي أن تعرف ما الذي تريد إنجازه.

وقد سبق بيان أهمية تحديد الأهداف وضرورته لكل من يريد النجاح وهذه الأداة تبين عمليا كيف تحدد هذه الأهداف.

إن هذه الأداة تشبه البوصلة حيث تقوم بتحديد اتجاهاتك في الحياة وتلخص أفكارك ومعتقداتك، فضبطها في غاية الأهمية لأن اختلالها يؤدي إلى تذبذب في السير وخط في الاختيارات والقرارات، أما إذا كانت محكمة التصميم وواضحة المضمون فهذا يؤدي إلى سرعة ودقة الاختيار واتخاذ القرار بشكل فوري ودون تضييع للوقت في التردد أو التنقل من رأي إلى رأي ومن منهج إلى آخر.

إن تحديد أهداف كل شخص تمر في البداية بعملية واسعة وشاملة، حيث يتم حصر الأهداف المطلوب إنجازها بالتفصيل، تحديد الغايات، ثم الطموحات، ثم الصفات والعادات، ثم المشاريع، ثم المهمات، وبعد الحصر الشامل للأهداف وتسجيلها تأتي عملية التصنيف.

لا بد قبل تسجيل أي هدف التأكد من أمور ثلاثة:
الأول: أهميته وفائدته.

الثاني: إمكانية تحقيقه ومناسبته.

الثالث: ارتباطه بالغايات والمقاصد.

يتم تسجيل الأهداف في صفحات حسب طبيعتها.

أداة 2: لماذا (تحديد أهمية الهدف)

أي: دوافع الأهداف وتعليلها، أي العلم بأهمية الهدف.

هذه الأداة يتم بواسطتها ربط الأهداف العملية بغاياتها ومقاصدها بشكل تفصيلي وواضح ومكتوب، فعدم إدراك أهمية الهدف التفصيلية وخاصة إذا كان من الأهداف الأساسية الكبيرة أحد أسباب ضعف الإرادة وعدم الحماس لإنجازه، فعند المقارنة بين النشاط والكسول في دراسة أو وظيفة أو مهنة فإنك تلاحظ هذا الأمر جليا واضحا.

ومن أبرز ما يساعد على تصميم هذه الأداة هو العلم بالثواب والعقاب، أو المنافع والأضرار، فعندما يحصل العلم الجازم بالحاضر بالمصالح والمفاسد تجد أن إرادة الفعل أو الترك تزداد نسبتها بشكل ملحوظ.

إذا أهمية الهدف تتلخص فيما يحققه لك من مكاسب ومصالح، وبالمقابل ما يفيد في دفع الأضرار والمفاسد هذا هو الأصل الذي يقوم عليه أهمية كل شيء ويبنى عليه كل تعليل وإقناع بفعل شيء أو تركه.

إن تعليل الأهداف وبيان أهميتها أمر مطلوب ليحصل الدافع لتحقيقها، يجب أن نذكر أنفسنا باستمرار بأهمية ما نريد تحقيقه بحيث يبقى حاضرا واضحا لا يغيب عن القلب لحظة.

إن تحديد أهمية الهدف بالنسبة للمسلم مستمد من القرآن والسنة، حيث إن جميع أهداف المسلم قد تم تحديد أهميتها سواء الدينية أو الدنيوية أو الأخروية، وتم الربط بينها بصورة متكاملة، ثم بعد هذا المجال مفتوح للتفصيل في بيان مصالح ومفاسد ومحاسن ومساوئ أي هدف نريد فعله أو تركه.

في بعض الأحيان ندخل في أهداف ليس عن قناعة وعلم، وإنما مجارة ومحاكاة وتقليدا للآخرين، أو انتصارا للنفس وطلبنا للتفوق على الآخرين، أو اتباعا لهوى النفس وما تمليه رغباتنا.

الجواب الصحيح على سؤال لماذا قبل كل هدف ولو تطلب وقتا فإنه يعالج هذه المشكلة ويحقق الوضوح والمصادقية في انتقاء الأهداف وبهذا يوفر الوقت والجهد بمعنى أن يتم تركيز الوقت والجهد على ما نريد حقا وما يخدم مصالحنا، لا أن تضيع حياتنا في أمور تحقق أهواءنا ورغباتنا العمياء مجارة للآخرين دون وعي.

يجب أن تنتهي هذه المرحلة المهمة في تصميم أهداف حياتك حتى لو تطلب الأمر الاستعانة بمكاتب استشارية إدارية أو تربوية، وحتى لو تطلب الأمر بعض المال، فإن

ما تدفعه في هذا الأمر سيعود نفعه عليك وهو أولى بالوقت والمال من كثير من أمور الحياة التي تستهلكنا دون فائدة.

هذه الأداة مهمة جدا في عملية تحديد الأهداف إذ أنها تذكر بأن الهدف فعلا هدف أي لماذا أفعل هذا الشيء لماذا أدرجه ضمن اهتماماتي ويشغل بالي وتفكيري ويأخذ وقتي. الملاحظ أننا في كثير من الأحيان نشغل بأمور لو فكرنا فيها لتركناها، وأخرى لما رفعناها أكثر مما تستحق.

إذا لا بد لكل هدف من بيان مقاصده والإجابة على سؤال لماذا أفعل هذا؟ في برنامج مواعيد يمكن تخصيص ما شئت من الصفحات لتحقيق هذه الأداة.

أداة 3: كم (قياس الأهداف)

1- قياس الأهداف عناصره وطريقته

إن (كم) تقيس أمورا كثيرة منها:

الأول: الكمية وهي إما كيلو متر أو كيلو جرام، صفحة، الخ.

الثاني: الزمن، بوحدة الدقيقة، الساعة، اليوم، الشهر، السنة.

الثالث: السرعة، وهي ناتج تفاعل الكمية مع الزمن.

الرابع: الثمن، للسلع والبضائع والمواد التي نحتاجها بكافة أنواعها.

الخامس: الأبعاد والقياسات للأماكن والملابس والأجهزة والأثاث ونحوها.

بعض الأهداف لا يمكن قياس كميتها؟ وإنما يمكن تقدير زمن لإنجازها مثل بعض

المشاوير داخل المدن، ومثل قراءة بعض الكتب، وإنجاز بعض البحوث، وإنجاز بعض

المعاملات، الزيارات، الاجتماعات.

