

اصنع حياتك
Make your life 00

د/مينا عادل شاکر

اصنع حياتك



تأليف

د / مينا عادل شاكر

دكتوراه فى تنمية الموارد البشرية – خبير تدريب

المقدمة

ظل صديقنا كثيرا يبحث عن المصباح السحري الذي كثيرا ما سمع عنه لكي يحقق له كل ما يتمناه و ظل يبحث كثيرا في كل مكان إلى أن سمع أن احد قد عثر عليه منذ زمن على احد شواطئ البحار فاعد العدة و شد الرحال إلى كل شاطئ في كل أرجاء الأرض و مر به الزمان إلى أن بلغ الخامسة و الخمسون من عمره و في إحدى الليالي و هو يجر أذيال الفشل على إحدى شواطئ البحار رأى شئ يلمع يطفوا على المياه فأسرع إلى البحر ليجتذب هذا الشئ و كانت المفاجأة انه حقا هو ما كنت ابحث عنه من سنوات و أضعت عمري في البحث عنه و اختبأ في مكان و اخذ يحك في المصباح إلى أن حضر له خادم المصباح و قام بصوته المعتاد شببك لبيك خادمك بين يديك اطلب ما تريد فابتهج و طار من الفرح و قال لخادم المصباح حقا أنت تستطيع إن تحقق كل ما أتمناه فصمت الخادم و قال في خجل شديد نعم و لكن في حدود امكانياتي فتعجب صديقنا فقال كيف ؟ فرد الخادم قائلا أنا لا أستطيع أن أجعلك شاب و لا أستطيع أن اجلب لك السعادة أو اجعل الناس تحبك فحزن جدا صديقنا و قال للخادم كيف ؟ كيف هذا ؟ و أين كنت حينما كنت شاب فقد كنت استطعت أن أحقق الكثير من النجاحات

فأجاب الخادم قائلا أنا كنت معك دائما فتعجب صديقا و سأل كيف و أنا لم أراك فقال الخادم أتتذكر حينما كنت تقول انك فاشل فانا كنت اعمل جاهدا لأجعلك فاشلا و أيضا حينما كنت تقول انك لن تنجح لا بعدما تجد المصباح فكنت امنع عنك كل فرص النجاح

هكذا عزيزي القارئ قد وضع رب المجد داخلنا كل القدرات و الإمكانيات التي نحتاجها في رحلة النجاح و التميز و لكننا للأسف نضيع الكثير من الوقت و الجهد و المال في البحث عن وسائل مختلفة للنجاح لكنها لا تجدي معنا لأنها خارجية لذلك أقدم لك في هذه الكلمات البسيطة أفضل الطرق و الاستراتيجيات التي ترشدك إلى مراكز النجاح في حياتك على شتى مستوياتها سواء على المستوى الشخصي بكافة جوانبه أو المستوى الأسرى و الاجتماعي

أرجو من الرب أن يحقق الهدف الذي و ضع هذا الكتاب من اجله

د/ مينا عادل شاكر

Mobile: 01221204332

فن قيادة العقل الباطن

قانون نشاطات العقل اللا واعي

قانون التفكير المتساوي

قانون الانجذاب

قانون المراسلات

قانون الانعكاس

قانون التركيز

قانون التوقع

قانون الاعتقاد

قانون التراكم

قانون العادات

قانون الاستبدال

فن صناعة الحياة الزوجية

الاصغاء

التقدير

التحفيز

الجو المحيط

تدريب هام

فن صناعة الألفة

من هو الآخر

كيف تتعامل مع الآخرين

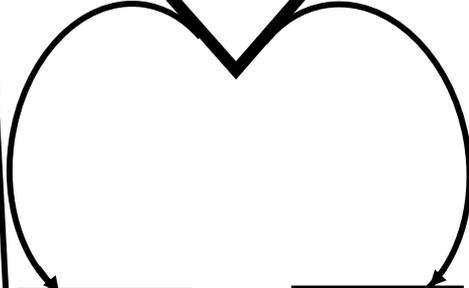
كيف تعترض

كيف تصل الى ما تريد

فن صناعة الحلول

تعرف على المشكلة

ركز على الحلول



على
المستوى
الاسرى



الاصغاء للرأى الآخر

التعاطف

السندوتش

نقطة اتفاق

عرض الموضوع
بصيغة ايجابية

العصف الذهني

20 حل للمشكلة

نصائح غالية

فن صناعة النجاح

عيش حلمك

كيف تصنع حلمك

هوندا

فن صناعة التحفيز

تخلص من مشاعرك السلبية

اعرف نفسك

ضع هدفك امام عينك

مع العظماء

فن صناعة الاسترخاء

معنى الاسترخاء

النقر على مراكز الطاقة

تخلص من التوتر

استرخى وانت فى العمل

تنفس من الحجاب الحاجز

تمرين 8-2-4

تنفس بطريقة صحيحة

فن صناعة الاحلام

استراتيجية ديزنى

حدد هدفك

خصائص الهدف

تمرين المقياس

على
المستوى
الشخصى



استراتيجية الهدف

ارهف حواسك

المرونة

قصص



أولاً
على المستوى الشخصي



فن صناعة النجاح

عيش حلمك

كيف تصنع حلمك

هوندا

فن صناعة التحفيز

تخلص من مشاعرك السلبية

اعرف نفسك

ضع هدفك امام عينك

مع العظماء

فن صناعة الاسترخاء

معنى الاسترخاء

النقر على مراكز الطاقة

تخلص من التوتر

استرخي وانت في العمل

تنفس من الحجاب الحاجز

تمرين 8-2-4

تنفس بطريقة صحيحة

فن صناعة الاحلام

استراتيجية ديزني

حدد هدفك

خصائص الهدف

تمرين المقياس

استراتيجية الهدف

ار هف حواسك

المرونة

قصص

نصائح غالية

SUCCESS

فن صناعة النجاح

الفصل الأول

فن صناعة النجاح

النجاح مطلب رئيسي لأي إنسان ولم أجد إنسان على وجه الأرض لا يريد أن يكون ناجحاً ولكن كيف؟؟

فهل بإمكان أي إنسان أن ينجح أو يصنع نجاحه بنفسه أم هناك من هم محظوظون كما يدعى البعض و أي شيء يدخلون فيه ينجح أي يمسون التراب فيتحول إلى ذهب هل حقاً بإمكان أي إنسان أن يخلق و يصنع مستقبله بيده؟؟؟

سؤال مهم جداً

هل نعتد في حياتنا على الحظ أم الشطارة أم الاثنان معا ؟

أم كما يقال " قيراط حظ ولا فدان شطاره "

كلها أسئلة كانت محيرة لي و جعلتني ابحث في الكثير من السبل للعثور على إجابات لها و في هذا المقال سأحاول وضع بعض الإجابات التي توصلت إليها

عزيزي

لكي نصل إلى النجاح لابد أن نمر بعدة خطوات سنمر عليها بشيء من التفصيل المناسب أولهما

عيش حلمك

لكي نحقق الحلم لابد أولاً أن نعيش هذا الحلم داخلنا نمر بتجاربه نتخيله نحيا النجاح أولاً كتجربة داخلنا لان هذه التجربة ستولد داخلنا عزيمة قوية جداً تكون حافز لنا يدفعنا لكي نحقق ما حلمنا به لان العقل الباطن لا يفرق بين الحقيقة و الخيال و بتخيلنا للنجاح نخلق داخل عقولنا تجارب ناجحة كثيرة تحدثنا دائماً على النجاح و لكن ما أثار فكري عندما قلت ل احد الاشخاص ليس من الصعب أن نعيش الحلم و لكن يجب علينا أولاً أن نحلم

فقال لي : صدقتي انني أخاف من أن احلم لعل الحلم يتحقق وأنا غير مؤهل للتعايش معه

فما رأيك عزيزي القارئ إلى هذا الحد يوجد أشخاص يخافون من الحلم خوفاً من تحقيق
الحلم فكيف ينجح مثل هؤلاء

فالنجاح مثله مثل الطفل الوليد

يمر بمرحلة الميلاد ثم الطفولة وهي المرحلة التي يحتاج فيها أكبر قدر من الرعاية ثم
الشباب وهي مرحلة القوة

كذلك النجاح أيضاً أولى مراحلها هي التي يولد فيها هي مرحلة أن تعيش حلمك أولاً في
مخيلتك و لكي تقوى إحساسك بحلمك ضعه إمامك دائماً

ويفضل أن تحدد حلمك و توصفه بأدق أدق تفصيله و كأنك تراه و قم بكتابته في ورقه
و ضعه إمامك في مكان ظاهر لكي تراه في كل حين لأن رؤيتك لحلمك تجعلك تشعر به
تتعایش معه بل الأكثر من ذلك أنها تجعلك تفكر في هذا الحلم (جنين النجاح) في كل حين
مما يستدعي الكون كله للتداعي لتهيئة كل الظروف الملائمة لتحقيق هذا النجاح الذي تفكر
فيه و تعيشه

تدريب : كيف تصيغ حلمك ؟؟؟

عزيزي لكي تصيغ حلمك بطريقة يفهمها و يعيها العقل الباطن بصورة تجعله يحثك
دائماً على التنفيذ و الاستمرار في العمل لحين الوصول إليه اتبع معي الخطوات التالية

1. اكتب حلمك بصيغة محدد
2. اكتب حلمك في جمل قصيره و مركزه
3. اكتب حلمك بصيغة الحاضر (كأنك تحياه الان)
4. اربط كل مشاعرك و احساسك مع هذا الحلم
5. استرخي تماماً
6. اعد قراءة حلمك كل يوم بصوت مرتفع او على الاقل صوت مسموع لك
7. اعط نفسك دقيقة لتعيشها مع كل كلمة كتبت لتشعر بها و تطبع في عقلك الباطن
لينشئ عليك التزام
8. ضع الورقة التي كتبت فيها كل احلامك في مكان مرئي لك لى تراه دائماً نصب عينك

كما أيضا تنشئ حلمك عليك التزام نحو تحقيق هذا الحلم (جنين النجاح) يذكرك في كل وقت انه لا سبيل امامك سوى - لن أقول النجاح بل سأقول - التميز

لأنه ما الفرق بينك و بين أي إنسان صنع نجاحه قبلك اعلم عزيزي انه طالما يوجد شيء صنعه إنسان من قبلك اذاً فبإمكانك أن تصنعه

وطالما هناك أشياء لم تتحقق حتى الآن فبإمكانك أن تبادر و تحققها مثلما فعل بطل قصتنا اليوم الذي وضع إمامه حلمه بوضوح شديد جدا و خلق داخله التزام غير قابل للتراجع أو التهاون إلى أن حقق حلمه رغم كل الظروف و التحديات التي واجهته التي قد يعتبرها البعض نهاية المطاف و قمة الفشل و عدم الحظ

هوندا السيمفونية اليابانية

ولد سويشيرو هوندا في 17 من نوفمبر 1906، في بلدة صغيرة تحمل حالياً اسم (تريو-شي) في اليابان ، وهو شب كبير إخوته ، والمساعد لوالده الحداد الموهوب، في محله لتصليح الدراجات الهوائية، وتصليح كل آلة معدنية إن لزم الأمر.

يمكن القول أن هوندا ورث عن أباه شغفه بكل ما هو ميكانيكي آلي، مما ساعده على أن يصنع لعبه بنفسه، لكن مساعدته لوالده، جعلته يحمل لقب “ذا الأنف المسود”، بسبب فحم فرن الحدادة .

كان موعد هوندا مع الحدث الذي غير مجرى حياته، حين شاهد لأول مرة في حياته سيارة تعمل بمحرك بخاري، تمر بالقرب منه، فلم يملك حين رآها لأول مرة، إلا أن يقع في غرامها، ولم يملك نفسه حين انطلق يجري في أثر السيارة، محاولاً فهم كيف تسير هذه السيارة بدون قوة خارجية تحركها أو تدفعها أو تجرها...

بالطبع، لم يستطع هوندا اللحاق بهذه الأعجوبة، وفي عتمة الغبار الذي أثارته تلك السيارة المسرعة، وقف هوندا يلتقط أنفاسه، ليلحظ بقعة عجيبة على تراب الأرض، إنها قطرة من وقود الحياة الذي تستعمله تلك السيارة، وسرعان ما انكب هوندا ليملاً أنفه من رائحة هذه البقعة الغامضة.

وعمره 15 سنة، بعدما أتم تعليمه الابتدائي، ارتحل سويشيرو إلى العاصمة طوكيو بحثاً عن عمل أفضل، حيث عثر بعد قرابة عام على وظيفة متعلم مبتدئ في محل أرت شوكاي لتصليح سيارات، وهناك مكث قرابة ست سنوات عمل فيها في مهنة ميكانيكي سيارات، استطاع خلالها تحويل محرك طائرة وقطع غيار متناثرة إلى سيارة سباق ، وشارك في سباقات كثيرة كسائق، وكان عمره حين سابق لأول مرة 17 سنة.

في شهر أبريل من عام 1928، وعمره 22 سنة، كان موعد هوندا مع افتتاح ورشته لتصليح السيارات في بلدته، بعدما اقترض المال اللازم لذلك، وهو استمر في حبه للسيارات والاختراعات، حيث تمكن من اختراع الإطار المعدني لعجلات السيارات، التي كانت خشبية في البداية.

كما استمر هوندا في حبه لقيادة السيارات في السباقات، حتى وقع له في عام 1936، حادث سيارة خطير، جاء بمثابة النهاية لمستقبل هوندا كسائق سيارات سباق، حيث لزم الأمر فترة نقاهة قاربت العام حتى تعافى هوندا من إصاباته .

مستمعا لنصيحة زوجته، قرر هوندا التخلي عن فكرة العودة لقيادة سيارات السباق، لكنه وجد الاكتفاء بتصليح السيارات غير كافيا أو ملبيا لكل مهاراته، ولذا دخل غمار تصنيع الحلقات الدائرية للرأس المتحرك (المكبس) (في غرف الاحتراق في المحرك البخاري،) (أو ما نسميه البستم في مصر، تحريفا لكلمة البستون Piston في الانجليزية). على أن هوندا سرعان ما اكتشف أنه بحاجة لمزيد من المعرفة والعلم في مجال صب المعادن حتى يجيد صنعه، ولذا التحق بمدرسة للتقنية، وكان يطبق كل ما يدرسه في مصنعه، لكنه لم يهتم بدخول الاختبارات الدورية في المدرسة، ولذا هددته القائمون على المدرسة، أنه ما لم يدخل هذه الاختبارات، فلن يحصل على شهادة التخرج، فما كان منه إلا التعليق بأن تذكرة السينما ذات أهمية أكبر من هذه الشهادة، فالأولى تضمن له دخول السينما ومشاهدة الفيلم، بينما الثانية لن تضمن له حصوله على وظيفة. في عام 1937 اخترع هوندا حلقة البستون الخاصة به !

هوندا الذي لا يعرف مستحيل

في عام 1938 كان هوندا يصل الليل بالنهار من أجل أن يخترع بستون ليبيعه إلى شركة تويوتا، وهو استثمر كل ماله في هذا المشروع، حتى أنه اضطر إلى رهن حلي زوجته، كما رفضت تويوتا قبول العينات الأولية من البستون الذي صممه. استلزم الأمر سنتين من التجارب حتى وافقت تويوتا على الشراء منه، لكنه وقتها احتاج لبناء مصنع كبير ليبي الطلبات الكبيرة لشركة تويوتا، لكن السلطات اليابانية كانت تستعد لخوض غمار الحرب العالمية الثانية، ولذا منعت بيع الأسمنت وقصرته على الأغراض العسكرية.

الهدف : الحصول على الاسمنت

العائق : منع الدولة اليابانية بيعه إلا لإغراض عسكرية

التفكير والتخطيط : ماذا يصنع هوندا للتغلب على حظر الاسمنت ؟

الحل :

لقد تعلم هو ورجاله كيف يصنعونه بأنفسهم ، وشرعوا في بناء المصنع وبدأت طلبيات تويوتا في الزيادة . حينما انضمت اليابان إلى الحرب العالمية الثانية، حصل هوندا على عقود لتصنيع المراوح المعدنية لموتورات الطائرات الحربية ، والتي حلت محل المراوح الخشبية السابقة.

كلف هذه الحرب هوندا خسارة عمالته من الذكور، ولذا استعاض هوندا بالنساء للعمل في مصانعه، لكن القصف الجوي من طائرات الحلفاء، دمر مصانعه مرتين، وفي كل مرة كان هوندا يسرع إلى أنقاض مصانعه ويشكر العدو الأمريكي الذي اضطرت طائراته إلى إلقاء الفوارغ من خزانات الوقود على الأرض، والذي استخدمها كمواد خام في مصانعه.

في النهاية، بسبب القصف وبسبب زلزال أرضي قوى، اضطر هوندا لبيع ما تبقى سليما من مصانعه إلى شركة تويوتا في عام 1945.

بعد الحرب، كان الوقود شحيحا للغاية وغاليا في اليابان، وكان الناس يبحثون عن وسائل انتقال رخيصة جدا، ولذا عمد هوندا لوضع محرك بخاري صغير على دراجاته الهوائية، وكم كانت سعادته حين وجد أن هناك طلب كبير جدا على منتج هذا. حين استحال الحصول على الوقود، اخترع هوندا محركا يعمل على زيت النخيل، يخرج عادمه على هيئة دخان أبيض كثيف، ما دفع العاملين لتسمية هذا الطراز المدخنة.

عاد هوندا في عام 1946 ليؤسس مختبر هوندا التقني للأبحاث، من أجل وضع المحركات البخارية على الدرجات الهوائية ، مستعينا بالوفير من بقايا ومخلفات الحرب ، وسرعان ما راجت هذه الدرجات وانتشرت ، حتى بدأ هوندا يصنع هذه المحركات في مصنعه، ولذا حول اسم المختبر إلى شركة هوندا لتصنيع المحركات (هوندا موتور) .

يصف العاملون في الشركة هوندا على أنه رجل يحب الاستماع إلى موظفيه، دائما ما يطرح السؤال: ما رأيك في سير الأمور في الشركة والمصنع، ماذا لديك من اقتراحات وأفكار، وهو كان ينصت ويستمع، ما شجع الجميع على التحدث معه وعرض أفكارهم عليه. على الجهة الأخرى، كان هوندا إذا غضب يرمي موظفيه بما يقع تحت يديه!

تسويق هوندا لدراجاته البخارية اعتمد على دراسة مزايا المنافسين عن قرب، ومن ثم تقديم ما هو أكثر منها، وعلى دخول سباقات الدرجات النارية الشهيرة، والفوز فيها، وهو حول

دراجاته من متزيلة السباقات ، إلى الحصول على المراكز الأولى ، في عدة فئات من السباقات ، ومع فوزه هذا ، زادت مبيعاته وانتشر اسم هوندا ، وسط أكثر من 200 شركة يابانية لتصنيع الدراجات البخارية.

في عام 1951 أنتج هوندا الدراجة البخارية ذات الشوطين والسعة الأصغر (98س م) والتي سماها دريم - الفئة E والتي لاقت نجاحا باهرا بسبب إبداع هوندا في تصميم محركها. في عام 1952، قدم هوندا الفئة F من الدراجات والتي حصلت على 70% من إجمالي إنتاج اليابان من الدراجات البخارية في هذا العام، وما هي إلا برهة من الوقت حتى طرح هوندا شركته في البورصة وبدأ في تصدير دراجاته للعالم كله.

