



## استراتيجيات صناعة النجاح



ضع صورتك هنا

المدرّب /

Mobile :

e-mail :

رؤيتي وأهدافي :-



## استراتيجيات صناعة النجاح



الخبرات العملية :-

العضويات الدولية والمحلية

انجازات المدرب  
بعض الدورات التي أقدمها

تمنيتي للجميع بالتوفيق والنجاح ،،



## فهرس المحتويات

الوقت المقترح (يوضع بمعرفة المدرب)	رقم الصفحة	محاوور البرنامج
	٥	قوة التحكم في الذات
	٢٧	كيف تقوي ثقتك بنفسك؟
	٣٦	النظر الايجابي الى النفس
	٤٢	التحكم في المشاعر السلبية وتحويلها الى ايجابية
	٤٧	الانماط التمثيلية للاشخاص وكيفية التعامل معهم
	٦٢	الالفة وكيفية تصنعها مع الاخرين
	٦٨	التخطيط والاهداف
	٩٩	خصائص الاهداف الذكية ( SMART GOOLS )
	١٠٧	أسلوب تحليل سوات SWOT
	١١٤	فن ادارة الوقت
	١٢٣	تعرف على لغة الجسد
	١٣١	تعلم فن الاقناع والتاثير على الاخرين
	١٤٣	كيف تتعامل مع الخلافات
	١٥٣	سيطر على غضبك
	١٦٧	تعلم فن الانصات
	١٧٠	الوصايا العجيبيية



## استراتيجيات صناعة النجاح



في نهاية الدورة يكون المتدرب قادراً على :

الهدف العام للبرنامج التدريبي :

صمم هذا البرنامج التدريبي خصيصاً للشباب ونتوقع بنهاية هذا البرنامج التدريبي أن المشاركون قد حققوا النتائج الآتية ( بمشيئة الله ) :

تحقيق النجاح بطريقة منهجية واستخدام الأدوات التي تحقق النجاح واكتساب الجدارات ،الضرورية لتحقيق النجاح ،اكتسب مهارات تذليل العقبات التي تعترض النجاح

الأهداف التفصيلية للبرنامج :

بنهاية هذا البرنامج التدريبي نتوقع أن المشاركون قد حققوا النتائج الآتية ( بمشيئة الله ) :

- ١- التغلب على المخاوف والمشاعر السلبية ومساعدة غيرك .
- ٢- تعلم طرق فعالة لتقوية التفاعل والثقة بالنفس .
- ٣- تحسين مهارات التعامل والتخاطب مع الآخرين .
- ٤- فهم الآخرين وإقناعهم .
- ٥- لتفكير بطريقة إيجابية والوصول لأهدافك .
- ٦- القدرة على ادارة الوقت بفاعلية .
- ٧- التعرف على لغة الجسد .
- ٨- التعرف على الانماط التمثيلية للشخصيات .





### قوة التحكم في الذات

#### التحدث مع الذات :

- ( أنت اليوم حيث أوصلتك أفكارك ، وستكون غداً حيث تأخذك أفكارك ) .

- قامت إحدى الجامعات في كاليفورنيا بعمل دراسة علي التحدث مع الذات عام ١٩٨٣م توصلت من خلالها إلي أن أكثر من ٨٠% من الذي نقوله لأنفسنا يكون سلبياً ويعمل ضد مصلحتنا - ويسبب ذلك القلق يتسبب في أكثر من ٧٥% من الأمراض مثل ضغط الدم العام والقرحة والنوبات القلبية .



### مصادر التحدث مع الذات ( أو البرمجة الذاتية ) :

#### ١- الوالدين :

د/ تشاد هيلمسيتر يقول ( أنه في خلال الـ ١٨ سنة الأولى من عمرنا وعلي افتراض نشأتنا في عائلة ايجابية لحد معقول يكون قد قيل لنا أكثر من ١٤٨٠٠٠ مرة كلمة لا أو لا تعمل ذلك ، وعدد الرسائل الإيجابية فقط ٤٠٠ مرة ) فيتم برمجتنا سلبياً .  
د/ تاد جيمس - وويات وود سمول  
(عندما نبلغ السابعة من عمرنا يكون أكثر من ٩٠% من قيمتنا قد تخزين في عقولنا ، وعندما نبلغ سن 21 تكون جيع قيمنا قد اكتملت واستقرت في عقولنا ) .

#### ٢- المدرسة :

برمجة سلبية من خلال قول مدرس لك أل يمكنك فهم اي شيء أبداً ؟

#### ٣- الأصدقاء :

العمر من ٨ - ١٥ سنة هي فترة الاقتداء بالآخرين وتقليد السلوك

#### ٤- الإعلام :

قامت مغنية مشهورة بارتداء زى معين في نفس الأسبوع كانت 50 ألف فتاة ترتدي مثلها .

#### ٥- أنت نفسك :

د/ هلمستر ( أن ما تضعه في ذهنك سواء كان سلبياً أو إيجابياً ستتجنيه في النهاية ) .



### مستويات التحدث مع الذات :

#### ١ - المستوي الأول ( القاتل أو الإرهابي الداخلي ) :

- يجعلك فاقدا للأمل ، ويشعرك بعدم الكفاءة ، ويضع أمامك الجواجز .  
يبعث لك إشارات سلبية مثل ( أنا خجول - أنا ضعيف - ذاكرتي ضعيفة جداً -  
أنا لا أستطيع - شكلي غير جذاب )  
تحدثك السلبي مع نفسك يرسل إشارات سلبية للعقل الباطني يردها باستمرار غلي أن  
تصبح جزء من اعتقادك القوي ، ثم يؤثر علي تصرفاتك وأحاسيسك .

#### ٢ - المستوي الثاني ( كلمة لكن السلبية ) :

- مستوي يريد التغيير ويريد الايجابية ولكن يضيف كلمة لكن التي تمحو الإشارات  
الإيجابية التي سبقتها مثل ( أريد الاستيقاظ مبكراً ولكن لا أحب ذلك - أريد إنقاص وزني  
ولكن لا أستطيع ) .

#### ٣ - المستوي الثالث ( التقبل الإيجابي ) :

- وهو مصدر القوة وعلامة الثقة بالنفس التقدير الشخصي السليم وهو أقوى مستوي للتقبل  
الإيجابي فرسالة مثل ( أنا أستطيع أن أحقق أهدافي - أنا قوي - أنا إنسان ممتاز .... )



### الأنواع الثلاثة للتحدث مع الذات :

#### ١ - الفكر ( للتحدث مع الذات ) :

وهذا النوع للتحدث مع الذات ذو قوة شديدة ويؤدي لنتائج خطيرة فممكن هذا النوع أن يؤدي للإكتئاب ويؤثر سلبياً علي الصحة البدنية .

فمثلاً إذا فكرت في شخص لا تحبه تذكرت أحد المواقف التي كان ذلك الشخص طرف

فيها

واستمعت لما تقوله لنفسك فلاحظ الإحساس الذي تشعر به .

#### فرائك أو تلو يقول :

راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعال

راقب أفعالك لأنها ستصبح عادات

راقب عاداتك لأنها ستصبح طباع

راقب طباعك لأنها ستحدد مصيرك

#### ٢ - الحوار مع النفس ( للتحدث مع الذات ) :

مثل أن تدخل في جدال مع شخص وبعد أن يتركك الشخص يدور في ذهنك شريط الجدل مرة أخرى وتحاور نفسك وتقوم بإعادة الحوار مع إضافة عبارات كنت تتمنى أن تقولها وقت الجدل الأصلي وتظل علي هذا المنوال .

هذا النوع من التحدث مع الذات يولد أحاسيس سلبية قوية .



### ٣- التعبير بصراحة والجهر بالقول ( للحديث مع النفس ) :

سواء بصوت مرتفع مع نفسك بكلام سيئ أو أفكار سلبية وتؤدي لتوليد طاقة سلبية ضخمة وأضرار صحية منها ضغط الدم . أو بحوار سلبي عن نفسك مع طرف آخر ؛ الذي يؤدي لأضرار بالغة الخطورة وتوليد أحاسيس سلبية هدامة تقلل من أداء أدوارك في جميع مجالات الحياة .

التحدث للذات بطريقة سلبية يبرمج العقل بإشارات سلبية تستقر وترسخ في العقل الباطن وتصبح عادات .

يقول العالم الألماني جوته ( اشر الضرر التي ممكن ان تصيب الإنسان هو ظنه السيئ بنفسه ) .

وفي حديث شريف يقول { لا يحقرن أحدكم نفسه } .

يقول آرنس هولمز في كتابه النظريات الأساسية لعلم العقل ( أفكاري تتحكم في خبراتي ، وفي استطاعتي توجيه أفكاري )

مرايان ويليامسون ( في استطاعتنا في كل لحظة تغيير ماضينا ومستقبلنا بإعادة برمجة حاضرنا ) .

العقل الباطن يحتفظ بالرسائل الإيجابية التي تدل علي الوقت الحاضر .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### القواعد الخمس لبرمجة عقلك الباطن :

- ١- يجب أن تكون رسالتك واضحة ومحددة .
- ٢- يجب أن تكون رسالتك إيجابية .
- ٣- يجب أن تدل رسالتك علي الوقت الحاضر .
- ٤- يجب أن يصاحب رسالتك الإحساس القوي بمضمونها .
- ٥- يجب أن تكرر الرسالة عدة مرات .

### خطة ليكون التحدث مع الذات ذو قوة إيجابية :

- ١- دون علي أقل خمس رسائل ذاتية سلبية لها تأثير عليك .  
مثل ( أنا عصبي ..... أنا ضعيف ) . والآن مزق هذه الورقة التي بها الرسائل السلبية واللق بها بعيداً .
- ٢- دون خمس رسائل ذاتية إيجابية تعطيك القوة وابدأ بكلمة أنا .  
مثل ( أنا ذاكرتي قوية - أنا إنسان ممتاز ) .
- ٣- دون هذه الرسائل الإيجابية في مفكرة صغيرة واحتفظ بها معك .
- ٤- والآن خذ نفساً عميقاً واقرأ الرسالة الواحدة تلو الأخرى إلي أن تستوعبهم جيداً .
- ٥- ابدأ مرة أخرى بأول رسالة وخذ نفساً عميقاً واطرد أي توتر داخل جسمك - اقرأ الرسالة الأولى عشر مرات بإحساس قوي - اغمض عينيك وتخيل نفسك بشكلك الجديد ثم افتح عينيك .
- ٦- ابتداءً من اليوم أحذر ماذا تقول لنفسك ، أحذر مال الذي تقوله للأخرين ، وأحذر ما يقوله الآخرون لك .



## استراتيجيات صناعة النجاح



لو لاحظت أن رسالة سلبية قم بإلغائها بأن تقول إلغي - وقم باستبدالها برسالة أخرى إيجابية .  
جيم رون ( التكرار أساس المهارات ) :

عليك أن تثق فيما تقوله - وأنت تكرر دائماً لنفسك الرسائل الإيجابية فأني سيد عقلك أنت تتحكم في حياتك وتستطيع تحويل حياتك لتجربة من السعادة والصحة والنجاح بلا حدود .

الاعتقاد : (مولد التحكم في الذات ) :

قام طبيب بعلاج مريض له بأن جعله يعتقد أن علاجه في قرص اسبرين .  
من الممكن أن تكون الاعتقاد سببا في الفشل والحد من تصرفاتنا في الحياة ويمكنه أيضاً أن يكون سبباً رئيسياً للنجاح ، وتحقيق أهدافنا .

روبرت ديلتز ( يمثل الاعتقاد أكبر إطار للسلوك - وعندما يكون الاعتقاد قوياً ستكون تصرفاتنا متماشية مع هذا الاعتقاد) .

د/ريتشارد باندر ( إن للاعتقادات قوة كبيرة فإذا استطعت أن تغير اعتقادات أي شخص فإنك من الممكن أن تجعله يفعل أي شيء ) .

هيدام سمين ( لكل اعتقاد مجموعة قوانين مبرمجة في مستوي عميق في العقل الباطن وعلي أساس هذه القوانين يتصرف الإنسان ) .

والت ديزني ذهب لزوجته ومعه رسم لفأر صغير وقال لها نحن سنجني ثروة كبيرة من هذا الفأر ، فقالت له أتمني ألا تكون قد قلت هذا الكلام لأي شخص آخر .



### الأشكال الخمسة للاعتقاد التي تؤثر علي التصرفات :

#### ١ - الاعتقاد الخاص بالذات :

وهو أقواها وهناك السلبي وهناك الإيجابي .

أسئلة للاعتقادات السلبية علي الذات :

أنا لا أساوي شيء - أنا لا استحق النجاح - أنا لا أستطيع - أنا فاشل - إذا أصبحت غنياً سأتغير للأسوأ .

أسئلة للاعتقادات الإيجابية :

أنا قوي - أنا أثق في نفسي - أنا أب ممتاز .

كان الملاكم الشهير محمد علي كلاي يقول ( أنا اعظم ملاكم ويكررها ) .

وعندما سأل ما الشيء الذي يمكنه أن يصنع بطل العالم قال ( لكي تكون بطلا يجب أولاً أن تؤمن وتعتقد أنك الأحسن ، وإذا لم تكن الأحسن تظاهر وتصرف كأنك الأحسن ) .

#### ٢ - الاعتقاد فيما تعنيه الأشياء :

أي ما تعنيه الأشياء بالنسبة لنا وتدل علي حالة الشيء وكونه ذو أهمية .

فإنك إذا غيرت معني الاعتقاد في شيء فإنه يمكنك تغيير الاعتقاد نفسه .

#### ٣ - الاعتقاد في الأسباب :

أي الاعتقاد في الدوافع وراء أي موقف وما يسببه ؛ مثال الاعتقاد بأن التدخين

يسبب الاسترخاء - أنا عصبي بسبب الطريقة التي نشأت عليها ؛ المكيف يسبب لي

الإصابة بالبرد .



### ٤ - الاعتقاد في الماضي :

الأحداث الماضية سواء كانت سلبية أو إيجابية مدتك بحصيلة من التجارب التي كانت لديك بعض المعتقدات التي تؤثر سلوكك .

### ٥ - الاعتقاد في المستقبل :

يكون المستقبل عند بعض الناس مشرقاً مملوءاً بالفرص وعند الآخرين مظلماً .

مثال عملي للاعتقاد لشخص مرضي :

اعتقاده في الماضي - السجائر تجعلني هادئاً .

اعتقاد في الأسباب - لو توقفت عن التدخين سيزيد تتوتر أعصابي .

اعتقاد في الذات - أنا مدخن وأتمتع بالتدخين .

اعتقاد في الماضي - كان والدي مريض وعاش ٨٥ سنة بدون مشاكل صحية .

اعتقاد في المستقبل - أنا لا أستطيع تخيل نفسي بدون سجائر سأظل أدخن طوال عمري



### تمرين :

### خطة قوية تساعدك علي تحويل الاعتقادات السلبية الأخرى إيجابية :

- احرص علي ان يكون بمفردك في مكان هاديء لا يوجد به أحد لمدة ١/٢ ساعة علي الأقل -  
اندمج مع أحاسيسك في كل خطوة من الخطوة .

### أولاً : الاعتقاد السلبي :

- ١- دون اعتقادك السلبي يحد من قدراتك ويحول بينك وبين استخدام إمكانياتك الحقيقية .
- ٢- دون ضمن خمس أشياء سلبية تحدث لك بسبب هذا الاعتقاد السلبي .
- ٣- اغمض عينيك وتخيل أنك انتقلت لمدة عام في المستقبل وأنت مازلت بالاعتقاد السلبي -  
لاحظ الألم الذي يسببه لك هذا الاعتقاد ، لاحظ كيف يحد من حياتك الشخصية والعملية  
والصحية والعائلية .
- ٤- استمر في السير في الزمن وتخيل ما الذي سيحدث بعد ٥ سنوات في المستقبل وأنت ما  
زلت بالاعتقاد السلبي اشعر بالألم والخسائر ، اربط أحاسيسك بذلك الألم .
- ٥- استمر في السير في الزمن عشر سنوات في المستقبل وأنت تحمل نفس الاعتقاد السلبي  
معك ، لاحظ واشعر بالألم ولاحظ كيف قيدك وسبب لك الألم هذا الاعتقاد السلبي .
- ٦- ارجع للوقت الحالي وافتح عينيك وتنفس بعمق ٣ مرات .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ثانياً : الاعتقاد الإيجابي المرغوب فيه:

- ١- دون اعتقاد إيجابي ترغب فيه .
- ٢- دون ٥ فوائد للاعتقاد الجديد - اشعر بالبهجة التي ستحصل عليها من الاعتقاد الايجابي .
- ٣- اغمض عينيك وتخيل أنك قد انتقلت عاماً في المستقبل باعتقادك الجديد .
- ٤- اشعر ببهجة ولاحظ الفوائد التي حصلت عليها بسبب الاعتقاد الجديد فيما يتعلق بجانب الشخصية والعملية والصحية والعائلية .
- ٥- استمر في السير في خط الزمن لمدة ٥ سنوات في المستقبل واشعر بالسعادة التي ستحصل عليها بسبب اعتقادك الجديد وفوائده .
- ٦- استمر في السير 10 سنوات واشعر بالبهجة تسري في كل ذلك لاحظ كيف أن حياتك ستتحسن لهذا الاعتقاد الجديد .
- ٧- عد للحاضر افتح عينيك تنفس بعمق ٣ مرات .

### ثالثاً : عملية تغيير الاعتقاد نفسها :

- ١- دون خمسة مصادر علي الأقل يمكنها ان تساعدك عل أحداث التغيير والاحتفاظ باعتقادك الجديد مثل ما هي إمكانياتك - قدراتك من يمكنه مساعدتك للتغيير ..... الخ .
- ٢- دون علي الأقل ٥ مشاكل من الممكن أن تواجهك وأنت تقوم بالتغيير .
- ٣- دون علي الأقل ثلاث حلول لكل مشكلة .
- ٤- اغمض عينيك وتخيل نفسك في المستقبل باعتقادك الجديد لاحظ سلوكك والاحساسات التي تشعر بها - افتح عينيك .
- ٥- تنفس بصوت وردد خمس مرات ( أنا قادر علي التغيير..... )  
( أنا واثق من نفسي وفي قدرتي علي النجاح.... )



## استراتيجيات صناعة النجاح



٦- الفعل - ابدأ فوراً وقم بالتغيير الآن .