فهذه يكون قياسها مباشرة بالزمن، وغالبا تكون مما ينتهي بمرة واحدة.

2- أهمية القياس (قاعدة كم بقي)

إن معرفة (كم) لها أثر مهم على تحقيق وإنجاز الهدف فإن الإنسان يحبط حين لا يعرف كم بقي حين لا يرى أثرا لعمله وإن كان الأثر موجودا، مثل من يسير في طريق ليس فيه لوحات تدل على المسافة المتبقية، أو من يصعد جبلا لا يعرف كم بقي عليه ليصل قمته.

إن الإنسان يتخبط في التخطيط حين لا يدرك حجم العمل الذي يريد تحقيقه فقد يحصل التهويل ثم التقاعس عن تنفيذه بينما هو صغير وسهل، وأيضا قد يحصل الاندفاع لإنجاز هدف على أنه سهل وصغير ثم يتبين أنه كبير فيحصل أيضا السقوط والتعثر فلا بد من وجود أدوات قياس سليمة وأن يتم القياس بصورة صحيحة، وأن يوجد التدريب والتمرين على القياس الصحيح مرة بعد مرة حتى يسهل وتحصل الدقة فيه.

3- المواصفات والمقاييس

إنه من المهم جدا أن تعلم أنك في تصميمك للأهداف تحتاج إلى بيانات صحيحة ومعلومات موثقة حتى تكون أحكامك صحيحة مدروسة، ومن ذلك: أن تنشئ جدولا تسجل فيه ما يحتاجه كل عمل من أعمالك بعملة الدقيقة مبنيا على تجارب سابقة يكون مرجعا مهما لك أثناء تصميم الأهداف، واتخاذ القرارات، هذا الجدول من أهم المقاييس التي تحتاج إليها في هذه المهمة الصعبة السهلة.

إن اهتمامك بهذا المرجع المهم يعطيك وضوحا تاما وحكما صحيحا صادقا على كثير من الأعمال سواء بالقلة أو الكثرة، فإنك حين تعلم مثلا أن صلاة ركعتين خفيفتين لا يكلفك سوى دقائق فهذا مما يدعوك إلى المبادرة إلى هذا العمل العظيم ثوابه السهل فعله على من سهله الله عليه، وفي المقابل تتذكر أنك تمضي مئات الدقائق في نوم أو لهو فهذا مما يجعلك تعيد النظر في حساباتك، وهناك بعض المشاوير أو الأعمال التي نسوف فيها بحجة الانشغال وهي لا تكلف شيئا من الوقت، وهكذا ينتج من هذه العملية أحكام صادقة على الأعمال.

، ومن ذلك التأكيد على بناء بنك معلومات الدقيقة أي من خلال التجارب يتم تسجيل ما تتطلبه الأعمال من دقة وذلك مع تكرار التجربة والقياس.

4- قواعد قياس الأهداف

- لا سماح للفوضى ولو لبست ثوب الجد:

في بعض الأحيان يتم العزم على تنفيذ هدف معين دون اعتبار بالزمن أو الوقت أي دون قياس وهذا يحصل في حالة وجود الرغبة والحماس لهذا الهدف ووجود الهوى لتنفيذه ومع أنه في مثل هذه الحالة يتم تحقيق الهدف فعلا لكن لا ينصح بالتعود عليها لأنه في الغالب يكون على حساب أهداف أخرى، ولأنه تعود على الفوضى. وفي الغالب مثل هذا الحالة لا توجد إلا في الأهداف الأقل أهمية وفي أحيان أخرى في أهداف ضارة، أما الأهداف الإيجابية النافعة ففي الغالب تحتاج إلى شحذ وتسخين حتى يتم تنفيذها.

- المرونة:

عند تغير الظروف يجب تغيير المقدار حسب المستجدات وحسب ما طرأ من أمور، فيجب اتخاذ قرار بتحديد مقدار جديد يتناسب مع الوضع الجديد مهما كان قليلا والتأكيد على وجوب تنفيذه.

- لا تكن كالمنبت:

أحيانا يوجد التطلع لعمل أعلى ما يمكن دون وجود حدود يحتكم إليها فتكون كالمنبت لا أرضا قطع ولا ظهرا أبقى فالواجب مهما رأيت أنه يمكنك أن تعمل بمقادير عالية، فلا بد من تحديد المقدار العالي ليتمكن المتابعة على ضوئه أما ترك الأمر مفتوحا بحجة أنك تريد أن تعمل بأقصى ما يمكن فلا، فيجب تحديد مقدار يومي أو أسبوعي معين لإنجازه

في أي عمل، والحذر من ترك ذلك بحجة المرونة وفتح المجال للزيادة حين النشاط، بل لا بد من عدد يتحاكم إليه وتتم المحاسبة على ضوئه.

4- كيف (كيفية إنجاز الهدف)

ويراد بها الكيفية والطريقة والآلية التي يتم بها الوصول إلى الهدف. ومن المعلوم أن الكيفية لها أثر كبير في اختصار الوقت اللازم لإنجاز العمل، وأثر على جودته ونوعيته، وقد يصل الحال في عدم معرفة الكيفية إلى تعذر تحقيق الهدف أصلاً.

ويراد بـ(كيف): أي المهارات اللازمة لإنجاز وتحقيق الهدف، مثل من يريد طباعة خطاب الكتروني فلا بد أن يتعلم كيفية الطباعة باللمس، ومن يريد استخدام السيارة للوصول إلى هدف مكاني فلا بد أن يعرف كيف يقود السيارة، وأن يعرف كيف يصل إلى المكان المطلوب، ومن يريد الفوز ببطولة السباحة عليه أن يعرف كيف يسبح، و من كان هدفه اكتساب مهارة أو تحصيل مؤهل فعليه أن يعرف أفضل الطرق لاكتسابه، هل بالقراءة أو التدريب أو بهما معاً، هل يحتاج إلى معهد أو مدرسة متخصصة، ثم أي هذه أفضل؟ كل هذا ونحوه يدخل تحت الجواب على سؤال (كيف).

إن معرفة (كيف) أمر مهم يحسن الاهتمام به وعدم إغفاله؛ إذ قد يكون هو السبب في عدم تحقيق الهدف.

