

منتقى من أشهر الكتب
وأكثرها مبيعاً في العالم

منجم الذهب تحت قدميك

استراتيجيات مذهشة لتحقيق أحلامك في الحياة



محمد عبد الولي القيسي

منتقى من أشهر الكتب
وأكثرها مبيعاً على مستوى
العالم

منجم الذهب تحت قدميك

استراتيجيات مذهشة لتحقيق أحلامك في الحياة

محمد عبدالولي القيسي

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

لا يجوز اقتباس جزء من هذا الكتاب أو إعادة طبعه
بأية صورة دون موافقة كتابية مسبقة من المؤلف

الطبعة الأولى

١٤٤٦هـ - ٢٠٢٥م

الصف الإلكتروني: بإشراف المؤلف

المؤلف: محمد عبدالولي القيسي

تلفون: ٧٧٨٩٩٩١٧٦

البريد الإلكتروني: qisi1977@gmail.com

للطباعة والنشر والتوزيع
الجمهورية اليمنية - صنعاء
جوار وزارة العدل ص ب (٢٣٧٠)
تلفاكس: ٢٢٤٦٩٤ - ٢٢٧٨٥٥



رقم الإيداع: ٢٠٢٤/٢٦٦

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المحتويات

٢٢.....	ابدأ
٢٣.....	رسالة حياتك
٢٤.....	لا تكن عادياً
٢٥.....	استكشف المجهول
٢٧.....	المجد في الأعماق
٢٨.....	لاتكن كومبارس
٣٠.....	أيقظ العملاق النائم داخلك
٣١.....	مزق تذكرة الإياب
٣٣.....	هل لديك دستور شخصي
٣٤.....	لدينا جميعاً نفس المكونات
٣٦.....	أعد تشكيل نفسك
٣٧.....	لا تسير في حياتك نائماً
٣٩.....	اكتب جملة حياتك
٤٠.....	اطلب وسوف تعطى
٤١.....	ما هو حلمك ؟
٤٢.....	اخرج من منطقة ارتياحك
٤٣.....	قوانين اللعبة
٤٤.....	اصنع قائمة أريد
٤٦.....	ماذا يحدث لو؟

- الأهداف السامية ٤٧
- ٣ % ٤٨
- خطط طوال الطريق حتى النهاية ٤٩
- أهداف متواصلة ٥٠
- هدف ممتاز خير من أهداف جيدة ٥١
- أقضم ما تستطيع بلعه ٥٢
- الوفاء بوعودك الداخلية ٥٣
- المراوحة في المكان ٥٤
- لماذا أهم من ماذا ؟ ٥٥
- هل هدفك واضح ؟ ٥٥
- شلالات نياجرا ٥٧
- حلم من هذا ؟ ٥٩
- التغيير ٦٠
- التغيير عملية تراكمية ٦٢
- الأعراض الجانبية للتغيير ٦٣
- ثمن التغيير ٦٤
- مدينة المنعطف ٦٥
- من يحب التغيير ؟ ٦٦
- تغيير التصور الذهني ٦٧
- طاقة الإقلاع ٦٨

الشخصية موروثة أم مكتسبة	٧٠
من أنا ؟	٧١
أدرك نفسك	٧٢
القوة الهائلة للعادات	٧٣
العادات لا تولد معنا	٧٤
تغيير العادات	٧٥
كسر القواعد	٧٧
تحقيق البراعة	٧٨
انتصر في معركة الفراش	٧٩
تحطيم الصخور	٨٠
كنز ميل فشر	٨١
سحر اليقين	٨١
القفل موجود في عقلك فقط!	٨٢
النجاح كما يراه وليام آرثر	٨٥
أنت نسخة فريدة لم يخلق الله مثلها	٨٧
كن مستعداً لدفع الثمن	٨٨
النجاح في المدرسة لا يعني النجاح في الحياة	٩٠
المزاد	٩٠
لعبة الأوراق	٩١
بمليون دولار فقط!	٩٢

- الخطأ ليس خطيئة ٩٣
- علاج الشيخوخة..... ٩٤
- تناغم القول والفعل ٩٥
- صناعة التردد ٩٦
- أعود من الهزيمة منتصراً ٩٧
- عالم من الطاقة ٩٩
- اضبط ترددك ٩٩
- انا اتذبذب ! ١٠١
- كيمياء تحرير الطاقة..... ١٠٣
- أنت تحصد ما زرعت ١٠٤
- فكر فيه لتحصل عليه..... ١٠٥
- العقل خادم مطيع ١٠٦
- لا تحتاج فحوصات طبية !!! ١٠٧
- النكته علاج السرطان..... ١٠٨
- الحوارات النفسية المدمرة ١٠٩
- جزيرة يوماً ما ١١٣
- بعدين بعدين !!! ١١٣
- الأسود تطوف حول الفريسة المترددة..... ١١٦
- أنت ماركة مسجلة احذر التقليد! ١١٧
- حياة البراغيث..... ١٢٠

- ١٢١ انطفاء الرغبة
- ١٢٢ لقد تعلمنا بشكل عكسي
- ١٢٣ الفوضى التي بداخلك
- ١٢٥ الجذب للأسفل
- ١٢٧ من رحم المعاناة
- ١٢٨ المحن تصنع الفرص
- ١٢٩ الفشل حدث مؤقت وليس وباء
- ١٣٠ التفوق الوهمي
- ١٣١ السحالي الطيبة
- ١٣٢ مصاصي الدماء
- ١٣٣ قتلة الافكار
- ١٣٤ الانتقاد مهنة الفاشلين
- ١٣٥ أنت شي وعملك شيء آخر
- ١٣٦ لعبة اللوم
- ١٣٧ رحلة إلى مدينة الندم
- ١٣٨ لا يوجد فشل وإنما نتائج فقط
- ١٣٩ لا تدع مشاعرك تتحكم فيك
- ١٤١ الآن
- ١٤٢ إنه كان صادق الوعد
- ١٤٣ فجوة الإحباط

- ١٤٤.....الماس يتشكل تحت الضغط العالي
- ١٤٥.....لا أحد يفكر فيك
- ١٤٦.....جلد الذات
- ١٤٨.....الكلمات تمرض وربما تقتل
- ١٤٩.....سحر الكلمات
- ١٥٠.....قاموس بائس
- ١٥٢.....التغيير اللغوي
- ١٥٣.....الهنود الحمر لا يكذبون
- ١٥٤.....قل دائماً أقل مما هو ضروري
- ١٥٥.....استراتيجية لويس الرابع عشر
- ١٥٦.....الصمت أبلغ من الكلام
- ١٥٧.....حل المشاكل بأذنيك
- ١٥٨.....اسمعي فقط
- ١٥٩.....روسيا لا تعرف تصنع حبلاً
- ١٦٠.....عصا الكلام الهندية
- ١٦١.....اصمت إذا أردت أن يسمعوك
- ١٦٣.....أبو المعرفة
- ١٦٤.....فن الإقناع
- ١٦٦.....أهنة ... وسيصبح عدواً
- ١٦٧.....القلب يحكم العقل

١٦٨	كن مختصراً وارحل
١٧٠	اختراق قوانين التواصل
١٧١	براءة المثير وإدانة الإستجابة
١٧٢	كسل العقل
١٧٢	الرؤية من خلال عدسة المعتقد
١٧٤	أفكارك ترسم حياتك
١٧٥	هل عرفتني ؟
١٧٦	تصرف كملك لتعامل كملك
١٧٧	استراتيجية التاج
١٧٨	لا تكن متوفراً في الأسواق
١٨٠	تتمية التجاهل الانتقائي
١٨١	الحمية الذهنية
١٨٢	عقلية عداء الماراثون
١٨٣	فاصل ونواصل
١٨٤	خذ وقتاً للتوقف لشم الزهور
١٨٥	شحن البطاريات
١٨٦	اللعبة الداخلية للتس
١٨٧	هدئ الضوضاء الموجودة بعقلك
١٨٨	كيف تفكر مثل دافينشي؟
١٩١	تأثير دانينج وكروجر

- ١٩٢.....تأثير تسايجارنيك
- ١٩٤.....الملصق الخاص بك
- ١٩٥.....قانون الجهد الأقل
- ١٩٧.....استراتيجية الذبابة
- ١٩٨.....تغيير النموذج (خوخة الذئب)
- ١٩٩.....الحدود الضبابية
- ٢٠٠.....خدعة السببية
- ٢٠٢.....هل أنت قنفيذ أم ثعلب؟
- ٢٠٤.....كن آدميا ولا تكن أداة
- ٢٠٥.....الإدراك المشوه
- ٢٠٨.....الشعور بالنقص قتل ٥٠ مليون
- ٢٠٩.....أزمة هوية
- ٢١٠.....حديث الجسد
- ٢١١.....خفف الأحمال
- ٢١٢.....آثار كتم الأسرار
- ٢١٣.....لا تحتضن مشاكلك
- ٢١٥.....فن التجاهل
- ٢١٦.....تغلب على مخاوفك
- ٢١٨.....حياتك من صنع يديك
- ٢١٩.....ست بوصات فقط !

لماذا نشعر بكل هذا الخوف؟	٢٢٠
جنون مؤقت	٢٢١
الغضب بين الكبح والتفيس	٢٢٣
تحرير النفس	٢٢٥
أنت ثلاثة في واحد	٢٢٦
سمعتك حياتك	٢٢٧
عشرة أيام فقط	٢٢٨
الانطباع الأول صعب التغيير	٢٣٠
صورة الذات السيئة	٢٣١
البرامج تصنع شخصياتنا	٢٣٢
مدرسة الشيطان	٢٣٣
القاء القمامة	٢٣٤
اشعال الشمعة من طرفيها	٢٣٦
أنت ولكن بدون قناع	٢٣٨
الفلتر	٢٤١
الجميل لا يرى سنامه	٢٤٣
مصباح التفاؤل	٢٤٤
ابحث عن الاختلاف	٢٤٥
الفقر حالة ذهنية	٢٤٨
الأموال في كل مكان	٢٤٩

- ٢٥٠..... أنت من يحدد قيمتك
- ٢٥٣..... النجاح للأعمل وليس للأعلم
- ٢٥٥..... لست بحاجة لأن تكون عبقرياً
- ٢٥٧..... لا نعرف الكلام لكن نجيد العمل
- ٢٥٩..... الكنز الذي بداخلك
- ٢٦٠..... أؤمن أصولك
- ٢٦١..... سيكولوجية المليونيرات
- ٢٦٢..... العمل دواء لكل داء
- ٢٦٣..... لماذا خلق الله يدك ؟
- ٢٦٤..... احتقر الغداء المجاني
- ٢٦٦..... الوظائف للكسالى
- ٢٦٨..... عاطلون بالزي الرسمي
- ٢٦٩..... كم معزة لديك ؟
- ٢٧٠..... رسالة إلى غارسيا
- ٢٧١..... الرقص البطيء
- ٢٧٣..... لا تنتظر مقابلاً
- ٢٧٥..... السعادة تأتي من الداخل
- ٢٧٧..... السعادة حالة ذهنية
- ٢٧٩..... لمسة ميداس
- ٢٨١..... صغيري العزيز

٢٨٣	لا أريد مالك أريد اهتمامك
٢٨٤	قرية مكسيكية
٢٨٦	حياة الرق
٢٨٨	الوصايا العجيبة
٢٨٩	إطالة العمر !!!
٢٩١	النخلة الحمقاء
٢٩٢	اعط أكثر مما تأخذ
٢٩٤	حياة خمسة نجوم
٢٩٦	أنت لست من هنا
٢٩٧	دوام الحال من المحال
٢٩٨	الأجمل لم يأتي بعد
٣٠٠	فلسفة فراش الموت
٣٠١	لو عشت الحياة مرتين
٣٠٣	عالم ربما

أنت لا تقرأ كتاباً بل تقرأ مكتبة بأكملها

تحذير!!

لا أنصحك بقراءة هذا الكتاب إلا في حالة واحدة:
إذا كنت تبحث عن التغيير، ولست راضٍ عن ظروفك
الحالية.
وإذا لم يستطع هذا الكتاب شحن حياتك بالطاقة،
وتحقيق أحلامك، وتسريع إنجازاتك فلن يفعلها شيء
آخر.

تنبيه

هذه العبوة خطيرة
تحتوي على مواد ناسفة للجهل والفقر والسلبية
واللامبالاة!!!!!!
سُمِّيت مجازاً كتاب وهي في حقيقة الأمر حزمة
ديناميت، تتسف الموضوعات التقليدية وتحولها إلى
فتات لتكشف وتوضح ما هو مهم.
يرجى التعامل معها بحذر

إهداء

لمن أعطيني بلا حدود..
لمن هم سر قوتي وإلهامي..
من ارتسمت الفرحة على محياهم مع أول حرف كتبته،
وأول كلمة قرأتها..
لمن أنا ثمرة جهودهم وتضحياتهم..
إلى أبي العزيز وأمي الغالية..
أهدي هذا العمل المتواضع شكراً وأجراً..
أدعو الله أن يمنّ عليكم بالصحة والسعادة والعمر الطويل..
(رب ارحمهما كما ربّاني صغيراً)

هل تعرف الإجابات؟

لماذا يوجد إنسان سعيد وآخر حزين؟

ولماذا يوجد إنسان ثري وآخر بائس فقير؟

ولماذا يوجد إنسان خائف وقلق وآخر مليء بالثقة والإيمان؟

لماذا يحقق إنسان نجاحاً باهراً بينما يفشل آخر فشلاً ذريعاً؟

لماذا يشفى إنسان من مرض عضال ولا يُشفى منه إنسان آخر؟

لماذا يحظى شخص بحياة زوجية سعيدة ولا يحظى آخر بها ويشعر بالتعاسة وخيبة

الأمل؟

إجابات هذه التساؤلات وأكثر تجدونها في طيات هذا الكتاب.

بادئ ذي بدء

الحمد لله الذي علم الإنسان ما لم يعلم والصلاة والسلام على معلم الناس الخير
وهادئهم إلى الصراط السوي

أما بعد...

فقد وفق الله لجمع هذا العمل وكتابته وطبعه، يحمل هذا الكتاب بين دفتيه
أفكاراً مدهشة، واستراتيجيات مذهلة لتحقيق النجاح، وإلهاماً وتحفيزاً لأشهر
المدرسين والمتحدثين العالميين.

مليء بالبيانات العلمية، والتجارب الإنسانية، بأسلوب شيق وأنيق، بعيداً عن الطرح
العلمي الجاف، لا يخلو من روح الفكاهة والمرح، قدمت الاختصار والتكثيف
أسلوباً.

ليس بحثاً أكاديمياً وإنما دليلاً تشغيلياً وكتالوج لإدارة الذات البشرية.
لقد كانت فرحتي كبيرة باقتطاف كلمة من هنا وجملة من هناك، كفرحة رجل
الأعمال بتزايد الأصفار في حسابه البنكي، لقد كان هذا العمل حصيلة سنوات
من البحث والاطلاع، فهو عصير قراءة وثمره ملاحظة، جمعت فيه من كل بستان
زهرة، ومن كل عطر قطرة، استتدت إلى أشهر الكتب ذكراً، وأكثرها مبيعاً،
واستلهمت الأفكار أولاً وأخيراً من هدي القرآن العظيم والسيرة الشريفة.
اسأل الله أن يجعله في ميزان الحسنات، وأن يكفر به السيئات، وأن يغفر لنا
ولوالدينا، وأن ينفع به عالماً ومتعلماً.

محمد عبدالولي القيسي

صنعا غرة رمضان المبارك ١٤٤٥ هـ

ابدأ

لا يجب عليك أن تكون عظيماً لتبدأ....

لكن يجب أن تبدأ لتكون عظيماً....

ابدأ

إذا لم تكن هناك ريح، تدفع شراعك، فجّدف....

غادر الشواطئ الساكنة ...

واقصد الأعماق الهائجة

لا تبقى في المياه الضحلة...

لن تصبح بحاراً عظيماً. لو كنت تبحر في المياه الهادئة.

ابدأ.... ولا تنتظر الغد.

فإن الغد قد لا يأتي أبداً.

أخرج أحلامك ولا تأخذها معك إلى القبر.

لا تنتظر الفرص، اصنع فرصتك بنفسك.

إن لم تأتي السفينة إليك، فاسبح باتجاهها ولاقها في عرض البحر.

وإذا طرقت الفرصة بابك فاغتمها، لأن الفرصة نادراً ما تطرق الباب مرتين!



رسالة حياتك

في يوم من الأيام سوف يلخص الناس حياتك في جملة واحدة.
ونصيحتي لك هي:
"اختر تلك الجملة الآن"
إن حياتنا قصص.
لها بداية ووسط ونهاية.
يقع معظمنا الآن في مكان ما من قصة حياته.
ربما في المنتصف وربما أقل أو أكثر.
وعلينا أن نقرر كيف ستكون نهاية هذه القصة.
والجميل في الأمر، أن قصتنا ما زالت قيد الكتابة، وأنت الكاتب والمؤلف
لقصة حياتك.
نستطيع أن نغير أحداثها، وشخصها وأماكنها.
نستطيع أن نجعل منها قصة مثيرة وناجحة وثرية.
أسرد قصة حياتك وأعد كتابتها، فما زالت بالقلم الرصاص.
لتجعل منها قصة عظيمة جديدة بأن تُقص وتُروى ويُستشهد بها، وتتناقلها الأجيال.
تألق أكثر، طارد أحلامك. ثم استيقظ غداً واجعل طموحاتك أسمى وأنبل.
وفي النهاية سوف يتذكرك الناس كواحد من العظماء. وستتحول جنازتك إلى
احتفالية.



لا تكن عادياً

لقد سخر العالم من كل المبدعين والمبتكرين في بادئ الأمر.

سخرُوا من كولومبس عندما قال إن الأرض كروية.

سخرُوا من الأخوين رايت عندما أعلنوا أن الإنسان بمقدوره الطيران.

وسخرُوا من مؤسس شركة إيفيان الذي آمن بأن الناس يمكن أن يشتروا زجاجات الماء بالمال.

أما ماركوني فقد أعلن أن بإمكانه إرسال رسالة عبر الأثير دون الحاجة لاستخدام الأسلاك، فاقتاده زملاؤه عنوةً إلى مستشفى الأمراض النفسية لفحص قواه العقلية، بعدما صرح لهم عن حقيقة اكتشافه.

فمن الذي يضحك الآن؟

النجاح في الحياة من نصيب الشجعان

"إن الله يساعد الذين يساعدون أنفسهم."

كُنْ مختلفاً، لا تبالي بالناس حينما يسخرُوا منك ومن أفكارك دعهم يقولوا عنك إنك شخص مجنون، تجاهلهم عندما يضحكوا فيما بينهم ويتغامزون لرؤيتك. وكن صادقاً مع الله، ومع نفسك، مخلصاً لرؤيتك، واحلم أحلاماً ضخمة.

لا تكن عادياً لأن هذا هو السبب الرئيسي للفشل.

يقول الفيلسوف الألماني شوبنهاور كل حقيقة تمر بثلاث مراحل:

أولاً: تكون موضع سخرية.

ثانياً: تتم معارضتها بعنف.

ثالثاً: يتم تقبلها على أنها واضحة لا تحتاج لدليل.

استكشاف المجهول

(إن أجمل شيء يمكن أن نجريه ونعيشه هو المجهول، إنه المصدر الحقيقي لكل العلوم والفنون) - آينشتاين -

الكثير من الناس يساوون المجهول بالخطر!

وحيثما تحاول سبر أغواره، سيقوم الناس جميعهم بتحذيرك من إقحام نفسك في المجهول.

إن ثقافتنا تدعونا إلى اللهث وراء اليقين والمتعارف عليه طيلة حياتنا، وتبدأ هذه التربية من الأسرة ويقوم المعلمون بترسيخها، فيتعلم الطفل ألا يقدم على التجريب.

إن الرتابة والروتين تسبب الملل والوهن، وهو أمر غير صحي من الناحية النفسية، وحيثما تفقد الإثارة والإقبال على الحياة فمن الوارد أن تتلف صحتك، وقد تكون من هؤلاء الذين يعتقدون أنه لا بد من وجود سبب أو مبرر للقيام بشيء ما، وإلا فما المغزى من قيامك به؟

هراء!

يمكنك أن تقوم بأي شيء تريده فقط لأنك تريده.

سوف تنعم بقدر كبير من الحرية حينما تعلم أنك لست في حاجة لتبرير أي شيء لأي إنسان بما في ذلك نفسك.

إن الإنسان الجامد لا ينمو ولا يتحسن أبداً، فهو يميل إلى القيام بالأشياء بنفس الطريقة التي اعتاد عليها، والكثير منا يعيشون حياتهم بالأساليب المألوفة الآمنة. نفس الإفطار منذ ٢٠ عاماً. نفس الطريق من وإلى العمل منذ ٢٠ عاماً. نفس المحادثات منذ ٢٠ عاماً، نفس طريقة التفكير منذ ٢٠ عاماً.

إننا نطرح كثيراً هذا السؤال على المعلمين الذين أمضوا عشرة أعوام أو أكثر في التدريس " هل قمت حقيقة بالتدريس لمدة عشرة أعوام أم قمت بالتدريس لعام واحد عشر مرات؟

ونحن أحوج لمثل هذا السؤال، هل عشنا بحق ١٠,٠٠٠ يوم أو أكثر، أم عشنا يوم واحد بشكل مكرر ١٠,٠٠٠ مرة؟

تذكر أن الرتبة والاعتقاد نقيضان للنمو والارتقاء، لذلك فإنه بوسعك أن تصمم على أن تعيش كل يوم من أيامك بطريقة جديدة، تقوم على أساس الحيوية والانطلاق، أو أن تظل خائفاً من المجهول وتثبت على حالك، فتكون في عداد الموتى من الناحية السيكلوجية.



المجد في الأعماق

قبل كولومبس، كل البحارة كانوا يبحرون بالقرب من الشاطئ، على مرأى من الأرض، كانت هذه هي الطريقة المتفق عليها للإبحار، وتجراً كولومبس على أن يكون مختلفاً، لقد رفض أن يفعل ما فعله الآخرون جميعاً، وخاطر، أبحر عمودياً إلى الشاطئ مباشرةً باتجاه البحر.

ولأنه تخلى عن المعلوم، وغادر الشواطئ الضحلة، وكانت لديه الشجاعة ليبحر داخل المجهول، تاركاً خلفه الجماهير الوجلة، فقد حقق النجاح وأصبح من الأبطال. فالمخاطرة الكبيرة تعني حياة كبيرة، والمخاطرة الضئيلة تعني حياة ضئيلة، وللحصول على اللؤلؤ على الفواص أن يكون مستعداً للغوص عميقاً، ويزور الأماكن التي لا يمكن للأرواح الخائفة أن تقترب منها.

كان كولومبس أول أوروبي يرى العالم الجديد، لأنه كان مستعداً لترك الأماكن التي عرفها، وجاهزاً لزيارة الأرض التي أخافته -الأرض المجهولة-

كل الاكتشافات والاختراعات هي نتيجة لتجرؤ رجال ونساء على تجريب المجهول. أنت بحاجة للسير نحو مخاوفك، وأن تكون مستعداً للذهاب إلى أماكن جديدة، لتكتشف الكنوز التي تنتظرك.



لاتكن كومبارس

لا تخف من المجهول، فهناك تكمن عظمتك، معظم الناس يقضون أفضل سنوات حياتهم في نطاق ما يعرفونه، يفتقدون شجاعة المغامرة للخارج نحو المساحات الغريبة، خائفون من ترك الحشد (الجماعة)، يرتدون ما يرتديه الجميع، ويفكرون كما يفكر الجميع، ويتصرفون كما يتصرف الجميع، حتى وإن كان القيام بذلك لا يبدو صائباً بالنسبة لهم.

يخافون من تجربة أشياء جديدة، يرفضون مغادرة شاطئ الأمان. إن التمسك بشواطئ الأمان في حياتك ليس أكثر من اختيارك البقاء مسجوناً في مخاوفك، والشجاعة تتطلب أن تشعر بهذه المخاوف ثم تتغلب عليها، إن الشجاعة ليست غياب الخوف، وإنما الرغبة في تجاوز خوفك سعياً وراء هدف مهم. وحين تعيش في الملجأ الآمن وتتمسك بما تعرفه، تصبح ضمن الأحياء الأموات، أما حين تغامر في المجهول، وتستكشف أماكن غريبة في حياتك، فإنك تعود للحياة ويبدأ قلبك في الخفقان مرة أخرى.

إذا قضيت حياتك بأكملها في السجن، فستطفو الكثير من المخاوف في اليوم الذي يتم تسريحك فيه، بينما كنت داخل السجن، ورغم أنك لم تكن حراً، عشت داخل مملكة المعلوم، لأن نظاماً صارماً كان موجوداً، كنت تعرف متى عليك الاستيقاظ، كنت تعلم متى يمكنك التمرين، وكنت تعلم بشكل دقيق متى وماذا يمكنك أن تأكل، والآن رغم أنك لم تعد مسجوناً، فإنك تشعر بالخوف، ليس هناك نظام، فقط المجهول أمامك، وقد تجد نفسك تميل إلى العودة للمعلوم أكثر من أن تواجه المجهول الذي يبدو غير آمن وغير مريح، ربما تختار أن تكون سجيناً على أن تستعيد حريتك.

تذكر أن الموت ليس إلا طريقة واحدة من طرق عديدة لفقدان حياتك.
ومعظم الناس لا يكتشفون كيف يعيشون إلا عند الموت، إنهم يقضون أفضل سنوات
عمرهم يشاهدون التلفاز ويتصفحون الإنترنت في غرف صغيرة، وأغلبية الناس يموتون
في العشرين من عمرهم ويدفنون في الثمانين.
الحياة قصيرة، وستفلك السنوات بسرعة شديدة كحبات الرمال التي تتساقط من
بين فروج أصابعك في يوم حار على شاطئ بحر.
وعلى فراش الموت لا أحد يتمنى أن يكون لديه رصيد أكثر في حسابه البنكي، أو
سيارة أحدث من التي يمتلك تقف في فناء البيت.
بينما تأخذ آخر أنفاسك في الحياة، تتمنى سجدة لله عز وجل، تتمنى لقمة تضعها
في فم جائع، أو حبة دواء في جوف مريض، أو بسملة في وجه يتيم.



أيقظ العملاق النائم داخلك

بإمكانك أن تعيش الحياة التي تريد..

ومن أجل أن تصل إلى هدفك، لابد أن تتحرر من المدار الذي تعيش فيه، وهذا هو أكبر التحديات التي ستواجهك.

وما إن تتحرر من مدارك الحالي حتى ترى العالم، والكون، من خلال عيون جديدة، سوف ترى وتشعر بأن العالم مختلف تماماً وغير مألف، ولكن الوصول إلى الحدود الخارجية لمدارك سوف يتطلب قوة دفع كبيرة.

لقد حان الوقت لكي تبدأ بقية حياتك، الحياة التي اخترتها وليس التي فرضت عليك عشوائياً.

عليك استكمال قصتك، وأن تعيش الحياة التي تريدها، وأن تصبح الشخص الذي تريد أن تكونه.

فالحياة قصيرة وليس أمامك سوى عدد من السنوات والأيام والدقائق كي تُنجز ما تريد إنجازه.

إن الشخص الذكي يدرك أنه سوف يكون لديه ٣٦٥، أو ٧٠٠٠، أو ١٥٠٠٠ يوم، أقل أو أكثر، متبقي له على هذه الأرض.

وهي تتناقص يوماً بعد آخر، وكلما قلّ عدد الأيام المتبقية لك. أصبحت أكثر أهمية بالنسبة لك.

لدى كل منا عملاقاً ينام في داخله، لكل منا موهبة فريدة، منحة مختلفة، إنني مؤمن بأن الله سبحانه وتعالى لم يخص بعضنا دون الآخرين بمواهب خاصة، لقد خلق كل واحد منا فريداً في نمطه، ومنحنا جميعاً فرصاً متساوية لتجربة الحياة.

لا بد أن توظف القوة العملاقة الكامنة بداخلك، لاتخاذ القرار للمطالبة بحقوقك الطبيعي الذي وهبك الله إياه منذ الولادة، حقك من العلم والثروة اللامحدودة والحيوية المشعة والعاطفة الممتعة التي تستحقها.

أنا من أشد المؤمنين بأن بداخلنا قوة وعظمة، وأعتقد أن بداخلنا كتباً لم تُؤلف، وقصائد لم تُلقى، وروايات لم تُحكى، وشركات لم تُنشأ، وأفكاراً عبقرية، ومخترعات عظيمة وطاقات لم تُكتشف.



مرق تذكرة الإياب

المسافة بين الأرض والقمر نصف مليون ميل ذهاباً وإياباً، وعند انطلاق الرحلة إلى القمر يستهلك الصاروخ ٨٠٪ من الوقود المخصص للرحلة في الـ ٢٤ ميلاً الأولى.

البدايات صعبة، وعليك أن تدرك ذلك قبل الشروع بأي عملية تغيير، أو إنجاز هدف جديد، يحدث كل شيء في الثواني الأولى، في الدقائق الأولى، في الساعات الأولى، في الأيام الأولى، فإذا تخطيت هذه البدايات، فقد تجاوزت منطقة الجاذبية، والقصور الذاتي، وبعدها يمكن لمركبتك أن تحلق في فضاء النجاح، وتستطيع أن تحقق أي شيء.

ما عليك إلا أن تبدأ وتستمر، فالأمر صعباً في البداية وبقية الرحلة سهلة وممتعة.

معظم الناس جيدون للغاية في البدء لكنهم لا ينهون شيئاً، يبدأون مشاريعهم بقوة ثم يبدأ هذا الحماس بالفتور بعد فترة وجيزة لشعورهم بعدم وجود مقابل وعائد فوري للجهد الذي يبذلونه، فيستسلمون ويعودون لما اعتادوا عليه (منطقة الراحة).
إن الناس معتادون على الحصول على مقابل مادي بشكل سريع، ولا يوجد مشروع ناجح يمكن أن يعود عليك بريال واحد في فترة وجيزة، بل سوف تعمل بضعفي أو ثلاثة أضعاف الجهد الذي كنت تعمل به في عملك السابق.

إن إغراء الاستسلام والعودة يكون قاهراً، فلا تتراجع واحرق مراكب العودة.
سوف تخوض المرأة فترة عدم الراحة لمدة تسعة أشهر من أجل أن تُرزق بطفل، ولا يوجد مجال للعودة أو الاستسلام، ستمضي الطريق حتى نهايته.
الناجحون من الناس يتمسكون بقاعدة "لا استثناءات" فيما يتعلق بأنظمتهم اليومية، بمجرد أن تلتزم بنسبة ١٠٠٪ بشيء ما، لا تكون هناك أي استثناءات فقد قضي الأمر ولا مجال للتفاوض.
فعندما تلتزم مثلاً بترك التدخين، فلا تفكر في الأمر بعدها أبداً، ولا تكون هناك أي استثناءات مهما كانت الظروف، فلا مجال للنقاش ولا سبيل للتفاوض وليس هناك أي احتمال آخر.



هل لديك دستور شخصي

يجب عليك أن تتجهج طريقاً واضح المعالم ، تلتزم فيه بالقيم والمبادئ ، وتضع لنفسك دستوراً مكتوباً للسلوك ، يمثل خارطة طريق لحياتك ، وتقيس مدى التزامك اليومي بهذه القيم ، وتحاسب نفسك عند اختراق مواد هذا الدستور.

عليك أن تتحكم في أمور حياتك ، وأن تضع نفسك في مستوى أعلى. يشمل الدستور القيم والمبادئ التي تهلك ، والأشياء التي تريد تحقيقها في حياتك ، وكيف تريد أن تعيش ، وماهي الأنشطة التي تريد أن تمارسها بانتظام. ابدأ بكتابة مواد هذا الدستور ، اختار في البداية اثنا عشر فضيلة ، سجل هذه الفضائل وضع نقطة في كل مرة تخترق فيها أيّاً من هذه الفضائل. (حاسبوا أنفسكم قبل أن تحاسبوا ، وزنوا أعمالكم قبل أن توزنوا) تعهّد لنفسك بأن تكون قوياً لا يعكّر ذهنك أي أمر من الأمور. (استعن بالله ولا تعجز)

تحدث عن الصحة والسعادة ونعم الله لكل من تصادفه. ﴿وَأَمَّا بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ﴾ انظر إلى الجانب المشرق في كل الأشياء ، فكر في الأفضل فقط ، اعمل الأفضل ، وتوقع الأفضل فحسب .

ابدي حماساً لنجاح الآخرين تماماً كما تبدي الحماس لنجاحك. انس أخطاء الماضي وابذل كل ما في وسعك لتحقيق النجاح في المستقبل. ارسم علامات السعادة على وجهك دائماً وقابل كل مخلوق تراه بابتسامة مشرقة. (وتبسمك في وجه أخيك صدقة)

خصّص الكثير من الوقت لكي تحسن من نفسك بحيث لا يبقى المزيد من الوقت لانتقاد الآخرين.

ضع في دستورك كل قيم الإيمان والتقوى والصدق والأمانة والمحبة والتواضع والتفاؤل والحماس والمبادرة والتعاون.

كن أكبر من أن تقلق، وأنبل من أن تغضب، وأقوى من أن تخاف، وأسعد من أن تسمح للمتاعب بأن ترافقك.

كن صادقاً مع نفسك، واجعل من كل يوم يوماً عظيماً في حياتك.
صلّ لله واشكره على نعمه وتوج ذلك بالدعاء كي يهديك سواء السبيل.



لدينا جميعاً نفس المكونات

نحن مقطوعون من قطعة قماش واحدة.

هل لدينا جميعاً نفس الموارد الداخلية المتاحة؟

هل لدينا جميعاً نفس الموارد العقلية، لنصبح مؤثرين ومبدعين وأذكياء؟

الإجابة هي نعم!

قد يبدو هذا صعب التصديق، لكن إذا قمت بدراسة العقل البشري وعلم الأعصاب،

فستعلم أننا جميعاً نتشارك في نفس الجهاز العصبي الأساسي.

وإذا استخدمنا مصطلحات الكمبيوتر، فإن لدينا جميعاً نفس المكونات المادية

الصلبة hardware

إذا بدا أن شخصاً ما يفوقك في الذكاء أو فاعلية التواصل، فليس هذا لأن لديه جهاز كمبيوتر أفضل من جهازك، وإنما بسبب أنه يقوم بتشغيل برامج أفضل على جهازه من تلك التي تقوم أنت بتشغيلها حالياً.

إنها تلك البرامج وأنماط التفكير التي تمكنهم من أن يكونوا أكثر تحفزاً وتركيزاً وتحليلاً، وأكثر قدرة على التواصل.

عندما يتم تشغيل العقل في الوضع الأمثل، فإنه يصبح قادراً على إنتاج أي نوع من التفكير الإيجابي، وبالتالي تحقيق أي نتيجة ترغب فيها.

لقد ولد كل واحد منا بنفس التكوين العصبي الأساسي، ولدينا ما يقرب من ألف مليار خلية عصبية في عقولنا كل واحدة منها قادرة على معالجة المعلومات بسرعة أكبر من كمبيوتر شخصي ذي معالج متطور وسريع.

فالعقل يتفوق على أحدث تكنولوجيا كمبيوترية قد تتواجد في العصور الحديثة. فهو قادر على معالجة ما يصل إلى ٣٠ بليون معلومة في كل ثانية.

تشير المعلومات إلى أنه إذا تم بناء جهاز كمبيوتر فائق ليقترّب من السعة التخزينية وقدرة معالجة البيانات التي يمتلكها العقل البشري، فلا بد أن يكون بطول خمسين ملعب لكرة القدم وبارتفاع تمثال الحرية، ومع هذا فإن عقلك يعمل يومياً بطاقة أقل مما يلزم لتشغيل مصباح كهربائي بقوة عشرة وات. يا للروعة، فكر في معجزة عقلك وكيف يمكنك أن تستخدمه، فلا يكفي أن يكون لك عقل جيد، المهم هو أن تستخدمه بشكل حسن كما قال ديكارت.



لا تخف من أن تكون مختلفاً. الخوف الحقيقي هو
أن تكون نسخة من شخص آخر. - أودري هيبورن

أعد تشكيل نفسك

لا تقبل الأدوار العادية التي يفرضها عليك المجتمع، وأعد تشكيل نفسك بتكوين هوية جديدة، قادرة على توصيل الرسالة التي أرسلك الله لإيصالها، وأداء الأمانة التي حملتها منذ لحظة ميلادك، فأنت شيء جديد في هذا العالم فلا تكن غيرك، كن استثنائياً لأن العالم مليء بالناس العاديين.

لا تدع الآخرين يرسموا لك صورتك، تول أنت رسمها ولونها بفرشاتك الخاصة، كأنك فنان يرسم لوحاته، أو مهندس معماري يرسم مخططه.

صمّم حياتك بنفسك بدلاً من الحياة التي فرضت عليك وكنت تعيشها دون مقصد أو هدف يُذكر، والتي أوصلتك إلى الوضع الذي أنت فيه الآن، فحياتك أهم وأثمن من أن تُترك للمصادفة.

دوّن كل شيء بالتفصيل، حدّد كل الصفات والسمات التي ترغب في اكتسابها، قُم بخطوات عملية لإعادة صياغة شخصيتك وتغيير أنماط السلوك السلبية.

تتمثل أعظم مسؤولياتك في إحكام السيطرة على مستقبلك وتشكيل مصيرك على النحو الذي تريده، من أجل أن تصنع من حياتك تحفة رائعة.

إن أول خطوة في عملية تشكيل الذات، هي الوعي بالذات، والسيطرة على مظهرك وعواطفك، والخطوة الثانية ما يسمى باستراتيجية صائد (خلق شخصية تعلق بالذاكرة)، شخصية تم التخطيط لكل تفاصيلها بدقة. متأسيّاً بالرسول الكريم صلى الله عليه وسلم الذي كان قرآناً يمشي على الأرض.

لا تسر في حياتك نائماً

يقع الإنسان ضحية لدائرة متدنية من العيش الذي لا هدف له، إنك إن لم تكن مؤمناً بشيء، فإنه من السهل أن يجرفك أي شيء، أو يخدعك أي شيء. إنك مؤهل بشكل متفرد لحمل رسالة في هذا العالم، وعجزك عن إدراك هذه الرسالة وتحقيقها، يعني فقدانك لقيمتك ووجودك بالكامل. لقد أصبحنا محاصرين في أدوارنا الاجتماعية لدرجة لا نستطيع معها التفكير في أنفسنا.

هل تتذكر ماضيك قائلاً لزملائك: "أتذكرون وقت أن كنا نفعل كذا؟ هل أصبحت الآن تتقبل حقيقة أن أكبر متعة وشعور بالرضى ستحظى بها في حياتك قد حدثت في ماضيك، لأنك الآن لديك مسئوليات، والتزامات مالية، وأبناء تقوم على تربيتهم، إذا كان أفضل جزء من حياتك هو الماضي، فإن هناك شيئاً في حياتك لا يعمل كما ينبغي له أن يعمل.

إن السبب الوحيد الذي يجعل أحدهم يواصل التركيز على شيء رائع ومثير من الماضي هو أن الحاضر الذي يعيشه ذلك الشخص ليس بجودة ماضيه، عليك أن تستيقظ من سباتك وأن تُعيد نفسك إلى قلب منصة مسرح الحياة.



"بعد عشرين سنة من الآن ستشعر
بالإحباط وخيبة الأمل تجاه الأشياء
التي لم تفعلها، أكثر مما تشعر تجاه
الأشياء التي فعلتها". مارك توين

اكتب جملة حياتك

(سيكتب على شاهد قبرك تاريخان، ميلادك ووفاتك وسوف يقرأ أصدقاؤك هذين التاريخين، ولكن المهم فعلاً ليس التاريخين بل الشرطة بينهما) - كيفن ويلش -
كيف تود أن يتذكرك الناس؟

هل ترغب أن يتذكروك كإنسان عظيم؟
أن تحيا في عقول وقلوب الأجيال التي ستليك، وأن تُحدث فارقاً هائلاً، وأن يكون لك أثر باق على حياة الناس.

تصرف وكأنك عظيم منذ هذه اللحظة، إلى متى تنتظر إلى أن تصبح ذكرى؟
عش كل يوم من حياتك وكأنه أحد أهم أيام حياتك، فتحن لا نعرف ما الذي سنصادفه في اللحظة التالية، فقد يحدث في غضون لحظات قليلة ما يمكن أن يغير اتجاه ونوعية حياتنا برمتها.

ما بين غمضة عين وانتباهتها يغيّر الله من حال إلى حال
منذ حوالي مائة عام، نظر نوبل إلى جريدة الصباح ولدهشته ورعبه، قرأ اسمه في صفحة الوفيات.

لقد نشرت الصحيفة خبر وفاته عن طريق الخطأ، فكانت أولى استجاباته للصدمة أن فقد وعيه، أنا هنا أم هناك؟

عندما استعاد وعيه، كان تفكيره مرتكزاً على أن يكتشف ما قاله الناس عنه، فقرأ خبر النعي: (وفاة ملك الديناميت) ووصفه النعي بأنه (تاجر الموت) وعندما قرأ كلمات تاجر الموت سأل نفسه: هل هذا ما سيذكرني الناس به، فقرر أنها ليست هذه الطريقة التي يريد أن يذكر بها، ومن يومها بدأ في الاتجاه نحو السلام، وأنشأ جائزة نوبل للسلام.

اطلب وسوف تعطى

رجل تقدم لطلب الزواج من امرأة أكثر من ٣٠ مرة، لقد ظل يكرر طلبه مرة بعد أخرى دون أن يستسلم لرفضها الذي تكرر مرة بعد مرة، وفي النهاية قالت نعم.

حاول ولا تخف من الرفض، فالرفض خرافة!!

لنفترض أنك حاولت أن تدرس في أمريكا مثلاً ولم تتمكن من ذلك، فإنك لم تكن في أمريكا من قبل أن تحاول السفر إليها، وكذلك لم تصبح في أمريكا بعد أن حاولت، أي أن حياتك لم تصبح أسوأ مما كانت، لقد ظلت على ما هي عليه، إنك حقاً لم تخسر أي شيء، فلا تخشى من المحاولة.

وإذا قال لك أحدهم لا، فاطلب من شخص غيره، تذكر أن هناك أكثر من ستة مليار شخص على سطح هذا الكوكب سيقول لك شخص ما، في مكان ما، في وقت ما، نعم.

لا تجعل خوفك أو غضبك يقيدك ويعيقك، انتقل إلى الشخص التالي مباشرة، إنها لعبة أرقام، أحدهم ينتظرك لكي يقول لك: نعم.

فالحياة مثل قفل رقمي، ومهمتك هي إيجاد الأرقام الصحيحة بالترتيب الصحيح حتى تتمكن من الحصول على أي شيء تريده.



الشعلة الهائلة هي نتاج شرارة صغيرة -دائتي-

ما هو حلمك؟

الأحلام سلع قيمة، تدفعنا إلى الأمام، تمدنا بالطاقة، تبث في أوصالنا الحماس. ينبغي أن يكون لكل شخص منا حلم، ولا بد أن يكون هذا الحلم كبيراً حتى ننمو إلى حجمه، بعيداً عن الأحلام الجامحة التي لا تستند على أية استراتيجية أو أساس في الواقع.

الأحلام تتطلب من الشخص أن يتطلع للأعلى، وأن يرغب فيما وراء المستوى المتواضع، الذي هو في الأساس سمة شخصية، تسليم شخصي بأقل مما نستحق، استسلام شخصي يقول: أعتقد أن القليل كفاية.

إن من لا يملكون أحلاماً قوية معرضون لخطر انسياب حياتهم من بين أيديهم، فمن الممكن أن تصبح أيامهم عديمة القيمة.

فليس أفقر الناس من لا يملك مالاً، بل هو الشخص الذي لا يملك حلماً. فهو مثل سفينة عظيمة بنيت لتشق عباب المحيطات الكبرى، لكنها تبحر في بحيرة صغيرة، لا يوجد مرفأً بعيد تأمل الوصول إليه، ولا أفق ممتد تبحر نحوه، ولا بضاعة ثمينة تحملها.



الشعور بالراحة قد يكون علامة على أنك

متوقف وفي أحسن الأحوال تسير ببطء

اخرج من منطقة ارتياحك

لا شك أنك سمعت من قبل أن معظم الفائزين باليانصيب يبدون، أو ينفقون كل المال الذي حصلوا عليه مؤخراً في غضون سنوات قليلة من الفوز به.

في الواقع ٨٠٪ من الفائزين باليانصيب في الولايات المتحدة الأمريكية يشهرون إفلاسهم في غضون خمس سنوات من الفوز..

والسبب وراء ذلك أنهم فشلوا في تنمية عقلية المليونير، ونتيجة لذلك فإنهم يعيدون صنع الوضع الذي يتفق مع عقلياتهم السابقة.

إنهم يشعرون بعدم الارتياح مع كل هذا القدر الكبير من المال، لذا فإنهم يبحثون عن طريقة للعودة إلى منطقة ارتياحهم القديمة المألوفة.

إن لدينا منطقة ارتياح بالأشخاص الذين نرتبط معهم، والمطاعم التي نتناول فيها طعامنا، ونوع الأكل الذي نتناوله، والفنادق التي ننزل فيها، والسيارات التي نقودها، والملابس التي نرتديها. وحتى المكان الذي نجلس فيه.

لقد اعتدت على فعل الأشياء التي تفعلها عاماً بعد عام، والتي هي في حقيقة الأمر مجرد استسلام للأنماط الطبيعية التي تسود حياتك.

إنك تعيش وفقاً لجيناتك التي لا تدفعك للقيام بأي شيء سوى أن تبقى على قيد الحياة، وتتكاثر، وتعثر على الطعام، (حياة الأنعام)

﴿وَالَّذِينَ كَفَرُوا يَتَمَتَّعُونَ وَيَأْكُلُونَ كَمَا تَأْكُلُ الْأَنْعَامُ﴾



قوانين اللعبة

"إن عالمنا يُدار طبقاً لسلسلة من القوانين الطبيعية الثابتة ، قوانين وضعها الخالق الذي بنى العالم وأرسلك إلى هنا .

لا يمكنك أن تلعب كرة القدم دون أن تعرف القوانين. ، والحياة مثل لعبة كرة القدم أيضاً. ولكي تلعب وتربح من الضروري أن تتعلم القوانين .

عليك أن تلتزم بهذه القوانين الطبيعية الخالدة ، وتضبط أفعالك اليومية بها وسوف تسلك الطريق السريع بشكل آلي وسلس نحو النجاح والحياة الطيبة ،
"إنها القوانين التي حكمت تشغيل العالم منذ بدأ ، وهي تتضمن المبادئ الأساسية:

- الاستقامة والاخلاص والأمانة.
- الثقة بالنفس والطموح والعزيمة.
- كن إيجابياً وتحمل المسؤولية.
- الالتزام الصادق بخدمة الآخرين.
- ساعد الآخرين على نيل ما يريدون وستحصل على ما تريد.
- وكن متميزاً في كل ما تقوم به.
- وعش اللحظة لا ترجع للماضي ولا تقفز للمستقبل.
- وكن أطيّب شخص تعرفه (معاملة الناس بصورة حسنة) .
- وابذل قصارى جهدك (العمل بجد).
- وكن صادقاً مع نفسك.
- واحلم بشجاعة .

معظمنا يعرفها ، وقليل منا يعيش بها.

(كل شخص لديه القوة للعظمة ، لا للشهرة بل للعظمة. لكننا نخون أنفسنا. نعيش صغاراً وجبناءً في حياتنا. وننقع أنفسنا بالنظام الذي يؤمن به من حولنا ويعلموننا إياه ليحكم حياتنا التي تقول: "لا تجرؤ، لا تحلم، لا تغامر" -روبين شارما-



اصنع قائمة أريد

(ليس دورنا في الحياة أن نتسابق مع الآخرين، لكن أن نتسابق مع أنفسنا، أن نكسر أرقامنا القياسية وننتفوق على أمسنا بيومنا)-ستيورات جونسن-

أن نجعل يومنا خيراً من أمسنا وغدنا خيراً من يومنا.

فالرضا لا يعني القبول بوضع سيئ، وبإمكانك تغييره، الرضا بقضاء الله سبحانه وتعالى فيما لا يمكن تغييره، فليس أمامك في هذه الحالة إلا التسليم لإرادة الله فكل ما قدره خير وإن كان ظاهره خلاف ذلك.

إحدى الطرق الأكثر سهولة للبدء في استيضاح ما تريده حقاً هي أن تصنع قائمة تحتوي على ٣٠ شيئاً ترغب في عمله، و ٣٠ شيئاً ترغب في امتلاكه و ٣٠ شيئاً ترغب في أن تكونه قبل أن يوافيك أجلك .

إن الوضوح يسبق النجاح بكل تأكيد ، كما أن الإدراك الجيد لأهم الأولويات يؤدي إلى قرارات وخيارات حكيمة.

وكلما كانت هذه القائمة واضحة ومفصلة بدت قابلة للإنجاز بقدر أعلى.

عن طريق تدوينك لأهدافك وخططك فإنك تفرسها عميقاً في تربة عقلك اللاواعي. ويزداد إيمانك بأن من الممكن لك إنجازها، وتبدأ في جذب الأفكار، والأشخاص، والموارد، التي تعينك على تحقيق أهدافك وخططك.

الأمر الرائع في أن يكون لك رؤية وبيان مهام وأهداف هو أنه من خلال التفكير في هذه القائمة: ومراجعتها من وقت إلى آخر، فإنك تنشط وتدفع كل القوانين العقلية على العمل في حياتك. وتبدأ عملياً في أن تصير نمط الشخص الذي قد تخيلته، وفي خلق المستقبل المثالي الذي تحلم به، سعيّاً لعمل الأشياء التي ترغب فيها وامتلاك ما تطمح إليه، والاضطلاع بمسئولية صياغة شخصيتك ومصيرك



لا تنتظر أن تعطش حتى تحفر البئر

ماذا يحدث لو؟

إن حياتك خلف أبواب مغلقة قد تسوء وتكون كثيبة تماماً، قد تكون حياتك أشبه بحطام قطار كبير تهشم في حادثة، ومع ذلك تستيقظ من نومك صباحاً مركزاً تركيزاً هوسياً على مظهرك وليس جوهرك، وتظل تلاحظ مظهرك لساعتين بدلاً من أن تقضي خمس دقائق تتعامل فيها مع عقلك وقلبك.

إنك ستفعل في نفسك خيراً إن توقفت لتفكر في كمية طاقة الحياة التي تبددها على أمور سطحية، إنك في تلك الحالة تتوقف عن الحياة، ولا يتبقى منك إلا كيان: يستيقظ من نومه، ثم يأكل طعامه، يقلق بشأن المال، يذهب للعمل، يعود للمنزل، يتناول العشاء، يقلق بشأن الأبناء، يشاهد التلفزيون، يتصفح النت، يزداد قلقاً بشأن تكاليف الحياة، يأكل شيئاً آخر، يقلق بشأن شيء آخر، يأوي إلى فراشه، ثم يستيقظ من نومه، ويفعل ذلك مرة ثانية وثالثة ورابعة ولثلاثمائة وخمسة وستون يوماً في السنة.

ألن تكون مأساة عندما يكون لديك ذات مبدعة أكثر حماساً وتألقاً، وأنت تدفنها تحت ركام مجموعة من القواعد اليومية الرتيبة!!
اعلم جيداً أنه عندما تكون الأعمال الروتينية والاكتفاء بالعمل المألوف، هي المغزى الوحيد من حياتك، فإن حياتك ليس لها أي مغزى.

لأبد من البحث لحياتك عن غرض وهدف، إنك بحاجة لأن تعرف أفضل توظيف لك في هذا العالم، ثم تسعى لتحقيقه.. فكم كان حجم المأساة عظيماً لو كان (آينشتاين) قضى حياته تاجراً أو بحاراً، أو كان (بيل غيتس) سائق شاحنة، وكيف سيكون شكل العالم لو كان (أديسون) مضيفاً بمطعم!!!!

كن مؤمناً بأنك ستحقق أهدافك، بقدر

إيمانك بشروق الشمس في الصباح

الأهداف السامية

حين ترتبط بهدف سامي، يشعر الجزء الأعظم بداخلك أنك تقضي حياتك بطريقة قيمة، ويبدأ قلبك بالانفتاح والنبض كما لم يحدث من قبل.

إن الأهداف العظيمة تزودك بالوقود وتشحنك بالطاقة. بمجرد أن ترتبط بنوع من الغايات العليا وهدف سامي في حياتك تصبح أكثر ثراء وسعادة، حين تضع هدفك وتقوم ببذل أفضل ما لديك وتكرّس نفسك للنجاح، يعينك الله ويضع الرياح تحت أجنحتك، فالله سبحانه يُحب أن يرى عبده يسعى للخير ويُحاول أن يصبح ما قدر له أن يكون ﴿وَلَا يَرْضَى لِعِبَادِهِ الْكُفْرَ﴾

كلما أظهرت مزيداً من الشجاعة والاقتناع في عيش الحياة التي يريدك الله أن تعيشها، أرسل إليك بركاته، سوف يمنحك أضواءه الخضراء، سوف تحدث أشياء تذهلك، سيظهر الناس في حياتك في توقيتات رائعة وكأنهم ملائكة مبعوثون ليساعدوك على نيل ما تريد،

وفي كل طريق ستشعر بيدين خفيفتين يقودانك إلى الحياة الطيبة التي حلمت بها، ﴿وَالَّذِينَ اهْتَدَوْا زَادَهُمْ هُدًى﴾



للأحلام الكبيرة بدايات صغيرة

٣ %

هناك ثلاثة بالمائة فقط من الناس هم من وضعوا لأنفسهم أهدافاً وخططاً ، وأن هذه النسبة هي التي تكسب أكثر مما يكسبه الآخرون البالغ نسبتهم ٩٧ % مجتمعين. إذا كان لديك هدف واضح ، وخطة لتحقيقه ، فسيكون لديك مسار تتطرق فيه كل يوم ، فبدلاً من أن تحيد عن مسارك بسبب الاضطرابات والانحرافات ، أو أن تتوه أو تضل ، يتم تركيز وقتك على طريق مستقيم يبدأ من موضعك الحالي وينتهي حيث تريد ، وهذا هو السبب في أن ذوي الأهداف يحققون أكثر مما يحققه من ليست لديهم أهداف.

إن غالبية الناس يعتقدون أن لديهم أهدافاً ، ولكن ما لديهم حقاً هي أمنيات ، غير أن التمني ليس استراتيجية للنجاح ، ويمكن تعريف الأمنية على أنها "هدف" بلا قوة دافعة."

إن الأهداف التي لا تُدَوّن ، ولا تتطور إلى خطط ، تشبه طلقات الرصاص التي تخلو من البارود ، ويسير الأشخاص ذوو الأهداف غير المحددة في الحياة كمن يطلق النار بصورة عشوائية.

هناك صنفان من الناس في الحياة ، صنف يضعون الخطط وينفذونها ، وصنف يعملون لدى الصنف الأول لتحقيق أهدافهم!.



خطط طوال الطريق حتى النهاية

(لا يوجد سوى عدد قليل جداً من الرجال القادرين على التفكير والشعور بما هو أبعد من اللحظة الراهنة، وهؤلاء هم الاستثناء) - كارل فون-معظم الرجال تحكمهم قلوبهم لا عقولهم.

مخططاتهم غامضة، عندما يواجهون عقبات، يرتجلون لها حلولاً ملفقة كيف ما اتفق.

ولكن الارتجال لا يزيد إلا على إيصالك إلى الأزمة التالية، إنهم يعتقدون أنهم واعون بالمستقبل، وأنهم يفكرون ويخططون بشكل مسبق، غير أنهم واهمون في ذلك، فما يفعلونه في الحقيقة هو الاستسلام لرغباتهم، ولما يريدون أن يكونوا عليه في المستقبل.

مخططاتهم غامضة ومبنية على تخيلاتهم بدلاً من واقعهم، وقد يعتقدون أنهم يفكرون على طول الطريق حتى النهاية، ولكنهم في الحقيقة لا يركزون إلا على لمسة الختام السعيدة.

إن أكثر الأسباب شيوعاً لأخطاء الناس في العادة هو خوفهم من الخطر الراهن، وعدم خوفهم لما فيه الكفاية من الخطر البعيد، والجزء الأكبر من القوة لا يكمن فيما تفعله، بل فيما لا تفعله - في الأعمال المتهورة والحمقاء التي يجب أن تبتعد عنها قبل أن توقعك في المتاعب.



أهداف متواصلة

(لا شيء يفشل مثل النجاح)

من الأمثلة الكلاسيكية على ذلك، رواد سفينة الفضاء الأمريكية أبولو الذين هبطوا كل حياتهم للمهمة النهائية، وهي النزول على سطح القمر، وحين حققوا ذلك اعترتهم حالة انتعاش وقتي عارم. غير أنهم حين عادوا إلى الأرض أصيب بعضهم بمستوى من الاكتئاب العاطفي يتجاوز ما يمكن لمعظم الناس أن يتخيلوه.

إذ أنه لم يعد هناك هدف يمكن أن يحققه أكبر من الوصول إلى القمر. قبل أن تصل إلى غاية ما، لا بد أن تكون مستعداً لغاية أخرى، لا تفكر في الأفلام ذات النهاية المحتومة، ولكن فكر في المسلسلات ذات الحبكة الدرامية التي تتطور وتتشعب ولا تنتهي مطلقاً.



إذا طارت أرنبين في نفس

الوقت فسيهربان كلاهما

هدف ممتاز خير من أهداف جيدة

عندما يكون لديك الكثير من الأولويات فأنت في الحقيقة ليست لديك أي أولويات .
وفي غرفة الطوارئ في المستشفى تجد لافتة كتب عليها كلام معناه "يعالج المرضى
وفقاً لخطورة أمراضهم وليس وفقاً لترتيب وصولهم".

