

A H M E D B A S I M

# لانهائية طرق الوصول

احد كتب التنمية البشرية وتطوير الشخصية  
لمن يرغب بتغيير حياته والانطلاق لحياة جديدة



احمد باسم

كتاب

# لا نهائية طرق الوصول

تأليف: أحمد باسم النيساني

جمهورية العراق

الطبعة الأولى 2020

حقوق الملكية الفكرية والطبع والنشر محفوظة للمؤلف أحمد باسم ©

للتواصل مع المؤلف : ahmed.alnaisani@yahoo.com

هاتف : 009647722457473 / 009647815176564

جميع الحقوق محفوظة: لا يسمح بنشر أو طبع أو إعادة إصدار هذا الكتاب دون إذن خطي مسبق من المؤلف

رقم الكتاب ISBN: 978-9922-20-699-8

شكر خاص الى كل من:

والداي، على جهودهم في التربية على مكارم الأخلاق والدين والتعامل الاجتماعي، وعلى تقديم المساعدة لي بشتى أنواعها منذ ولدت. ولهم الفضلُ فيما وصلتُ له اليومَ من توفير أرضٍ علمية جيدة، ودعمي بها منذ صغري.

الأصدقاء الأعزاء، شكراً لكل من دعمني على نشر هذا الكتاب، وعلى الدعم المعنوي، والدعم النفسي، فالشكر موجّه إلى كل من: خبيب عامر البرزنجي - إسماعيل السامرائي - وعمر الجبوري - وسجى العزاوي - ومارينا فوزي.

وشكر خاص إلى: ياسر مرعي على جهوده في التدقيق والتنسيق.  
وشكراً إلى كل أصدقائي وأحبتني.

---

## فهرس الكتاب

---

- 2- الايجابية 5
- 3- القابلية على التعلم 18
- 4- قوة العادات 31
- 5- قوة التخطيط 39
- 6- التفكير خارج الصندوق 56
- 7 – مفتاحك الى تعلم التسويق 67
- 8 – اعتن بصحتك 85
- 9- كن فيلسوفا 97
- 10 – كن مميزا 108
- 11 – سافر واكتشف 116
- 12 – لا ينقصك شيء بعد الان 122

# المقدمة

الكتاب مستوحى من تجارب واقعية حقيقية مررت بها في مقتبل حياتي، ومع كل تجربة تحدث لي سواءً ناجحة أم فاشلة، فإني أفتح صدري للحياة بروح جديدة، وتتغير صورة من حياتي جديرة بالتأمل فيها، لذلك سأعرض عليكم تجاربي، وأحدثكم عنها بقدر من الخصوصية، وسأنشر لكم خبرتي في كيفية الاستفادة منها بشكل منطقي وواقعي بعيد عن الخيالات والأوهام، وكل ما أقوله قابل للتطبيق.

لسنا فلاسفة ولو أردنا ذلك لفعلنا، فلو كنت من هواة الفلسفة، فبإمكانك قراءة هذا الكتاب بشكل فلسفي وتخضعه للقوانين الحياتية إن أحببت، فالهدف هو أن أقدم لك يد المساعدة، وأخذ بيدك إلى سبل السعادة وأرشدك إلى طرق الفرحة والنجاح، واعتبرني من الآن صديقك الذي سيكون صريحاً معك في كل مشكلاته؛ سأحدث بتفاصيل عن العقبات، وكيف واجهتها.

أيضاً سيسلط هذا الكتاب الضوء على الجانب الإيجابي أو الحلول الايجابية التي كثيراً ما تحدث في حياتنا، ولا نرى أن هناك حل كبير لمشكلات أكبر في المستقبل.

في الحقيقة، أود أن أخبرك إن كنت قد نويت على بدء حياة جديدة، فإن اختيارك لهذا الكتاب، يعني أنك مهتم وحريص على ذلك، بل تستحق الإشادة عليه، فأنت مستعد بالفطرة لهذا القرار المصيري، وتقبل أن تدرب نفسك على أن تُحدث فرقاً كبيراً في مستقبلك، وترى نفسك قادراً على الانطلاق من اليوم وأنك تستحق نتائج أكبر من التي تملكه في يدك.

قد تتساءل في ذهنك، هل حقاً يستحق هذا الكتاب أن يكون الصديق الوفي الذي يقف معك للوصول إلى أحلامك؟ سأجاوبك بكل صراحة، نعم! سيفيدك هذا الكتاب كثيراً، وسيقدم لك الكثير من الاستراتيجيات والأفكار الممتعة، وقد تتغير حياتك إلى الأفضل خاصة إن كنت تنوي على إحداث تغيير قوي بحياتك إلى الأفضل، وإن كنت تنوي وضع بصمتك المختلفة في هذا العالم، وكنت متفائلاً وتفكر بإيجابية، لأن من يحملون أفكاراً سلبية ولا يؤمنون بإحداث فرق كبير في حياتهم لا يمكن لهذا الكتاب، ولا أي إنسان على وجه الأرض أن يقدم لهم يد المساعدة ماداموا يفتقرون إلى إيمانهم بأنفسهم وقدراتهم وبتميزهم.

أنا أو من أيضاً بأنك حتماً ستصل إلى أحلامك الجديدة أو ستنجح في سعيك إلى أحلامك المستقبلية، وأؤمن بالقدرات المميزة وأن كل إنسان لديه الطاقة الكامنة به، لكن من هو الذي يريد تفجيرها إلى العالم الخارجي؟ من يريد أن يغير العالم ويقلبه رأساً على عقب؟ من يريد أن يبهر الناس بقدراته وأفكاره ويصبح في قمة الناجحين؟

نعم إنك تستطيع، وبكل تأكيد سنساعدك على ذلك، لكن إن لم تساعد نفسك أولاً، فلا أحد يستطيع مساعدتك أبداً.

هذا الكتاب سيكون الصديق والعون لك في تقديم طرق جديدة للتفكير السليم، فخلاصة القول أنت وحدك من يستطيع بدء حياة جديدة ورائعة وسعيدة، أنت فقط من يدرك إرادته ورغباته وميل قلبه، أنت المسؤول عن تصرفاتك، وعن إخفاقاتك، وعن قراراتك التي ربما ستدفع ثمنها لاحقاً، لست شخصاً مدلاً يريد أن تصل إليه الحلول من دون تعب أو بدون كد حقيقي، فلكل مجتهد نصيب.

الآن عقلك قد اتخذ أحد المبادرات الجيدة وهي حب الاستثمار في نفسك، فالآن..

بادر في جمع معلومات، لتشمر عن ساعدك وتنطلق إلى حلمٍ فاق حدود السماء، حلم خيالي لا يستطيع الوصول إليه أحد سواك، أنت فقط الذي سيركب البساط السحري ويحلق بعيداً بقدراته التي لا تعرف المستحيل، واعتبر رحلتك العظيمة هذه من خلال فصول هذا الكتاب، هذا الكتاب هو بساطك السحري، سنضع لك صوراً أجمل لخارطة هذا الطريق، ونمهده لك ونفرشه بالورود، وسنصل معاً في يوم من الأيام إلى أحلامك البعيدة، وسأصبح



سعيداً لأنني صديقك، وجزء من حياتك ونجاحك، وسنعيش حياة  
جميلة متفائلة للوصول إلى قمة السلام النفسي والطمأنينة  
الداخلية، والمشاركة في المعرفة لنعيش حياةً أجمل وأفضل،  
ونكتشف جمالها يوم بعد يوم.

## الفصل الأول:

# الإيجابية

### (المنطق عندما يقرر العزف على سيمفونية الإيجابية)

أو لو شئنا القول: التفكير الإيجابي ضمن المنطق، إذ بمجرد رفضك للأفكار السلبية واللجوء والاحتماء بكل الأفكار الإيجابية، ستلاحظ -ومن الأيام الأولى - تحوّل حياتك رأساً على عقب، ستبدأ الحياة الجديدة المليئة بالإثارة بالإقبال عليك والاستجابة لمشاعرك الإيجابية، وتحويلها إلى ردود أفعال وانعكاس لأفكارك المستنيرة، وسيستجيب العالم لأفكارك أيضاً وكأنها سيمفونية تعزف على أوتار عالمك الخاص، وتلحّن على نغمات أيامك الجديدة، فلو سيطرت على عقلك أشباح السلبية، قد تفقد الإحساس بجمال هذه الألحان ولا تسمع سوى الطنين، وربما تفقد البصيرة في بعض المشاكل وتعجز عن رؤية الحلول، أما لو ارتديت قبعة الإيجابية، فستتهال عليك الفرص كالمغناطيس، فيظل عقلك متمرساً على التفكير السليم محاولاً حل المشكلات التي تواجهك بدل من الشكاية منها.

على المستوى الشخصي، رأيت انعكاس التفكير الإيجابي على حياتي أكثر من ذي قبل، فوراً كنت ألاحظ أن مشاعري تصبح في غاية الإيجابية والفاعلية إلى قلبي، حتى وأنا في خضم المشكلة وغارق في هذا التفكير، يقل حجم التوتر وتضيق مساحة القلق الذي يفقد من قدرة تركيز العقل، ومن ثم تظل روحك متقدة وهادئة، وتقل حجم خسارتك، ولا تفقد أي شيء من الطاقة وتمضي صوب أهدافك التي تستطيع أن تصل إليها راکضاً على حصان السرعة.

ولكن كما يقول المثل الشعبي (ما فاق الحد، انقلب إلى الضد)، عليك أن تصبح منطقياً قدر المستطاع، ولا تذهب في هذا الاتجاه إلى درجة التهور والعميان، فيصبح الأمر خارجاً عن طاقتك الإنسانية، نعم من الضروري والحتمي أن يؤمن الإنسان دائماً بالطاقة الإيجابية، ويخلق مع رحاب الجمال والحب، لكن إن زاد عن حده الطبيعي من دون توازن، فإن هناك أمور لا يصح أن يغلب عليها الإيجابية، على سبيل المثال: لو توفي لك صديق عزيز، وأنت ما زلت تحاول أن تقول كلاماً إيجابياً، فلا.. هذا ضرب من الهراء والعبث، ولكل مقام مقال، وأنا لا أقصد إلى هذا الحد الخارج عن إطار المنطق، لكن الفكرة باختصار أنه عليك الابتعاد عن التفكير بالأفكار السلبية قدر المستطاع حتى لا تؤذيك، ولكن في الإطار المعتدل المتزن، والحذر والاحتياط مهم لكن لا يجعلك هذا تعمي عينيك عن الحقائق، وكل هذا سيعينك إلى سرعة وصولك إلى أهدافك وحياتك بشكل سليم وتجعلها أكثر جمالاً

ولحنًا عازفًا على أوتار الجمال والحب والعلا والنجاح، وإليك بعض الطرق التي تعينك على ذلك.

## 1- (أضف إلى القبح، قدرًا من الألوان ليصبح جميلًا)

أو بمعنى آخر: اقلب عباراتك السلبية إلى كلماتٍ لها أثر إيجابي تدفع للأمام، فمثلاً بدلاً من أن تقول أنا فاشل في الاقتصاد قل: لم أصبح بارعاً في الاقتصاد حتى الآن، أو أنا سيء في الرسم، قل: ما زلت أحتاج وقتاً لأصير فناناً عظيماً. لاحظ الفرق العظيم في أثر الكلمة الطيبة ذات المعنى الحسن، الفكرة باختصار، أن كل أمر سلبي، تستطيع بلسانك أن تعبر عنه بأسلوبٍ أكثر إيجابية، حتى وإن اضطررت أن ترى القبح ولم تقدر على تحويله، بإمكانك التعبير عنه بأنه غير إيجابي أو تقلل من حجم القبح قدر المستطاع فلا يؤذيك، وهذا يمكنك من الابتعاد عن كل ما هو غير إيجابي، فببساطة عندما تتوقف عن الكلام والتفكير غير الإيجابي فإن سلوكك سيتغير وفق تفكيرك وتذهب بالاتجاه المعاكس ببساطة، فإذا كنت تحب الاقتصاد ولست جيداً به، فإني أنصحك أن تقول نعم أنا جيد ولكن أحتاج أن أكون ناجحاً في الاقتصاد أكثر، هنا ينقلب الأثر، أما لو طرحته سؤالاً: هل أنا فاشل؟ هل أنا سيءٌ في الاقتصاد؟ من يسأل هذه الأسئلة يقترب من الفشل، الخلاصة أن لا تقول أي

شيءٍ سلبي، ولو أردت القول فقل بصيغة نفي الإيجاب وتقليل حجم السلبية، لأن عقلك سيتم برمجته على ذلك وسيركز على المضمون، وإن كنت تحب شيئاً وأنت لست جيداً به بعد، فقل أنا أحبه.. أنا بارع به.. وأنا ناجح فيه، ولكن أحتاج إلى مهلة من الزمن أكثر، أحتاج إلى بذل المزيد من الجهد لأكون الأفضل به..

**وحتماً ستكون الأفضل!**

## **2- لا تتأخر عن تقدير نفسك والإعلاء من روحك المعنوية وعود نفسك**

أن تقول أجمل الكلمات والصفات عندما تصف نفسك؛ لأن هناك قانون يسمى قانون الجذب: وهو أن عقلك يجذب ويتأثر بهذه الكلمات، وحتى تتوضح الصورة هناك من يقول: كيف سأصبح أجمل؟ هل سيتغير شكل أو لون بشرتي؟ سأقول بصراحة لا، ليس الأمر معنياً بالجمال البصري، بأن يتغير لون البشرة أو أن يتغير الشكل وحجمه، إنما يغيّر ذلك من روحك، ويعلي من قدرها ويدفعك هذا إلى التأمل بتمعن في وجهك والإيمان بأنه قد يحمل صفات أكثر جمالاً لم تكن تعرفها، وتؤمن أنها حقيقية فعلاً، وعند اكتشافك لها سيزيد من النتيجة التي كنت تريد أن تصل إليها.

ويمكنني أن أستفيض بالشرح لك حول هذا الموضوع وحده كثيراً إذا  
تصورت - وهذه حقيقة - أننا قد نكون منومين مغناطيسياً بسبب برامج  
التواصل الاجتماعي، وهم من حددوا عناصر الجمال ووضعوا لها معايير  
يتقيد بها عقلك، ويضعها في إطار هذه القيود، وأصبح الجميل اليوم هو من  
يحصل على إعجاب أكثر، الفكرة عندما تقول أنا جميل أو أنا جميلة،  
وتكتشف الإعجاز الرباني في خلقك، ستحب نفسك وستشعر بثقة أكبر، وأكد  
سيزيد اعتنائك واهتمامك بها وتهتم بمظهرك.

وهنا تقول إذاً، كيف تستطيع الكلمات الإيجابية أن تجذب إليّ قدراً من  
الجمال؟ نعم سأقول لك أنها ستجذب إليك ليس ما تريده عن مواصفات  
الجمال، بل قد تجلب إليك ما لم يخطر على بالك، ربما ما هو مخفيّ، صورة  
واحدة من الجمال، أو ثلاثة من مواصفات الجمال وستسعد بتلك النتيجة،  
وليس هذا سوى مجرد مثال.

لو ضربنا مثلاً في الاقتصاد أو التسويق، سترى شغفك يزيد مثلاً وتذهب إلى البحث حول هذا الموضوع أكثر فأكثر، وترى نفسك تتطور في هذا المجال يوماً بعد يوم، خطوة وراء الخطوة، يومٌ تحاول ويوم قد تفشل، لكن في المحصلة النهائية أنك تتطور وتصبح جيداً وبارعاً في التسويق، وفعلاً يصبح ما تقوله وتحلم به حقيقة ملموسة على أرض الواقع، تعيش في رحابها، وتسعد بنتائجها، يمكن للناس ملاحظتها أيضاً، فإذا عدنا إلى الجمال ستجد النتيجة واضحة وضوح العيان.. وسيبدأ الناس يلاحظون جمال ثقافتك بنفسك وإيمانك الكامل بذاتك وبجمالك، وهذا أحد عناصر الجمال الداخلي والسلام النفسي.

### ٣ ( كُن طاقةً إيجابيةً متحركة تبعث في الجميع السعادة )

حاول أن تشارك الناس كلامك الإيجابي، فالإيجابية كالضحكة تُعدي من بجانبك، فمن يراك إيجابياً ينتقل إليه هذا القدر من الإيجابية، وإنه أمر جميل عندما تتحدث مع الناس حول تفكيرك الإيجابي وتصير ككرة الثلج المتحركة، تكبر وتكبر كلما مرّت على مكان، وتترك فيه أثراً، كم هو جميل أن تتحدث بإيجابية، فأنت الآن تتقن جميع عوامل التفكير الإيجابي، وتصبح

لديك حياة جديدة فعلاً، لأن بتجربتي الشخصية قد أنجذب إلي الكثير من الأصدقاء، لأنني من الداخل وبقلبي أحاول أن أكون إيجابي، بل مصدراً ومركزاً تنتشر منه أطراف الإيجابية، بل أحاول أن أحل مشاكلهم بتفكيري الإيجابي، وأرى أنه كالسحر يمكنه أن يتحول مني إلى العالم الخارجي، وأرى الفرق يحدث، وكأنه أثر الفراشة الذي قد تحدث بحركة جناحها في مكان ما، إعصاراً في مكان آخر، وبالتالي، ترى في نفسك انطباعاً وعادة جميلة لطريقة تفكيرك، ولكن عليك أن لا تخطئ مثل خطأي، سأذكر لك تلك القصة .

## **عندما يختبئ اللص خلف جدار الإيجابية اللامع!**

حدثت هذه القصة في وقت المراهقة، عندما كنت شاباً في ثانوية (أكسفورد) يحب أن يكون عصامياً مختلفاً عن كل الطلاب بالرغم من أنني كنت أعيش ضمن بيئة وعائلة متوسطة ويسيرة الحال، لدي سيارة بسيطة وبيت، أتلقى مصروفاً من أبي يكفيني للعيش والدراسة، قبل أن يسافر أبي ويأخذ معه عائلتي؛ فأنا عشت في الأردن وحيداً أغلب السنوات وكانت أحد أجمل أيام



حياتي، وفي يوم من الأيام بعد أن قرأت كتاباً كان لأبي بالصدفة وهو موجود على المنضدة، كتاباً عظيماً كان يدعو إلى الإيجابية والتفكير الإيجابي، من بعدها بدأت أشتري كل كتاب يتحدث حول التفكير الإيجابي، حتى صرت مولعاً بالإيجابية عاشقاً لكتب التنمية، وصارت شخصيتي عنيدة تدعي الثقافة وترى في كل ما تقوله الآراء الصحيحة التي لا نقاش فيها، وزاد الرفض لكل ما يعارض أفكارى وبدأت أقرأ عن علم النفس والاقتصاد والسياسة، وكنت مهتم في جانب ريادة الأعمال كثيراً حتى جاءتني فرصة من أحد الأصدقاء على طبق من ذهب، وكأنها الوصفة السحرية التي تجسد كل ما قرأته،

وكانها هي التي تقول لي بعد هذا التعب الذي خضته في عالم المعرفة، جاءت لتقول: حان وقت العمل والكد والشقاء! وطلب صديقي مني مبلغاً للاستثمار، كان تسويقاً هرمياً شبكياً وعندما دخلت كنت أنوي أن أستثمر أكثر وأكثر بالرغم من التحذيرات التي وردت من أبي وبعض الأصدقاء، إلا أنني كنت مصمماً وحريصاً على ذلك لأن الفريق كان يتبنى التفكير الإيجابي، وكل ما قرأته وجدته على شكل فريق يأخذ دراسات ومحاضرات عن التسويق، وكانت الاستفادة مفيدة للغاية، وسألت نفسي: هل يعقل أن

يكون كل هذا أكذوبة؟ إذ كان الربط مباشراً، وهل يعقل فعلاً أنني لا أعرف بالحسابات؟! حيث أنني أحصيت أن الشركة تستفيد أكثر كل ما اتسعت الشبكة أكثر وجلبت الكثير من الأصدقاء أكثر، وبالتالي فإنهم سيستثمرون بمبالغ باهظة أكبر، فكيف إذاً سيخدعوننا؟ بل كلنا سيستفيد بالطبع، حتى بعد سنة من العمل سافرت إلى تركيا لحصولي على قبول جامعي في إدارة الأعمال، وتفاجأت من مدربي في هذا المجال أن أجزم قائلاً بأن الشركة كاذبة، فهل يعقل هذا؟!

نعم وصدق في جزمه، وفعلاً اكتشفت أن الشركة كانت تدعي التفكير الإيجابي وتستعمل أدوات التسويق الناجح، ولكن لنوايا غير صريحة وكاذبة، بل أنهم حتى استعملوا التنويم بالإيحاء اللغوي، وكانوا يدرسون علم النفس جيداً، ويستغلون الطاقات في التفكير الإيجابي، نعم موجود كل ذلك.. لكن لماذا؟! مع كل ذلك الوقت وجدت أنه كالسيف ذو حدين، كالسكين التي تقطع اللحم وترتكب الجرائم، وكما تستخدم للدفاع عن النفس من أي هجمات قد تسبب لنا المشاكل النفسية والاكتئاب والأمراض العقلية وغيرها، فالخلاصة هي أن ن فكر بإيجابية ولكن نعرف متى وكيف يجب استخدامها.

## قصة متصلة، والنتيجة ستأتي حتماً!

لكن، المفارقة مذهلة، لأنه بعد خوض هذه القصة الفاشلة في أيام المراهقة أدركت اليوم أنني صاحب خبرة كبيرة في مجال التسويق، بل أفخر أن البداية كانت من تجربة فاشلة كهذه التجربة، وصرت أراها الفرصة التي قفزت بها بعيداً، وسأقت أحلامي للوصول لما أنا عليه الآن، فتلك التجربة جعلتني أتعلم التسويق بمختلف أنواعه؛ التسويق عبر الانترنت، التسويق عبر الهاتف، وعبر الاتصال المباشر، وعلمتني كيف أشرح وأقنع العميل. إلى هذا اليوم الذي اكتب به هذه الكلمات، أنا أدير متجرني الخاص الآن، وأنا من يبيع منتجاتي ويسوّق خدماتي، والأفضل من ذلك أنني طورت أسلوبني في البيع والإدارة، وصرت بارعاً في تسويق منتجاتي على الانترنت بناءً على النتائج، وتعددت مهاراتي في الإجابة على تساؤلات العملاء، وحققت مبيعات ضخمة خلال أول خمسة أشهر بلغت أكثر من ٢٥ ألف دولار، وقد بدأت من الصفر لا أملك سوى ٢٠٠ دولار أحملها بعد رجوعي من تركيا إلى بغداد، وقبلها سوّقت البيت الذي كنت أعيش به في الأردن وبعته خلال أسبوع واحد رغم ركود السوق في عام ٢٠١٦ لسوق العقارات في الاردن،

وبمبلغ تسويقي لم يكلفني ٥٠ دولار ربحت منه ٧ آلاف دولار، وهو ما جعلني أستكمل دراستي في تركيا .

