

A portrait of a man with a beard and glasses, wearing a dark blue blazer over a white shirt. The background is dark. The text is overlaid on the lower half of the image.

ميزة شخصية تفاضلية

اجعل لوجودك معنى

MOH'D ADEMI

ميزة تنافسية شخصية

اجعل لوجودك معنى

محمد الأديبي

محتويات الكتاب

الصفحة	الموضوع
٣	استمر بالتعليم و امتلك حياة رائعة
١٦	كيف تسوق مهاراتك
٢٣	حول الضغوط اليومية إلى فرص للنمو و الإنتاجية
٢٧	اجعل وجودك ظاهراً
٣١	حُسن التعامل مع الظروف الصعبة
٣٥	حُسن التعامل مع الظروف الغامضة و الجديدة
٣٩	كيف تواجه أزماتك
٤٣	كيف تتعامل مع خيبات الأمل
٥٠	كيف تنجح في وظيفتك الجديدة
٥٣	صناعة المستقبل المهني
٥٨	المهارات السياسية
٦١	تعزيز الثقة في النفس ... حتى في أصعب الظروف
٦٦	المهارات العاطفية
٧٠	إدارة الاهتمامات
٧٦	من أي نوع من الشباب أنت؟
٧٩	إدارة العلاقات
٨٧	روح العصر الحديث
٩١	تعلم كيف تسيطر على مشاعرك
٩٦	الذائقة الجميلة
١٠١	الطلاقة الفكرية
١٠٥	اللياقة النفسية
١٠٩	التحسن المستمر
١١٥	مهارة التشبيك
١١٩	فن الإستحواذ على الإهتمام
١٢٤	الإنتاجية (أضف أعماراً لعمرك)
١٢٩	الثبات عند المواقف المرعبة
١٣٣	تجاوز المحادثات الصعبة و المحرجة
١٣٧	الإلهام .. قوة الإحساس دون دليل
١٤١	صفات قيادية
١٤٥	قوة الحضور
١٥٠	التحفيز

محتويات الكتاب

الصفحة	الموضوع
١٥٣	القيادة السيئة
١٥٥	التالى الذاتى
١٥٨	إهداء

عزيمي الشاب

لقد قرأت لكاتبه بريطانية في كتاب ما عن الإسلام و
أثره على الجيل الجديد
و ذكرت جملة أصابتني بدهشة
قالت أن المسلمين لا يمثلون أكثر من ٢٢% من سكان
الأرض

لكن لديهم ميزة خصهم فيها الله و لم تكن لغيرهم
٧٠% من إجمالي المسلمين دون سن الثلاثين.
ترعبهم جداً فكرة أننا أمة بروح شابة
و لكنني توجعت عندما تذكرت حال الشباب اليوم
و أتمنى من الله أن ينصر أمته بالشباب
و إني لأرجوك يا قارئ هذا النص و كلي يقين أنك
من الشباب

كُن مُحمّدي الهمة ... كُن شاباً نفتخر به.

و لأجل ذلك كان هذا الكتاب.

استمر بالتعليم و امتلك حياة رائعة

القدرة على التعلم بشكل أسرع من منافسيك قد تكون الميزة التنافسية الوحيدة التي تمتلكها.

في عالم سريع الحركة و دائم الثقلب و التغيير لا يجد الانسان وسيلة نافعة للتأقلم سوى العيش بعقلية النمو الدائم و التعليم المستمر ليتحسن أداءه و يحقق نجاح مقبول يضمن له البقاء حياً كفرد فعال في العصر الحديث.

إن العلم أداة فعالة و رئيسية لقيادة الحياة الجديدة و التي تُدار بواسطة التقنية و البيانات الدقيقة و الذكاء الاصطناعي و الابداع و الابتكار , و لقد بدأت حياة البشرية على وجه هذه الأرض بالعلم (وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا) و استهلّت من خلاله الرسالة المحمدية الخالدة (اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ)، و في الحقيقة أن الحياة الهائلة تتطلب المزيد من العلم و المعرفة لما لهما من دور كبير في تحسين جودة حياة الانسان و لا يخفى على عاقل ماذا يحمل الجهل من شرور على الإنسان و وجوده.

العلم هو أشرف ما يطلبه الإنسان وقد ذهب علماؤنا إلى أن طلب العلم النافع أعظم أجرا من صلاة النافلة. (د.عبدالكريم بكار). ويقول سقراط: التعليم زينة في الرخاء، و ملاذ عند المحن. إن التطور و التقدم و تحسن ظروف الحياة مدين بشكل كبير للعلم و جهود العقول في انتاج المعرفة التي تُحدث تحسينات في شتى جوانب الحياة ,

و يمكن تشبيه العلم بالشجرة: جذورها المعرفة و ساقها المعلومات و ثمارها عديدة منها (الابداع , حل المشكلات , الاستقراء , الذكاء

الحكمة , الوعي , الإدراك , المرونة , الحصافة , الفطنة , الفهم , التطور , التقدم , الانتاجية , الكفاءة) و هلم جرا و قد لا يكون العلم أصل و حيد لها و لكن يعتبر مصدر رئيسي لوجودها. يتسم هذا العصر بالسرعة و التغيير و الغموض و الارتباك و هذه الحالات تتطلب البحث و التكيف و الابداع و هذه الاشياء لا يوفرها إلا العلم , لذا فإن البديل المباشر للعلم ليس الجهل و لكن التلاشي و التقهقر و الفناء و التخبط.

تعلم كيف تتعلم

العلم النافع هو ما يسهم في صناعة حياة هائلة في الدنيا و الآخرة من علوم دنيا و دين, و الشاب الحصيف هو الذي يختار لنفسه ما يناسبه من علوم تنفعه و لا غنى له من التخصص بمجال متناسب مع تكوينات ذاته و ميول روحه و تركيبية قدراته ليصنع به حياة ناجحة و أخرة مرضية, و كثير من علوم الدنيا التي تصلح حياة البشرية قد تكون من أهم اسباب كسب رضا المولى عز وجل و دخول دار نعيمه و هنيئاً للشاب الذي يسعى لأن يتقن مجال علمي حيوي و يفيد به البشرية و يحسن من حياة الناس .

يساعد العلم النافع الشاب لفهم حياته و ذاته و يفتح ذهنه لاكتشاف قدراته و امكاناته و الفرص الكامنة في الواقع و يساعده على تطوير ذاته و اكتساب مهارات جديدة و التسامح مع اخطائه و التعلم من التجارب الفاشلة.

فيما يلي سوف اذكر أربع أدوات تعزز من ملكة العلم لدى الشاب :

١. الطموح :

لن تطيق موانع العلم و تكلفته إذا لم تمتلك رغبة جامحة و ملتبهة للاستفادة من منافع التعليم, إن أسوء ما قد يرتكبه الشاب بحق نفسه هو أن يخوض تجربة التعليم من أجل الحصول على شهادة تمكنه في الحصول على وظيفة يسترزق منها, و غاية العلم أشرف و أعظم من أن تكون باب للرزق . الكثير من الشباب يتسابقون لحضور دورات تدريبية بغرض تنمية ذواتهم و يصابون بخيبة أمل عند انقضاء الدورة و يخرجون منها بشهادة و بعض المعلومات الجديدة البسيطة و لا يشعرون بوجود تغيير ملحوظ في قناعاتهم و معرفتهم و مهاراتهم (عناوين براقعة و محتوى ساذج) . و لا أدري أين المشكلة هل هي في ضمير المدرب أم جشع المنضمين !

أكبر عائق أمام رغبة و طموح الشاب للتعلم هي عدم استشعار الحاجة للعلم و عدم ادراكه للمنافع الآجلة التي سوف يمنحه العلم إياها . و ينصح الخبراء للراغبين بالتعلم بالتركيز على المنافع الجميلة له و تخيل المستقبل المشرق الذي سوف يصنعه . و تحويل النظر من التحديات إلى المنافع و المزايا وسيلة فعالة تدفعنا لفعل الأشياء المملة التي لا نتقبل مرارتها .

٢. الوعي الذاتي

المغرور بإمكانياته و المخدوع بقدراته رغبتة بالتطوير و الحاجة للعلم تكون شبه معدومة و لهذا فإن الفهم الحقيقي و الوعي

الصحيح للذات دافع رئيسي للمضي في درب التعلم . و الشاب الذي يرى نفسه متميز جداً و لا يجروء على نقد ذاته بموضوعة و لا يبحث عن مواطن الضعف لديه يرى أن العلم رفاهية غير لازمة .

إن التنمية الذاتية تستلزم انفتاح الشاب على ما به من عيوب ليتداركها و ما يحتاج من قدرات ليكتسبها من أجل المضي قدماً في درب النجاح و الفلاح و التخلص من الأوهام التي تكبل حركته في الحياة .

٣. الفضول

الرغبة الملحة في الاكتشاف و معرفة الجانب الغامض من الاشياء، إن الفضول غريزة علمية مثلها مثل غريزة الطعام و الشراب يسعى من خلالها الإنسان للتعرف على طبيعة الاشياء و الأحياء من حوله .

تغذية هذه الغريزة الملحة من خلال القنوات المعرفية و العلمية الصحيحة تعود بالنفع التام للإنسان، و تظهر هذه الغريزة الملحة عند الاطفال بشكل ملحوظ من خلال الأسئلة الدائمة و الكثيرة عن ماهية الأشياء من حولهم، و للأسف تساهم البيئة السلبية بقتل بواعث هذه الغريزة منذ طفولة الانسان بتعنيف الاطفال للكف عن السؤال .

و يستطيع الانسان أن ينمى دافع الفضول لديه من خلال تحويل منظور التحديات من الملل إلى الدهشة و كذلك من خلال طرح الاسئلة الدائمة و البحث عن إجابات لها من خلال : قراءة مقالة، محاوره خبير، استفسار استاذ أو استقصاء الاجابة من المصادر الأخرى المختلفة .

حاول دائماً أن تستثير بداخلك الفضول للتعلم و تنمية المعرفة من خلال تذكر المنافع الآجلة التي سوف تجنيها لو تحديث عقبات العلم وطرح الأسئلة الملهمه و خاطب نفسك سائلاً: كيف ستساهم هذه المعرفة بصناعة تطور ايجابي على جميع مستويات حياتي ؟

٤. قابلية التعلم

توقع العثرات و تجاوزها و تقبل الأخطاء و النظر إليها كفرص حثيثة للتعلم و ادراك أن البدايات دائماً صعبة و الانسان لا يكون متميزاً بكل شيء و أن الفشل أمر طبيعي في الحياة و مفيد في التعليم و أهم نقطة بالنسبة لي هو الاعتراف بالجهل و عدم المكابرة، الاعتراف بالجهل و استشعار الحاجة للعلم شرط رئيسي للتقدم في المسيرة العلمية و المعرفية.

قد يبدأ الشاب رحلة التعلم و التحسين المستمر و يواجه عثرات تعيق تقدمه و لكن عليه هنا أن يتحمل هم و كلفة السير و المسيرة و يدرك أن البدايات دوماً مرهقة و يحاول مجدداً و مجدداً ليصل لغايته و يجني ثمار العلم اللذيذة.

المتعلمين العظام بدأوا بدايات متواضعة جداً و سمحوا لأنفسهم أن يرتكبوا اخطاء المحاولات الأولى و بادروا بالحديث الايجابي مع ذواتهم و اكتسبوا الثقة بذلك و نصيحتي لك لا تجعل إخفاقات البداية تثبط همته في المسيرة العلمية.

كيف أصبح متعلم متميز؟

يجب أولاً أن نوضح أن مصطلح التعليم يفرق في معناه عن (التدريس) فحينما نتكلم عن التعليم فإننا نقصده بكل

وسائله و أدواته (التدريس الاساسي و الثانوي و الجامعي و الاكاديمي - القراءة - الاستماع - التدريب - المؤتمرات - المحاضرات - الندوات).

فالتعليم إذاً أكبر من عملية تتم في غرف مغلقة مع مجموعة من المتشاركين، و ايضاً نظنه أكبر من اطلاع في كتاب أو المشاركة في ورشة عمل تدريبية، و إني أرى أن التعليم منهج حياة.

أولاً اللياقة الذهنية

من القناعات الراسخة أن القدرات العقلية تقل كلما تقدم الانسان في العمر و قناعات أخرى تؤكد أن حجم الدماغ يتقلص أيضاً، و لكن في الحقيقة اتضح أن الخلايا العصبية التي هي مسئولة عن نقل المعلومات ليتم معالجتها في العقل تزداد مرونةً مع تقدم العمر ، و كلما تقدمنا في العمر تتوسع المناطق المسئولة في الدماغ عن السلوك الحركي و الذاكرة و لكن كل ذلك يتأثر بشكل مباشر بطريقة الحياة التي تعيشها !

يمكن تعزيز و تقوية الخلايا الدماغية، الشبكات العصبية و القدرات الذهنية من خلال العادات الحياتية السليمة و التفاعل الايجابي مع البيئة المحيطة بك. إن صحة و عافية دماغك لا ترتبط ارتباط وثيق بتجارب طفولتك و الموروث الجيني كما ترتبط بخياراتك و ممارساتك الحالية و طريقة تعاملك مع قدراتك العقلية.

بعض الدراسات تؤكد أن هناك بعض الممارسات تساهم في إحداث تغيير أفضل في العمليات الدماغية من مثل تعلم لغات جديدة، قيادة السيارة، القراءة و ممارسة الألعاب العقلية

المشهوره و من أهم هذه الممارسات هو تعلم مهارات جديدة تتطلب جهد ذهني مضاعف.

اللياقة الذهنية هي حالة من اليقظة الإدراكية و القدرة على التفكير و التذكر و التعلم و التخطيط و التأقلم بمرونة مع المواقف المتعددة و أساليب الحياة و الممارسات الأخرى، و كلما امتلكت لياقة ذهنية أكبر كنت أكثر جدارة لاتخاذ القرارات الصعبة و حل المشكلات المعقدة و التعامل الذي مع الضغوط و الظروف الجديدة. و سوف تتمكن من الانفتاح على الافكار الجديدة و المنظور الفكري المختلف.

اللياقة الذهنية تمنح القدرة على تغيير السلوك بما يتوافق مع المصلحة دون تأثير شديد من العواطف، و لقد تجد اللائق ذهنياً يُعمر و ما زال متقد الذهن .

إذن كيف يمكن لك أن تكون لائق ذهنياً ؟

بعد العديد من الدراسات و الملاحظات المتأنيبة تم تحديد أربعة عوامل تساعد الانسان لتعزيز لياقته الذهنية :

١. التجارب الغنية

أظهرت الدراسات أن التجارب الغنية تساعد الأطفال على التفاعل الايجابي مع البيئة، كما أنها تؤثر إيجاباً على صحة و نمو الدماغ و تضيف للذهن خبرات متراكمة و وعي عميق، إن حكمة الإنسان لا تقاس بعمره بقدر ما تقاس بخبراته. إن المحاكاة و الاطلاع على تجارب الناجحين و المؤثرين تخلق نوع من المحاكاة و تهئئ الجهاز العصبي في الدماغ لممارسة تجارب حقيقة بطريقة أكثر دقة و إتقان.

٢. خض مغامرات جديدة

عامل مهم من عوامل تعزيز اللياقة الذهنية وفتح الشهية المعرفية هي خوض غمار مغامرات جديد تفتح آفاق بعيدة و فريدة، إن القدرة الفطرية التي يولد بها الإنسان على اللعب و الاكتشاف لهي المفتاح الأول لفهم و إدراك الحياة و الأحياء من حولنا و تفسح المجال للإبداع و الخيال ليغزوا عالمنا.

إن المرحة قوت الروح و يعطي للعقل حرية من ضغوطات القلق و التوتر و هذه الحرية تجعله أكثر فاعلية و كفاءة و من هذه النقطة وجدنا أن المغامرات الجديدة تتيح للعقل فرص للتجديد و الابتكار و إعادة خلق أفكار مرنة تتلاءم مع طبيعة الوقت، إن الرتبة تقتل الإبداع و المغامرات الجديدة يخلصنا من الرتبة و الملل.

و أحد وسائل خوض المغامرات الجديدة (اللعب) و نجد شركات مثل جوجل و آبل تخلق بيئة تشجع على تجارب اللعب والتي تثمر في تنمية ملكات الإبداع لدي العاملين. و القيادات العليا في هذه الشركات تعلم جيداً أن خلق بيئات مريحة ممزوجة باللعب مثل تلك تتيح للعقول أدوات فعالة لتعزيز و تقوية القدرات الذهنية.

إن اللعب الهادف ليس عملية اعتباطية دون أهداف و فوائد و لكن يعتبر أحد وسائل التنفيس و التنمية العقلية و الإدراكية خاصة لدى الأطفال فمن خلاله تتم محاولة اكتشاف الذات و العالم . إن اللعب هو العمل الصعب المثمر.

و من المغامرات الجديدة قراءة كتب تحمل موضوعات غير مألوفة لخلفيتك الثقافية، تعلم لغة جديدة أو أداة جديدة

استخدام أجهزة تقنية حديثة، ممارسة الرياضة و التأمل، حل الألغاز، تعلم هوايات جديدة، زيارة متاحف و آثار و التعرف على تاريخ البشرية، و هناك العديد من الممارسات التي تعزز لياقتك الذهنية.

٣. اسعَ للإبداع و الابتكار

الخيال أهم من المعلومات و ينظر إليه كالجناح الذي يحلق به العقل في سماء الإبداع و الابتكار، و القدرة على الابتكار مثل العضلة، إن لم تستخدمها بشكل مستمر سوف تضعف. و الإنسان دوماً في حاجة للسعي الحثيث لابتكار وسائل جديدة لممارسة الأشياء و تقديم حلول ابداعية لمواجهة المشكلات المتجددة، و في عالم سريع التغيير كهذا تزداد الحاجة للإبداع و الابتكار لمواجهة تحدياته التي لم يعاصر مثلها البشر من قبل.

إن الإبداع يفتح مسارات جديدة للعمليات العقلية و كلما كان الذهن أكثر مرونة كان أكثر قدرة على الإبداع و الابتكار و التجديد.

في خلال رحلة السعي نحو الإبداع و الابتكار يمتلك الساعي العناصر التي تؤهل عقله ليصبح أكثر لياقة فصاحب الذهن المتحجر لا يستطيع أن ينتج أفكار جديدة مطورة.

٤. إعادة رسم الخارطة الذهنية

إن وجود تحديات صعبة أمام العقل تستفزه لإطلاق قدراته و تفعيل امكاناته المهملة و إن العقل الكسول الذي لم يواجه تحدي حقيقي يصيبه الخمول و تتعطل قدراته دون أدنى استغلال. صاحب اللياقة الذهنية يقف مواقف ايجابية أمام الأزمات و ذلك لقدرته على رؤية الفرص خلف المحن العاصفة.

إن إعادة رسم الخارطة الذهنية تعني استخدام تقنيات لإدراك الأفكار التي كونت لديك مفهوم سلبي و صنعت لك مزاجاً لا ترغب فيه، ثم تسعى لإعادة الصياغة المعرفية و الإدراكية للموقف و الأفكار التي انتابتك جراء حدوث هذا الموقف.

إن المرن ذهنياً لديه القدرة التامة على التحكم في المفاهيم التي يتبناها و يصيغها بطريقة صائبة تتوافق مع الحقائق و المصالح المناسبة، و يأخذ بزمام التحكم الكامل على مقاليد الإدراك لديه حتى لا يقع فريسة للوهم أو الفهم المغلوط للأشياء من حوله. فمتى ما وجد حدث سلبي يتسبب بتشكيل قناعات و مفاهيم خاطئة يسارع لإعادة رسم الخارطة الإدراكية لهذا الموقف ليتصوره بشكل موضوعي دون تضخيم و عدم انهزامية للسلبية التي تتناثر من الموقف.

هذه العناصر الأربعة تشكل العمود الفقري للياقة الذهنية التي تؤهل صاحبها ليكون متعلم متميز .

ثانياً الخرائط الذهنية

أداة فعالة تساعدك في تحسين قدراتك التعليمية، تطور من مهاراتك في الحصول على المعلومات و تخزينها و تعزز أيضاً من القدرات الذهنية الأخرى. تمكنك هذه التقنية من فهم تراكيب المواضيع المعقدة و ربط المعلومات المختلفة لتكون في النهاية جملة تامة، و تساعدك على ترتيب الحقائق وفق سلسلة منهجية تُفضي لتكوين صورة نهائية متكاملة.

و يمكن أن نلخص فائدة استخدام الخريطة الذهنية على الجوانب التالية:

١. العصف الذهني (الفردى و الجماعى).

٢. تلخيص المعلومات و حفظها.

٣. جمع المعلومات من مصادر البحث المختلفة.

٤. تفكيك المشكلات المعقدة.

٥. عرض المعلومات بطريقة بسيطة و منهجية.

خطوات رسم الخريطة الذهنية:

١. اكتب عنوان الموضوع المستهدف للبحث في قلب الصفحة و أحطه برسم دائرة.

٢. أرسم خطوط متفرعة عن هذه الدائرة (الموضوع الرئيسى) و اكتب بمحاذاة هذه الخطوط العناوين المتفرعة من الموضوع الرئيسى (العناوين و الأفكار المتصلة به).

٣. ارسم خطوط متفرعة من العناوين المتصلة بالفكرة الرئيسة و اكتب بمحاذاتها كل الأفكار المتصلة بها.

٤. ارسم خطوط كالجذور بأطراف آخر الخطوط لتدون عليها أفكارك الشخصية التي ترى أنها متصلة بالموضوع الرئيسى. نصائح تسهل عملية رسم الخرائط الذهنية:

١. استخدم عبارات مختصرة و شاملة.

٢. اكتب الكلمات بطريقة واضحة و أنيقة لتسهل عليك عملية القراءة و التنظيم.

٣. استخدم الألوان للتفريق بين الأفكار المختلفة.

٤. استخدم الرموز و الصور لتساعدك على عملية تذكر المعلومات و الأفكار بسهولة.

ثالثاً المهارات الذهنية

المهارات الذهنية هي الأدوات الأساسية التي يستخدمها العقل للتفكير، القراءة، التعلم، التذكر، الإدراك، الفهم و الاهتمام. هذه العمليات تتم ضمن سلسلة عمليات متصلة بالعملية الذهنية المعرفية التي نستخدمها بشكل يومي في حياتنا.

تلعب هذه المهارات دور رئيسي في رفع جاهزية و قابلية الانسان على التعلم و الكسب المعرفي فهي كالأدوات الفعالة التي نستخدمها لجني ثمار التعليم و كلما كانت قوية زادت فاعليتنا و كفاءتنا في التحصيل العلمي و المعرفي.

و دعونا نتحدث عن أهم هذه المهارات:

التركيز و الاهتمام

القدرة على تركيز الاهتمام في قضية منفصلة و الاستغراق فيها لبرهة من الزمن دون انقطاع.

عقولنا لديها قوة معالجة محدودة لذلك من العسير جداً علينا التدقيق في العديد من الأمور و تسليط اهتمامنا على أكثر من شيء في وقت واحد و هذا السبب الرئيس للتشتت الذي يصيبنا. و لمواجهة التشتت يعهد العقل إلى ترتيب المعلومات و تصنيفها لتحقيق امكانية استيعابها و الانسان يبذل جهد مضاعف للتركيز في حالة عدم تجاوب العقل لرغبته في التركيز و غالباً نسعى للتركيز على الأشياء التي لها صدى مع توقعاتنا و همومنا. إن أحد أهم أسرار التفوق لدى الشباب هو التركيز على ما يريد و الاهتمام به، تأثير ايجابي على حياته و وجوده، و نقصد بالتركيز هو تسليط الاهتمام و التفكير بشيء واحد مع منع موارد التشتت.

نحن لا نشعر بمرور الوقت و نكرر مقولة (الزمن يمشي سريعاً) و ذلك لأننا لم نحقق فيه أي إنجازات تُذكر و لم نعمل فيه أعمال ذو أهمية و التشتت هو سر تقاعسنا و فشلنا هذا، إن الزحمة و التخمّة الملازمة لطبيعة هذا العصر الذي نعيشه عسر على الانسان عملية التركيز و توحيد الاهتمام على الأمور المهمة و المجدية و أصبح تركيز الانسان و جهده الذهني منصرف صوب أمور تافهة لا تصلح دنيا و أخرة البشر.

إن اهتمام الشباب في فترة نموهم على أمور تافهة بل قد تكون مضرّة هو أحد أهم عوامل الفشل الذي يصيبهم في عمرهم القادم، و اهتمامهم أيضاً بأشياء بدافع المتعة أو الشهوة أو التسلية أيضاً سبب من أسباب العطالة و البطالة التي ستصيبهم في مستقبلهم. لذا أوجه نصيحتي للشباب الذي يريد أن يصنع له ميزة تنافسية شخصية و يتميز بالعلم النافع أن يسلط تركيزه و اهتمامه في مقتبل عمره على الأمور التي له تأثير فيها مثل (الرياضة، التدريب، المعرفة، الهوايات المثمرة، التعلم، الكتابة والتقنية) و عدم استهلاك وقته و جهده و تركيزه على أمور تافهة مثل قصة الشعر أو اقامة علاقة عاطفية أو من الأمور التي تستهلك حياة الشباب و تفنيها.