هناك مبدأ أساسي فيما يتعلق بالتركيز على الأهداف لا يدركه كثير من الناس
وهو: إن الناس قد فُطروا على التركيز بامتياز على شيء واحد فقط في وقت واحد ،
أو على عدد قليل جداً من الأشياء. لنفترض أن لديك فرصة مقدارها ٨٠٪ لتحقيق
هدف واحد بامتياز. إذا أضفت إليه هدفاً آخر فإن الأبحاث تثبت أن فرصتك في
تحقيق هذين الهدفين بامتياز ستقل إلى ٦٤٪. استمر في إضافة الأهداف وستتناقص
فرصتك في تحقيقها بامتياز. إذا سعيت إلى تحقيق خمسة أهداف في وقت واحد فإن
فرصتك في الحصول على نتائج ممتازة تنخفض إلى ٣٣٪.



أقضم ما تستطيع بلعه

إذا استطعت أن تتجح مرة، فسيكون من الأسهل بكثير أن تصبح لديك مقدرة على تحقيق النجاح مرة أخرى.

إن مشكلة المواعيد النهائية هي أن الناس يضعون موعداً نهائياً، ثم يتخطونه، ثم يستسلمون.

الأهداف الكبيرة جميلة، ولكنها بعيدة المدى، بينما الأهداف قصيرة المدى أكثر تحميساً وأكثر احتمالاً للتحقق من الأهداف طويلة المدى.

فإذا كنت صفر اليدين ضع هدفاً لكسب مائة ألف ريال أسهل وأسرع انجازاً من وضع هدف لاكتساب مليون ريال.

وهكذا تكون خطتك مجموعة من الأهداف قصيرة المدى المتلاحقة حتى الوصول إلى القمة.

أنصحك ألا تكون مندفعاً وأن تبدأ بشكل بطيء ومتدرج تصاعدياً، وأن تأخذ على نفسك وعوداً وأن تقي بهذه الوعود. دع ضميرك هو الذي يحدد لك الوعود التي يجب عليك الالتزام بها. عندما تلزم نفسك بوعود معينة قم بالوفاء بها. شيئاً فشيئاً سيتغلب شعورك بالفخر على شعورك بالإحباط. عندما ينمو في نفسك الشعور بالتحكم بالذات وبالأمان والكفاءة سوف تتمكن من قطع وعود أكبر على نفسك والوفاء بها، ومن الانتقال إلى مساحات جديدة، ومغادرة منطقة الراحة الخاصة بك والقيام بمزيد من المبادرات وتحقيق العديد من الأهداف.



الوفاء بوعودك الداخلية

أفضل طريقة لتطوير الاستقامة الشخصية هي أن تبدأ بالتدرج، وأن تلزم نفسك بوعود صغيرة وتفي بها.

الزم نفسك بوعد قد يبدو للآخرين صغيراً ولا قيمة له، لكنه بالنسبة لك يحتاج إلى جهد صادق.

مثلاً التمرين لعشر دقائق يومياً، يبدو الأمر صغيراً وسهلاً في أول يوم، وتظهر الصعوبات فيما بعد عند الاستمرارية والوفاء بهذا الوعد البسيط، أو الامتناع عن أكل الحلوى، أو مشاهدة التلفاز لفترة تقل عن الساعة يومياً.

الفكرة هنا هي أنك عندما تلزم نفسك بوعد ما وتفي به فإن قدرتك على الالتزام بوعود أكبر والمحافظة عليها تزداد، عندما تستمر بفعل ذلك فإن شعورك بالفخر سيطغى على مزاجك، سوف تُطوّر الاستقامة الشخصية وهي مصدر قوة هائلة لك . إن ذلك يُوقد في داخلك شعلة صغيرة لن تلبث أن تصبح شعلة كبيرة.



المراوحة في المكان

الهدف بطبيعته الخاصة، شيء لا يتواجد في الحالة الراهنة، والأهداف ليست مريحة فهي تفرض ضغوطاً وتتطلب تغييراً.

اعتاد الرئيس الأمريكي إبراهيم لينكولن أن يروي قصة الضفدع الذي سقط في حفرة موحلة في طريق عربات النقل، وبعد مرور يومين كان لا يزال ساقطاً فيها. رأى الضفدع أحد أصدقائه فأخذ يحثه على الخروج من هذا المأزق، فقام الضفدع ببذل جهد ضعيف، ولكنه ظل غارقاً في الوحل.

وبعد مرور بضعة أيام، ظل أصدقاؤه يشجعونه على بذل جهد أكبر، لكنهم يئسوا في النهاية وعادوا إلى بحيرتهم.

وفي اليوم التالي شوهد الضفدع وهو يتشمس في سعادة على شاطئ البحيرة، فسأله أصدقاؤه مندهشين: كيف استطعت أن تخرج من الحفرة؟

رد الضفدع قائلاً: كما تعرفون أنه لم يكن بإمكانني الخروج فقد حاولت ولم

أستطع، ولكني رأيت عربة نقل تقترب مني فقفزت بقوة قبل أن تدهسني!!!!

لذلك فالأغلبية العظمى من البشر يفعلون ما هو ضروري للبقاء على قيد الحياة فقط.

ومعظم الناس لا يتغيرون، بالكاد يتحولون أو يتحركون، فالفتى يتزوج من الفتاة

التي تسكن بجوار منزله، أو من فتاة أمها صديقة أو قريبة والدته، أو ربما جلست

بجواره في مقعد الجامعة، نحن لا نتحرك كثيراً من أجل البحث عن أي شيء.

وحيث أن الناس لا يتغيرون، يمكنك أن تتنبأ بسلوك الناس أسهل بكثير من التنبؤ بحالة الطقس.

وهناك أناس يبدون دائماً مرتبكين، مترددين، حيث يسلكون طريقاً ثم يتركونه

ويتجهون إلى طريق آخر، يجربون شيئاً ثم يتحولون إلى غيره،

إن مشكلتهم بسيطة فهم لا يعرفون ماذا يريدون، الهدف غير واضح.

لماذا أهم من ماذا!

هناك العديد من الأشخاص لديهم أهداف واضحة ، ولكنهم غير مدفوعين تجاه تلك الأهداف ، فهم يعرفون ما يريدونه ولكنهم لا يعرفون لماذا يريدونه ، فلا يشعرون بالحماس الكافي للتحرك بعزم نحو أهدافهم .

إن هذه العملية أشبه بإطلاق المكوك الفضائي ، فعندما تضع لنفسك هدفاً محدداً ، فأنت تحدد بذلك الإحداثيات أو الاتجاه الذي ستتحرك نحوه ، مثل القمر أو المريخ على سبيل المثال ، لكن ما يدفع بمكوكك هو الوقود وبدونه لن يصل إلى هدفه قط.

الوقود هنا هو الحماس الذي ينبع من قيم حياتك ، الحماس المنبعث من قوة (لماذا) ، ومعرفة المغزى والفائدة ، هي المفاتيح التي تشعل الرغبة المتقدمة للسعي وراء تحقيق الأهداف.



هل هدفك واضح؟

السبب الرئيسي وراء عجز الناس عن الحصول على ما يريدون هو عدم معرفتهم تحديداً بما يريدون.

عليك أن تحدد الهدف قبل محاولة إصابته ، عليك أن تعرف شكل المنظر الطبيعي أولاً قبل محاولة رسم صورة له ، عليك أن ترى الحلم بكل وضوح قبل أن تحاول تحقيقه.

في أوائل ستينيات القرن العشرين حوّل الرئيس الأمريكي كينيدي الحلم الكبير إلى واقع ملموس حين قال: يجب أن تكرس هذه الأمة نفسها لتحقيق الحلم المتمثل في إرسال البشر إلى القمر قبيل انتهاء هذا العقد.

يقول ألبيرت سيبيرت نائب المدير السابق لعمليات الإطلاق في مركز كينيدي للفضاء: إن السبب وراء نجاح ناسا هو أن ناسا كان أمامها هدف واضح تمام الوضوح، وقد عبرت عن هدفها هذا.

فإذا كان هدفك واضحاً فستقوم بوضع استراتيجية لتحقيقه.

سوف ينتابك إحساس بالارتياح والامتلاء بالطاقة عندما تعرف بالتحديد الهدف الذي تسعى وراءه بدلاً من تسخير جهودك نحو المشاغل التي تلقيها الحياة بطريقك. وإذا حددت هدفك بدقة سوف تتمكن من التحكم في المكان والطريقة التي تستثمر بها وقتك وطاقتك.

ينبغي أن يكون تركيزك في البداية على الحلم لا على كيفية الحصول عليه أو تحقيقه، فكّر في حلمك أولاً وستجد الطريق للوصول إليه.

وحدهم فقط من يرون أحلامهم بوضوح يملكون القدرة على تحقيقها.



شلالات نياجرا

يمضي السواد الأعظم من الناس في الحياة عشوائياً. إنهم يرغبون في أن تتحسن الأحوال ويتمنون ذلك، لكنهم لا يتخذون أبداً قراراً واضحاً ونهائياً بتحسين أحوالهم. الحياة مثل النهر، ومعظم الناس يقفزون إلى وسط نهر الحياة دون أن يقرروا في الواقع إلى أين يتجهون.

ولذا فإن التيار سرعان ما يمسك بتلابيبهم، وحين تصل بهم الأمور إلى مفترق طرق في ذلك النهر، فإنهم لا يقررون بطريقة واعية في أي اتجاه يتجهون، بل يكتفون بالاندفاع مع التيار.

يصبحون جزءاً من تلك الكتلة البشرية التي يوجهها محيطهم، بدلاً من أن توجههم قيمهم، لذا يشعرون بأنهم فقدوا السيطرة، إلى أن يوقظهم صوت المياه الغاضبة في يوم من الأيام، وهم يكتشفون بأنهم أصبحوا على مسافة مترونصف المتر فقط من هاوية شلالات نياجرا، على متن قارب بدون مجاديف، وحينذاك يتأهبون للعمل، ولكن بعد فوات الأوان.



أولادكم أبناء الحياة المشتاقة إلى نفسها بكم
يأتون إلى العالم، ولكن ليس منكم. ومع
أنهم يعيشون معكم، فهم ليسوا ملكاً لكم،
أنتم تستطيعون أن تمنحهم محبتكم،
ولكنكم لا تقدرون أن تغرسوا فيهم بذور
أفكاركم، لأن لهم أفكاراً خاصة بهم.

- جبران خليل جبران -

حلم من هذا؟

كثير من الشباب لا يعلمون ما يجيدونه، ولا يعرفون ما يريدون عمله، لذا فهم يستمعون إلى آبائهم أو أصدقائهم، ويبدؤون في تبني اتجاه معين في حياتهم يعكس رغبات وأحلام شخص آخر، وليست تلك الخاصة بهم.

وقد يكون هذا التردد امتداد لمرحلة الطفولة، فالأطفال يرون أنفسهم من خلال أعين آبائهم، فليس لديهم نقطة مرجعية خاصة بهم، فالطفل لا يملك فكرة واضحة عن نفسه، فهو يرى نفسه فقط في مرآة تقييم والديه له.

الطفل الذي يقال له على الدوام إنه طفل سيء أو كسول أو عديم الفائدة، أو غبي أو أحمق أو خجول، سيميل للسلوك وفق هذه الصورة التي أعطاه إياها والداه أو أي شخصية أخرى ذات سلطة.

كثير من الشباب يفشلون في التعرف على شخصياتهم المتنامية، من هم حقاً وماذا يريدون أن يفعلوا، ويتبنون رغبات وأحلام أشخاص آخرين لأنهم يتمنون الحصول على استحسانهم.

فكم شخصاً التحق بكلية الطب لأن تلك كانت رغبة والده؟

وكم شخصاً تزوج ابنة خالته كي يرضي والدته؟

وكم شخصاً حصل على وظيفة حكومية بدلاً من أن يشق طريقه في مجال العمل الخاص؟

كم مرة ترى فيها شخصاً يغير حياته المهنية أو يبدل شريك حياته؟

في منتصف العمر يكتشف كثيرون أنهم يعيشون حلم شخص آخر ضل طريقه.

حتى الآباء المشجعون ذوو النوايا الحسنة يمكنهم أن يدفعوا أبناءهم في اتجاهات خاطئة، ويوجهون أشعة سفنهم بعكس اتجاه حركة رياح أحلامهم.

وفي الأخير لا يمكنك تحقيق حلم ليس نابعاً من داخلك، فاختيار حلماً يرضي والديك، يجعل منك شخصاً باراً مطيعاً، ولكن ليس بالضرورة أن يجعل منك شخصاً ناجحاً.

وحين يكون الحلم مناسباً للشخص والشخص مناسب للحلم، لن يكون من الممكن فصل الاثنين عن بعضهما البعض.



وصلت إلى مفترق طريقين في الغابة فاخترت
الطريق الذي لا يسلكه الكثيرون، هذا الخيار
هو الذي غيّر العالم -روبرت فروست-

التغيير

التغيير يضايق الناس حتى ولو كان إلى الأفضل، فالنزوع إلى المحافظة على الوضع نزوع قوي ومتمترس.

عندما تدمر المألوف، فإنك تخلق فراغاً أو حُواء، والناس يخشون الفوضى التي ستفيض إلى الداخل كي تملأ ذلك الفراغ.

في النفسية الإنسانية ازدواجات كثيرة، إحداها عندما يتفهم الناس الحاجة إلى التغيير، ويعرفون مدى أهمية التجديد الدوري للأنظمة، والمؤسسات، والأفراد، فإنهم في الوقت نفسه يتضايقون وينزعجون من التغييرات المؤثرة عليهم شخصياً.

فهم يعلمون أن التغيير ضروري، وأن التجديد يعطي خلاصاً من السأم، ولكنهم في أعماقهم الداخلية يتمسكون بالماضي.

فالتغيير بالمعنى المجرد، أو التغيير السطحي (إصلاحات محدودة) مرغوب عندهم، ولكن التغيير الذي يقلب عادات جوهرية في صميم حياتهم (تغيير النظام كاملاً) يسبب لهم قلقاً عميقاً، ويثير لديهم مخاوف كبيرة.

لم يحدث تغيير بدون ردة فعل قوية ضده في وقت لاحق، لأن الفراغ الذي يخلقه هذا التغيير على المدى الطويل، يزعزع الإنسان بأكبر من طاقته.

إن فرصة التغيير والتجديد تغوي الناس فتشدهم إلى جانب التغيير، ولكن ما إن يتلاشى حماسهم، وسيتلاشى حتماً، حتى يجدوا أنفسهم متروكين في فراغ مخيف، والتاريخ القريب القبيح سيبدو لديهم أفضل من تغيير خلق فراغاً وخواء. وعندئذ يتشوقون إلى الماضي، فيخلقون له فتحة يزحف منها إلى الداخل!



التغييرات التي تبدو بسيطة وغير مهمة في
البداية، ستتراكم وتتحول إلى نتائج مذهلة
لو أنك واصلت الالتزام بها لسنوات

التغيير عملية تراكمية

حين تغير أفكارك فلن يتبع ذلك على الفور تغير واقعك، بل دائماً ما ستبقى هناك
فترة زمنية محددة.

ستبقى أثناءها في مرحلة تطوير وعيك، مع بقائك داخل واقعك القديم.

وقد تتشكك في حقيقة تغير الأشياء، وقد تشعر بالإحباط، وتتساءل عما إن كنت
تهدر الوقت، وقد يخدعك عقلك بقوله لك: إنه ما من شيء سيحدث، وإن ذلك لن
يكون مجدياً فما ينتابك من هذه الأفكار هو شيء طبيعي، وهو يحدث لنا جميعاً.
فلا تُعر هذه الأفكار أي اهتمام، فقط استمر في تمريناتك، وفي صبرك، وفي
اجتهادك، وهدفك دائماً نصب عينيك، والتغيير مسألة وقت ليس إلا.

تخيل أن لديك قطارة عين مليئة بالصبغة الحمراء، وفي كل يوم تقوم بوضع قطرة
وحيدة داخل زجاجة كبيرة من الماء، إنك في البداية لن ترى أي تأثير، لأن الصبغة
سرعان ما ستتشتت في الماء وتمتزج به، ولكنك لو استمررت في إضافة قطرة في كل
يوم، ستجد أن الماء الرائق يتحول إلى اللون البمبي الشاحب، ثم الوردي الداكن،
وفي النهاية يتحول إلى اللون الأحمر القاني.



الأعراض الجانبية للتغيير

التغيير يتسبب في صدمة المستقبل، بالإضافة الى الإحساس بالقلق والضغط العصبي. هناك من يعتقون التغيير بغض النظر عن المشاعر غير المريحة التي سيتعرضون لها، بينما هناك آخرون يقاومونه بشدة.

يحجم الكثير من الناس عن التغيير وخاصة كبار السن فهم لا يفضلونه، وغالباً ما يكون لديهم سبب قوي لمقاومته، فهم يؤمنون بقوة بأن طرقهم القديمة المعهودة في التفكير أفضل من أي بديل آخر جديد، شعارهم - جني معروف خير من أنسي مجهول! ومنطقهم: إذا لم يكن مكسوراً فلماذا نصلحه؟!

يناضل الكثير من الناس ليحافظوا على الوضع القائم، حتى ولو كان يمثل أسوأ أوقات حياتهم، ويقاومون التغيير حتى لو كان تغييراً إلى الأفضل. الناس يخشون التغيير، فالجزء الرئيسي من أمخاخهم تربط التغيير بالمجهول، وبالتالي يستجيبون له بحذر وخوف وإظهار العداء.

الوضع القائم يتضمن لهم شعوراً بالأمان، ويقدم للناس ملجأ من الخوف من التغيير، لأن أي تغيير في وضع أحد الأفراد ينظر إليه على أنه تهديد للمجموع. أثق بأنه قد تردد لسمعك دعاء الجدات (الله لا يغير علينا حال) لا يختلف الأمر كثيراً عن هذا!!! فهم لا يريدون تغييراً نحو الأفضل ولا الأسوأ.

من الصعب جداً على المخ البشري أن يسمح لك بمغادرة الوضع أو الحالة المألوفة، فسوف يقودك بشدة إلى التصرفات والنتائج المألوفة بالنسبة له.

إن مغادرة ما هو مألوف والانتقال إلى ما هو غير مألوف أمر صعب جداً.

من خلال الإرادة القوية فقط يستطيع المرء أن يتحرر من سجن المألوف

لا تنظر للتغيير بأنه نهاية شيء ما، انظر إليه

كأنه بداية لشيء ما

ثمن التغيير

(نصف معرفة ما تريد يتمثل في معرفة ما يجب أن تتخلى عنه قبل أن تحصل على ما تريد) المؤلف المسرحي سيدني هوارد .

التغيير دوماً يكلفك شيئاً، إن لم يكن مادياً، ربما يكون وقتاً، أو طاقة، في الواقع إذا لم يكلفك التغيير شيئاً، فهو ليس تغييراً حقيقياً.

يجب أن تكون مستعداً لتدمير القديم من أجل أن تبني شيئاً جديداً، لا بد أن تهدم لكي تبني، الترميم لا يكفي فهو تجديد للقديم، فلا تصلح قارباً نخره السوس، أغرقه وابن واحداً جديداً.

يريد الناس في بعض الأحيان إحداث تغييراً، لأن سلوكاً، أو نمطاً عاطفياً، أو نظاماً معيناً، يسبب لهم الألم.

غير أنهم يحصلون في نفس الوقت على فائدة من الشيء ذاته الذي يحاولون تغييره. فإذا تعرض شخص ما للإصابة، وبدأ الجميع في العناية به عناية كبيرة، وأحاطوه باهتمام بالغ، فإننا نلاحظ أن هذا الشخص لن يتعافى بالسرعة المتوقعة، وعلى الرغم من أن هذا الشخص يريد التخلص من الألم، فإنه في اللاوعي يريد التمتع بمزيد من الاهتمام.

عندما يكون لدى الشخص مكاسب جانبية من الشيء المراد تغييره، تكون عواطفه مختلطة حول التغيير.

مدينة المنعطف

كان في أحد الطرق البرية (منعطف) خطير تكثر فيه الحوادث. خاصة عند خروج السيارات عن الطريق بسبب السرعة والزواوية الحادة في الانعطاف.

وذات يوم جاء رجل ذكي درس هذه الظاهرة وانقدحت في ذهنه فكرة: ماذا لو أسست ورشة بالقرب من هذا المنعطف لتصليح السيارات؟

ونفذ فكرته، وخلال أيام تكدست في ورشته السيارات المعطلة من جراء الحوادث، ولكن الجرحى من الناس يلزمهم مستشفى! والآخرين يحتاجون مطعماً، والسائقون يبحثون عن مقهى، لارتشاف فناجين القهوة والشاي، وقد يضطر البعض للمبيت، وعندها يكون بناء فندق في هذا المنعطف أمراً ضرورياً.

وخلال مدة قصيرة من الزمن ظهرت مدينة عجيبة، كانت تنمو نمواً سريعاً، سكانها جميعاً ينظرون إلى المنعطف نظرة فيها امتنان وإعجاب، قال بعضهم: إنه منجم ذهب لا ينضب، وقال آخر: بل بئر نفطي متدفق، وقال ثالث: لكن هذه المدينة تحتاج الآن إلى بلدية ورئيس للبلدية، فتم تعيين رئيس للبلدية.

وذات يوم جاء موفد من قبل الحكومة، وطرح فكرة تعديل المنعطف، لأنه خطر في طريق المسافرين، فما الذي حدث؟

الذي حدث هو خروج مظاهرات صاحبة تندد بهذه الفكرة الخطيرة، التي تهدد أمن واستقرار المدينة وتعرض اقتصادها وأمنها القومي للخطر!!!



من يحب التغيير؟

يكره الناس التغيير ويخافون منه بشدة ويفضلون التشبث بالتقاليد والمألوف، يحبون البقاء في منطقة الراحة الخاصة بهم، وتجنب أي شيء جديد أو مختلف. (لا تستطيع تعليم الكلب العجوز خدعاً جديدة) الجميع يقاومون التغيير، لا أحد يحبه، الشخص الوحيد الذي يحب التغيير هو الطفل مبلل الملابس كما قال الروائي "مارك توين".

الناس يقاومون التغيير بسبب توقع الخسارة الشخصية، حينما يكون التغيير وشيك الحدوث، فإن أول سؤال يطرح على أذهان الناس هو كيف سيؤثر التغيير عليهم، إنهم يقاومونه بسبب الخوف من المجهول.

وهذا التغيير المفاجئ يربكك ويلقي بك في دوامة من القلق والاكتئاب، لأن شعورك بكيانك قد ارتكز على الظروف القديمة التي تراها تنهار وتتغير أمام عينيك.

وماذا بخصوص الفئات العمرية الناضجة هل يدركون أهمية التغيير؟ أظهرت دراسة حديثة أجراها باحثون بجامعة هارفارد أنه بتقدم عمر الناس، فإنهم يميلون نحو التمسك بالمعتقدات القديمة، ويجدون صعوبة في القبول بأية معلومات متعارضة حول موضوعات يألّفونها بالفعل.



تغيير التصور الذهني

إذا أردنا إحداث تغييرات صغيرة في حياتنا فعلياً تغيير توجهاتنا وسلوكياتنا، ولكن إذا أردنا تغييراً جذرياً فعلياً تغيير تصوراتنا الذهنية التي هي منبع سلوكياتنا وتوجهاتنا.

التصورات الذهنية قوية لأنها تضع العدسة التي نستطيع رؤية العالم من خلالها . كان العالم يعتقد أن الأرض هي مركز الكون. وعندما أعلن كوبرنيكوس أن الشمس هي مركز الكون غير هذا الاكتشاف التصورات الذهنية بشكل كامل، ومن حينها بدأ تفسير كل شيء تفسيراً مختلفاً.

إننا نرى العالم ليس كما هو، ولكن كما نريد أن نراه، أو كما تم تكييفنا أن نراه، وحينما نصف ما نرى، فإننا نصف أنفسنا أو مفاهيمنا أو تصوراتنا الذهنية، نحن نرى الأشياء كما نهوى، وليس كما هي .

حينما تغير تصورك الذهني، ترى الأشياء من منظور مختلف، وتفكر بأسلوب مختلف وبذلك يكون تصرفك مختلف.

معظم الناس طوروا عى وظيفي يمنعهم من رؤية عيوبهم، إنهم يعانون، ليس لأنهم لا يستطيعون حل مشاكلهم، بل لأنهم لا يستطيعون رؤية هذه المشاكل.

وقد عبر عن ذلك أينشتاين بقوله: (إن المشاكل المهمة التي نواجهها لا يمكن أن تحل بنفس مستوى التفكير الذي كنا فيه عندما أوجدنا المشكلة).

إن هذه العبارات تؤكد واحداً من أعمق الدروس في الحياة: إذا أردت أن تحدث تغييرات وتطويرات صغيرة، اعمل على تغيير السلوك أو الممارسات، أما إذا أردت أن تحدث تغييرات مهمة وكبيرة فاعمل على الإدراك أو الإطار المرجعي، أو العدسات التي ترى العالم من خلالها.

طاقة الإقلاع

هل قمت بأشياء من قبل سببت لك مشكلات كبيرة وبدأت أنها مضادة تماماً لما اعتقدت أنك تريده؟

مثل الذهاب متأخراً للعمل باستمرار على الرغم من أن مديرك قد حذرك من هذا؟ أو ربما استمرارك في تناول الطعام الدسم على الرغم من أنك تحاول إنقاص وزنك واستعادة لياقتك؟ إنك تعتقد أن مجرد تحديد الهدف ووضع الخطة قد يكون كافياً للوصول بك إلى حيث تريد. إن هذه الانتكاسات أشبه بنفاد الوقود من خزان الانضباط الذاتي لديك، لقد تغلبت عليك مشاعرك وعواطفك، إن حاجتك تغلبت في النهاية على أفكارك الواعية وقامت بتحتيتها جانباً، وهذا ما يحدث مع كل شيء تقريباً.

لأن عاداتك القديمة متأصلة بنفسك قدر صلابة البنايات الاسمنتية. إن أكبر الأخطاء التي يقع فيها الناس غالباً هي الاستهانة بكمية الطاقة اللازمة عندما نبدأ التغيير لأول مرة.

وقد نبحت عن مسارات تعويضية جديدة سيئة بعد النجاح في التغلب على العادات القديمة، كالمستجير من الرمضاء بالنار.

إننا حين نكسر أنماط حياتنا القديمة بصورة كافية، فإن عقلنا يبدأ في البحث أوتوماتيكياً عن أنماط بديلة تمنحنا المشاعر التي نرغب فيها، ولهذا السبب فإن الأشخاص الذين يكسرون نمط التدخين يزداد وزنهم في بعض الأحيان، فأذهانهم تبحث عن سبل جديدة لتوليد نفس المشاعر الممتعة السابقة التي فقدوها، لذا فإنهم يأخذون في تناول كميات هائلة من الطعام لتعويض هذه المشاعر.

فالأمر الأهم هو أن نختار بوعي السلوك أو المشاعر الجديدة التي نستبدل بها المشاعر والسلوك القديم.

بعض الناس يحاولوا أن يقتصدوا
في طاقتهم لكي يعيشوا أكثر،
لست أدري ماذا تريد أنت،
ولكني أعتقد أن الأهم هو كيف تعيش،
وليس طول المدة التي تعيشها.
أنا شخصياً أود أن أهترئ،
لا أن يصيبني الصدا،
وليت النهاية تصادفني
وأنا أصعد قمة أخرى.

الشخصية موروثه أم مكتسبة

هل ولدنا بشخصياتنا الحالية أم أنها تطورت وفقاً لنمونا؟ ولدتنا أمهاتنا ببعض السمات التي نمتلكها في شخصياتنا الحالية، يقول العلماء إن ما يقارب من نصف صفاتنا الشخصية موروثه من آبائنا، فإذا كنت إنساناً اجتماعياً، أو متحفظاً، أو كنت مفرطاً في التنظيم، أو عشوائياً، فإن هذه الصفات تنتقل في سلاسل الحمض النووي التي تنتقل إليك من والديك. وعلى الرغم من ذلك، فإن جيناتك لا تمثل إلا جزءاً من ذلك الأمر، فهي تضع النموذج الأصلي للقواعد الخاصة بك، أي أنها بمثابة المسودة الأولى في المخطط، مكتوبة بالقلم الرصاص، ثم يأتي دور التشيئة والتي تصقل تلك المسودات الأولية، وتحولها إلى صفات، إعادة كتابتها بالقلم الجاف. لنفترض أنك ولدت وأنت تحمل جينات شخص اجتماعي، فإذا تركك والداك في الخارج للعب مع الأطفال، فهذا العمل يعزز من طبيعتك الاجتماعية. لكن إذا أصر والداك على بقاءك داخل المنزل، لتدرس وتلعب على الكمبيوتر بمفردك، فهذا العمل يغير من المخطط، وتكون بذلك أقل اجتماعية.



من أنا؟

أنا شريكك الدائم، أنا مساعدك الأكبر أو معيقتك الأعظم، سوف أدفع بك إلى الأمام، أو أجرك نحو الفشل، إنني طوع أمرك بشكل تام، نصف الأشياء التي تفعلها يمكن أن توكلها إليّ وسوف أتمكن من القيام بها بسرعة، وبشكل صحيح. إنني أدار بسهولة، كل ما عليك هو أن تكون حازماً معي، أرني بالضبط كيف تريد فعل شيء ما، وبعد دروس قليلة سوف أقوم به بشكل تلقائي. إنني خادم لكل الأشخاص العظماء ولكل الفاشلين أيضاً، بالنسبة إلى الفاشلين أنا الذي أصنع فشلهم، أنا لست آلة مع أنني أعمل بنفس الدقة التي تعمل بها الآلة مضافاً إليها ذكاء الإنسان، قد تديرني من أجل المنفعة أو من أجل الخسارة، لا فرق بالنسبة إليّ، خذني درّيني، كن حازماً معي وسوف أضع العالم عند قدميك، كن متساهلاً معي وسوف أدمرك.

- أنا العادة -



لا تستطيع التحكم في ملامح وجهك،
ولكنك تستطيع التحكم في تعبيراته

أدرك نفسك

علماء النفس يقدرّون أن ما يصل إلى ٩٠٪ من سلوك الناس نابعة من العادات ٩٠٪. ولأغلب الأشياء التي تفعلها يسيطر عليها الروتين المعتاد. وللعادات تأثير تراكمي، ولكن نتائجها لا تظهر إلا في مرحلة متأخرة من الحياة، ولو كانت العادات سيئة فبحلول الوقت الذي يقع فيه الضرر يكون من المحال تقريباً تغيير تلك النتائج السيئة لهذا السبب عليك أن تتحكم في عاداتك في أقرب فرصة، تذكر أن الحياة ما هي إلا مجموع العديد من الأعوام الناجحة، والعام الناجح ما هو إلا مجموع الأشهر الناجحة، والشهر الناجح ما هو إلا مجموع الأيام الناجحة، لهذا يعدّ التدريب على عادات النجاح يوماً تلو الآخر هو الطريق الأكيد للفوز على المدى البعيد.

وإذا لم تكن عاداتك متوافقة مع أحلامك، فسيكون عليك إما أن تغيّر عاداتك وإما أن تغيّر أحلامك، وإذا أردت التمسك بحلمك، فعليك أن تستعد لمعركة تغيير عاداتك، لأن العادات السيئة لن تتمحي من تلقاء ذاتها.



القوة الهائلة للعادات

تشير الأبحاث الى أنك إذا كررت سلوكاً ما لمدة ١٣ أسبوعاً، فإنك ستحتفظ به على الأرجح لما بقي من حياتك، وعن طريق إضافة سلوك واحد كل مرة بشكل منهجي منظم، يمكنك أن تحسن أسلوب حياتك بشكل هائل.

يخبرنا علماء النفس أن ما يصل إلى ٩٠٪ من سلوكياتنا تنشأ بحكم العادة، فمنذ الوقت الذي تستيقظ فيه صباحاً وحتى الوقت الذي تذهب فيه إلى فراشك، تكون هناك مئات الأشياء التي تفعلها بنفس الطريقة كل يوم.

والخبر الطيب هو أن العادات تقيد في تحرير ذهنك، بينما يعمل جسدك تلقائياً، يتيح لك هذا تخطيط يومك بينما تأخذ حمامك، والتحدث إلى الآخرين بينما تقود السيارة. والخبر السيء هو أنك يمكن أن تقع فريسة نماذج سلوكية غير واعية مدمرة للذات، تعوق نموك وتقيد نجاحك!



العادات لا تولد معنا

عن طريق الإشباع المتكرر لرغبة ما تتشكل العادة، ويصبح الحافز المؤقت، أو النزوة العابرة، عن طريق التكرار عادة يصعب اقتلاعها، ورغبة يصعب التحكم فيها، وفي النهاية وظيفة أتوماتيكية يديرها العقل اللاوعي، غير خاضعة للمساءلة الواعية.

العادات هي طرقنا المعتادة في التفكير والشعور والاستجابة، والتي تكونت عن طريق التكرار المستمر، وكلما قمنا بتكرار العادة مراراً وتكراراً، ازدادت قوة الرابطة العصبية الخاصة بها، بينما تضعف روابط بدائل هذه العادة.

إن الأمر أشبه بمفترق في طريق ترابي، إذا سلك الجميع الجانب الأيمن فيه، فسوف تظهر على هذا الجانب مع مرور السنين آثار عميقة تقود عجلات المركبات بشكل أتوماتيكي إلى الجانب الأيمن.

ونفس الأمر يحدث مع استجاباتنا العاطفية، فإن الاستجابة التي تختارها مراراً وتكراراً تصبح استجابتنا الأتوماتيكية، وسوف تضعف الاستجابة البديلة وتضمحل مع نقص الاستخدام.

عندما نتعلم عادة جديدة، تنشط المناطق المخية التي تقوم بتنفيذ العادة وتستهلك الكثير من الطاقة، ولكن حالما نتقن العادة، تستهلك تلك المناطق المخية نفسها طاقة أقل في تنفيذ العادة، وعندما تصبح إحدى العادات تلقائية، تقوم عقولنا بتكرار المخطط الخاص بهذه العادة من دون بذل الكثير من الجهد العادات لا تولد معنا بل نتعلمها، ونحن لا نتذكر الطريقة التي تعلمنا بها هذه العادات بالضبط، لقد تشرينها لدرجة أنها أصبحت تعمل خارج وعينا.

ويرجع سبب سيطرتها على حياتنا إلى حقيقة عدم إدراكنا لها في الغالب ومثلما لا ندرك أنها تتشكل حال تكونها، ولا نتذكر معظم التفاصيل التي تتعلق بكيفية تحولها إلى عاداتنا المفضلة، فإننا نظل غير مدركين كيفية سيطرتها علينا. لن نضطر إلى الشعور باليأس، فمادامت هذه العادات مكتسبة وغير موروثة، لن نظل ضحايا للاستجابات الآلية المكررة غير المرغوبة التي بإمكاننا تغييرها.



تغيير العادات

(إن عظمتنا كبشر لا تكمن في قدرتنا على إعادة تشكيل العالم ، بل في قدرتنا على إعادة تشكيل أنفسنا) - غاندي-

يرى "فيلدنكريس" أن من الأدوات الفعالة لكسر البرمجة النمطية نجدها في الممارسة البسيطة التالية: استحضر أولاً إدراكك على بعض الأنشطة الصغيرة في حياتك اليومية والتي تؤديها على نحو آلي فتكون غير واعي وأنت تقوم بها، ولا تفكر فيها على الإطلاق. ثم قم على نحو متعمد بتغيير التسلسل المعتاد. إن كنت دائماً تقود سيارتك للعمل أو المدرسة من طريق واحد كل يوم، فتعمد أن تغير الطريق الذي تسلكه، مستكشفاً شوارع جديدة وأماكن غير مألوفة.

قد يبدو هذا بسيطاً، ولا ضرر فيه تقريباً. لكننا حين نقوم بعمل معتاد بطريقة جديدة، فإننا نحرك إدراكاً جديداً. وتصبح الأعمال الروتينية الآلية فرصة لنوبات واعي صغيرة.

من هذا المنطلق يعتبر كل كسر لنمطية عادة ما مهما كانت تافهة، يمكن أن يحدث تغييراً في الوعي، ملهماً إيانا توجهاً جديداً، عقلية مبتدئ ترى الأمور كما لو أنها تجري للمرة الأولى. وهذه النظرة الجديدة تمنحنا فرصة للتصرف على نحو مختلف.

فاستحضار الوعي الجديد لعاداتنا ووضعها تحت دائرة الانتباه يمنحنا قوة جديدة للتححرر منها، علماً بأن أكبر المشكلات التي يواجهها الناس هي التصلب النفسي أو جمود التوجهات.

وكما نعلم أنه بمجرد تمكن العقل من العادة، فإن تنفيذها بشكل كامل يجري خارج إطار الإدراك. ولأن هذه العادات تقوى بال تكرار، فإن قوتها تعني ميلنا أكثر لتكرارها. إن الحامي الأعظم للعادات يكمن في طبيعتها الآلية المنزوعة من نطاق الوعي: فنحن لا نعي بشكل كامل أننا نكرر العادة مرة أخرى.

لكن الوعي يمكنه أن يضع هذا التكرار الخارج عن إطار التفكير في دائرة الإدراك، ويمكننا من البدء بإضعاف سيطرة هذه العادات علينا والتحرر منها بشكل أكبر، من خلال اتخاذ خيار واعٍ بالتصرف على نحو مختلف بدلاً من تكرار العادة القديمة ذاتها مرة أخرى.

إن وضع العادة الآلية تحت بؤرة الإدراك من أجل تغييرها يعد خطوة أساسية، فطالما بقيت تلك العادة خارج إطار إدراكنا، فسنبقى عاجزين عن فعل شيء ذي بال.



اذهب إلى العمل وارفض أن تفعل نفس الشيء الذي
فعلته بالأمس، فقط لمجرد أنه ما فعلته بالأمس

كسر القواعد

أنت بحاجة لأن تكسر بعض عاداتك، وأن تعيد تنظيم الأشياء من حولك. قم
باكتشاف مواطن الضعف لديك التي تحتاج لثورة تغيير، فاجئ نفسك باختراق
الروتين اليومي الممل.

عليك أن توجه لنفسك أسئلة البحث والاستكشاف، فلا تتعامل مع أي شيء على أنه
أمر مُسلّم به، قال فولير المكتشف الشهير "كُن ساذجاً واسأل عن كل شيء"،
فما من سؤال ينمّ عن قلة الفهم أو غياب الذكاء، والسؤال الوحيد الذي ينمّ عن
غياب الذكاء هو السؤال الذي لا تسأله.

اسأل عن كل شيء في حياتك. لماذا أعيش الحياة؟

لماذا أؤدي هذه الوظيفة؟

ما النطاق الذي حصرت نفسي بداخله؟

ما المواطن التي تحتاج إلى تغيير؟

لماذا أقوم دائماً بنفس هذه الأعمال؟

ما العادات التي إن تبنيها ومارستها ستغير حياتي تغييراً كاملاً؟ ماذا سيحدث لو

أني غيرت مكان عيشي؟

بعض هذه الأسئلة سوف يضيء ويكشف عن بعض المناطق المعتمدة في حياتك. وهناك

أسئلة سوف تكشف لك عن رغباتك وحاجاتك المكبوتة، فنحن كائنات تخضع

للتعود، كما أننا ننساق بسهولة وراء الروتين الذي ربما يكون خدمنا من قبل، ولكنه الآن يعرقلنا ويحصرنا داخل حدوده الضيقة.

إن مستقبلنا يعتمد بشكل مباشر على مدى تشككنا وتحقيقنا من معتقداتنا وسلوكياتنا، وقيمنا وأهدافنا، والطريقة التي نعيش بها، ذلك أن التشكك وتوجيه الأسئلة المناسبة بشأن كل تلك الأمور، يعد أمراً أساسياً للحياة التي تتسم بالإيمان والنجاح والإثارة.

اسأل نفسك وأنصت للإجابات دون أن تصدر أحكاماً عليها، إذا كنت ترغب في التمتع بمنظور جديد ورؤى مختلفة لاكتشاف فرص إبداعية للتغيير لم تكن تعرفها من قبل.



تحقيق البراعة

كم تستغرق من الوقت لكي تحقق البراعة في مجالك؟ وفقاً لما أورده الخبراء، يتطلب اكتساب البراعة سبعة أعوام تقريباً، أو عشرة ألف ساعة من العمل الجاد.

يستغرق منك الأمر سبعة أعوام كي تصبح جراحاً بارعاً، ويستغرق منك سبعة أعوام حتى تصبح رجل أعمال ناجحاً، ويستغرق منك سبعة أعوام حتى تصبح بارعاً في تصليح محركات الديزل، وسبعة أعوام لكي تصبح متحدثاً بارعاً، و.....

هكذا يبدو أن الأمر يستغرق منك سبعة أعوام أو عشرة ألف ساعة من العمل الجاد ، حتى تصل إلى حد البراعة في أي مجال من مجالات العمل ، لذا من المفترض أن تبدأ أيضاً فالوقت يمر على أية حال.

انتصر في معركة الفراش

(ستجد أمامك وقتاً طويلاً للنوم بعد أن تموت) فرانكلين

الانتصارات الفردية تسبق الانتصارات العامة ، وقطع الوعود والوفاء بها للنفس يتقدم على قطعها والوفاء بها للآخرين.

ستحقق أول انتصاراتك في يومك إذا نمت مبكراً واستيقظت مبكراً ذلك الانتصار اليومي المتكرر ، يمنحك الثقة في ذاتك وفي تمتعك بسيطرة تامة على نفسك ، بل ويدفعك إلى تحقيق مزيد من الانتصارات في ميادين الحياة العامة.

استيقظ في وقت متأخر وستبدو كمن يطارد اليوم ويلهث وراءه ، لكن إذا استيقظت مبكراً فستشعر بأن كل الأمور تحت السيطرة.

انضم الى نادي الرابعة صباحاً وانتصر في معركة الفراش ، وتغلب على رغبتك في النوم.

يومك الذي يبدأ بالصلاة والقرآن والتأمل الروحي ومراجعة أهدافك سيكون يوماً عظيماً مفعماً بالطاقة والحماس ، هذه الساعة هي من تصنع العظماء والناجحين.



تخطيط الصخور

هل رأيت يوماً كيف يقوم قاطع الحجارة بتكسير الصخور هائلة الحجم؟ إنه يبدأ باستعمال مطرقة فيضرب الصخرة ضربات عنيفة بأقصى ما يستطيع من قوة، في المرة الأولى التي يفعل بها ذلك لا يحدث فيها حتى خدشاً بسيطاً ولا تنكسر منها كسرة واحدة، لا شيء على الإطلاق، فيرفع المطرقة ثانية ويطرقها من جديد ١٠٠، ٢٠٠، ٣٠٠ مرة دون أن يحدث فيها خدشاً واحداً.

وبعد كل هذا الجهد قد لا يظهر على الصخرة أي شق، ولكنه يظل يضرب ويضرب وقد يمر الناس ويضحكون لمثابرتة.

على الرغم من أن ما يفعله لا يؤدي إلى نتيجة في الظاهر، غير أن قاطع الحجارة ذكي جداً، فهو يعرف أنه ولو كان لا يرى نتائج فورية لأفعاله الحالية، فإن هذا لا يعني أنه لا يحقق تقدماً.

فيظل يطرق على مواضع مختلفة في الصخرة ويكرر ضرباته، وفي لحظة ما، ربما في الضربة ال ٥٠٠ أو ال ٨٠٠ أو ال ١٠٤٥، لا تتشق الصخرة فحسب، بل تتفطر نصفين.

فهل كانت هذه الضربة الأخيرة هي التي شقت الصخرة؟ طبعاً لا، بل الضغط الثابت المستمر والعمل الدؤوب بدون يأس أو تعجل للنتيجة.



كنز ميل فشر

ربما سمعت بميل فشر، الرجل الذي ظل سبعة عشر عاماً يبحث عن كنز مدفون تحت سطح الماء، حتى اكتشف في النهاية كنزاً من سبائك الذهب قيمته مليار دولار. وقد سئل أحد العمال بطاقمه عن سر بقاءه معه طوال هذه المدة فأجاب بأن ميل كانت له القدرة على بث التشويق في الجميع، وفي كل يوم كان ميل يقول لفريقه وطاقمه اليوم هو اليوم الموعود.

وفي نهاية اليوم يصبح الغد هو اليوم الموعود، وهكذا
فقد كان يعلم ما يريد وكان يعمل لتحقيقه بعزيمة وثقة وإصرار.
فإذا لم ينجح في شيء كان يجرب غيره حتى نجح في النهاية.



سحر اليقين

أُهدي إلى نابليون بونابرت عندما كان صبيّاً صغيراً نجمة من الياقوت وقيل له إنها قد تجلب الحظ وتجعله إمبراطور فرنسا، أعتبر نابليون هذه المقولة حقيقة مُسلماً بها وأيقن أن ارتفاع شأنه أمر محتم.

تحكي هيلاري كلينتون في كتابها الأفضل مبيعاً History Living، كيف كان بيل كلينتون يخبر الجميع باستمرار أنه سيصبح رئيساً للولايات المتحدة في يوم ما، بينما كان الاثنان لا يزالان يدرسان في جامعة ييل!
إن قوة اليقين لا تعمل لصالحنا حتى يصبح اليقين جزءاً منا أي يسكن العقل الباطن.

ويفسر كلود بريستول ذلك أن الإنسان ذا اليقين القوي سيبقى على تردد محدد، وسيبحث هذا التردد عن مثيله، وهكذا يصل الإنسان إلى تلك النهاية المثيرة للدهشة والمتمثلة في أننا لا نحقق الأهداف التي نرغب فيها بشدة عن طريق الفعل فقط. ولكن من خلال مدى قوة إيماننا في قدرتنا على بلوغ تلك الأهداف. وقانون الجاذبية يقول ببساطة إن الطيور على أشكالها تقع. فكلما زاد صنعك للتردد - الحالتين الذهنية والعاطفية - الذي يعبر عن امتلاكك لشيء ما بالفعل، زادت سرعة انجذاب هذا الشيء نحوك إنه قانون كوني ثابت غير قابل للتغيير وهو ضروري من أجل تعجيل معدل نجاحك.



القفل موجود في عقلك فقط!

كان "هوديني" ساحراً بارعاً وصانع أقفال مدهشاً، كان يتفاخر بأنه يستطيع الفرار من أي زنزانة في أي سجن في العالم في أقل من ساعة واحدة. وكانت هناك مدينة صغيرة في بريطانيا تم بناء سجن جديد فيها، وكان ذلك السجن مفخرة لأهل المدينة. عرض حاكم المدينة على هوديني تحدياً: "تعال وجرب سجننا"، كان هوديني يحب الشهرة والمال، لذا قبل التحدي، وعندما وصل إلى المدينة، كانت الإثارة في أقصاها، دخل المدينة دخول الفاتحين المنتصرين، ودخل إلى زنزانة السجن وكانت الثقة تتبع وتفيض منه، بينما كان باب الزنزانة يغلق عليه، خلع هوديني معطفه

وبدأ عمله ، كان يخفي في حزامه قطعة من الفولاذ المرن القوي ، طولها عشر بوصات ، وكان يستخدمها في فتح الأقفال ، ومع انقضاء ٣٠ دقيقة من الوقت ، تلاشي تعبير الثقة الذي كان مرتسماً على وجهه ، ومع نهاية الساعة كان غارقاً في عرقه ، وبعد ساعتين انهار هوديني تماماً ، معلناً هزيمته ، لقد استعصى عليه القفل ولم يتمكن من فتحه.

والمفاجأة في الموضوع أن باب الزنزانة لم يكن مغلقاً منذ البداية، لقد تركوه مفتوحاً، لم يكن مغلقاً إلا في عقل هوديني فقط، وهو الأمر الذي كان يعني أن الباب كان موصوداً بقوة كما لو أن ألفاً من صانعي الأقفال قد وضعوا أفضل قفل لديهم عليه، كان هوديني يستطيع فتح الباب بسهولة بدفعة واحدة بسيطة، هي كل ما تحتاج إليه لكي تفتح باب الفرص أمامك، لأن معظم الأبواب التي تراها مغلقة ليست مغلقة إلا في عقلك فقط.



النجاح الخارجي
يبدأ بعد النجاح الداخلي
ومعركة الانتصار على النفس
هي أم المعارك

النجاح كما يراه وليام أرثر

أن تؤمن في الوقت الذي يشك فيه الآخرون.
أن تخطط في الوقت الذي يلعب فيه الآخرون .
أن تدرس في الوقت الذي ينام فيه الآخرون.
أن تحسم أمرك في الوقت الذي يُؤجل فيه الآخرون.
أن تستعد في الوقت الذي يحلم فيه الآخرون.
أن تبدأ في الوقت الذي يسوف فيه الآخرون.
أن تعمل في الوقت الذي يُمنيّ فيه الآخرون أنفسهم.
أن تدّخر في الوقت الذي يسرف فيه الآخرون.
أن تستمع في الوقت الذي يتحدث فيه الآخرون.
أن تبتسم في الوقت الذي يقطبّ فيه الآخرون.
أن تُمتدح في الوقت الذي يُنتقد فيه الآخرون.
أن تُثابر في الوقت الذي يستسلم فيه الآخرون.
ولكي تتجح سيكون عليك أن تفعل المزيد ، أكثر مما أنت راغب في عمله ، أكثر مما تظن أنك قادر عليه.

عليك أن تبث الروح في تلك الكلمات التي تحدث بها وليام أرثر حين قال: "سأفعل ما هو أكثر من الانتماء ، سأشارك.
سأفعل ما هو أكثر من الاهتمام ، سأساعد
سأفعل ما هو أكثر من الإيمان ، سأمارس ما أؤمن به.
سأفعل ما هو أكثر من العدل ، سأتحلى بالرحمة.

سأفعل ما هو أكثر من الحلم، سأعطي
سأفعل ما هو أكثر من الغفران، سأنسى.
سأفعل ما هو أكثر من التعليم، سألهم.
سأفعل ما هو أكثر من بذل المال، سأثري.
سأفعل ما هو أكثر من العطاء، سأخدم.
سأفعل ما هو أكثر من العيش، سأنمو
سأفعل ما هو أكثر من المعاناة، سأنتصر.



أنت نسخة فريدة لم يخلق الله مثلاً

الناجحون يعرفون من هم، فهم يفهمون نقاط قوتهم وضعفهم الشخصية، لم يكن أي منهم متعدد المواهب أو كاملها في كل الطرق، لكنهم سعوا وراء الأنشطة التي تتماشى مع مهاراتهم الشخصية، عمل كل منهم على نقاط ضعفه وعمل على تجنب المواقف التي تعرضهم لها.

وبدلاً من أن يخوضوا نفس الطريق القديم الذي استخدمه الكثير، سلكوا منحى آخر ليجعلوا من وظائفهم أمراً فريداً من نوعه.

لقد تفهم هؤلاء الناجحون شخصياتهم وجعلوها تعمل في صالحهم، وأنت يمكنك فعل ذلك أيضاً.

أنت شخص فريد من نوعك، فكل منا له مميزاته، وخصائصه الفردية، التي نطلق عليها مصطلح "الشخصية"، بعضنا ينمو ويزدهر تحت الضغط، والبعض الآخر يكره ذلك، بعضنا يسعى إلى أن يكون مشهوراً بين الناس، والبعض الآخر يفضل أن يعيش ببساطة بين الجماهير، بعضنا يحتاج إلى تجانس مع الآخرين، والبعض الآخر يجد متعته في التحدي.

وبما أننا مختلفون، فنحن نحتاج إلى طرق مختلفة لتحقيق النجاح، فما يصلح لي ربما لا يصلح لك.



أن تثبت وجودك في الحياة فهذا أندر شيء
في العالم، فمعظم الناس يعيشون في
الحياة و كأنهم غير موجودين- أوسكار وايلد-

كن مستعداً لدفع الثمن

يقول مايكل انجلو: " لو علم الناس قدر الجهد الذي كان علي بذله، والعمل الشاق الذي كان علي القيام به، من أجل اكتساب مهارتي، لما بدت لهم تلك المهارة مدهشة على الاطلاق"

وراء كل إنجاز عظيم تقف قصة أبطالها: التعليم والتدريب، والممارسة، والتنظيم، والانضباط، والتضحية، عليك أن تكون مستعداً لدفع الثمن.

لقد أصبح لاعب كرة السلة الشهير لاري بيرد متميزاً في الرميات الحرة عن طريق القيام بخمسائة رمية كل صباح قبل الذهاب إلى المدرسة.

فالأبطال لا يصبحون أبطالاً في الحلبة، إنهم يحققون الشهرة هناك فحسب.

يمكنك أن تضع خطة لمباراة أو خطة للحياة، ولكن عندما تبدأ المعركة لن تبقى لك إلا القدرة على الاستجابة السريعة، وهنا يظهر ما قمت به من تدريب، فإذا كنت قد غششت في التدريب، فستجد نفسك مهزوماً ومطروحاً أرضاً.

يقول بروس جينز صاحب الميداليات الذهبية " لقد تعلمت أن الطريقة الوحيدة التي يمكن أن تصل بها الى أي شيء تريده في الحياة، هي أن تتدرب على تحقيقه، بكل ما أوتيت من قوة وجهد وسواء كنت كاتباً، أو لاعباً، أو رياضياً، أو رجل أعمال، فلا مفر من هذا، فإذا فعلت ستفوز وإذا لم تفعل فلن تفوز.

ويقول عازف البيانو اندريه بريفين " إذا فوت التمرين ليوم واحد فإنني أعلم بذلك، وإذا فوت يومين، أعلم مديري ذلك، وإذا فوت التمرين ثلاثة أيام أعلم جمهوري ذلك" في كل حالة ترى فيها شخصاً ما يؤدي شيئاً ما بطريقة فائقة الامتياز فاعلم أن وراءه أسابيع وشهوراً بل وأعواماً من العمل الشاق والإعداد التفصيلي، كل ذلك يسبق الأداء الممتاز على اختلاف أنواعه.

إن كل إنجاز فائق للعادة هو نتيجة لآلاف الإنجازات العادية التي لم يرها أحد . كل إنجاز عظيم هو ثمرة ربما آلاف الساعات من الجهد المضني، إعداد، ودراسة، وممارسة، وهو الأمر الذي لا يدركه إلا فئة قليلة من الناس، ولكن إذا ما قدمت جهدك في البداية سوف تحصد نجاحاً في النهاية .

حين تضع ثقتك كاملة في مبدأ الممارسة فسوف يعمل لصالحك. وكلما أطلت زمن السعي للوصول إلى القمة، تعاظم قدر العوائد والمكافآت التي ستألفها في النهاية. كتب " لونجفيلو " ذات مرة: " إن هؤلاء الذين بلغوا الذرى العالية، ويحتفظون بمكانتهم هناك لم يصلوا إليها في وثبة مفاجئة ، ولكنهم في الوقت الذي غرق فيه رفاقهم في النوم كانوا يكدحون في الليل.

واليوم بوسعنا القول إن الناجحين هم أولئك الذين يكدحون في الليل بينما ينخرط زملاؤهم الآخرون في النشاطات الاجتماعية أو تصفح النت أو إهدار وقتهم في التسالي القاتلة للوقت.



النجاح في المدرسة لا يعني النجاح في الحياة

الأشخاص الأكثر ذكاءً والأفضل تعليماً ليسوا دائماً من يؤدون أعمالهم بنجاح باهر. فالذكاء المستمد من الكتب لا يحقق لك سوى نجاح محدود، إنني متأكد أنه يمكنك التفكير في هؤلاء الأشخاص الذين يمتلكون عقولاً بحجم الكواكب، ولديهم مستوى خرافة من الذكاء، إلا أنهم لا يمتلكون أيّاً من المهارات الاجتماعية، من ناحية أخرى ربما تعرف أناساً لم يذهبوا إلى الجامعات، بل ربما لم يكملوا تعليمهم المدرسي، ولكنهم غيروا من حياتهم بتحقيق النجاحات الباهرة. لقد نجحوا في حياتهم بسبب ما يمتلكونه من التصميم وحب الاستطلاع والقدرة على التكيف والاقناع. لقد حققوا النجاح بسبب سماتهم الشخصية.



المزاد

هل شاركت من قبل في مزاد ما؟ إنها تجربة مثيرة، يتم طرح عنصر ما للمزايدة، ويشعر جميع من بالقاعة بالإثارة، وعندما يفتح المزاد، يبادر كثير من الناس إلى المشاركة، ولكن مع ارتفاع الثمن أكثر وأكثر ما الذي يحدث؟ يقل عدد المزايدة أكثر وأكثر، عندما يكون السعر منخفضاً، يزايد الجميع، وفي النهاية، يكون شخص واحد فقط هو المستعد لدفع الثمن الباهظ لشراء ذلك الشيء.

الأمر نفسه يحدث مع النجاح، كلما ارتفعت أكثر، زاد الثمن الذي يجب أن تدفعه أكثر وأكثر، سيكون عليك أن تقدم تضحيات لكي تملو.

لا تنتظر الفرص الرائعة، بل اغتنم الفرص

العادية وحولها إلى فرص عظيمة

لعبة الأوراق

شبه الكاتب والفيلسوف (فولتير) الحياة بلعبة الأوراق، حيث يجب على اللاعبين تقبل الأوراق التي توزع عليهم، ولكن بمجرد أن يمسكوا بهذه الأوراق، عليهم اختيار كيفية اللعب بها، كما يصبح عليهم تحديد المخاطر التي يواجهونها والاجراءات التي عليهم اتخاذها.

