

فن خداع التنمية البشرية: وهم النجاح وبيع الأمل بدر شاشا

هذا الكتاب ليس ضد النجاح، وليس ضد الطموح، وليس ضد تطوير الإنسان لنفسه. إنه محاولة للتوقف قليلاً أمام سؤال أصبح من الضروري طرحه: هل كل ما يُقال لنا باسم التنمية البشرية حقيقة؟ أم أن جزءاً منه أصبح صناعة تجارية تباع للإنسان حُلماً جاهزاً، ووصفة جاهزة، ووعوداً جاهزة، بينما الحياة نفسها لا تعمل بهذه الطريقة؟

أصبحنا نعيش في زمن تستطيع فيه أن تجد خلال دقائق فيديو يخبرك كيف تصبح غنياً، وكيف تنجح، وكيف تغير حياتك، وكيف تصبح قوياً، وكيف تتخلص من الفشل، وكيف تجذب المال، وكيف تستيقظ في الخامسة صباحاً لتصبح شخصاً استثنائياً. ثم يأتي كتاب آخر ليخبرك أن المشكلة كلها في عقلك، وأنت إذا غيرت أفكارك تغيرت حياتك، وأنت إذا كررت بعض العبارات كل صباح ستصبح ناجحاً.

لكن الإنسان ليس آلة.

كل إنسان له قصة مختلفة. هناك من بدأ حياته من الصفر، وهناك من ولد في ظروف مريحة. هناك من لديه أسرة تدعمه، وهناك من يتحمل مسؤوليات كبيرة. هناك من يملك التعليم والوقت والمال والعلاقات، وهناك من يبحث فقط عن فرصة بسيطة ليعيش بكرامة.

فكيف يمكن لوصفة واحدة أن تصلح للجميع؟

هنا يبدأ السؤال الحقيقي.

هل النجاح مجرد عقلية؟

لا.

العقلية مهمة، والعمل مهم، والانضباط مهم، والتعلم مهم، لكن الظروف أيضاً موجودة. الاقتصاد موجود. الأسرة موجودة. المرض موجود. البطالة موجودة. الفقر موجود. الفرص غير متساوية. الحظ موجود. العلاقات الاجتماعية موجودة. والإنسان لا يعيش خارج العالم.

من السهل أن تقول لشخص: «غير تفكيرك».

لكن الأصعب أن تسأله: ما الذي يعيشه؟ ما الذي يمنعه؟ ما المسؤوليات التي يحملها؟ ما الفرص المتاحة أمامه؟ وما الذي يمكنه فعله فعلاً؟

المشكلة ليست في أن الإنسان يحتاج إلى الأمل. الإنسان يحتاج إلى الأمل. المشكلة تبدأ عندما يتحول الأمل إلى سلعة.

كتاب بمبلغ معين.

دورة بمبلغ أكبر.

فيديوهات يومية.

اشتراك شهري.

محاضرات.

وعود بالثراء.

وعود بالنجاح السريع.

ثم يصبح الإنسان كلما فشل، اشترى منتجًا جديدًا لكي يعرف «السر» الذي لم يعرفه في المرة السابقة.

وهكذا يمكن أن تتحول التنمية البشرية من وسيلة للمساعدة إلى صناعة تستفيد من خوف الإنسان من الفشل.

يقال له: أنت تستطيع.

ثم إذا لم يستطع، يقال له: لأنك لم تؤمن بنفسك بما يكفي.

إذا فشل مشروعه، يقال له: طاقتك سلبية.

إذا لم يصبح غنيًا، يقال له: لم تطبق القانون بشكل صحيح.

إذا لم تتحسن حياته، يقال له: استيقظ أبكر.

وكان الحياة معادلة بسيطة.

وهذا ظلم للإنسان.

فالإنسان قد يعمل بجد ويفشل.

وقد يكون صادقًا ولا ينجح سريعًا.

وقد يخطط جيدًا وتأتي ظروف خارجة عن إرادته.

وقد يتأخر نجاحه سنوات.

وقد ينجح في شيء لا يراه المجتمع نجاحًا.

وقد تكون أعظم انتصاراته أنه بقي واقفًا رغم كل شيء.

النجاح ليس صورة في مواقع التواصل الاجتماعي.

النجاح ليس سيارة فاخرة.

النجاح ليس ساعة غالية.

النجاح ليس مكتبًا فآخرًا.

النجاح ليس عدد المتابعين.

والنجاح ليس أن تجعل الآخرين يظنون أنك ناجح.

قد يكون النجاح أن تعيش بكرامة.

أن تكون إنسانًا صالحًا.

أن تعمل بالحلال.

أن تحافظ على عائلتك.

أن تتعلم.

أن تتجاوز أخطاءك.

أن تساعد شخصًا آخر.

أن تنهض بعد سقوطك.

وأن تنام مرتاح الضمير.

لقد أصبح الإنسان في عصرنا يعيش مقارنة مستمرة. يفتح هاتفه فيرى شخصًا يسافر، وشخصًا يشتري سيارة، وشخصًا يعلن عن مشروع، وشخصًا يتحدث عن الملايين، وشخصًا يقول إنه أصبح مليونيرًا في عمر الخامسة والعشرين.

ثم ينظر الإنسان إلى حياته فيشعر أنه متأخر.

وهنا تبدأ تجارة جديدة: بيع الحل السريع لهذا الشعور.

«اشتر كتابي.»

«اشترك في دورتي.»

«شاهد برنامجي.»

«تعلم سر النجاح.»

ولكن أين الحقيقة؟

الحقيقة أن بعض الأشياء تحتاج إلى سنوات.

التعليم يحتاج إلى سنوات.

الخبرة تحتاج إلى سنوات.

بناء المال يحتاج إلى وقت.

بناء السمعة يحتاج إلى وقت.

إصلاح النفس يحتاج إلى وقت.

والنضج يحتاج إلى وقت.

لا توجد دائماً اختصارات.

ومن أخطر الأكاذيب أن تجعل الإنسان يعتقد أن حياته ستتغير خلال
سبعة أيام إذا اتبع عشر خطوات.

قد تتغير حياة الإنسان في لحظة، نعم، لكن بناء الحياة الجديدة قد يحتاج
إلى سنوات.

وهناك قضية أكبر من النجاح المادي: قضية معنى الحياة.

في المنظور الإسلامي، الإنسان لا يعيش فقط من أجل المال والمنصب
والشهرة.

الحياة لها معنى أكبر.

الإنسان يحتاج إلى علاقته بالله.

الصلاة ليست تقنية لتحقيق النجاح.

العبادة ليست وسيلة تسويقية.

القرآن ليس كتابًا تجاريًا يقدم وعدًا بأن من قرأه سيصبح غنيًا.

القرآن كتاب هداية.

والصلاة عبادة.

والإيمان علاقة بين الإنسان وربه.

ولهذا فإن اختزال الدين في عبارات من نوع «صلّ لكي تصبح مليونيرًا» أو «اقرأ هذا الدعاء وستجذب المال» يحول المعنى الروحي العميق إلى تجارة.

الإنسان المسلم لا يعبد الله فقط لكي يحصل على المال.

ولا يصلي فقط لكي ينجح في مشروع.

ولا يصوم فقط لكي تتحقق له أمنية دنيوية.

العبادة أعمق من ذلك.

هي طاعة وتقوى وهداية وطمأنينة ومسؤولية وأخلاق.

وفي الوقت نفسه، الإسلام لا يدعو الإنسان إلى الكسل أو ترك العمل.

بل يأخذ الإنسان بالأسباب، يعمل، يتعلم، يسعى، ويطلب الرزق الحلال، ثم يتوكل على الله.

وهنا يظهر الفرق بين التوكل الحقيقي والوهم التجاري.

التوكل ليس أن تجلس وتنتظر.

والطموح ليس أن تتخيل فقط.

والدعاء ليس بديلاً عن العمل.

والعمل ليس ضماناً بأن كل شيء سيحدث كما تريد.

هذه هي الواقعية.

الحياة ليست عقداً يضمن لك النجاح مقابل أن تعمل بجد.

ولكن العمل يجعل فرصك أفضل، والتعلم يزيد قدرتك، والانضباط يساعدك، والدعاء يمنحك معنى وقوة، والإيمان يمنحك بوصلة، ثم تأتي النتائج بقدر الله وفي ظروف لا يستطيع الإنسان التحكم فيها كلها.

لذلك يجب أن نتوقف عن جلد الإنسان الذي فشل.

ليس كل فقير كسولاً.

وليس كل غني عبقرياً.

وليس كل ناجح يعرف سرّاً لا يعرفه الآخرون.

وليس كل فاشل مسؤولاً وحده عن فشله.

والإنسان الذي لم يصل إلى المكان الذي أراده ليس بالضرورة إنساناً بلا قيمة.

ربما حاول.

ربما تعب.

ربما أخطأ.

ربما كانت ظروفه أقوى منه.

وربما ما زال الطريق طويلاً أمامه.

المشكلة أيضاً في بعض الفيديوهات التحفيزية التي تجعل الإنسان يعيش في حالة من الحماس المؤقت.

يشاهد الفيديو.

يتحمس.

يقرر تغيير حياته.

يكتب أهدافه.

يستيقظ يومين في الخامسة صباحًا.

ثم يعود إلى حياته السابقة.

فيشاهد فيديو آخر.

ثم دورة أخرى.

ثم كتابًا آخر.

ويصبح الاستهلاك نفسه بديلاً عن العمل.

قد يعرف الإنسان مئات النصائح، لكنه لا يطبق واحدة.

يعرف كيف يدير وقته، لكنه لا يدير وقته.

يعرف كيف يصبح غنيًا، لكنه لا يتعلم مهارة حقيقية.

يعرف كيف يبني مشروعًا، لكنه لا يبدأ.

يعرف كيف يطور نفسه، لكنه لا يواجه عيوبه.

وهنا يتحول المحتوى التحفيزي إلى مخدر نفسي ناعم.

يشعر الإنسان أنه يتحرك لأنه يشاهد محتوى عن الحركة.

لكن المشاهدة ليست إنجازًا.

المعرفة ليست تطبيقًا.

والحماس ليس انضباطًا.

والكلام عن النجاح ليس نجاحًا.

لهذا يجب أن نتعلم أن نميز بين المعرفة التي تغير سلوكنا والمعرفة التي تمنحنا فقط شعورًا مؤقتًا بأننا نتغير.

لا نحتاج إلى شخص يخبرنا كل صباح أننا أسطوريون.

نحتاج إلى أن نعرف أين نحن، وإلى أين نريد أن نذهب، وما الذي نستطيع فعله اليوم.

نحتاج إلى الواقعية.

إذا كنت فقيرًا، لا تحتاج إلى أن تكذب على نفسك وتقول إنك غني.

تحتاج إلى أن تعرف كيف تتعلم مهارة، وكيف تبحث عن عمل، وكيف تزيد دخلك، وكيف تدير مالك.

إذا كنت فاشلاً في مشروع، لا تحتاج إلى ترديد أنك ناجح.

تحتاج إلى تحليل أسباب الفشل.

إذا أخطأت في علاقة، لا تحتاج إلى فيديو يخبرك أن الطرف الآخر هو المشكلة دائماً.

تحتاج إلى أن تسأل نفسك أيضاً: أين أخطأت أنا؟

إذا كنت تريد النجاح، لا تبحث دائماً عن السر.

ابحث عن العمل.

وهنا يأتي الفرق بين التنمية الحقيقية والتنمية الوهمية.

التنمية الحقيقية قد تكون مملة.

قد تعني أن تقرأ.

أن تتعلم.

أن تتدرب.

أن تعمل ساعات طويلة.

أن توفر المال.

أن تفشل.

أن تعيد المحاولة.

أن تتقبل النقد.

أن تتواضع.

أن تتغير تدريجيًا.

أما التنمية الوهمية فتحتاج إلى عنوان مثير.

«سر لا يريدونك أن تعرفه».

«افعل هذه الأشياء وستصبح غنيًا».

«استيقظ في الساعة الخامسة وستغير حياتك».

«فكر بهذه الطريقة وستجذب كل ما تريد».

هذه العناوين تبيع.

لكن الحياة ليست عنوانًا على صورة.

الحياة أعقد.

والإنسان أعقد.

والنجاح أعقد.

ولهذا لا يجب أن نكره التنمية البشرية، بل يجب أن نضعها في مكانها الصحيح.

خذ منها ما ينفعك.

اترك المبالغات.

اختبر الأفكار.

لا تقدس المدرب.

لا تجعل الكاتب نبياً.

لا تجعل المؤثر مرجعاً في كل شيء.

ولا تجعل عدد المتابعين دليلاً على الحقيقة.

قد يكون شخص لديه ملايين المتابعين ولا يملك جواباً حقيقياً عن حياتك.

وقد يكون شخص بسيط لا يعرفه أحد لكنه يقدم لك نصيحة تغير حياتك.

الحقيقة لا تقاس بعدد المشاهدات.

والعلم لا يقاس بعدد الإعجابات.

والحكمة لا تحتاج دائماً إلى منصة.

وفي النهاية، ربما لا يحتاج الإنسان إلى أن يصبح شخصاً آخر.

ربما يحتاج إلى أن يصبح أفضل نسخة واقعية من نفسه.

أن يعرف نقاط قوته وضعفه.

أن يقبل أن لكل إنسان طريقه.

أن يتوقف عن مقارنة بدايته بنهاية الآخرين.

أن يعمل بما يستطيع.

أن يتعلم مما يفشل فيه.
أن يحافظ على دينه وقيمه.
أن يطلب الحلال.
أن يحترم الناس.
أن يعيش بكرامة.
وأن يفهم أن الحياة ليست مسابقة بين البشر.
ليس مطلوبًا منك أن تصبح مليونيرًا حتى تكون ناجحًا.
وليس مطلوبًا منك أن تكون مشهورًا حتى تكون مهمًا.
وليس مطلوبًا منك أن تحقق أحلام الآخرين.
المهم أن تعرف من أنت، وماذا تريد، وما الذي تستطيع فعله، وما الذي
لا تستطيع التحكم فيه.
هذه ليست دعوة إلى الاستسلام.
بل هي دعوة إلى التحرر من الوهم.
اعمل، لكن لا تصدق أن العمل يضمن لك كل شيء.
اطمح، لكن لا تجعل المال إلهاً.
تعلم، لكن لا تجعل كل مدرب صاحب حقيقة مطلقة.
اقرأ، لكن فكر.
شاهد، لكن لا تستهلك حياتك في المشاهدة.
ادعُ الله، لكن خذ بالأسباب.

صلِّ، واعبد الله، واطلب الهداية، ولا تحول العبادة إلى صفقة تجارية مع الدنيا.

فالإنسان لا يحتاج إلى بيع الوهم لكي يعيش.

ولا يحتاج إلى شراء مئات الكتب حتى يبدأ.

ولا يحتاج إلى مشاهدة ألف فيديو تحفيزي حتى يتحرك.

أحياناً يحتاج فقط إلى أن يطفئ الهاتف، ويجلس مع نفسه، ويكون صادقاً معها.

ماذا أستطيع أن أفعل؟

ماذا يجب أن أغير؟

ماذا يجب أن أتعلم؟

ماذا يجب أن أترك؟

ماذا يجب أن أصلح؟

وماذا أريد من حياتي فعلاً؟

قد تكون هذه الأسئلة أصعب من أي دورة تدريبية.

لكنها أكثر صدقاً.

وفي عالم يبيع لك الوهم كل يوم، يصبح الصدق مع النفس نوعاً من المقاومة.

بدر شاشا

فن خداع التنمية البشرية: الوهم الذي يُباع للإنسان باسم النجاح

تأليف: بدر شاشا

نعيش في زمن أصبحت فيه التنمية البشرية صناعة واسعة، تُباع فيها الكتب والدورات والفيديوهات والبرامج تحت عناوين جذابة: كيف تنجح، كيف تصبح غنيًا، كيف تغير حياتك، كيف تصبح كاريزميًا، كيف تجعل الجميع يحبك، كيف تجذب المال، وكيف تصل إلى كل ما تريد.

تفتح هاتفك، فتجد شخصًا يخبرك أن لديه السر.

تشتري كتابًا، فتجد شخصًا آخر يخبرك أن لديه الطريقة.

تشاهد فيديو، فتجد ثالثًا يقول لك إن حياتك ستتغير إذا طبقت عشر خطوات.

ثم تنتقل من كتاب إلى كتاب، ومن فيديو إلى فيديو، ومن دورة إلى دورة، وتبحث دائمًا عن شيء جديد.

لكن السؤال الذي يجب أن نطرحه هو:

إلى متى سنبحث عن حياتنا في كلام الآخرين؟

هذا الكتاب لا يأتي ليقدم لك وصفة سحرية جديدة.

ولا أريد أن أبيع لك وهمًا جديدًا وأنا أنتقد الوهم.

لا أقول لك إن قراءة هذا الكتاب ستجعلك غنيًا.

ولا أقول إنك ستصبح ناجحًا بمجرد أن تنتهي من صفحاته.

ولا أقول إن هناك طريقة واحدة تصلح لكل إنسان.

فالإنسان ليس نسخة واحدة.

ظروف الناس مختلفة، وقدراتهم مختلفة، وأرزاقهم مختلفة، ومسارات حياتهم مختلفة.

ما يصلح لشخص قد لا يصلح لآخر.

وما نجح مع إنسان قد يفشل مع غيره.

ولهذا يجب أن نتعلم أن نميز بين النصيحة والوصفة السحرية، وبين التجربة والحقيقة المطلقة، وبين المعرفة والتجارة التي تباع الأمل.

لكن هناك شيء أعمق من كل كتب النجاح.

شيء لا يحتاج إلى أن يبيع لك وعدًا بالشهرة أو المال.

إنه كتاب الله، القرآن الكريم.

وبالنسبة للمؤمن، القرآن ليس كتابًا تحفيزيًا عابرًا، ولا دورة في التنمية البشرية، ولا كتابًا يُقرأ فقط للحصول على المال والنجاح الدنيوي.

إنه كتاب هداية.

والصلاة ليست تقنية من تقنيات النجاح.

إنها عبادة وصلة بالله.

قد تمنح العبادة الإنسان سكينة وقوة وصبرًا، وقد تساعد على مواجهة الحياة، لكننا لا نعبد الله فقط من أجل النتائج الدنيوية.

نعبد الله لأنه الله.

ولهذا، مهما قرأت من الكتب، ومهما شاهدت من الفيديوهات، ومهما استمعت إلى المدربين والمؤثرين، لا تجعل كلام البشر أكبر من كلام الله.

تعلم من الناس، لكن لا تجعلهم مصدر حياتك.

اقرأ الكتب، لكن لا تجعلها معبودًا.

استفد من التجارب، لكن لا تصدق كل وعد.

طور نفسك، لكن لا تنسَ لماذا تعيش.

فماذا ينفع الإنسان أن يعرف كيف يجعل الناس يعجبون به، إذا لم يعرف
كيف يعيش حياة ترضي الله؟

وماذا ينفعه أن يصبح «كاريزماتياً» في أعين الناس، إذا فقد نفسه؟

وماذا ينفعه أن يصبح غنياً، إذا خسر أخلاقه؟

وماذا ينفعه أن يصبح مشهوراً، إذا لم يجد معنى لما يفعله؟

وماذا ينفعه أن يعرف ألف طريقة للنجاح، لكنه لا يعرف طريقه إلى الله؟
هذا الكتاب دعوة إلى التوقف.

توقف عن الجري وراء كل وعد.

توقف عن مقارنة حياتك بحياة الآخرين.

توقف عن البحث عن شخصية مثالية لتقلدها.

توقف عن الاعتقاد أن هناك شخصاً يملك سر نجاحك.

واقراً.

وفكر.

واعمل.

وتعلم.

واسأل أهل العلم والخبرة.

وخذ بالأسباب.

وتوكل على الله.

ولا تجعل كلام الناس هو الذي يحدد قيمتك.

فالناس يتغيرون.

آراؤهم تتغير.

علاقاتهم تتغير.

والشهرة تتغير.

أما الإنسان، ففي النهاية سيقف وحده أمام الله.

ولهذا فإن السؤال الحقيقي ليس فقط:

كيف أنجح؟

بل:

من أريد أن أكون؟

ولمن أريد أن يكون هذا النجاح؟

وهل سأكون سعيدًا إذا وصلت؟

وهل سأصل بطريقة ترضي الله؟

وهل سأبقى إنسانًا صالحًا وأنا أبحث عن المال والمكانة؟

هذه الأسئلة أهم من كثير من العناوين التي تملأ رفوف التنمية البشرية.

إن هذا الكتاب لا يقول لك: اترك العمل والطموح.

بل يقول لك:

اعمل، ولكن لا تعبد العمل.

اطلب المال، ولكن لا تعبد المال.

طور نفسك، ولكن لا تكره نفسك.

اهتم بمظهرك، ولكن لا تجعل قيمتك في مظهرك.

استمع إلى الناس، ولكن لا تعيش أسيرًا لآرائهم.