ابتدأ من اليوم قم ببناء ثقتك في نفسك وفي قدراتك .

ثق انه يمكنك تغيير اي اعتقاد سلبي وابدأ بآخر إيجابي يزيد من قوتك .

ثق انك تستطيع تغيير أي ضعف وتحويله الي قوة .

ثق انك يمكنك أن تكون وتملك اي شيء ترغب فيه .

د/ روبرت شولز :

يمكنك أن تعمل فقط ما تعتقد أنك تستطيع عمله ، يمكنك فقط أن تكون من تعتقد أنك تكونه .  
يمكنك أن تصل فقط علي ما تعتقد أنك قادراً هلي الحصول عليه ، ويتوقف كل ذلك علي ما تعتقده.

### طريقة النظر للأحداث : أساس الامتياز.

د/ شاد هملستر :

النظرة تجاه الأشياء هي عبارة عن وجهة النظر التي من خلالها نري الحياة ، وهي عبارة عن طريقة تفكير وتصرف وإحساس .

أن نظرتك الإيجابية تجاه الأشياء هو جواز مرورك إلي مستقبل أفضل وهي ليست النهاية ولكنها طريقة للحياة .

غاندي : ان الشي الوحيد الذي يميز بين شخص وآخر هو النظرة السليمة تجاه الأشياء .

د/ جيمس باكونيل : تنبع نظرتنا تجاه الأشياء في اعتقاداتنا .

ماريان ويليامس : إن أعظم أداة لتغيير العالم هي قدرتنا علي تغيير نظرتنا تجاه الأشياء



### تفادي السلبيات الخمس الآتية حتى ليكون لديك نظرة سليمة للأشياء :

#### ١- اللوم :

تجنب لوم الزملاء - الأباء - الرؤساء - كل الناس .

لأن اللوم يحد من تصرفاتك .

عندما تلوم الآخرين والظروف فإنك بذلك تعطيمهم القوة لقهرك فيجب عليك أن تتوقف عن

لوم الآخرين وان تتحمل مسؤولية حياتك .

فعليك بتسلم الأمور والبحث عن الطرق التي عن طريقها يمكنك تحسين ظروف حياتك

وستدهش للدرجة التي ستكون عليها في راحة البال .

#### ٢- المقارنة :

نحن نميل عادة لمقارنة أنفسنا بالآخرين ودائماً نكون الخاسرين ونشعر بالضيق ،

فتوقف عن المقارنة .

عليك أن تقارن بين حالتك الآن وحالتك التي من الممكن أن تكون عليها في المستقبل .

عليك أن تسأل نفسك عن الطريقة التي يمكنك بها تحسين ظروف حياتك وبالتركيز علي

قدراتك الشخصية وتطويرها .

#### ٣- العيشة في الماضي :

إذا كنا نعيش في الماضي فهذا ما ستكون عليه حياتك تماماً في الحاضر والمستقبل ،

وهذا سبب للفشل .

ولكن يجب أن نتعلم من الماضي ونستفيد من المعرفة التي اكتسبناها ومن الدروس التي

مرت بنا بهدف تحسين حياتنا .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ٤ - النقد :

توقف عن النقد ، لأنه يولد أحاسيس سلبية متبادلة قبل أن توجه النقد لأي شخص عليك التنفس بعمق وتقوم بالعد العكسي من عشرة حتى واحد لإطلاق سراح أي توتر وأن تفكر في ثلاث ميزات لهذا الشخص ونقاط القوة فيه بدل من الضعف وكن لطيفاً في المعاملة .  
من يعامل الآخرين بلطف يتقدم أكثر .

### ٥ - ظاهرة ال أنا :

إذا أردت أن يسخر منك الآخريين أو أن يتحاشوا الحديث معك فعليك فقط أن تتحدث دائماً عن نفسك .  
مثل يقول ( حدث الناس عن نفسك سيستمعون لك - حدثهم عن أنفسهم سيحبونك )



## استراتيجيات صناعة النجاح



### المبادئ الستة التي ستساعدك لتكون نظرتك للأشياء سليمة :

#### ١ - ابتسم :

- بعض الناس يزينون المكان بحضورهم والبعض الآخر بانصرافهم .
- الابتسامة كالعدي تنقل للغير بسهولة وفوائدها عظيمة .
- امرسون ( عندما يدخل شخصا سعيدا للغرفة يكون كما لو أن شمعة أخرى أضيئت ) .
- يقول الرسول صلى الله عليه وسلم تبسمك في وجه أخيك صدقة

#### ٢ - خاطب الناس بأسمائهم :

منادتك للآخرين بأسمائهم يجذب اهتمامهم ويسعدهم

#### ٣ - أنصت وأعط فرصة الكلام للآخرين

- هذا سيخلق تجاوب ممتاز
- تونى اليساندرا يقول فى كتابه القوة المحركة للإنصات الفعال ( عندما أتكلم فأنا أعرف مسبقا المعلومات التى لدى ؛ وحينما استمع فأنا احصل على المعلومات التى لديك ؛ ولكى تكون متحدثا لبقا تعلم كيف تنصت ) .

#### - إذا تحدث إليك أحد فاستعمل هذه الخطة :

- أ- استمع ولا تقاطع المتحدث
- ب- استمع باهتمام
- ج- قم بتوجيه بعض الأسئلة



### ٤- تحمل المسؤولية الكاملة لأخطائك

أن إحدى الصفات المشتركة لكل الناجحين هي القدرة على تحمل المسؤولية

### ٥- مجاملة الناس

يقول علماء النفس ( أعمق المبادئ في الإنسان هو تلهفه على تقدير الآخرين له )  
كن كريما في المدح وانتهز كل الفرص الممكنة لمجاملة الآخرين .

### ٦- سامح وأطلق سراح الماضي

يقول الله تعالى ( والعافين عن الناس والله يحب المحسنين .... )



### خطة لكي تكون نظرتك للأشياء سليمة:

#### ١- أستقبط صباحا وأنت سعيد :

أحذر من الأفكار السلبية التي من الممكن أن تخطر على بالك صباحا حيث أنها من الممكن أن تبرمج يومك كله بالأحاسيس السلبية ؛ ركز انتباهك على الأشياء الإيجابية ؛ أبدأ يومك بنظرة سليمة تجاه الأشياء .

#### ٢- احتفظ بابتسامة جذابة على وجهك :

حتى إذا لم تكن تشعر أنك تريد أن تبسم فتظاهر بالابتسامة ؛ فمن الأفضل أن تقرر أن تبسم باستمرار

#### ٣- كن البادئ بالتحية والسلام :

حديث شريف ( وخيرهم الذي يبدأ بالسلام ) .

#### ٤- كن منصتا جيداً :

تدرب على ذلك ولا تقاطع أحد أثناء حديثه

#### ٥- خاطب الناس بأسمائهم

٦- تعامل مع كل إنسان على أنه أهم شخص في الوجود سيكون لديك عدد أكبر من

الأصدقاء يبادلونك نفس الشعور

#### ٧- أبدأ بالمجاملة

قم كل يوم بمجاملة ٣ أشخاص على الأقل



- ٨- دون تواريخ ميلاد المحيطون بك :  
أعمل مفاجأة تدخل السرور على قلوبهم ببطاقات التهنئة وتتمنى لهم الصحة
- ٩- قم بإعداد المفاجأة لشريك حياتك  
قدم هدية بسيطة أو بعض الزهور من وقت لآخر أو أعمل شئ يحوز إعجابه
- ١٠- ضم من تحبه الى صدرك أبدأ من اليوم ويوميا وستندهش من قوة تأثير النتائج
- ١١- كن السبب في أن يبتسم أحد كل يوم
- ١٢- كن دائم العطاء
- ١٣- سامح نفسك وسامح الآخرين
- ١٤- استعمل دائما كلمة من فضلك وكلمة شكرا هذه الكلمات البسيطة تؤدي لنتائج مذهلة من اليوم عامل الآخرين بالطريقة التي تحب أن يعاملونك بها بهذه الطريقة ستصل لأعلى مستوى من النجاح وستكون في طريقك للسعادة بلا حدود



## استراتيجيات صناعة النجاح



### العواطف :

لا يوجد شئ سواك يجعلك متخوفا أو محبا لأنه لا يوجد شئ يتعداك

### حكمة صينية :

- إذا أردت أن تكون سعيدا يا بنى فتعلم كيف تتحكم فى شعورك وتقديراتك وتأكد دائما أن يكون كوبك خاليا فهذا هو مفتاح السعادة
- يظن بعض الناس أن الشعور بالسعادة هو نتيجة النجاح ولكن العكس هو الصحيح حيث أن النجاح هو نتيجة الشعور بالسعادة .
- ألم يحن الوقت أن نحرر أنفسنا من العواطف السلبية والعادات السلبية .
- ألم يحن الوقت لنحرر أنفسنا من القيود ونتوقف عن البكاء على الماضى .
- ألم يحن الوقت ان نسيطر على عواطفنا ولا نسمح لأى إنسان أو أى شئ أن يملأ علينا ويختار لنا أحاسيسنا .
- السبب الرئيسي للعواطف الحب والرغبة والخوف والفقدان
- رؤيتك لأى موقف هى التى تحدد نوعية حياتك .
- (يكون المرء سعيدا بمقدار الدرجة التى يقرر أن يكون عليها من السعادة)
- لا يوجد لدى أى إنسان القدرة على أن يجعلك تشعر بالنقص دون رضاك أنت
- ولا يمكن لأى إنسان او أى ظروف أن تجبرك على الإحساس بشئ ما بدون موافقتك أنت
- فأنت قبطان سفينتك والحارس على عواطفك ؛ فالطريقة التى تنظر بها لأى موقف هى التى تسبب لك إما السعادة أو التعاسة



## استراتيجيات صناعة النجاح



### كيف تغير الشعور بالعواطف السلبية :

- أسأل نفسك هل هي هذه العاطفة مفيدة أم ضارة ؛ هل ستساعدني على التقدم وتحقيق أهدافي
- فإذا كانت الإجابة بالنفي فقم بالآتي :
  - ١- قم بملاحظتها
  - ٢- قم بالغائها
  - ٣- قم باستبدالها بأن تتصرف فيها على فورا واستبدالها بأحسيس السعادة

### المبادئ الأربعة للسعادة :

- ١- الهدوء النفسى الداخلى .
- ٢- الصحة السليمة والطاقة العالية .
- ٣- الحب والعلاقات الطيبة .
- ٤- تحقيق الذات .



### وصفة تحويل الأحاسيس السلبية الى ايجابية فى الحال :

#### ١- تحركات الجسم :

ارفع كتفك ورأسك لأعلى وتنفس بقوة وضم قبضة يدك كما يفعل الملاكمون وردد أنا قوى

#### ٢- تعبيرات الوجه :

ارسم ابتسامة على وجهك وضحك بتذكر أحد المشاهد الساخرة والهزلية لأحد الأفلام أو أحد النكات .

#### ٣- التمثيل الداخلى :

تخيل شكل الشخص الذى يضايقك بصورة هزلية مثل تخيل أذناه طويلة مثل الأرناب غير الصورة

### تمرين :

### خطوات عملية للتمثيل الداخلى :

قيامك بتغيير شكل تركيبة أى موقف تمكّنك من تغيير الإحساس والتجربة :

#### ١- فكر فى موقف يضايقك لاحظ أول شئ يخطر ببالك :

\* هل هو صورة تراها أم صوتا تسمعه أو شئ تحسه

\* ثم قم بملاحظة الشئ الثانى الذى يخطر على بالك هل هو صوت أم إحساس

\* ولاحظ ما هذا الصوت مثلا هل هو صوتك أم صوت شخص آخر

\* لاحظ ما تقوله لنفسك ربما تقول أنا أشعر بالضيق او التعب

\* لاحظ إحساسك بالضبط وأين يتركز الإحساس هل فى المعدة أم الصدر أم الرأس

أم الأكتاف

#### ٢- الآن عليك أن تلاحظ اين تتركز الصورة هل هى أمامك أم على يمينك



## استراتيجيات صناعة النجاح



- ٣- تخيل أن هذه الصورة تبعد عنك بعيدا وتبتعد أكثر لاحظ إحساسك
- ٤- خذ الصوت ( صوتك ) استبدله بصوت يقول أنا قوى أنا قوى خمس مرات
- ٥- تنفس بعمق أخرج كل الضغوط والعواطف السلبية مع الزفير
- ٦- غير الصورة فى الألوان فى الأشكال فى الأصوات فى سرعة الحركة كفيلم كرتوى هزلى وموسيقى السيرك
- ٧- اشعر بالسعادة والارتياح ارسم على وجهك ابتسامة الآن ما هو شعورك
- ٨- تخيل نفسك الآن وأنت أقوى وأكثر ثقة وحرية قم بتكبير هذه الصورة واجعلها مشرقة قم بتقريب هذه الصورة منك وأضف لها جميع الألوان الجميلة التى تحبها أدخل داخل الصورة وعش أحاسيسها ولاحظ مدى القوة التى أصبحت عليها
- ٩- أخرج من الصورة تنفس بعمق ٣ مرات ومع كل مرة تخيل صورتك أمامك ثم توقف لحظة واشكر الله الذى أنار لك الطريق

أبتدأ من اليوم أمسك زمام أمور حياتك ؛ أبدأ فى ممارسة هوايات جديدة كالرسم أو الرياضة .....

قم بمكافئة نفسك مرة فى الأسبوع على الأقل بمشاهدة الأفلام المضحكة مثلا أو قراءة كتب لطيفة أو أدعو نفسك لمطعم أستمتع بالإجازات فى الأماكن الهادئة



### كيف تقوي ثقتك بنفسك؟

#### أولاً نبدأ بتعريف الثقة بالنفس

الثقة بالنفس هي إحساس الشخص بقيمة نفسه بين من حوله فتترجم هذه الثقة كل حركة من حركاته وسكناته ويتصرف الإنسان بشكل طبيعي دون قلق أو رهبة فتصرفاته هو من يحكمها وليس غيره .... هي نابعة من ذاته لا شأن لها بالأشخاص المحيطين به ويعكس ذلك هي انعدام الثقة التي تجعل الشخص يتصرف وكأنه مراقب ممن حوله فتصبح تحركاته وتصرفاته بل وآراءه في بعض الأحياء مخالفة لطبيعته ويصبح القلق حليفه الأول في كل اجتماع أو اتخاذ قرار .

والثقة بالنفس هي بالطبع شيء مكتسب من البيئة التي تحيط بنا والتي نشأنا بها ولا يمكن أن تولد مع أي شخص كان .

ولا يخفى عليكم أننا نسمع من أناس كثيرين شكاوى من انعدام الثقة بالنفس ويرددون هذه العبارة حتى أخذت نصيبها منهم !

النقطة الأولى والتي يجب أن نتعرف عليها هي أسباب انعدام الثقة بالنفس .... فعلىنا قبل كل علاج أن نضع أيدينا على موضع الداء .... ثم نشرع بالعلاج المناسب له .



### هناك أسباب كثيرة منها التالي :

- ١- تهويل الأمور والمواقف بحيث تشعر بأن من حولك يركزون على ضعفك ويرقبون كل حركة غير طبيعية تقوم بها .
- ٢- الخوف والقلق من أن يصدر منك تصرف مخالف للعادة حتى لا يواجهك الآخرون باللوم أو الإحتقار .
- ٣- إحساسك بأنك إنسان ضعيف ولا يمكن أن تقدم شيء أمام الآخرين بل تشعر بأن ذاتك لا شيء يميزها وغالياً من يعاني من هذا التفكير الهدام يرى نفسه إنسان حقير ويسرف في هذا التفكير حتى تستحكم هذه الفكرة في مخيلته وتصبح حقيقة للأسف .

والنقطة الثالثة والأخيرة هي أخطر مشكلة لأنها تدمرك وتدمر كل طاقة ابداع لديك فعليك أولاً أن تتوقف عن احتقار نفسك والتكرير عليها ببعض الألفاظ التي تدمر شخصيتك مثل " أنا غبي " أو " أنا فاشل " أو " أنا ضعيف " فهذه العبارات تشكل خطراً جسيماً على النفس وتحطمها من حيث لا يشعر الشخص بها .. فعليك أن تعلم أخي / أختي بأن هذه العبارات ما هي إلا معاول هدم وعليك من هذه اللحظة التوقف عن استخدامها لأنها تهدم نفسك وتحطمها من الداخل وتشل قدراتها إن استحكمت على تفكيرك.

ولا تنسى أيضاً أخي / أختي أن تحدد مصدر هذه المشكلة والإحساس بالنقص ....



**هناك أسباب كثيرة ومنها تستطيع أخي تحديد مصدر هذه المشكلة تمهيداً للقضاء عليها:**

- ١- قد يكون هذا الإحساس هو بسبب فشل في الدراسة أو العمل وتلقي بعض الإنتقادات الحادة من الوالدين أو المدير بشكل مؤذي أو جارح.
- ٢- التعرض لحادث قديم كالإحراج أو التوبيخ الحاد أمام الآخرين أو المقارنة بينك وبين أقرانك والتهوين من قدراتك ومواهبك.
- ٣- نظرة الأصدقاء أو الأهل السلبية لذاتك وعدم الإعتماد عليك في الأمور الهامة ... أو عدم اعطائك الفرصة لإثبات ذاتك .

هذه باختصار هي بعض أسباب عدم الثقة بالنفس ولا بد أخي بعد مراجعتها وتحديد ما يخصك بينها .... عليك بعدها مصارحة نفسك فليس كالصراحة مع النفس وعدم إغضاء الطرف أو تجاهل المشكلة بإيهام النفس أنها لا تعاني من مشكلة ... فالتهرب لا يحل المشاكل بل يزيد النار اشتعالاً .... ونفسك هي ذاتك ....