في عام 1955 كانت هوندا أكبر منتج للدراجات البخارية في اليابان، وفي عام 1958 كانت أول من يبيع أكثر من مليون دراجة بخارية في اليابان. في عام 1959 افتتح هوندا فرعها الأول في الولايات المتحدة الأمريكية. في بداية الستينات، أعلن هوندا عن عزمه دخول معترك تصميم وتصنيع السيارات، ومثلما فعل مع الدراجات، عمد هوندا لإشراك سياراته في السباقات، ومع فوزها في هذه، بدأت مبيعات سياراته في الزيادة.

الطريف أن دراجات هوندا كانت رائجة في اليابان، لكنها حين دخلت السوق الأمريكية، خربت وعانت من انفجارات وتسربات وعدم رضا من المستخدمين والراكبين . أعاد هوندا هذه الدراجات إلى اليابان ، وعكف على دراستها ، ليكتشف اختلاف أسلوب القيادة ما بين الراكب الياباني والأمريكي ، فالأول وقور لا يحب السرعة ، بينما الثاني يعيش من أجل السرعة العالية في القيادة ، ولذا لم تتحمل الدراجات وانفجرت وسربت.

تجلت عبقرية هوندا مرة أخرى، حيث استطاع في وقت قصير معالجة مصادر الخلل، وغير من تصميم الدراجات لتناسب طريقة القيادة الأمريكية ، وبعد سنوات قليلة ، كانت دراجات هوندا تنافس على زعامة السوق الأمريكية.

في عام 1973 وعمره 63 عاما تقاعد هوندا من رئاسته لشركته، بعد مرور ربع قرن منذ أسس الشركة، وهو أعلن وقتها عن إصرار هوندا على أن تكون شركة مفعمة بالشباب. بعد التقاعد ، كرس هوندا حياته للخدمات العامة، وحصل على وسام رفيع من إمبراطور اليابان، وعلى تقدير خاص من صناعة السيارات الأمريكية.

في الخامس من أغسطس من عام 1991، أسلم هوندا الروح عن 85 عاما، متأثرا بفشل كبدي.

الآن، جاء وقت الخروج بالدروس والعبر والحكمة من قصة الكفاح هذه:

حين احتاج للتعلم، عاد للمدرسة وتعلم وتعلم.
حين مُنع منه الأسمنت، صنعه بنفسه.
حين تعرض مصنعه للقصف، استفاد من هدايا الرئيس الأمريكي ترومان
كمواد خام صنع منها منتجاته.
حين شح الوقود، اعتمد على زيت النخيل كوقود.
تميز هوندا بالإبداع بشكل سريع، ما جعل الفجوة بينه وبين المنافسة
تزيد.

إن مشكلتنا الفعلية هي أننا نتعلم في بلادنا من أجل الحصول على شهادات ورقية، وليس من أجل العلم ذاته، ولهذا نحصل على مسجلات صوتية بشرية عالية الجودة، لكن كم من أوائل دفعات خريجي جامعاتنا العربية من يستطيع اختراع خلطة أسمنت قابلة للتنفيذ من مكونات محلية، أو الاستغناء عن الوقود النفطي، أو اختراع فكرة جديدة مثل الدراجة البخارية، والأهم، الاختراع بطريقة تجارية تضمن الاستمرار في البحث العلمي والابتكار، مع تحقيق الأرباح، وليس الاكتفاء بوحدة دون الأخرى.

و الآن بعد أن تعلمنا سويا كيف نحلم بما نريد يبقى أماننا الحفاظ على هذا الحلم و الحماس
اللازم لتحقيقه

فن صناعة التحفيز



الفصل الثاني

فن صناعة التحفيز

و الآن بعدما قمنا بوصف كل أحلامنا وشعرنا بها بل عشنا أحلامنا كلها ولكن يبقى أمامنا شيء خطير جدا و هو

الحماس الذي يضيع منا بعد فتره وجيزة فلا نجد الحافز الدائم الذي يحسنا على التمسك بأحلامنا فلماذا يضيع منا الحماس؟؟ لماذا نتنازل عن أحلامنا بكل بساطه مع أنها أحلامنا نحن؟؟ لماذا و لماذا و لماذا و ألف لماذا؟؟؟

سأضع أمام حضرتكم قصة و منها أبدأ الحديث

ضفدعتان في بئر

كانت مجموعة من الضفادع تقفز مسافرةً بين الغابات, وفجأة وقعت ضفدعتان في بئر عميق. تجمع جمهور الضفادع حول البئر , ولما شاهدا مدى عمقه صاح الجمهور بالضفدعتين اللتين في الأسفل أن حالتهما ميئوس منها وانه لا فائدة من المحاولة . تجاهلت الضفدعتان تلك التعليقات, وحاولتا الخروج من ذلك البئر بكل ما أوتيتا من قوة وطاقة؛ واستمر جمهور الضفادع بالصياح بهما أن تتوقفا عن المحاولة لأنهما ميتتان لا محالة .

أخيرا انصاعت إحدى الضفدعتين لما كان يقوله الجمهور , وحل بها الإرهاق واعتراها اليأس؛ فسقطت إلى أسفل البئر ميتة. أما الضفدعة الأخرى فقد استمرت في القفز بكل قوتها. وأستمر جمهور الضفادع في الصياح بها طالبين منها أن تضع حدا للألم وتستسلم لقضائها ؛ ولكنها أخذت تقفز بشكل أسرع وأقوى حتى وصلت إلى الحافة ومنها إلى الخارج وسط دهشة الجميع .

عند ذلك سألتها جمهور الضفادع : أتراك لم تكوني تسمعين صياحنا؟! شرحت لهم الضفدعة أنها مصابة بصمم جزئي , لذلك كانت تظن وهي في البئر أنهم يشجعونها على إنجاز المهمة الخطيرة طوال الوقت .

ثلاث عظات يمكن أخذها من القصة .

1- كلمة مشجعة لمن هو في الأسفل قد ترفعه إلى الأعلى وتجعله يحقق ما يصبو إليه .

2 - أما الكلمة المحبطة لمن هو في الأسفل فقد تقتله, لذلك انتبه لما تقوله, وامنح الحياة لمن يعبرون في طريقك ولو بكلمة طيبة .

3 - يمكنك أن تنجز ما قد هيأت عقلك له وأعددت نفسك لفعله؛ فقط لا تدع الآخرين يجعلونك تعتقد أنك لا تستطيع ذلك

من هنا أقول لك لاتدع احد يسرق منك أحلامك بكلماتهم السلبية المحبطة لكن لكي أكون صادق معكم قد لا نجد من يقول لنا إننا نستطيع أو يحفزنا بكلمات تدفعنا للأمام وقد نصطم بمن يقول لنا دائما إننا لا نستطيع أو ما شبه ذلك من فضلك كن مثل الضفدع أصم لا تسمع و لكن كيف نتخلص من تلك المشاعر السلبية التي تيرمجت داخلنا و تركة آثار سلبية في حياتنا نتيجة لما سمعناه على مدار سنوات كثيرة من كلمات الإحباط و اليأس

إليك عزيزي هذا التمرين الذي سيساعدك على التخلص من المشاعر السلبية التي تكونت داخلك و سيطرت عليك ثم بعد ذلك سنتحدث عن اقوي المحفزات على الإطلاق

1. استرخى تماما (خذ نفس عميق من الأنف وإخرجه من الفم على أطول فتره ممكنة)

2. أغمض عينك و اجلس الجلسة المريحة لك

3. تخيل أمامك الشخص الذي دائما يقول لك انك لا تستطيع و لن تتجح أبدا

4. استجمع أمامك صوته و صورته بكل وضوح

5. الآن أبدأ بإحداث التغييرات اللازمة مثل تخيل صورته بأذن طويلة و فم ملون مثل المهرج وان شعره مخلوق بصورة غريبة جدا و إن له شنب طويل مثل الصرصور و أن صوته كمثل من هو موضوع في دورق مياه

6. والآن ذهب تماما شعورك بالألم و كلما ستراه سيستحضر عقلك الباطن آخر صورته له وهي التي تكونت في الخطوة السابقة

سنتبع سويا أسلوب رائع للحفاظ دائما على الوقود اللازم للمثابرة في رحلة النجاح العظيم

الخطوة الأولى

اعرف نفسك :

من فضلك احضر ورقة بيضاء غير مسطره

واكتب في هذه الورقة بالألوان المختلفة المفضلة لك

اكتب فيها كل ملكاتك و قدراتك و إمكانياتك التي تراها في نفسك أو قالها لك احد المقربين لك الذين يحبونك مثل

(أنا أحب القراءة – أنا امتلك مخيلة قوية – أنا قرنت مثلا 200 كتاب – أنا هادئ – أنا أحب مساعدة الآخرين – أنا استطيع بث الأمل في اى شخص – أنا مستمع جيد – أنا متكلم بارع – أنا مبدع في الرسم)

اكتب كل شيء تراه في نفسك دائما واحرص على أن يكون مصحوب بـ " أنا "

و الهدف من هذا هو أن تتعرف على نفسك كما هي حقا و ليس كما تسمع من الناس ستنبهر حقا حينما ترى نفسك وأنت تمتلك كل هذه القدرات و المهارات

على سبيل المثال لا الحصر لبعض قدراتك عزيزي

1.يحتوى المخ على تريليون خلية عصبية (بما يعادل عدد النجوم في بعض المجرات)

2.يستطيع المخ البشرى تخزين 65000 معلومة جديدة كل ثانية

3.يستطيع المخ البشرى معالجة 2 مليار معلومة في الثانية

4.يحتوى المخ البشرى على أكثر من 100 تريليون وصلة محتملة

5.أنت تمتلك طاقة لو تم توصيلها لإنارة مدينة كاملة لمدة أسبوع و هي ما تقدر ب 80 مليون دولار

فكيف تقول انك لا تستطيع أو لا تمتلك القدرات اللازمة فقط أنت تحتاج إلى خبرات

وكما قال الحكيم الصيني لأحد الشباب

إن الخبرات لا تأتي إلا من التجارب المتعددة التي قد تصل بك إلى ما تريد (النجاح) أو تصل بك إلى ما لا تريد (الفشل) و لكنها خبرات

و الإنسان في ماضيه يمتلك كم هائل جدا جدا من الخبرات المتراكمة لكنه لا يقدر قيمتها و اكبر مثال أمامنا هو المخترع العظيم إديسون الذي فشل (بمفهومنا) 999 مرة ولكنه عندما سئل عن سبب استمراره قال أنا لم افشل و لكنني تعلمت طرق كثيرة لا تحقق هدفي وبعدها سجل اختراع المصباح الكهربائي كان يسجل في العام عدد كبير من الاختراعات و السر وراء هذا العدد الكبير هو خبرات الماضي و من هنا نبدأ بالخطوة الثانية نحو التحفيز المستمر

ضع هدفك دائما أمام عينك :

" اى أبدأ دائما و النهاية نصب عينيك "

مثلا فعل بطل قصتنا بعدما فشل كثيرا.....

- * فشل في عمله عام 1831.
- * فشل في عمله مرة أخرى عام 1834.
- * أصيب بصدمة عصبية نتيجة موت زوجته عام 1835،
- تطورت إلى انهيار عصبي عام 1836.
- * فشل في الانتخابات في سنة 1838.
- * ثم مرة ثانية في عام 1846.
- * ثم ثالثة في عام 1847.
- * فشل في انتخابات النواب عام 1855.
- * فشل في أن يصبح نائب الرئيس عام 1856.
- * فشل مرة أخرى في انتخابات النواب عام 1858.

وبعد كل هذا السجل العامر بالفشل ، يصاحبه سجل آخر عامر بالعناء والجهد المتواصل والإصرار على بلوغه هدفه ، فقد انتخب إبرا هام لنكولن رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية عندما بلغ الستين من عمره وهو الذي لخص تجربته في النجاح والفشل بقوله :

" إنك لن تفشل إلا إذا انسحبت.. "

ولد أبراهام عام 1809م في ولاية كنتاكي في أمريكا وكان أبواه في حالة فقر مدقع ، وكانت أسرة لينكولن الكثيرة العدد تعيش في كوخ خشبي صغير عند طرف الغابة . اضطرته ظروف حياته إلى أن يتولى تحصيل علمه بنفسه عن طريق الكتب التي من الصعب الحصول عليها في منطقة نائية على الحدود وقد أفلح ذات يوم في شراء عدد كبير من الكتب من مسافر كان يحملها في برميل كبير . والواقع أن هذه الكتب قد زودته بمادة وافرة من الدروس والتحصيل .

قام لينكولن بأول رحلة له فتحت أبواب الفرص أمامه وهو في سن التاسعة عشر من عمره ، حين سافر كأجير في مركب وجهته ميناء نيو أورلاينز ، وقد تركت هذه المغامرة أثراً بالغاً في قرارة نفسه .

بعد ذلك سافر إلى مدينة نيو سالم حتى يستقل في حياته ، وكان أول عمل يعمله هناك هو سكرتير لجنة الانتخابات في المدينة وأتاح له عمله التعرف على أهل المدينة وكان الجميع يحملون له مشاعر الحب والود .. فهو بالنسبة لهم شخصية متدينة مثقفة قادرة على اجتذاب كل من يتعامل معها ، فرشح أبراهام نفسه في انتخابات المجلس التشريعي للولاية ولكن الحظ لم يحالفه رغم حب الناس له .. لأنه رشح نفسه عن حزب الأقلية وبعد تجربة الانتخابات هذه التحق بهيئة بريد مدينة نيوسالم وعمل مديراً لمكتب البريد رغم افتقاره للرشاقة في الحركة والتعبير ، بالإضافة إلى طول قامته ودمامة مظهره ، وكعادته كان يحب عمله ويجيده مما دفع المتعاملين معه إلى الإعجاب بشخصيته وأخلاقه ، ومن ثم تعرف على عدة شخصيات كبيرة حاولت أن تخدمه بقدر استطاعتها .. حتى أصبح عضواً في نقابة المحامين وهو في الثامنة والعشرين من عمره .

وتفتحت الأبواب أمام أبراهام فبعد دراسة القانون ونجاحه كمحامي جيد ، رشح نفسه مرة ثانية في انتخابات المجلس التشريعي وأصبح عضواً فيه .. وهكذا لم يستسلم لليأس أو الفشل بل كان يعدد بنفسه ويثق في مواهبه واستعداده ، ثم يعمل لتحقيق ما يريد . كان يعظ الناس ويحب العدالة كثيراً ويكره الظلم ويعطف على الفقراء حتى أنه تزعم الحركة التي تدعو لإلغاء الرق في وقت كان العبيد يباعون في الأسواق .

وجد أبراهام لنفسه فرصة للدفاع عن المظلومين وإشباع حبه للعدالة والإنسانية وفي هذا يقول هو : "المحامي الشريف لا يجعل جمع المال نصب عينيه ، إذ أن أعظم أجر يتقاضاه المحامي الحر هو انتصار في قضية ترفع فيها عن متهم بريء ، أو فقير مظلوم أو يتيم أو أرملة أرجع إليهم جميعاً حقوقهم المهضومة ، أما المال فهو هدف التاجر ، وهناك فروق بين التجارة والمحاماة " ..

التف أصحاب القضايا والمظلومين حوله ومع ذلك كان فقيراً غارقاً في الديون رغم أنه كان يستطيع أن يحصل على ثروة طائلة من عمله لكن حبه للناس دفعه إلى الدفاع عنهم بأقل أجر.

كان من الطبيعي أن ينجح أبراهام لنكولن في انتخابات الرئاسة بعد أن رشح نفسه عن الحزب الجمهوري فقد عُرف عنه نزاهته ووطنيته ، والتف الناس حوله وأحبوه وانتخبوه عام 1861م رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية ليكون الرئيس رقم (16) لها .. ولم تتغير شخصيته بعد أن فاز بالرئاسة بل ظل كما هو بسيطاً متواضعاً يصافح الناس في الشوارع ويفتح باب داره بنفسه للضيوف وكانت بساطته هذه تثير غيظ زوجته الارستقراطية ولكنه لم يهتم بتعليقاتها وكان أول زيارة يقوم بها بعد توليه منصب الرئاسة زيارة أبيه التي كان لها فضل كبير في تربيته فقد سافر هو بنفسه في ذلك الجو القارص ليأتي بها تسكن معه في البيت الأبيض اعترافاً منه بجميلها عليه واحترامه لها..

على الرغم من المدة القصيرة التي رأس فيها أبراهام الولايات المتحدة والتي لم تزد عن خمس سنوات إلا أنها تركت بصمة واضحة في تاريخ أمريكا ومستقبلها فقد كان أول من نادي بحرية الصحافة لأنها خير ضمان لحرية الأمة وهو أول من وضع المبادئ الإنسانية السامية في الدستور الأمريكي وهو الرجل الذي حارب الرق وألغاه تماماً رغم الصعوبات التي واجهها في هذا المجال وكرس كل جهده لإبقاء اتحاد الولايات المتحدة فاعلاً ولكن عملاء التمرد والانفصال كرسوا كل جهودهم للقضاء على الاتحاد وأشعلوا نار الحرب التي كان حريص بالابتعاد عنها .. ولكن قامت الحرب بين ولايات الشمال وولايات الجنوب .. وما كان إلا النصر للشمال الذي كان يتفوق في عدد الولايات والبشر رغم تفوق الروح العسكرية عند الجنوب .. ويرجع النصر له من أجل بقاء الولايات المتحدة متحدة دائمة وقوية ومن أجل تحرير العبيد .

لم يستطع أبراهام أن يتمتع بانتصاره فقد انتهت حياته بعد ذلك بقليل وكانت نهاية مأساوية إذ بينما كان يشاهد مسرحية "ابن عمى الأمريكي" مع زوجته أطلق عليه ممثل مجنون يدعى "جون بوث" الرصاص فظل في غيبوبة حتى فارق الحياة وعمره (56) عاماً .. ومن الغريب أنه شاهد وفاته في الحلم قبل أيام من الحادث وحكي لزوجته الحلم ولكنها حاولت أن تنسيه رغم خوفها وتشاؤمها منه.

ويعتبر الساسة أبراهام لنكولن من كبار الرؤساء الأمريكيين الذين أوصلوا الولايات المتحدة إلى ما هي عليه اليوم من تقدم وازدهار .

أبراهام لنكولن لن يدع أبدا الهدف يضيع من أمام عينه عانى الكثير من الألم و الغناء و لحظات من الإحباط و اليأس و الانهيار ولكنه لم يتخلى أبدا عن حلمه في أن يصبح رئيسا للولايات المتحدة

أخي الغالي أختي الغالية لكي تحافظوا على الحماس دائما مشتعل في قلوبكم لابد أن

1 - تعرف على نفسك (لابد أن تتعرف على قدراتك و تصدق كل قدراتك و لا تحرم نفسك من أن تتخيل نفسك فعلا و أنت في قمة النجاح لان العقل الباطن كما قلنا لا يفرق ما بين الحقيقة و الخيال)

2 - إبداء دائما و النهاية نصب عينيك (ولكن دائما ضع سقف لتوقعاتك عالي جدا اى كما يقال الأفضل أن تضع حلمك عند النجوم فيصطدم بالقمر خيرا من أن تضع هدفك عند القمر فيصطدم بالأرض)

والآن مع العظماء :-

- رسب الصغير وينستون تشرشل في اختبارات الفصل السادس الابتدائي، وانهزم بعدها في كل الانتخابات العامة التي دخلها، حتى فاز أخيرا وأصبح رئيسا للوزراء في إنجلترا وعمره 62 سنة، وهو يقول: لا تيأس - أبدا أبدا، لا تيأس من إعادة المحاولة للنجاح في أي شيء، صغيرا أم كبيرا، عظيم الشأن أو قليله

- كان رأي مُدرس الطالب توماس إديسون فيه أنه طالب شديد الغباء، لن تجدي محاولات تعليمه شيئا، وجاء سبب طرده من أول وظيفتين عمل فيهما أنه قليل الإنتاجية، لكنه كمخترع، استمر يحاول ألف مرة قبل أن يصل إلى تركيبة المصباح الكهربى، وعندما سأله صحافي يوما: كيف فشلت ألف مرة حتى وصلت للمصباح الكهربى (وكانه استكثر الألف مرة!) فرد عليه إديسون : إن اختراع المصباح الكهربى استلزم ألف خطوة للوصول إليه

- لم يبدأ الطفل ألبرت آينشتاين الكلام حتى بلغ الرابعة من عمره، ولم يتمكن من القراءة حتى بلغ السابعة، وكان رأي والديه فيه أنه طفل أقل من أقرانه ، وكان وصف أحد مدرسيه له أنه طفل بطيء التفكير، غير اجتماعي ، يسرح طويلا في عالم خيالاته الحمقاء . في النهاية طردته مدرسته من صفوفها ، حتى أن المعهد التقني رفض قبوله. بعدها ، تعلم آينشتاين أن يقرأ ويكتب ، وتعلم بعض الحساب كذلك !