ومن أمثلة ذلك:

- كيف تقرأ؟
- كيف تبحث؟
- كيف تتعامل مع الآخرين؟
- كيف تفكر؟
- كيف تشتري؟

• كيف تتبع؟

• كيف تحافظ على صحتك؟

إن تعلم الكيفيات والآليات وتوفير الأدوات التي نحقق بها الأهداف مطلب مهم لإنجازها وإلا أصبحنا مثل كاتب بلا قلم أو نجار بلا منشار.

5- أين (مكان إنجاز الهدف)

تحديد مكان تنفيذ الهدف أمر مهم لما له من أثر على الإنجاز. المراد بـ (أين) هنا، أي المكان الذي سيكون محلا لإنجاز الهدف ويجب أن يكون مناسباً لتحقيق الهدف المطلوب. مثال:

إذا كان الهدف صلاة فلا بد أن يتوافر فيه ما يعين على أداء الصلاة على صفة كاملة. إن تحديد المكان الذي يساعد على إنجاز الهدف وتحقيقه أمر في غاية الأهمية لا يصح التهاون به، فمثلاً البعض قد لا يتمكن من حفظ القرآن إلا في المسجد، والبعض قد يرتاح للدراسة في مدرسة دون أخرى، وكذلك الدورات والدروس، وأيضا شراء بعض الاحتياجات نحتاج فيه إلى تحديد المكان المناسب للشراء منه، وهكذا في بقية الأهداف. وهذا أمر معلوم لكن ذكرته تكميلاً لأدوات اتخاذ القرار.

6- متى (وقت إنجاز الهدف)

هذه الأداة هي قلب المفتاح الأول (حدد) وما سبقها فهي خطوط مساندة وأجنحة وأذرعه، فتحديد (متى) هو الواجهة العملية لتنفيذ الهدف، ولا يمكن الوصول إليها إلا بمساعدة الأدوات الأخرى.

إن تصميم (متى) يعني تطبيق ما سبق ذكره على أرض الواقع على خط الزمن، أي تحديد الموعد الصحيح لإنجاز الهدف شاملاً لثلاثة عناصر:

- التاريخ.
- اليوم.
- الوقت بداية ونهاية.

ومن المعلوم أن الأهداف تتزاحم على الوقت كتزاحم السيارات في التقاطعات وتحتاج إلى آلات لتنظيم مرورها، وآلة تنظيم مرور الأهداف هو برنامج (مواعيد).
اعلم أنه متى أمكنك الجواب عن سؤال (متى) بوضوح لأي هدف فإنك تكون قد انتقلت من دائرة الأمانى إلى دائرة الجد، من التخطيط والتنظير إلى التنفيذ والإنجاز.

أقسام المواعيد وأنواعها

تنقسم المواعيد إلى قسمين رئيسيين هما:

القسم الأول: مواعيد ثابتة أو متكررة، وهي الأهداف التي تتكرر بمواعيد ثابتة وهي ثلاثة أنواع:

النوع الأول: المواعيد اليومية.

النوع الثاني: المواعيد الأسبوعية.

النوع الثالث: المواعيد الدورية: وهي إما شهرية أو فصلية أو سنوية.

القسم الثاني: المواعيد المتحركة أو المتغيرة أو المنقضية أو الغير متكررة، وتشمل جميع المواعيد عدا ما ذكر

وأيضاً فإن الأعمال التي يتم تنفيذها ضمن هذه المواعيد نوعان هما: المشاريع والمهام

1- المواعيد اليومية

المواعيد اليومية هي التي تتكرر في موعد محدد في كل أيام الأسبوع.

ومن ذلك مواعيد الصلوات الخمس وهذه قد حددها الشرع وحسم أمرها وبين مواعيدها بالدقيقة قبل الساعة، ثم بعد ذلك يأتي تحديد مواعيد للنوم والاستيقاظ ومواعيد لوجبات الطعام، وما يرتبه كل واحد على نفسه من مواعيد يومية لقراءة القرآن أو لصلاة نافلة أو زيارات ونحوهما مما يتكرر يوميا، كل ذلك يجب أن يحدد له مواعيد دقيقة. ويخرج بذلك ما تكرر في معظم أيام الأسبوع حتى ولو ستة أيام فهذا تتبع المواعيد الأسبوعية، ويمكن جعله ضمن المواعيد اليومية.

- أهمية المواعيد اليومية

المواعيد اليومية هي أحد تطبيقات القاعدة النبوية العظيمة: (أدومه وإن قل)، وهو دليل على أهمية تكوين العادات الراسخة، وكان النبي صلى الله عليه وسلم إذا عمل عملا أثبته، وكان عمله ديمة (البخاري ومسلم عن عائشة)، وهذا يعني تحديد مواعيد يومية تقدها وتحرص عليها وتداوم عليها.

المواعيد اليومية هي الأصل في إدارة الوقت وإدارة المواعيد، بل هي العمود الفقري لذلك، ولا صحة لما يراه البعض أن تحديد المواعيد اليومية والتقيّد بها تعقيد وتخلّف، ولا يشكل على هذا ما جاء في صحيح البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت: " من كل الليل قام النبي ﷺ وانتهى وتره إلى السحر، فهذا لا يعني أبداً أنه كان يغير كل يوم، ولكنه كان يغير كل فترة قد تصل مدة بعضها إلى سنوات حسب ما يرى أنه الأفضل علما وحالا.

- لكل فترة ولو قصرت مواعيد يومية خاصة

يتم برمجة المواعيد اليومية لكامل اليوم مع بداية كل فصل دراسي، وفي كل فترة يكون لها طبيعة خاصة مثل: رمضان، الإجازات، الأسفار، فيتم التكيف المباشر مع تغير المكان أو الزمان أو الأحوال من صحة ومرض وقوة وضعف وفقر وغنى، بما يحقق

الاستفادة من الوقت بصورة جيدة ويؤكد على أهمية التكيف مع المتغيرات أولاً بأول وأن يكون هذا التكيف سريعاً ومباشراً. يمكن جعل بعض الأعمال يومية بصفة مؤقتة لمدة فصل أو شهر أو أسبوع.