**الخطوة القادمة بعد تحديد مصدر المشكلة ابدأ أخي بالبحث عن حل وحاول أن تجده فكل داء دواء ...**

اجلس مع نفسك وصارحها وثق بأنك قادر على التحسن يوماً بعد يوم .... عليك أن توقف كل تفكير يقلل من شأنك ... ويجب عليك أن تعلم بأنك إنسان منتج لم تخلق عبثاً .... فالله عندما خلقنا لم يخلقنا عبثاً .... انت لك هدف وغاية يجب أن تؤديها في هذه الحياه ما دمت حياً على وجه الأرض .... الله سبحانه وتعالى عندما خاطب المؤمنين في القرآن الكريم لم يخص مؤمن دون الآخر ولم يخص مسلم دون الآخر ذلك لأن كل البشر سواسية أخي الكريم ولا فضل لأحد على أحد إلا بالتقوى ... ويكفي أن تعلم بأنك مسلم فهذا أكبر ما يميزك عن ملايين البشر الغارقين في ضلالتهم وأهوائهم .



## استراتيجيات صناعة النجاح



" النقطة الأولى " والتي يجب أن تفخر بها هي كونك انسان ملتزم خالفت من اتباع الشيطان وخالفت كل إمعة خلف أعداء الإسلام يجري تاركاً عقله وراء ظهره.

" النقطة الثانية " والتي يجب أن تكون سبباً في تعزيز ثقتك بنفسك هو أن احساسك بالظلم والإحتقار من قبل الآخرين سواء أهلك أو اقاربك أو زملائك لن يغير في الوضع شيئاً بل قد يزيد في هدم ثقتك بنفسك فعليك الخلاص من هذا التفكير الساذج واستبداله بخير منه، فحاول استبدال الكلمات السيئة التي اعتدت اطلاقها على نفسك بكلمات تشجيعية تزيد من قوتك وتحسن من نفسيتك وتزيد من راحتها ...

يجب أن تقنع نفسك أخي مع التردد بأنك إنسان قوي ويجب أن تتعرف على قدراتك الكامنة في نفسك .... وأنتك تملك ثقة عالية وعليك من اليوم أن تخرجها.

" الأمر الثالث " هو اقتناعك واعتقادك الكامل أنك حقاً إنسان ذا ثقة عالية لأنها عندما تترسخ في عقلك فإنها تتولد وتتجاوب مع أفعالك ... فإن ربيت أفكار سلبية في عقلك أصبحت انسان سلبي .... وإن ربيت أفكار ايجابية فستصبح حتماً انسان ايجابي له كيانه المستقل القادر على تكوين شخصية مميزة يفتخر بها بين الآخرين.

يجب أن تعمل على حب ذاتك وعدم كراهيتها أو الإنتقاص منها .... وعدم التفكير في الماضي أو استرجاع أحداث مزعجة قد انتهت وطواها الزمن يجب عليك أن لا تحاول استرجاع أي شيء مزعج بل حاول أن تسعد نفسك وتفرح بذاتك لأنك إنسان ناجح له مميزاته وقدراته الخاصة .



## استراتيجيات صناعة النجاح



ويجب عليك أن تتسامح مع من أخطأ في حقك أو انتقدك حديثاً أو قديماً ولا تكن مرهف الحس إلى درجة الحقد أو تهويل الأمور تأقلم مع من ينتقدك وقل رحم الله امرءاً أهدى إلي عيوبي .... ليس كل من انتقدك هو بالطبيعة يكرهك هذه مغالطة احذر منها أخي كل الحذر لأن التفكير بهذه الطريقة يقود للشعور بالنقص وأن كل من يوجه لي انتقاد هو عدو لي ... لا .... لا تشعر نفسك بأن كل ما يقوله الآخرون هو بالضرورة حق .... لا .... عليك أولاً أن لا تجعل هذا الشيء يآثر عليك بل تقبله واشكر الطرف الآخر عليه واثبت له بأنه مخطئ إن كان مخطئ .... ولا تجعل كلام الآخريين يؤثر سلباً على نفسك لأنك تعلم بأن الآراء والأحكام تختلف من شخص لآخر فمن لم يعجبه تصرفي هذا لابد وأن أجد شخص يوافقني عليه .... وإن فشلت في هذا العمل فلن أفسل في غيره .... وكلام البشر ليس منزلاً كي أو من به وأصدقه وأجعله الفاصل.

أخي وكما قلنا .... لا تعطي نفسك المجال للمقارنة بين ذاتك وبين غيرك أبداً احذر من هذه النقطة لأنها تدمر كل ما بنيته .... لا تقل لا يوجد عندي ما قد وهبه الله لفلان ... بل تذكر أن لكل شخص منا ما يميزه عن الآخر وأنه لا يوجد انسان كامل ... ولا بد أن تعي أيضاً أن الله قد وهبك شيئاً قد حرمه الله من غيرك ..... يجب أن تعيش مع ذاتك كإنسان كريم حاله حال ملايين البشر لك موقع من بينهم لا تعتقد بأنك لا شيء في هذا الكون بل أنت مخلوق قد أكرمك الله وفضلك على كثير من خلقه .

وهنا نقطة مهمة ألا وهي التركيز على قدراتك ومهاراتك الذاتية وهواياتك وإبرازها أمام الآخريين والإفتخار بذاتك ( والإفتخار أخي لا يعني الغرور ) فهناك فرق بينهما .... فكر بعمل كل ما يعجبك ويستهويك ولا تسرف في التفكير بالآخرين وانتقاداتهم ... لا تهتم ولا تعطي الآخريين أكبر من أحجامهم ... عليك أن ترضي نفسك بعد رضى الله ... وما دمت أخي تعمل ما لم يحرمه الله فتق بأنك تسير في الطريق المستقيم ولا تلتفت للآخرين.



## استراتيجيات صناعة النجاح



ان الأشخاص الذين يعانون من فقدان الثقة بأنفسهم هم يفقدون في الحقيقة المثال والقُدوة الحسنة التي يجب أن يقتدوا فيها حق الإقتداء ..... ولنا في رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه رضوان الله عليهم أسوة حسنة وأمثلة عظيمة ... عليك أخي أن تقرأ هذه السير وتدرسها وتتعمق بها وتفتني أثرها .... حتى تكوّن شخصية إسلامية قوية ذات ثقة كبيرة بذاتها قادرة على مواجهة الظروف الصعبة القاسية.

وعليك من اللحظة أن تتذكر جميع حسناتك وترمي بجميع مساوئك البحر وحاول أن لا تعرف لها طريقاً ..... تذكر نجاحاتك وإبداعاتك ..... وتجنب تذكر كل ما من شأنه أن يحطمك ويحطم ثقتك بذاتك كالفشل أو الضعف.

اعطي نفسك أخي فرصة أخرى للحياه بشكل أفضل .... اقبل بالتحدي .... وقلها صريحة لزميلك ... أو صديقك .... " سأنافسك وأتفوق عليك بإذن الله تعالى " ولا تعتذر أبداً عن المنافسة مهما كانت ومهما مررت بفشل سابق بها .... تجنب قول أنا لست كفاء لهذه المنافسة أو أنني لست بارعاً في هذه الصنعة ... بل توكل على الله عز وجل واقتحم وحاول بكل ثقة .... حينها أضمن لك بأنك ستنجح بالتأكيد.

افعل ما تراه صعباً لك تجد كل الدروب فتحت لك .... فتش عن كل ما يخيفك واقتحمه ستجد بأن الخوف قد تلاشى ولا وجود له .....

حاول أن تكون إنسان فاعل ولك أعمال مختلفة ونشاطات واضحة أبرز ابداعاتك ولا تخفيها أبداً حتى لو واجهت انقاداً من أحد فحتماً ستجد من يشجعك وتعجبه أعمالك .... هذه قاعدة يجب أن تتخذها " لولا اختلاف الأذواق لبارت السلع " فلا تظلم نفسك بالإستماع لما يحطمك ويحطم كل ابداع تحمله .



ابدأ يومك بقراءة الأذكار والقرآن الكريم وإن استطعت كل صباح بعد صلاة الفجر قراءة سورة ياسين فافعل فلها تأثير عظيم على النفس وتبعث الهدوء والطمأنينة كما هو الحال في باقي الآيات الكريمة.

فكر بجدولك لهذا اليوم ..... وماذا ستخرج منه لما يعود على ذاتك بالنعف والحيوية.

حدث نفسك وكن صديقها وتمرن على الحديث الطيب فالنفس تألفه وتطمئن له وتركن له .... فلا تحرم نفسك من هذا الحق لأنك أحق الناس بسماعه والتدرب على قوله لذاتك ..... الكلام الإيجابي الذي من شأنه أن يبني ثقتنا بأنفسنا ويدفعنا لمزيد من التفائل بحياة أفضل بعون الله تعالى.

عند كل مجلس حاول أن يكون لك وجود وحاو وناقش مرة تلو الأخرى سوف تعناد وسيصبح الحديث بعدها أمراً يسراً .... درب نفسك وقد تلاقي بعضاً من الصعوبة في ذلك بداية الأمر ولكن احذر من أن تثني عزيمتك التجربة الأولى بل اجعلها سلماً تصعد به إلى أهدافك وغاياتك وأبرز وجودك بين من حولك فهذا يزيد من ثقتك بنفسك ويعزز الشعور بأهمية ذاتك.

مساعدتك للآخرين تعزز ثقتك بنفسك ..... الظهور بمظهر حسن لائق يعزز من ثقتك بنفسك ..... فلا تهمل ذاتك فتهملك .

ولا تنسى أخي أن القرآن فيه شفاء فالزمه ولا تحيد عنه واتبعه وتوكل على الله في كل أمر واعلم بأن الله بيده كل شيء فلا داعي للقلق من المستقبل أو الهلع من الحاضر فكل هذا لو اجتمع على قلب مؤمن ما هز في جسده شعرة وهذا دأب المؤمن وحاله في كل زمان ومكان .... هادئ البال .... مطمئناً لجنب الله، متوكل على الحي الذي لا يموت ... مرطباً لسانه بذكر الله ( ألا بذكر الله تطمئن القلوب ) .



### التصورات الخاطئة عن الثقة :

- إنها موجودة بكمالها أو مفقودة تماما، فهذا واثق بنفسه وذاك غير واثق أبدا، والواقع أن الثقة بالنفس تتماوج ارتفاعا وانخفاضا بحسب مقوماتها والظروف المحيطة (الموقف، المكان، الزمان والموضوع) فالشخص الذي يتحدث في موضوع يعلمه جيدا تكون ثقته أفضل مما لو تحدث في موضوع لا يعلم عنه إلا القليل، أما إذا كان مؤشر الثقة مرتفعا بغض النظر عن مقومات الثقة فهذا يدل على علة في الشخص (تضخم الذات يصاحبه ثقة ظاهرية زائفة ...) والعكس صحيح فإذا كان مؤشر الثقة منخفضا دائما رغم توفر مقومات الثقة فهذا يدل على علة في الشخص (تحقير الذات يصاحبه ضعف في الثقة بالنفس) .
- أنها تقتضي العناد والإصرار والثبات على الرأي وإن كان خاطئا، والصحيح أن الوثائق بنفسه يغير رأيه إذا اتضح له الصواب في غيره، وسير الوثائق بأنفسهم تشهد بذلك فهذا رسول الله صلى الله عليه وسلم في غزوة بدر يغير موقع المعسكر ويأخذ برأي الصحابي بعدما اتضح له صوابه وكذلك في الحديبية يأخذ برأي أم المؤمنين أم سلمة فيحل احرامه ويحلق رأسه وفي غزوة تبوك يأخذ برأي عمر في ترك نحر الإبل النواضح والقيام بدلا عنه بالاشترار في فضل الزاد.
- أنها تقتضي السيطرة على الآخرين والتحكم فيهم والتسلط عليهم إما بقسوة الحجة والإقناع أو بقسوة النظام والقوانين الإدارية أو الأعراف الاجتماعية أو بالتسلط.
- أنها تقتضي نبذ الحياء والتسلح بشيء من الجرأة المبالغ فيها، وهذا يدفعه إلى اقتحام أمور لا يقرها الأدب وحسن الخلق مثل التدخل في خصوصيات الناس والسؤال عن أمورهم الشخصية ونحو ذلك.
- إنها تنعكس على القدرة على المفاخرة والمباهاة والتحدي والتعظيم والتعالي.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### اثر الثقة السليمة بالنفس :

- ✓ الارتياح النفسي والطمأنينة والسعادة.
- ✓ النجاح في مجالات الحياة، العلمية والمهنية والاجتماعية.
- ✓ تجعلك مدركاً لقدراتك ومهاراتك ومن ثم، القدرة على تطوير الذات وتنمية المهارات.
- ✓ القدرة على التعامل مع الأزمات والمشكلات والصعاب.
- ✓ تشعر أنك أن حياتك مميزة عن حياة سواك.
- ✓ تنتشلك من براثن العجز والسلبية والهزيمة النفسية.
- ✓ توضح لك هدفك : لأنها مصدر طاقتك.
- ✓ تمدك بالطموح والأمل، وتشدك بقوة لتحقيق هدفك.



### النظر الايجابي الى النفس

لكي يصل أي إنسان للنجاح يجب أن تكون أفكاره إيجابية.. فكلنا أحيانا الأفكار السلبية تسيطر علينا ولكنها تكون عائقا أمام التفكير أو السير في أي خطوات.. فقد قال الشيخ الشعراوي أن الفكر هو المقياس الذي يميز فيه الإنسان البدائل.. ويختار ما يراه أحسن لسعادته وأحفظ لمستقبله.. لذلك علينا أن نحول تلك الأفكار السلبية إلى إيجابية.. د. إبراهيم الفقي في كتابه قوة التفكير وضع الوصايا العشر للتفكير الإيجابي.. وهي كالتالي:

#### ١- الرغبة المشتعلة:

عندما سأل شاب حكيم ياباني اسمه كوشيديو ما هو الشيء الذي ينقصني لكي أكون حكيمًا رد عليه قائلا الرغبة المشتعلة، وتعرف الرغبة المشتعلة بأنها الوقود الذي يحرك الأحاسيس ويعطي قوه للسلوك ، وإذا أراد الإنسان فعلا أن يحقق شي فليدعه أولا يمشي في عروقه ، ويفكر فيه باستمرار، ويخطط له ثم يضعه في الفعل، ومهما كانت التحديات فلا يتركه على الإطلاق وتذكر أن الله لا يضيع اجر من أحسن عملا.

#### ٢- القرار القاطع:

كثير من الناس يقرر أشياء ثم لا يضعها في الفعل ،ولو وضعها في الفعل يكون ذلك لفترة قليلة يعود بعدها كما كان من قبل!. فالقرار الذي يتخذه الشخص يجب أن يكون قرارا قاطعا لا رجعه فيه مهما كانت الظروف أو التحديات أو المؤثرات الداخلية أو الخارجية.



### ٣- تحمل المسؤولية الكاملة:

عندما تتحمل مسؤولية حياتك فانك تركز أفكارك وطاقتك في تحقيق أهداف حياتك وتصبح الشخص الذي تريد أن تكونه، فاحرص على تحمل المسؤولية.

### ٤- الإدراك الواعي:

أن إدراكك لقدراتك واستخدامها ايجابيا يجعل من حياتك تجرته من السعادة وراحة البال، لذلك كن مدركا لما تفكر فيه وقرر أن تتحكم في التفكير السلبي وتحوله لصالحك؛ لأن التغيير الحقيقي يبدأ في الأفكار ولكي يحدث ذلك يجب أن تدرك ما تفكر فيه.

### ٥- تحديد الأهداف:

الأهداف من أهم عوامل التفكير الايجابي؛ لأنها تجعلك تركز على ما تريد وليس على ما لا تريد.





## استراتيجيات صناعة النجاح



يذكر الدكتور إبراهيم الفقي أن هناك سبعة أركان أساسية للحياة المتزنة هي كالآتي:

- أ- الركن الروحاني: يحتوي على حب الله سبحانه وتعالى، والتسامح المتكامل، والعطاء الغير مشروط.
- ب- الركن الصحي: يتكون من التفكير الصحي، وشرب المياه، ونظام تغذية صحي، والتدريبات الرياضية.
- ج- الركن الشخصي: يتكون من الثقة في النفس، تنميته الذات، التقدير الذاتي، والصورة الذاتية.
- د- الركن العائلي: يتكون من العلاقات العائلية والزوجية، وعلاقة الوالدين بالأبناء.
- هـ- الركن الاجتماعي: يتكون من علاقاتك الاجتماعية، وقدرتك على الاتصال بالآخرين.
- و- الركن المهني: يتكون من أهدافك المهنية، عملك، تميزك في مهنتك، تحسين مهاراتك المهنية.
- ز- الركن المادي: يتكون من دخلك الحالي، وأهدافك المادية.

لكي تكون سعيدا ومنتزنا يجب أن تكون أهدافك في الأركان السبعة واضحة تماما بالنسبة لك.



### تمرين

#### كيف تخطط لأهدافك في الأركان السبعة؟

- ١- اجمع المعلومات اللازمة
- ٢- قيم المعلومات
- ٣- اكتب ما الذي تريده في الأركان السبعة ورتبهم حسب أهميتهم بالنسبة لك
- ٤- ثم اكتب المدة الزمنية التي تعتقد انك تستطيع أن تحقق هدفك فيها
- ٥- اكتب كيف تستطيع أن تحقق ما تريد
- ٦- اكتب التحديات التي من الممكن أن تقابلك وأنت في طريقك إلى تحقيق أهدافك
- ٧- اكتب ما الذي سيتحسن في حياتك عندما تحقق هدفك
- ٨- اكتب عندما يتحقق هدفك ماذا تفعل بعد ذلك؟





### ٦ - التأكيدات المتضامنة:

ومعناها أن تعرف قدراتك وتقدرها وتقنع نفسك بأنها حقيقية، وتقول لنفسك دائما أنا ناجح.

وتساعد التأكيدات المتضامنة على عدة أمور منها:

- تساعد على التركيز على قدراتك
- على تحسين الأشياء التي تريد أن تحسنها في نفسك
- تساعدك على معرفه من هو أنت حقيقة
- تساعدك على تحطيم الرسائل السلبية التي تقولها أنت لنفسك أو يقولها الآخرون لك

ويجب الانتباه أن التأكيدات المتضامنة لا تعني انك لا تفعل أي شي طالما انك بهذه الروعة! ولا تعني احتقار آراء الآخرين أو أن تتكبر على الآخرين.

### ٧ - الوقت الإيجابي:

الغرض من وصية الوقت الايجابي هو أن تستخدم عقلك على التركيز على وقت تحدده أنت، ومن المهم الاستمرارية في فعل ذلك حتى تصبح عادة من عاداتك المخزنة في مراكز الذاكرة في العقل مما يجعلك تتصرف ايجابيا بطريقه تلقائية، فحدد وقتا تفكر فيه بشكل إيجابي وبعيدا عن أي ضغوط.