لماذا في بعض المواقف يختلف توقعات انسان عن آخر البعض يرى الايجابيات بينما الآخر يرى السلبيات؟. بعض الدراسات حاولت أن تجيب على هذا التساؤل و أشارت إلى أنه إذا كانت لديك انطباعات سلبية مسبقة عن شخص أو حدث ما فإنك لن تستطيع علة ملاحظة الجوانب الإيجابية، و أنك إذا بدأت مشروع أو مهمة و أنت بمزاج سيء فإنك رغماً عنك سوف

تركز على المشكلات و لن ترى الحلول.

من الممكن أن نكون أكثر فطنة باختيار ما يستحق اهتمامنا و ذلك بأن نقرر بوعي ما المهم بالنسبة لنا في هذا اليوم - في هذا الحدث - من هذه المهمة.

يجب أن نتحلى بروح المبادرة و نقرر ما يجب علينا ملاحظته و حفظه، ممكن جداً أن نرى الواقع الصحيح الذي نريد أن نراه و يمكننا أيضاً أن نغير تجاربنا من خلال التحكم بتركيزنا و اهتمامنا .

كيف يمكن ذلك ! من خلال هذه النقاط:

١. اختر اهتماماتك:

تجرد العقل من الخبرات السابقة و التوقعات يعطي الفرصة لرؤية الأشياء كما هي دون تصورات اضافية، اسأل نفسك ما يشغل عقلك الآن؟ ما هي توقعاتك حول ظروف العمل و الأشخاص الذين تعمل معهم؟

حاول أن تتجرد من التوقعات بشكل مؤقت لتختبر حقيقة و أهمية ما تهتم به.

٢. ضع قائمة بالاهتمامات الحالية:

حدد ما يشغل عقلك الآن و يسيطر على اهتمامك من معلومات و هموم و أحداث و رتبته على حسب أهميته (المهم و غير المهم).

٣. اختر التركيز المهم و الايجابي:

حدد الأشياء المهمة و التي لها أثر ايجابي على حياتك و قرر التركيز عليها و الاهتمام بها.

٤. وجه اهتماماتك:

اختر الأمور التي سوف تسلط عليها اهتمامك و لا تجعل ذهنك مشتت بين توجيهات اللحظة الراهنة و تأثير الآخرين.

٥. تدريب التركيز

حدد أهداف واضحة لما تريد تحقيقه و من ثم اختر مهمة واحدة و حدد لها وقت محدد لإنجازها و اضبط الموقت لمدة انجاز تتناسب مع طبيعة المهمة و من ثم انهمك في المهمة و لا تقطع تركيزك قبل أن تنهي المهمة و أود هنا ذكر تجربة فريدة لنائب المدير التنفيذي لشركة ثري إم بيت كوموستك :

(طريقتي في حفظ تركيزي هو في وضع هدف لمدة ٩٠ إلى ١٢٠ دقيقة في التركيز على التأليف أو انجاز مشروع عمل و عند الانتهاء اكافئ نفسي عند الانتهاء و الالتزام بالمهمة دون انقطاع، المكافأة عبارة عن شيء بسيط جداً، امشى قليلاً، قراءة شيء ممتع، أو التواصل مع شخص أوده).

٦. توازن في تركيزك :

هناك ثلاثة أنواع من التركيز و كل شاب مطالب بأن يتوازن بالتعامل معها و هي: التركيز على النفس - التركيز على الآخرين - التركيز على العالم الواسع.

يجب مراعاة التوازن في الثلوث الوعي المهم لأن الفشل في التركيز على النفس يتركك دون دفعة توجه مسيرتك، و عدم التركيز على الآخرين يجعل منك انسان غير ناضج، و الفشل في التركيز على العالم الخارجي يصيبك بالعمى فلا تدرك ماذا يحدث من حولك.

كيف تسوق مهارتك

في العالم الجديد من يديرون المقابلات الوظيفية أصبحوا قادرين على تقييم مهارتك و قدراتك بدقة متناهية , لذا غدت وسائل الخداع و البهرج الكاذب مكشوفة , و في المقابل فإن المواهب الحقيقية صعب اكتشافها كما هو صعب اظهارها خاصة و ان هناك دراسات كثيرة أكدت أن هناك تطابق لا يصل لأكثر من ٤% بين توقعات المقابلات و درجات تقييم الاداء الفعلي .

اللغظ الذي يحدث في موضوع تقييم المهارات و المواهب سببه غالباً أنه يتضح فيما بعد أن كثير من المواهب و القدرات التي تصورها القائمون على التقييم تكون مزيفة , خاصة عندما يكون مدّعي الموهبة متوهم بامتلاكه لها , و من خدعته نفسه سهل عليه خداع غيره بقصد و دون قصد .

و مما يثير الدهشة أن النرجسين و المغرورين هم أكثر الناس تفوقاً في المقابلات الوظيفية - هكذا أكدت الدراسات .

و إليك بعض الإرشادات التي تساعدك على إبراز مواهبك و مهاراتك دون أن يراك الآخرين كمغرور :

أولاً : أوجز سرد خبراتك و تجاربك الملائمة

المهم لدى الآخرين هو تأكدهم أنك قد قمت بتأدية مهام مماثلة لمهام الوظيفة أو المشروع الذي تسوق نفسك له , و هنا عليك أن توجز حديثك فنحن نعيش بعصر الاهتمام فيه قصير الامتداد و التركيز مشنت . و حاول أن تتجنب سرد التجارب و الخبرات غير ذات الصلة .

ثانياً : تحدث عن شغفك أكثر من حديثك عن قدراتك
لأسباب عديدة يجب عليك التحدث بحماسة عن اهتماماتك و
شغفك و لكن ليس عن مهاراتك و قدراتك بنفس المقدار .
تخيل لو وصفت نفسك بأنك (أذكي إنسان في العالم) الجملة
هذه كفيلة بإثبات غباءك , و قس على ذلك بقية الجمل التي
يطري بها الأغبياء عن ذواتهم . لذا لا يستحب أن تدعي بأنك
(موظف ممتاز) أو (قائد محنك) فالتجارب أثبتت أن الناس
يسخرون من الذين يمتدحون أنفسهم . حاول أن تذكر مواقف
تثبت امتلاكك للقدرات التي تريد التسويق لها .

ثالثاً : ركز على امكاناتك و قدراتك :

في حكمنا على الأشخاص دائماً نلجأ إلى التفتيش عن ماضيهم
لنتنبأ بمستقبلهم , فحاول أثناء حديثك أن تشير إلى ذكر إنجازات
كان لقدراتك و مواهبك دور كبير في تحقيقها (و لكن بإيجاز و
دون مبالغة).

و في حال أن أردت أن تتحدث عن قدراتك افتح نقاش حول
ثلاثة أمور :

قدرتك على التعلم , دوافعك و مهاراتك الانسانية .
لا تقل أنا سريع التعلم و لكن اذكر شواهد تدل على امتلاكك
لهذه القدرات .

كثير من الاثباتات أوضحت رغبة أرباب العمل بتوظيف
الأشخاص سريعى التعلم , ذو دوافع نبيلة و يمتلكون مهارات
انسانية

رابعاً : اسرد قصص حقيقية

اصبح للقصّة في الوقت الراهن تأثير شديد في اقناع الناس و ملامسة عواطفهم , و في أثناء تسويقك لذاتك و حديثك عن نفسك يجذب جداً أن تذكر قصص قصيرة تظهر بها مكامن قوتك و نقاط تفوقك و لكن احرص على توفر ثلاثة عوامل في القصة التي تحكيها :

المصدقية , البساطة و الإيجاز .

خامساً : اصنع لك جيش من المؤيدين

للأسف أن سمعتك تُصنع من خلال حديث الناس عنك , لهذا وجب عليك أن تعلم أن جزء كبير من انطباع و حكم الآخرين عليك يصنعه حديث الناس عنك .

و لذلك كان الكلام المناسب إذا قيل من الشخص المناسب في الوقت المناسب يصيب الغايات أكثر من الوسائل الأخرى .

فأصبح لزاماً أن تُشكل لك شبكة من الداعمين و الأنصار ليساعدوك في تحقيق غاياتك بأقل قدر من التكلفة و الجهد .

و دوماً سمعتك لها جانب مظلم و جانب مشرق , فاجعل الداعمين يطلعون على الجانب المشرق منها و ستجد الفرص تغزوك خاصة إذا كان الجانب المظلم من سمعتك متواري عن العيان .

و في الختام تأكد أنك لن تستطيع أن تسوق قدرات و مهارات و تنسبها لذاتك و في الحقيقة أنت لا تمتلكها .

حول الضغوط اليومية إلى فرص للنمو و الإنتاجية؟

نحن نعيش في عالم القلق المستمر، و التغيير، و الشك و عدم اليقين لذلك علينا أن نعتاد و نتأقلم، و طالما أنت في الحياة فتوقع دوماً الوقوع تحت وطأة الضغوطات و مواجهة الصعوبات. و الضغوطات قد تكون جيدة أو سيئة و يحدد ذلك طريقة استخدامنا لها و استجابتنا. و من ذلك نستطيع تعريف الضغوط بأنها: ظروف يشعر بها الإنسان أنها فوق قدراته و موارده الشخصية و يفقد معها القدرة على التحكم بما يجري له .

و في النقاط التالية تعلم كيف تحول الضغوطات إلى فرص :

١. **تعرف على أسباب قلقك أولاً:** يجب أن نتعامل مع القلق كمؤشر للاهتمام ودافع للعمل. و غالباً نحن نقلق إزاء الأشياء التي هي مهمة بالنسبة لنا، فلنسعى لتحويل قلقنا إلى اهتمام يدفعنا للعمل.

٢. **أعد صياغة مفهومك للضغوطات:** يجب عليك أن تعلم أن عقلك يعمل بشكل أفضل في الظروف الهادئة و الطبيعية و أن التوتر و السلبية أكبر أعداء التفكير السليم. إذا باشرت التفكير بمشروع أو مهمة و أنت متوتر فإنك لن ترى سوى المشكلات و الصعوبات، و العكس صحيح. يجب على الأشخاص الذين يتعرضون بشكل مستمر للضغوطات أن يتعاملوا معها بمنظور التحدي و ليس التهديد، هذا التحول في المنظور سيجعل من وجود الضغوطات دافع جيد للتطور و الفاعلية.

٣. التركيز على دوائر التأثير: علينا دوماً أن نفرق بين الأمور التي نستطيع نتحكم بها و بين الأمور التي لا نستطيع. كثير من الناس يهدرون طاقتهم و وقتهم بالقلق على أشياء هم لا يملكون تغييرها. احضر ورقتين و اكتب في الورقة الأولى الاشياء التي تقلق منها و تستطيع التحكم فيها و اكتب في الثانية الأشياء المقلقة لك و لكنك لا تملك أي تحكم فيها، ما عليك فعله الآن هو تمزيق الثانية و الاحتفاظ بالأولى هذا سيعطيك دفعة قوية للمضي نحو أهدافك.

٤. الألفة تهون التوتر: وجود صديق أو داعم تفضفض له و تشاركه همومك عامل مساعد مهم لتخفيف حدة الضغوط على نفسك، لا يشقى قلب يجد قلبا يخفق مع قلبه فكيف إذا وجد مئات القلوب؟.

٥. اكتسب خبرة في التعامل مع الضغوط: الضغوطات يقل وقعها على الأشخاص الذي مروا بتجارب سابقة معها و تمكنوا من ادارتها بحنكة و ذكاء، إن المسألة لا تتعلق بالهرمونات بقدر تعلقها بالخبرة و تغيير المنظور. و إذا عشت تجارب رخوة و لم تواجه في حياتك تحدي حقيقي و ظروف تحمل في طياتها الضغوطات الشديدة حاول أن تضع نفسك عمداً في مواقف صعبة و محرجة و مختلفة لتؤهل ذاتك لمواجهة التحديات الحقيقية بكل حنكة.

٦. ركز على المهمة أكثر من تركيزك على مشاعرك.

٧. لا تقضي وقت طويل مع الأشخاص السلبيين فرفقتهم تجلب القلق و الضغوطات الغير ضرورية.

إن الضغوط تعتبر حافز و دافعية لبذل جهود أكثر للتأقلم مع الأوضاع الجديدة و مواجهة التحديات و لرفع مستوى الانتاجية. إن النفوس التي لا تتحمل الضغوط و تخافها لا تنمو و لا تطور من قدراتها.

اجعل وجودك ظاهراً

لتكون ظاهراً لعيان الناس من حولك و وجودك ملموس عليك أن تثق بنفسك أولاً .

الثقة بالنفس تعني الهدوء تعني المشاعر الايجابية تعني الأداء الأفضل.

اليقين بأنك قادر على عمل شيء بشكل جيد.

عدم الشعور بالأمان ذاتياً يعصف بالإنسان و يفتك بثقته بنفسه فيبدو مهزوزاً مهتزاً، و قبل كل شيء على الانسان أن يتخلص من ظنونه الخائبة عن ذاته.

الثقة بالنفس هي ايمان المرء بقدراته و معتقداته و قيمه.

الثقة بالنفس كنز شخصي ثمين لأنها تشكل البوابة الرئيسية لخوض التجارب العظيمة.

الثقة بالنفس تحفز المرء على خوض مضمار الصعوبات و المخاطر لتحقيق مكاسب و نتائج مذهلة.

وضعف الثقة بالنفس سبب لكثير من الإخفاقات و كم من فرص تضيع على إنسان لا يمتلك ثقة في أداءه.

الثقة بالنفس هي ثمرة الإنجازات التي حققتها في حياتك.

خطوات ميسرة لبناء الثقة بالنفس:

١. الإعداد و التهيئة :

لقد صدق من قال أن الممارسة و العمل الجاد رديف الموهبة و كان من اللازم أن نؤكد على أن العمل الدؤوب أيضاً يساهم مساهمة بارزة في بناء الثقة بالنفس.

معظم الناس تترك الإنجاز لظنها بأنها غير مؤهلة لأداء مهام التفوق و لظنها بأن الجهد غير مجدي. فيموت وجودهم رغم بقاءهم أحياء ... و ذلك لأنهم بلا إنجاز و لا رغبة في بذل مساعي فيه.

٢. ابتكر طريقتك الخاصة في الحياة

الواثق بنفسه يدرك مواطن القصور و يعرف تماماً متى يحتاج للمساعدة فيطلب. إن الواثق بنفسه يركز على العطاء الذي يثري المجتمع و حياة الناس و لا ينتظر جزاءً على الاضافات التي يتركها. فالثمرة الأهم تتمثل بتقديرك لذاتك عند استشعار القيمة المضافة لوجودك،

من الجيد حتى تنجز و تنمي ثققتك بنفسك أن تحول تركيزك مما تستطيع فعله و ما لا تستطيع فعله إلى التركيز على الإضافة التي ممكن أن تقدمها للعالم الذي تعيش فيه.

٣. لا تتردد بطلب رأي من يههم أمرك

إن الأنقياء هم الجمال المتبقي لنا في الحياة و مساعدتهم تساهم في بناء ذواتنا، جميل أن تسأل المخلصين لك عن ما يرونه فيك لكن تأكد أنك تحتاج تأكيدات على عيوبك لتتخلص منها أو تعالجها و لست تبحث عن ثناء مبطن.

٤. خض مخاطر المجهول الذي تخشاه

أن تعمل وفقاً لنقاط قوتك هو تكتيك جيد إذا كان ذلك لن يمنعك من خوض مضامير مغامرات غير مألوفة لك، معظم الناس لا يعلمون حقيقة قدراتهم و ما يستطيعون فعله حتى يخضعون لاختبارات حقيقية و تحرق التجارب ترسبات الخمول. و كثير من الأشياء تظن أنك غير قادر على إتمامها و التجارب

تبرهن تلك الحقيقة أو تنفيها.

٥. اعتنِ بنفسك

للأسف الناس تُقيمك و تحكم عليك ليس من خلال مضمونك و لكن من خلال:
ما يسمعه عنك.
مظهرك و طريقة كلامك.

مدى ما تظهر من ثقة بالنفس عندما تمشي او تتحدث.

ردود أفعالك في المواقف المتنوعة.

و الثلاثين ثانية الأولى في أي لقاء يكون لها أثر بالغ في تقييمنا للأشخاص الذين نقابلهم.

لذلك يجب عليك أن تعتني بمظهرك جيداً و أكد بعض الباحثين أن أول شيء نفعله حين نلقى الآخرين هو النظر إلى ملابسهم. و ينصحونك بأن تلبس أفضل ٢٥ ٪ من الذين هم حولك.

٦. تحكم بطريقة حديثك

تحدث بطريقة مفهومة تناسب عقول المستمعين (خذ الناس على قدر عقولهم) و تنقى الكلمات التي تتلاءم مع الأوضاع التي أنت فيها.

اختر الكلمات المحكمة و المختصرة و تجنب الإسهاب.

إذا أردت أن تبدو ذكياً استخدم كلمات سهلة، استخدم الكلمات الصعبة و الغريبة يحقق نتائج مخلة و مخزية.

يستحق الإعجاب الإنسان الذي يستطيع أن يضغط أفكار كبيرة و معقدة و معاني جليلة و عظيمة بكلمات قليلة و سهلة و بسيطة.

٧. تمرن تحت الضغوط

يتحسن أداء الناس الذين يخضعون لتدريبات شاقة و صعبة،
ضع نفسك تحت وطأة التدريبات المنهكة فذلك سوف يساعدك
على الترقى و بالتالي يرتفع احساسك بالثقة بالنفس.

في النهاية فإن الثقة بالنفس مجرد شعور يحمله المرء عن
نفسه و السيطرة على الأفكار مفتاح السيطرة عن مشاعرك و
أهم نصيحة أقدمها لك ... تحدث عن نفسك مع نفسك بشكل
لائق.

حسن التعامل مع الظروف الصعبة

الحياة رحلة تحمل في طياتها العديد من المتغيرات و من هذه المتغيرات وجود الظروف الغامضة و التي غالباً ما نفقد معها القدرة على التصرف و الشعور بالتحكم و السيطرة و تتخبط عندها ردود أفعالنا فنجاوز الصواب و نجانب السداد.

ودوماً نواجه الظروف هذه بمعلومات ناقصة و أدوات قاصرة و تحدث مفاجئات و أمور غير متوقعة فنقف عاجزين لا ندري ماذا يمكننا فعله و نسلم أنفسنا لانتظار حدوث شيء يغير جهلنا بماهية الغموض.

و علمتني الحياة أن الظروف الغامضة الصعبة تصقل المهارات النفسية لصاحبها و ترفع من مستوى ابداعه بشرط ان يتجاوب معها بالطريقة الصحيحة و السليمة.

وجزاء من الحل في التعامل مع الظروف الغامضة هو التنبؤ بحدوثها، و لكن كيف يتسنى لنا ذلك و نحن لا نعلم الغيب. و كيف لنا أن نستعد لشيء لا نعرفه؟

أي لحظة تمر بحياتك على غير مسارها الطبيعي .

الأصل في الانسان العافية ... فلو مرض فهو يمر بظروف صعبة .

الأصل في الانسان الاكتفاء المالي ... فلو احتاج موارد قوته اليومي فهنا هو يمر بظروف سيئة .

الأصل بالعلاقات الود و الاحترام .. فلو خضت تجربة صراع و كراهية فهنا أنت تمر بتحدي .

الأصل بالوجود السعادة .. فلو اصابك حزن شديد فأنت هنا تمر بظروف سيئة.

و لو كان لديك هدف و سعيت لتحقيقه و ظهرت لك معوقات فأنت هنا تواجه صعوبات.

أو عندما تترغب بشيء و لكي تحققه تفرض عليك الحياة التنازل عن شيء عزيز عليك ... و هذا تحدي أيضاً .
أو أن توضع بين خيارين لا ثالث لهما و كل خيار أسوأ من الآخر و لابد انك تختار... و هذا من اسوء انواع التحديات.
إليك بعض الارشادات في التعامل مع الظروف الغامضة:

أولاً: توقف قليلاً

إذا اضطرتك متغيرات الوقت لاتخاذ قرار سريع لمواجهة التحديات المفاجئة فكل ما عليك فعله هو التأمي و التمهّل و عدم ابداء أي تصرف تجاه الأمر الطارئ فغالباً أن ردة الفعل المستعجلة تكون مضطربة و غير رشيدة.
ان مواجهة العواصف لا يمنع حدوثها ولكن الانحناء قليلاً لجعلها تمر بمنع حدوث كوارث و هذا الانحناء ليس هزيمة و خضوع و لكنه حكمة.

ثانياً: قيّم الخيارات الحقيقية التي بحوزتك

لحظات الظروف الصعبة هي لحظات من فوران العاطفة و الشعور السلبي و غالباً ما يصاحب هذا الفوران تطرف الشعور بالعجز، و غالباً ما تخيم غيمة الاحباط على الانسان فتبدو كل الحلول المتاحة مستحيلة، إن العودة للعقل و عدم الاندياح لمشاعر الظروف الصعبة يفتح آفاق واسعة من الحلول و لا ننسى دور الأمل في تبديد الظلام. و كم يقال إذا أردت حل مشكلتك فأطرها في نطاق ضيق.

ثالثاً: تحرك بحذر و هدوء

بعد أن تكون حددت الخيارات المتاحة لك خذ قرار واعى وتحرك بخطوات حذرة و اختبر الأرض الي ستضع عليها قدميك قبل أن تخطو، و إذا لم تكن الارض آمنة فتوقف و لا تتعجل في الماضي، وإذا وجدت الطريق سالك فامضي دون تردد. عندما تخالف الحياة اتجاه سيرك لا تبذل جهد مضاعف في المدافعة، توقف قليلاً، و سوف تجد زخم الوقت يخفف من حدته، ثم بهدوء حاول تغيير الاتجاه.

حسن التعامل مع الظروف الغامضة و الجديدة

يكتنف الغموض الحياة التي نعيشها اليوم و رغم الانفجار المعرفي الذي وفر أدوات علمية لاستشراف و قراءة المستقبل نجد أن الانسان يظل عاجزاً لإدراك ما تحمله الأيام في المستقبل القادم مهما خطط و رتب و استشرف، و دائماً تحدث مفاجئات تقلب الطاولة رأساً على عقب وتجعل من الخطط مجرد حبر منقوش على ورق بلا أي صلة مع الواقع الذي سار لمنحنى مغاير تماماً عن المطلوب. و القدر بيد الله.

فما الذي يمكنك فعله في حال اصبح الواقع غامضاً و المستقبل مجهول؟

بدلاً من القلق الذي يأكل جهدك و يضعف بصيرتك حاول أن تتبع الخطوات التالية :

١. ابحث عن المعنى الذي يؤطر حياتك و يجعل لها قيمة و تذكر أن لوجودك غاية كبرى أكبر من الوظيفة التي تعمل بها و أكبر من المال الذي تنتكس من أجله و أكبر من العلاقات التي تمنحها جل اهتمامك، إن لحياتك غاية أكبر من الموت و أسمى من كل تلك الأماني الرخيصة التي توقظ مضجعتك، ابحث عن المعنى فخلف كل حياة عظيمة قضية تلهب حماسة صاحبها و لا قيمة لأي مستقبل لم يرسم من خلال ألوان هذا المعنى و ما دمت تعرف جيداً ماذا تريد و تمتلك إيماناً راسخاً فمن المؤكد أن كل الأحداث سوف تطوع لك درب الوصول لهذه الغاية.

٢. ارسم أهداف مرحلية جديدة متلائمة مع الغاية الكبرى في حياتك اسعى لتحقيقها بروح تنافسية شفافة عاشقة للتحدي

و لا تأبه للمثبطات.

٣. أحط نفسك بمجموعة بشر ايجابيين تجمع بينكم علاقة ود قائمة على التضامن و التكافل و التآزر و التعاون.

٤. حاول أن تستمتع بالتحديات الناتجة عن الغموض الذي تكابده في واقعك و المجهول الذي تخشاه من مستقبلك و حاول ان تستمد من الصعوبات موارد القوة التي تكتسبها كلما حاولت وبذلت جهد أكبر.

٥. ابحث عن الفرص المختبئة خلف حُجب الواقع المبهم، اكتشاف الفرص يُحفز النفس للمضي بثقة ، وغالباً الواقع يحمل الكثير من الفرص ولكن لا نراها بسبب الغموض الذي يكتنفه. ٦. استمع لأراء الخبراء و جرب بحذر و استشر و لا تتهور و احسب حساب خطواتك بتمعن.

٧. من عادة الناس أنهم في الحالات الغامضة يلجؤون لتكوين جماعات يلتفون حولها (شللية) فحاول أن لا تحسب على طرف دون الآخر و تعاون مع الجميع.