- فشل هنري فورد وأفلس 5 مرات في حياته، قبل أن ينجح بعدها ويخترع خط الإنتاج في المصانع .

- نالت أفكار العالم الفضائي روبرت جودارد استهجان ورفض أقرانه وزملائه ونظرائه في مجاله العلمي ، لأنهم آمنوا أن نظرية المحرك النفاث (التي بني عليها أفكاره) لن تعمل في الفضاء الخارجي بدون هواء . اليوم، تعمل غالبية الصواريخ الفضائية بهذه النظرية.

- لم يقبل فريق كرة السلة في مدرسة الطالب الثانوي مايكل جوردن ضمه ضمن صفوفه لتواضع مستواه ، لكن الأخير استمر في تحقيق الفشل تلو الفشل حتى أدرك النجاح في النهاية

-طرد والت ديزني من الصحيفة التي عمل فيها لأن المسئول عنه وجدته قليل الخيال - قليل الأفكار المبشرة. قبل أن يبني مدينته ، أفلس والت عدة مرات ، ورفضت مدينة آينهايم إقامة مدينته على أرضها لأنها رأت مشروعه عاجزا عن جذب الزوار والعملاء.

حين بلغ الرسام الشهير بابلو بيكاسو من العمر 95 خريفا ، سأله صحفي صغير السن لماذا يحرص على أن يتمرن على الرسم كل يوم لمدة 6 ساعات ، فرد عليه بيكاسو بالقول : لأنني أرى أنني أحقق تقدما نتيجة هذا التمرين .

و أخيرا

هل حاولت؟ هل فشلت؟ لا يهم، حاول مرة أخرى، افشل مرة أخرى ، لكن افشل بشكل أفضل .

[صمويل بيكيت]

هل مازلت الآن ترى أنك لا تستطيع ؟

لا أظن

هل ستسمح لأحد الآن يسرق أحلامك حتى لو كنت نفسك ؟

أيضا لا أظن

كل هؤلاء المشاهير و غيرهم ، الآخرون كانوا يقولوا عليهم فاشلون ولم يحققوا اى انجاز في حياتهم أبدا و الآن نحن و كل العالم يتعلم منهم

ولكن ما سمعناه في الماضي مازال يتعبنا و يقف حائل أمامنا لتحقيق ما نريد فماذا نفعل مع الماضي و ما تركه داخلنا من مشاعر سلبية و خبرات سيئة

فن صناعة الإسترخاء



الفصل الثالث

فن صناعة الاسترخاء

أهمية الاسترخاء للنشاط العقلي

الاسترخاء يعتبر حالة ما بين النوم واليقظة. وهو مفيد لراحة أجسامنا وعقولنا ونفسياتنا من كل ما يكون عائقاً للحياة السعيدة من الهموم والمصاعب وتوترات الحياة.

عقلك يحتاج للراحة لينشط ويقوى!

عندما تمدد جسمك فوق الأريكة، وترخي عضلاتك، وتشعر بالراحة من مشاكلك ومشاغلك، وتساعد جسمك وعقلك على الهدوء فإنك تكون في حالة استرخاء. هذه الحالة تجعل حواسك أكثر قوة وحدة، وأفكارك أكثر انتعاشاً ويقظة.

" إنك تشعر بعقلك في حالة من السلام، وبأنك حر من أي ضواغط أو التزامات، فلست مكلفاً بأن تفعل شيئاً محدداً، ولا بأن تضطر لاتخاذ موقف معين ... "

ويعتبر مفتاح الوصول إلى حالة الاسترخاء هو أن تصرف تركيزك على إحساس جسدي وتتبعه وتعمق فيه، مما يقلل تدريجياً من انشغال عقلك المتوتر المشحون ..

وتعتبر أسهل وأفضل طريقته لتحقيق ذلك أن تصرف تركيزك وانتباهك إلى متابعة حركات التنفس المنتظمة ..

فالحقيقة أن هناك علاقة قوية بين عملية التنفس وحالة العقل " فعندما تكون متوتراً غاضباً تضطرب كذلك حركات التنفس فتميل لأن تكون سريعة خفيفة غير منتظمة، لكنك عندما تهدأ وتسترخي فإن حركات التنفس تصبح تدريجياً عميقة، منتظمة، هادئة.. "

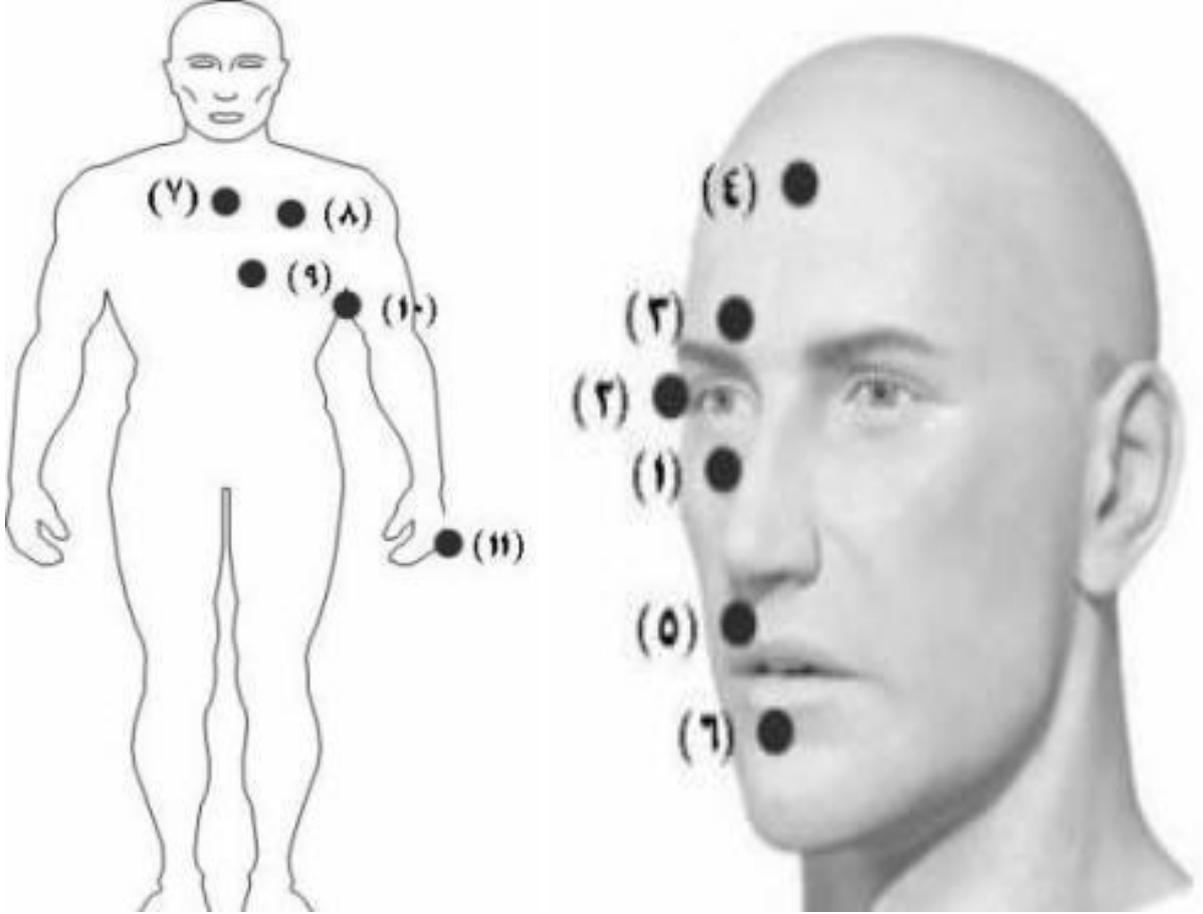
من أكثر الأشياء التي تضيع علينا فرص كثيرة جداً من التقدم والرفق في حياتنا هي القرارات الخاطئة وهي الابنة الشرعية للتوتر والغضب والضغط النفسية

حقا لكي نصل إلى النجاح والامتياز والحياة السعيدة لابد أن نتعلم الاسترخاء لأنه يتيح المجال للعقل الباطن ليخلق و يبدع في إيجاد الحلول والطرق للوصول إلى الحياة التي نريدها حقاً لأننا منذ أن خلقنا الله نستحق أن نحيا حياة كريمة هادئة لكي نستمتع بحياتنا وهو الهدف الذي خلقنا لأجله الله

و الآن هيا بنا في رحلة جميلة و ممتعة لنتعلم فنون الاسترخاء و الحرية النفسية
أولا تمرين لنتخلص به من كل مشاعرنا السلبية قبل الدخول إلى الاسترخاء

تمرين النقر على مراكز الطاقة :-

قم بالنقر 10 نقرات على كل مركز من مراكز الطاقة الآتية



لكن يجب أن يراعى الترتيب كما هو موضح بالرسم التوضيحي السابق

إن هذا التمرين يساعدنا على التخلص من كافة المشاعر السلبية مثل الخوف و القلق و التوتر و الحزن الخ من المشاعر السلبية التي تحطم حياتنا و تجعلنا لا نرى سوى نصف الكوب الفارغ

تمارين للتخلص من التوتر :-

1. الوقوف في وضع استقامة.
2. رفع الذراعين لأعلى خلف الرأس.
3. ضم الذراعين في وضع تقاطع بحيث يقابل الكفين بعضهما البعض.
4. شد الذراعين لأعلى وإلى الخلف قليلاً.
5. أخذ شهيق عميق أثناء الإطالة والبقاء عليه لمدة 10 ثوان .
6. إخراج الزفير والاسترخاء مع العودة لوضع البداية.
7. تكرار التمرين عدة مرات.

وللرد على الذين يقولون ليس لدينا وقت لممارسة التمارين إليكم التمرين التالي

كيف تسترخي في مكان عملك؟

الحصول أو إيجاد الوقت للاسترخاء أثناء وقت العمل الذي نتعرض فيه للضغوط قد يكون أمراً صعباً لدى البعض. لكن هذا التمرين سيستغرق وقتاً قصيراً أثناء جلوسك على الكرسي أمام المكتب الذي تقوم بالعمل عليه، وبمرور الوقت إذا أدبته بانتظام سيكون هناك فوائد كثيرة ستعود عليك منه.

* التمرين :

1. الجلوس في وضع استقامة على كرسي على أن يكون ظهرك ملامساً لظهر الكرسي ، القدمان مستويتان على الأرض واليدين على الفخذين .
2. إذا كان ممكناً عليك بغلق (إغماض) عينيك، لأنه يمكنك أدائه والعينين مفتوحتين لكن إغماض العينين يعطى المزيد من الاسترخاء وينبغي أن يكون ذلك بشكل طبيعي وليس بإحكام غلقها.
3. أخذ نفس بطيء من الأنف مع العد من 1-5.
4. حبس النفس مع العد من 1-5 ثم إخراج الزفير ببطء مع العد من 1 - 5 ، مع تكرار هذه الخطوات الثلاث .

5. أثناء التنفس وأدائك لهذا التمرين عليك بشد مجموعة من عضلات جسمك مع العد من 5-1 ثم إرخائها مع العد من 5-1.
6. أثناء شد العضلات ينبغي أن يتم ذلك بعمق ولكن بدون التعرض للألم والضرر، وينبغي أن يكون الاسترخاء إلى أقصى درجة حسب الاستطاعة.
7. البدء بشد عضلات القدم ، وذلك برفع أصابع القدم لأعلى تجاه الجسم بينما الكعبيين مستقرين على الأرض . البقاء على هذا الوضع مع العد البطيء من 5-1.
8. البدء في إرخاء الأصابع وذلك بجعل الأصابع تعود ببطء إلى وضعها الأصلي مع العد من 5-1، مع ملاحظة الفرق أثناء شد الأصابع وإرخائها وستشعر بالاسترخاء الممتع.
9. المجموعة التالية هي عضلات الفخذ ، عليك بشدها والبقاء على هذا الوضع بالعد من 5-1، ثم قم بالاسترخاء مع العد من 5-1.
10. شد عضلات البطن مع البقاء على ذلك بالعد من 5-1 أيضاً ثم الاسترخاء بالعد من 5-1.
11. عليك بالتأكد دائماً أنك تجلس في وضع مستقيم أثناء أدائك لكل خطوة من خطوات التمرين .
12. شد عضلات الذراع واليدين وذلك بإحكام قبضة اليدين (كأنك تعصرهما)، البقاء على هذا الوضع مع العد من 5-1 .
13. ثم إرخاء العضلات كلية مع العد من 5-1.
14. شد عضلات الظهر العلوية وذلك بدفع الكتفين للوراء كأنك تحاول أن تجعل خطى الكتفين يلامس بعضهما البعض . البقاء على هذا الوضع مع العد من 5-1 ثم الاسترخاء مع العد من 5-1.
15. شد عضلات الكتفين وذلك برفعهما لأعلى تجاه الأذن مع العد من 5-1 ، ثم الاسترخاء مع العد من 5-1.
16. شد عضلات الرقبة بتحريكها أولاً للخلف برفق (كأنك تنظر للسقف) مع البقاء على هذا الوضع والعد من 5-1 ثم الاسترخاء بالعد من 5-1 ، ثانياً قم بتدليتها للأمام والبقاء على هذا الوضع مع العد من 5-1 ثم الاسترخاء والعد من 5-1.

17. شد عضلات الوجه، أولاً بفتح الفم والبقاء على هذا الوضع من 1-5 ثم الاسترخاء بالعد من 1-5، ثانياً رفع الحاجبين لأعلى والبقاء على ذلك بالعد من 1-5 ثم الاسترخاء بالعد من 1-5 .

18. وأخيراً إحكام غلق العينين والعد من 1-5 ثم الاسترخاء والعيون مغلقتين مع العد من 1-5 .

19. الانتهاء من أداء التمرين بالتنفس ببطء من خلال الأنف مع العد من 1-5، حبس النفس بالعد من 1-5 ثم إخراج الزفير بالعد من 1-5.

20. ثم التكرار أربع مرات.

و الآن سنأخذ مجموعة أخرى من التمارين التي تساعد على الاسترخاء و هي مجموعة تمارين خاصة بالتنفس لان التنفس بصورة السليمة يساعد على الاسترخاء و تجديد طاقة الجسم و إليك الآن بعض هذه التمارين :

تمرين التنفس من الحجاب الحاجز:

الحجاب الحاجز هو عضلة مسطحة سميكة ومكانها تحت القفص الصدري مباشرة وفوق البطن مباشرة. واستخدامه أثناء عملية التنفس وأخذ الشهيق يساعد على تمدد الرئتين ودخول كمية أكثر من الهواء.

التمرين:

1. إرخاء كلا الكتفين .
2. وضع إحدى اليدين فوق منطقة البطن .
3. إرخاء عضلات البطن أثناء أخذ الشهيق من الأنف .
4. شد عضلات البطن للداخل .
5. إخراج زفير بضم الشفاه .
6. تكرار التمرين ثلاث مرات ثم الاسترخاء لمدة دقيقتين .
7. تكرار التمرين عدة مرات في اليوم

تمرين 4 - 2 - 8 :

1. أغلق الموبيل أو اى وسيلة أخرى تقطع عليك ممارسة التمرين
 2. الجلوس في مكان هادئ و اضائته خافته
 3. اختار وضعية الجلوس التي تفضلها و تشعر فيها بأقصى راحة
 4. خذ الشهيق من الأنف و أنت تعد على أصابعك 1 - 4 بحيث البطن تنتفخ بالهواء
 5. احبس النفس داخلك و أنت تعد على أصابعك 1-2
 6. و الآن اخرج الهواء في الزفير من الفم و أنت تعد على أصابعك 1-8
 7. كرر التمرين لمدة 5 مرات على الأقل
- و الآن أقدم إليك طريقة التنفس الصحية

العديد ممن يعانون من اضطرابات القلق النفسي يتنفسون نفس غير عميق ، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة اضطرابات القلق لديهم . وهذه الطريقة سوف تساعد الشخص الذي يعاني من القلق بل والشخص السليم

كيف تتنفس بطريقة صحيحة :

التمرين:

1. مدة أداء هذا التمرين خمس دقائق تقريباً .
2. بداية هذا التمرين إما بالاستلقاء على الظهر على الأرض أو الوقوف في وضع استقامة أو الجلوس على كرسي والظهر مستقيماً ، إذا كان هذا أكثر راحة لك .
3. وضع اليدين على منطقة البطن (المعدة)
4. يتم التنفس بشكل طبيعي وعادى مع ملاحظة الأيدي أو الصدر وهي ترتفع مع التنفس.
5. وللتأكد من أن التنفس يتم بشكل صحيح ، لا بد وأن ترتفع منطقة البطن كلما تمدد الحجاب الحاجز .
6. ولتعلم كيف تتنفس بطريقة صحيحة ، لا بد من البدء بالتنفس البطيء من خلال الأنف مع العد حتى خمسة في حين تدفع الأيدي برفق لأعلى مع حركة البطن (المعدة) لأعلى .

7. حبس النفس مع العد من 1-5.
8. إخراج الزفير ببطء من الفم مع العد من 1-5 في حين الضغط على البطن برفق للداخل.
9. تكرار نفس الخطوات لمدة خمس دقائق .
10. إذا لاحظت أثناء أدائك للتمرين بالارتباك عليك فقط الاستمرار فيه حسب استطاعتك.
11. زيادة وقت أداء التمرين كل يوم حتى تستطيع أدائه على الأقل مرتين في اليوم (كل مرة خمس دقائق)
12. إذا داومت على التنفس بهذه الطريقة سوف تقوم بأدائها بشكل طبيعي طوال اليوم.