- خطط المواعيد اليومية

في برنامج مواعيد يمكن الاحتفاظ بخطط المواعيد اليومية التي ينقضي العمل بها من أجل الاستفادة منها مستقبلاً في تصميم الخطط الجديدة وذلك من خلال حقل معين ويمكن التبديل بين الخطط كلما تغيرت الأحوال بشكل سريع ويمكن الاستفادة من التجارب السابقة كلما دعت الحاجة، وضع خطة جديدة للمواعيد اليومية لا يعني محو السابق وحذفه بل هو محفوظ برمز معين وهذا من مما يميز برنامج مواعيد عن غيره من برامج إدارة الوقت.

- لا يجوز ترك المواعيد اليومية بحجة عدم الوضوح

لا تترك تحديد المواعيد اليومية بحجة عدم الوضوح أو عدم القدرة على التنفيذ بل حدد ووكّل وبإذن الله تتضح الرؤية، إنه خطأ يتكرر حين نترك التحديد بحجة قصر الفترة أو عدم القدرة أو الفسحة والمرونة، كل هذا تذكر أنه بداية انفرط السبحة وضياح الوقت.

- تنظيم وتحديد مواعيد النوم هو الخطوة الأولى

أول خطوة وأهم خطوة في برمجة المواعيد اليومية هي تحديد مواعيد النوم. حدد مواعيد النوم بكل دقة وواقعية ويجب أن تكون واقعية عند تحديد الوقت اللازم للنوم لتحصل النفس على نشاطها، لا تحاول أن تقلل من ساعات النوم بحجة حفظ الوقت خاصة ما دمت في بداية التدريب، ولا تغالب نفسك في هذا الأمر، يمكن التدريب والمجاهدة في أمور أخرى أما النوم فيجب أن تأخذ النفس كفايتها منه.

نعم حدد مواعيد كافية للنوم وتقيّد بها واحذر الفوضى في هذا الأمر فامنع أي دعوة للاسترخاء والكسل خارج الوقت المحدد.

المقدار الكافي للنوم يختلف من شخص إلى آخر، وكل أدري بنفسه، ويمكن معرفة المقدار الكافي بالقياس والتجربة، ولا يصح المقارنة بالآخرين في هذا الأمر بل عليك معرفة ما يناسبك أنت دون غيرك، واحذر من الخطأ في القياس في هذه المسألة الذي يؤدي لليأس والإحباط أو لضياح الوقت في النوم.

وعليك بالتدريب والتربية لتقليص ساعات النوم إلى الحد الأدنى دون إفراط أو تفريط. وتذكر أنه كلما تغيرت الظروف والأحوال فأول خطوة تقوم بعملها هو تحديد مواعيد النوم.

فمثلاً عند دخول شهر رمضان أو بداية إجازة أو بداية دوام أو دراسة، أو الانتقال من وظيفة إلى وظيفة، تقوم أولاً بتحديد مواعيد النوم ثم بقية المواعيد المتكررة يومياً.

المواعيد الأسبوعية

هي المواعيد التي تتكرر أسبوعياً مرة أو أكثر بصفة منتظمة في بعض أيام الأسبوع وهي ثلاثة أنواع:

الأول: مع الغير مثل: الدوام، الدراسة، الدروس، صلاة الجمعة، اجتماعات، مجالس، لقاءات، رحلات، جلسات الخ.

الثاني: مواعيد أسبوعية لتنفيذ الأهداف الكبيرة (المشاريع).

الثالث: مواعيد أسبوعية لصفحة إدارة المهمات.

-أهمية المواعيد الأسبوعية

صفحة المواعيد الأسبوعية يجب العناية بها بشدة، وتصميمها بكل دقة وبكل توازن بين مجالات الأهداف وإعطاء كل ذي حق حقه فلربك حق، ولنفسك حق، ولأهلك حق،

ولدعوتك حق، ولعملك حق، فأعط كل ذي حق حقه بعدل وإنصاف وعدم ميل إلى جهة على حساب أخرى.

إن وجود المواعيد الأسبوعية هي الطريق لاستثمار الوقت والقوة في إدارته وهي محور النجاح العملي في تنظيم الوقت، فأى نظرية في تنظيم الوقت تستبعد المواعيد الأسبوعية أو تقلل من أهميتها، فهي نظرية قاصرة.

- التدريب على تصميم المواعيد الأسبوعية

إن تصميم المواعيد الأسبوعية مهارة تنمو مع الوقت وكثرة التدريب فلا يفترض أن تنجح فيها من أول محاولة، بل ربما تفشل أكثر من مرة قبل أن تنجح، لكن بإذن الله في النهاية تصل، كالوليد حين يتعلم المشي، وكذلك مهارات الحياة كلها تخضع لهذا القانون.

المرونة عند تطبيق المواعيد الأسبوعية

تصميم المواعيد الأسبوعية ما هو إلا رؤية مبدئية تقريبية، وهو بمثابة تحديث مسبق للنفس لمنعها من الفوضى أما عندما يتبين حاجة للتغيير مبني على مصلحة فيتم التغيير فوراً ولا يعتبر هذا نقصاً أو خللاً.

حين يأتي تنفيذ المواعيد الأسبوعية ينبغي ألا تتحجر وتقف عند المحدد حين لا يتيسر تنفيذه بل كن مرناً وحاول وبسرعة أن تعيد ترتيب المواعيد بما يتلاءم مع المستجدات وخاصة في الحالات التالية:

- الإرهاق والتعب.
- عدم توفر الأدوات اللازمة للعمل.
- عدم حضور الأشخاص.
- حين يوجد عمل طارئ في وقت موعد مهم.

ففي هذه الأحوال ونحوها ينبغي عدم الإصرار على تنفيذ ما حدد بحجة عدم اتباع الهوى، وبحجة الأخذ بالقوة والمحافظة على التنظيم، وهذا الباب يشتهر فيه الحق بالباطل، والصواب بالخطأ، والهداية والتوفيق بيد الله تعالى.

- تحديد مواعيد أسبوعية للمشاريع

يتم تحديد مواعيد أسبوعية كافية لصفحة أهداف المشاريع، وفي كل أسبوع يتم تنفيذ ما يتيسر إلى أن يتم إنجاز المشروع تماما. ويخضع تحديد هذه المواعيد لأهمية تلك المشاريع وإمكانية المواعيد الأسبوعية فيحدد لها عدد من الساعات في يوم أو أكثر، سواء كانت متتابعة أو متفرقة المهم أن تكون مناسبة.