٨. هناك أربعة دوافع رئيسية تحرك البشر: الرغبة بالإنجاز (دافع المنافسة لتحقيق أهداف صعبة)، التقدير (استشعار أن يكون محبوباً من الاخرين)، النفوذ الشخصي (القدرة على الاستحواذ على احترام الاخرين)، النفوذ الاجتماعي (الرغبة في تمكين الاخرين و منحهم الاحترام الذي يستحقونه). و متى ما فهمت هذه الدوافع فإنه لن يصعب عليك التعامل و التأثير في البشر المتسمين بالغموض من حولك و الذي يشكلون بأنفسهم جزء من غموض الواقع الذي تكابده.

٩. تمسك بقيمك الفضلى التي تدور في فلكها كل حركاتك و لا تتخطاها و لا تتجاوزها و مهمها ضغطت عليك الظروف لتميل عنها اثبت و انحنى امام العواصف لتستمر في تمحورك حول قيمك فهي أساس النجاة على المدى البعيد ، حتى و ان خسرت بعض المصالح في الوقت الراهن.

١٠. مع المنافسة الشديدة العب بأرضك و لا تنجر ملعب خصومك و ان اضطرت للمواجهة في أرض خصومك فلا تستخدم جميع أسلحتك مرة واحدة و حاول أن لا تخلق عداوات مع أحد و تعامل مع عدوك و كأنه وليّ حميم.

لا بد من الوقوع ببعض التيه و التخبط في الحالات شديدة الغموض و لكن لا بأس إن فقدت الرؤية فحاول أن تمتلك بصيرة حادة تكشف لك ما وراء الأشياء و كن دوماً بجانب عالم الغيب ليمدك بقبس من أنواره و يمدك بعلمه الواسع سبحانه. و لا تجعل الخوف من المجهول يصيبك بالشلل و العجز استعن بالله و توكل.

كيف تواجه أزماتك

للحياة وجهان و الأزمات تمثل الوجه الأول للحياة فلا حياة بلا مشاكل و الكثير من العظماء ولدوا من رحم الصعوبات و الأزمات , و التجارب أثبت أن الإنسان تساعده الشدائد على اكتشاف قدراته و إطلاق مهاراته .

و من منا لا يمر في مراحل حياته بالعديد من المعوقات التي تحول بينه و بين ما يريد و الناجح هو الذي يتفاعل بإيجابية مع الظروف الصعبة.

هناك ثلاثة استراتيجيات للتعامل مع الأزمات :

- استراتيجية التركيز على الحلول: السعي للتفتيش عن حلول مجدية . (عندما تكون الأزمة ضمن إطار سيطرتنا)
- استراتيجية التركيز على الإدراك : محاولة تغيير طريقة استجابتنا مع الأزمة و تخفيف وطأتها على نفوسنا من خلال تغيير طريقة إدراكنا لها (حينما تكون الأزمة أكبر من قدرتنا على تفكيكها)
- استراتيجية التركيز على المعنى : البحث عن المعنى (أو الهدية) الذي يتخفى في عمق الأزمة .

هناك مهدئات تهون من وقع الأزمات المستعصية على الحلول و هناك علاجات تُزيل الأزمات تماماً من على واقعك .

و مشكلة الكثير من الناس أنهم يعيشون أزمات و لا يحسون بها

أو أنهم يعالجون ظاهرها و لا ينتبهون لأسبابها فلا تُعالج .

و غالباً ما تكون الأزمة عبارة عن مشاكل صغيرة كثيرة مهمة متراكمة .

و إليك هذه الخطوات للتعامل بفاعلية و ايجابية مع أزمات حياتك :

فكر بإيجابية:

و حارب الأفكار التشاؤمية و المحبطة من التغلغل في دماغك و قد قيل « إن من الشقاء أن تستغرق في التفكير بأسباب شقائك » ... و لا يخفى على أحد مدى خطر الأفكار السلبية على ثقة الإنسان بنفسه و تقديره و احترامه لذاته و ماذا تنتظر من إنسان منهزم محبط غير الشكاء و البكاء و الخمول و التذمر. ثق بنفسك:

الواثق بنفسه يؤمن بقدرته على تحقيق ما يحققه أقرانه من إنجازات بل أحيانا يثق بأنه ممكن أن ينجز ما استحال على الغير , الثقة بالنفس تحفز المرء على خوض مضمار الصعوبات و المخاطر لتحقيق مكاسب و نتائج مذهلة . و ضعف الثقة بالنفس سبب لكثير من الإخفاقات و كم من فرص تضيع على إنسان لا يمتلك ثقة في أداءه. اعمل الأشياء بطريقة مختلفة:

لا أظن أن البشر كانوا في حاجة شديدة للإبداع كمثلكم وقتنا هذا, لقد انتهى زمن الأشياء العادية و حتى تعيش حياة جيدة لا بد أن تبذل جهد مضاعف و تتفوق على من حولك. تزايدت حاجة البشر اليوم للإبداع بسبب احتداد المنافسة على التملك و التمتع بمرفهات العصر الحديث و صار التنافس على الحصول على المال على أشده و المناصب الوظيفية الجيدة أصبحت من نصيب الشباب الأجود تعليما و الأكفأ مهارة و الأكثر تفوقا.

و الشخص العادي لن يجد له مكان إن لم يطور من قدراته و
إمكاناته و تذكر أنك لن تستطيع حل مشكلاتك بنفس العقلية
التي أوجدت تلك المشاكل.

أصلح علاقتك مع الله:

فإنه ما ابتلاك إلا ليقربك إليه و يذكرك بنفسه. و اترك الذنوب
و أكثر من الأعمال الصالحة و انفق من خير ما عندك لتنال
خير ما عند الله.

و أخيراً كم كان للأزمات من فضل على الإنسان في تغييره إلى
الأفضل و إطلاق طاقاته الكامنة لإيجاد الحلول و التخلص من
منغصات الحياة فلا تيأس.

كيف تتعامل مع خيبات الأمل

هناك شيء واحد يمكن التنبؤ به في هذه الحياة ، هو أنك ستصاب بخيبة أمل بطريقة ما. و قد يحدث لك هذا مبكراً، والديك يسيئون التعامل معك، تُهان من أساتذتك، صديق يتركك ، حبيب أخصلت له و خانك، تُفصل من وظيفة كنت تعمل فيها بإخلاص لفترة طويلة.

و الحقيقة أن الإنسان الذي لا يحمل توقعات كثيرة قلما يخيب ظنه. و ببساطة إذا لم تحمل أي توقعات من أي أحد أو من أي شيء فلن تصاب بالخيبة.

تصاب بالخيبة حينما تحمل توقعات مرتفعة.

طبيعي عندما تتوقع الأفضل ثم لا تحصل إلا على السيء .. تخيب ظنونك.

و كلما كانت ظنونك كبيرة زادت خيبتك و يتجاوب الدماغ مع هذه الخيبات أحياناً بطريقة غير طبيعية و تصاب باكتئاب.

تحدث لخبطة في كيمياء الدماغ من هول الصدمة.

و يقول العلماء إنك قد تجد صعوبة في تجاوز هذه الخيبة و استعادة الأمل في الحياة بسبب أن دماغك يمنعك من ذلك. يصبح المرض عضوي و يحتاج لعلاج.

و لكن البقاء في نطاق الخيبة و قوقعة النفس خيار يؤدي لدمار الذات.

هنا أنت تحتاج لتحليل الموقف بحكمة

الحدث حدث و انتهى و أصبح ماضياً و ليس لك قدرة على تغييره.

هناك حلول قد تفيد في تخلصك من تبعات الخيبة:

أولاً: تقبل حقيقة أن الخيبات تحدث لكل الناس في كل زمان

يجب أن تدرك أن حدوث خيبات شيء طبيعي فلا أحد على وجه هذه الأرض إلا وواجه خيبات في حياته حتى الشخص الذي تسبب بخيبتك و خذلك و خانك ... تعرض هو لذلك.

ثانياً: أكتب خيبتك على ورقة

الكتابة تخلصك قليلاً من التوتر و تجعلك أكثر قدرة على تحليل حقيقة ما جرى، فصل بورقة خاصة فيك الحادثة التي تسببت بخيبتك و صفها و حلل أسبابها و لخص اخطائك التي ارتكبتها لغرض تفاديها و عدم تكرارها مستقبلاً ... ثم مزق الورقة. ستجد أنك كنت تبالغ كثيراً في تفكيرك بأسباب ما حدث لك و تندب حظك كثيراً على أشياء غير واقعية.

ثالثاً: تحدث لنفسك بإيجابية

غير حديثك مع ذاتك حول هذه الخيبة و تنقى كلمات ليس فيها مبالغة أو تنكيل و ندب حظ. فقد تقل لنفسك أنك (أهبل لهذا خانوك) أو أنك (غير مؤهل و لهذا فصلوك) أو أو .. فالأسباب قد لا تكون كذلك. بدل عن ذلك كن حازماً مع نفسك و قل (هذا حدث على كل حال و الحمد لله و لكن يجب أن أعرف ماذا يجب علياً أن أفعله) و قل أيضاً (مثل هذه الخيبات تحدث للجميع و ليس لي أنا فقط) (و هذه ليست نهاية العالم) و كلام من هذا.

رابعاً: أدر توقعاتك

التوقعات هي سبب جميع أوجاع القلب، نحن دوماً نصاب بالخيبة حينما يخالف الواقع توقعاتنا، و المشكلة بالتوقعات

المبالغ فيها و التي نتأمل منها مزايا غير واقعية.

و ما يشكل توقعاتنا هي رغائبنا الغير عاقلة.

و كثير من الأشياء التي نريدها و نبذل النفيس و الغالي في سبيلها راجين منها السعادة، و ما إن نحصل عليها إلا و خبنا لأننا ظننا منها السعادة و الهناء.

و توقع المثالية أحد أسباب أكبر الخيبات.

و عشق الذات و توقع الحسن و المليح لها من أسباب خيبات التوقع أيضاً.

خامساً: تأثير الخبرات

الطريقة التي نتعامل بها مع الخيبات يعتمد بشكل كبير على خبراتنا السابقة التي اكتسبناها من الحياة الأسرية أو الصداقات السابقة أو الإعلام .

الشخصية السلبية غالباً تكونت بسبب توارد الخيبات عليها في حياتها، فحرصاً على الذات يقرر صاحبنا التقوقع على ذاته و الانحسار و حصر نفسه على نمط حياتي محاط بالحرص الشديد و الخوف ليتجنب مخاطر الخيبات القادمة. و هنا يظلم صاحبنا نفسه و يعيش حياة خالية من الإنجاز و النجاح.

و من أغلق على نفسه الأبواب و حشر ذاته في أمودج واحد يخسر الكثير من الميزات و الفضائل.

عليك أن تفتح نوافذك و آفاقك لما لا تعهد من معارف و أنماط و أن تحسن الاستماع و تتأني في مواقفك مألوفاً لديك، فرمما

كذب بحق أو صدق بباطل.(سلمان العودة)

سادساً: أماط التأقلم

تختلف ردود الأفعال من شخص إلى آخر تجاه الخيبات، هناك من ينجلط و هناك من يُجنّ، و هناك من يدخل في حالة صدمة و اكتئاب و بغض للحياة و الأحياء. و الطريقة المثلى في التعامل مع الخيبة هي التأقلم معها و استيعابها كأى حدث طبيعى في الحياة و توقع المزيد منها (لكن بعد التنبه للأخطاء) و هناك نوع فريد من البشر و هو الذى يتعلم من الخيبة و يصبح بعدها أفضل و تصبح الخيبة نقطة تحول في حياته إلى الأفضل و الأجمل .

إن أسوأ طريقة في التعامل مع الخيبات هو النكوص و توبيخ و جلد الذات و إيقاف الحياة و إلغاء جمالها بناءً على هذا الحدث السخيف.

لا يجب أن ترمي المشكلة على الداخلى فتكره نفسك و لا على الخارج فتكره الناس ... و لكن قل لا بأس هذه هي الحياة.

سابعاً: لا تشخصن الخيبة

لا ترجع أسباب الخيبات كلها على نفسك و تقعد تجلد ذاتك و لا ترحمها، فمن خانك هو أساء لنفسه أولاً و خانك لأنه سيء و ليس لأنك تستحق الخيانة و كما قيل (لا تسأل الخائن لماذا خان و لكن اسأل الكريم كيف هان)، و الشركة التي استغنت عنك في وقت أنت تبذل فيه أكبر الجهود كذلك لأنها لا تستطيع تقدير المواهب و المخلصين.

حاول دائماً أن توجد ألف سبب للخيبة و قد تجد أن معظمها ليس متعلق بك.

وقوع الخيبات صحي للإنسان فهي تعرفه بحقيقة الحياة الدنيا التي يعيشها.

لإدارة خيبتنا نحتاج إلى التفريق بين الحالات التي تقع ضمن نطاق سيطرتنا و الحالات التي تفوق قدرتنا على التأثير، كثير من حالات الخيبة نحن السبب فيها، و متى ما تعلمنا ذلك تفادينا الوقوع فيها مجدداً و لكن مهما كنت حريصاً و حكيماً فلا بد أن تقع.

و إن كانت الخيبة ليس لك يد فيها فردة فعلك تجاهها قرار بيدك إما أن تكون درس تتعلم منه أو كارثة تصيبك في مقتل.

و أختم حديثي بهذه الثلاث النصائح:

كلمة عمر الملهم (لستُ بالخَبِّ و لا الخبِّ يخدعني) علمتني و التجارب أكدت أن عليّ ألا أتجاهل فراستي و لا أبوح بها، و ألا أهمل الاحتمالات التي تخطر ببالي، و لا أعتمدها، لئلا أظلم أو أظلم.

هكذا هم الناس، و لكن لا بأس!

د. سلمان العودة

إن أكثر ما ندمت عليه في حياتي هي تلك القرارات التي اتخذتها متجاهلةً حدسي. أو تلك القرارات التي توقفت عن اتخاذها بسبب وجود بعض الشكوك.

إن الحدس قلما يخون فلا تتجاهله.

بيث كوموستك.

جميل أن تتعلم من دروس الحياة ألا تحتفظ إلا بالذكريات الجميلة و أن تتعلم العفوية، و السذاجة إن شئت، في التعامل

مع الوجوه، دون أن تكون عرضة للاستغفال أو الخداع الذي
يوقعك في مهاوي الطريق ..
د. سلمان العودة

كيف تنجح في وظيفتك الجديدة

من الخطأ ان تظن أنك سوف تتمكن من النجاح بالأوضاع الجديدة بنفس الوسائل التي كنت قد نجحت بها في الظروف القديمة.

الأوضاع الجديدة تزيد من فرص نجاحك في الحياة وتخلصك من ترسبات الماضي العقيمة فتتعلم شيء جديد في بيئة مختلفة مع بشر يحملون ثقافات وفكر مختلف عن فكرك. والتجارب الجديدة تحمل في طياتها تعاليم دسمة وفرص متجددة فقط لو أحسن الانسان استثمار تواجده فيها. ولا شيء يطور مهارات وقدرات الإنسان مثل تعرضه لضغوطات ظروف جديدة فالتحدي يستفز كل إمكانياته للعبور الآمن والتجاوز الأنيق. والتحاقك بوظيفة جديدة يفجر تحديات جديدة تتطلب مواجهة واستنفار.

فماذا تفعل لمواجهة تحديات الوظيفة الجديدة؟

١. تعرف على التوجه المؤسسي: فهم بيئة العمل، الإدراك الشامل لنشاط الشركة، المنتجات، السياسات، الإجراءات، الهيكل التنظيمي والاستراتيجيات.

٢. مطابقة التوقعات: التعرف بشكل دقيق على التوقعات المناطة

بتواجدك في الوظيفة الجديدة والسعي في مطابقتها

٣. خريطة أصحاب المصالح: يجب أن يتم تحديد أصحاب المصالح

المباشرة مع المنظمة من مُلاك، تنفيذيين، موردين، مؤثرين،

صُناع قرار، عملاء رئيسيين و أي طرف تربطه مصلحة بالمؤسسة

و من ثم العمل على بناء علاقات قوية معهم.

٤. التكيف الثقافي: وضع الموظف الجديد يشابه عملية زراعة الأعضاء في جسم الانسان، إن لم يتكيف مع طبيعة الجسم (المنظمة) قد يتلقى هجمة من الجهاز المناعي للمؤسسة ويرفض وجوده. الثقافة هي كيف يفكر، يتكلم و يتصرف الناس و تشمل القيم المشتركة والتطلعات التي يسعون إليها.

إن المهمة الصعبة للملتحق الجديد هي القدرة على التأقلم مع الأوضاع الغير مألوفة وركوب الموجة والاندماج مع روح الفريق ودائماً البدايات صعبة.

صناعة المستقبل المهني

لكل انسان دور في الحياة و المهنة هي الطريقة أو المسار الذس نؤدي فيه هذا الدور.

يقول الله في كتابه (إن سعيكم لشتى) وكأنه يقول للناس إن عملكم مختلف.

و سبحان الله لكل انسان في هذه الحياة مسعى يختلف عن مسعى الآخر , تجد التاجر و الخياط و المصور و الرياضي و مصففة الشعر و السياسي ... مهن كثيرة و أدوار مختلفة و ليس كل انسان مناسب ليلعب كل الأدوار.

و مقولة انك لو اجتهدت في مجال ما و وتدربت فيه و مارسته أكثر من عشرين ألف ساعة بتوصل فيه للقامة مقولة غير دقيقة لأن التمكن من أي مجال يتطلب توافر شروط كثيرة قد تفقد أنت معظمها .. مثل الميول الشخصي , نمط الشخصية ، القدرات الذاتية و تفاصيل أخرى لا تعينني هنا بقدر ما يعينني أي أتحدث عن مكونات صناعة المستقبل المهني المشرق.

كنت مرة أجري مقابلة وظيفية مع عدة مرشحين و كان معي في لجنة الاختيار اثنين من المدراء المرموقين،وأحد المتقدمين في ختام المقابلة هجم علينا بسؤال ذكي: ممكن أعرف كيف وصلتكم لهذا المستوى المهني؟

كانت الإجابات مختلفة و انا أجبته بمحاور خمسة و التي ستكون محور حديثنا هنا.

مكونات صناعة المستقبل المهني:

١.المعرفة: النجاح في المهنة أو الوظيفة يتطلب منك امتلاك معرفة فنية في المجال الذي تشتغل فيه .. و في الحقيقة بعض الوظائف مستحيل تشغلها إلا بالحصول على اجازة جامعية في المجال مثل الطب و التمريض و الهندسة. و بعض الوظائف ممكن تخوض فيها مع القليل من المعرفة لكن كلما زادت معرفتك الفنية بمجالك المهني زاد تمكّنك و تفوقك.

و المعرفة ممكن تجنيها من خلال الدراسة الجامعية و الأكاديمية , لزوم المحاضرات , الدورات التدريبية , قراءة الكتب , المؤتمرات , محاورة جهابذة التخصص... و جيد أن نعلم أن العلم يتضاعف كل ستة أشهر فأنت لو ما تقرأ في مجالك خلال الستة أشهر بتكون خارج التخصص , و نصيحة العلماء انك تقرأ في تخصصك على الأقل كتابين في الشهر.

٢.الخبرة: الحنكة في تصريف الأمور . و بتوضيح آخر تجربة وبَصَر بالأمر، حكمة مُكتسبة من تجارب الحياة وتقلُّبات الدَّهر.. أنت لو قرأت عشرين كتاب في قيادة الطائرة لن تستطيع قيادتها إذا لم تجرب القيادة في الواقع ... و كلما جربت أكثر اصبحت أكثر خبرة ... في أمور ما تقدر تفهمها إلا بعد معاشتها و تجربتها و ممارسة وقائعها ... و الخبرة شيء ثمين نجنيه من خلال ممارستنا لتجارب الحياة ... و لو التجارب غنية و ثرية كانت خبرتنا كذلك ... و لا تصدقوا من يقول أكبر منك بيوم أعلم منك بسنة ... خذوها مني التي عنده خبرات دسمة أفهم من الي عاش العمر الطويل دون خبرة .

و نصيحتي لكم حتى تكتسبوا خبرات أكثر أن لا تستمروا في منصب واحد أكثر من ٥ سنوات ...ما يحصل بعد الخمس سنوات انكم تكرررو الخبرات و يصبح ادائكم خدمة فقط دون أي خبرة ...

٣.الميلول: ليس كل انسان صالح لكل مهنة، و لن تتمكن من التميز في مهنتك إذا لم يكن فيك ميول لها ... قد تنجح و لكن لن تبعد ... و الميول المهني ستة أنواع :

١. الميول الواقعي : الشخصية الحازمة التي تميل للتنفيذ أكثر من التخطيط , يحب التنسيق و العمل المباشر لحل المشكلات قبل التفكير فيها , يميل للرياضيات و العمليات الحسابية .. يحب العمل مع الأشياء .

٢. الميول النظري : الشخصية التي تُفضل التفكير و التخطيط و التحقيق اكثر من التنفيذ , لديه القدرة على ترتيب و تنظيم و فهم المعلومات اكثر من القدرة على الاقناع , يحب التعامل مع المعلومات .

٣. الميول الفني : شخصية مبدعة , منفتحة , حساسة , مبتكرة , عاطفية و مستقلة , لا تحب القواعد و الأنظمة , تحب المهام التي فيها انتاج افكار و استخدام الخيال , عنده لمسة جمالية و ابداعية للمشاريع , يحب التعامل مع الأفكار.

٤. الميول الاجتماعي : يلاقي نفسه بالتعليم و مساعدة الآخرين و انقاذ المواقف , عاطفي جداً , يحب العمل مع الآخرين و تكوين علاقات طيبة و ناعمة مع الآخرين.

٥. الميول الريادي : شخصية قيادية و لبقة , يهيمه تكوين سمعة جيدة و قوة و نفوذ و يشغله جمع المال و ينحاز للجاه ويسعى

و يسعى للظهور و البروز , يعشق العمل مع البشر و المعرفة .
٦. الميول التقليدي : يحب العمل تحت سطوة القوانين و
الاجراءات , يحب الرتبة و تلقي التوجيهات , لا يحب العمل
اللي يجعله يتفاعل مع البشر , يستمتع بالعمل مع البيانات
الدقيقة .

٤.المهارات: القدرة المكتسبة على اداء الأعمال بإتقان ... رابع
صفة لازم يمتلكها الشاب حتى يتفوق مهنيًا .. أن يكون لديك
مهارات فنية و متنقلة في مجالك ... الفنية هي التخصصية
المرتبطة بالمجال كالمهارات الهندسية و البرمجية مثلاً .. و المهارات
المتنقلة هي المهارات التي يحتاجها الشاب في أي وظيفة كانت
مثل المهارات الادارية و التفاوض و الاقناع و اتخاذ القرار ..

٥.الصفات : صدقني عزيزي الشاب أنت لو امتلكت المعرفة
و الخبرة و الميول و المهارة و لكنك افتقرت لصفات النزاهة و
المصداقية ... لن تنجح أبداً .. فالناس لا تمنح ثقتها لخائن و لو
كان قوي.

و في الختام احب أذكركم ان المهنة تأخذ من عمركم ثلث اليوم
و ممكن هذا الوقت يكون مصدر كبير لسعادتكم أو تعاستكم .
وفقكم الله.

المهارات السياسية

لكل منظمة لوائح و سياسات تنظم سير الأعمال فيها و بجانب ذلك يوجد أيضاً ما يسمى بالثقافة و هي الأنظمة الغير مكتوبة و التي ترسم روح السلوك لدى العاملين .

يُعرف العلماء الثقافة بأنها : نسيج الافتراضات و القيم و المعتقدات و القواعد و العادات التي تحدد الطريقة التي نفعل بها الأشياء .

و داخل كل شركة تجد الكثير من الممارسات السيئة و التي تتضمن المشاحنات و المناورات و التوريط و الطعن و الإفك و الشائعات التي يثيرها بعض الأشخاص ضد زملائهم لنفع أنفسهم و تحقيق مصالحهم على حساب الآخرين أو على حساب المنظمة و يسوء الحال حينما يصل الأمر لإلحاق الضرر بالآخرين .

و للتعامل بفاعلية مع مثل هذه البيئات ينصح الخبراء بتعلم المهارات التالية و التي يطلقون عليها (المهارات السياسية) :

١. الفطنة الاجتماعية : القدرة على فهم الواقع و الأحداث و السلوك بسرعة و دقة .

٢. التأثير الشخصي : القدرة في التأثير على طرائق تفكير الآخرين من خلال ادراك تفضيلاتهم و أجنداتهم الخاصة , و أيضاً هذه المهارة تعني القدرة على أقلمة رسائلك اللفظية لتناسب مع حالاتهم و مآلاتهم .

٣. مهارة التشبيك : القدرة على تشكيل شبكة علاقات نافعة و واسعة مع فئات بشرية مختلفة داخل و خارج المنظمة .

٤. ملامح الصدق : الناس يكتشفون سريعاً ممارسات النفاق و الكذب , و الثقة هي أساس بناء العلاقات الناجحة لذلك يجب أن تكون صادقاً في كل حركتك و أفعالك و إلا خسرت ثقة من حولك و كما يقال (الإخلاص يُرى في عين الناظر) .