في بداية حياتك لا تتاح لك الكثير من الخيارات، فأنت لا تختار مكان ووقت ولادتك، كما أنك لا تختار أبويك، ولا عرقك ولا شخصيتك، إنك لم ت اختر حالتك الصحية، فكل شيء تكون عليه في بداية حياتك يكون خارجاً عن سيطرتك، وكما قال فولتير: أنت تبدأ بالكروت التي توزع عليك، وكلما طالت حياتك، زادت قدرتك على تشكيلها من خلال الخيارات المتاحة أمامك، التي تتخذها وتتحمل مسئوليتها.



بمليون دولار فقط!

النجاح لا يتعلق كثيراً بما تفعله ولكن بكيفية فعله، بالطريقة والأسلوب الذي تقوم به. لاحظ أن (أوبرا وينفري تظهر على التلفزيون وتحدث لمدة ساعة وتكسب تقريباً مليون دولار مقابل هذه الساعة بينما يظهر شخص مغمور ويتحدث على شاشة التلفزيون ساعة كاملة أيضاً ولا يكسب شيئاً مقابل حديثه فما الفارق؟ إن الفارق هو أن أوبرا خطت وعملت منذ عشر سنوات مضت أنها ستطلب مليون دولار اليوم لذا قامت بكل ما هو ضروري لكي تكون مستعدة للحصول على مليون دولار اليوم. يولد طفل اليوم، هذا ليس نتيجة شيء حدث اليوم، إنه نتيجة شيء حدث منذ تسعة أشهر ماضية، وأنت تحصل على المال اليوم مقابل ما أنتجته منذ عام أو ربما عشرة أعوام من قبل.

فكر في أي شخص تفوق في ميدان ما، في التجارة أو السياسة أو القانون أو الفنون أو العلاقات، ما الذي رفعهم إلى قمة إنجازهم؟ ما الذي يفسر سر تمكن بعض المحامين من كسب أي قضية تولاهما خلال فترة عمله؟ وكيف يمكن مثلاً للكوميدي عادل إمام أن يدخل المرح والسرور لدى الجمهور حالما يصعد خشبة المسرح؟

لقد استطاع المحامي أن يتوصل إلى فهم دقيق لما يؤثر على عواطف وقرارات القضاة، أما عادل إمام فقد صرف سنوات وهو يكون مرجعيات وقناعات وقواعد أساسية حول الكيفية التي يمكنه من خلالها أن يستخدم كل ما هو متوفر في محيطه كمادة ساخرة يدفع الناس من خلالها إلى الضحك.

الخطأ ليس خطيئة

الأشياء التي تدفعك إلى الجنون هي في الحقيقة فرص عظيمة. والأشخاص الذين يثيرون غضبك هم في الحقيقة مدرسوك الأفاضل. والأمور التي تغيظك هي في الحقيقة هبات قيمة. فكن ممتناً لها.

(النجاح هو الانتقال من فشل إلى آخر دون أن تفقد الحماس) - تشرشل-

لكي تتجح يجب عليك أن تجرب أشياء أكثر من الآخرين وإذا كنت تجرب المزيد من الأشياء، فسوف ترتكب الكثير من الأخطاء - هذا هو أحد قوانين الطبيعة الثابتة - وبالتالي فإن ارتكاب الكثير من الأخطاء هو أحد العلامات الجيدة على إحراز التقدم، وربما يكون العلامة الوحيدة المضمونة.

وإذا أردنا تعظيم الاستفادة من الأخطاء، فيجب علينا أن نقوم بما هو أكثر من تحمل هذه الأخطاء، يجب أن نحتفل بها.

وقد عزا رجل الأعمال الأسترالي "فيل دانييلز" نسبة كبيرة من نجاحه إلى ست كلمات وهي: (كافئ الأخطاء المتميزة وعاقب النجاحات المتواضعة) الشخص الذي يرتكب عدداً أكبر من الأخطاء هو الذي يحقق الفوز، تذكر أن الخطأ لا يعتبر خطأ إلا إذا ارتكبته مرتين.

عدم ارتكاب أي أخطاء يعني عدم محاولتنا القيام بأي شيء جديد أو مبتكر. هناك قصة شهيرة تتردد عن توم واطسون مؤسس شركة (IBM) فقد ارتكب أحد موظفيه خطأ فادحاً كلف الشركة عشرة ملايين دولار، فتم استدعاؤه إلى مكتب واطسون، فقال: "أظنك تريد أن أقدم استقالتني؟"

فنظر إليه واطسون وقال: "هل تمزح؟ لقد أنفقنا للتو عشرة ملايين دولار على تدريبك

"

علاج الشيخوخة

هناك علاج للشيخوخة لا يتحدث عنه أحد ، يطلق عليه اسم التعلم. في اعتقادي أنك ما دمت تتعلم شيئاً جديداً كل يوم ، وتوسع آفاقك الشخصية ، وتحسن طريقتك في التفكير ، فلا يمكن أن تصبح عجوزاً.

إن الشيخوخة لا تصيب إلا من يفقدون رغبتهم في التحسن ، ويتخلون عن غريزة حب الاستطلاع ، فالنمو والابتكار والتعلم هي ما يجدد الحياة ، والجمود هو بداية الموت. سئل أحد العلماء متى تقرأ؟ فأجاب بل قل لي متى لا أقرأ ، أنا أقرأ عندما أستيقظ من النوم في الصباح ، وعندما يسعني ذلك أثناء اليوم ، وفي كل مساء. كما أنني أقضي معظم الوقت في عطلات نهاية الأسبوع في قراءة كتب عظيمة. إن الكتب هم رفقاء الدائمون ، أقضي وقتاً في التعمق داخل عقول أعظم الشخصيات التي شهدتها العالم.

استمر في التعلم وعلم نفسك حتى لا تتقلص قيمتك إلى بضع مهارات يمتلكها صبي في الخامسة من العمر.

فنحن نعيش في عصر تتغير فيه الأفكار والمفاهيم الجديدة في العالم كل يوم تقريباً.



تناغم القول والفعل

هناك عبارة قديمة تقول: (أنت ما تفعله لا ما تقوله).

تستطيع مثلاً أن تقول إن أسرتك تحتل المكانة الأولى في دائرة اهتمامك، ولكن إذا خلا جدول مواعيدك تماماً من أي وقت مخصص للأسرة، إذاً فحقيقة الأمر هي أن حياتك الأسرية ليست أولوية بالنسبة لك.

وتستطيع أن تقول إن المحافظة على لياقتك وصحتك تحتل مكانة أيضاً ضمن دائرة اهتمامك، ولكن إذا لم يكن جدول مواعيدك الأسبوعي يشتمل على خمس أو ست جلسات لممارسة التمرينات الرياضية، إذاً فالحقيقة أن صحتك ليست مهمة بقدر ما تزعم.

وبإمكانك الادعاء أن الصلاة تمثل أهم أولوياتك اليومية، ولكن إذا لم تؤديها جماعة في وقتها فالحقيقة أن صلاتك ليست أولوية عندك كما تزعم. لا يمكن أن يكون هناك نجاح حقيقي وسعادة دائمة إذا كان جدول مواعيدك اليومي غير متناغم مع أعماق قيمك وأهم أولوياتك، إذا كان هناك فجوة بين ما تفعله في الواقع وذاتك الحقيقية، فأنت إذاً أبعد ما يكون عن الصدق والاستقامة. إن جدول مواعيدك هو أفضل دليل على الأشياء التي تقيمها حقاً وتؤمن بأهميتها.



صناعة الترنّد

في أعماق كل واحد منا يكمن شوق داخلي إلى أن يعيش حياة تتصف بالعظمة، حياة نكون فيها أشخاصاً مهمين بحق ونصنع تغييراً حقيقياً في هذا العالم لا تترك نفسك تضيع وسط الحشود، أو يدفئك النسيان كن مميزاً، اجعل نفسك مغناطيس تجذب نحوك المعادن النفيسة. أشرق وأسطع ألواناً كقوس قزح.. لأن ما هو فريد وغريب ونادر وغير معتاد، يجذب جموع الناس كالجاذب بَرادة الحديد.

إن المجتمع يتشوق إلى الشخصيات الأكبر من الحياة المعاشة، الذين يبرزون أعلى من المعدل الوسطي العام.

عندها تصبح قلوب الناس مصغية إليك، ويضع الله لك القبول بين الناس (الشهرة) الرسام الشهير بيكاسو لم يسمح لنفسه أن يتلاشى متراجعاً إلى الخلف، فكان إذا صار اسمه مرتبطاً أكثر من اللازم بأسلوب معين، يتعمد أن يصدم جمهوره بسلسلة من اللوحات التي تتجه عكس كل التوقعات، فقد كان يعتقد أن رسم شيء قبيح ومزعج أفضل من ترك أعماله تصبح مألوفة للجمهور، بحيث يعتادون عليها أكثر من اللازم.

لأن الناس يشعرون أنهم متفوقون على الشخص الذي يستطيعون التنبؤ بأعماله.



معظم المشاكل التي نعتقد أنها كوارث
يتضح في النهاية أنها نعم من الله.

أعود من الهزيمة منتصراً

لنبحث عن الخير في كل أمورنا ، لتتعلم من كل ما ترسله لنا الحياة بحلوها ومرها .
(عجباً لأمر المؤمن إن أمره كله له خير ، إن أصابته سراء شكر وإن أصابته ضراء صبر) - حديث شريف -

يعجبني ما قاله ماساهايد عندما احترق سقف بيته: (لقد أدى الحريق إلى انهيار سقف منزلي الآن أستطيع أن أرى القمر بوضوح).

إذا تمكنا من إدراك الخير الذي يأتي في كل شيء تلقية الحياة أمامنا فإننا نكون قد قطعنا شوطاً كبيراً في طريق احتضان المجهول والإيمان الحقيقي والرضا بالقدر خيره وشره.

بغض النظر عن فداحة الخسارة ، فإن الهزيمة يمكن أن تساعدك بنفس القدر الذي يساعدك به النصر في تشكيل روحك وإبراز ما فيك من تألق وبهاء.

﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ

الصَّابِرِينَ﴾ ، فالنصر مدرسة والهزيمة مدرسة ، والأهم من ذلك هو ما نتعلمه

منهما ، فعندما ينظر الناس إلى كافة تجاربهم في الحياة على أنها طرق للتعلم ،

واستكشاف المزيد عن العالم وعن أنفسهم ، فإن كافة تجاربهم - بحلوها ومرها

- تصبح تجارب جيدة ، يقول وينجيت باين: (عندما لا نفهم الدور الذي لعبته تجربة

ما في نمونا ، فإننا نسميها خبرة سيئة).

عندما نتعلم كيف نبحث عن الخير في كل الأمور، فإننا نضمن أننا لن نكون أبداً في الجانب السيئ من الأحداث، بدلاً من ذلك فإننا سنكون في الجانب الإيجابي من كل ما يحدث لنا، سوف نتعلم أن كل ما يحدث هو في الواقع طريقة للتعلم.....

المرض طريقة للتعلم.

الصحة طريقة للتعلم.

الفقر طريقة للتعلم.

الثروة طريقة للتعلم.

الحزن طريقة للتعلم.

الفرح طريقة للتعلم.

كل شيء في حياتنا الجيد والريء، يوفر لنا فرصاً رائعة للتعلم، ذلك إذا درينا أنفسنا على تقبل التعلم من كل شيء، بدلاً من تقبل التعاسة، فليس هناك أخطاء ولكن دروس، ولا وجود لشيء يدعى التجربة السلبية، ولكن ثمة فرص للتعلم والنمو.

نحن بحاجة إلى إعادة النظر في عقولنا، وكسر عاداتنا في رؤية الأشياء من منظور الهزيمة، وجعل أنفسنا نرى الأشياء من منظور النصر.

من المهم أن تعرف أن الحياة تسير في دورات، فالعسر يتبعه اليسر ﴿فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا﴾، والجيد يتلوه الرديء، والحياة هي سلسلة من الصعود والانحدار.

والأهم من ذلك هو أن نخرج أنفسنا من مجرى الأحداث ونراقبها فقط، يجب ألا نربط أنفسنا بالأحداث الجيدة، وألا نصاب بالإحباط من الأحداث الرديئة، إن هذا الصعود والانحدار هو جزء من تدفق الحياة ﴿وَتِلْكَ الْأَيَّامُ نُدَاوِلُهَا بَيْنَ النَّاسِ﴾، ولا توجد فائدة من محاولتك تغيير ترتيب الأحداث أو منع وقوعها، عليك فقط تغيير ترتيب استجابتك لهذه الأحداث، فهذا فقط هو في متناول يديك، وهو وحده ما تقدر عليه.

عالم من الطاقة

إن العالم المحيط بنا ليس مجرد تجمع من الطوب والحجارة ولكنه نظام حيوي من الطاقة والأنشطة الديناميكية، وهو في تغير مستمر، وكل شيء فيه يؤثر في الآخر.

إننا جزء من كيان هائل متشابك ولعل الكلمة الصوفية الشهيرة قريبة من رؤية الفيزيائيين للكون (حين يقطع غصن من شجرة، فإن الكون بأكمله يرتجف)، وكذلك نظرية تأثير الفراشة (إذا حركت فراشة جناحيها في الصين، ربما أحدثت إعصار في سواحل أمريكا).

لقد غيرت الفيزياء الحديثة مفهومنا عن العالم المادي، فلم يعد يُنظر إلى الجسيمات على أنها مكونة من مواد أساسية، بل أصبح ينظر إليها على أنها حزم من الطاقة، إن الكون كله ديناميكي ونابض بالحياة، ومتشابك، ونحن نوجد بداخله، ونشكل جزءاً منه، ومن ثم فإننا مثل هذا العالم ديناميكيون ونابضون بالحياة.



اضبط ترددك

عليك أن تخرج من مجال عقلك المفكر الواعي حتى تتمكن من الاستفادة القصوى من حدسك وبديعتك، إن عقلك البديهي متصل بموجات الراديو الكونية أي الوعي الكوني العام.

وقد يصادف أن يلتقط الهوائي الخاص بك موجات مرسله من مكان ما وشخص ما فيستقبلها عقلك البديهي وحده.

عليك أن تأخذ هذه الإشارات المستقبلية على محمل الجد، ولا تعرضها على عقلك المفكر فيعمل على إطفائها وإخمادها، عليك أن تمارس فن اتباع التعليمات من عقلك البديهي،

أما طريقة عمل عقلك البديهي فهي أشبه بعمل الراديو: عندما يكون لديك نية قوية لتحقيق أمر ما قد تكون تجهله، فإنك تبدأ في تحريك الطاقة وهذه الطاقة المتحركة تلمس طاقة متحركة أخرى، مما يسمح بحدوث العديد من الأشياء اللافتة للنظر.

ببساطة أنت تقوم بضبط إيقاعك الداخلي أو طاقتك على تردد معين فتبدأ بديهتك باستقبال إشارات من مصادر أخرى لها نفس التردد، فقد يفكر شخص فيك في نفس الوقت الذي تفكر فيه، وتقسم أن كل واحد منكما كان يفكر في الآخر. استمع إلى الهمسات التي تأتي إلى ذهنك، وهي في الغالب تأتي بشكل تعليمات باتخاذ إجراء ما، في بعض الأحيان ستجد داخلك حافظاً للاتصال بصديق ما، فإذا وجدت إحساساً من هذا النوع، أجر اتصالاً سريعاً ولا تتأخر عنه فربما يكون بأمر الحاجة إليك، وربما تجد داخلك حافظاً لقراءة كتاب، أو زيارة مكان ما، أو عمل شيء، هذا الحافظ هو بديهتك تتحدث إليك، استجب وانظر إلى أين سيقودك هذا.

لماذا لا تصدق أن أكثر الأجهزة تعقيداً وتقدماً في العالم - الجسم البشري - يستطيع أن يلتقط إشارات من كل مكان حول العالم، كما يفعل الراديو وتلفون الجلاكسي والأيفون تماماً؟

انا اتذبذب!

كل شيء في هذا العالم مكون من الطاقة، أنت، أنا، الصخرة، الطاولة، أوراق الشجر، كل شيء.....

وبما أن الطاقة عبارة عن ذبذبات، فهذا يعني أن كل شيء في هذا العالم يتذبذب، بما فيه أنت وأنا.

اتفق علماء الفيزياء في العصر الحديث أخيراً أن الطاقة والمادة هما نفس الشيء، وهو الأمر الذي يأخذنا الى حيث بدأنا: أن كل شيء يتذبذب، لأن كل شيء - سواء كان بوسعك رؤيته أم لا - عبارة عن طاقة، طاقة خالصة متذبذبة دائمة التدفق. ولكن حتى بالرغم من وجود طاقة واحدة، فهي تتذبذب بشكل مختلف، تماماً مثل الصوت الذي يخرج من الآلة الموسيقية، فإن بعض الطاقة يتذبذب بسرعة (مثل النغمات العالية) من ترددات عالية، والبعض الآخر يتذبذب ببطء (مثل النغمات المنخفضة) من ترددات منخفضة.

إن الطاقة التي تتدفق منا تتبع من عواطفنا المتأججة، صانعة أنماط موجات مغناطيسية كهربائية، والتي تجعل منا أقطاباً مغناطيسية متحركة. إن أردت أن تعرف لماذا أنت مضطراً إلى أن تكدح بهذا الشكل في حياتك، إن أردت أن تعرف كيف تغير حياتك لتصير الحياة التي طالما أردتها، فلا بد أن تهتم، لأن الذبذبات المغناطيسية الكهربائية التي ترسلها في كل جزء من الثانية، كل يوم، هي التي جلبت وما زالت تجلب كل شيء في حياتك، سواء كان كبيراً أو صغيراً، طيباً أو سيئاً، كل شيء ولا توجد استثناءات!

هذه الموجات التذبذبية (المشاعر) التي نرسلها مشحونة مغناطيسياً، تجذب باستمرار إلى داخل عالمنا أي شيء يوجد على نفس التردد أو طول الموجة، إننا اقطاب مغناطيسية متحركة.

على سبيل المثال، عندما نشعر أن حالتنا المعنوية مرتفعة، ونمتلئ بهجة وامتناناً، ترسل مشاعرنا ذبذبات عالية التردد، تقوم بجذب أموراً طيبة نحونا.

وعلى الجانب الآخر، عندما تراودنا أحاسيس غير مبهجة، مثل القلق أو الخوف، فإن هذه المشاعر ترسل ذبذبات منخفضة التردد، تقوم بجذب أموراً سيئة في طريقنا، فقد لا تجد مفتاح سيارتك في مكانه، وتقابل سائقين سيئي المزاج في طريقك للعمل، وربما تعترض طريقك شرطة المرور، لتكتشف أنك قد نسيت وثائقك في البيت، وقد ترتكب حادثاً مرورياً، وعندما تصل إلى إشارة المرور تجد أنها قد أصبحت حمراء، وهكذا تستمر ذبذباتك المنخفضة في جذب المزيد من الأحداث السيئة إلى طريقك. الأمر الذي يعني أن أي شيء يقع في نفس التردد الذبذبي الذي نرسله، سينجذب إلينا، فالأشياء تجذب ما هو على شاكلتها.

فعندما نرسل مشاعر سيئة، نتلقى مشاعر سيئة، فهناك دوماً تطابق ذبذبي. انس أمر الإحصائيات اللعينة فهي ببساطة نتاج ما يرسله بعضنا من طاقة مملوءة بالخوف إلى ما نراه ونسمعه. وإن كنت لا تريد أن تصبح إحصائية أخرى، انس أمرها!!! فطالما أنك ترسل طاقة الشعور الطيب، فلن يستطيع أي اقتصاد، أو فيروس، أو سلاح، أو فيضان، أو طائفة النيل منك. ليس إلا عندما ترسل الدعوة التذبذبية



كيمياء تحرير الطاقة

ثمة روابط تكمن داخل الإنسان، أو شبكة ديناميكية ترسل عدداً لا يحصى من الرسائل لكل مكان وأي مكان، ربما بسرعة أكبر من سرعة الضوء.

يقول الطبيب دابليو بروج وهو متخصص في العلاج بالطاقة الجسدية: (يمكن أن تكون القدرة الحثية للمجال الجماعي شديدة القوة، فإن وجود فرد أو فردين ذوي مجالات طاقة قوية تركز على مستوى القلب، يمكن أن يزيد من حماس باقي المجموعة ليصبحوا في نفس مستوى الوعي)

وهي نفس الفكرة المعمول بها في الأندية الرياضية من خلال ضم نجم أو نجمين إلى صفوف الفريق، إن حجم الطاقة التي يبتها هذا النجم في نفوس اللاعبين كبيرة جداً، وهي أهم لدى النادي من مهاراته الفردية المتميزة.

ويحرص قادة الجيوش على وجود أشخاص ذوي طاقة عالية في صفوف مقاتليهم، لرفع الروح المعنوية وبث الحماس في قلوب الجنود، وعندما طلب سعد بن أبي وقاص من أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه المدد أرسل مقاتلاً واحداً فقط هو القعقاع بن عمرو وقال صوته في الجيش خير من ألف رجل، إن حجم الطاقة والحماس والثقة التي يبتها القعقاع في صفوف المحاربين هائلة.

وقد لاحظ الباحثون أن النباتات القريبة من الأشخاص الذين يؤدون الصلاة تنمو بأحجام أكبر، وتنتج ثماراً أكبر وأجمل من غيرها.

كما يؤثر القمر بعمق على طاقة الإنسان، حيث إن ٧٠٪ من وزن جسم الإنسان يتكون من الماء.

ففي الليالي التي يكتمل فيها القمر عادة ما يسود في الأرض نوع من الجنون!

فالكلاب تعوي، والناس تشعر بالانفعال، إنها أوقات ذروة المد، وفي الليالي التي يغيب فيها القمر تماماً- في الجزر- تكون طاقة الإنسان الانفعالية في أضعف حالاتها.

أنت تحصد ما زرعت

تخيل عقلك الباطن كأرض وتربة خصبة تساعد كل أنواع البذور على النمو مهما كانت هذه البذور صالحة أو فاسدة.

إذا بذرت الأشواك فهل تحصد العنب؟ عقلك عبارة عن حديقة، وأنت بستاني.

تنمو في هذه الحديقة الأعشاب (الأفكار) طوال اليوم بوعي منك أو بدون وعي. لأن هذه البذور أساسها تفكيرك المعتاد. وحيث أنك تبذر هذه البذور في عقلك الباطن فإنك تحصد النتائج في جسمك وحياتك.

ابدأ الآن في زرع أفكار الإيمان والسلام والسعادة والنجاح في عقلك، استمر في بذر هذه الأفكار في حديقة عقلك الباطن وسوف تحصد محصولاً رائعاً.

لكي تغير عالمك الخارجي يتعين عليك أن تغير عالمك الداخلي، يحاول اغلب الناس أن يغيروا من الظروف والأوضاع من خلال التعامل معها مباشرة، وهذا يعد إهداراً للوقت والجهد لا داعي له، وهم يفعلون ذلك لأنهم لا يدركون أن ظروفهم تتبع من سبب معين.

ولكي تزيل عدم الانسجام والاضطراب والفقر والقصور من حياتك يتعين عليك أن تزيل السبب.

والسبب هو الطريقة التي تستخدم بها عقلك الواعي والأفكار والصور التي تتبع منه. لذا عليك أن تغير السبب حتى تتغير النتيجة وهذا هو كل ما في الأمر.



فكر فيه لتحصل عليه

(الأفكار هي الأسباب ، والظروف هي النتائج.)

أفكارك تصنع ظروف حياتك، وعندما تغير من طريقة تفكيرك، فإنك تغير من حياتك.

عالمك الخارجي صورة منعكسة كالمرآة لعالمك الداخلي، ولعل أعظم اكتشاف في تاريخ الفكر هو أنك سوف تصبح ما تفكر فيه أغلب الوقت"، وفضلاً عن ذلك " كل ما تفكر فيه بصورة مستمرة، يمكنك الحصول عليه كما قال جون بويل. وقد قال "نابليون هيل" مؤلف الكتاب الشهير "فكر تصبح غنياً" (يستطيع المرء تحقيق كل ما يمكن لعقله تخيله والإيمان به).

وعندما تفكر في هدفك بصورة مستمرة، وتعمل يومياً على تحقيقه، سوف تتركز المزيد والمزيد من قواك العقلية في دفعك نحو هذا الهدف ودفع هدفك نحو.

إن ما نقوله لأنفسنا وما نفكر فيه وما نؤمن به ونلتزم به هو ما يتقبله المخ ويأمر به الجسم فينفذ هذا بدون نقاش.

جودة حياتك تنتج من خلال جودة تفكيرك، فالأفكار تنتج الأفعال، فادرس أفكارك جيداً وانظر إذا ما كان بإمكانك أن تجد علاقة بين أفكارك والظروف السيئة المتجسدة في حياتك - كال فقر والراتب الضعيف والخلافات والوحدة والصحة العلية - والأفكار السيئة كالغيرة والحسد والحقد والكراهية والغضب والخوف. إن كل خلية في جسمك وكل ذرة من ذرات خلايا جسديك تتأثر تأثراً كبيراً بأفكارك وتصوراتك ومشاعرك، وعندما تكون تلك التصورات والمشاعر إيجابية، تتألق الأعضاء وتزدهر الخلايا وتمتلئ بالعافية والكفاءة في أداء وظائفها، ويظل مظهرك العام محتفظاً بشباب دائم وإشراق منقطع النظير.

العقل خادم مطيع

لعلك تعرف زوجين ظلًا متزوجين لمدة طويلة تتراوح بين عشرة أعوام وخمسة وعشرين عاماً دون أن يرزقا بأطفال، ومن ثم قاما بكفالة طفل يتيم، وبعد ذلك بعام أو عامين أنجبا طفلاً.

هناك آلاف الأشخاص الذين لا ينجبون أطفالاً لأسباب نفسية وليست جسدية، في العديد من الحالات عندما لا يأتي الطفل بعد فترة وجيزة من الزواج، يبدأ الزوجان في الشعور بقلق لا مبرر له، ويبدأان في التعبير عن خوفهما تجاه عدم استطاعتهما تكوين أسرة.

ومن ثم يقرران كفالة طفل يتيم قبل فوات الأوان، وعندما يكفلان الطفل يتحدث إليهما الكثير من الناس بمن فيهم الأصدقاء والأقارب الذين يخبرونهما بنفس الشيء تقريباً: ألن يكون من المثير أن يحدث معكما نفس الشيء الذي حدث مع ابن عمي، أختي، صديقي، جاري، الخ، لقد أخبره الطبيب أنه من غير المحتمل أن يتمكن هو وزوجته من إنجاب أطفال، لذا فقد قاما بكفالة طفل، وفي غضون بضعة أشهر قليلة اكتشفا أنهما على وشك أن يرزقا بطفل.

إن العقل خادم مطيع يتبع التوجيهات والتعليمات التي تمنحها له، لقد ظل الزوجان على مدار سنوات يوجهان عقليهما سلبياً: "إننا لا نستطيع الإنجاب" وبالتالي يتبع الجسد توجيهات العقل، وفيما بعد، وعندما يقوم الأصدقاء بمنحهما أمثلة إيجابية على آخرين كانوا في نفس الموقف، يقول الزوج والزوجة لأحدهما الآخر بشكل دائم: ألن يكون من المثير أن يحدث هذا معنا أيضاً والآن يمكنك أن تكمل بقية القصة.....

جميع المعارك الكبرى تدور داخل النفس لا تحتاج فحوصات طبية!!!

الحوار الداخلي "حديث النفس"، قد ينتج عنه دمار شامل، تخريب تراكمي وبطيء ولا يكاد يُلاحظ، فقد تكون المشكلة لدينا ليست نقص مهارة ولا قدرة ولا دافعية بل حوارنا الداخلي السلبي المدمر.

عندما تكون في حالة حرب ذهنياً أو انفعالياً مع نفسك، فإنه ينتج عن ذلك تغيير في تركيبة جسمك، وهذا الوضع يسلب من حياتك سنوات ويجعلك أكثر عرضة وقابلية للإصابة بالأمراض.

إن خلايا أجهزتنا المناعية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بخلايانا العصبية، وهناك تواصل دائم بين هذه الخلايا، وكل فكرة لديك يصحبها تغير بدني فوري، وأنت إن كنت تتبنى أفكاراً سلبية وانهزامية تجاه ذاتك، فستكون لديك تركيبة بدنية سلبية وانهزامية موازية، وقد يتمثل ذلك التغير البدني في زيادة نشاط الغدد الصماء، أو الزيادة الدائمة في هرمون الأدرينالين، أو ارتفاع ضغط الدم، أو حتى الاصابات في القلب، لذا ينبغي عليك أن تستمع لجسمك لأنه من المؤكد يستمع إليك.

إن جسمك يتحدث إليك من خلال نوبات الصداع وآلام الظهر، والشعور بالاكتئاب والجزع، بل ومن خلال اصابتك المتكررة بنوبات البرد، إنها أشبه بالمؤشرات الحمراء التي تظهر على شاشة كابينته القيادة في سيارتك، إنها تحذرك من طريقة ادارتك لذاتك عن طريق حواراتك وحديثك لنفسك بطريقة سلبية مدمرة. إنك تخطيء في فهم هذه المؤشرات، ولست بحاجة لفحص جسدي، أنت بحاجة لفحص ما تقوله لنفسك، وما تحدث به ذاتك، وتذكر دائماً أن علاجك بين جنبيك.



اليوم الضائع بحق هو اليوم الذي لم

تضحك فيه ضحكة- تشامفوزت-

النكتة علاج السرطان

في أيامنا هذه لا يوجد من لا يعرف أن حالة المرء الجسدية ترتبط ارتباطاً وثيقاً بصحته الذهنية. حتى الأطباء يعرفون ذلك فالعلماء يولدون التوتر لدى الفئران، ثم يراقبون نمو الخلايا السرطانية لديها. يحرمون صغار الشمبانزي من أئداء أمهاتها، ويراقبونها وهي تصاب بسكر الدم

إن المرض بكل أشكاله لا يعدو كونه مجرد طاقات سلبية تعرقل تدفق طاقة الصحة والحياة، الأمر الذي ينتج عنه دماراً اسمه المرض. إن كنت مريضاً فعليك أن تدرك من أعماق قلبك أن أي مرض يمكن عكسه، وشفاءه بإذن الله.

إليك تجربة نورمان كازينز الذي أصيب بالسرطان وكان يحتضر جراء ذلك. فقد صرح بأنه لن يستسلم بسهولة وقرر تمضية وقته وهو يضحك. فقد عرف غريزياً أنه لو استطاع عكس الترددات في جسده، فإنه سوف يعالج نفسه ذاتياً. لذا بينما كان يرقد على الفراش بالمستشفى أخذ يشاهد فقط الأفلام الكوميدية، ويقرأ الكتب الكوميدية، ويطلب من أصدقائه أن يلقوا عليه النكات، وشفى نفسه تماماً من السرطان الذي اجتاح جسده. بعد ذلك ألف كتاباً عن هذا الأمر. ولا بد أن أقر بأنه معلم قدير وشخص صاحب روح مثابرة.

وشفاء "كازينز" هو خير مثال يجسد ما نتحدث عنه هنا، وهو أن ما أصابنا من مرض لم ينجم عن جيناتنا، أو عاداتنا، أو تناولنا للحوم، أو حتى إصابتنا بعدوى،

فما يسبب المرض هو الحالة الذهنية والشعورية السلبية وامتلاء النفس بطاقة الغضب والقلق والتوتر والاكتئاب.

ما أرمى إليه هو أنه ما من شيء يحدث لنا مصادفة. فلم نفز في اليانصيب مصادفة، ولم نقابل حباً جديداً مصادفة، ولم نصب بالمرض مصادفة، ولم نلق هذا المعنوه مصادفة، ولم نتعرض للحادث مصادفة. فكل هذا جذب إلينا كهرومغناطيسياً عن طريق مشاعرنا وذبذباتنا، فلم ولن يأتي شيء إلى عالمنا سوى ذلك الذي دعونا إلهنا!!!



ما تقوله للآخرين مهم جداً، والأهم

منه ما تقوله لنفسك

الحوارات النفسية المدمرة

تشير الأبحاث إلى أن الإنسان العادي - هذا يعني أنت! - يتحدث إلى نفسه حوالي ٥٠,٠٠٠ مرة يومياً، ومعظم حديث الذات هذا يدور حولك أنت، ووفقاً للأبحاث النفسية فإن ٨٠٪ من هذا الحديث سلبي.

وتلك الأفكار والخواطر لها تأثير كبير علينا، إنها تؤثر في مواقفنا الذهنية، وفي حالتنا النفسية، وفي تحمسنا للعمل، إن أفكارنا السلبية تسيطر بالفعل على سلوكياتنا، إنها تجعلنا نتمتم، ونسقط الأشياء من أيدينا، وننسى تسلسل أفكارنا، ونفرز العرق الغزير، ونتنفس بشكل سطحي وسريع، ونشعر بالخوف، وعند التطرف في تلك الأفكار، فإنها يمكن أن تصيبنا بالعجز والشلل، أو حتى تقتلنا.

إن جسدك يستجيب لأفكارك، حيث إنه يغير درجة حرارتك، ومعدل نبضات القلب، وضغط الدم، ومعدل التنفس، وتوتر العضلات، وغزارة عرق اليدين. عندما تخضع لجهاز كشف الكذب ويتم سؤالك سؤالاً مثل هل سرقت المال؟ ستصبح يداك أكثر برودة، وسيدق قلبك بسرعة أكبر، وسيرتفع ضغط دمك، وستصبح عضلاتك أكثر توتراً، سيحدث كل هذا لو أنك كنت سرقت المال بالفعل وكنت تكذب في هذا الأمر.

والأفكار الإيجابية تؤثر في جسدك بطريقة ايجابية، وتجعلك أكثر استرخاءً، وتركيزاً، وانتباهاً.

الأفكار الإيجابية تحفز إفراز الإندورفينات في المخ مما يقلل من الاحساس بالألم ويزيد الاحساس بالمتعة والسعادة.

لقد وصلت اليوم الى حيث أوصلتك إليه أفكارك، وستصل غداً الى حيث تأخذك أفكارك.

ماذا لو أمكنك تحويل حديث النفس السلبي الى حديث ايجابي؟

ماذا لو أمكنك استبدال لغة الضحية في أفكارك بلغة القوة والقدرة؟

ماذا لو أمكنك تحويل ناقدك الداخلي الذي ينتقد كل حركة تقدم عليها الى مدرب داخلي يشجعك ويزودك بالثقة؟



(الأفكار القاتلة) ما تخشاه ينجذب إليك

قال أحد الحكماء: "ما كنت أخشاه بشده قد لحق بي" إذا كنت تعتقد أن الجلوس بالقرب من المروحة سوف يصيبك بتيبس في العنق، فسوف يعمل عقلك الباطن على إصابتك بتيبس العنق وليست حركة المروحة، والتي تمثل جزيئات حميدة من الطاقة تدور في تردد عالي، ولكن اعتقاداتك الخاطئة هي من سيفعل ذلك، إن المروحة غير مضرّة كما تعتقد.

وإذا كنت تخشى أنك ستصاب بالبرد لأن شخصاً قد عطس في مكتبك، فإن خوفك سيتحول إلى تحرك عقلي سيخلق ما تتوقعه وتخشاه وتؤمن به.

وسوف تلاحظ أن بقية زملائك في المكتب لم يصابوا بالبرد لأنهم لا يؤمنون به، وإنما يؤمنون بالصحة.

كان "نيك سيتزمان" موظفاً قوياً يتمتع بالصحة ويتسم بالطموح في السكك الحديدية، وكان يتمتع بقدرة عامل مجتهد، وكانت لديه زوجة محبة وطفلان والعديد من الأصدقاء.

وفي منتصف أحد أيام الصيف، قيل لطاقم القطار إنهم يستطيعون المغادرة مبكراً عن الموعد المعتاد بساعة احتفالاً بذكرى ميلاد رئيس العمال، وبينما كان نيك يقوم بعملية تفقد أخيرة لبعض عربات القطار، تم حبسه بشكل غير متعمد داخل إحدى ثلاجات الشاحنات، وعندما أدرك أن باقي العمال قد رحلوا عن الموقع، بدأ نيك يشعر بالذعر، وراح يصيح ويقرع الأبواب بعنف حتى أدمى قبضتيه وبج صوته، ولكن أحداً لم يسمعه، ومن واقع معرفته بالأرقام والحقائق، توقع أن درجة الحرارة هي صفر، كانت فكرة نيك هي إذا لم أستطع الخروج فسأموت متجمداً

هنا ، ورغبة منه في أن تعرف زوجته وأصدقائه ما حدث له ، بحث نيك عن سكين وبدأ في حفر الكلمات على الأرضية الخشبية ، كتب يقول : (درجة الحرارة باردة للغاية هنا ، إن جسدي يفقد الإحساس ، قد تكون هذه هي آخر كلماتي). وفي الصباح التالي فتح طاقم القطار الباب الثقيل للشاحنة وعثروا على نيك ميتاً ، وكشف تشريح الجثة أن كل علامة فسيولوجية على جسده تدل على أنه تجمد حتى الموت ، إلا أن وحدة التجميد لتلك العربة كانت معطلة ، وكانت درجة الحرارة بالداخل ٥٥ درجة فهرنهايت.

لقد قتل نيك نفسه بواسطة قوة أفكاره ، أنت أيضاً يمكن أن تقتل نفسك ما لم تكن حذراً بواسطة أفكارك المقيدة والمعقدة ، ليس بشكل مباشر وفوري كما حصل مع نيك ، ولكن قليلاً بقليل ، يوماً وراء يوم إلى أن تقتل بداخلك قدرتك الطبيعية على تحقيق أحلامك.



جزيرة يوماً ما

(للفشل ألف عذر ، ولكن لا يوجد في هذه الأعذار أي سبب مقنع)
يوماً ما سوف أقرأ ذلك الكتاب، ويوماً ما سوف أبدأ برنامج التمارين الرياضية،
ويوماً ما سوف أتحكم في نفقاتي المالية، وأتخلص من الديون، ويوماً ما سوف أقوم
بكل تلك الأشياء، التي أعلم أن عليّ أداءها من أجل تحقيق أهدافي.
يعيش ٨٠٪ من الناس في جزيرة يوماً ما "معظم وقتهم، فهم يفكرون ويحلمون
ويتخيلون كل الأشياء التي يودون القيام بها يوماً ما.
ارحل عن هذه الجزيرة، لا مزيد من الأعذار والتسويفات، فإما أن تقوم بالأمر، وإما
ألا تقوم به، كُف عن استخدام عقلك في تزيين التبريرات كي لا تتخذ إجراءً.



بعدين..... بعدين!!!!

في كل صباح بأفريقيا، يستيقظ غزال يعرف أنه يجب أن يجري أسرع من أي أسد
وإلا سيقتل.
وفي كل صباح يستيقظ أسد يعرف أنه يجب أن يسبق أبطأ غزال وإلا مات من الجوع.
وأنت سواء كنت أسداً أم غزالاً، فعند شروق الشمس يجب أن تجري.
أنجز كل أعمالك وركز على الانتهاء منها، أنجزها بنسبة ١٠٠٪.

لا تدع الملفات مفتوحة، ولا تسمح لرسائل التذكير العشوائية بتشتيت انتباهك واستنفاد طاقتك.

كل شيء تنجزه انقله إلى موضعه المناسب، ثم انتقل لإنجاز شيء آخر. إذا كان هناك أمر يتعلق بك، أو بعائلتك، أو بحياتك، أو بأحلامك، أو بمستقبلك، فقم بتحقيقه، ولا تضع هذه المهمة الضرورية فوق الرف، اللعنة على ذلك الرف الذي تضع فوقه مهامك.

قم بالأمر وانتهي منه، وهذا هو الفرق بين الناجحين وبقية الناس في هذا العالم، الناجحون لا يسوفون ولا يمتلكون رفوفاً يضعون عليها أحلامهم حتى يأتي الوقت المناسب لتحقيقها، إنهم يفعلونها وحسب.

عندما تشعر بالهيام أو فكرة افعل شيء بخصوصها خلال ٢٤ ساعة. وإلا فالاحتمال الأكبر أنك لن تفعل أي شيء حيالها.

من المهم أن تتوقف عن ممارسة عادة تأجيل فعل الأشياء للغد.

سئل (أوسكار وايلد) عن الفرق بين الهاوي والمحترف فأجاب: الهاوي يعمل حينما يشعر بالرغبة في العمل، بينما المحترف يعمل تحت أي ظرف.

فلا تنتظر حتى تخضر جميع الإشارات لبدء عملك، إذا انتظرت التوقيت المناسب، فستتظر إلى الأبد.

هناك نوعان من الناس في هذا العالم الذي نعيش فيه: الأشخاص المنتجون، والأشخاص المسوفون.

عندما تأتي الفرصة، فهي لا تبحث عنك تحديداً، هي تعرض نفسها لمن يبادر باقتناصها، فإذا لم تستغلها أنت، فسوف يستغلها شخص آخر.



اصبحت المخاطرة من القيم الإيجابية،
والرضى من القيم السلبية، وأكبر
مخاطرة في حياتك أن تبحث عن
الخيارات الآمنة وتبتعد عن المخاطرة،
وفي العالم الواقعي الذي نعيش فيه،
ليس الأذكاء من ينجحون بل
الشجعان!!!

الأسود تطوف حول الفريسة المترددة

سأل صحفي متسلق جبال مشهور: "لماذا تتسلق الجبال؟ ما هي الأسباب التي تجعلك تتكبد كل هذه التجهيزات والتدريبات والمخاطرة واللام؟".
نظر متسلق الجبال للصحفي وقال له: "من الواضح أنك لم تصعد لقمة جبل من قبل".
إن المشاريع العظمية لا يحققها إلا أصحاب النفوس المغامرة، أما أولئك الذين يحسبون بدقة أكثر مما ينبغي كل صعوبة أو عقبة يُحتمل أن تعترض طريقهم، فإنهم سوف يضيعون الوقت في التردد، وهو الوقت الذي يفتنمه الجريئون لتحقيق الأهداف.
التردد يخلق فجوات، والجرأة تدمها.

المجتمع ملئ بالذين تراودهم أفكار عظيمة، ولكن تقتصمهم الشجاعة لتففيدها.
إن معظمنا متخوفون، فنحن نريد أن نتجنب التوتر والصراع، وقد نفكر في عمل جريء، ولكننا نادراً ما نخرجه إلى الحياة، إذ أننا مذعورون من العواقب، ومما يفكر به عنا الآخرون، ومن العداوة التي سنثيرها إذا تجرأنا على تجاوز مكاننا المعتاد.

ورغم أننا قد نموّه خوفاً بأنه قلق بشأن الآخرين، ورغبة في عدم إيذائهم أو مضايقتهم، فالحق أن العكس هو الصحيح، لأننا في الحقيقة غارقون في ذواتنا، قلقون على أنفسنا، وكيف يفهمنا الآخرون.



أنت ماركة مسجلة احذر التقليد!

منذ بدء الخليقة، عاش مليارات من الناس على سطح هذه الأرض، وهناك عدة مليارات من الناس على سطح الأرض اليوم، ولكن لم يكن هناك أبداً ولن يكون هناك نسخة أخرى منك، أنت مخلوق نادر، وحصري، ومختلف ومتفرد على سطح هذه الأرض.

كن ذاتك ولا تكن ذات آخرين، ودع جسمك ووجهك يعبر عن جوهرك وهويتك ومعدنك الحقيقي وفهمك للحياة.

فإن كان هناك قصور في جمالك أو أحسست بعدم الرضا، فثق بأن السبب ليس في أنك خالفت المقاييس التي توهمها مدعو العلم وخبراء الماكياج، بل في أنك خالفت جوهرك وحاولت أن تظهر على غير حقيقتك وأردت أن تعبر عن ذات ليست منك أو فيك.

إن أبرز خطوة يجب عليك أن تتخذها للارتقاء بقيمتك الذاتية، أن تبتعد عن المقارنات العقيمة مع نجوم السينما والمجتمع، أو الرجال والنسوة الذين تتصدر صورهم الأغلفة الرئيسية للصحافة التجارية الهزيلة.

هؤلاء ليسوا بالمقياس السليم للرجولة أو الأنوثة الحقة، لأنهم عناوين تجارية لا أكثر، وهم محكومون بعمر زمني أقصر بكثير من عمر أي إنسان عادي.

هؤلاء مجرد نماذج تجارية لتمرير سلعة معينة من خلالهم، إنهم مجرد سلع سرعان ما تستهلك، لا يحملون رسالة، فهم فارغون من الداخل أرواحهم مظلمة، سريعو العطب والتلف وإن بدو مبهرين جداً.

وهذه النزعة الذهنية المتمثلة في الشعور بالنقص تكمن في صميم ثقافتنا، لدينا شعور بالافتقار لكل شيء بدءاً من الأمن والحب، حتى المال والموارد، كل شيء يبدو

محدوداً وناقصاً، إننا نقضي أوقاتنا في حساب القدر الذي ينقصنا والذي لا نملكه، والقدر الذي يملكه الأشخاص الآخرون. إن ما يجعل هذا الشعور بالنقص والافتقار مدمراً، هو أننا غالباً ما نقارن حياتنا وزيجاتنا وأسرنا ومجتمعنا برؤى بعيدة المنال، رؤى خيالية مدفوعة بفلسفة وسائل الإعلام عن الكمال، إننا نستخدم مقياس ثقافة المشاهير لمقياس ضالة حياتنا.



أين يذهب شغف معظم الناس بالعظمة؟
لقد كنا جميعاً نمتلك هذا الشغف ونحن
صغار. أردنا أن نكون أبطالاً خارقين، ورواداً
للفضاء، وشعراء، ورسامين. أردنا أن نغير
العالم، وأن نقف فوق قمم الجبال. ثم تقدم
العمر بنا، وبدأت الحياة تضيف آثارها علينا.
سخر البعض من أحلامنا، وعرفت الإحباطات
طريقها إلينا وبدأت الحياة تؤذينا وتؤلمنا

-روبين شارما-

حياة البراغيث

يبدأ الإنسان الحياة بقوة وتكون أحلامه وطموحاته بلا حدود .
يحلم الطفل في صغره بأنه سيكون طياراً، مهندساً، رجل أعمال، طبيباً، وبعد ذلك
تخمد أنفاسه ويقنع بأن يكون حارساً في مدخل عمارة .
لقد اصطدم رأسه وقدماه مرات في طريق الحياة، وفي كل مرة يكون لزملائه
وأصدقائه تعليقات سلبية على الحياة وعليه بصفة خاصة، (ما فيش أمل)، (ما بش
فائدة)، (لا تتعب روحك)، ونتيجة لذلك فإنه يتحول إلى شخص شديد الحساسية
تجاه التعليقات السلبية للآخرين، وينخفض سقف أحلامه رويداً رويداً، فبعد أن
كانت طموحاته " الزواج بالأميرة، بابتنة رجل الأعمال " يعود مستسلماً راضياً بأي
شيء، الرضى بالحاصل كما يقال.
إن الأمر أشبه بوضع براغيث في برطمان مغلق بغطاء أعلاه، حيث تقفز البراغيث
لأعلى وتصطدم بالغطاء مرات ومرات عديدة، وبينما تراقبها وهي تقفز وتصطدم
بالغطاء، ستلاحظ شيئاً مثيراً، إن البراغيث مستمرة في القفز، ولكنها لم تعد تقفز
للارتفاع الكافي الذي يجعلها تصطدم بالغطاء، وبعد ذلك يمكنك أن تزيل الغطاء،
ورغم أن البراغيث ستواصل القفز إلا أنها لن تستطيع القفز خارج البرطمان أبداً.
لقد (دققت رؤوسها باللغة الدارجة) والسبب وراء ذلك بسيط، لقد كيفت البراغيث
نفسها على القفز لارتفاع محدد لا يجعلها تبلغ القمة، بعد أن فشلت محاولاتها السابقة
واصطدمت بالغطاء، وهكذا ستبقى داخل البرطمان ولن تخرج منه أبداً.
لأن العائق أمامها أصبح عقبة ذهنية، وليس استحالة جسدية.



لا تعش حياتك وأنت ضاغط على المكابح

انطفاء الرغبة

عندما كنت طفلاً دون الثانية من عمرك كنت تهوى الاكتشاف، تثير رغبتك الأشياء من حولك، تندهش عند رؤيتك ما يراه الكبار مألوفاً.

لديك شغف وفضول للمس ومعرفة كل شيء، تتطلق نحو المزهريّة الزجاجة البراقة الموضوعّة فوق جهاز التلفاز لتجد أحدهم يصرخ عليك: لا لا لا تلمس هذا!

ليس مرة واحدة، وليس مئات المرات، بل نحو ستين ألف مرة (كما يؤكد الباحثون) خلال الثلاثة الأعوام الأولى من حياتك. تسمع لا، خطأ، لا تفعل هذا!!! وبحلول الوقت الذي تبلغ فيه الرابعة، تعتمد إلى التفكير ملياً قبل أن ترغب في أي شيء. فالرغبة أصبحت شيئاً سيئاً.

وتستمر التعليمات والتحذيرات خلال سنوات نموك، وبحلول وقت ذهابك إلى المدرسة الثانوية. تجد صعوبة حقيقية في اشتها شيء يوجد خارج حدود ما هو مقبول اجتماعياً.

لقد اكتشفت مبكراً في الحياة أنك كلما رغبت في شيء ما مُنعت من الحصول عليه، وهكذا توقفت على الأرجح عن الرغبة في أي شيء إلا إذا كان لديك ضمان مؤكد حوله.

نحن نتوقف عن الرغبة تماماً، لأن القاعدة المكتسبة تقول إن تحقيق الرغبات مستحيل، وإذا تحقق شيء منها فهذا استثناء.....

وهكذا تتعطل ملكة الخيال لدينا وهي الهدية الأكثر قدسية والمنحة الإلهية الكبرى التي منحها الله- عزّ وجل- للجنس البشري.

يجب أن لا نكبح جماح الرغبات المشروعة لدينا أو لدى الآخرين، أن نرغب في أي شيء في أي مكان في أي وقت من أي نوع بأي قدر بأي شكل بأية درجة أي شيء على وجه الأرض.

إن هذه الرغبات المشروعة ستحرك مياه حياتنا الراكدة. وستخرجنا من كوكب الملل، وتجعلنا نخلق في سماء البهجة والسعادة. فالرغبة ليست ترفاً إنها ضرورة من ضروريات الحياة.



لقد تعلمنا بشكل عكسي

لقد علمنا من هم أكبر منا والمحبون لنا أن نتوخى الحذر والحرص. "لا تتسلق الشجرة يا عزيزي وإلا سقطت"، "لا ترتدي هذا الشيء السخيف وإلا سخر منك الآخرون"، "لا تنس أن توصل الأبواب وإلا سرقك اللصوص"

لقد صرنا جنساً دفاعياً، تتمحور حياته بالكامل حول هذه العبارات: كن حذراً، كن حريصاً، كن آمناً، ونحن نبذل قصارى جهدنا حتى لا تتهار هذه الجدران الدفاعية!

ولكن أكبر عقبة تقف في طريق تفجيرنا أقصى طاقاتها.

هي تلك العقوبات التي تشكلت في أيام طفولتنا، حينما تدريبنا على البحث عن العيوب وأوجه الخطأ في كل شيء!

في وظائفنا وسياراتنا وعلاقاتنا وملابسنا وهيئاتنا وطرقنا وإيماننا وأطفالنا وحكومتنا وحتى أصدقائنا".

لاحظ الأطفال وهم يمشون على جانب الطريق بعد هطول المطر ويجدون بركاً متجمعة من الماء أمامهم، ماذا يفعلون حين يصلون إلى هذه البركة؟ إنهم يقفزون إلى وسط هذه البركة، يتضحكون ويرشرون الماء حولهم ويقضون وقتاً ممتعاً.

وماذا يفعل الأشخاص الأكبر سناً؟

هل يدورون حول البركة؟

كلا، لا يفعلون ذلك فقط بل يتذمرون ويشتكون طيلة الوقت

إنهم يشتمون البلدية، والمقاولين، وحتى صانعي الأحذية!



الفوضى التي بداخلك

هل تعيش وسط حياة فوضوية، ربما تتساءل كيف وصلت لهذه الحياة، وأين أخطأت؟

متى خرج كل شيء عن السيطرة؟

أنت تحاول أن تكون شخصاً جيداً، أن يكون لديك وقت للجميع، لأسرتك،

لأصدقائك، لزملاء العمل، لزيائتك،.....

وهكذا تتحول كل نواياك الحسنة إلى فوضى كبيرة ضبابية، تجد نفسك توافق

على أشياء لا ترغب حقاً في القيام بها.

جزء من الحل أن تقول لهذه المشتتات "لا" بطريقة لطيفة باعثة على الحب، إذا قلت

"نعم" لكل شخص يرغب في التحدث معك لمجرد خمس دقائق لن تكون قادراً على

الرؤية، إذا رفعت السماعة كلما رن الهاتف فلن تجد وقتاً لإنجاز مهامك، إذا قبلت كل دعوة غداء فسيصل وزنك إلى ٢٠٠ كيلو جرام.

لقد أصبحت حياتك متعلقة بجرس الهاتف، كلما رن غيرت خطتك السابقة وبنيت خطة جديدة قائمة على الفعل وردة الفعل.

يجب أن تقول "لا" كثيراً للأشياء التي تؤخرك وتصرفك عن هدفك، وتجعل من يومك يدور حول الأشياء التي ترغب وتحتاج إلى القيام بها.

استيقظ رجل يعيش في مدينة نيويورك مبكراً في صباح أحد الأيام، وقبل أن يكون قادراً على مغادرة المنزل، تلقى أربع اتصالات هاتفية من عملاء يعانون من بعض المشكلات وكل منهم أراد أن يستقل سيارة بسرعة ويحاول أن يحل هذه المشكلات.

وفي النهاية انتهى من ارتداء ملابسه وذهب إلى المطبخ حيث تلقى مكالمتين أخريين من مديره ومن رئيس القسم، وقال لزوجته إنه لن يتناول الفطور، وخرج واستقل سيارة أجرة.

وصاح عندما ركب السيارة: "انطلق" فسأله سائق التاكسي: "أين تريدني أن آخذك؟"

فرد الرجل: "حيثما شئت، فلدي مشكلات في كل مكان."



ال جذب للأسفل

وضع أربعة قرود في غرفة يوجد بمنتصفها عمود طويل، يتدلى منه حفنة من الموز، تسلق قرد جائع العمود ليأتي بموزة يأكلها، لكنه بمجرد اقترابه لينتزع موزة سقط عليه كم من الماء البارد. نزل القرد عن العمود وهو يئن، وتخلّى عن محاولته لإطعام نفسه، قام كل واحد من القردة الأربعة بمحاولة فاشلة، وانتهى أمر كل واحد منهم بأنه قد ابتل بالماء البارد، وبعد عدة محاولات استسلموا أخيراً.

قام الباحثون بعد ذلك بإبعاد أحد القردة عن الغرفة وإدخال آخر جديد مكانه، وعندما بدأ الوافد الجديد في تسلق العمود أخذ القردة الثلاثة يجذبونه للأسفل نحو الأرض، وبعد أن حاول تسلق العمود عدة مرات والآخرين ما زالوا يجذبونه للأسفل، استسلم أخيراً ولم يحاول تسلق العمود مرة أخرى.

استبدل الباحثون القردة الأصلية الواحد تلو الآخر، وفي كل مرة يأتي قرد جديد للغرفة، كانت القردة الأخرى تجذبه للأسفل قبل أن يستطيع الوصول إلى الموز، وبمرور الوقت امتلأت الغرفة بقردة لم يتعرض أي منها لرش الماء البارد، ولم يكن أحد منهم يتسلق العمود، لكن لم يعرف أي منهم لماذا؟!!

أليس هناك أكثر من وجه شبه بيننا وبين قردة الموز في الكثير من العادات والتقاليد والمحرمات التي ما أنزل الله بها من سلطان، والخطوط الحمراء الموروثة عن الأجيال السابقة، والتي نتحاشى الاقتراب منها أو اختراقها، مع عدم معرفتنا بالسبب الحقيقي وراء ذلك، وأصبحت من المسلمات في حياتنا.



رُمي ابراهيم في النار ليكون خليلاً
ورُمي موسى في النهر ليكون رسولاً
ورُمي يوسف في البئر ليكون عزيزاً
ورُمي يونس في البحر ليكون نبياً.

من رحم المعاناة

المعاناة وسيلة للنمو الروحاني، هؤلاء الذين تحملوا معاناة عظيمة هم أولئك الذين يرتقون ليصبحوا أشخاصاً عظماء، الذين جرحتهم الحياة بعمق هم عامة من يستطيعون الشعور بألم الآخرين، بدقات قلوبهم، وهؤلاء الذين تحملوا المحن يصبحون متواضعين، وأكثر انفتاحاً، ورحمة، وواقعية.

ربما لا نحب المعاناة حين تأتينا، غير أنها تخدمنا بقوة، فهي تكسر القشرة التي تغطي قلوبنا، وتفرغنا من الكذب الذي تمسكنا به.

وكما كتب جوزيف كامل (أينما تعثرت، فهناك يكمن كنزك)

فرح موسى حينما أخبره فتاه عن ضياع الحوت ﴿ قَالَ ذَلِكَ مَا كُنَّا نَبْغُ ﴾

رأى الفتى الموقف محنة ورآه موسى منحة.

تظهر المعاناة حين يحدث شيء لم نكن نريده، إنها تظهر حين تمنحنا الحياة شيئاً غير متوقع وظهور حالة جديدة في حياتنا، سواءً كان ذلك مرضاً، أو فقدان حبيب، أو أزمة مادية، يعني أن علينا أن نتغير ونترك القديم، تلك الأشياء التي تمسكنا بها فيما مضى.

(إذا الله هز أسس استقرارك الراهن وخلق اضطراباً في حياتك فإنه يهيئك لأمر لك فيه خير) .