- تحديد مواعيد أسبوعية لصفحة إدارة المهمات

حين يوجد مجموعة من المهمات ذات طبيعة واحدة فيمكن تخصيص صفحة لكل نوع، وترتب عناصر هذه الصفحة حسب الأولوية وترقم بالتسلسل ويبدأ بتنفيذها حسب هذا الترقيم، ويحدد لها موعد أو مواعيد أسبوعية مناسبة تحمل اسم هذه الصفحة وفي كل موعد يتم تنفيذ العناصر ذات الأولوية الأولى.

- التوقف المؤقت للمواعيد الأسبوعية

تتميز فترات الإجازات أو نهاية الفصول الدراسية بتوقف كثير من المواعيد الأسبوعية، وفي هذه الحالة ينتقل عبء إدارة الوقت على صفحة المواعيد اليومية وصفحة إدارة المهمات، لتستثمر المساحات التي تركتها المواعيد الأسبوعية.

وفي هذه الحالة يتم نقل أي موعد أسبوعي توقف من صفحة المواعيد الأسبوعية إلى صفحة خاصة تسمى: المواعيد الأسبوعية المؤجلة حيث يسجل فيها كل موعد أسبوعي توقف مؤقتاً من أجل سهولة إعادته للعمل مرة أخرى والاستفادة من بيانات التخطيط بدل البداية من الصفر، ولئلا ينسى إن حذف.

ويمكن الاستغناء عما ذكر بالاحتفاظ بآخر تصميم للمواعيد الأسبوعية، وبعد انقضاء هذا التوقف يتم الاستفادة من بياناتها في تصميم المواعيد الأسبوعية الجديدة.

- لكل فترة مواعيد أسبوعية خاصة بها

يكون لكل فترة ذات طبيعة خاصة مواعيد أسبوعية خاصة بها إن أمكن، مثل: العشر الأواخر، إجازات العيدين، فترات الامتحانات، الإجازة السنوية. يتم تصميم المواعيد الأسبوعية لكامل الأسبوع، حيث يتم تجزئة الوقت وتحديد مكان لكل نوع من الأهداف بشكل عام.

- الخطة الأسبوعية

الخطة الأسبوعية هي حاصل دمج المواعيد اليومية مع المواعيد الأسبوعية وتطبيقها على أيام الأسبوع السبعة.

إن الخطة الأسبوعية تمثل خريطة تنظيم الوقت، فهي تقوم بالتوزيع المتوازن للوقت بين الأهداف التي تريد إنجازها.

وبدون خطة أسبوعية لتوزيع الوقت فإن إدارة المواعيد ينقصها التوازن والعدل بين الأهداف، فلا يمكن أن تتضح الرؤية وتصبح دقيقة إلا بخطة أسبوعية مدروسة بكل عناية ودقة.

قبل تحديد أي موعد مع الآخرين يجب الرجوع إلى الخطة الأسبوعية والتأكد من إمكانية قبول الموعد أو الاعتذار عنه.

المفتاح الثاني: (حدث) أي: الذكر والإعلام والإعلان

حسب الاستقراء والملاحظة نجد أن عدم إنجاز الأهداف:

إما بسبب نسيان الهدف.

أو نسيان أهميته.

أو نسيان كيفيته.

أو نسيان موعده المكاني أو الزماني.

إن مجرد التحديد لا يكفي لإنجاز الهدف خاصة إن كان موعد التنفيذ متراخيا عن وقت

التحديد فنحتاج إلى مفتاح مهم جدا وهو: مفتاح (حدث).

والتحديث يتطلب التكرار والتصوير لما تم تحديده.

ولا بد أن يسبق التحديد وقت التنفيذ بمدة كافية ليوجد مجال للتحديث فيحصل النجاح

في التنفيذ والإنجاز.

إن تطبيق هذا المفتاح وظيفته إيجاد الدافع والحافز للإنجاز، ورفع مستوى الإرادة حتى

تصل إلى نقطة الانطلاق.

ويفيد هذا المفتاح أيضا في استصحاب الهدف وعدم نسيانه فلا يفوت موعد إنجازه أو

تفوت فرصة تحقيقه.

إن التكرار أساس المهارات كلها، فلا مهارة ولا تقدم إلا بتكرار المعلومة أو تكرار

التدريب عليها.

فحدث نفسك بأهدافك التي تريد وتطمح أن تصل إليها.

ينبغي تركيز التفكير على الأهداف القريبة ليكون أمدى للحماس، وأبعد عن اليأس

والإحباط.

قد يكون في الوقت الواحد أكثر من هدف تحتاج إلى تكراره وتصويره، فيلزم حينئذ التنسيق بينها، أو جمع كلماتها في كلمة واحدة تذكر بها جميعاً، فيحصل حفظ الهدف وتصويره بالقلب بأبعاده كلها والتي سبق بيانها في أدوات التحديد.

إن التكرار والتصوير يؤثر جدا في تقوية الإرادة والعزيمة لأنه يحقق الذكر واليقظة وهذا هو الطريق إلى الإرادة كما تم تقريره في خريطة النجاح.

فأي هدف تريد حقا انجازه فعليك بتطبيق مفتاح (حدث)، وجرب هذا مع أصعب الأهداف عليك وستجد بإذن الله أن النتائج مشجعة.

من المهم جدا أن تعلم من حولك في البيت أو المكتب أو المجتمع أنك تسير وفق مواعيد محددة ويتخذ هذا الإعلام أشكالا متنوعة منها:

- 1- وضع ملصقات تدل على المواعيد.
- 2- التصريح بهذا في أكثر من مناسبة.
- 3- عدم إعطاء موعد إلا بعد مراجعة برنامج (مواعيد) والتأكد من صحة تحديد الموعد.
- 4- التقيد التام بمنع المواعيد العفوية.

إن الخواطر والأفكار وأحاديث النفس التي تدور في القلب لها أثر كبير في تحريك السلوك والإرادة فاجعل لمواعيدك نصيبا وافرا من تلك الكلمات والأحاديث لتتال حظها من التطبيق والتنفيذ.

إن مفتاح (حدث) من أقوى الأدوية لعلاج النسيان وتقوية الذاكرة.