و ختاماً من الأفضل للموظف أن يتعلم أصول اللعب الصحيحة بدلاً من التشكي الغير مجدي , ليس لإلحاق الضرر بغيره و لكن لدفعه عن نفسه و تحقيق مصالحه بما يصح و عدم التفريط بحقوقه .

تعزيز الثقة في النفس .. حتى في أصعب الظروف!

كثير من الشخصيات القوية (شابة و شايبة) تمتلك قدرات فذة و مهارات قيادية , لا بد لها ان تمر بلحظات أو حتى شهور أو يمكن سنين من ضعف و اهتزاز الثقة و لا بد لها أيضاً أن تمر بفترات عاصفة تُفقدتها ثقتها بنفسها و بقدراتها على مواجهة التحديات التي تعصف بها, و لا أحد معفي من الوقوع في خضم اللحظات الحرجة .

نمر بأوقات عصيبة نفقد خلالها الشعور بالأمان فتضطرب أنفسنا و تهيج عواطفنا و يضعف أدائنا و نشعر بخوار يهز أركان النفس فنعجز حتى عن التحدث بشكل سوي .
تعرضنا لمثل هذه الهزّات أمر طبيعي فنحن في دار بلاء و ابتلاء و لكن ليس طبيعياً أن تطول اصابتنا بهذه الحالة فيتكون لدينا بما يسمى (ضعف الثقة بالنفس).

ضعف الثقة بالنفس باب كبير من ابواب الشرور التي نفتحها على انفسنا لان الذي لا يثق بقدراته ومواهبه يُحجم عن تحمل المسؤوليات و يخشى من القيام بأي مبادرة او مخاطرة ولهذا فانه يفضل ان يبقى في الظل وفي المقاعد الخلفية(د. عبدالكريم بكار).

و لكم رأينا قدرات فذة مهدرة و ضائعة بسبب فقدان الثقة .
و كثير من الناس يكفون عن المحاولة عندما يظنون أنهم غير أكفاء لتأدية مهمة أو عمل ما و يشعرون أن جهدهم يضيع سدى . و اليأس هزيمة .الثقة بالنفس هي ثمرة الانجازات المستمرة و هي اعتقاد المرء بأنه قادر على أن يُنجز مثل ما ينجز أقرانه .

و ينصح الخبراء اتباع الخطوات التالية لتعزيز الثقة بالنفس :

١. قيّم قدراتك الذاتية (تحليل نقاط القوة و الضعف)

إن افضل طريقة لبناء الثقة بالنفس هي أن يعرف الانسان نفسه جيداً و ما لديه من نقاط قوة و نقاط ضعف فيستثمر نقاط قوته و ينميها و يحاول تضييد نقاط ضعفه لكي لا تصيبه بمقتل .

و على الانسان أيضاً أن يكتشف ما القدرات الرئيسية التي يمتلكها و تميزه عن غيره و لا بد أن يكون لديها تطبيقات واسعة تجعل من حوله يحتاج له من خلالها .

٢. تعلم مهارات جديدة (اتقان مجال بارز)

إذا شعرت بفقدان الثقة بالنفس فحاول أن تكتسب مهارات جديدة في مجال متميز و تمارسها و تتدرب عليها حتى تتقنها و تجعلك تتفوق بهذا المجال على أقرانك .

و يوصي الخبراء بالممارسة و التدرب المستمر لما له من تأثير ايجابي كبير ليس فقط في تعزيز الثقة بالنفس و لكن أيضاً لما له من دور في عملية (الترميم الذاتي) .

٣. تحرر من سجن الوهم (تخلص من عوائق الفشل)

دائماً نرى الواثقون من أنفسهم يعترفون بأخطائهم و لا يجدون حرج بالاعتراف بنقاط ضعفهم و مكامن القصور لديهم و يتقبلون الفشل بصدر رحب و لا يدعون المعرفة و لا ينسبون لأنفسهم إنجازات غيرهم .

إن الانسان الذي يعرف نفسه جيداً و يعرف جهله يدفع نفسه للتعلم و العلم دعامة رئيسية في بناء الثقة و تعزيزها .

إن عشق الذات و لهفة النفس لتلقي ثناء و اعجاب الناس أحد أهم عوائق فقدان الثقة , فمتى ما أثنى الناس تعززت الثقة و عند أول نقد أو سخرية تهتز أركان الذات (أليس هذا فشل) .
إن السمو الذاتي يتمثل بقدرة الانسان على استشعار قيمة ذاته و قيمة ما يقدمه للعالم دون التأثر بما يقوله الناس , و يكفي أن نعرف أن آراء الناس تعبر عن أهوائهم و ليس عن الحقيقة .

٤. استقراء التأكيدات و الدعم (لا تخش من استشارة الاصدقاء)

لا تتردد في سؤال الأشخاص القريبين منك (لا بد أن يتوفر فيهم شيئين : الحب و الصدق) ممن يتهم لأمرك عن التحسينات التي طرأت عليك , و لا تثق بآراء من يثني عليك دون تقديم نقد .

٥. خض تجارب مثيرة و خطيرة (الخبرة صيد العمل)

إن خوض غمار تجارب جديدة فيها نوع من المخاطرة تعتبر تكتيك جيد لبناء الثقة خاصة إذا تم الاعتماد فيها على العمل من منطلق نقاط القوة , فإن الانسان يصاب بخوار القوة إذا خاض تجارب فشل متكررة و متتالية فقد يظن بنفسه أنه لا يحسن شيء , و في الحقيقة أن الفشل خير معلم لنا و أن كل انسان لديه نقاط قوة و جوانب تميز و لكنه لم يكتشفها لأنه لم يختبر قدراته على الواقع .

إن الانسان الفارغ من العمل يجهل ما يمتلك من قدرات لأنه لم يضع نفسه أمام تحديات الحياة و من المعروف أن الانسان لا ينمو إلا إذا تعرض للضغوط و التجارب الصعبة .

٦. سلامة الفكر و عافية الروح (التأنق و التألق)

إن الانسان الذي يسعى للتخلص من العيوب التي تخفض من مستوى التقدير الذاتي يشعر براحة ضمير و هناء قلب و سكينه روح و دفء وجدان، و يشعر بنوع من التأنق و التألق الذاتي. و اكتساب المعرفة الجيدة و الفكر القويم مفتاح جيد للتواصل الاجتماعي و التعايش و التشارك مع الناس فلا يظهر الانسان بمظهر الجاهل أو الغبي .

٧. الاكتفاء المالي (حسن التزين بالعفة)

كسب المال يحفظ للإنسان كرامته و يحفظ له نفسه من الذل و الابتذال . و يجعل له مقام كريم عند الآخرين فالمحتاج يصغر بعيون الناس و اليد العليا خير من اليد السفلى .

و في الأخير كن صادقاً مع نفسك بشأن تقييم ثقته بنفسك و جاداً بتعزيزها و المطلوب أن ترى نفسك على حقيقتها بلا تعظيم أو إهانة.

المهارات العاطفية

حسام إداري موارد بشرية من الطراز الرفيع , لكن لديه مشكلة في مهارة التعامل مع الآخرين , و لا أعتقد أنه سوف ينال ترقية عليا في شركته إذا لم يعالج القصور الذي لديه في جانب العلاقات. لطالما رأينا بشر وصلوا لمستوى جيد في السلم المهني بما لديهم من مهارات فنية ممتازة , و يظل القصور في التعامل مع البشر عثرة تعيقهم عن الوصول لدرجات مهنية عليا يطمحون لها , طالما أن أهم صفات القائد الفذ هي قدرته على احتواء جميع من يعمل معهم بشتى طبائعهم و تكويناتهم.

من مظاهر القصور في التعامل مع الآخرين : طلب الأشياء بحدة , مقاطعة الحديث , الرد العنيف قبل معرفة مقصود المتكلم , عدم الاستماع الجيد لأقوال المتحدث , التفاعل بغضب مع الانتقادات.

دائماً الأشخاص ذوي مهارات التواصل الضعيفة يقحمون أنفسهم في صراعات تافهة هم في غنى عنها تعيقهم عن إنجازات أعمالهم بسلاسة , و تحرمهم من فرص عظيمة و ترقيات مستحقة.

مهارة التعاطف هي القدرة على استشعار ما يدور في خلع الطرف الآخر بمعنى « أن تضع نفسك مكانهم » باختصار المتعاطف هو شخص غير أناني يدرك قيمة مشاعر من حوله. إليك هنا بعض الإرشادات التي تعينك من تطوير مهاراتك العاطفية للتعامل مع البشر :

١. ضع وجهة نظرك جانباً , و حاول أن ترى الأشياء من وجهة نظر الآخرين : بهذه الطريقة ستدرك أن البشر ليسوا شياطين

و لا غير منطقيين كل ما في الأمر أنهم يقولون و يفعلون وفقاً لمعارفهم و فهمهم.

٢. تحقق من صوابية وجهات نظر الآخرين : أعمل على مبدأ رأيي صواب يحتمل الخطأ , ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب , لا تحكم على آراء الآخرين قبل سماعها و فصحا فقد ينطق بالحق غيرك.

٣. تفحص مواقفك : هل يهملك أن يظهر الحق و يتحقق الصح و توجد الحلول أم أن أكثر ما يهملك هو إثبات صحة ادعائك و إبراز رأيك و إظهار تفوقك , أجعل الحق مقدم على كل شيء و اعترف بخطئك إذا كان الحق عند غيرك.

٤. راقب أسلوبك : هل تتحدث بلطف و أدب , هل تبتسم , هل نظراتك تعبر عن الود و الإعجاب , هل حركات جسدك تعبر عن الحب و الإحترام ! أم أن أسلوبك في الحديث مزعج و حركاتك تبوح بالعدوانية و الكراهية ! راقب أسلوبك فطريقة الحديث أهم من الحديث نفسه.

٥. أنصت بإهتمام : إنصت للرسالة التي يحاول الآخريين إيصالها لك

استمع بـ (أذنك) لما يقال و ركز على نغمة صوت المتحدث !
استمع بـ (عينك) كيف هي حركات و أسلوب و تعابير جسد المتحدث !

استمع بـ (عاطفتك) لمشاعر و إحساس المتحدث !

استمع بـ (عقلك) لأهمية ما يقوله المتحدث !

استمع بـ (وجدانك) لبوح الروح !

٦. وضح شكوك : حينما يرييك حدث أو موقف اسأل الطرف الآخر ليوضح لك عند دوافع و مبررات تصرفاته و استمع لما يقوله بوعي و إنصاف . اسأل فهي اسهل و آخر طريقة لفهم الآخرين.

استخدم هذه الأدوات حينما تقوم بالتواصل مع الآخرين لتصبح أكثر فاعلية و تأثير و لتزيد من رصيدك العاطفي لدى الآخرين .

إدارة الاهتمامات

تأتي الأحداث القاصمة فتفعل بنا ما نشاء و تأخذنا حيث ما نشاءت و كأننا بلا ارادة أو رغبة و يحدث ما لا نريد و يأتي ما نحذر و نأخذ ما نحن له كارهون، نشتهي فنحصل على ما ينجصنا و نرتجي فنجد ما نخاف، و الحياة لا تمنحك امنياتك إلا بعد أن تكون كارهاً لها و الحرمان هو الصفة الملازمة لحظوظنا المتعثرة. هل تعلم لماذا يحدث كل هذا ؟

بسبب الاهتمام نعم الاهتمام

ادارة الاهتمام تشكل فارق في حياة الكثيرين و تصنع التعاسة و السعادة و الحكمة أو البلادة و تؤثر بشكل عميق على شخصية و حياة العديد من الناس فالاهتمام يغذي العقل الذي ينتج الافكار و يحدد نوعية المشاعر التي تعترينا و يختار لنا نوعية التجارب التي نخوضها و الخبرات التي نكتسبها و كل ما سبق يصنع لنا حياتنا التي نعيشها.

و قد نصح ناصح و قال إذا أردت أن تسيطر على حياتك فسيطر أولاً على اهتماماتك و في العالم اليوم اصبحت هذه المهمة صعبة جداً فالمُشتتات كثيرة جداً و التركيز اصبح عملية شاقة.

و مسكين هو ذلك الانسان الذي يسلط اهتمامه على ما لا ينفع و الأسوأ منه هو من يسلط اهتمامه على أمور تجلب المساوئ و الضرر.

و كلما تحسنت قدرة الانسان في ادارة اهتماماته زادت انتاجيته و قلّ توتره و تمكن اكثر من التأثير على مجرى الأحداث التي تمضي بحياته.

و ادارة الاهتمام تعني القدرة على تقليص المقاطعات و الحضور
اليقظ في اللحظة و مضاعفة التركيز و الانخراط في الاستغراق في
الأمر المهمة و التي يجب أن نهتم بها. و أن تكون مبادراً و
قاصداً و تحضر قبل الحدث لا أن تكون كل افعالك استجابات و
تلقائية غير مدروسة. و أن تعرف تماماً متى سُرقت اهتمامك منك
و بدلاً من أن تركز في أمور اخترتها يمضي اهتمامك على أمور
غير نافعة و مضرّة و لم تخطط لها.

إن أهم ثمار ادارة الاهتمام هو أن نصنع لأنفسنا حياة من
اختيارنا تدور في محيط احلامنا و اولوياتنا و ما هو مهم بالنسبة
لنا

فكيف يمكن لنا أن نُدير اهتمامنا و نصنع الحياة التي نُريدها:

أولاً: تعرف على المقاطعات التي تشتت اهتمامك

حرام أن تمضي ايامك و اوقاتك في التجاوب مع المقاطعات و
التنبهات التي تسرق اهتمامك و تستهلك تركيزك و تخضع
تجارب لم تختارها و تكتسب خبرات لم تكن تريدها بتاتاً.
إن الفجوة التي بين أحلامنا و واقعنا هي المسافة التي نقطعها
في التركيز بأمر لا تمثل لنا أي أهمية و لا تدخل ضمن نطاق
اولوياتنا، و التباين الذي تجده بينك و بين الانسان الذي تريد
أن تكونه هو اندياحك خلف الأشياء التي لا تمثل ذاتك.

و زماننا هذا كثير التشتت و الفوضى و العالم اشتكى ظهور
التشتت في السبعينات عند اكتشاف الهاتف و الاذاعة فما هو
شكل شكوانا اليوم مع ظهور الانترنت و الأجهزة المتصلة به و
الملتصقة بنا طوال الوقت؟

لذا كان الاستحواذ على الانتباه أكثر زخماً من ذي قبل و المنافسة على ذلك في احتدام. دلت الدراسات انه حتى تتعمق في التركيز على أمر محدد فإنه يتوجب عليك أن تقضي على الأقل ١٥ دقيقة تركيز تام دون مقاطعة حتى تدخل مرحلة الاستغراق و التدفق (و التي توصلك بدورها لمدارج التمكن و الاتقان)، فما الجرائم التي ترتكبها المقاطعات فتحرمنا من هذه الميزة.

مقاطعات التكنولوجيا:

صنعت التكنولوجيا لخدمتك و ليس للسيطرة عليك، و التنبيهات صُممت بطريقة لتلقط انتباهك و تسرق اهتمامك، فحاول ان تخصص وقت محدد لمراجعة التنبيهات (إيميل - و مواقع تواصل اجتماعي) و الاستضيق الساعات تلو الساعات في لا شيء.

و استجابتك السريعة لهذه الاشعارات تمنعك من الاندماج الايجابي مع المهام التي بين يديك و الأهداف التي تعمل في تحقيقها. لذا ننصح اثناء انهماكك في اعمال مهمة ان تضع هاتفك على وضع الصامت.

مقاطعات البيئة:

ضع حدوداً مع الاخرين لا تجعل باب حياتك مفتوحاً على مصراعيه للداخلين في كل وقت و خصص وقت للزيارات و العلاقات و الارتباطات الاجتماعية فلنفسك و حياتك عليك حق فاحفظه بإدارة علاقاتك بكل وقت.

مقاطعات العادات:

اضبط سلوكك و ركز اهتمامك في المهمة التي بين يديك دون ان تستجيب لأي مقاطعات على الأقل لفترة تتراوح ما بين ١٥ إلى ٢٠ دقيقة

ثانياً: اختر بعناية ما سوف تسلط اهتمامك عليه

بعد أن تعلمنا كيف نتعامل مع المقاطعات التي تشتت اهتمامنا و تركيزنا علينا الآن أن نعرف كيف يمكن لنا أن نُدير اهتمامنا و نختار بعناية الاشياء التي تستحق تركيزنا و اهتمامنا.

ركز على أهدافك:

لكل انسان في هذه الحياة تطلعات و غايات و وجود الاهداف في حياة الواحد منا يمنحها معنى و يمنحنا همة وثقة و الوقت بدون اهداف نسعى لتحقيقها يضيع سدى و يبدد في لا شيء.

مرن عضلات اهتمامك

حدد لك مهمة هامة و استغرق فيها و ركز عليها و حدد لنفسك وقت خالص دون مقاطعات لإنجازها ... و بعد ان تنجح كافئ نفسك.

امنح الاشياء المهمة جُل اهتمامك

إياك ثم إياك أن تمنح شيئاً أو شخصاً أو مهمة أو تجربة اهتمام مجزأ فبدلك مهانة و عدم اتقان و ضعف و عدم استنفاع و لا شيء يدمر العلاقات مثل الاهتمام المتقاطع و تخيل و أنت تتحدث مع أحدهم و إذا به يقاطع حديثك لينظر بهاتفه... أمر مزعج جداً.

ركز دوماً على الاشياء الجميلة

المتشائمون دائماً ينظرون للأحداث الغير جيدة على أنها شخصية مرتبطة بهم و أن القادم دوماً أسوأ و أنه لا بصيص أمل يبدو في الأفق و أن لا أمل في شيء .

و تؤكد الدراسات أن مع الممارسة المنتظمة يمكن أن يحور الإنسان تركيزه على الأشياء الإيجابية و الممكن في الأحداث

و يقوده اهتمامه الايجابي ليرى الحياة بصورة أجمل و من ثم يتخلص العقل من السلبية في الرؤية و المحاكمة. و قيل أن الاهتمام يُشكل الدماغ.

علينا دوماً أن نتمكن من ادارة اهتمامنا بالطريقة التي تعود لنا بالمنافع و تجنبنا المضار التي يجلبها سوء استخدام الاهتمام أو اهماله و تركه دون تحكم تتخبط به المقاطعات و تُديره أحداث الحياة الغير محببة، و مع الوعي لخطورة دور الاهتمام في صناعة الحياة يجب علينا أن نجعله في دوائر اولوياتنا لنعيش الحياة التي نريدها.

من أي نوع من الشباب أنت

الشباب اليوم ينقسمون إلى خمسة اقسام :

١. فاقد للوعي يائس من الحياة :

يجهل مشكلاته , يعيش في مربع فشل مقيت (فقر , جهل
و إدمان متعدد) لا يعلم ما يفعل و لا يعلم ما يريد أصلاً ,
ليست لديه رغبة أو قابلية للتغيير. فقد ايمانه بالله و بنفسه و
بإمكانية تحسن أوضاعه.

٢. واعى و يفتقد للإرادة :

يعلم مشكلاته بالضبط , لديه أمل في حدوث تغيير يقلب حياته
, يعلق صلاح ذاته و حياته بالحصول على وظيفة أو الزواج ,
إنه يبحث عن فرص لعيش حياة جيدة و حتى نكون منصفين
يجب أن نقول أنه ينتظر الفرص , مشكلته إرادية أكثر من
أن تكون ظرفية , يعلم ما يريد و لكن أمامه عوائق كثيرة في
تحقيق أهدافه و أهم تلك العوائق ذاتية.

٣. مستعد ذو قرار :

يخطط لحياته و يحدد اهدافه و يتخذ قرارات بشكل مستمر
ليمضي خطوات نحو ما يريد , يعلم بالضبط ما هي الخطوات
اللازم قطعها . يهتم في تطوير و ذاته و ينخرط في سلسلة دورات
تنمية بشرية (بعضها حشوية).

لكن يجد نفسه في الأخير عاجز ... قد يكون يفتقر للإمكانيات
و الظروف شائكة و الحرية مفقودة , بيئته تُثقل حركته .

٤. فعال بلا بوصلة :

هذا النوع يتسم بالنجاح و الوسامة , يتفاخر بنجاحه و يستثمر وسامته في تحقيق متعة الشعور بالأهمية و التفاف الناس حوله , إنه ناجح و يحقق اهدافه و هي في الحقيقة أهداف وضيعة لكن المجتمع يصنع لها هالة كبيرة . أكثر ما يفتقده هذا النموذج هو الأخلاق و القيم , للأسف هو بلا أخلاق و لا قيم و للأسف أيضاً هذا النوع يجد دعم كبير من المجتمع و الجهات المانحة ليس من أجل وسامته و لكن لافتقاره للبوصلة فتستطيع تلك الجهة أن تشكله وفق ما تريد .

٥. ريادي و مبادر :

صناعة النجاح ليس بالأمر الهين , الأمر يتطلب عمل متوازي متمثل بنضال طويل و مضني في تحقيق الغايات , و استماتة في الدفاع عن المكاسب و عدم الاستسلام للسقوط و السماح للانتكاسات أن تحدث .

الحياة الهائلة هي الخاتمة الحسنة للعمر المنقضي بالنضال و الكفاح من أجل غاية عظيمة .

و هل هناك غاية أعظم من رضا الله تعالى عنا .

إدارة العلاقات

تعتبر العلاقات ركن مهم من أركان الحياة الهائنة ، و أحد أسباب السعادة أن يعيش الانسان في إطار علاقات صحية ، و جزء كبير من الاوقات نقضيها مع من حولنا على اختلاف الارتباطات، و خلال هذه المعاشة تحدث احتكاكات و اختلافات و تقاطع للمصالح و تعارض لوجهات النظر و إني أجزم أن سبب الكثير من المشكلات التي يعانيها الانسان في حياته ناتجة عن تفاعلاته مع الآخرين.

و أقدس علاقة تجمع بين البشر هي علاقة الانسان بوالديه و أشرفها علاقة الأزواج ببعضهم و أجملها علاقة الاصدقاء الذين لا يجمع بينهم إلا الحب، و أصعبها علاقة زملاء العمل.

و العلاقات على خمسة مستويات (مرتبة على حسب الأهمية):

١. علاقتك بالله عز وجل.
٢. علاقتك بالوالدين.
- ٣.علاقتك بالزوج/ة و الأولاد.
- ٤.علاقتك بالأهل و الجيران.
- ٥.علاقتك مع الأصدقاء و الزملاء.

و يجب أن لا يتعدى مستوى على آخر و العلاقة مع الله هي الأهم ثم و الوالدين و هكذا.

قواعد في بناء العلاقات

أولاً الإنسان روح

أمر مستنكر أن نتعامل مع الآخرين و كأنهم أدوات جامدة بلا روح و نتغاضى عن التركيبة العاطفية الأصيلة في كينونة الإنسان... أي إنسان. و في عالم الأعمال نحن ندير الاجراءات و نتفاعل مع البشر و مصطلح ادارة البشر يعطي معنى غير منطقي لطبيعة العلاقة الواجبة بين الناس ببعضهم، و الإنسان اليوم قد يتحول إلى وحش كاسر إذا لم ينمي النزعة الروحية لديه، و إذا تغافلنا عن الروح خلال تعاملنا مع من حولنا فإننا نعزز مبدأ المصلحة و النفع لبناء العلاقات دون لمس الجوانب الجميلة الأخرى القابعة في ذات الانسان فتتحول الحياة لساحة مفتوحة للصراعات.

إذا تعاملنا مع بعضنا على أساس من المنافع المادية الخالصة و أقمنا علاقتنا وفقاً لتلك الدوافع فإننا بذلك نحول الانسان إلى أداة لا قيمة له سوى بما ينتجه و ما نستفيد منه. خلو التعامل من التعاطف و التقدير يُحيل العلاقات إلى معارك شرسة تحوي على العديد من الغش و الخداع. و فرض القوانين مع غياب الثقة لا يمنع من ارتكاب الجرائم و المخالفات ، و وجود الأنظمة و اللوائح مع غياب الألفة لا يصنع فريق متعاون متجانس، و كلما تضاءلت النزعات الروحية في العلاقات احتجنا لفرض وسائل وحشية لتنظيمها كالعقاب و الإيذاء النفسي و الحرمان. إن تنمية العلاقات الصحية بين البشر تأتي من فضيلة الاهتمام و الذي يعني الاحساس الصادق بوجودهم و حقوقهم و اشكال معاناتهم و الوان حاجاتهم (عبدالكريم بكار).

إن موضوع تنمية المشاعر الانسانية في العلاقات يساهم في تأطير العلاقات في نطاق الحب و النبل و التآزر و هذا يعني المزيد من النفع و الخير للجميع.