المحن تصنع الفرص

حينما يريد الله عز وجل أن يمنحك هدية، يرسلها مغلفة بداخل مشكلة، وكلما كانت الهدية أكبر كانت المشكلة التي تحتوي عليها أكبر أيضاً.

وبدلاً من التركيز على المشكلة، ابحث عن الهدية التي بداخلها، وستعثر عليها دائماً، والأفضل من ذلك أن الهدية أو الدرس القيم، يكون ذا قيمة تفوق الضرر الناتج عن المشكلة نفسها.

عندما يواجه شخص يتبنى توجهاً إيجابياً مشكلة ما، عادة ما تكون النتيجة رائعة، فقد يظهر في قلب المشكلات قادة، أو علماء، أو مخترعون عظام، فكل تحدي يحتوي على فرصة، وتحتوي كل فرصة على تحدي، وتوجه الشخص هو الذي يحدد كيفية تعامله معها.

المجتمع لا يصنع على الإطلاق رجالاً أقوياء في أوقات السلام، فالحروب الصليبية صنعت بطولة صلاح الدين، وحروب الردة رفعت مكانة خالد بن الوليد إلى الجوزاء، وعين جالوت خلدت قطزاً في التاريخ.

انظر إلى أكثر الفرص التي منحتك النجاح في حياتك، ستجد أنها تلك الفرص التي تغلبت فيها على الصعاب.

يقال أن ضابط البحرية الأمريكي "بولر" وجد نفسه محاطاً بثماني فرق عسكرية أثناء حرب كوريا، فأستجاب لذلك بقوله: (حسناً، إنهم على يسارنا، إنهم على يميننا، إنهم أمامنا، إنهم خلفنا، لا يستطيعون أن يفروا منا هذه المرة).



أحياناً نفوز وأحياناً أخرى نتعلم

الفشل حدث مؤقت وليس وباء

يتدرب الناس على النجاح بينما يجب أن يتدربوا على الفشل، فالفشل أكثر انتشاراً من النجاح، والفقر أكثر انتشاراً من الغنى، وخيبة الأمل أكثر احتمالاً من تحقيق الأهداف.

الفشل ليس مكاناً محدداً تصل إليه، إنه الأسلوب الذي تتعامل به مع الحياة، وقد يكون الفشل في حقيقة الأمر مسألة غرور، فالناس لا يعملون بجدية، لأن غرورهم يهيئ لهم أنهم سينجحون بدون بذل أي مجهود.

ومعظمهم يعتقدون أنهم سيستيقظون يوماً ما ليجدوا أنفسهم وقد أصبحوا ناجحين وأثرياء، والواقع أنهم محقون في نصف الأمر فقط، وهو أنهم سيستيقظون يوماً ما!! ما يميز الناجحين عن الفاشلين هو أن الناجحين يركزون دائماً على ما يمكنهم فعله وليس على ما لا يستطيعون فعله.

يقول عالم النفس كارولرز (الحياة سلسلة من النتائج، إذا كانت النتيجة ما تريده فهذا أمر عظيم، وعليك أن تفكر ما الأمر الذي فعلته. وإذا كانت النتيجة على غير ما تريد فهذا أمر عظيم أيضاً، وعليك أن تفكر ما الخطأ الذي ارتكبته حتى لا تفعله ثانية).

واعلم أن ٩٠٪ من الفاشلين لم يهزموا بالفعل، ولكنهم - ببساطة - استسلموا.



التفوق الوهمي

عندما تتجح تتقبل المديح، ولكن عندما تفشل تلوم الحظ السيئ والقواعد غير العادلة والرؤساء السيئين والمدربين صعبى المراس والغشاشين، وعندما يكون فعلك جيداً تتسبه لنفسك، وعندما يكون فعلك سيئاً تتسبه للعالم.

عندما تسير الأمور كلها في اتجاهك تتسب كل شيء إلى مهاراتك الرائعة، ولكن بمجرد أن يتغير المد، تبحث عن عوامل خارجية منعت عبقريتك من التألق.

محصلة الثلاثين عاماً الأخيرة من أبحاث علم النفس تبين أننا جميعاً نعتقد أننا أكثر كفاءة من زملائنا بالعمل، أكثر أخلاقاً من أصدقائنا، أكثر وداً من الآخرين أكثر ذكاءً من أقراننا، أكثر جاذبية من الشخص المتوسط.

أنت لا ترى نفسك شخص متوسطاً، ولكنك تعتقد أن الآخرين جميعاً متوسطون، هذا الميل النابع من الانحياز لخدمة مصالح ذاتية يسمى تأثير التفوق الوهمي.

نحن نميل إلى إبراز الإيجابي وإلغاء السلبي، وأكثر كذبنا وخداعنا يكون على أنفسنا، إن فشلنا ننسى وإن فزنا نخبر الجميع، هذا بالنسبة حول أنفسنا، أما حول الآخرين فنحن نعكس الأمور إذا كان الموضوع متعلقاً بهم، فنحن نبرز السلبي ونلغي الإيجابي.



نحن نصبح تماماً مثل أولئك الذين
نقضي معهم أغلب الوقت

السحالي الطيبة

إذا أردت أن تتجح فأحط نفسك بالنوع المناسب من الأشخاص الذين سيدعمونك
ويشجعونك طوال الطريق، تواجد مع الأشخاص الذين يمتلكون معتقدات وطموحات
مشابهة لك.

إن النتائج يتم توليدها عن طريق دمج الطاقة الجمعية للأشخاص ذوي العقول
المتشابهة.

ليس من السهل أن تخرج من المدار الذي تعيش فيه لأن هناك أشخاص يريدون أن
ييقوك في مدارك القديم، وعليك الحذر من هذه السحالي حسنة المقصد، لأنك إذا
ظللت قريباً من هؤلاء الأشخاص فسوف يستنزفون كل طاقتك، فهناك شاحنون،
وآخرون مستنفدون، وصنف ثالث ليس لديهم شحنات على الإطلاق.

عندما تعيش مع مجموعة سامة من الأصدقاء ستصبح ساماً مثلهم، عندما تضع
نفسك في محيط ما، تصبح في نهاية الأمر جزء من ذلك المحيط، هذا أمر محتوم.
لقد حان الوقت لتغيير من تستمع إليه، ومن تقضي وقتك معه، ومن جعلت أفكاره
بوصلة حياتك.

لقد حان الوقت لإنقاذ نفسك من مجالسة نافخي الكير!!



وثبة جديدة في خطواتي، ايمان بالله يملؤ قلبي،
أغنية حاملة على شفتي، ابتسامة لا تغادر وجهي

مصاصي الدماء

إنني على يقين من أنك تعرف أناساً لا يدخلون إلى مكان أنت متواجد فيه إلا ويستنزفون طاقتك.
إنني أشير إلى مثل هؤلاء بمصاصي الدماء النفسيين. إنهم يمتصون منك طاقة الحياة. كف عن
قضاء وقتك معهم.

هل هناك أشخاص في حياتك دائماً ما يشكون ويلومون الآخرين على الظروف التي يمرون بها؟
هل هناك أشخاص دائماً ما يحكمون على الناس ويدينوهم، وينشرون الشائعات
السلبية، ويتحدثون عن مدى سوء الأمور باستمرار؟
هل هناك أشخاص في حياتك يمكن أن يتسببوا في إصابتك بالتوتر، والضغط،
والاضطراب، طوال اليوم بمجرد اتصال هاتفي؟
هل هناك سارقي أحلام يخبرونك بأن أحلامك مستحيلة ويحاولون زحزحتك عن
إيمانك بأهدافك وسعيك وراء تحقيقها؟

هل لديك أصدقاء يحاولون دائماً جذبك مرة أخرى لأسفل إلى مستواهم؟
إذا كانت الإجابة بنعم، فإن الوقت قد حان لاكتساب بعض الأصدقاء الجدد.
إن هؤلاء الأشخاص يسممون حياتك، ويعرقلون تقدمك بعقلية الضحية والمستويات
المتواضعة التي يفكرون ويعملون بها، فالثقة معدية وكذلك انعدام الثقة.
أنت بحاجة إلى أن تحيط نفسك بأناس من أصحاب المواقف الذهنية الإيجابية،
وطريقة الحياة التي تركز على الحلول، أناس يعرفون أنهم قادرون على تحقيق أي
شيء يعزمون على تحقيقه ادفع أي ثمن لكي تبقى في صحبة هؤلاء الأشخاص
المتميزين.

قتلة الأفكار

من طبيعتنا البشرية أن ينتقد كل منا الآخر، وكل من يسعى وراء حلم سيتعرض
لسهام النقد.

فالعالم مليء بمحطمي الأحلام وقاتلي الأفكار، فبعض الناس الذين لا يسعون
لتحقيق أحلام خاصة بهم لا يعجبهم أن يروا غيرهم وهم يسعون وراء أحلامهم،
فتجاحات غيرهم تشعرهم بأنهم عجزة، فاقدون للإحساس بالأمان.

أياً ما كان المسار الذي سلكته، سيكون هناك دوماً شخص ما يخبرك بأنك
مخطئ، وستكون هناك صعوبات تغريك بالاعتقاد بأن منتقديك على حق.

إن رسم مسار عمل لتحقيق حلمك وهدفك واتباعه حتى النهاية يتطلب شجاعة، تقول
"أليسون" أول امرأة أمريكية تصل لقمة جبل إفرست: (لابد أن تقرر أحياناً في حياتك
أنه لا خير من الاستماع لما يقوله لك الآخرون، فلو كنت استمعت للناس لما تسلقت
جبل إفرست).

أعجبني ما كتبه "ماكس لوكاد" عن هذا الموضوع في كتابه:

(He Still Moves Stones)

تجاهل ما يقوله الناس

احجبهم عنك، أبعدهم عنك

أغلق أذنيك، وإن اضطررت ابتعد عنهم

تجاهل من يقول لك إن الوقت قد فات للبدء من جديد

تجاهل من يقول لك إنك لن تحقق شيئاً.

لا تلق بالاً لمن يقولون إنك لا تتمتع بالذكاء الكافي، أو السرعة الكافية، أو الطول
الكافي، تجاهلهم وحسب.

الإيمان يبدأ أحياناً بحشو أذنيك بالقطن .

لا تخف .. فقط آمن بقدراتك.

عليك أن ترى ما لا يمكن رؤيته

لا تقتصر رؤيتك على ما تراه عيناك

لا تقع تحت سيطرة ما هو منطقي

آمن أن هناك في هذه الحياة أكثر مما ترى العين.



إن التهوين من نجاح الآخرين طريقة غير

شريفة لامتداح أنفسنا -ويل ديورانت-

الانتقاد مهنة الفاشلين

(العظماء يتحدثون عن الأفكار ، والأشخاص العاديون يتحدثون عن أنفسهم ، أما

الصفار فإنهم يتحدثون عن الآخرين)

الإنسان الخامل غالباً ما يكون ناقداً ، إنه يجلس في المؤخرة ، ويراقب الفاعلين الذين

لا يعرفون التسوية ولا يقبلون الأعذار ، ثم يتفلسف منتقداً الطريقة التي ينجزون بها

أعمالهم.

من السهل أن تكون ناقداً ، أما أن تكون إنساناً فاعلاً فهذا يتطلب منك جهداً ومجازفة.

إن مجتمعنا زاخر بالنقد ، حتى أننا نقوم بدفع المال لنستمع لأرائهم ، والناجحين بحق

في هذا العالم ليس لديهم وقت لانتقاد الآخرين ، إنهم مشغولون بإنجاز ما لديهم من

أعمال، إنهم يعملون ويقدمون المساعدة للآخرين الذين هم أقل منهم موهبة ونبوغاً، بدلاً من أن يوجهوا إليهم النقد، إنهم مشغولون لدرجة أنهم لا يرون ماذا يفعل جيرانهم.



أنت شي وعملك شيء آخر

القصة أشبه بثقافة الفيسبوك النرجسية، إذا صممت منتجاً، أو كتبت مقالاً، أو أخذت صورة، فإنك تريد مشاركتها مع الأصدقاء.

وبأسلوب تتشبتك وتعاملك مع العالم، فإنك تكون سواءً بعلملك أو بدون علمك قد ربطت قيمة ذاتك بطريقة تلقي منتجك أو منشورك، بعبارة بسيطة إذا أحبوه فإنك تكون جديراً، وإذا لم يحبوه فإنك لست جديراً.

وتكون جيداً بعدد مرات أعجبنى التي حصلت عليها في صفحة الفيسبوك. في الثقافات الميالة للخزي، التي يشجع فيها الآباء والقادة والمديرون سواءً بوعي أو بدون وعي الناس على ربط قيمة ذاتهم بما ينتجون، نرى الخوف وإلقاء اللوم، والركود، وانعدام الابداع والابتكار.

فالقائل الخفي للابتكار هو الخزي.

فكلما زادت حاجتك لمدح الآخرين لعملك واستحسانهم له، زادت هيمنة الآخرين عليك.



لعبة اللوم

كلنا يعلم أن النساء يضعن مواليد من الذكور والإناث، لكنني لم أسمع أبداً عن امرأة وضعت طبيباً أو محامياً أو مهندساً، لم أسمع أبداً عن امرأة وضعت شخصاً ناجحاً أو فاشلاً.

إن المولود دائماً إما صبي أو فتاة، إننا نسمع بين الحين والآخر أشخاصاً يقولون إنني رجل عصامي بنى نفسه بنفسه"، إلا أنني لم أسمع حتى الآن شخصاً يقول: "إنني شخص فاشل صنع نفسه بنفسه"، إنك تعرف ما يفعله مثل هؤلاء، أليس كذلك؟ إنهم يشيرون بإصبع السبابة ويقولون: إنني لست ناجحاً أو سعيداً بسبب والدي ! والبعض منهم يلومون المعلمين، أو الرؤساء أو الحكومة، والبعض يلومون كل شيء ما عدا أنفسهم.

في مواجهة أي مشكلة أو نتاج سلبي، سواءً كان صغيراً أو كبيراً، نبحث عن شخص أو شيء نلقي عليه بالمسئولية ونوجه له أصابع الاتهام.

فإذا كان يجب أن يلام شخص ما فليس هو أنا، بالتأكيد أنت الملام!!

نحن نلوم بدءاً من شروق الشمس وحتى غروبها دون أن ندرك ذلك على الإطلاق. إن معتقداتنا الأكثر تدميراً هي تلك التي تجعلنا نلقي باللوم دوماً على الأشخاص الآخرين، معتقدين أنه لا ضير في ذلك، وأنه يمنحنا شعوراً أفضل، لذا فإننا نكثر منه دون أن نعي كيف تدمر طاقته السلبية حياتنا.

والنزعة السائدة لدى الناس هي الحديث حول ما هو خطأ، وليس ما هو صواب، هناك من يشكو من كل شيء في الحياة، فكل العالم بالنسبة له مكاناً يعمه الفوضى، وكل شيء فيه يحتاج لتغيير أو إصلاح، وعليه إذا كان إلقاء اللوم نمطاً في ثقافتك، يجب أن يعالج باعتباره مشكلة.

رحلة إلى مدينة الندم

لم أخطط حقيقة لأن أقوم برحلة هذا العام إلا أنني وجدت نفسي أحزم حقائبي، وذهبت وأنا خائف، كنت في رحلة أخرى للإحساس بالذنب.

حجزت على طيران ليتني أملك، لم أضع حقائبي في مخزن الطائفة، فالجميع على هذه الخطوط يحملون حقائبهم على الدوام، واضطرت لجرها مسافة طويلة بمطار (مدينة الندم).

وكنت أرى الناس من كل أرجاء العالم يروحون معي تحت أثقال الحقائب التي ملئوها بأنفسهم.

ركبت تاكسي إلى فندق الملاذ الأخير وكان السائق طوال الطريق يقود باتجاه الخلف، ويدير رأسه لينظر من فوق كتفيه، وهناك وجدت الصالة التي ستقام بها هذه المناسبة (الحفل السنوي لندب الحظ)

وبينما أملاً بياناتي للتسجيل في الفندق رأيت كل زملائي القدامى على لائحة المدعوين.

عائلة: كان - لو - يا ليت - كان يجب - راحت من يدي - (كل الفرص الضائعة والمفقودة).

جميع الأيام الماضية: كان عددهم أكبر من أن يحصى، لكن تجمع بينهم القصص الحزينة والأحلام المحطمة والوعود المخلفة.

وكان من ضمن الحضور: (لا تلوموني) و (أيش أفعل ما باليد حيلة) (وكل شيء بسببك وإنها غلطتك)

وبينما أستعد لقضاء ليلة طويلة بفندق الندم، اكتشفت أن الشخص الوحيد الذي لديه سلطة إرسال هؤلاء الناس إلى بيوتهم وإنهاء الحفل وإلغاء الحجز والرحلة هو (أنا).

كل ما علي فعله هو العودة إلى الحاضر والترحيب باليوم الجديد
إذا وجدت نفسك تقوم برحلة إلى مدينة الندم، فاعرف أنها رحلة تحجزها بنفسك
وتستطيع إلغائها في أي وقت بدون أن تتحمل أي عقوبات أو مصاريف، لكن أنت
الشخص الوحيد الذي يستطيع ذلك.



الحياة ليس فيها أخطاء، ولكن دروس، ولا
وجود لشيء يدعى التجربة السلبية، ولكن
ثمة فرص للنمو والتعلم

لا يوجد فشل وإنما نتائج فقط

(النجاح هو القدرة على التنقل من فشل إلى فشل دون نقصان في الحماس) -ونستون
تشرشل-

فشل في مجال الأعمال وهو في الحادية والعشرين من عمره..
انهزم في الانتخابات التشريعية وهو في الثانية والعشرين من عمره.
فشل ثانية في مجال الأعمال وهو في الرابعة والعشرين.
تغلب على محنة موت زوجته وهو في السادسة والعشرين.

خسر في انتخابات الكونغرس وهو في الرابعة والثلاثين.
خسر في انتخابات الكونغرس للمرة الثانية وهو في السادسة والثلاثين.
خسر في انتخابات مجلس الشيوخ وهو في الخامسة والأربعين .
أخفق في محاولته للحصول على منصب نائب الرئيس وهو في السادسة والأربعين .
خسر في انتخابات مجلس الشيوخ مرة أخرى وهو في التاسعة والأربعين
تم انتخابه رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية وهو في الثانية والخمسين من عمره.
هذا الرجل هو ابراهام لينكولن من أشهر وأعظم الرؤساء الأمريكيين، أبطل الرق
وحرر العبيد وألغى نظام العبودية، خاض الحرب الأهلية بجسارة ومنع انفصال
الولايات الجنوبية عن الشمالية وحافظ على وحدة أمريكا.



في كل مرة تقول فيها نعم لشيء غير
مهم، تقول فيها لا لشيء مهم.

لا تدع مشاعرك تتحكم فيك

كل شيء يحدث في حياتك - سواء أكان يسعدك أم يسوؤك - بدأ بقرار
وقرارائك وليست الظروف هي ما يقرر مصيرك أكثر من أي شيء آخر
وإذا لم تتخذ أي قرارات حول كيفية تسيير حياتك، فإنك ستكون في الواقع قد
اتخذت قراراً، أليس كذلك؟
ستكون قد اتخذت قراراً بأن يوجهك محيطك بدلاً من أن تتولى أنت تشكيل
مصيرك

وإذا لم تحدد مقاييس أدنى ما يمكنك أن تتقبله في حياتك فستجد أنك ستزلق بسهولة إلى أنماط سلوك ومواقف، أو نوعية حياة هي أدنى بكثير مما تستحقه في الواقع

دع حياتك تسر وفق مشاعرك وراقب ما الذي سيحدث: ستفشل كأب، وستفشل كزوج، وستفشل كجار، وستفشل كقائد، و... و....

سوف تفوت على نفسك كل شيء مهم.

وعندما تفشل في أي شيء فأنت لم تقم بأمرين ضروريين للنجاح:

لم تسر وسط نيران عدم الراحة والألم والخوف.

لم تستمر حتى النهاية.

ولماذا لم تقم بهما؟

لأنك:

- تستسلم عندما يصبح الأمر صعباً
- تستسلم عندما يصبح الأمر محبطاً
- تستسلم عندما تشعر بالتعب
- تستسلم عندما تشعر بالغضب
- تستسلم عندما تشعر بالخوف

لقد سمحت لمشاعرك بالوقوف في طريق ما تريده في الحياة ثم افترضت:

- أن الأمر مقدر ومكتوب
- أن هناك من يرغب في إعاقتك.



الآن

أهم وقت في حياتك هو الآن، التركيز على الماضي هو إهدار للوقت. لا يمكنك أن تعود للوراء لتعيش دقيقة من الوقت مرة أخرى، ولا يمكنك القفز للأمام للعيش في المستقبل، كل ما لديك هو الآن. دع القلق بشأن الغد فهو سوف يتكفل بنفسه.. كل ما يهم هو هذا اليوم، وهذه اللحظة، عشها فإنك قد لا تكون موجوداً بالغد. إن فكرة العيش في اللحظة الحالية منطقية، فأنت الآن تفكر فيما فعلته في الماضي، أو ما ستفعله في المستقبل، ولا تفكر فيما تفعله في هذه اللحظة. الغوص في اللحظة الحالية بدرجة أكبر، وعدم الاندفاع إلى اللحظة التالية أو التأخر مع اللحظة السابقة، ولكن التحلي باليقظة فحسب مع الوقت الحاضر، والوجود في هذه اللحظة، مع الحفاظ على انتباهك لمدة زمنية متصلة ليس بمقدورك أن تعيش لحظات المستقبل إلا بعد أن يأتي وقتها، والمشكلة في أننا نعيش في ظل ثقافة تلغي الحاضر. "قم بالادخار للمستقبل"، "فكر في النتائج والعواقب"، "فكر في مستقبلك"، إن تجاهل لحظة الحاضر يعد بمثابة آفة أصابت ثقافتنا، لقد اعتدنا أن نضحى بحاضرنا ونتخلى عنه في سبيل مستقبلنا. والنتيجة المنتظرة من هذه الرؤية الخاطئة هي أننا لا نحرم أنفسنا فحسب من الاستمتاع بالحاضر، بل نحرم أنفسنا من السعادة مطلقاً. فحينما يأتي المستقبل ويضحى حاضراً ننهمك في استثماره للتخطيط للمستقبل، وهكذا دواليك، وكأن السعادة تتعلق بالمستقبل فحسب!!

إنه كان صادق الوعد

جودة حياتك تتوقف على مدى التزامك بوعودك-غيرهارد-
كل اتفاق تبرمه مع شخص آخر يكون في الأساس مع نفسك .
فحتى عندما تبرم اتفاقاً مع شخص آخر، فإن مخك سيسمعه ويسجله كالتزام .
فأنت تتفق مع نفسك على الالتزام بفعل شيء ما ، وعندما لا تفي بهذا الاتفاق، تتعلم
عدم الثقة بنفسك. والنتيجة هي أنك تفقد تقديرك لذاتك وثقتك بنفسك واحترامك
لها. إنك تفقد الإيمان بقدرتك على تحقيق نتائج .
فأنت تضعف شعورك بالاستقامة والنزاهة.
عندما تعد نفسك بالقيام ببعض الأمور وتفضل في القيام بها ، لا تثق فيك نفسك بعد
ذلك، ويسبب تدميراً ذاتياً على المدى الطويل، يجب عليك أن تنهض على الفور وتتجز
هذه الأشياء، يجب أن تنتهي منها وإلا سيستعد جبل الديناميت للإنفجار وتوليد زلزال
رهيب.
وعندما لا تحافظ على وعودك، فإنك تتكبد خسائر داخلية وخارجية .
فأنت تفقد الثقة والاحترام والمصداقية لدى الآخرين، أسرتك وأصدقائك وزملائك
وعملائك.



فجوة الإحباط

الإحباط هو تلك الفجوة التي توجد بين التوقع والواقع، ولا يوجد شخص لم يسقط في هذه الفجوة من قبل، فقد مررنا جميعاً بخبرات سيئة غير متوقعة، وقد اضطررنا للتعایش مع رغباتنا غير المحققة وآمالنا المحطمة.

من الممكن أن تتسبب الإحباطات في ضرر عظيم لنا، يقول الكاتب مارك توين: ينبغي علينا أن نحرص على استخلاص الحكمة فقط من الخبرات التي نمر بها، وليس أي شيء آخر، وذلك حتى لا نكون مثل القطة التي جلست على غطاء الموقد الساخن، فهي لن تجلس مجدداً على غطاء أي موقد ساخن أو بارد. فحين يحدث ما يسوء أنت تقول: لن أفعل هذا الأمر مجدداً ويا له من خطأ كبير، خاصة حينما يتعلق الأمر بأحلامك.

فال فشل هو الثمن الذي يجب علينا دفعه لكي نحقق النجاح، وبعض الناس يجب عليهم أن يواجهوا الفشل بصورة متكررة قبل أن يحققوا أحلامهم، تقول (مارجريت تاتشر) رئيسة وزراء بريطانيا السابقة: " قد تضطر لخوض معركة أكثر من مرة حتى تريحها "، نحن في حاجة لتذكر هذا الأمر والحرص على عدم الاستسلام مبكراً.



الماس يتشكل تحت الضغط العالي

الحياة عبارة عن سلسلة متتالية من المشكلات، وهي مثل أمواج المحيط لا تتوقف أبداً) - إيزرت خان-

لن تظهر للعالم حقيقتك إلا عندما تواجه المشكلات والعقبات المفاجئة، وكل ما يصيبك في هذه الحياة هو مجرد اختبار، والسؤال الذي يطرح نفسه هو: هل اجتزت هذا الاختبار أم فشلت فيه.

عندما تواجه مشكلة أو أزمة غير متوقعة، فلتعود نفسك على البقاء هادئاً، والتركيز على الحل وليس على المشكلة، وفكر فيما يمكنك فعله الآن بدلاً من أن تفكر في كيفية حدوث الأمر، أو من الملموم عليه.

ومتلما يحدث عند وقوع حادثة وإصابة شخص ما، فإنك تركز على رعاية الشخص المصاب وإيقاف النزيف وتقليل الأضرار، قبل بدئك في تحليل ما حدث وكيفية حدوثه.

الإنجازات العظيمة غالباً ما تتحقق ونحن نعاني تحت وطأة المشكلات والأزمات، فالضغط يمكن أن تحسن أداك بالفعل، ولا تتبدى طاقتك في أبهى صورها إلا عندما تحتدم الظروف، ولا يظهر معدنك الحقيقي إلا عندما تضع نفسك في موقف غير مريح وتبدأ في الشعور بأنك على المحك.

إن التحديات تقوم بدور رائع في تعريفك على أفضل وأسمى ما فيك، إن الأوقات المريحة لا تجعل منك شخصاً أفضل، بل إنها تجعل منك شخصاً كسولاً ومستسلماً ومتبلد العقل، والإنسان يميل بطبعه إلى أقل الطرق وعورة وأيسرها مقاومة وكلما تمكنا من تجاوز عقبة ناشئة تعترضنا أو تحد جديد يواجهنا تولدت بداخلنا مقدرة جديدة تدفعنا عالياً للتحليق في آفاق جديدة.

لا أحد يفكر فيك

تعجبني قاعدة ١٨/٤٠/٦٠ التي وضعها دانيال أمين: "عندما تبلغ ١٨ عاماً، تشعر بالقلق تجاه ما يعتقدك فيه كل الناس، وعندما تبلغ ٤٠ عاماً، لا تبالي البتة بما يعتقدك فيه أي شخص، وعندما تصل إلى سن ٦٠ عاماً، تدرك أن أحداً لم يكن يفكر فيك أبداً من الأصل."

وجع ضرر أحدهم أهم عنده من خبر موتي أو موتك، ربما تكون مفاجأة لك أن لا أحداً يفكر فيك على الإطلاق معظم الوقت.

الناس يكونون غاية في الانشغال بالقلق بشأن حياتهم الخاصة، وإذا كانوا يفكرون فيك بحال، فإنهم يتساءلون هم أيضاً عما تعتقدك أنت فيهم!

فأنت واقع تحت تأثير وهم الأضواء، وكأنك في بؤرة اهتمام العالم، تعتقد أن كل شخص ينظر إليك مباشرة، يحكم على أفعالك ومظهرك.

بينما في الحقيقة أنت تختفي في الخلفية أغلب الوقت، والأشخاص الآخرون الذين تخشى من عيونهم وتظن أنهم مشغولون بالتفكير فيك محصورون داخل فقاعتهم الخاصة الصغيرة، يفكرون نفس الشيء عن عوالمهم الداخلية.

فإذا علمت أن لا أحداً يفكر فيك، فلماذا تؤجل أحلامك وتتردد في البدء بتحقيق طموحاتك بعذر ماذا سيقول الناس عني؟

كيف ستكون صورتني عندهم؟

أخشى على مكانتي في المجتمع!



جلد الذات

تخيل أنك تلعب كرة قدم وأنتك ركلت ركلة جزاء سيئة، فإذا كانت الركلة فاشلة من منظورك، فهي ركلة رائعة من منظور خصمك أما من منظور حكم المباراة فإن الركلة ليست جيدة أو سيئة بل هي ببساطة (داخلة) أو (خارجة).

ماذا يحدث غالباً بعد أن تؤدي ركلة سيئة؟

يلجأ الناس للتعميم، وفي أغلب الأحيان بأسلوب يسلبهم القوة، إذ إن عبارة: (ما أسوأ هذه الركلة) تصبح لم أستطع تسديد ركلات تنقذ فريقتي في هذه المباراة (والركلات التالية ليست موفقة أيضاً)، ولذا فإن عملية التعميم تتزايد بسرعة إذ تنتقل من (لم أستطع تأدية ركلة لأنقذ فريقتي) إلى (لم أسدد ركلة ناجحة قط) إلى (لست لاعب كرة جيد) إلى (يبدو أنني لن أتمكن شيئاً قط) إلى (إنني شخص فاشل). يبدو هذا الأمر مضحكاً ونحن نرويه بطريقة هزلية مفصلة، ولكن أليس هذا ما يحدث في نواح عديدة من حياتنا؟

فإن لم نفلح في السيطرة على مسار تقييماتنا فإنها ستصبح وحشية قاتلة فعلاً وستجرنا إلى نمط متصاعد من لوم النفس.



إن للكلمات قوة عظيمة، فالكلمات
المنتقاة بصورة جيدة قد توقف
الجيوش، وتغير الهزيمة إلى انتصار،
وتنقذ بلاد بأكملها

- دي جيراردين -

الكلمات تُمرض وربما تقتل

إذا كنت تعمل في مهنة تتعامل فيها مع الناس فمن واجبك أن تدرك قوة الكلمات وتأثيرها عليهم.

إن حالة المريض تسوء عند اللحظة التي يتم فيها تشخيص الداء الذي يعاني منه، كأمراض القلب والسرطان، فكلها كلمات تؤدي إلى الفزع والرعب، مما يؤدي إلى احساسهم بفقدان الحيلة والشعور بالاكتئاب، مما يضعف فعالية الجهاز المناعي في أجسامهم، فيقتلهم الأسم أكثر من مضاعفات المرض.

ما يفعله بعض الأطباء هو تجريد المريض من مقاومته ومناعته الذاتية مقابل حبة دواء، إنهم يسرحون جيشاً بأكمله، جاهز للدفاع والتضحية، ويستبدلونه بجندي دخيل (علبة دواء).

لم ينجح الأطباء العرب في اكتشاف العلاج بقدر تفننهم في تسمية الأمراض وحشو القاموس الطبي بأفزع الأسماء وأكثرها رعباً، والتي تقتل المريض بمجرد سماعها. استخدام القاموس التحويلي واختيار المصطلحات والألفاظ التي لا تحمل إحياءات سلبية، أهم مرحلة في عملية التعريب والترجمة والنقل من اللغات الأخرى إلى العربية. بإمكانك استخدام القاموس التحويلي في جميع مواقفك مثلاً: بدلاً من أن تصدم شخص بقولك (أنت بخيل) لو استخدمت كلمة (لست كريم) لكانت أقل وقعاً في النفس وأكثر تقبلاً، وبدلاً من أن تقول بأنك "تكاد تموت من الجوع" يمكنك أن تقول إنني جائع قليلاً"، إذ أنك باللجوء إلى مثل هذه العبارة ستكتشف بأنك تستطيع حرفياً أن تقلل من حدة شهيتك في غضون لحظات.

سحر الكلمات

(أفضل أن يرفسني بالأقدام، على أن يهاجمني بكلمات قاسية فظة ينطقها بصوت عالٍ) - إليزابيث بارت-

عندما يقول صوتك شيئاً وتقول كلماتك شيئاً آخر، تصل إلى المستمع الرسالة الحقيقية - مشاعرك الكامنة - حتى إذا كنت تظن أنك تخبئها في أعماقك. معظم الناس يندهشون عندما يسمعون تسجيلاً لأصواتهم للمرة الأولى (يا إلهي، هل هذا هو صوتي؟) إن الصوت الذي نسمعه داخل رؤوسنا مختلف تماماً عن الصوت الذي يسمعه الآخرون.

والجميع يستجيبون لجاذبية الأصوات الجميلة، ومن المستحيل أن تتمتع بالكاريزما إذا كان صوتك مسطحاً ومملاً، إن الصوت الذي يهزنا ويشيرنا ويجبرنا على الاحترام والافتتان والتصديق والاهتمام، هو الصوت شديد الجاذبية والإغراء.

إن صوت ما نقوله أهم بكثير من معاني الكلمات، بعض الناس غير واثقين بالمرّة من أن الجمهور سيصدقهم، ولذلك تخرج الكلمات بصوت نكد حزين، والناس يستجيبون لنبرة صوتك أكثر من محتواها.

وإذا كان هناك تعارض بين اللغة اللفظية ولغة الجسد، فلهذا الجسد هي التي يصدقها الآخرون.



الكلمات التي تستخدمها تؤثر على

حياتك فتخيرها بحكمة

قاموس بائس

يدرك معظمنا الدور القوي الذي لعبته الكلمات في تاريخ الإنسانية والقوة التي يمتلكها الخطباء المفوهون في تحريك الناس.

عليك أن تدرك القوة التي تمتلكها كلماتك إن اخترتها بحكمة وروية.

والناس الذين يستخدمون قاموساً لغوياً فقيراً يعيشون حياة عاطفية فقيرة أما الناس

الذين يستخدمون قاموساً غنياً فلديهم لوحة ألوان الرسام بألوانها المتعددة، بحيث

يتمكنون من رسم خبراتهم، ليس للآخرين بل لأنفسهم كذلك.

إن استعمال كلمات مشحونة عاطفياً يمكن أن يبدل وبصورة سحرية من حالتك أو

حالة أي شخص آخر.

يمكنني أن أقول لك شيئاً قد لا تصدقه لأول وهلة وهو أنك: بمجرد تغييرك لقاموسك

المعتاد أي الكلمات التي تستخدمها باستمرار لكي تصف العواطف التي تشعر بها

في حياتك - يمكنك أن تبدل في التو واللحظة كيفية تفكيرك، وكيف تشعر،

وكيف تعيش.



الكلمات التي تستخدمها هي التي تحدد
مشاعرك. واللغة التي تختار استخدامها
تشكل الطريقة التي تدرك بها الواقع.
كما أن مفرداتك توجه معنى حياتك.
تأمل هذه الفكرة من فضلك.
أعتقد أنها فكرة خطيرة.

التغيير اللغوي

يؤكد علماء اللغة أن معدل القاموس اللغوي المستخدم للشخص ما بين الفين وعشرة آلاف كلمة، وإذا افترضنا أن اللغة العربية كتقدير تحوي نصف مليون كلمة فهذا يعني أننا نستخدم بشكل منتظم ٢٪ في الحد الأعلى من اللغة فقط.

فهل هناك مأساة أكبر من هذه؟

ولسوء الحظ فإن معظمنا لا يقوم بتقييم واع لتأثير الكلمات التي اعتدنا على استخدامها منذ حدثتنا.

فإذا كنا نريد أن نغير حياتنا ونشكل مصيرنا، فإننا نحتاج لأن نختار وعن وعي الكلمات التي سنستخدمها، كما نحتاج لأن نجاهد باستمرار من أجل توسيع مستوى اختيارنا.

كم عدد الكلمات التي تصف العواطف؟

هناك أكثر من ٣٠٠٠ كلمة تصف العواطف البشرية، فانظر كم تستخدم منها؟ والعجيب أن الكلمات التي تصف المشاعر السلبية أكثر من التي تصف المشاعر الإيجابية، فلا عجب أن تغمر الناس المشاعر السيئة أكثر من الحسنة.

وعندما تبدأ بتتقية قاموسك اللغوي من الكلمات السلبية، وتبدأ في اختيار واستخدام الكلمات الايجابية، تحدث تأثيراً هائلاً على جودة حياتك. فهناك كلمات معينة بناء وفعالة يجب أن تستخدم، بينما هناك كلمات أخرى سلبية وهدامة ينبغي أن تُلغى من جميع أنواع التواصل.

سوف يتحسن توجهك، بشكل يتناسب مباشرة مع الطبيعة القوية للكلمات التي تتطرق بها، فعندما تتحدث بإيجابية ستفكر بإيجابية وتتصرف بإيجابية أيضاً.

الهنود الحمر لا يكذبون

أثبت أخصائيو علوم اللسانيات بأن اللغة بلا جدال، هي التي تشكلنا ثقافياً، فلفتي هي عالمي، وحدود لغتي هي حدود عالمي.

لذلك نجد بعض المجتمعات ديناميكية وحيوية تعزز قيم التغيير والابداع والتجديد والإنتاج، بينما نجد مجتمعات أخرى استاتيكية وجامدة، العمل لديها مشقة، وتفضل الاستهلاك على الإنتاج.

نقارن هنا مثلاً بين اللغة الإنجليزية والعربية وتأثيرهما الثقافي في سلوك المجتمعات الناطقة بهما. نلاحظ أن الناطقين باللغة الانجليزية يميلون إلى الفعل والعمل والنشاط، بينما ثقافتنا العربية تعطي قيمة عالية لما لا يتغير من الأمور، ولذلك فإن اللغة العربية تسيطر عليها الأسماء أكثر من الأفعال.

ومن منظور علماء اللغة فإن الأسماء تمثل أشياء ستظل مستمرة، بينما الأفعال ستكون موجودة اليوم ولكنها ستمضي وتتغير في الغد.

وهناك مثلاً من نوع آخر: بعض اللغات التي يتكلمها سكان أمريكا الأصليين (الهنود الحمر) لا تتضمن كلمة (كذب) لأن هذا المفهوم ببساطة لا يمثل جزءاً من لغتهم، كما أنه لا يمثل جزءاً من تفكيرهم وسلوكهم، وبدون وجود كلمة تعبر عن الكذب فإن المفهوم يبدو وكأنه غير موجود. فإذا لم يكن لتلك الكلمات وجود في القاموس فمن المستحيل وجودها على الواقع.

فإذا كانت هناك مجموعة من الكلمات التي تستخدمها تخلق لديك حالات ضعف فعليك أن تتخلص من هذه الكلمات وتستبدلها بتلك التي تمنحك القوة، قم بإزالة كل المفردات السلبية من قاموسك اللغوي واستبدلها بمفردات تعزز القوة والنجاح والثراء في حياتك.

قل دائماً أقل مما هو ضروري

(تتفتح المحارات تفتحاً كاملاً عندما يكون القمر بديراً ، وعندما يرى سرطان البحر واحدة منها ، يلقي في داخلها عشباً أو حجراً تمنعها من الانغلاق ثانية ، بحيث تصبح وجبة دسمة لسرطان البحر ، وهذا مصير من يفتح فمه أكثر من اللازم ، يضع نفسه تحت رحمة من يستمع إليه) - ليوناردو دافينشي-

عندما تحاول أن تثير إعجاب الناس بالكلمات ، فإنك تصبح عادياً ومبتدلاً كلما زاد ما تقوله ، وحتى عندما تقول شيئاً تافهاً ، فإنه سيبدو أصيلاً إذا جعلته غامضاً ومفتوحاً مثل لغز أبي الهول.

ذوو السلطة والنفوذ والتأثير يثيرون إعجاب الناس ورهبتهم بقلة ما يتفوهون به ، فالنجاح لا يتأتى لمن يبعثون كنز كلماتهم.

وكلما كثر كلامك زاد احتمال تفوهك بحماقة ، فاللسان البشري وحش لا يستطيع السيطرة عليه إلا قليلون ، فهو يتفلسد دائماً للخروج من قفصه ، فإذا لم يتم تدجينه وترويضه فقد ينطلق متوحشاً ، ويسبب لك الأحزان...

احذر لسانك أيها الإنسان. لا يلدغك إنه ثعبان

وزلة اللسان قد تكلف المرء حياته ، قال إيرل إسكس للملكة إليزابيث الأولى: إن شروطها معوجة كجثتها ، ولكن ذلك كلفه رأسه ، الذي ما كان تمرده ليودي به لولا كلماته تلك!



لا تتكلم عندما يمكنك أن توميء برأسك فقط

استراتيجية لويس الرابع عشر

(إن تفوه المرء بأشياء حمقاء أكثر ضرراً من ارتكابه إياها) - دي ريتز -

كان لويس الرابع عشر رجلاً قليل الكلام، وكانت أشهر كلماته هي قوله: " أنا الدولة "، وكانت عبارته المحيرة: "سوف أرى" واحدة من جملة القصيرة التي كان يطبقها على كل أنواع الطلبات.

ولم يكن لويس كذلك من قبل، فقد كان معروفاً عنه في شبابه أنه يتكلم بشكل مستفيض، مستمتعاً ببلاغته، وكان صمته اللاحق شيئاً فرضه على نفسه.

استراتيجية فعالة لإبقاء الجميع على حذر وتوجس، فلم يكن أحد يعرف موقفه بالضبط، أو يتمكن من التنبؤ بردود فعله، لقد أبقي صمت لويس من حوله خاضعين رهن إشارته، فكان ذلك الصمت أحد أسس سلطته، وكما ذكر سان سيمون: " لم يكن أحد يعرف مثله كيف يبيع كلماته، وابتساماته، وحتى نظراته، كان كل شيء فيه نفيساً، ولقد اتسعت جلالته من ندرة كلامه.

أنام ملء عيوني عن شواردها. ويسهر الخلق جراها ويختصم



الصمت أبلغ من الكلام

كلما قل ما تتفوه به زاد ظهورك بمظهر الشخص العميق والحكيم، لقد اكتشف الفنان الأمريكي أندي وار هول أن من المستحيل عموماً أن تجعل الناس يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه بالتحدث معهم، بل إنهم سينقلبون ضدك، ويعاكسون رغباتك ويعصونك بسبب حبهم للعناد والمشاكسة المحضة، فقال لصديق له: (لقد تعلمت أن لك سلطة أكثر عندما تغلق فمك).

عندما تقول أقل مما هو ضروري، فإنك تظهر حتماً أفضل وأقوى مما أنت عليه، إذ أن صمتك يقلق الآخرين، فالبشر آلات تفسير وتوضيح، يشعرون أن عليهم أن يعرفوا ما الذي تفكر فيه، فعندما تسيطر بدقة وعناية على ما تقوله فإنهم يعجزون عن سبر أغوارك، إن أجوبتك المقتضبة وحالات صمتك، ستجعلهم يتخذون موقفاً دفاعياً، وسيسارعون إلى القفز ليملأوا الصمت بصورة عصبية بكل أنواع التعليقات (يبدو أنك غاضباً - هل أغضبتك في شيء - هل أخبرك أحد عني ما تكرهه - هل وهل)

إنهم يكشفون معلومات قيمة عنهم وعن نقاط ضعفهم، إنها عملية مبهمة أشبه بكلام قارئة الفنجان المقتضب، فكلماتها الغامضة تجعل من الشخص الواقف أمامها يتلوى في دوائر وهو يحاول تفسير أقوالها، متصوراً أن هناك شيئاً عميقاً وراء عباراتها التي كثيراً ما تكون بلا معنى.



إذا قاطعك الآخرون، فدعهم يقاطعوك.
فهم لا يستمعون لك على أي حال؛ إنهم
ينتظرون فقط دورهم للحديث

حل المشاكل بأذنيك

(تأمل ألف مرة، وأنصت مائة مرة، وتحدث مرة واحدة)

هناك فارق كبير بين السمع - والذي يعني مجرد استقبال الكلام عن طريق الأذن - والإنصات الفعلي الذي يمثل فن الاهتمام الواعي بعقل يقظ ومهتم بفهم الرسالة بشكل تام.

أفضل طريقة لإقامة جسور الود والألفة مع الناس والفوز بهم وبتأييدهم لك هو أن تكون مهتماً فعلياً بهم، وأن تنصت إليهم بقصد التعرف عليهم بحق، وعندما تكون مهتماً، يستجيب الناس لك نتيجة اهتمامك بهم، ويحبون صحبتك، وتزداد شعبيتك لديهم.

معظم التواصل يشبه لعبة تنس الطاولة التي يكون الناس مهئين لضرب الكرة وإحراز النقطة التالية، فهم إما يتحدثون أو يستعدون للحديث، ولا يسمعون لمن يتحدثون معه.

فالناس لا يستطيعون أن يصفوا إليك إلا بعد أن تنصت إليهم، فهم في حاجة أولاً لكي يزيحوا عن صدورهم ما يزعجهم ويضايقهم.



اسمعني فقط!

عندما أطلب منك الاستماع فتبدأ بتقديم النصائح أنت لا تفعل ما طلبته منك، عندما أطلب منك الاستماع فتخبرني بأنه كان علي أن أشعر بهذه الطريقة، أنت تدوس على مشاعري.

عندما أطلب منك الاستماع فتشعر أن عليك أن تحل مشكلتي، تكون قد خذلتني وإن بدا الأمر غريباً.

أنصت، كل ما أطلبه منك هو أن تنصت لا أن تتكلم، اسمعني فقط وأنا أستطيع أن أتدبر أمري.

معظم الناس يظنون أنهم يعرفون كيف ينصتون، لأنهم يقومون بذلك طوال الوقت، لكنهم في الحقيقة ينصتون من خلال إطارهم المرجعي، حينما أستمع إليك فهناك خمسة مستويات سماعية محتملة:

- أتجاهلك
- أظهار بسماعك
- أستمع إليك بانتقائية
- أستمع إليك بانتباه
- أستمع إليك بتعاطف

الاستماع المتعاطف فقط هو الذي يتم من خلال الإطار المرجعي للشخص الآخر. أن تنصت حقاً يعني أن تتخلى عن سيرتك الذاتية، أن تخرج عن إطارك المرجعي، عن منظومة القيم الخاصة بك، عن تاريخك وطريقتك في الحكم على الأمور، وأن تنظر بعمق من خلال الإطار المرجعي، أو وجهة نظر الشخص الآخر، يسمى ذلك الاستماع المتعاطف وهو مهارة نادرة جداً.

روسيا لا تعرف تصنع حبلاً

في سنة ١٨٢٥م تسلم عرش روسيا قيصر جديد هو نيقولا الأول ، وعلى الفور تفجرت ثورة تطالب بتحديث البلاد وتطوير الصناعات وهاكل الدولة لتلحق بباقي أوروبا ، فقام نيقولا الأول بسحق الثورة بوحشية ، وحكم على أحد قادتها " ريليف " بالإعدام ، وفي يوم التنفيذ وقف ريليف على منصة الإعدام وقد التف الحبل حول عنقه ، وانفتحت الفجوة تحت قدميه ، ولكن عندما تدلى ريليف انقطع الحبل به فألقاه أرضاً ، وفي ذلك الزمن كانت حوادث كهذه تعتبر إشارات من الحكمة والعناية الإلهية ، فكان الرجل الذي ينجو من الإعدام بهذه الطريقة يتلقى عفواً في العادة.

وعندما نهض ريليف على قدميه ، وقد أصيب برضوض وأوساخ ، وهو يعلم أن عنقه قد سلمت ، صاح في الجمهور المحتشد : (هل ترون؟ إنهم في روسيا لا يعرفون كيف يعملون أي شيء بطريقة صحيحة ، حتى كيف يصنعون حبلاً!).

فتوجه رسول في الحال إلى القصر يحمل خبر الإعدام الفاشل ، وانزعج القيصر من هذا الخبر المخيب للأمال ، وكان على وشك توقيع العفو ، غير أنه سأل الرسول: هل قال ريليف أي شيء بعد هذه المعجزة؟ فرد الرسول: (يا سيدي ، لقد قال إنكم في روسيا لا تعرفون كيف تصنعون حبلاً) فقال القيصر: في هذه الحالة ، دعونا نثبت العكس ، ونبين أننا نعرف نصنع حبلاً ، ومزق مرسوم العفو ، وفي اليوم التالي شق ريليف ، وفي هذه المرة لم ينقطع الحبل.

إذا خرجت الكلمات من فمك ، فإنك لن تستطيع استرجاعها ، فأبقها تحت السيطرة ، واحذر من السخرية بشكل خاص ، إذ أن الاستحسان المؤقت الذي تكسبه بكلماتك الجارحة سيرجحه وزناً الثمن الذي تدفعه ، إنك بتقليل كلامك يصبح له مغزى عميق ، ووزناً وأهمية ، كما أنه كلما قل حديثك تناقص خطر تفوهك بشيء أحمق.



إذا لم تنصت للآخر باهتمام، فاعلم أنك تهينه

عصا الكلام الهندية

هي طريقة يستخدمها الهنود الحمر (سكان أمريكا الأصليين) للتواصل وحل المشكلات، بحيث تنتقل العصا بين أطراف النزاع ليعبر كل طرف عن رؤيته، بينما تستمع الأطراف الأخرى إليه، ثم يتبادلون الأدوار.

عندما يجتمع الناس بعضهم مع بعض تكون عصا الكلام موجودة، وحده الشخص الذي يمسك بالعصا يسمح له بالكلام، ما دمت تمسك بعصا الكلام تستطيع أن تتكلم وحدك حتى تشعر أنك قد فهمت تماماً، لا يُسمح للآخرين أثناء ذلك أن يعبروا عن وجهة نظرهم، أو يجادلوا، أو يعلنوا موافقتهم أو عدم موافقتهم. كل ما يمكن فعله هو أن يحاولوا فهمك وأن يعبروا عن فهمهم لك.

قد تحتاج إلى أن يعيدوا عرض وجهة نظرك حتى تتأكد من أنك قد فهمت، وإذا شعرت بأنك قد فهمت تماماً، يجب عليك أن تمرر العصا إلى الشخص التالي، وأن تعمل على إشعاره بأنه قد فهم أيضاً.

بهذه الطريقة فإن كل الأطراف المشاركة سوف تتحمل مسئولية تحقيق تواصل بنسبة ١٠٠٪ عن طريق الكلام والاستماع.

عندما يشعر كل طرف أنه قد فهم من قبل الآخرين، فإن أمراً مدهشاً يحدث عادة، إذ تتبدد الطاقة السلبية ويتلاشى النزاع، وينمو الاحترام المتبادل.

تذكر أن فهم الآخر لا يعني موافقته، إنه يعني فقط أن تكون قادراً على الرؤية بعينيه وقلبه وروحه.

إن إحدى أعمق حاجات الروح الإنسانية هي حاجة الإنسان إلى أن يفهم، عندما تشبع هذه الحاجة ينتقل تركيز الإنسان إلى حل المشكلة بالاشتراك مع الآخرين، ولكن إذا لم يتم اشباع هذه الحاجة القوية إلى التفهم، فإن معارك الدفاع عن الذات تندلع، ويبدأ التنافس المحموم، ويصبح التواصل القائم على الدفاع عن النفس وحمايتها هو النظام اليومي، وتتسأ الصراعات التي تصل إلى درجة العنف.



إننا لا نتعلم شيئاً ما دمنا نتحدث

اصمت إذا أردت أن يسمعوك

الإقناع لا يعني خداع الجمهور، أو الإكراه، أو الإلحاح، أو البلطجة، أو التوسل، فهذه الوسائل ليست إقناعاً بأية حال من الأحوال، ربما تتجح في البداية ولكن آثارها مؤقتة.

وبدلاً من أن نحاول تعلم أساليب الإقناع، فإننا ينبغي أن نقوم بتحويل أنفسنا إلى أشخاص مقنعين، فالمقنع هو أنت لا الأسلوب الإقناعي الذي تتبعه.

يطرح كبار المقنعين المزيد من الأسئلة، ثم يتركون الفرصة لجمهورهم للتحدث، إن من يطرح الأسئلة يتحلّى بالسيطرة، بينما من يتحدث طوال الوقت، يصبح تحت رحمة المستمع.

يمكنك السيطرة على النقاش وتوجيهه من خلال الأسئلة، وبمجرد أن يبدأ جمهورك في السؤال، يكون الموقف قد تبدل، حيث تكون قد فقدت السيطرة.

سوف يحبك الجمهور لأنك تتركهم يقولون كل شيء ويفعلون كل شيء، ولذلك سوف يقتنعون بصورة أساسية من خلال اقناع أنفسهم بأنفسهم.

الحديث الكثير من أكبر مخربات الاقناع، فلا شيء يقتل قدرتك الاقناعية مثل الثثرة، والمقنعون العظام يستمعون أكثر مما يتحدثون، بل إنهم يستخدمون مهاراتهم في الاستماع وطرح الأسئلة لجعلوا جمهورهم يقنع نفسه بنفسه.

إن القاعدة الجيدة هنا هي ألا تتحدث أكثر من ٣٠٪ من مجموع الحديث.

أوضحت أحدث البحوث أن الانطوائيين يتفوقون على الانبساطيين في القدرة على الاقناع، لأنهم أكثر استماعاً، ويطرحون أسئلة أكثر، ويكتشفون احتياجات جمهورهم.

فإذا قلت حديثك، واستثمرت كل طاقتك وانتباهك لتشعر جمهورك بالراحة والأهمية، وبأنك تفهمه، إذا استطعت فعلاً أن تشعرهم في هذه اللحظة بأن عالمك يدور حولهم، فاعلم أنك قد أقمت ألفة قوية، وولاء على مدار الحياة لديهم.

إننا لا نتعلم شيئاً أبداً ما دمنا نتحدث، والمهم هو أن نقنع الناس بالطريقة التي يريدون أن يقتنعوا بها، وليس بالطريقة التي نريد أن نقنعهم بها.



أبو المعرفة

أثناء الحوار والمحادثات أغلبنا مشغول بمحاولة إبهار الآخر واستعراض مهارتنا اللغوية وثقافتنا الموسوعية، ودائماً ما نسعى وراء الأضواء، والسيطرة التامة على الميكرفون.

ونود دائماً أن نحتل البقعة المضيئة على خشبة المسرح، ولكننا لن نستطيع تحقيق أهدافنا أو إيصال رسالتنا وإقناع الجمهور إذا أردنا أن نلعب دور أبو المعرفة.

فمن الحكمة تجنب ارتداء النظارة السوداء واتخاذ موقف سلبي من كل شيء، واحتكار المحادثة لصالحك، والكلام بصوت عال ومقاطعة الآخرين على الدوام، لا يخطر على بالي وسيلة أسرع من هذه لإهانة الآخر وجرح مشاعره، كم مرة قاطعك أحدهم وشرع في تناول موضوع جديد بينما كنت تقص قصة رائعة؟ ربما وددت حينها أن تخنقه.

كم تحدث لبق ومقنع عليك أن تتجنب كشف اخطاء الآخرين أمامهم وانتقادهم على الملأ أو فرض آرائك الشخصية عليهم.

عليك أن تتصرف على طبيعتك. إذا حاولت أن تكون شخصاً آخر، فستظهر بمظهر المزيف السطحي.

أنصت بانتباه لآراء الآخرين، واطرح أسئلة تشجعهم على الكلام.

اطرح آراء بدلاً من الحقائق غير القابلة للجدل، وحافظ على حس الدعابة وإياك أن تتجمد في قالب من الجدية.

وعليك أن تتقبل النقد الموجه لأخطائك بلباقة وسعة صدر وأن تكون مرحاً، ومتفائلاً، وأن ترسم الابتسامة في وجهك، متجنباً الجدال العقيم، متحريراً الكلام في الموضوعات التي تهم الآخر.

ولا تلعب دور "أبو المعرفة" وتظهر بمظهر الساعي للكمال في كل شيء، فما من وسيلة أسرع من تنفير الآخرين منك من الحديث عن نفسك وإنجازاتك العظيمة.

فن الإقناع

لجعل الناس يتصلون بفكرتك، عليك أن تجعلهم يتصلون بها على المستوى الشعوري، فالناس لا تقتنع بما لا يشعرون به.

أرهم الفكرة من منظورهم ..

الموضوع أشبه بقصة المزارع وابنه في محاولتهما إدخال عجل صغير إلى الحظيرة عنوة، مانع العجل بشدة، ووجد المزارع وابنه معاناة شديدة، وحين كانا على وشك الاستسلام، وهما منهكان والعرق يغمرهما، جاءت فتاة صغيرة نحوهما، ثم مشت صوب العجل، ووضعت إصبعها في فم العجل، وهنا بدأ العجل الصغير يمتص إصبعها وكأنه ضرع أمه، ومشى معها بسلام نحو الحظيرة.

الناس لا يختلفون كثيراً عن هذا العجل، فيمكنك أن تدفعهم وتستحثهم، ومع ذلك قد لا يفعلون ما تريدهم أن يفعلوه، لكن إذا ساعدتهم على رؤية المنافع التي ستعود عليهم، فلن يمانعوا السير معك.

إن الناس يفعلون الأشياء من أجل أسبابهم الخاصة، وليس من أجل أسبابك، وأسبابهم مرتبطة على الدوام بمشاعرهم.

قد تكون قصة مايكل فاراداي-مخترع أول محرك كهربائي- مناسبة حين قدم اختراعه لرئيس الوزراء البريطاني "جلادستون".

قام فاراداي الذي كان يأمل في الحصول على الدعم المالي من الحكومة بعرض نموذج الاختراع - سلك ملفوف حول مغناطيس - ولم يبد جلادستون أي اهتمام بالموضوع، وسأل فاراداي: ما نفع هذا الشيء؟

رد فاراداي بقوله: يوماً ما ستكون قادراً على فرض ضرائب على استخدامه!