اقرأ الكتب، ولكن لا تنس القرآن.

خذ بالأسباب، ولكن لا تنس الله.

وفي النهاية، قد تقرأ مئات الكتب.

وقد تسمع آلاف النصائح.

وقد تشاهد آلاف الفيديوهات.

وقد تتعلم من عشرات الأشخاص.

وكل ذلك يمكن أن يكون مفيدًا.

لكن بالنسبة للمؤمن، يبقى الأصل:

الصلاة، والقرآن الكريم، والإيمان بالله، والعمل الصالح.

لا يوجد كتاب بشري يستطيع أن يحل محل كتاب الله في الهداية.

ولا يوجد مدرب يستطيع أن يأخذ مكان الله في حياتك.

ولا توجد دورة تستطيع أن تمنحك ضمانًا لمستقبلك.

ولا توجد وصفة تجعل الدنيا تسير كما تريد.

لذلك اقرأ كل ما ينفعك، ولكن لا تفقد بوصلتك.

مهما سمعت، ومهما قرأت، ومهما تعلمت من البشر، لا تنس كتاب الله.

فهناك كتب تعلمك كيف تنجح في الدنيا، لكن القرآن يذكر لك لماذا تعيش، ومن خلقك، وإلى أين المصير.

وهنا تبدأ رحلتنا في هذا الكتاب.

رحلة لا تهدف إلى إعطائك وهمًا جديدًا، بل إلى كشف بعض الأوهام التي قد نصدقها ونحن نبحث عن النجاح.

بدر شاشا

«لا تجعل كثرة ما تقرأه عن الحياة تنسيك أن تعيشها، ولا تجعل كثرة ما تسمعه من البشر تنسيك كلام الله.»

فهرس كتاب

فن خداع التنمية البشرية: الوهم الذي يُباع للإنسان باسم النجاح

تأليف: بدر شاشا

مقدمة الكتاب

بين التنمية البشرية، والنجاح، والوهم، والبحث عن المعنى

الفصل الأول: وهم النجاح الجاهز

كيف تحولت فكرة النجاح إلى وصفات تُباع للجميع

الفصل الثاني: الإنسان ليس نسخة من إنسان آخر

لماذا تختلف الحياة والظروف والقدرات من شخص إلى آخر

الفصل الثالث: بيع الأمل باسم التنمية البشرية

الكتب والدورات والفيديوهات والوعود التي لا تناسب الجميع

الفصل الرابع: كيف تتغير حياتك فعلاً؟

بين الكلام التحفيزي والعمل الحقيقي والصبر

الفصل الخامس: النجاح ليس مألًا وشهرة

هل المال والمنصب والمتابعون هم فعلاً معيار النجاح؟

الفصل السادس: الكاريزما وصناعة الشخصية المزيفة
هل تحتاج إلى تغيير نفسك حتى يحبك الناس؟

الفصل السابع: الدين ليس وصفة للنجاح الدنيوي
الصلاة والقرآن والعبادة بين الإيمان الحقيقي والاستغلال التجاري

الفصل الثامن: النجاح الذي لا تراه أمام الكاميرا
وسائل التواصل الاجتماعي، المقارنة، والصورة الخفية للحياة

الفصل التاسع: ليس كل فشل سببه أنت
الظروف، الفرص، المسؤولية الشخصية، وحدود السيطرة

الفصل العاشر: عندما يصبح الكتاب نفسه جزءًا من الوهم
لماذا لا يستطيع أي كتاب أن يعيش حياتك بدلًا منك؟

الفصل الحادي عشر: ماذا ينفعك كلام الناس بعد الموت؟
الانتقادات والآراء ونظرة المجتمع والعيش من أجل الآخرين

الفصل الثاني عشر: لمن تريد أن تتغير؟
الكلام، اللباس، النطق، الكاريزما، الحب، وإعجاب الناس

الخاتمة: لا تَبِعْ نفسك للوهم
بين تطوير الذات، والواقع، والعمل، والإيمان، والقرآن الكريم

الخلاصة الأخيرة
مهما سمعت، ومهما قرأت، ومهما تعلمت من البشر، لا تنسَ الله،
والصلاة، والقرآن الكريم.

الفصل الأول: الإنسان ليس نسخة من إنسان آخر

من أكثر الأفكار التي تحتاج إلى مراجعة في خطاب التنمية البشرية المعاصر أن الإنسان يستطيع أن يتبع الوصفة نفسها التي اتبعها شخص آخر، ثم يحصل بالضرورة على النتيجة نفسها.

تُقدّم لنا قصص النجاح بطريقة بسيطة جداً. شخص بدأ من الصفر، عمل بجد، آمن بنفسه، استيقظ مبكراً، لم يستسلم، ثم أصبح غنياً وناجحاً. وبعد ذلك يُطلب من القارئ أو المشاهد أن يقلده، وكأن الحياة معادلة رياضية: افعل ما فعلته أنا، وستصل إلى المكان الذي وصلت إليه.

لكن الإنسان ليس نسخة من إنسان آخر.

كل واحد منا يولد في ظروف مختلفة، ويكبر في بيئة مختلفة، ويحمل مسؤوليات مختلفة، ويمتلك قدرات مختلفة، ويواجه عقبات مختلفة. هناك من يبدأ حياته وهو يمتلك المال والتعليم والعلاقات والدعم الأسري، وهناك من يبدأ وهو لا يملك إلا القليل. هناك من يجد أمامه فرصاً كثيرة، وهناك من يبحث سنوات عن فرصة واحدة.

فكيف يمكن أن تكون النتيجة واحدة؟

يمكن لشخصين أن يعملوا بالجدية نفسها، وأن يتعلما بالطريقة نفسها، وأن يخططا جيداً، ومع ذلك تكون نتائجهما مختلفة. ليس لأن أحدهما بالضرورة أفضل من الآخر، وإنما لأن الحياة تحتوي على عوامل كثيرة لا يملك الإنسان التحكم فيها بالكامل.

ولهذا فإن العبارة التي تقول: «إذا أردت شيئاً بما يكفي، فستحصل عليه» تبدو جميلة، لكنها ليست قانوناً من قوانين الحياة.

يمكنك أن تريد شيئاً بشدة ولا تحصل عليه.

يمكنك أن تعمل سنوات ولا تصل إلى النتيجة التي كنت تتوقعها.

يمكنك أن تخطط جيداً وتفاجئك ظروف لم تكن في حساباتك.

يمكنك أن تفشل رغم أنك حاولت.

وهذا لا يعني أن المحاولة بلا قيمة.

بل يعني أن علينا أن نفرق بين السعي إلى النتيجة والسيطرة على النتيجة.

أنت تستطيع أن تسعى، ولكنك لا تستطيع أن تضمن كل النتائج.

تستطيع أن تتعلم، لكنك لا تستطيع أن تضمن أن الآخرين سيمنحونك الفرصة.

تستطيع أن تعمل، لكنك لا تستطيع أن تتحكم في الاقتصاد والسوق والظروف المحيطة بك.

تستطيع أن تخطط، لكن المستقبل لا يخبرك بكل مفاجآته.

وهنا تكمن مشكلة بعض الخطابات التحفيزية: إنها تمنح الإنسان وهم السيطرة الكاملة.

تقول له إن حياته بين يديه بالكامل، وإن كل شيء يتوقف على عقله، وإن الفشل دليل على أنه لم يؤمن بنفسه بما يكفي.

لكن هذه الفكرة قد تتحول إلى ظلم.

لأن الإنسان عندما يصدق أن كل شيء يعتمد عليه وحده، قد يبدأ في لوم نفسه على أمور لم تكن تحت سيطرته أصلاً.

إذا لم يجد وظيفة، يلوم نفسه.

إذا فشل مشروعه، يلوم نفسه.

إذا لم ينجح بسرعة، يلوم نفسه.

إذا لم يصبح غنياً، يقال له إنه لم يعمل بما يكفي.

وبدل أن يتحول الفشل إلى تجربة يتعلم منها، يتحول إلى اتهام دائم للذات.

وهنا يجب أن نقول بوضوح:

ليس كل فشل دليلاً على ضعف الإنسان.

أحياناً يكون الفشل نتيجة قرار سيئ، وهنا يجب أن نتعلم.

وأحياناً يكون نتيجة نقص في المعرفة، وهنا يجب أن نتعلم.

وأحياناً يكون نتيجة قلة الانضباط، وهنا يجب أن نصلح أنفسنا.

لكن أحياناً تكون هناك ظروف أكبر من الإنسان.

قد يمرض.

قد يفقد عمله.

قد يتحمل مسؤولية أسرته.

قد يمر بأزمة مالية.

قد يعيش في بيئة لا توفر له الفرص الكافية.

قد يفقد شخصاً عزيزاً.

قد تحدث أشياء لم يكن قادراً على توقعها.

هل يعني ذلك أنه لم يفكر بإيجابية؟

بالطبع لا.

الحياة ليست اختباراً بسيطاً في الإيجابية.

ولهذا يجب أن نتوقف عن تحويل الإنسان إلى مشروع تجاري دائم يحتاج إلى الإصلاح.

كل يوم يُقال له إن هناك شيئًا ناقصًا فيه.

عقليتك ناقصة.

طاقتك ناقصة.

إنتاجيتك ناقصة.

انضباطك ناقص.

طريقة تفكيرك خاطئة.

ثم يُقدم له المنتج الذي سيصلح كل ذلك.

كتاب.

دورة.

برنامج.

تدريب.

فيديو.

ثم منتج آخر.

وقد يجد الإنسان نفسه بعد سنوات يستهلك محتوى عن النجاح أكثر مما يعمل من أجل النجاح.

وهنا يصبح السؤال مهمًا:

هل نحن نطور أنفسنا فعلًا، أم أصبحنا مدمنين على فكرة تطوير أنفسنا؟

هناك فرق كبير.

أن تقرأ كتابًا وتطبق فكرة منه شيء جيد.

أن تشاهد فيديو وتتعلم منه شيئًا شيء جيد.

أن تتعلم مهارة وتستخدمها في حياتك شيء جيد.

لكن أن تقضي ساعات طويلة في مشاهدة فيديوهات عن النجاح، ثم لا تغير شيئاً في حياتك، فهذا أصبح المحتوى نفسه مشكلة.

الحماس ليس إنجازاً.

الشعور بأنك ستتغير ليس تغييراً.

التخطيط ليس تنفيذاً.

الكلام عن العمل ليس عملاً.

والاقتباس الجميل ليس حياة.

قد تشاهد فيديو يقول لك: «استيقظ الخامسة صباحاً».

لكن ربما أنت تعمل ليلاً.

ربما لديك مسؤوليات عائلية.

ربما جسمك يحتاج إلى النوم.

ربما طبيعة عملك مختلفة.

إذن لماذا يجب أن تكون الخامسة صباحاً معيار النجاح؟

هذا مجرد مثال على خطورة تحويل تجربة شخص إلى قانون عام.

إذا نجح شخص لأنه كان يستيقظ في الخامسة صباحاً، فهذا لا يعني أن الخامسة صباحاً هي سر نجاحه، ولا يعني أنها ستكون سر نجاح الجميع.

ربما السبب الحقيقي هو أنه كان منظماً.

أو كان لديه وقت كافٍ.

أو كان يعمل في مجال مناسب.
أو حصل على فرصة جيدة.
أو امتلك شبكة علاقات.
أو جمع بين عدة عوامل.
لكن صناعة التنمية البشرية تحب أحياناً اختزال القصة في جملة سهلة للبيع.
وهذه الجملة هي المشكلة.
الحياة ليست جملة.
الإنسان ليس جملة.
والنجاح ليس جملة.
لكل إنسان طريقه.
وقد يكون الطريق طويلاً.
وقد يكون مليئاً بالتوقفات.
وقد يضطر الإنسان إلى تغيير هدفه.
وقد يكتشف بعد سنوات أن الحلم الذي كان يطارده لم يكن حلمه أصلاً، بل كان حلم المجتمع أو الأسرة أو وسائل التواصل الاجتماعي.
وهنا تظهر أهمية أن يسأل الإنسان نفسه:

ماذا أريد أنا؟

ليس ماذا يريد الآخرون مني.
ليس ماذا يصفق له الناس.

ليس ماذا يجعلني أبدو ناجحًا أمام المجتمع.

بل ماذا أريد أنا من حياتي؟

قد يريد شخص أن يصبح رجل أعمال.

وقد يريد آخر وظيفة مستقرة.

وقد يريد شخص أن يعيش حياة بسيطة.

وقد يريد آخر أن يتفرغ للعلم.

وقد يرى شخص أن الأسرة هي أهم نجاح في حياته.

ولا يوجد نموذج واحد يجب أن يفرض على الجميع.

المشكلة تبدأ عندما يصبح المال والشهرة والمنصب المقياس الوحيد للنجاح.

فإذا أصبح الإنسان لا يرى قيمته إلا في راتبه، فإن انخفاض راتبه يجعله يشعر بأنه بلا قيمة.

وإذا ربط قيمته بالمنصب، فقد يشعر بالضياع عندما يفقد منصبه.

وإذا ربط قيمته بعدد المتابعين، أصبح أسيرًا لنظرة الناس.

أما الإنسان الذي يعرف أن قيمته أكبر من هذه الأشياء، فإنه يستطيع أن ينجح دون أن يتحول النجاح إلى عبودية.

وفي النهاية، تطوير الذات الحقيقي لا يعني أن تكره نفسك الحالية.

لا يعني أن تستمر في إخبار نفسك بأنك ناقص.

بل يعني أن تعرف نفسك، وتعرف نقاط قوتك وضعفك، وتتعلم، وتصحح أخطاءك، وتعمل بما تستطيع.

لا تحتاج إلى أن تصبح شخصًا آخر.

تحتاج إلى أن تصبح أفضل مما تستطيع أن تكون عليه أنت.
فلا تقارن بدايتك بنهاية شخص آخر.

ولا تقارن ظروفك بظروفه.

ولا تجعل قصة نجاحه حكمًا على حياتك.

خذ من تجارب الآخرين ما يفيدك، لكن لا تسلمهم حياتك.

أنت لست نسخة من أحد.

ولذلك لا توجد وصفة واحدة للحياة.

هناك مبادئ نافعة، وتجارب يمكن التعلم منها، وأسباب يجب الأخذ بها،
ولكن لكل إنسان طريقه وظروفه ومسؤوليته واختياراته.

وهذا هو أول وهم يجب أن نكسره عندما نتحدث عن التنمية البشرية:

أن نجاح الآخرين يمكن نسخه كما تُنسخ وصفة جاهزة.

الحياة ليست نسخة.

والإنسان ليس نسخة.

والنجاح أيضًا ليس نسخة واحدة.

بدر شاشا

الفصل الثاني: وهم «غير أفكارك تتغير حياتك»

من أكثر العبارات انتشارًا في عالم التنمية البشرية عبارة تبدو في
ظاهرها عميقة وبسيطة في الوقت نفسه: «غير أفكارك، تتغير حياتك».

لا شك أن طريقة تفكير الإنسان تؤثر في قراراته وسلوكه ونظرته إلى
نفسه وإلى العالم. الإنسان الذي يعتقد أنه قادر على التعلم قد يكون أكثر

استعداداً للمحاولة، والذي يعرف أخطاءه يستطيع أن يصححها، والذي ينظم أهدافه يستطيع أن يعمل عليها بطريقة أفضل.

لكن المشكلة تبدأ عندما تتحول هذه الفكرة من حقيقة جزئية إلى قانون شامل يفسر كل شيء.

فالحياة لا تتغير بمجرد التفكير فيها بطريقة مختلفة.

إذا كان الإنسان عاطلاً، فلن يتحول إلى موظف لمجرد أنه كرر لنفسه: «أنا ناجح».

وإذا كان لا يمتلك مهارة، فلن يصبح محترفاً بمجرد أن يتخيل نفسه محترفاً.

وإذا كان عليه دين، فلن يختفي الدين بمجرد التفكير الإيجابي.

وإذا كان يعيش مشكلة حقيقية، فلن تختفي المشكلة لأن أحد الفيديوهات قال له: «لا تفكر فيها».

التفكير مهم، لكنه ليس كل شيء.

هناك فرق بين **تغيير طريقة التفكير** و**تغيير الواقع**.

قد تساعدك الأفكار الصحيحة على التعامل مع الواقع، لكنها لا تلغي الواقع.

وهذه نقطة أساسية يغفل عنها كثير من الخطاب التحفيزي.

يُقال للإنسان أحياناً: «كل شيء يبدأ من عقلك».

نعم، بعض الأشياء تبدأ من العقل.

لكن ليس كل شيء.

هناك أشياء تبدأ من الواقع.

هناك ظروف اقتصادية.

هناك قوانين.

هناك أسواق.

هناك فرص.

هناك مسؤوليات.

هناك عائلة.

هناك تعليم.

هناك صحة.

هناك بيئة اجتماعية.

وهناك أحداث لا يستطيع الإنسان التحكم فيها.

لذلك، عندما نقول للإنسان إن كل شيء في حياته نتيجة لطريقة تفكيره، فنحن نضع عليه مسؤولية أكبر من قدرته الحقيقية.

قد يصبح الإنسان فقيرًا، فيُقال له: «غير عقليتك».

قد يفشل في مشروع، فيُقال له: «أفكارك سلبية».

قد لا يجد فرصة، فيُقال له: «أنت لا تجذب الفرص».

وهكذا يصبح الواقع نفسه غير موجود في الخطاب.

كل شيء يعود إلى العقل.

وهذا تبسيط خطير.

لأن الإنسان قد يحتاج في بعض الأحيان إلى وظيفة، وليس إلى اقتباس تحفيزي.

وقد يحتاج إلى تعليم، وليس إلى فيديو مدته عشر دقائق.
وقد يحتاج إلى علاج لمشكلة حقيقية، وليس إلى تكرار عبارات إيجابية.
وقد يحتاج إلى مساعدة اجتماعية أو أسرية أو مهنية، وليس إلى لوم نفسه.

وهنا تظهر مشكلة أخرى: **إيجابية سامة**.

الإيجابية ليست أن تبتسم أمام كل شيء.
وليست أن تقول «أنا بخير» وأنت منهك.
وليست أن تنكر الألم.

وليست أن تتظاهر بأن كل مشكلة فرصة جميلة.

الحياة فيها الفرح والحزن، النجاح والفشل، القوة والضعف، الربح والخسارة.

والإنسان الطبيعي يشعر بكل ذلك.

عندما يموت شخص عزيز، لا يحتاج الإنسان إلى من يقول له: «فكر بإيجابية».

عندما يخسر الإنسان عمله، لا يحتاج إلى من يسخر من حزنه ويقول له: «أنت فقط تفكر بطريقة سلبية».

عندما يمر الإنسان بظروف صعبة، قد يحتاج أولاً إلى من يفهمه.

ثم يساعده على التفكير.

ثم يساعده على العمل.

الاعتراف بالألم ليس استسلامًا.

والحزن ليس ضعفًا.

والخوف ليس دائماً سلبية.

أحياناً يكون الخوف رسالة تخبر الإنسان بأنه يحتاج إلى الاستعداد.

وأحياناً يكون الحزن تعبيراً طبيعياً عن خسارة حقيقية.

وأحياناً يكون الغضب دليلاً على وجود مشكلة تحتاج إلى معالجة.

المشكلة ليست في المشاعر نفسها.

المشكلة في أن تتحكم المشاعر في الإنسان دون وعي.

لذلك، النضج ليس أن تلغي مشاعرك، بل أن تفهمها وتتعامل معها.

هناك أيضاً فكرة منتشرة تقول إن الإنسان إذا تخيل النجاح باستمرار، فسوف يقترب منه.

قد يساعد التصور على تنظيم الهدف وتحفيز الإنسان، لكن التخیل وحده لا يصنع النتيجة.

يمكنك أن تتخيل أنك ستصبح طبيباً.

لكن عليك أن تدرس.

يمكنك أن تتخيل أنك ستصبح مهندساً.

لكن عليك أن تتعلم.

يمكنك أن تتخيل أنك ستصبح رجل أعمال.

لكن عليك أن تفهم السوق والمخاطر والإدارة والمال.

يمكنك أن تتخيل أنك ستنجح في العمل.

لكن عليك أن تلتزم وتتعلم وتحمل المسؤولية.

إذن، الفكرة ليست أن نقتل الأمل.

بل أن نضع الأمل في مكانه الصحيح.

الأمل يدفعك إلى العمل، لكنه لا يعمل مكانك.

وهذا هو الفرق بين التحفيز الحقيقي والتحفيز الوهمي.

التحفيز الحقيقي يقول لك:

«يمكنك أن تحاول، ويمكنك أن تتعلم، ويمكنك أن تتحسن.»

أما الوهم فيقول:

«إذا آمنت بما يكفي، فستحصل على كل ما تريد.»

الأولى تمنح الإنسان قوة.

والثانية قد تمنحه وهم السيطرة.

وهناك فرق كبير بين الاثنين.

الحياة لا تعطي الجميع النتائج نفسها.

قد يعمل شخصان العمل نفسه، وتكون النتيجة مختلفة.