لاحظ أن مبدأ (الحفظ هو النجاح) موجود في برنامج مواعيد.

متى كنت بهذه الروح وبهذه اليقظة والتوثب فاعلم أنك على خير وستصل بعون الله تعالى لكن لا تستعجل النتائج ولا تطمع أكثر من الواقع فتقطع وتبعد.

المفتاح الثالث: (وَكَلِّ) الاستعانة بالله وحده

التوكل والاستعانة بالله تعالى موضوع مستقل بذاته، وتعلمه من أهم الواجبات فلا بد من فقهه وفهمه، وتطبيقه بشكل صحيح، وذكرته هنا لأنه من أهم أدوات تحقيق الأهداف، فهو يأتي من حيث ترتيب الوقوع بعد التحديد، وأما من حيث الأهمية فهو يأتي في المرتبة الأولى.

هذا المفتاح في جهة وبقيّة المفاتيح السبعة في جهة أخرى، إذ تمثل قول النبي ﷺ: (اعقلها)، وهذا المفتاح يمثل قوله ﷺ (وتوكل).

التوكل هو الاعتماد على الله تعالى في نجاح هذه الأسباب وأن يكون القلب بين الخوف والرجاء، الخوف من الفشل في أي لحظة، ورجاء النجاح وتحقيق المقصود في كل وقت.

المفتاح الرابع: (ركّز) الانتباه والأناة

وهذا المفتاح مهم جدا في تحقيق الأهداف، وسبب تركه هو الاستعجال مع حب الظهور وعدم الوضوح وعدم الواقعية وعدم فهم الذات وما تملكه من قدرات، سببه الجهل بأسباب التفوق والمقارنة بالآخرين وعدم تحديد الأهداف بدقة، وعدم تحديد مفهوم النجاح. كل هذه أسباب تؤدي إلى فقد هذا المفتاح الجميل من مفاتيح تحقيق الأهداف. وينقسم التركيز إلى قسمين هما:

الأول: التركيز القلبي:

إنه متى وجد القلب الحي النابض بالحماس والنشاط فإنه يوجد الاستغلال لكل دقيقة من الوقت واستثمارها بإنجاز جديد وإنتاج جديد، ومتى كان القلب مريضا خاملا فإنك تلاحظ أن الوقت يمضي دون إنتاج يذكر بل يضيع على صاحبه فيما لا ينفع فضلا عن شغله بما يضر.

إن كثيرا من الناس تضيع عليهم الأوقات دون إنتاج يذكر، والسبب ضعف تركيز القلب، إن الشخص ذو القلب الحي المفكر النابض يكثر خيره ويغزر إنتاجه وترى أن إنتاجه أكبر من عمره بكثير.

إن تركيز القلب على العمل الحاضر وإقباله واجتماعه عليه وعدم اشتغاله بأي أمر آخر له أثر قوي جدا على سرعة وكثرة الإنتاج، والتجربة والواقع أصدق دليل على ذلك، وله أثر على نوعية الإنتاج وقوته.

إن جميع الأهداف متى صاحبها التركيز القلبي جاءت متقنة وقوية ومحكمة، ومتى فارقتها التركيز القلبي جاءت مليئة بالأخطاء والنواقص.

نحن بحاجة أولا أن ندرك أهمية عمل القلب وما يحققه لنا من مكاسب، ثم ثانيا: نسعى لتحقيقه.

وقد وضحت هذه القضية في كتاب: القراءة بقلب قلب النجاح في الحياة.

الثاني: التركيز العملي:

هو التركيز على العمل الواحد في الوقت الواحد وعدم التشتت بين أهداف كثيرة وكثرة التنقل بينها باستمرار بحيث لا يكون له أول ولا آخر.

ومن صور ذلك مذاكرة الطالب لدروسه عليه أن يرتبها ثم يبدأ بها بالترتيب وفي كل مادة عليه أن يركز على المادة الحالية وينسى المواد الأخرى.

الملاحظ أن الكثير من الطلاب يشتت ذهنه بين المواد وخاصة عند ضيق الوقت.

وكذلك من لديه عدد من المشاريع عليه أن يركز على مشروع واحد ينهيها ثم ينتقل للذي يليه حتى النهاية، فهذا خير من الشتات بين عدد من المشاريع دون إنجاز أي منها.

وكذلك القراءة عليك أن تركز على كتاب تنهيها خير من الشتات بين عدد من الكتب.

ستلاحظ أنك بهذه الطريقة تتجزأ أهدافك واحدا بعد الآخر، أما حين العجلة والغموض فلن تتجزأ شيئا، وإن أنجزت فلن تحس بطعم الإنجاز ولن ترى له أثرا.

مثل من لديه رأس مال صغير فيقوم بعمارة عشرة مساكن في وقت واحد وهو لا يملك سوى مال قليل لا يكفي لإنجاز جميعها فتجده في كل شهر ينجز شيئاً صغيراً في بعضها وتمر السنوات دون أن ينهي واحدة منها، بينما لو ركز جهده وماله في مسكن واحد وأنهاه ثم باعه ثم بدأ بالآخر ستجده خلال كل سنة ينهي مسكناً وفي خلال العشر سنوات ينهي المساكن العشر كلها.

ومثله من يفتح عشرة محلات بينما قدرته محل واحد فقط.

وقل مثل هذا الكلام لمن كان لديه مشاريع دعوية أو تعليمية أو اجتماعية.

إن التركيز يشبه استخدام العدسة المكبرة في تركيز أشعة الشمس على قطعة من القماش فتجد أنها بعد دقائق تحترق فكذلك تركيز الجهد على الهدف الواحد في الوقت الواحد تجد أنه يتم إنجاز الهدف تلو الهدف والانتقال من نجاح إلى آخر، بينما إذا فقد التركيز وتوزع الجهد على أهداف كثيرة في الوقت الواحد فالمشاهد أن السنوات تلو السنوات تمر دون إنجاز أي من تلك الأهداف.

المفتاح الخامس: (عقب) المتابعة

التعقيب والمتابعة هو قلب الموضوع وخلاصته، وهو حياة المواعيد، أن تفهم معنى موعد ويكبر في نفسك، أما أن تكون النظرة للمواعيد سطحية ضعيفة جداً فهذا تضيق للوقت والجهد.