كان بمقدور فاراداي أن يسهب في شرح آلية عمل المحرك، وطريقة اختراعه، وفوائده، لكنه ذكي جداً، خاطب اهتمامات رجل السياسة، دخل عليه من الباب الذي سيجده فيه.

فإذا أردت أن تكسب الناس معك، ويشاركوك فكرتك، فعليك أن تتحدث بلغة مصالحهم، وليس مصالحك أنت، أرهم قلبك، فالناس تقتنع بصاحب الفكرة قبل أن يقتنعوا بالفكرة.

انقل فكرتك للناس بصورة عاطفية، فأخوة يوسف لما أرادوا اقناع أبيهم بقصة الذئب ﴿وَجَاءُوا أَبَاهُمْ عِشَاءً يَبْكُونَ﴾. وحين طلبوا من يعقوب عليه السلام إرسال ابنه معهم قال لن أرسله معكم فلما قالوا له (ونزداد كيل بعير) قال خذوه.



أهنة ... وسيصبح عدواً

الوسيلة الأمثل لكسب قلوب الآخرين لفترة طويلة هو الشاء عليهم، كل الناس يودون أن يشعروا بأهميتهم بشكل أو بآخر، فعندما تثني على شخص ما، فأنت تشبع غروره، وتشعره بأهميته، إن السعي وراء الشاء والإطراء يُعد من ضمن الرغبات البشرية الأساسية.

فكلنا نود أن يثني الآخرون علينا وعلى عملنا، حتى الجيش الأمريكي اكتشف أن الشاء كان أجدى بكثير من النقد فيما يتعلق بتشجيع الجنود على التحسين من أدائهم، فعندما تلقى الجنود الشاء على جهودهم، تحسن أداء ٨ جنود من بين ١٠ في المرة التالية، ولكن عندما تلقوا التأنيب والتعنيف، لم يتحسن أداء سوى ٣ جنود من بين ١٠ في المهمة التالية.

تأكد دائماً من استخدام الشاء لا المداهنة لبناء علاقات متينة ومستديمة، إن المداهنة تعني الشاء على الآخر بما لا يستحق، المداهنة ورقة نقد مزيفة، فهي تعني الشاء على المرء لشخصه لا لعمله، أما الشاء فهو تهنئة المرء على عمله لا على شخصه. إننا جميعاً عطشى لكلمة ثناء أو مجاملة، وكما قال "مارك توين": (يمكنني أن أحيأ شهرين على مجاملة واحدة رائعة).

إذا طلب منك أحد أصدقائك رأيك في عمله وإعلامه بأخطائه، فلا تتخذ بهذا الطلب، فليس هذا ما يريده على الإطلاق، بل إنه يريدك أن تثني على عمله، وترت على كتفيه علامة على استحسانك لعمله وخلوه من الأخطاء، إنه يسعى وراء الشاء لا النقد، اقرأ ما بين السطور وأنصت لما يقوله بالضبط، وتذكر الرغبات الأساسية للبشر، وستعلم أن الرغبة في النقد ليست واحدة منها.

وإذا استهزأت بشخص ما، وسخرت منه وقللت من شأنه، وإذا أظهرته بمظهر الأحمق - خاصة على الملأ - فستتخذهُ عدواً لك إلى الأبد، فلن ينسى ما فعلت، ولن يغفر لك أبداً لأنك دمرت احترامه لنفسه، وتقديره لذاته، علاوة على أنك سحقت غروره، وجرحت كبرياءه.



القلب يحكم العقل

إن محاربة العدو بنفس سلاحه ستعود عليك بالضرر، وطبقاً للمثل القائل إن الكلب الجائع يمثل خطورة كبيرة، فإن الوسيلة الوحيدة المتاحة للتأثير في شخص مثير للمتاعب هي أن تشبع ذاته، وذلك عن طريق البحث عن شيء تمتدحه به بصدق. على الرغم من الفكر السائد بمخاطبة عقل الفرد كي نتمكن من إقناعه، فإن العقل في الواقع، ليس السبيل الأمثل للإقناع.

حينما حاول الجنرال أو جليثورب إقناع الملك جورج بتمويل مستعمرة جديدة في أمريكا، ولم ينجح إلا حينما أشار إلى أنه لا توجد مستعمرة واحدة تحمل اسم الملك، وهكذا تأسست ولاية جورجيا، وقد تم تمويلها بالكامل من منطق حب الذات. ولقد اكتشف الباحثون أن الخطأ الفادح الذي تقترفه عند محاولة اقناع شخص آخر بشيء ما هو أن تهاجمه (أي تهاجم ذاته).

أخبر أي شخص بأن أفكاره غبية، وسوف يدافع عن هذه الأفكار فوراً بشتى الطرق، استخدم التهديد أو أساليب الترهيب وستجده ببساطة قد أغلق عقله ومنعه من تقبل أفكارك.

كن مختصراً وارحل

(أقول في عشر جمل ما يقوله الآخرون في كتاب بأكمله) فريدريك نتشه.

تصور لو كان لديك شيء مهم لتشاركه مع شخص كان يجري ناحية الباب ليدرك موعد رحلة طيران كادت ان تفوته، وليس لديه وقت ليضيعه، عامل كل الناس على هذا الأساس، حتى لو لم يكونوا في عجلة من أمرهم.

أن تكون محاوراً مختصراً يعني أن تتجنب أحاديثك الفردية التي لا تنتهي، وان تبدأ في إجراء محادثات موجهة مختصرة لها إيقاع وهدف، ومضمون.

لا أحد يرغب حقاً في معرفة ما تفعل بالتفصيل، فإذا سألك أحدهم عن أحوالك، فاكثف برد بسيط مثل "الحمد لله" بدلاً من إعطاء السائل شرحاً مفصلاً عما تفعله في حياتك.

الناس يقدرّون الأشخاص القادرين على تبسيط المفاهيم الصعبة، وتوضيح الغامض، قم بإزالة كل التفاصيل غير الضرورية من حديثك، لا داعي لعروضك المملة والثرثرة، لا بد أن تعي جيداً أن ما يثير اهتمامك لكي تشاركه وتقله قد يكون عذاباً لشخص آخر.

لا تستعرض براعتك اللغوية وتسهب في الحديث، وقد تكون ملماً بالموضوع ويمكنك التحدث عنه لأيام، ولكن لسان حال المستمع يقول بريك لا تفعل، وفر علينا الوقت وتوقف.

وقد اشتهر أحد المديرين بقوله لموظفيه: " كن مختصراً وارحل".

إذا كان لديك ما يستحق أن يقال فقله باختصار وبطريقة جيدة. وإذا لم يكن لديك ما تقوله فأفضل شيء تفعله هو البقاء صامتاً.

إن عالم اليوم الذي يسير بخطى متسارعة، محملاً بكم هائل من المعلومات، ويعاني من عدم الانتباه، وكثرة المقاطعات، ونفاد الصبر، يتطلب منك كمحاور ومتحدث أن توصل وجهة نظرك قبل أن ينشغل مستمعك.

ليس هناك وقت للمقدمات البطيئة، يجب عليك أن تكون قادراً على الكلام بالعناوين الرئيسية، وجذب انتباه الآخرين على الفور.

لقد أوجدت التكنولوجيا توقعاً غير مكتوب بأن الأمور سوف تجري بشكل أسرع، لذا إذا فشلت في أن توصل وجهة نظرك للناس بسرعة فسوف ينفد صبرهم، وستفقدتهم.

إذا لم تقم باستبعاد المعلومات غير الضرورية، والحشو من كلامك، فلن يعلق شيء بأذهانهم، إذا قلت كل شيء فلن يسمعو شيئاً، وكلما تكلمت أقل، يتم سماعك بشكل أكبر يجب أن تتحلى بالانضباط حتى تقاوم إغراء قول كل ما يتبادر إلى ذهنك.

أنت تعتقد أنك تقنعهم حينما تمطرهم بسيل من المعلومات في محادثة ماراثونية، ولكنك في الحقيقة تشتتهم، ستكون فرصتك في الإقناع أكبر حينما توجز وتركز على هدفك، وتكبح جماح لسانك وتمنعه من استعراض قدراته اللامتناهية.



اختراق قوانين التواصل

النت ومواقع التواصل الاجتماعي، جعلتنا جميعاً متصلون مع بعضنا، وأصبح بإمكانك أن ترسل ما شئت لمن شئت متى شئت، لقد ذابت الحدود واختفت الفواصل، وصرنا جميعاً على الهواء وفي متناول الجميع.

البعض يسيئون استخدام حريتهم المكتشفة حديثاً على النت، ولا يمارسون أي ضبط للنفس، إنهم يرسلون كل ما يتبادر إلى أذهانهم.

إنهم لا يدركون أن ما يقومون بنشره لا بد أن يكون له قيمة، ومهم لمن يتلقاه، ومختصراً. إننا لا نرغب في معرفة أنهم يشعرون بالغضب لفوات رحلتهم، أو شعورهم بالرضى لتناول وجبة دسمة، حتى رسائل التهئة التي ترسلها تفقد بريقها إذا أسرفت في استخدامها.

إذا كنت لا تمارس الاختصار في الوسائط الاجتماعية فعلى الأرجح ستتكلم مع نفسك. لا شيء يزعج مستخدم الفيسبوك أكثر من الحاجة إلى النقر بالماوس على "متابعة القراءة" لمطاردة تعليق طويل ممل ليس له أي مضمون.

عليك أن تكون حريصاً مع كل كلمة تكتبها، وإلا سيتم حظرك باعتبارك مصدراً آخر من مصادر الازعاج.

إن أيام الصفحات الاخبارية المتخمة بالكتابة قد ولت، حافظ على ردودك القصيرة، ومداخلاتك المقتضبة.

لكي تكون فعالاً في العصر الحاضر يجب أن تكون مختصراً، لكي تتيج يجب أن تختصر. تقول خبيرة الاتصال فوكنر: "الرسائل يجب أن تكون مختصرة للغاية، ثلاث كلمات أفضل من أربع، وأربع كلمات أفضل من ست، عندما تحاول أن توصل فكرة لشخص آخر، يجب أن تكون مختصرة، وواضحة وضح الشمس، وسهلة الاستيعاب".

الحياة عبارة عن ١٠% أحداث تقع لي، و٩٠%

استجابة مني لتلك الأحداث

براءة المثير وإدانة الاستجابة

لكل شمال جنوب، ومع كل خارج هناك داخل، وفي كل أزمة هناك فرصة، لكل شيء ينتهي هناك شيء جديد يبدأ. فنهاية شيء هو بداية شيء آخر.

إن المعنى الذي نختار إلحاقه بتجربة ما هو المعنى الذي نوجده.

يعتقد العديد من الأشخاص أن الأحداث التي تدور حولنا هي ما يشكل نتائجنا، إنهم يعتقدون أن الأشخاص الأكثر نجاحاً يواجهون أحداثاً أفضل في حياتهم، هذا غير صحيح، ليس المهم الأشياء التي تحدث لنا، بل المهم هو طريقة اختيارنا للاستجابة للأحداث والظروف الخارجية، فهذه هي التي تشكل نتائجنا في النهاية. إنما يجب علينا إدراكه، هو أن جميع المعاني تعتمد على السياق، وأي تجربة في الحياة تحمل في طياتها معاني متعددة.

إن أي شيء في الحياة يمكن أن يكون إما جيداً / إيجابياً أو سيئاً / سلبياً، هذا يعتمد على منظورك، يعتمد على الإطار الذي تنظر إلى هذا الشيء منه.

مستوى النجاح الداخلي لما تحققه من السعادة والفرح والنشوة والحب، وأي شيء آخر ترغبه، هو نتيجة مباشرة لكيفية اتصالك بنفسك، فمشاعرنا ليست نتيجة لما يحدث في حياتنا، بل هي تفسيرنا لما يحدث لنا.

لقد أوضحت لنا حياة الناجحين أن نوعية حياتنا لا يحددها ما يحدث لنا، بل بالأحرى ما نفعله تجاه ما يحدث.

والمرء هو الذي يقرر الطريقة التي يشعر بها ويتصرف بناءً على أسلوبه في الحياة، فلا يوجد لأي شيء معنى سوى المعنى الذي نضيفه عليه.

فعقلك هو الذي يجعلك سليماً أو مريضاً، تقيساً أو سعيداً، غنياً أو فقيراً.

كسل العقل

يتصف العقل البشري بالكسل، فهو يلتمس أسهل الطرق، وليس أكثرها إبداعاً. عندما تواجه مشكلة ما، يحاول عقلك ادخار الطاقة من خلال البحث في بنك البيانات الخاص به لإيجاد أحد الحلول التي نجحت من قبل، من خلال إعادة تصنيع الحلول السابقة

لماذا أفقد بعض الطاقة في إدراك حلول جديدة، بينما توجد حلول قديمة نافعة؟ الجهد الواعي فقط يمكنه إجبار عقلك على أن يكون أكثر إبداعاً ونشاطاً. إذا طرحت سؤالاً مختلفاً، أو أكبر من الأسئلة المعتادة، يمكنك أن تثير عقلك الكسول لكي يتحول إلى مستوى أعلى من الإدراك، لتقديم إجابة جديدة.



الرؤية من خلال عدسة المعتقد

ما يمنع الكثير من الناس من تحقيق أهدافهم وأقصى إمكانياتهم ليس افتقارهم للمقدرة، بل معتقداتهم. معتقداتنا هي إحدى المرشحات الرئيسية التي تحدد طريقة إدراكنا للعالم المحيط بنا. فهي تعمل كنظام تشغيل لعقولنا، فهي تحدد كيف نرشد وندرك ما يحدث حولنا.

في أي مرحلة من الزمن أنت لا تعيش الواقع، بل تعيش إدراكك للواقع.

دائماً ما تحذف وتحرف عقولنا ما نراه ونسمعه ونشعر به، يجب أن تدرك أن معتقداتك المكتسبة منذ الطفولة لا يمكن أن تكون صحيحة تماماً، فهي ليست حقائق مثبتة. هي ليست سوى مجرد تصورات وآراء، وتعميمات نكونها عن العالم المحيط بنا. مقابل كل اعتقاد تحمله، بصرف النظر عن مدى اقتناعك بصحته، هناك دائماً شخص آخر في مكان ما يحمل اعتقاداً عكسه تماماً. وبالنسبة له، يرى اعتقاده صحيحاً تماماً كما ترى أنت اعتقادك صحيحاً .

إذا كنت تعتقد أن الرياضيات صعبة، فهناك شخص آخر يعتقد أنها سهلة. إذا كنت تعتقد أنه من السهل جمع مليون دولار، فهناك شخص آخر يعتقد أن ذلك مستحيل. إذا كنت تعتقد أن الأوقات عصيبة، فهناك دائماً شخص آخر يعتقد أنه وقت رائع لجني المال!

لقد رأيت الكثير من الحالات التي أصبح فيها اعتقاد شخص ما نبوءة تحقق ذاتها. كل ما تعتقد به بشدة يصبح حقيقة .

هذا لأنك تقوم بكل الأفعال التي تدعم ذلك الاعتقاد، وبالتالي تدعم النتيجة. إذا اعتقدت المرأة أن كل الرجال غير مخلصين، فستتذكر وترکز فقط على كل المرات التي رأت أو سمعت فيها عن رجال كانوا غير مخلصين، ستميل عقلياً إلى حذف كل الحالات التي لا تؤيد اعتقادها .

ستميل أيضاً إلى تحريف ما تراه وتسمعه حتى يدعم اعتقادها. إذا اتصل زوجها ليقول إنه مضطر على نحو مفاجئ أن يتأخر في العمل، فما الأفكار التي ستتدلع في عقلها؟ ربما تبدأ الشكوك تساورها أنه يعبث، بسبب معتقدها أن جميع الرجال غير مخلصين .



افكارك ترسم حياتك

(ليس هناك ما يعرف بالشخص العادي، لأنه مادام لديك عقل طبيعي فأنت شخص متميز) -كارسون -جراح أعصاب شهير

من الجائز أنك ترى الأشياء من منظور مخاوفك وقيودك وفرضياتك الخاطئة، وبمجرد أن تتظف النافذة الزجاجية الملوثة التي ترى العالم من خلالها سيحدث لك شيء جديد، سترى العالم كما هو للمرة الأولى.

سوف تظهر لك مجموعة جديدة تماماً من الاحتمالات والإمكانات، لأننا لا نرى العالم كما هو عليه، ولكن كما نحن عليه.

فما العقبة التي لا تستطيع أن تتخطاها؟

ما المستحيلات الخادعة التي أقنعت نفسك بعدم القدرة على تحقيقها؟

ما الفرضيات الزائفة التي تضعها لنفسك فيما يتعلق بما لا يمكنك امتلاكه أو تحقيقه؟

إن طريقة تفكيرك هي التي تخلق واقعك، ومعتقداتك تصبح بالفعل نبوءات محققة، وحجم حياتك يعكس حجم تفكيرك.

فإذا كنت ترى أن هناك شيئاً ما يستحيل أن يحدث لك في الحياة، إذاً فمن المستحيل أن تتخذ الخطوات المطلوبة لتحويل هذا الهدف إلى واقع.

إن فكرة الاستحالة المسيطرة عليك سوف تثبت نفسها، وحدودك التي تتخيلها سوف تصبح قيوداً تحول بينك وبين العظمة التي كان يمكن أن تبلغها



هل عرفتني؟

بإمكاني أن أجعلك تحلق أو تسقط.

بإمكاني أن أعمل معك أو ضدك .

بإمكاني أن أجعلك إنساناً ناجحاً أو فاشلاً.

أنا أتحكم فيما تشعر به وفي طريقة تصرفك .

بإمكاني أن أجعلك تضحك تعمل تحب.....

بإمكاني أن أجعل قلبك يغني من الفرح.... البهجة

وأستطيع أن أجعلك بائساً مرفوضاً خائفاً

بإمكاني أن أجعلك مريضاً كسولاً أستطيع أن أكون قيداً ثقيلاً عبئاً

عليك .

أو أن أكون مثل ألوان الطيف ... أشع وأتوهج

أضيع للأبد إلا إذا أمسك بي قلم أو هدف.

بإمكاني أن أشب وأكبر لأكون عظيماً وجميلاً.

تراني عيون الآخرين من خلال أفعالي .

لا يستطيع أحد أن يمحوني ... كل ما بإمكانهم عمله هو استبدالني..

أنا الفكرة.

(بوب كونكلين)



توج نفسك ملكاً للسنوات الباقية من حياتك

تصرف كملك لتعامل كملك

إن الطريقة التي تتصرف بها كثيراً ما تكون هي التي تقرر الطريقة التي تعامل بها ، فعلى المدى الطويل يؤدي الظهور بمظهر الشخص الخشن الفظ، أو العادي، إلى افتقارك احترام الناس.

فتصرف بأسلوب راقى وثق بقدراتك تكن مهياً للبس التاج، وإياك أن تفقد احترامك لنفسك أو ترفع الكلفة معها أكثر من اللازم حتى وإن كنت بمفردك، ولتكن نزاهتك نفسها هي مقياس الاستقامة، امتنع عن السلوك غير اللائق بدافع دينك وأخلاقك ومبادئك بدلاً من الخوف من عقاب السلطة وقيود المجتمع، انظر الى نفسك بهيبة ووقار.

إنه ضمن سلطتك أن تحدد ثمنك بنفسك، فالطريقة التي تتصرف بها تعكس ما تعتقده بنفسك، فإن طلبت ثمناً قليلاً، فارخي كتفيك وطأطي رأسك وسيفرض الناس أن ذلك يعكس شخصيتك، ولكن هذا السلوك ليس أنت - بل هو الطريقة التي اخترت أن تقدم بها نفسك للآخرين - ويمكنك بسهولة أن تقدم واجهة مشرقة: من الابتهاج، والثقة، والشعور بأنك مولود كي تلبس تاجاً.

إن تحديد ثمنك أمر متروك لك، اطلب ثمناً أقل وسيكون ذلك هو ما تحصل عليه بالضبط، غير أنك إذا طلبت أكثر، فإنك ترسل إشارة بأنك جدير بما طلبت، وحتى أولئك الذين يرفضون طلبك يحترمونك على ثقتك بنفسك، وسيثمر هذا الاحترام في نهاية الأمر بطريقة لا تستطيع تخيلها.

استراتيجية التاج

نبدأ حياتنا كأطفال، بكثير من الحماس والمرح والحيوية، متوقعين كل شيء من الدنيا، ومطالبين بكل شيء، ويستمر هذا بصورة عامة في أول غزواتنا في المجتمع، حينما تبدأ حياتنا العملية، ولكن مع تقدمنا في السن، فإن حالات الصد والإخفاق التي نتعرض لها تقيم حدوداً لا تزداد مع الزمن إلا صلابة.

فنبدأ في توقع أشياء أقل من المتوسط، ونقبل حدوداً للحياة فرضناها على أنفسنا، ونبدأ في الانحناء والانكسار والاعتذار حتى عن أبسط المطالب.

والحل إزاء هذه الآفاق المتقلصة هو أن نتمدد أرواحنا على الذهاب في الاتجاه المعاكس، وأن نقلل من أهمية حالات الإخفاق ونتجاهل الحدود المقيدة، ونجعل أنفسنا نطالب بما يطالب به الطفل، ونتوقع الكثير كما يتوقع الطفل، ولتحقيق ذلك يجب أن نستخدم استراتيجية خاصة على أنفسنا، ولنسمها استراتيجية التاج، وتقوم على سلسلة بسيطة من الأسباب والنتائج.

فإذا آمنا أننا مقدر لنا الإتيان بأشياء عظيمة، فإن هذا الإيمان يشع إلى الخارج، وهذا الإشعاع الخارجي يبهر الناس من حولنا، إنهم سيشعرون أنه لا بد أن هناك أسباباً تجعلنا نشعر بالثقة إلى هذا الحد.

كن سامياً في أعمالك، شاهقاً في أفكارك، وفي كل سلوكياتك، تصرف كأنك تضع تاجاً على رأسك، وامتلى ثقة وهيبة ووقاراً، أظهر أنك تستحق أن تكون عظيماً، لكي تكون عظيماً.



لا تكن متوفراً في الأسواق

(الغياب ينقص العواطف الصغيرة ويلهب العواطف الكبرى، كما تطفئ الريح الشمعة وتلهب النار).

إن زيادة التداول عن حده يرخص السعر، فكلما زادت مشاهدتك والسماع منك ظهرت مبتذلاً أكثر فأعرف متى تنهي حديثك، وانسحب في الوقت المناسب، إذا جعلت نفسك متاحاً - متوفراً في الأسواق - سوف تتلاشى مكانتك، فالشمس لا يمكن تقديرها إلا عن طريق غيابها، فكلما طالت أيام المطر زاد التشوق لرؤية شعاعها، ولكن أيام الحر إذا زادت عن حدها تجعل حضور الشمس طاعياً. تعلم أن تجعل نفسك تغيب، والآخرين يطالبون بعودتك، عليك أن تفهم قانون العرض والطلب، فكلما زاد العرض (تواجدك، حديثك) قل الطلب (الحضور، الاهتمام بما تقول).

لقد كان نابليون مدركاً لقانون الحضور والغياب عندما قال: (إذا شوهدت على المسرح كثيراً، فسيتوقف الناس عن ملاحظتي!) إنه أشبه بقانون الندرة في علم الاقتصاد، فعندما تسحب سلعة من السوق، تخلق لها قيمة فورية.

وتذكر دائماً بأن الحب لا يموت من الجوع، بل إنه غالباً ما يموت من التهمة، عليك أن تتعلم كيف تسحب في اللحظة المناسبة، قبل أن يطردك الناس من قلوبهم، فكلما زادت رؤيتك والسماع منك، تهبط قيمتك أكثر، لأنك تصبح عادة، وتفقد الإثارة والتشويق.

هرب الإنسان حينما رأى الجمل لأول مرة، وتجراً الثاني على الاقتراب منه ولكن على مسافة، وتجراً الثالث على ملامسته، وأتى الرابع فامتطى ظهره، إن الألفة

الرافعة للكلفة تجعل كل الأشياء في هذا الوجود أليفة، لأن ما قد يبدو رهيباً وغريباً، يصبح عادياً تماماً عندما تتاح لأعيننا برهة من الزمن للتكيف معه. إن الأمر أشبه بصراخ حراس السواحل حينما يرون شيئاً طافياً في البحر من مسافة بعيدة (سفينة ... إنها سفينة حربية) وبعد خمس دقائق (لا لا ... إنها قارب صغير لنقل الركاب) ثم بعد قليل (لا لا! ... إنها صندوق طاي) (وأخيراً بعد أن تقترب من الساحل (أوه ... إنها عصي طافية تعبت بها الأمواج ... لقد ظنناها شيئاً كبيراً) نعرف الكثير ممن تنطبق عليهم هذه القصة، تضخمهم المسافة، وعند الاقتراب منهم لا يبدون كباراً قط، فلا نرى وراء الأكمة شيئاً، ولا تحت العمة شيئاً. وعند موتك سيبدو كل شيء من حولك مختلفاً، فسوف تحاط بهالة من الاحترام، وستكبر مكانتك في قلوبهم، لأنهم يفتقدون حضورك الذي لن يعود.....



تنمية التجاهل الانتقائي

عليك أن تتمي قدرة خارقة وهي أن تكون جاهلاً انتقائياً، فهناك أشياء عديدة يتمنى الرجل العاقل لو كان جاهلاً بها.

عليك أن تمارس حماية ذهنية عقلية كما تمارس حماية جسدية صحية، مثلما تتجنب الكثير من الوجبات السريعة المحتوية على أسعار حرارية عالية، خوفاً من السمنة والأمراض المرتبطة بها.

وبنفس الصورة لديك نظام معلومات يحتوي على الكثير من الأسعار غير الضرورية عن طريق وسائل الإعلام، وعن طريق الزملاء، وعن طريق الزوجة، إن معظم المعلومات مستهلكة للوقت وغير وثيقة الصلة بأهدافك وتقع خارج تأثيرك أو سيطرتك.

إن تعلم تجاهل الأشياء غير المهمة هو أحد الطرق السريعة نحو السلام والهدوء الداخلي.

جرب وصم أذنيك عن وسائل الإعلام لمدة أسبوع، لن يصاب العالم بكارثة إذا قطعت الحبل السري بينك وبين وسائل الإعلام.

إن إيقاع الحياة المتسارع أصبح شديد الوطئ على نفوسنا، وإبطاء إيقاعها لا يعني خفض وتقليل الإنجاز بل إنه يعني التوقف عن كل مشتتات الانتباه غير المثمرة، والإدراك المستمر لفكرة التسريع في إنجاز الأشياء المهمة.

فكر في فترة اعتكاف أو عزلة قصيرة لتراقب حياتك من خارج إطار الصورة.



الحمية الذهنية

على غرار الحمية الجسدية بترك تناول الأطعمة السيئة لماذا لا نمارس حمية ذهنية بوقف تداول الأفكار السلبية؟

فلتجرب قضاء سبعة أيام دون أن تحمل فيها أية أفكار سلبية.

لماذا نغمس باستمرار في أنماط ذهنية وعاطفية تخلق توتراً لا ضرورة له في حياتنا؟ الجواب بسيط وهو أننا نظن بأن هذا الوضع يساعدنا، فالكثيرون منا يعيشون في حالة قلق، ولكي يحققوا هذه الحالة فإنهم يركزون باستمرار على أسوأ سيناريو ممكن ويستغرقون فيه، فلماذا يفعلون ذلك؟

لأنهم يظنون بأنه سيمكنهم من القيام بعمل ما، غير أن الحقيقة هي أن القلق يضع الشخص في وضعية عاطفية مجدبة وغير مثمرة على الإطلاق، فالقلق لا يمنحنا القوة على القيام بالفعل المطلوب، بل يفرقنا في الشعور بالخوف والإحباط.

عليك أن توجه مقود القيادة لعقلك في الاتجاه المناسب، وأن تضغط على المكابح بقوة إذا اتجهت في طريق خاطئ، صحيح أننا لا نستطيع التحكم في الريح أو المطر أو غيرها من أحوال الطقس، غير أن بإمكاننا أن نسير مجاديفنا بطريقة تسمح لنا بأن نتولى بأنفسنا تشكيل اتجاه حياتنا.



عقلية عداء الماراثون

يجب أن نعيش كعدائي المسافات القصيرة، يعني أن نقسم حياتنا إلى مجموعة من الفواصل المتناوبة (عمل / راحة)، (شحن / تفريغ) لكي تتلاءم سلوكياتنا مع احتياجاتنا الفسيولوجية، ومع الايقاعات الدورية للطبيعة.

أن تتحول من عقلية عداء الماراثون إلى عداء المسافات القصيرة.

فترات الراحة التي لا تستغرق سوى ستين إلى تسعين ثانية عبر اليوم يمكنها أن تساعد بشكل كبير على تجديد الطاقة.

والعمل المتواصل يسلب الطاقة على المدى القصير ويضعف الإنتاجية ويهدد الصحة والحياة على المدى الطويل.

فعندما لا يأخذ الناس وقتاً مستقطعاً، يضعف إنتاجهم ويسوء أدائهم. إنفاق الكثير من الطاقة دون استعادة قدر مقابل كافٍ يؤدي في النهاية إلى الإجهاد والإنهيار، فعندما نجهد أنفسنا فإننا نستنفد ما لدينا من طاقة احتياطية، وعندما نأخذ فترات راحة فإننا نستعيدها ونملأ هذا الاحتياطي مجدداً.

لابد أن نتعلم خوض حياتنا بوصفها سلسلة من السباقات القصيرة - فتتخرط في العمل لفترات من الوقت، ثم نوقف الانخراط بشكل كامل ونسعى لتجديد طاقتنا قبل أن نقفز ثانية إلى موجة العمل.

إيقاف الماكينة بشكل مؤقت يساعدها على الاستمرار في أداء عملها بصورة جيدة، بينما التشغيل المستمر يؤدي بها إلى التوقف بصورة نهائية وخروجها عن الخدمة.

نحن أذكىء في التعامل مع الماكينات أكثر من التعامل مع أجسادنا المنهكة وأرواحنا المفرغة وعواطفنا الخاوية، إننا ننفق طاقتنا بصورة كبيرة، أكثر من الطاقة التي نستعيدها، والنتيجة الإنهاك والإنهيار والموت المفاجئ في سن مبكرة.

الاسترخاء يعني أن تكون أكثر قدرة على رؤية

الحلول التي لا يراها الشخص القلق المتوتر

فاصل ونواصل

ما زالت ثقافتنا تدور حول فكرة الطاقة التي لا تنضب، أي القدرة على أن تظل محتفظاً بتركيزك لساعات أو أيام طويلة لا تتوقف خلالها عن العمل.

وعلى عكس كل أنواع الإدمان، فإن إدمان العمل يحظى بالإعجاب والتشجيع ونكافأ عليه مادياً، وأثبتت الدراسات البحثية أن هؤلاء الذين يصفون أنفسهم بدمني العمل يكونون أكثر عرضة للإصابة بالأمراض الناتجة عن الضغط العصبي الشديد، وللإقدام على الطلاق.

إن اتخاذ قرار بالذهاب إلى مكان بعيد من أجل الاسترخاء قليلاً خطة ممتازة. فعندما تعود إلى العمل تكون أحكامك على الأمور أدق، حيث إنك إذا ظللت تعمل طوال الوقت دون راحة فستفقد القدرة على إصدار أحكام سديدة. إن معظم حوادث العمل تقع عندما يعمل الناس لفترة طويلة جداً دون الحصول على قسط من الراحة، والحصول على فاصل هو ما يسمح لنا بالعودة مرة أخرى لمواصلة العمل بمزيد من الحماس.

النمط الطبيعي للعقل واستعادة النشاط يُسمى تأرجحاً، ونحن نحاول من حين لآخر تجاهل هذا النمط في العمل من خلال الاعتماد على مشروبات الطاقة، والقات، والقهوة والكافيين.

وبدون برنامج طبيعي لاستعادة النشاط في موقع العمل، ستضعف صحة أجسامنا على المدى البعيد.

خذ وقتاً للتوقف لشم الزهور

ما الذي يجعل الناس في سن الثلاثين يبدوون أشبه بكبار السن؟ إنه لشيء رهيب أن ترى آثار الشيخوخة المبكرة جليلة على ملامح الناس، وكل ذلك نتيجة لتحمل أعباء أعمال لا تنتهي وتناول القهوة عشر مرات يومياً. إن التناوب في فترات النشاط والراحة يعد ضرورياً لكي تظل على قيد الحياة، ناهيك عن زيادة النشاط.

إن تقليل القيام بالأعمال التافهة حتى تستطيع أن تركز على الأشياء ذات الأهمية، ليس من قبيل الكسل، إن تقبل هذا الأمر يكون صعباً بالنسبة لمعظم الناس، لأن ثقافتنا تميل إلى مكافأة التضحية الشخصية بدلاً من مكافأة الإنتاجية. فلا تتحمل وجود غير مثالي، وأسلوب حياة غير مناسب، وطبيعة عمل غير لائقة، وإياك أن تدع الظروف أو الآخرين يقررون الحياة بالنسبة لك.



إذا كان لدي عشر ساعات لقطع شجرة،
فسوف أقضى ستاً منها في شحذ الفأس

شحن البطاريات

تحدى نجار صاحبه ليرى من بإمكانه تقطيع أكبر قدر من الأشجار في ثلاث ساعات. وافق النجار الثاني على التحدي، وبدأ الأول بقوة هائلة وعمل متواصل بدون انقطاع، بينما النجار الثاني كان يستقطع عشر دقائق استراحة من كل ساعة عمل من عمر المنافسة!. وأخيراً انتهت الثلاث الساعات، ولأنه لم يحصل على استراحة واحدة، كان النجار الأول على يقين من أن النصر سيكون حليفه، ولكنه ذهل حين وجد أن النجار الثاني قد قطع كمية من الخشب تعادل ضعف ما قطعه هو!. فقال في دهشة: هذا مستحيل، لقد كنت تحصل على استراحة في كل ساعة، فرد النجار الثاني في ثقة قائلاً: إنني لم أكن أستريح لقد كنت أشحذ فأسّي، وأجدد طاقتي. إذا سألت أي عازف إيقاع جيد عما يميز العازفين البارعين عن العاديين سيقول لك إنه معرفة الوقت المناسب للتوقف عن ضرب الطبل. فمساحات الصمت بين العمل هي جزء من العمل في واقع الأمر.

وبالمثل فإن أي قائد جيد يعرف أن قائمة المهام التي لا يجب عملها لا تقل في أهميتها عن قائمة المهام التي يجب عملها.

فما لا تفعله يظهر كتماماً مثل ما تفعله.

هناك ١٦٨ ساعة في الأسبوع. لو قضى المرء ساعتين أو ثلاثاً في شحذ المنشار من خلال تمرين منتظم ومتوازن فإن ذلك سيؤثر تأثيراً إيجابياً بالغاً على الـ ١٦٦ ساعة المتبقية؛ بما في ذلك جودة النوم، وسيبقى الإنسان الطاقة الهائلة التي سيحصل عليها من خلال تطبيق هذا النوع من التحكم بالذات.

اللعبة الداخلية للتنس

تصنف مهارة فن التركيز الهادئ في مقدمة قائمة المهارات المطلوبة للعبة التنس. حيث يكتشف اللاعب خلال قيامه بذلك، القواعد الأساسية الحقيقية للثقة في النفس، ويعرف أن سر الفوز في أي لعبة يكمن في عدم المبالغة في بذل الجهد، إنه يسعى بذلك نحو الأداء السلس التلقائي، الذي لا يحدث إلا عندما يكون العقل هادئاً ومنسجماً مع حركة الجسم، الذي يهتدي إلى أساليبه المدهشة التي تمكنه من تجاوز حدوده الخاصة مرة تلو الأخرى.

الإنسان ما هو إلا كيان مفكر، لكن برغم ذلك فإنه يقوم بأعظم الأعمال حينما لا يكون منشغلاً بالتفكير وحساب النتائج، إن العقل الذي لا يشوش بالكلمات أو التعليمات أي العقل الهادئ، يؤدي أحسن أداء.

يجب أن تعيش كل لحظة في الحاضر هذا هو ما يطلق عليه مسمى التركيز. إن أفضل اللاعبين لديهم أسلوب أفضل للاسترخاء يتبعونه بعد تسديد كل كرة، وذلك كي يُعدّوا أنفسهم للضربة التالية، خلال هذه الفواصل القصيرة التي تستغرق من ١٦ إلى ٢٠ ثانية، يستطيع البعض خفض معدلات ضربات القلب وإراحة العقل ثم استعادة التركيز.



هدئ الضوضاء الموجودة بعقلك

يقول الروائي الأمريكي مارك توين: السر وراء الفوز هو البدء، والسر وراء البدء هو تفتيت المهام المعقدة إلى مهام صغيرة سهلة التناول، ثم البدء بأولها"

إن إنجاز المهام الصغيرة التي تمثل محطات على طول الطريق نحو الهدف الأكبر سوف يعطيك المزيد من الثقة بالنفس ويذكرك بأنك تحقق شيئاً ما.

ابدأ في وضع تفاصيل البنود التي تحتاج إلى إنجازها، لكي تنتهي من كل مرحلة من مراحل المهمة، وبهذه الطريقة يمكنك أن تضع مراحل أصغر، وسوف تعلم أنك تتجز شيئاً ما على طول الطريق، وتشعر بتحسّن تجاه حقيقة أنك تحرز تقدماً.

اعمل على خلق عادة يومية ناجحة دون حمل هم النجاح ذاته.. لا تشغل بالك مثلاً بالحصول على جسد رشيق بل بتخصيص عشر دقائق يومية لممارسة الرياضة.. لا تشغل بالك بإتقان اللغة الانجليزية أو الصينية أو الأسبانية بل بحفظ خمس كلمات يومية.. لا تشغل بالك بحفظ القرآن كاملاً بل بمراجعة صفحة واحدة في اليوم فقط.. لا تفكر بعمل ريجيم (أو خسارة ٣٠ كيلو خلال شهرين) بل بخلق عادات غذائية صحية تستمر معك طوال العمر.. لا تشغل بالك بتحقيق ثروة كبيرة بل بالإبداع في عملك اليومي واكتشاف مجالات عمل جديدة، فالعمر يمضي بسرعة وحين تستمر وتداوم على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين أنك لم تحقق هدفك فقط، بل وتجاوزته بأشواط عديدة الأمر الذي سيفاجئك أنت شخصياً قبل أي إنسان.

وبذلك تكون بعيداً عن الضغط الذي يتولد من الإحساس بأن لديك الكثير من الأشياء الواجب فعلها وأنت لا تحرز أي تقدم نحو إنجاز أي من المهام الموجودة على قائمة مهامك.

كيف تفكر مثل دافينشي؟

في كتابه المثير:

How to think like Leonardo Da Vinci

يطرح المؤلف "مايكل جيلب" سؤالاً كاشفاً للحقائق بشكل مذهل .

أين تكون عندما ترد في ذهنك أفضل الأفكار؟

طرح جيلب هذا السؤال على آلاف الأشخاص على مدار سنوات، وشملت معظم الإجابات التي تلقاها "أثناء الاستحمام"، "وأنا مستلقي في الفراش"، "وأنا أسير في الحديقة"، "أثناء الاستماع للموسيقى"، "أثناء الجلوس على الشاطئ"، "وأنا اشرب الشاي".

لم يجب أحدا قط أن أفضل أفكاره تراوده في العمل.

حتى أينشتاين قال: (تراودني أفضل الأفكار أثناء الاستحمام)

ويشير (جيلب) إلى أنه بقدر ما كان ليوناردو دافينشي كثير الإنتاجية والأعمال، فإنه كان يأخذ استراحات منتظمة من عمله، فبدلاً من النوم لساعات طويلة في الليل، اعتمد على الكثير من الغفوات في أثناء النهار

وفي كتابه: (A TREATISE ON PAINTING)

كتب دافينشي: إنها خطة جيدة حقاً، أن تذهب من حين لآخر لتسترخي قليلاً.....
فعندما تعود للعمل سيكون حكمك على الأمور أكثر حسماً، حيث أن مواصلة العمل بلا انقطاع ستجعلك تفقد قدرتك على الحكم على الأمور.
إن أفضل أفكارنا تأتي في العادة عندما لا نكون منخرطين عن وعي في عملية البحث عن حلول.

إن أي وقت تقضية مستغرقاً في أحلام اليقظة أو الاسترخاء هو بداية الشرارة للأفكار الإبداعية، حتى وإن كان ذلك أثناء الاستحمام، أو قيادة السيارة أو التنزه في الحديقة.

فعقلك الباطن يعمل ليلاً ونهاراً، وهو مستمراً في سعيه وراء العمل سواء كنت تفكر في الأمر بشكل واعي أم لا.

تشير الأبحاث إلى أن عمل العقل الباطن يكون أفضل حين تدعه وشأنه وتتركه على سجيته.

إننا نكون أكثر تفتحاً تجاه الرؤى التي يلقي إلينا بها العقل الباطن في الأوقات التي لا نفكر فيها في شيء محدد.



يمضي العديد من الناس وقتاً
في دراسة خصائص الحيوانات أو النباتات،
وأهم من ذلك كله أن ندرس الناس الذين
يتعين علينا أن نعيش معهم، يتعين عليك
أن تكون متقناً للتحليل النفسي، وعليك أن
تتعرف على الحوافز، وأن ترى من خلال
الضباب والغبار اللذين يحيط بهما الناس
أعمالهم، ذلك أن فهم دوافع الناس الخفية.
أهم من معرفة الأعمال الجلية، فهو يفتح
أمامك خيارات واحتمالات لانهاية لها لمعرفة
الناس على حقيقتهم.

تأثير دانينج وكروج (عدم معرفتنا بمقدار جهلنا)

كلما زادت معرفتك بشيء ما ، اكتشفت أن هناك الكثير مما لا تعلمه حوله ،
وأدركت أنك لا تعرف إلا شيئاً بسيطاً عنه.

وعلى الصعيد الآخر ، كلما قلت معرفتك بشيء ما ، قلت قدرتك على معرفة وجود
المزيد مما تعلمه عنه.

من يعرفون القليل عن موضوع ما ، لا يدركون ببساطة كل ما هو مرتبط به ،
ويفترضون أنهم يعرفون عنه أكثر مما يعرفون حقاً.

الخبراء وحدهم من يقدرّون حجم معرفتهم ، ومن ثم فإنهم يميلون لتقييم معرفتهم
بأنها أقل مما هي عليه فعلاً.

ومحصلة ذلك في كثير من الحالات سوف يقيّم الجهلاء قدرتهم على نحو أعلى بكثير
مما هي عليه ، بينما سيقيّم المتعلمون قدرتهم أقل بكثير مما هي عليه ، مما يجعل
إيمان النوع الأخير بنفسه يتناسب مع ما يجب أن يراه النوع الأول في نفسه ، والعكس
بالعكس.

وبتعبير آخر يرى الخبراء أنهم لا يعرفون سوى ما يعرفه الشخص العادي ، في حين أن
الشخص العادي يؤمن بأنه يعرف قدر ما يعرفه الخبير.

فالشخص العادي يرى نفسه أنه غير عادي ، والشخص غير العادي يرى نفسه أنه
عادي. وهكذا العالم يظن نفسه جاهلاً ، والجاهل يرى نفسه عالماً.



تأثير تسايجارنيك

إذا استمعت إلى أغنية مختارة وتم إيقافها في منتصفها، فمن المحتمل أن تمر الأغنية بخاطرک من تلقاء نفسها، أما إذا وصلت إلى نهاية الأغنية فإن العقل يؤثر على الانتهاء منها، فإذا توقفت في منتصف الأغنية فإن العقل يعاملها كأنه عمل لم يتم الانتهاء منه، ويستمر في تذكرک بأن هناك وظيفة معينة يجب القيام بها.

وهكذا يستمر عقلک في تذكرک بالمزيد من المهام غير المنجزة وغير المكتملة. وهذا ما أصبح معروفاً بتأثير "تسايجارنيك" حيث تميل المهام والأهداف غير المنجزة إلى القفز بسرعة إلى ذاكرة المرء، ورغم ذلك عندما يتم إكمال المهمة وإنجاز الهدف، فإن رسائل التذكير تتوقف عن الظهور.

يقوم العقل بالتخلص الفوري من الملفات والمهام المنجزة، بينما تبقى الملفات المفتوحة والاعمال غير المكتملة محملة في الذاكرة، وتمر خلالها باستمرار، مستهلكة للطاقة، ومشتتة للتفكير، فيميل العقل للتعامل معها بما يُسمى عقلية القرد، حيث يُشبه العقل الذي أصابه وبال الافكار المتغيرة على نحو مستمر، مثل القرد الذي يقفز بطريقة مجنونة من شجرة لأخرى.

نحن بحاجة للعمل وفق مصطلح "العقل المائي" وهو تعبير مستعار من دروس الكاراتيه، تخيل أنك ترمي حصاة في بركة مياه راكدة، ماذا سيكون رد فعل المياه؟

الإجابة هي أن المياه ستستجيب بطريقة تتلاءم مع قوة هذه الحصاة وكتلتها، ثم ترجع إلى ما كانت عليه من هدوء، إنها لا تبالغ أو تقلل من رد الفعل.

تخيل ماذا لو استمرت المياه في الحركة وتوليد موجات متتالية وحالة هيجان متواصلة، هذا هو حال عقولنا في حالة تداخل المهام وتشابك الأعمال غير المنجزة، واختلال قائمة الأولويات.

علينا إذاً أن نترك القرد ساكناً وندع المياه هادئة، ونستخدم نمط التفكير الذي يستخدمه الجرسون في الموقف التالي:

ذهبت مجموعة من الطلاب إلى أحد المطاعم، وأملوا كل طلباتهم على نادل واحد، ولم يكتب طلباتهم بل كان يومئ برأسه في بساطة، ثم جاء لكل واحد منهم بما أراد، كأنه يمتلك ذاكرة فولاذية مما أدهش المجموعة.

وأنهت المجموعة تناول الطعام، ثم غادرت المطعم، وبعدئذٍ رجع أحدهم لكي يستعيد شيئاً كان قد نسيه في المطعم، فرأى النادل وطلب منه المساعدة، راجياً الاستفادة من ذاكرته القوية بشكل واضح. ولكن النادل نظر إليه في حيرة، فلم تكن لديه أدنى فكرة عن الزبون ناهيك عن المكان الذي كان يجلس فيه، وعندما سئل كيف استطاع نسيان كل شيء بسرعة، أجاب النادل بأنه يتذكر كل طلبية جيداً إلى أن يقدمها للزبون فقط!!!!



الملصق الخاص بك

(كل إنسان يصنع لنفسه قيمتها، ولا يجعل من الإنسان عظيماً أو حقيراً إلا إرادته)
- شيللر-

لدينا ملصقات أشبه بتلك الموجودة على ظهر السلع والعبوات التجارية، تحدد اسم المنتج ونوعه واستخداماته، وطريقة التعامل معه: آمن - خطر - يحفظ بعيداً عن الأطفال - سريع الاشتعال، وحتى طريقة التخلص منه: ضع العبوة في سلة المهملات! وهذا الملصق يمثل بطاقة هوية لنا، ونطلب من الآخرين معاملتنا من خلال هذا الملصق، وسواء توافقت مع الملصق أو تمرتد ضده، فإن ذلك الملصق يسيطر عليك ويوجه حياتك.

نصاب بالدهشة من تغيرات بعض الأشخاص "لقد تغير!!" الأمر بسيط لقد غير ملصقه من بخيل إلى كريم، ومن شرير إلى خير، ومن قاس إلى رحيم، إنها أشبه بعملية إزالة الملصق من على ظهر العبوة وابداله بملصق آخر.

والسؤال المحوري هنا هو: هل تغيرت العبوة أم تغير الملصق؟
هل تغير جوهرك أم مظهرك؟

لقد مرّ علينا الكثير من الناس العاديين الذين يطلقون على أنفسهم ملصق "مريض"، ليس لأنهم مرضى ولا مشوهون، بل لأنهم تلقوا مردوداً هائلاً على توافقهم مع ذلك الملصق، لقد منحوا أنفسهم هوية (مريض) والمطلوب منك أن تتعامل معهم وفق هذا الملصق وما يقتضيه.

إننا نقابل في الشارع يومياً أعداداً من الناس، يرتدون ملابسهم بطريقة منفرة، ويطلقون شعرهم بشكل بدائي صارخ، ويمتطون سيارات محددة، إنهم يمنحون أنفسهم ملصق (مخيف، فوضوي) ويريدون من الآخرين معاملتهم وفق هذا الملصق،

وعدم الاقتراب منهم، أو التجرؤ على إثارة غضبهم، بل وأن تمنحهم الأفضلية في الطريق .

والآن ماذا عن ملصقك الخاص وكيف تريد أن يراك الناس؟
إنك حينما تقتنع بمجموعة من الملصقات حول نفسك والآخرين، فإن رادارك سيبحث حولك ويجد ما يدعم ويتوافق مع تلك الملصقات.



قانون الجهد الأقل

إن كنت قد شاهدت البرنامج الشهير Arab Idol ستعلم ما اتحدث عنه ، فعشرات الآلاف من الأشخاص يتقدمون لهذا البرنامج محاولين أن يكونوا نجومًا ، لكن فقط أفضلهم وأسوأهم من يحصلون على فرصة الغناء أمام المحكمين ، بعض هؤلاء المتنافسين لا يدركون شيئاً بخصوص أنفسهم وقدراتهم ، فتراهم يقومون بغناء ألحان نشاز ، ويصرخون ويصيحون ، وتراهم يخبرون الجميع كم هم فخورون بأنفسهم وواثقين بموهبتهم ، وحين يخبرهم المحكمون أنهم ليسوا جيدين بما يكفي ، تتتاب هؤلاء الراغبين في النجومية نوبات غضب ، ويوجهون الإهانات ويقول الواحد منهم : هذا رأيك فقط ، أنا واثق من نفسي بأني مطرب عظيم.

إن الإيمان بالحلم لا يكفي وحده، لابد أن يكون حلمك واقعياً وممكن التحقيق، فلا تضع السلم في المكان الخاطئ.

إن قانون الجهد الأقل معنيّ بإيجاد هدفك الحقيقي ومنطقة تفوقك الحقيقية، ويعمل هذا القانون حين تتبع طبيعتك، أي تقوم بعمل ما هو طبيعي بالنسبة لك، فإن عرفت هذه الأشياء واتبعتها فسيصير من الأسهل أن تحقق الهدف الذي تريده. لمعرفة منطقة تفوقك اسأل نفسك: ما هو الشيء الذي يسهل عليك عمله بينما يصعب على الآخرين؟

ما هو العمل الذي تحبه وتريد أن تعمل عليه لفترة طويلة حتى ولو لم تتلقَ عليه أجراً؟ هناك نوعان من الموهبة، الموهبة المكتسبة والموهبة الربانية، مع الموهبة المكتسبة لابد أن تعمل بجهد شديد، ومع الموهبة الربانية كل ما عليك فعله هو أن تهذبها من حين لآخر.

أي الأمرين تودّ أن تفعل؟

أتريد أن تُحارب حتى تُثمي مهارات لا تملك لها موهبة طبيعية، أم أن تتآلف مع المواهب التي منحك الله إياها وترى أين يأخذك الأمر؟

لتحقيق حلمك عليك بالعمل وفق مواطن قوتك، فحين يفعل الناس ما يتوافق مع نقاط قوتهم، يكون العمل الذي يقومون به سهلاً بسيطاً، وعلى العكس حين يركزون جهودهم على النواحي التي يعانون فيها من نقاط ضعف، يكون العمل صعباً معقداً فأيهما أسهل أن تتحت في صخر أم تغرف من بحر؟!



استراتيجية الذبابة

هناك ذبابة صغيرة تحرق طاقتها الصغيرة في محاولة يائسة للطيران عبر زجاج النافذة، خاطرت بحياتها للوصول إلى هدفها من خلال الجهد الجاد والإصرار، ومع انها تبذل جهداً في محاولة اختراق الزجاج، إلا أن هذه الذبابة محكوم عليها بالموت سوف تموت هناك على حافة النافذة. عبر الغرفة على بعد خطوات، الباب مفتوح، عشر ثوان من زمن الطيران ويمكن لهذا المخلوق الصغير أن يصل إلى العالم الخارجي الذي يسعى إليه، لماذا لا تحاول الذبابة اتباع نهج آخر، شيء مختلف تماماً؟

كيف تعلقت إلى هذا الحد بفكرة أن هذا الطريق بالتحديد والجهود الحثيثة، تقدم الوعد الأكبر بالنجاح؟

ما هو المنطق في الاستمرار، حتى الموت في السعي لتحقيق اختراق من خلال " المزيد من نفس الشيء"؟

"المحاولة بجهد أكبر" ليست بالضرورة الحل لتحقيق المزيد.

إذا كنت ترغب في تحقيق نقلة نوعية وتسريع معدل إنجازك بسرعة، فيجب عليك البحث عن سلوكيات جديدة، مواقف جديدة، واستخدامها وتطبيقها بقوة وحماس.

يجب أن تكون على استعداد للخروج من روتينك.

من أجل تحقيق نقلة نوعية من المحتمل جداً أن تفقد الأشياء التي نجحت معك في الماضي صلاحيتها عاجلاً أم آجلاً، وإذا واصلت الاعتماد على تلك الإجراءات الروتينية القديمة، وربما تتكئ عليها أكثر عندما يتضاءل أداؤك أو يتراجع، فإنك تخلق فخاً لنفسك، ولكن هناك مسار آخر للعمل. إنه طريق القفزة الكمية .

ولا يمكن تحقيق هذه القفزات الكمية من خلال خطوات تدريجية أو من خلال المزيد من نفس الشيء". عليك أن تغير التروس. عليك أن تتبع أنماطاً جديدة من التفكير والعمل.

تغيير النموذج (خوذة الذئب)

عندما جلبت الطماطم إلى أوروبا من أمريكا للمرة الأولى ، أطلق عليها عالم نباتات فرنسي لفظ "خوذة الذئب" المخيفة ، وحذر من أن أكل حبة طماطم واحدة سيؤدي إلى اختلاجات ورغوة في الفم ، ويسبب الوفاة ، ولذلك السبب لم يقرب المستعمرون الأوروبيون الأوائل الطماطم في أمريكا ، رغم أنهم زرعوها في حدائقهم كنبات زينة ، وفي الوقت نفسه كان الاسقربوط واحداً من أخطر الأمراض التي واجهها هؤلاء المستعمرون ، وكما هو معروف أن هذا المرض ينتج عن نقص فيتامين (ج) الموجود في الطماطم بوفرة ، لقد كان علاج الأوروبيين من المرض موجود في حدائق بيوتهم ، ولكنهم ماتوا بمرضهم بسبب نموذجهم المعيب في التفكير.

وبعد قرن تقريباً ، حدث تحول في النموذج ، حيث بدأ الإيطاليون والإسبان يأكلون الطماطم ، وقد أصبحت حالياً من أكثر الخضروات أكلًا ، وبدأ الناس ينظرون إليها كخضار صحي.

لم تتغير الطماطم ، والشيء الذي تغير هو طريقة تفكيرنا نحوها ، هذه هي قوة تغيير نموذج التفكير في حياتنا.

يوجد في حياتنا الكثير من الأشياء التي نتعامل معها بنفس الطريقة التي تعاملنا بها مع (خوذة الذئب) ، نحن بحاجة لتغيير نموذج تفكيرنا الذي يمنعنا ويعيقنا من الاقتراب من كثير من الأشياء المخيفة والمحظورة في حياتنا ، فربما يكون فيها علاجنا وسعادتنا!!



الحدود الضبابية

إذا كنت تعاني صعوبة في قول "لا" عندما يطلب منك شيء تكرهه، أو إذا كنت تتعامل مع مقاطعات وإلهاءات دائمة في العمل وفي المنزل، أو كنت لا تستطيع إغلاق هاتفك، ربما تكون حدودك ضبابية، ربما تكون قد أعطيت انطباعاً بأنك متاح دائماً لمساعدة الأصدقاء، والأسرة، والجيران، وزملاء العمل، في كل ما يحتاجون حتى ولو كان أمراً تافهاً.

فأنت تقضي الكثير من الوقت مركزاً على الآخرين لا على نفسك، هذا يعني أن حدودك غير واضحة، أو أنها غير موجودة، إنها عادة الاعتناء بكل شيء ماعدا نفسك.

وقد تكون أكثر المشاكل شيوعاً التي تنشأ هي الضيق الذي تشعر به جراء التفكير في كيفية تفكير الآخرين فيك عندما تقول لا. تقبل الشعور بعدم الراحة في الوقت الحالي حتى يمكنك الحصول على حياة أفضل للأبد.

عزز شجاعتك واستعد لركوب بعض الأمواج، فالعيش دون حدود يعني أن تسمح للآخرين بانتهاك واستهلاك وقتك وطاقتك.

في كل مرة تقول فيها "نعم" لشيء غير مهم، تقول فيها "لا" لشيء مهم إن "الموافقين دائماً" - رجالاً ونساء - لا يمكنهم أبداً فعل أي إنجاز عظيم. وهناك قيمة ضخمة في تعلم قول "لا"، وإتقان ذلك.

لا يمكن أن تكون كل شيء لكل الناس. والحكماء من بيننا هم من يدركون ذلك ولهذا يجب أن تعرف أولوياتك. وتعرف أهدافك. وتعرف ما يجب عليك فعله في الأسابيع والشهور والسنين المقبلة حتى تشعر أنك قد أدت دورك في الحياة كما أراد

الله بالشكل الأمثل. ثم قل "لا" لكل شيء آخر. من المؤكد أن هذا لن يروق لبعض الناس من حولك ولكن هل تفضل أن تعيش حياتك طبقاً لما يستحسنه الآخرون، أم بما يتماشى مع دينك ومبادئك وأحلامك؟



خدعة السببية

دانييل كانمان الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ٢٠٠٢م يرى أننا نمتلك نوعين من التفكير:

الأول سريع ولا يحتاج إلى الكثير من الجهد ويسمح لنا بالقفز إلى الاستنتاج في ثانية واحدة.