قد يتعلم شخصان المهارة نفسها، ويصل أحدهما أسرع.

قد يبدأ شخصان مشروعين متشابهين، وينجح أحدهما ويفشل الآخر.

هل يعني ذلك أن الذي فشل لم يكن إيجابيًا؟

ليس بالضرورة.

ربما اختار السوق الخطأ.

ربما كان توقيته سيئاً.

ربما لم يمتلك رأس المال الكافي.

ربما وقع في خطأ إداري.
ربما ظهرت منافسة قوية.
ربما حدث أمر لم يكن متوقعًا.
لذلك يجب أن نبتعد عن تفسير كل شيء بتفسير واحد.
الحياة متعددة الأسباب.
والإنسان متعدد الأبعاد.
والنتائج تأتي من تداخل عوامل كثيرة.
حتى النجاح نفسه ليس دليلًا دائمًا على أن الإنسان قام بكل شيء بشكل صحيح.
قد ينجح شخص بسبب مهارته.
وقد ينجح بسبب فرصة.
وقد يجتمع الأمران.
وقد يفشل شخص بسبب خطأ.
وقد يفشل بسبب ظروف خارجة عنه.
لذلك لا ينبغي أن نعبد قصص النجاح.
قصة النجاح يمكن أن تعلمنا، لكنها لا تعطينا القانون الكامل للحياة.
الشخص الذي أصبح غنيًا قد يخبرك كيف بدأ، لكنه لا يستطيع أن يضمن أنك إذا فعلت الشيء نفسه ستصبح مثله.
والشخص الذي بنى شركة ناجحة قد يقدم لك خبرة مهمة، لكنه لا يستطيع أن يضمن أن سوق اليوم هو سوق الأمس.

والكاتب الذي كتب كتابًا ناجحًا قد يعلمك شيئًا، لكنه لا يملك مفتاح حياتك.

وهنا يجب أن يكون الإنسان قارئًا واعيًا.

لا يرفض كل شيء.

ولا يقبل كل شيء.

بل يسأل:

هل هذه الفكرة منطقية؟

هل تناسب ظروفه؟

هل هناك دليل عليها؟

هل جُرِّبَتْ فعلاً؟

هل هي مجرد تجربة شخصية؟

هل صاحبها يبيع لي منتجًا؟

وهذا السؤال الأخير مهم جدًا.

عندما يكون الشخص الذي يقدم لك «سر النجاح» هو نفسه الذي يريد منك شراء كتابه أو دورته أو برنامجه، يجب أن تتوقف وتفكر.

ليس معنى ذلك أنه كاذب.

لكن من حقك أن تسأل.

لأن وجود المصلحة التجارية لا يعني أن الكلام خاطئ، لكنه يعني أنك يجب أن تكون أكثر وعيًا.

لا تجعل حاجتك إلى النجاح تلغي قدرتك على التفكير.

لا تجعل خوفك من الفشل يجعلك تصدق أي وعد.

ولا تجعل رغبتك في تغيير حياتك تجعلك تدفع ثمن كل شيء يحمل كلمة «نجاح».

أحيانًا يكون أفضل استثمار في نفسك هو أن تتعلم مهارة حقيقية.

أن تقرأ كتابًا علميًا.

أن تتعلم لغة.

أن تتقن مهنة.

أن تحسن إدارة مالك.

أن تبني علاقات صحية.

أن تعمل بجد.

أن تعرف حقوقك وواجباتك.

وأن تصلح علاقتك بالله.

هذه الأشياء قد لا تعطيك شعورًا سريعًا مثل الفيديو التحفيزي، لكنها قد تغير حياتك فعليًا.

وفي المنظور الإسلامي، لا ينبغي أن يتحول التفكير الإيجابي إلى عقيدة بديلة.

المؤمن يعمل ويأخذ بالأسباب، لكنه يعرف أن النتائج ليست ملكه بالكامل.

يدعو الله، ويعمل، ويصبر، ويتوكل.

ولا يعني التوكل أن الإنسان يضمن ما يريد.

ولا يعني الإيمان أن كل دعاء سيأتي بالصورة التي يتخيلها الإنسان.

فالإنسان يسعى، والله أعلم بما يصلح له.
وهنا تصبح الحياة أكثر واقعية وأقل وهمًا.
لا تحتاج إلى أن تكذب على نفسك وتقول: «كل شيء سيكون كما أريد».
يمكنك أن تقول:

سأبذل ما أستطيع، وسأتعلم، وسأحاول، وسأقبل أنني لا أتحكم في كل شيء.

هذه ليست عقلية ضعيفة.

هذه عقلية ناضجة.

فالإنسان القوي ليس من يعتقد أنه يسيطر على العالم.
بل من يعرف حدود قوته، ويستعمل ما يملكه، ويتقبل ما لا يستطيع تغييره، ويواصل السير دون أن يتحول إلى عبد للنتيجة.
في النهاية، غير أفكارك عندما تكون أفكارك خاطئة.

غير عاداتك عندما تكون عاداتك سيئة.

غير طريقة عملك عندما تكتشف أنها لا تنفع.

غير أهدافك عندما تكتشف أنها ليست أهدافك.

لكن لا تصدق أن مجرد تغيير الأفكار سيغير العالم من حولك.

غير عقلك، نعم، ولكن لا تنكر الواقع.

اعمل على نفسك، ولكن اعمل أيضًا على واقعك.

تعلم، وخطط، واجتهد، وادعُ الله، وخذ بالأسباب.

ولا تسمح لصناعة التنمية البشرية أن تقنعك بأن حياتك كلها يمكن اختصارها في جملة تحفيزية.

لأن الحياة أكبر من ذلك.

والإنسان أكبر من ذلك.

والنجاح أكبر من ذلك.

بدر شاشا

الفصل الثالث: عندما يتحول الأمل إلى تجارة

الأمل من أجمل الأشياء التي يمتلكها الإنسان. عندما يمر الإنسان بظروف صعبة، يحتاج إلى كلمة تشجعه، وإلى شخص يذكره بأن المستقبل يمكن أن يكون أفضل، وإلى سبب يجعله يستمر في الطريق.

لكن ماذا يحدث عندما يصبح هذا الأمل نفسه سلعة؟

هنا تبدأ المشكلة.

في عالم التنمية البشرية، ظهرت صناعة واسعة تقوم على فكرة بسيطة: الإنسان يريد أن يغير حياته، والإنسان الذي يريد تغيير حياته مستعد لأن يدفع مقابل معرفة الطريق.

وهذا في حد ذاته ليس خطأ.

فالكتب تُباع، والتعليم يُباع، والاستشارات تُباع، والدورات التدريبية يمكن أن تكون مفيدة، والمدرّب أو الكاتب من حقه أن يحصل على مقابل لعمله.

المشكلة لا تبدأ عند البيع.

المشكلة تبدأ عندما يصبح الوعد أكبر من الحقيقة.

عندما يُقال للإنسان إن كتابًا واحدًا سيغير حياته بالكامل.

عندما يُقال له إن دورة واحدة ستجعله غنيًا.

عندما يُقال له إن هناك «سرًا» يخفيه الأغنياء عن الناس.

عندما يُقال له إن مجرد تغيير طاقته سيجلب المال.

عندما يُقال له إن التفكير بطريقة معينة سيجعل النجاح يأتي إليه.

عندما يتحول الخوف من الفشل إلى وسيلة لإقناع الإنسان بالشراء.

هنا لم تعد المسألة تعليمًا فقط.

أصبحت تجارة للأمل.

الإنسان الذي يعاني من مشكلة يبحث عن حل. الإنسان الذي يشعر بالفشل يبحث عن تفسير. الإنسان الذي يخاف من المستقبل يبحث عن ضمان. الإنسان الذي يريد المال يبحث عن طريق أسرع.

وهذا يجعل الإنسان في لحظات ضعفه أكثر قابلية لتصديق الوعود الكبيرة.

يمكن أن يكون الشخص عاطلاً منذ مدة طويلة، فيرى إعلاناً يقول له:

«غير حياتك خلال ثلاثين يومًا.»

وقد يكون شخص آخر يعاني من مشاكل مالية، فيرى:

«هذه هي الطريقة التي ستصبح بها غنيًا.»

وقد يكون شخص ثالث يشعر بأنه ضائع، فيجد:

«اكتشف رسالتك في الحياة خلال سبعة أيام.»

العناوين جذابة.

لكن الحياة لا تحترم دائمًا العناوين.

ثلاثون يومًا قد تكون كافية لبدء عادة جديدة، لكنها ليست بالضرورة كافية لتغيير حياة كاملة.

سبعة أيام قد تكون كافية لطرح أسئلة مهمة، لكنها ليست بالضرورة كافية لاكتشاف معنى الحياة.

ودورة واحدة قد تمنحك معرفة، لكنها لا تستطيع أن تضمن لك المال. هنا يجب أن نتعلم الفرق بين **المعلومة والوعد**.

المعلومة تقول:

«هذه مهارة يمكنك تعلمها.»

أما الوعد المبالغ فيه فيقول:

«تعلم هذه المهارة وستصبح غنيًا.»

المعلومة تقول:

«هذه مجموعة من الطرق التي قد تساعدك.»

أما الوهم فيقول:

«هذه هي الطريقة الوحيدة.»

المعلومة تحترم عقل الإنسان.

أما الوهم فيستغل رغبته في الوصول السريع.

ومن أخطر الأدوات التي تستخدمها هذه الصناعة صناعة «السر».

سر النجاح.

سر المال.

سر الأغنياء.

سر الجاذبية.

سر الطاقة.

سر العلاقات.

سر الاستيقاظ.

سر التفكير.

وكان هناك باباً سرّياً خلف العالم، وأن شخصاً واحداً فقط اكتشف المفتاح.

لكن الحقيقة أن النجاح غالباً ليس سرّاً.

العمل معروف.

التعلم معروف.

الانضباط معروف.

التخطيط معروف.

الصبر معروف.

إدارة المال معروفة.

اكتساب المهارات معروف.

بناء العلاقات المهنية معروف.

المشكلة ليست أننا لا نعرف أي شيء.

المشكلة أننا لا نريد دائماً دفع ثمن النجاح الحقيقي.

وثنم النجاح الحقيقي ليس دائماً المال.

أحياناً ثمنه سنوات من التعلم.

وأحيانًا ثمنه الفشل.

وأحيانًا ثمنه الصبر.

وأحيانًا ثمنه التخلي عن عادات نحبها.

وأحيانًا ثمنه أن نعمل عندما لا نشعر بالحماس.

وهذا النوع من الحقيقة أقل جاذبية من إعلان يقول لك إن حياتك ستتغير في أسبوع.

لذلك يفضل السوق أحيانًا الوعد السريع.

لأن الوعد السريع أسهل في البيع.

يمكن أن تباع للإنسان حلمًا أسرع مما تستطيع أن تباع له سنوات من العمل.

وهنا يظهر دور الفيديوهات القصيرة.

فيديو مدته دقيقة.

عبارة قوية.

موسيقى مؤثرة.

صورة لشخص ناجح.

سيارة فاخرة.

منزل كبير.

ثم جملة:

«إذا أردت أن تصبح مثلي، ابدأ الآن.»

يشاهد الإنسان الفيديو، يشعر بالحماس، ثم يعتقد أنه اقترب من النجاح.

لكن الحماس لا يساوي التقدم.

يمكن أن تشاهد ألف فيديو عن الرياضة دون أن يصبح جسدك رياضيًا.

يمكن أن تشاهد ألف فيديو عن المال دون أن تتحسن إدارتك المالية.

يمكن أن تشاهد ألف فيديو عن اللغة دون أن تتحدث اللغة.

يمكن أن تشاهد ألف فيديو عن الصلاة دون أن تصلي.

المعرفة التي لا تتحول إلى عمل تبقى معرفة معلقة.

وهنا يجب أن نكون قساة مع أنفسنا قليلًا.

هل نحن فعلاً نتعلم؟

أم أننا فقط نستهلك؟

هل نبحث عن المعرفة؟

أم نبحث عن الشعور الجميل الذي يأتي بعد مشاهدة فيديو تحفيزي؟

هناك فرق.

المحتوى التحفيزي يمكن أن يعطيك دفعة، لكن لا يمكنه أن يمضي بدلًا منك.

يمكن أن يشعل البداية، لكنه لا يستطيع أن يكمل الطريق.

ولهذا فإن الشخص الذي ينتقل من فيديو إلى فيديو بحثًا عن الحماس قد يصبح أسيرًا للحماس نفسه.

كلما انخفضت طاقته، بحث عن فيديو جديد.

كلما شعر بالفشل، اشترى كتابًا جديدًا.

كلما ضاع، دخل دورة جديدة.

وفي النهاية يجد نفسه يمتلك عشرات الكتب والدورات، لكنه لا يعرف ماذا فعل فعليًا بها.

وهذا هو أحد أخطر أشكال الوهم:

أن تجعل الإنسان يشعر بأنه يتقدم بينما هو لا يتحرك.

هناك أيضًا مشكلة أخرى: قصص النجاح.

يحب الناس قصص الأشخاص الذين بدأوا من الصفر ثم أصبحوا أغنياء.

لكن القصة التي تُروى عادة هي قصة الناجي.

نرى الشخص الذي نجح.

ولا نرى الآلاف الذين حاولوا ولم ينجحوا بالطريقة نفسها.

قد يقول شخص:

«أنا بدأت من الصفر وأصبحت مليونيرًا.»

لكن عبارة «بدأت من الصفر» تحتاج إلى أسئلة.

هل كان لديه تعليم جيد؟

هل كان لديه دعم أسري؟

هل كانت لديه علاقات؟

هل كان يمتلك وقتًا؟

هل حصل على قرض؟

هل كانت لديه فرصة؟

هل عاش في سوق مناسب؟

هل استفاد من ظروف اقتصادية معينة؟

هل تعرض لخسائر لا يتحدث عنها؟
هذه الأسئلة لا تقلل من نجاحه.
بل تجعلنا نفهم نجاحه بشكل واقعي.
لأن المشكلة ليست في أن نستلهم من الناجحين.
المشكلة عندما نحول تجربتهم الشخصية إلى قانون عام.
شخص نجح بطريقة معينة.
هذا لا يعني أن الطريقة نفسها ستنجح مع الجميع.
وهنا يعود الكتاب إلى فكرته الأساسية:
كل إنسان له ظروفه.

لا يوجد إنسان يعيش نسخة مطابقة من حياة إنسان آخر.
ولهذا يجب أن نحذر من الأشخاص الذين يقدمون حياتهم كأنها دليل
نهائي على ما يجب أن يفعله الجميع.
يمكن أن تتعلم من الناجح.
لكن لا تقدسه.
يمكن أن تقرأ كتابه.
لكن لا تسلمه عقلك.
يمكن أن تستفيد من تجربته.
لكن لا تجعل تجربته قانوناً لحياتك.
ويمكن أن تشتري كتاباً، لكن لا تشتري الوهم.

هناك فرق بين أن تدفع مقابل معرفة حقيقية، وبين أن تدفع مقابل وعد لا يمكن إثباته.

ومن حق القارئ أن يسأل:

ماذا سأتعلم؟

ما الدليل؟

هل هذه تجربة شخصية أم معرفة موثوقة؟

هل توجد نتائج يمكن التحقق منها؟

هل هناك مبالغة في الوعود؟

هل يتم استغلال الخوف والطمع لإقناعي بالشراء؟

هل المنتج يقدم قيمة حقيقية أم مجرد كلام تحفيزي متكرر؟

هذه الأسئلة لا تجعل الإنسان سلبياً.

بل تجعله واعياً.

والوعي هو أول حماية من بيع الوهم.

أما بالنسبة للإنسان المؤمن، فهناك أمر أعمق.

لا ينبغي أن يتحول الرزق والنجاح إلى صنم جديد.

قد يعمل الإنسان ويجتهد ويخطط، لكنه لا يملك الغيب.

الرزق بيد الله.

والإنسان مأمور بالسعي والأخذ بالأسباب، لا بادعاء التحكم الكامل في المستقبل.

الدعاء ليس إعلاناً تجارياً.

والعبادة ليست تقنية لجذب المال.
والصلاة ليست برنامجًا للحصول على سيارة.
والقرآن ليس كتابًا للبيع باعتباره «سر الثراء».
القرآن كتاب هداية، والإيمان يضع حياة الإنسان في إطار أوسع من
المال والشهرة.

يمكن للإنسان أن يكون فقيرًا ويكون كريمًا.
يمكن أن يكون موظفًا بسيطًا ويكون عظيم الأخلاق.
يمكن ألا يكون مشهورًا ويكون نافعًا.
يمكن ألا يملك الملايين ويعيش حياة مليئة بالمعنى.
وهذا ما يجب ألا تنساه صناعة النجاح.

الإنسان ليس منتجًا اقتصاديًا.

قيّمته ليست في رصيده البنكي.
وليست في عدد متابعيه.
وليست في سيارته.
وليست في صورته أمام الناس.
قيمة الإنسان أعمق.
وفي النهاية، ليست المشكلة أن نشترى كتابًا.
وليست المشكلة أن نشاهد فيديو.
وليست المشكلة أن نحضر دورة.
المشكلة أن نصدق أن المنتج يملك ما لا يملكه.

أن نشترى الوهم بدل المعرفة.

أن نشترى الحلم بدل العمل.

أن نشترى الشعور بدل التغيير.

لذلك، عندما يعرض عليك شخص «سر النجاح»، لا ترفضه مباشرة، ولا تصدقه مباشرة.

اسأل.

وعندما يعرض عليك دورة، لا تسأل فقط عن السعر.

اسأل عن القيمة.

وعندما تشاهد فيديو تحفيزيًا، لا تسأل فقط: «هل أثر في؟»

اسأل:

«ماذا سأفعل بعد أن ينتهي الفيديو؟»

إذا كانت الإجابة لا شيء، فقد يكون الفيديو أعطاك شعورًا، لكنه لم يعطك تغييرًا.

وفي عالم أصبحت فيه صناعة الأمل مربحة، يصبح التفكير النقدي ضرورة.

لا تكره الأمل.

ولا تكره الطموح.

ولا تكره النجاح.

لكن لا تسمح لأحد أن يحول حاجتك إلى النجاح إلى وسيلة لبيع الوهم لك.

بدر شاشا

الفصل الرابع: فيديوهات التحفيز وإدمان الشعور بالنجاح

لم يعد الإنسان اليوم يحتاج إلى الذهاب إلى مكتبة حتى يبحث عن كتاب يتحدث عن النجاح. يكفي أن يفتح هاتفه، ليجد أمامه آلاف الفيديوهات التي تخبره كيف يصبح أقوى، وكيف يصبح غنياً، وكيف يغير حياته، وكيف يستيقظ مبكراً، وكيف يتوقف عن التفكير السلبي، وكيف يصبح شخصاً مختلفاً خلال أيام قليلة.

أصبحت شاشة الهاتف مدرسة مفتوحة للتحفيز.

لكن السؤال الذي يجب أن نطرحه ليس: هل هذه الفيديوهات مفيدة؟ بل:

هل يمكن أن يصبح التحفيز نفسه مشكلة؟

نعم.

ليس لأن التحفيز سيئ، وإنما لأن الإنسان قد يتحول من شخص يبحث عن العمل إلى شخص يبحث باستمرار عن الشعور الذي يسبق العمل.

هناك فرق بين أن تشاهد فيديو يمنحك دفعة ثم تبدأ العمل، وبين أن تشاهد فيديو آخر كلما فقدت الحماس.

الأول يمكن أن يكون أداة.

أما الثاني فقد يتحول إلى عادة.

تشاهد فيديو.

تشعر بالقوة.

تكتب أهدافك.

تقول: «من اليوم سأغير حياتي.»

تمر ساعات.

ثم أيام.

يختفي الحماس.

فتبحث عن فيديو جديد.

ثم يعود الحماس.

ثم يختفي.

ثم فيديو آخر.

وهكذا يصبح الإنسان في دائرة:

حماس، ثم هبوط، ثم فيديو، ثم حماس، ثم هبوط.

وفي النهاية لا يكون قد بنى عادة حقيقية.

لقد أصبح مدمناً على البداية.

والبداية دائماً جميلة.

لكن الحياة لا تُبنى بالبدايات.

الحياة تُبنى بالاستمرار.

يمكن لأي إنسان أن يتحمس ليوم.

لكن هل يستطيع أن يستمر عندما لا يشعر بالحماس؟

هنا يبدأ الفرق بين التحفيز والانضباط.

التحفيز يقول لك:

«أريد أن أفعل.»

أما الانضباط فيقول:

«سأفعل حتى عندما لا أشعر بالرغبة.»

وهذا هو الجزء الذي لا يظهر كثيرًا في الفيديوهات.

لا أحد يحب مشاهدة فيديو مدته عشرون دقيقة عن الملل اليومي الذي يصاحب بناء المهارة.

لا أحد يريد أن يسمع أن النجاح قد يحتاج إلى سنوات من العمل الهادئ.
لا أحد يحب عنوانًا يقول:

«تعلم هذه المهارة واعمل عليها لمدة خمس سنوات.»