والطريق إلى ذلك أن تعاقب على كل إخلاف لموعد أو حتى تأخر، أن تتعامل مع كل موعد تحدده كما تتعامل مع مواعيد بداية الدوام أو إقامة الصلاة أو دخول الامتحان أو بداية ونهاية برنامج إعلامي أو محاضرة جامعية أو عامة أو حصة دراسية، أن تنظر إلى أرقام الساعة بعمق شديد وأن يكون لها في نفسك معاني قوية.

إذا تعاملت مع مواعيدك الذاتية بهذه الروح وهذه الطريقة حافظت على جهودك، أما صرف الوقت للتظير والتنظيم والتخطيط فهذا مهم ومفيد لكنه يبقى حبرا على ورق إن لم يتوج بمفتاح عقب.

إنك حين تطبق هذا المفتاح تتحمس للمواعيد وتحسب الدقيقة، وحين تترك تطبيقه فإنك تنسى المواعيد كلية وكأن شيئا لم يكن، ومواعيد تتأخر عنها والأمر كما هو، إذا ما فائدة التحديد والتعب في التخطيط ما دام لا يعمل به أو أنه مجرد تسلية ومخادعة للنفس لا غير.

إذا من الآن حدد وعقب، حدد المواعيد التي يجب تنفيذها وميزها عن مواعيد أخرى يستوي فيها التنفيذ وعدمه، مع أنه لا يصح تسمية النوع الثاني مواعيد بل اسمه أمانى وتطلعات.

قد يعتبر البعض أن المعاقبة على إخلاف المواعيد أو التأخر عنها تشدد وتكلف وتضييع للوقت، وأن الأمور يمكن أن تسير بدون ذلك فنقول جرب إن سارت وإلا فهذا هو العلاج.

وقد يقول البعض إنه صعب ولا أمتلك آلية للمحاسبة والمعاقبة فنقول الأمر في برنامج مواعيد في غاية السهولة والحمد لله رب العالمين.

إذا انتبه قبل تحديد أي موعد تذكر أن فيه حساب، فأنت بين أمور: إما أن تجعله من قسم الأمانى أو لا تحدد شيئا، أو تحدد وتنفذ فتسلم، أما حين تحدد ولا تنفذ فلا بد أن تعاقب هذه هي القاعدة وهي الخلاصة.

إن أي تحديد لا تعقب له ولا متابعة في الغالب يحصل نسيانه أو التهاون في فعله، لكن متى علم أن هناك متابعة حتى لو بتسجيل التنفيذ أو عدمه ولو دون ثواب أو عقاب فإنه يحصل الاهتمام والانتباه واليقظة، وإذا حصل ترتيب لعقاب أو ثواب فإن الاهتمام يكون أكبر حتى لو كان العقاب والثواب يسيرا.

المفتاح السادس: (يسّر) التدرج والمرونة والتقسيم

لو قلت هل تقرأ ألف صفحة؟ تقول: صعبة، أما إذا قلت: عشرين، تقول سهلة، فتذكر أن الألف عبارة عن عشرين في خمسين، فلو قرأت في كل أسبوع عشرين صفحة فإنك تقرأ في السنة ألف صفحة، ضع هدف قراءة ألف صفحة خلال سنة، ثم وزع هذا الهدف على الخمسين أسبوعاً وطبق عليه (المفاتيح السبعة) تجد أنك وصلت إلى الهدف المطلوب بسهولة ويسر، أما إذا أردت قراءة هذه الألف في يوم أو حتى في شهر فإنك لا تطيق ذلك، وهذا الكلام تطبيق للقاعدة النبوية العظيمة: (أدومه وإن قل).

إن تقسيم الهدف الكبير إلى أجزاء صغيرة وتوزيعها زمنياً من أهم المفاتيح لتحقيق الأهداف، ومع أن هذا المفتاح من بديهيات الحياة إلا أن الذين يغفلون عنه في تحقيق أهدافهم كثير ويفوتهم بذلك مكاسب كبيرة كان باستطاعتهم اكتسابها على مر الأيام، فتجد أحدهم يريد حفظ القرآن في شهر وإلا فلا، وبعضهم يريد حفظ القرآن كاملاً وإلا فلا! إن لم تستطع حفظ القرآن في شهر فاحفظه في سنة، في أربع أو عشر سنوات ولم لا؟ إن لم تستطع حفظ القرآن كاملاً فلم لا تحفظ نصفه أو ربعه أو حتى عشره؟ والآخر يريد من ابنه أن يحفظ ألف حديث وإلا فلا، ولم لا تجعله يحفظ حديثاً واحداً أو خمسة أو سبعة، إن ذلك خير من التعسف والقسوة في غير محلها.

إن عدم معرفتنا التعامل مع هذا المفتاح يفسر بوضوح سبب ظهور بعض المشاريع والأفكار البناء ثم اختفاؤها فجأة وخاصة في صفوف المربين والمعلمين المتحمسين للإصلاح والتغيير.

تذكر أن إنجاز الهدف الكبير مثل الصغير تماماً وإن الكبير مجموع من صغار، وأن الجبال من الحصى، وأن الغابة من الأشجار.

إن الكثير منا لا يعرف في إنجاز الأهداف إلا طريقة الجملة أما التقسيط فلا يستطيعه لأنه لا يملك الأدوات اللازمة له، بل قل لم يتعلم ولم يتدرب على هذه المهارة مع أنها من أهم المفاتيح لإنجاز الأهداف.

المفتاح السابع: (نفذ)

هذا المفتاح هو المقصود والمراد مما سبق كله.

(نفذ) هو الأمر الذي تباين فيه الناس، فنجح من نجح، وفشل من فشل، فالذين يقولون كثير، أما الذين يفعلون ما يقولون فهم في الناس قليل.

إن الهدف الرئيس لهذا البحث تحقيق هذا الأمر، تكوين هذه العادة عادة: (قل وافعل) (حدد ونفذ)، لكن وجد مسافة تفصل بين حدد ونفذ تخفى على من يريد تحقيق أهدافه، هذه المسافة هي الحروف التي تفصل بين الحاء والنون من كلمة (حور عين) والتي سبق شرحها وبيانها.