أما الثاني بطيء وشاق ويتطلب منا التفكير بعمق في موضوع بعينه .

إن الأسلوب السريع في التفكير يميل بشدة نحو رؤية العلاقات السببية حتى وإن لم تكن موجودة.

إنه عبارة عن حكم مسبق مبني على معرفتنا ومعتقداتنا السابقة، قرار سريع دون الحصول على قدر كاف من المعلومات.

ولسوء الحظ كما يقول كانمان إن عقولنا عادة ما تكون متسرعة لدرجة تجنبها للتفكير المتريث والمنهجي في الأمور.

وبدلاً من هذا فإننا ندع التفكير السريع يستحوذ علينا، وينتج عن هذا رؤيتنا الدائمة للأسباب التخيلية، وبالتالي نفهم العالم بطريقة خاطئة.

مثلا عندما يقول الآباء لأطفالهم انهم أصيبوا بالإنفلونزا لأنهم لم يرتدوا قبعات أو قفازات في الأيام الباردة، ولكنه لا توجد أي صلة سببية بين عدم ارتداء الملابس الثقيلة والإصابة بالإنفلونزا.

إذا ما تناولنا الطعام في أحد المطاعم ثم شعرنا بالمرض بعد ذلك، فربما ألقينا اللوم على الطعام الذي تناولناه في هذا المطعم، حتى وان لم تكن هناك علاقة بين الطعام الذين تناولناه ومرضنا، قد نكون أصبنا بجرثومة في المعدة بعدد لا يحصى من الطرق، مثل مصافحة شخص مصاب بالجرثومة.

إن جانب التفكير السريع في عقولنا متصل بالقفز إلى الاستنتاجات السببية التي يمكن التفكير فيها، مما يؤدي بنا عادة إلى اتخاذ قرارات خاطئة.

إننا نميل إلى افتراض وجود الأسباب حتى وإن لم تكن موجودة، ولا يرجع هذا الأمر إلى ثقافتنا أو تشبثنا، أو مستوى تعليمنا، بل كما تقترح الأبحاث، يتعلق الأمر بالطريقة التي يعمل بها الإدراك البشري .

عندما نرى حدثين يقعان أحدهما يلي الآخر، تجبر عقولنا على أن ترى أن أحدهما سبباً للآخر .

يتصف العقل البشري بالكسل بطبيعته، فهو يتلمس أسهل الطرق، وليس أكثرها منطقاً.

يحاول عقلك ادخار الطاقة من خلال نمط التفكير السريع، بالبحث في بنك البيانات الخاص به لإيجاد أحد الحلول السابقة، من خلال إعادة تصنيعه، وتقديمه كحل مناسب لهذا الموقف الجديد.

لماذا أفقد بعض الطاقة والجهد في إدراك حلول جديدة بينما توجد حلول قديمة نافعه؟

لكن ببعض الجهد الواعي يمكن اجبار عقلك على نمط التفكير البطيء، لاكتشاف الحلول الابداعية، وذلك من خلال طرح أسئلة مختلفة أكبر من المعتادة، يمكنك أن تحول عقلك الكسول المتسرع إلى مستوى أكثر إدراكاً وإبداعاً.



هل أنت قنفذ أم ثعلب؟

في مقال شهير بعنوان: (القنفذ والثعلب)

قسم إشعيا برلين العالم إلى قنفاذ وثعالب، وذلك بالاستناد إلى حكاية رمزية يونانية قديمة: "يعرف الثعلب أموراً كثيرة، ولكن القنفذ يعرف شيئاً عظيماً وحيداً" الثعلب مخلوق ماهر قادر على ابتداء مجموعة كبيرة من الاستراتيجيات المعقدة لتنفيذ هجمات مباغتة على القنفذ .

يوماً بعد يوم يحوم الثعلب حول وكر القنفذ بانتظار اللحظة المناسبة للانقضاض عليه ، ويبدو الثعلب السريع الحركة ، الأملس ، الجميل ، ذو القوائم الرشيقة ، الراجح الأكيد ، أما القنفذ المخلوق الدميم الشكل، فيتهدأ في مشيته ساعياً طوال يومه باحثاً عن طعام له ، ومعتيياً ببيته ، ينتظر الثعلب في صمت مخادع ، عند نقطة مفصلية في الممر الوعر، فيما يهتم القنفذ بشؤنه يدخل الى حيث ينتظره الثعلب ، فيقول الثعلب لنفسه : " آها لقد وقعت بقبضتي الآن " ثم يقفز خارجاً من مخبئه، واثباً بسرعة البرق ، يستشعر القنفذ الصغير الخطر، فيرفع رأسه ليرى ثم يقول لنفسه : " ها نحن نُعاود الكرة من جديد ، ألن يتعلم هذا الثعلب الدرس"

يكور القنفذ نفسه مثل كرة صغيرة كاملة الاستدارة، فيصبح كتلة من المسامير المدببة الموجهة في كل الاتجاهات.

يرى الثعلب الواثب نحو فريسته دفاع القنفذ فيوقف هجومه، وحين يأوي الثعلب من جديد إلى الغابة، يبدأ في التفكير بطريقة هجوم جديدة، في كل يوم تقع صيغة أو أخرى من صيغ هذه المعركة بين القنفذ والثعلب، وعلى رغم تفوق الثعلب في الدهاء، فإن القنفذ ينتصر دائماً.

استنتج برلين من هذه الحكاية الرمزية، استقرائياً، تقسيم الناس إلى فريقين رئيسيين: الثعالب والقنافذ.

تسعى الثعالب لتحقيق غايات متعددة في الوقت نفسه، لذلك فهم مشتتون ويتحركون على مستويات متعددة، لا يدمجون تفكيرهم في مفهوم شامل أو رؤية موحدة.

أما القنافذ يبسطون العالم المعقد إلى فكرة تنظيمية وحيدة، أو مبدأ يوحد كل شيء ويوجهه، ومهما يكن مبلغ تعقد العالم، فإن القنفذ يختزل جميع التحديات والمآزق إلى أفكار قنفذية بسيطة، بمعنى آخر الثعالب تركز على أشياء عديدة جيدة، بينما القنفذ يركز على شيء واحد ممتاز.

أن يكون لديك فكرة أو عمل واحد تؤديه بامتياز، وتتفرد به عن الآخرين أفضل من ممارسة أعمال متعددة بكفاءة ولكنك لا تملك القدرة لتكون الأفضل عالمياً.



إذا تصرف شخص مثل الحمار فلا

يشعر بالإهانة إذا امتطاه الآخرون

كن آدمياً ولا تكن أداة

الانصياع والطاعة وتنفيذ الأوامر غريزة راسخة لدى البشر، ولا يتطلب الأمر أكثر من سلطة أو نفوذ أو شخص مؤثر لكي تنصاع وتنفذ الأوامر التي لا تؤمن بها والتي تتعارض تماماً مع آدميتك وقناعتك الشخصية.

أشهر تجربة تمت على الانصياع والطاعة العمياء، هي تلك التي أجراها ستانلي ميلجرام ١٩٦٣م أشخاصا يجلسون في غرفة ويتلقون أوامر من عالم يرتدي معطف معمل. أخبرهم بأنهم سوف يقومون بتدريس كلمات متشابهة إلى آخرين في الغرفة المجاورة، وفي كل مرة يجابون المتعلم بإجابة خاطئة يعاقب بصدمة كهربائية.

لوحة تحكم في أداة معقدة الشكل توحى بوضوح بقوة الصدمة الكهربائية.

مفاتيح كهرباء على طول صف واحد جميعها مصنفة بفولتات متزايدة.

في أول الصف مكتوب "صدمة خفيفة" والمفتاح الثاني "صدمة شديدة" والمفتاح الأخير مكتوب على المفتاح "X X X" صدمة قاتلة.

كان الرجل الذي يلبس معطف المعمل يحث الخاضع للتجربة على الضغط على الأزرار ليصعق المتعلم في الغرفة المجاورة في حالة الإجابة الخاطئة.

مع كل صدمة، انبعثت صرخات آلام من الباب المجاور ' بعد سماع الصرخات طلب العالم المرتدي لمعطف المعمل من الخاضع للتجربة أن يزيد الفولتية، علت الصرخات وكانوا يسمعون الشخص المتعلم بالغرفة المجاورة يتضرع من أجل حياته طالباً من العالم إنهاء التجربة.

اغلب المشاركين سألوا إن كان في إمكانهم التوقف، لم يريدوا أن يصعقوا الشخص البائس في الحجرة المجاورة.

ولكن العالم كان يحثهم على الاستمرار قائلاً لهم ألا يقلقوا .

قال العالم أشياء من قبيل "لا تملك خياراً يجب أن تستمر" أو "التجربة تتطلب منك أن تستمر" أو "نفذ الأوامر بدون نقاش".

٦٥٪ من الأشخاص كانوا يستمرون في الصعق وتم دفعهم حتى أن أصابعهم كادت أن تلمس زر "XXX" المميت. في الحقيقة لم يكن هناك صدمات، والشخص الآخر كان ممثلاً يتظاهر بالآلام كرر مليجرام التجربة أكثر من مرة مع اختلافات عديدة. قام بإزالة الرمز السلطوي - العالم المرتدي زي المعمل - وترك الشخص بمفرده فلاحظ انخفاض الاستمرار في التجربة إلى صفر، أي أن الشخص لا يستخدم مفاتيح الصعق إذا لم يكن أحداً يدفعه. وقام بإجراء تعديل آخر كلف شخص آخر بعمل الاختبار بينما على الأشخاص الخاضعين للتجربة فقط القيام بالصدمات، ويقومون بتنفيذها بمجرد الطلب منهم بدون أي عقاب أو ثواب لهم ووجد أن النسبة ارتفعت ٩٠٪ من الأشخاص يقومون بالانصياع للأوامر. وخلص مليجرام إلى أنه طالما كان باستطاعتك رؤية أفعالك على أنها فقط جزء من إتباع الأوامر وخصوصاً من رمز سلطوي فإن هناك فرصة تقدر ٦٥٪ أنك سوف تنفذ ولو وصل الأمر إلى حد القتل.

أما إذا أضفنا إلى ذلك خطر العقاب على الشخص في حالة عدم الانصياع فترتفع احتمالية الانصياع إلى مستوى كبير جداً .

انتهى مليجرام إلى أن الخاضعين للتجربة وربما ملايين آخرين، رأوا أنفسهم كأدوات بدلاً من أشخاص، لقد أصبحوا جزءاً من الشخص الآخر الذي يقوم بالعمل الشنيع، ومن هنا يمكن أن نتبع الانصياع عندما يقنع صاحب السلطة الآخرين أنهم أدوات بدلاً من كونهم آدميين.

﴿وَقَالُوا رَبَّنَا إِنَّا أَطَعْنَا سَادَتَنَا وَكُبَرَاءَنَا فَأَضَلُّونَا السَّبِيلَا﴾



الإدراك المشوّه

أُجريت تجربة على مجموعة من الطلاب، طلب فيها العلماء القائمون على هذه التجربة من تلاميذهم التطوع بارتداء نظارة تعرض الصور مقلوبة، حيث كانت عدسات تلك النظارات تقلب الشيء المرئي رأساً على عقب، وفي الأيام القلائل الأولى من التجربة كان التلاميذ يتعشرون في سيرهم، ويتخبطون في الأثاث وكأنهم سُكاري.

كان التلاميذ يتخبطون في المقاعد ويسيروا إلى أركان حجرات الدراسة عندما يبدؤون الفصول، ويسقطون على وجوههم، ويعانون من وقت عصيب بشكل عام، ولأنهم كانوا يعرفون الأشياء على حقيقتها الفعلية، فقد رفضت عقولهم هذه البيانات الجديدة الزائفة - أو رفضتها في البداية على الأقل - ثم حدث بعد ذلك شيء غريب، فبعد بضعة أيام قلائل بدأ التلاميذ يقبلون العالم الزائف المقلوب رأساً على عقب على أنه عالم واقعي حقيقي.

لقد أصبحت عقولهم معتادة على ذلك التشوّه، ولم يعودوا يتساءلون حتى وإن كان ما هو بالأعلى قد صار بالأسفل والعكس، وبعد مرور أسبوع واحد فقط كانوا يتحركون بصورة طبيعية تماماً.

وكان ذلك موضع دهشة الباحثين، ولذا مددوا التجربة إلى شهر كامل، وكانت النتيجة أن الطلبة قالوا بنهاية الشهر إن تلك النظارة لم تكن تسبب لهم مشكلة من أي نوع، وكان بوسعهم أن يقرؤوا ويكتبوا بصورة طبيعية تماماً، بل إنهم استطاعوا تحديد الأبعاد والمسافات بدقة، والأكثر من ذلك أنهم استطاعوا صعود السلم بسرعة تضارع سرعة زملائهم ممن لم يتعرضوا للتجربة.

وما توضحه هذه التجربة هو أننا نحن البشر نتأقلم بسرعة مع مدركاتنا حتى وإن كنا ننظر للعالم من خلال عدسات تشوّه الواقع تشويهاً تاماً. بعد فترة من الوقت نتعامل مع المدخلات الخاطئة خطأً بيناً على أنه طبيعي تماماً. إنها أشبه بعملية غسل الأمخاخ التي يتعرض لها الناس البدائيين، حيث يتم تغيير وتبديل آراءهم وقيمهم وواقعهم وربما تاريخهم من خلال طوفان من البيانات والشعارات المشتتة التي تنهال عليهم.



الأقوياء يميلون إلى الرحمة والشفقة على

الآخرين، بينما يميل الضعفاء إلى القسوة.

الشعور بالنقص قتل ٥٠ مليون

عند ما لا يتم تقديم الاحترام اللازم، يزداد حجم الشعور بالذات وذلك من أجل مواجهة محاولة التقليل من شأننا، ولعل هذا هو السبب وراء كون ذوي الصوت المرتفع أو محبي السيطرة والهيمنة يتمتعون بنسبة قليلة من الاعتداد بالذات .

نتذكر حادثة الرجل الذي خنق امرأة لأنها غطت في النوم أثناء تحدثه إليها، والصبي الذي سرق بنكاً ليثبت رجولته بعد أن تمت السخرية منه على مدار سنوات بسبب بروز سنه العلوية .

لذا فكلما تأذت الذات، اتجهنا إلى القيام بتصرفات متطرفة دفاعاً عن ذواتنا، قد يلجأ الأشخاص الذين يعانون من الشعور بالنقص إلى سلوكيات مدمرة للتغلب على مشاعرهم.

ولعل أسباب تطرف هتلر وميله للتدمير والسيطرة هو ضعف قدراته الجنسية!!!! وشعوره بعقدة النقص حيال هذا الموضوع جعلته يثبت فحولته بحروب قتلت ٥٠ مليون إنسان.

كان يعاني هتلر من العجز الجنسي، وكان لهذا العجز تأثير عميق على سلوكه ونظرته للعالم.

حرب طروادة، التي حدثت في القرن الثاني عشر قبل الميلاد، اندلعت بسبب عقدة النقص التي عانى منها الأمير اليوناني "أغاممنون". فقد شعر أغاممنون بالغيرة من ابن أخيه "أخيليس" بسبب قوته وشجاعته، مما دفعه إلى إهانته وإجباره على الانسحاب من الحرب. أدى ذلك إلى هزيمة الجيش اليوناني لعدة سنوات.

أزمة هوية

الأشخاص الذين يتصرفون بصورة لا تتوافق مع شخصياتهم إنما يهيئون المجال لما يُسمى "أزمة هوية" وحين تصعقهم هذه الأزمة فإنهم يعجزون عن التعرف على هويتهم الذاتية، ويضعون قناعاتهم السابقة موضع التساؤل، وبذا ينقلب عالمهم رأساً على عقب، ويخضعون لخوف شديد من الألم، وهذا يحدث للكثير من الناس الذين يعانون من "أزمة منتصف العمر" فهؤلاء الناس كثيراً ما يعرفون أنفسهم على أنهم شبان، ثم ما لبثوا أن يواجهوا مثيرات من البيئة المحيطة، إذ يبلغون سنّاً معينة، أو يتلقون تعليقاً من أصدقاء، أو يلاحظون الشيب وهو يبدأ يخطّ شعرهم، مما يجعلهم يرتعدون من السنوات المقبلة عليهم، ومن الهوية الجديدة التي لا يرغبون فيها، والتي يتوقعون أن يخضعوا لها.

لذا فإنهم وفي محاولة يائسة للحفاظ على هويتهم يقدمون على أفعال يحاولون من خلالها أن يبرهنوا لأنفسهم بأنهم مازالوا في شبابهم فيشترون سيارات جديدة، ويبدلون طريقة تصفيف شعرهم، ويغيرون نوعية عملهم، وربما يبحثون عن شريك حياة جديد.

لو كان هؤلاء الأشخاص يتحكمون في هويتهم الفعلية تحكماً صلباً، فهل كانوا سيعانون من مثل هذه الأزمة؟

أشك في ذلك، إن ربط هويتك بسنك أو بملامحك يهيئك للألم، لأن هذه الأمور ستتغير، أما إذا كانت نظرتنا لأنفسنا أكثر اتساعاً فإننا لن نشعر قط بأن هويتنا معرضة للتهديد.



حديث الجسد

يتحكم النصف الأيمن من المخ في الجانب الأيسر من الجسم، بينما يتحكم النصف الأيسر من المخ في الجانب الأيمن من الجسم.

النصف الأيمن يمثل الجانب الأنثوي (العاطفة، الخيال، الإبداع، السلبية).

النصف الأيسر يمثل الجانب الذكوري (المنطق، الحزم، العدوانية).

إن بسط اليد اليسرى أثناء الحديث يدل على السلبية والاستقبال، في حين أن الإشارة باليد اليمنى يدل على النشاط والعدوانية.

كان الممثل جون بريمر يستطيع البكاء بعين واحدة أو بالاثنتين في الوقت الذي يريد، وكان يسأل المخرج عند تمثيل المشهد: كيف تريد هذه الدموع، تنساب مرة واحدة، أم قليلاً قليلاً؟ ومن أي عين، أم تريدها أن تنساب من العينين في وقت واحد. إنها القدرة الهائلة في معرفة أسرار الجسد وكيف تسيطر عليه، الوصول إلى مخازن القوة داخلنا التي تقترب من المعجزات.

معظم النساء يجدن أحد الثديين أكبر قليلاً من الآخر، وعادة ما يقابل الثدي الأكبر الجانب الذي تستخدمه أكثر من شخصيتها، فإذا كان الثدي الأيسر أكبر، فقد كان الجانب الأنثوي السلبي من طبيعتها مسيطراً على حياتها، أما إذا كان الأيمن هو الأكبر، فإن الجانب العدواني النشط من شخصيتها هو المسيطر، وهذا دقيق بشكل خارق للعادة، ومبني على الملاحظة والاستبيانات

هناك بعض الأدلة على أن الرجل أكثر عرضة لمشاكل الظهر مقارنة بالنساء، وربما يكون السبب في ذلك أنهم لا يعترفون بمشاعرهم، ولا يفضلون، ويقال أن آلام أسفل الظهر تمثل رغبة مكبوتة في الانتقام.

الفارق بين تذكر الجرح أو نسيانه بالصفح، هو
نفس الفارق بين وضع رأسك بالليل على
وسادة مليئة بالأشواك أو وسادة مليئة
ببتلات الزهور - لورين فيشر-

خفف الأحمال

لا يمكنك الاستمتاع براحة البال إلا عندما تكتسب عادة العفو عن الآخرين عن كل شيء وأي شيء فعلوه وتسبب في جرح مشاعرك. فأنت تعفو عن الناس لكي تحرر عواطفك من الحقد، ولكي لا تحمل حقيبة الذكريات تلك معك أينما ذهبت.

وهناك عدد لا يحصى من الناس الذين لا يزالون غاضبين لشيء فعله أو قاله لهم أحد آبائهم منذ عقود مضت. وعلاوة على ذلك، سوف يخبرونك بها بلا تردد، وسوف يمدون أيديهم في حقائب ذكرياتهم للتفتيش عن الأحداث التي لم يعفوا عنها، ويخرجون تجارب طفولتهم ويتشاركونها معك .

ويرى جميع علماء النفس والأطباء النفسيون الذين يتعاملون مع مرضى تعساء أن السبب في انشغالهم بكثير من العمل هو أن مرضاهم لا ينسون التجارب السلبية، ويستمررون في الغضب لوقت طويل، وأحياناً سنوات أو ربما لعقود بمستوى الغضب نفسه الذي اعتراه عند وقوع الحدث وتدور محادثاتهم الأولى في عملية العلاج حول ما فعله أو لم يفعله شخص ما لهم أو من أجلهم في مرحلة معينة في الماضي، وكيف أن المريض لا يزال يشعر بالتعاسة بشأنها حتى اليوم.

لدى الأشخاص الأصحاء، قدرة كبيرة على العفو والتسامح فقد لاقوا عدداً من الصعوبات والمشكلات في حياتهم مثل ما لاقاه بقية الناس، ولكنهم وطّنوا أنفسهم

من خلال قوة العزيمة على العفو والنسيان بسرعة حتى يتمكنوا من مواصلة حياتهم، وقد امتنعوا عن استذكار مشكلاتهم واستحضارها، وقد تخلوا عنها ببساطة، وقاموا بتوجيه انتباههم نحو الأشياء التي تجلب لهم السعادة.



كن قويًا بما يكفي لمواجهة ألمك، وشجاعًا
بما يكفي لمشاركته مع من تثق فيه، فلا بد
من شكوى إن لم يكن صبرٌ، ومن نفت برأ

آثار كتم الأسرار

انت معتل فقط بقدر أسرارك، يسبب كتمان الأسرار توتراً وقلقاً نفسياً للشخص الذي يحملها.

في دراسة رائدة قام عالم النفس والأستاذ بجامعة تكساس جيمس بينيبير بدراسة ما حدث عندما حرص الناجون من صدمات وأزمات على سرية تجاربهم.

اكتشف فريق البحث أن التصرف المتمثل في عدم مناقشة حدث مؤلم، أو الإفضاء به لشخص آخر قد يكون أكثر ضرراً من الحدث الفعلي وعلى النقيض عندما شارك الناس قصصهم وتجاربهم، تحسنت صحتهم البدنية والنفسية، وانخفضت لديهم أعراض الاكتئاب والقلق، وتحسنت وظائفهم المناعية، وزادت مشاعرهم الإيجابية وتقلصت زياراتهم لأطبائهم، وأظهروا انخفاضات كبيرة في هرمونات التوتر لديهم.

التكتم على الألم يسبب مشاكل نفسية وجسدية، ويولد مشاعر سلبية مثل العجز والغضب، بينما مشاركة المشاعر تساعدك على الشفاء والتعافي، وتخلق شعوراً بالدعم والتفهم.

وركزت الدراسة على قيمة الكتابة التعبيرية، بكونها طريقة لتحقيق التعافي، حيث أن الكتابة عن التجربة المؤلمة لفترة قليلة تبلغ خمس عشرة دقيقة لمدة ثلاثة أو أربعة أيام قد تسفر عن تغييرات مهمة في الصحة البدنية والعقلية. فحبس الحقيقة أو الاحتفاظ بسر أو التصنع يحتاج إلى طاقة وجهد.



هناك سؤال أطرحه على نفسي عندما أواجه أي مشكلة:

هل سيكون هذا مهما بعد سنة من الآن؟

فإذا لم يكن كذلك، أخطاه، وبسرعة

لا تحتضن مشاكلك

يقول الفيزيائي الشهير ستيفن هوكنج إننا نعيش على كوكب صغير جداً تابع لنجم متوسط الحجم جداً، في الضاحية الخارجية لواحدة من مئات المليارات من المجرات. وأنا وأنت مجرد اثنين من مليارات الأشخاص هنا. فهل المشكلات التي نواجهها كل يوم بهذه الضخامة حقاً؟

إن امتلاك قدر بسيط من هذا المنظور يجعل التعامل مع الحياة أسهل بكثير. بعد الحرب الأهلية الأمريكية، قام جنرال الجيش الإتحادي "روبرت لي" بزيارة منزل جميل لأرملة ثرية من ولاية كنتاكي، وبعد الغداء، دعت هذه الأرملة روبرت للانضمام إليها في شرفة المنزل، ومن الشرفة أشارت إلى هيكل شجرة كانت

موجودة في السابق وقد احترقت بسبب نيران مدافع قوات الشمال ، وبدأت المرأة في البكاء بينما كانت تصف الجمال السابق للشجرة التي كانت تلقي بظلالها على منزلها منذ أجيال ، وتوقعت أن يستتكر "روبرت" ما فعلته قوات الشمال ويتعاطف معها بسبب الشجرة التي فقدتها ، في النهاية قال روبرت : سيدتي اقطعي هذه الشجرة من قلبك وانسي أمرها.

العديد من الناس يحتضنون مشاكلهم ويسألون لماذا حصل هذا؟ ولا يتجاوزون هذه الخطوة أبداً ، بالتأكيد لا يمكنك حل مشاكلك بتجاهلها ، ولكن لا يمكنك أن تحلها بالتركيز عليها أيضاً ، ينبغي أن تركز انتباهك على الحلول.

إن صبت تركيزك على هذه المشاكل ، بحيث لا ترى سوى الذعر الناتج عنها ، ولا تستشعر سوى بالانتهاكات ، وتعايش الخوف والقلق ، وتتضم لقائمة المتدمرين الذين شعارهم: أليس هذا بغيضاً ، والله يرحم أيام زمان ، وكل شي تغير ، وراح من كل شيء أحسنه ، فإنك تركز تفكيرك على هذه المشاكل وتجذبها نحوك وتحتضنها بقوة ، وتزيد من حجمها.



إن أهم شيء هو ألا يهتم المرء بأي
شيء على الإطلاق" - أرسطو -

فن التجاهل

(ليس هناك انتقام أقوى من النسيان، لأنه يعني دفن التافهين في تراب العدم نفسه)
-غراسيان-

إذا اعترفت بمشكلة تافهة فإنك تعطيها وجوداً ومصادقية، وكلما زاد اهتمامك
بشيء فإنك تجعله أكبر من حجمه.

إنك أنت الذي تدع الأشياء تزعجك باختيارك، فبإمكانك بسهولة مماثلة أن تتجاهل
المزعجات، وأن تعتبر الأمر تافهاً وغير جدير باهتمامك، إنك بتجاهل الأشياء المزعجة
تلغيها تماماً من الحساب، فأعطاء اهتمام غير لائق لعدو ضئيل يجعلك أنت تبدو
ضئيلاً، فالأسد القوي يعبث بالجرذ الذي يأتي في طريقة، وأي رد فعل آخر قد يلوث
سمعته المهيبة.

التجاهل فن راق لا يتقنه إلا محترفو السعادة، إنه ليس غباءً أو ضعفاً، بل هو ترفع
عن الصفات، وحكمة في التعامل مع المواقف، وحرص على راحة النفس.

التجاهل لا يعني الاستسلام أو التهاون، بل يعني التعامل مع المواقف بذكاء وحكمة،
إن من أهم مهارات الحياة هي تعلم متى تتجاهل.

لا تدع كلمات الآخرين تتحكم في مشاعرك، لأن أفضل طريقة للتعامل مع شخص
سلبي هي عدم التعامل معه على الإطلاق، فأنت لا تستطيع التحكم في سلوك
الآخرين، ما يمكنك فعله هو التحكم في ردود أفعالك.

إن الردود القوية على المنغصات والمزعجات الصغيرة والحقيرة هي الاحتقار والازدراء، فلا تظهر أن شيئاً قد أثر فيك، أو أنك متضايق، فإن ذلك اعترافاً بمشكلة، فالتجاهل طبق من الأفضل أن يقدم بارداً بلا تكلف أو تصنع.



الشجاعة هي الخوف لدرجة الموت

والانطلاق رغم ذلك-جون واين-

تغلب على مخاوفك

هل تساءلت يوماً كيف يستطيع مدربو الحيوانات السيطرة على فيل وزنه خمسة أطنان ويمنعونه من الفرار؟

إنهم يفعلون هذا من خلال التحكم في تفكير الحيوان، فحين يتم تدريب الفيل الصغير، يتم ربط حبل بقدمه ثم يتم ربطه بقائم خشبي مثبت في الأرض. يقوم الفيل الذي لم يصير قوياً بعد بجرب الحبل لكنه يعجز عن كسر القائم، أو إخراجه من الأرض، وفي النهاية يستسلم، من هذه النقطة فصاعداً كلما تم ربط قدم الفيل، يؤمن الفيل بأنه عاجز عن الفرار، حتى وهو قادر تمام القدرة على الفرار منذ زمن بعيد، فهو يتذكر معاناته.

الناس على هذه الشاكلة أيضاً ، فتفكيرهم يحدّهم مثل ما يحدّ الأفيال تماماً ، وعادةً يكون ذلك بسبب الخوف ، فالخوف في الحقيقة يمكنه أن يسرق أحلامك ، ربما تخاف من الفشل ، وربما تخاف من الرفض ، وربما لا ترغب في أن تظهر نفسك بمظهر الأحمق ، ربما تخاف من المحاولة لأنك تظن أنك عاجز عن النجاح، إن استسلمت لهذه الأفكار وآمنت أنه ليس بمقدورك تحقيق حلمك ، فتكون محقاً ، وبالتالي تعجز عن تحقيق حلمك ، لكن إليك الخبر الطيب ، فالخوف شعور شائع ،

بيننا جميعاً ، ويمكن التغلب عليه ، وليس كل أنواع الخوف سيئة ، فالخوف قد يحذرنا من الخطر ، لكن الخوف مما هو غير عقلاني ، أو الخوف غير المتناسب مع حجم التهديد هو الذي يؤذينا ، ويمنعنا من فعل ما يمكننا فعله كي نحقق أحلامنا . كل الأحلام تقع خارج منطقة راحتنا ، وترك هذه المنطقة هو الثمن الذي علينا دفعه لتحقيق هذه الاحلام.

يقول الكاتب "جاك كانفيلد" : (فكر في منطقة راحتك بوصفها السجن الذي تعيش فيه ، سجنًا صنعته بيديك في المقام الأول ، وهي تتألف من مجموعة من الأشياء التي عجزت عنها ، والأشياء التي يجب أن تفعلها ، وتلك التي ممنوع عليك فعلها وغيرها من المعتقدات غير ذات الأساس المكونة من كل الأفكار والقرارات السلبية التي تراكمت وتعززت على مر السنين).

كل خوف هو قضيب جديد يضاف لقضبان هذا السجن ، والخبر الجيد هنا هو أنه من الممكن التخلص من الخوف والتحرر منه ، يقول الكاتب المسرحي ديفيد ياميت:

في الخامس من يونيو لعام ١٩٤٤م قفز المظليون الأمريكيون إلى نور ماندي ، ورفض أربعة رجال أن يقفزوا ، هل يمكن لأي شخص تخيل بقية حياة هؤلاء الرجال الأربعة؟

ما الأعذار أو المبررات أو الذكريات التي شعروا بها؟

لقد انتهت حياتهم في تلك اللحظة التي رفضوا القفز فيها من الطائرة تماماً مثل اليهود الذين رفضوا عبور البحر مع موسى.

وكذلك حياتك وحياتي ، جزءاً تلو الآخر ، حين نرفض فرص التغيير ، فنحن نكتفي بالجمود ونختلق لأنفسنا أعذاراً واهية ، لنبرر لأنفسنا سبب عدم انغماسنا في أسرار الحياة.

فكلنا سنموت في النهاية ، لكن لا يوجد سبب لنموت في منتصف الطريق.

الاكتئاب ليس مرضاً، بل هو سجن.

والمفتاح للتحرر منه هو بيدك. - ديبرا لين

حياتك من صنع يديك

"الاكتئاب هو شعور وكأنك تُشاهد الحياة من خلف زجاج ملطخ بالدموع." - إيمان الطوخي-

تستطيع التحكم في نشاطك الذهني وسلوكك بدرجة لم تكن تعتقد أنها ممكنة، فإن كنت تشعر بالاكتئاب، فهو من صنع يديك، وإن كنت تشعر بالنشوة، فهي أيضاً من صنع يديك، من المهم أن تتذكر أن مشاعر مثل الاكتئاب، لا تحدث لك صدفة، ولا تصاب بها كالعُدوى، بل إنك تخلقها كأي نتيجة أخرى في حياتك من خلال أفعال ذهنية وجسمانية معينة.

تشغيل وضع الاكتئاب في الجسم من خلال تبني الأنماط السلبية في التفكير، مثل التركيز على السلبيات وتوقع الأسوأ، والنظرة التشاؤمية.

فمن أجل الشعور بالاكتئاب، عليك أن تنظر للحياة بصورة معينة وأن تفعل أشياء معينة، وأن تقول لنفسك أشياء معينة، وأن تتبع أوضاع جسمانية معينة، ونمطاً معيناً في التنفس، على سبيل المثال إذا كنت ترغب في الشعور بالاكتئاب فسوف يعينك على ذلك أن تخفض كتفيك، وأن تكثر من النظر إلى أسفل، وأن تتحدث بنبرة حزينة وتفكر في أسوأ ما يمكن أن يحدث لحياتك، وإذا جعلت الفوضى تعم كيمياء جسديك الحيوية من خلال التغذية غير السليمة والإفراط في تناول المنبهات، فسوف تساعد جسمك على توليد سكر الدم ومن ثم الإصابة بالاكتئاب.



الخوف لا يمنع من الموت، لكنه يمنع

من الحياة" - نجيب محفوظ-

ست بوصات فقط!

وصل متسلق جبال إلى ذروة القمة التي كان يتدرج عليها عند الظهر، أصبح التحدي بعدها أن يعود لأسفل، لمكان آمن، قبل أن تغرب الشمس، وحين بدأ يهبط لاحظ أن الشمس تتخفض أكثر وأكثر، أسرع من خطواته، ولكن حين مرت الساعات وتلاشى الضوء، وانخفضت الشمس أكثر على الأفق، بدأ بالشعور بالخوف وبدأت الكثير من المخاوف في السطوع، شعر أنه لو لم ينزل إلى أسفل الجبل، فسوف يُختطف في منتصف الطريق ويوضع في مكان شديد الخطورة وربما يلقي حتفه وأخيراً غريت الشمس ووجد المتسلق نفسه في ظلام تام، وبشكل يائس تلمس طريقه ليعثر على شيء يتمسك به، وأخيراً تمسك بفرع كان قد نما في صدع في الواجهة الصخرية للجبل.

قضى المتسلق الليل متعلقاً بهذا الفرع، متجمداً من الخوف مؤمناً أنه لو تركه فسيلقى حتفه على الصخور بأسفل، كان الليل كابوساً بالنسبة له، رعب تام، لكنه بدأ في الضحك حين ألقت الأشعة الأولى للصباح ضوءها، لم يستطيع تصديق ما رآه، كان خوفه مجرد وهم، فتحتة بست بوصات فقط كان هناك مكان واسع بين الصخور، لم يستطع رؤيته في الظلام، لكن في الضوء أدرك أن كل ما كان عليه أن يفعله هو أن يهبط ست بوصات لأسفل وكان سيتمكن من قضاء الليلة بأكملها في أمان، كانت مخاوفه بلا أساس، ورعبه لم يكن له نصيب من الحقيقة. والمخاوف هي كذلك تبقينا صغاراً مقيدتين وتفسد حياتنا، ومع ذلك فكل خوف منها يقيدنا ليس إلا بعمق ست بوصات لا أكثر، لا تدع هذه المخاوف تملكك، لا تدعها تفسد حياتك.

الخوف ليس أكثر من وحش
ذهني من اختلاقك

لماذا نشعر بكل هذا الخوف؟

منذ ملايين السنين، كان الخوف هو الطريقة التي تستخدمها أجسادنا لتخبرنا بأننا خارج منطقة ارتياحنا (المنطقة المألوفة). لقد كانت تحذرننا من خطر محتمل، وتمنحنا فيضاً من الادريالين الذي كنا نحتاج إليه للهروب من الخطر. وعلى الرغم من أن هذه الاستجابة كانت مفيدة لنا في الايام التي كانت النمر ذات الاسنان الطويلة الحادة تطارد بني البشر. فإن هذه الاستجابة أصبحت تشكل عائقاً أمامنا.

إن معظم التهديدات التي نتعرض لها اليوم لا تهدد حياتنا إلى هذا الحد. إننا لا نعيش الحياة إلا مرة واحدة، ويمكننا أن نخوض الحياة على أطراف أصابعنا، ونأمل في أن نصل إلى الموت دون أن نتعرض للجراح والكدمات الشديدة، وإما أن نعيش حياة ثرية مكتملة، نحقق فيها أهدافنا وأعظم أحلامنا .

إننا كبشر تطورنا إلى المرحلة التي أصبحت فيها جميع مخاوفنا الآن تقريباً من صنع أنفسنا، إننا نخيف أنفسنا عن طريق تخيل نتائج سلبية لأي نشاط قد نمارسه أو نمر به ويحب علماء النفس أن يقولوا إن الخوف يعني: تجارب متخيلة تبدو حقيقية إن الخوف الذي نسمح له بالتحكم فينا لا يصبح واقعاً ولا يتحقق قط في كثير من الأحيان.



عندما تكون غاضباً ولا تملك السيطرة
على نفسك فإنك تكون مصاباً بحالة
مؤقتة من الجنون

جنون مؤقت

من يعانون من مشكلات عاطفية معرضون بنسبة ١٤٤٪ للإصابة بحوادث سير أكثر
ممن ليس لديهم هذه المشكلات .

اكتشفت نفس الدراسة بالدليل أن واحداً من كل خمس ضحايا للحوادث المميتة
كان على نزاع مع شخص آخر في الست ساعات السابقة للحادث.
من المهم السيطرة على مشاعرك، فلا أحد يود قضاء وقت بجوار قنبلة عاطفية قد
تتفجر في أي لحظة.

إن التخلص من الغضب والمشاعر السلبية لا يجعلنا أسعد وأكثر كرمًا فحسب،
ولكنه يمكن أن يساعدنا على مقاومة التقدم في العمر.

الحكمة القديمة تقول: (عندما تكون في العشرين من عمرك فأنت تمتلك الوجه
الذي منحك الله إياه، وعندما تكون في الأربعين ستملك الوجه الذي منحك الحياة
إياه، وعندما تكون في الستين ستملك الوجه الذي تستحقه).

إذا كان من عادتك أن تُقطب جبينك أو تعقد حاجبيك قلقاً، أو تتجهم طوال الوقت،
فسوف تحفر خطوط الغضب والسلبية على وجهك بعمق.

الأشخاص دائمو الغضب أكثر عرضة لتصلب الشرايين، والأشخاص الذين
يمارسون التأمل والذين يجدون أنفسهم غالباً في حالات الاسترخاء العميقة مبتسمي

الوجوه، يصغرون عمن يساوونهم في العمر من الناحية الفسيولوجية بحوالي خمسة عشر عاماً.

الغضب نار موقدة، تجلب الشحوب إلى محياك، والاحمرار إلى عينيك، والعرشة إلى سائر أجزاء جسدك، إنه جنون مؤقت، إنه أشبه بقنبلة يدوية يتقاذفها الناس من يد إلى يد، إلى أن تنفجر على رؤوس الأبرياء.

تحدث وأنت غاضب، وستتفوه بأفضل حديث تتدم عليه طوال حياتك. ونحن مستشيطون غضباً، نطرح بقواعد سلوكنا أرضاً حين لا نجد من نصب عليه جام غضبنا، وعندما نهضاً، لا يتبقى سوى الإحراج والرغبة في إصلاح ما أفسده الغضب. إن الغضب يدفعك لقول ما بداخلك، ومشاركة كل مشاعرك وأفكارك السرية، التي لم يطلع عليها أحد، الغضب يكشف عورتك المستورة أمام الناس، ثم تتدم على ذلك فيما بعد.

حياتنا هشة، ومصائرنا متقلبة، ومستقبلنا قد يضيع في لحظة بسبب تصرف متهور يصعب التنبؤ به أو تداركه قبل وقوعه بثواني.

اختار مقدم برنامج الليوان على قناة روتانا خليجية عبدالله المديفر استضافة المحقق ورجل الامن وليد الحسن في برنامج الحوار متحدثاً عن جرائم القتل في المجتمع السعودي واسبابها و في نهاية اللقاء اختتم المحقق المخضرم الذي يمتلك خبرة ٣٠ سنة، بتوجيه نصيحة لخصها بالقول "إذا أردت ألا تُفقد؛ لا تغضب"، مشيراً لكون الغضب يشكل ٤٠٪ من أسباب جرائم القتل، وأن ٨٣٪ من جرائم القتل في المملكة العربية السعودية تقع دون تخطيط، وتكون آنية نتيجة الغضب وفقدان الصبر يرتكبها أباء ومثقفون ورجال اعمال ليسوا مجرمين وإنما فقدوا أعصابهم للحظات

أوصلتهم هذه الفورة لساحة الإعدام ، فإذا كنت صبوراً للحظة واحدة عند غضبك ، ستجنب نفسك الندم طوال الحياة .

هناك وقتان يجب عليك أن تغلق فيهما
فمك تماماً: عند السباحة وعند الغضب

الغضب بين الكبح والتنفيس

النموذج الهيدروليكي للغضب هو بالضبط كما يوحى ، يتراكم الغضب بداخل عقلك حتى تنفَس عن بعضه ، إن لم تنفَس عن بعضه ، فسينفجر المرء ، يبدو الموضوع عقلانياً ، وقد تنظر إلى حياتك الماضية وتذكر أوقات خرجت عن شعورك ، وضربت حائطاً أو كسرت طبقاً ، أو لعنت وشتمت وصحت وزعقت ، وقد جعل هذا الأمور أفضل كما اعتقدت ، فأنت تنفَس عن غضبك. وقد يكون هذا التصرف متطابقاً مع النصيحة السائدة في التعامل مع التوتر والغضب ، وهي أن تضرب جماداً أو أن تصرخ في مخدة. ويكون الحل من خلال هذه النصيحة هو ليس الامتناع عن إطلاق النار ، ولكن بدلاً من أن تطلق النار على البشر أطلقه على الحجر ، إن الإيمان بالتنفيس يجعلك أكثر ميلاً لأن تسعى إليه.

خلال العشرين عاماً الماضية ، منذ بداية التسعينيات أجرى عالم النفس براد بوشمان تجارب متعددة لدراسة إن كان التنفيس ينجح في الحقيقة أم لا ؟ ومازالت دراساته مستمرة في إخراج نفس النتائج. يقول بوشمان (إذا كنت تعتقد أن التنفيس جيد ، فستكون عرضة لأن تسعى إليه عند الغضب ، عندما تنفَس تبقى غاضباً وتكون أكثر ميلاً لفعل أشياء عنيفة حتى تستمر في التنفيس ، إنه أمر أشبه

بالإدمان، إذا اعتدت على إطلاق الغضب، تصبح معتمداً عليه، الطريقة الأكثر فعالية هي فقط أن تتوقف، أخرج غضبك من الفرن.

﴿فَلْيَمْدُدْ بِسَبَبٍ إِلَى السَّمَاءِ ثُمَّ لِيَقْطَعْ فَلْيَنْظُرْ هَلْ يُذْهِبَنَّ كَيْدُهُ مَا يَغِيظُ﴾

منهجية القرآن الكريم لمعالجة الغضب هي الكظم ﴿وَالْكُظْمِينَ الْغَيْظُ﴾ وليس التفتيس بتحويل مسار كرة الغضب الملهبة نحو اتجاه آخر.

والحديث النبوي يعزز ذلك (لا تغضب لا تغضب)

ويكشف "بوشمان" عن زيف فكرة إعادة توجيه غضبك نحو التمارين الرياضية وما إلى ذلك.

يقول بأن ذلك سوف يبقى على حاله أو يزيد مستوى استشارتك، وبعدها قد تصير أكثر عدوانية من لو كنت هدأت، ويقتح "بوشمان" أن تسترخي وتشت انتباهك بواسطة نشاط يتنافى تماماً مع العدوانية.

يؤكد علماء الأعصاب أنه في كل مرة تقاوم الانفعال والتصرف أثناء غضبك فأنت تقوم بإعادة برمجة دماغك لتصبح أكثر ذكاءً وهدوءً مستقبلاً أي بمعنى إذا نجحت في مقاومة غضبك باستمرار من الممكن أن تتغير شخصيتك كلياً لتصبح شخصاً أكثر إنزائناً وحكمة في مختلف المواقف التي ستواجهها



المزاج المعتل هو أكبر عقاب لصاحبه

تحرير النفس

الغضب، والاستياء، والرغبة في الانتقام هي مشاعر مهلكة تهدر طاقة هائلة يمكن توجيهها واستغلالها في العمل الذي يركز على تحقيق الأهداف.

إذا كنت لا تصفح ولا تتسامح، فإن الشخص الذي لم تصفح عنه سيظل يحتل مساحة كبيرة في عقلك، الرغبة في الانتقام تشبه شرب السم على أمل أن يقتل الأعداء، ويمكن للكراهية أن تستنزفك، إنها شعور مهلك ومدمر.

الصفحة هو تحرير للنفس من جميع الأحكام التي كانت تقيدتها وتعوقها، أن تسمح لنفسك بالتحرر، وأن تحيا بسعادة، وحب، وسلام، أن تشعر بالبهجة، أن تعتق نفسك من عبودية الثأر والانتقام، وتتطلق حراً، ﴿وَالْكَافِرِينَ الْغَائِقِينَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ عندما استطاع بعض الناس الذين يعانون من أمراض جسدية الصفح عن شخص ما، تخلصوا على الفور من حالات الصداع المزمن، وشعروا بارتياح فوري من الإمساك المزمن والتهاب القولون، وتخلصوا من التهاب المفاصل، وتحسن بصرهم، إنها أمراض ملازمة للانفعالات والرغبة في الانتقام والكراهية.



أنت ثلاثة في واحد

ينظر جاك كانفيلد للذات بشكل مختلف، حيث يرى أن بداخل كل منا ثلاث ذوات منفصلة تعمل في تناغم سوياً من أجل أن يشكلوا شخصيتنا الفريدة فهناك الذات الوالدية، والذات البالغة، والذات الطفولية. وهذه الذوات الثلاث تعمل بنفس الكيفية التي يعمل بها الأبوان والبالغون والأطفال على الترتيب في الحياة الواقعية . ذاتك البالغة أو الناضجة هي الجزء العقلاني من نفسك، إنها تجمع المعلومات وتتخذ قرارات منطقية خالية من العواطف، وهي تخطط جدولك الزمني، وتوازن تصرفاتك، وتضع تصوراً لمصروفاتك، وتحدد المكان الذي ينبغي أن توجه سيارتك اليه .

وذاتك الوالدية تخبرك بربط حذائك وتنظيف أسنانك بالفرشاة، وتناول الخضروات، وأداء الواجب وممارسة التمرينات، وإنجاز المهام في المواعيد المحددة، إنها ناقدك الداخلي، ذلك الجزء من نفسك الذي يدينك عندما لا ترتقي لمستوى معاييرها، لكنها أيضاً الجزء المهم من ذاتك الذي يتأكد من أنك في أمان تحظى بالعناية والرعاية .

أما ذاتك الطفولية فهي على الجانب الآخر تفعل ما يفعله جميع الأطفال، فهي تتحب وتتوسل طلباً للاهتمام، وتتوق إلى الأحضان، وتسلك سلوكيات مشاغبة عندما لا يتم تلبية حاجاتها ورغباتها، وبينما نخوض غمار حياتنا تسألنا هذه الذات على نحو دائم أسئلة من قبيل: لماذا نستمر في العمل؟ لماذا لا نحظى بمزيد من الراحة والاستمتاع؟ لماذا نظل مستيقظين حتى هذه الساعة؟



يمكن أن تستغرق ٣٠ عاماً في بناء السمعة
الطيبة، وتفقدتها في ٣٠ ثانية، لمجرد تصرف
واحد يدل على ضعف الحكمة

سمعتك حياتك

السمعة هي حجر أساس النجاح، وعن طريق السمعة الحسنة تستطيع أن تفتح الأقفال
المحكمة، غير أنك إذا انزلت فستصبح مكشوفاً وعرضة للهجوم من كل جانب.

وَمَنْ دَعَا النَّاسَ إِلَى سَبِّهِ سَبَّوهُ بِالْحَقِّ وَبِالْبَاطِلِ

فاجعل سمعتك مرتكزة على مبادئ راسخة، لا تهزها النزوات العابرة، ولتكن منيعة
تستعصي على الهجوم، وكن يقظاً لئلا الهجمات المحتملة، ومحاولات الاختراق.
فعندما تفتح ثغرة في جدار قلعتك، سيتسلل المتربصون وتتهار حصونك، ويتولى الرأي
العام شنقك، فمن السهل أن تفقد سمعتك، لكن من الصعب استعادتها.

للسمعة قوة كالسحر، فهي قادرة على مضاعفة مكانتك بلمسة من عصاها
السحرية، كما أنها يمكن أن تشتت الناس بعيداً عنك، وكما يقولون فإن سمعتك
تسبقك، فإن كانت توحى بالاحترام، فإن جزءاً كبيراً من عملك سيقوم به الآخرون
نيابة عنك قبل وصولك إلى المكان، وقبل أن تتطرق بكلمة واحدة. إنها جواز سفر
يفتح لك أبواب النجاح والاحترام في مختلف مجالات الحياة.

فالسمعة الطيبة تعزز حضورك دون أن تضطر لصرف طاقة كبيرة، إنها تستطيع أن
تخلق حولك هالة من التقدير والاحترام.

لك سيرة كصحيفة الأبرار طاهرة نقية

عشرة أيام فقط

إن أي انتصار خاطف تظن أنك حققته عن طريق الجدال ، إنما هو في الحقيقة انتصار وهمي باهظ الثمن ، إذ أن الغضب والضعينة اللذين تثيرهما أقوى وأبقى من أي تغيير سريع ومؤقت في الرأي ، وإن من الافضل لك بكثير أن تجعل الآخرين يتفقون معك من خلال أعمالك دون أن تقول كلمة واحدة ، أعط المثل العملي ، وليس التفسير الكلامي.

خدم وزير سيده ما يقارب من ثلاثين عاماً ، وكان الوزير يثير الإعجاب ، فقد عرف بولائه وصدقه وإخلاصه للسلطان ، غير أن نزاهته أكسبته عداوة الكثير من رجال البلاط ، فراحوا يشيعون قصصاً عن نفاقه وغدره ، واستمروا يعملون للتأثير على السلطان يوماً بعد يوم حتى فقد ثقته بالوزير البريء ، وفي آخر الأمر حكم السلطان بالموت على الوزير الذي خدمه بكل اخلاص وتفاني ، وفي تلك المحكمة ، كان المحكوم عليهم بالموت يربطون بقيود محكمة ثم يلقي بهم في حظيرة بها أشرس كلاب الصيد ، وعندئذ تنقض الكلاب على الضحية فتمزقها إرباً إرباً.

تقدم الوزير بطلب أخير قبل أن يُلقى به الى الكلاب ، فقال أطلب مهلة عشرة أيام ، كي أتمكن من تسديد ديوني ، وجمع أموالني من الناس ، وأعيد الأمانات الى أهلها ، وأقسم ممتلكاتي بين أولادي.

وبعد أن تلقى السلطان ضمانات بأن الوزير لن يحاول الهرب ، لبى له رغبته الأخيرة ، وأسرع الوزير إلى بيته فجمع مائة قطعة ذهبية ، وتوجه لزيارة الصياد الذي كان يرعى كلاب الصيد ، فقدم إليه المائة قطعة وقال له: دعني أهتم بالكلاب عشرة أيام!

وعلى مدى العشرة الأيام التالية، قام الوزير برعاية الكلاب باهتمام عظيم، فكان ينظفها ويعتني بها ويطعمها، وعند نهاية الأيام العشرة، كانت قد أحبتة لدرجة أنها كانت تأكل الطعام من راحة يديه.

وفي اليوم الحادي عشر استدعي الوزير للمثول أمام السلطان، وكررت عليه الاتهامات، ثم وضع في القيود، وألقي به للكلاب، على مرأى من السلطان وكبار رجال الدولة وعامة الشعب، ليروا مصير الوزير الخائن ونهايته البشعة.

ولكن حصل ما لم يكن متوقع، فما إن رأت الكلاب الوزير حتى سارعت إليه وهي تهز ذيولها فرحاً به، وراحت تعض كتفيه عضاً خفيفاً وهي تداعبه بمودة، وذهل السلطان والحاضرون معه، ثم نهض السلطان وسأل الوزير عن سبب إبقاء الكلاب على حياته، فرد الوزير: (لقد اعتنيت بهذه الكلاب عشرة أيام فكانت النتيجة ما رأيته، وأما أنت فقد اعتنيت بك ثلاثين عاماً فماذا كان جزائي؟

حكمت علي بالموت بسبب اتهامات لفقها ضدي أعدائي. فاحمر وجه السلطان خجلاً، وأمر بالعفو عنه.

لقد أنقذت حياة الوزير أعماله وليست أقواله، فاجعل أفعالك ثرى ولا تسمع.



الانطباع الأول صعب التغيير

عندما تقابل شخصاً للمرة الأولى ، فإن مليارات الأفكار الصغيرة تندفع في القنوات الكيميائية والكهربائية بداخل جمجمتك ، تبدأ في الحكم على شخصية هذا الشخص قبل أن تدرك ذلك ، قد تلاحظ أن مصافحته قوية وحازمة ، أو أن وضعية جسده ثابتة وجريئة ، وأن ابتسامته أو ابتسامتها مثالية ودافئة ، سوف تأخذ جميع هذه الصفات وتضربها في كيفية ارتدائه للملابسه ، مقسوماً على طبيعة رائحته ، مع الأخذ بعامل السن في معادلة ضخمة تكون انطباعاً أولياً في اللاوعي لديك ، والنتيجة : هذا الشخص جيد لتتعرف عليه، أو : هذا الشخص سيء لتبتعد عنه.

وتظهر الأبحاث أن أول انطباع لك حول شخص أو شيء آخر، يميل إلى أن يطول ويبقى في الذهن. ولا يستغرق تكوين الانطباعات الأولى إلا ثواني معدودة، ومع ذلك فإن هذه الانطباعات تستمر مدى الحياة.

وتحقق انطباعتك الأولى حول شخص ما من خلال الاستكشاف الشعوري، وهو إحدى الطرق التي تسلكها سريعاً للتوصل لاستنتاج حول معلومة جديدة، أنت تستخدمه لتضع البيانات في فئتين رئيسيتين - جيد وسيئ - وبعدها تختار أن تتجنب أو تبحث عما حكمت عليه. وعندما ترى أن شيئاً ما جيد ، فإن رؤيتك للصفات السيئة فيه تتخفف ، وعندما ترى أن شيئاً ما خطر ، يصبح من الصعب أن تلاحظ منافعه.

إن تركك انطباعاً أولياً رائعاً يمثل أكثر من نصف مهمة حصولك على بغيتك من الآخرين. فالطريقة التي تؤثر بها عليهم في لقاءك الأول بهم عادة ما ستحدد كيفية استجابتهم لك لفترة طويلة.

فإذا أزعجت شخصاً ما في لقاءك الأول به فقد يتطلب الأمر شهوراً أو حتى سنوات لتمحي انطباع هذا الشخص الأولي السيئ عنك.

صورة الذات السيئة

كل شيء يدخل إلى عقلك يتم تسجيله وتخزينه ولا يمكن على الإطلاق حذفه أو تهيئته من ذاكرتك ولم تعد عملية استرجاع أعمالك صعبة، فلمسة زر بسيطة في مقدمة رأسك يبدأ عندها البث المباشر لقصة حياتك ومغامراتك التي يندى لها الجبين.

﴿الْيَوْمَ نَخْتِمُ عَلَىٰ أَفْوَاهِهِمْ وَتُكَلِّمُنَا أَيْدِيهِمْ وَنَشْهَدُ أَرْجُلُهُمْ بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ﴾

يقول علماء النفس إن ثلاث مشاهدات لأفلام سيئة، أو أي من الأفلام المصنفة على أنها أفلام إباحية يكون لها أثر نفسي وشعوري مدمر على عقلك كنفس الأثر الذي تتركه تجربة مادية جسدية.

إن الأشخاص الذين شاهدوا مثل تلك البرامج شعروا بالإثارة الجنسية وانخفض احترامهم لأنفسهم، والسبب بسيط إن تلك الأفلام تصور الجنس البشري في أسوأ أحواله على الإطلاق.

وعندما ترى أنت انساناً قد تجرد من الأخلاق ووصل إلى هذا الانحطاط، فإنك ترى نفسك مثله.

إن عقدة النقص وصورة الذات السيئة التي يشعر بها المراهقون والشباب سببها ذلك الفيض من الإباحية على صفحات الإنترنت وعبر شاشات التلفزيون .

إنها أكثر أشكال الاستغلال خسة وحقارة وسفالة في الوجود!!!



البرامج تصنع شخصياتنا

مع أول نفس لنا ومع أول لحظة في إدراكنا نبدأ في تنزيل البرمجيات التي سوف تدير حياتنا، ولا نتوقف عن إضافة التحديثات حتى آخر نفس في عمرنا، ويتحكم كل من آبائنا والبيئة المحيطة بنا في جودة محتوى البرامج التي نقوم بتنزيلها.

تستطيع أن تخدع أو تضلل عقلك اللاوعي، فإذا غذيته بأفكار أو معلومات خاطئة أو سيئة فإنه سيستجيب، وهذا هو السبب الذي يجعل الحرص والعناية في اختيار الكتب التي تقرأها واختيار الصحبة التي ترافقها، وكذلك أفلام وبرامج التلفزيون التي تشاهدها أمراً بالغ الأهمية.