### ٨ - التنمية الذاتية:

التنمية البشرية ليست علما ولكنها أسلوب في الحياة يستخدمها الإنسان لكي يعيش حياه أفضل ، و يمكنها أن تغذي عقلك بالمعلومات والمهارات التي تجعلك تستخدم قدراتك وإمكانياتك وقوه تخيلك في تحقيق أهدافك.



### ٩ - السكون والتأمل اليومي :

فتعاسة الإنسان تكمن في عدم قدرته على السكون، خصوصا أن الضوضاء حولنا في كل مكان، بجانب وجود ضوضاء داخلية من كثرة الأفكار التي تأتينا، لذلك فنحن في حاجة للسكون لعدة دقائق يوميا لتنقية العقل، وهذا السكون يساعد على إيجاد الحلول لأكثر المشاكل صعوبة ويصل بنا للسلام الداخلي، ويقلل من التعب ويقوي القدرات، وقل دائما الحمد لله وتخيل الكلمة أمامك.

### ١٠ - الاهتمامات الشخصية والنشاطات اليومية:

من خلال الأمثلة التي ذكرها الدكتور إبراهيم الفقي حول الاهتمامات الشخصية والنشاطات اليومية يتبين لنا أن تنشيط التفكير في العمل يبرز في تلك الأنشطة، إذن فالعمل والراحة وجهان لعملة واحدة، ففي العمل تشعر بأنك تتجز وتتمو وتتقدم وأيضا في الراحة التي تحصل عليها عندما تمارس هواية تحبها ستشعر بالراحة والهدوء النفسي الذي يساعدك في إنجاز أكبر في عملك وفي صحة أفضل في حياتك، فيجب أن تمارس هواية تحبها مهما كانت، لأن الهوايات تشعر الإنسان بالسعادة وتساعد على التفكير الإيجابي.



### التحكم في المشاعر السلبية وتحولها الى ايجابية



المشاعر السلبية هي أدلة قوية على أن هناك ما يحتاج إلى تغيير في حياتك. لأنك إنسان، ستتفاعل داخلك المشاعر حتى لو كنت في العمل. الجميع يتمنى أن تكون مشاعره الداخليه ايجابية، مثل الإثارة، التعجب، الامتنان، السعادة، الراحة، والتفاؤل. ومع ذلك، فإنه لا مفر أحيانا من أن عليك أن تشعر أيضا ببعض المشاعر السلبية. ولكن هنا يجب أن نذكر طريقة تعاملك مع العواطف السلبية سوف تحدد إلى حد كبير مدى نجاحك في نهاية المطاف.

إنه من السهل إدارة الأعمال أو القيام بعمل ما إذا كنت تشعر بالراحة والإيجابية. ولكن ما هو صعب هو أن تجعل الأمور تسير عندما تكون الأوقات غير مواتية والأشياء لا تعمل بالطريقة التي تفضلها وتبعث داخلك الشعور بالسلبية.

مع أخذ ذلك في الاعتبار، إليك بعض المشاعر السلبية الأكثر شيوعا التي يشعر بها الافراد في العمل، مع خطة لتحويلها إلى شيء إيجابي لمساعدتك على أن تصبح أكثر نجاحا .



### ١- الشعور بالخوف

خذ خطوة إلى الوراء لمدة ثانية وحاول أن ترى الوضع بشكل موضوعي. إسأل نفسك: "هل عملي أو حياتي المهنية حقا في خطر؟" إذا لم يكن كذلك، قد يكون مجرد شعور بالتوتر والعصبية وليس الخوف. إن ما تشعر به هو مجرد شعور بالإثارة، تماما مثل ما تكون في الملاهي وتركب السفينة الدوارة أو قطار الموت، استمتع بالركوب. لا داعي للخوف طالما كل شيء يسير بهدوء ولا خطر يهدد حياتك.

إذا قررت أن الوضع خطير حقا، عليك القيام بشيء يبعد تفكيرك عن الشعور بالخوف، امشي أو إشغل نفسك بعمل شيء تحبه، لتصفى ذهنك. عند العودة، ضع خطة عمل ذات جدول زمني محدد لكيفية التعامل مع الوضع في الوقت الحالي.

تذكر الأوقات التي تعاملت فيها بنجاح مع حالات مماثلة أو الحالات الأخرى التي كانت تشكل تحدي شخصي لك. ثق أنك قادرا على القيام بنفس الشيء هذه المرة. حان الوقت أن تأخذ الخطوة الأولى في خطة العمل التي وضعتها.

### ٢- الشعور بالرفض :

قرر ما إذا كنت فعلا تحترم رأي الشخص الذي "رفضك". إذا جاء الرفض من أحق، أو من شخص هو نفسه مرفوض، أو غبي، "الرفض" هنا في الواقع مجاملة ومديح لك فلا تشغل نفسك به.

إذا كنت بالفعل تحترم رأي الشخص الآخر، تأكد أنك لم تفسر الوضع بشكل خاطئ. الطريقة الوحيدة لمعرفة حقيقته الموقف هو أن تسأله، "قلت في ذلك اليوم \_\_\_ مما جعلني اشعر بالألم لما قلته، هل يمكن أن تفسر لي ما قصدته بكلامك هذا؟"



عليك أن تدرك أن المعنى الحقيقي للرفض هو "وهم". دائما هذا الشعور بالرفض ينبع من الاختلاف في "القواعد" التي يفسر بها الأشخاص الأحداث. ربما شعرت "بالرفض" لأن الشخص الآخر يتبع قواعد مختلفة ولا يقصد أن يرفضك. إنه مختلف معك في وجهات النظر فقط، فأين هي الإهانة؟ إذا تكرر الموقف منه كن حازما وقل موضحا " أنا لا أقبل هذه الطريقة في الحوار وأرجوك أن تحتفظ برأيك لنفسك".

### ٣- الشعور بالغضب :

هذا الشعور قد يدفعك لقول شيء أو تتصرف بطريقة قد تندم عليها في ما بعد. مهمتك الأولى هي الإبتعاد لمسافة بعض الوقت عن الموقف لتهدأ. افعل شيء يصرف تفكيرك عن ما أغضبك. إذا كنت لا تستطيع إتخاذ أي إجراء يبعدك و يشغل تفكيرك، استخدم النصيحة القديمة "خذ نفس عميق وعد ببطء من واحد إلى عشرة".  
والآن بعد أن هدأت و لو قليلا وصفي ذهنك، حدد السبب الذي أغضبك. وسوف تجد أنه في معظم الحالات، يكون بسبب شخص ما قد إنتهك قاعدة أو معيار مهم بالنسبة لك. بدلا من "الإنفجار" أو "الصراخ"، اعرف كيف تتواصل مع هذا الشخص ليعرف أهمية وحدود تلك القاعدة أو ذلك المعيار بالنسبة لك حتى لا يكرر ذلك في المستقبل.

### ٤- الشعور بالإحباط :

في العمل، هذا الشعور يظهر عندما تشعر أن نتائج ما تقوم به ليست ما كنت تتوقعه مقابل حجم العمل والجهد الذي كنت قد بذلته. إنك تعرف أن هدفك قابل للتحقيق، ولكن مما يبدو أنه لا يزال بعيد المنال مما يشعرك بالإحباط.  
الخطوة الأولى هنا هو إعادة تقييم خطتك وسلوكك. هل هما حقا أفضل وسيلة لتحقيق هذا الهدف؟ إن لم يكن، فإن هذا الشعور بالإحباط داخلك يقول لك أنك بحاجة إلى تغيير الخطة والطريقة المتبعة في تنفيذها.



إذا كانت خطتك صحيحة وصلبة وسلوكك مناسب، حان الوقت لممارسة الصبر. توقف عن القلق حول الهدف فإنها تحتاج فقط لوقت أطول. اترك النتائج وركز على التنفيذ واستمر بصبر ومثابره فتصل للنتيجة التي تتمناها.

### ٥- الشعور بعدم كفاءتك :

إذا ما كانت تعترف بذلك أم لا، حتى أولئك الذين يبدو أنهم أكثر ثقة بالنفس، ستجد أنهم سرا قلقين إنهم لن يمكنهم مواجهه التحدى بالشكل المطلوب، أو أنهم ليسوا أصلا لديهم المقومات لمواجهه التحديات المقبلة. الشيء الرائع عن هذا الشعور هو أنه أسهل في التعامل معه ويمكن تخفيفه بل ويمكنك التخلص منه. إن القصور، مثل عند كل شخص آخر، ينبع من نقص في المهارات، والخبرة، واستراتيجيات في منطقة تريد أن تكون ناجحا فيها. خطتك بسيطة لذلك: قرر أن تعمل على مهاراتك وتمييتها في هذا المجال حتى تستطيع السيطرة عليها. ابحث عن نموذج تحتذى به في هذا المجال. اقرأ الكتب أو احضر دورات دراسية. أصعب الحالات، هي أن تتعلم بالممارسه و الخطأ والصواب. يمكن اعتبار ذلك مجرد جزء من الحياة! المهم أن تتعلم وتنمي مهاراتك.

### ٦- الشعور بالضغط النفسي :

ليس هناك شك في أن عالم الأعمال والتجارة والظروف الحياتيه يضع مطالب غير عادية على الوقت والطاقة للأفراد مما يشعروهم بالضغط. سواء كنت رجل أعمال، مدير، تنفيذي، أو عامل، باستمرار تحتاج لبذل المزيد بمصادر أقل. أنت مقيد (مثل أي شخص آخر) بغض النظر عن كيف تشعر حيال ذلك، فان لديك كمية محدودة من الوقت لإنجاز الأمور والحفاظ على نفسك وصحتك وسعادتك في نفس الوقت.



## استراتيجيات صناعة النجاح



ولذلك، فإن أفضل طريقة أن تستخدم الشعور بالضغط باعتباره إشارة إلى أن الوقت قد حان لترتيب الأولويات في حياتك وعملك. أدى ما هو مهم بدلا من ما هو عاجل. تذكر: عشرون في المئة من عملك ينتج عنه عادة ٨٠ في المئة من النتائج الخاصة بك! ركز على تلك ٢٠ في المئة ووزع وقتك بما يتناسب مع كل عمل أو مهمة تؤديها واترك جزء للترفيه عن نفسك لتروح عنها وتستطيع المواصلة دون أن تشعر بالضغط!



### الانماط التمثيلية للأشخاص وكيفية التعامل معهم

عندما أقول هذه الكلمة ماذي يخطر ببالك من أول وهله ؟  
::الحج::

- ١- يخطر ببالك صورة الحرم المكي او الكعبة او الجمرات او عرفه صور واللوان  
تمر بخيالك
- ٢- تسمع اصوات الحجيج وهم يلبون ويبتهلون الى الله وتسمع صوت التكبير في  
ايام التشريق
- ٣- تشعر بمشاعر فيها روحانيه واحساس بالايمان والاطمئنان والراحه

هذا الوضع الطبيعي لكل الناس فكل انسان سوف تكون عنده احدى هذه الحالات بشكل اكبر  
بكثير من الاخرى فمثلا صاحب الصورة تكون الصورة في عقله واضحه بكل تفاصيلها بينما لا  
يستطيع تمييز الاصوات والاحاسيس بشكل دقيق



### ١- البصري :

الانسان الذي نمطه التمثيلي بصري  
يستقبل المعلومات في الغالب عن طريق البصر والعينين ويرى العالم من حوله على هيئة  
صور ويتذكر العالم على شكل صور ويكون دقيق في ملاحظة الالوان والتناسق ويميز  
بين الالوان بشكل كبير يكثر في كلامه من دلالات البصر مثلا يقول  
أنا ارى أن الموضوع...  
انا اشوف انه لازم  
لو شفت كيف كنت اتكلم  
واذا كان طفلا صغير عندما يريدك ان تستمع له فإنه يكرر شوف شوف حتى تنظر اليه  
ولا يتكلم قبل ان تنظر اليه  
ونحن نعلم ان سرعة الضوء سريعة فسرعة تلقي هذه الصور في العقل سريعة لذلك نجد  
ان البصريون سريعين في كلامهم وفي تفهمهم وضربات القلب  
ويغلب هذا النمط على سكان جنوب المملكة لكثرة الصور التي يشاهدونها بسبب طبيعته  
ولنتذكر كلام اهل جيزان وعسير سريع جدا بل ان اهل نجد والشرقيه لا يفهمن منه شيأ



### صفات الشخص ذو النمط البصري :

- ١- وقفته مستقيمة والظهر مستقيم والرأس منتصب والأكتاف إلى الأعلى
- ٢- التنفس سريع من أعلى الصدر .
- ٣- نغمة الصوت عالية ومتواترة والصوت واضح سريع مرتفع جهوري .
- ٤- يتميز بالنشاط والحيوية .
- ٥- تخدم أثناء حديثه كلمات مثل :أرى ،أنظر ،أتصور ، واضح ، ألوان ، شروق ، القمر ، نظرة كاملة ، أرى ما تقوله ، صار عندي صورة واضحة ، تخيل . ....
- ٦- يعطي اهتماما كبيرا للصور والمناظر والألوان أكثر من الأصوات والأحاسيس
- ٧- ميزاته :يمتاز بالسرعة والشمول ، والقدرة على التفريق بين الصور ، يتعامل بجودة مع المكان ،يستطيع تخيل العواقب ،له رؤية استراتيجية .
- ٨- عيوبه : اعتماده الكبير على المعلومات الصورية فقط وقلة الأحاسيس

وكوصف مختصر للشخص البصري فهو الذي عيونه دائما تتجه إلى الأعلى إما يمين الأعلى أو يسار الأعلى إذا سألته سؤال يتعلق بالمستقبل رأيته يتجه بعينه إلى يمين الأعلى .. أما إذا سألته سؤال عن الماضي فيتجه بعينه إلى يسار الأعلى .. وعندما يتكلم ترى يديه على مستوى نظره .. إلى الأعلى ويتحرك كثيرا .. عيونه تذهب يمين ويسار وحينما يتحدث تراه يذهب يمينا ويسارا ولا يتوقف ... مثلا عندما تضع الكأس على حافة الطاولة فيغضب ويثور ويغتاظ .. ولا يرتاح حتى يحرك الكأس .. لأنه عندما يرى الكأس يراه وهو ينسكب على الأرض أو يقع وينكسر ،، فإذا أردت أن تعذب شخص بصري ضع الكأس على حافة الطاولة أمامه ..!!! أما السمعي لا يهتم .. البصري يعمل عشرات الحركات في آن واحد.

**البصريون لديهم خيال يجيدون الاداره والقياده لا كنهم غير تنفيذيون لديهم افكار رائعه كثيره لا يطبقونها**



## استراتيجيات صناعة النجاح



### كيف تعرف البصري ؟ .

- ١- سريع الكلام .
- ٢- سريع الحركة
- ٣- الوقفة مستقيمة الرأس والأكتاف لأعلى .
- ٤- النظر أعلى أو فوق الآخرين غالبا .
- ٥- عندما يستمع ينظر للمتكلم .
- ٦- التنفس أعلى الصدر .
- ٧- الكلمات المستخدمة، يستخدم كلمات تتعلق بالبصرو الرؤية مثل ( نظر ،وجهة نظر ،خلك في الصورة ،واضح ،عين ، ملاحظه، الوان ، ظلال ، متلون المزاج ، نظرات حادة ، تسليط الضوء .

### مميزات البصري :

- ١- سرعة اتخاذ القرار .
- ٢- التفاعل العالي مع المتغيرات .
- ٣- يرى ما لا يراه الآخرون .
- ٤- يصلح أن يكون قائدا .
- ٥- يستطيع تخيل العواقب .

### عيوب البصري :

- ١- التسرع في الرد على الآخرين .
- ٢- لو رأى كأس على حافة الطاولة لا يرتاح يتخيلها وقعت .
- ٣- كلماته تسبق معانيه ربما قال كلمه لا يقصدها فتورط... .
- ٤- لديه حب السيطرة أحيانا لأنه يرى الصورة كاملة



## استراتيجيات صناعة النجاح



### تمرين: للتنشيط البصري

يقف شخص واحد أمام الجميع ثم يغمض عينيه، ويقوم واحد أو اثنين بتغيير شيء فيهم ثم يفتح عينيه ويلاحظ التغيير.

تجلس في البيت وتضع أمامك ١٠ أشياء على طاولة ثم تغمض عينيك وتطلب من أحد أفراد الأسرة بأن يغير بعض أماكن هذه الأشياء ثم تفتح عينيك وتلاحظ التغيير.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ٢- السمعي:

الانسان السمعي هو الانسان الذي يغلب عليه استخدام اذنه في استقبال المعلومة ويكون تركيزه على السمع جدا كبير ويكون مرهف الاذن ويفرق بشكل كبير بين الاصوات والالحان ومن اسباب هذا التميز الصوتي لديه البيئه فكما قلنا أن اهل الجنوب يغلب عليهم النمط البصري بسبب كثرة الصور .... ولكن لو أنتقلنا الى نجد فكم صورته يراها الانسان في مثل هذه البيئه غالبا

صحراء صفراء رمال لا تعرف اولها من اخره لا فرق في الصورة في كل اتجاه وسماء زرقاء اذا كان الجو صحو واذا كانت هنالك رياح تكون حتى السماء صفراء اي ان عدد الصور المستقبلة من العين قليله مقارنة مع الصوت لذلك نجدهم يتفنون في الصوت وفي تنعيم الصوت فأغلبهم سمعيين....



## استراتيجيات صناعة النجاح



### مميزات السمعى :

- ١- منطقي في كثير من الأحيان .
- ٢- عقلائي
- ٣- أكثر اتزاناً في إتخاذ القرارات
- ٤- يمررون الكلام على عقولهم
- ٥- ينطقون ما يقصدون و يقصدون ما يطقون
- ٦- فيهم الحكمة و الروية و التنظيم و المنطقية في ترتيب الأشياء والأفكار لأن طبيعة الصوت أن ينتظم فلا اسمع صوتين ولا اقول كلمتين في وقت واحد .
- ٧- صاحب مشروع ممتاز في إدارة الوقت
- ٨- يستخدم المفكرات و المنظمات
- ٩- لديه اهتمام شديد بالوقت
- ١٠- يكثر الحديث عن التخطيط
- ١١- أفضل من ينزل الأعمال المجدوله الى واقع
- ١٢- لديه قدرة على تحويل رؤية البصري إلى واقع منطقي معقول(تنفيذ) .