إنه من خلال التجربة والخبرة أن من سلك هذه الخطوات دون استعجال يسبب في إهمال بعضها أو نسيانه فسيصل بإذن الله تعالى إلى تحقيق أهدافه مما شاء وكتب الله له أن يصل إليه، وما لم يصل إليه فليسلم أمره إلى حكمة الله وعلمه، وليوقن أن ما اختاره الله له خير من اختياره فالعبد عاجز ضعيف، والله سبحانه وتعالى عليم حكيم وهو على كل شيء قدير، إن التسليم بهذه النتيجة له أثر كبير في سعادة المرء وطمأنينته واستقراره، بل ونشاطه وحماسه، المهم أن تطمئن وتعلم أنك تسير على الطريق الصحيح، أما متى تصل وإلى أين تصل فتوكل على الله في ذلك واستعن به ولا تعجز.

مفاتيح عامة للنجاح وتحقيق الأهداف

1- كن بركانا ثائرا

لا شك أن الجبل المرتفع ذو منظر ملفت مهيب.. خصوصا إذا كانت هذه هي المرة الأولى التي تشاهده فيها حيث تجد نفسك فيها وجها لوجه لأول وهلة أمام الجبل.. لكنك إذا صادف وأن شاهدت هذا الجبل ذاته عدة مرات من قبل، أو كنت شديد الاعتياد على مشاهدة الكثير من الجبال سيصبح مجرد منظر مألوف رتيب.. حتى ليستحيل الجبل ذاته مجرد جزء عادى بسيط من المنظر العام الذي تغطيه بؤرة البصر.

فالجبل في النهاية ليس سوى جبل، لا أكثر ولا أقل، لكن الأمر يختلف مع البركان، عندما يتحول الجبل لبركان، سيصبح كائنا حيا، كائنا نشطا فعالا، إنه يبعثر الأشياء، إنه يضيئ، يشتعل بالوهج والضوء، إنه شيء يستعصى على التجاهل، إنه شخص له وزنه وشخصيته التي لا يمكن تجاهلها، من هنا كن بركانا ثائرا، لا تكن مكمل للصورة، كن شيئا مميزا..

2- لا تكن سمكة باردة

هل ألقيت نظرة على سمكة مثلجة باردة؟ هل حدثت في عينيها؟ هل حاولت أن تبحث عن انتماء مشترك بينك وبينها؟ امسك، أو تخيل انك تمسك بسمكة ميتة باردة بين يديك انظر في عينيها، حاول أن تكون حارا وإنسانا وودودا معها، حاول أن تبني جسرا خياليا من الود والشغف بينك وبينها.. هل تعتقد أنك ستتجح.. أقول لك، لا تكن سمكة باردة، لأن الآخرين ينفرون منك، كن حارا متفاعلا مع الآخرين.

3- كن نبعا ساخنا فوارا.. لا صنبورا شحيحا سخيلا

قارن بين صورتين، الأولى مسدس ماء " لعبة " الصورة الثانية نبع ماء حار " كأنه نافورة طبيعية ترفع عمودا من الماء الساخن والبخار النافث بقوة وعنف في أجواء الفضاء، في أروع مشهد فريد يمكن للعين أن تشاهده، فأنظار المشاهدين بالتأكيد تلتفت إلى منظر النافورة الطبيعية العملاقة مندهشة لقوة الماء المنفلتة، ثم ها أنت تنقل النظر إلى مسدس ماء حقير تمسك به في يدك، تضغط على زناده بأقصى قوة، لا يخرج سوى خيط رفيع من الماء، إلى أن يصبح مجرد قطرات متقطعة، ثم نقط نادرة ضئيلة.. هذا هو الفرق بين أن تكون نبع ماء فوار معطاء، أو مجرد مسدس بلاستيكي لعبة، لا يزيد

إنتاجك وطاقتك وعطاؤك عن خيط رفيع من الماء.. أقول لك إذا أردت أن تتحازز للعظمة، وأن تختار القوة والأفضل، فإنك بالتأكيد ستجد التقنيات اللازمة لذلك.

3- النجاح الحقيقي يبدأ بكلمة من حرفين

نعم النجاح الحقيقي يبدأ بكلمة واحدة تتكون من حرفين، كلمة سحرية، لها مفعول السحر الحقيقي، وستمكنك من تحقيق جميع أهدافك، ومن الحصول على كل ما تريد.. هذه الكلمة هي:

سَلْ

سَلْ.. لأن البشر مدربون على الاستجابة لكل ما يطلب منهم أو يوجه إليهم من الأسئلة، هذا ما يؤكد لنا علماء النفس..

سَلْ وسيمشى ملايين البشر في ركب الخلاص الذي تدعوا له..

سَلْ من أجل المزيد

سَلْ خبيراً وستتلقى نصيحة خبير مجرب تختصر عليك سنوات

إنه سر من أسرار الحياة، وظاهرة من ظواهر الوجود.. تلك النزعة الكامنة الناس - حتى أولئك الذين لا نعرفهم من قبل - إلى القيام بعمل ما تطلبه منهم، بمجرد أن تسألهم القيام بذلك.

- 1-Positive Steps To Your Future,myworldofwork.co.uk
- 2-My 10 most effective self-coaching techniques,info@coaching-online.org
- 3-Self-Coaching,Joseph J. Luciani, Ph.D.,John Wiley & Sons, Inc,2007
- 4-The Self Improvement Handbook,Topaz Professiona,2011
- 5-77 Good Habits to Live a Better Life, y S.J. Scott
- 6-LOVE YOURSELF FIRST! Boost your self-esteem in 30 Days,Marc Reklau
- 7- Digital Age Learning,Regis P Chasse, Ed.D • Giuseppe ,Auricchio, Ed.D • Kai-Holger Liebert, Ph.D
- 8-Personal Development Plan, Mind Tools Ltd, 2007-2014
- 9-AREER EXPLORATION GUIDE ,Understanding the world and your place in it,Cornell University
- 10-How to develop independent learners Practical ideas and strategies for creating a more independent learning environment,Mike Gershon
- 11-Mentoring Toolkit FOR STAFF, FACULTY, AND LEADERS INTERESTED IN BEING MENTORED , <http://hr.uw.edu/pod>
- 12-EDUCATION JOB SEEKING SKILLS AND JOB MAINTENANCE SKILLS ,Handbook for Skill Development ,Massachusetts Department of Social Services