يمكنني القول بشكل حاسم أن الإيجابية مفيدة، واستخدامها بشكل يومي ضروري، بل أيضاً يمكننا أن ننظر بشكل إيجابي من جديد وبأسلوب مختلف، يمكننا أن نتعلم من أخطائنا السابقة ولا نخجل أبداً من تجاربنا الفاشلة، عندما خسرت بعض آلاف الدولارات في استثمار فاشل مع مجموعة من اللصوص لم يكن الأمر جيداً على الإطلاق، لأنني ببساطة خسرت آلاف الدولارات وليس هذا فحسب، بل خسرت الوقت والجهد المبذول خلال سنة، ولم أستطع إرجاع نصف المبلغ في تلك الفترة من هذا العمل.

ولكن دعونا نتأمل بتمعن أكثر وننقب الأثر عن الجانب الإيجابي قليلاً ونخرج منه العبر والموعظة، وهو أن المبلغ الذي وضعته في تجربة فاشلة، لا يعد أكثر من مبلغ وضعته على كورس حول الاستثمار والتسويق، فكأنني دفعته من أجل هذا الكورس التعليمي الواقعي الحياتي، وكان جانباً أفادني كثيراً في حياتي على المدى الطويل، فاسترجعت كل شهرين تقريباً نفس

المبلغ الذي خسرتَه من التسويق الفاشل. أما بعد تلك التجربة.. فقد حصلت على عدة فرص مغرية منها في مجال السياحة وشركات التعليم وبعض الجامعات، فطورت أسلوبِي في التسويق أكثر وأكثر، ودمجت كل ما أتعلم في طريق واحد يصب كُُل مجال في منفعة الآخر، وحتى اليوم أنا أستخدم هذا الموضوع الفاشل وأحوله إلى مادة تعود عليّ بالنعيم يوماً بعد يوم، فلو لم أكن إيجابياً، لبقيت في مكاني وحكمت على نفسي وعلى التجربة بالفشل، وصارت كل يوم بعد يوم كالبقعة السوداء في حياتي لا تبعث عليّ سوى الذكريات السيئة والمشاعر السلبية الخاسرة، وتُعيقني وتزرع الخوف في نفسي، وتُقيديني في سجن من الأوهام وتعرقلني من العبور نحو طريق النجاح والمغامرة.

## منطقٌ في الاقتصاد:

هناك منطقٌ في الاقتصاد يقول: " لا يمكنك أن تربح كلَّ شيء، ومن المستحيل أن تربح كل شيءٍ من قرارٍ واحد" فعلى سبيلِ المثال، عند ذهابك من البيتِ إلى الجامعةِ بواسطةِ الباص بدلاً من التاكسي، يمكنك توفير بعضِ النقود في هذا القرار، لكن لا يمكنك توفير الوقت، والعكس صحيح إذا ذهبت بواسطةِ تاكسي فستوفر بعض الوقت لكنك ستنفقَ مالاً أكثر.

وهناك الكثيرُ من الأمثلة تدورُ حول الفكرة ذاتها، أنك قد تربح شيئاً وتخسر في مُقابله شيئاً آخر، وكأنما كُل شيءٍ له قيمة، فحاول أن تركزَ وتعيد التفكير مع نفسك؛ أيُّ قرارٍ ستجني منه أكثر، فليس من الذكاء أن تذهبَ إلى الجامعةِ في يوم الامتحان وأنت متأخر أن تقرر ركوب الباص! لا هذه مجازفة قد يتسبب في خسارة قسط مالي كبير تدفعه للجامعة، وهو مبلغٌ أكبر بكثيرٍ من الفرقِ الماديِّ البسيط بين الباص والتاكسي، ناهيك عن الوقت الضائع الذي سيضيع في دراسة ذلك الفصل الدراسي، وإضافة إلى الجهد النفسي والمعنوي المبذول، وهكذا!

ولكن دعنا نلعب لعبة التفكير الإيجابي، وهو حتى لو افترضنا الوقوع في خسارة في وقت سابق، فكيف يمكننا أن نحولها إلى خبرة حياتية؟ كيف نجعلها درجةً نصعد بها إلى الأعلى وخطوةً إلى الأمام؟ كيف نتجنب الوقوع وفقدان السيطرة؟ لذلك.. يجب أن نسعى لخوض التجارب المختلفة

والمتنوعة لأننا نحتاج إليها، وهذا يحتاج منا إلى معرفة كافية، ويحتاج منا أن نستفيد من تجارب الآخرين ونستخلص منها ما يزيد خبرتنا،

وما يمهد لنا.. لا نهائية طرق الوصول

## الفصل الثاني:

# القابلية على التعلم

الإنسان كما نعرف كائنٌ عجيبٌ استطاع الوصول إلى الفضاء، واستطاع اكتشاف قوانين الطبيعة والاستفادة منها، حتى غير المرئي منها كالموجات ودوران الإلكترونات التي لا ترى بالعين المجردة، واستطاع أيضاً مقاومة الفيروسات وبعض البكتيريا لأنها بالتأكيد تشكل نسبة خطرٍ وتهدد بقاءه، فكل هذا التطور الذي وصل إليه الإنسان اليوم هو بفضل آلة عجيبة خارقة تسمى العقل، والذي من خلاله تستطيع حفظ معلوماتٍ لا نهايةٍ ولا حدود لها، وبالعقل تستطيع اكتشاف أسرار الكون، وفعل كل ما يحلو لك في الطبيعة، كل شيء تقريباً، وهناك من يقول أن العلماء يستخدمون ١٠ %

من عقولهم فقط وهو أمرٌ خاطئ، والحقيقة أنه تنتشطُ أغلب مناطق العقل عندما نفكر في شيء ما، وكلما كان الإنسان مهتماً بالتعلم وكسب مهاراتٍ أكثر وتدرّب أكثر، فإن خلايا العقل تتفاعل إلى خلايا متفاعلة و مترابطةٍ أكثر، ويمكنها أن تزيد من تنسيق إطلاق الإشارات العصبية بينها وبين خلايا الدماغ، بل وإيجاد طرقٍ منتظمة للتفكير في مجالٍ مُعين، والتنسيق بين عدة مجالات سويماً في وقتٍ واحد، وعن طريق ذلك يستطيع الإنسان أن يتعلم طرقاً تساعده على اكتساب المعلومات بشكل أسرع.

سأحكي لكم عن إحدى الطرق التي أتبعها في التعلم، فعندما أشاهد مواضيع مفيدة على اليوتيوب وأرغب في إسراع الفيديو أثناء المشاهدة مثلاً إلى ضعف السرعة، فإذا وجدت صعوبة، فأبدأ تدريجياً في زيادة السرعة، تبدأ من واحد وربع ثم إلى واحد ونصف وحتى أرتفع إلى اثنين فتتضاعف السرعة تماماً، ويمكن بعدها أن أشاهد فيديو مدته عشر دقائق في خمس دقائق فقط! ورغم ذلك فإن قدرة الدماغ خارقةٌ وعجيبة، تستطيع أن تتكيف مع جميع الظروف وإن بدت مُستحيلة، فقط تحتاج وقتاً للتدريب لتجد خلاياك العصبية المركزية الطريقَ لتتناسق أكثر فيما بينها، وتنشئ طرقاً أسهل لإرسال المعلومات.



ما يُميز العقولَ البشرية أن لها القدرة على التفكير في المستقبل القريب والبعيد، ولها القدرة على التخطيط للوصول إلى نتيجة في المستقبل البعيد، كما أنها قابلةٌ على التكيف مع الظروف المختلفة بشكلٍ عجيب، وبالتالي فإنها مُهيأةٌ لمواكبة الحياة بمختلف أشكالها، وخلق أساليب جديدة لم تكن في الحسبان، هو ما يجعلُ قابليةً بقاءه على الأرض واستمراره في العيش واستمرار أجياله المتتابعة على مرّ الزمان، وتقوده إلى برِّ آمنٍ خالٍ من الانقراض.

### من يستطيع البقاء؟ الأقوى أم الأصح؟

هنا أريد أن أسالك سؤالاً أتمنى أن تُعنى التفكير به، هل قانون الحياة هو البقاء للأقوى أم البقاء للأصح؟ أياً كانت إجابتك فإن البقاء للأصح، والأذكى هو من له القابلية على التكيف أكثر في رأيي، وسنرى لماذا؟ من يقدر بعقله أن يحقق استراتيجيات مختلفة يستطيع بها أن يتغلب على الظروف وإدارة المخاطر والحذر هو أيضاً من يستطيع الادخار ليومٍ عسير، وتعلم مهارات في العمل، أو يتدرب على القتال كرياضةٍ للدفاع عن النفس، وهنا يصبح الأقوى! فمعنى أن تصبح الأقوى هو أن تكونَ

أصلح للعيش، ومع ذلك فإن ترويضنا للكلاب البوليسية وجعلها حيوان  
جميل واليف يمكننا القول إنه أمر ذكي، رغم أنه قد يتحول في لحظة  
خاطفة إلى خطرٍ قاتل، وهل سألت نفسك يوماً هل يستطيع حيوان أن  
يرؤض حيواناً آخر، مثلاً قرد يروض حصان ويستخدمه للركوب؟ ربما  
الجواب الوحيد سيكون نعم كما في فيلم (سيزر)، حتى الذي جعل ذلك  
ممكناً هو عقل الإنسان؛ تلك النعمة العظيمة التي أعطاها الله لنا، فلماذا لا  
نستغلها طالما أنه قادر على الوصول لكلِّ شيء تقريباً؟ إنَّ رغبتي في زيادة  
قدرتك على التكيف فإنك ترغب في الاستمرار...

وهنا قد أتشعبُ معك في الكثير من المواضيع، ولكن لنركز على  
كيفية التكيف مع المجتمع دون أن نتجرّد من (أغلب) مبادئنا التي  
ورثناها، والتي تميّزت بكونها مبادئ جيدة، وهنا أركز على أغلبها  
وليس جميعها لأنه من الممكن أن نرث مبادئ قد نرى أنها جيدة  
لكنها ليست كذلك، وليس من العيب أن نصححها، وبعضها قد لا  
يتطلب أن نغيّر منها جذرياً.

عليك أيضاً أن تدرك أن في هذه الحياة لا يوجد ما هو خطأ بنسبة ١٠٠%،  
ولا صواب بنسبة ١٠٠%، ولا يوجد كمال لأي شيء، بل قد يصيبنا

الخطأ في بعض المبادئ والأفكار بنسبة ٣٠ % وبالتالي نحقق الصواب في ٧٠% المتبقية، وإن حدث تعارض مع هذه المبادئ التي نؤمن أنها صائبة، فلا بأس لو حذفنا منه ما نؤمن به حتى لو آمننا به تمام الإيمان إذا كان يخالف الحقيقة، وهذا ما يكسبنا شعور السعادة في تحرير العقل من القيود والأفكار الجامدة، والسعادة الأخرى عندما يزيد إيماني ببعض المبادئ فتزيد معها نسبة الصواب مثلاً إلى ٧٥% بدلاً من كونها ٧٠%،

ولأكن صريحاً معكم، فلو كنت أنا أو أحد المشاهير أو رجال الأعمال والكتاب، إن لم يطبقوا هذه النظرية لأي سبب كان، فإن أغلب نظرياتهم لا تنجح، فهنا لا يجب أن تكفي بالقراءة المجردة، بل يجب أن تتأمل وتبحث عن الحقيقة، ولا بأس لو أغلقت الكتاب وتقرأه في وقت لاحق، لا مشكلة في ذلك، بل المهم أن تتمعن في العادات التي اكتسبتها، وتبحث في صحتها، فلا مشكلة لو تفاجأت من حمل الكثير من المعلومات الخاطئة، وحاول أن ترى كل عادة من عدة جوانب وزوايا مختلفة وتمعن النظر بها. حتى أنا.. لم أتوقف أبداً عن الاستفادة من الكثير من تجارب الأصدقاء والكتاب البارعين، وأنا أتقبل كل فكرة وإن كانت تعارض أفكاري

ومعتقداتي ما دامت صحيحة، فنحن هنا يجب أن نحاول كسب معتقداتٍ جيدة، والابتعاد عن بعض المعتقدات الخاطئة التي تقلل من بقائنا بين الأصلاح والأذكي، ويجب البحث بشكلٍ مستمر حول إيجاد طرقٍ أذكى، يمكن لحياتنا أن تكون أفضل وأصلاح.. ليس للبقاء فحسب، بل للوصول إلى أعلى درجات النجاح.

**قوة الجهل: الجهل هو أهمُّ عاملٍ للفشل، والمعرفةُ تحاربُ كلَّ ما يمكنه أن يجرك إلى غير النجاح!**

**العلم وقود العقول**، فيجب أن نستزيد من الوقود فنثير معه غريزة العلم في عقولنا، فتضاء الأفكار! قد ترى هذا الكلام ممتع وفيه بلاغة، وقد تراه كلاماً يدعو إلى العلم والمعرفة، وبعد أن قضيت وقتاً طويلاً في الدراسة الأكاديمية وأصابني الملل الشديد منها، ورغم ذلك ولأكن صريحاً، أني كنت من الأشخاص الحريصين على علاماتي في المدرسة في بداية شبابي، ومع ذلك قد أتفق مع البعض أنني لا أحبها بعض الشيء، لكنها شيءٌ جيد لا بدّ من حدوثه ولا يمكن الاستغناء عنه رغم كراهتنا له، وهنا أنصح الجميع أن

يكمل دراسته المهنية والأكاديمية، ولكن بشرط أن لا يفكر في الوظيفة وكأنها الملاذ الآمن والمصدر الوحيد لجلب الرزق، ولا يفكر من ان الشهادة شيء لمليء السيرة الذاتية فقط ! انما الاستفادة من العلم. كوني مهتمً بالاقتصاد، فأنا أرى الوظيفة كونها وظيفة لا تجدي نفعاً كبيراً خصوصاً إن كنت تفكر في التقاعد، فهذا أسوأ شيءٍ قد تفكر به في حياتك في رأيي، ورغم ذلك هذا يعني أن نستكمل دراستنا، فمثلاً قد وضعت في خطي أن أحصل على الدكتوراه في إدارة الأعمال والاقتصاد، ولا أفضل أن أعمل كموظف لأن هذا يجعلني أقف في مكاني دون أن أتحرك خطوة للأمام نسبياً، أنا أريد أن أعمل لكي أتعلم لا لكي أجني مالاً فقط! لأن المال لن يدوم ولن يكفي في نهاية المطاف إن كانت وظيفة، بينما العلم والتعلم هما ما يجلبان المال لك، ولا بأس لو لجأت إلى حلول وسطية، مثل أن تستفيد من الوظيفة مؤقتاً لتدخر مبلغاً من المال، وبالتوازي تتعلم مهنةً جديدةً في نفس الوقت، فتركيزنا مُنصبً على التعلم بأي شكل من الأشكال ومهما كانت الوسيلة، وهذا ما يركز عليه هذا الفصل.

عندما كنت أدرس، أذكر أنني أحببتُ كثيراً أن أتعلم من الكتب غير الأكاديمية وأرى فيها معلومات معاصرة أكثر، وأستفيد منها في جوانب مختلفة،

وأستزيد من الثقافة والمعرفة ومن التجارب والمغامرات، وقررتُ أن أستفيد من كلا الوجهتين، فدراستي لكتابٍ عن الاقتصاد، دفعتني للقراءة في كتبٍ أخرى، وأتذكر كتاب: (الكتاب الصغير في الاقتصاد) والذي جعلني أناقشُ دكتورَ الجامعة في فصل الاقتصاد وكان يقول لي دائماً: "نعم سنتطرق في هذا الموضوع بعد عدة شهور أو أسابيع"، ومن الجيد أن العلم المتبادل من الوجهتين -العملي والنظري- يخلق أساليب جديدة لعقلك يُحارب بها أساليب الجهل والفشل .

**ما فرق بين الإنسان والحيوان؟** الفرق في إمكانيات العقل والحدود اللا نهائية التي يستطيع الإنسان أن يفكر بها، ورغم أن الحيوانات لها نفس الشهوات والأمور الغريزية من الجنس والحب والسعي نحو الطعام والنوم والخوف، نعم إننا نشترك في الأمور الغرائزية، لكن ما يفرّقنا هو (العقل) وقابليتنا للتخطيط لسنواتٍ أطول، وهذا يجعل العقلَ يفكر في أمورٍ أعلى وأكثر رُقياً، وأحياناً قد تخالف غريزته، أو يُطورها ويسيطر عليها للحصول على نتائج أفضل من أن يتصرف بتسرّع وسلوك غريزي يفتقر للذكاء. فقد تجد أن بعض الحيوانات تحفر وتزرع النواة لكي يتمكن الجيل القادم من الأكل من ناتج هذه النواة، تأمل أيضاً بعض الحيوانات التي صارت تخطط

لنتكيف مع البيئة وتحاول البقاء فترة أطول لتجد طريقة لاستمرار سلالتها، حتى بعض النباتات صارت تتأقلم فتغير تكوين الورقة ليصبح على شكل أنثى الفراشة، لتستطيع أن تجذب ذكر الفراشة ليقف عليها فيلقحها من طلع ورقة ثانية تحمل نفس النوع، فهذا النبات يسعى للبحث عن طريقة يتعلم بها كيفية الاستمرار.

الغريب أن الإنسان وصل إلى أعظم درجات المعرفة في شتى العلوم، ومع ذلك تجد الكثير لا يفكر ولا يخطط ولا يتعلم، وبالتالي سيكون فقيراً، وإن أهم عنصرٍ للسعادة والأمان والرفقي والسلام الداخلي هو التعلم والبحث والاستطلاع بغرض التعلم في شتى المجالات، وهنا يمكننا أن نمنح حياتنا الجديدة الفرصة بأن تتمتع بمزايا العلم والمعرفة، فتجنّب أن تقول أنك تعلم الكثير، واسع دائماً أن تطلب المزيد من العلم مهما تخيلت نفسك تعرف كل شيء، ومهما وصلت من درجة الإتقان للعلم فستجد هناك علم أوسع يفتح عليك أبواباً كثيرة وأكثر رحابة واتساعاً تزيد من قوة ورجاحة عقلك، وستجد كل حجرة مظلمة في عقلك مليئة بالشموع والأنوار، وعندما تمر عبر طريقك إلى الأبواب الجديدة يمكنك أن تضئها ويبقى الدرب الذي مررت منه مضيئاً، وبجانبه بابٌ جديدٌ لبيتٍ أكبر.

الاستفادة من هذا الموضوع أن اتساع عقلك لمناطق أوسع والسعي إلى إضاءة مناطق مظلمة في عقلك يساعدك أن ترتقي بحياتك وتجدَ شغفك، ويمكنك الاستفادة من أيِّ بابٍ بأن تتطورَ وتتشعَّبَ وتختصَّ في إنارته بالشموع، مما يملأ صدرك بإحساس السعادة، ويعينك على عدم الوقوع في الأخطاء الخفية، ويساعدك على الانتقال بكل نجاح من الغرفة المظلمة إلى الفضاء الواسع المنير.

## إطلالة بسيطة على المجتمعات الفقيرة:

من مبدأ إنسانيّ وعلمي أيضاً سنسلطُ الضوء على الفقراء، ونتدارس أحوالهم وشؤونهم من ناحية اقتصادية واجتماعية، ونرى الترابطَ في الدرجة العلمية حتى نتمكن من حل مشاكلهم من الأساس والجذور، ولو أردنا أن نفكر لنختلق استراتيجيات تساعدهم بصورة أفضل وبجهد أقل، فليُنصبَّ كل



الاهتمام على أن نصل إلى النتيجة المرغوبة هنا وهي مساعدتهم أكثر وبصورة أفضل. ولا مانع عندي لو شاركتكم بعض الحسابات الشخصية والبريد الخاص بي، إن كان هذا الأمر سيساهم في مساعدة الآخرين وستصبح النتيجة ذات فاعلية أفضل وافعل تأثيراً، لذلك سأشاركها في هذا الكتاب في نسخ أخرى وكُتبٍ أخرى، حتى نتحمس أكثر لو وضعنا أسمائكم وأعدادكم، وننتشارك جميعاً الفرحة والسعادة بمساعدة الآخرين من أجل حياة أفضل لهم.

سأطرح بعض الأسئلة ونتأمل في جوابها سوياً، ما هو أساس مشاكل الفقراء؟ ما هي العوامل الأساسية التي ساهمت في وقوعهم في حفرة الفقر؟ قرأتُ في يومٍ من الأيام أن نصف الفقراء لا يريدون التغيير من حياتهم، لماذا قد يحدث ذلك؟ ثم إن بعض الدول الفقيرة والنامية، هل يشكون فعلاً من أزمة الموارد على المساحة الجغرافية التي يعيشون عليها؟ وبعد البحث والتنقيب وجدتُ الكثير من الدول الفقيرة لا تفتقر في الحقيقة إلى الموارد بل إن بعض الدول لا يدركون القدر الهائل من الثروات والموارد التي يقطنون فوقها، فما حقيقة هذا الفقر؟ العامل الأساسي هو افتقارهم إلى الجانب العلمي، إنهم فقراء بسبب انعدام العلوم التطبيقية والنظرية، بالطبع قد يواجهون حياة قاسية

بسبب الطبيعة المناخية والجغرافية أو بسبب استهلاك ثرواتهم دون تخطيط، من دول اخرى سياسيا ولكن سبب كل ذلك هو افتقارهم للعلم والمعرفة في عدة أمور، وذلك ما دفع بحياتهم لأن تكون أكثر قسوة.