### عيوب السمعي :

- ١- عدم القدرة على التصرف في حالة الأزمات
- ٢- صعوبة اتخاذ القرار تحت الضغط
- ٣- لديه مشكلة في الإختبارات الشفوية لأنه لو اخطأ مرة اغلق عليه لأن أفكاره متسلسلة و متعاقبة فلو فقدت حلقة من السلسلة لانقطعت
- ٤- لا توجد لديه رؤى طويلة المدى
- ٥- غير واقعي رغم انه منطقي ((لأن من مميزاته التخطيط الجيد فهو يخطط على انه ناجح و لا يتوقع الفشل)).
- ٦- عمله فلسفي منطقي ليس ملموساً،يميل الى الفلسفة و النقاش و الجدل
- ٧- يفتتن بصوت المرأة

و من صفاتهم انهم يحبون الحديث الخالي من الاحساس.

### يغلب على حديثه الكلمات الآتية:

- صوت - سمع - نغمة - رنين - لهجة - غناء - موسيقى - نبرة - صراخ - سؤال - إجابة - قول - نقاش - صياح - صمت - اخرس - آذان - إصغاء - حديث - ثرثرة - همس - ترنم - تشدق - مواء - سهيل - تغريد - زئير - لكنة - كلام - الآلات الموسيقية - طرق - عزف - الرد - دعاء - خطابة - كلمة - صفارة جرس .



### ٣- الحسي :

وهو في مثالنا (الحج) الذي يشعر بمشاعر ويعتمد على تلقي المعلومة عن طريق المشاعر والاحاسيس وهو غالبا ما يكون غير متفاعل حتى يبدأ بالاحساس فالانسان الحسي حساس للغاية ومشاعره فياضه ويغلب هذا النمط على اهل المدينة ومكة ومن صفاته انه لو تخيل البصري مشروع وتكلم عنه فأن السمعى يبدأ بتوثيق المشروع ووضع خطوات مرتبه لعمل المشروع

والحسي لم يتفاعل عندما يبدأ الحسي بالتفاعل يتفاجئ الجميع بأنه قد اكمل المشروع لوحده عندما يتكلم الحسي يتكلم من اعماقه ويتنفس بشكل عميق كلامه يغلب عليه احس اشعر

### صفات الحسى :

- ١- يمتاز بالهدوء ويتحدث بصوت منخفض بشكل عام ونبراته غير سريعة
- ٢- يتنفس بعمق وببطء من أسفل الصدر فهو صاحب التنفس المثالي بين الأنظمة الثلاث لأنه يملأ كل رئته بالهواء حتى يصل تنفسه لمنطقة البطن
- ٣- يفضل الراحة والحنان
- ٤- يحتاج للتقدير والحب المستمر ولا يستطيع أن يشعر بالاستقرار والسعادة بشكل جيد ما لم يتوفر له الحب والتقدير المستمر .
- ٥- ودود ، لطيف ( حبوب يعني) .
- ٦- يعطي اهتماماً أكبر للأحاسيس عن الأصوات والصور وأحياناً يتطرف في هذا الأمر حتى يتحول لشخص حساس
- ٧- يتخذ قراراته على أساس مشاعره وأحاسيسه الشخصية في الغالب
- ٨- يستخدم تعبيرات حسية مثل (أشعر - أحس - أشم .....
- ٩- أكتافه للأمام قليلاً ورأسه يميل لتحت ناحية اليسار ( يعني ناحية القلب )
- ١٠- يوزن كلماته بقلبه قبل أن يخرجها من لسانه ( يعني أنه لا يحب أن يؤدي مشاعر الآخرين ، وإن فعلها فهو يقصده ١٠٠% لسبب أو لآخر)



## استراتيجيات صناعة النجاح



### التأكيدات اللغوية للنظام الحسي :

- ١- لدي إحساس بأنك على صواب
- ٢- هذا جميل ، رقيق ، بغيض ، كريه ، الخ
- ٣- أنا لا أشعر بالارتياح عندما أعمل تحت ضغط
- ٤- هل يمكنك أن تضع يدك على السبب الرئيسي
- ٥- أمسكت بطرف الخيط للموضوع
- ٦- أريد أن أشعر بطعم النجاح
- ٧- للموضوع هذا حلاوة خاصة
- ٨- أنا أشتم رائحة الخديعة
- ٩- أحس بالراحة ، السعادة ، الألم ، الخ
- ١٠- ويمكن القياس عليها بأي عبارات تشبهها



### كيف تتعامل مع كل شخصية

#### كيف نتعامل مع البصريين :

- ١- عدم الحديث بصوت منخفض ( ليس من الضروري أن يكون الصوت عالياً ولكن يستحسن الا يكون منخفضاً ) وكذلك يستحسن ألا تكون هناك سككات طويلة بين الكلمات فهذا يغيظ البصريين خاصة إن لم يكن للسككات هدف بل هو أسلوب لكلام بمعنى أن تكون سرعة معقولة في الحديث
- ٢- التحرك السريع ولو بدرجة ما لأن البطء في الحركة او إنجاز الأعمال يثير اعصاب البصريين غير المرنين وقد لا يقدرّون أن ذلك طبيعة الشخص الذي أمامهم ويعتبرونه بروداً وكسلاً أو خمولاً ، مما قد يدفعهم لعدم التعامل مع أصحاب الحركة البطيئة او تجاهلهم حتى لا يعطلوهم
- ٣- إبداء الطاقة والحيوية أثناء التعامل معهم بدلاً من الهدوء الشديد لأنهم أصحاب طاقة عالية في الغالب
- ٤- الحديث معهم باستخدام اسلوب الصور او الخيال مثل أن نقول لهم ( تخيلوا ، شوفوا ، تصوروا ، خليك معايا في الصورة ، انظروا لوجهة نظري ، الخ حتى ولو لم يكن الأمر يتطلب رؤية بصرية أو خيال بصري)



## استراتيجيات صناعة النجاح



- ٥- لا تدققي كثيراً في المشاعر ولا تتحسسي في الحديث لأنهم يزنون الكلمات ببصرهم ولا يزنوها بقلوبهم أو مشاعرهم في الغالب فلذلك قد يقولون كلمات جارحة لا يقصدونها بالمعنى الذي قد يأخذه الحسي على وجه التحديد وإذا تم التدقيق كثيراً معهم فقد يدفعهم هذا الأمر إلى تجاهل من يدقق معهم أو عدم الحديث معهم حتى لا يتحسسوا منهم ، او قد يدفعهم هذا إلى إهمالهم ظناً منهم أنهم بذلك لا يضايقونهم .
- ٦- استخدام لغة الجسد والتعابير الجسدية أثناء الحديث ولو بدرجة ما ، لأن بعضهم ( خاصة المتطرفين ) قد يفسرون الهدوء في التعبير بأنه برود
- ٧- رفع الأكتاف والصدر اثناء الحديث معهم لخلق نوع من الألفة على مستوى اللاواعي والهدف من معظم النقاط السابقة إرسال رسالة للاواعي مفادها ( نحن مثلكم ونشبهكم مما سيحدث نوع من التقارب على مستوى اللاواعي)
- ٨- ومما يخلق الألفة التشابه في القيم والقناعات الدنيوية ، والحديث باهتماماتهم ولو من باب التمثيل- في البداية فقط- بهدف خلق جو من الألفة ثم قيادتهم بعد ذلك لما تريدين
- ٩- البعد عن الروتين أو السير على نمط واحد في الحديث أو الجلوس لأنهم ملولين بطبعهم فلا بد من استخدام مبدأ التغيير في التعامل معهم



### كيف نتعامل مع السمعيين :

- ١- التوازن في كل شيء ( سرعة الكلام ، ارتفاع الصوت ، حركات الجسم ، حركات العين ، لغة الجسد) يعني بلاش لغة جسد تعبيرية بشكل كبير ، بل بشكل مقبول أو متوسط وعلى البصريين بالذات التخفيف من كثرة حركاتهم وسرعة كلامهم لأن هذا يشعرهم بعدم الارتياح وعليهم كذلك خفض سرعة كلامهم أثناء الحديث معهم .
- ٢- استخدام التحليل العقلاني والمنطقي في الحديث والحوار والنقاش - بما يتناسب مع فكره وثقافته- وعدم الاكتفاء باستخدام الوصف الشكلي لأي موضوع او وصف المشاعر عند ذكر أي أمر أو إبداء الرأي نحوه وهذا الأمر هام لكل من يهتم بالفكر ولكنه أكثر أهمية عند السمعيين .
- ٣- تنوع نبرات الصوت واستخدام التعبيرات الصوتية بشكل جيد وعدم الحديث بوتيرة واحدة لأنه يسبب له الملل وتستطيع المرأة أن تؤثر في الرجل السمعي بالدلال الصوتي أو الاغراء الصوتي بدرجة تفوق تأثيره بالشكل او الماكياج ( يعني لابد ان تستخدم المرأة نكاء حواء ودلالها الصوتي مع زوجها لو ارادت أن تحقق أمر ما) .
- ٤- موافقته في الجلسة او الوقفة بميل الرأس ناحية أحد الجانبين ولكن ينبغي أن يكون ذلك بطريقة ذكية لا تجعله يشعر أنها تقلده .
- ٥- عدم التسرع في الكلام عند التحوار معه بل لا بد من التفكير لأنه لا يعجبه التسرع في إبداء الحكم على المواقف .
- ٦- استخدام عبارات سمعية او عقلانية اثناء الحديث معه مثل ( سمعت ، قلت ، هناك تحليل عن موضوع ٠٠ الخ) .



## استراتيجيات صناعة النجاح



٧- عند الرغبة في إقناعه بأمر من الأفضل استخدام الأسلوب غير المباشر مثل أن يتم فتح الموضوع وكأنه موضوع مقروء في النت أو مسموع من شخصيات معينة ، أو مكتوب في الجرائد ، أو متداول في المجتمع والحديث عنه وكأنه امر مؤكد واستخدام شواهد منطقية ولكن ليس على لسان الشخص المتحدث بل على لسان من اورد الخبر .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### كيف نتعامل مع الحسيين :

- ١- الكلام ببطئ ، انخفاض الصوت ، حركات الجسم قليلة ، حركات العين الى الاسفل يعني بلاش لغة جسد تعبيرية بشكل كبير ، بل بشكل مقبول أو بسيط جدا .
- ٢- استخدام الوصف المشاعري للموضوع او الفكرة .
- ٣- الحديث بوتيرة واحدة ومنخفضة .
- ٤- موافقته في الجلسة او الوقفة بميل الرأس ناحية أحد الجانبين ولكن ينبغي أن يكون ذلك بطريقة ذكية لا تجعله يشعر أنها تقلده .
- ٥- استخدام عبارات حسية اثناء الحديث معه مثل ( شعرت ، حسيت ، انا حاسس بك ، الخ )
- ٦- عند الرغبة في إقناعه بأمر من الأفضل استخدام المواقف المؤثرة او التي تحمل الطابع الشعوري والتي تحمل الكثير من المشاعر وبهذا نكون انتهينا من الانماط التمثيلية يبقى السمعي الرقمي وهو نفس السمعي ولكن بدل من ان يركز على التناغم واللحن يكون تركيزه على العمليات المنطقية .



### الالفة وكيفية تصنعها مع الاخرين

#### الابتناسامة :

قالوا هي كالمح في الطعام، وهي أسرع سهم تملك به القلوب وهي مع ذلك عبادة وصدقة، ( فتبسمك في وجه أخيك صدقة ) كما في الترمذي، وقال عبد الله ابن الحارث ( ما رأيت أحداً أكثر تبسماً من رسول الله صلى الله عليه وسلم) .

#### البدء بالسلام :

سهم يصيب سويداء القلب ليقع فريسة بين يديك لكن أحسن التسديد ببسط الوجه والبشاشة، وحرارة اللقاء وشد الكف على الكف، وهو أجر وغنيمة فخيرهم الذي يبدأ بالسلام، قال عمر الندي (خرجت مع ابن عمر فما لقي صغيراً ولا كبيراً إلا سلم عليه)، وقال الحسن البصري (المصافحة تزيد في المودة) والنبي صلى الله عليه وسلم يقول : ( لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طليق ) . وفي الموطأ أنه صلى الله عليه وسلم قال : ( تصافحوا يذهب الغل، وتهادوا تحابوا وتذهب الشحناء ) قال ابن عبد البر هذا يتصل من وجوه حسان كلها .

#### الهدية :

ولها تأثير عجيب فهي تذهب بالسمع والبصر والقلب، وما يفعله الناس من تبادل الهدايا في المناسبات وغيرها أمر محمود بل ومندوب إليه على أن لا يكلف نفسه إلا وسعها، قال إبراهيم الزهري (خرجت لأبي جائزته فأمرني أن أكتب خاصته وأهل بيته ففعلت، فقال لي تذكر هل بقي أحد أعفلناه ؟ قلت لا قال بلى رجل لقيني فسلم علي سلاماً جميلاً صفته كذا وكذا، اكتب له عشرة دنانير) انتهى كلامه .

انظروا أثر فيه السلام الجميل فأراد أن يرد عليه بهدية ويكافئه على ذلك .



### الصمت وقلة الكلام إلا فيما ينفع :

وإياك وارتفاع الصوت وكثرة الكلام في المجالس، وإياك وتسيد المجالس وعليك بطيب الكلام ورقة العبارة (فالكلمة الطيبة صدقة) كما في الصحيحين، ولها تأثير عجيب في كسب القلوب والتأثير عليها حتى مع الأعداء فضلاً عن إخوانك وبنو دينك، فهذه عائشة رضي الله عنها قالت لليهود ( وعليكم السام واللعنة) فقال لها رسول الله صلى الله عليه وسلم : ( مهلاً يا عائشة فإن الله يحب الرفق في الأمر كله) متفق عليه، وعن أنس رضي الله عنه قال، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ( عليك بحسن الخلق وطول الصمت فو الذي نفسي بيده ما تجمل الخلائق بمثلهما ) أخرجه أبو يعلى والبخاري وغيرهما .

قد يـخـزـنُ الـوـرعُ التـقـي لسانه ..... حذر الكلام وإنه لمفوه

### حسن الاستماع وأدب الإنصات :

وعدم مقاطعة المتحدث فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم لا يقطع الحديث حتى يكون المتكلم هو الذي يقطعه، ومن جاهد نفسه على هذا أحبه الناس وأعجبوا به بعكس الآخر كثير الثرثرة والمقاطعة، وسمع لهذا الخلق العجيب عن عطاء قال : ( إن الرجل ليحدثني بالحديث فأنصت له كأنني لم أسمعته وقد سمعته قبل أن يولد) .

### حسن السمت والمظهر :

وجمال الشكل واللباس وطيب الرائحة، فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول : ( إن الله جميل يحب الجمال ) كما في مسلم. وعمر ابن الخطاب يقول ( إنه ليعجبني الشاب الناسك نظيف الثوب طيب الريح )، وقال عبد الله ابن أحمد ابن حنبل ( إنني ما رأيت أحداً أنظف ثوباً ولا أشد تعهداً لنفسه وشاربه وشعر رأسه وشعر بدنه، ولا أنقى ثوباً وأشدّه بياضاً من أحمد ابن حنبل) .



### بذل المعروف وقضاء الحوائج :

سهم تملك به القلوب وله تأثير عجيب صوره الشاعر بقوله :

أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم ... فطالما استعبد الإنسان إحصانُ  
بل تملك به محبة الله عز وجل كما قال صلى الله عليه وسلم : ( أحبُّ الناس إلى الله أنفعهم  
للناس )، والله عز وجل يقول { وأحسنوا إن الله يحب المحسنين } .

إذا أنت صاحبت الرجال فكن فتى ..... مملوك لكل رفيق

وكن مثل طعم الماء عذبا وباردا ..... على الكبد الحرى لكل صديق

عجباً لمن يشتري الممالك بماله كيف لا يشتري الأحرار بمعرفه، ومن انتشر إحصانه كثر  
أعوانه .

### بذل المال :

فإن لكل قلب مفتاح، والمال مفتاح لكثير من القلوب خاصة في مثل هذا الزمان، والرسول صلى  
الله عليه وسلم يقول : ( إني لأعطي الرجل وغيره أحب إلى منه خشية أن يكبه الله في النار )  
كما في البخاري .

صفوان ابن أمية فر يوم فتح مكة خوفا من المسلمين بعد أن استنفذ كل جهوده في الصد عن  
الإسلام والكيد والتآمر لقتل رسول الله صلى الله عليه وسلم، فبعطيه الرسول صلى الله عليه  
وسلم الأمان ويرجع إلى النبي صلى الله عليه وسلم ويطلب منه أن يمهل شهرين للدخول في  
الإسلام، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم بل لك تسير أربعة أشهر، وخرج مع رسول الله  
صلى الله عليه وسلم إلى حنين والطائف كافراً، وبعد حصار الطائف وبينما رسول الله صلى الله  
عليه وسلم ينظر في الغنائم يرى صفوان يطيل النظر إلى وادٍ قد امتلأ نعماً وشاء ورعاء .



## استراتيجيات صناعة النجاح



فجعل عليه الصلاة والسلام يرمقه ثم قال له يعجبك هذا يا أبا وهب؟ قال نعم، قال له النبي صلى الله عليه وسلم هو لك وما فيه . فقال صفوان عندها : ما طابت نفس أحد بمثل هذا إلا نفس نبي، اشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله .

لقد استطاع الحبيب صلى الله عليه وسلم بهذه اللمسات وبهذا التعامل العجيب أن يصل لهذا القلب بعد أن عرف مفتاحه .

فلماذا هذا الشح والبخل؟ ولماذا هذا الإمساك العجيب عند البعض من الناس؟ حتى كأنه يرى الفقر بين عينيه كلما هم بالجود والكرم والإنفاق .

### إحسان الظن بالآخرين والاعتذار لهم :

فما وجدت طريقا أيسر وأفضل للوصول إلى القلوب منه، فأحسن الظن بمن حولك وإياك وسوء الظن بهم وأن تجعل عينيك مرصداً لحركاتهم وسكناتهم، فتحلل بعقلك التصرفات ويذهب بك كل مذهب، واسمع لقول المتنبّي: .