* ملاحظات :-

- من فوائد هذا التمرين أنه بمجرد الاعتياد عليه، ستستطيع القيام به مع نوبات القلق التي من الممكن أن تتناوبك وحينئذ ستشعر بالاسترخاء التام .
- لا تشعر بالغضب من نفسك أو تستسلم إذا لم تستطع أدائه بطريقة صحيحة لأنه يحتاج ممارسة ووقت.
- يمكنك تعلمه ببطء ولا ترتبك لأنك تستطيع السيطرة والتوقف عن أدائه في أي وقت.
- ليس هذا كل شيء بل هذه التمارين هي مجموعة بسيطة من أخرى كثيرة جدا جدا تساعد على الاسترخاء لان الاسترخاء قوة هائلة تفجر طاقات الإنسان الكامنة داخلة و الاسترخاء يقودنا إلى النقطة الثانية و هي :

التأمل

- لان التأمل هو قوة هائلة تنتقل من السماء إلى الإنسان لأنها هدية ثمينة جدا جدا من الله للإنسان ومن ضمن الأشياء التي تساعدنا على التأمل الطبيعية وما تحمله من غموض و جمال و إثباتات عن قدرة الخالق الغير محدودة أيضا كلمات و رسائل الله إلى الإنسان التي تحمل الكثير من المعاني و الرسائل الشخصية و التي تتماشى مع كل إنسان في كل العصور بصورة خاصة لأنها فعلا رسالة خاصة جدا جدا

أخذ احد رجال الأعمال صديقة العزيز في جولة داخل مصنعه و ظل يشرح له كل قسم كيف يعمل و كيف ينتقل الإنتاج مع قسم لآخر بل كيف أيضا ينتقل من شخص لآخر إلى أن وصلا إلى شخص رائه الصديق

مستلقي على كرسي إمام نافذة ينظر إلى الكون بتأمل مغمض العينين و مستلقي تماما فهم مسرعا لإيفاق ذلك الموظف المهمل الغير مبالي بعمله

ولكن لحقه صاحب المصنع و منعه من فعل ما قد نوى عليه و قال لصديقه أنت لا تعرف قدر الإرباح التي تعود على بسبب هذا الشخص

فتعجب الصديق جدا جدا و أراد أن يعرف كيف لهذا الموظف أن يحقق أرباح لصاحب العمل فقال له صاحب المصنع إن بسبب استرخائه هذا و تأمله يأتي بأفكار خلاقة الفكرة الواحدة من أفكاره تدر على الكثير من الإرباح

لذلك أرجوا فعلا ممن يريدون الوصول إلى القمة و الاحتفاظ بها

التأمل و الاسترخاء فهم من اكبر المصادر التي تساعد على النجاح بكل بساطه لان في التأمل نفتح المجال للخيال و كما نعرف " الخيال لا يعرف المحال "

ومن الخيال يستقى العقل لكل الأفكار اللازمة لتحقيق النجاح و التميز و الحفاظ عليه

و لا تنسى عزيزي إن كل الاختراعات التكنولوجية التي نحن نراها اليوم كانت بالأمس فكرة مجرد فكرة في فكر إنسان امن بها وشعر بأهميتها ووضعها في الفعل وهوجم من الكثير بل و اتهم بالجنون و العته و لكن بسبب إيمانه نراها الآن و تساعدنا اليوم في حياتنا

فمن فضلك لا تحرمنا ولا تحرم نفسك من سيل الأفكار و القدرات التي وهبها لك الله فقط كل ما تحتاجه هو الاسترخاء لتتعرف عليها

ثم أن تضعها في الفعل ستحصل وقتها على كل ما تريد بل و أكثر

الآن قد حلمنا و تحفزنا لتحقيق الحلم و تخلصنا من كل المشاعر السلبية و لكن إلى الآن لم نتعرف على كيفية تقييم أفكارنا و كيف تخرج من دائرة الفكرة إلى الواقع لنراها و هي تتحقق و تنمو أمام أعيننا و بأيدينا

فن صناعة الأحلام



الفصل الرابع

فن صناعة الأحلام

أعزائي إننا في هذا الفصل سنركز أكثر على كيف نحقق أحلامنا و كيف نختر من وسط كل الأفكار و كل الأحلام ما يصلح للتنفيذ الآن و كيف ننفذه بتبني أكثر الاستراتيجيات نجاحا في هذا المجال

يقول والت ديزني:

يمكنك أن تحلم ، بإنشاء وتصميم وبناء المكان الأكثر روعة في العالم ، ولكن ذلك يتطلب من الناس دور لجعل الحلم حقيقة ، . "

يقول المثل الصيني القديم : " أسمع فأنسى .. أرى فأتذكر .. أعمل فأفهم "

و الآن سندع والت ديزني يحدثنا عن نفسه و عن إستراتيجيته

والت ديزني ، الرجل العبقرى والناجح في مجالات الترفيه ومخترع الشخصية الكرتونية الظرفية (الفأر ميكى) . كانت زوجته هي أول من سخر من فكرته التافهة المتمثلة في فأر يتكلم ويقوم بحركات مضحكة ، ثم تبعها أصدقاؤه والمنتجين الذين عرض عليهم فكرته ، وخسر أمواله التي استثمرها في ذلك الفأر عدة مرات قبل أن ينجح ويصبح ميكى وأصدقائه من أنجح الشخصيات الكرتونية ولا ننسى كذلك مدينة ألعاب ديزني الترفيهية وتلك الأفلام الرائعة من أنتاج ديزني (الملك الأسد ، بوكاهونتاس ، سندريلا ، وغيرها الكثير)

إذن والت ديزني هو نموذج نجاح ، وفي علم البرمجة اللغوية العصبية نحن نبحث عن هذه النماذج لاستخراجها وتطبيقها من أجل صناعة النجاح ... وصناعة الإبداع .

لندع والت ديزني يصف لنا بنفسه تلك العملية الإبداعية التي يقوم بها عند كتابة قصصه:

" يجب على كاتب القصة أن يرى في ذهنه كل جزئية من القصة التي يضعها ، وأن يشعر بكل تعبير وردة فعل . كما يجب عليه أن ينظر إلى قصته مرة أخرى من منظور أبعد ليرى إن كان هناك أي نقطة أو مرحلة (ميتة) .. وليرى أن كانت الشخصيات ممتعة وجذابة للمشاهدين . كذلك يجب أن يحاول معرفة ما إذا كانت الأشياء التي تقوم شخصياته بفعلها ذات طبيعة مثيرة " .

النص الأصلي بالإنجليزية يقول :

"The story man must see clearly in his own mind how every piece of business in a story will be put. He should feel every expression, every reaction. He should get far enough away from his story to take a second look at it...to see whether there is any dead phase...to see whether the personalities are going to be interesting and appealing to the audience. He should also try to see that the things that his characters are doing are of an interesting nature."

من وجهة النظر البرمجية، فإن ما يقوله ديزني يمكن تفسيره بتقنية التنقل بين موقع الإدراك الثلاثة (الذات، الآخر، المراقب) وذلك كأساس في سبيل الوصول إلى الغرف الإبداعية في أذهاننا (غرفة الأحلام، غرفة الواقع ، غرفة التقييم) لنبدأ بـ :

الغرفة الأولى (الأحلام أو موقع الآخر):

" يجب على كاتب القصة أن يرى في ذهنه كل جزئية من القصة التي يضعها...."

تخيل أنك واقف أمام غرفة معلق على بابها لوحة تقول (غرفة الأحلام)، وأنت تدخل هذه الغرفة وترى أمامك كرسي فاخر ومريح، طاولة صغيرة، ورقة

و نفل كما كان يفعل ديزني داخل هذه الغرفة

كان يسجل سيل من الأفكار و الأحلام اللانهائية الواقعية و غير الواقعية سواء من وجهة نظره أو من وجهة نظر الآخرين يكتب الأفكار دون قيود أو حدود اي يستخدم كل طاقة خياله للوصول إلى ابعد مدى ممكن أن يصل إليه لأنه يعلم حقا إن كل النجاحات و الانجازات بدأت بفكرة كانوا يرونها مجنونة

و بعد كتابة كل هذه الأفكار الرائعة ينتقل إلى الغرفة الأخرى

(الغرفة الثانية غرفة الواقع) :

"كما يجب عليه أن ينظر إلى قصته مرة أخرى من منظور أبعد ليرى إن كان هناك أي نقطة أو مرحلة (ميتة) .. وليرى إن كانت الشخصيات ممتعة وجذابة للمشاهدين "

وفي هذه الغرفة يبدأ ديزني بفحص تلك الأفكار ليرى ما يصلح منها و ما لا يصلح أو ما هو مكتمل وما هو لم يكتمل بعد ويقوم بالنظر إلى كل فكرة من أفكاره بشيء من التروي و الغوص و التعايش مع كل فكره كأنه شخص آخر غير ديزني ليستطيع تقييم الأمور و يرى مدى تأثيرها على الأخيرين و حينما يجد شيء يحتاج إلى إصلاح كان يعود إلى غرفة الأحلام ليعيد صياغته مرة أخرى ثم يذهب به مرة أخرى إلى غرفة الواقعية ليعيد النظر فيه من وجهة نظر الشخص الآخر إلى أن يستقر على مجموعة من الأفكار و السيناريوهات المختارة و يذهب بهم إلى الغرفة الأخرى

(الغرفة الثالثة غرفة التقييم) :

" كذلك يجب أن يحاول معرفة ما إذا كانت الأشياء التي تقوم شخصياته بفعلها ذات طبيعة مثيرة".

وفي هذه الغرفة يبدأ ديزني في وضع الخطط اللازمة لتحقيق احلامه و أفكاره وإذا وجد شيء غير متناسق يعود إلى الغرفة الثانية ليعيد صياغته ثم يرجع إلى غرفة التقييم لتقييم فكرته كيف تخرج إلى الواقع

تدريب هام جدا جدا لتحديد الأهداف

1. احضر ورقة
2. اكتب فيها كل إمكانياتك و قدراتك
3. بعد كتابتهم اعد ترتيبهم طبقا لتفضيلك
4. اعد ترتيبهم مرة أخرى طبقا لأولوية التنفيذ بالنسبة لك
5. اختار أهم خمسة أهداف بالنسبة لك وضع معهم قدراتك و إمكانياتك
6. اكتب في ورقة أخرى الخمس أهداف
7. وأجب على الأسئلة التالية
 - a. لماذا أريد تحقيق هذا الهدف ؟
 - b. ما هي النية الايجابية وراء تحقيق هذا الهدف ؟
 - c. ماذا سيتغير في حياتي عندما يتحقق هذا الهدف ؟
 - d. ماذا سيحدث لو لم يتحقق هذا الهدف ؟
 - e. كم من الوقت يستغرق تحقيق الهدف ؟
8. في حالة الأهداف التي تستغرق وقت طويل قسمه إلى أجزاء لتستطيع المراجعة و المتابعة المستمرة لهدفك
9. اجب على ماذا تريد ؟ لكي تبدأ الآن

و الآن هلما نغوص سويا لنتعرف على كيفية تحقيق الهدف

الإستراتيجية

كما يعرفها علماء الإدارة هي الطريق الدائمة التي يسير وفقا لها الإنسان في أي جانب من جوانب حياته. وكل إنسان يحتاج دائما إلى الاستراتيجيات في مواقف مختلفة من حياته. فيحتاج على سبيل المثال إلى إستراتيجية للحوار مع الأبناء، وإستراتيجية لعرض خدماته على العملاء، وإستراتيجية أخرى لتوزيع وقته بين مشاغل اليوم ... وهكذا. إذن فإن الإنسان يستخدم العديد من الاستراتيجيات اليومية . والاستراتيجيات التي يستخدمها الإنسان قد تقود للنجاح في المهمة وقد تفشل . وهذه الاستراتيجيات انغرست وانطبعت في نفس الإنسان منذ الصغر فهو يستخدمها بشكل تلقائي، ويستطيع تغييرها إذا تنبه للعيب الذي فيها وعمل على ذلك. وسنتعرف في هذا الموضوع على خصائص استراتيجيات النجاح ، ويستطيع كل إنسان بعد ذلك بدراسة استراتيجياته أن يعرف إن كانت تتحلى بتلك الخصائص أم لا

ولعل القصة التالية تكون أبلغ في التعبير عن مفهوم الإستراتيجية. يحكى أن رجلا أعمى جلس على إحدى عتبات عمارة ووضع قبعته بين قدميه وبجانبه لوحة مكتوب عليها: " أنا أعمى أرجوكم ساعدوني". فمر رجل إعلانات بالأعمى ووقف ليرى أن قبعته لا تحوي سوى قروش قليلة فوضع المزيد فيها ، ومن دون أن يستأذن الأعمى أخذ لوحته وكتب إعلان آخر. عندما انتهى أعاد وضع اللوحة عند قدم الأعمى وذهب بطريقه. وفي نفس ذلك اليوم مر رجل الإعلانات بالأعمى ولاحظ أن قبعته قد امتلأت بالقروش والأوراق النقدية. فعرف الأعمى الرجل من وقع خطواته فسأله إن كان هو من أعاد كتابة اللوحة وماذا كتب عليها ؟ فأجاب الرجل: " لا شيء غير الصدق ، فقط أعدت صياغتها". وابتسم وذهب. لم يعرف الأعمى ماذا كتب عليها لكن اللوحة الجديدة كتب عليها: " نحن في فصل الربيع لكنني لا أستطيع رؤية جماله".

لعل أسرع وسيلة للتعرف على الاستراتيجيات الناجحة وخصائصها هو التعرف على استراتيجيات الناجحين في الحياة. وبتتبع ودراسة العديد من الشخصيات الناجحة وجد أن هناك خصائص مشتركة تربط بين استراتيجيات هؤلاء الناجحين وسنتناول هذه الخصائص بالشرح والتوضيح في الأسطر التالية :

ولنبداً أولاً بالتعرف على عناصر الإستراتيجية. النموذج التالي يوضح العناصر الأساسية للإستراتيجية. وهذا النموذج بني على أساس العديد من الدراسات التي أجريت بغرض نمذجة الشخصيات الناجحة. وقد وجد أن الإستراتيجية الناجحة تحتوي على ثلاثة عمليات أساسية :

1. تحديد الهدف.
2. العمل لتحقيق الهدف مع إرهاف الحواس.
3. المرونة.

الخاصية الأولى من خصائص استراتيجيات النجاح

تحديد الهدف:

والآن لنجلس مع كل عملية من العمليات الثلاث جلسة هادئة وقصيرة لنتعرف على خصائصها والجوانب الهامة فيها والتي ستساعدنا لنجعل من استراتيجياتنا استراتيجيات ناجحة ولنبدأ بتحديد الهدف.

الهدف للإنسان كالمنار للسفينة، وكالبوصلة للطائرة. بدونها تتوه السفينة في المحيط وتتخبط الطائرة في الفضاء. هذه العملية هي أهم العمليات الثلاث وعليها ينبنى ما بعدها وإذا تمت بنجاح كان احتمال نجاح ما بعدها، وإلا فالفشل سيكون مصير الإستراتيجية كلها. وهذا من الأمور البديهية فالإنسان الناجح هو ذلك الإنسان الذي يسير ويتحرك ويتصرف ويتكلم بناء على أهداف مرسومة يعمل على تحقيقها أما الإنسان الذي ليس له أهداف فإنه سيبقى يراوح مكانه.

وتتضح أهمية تحديد الهدف أكثر إذا علمنا أن هذه العملية تؤثر على العقل اللاواعي للإنسان ويصبح بالتالي يسير نحو الهدف تلقائياً. هل سرت ذات مرة في الطريق لقضاء حاجة ما فوجدت نفسك قد وصلت إلى المنزل أو مكان عملك دون أن تشعر. من الذي قادك إلى هناك؟ نعم، إنه العقل اللاواعي. عندما نستطيع أن نغرس أهدافنا بشكل عميق في عقلنا اللاواعي فإنه بالتالي يقودنا بشكل تلقائي نحو الهدف.

سنتعرف في الفقرات التالية على خصائص الهدف الناجح وكيفية غرسه في اللاواعي بشكل عميق ثم كيف نرعاها بشكل دائم ومتكرر ونسقيه ونغذيه حتى ينمو ويتعرعرع وكأننا نسمع صوت نداءه وهو ينادينا بصوت عذب جميل هلم إلي فأنا في انتظارك.

خصائص يتمتع بها حتى يكون فعالاً وهي :

1. التحديد والوضوح

لابد أن يكون الهدف محددًا حتى أسعى لتحقيقه، فإذا قلت أن هدفي رفع الإنتاج مثلاً. فهذا هدف غير محدد. فلا بد أن يكون هناك معايير لقياس هذا الهدف من خلال الكمية أو النوعية أو النسبة المئوية أو الزمن أو جميعها. فأجعل هدفي رفع الإنتاج بنسبة 10% خلال 6 أشهر مع المحافظة على مستوى الجودة. وبتفكيرك في الجوانب التي تحدد الهدف وتوضحه تكون قد غرست البذرة الأولى في الطريق نحو جني الهدف.

2. أن يكون إيجابيا وأن يستحق العمل من أجله

هذه الخاصية ستكون إطارا للخاصية الأولى . فتختار من الأهداف ما يستحق أن تبذل وقتك وجهدك من أجله وتصوغه صياغة إيجابية. فمثلا هدفي أن لا أكون سميئا . فصيغة النفي تعمل بشكل عكسي فترسخ صورة السمنة في اللاوعي . فأنا إذا قلت لك لا تفكر في أسد أخضر اللون ينام على ظهره رافعا أرجله إلى الأعلى . فإنك بالتأكيد قد فكرت في تلك الصورة مع أنني طلبت منك ألا تفكر . إذن أهدافك ينبغي ألا تشتمل على صيغة النفي أبدا .

3. أن تضع مسئولية تحقيقه على نفسك

عندما تضع أهدافك ينبغي أن تكون هي أهدافك أنت فعلا لا أهداف شخص آخر وبالتالي فمسئولية تحقيقها ستكون عليك أنت بشكل كامل. لا يعني هذا أن لا نستعين بأحد ولكن عليك أن تتابع الأمر وتتحقق من سير الأمور على نحو يحقق الهدف. فالهدف التالي مثلا عندما يضعه أب لنفسه : أن يحصل ابني على الامتياز في الدراسة ، لا يحقق هذا الشرط. فالحصول على امتياز في الدراسة ينبغي أن يكون من أهداف الابن، أما الأب فيمكن أن يكون هدفه أن أراجع مع ابني دروسه بمعدل ساعة كل أسبوع، مثلا. تحمل المسئولية سيكون أول غذاء تغذي به هدفك لأنك بذلك تزرع الثقة والمسئولية في نفسك وتبدأ التحفز للعمل .

4. التفكير في الدلائل التي تبين الاقتراب من تحقيقه

الهدف شيء رائع أن يعمل للوصول إليه الإنسان. ولكن كيف أعرف إن كنت أقترب من هدفي أو أبتعد عنه أو كنت أراوح في مكاني. نحتاج عند وضع أهدافنا إلى تحديد العناصر والعوامل التي تدلنا على المسافة المتبقية للوصول على الهدف. فالسائق الذي يقود سيارته نحو هدف يبعد 10 كيلومترات مثلا، يراقب عداد الكيلو ليحدد كم بقي له حتى يصل هدفه. فلديه مجس يستخدمه دائما للتعرف على ذلك. وكل منا يحتاج مثل ذلك المجس الذي يبين طريقنا ويساعدنا على التعديل في مسارنا من أجل بلوغ الهدف. وجود مثل هذا المجس سيكون له دور إضافي في تحفيزنا على الاستمرار في السير نحو الهدف. حيث نشعر بتقدمنا في الطريق بعكس من يسير دون أية دلائل على تقدمه فإنه قد ييأس نتيجة عدم وجود ما يشعره بحركته وتقدمه . فلو وضع بائع لنفسه هدفا أن يرفع مبيعاته بنسبة 10% خلال 3 أشهر مثلا . فأحد الدلائل على تقدمه نحو هدفه أن ترتفع مبيعاته بعد شهر بمقدار 2%، فيحفزه ذلك على الاستمرار . دليل آخر على ذلك أن يتلقى خطاب شكر من رئيسه على جهوده لرفع مبيعاته. دليل آخر أن يتلقى المزيد من طلبات الشراء من عملائه. ودليل آخر أن يتعرف على عملاء جدد مما يزيد من فرصه لرفع المبيعات ... وهكذا. مجرد التفكير في مثل هذه الأحداث قبل وقوعها فعليا وتخيلها وكأنها حدث مع تأمل صورها وسماع أصواتها واستشعار مشاعر الفرح بالنجاح يعتبر كالماء والسماذ للأهداف يغذيها وينميها ويزيدنا قناعة بها وبإمكانية تحقيقها مما يشكل حافزا لنا على بذل المزيد من أجل الوصول إليها .