وبطبيعة الحال، فإن الاكتفاء بتبرعك لشراء الطعام لهم، نعم يكون مفيداً في التوّ واللحظة، لكن لا يحل المشكلة من جذورها وبعد أيام أو أسابيع سيفتقدون مجدداً للطعام، لذا أعتقد أن المساعد لا بد أن تتوجه إلى نشر العلم وإعطائهم طرق علمية تسهّل لهم كيفية حفر الآبار واستخراج الكنوز المدفونة في أراضيهم، وكيفية الزراعة والصناعة، أيضاً نضيف لهم حب التعلم ونغرز في قلوبهم المعرفة، كل ذلك سيحل مشاكل أساسية عندهم، فهنا نقول.. انظر كم هو جميل أن يتعلم الإنسان حب الذات، وأن يتعلم كيف أن يكون طموحاً، وأن يعمل بلا يأس أو تقاعس، فهناك الكثير من رجال الأعمال بدأ بهم الأمر أنهم كانوا يفتقدون إلى لقمة العيش، ثم تطور بهم الحال إلى شراء البيت وتأسيس المشاريع والوصول الى الحرية المالية، لذلك فإن الفقر ليس عيباً.. بل إن البقاء في الفقر هو أشد العيب، والجهل يؤدّ الجوع والإجرام ويقودنا إلى عالمٍ مُظلمٍ،

ولكن على النقيض، انظر كم هو جميل أن تخطط للعيش في جانب مشرق جديد من حياتك الإيجابية الجديدة التي يحبك بها الناس وأنت تبذل الجهد لتساعدهم على حل مشاكلهم علمياً واقتصادياً، وحتى مشاركتهم مشاعرك الصادقة.. كل ذلك يزيد من توازن حياتك، ولو صادفت كتاباً عن علم الاجتماع وعلم النفس، ستقرأ أنك لو أحببت نفسك حقاً سينعكس لك في حب الآخرين لك، فالأمر كله بدأ من قرارك أنت.. أنت من ساعد نفسك، وأنت من وفرّ الفرصة لكي تتعلم وأن تكون غني المعرفة.

أريد أن أطرح سؤالاً آخر، لماذا تتأخر دائماً المدينة البعيدة عن العاصمة في استخدام الآلات الحديثة؟ أنا أُرْجِع الأمر إلى نقص العلم والمعرفة، والتي بدورها تولّد بطءً في التأقلم والتكيف مع التقدم والتقنية الحديثة، والمعرفة والتأقلم وجهان لعملة واحدة لا ينفصلان، ويعبران عن قيمة حقيقية، فكلما زاد العلم والمعرفة زادت قدرة العقل وارتفعت نسبة الذكاء، وبالتالي زادت القدرة على إيجاد الحلول المبتكرة، ومن ثمّ يصبح التأقلم والمواكبة أكثر قابلية، وهذا ما يزيد رصيد الفرد، وإن كان فقيراً حتى، ويمنح له الفرصة بأن يواكب التطور، ويستفيد منه في سعيه الدؤوب نحو لا نهائية طرق الوصول.. الوصول إلى قمة النجاح!

## الفصل الثالث:

### قوة العادات

للعادات قوةٌ عجيبةٌ وغريبة، وكثيرٌ من المؤلفين يتحدثون عنها كثيراً لأنهم وجدوا طريقاً لإنجاز مهام أكثر دون أن يشعروا باستهلاك طاقة كبيرة، كل ذلك بفضل الاستمرار على عادةٍ يومية دون انقطاع ويخصّص لها وقتٌ محدد في اليوم، حتى تجد بعد فترة أن هذه الساعة اليومية أنتجت عملاً ضخماً وإنجازاً عظيماً لم يخطر على بالك إنجازه من قبل.. لولا هذه العادة البسيطة.

ونأتي إلى التجربة، وأنا على المستوى الشخصي استفدت من هذه الفكرة، أولاً على مستوى الادخار.. صارت عادةً عندي أن أدخر يومياً، فاكتشفت بعد وقت طويل أنني امتلكت مبلغاً كبيراً من هذا الادخار، أيضاً تجربة أخرى لي .. وهو هذا الكتاب، فقد مرت أربع سنوات وأنا أحاول البدء في الكتابة، لكنني لم أكتب كتاباً واحداً، لكن عندما قررت أن أنتظم على عادة يومية ومحددة بوقت زمني يقارب الربع ساعة في كل يوم على الأقل، اندهشتُ

عندما وجدت نفسي قد أكملت الكتاب في أقل من سنة، والكثير من العادات التي فاجأتني في أن قوة العادة لها تأثيرٌ سحري، فعلى مستوى القراءة، وضعت لنفسي عدد ٥٠ صفحة يومياً، وأنهيت الكتاب بعد مرور ثلاثة أيام،

ثم بعده كتابٌ آخر أنهيته في خمسة أيام، والثالث كذلك في وقتٍ قصير، وحتى وجدت أن في خلال عشرة أيام أستطيع الانتهاء من قراءة ثلاثة كتب، ويمكنني أكثر من ذلك إن التزمت في نسبة إنجاز المهام بنسبة ١٠٠% وهي ٥٠ صفحة، فإذا أحصيت بعد مرور عشر سنوات، سأجد أنني أتممت ما يقارب الـ ١٨٠ ألف صفحة قراءةً، أي ما يقارب 1500 كتاب، ولو كانت الخمسون صفحةً عدداً كبيراً، فلا بأس لو كانت عشرون أو عشر صفحات فقط وفقاً لقدراتك، واعتماداً على سرعتك. كما أنك تستطيع أن تتدرب على القراءة السريعة،

وكن على يقين بأن عقلك يستطيع أن يتدرب على قراءة معدلات كبيرة جداً من الكلمات في زمن قصير، وهناك العديد من المواقع والتدريبات تساعدك على ذلك، ومعنى القراءة السريعة يتلخص في قدرتك على استيعاب عدد كبير من الكلمات بالنظر وربط المعنى بينهم في خريطة ذهنية سريعة، ولا

عليك لو واجهت مشكلة في البداية أو أنك قرأت ولم تفهم، فالقصد من القراءة هو أن تفهم المكتوب حتى لو كانت السرعة بطيئة، لكن مع الممارسة ستجد أنه يمكنك أن تتقن مهارات جديدة وبسرعة أكبر.

### عادة أحببت أن أفعلها في الصِغَر! (الادخار)

عندما كنت صغيراً كنت أملك الكثير من الألعاب والكثير من الاحتياجات التي كانت عادةً غالية الثمن، في نفس الفترة التي كانت عائلتي تمر بأزمة مالية، لذلك قررت أن ألجأ إلى الادخار، أحببت العمل حاولت كسب المال، ولم أبالي إن كان المبلغ صغير، وأتذكر أنني كنت أعمل في العطلة وأجني دولاراً واحداً ونصف في اليوم، في محل بقالة، ولم يعنيني حجم المبلغ بقدر ما تعنيني السعادة التي تغمرني بامتلاك هذا القدر الصغير من المال، وتفاجأت بعدها أن أبي كان يدفع هذا المبلغ للبقالة لكي تدفعا البقالة لي، فنظرياً كان عملي بالمجان، وكان ما أجنيه يشبه مصروفاً من أبي الذي كان يمر بأقصى أزمة مالية في تاريخ عمله في تلك الفترة، فكان يعتقد أن الوظيفة ليست جيدة ولا يريدني أن أعمل تحت وطأة أحد، بل كان يريدني أن أكون

تاجراً مثله ومثل أجدادي الذي انغرسوا في التجارة، فأرادني أن أتعلم أسس التجارة وقت أن كان عمري عشر سنوات، وبعد أن كبرت أكثر و تعدلت أحوال العائلة وانقضت الأزمة المالية، اشتغلتُ في شركة أبي بعد فترة حتى صرت أجنبي مالاً أكثر، ولكن كان العمل قاسياً للغاية، وأراد أبي أن يعلمني بأن المال يأتي بالتعب والصعوبة، وأراد أن يرسّخ في عقلي مبدأ هام: ما يأتي بسهولة يضيع بسهولة، لذلك كنت أعمل وأجني ثمار تعبي حتى جمعت ١٣٠٠ دولار وعمري صغير.

خلاصة القول، أن الادخار يمكن أن يكون عادةً جميلةً تستمر معك طيلة حياتك مهما كبرت، وهو ما أفعله إلى الآن، ولكن إن سألتني، ماذا تحب أن تفعل في أموال الادخار؟ سأقول لك أني أدخر لأجني المزيد، حسناً، وماذا يعني هذا؟ يعني الاستثمار، وما هو مفهوم الاستثمار؟ أن تضخّ مبلغاً فيعمل أو أصول ثابتة كالعقار، يمكن أن تزيد قيمته بعد فترة على المدى المتوسط البعيد، حقاً من الجميل أن تدخر، ولا أريدك أن تدخر ألف دولار دفعة واحدة، بل يكفيك ١٠ دولارات في اليوم، وهذا يعني ١٠ ضرب ٣٦٠ يوماً، ٣٦٠٠ دولار في السنة وضرب ١٠ في عشر سنوات المقبلة، أي ما يقارب الـ ٣٦ ألف دولار. وماذا لو استثمرت هذا المبلغ في مشروع؟ ستجد بعد

خمس سنوات أن قيمة المبلغ قد زادت إلى ال ضعف تقريباً إذا كان العائد السنوي ٢٠% من أرباح رأس المال، وهذا ما أفضله أنا. إذاً.. استثمر كما شئت، واحلم كما تريد! تمتع بشراء سيارة أو بيت، أسس شركتك الخاصة، وابدأ مشروعك الجديد، ولا تتوقف أبداً عن الادخار.. وحاول أن تستزيد في القدر الذي تذخره، وستحصل على ما تريده بسهولة.

أخيراً، لا تخطو خطوتي عندما خسرت أموالاً طائلة، دعني أعترف مرة أخرى كم كنت غير منطقي وخيالي، نعم حدث ذلك وأعترف به، والآن أحاول أن أوازن بين المنطق والخيال، والمنطق يقول إن نبدأ بالعوادات الصغيرة.. مثل أن تبدأ في ترتيب فراشك ومكتبك كل صباح، تبدأ في تحسين غذائك، وتمارس الرياضة لأن العقل السليم في الجسم السليم. هذه المهام الصغيرة لن تستغرق وقتاً طويلاً ولن تستحوذ على قدر كبير من مجهودك، بل ستشجع عقلك اللاواعي على القيام بمهام أكثر مغامرة، والعمل على إنجازات أكبر. ابدأ بالتخطيط لأحلامك، وبعد أن تكتب أحلامك وأهدافك على دفتر يمكنك وضع عادات بسيطة تعينك على الوصول إليها، وكلما اتسمت بالجدية والحرص في العمل، كلما اقترب الموعد الذي تحقق فيه هذه الأحلام.



بعض الأمراء قد يشعرون بنوعٍ من العذاب النفسي إذا كان ما يحصلون عليه ليس ملكاً لهم أو ليس بمجهودهم الخاص، وإنما صار بتعب وعرق آبائهم، فربما تعتقد أن هذا الأمير محظوظ لما يمتلك من الرفاهية وسبل النعم، لكن لا تعرف ما قد يواجهه من مشاكل نفسية أكثر من أي شخص بسبب إحساسه بالضعف والعجز وأنه غير مسئول عن نفسه، ليس كل الأمراء طبعاً، حيث أنت لا تريد أن تكون مكان أمير لديه امراض عقلية ونفسية تدفعه الى الانتحار لأنه لم يصنع اسطورته الشخصية بنفسه، ايضاً أنت لا تريد أن تكون حياتك مليئة بالروتين الذي يسجن العقول، بل تريد تحرير عقلك وقلبك إلى العالم الجديد المليء بالمفاجئات الجميلة، البداية يجب أن تكون متزنة، لا باردة ولا هي غارقة في الحماس الزائد، فلا تكتب عادات بالغة الصعوبة لا يمكنك تنفيذها حتى تشعر بعجز وضعف يصيبك بالإحباط وترى بعد فترة أنك تعود إلى روتين حياتك القديم. ابدأ صغيراً قدر استطاعتك، ولو كنت تملك وقتاً فاستثمره فيما يفيدك.

هذا هو فهمي للحياة، إنها تحتاج إلى الوسطية والانسيابية وإلى المزيد من التناسق بدون الوقوع في أخطاء الفجوات غير المستقرة في حياتنا بشكل عام، فلا تبتعد كثيراً عن نقطة المنتصف، وكلما تقدمت كثيراً.. تريض وتمهّل

حتى لا يقضي عليك الحُلم البعيد، وامضِ بكل اتزان ويسر نحو اللانهاية.. طرقك  
الحتمية للوصول.

## ملخص أفكار الفصل:

1. ضع لنفسك عادات يومية جيدة تساعدك على الإنجاز بفاعلية أكثر.
2. ابدأ صغيراً، وامتل خط المنتصف، ولا تكن بارداً.
3. ابدأ بالعادات الصغيرة وانتقل منها إلى العادات الأعظم.
4. اجعل عاداتك منطقية قابلة للتخطيط، ولا تشطح بعيداً.
5. من أراد الوصول سريعاً، أضاف العديد من العادات اليومية.
6. اکتف بعشر عادات في اليوم كبدائية، وحاول أن تزيدها كل فترة.

## الفصل الرابع:

# قوة التخطيط

### اكتشف شغفك!

لا خلاف على أن التخطيط لحياتك أمرٌ جميل ومهم، وتركيزُ اهتمامك على التخطيط دليلٌ على أنك مهتم بالوصول إلى ما تريد بطريقة منهجية ويعني أن لديك أهدافاً مُرتبة، فلو عاش الإنسان بدون أهداف واضحة فقد يسبب له ذلك عدة مشاكل نفسية ومعنوية، والجيد أنه أمرٌ ليس بالصعب معالجته، بل تدريجياً يتعلم الإنسان كيف يعتني بالتخطيط بصورة صحيحة، فقد تكون بداية التخطيط على ورقة، ولا مشكلة لو كانت الورقة غير مفهومة بها أخطاء ولا معنى لها، حينها يمكنك تمزيقها والشروع في الكتابة على ورقةٍ أخرى، فالمهم ليس أن تكون الورقة جميلة أو أنيقة أو خالية من الحذف والتنقيح، بل الأهم أن تكون واضحة ومرتبة حتى يمكنك رسم معنىً حقيقياً، ولتوضح خريطة ذهنك وتجيب على أسئلتك البسيطة مثل: لماذا تتعب؟ هل

لديك هدفٌ أو حلمٌ؟ أيُّ الخطوات ستعقد لها العزم في المرحلة المقبلة؟ وهكذا إلى آخر الأسئلة.

أما إذا لم يكن لك هدفٌ أو حلمٌ تسعى للتخطيط له، فلا مشكلة لو عقدت النية أن تبدأ رحلة الكشف عن شغفك، وإذا قلتَ، كيف يمكنني اكتشاف شغفي؟ فقبل أن أجيب على سؤالك، سأجعلك تسألني أنا هذا السؤال، ماذا تحب من ألعاب الرياضة؟ سأجيبك: الملاكمة، والكوك شنكاي، والونك تسون، وكرة السلة، وكرة القدم الأمريكية، والسباحة، والجري، وكرة اليد، وكرة الطائرة خصوصاً على الشاطئ، ورفع الأثقال، وركوب الخيل، وكرة المنضدة، وتسلق الجبال، واليوغا، والتجديف، وتمارين اللياقة، وركوب الدراجات الهوائية والمائية. وقد اراك مندهشاً، أيعقل هذا؟! نعم جربتهم جميعاً، وأنا متعطشٌ لتجربة المزيد، أريد مثلاً أن أجرب الغولف، والتنس، وغيرها من الرياضات التي لم أجربها بعد، لكن بعد كل ما جربته أستطيع أن أكون متيقناً من شغفي في الملاكمة، فوجّهت تركيزي عليها حتى فزت بالمرتبة الثالثة في وزن خفيف الثقيل ٨١ على الشباب في بلدي، بعد تدريبٍ دام ثمانية شهور، وبعدها تلقيت تدريباً في الأردن وتركيا وكان غاية المتعة بالنسبة لي، لذلك فأنا أحب هذه الرياضة وأمارسها دون انقطاع.

الفكرة أنّي حاولت اكتشاف شغفي، وسعيت إلى أن أتجاوزَ الكسلَ والخوفَ والأفكارَ غيرَ الإيجابية التي ربما كان من الممكن أن تسيطر على كياني وتحول دون وصولي إلى أيّ إنجاز، ورغم أن هناك شائعةً تقول بأن ذهابك للعب الملاكمة، سيتسبب بكسر خشمك وضياع أسنانك! ولكن حتى بعد خروجي من البطولة، خرج خشمي سليماً معافىً واسناني من المباريات، لأنني كنتُ أتلقى تدريباً مع مدربين محترفين، ودرّبوني على المراوغة وتفادي الضربات، والدفاع عن النفس، وحماية الوجه، وحتى قدرت على التميّز بأسلوبي في القتال داخل الحلبة، ومع ذلك لم يكن شيئاً معيباً أن أتلقى يوماً العديد من اللكمات وأتعرض للضربات، لكن لم يُكسرْ أنفي،

وإن كنتُ غيرَ مستعدٍ وتخاف من اللكمات فسوف تجدها قادمةً نحوكَ، وتضربكَ بقسوة، ولكن مع قدرٍ كافٍ من الشجاعة والتدريب الكثيف، أقوم بميلانٍ بسيطٍ يجعلني أتفادى لكمةَ الخصم، والجميل في هذا الأمر ان الميلان هو الذهاب باتجاه اللكمة نسبياً إذاً .. الشاهد أنّ علينا تجنب الخوف واستقبال شغفنا بحُبٍ ومغامرة، وهنا يجب أن لا تدفعك المغامرة إلى الإلقاء بنفسك في التهلكة والتعرّض لخطرٍ يفقدك حياتك، ولكن كن مستعداً لمواجهة

مخاوفك بشجاعة، والتشجّع لهزيمتها هو ما يجعلك تعيش حياة مليئة بالمفاجآت والتحدّي والمثابرة، ويعُينك على كسب حياة غنية بالتجارب الجميلة وغير الجميلة أيضاً، ولكن يمكنك تحويل عدم الجميل إلى ما هو أجمل، أو توجّل الاستفادة منها إلى وقتٍ آخر.

## استراحة هادئة!

**كيف حال مستقبلك؟ هل تشعر بالقلق تجاهه؟ لا مشكلة، مهما كانت الإجابة فدعني أقول لك شيئاً قبل السعي في أمور التخطيط للمستقبل، وهي قوة اللحظة، فما هي قوة اللحظة؟ سأجيبك بالتأكيد، ولكن دعني أطرح عليك سؤالاً ربما يكون أكثر أهمية، ما هي علاقتك بالماضي؟ هل تحبه؟ هل تشتكي من ذكرياتك المؤلمة؟ هل أنت راضٍ أم غير راضٍ عنه؟ وهنا قد تقول، ما الفائدة من هذه الأسئلة المتكررة والكثيرة؟ إنها سلسلة مترابطة، يمكننا النظر في كل قسم من الثلاثة أقسام هذه وتحويلها إلى فرصة من جهدٍ وخبرةٍ حصلت في الماضي، وسنتطرق في الفصول القادمة عن كيفية تحويل التجارب الفاشلة إلى فرصٍ عظيمة في المستقبل، ولو نظرنا إلى**

اللحظة الراهنة، فهي المفتاح العجيب والوصفة السحرية التي يمكنها تحويل السلبي إلى إيجابي في المستقبل، والعكس صحيح أيضاً، فكيف يحدث ذلك؟ يحدث عندما نركز على أخطاء الماضي بهدف التعلّم منها، ووضعها تحت عدسة الفحص والبحث لاستخراج مواطن الضعف والفتل والخطأ بها، ثم نُقرّ ونعترف بأننا فشلنا مهما كانت الأسباب في الوقت الحاضر، لكن هذه الأسباب لا بدّ أن يتم تدارسها أيضاً، بعد كل ذلك، لن تصبح التجارب الماضية تمثل مشكلة لك أبداً، فالآن هي مصدر قوة لك بسبب الماضي الذي أعدت صياغته من جديد ليصبح إيجابياً، أما إن كنت لا تملك تجارب من الأساس، أو عندك القليل منها، فهنا ينبغي عليك بذل المزيد من الطاقة والمجهود لاكتشاف ما تحب وللبحث عن شغفك الحقيقي، ولتخلق فرصة عمل ذات قيمة، ودون أن تكون مشتتاً في الوقت نفسه.

**ماذا عن المستقبل؟** سأقول لك حاول أن تخطّط لمستقبلك في الوقت الذي تخطّط فيه لحاضرك، ولكن لا تجعله يشغل تفكيرك ويستحوذ على عقلك حتى يصيبك بالهموم، فليس منطقياً أن يفقدك لذة اللحظة الحالية، وليس من العقل أن تتوه في غيب المستقبل على حساب الحاضر المعلوم والمحسوس، نعم هو أمرٌ جيّدٌ أو حُلْمٌ شديد البراءة والنقاء، ولكنه يصيبك بالقلق والهمّ، لا.. لا تسير الأمور هكذا، لنخطّط بذكاء، ونفكر بالقدر المناسب، وفي نفس



الوقت دعنا نستمتع ونسمع للقلب ما يشعر به وما يريده ونحن نصل إلى ما نخطط له، بروح جميلة وهادئة.

**وماذا بشأن الحلم؟** ألا يحتاج حلمك الجميل إلى بعض الجدية؟ نعم.. وهنا أذكرك بالفصل السابق الذي يتحدث عن الخطط ووضع العادات اليومية للوصول إلى حلمك ومستقبلك بدون الشعور بالتعب، والجيد أنه يمكنك استبدال أوقات الهمّ والقلق، إلى أوقات للاستمتاع بما تقوم به، وينبغي أن تستمتع بالطريق الذي يوصلك إلى حلمك، لأنه في النهاية شيءٌ إيجابي فلا بد أن يوصف بالجمال.