لكن هذا قد يكون أقرب إلى الحقيقة من عنوان:

«غير حياتك في ثلاثين يومًا.»

السوق يحب السرعة.

والإنسان يحب النتائج.

ولهذا ينجح المحتوى الذي يعطي إحساسًا بالتحول السريع.

صورة شخص يقف أمام سيارة فاخرة.

موسيقى قوية.

كلمات عن النجاح.

ثم عبارة:

«لا أحد يستطيع إيقافك إلا نفسك.»

هذه الجملة قد تبدو جميلة، لكنها ليست حقيقة مطلقة.

هناك أشياء يمكن أن تعيق الإنسان ولا علاقة لها بإرادته.

الفقر يمكن أن يعيق.
المرض يمكن أن يعيق.
الظروف الأسرية يمكن أن تعيق.
غياب الفرص يمكن أن يعيق.
البيئة الاقتصادية يمكن أن تعيق.
القوانين والظروف الاجتماعية يمكن أن تعيق.
وهذا لا يعني أن الإنسان عاجز.
يعني فقط أنه يجب أن يكون واقعياً.
هناك شيء تستطيع تغييره.
وهناك شيء تستطيع التأثير فيه.
وهناك شيء لا تستطيع التحكم فيه.
الحكمة هي أن تعرف الفرق.
لكن بعض فيديوهات التحفيز تقدم للعقل فكرة خطيرة: «كل شيء ممكن إذا أردت.»
هذه الجملة تحتاج إلى تصحيح.
ليس كل شيء ممكناً لكل شخص.
هناك حدود للجسد.
هناك حدود للوقت.
هناك حدود للمال.
هناك حدود للظروف.

وهناك أمور لا يملك الإنسان التحكم فيها.
الطموح مهم، لكن الاعتراف بالحدود لا يعني الضعف.
بل يعني النضج.

لا تستطيع أن تعيش حياة شخص آخر.
ولا تستطيع أن تمتلك كل شيء.
ولا تستطيع أن تنجح في كل مجال.
ولا تستطيع أن تجعل الجميع يحبك.
ولا تستطيع أن تضمن المستقبل.
لكن يمكنك أن تعمل على ما تستطيع.
وهذا يكفي.

المشكلة الأخرى في فيديوهات التحفيز هي أنها تجعل الإنسان يقارن
حياته بلقطات منتقاة من حياة الآخرين.

يرى رجلاً ناجحاً.

يرى بيته.

سيارته.

مكتبه.

رحلاته.

ثم لا يرى السنوات التي سبقت هذه الصورة.

لا يرى الديون التي ربما تحملها.

لا يرى الخسائر.

لا يرى الفشل.

لا يرى القلق.

لا يرى الأيام التي لم يكن يملك فيها شيئاً.

لا يرى التفاصيل التي لا يريد صاحب الحساب أن يعرضها.

فيقارن حياته الواقعية بصورة مختارة من حياة شخص آخر.

وهذه مقارنة غير عادلة.

أنت ترى حياتك كاملة.

وترى حياة الآخرين في دقائق.

أنت تعرف أخطاءك.

ولا تعرف كل أخطائهم.

أنت تعرف مشاكلك.

ولا تعرف كل مشاكلهم.

لذلك لا تجعل وسائل التواصل الاجتماعي معياراً لقيمة حياتك.

هناك إنسان يعيش حياة بسيطة ويشعر بالسعادة.

وهناك إنسان يملك الكثير ويعيش في قلق دائم.

المظاهر لا تكشف الحقيقة كاملة.

ومن أخطر ما تفعله صناعة التحفيز أنها أحياناً تجعل الإنسان يكره حياته العادية.

العمل العادي يصبح فشلاً.

الراتب المتوسط يصبح فشلاً.

الحياة البسيطة تصبح فشلاً.
عدم امتلاك سيارة فاخرة يصبح فشلاً.
عدم السفر باستمرار يصبح فشلاً.
عدم تأسيس شركة يصبح فشلاً.
وكان الإنسان لا يستطيع أن يكون محترماً وناجحاً إلا إذا أصبح مليونيراً.
هذه ليست حقيقة.
المجتمع يحتاج إلى الموظف.
ويحتاج إلى العامل.
ويحتاج إلى الحرفي.
ويحتاج إلى المعلم.
ويحتاج إلى الطبيب.
ويحتاج إلى المهندس.
ويحتاج إلى الباحث.
ويحتاج إلى السائق.
ويحتاج إلى صاحب المشروع.
كل عمل شريف له قيمة.
والإنسان لا يجب أن يشعر بالخجل لأنه لا يعيش حياة المشاهير.
قد تكون الحياة الهادئة أعظم نعمة بالنسبة لشخص معين.
وقد يكون الاستقرار أهم من الشهرة.

وقد تكون الأسرة أهم من المال.

وقد يكون رضا الله أهم من إعجاب الناس.

وهنا نعود إلى السؤال الأساسي:

من الذي حدد لك معنى النجاح؟

هل أنت الذي اخترته؟

أم اخترته لك الإعلانات؟

أم المؤثرون؟

أم المجتمع؟

أم المقارنة؟

أم الرغبة في إثبات نفسك أمام الآخرين؟

ربما يحتاج الإنسان أحيانًا إلى التوقف عن الركض، لا لأنه استسلم، بل لأنه يريد أن يتأكد أنه يركض في الاتجاه الصحيح.

فليس المهم أن تتحرك بسرعة.

المهم أن تعرف إلى أين تذهب.

ولا يعني هذا أن فيديوهات التحفيز كلها سيئة.

يمكن لفيديو جيد أن يعطيك فكرة.

يمكن أن يعلمك تجربة.

يمكن أن يذكرك بهدف نسيته.

يمكن أن يشجعك بعد الفشل.

لكن يجب أن يبقى في مكانه الصحيح.

التحفيز شرارة، وليس وقود الحياة كله.

أنت تحتاج إلى المعرفة.

وتحتاج إلى مهارة.

وتحتاج إلى ممارسة.

وتحتاج إلى صبر.

وتحتاج إلى نظام.

وتحتاج إلى عمل.

وأحياناً تحتاج إلى الراحة.

فالإنسان الذي يحاول أن يكون منتجاً طوال الوقت قد ينسى أنه إنسان.

ليس من الضروري أن تستيقظ كل يوم في أقصى درجات الحماس.

ليس من الضروري أن تكون إيجابياً دائماً.

ليس من الضروري أن تكون قوياً دائماً.

هناك أيام تكون فيها متعباً.

هناك أيام تشعر فيها بالخوف.

هناك أيام لا تعرف فيها ماذا تفعل.

وهذا جزء من الحياة.

القوة ليست أن تمنع نفسك من الشعور.

القوة أن تعرف كيف تتعامل مع ما تشعر به دون أن تدع الشعور يدمر حياتك.

ومن هنا يجب أن ننتقل من ثقافة «كن متحمسًا دائمًا» إلى ثقافة «تعلم كيف تستمر».

لا تنتظر أن تشعر بالرغبة حتى تعمل.

حدد وقتًا.

ابدأ.

افعل الجزء الذي تستطيع فعله.

ثم استمر.

قد يكون العمل اليوم بسيطًا جدًا.

لكن الأعمال الصغيرة المتكررة تصنع نتائج كبيرة مع الوقت.

وهذا أكثر واقعية من انتظار لحظة سحرية تغير حياتك.

لا توجد موسيقى في الخلفية عندما تواجه مشاكل الحياة.

ولا توجد دائمًا جملة تحفيزية تظهر على الشاشة.

الحياة الحقيقية فيها فواتير.

وفيهامسؤوليات.

وفيهامأخطاء.

وفيهامتعب.

وفيهامانتظار.

وفيهامرفض.

وفيهامخسارة.

وفيهامحاولات جديدة.

ولهذا يجب أن يكون الإنسان مستعداً للحياة الحقيقية، لا للحياة الموجودة في الفيديو.

وفي النهاية، لا تسأل نفسك فقط:

«كيف أتحمس؟»

اسأل:

«كيف أستمّر؟»

لا تسأل:

«كيف أصبح مثل هذا الشخص؟»

اسأل:

«ما الذي يناسب حياتي أنا؟»

لا تسأل:

«ما السر الذي سيغير حياتي؟»

اسأل:

«ما الخطوة الواقعية التي أستطيع القيام بها اليوم؟»

إذا وجدت الإجابة وبدأت، فقد خرجت من عالم المشاهدة إلى عالم الحياة.

وهنا ينتهي دور الفيديو.

ويبدأ دورك أنت.

بدر شاشا

الفصل الخامس: سؤال «كيف تنجح؟» الذي لا يملك جوابًا واحدًا

«كيف أنجح؟»

ربما تكون هذه الجملة من أكثر الأسئلة التي تُباع حولها الكتب والدورات والفيديوهات. سؤال قصير، لكنه يحمل داخله رغبات كثيرة: المال، الاستقرار، الاحترام، الحرية، الشهرة، القوة، تحقيق الأحلام، والخروج من الفقر.

لكن المشكلة أن السؤال نفسه ناقص.

عندما يسأل الإنسان: «كيف أنجح؟» يجب أن يسأل أولاً:

ما معنى النجاح بالنسبة إليّ؟

لأن النجاح ليس شيئاً واحداً.

قد يرى شخص أن النجاح هو امتلاك مشروع خاص، بينما يرى آخر أن النجاح هو الحصول على وظيفة مستقرة.

قد يرى شخص أن النجاح هو جمع المال، بينما يرى آخر أن النجاح هو أن يعيش مع أسرته في هدوء.

وقد يرى شخص أن النجاح هو الشهرة، بينما يرى آخر أن أفضل حياة بالنسبة إليه هي حياة بسيطة لا يعرفه فيها أحد.

إذن، قبل أن نبحث عن طريقة النجاح، يجب أن نحدد معنى النجاح.

وهنا تقع صناعة التنمية البشرية أحياناً في مشكلة كبيرة: تقدم للإنسان تعريفاً جاهزاً للنجاح.

سيارة فاخرة.

منزل كبير.

شركة.

سفر.

ملابس غالية.

ملايين.

متابعون.

صور على وسائل التواصل الاجتماعي.

ثم تقول للإنسان: هذا هو النجاح.

لكن من قال ذلك؟

من قرر أن الإنسان لا يكون ناجحًا إلا إذا امتلك هذه الأشياء؟

ربما يكون شخص لا يملك الملايين لكنه يعيش حياة أفضل من مليونير لا يعرف الراحة.

وربما يكون موظف بسيط أكثر سعادة من صاحب شركة ضخمة.

وربما يكون إنسان لا يعرفه أحد أكثر تأثيرًا في أسرته ومجتمعه من شخص لديه ملايين المتابعين.

المال مهم.

ولا يجب أن نخجل من الرغبة في تحسين الوضع المالي.

الفقر صعب.

والاستقرار المالي مهم.

والإنسان يحتاج إلى المال لتوفير الطعام والسكن والتعليم والعلاج والاحتياجات الأساسية.

لكن المال ليس تعريفًا كاملاً للنجاح.

إذا أصبح المال هو المقياس الوحيد، فقد يحصل الإنسان على المال
ويكتشف أنه خسر أشياء أخرى لا يستطيع شراءها.

قد يخسر صحته.

قد يخسر أسرته.

قد يخسر أصدقاءه.

قد يخسر راحته.

وقد يخسر نفسه.

وهنا يجب أن نسأل:

ما قيمة النجاح إذا احتاج الإنسان إلى تدمير حياته حتى يصل إليه؟

بعض الخطابات التحفيزية تمجد العمل المستمر إلى درجة تجعل الراحة
تبدو كأنها ضعف.

يقال للإنسان:

«اعمل أكثر.»

«نم أقل.»

«لا تتوقف.»

«لا تأخذ إجازة.»

«اضح بكل شيء من أجل هدفك.»

قد يكون الاجتهاد ضروريًا.

لكن الإنسان ليس آلة.

الجسد له حدود.

العقل له حدود.

والعلاقات لها حقوق.

والأسرة لها حق.

والدين له حق.

والنفس لها حق.

النجاح الحقيقي لا ينبغي أن يكون عملية تدمير للإنسان.

ليس من الحكمة أن تصبح غنيًا وتفقد صحتك.

ولا أن تصبح مشهورًا وتفقد خصوصيتك.

ولا أن تحصل على منصب وتفقد أخلاقك.

ولا أن تحقق حلمك وتكتشف أنك فقدت كل من كانوا معك قبل أن تصل.

الحياة ليست مشروعًا مهنيًا فقط.

الإنسان ليس وظيفة.

الإنسان ليس راتبًا.

الإنسان ليس منصبًا.

والإنسان ليس حسابًا بنكيًا.

له عائلة.

وله علاقات.

وله قيم.

وله روح.

وله دين.

وله وقت محدود في هذه الدنيا.

ولهذا يجب أن يكون النجاح متوازنًا.

النجاح الذي يأخذ منك كل شيء ليس بالضرورة نجاحًا.

وهناك مشكلة أخرى في سؤال «كيف تنجح؟»

وهي أن الناس يريدون أحيانًا جوابًا سريعًا.

أعطني عشر خطوات.

أعطني خمس عادات.

أعطني سرًا.

أعطني خطة.

أعطني طريقة مضمونة.

لكن لا توجد طريقة مضمونة للجميع.

يمكن أن تكون هناك مبادئ مفيدة.

التعلم مفيد.

العمل مفيد.

الانضباط مفيد.

إدارة الوقت مفيدة.

إدارة المال مفيدة.

بناء العلاقات الجيدة مفيد.

الصبر مفيد.

لكنها لا تعطي ضمانًا مطلقًا.

لأن الإنسان لا يعيش وحده.

أنت تعمل في سوق.

وتنافس أشخاصًا آخرين.

وتعيش في اقتصاد.

وتتعامل مع قوانين.

وتتأثر بالظروف.

وقد تظهر فرصة.

وقد تختفي فرصة.

وقد تحدث أزمة.

وقد يحدث شيء لم يكن في حسابك.

وهذا يجعل النجاح نتيجة لمجموعة من العوامل، وليس نتيجة لعامل واحد فقط.

ولهذا فإن الشخص الذي يقول:

«أنا نجحت لأنني استيقظت في الخامسة صباحًا.»

قد يكون صادقًا في تجربته.

لكن تجربته لا تصبح قانونًا على الجميع.

ربما استفاد من الاستيقاظ المبكر.

لكن ربما كانت هناك عشرات العوامل الأخرى التي ساعدته.

والإنسان الذي يقول:

«أنا أصبحت غنيًا لأنني خاطرت.»

قد يكون صادقًا.

لكن هذا لا يعني أن المخاطرة وحدها تصنع الثروة.

والشخص الذي يقول:

«أنا نجحت لأنني لم أستمع إلى أحد.»

قد يكون ذلك مناسبًا له.

لكن قد يكون الاستماع إلى النصيحة سببًا في نجاح شخص آخر.

لهذا يجب أن نتوقف عن عبادة قصص النجاح.

قصة النجاح يمكن أن تلهمك.

لكنها ليست خريطة دقيقة لحياتك.

خذ منها الدروس.

ولا تنسخ صاحبها.

هناك أيضًا سؤال مهم:

هل كل شخص يجب أن ينجح بالطريقة نفسها؟

بالطبع لا.

يمكن لشخص أن ينجح في التعليم.

وآخر في التجارة.

وآخر في الصناعة.

وآخر في الفن.

وآخر في الرياضة.

وآخر في الوظيفة.

وآخر في خدمة الناس.

وآخر في حياته الأسرية.

والأهم أن الإنسان يعرف أين يستطيع أن يقدم أفضل ما لديه.

قد يضيع الإنسان سنوات وهو يحاول أن يصبح شيئاً لا يناسبه فقط لأن المجتمع يعتبره ناجحاً.

شخص لا يحب التجارة لكنه يفتح مشروعاً لأن الجميع يقول إن الموظف فاشل.

شخص يحب البحث والعلم لكنه يتركه لأن المجتمع لا يرى فيه مائلاً سريعاً.

شخص يحب حياة هادئة لكنه يشعر بالدونية لأنه لا يسافر كثيراً ولا يمتلك سيارة فاخرة.

وهنا يتحول النجاح إلى سجن.

يبدأ الإنسان في العيش من أجل نظرة الآخرين.

وهذا أخطر من الفشل.

لأن الفشل يمكن أن تتعلم منه.

لكن أن تعيش حياة ليست حياتك، فقد تحتاج سنوات حتى تكتشف ذلك.

ومن هنا يجب أن يكون النجاح شخصياً.

اسأل نفسك:

ما الذي أريده؟

ما قدراتي؟

ما نقاط ضعفي؟

ما مسؤولياتي؟

ما الفرص المتاحة أمامي؟

ما الذي أستطيع تغييره؟

ما الذي لا أستطيع تغييره؟

ما الثمن الذي أنا مستعد لدفعه؟

وما الأشياء التي لا أقبل التضحية بها؟

هذه الأسئلة أهم من كثير من الشعارات.

ثم يأتي سؤال الدين.

بالنسبة للمؤمن، لا يمكن أن يكون النجاح منفصلاً تمامًا عن علاقته بالله.

يمكن أن يملك الإنسان المال، لكن لا يجعل المال سيده.

يمكن أن يملك منصبًا، لكن لا يجعل المنصب سببًا للتكبر.

يمكن أن ينجح مهنيًا، لكن لا يجعل النجاح سببًا لترك الصلاة والعبادة.

فالإنسان في النهاية لا يعيش من أجل الدنيا فقط.

والعبادة ليست مشروعًا تجاريًا.

لا نصلي فقط لكي نحصل على المال.

ولا نعبد الله فقط لكي نتحقق لنا رغباتنا.

نعبد الله لأنه ربنا، ونطلب منه الهداية والرحمة والتوفيق، ونعمل
بالأسباب ونعيش مسؤوليتنا في الدنيا.

وهنا يظهر الفرق بين النجاح المادي والنجاح الإنساني.

قد تنجح في الحصول على المال، لكن هل نجحت في أن تكون إنساناً
صالحاً؟

قد تحصل على منصب، لكن هل حافظت على أخلاقك؟

قد تحقق شهرة، لكن هل حافظت على نفسك؟

قد تربح منافسة، لكن هل ظلمت شخصاً في الطريق؟

النتيجة لا تبرر كل وسيلة.

والنجاح لا يعطي الإنسان الحق في إيذاء الآخرين.

لهذا، النجاح الحقيقي يحتاج إلى أخلاق.

فالثروة بلا أخلاق يمكن أن تتحول إلى فساد.

والسلطة بلا أخلاق يمكن أن تتحول إلى ظلم.

والشهرة بلا وعي يمكن أن تتحول إلى عبودية لنظرة الناس.

والذكاء بلا أخلاق يمكن أن يستخدم في الخداع.

لذلك لا يكفي أن نسأل:

«كيف أنجح؟»

يجب أن نسأل:

«كيف أنجح دون أن أفقد نفسي؟»

وهذا السؤال أكثر أهمية.

ربما لا تستطيع أن تملك كل شيء.
وهذا طبيعي.

ربما لن تصبح مشهورًا.
وهذا ليس فشلاً.

ربما لن تصبح مليونيرًا.
وهذا لا يعني أن حياتك بلا قيمة.
ربما لن تحقق كل أحلامك.

ولا يوجد إنسان يحقق كل شيء.
لكن يمكنك أن تعيش بكرامة.

يمكنك أن تتعلم.

يمكنك أن تعمل.

يمكنك أن تساعد.

يمكنك أن تعبد الله.

يمكنك أن تحب.

يمكنك أن تبني أسرة.

يمكنك أن تترك أثراً طيباً.

يمكنك أن تصبح أفضل من نفسك السابقة.

وهذه كلها أشكال من النجاح.

في النهاية، لا يوجد جواب واحد لسؤال «كيف تنجح؟»

هناك سؤال أفضل:

«كيف أبني حياة أستطيع أن أعيشها بصدق، وكرامة، وإيمان، وعمل، دون أن أبيع نفسي للوهم؟»

ربما هنا يبدأ النجاح الحقيقي.

ليس عندما يراك الناس ناجحًا.

بل عندما تستطيع أن تنظر إلى نفسك دون أن تشعر أنك عشت حياة شخص آخر.

بدر شاشا

الفصل السادس: عندما يصبح النجاح سببًا لخسارة الحياة

في عالم التنمية البشرية، كثيرًا ما نسمع أن الإنسان يجب أن يطارد النجاح بلا توقف. أن يعمل أكثر، وأن ينام أقل، وأن يضحى بكل شيء من أجل هدفه، وأن يجعل حياته كلها مشروعًا للوصول إلى القمة.

تبدو هذه الفكرة قوية عندما نسمعها في فيديو تحفيزي، خصوصًا عندما تكون مصحوبة بصورة رجل ناجح، وسيارة فاخرة، ومكتب كبير، وكلمات عن التضحية والانتصار.