5. دراسة الآثار السلبية والإيجابية

دراسة الآثار السلبية والإيجابية للهدف جانب مهم للغاية في حياة الهدف. فلو وجد الإنسان أن الهدف الذي يسعى إليه سيكون له آثار سلبية على حياته تفوق الفوائد التي سيجنحها منه فعليه أن يختار بين أمرين. إما أن يجد حلولا لتلافي الآثار السلبية قبل الشروع في العمل من أجل الهدف أو إلغاء الهدف لأنه غير مجد. وكمثال على الآثار السلبية للإنسان الذي يرغب في إكمال دراسته العليا، إذا وجد أن تحقيق هذا الهدف سيعيقه عن عمله الذي هو مصدر رزقه، وسيعيقه عن تربية أبنائه تربية سليمة والوفاء بحقوق الزوجية نحو زوجته، ولم يجد أي وسيلة لتخفيف هذه الآثار . فإن العمل من أجل هذا الهدف يمكن أن يدمر حياته فعليه إلغاءه أو على الأقل تأجيله.

بعد التحقق من الاحتياطات اللازمة للآثار السلبية ننتقل إلى دراسة الآثار الإيجابية. ونقصد بالآثار الإيجابية الجوانب التي ستتحسن في حياتك كنتيجة حتمية لتحقيق الهدف. والتعرف على هذه الجوانب بشيء من الاستقصاء يؤدي إلى زيادة الحافز من أجل تحقيق الهدف بل ويجعل العمل من أجله ممتعا كذلك. فالطالب الذي وضع له هدفاً أن يحصل على شهادة البكالوريوس بتقدير ممتاز في مجال تخصصه، سيكون من الآثار الإيجابية قدرته على الحصول على وظيفة أو إكمال دراسته العليا بحسب رغبته. ومن آثار تحقيق ذلك الهدف أيضا حصوله على المكافأة التي وعده بها أبوه . ومنها أن يحضر حفل التخرج في الجامعة ويتسلم شهادته من مدير الجامعة في حفل مهيب ويعيش تلك اللحظات بكل حواسه ، فيتخيل صورة ذلك الحفل كقلم متحرك يحدث الآن ويستمتع إلى الكلمات التي تلقى في الحفل ويسمع التهاني وهي تقدم له من أهله وأصدقائه ، ويشعر بمشاعر الفرح والفخر والسرور والراحة وكل ما يتمنى أن يشعر به في ذلك اليوم . كل هذا سيتم عند وضعه للهدف ، أول السنة على سبيل المثال، ولكن معاشته لهدفه بهذه الطريقة سيلهب حماسه للعمل على تحقيق ذلك الهدف. وسيصبح تذكر هذه الصور والأصوات كالوقود له ينشطه كلما فتر . وكل ما سيحتاجه هو أن يتذكر صورته وهو يعيش حفل التخرج ويعيش التجربة لثوان مما يعطيه جرعة هائلة من الحماس . وسيكون هذا الخيال أفضل غذاء يغذي به نبتة هدفه الصغيرة لتنمو وتترعرع ويأتي أوان حصادها آخر السنة

6- أن يكون هدفك قابل للقياس

أي أن يكون له مدلول لكي اعرف أين أنا الآن من هدفي و التعرف أيضا على القدر المنفذ من الهدف و الجزء المتبقي

7 – لا بد أن يكون هدفك محدد بمدة

وهنا احذر من اكبر عدو لتحقيق الأهداف و هو التسويف

عندما تقول لنفسك على سبيل المثال غدا سأفعل كذا في هذه اللحظة عقلك الباطن يفتح ملف اسمه المؤجلات و كل يوم عندما يمر على الملفات المفتوحة يرى هذا الملف مكتوب عليه غدا و طبعا الغد لم و لن يأتي أبدا لذلك لابد أن يكون هدفك محدد بمدته مثلا تقول على نهاية عام 2011 مثلا دخلي

اي لابد أن يكون الهدف محدد تماما في كتابتك له و في مدة الانتهاء منه لكي تستطيع التقييم الدائم للهدف لتحدد موقعك منه

و الآن فلننتقل مع هذا التمرين الرائع الذي تعلمته من أستاذي المدرب العالمي الأستاذ ميلاد فايز موسى في دورة دبلوم البرمجة اللغوية العصبية

تمرين المقياس :-

- التمرين من شخصين
- أ يسأل ب

1. حدد ما هو الهدف الذي تتمنى تحقيقه
2. ارسم خطا على الأرض مقسم من واحد إلى عشرة و اسأل " نعتبر أن المقياس المرسوم يعنى تحقيقك لهدفك ؛ بمعنى صفرا معناه انك بعيدا جدا عن تحقيقه و عشرة معناه انك حققته بالفعل , كيف تقيم نفسك الآن وفي هذه اللحظة؟ في اي مكان تقف ؟
3. مهما كان رد ب يجب أن تقول الاتي جميل , رائع , برفو و هایل قف في المكان الذي حددته و انظر تجاه الصفر و تحدث عن انجازاتك حتى الآن التي جعلتك تقيم نفسك في هذا المكان
4. والآن اذهب إلى النقطة عشرة و اشعر بتحقيقك لهدفك و استمتع بجمال هذه اللحظة و تحدث عن ماذا يعنى لك تحقيقك لهدفك ؟ كيف ستكون كل جوانب حياتك عندئذ ؟
5. ارجع إلى نقطة تقييمك الأولى و انظر تجاه العشرة – بعد أن شعرت بلذة و أهمية تحقيق الهدف بالنسبة لك – و قرر فورا ماذا سوف تفعله من سلوك الآن لكي تتحرك خطوة واحدة و درجة واحدة على المؤشر
6. تبادل الأدوار

إن هذا التمرين مفيد جدا جدا ليعرفك بالسلوك الواجب اتباعه للوصول إلى هدفك

الخاصية الثانية من خصائص استراتيجيات النجاح

العمل لتحقيق الهدف مع إرهاف الحواس

الميزة الرائعة في التمرين السابق انه يدخل معنا اكبر محفز لتحقيق الهدف ألا وهو مشاعرنا لأننا في التمرين السابق سنشعر عندما نقف عند النقطة عشرة بكم هائل من المشاعر الايجابية التي تجعلنا سعداء لتحقيق الهدف و الوصول إلى آخر نقطة فيه وكلما ازداد تأجج مشاعرنا كلما كان حجم الالتزام الذي سيضعه عليك العقل الباطن لان من أفضل الطرق لبرمجة عقلك الباطن هو ربط الشيء الذي تريده بشعورك و أحاسيسك

و كلما كان استخدامك لحواسك و مشاعرك اقوي سيكون التزامك بتحقيق حلمك اكبر

أي استخدم عينك عن طريق كتابة حلمك دائما بألوان مختلفة و ضعه في مكان تراه دائما

استخدم إذنك و صوتك من خلال قراءة حلمك كل يوم بصوت واضح و مسموع لك بصورة كلها حماس

استخدم خيالك و مشاعرك في تخيلك لصورتك بعد تحقيق حلمك و مدى سعادتك و فرحك لحصولك على ما كنت تريد

و الآن يبقى لنا الخطوة الثالثة لتحقيق ما نريد من أهداف وهي المرونة

الخاصية الثالثة من خصائص استراتيجيات النجاح

المرونة

قبل البداية في الحديث عن المرونة لابد أن نتعرف سويا على تعريف المرونة

المرونة هي بكل بساطه قابلية التشكل و عدم التصلب والتحجر

المرونة هي أن تفتح لنفسك عدة أبواب

المرونة عنصر هام لتحقيق النجاح والسعادة وذلك لأن الشخص المرن دائما ما يجد البديل والبديل الأفضل لكل مشكله تعترضه فهو لا يقف دائما أمام مشكله ليحلها من نفس الباب أو من نفس الاتجاه كل مره ولكنه يبحث عن بديل آخر طريق آخر يجد فيه السهولة واليسر بعض الشيء ويعمل فيه العقل ليصل لأفضل النتائج .

" الشخص الأكثر مرونة يتحكم في الأمور " من افتراضات البرمجة اللغوية العصبية الهامة
تخيل معي لو إديسون ظل متمسكا بطريقة واحده فقط فهل تعتقد انه كان قد سيتوصل إلى
اختراع المصباح الكهربائي

وألان اسمح لي أن أضع أمامك قانون الجنون كما أطلق عليه اينشتين

" أن تفعل نفس الشيء بنفس الطريقة و تتوقع نتائج مختلفة "

كما يجب أن تعلم أن الله حينما يغلق أمامك باب فإنه من الناحية الأخرى يفتح لك 1000 باب
فلا تقف محلك لتبكي على الباب المغلق

كن مرن دائما في تعاملاتك ليكن دائما في جعبتك الكثير من الحلول و الحلول البديلة و اعلم
دائما إن

الإنسان المرن هو :

- هو الإنسان الذي ينجح في النهاية..
- هو الذي يسامح ويتجاوز عن أخطاء الناس ويستمتع لآرائهم ولو كانت البداية لا توهي بالنصر...
- هو الذي يقبل أعذار الناس .. ويتقبلهم كما هم ...
- هو الذي لديه أكثر من خيار دائما ... وبسهولة يُغير أفكاره وقناعاته إذا رأى الصواب في تركها .. ويقبل الصواب أينما رآه ...
- ليس تافهاً أو أبلهاً .. بل هو ذكي وحكيم يرى أبعاد أفعاله وان أخطأ فإنه يعود للصواب ... ويجرب ما يصلح ... ويرى الأعذار للناس ... ويتقبل الأخطاء والمساوئ .. ويعلم أنها من عادة البشر...
- له أهداف كبيرة في حياته .. ولا وقت لديه للشجار والغضب .. بل هو ذاهب لهدف أسمى وأعلى من ذلك كله ولاتهمه التفاهات والأفعال الطينية .. لأن أفعاله نورانية عالية ...

" الأكثر مرونة هو الأكثر قوة "

وذهب وتركه . أخذ الرجل ينظر يمينه ويساره باحثا عن المخرج ولم يصل إليه مما جعله يضطرب و يضرب الأرض والحوائط حوله فإذا به يجد تحت قدميه جزء من الأرض أنهار وإذا به يجد نفق يكاد يسعه ففرح فرحا شديدا ثم نزل داخل هذا النفق وظل يتحرك إلى أن وجد نفسه أمام ثلاث أبواب مغلقة ماذا يفعل وإذا به ينصت فيسمع لخريف ماء ويبتسم لأنه عرف الباب الذي يأتي منه الصوت فدخل منه وظل يتحرك في هذا الممر وانتهت حركته أمام كتله صخرية كبيرة وهولا يدرى ماذا يفعل ولكنه ما زال يسمع صوت الماء فتتبع الصوت جيدا ووصل إلى جزء هش في الصخرة فحاول أن يحطمه واستطاع فعلا تحطيمه ولكنه وجد ممر يكاد يدخل فيه زاحفا ولكن لأنه يريد حريته دخل وزحف إلى أن وصل أخيرا إلى ما ظن أنه يريد له لقد وصل إلى أعلى قمة في هذه القلعة قلعه الملك ، و بدلا من أن يصل إلى مسلك يريح به حريته فإنه بالطبع فقد صعب الأمر على نفسه وكان الصباح قد أشرق لهذا اليوم وقال الملك أقيموا عليه حكم الإعدام فسأل الرجل آخر سؤال قائلا أين ذلك المخرج اللعين فقال له الملك متبسما

لقد تركت لك الباب مفتوح !!!!

الذباية

القصة الثالثة هي قصة ذبابه تريد الخروج من غرفه محاوله أن تفعل ذلك من خلال الزجاج الشفاف وكلما حاولت الخروج كلما اصطدمت بالزجاج كلما حاولت الخروج اصطدمت بالزجاج رغم أن الباب كان مفتوحا وهذا المشهد يتكرر دائما في الواقع ، لا تظن أنه كلام روايات ويمكنك ملاحظه ذلك بنفسك بل ربما يكن المخرج بجوار الزجاج ولكن سبحان الله الذباية مصرة أن تخرج من الزجاج المغلق .

و الآن ساترك لك التعليق و الاختيار هل تود أن تكون مرناً أم

نصائح غالية

صديقي الغالي / صديقتي الغالية

أقدم لكم هذه النصائح الغالية لتظل دائما في طريق النجاح و التقدم و التميز فقط أرجوك الحفاظ عليها

* أجندة الانجازات

○ احضر أجندة أو كراسة و اكتب فيها انجازاتك يوما بيوم مهما كانت صغيرة أو بسيطة من وجهة نظرك و اكتب أيضا كل كلمات المديح و التشجيع التي قيلت لك من الآخرين لأنها ستكون وقود مشعل لرغبة في أوقات الشتاء اقصد أوقات الألم و الإحباط

* قائمة الأهداف

○ وهي قائمة تحتوي على كل أهدافك و المدة الزمنية المخصصة لكل هدف و أيضا يجب أن يكون بها خانات للتقييم اليومي لكي تعرف كل يوم أين أنت من حلمك

* المكافأة

○ كافأ نفسك إن لم تجد احد يكافئك لكي تحمس نفسك باستمرار و تشعر حقا بطعم النجاح و تشتم رائحته و ترى بريقه بعينيك و تشعر بالسعادة و الفرح و الانتصارات المتتالية

* آخر عشرون دقيقة

○ احرص دائما على أن تستعيد ذكريات اليوم السعيدة و السعيدة فقط في آخر عشرين دقيقة قبل النوم لكي تكون آخر صور تكونت في العقل الباطن هي صور سعيدة و مفرحة

* أول عشرون دقيقة

○ و أيضا احرص على أن تقرأ قائمة أهدافك دائما في أول عشرون دقيقة كما يجب أيضا أن تذكر نفسك لماذا تود و تصمم على تحقيق هذا الهدف لان هذا الأسلوب يجعلك ملتزما دائما أمام نفسك بتحقيق أهدافك

* أصدقائك

- من فضلك احرص دائما على أن يكون أصدقائك ممن يشجعونك دائما على تحقيق أهدافك و يفضل أن يكونوا أيضا من أصحاب الأهداف لكي تشتركوا سويا في تحقيق أهدافكم و تشجيع بعضكم البعض

* قراءاتك

- ابتعد كل البعد عن أى مصدر من مصادر الإخبار السلبية لأنها تسرق أحلامك سواء كتب أو جرائد أو أى مصادر أخرى

* الصوتيات و المرئيات

- ابتعد أيضا عن أى مصدر مرئي أو صوتي يبث داخلك الفشل أو الإحباط أو القلق و الخوف لأنهما حقا ألد أعدائك كن فقط مع أى شيء ايجابي اقترب دائما من مصادر التحفيز باستمرار لكي تشتعل داخلك رغبة المواصللة و تتفجر ينبوع طاقاتك الكامنة التي بداخلك

فن قيادة العقل الباطن

قانون نشاطات العقل اللا واعي

قانون التفكير المتساوي

قانون الانجذاب

قانون المراسلات

قانون الانعكاس

قانون التركيز

قانون التوقع

قانون الاعتقاد

قانون التراكم

قانون العادات

قانون الاستبدال

فن صناعة الحياة الزوجية

الاصغاء

التقدير

التحفيز

الجو المحيط

تدريب هام

فن صناعة الألفة

من هو الآخر

كيف تتعامل مع الآخرين

كيف تعترض

كيف تصل الى ما تريد

فن صناعة الحلول

تعرف على المشكلة

ركز على الحلول



ثانياً
على المستوى الاسرى

الاصغاء للرأى الأخر

التعاطف

السندوتش

نقطة اتفاق

عرض الموضوع

بصيغة ايجابية

العصف الذهني

20 حل للمشكلة



نصائح غالية

فن قيادة العقل



الفصل الأول

فن قيادة العقل

ذهب رجل لخبير تنميه بشريه وقال له " لقد خسرت كل شيء " فقال له " أنا أسف جدا إن زوجتك ماتت " فبدت عليه الدهشة و قال " من قال لك إن زوجتي ماتت ؟ زوجتي حية ترزق و في صحة جيدة و الحمد لله " فقال له : " أنا أسف انك مريض بالسرطان و انه انتشر في جميع أعضاء جسمك " فقال الرجل : " أنا لست مريضا يا دكتور " فقال له : " كيف أحوال ابنك الأكبر الآن ، هل مازال مدمنا للمخدرات ؟ " فرد الرجل بصوت غاضب : و قال " كيف تقول ذلك إن ابني لم يكن في يوم من الأيام مدمنا للمخدرات ، بل هو شاب متدين و متفوق في دراسته و متميز في حياته " فقال له : " هل يا ترى وجدت ابنتك الكبرى أم مازالت هاربة من المنزل ؟ " فقال الرجل : " يبدو إن حضرتك تقصد شخصا آخر لان ابنتي لم تهرب من البيت على الإطلاق بل على العكس هي سعيدة جدا و متدينة و سوف تتزوج قريبا إن شاء الله " فقال له : " هل مازلت أنت محكوما عليك بالسجن أم استطعت أن تحل المشكلة ؟ " فنظر إليه و قال " : سيدى أنا احترمك كثيرا ولكن ما تقوله لي شيء غير طبيعي على الإطلاق فلم يحدث لي أو لعائلي اى شيء مما تقوله وأريد أن اعرف لماذا قلت لي ذلك ؟ " فقال له : " دعنا أولا نراجع معا ما قلته لي " إن زوجتك حية ترزق ، و انك بصحة جيدة جدا و ابنك متدين و متميز و ابنتك كذلك و هي ستزوج قريبا و أولادك جميعا بخير ، أليس كذلك ؟ "

فرد الرجل قائلا : " نعم و الحمد لله "

فسأله : إذن ما الذي خسرت به بالتحديد "

فقال الرجل : " خسرت وظيفتي ! "

فقال له : " وهل معنى ذلك انك خسرت كل شيء ؟ "

فقال الرجل : " لا .. وان شاء الله سوف أجد وظيفة أفضل منها "

من هنا أبدأ الحديث عن فن قيادة العقل و لكن قبل البداية لابد أن نتعرف كيف يعمل المخ البشرى و ما هي القوانين التي تحكمه و كيف نستخدمها لتساعدنا في مسيرة التقدم و التميز كما نريد و سأختص هنا بالحديث عن العقل الباطن لأنه هو المحرك الأساسي لنا و لمشاعرنا و أحاسيسنا و بالتالي ردود أفعالنا و طريقة تفكيرنا .

1 – قانون نشاطات العقل اللاواعي

هذا القانون هو الأول في القوة المحركة للعقل الباطن و هو نشاط العقل الباطن العقل الباطن دائما يبحث عن أفكار كالظمان الذي يبحث عن المياه فإما أن يحصل على ماء صالح للشرب أو ماء مسمم فيؤدى بحياته كذلك العقل الباطن إما أن يجد فكرة بنائه تساعده على التقدم و التميز و أما يحصل و يتبنى فكرة سامة تنتهي به في الهلاك لذلك يجب علينا أن نراقب أفكارنا بكل حرص

قال فرنك أو تلو:

راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال
راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات
راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع
راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

و تذكر المبدأ الذي يقول : " حياتي من صنع أفكاري ، و إنك أنت الذي تحدد الطريقة التي تريد أن تعيش بها "

ويقول أحد علماء البرمجة اللغوية : " في استطاعتنا في كل لحظة تغيير ماضينا ومستقبلنا وذلك بإعادة برمجة حاضرنا " .