ثانياً التعاطف

قامت شركة فورد بتجربة فريدة، أجبروا المهندسين على ارتداء (حاضنة التعاطف) و هو جهاز يجعل من يرتديه يحاكي تجربة المرأة الحامل (أم بالظهر، ضغط بالمثانة، وزن زائد ... و استشعار حركات تحاكي ركل الجنين) و الهدف من هذه الفكرة هو جعل المهندسين يستشعرون التحديات و الصعوبات التي تواجهها المرأة الحامل عند قيادة السيارة لتصميم سيارات تتناسب مع الحالات التي تعترضهنّ .. و أظن أن كل مهندس ارتدى هذا الجهاز غير تعامله تماماً مع زوجته و اصبح أكثر قدرة على فهم نفسياتها.

التعاطف هو ادراك شعور و موقف الطرف الآخر.

مهارة التعاطف هي القدرة على استشعار ما يدور في خلع الطرف الآخر بمعنى « أن تضع نفسك مكانهم » باختصار المتعاطف هو شخص غير أناني يدرك قيمة مشاعر من حوله. إن الأشخاص الذين يفتقرون لمهارة التعاطف يجدون أنفسهم في قلب صراعات جانبية غير ضرورية تعيقهم عن تحقيق أهدافهم و تحرمهم من صفاء حياتهم و هناء وقتهم.

من مظاهر افتقار العاطفة عند التعامل مع الآخرين: طلب الأشياء بحدة , مقاطعة الحديث , الرد العنيف قبل معرفة مقصود المتكلم , عدم الاستماع الجيد لأقوال المتحدث , التفاعل بغضب مع الانتقادات.

إن العالم مليء بالبشر الأنقياء و الأشقياء و أنت ليس بمقدورك
تفادي تأثير من حولك على وجودك، عليك تقبل ذلك و لكن
عليك أن تعلم كيف تحافظ على تألقك العاطفي و تبني من
خلالها علاقات متوازنة و ذلك من خلال الخطوات التالية:

- تجرد من خبراتك و آرائك و حاول أن تتبنى و تحاكي شعور
الآخرين، أنت عندما تفهم دوافع الآخرين و تضع نفسك
مكانهم من المؤكد أنك سوف تعذرهم بل أكثر من ذلك ستبرر
لهم أفعالهم و لن تراهم أشرار أو غير منطقيين، فغالباً ما تجبر
الظروف الإنسان على تبني موقف أو سلوكيات محددة تجاوباً
مع معطيات متوفرة.

- تحقق من صحة آراء الآخرين و قناعاتهم، و بعد أن تُدرك
وجهات نظر الآخرين تحقق من صحة معتقداتهم فإن تقبل
آرائهم لا يعني أبداً أن تتبناها، فإن كانت صائبة فأيدها و إن
كانت خاطئة فحاول أن تنقدها و تبحث عن جذور نشاءتها و
حاول تصويبها.

- تواصل بعمق و تحدث باللغة التي يفهمها المستهدفين و
انصت من أجل الفهم و الاستيعاب و ليس من أجل انتظار
دورك لترد.

ثالثاً المصدقية و الثقة

في موقف مهيب طرقت الباب على عميد الكلية و طلبت إذنه بالجلوس لمناقشة أمر يخص استاذي و بدأت أسرد له معاناتي و معاناة الطلبة معه، و بنظرة حازمة قاطعني العميد وقال لي توقف و أخرج هاتفه و اتصل بالأستاذ و طلب منه الحضور للمكتب فوراً لمناقشة مشكلة تخصه... و عند حضور الأستاذ نظر لي العميد و قال له الآن يمكنك الحديث.

يحكي ستيفن كوفي هذه القصة و يعلق عليها (لقد كان موقف هذا العميد درس عميق لا أنساه أبداً، و علمني كيف ممكن للإنسان أن يكتسب ثقة الآخرين من خلال منعهم من الحديث عن غائب).

إن الثقة تمثل العمود الفقري للعلاقات و لا ثقة لكذاب و مغتاب، إنها مصدر كل شيء جميل في العلاقات فأنت حينما تثق بمن تتعامل معهم فإنك تؤسس وثاق غليظ للتآزر و التعاون و التواصل بأمان و لن تظل خائفاً مرتاباً تخشى على نفسك الخيانة و الغدر.

بناء بيئة عالية الثقة تصنع فارق كبير في النجاح و التفوق و تزيد من مستويات الانتاجية و تقلص حدوث المشاكل و تجعلها سهلة الحل، الحماس و التعاون يتضاعف و الولاء و الإحسان يزيد و أهم من هذا كله هو غياب التوتر و القلق فالإنسان لا يشعر بريية مع من يثق بهم.

من خلال استطلاع رأي طال عدد كبير من المدراء التنفيذيين نتائجه أظهرت أن 50% منهم أكدوا أن غياب الثقة يشكل تهديداً حقيقياً أمام نمو المؤسسات التي يديرونها.

و حسب دراسة حديثة تشير إلى أن وجود الثقة يحفز الدماغ لإفراز هرمون الأوكسيتوسين و بدوره يساعد الانسان على الشعور بالارتياح, و هذا الهرمون يعمل على تقليص مشاعر الخوف حتى من الأشخاص الغرباء, فلو تم حقنك بهذا الهرمون و اثناء ذلك قابلت إنسان غريب فإنك ستشعر معه بارتياح تام, و يقول العلماء أن التوتر يثبط افراز هذا الهرمون لذا فإن الانسان المتوتر لا يتفاعل مع الآخرين بفاعلية.

كيف نبني الثقة:

١.الصدق: و لا يعني فقط قول الحقيقة ، و لكن أن تتطابق النوايا مع الأقوال و تتطابق الأفعال مع الأقوال .

٢.تقدير الإحسان: تبنى الثقة من خلال تقديرك لأصحاب المساهمات الجميلة و أهل الإحسان, هذا النوع من التقدير يحفز الآخرين على محاكاة التفوق و ادراكه رغبة بنواله. و النوايا الطيبة مع الفعل السيء لا تمنح صاحبها الثقة.

٣.لمن تُمنح الثقة: عليك أولاً أن تفهم الآلية التي تتشكل من خلالها الثقة و أن تفهم أيضاً كيف و لمن تمنح الثقة و أسقط هذا التساؤل على نفسك : أنت لمن تمنح ثقتك و لماذا؟

صديقي يحتاج للخضوع لعملية صعبة و هو يعلم مقدار حبي و اخلاص و حرصي على عافيته و بنفس الوقت يعلم أنني ليس لي في الطب.

فهل تأكده من حبي و نزاھتي و وفائي يجعله يثق بي لإجراء عملية له .

أم أن عليه أن يبحث عن طبيب قوي ماهر متمكن لديه القدرة على اجراء العملية.

الثقة لها ركنان أساسيان : الصفات و القدرات

الصفات تتضمن نزاهتك و دوافعك و نواياك مع الآخرين، و القدرات تتضمن مهاراتك و نقاط قوتك و قدرتك على الانجاز . فأنت قد تحب شخص و تعرفه بالأمانة و لكن لن تثق به في مواقف معينة بسبب ضعفه. و العكس صحيح،

فقد تجد شخص قوي و يمتلك مهارات جيدة و لكنه يفتقر للنزاهة ، و هذا لن تثق فيه أيضاً.

الناس دوماً تميل للثقة بالإنسان الذي يمتلك صفات القوة و قدرات الأمانة. و تثق أكثر بالأقوياء صُناع الأحداث.

الصفات اساسية و دائمة و ضرورية للثقة تحت أي ظرف و موقف، القدرات ظرفية و تستمد أهميتها حسب ما تتطلبه الظروف.

و البشر بفطرتها تميل للثقة بالآخرين إلا إذا بدا لهم ما يريبهم فلا تكن من أصحاب الشبهات.

و حتى يثق بك الناس فعليك أن تمتلك صفات الأمانة و قدرات الأمانة.

٤. كيف تصنع نزاهتك: كن نزيهاً أولاً مع نفسك من خلال ضبطها و هزيمة رغباتك أما الإغراءات ، و من ثم ضحي بمنافعك لحفظ مصالح الآخرين عندما تكون المخاطر كبيرة. خذ عهداً على نفسك و التزم بتحقيقها مهما كان الأمر، هنا أنت تؤسس لبناء الثقة مع ذاتك. خذ عهداً لا يعلمها غير الله و أوفِ بها و لكن احذر من وضع العهود الكثيرة و الكبيرة فتقع فريسة للتقاعس. و احترم العهود التي تقطعها مع نفسك مثل احترامك للعهد التي تقطعها لغيرك و لكن إن كنت أنت من الناس

الذين لا يحترمون عهود الآخرين فأنت في كارثة. و قد أثنى الله على ذوي الأبواب في كتابه و قال (الَّذِينَ يُوفُونَ بِعَهْدِ اللَّهِ وَلَا يَنْقُضُونَ الْمِيثَاقَ).

5. صناعة الثقة بالنفس: أول خطوة في مرحلة بناء الثقة هي الثقة بالنفس، التعامل بثقة مع الذات مهم جداً و لن يتحقق ذلك إلا من خلال احراز انجازات صغيرة متتالية و كما يقال (الثقة بالنفس هي ثمرة الانجازات السابقة)، الفكرة كلها قائمة على أن نكون أمام أنفسنا و أمام الآخرين من أهل الثقة و الكلمة المفصلية في أمر الثقة هي المصادقية مع النفس و مع الآخرين. و السلوك المتسق يلعب دور مهم في بناء الثقة و مما يهدم الثقة بالنفس عدم الوفاء بالالتزامات الشخصية. تبقى لنا أن نختم قولنا بالتأكيد على أن العلاقات الجيدة و المتزنة شرط اساسي للحياة السليمة.

روح العصر الحديث

لكل زمان طبيعته و قوانينه و روحه التي تميزه عن غيره و مشكلة الانسان في كل عصر

ان انتاج الأفكار الجديدة المناسبة لروح العصر ليس صعباً بقدر صعوبة التخلص من الأفكار القديمة البالية و مشكلة الانسان مع الأفكار تتلخص في ملمحين : تمسكه بأفكار بالية و عدم قدرته على انتاج أفكار جديدة.

للأسف أن المسلمين يعيشون في الوقت الراهن غربة زمانية و عصرية و إن التخلف المخيم على شتى جوانب حياتنا ما هو إلا نتاج طبيعي للمساوئ التي نحملها و نمارسها في جميع نشاطات حياتنا , نحن نعيش في زمن التكنولوجيا المتقدمة و نجد شركة مثل أمازون افتتحت أول متجر ذكي بدون «كاشير» تقوم فكرته على تطبيق موجود على هواتف المستخدم فقط، يتتبع ما يقوم بشرائه، ويقوم بسحب ثمنه من رصيد المستخدم، دون الحاجة للوقوف في طوابير عند نقاط الدفع و في المقابل تجد المرأة في بلداننا تقطع كيلو مترات يومياً لسقاية الماء من نقاط السبيل لترعى شؤون بيتها. في النقاط التالية سوف أقدم للشباب نصائح موجزة تعينهم لعيش روح العصر الحديث :

أولاً : تعلم أو مُت

العملية العلمية ليست علمية رتيبة مملة، صحيح أن ليس لها جاذبية الجانب الترفيهي في الحياة و لكن بعد أن يقطع الانسان مراحل طويلة في عملية تدريس و تثقيف نفسه سيذوق لذة العلم و حلاوته عندما تنعكس المنافع و الفوائد على جميع

مناحي حياته و وجوده، و صحيح أيضاً أن النظام التعليمي في بلادنا ممل و عتيق و يصنع البلادة و التخلف و لكن مع وجود الثورة التكنولوجية لا عذر للشباب بعدها في عدم صناعة بيئة تعليمية (من خلال الانترنت) جاذبة و ممتعة و مثمرة.

العديد من المواقع تقدم تعليم حديث و ممتاز و مجاني أيضاً .. فلا عذر لك صديقي الشاب بعدم التعلم و التطور المستمر .

ثانياً : رفع مستوى الانتاجية (اصف لعمرك أعماراً)

الانسان العصري يواكب رتم الحياة السريع من خلال انجاز العديد من المهام و تحقيق العديد من الاهداف بأقل وقت و جهد و تكلفة .

فلا وقت يكفي لإنجاز العديد من الاعمال المتراكمة و إني لأعجب من الشباب الذين يقتلون أعمارهم (من خلال اهدار الوقت) في نشاطات لا تنفع في دين و لا دنيا.

مشكلة الفاشلين لا تتمثل بعدم وجود وقت كافي ليحققوا النجاح و لكن مشكلتهم هي في عدم وجود أهداف يضغطون بها على أوقاتهم و يشعرون من خلالها بمعنى جميل للحياة .

يقول الدكتور عبدالكريم بكار : العجز عن تحقيق الأهداف ليس هو المشكلة التي يعاني منها معظم الناس، و إنما المشكلة في أنهم لا يملكون أي أهداف!

تعريف الانتاجية : هي ادارة الذات بتركيز و طاقة لتحقيق الاهداف .

و ترتبط الانتاجية بالمهارات أكثر من ارتباطها بالمعلومات و المهارات تتطلب ممارسة و تدريب و لا يمكن تعلمها من خلال الكتب .

إن امتلاك الانسان لمهارات عصرية تساعده على رفع مستوى انتاجيته و تسهل حركة معيشته في دوائر الحياة .

ثالثاً : التخصص و عدم الشتات

إن زماننا هذا هو زمن الوفرة و الكثرة و التضخم و الشاب الذي لا يتخصص بمجال و يصبو تركيزه عليه سيجد نفسه لا يتقن شيئاً ، لقد انتهى زمن العالم الموسوعي الذي يفقه بكل شيء و اصبح التخصص في مجال صغير هو مفتاح التفوق . و الانسان المشتت بين شد و جذب مجالات عدة يجد نفسه غارق في السطح دون امتلاك تمكن و اتقان و متى ما خلّص نفسه لمجال يميل إليه و يملك به قدرات حقق ما عجز غيره عن تحقيقه .

إني اتعجب من قيام بعض المدربين بالتدريب بمجالات عديدة و مختلفة و في الغالب الذي يتحدث في أكثر من مجال لا يتقن أي مجال .

تخصص بمجال واحد فقط و حاول أن تضيف له و سوف تبعد به و تنجح بإذن الله .

و ختاماً أود أن أنهى حديثي عن أساليب عيش الحياة المعاصرة بمقولة للدكتور عبدالكريم بكار :

معظم الناس في الأرض يعيشون خارج عصرهم ، ولا سيما الشعوب التي تستهلك منتجات العصر دون المشاركة في إنتاجها.

تعلم كيف تسيطر على مشاعرك

المشاعر بنات الأفكار كما يقال و لكن في كثير من الأحيان تعترينا مشاعر غريبة لا أصل لها في عقولنا تُحتم علينا التصرف بطريقة تخالف منطق العقل و الفكر... ماذا يجري؟
تمتلك علاقة قوية و جيدة مع بعض الأشخاص و تدرك مقدار اخلاصهم و حبهم لك و لكن تمر عليك مواقف تشعر فيها بعدم ارتياح فيتحول تعاملك معهم من الإيجاب إلى السلب و تتوتر العلاقة و تحدث نزاعات تهدد استمرارية ما يجمع بينكم.
و يقول العلم أن الشعور إدراك بلا دليل.

و المشاعر تحاول أن تقول لك شيئاً أنت لا تراه و لا تجد له أي دواعي، كأن توقف عن فعل كذا و افعل كذا دون ادراك واضح لأسباب ذلك، فقد تدفعك مشاعرك للتوقف عن فعل شيء ما لشعورك بعدم الارتياح أو فعل شيء ما لشعورك بدافع قوي لفعله.

إن للمشاعر سطوة على الإنسان و انظر كيف تفعل مشاعر الحب و البغض بالإنسان و كيف تتحكم بتصرفاته. فقد تدفعك مشاعر الحب إلى التضحية بكل شيء في حياتك من أجل من تحب و قد تجعلك مشاعر البغض أن تقتل و تخسر دنياك.

و السؤال المهم هل يستطيع الإنسان أن يتحكم في مشاعره؟
دعونا نجرب ذلك.

أولاً : حدد نوع المشاعر التي تعتريك

يجب علينا قبل كل شيء أن نجد مفردات دقيقة لوصف المشاعر التي تتغلل فينا فمن الآن و صاعداً إذا شعرت بشيء فتوقف

قليلاً و حاول تسميته بدقة، نعم ذلك ليس بالهين لكن تكرار المحاولة سيجعلك أكثر قدرة على وصف مشاعرك. و سأقدم لكم هنا التصنيفات السبعة للمشاعر الانسانية :
الغضب - الحزن - القلق - البغض - الحب - السعادة - الامتنان
و تحت كل تصنيف تندرج الكثير من المشاعر التي قد تُشعلها الأحداث و المواقف المختلفة.

ثانياً: تعرف على أسباب المشاعر التي تعتريك

إن المشاعر تنتج عن الأحداث و المواقف التي تحدث لك و تنتج أيضاً من طريقة تفكيرك لهذه الأحداث.

إن المخزون الخبراتي الذي تشكل في الزمن القديم ينحت في الدماغ رموز ذو معنى يستخدمها الدماغ لتفسير الحوادث التي يجابها في المستقل، فعند حدوث أمر ما يلجأ العقل للتفتيش عن فهم هذا الموقف فتمده الذاكرة بتلك التفسيرات المرمزة في الدماغ، و مثال على ذلك إذا مرّ أحمد بتجارب قاسية في الماضي جراء وقوعه ضحية خداع كبير من أحد الاصدقاء الذي كان يدعي حبه و يتملق له لمقاصد غير شريفة و اكتشف ذلك متأخراً، سنجد أحمد يفسر كل التجارب الجديدة وفق مخزون الألم هذا و لو جد من يتودد له لشكك في نواياه.

و معرفة أسباب المشاعر يفيد أيضاً في تخفيف حدة المشاكل مع من حولك، فقد تفسر تصرفات شريك عمرك العدوانية على اساس أنها من دافع الغضب منك أو كرهك و قد يكون دافعها الحزن و الشعور بالنقص، أو قد تفسر كثر اسئلته عن ما تفعله أنه من دافع الشك و عدم الثقة و قد يكون من استشعاره بأنك لست له أو الخوف من فقدانك..

و هكذا إذا عرفت اسباب المشاعر و تعاملت التعامل المناسب معها سيجنبك الكثير من المشاكل.

إذا حددت نوعية المشاعر و أسبابها و وصفتها بدقة ستوفر على نفسك الكثير من الجهد و التعب في حل الكثير من المشاكل التي تحدث لك مع نفسك و مع الآخرين من حولك.

ثالثاً: عبر عن مشاعرك بوضوح

قمع المشاعر يؤدي إلى نتائج عكسية على عكس ما يتوقع الجميع فذلك يجعلها تعمل ضدك لا في صالحك أو كما تريد. و لا يمكن لإنسان على الإطلاق قتل مشاعره و ازلتها و لكن من النافع جداً أن يتمكن من ادارتها و توجيهها بالشكل الصحيح و أن لا يجعلها تتحكم به فغالباً المشاعر متطرفة . و مشاعرك هي نظام التوجيه الداخلي لك و تصبح أكثر فاعلية عندما لا تحاول محاربتها.

و التعبير عن المشاعر بوضوح طريق جيد للتحكم فيها, فإذا أزعجك زميل و كتمت ذلك عنه و تكرر الازعاج فسيتحول الازعاج إلى بغض يصعب السيطرة عليه. و إذا لم تستطع التعبير عن مشاعرك بالقول أو الفعل فحاول أن تكتبها .. فكثيراً ما كان القلم خير منفس عن اغتياظ النفس و اثبتت الدراسات أن الأشخاص الذين يعبرون كثيراً عن مشاعرهم لديهم قدرة أكثر على فهمها و استيعابها و التحكم فيها.

و قبل أن أنتهي من حديثي عن المشاعر أود أن أؤكد على فكرة مهمة أنك لو غضبت يوماً و اشتد غضبك و خناقك مع أحدهم و إذا بك ترطم رجلك على الجدر و تكسرها أو ترمي هاتفك و يتهشم ... لا تلم غير نفسك.

فأنت بإمكانك أن تتحكم بمشاعرك و جعلها مجرد شعور و لا
دخل للحياة أو الناس بتحول مشاعرك إلى سلوك و تصرف.

الذائقة الجميلة

يعرف العلماء الذوق بأنه الآداب التي تجعلك تعرف ما هو لائق و غير لائق, و البعض يعرفه بأنه سلوك الروح. نشاهد شيء أنا أراه جميل و أنت تراه قبيح ... و الواقع لا هذا و لا ذاك.

كل ذلك ينبع من الاحساس و التوجه الروحي و الذائقة الوجدانية.

و الذوق هو القدرة على النفاذ لروح الأشياء و تحسس مكامن الجمال فيها. تجاوز السطح و التغلغل في معاني الأشياء و استشعار ما لا يرى و لا يلمس.

جاء في مسند الأمام أحمد أن غلام كان يسحب شاةً لكي يذبحها فشافه النبي و قال له هل عرضت عليها الماء لعلها تُريد أن تشرب.

ما هذا الوجدان و الذائقة و الإحساس بمعاناة أي مخلوق كان. أمر النبي صلى الله عليه و سلم الصحابي عبدالرحمن بن عوف لمنادة الناس (الصلاة جامعة) و بعد أن أثنى على خالقه خطب بالناس و قال يا أيها الناس لا تطرقوا الطير في أوكارها ليلاً... الله الله ما هذا الذوق .

أي لا تصطادوا الطير ليلاً ... فإن الليل أمان لها.

و المؤمن مرهف الحس جميل الاحساس طيب الاستشعار .. تزعجه المنكرات و روحه تأنف القبح.

و الشاب المتألق يحتاج لتدريب ذائقته لبلوغ مدارج الكمال الانساني.

و الانسان يرتقي بعاطفته و تعاطفه مع غيره و تلمس حاجات من حوله.

كيف أمتلك ذائقة جميلة :

ركز دائماً على الجوانب الجميلة و المشرقة في الحياة و الأحياء ... في الحقيقة ان الشاب الذواق هو دائماً متفائل و صاحب أمل. عرض نفسك على الأشياء الجميلة و الناس الرائعة ... ركز على الروح و المضمون.

اهتم بكل شيء يلامس حواسك . لا تفتح باب الروح لكل طارق و وارد.

تنمية الذوق من خلال رعاية الحياء، و الحياء ميزة تجمل الإنسان و فرق كبير بين الخجل و الحياء ... الحياء حياة و الخجل خوف و تردد. و اتعجب أيش بقى للإنسان من لطف و ذوق اذا فقد حياؤه.

استمع جيداً لنداءات الروح و هواتف القلب ... و استرسل مع تدفق المعاني التي تلامس شغف وجدانك.

قدم معانيك بوسائل جميلة غير الكلام و اجعل الاخرين يتحسسون جمالك من خلال وسائل مختلفة .

الذوق أن تحترم الاختلاف لا تجبر الاخرين للتماشي معك في كل شيء يعجبك، احترم الاختلافات التي بينك و بين من حولك حتى و إن كان أقرب الناس لك .. اعطيه مساحة يتحرك فيها بدون ضغط... دعه يعيش ذاته التي يحبها.

التعامل مع الناس بما يليق فيك لا بما يليق فيهم و أن لا تغرك المظاهر فتعطي اهتماماً لصاحب المنصب او الجاه و الثراء... أن تبسم للفقير و تصافح المسكين و تعطف على الضعيف.

غض الطرف عن محارم و أخطاء الناس و هفواتهم .
من الذوق عدم المجاهرة بالفواحش و التعفف بالكلام و القول
الطيب و عدم ارسال او استقبال النكت البذيئة .
تشجيع الأعمال الفنية و الحرص على الابداع و تذوق الجمال في
المعاني العميقة و حث النفس على الرسم و سماع الموسيقى و
ترتيل آيات القرآن و التأمل في الطبيعة الخلابة.
و الفن من الذوق و هو وسيلة للتعبير عن أحداث الحياة
بطريقة جمالية. قد تكون صورة أو رسمة أو قصيدة أو أغنية
هادفة لا تخاطب الغرائز .
لا تعرض قلبك على الفتن فتطمس فطرتك الجميلة و نقاء ذاتك.
اربأ بنفسك و دع السفاسف و المساوئ.
ذائقتك تخرب عندما تتصرف بأسلوب مخالف لقيم الجمال
التي بحياتك.
الفرق بين الانسان و الحيوان ليس العقل و لكن الذوق.
الذوق هو حسن صحبة الموجودات .
و من الحنين إلى الكمال ينشأ الذوق.
الذوق ابصار حركة الجمال في الأشياء من خلال النفاذ إلى روحها.
الذوق أن تعتمد على روحك عند مباشرتك الحياة.
الذوق مهارة تمكنك من قراءة مفردات الجمال في صفحات
الكون.
الذوق ليس أداة لاستشعار الحقائق و لكنها أداة لاستشعار
مكامن الجمال.
الذوق حسن التقاط الحسن الكامن في ذوات الموجودات.
الذوق أن تظل أقاليم قلبك مفتوحة للغزو الفاتن.