يتوجب عليك أن تقرأ الكتابات المهمة. وتستمع إلى البرامج الإيجابية، وتشاهد برامج الفيديو التي تعلم رفع المعنويات، وأن ترتبط بالأشخاص الإيجابيين، عليك أن تحرس سلامة عقلك واستقامته باعتبارهما شيئاً لا يقدر بثمن.

إذا قمت بإدخال مواد سلبية إلى عقلك اللاوعي فإنك ستحصل على نتائج سلبية بالضرورة في عالم الكمبيوتر يسمى ذلك (مدخلات سيئة / مخرجات سيئة).

إننا عندما نرى بطل في فلم سينمائي يتعرض لمأزق، فإننا سنميل إلى التعاطف والتوحد معه. وكثيراً ما نكتسب نفس المشكلات التي نراها أمامنا يوماً بعد يوم، هل تعلم أن على سبيل المثال أن حوالي ثلثي طلاب الطب يعانون من أعراض المرض الذي يعكفون على دراسته؟ وهذا ما يسمى التوحد في علم النفس، وقد توصل أحد الأطباء إلى أن ٧٥٪ من الذين يترددون على عيادات الأطباء، يعانون فقط أمراضاً وهمية (لا وجود لها سوى في مخيلاتهم). كما اقتنع الكثير من الأطباء بأن تلك الأوهام الناتجة عن مرض معين تسهم في نشوء أعراض المرض المتخوف منه.

مدرسة الشيطان

من الممكن تحويل شخص يتميز بالأخلاق والمبادئ إلى شخص منحرف في عملية تدريجية يمكن توقعها بشكل كامل، فالفتى الطيب أو الفتاة الطيبة يمكن أن يتعرض بالصدفة أو بشكل غير متعمد لموقف يمقته ويزدرية ويجده منفراً بشدة، يجد نفسه في إحدى الحفلات مثلاً في وسط مجموعة من الأشخاص الذين يعتقدون في أشياء مثل الحب بدون قيود، أو الزواج العرفي، أو تعاطي الدخان والخمور... إلخ وبالرغم من وجود رفض مبدئي وعدم قبول لتلك التصرفات، فإنه إذا راق له أحد أفراد هذه المجموعة بأية صورة من الصور، فقد تكون هناك علاقة في طور التشكل، وإذا حدث المزيد من التواصل، فإن التسلسل الطبيعي للأحداث سيؤدي بالشخص الذي كان رافضاً تماماً في الأصل لهذه الأفعال والتصرفات إلى المزيد والمزيد من الارتباط بالأفراد الذين التقى بهم في ذلك الحدث، وكذلك بغيرهم من أصحاب نفس المعتقدات.

إن العقل هو آلية شديدة المرونة، يمكنه القيام بقدر هائل من التكيف وتبرير الأمور بشكل منطقي عقلاني، وتصبح الخطايا أو التصرفات غير الأخلاقية التي كانت تثير الاشمئزاز والغثيان من قبل أقل بغضاً وتنفيراً بعد بضع مرات من التعرض لها، حيث يتم الدفاع عن التسامح باعتباره أكثر الفضائل المطلوب التحلي بها، وبالتدريج يتحول التسامح إلى تقبل، ويتحول التقبل إلى تأييد صامت، سرعان ما يتحول إلى تأييد، ثم تكون المشاركة والانخراط الكامل في المجموعة.

وبالطبع فإن عملية منطقة وتبرير الأمور كانت تسبق كل تلك العمليات بأقصى سرعة ممكنة.

القاء القمامة

نعيش في عالم معاصر سلبي، نواجه كل يوم مشكلة القاء نفايات جديدة في عقولنا، يمكن لأحد الأصدقاء، أو المعارف، أو لمحادثة عامة، أو لفلم سينمائي، أو برنامج تلفزيوني، أو لتغريده، أو لرسالة الكترونية، أن تلقي بشحنة سريعة من النفاية في عقولنا.

تخيل لو جاء شخص إلى منزلك ومعه دلو مليء بالنفاية وقام بإلقائه على أرضية حجرة المعيشة بمنزلك، فستثور بسرعة وسيحدث واحد من ثلاثة أشياء: فإما أن تحاول ايدائه جسدياً، وإما أن تستدعي الشرطة، أو تضع مسدسك في رأسه وتقول له الآن فوراً نظف النفاية من الأرض، ومع ذلك فإن المثير في الأمر هو أنك على الأرجح ستظل تخبر أصدقاءك وجيرانك عن ذلك الشخص الذي جاء إلى منزلك وألقى بالقمامة على الأرض، وستجعل منها حدثاً وقضية كبرى. وفي المقابل ما أنت فاعل للأشخاص الذين يلقون القمامة في عقلك؟

ماذا ستفعل للأشخاص الذين يلقون بنفاياتهم السلبية ومخلفاتهم الفكرية في عقلك؟ وللأسف ليس هناك أي حماية قانونية ضد هؤلاء الذين يقومون بتسميم عقول الآخرين باقتراحاتهم السلبية، فهذا النوع من التخريب يجب أن يعاقب مرتكبوه بجزاءات رادعة.

إذا كنت تقرأ أحد المقالات السخيفة، فضعها جانباً ولا تلتقطها ثانية. إذا شاهدت فلماً وكان سيئاً فاتركه فوراً، إذا حضرت محاضرة مقززة ووجدت أن هذا المحاضر يرمي نفاياته في عقلك فاخرج بسرعة من هذا المكان قبل أن يموت المزيد من خلاياك العصبية.

التوقف عن بعض الأشياء غالباً ما يكون أفضل من الانتهاء منه.

وكل معلومة بسيطة تدخل إلى حياتك، يضيف عليها عقلك معنى وأحاسيس؛ وهذا يعنى أن المعلومات يصبح لها "ثقل" بالفعل، وكلما زادت المعلومات التي تدخل في إطار حياتك، زاد ثقلها عليك لتصبح كالعبد. الأمر مشابه للحاسب الآلي عندما يكون محملاً بمعلومات بأكثر من طاقته، فإنه يبطئ من سرعة معالجته البيانات أو - كما يحدث في الحالات الحرجة - يتوقف عن العمل .

وعليك، إذن، أن تفكر فيما يمكن أن يفعله بك ذلك القدر الكبير من الإعلام السلبي. - وينطبق ذلك أيضاً على "ممتصّي" الطاقة في حياتك - إنك تعرف بالفعل هؤلاء الذين يويخونك دائماً بأحكامهم وانتقاداتهم، ليجعلوك تشعر بالسوء من نفسك. إن تقليل تعاملك مع الشخصيات التي تسمم حياتك يعد على نفس قدر أهمية تجنبك للإعلام السلبي.



٩٧٪ من أوقاتنا مكرسة للقلق والهم

اشعال الشمعة من طرفيها

يؤكد الخبراء في الطب أن المرء قد يموت قبل أربعة عشر عاماً من متوسط عمره الافتراضي إن هو عاش نوعية الحياة التي تعاني من الضغوط الدائمة. وأن النساء يعشن أكثر من الرجال بسبع سنوات لأسباب نفسية روحية وليس لأسباب جسدية، لقد فقدنا أنفسنا في السرعة المحمومة للعالم .

آلاف القنوات التلفزيونية والإنترنت، ووسائل التواصل الاجتماعي، وعملنا بوظيفتين وأحياناً ثلاث وظائف، تتكاتف جميعاً حتى تسلب أنفسنا منا.

لقد أصبحنا سجناء لذلك القطار السريع الذي نسميه (الحياة)،

يواصل بعض الأشخاص عملهم اليومي الممل مثل الطاحونة، يؤجلون الاستمتاع بنجاحهم يوماً بعد يوم، حتى يغلق الموت مفاتيح تشغيلهم.

إن الحقيقة الطبية المؤكدة هي أن إصابة المرء بمرض معين أو عدم إصابته به هو أمر يعود إلى ضعف جهازه المناعي بدرجة أكبر مما يعود إلى تعرضه لعدوى المرض نفسه.

فقد أثبتت الأبحاث بما لا يدع مجالاً للشك أنه يكون من المرجح بشدة أن تلتقط عدوى البرد عندما تكون في حالة عاطفية سيئة أو عندما تشعر بالاكئاب. إن "الفكر الفاسد" يسبب المشكلات حقاً.

ومن المعروف أيضاً أن الضغوط - الانفعالية والبدنية - ترهق الجهاز المناعي وتجهده بدرجة هائلة، ولقد أظهرت العديد من الدراسات أن الإصابة بالأنفلونزا ونزلات البرد تزداد في ظل الضغوط، إن زيارات طلبة الجامعة للمستشفيات تزداد بصورة كبيرة في الفترة التي تسبق الامتحانات، والغالبية العظمى من الأزواج الذين توفى أزواجهم

يموتون في غصون عامين مبكراً عن موتهم في المتوسط بغض النظر عن أعمارهم،
(الدراسة من وجهة نظر غربية)

الحقيقة أن جهازنا المناعي ينهار عند إصابته بالضغط والضغط النفسي الذاتية، الناتجة
عن النوم لساعات قليلة للغاية والتهايم الأطعمة السريعة في عجلة وشحن أنفسنا
بالقهوة وإنعاشها بالمنبهات والحبوب المنومة، والتواجد في بيئات عمل سامة.
نستطيع أن نقول أن ثلثي الأمراض على الأقل تسببها أنماط الحياة التي يختارها
الناس. تعود هذه الأنماط إلى التغذية والتدخين والاسترخاء والراحة غير الكافيين،
ومحاولة إحراق الشمعة من نهايتها، وغير ذلك من أشكال سوء استخدام الجسد،
فالكثير من الناس يقودون أنفسهم بلا رحمة.

وينظر النظام الطبي للثبت منذ زمن طويل إلى الاضطراب العقلي والعاطفي على أنهما
من أسباب العديد من الأمراض البدنية الصحية، بما في ذلك السرطان. وتزداد أعداد
العلماء وإحصائيي الصحة الغربيين، الذين يشتركون في وجهة النظر هذه باستمرار
أيضاً.



لا يمكنني خلع القناع الآن
لا أحد يعرف ما أبدو عليه في الحقيقة
حتى زوجتي وأطفالي وأصدقائي،
إنهم لم يقابلوا أبدا شخصيتي الحقيقية

أنت ولكن بدون قناع

"أقنعة كثيرة نرتديها، وننسى أحيانا أيها حقيقي".

نرتدي أقنعة في كل يوم، في العمل في المنزل، مع الأصدقاء، مع العائلة، نحن نرتدي أقنعة حتى مع أنفسنا، ونخفي مشاعرنا وأفكارنا الحقيقية، هذه الأقنعة تخفي ضعفنا الحقيقي وتظهر قوتنا المصطنعة، لكنها قد تظهر ما نرغب أن نكون عليه. إننا نعيش في عالم يقدر المظاهر، ولذلك نرتدي أقنعة لكي تعجب الآخرين. أنت تقوم بارتداء وخلق الأقنعة الاجتماعية طوال الوقت. أنت شخص مختلف عندما تكون مع أصدقائك عن الشخص الذي تكونه مع عائلتك أو رئيسك .

عندما آوي إلى فراشي في المساء وأراجع الأخطاء التي ارتكبتها خلال اليوم، أجد تسعة من عشرة أخطاء سببها فقدان الصبر، إما أنني تجهمت أو وبخت، أو أسأت الكلام، أو جرحت أو هاجمت أحداً، والعذر الذي يخطر ببالي مباشرة هو أن الموقف كان مفاجئاً جداً، أو غير متوقع، كنت أفقد السيطرة على نفسي ولا أجد الوقت الكافي لأتمالك نفسي.

بالتأكيد إن ما يفعله الإنسان عندما يفقد السيطرة على نفسه هو أفضل دليل على أي نوع من الناس هو، إن ما ينبع من نفس الإنسان قبل أن يجد الوقت الكافي ليضع عليه قناعاً هو الحقيقة.

لا يستطيع أي انسان لفترة طويلة من الزمن أن يظهر بوجه أمام نفسه ويوجه آخر أمام الناس دون أن يشعر في النهاية بالارتباك نتيجة لجهله بأيهما هو الوجه الحقيقي. إذا كانت هناك فئران في القبو من الأرجح أن تراها إذا دخلت القبو بشكل مفاجئ، لكن الدخول المفاجئ لا يخلق الفئران إنه يمنعها من الاختباء فقط، وبالطريقة نفسها فإن الموقف المفاجئ لا يجعل منك شخصاً ذا مزاج سيء، وإنما يظهر لك كم أنت ذو مزاج سيء.



اكتب سجلاً لتقدير الذات، ضع قائمة بنقاطك
الجيدة، راجع نجاحاتك في الماضي
ودوّن جميع الأمور التي امتدحك الآخرون
بشأنها منذ ولدت.
عندما تفعل ذلك، تدرك أنك حظيت
بالمديح على نحو متكرر،
وأن الاعتقاد بأنك تتعرض للانتقاد دائماً
ما هو إلا نتاج عقدة الاضطهاد
وغير صحيح على الإطلاق.
إن لجميع الأشخاص نقاط حسنة أياً كان نوعهم.
المشكلة تكمن في أن من السهل نسيان المديح،
وأن الأمور الوحيدة التي تتذكرها هي السقطات التي
تُنقص من قدرنا.

الفترة

إننا عندما ننظر إلى أنفسنا وإلى العالم من حولنا فإننا نفعل ذلك من خلال عدد من المرشحات (الفلترات). ففكر في ماهية المرشحات: إنها أحداث تسمح لبعض الأشياء بالدخول وتحجب أشياء أخرى، والمرشحات هنا ليست مادية، بل عقلية وعقائدية وثقافية، وسلوكية، إننا من خلال تلك المرشحات نعالج كل حدث يقع في حياتنا، ونضع له قيمة ونخلع له معنى، ونوصل أشياء ونحجب أخرى، ومرشحاتنا الخاصة لا تؤثر على ما نراه فحسب، بل وعلى ما نسمعه، ونعتقد أيضاً.

إن مرشحاتنا الإدراكية لسوء الحظ تكون حساسة للغاية تجاه السلبيات في حين أنها تحجب الإيجابيات وهذه طبيعة إنسانية، وجميعنا معرضون لتشويه الحقيقة أو فقدانها وبخاصة عندما نتعامل مع موقف نتعرض فيه للتهديد البدني أو الانفعالي، ومثال ذلك أنه قد أثبتت الأبحاث أن الشخص الموجه له سلاح كنوع من التهديد سوف يركز على السلاح الموجه له، وليس على البحث عن الباب أو أية فرصة أخرى للهرب أو السلامة. لماذا؟

لأن صوت السلبيات. دائماً أعلى من صوت الإيجابيات، وكلما ازدادت حدة السلبيات ازداد ارتفاع صوتها وعلو.

إن الخوف من السلاح سوف يستحوذ على انتباهك بدرجة تستثني معها كل البيانات الأخرى بصورة كاملة شاملة حتى أن المبنى قد ينهار من حولك ولا تدرك أنه ينهار. تلك هي قوة العقل البشري عندما يركز على السلبي.

والآن دعنا ننتقل إلى سيناريو أكثر احتمالاً أكثر قريباً منك في حياتك: في هذه اللحظة المحتمل أن الكثيرين من الناس يؤمنون بك وبقدراتك ويشجعونك. ومجموعة مشجعيك قد يصل عددهم للمئات، ومع ذلك فإنني على استعداد للرهان على أنه إن

واجهك منتقد واحد أو اثنان مقابل هذه المئات من المشجعين، فإن تلك الفئة المحدودة من محدثي الجلبة قد تستحوذ على كل انتباهك، وغالباً ما تذهب بأثر كل المدخلات الإيجابية التي تحصل عليها من غيرهم لماذا؟
لأنه أمر مؤلم للإنسان أن يتعرض للرفض أو الانتقاد أو الهجوم ونحن كبشر نركز انتباهنا على الألم.
يملك اللاعب كريستيانو رونالدو مئات الملايين من المشجعين والمعجبين ولكنه يُستفز من استهجان مجموعة صغيرة من المشجعين.



الجمال لا يرى سنامه

قدم شاب صيني إلى الولايات المتحدة الأمريكية. للدراسة وانتظم في جامعة شيكاغو، ذات يوم التقى رئيس الجامعة بذلك الطالب في إحدى القاعات، وتوقف للحديث معه دقائق معدودة، وبادره بالسؤال التالي: ما أكثر شيء لفت انتباهك من سمات الشعب الأمريكي؟

أجابه الشاب الصيني أنه يتعجب من عيون الشعب الأمريكي الضيقة والغريبة، فهي أكثر ما أثار دهشتي.

إنه مظهر آخر للضعف المنتشر بين الناس وهو عادة تقييم أي شيء والحكم عليه في ضوء تجاربها الخاصة، إنه درب من الحماقة والسخف أن نعتقد أن مواصفاتها هي المواصفات المثالية.

يمكننا جميعاً وصف النواحي الإيجابية لشخصياتنا، لكن معظمنا يجد أنه من السهل أن يسلط الضوء على السمات السلبية في الآخرين أكثر من أن يتحدث عن نفسه، تبحث عقولنا عن طرق مأكرة لتبرير سلوكياتنا لكيلا نشعر بالإحباط من نقاط ضعفنا الفعلية.

إن المبالغة في إظهار الفضائل وتصغير العيوب هي جزء لا يتجزأ من طبيعتنا البشرية، لكي نظهر أنفسنا بشكل أفضل أمام الآخرين، ومن السهل جداً تبرير هذا الأمر فتحن نقول لأنفسنا:

ما الضير في اللجوء لبعض الخدع من أجل تسيير الأمور؟
شخصيتك الجوهريّة، عندما لا يكون في الجوار أحد.
لست أنت عندما تكون مع الناس تلك شخصية مزورة.



لا تحكم على الناس من مظهرهم
أو تصرفاتهم اللحظية، بل حاول
أن تفهم دوافعهم." - ألبرت أينشتاين-

مصباح التفاؤل

توقع الخصال الإيجابية في الآخرين ودعهم يرتقوا إلى مستوى توقعاتك.
إن حملك مصباح التفاؤل وأنت تسير في دروب علاقاتك الاجتماعية، ربما يكون
أفضل شيء يمكنك فعله لبدء الشعور على نحو أفضل تجاه البشر.
وعندما تعيش حياتك وأنت تعتقد أن الناس بصفة عامة طيبون ورائعون فسوف تجد
أوجه الطيبة والمتعة في كل شخص تتعامل معه.
إن رؤية العالم عبر عدسات سلبية لها عواقب أشد وخامة مما يمكن لعقلك إدراكه.
وقد تعلمنا من مجتمعا السلبي أن يبحث كل واحد منا عن السلبيات الموجودة بداخل
الآخر، ويعلق عليها
وتعيش وسائل الإعلام على عدد السقطات التي يتصيدونها، فتصبح زلات الناس
وهفواتهم سبق صحفي وتسريبات، وربما أخبار عاجلة باللون الأحمر!



ابحث عن الاختلاف

تعال حلق معي في رحلة خيالية فوق مدينة خيالية، على كوكب خيالي يدعى كوكب التشابه.

إنه يشبه الأرض تماماً، نفس الأرض، نفس الأشخاص، نفس الأشياء، كل شيء يبدو متطابقاً مع كوكب الأرض، فيما عدا شيئاً بغيضاً واحداً، كل شيء رمادي اللون، المناظر الطبيعية، المباني، السيارات، الأجسام، كل شيء يحمل نفس الألوان، لا توجد ألوان أخرى، لون واحد فقط.

كل شيء متطابق في هذا الكوكب، الناس يتشابهون، والبيوت متشابهة، والسيارات ماركات واحدة، حتى الأصوات متشابهة.

كل شيء متطابق في هذا الكوكب، ليس لديهم تحديات، ليس لديهم عقبات، ليس لديهم تضاد.

حالة الخمول والملل تعتري الناس، لا أحد يتخذ قرارات، لأن جميع القرارات لها نفس النتائج، عندما ترغب في الزواج تختار أي امرأة لا فرق فكلهم متشابهون، شكل واحد، طول واحد، حتى نبرة الصوت واحدة، لا توجد فتاة جميلة أو قبيحة، وأنت أيضاً تشبه كل الرجال، نسخة طبق الأصل، لا يوجد اختلاف في الشكل أو حتى طريقة التفكير.

هل هذا يكفي في وصف الكوكب؟

إن هذا المكان يشبه الجحيم.

من يريد أن يعيش في مكان كهذا؟

فماذا سيكون الهدف؟

لأشياء ترغب فيه، لا اختلافات لتقديرها، لا شيء يلهب الحماسة، إنه مكان يعجّ بالملل.

لقد جئنا إلى الأرض بحثاً عن التنوع والاختلافات، نعم جئنا لأجل التضاد!!!
و بدون هذا التضاد سوف تُصاب على الأرجح بالجنون.

﴿وَمِنْ آيَاتِهِ خَلْقُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافُ أَلْسِنَتِكُمْ وَأَلْوَانِكُمْ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ
لِّلْعَالَمِينَ﴾



هل سمعت من قبل من يقول:

(لم أجد وظيفة!!)

وكان أولى به أن يقول:

(لا يمكنني القيام بأي عمل فهذا هو الصواب)

هل يعتقد الناس أن الوظائف مخبأة؟

الوظائف متوفرة فقط للأشخاص المنتجين.

إن كل شركة في هذا الكوكب تتطلع

إلى تعيين أشخاص أكثر

ليبيعوا منتجاتها وخدماتها،

لا أعرف أي استثناءات

ليست هناك وظائف تجدها

إنها ليست ضائعة حتى تبحث عنها

فهي موجودة ومتوفرة لمن يستحقها.

تحويل الذهب الكامن في العقل الى

ذهب ظاهر في اليد

الفقر حالة ذهنية

دعنا نكف عن التفكير في الفقر كفضيلة، إنه رذيلة عامة.

الإسلام ينظر الى الفقر الناتج عن الكسل والعجز كجريمة، ويحثك على الرخاء، ويعبدك بالوفرة، الخالق لا يريدك أن تكون فقيراً.

﴿الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِنْهُ وَفَضْلاً وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ﴾
عليك أن تقدر خيارات العالم، وتحصل على حَقِّكَ في الازدهار والرخاء، وتحصل على نصيبك من الدنيا، ﴿فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِنْ رِزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾

الفقر أولاً وقبل أي شيء هو حالة ذهنية، فعندما ينصب تفكيرك على العوز والفقر، يُسفر ذلك عن نتائج سلبية.

إذا كان فكرك قوياً، وبناءً، وإيجابياً؛ فسوف يتضح ذلك على حالة صحتك وعملك وبيئتك. أما إذا كان فكرك ضعيفاً، أو انتقاديًا، أو هدامًا، أو سلبياً بوجه عام؛ فسوف يظهر على جسمك في صورة خوف وقلق وعصبية، وسيظهر أيضاً على مستوى دخلك في صورة نقص وعوز، كما يظهر أيضاً في الظروف المتنافرة في بيئتك.

إن كنت تريد أن تصبح ثرياً، فلا تقم بعمل دراسات عن الفقر، لا تهتم بكيفية ظهور الفقر واستمراره، انظر فقط إلى ما يساعد على تكوين الثروات.

الفقراء يحتاجون إلى الإلهام أكثر من احتياجهم إلى الإحسان، ومن ثم عليك السعي لتربهم الطريق إلى الاكتفاء بدلاً من محاولتك تخفيف نسبة الفقر.

ويرافق الفقر المادي فقر نفسي ومعنوي، ومن الحقائق أنك لا تستطيع السعي للحصول على الأشياء عالية المستوى في الحياة، بينما أنت تناضل من أجل الأساسيات.



الأموال في كل مكان

الفقر طريقة حياة وأسلوب تفكير، والعوز والحاجة مجرد نتيجة. إن الثروة التي منحها الله لنا تنتشر في حياتنا، فإن نعمه تتدفق علينا ظاهرة وباطنة، في تيارات من الوفرة، وجميع احتياجاتنا ورغباتنا وأهدافنا تتم تلبيتها على الفور، لقد أعطانا الله كل ما سألناه، وذلك لأننا مع الله الذي بيده كل شيء. هناك وفرة مطلقة من المال على هذا الكوكب، لدرجة أنه لا يمكن أن يحصى أو يُعد، وهذا المال يزداد بمعدل مذهل يومياً. إلا أن هناك المليارات من الناس الذين لا يمتلكون ما يكفي من المال، ولكن هذا ليس بسبب قلة المال في العالم. فإذا كان الناس فقراء مالياً فهذا لأنهم يفتقرون إلى إدراك الفرص اللامحدودة المحيطة بهم لتكوين الثروات. فكما هو الحال مع جميع الأشياء، فإن الثراء المالي حالة ذهنية، ووجوده المادي هو مجرد نتيجة لسبب وجوده في العقل. إن قوانين المال هي قوانين عالمية ولا تتغير تماماً مثل قانون الجاذبية الأرضية.

ويحكم المال اليوم نفس القوانين التي كانت تحكمه منذ ستة آلاف عام،
وبتطبيقك لهذه القوانين تضمن الحصول على محفظة متخمة بالمال ورصيد كبير في
البنك.

وهذا المال متوفر بسهولة لهؤلاء الذين يفهمون القوانين البسيطة التي تحكم كسبه.



**أنت أقوى مما تعتقد، وأجمل مما تظن،
وأكثر قدرة مما تتخيل -كريستوفر روبن-**

أنت من يحدد قيمتك

أعظم الناس نجاحاً هم الذين يعرفون كيف يروجون لأنفسهم ويعدون خبراء في
تسويق أنفسهم، وهم المشجعون رقم واحد لأنفسهم.
هؤلاء الفائزون يعرفون أنهم من يجب أن يخرجوا إلى سوق العمل ويبيعون أفكارهم
ومواهبهم، لأنهم إن لم يفعلوا ذلك فلن يفعله أحد لهم.
يجب أن تزيد من قيمتك لكي تحقق نجاحاً باهراً وإشباعاً دائماً، لأنك في هذه
الحياة تحصل على ما تستحقه لا على ما تريده، ومهما كان دخلك، سواءً كان
خمس دولارات في الساعة أو خمسة ملايين دولار في العام فهذه هي قيمتك
الشخصية، والتي تحدد بواسطتك أنت.

وسواء كنت تتقاضى راتباً منخفضاً أو تتقاضى راتباً يفوق الخيال ضخامة، فإنك تتقاضى نظير قيمتك في سوق العمل، السوق الذي تتواجد فيه، ويتم فيه بيع أو شراء أو مقايضة منتجك أو خدمتك.

ما الذي سيعود عليك عندما تقدم أكثر مما هو متوقع؟ يكون من المرجح أن تحصل على الترقيات والعلاوات، والمكافآت، والفوائد الإضافية لن تكون بحاجة إلى القلق بشأن الأمان الوظيفي، ستكون أول من يتم توظيفه وآخر من يتم تسريحه، وبدلاً من التركيز على كيفية الحصول على المزيد، ركز على كيفية تقديمك المزيد.

فهل من الممكن لأي شخص أن يصبح ضعف أو ثلاثة أمثال قيمته الحالية؟

وهل من الممكن بالنسبة له أن يربح ضعف أو ثلاثة أمثال دخله الحالي؟

الإجابة على كلا السؤالين هي نعم مدوية!

يستطيع الشخص أن يفعل هذا من خلال زيادة قيمته الشخصية.

إن الثراء والرخاء والنجاح يتحقق لهؤلاء الأشخاص الذين يخلقون قيمة عظيمة لأنفسهم.

كثير من الناس يتوقفون عن العمل بمجرد أن يعثروا على وظيفة، إنهم مثل خريج الجامعة الذي عندما سألوه منذ متى وهو يعمل في الشركة التي يعمل فيها حالياً،

كان رده هو هذا الرد الكلاسيكي: "منذ أن هددوا بفصلي من العمل"

وسأل أحدهم بعض أصحاب الشركات عند عدد الموظفين الذين يعملون لديه فأجاب:

حوالي نصفهم، أليس عدد الأشخاص الذين يأتون إلى العمل كل صباح ثم يحاولون تجنبه وكأنه طاعون أمراً مذهلاً بحق.



إن العمل من أجل جني المال هو أكبر
خطأ في الحياة، أفعل ما تشعر أنك تحب
عمله، وإذا كنت تجيده بما يكفي،
سيأتيك المال من تلقاء ذاته. - جرير جارسون -

النجاح للأعمل وليس للأعلم

هل الأشخاص الأكثر نجاحاً هم الأشخاص الأكثر معرفة، أو الأكثر ذكاءً، أو الأكثر نبوغاً في المجال الأكاديمي؟

بالطبع لا، لو كان هذا صحيحاً، لأصبح كل شخص حاصل على شهادة عليا من أصحاب الملايين.

العجيب في الأمر هو أن العديد من الأشخاص الذين يبرعون للغاية في حياتهم الأكاديمية، دائماً ما ينتهي بهم الحال وهم يعملون لدى الأشخاص الذين كانوا من أصحاب الأداء المتوسط في المدرسة.

العمل هو القوة الدافعة التي تجعل الأشياء تحدث، عندما تتخذ خطوات عمل مستمرة تجاه تحقيق هدف محدد، فبالتأكيد ستحقق نتائج، فإما أن تحصل على النتائج التي ترغب بها (النجاح) أو نتائج لا ترغب بها (نتائج مختلفة) ومن خلال تغيير استراتيجيتك، واتخاذ المزيد من خطوات العمل المستمرة، ستحصل في النهاية على النتائج التي ترغب بها.

فالمعرفة والذكاء، ليست هي القوة إنها مجرد أشكال محتملة للقوة، وفقط عندما تقوم بالعمل، ستصبح لتلك المصادر قوتها.

إن ما نفكر فيه، أو ما نعرفه، أو ما نؤمن به، هي جميعاً أشياء لا أهمية كبيرة لها في النهاية، والشئ الوحيد المهم هو ما نقوم به من عمل.

إن العالم لا يدفع لك أجراً مقابل ما تعرفه، إنه يدفع لك الاجر مقابل ما تفعله. وهناك حقيقة ثابتة مقررة عن النجاح تقول: " إن العالم يكافئ الناس على أعمالهم"

والسوق لا يرحم كما يقال، فهو لا يقدم عوائد فائقة إلا لمن يقدم أداء فائقاً، كما أنه يقدم عوائد عادية لمن يقدم أداء عادياً، ويقدم العوائد المتدنية بل والبطالة وعدم الأمان لمن يقدم الأداء المتدني.

الأشخاص الناجحون شديدي التركيز على العمل، لأنهم يعرفون أنه لن يحدث شيء ما لم يقوموا بعمل.

الناجحون لا يطبقون المبالغة في التخطيط والحديث عنه، إنهم يتلهفون على التقدم والعمل، إنهم يرغبون في البدء بالعمل، يريدون أن تبدأ اللعبة. والمشكلة هي أن أغلب الناس يقضون حياتهم بأكملها في التصويب، ولا يطلقون النار أبداً، انهم دائماً في وضع الاستعداد، محاولين الاستعداد بشكل مثالي كامل، إن أسرع طريقة لإصابة الهدف هي ان تطلق النار.

وتذكر دائماً أنه لا يمكنك عبور البحر بمجرد التحديق في الماء!!



لست بحاجة لأن تكون عبقرياً

أرجو ألا تفهم من ذلك أنه ينبغي عليك أن تكون واحداً مثل هؤلاء العباقرة في التكنولوجيا الرقمية المتطورة، وحاملاً أعلى الشهادات الجامعية، لكي تحقق النجاحات في عصر المعلومات.

ذكر براين تراسي في كتابه (ارسم مستقبلك بنفسك): أن نسبة تسعين بالمائة من جميع الثروات في العالم تم تحقيقها من مشاريع تجارية عادية، من بيع المنتجات والخدمات المألوفة في الأسواق المحلية للعملاء الاعتياديين.

وكل ما تحتاج إليه هو فكرة جديدة بنسبة عشرة في المائة لكي تبدأ طريق ثروتك. كل ما تحتاجه هو قدر كافٍ من المعرفة العملية وفكرة جديدة، ورؤية جديدة، مع القدرة على تطبيقها في السوق، ثم يمكنك تحقيق نجاح كبير في المجال الاقتصادي. كتب: إبراهيم لينكولن سأدرس وأعد نفسي وذات يوم ستأتي فرصتي.

يأتي الحظ عندما يلتقي الاستعداد مع الفرصة المناسبة. ومن المثير للعجب عدد الأشخاص الذين يكتفون بالاستلقاء في انتظار ضربة الحظ، لكن الحظ لا يصيبنا بضرباته جزافاً، بل يصنع الناس ضربات حظهم بأيديهم، عن طريق الاستعداد والتهيؤ على الوجه الأكمل للفرص حين تعترض طريقهم، سيتشبثون بها وينطلقون معها، تماماً كما ينطلق الهدف في مباراة كرة القدم باتجاه خط المرمى.

قال " نابليون بونابرت " : الفرصة ! وما هي الفرصة ؟، إنني أصنع فرصتي بنفسي. وقال " إيرل نايتاجل " : " إذا أمتلك الفرصة ولم تكن مستعداً لها فلن تجعل منك إلا غيباً."

وهناك موعظة قديمة تقدم طريقة أخرى لزيادة الحظ، حيث تقول هذه الموعظة: "إذا أخلصت أمرك في صغار الأمور، فستصبح سيداً على كبار الأمور". ومعنى هذا أنك إذا ما غذيت مواهبك وقدراتك الطبيعية سوف تفتتح الأبواب أمامك لتمر منها. فما دمت قد نميت موهبة نافعة أو إحدى القدرات المفيدة فعاجلاً أم آجلاً ستواتيك الفرصة لكي تطبق هذه الموهبة أو القدرة من أجل غرض صالح. وستجذب إلى حياتك كلاً من الأشخاص، والظروف، والفرص، والموارد، وكل ما هو ضروري لكي تستخدم هذه الموهبة لصالحك ولصالح الآخرين.



لا نعرف الكلام لكن نجيد العمل

أراد استاذ جامعي أن يبحر في النهر، فطلب من أحد البحارة أن يبحر به بالقارب في اتجاه مجرى النهر، مقابل مبلغ من المال.

وفي أثناء الرحلة، قرر الاستاذ الجامعي أن يتباهى بذكائه، ومستواه التعليمي العالي، لذلك شرع في اختبار البحار البسيط.

رفع الاستاذ الجامعي حجراً كان قد التقطه من على ضفة النهر، وسأل البحار بتكبر: هل قمت بدراسة علم الجيولوجيا من قبل؟

نظر البحار اليه بذهول وأجابه: هاهاه لا، ولم يكذب يفهم ما تعنيه الكلمة.

فقال الاستاذ الجامعي بتعال: إذا أخشى أنك قد ضيعت ٢٥٪ من حياتك!

شعر البحار بالاستياء الشديد من غروره واستمر في التجديف، وأثناء تقدمهما في النهر، أخذت التيارات تشتد أكثر فأكثر، رفع الأستاذ الجامعي ورقة شجر طافية

على سطح النهر وسأل البحار بتعال: أيها البحار هل درست علم النباتات من قبل؟

أجابه البحار المسكين مرة أخرى وقد اعترته الحيرة.. لا

هز الاستاذ الجامعي رأسه مستكراً وقال: إذا فقد ضيعت ٥٠٪ من حياتك، وأشار إليه بعد ذلك ليكمل التجديف، وأثناء تقدمهما في النهر، ازدادت شدة التيارات،

وازدادت سرعة حركة مياه النهر، وبدأ القارب يتأرجح بعنف.

فجأة رأى الاستاذ الجامعي سلسلة جبال، وأشار إليها سائلاً البحار، هل تعرف أي شيء عن الجغرافيا؟

أجابه البحار مرة أخرى "لا" وهو يشعر بالدونية والمهانة.

تجاوز الاستاذ الجامعي دهشته قائلاً: إذا فقد ضيعت ٧٥٪ من حياتك!

حينها أصبحت تيارات النهر جارفة، كانت المياه تتحرك بسرعة حتى أفقدت البحار السيطرة على القارب الصغير، وفجأة اصطدم القارب الضعيف بصخرة ضخمة في النهر، محدثاً تسرباً في القارب الذي أخذ في الغرق.

استدار البحار هذه المرة نحو الاستاذ الجامعي وسأله: أيها الاستاذ هل تعرف السباحة؟

أجابه الاستاذ الجامعي بفزع " لا " " لا " " لا "

فقال له البحار وهو يقفز من القارب سابحاً في النهر، إذاً فقد ضيعت حياتك بنسبة ١٠٠٪.



الكنز الذي بداخلك

عندما تكون دارساً لقوانين العقل، فسوف تصل إلى الإيمان والمعرفة اليقينية أنه بغض النظر عن المواقف الاقتصادية، وتقلبات سوق الأسهم، والكساد الاقتصادي، والإضرابات العمالية، والحروب، فإنك ستكون دوماً في سعة من العيش، والسبب في ذلك أنك قد أوصلت فكرة الثراء إلى عقلك الباطن، وأمددته بصورة الثراء، مما سيجعله دائماً يمدك بالثراء الذي تؤمن به.

سوف تكون قد أقنعت عقلك الباطن أن الأموال تتدفق بحرية في حياتك طوال الوقت، وأن هناك دائماً فائض رائع من المال، ولو أن انهياراً اقتصادياً قد وقع، وصارت كل ممتلكاتك الحالية بلا قيمة، فإنك ستستمر في اجتذاب الثراء، ولن تشعر بالعوز أبداً.

ستكتشف أن الثروات تحيط بك من كل جانب، ولكي تحصل عليها فإن كل ما عليك أن تفعله هو أن تجعل عقلك منفثاً، وملاحظة الكنز الذي لا ينفد الموجود بداخلك .

يوجد منجم بداخلك تستطيع من خلاله استخلاص كل شيء ترغب فيه، لتحيا حياة تتسم بالبهجة والمرح والثراء.

الكثير من الناس يغطون في سبات عميق، لأنهم لا يعلمون شيئاً عن المعين الذي لا ينضب بداخلهم من الذكاء اللامحدود، والمحبة التي لا تنتهي.

ومهما كان الشيء الذي تبحث عنه، فإنك تستطيع أن تستخرجه من هذا المنجم.



في المسار الطبيعي للحياة، تأتي المكافآت تدريجياً،
هذا جزء من التشويق والمتعة في الحياة.

أثمن أصولك

إن أثمن أصولك المالية هي قدرتك على الربح، وليس الريح فقدرتك على العمل هي المورد الأساسي للمال في حياتك.

قد تفقد منزلك أو سيارتك أو رصيدك البنكي، أو كل ما تملكه، ولكن ما دامت لديك القدرة على الربح، فبإمكانك استعادتها كلها - بل أكثر منها - خلال الأيام القادمة، بإذن الله.

لا يدرك غالبية الناس أهمية هذا الأمر، فهم لا يقدرون ما لديهم من القدرة على الربح. وهذه القدرة إما أن تكون أصلاً متعاضماً متزايداً، أو أصلاً متناقصاً، حيث يفقد بعض الناس قيمتهم في الحقيقة كل عام، وتتنخفض قدرتهم على الربح، لأنهم لا يطورون من معارفهم ومهاراتهم بصورة مستمرة.

غالباً ما يُقال إن المعرفة قوة، والحقيقة أن المعرفة العملية فقط هي القوة، وحدها المعرفة التي يمكن الانتفاع بها بحيث تعود بفائدة وتُدر أرباحاً هي التي يدفع مقابل الحصول عليها وهي القوة في الاقتصاد حالياً.

إن إحدى المشكلات التي تواجه خريجي الجامعات هي أنهم غالباً ما يُصدمون عندما يتبينون أنهم أمضوا ثلاث أو أربع سنوات في تعلم موضوعات لا أحد سواهم يعتني أو يهتم بها، ما من صاحب عمل لديه النية لأن يدفع لهم مقابل شهادة جامعية في علم الآثار، أو الفلسفة، وهذا سبب أن ٨٠٪ من إجمالي خريجي الجامعات يجدون أنفسهم بعيداً عن مجالات دراستهم في غضون عامين من ترك مقاعد الدراسة، لأن عليهم في نهاية المطاف أن يعيشوا على شيء ما يقومون به له فائدة حقة لدى الآخرين.

كل من يملك سيُعطى ويُزاد أما من
لا يملك فسيؤخذ منه حتى ما عنده.

سيكولوجية المليونيرات

لا يولد الناس بعقلية مليونير، وهذه العقلية ما هي إلا مجموعة من التوجهات والمعلومات التي يمكن لأي إنسان تبنيها واكتسابها.

المليونيرات يفكرون بطريقة مختلفة عن عامة الناس، فهم يقضون معظم أوقاتهم في البحث عن الأشياء التي لم يلاحظها غيرهم، وكثيراً منهم قد عملوا بنوعيات مختلفة من الوظائف والأعمال وأصبح لديهم تجارب عريضة ومتنوعة في الحياة قبل عثورهم على المهنة السابقة.

لأنه من الصعب على أي إنسان أن يتعرف على الفرص المناسبة إذا ظل قابلاً في مكان واحد يؤدي وظيفة واحدة.

وبينما يرى كثيرون منا إن مجرد بدء مشروع ما يعد مخاطرة كبيرة، فالناجح مالياً يرى أن العمل لحساب شخص آخر ثمان ساعات يومياً ينطوي على المخاطرة نفسها، حيث أنك تعتمد على صاحب العمل كي تكسب رزقك، كما أن مقدار دخلك يتوقف على الوقت الذي تقضيه في العمل.

يميل المليونيرات للمهنة التي لا سقف فيها للمال الذي يتم كسبه ما داموا ناجحين في عملهم. إن ثراء الفرد تعبير عن طبيعته الفطرية، وبالتالي فإن الرفاهية الداخلية هي سر جذب الرفاهية الظاهرية، والقدرة على الإنتاج هي المصدر الحقيقي لثراء الفرد، ولهذا السبب فمن المؤكد أن من يجتهد في عمله سيحرز نجاحاً هائلاً، حيث أنه سوف يمنح ويمنح بشكل مستمر، وكلما زاد ما يمنحه زاد ما يتلقاه.

العمل دواء لكل داء

إذا كنت ترغب في صنع شخص معوق، فامنح ذلك الشخص عكازين لبضعة أشهر، أو امنحه غذاءً مجانياً لفترة كافية لأن يتعود على الحصول على شيء مقابل لا شيء. كان أحد المزارعين لديه عدد من الأطفال الصبية الذين يحملهم على العمل في المزرعة بجهد شاق، وفي أحد الأيام قال له أحد الجيران إن زراعة المحصول لا تتطلب بالضرورة إجهاد الأطفال إلى هذا الحد، فأجابه ذلك المزارع بهدوء وحزم في الوقت ذاته: إنني لا أعمل على تنمية المحصول فحسب، إنني أعمل على تنمية الصبية أيضاً. أظهرت دراسة أجريت على يد إلين لانجر" و "جوديث رودن"، أن في بيوت رعاية المسنين عندما يشيع جو من الامتثال والسلبية ويتم تلبية أي مطلب، تتحدر الصحة العامة للمرضى بشكل سريع، ولكن إذا ما تم في المقابل إعطاء الأشخاص الموجودين في تلك البيوت مسئوليات واختيارات، فإنهم يظلون أصحاء ويتمتعون بالحياة. وتم تكرار هذا البحث في السجون، فمجرد السماح للسجناء بتحريك الأثاث والتحكم في أدواتهم والبيئة المحيطة بهم، حماهم من المشاكل الصحية، وشغلهم عن التفكير في أعمال التمرد فالشخص الذي لا يعمل يجيد المشاغبات.



لماذا خلق الله يدك؟

كانت الحكومة السويدية تؤكد لكل فرد أنه سيتم رعايته من قبل الدولة منذ الميلاد وحتى الموت ، وبرغم حقيقة أن الله قد أمر الناس جميعاً بالعمل والسعي وراء الرزق وعدم التواكل ، فإن العديد من السويديين يعتقدون أن الحكومة تدين لهم بمعيشتهم وأنها ينبغي أن ترعاهم، وهذا ما تفعله الحكومة بالضبط بدرجة كبيرة، فعندما يذهب المواطن إلى الطبيب لا تكون هناك فواتير ينبغي عليه دفعها فالحكومة تتكفل بدفعها ، وعندما يولد طفل تدفع الحكومة فواتير الولادة والرعاية الصحية ورعاية الأم والطفل ، وإذا كان دخل الفرد لا يكفي للحفاظ على حد أدنى معين لمستوى المعيشة ، فإن الحكومة تتدخل على الفور وتدفع الفارق اللازم لتحقيق الرفاهية.

بالنسبة للمراقب العابر غير المتمعن، سيبدو له أن الشعب السويدي أسعد شعب على وجه الأرض، بسبب تلك السياسة الرائعة، سيعتقد أنهم حققوا السعادة، ولكن هل هذا صحيح حقاً؟

إن السويد لديها أسرع معدل نمو لانتهاكات القانون والجرائم، وأسرع نمو لمشكلة المخدرات، وأعلى معدل طلاق، وأعظم انحدار أخلاقي.

إن ذلك البلد الآمن هو صاحب أعلى معدلات انتحار بين جميع دول الغرب. هناك فرق شاسع بين صنع الأمان الشخصي وبين أن يكون هناك شخص آخر أو جهة أخرى تتولى رعايتك والإنفاق عليك.

إن الأمان الحقيقي هو مهمة داخلية، فليس من الممكن منحه أو توفيره من مصدر خارجي وإنما ينبغي اكتسابه.



احتقر الغداء المجاني

(لا شيء أبهظ كلفة من شيء يُعطى مجاناً) مثل ياباني
إن ما يعرض مجاناً فيه خطورة، فهو في العادة إما أن ينطوي على خديعة، أو على
التزام خفي، فما له قيمة جدير بأن يدفع ثمنه، فبدفع الأثمان تظل متحرراً من
العرفان.

الأسماك الجشعة هي الغذاء الذي يقتات عليه فنانون النصب والاحتيال، فهي تُغري
بطعم المال السهل، فتبتلع صنارة الخديعة، فهي سهلة الانخداع.
الأشخاص الجشعون يمضون وقتاً طويلاً في التعامل مع الأوراق، وليس مع الناس،
إلى درجة تعميهم عن معرفة علم النفس بما فيه أنفسهم.
الناجحون يحكمون على كل شيء بحسب كلفته، ليس من المال فقط بل كذلك
من الوقت والكرامة والهدوء وراحة البال.

جمع ملك عجوز حكماء ومستشاريه وكلفهم بإنجاز مهمة ما، وقال لهم: "أريدكم
أن تجمعوا لي حكمة الزمان، صنفوها في شكل كتاب، يمكننا أن نتركه
للأجيال القادمة"

غادر الحكماء ملكهم وظلوا يعملون لفترة طويلة من الوقت على إنجاز المهمة،
وأخيراً عادوا إليه ومعهم اثنا عشر مجلداً، وأعلنوا بفخر أن تلك المجلدات تحتوي
بحق على حكمة الزمان.

نظر الملك إلى المجلدات وقال: أيها السادة، إنني على يقين أن تلك المجلدات تحتوي
على حكمة جميع العصور، وعلى المعارف التي يجدر بنا أن نتركها للجنس البشري،
ولكنها طويلة للغاية لدرجة أخشى معها أن الناس سيحجمون عن قراءتها،
اختصروها.

ومرة أخرى راح الحكماء يعملون لوقت طويل وبجهد بالغ قبل أن يعودوا مرة أخرى ومعهم مجلد واحد فقط، إلا أن الملك قال إن هذا المجلد يظل أطول منا ينبغي، لذا أصدر أمره لهم بأن يختصروا عملهم بشكل أكبر.

وقام الحكماء بتقليص المجلد إلى فصل واحد، ثم إلى صفحة واحدة، وأخيراً إلى عبارة واحدة، وعندما قرأ الملك العجوز تلك العبارة كان شديد الابتهاج والفخر، وقال لهم "أيها السادة، تلك هي حقاً حكمة الزمان، وكانت العبارة ببساطة (ليس هناك غداء مجاني)



من الصعب على الحقيقة الفارغة أن

تقف منتصبة

الوظائف للكسالى

أكبر خطأ يقع الناس فيه في حياتهم هو عدم محاولتهم كسب قوتهم من وراء عمل يستمتعون بأدائه، ونتيجة لذلك تراهم يعيشون حياتهم العملية في ضيق بدلاً من الاستمتاع بها، إنهم يعيشون في وظائفهم الحكومية منتظرين الاجازات، ويحاولون الصمود حتى التقاعد، هذا أمر يرثى له.

يذهب الموظف الحكومي إلى العمل خمسة أيام في الأسبوع، وهو يوقع في سجلات الحضور تمام الساعة الثامنة صباحاً ويوقع في سجلات الانصراف في الساعة الثانية مساءً.

الموظفون الحكوميون بمعايير رجال الأعمال المغامرين الذين يعملون في شركاتهم وأعمالهم الخاصة، أشخاص يفتقدون الشجاعة، لأن هذه الوظائف الحكومية مخصصة فقط للأشخاص الكسالى الذين لا يجرؤون على خوض غمار الحياة بمفردهم.

تلك الوظائف التقليدية المملة التي يجلس فيها الموظفون طيلة النهار ناظرين إلى عقارب الساعة يعدوا الدقائق والثواني المتبقية لانتهاء الدوام وهكذا تمر الشهور وتتعاقب السنوات، ويصبح هؤلاء الموظفون عالة على هذه الوظائف، ينظرون راتياً صرف قبل أن يُقبض، ولا يدري هذا الموظف المسكين أنه منذ اليوم الذي ذهب فيه لمكاتب الخدمة المدنية لطلب هذه الوظيفة قد أدخل نفسه بإرادته في نادي الفقراء والمعوزين. إذا وجدت أن قيم حياتك غير مرتبة بالشكل الذي يدفعك لتحقيق أهدافك، فمن المؤكد أنه حان الوقت لتتولى زمام الأمور وتعيد تشكيلها.

عندما تغير قيم شخص ما ، فإنك تغير على الفور الطريقة التي يتخذ بها قراراته ، وبذلك تغير مستقبه ، على سبيل المثال إذا أخذت شخصاً (موظفاً حكومياً) ستجد أن قيمته رقم واحد هي (الأمن) فإذا غيرت قيمته الأولى بقيمته الأخيرة (الحرية) وأصبحت الحرية هي أولى قيمه ، فماذا سيحدث؟

ستتغير عملية صنع القرار لديه بالكامل ، فمن كونه راضياً في العمل الحكومي المريح الذي يعطيه (الأمن) والاستقرار الوظيفي ، إلى أن يقرر فجأة أن يصبح من أصحاب المهن الحرة ويشرع في عمله الخاص وبناء مشروعه.



عاطلون بالزي الرسمي

تقدم عاطل عن العمل لشغل وظيفة (ساع) في شركة مايكروسوفت، فقابله مدير الموارد البشرية، وأجرى له اختباراً، ثم قال له: (لقد تم قبولك، أريد عنوان بريدك الالكتروني، وسأرسل لك استمارة التعيين)، أجاب الرجل: (أنا لا أملك حاسب شخصي، ولا بريد الكتروني)، قال المدير أنا آسف، إذا لم يكن لديك بريد الكتروني، فهذا يعني أنه لا وجود لك، ومن لا وجود له، لا يحصل على عمل!). غادر الرجل محبطاً مكتئباً لا يدري ماذا يفعل، وفي جيبه عشرة دولارات فقط، ثم قرر أن يتوجه إلى سوق الخضار ويتاجر في الطماطم، حيث اشترى ١٠ كجم من الطماطم، ظل الرجل يمر على المنازل، حتى باع الكمية كلها، وفي أقل من ساعتين نجح في مضاعفة رأس ماله، وكرر الرجل هذه العملية ثلاث مرات، وعاد إلى بيته وفي جيبه ٨٠ دولاراً

لاحظ الرجل أنه يمكنه الحياة بهذه الطريقة، فبدأ يذهب الى السوق مبكراً صباح كل يوم، ويعود متأخراً، وبذلك أصبحت أمواله تتضاعف مرتين أو ثلاثاً كل يوم. بعد فترة قصيرة اشترى عربة يد، ثم سيارة نقل، ثم امتلك اسطولاً من السيارات، وبعد خمس سنوات أصبح الرجل من أكبر تجار الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية، وبدأ يخطط لمستقبل عائلته، فقرر أن يشتري بوليصة تأمين على الحياة، اتصل بأحد السماسرة، واختار الاشتراك في إحدى شركات التأمين، وقرب انتهاء المقابلة طلب منه السمسار بريده الالكتروني، فأجاب الرجل ليس عندي بريد الكتروني.

أجاب السمسار بدهشة: (ليس لديك بريد الكتروني ونجحت في تكوين امبراطورية ضخمة! هل تتخيل ما كان ليحدث لو كان لديك بريد الكتروني (٥).

أجاب الرجل بسرعة: (كنت سأكون ساعياً لدى شركة مايكروسوفت (١)

كم معزة لديك؟

كان النجاح يعني امتلاك الوقت وعدم الارتباط بشيء، وفي بعض الفلسفات يعني النجاح التخلص من الرغبات والارتباطات والتوقف عن الاعتماد على العالم المادي.

ويعرف النجاح عند آخرين: ألا تمتلك شيئاً ولا تحتاج إلى شيء

أما النجاح عندنا فله تعريف آخر: من يمتلك ثلاثين معزة أنجح من الذي يمتلك عشرين معزة، وعندما تنفد الماعز من حظيرتك تصبح فاشلاً!!!

ما أريد قوله هو أن المال يجب أن يُنظر إليه على أنه نتيجة تالية للنجاح، أي أثر جانبي، وليس مقياساً للنجاح في حد ذاته.

نقضي أفضل سنوات عمرنا في البحث عن أشياء كالشهرة والثروة، إننا نقوم بذلك لأن من حولنا علمونا أن هذه هي القيم التي تهتم، إنها ثقافة القطيع من حولنا، وليس أمام العجول الضعيفة إلا أن تتبع الثيران الكبيرة ذات القرون الملتوية.

ما من خطأ في المال، إنه في الواقع شيء رائع يجلب الكثير من الراحة، ويفعل الكثير من الخير إذا تم استخدامه بشكل صحيح.

صنع المال شيء عظيم ويجب أن يكون من أولوياتك، كل ما في الأمر ألا يكون السعي إلى المال أعلى هذه الأولويات.

هناك أشكالا عديدة للثراء، والثراء المالي هو مجرد واحد منها لا أكثر، فالذي لديه علاقات غنية ومجموعة محبة من حوله هو ثري، والذي لديه حياة من المغامرة والإثارة والتعلم المستمر، فهو ثري من نوع مختلف.

المجتمع علمنا أن الثراء المادي هو النوع الوحيد من الثراء الذي يجب أن نبحث عنه.



رسالة إلى غارسيا

(أرسل رسولاً حكيماً ولا توصه ، فإن لم يكن لك رسولاً حكيماً فكن رسول
نفسك) - حكمة قديمة

عندما اندلعت الحرب بين اسبانيا والولايات المتحدة في بداية القرن، أراد رئيس
الولايات المتحدة إيصال رسالة إلى ثائر كوبي يدعى غارسيا، كان ذلك الثائر
مختبئاً في مكان ما في جزيرة كوبا لا يصل إليه البريد أو الهاتف.
لم يعرف أحد كيف يمكن الوصول إليه، لكن ضابطاً اقترح اسم شخص واحد
يستطيع فعل ذلك هو (روان).

عندما سلم الرئيس الرسالة إلى روان في واشنطن لم يسأل الضابط أين هو غارسيا؟
أو كيف أصل إليه؟ وماذا تريدني أن أفعل عندما أصل إلى هناك؟ وكيف أعود؟
كل ما فعله هو أنه أخذ الرسالة واكتشف بنفسه كيف يصل إلى غارسيا. استقل
قطاراً إلى نيويورك ثم ركب سفينة إلى جامايكا، ثم كسر الحصار الإسباني
المضروب على كوبا في قارب صغير، ثم تجاوز الغابات الكوبية ما بين ركوب
ومشي حتى وصل إلى غارسيا الساعة التاسعة صباحاً بعد تسعة أيام من السفر، وفي
الساعة الخامسة من اليوم نفسه قفل راجعاً إلى الولايات المتحدة.

وقد كتب البرت هوبارت معلقاً على هذه القصة : إن قلبي يهتز إعجاباً بالرجل الذي
يقوم بعمله عندما يكون الرئيس غائباً كما لو أنه حاضراً ، بالرجل الذي عندما
يُعطى رسالة لغارسيا يأخذها بهدوء دون أن يسأل أسئلة سخيفة ، ودون أن يبيت نية
لإلقائها في أقرب بالوعة ، إن الحضارة عبارة عن بحث قلق ومستمر للعثور على أمثال
هؤلاء الرجال ، أي شيء يطلبه رجل من هذا النوع سوف يُلبى ، إنه نادر جداً ، إلى
درجة أنه ما من رب عمل يستطيع التخلي عنه ، إنه مطلوب في كل دولة ومدينة وبلدة

وقرية ، وفي كل مكتب ومحل ومصنع ، إن العالم متلهف للعثور على مثل هذا الرجل ، إنه مطلوب ومطلوب بشدة ، الرجل الذي يستطيع نقل (رسالة إلى غارسيا)



الرقص البطيء

رسالة من فتاة ترقد في المستشفى إلى (تيموثي جيريس):

هل راقبت من قبل طفلاً يلهو على أرجوحته سعيداً؟

هل استمعت إلى صوت المطر وهو يرتطم بالأرض؟

وهل طاردت من قبل فراشة تطير هاربة شريفة؟

أو شاهدت الشمس تتوارى وتغدو بالليل بعيدة؟

فلتبطئ من إيقاع حياتك

ولا ترقص بهذه السرعة

فالعمر قصير والموسيقى لن تستمر

هل تعيش كل يوم من حياتك في عجلة وكآبة؟

وعندما تسأل أحدهم عن حاله

هل تستمع حقاً إلى الإجابة؟

وعندما تلقي برأسك على وسادتك في آخر اليوم

هل تفكر بمئات الأشياء التالية وتحمل كل الهم؟

فلتبطئ من إيقاع حياتك

ولا ترقص بهذه السرعة

فالعمر قصير

والموسيقى لن تستمر

ألم تخبر طفلك من قبل

سنفعل ذلك في الغد؟

وفي خضم سرعتك

نسيت، ولم تلحظ الحزن في عينيه الصغيرتين.