ويجب أن نغير مفهوم الإجبار ونحذفه من قاموسنا، فالأحلام والرغبات تتحقق عندما تكون بدافع الحب والإصرار من القلب، ليس إحساسًا بالإجبار أبداً، فأنا لم اخطط من قراءة 1500 كتاب لأنني مُجبر على ذلك، بل لأنني اكتشفت حُبي للقراءة، ورغبت في زيادة الوقت من أجل القراءة، لأنني حقاً أحب فعل هذا الشيء، كم هو ممتع!

أعتقد أن الرؤية اتضحت تماماً، وإن لم تتضح فانسَ ذلك تماماً، ودعني أقول لك عندما تقرأ وتتعلم، فيجب أن تقرأ بشغف وتطبق ما تتعلم، فإن كنت

كسولاً لا بأس، لا أحد ينتظر منك أن تصلَ إلى أحلامك، هي رغبتك الخاصة.. أنت من ألقيت البذرة، وأنت أيضاً من ستحصد المحصول! فعليك السعي حقاً، والاهتمام بالتطبيق وهو عاملٌ أساسي للنجاح، فحتى الناجح إذا وصل إلى نقطةٍ ناجحة، لا ينبغي أن يستمتع ويستريح كثيراً في هذه النقطة، فالاستمتاع بالنجاح والركون إلى الراحة لأوقاتٍ طويلة ليس جيداً، فحاول أن تستمتع بإنجازاتك، ولكن لا تبطئ من سيرك نحو التطوير المستمر، والسعي للتفرد والتميز، وإياك أن تُقارنَ نفسك بأي إنسانٍ آخر، فأصابع يديك ليست متماثلة، وكذلك البشر ليسوا متشابهين، فلا تنظر لغيرك وأنت لا تعرف ظروفه وحياته وطموحه، واقتصر على نفسك بنفسك وامض بكل شجاعة نحو لا نهائية طرق الوصول .. واستمر حتى يحتفل بك الجميع!

## ابدأ التخطيط نحو أحلامك!

تخيل أن لديك فانوساً سحرياً يقدم لك قائمةً يُمكنها أن تتحقق خلال وقتٍ قصيرٍ جداً، وسأضع لك قائمةً يمكنك أن تملأها بأحلامك ورغباتك، ليتمكن هذا الفانوس من تلبيةها، كل ما تحبه عليك أن تكتبه، أين المشكلة في ذلك؟ إنه أمرٌ ممتع ومحفز، أو إذا كُنْتَ تحب أن تكتبه على ورقةٍ أو (نوت بوك)



عظيم، هل انتهيت؟ إن ما كتبتَه غالباً هو ما يميل إليه قلبك، وقد يحتوي على بعض الأحلام الدخيلة عليك، ربما ليست أحلامك الخاصة بل متأثرة بأحلام الآخرين، وهنا ينبغي أن تسأل نفسك، هل تحب هذا فعلاً منذ طفولتك؟ هل ترغب من قلبك في الحصول على هذه السيارة؟ أم أنك متأثرٌ بما ينشره أصدقاؤك حول إعجابهم بهذه السيارة؟ أو أنك تُريدها؛ لأنها ستثير أنظار الناس وتلفت إليك أعين الأصدقاء؟ عليك أن تطمئن على هذه الرغبات، هل هي حقاً نابعة من قلبك أم أنها شعورٌ زائفٌ مُستمَدٌ من المحيط حولك؟ وهذا حال قريب من بعض الأشخاص في حياتنا أو في العمل، عندما يحاولون التظاهر بأنهم أقرب الأصدقاء إلينا وكأنهم فعلاً مُخلصون ومقربون، ولكن في نهاية المطاف قد تجد غير ذلك في موقفٍ عصيب.

هنا دعني أذكرك بشيء هام، إذا كان لديك شهرٌ واحدٌ متبقي لك في هذه الحياة، ماذا ستفعل؟ دعني أقول لك أن الفانوس قد يتكرر قدومه عليك مرة أخرى، احذر.. فإنه يكتفي بعشر أمنيات فقط، فهل ستغير أمنياتك قبل تنفيذها؟ هل تريد شيئاً أجمل أو رغبةً تتمناها أكثر؟ شيءٌ نابعٌ من قلبك؟ لا مشكلة لو كتبت العشر أمنيات مختلفة، المهم أن تتذكر أن أمامك شهراً واحداً

ستعيش مع هذه الامنيات، ماذا ستختار؟! ولك مطلق الحرية، خذ وقتك في التفكير.

هل انتهيت؟! جيد، الآن اطرح على نفسك سؤالاً، إذا تم تغيير أي هدف من قائمة الأهداف السابقة، فلماذا اخترته من البداية؟ هل أنت متأكد مما تحبه حقاً؟ في كل حال لن يستطيع الفانوس أن يحقق لك كل مطالبك، وكل ما يريده منك هو أمر واحد؛ أن تعثر على أحلامك التي تحبها حقاً، فإن توصلت إلى حقيقتها، وحقيقة مشاعرك تجاهها، فذلك ما يزيد من فرصك للوصول إليها حقاً، وهذا يقف على سعيك.

هنا يتحقق هدفي من هذا الفصل؛ أن تجد شعورك الصادق تجاه ما تحب، وليس ما يؤثر به أصدقاؤك والبيئة من حولك عليك، وإلا فإن ما يحدث لك هو غسيل للعقل والقلب وكأنك خاضع للمجتمع وأسير لأفكاره، أعتقد الآن أنه من الضروري الابتعاد عن وسائل التواصل الاجتماعي، وإذا استخدمناها فنتابع أشياء نتعلم منها حول ما نحب حقاً، مجرد أن نحيط أنفسنا بكل الكلام الإيجابي والأفكار التي تدفعنا للأمام، ونتجنب تماماً أي كلام تافه ومقارنات ساذجة لا أساس لها من المنطق، بل تأثيرها أكثر ضرراً لأنها تشوّه أفكارنا،

كما أن عقلك الباطن هو أرضٌ خصبةٌ تستقبل الأفكار كما تستقبل البذور، فالذي يسقي هذه البذور هو عقلك الواعي.

يأتي الآن دورك بأن تقول لا للكثير من العادات والأهداف التافهة من حياتك، أنا شخصياً لا أحب مشاهدة الأخبار لأنها تركز على الصراعات السياسية، لذلك أحب أن أستمع إلى التحليل السياسي والاقتصادي من عدة شخصيات متخصصة لمعرفة الحقيقة، بدلاً من مشاهدة الأخبار من قناة وما يقف وراء هذه القناة، ومن يمولها وما مصداقيتهم في نشر هذا الخبر، وهو عادةً ما تفعله معظم القنوات الإخبارية، أن تقوم بتحويل الحقيقة إلى اتجاه آخر، وهو بمثابة دس السم في العسل، وهنا ما أريده منك أن تتجرد من الأخبار الزائفة، وتبتعد عن تأثير المجتمع عليك لتتمكن من اختيار أحلامك بحرية مطلقة؛ لأن ما يغيّر سلوكك هو أن تسلب حريتك بدس الأفكار السلبية في وعيك، وهذا ما يصرفك عن طرق الوصول ... اللانهائية التي تسعى إليها.

## لا تتنازل عما تحب، مهّد الطريق لرغباتك!

تتذكر ماذا كنت تحب عندما كنت صغيراً!، أو اسأل رفاقك في الصغر، لأنه غالباً ما ستجد نصف الإجابة عندهم، وربما حول ما تحبه حقاً، إن لم تجد فحاول في ما تحبه الآن، في يوم من الأيام اشتريت جيتاراً لأنني كنت عاشقاً للموسيقى، وكنت أحلم أن أعزف على مسرح، في الحقيقة عزفت كثيراً وتعلمت من الدروس المجانية على اليوتيوب، وكان ذلك ممتعاً ومثيراً، حتى جاء يوم من الأيام وأتقنت العزف بنسبة جيدة، واستطعت العزف على مسرح أكسفورد في عمان، وبعدها انضمت إلى فرقة عزفت على المسرح الوطني الأردني، وبعدها على عدة مسارح في عدة أماكن ضمن مهرجانات عديدة، ومع ذلك لم أكن أعرف كل شيء عن الموسيقى والعزف على الجيتار، لكن ما جعلني أصعد على المسرح هو حبي للعزف، وما دفعني أن أكون عاشقاً إلى أن رقصت أثناء العزف على تحية الجمهور، ولم أتصور يوماً أنني سأفعل كل هذا، لكنني فعلته وأتعتش شوقاً إلى المزيد وأرغب في المشاركة في عدة فعاليات منها الأدبية، والثقافة المالية والتسويق، وأخطط لهذا فعلاً ..

والآن، فلنتعرف على التخطيط الواقعي، كيف يمكننا الوصول؟

## كيف نخطط على المدى القريب والبعيد؟

بعد الانتهاء تمامًا من وضع أحلامنا، يمكننا البدء بوضع خطط للتنفيذ على مدار ٣٠ عامًا مثلاً ابتداءً من اليوم، فتحديد خطة للهدف البعيد يحتاج الكثير من الخطوات للوصول إليها، مثلاً عشر خطوات رئيسية للوصول إلى ما تحب، سأضرب لك مثلاً، أنا أرغب أن أتحدث أربع لغات بطلاقة على الأقل؛ لأنني عاشق للغات والثقافات الأخرى، فوضعت في قائمة الأحلام البعيدة: **(التحدث بأربع لغات بطلاقة)** وكتبت على الهامش: **(يجب الوصول إلى هذا الحلم بعد ثلاثين عاماً)** وبعد تدوينها قسمت الفترة الزمنية بحيث في خلال عشر سنوات أكون انتهيت من إتقان لغتين بطلاقة، ومعها لغة رابعة أبدأ فيها ولو بشكل مبسط، ثم على مدار الخمس سنوات، يجب أن أنتهي فيها من التحدث بلغة واحدة بطلاقة غير اللغة الأم، والثانية بشكل متوسط، والثالثة بشكل سطحي، أما في خطة السنة الواحدة فيجب أن أتعلم من اللغة الأولى ١٠ آلاف كلمة، ثم كتبت في قائمة العادات كم يلزمي للوصول إلى ١٠ آلاف كلمة، فقسمت السنة على أيام، وفي كل يوم أذاكر فيه ٢٧ كلمة تقريباً .



عليك أن تدرك أنه لا مشكلة لو لم تحقق الإنجازات اليومية بشكل مثالي، على الأقل أنك تعرف نسبة الوصول إلى حلمك بشكل يومي، وتستطيع أن تقيس قدراتك وتقييم ذاتك، هل أتممت مثلاً ٩٠% ؟ أم أكثر؟ أم أقل؟ بهذا أنت قادرٌ على وضع الخطة، وقادرٌ على تقييم مسارِك في إنجاز هذه الخطة، والجميل أن هناك عدة تطبيقات تساعدك على معرفة نسبة الإنجاز اليومية والأسبوعية والسنوية، وهكذا تجد أغلب وقتك ممتلئاً بالعادات التي تفقدك نحو حلمك.

حاول أيضاً أن لا تضع كل أحلامك ليرى الناسُ كم هي جميلة إنجازاتك! بل اقتصر على سعادتك الخاصة وإن كانت صغيرة، لا أحد يحقُّ له أن يستهينَ أو يستخفَّ بأحلامك أو إنجازاتك! إن كان هذا لا يضرُّ أحداً؛ فهذا حلمك وعلى الجميع احترامه، فتجنّب الحديث مع أي إنسان يبعث فيك روحاً سلبية، حتى هذا الوجه الخائف والناقد في داخلك لا تستمع إليه!

بعض الشركات المتطورة عندما تقرر الاجتماع لابتكار أفكارٍ جديدة، يُشترط أن لا يحضر الرجل القانوني؛ حتى يتمكنَ الفريقُ من التفكير بلا حدود أو قيود، وبعد انتهاء مرحلة التفكير والتخطيط ووضع الأفكار الجديدة،

يأتي رجال القانون ليتباحثوا حول ما تمّ الوصول إليه، هل يحتاج إلى تعديلات أم لا؟ هل هذه الأفكار تخضع للقانون أم بها خلل؟ ثم بعد تباحث وجهات النظر، تبدأ مرحلة التنفيذ.

من هذا المثال، نتعلم أهمية التخطيط بلا أفقٍ محدود وبلا نقد مستمر، ويجب أن نحرر عقولنا من سجن التقليد، فبعد الانتهاء من الأفكار.. هنا يحين دور الناقد الذي يقوم بالتفتيش عن نقاط الضعف، ومواطن الخلل، ويسلّط الضوء على الأجزاء التي تحتاج إلى تطوير وتعديل. وبعدها نركّز على التخطيط العملي الحقيقي القابل للقياس، وإن كنت ترى هناك الكثير من الأشياء المفقودة في عقلك، فتعلّم طرقاً تسدّ بها هذا الشيء المفقود،

حتى تكتمل الخطة وتصبح مهياًة وقابلة للتنفيذ، فمثلاً من المستحيل الوصول إلى ٤ لغات إن لم أتقن وضع الخطة بحيث تكون شاملة لكل شيء عن هذه اللغة؛ من الكلمات والقواعد والمحادثة وغيرها. وهذا بفضل الله ما جعلني اليوم أتحدث الإنجليزية والتركية، والآن أتعلم اللغة الإسبانية، فبالتخطيط وبالتباحث أدركت أن تعلم أي لغة، يحتاج في البداية إلى الكلمات وليس القواعد، بل إن التركيز الأكبر يُنصبّ على التحدث، والكتابة، لا الخوف من الخطأ، وتتجنّب الناقد الشرس الذي بداخلك يتحول إلى وحشٍ يُمكنه أن يبطن من سعيك إلى أهدافك.

## فلسفة الحذف والإضافة!

لا خلاف بأن شخصيتك في تطورٍ مستمر، لأنك تخوض تجارب وتتعلم باستمرار، وهذا يترتب عليه تغييرٌ في التفضيلات والمشاعر، فمثلاً تكتشف أنّ هناك أكالاتٍ لم تكن تحبها في الماضي وصرت تشعر بلذتها اليوم، فهذا أمرٌ طبيعي يحدث لنا جميعاً، وبالقياس على الأحلام، فقد تحب أحلاماً وتجد قلبك مائلاً لها في صغرك، ثم بعد فترة تكتشف أنك تنازلت عن هذا الحلم، ربما يحدث هذا كصدمةٍ عاطفيةٍ أو تجربةٍ فاشلةٍ قد تجعلك تأخذ موقفاً، وأياً كان السبب العاطفي فيمكن لهذا الحلم الذي تنازلت عنه أن يقفز معك إلى حلمٍ آخر أشمل منه وأعظم، بل يُغيّر من طريقة تفكيرك نحو أحلامك، ويجعله طريقاً مستنيراً ومضيئاً أكثر من ذي قبل، ويزيد من إيمانك بضرورة الحفاظ على رغبتك في الوصول إلى أبعد نقطة في السماء، والقفز بعيداً عن كل البشر حتى تصل إلى لانهاية طرق الوصول التي تطمح لها

## ملخص الأفكار في الفصل:

- . اكتشف شغفك لتتمكّن من الوصولِ إلى أحلامك.
- خطّطُ لحياتك بشكل مُفصّل.
- . خطّطُ لما تحُبه حقًّا؛ فهذا أقوى دافع للوصول.
- . لا تسمح للناقد أن يعرقل طريقك، بل استخدمه لتطويرك.
- . استخدم العادات اليومية كجزء من الخطة.
- . التعلم وسيلة مثالية للوصول.
- احذف من أحلامك وأضف إليها، ولكن لا تغيرها كاملةً!

## الفصل الخامس:

# التفكير من خارج الصندوق

نتدرب في هذا الفصل على أن نعدّد الأساليب في التفكير، وأن ننظر إلى الحلول بمنطقٍ مُختلفٍ ومنظور خارجٍ عن المألوف والمعتاد، نتدرب على توفير أكثر من طريقة للحل، وأيضاً على المستوى الشخصي نتدرب على زيادة وعيك، ومعرفة نسب الصواب والخطأ بشكلٍ أكثر دقة، بل التمكن من تطوير نفسك، وحل مشاكلك الشخصية والنفسية والذهنية.

نتعلم من هذا الفصل أنه كلما كان النقد الداخلي متوازن، كلما زادت طرق الاستفادة منه، والتطوير في حياتنا من خلاله، بل حتى قد تكون أكثر مني خبرةً في القدرة على الاستفادة من هذا الفكر، وهذا يقف على مدى فعالية استخدامك له، وكم المدة التي تتدرب عليها، كما يعتمد أيضاً على ذكائك العاطفي، والاجتماعي، والحركي، والعلمي، فكل شخص لديه نسبٌ متفاوتة في طاقاته العقلية، تجعله متميزٌ عن غيره من الأشخاص، وتجعل قدرة

تحمله تختلف عن غيره، وبالتالي تختلف الطرق، وتتباين أساليب التفكير والتأثير والفاعلية.

## قصص من خارج الصندوق:

قرأت العديد من القصص التي دفعتني إلى التفكير بشكل مختلف، أحد القصص التي لا تزال عالقة في ذهني، هي وجود سفينة غارقة يريد الخبراء رفعها من باطن البحار، ولكن كانت عملية الاستخراج مكلفة جدًا، وتتطلب إلى وقتٍ وجهدٍ كبير، حتى جاء أحد الأشخاص وفكر بطريقة بسيطة كانت من خارج الصندوق، عكس ما يريده الخبراء من عملية استخراج دقيقة ومفصلة ومعقدة، فاقترح بأن يضخّوا عددًا من الكرات المملوءة بالهواء في داخل السفينة لتمكن من الصعود، وبالفعل كان ذلك الحل الأبسط والأرخص لإخراج تلك السفينة الغارقة، فهل لو فكرت بمثل هذه الطريقة من خارج الصندوق هل سوف تستنكر هذا التفكير وتصفه بالفكر العادي؟ لا بالعكس، إنَّ عقلك وجد الطريقة التي عجز الخبراء عن إخراجها.

والقصة الثانية، أنه في يومٍ من الأيام اشتكى بعضُ العملاء من شركةٍ كانت تباع لهم عُلب صابون فارغة، حتى دفع الشركة إلى التركيز على هذه المشكلة والكشف عنها، فقدّم أحدُ الموظفين اقتراحاً لكشف العلب بالليزر، وإبعادها عن طريق البرمجة، كان حلاً رائعاً، ولكن هناك من فكّر في وضع مروحة قبل وصول العلب لخط التوزيع، بحيث تطير الفارغة وتظل الممتلئة لأنها ثقيلة، فكانت فكرة رائعة أيضاً بل أكثر من رائعة، لأنها أقلُّ تكلفةً وأسرعُ تنفيذاً، فهذا كان أحد الطرق المبتكرة والخارجة عن الصندوق.

إن سماعَ الكثير من هذه القصص في الكتب جعلني أحاول أن أفكر في هذه الطريقة، وكالعادة التطبيق يكون مختلفاً عن الجانب النظري، أو هناك فرقٌ على الأقل فيما بينهما، فعندما كنت أحاول التفكير خارج الصندوق، دفعني إلى ابتكار طريقةٍ خاصةٍ للعمل على حلاقة الرجال، ليجعلهم يشعرون بأن الفكرة فريدة ومميزة للغاية.

أما عن قدراتي في هذا المجال، فقد تخرّجت من دورة تدريبية خاصة بالحلاقة من أكاديمية فرنسية متخصصة في التجميل، وتخرّجت منها

بشهادتين إحداهما شهادة تقدير لأنني قادرٌ على القصّ بيدي اليمنى واليسرى، وقد فكرتُ في عدة اقتراحات جديدة لم تكن تطبّق في محلات الصالون، منها الحلاقة لوقت طويل، طبعاً هذا لا يعني كم أنا جيد في الحلاقة، بل هي فكرةٌ متعلقة بالوقت فقط، حتى اكتشفت بعد فترة أن العملاء كانت لديهم مشكلة في الوقت الطويل، وبعضهم كان ينام أثناء الحلاقة، وهذا ما كنت أعتبره إنجازاً كبيراً؛ أن يشعر عميلي بالراحة المطلقة، بالرغم من أن الحلاق الأكبر مني سناً كان لديه خبرةٌ أكثر في هذا المجال، وأخبرني أن هذا الأمر ليس جيداً، وبالطبع كنت أعتبره أنا تفكيراً محدوداً لهذا الحلاق مما جعله يعمل بطريقة روتينية ولا يتطور بشكل ملحوظ، انما في هذه المرة كنت انا على خطأ. لذلك عليك ان تعي ليس كل ما تفكر به خارج الصندوق هذا يعني صحيحاً.

الكثير من الكتب يتحدث عن التفكير خارج الصندوق، ولكن القليل من يتحدث عن التطبيق العملي، فبعد قراءتك لهذا الفصل، ابدأ من فورك، وأوجد طرقاً للتفكير خارج الصندوق، ولا بأس لو كانت أفكارك بسيطة، فالبسيط يكبر ويصبح عظيماً ممن لديه الحب على تطوير ذاته، ولكن لا



تُفكر كالمعتاد، وحاول أن تدرك التمييز بين الفكرة الجديدة الصالحة وغير الصالحة.

## قصة في براعة التسويق!

بعد افتتاح شركتي الخاصة لفلاتر معالجة المياه المنزلية، بدأت التفكير بطريقة تنافسية مع شركات التصفية في السوق، ولكن بطريقة غير مباشرة؛ لأتمكن من دراسة السوق والبدء في التواجد دون أن يتمكنوا من منافستي، فكان الجميع يبيع الأجهزة بسعرٍ أقل من ٦٠ دولار، وكان هذا لا يحقق أرباحاً جيدة، حيث إن سعر جملة الجهاز ٥٠ دولار، وأحياناً ٥٥، وأنواع أخرى كثيرة تختلف وفقاً لعدد مراحل التصفية، بالإضافة إلى إيجار الشركة الشهري ألف دولار، فكيف يمكنني من بيع ١٠٠ جهاز شهرياً لأسدد مصاريف الإيجار فقط؟ وماذا عن مصاريف الكهرباء والفواتير وغيرها؟ بدأت للتو في التفكير، كيف يمكنني بيع المنتجات بسعر أعلى من المنافسين؟ كيف يمكنني التسويق بمئات الدولارات على برامج التواصل الاجتماعي؟ اعتباراً بأن تكلفة الإعلان أعلى من الأرباح بكثير، وأنا لا أملك السيولة

الكافية لأنني بدأت الشركة بالاقتراض من أبي، واقترضتُ منه في أول شهرين إلى أن قُمتُ بالسداد.