الذوق هو أن تستخدم حواسك لتلتقط الجمال الا متناهي في
الموجودات لكن بشرط أن تضبط اللاقط على ترددات الروح.
و الحواس هي أدوات التلقي لذا عليك تطويرها من خلال
تدريبها على تذوق الجمال ... عرضها على المحاسن فقط.
أسمى ما يتقنه الذواقين هو التجاوز .
أعظم الجمال هو ما خفي جماله عن النظرة العابرة.
لا تكثر الايضاح فالتفسير يفسد الجمال.
الشغف يطلق عنان الذوق و الشوق وسيط سريانها.
لا تنسى ممارسة الذوق في مباشرتك للحياة و تعاشرك مع
الموجودات ... و ابدأ مع ذاتك

الطلاقة الفكرية

من شروط التفوق في هذا الزمان الصعب هو القدرة الدائمة على التحسن المستمر بمعنى ثاني أن يكون يومك خير من أمسك و نسختك اليوم أفضل من نسخة الأمس .. و هذا ليس بالشيء اليسير مطلوب جهد مضاعف و توضيحات كبيرة على مستوى الترفيه و حب الراحة و الكسل.

التفكير هو عملية تهدف إلى معرفة شيء مجهول من خلال استخدام المعلومات و الأدوات العقلية الأخرى مثل الخبرة و الوعي و التوجه الشعوري. و أهم غاية في التفكير هو أن تصل لفهم الأشياء على ما هي عليه. لا كما يصور لك هواك. علينا أولاً أن نعرف أيش العوامل المؤثرة في التفكير و تجعله غير صائب أو يؤدي لنتائج غير مرغوبة .

أول و أهم مؤثر على عملية التفكير هو المشاعر أو العواطف و دائماً ما يضطرب التفكير لما تدخل العاطفة فتجر النتيجة لتصبح متوافقة مع مراد القلب .. يعني ذلك حدوث ميلان و عدم موضوعية.

ثاني مؤثر هو المعلومات الخاطئة إذا فكرت بشيء و انت عندك معلومات خاطئة عنه بتكون تصور خاطئ و غير صائب لذا توفر معلومات خاطئة تلخبط كل عملية التفكير .

ثالث مؤثر على عملية التفكير هو الجهل : و الجهل هو نقص في المعلومات تخيل أنك قمت بتشغيل (عصارة طعام) دون أن تضع عليها أي شيء ... ماذا سينتج عن عملية تشغيلها .. لا شيء. و هكذا التفكير بشيء تجهله يكون نتيجته لا شيء.

و رابع مؤثر هو الهوى : لما تأخذ المواضيع على محمل شخصي فإنك بكل تأكيد بتخالف الصواب و سوف تصل لتنتائج غير موضوعية .

إذن حتى يكون تفكيرك يكون سليم و التفكير السليم شرط أساسي للتميز و التفوق يجب عليك ما يلي:

١. تزود بالمعرفة و تعلم : العلم هو أشرف ما يطلبه الإنسان وقد ذهب علماءنا إلى قول أن طلب العلم النافع أعظم أجرا من صلاة النافلة. ... لا تتوقف عن التعليم مهما كان عمرك و مفهوم التعلم أكبر من أنه يكون محصور في المدارس و الجامعات .. الان التعليم متاح بكل مكان .. حتى في اليوتيوب .. و كلما ارتفع المستوى التعليمي عندك و عرضت عقلك لمعلومات أكبر و منهجيات فكرية أكثر صارت العمليات العقلية لديك أقوى.

٢. تجرد من خبراتك : احياناً الخبرات السابقة تفرض نفسها على التفكير .. فلو فكرت مثلاً بزيارة مطعم و آخر تجربة لك في هذا المطعم سلبية .. تفكيرك عن هذا المطعم سيكون سلبي ... عشان كذا حاول تتجرد من الخبرة التي لديك خاصة لما تتكون هذه الخبرة من تجربة واحدة و غير دقيقة . لكن لو لديك خبرة متراكمة من عدة تجارب و شواهد تمسك بها عند التفكير. لأنها غالباً بتكون صائبة.

٣. حافظ على دماغك : كما ان الانسان يشيخ و يعجز فكل عضو فيه يشيخ و يعجز و هذه سنة الحياة لكن في ممارسات محددة تساعدك في إنك تحافظ على عقلك و تخليه شباب ... السهر و التدخين و القات و الافلام الاباحية و الكسل الذهني و أشياء اخرى تصيب العقل بالبلادة.

حاول دائماً انك تفكر بأشياء معقدة و صعبة و اعصر دماغك
تلقائياً سوف تجد قدراتك الذهنية تتطور و تنمو.

إن رأس المال الحقيقي للإنسان هو عقله و أفكاره النيرة.

اللياقة النفسية

الحياة مسرح صراع ناعم و الشاب بكل لحظة معرض أنه يتلقى صدمات و يواجه صعوبات تهده و تكسره، و لو كان الشاب ضعيف و نفسه هشة فاحتمال كبير إن أي صدمة يتلقاها تأثر على حياته بشكل سلبي كبير فينكسر و يعيش دور الضحية و يتقاعس و ما يكون له أي دور مثمر في الوجود.

و في حديثنا عن اللياقة النفسية سنحاول تقديم نصائح تساعد الشاب في تلقي صدمات الحياة بكل مرونة و ثقة و ثبات و يتفادى الخسائر و سوف نتعلم سوياً كيف نواجه تحديات العصر بروح متوثبة..

قد تجبرك الحياة انك تتعامل مع شخصيات صعبة و سيئة زميل دراسة أو عمل قريب أو جار . و ما يكون عندك قدرة على تبديل الاشخاص و كل يوم تذوق معهم صنوف العذاب. أحياناً تضعك الحياة في كارثة صحية تفقد معها قدرتك على فعل أي شيء و تشعر بعجز كامل.

و أحياناً تنعدم امامك الفرص و تعيش عاطل و الحياة تقدم لك خيارات كل واحد أسوء من الثاني.

كل هذه نماذج للصعوبات التي نواجهها في حياتنا. في النقاط التالية سوف أذكر لكم خطوات تعزز من لياقتكم النفسية لمواجهة تحديات الحياة برحابة و ثقة:

١. قيم ذاتك و قدراتك

الانسان اللائق نفسياً لا تكسره كلمة و لا يهزمه موقف صعب، و الشاب لو عنده رصيد انجازات سابق لن يتأثر كثيراً بالمواقف

المحبطة. و الشاب لو فهم نقاط قوته و ضعفه بشكل جيد سوف يختار بعناية التجارب و المشاريع التي سيخوضها و غالباً يستثمر نقاط قوته في الأعمال المناسبة و يتفادى الانتكاسة التي ممكن تحدث بسبب انخراطه بأعمال او تجارب هو ضعيف فيها.

٢. لا تخف من ارتكاب الأخطاء : لدينا قناعة متأصلة أن الإنسان الجيد لا يرتكب أخطاء و لا يخالف القوانين و لا يعارض السنن و أنه لا يخفق حتى من أول محاولة . لكن التجارب تثبت لنا أن الإنسان الذي لديه مساحة واسعة لارتكاب أخطاء هو الأكثر قدرة على الإبداع , و قال في ذلك غاندي (لا قيمة للحرية التي تمتلكها إذا لم يكن لدينا حرية ارتكاب أخطاء) . و لدي تساؤل لماذا نحن لا نعطي الآخرين مساحة كافية للإقدام على الأعمال التي تزيد من احتمالية وقوع أخطاء . و دائماً نُصنف من يرتكبونها على أنهم غير أكفاء و ليسوا مؤهلين . و نظن أن النجاح لا يحققه إلا الخبراء و لا يحققه اصحاب المحاوله و التجربة.

٣. تخلص من عيوبك و لا تحاول اخفاءها : الانسان الذي يسعى للتخلص من العيوب التي تخفض من مستوى التقدير الذاتي يشعر براحة ضمير و هناء قلب و سكينه روح و دفء وجدان, و يشعر بنوع من التأنق و التألق الذاتي. و اكتساب المعرفة الجيدة و الفكر القويم مفتاح للتواصل الاجتماعي الجيد و التعايش و التشارك مع الناس فلا يظهر الانسان بمظهر الجاهل أو الغبي . و محاولة تغيير العيوب اهون من مكابدة اخفاءها.

٤. عليك بالتأني : إذا أجبرتك متغيرات الوقت لاتخاذ قرار سريع لمواجهة التحديات المفاجئة كل ما عليك فعله هو التأني و التمهّل وعدم ابداء أي تصرف تجاه الأمر الطارئ فغالباً ان ردة الفعل المستعجلة تكون مضطربة وغير رشيدة. ان مواجهة العواصف لا يمنع حدوثها ولكن الانحناء قليلاً لجعلها تمر بمنع حدوث كوارث و هذا الانحناء ليس هزيمة و خضوع و لكنه حكمة.

٥. تمسك بالأمل : أي كارثة أو مصيبة مهما كانت كبيرة فإنها ستمر و لن تدوم. إن مواجهة التحديات بهذه النفسية و مع هذا الأمل سيجعلها أهون مما هي عليه والتجارب أثبتت ان الناس الذين يخوضون تجارب صعبة و لديهم أمل بالتجاوز، فرص نجاحهم تتضاعف عن غيرهم ... و في بحث قام به العلماء على الفئران و ضعوا فأر في صفيحة ماء فظل يقاوم الغرق لمدة ١٥ دقيقة و بعدها استسلم... و قاموا بتكرار التجربة ولكن قبل ما تنتهي مدة ١٥ دقيقة اخذوا الفار و طلعوه من الماء و من ثم أرجعوه، في المرة الثالثة أعادوه للماء فظل يقاوم مع وجود أمل الخلاص ... فكم تتخيلوا استمرت محاولة خلاصه ... ضعف أو ضعفين ... ظل يقاوم أكثر من ٦٥ دقيقة. نعم إن مواجعتك للتحديات مع وجود أمل يزيد من قدرتك في تخطيها.

٦. اتسلح بالإيمان : صدقوني مواجهة تحديات الحياة بدون ايمان و ثقة بفرج الله صعب جداً و المؤمن في الحياة مثل شجرة بجانب نهر ترتوي منه ، و الملحد مثل شجرة بصحراء قاحلة ما لها أي مصدر سقيا. لما تعاندك الحياة لا تعاندها ... كن ليناً و لا تدافع و تعانف و بتلقى الوقت يلين معك و بهدوء حاول تحدث التغيير الي تتمناه.

التحسن المستمر

واحدة من أهم الفضائل التي يمتلكها الشاب المتفوق هي ديمومة احداث التحسن المستمر في شتى جوانب الحياة، الشخصي - المهني - العلاقات - و التعبدي .

و خاصة في زمن كهذا فإن التوقف يعني التأخر و الانسان لو ما حرص على مواكبة التغيير و مطاردة التطوير بيلقى نفسه قابع في التاريخ و الزمن يتغير.

في الخمسينيات كانت اليابان معروفة بأنها بلد فقير الامكانيات و لكن من خلال تحليل البيئة الثقافية و خلال ٢٠ سنة فقط قدرت اليابان انها تصنع منتجات بجودة عالية و تكلفة قليلة و ذلك بواسطة اعتمادهم على منهج التحسين المستمر في شتى جوانب الحياة. و من يقدر الان على أن ينافس اليابان .

و لو قبل ٦٠٠ سنة قمت بكتابة مذكراتك و قرأها الناس بعد موتك بمائتين او ثلاثمئة سنة فلن يجدوا فارق كبير في طبيعة الحياة و طرائق العيش , لكن أنت اليوم لو كتبت مذكراتك و تركت جدك يقرأها أو أي شخص عاش قبل ١٠٠ سنة فإنه سوف يصعق و لن يصدق ما يقرأه ... تغير شكل الحياة تماماً و الذي غيرها: الانترنت - التقنية - الذكاء الاصطناعي .

و للأسف هذه التطورات غيرت حياة البشرية بل غيرت الإنسان نفسه .

و هناك ثلاثة سمات للحياة الجديدة :

التجرد من الانسانية - فقر الاهتمام - التعقيد (كل شيء أصبح صعب)

و هناك خمسة ملامح ترسم صورة المستقبل

١. التكنولوجيا

انترنت الأشياء - السوشيال ميديا - الذكاء التقني , هناك توقعات أن عدد الاجهزة المتصلة في عام ٢٠٢٢ ستكون ٤٠ مليار جهاز .

٢. العولمة

سهولة و سعة التواصل , سرعة الحركة , عالمية الحدث .

٣. ثورة المعلومات - الانفجار المعرفي

العلم يتضاعف كل ستة أشهر و امتلاك المعرفة و المعلومة الصحيحة و الدقيقة يمنح القوة و التفوق .

٤. الميول الريادي

عزوف الشباب عن الوظائف و اتجاههم لتأسيس أعمالهم الخاصة, هناك ٢٠٠ مليون مشروع خاص - تعتمد أمريكا في ٧٠ % من اقتصادها على المشاريع الخاصة .

٥. المجتمع الذي

تعزز ثقافة النجاح , إعلاء قيمة الابداع , تحسن المزاج العام للذوق و الجمال و انفتاح الوعي الانساني على ممارسة الابداع في شتى المجالات .

و ليس حديثي عن هذه الاشياء و لكن عن الحياة التي تغيرت و يجب على الانسان ان يواكب تغيرها ليجد له مكان فيها. و كيف يمكن للشباب أن يواجه تحديات العصر الحديث و يواكب استحداثاته من خلال التحسن المستمر.

١. استغل التكنولوجيا : فتحت التكنولوجيا باب واسع للتعليم الشخصي فهناك منصات تدريبية و تعليمية كبيرة و أصبح من الممكن الان انك تكمل دراستك العليا و انت في منزلك من

خلال التعليم عن بعد ... فلا عذر لك صديقي الشاب بالتخلف الذي تعيشه و باب التطور مفتوح لك على مصراعيه و من المواقع التي ممكن تستفيد منها (Coursera - Rwaq - Edrak Khanacademy - futurelearn.com - Udemmy -) و مواقع التواصل الاجتماعية ممكن تكون وسيلة من وسائل التواصل مع الناس الايجابين أصحاب الفكر و النماذج المشرقة في المجتمع ..أعرف بعض الناس كان الفيس بوك أحد أهم نقاط التحول في حياتهم و لكن عندما استغلوه بشكل صحيح.

٢.التخصص و عدم التشتت : زمان كان ممكن الواحد لو قرأ عشرة أو عشرين كتاب في الطب أو الجغرافيا أو الفقه أصبح ملم و عالم زمانه بتلك التخصصات لأن اجمالي الكتب في الزمان القديم ما كان يتجاوز ٢٠٠ كتاب ... و لكن لما تعرف اليوم ان العلم يتضاعف كل ستة أشهر

و ان امريكا وحدها تنتج أكثر من ٢ مليون كتاب شهرياً و الصين تنتج ٣ مليون كتاب سنوياً و ان المعلومات التي تنتج في الثانية أكثر من المعلومات التي كانت تنتج في سنين

ماذا يعني هذا الكلام بالنسبة للشباب ؟

يعني انك لو ما تتخصص في مجال واحد و تركز عليه لن تتمكن منه

و انك لو ما تتابع كل جديد في تخصصك بشكل متواصل فإنك بعد ستة أشهر بتكون خارج التخصص تماماً حتى لو درسته أربع سنوات.

و انك ضروري تقرأ في تخصصك كل شهر على الأقل كتابين لتكن متواكب مع تطوراته.

و ان وفرة المعلومات هذه تشتت عليك اهتمامك و تركيزك و تصبح بالفعل و كأنك غير مركز بشيء و لا فاهم شيء. و انك من أجل تحقيق الغاية القصوى عليك أن تركز في مجالك و تمنحه الاهتمام و الوقت الذي يستحقه.

٣. اختر فاعلية المحاولات : بعض التجارب و المحاولات تنفع مع غيرك و ليس من الضروري أن تنفعك أنت أيضاً ... أحياناً تبذل جهود جبارة للتحسين في أمور محددة في حياتك و تلاحظ أن ليس له تأثير ايجابي يذكر , و للأسف هناك شباب يظلوا متمسكين بهذه المحاولات لوقت طويل و كأن الله لم يخلق فرص أو وسائل تطوير أخرى.

٤. معادلة منحنيات النمو : في بعض الأمور التي نحاول مباشرتها نحرز تحسن كبير و سريع في البداية و بعدها نشعر ان معدل التحسن بدأ يقل, و في أمور أخرى التحسن في البداية يكون بطيء و صعب و ما تلاحظ أي تحسن إلا بعد مرور وقت كبير. الكثير يظن أنه بقدر الجهد و الوقت الذي تبذله في تحسين أي جانب سيعطيك نتائج مماثلة و لكن هذا غالباً لا يحدث في الحياة. و التحسن له شكلين:

الشكل الأول : التحسن في البداية يكون سريع و كبير و لكن مع مرور الوقت مستوى التحسن يقل (مثلاً الراغب بنقصان الوزن سوف يلاحظ بالبدائية أنه خسر ٥ كيلو بفترة قصيرة و لكن مع مرور الوقت سيكون خسارة هذا الوزن يحتاج وقت و جهد كبير)

العمل الذي ترغب بإنجازه في هذا النوع سوف تنجز ٧٠% منه في فترة قصيرة و ال ٣٠% المتبقي ستنجزه في أضعاف الوقت. الشكل الثاني : الأمور التي يكون فيها التغيير و التحسين بالبداية بطيء و صغير و لكن معدل التحسن يزيد مع مرور الوقت (مثل الشركات الناشئة) و كما يقال أن أول مليون صعبة و الباقي سهل الحصول عليها, كل ما عليك فعله هو انك تعرف نوع المنحنى الذي أنت فيه عشان تعرف تتعامل معه و ما يصيبك احباط . البطء و التأخر ليس بالضرورة يكون سببه أنت و لكن هذه هي طبيعة الحياة و مع كل ذلك انصحك بشيئين المثابرة و الصبر.

و لازم تعرف انك إذا لم تتغير للأفضل سوف .تغيرك الحياة للأسوأ

مهارة التشبيك

هل ممكن الانسان ينجح بمفرده بدون مساعدة أحد؟
التجارب برهنت لي ان العلاقات الجيدة هي جزء مهم من
نجاح أي انسان, و مهارة التشبيك تمثل القدرة على بناء علاقات
عميقة و كثيفة مع البشر.

يقال ان المشكلة التي يشاركك فيها الآخرين نصف محلولة، و
هذا الكلام صحيح جداً و الناس بطبيعتهم يطيقون البلاء الذي
يشاركهم فيه الآخرين و لا يطيقونه لو شعروا أنهم يكابدوا هذ
البلاء وحدهم .

البعض يعرف مهارة التشبيك : مهمة غير سارة لتبادل المصالح
مع الغرباء ... نوع من الترف الغير مستحب.

هنا اريد الحديث عن كيفية أنك تصنع لك جيش من المؤيدين
و الحلفاء الذي يسندوك بالأوقات العاصفة و يدافعوا عنك
بغيابك و يساعدوك وقت ما تحتاج و يحموك وقت المآسي و
ينصحوك وقت الحاجة و ينقذك اذا شاهدوك تغرق.

وجود جيش من الحلفاء معك يمنحك المزيد من المنافع
المتبادلة ,مهامك سوف تنجز بسرعة و اهدافكم مع بعض
ستتحقق بسهولة و يسر.

أنا جربت هذا الفن من المهارات و احب أقول لكم أنه و
خاصة وقت الأزمات تأثير الحلفاء يكون كبير في الدفاع عنك و
الوقوف بصفك، و أحياناً خمسة من الحلفاء المقربين أفضل من
٥٠ من المعارف السطحيين.

الحلفاء قد يكونوا أصدقاء و قد لا يكونوا أصدقاء و المقصود

بالتشبيك أو الحلفاء هو بناء قاعدة علاقات شبكية متبادلة
المنافع لكم تساعدوا بعضكم بتحقيق أهدافكم، و الحلفاء
تتعمق علاقتهم لما تكون أهدافهم مشتركة.

لا تستهين بقدر أي أحد فأحياناً أشخاص تشوف ما لهم قيمة
يجعل الله فيهم بركة الحلول التي تحتاجها...و العجيب
في موضوع الحلفاء أنه ما يهم كيف هم يكونوا و ما هي
مناصبهم فمن الممكن أن تلقى الحلول التي تحتاجها عند ناس
ما لهم أي تأثير و لا جاه.

إذن كيف ممكن الشاب يكون له شبكة من التحالفات ذو
النفع المتبادل:

١. ادعم الناس على اختلاف اجناسهم دون انتظار أي مردود و
حديث الرسول في هذا الشأن واضح (إن الله في عون العبد ما
دام العبد في عون أخيه) (من مشى في حاجة أخيه؛ كان خيراً
له من اعتكاف عشر سنين) و سبحان الله ستلقى الخير الذي
قدمته لغريب كان أو قريب... فقط اعمل الخير و ساعد أي
انسان تظنه محتاج و الله لا يضيع أجر المحسنين ... و الله عز
وجل سوف يحول لك في وقت حاجتك من يخدمك و يسندك.
٢. تحلى بالإخلاص : و الاخلاص صعب لأنه يستلزم التحكم بالنوايا
الخفية، دافع عن غيرك في غيابه. اصدق في حديثك و مواعيدك
و قدم للناس الخدمات بإخلاص دون مجاملة .

٣. ملامح الصدق : الناس يكتشفون سريعاً ممارسات النفاق و
الكذب , و الثقة هي أساس بناء العلاقات الناجحة لذلك يجب
أن تكون صادقاً في كل حركتك و أفعالك و إلا خسرت ثقة من

حولك و كما يقال (الإخلاص يُرى في عين الناظر) .

٤. الفطنة الاجتماعية : القدرة على فهم الواقع و الأحداث و السلوك بسرعة و دقة

٥. التأثير الشخصي : القدرة في التأثير على طرائق تفكير الآخرين من خلال ادراك تفضيلاتهم و أجنداتهم الخاصة , و أيضاً هذه المهارة تعني القدرة على أقلمة رسائلك اللفظية لتناسب مع حالاتهم و مآلاتهم .

صاحب التأثير الشخصي انسان محبوب و الناس لا تنسى المواقف المؤثرة التي لامست مشاعرهم و صنعت لهم احساس جميل .

٦. العطاء الغير محدود : اعطي دون ان تسأل عن مقابل ... من يريد أن يبني علاقات لا يفكر بالأخذ فقط يعطي .

٧. كن أهلاً للثقة: الثقة لها ركنان أساسيان : الصفات و القدرات

الصفات تتضمن نزاهتك و دوافعك و نواياك مع الآخرين, و القدرات تتضمن مهاراتك و نقاط قوتك و قدرتك على الانجاز. فأنت قد تحب شخص و تعرفه بالأمانة و لكن لن تثق به في مواقف معينة بسبب ضعفه. و العكس صحيح، فقد تجد شخص قوي و يمتلك مهارات جيدة و لكنه يفتقر للنزاهة ، و هذا لن تثق فيه أيضاً. الناس دوماً تميل للثقة بالإنسان الذي يمتلك صفات القوة و قدرات الأمانة. و تثق أكثر بالأقوياء صنّاع الأحداث. الصفات اساسية و دائمة و ضرورية للثقة تحت أي ظرف و موقف و هي لا تتبدل و لا تختلف فلا يصح أن يكون الإنسان أمين في مواقف و خائن في مواقف أخرى يجب أن يكون نوع نوع من الانسجام و التطابق في جميع المواقف و الأحداث,

القدرات ظرفية و تستمد أهميتها حسب ما تتطلبه الظروف و
تختلف قدرات الانسان باختلاف المواقف و الظروف فلا يمكن
لإنسان انه يكون فارس كل المواقف و بطل كل الخطوب.

إن الانسان لا يأسى لو وجد قلب يخفق مع قلبه في الخطوب.

فن الاستحواذ على الاهتمام

أصعب شيء ممكن تحصل عليه اليوم من الانسان هو الاهتمام ... وكبرى الشركات و أدهى السياسيين ينفقوا الملايين من أجل لفت انتباه الناس لهم، و أنت كشاب يطمح للنجاح مطلوب منك التمكن من مهارة لفت الانتباه و جذب الاهتمام، و اتخيل أنت معي كم فيديو ينزل بالدقيقة على اليوتيوب، و كم منشور على الفيس، و كم من خبر يذاع في التلفاز و كم اعلان ينزل بالصحف، و كم هناك رسائل تهنئة بالجمعة توصلك على الوتس آب.. و كم يوجد مؤلفين و فنانيين، ما الذي يجعلك تهتم بمنتج عن غيره .. (ملاحظة كلمة منتج قد تعني فكرة أو عمل أو سلعة) و كيف ينجح منتجك و هناك آلاف من المنتجات المنافسة.

و ما الذي يدفعك و انت تتصفح الانترنت أن تنقر على عنوان رابط و هناك الكثير من العناوين لم تلفت انتباهك حتى ... و كيف ممكن إنك تتميز و حولك منافسين كثر.