إذا ساء فعل المرء ساءت ظنونه ..... وصدق ما يعتاده من توهم

عود نفسك على الاعتذار لإخوانك جهدك فقد قال ابن المبارك ( المؤمن يطلب معاذير إخوانه، والمنافق يطلب عثراتهم ) .



### إعلان المحبة والمودة للآخرين :

فإذا أحببت أحداً أو كانت له منزلة خاصة في نفسك فأخبره بذلك فإنه سهم يصيب القلب ويأسر النفس ولذلك قال صلى الله عليه وسلم ( إذا أحب أحدكم صاحبه فليأته في منزله فليخبره أنه يحبه ) كما في صحيح الجامع، وزاد في رواية مرسله ( فإنه أبقى في الألفة وأثبت في المودة)، لكن بشرط أن تكون المحبة لله، وليس لغرض من أغراض الدنيا كالمَنْصب والمال، والشهرة والوسامة والجمال، فكل أخوة لغير الله هباء، وهي يوم القيامة عداء (الأخلاء يومئذ بعضهم لبعض عدو إلا المتقين) .

والمرء مع من أحب كما قال صلى الله عليه وسلم - يعني يوم القيامة -، إذا فإعلان المحبة والمودة من أعظم الطرق للتأثير على القلوب. فإما مجتمع مليء بالحب والإخاء والائتلاف، أو مجتمع مليء بالفرقة والتناحر والاختلاف، لذلك حرص صلى الله عليه وسلم على تكوين مجتمع متحاب فأخى بين المهاجرين والأنصار، حتى عرف أن فلانا صاحب فلان، وبلغ ذلك الحب أن يوضع المتأخرين في قبر واحد بعد استشهادهما في إحدى الغزوات.. بل أكد صلى الله عليه وسلم على وسائل نشر هذه المحبة ومن ذلك قوله صلوات الله وسلامه عليه (لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أولا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم) كما في مسلم .

وللأسف، فالمشاعر والعواطف والأحاسيس الناس منها على طرفي نقيض ، فهناك من يتعامل مع إخوانه بأسلوب جامد جاف مجرد من المشاعر والعواطف، وهناك من يتعامل معهم بأسلوب عاطفي حساس رقيق ربما وصل لدرجة العشق والإعجاب والتعلق بالأشخاص. والموازنة بين العقل والعاطفة يختلف بحسب الأحوال والأشخاص، وهو مطلب لا يستطيعه كل أحد لكنه فضل الله يؤتيه من يشاء .



### المدارة :

فهل تحسن فن المدارة؟ وهل تعرف الفرق بين المدارة والمداهنة؟ روى البخاري في صحيحه من حديث عائشة رضي الله تعالى عنها ( أن رجلا استأذن على النبي صلى الله عليه وسلم، فلما رآه قال بئس أخو العشيرة، فلما جلس تطلق النبي صلى الله عليه وسلم في وجهه وانبسط إليه، فلما انطلق الرجل، قالت له عائشة يا رسول الله حين رأيت الرجل قلت كذا وكذا، ثم تطلعت في وجهه وانبسطت إليه، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم، يا عائشة متى عهدتني فاحشاً؟ إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس لقاء فحشه) قال ابن حجر في الفتح (وهذا الحديث أصل في المدارة) ونقل قول القرطبي ( والفرق بين المدارة والمداهنة أن المدارة بذل الدنيا لصالح الدنيا أو الدين أو هما معا، وهي مباحة وربما استحبت، والمداهنة ترك الدين لصالح الدنيا ) .

إذا فالمدارة لين الكلام والبشاشة للفساق وأهل الفحش والبذاءة، أولاً اتقاء لفحشهم، وثانياً لعل في مداراتهم كسباً لهدايتهم بشرط عدم المجاملة في الدين، وإنما في أمور الدنيا فقط، وإلا انتقلت من المدارة إلى المداهنة فهل تحسن فن المدارة بعد ذلك؟ كالتلطف والاعتذار والبشاشة والثناء على الرجل بما هو فيه لمصلحة شرعية، وقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال ( مداراة الناس صدقة ) أخرجه الطبراني وابن السني، وقال ابن بطال ( المدارة من أخلاق المؤمنين، وهي خفض الجناح للناس، وترك الإغلاظ لهم في القول، وذلك من أقوى أسباب الألفة) .



### التخطيط والاهداف

#### مقدمة في التخطيط :

بعض الناس، ان لم يكن الكثير منهم :

- لا يعرفون إلى أين هم ذاهبون في الحياة بل ولا يبالوا بهذا الأمر.
- يحبون عندما لا يجدون الطريق الموصل لهم إلى مستقبل زاهر.
- يودون مواصلة مشوار الحياة وارتقاء سلم النجاح ولكن لا يستطيعون.
- يحاولون محاكاة أفعال الناجحين بالقراءة والتدريب ويخيل لهم أنهم يتخطون العقبات وفي الواقع هم جامدون.
- توقعات تحقيق النجاح عندهم قصير المدى (أسبوع مثلا) ثم يعاودون نفس الكرة.
- يرغبون في تغيير وضعهم وينهمكون في أعمالهم اليومية بحثا عن مخرج ولكن لا يعرفون كيف ومن أين يبدوون.
- لماذا كل هذا؟ لأنهم يعيشون دون خطة مكتوبة ولا يعرفون كيف يضعونها.

#### أهمية التخطيط كتابة

في الخمسينات من القرن الماضي أجريت الدراسة على عينة من ١٠٠ طالب السنة النهائية بجامعة هارفارد.

- تم سؤالهم عما يود كل واحد أن يكون بعد ١٠ سنوات؟.
- كان جواب الجميع أن يكونوا أغنياء وناجحين ومؤثرين في عالم المال والأعمال.
- فقط ١٠ % (١٠ طلاب) وضعوا أهدافا محددة وفصلوها كتابة.



## استراتيجيات صناعة النجاح



- بعد ١٠ سنوات وجدت الدراسة أن ثروة هؤلاء العشرة تعادل ٩٦% من إجمالي الثروة التي يملكها المائة في تلك العينة.

### **إلى أين تفودك خطواتك؟!**

- هل تريد أن تكون أفضل مما أنت عليه؟

- هل تريد أن تحقق أحلامك وآمالك؟

- هل تعرف أين أنت الآن، وإلى أين تريد الوصول؟

### **تمرين:**

- أكتب الوضع الحالي لك الآن، وسمها النقطة (أ) .....

- الوضع الذي تتمنى أن تكون عليه مستقبلاً، وسمها النقطة (ب) .....

- أن ما تحتاجه للانتقال من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) هو معرفة التخطيط الصحيح وأدواته.

- أي: كيف تصل إلى هدفك و ما الذي عليك عمله لذلك؟

### **ما هو التخطيط؟!**

**يمكن تعريف التخطيط باختصار أنه:**

تصميم المستقبل المؤمل وتطوير الخطوات الفعالة لتحقيقه.

- يأخذ ما تعرفه حول وضعك الحالي، وما ترغب أن تكون عليه مستقبلاً، ويستعمل خبرتك ومعرفتك ومهاراتك ليزودك بمحصلة من النتائج الناجحة.



## استراتيجيات صناعة النجاح



أنه يقيس فرصتك في النجاح عن طريق إفادتك حول ما تبقى من المشوار،  
وحول السرعة المطلوبة والزمن لبلوغ الهدف المنشود.



### **فوائد التخطيط:**

لماذا لا يخطط الناس ؟

**انطباعات ومواقف سلبية وخاطئة عن التخطيط:**

- التفاؤل المفرط عن الوضع الحالي.
- عدم القدرة على رسم خطة.
- عدم معرفة الأولويات وترتيبها حسب الأهمية.
- العوائق الاجتماعية والبيئية.
- الخوف من المجهول.
- عدم الثبات وقلة الصبر.

### **صفات المخططين الناجحين**

- حب الاستطلاع
- الإبداع
- القدرة على المنافسة
- العملية (شخص عملي)
- الثقة بالنفس
- المثابرة
- الحكمة



### خطوات وضع خطة ناجحة

يتبع الناس طرق متعددة لبرمجة حياتهم:

- ١- قائمة بالأعمال و المهام اليومية وتنفيذها وتعديلها كل يوم بيومه.
  - ٢- الجدولة الزمنية للأعمال خلال اليوم.
  - ٣- إدارة الأولويات حسب أهميتها.
  - ٤- إدارة العمر أي برمجة الحياة بدلاً من برمجة الساعة.
- في هذا البرنامج نجمع بين إدارة الأولويات و إدارة العمر والخطوات العملية اللازمة لذلك.

### نريد أن تجيب على أربعة أسئلة هامة هي:

- لماذا أحيا وأعيش؟ رضا الله و عبادته و الفوز بالجنة ولكن..
- ماذا أنجزت في حياتي؟ تخيل عند الممات... هل تركت أثراً، هل أنت راضٍ، هل حققت نتائج...
- هل أنا سعيد؟ فعلاً و بصدق مع النفس....
- هل أنت صادق مع نفسك و الآخرين؟ ليس ظاهرياً و لكن من الأعماق و السريرة...

**لا تجب الآن ولكن في النهاية....**

هذه الأسئلة تعد استراتيجية وبعيدة المدى بالنسبة لمستقبلك الشخصي.



## استراتيجيات صناعة النجاح



- حتى تستطيع أن تخطط لمستقبلك على مدى بعيد، يجب أن تعرف كيف تخطط في البداية لعام واحد أو عامين.

- هذا ما سنقوم به في هذا العرض بالتركيز على التخطيط لعام واحد من الآن.

تتكون عملية تصميم خطة لمستقبلك الشخصي من الخطوات الأساسية التالية:

**1- التشخيص: من أنا؟ وأين أنا الآن؟**

**2- التحديد: أين أريد أن أكون؟**

**3- التنظيم: كيف أصل إلى ما أريد؟**

**4- التنفيذ: كيف أعرف أنني وصلت؟**

\* سوف نتناول هذه الخطوات بالإجابة على مجموعة من الأسئلة الهامة.

\* إن الإجابة على هذه الأسئلة يحتاج إلى وقت طويل و تأمل و تركيز و صدق مع النفس في

أوقات صفاء ذهني ورغبة في تشخيص النفس و التهديف للمستقبل.

\* نقترح أن تخصص وقتاً لهذا الغرض ويحد أدنى ثلاث ساعات في أقرب وقت للقيام بعملية التخطيط.

**1- التشخيص: من أنا؟ وأين أنا الآن؟**

\* معرفة الواقع وتحليله

\* التعرف على احتياجاتك الإنسانية

\* تحديد و جهتك و مبادئك و قيمك في الحياة

\* التعرف على قدراتك و قواك الذاتية



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السؤال الأول: ماذا أنجزت وما الذي حققت؟

– ما أهم المشاريع التي أنجزتها في الأعوام الماضية القريبة؟

.....

.....

.....

.....

– ما الأعمال التي استمتعت عند القيام بها؟

.....

.....

.....

.....

– ما أسعد اللحظات؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



— كم من المال ربحت؟

.....  
.....  
.....  
.....

— ما الدرجات التي حققتها؟

.....  
.....  
.....  
.....

— هل اقتنيت أشياء مفيدة أو تخلصت من أمور سيئة؟

.....  
.....  
.....  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



هل قمت بشيء مميز صحي أو رياضي أو ثقافي أو على مستوى العلاقات مع الأسرة و  
الإصدقاء؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السؤال الثاني: ما الأمور التي كانت مخيبة لآمالك؟

– ماذا كنت تأمل أن تفعل و لم تقم به؟

.....  
.....  
.....  
.....

– ما الأحلام التي لم تتحقق و الآمال التي لم تنجز؟

.....  
.....  
.....  
.....

– هل تعهدت بالتخلص من أمور أو القيام بها، ولم تفعل؟

.....  
.....  
.....  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



هل فقدت عزيزاً عليك؟

.....

.....

.....

.....

هل فكرت في الزواج بجد ولم يتحقق؟ هل ساءت العلاقة مع الأسرة؟

.....

.....

.....

.....

هل حققت معدلاً دراسياً أقل بكثير مما توقعت؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



هل حصل لك حادث أو أمر سيء؟

.....

.....

.....

.....

لماذا نسرد هذه الاخفاقات؟

“يبلغ الصالحون الحكمة من خلال الإخفاق“



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السؤال الثالث: الدروس التي تعلمتها من الإنجازات والإخفاقات؟

– ما السبب في كون تلك اللحظات سعيدة؟

.....  
.....  
.....  
.....

– ما سر نجاحي؟

.....  
.....  
.....  
.....

– ما الطرق المجدية؟

.....  
.....  
.....  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



لماذا استطعت تحقيق ذلك؟

.....

.....

.....

.....

ما الذي كان يمكن أن يكون أكثر نفعاً؟

.....

.....

.....

.....

ما الدرس المستفاد و هل تعلمته؟ و ما الدليل على ذلك؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



– ما النصائح التي أقدمها لنفسي كي لا أكرر الخطأ؟

.....

.....

.....

.....

– ما التغيير الذي أحتهجه؟

.....

.....

.....

.....

– كيف أؤدي الأمور بشكل مختلف؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



هل سارعت بمواجهة المشكلات وحلها؟

.....

.....

.....

.....

هل احتاج إلى المزيد من الانضباط؟

.....

.....

.....

.....

هل أحتاج إلى قدرات وإمكانيات ومهارات؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



راجع قائمة الدروس الآن بدقة

ما الاختلاف الذي يمكن أن يحدث والفوائد إذا تعلمت هذا الدرس العام القادم؟

اختر أهم ثلاثة دروس. لا تنس البقية!!

.....

.....

.....

.....



**السؤال الرابع: كيف أضع حدوداً لنفسي، وكيف أتوقف؟**

- \* تأكد أن الطريقة التي تفكر بها عن نفسك وأهدافك تمكنك من النجاح.
- \* التحول يحدث عندما تضع نفسك الهدف وليس ما حولك من المؤثرات.

لاحظ الشكل التالي:





## استراتيجيات صناعة النجاح



- إكتشف كيف تضع حدوداً لنفسك وتحملها مسؤولية ما حدث لك حتى الآن.
- الاعتقاد الخاطيء بأننا ضحايا بدلاً من محاسبة أنفسنا عادة قوية جداً عندنا.
- كيف أضع حدوداً نفسي .....  
.....  
.....  
.....

- ماذا كبتني ذلك؟

- ربما يذكرك هذا بالإخفاقات، استخدم هذا لتدعم وعيك بالصلة بين فكرك ونتائجك.
- أجب الآن بنعم أو لا ..... إذا عرفت الكيفية، هل أنا مستعد لوضع حدود نفسي؟  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



ما المجالات الحياتية التي لا أحقق فيها ما أريده؟  
العبادة، الصحة، المال، العلاقات، ..... مثلاً

.....  
.....  
.....  
.....

ماذا أقول عن نفسي لكي أفسر هذه الاخفاقات؟  
أنا مشغول، مهما حاولت لا أحقق، ..... مثلاً

.....  
.....  
.....  
.....

اكتشف منظورك الجديد، اجعله ثابتاً لديك، يزيد من قوتك، تفادى الرجوع إلى منظورك القديم.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السؤال الخامس: ما قيمي الشخصية؟

ما اهتماماتي في الحياة؟

.....

.....

.....

.....

ما أهم المبادئ التي أعيش وفقها؟

.....

.....

.....

.....

من وجهة نظري، ما أهم نقاط قوتي؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



– كيف أستفيد من نقاط قوتي في مشاريعي؟

.....

.....

.....

.....

– ما هي من وجهة نظري أهم نقاط ضعفي؟

.....

.....

.....

.....

– ما هي أسباب وجود نقاط الضعف لدي؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



هل هناك طريقة في معالجة هذه النقاط مثل .. (الدراسة، التدريب، تعويد النفس على بعض الطباع)؟

.....

.....

.....

.....

هل أستطيع وضع مخطط زمني لمعالجة نقاط ضعفي؟

.....

.....

.....

.....

ما هي الصفات التي تعجبني جداً في الآخرين؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



من هم الأشخاص الذين أعجب بهم؟

(أ) شخصيات تاريخية:

١- ٢- ٣-

ما هي أسباب الإعجاب بهم؟

١- ٢- ٣-

(ب) شخصيات معاصرة:

١- ٢- ٣-

(ج) ما هي أسباب الإعجاب بهم؟

١- ٢- ٣-

من هو الشخص الذي كان له أكبر الأثر في حياتي؟

.....  
.....  
.....  
.....

لماذا كان لهذا الشخص ذلك التأثير الكبير في حياتي؟

.....  
.....  
.....  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



لو كان لدي موارد غير محددة، ما الأعمال التي سأختار القيام بها؟

.....

.....

.....

.....

لو لم يبق من عمري سوى ستة أشهر ماذا سأنجز فيها؟

.....

.....

.....

.....

ما هي أهم ثلاثة أو أربعة أمور في حياتي؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



– عندما أنظر إلى عملي الذي أمارسه كل يوم ما هو أهم عمل عملته؟

.....  
.....  
.....  
.....

– ما الأعمال اليومية التي أستمتع بأدائها؟

.....  
.....  
.....  
.....

– ما أعمالي التي لها الأثر الأكبر في حياتي؟

.....  
.....  
.....  
.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



ما مدى شعوري بالرضا عن انجازاتي؟

.....

.....

.....

.....

كم الفجوة بين ما أريد وما أنا عليه الآن؟

.....

.....

.....

.....

ما هي الإجراءات التي أضعتها لعلاج هذه الفجوة؟

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



– إن قيمنا الشخصية هي الدافع الأقوى للتغيير و تحقيق الأهداف.

.....

.....

.....

.....

– حاول أن تتذكر هذه القيم و المبادئ التي تحكمك في الحياة وأنت تصيغ أهدافك، و ترسم خطتك.

.....

.....

.....

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السؤال السادس : ما الأدوار التي أقوم بها في حياتي؟

أكتب قائمة كاملة بجميع الأدوار التي تقوم بها حالياً أو ستقوم بها العام القادم.  
مثال: دورك كطالب، ابن، زوج، أب، موظف، صديق، كاتب، محترف، رياضي،....

.....

.....

.....

.....

حاول أن تحصر أدوارك في ثمانية أو أقل بدمج بعضها إن استطعت.