لكي أتمكن من حل هذه المشكلة، وضعت تسعيرةً لم يتمكن أحدٌ من الشركات في السوق بأن يفكروا بها؛ وهي تسويق نفس المنتجات بسعر ١٢٠ دولار، وبذلك يمكنني أن أربح الضعف، بل أحياناً أكثر من الضعف على الأقل، وبذلك أتمكن من تحقيق الأرباح التي تكفي لتغطية الإيجار ومصاريف التسويق، لم تكن مجازفةً كبيرة لأنني فكرتُ في وضع معياراً للجودة في الإعلان، وأضفتُ وقتاً للضمان مدته ثلاثة شهور كاملة، وقد أضيف بعض العروض لتغطية شهرين ضماناً شاملاً لكل شيء إلا لو حدث كسر في المنتج، وعلاوة على ذلك أضفتُ خدمةً توصيلٍ و شحنٍ مجانية لم تكلفني أكثر من ١٥ دولار، والشيء الأكثر تميزاً للعرض كانت الهدية التي يحصل عليها العميل إذا استبدل الفلاتر العادية فيحصل على فلاتر أصلية بدلاً منها، كما أن جودة الماء كانت تشكّل معياراً ممتازاً.

بدأت أبحث أيضاً حول مُنتج آخر، أو طريقة إضافية لزيادة أرباحي، فوضعتُ إعلاناً على باب الشركة بأن الصيانة مجانية، فهذا أدى إلى

استقطاب بعض العملاء الجدد، كنت أصلح لهم الأجهزة مجاناً، ولكن كانوا يطلبون قطع الغيار والفلاتر الأصلية من عندي، والتي قد تصل إلى ٤٠ دولار، فهذه إضافة جيدة، ومقارنةً بالبداية فهذه انطلاقةً عظيمة؛ لأنني لم أكن أبيع أي شيء في غضون يومين، حتى مؤلت نفسي ببضاعة من برادين كل برّاد من شركة مختلفة، ولأتمكن من معرفة إذا كنت سأواجه بعض المشاكل في التصنيع أو الالتزام في تصليح المنتج، وحتى من ناحية مصداقية الضمان، فقد بعتهم والجميل أنني وضعت مبلغاً فرق ١٠٠ دولار، فقد اشتريه بـ ١٥٠ وبعته بـ ٢٥٠ دولار، وكان البراد يحتوي على فلتر ويقوم بعملية التبريد في نفس الوقت، وكلفني سعر التوصيل ٥ دولارات فقط إذ كان خفيف الوزن وصغير.

والجيد أن شركات التصفية لم تسوّق على الإنترنت هذا النوع أبداً، حتى صاحب الجملة لم يضع أرقامه على برامج التواصل الاجتماعي، وهذا ما جعل بقية الشركات لا يعرفون سر ارتفاع سعر المنتج، ومن أين يحصلون عليه! وبذلك استطعت تغطية سعر الإيجار وتكلفة الإعلان في أسبوعين فقط، واشترطت أن تكون الشركة التي تبيع هذا المنتج متكلفةً بتصليح إن

واجه عطل معين، حتى أضاف بند الإصلاحات والصيانة نسبةً كبيرة من الأرباح.

لم أكتفِ بذلك، بدأت البحث عن أكثر من منتج وأسوق له في حال تمت منافستي من نفس المنتج وبسعر أقل، واعتمدتُ على جودة الإنتاج، حتى ضمنت ولاء شريحة الأشخاص الباحثين على الجودة، فكانوا يشترون من منتجاتي مهما بلغت من السعر، وبدأتُ في عقد صلة من المصداقية والثقة بيني وبين العملاء، وهو ما جعل سُمعة شركتي -في غضون ٦ أشهر- معروفةً بين كل شركات التصفية في العاصمة بغداد، وزاد تركيزي على علامة الجودة، وجودة المنتجات في عملية التسويق التي أقوم بها، وصرت أسوق لمنتجاتٍ عديدة.

لو فكرت أن أبيع بـ ٦٠ دولاراً، هل يا ترى سأستطيع أن أدفع نصف مصاريف الشركة؟ هل سأعلن إفلاسي وأنا لم أسدد ما اقترضته بعد؟ هذا حتماً كان سيحدث لو لم أفكر خارج الصندوق، ولم ألجأ إلى المجازفة والمخاطرة، وهذا هو ما يحتاجه من يقرر الدخول في سوق الأعمال

والشركات، لا بد أن يفكر بطرق إبداعية ويمتلك من الجرأة والشجاعة لتنفيذها.. وإلا سيغرق في الديون والقروض.

## سجن الانتقاد من داخل الصندوق!

عندما تبدأ في شقّ طريق النجاح، وتسعى إلى التفكير في طرق جديدة وأساليب إبداعية في حياتك، ثم تشرع في تطبيق إحدى أفكارك الجميلة، أو تبدأ في الإعلان ومشاركة بعضها مع الأصدقاء المقربين، قد تندersh من ردود الفعل الصادمة، بعضهم يقول أنه غير منطقي، والآخر يقول أن هناك من فعل هذه الفكرة قبلك، أو يقولون أنها فكرة ليست جيدة، هنا يجب أن تعرف أن الانتقاد غالباً ما يأتي من داخل الصندوق، ذلك الصندوق ضيق الأفق الذي يخنق الإبداع ويردم على الأفكار الجديدة، ويقتل الروح في قلب المبدعين.

هنا ينقسم الأشخاص إلى قسمين: الأول، يبدو أنه لا يحبك وال ثاني يقدر مجهودك ويعبر عن حبة لك، فكيف تتيقن من صدق شعورهم؟ من لا يحبك

سيبدأ بالاستهزاء بفكرتك، والذي يُحبك سيعبرَ بطريقة ما أنه يحاول نصُحك، وفعلاً يريد لك الخير، ويقول لك أنه لا مشكلة بالخطأ، وستجده مؤمناً بقدراتك ويثق بك.

عليك أن تُفكر في جعل حياتك أكثر جمالاً وروعة، سيحدث هذا عندما تبحث عن الفكرة التي دارت في ذهنك، هل خطرت في تفكير أحد آخر غيرك؟ قد يساعدك اليوتيوب على الإجابة، فلو بحثت قد تجد الكثير من الناس يشجع مثلاً على الفكرة، ويحمّسك عليها ويشاركك بأفكار إضافية ويساعدك على التفكير من خارد الصندوق، ولكن المشكلة تحدث عندما أبحث على يوتيوب، وأرى أشخاصاً كثيرين يتحدثون عن كسبهم للمال ويظهرون بـ (اللامبورغيني)، ثم يتضح بعد ذلك أنه استأجرها للأعلان، وليستطيع صيد أكبر عدد ممكن من الأشخاص لسرقة أموالهم، وذلك ما حدث في الشركة التي استثمرتُ بها أموالني في بداية حياتي، وسرقت مني اموالي.

من الذي يفكر من داخل الصندوق؟ وما دوافعه؟ وهل هو متخصص أم غير متخصص؟ صادقٌ أو كاذب؟ هل يتقن هذا المجال الذي يتحدث فيه أم

يُفتي بغير علم؟ ما الفائدة إن كان كاذباً؟ لذلك يجب أن نعرف من يكذب علينا ومن صادقٌ معنا، يجب أن نقرر إلى من نسمع وإلى من نستجيب إلى نصائحه، حتى لا يعيق أي شخص بكذبه طريقنا للوصول، وحتى لا يُفسد شخص ما يدّعي أنه يفكر خارج الصندوق، فنذكر فسادهم.. **ويبعدنا عن لانهاية طرق الوصول!**

### خلاصة أفكار الفصل:

- ✓ فُكر بإبداع خارج الصندوق.
- ✓ أدرك متى تصغي، ومتى لا تصغي إلى من بداخل الصندوق.
- ✓ اسأل من ينصحك، هل هو متخصص أم مجرد ناصح؟
- ✓ اسأل نفسك، هل هو يحبني أم يتمنى لي الشر؟
- ✓ عليك أن تحذر من خارج وداخل الصندوق.

## الفصل السادس:

### مُفْتاحُكُ إلى تعلم التسويق

سنتعرف في هذا الفصل على طرقٍ وفوائدٍ للتسويق في كل جانبٍ من حياتنا، ربما يوماً من الأيام تحتاج أن تسوّق منتجاً على الإنترنت، أو أنت تطرق باباً، أو عبر الاتصال التليفونيّ لتخبرهم بطريقة جميلة مميزة كيف أنّ خدماتك أو منتجاتك هي الاختيار الأفضل لهم، نعم هذا جزءٌ من التسويق، ولكن هناك الكثير من المجالات والطرق الأخرى الخاصة بالتسويق التي تجدها راسخةً وأساسيةً في حياتك دون أن تدركها.

أحياناً تجُدُ الكثير من أصدقائك أو ممن تعرف أنهم بارعون في الكثير من قضايا الحياة، ولكنهم لم يصلوا إلى النجاح المنشود، ولم يُحدثوا فرقاً جوهرياً في حياتهم، هل تساءلت لماذا؟ باختصارٍ شديد، لأنهم لم



يهتموا بالتسويق لأنفسهم، ولم يُبرزوا للعالم مواهبهم بطريقة صحيحة، كيف لصاحب الشركة أن يوظفك إن لم تُرسل السيرة الذاتية الخاصة بك؟ هل تدرك أن فرص توظيفك تزداد كلما كان أسلوبك أجمل في التسويق؟ أو كلما تمكّنت من صياغة مهاراتك بطريقة مُقنعة ومحدّدة لما تحتاجه الشركة؟ هل تكثف مجهودك في البحث عما يريده مدير الموارد البشرية من المهارات والخبرات؟ هذا هو ما يُزيد من فرصة القبول، وهذا ما يساعدك في أن تقرر إن كانت الشركة ستشكل مرحلة مفيدة في حياتك من خلال الوظيفة التي سيمنحوك إياها أم لا؟

وهناك الكثير من الأحداث اليومية في حياتك لا تُدرك أنها جزء لا يتجزأ من فكرة التسويق، حتى على الجانب الاجتماعي، فمثلاً تقول لخطيبتك بأنك بارعٌ في عدة أمور، أو أنّك شخص مسؤول لأنك كذا وكذا، أو تظهر جوانب في شخصيتك تدرك أنّها تتوافق مع شخصيتها وتحبّها، فهنا أنت بارعٌ في التسويق لأنك تمكنت من كسب نتائج اجتماعية عاطفية تمكّنك من ضبط التوازن في حياتك الخاصة، وهذا مثال على استغلال أسلوب التسويق في عدة قضايا نواياها حسنة، فإن

عرفت كيف تسوق لنفسك، ستحظى في حياتك بالكثير من العوائد  
النافعة لمخططاتك، فأنا عندما وضعت خطةً لشركتي الخاصة، لم  
أغفل جانب التسويق، بل وضعته في الأولوية لأنه المحرك الرئيسي  
لنجاحي ونجاح شركتي، وعنصر مهم تحتاجه الشركة لكي يصل و  
ينتشر اسمها في السوق وتستطيع جذب العملاء واستقطاب الزبائن  
وإقناعهم بأن منتجي هو المناسب لهم والمحقق لاحتياجاتهم، ومن ثمّ  
تتميزت الشركة عن بقية الشركات المنافسة، وبالتالي يحقق لي عائداً،  
وأتمكّن من حصد نتائج التسويق الناجح.

## سوق لنفسك!

قاعدة أخلاقية: كلما زادت مصداقيك، كلما كان تسويقك لذاتك ناجحاً،  
وكلما ابتعدت عن الكذب، كلما تمكّنت من كسب الثقة.

وما نتيجة هذه الطريقة في التسويق؟ بالطبع يعود عليك بالأصدقاء،  
وأحياناً وظيفة مهمّة أجدت تقديم نفسك لها، والأهم من ذلك كله اكتساب

الثقة؛ لأن الثقة هي مفتاح العلاقات الاجتماعية بشكل عام، حتى الدولة إن كانت لديها مشكلة أو أزمة ثقة في موظفيها، فإنها ستواجه مشاكل كبيرة، وبطء في التقدم والازدهار. وفي كتاب (سرعة الثقة) يقول فيما معناه: أنّ الثقة تساوي السرعة، وهي أن وجود الثقة في أي علاقة يمكنه من تسهيل وتسريع المعاملات بين الطرفين، سواءً كانت تجارية أو على مستوى الأفراد، فهنا أقول لك أن تكون محل ثقة، بدون كذب أو ادعاء، وستواجه نتائج ذلك على المدى البعيد، نتائج لم تتوقعها في يوم من الأيام، وهذه السمعة الطيبة والثقة المعهودة فيك يمكن أن تزرع ثقةً بينك وبين الشركة التي تتقدم عليها، فتسلمك منصباً رفيعاً، أو على المستوى العاطفي، فهذه الثقة هي التي تجعل الفتاة ترضى بك كزوج لها، وعلى المستوى الاجتماعي، سيؤمن صديقك بأهمية وجودك بجانبه، وأنه لن يتخلى عنك أبداً ما دام موقناً بأنك لا يمكن أن تتركه في منتصف الطريق .

أن تسوّق نفسك بخلق سمعة طيبة، يمكنه أن يرسخ في عقلك الباطن أنك قادرٌ على تمييز ما في قلبك من لغة الجسد، وجهازك الحوفي يحول ما يصدره من أفعالٍ وردود أفعال، وهو ما يعكس نواياك الحسنة

إن كانت كذلك. لذلك احرص أن يكون داخلك وخارجك صورةً واحدةً بيضاء، وأن تظهر ما يكمن بداخلك ولا تتظاهر بغير ذلك، وبالتالي يمكنك أن تصل إلى نتائج أفضل في الحياة.

أتذكر عندما عملت في شركة سياحة كمصور، بحكم خبرتي في التصوير والمونتاج، قمت بالتواصل مع شركة للسياحة، وقلت لهم أنني يمكنني الترجمة في تركيا لأنني أجيد التحدث بالتركية، كما يمكنني أيضاً تصوير برامجهم، وبتّها على اليوتيوب كنوعٍ من الدعاية، مقابل السفر بشكلٍ مجاني لأنني أحب السفر، وبالفعل وافقوا، وسافر معي مدير الشركة، وبعد مرور أول أسبوع استطاع أن يسلمني كامل الإدارة لبرنامج دام لـ ٣ اشهر،

وكان يحوّل لي كل أسبوع مبلغاً قدره ١٠ آلاف دولار تقريباً، وفي يدي بدون بنك، أي لا دليل قانوني يمكنه أن يحاسبني به لو وضعتُ المال في جيبي وقررت الهرب دون أن أحاسب الفندق وأترك ٤٠ سائحاً يلاقوا حتفهم هناك، بل على العكس، كنت أصرفُ أحياناً من

أرباحي الخاصة لأجعل الفوج السياحي سعيداً ومنبهراً وأترك انطباعاً  
حسناً يجعل إدارة الشركة ناجحة، بل كنت مستمتعاً لأنني أسوق  
مهاراتي في الإدارة والسياحة والعلاقات، ففتح لي ذلك باباً لمعرفة  
بعض الأصدقاء الطيبين، وبعض رجال الأعمال، واكتسبتُ خبرةً  
شخصية في مجال السياحة، بالإضافة إلى ترسيخ الثقة بيني وبين نفسي  
حول إنجاز أعمال جديدة لم أخضها من قبل،

بل ثبت نجاحي بها بنسبة % ٩٨ من دقة الحسابات، وإرضاء  
العملاء، وإدارة المخاطر، وأيضاً تعلمت اللغة التركية بشكل أوسع،  
بالإضافة إلى اكتشاف الجغرافيا في تركيا، والاستمتاع مع عملائي  
بكل وسائل المتع والترفيه، وأيضاً تمكّنت من نشر محتوى السفر  
الخاص بي على اليوتيوب، مما جعلني متواصلاً تلك الفترة مع  
جمهوري على يوتيوب.

الآن يمكنني الثقة بقدراتي تماماً في مجال السياحة، ازدادت الخبرة  
وتوالت التجارب مع الكثير من الشركات، وأصبح لدي سيرة ذاتيةً

متميزة خاصة بالعمل في هذا المجال، كنت شغوفاً بتصوير الأماكن السياحية، ومع وجود بث مباشر دائماً فإنّ سعادة العملاء تظهر أثناء المغامرات، وكان ذلك تسويقاً مثالياً لذاتي، في البداية بدأ الأمر بأني محترف في الفيديو وجيد في الترجمة، ثم انتقلت إلى شغفٍ وتميزٍ آخر، ولغة تسويق أخرى أفضل وأجمل، ولا يتعارض مع حياتي، بل تتوافق مع حبي للمغامرة وخوض حياة سعيدة.

السؤال هنا، هل لو كنت غير صادق وافترقت للأمانة، هل ستكون النتيجة إلى هذه الدرجة من النجاح؟ لا أعتقد ذلك، بل لكنت أفسدت اللعبة كلها، وألحقتُ ضرراً ملموساً بي، وبمن يثق بي، ناهيك عن احترامي لنفسي، كيف لي أن أسوق لنفسي دون أن أدرك حدود قدراتي؟ كيف لي أن أحظى بحياة جديدة، إن لم أحظى باحترامٍ وحب متبادل وثقة يمكنني أن أبني عليها حياتي الجديدة المليئة بالسعادة والنجاح؟ تذكر ذلك دائماً، حتى تصل إلى النجاح والسعادة، وتعلو ببناء الثقة إلى بناءٍ طويلٍ شامخ، ولكن بتخريب سمعتنا وفقدان الثقة والادعاء الكاذب، يمكننا أن نقضي على كل تجاربنا وأحلامنا في

غمضة عين، ويتهاوى البناء الضخم الذي بنيناه، ويملاً الضبابُ لا  
نهائية طرق الوصول التي نسعى إليها بكل ما نملك من قلب.

**يكفيك أن تعلم شيئاً بسيطاً عن التسويق!**

ما هو التسويق؟ باختصار هو فنُّ البيع، وكما قلت لك إن التسويق  
يتفرع إلى عدة أمورٍ واختصاصات، ولكن بدأنا في هذا الموضوع  
بشكل فلسفي قليلاً لكي نتمكن من فهمه بشكل مختلف، ولكن دعنا الآن  
نتحدث حول مفهوم (فن البيع)، سنحتاجه في يومٍ من الأيام لو كنا  
مقبلين على عمل، أو لو انتقلنا إلى عملنا الخاص، أو لو تخصصنا  
بمجال التسويق وكُلفنا ببيع المنتجات والخدمات.

**فن البيع؟** لماذا يسمونه فن البيع؟ إن الفنَّ هو مجموعةٌ متنوعة من  
النشاطات البشرية، تنسجمُ سوياً في إنشاء أعمال بصرية، أو سمعية،  
والفن أداءٌ للتعبير عن أفكار المؤلف الإبداعية أو النظرية، وبالقياس

لو قلنا فن البيع، سنجد البائع يستخدم مجموعة من النشاطات هدفها التأثير على العميل بالشراء، وهو راضٍ تماماً، وكلما زادت درجة الفن والإبداع، كلما كان العميل سعيداً وراضياً أكثر، وهذا بحسب ما يعطيه من قيمة للمنتج أو للخدمة من قبل الفنان. ولكن هل هذا كافٍ في فن البيع، أن تبيع أكثر وأكثر؟ بالطبع لا، ليس كافياً؛ لأن جودة المنتج لو كانت متدنية، فذلك حتماً سيؤثر على صاحب العمل،

وهنا يجب أن لا يكون فناً فقط، بل يجب أن يكون البائع صريحاً وناصحاً، فحين يأتي عميلٌ ويريد مرحلة من مراحل التصفية بسعر ٥ دولار، لا أنصحه بشرائها لأنني أعرف أنها لا تعمل، حتى لو خسرت هذه البيعة! وأحيانا يسألونني حول منشأ الصناعة، فأقول بصراحة أن هذا المنشأ صيني، ولكن عليه علمٌ أمريكي، هنا العميل عندما يجد الصراحة يختار الشراء مني، وقالها أحد العملاء حين قلت له بأسلوب جميل، فذهب إلى منافسٍ قريب، ثم رجع غاضباً بسبب معاملة الموظف في شركة المنافس واختار أن يشتري مني، وقال لي: "أنا لا أهتم لأي شيء، هل تعلم لماذا أتيت؟" قلت: لماذا؟ قال: "لأسلوبك فقط، هذا ما



جذبني وأثرت الرجوع من أجله"، وذلك لأنه قارن فرق المعاملة، فالصدق والابتسامة والنصيحة هي جزء من هذا الفن وليس فقط أن تبيع فقط.

في كتاب (كيف تبيع أي شيء لأي شخص) وفقاً لموسوعة غينيس للأرقام العالمية، جيرارد أفضل بائع سيارات في العالم وفقاً لحجم المبيعات، يدعو هاري بيكون: «مايكل أنجلو وتايغر وودز المبيعات»، في كتاب جيرارد (كيف تبيع أي شيء لأي شخص)، وصف مادعاها (قاعدة ال ٢٥٠) التي تقول: إن كل شخص في العالم يعرف على الأقل ٢٥٠ شخصاً يمكن أن يمارس عليهم نوعاً من النفوذ.

هذه القاعدة هي أساس طريقة جوابية البيع؛ حيث يتجلى منهجه في تحديد أشخاص، مثل رئيس اتحاد، أو وجيه مجتمع، أو ابن رجل أعمال معروف، يتمتعون بنفوذ قوي على 250 من أصدقائهم.