و في هذا العصر و مع كثرة الشواغل و وفرة الخيارات أصبح صعب جداً أنك تستحوذ على اهتمام الناس.. و في ناس تلجأ لوسائل رخيصة لكي تجني الأرباح من خلال تقديم محتوى ضعيف و تطرق لمواضيع مثيرة و تافهة فقط من أجل تحظى بمتابعة كبيرة .. و من هذه المواضيع ... شاهد سقوط فستان الفنانة الفلانية ... فلان طلق فلانة ... و ما يثير الشفقة هو رواج مقاطع الفضائح ... و المعادلة الصعبة و التي تمثل تحدى كبير أمام الشباب المتميزين هو كيف يحققوا نسبة متابعة

مع تركيزهم على المضمون و المحتوى الجيد .. أظن أن هذا ممكن لو تمكنوا من تقديم منتج فيه قيم عالية و ترفيه ... بشكل متوازن .

مع هذه الزحمة و التعقيد كيف ممكن انك تخطف اهتمام الناس و تخلي منتجك بارز و مطلوب، سنحاول مع بعض التعرف على بعض التقنيات الفعالة بهذا الشأن:

١.المثيرات : لو سمعت طلقة رصاصة جنبك أكيد بتترك كل شيء بيدك و تلتفت لمصدر الطلقة ... المثير القوي و البارز و الذي يلامس أحد غرائز الانسان يكون له سطوة قوية على لفت انتباه البشر ... عشان كذا كان التأثير على الناس من خلال مخاطبة غرائزهم تحصل على صدى كبير جداً و هذه الاستراتيجية تستخدمها بعض القنوات العربية للأسف و تحصل على نسبة مشاهدات عالية و ممكن نلاحظ كذلك تقنيات اختيار اسماء الافلام و المسلسلات عشان نعرف كيف يتم استثارة الاهتمام ... كذلك هنا أحب أكرر إن الشاب المتألق لا يمكن يلجأ لوسائل مثل هذه لإستثارة لفت الانتباه .. و انصح عشان تحظى باهتمام الجمهور أو العملاء إنك تختار مثيرات (نظيفة) تستهدف عواطفهم .. غريزة الفضول أو الخوف أو الحب أو الرغبة بالبروز.

٢.الفراة : الانسان ينفر من الأشياء المستهلة و نحن كما نستهلك الأكل و الملابس و الممتلكات، كذلك أيضاً نستهلك الأسماء و الكلمات و الأفكار , حاول دائماً إنك تستخدم كلمات غير مستهلكة و تبتكر أفكار جديدة و تشير لمعاني غير شائعة الملل دائماً مصاحب لأي شيء متكرر و مستهلك.

٣. العاطفة : خصصت هنا نقطة خاصة للحديث عن العاطفة كون إن الانسان كائن عاطفي و ليس عقلائي ... و أسهل طريقة للتأثير فيه من خلال عاطفته ... الإنسان ممكن ينسى لك كل المواقف و الكلمات العقلانية و العظيمة التي قدمتها... لكن مستحيل ينسى كيف جعلته يشعر و لو كان الموقف صغير ... و لاحظ معظم الإعلانات كيف تخاطب العواطف بشكل مباشر لأن لها تأثير أكبر على القرارات .. و لاحظ أنجح الدعاة كيف يستخدموا الحديث العاطفي للتأثير في الناس ... و الناس غالباً منشغلة بعاطفتها و شعورها ...

٤. المجالات : أكثر المجالات التي تستهوي الناس و تهتم فيها أولاً المجال الترفيهي كثير من البشر مشغول بالترفيه و شوف كم نسبة مشاهدة أغنية (قد تكون تافهة) أو فيلم على اليوتيوب و قارنها بمحاضرة لمفكر لامع و بتلقى بون كبير.. المجال الثاني الذي يشغل الناس هو المجال الرياضي و يستحوذ هذا المجال على قسط كبير من اهتمام و شغف الناس .. المجال الثالث هو المجال السياسي ... و المجال الرابع الديني و الخامس التجاري و السادس التعليمي ... الهدف من هذا الكلام إنه لو أنت قاصد الشهرة و اعجاب الناس فيك فاشتغل بالمجال الترفيهي أو الرياضي و لو كانت له غاية عظيمة و رسالة في حياتك فمالك الا الجانب التعليمي بس صدقني صعب تحصل على اهتمام الناس إذا كان محتواك رديء.

٥. المحتوى : المحتوى أصبح عنصر مهم جداً في عصر الوفرة , و أي عمل يستهدف اهتمام الناس لازم يهتم بالمحتوى الذي يجب أن يكون جيداً و مناسباً و ذو معنى و الرهان اليوم معقود على

المحتوى الذي ضروري يكون جذاب و يلامس شغف الناس و يفيدهم و في عالم الانفجار المعلوماتي و زحمة المعروض أصبح صعب نجاح أي عرض إذا لم يقدم بإتقان عالي .

٦.المصداقية : الناس لا تتابع شيء أو جهة أو شخص مشكوك في نزاهته و صدقه ... أي عمل تقدم فيه وعود كبيرة و ما تنفذها تجعلك تخسر جمهورك .. مثال لذلك المواقع التي تكتب بالعناوين حمل الكتاب الفلاني و بشكل حصري و لما تضغط على الرابط و تتفاجأ بعدم وجود الكتاب مستحيل عاد تزور الموقع هذا لمرة ثانية و السبب انه فقدوا ثقتك بوعودهم.

لذلك حاول تكون موضوعي بطرحك و تقدم وعود قابلة للتحقيق و كمان دع المبالغة .

و اتذكر ان الشاب المتميز يسعى لجذب انتباه و اهتمام الناس من أجل تحقيق غاية عظيمة ورسالة كريمة في الحياة و ليس من أجل الشهرة .

الانتاجية (أضف أعماراً لعمرك)

الانتاجية مرتبطة بشكل كبير في ادارة ذاتك و طاقتك و تركيزك أكثر من ارتباطها بإدارة وقتك لأن صعب على الانسان ادارة شيء لا يملكه و لا يسيطر عليه، و كل البشر يمتلكون ٢٤ ساعة لكن نحن نشاهد ناس انتاجيتهم و انجازاتهم أكبر من غيرهم!.

هل لأن عندهم عدد ساعات أكثر من غيرهم!

بالطبع لا و لكن السر يعود لتمكنهم من مهارات ادارة الذات و زيادة الانتاجية.

وقبل أن أعرف الانتاجية نود أن نوضح الفرق بين تعريف الفاعلية و الانتاجية كما يلي:

الفاعلية : زيادة الانتاج او تحسين الاداء مع تقليل الوقت و الجهد و التكلفة.

تعريف الانتاجية : ادارة الذات لتحقيق الأهداف.

كيف ممكن نزيد من انتاجيتنا :

١. حدد أهدافك: لن تُنتج و تستغل الموارد التي لديك دون وجود أهداف تسعى في تحقيقها، ان العمر يضيع سدى إذا لم نستغله من خلال السعي لتحقيق أهداف و اتعجب أنا من الناس الذين يقتلون وقتهم بكثرة النوم أو الملهيات و ذلك بسبب عدم وجود أهداف في حياتهم.

٢. حدد اولوياتك : الحياة فيها خمسة أولويات و ضروري كل انسان يعطي كل جانب حقه من الأهمية : الجانب العبادي - الجانب العائلي - الجانب الشخصي - جانب العلاقات - الجانب المهني .

و لو كل انسان اهتم بجوانب الحياة باتزان و اعطى كل جانب ما يستحقه من الاهتمام و الرعاية و الوقت سيجد نفسه ينتج بأعلى المستويات و بأريحية, لكن لما يطغى جانب على جانب هنا تكون المشكلة , شخص اجتماعي و جانب العلاقات مثلاً يسرق معظم وقته و تركيزه، صاحبنا هذا ضعيف الانتاجية هنا تحتاج انك تتعلم مهارة قول (لا) ... لأنك لو ما امتلكت الشجاعة لتقول لا في وجه كل شخص أو حدث أو مهمة غير متلائمة مع خططك و اولوياتك سوف تتمكن من ادارة حياتك و ذاتك بالشكل المطلوب .. و إن عجزت عن قول لا ستلقى عمرك يضيع سدى.

٣.الطاقة : لو اتوفر لك الوقت و الامكانيات الأخرى لإنجاز مهامك لكن للأسف أنت مريض أو مرهق فلن تستطيع اتمام المهمة.

فلذلك توفر الطاقة شرط اساسي للإنتاجية، و الحفاظ على الطاقة يحتاج منك اولاً الحفاظ على صحتك من خلال النوم الكافي و العميق و الغذاء السليم و شرب الماء بانتظام و عدم تناول القات و التدخين و ممارسة الرياضة، و لازم تعرف ان لكل جسد اوقات نشاط و فترات خمول و لازم ترتب مهامك بما يتوافق مع نمطك الشخصي و في كتاب شيق اسمه (When) و هو للأسف غير مترجم.

الكتاب باختصار يتكلم عن أهمية التوقيت في حياة الناس متى افضل وقت للدراسة و متى افضل وقت للرياضة و متى أنسب وقت للنوم و الانجاز و الزواج و هكذا.

و ذكر الكتاب ان نشاط الانسان يكون في أوجه الساعة ٤ الفجر و يبدأ بالانخفاض الساعة ١١ صباحاً و يعاود النشاط بالصعود بدءاً من الساعة الخامسة عصرأ و حتى الحادية عشر ليلاً، و كلما باشرت اعمالك المهمة في أوقات ذروة النشاط ستحقق نتائج عالية بجهد اقل. و دلت الدراسات ان القلق و التوتر من أكثر الاشياء التي تستنفذ طاقة و نشاط الانسان.

٤. التركيز: التشتت عدو الاتقان و التركيز لا يعني فقط اليقظة الذهنية و لكن اضافة لهذا يعني اختيار المجالات المناسبة و التركيز عليها و عدم التشتت بالأعمال و النشاطات، و أن نعطي المهمة التي بين يدينا التركيز المستحق، لأن نصف الاهتمام و التركيز لا يعطي النتائج المطلوبة .

و ثبت علمياً أن انتاجية الاغنياء اعلى من مستوى انتاجية الفقراء، لأن الفقير دائماً مشتت التركيز بتوفير احتياجات الحياة و مشغول بمرض و هموم تستهلك طاقته و جهده . و ثبت علمياً أن العمل بالتوالي (أي الانتقال من مهمة بعد الانتهاء منها إلى مهمة جديدة) افضل من العمل بالتوازي (أي الانشغال بأكثر من مهمة في الوقت الواحد).

٥. لا تعتمد على الزمن كثيراً : مشكلة الانجاز انها مرتبطة بالوقت و الوقت دائماً محدود لهذا مقياس انتاجيتك لا يقاس من خلال الساعات التي عملت فيها و لكن من خلال النتائج التي حققتها، لا تخطط مهامك على الوقت و لكن خطط مهامك على النتائج، مثلاً حدد مهمة و حدد خارطة مهام لإنجازها و قل لنفسك (انا بتوقف من العمل فيها لما أحقق كذا و كذا)

أما انك تحدد وقت فقط ستنتهي المدة الزمنية دون أن تحقق أي نتائج ... لذلك اربط المهام بنتائج و لا تربطها بوقت.
٦.ادارة المقاطعات: للآسف أن نصف اعمارنا تضيع بالمقاطعات رد على التلفونات، الاستجابة لإشعارات الهاتف و دردشات وسائل التواصل الاجتماعي، و مقاطعات أخرى تحرمك من انجاز المهام التي بين يديك.

حرام عمرك يضيع و انت عايش دون اهداف، و بالتركيز المستحق و احترام وجودك بالحياة ستعرف انك خلقت لتنجز و ليس لتلهو .
الحياة فرصة و غاية وجودنا فيها ليس من اجل الترفيه و المتعة. الله خلقنا لغاية جميلة فلانم نعيش صح ... و نبذل ما بوسعنا لتحقيق هذه الغاية ...و لا غاية أجمل من الفوز برضوان الله عز وجل .

الثبات عند المواقف المربكة

من السهل جداً أن تنتكس و ترتبك عند مواجهتك لأحداث صعبة و مواقف مربكة، لكن كونك شاب يطمح لأن يكون أفضل فلا بد أن تقدم نموذج بهي و تعزم على تحمل مسئولية ثباتك و تصبح أكثر قدرة على تخطي هذه المواقف بحنكة و حصافة و رباطة جأش.

إذا وجه لك أحدهم نقد حاد أمام جمع من الناس، يحمر وجهك يثقل لسانك، تتلاطم حروفك، ينظر الجميع لوجهك فيراك منكسراً خجولاً.

أو تتعرض لصدمة قاسية، مفاجأة غير سارة فقدت فيها شيء عزيز أو حدث موقف خيب آمالك العريضة، تنهار قواك، تشعر بخواء، تتلعثم شفتيك، ترتجف و تسقط سقوط مدوي.

حينها يدرك الإنسان حقيقته!

يا الله كم نحن ضعفاء!

مواقف عابرة تهزنا و تربك حضورنا.

و إليك هذه الخطوات التي تساعد على تمكينك من الثبات عند الارتباك:

أولاً كن دوماً بجانب الصواب و لا تكن صاحب عيوب بارزة إن الانسان الذي يرتكب خطأ يعيش مهزوزاً و يركبه قلق دائم و مجرد أن يذكر اسمه يرتبك، لأنه يعلم بقرارة نفسه أنه صاحب خطأ و عيب و يخشى في أي لحظة أن ينكشف ما يوارى. إن المذنب يعيش بخوف دائم و ترى في وجهه كآبة المحيا و أما و أما صاحب الاستقامة و العمل الحسن فهو آمن مطمئن و لا

خوف عليه و لا هو يحزن.

و هكذا فإن التقصير و اساءة العمل أحد أهم أسباب الارتباك.

ثانياً قلّ الصدق ... و لا تزيد على ذلك

لا تكذب على الناس و قبل ذلك لا تكذب على نفسك، الكذاب ضعيف و أمره مفضوح طال الزمن أو قصر و مهما وارى الحقائق فإن عينيه ستكشف الحقيقة يوماً ما. و أنت تحتاج للحقيقة لتضع خطوات ثابتة لك في الحياة.

و الكذاب انسان ضعيف و جبان و لولا ضعفه لما هرب من قول الحقيقة.

و إذا وقعت في خطأ و ارتبكت و أردت أن تعالجه بالكذب فاعلم أنك تزيد الطين بلة و تجعل الأمور أكثر سوءاً و خراب.

ثالثاً تخلص من الخوف حالاً

إذا ركبك خوف من حدوث شيء تخشاه فإن أي اشارة لحدوث هذا الشيء يصيبك بالارتباك و العجز، مثلاً هناك موظفة لديها هاجس غير عقلاي من احتمالية الاستغناء عنها من العمل، هذه المسكينة بمجرد أن يناديها مديرها المباشر سوف ترتبك و تخاف مع عدم وجود أي داعي.

إن الخوف لا يمنعك من الموت و لكن يمنعك من الحياة، و نصيحتي لك أن تهجم على خوفك قبل أن يثبطك و الشيء الذي تخافه اعمله و ستجد ان الكثير من مخاوفك لا أصل و لا داعي لها. رابعاً كن ممتلئاً

الإنسان الفارغ من المعني هو الذي تتلطم به أمواج الحياة يمنة و يسرة دون رحمة، حيث أنه خاوي الروح و خفيف الوجود و لا يحمل بداخله سوى بعض الغرائز التي تقود حركته في الحياة

فترديه خائباً.

هل سمعت وصف الناس لهذا النوع من البشر (إنسان فارغ) نعم هو مفرغ من كل شيء إلا التفاهة.

إن الانسان الحصيف الذي يحمل بداخله قيم و علم و يقضي أيامه بتعلم الشيء المفيد و فعل الخير هو إنسان ثقيل المعنى أو بوصف آخر (رزين) أي ممتلئ بالحكمة و العلم.

خامساً توازن في تعاملك مع حاجاتك

لم أرى ذليلاً مرتبكاً مثل اللاهث خلف المتعة ، و انظروا وصف القرآن العظيم لحال هذا الانسان {وَاتَّبَعَ هَوَاهُ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ الْكَلْبِ}.

إن الإنسان العزيز الشامخ هو الذي يوازن في اشباع غرائزه و لا تذله شهوة و لا تهينه نزوة، أدب نفسه فجنى احترام الناس. إرادته صلبة فلا يخضع لحاجة ملحة كانت أو غير ملحة إلا بحسب منافعها و تناسبها مع قيمه و مصالح وجوده.

المرتبك شخص أهانته نفسه و ذله هو.

في الختام تأكد أن القرار قرارك، قرر ان تعيش بكرامة و تواجه تقلبات الحياة بثبات و يمكنك ذلك من خلال تجاوز الهزائم الذاتية و الشعور بالخوف جراء الأخطاء التي تقتربها و القصور الذي تحدثه.

و بحسن صلتك مع ربك سوف تستطيع تجاوز هذه المواقف بثبات.

تجاوز المحادثات الصعبة و المحرجة

لا أحد يرتاح للمنغصات و لكن الحياة تضعنا أحياناً في منحنيات سيئة و غير محببة و نجد أنفسنا في مواقف صعبة غير مستعدين للتعامل معها، نتلعثم و نفقد قدرتنا على السيطرة بما نقول أو نعمل و يصبح كل ما يبدر منا ردود أفعال ضعيفة.

قد يُشن عليك هجوم لاذع و تعجز عن الرد و يتم رجم أخطاء الغير عليك و لا تقدر على الرد و لا على الدفاع عن نفسك، تشعر بظلم شديد تختنق بالعبارات و الغصة تحبس كلماتك في صدرك.

في المقابل نجد أشخاص ذو مهارة فائقة في فنون الرد و الإسكات، ما إن توجه لهم انتقادات إلا و ردها على قائلها... هذه المهارة ليست وليدة اللحظة هناك الكثير من المكونات لها ... دعني أعرفك على بعضها:

تأهب دوماً للمواقف الصعبة

ضع في ذهنك أنك ما دمت على هذه الأرض فإنك معرض و بشكل متتابع على الوقوع في برائث المواقف المحرجة و الصعبة و اجعل ذاتك متأهبة لحدوث ما لا ترجوه. إن جميع الانتصارات التي تمت في الواقع تم الاستعداد النفسي لها مسبقاً قبل أن تبلورها التجارب و الوقائع. فكر دوماً كيف هو حالك إذا وضعك الوقت في ظروف مشابهة لمن حولك ... فكر و تخيل كيف تصنع انتصاراتك.

لا تتجاوز الحق و الصواب

لا تدخل حوار و أنت متيقن أن الحق ليس معك و أن الصواب

بجانب الطرف المقابل، دائماً و أبداً الحق ينتصر، و الحق يمنح أصحابه قوة غير قابلة للانهيـار.

التوقيت دوماً يفرق

قد تختار أن تتواري و تتجنب مواجهة الموقف الصعب الذي وضعت فيه ليس لشيء لكن للحالة النفسية الحالية التي تمر بها، قد تكون في وضع مزاجي سيء و حالة شعورية متأزمة و في حال إقدامك لمواجهة الموقف فقد تزيد من تفاقم الأضرار، لذا من الحكمة أن تتجنب المصادمة و تأخذ وقت للروقان و جمع الحس و ترتيب فوضى الذات.

أدر انفعالاتك

في خضم المشاحنات و التلاسن العنيف و التجريح حاول أن تظل قدر ما تستطيع هادئاً و أنصت كثيراً و لا تتحدث إلا إذا أجبرت على الرد و انتقِ كلماتك بعناية و تحدث عن الأفكار و لا تذكر شخص، و احرص أن تختار الكلمات التي تطف الجو من المشاحنات لا تلك التي تزيد النفوس ضغينة فالنقاشات الهادئة مثمرة، و غالباً الطرف الآخر لديه وجهة نظر أو رسالة يريد أن يوصلها حاول أن تستوعبها.

ركز على المشكلة و ليس على الشخصيات

قد تشعر ان شخص ما يعتمد إيذائك و الاستنقاص منك لكن تركيزك على هذه الفكرة لن يساعد على استيعاب الموقف و ازالة أوجه الخلاف، و غالباً إذا لاحظ الحاضرين تركيز حديثك على شخص تلقائياً سيقفون بجانبه و لن تحصل على الحلول الممكنة التي قد تجنيها من تركيزك على المشكلة .. المشكلة فقط و تناسى من قام بها و ما دوافعه فغالباً هدفها تشويهك.

اقترح حلولاً

ضيق المشكّلة و لا توسعها و ضع على طاولة الخلاف حلول مقترحة حتى و إن كانت بسيطة، استمرار الخلافات ليس بصالحك و لم أرى في حياتي أحماً مثل ذلك الذي يتفنن بصناعة أعداءه بسبب المكابرة و العنيد.

لا تفكر من الرابع و الخاسر

في المواقف المحرّجة لا يوجد منتصر و مهزوم، كم منتصر قال لأحمق بعد جدل عميق (أنت على صواب تام و أنا على خطأ) كثير من المشاكل تضخمت و تشعبت بسبب تصور البعض أن المنتصر هو الذي يلجم لسان الطرف الآخر.

إن المحادثات الصعبة تحتاج لحكمة في ادارتها و الإنسان الناضج لا يدخل جدلاً مهما تطلب الأمر، و أنت في خضم التناوش على تلجيم محاورك تذكر أن كسب القلوب أولى من كسب المواقف.

الإلهام .. قوة الإحساس دون دليل

فَأَوْحَىٰ إِلَيْهِمْ رَبُّهُمْ

خلال الأحداث اليومية الرتيبة تأتيك طوارق نفسية خفية تضع بلطف بعض الرسائل اللطيفة في فؤادك ... اعمل و لا تعمل ... فيها الكثير من الاجابات للأسئلة المحيرة في حياتنا.

خلال أول دقيقة قابلت بها هذا الشاب البسّام لم تشعر براحة و قلت بنفسك، فيه سوء غير مرئي، و بعد أن أخذت والدك للطبيب شعرت بعدم اطمئنان لما يقوله و بعدم تمكنه حتى و ان كان يعمل بمستشفى عريق، و تلك التي اختارها ابنك لخطبتها، جميلة و متعلمة و أسرته طيبة لكن يبدو شيئاً غريباً غير مفهوم، و عند قيادتك للسيارة تتفادى طريق ما دون وجود رادع لذلك، و في الشركة تأخذ قرار استراتيجي صعب دون توفر معلومات لديك رغم خطورة و أهمية الموضوع ... قاذك حدسك و إلهام الله!

يسمي الغرب هذا النوع من الإحساس بالحدس، و عندنا المسلمين نراه إلهام إلهي لعبيده و عباده.

انقطع الوحي بعد وفاة الرسول صلى الله عليه وسلم و أبقى الله الإلهام وسيلة يوصل بها لطفه و حبه لعباده {فَأَسْتَمِعْ لِمَا يُوحَىٰ..}

و الإلهام مَا يُلْقِي بِهِ اللَّهُ مِنْ أَمْرٍ فِي نَفْسِ عِبَادِهِ الْأَصْفِيَاءِ لِهَدْيِهِمْ وَأَطْمِئْنَانِ قُلُوبِهِمْ.

كبار القادة يعلمون جداً أهمية هذا الإلهام في اتخاذ القرارات المصيرية، يعلمون تماماً كيف هذا الإلهام يرشدهم في احلك الظروف و عند تشويش الفكر و تيه الفؤاد.

كيف تصفي إلهامك من الشوائب:

أولاً: لا بد أن تكن يقظ الذهن و حاضر الوجدان

الإنسان الهائم في لجات التيه و مستثار بتيارات الشهوة و غارق في لذائذ النفس الزائغة لا يصح له أن يتلمس أنور الحق أن تستطع في قلبه.من توسد على ممرات الدعة يتكاسل وجدانه عن استماع واردات الكون للقلب الحي لا يطمع به. والقلب الذي تشرب المساوي و القاذورات فليس هو يصلح لتلقي مواهب الفتاح سبحانه و لا أن يُلقى عليه نسائم لطفه و رحمته و هدايته.

كان الله معي في كل قرار أتخذه و لازمني السداد!

كان هذا رد أحد ممن يعده الناس من السذج ، لطف الله كان نبراس الطريق المظلم، مكر الناس بي و من فرط طهارتي كنت ألقاهم بخير و أبادلهم الحب و الصفاء و لو لا لطف الله و ستره لقتلني خبثهم.

ثانياً: لا تغفل عن ما يدور حولك

كل حدث كتبه الله ليس عابراً و لكن يحمل في طياته حكمة غير معلومة، لا تدع الأحداث تمضي دون أن تتفحصها و تمحص ما فيها من عبر، و إذا لم تستوعب حكمة حدث و مر دون أن تستلهم معانيه ... انتظر فالأيام حبلى بالأحداث التي تفسر بعضها بعضا. و قد تأتي بعض الأحداث مبتورة من المقاصد لكن الوقت كفيل بإكمال النواقص.و لكن كيف سوف تتمكن من ادراك ما يدور حولك و أنت شارد الذهن مشوش الفكر مُغيب الإحساس و سارح الخاطر لا تعي ما ترى و لا ساهِ عن الحياة لاهِ عن الوجود.