و هنا تكمن الخطورة عندما تختار فكرة ما فيحدث انك لا ترى سواها .. على سبيل المثال سأقول لك " لا تفكر أبدا في أسد اخضر يرقد على الأرض " ستجد نفسك تراه أمامك لسببان أولهما أن العقل الباطن لا يتفهم النفي و ثانيهما انك حولت تركيزك إلى الأسد الأخضر و هذا هو عمل قانون نشاطات العقل اللاواعي

كيف استفيد من هذا القانون ؟

من هنا أمكنني الاستفادة من هذا القانون في تحويل مجرى حياتي بمعنى إننا عندما اشعر باختناق أو نشعر بجو من التوتر و الاضطراب في الأسرة هذا يعني إننا ركزنا على أفكار من هذا النوع و ببساطه يمكن التخلص منها من خلال تغيير نوعية الأفكار التي نختارها مثلا نفكر في فتره عشنا فيها في سلام و هدوء أو فترة أخرى كانت مليئة بالنجاحات و السعادة .. الخ ... من الأفكار الايجابية التي تساعد على النجاح و التميز و التقدم للأمام و تساعد أيضا على تماسك بيوتنا فبهذا القانون فقط نستطيع أن نبني بيتا صلب و لكي لا تنسى أيامك السعيدة يمكن أن تستخدم أنت و أسرته أجنده سجل فيها ذكرياتك السعيدة أو صور كل المواقف السعيدة وكلما ضاق بك الحال اطلع عليها سيحضر لديك نفس شعور السعادة التي كانت في الماضي و بعدها تعامل مع الأمر و لكن ستكون بصورة أفضل و نفسه أفضل و أفضل

2 – قانون التفكير المتساوي

بعدما يقوم قانون نشاطات العقل اللاواعي في العمل و اختيار الفكرة و التركيز عليها يبدأ قانون التفكير المتساوي في العمل واللمعان لأنه كل عمله هو إحضار الأفكار التي تتشابه مع الفكرة التي اختارها القانون الأول

مثال للإيضاح

تخيل إن مدرس في يوم من الأيام قال لك ,, أنت مش نافع فبدأت تفكر في الجملة " المخ حسب قانون التفكير المتساوي سوف يحضر لك كل الأفكار التي تدعم هذا "

مثلا سيذكرك بذلك اليوم الذي قال لك والدك فيه انك فاشل و لن تنجح ، و أيضا أخوك الأكبر منك دائما كان يقول لك انك ضعيف في التحصيل .. فتظل تفكر دائما في انك فعلا غير ناجح و لم و لن تنجح فتهمل دراستك و هكذا و طبعا ندخل في دائرة مفرغة لان قانون نشاطات العقل اللاواعي سوف يركز أكثر و أكثر على هذه الفكرة و لا يدعك ترى شيء آخر غيرها لان من ضمن قوانين العقل قانون الإلغاء و هذا يعنى أن العقل يلغى اى فكرة آخرة غير التي قمت بالتركيز عليها و السبب كل السبب كانت فكرة مجرد فكرة في رأيك ... و لكنها تحكمت في حياتك

كيف استفيد من هذا القانون ؟

بكل بساطة يمكن الاستفادة من هذا القانون بالتركيز على الأفكار الإيجابية التي تبث داخلي روح الحب و السلام و الأمل و النجاح و الاستقرار فيقوم العقل بإحضار كل الأفكار و الأحاسيس التي تؤيد هذه الأفكار و الأحاسيس و من هنا تتغير حالتك تماما و تصل إلى السلام الداخلي الحقيقي .

3 – قانون الانجذاب

هذا القانون من اخطر القوانين لأنه يعمل على جذب الأفكار المتشابهة مع أفكارك و أحاسيسك و مشاعرك ، و هنا تكمن الخطورة بمعنى إنني لو تضايقت من شخص أو صديق سيعمل هذا القانون على جذب كل المشاعر السلبية التي تتفق مع مشاعر الغضب و الحزن و الألم فتجد نفسك غاضبا جدا و بعد فترة حينما تراجع نفسك تكتشف انك غضبت أكثر مما كان يجب ، هذا هو القانون المسئول عن هذه العملية و هنا يجدر بنا أن نذكر إن العقل يبني قراراته دائما على آخر تجربة لذلك من فضلك عزيزي اجعل آخر شيء تقوله أو تفعله في اليوم أو مع الشخص شيء ايجابي مفرح لكي يظل باقي معه و يجذب له الأفكار و المشاعر التي تتناسب مع شعوره

كيف استفيد من هذا القانون ؟

يمكن الاستفادة من هذا القانون فقط بالتفكير أو التخيل في المشاعر الايجابية التي كثيرا ما نحلم بها و نتمناها في حياتنا و نظن إن الأمر أصبح مستحيل هذا ليس صحيح فقد آن الأوان الآن لكي نغير بل نهدم هذه المعتقدات التي دمرت حياتنا و أضاعت علينا الوقت الكثير و نحن نحيا بعيدا عن الفرح و السلام و الحياة الأسرية الجميلة فقط كل ما عليك هو تغيير أفكارك حتى لو تخيلت حياة سعيدة ستحصل عليها الآن أيضا من قوانين العقل الباطن انه لا يفرق بين الحقيقة و الخيال بمعنى إنني لو تخيلت حياة أسرية سعيدة ستعمل قوانين العقل الباطن معي لتؤيد هذه الفكرة بل و تزيد عليها الكثير و الكثير من الأفكار بفضل قانون التفكير المتساوي

4 – قانون المراسلات

" العقل و الجسم يؤثر كل منهما على الآخر "

ينص هذا القانون على أن عالمك الداخلي هو الذي يؤثر على العالم الخارجي لذلك عندما تزرع بذرة ايجابية في تربة عقلك اللاواعي ستحصل على ثمرة ايجابية في عالمك الخارجي وهذا بالضبط عمل قانون المراسلات فبمجرد تبني و اختيار فكرة معينة يختار لها الشعور المناسب ثم يصبح مسئولاً عن إفراز الهرمون المناسب اي عندما نغضب يجلب لنا شعور الغضب و يرسخه داخلنا إشارة للتقليل من إفراز هرمون السيروتونين ، فنشعر بالحزن و الاكتئاب اي هذا القانون مسئول عن حالتنا النفسية وهو المتحكم فيها بناءً على الأفكار التي نختارها

كيف استفيد من هذا القانون ؟

طبعا أصبح الأمر واضح الآن ابتعد كل البعد عن الأفكار و المشاعر السلبية التي تحرمك من السعادة و السرور لتحصل في داخلك على عالم من الايجابيات عالم قوى و مثمر و يستطيع التعامل مع كافة الظروف و تتخلص من الصورة الداخلية الهشة التي أتعبتك كثيرا فقد حان الأوان لتتخلص من الألم و تحصل على السعادة و الحياة التي تستحقها

5 – قانون الانعكاس

" العقل و الجسم يؤثر كل منهما على الآخر "

و بعدما تأثر الجسم الداخلي اى مشاعرك و أحاسيسك و انفعالاتك ، بالتالي ماذا تتوقع من صورتك الخارجية - اعني جسمك؟؟

طبعاً رد فعل طبيعي سترى الانفعال و الغضب و الضرب و السب و غيرها كثير من الترجمات الجسدية للانفعالات السلبية التي يديرها العقل اللاواعي بفضل قانون المراسلات

كيف استفيد من هذا القانون ؟

وفقاً لهذا القانون فإننا سوف نجد إنه لو قمنا بتغيير وضعية أجسامنا فإن شعورنا سوف يتغير معها أيضاً من الممكن لك أن تجرب ذلك الآن اجلس و احني رأسك إلى الأسفل و ضم كتفيك و انظر إلى الأرض بالطبع ستجد انك شعرت باختناق و حزن مع عدم وجود سبب لذلك و الآن غير وضعيتك و اجلس بصورة مريحة و تنفس بعمق ستجد انك شعرت بارتياح لذلك عندما تجد نفسك في حالة نفسية غير مرضية لك فقط كل ما عليك هو تغيير وضعيتك ستتغير معها الصورة الداخلية و بالتالي فإن شعورك سوف يتحسن .

6 – قانون التركيز

هذا القانون يعنى إن اى شيء تفكر فيه يصبح نقطة تركيز ، و في التركيز أنت تقوم بثلاثة أشياء

أولاً : الحكم : اى تحكم على الأشياء بناء على الزاوية التي اخترتها من التفكير لتركز عليها سواء كانت ايجابية أم سلبية صواب أم خطأ

ثانياً : التعميم : اى انك تعمم حكمك هذا على الموقف ككل أو الشخص ككل

ثالثاً : الإلغاء : اى إلغاء اى موقف آخر سوى الموقف محل التركيز أو المواقف المشابهة

مثال واقعي : زوجان تشاجرا سوياً بعد زواج دام أكثر من 15 سنة و حولاً كل تركيزهم على الشجار فيبدأ العقل فى استخدام قوانينه السابقة إلى أن يصل إلى قانون التركيز

فقامت الزوجة بالحكم : على الموقف إن زوجها دائماً يستفزها و هو المخطأ لا محال و لا تريد أن تسمع احد مطلقاً لان الحكم قد صدر

ثم تعمم : و تقول إن كل تصرفاته معها تثير الغضب و الألم و الاستفزاز و الشجار و بالتالي هي قامت بالإلغاء : لأنها بكل بساطة نسيت كل المواقف الايجابية بينها و بين زوجها اى أنها حكمت إن الـ 15 سنة زواج كلها تصرفات سلبية و هذا ليس عن قصد منها و لكنها ديناميكية العقل الباطن الذي يتحكم في حياتنا لو لم نقوده لقادنا هو إلى الفشل مثل السفينة التي تسير بلا قبطان و لا تعرف أين تود الذهاب فلن تصل أبدا إلى مكان بل تتوه في البحار و تتحطم بفعل الأمواج

كيف استفيد من هذا القانون ؟

أصبح الآن واضح جدا لك كيف تستفيد من قوانين العقل الباطن فقط كل ما عليك غير تركيزك عن طريق تغيير أفكارك و بالتالي تتغير صورتك الداخلية

7 – قانون التوقع

و هذا يعنى إن اى شيء تفكر فيه كثيرا تتوقعه دائما و هنا تكمن الخطورة بمعنى انك لو ركزت كثيرا في الألم و الشجار و الغضب ستظل متوقعه دائما حتى في الأوقات السعيدة التي تمر بها تجد نفسك قلق بشأن المستقبل و تتوقع انه يخبأ لك الاسوء لا اعرف لماذا كل هذا العناء صدقتي يكفى لك أن تعرف إن الغد في يد من يحبك أكثر مما تحب نفسك **وهو الله**

كيف استفيد من هذا القانون ؟

عندما تغير تركيزك بالتالي يتغير توقعك و كن دائما واثق من محبة الله لك و انه يحفظك دائما فلماذا الخوف ؟؟ !! عزيزي أنت لا تملك المستقبل فلماذا تضع الحاضر في التفكير في شيء لا تملكه و قلقك لن يغير شيء فيه فقط كل ما عليك أن تتصالح مع الماضي و تسعد بالحاضر و تتفاعل بالمستقبل

8 – قانون الاعتقاد

و هذا القانون أيضا من اخطر القوانين لأنه قانون تكوين الاعتقادات فان اى شيء تفكر فيه بشدة و تركز عليه و تربط معه مشاعر و أحاسيس و تتوقع منه الكثير يصبح اعتقاد ثابت عندك و هذه رسالة لمن يفكر دائما و يتوقع الحزن و الألم ... و لا أود أن أقول الخوف من الفشل في المستقبل احذر فأنت بهذه الطريقة تكون اعتقاد راسخ داخل لن يقودك لشيء سوى ما تريد اى انك أنت الذي سوف تؤدى نفسك بتوقعاتك و أفكارك المسممة .

كيف استفيد من هذا القانون ؟

التغيير ثم التغيير ثم التغيير لابد لك من أن تغير أفكارك لا محال من ذلك إذا كنت تريد الحياة السعيدة التي كثيرا ما حلمت بها إذا كنت تريد الهرب من الألم و التعاسة غير أفكارك و تبنى من اليوم أفكار ايجابية لتقودك إلى الحياة الجديدة التي تريدها .

9 – قانون التراكم

و هذا القانون يعنى أن اى شيء تفكر فيه أكثر من مرة ، فإنه في كل مرة يضيف شعورك الجديد فوق شعورك القديم بمعنى لو تضايقت من صديق لي ثم ذهبت إلى العمل ووجدت بعض الأوراق غير مرتبه فتضايقت أيضا فإنه فى هذه المرة سيحدث تراكم لشعور الضيق ليصبح تراكماً للمرتين و هكذا.... لذلك نجد أنفسنا في بعض الأوقات نثور ثورة كبيرة جدا جدا على أشياء تبدوا تافهة دون أن نعرف السبب ، و الآن قد أوضحت لك السبب وراء هذا التصرف الغامض

كيف استفيد من هذا القانون ؟

اعمل دائما على أن تكون مشاعرك المتراكمة هي مشاعر حب و سلام و عطاء و مساعدة الآخرين و باقي المشاعر الأخرى الايجابية التي تتمناها

10 – قانون العادات

عندما يزداد التفكير في موقف معين " حتى يتراكم في عقلك الباطن " فإنه حينها يتحول إلى عادة . ومن السهل أن تكتسب عادة جديدة ولكن من الصعب جدا أن نتخلص من عادة كالتدخين مثلا ، ولكن إذا فهمت كيف يعمل عقلك الباطن فمن السهل التخلص من العادة بنفس الطريقة التي برمجت بها هذه العادة السلبية فى نفسك .

كيف استفيد من هذا القانون ؟

اقتنى لنفسك دائما العادات الناجحة و الأكثر فعالية و تخلص من عاداتك القديمة بالاستعانة بهذه القوانين و بارادتك القوية التي وضعها فيك **الله** حينما خلقك

11 قانون الاستبدال

أنت تستطيع أن تستبدل أى صفة اكتسبتها - أو أى برمجت بها عقلك اللاواعي - عن طريق استخدام نفس الطريقة التي برمجت بها هذه العادة بعقلك الباطن ..

إذا فلم يعد أمامنا مستحيل من الآن نستطيع أن نتخلص من كل المشاعر السلبية التي كثيرا ما أضاعت علينا أفراحنا و سعادتنا

حقا إن هذا القانون هو الحل الذي من خلاله نستطيع تغيير كل حياتنا و هذا ما رأيناه سويا في القوانين السابقة إننا فقط باستبدال الأفكار التي ندخلها إلى عقولنا نتغير حياتنا تماما فهذا القانون هو الشق الثاني لأي قانون آخر من القوانين السابقة أو القوانين التي لم نتحدث عنها في هذا الفصل

فن صناعة السعادة الزوجية

Be Happy!



الفصل الثاني

فن صناعة السعادة الزوجية

ذهبت يوم السيدة س إلى صديق زوجها المحامي المشهور الأستاذ م لتطلب منه رفع دعوى طلاق ضد زوجها الطبيب النفسي اللامع ع فتعجب جدا الأستاذ م من طلب السيدة س و طلب منها مهلة لفحص و دراسة الأمر و ظل يفكر كثيرا !! أليس هذان الزوجان هما اللذان كانا مثالا رائعا للحياة الزوجية السعيدة منذ 10 سنوات ماذا حل بهما ??? و ظل يفكر كثيرا إلى أن ذهب إلى صديقة الدكتور ع و قال له صديقي أراك تعمل كثيرا فمتى تعود إلى المنزل فقال الطبيب حوالي الواحدة بعد منتصف الليل و أكون مرهق جدا جد بالكاد اصل إلى السرير فسأله صديقة المحامي كم مريض تستقبل في اليوم فتعجب الطبيب من السؤال و لكنه أجاب و قال 12 مريض فقال الأستاذ م لصديقه الطبيب إذا من اليوم تكتفي بـ 11 مريض فقط ووقت المريض الـ 12 تعطيه لزوجتك لأنها كانت عندي منذ أسبوع تطلب رفع دعوى طلاق ففهم الطبيب انه أعطى كل وقته لعمله و أهمل زوجته تماما و فعلا نفذ هذا الأمر و تغيرت حياته 180 درجة بفضل استشارة صديقة المخلص

كيف نحصل على السعادة في منازلنا ؟؟؟؟

هذا هو موضوعنا في هذا الفصل نبحث سويا بعض الطرق التي تساعدنا على الحياة السعيدة طبعاً هذا بالإضافة إلى ما تعلمناه في الفصل السابق

أخي الحبيب نحن الآن نحيا في عصر تحيط بنا الضغوط من كافة الجهات ، عصر يطلقون عليه عصر السرعة ... سريع في كل شيء في التعلم ، و في التفكير ، و في القراءة ، و للأسف سريع أيضا في المشاعر

فسرعان ما تتفجر مشاعرنا و تنقد داخلنا و سرعان أيضا ما تنطفئ و تنتهي مما ينتج عنه تفكك اسري و انهيار للعديد من الأسر و نصبح أمام مشكلتان أولهما الزوج و الزوجة بما أصابهم من الم و أدى نفسي حاد و ثانيهما الأبناء وذلك الكم من الخبرات السلبية التي اقتنوها في الصغر أو الشباب

فنحن حقا في حاجة إلى وقفة مع أنفسنا و نترك العنان إلى سيل الحلول ليتدفق إلينا بدلا من البحث في كيفية الانفصال

و الآن سنتجول سويا لنعرف أسرار الأسر السعيدة التي بنت بيوتها حقا على الصخر الذي تتحطم عليه كل الخلافات و نتعلم معهم كيف نبني نحن أيضا هذا البيت

كما قرأنا في مطلع هذا الفصل القصة التي حدثت وهي قصة واقعية كانت اكبر مشاكل الزوج هي عدم الاهتمام و الإصغاء إلى زوجته إذا من هنا نخرج بالخيط الأول في نسيج الحياة الزوجية السعيدة وهو :

الإصغاء :

عزيزي الزوج عزيزتي الزوجة إن من ابسط حقوق شريك الحياة أن تعطيه الاهتمام و تصغي لما يقول و بالتأكيد لا اقصد مجرد الاستماع و أنت مشغول بأي شيء و لكني اقصد الإصغاء بكل الاهتمام بكل المشاعر و الأحاسيس لان الزوج أو الزوجة لو لم يجدا الإصغاء في المنزل سيبحثون عنه بالخارج ، و بالمثل أيضا الأبناء لذلك خصص وقت لعائلتك لتتبادلا معا الأحاديث و الإخبار و التجارب لان هذا الوقت سيكون هو أساس باقي الأوقات ولكن لا بد أن يراعى اختيار الوقت المناسب للتحديث اي لا تأتي زوجة بمجرد دخول زوجها من الباب لتقص عليه كل أخبار و تفاصيل اليوم و ترغب منه الاهتمام و الإنصات الفعال و هو في شدة التعب و الإرهاق فالرجال بطبيعتها معظمهم يميل إلى الراحة بعد العودة من العمل فتحمل حمل الأخبار إلى أن يستريح الزوج ثم تبادل مع الحديث ستجدين منه منصات جيد جدا و لا ننسى أن نعطي مجالا لأبنائنا للتحاور و التناقش معنا لكي لا يبحثوا عن البديل بالخارج و نعود نزرع الدموع

التقدير

وهو الخيط الثاني في ثوب السعادة ... عزيزي حينما تستمع إلى مقطع من **أغنية** او **موسيقى** او **لحن** و يعجبك ... كيف تتعامل معه ؟