وهذا يعني أن العميل لو كان راضياً، سينقل انطباعه الحسن عن خدمتك لـ ٢٥٠ شخص تقريباً، فليس من فن البيع أن تخسر سمعتك مقابل بضع دولارات لتجنيتها من بيعة، بل اربح ٢٥٠ عميل جديد؛ لأن ما سيقوم به عميلكُ سيَجعله شريكاً لك في التسويق لمنتجاتك، وهذه الطريقة اكتشفها جو عندما تحدّثَ لمدير دار الجنازة، وسأله كيف حدّد كمية البطاقات التي ينبغي طباعتها؟ قال المديرُ لجو أنّه قد لاحظَ خلال أعوامٍ عديدةٍ من إدارة الجنازات، أنّ نحوَ ٢٥٠ شخصاً يحضرون بين كلِّ مرةٍ، وهنا اكتسب جو طريقة وهي أن لا يخسر عميلاً، والخسارة هنا أن لا يخسر رضاه؛ لأن رضاه سيمكّنه من اكتساب ٢٥٠ عميلاً جديداً

بل وكأنه يسوق له، وهذا ما جعله يبيع الكثير من السيارات، وأيضاً كان يبتكرُ طرقاً جديدةً لفهم مشاكل العميل، ويعملُ على حلّها من ناحية قدرته المالية، ويعمل لابتكار طرق تشعُر العميلَ بنوعٍ من الاهتمام، فدائماً كان يتذكّرُ عملائه، ويرسل لهم رسالة جميلة، وكان الثقة التي بينهم ليس مجرد ثقة عميل وبائع، بل صديق لصديقه، فهذا حاول أن يجمع النشاطات الفنية -وهي بناء الثقة، واكتشاف طرق للانتشار- وبين بيع منتج جيد، وحاول أن يفهم ما هي مشاكل العميل ويعمل على حلها، بالإضافة إلى الاهتمام بأدقّ

التفاصيل التي جعلته يحق إنجازاً على مستوى الأرقام القياسية، ليس هذا فحسب، بل إنَّ اهتمامه بأطفالِ العملاء كان في حسابانه أيضاً حيث كان دائماً ما يشتري لهم الحلوى، وأيضاً ذكر أنه لا يحب أن يترك العمل في أوقات العمل ويذهب مع الرفاق للترفيه، كان بكامل تركيزه في عمله يحاول دائماً أن يلقى فرصة، أو يبحث عن تحليل دقيق، أو يقوم بحل مشكلة ما. في النهاية، يمكنني القول بأن عليك أن تتعلم فن البيع، لأنك ستحتاجه حتماً في حياتك الجديدة، بأي شكل من الأشكال، وهذا لا ينطبق على بيع المنتجات والخدمات فقط، بل على ما تريد تسويقه حقاً، وللوصول إلى نتيجة فإنك تحتاج الآتي:

✓ أن تتعلم طرقاً جديدة للتسويق.

أن تكون مصدراً للثقة، ينصح ولا يكذب!

✓ حاول فهم مشكلات ما تريد أن تسوّقه، فتعمل على حلها.

✓ اكتشف طرقاً لانتشار علامتك التجارية بطرقٍ أوسع.

✓ أن تصل إلى نتائجك، وأن يصل العميل إلى ما يريد، فيما يُسمى

بالمصلحة المتبادلة، وهو أن تأخذَ المال مقابل خدمة.

## ✓ معرفة احتياج العميل الحقيقي.

مُحاولاتك الحثيثة لفهم احتياج العميل، وحل مشاكله، يضعك على أولى خطوات التسويق ويخفف من صعوبته، تستطيع ذلك عن طريق سؤاله بشكل مباشر أو غير مباشر، فأحياناً يخجل العميل من الحديث، أو لا يريد الاعتراف بأنه على خطأ، ويبرر خطأه بسبب المنتج، هنا يجب أن تفهم ما يريده، وتدرك ما يستحي قوله، وتحل المشكلة عن طريق طرح أسئلة غير مباشرة، أو بعد معرفة السبب يمكنك أن تقول له: نعم هذه ليست مشكلتك، أو يُمكنك إخراجك من دائرة الحرج؛ لأن وضعه في هذا الموقف يدفع عقله لخوض عملية دفاعية، ألا وهي الخروج من هذا المكان!

حتى على مستوى الأصدقاء أحياناً نحتاج أن نبادرَ بمساعدة من يشعر بالحرج، ويحتاج إلى الخروج من هذا الموقف، وأنا أتذكر أنه كان لدي مندوب مبيعات على معرفة جيدة بالماء وفلترته، وطريقة عمل الأجهزة، ولكنه يجهل هذا الاختصاص بشكل احترافي، فجاء عميلٌ إلى

الشركة وبدءا يتحاوران حول نسبة الأملاح في الماء، الفكرة أن العميل طرح معلومةً أنا أعرفها، وهي أن الماء العكر إذا تمّت تصفيته، ستنزل نسبة الأملاح المذابة في الماء، ولكن ليس بشكل كبير، وإن نظام التناضح العكسي -وهو فلتر مرحلة رابعة يأتي بعد مراحل التصفية من الأطيان والروائح والكلور- هو ما يفصل الماء المالح عن الماء الحلو بالضغط، هذا ما يعرفه المندوب، فيقول له "لا، كيف يمكن لهذا أن يحدث؟! الفلتر الرابع هو المسؤول"، والعمل استمر في رفع صوته، وهنا دوري كمدير ورجل مبيعات أن أتدخل، فقلت للمندوب: "من فضلك تفضل، لدينا طلبية سريعة يجب توصيلها حالاً" وبعد أن ذهب قلت لهذا العميل: "نعم كلامك صحيح"، أولاً بدأت بتصحيح نوع الخطاب، واستبدلته بنقاش عوضاً عن الجدل، وثانياً أعطيته معلومة أني أنا صاحبُ هذا الاختصاص، وأعرف أكثر منه، فقلت له أن ذلك صحيح، وأنه يعمل على تقليل الأملاح في جهاز الفحص TDS، وهذا نظراً لقابلية التوصيل بين القطبين، وأيضاً قد تلعب الحرارة دوراً، وصرت أعطيه معلومات حول الآبار لم يسمع بها من قبل، لكنني أيضاً أعطيته مكانته ومدّحتُ خبرته، وما يهمني هنا هو البيع، الآن لا ينفعني الخوض في جدال قد يعكّر صفو العميل، وقد يدفعه إلى الانزعاج،

واتخاذ قرار عدم الشراء من شركتي إلى الأبد، فهنا ابتسمت معه وقلت له: ماذا تحب؟ القهوة أم الشاي؟ وانتهى كل شيء بعدها.

## فكر كثيرًا، واعمل قليلاً!

إنها أكثر العبارات التجارية جمالاً في نظري، وهي ما يحبها ويعشقها أغلبية رجال الأعمال، بل هي عنصرٌ أساسيٌ لنجاح رجال الأعمال.

إن حياتك الجديدة تحتاج منك نجاحاً أكثر، وإنجازات أعظم، وجهداً جسدياً أقل! وهذا لا يعني أن لا تبذل مجهوداً، على سبيل المثال هناك موقع يضم العديد من المهنيين والمحترفين في عدة مجالات وأحدهما (خمسات) حيث يمكنك شراء خدمة تصميم مثلاً مقابل ٥ دولارات، هنا نجد أن من يقوم بعمل تصميمات، يرتبط وقته بالعمل، أي لو جاءه ألف طلب، سيحتاج إلى ألف ساعة، كيف يمكن لإدارة الوقت أن تلعب دورها؟ هذا المصمم لديه العديد من الحلول، إما أن يُنشئ موقعاً، ويبرمجه على تنفيذ أكثر من تصميم، بحيث أن يختار العميل من الخيارات التي يريدها، وبذلك يستطيع الموقع تنفيذ ألف تصميم خلال

ساعة، هنا المصمم المبدع ففكر أكثر وعمل أقل! وأصبح لديه وقتاً كافياً لقضائه مع أصحابه وعائلته أو لدراسته.

عادةً ما يقوم رجال الأعمال بعد انتهائهم من مشروع ما، بتكوين فريقٍ من المسوقين والمبرمجين يمكنهم متابعة الأعمال، نعم سنقل نسبة الأرباح؛ لأنه سيدفع تكاليف توظيف جديدة، ولكنه لديه الكثير من الوقت ليقضيه في إنشاء عمل تجاري آخر، وهنا أتذكر عندما قرأت كتاب (كيف تعمل ٤ ساعات فقط في الأسبوع) كانت نظريته أن تؤسس جيشاً من الموظفين تنوب عنك، وبعد أن تضع فريقاً ومديراً يتابع الأعمال، يمكنك إنشاء عمل آخر بنفس الفكرة، ولكن الأفضل أن تكون ضمن اختصاصك، ولا مشكلة أن تنشئ نفس الفكرة باسم ثانٍ، بمعنى أن تقوم بمنافسة نفسك! فلو تخيلنا أن من يمتلك شركة أبل وشركة سامسونج هو نفس الشخص، وأصبح لديك خيارين للسوق، إما أن تشتري منه أو أيضاً تشتري منه!

إن توظيف مديراً في منصبٍ لأحد أعمالك، يتطلب منك المتابعة، ويحتاج إلى ثقةٍ كبيرة، ويتطلب رجلاً ذا مصداقية عالية، وكأننا نريد

ما كنا نتحدث عنه في بداية هذا الفصل، أن يكون صادقاً وأميناً، بالإضافة التحلي بالخبرة الكافية؛ حتى لا يُوقع بالمشروع إلى الهاوية، ولا مشكلة في إنفاق أجر كبير لمدير ناجح، فلو اخترت المدير الخاطيء، سيكلفك الوقت الذي أنفقته في هذا المشروع، ويكلفك خسارة البناء الذي بنيته، وتعرض إلى مشاكل لا حصر لها، حتى يعلن المشروع إفلاسه.

وهنا لا أعني أنه لو أخطأ أحد موظفيك في العمل، أن تصدر قرار فصله، فالشركات الناجحة تنظر إلى الأخطاء المالية التي يسببها الموظف على أنها تكلفة التدريب، بمعنى أنه لو خسرت ١٠٠ ألف دولار بسبب موظف لم يقصد هذا الخطأ، فعليك أن تدرك أن هذه هي تكلفة التدريب، وهنا يجب أن تقوي خبرتك ومعلوماتك في إدارة المال والوقت والاقتصاد، لأنك ستكون صاحب عمل خاص فيجب عليك أن تعرف الخطوات التي يمكنك اتباعها، لكي تصل إلى الراحة المالية في حياتك الجديدة.

ويمكننا القول بأن العمل على الراحة المالية، والتقليل من الوقوع في الأخطاء هو ما يجعلنا نصل إلى خبرة اقتصادية جيدة، وهنا تجد أن



الكثير من رواد الأعمال الناجحين وقعوا في أخطاء جسيمة مثل: (وارن بافت) رجل أعمال أمريكي، وأشهر رجل في بورصة نيويورك،

كان لديه نصيحة شهيرة وهي **تنويع محافظتك الاستثمارية**؛ بمعنى أنه يجب عدم المخاطرة في عمل واحد لعدم ضمان نسبة النجاح بنسبة 100 %، لذلك عليك أن تقلل من الوقوع في أزمة مالية عن طريق التركيز على دخل واحد في حياتك، فأنت تحتاج إلى الوقت كثيراً، وتحتاج أن تعمل على مشروع ثاني، أو أن تستثمر في مشروع ثانٍ قد يكون في نفس الاختصاص، وأن تبني فريقاً جيداً للعمل الأول لكي تتمكن من التمتع بوقت كافٍ لمشروعك الثاني.

وبذلك فأنت حققت الوسيلة المثالية في التسويق، التي تمكّنك من الوصول إلى لا نهائية طرق الوصول التي طالما حلمت بها.

## الفصل السابع:

# اعتنِ بصحتك!

من منا لا يؤمن بمقولة: العقل السليم في الجسم السليم؟ أعتقد كلنا على يقين بأهميتها، وندرك ضرورة انسجام العقل والجسد، واكتمال كلٍّ منهما بالآخر، واقتران الحياة الصحيحة والمثيرة المليئة بالمغامرات والنشاطات الجميلة والمشاعر السعيدة، بالتفكير الصائب والغذاء الصحي المتوازن والجسد السليم والمعافى من الأمراض.

في هذا الفصل سنتفرع لعدة مواضيع شيقة يمكننا من خلالها أن نعرف الصلة بين العقل والجسم والسلوكيات والتأثير على المشاعر، بالإضافة إلى طرقٍ للتفكير الصحي والسليم، والتمتع بصحةٍ جيدة عبر اتباع طرق صحية للعقل والجسم، لذلك فإن هذا الفصل ينقسم إلى قسمين؛ التفكير الصحي، والسلوكيات الصحية.

## التفكيرُ الصحي لأجل حياةٍ صحية!

قصة خيالية: تخيل في يومٍ من الأيام كنت على وشك الانتهاء من صفقة قمت بالعمل عليها لفترةٍ طويلة، وأرباحك فيها تصل إلى ٩ آلاف دولار، وكنت على أهبة الاستلام المبلغ بعد خمس دقائق فقط من التركيز والاتفاق الكلي ثم تقوم بإغلاق الصفقة وإتمام الاتفاق واستلام الأرباح بعد هذا الجهد المضني. ثم فجأة، في خضم هذا الاتفاق، جاء شخصٌ غريب ويطلب إعطائه سيجارة، ثم رفضت وقلت له لا أدخن، فرأيته يجادل ويجيب بأسلوبٍ سيء، ويدّعي أنك بخيل ولا تريد إعطائه السيجار، فصرخت فيه أن يغربَ عن وجهك، وقلت ليس هذا وقتك، فاشتدّت حمية الكلام والصراع، وقال: أنا صاحب هذا الكراج فاغرب أنت، وبعد دقيقتين من الشجار بينك وبينه، لم تستطع أن تتمالك نفسك حتى انقضت الدقائق الخمس المتفق عليها بينك وبين العميل صاحب الصفقة، ثم فجأة وجدته يقول: أراك لاحقاً، لدي موعد سفر والاتفاق مرفوض! ثم ركب سيارته وذهب، بعدها تأتي دورية الشرطة، حيث ستتم إجراءات في المركز تحتاج إلى ٦ ساعات من المفاوضات والجدال حتى يتنازل الطرفان، وبعد أن تنازل تم عن المحضر، وقد لا

يتنازل فتأخذ شهرا في السجن، وبعدها عُدت أدراجك الى المنزل بخيبة وحسرة، وأنت تنضر إلى أوراق المشروع الذي عملت عليه، من أين جاءني هذا البلاء؟ انتهت الصفقة، ضاعت الـ ٩ آلاف دولار في خمس دقائق، أُهدرَ يومي كله، جسدي متشنجٌ من آثار الشجار، الكدمات تملأ وجهي، وأخيرا فات موعد الاجتماع الذي كان يجب الذهاب إليه!

لنسترجع سيناريو القصة من جديد على سبيل التفكير والتأمل"، تخيل مثلا سيناريو آخر لو التزمت الصمت، وابتسمتُ حتى يذهب، وتذهب معه كلماته التي تعبر عن شخصيته السيئة، وتكمل ما تبقى من إبرام الصفقة، و تحصل على المبلغ، ثم تأخذ قسطا من الراحة، وتحتسي القليل من القهوة على خلفية موسيقية تطرب لها أذنك، ثم تأتيني رسالة أن المبلغ وصل إلى حسابك، فتذهب إلى موعدك التالي وأنت في قمة الانتشاء والفرحة ومعنويا تك في السماء .. "انتهت القصة!

نتعلم من هذه السيناريو، ان لا ننجر الى امر بسيط وننسى الأهداف بخمس دقائق بسبب تافه، تعلمت في حياتي أن يكون لدي قاعدة وهي، دغ نباح الكلب تحت حذائك، ولا تشغل بالك بنباحه. أحيانا بعض

الأشخاص يجبروك على اتخاذ قرارٍ عدواني معهم، ولكن الصمت في موقفٍ كهذا، لغةٌ بليغةٌ وأسلوب واعٍ، خاصةً لغة جسدك وهي توحى بأنك صامت، لا لأنك خائف بل لأنك واثق من نفسك، وتملك من الثبات ما يجعلك متماسكاً، أحياناً لا أحتاج أن أظهر لغة جسدي، أنا أريد الصمتَ لأنني لا أعرف النباح باختصار، وهنا كان أبي دائماً ما يقول: أنا لا أفضل الذهابَ إلى من أطلبهم المال؛ لأن ما أجنه في تلك المدة أثناء عملي، يساوي هذا المبلغ الذي سأحرق فيه أعصابي وأنا أحاول رفع الشكاوي، بل الأفضل أن أركز على عملي وراحتي، وربما أتصل بهم كل فترة، فأضعهم تحت الضغط النفسي، بالنهاية الأمر متعلق بالتركيز على النتيجة لا التفاصيل، وهذه طريقة تفكيرٍ سليمة ينتج عنها جسداً خالياً من التوتر. لذلك أحرصُ على أن تكون أعصابي مسترخية وهادئة، لتأكدي بأن القلق المستمر يسبب الأمراض النفسية والجسدية، مثل الضغط والسكر، وهي أمراضٌ مزمنةٌ يمكنها الفتك بصحة الإنسان، فلذلك نحاول الابتعاد عنها قدر المستطاع، والتمتع بحياة تملأها السعادة، خالية من الضغوط.

## ابتكر طرقاً للتفكير الصحي!

التفكير السليم ينتج عنه حياةً سليمةً، أو يزيد من النتائج السليمة، فعليك أن تبتكر طرقاً للتمتع بأفكار سليمة، فإن وضعت عاداتٍ جيدة فإنه منطوقٌ سليم، وإن خطت لحياتك بصور جيدة فإنه طريقٌ لتفكيرٍ سليم، وإن تعلمت شيئاً جديداً عن الصحة فإنه طريقٌ لتفكيرٍ سليم.

بعد أن بدأت التدريب في الملاكمة، أحببتُ أن أهتمّ بأمور التغذية، وكأنها عادةٌ أخطط لجعلها جزءاً من يومي، وبدأت في تعلم أشياء جديدة في أمور الصحة، من تغذية إلى تمارين لياقة، حتى تعلمتُ بعض التمارين التي يمكنها زيادة معدّل الاسترخاء والتقليل من التوتر، للحفاظ على هدوئك واسترخاء شعورك.

ويمكنك أن تجرب هذا التمرين الذي يعتمد على التنفّس بشكل عميق، بحيث تأخذ شهيقاً وزفيراً لمدة طويلة من جوف البطن، حتى تمتلئ رئتيك بشكلٍ كامل، وأيضاً هناك بعض التمارين التي ترفع بها يديك وكأنك تفوز، وهي بدورها تحفّز الأعصاب الحركية للعمل بشكلٍ

صحي، وأن تفكر في أمورٍ إيجابية والذي بدوره يحفز الأعصاب المركزية، وأن تحاول تشغيل الموسيقى الهادئة التي تحفز الأعصاب الحسية، ومن ثمّ يتحفز عقلك الواعي واللا واعي على أخذ هذه المشاعر بشكل صادق، وهنا أقصد الجهاز الحُوفيّ، حيث يبدأ عقلك بإفراز نسب معينة من هرمون السعادة، وهرمون السعادة عبارة عن مجموعة من الهرمونات التي يفرزها الدماغ ، تساعد على تحفيز الشعور، وتحسين الحالة المزاجية، والتخلص من الاكتئاب، ومن بينها هرمون السيروتونين، هرمون السعادة.

هل تدرك أن الابتسامة تحتاج إلى تحريك ١٧ عضلة في الوجه؟ بينما العبوس يحتاج منك إلى جهدٍ أكبر قد يصل إلى تحريك ٤٠ عضلة؟ ما نريده هو أن نفكر بشكل صحي وسليم، وبطريقة أكثر ذكاءً تدفعنا لنكون سعداء أكثر وبصحةٍ قوية، وأن نوفرّ في الطاقة أكثر، وهنا لا أقصد تقليل الحركة، بالعكس كوني رياضياً يمارس العديد من الرياضات، أودّ أن أقول لكّ أنني أقضي وقتاً بقدر ما أستطيع في لعب الرياضة يومياً يستمر لمدة ٣٠ دقيقة على الأقل، حتى لو فضّلتُ المشي؛ فإن الرياضة تقوي عضلات القلب.

لكن القصد من توفير الطاقة هنا المقصود به الطاقة العصبية، ومنها ما اكتشفت به أسلوباً في القتال، بأن أحرّك عضلاتي بشكل سريع، وأسدّدَ لكمةً بطاقةً قوية، لكن مع ذلك أوفر في طاقتي العصبية المهدرة، فالمحاولة في التركيز بدلاً من إهدار الطاقة العصبية أمرٌ جيّدٌ جدّاً يُمكنه أن يحوّل الكثير من النتائج إلى الأفضل.

طبعاً تحتاج منك أول تجربة عمل لك في مجال، لم تحاول به من قبل، تحتاج منك طاقةً عصبية كبيرة، وهناك تجذُّ جزءاً كبيراً من هذه الطاقة مُهدرة، حتى يتمكّن عقلك الواعي من حفظها إن كانت خبرات علمية أو حركية أو حسية، فيتمكن من التعامل معها بشكلٍ أفضل في اليوم المقبل. وبالتالي فإن ذلك يحتاج إلى نومٍ كافٍ، بل نومٍ عميق، فالإنسان يحتاج إلى مرحلة الأحلام، وهي جزءٌ من مرحلتين في النوم العميق، يعاد فيها نشاط العقل، ويستطيع حفظ ما تعلمه خلال اليوم.

أنا أتبع أسلوب حلّ المشكلات قبل النوم، ولكن لا أقلق نفسي بها.. لكن مجرد تفكير بسيط في مجمل المشكلة، يمكّنني من حلها بعد الاستيقاظ، وهنا عقلي يمر بنوعٍ جديد في حقل الطاقة الكهربائية، الذي بدوره يجد



حلولاً لمشاكلي وأنا نائم التي أجد صعوبة في حلها وأنا مستيقظ، ماذا يعني هذا؟ هذا يعني ان العقل يستطيع ترتيب افكارك اثناء النوم وحفظ المعلومات التي تعلمتها وانت مستيقظ. هنا يمكنك البحث عن مراحل النوم العميق ومراحل مرور العقل اثناء النوم.