لكن هناك سؤالًا لا يُطرح كثيرًا:

ماذا لو وصلت إلى القمة ولم تجد نفسك هناك؟

ماذا لو حصلت على المال، لكنك فقدت صحتك؟

ماذا لو حصلت على المنصب، لكنك فقدت عائلتك؟

ماذا لو أصبحت مشهورًا، لكنك لم تعد تعرف كيف تعيش بعيدًا عن أعين الناس؟

ماذا لو ربحت العالم وخسرت نفسك؟

هذه ليست أسئلة ضد الطموح.

بل هي أسئلة ضد الطموح الذي يتحول إلى عبودية.

الإنسان يحتاج إلى العمل.

ويحتاج إلى الاجتهاد.

ويحتاج إلى بناء مستقبله.

ومن الطبيعي أن يريد تحسين دخله وحياته ومكانته.

لكن المشكلة عندما يصبح النجاح هدفاً يبرر كل شيء.

يقال للشاب:

«لا تضيع وقتك في العلاقات.»

«لا تفكر في الراحة.»

«لا تهتم بأي شيء إلا النجاح.»

«نم أربع ساعات.»

«اعمل طوال اليوم.»

«كل دقيقة لا تعمل فيها هي دقيقة ضائعة.»

هذه الكلمات قد تبدو مناسبة لبعض المراحل، لكنها عندما تتحول إلى أسلوب حياة دائم تصبح خطيرة.

الإنسان ليس آلة إنتاج.

الجسد يحتاج إلى النوم.

العقل يحتاج إلى الراحة.

الأسرة تحتاج إلى الوقت.

العلاقات تحتاج إلى الاهتمام.

والإنسان يحتاج إلى لحظات لا يفعل فيها شيئاً سوى أن يعيش.

إذا تحول كل شيء إلى إنتاج، فإن الإنسان قد ينسى كيف يعيش.

يستيقظ من أجل العمل.

يأكل من أجل العمل.

يتحدث من أجل العمل.

يسافر من أجل العمل.

يفكر في العمل.

وينام وهو يفكر في العمل.

ثم عندما يصل إلى مرحلة النجاح، يسأل نفسه:

«ماذا فعلت بحياتي؟»

قد يكون السؤال متأخراً.

هناك أشخاص جمعوا المال ثم اكتشفوا أنهم لا يملكون وقتاً للاستمتاع به.

وهناك من حصلوا على مناصب عالية لكنهم أصبحوا غرباء عن أسرهم.

وهناك من أصبحوا مشهورين لكنهم فقدوا خصوصيتهم.

وهناك من قضوا سنوات في مطاردة صورة النجاح التي رسمها المجتمع لهم، ثم اكتشفوا أن الصورة لم تكن حلمهم أصلاً.

لهذا يجب أن نفرق بين **النجاح والإنجاز**.

يمكن أن تنجز الكثير وتفشل في أن تعيش جيداً.

ويمكن أن تكون ناجحًا مهنيًا، لكن حياتك الشخصية منهارة.
ويمكن أن تملك المال، لكنك لا تملك السلام الداخلي.
إذن، الإنجاز جزء من الحياة، وليس الحياة كلها.
النجاح الحقيقي يحتاج إلى توازن.
ليس معنى التوازن أن تعمل قليلًا.
بل أن تعرف متى تعمل، ومتى ترتاح، ومتى تكون مع أسرتك، ومتى تتعلم، ومتى تعتني بنفسك، ومتى تعبد الله.
فالوقت الذي تقضيه مع والديك ليس وقتًا ضائعًا.
والوقت الذي تقضيه مع أطفالك ليس عائقًا أمام النجاح.
والراحة بعد التعب ليست كسلًا.
والصلاة ليست تضييعًا للوقت.
والنوم ليس ضعفًا.
والحياة ليست كلها سباقًا.
أحيانًا يكون أعظم قرار مهني أن تقول: «كفى لهذا اليوم».
وأحيانًا يكون النجاح أن ترفض فرصة مالية لأنها ستدمر حياتك.
وأحيانًا يكون النجاح أن تختار الاستقرار بدل المخاطرة.
وأحيانًا يكون النجاح أن تقول لا لما يريده منك الناس.
لأن الإنسان الذي يقول نعم لكل فرصة قد يكتشف أنه لم يعد يملك حياته.
ومن أخطر الأفكار في بعض المحتوى التحفيزي أن التضحية يجب أن تكون بلا حدود.

التضحية مطلوبة في بعض مراحل الحياة.

لكن التضحية يجب أن يكون لها معنى وحدود.

إذا كنت تريد تأسيس مشروع، قد تحتاج إلى العمل لساعات إضافية.

إذا كنت تريد اجتياز امتحان، قد تحتاج إلى الدراسة أكثر.

إذا كنت تريد تعلم مهارة، قد تحتاج إلى تقليل بعض وسائل الترفيه.

هذا طبيعي.

لكن أن تصبح التضحية أسلوب حياة دائمًا، فهذا شيء آخر.

لا يمكن أن تضحي بصحتك إلى الأبد.

ولا بأسرتك إلى الأبد.

ولا بدينك إلى الأبد.

ولا بكرامتك إلى الأبد.

ولا براحتك النفسية إلى الأبد.

لأنك إذا خسرت كل شيء من أجل النجاح، فما الذي بقي من النجاح؟

وهنا تظهر مشكلة ثقافة «العمل حتى الموت».

بعض الناس يشعرون بالذنب عندما يرتاحون.

إذا جلسوا ساعة دون عمل، شعروا أنهم كسالى.

إذا أخذوا يومًا للراحة، شعروا أنهم متأخرون.

إذا ناموا جيدًا، شعروا أنهم ضيعوا وقتًا.

وهذه ليست دائمًا علامة على الانضباط.

قد تكون علامة على أن الإنسان أصبح يربط قيمته بالإنتاج فقط.
لكن قيمة الإنسان أكبر من إنتاجه.

أنت لست آلة.

أنت إنسان.

لك مشاعر.

لك علاقات.

لك روح.

لك احتياجات.

لك حدود.

ولا يجب أن تشعر بالخجل من ذلك.

هناك أيضاً نوع آخر من الخداع: جعل الإنسان يعتقد أن النجاح الخارجي
سيحل كل مشاكله الداخلية.

يقال له:

«إذا أصبحت غنياً، ستصبح سعيداً.»

«إذا حصلت على المنصب، ستشعر بقيمتك.»

«إذا أصبحت مشهوراً، سيحترمك الجميع.»

لكن الإنسان قد يصل إلى كل ذلك، ثم يكتشف أن مشكلته لم تكن هناك
أصلاً.

لأن المال يستطيع أن يشتري أشياء كثيرة، لكنه لا يشتري بالضرورة
راحة القلب.

والشهرة لا تضمن السعادة.

والمنصب لا يضمن احترام الذات.

والنجاح المهني لا يصلح كل العلاقات.

ولهذا فإن الإنسان الذي ينتظر من النجاح الخارجي أن ينقذه من كل مشاكله قد يصاب بخيبة كبيرة.

قد تحقق هدفًا كنت تعتقد أنه سيغير حياتك بالكامل، ثم بعد أيام تعود إلى الأسئلة نفسها.

من أنا؟

ماذا أريد؟

ما معنى حياتي؟

ما الذي ينقصني؟

وهنا نكتشف أن بعض المشكلات تحتاج إلى حل داخلي، وليس إلى المزيد من المال.

وهذا يقودنا إلى الدين.

الإنسان المسلم لا يجعل الدنيا هي الغاية النهائية.

العمل مهم.

والمال مهم.

والنجاح المهني مهم.

لكن الإنسان يحتاج إلى أن يعرف أن حياته أكبر من هذه الأشياء.

الصلاة ليست شيئًا نفعله عندما يتبقى لدينا وقت.

والعبادة ليست نشاطًا ثانويًا.

وعلاقة الإنسان بالله ليست مشروعًا لتحسين الصورة الاجتماعية.

بل هي جزء من معنى الحياة.

يمكن أن تكون ناجحًا في عملك وتصلي.

يمكن أن تطمح إلى المال وتطلب الرزق الحلال.

يمكن أن تبني مشروعًا وتبقى متواضعًا.

يمكن أن تصل إلى منصب ولا تظلم الناس.

يمكن أن تملك الكثير ولا تجعل ما تملكه يملكك.

وهذا هو التوازن.

الإسلام لا يطلب من الإنسان أن يترك الدنيا.

ولا يطلب منه أن يصبح عبدًا لها.

بل أن يأخذ منها ما ينفعه دون أن يجعلها كل شيء.

ومن هنا يجب أن نعيد تعريف النجاح.

النجاح ليس أن تمتلك أكثر من غيرك.

النجاح أن تعرف كيف تستخدم ما تملك بطريقة صحيحة.

إذا امتلكت المال، هل ساعدت به؟

إذا امتلكت السلطة، هل عدلت؟

إذا امتلكت العلم، هل نفعت به؟

إذا امتلكت الوقت، هل أحسنت استخدامه؟

إذا امتلكت الصحة، هل شكرت الله عليها؟

إذا امتلكت فرصة، هل استعملتها دون ظلم الآخرين؟

هذه الأسئلة أهم من عدد الأصفار في الحساب البنكي.

وفي النهاية، لا يجب أن تخاف من الطموح.

طموحك ليس المشكلة.

المشكلة أن يصبح الطموح سيدك.

اعمل.

تعلم.

اجتهد.

ابنِ مستقبلك.

اطلب الرزق.

لكن لا تنس أنك إنسان.

لا تجعل حلمك يأخذ منك كل شيء.

ولا تجعل النجاح يسرق منك الحياة التي كنت تريد أصلاً أن تتجح من أجلها.

لأن السؤال الأخير ليس:

«كم وصلت؟»

بل:

«ماذا بقي منك وأنت تصل؟»

قد تصل إلى القمة.

لكن الأهم أن تصل وأنت ما زلت أنت.

بدر شاشا

الفصل السابع: الدين ليس وصفة للنجاح الدنيوي

من أخطر ما يمكن أن يحدث عندما تدخل التنمية البشرية إلى المجال الديني أن تتحول العبادة إلى وسيلة تسويقية، ويصبح الدين مجرد مجموعة من «الأسرار» للحصول على المال والنجاح والشهرة.

يقال للإنسان أحياناً: صلّ وستصبح غنياً. اقرأ هذا الدعاء وستفتح لك أبواب المال. مارس العبادة بطريقة معينة وستغير حياتك بالكامل. افعل كذا وستجذب الرزق.

قد تكون هذه العبارات جذابة، لكنها تختزل الدين اختزالاً خطيراً.

الدين ليس آلة للحصول على الأشياء.

والعبادة ليست صفقة تجارية بين الإنسان وربه.

المؤمن لا يصلي فقط لأنه يريد راتباً أكبر، ولا يصوم فقط لأنه يريد نجاح مشروعه، ولا يقرأ القرآن فقط لأنه يريد تحقيق هدف دنيوي.

العبادة أعمق من ذلك.

الإنسان يعبد الله لأنه خالقه وربه، ويطلب منه الهداية والرحمة والمغفرة والتوفيق، ويؤمن أن الدنيا ليست نهاية القصة.

وهنا يجب أن نفرق بين أمرين: **طلب الرزق من الله، وتحويل الدين إلى ضمان للثراء.**

من الطبيعي أن يدعو الإنسان الله أن يرزقه، وأن يطلب منه التوفيق في عمله، وأن يسأله الخير في الدنيا والآخرة.

لكن لا يجوز أن تتحول العلاقة مع الله إلى منطق تجاري:

«صليت، إذن يجب أن أحصل على ما أريد.»

«دعوت، إذن يجب أن يتحقق طلبي بالطريقة التي حددتها.»

«عبدت الله، إذن يجب أن أصبح غنيًا.»

هذا التصور يجعل الإنسان يتعامل مع العبادة وكأنها عقد يضمن له نتيجة دنيوية محددة.

لكن الحياة ليست بهذه الطريقة.

قد يدعو الإنسان كثيرًا ولا يحصل على الشيء الذي طلبه.

وقد يعمل بجد ولا يصبح غنيًا.

وقد يكون صالحًا ويمر بابتلاءات صعبة.

وقد يكون الإنسان في ظروف مادية صعبة لكنه يعيش إيمانًا قويًا وكرامة وصبرًا.

هل يعني ذلك أن عبادته فشلت؟

لا.

لأن قيمة العبادة لا تقاس فقط بالنتيجة المادية.

وهنا يختلف التصور الديني عن بعض الخطابات التجارية للتنمية البشرية.

التنمية التجارية قد تقول لك:

«افعل هذا لكي تحصل على هذا.»

أما الإيمان فيعلم الإنسان أن عليه أن يعمل ويأخذ بالأسباب، وأن النتيجة ليست ملكه بالكامل.

يعمل الإنسان، ثم يتوكل.

يسعى، ثم يصبر.

يدعو، ثم يرضى بما يقدره الله له.

وهذا لا يعني ترك الطموح.

بالعكس.

المؤمن يستطيع أن يكون طموحًا جدًا.

يمكنه أن يريد النجاح في دراسته.

يمكنه أن يبني مشروعًا.

يمكنه أن يطلب المال الحلال.

يمكنه أن يصبح صاحب مهنة أو شركة.

يمكنه أن يطور نفسه.

لكن عليه ألا يجعل الدنيا هي المعيار الوحيد لقيمته.

فالإنسان الذي يربط كل شيء بالمال قد ينسى لماذا يعيش.

يمكن أن يصبح هدفه الوحيد هو زيادة الراتب.

ثم زيادة الراتب.

ثم المزيد.

ثم المزيد.

وفي كل مرة يقول:

«عندما أصل إلى هذا الرقم سأكون سعيدًا.»

ثم يصل.

ويكتشف أن الرقم الجديد أصبح هو الهدف.

وهكذا لا تنتهي المطاردة.

الدين يعيد الإنسان إلى معنى أكبر.

أنت تعمل، لكنك لست عبدًا للعمل.

تكسب المال، لكنك لست عبدًا للمال.

تملك الأشياء، لكن لا تجعل الأشياء تملك قلبك.

تسعى إلى النجاح، لكن لا تجعل نجاحك سببًا للتكبر.

وهنا تظهر قضية الصلاة.

الصلاة ليست مجرد «عادة إنتاجية».

قد تساعد الصلاة الإنسان على تنظيم يومه، وقد تمنحه سكينة وروحانية وانضباطًا، لكن اختزال الصلاة في فوائد الدنيوية فقط يقلل من معناها.

نحن لا نصلي فقط لأن الصلاة تجعلنا أكثر إنتاجية.

نحن نصلي لأنها عبادة.

وهذا فرق جوهري.

إذا أصبحت الصلاة مجرد وسيلة لزيادة الدخل، فقد فقدنا جزءًا مهمًا من معناها.

والأمر نفسه ينطبق على القرآن.

القرآن ليس كتابًا للتحفيز التجاري.

ليس كتابًا بعنوان:

«عشر آيات ستجعلك مليونيرًا».

ولا ينبغي أن نحوله إلى قائمة من التقنيات للحصول على المال.
القرآن كتاب هداية.

يَعْلَمُ الإنسان كيف ينظر إلى نفسه، وإلى الدنيا، وإلى الأخلاق، وإلى
المسؤولية، وإلى الخير والشر، وإلى الموت والآخرة.

قد يجد الإنسان في القرآن السكينة والقوة والأمل، وهذا من عظيم أثره،
لكن لا ينبغي أن نحصر القرآن في وظيفة تجارية أو نفسية ضيقة.

وهنا يظهر خطر بعض المحتوى الذي يستخدم النصوص الدينية لجذب
المشاهدات.

عنوان مثير.

آية أو حديث.

ثم وعد بالثراء.

ثم إعلان عن دورة.

ثم منتج للبيع.

الدين هنا يصبح وسيلة لجذب العميل.

وهذا يحتاج إلى حذر شديد.

لأن الإنسان قد يثق في الكلام فقط لأنه يحمل آية أو حديثًا.

ولهذا يجب على المسلم أن يميز بين النص الديني الصحيح وبين تفسير
شخص للنص.

ليس كل من تحدث باسم الدين عالمًا.

وليس كل مقطع ديني على الإنترنت صحيحًا.

وليس كل من يضع آية في عنوان الفيديو يملك الحق في أن يعطيك
وصفة لحياتك.

الوعي هنا ضروري.

لا تجعل الحاجة إلى الرزق تدفعك إلى تصديق كل وعد.

ولا تجعل خوفك من الفقر يجعلك تصدق أن شخصاً يملك «سرّاً دينياً»
للثراء.

الرزق ليس لعبة تسويقية.

والدين ليس منتجاً.

والله ليس وسيلة لتحقيق أهداف تجارية.

هناك أيضاً مفهوم مهم جداً: **الأخذ بالأسباب.**

قد يقول شخص:

«أنا متوكل على الله، ولا أحتاج إلى التخطيط.»

هذا ليس هو التوكل الصحيح.

إذا أردت وظيفة، ابحث.

إذا أردت علماً، تعلم.

إذا أردت مشروعاً، ادرس السوق.

إذا أردت النجاح في الدراسة، اجتهد.

إذا أردت المال، اعمل بالحلال.

إذا أردت تحسين حياتك، غيّر ما تستطيع تغييره.

ثم توكل على الله.

التوكل لا يعني أن الإنسان يتوقف عن العمل.
والعمل لا يعني أن الإنسان يعتقد أنه يملك كل شيء.
التوازن بين الاثنين هو ما نحتاج إليه.
هناك أيضًا خطأ آخر: الاعتقاد أن التدين يمنح الإنسان حصانة من كل مشاكل الحياة.
المؤمن يمكن أن يمرض.
يمكن أن يفشل.
يمكن أن يخسر.
يمكن أن يحزن.
يمكن أن يمر بضيق.
الابتلاء جزء من الحياة.
ولذلك لا ينبغي أن نقول للإنسان الذي يمر بمشكلة:
«لو كنت مؤمنًا حقًا لما حدث لك هذا.»
هذه عبارة قاسية وغير صحيحة في معناها.
الأنبياء والصالحون مروا بالابتلاءات.
والإيمان لا يعني أن الحياة ستصبح بلا مشاكل.
الإيمان يعطي الإنسان معنى وطريقة للتعامل مع المشاكل، وليس وعدًا بأن المشاكل لن تأتي.
وهذا فرق مهم جدًا.
في عالم التنمية البشرية، قد يقال للإنسان:

«إذا كنت إيجابيًا فلن تحدث لك أشياء سيئة.»

أما الإيمان فيعلم الإنسان أن الخير والشر، واليسر والعسر، والفرح والحزن، كلها من واقع الحياة.

المطلوب ليس أن تمنع كل شيء سيئ من الحدوث.

بل أن تعرف كيف تتعامل معه.

قد تخسر، فتتعلم.

قد تتألم، فتصبر.

قد تفشل، فتحاول من جديد.

قد تضيق عليك الدنيا، فتطلب العون من الله.

وقد تأتيك نعمة، فتشكر.

هذه هي الحياة.

وليست الحياة وعدًا دائمًا بالراحة.

ولهذا، فإن استخدام الدين كأداة لبيع الوهم ظلم للدين وظلم للإنسان.

لا تقل للفقير إن صلاته ستجعله غنيًا.

لا تقل للمريض إن دعاءه يعني أنه سيشفى بالطريقة التي يريد.

لا تقل لمن فشل إن إيمانه ناقص بالضرورة.

ولا تقل للإنسان إن العبادة تعني أنه سيحصل على كل ما يريد في الدنيا.

بل قل له:

اعبد الله.

اعمل.

تعلم.

اسع.

ادع.

اصبر.

توكل.

وخذ بالأسباب.

واعلم أن النتائج ليست كلها بيدك.

هذا أكثر صدقاً.

وأكثر احتراماً لعقل الإنسان.

وفي النهاية، لا نحتاج إلى تنمية بشرية تجعلنا نعبد النجاح.

نحتاج إلى وعي يجعلنا نستخدم النجاح دون أن نعبد.

ولا نحتاج إلى دين يُختزل في المال.

نحتاج إلى فهم الدين كطريق هداية ومعنى وأخلاق وعبادة.

فإذا ربحت المال ولم تربح نفسك، فما الذي ربحت؟

وإذا وصلت إلى الشهرة وفقدت علاقتك بالله، فما قيمة الشهرة؟

وإذا امتلكت الدنيا كلها ولم تعرف لماذا تعيش، فما الذي بقي؟

الإنسان يحتاج إلى النجاح، نعم.

لكنه يحتاج أيضاً إلى معنى النجاح.

ويحتاج إلى معرفة لمن يعمل، ولماذا يعمل، وكيف يعيش، وماذا يريد أن يكون عندما تنتهي كل الأرقام والمظاهر.

الدين ليس وصفة للثراء.

والعبادة ليست تجارة.

والقرآن ليس كتابًا للبيع باعتباره سرًا للنجاح.

إنه بالنسبة للمؤمن هداية، والإنسان يحتاج إلى هذه الهداية أكثر من حاجته إلى ألف فيديو تحفيزي.