بالطبع تعيده مرة و مرات كثيرة ثم تحفظه و ترده باستمرار و هذا ما أوده منكم في منازلكم برجاء إعادة استخدام تلك الكلمات التي قمنا بحذفها من قاموسنا اللغوي و هي على سبيل المثال لا الحصر " شكرا & هذا رائع & إنني أقدر تعبك & من فضلك & ائذن لي & أنى أتفهم مشاعرك"

إن هذه الكلمات وحدها قادرة على عمل الكثير و الكثير في حياتنا الزوجية سواء بين الزوجين أو بين الأبناء و بعضهم أو بين الأبناء و الإباء أو العكس

فمن فضلك : إذا أردت أن تحافظ على السعادة في بيتك لا تتأخر عن شكر زوجتك على ترتيب المنزل و لا تقول انه واجب عليها و أنت أيها الزوجة لا تنسى أن تشكري زوجك على شراء بعض احتياجات المنزل و لا تقولي انه حق مكتسب أو واجب عليه وانتم أيها الأبناء لا تنسوا شكر و تقدير الوالدين على كل شيء قدموه لكم و لا تقولوا انه المفروض عليهم حقا إن هذه الكلمات رغم بساطتها إلا إن لها أثر كبير جدا في بناء السعادة داخل المنزل لأننا في

أشد الاحتياج إلى التقدير حقا أصبحنا نفتقر إليه بشده فنحن قلما وجدنا التقدير في الخارج
فبالأحرى يجب أن نجده في الداخل

قصة واقعية

ذهب احد الأشخاص إلى احد خبراء التنمية البشرية يشكوا له زوجته التي تعامله معاملة سيئة جدا و قال الرجل يوميا و أنا عائد من عملي أقوم بشراء بعض الفاكهة لزوجتي و اولادى و يوميا تقابلني زوجتي بقولها المأثور " طبعاً كالعادة ضحكوا عليك و غشوك و أعطوك الفاكهة المعطوبة " إلى أن أصبح الأمر ملازم لاولادى أيضا فأجدهم يقولون عند دخولي و معي بعض الفاكهة " تعالى يا ماما شوفي بابا اضحك عليه في إيه النهارده " و يتبادلون ضحكات السخرية فماذا افعل ؟

فقال الخبير للرجل

الحل بسيط جدا ألا و هو كل يوم و أنت جالس على السفرة لتناول الغداء قل الاتى " جلست أفكر بالأمس كم مرة أكلت الأرز من يديك و كان رائع جدا فأنت حقا زوجة رائعة " و بالمثل في الصباح " جلست أفكر بالأمس كم مرة قمتي يا زوجتي الحنونة بحيائة ملابسى حوالى 100000 مرة فأنت حقا زوجة حنونة "

فهل تظنون إن هذا الأسلوب سيحل المشكلة؟؟؟

مر أسبوع و عاد الرجل إلى الخبير و قال له إن الأحوال تبدلت تماما أصبحوا الآن يعاملونني يعاملونني " كمجنون " وضحكون على بالأكثر

فقال الخبير للرجل استمر كما أنت

وفعلا بعد أسبوعان تفاجأ الزوج بالاتي :

الزوجة تقول له " جلست بالأمس أفكر كم مرة أكلنا فاكهة من يدك أنها حقا كانت أفضل فاكهة أطال لنا الله في عمرك "

و من هنا تبدل الأحوال و أصبح الزوجة و الأولاد يتسابقون من سيقول كلمات ايجابية و مدح أكثر من الآخرين

حقا انه تأثير الكلمات التي افتقدناها في حياتنا

التحفيز

وهذا هو الخيط الثالث في ثوب السعادة وهو مهم جدا لأنه تقريبا اختفى تماما و أصبحنا ننظر إلى نصف الكوب الفارغ دعني أضع أمام عينك و في مسامعك هذه المقولة " المحب يرى المزايا بعين التشجيع و العيوب بعين التصليح "

قصة واقعية

في مدينة " بكين " بالصين وقفت المدرسة في حفل تخرج دفعة الثانوية العامة تلقى كلمة بعنوان " لصوص الأحلام " و قالت : أنها كانت السبب في ضياع أحلام الكثيرين من الطلبة بسبب رأيها السلبي و في أهدافهم و طلبت منهم أن يسامحوها و قدمت احد الحاضرين لكي يلقي كلمة بهذه المناسبة . ووقف شاب في التاسعة و العشرين من عمره و قال : عندما كنت طالبا في هذه المدرسة طلبت منا المدرسة أن نكتب أهدافنا في الحياة فكتبت هدفي و هو أن أصبح أشهر ممثل وأشهر لاعب كاراتيه في العالم . نصحتني المدرسة حينئذ و قالت لي : إن هدفي سخيف و إنني لن أستطيع حتى السفر خارج الصين لكي أحقق هذا الهدف و طلبت مني أن اكتب هدفا آخر . و لم اعرف للنوم معنى و كنت محبطا جدا لمدة شهر و أكثر و لكنني سافرت فعلا و عملت في غسيل الإطباق في احد مطاعم تكساس و طردوني من العمل فقررت الدراسة و التدريب و كانت التحديات قاسية و لكني حققت احلامي و انا اسمي " بروس لي "

لذلك أرجوك لا تكون و لا تكوني من سراق الأحلام في المنزل لا من شريك الحياة ولا من الأبناء كن في تعاملاتك دائم التشجيع و التحفيز دائم التحدث عن قدرات شريك حياتك و إمكانياته و بالمثل أبنائك بل و كل من حولك بهذا ستحصل على السعادة من الجميع، اخبر دائما الآخر بأنه يستطيع و بإمكانه تحقيق كل ما يتمناه فقط يجب عليه المحاولة و ستحظى بسعادة لا حصر لها

الجو المحيط

الجو المحيط هو الخيط الرابع في نسيج ثوب السعادة فكما كان الجو المحيط مرتب و منظم أوحى بالهدوء و الراحة النفسية و بالأخص غرفة النوم كلما كانت منظمة و مرتبه ساعد هذا في بث الراحة النفسية و هذا لا يحتاج الكثير من التكاليف بل كلما كانت بسيطة و لكن مرتبه كان ذلك أفضل بكثير لكي تكون أخر صورة تعلقت بذهن الشخص هي صورة هادئة .

التعبير عن المشاعر

و الآن نحن في أدق خيوط ثوب السعادة

لا اعرف لماذا الكثير منا يخجل في التعبير عن مشاعره لشريك حياته ؟؟؟!

أليس هذا هو اقرب إنسان لك ؟ بل أليس هذا هو نفسك ؟

فكيف يخجل الإنسان من نفسه !؟؟!

لماذا لا ننادى بعضنا البعض بكلمة حبيبي أو حبيبتي لكن يجب أن تكون حامله حقا

لمشاعر الحب و إلا أصبحت كالنحاس تظن دون فائدة

شيء آخر من التعبير عن المشاعر

أثبتت الدراسات إن احتضان الزوجة لزوجها قبل ذهابه للعمل يقلل من تعرضه للحوادث
بنسبة 40 %

أثبتت أيضا الدراسات إن الإنسان في حاجة إلى 6 - 8 أحضان يوميا و لكن بالطبع يجب أن
تحمل معها مشاعر حب صادقة

فلماذا نهمل هذه اللغة التي تعادل 55 % من التواصل بين الزوجين فلماذا احذر لو استخدمت
كل كلمات الحب و التحفيز و التقدير دون التعبير بلمسات دافئة حارة سوف تخسر 55 %
من قوة كلماتك و الأخطر من هذا إن قوة الكلمة فقط في التواصل 7 % فقط أمازلت إلى الآن
مصر على عدم استخدام لغة الجسد في التعبير عن حبك لشريك حياتك أو أبنائك ؟؟؟!!!

لا أظن لأنك بالطبع تبحث عن السعادة

قصة واقعية

في احد الدول الأوروبية اكتشف الناس أن هناك زوجان مر على زواجهم 70 عاما و لم
يحدث بينهم اى شجار أو خلاف على مدار السنوات السبعون فتعجب الجميع و ارادو أن
يعرفون السر وراء هذه الحياة الجميلة الهادئة و فعلا ذهبوا إلى الزوجان و سألوهم عن
السبب فقالوا اتفقنا سويا منذ أول يوم زواج انه في حالة عودة احدنا من الخارج و هو
ممسك بوردة حمراء فهذا يدل على انه متقلب المزاج أو انه عانى من مشاكل كثيرة اليوم
و لم يعد يحتمل اى شيء فيكون دور الشريك الآخر هو تخفيف أحماله و مساعدته للخروج
من هذه الحالة هذا هو السر

الابتسامة

و الآن نحن مع الخيط السادس في نسيج ثوب السعادة

تعتبر الابتسامة أجمل لغة في الحياة ، فهي الإضاءة الطبيعية لوجه الإنسان، والإشراقه المنيرة لطريق سعادته وصحته ، وهي الشعور النفسي العميق النابع من القلب بالطمأنينة والسرور والبهجة، والرضا وراحة الضمير .

وهي ظاهرة حضارية وإصلاح لمزاج الإنسان والتوازن بين عناصر جسمه، بل هي خير علاج لعقل الإنسان الباطن وقلبه العامر بالمحبة والخير .

والابتسامة أفضل وأصعب من الضحك ؛ لأن الابتسامة هي رد فعل للسرور ، بينما الضحك هو رد فعل للألم أحياناً ، والابتسامة هي فعل إرادة واقتناع وقناعة ورضا ، أما الضحكة فهي تتفجر للحظة أو لحظات كما يتفجر البالون ، وما تلبث أن تتلاشى ، وأنا من أشد المؤيدين للابتسامة البريئة ومن أشد المحبين للضحكة غير المبتذلة .

يقول بعض خبراء علم النفس ، إنك إذا لم تضحك لنكتة أو تهتز لها بعد أن ضحك منها الآخرون، فلا بد أن تراجع الطبيب الاختصاصي بالطب النفسي، لأن خلايا الضحك والسرور التي تستقر في النصف الأيمن من الدماغ يكون قد أصابها التلف . أو على أقل تقدير قد شاخت أو تبدلت عن الاستجابة، وهذا ما يفقدك القدرة على تذوق النكتة والإحساس بها والتمتع بمعناها والضحك منها .

فلقد أثبت الطبيب الأميركي « وليم فراي » أن الجانب الأيمن من المخ يحتوي على الأحاسيس والانفعالات التي تساعد الشخص على الضحك ، والذي يعتبره الطب من أهم التمرينات الرياضية للجسم بصورة عامة وللقلب بصورة خاصة ، حيث أن الضحك يعمل على زيادة نسبة بنية القلب .

وقد أجريت أبحاث كثيرة عن تأثير الضحك ، وتأثيراته المفيدة على القلب، فالضحك يحرك عضلات البطن والصدر والكتفين، وكذلك ينشط الدورة الدموية بصورة عامة، والضحكة الواحدة تعادل ممارسة الرياضة لمدة عشر دقائق ، ولقد شبّه أحد العلماء الضحك بالهرولة وأنت جالس .

ويقول علماء النفس، إن الأشخاص الذين يضحكون عادة مسالمون طيبوا القلب لأنهم يفرجون عن طاقتهم العدوانية بالضحك .

فالحياة مليئة بالجد والجهد والتعب والمشاكل المعقدة ، والآلام والآمال والمآسي ، ولا بد من منقذ للشد وللضغوط النفسية والعصبية ، وللناس أن يستريحوا للتغلب على مآسي الحياة بالضحك البريء كي يستعيدوا توازنهم .

من فوائد الابتسامة أيضا :

من المسلم به بأن الابتسامة تسرع التماثل إلى الشفاء من الأمراض وهي خير علاج لقلب الإنسان. لأن الابتسامة هي غذاء للنفس والروح ، لأنها تساعد على الهضم وتحفظ الشباب وتزيد العمر ، وتنعش الابتسامة عملنا وتدفعه إلى الأمام وتجعله محبباً إلينا.

وتزيد الابتسامة من نشاط الذهن ومردوده ، وتقوي القدرة على تثبيت الذكريات وتوسيع ساحة الانتباه والتعمق الفكري ، وبالتالي يصبح المرء أقدر على التخيل والإبداع ودقة التفكير، وتبعث الابتسامة فينا السعادة الداخلية وبالتالي تزداد إشراقه الوجه من جديد بالحيوية والنشاط.

وقد اكتشف عالم آخر أن الضحك يزيد بصورة خاصة من إفراز مادة البيتا إندورفين ، وهي الهرمون الذي يصل إلى خلايا الدماغ ، ويعطي أثراً مخدراً شبيهاً بأثر المورفين ، ومن نتائج ذلك خلود الإنسان إلى النوم العميق . وهذه نقطة مهمة لأصحاب الكآبة الذين يعانون بصورة خاصة من الأرق والقلق والنوم الممتلى بالكوابيس .

جرب معي أن تقابل زوجتك أو تقابلين زوجك أو أبناكما بوجه بشوش و الابتسامة تعلوا وجوهكم أكيد سيتغير رد الفعل تماما

لأنه كما قلنا في إن العقل و الجسم كلا منهما يؤثر على الآخر فبالتالي عندما تبسّم ستنعكس هذه الصورة إلى داخلك لتخلق لك جو من المرح و السعادة التي تبحث عنها بالفعل

الهدايا

نحن الآن مع الخيط السابع من خيوط نسيج ثوب السعادة

لا تنسى أبدا تقديم الهدايا في المناسبات و الأجل أن تقدم هدية لرفيق حياتك بلا مناسبة كعيد الميلاد أو الزواج أو اى مناسبة أخرى و طبعا لا يهم بكم كانت الهدية و لكن الأهم انك تذكرت شريك حياتك الذي تفكر فيه دائما

تخيل معي انك و أنت عائد من العمل وقعت عينك على وردة جميلة فذهبت لشرائها و عند عودتك قدمتها إلى زوجتك ماذا تتوقع منها ؟؟؟

طبعا ستحظى بمشاعر لا حصر لها و ستقضى يوما سعيدا جدا جدا اى انك بمعادلة بسيطة جدا حصلت على الكثير من المشاعر بالقليل من المال و طبعا هذه المقارنة غير عادلة لان المشاعر لا تقدر بمال ولكن هنا الزوجة ترجمتها بمشاعر أيضا لأنها رأت أنها دائما على بالك و انك دائم التفكير و البحث عن إسعادها .

والآن اختم هذا الفصل بتمرين قوى جدا جدا للحياة الزوجية

(هذا التمرين لن تستغرق من وقتك سوى 6 دقائق فقط)

يقف كلا الشريكين في جو هادئ و يفضل أن يسترخوا قبلها عن طريق اخذ الشهيق من الأنف و حبسه داخل الرئة لمدة 2 ثانية ثم إخرجه في الزفير من الفم على أطول فتره ممكنة

ثم يبدأ الزوج مثلا لمدة 3 دقائق يذكر فقط كل مميزات زوجته و ما أعجبه فيها و يقدر مجهداتها دون ذكر اى شيء سلبي أو شيء يحتاج إلى إصلاح

ثم يأتي دور الزوجة و تقوم هي أيضا بنفس الدور

كرر هذا التمرين على الأقل مرة كل أسبوع

و لا تقل انه لا يوجد في رفيق حياتي مزايا لكن حينما تبدأ طبقا لقانون التفكير المتساوي و نشاطات العقل ستجد الأفكار كثيرة جدا دون عناء

فَن صناعَة الألفَة



الفصل الثالث

فن صناعة الألفة

في هذا الفصل سننتقل سويا من صناعة السعادة و الألفة داخل المنزل إلى الخارج لنتعامل مع الكل مع الآخرين ولكن قبل البداية لابد أن نعرف من هو الآخر الذي نقصده !؟؟!

الأخر كما عرفه العلماء

هو كل إنسان مختلف , سواء كان هذا الاختلاف شكلي أو ضمني
اختلاف من ناحية الشكل (صفات فيزيولوجية – جسمانية)
أو ضمني بمعنى (فكرياً – سياسياً – دينياً – عرقياً ..)

الآخر في المجتمعات العربية :

هو الضد , النقيض , المختلف , العدو
وهو بدون حقوق , ولا يمكن أن تبني العلاقة معه إلا على أساس تصادمي
والاعتراف به كقرين و شريك شبه معدومة .

و لكننا هنا سنصل إلى تعريف آخر تعريف سوف يساعدنا جدا على التعامل و الألفة مع
الأخر

الأخر هو اى شخص غيري اى هو آخى و اختى و زوجتي و أبى و امى و اصدقائى و
اقاربى الخ

و لن أقول إن الآخر هو عدوى لان عقيدتنا لا تعرف معنى للعداوة بل تعلمنا دائما إن أفضل
الطرق للتخلص من العدو أن تجعله صديق لك

فسويا سنتعلم هذه الطريقة كيف نجعل الآخر صديق بل و حبيب أيضا من خلال جو الألفة
و التصالح الذي سنقيمه معه

و لكن لابد أن نتعرف أولا على الأسلحة التي ستساعدنا في هذه المرحلة

كيف نتعامل مع الآخرين

يتواصل الإنسان مع الغير عن طريق لغات الاتصال:

(الكلمات التي تمثل 7% + نبرة الصوت التي تمثل 38% + لغة الجسد التي تمثل 55%)

و في رحلتنا في هذا الفصل سنتعلم كيف نستخدم لغات الاتصال لتصل بنا إلى أفضل النتائج

قصة واقعية :

في إحدى المدن اشتهر رجل غنى بالسخاء و العطاء و في صباح يوما ما كان يسير في المدينة و قابله رجل بسيط يطلب منه صدقة فنظر إليه الرجل الغنى بابتسامه و قال له صدقتي يا أخي لم يعد في جيبتي مال فابتسم الرجل البسيط و فرح جدا و قال له سيدي أنت قد اعطيتني الآن أكثر بكثير من الكل فتعجب الرجل الغنى و سأله كيف فقال بدعواك اياي " أخي "

الآن حاول أن تتخيل نفسك مكان الرجل الغنى فكيف ستقول هذه الكلمة ؟ و كيف ستكون نبرة صوتك ؟ تخيل أيضا وقفتك و طريقة ابتسامتك

بهذا يكون الرجل الغنى استخدم الكلمات بقوله " يا أخي لم يعد في جيبتي مال " و استخدم أيضا لغة الجسد " فنظر إليه الرجل الغنى بابتسامه " و بالتأكيد سيكون استخدم أيضا نبرات الصوت الدافئة الحانية التي تدل على الشفقة و التعاطف بل و الحب أيضا

و الآن أفصح لك عن :

سر الألفة مع كل البشر

الايجابيات :

الايجابيات هي اللغة التي لم نعد نسمعها الآن ، فعليك بالتحدث بها كما تعطى وقتنا لتعلم اللغات الأخرى مثل الانجليزية و الفرنسية و غيرها أعطى وقتنا أيضا لتعلم لغة الايجابيات لأنها المفتاح السحري لكل القلوب

فمن منا يترك شخص يحدثه دائما بصورة ايجابية فمن أفضل المصطلحات التي استخدمها دائما عندما يعرض على احد مشكلة أقول " كان بالأمس هناك مشاكل ليس لها حلول و لكن اليوم عندنا حلول ليس لها مشاكل "

اجعل حديثك دائما يبدأ بالنقاط المتوافقة بينك و بين الآخر في الآراء أو الأفكار أو ما شبه ذلك ، مع استخدام كلمات الشكر و التقدير و العرفان بالجميل و الكلمات الداله على احترامك للشخص الآخر

للتدريب على هذه النقطة أتذكر لعبة كنا نلعبها في المؤتمرات

أن نقسم إلى مجموعات و كل شخص في المجموعة يلصق على ظهره ورقة بيضاء و كل فرد يكتب في ورقة الشخص الآخر 5 نقاط ايجابية يراها فيه ثم بعد ذلك كل فرد يحتفظ بالورقة معه

وغيرها من الألعاب التي تعلمنا كيف نركز على الايجابيات و نترك السلبيات بعيدا عنا بل و نطرحها في بحر النسيان

أثر المصباح :

في هذه النقطة سنركز أكثر على الايجابيات التي توصلنا إليها لأننا سنضعها تحت مصباح كهربائي شديد التوهج لكي تظهر و تتجلى بوضوح شديد

تخيل معي الحوار التالي

إنني أتيت إليك (بعد التعرف على ايجابياتك) قائلا : انك شخص حكيم و دائما أراك تتصرف في الأمور بمنطق رائع لكنى أرى انك في هذه المرة قد تسرعت فهبيا عد إلى حكمتك

هل تظن انك غضبت منى الآن لا أظن

أما إذا قلت لك أنت مخطأ و تصرفت بتسرع مما جعلك أسأت إلى فلان

بالطبع ستغضب منى و لن تتخلى عن موقفك الذي اتخذته

فاعمل دائما على اكتشاف الايجابيات في الآخرين و التحدث معهم عن ايجابياتهم ستجد نفسك محبوب من الآخرين بل و لك تقدير خاص جدا جدا

بلا مقابل :

جرب معي أن تساعد الكل بل تسعى لذلك دون انتظار مقابل من الآخرين اى اجعل هدفك فقط أن تحيا سعيدا وذلك بإقامة علاقة ناجحة و هذا أعظم مقابل لعطائك لأنك بهذا تريح النفوس

لأنك عندما تعطى دون مقابل تزيد فى داخلك الشعرو بانك تمتلك الكثير حتى اكثر من احتياجك لذلك فانت تفيض على الاخرين دون انتظار الرد لانك فعلا ممتلاً

العطاء :

فالعطاء هو قوة خلاقه كالبنر كلما أخذت منه زاد عمقا وبالتالي يعطيك ماء أكثر نقاء
و لا اقصد هنا العطاء المادي فقط بل صدقني العطاء المعنوي اقوي بكثير من العطاء المادي
و له سحر على القلوب .