ألم تخسر صداقتك من قبل وتركتها للموت؟

لمجرد أنه ليس لديك الوقت لترفع سماعة الهاتف

وتقول مرحباً

فلتبطئ من إيقاع حياتك

ولا ترقص بهذه السرعة

فالعمر قصير والموسيقى لن تستمر

فحينما تهرع سريعاً لتصل إلى مبتغاك

ستفقد نصف المتعة من الوصول هناك

عندما تسرع وتهرع طوال نهارك ستكون المتعة والسعادة

هما أكبر ما فاتك

الحياة ليست سباقاً فعضها ببطء قدر ما تستطيع

ولتستمع إلى لحن الحياة

قبل أن تنتهي الأغنية.



لا تنتظر مقابلاً

كان فتاً صغيراً خجولاً، ولم يكن يتمتع بشعبية كبيرة بين الأطفال في الصف الأول، ومع اقتراب عيد الحب، سعدت أمه سعادة غامرة عندما طلب منها مساء أحد الأيام أن تجلس وتدون كل أسماء زملائه في الصف، لكي يرسل إلى كل منهم بطاقة في عيد الحب.

أخذ يتذكر ببطء أسماء زملائه ويكررها بصوت مرتفع بينما كانت أمه تسجلها على قطعة من الورق، كان أكثر ما يخشاه أن ينسى اسماً من الأسماء. أحضر الطفل بطاقات عيد الحب والمقص والألوان واللاصق وأمسك بقائمة الأسماء لكي يُعد بطاقة لكل اسم، بينما كانت أمه تقوم بطبع الاسم على قطعة ورق فور انتهائه من إعداد كل بطاقة.

أخذت والدته تراقبه وهو يعمل بكد لنسخ الاسم على كل بطاقة، كانت سعادته تزداد كلما ارتفعت كومة البطاقات.

وهنا بدأ القلق يتسرب إلى والدة الطفل، ماذا لو لم يتذكره أحد في يوم عيد الحب. كان الطفل يهرع كل يوم بعد المدرسة لكي يواصل مهمته في إعداد البطاقات، لدرجة جعلت جميع الأطفال الذين يلعبون في الشارع ينسون وجوده أصلاً.

كيف يمكن أن يكون حاله إذا ذهب إلى الحفل حاملاً سبعة وثلاثين بطاقة حب بدون أن يعود ببطاقة حب واحدة في المقابل، أخذت الأم تسأل نفسها إن كانت هناك طريقة تسرب بها بعض البطاقات إلى أصحابه بحيث تضمن حصوله على بعض البطاقات في المقابل على الأقل، ولكن الطفل كان يحرس عمله بمنتهى الحرص والحذر مما لم يتح لها هذه الفرصة، فما كان منها إلا أن استسلمت لما تستسلم له كل أم في العادة، والانتظار في صبر.

وأخيراً جاء يوم عيد الحب، أخذت تراقبه وهو يسير في الطريق الذي تغطيه الثلوج، حاملاً علبة البسكويت التي اتخذت شكل قلوب في يد وحقيبة البطاقات السبع والثلاثين التي اجتهد في إعدادها في اليد الأخرى، وأخذت تراقبه بقلب خافق وهي تتضرع إلى الله بأن يحصل ابنها على بعض البطاقات على الأقل.

بقيت طوال اليوم منهمكة في ممارسة الأعمال ولكن قلبها كان هناك في المدرسة، ومع حلول الساعة الثالثة والنصف، حملت أدوات الحياكة إلى المقعد الذي تستطيع من فوقه أن تكتشف أكبر قدر من الشارع.

وأخيراً ظهر ابنها وحيداً، غاص قلبها في صدرها، رأته في آخر الشارع وهو يستدير بين الحين والآخر لكي يشق طريقه وسط الهواء الثقيل، ركزت بصرها وأجهدت عينيها لكي ترى التعبير المرتسم على وجهه، لم ترى من هذا البعد سوى وجه تكسوه الحمرة، لم تتمكن من رؤية البطاقة الوحيدة المعلقة في قفازه الأحمر الصغير إلا عندما اقترب من المنزل، بطاقة واحدة فقط! كما أنها على الأرجح من مدرس الفصل.

اغرورقت عيناها بالدموع وجرت لكي تستقبله عند باب المنزل. ما هذه الخدود الحمراء؟ استقبلته قائلة: دعني أفك عنك رباطك، هل كان البسكويت شهياً؟ استدار نحوها بوجه مضئ يشع سعادة ورضاً تاماً، وقال لها: هل تعلمين ما حدث يا أمي؟

إنني لم أنسى اسماً واحداً!!

ما أجملها من روح، لم أنسى أحداً ولم يقل لم يذكرني أحد!!!



السعادة تأتي من الداخل

"أعطني جرعتي الأولى" هذا ما كان يقوله المغني الأمريكي الشهير ألفيس بريسلي حين يبدأ روتينه اليومي العجيب في محاولة للنوم بعد ليلة من الغناء المجهّد. وعند ذلك يفتح مساعده ظرفاً يحوي عدة أنواع من العقاقير والتي يطلق عليها اسم " الجرعة المعتادة " ثم يحقنه بثلاث حقن تحت لوح الكتف تحوي عقاراً آخر.

وقبل أن ينام كل العاملون في مطبخ ألفيس بريسلي والذين يتناوبون على العمل طيلة ساعات الليل والنهار، يسارعون لإعداد أكبر كمية من الطعام يمكن له أن يستهلكها قبل أن يخلد إلى النوم، وكان يأكل بشراهة حتى أن مساعده كان يجد نفسه مجبراً على إخراج الطعام من قصبته الهوائية لكي لا يختنق ويموت أثناء نومه.

وبعد ذلك ينام ألفيس لمدة أربع ساعات بدون حراك، وحين يستيقظ يكون دائخاً بحيث لا يستطيع المشي فيُحمل إلى الحمام.

ويطلب جرعته الثانية بشد قميص مساعده، إذ أنه لا يكون قادراً على الكلام، بل إنه لا يستطيع تناول الجرعة بنفسه، فيعتمد مساعده إلى حشر الحبوب في فمه ويصب فوقها الماء لكي تعبر حلقه.

أما الجرعة الثالثة في روتينه اليومي فهو لا يكاد أيضاً يستطيع طلبها، ولذا فإن مساعده يتولى إعطاءها له ويدعه يتابع نومه حتى ما بعد الظهر، وحينذاك يقوم ألفيس بريسلي بحشو أنفه برقع مغموسة بالكوكايين وبعدها يتوجه إلى المسرح. وفي الليلة التي مات فيها ألفيس بريسلي أخذ جرعاته كلها دفعة واحدة كان فيها مقتله.

فلماذا يعمد شخص حظي بكل هذه الشهرة العالمية وبكل ذلك الحب من معجبيه ،
والذي نال في الظاهر كل ما يمكن أن يحلم به لمثل هذا السلوك؟
لماذا يعمد إلى تدمير جسمه بهذه الطريقة العجيبة التي أدت في النهاية إلى تلك الخاتمة
السيئة؟

يقول أخوه ديفيد إن السبب هو أنه كان يفضل أن يظل فاقد الإحساس تحت تأثير
المخدر على أن يكون واعياً وبائساً.

الكثير من المشاهير ممن كانوا على قمة عرش الشهرة في ميادين الفن والأعمال
لاقوا نفس المصير وعمدوا إلى إنهاء حياتهم بأيديهم ، والسبب بسيط أنهم لم يكونوا
يعرفون ماذا يريدون من الحياة!!!!

﴿ فَلَا تُعْجِبْكَ أَمْوَالُهُمْ وَلَا أَوْلَادُهُمْ إِنَّمَا يُرِيدُ اللَّهُ لِيُعَذِّبَهُمْ بِهَا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَتَزْهَقَ
أَنْفُسُهُمْ وَهُمْ كَافِرُونَ ﴾



السعادة حالة ذهنية

أنت تمتلك ثروات تفوق كنوز على بابا ، هل تباع عينك مقابل مليار دولار؟
وكم تطلب ثمن ساقيك؟ أو ثمن يديك ، أو عائلتك؟
اجمع ما رزقك الله وأعطاك من الموجودات وستجد أنها أكثر من ذهب الأغنياء
السعادة وراحة البال ليست إلا حالات يمكننا خلقها في أي وقت ، إذا أردت أن تكون
سعيداً فكل ما عليك فعله هو أن تركز تفكيرك على ما تملكه وتشعر بالامتنان
لأجله ، أن تحمد الله على الموجود ، ولا تشغل بالك بالمفقود. السعادة هي الرضى.
فالسعادة ليست هدفاً كما يظنها الكثيرون ، فيسعون خلف أشياء يعتقدون أنها
ستجلب لهم السعادة ، كالمال مثلاً ، وفي نهاية الأمر قد يحصلون على كل الأموال
التي في العالم ، لكنهم يظلون تعساء
إذا لم تستطع أن تتعلم أن تكون سعيداً الآن ، فلن تكون سعيداً أبداً ، فالسعادة
حالة ذهنية.

إننا كمجتمع لم نعد سعداء كما كنا من قبل ، فمن الصحيح أننا نتمتع بالمزيد من
الممتلكات الآن أكثر مما أمتلك كل من آبائنا وأجدادنا مجتمعين ، إلا أن
الإحصاءات أظهرت أننا أكثر بؤساً وشقاء من أي وقت مضى.
قال الفيلسوف الأمريكي " هنري ثورو " : (إن عامة الناس يعيشون حياة مليئة بالإحباط
والياس المستكين) إننا في أغلب الأحيان نكون في حالة صدام مع أنفسنا ومع العالم
الخارجي ونجهل المبادئ الأساسية للحياة ، ونعوض ذلك بالبحث عن حلول سريعة.



ليست حياة البساطة هي التي يحذرنا منها
الحكماء، وإنما حياة الرفاهية، إنها لا تجلب البركة،
بل تدمر الروح. - أني ليندبيرج -

لا تجعل أبنائك معوقين بجعل حياتهم

أسهل مما ينبغي. - روبرت هينلين-

لمسة ميداس

(الملعقة الذهبية في الفم تتحول إلى خنجر ذهبي في الظهر)

سيظل هناك دائماً أشخاص معتدون بأنفسهم يعتقدون بأنهم مؤهلون للحصول على حظهم الجيد، وسيستحضر هؤلاء الأشخاص أسباباً لتبرير منزلتهم الرفيعة، كما لو أن الحياة ليس لديها أهم من تمييزهم وتدليلهم.

في أحيان أخرى يشيرون إلى الوراثة، وكأن أحد كبار أجدادهم والذي منح سلطة، أو منح حق امتلاك أراضٍ عامة، أو أسس شركة، له صلة مباشرة بمدى جدارتهم، وفي الوقت الذي يجب على أغلب الناس أن تتحت طريقها في الحياة، يبدو أن هؤلاء

الأشخاص يسيرون في طريق ممهد إنهم يستحقون الحسد، أليس كذلك؟ ربما ليس كثيراً إن أمعنا النظر في الأمر، فأسفل هذه البشرة الناعمة وخلف هذه السلوكيات المهذبة التي يتمتع بها الكثير من هؤلاء المحظوظين، يبدو أن هناك شيئاً ناقصاً.

الثقة الظاهرة يتضح أنها نوع من الضعف والهشاشة، هي ليست ثقة حقيقية بأي شكل من الأشكال، لكنها ببساطة مجرد اعتياد على الظهور في مكانة عالية، وهذا الاستمتاع الجنوني بالألعاب والسيارات والمنازل، يبدو أنه تعويض غير مكتمل عن أشياء أكثر قيمة من الصعب الحصول عليها، كالإحساس بالهدف، ومعرفة وتقبل حقيقة ما هم عليه.

لقد توصلت الدكتوراة ليفين إلى أن نسبة تتراوح بين ٣٠ الى ٤٠٪ من الشباب المولودين لأسر ثرية يعانون من أعراض لمشكلات نفسية، ويصبحون عند الكبر أشخاص متهورين طفوليين وأنانيين. وكل هذا نتيجة عملية إفساد في مرحلة الطفولة. احترام الذات يمكن أن يتأثر فقط من أن تكون جديراً بما تحصل عليه، فعندما يمنح الآباء الأثرياء أولادهم الكثير من المال والقليل من الحب، عادة ما يكون السبب في الأساس هو محاولة تعويض نقص الحب والانشغال عن الأسرة والانغلاق على الذات .

المساعدة في البدايات شيء جيد ، لكن الطريق الممهد غالباً ما يكون عائقاً، يجب أن تبعد عجالات التوازن الإضافية عن الدراجة الجديدة اللامعة. فكّر في أسطورة الملك ميداس اليونانية، تمنى ميداس لعشقه للذهب المزيد والمزيد من الذهب، بل في الواقع تمنى أن يستطيع تحويل كل شيء إلى ذهب. تحققت الأمنية المتهورة والخطيرة، واشتهرت باسم "لمسة ميداس" حيث كان يحول الملك كل شيء يلمسه إلى ذهب، شعر الملك بالسعادة لفترة قصيرة، بقوته التي اكتشفها وبثرواته التي لا حدود لها ، حتى لمس ابنته المحبوبة والتي تحولت على الفور من إنسان حنون مرح إلى تمثال ذهبي لا حياة فيه.

ما الذي يحدث للأبناء إذا وضع الآباء قيمة السعي وراء الثروة فوق أي شيء؟ إذا غاب الأب عن أبنائه سنوات طويلة في مرحلة الطفولة وهم بأمس الحاجة للحب والحنان والقدوة، من أجل جمع ثروة طائلة تمكّنهم من تحقيق رغباتهم وملذاتهم الجسدية ، على حساب عقولهم وقلوبهم وأرواحهم!

هل يتحولون وبصورة رمزية إلى تماثيل ذهبية، أم أجساد بلا أرواح.

لا بأس بالقوم من طول ومن عظم

جسم البغال وأحلام العصافير

كأنهم خشب جوف أسافله

مثقب فيه أرواح الأعاصير

الحب بالنسبة للأطفال يعني

قضاء الوقت معهم - أنتوني ويتهام-

صغيري العزيز

لي ابن، ابن صغير
صبي، أرى الدنيا بعينه
حينما أنظر إليه يبدو لي
أن العالم ملك لي
وعلى الرغم من ذلك، فتادراً نادراً ما أراه
يستيقظ طفلي بحيوية ونشاط
ولكنني أراه فقط وهو نائم
فأنا أعود إلى المنزل ليلاً
وأغادره إلى العمل مبكراً
وأعود إلى المنزل متأخراً
غريب عني ابني
غريب عني وهو لحمي ودمي
غريب عني وجه ابني
وحين أعود إلى المنزل وأنا في غاية الملل والضجر
في ظلمة المساء بعد يوم عمل طويل
تهتف زوجتي الواهنة إلي:

كان يجب عليك أن ترى طفلنا وهو يلعب

أقف بجانب فراشه الصغير

أنظر وأحاول الاستماع إليه

ففي أحلامه يحرك شفتيه قائلاً:

أبي لم أنت غائبٌ عني! -أغنية المانية قديمة-

إن أهم وأعظم عمل تقوم به في هذا العالم هو ما تقوم به بين جدران منزلك (خيركم

خيركم لأهله، وأنا خيركم لأهلي) -حديث شريف-

فما من نجاح يعوض فشل الإنسان في منزله، إن الأبوة والأمومة هي أهم مسئولية

قيادية يتحملها الإنسان في حياته، وهي تجلب للإنسان أعظم مستويات المتعة

والسعادة.



هناك حاجة إلى الحب و التقدير في هذا
العالم أكثر من الحاجة إلى الخبز-الأم تريزا-

لا أريد مالك أريد اهتمامك

الطفل الباكي الذي لا يفتأ يجذب تنورة أمه يحاول جذب اهتمامها وعندما توليه
اهتمامها الذي يتوق إليه، يتوقف عن البكاء ويحسن التصرف.

ما الذي يبحث عنه الزوج الشارد الخائن أكثر من أي شيء آخر؟
في ٩٥ ٪ من الحالات نجد أن الزوج يبحث عن الاهتمام الذي لم يجده لدى زوجته في
آخريات، وعندما توليه الاهتمام الذي يحتاجه، يتوقف عن خيائته وشروده ويستقر
بالبیت.

الزوجة المزعجة، والمراهق الهارب من البيت، والطفل المتمرد، والمريض المصاب
بوسواس المرض، وحتى المشاغب في المدرسة، هؤلاء جميعاً يفتقرون للاهتمام.
يحتاج الناس إلى الحب والاهتمام كاحتياج الزهور إلى الأمطار، وبدون وجود قدر
كاف من الحب والاهتمام، يظهر الأشخاص كل أنواع المشكلات الشخصية
والجسدية.

وكل ما نقوم به في الحياة إما من أجل الحصول على الحب، وإما للتعويض عن غيابه.
وقد أجمع علماء النفس عامة على أن السبب الجذري للمشكلات الخاصة
بالشخصية في حياة البالغين يمكن أن يعزى إلى غياب الاهتمام والحب في مرحلتي
الرضاعة والطفولة.



قرية مكسيكية

قام رجل أعمال أمريكي بأخذ إجازة بناءً على أوامر الطبيب، بعد أن أصيب بأزمة قلبية حادة، وذهب لقضائها في قرية ساحلية صغيرة في المكسيك، ولم يستطع النوم بعد تلقيه لمكالمة عاجلة وهامة من مكتبه في أول صباح له، فذهب ليتريض قليلاً على الجسر الخشبي الممتد في البحر حتى يصفى ذهنه. ورسا أمامه قارب صغير كان يقوده صياد واحد، وكان بداخل القارب مجموعة من أسماك التونة الضخمة ذات الزعانف الصفراء. وقام الرجل الأمريكي بتهنئة الرجل على جودة الأسماك التي قام باصطيادها.

سأله الأمريكي: "كم من الوقت استغرقت لاصطياد هذه الأسماك؟".

فأجاب المكسيكي بلغة إنجليزية سليمة أثارت دهشة الأمريكي: "فترة قصيرة".

فسأله الأمريكي مرة أخرى: "إذن، لماذا لا تنتظر لفترة أطول حتى تصطاد المزيد؟".

رد المكسيكي وهو يقوم بوضع الأسماك في سلة:

"ولكني أصطاد ما يكفي عائلتي ومنح بعض الأسماك لأصدقائي".

ولكن ماذا تفعل في بقية يومك؟".

رفع المكسيكي بصره إليه وابتسم قائلاً: "أنام حتى وقت متأخر، أصطاد لبعض الوقت، ألهو مع أطفالي وزوجتي، وأتجول في القرية كل مساء، حيث أحتمي العصائر وأعزف الجيتار مع أصدقائي، إن حياتي مشحونة وملئية بالكثير من الأشياء يا عزيزي".

فضحك الأمريكي وقال في شموخ: يا عزيزي إنني حاصل على الماجستير من جامعة هارفارد ويمكنني أن أساعدك.

ينبغي عليك أن تمضي وقتاً أطول في الصيد ، ومع استمرارك وازدياد محصولك من صيد الأسماك ، عليك شراء مركب أكبر ، وفي وقت قصير ، ستشتري عدة مراكب بازدياد دخلك ، وبمرور الوقت سيكون لديك أسطول من مراكب الصيد."

واستطرد قائلاً: وبدلاً من بيع ما تصطاده إلى الوسطاء ، ستقوم بالبيع مباشرة إلى المستهلكين وبالتالي تفتح معملاً خاصاً بك لتعليب الأسماك ، وسوف تتمكن من التحكم في المنتج ، وفي المعالجة والتعليب والتوزيع. وسوف تحتاج إلى مغادرة هذه القرية الساحلية الصغيرة بالطبع وتنتقل إلى المكسيك ، ثم إلى لوس أنجلوس ، ومنها إلى نيويورك حيث تستطيع إدارة شركتك التي ستكون في توسع مستمر من خلال أساليب الإدارة الحديثة."

فسأله الصياد ولكن يا سيدي ، كم يستغرق كل هذا الأمر؟. فرد الأمريكي قائلاً: "من ١٥-٢٠ عاماً أو خمسة وعشرين على أقصى تقدير"
"ثم ماذا بعد ذلك؟"

فرد الأمريكي وقال: "هذا هو أفضل ما في الأمر ، فحينما يحين الوقت المناسب ، فسوف تعلن عن الاكتتاب العام وتقوم ببيع أسهم شركتك إلى العامة وتصبح من الأثرياء ، سوف تجني مليارات."

فقال الرجل المكسيكي: مليارات يا سيدي؟ ثم ماذا بعد؟"
فضحك الأمريكي وقال: "ثم تصاب بجلطة ، فينصحك طبيبك بأن تترك العمل ، وتأخذ إجازة ، وتعيش في قرية صغيرة على الساحل المكسيكي حيث يمكنك أن تستيقظ مبكراً وتلهو مع أطفالك وزوجتك وتتجول في أرجاء القرية مع أصدقائك ، وتحسني العصائر وتعزف الجيتار....."

حياة الرّق

(إن البشر يطحنون في طاحونة الحقيقة ، ولا يخرج من هذه الطاحونة غير الذي قد أدخل فيها ، لكن في اللحظة التي يتخلّى فيها البشر عن التقاليد والروتين ، من أجل التفكير بتلقائية وعفوية ، فإن الشعور والحكمة والأمل والفضيلة كل هذا يحتشد من أجلهم ويصبح في متناولهم) - رالف إميرسون -

ليست هناك قوانين وقواعد تكون صحيحة على طول الخط أو تكون نافعة في كل الأحوال ، إن المرونة هي القيمة الأعظم.

فكثيراً ما تصبح التقاليد بلا مغزى وبلا نفع ، كما قال إبراهيم لنكولن: " لم يكن لدي أي سياسة محددة يمكنني تطبيقها على الدوام ، كنت ببساطة أحاول أن أقوم بما كنت أعتقد أنه الأفضل ، وبما كان يتسم بأكبر قدر من العقلانية في حينه." لا يوجد صواب وخطأ مطلقين ، فالناس مختلفون وهم يرون الأشياء بمنظير مختلفة ، والمخرج الوحيد من هذا الفخ أن تتوقف عن التفكير بهذه الطريقة المعتلة: إذا لم يكن صواب فهو خطأ.

تستطيع التخفيف من حدة عصاب التردد لديك من خلال تغيير رؤيتك لكل النتائج المحتملة ، فلا تعتقد أن هذا صواباً وهذا خطأ ، وأن هذا نجاح وهذا فشل ، ولكن خذ الأمور ببساطة ، وانظر الى هذه النتائج على أنها مختلفة.

إن التقدم سواء بالنسبة لك أو بالنسبة للعالم من حولك ، يعتمد على رجال ثوريين ، ولا يحققه هؤلاء الناس الذين يتكيفون مع السلبية ويسلمون بكل ما يبرز أمامهم أو يُملى عليهم من عادات خاطئة.

إن التقدم يعتمد على أفراد مجددين ، يرفضون التقاليد والأعراف الاجتماعية السلبية ، ويصنعون عوالم خاصة بهم.

قد يعتبرك البعض عاصياً أو متمرداً، وهذا هو الثمن الذي تدفعه لأنك أقدمت على التفكير لنفسك، وقد يصفونك بأنك أحمق يجلب على نفسه استهجان الناس (الطبيين!) أو حتى تجد نفسك منبوذاً من المجتمع.

كل ما نتحدث عنه هنا ليس له أي علاقة بالفوضوية أو قيم المجتمع، فلا أحد يرغب في تدمير المجتمع، لكن الكثير منا يرغب في أن يحظى الفرد بقدر أكبر من الحرية في إطار المجتمع.

لا تبالي إذا رأيت الآخرين يهرعون لأخذ أماكنهم في طابور الاعتيادية والروتين، فهذا حسن بالنسبة لهم، لكنه ليس مناسباً لك.

فكل الأفكار الجديدة التي أحدثت تغييراً في مجتمعنا كان ينظر لها في وقت من الأوقات باحتقار، والكثير منها كان غير مشروعاً!!



الوصايا العجيبة

(خلف كل حياة نبيلة تكمن مبادئ صاغت تلك الحياة) - لور يميز -

الناس غير منطقيين ولا تهمهم إلا مصلحتهم، أحبهم على أية حال.

إذا فعلت الخير سيتهكم الناس بأن لك دوافع أنانية خفية، افعل الخير على أية حال.

إذا حققت النجاح سوف تكسب أصدقاء مزيفين وأعداء حقيقيين، انجح على أية حال.

الخير الذي تفعله اليوم سوف يُنسى غداً، افعل الخير على أية حال.

إن الصدق والصراحة يجعلانك عرضة للانتقاد، كن صادقاً وصريحاً على أية حال.

إن أعظم الرجال الذين يحملون أعظم الأفكار يمكن أن يوقفهم أصغر الرجال الذين يملكون أصغر العقول، احمل أفكاراً عظيمة على أية حال .

الناس يحبون المستضعفين لكنهم يتبعون المستكبرين، جاهد من أجل المستضعفين على أية حال .

ما تتفق سنوات في بنائه قد ينهار بين عشية وضحاها، ابني على أية حال.

الناس في أمس الحاجة إلى المساعدة لكنهم قد يهاجمونك

إذا ساعدتهم، ساعدهم على أية حال.

إذا أعطيت العالم أفضل ما لديك سيرد عليك البعض بالإساءة، اعط العالم أفضل ما لديك على أية حال.

- كنت إم كيث -

إطالة العمر!!!

(إذا لم تُقدِّم حياتك الآخرين، وكانت حياتك من أجلك أنت فحسب، فلن يكون لك أهمية حتى بعد موتك بخمس دقائق)

من بين المزايا الجميلة لهذه الحياة أنه ما من أحد يحاول بإخلاص مساعدة شخص آخر إلا ويساعد نفسه.

عندما تتطوع، سوف تحظى في المقابل بمكاسب تفوق ما قدمته.

الأبحاث التي أجريت عن التطوع تشير إلى أن الأشخاص الذين يتطوعون لخدمة الآخرين أطول أعماراً، وأكثر صحة، ويتمتعون بجهاز مناعي أقوى واحتمالات تعرضهم لأزمات قلبية أقل، ولديهم تقدير أعلى لذاتهم وشعور أعمق بالأهمية مقارنة بمن لا يتطوعون.

قرأت بأن هناك عدداً مريعاً من الناس في الولايات المتحدة يموتون في غضون ثلاث سنوات من تقاعدهم عن العمل، وهذا ما يثبت بأنك إذا فقدت الإحساس بأنك منتج وأنت تساهم في مساعدة الآخرين بطريقة ما فإنك تفقد الرغبة في الحياة، أما إذا كان لديك أسباب للاستمرار في الحياة فستفعل.

المثير للدهشة أن الثروة والسعادة تأتيان بمنتهى السهولة لأولئك الذين ينسون أنفسهم من أجل خدمة الآخرين.

أيضاً تشير الأبحاث كذلك إلى أن الأشخاص الذين يتطوعون في سنوات مبكرة من حياتهم تزداد احتمالات أن يحظوا بوظائف أرقى وأعلى راتباً مقارنة بمن لا يتطوعون، فالتطوع طريقة فعالة لإقامة العلاقات، وغالباً ما تقود إلى فرص عملية ومهنية.

تخلص من شح نفسك ضيقة الأفق التي تسعى لإخضاع كل شيء لمصلحتها، تجد أنك دخلت إلى عوالم أكثر رحابة، وإلى صميم وقلب الرحمة الإلهية.

يقول زيچ زيجلر: (إنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في هذه الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الناس للحصول على مايريدونه)
إذا أردت أن تعيش طويلاً ويُبارك في عمرك فأنت بحاجة إلى شعور عميق بالمعنى، وبالمساهمة في مشاريع وقضايا مهمة.
إذا أردت أن تموت سريعاً تقاعد واكتف بلعب الورق وصيد السمك، وتصفح النت، وابتلاع الأدوية، ولا تر أولادك إلا نادراً، هل تريد دليلاً على ذلك؟
عليك أن تدفع إيجار هذا الكوكب الذي تعيش فيه إن خدمة الآخرين والبذل والعطاء هي الإيجار المطلوب منك.
تخيل أن هدف الحياة هو سعادتك فحسب، إذاً لأصبحت الحياة شيئاً قاسياً وبلا شعور، عقلك وقلبك يخبرانك أن معنى الحياة هو خدمة الله الذي خلقك وذلك من خلال خدمة الناس، حينها تصبح حياتك ممتعة ولها معنى.
(والله في عون العبد مادام العبد في عون أخيه) - حديث شريف -



إذا كنت لا تصنع المعروف ولا تعطي الصدقات، فإنك

مصاب بأسوأ أنواع مرض القلوب. - بوب هوب -

النخلة الحمقاء

الانكفاء على الذات والتفكير في نفسك هو أحد الأسباب الرئيسية للتفكير السلبي والصحة العقلية المعتلة.

والأنانية تؤدي ليس فقط إلى إيذاء المحيطين بالأناني لكن أيضاً إلى إيذاء الأناني نفسه.

سئل الدكتور كارل مينينجر: بما تنصح من هو على وشك الانهيار العصبي أن يفعل؟
أعتقد الكثير من الناس أن يرد قائلاً: (أن يستشير طبيباً نفسياً) على اعتبار أن هذا هو تخصصه، لكن ما سبب دهشتهم أنه أجاب: (أغلق بيتك وأذهب إلى محطة القطار وابحث عمن يحتاج إلى المساعدة وافعل شيئاً لمساعدته)

الإحساس بعدم الأمان لدى معظم الناس قوي جداً لدرجة تمنعهم من منح الآخرين أي شيء.

إن تنمية روح العطاء تساعد الشخص على تخطي مشاعر النقص بطريقة ايجابية وصحية.

لهذا يعتقد مينينجر (أنه نادراً ما يعاني الكرماء من المرض العقلي)

لذلك أمر الرسول عليه الصلاة والسلام بالصدقة: (تصدق ولو بشق تمر) فالمنفق فائده أكثر من الأخذ.

وغالباً يقل تركيز الشخص على نفسه عندما يحاول مساعدة شخص آخر.

جذر المشكلة لمن يعانون من أمراض نفسية هو الاستغراق في الذات والاهتمام المفرط

بأنفسهم، إنهم يتابعون بدقة نبض قلوبهم ويعدون أنفاسهم، ﴿قَدْ أَهَمَّتْهُمْ أَنْفُسُهُمْ﴾

اعط أكثر مما تأخذ

إذا أردت لحياتك النجاح، فعليك أن تبدأ بتعلم كيف تُعطي، فمعظم الناس يبدأون حياتهم ولا يفكرون في شيء سوى كيف يأخذون. المشكلة في الحياة أن الناس يريدون الأشياء أولاً، فمثلاً يختلف الزوجان، فيقول الرجل إن زوجته لا تعامله بشكل جيد، وترد المرأة وتقول: لأنه ليس عطوفاً، فكلهما ينتظر من الآخر أن يخطو الخطوة الأولى، لقد تبرمجوا على الأخذ لا العطاء.

كلهما يعيش في صحراء عاطفية، الشيء الوحيد المشترك بينهما هو قناعة كل منهما بأن الطرف الآخر إذا تغير فإن حياتهما ستزدهر وستتetch علاقتهما بشكل تلقائي. كل منهما ينكر مسؤوليته الشخصية في إحداث التغييرات المجدية، ويلومان بعضهما البعض على كل مشكلة.

إن مفتاح أي علاقة هو أن تعطي أولاً وأن تستمر في العطاء، فلا تتوقف وتنتظر الأخذ، لأنه عندما تبدأ في المحافظة على النتيجة تنتهي المباراة!



لا تتولع بأساليب التنمية الشخصية

ذات النتائج السريعة

ادفع ثمن نجاحك يوما بيوم ولا تختصر المراحل.

فالطرق المختصرة وأساليب اللف والدوران قد

توصلك إلى القمة بأقل مجهود، ولكنك ستسقط

إلى السفح بنفس السرعة التي صعدت بها.

أجعل حياتك مرتكزة على مبادئ لا مصالح،

فالمبدأ قانون طبيعي واضح وثابت ولا يتغير ولا

يتحول

مهما تغير الزمان والمكان، فهي كالبوصلة تشير

دائما إلى الاتجاه الصحيح.

حياة خمسة نجوم

إنهم يعيشون حاضرههم، ولا يعيشون في الماضي أو في المستقبل، فلا يرهبهم المجهول، يسعون دائماً وراء الخبرات والتجارب الجديدة غير المألوفة لهم.

لا يعرفون التذمر أو الشكوى حتى التهيدة السلبية لا تعرف طريقها إليهم، إن أمطرت السماء فرحوا، وإن اشتد الحر يقدرّون ذلك، وإن كانوا في وسط اختناق مروري يتعاملون ببساطة ويسر مع الموقف الذي هم فيه.

إنهم يتعلمون من الماضي ولا يعترضون عليه، يتمتعون دوماً بنعم الله، لأنهم ببساطة يدركون حماقة الانتظار إلى أن يحين وقت الاستمتاع.

إنهم يتمتعون باستقلالية تثير الدهشة، فهم خارج المألوف دوماً، يعتبرون الاستقلالية أسمى وأدنى من حضن عش التبعية، يرون أحقية كل فرد في أن يتخذ قراراته لنفسه، ولا يريدون بأي حال من الأحوال فرض آرائهم على من يحبون، ولا يرغبون في أن يفرض عليهم أحد آرائه.

قادرّون على القيام بإنجاز أعمالهم دونما الحاجة إلى استحسان وثناء الآخرين عليهم، متحررون من آراء الآخرين ولا يهتمون في الغالب بما إذا رضي شخص عن ما قالوه أو قاموا به أم لا، إنهم أشخاص موجهون من داخلهم للحد الذي لا تعنيهم معه تقييمات الآخرين لسلوكياتهم في شيء.

إذا أردت أن تعرف ما يعتقدونه فهو نسخة طبق الأصل مما يقولونه، يمكنهم أن يتجاهلوا القواعد التافهة إذا لم تكن ذات معنى وجدوى، وبهدوء فإنهم يهزون أكتافهم استهجاناً للتقاليد التافهة التي يعدها الكثيرون جزءاً لا يتجزأ من حياتهم، كما أنهم لا ينهمكون في المحادثات التافهة، إنهم يعرفون كيف يضحكون،

وكيف يثيرون الضحك، فهم يستخرجون الدعابة من كل المواقف المثيرة للسخرية والهيبة أيضاً.

إنهم ليسوا أناساً يأخذون الحياة على محمل الجد يعيشونها في كبد كأولئك الذين يعيشون حياتهم بمشقة وعناء.

لا يحملون معهم الصراعات والأزمات إلى فرشهم.

إذا فرحوا فلا يستخدمون التهكم على الآخرين كوسيلة لإثارة الضحك، فهم لا يضحكون من الناس بل يضحكون معهم.

إنهم يتقبلون الطبيعة بأكملها بحالها التي هي عليها، لا يتدمرون من الأشياء التي لن تتغير كدرجات الحرارة أو العواصف، وهم يتقبلون أنفسهم والعالم على النحو الذي عليه، فلا اعتراض ولا شكوى ولا أنين بل تقبل كل شيء ببساطة. دعاؤهم هو:

إلهي امنحني القوة لأغير الأشياء التي يمكن تغييرها وامنحني الطمأنينة لتقبل الأشياء التي لا يمكن تغييرها وامنحني الحكمة لكي أستطيع التفريق بينهما.



أنت لست من هنا

لقد تم تلقيبك أن ما تمثله أنت هو هذا الجسم الذي يحمل اسمك، هذا الجسم المخلوق من جزيئات، وعظام، وأنسجة، وأكسجين، ونيوترونين، وأنت تعرف نفسك من خلال هذا الشخص، الذي يحمل اسماً معيناً، وتتعرف على نفسك من خلال كونك هذا الشخص الذي يملك ممتلكات معينة وانجازات معينة.

إن هذه الذات تملك بعض المعلومات المروعة، إنها تعلم أيضاً أنه مقدر لها أن تكبر وتهرم وتمرض، وتفقد كل شيء اعتادت على التعلق به، ثم إنها تعلم أنها سوف تموت.

هذه نسخة مختصرة لما قدمه لك العالم حول شخصيتك، مما يجعلك تسقط فريسة الحيرة والتخبط من سخرية هذا الشيء الذي نطلق عليه اسم الحياة.

في ظل هذه الصورة القائمة، التي تثير الخوف والرعب، أحب أن أقدم لك مفهوماً سوف يقتلع هذا الرعب من داخل نفسك، أريدك أن تعرف كيف تتفصل عن هذه الفكرة التي تقول أنك لا تمثل إلا هذه المجموعة من العظام والأنسجة التي سوف تبلى مع التقدم في السن.

لقد نشأت وأتيت من مجال كوني عظيم، من مملكة الله التي تتجسد فيها معاني الحب الخالص والحنان والجمال والإبداع، وهذا المجال دائم التوسع ودائم العطاء والفيض.

لقد أتيت من الخلود اللانهائي وستعود إلى مملكة الخلود الأبدي.

لم يخلقك الله شيئاً فانياً، لقد خلقك لتحييا للأبد، هذه هي هويتك، وهذه حقيقتك، أنت كائن لانهائي تعيش في شكل بشري مؤقت، روح محبوسة في جسد بالي، أنهكته السنون وأبلاه الزمن، والموت ما هو إلا خلع لهذا الرداء البالي (الجسد) لكي تتطلق الروح وتحلق في ملكوت الله، ﴿ارْجِعِي إِلَىٰ رَبِّكِ رَاضِيَةً مَّرْضِيَّةً فَادْخُلِي فِي عِبَادِي وَادْخُلِي جَنَّتِي﴾.



دوام الحال من المحال

مكون رئيسي من إدارة الذات هو أن تتذكر أن الأحوال الحالية لن تظل على حالها. يجب أن نستعد لكل أزمات الحياة مالياً ونفسياً وعاطفياً.

لا يخطط الناس للطلاق، لا يخططون لموت زوج أو طفل، لا يخططون للعلاج في المستشفى لبضعة أعوام، وعندما يحدث ذلك وسوف يحدث عندما لا نكون مستعدين عندها تعيش الأسرة حياة مستحيلة.

لذلك لا تهرب من الحقيقة، عليك أن تتعلم كيف تخطط من أجل موتك أو موت غير متوقع لشخص عزيز عليك؟

وأن تتصور السيناريو المحتمل وأن توطن نفسك إذا حصل هذا الاحتمال. وقد يكون هذا الأمر كره لنا فالنفس تتوقع دائماً الأفضل، فقد أثبتت الأبحاث أنه من سمات الطبيعة البشرية أن نفكر أن الأمور "سوف تتحسن" وأننا "سوف نمتلك" لكن قد لا يحدث هذا ولا ذاك.

وكان بن عمر رضي الله عنهما يقول: إذا أمسيت فلا تنتظر الصباح، وإذا أصبحت فلا تنتظر المساء، وخذ من صحتك لمرضك، ومن حياتك لموتك.



لست أعرف ما سيأتي به الغد،
لكني أعرف من سيأتي بالغد،
لذا فإني أنتظره بثقة ويقين وشكر.

الأجمل لم يأتي بعد

إذا واجهتك أوقاتاً حالكة السواد.....

ما عليك إلا أن تردد مع هيلين رايس "أنشودتها المفعمة بالأمل

معاً وقفنا في مفترق طرق الحياة

ورأينا ما نعتقد أنه النهاية

ولكن رحمة الله واسعة

فقد أخبرنا بأنه مجرد منعطف

فالطريق مستمر ويصير أكثر سلاسة

والتوقف في الأغنية يعد راحة

والجزء الذي لم يغن ولم ينتهي

هو ألطف وأثري وأفضل جزء

لذا ارتح واسترخ وازدد قوة

ودعك من الأمر وتوكل على الله

فعملك لم ينتهي

فقد وصلت فحسب إلى منعطف في الطريق.



عبر الثلاثة والثلاثين عاماً الماضية،

كنت أنظر إلى المرأة كل صباح

وأسأل نفسي:

"إذا كان هذا هو آخر يوم في حياتي، فهل كنت سأرغب في القيام

بما أنا على وشك القيام به اليوم؟"

وحيثما وجدت أن الإجابة كانت "لا" لأيام كثيرة متتالية، أدركت

أننى في حاجة إلى تغيير كل شيء تقريباً

كافة توقعاتي الخارجية، وشعوري بالتفاخر الزائف، وكل مخاوفي

من التعرض إلى الإحراج أو الفشل -

فكل هذه الأشياء بدت تافهة وبلا قيمة أمام الموت

، وأفسحت الطريق فقط للأمور المهمة حقاً التي يجب أن أهتم

بها في حياتي.

فإن تذكري لحقيقة الموت وأنني سأموت يوماً ما

كانت أفضل طريقة

لتجنب الوقوع في شرك التفكير بأن هناك ما سأخسره".

-ستيف جوبيس -

فلسفة فراش الموت

تخيل أنك تعيش كل يوم كما لو كان آخر أيامك، تخيل أنك تستيقظ في كل يوم وتطرح على نفسك هذا السؤال البسيط: ماذا أفعل اليوم إن كان هذا هو آخر أيامي؟ إن هذه الفلسفة قادرة على تغيير حياتك (إذا أمسيت فلا تنتظر الصباح وإذا أصبحت فلا تنتظر المساء) - حديث شريف -

إن تقبل حقيقة أن الحياة قصيرة وأنت لا تعرف متى ستحين نهايتك، هي عادة عظيمة سوف تمكنك من التركيز على أهم أولوياتك.

وعندما تستيقظ كل صباح وتساءل نفسك: ما الذي كنت سأفعله اليوم لو كان هذا اليوم آخر أيام حياتي؟ ليس هذا تمريناً تحفيزياً، ولكن طريقة عميقة لجعل حياتك أكثر وضوحاً والتزاماً.

لا أحد يرغب في الموت، حتى أولئك الذين يدعون الله أن يدخلهم الجنة، لا يرغبون في الموت لكي يصلوا إلى هناك، غير أن الموت هو الوجهة التي نتشارك فيها جميعاً، والتي لم يستطع أحد الفرار منها أبداً.

إن معظمنا يتركون الحياة تصنع بهم ما تشاء، كأننا نيام بينما تمضي بنا عرية الحياة، والأيام تصبح أسابيع، والأسابيع تصبح شهوراً، والشهور تصبح سنين، وفي لمح البصر نجد أنفسنا على فراش الموت، ونتعجب ونتساءل فيم انقضى كل هذا الوقت؟ عندما تشرق الشمس وتفتح المحلات المغرية أبوابها، ننسى ما كنا نريد شراءه للأسف، وعندما يحل الظلام، نتذكر ما كنا قد نسيناه.

تذكر دائماً حقيقة أنك مخلوق فان، ثم امنح ذاتك للحياة، عش كأن الغد لن يأتي خاطروجازف، افتح قلبك أكثر، كن على حقيقتك، أظهر احترامك لنعمة الحياة التي وهبك الله إياها.

همس لي الموت قائلاً: عش فإنني قادم

لو عشت الحياة مرتين

الكاتبة نادين ستير كتبت عن حياتها وهي تبلغ من العمر ٨٦ سنة:
لو أنني كنت سأعيش حياتي مرة أخرى فإنني لن أتعامل مع الحياة بجدية مفرطة
سأسترخي، سأمد ساقلي لأرتاح، سأكون أكثر مرحاً في هذه المرة.
سأخوض تجارب أكثر، سأسافر أكثر، سأتسلق جبالاً أكبر، سأسبح في بحار
أعمق.
سأتجرأ على المخاطرة والاستكشاف غير وجلة من ارتكاب الأخطاء أثناء مغامراتي.
أجل، لقد عشت لحظات جميلة، ولو أنني سأبدأ حياتي من جديد فسأحاول أن أعيش
المزيد من تلك اللحظات، بل سأحاول ألا أعيش غيرها.
لقد كنت واحدة من أولئك الناس الذين لا يذهبون إلى أي مكان إلا وهم يحملون
ترمومتراً، وقارورة ماء، ومعطفاً واقياً من المطر، ومظلة للهبوط من الطائرة، ولو أنني
سأعيش حياتي من جديد فإنني سأسافر دون أن أحمل معي كل تلك الأثقال.
لو أنني أعيش حياتي من جديد لركضت حافية القدمين في وقت مبكر من الربيع،
وحتى نهاية الخريف
سأرقص وأستمع بحياتي أكثر، سأحتضن السماء، وأستشق هواء أكثر،
سأسابق مع الفراشات في الحقول، وأتمرجح مع الأطفال في الحدائق، وسأقطف
المزيد من أزهار الأقحوان.



أنت الآن على مشارف نهاية هذا الكتاب،
وقارب الوقت الذي قضيناه معاً
على الانتهاء

عالم ربما

(في العالم المعاصر الأغبياء واثقون بعجرفة، بينما العلماء يملؤهم الشك) -برتراند راسل-

المعرفة العلمية المتاحة اليوم هي عبارة عن مجموعة من الآراء بدرجات متنوعة من اليقين.

الخبراء والعلماء غير متأكدين بالمرة، وبعضهم متأكد تقريباً، ولكن لا أحد منهم متأكد مطلقاً، فهم جميعاً يؤمنون بأن المعرفة العلمية هي عند مستوى ما مجرد تخمينات وظنون، وقد يعثرون على حقيقة أخرى على الطريق.

ولكن في الناحية الأخرى هناك بعض الأشخاص الذين نشروا ادعاءاتهم على العالم وكأنها حقيقة مطلقة.

وأكثر شيء يمكن ملاحظته على هؤلاء الأشخاص الذين يتجادلون في البرامج الحوارية - الاتجاه المعاكس مثلاً - كمية الطاقة السلبية التي تنشأ نتيجة لهذا الجدل، ونتيجة لإحساس كل واحد منهم بأنه على صواب..

إذا أفرط المرء في إحساسه بأنه على صواب، فإن ذلك يؤدي إلى الغطرسة والصرامة والقسوة والعناد، وهي سمات سلبية هدامة.

إننا نرى هذه السمات في كثير من المتطرفين سياسياً ودينياً في عالم اليوم. وعندما يصبح الإنسان متغطرساً ومتشبتاً برأيه، فإنه يصر على أن يتفق العالم بأسره معه، ويبدأ في تشويه آراء وسمعة من لا يتفقون معه.

هذه هي الطريقة التي تبدأ بها الحروب في العادة، سواء كانت حروباً كبيرة أو صغيرة.

إننا يجب أن نتشكك في أي ادعاءات يقدمها لنا خبير يزعم أنه يعرف كل شيء، لأن الخبير الحقيقي من سيقول لك: بحسب أفضل المعلومات المتوفرة لدي في الوقت الحالي، فإنني أعتقد وقد تثبت الأبحاث المستقبلية أننا لم نكن على صواب!! وفي الأخير كل ما قدمته من معلومات في هذا الكتاب ربما هو أفضل تفسير حصلت عليه في الوقت الحالي، وربما تثبت الأبحاث المستقبلية خلافه، ربما من يدري، أو لسنا في عالم ربما!!!!!!

{سُبْحَانَكَ لَا عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا}



المراجع والمصادر

- | | |
|---|---|
| Success Principles | ١- مبادئ النجاح لجاك كانفيلد |
| The Power of Full Engagement | ٢- قوة الانخراط الكامل لجيم لوهر |
| 100 Greatest Ideas For Being
A Brilliant Manager | ٣- أعظم ١٠٠ فكرة لتصبح مديراً مذهلاً
لجون آدير |
| Think And Grow Rich | ٤- فكر وضاعف ثروتك لئابل يون هيل |
| Want It See It Get It | ٥- تريدّه تصوّره ستحصل عليه لجيني جراهام |
| Everyday Greatness | ٦- نجاحات عظيمة يومية لستيفن كوفي |
| How to be a people magnet | ٧- كيف تجذب الناس كالمغناطيس ليل
لاوندس |
| The Master Key System | ٨- مفتاح لكل الأبواب تشارلز هانيل |
| Daring Greatly | ٩- الجرأة بعظمة برينيه براون |
| Week The 168 Hour | ١٠- ١٦٨ ساعة في الأسبوع كيفن هوجان |
| The 4 Hour work week | ١١- اعمل أربع ساعات في الأسبوع تيموثي
فيريس |
| Bullshit Emotional | ١٢- الهراء العاطفي كارل الاسكو |
| Put Your Dream To The Test | ١٣- اختبر حلمك جون ماكسويل |
| Master Your Mind Design | ١٤- سيطر على عقلك صمم مصيرك آدم كو |
| Your Destiny | ١٥- كلمة و كلمتين ساجد العبدلي |
| The laws of Charisma | ١٦- قوانين الكاريزما كيرت مورتينسن |
| persuasion IQ | ١٧- ذكاء الإقناع كيرت مورتينسن |
| You Are Not So Smart | ١٨- أنت لست ذكياً الى هذا الحد ديفيد
ماكيني |
| The 60 Second leader | ١٩- قائد ال ٦٠ ثانية فيل دورادو |
| 50 prosperity Classic | ٢٠- أهم ٥٠ كتاباً عن الرخاء توم باتلر |
| INNOVATION | ٢١- الابتكار ماكس مكيون |

- ٢٢- قوة العزيمة واين دبليو داير
The Power of Intention
- ٢٣- ابدأ بالتحية ليندا كولز
Start with Hello
- ٢٤- أشياء رائعة ستحدث لك سي تشابمان
Amazing Things Will Happen
- ٢٥- مواطن الضعف لديك واين دبليو داير
Your Erroneous Zone's
- ٢٦- صانع الفارق جون ماكسويل
The Difference Maker
- ٢٧- أنت لكن أفضل نيكولاس بيت
You Only Better
- ٢٨- كيف تحصل على الحب الذي تريده
Getting The Love You Want
- هنديكس
- ٢٩- الشخصية الكاريزمية رايموند بيدوين
Working with the Enemy
- ٣٠- العمل مع العدو مايك ليبيلنج
Awaken the Giant Within
- ٣١- أيقظ قواك الخفية أنتوني روبنز
The Present
- ٣٢- الهدية سبنسر جونسون
The Rules of Parenting
- ٣٣- قواعد التربية ريتشارد تمبلر
Marketing Secrets
- ٣٤- أسرار التسويق بيتر سبالتون
Life guidelines
- ٣٥- ارشادات الحياة جاكسون براون
Market Myths
- ٣٦- خرافات السوق كين فيشر
Get Off Your But
- ٣٧- تخلص من ولكن شون ستيفنسون
BRIEF
- ٣٨- اختصر جوزيف ماكورماك
The Monk Who Sold His Ferrari
- ٣٩- الراهب الذي باع سيارته الفيراري روبن شارما
- ٤٠- أراك على القمة زيغ زيجلار
See You At The Top
- ٤١- سحر العقل جون لورانس ميلر
Mind Magic
- ٤٢- أسوأ عدو أفضل معلم ديدري كومبس
Worst Enemy Best Teacher
- ٤٣- احتضان المجهول سوزان جيفرز
Embracing Uncertainty
- ٤٤- ٢١ قانوناً لا يقبل الجدل في القيادة جون ماكسويل
The 21 Irrefutable laws Of Leadership
- ٤٥- البديل الثالث ستيفن كوفي
Alternative 3rd The
- ٤٦- الأشياء الصغيرة الكبيرة توم بيترز
The Little Big Things
- ٤٧- مدير الدقيقة الواحدة كين بلانشارد
The One Minute Manager

Paulson On Change	٤٨- منهج بولسون في التغيير تيري بولسون
Life Is What You Make It	٤٩- الحياة هي ما نمنع بيتربافيت
Failing Forward	٥٠- الفضل البناء ماكسويل
Discover Your Destiny	٥١- اكتشف مصيرك روبين شارما
will power	٥٢- قوة الإرادة باوميستر
Excuse My Your Life Is Waiting	٥٣- اسمح لي حياتك بانتظارك لين جرابهورن
Personality Power	٥٤- قوة الشخصية شويا زيتشي
Fulfilled A Personal Revelation	٥٥- الاشباع ثورة شخصية في سبع خطوات
In Seven Steps	ديردري باوندز
The Richest Man In Babylon	٥٦- أغنى رجل في بابل جورج كلاسون
	٥٧- هكذا هزموا اليأس سلوى العضيدان
Who Moved Me Cheese?	٥٨- من الذي حرك قطعة الجبن الخاصة بي ؟ سبنسر جونسون
Make It Fly	٥٩- اجعله ينطلق بريجيت كووب
An Apple A Day	٦٠- تفاحة كل يوم كارولان تاجارت
Pure Power	٦١- القوة المطلقة جيمس فالنتين
No Excuses	٦٢- لا أعذار بريان تريسي
The way To Happiness	٦٣- الطريق إلى السعادة رون هابرد
Ways to cheer yourself up ٢٠٠٢	٦٤- ٢٠٠٢ طريقة لتسعد نفسك سيندي هاينز
MBA in a book	٦٥- ماجستير ادارة الاعمال ليزلي بوك
BIG DATA	٦٦- البيانات الكبرى فيكتور ماير
Self Confidence	٦٧- الثقة بالنفس ادوين فريدريك
10 Steps to a more fulfilling life	٦٨- عشر خطوات لحياة أكثر ارضاء ديل كارنيجي
Mind Power Into The 21st Century	٦٩- قوة العقل في القرن الحادي والعشرين جون كيهو
The Psychology Of Success	٧٠- سيكولوجية النجاح جوديث ليري

PERSONALITY	٧١- الشخصية كيف تطلق قواك الخفية
	روب يونج
The Greatest Guide	٧٢- دليل العظمة روبين شارما
Principle Centered Leadership	٧٣- القيادة المرتكزة على مبادئ ستيفن كوفي
The Charge	٧٤- الشاحن بريندون بورشارد
Anxiety Free	٧٥- بدون قلق روبرت ليهي
	٧٦- جدد حياتك محمد الغزالي
	٧٧- كيف تكسب الاصدقاء ديل كارنيجي
Myths, Lies, And Downright Stupidity	٧٨- خرافات و أكاذيب و غباء محض جون ستوسل
Be Your Own Mentor	٧٩- كن مرشد نفسك آن بروس
Selling Secrets	٨٠- أسرار البيع نيك كونستابل
7 Habits Of Highly Effective Families	٨١- العادات السبع للأسر الأكثر فعالية ستيفن كوفي
	٨٢- كيف تتعامل مع الناس ديل كارنيجي
Meditation For Beginners	٨٣- التأمل للمبتدئين ستيفاني كليمنت
The Body Language Bible	٨٤- الدليل الكامل في لغة الجسد جودي جيمس
	٨٥- تفاعل الحياة حلوة وفاء محمد مصلي
The 8th Habit From Effectiveness to Greatness	٨٦- العادة الثامنة من الفعالية إلى العظمة ستيفن كوفي
	٨٧- موعد مع آلهية خالد المنيف
	٨٨- نظرية الفستق فهد عامر الاحمدي
The Rules Of Wealth	٨٩- قواعد الثروة ريتشارد تمبلر
Conversational Power	٩٠- قوة المحادثة جيمس فلييت
Yes I Can	٩١- نعم أستطيع روبين نيكسون
Fifty Success Classic	٩٢- أهم ٥٠ كتابا عن النجاح توم باتلر

Emotional Alchemy	٩٣- الكيمياء العاطفية تارا بينيت
Self Matters	٩٤- اهتم بذاتك فيليب ماكجرو
Unlimited Power	٩٥- قدرات غير محدودة أنتوني روينز
The New Secrets Of Charisma	٩٦- الاسرار الجديدة الكاريزما دولانج
Good To Great	٩٧- جيد الى عظيم جيم كولينز
Drive	٩٨- الحافز دانيال بينك
	٩٩- أنت تربيع برايس بريتشيت
CREATE YOUR OWN FUTURE	١٠٠- ارسم مستقبلك بنفسك براين تراسي
I'm Fine	١٠١- أنا بخير ريو هو او كاوا
Highlighted in Yellow	١٠٢- مميز باللون الأصفر جاكسون براون
Leader The 360	١٠٣- قائد ال ٣٦٠ درجة جون ماكسويل

لاتقرأ هذا الكتاب ما لم تكن تفكر في تغيير حياتك

منجم الذهب تحت قدميك

على صفحات هذا الكتاب سوف تتلقى نصائح غير عادية،
سوف ترفع من معنوياتك وتحفزك وتدفعك للعمل،
ومن بين هذه العناوين :

- مـزق تذكـرة الإياب
- لا تحتاج فحوصات طبية
- النكتة علاج السرطان
- بمايـون دولار فقط
- مديـنة المـنعطف
- السـجـالي الطيبة
- هل أنت شعب أم قـنفذ ؟
- استراتيجية لويس الرابع عشر
- روسيا لا تستطيع أن تصنع حبلاً
- كم معـزة لديك؟

إن هذا الكتاب سوف يضيف على حياتك روحاً جديدة،
ويساعدك على القيام بدورك الأمثل في الحياة

للطباعة والتوزيع

الجمهورية اليمنية - صنعاء

جـوار وزارة العدل ص ب (٢٢٧٠)

تلفاكس : ٢٢٤٦٩٤ - ٢٢٧٨٥٥



مكتبة خالد الخليل
KHALED BOOK STORE