.....

.....

.....

.....



### التوازن في الحياة :

- \* يقع كثير من الناس في فخ الدوالب (الإطار غير المتوازن)
- \* التركيز على بعض الجوانب في الحياة وإهمال جوانب أخرى ذات أهمية (العمل ، الأسرة ، العبادة ، .... )
- \* تصور إطاراً له أسلاك مختلفة الطول .كيف يكون إتزانه؟!\*
- \* في حياة الإنسان الحد الأدنى ثلاثة أسلاك:
- ١ - الحياة الشخصية (العبادة ، الصحة ، النفسية ...)
- ٢ - العلاقات (الأسرة ، الأصدقاء ، المجتمع ...)
- ٣ - العمل والمهنة (الجهود المبذولة ذات القيمة الإنسانية والمردود المالي)

### تمرين التوازن في الحياة

#### ١ - صمم الإطار الخاص بك من حيث عدد الأسلاك التي يحتويها :

- المال
- العبادة
- الأسرة
- العلاقات
- الصحة الجسمية
- الصحة النفسية
- القيم والمثل
- العمل والمهنة
- خدمة المجتمع

- ٢ - ضع درجة الرضا على كل سلك بحيث يمثل صف مركز الإطار (عدم الرضا) و ١٠ نهاية سلك (الرضا التام).
- ٣ - صل النقاط التي وضعت على الأسلاك واكتشف هل إطارك مستدير أم منبعج!؟
- ٤ - حلل الإطار من حيث جوانب لقصور والرضا.
- ٥ - حدد الجوانب التي تحتاج إلى مزيد من التركيز



## استراتيجيات صناعة النجاح



٦- أعد هذا التمرين وكرره دورياً ، ( شهرياً مثلاً)

### خطوات وضع خطة ناجحة

التهديف بعد التشخيص:

التشخيص: من أنا؟ وأين أنا الآن؟

التهديف: أين أريد أن أكون؟

التنظيم: كيف أصل إلى ما أريد؟

التنفيذ: كيف أعرف أنني وصلت؟

التهديف: أين أريد أن أكون؟ يستلزم تحديد:

المجال الذي سأعمل به وأتجه إليه

رؤيتي و رسالتي في الحياة

أدواري وأهدافي الشخصية



## استراتيجيات صناعة النجاح



### أهمية وجود الأهداف

- السمات الضرورية في الأهداف
- أن تكون محددة وواضحة وصادرة عن إرادة واقتناع.
- اتفاقها مع القيم الدينية والاجتماعية.
- واقعيته وقابليتها للتحقيق ضمن فترة زمنية محددة.
- تسلسلها المنطقي في الأولويات ، ومراعاتها للزمان والمكان.
- السمات الضرورية في الأهداف
- أن تكون موجهة نحو التحسين والتطوير ، ونابعة من منطلق النتائج والمخرجات.
- أن تكون محققة لأقصى عائد ممكن ، وموجية باستغلال أمثل للإمكانيات المتاحة. - تضمنها قدرًا من التحدي للقدرات، مع وجود مرونة كافية تجعلها قابلة للتغيير ، والتطوير في الاتجاه المطلوب.



### خصائص الأهداف الذكية ( SMART GOOLS )

يتصور البعض حين يضع نصب عينيه نتيجة مستقبلية يروم الوصول إليها - أيًا كانت تلك النتيجة - فإنها تعتبر هدفًا سيسعى بذاته للوصول إليه، ولكن لو بحثنا وقمشنا وتمعنا قليلاً في حقيقة هذا الهدف، نجد أنه لا يمكن أن نتوصل النفسية البشرية إلى دافع موجه محدد ومتكامل يوصلها إلى ذلك الهدف. فعندما تقول على سبيل المثال أن هدفي في هذه الحياة أن أتخرج من الجامعة، فإن تفكيرك ونفسيته تبقى مشتتة وغير موجهة بالفعل إلى هذا الهدف. ذلك أن هذا الهدف الذي اخترته لا تقع عليه شروط الهدف التي وضعها بعض الأخصائيين الاجتماعيين والنفسيين، والتي لم يضعوها إلا عن خبرة ودراية بحقيقة الهدف وأثر نوعه وشكله وفكرته على مدى استيعاب النفس والعقل والعاطفة والتي ينتج عنها السلوك السليم الذي يوصل بإذن الله إلى الهدف بصورة تلقائية أو تحفيزية ذاتية.

وقد أجريت في الخمسينات من القرن الماضي دراسة في جامعة هارفارد على عينة من مئة طالب ، حيث تم سؤال كل واحد منهم عما يود أن يكون بعد عشر سنوات، وكان جواب جميعهم أن يكونوا أغنياء وناجحين ومؤثرين في عالم المال والأعمال؛ سوى عشرة طلاب فقط وضعوا أهدافاً واضحة ومحددة وفصلوها كتابة، وبعد مضي عشر سنوات تم متابعة الحال الذي آلوا إليه، فوجدوا أن ٩١% من إجمالي الثروة التي ملكوها جميعاً تعود لأولئك العشرة!! وبهذا تتضح مدى أهمية وضع الأهداف بالطريقة الصحيحة ومدى أثرها في نسبة تحقيقها. فهل أهدافك التي وضعتها ... فعالة ومثالية؟ وكيف نجعلها حقاً كذلك حتى نجد في أنفسنا الحافز الأكبر وفي سلوكنا المجهود الأكثر في سبيل تحقيقها؟

قبل أن نستعرض خصائص الأهداف المثالية، ينبغي أن نضع في الحسبان أنه ليست كل فكرة أو نية لفعل مستقبلي تعتبر هدفًا حقيقياً، ولا تتحصل الاستفادة الحقة إلا بالخصائص والسمات التي تجعل من الهدف هدفًا حقيقياً. وخصائص الأهداف الذكية ( SMART goals ) هي على النحو التالي :



## استراتيجيات صناعة النجاح



<b>S – Specific</b>	- أن يكون الهدف دقيقاً ومحددًا	*
<b>M – Measurable</b>	- أن يكون قابلاً للقياس	*
<b>A – Achievable</b>	- أن يكون قابلاً للإنجاز	*
<b>R – Realistic</b>	- أن يكون واقعي	*
<b>T – Time</b>	- أن يكون له بعد زمني	*

ولمزيد من التوضيح يمكن التفصيل كالتالي:

- ١ - **الدقة والتحديد:** وضوح الهدف وعدم كونه مبهمًا أو ضبابيًا يعد من السمات المهمة للأهداف. كما أنه لا يكفي أن يكون الهدف واضحًا فحسب، بل لابد من تحديده ووصفه. ولتوضيح ذلك، أنظر الأمثلة التالية:

### **أهداف محددة وواضحة:**

- أريد أن أصبح مهندسًا متخصصًا في هندسة البترول خلال ٤ سنوات والعمل في شركة أرامكو السعودية للإسهام في تطوير إنتاج المملكة لحقولها البترولية الضخمة.
- أريد أن أحصل على شهادة في الحاسب الآلي من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن من أجل إدارة وتطوير أعمال شركة والدي الخاصة.

### **أهداف عامة:**

- أريد أن أكون مهندس بترول لأحصل على وظيفة.
- أريد أن أحصل على شهادة جامعية.



٢- **القابلية للقياس:** المقصود من كون الأهداف مقاسة ومحسوبة هو القدرة على قياسها بشكل عملي وإمكانية حساب وتقييم مدى الإنجاز فيها، فعلى سبيل المثال

هذه بعض الأمثلة للأهداف المقاسة ونظيراتها من غير المقاسة:

### أهداف مقاسة:

- يجب أن أحضر جميع حصص مقرر الرياضيات طوال هذا الفصل الدراسي كي أحصل على تقدير امتياز فيها.
- يجب أن أذاكر ساعتين كل خميس للإعداد لاختبار مستوى اللغة الإنجليزية (التوفل) كي أحصل على ٥٥٠ نقطة لأتمكن من الالتحاق ببرنامج الدراسات العليا.

### أهداف غير مقاسة:

- علي أن أحضر معظم الحصص في مقرر الرياضيات كي أنجح فيه.
- أريد أن أرفع من قدرتي في اللغة الإنجليزية بشكل كبير.

٣- **القابلية للإنجاز:** عندما نعين الأهداف الأكثر أهمية لنا، نبدأ بتحديد طرق جعلها تتشكل بطريقة صحيحة، فنقوم بتحسين مواقفنا وقدراتنا ومهاراتنا وإمكانياتنا المادية لتبلغ منزلة تلکم الأهداف، ونبدأ برؤية الفرص التي كانت قد فحست مسبقاً لتقريبك أكثر من تحقيق أهدافك. تستطيع تنفيذ معظم الأهداف التي تضعها أيًا كانت إذا قمت بالتخطيط الحكيم للخطوات وتأسيس إطار زمني يسمح بتنفيذ هذه الخطوات.



## استراتيجيات صناعة النجاح



٤- **الواقعية:** يجب أن تكون متأكدًا من أن الأهداف ملائمة وواقعية حتى يمكنك بلوغ ما تصبو إليه، وإذا لم تستطع تحقيق ذلك فقد تصاب بشيء من فقدان الحماس، وعندئذٍ قد تضطر للتخلي عنها. مثال ذلك:

ليس من المعقول أن تحقق هدفك لتصبح مهندسًا متميزًا وأنت ضعيف في مادة الرياضيات أو لا تحبها، أو تقرر أن تكون طبيبًا وأنت تكره رؤية الدم. لذلك من الضروري أن تبحث عن مكان القوة لديك وتوظفها في مكانها الصحيح لتحقيق الأهداف الواقعية.

٥- **الارتباط ببعد زمني:** لا يكفي أن يكون الهدف واضحًا ومحددًا فحسب، بل لا بد من تحديده بزمن مناسب حتى تتمكن من إنجازه وتنفيذه. فإذا لم يوضع للهدف فترة زمنية محددة لتنفيذه فسيبقى أملاً ورغبة وليس هدفاً له سمة الفاعلية والتطبيق.

لاحظ الفرق بين كل هدف ونظيره في الأمثلة التالية وستجد أن الأهداف المنضبطة بزمن محدد من الممكن تحقيقها ووضع آلية دقيقة لذلك، أما الأهداف المفتوحة في مدة تحقيقها فمن الواضح أنه يمكن أن يطول بها الأمل دون أن تجد طريقها للتنفيذ.

### أهداف مرتبطة بزمن:

- سوف أدخر أربع مائة ريالاً خلال خمسة الشهور القادمة حتى نهاية شهر ذي الحجة لشراء جهاز حاسب آلي بألفي ريال.
- يجب أن أحقق معدلاً تراكمياً لا يقل عن ٣ من ٤ في هذا الفصل.



### أهداف غير مرتبطة بزمن:

- سوف أسعى لادخار مبلغ ألفي ريال لشراء جهاز حاسب آلي.
  - يجب أن أحقق معدلاً تراكمياً مرتفعاً بأسرع وقت ممكن.
- ويجدر التنبيه أنه من المهم إعادة النظر مرة أخرى في المدة الزمنية التي حددتها للهدف إذا ظهر لك أنك لن تتمكن من تحقيقه فيها وللوصول إلى الزمن المناسب والواقعي لإنجاز المهمة المطلوبة. ولكن يجب أن تكون قبل ذلك قد وضعت برنامجاً واضحاً ودقيقاً لتحقيق الهدف حتى لا تتعود على تمديد المدة الزمنية للأهداف والتأجيل فيها كلما رغبت في ذلك.

### وهناك سمة أخرى إضافية للأهداف يجدر بنا ذكرها هنا وهي:

**أن تكون موسومة بالتحدي:** إن الأهداف التي تثير الاهتمام والتحدي مهمة لنجاحك. ولذا فإنها تثير الاستعداد النفسي والبدني لتوفر أعلى مستويات الطاقة لتحقيق أهدافك التي تصبو إليها. أما الأهداف ذات المستوى المتدني من التحدي والتي لا تحتوي على قدرٍ كافي من العزيمة فمآلها إلى عدم التنفيذ وتشجع على دنو الهمة وربما الإحباط. تذكر أنك ستحتاج إلى تغيير الأهداف وتوجيهها نحو المطلوب إذا كانت غير مثيرة للاهتمام والتحدي. هدف موسوم بالتحدي: يجب أن أواظب على ممارسة رياضة الجري لمدة نصف ساعة ثلاث مرات في الأسبوع لكي ينقص وزني ٥ كغم؛ حسب نصيحة الطبيب. هدف غير موسوم بالتحدي: ربما نتساءل بعدما علمنا خصائص الأهداف المثالية.

**كيف لي أن أضع أهدافي؟ وعلى أي أساس؟ وكيف أصيغها بحيث تلائم الظروف والواقع؟**

لعل هناك خمس نقاط ينبغي اتباعها لصياغة الأهداف المثالية:



- ١- الإجابة على أسئلة مهمة تتعلق بأهدافك الحقيقية من هذه الحياة، ومدى رضاك عن الأثر الذي ستتركه فيها، ومدى سعادتك الفعلية التي تود أن تعيش بها.
- ٢- تشخيص واقعك الحالي بتحديد ما أهم الإنجازات التي حققتها إلى الآن لتستزيد منها لاحقاً، وما أهم الإخفاقات التي خيبت آمالك لتتفادها وتتجنب الوقوع فيها مستقبلاً.
- ٣- حدد القيم والمبادئ الشخصية التي تعيش وفقها والتي التزمت بها لنفسك أو تعلمتها من القدوات التي تتمثل بها.
- ٤- قم بصياغة رسالتك في الحياة وغايتك منها بحيث تكون مبنية على التحليل الواقعي لشخصك وتمثل أقصى ما تسعى أن تحققه في حياتك.
- ٥- اكتب أهدافك في الحياة من منظور رسالتك بحيث تشمل جوانب الحياة المتعددة والأدوار التي تقوم بها مثل العباداة، والأسرة، والدراسة، والعمل، والعلاقات، والمجتمع، وكذلك وضعك الصحي والمالي، وغيرها. كما يجب أن تتوازن في هذه الجوانب بما لا يطغى أحدهما على الآخر ولا يقلل من أهمية كل واحد منها.

وتذكر أنه بإمكانك إتاحة الفرصة لتفكيرك، وإطلاق العنان لمخيلتك، والتفكير في أكبر قدر من الأهداف، لا تضع حداً لخيالك، حدد أهدافاً تبدو مستحيلة ولكنك تريدها، وفكر في كل الاحتمالات لأنك ستقوم بترتيبها بعد ذلك حسب الأهمية والألوية.

وسنذكر فيما يلي بعض الوسائل التي تساعدك في وضع أهدافك المرحلية التي يمكن تنفيذها في فترة زمنية طويلة نسبياً مثل الفصل أو العام الدراسي أو خلال سنة أو سنتين:

- ١- استخلص الأهداف التي يمكن أن تقوم بها بشكل مرحلي لتحقيق الأهداف الأساسية الكبرى التي كتبته لمستقبلك في الحياة.



- ٢ - اجعل أهدافك واضحة ومحددة، ولا تجعلها غامضة، وكن عملياً وواقعياً في تحديدها بحيث تمثل حالتك الراهنة وإمكاناتك الحقيقية. وتذكر السمات الأخرى للأهداف الفعالة التي وضعناها في الفقرة السابقة.
- ٣ - رتب أهدافك حسب الأولوية والأهمية.
- ٤ - قم بتحديد الآليات التنفيذية التي ينبغي أن تقوم بها في اليوم والأسبوع لتحقيق تلك الأهداف والأولويات. و تعد هذه الآليات، مع ضرورة كتابتها والالتزام بها واشتراكها في سمات الأهداف التي تطرقنا لها، بمثابة مهمات وأنشطة تنفيذية لأهداف كبرى تم تحويلها إلى أهداف مرحلية وجزئية.
- ٥ - كن إيجابياً ولا تشعر بالقلق إذا لم تحقق في الفترة التي حددتها بعض الأهداف التي خططت لها، ثم حاول إدخال بعض التغييرات (بما يتعلق بالكمية أو المدة)، فالمهم أن تكون قد أنجزت الأولويات.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### السمات الضرورية في الأهداف :

محدد	SPECIFIC
مقاس	MEASURABLE
محقق	ATTAINABLE
ممکن	REALISTIC
مزمن	TIMED



### أسلوب تحليل سوات SWOT

هو أسلوب تحليلي لمعرفة نقاط الضعف ونقاط القوة في المنظمة (ويمكن استخدامه لتحليل مقومات شخص أو مجموعة) ومعرفة الفرص والتهديدات التي تواجه الشركة. يعتبر هذا النظام من أفضل النظم لبناء استراتيجيات الأعمال (خطط طويلة المدى وخطط قصيرة المدى) وخطط الأعمال للوصول إلى الأهداف المرجوة لنجاح المنظمة، وذلك بتحليل الوضع الداخلي والخارجي من خلال البنود الأربعة التالية: نقاط القوة، نقاط الضعف، الفرص والتهديدات.

يتكون هذا الأسلوب من جانبين:

- ١- **تحليل الوضع الداخلي ( نقاط القوة والضعف):** والذي يجب أن يقتصر على ما هو فعلاً وحقيقة من نقاط قوة وضعف وأن يبتعد التحليل عن التوقعات والاحتمالات.
  - ٢- **تحليل البيئة الخارجية (الفرص والتهديدات):** والذي يأخذ بعين الاعتبار الوضع الفعلي والحقيقي حيث التهديدات الموجودة والفرص غير المستغلة من ناحية، كما يحلل التغيير المحتمل في كل منهما من ناحية أخرى.
- يمكننا استخدام هذا الأسلوب لدراسة الكتاب في عملية تحليل شخصية كتابية أو مجموعة أو تنظيم معين بحيث نتطرق إلى كل واحد من جوانب التحليل الأربعة التالية:



**نقاط القوة : Strengths** أية إمكانيات داخلية ذاتية موجودة فعلاً تساعد على استغلال الفرص المتاحة والممكنة وعلى مكافحة التهديدات.