هنا أكرر أن هذا الكتاب لا يستعرض عليك الأفكار المبنية على معلومات خاطئة، فتوقعك في مشكلات أكبر، على سبيل المثال: قد تقرأ دراسة تقول بأن أكل البيض مُضرٌ بالصحة ويحتوي على دهون مُضرة تسبب الكولسترول حسب منظمة ILYVM org، التي أثبتت أن أكل بيضة يومياً يرفع نسبة الكولسترول، ويزيد من معدل الوفاة. فتأخذ هذه الدراسة على مَحمل الجد، وكأنها دراسةٌ دوليةٌ صحيحة ودقيقة، ثم بعد فترة تقرأ دراسةً أخرى تثبت العكس وتقول أن بعض الشركات التجارية تصرّح بتلك الأخبار المغلوطة، لأنها قد تتضرر من استهلاك البشر لمنتج أو مادة معينة، ثم تحاول التقصي وراء هذه المنظمة، فتبحث عن اختصار الكلمة على جوجل، ستجد (أنا أحبك كثيرًا) ILYVM. org في اللغة الإنجليزية، أي أنه لا توجد منظمة بهذا الاسم من الأساس.

لذلك يجب أن تتأكد من ما يُقال ولا تصدّق أي شيء يُقال لك، وبتصديقك لكل معلومة دون عمل فلترة للمعلومات، هو ما قد يتسبب في وضع الكثير من المعلومات غير الصحية من ناحية المشاكل التي قد تسببها لك في حياتك الاجتماعية والاقتصادية، أو من مشاكل نفسية، وهنا سأطرق لإحدى هذه الوسائل:

## 1- وسائل التمتع بعقلٍ صحي!

أحد الأمور التي تحافظ على جعل مشاعري بعيدة عن العصبية، أن لا أسمح لنفسي أن أكون عصبياً، وهناك عدة منهجيات ومنها أن لا أسمع الأخبار لمدة طويلة، رُغم اهتمامي بالاقتصاد، ورغم أن سماع ما يحدث على أرض الواقع، قد يفيدني في تحليل سوق مالي معين أو تحليل سلوكيات اقتصادية معينة، لغرض الدخول في السوق، أو لغرض المتعة، إلا أنني أركز على الأخبار بشكل متذبذب، وأبتعد عن التفاصيل الصغيرة؛ لأن التفاصيل الصغيرة عادةً ما تكون أخباراً سلبية تجلب التوتر، بينما النتائج النهائية غالباً ما تكون حقيقية، وحدثت بالفعل على أرض الواقع.

هنا قد يسألني البعض: لماذا أنت هادئ؟ سؤالٌ جيد بالنسبة لي، وأنا سعيد كوني هادئ، طالما أن الهدوء يجلب التركيز، ويجلب معه نتائج أفضل. وهذا نمط حياةٍ صحيةٍ خاليةٍ من العصبية، أستطيع فيها السيطرة على مشاعري وأفكاري.

## 2- السلوكيات الصحية.

عقلك يحتاج إلى الغذاء، كما يحتاجُ جسُدُك إلى تفكيرٍ صحي، وهنا أقصد أنَّ عقْلَكَ يحتاجُ إلى موادٍ غذائيةٍ وسلوكياتٍ غذائيةٍ لكي يعمل بشكل صحيح، كان هناك تقريرٌ جميلٌ بعنوان: "قل لي ماذا تأكل، أقل لك من أنت"، هذا التقرير يقوم على تجاربٍ مذهلةٍ على فأرٍ من ناحية التغذية والنوم، حتى استنتجوا أن السكر مادةٌ غذائيةٍ يمكنها أن تكون أخطر من المخدرات من ناحية الإدمان، ومن هنا اهتمت بالبحث عن نظامٍ صحي خالٍ من السُّكر، فوجدت على اليوتيوب قناة لطبيب يُدعى (بيرج) على اليوتيوب متخصص في نظام يسمى (الكيتو)؛ وهو نظامٌ صحيٌّ يعتمد على تناول طعامٍ صحي، وغذاءٍ جيد خالٍ من المواد الضارة، هذا النظام يُمكنه أن يغيّر حياتك الصحية بشكلٍ كبير، إذ لم يستطع أي طبيب

أن يحلّ مشاكل معدتي، حتى لجأت إلى نظام الكيتو، فاستطعتُ أن أنقصَ من وزني ١٠ كيلو خلال شهرين، وتمّ حل مشكلة المعدة بلا أي دواء، إذ لم يكن النظام قاسياً لدرجة كبيرة، فقط يجب أن أمتنع عن السكريات، نعم وجدتُ بعض الصعوبة في شرب الشاي والعصائر بدون سكر، حتى اعتدت عليه مع الوقت.

ما يعنيني في هذه الفكرة هو التمتع بصحة جيدة، لم يكن هدفي الأكبر أن أقل من الوزن بقدر ما أعتني بصحتي، خصوصاً بعدما رأيت فيديو يتحدث عن المشاكل الاجتماعية التي تربط الرشاقة بالجمال كعنصر أساسي. وهذا خطأ أيضاً، بالتأكيد من الجيد إنقاص الوزن والتمتع برشاقة، لكن من الخطأ أن يُربط ذلك ذهنياً بالجمال، وأن يسبب أزمة اجتماعية، خصوصاً في المجتمع النسوي الذي يحدد عناصر للجمال، ويضع معايير ثابتة لقياسه؛ مثل تحديد صفات بعينها وأحجام ولون بشرة معينة، بالرغم من أن الفلسفة الصحيحة للجمال الحقيقي أنه لا يُقاس بالرشاقة، وهذا في الحقيقة خطأ من الناحية الصحية والاجتماعية، ناهيك عن الأمراض النفسية التي تجعل بعض الفتيات وخاصةً المراهقات الذين لا يتصفن بالرشاقة بأن يعتبرن أنفسهنّ غير جميلات،

في الحقيقة ينبغي على النساء أن يغيّرْنَ مفاهيمهنّ المرتبطة بجمالهنّ الخارجي، والتي تأتي على حساب صحّتهنّ الحقيقية، ونجدهنّ يلجأن إلى اتباع عمليات التجميل وغيرها من منحفات، تسبب المشاكل الهرمونية والكيميائية للإنسان .

**حقيقةُ الجمال في قلوبنا**، بغض النظر عن عدد الإعجاب على برنامج أو صورة أظن بطريقةٍ خاطئة أنها تقيس جمالي، في حين أن الجمال هبة ربانية منحني الله إياها، مثلها مثل العقل الذي بإمكانني أن أستخدمه في كل ما يتعلق بالجمال، مثلا أن أفكر في مساعدة الناس، أو أن أكتفي بمساعدة نفسي للخروج من ضغوطات المجتمع، وخاصةً المنتشرة بعشوائية على الإنترنت، والتي تؤثر على عقولنا، وتغيّر من نمط تفكيرنا، والذي قد يدفعنا إلى الأكل والشراب في قهوة (ستاربوكس) لمجرد التظاهر وليس لأننا نحبها، وبالمناسبة أنا أحب هذه القهوة جدا، ولكن الفكرة هي الاهتمام بمظهرك الخارجي والداخلي؛ بهدف التمتع بصحةٍ جيدة على مستوى الجسدي والعقلي والنفسي.

## الفصل الثامن:

# كن فيلسوفاً

يركزُ هذا الكتاب على اكتشاف طرقٍ لحلول جديدة، لا أن نلتزمَ بالحلول الشائعة، أيضاً يركز على تنمية أفكارنا لتصلَ إلى المستوى المطلوب أو فوق المطلوب، والأهم من ذلك أن تكون لنا فلسفتنا الخاصة، ونقدر على إبداء الرأي بعيداً عن الخوف، بعيداً حتى عن بعض القوانين، ما دامت لنا فكرة نريد التعبير عنها.

**ماذا تعرف عن الفلسفة؟ وماذا تعني لك كلمة فلسفة؟** أياً كانت إجابتك، فالفلسفة تعني حرفياً حب الحكمة، وتشمل الأسئلة الفلسفية الكلاسيكية:

هل من الممكن معرفة أيّ شيء وإثباته؟ ومن هذا السؤال ندرك أنّ عقلنا البشري لديه إمكانياتٌ غيرٌ محدودة للتعلم، ما دامت هناك إمكانية لزيادة فعالية التعلم، وهنا سأطرحُ سؤالاً: هل هناك طريقة أفضل للمعيشة؟ بدافع أن نطور حياتنا إلى الأفضل بطرق فلسفية، وأيديولوجيات جديدة يمكنها أن تحسّن حياتنا بطريقتنا الفلسفية للوصول

إلى الحقائق، ومن هنا نحتاج إلى اكتساب معلوماتٍ صحيحة ودقيقة قدر  
المستطاع، والابتعاد عن النقص، وهنا أقصد الجهل والمعلومات  
المغلوبة.

هل باستطاعتنا أن نكون فلاسفة؟ ما دمنا نحب الحكمة، فقد يكون ذلك  
طريقنا للفلسفة، والحكمة هي القدرة على معرفة ما هو صحيح وما هو  
غير صحيح، كما أنّها تمثّل الفطنة والبصيرة في العمل، أو في الحياة  
بشكل عام، وأيضاً هو علمٌ نظري يمكن تعريفه على أنه يبحث في  
حقائق الأشياء، فالتمتّع والوصول إلى الحكمة يحتاجُ طريقاً ممزوجاً  
بين اكتساب مجموعة من العلوم، وإلى الخبرة العملية، وهنا يعني  
الاستمرار في المحاولة، نتعلم من الأخطاء ونكتسب خبرةً، ومن النجاح  
نكتسبُ خبرةً ونتيجةً مختلفةً، يمكنها أن تحسّن من حياتنا للوصول إلى  
الأفضل طالما نريد التمتع بحياة متحررة من القيود الفكرية من قبل  
المجتمع العام.

بإمكاننا عقد مقارنةً بسيطةً بين النحلة والذبابة، فالنحلة تقفُ على الورد  
وتعطي العسل، بالإضافة إلى أنها تعمل مع المجموعة بشكل منظم

وجميل. بينما الذبابة تُقف على الجيف وتجذبها الروائح النتنة، ولا فائدة ملحوظة منها، بالإضافة إلى أنها تنقل الأمراض لأنها تقف على القاذورات وأكوام القمامة، وهنا هو كمثال فقط يعيننا به أن نقول إن نكون مثل النحلة، وما يجذب اهتمامنا وشغفنا هي الأفكار والمعلومات الجيدة، التي تحقّق منفعةً شخصية وللعمامة، ولا نصبح كالذبابة، فنهتم بالتفاصيل الصغيرة وغير المفيدة، وإعطائها حيزاً من التفكير، وننسى الصورة الأكبر. هذا كله لا يعني أن الذبابة لا قيمة لها، بالعكس، فما زالت تقوم بدورها في عملية توازن الطبيعة، كما أنها تساعد في تلقيح أشجار الكاكو، ولها فوائدها بالتوازن؛ فكلُّ كائنٍ حي له دوره.

وبذكر الأمثال المتعلقة بالأعمال التجارية، فإنّ شركة فرو تو لي استطاعت استعادة منافستها والصمود بوجه منافسيها، عن طريق إحداث تغييرات بتفاصيل صغيرة كتعليب المنتجات المملحة بمساحة أقل، فيتمكن مندوبي المبيعات الموزعين من توفير مساحة أكبر في سياراتهم الخاصة بالتوزيع، حتى استطاعت اكتساب المسوقين بهذه التفاصيل الصغيرة كجزء من عملية تسويق كبيرة، وهنا نقول دائماً إن كنتَ تقرأ وتتعلم شيئاً حاول أن تتعلمه وتفكر به وتنقده، أي أن تتفلسف



في أفكارك، ولكن احذر بنفس الوقت لأن الفلسفة قد تصل بك إلى المكان الخاطئ، فهناك من يذهب في اتجاه الإلحاد لأنه يتبنى من البداية معلوماتٍ علمية خاطئة، وهنا لا نريد أن نتطرق إلى القوانين الكونية الفيزيائية والكيميائية العلمية البحتة؛ لوجود إله استطاع إنشاء هذا الكوكب، فلا تصدق إن قلتُ لك أنني استطعتُ كسب مليون دولار لأنها أتت إليّ وحدها، ولو حاول عقلك ابتكار منطق فلسفي ستقول أن أحدا جلبها لك، نعم هذا ممكن ولكن الذي أتى بها، كيف جناها؟ وعدد لا نهائي من الأسئلة، القصد هنا أن تكون إنساناً عاقلاً له أفكاره الخاصة بغير أن تكون تطرفية أو عنصرية، هنا نبحث عن الأفكار والعلوم التي يمكن تحويلها إلى أداة يمكننا أن نستخدمها لنرتقي بها في حياتنا الاجتماعية والصحية منها النفسية والعقلية، وهنا يجب أن تكون فيلسوفاً ولكن لتصل إلى نتيجة مرضية تطمئن بها نفسك ويرتاح لها فكرياً. سأنتطرق هنا إلى الفلسفة الاجتماعية الفكرية للرجل والمرأة للتمكن من فهم أحدهما الآخر، وهنا ما يمكننا أن نتكافلَ بشكل منظم أكثر وأجمل كالنحل على إنتاج مادة تُفسّر على شكل سلوكيات يمكنها من نفعنا ونفع المجتمع بصورة عامة.

## ماذا يختلف الرجل عن المرأة؟

إنّ المرأة كائنٌ عاطفي يحتاج بصورة عامة إلى الاهتمام والرعاية والتفهم والاحترام والتصديق، خصوصًا من ناحية المشاعر كونها كائنٌ عاطفيٌّ وإلى الطمأنينة، والرجل بصورةٍ عامة كائنٌ أكثر منطقية يحتاج إلى الثقة والتقبل والتقدير والإعجاب والاستحسان والتشجيع أو الدعم المعنوي، هنا يمكننا أن نفهم طريقة فهم المرأة واختلافه عن الرجل، فعقل الرجل عبارة عن ملفاتٍ أو صناديق؛ صندوق للبيت، للعمل، للأصدقاء، للرياضة، فيستطيع التفكير بشكل منعزل تقريبًا ويستطيع فصل كل موضوع على حدة، بحيث يفكر في مجال معين بدون ارتباطات ومعلومات متداخلة،

بخلاف المرأة التي تعمل كأنها أسلاكٌ كهربائية متشابكة فكل فكرة ترتبط بفكرة أخرى مختلفة عن الأولى بطريقة تعجز عن فهم الرابط بينها، أما عن غذاء هذا الترابط فهو عاطفة المرأة، فقد يتمكن الرجل من اللجوء إلى صندوقه الفارغ الذي يساعده على تخفيف ضغطه النفسي من العمل والحياة بشكل عام، فيلجأ إلى الراحة والهدوء بهذه الطريقة، حتى لو قرر مشاهدة التلفاز فلا يوليه أي اهتمام، وقد يفكر في اللا شيء والعدم، بشكل سطحي لا يبالي بحجم الأفكار وترابطها، يشاهد ليسترخي فقط. أما المرأة، فعندما تزيد ضغوطها النفسية تزيد معها قدرة استزادة الأسلاك بالكهرباء، فتزيد عمليات المعالجة الفكرية بصورة مكثفة قد تصل حدّ الانفجار أو التحدث بعاطفة شديدة، فيصبح هذا النوع من العاطفة سبيلاً للتفريغ العاطفي وللتخلص من الضغوط النفسية.

،

وهنا إن كان الشريكان؛ الرجل والمرأة في نفس البيت لديهم ضغوط نفسية، فالرجل بدوره يحتاج إلى الهدوء وعدم التفكير بأي موضوع والمرأة تحتاج إلى التحدث عن مشاكلها وعاطفتها، وتحتاج شخصاً يستمع إلى مشكلاتها، وهنا نجد أن الرجل يحاول التركيز في عدم التفكير، ولكن ما تقوله شريكته يوّد في عقله ضغطاً نفسياً وهي ترى أن ما يفعله من اللامبالاة وعدم الاستماع والاهتمام يزيد من ضغوطها النفسية، لأنها تعتقد أنه لا يهتم بسماعها، فحتماً تتوقع شجاراً محتملاً بينهما.

**فما الحل؟** على الطرفين إصدار سلوكيات وأفعال تتمتع بردود أفعال إيجابية تجاه كل طرف، وأن يرضي كل طرف حاجة الآخر. مثلاً، المرأة تحتاج إلى الرعاية، فإن وقر لها الرجل هذه الرعاية، على

الأغلب سينال الثقة المطلوبة، وإن وفرّ لها التفهم سينال القبول، وهنا يجب أن تدرك المرأة احتياج الرجل إلى التقبل وعدم محاولة تغيير سلوكياته السلبية، يحب الرجل أن تتقبله كما هو، ويمكنها العمل على هذه السلبيات بشكل غير مباشر فيمنحها التفهم، يتفهم مشاعرها ويستمع لها ولما تقوله ولا يحاول توبيخ مشاعرها، لأن مشاعر المرأة شيء أساسي لها. وكما أنها تحتاج إلى الإخلاص، يحتاج الرجل أيضا إلى العناية بمشاعره وأن يسمع كلمات إعجاب وافتنان المرأة به وبما يفعل. أيضا كما تحتاج إلى التصديق، يحتاج هو إلى الاستحسان وإعطائه قدره. وكما تحتاج المرأة إلى الطمأنينة وشعورها الدائم بالأمان يحتاج هو بالمقابل إلى التشجيع؛ لأن الرجل يشكك أحيانا بقدراته فيحتاج إلى زوجة داعمة. والمهم أن يتبادلان احترام ذكرياتهما معاً، فيتذكرها ويجلب لها هدية بسيطة، لا يحتاج بعدها سوى التقدير والشكر والكلمة الجميلة.

،

الأمر الأهم في العلاقات هو المبادرة، فمن يبادر يُثري الحياة بمشاعر عاطفية جديدة، حتى مع الأصدقاء، فالمبادرة هي من يفكر في إعجاب ومفاجأة الآخر أولاً، وهي نوع من الكرم والشجاعة. على سبيل المثال، في تلك اللحظة التي أكتب فيها هذا الفصل، بادرتُ مع أحد الأصدقاء وأحببت أن أهديه هديةً بلا سبب سوى كونه جاري وصاديقي، وتذكرت بعض مبادراته الجميلة التي أعطاني بها بعض الهدايا بلا مناسبة.

القيمة هنا لا تقاس بالمال، ولا توزن بالكم، بل تُقدر بالمشاعر وأهمية التقدير والاهتمام بمشاعر الآخرين، والقدرة على بناء جسر جديد يربط بين علاقيتين مهما كان نوعها، والجميل أن المبادرة تضيف إلى قلبك نوعاً جميلاً من المشاعر خصوصاً إن لم تنتظر المقابل. حتى على

مستوى دراسات نفسية أُجريت قيل فيها أن من يعزم أصدقائه على وجبة طعام يمكنه أن يحسن حالته المزاجية، وهنا لدي مجموعة من الأصدقاء نقوم باستضافة أحدها الآخر في البيت كل أسبوع تقريباً لسهرة شواء مشتركة، فلم تكن هذه الفكرة سوى مبادرةً جميلةً نتبادل بها مشاعر الصداقة الحميمة.

## ضاعف طرق الاستفادة!

من الحكمة أن نستفيد من أي فكرةٍ بأكثر من طريقة، وأن نزيد من عوامل الاستفادة، على سبيل المثال: استضافة الأصدقاء في المنزل، والتجمع في كل أسبوع مثلاً بدلاً من أسبوعين، الاستفادة الأساسية هما هو تبادل المشاعر الطيبة بين الأصدقاء، ومع ذلك يمكننا الاستفادة بطرقٍ أخرى مثل: أولاً تقليل المصاريف التي نصرفها خارج المنزل، حيث استطاع كل واحد منا أن يوفر أكثر من نصف المبلغ لو التقينا خارج المنزل، ثانياً، الأكل الطازج والصحي في المنزل أكثر، ثالثاً، متعة الشواء أجمل من الجلوس

لفترات طويلة في المطعم. ومع ذلك لكي نكسر الروتين، نذهبُ كل فترة إلى جزيرة سياحية بالقرب من العاصمة، وأحياناً إلى أجواءٍ خضراءٍ طبيعية ونشوي الطعام في الهواء الطلق، فتتميز رحلاتنا عن الأكل في قلب المطاعم



## الفصل التاسع:

# كُن مميّزاً

طوال فترة شبابي وأنا أحاول أن أكون مميّزاً، هذا يقودني دائماً إلى أن أطور نفسي، ويلفت أنظار الآخرين نحوي؛ لأن الفكر دائماً يعمل بشكل مختلف، ويدفع العقل للعمل بشكل غير المعتاد ويحقق أهدافاً خارقة مثل ذهاب الإنسان إلى الفضاء، ثم تجد أن هناك مساحاتٍ أكبر بكثير عن حجم التفكير الذي تبنيته في السابق، والذي قد يقفز بتفكير الإنسان إلى الوصول إلى القمر، أو إلى ما هو أبعد من ذلك إلى كوكب آخر، وقد يبدو مستحيلاً أن تختار مثلاً الذهاب إلى الشمس التي لا يفكر أحدٌ بالذهاب إليها، فتتميز بتفكيرك عن الآخرين وتختار الوصول إلى الشمس حتى تحترق في منتصف الطريق.

هناك عالمٌ لا حدود له من الاختيارات، واسعةٌ كالفضاء.. يمكنك اكتشاف مجرات أخرى عبر مركبتك للوصول حيث تريد وحيث يدفعك عقلك، زود

فقط مركبتك، أي عقلك، بوقود العلم، وزد من قابليتك للتعليم حتى يمكنك الذهاب إلى مجرة أخرى، وعندما تختار أن تكون مميزاً أو تفكر خارج الصندوق، قد تخطئ وتختار الذهاب إلى مصدر قد يبدو منيراً لكنه قد يسبب لك الاحتراق، القصد هنا أنه لو أردت أن تكون مميزاً، قد تظهر سلوكيات غير جيدة يلاحظها الناس وأنت تحاول أن تكون مميزاً.