بدر شاشا

الفصل الثامن: النجاح الذي لا تراه أمام الكاميرا

نحن نعيش في زمن أصبحت فيه الكاميرا جزءًا من حياة الإنسان. يفتح هاتفه فيرى أشخاصًا يتحدثون عن النجاح، المال، المشاريع، السفر، السيارات، الحرية المالية، والانتصار على الفشل.

يظهر شخص أمام الكاميرا بثقة، يتحدث عن حياته وكأنه اكتشف قانونًا سرّيًا للنجاح، ثم ينظر إلى المشاهد ويقول له:

«إذا فعلت ما فعلته أنا، ستصل إلى ما وصلت إليه.»

لكن هناك سؤالًا يجب أن يبقى حاضرًا:

ماذا لا نرى؟

الكاميرا تعرض جزءًا من الحياة، وليس الحياة كلها.

نحن نرى الصورة النهائية، ولا نرى دائمًا السنوات التي سبقتها.

نرى المكتب، ولا نرى الساعات الطويلة.

نرى السيارة، ولا نعرف كيف تم تمويلها.

نرى المشروع، ولا نرى الخسائر.

نرى النجاح، ولا نرى المحاولات التي فشلت.
نرى الابتسامة، ولا نعرف ما يحدث خلفها.
وهذا لا يعني أن كل شخص يعرض نجاحه كاذب.
بل يعني أن الصورة وحدها لا تكفي للحكم.
قد يكون الإنسان ناجحاً فعلاً، وقد يكون صادقاً في تجربته، لكنه يظل يعرض جزءاً من القصة.
وهنا يقع المشاهد في مشكلة المقارنة.
هو يرى حياته كاملة بكل تفاصيلها: مشاكله، ديونه، أخطائه، خوفه، تعبته، فشله، مسؤولياته.
ثم يرى من حياة شخص آخر عشرين دقيقة أو دقيقة واحدة فقط.
فيقول:
«لماذا أنا لا أعيش مثل هذا؟»
هذه مقارنة غير عادلة.
أنت تقارن حياتك الواقعية بحياة منتقاة من شاشة.
أنت تعرف كل ما تخفيه عن الآخرين، بينما لا تعرف كل ما يخفيه الآخرون عنك.
ولهذا أصبحت وسائل التواصل الاجتماعي بيئة مثالية لبيع صورة النجاح.
كل شيء يمكن ترتيبه.
الإضاءة يمكن تحسينها.
المكان يمكن اختياره.

الكلمات يمكن كتابتها.

الفيديو يمكن تعديله.

واللحظة يمكن إعادة تصويرها عشرات المرات.

لكن الحياة الحقيقية لا يوجد فيها زر تعديل.

في الحياة الحقيقية، الإنسان يتعب.

يخطئ.

يتوتر.

يفشل.

يمرض.

يختلف مع الآخرين.

يواجه مشاكل مالية.

يمر بأيام سيئة.

وقد يشعر أحياناً بأنه لا يعرف ماذا يفعل.

لكن هذه الأشياء لا تحصل عادة على ملايين المشاهدات.

الجمهور يريد النتيجة.

يريد الصورة الجميلة.

يريد القصة التي تبدأ بالفقر وتنتهي بالثراء.

يريد الشخص الذي يقول:

«كنت لا أملك شيئاً، والآن أملك كل شيء.»

وهنا يجب أن نكون حذرين.

ليس لأن كل قصة كاذبة، بل لأن القصة المختصرة تخفي كثيرًا من التفاصيل.

قد يكون النجاح نتيجة سنوات من العمل.

وقد يكون نتيجة فرصة نادرة.

وقد يكون نتيجة مهارة.

وقد يكون نتيجة دعم من الأسرة.

وقد يكون نتيجة علاقات.

وقد يكون نتيجة ظروف اقتصادية مناسبة.

وغالبًا ما يكون مزيجًا من عوامل كثيرة.

ولهذا لا يجوز أن نأخذ النتيجة وننسى كل العوامل التي ساهمت فيها.

هناك أيضًا ظاهرة خطيرة: تحويل النجاح إلى هوية.

يبدأ الشخص في الاعتقاد بأنه يجب أن يظهر دائمًا ناجحًا.

لا يستطيع أن يقول:

«أنا فشلت.»

لأنه يخاف أن تنخفض صورته.

ولا يستطيع أن يقول:

«لا أعرف.»

لأنه يريد أن يظهر خبيرًا.

ولا يستطيع أن يقول:

«أنا متعب.»

لأن جمهوره اعتاد أن يراه قويًا.

فيتحول الإنسان إلى سجين للصورة التي صنعها.

وهنا تصبح الشهرة عبئًا.

كلما زاد عدد الناس الذين يتابعونه، أصبح من الصعب عليه أن يظهر ضعفه.

وقد يبدأ في اتخاذ قرارات لا يريد لها فقط للحفاظ على صورته أمام الجمهور.

وهذا هو الجانب الذي لا نراه غالبًا.

نرى عدد المتابعين.

لكن لا نرى الضغط.

نرى الأرباح.

لكن لا نرى الخوف من فقدانها.

نرى الشهرة.

لكن لا نرى فقدان الخصوصية.

نرى النجاح.

لكن لا نرى الثمن.

وهنا يجب أن نتوقف عند فكرة مهمة:

كل نجاح له ثمن، لكن ليس كل ثمن يستحق أن يُدفع.

قد يدفع شخص ثمن النجاح ساعات من العمل، وهذا طبيعي.

وقد يدفع شخص آخر صحته.

وهنا يجب أن يسأل نفسه: هل يستحق الأمر؟

وقد يدفع شخص ثالث علاقته بأسرته.

وقد يدفع آخر مبادئه.

وهنا يصبح النجاح مشكلة.

لا يكفي أن نسأل: «كم حصلت؟»

بل يجب أن نسأل:

«ماذا خسرت؟»

هذه الأسئلة لا تعني أن النجاح سيئ.

بل تعني أننا نحتاج إلى نجاح أكثر إنسانية.

نجاح لا يجعل الإنسان يكره نفسه.

نجاح لا يجعله يظلم الآخرين.

نجاح لا يجعله ينسى أسرته.

نجاح لا يجعله يترك عبادته.

نجاح لا يجعله يعتقد أن الفقراء أقل قيمة.

نجاح لا يجعله يقيس الناس بما يملكون.

وهنا تظهر مشكلة أخرى في بعض المحتوى: احتقار الحياة البسيطة.

يُقال للشخص:

«إذا كنت موظفًا فأنت لم تتحرر.»

«إذا كنت لا تملك مشروعًا فأنت فاشل.»

«إذا لم تصل إلى دخل مرتفع فأنت لم تحقق ذاتك.»

هذه العبارات خطيرة لأنها تحول اختيارًا مهنيًا إلى حكم على قيمة الإنسان.

الوظيفة ليست عارًا.

والمشروع ليس ضمانًا للنجاح.

والعمل الحر ليس أفضل للجميع.

هناك شخص يناسبه العمل في شركة.

وهناك شخص يناسبه المشروع.

وهناك شخص يفضل الوظيفة الحكومية.

وهناك شخص يفضل المهنة الحرة.

المهم أن يعرف الإنسان ما يناسبه وما يستطيع القيام به.

ليس مطلوبًا من الجميع أن يصبحوا رواد أعمال.

ليس مطلوبًا من الجميع أن يصبحوا مؤثرين.

وليس مطلوبًا من الجميع أن يصبحوا مليونيرات.

المجتمع يحتاج إلى أنواع مختلفة من الناس والمهارات.

ومن أكبر الأكاذيب أن نخبر الجميع أن عليهم أن يصبحوا نسخة واحدة من «الشخص الناجح».

النجاح الحقيقي يحتاج إلى حرية الاختيار.

اختر طريقك.

تعرف على قدراتك.

اعرف ظروفك.

خطط.

اعمل.

وتقبل أن الطريق الذي يناسبك قد لا يشبه طريق الآخرين.

ولا تجعل الهاتف يقرر لك قيمة حياتك.

قد ترى شخصًا يسافر كل أسبوع.

لكن ربما أنت لا تريد السفر أصلًا.

قد ترى شخصًا يملك شركة.

لكن ربما أنت تحب وظيفتك.

قد ترى شخصًا يعيش في منزل فاخر.

لكن ربما أنت تريد حياة أبسط.

ليس كل ما يلمع مناسبًا لك.

وليس كل ما يثير إعجاب الناس يجب أن يثير إعجابك.

وهنا يجب أن نعود إلى سؤال بسيط:

لو لم يكن هناك جمهور، ماذا كنت ستختار؟

لو لم ير أحد نجاحك، هل ستظل تريده؟

لو لم يعرف أحد راتبك، هل ستظل تريد زيادة المال بنفس الطريقة؟

لو لم ير أحد سيارتك، هل ستظل تريدها؟

لو لم تحصل على إعجاب الناس، هل ستظل تريد الشهرة؟
هذه الأسئلة تكشف أحياناً أن الإنسان لا يطارده النجاح، بل يطارده
اعتراف الآخرين بأنه ناجح.

وهذا فرق كبير.

الإنسان الذي يعيش لإرضاء الناس لن يصل إلى النهاية، لأن الناس لا
ينتهون من الطلب.

سيطلبون أكثر.

وسيظهر شخص أغنى.

وشخص أشهر.

وشخص أقوى.

وشخص أجمل.

وشخص أكثر نجاحاً.

وإذا كان معيارك هو المقارنة، فلن تشعر أنك وصلت أبداً.

أما إذا كان معيارك هو حياتك وقيمك وأهدافك، فستعرف متى تكون
راضياً، ومتى تحتاج إلى التطور، ومتى يكفيك ما وصلت إليه.

وهنا يأتي دور الإيمان.

المؤمن يعرف أن قيمة الإنسان لا تختصر في الصورة التي يراها الناس.

لا قيمة للإنسان في سيارته.

ولا في حسابه البنكي.

ولا في عدد المتابعين.

ولا في منصبه.

هناك شيء أعمق.

الأخلاق.

النية.

العمل الصالح.

الأمانة.

الرحمة.

العبادة.

والعلاقة بالله.

وهذا لا يعني ترك الدنيا، بل وضعها في مكانها الصحيح.

يمكنك أن تنجح أمام الكاميرا.

لكن الأهم أن تنجح عندما تكون وحدك.

يمكنك أن تقنع آلاف الناس بأنك قوي.

لكن الأهم أن تكون صادقاً مع نفسك.

يمكنك أن تجمع ملايين المشاهدات.

لكن الأهم أن يكون لحياتك معنى.

وفي النهاية، الكاميرا تعرض الصورة.

أما الحياة فتبقى خلف الصورة.

لا تقارن نفسك بلقطة.

لا تقارن سنوات حياتك بفيديو مدته دقيقة.

لا تجعل نجاح الآخرين دليلاً على فشلك.

ولا تجعل صورة شخص آخر هدفاً لحياتك.

أنت لا تعرف القصة كاملة.

والأهم من ذلك:

لا تسمح لأحد أن يجعلك تكره حياتك فقط لأنه يعرض حياة مختلفة أمام الكاميرا.

خذ ما ينفعك.

تعلم من التجارب.

استفد من الناجحين.

لكن احتفظ بعقلك.

فالنجاح الحقيقي ليس ما تستطيع أن تعرضه أمام الناس.

بل ما تستطيع أن تعيشه عندما تنطفئ الكاميرا.

بدر شاشا

الفصل التاسع: ليس كل فشل سببه أنت

من أكثر الأفكار قسوة التي يمكن أن يسمعها الإنسان في بعض خطابات التنمية البشرية أن حياته كلها مسؤولية شخصية، وأن كل ما يحدث له يعود إلى طريقة تفكيره وقراراته فقط.

قد تبدو الفكرة في البداية محفزة.

يقال للإنسان: أنت مسؤول عن حياتك، لا تلوم أحداً، لا تنتظر أحداً، غير نفسك وستتغير حياتك.

في جانب منها، هذه الفكرة صحيحة.

فالإنسان يجب أن يتحمل مسؤولية قراراته، وأن يعترف بأخطائه، وأن يحاول إصلاح ما يستطيع إصلاحه.

لكن تحويلها إلى قاعدة مطلقة ظلم للإنسان.

ليس كل فشل سببه أنت.

قد تكون أخطأت، نعم.

وقد يكون قرارك غير صحيح.

وقد تكون قصرت.

وقد تكون لم تتعلم بما يكفي.

وفي هذه الحالات يجب أن تكون شجاعاً وتعترف بذلك.

لكن هناك أشياء أخرى تحدث للإنسان دون أن يختارها.

قد يفقد وظيفته.

قد يمرض.

قد يمر بأزمة مالية.

قد يعيش في بيئة صعبة.

قد يتحمل مسؤوليات أسرية كبيرة.

قد يفقد شخصاً عزيزاً.

قد يفشل مشروعه بسبب تغير السوق.

قد تأتي أزمة اقتصادية.

قد تحدث ظروف سياسية أو اجتماعية.

قد يواجه منافسة أكبر مما توقع.

وقد يحاول بكل ما يستطيع، ومع ذلك لا يحصل على النتيجة التي يريدها.

هل يعني ذلك أنه شخص سلبي؟

هل يعني أنه لم يؤمن بنفسه؟

هل يعني أنه لم يعمل بما يكفي؟

ليس بالضرورة.

وهنا يجب أن نتعلم الفرق بين **المسؤولية والسيطرة**.

أنت مسؤول عن أفعالك.

لكن هذا لا يعني أنك تسيطر على كل النتائج.

يمكنك أن تدرس جيدًا، لكنك لا تضمن نتيجة الامتحان مئة بالمئة.

يمكنك أن تتقدم لوظيفة، لكنك لا تملك قرار صاحب العمل.

يمكنك أن تبدأ مشروعًا، لكنك لا تسيطر على السوق.

يمكنك أن تعامل الناس باحترام، لكنك لا تستطيع إجبار الجميع على احترامك.

يمكنك أن تخطط لمستقبلك، لكنك لا تعرف كل ما سيحدث غدًا.

وهذا أمر طبيعي.

الحياة ليست تحت سيطرة الإنسان بالكامل.

ولهذا، فإن الإنسان الناضج لا يقول:

«كل شيء بيدي.»

بل يقول:

«سأفعل ما أستطيع فيما أستطيع التحكم فيه، وسأتعامل بحكمة مع ما لا أستطيع التحكم فيه.»

هذه الجملة أكثر واقعية من آلاف العبارات التحفيزية.

هناك أشخاص فشلوا لأنهم أخطؤوا.

وهناك أشخاص فشلوا رغم أنهم حاولوا.

وهناك أشخاص لم يحصلوا أصلاً على فرصة عادلة.

والتعامل مع كل هؤلاء بالطريقة نفسها ظلم.

قد يكون شخص يحتاج إلى تطوير نفسه.

وقد يكون آخر يحتاج إلى فرصة.

وقد يكون ثالث يحتاج إلى مساعدة.

وقد يكون رابع يحتاج فقط إلى وقت.

ولهذا يجب أن نتوقف عن إطلاق الأحكام السريعة.

إذا رأيت شخصاً فقيراً، لا تقل مباشرة إنه كسول.

إذا رأيت شخصاً بلا عمل، لا تقل إنه لا يريد العمل.

إذا رأيت شخصاً لم يحقق نجاحاً مادياً، لا تقل إنه لم يطور نفسه.

أنت لا تعرف قصته كاملة.

قد يكون يعمل منذ سنوات.

قد يكون يعيل أسرته.

قد يكون تعرض لظروف صعبة.

قد يكون فقد فرصًا كثيرة.

وقد يكون أخطأ، نعم، لكن الخطأ لا يلغي إنسانيته.

ومن أخطر نتائج خطاب لوم الإنسان على كل شيء أن الشخص يبدأ في كراهية نفسه.

كلما فشل، قال:

«أنا السبب.»

ثم:

«أنا ضعيف.»

ثم:

«أنا لا أستحق.»

ثم:

«الآخرون نجحوا لأنهم أفضل مني.»

وهكذا يتحول التطوير إلى جلد للذات.

وهذا ليس تطويرًا.

التطوير الحقيقي يقول:

«لقد أخطأت، وسأتعلم.»

أما جلد الذات فيقول:

«لقد أخطأت، إذن أنا إنسان فاشل.»

هناك فرق كبير.

الخطأ حدث.

لكن الخطأ ليس هويتك.

يمكن أن تفشل في مشروع دون أن تكون إنساناً فاشلاً.

يمكن أن تخسر وظيفة دون أن تكون عديم القيمة.

يمكن أن تفشل في علاقة دون أن تكون غير قادر على الحب.

يمكن أن تخطئ في قرار دون أن تكون غيبياً.

يمكن أن تتأخر عن الآخرين دون أن تكون بلا مستقبل.

الإنسان أكبر من لحظة فشل واحدة.

ولهذا فإن المجتمع يحتاج إلى لغة أكثر رحمة في التعامل مع الفشل.

لا نحتاج إلى الكذب على الإنسان.

ولا نحتاج إلى أن نقول له إن كل شيء ممتاز.

لكن نحتاج إلى أن نقول الحقيقة دون تحطيمه.

«أخطأت هنا.»

«كان بإمكانك أن تفعل أفضل.»

«هذه الظروف أثرت عليك.»

«هذه مسؤوليتك.»

«وهذه ليست تحت سيطرتك.»

ثم:

«ماذا نستطيع أن نفعل الآن؟»

هذا هو السؤال المفيد.
لا أن نبقي أسرى للماضي.
وفي بعض الأحيان، يكون الإنسان قد فعل كل ما يستطيع.
هنا يجب أن يتعلم الصبر.
الصبر ليس ضعفًا.
وليس استسلامًا.
الصبر هو أن تعرف أن النتائج قد تتأخر.
قد تعمل سنة ولا ترى النتيجة.
وقد تعمل خمس سنوات وتكتشف أن الطريق يحتاج إلى تغيير.
وقد تبدأ من جديد.
وهذا ليس عيبًا.
الحياة ليست خطأ مستقيمًا.
قد تتقدم.
ثم تتراجع.
ثم تتقدم من جديد.
قد تغير مهنتك.
قد تغير مشروعك.
قد تغير هدفك.
قد تكتشف أنك كنت تطارد شيئًا لا يناسبك.

كل ذلك جزء من التجربة الإنسانية.

ومن هنا، يجب أن نحذر من فكرة «النجاح السريع».

لأن الإنسان عندما يعتقد أن الآخرين يصلون بسرعة، يبدأ في الاعتقاد أن تأخره دليل على فشله.

لكننا لا نعرف بدايات الآخرين الحقيقية.

ولا نعرف الدعم الذي حصلوا عليه.

ولا نعرف الفرص التي جاءت إليهم.

ولا نعرف السنوات التي قضوها بعيداً عن الكاميرا.

لذلك لا تقارن الطريق كله بلحظة النهاية.

هناك شخص عمره عشرون عاماً.

وآخر أربعون.

وثالث ستون.

ليس هناك موعد موحد للنجاح.

الحياة ليست سباقاً يبدأ فيه الجميع من خط واحد.

حتى في الدين، لا ينبغي أن نحول الابتلاء والفشل إلى حكم سريع على الإنسان.

المؤمن يمكن أن يمر بالمصاعب.

يمكن أن يحزن.

يمكن أن يخسر.

يمكن أن يمرض.

يمكن أن يضيق عليه الرزق.

الإيمان لا يعني أن الإنسان لن يواجه المشاكل.

بل يعطيه معنى يساعده على مواجهتها.

وقد يكون الشيء الذي يعتبره الإنسان خسارة اليوم سبباً في تغيير طريقه غداً.

وهذا لا يعني أن كل ألم جميل أو أن كل خسارة يجب أن نصفها بأنها «فرصة».

بعض الخسائر مؤلمة فعلاً.

وبعض الأحزان تحتاج إلى وقت.

ليس علينا أن نحول كل ألم إلى شعار تحفيزي.

أحياناً يكفي أن نعترف:

«نعم، هذا مؤلم.»

ثم نواصل الحياة.

وهذا أكثر إنسانية من إجبار الإنسان على الابتسام طوال الوقت.

في النهاية، تحمل مسؤولية حياتك، لكن لا تحمل نفسك مسؤولية الكون كله.

اعترف بأخطائك، لكن لا تجعل أخطاءك هويتك.

طور نفسك، لكن لا تحتقر نفسك.

اعمل، لكن لا تعتقد أن النتيجة كلها بيدك.

خطئ، لكن تقبل أن الحياة قد تغير الخطأ.

استعن بالله، وخذ بالأسباب، وواصل الطريق.

وإذا فشلت، لا تسأل فقط:

«ما الخطأ فيّ؟»

اسأل أيضاً:

«ما الذي حدث؟ وما الذي أستطيع أن أتعلمه؟ وما الذي أستطيع تغييره الآن؟»

هذا السؤال يحول الفشل من حكم نهائي إلى تجربة.

فالإنسان ليس فشلاً.

والإنسان ليس نجاحاً.

الإنسان رحلة.