ثالثاً: تمكن من مهارة ربط المعلومات المتفرقة

الإلهام يقدم لك حاسة تمييز تجعلك قادر من استخلاص المعلومة الصادقة من بين مئات المعلومات المتضاربة و يجعلك تركز عليها و تصل بها لنتيجة منطقية .. لكن غالباً دون دليل و إثبات.

الإلهام يجمع تركيزك على مواقف متصلة لكنها موجودة في حوادث متفرقة لتستنتج في النهاية الصورة الحقيقة الكاملة. غالباً المضللون يستخدمون أساليب خبيثة لتشتيت ذهنك منها أن يعطوك معلومات متضاربة أو يشدون تركيزك للاهتمام بأمور هامشية و كل ذلك ليبعدوك عن الحق و الحقيقة.

رابعاً : لا تستهن بخبراتك

يذهب بعض العلماء أن الصوت الذي يدوي في أعماقك ليحذرك أو يشجعك هو صوت نابع من الخبرات التي اكتسبتها خلال مسيرة حياتك. و الخبرات هي ثمار التجارب و كلما كانت التجارب ثمينة و دسمة كانت خبراتك كذلك، و الذي أكتسب خبرات أكثر منك هو أكبر منك و ليس الذي سبقك في العمر. و صاحب التجارب السيئة تشكلت خبراته على أكوام من السوء و لا أستبعد أن يؤثر ذلك سلباً على مصدر إلهامه.

خامساً: كُن لائقاً لتلقي البركات

القلوب الملوثة بطفح الشهوات و هيجان الغرائز، استباحات الحرمات و لطخت روحها بالمحرمات و المعاييب، إن الإلهام نور من الله و قلوب العصاة معفنة بوسخ الذنوب فلا بد من التوبة و التوبة حياة. و أخيراً علينا أن نعي كذلك أن كثير من الإلهام لا يعدو أن يكون وهماً و وساوس نفس لاهية أو شيطان مترصد.

صفات قيادية

إن قرأت كتاب عن لعبة التنس لن يجعل ذلك منك لاعب ماهر , و كذلك قراءتك لألف كتاب عن القيادة لن يجعل منك قائد محترف .

هنا أسرد لكم علامات تدل على أن الشخص الذي يمتلكها قائد فذ بلا شك .

أولاً استعرض معكم بداية مهمة لتعريف القيادة تعريف علمي حديث :

القيادة هي القدرة على تحريك الأتباع نحو الهدف (طارق السويدان)

و ليس كل إنسان قادر على دفع غيره لتحقيق ما يريد , سبحان الله هناك فئة قليلة من البشر لا تتجاوز اثنين بالمائة منهم لديهم قدرة فطرية على قيادة الناس و تحريكهم .

و ناس مهما تعلموا و تدربوا لا يمكن لهم حتى قيادة خرفان .
علامات القيادة :

١. القدرة على التحليل

فهم الأشخاص و الأحداث و الوصول لتوقعات صائبة مع توفر معلومات قليلة , و التوصل إلى نتائج صحيحة من خلال مقدمات بسيطة.إني لأجد هذه أعظم صفات القائد و أهمها , تخيلوا معي قائد لا يستطيع التمييز بين حقائق الاحداث و البشر ...

سيقود نفسه و أتباعه و مسؤولياته نحو التهلكة

يعرف البعض هذه المهارة على أنها القدرة على جمع معلومات و تحليلها للتوصل لحل مشكلة أو اتخاذ قرار أو استيعاب حالة .

إنها القدرة على فهم الأحداث عند الغموض , و تفكيك عناصر القضايا المركبة , و معرفة خفايا النفوس الحويطة صاحب هذه المهارة يمكنه اتخاذ اصعب القرارات في الحالات شديدة الغموض و بمعلومات شحيحة بل معدومة .

٢. الثقة في النفس :

أجمع علماء القيادة على أهمية هذا العنصر كعلامة رئيسية و صفة قيادة مهمة إنه لمن المخزي أن ترى قائد مهزوز الشخصية سيلعب به و بقرارته أصغر اتباعه.

القائد الواثق بنفسه تجده ممتلئ بالحكمة و الصبر و الثبات عند الشدائد ورباطة الجأش عن احتدام المشاكل و الجسارة في قول رأيه و العنفوان في مواجهة تحديات الوقت و الناس . ليست الثقة بالنفس عدم الخوف و لكن هي مواجهة الخوف و الصمود امامه و فعل ما تراه جيداً رغم ما تتلقى من تهديد.

٣. الجدية في الحياة :

لا نعني هنا بالجدية عكس البشاشة و لكن عكس التفاهة و الهامشية ... التافه هو الذي يجعل حياته تمضي هكذا (سُحي لُحي) على البركة لا يكثرث ان يمضي وقته في المهام الشريفة و الأعمال العظيمة أو الأمور التافهة والسفاسف .

مرة سمعت د. عبدالكريم بكار يُعرف العظماء بأنهم الذين يشغلون أنفسهم بأشياء عظيمة .

الجدية في حياة القائد تعني أنه يتحمل مسؤولية ما يجري , حريص على الوقت و على الموارد التي بحوزته و يستغل وقته

و قدراته في افضل و أجل الاعمال.

ليس بقائد من يقضي وقته بالتوافه : بالغزل و التصفح و الكسل و الدردشة و مشاهدة اراب ايدول و فيلم هندي و مسلسل كوري و مباراة دوري اسباني و خمس ساعات فيس و وتس و تيليجرام .

أحدهم قال لي أن اجمل لحظات ايامه الاسبوعية هي مشاهدة اربعة افلام و اكثر في اخر الأسبوع و السهر فجراً !!!
إنظر لهوايات الانسان لتعرف ان كان قائداً أم لا و الهوايات ليست هي وسيلة ملئ الفراغ و لكنها وسيلة لتحقيق ذات الإنسان و بناء حياته و هي التي تعبر عن شخصيته و طموحه ...
ذات مرة لامني صديق مقرب بأي أقضي اجازاتي في القراءة و البحث و هي و الله امتع هواياتي و اجملها .
يقول الدكتور طارق السويدان :

الجدية... من علامات القائد ليس المقصود بها عدم الضحك و عدم الدعابة وإنما التعامل مع الحياة بجدية و جاد مع علاقته مع الناس حتى مع الله و مع نفسه أيضا فلا يجمالها و إنما يحاسبها و يؤدبها و يأخذ عليها العهود والمواثيق.. وليس المقصود التعامل مع الناس بجلافة...عكس الحياة الجادة هي الحياة التافهة... ونحن ضد التافهة و الهامشية... هذه الجدية مطلوبة من عوام الناس قبل أن تكون مطلوبة من القادة.. و بالطبع القائد سيكون جدي لأن مركزه يتطلب الجدية.. نقصد بالجدية هي عكس الهامشية.

٤. الطموح :

لن تجد قائد دنيء الهمة متواضع الحلم قصير الأمل
إن الناس يفضلون اتباع القائد صاحب الرؤية و الطموح الملتهب
حدثني احدهم أن طموحه بعد ان تزوج و رزق بمولود هو أن
يشترى سيارة و يمتلك منزل
فقلت إن كان هذا طموحك فقد استرحت .
هذا ليس بطموح إنما هو جوع للحياة و فنائها الفاني و دليل
واضح على قصور في فهم غاية الوجود
يُعرف الدكتور طارق السويدان الطموح : هو الهدف الصعب و
غير المستحيل .

يقول ابن الجوزي: من علامة كمال العقل علو الهمة والراضي
بالدون دنيء و لانجد في كل التاريخ نفساً طموحة مثل رسول
الله صلى الله عليه وسلم.

كانت هذه أهم صفات و علامات القيادة لعل الله أن يكتب
لهذه الأمة قيادة خير تسير بها نحو بر الأمان و من ثم إلى
سيادة الكون.

قوة الحضور (صفات قيادية)

للقائد هبة يشعر بها من يراه و انجذاب داخلي يجبر من حوله لسماع ما يقول و فعل ما يريد , مؤثر بحديثه مقنع بحواره يأسر القلوب بكلامه و يلفت الأنظار بأسلوبه , الحديث معه شيق النصيح منه ممتع ما أن يتحدث إلا و تجد الجمع يسمعه بتركيز. صاحب الحضور القوي و الجذاب يتمتع بهذه الصفات :

١. مؤمن (لا يمكن تحقيق إنجاز عظيم دون وجود الإيمان)
لا أعني هنا بكلمة الإيمان كتلك التي نستخدمها بالمفهوم الديني و لكن ارنو للإشارة إلى أن القائد ذو الحضور القوي تراه مؤمن بالكلام الذي يقوله , بالمشروع الذي يعمل به , بالقضية التي يناصرها , بالعمل الذي يمارسه , مؤمن بما يقول و يعمل و يدعو إليه . هذه الكلمة قمت بترجمتها من كلمة (Passion) الذي يفضل الكثير ترجمتها (بالشغف), القائد المؤمن بما يقول من يسمعه يشعر بصدق حديثه و من يتصنع الإيمان بشيء سريعاً ما يفضح و ينفذ الجميع من حوله فالإيمان لا يمكن تصنعه. لتنمية مهارة قوة الحضور : حافظ على صداقتك , أخلص بكل ما تقوله و تعمله , كن على صلة عميقة مع من حولك , كن ايجابياً , ارفع مستوى ثققتك بنفسك.

أجب على هذه الثلاثة الأسئلة المهمة لتكتشف الشي الذي انت مؤمن به :

ماهي الصورة التي اريد ان تكون عليها حياتي حينما يكون عمري ٦٠ عام ؟

ماذا اريد ان أحقق خلال الخمسة أعوام القادمة ؟
إذا تبقى لحياتك ٦ اشهر ما هي أهم ثلاثة اشياء سوف تقوم
بعملها ؟

٢. الثقة بالنفس (لا تستطيع أن أتخيل وجود قائد لا يثق بنفسه
, الأمر فعلاً مضحك)

الناس ترغب بإتباع قائد قوي واثق بنفسه فكيف لهم أن يثقوا
بقدرات قائد لا يثق بقدراته , في الحقيقة ان هذه الصفة مهمة
جدا و لا يستطيع ان اتخيل صورة قائد مهزوز الثقة بقدراته و
ذاته لأنه لن يستطيع اتخاذ قرار واحد جريء و صحيح . كثير
من الناس تعاني من نقص في الثقة بأنفسهم و حينما يرون
قائد متمسم بالثقة فأنهم يلجئون إليه و يلتفون حوله تلقائياً .
يلاحظ الناس ثقتك بذاتك من خلال نبرة صوتة , حركة جسدك
, طريقة كلامك و الإشارات الغير لفظية . الثقة بالنفس حالة
عقلية و نفسية في المقام الأول , الإخفاقات التي تقع فيها ,
الانتقادات الحادة التي تتلقاها , الرسائل السلبية التي تتناولها
اثناء حديثك الذاتي , الصدمات الاجتماعية التي تحدث لك
كل ذلك يساهم بطريقة ما في كسر ثقتك و احترامك لذاتك
و ايمانك بقدراتك . سمعت مرة الدكتور عبدالكريم بكار يقول
(الثقة بالنفس هي ثمرة الإنجازات التي حققتها في حياتك) و
هذا الكلام صحيح جداً , في لحظات الانكسار و وصولك للحالة
العقلية السلبية السابقة حاول تذكر بعض الإنجازات التي
حققتها مسبقاً و سوف تجد تحول كبير بالحالة الشعورية التي
تعتريك , و إن لم يكن لك إنجازات فأسعى من الآن لصناعتها.

المخاوف تشعل الشكوك و الشكوك تدمر الثقة لذلك تخلص
حالاً من كل ما تخافه و تذكر أن الخوف معظمه من صنع
الأوهام .

مفتاح سر الثقة بالنفس هي الاستمرارية , الاستمرارية في تطوير
مهاراتك و قدراتك , الاستمرارية في محاولة تثقيف ذاتك و
تحسين فكرك , الاستمرارية في البحث و السعي عن الأفضل و
الأكمل و الأجمل .

نستمد ثقتنا من نفسنا بعنصرين : التقدير الذاتي و الكفاءة
الذاتية , شعورك باحترام ذاتك و رفضك للسفاسف و التوافه و
الدنيا و طلبك للجميل في كل شيء و الأفضل من كل أمر يرفع
من تقديرك لذاتك . و يقينك بقدرتك على تحقيق اهدافك
و السعي خلف طموحاتك و انجاز المرامي الصعبة و كفاءتك
بتأدية المهام الشاقة ترفع شعورك بكفاءتك الذاتية.

لا بد أن نفرق هنا بين الواثق بنفسه و المتكبر و المغرور ,
المغرور هو الشخص الموهوم بنفسه و الذي يرى ذاته على غير
حقيقتها , المتكبر هو المتعالي الذي يرفض الحق إن أتى من غيره
و يحتقر الآخرين و يتحاشى معاشرتهم و التجانس معهم . الواثق
بنفسه إنسان واقعي بنظرته لذاته و متواضع رغم امتلاكه
صفات عليا جليلة .

بناء الثقة بالنفس :

لتبني ثقتك بنفسك اسعى إلى :

التفت للماضي قليلاً و فكر بالإنجازات التي حققتها , اكتب
في مفكرة صغيرة أهم عشرة إنجازات تفتخر بها , اقرأ هذه
المفكرة كلما مررت بلحظات إخفاق و انكسار .

فكر بنقاط قوتك (من عرف نفسه فقد مهد لحياته طريق شيق في رحلة النجاح) .

فكر بما تريد و أين تريد الذهاب : حدد لك أهداف و اسعى في تحقيقها (النجاح رحلة و ليس محطة) تزداد ثقتك بنفسك في كل خطوة تمضي بها نحو النجاح .

سيطر على عقلك : لا تدع الأفكار السلبية تسيطر عليك ادفع كل شعور سلبي يعتريك , لا تسمح لليأس أن يقتل إيمانك بقدراتك , كافح الفكرة السلبية قبل ان تنتشر و انتصر عليها قبل أن تهزمك .

حدد المعرفة التي تريد أن تكتسبها : انظر إلى أهدافك و فتش عن جوانب قصورك المعرفي الذي يعيقك عن إحراز التفوق الذي تنشده .

حدد المهارات التي تريد أن تتقنها : ابحث عن المهارات التي اتقانك لها سيجعلك افضل .

ركز على الأولويات : لا تربك نفسك بالرغبة في تحقيق الكثير , اطلق قدراتك و ابذل جهودك في إنجاز الأهم و الأفضل , فالذي يحاول اتقان كل شيء يفشل و الفشل المتكرر مصدر مؤثر في اهتزاز الثقة .

مصادر الثقة بالنفس :

١. المعرفة و القدرات (لديه علم جيد , يعي ما يدور حوله , يعلم نقاط ضعفه و قوته , يفهم كيف يراه الآخرون , يستوعب الأحداث جيداً , قادر على تحقيق انجازات ملموسة , قدراته التقنية متطورة)

٢. التجربة و الخبرات (الخبرة المتراكمة تمكنك من التعامل مع الأحداث و الأشياء و الأشخاص بحكمة و نضج فتصيب بما تقول و تحسن بما تعمل , و الخبرات الجيدة تمنحك إدراك واسع فلا يستعصي عليك غامض و لا تعجز عن التعامل مع الصعوبات)
٣. الاكتفاء و الاستغناء (مكثفي فلا تحتاج فضل غيرك , فقدان المال و الحاجة للبشر أكبر مصادر الإهانة و الذل)
٤. الصدق و حسن الخلق (الصادق لا يخفي شي و يخاف ظهوره , و صاحب الخلق الحسن لا يخزيه سوء و لا يعيبه ذم)
٥. الإيمان و التوكل (صلتك بربك و استعانتك به تُرقيك إلى اعلى مراتب الثقة فلن ينكسر من اتكل على العزيز القوي)

و للحضور هيبة تطغى على القلوب و تملؤها جلالاً و بهاء.

التحفيز (صفات قيادية)

القائد الفعال تحفيزه ذاتي , لديه رغبة ملتهبة للقيادة . حركته تتسم بالطموح , الطاقة , الحماس , المبادرة و الإصرار . وجود أهداف لديه هو سر تحفيزه . إذا أردت أن تعرف أهم صفة في القائد فبكل تأكيد سوف تجد أنها التحفيز , الإنجاز هو الكلمة المفصلية لهذه الصفة , دائماً القادة ذو التحفيز العالي يحققون إنجازات تفوق التوقعات . الكثير من البشر يتحفزون من مصادر خارجية مثل راتب ضخم , مميزات منصب رفيع في شركة راقية . لكنك لن تجد قائد فعال يتحفز إلا برغبة دفينه في تحقيق إنجاز كبير يليق بقدراته .

و التحفيز لدى القادة نوعين داخلي و خارجي .

القائد ذو التحفيز الداخلي تجده :

مؤمن بأهمية العمل الذي يقوم به , يحب التعلم , يعشق تحدي المهام الصعبة , يُظهر طاقة خارقة في تأدية المهام بطريقة احسن , يسعى لإتقان العمل على الوجه الأمثل . تجده يرفض تقبل الامور على ما هي و يبحث دوماً عن الخيار البديل , دائماً يتساءل لماذا يتم اختيار طريقة أداء ما دام هناك طرق أخرى , متلهف لاكتشاف الجديد و العمل بطريقة مميزة و مبدعة .

معوقات التحفيز: تنقسم معوقات التحفيز إلى قسمين (عاداتي و ظروفي) غالباً ينكسر تحفيز الإنسان من وجود عادات سلبية تسلب طاقته و تشل حركته , و الظروف الخارجية أيضاً قد تكون من أكبر المعوقات التي تقتل التحفيز لدى الإنسان .

يقول الكاتب الشهير دانييل جولمان أنه يعرف رجل مالي يبدأ يومه و ينهيه و هو قابح على كرسيه أمام الإنترنت لمتابعة حركة بورصته أمام بورصة أربع شركات اكثر من ١٦ ساعة مراقبة و متابعة..... السر يكمن في التحفيز. القائد ذو التحفيز العالي تجده يتابع باهتمام الإجراءات التفصيلية للأعمال من بدايتها حتى تظهر النتائج , و صاحب التحفيز المنخفض تجده غير مهتم بحركة الإجراءات و مهمل لنتائج النشاطات. تجد القائد المتحفز متفائل حتى و إن كانت النتائج في غير صالحه. عناصر تقتل التحفيز لدى الآخرين :

١. النقد السلبي و الغير مستحق.
٢. الإهانة بالعلن .
٣. مكافأة المهمل و الغير كفؤ .
٤. الفشل و الخوف منه .
٥. النجاح الذي يؤدي لحالة من التقاعس.
٦. عدم وضوح الرؤية.
٧. عدم وجود اهداف قابلة للقياس .
٨. عدم وجود أولويات .
٩. الحديث السلبي مع الذات.
١٠. تدني مستوى التقدير الذاتي.
١١. ثقافة المنظمة السلبية و المعاملة الغير منصفة.
١٢. النفاق .
١٣. معايير العمل المتدنية.
١٤. التغيير المستمر.
١٥. المسؤولية دون صلاحيات و سلطة.

عناصر تزيد من مستوى التحفيز :

١. امنح التقدير المستحق.
٢. احترم اراء و جهود الآخرين.
٣. اجعل العمل ممتع و مثير.
٤. انصت باهتمام.
٥. ارمي التحديات .
٦. ساعد الآخرين و لا تعمل ما يجب عليهم فعله.

الناس غالباً تعمل بدافع داخلي نابع من أعماقهم و من يستطيع تحريك دوافع الناس ليعملوا ما يريد يستحق فعلاً لقب القائد الفذ. و التحفيز الذاتي أهم و أفضل مفعولاً من التحفيز الخارجي.

القيادة السيئة

القائد السيء هو الذي لديه نوايا سيئة أو كفاءة منخفضة و دائماً أتباعه أسوأ منه.

من أشهر علماء القيادة الباحثة الأمريكية باربارا كيلرمان لها إصدارات عديدة في القيادة أهمها القيادة السيئة و التي لخصتها في سبع صفات :

١. قائد غير مؤهل : و هو الذي يفتقد للمهارة و الإرادة.
٢. متزمت : قد يمتلك المهارات و القدرات القيادية و لكنه لا يستجيب للتغير و لا يتكيف مع الأفكار الجديدة و لا يتلاءم مع التطورات الحديثة .
٣. مفرط : ليست لديه قدرة تحكم بالذات و ينصاع لوساوس و هطرقات من حوله و يهمل مسئوليات واجبه القيادي.
٤. متعجرف (قاسي القلب) : غير مكترث بمعاناة الناس و بحقوقهم , لا يأبه لحاجات الاتباع و وجودهم و يدوس على رغباتهم و يهشم طموحاتهم.
٥. فاسد : يكذب , يسرق و يغش , يتقاسم واردات ما يقبض تحت مسئوليته مع معاونيه , يعمل لمصلحة ذاته ضد المصلحة العامة .
٦. ضيق الأفق : لا يتسع لغير أفكاره .
٧. مُجرم : الذي يمارس الدكتاتورية و البطش و القتل و النهب و السلب بحق رعيته و ارتكاب فظائع نفسية و جسدية بحقهم .
أخيراً لن تجد قائد سيء إلا و محاط بأتباع أسوأ منه.

التألق الذاتي

من نعم الله العظيمة على الإنسان أن يمنحه عقل صافي يستطيع إدراك الأشياء على ما هي في حقيقتها دون تشويش أو تشويه أو تزييف و انا ارى دائما ان البداية تأتي من الفكر و الإدراك و متى ما كان هناك خلل في المفاهيم نتج عنه خلل في السلوك و عيب في التصرف .

و في حديثي عن التألق الذاتي أود ان اشدد على فكرة أن الإنسان كائن مكون من أربعة عناصر « العقل , الروح , العاطفة , الجسد . و ان الانسان لن يحقق درجة معقولة من التألق ما لم يحقق نجاح متوازن في الجوانب الأربعة.

التألق العقلي : ارى أن اعظم مشكلة واجهها الانسان على مدى العصور هي الجهل , و الجهل اصل كل الشرور و اساس كل العيوب , لم يثنى الله في قرأنه على صفة إنسانية كما أثنى على العلم و العلماء فهم أرفع درجة و أعلى مكانة من دونهم. و للعلم ثلاثة أبواب : القراءة , الاستماع , الحوار.

كلما عظم علمك و ارتقت معارفك عظمت قيمة ذاتك و ارتقت مكانتك في الوجود. و العقل الفارغ من المعرفة و العلم يملئ بالتفاهات و الخرافات و الاساطير.

التألق الروحي : في الروح رغبة جامحة لا تشبع إلا بنسمات حب الرحمن , و شوق لا يطفئ لهيبة إلا بدموع الخضوع و السجود و التسبيح , اثبتت لنا التجارب انه مهما أرويت جسدك من ينوع الملذات الدنيوية و تقلبت في بحور المتع و الرفاهية لن تجد السعادة إلا إذا أسقيت روحك من هناء التعبد و التذلل

للخالق.

أكبر خطأ يرتكبه الانسان حينما يهمل روحه و يتركها بلا رعاية و اهتمام إنه يكتب على نفسه الشقاء و التعاسة و يعيش في ضنك دائم لا يزول عنه. و حتى نحقق التألق الذاتي لا بد أن نرعى أرواحنا و نتوازن في التعامل معها.

التألق العاطفي : الحب هو غذاء العاطفة و بلا حب يعيش الانسان بوحدة خانقة لا ينفك منها حتى يجد أحد بجواره يهتم به و يخاف عليه و يجد قلب يخفق مع قلبه. احد أهم مصادر السعادة تأتي من خلال العلاقات الوثيقة و المتزنة المغمورة بالحب و الصدق و الود. حب الخير للناس و التعامل بلطف و رقة و لباقة و مراعاة احوالهم و الشعور بهم يصنع علاقات متينة مملوءة بالود و الاخلاص , و العطاء دون انتظار جزاء احد الاسباب المهمة التي تجعل الناس يحبونك.

التألق الجسدي : في هذا الجانب علينا أن نهتم بثلاثة أشياء : الرياضة و الاكل الصحي و تجنب العادات المضرة التي تؤذي الجسد.

أخيراً حتى تكون متألقاً لا بد عليك أن تكون متوازناً في التعامل مع جوانب كيائك الأربعة وتحقق السعادة المنشودة.

إهداء

لرموز الأمة الكبار
الذين تعلمنا منهم معنى الدين الصحيح
و فهمنا على أيديهم حقيقة الحياة الدنيا
و تهذبت نفوسنا في حضرة تعاليمهم
و استلهمنا من ثباتهم دروس الصدق و العزة و الإخلاص
لمن كانوا لشباب هذا الجيل نبراس الهداية
و خير مرشد و مرابي
إن وجودكم يا سادتي أنعش الأمة
و جعل لحياة الشباب قيمة و هدف
إلى:
د. طارق السويدان
د. علي العمري
د. سلمان العودة
د. علي أبو الحسن
فرج الله عنهم و حفظهم
اللهم اجمعني بنبيك و عبادك الصالحين في جنات النعيم
اللهم اجعلني خير مما يظنون
و اغفر لي ما لا يعلمون
اللهم تقبل مني إنك أنت السميع العليم