**ملحوظة -** ليس بالضرورة أن تصبح مميزاً إذا كان سقف طموحك لا يريد أشياءً كبيرة، كونك تكتفي بالاستمتاع بحياة بسيطة فلا مشكلة، بل لك الحق في ذلك، يمكنني أن أنظرَ بشكل فلسفي معين، ولك الحق في ذلك.. ولكن يمكنك الاستفادة أيضاً من هذا الفصل لأن هذا الفصل له خاصيته في إضافة لون جميل إلى حياتك، وأيضاً يمكنه أخذ لون آخر؛ فأنت الرسام وأنت تختار ماذا تحب أن تضيف إلى حياتك، فأن تحمل فكرةً معينة لا يعني بالضرورة امتلاكها، ولكن لا مشكلة في استخدامها أيضاً من وقتٍ إلى آخر إن احتجت إليها.

## تجربتي مع التميز:

أتذكر جيدا شهادة التقدير التي حصلتُ عليها من الأكاديمية الفرنسية فيفنون التجميل بالأردن، حصلتُ عليها من بين دفعتي إضافةً إلى شهادتي الأصلية، لأنني دائما كنت مهتما بفهم الحالة المزاجية للعميل عند جلوسه، فأبتكر طرقاً أن لا تُحدثُ أدواتي إزعاجاً نفسياً وهو جالس يتمتع بالتسريحة التي أقدمها كخدمةٍ له، رغم أن هذا كله ليس عملاً أساسياً وتعلمته ليس لأجل التخصص به، لكن لتعلم حرفة قد تُفيدني في يومٍ أحتاج إليه وقت السفر كوظيفة مؤقتة طارئة في المستقبل.

تم تخصيص كلمةٍ لي بين الدفعة تقديراً لتميزي بين دفعات عديدة وليس هذه الدفعة فقط، ووصلني إحساسٌ رائع للغاية، وسمعتُ كلاماً من الأصدقاء والأساتذة يدفعك للبقاء دائماً في خانة التميز والأفضلية، وهذا زاد من شغفي للتعلم والعمل بشكل مختلف خصوصاً عندما قرأت قصةً صغيرةً تتحدث عن مُزارعٍ جديدٍ لم يعمل بالزراعة سنوات عديدة كأقرانه الذين يزرعون منذ أجدادهم ولهم الخبرة الكبيرة، ولكن بمجرد

سؤالهم ماذا ستزرعون السنة المقبلة، قالوا الطماطم ولا نزرع الباذنجان في هذه السنة لأن الباذنجان لم نربح منه الكثير، فقامت القرية بزرع الطماطم حتى افتقر السوق إلى الباذنجان، فقام هو ببيع الباذنجان بأسعار مرتفعة واستطاع أن يربح بالرغم من الخبرة التي تفرق بينه وبين أهل هذه البلدة، إلا أن بإصراره على أن يكون متميزا في معادلة العرض والطلب الاقتصادية استطاع جني الكثير .

أحيانا انقيادك وراء القطيع سيتسبب بالضرر نتيجة ذهاب القطيع للاتجاه الخاطئ، وهذا على الاغلب يحدث مع ٨٠% من الناس، أو أكثرهم يتبعون أنظمة معتادة وروتينية حتى ترى حياتهم تفتقر إلى المتعة والإثارة وتحتاج إلى كسر الروتين، لكن عقولهم لا تجيد فن التميز، فيرون أنفسهم عالقين في ماراتون الفأر الذي يركض ولا يحدث تغيير سوى أن يركض في نفس النقطة ولا يصل إلى تقدم، بالرغم من إهداره لطاقة كبيرة، في الحقيقة لو أعطينا لكل شخص منهم مليون دولار، ستجد أكثر من ٨٠% بعد سنة قد أفلسوا مجددا وستجد البقية بعد ٥ سنوات مُعلنين إفلاسهم أيضا، والقليل منهم قد يحافظ على المبلغ بشكل

سليم، ويجيد استثمار هذا المبلغ بنسب متفاوتة، وهذا يعتمد على ثقافتهم الاقتصادية حول المال، وعلى رصيد كافي من الخبرة والثقافة المالية، وستجد أن أهم ما يحتاجون إليه هو التسويق والاستثمار وإدارة الوقت، وأيضاً الإدارة وتليها خبرتهم حول إدارة الموارد البشرية، وغيرها من الأمور المتعلقة بالإدارة بشكل عام .

هناك من يقول إن ٥% تقريباً من سكان العالم يمتلكون نصف ثروة العالم، لماذا يا ترى؟ هل لأنهم يفكرون في خلق وظيفة وينتظرون علاوةً، بدلاً من التعلّم منها ليصبحوا مدراء؟ هذا ما جعلني أفكر أن أكون مديراً لشركتي بدلاً من الاكتفاء بكوني موظفاً، ولا عيب أن تكون موظفاً ما دمت تريد أن تعمل لكي تتعلم، لكن إن كنت تريد أن تقفز، عليك أن تعمل دون انتظار الترقيّة من المنصب وكسب القليل من المال.

## الشهادة الأكاديمية، وارتباطها بالمجتمع.

في الحقيقة أنا سعيدٌ لأنني أفكر بطريقة غير معتادة، ولكن لا يعني ذلك عدم وقوعي في أخطاء، والقراءة المستمرة لكتب رجال الأعمال وبعض الخبراء في مجال الاقتصاد، والعمل مع مجموعة من رجال الأعمال الذين لم يكملوا شهادتهم الأكاديمية، وأيضاً فكرتي حول عدم حب الوظيفة لأن الأغلبية من رجال الأعمال لا يفضلونها، ذلك كله أدى إلى التكاسل قليلاً حول دراستي الجامعية، بعد تخرجي بمعدل عالٍ من ثانوية أكسفورد، قلت لنفسي الوظيفة ليست مكاناً للأفضل، وكنت محقاً قليلاً لأن أحلامي الكبيرة لا تكفيها راتب ١٠ وظائف في الحقيقة، واخترت العمل واكتساب مختلف المهارات، نعم أفادني في أن أتعمق الحلاقة والتسويق وأخذ خبرةً في مجال التصميم وإنتاج الفيديوهات والعمل مع شركات، وأقدم لهم أعمالاً، واستطعت السفر بتكاليف مدفوعةٍ لعمل إعلانات لكوني مشهوراً قليلاً على اليوتيوب، وغيرها من الفوائد بالإضافة إلى اهتمامي بالجانب العلمي غير الأكاديمي من محاضرات على الإنترنت ودروس وتقارير علمية على اليوتيوب، كما

استطعتُ تعلم عدة لغات فأنا أتكلم ٣ لغات، وأنا في طريقي لتعلم الإسبانية أيضا .

نعم كل هذه فوائد ولكن لا يعني هذا أن لا نُكمل دراستنا المهنية، في الحقيقة إن عدم امتلاك شهادة أكاديمية قد يجلب لك مشاعر غير إيجابية، خاصةً إذا كان لديك الوقت والاستعداد الكامل، فلمَ لا؟ لهذه الأسباب قررت العودة ودراسة إدارة الأعمال، وهنا كان من الأهمية أن أختار تخصصا أحبه حقاً، لا أن أفكر مثل بقية القطيع وأختار الوظيفة التي تحقق دخلا أعلى، ولكن إن كنت تحب شيئاً ستتميز به، فلا تخف على مكانك من وصولك لمنصبٍ عالٍ في شركة أو في منظمة عالمية رسمية، لأن تميزك يحتاج إلى حب للعمل وحب للتعليم وإلى التسويق، لتتمكن من تعريف نفسك للشركات وتصبح أحد الموظفين الذهبين.

ما يجب أن تعرفه هو عوامل تميزك، وتعمل جاهدا عليها، وحاول أن لا تخطئ مثلي في خسارة ٥ سنوات من عمري في قرار الابتعاد عن الدراسة، كنت أستطيع الآن استكمال الدكتوراه في إدارة الأعمال بالإضافة إلى هذه الخبرة التي أملكها في مجال العمل، وكانت النتائج

متضاعفة مع الاحتفاظ بنظرية التميز. ولو أخطأت خطأي، فلا مشكلة  
لو تعرف أن الحياة ليست ساحة سباق، والذي يسبق هو  
الفائز.



## الفصل العاشر:

# سافر واستكشف!

رغم المشقة، ورغم الطاقة المبذولة، ورغم الأموال التي استهلكتها.. إلا أن تجربة السفر كانت وما زالت أجمل التجارب في حياتي، وصدق القائل: أن للسفر سبع فوائد، هذا صحيح، فوائد نفسية وعقلية واجتماعية وصحية وثقافية وحتى اقتصادية، سأتطرق للعديد من فوائد السفر، ولا يمكنني أن أصف لكم كم هو جميل، وكيف يمكن للسفر أن يكون شريكاً دائماً لحياتك، ومعلمك الأول في دروس الحياة المختلفة، وكيف بإمكانك كسر حواجز المساحات التي تُقلل من سرعتك وتحجيم طاقتك، في الحقيقة أي إنسان مرّ بتجربة السفر، لديه تجربة ممتعة وقصة جميلة يمكنك أن تسمعها منه باستمرار.

بإمكانك الاطلاع على العديد من الرحالة، وآخرين من يبحثون عن عملٍ خارج البلاد، أو إلى من اختار العيش في جزيرة أو بيع بيته للعيش

على يخت يعمل بالطاقة الشمسية، يجب أن يجرب الناسُ متعةَ السفر، ويعرفوا كيفية العبور إلى مرسى الأمان، والنجاة بحياتهم من الفشل، والبقاء في سجن المساحة الواحدة التي لا تتغير، وخوض الكثير من الوقت في حدودٍ فرضتها على نفسك.

لا يعني هذا أن الذي لم يسافر سيحكم على نفسه بالفشل، لكن القصد هنا هو التحدّث عن إيجابية السفر، ومتعة التطلع خارج الحدود والمألوف الذي يصيبك بالأمان، هذا بالطبع أمر مطلوب ورائع؛ لكي تكتشف عوالم وثقافات وأناس مختلفين عنك، بالإضافة إلى حب المغامرة والاستكشاف. بمجرد أن تجرب السفر، ستتعلمُ حبّ الفضول، ستجدُ في نفسك الرغبة لاكتشاف هذه الجغرافيا الجديدة، والاختلاط مع الناس بشكل أفضل، قد تحتاج إلى التحدث مع أحدهم بغرض المساعدة أو لمعاملة من فندق، أو في التاكسي أو مطعم، وبمرور الوقت ستجد أنك تتعلم لغة المكان الذي تستكشفه وتخرط في ثقافته وتفهم أسلوب معيشته، فتجد أنّ عقلك يبدأ بالتحرر!

أيضاً ستتعلم كيفية الاعتماد على نفسك، وإدارة ميزانيتك وتدبر المال، وإذا ذهبت لأجل المتعة ستكتشف شغفك وهواياتك الجديدة، ستجرب أطعمة جديدة، ستكتسب مناعةً لعدة أمراض، والجيد لو عشت في مكان مرتفع في الجبال حيث تقل نسبة وصول الأوكسجين، فيتأقلم جسدك على ذلك وتظل تحمل هذه الصفة معك، بل وتورثها إلى أجيالك المتتابة.

في السفر، ستدرك معنى الثقة بالنفس بشكل عجيب، لأنك إن لم تعتمد على نفسك بشكل جيد، قد تنام في الشارع في ليلة ممطرة نتيجة لعدم التخطيط، لهذا فإن إدراكك لهذا الاحتمال سيجعلك تعمل على وضع خطط بديلة قبل أو أثناء السفر.

في الحقيقة استطاع السفر أن يبني قاعدتي الثقافية، ويمنحني الفرصة للتنوع الثقافي المختلف، إذ استطعتُ إنشاء العديد من الأصدقاء الذين بدورهم أضافوا إلى تعاملي الاجتماعي، ففي تركيا وحدها استطعت السفر إلى ١٢ مدينة مختلفة، ما بين عمل وسياحة ودراسة، فكانت كمية الذكريات التي عشتها في ٨ سنوات من السفر كأنها ٢٠ سنة من الخبرة

والممتعة وتطوير الذات، اذ كنت ممن يعتقدون بأن السفر صعب المراس، أو إنه لا بد من التحضير له بشكل كامل، أو حتى أن تكون مستعد نفسياً، لكن إن كنت تنتظر استعدادك النفسي لهذا الأمر فلن يأتي هذا اليوم أبداً، أو ربما قد يصيبك الحيرة بعد انتشار الكثير من شركات السياحة وتقديم الخدمات المتنوعة .

لا أتخيل أن هناك أشخاصا لم يسافروا حتى إلى مدينة أخرى داخل محافظتهم، وهنا أتعجب، كيف لهذا الانسان أن يصل إلى نجاحٍ كافٍ؟ كيف يجد صعوبة في قطع بعض الكيلومترات لمدينة مجاورة؟ لا شكّ في أنّ السفر أمتع وأفضل ما يمكن أن تفعله في حياتك، **فهل صنعت السفينة لترسي أم لتخوض عرض البحار؟**

**ماذا تعلّمتُ من السفر؟**

علمني السفرُ أن أهدّب ملابسي، وأرتب مكتبي وأتركه مرتباً ونظيفاً، علمني الطبخ، والاقتصاد في المال بدلاً من إنفاق ألف دولار في أقل

من شهر في أول شهر في حياتي وأنا أحاول العيش وحيدا، حتى اكتسبت  
طريقة للعيش ٤٠٠ دولار شهرياً.

تعرفت على العديد من الأصدقاء، تقريباً وصل عدد معارفي إلى  
١٥ ألف شخص في ٨ سنوات، وربما أكثر لو أحصينا النادل وصاحب  
التاكسي والذين سألتهم في الطريق عن اتجاه أو طريق، وهنا استطعتُ  
إنشاء أكثر من ٩٠ صديق زهبي، وهؤلاء الأصدقاء الآن يعيشون  
في دُول مختلفة من العالم، في الحقيقة هناك أكثر من ألف بين صديق  
تقريباً قضيت معهم أوقاتاً جميلة ولعدة أيام متواصلة، وعدد ١٤ تقريباً  
من هؤلاء الأصدقاء يرتفعون إلى مرتبة أعلى مقاما.

أفضل ما تعلمته من السفر، هو قابلية التأقلم على مختلف الظروف،  
والمرونة في التعامل مع مختلف العلاقات الاجتماعية، والذي يعطيك  
خبرةً في علم الفراسة وقراءة الأفكار بشكل سلس وبديهي، أيضاً لو  
سافرت إلى ٤ دول مختلفة يمكنك أن تستشعر الفارق من الناحية الثقافية  
والاجتماعية.

## احذر من سلبيات الشعوب!

كُلُّ شعبٍ له سلبياته وإيجابياته، لذلك قبل السفر عليك أن تطلّع بشكل عام ما هي معتقداته؟ ما هي سلبياته وإيجابياته؟ ذلك لتتفادى الاصطدام بثقافة جديدة، ولتفادي الإساءة الأخلاقية، والالتزام قدر المستطاع بقواعد المجتمع وعدم التعارض مع عاداته وتقاليده.

فبعض الشعوب لا مشكلة لديهم في التحدث في الهاتف بصوت عالٍ، بينما شعوبٌ أخرى تجدها نوع من التجاوز وخرقاً للآداب العامة، لذلك فاحترام ثقافة وآداب الغير ضرورة حتمية،

خصوصاً إن أردت أن تترك صورةً حسنة عن المجتمع الذي تنتمي إليه، أيضاً من الضروري أن تلتزم بثقافتك الخاصة وتعبّر عنها وتفخر بها أمام الآخرين.

## ختاما ... لا ينقصك شيء بعد الآن!

✓ **لا شيء ينقصنا سوى البدء**، كلنا بشر يخطئ ويصيب، كلنا نفشل وكلنا يستطيع أن ينجح أيضا. مخاوفنا فقط هي التي تحول بيننا وبين النجاح، عدم الثقة في أنفسنا هي الآفة والمرض الذي يصيب الإنسان في مقتل أحلامه.

✓ **كن شجاعا صوب أفكارك، تجاه مشاعرك!** اجعلها تملأ جسدك لتواجه بها العالم، لا يمكن لأحد أن ينتصر إن لم ينتصر على نفسه وعلى مشاعره السلبية.

✓ **استعد لمرحلة أكثر نقاءً في حياتك**، املأ قلبك بالرحمة والحب والإنسانية، ومد يد العون والمساعدة، واحسن لمن أساء إليك لترتقي بمشاعرك الجديدة التي تحمل قوة الخير، وهي دائما أقوى من الشر؛ كالنور الذي يمحي الظلام.

✓ **كن عصامياً**، اعتمد على نفسك و علمها و دربها، اعشق تفاصيلك الخاصة، واحترمها حتى تلقى احترام الناس وتقديرهم.

✓ **الوقت هو أعلى ما تملك**، لا تهدره هباءً بلا أهداف دنيوية أو دينية، ولا تلجأ لتسويق المهمات، وافعل ما طلب منك في التوّ واللحظة وفي مواعده.. فلا تحمل همّه بعد ذلك.

✓ **اسع أن تخذ ذكرياتك في نفوس البشر وفي عقولهم**، واحمل فكراً أو قضية تعيش لأجلها، حتى وإن كنت صغيراً تفتقر إلى المعرفة، فدائماً ما يضيف لك الفكر نضجاً ووعياً وإدراكاً بنواحي الحياة.

✓ **احرص أن تكون إنساناً جديداً** يرى الحياة بشكل مختلف خصوصاً بعد قراءتك لهذا الكتاب، واحرص على بناء حياة جميلة جديدة، تتنفس على شاطئها الجديد، ممزوجة بصوت البحر والطيور.



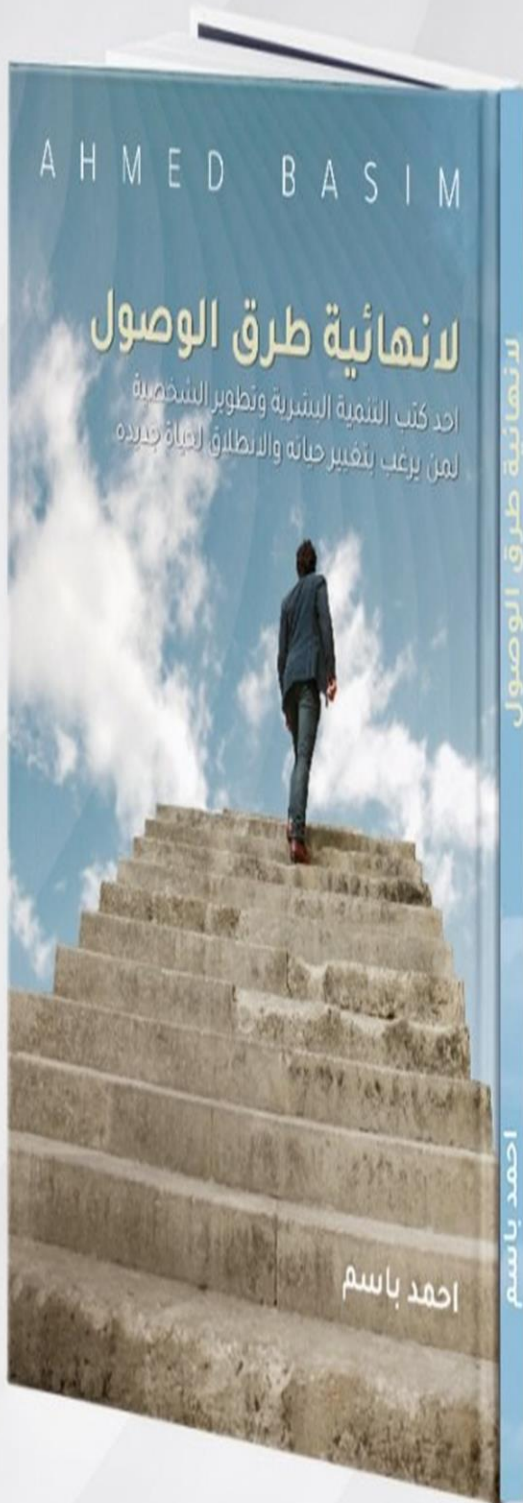
✓ **كن كطائرٍ يرفرف في عنان السماء،** أو كسمكةٍ تجوب البحار  
والمحيطات، عِشْ كصيادٍ يحب أن يأكل ما صاده مع الأصدقاء،  
واكتشف ماذا تريد من نفسك، وما تحتاجه من شغف، وطوّر نفسك  
دائماً.. فتصل إلى بر الأمان، وشاطئ الأحلام، طريقك إلى **النهائية**  
**طرق الوصول.**

# عن الكتاب

الكتاب مستوحى من تجارب واقعية حقيقية مررت بها في مقتبل حياتي، ومع كل تجربة تحدث لي سواءً ناجحة أم فاشلة، فإني أفتح صدري للحياة بروح جديدة، وتتغير صورة من حياتي جديرة بالتأمل فيها، لذلك عرضت عليكم تجاربي، وحدثكم عنها بقدر من الخصوصية، ونشرت لكم خبرتي في كيفية الاستفادة منها بشكل منطقي وواقعي بعيد عن الخيالات والأوهام، وكل ما أقوله قابلٌ للتطبيق.

يسلط هذا الكتاب الضوء على الجانب الإيجابي أو الحلول الايجابية التي كثيرا ما تحدث في حياتنا، ولا نرى أن هناك حلّ كبير لمشكلاتٍ أكبر في المستقبل. في الحقيقة، أود أن أخبرك إن كنت قد نويت على بدء حياة جديدة، فإن اختيارك لهذا الكتاب، يعني أنك مهتم وحريص على ذلك، بل تستحق الإشادة عليه، فأنت مستعد بالفطرة لهذا القرار المصيري، وتقبل أن تدرب نفسك على أن تحدّث فرقا كبيرا في مستقبلك، وترى نفسك قادرا على الانطلاق من اليوم وأنك تستحق نتائج أكبر من التي تملكها في يدك.

- الكاتب: أحمد باسم النيسانى.



داخل هذا الكتاب سوف تكتشف كيف تستخدم عقلك للوصول إلى نتائج لا نهائية للحلول التي تحتاجها بحياتك وستتعلم طرق دفاعية لتوخي الحذر من المعلومات والأفكار المغلوطة ستتعلم طرق للتسويق والاعمال التي ستحتاجها للانطلاق بحياتك وسنستكشف معاً شغفك الذي تبحث عنه طويلاً والانطلاق لحياة جديدة مليئة بالمغامرات