وفي هذه الرحلة سيخطئ، ويتعلم، ويسقط، ويقوم، ويتغير.

ولذلك لا تسمح لأي كتاب أو فيديو أو مدرب أن يقنعك بأن كل ما حدث لك هو لأنك لم تفكر بطريقة إيجابية.

الحياة أعقد من ذلك.

وأنت أكبر من ذلك.

ليس كل فشل سببه أنت، وليس كل نجاح سببه شخص واحد فقط.

بدر شاشا

الفصل العاشر: عندما يصبح الكتاب نفسه جزءاً من الوهم

وصلنا إلى نقطة يجب أن نكون فيها أكثر صراحة.

نحن نتحدث عن كتب التنمية البشرية، وعن الفيديوهات التحفيزية، وعن الدورات التي تعد الإنسان بتغيير حياته، لكن هناك سؤالاً يجب أن نطرحه على أنفسنا:

هل يمكن أن يصبح هذا الكتاب نفسه جزءاً من المشكلة؟

نعم.

لأن الكتاب مهما كان جيداً، يبقى كتاباً.

والكتاب لا يستطيع أن يعيش حياتك بدلاً منك.

يمكن أن يعطيك فكرة، لكنه لا يستطيع أن يعمل مكانك.

يمكن أن يشرح لك طريقاً، لكنه لا يستطيع أن يمشيه بدلاً منك.

يمكن أن يحذرك من الخطأ، لكنه لا يستطيع أن يمنعك من ارتكابه.

ولهذا لا أريد أن يكون هذا الكتاب كتاباً جديداً لبيع الوهم.

لا أريد أن أقول لك: اشترِ هذا الكتاب وستغير حياتك.

ولا أريد أن أقول لك: إذا قرأت هذه الصفحات حتى النهاية فستصبح ناجحاً.

ولا أريد أن أقدم لك عشر خطوات سحرية.

لأن ذلك سيكون تناقضاً مع الفكرة الأساسية لهذا الكتاب.

إذا كنت أنتقد صناعة الوهم، فلا يمكنني أن أصنع وهمًا جديدًا باسم مختلف.

هذا الكتاب ليس مفتاحاً سحرياً.

وليس وصفة للثراء.

وليس ضماناً للنجاح.

وليس بديلاً عن العمل والعلم والخبرة والتجربة.
إنه محاولة للتفكير.

محاولة لطرح أسئلة قد لا يحب سوق التنمية البشرية أن نطرحها.

لماذا نشترى الكثير من الكتب ولا نطبق؟

لماذا نشاهد مئات الفيديوهات ولا نتغير؟

لماذا نبحث دائماً عن الطريقة الأسرع؟

لماذا نريد نتيجة دون أن ندفع ثمنها الحقيقي؟

لماذا نقارن حياتنا بحياة الآخرين؟

لماذا نعتقد أن شخصاً آخر يملك سر حياتنا؟

ولماذا نحتاج دائماً إلى شخص يقول لنا كيف نعيش؟

ربما لأن الإنسان لا يحب الغموض.

يريد إجابة واضحة.

يريد طريقاً مضموناً.

يريد أن يعرف ماذا يفعل غداً.

لكن الحياة لا تقدم دائماً هذه الإجابات.

أحياناً لا تعرف ماذا سيحدث.

أحياناً تختار بين خيارين وكلاهما يحمل المخاطر.

أحياناً تعمل بجد ولا تحصل على النتيجة.

أحياناً تختار الطريق الصحيح وتواجه الصعوبات.

وأحيانًا تكتشف أن الطريق الذي ظننته صحيحًا لم يكن مناسبًا لك.
وهذا طبيعي.

الحياة ليست كتاب تعليمات.

ولهذا فإن أخطر شيء يمكن أن يفعله الإنسان هو أن يسلم عقله بالكامل
لشخص آخر.

لا تسلم عقلك لكاتب.

ولا لمدرّب.

ولا لمؤثر.

ولا لشخص مشهور.

ولا حتى لهذا الكاتب.

اقرأ، ثم فكر.

اسمع، ثم تحقق.

تعلم، ثم جرب.

خذ ما ينفعك، واترك ما لا يناسبك.

ليس كل ما أقوله صحيحًا لمجرد أنني كتبتّه.

وهذه نقطة مهمة جدًا.

القارئ الواعي ليس شخصًا يصدق الكاتب.

القارئ الواعي هو الذي يحاور الكاتب داخل عقله.

يقول:

هذا منطقي.

هذا يحتاج إلى دليل.

هذا تجربة شخصية.

هذا رأي.

هذا مبالغ فيه.

وهذا لا يناسب ظروفه.

وهكذا يتحول الكتاب من أداة للسيطرة على العقل إلى أداة لتحرير العقل.

وهنا نعود إلى السؤال الكبير:

لماذا تختلف نتائج الناس رغم أنهم يقرأون الكتب نفسها؟

لأن الإنسان ليس نسخة من إنسان آخر.

شخص لديه صحة جيدة.

وشخص لديه مسؤوليات كبيرة.

شخص لديه وقت.

وشخص يعمل عشر ساعات يوميًا.

شخص لديه دعم أسري.

وشخص يعيش وسط مشاكل.

شخص لديه رأس مال.

وشخص يبدأ من الصفر.

شخص يعيش في بيئة مليئة بالفرص.

وشخص يعيش في بيئة محدودة الفرص.

كيف يمكن لكتاب واحد أن يعطيهم جميعًا النتيجة نفسها؟
لا يمكن.

وهذا لا يعني أن الكتب بلا قيمة.

بل يعني أن قيمتها الحقيقية في المعرفة التي تقدمها، وليس في الوعود التي يضعها التسويق حولها.

قد تقرأ كتابًا وتجد فيه فكرة واحدة تغير طريقة تفكيرك.
وهذا يكفي.

وقد تقرأ كتابًا كاملاً ولا تجد إلا صفحة واحدة مفيدة.
وهذا ليس خسارة.

لكن المشكلة عندما يصبح جمع الكتب هدفًا في حد ذاته.
مكتبة مليئة بالكتب.

ملفات إلكترونية بالمئات.

دورات لم تكتمل.

فيديوهات محفوظة.

روابط كثيرة.

لكن لا يوجد تطبيق.

هنا يصبح الاستهلاك نوعًا من الهروب.

الإنسان يقول لنفسه:

«أنا أعمل على نفسي.»

لكنه في الحقيقة يجمع المعلومات فقط.

والفرق كبير بين التعلم والتغيير.

التعلم هو أن تعرف.

أما التغيير فهو أن تفعل.

يمكنك أن تعرف فوائد الرياضة دون أن تمارسها.

يمكنك أن تعرف أهمية إدارة المال دون أن تدير أموالك.

يمكنك أن تعرف أهمية الصلاة دون أن تصلي.

يمكنك أن تعرف أهمية الصدق دون أن تكون صادقاً.

المعرفة وحدها لا تكفي.

وهذا ينطبق على هذا الكتاب أيضاً.

إذا قرأته وأعجبتك الأفكار ثم أغلقت الكتاب وعدت إلى حياتك دون أي تفكير جديد، فقد أصبح الكتاب مجرد محتوى آخر استهلكته.

أما إذا خرجت منه بسؤال واحد حقيقي، فقد يكون قد أدى غرضه.

ربما يكون السؤال:

هل أنا أعيش حياتي فعلاً أم أعيش الصورة التي يريدونها الآخرون مني؟

أو:

هل أنا أبحث عن المعرفة أم أبحث عن الشعور بالتحفيز؟

أو:

هل أريد النجاح فعلاً أم أريد أن يعتقد الناس أنني ناجح؟

أو:

هل أنا أعمل بالأسباب أم أنتظر وصفة سحرية؟

أو:

هل علاقتي بالله حقيقية أم أبحث عن الدين فقط عندما أحتاج شيئاً؟

هذه الأسئلة قد تكون أهم من عشرات النصائح.

لأن الإنسان لا يحتاج دائماً إلى مزيد من المعلومات.

أحياناً يحتاج إلى الصدق مع نفسه.

أن يقول:

أنا أخطأت.

أنا ضيعت وقتاً.

أنا قارنت نفسي بالآخرين.

أنا صدقت بعض الوعود.

أنا اشتريت أشياء لم أحتج إليها.

أنا شاهدت فيديوهات أكثر مما عملت.

أنا كنت أبحث عن الطريق السهل.

والاعتراف ليس هزيمة.

الاعتراف بداية.

ثم يأتي العمل.

لا تحتاج إلى تغيير حياتك كلها غداً.

ابدأ بشيء تستطيع فعله.

نظم وقتك.

تعلم مهارة.
حافظ على عملك.
ابحث عن فرصة.
طور نفسك.
أصلح خطأ.
اعتنِ بأسرتك.
حافظ على صلاتك.
اقرأ القرآن بفهم وتدبر.
اطلب الرزق الحلال.
ساعد من تستطيع مساعدته.
ولا تجعل كل هذه الأشياء مشروعاً للتفاخر أمام الآخرين.
افعلها لأنك تريد أن تكون إنساناً أفضل.
وهنا نصل إلى خلاصة مهمة:
ليس المطلوب أن تهرب من التنمية البشرية إلى اللامبالاة.
ليس المطلوب أن تقول إن كل الكتب كذب.
ولا أن تقول إن كل المدربين محتالون.
ولا أن ترفض كل نصيحة.
المطلوب هو التمييز.
هناك معرفة حقيقية.

وهناك تجارب مفيدة.
وهناك كتب ممتازة.
وهناك دورات جيدة.
وهناك أشخاص يقدمون قيمة حقيقية.
لكن يوجد أيضاً مبالغة.
ويوجد تسويق.
ويوجد استغلال للحاجة.
ويوجد بيع للأمل.
والإنسان الواعي يستطيع أن يفرق.
لا تكره الكتاب.
لكن لا تعبده.
لا تكره النجاح.
لكن لا تجعله إلهاً.
لا تكره المال.
لكن لا تجعله معيار قيمة الإنسان.
لا تكره الطموح.
لكن لا تسمح له بتدمير حياتك.
لا تكره التنمية البشرية.
لكن لا تجعلها ديناً جديداً.

ولا تجعل أي إنسان يبيع لك وعدًا بأنه يملك مفتاح حياتك.

مفتاح حياتك ليس في كتاب واحد.

حياتك أعقد من ذلك.

وأنت مسؤول عن السعي والتعلم والاختيار، لكنك لا تملك الغيب ولا تملك ضمان النتائج.

وبالنسبة للمؤمن، هناك حقيقة أكبر من كل كتب النجاح:

الإنسان يحتاج إلى الله قبل أن يحتاج إلى أي خطاب تحفيزي.

يحتاج إلى الهداية قبل الشهرة.

ويحتاج إلى الأخلاق قبل المال.

ويحتاج إلى العبادة قبل المظاهر.

ويحتاج إلى العمل الصالح قبل إعجاب الناس.

فالكتاب قد ينتهي.

والفيديو قد ينتهي.

والدورة قد تنتهي.

والمال قد يذهب.

والشهرة قد تختفي.

لكن ما يبقى للإنسان هو ما صنعه من عمل، وما حمله من قيم، وما تركه من أثر، وعلاقته بربه.

وهنا لا أريد أن أختم هذا الفصل بعبارة:

«اقرأ هذا الكتاب وستنجح.»

بل أريد أن أقول:

اقرأ، ثم فكر.

تعلم، ثم تحقق.

آمن، ثم اعمل.

ادعُ الله، ثم خذ بالأسباب.

افشل، ثم تعلم.

وانجح، ثم لا تتكبر.

لأن أخطر خداع في التنمية البشرية ليس أن يبيع لك شخص كتابًا.

بل أن يقنعك بأن حياتك يمكن اختصارها في كتاب.

الحياة أكبر من كتاب.

والإنسان أكبر من نتيجة.

والنجاح أكبر من المال.

والدين أكبر من أن يتحول إلى وصفة للبيع.

وفي النهاية، إذا خرج القارئ من هذا الكتاب بعقل أكثر استقلالاً، ونظرة أكثر واقعية للحياة، ووعي أكبر بما يشتريه وما يصدقه، فقد حقق الكتاب هدفه.

أما تغيير حياته بالكامل؟

فذلك ليس وعدًا أستطيع أن أقدمه.

ذلك القرار والعمل والمسؤولية تبقى عندك أنت.

بدر شاشا

الفصل الحادي عشر: ماذا ينفعك كلام الناس بعد الموت؟

ماذا ينفعك كلام الناس؟

ماذا تنفعك آراؤهم؟

ماذا تنفعك انتقاداتهم؟

ماذا ينفعك رضاهم عنك أو غضبهم منك، إذا كان كل واحد منهم سيعود في النهاية إلى حياته، وأنت ستعود إلى قبرك؟

هذه الحقيقة قد تكون قاسية، لكنها تستحق أن نتوقف عندها.

نحن نعيش كثيرًا من حياتنا ونحن نفكر في الناس.

ماذا سيقولون؟

ماذا سيظنون؟

هل سيضحكون؟

هل سينتقدونني؟

هل سيقولون إنني فشلت؟

هل سيقولون إنني تغيرت؟

هل سيقولون إنني لم أصبح غنيًا؟

هل سيقولون إنني اخترت الطريق الخطأ؟

ثم نقضي سنوات نحاول أن نثبت شيئًا لأشخاص قد لا يتذكرون ما فعلناه بعد أيام.

الإنسان أحيانًا يحمل آراء الآخرين فوق ظهره وكأنها أحكام نهائية.

شخص ينتقدك، فتنألم.

شخص يقلل منك، فتبدأ في الشك في نفسك.

شخص لا يعجبه اختيارك، فتغير طريقك.

شخص يضحك على عملك، فتراجع.

شخص يقول لك: «لن تنجح»، فتعيش سنوات تحاول إثبات أنه مخطئ.

لكن اسأل نفسك:

هل حياتي ملك لي أم ملك للناس؟

إذا كانت حياتك ملكًا للناس، فلن تنتهي معاناتك.

لأن الناس مختلفون.

ما يعجب شخصًا قد لا يعجب الآخر.

وما يمدحه شخص قد ينتقده آخر.

إذا نجحت قالوا: تغيرت.

إذا فشلت قالوا: لم تكن قادرًا.

إذا تكلمت قالوا: كثير الكلام.

إذا سكت قالوا: ضعيف.

إذا عملت كثيرًا قالوا: مهووس.

إذا ارتحت قالوا: كسول.

إذا اهتممت بنفسك قالوا: متكبر.

إذا كنت متواضعًا قالوا: لا يملك شيئًا.

إذا أخذت قرارًا قالوا: متهور.

إذا ترددت قالوا: جبان.

إرضاء الجميع مستحيل.

ولهذا فإن الإنسان الذي يجعل رأي الناس معيار حياته يضع نفسه في مهمة مستحيلة.

سيظل يغير نفسه باستمرار حتى يناسب توقعات الآخرين.

لكن الإنسان لا يستطيع أن يعيش حياة حقيقية إذا كان يغير شخصيته كلما تغير رأي الناس.

هناك انتقاد مفيد، وهناك انتقاد مؤذٍ.

هناك شخص ينتقدك لأنه يريد لك الخير.

وهذا الشخص يستحق أن تسمعه.

قد يقول لك:

«أخطأت هنا.»

«هذه الطريقة لن تنفع.»

«انتبه إلى هذا القرار.»

إذا كان كلامه مبنياً على معرفة وحب وصدق، فاستمع.

لا تجعل رفضك للنقد يتحول إلى غرور.

لكن هناك نوعاً آخر من الكلام لا يقدم لك شيئاً.

شخص ينتقدك لأنه يغار.

أو لأنه لا يحبك.

أو لأنه يريد أن يراك أقل منه.

أو لأنه اعتاد أن يحكم على الآخرين.

أو لأنه لا يعرف ظروفك أصلاً.

هذا النوع من الكلام لا يجب أن يتحكم في حياتك.

ليس كل رأي يستحق أن يدخل إلى عقلك.

وليس كل شخص يستحق أن يكون له مقعد في قراراتك.

وهنا نصل إلى حقيقة أكبر:

ليس كل من يتحدث عن حياتك سيعيش نتائج قراراتك.

إذا اخترت تخصصاً دراسياً، أنت من سiders.

إذا اخترت وظيفة، أنت من سيعمل.

إذا بدأت مشروعاً، أنت من سيتحمل المخاطر.

إذا فشلت، أنت من سيتحمل الألم.

إذا نجحت، أنت من سيعيش النتيجة.

إذن لماذا تعطي شخصاً لا يتحمل أي شيء من نتائج قراراتك سلطة كاملة على قراراتك؟

استمع.

فكر.

استشر أهل الخبرة.

ثم قرر.

لكن لا تسلم حياتك لكل صوت.

والأهم من ذلك كله أن الإنسان يجب أن يتذكر النهاية.

قد يبدو الحديث عن الموت ثقيلًا، لكن تذكر الموت يمكن أن يعيد ترتيب أولويات الحياة.

بعد سنوات، كثير من الأشياء التي أخافتك اليوم لن تكون مهمة.
الكلمة التي قالها شخص عنك.

النقد الذي قرأته.

الناس الذين لم يعجبهم نجاحك.

الأشخاص الذين لم يفهموا اختيارك.

الصور التي نشرتها.

المقارنات التي عشت فيها.

كل ذلك سيصبح صغيرًا أمام حقيقة أكبر:

أن الإنسان سيموت.

والقبر لا يسأل الإنسان كم كان عدد متابعيه.

ولا يسأله كم شخصًا أعجب بسيارته.

ولا يسأله كم مرة قال الناس عنه إنه ناجح.

ولا يسأله كم كتابًا تحفيزيًا اشترى.

ولا يسأله كم فيديو شاهده.

هذه الأشياء ليست هي جوهر الإنسان.

بالنسبة للمؤمن، هناك حساب وآخرة، وهناك عمل يحمله الإنسان معه.

ولهذا فإن الإنسان العاقل لا يجعل كلام الناس أكبر من علاقته بالله.

لا تجعل خوفك من الناس يمنعك من الحق.

ولا تجعل رغبتك في إعجابهم تدفعك إلى الخطأ.
ولا تجعل انتقادهم يجعلك تترك ما هو صحيح.
إذا كان الناس سيغضبون منك لأنك اخترت الحلال، فاختر الحلال.
إذا كانوا سيضحكون لأنك بدأت من الصفر، ابدأ.
إذا كانوا سيقولون إنك فاشل لأنك لم تصل بسرعة، اصبر.
إذا كانوا لا يفهمون طريقك، ليس شرطاً أن يفهموه.
لكن هذا لا يعني أن الإنسان يصبح أنانياً ويقول:
«لا يهمني أحد.»
لا.

الإنسان يحتاج إلى الناس.
ويحتاج إلى الأسرة.
ويحتاج إلى الأصدقاء.
ويحتاج إلى النصيحة.
ويحتاج إلى المحبة.
لكن هناك فرق بين احترام الناس والعيش تحت سيطرتهم.
احترمهم، لكن لا تعبد رأيهم.
اسمعهم، لكن لا تسلمهم عقلك.
اقبل النصيحة، لكن فكر فيها.
اعتذر عندما تخطئ، لكن لا تعتذر عن وجودك.

غير نفسك عندما يكون التغيير صحيحًا، لا فقط لأن شخصًا لا يحبك كما أنت.

وأحيانًا يكون الإنسان مشغولًا جدًا بإثبات نفسه للآخرين حتى ينسى أن أهم شخص يجب أن يكون صادقًا معه هو نفسه.

لا تحتاج أن تثبت للجميع أنك ناجح.

لا تحتاج أن تشرح كل قرار.

لا تحتاج أن ترد على كل انتقاد.

لا تحتاج أن تدخل كل نقاش.

بعض المعارك لا تستحق وقتك.

وبعض الناس لن يقتنعوا بك مهما قلت.

لذلك، أحيانًا يكون الصمت أكثر قوة من ألف رد.

دع عملك يتحدث.

دع أخلاقك تتحدث.

دع الزمن يكشف الحقيقة.

ولا تجعل حياتك سلسلة من محاولات الرد على الناس.

إذا قال شخص إنك لن تنجح، لا تجعل حياتك كلها محاولة لإثبات العكس.

نجاحك ليس رسالة موجهة إليه.

نجاحك لنفسك.

وحياتك ليست مسرحًا ينتظر الجمهور فيه أن يصفق.

أنت لا تعيش لكي تحصل على تصفيق.

أنت تعيش حياة واحدة.

فلا تهدرها في محاولة إقناع الجميع بأنك شخص جيد.
كن جيداً.

ولا تهدرها في محاولة إقناع الجميع بأنك ناجح.
اعمل.

ولا تهدرها في محاولة إسكات كل منتقد.

دع الناس يقولون ما يشاؤون.

فالناس يتكلمون اليوم عنك، وغداً عن غيرك.

أما أنت، فعليك أن تعرف أين تقف، وماذا تريد، وماذا ستترك خلفك.

وعندما يتذكر الإنسان قبره، تصبح بعض المعارك أصغر بكثير.