التفاوض:

في علم التفاوض يوجد أربع نهايات (أنا اربح و أنت تخسر & أنا اخسر و أنت تربح & أنا
اخسر و أنت تخسر & أنا اربح و أنت تربح)

دون الدخول في تفاصيل كل واحدة و لكن إذا أردت أن تحيا و تسالم كل البشر تعامل دائما
على الصورة الرابعة " أنا اربح و أنت تربح " ستجد اغلب البشر ينجذبون إليك

كيف اعترض على شيء ؟

سأضع أمامكم تمرين رائع عن كيفية الاعتراض " أسلوب السندوتش "

تعريف السندوتش في اللغة العربية " شاطر و مشطور و بينهم طازج "

هكذا سنعرض على اي شيء

إبداء بشيء ايجابي ثم قدم اعتراضك ثم انهي بشيء ايجابي على سبيل المثال تذكر حينما
قلت لك

" انك شخص حكيم و دائما أراك تتصرف في الأمور بمنطق رائع لكنى أرى انك في هذه
المرّة قد تسرعت فهيا عد إلى حكمتك "

البداية : شخص حكيم و دائما أراك تتصرف في الأمور بمنطق رائع

السلبى (نقطة الاعتراض) : لكنى أرى انك في هذه المرة قد تسرعت فهيا

الخاتمة (الايجابي) : عد إلى حكمتك

لأننا هنا نستفيد من طريقة عمل العقل اللاواعي لأنه يبني على آخر تجربة لذلك احرص دائما
على أن تكون نهايات الحديث ايجابية

كيف تصل إلى ما تريد ؟

دار حوار بين شخصين يتناقشان عن صناعات الطاقة النووية هل نستمر فيها ام نوقفها
فقال الأول بحمقه : لابد أن نستمر و نزيد من صناعة الطاقة النووية و صناعة الاسلحة
النووية

فقال الشخص الثاني: اعرف أن نيتك هي الحفاظ على السلام في المنطقة و لذلك أراك أيضا
تتفق معي أن صناعة الأسلحة النووية أصبحت الآن في يد من لا يحسن استخدامها ولم
تقودنا إلى السلام فأعلن الأول موافقته

اي لكي تحقق اكبر نجاحات في علاقتك بالآخرين بعد وضع النقاط السابقة في اعتبارك هي
أن تبدأ حوارك دائما بنقطة اتفاق بينك و بين الشخص الذي أمامك أو الأشخاص ثم توضحها
جيذا و بعدها تتلوا ما تريد أن تعرضه ستحصل على ما تريد و لكن اجعل دائما هدفك " أنا
اربح و أنت تربح "

فن صناعة الحلول



الفصل الرابع

فن صناعة الحلول

في احد المدارس عانى كل المدرسين من فصل بعينه لان كل أفرادهم أشقياء جدا بطريقة لا تتيح للمدرس شرح الدروس المقررة . و تقدمت إحدى المتخصصات في علم التركيز نحو الحلول و قالت اسمحوا لي بقضاء يوم في هذا الفصل مع تصوير اليوم كاملا و فعلا جلست في آخر الفصل و ظلت تراقب كل الأطفال مراقبة دقيقة و في نهاية اليوم طلبت الأذن لإلقاء كلمة للأطفال . و قالت للطفل الأول اليوم اكتشفت داخل القائد الماهر لأنك استطعت أن تقود مجموعة للانصراف عن التركيز في الدرس و الانقياد ورائك للعب ، و قالت للثاني حقا أنت تمتلك صوت رائع و عذب لبيتك تستخدمه في الغناء و هكذا فعلت مع كل طفل من الأطفال و انصرفت و بعد أسبوع استدعتها مديرة المدرسة و قالت لها : ماذا فعلتي مع هؤلاء الأطفال فقد تغيرت سلوكياتهم تماما فما السر وراء هذا ؟

أجابت فقط أنا ركزت على الحلول اى أن اظهر لكل طفل انه موهوب فالقائد أصبح يستخدم زعامته ليعيد هدوء النظام لأنه لا يليق بقائد أن يكون فوضوي و الذي يملك صوت عذب أصبح هادئا جدا و في انتظار حصص الموسيقى و المواهب ليتعلم الغناء و هكذا

هيا بنا نستعرض طريقتنا القديمة حينما تحل بنا مشكلة

نظل طيلة الوقت نفكر في المشكلة و أسبابها و نتائجها و طبقا لقانون نشاطات العقل الباطن و باقي القوانين التي تعرضنا لها في الفصول السابقة سيظل التفكير كله في المشكلة فكيف يأتي الحل إذن ؟؟؟!!!

لكي تصل إلى الحل فعلا أعطى 10 % من الوقت للتفكير في المشكلة و 90 % من الوقت للبحث عن حلول

و سنتعرض سويا لبعض استراتيجيات الحلول التي حققت نجاحات باهرة

العصف الذهني Brain Storming :

و يعني العصف الذهني مشاركة الآخرين عقولهم لاستمطار أكبر عدد ممكن من الأفكار وللعصف الذهني العديد من القواعد المرتبطة بدور المشارك و مدير اللقاء نوجزها كما يلي :

يقوم مدير اللقاء بالآتي :

1. تقديم المشكلة. حيث يقدم المشكلة بشكل مختصر و مفيد .
2. منع المشاركين من الحديث في وقت واحد.
3. منعهم من نقد و تشويش و تقويم أفكار الآخرين.
4. التأكد من كتابة الأفكار . لذلك لا بد من وجود مقرر للقاء .
5. يطرح أفكاره كالآخرين .
6. ضبط الوقت

دور المشارك :

1. يقدم الفكرة مهما كانت غير مقبولة (سخيفة)
2. لا ينقد ولا يقيم الأفكار .
3. خير الكلام ما قل ودل ، لذلك فهو مطالب بالاختصار.
4. يستمع لمدير اللقاء .
5. يتأكد من أن فكرته قد كتبت .

و من هنا نعرف أن العصف الذهني يتم في مجموعة قد تكون كبيرة أو صغيرة بشرط تنظيم العمل وفق ما سبق ، والهدف هو الحصول على أكبر قدر ممكن من الأفكار ، و من ثم نختار أفضلها .

و بالإمكان استخدام نفس التقنية لعصف الأفكار كتابة بما يسمى بالعصف الكتابي فيكتب الجميع أفكارهم حول الموضوع ثم يتم التناقش

من قواعد العصف الذهني :

1. عدم إصدار أحكام على الأفكار المطروحة حتى نهاية اللقاء.
2. تشجيع الاستجابات و الآراء الغريبة والعجيبة .
3. عدم الحرص على جودة ما يطرح من أفكار فالغرض في هذه المرحلة هو الكم .
4. تطوير آراء و أفكار الآخرين باقتراحات و آراء جديدة .
5. يجب الاستماع لكل بإتاحة فرص متساوية لهم فلا تدري من أين تأتي الفكرة المبدعة .

وقبل البدء في العصف الذهني لا بد من التأكد من :

1. فهم الجميع للقضية مدار البحث لذلك ينصح بأن يقوم المسئول عن اللقاء بشرح مختصر حول قضية الحوار .
2. لا بد من شرح قواعد العصف الذهني للمشاركين حتى نتأكد من تأهلهم لهذه الجلسة .

3. و هذه النقطة خاصة بمدير اللقاء حيث ينبغي أن يكون قادرا على إدارة الجلسة وفق القواعد العامة التي ذكرناها سالفًا.

و الآن سنتعرض لطريقة أخرى من طرق إيجاد الحلول

الـ 20 حل :

1. احضر ورقة بيضاء بدون اسطر
2. اكتب في منتصف الورقة الهدف الذي تريد الوصول إليه إلى اعد صياغة المشكلة بصور ايجابية فمثلا لو كانت المشكلة هي التخلص من الغضب اكتب في منتصف الورقة " أنا ابحت عن 20 حل لتعلم الهدوء "
3. إبدأ و اترك لفكرك العنان لكتابة الحل الأول و الثاني ، قد يستغرق الحل الأول و الثاني وقت في التفكير و لكنك بعد ذلك طبقا لقوانين العقل اللاواعي ستجد الحلول تمطر عليك
4. دائما أفضل الحلول آخر الحلول اى رقم 20 أو 19 أو 18

نصائح للتمرين

- يجب أن تسترخي قبلها عن طريق التنفس بطريقة 4 - 2 - 8 اى خذ شهيق من الأنف و أنت تعد على أصابعك حتى 4 ثم احبس النفس داخلك إلى العدد 2 ثم أخرجه مع الزفير من الفم مع العد حتى 8
- يفضل استخدام أقلام ملونة في الكتابة .
- يجب أن تكون جالس في مكان هادئ دون مقاطعة من احد .
- أغلق الموبيل أو اى وسيلة أخرى تخرجك خارج الموضوع .

و الآن سأعرض بعض الاستراتيجيات الأخرى التي تساعدنا على التفكير و إيجاد الحلول

1 - إستراتيجية المثل الأعلى

- فكر في مشكلة تواجهك الآن في حياتك
- فكر في مثل أعلى تعتبره قدوة لك في الاتزان و الحكمة
- فكر و تخيل أن مثلك الأعلى هو الذي يواجه هذا الموقف و اسأل نفسك
- ما هي تعبيرات وجهه و وضع جسمه

- ما هي أحاسيسه
- ما هو تركيزه ؟ هل هو دنيوي أم روحاني ؟
- ما هو هدفه في التعامل مع المشكلة ؟ و ما هو سلوكه ؟
- اكتب أو فكر في الإجابة على هذه الأسئلة ثم قيمها و عدلها لكي تتناسب معك
- فكر أو تخيل نفسك و أنت تستخدم أسلوب مثلك الأعلى
- فكر أو تخيل نفسك في المستقبل في موقف مشابه لهذا التحدي و لاحظ كيف تتصرف

2 – إستراتيجية تغيير التركيز

دعنا نجرب معا نموذج تغيير التركيز و لنبدأ بالتركيز السلبي :

1. فكر في تجربة سلبية تعيشها في حياتك الآن
2. اسأل نفسك الأسئلة التالية و اكتب الايجابية على كل سؤال قبل أن تنتقل إلى السؤال الذي يليه

1. ما هي المشكلة بالتحديد ؟
 2. منذ متى تعاني من هذه المشكلة ؟
 3. لماذا لديك هذه المشكلة ؟
 4. من السبب في وجود هذه المشكلة في حياتك ؟
 5. كيف تحول هذه المشكلة بينك و بين ما تريد أن تحققه في حياتك ؟
 6. ما هو أسوأ وقت عشت فيه هذه المشكلة ؟
3. بعد ما أجبت على هذه الأسئلة صف شعورك

ستجد أن شعورك سلبي لان هذه المجموعة من الأسئلة تجعل تركيزك على المشكلة و سلبياتها .

و الآن دعنا نستخدم التركيز الايجابي

1. فكر في نفس المشكلة و اجب على الأسئلة التالية :
- 1- ماذا تريد ؟
- 2- لماذا تريده ؟
- 3- متى تريده ؟
- 4- كيف تستطيع الحصول عليه ؟

- 5- عندما تحصل على ما تريد ما الذي سيتحسن في حياتك ؟
- 6- ما هي التحديات التي من الممكن أن تواجهك ؟
- 7- ما هي أفضل طريقة لحل هذه التحديات ؟
- 8- ما الذي يجب عليك أن تبدأ بالقيام به الآن لكي تحصل على ما تريد؟
بعد أن أجبت على هذه الأسئلة ما هو شعورك ؟

3 – إستراتيجية إعادة التعريف

1. فكر في تعريف سلبي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون و اعتقدت انه حقيقي .
2. فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب هذا التعريف السلبي .
3. تنفس بعمق ثلاث مرات لكي تخرج من الحالة السلبية ثم ركز على الآتي :
4. فكر في تعريف آخر ايجابي يدعمك .
5. فكر في الأحاسيس التي تشعر بها بسبب التعريف الايجابي .
6. تخيل نفسك في المستقبل مع الأشخاص الذين كانوا يدعمون التعريف السلبي و لاحظ ثقتك في نفسك بالتعريف الجديد .



الفشل

هو

مجموعة

تجاراً

تسبق

النجاة

نصائح غالية

كن مستمعا جيد

لا تستمع بإذنك فقط بل بكل جوارحك تعاطف و اشعر بشعور محدثك لكي تصل معه إلى قمة الألفة اي أصغى له بإهتمام و كان لا يوجد في الكون كله سواه .

كن محفزا و مشجعا

دائما احرص على ترك اثر جيد في نفس كل شخص يتقابل معك و لن تترك هذا الشخص إلا عندما تشجعه على الاستمرار و التقدم و تثبت داخله روح التحفيز .

بادر بالمساعدة

لا تنتظر لان يعلن لك احدهم ضعفه لكي تساعده لأننا كلنا نحب و نفضل أن نظل أقوىاء فساعد الآخرين قبل أن تخور قواهم و يضطرون وقتها لطلب المساعدة لأنك بمساعدة شخص بعد أن أعلن ضعفه أمامك سيحاول دائما أن يتجنب لقائك لأنك ببساطه تذكره بلحظات ضعفه و هذا ما يرفضه جميعنا

ابتسم دائما

اعمل دائما على بث روح الأمل و السعادة في كل من يتعامل معك و لن تحصل على هذا بدون الابتسامة ، لأنها حقا مفتاح سحري لكل القلوب

كن صادق

لا تراوغ احد لكي تكون موضع ثقة من الجميع لأننا كلنا لا نحب أن نتعامل مع المراوغين و الكذابين و اخطر أنواع الكذابين الذين يراوغون في مشاعرهم بل تعلم كيف تكون صادق جدا في مشاعرك بالأخص ، و منها ستكون صادقا بالطبع في كل أقوالك و أفعالك

رتب أولوياتك

لكي تصل إلى قمة التقدم و تحقق المزيد من الانجاز لابد أن ترتب أولوياتك من : الأهم .. فالمهم .. فالذي يمكن تأجيله .. لكي تستفيد من كل لحظة من لحظات وقتك لأن ببساطة الوقت هو حياتك فما حياتك سوى عدد من اللحظات !

تعلم أن تقول لا

تعلم أن تقول لا لكل من يعطل مسيرة تقدمك و نجاحك ، تعلم أن تقول لا لكل من يحاول أن يسرق أحلامك ، تعلم أن تقول لا لكل من يحبطك و يكتف يدك بشتى القيود و الأغلال ، تعلم أن تقول لا لكل من يحاول أن يسلب سعادتك حتى لو كان اقرب المقربين إليك

العطاء

لا تنسى أن يكون شهيقك حب و زفيرك عطاء و تذكر أن العطاء دائما يزيد من قدرك و من مشاعرك و من محبتك للآخرين و بالتالي حب الآخرين إليك

عامل كما تحب أن تعامل

ضع دائما نصب عينيك انك تتعامل مع نفسك لذلك تعامل مع الآخرين تماما كما تحب أن تتعامل أنت أو كما قالها البعض عامل الآخرين كما تحب أن تعامل والدتك اى عامله بكل الحب و الاحترام و التقدير و الرعاية

تعلم الشكر

اجعل كلمات الشكر دائما على فمك اشكر الله على نعمه التي وهبها لك و اشكر الآخر على استماعه لك اعمل دائما و لا تنسى كلمات الشكر و التقدير

اربح دائما

ضع دائما هدف أمام عينك و أنت تتعامل مع الآخرين وهو " سأربح دائما " و خذ تمرين عملي لك أن تربح كل يوم على الأقل شخص جديد تضمه إلى قائمة أصدقائك و أحبائك لكي تحيا دائما في سلام مع الآخرين

لا تظن السوء

تعامل دائما وأنت تفترض في الشخص الآخر الخير و الايجابيات ستجد أن هذا سينعكس على الشخص الآخر حقا و سيتعامل معك بهذا المنطق

كلنا تحت الضعف

حينما يخطأ شخص ما في حقك لا تنسى أن كلنا تحت الضعف وسالم كل الناس على قدر طاقتك

" و أخيرا لا تنسى أن سعادتك في الكون لن تجدها إلا
بإسعاد الآخرين "

لان الدراسات الحديثة اثبتت ان الانسان حينما يحيا
ليسعد الاخرين يقوم بعملية شفاء داخلي لنفسه من معظم
المشاعر السلبية و اهمها الشعور الملح بالاحتياج و
صغر النفس و عقدة النقص و هذا ما سنتناوله بالتفصل
فى الكتاب الثانى باذن الله قوة الشفاء الداخلى

اخيرا و ليس اخر

ردد معى هذا الشعار

كان بالامس هناك مشاكل ليس لها حلول اما اليوم عندنا
حلول ليس لها مشاكل

ميننا عادل شاكر

خبير تنمية بشرية

نبذة عن المؤلف

- ❖ حاصل على دكتوراه فى الصحة النفسية
- ❖ حاصل على دكتوراه فى تنمية الموارد البشرية
- ❖ حاصل على ماجستير فى البرمجة اللغوية العصبية من البورد الامريكى للبرمجة اللغوية العصبية
- ❖ عضو الاتحاد العربى لحماية حقوق الملكية الفكرية "هيئة عربية دولية"
- ❖ عضو البورد الامريكى للمدربين الدوليين
- ❖ مدرب حياة
- حاصل على العديد من الدبلومات المتخصصة فى مختلف مجالات التنمية البشرية