قد تكون غاضباً لأن شخصاً لم يحترمك.

ثم تسأل نفسك:

هل يستحق هذا الغضب كل هذه الساعات؟

قد تكون حزيناً لأن شخصاً لم يعجب بك.

ثم تسأل:

هل أريد أن أبني حياتي على إعجاب الناس؟

قد تكون خائفاً من كلام المجتمع.

ثم تسأل:

هل سيعيش المجتمع حياتي بدلاً مني؟

لا.

وفي النهاية، كل إنسان سيحمل مسؤولية نفسه.

أنت لن تدخل قبر شخص آخر.

وهو لن يدخل قبرك.

لن يحمل أحد عنك عملك.

ولن يعيش أحد مكانك.

ولهذا يجب أن تعيش بوعي.

لا بعشوائية.

ولا بعبودية لنظرة الناس.

ولا بخوف دائم من كلامهم.

احترم الناس.

أحب من يستحق الحب.

استمع للنصيحة.

اعتذر عندما تخطئ.

أصلح ما تستطيع إصلاحه.

لكن إذا كنت على طريق صحيح، فلا تجعل كل صوت يوقفك.

فالناس يتكلمون، ثم ينشغلون بحياتهم.

أما أنت، فأنت الذي تعيش نتائج اختياراتك.

وفي النهاية، لا تسأل:

«ماذا سيقولون عني؟»

اسأل:

«ماذا سأقول أنا عن حياتي عندما أقف وحدي أمام الله؟»

هذه هي القضية الأكبر.

ليس المهم أن يصفق لك الناس.

المهم ألا تخسر نفسك.

وليس المهم أن يرضى عنك الجميع.

المهم أن تبحث عن رضا الله، وأن تعيش بصدق، وأن تعمل بما تستطيع، وأن تترك أثراً طيباً.

لأن الإنسان قد يخدع الناس فترة.

وقد يخدع نفسه سنوات.

لكن لا شيء يختبئ إلى الأبد.

والمال يذهب.

والشهرة تذهب.

والكلام ينتهي.

والناس يرحلون.

ويبقى العمل.

ويبقى الله.

ويبقى المصير.

لذلك لا تجعل رأي الناس أكبر من حياتك، ولا تجعل كلامهم أقوى من إيمانك، ولا تجعل انتقاداتهم تمنعك من أن تكون أنت.

عش حياتك بوعي، واعمل بصدق، واترك ما لا تستطيع التحكم فيه، وتذكر أن النهاية ليست أمام الكاميرا ولا أمام الناس، بل في المكان الذي يذهب إليه كل إنسان وحده.

بدر شاشا

الفصل الثاني عشر: لمن تريد أن تتغير؟

تريد أن تغير كلامك.

تريد أن تغير لباسك.

تريد أن تغير طريقة نطقك.

تريد أن تغير مشيتك.

تريد أن تصبح أكثر «كاريزما».

تريد أن تتحدث بطريقة تجعل فتاة تعجب بك.

تريد أن تبدو أقوى.

تريد أن تجعل الناس ينظرون إليك بطريقة مختلفة.

لكن توقف قليلاً واسأل نفسك:

لماذا؟

لماذا تريد أن تغير نفسك؟

هل لأنك تريد أن تصبح إنساناً أفضل؟

أم لأنك تريد أن يحبك شخص؟

هل تريد تطوير كلامك لأنك تريد التواصل بشكل أفضل؟
أم لأنك تخاف ألا تعجب فتاة؟
هل تريد تحسين لباسك لأنك تحب الأناقة؟
أم لأنك تريد أن تثبت للناس أنك أفضل منهم؟
هل تريد أن تصبح أكثر ثقة؟
أم تريد أن تحصل على إعجاب الآخرين؟
هذه الأسئلة مهمة، لأنك إذا بنيت شخصيتك كلها على إعجاب الناس،
فسوف تبقى محتاجًا إلى إعجابهم طوال حياتك.
اليوم تريد أن تعجب فتاة.
وغداً تريد أن تعجب فتاة أخرى.
ثم تريد أن تعجب أصدقاءك.
ثم زملاءك.
ثم المجتمع.
ثم الناس على الإنترنت.
وفي كل مرة ستغير شيئاً في نفسك حتى تحصل على قبول جديد.
لكن ماذا يحدث عندما يتغير رأيهم؟
ماذا يحدث عندما تترك الفتاة؟
ماذا يحدث عندما تتزوج؟
ماذا يحدث عندما تتغير علاقتهما؟
ماذا يحدث إذا لم تعد تعجبها؟

هل ستعود إلى نقطة الصفر؟

هل ستفقد ثقتك بنفسك؟

هل ستقول إنك لم تعد شخصًا جذابًا؟

هنا تظهر المشكلة.

إذا كان مصدر قيمتك هو إعجاب شخص آخر، فإن هذا الشخص أصبح يملك جزءًا من شخصيتك.

وهذا خطر.

طور نفسك، نعم.

تعلم الكلام الجيد.

تعلم كيف تستمع.

اهتم بلباسك.

اهتم بنظافتك.

اعتن بجسمك.

تعلم التواصل.

كن واثقًا.

لكن لا تفعل ذلك لأنك عبد لإعجاب الناس.

افعل ذلك لأنك تريد أن تكون أفضل نسخة من نفسك.

هناك فرق بين **تطوير الشخصية** و**صناعة شخصية مزيفة**.

تطوير الشخصية يعني أن تصبح أكثر نضجًا، وأكثر احترامًا، وأكثر قدرة على التواصل.

أما الشخصية المزيفة فهي أن تتظاهر بأنك شخص آخر فقط حتى تحصل على إعجاب الآخرين.

قد تتعلم جملة معينة لتبدو قويًا.

وطريقة كلام معينة لتبدو غامضًا.

وحركات معينة لتبدو «كاريزماتيًا».

ثم تكتشف بعد فترة أنك لم تعد تعرف كيف تتصرف بطبيعتك.
أنت تمثل.

وتعيش الدور.

وتراقب نفسك في كل لحظة:

كيف تكلمت؟

كيف جلست؟

كيف نظرت؟

ماذا قالت عني؟

هل أعجبت بها؟

هل أعجبت بي؟

هل أرسلت رسالة؟

لماذا لم ترد؟

هل تغيرت مشاعرها؟

وهكذا يصبح الإنسان سجينًا لنظرة شخص آخر.

والحب الحقيقي لا يحتاج إلى مسرحية طويلة.

لا تحتاج أن تصبح شخصاً آخر حتى تستحق الحب.

إذا أحبك شخص، فليحبك وأنت إنسان حقيقي، لا شخصية صنعتها من عشرات فيديوهات «الكاريزما».

وإذا لم يحبك شخص، فهذا لا يعني أنك بلا قيمة.

قد لا تناسبه.

وقد لا يناسبك.

وقد تختلف الشخصيات.

وقد تنتهي العلاقة.

وهذا جزء من الحياة.

لا تجعل نهاية علاقة تعني نهاية نفسك.

ولا تجعل رفض فتاة دليلاً على أنك فاشل.

ولا تجعل قبولها دليلاً على أنك أصبحت ذا قيمة.

قيمتك لا تبدأ عندما يحبك شخص، ولا تنتهي عندما يتركك.

وهنا يجب أن نسأل سؤالاً أعمق:

إذا تغيرت من أجل شخص، فماذا سيحدث عندما يرحل؟

قد يتوفى.

قد يبتعد.

قد تتغير ظروفه.

قد تتغير ظروفك.

قد تنتهي العلاقة.

قد يسافر.

قد يختار طريقًا آخر.

الحياة متغيرة.

ولهذا لا تبني نفسك على شيء متغير.

ابني نفسك على قيم ثابتة.

الأخلاق.

الإيمان.

الصدق.

العلم.

العمل.

الاحترام.

المسؤولية.

هذه الأشياء تبقى معك أينما ذهبت.

أما إعجاب الناس، فهو متغير.

اليوم يمدحونك.

غداً ينتقدونك.

اليوم شخص يحبك.

غداً قد يبتعد.

اليوم أنت مشهور.

غداً قد ينساك الناس.

ولهذا فإن السؤال الأهم ليس:

«كيف أجعل الناس يحبونني؟»

بل:

«كيف أصبح إنساناً يستحق الاحترام، سواء صفق لي الناس أم لم يصفقوا؟»

وهنا يدخل الإيمان.

بالنسبة للمؤمن، هناك حب أكبر من حب الناس.

هناك علاقة مع الله.

وهذا لا يعني أن حب الناس غير مهم.

الإنسان يحتاج إلى المحبة.

يحتاج إلى الأسرة.

ويحتاج إلى الصداقة.

ويحتاج إلى الزواج والمودة.

لكن لا ينبغي أن يتحول حب الناس إلى إله جديد.

إذا أصبح هدفك أن يرضى عنك الجميع، ستتنازل عن أشياء كثيرة.

قد تتنازل عن مبادئك.

قد تغير كلامك.

قد تغير لباسك.

قد تغير شخصيتك.

قد تخفي رأيك.

قد تفعل أشياء لا تحبها.

فقط حتى لا تخسر إعجابهم.

لكن ماذا ينفعك كل ذلك إذا خسرت نفسك؟

وماذا ينفعك إعجاب الناس إذا كنت تعرف في داخلك أنك كنت تمثل؟

السؤال الأكبر:

من تريد أن ترضي؟

إذا كان الإنسان يعيش فقط لإرضاء الناس، فلن يجد نهاية لهذا الطريق.

أما إذا جعل رضا الله هدفًا أعلى، مع احترام الناس وحسن التعامل معهم، فسوف يصبح أكثر توازنًا.

لا يعني ذلك أن تهمل مظهرك.

ولا أن تتكلم بطريقة سيئة.

ولا أن تقول: «لا يهمني رأي أحد.»

بل يعني أن تعرف الأولويات.

اهتم بمظهرك لأن النظافة والأناقة أمران جيدان.

طور لغتك لأن حسن الكلام مهارة.

تعلم التواصل لأن الإنسان يحتاج إلى التعامل مع الآخرين.

كن واثقًا لأن الثقة تساعدك.

لكن لا تجعل كل ذلك وسيلة للتسول العاطفي من الناس.

لا تقل:

«سأصبح هذا الشخص حتى تحبني.»

قل:

«سأطور نفسي لأنني أريد أن أصبح أفضل، ومن يحبني فليحبني كما أنا، ومن لا يريدني فهذه حياته.»

هذه قوة.

والكاريزما الحقيقية ليست في نبرة الصوت فقط.

ليست في الملابس.

ليست في طريقة المشي.

ليست في النظرات.

الكاريزما الحقيقية قد تكون في إنسان يحترم الآخرين، يعرف كيف يسمع، لا يكذب، لا يتصنع، لا يتكبر، ويملك شخصية مستقلة.

الشخص الذي لا يحتاج إلى تمثيل مستمر حتى يلفت الانتباه قد يكون أكثر جاذبية من شخص حفظ مئات «تقنيات الكاريزما».

لا تحتاج إلى أن تكون نسخة من أحد.

كن أنت، لكن طور نفسك.

أصلح أخطاءك، ولا تكره شخصيتك.

تعلم، ولا تحتقر بدايتك.

غير ما يحتاج إلى تغيير، ولا تغير كل شيء فقط لأن الناس يريدون ذلك.

وفي النهاية، تخيل أنك وصلت إلى آخر حياتك.

كل الأشخاص الذين كنت تحاول إرضاءهم عاشوا حياتهم.

الفتاة التي كنت تريد أن تعجب بها عاشت حياتها.
الأصدقاء انشغلوا بحياتهم.

الناس الذين انتقدوك نسوا الكثير مما قالوه.
والذين مدحوك نسوا الكثير مما فعلته.
وأنت بقيت مع نفسك.

ثم يأتي السؤال:

هل عشت لله أم عشت لنظرات الناس؟

هل بنيت شخصيتك أم بنيت صورة أمام الآخرين؟

هل كنت صادقًا أم كنت تمثل؟

هل كان هدفك أن تكون إنسانًا صالحًا، أم أن تحصل على إعجاب أكبر
عدد من الناس؟

لذلك لا تغير نفسك من أجل فتاة فقط.

ولا من أجل رجل.

ولا من أجل المجتمع.

ولا من أجل المتابعين.

غير نفسك لما هو أفضل وأصح وأصدق.

وإذا أحببك الناس بعد ذلك، فهذه نعمة.

وإذا لم يحببك بعضهم، فليست نهاية العالم.

لأن الإنسان لا يستطيع أن يعيش حياته كلها بحثًا عن التصفيق.

وفي النهاية، قد يتركك من كنت تحاول أن تعجب به.

وقد يبتعد من كنت تخاف خسارته.

وقد يموت من كنت تحبه.

وقد تموت أنت قبل كل ذلك.

فماذا يبقى؟

يبقى عملك.

تبقى أخلاقك.

يبقى أثرك.

وتبقى علاقتك بالله.

ولهذا لا تجعل سؤال حياتك:

«كيف أجعل الناس يحبونني؟»

بل اجعل السؤال:

«كيف أعيش حياة ترضي الله، وتحفظ كرامتي، وتنفع الناس، وتبقى صادقاً فيها مع نفسي؟»

هنا فقط يتحول تطوير الذات من محاولة للحصول على إعجاب الناس إلى محاولة حقيقية لبناء الإنسان.

بدر شاشا

خاتمة الكتاب: لا تَبِعْ نفسك للوهم

بعد كل ما قرأناه، ربما يكون أهم سؤال هو:

ماذا بقي من كل هذا الكلام؟

بقي شيء واحد:

أن تتعلم كيف تفكر بنفسك.

ليس الهدف من هذا الكتاب أن يجعلك تكره التنمية البشرية، ولا أن يجعلك تكره الكتب، ولا أن ترفض كل شخص يتحدث عن النجاح.

الهدف أن تتوقف قليلاً قبل أن تصدق.

أن تسأل.

أن تبحث.

أن تميز بين المعرفة والوهم، وبين النصيحة والتجارة، وبين التجربة الشخصية والحقيقة العامة.

لا يوجد كتاب يستطيع أن يضمن لك النجاح.

ولا فيديو يستطيع أن يغير حياتك بدلاً منك.

ولا مدرب يستطيع أن يعرف ظروفك أكثر منك.

ولا وصفة واحدة تناسب جميع البشر.

كل إنسان له قصته.

له قدراته.

له ظروفه.

له نقاط قوته.

له نقاط ضعفه.

له مسؤولياته.

وله طريقه.

ولهذا لا تقارن حياتك بحياة شخص آخر ثم تحكم على نفسك بالفشل.

لا تنظر إلى الصورة النهائية وتنسى الطريق.

لا تجعل سيارة شخص، أو ماله، أو شهرته، أو عدد متابعيه معيارًا لقيمتك.

ولا تجعل فتاة تحبك أو تتركك تحدد من أنت.

ولا تجعل كلام الناس يملك حياتك.

طور كلامك، ولباسك، وعلمك، ومهاراتك، وشخصيتك، لكن لا تتحول إلى نسخة مزيفة فقط حتى تحصل على إعجاب الآخرين.

كن أفضل، لا كن شخصًا آخر.

اعمل من أجل مستقبلك.

اطلب الرزق.

تعلم.

خطط.

اجتهد.

حاول.

افشل.

ثم حاول من جديد.

لكن لا تصدق أن كل شيء تحت سيطرتك.

أنت مسؤول عن السعي، ولست مالغًا للنتائج.

خذ بالأسباب، وتوكل على الله.

ولا تجعل العبادة تجارة.

لا تصلِ فقط لكي تحصل على المال.

ولا تجعل القرآن مجرد وسيلة لتحقيق أهداف دنيوية.

ولا تبحث عن «سر ديني للثراء».

الله أكبر من ذلك.

العبادة علاقة بالله، وهداية، وتقوى، ومعنى، وليست صفقة تجارية.

وقد يأتي الرزق، وقد يتأخر.

قد تنجح، وقد تفشل.

قد تحصل على ما تريد، وقد يكون الخير في شيء آخر.

المؤمن يسعى ويدعو ويتوكل ويصبر.

ولا يجعل الدنيا هي كل شيء.

وفي وسط كل هذه الضوضاء، تذكر شيئاً مهماً:

الناس سيتكلمون.

سيمدحونك.

سينتقدونك.

سيوافقون عليك.

وسيختلفون معك.

سيحبك بعضهم.

وقد يكرهك بعضهم.

لكن لا أحد سيعيش حياتك بدلاً منك.

ولا أحد سيدخل قبرك بدلاً منك.
ولا أحد سيحمل عنك عملك.
ولهذا لا تجعل رأي الناس أكبر من الحقيقة.
استمع إلى النصيحة، لكن لا تسلم عقلك.
احترم الناس، لكن لا تعش عبداً لنظراتهم.
أحب الناس، لكن لا تجعل حبهم إلهاً جديداً في حياتك.
وإذا أخطأت، فاعترف.
وإذا فشلت، فتعلم.
وإذا نجحت، فلا تتكبر.
وإذا ربحت المال، فلا تجعل المال يملكك.
وإذا وصلت إلى منصب، فلا تنس الإنسان الذي كنت عليه قبل المنصب.
وإذا أصبحت مشهوراً، فلا تنس أن الشهرة مؤقتة.
وإذا امتلكت الكثير، فتذكر أن الإنسان في النهاية لا يأخذ معه أمواله ولا سيارته ولا ملابسه ولا عدد متابعيه.
تتغير الحياة.
يكبر الإنسان.
تتغير الوجوه.
تذهب الشهرة.
تذهب الأموال.
تنتهي العلاقات.

وينتهي العمر.

وفي النهاية يبقى السؤال الأعرق:

ماذا فعلت بهذه الحياة التي أعطاك الله إياها؟

هل عشت فقط لكي يقال عنك إنك ناجح؟

أم عشت حياة لها معنى؟

هل كنت تطارد إعجاب الناس؟

أم كنت تبحث عن رضا الله؟

هل كنت تجمع الأشياء؟

أم كنت تبني الإنسان الذي بداخلك؟

هل كنت تخاف من كلام الناس؟

أم كنت تعرف ما يستحق أن تخاف منه فعلاً؟

لهذا، لا أريد أن تكون نهاية هذا الكتاب وعداً.

لا أريد أن أقول لك:

«بعد قراءة هذا الكتاب ستصبح ناجحاً.»

بل أقول لك:

بعد قراءة هذا الكتاب، لا تصدق أي شخص يعدك بأن كتاباً واحداً سيغير حياتك بالكامل.

افتح كتاباً آخر إذا وجدت فيه علماً.

شاهد فيديو إذا وجدت فيه فائدة.

استمع إلى شخص خبير.

استشر من تثق بعلمه وتجربته.

لكن احتفظ بعقلك.

لأن أخطر شيء يمكن أن يحدث للإنسان ليس أن يفشل.

بل أن يعيش حياته كلها وهو يعتقد أن شخصاً آخر يملك مفتاحها.

أنت تحتاج إلى التعلم، نعم.

وتحتاج إلى العمل، نعم.

وتحتاج إلى الناس، نعم.

لكن تحتاج أيضاً إلى الصدق مع نفسك.

وتحتاج إلى الإيمان.

وتحتاج إلى معرفة حدودك.

وتحتاج إلى قبول أن الحياة ليست عادلة دائماً، وأن النجاح ليس مضموناً، وأن الإنسان لا يستطيع التحكم في كل شيء.

لا تبيع نفسك للوهم.

لا تشتتر كل وعد.

لا تجعل الحماس بديلاً عن العمل.

لا تجعل المال بديلاً عن المعنى.

لا تجعل الشهرة بديلاً عن القيمة.

لا تجعل حب الناس بديلاً عن رضا الله.

ولا تجعل التنمية البشرية ديناً جديداً تعيش من أجله.

خذ منها ما ينفعك، واترك ما يخدعك.

وفي النهاية، كن إنساناً قبل أن تحاول أن تكون ناجحاً.

لأن النجاح بلا أخلاق خطر.

والمال بلا وعي خطر.

والشهرة بلا قيم خطر.

والعلم بلا ضمير خطر.

أما الإنسان الذي يجمع بين العمل والإيمان، وبين الطموح والتواضع، وبين السعي والتوكل، وبين النجاح والرحمة، فهو الذي يستطيع أن يجعل من حياته شيئاً له قيمة.

هذا الكتاب ليس نهاية الطريق.

ربما هو مجرد بداية سؤال.

والسؤال هو:

هل أنا أعيش الحياة التي اخترتها فعلاً، أم الحياة التي أقنعني الآخرون بأن عليّ أن أعيشها؟

إذا عرفت جوابك، فقد بدأت تفهم نفسك.

وإذا بدأت تفهم نفسك، فلن يكون من السهل على أحد أن يبيع لك الوهم.

بدر شاشا

فن خداع التنمية البشرية: الوهم، النجاح، المال، الناس، والإيمان

لا تبحث عن حياة مثالية تُباع لك... ابن حياة حقيقية تستطيع أن تعيشها بصدق.