يمكن التطرق للأسئلة التالية:

أ. ما هي نقاط القوة؟

ب. ما هي الحسنات والمميزات الإيجابية (مواهب، مهارات، تصرفات، أقوال)؟

ج. ما هي مصادر القوة؟

**نقاط الضعف : Weaknesses** أية ظروف وعوامل نقص داخلية موجودة فعلاً تعيق من القدرة على استغلال الفرص. يمكن التطرق للأسئلة التالية:

أ. ما هي نقاط الضعف؟

ب. ما هي الأمور المزعجة أو المخلة بالإتزان؟

ج. ما هي الأمور التي تحتاج إلى معالجة، متابعة، دعم وتقوية؟

**الفرص : Threats** أية ظروف أو اتجاهات خارجية ذات أثر إيجابي تمكن أو مكنت فرصة للتطور والنمو. يمكن التطرق للأسئلة التالية:

أ. ما هي التغيرات أو الظروف الخارجية التي ساعدت؟

ب. ما هي الأمور التي تم استغلالها أو يمكن استغلالها للتقدم والنمو؟

ج. ما هي الأمور التي ساهمت في عملية التطور والتقدم؟



**التحديات: Opportunities:** أية ظروف أو اتجاهات خارجية قد تؤثر سلباً أو أثرت بشكل سلبي وهي عامل مهدد أو قد تسبب خسارة وضرر. يمكن التطرق للأسئلة التالية:

أ. ما هي التحديات والمخاطر المحيطة؟

ب. ما هي التغيرات التي أثرت أو قد تؤثر بشكل سلبي؟

ج. كيف تمّ التعامل مع هذه التحديات؟

### كيفية سير الدراسة (اقتراح) :

\* من المفضل دراسة كل جانب على حدة فنبداً بنقاط القوة ثم نقاط الضعف، يليها الفرص ويتبعها التحديات. ويعد ذلك من الضروري أن ننظر نظرة شاملة لهذا التحليل والفحص لزيادة الفائدة وللتوسع وإضافة ما هو ضروري.

\* بإمكاننا أن نوجه الدراسة الخاصة بشخصية معينة من خلال أسئلة موجهة بحسب الأمثلة التالية التي تتعلق بنقاط ومواطن القوة:

١- ما هي الأمور الايجابية التي تميز هذه الشخصية؟

٢- أقوال وحكم وأفكار مميزة صدرت من هذه الشخصية؟

٣- تصرفات وسلوكيات إيجابية تحلت بها الشخصية؟

٤- مواقف ومواجهات أظهرت الجوانب الإيجابية؟

٥- علاقات إيجابية مع الله ومع الإنسان.

\* من المهم قراءة النص والشواهد جيداً قبل دراسة كل بند، مما يساهم في فهم النص وفي الاستفادة الشاملة منه.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### أسئلة لتطوير الدراسة، لزيادة الفائدة والتطبيق العملي:

- ١- سجل أهم ثلاث نقاط تعلمتها عن هذه الشخصية؟
- ٢- ما هو أكثر شيء لفت انتباهك في الشخصية التي درستها؟
- ٣- حدد نقاط القوة لديك. سجلها وتذكرها دائما وبشكل خاص عندما تلوح الفرص أمامك.
- ٤- حدد نقاط الضعف لديك (لست مضطرا لمشاركتها مع غيرك). تذكرها وانتبه لها لئلا تضعف موقفك عندما تواجهك التهديدات.
- ٥- ما هي التهديدات التي تواجهك أو قد تواجهك؟ كيف تواجهها أنت؟ كيف تقلل من خطورتها؟
- ٦- ما هي الفرص التي أمامك؟ كيف تستغلها وتحقق أهدافك؟
- ٧- ماذا أخذت من هذه الدراسة لحياتك الشخصية؟

### نصوص مقترحة للدراسة بهذا الأسلوب:

- ١- دراسة شخصية كتابية بناء على نص معين أو نصوص موزعة على مساحة شاسعة من الكتاب.
- ٢- أمثلة على شخصيات من العهد القديم: يوسف ابن يعقوب، موسى، داود، إيليا، استير، أيوب: سفر أيوب ١ و ٤٢ ، وغيرهم...
- ٣- أمثلة على شخصيات، مواقف ومجموعات من العهد الجديد: يوحنا المعمدان، يوسف النجار، بطرس، فليمون، مثل الابن الضال: لوقا ١٥ ، تيموثاوس الابن في الإيمان: ٢ تي ٢ ، بيت كيرية: ٢ يوحنا، الكنيسة التي يجتمع فيها غايس: ٣ يوحنا، وغيرهم..



## قسمة دراسة الكتاب بأسلوب SWOT

موضوع أو شخص الدراسة/التحليل: \_\_\_\_\_ الشواهد الكتابية \_\_\_\_\_

عوامل داخلية	
Strengths مواطن ونقاط القوة	Weaknesses مواطن ونقاط الضعف
التحليل الإستراتيجي الرباعي SWOT Analysis	
Opportunities فرص	Threats تهديدات
عوامل خارجية	



### نموذج لدراسة الكتاب بأسلوب SWOT

موضوع أو شخص الدراسة/التحليل: شخصية يعبيص

عوامل داخلية	
Strengths مواطن / نقاط القوة	Weaknesses مواطن / نقاط الضعف
<ul style="list-style-type: none"><li>أشرف من جميع إخوته -</li><li>صلاته واضحة ومحددة -</li><li>صلاة مقدمة بصدق وإيمان، صلاة مستجابة -</li><li>يعرف أهدافه، له أهداف واضحة -</li><li>يعرف نقاط ضعفه، لذلك يطلب "إحفظني من الشر لكي لا -</li><li>"يتعبنى</li><li>سمعته جيدة وقد خصه الوحي وبشكل مميز بكلمات -</li><li>خاصة ومميزة في وسط حديث مطول عن الأنسال، وله وحده أعطي هذا الشرف</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>قد يكون في حالة قلق، يتحسب من الشر لئلا -</li><li>يتعبه</li><li>كان سبب حزن لأمه عند ولادته -</li><li>(اسمه يعبيص (يؤلم -</li></ul>
التحليل الإستراتيجي الرباعي SWOT Analysis	
Opportunities فرص	Threats تهديدات
<ul style="list-style-type: none"><li>تخوم واسعة أمامه، إمكانية وفرص التطور، التوسع والتقدم -</li><li>استغلال الفرص لتحقيق أهدافه المحددة -</li><li>استغلال فرصة التحدث مع الله في الصلاة -</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>قد يكون إخوته سبب تهديد له لأنه أشرف منهم! -</li><li>فقد يؤدي هذا الأمر لمضايقه إخوته له كما حصل مع يوسف ابن يعقوب</li><li>تهديد من الشر المحيط به: "تحفظني من الشر -</li><li>"حتى لا يتعبنى</li></ul>
عوامل خارجية	

\* لقد عرف يعبيص نقاط ضعفه فطلب من الرب أن يساعده فيها، لأنه إن كان الرب معنا فمن علينا، لأنه صادق وأمين، كما أعلن لبولس "تكفيك نعمتي. قوتي في الضعف تكمل."

\* وضع يعبيص التهديدات المحيطة به أمام الرب وبين يديه ليحولها إلى فرص.



## نموذج آخر لدراسة الكتاب بأسلوب SWOT

موضوع أو شخص الدراسة/التحليل: شخصية تيموثاوس

عوامل داخلية	
Strengths مواطن ونقاط القوة	Weaknesses مواطن ونقاط الضعف
<p>(الابن الحبيب لبولس بالإيمان. ٢) - (إنسان صادق. ذاكرة دموعك.. ٤) - (إيمان عديم الرياء. ٥) - إيمان له جذور وامتداد من تأثير حياة إيمان أمه - (وجدته. ٥) (لديه موهبة مميزة نالها من الرب. ٦) -</p>	<p>قد يكون متخوف من الفشل. لذلك يعلن بولس له أن الله - ("لم يعطنا روح الفشل بل روح القوة والمحبة والنصح" ٧) (خجول. خجله قد يعيق الشهادة للرب وللخدمة. ٨) -</p>
التحليل الإستراتيجي الرباعي SWOT Analysis	
Opportunities فرص	Threats تهديدات
<p>يوجد من يدعمه بالصلاة. بولس يصلي لأجله بلا - (انقطاع ويشناق له. ٣ و ٤) لديه بولس الرسول وهو نموذج وقدوة ليقندي به في - (احتمال المشقات والتحرر من الخجل. ١٢) هنالك من يحثه على التمسك بصورة الكلام الصحيح. - (١٣) (يشجعه بولس لحفظ الوديعة. ١٤) - ليس وحيدا في الخدمة بل هنالك العديد ممن - (يتمسكون بالحق ويقومون بالخدمة بأمانة. ١٦ - ١٨)</p>	<p>تواجهه مشتقات من اجل الإنجيل وهي تتطلب منه - (احتمالها. ٨) (يوجد مرتدين معاندين. ١٥) -</p>
عوامل خارجية	



### فن ادارة الوقت

#### أهمية الوقت :

١. إن الوقت هو عمر الإنسان وحياته كلها.
٢. العمر محدد ولا يمكن زيادته بحال من الأحوال "مورد شديد الندرة."
٣. مورد غير قابل للتخزين " اللحظة التي لا استغلها تفني."
٤. مورد غير قابل للبدل أو التعويض.
٥. يحاسب عليه المرء مرتان " عمره ثم شبابه."

#### حقائق عن الوقت :

(نتائج بحث موسع تم في الولايات المتحدة الأمريكية)

١. 20% فقط من وقت أي موظف تستغل في أعمال مهمة مرتبطة مباشرة بمهام الوظيفة وأهداف المؤسسة.
٢. يقضي الموظف في المتوسط ساعتان في القراءة.
٣. يقضي الموظف في المتوسط ٤٠ دقيقة للوصول من و إلى مكان العمل.
٤. يقضي الموظف في المتوسط ٤٥ دقيقة في البحث عن أوراق أو متعلقات خاصة بالعمل.
٥. يقضي الموظف الذي يعمل في مكتب يتسم بالفوضى ٩٠ دقيقة في البحث عن أغراض مفقودة.
٦. يتعرض الموظف العادي كل ١٠ دقائق لمقاطعة (محادثة عادية أو تليفونية....



٧. يقضي الموظف العادي ٤٠ دقيقة في تحديد بأي المهام يبدأ.
٨. يقضي الشخص العادي في المتوسط ٢٨ ساعة أسبوعياً أمام التلفزيون.
٩. الوصول المتأخر لمكان العمل ١٥ دقيقة يؤدي إلى ارتباك اليوم وضياح ما لا يقل عن ٩٠ دقيقة (أخري).

### ويمكن إضافة هذه المعلومات لتساعدنا في فهم عملية إدارة الوقت :

١. ساعة واحدة من التخطيط توفر ١٠ ساعات من التنفيذ.
٢. الشخص المتوتر يحتاج ضعف الوقت لإنجاز نفس المهمة التي يقوم بها الشخص العادي.
٣. اكتساب عادة جديدة يستغرق في المتوسط ١٥ يوماً من المواظبة.
٤. أي مشروع يميل إلى استغراق الوقت المخصص له، فإذا خصصنا لمجموعة من الأفراد ساعتين لإنجاز مهمة معينة، وخصصنا لمجموعة أخرى من الأفراد ٤ ساعات لإنجاز نفس المهمة، نجد أن كلا المجموعتان تنتهي في حدود الوقت المحدد لها.
٥. إدارة الوقت لا تعني أداء الأعمال بشكل أكثر سرعة، بقدر ما تعني أداء الأعمال الصحيحة التي تخدم أهدافنا وبشكل فعال.



### فوائد الإدارة الجيدة للوقت :

١. إنجاز أهدافك وأحلامك الشخصية.
٢. التخفيف من الضغوط سواء في العمل و ضغوط الحياة.
٣. تحسين نوعية العمل.
٤. تحسين نوعية الحياة غير العملية.
٥. قضاء وقت أكبر مع العائلة أو في الترفيه والراحة.
٦. قضاء وقت أكبر في التطوير الذاتي.
٧. تحقيق نتائج أفضل في العمل.
٨. زيادة سرعة إنجاز العمل.
٩. تقليل عدد الأخطاء الممكن ارتكابها.
١٠. تعزيز الراحة في العمل.
١١. تحسين إنتاجيتك بشكل عام.
١٢. زيادة الدخل.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### لماذا يضيع الناس أوقاتهم؟

١. لا يدركون أهمية الوقت.
٢. ليس لهم أهداف أو خطط واضحة.
٣. يستمتعون بالعمل تحت ضغط.
٤. سلوكيات ومعتقدات تؤدي إلي ضياع الوقت.
٥. عدم المعرفة بأدوات و أساليب تنظيم الوقت.



### سلوكيات و معتقدات تؤدي إلي ضياع الوقت

#### ١ - لا يوجد لدي وقت للتنظيم :

- أ- يحكى أن خطاباً كان يجتهد في قطع شجرة في الغابة ولكن فأسه لم يكن حاداً إذ أنه لم يشحذ من قبل، مر عليه شخص ما فرآه على تلك الحالة، وقال له: لماذا لا تشحذ فأسك؟ قال الخطاب وهو منهمك في عمله: ألا ترى أنني مشغول في عملي؟!  
ب- من يقول بأنه مشغول ولا وقت لديه لتنظيم وقته فهذا شأنه كشأن الخطاب في القصة! إن شحذ الفأس سيساعده على قطع الشجرة بسرعة وسيساعده أيضاً على بذل مجهود أقل في قطع الشجرة وكذلك سيتيح له الانتقال لشجرة أخرى، وكذلك تنظيم الوقت، سيساعدك على إتمام أعمالك بشكل أسرع وبمجهود أقل وسيتيح لك اغتنام فرص لم تكن تخطر على بالك لأنك مشغول بعملك.  
ت- وهذه معادلة بسيطة، إننا علينا أن نجهز الأرض قبل زراعتها، ونجهز أدواتنا قبل الشروع في عمل ما وكذلك الوقت، علينا أن نخطط لكيفية قضاءه في ساعات اليوم.

#### ٢ - المشاريع الكبيرة فقط تحتاج للتنظيم :

- أ- في إحصائيات كثيرة نجد أن أمور صغيرة تهدر الساعات سنوية، فلو قلنا مثلاً أنك تقضي ١٠ دقائق في طريقك من البيت وإلى العمل وكذلك من العمل إلى البيت، أي أنك تقضي ٢٠ دقيقة يومياً تنتقل بين البيت ومقر العمل، ولنفرض أن عدد أيام العمل في الأسبوع ٥ أيام أسبوعياً.  
ب- (الوقت المهدر) ٥ أيام × ٢٠ دقيقة = ١٠٠ دقيقة أسبوعياً / ١٠٠ دقيقة أسبوعياً × ٥٣ أسبوعاً = ٥٣٠٠ دقيقة = ٨٨ ساعة تقريباً.  
ت- لو قمت باستغلال هذه العشر دقائق يومياً في شيء مفيد لاستفدت من ٨٨ ساعة تظن أنت أنها وقت ضائع أو مهدر، كيف تستغل هذه الدقائق العشر؟ بإمكانك الاستماع



لأشرطة تعليمية، أو حتى تنظم وقتك ذهنياً حسب أولوياتك المخطط لها من قبل، أو تجعل هذا الوقت مورداً للأفكار الإبداعية المتجددة.

### ٣- الآخرين لا يسمحون لي بتنظيم الوقت :

١. من السهل إلقاء اللائمة على الآخرين أو على الظروف، لكنك المسؤول الوحيد عن وقتك، أنت الذي تسمح للآخرين بأن يجعلوك أداة لإنهاء أعمالهم.
٢. أعذر للآخرين بلباقة وحزم، وابدأ في تنظيم وقتك حسب أولوياتك وستجد النتيجة الباهرة.
٣. وإن لم تخطط لنفسك وترسم الأهداف لنفسك وتنظم وقتك فسيفعل الآخرون لك هذا من أجل إنهاء أعمالهم بك!! أي تصبح أداة بأيديهم.

### ٤- كتابة الأهداف والتخطيط مضیعة للوقت :

١. افرض أنك ذاهب لرحلة ما تستغرق أياماً، ماذا ستفعل؟ الشيء الطبيعي أن تخطط لرحلتك وتجهز أدواتك وملابسك وربما بعض الكتب وأدوات الترفيه قبل موعد الرحلة بوقت كافي، والحياة رحلة لكنها رحلة طويلة تحتاج منا إلى تخطيط وإعداد مستمرين لمواجهة العقبات وتحقيق الإنجازات.
٢. ولتعلم أن كل ساعة تقضيها في التخطيط توفر عليك ما بين الساعتين إلى أربع ساعات من وقت التنفيذ، فما رأيك؟ تصور أنك تخطط كل يوم لمدة ساعة والتوفير المحصل من هذه الساعة يساوي ساعتين، أي أنك تحل على ٧٣٠ ساعة تستطيع استغلالها في أمور أخرى كالترفيه أو الاهتمام بالعائلة أو التطوير الذاتي.



### ٥- لا أحتاج لكتابة أهدافي أو التخطيط على الورق، فأنا أعرف ماذا علي أن أعمل:

لا توجد ذاكرة كاملة أبداً وبهذه القناعة ستنسى بكل تأكيد بعض التفاصيل الضرورية والأعمال المهمة والمواعيد كذلك، عليك أن تدون أفكارك وأهدافك وتنظم وقتك على الورق أو على حاسب المهم أن تكتب، وبهذا ستكسب عدة أمور:

أولاً: لن يكون هناك عذر اسمه نسييت! لا مجال للنسيان إذا كان كل شيء مدون إلا إذا نسيت المفكرة نفسها أو الحاسب!!

ثانياً: ستسهل على نفسك أداء المهمات وبتركيز أكبر لأن عقلك ترك جميع ما عليه أن يتذكره في ورقة أو في الحاسب والآن هو على استعداد لأن يركز على أداء مهمة واحدة وبكل فعالية.

### ٦- حياتي سلسلة من الأزمات المتتالية، كيف أنظم وقتي!؟

تنظيم الوقت يساعدك على التخفيف من هذه الأزمات وفوق ذلك يساعدك على الاستعداد لها وتوقعها فتخف بذلك الأزمات وتنحصر في زاوية ضيقة، نحن لا نقول بأن تنظيم الوقت سينهي جميع الأزمات، بل سيساعد على تقليصها بشكل كبير.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### سلوكيات و معتقدات تؤدي إلى توفير الوقت :

١. تحديد الهدف.
٢. التخطيط.
٣. احتفظ دائما بقائمة المهام. **To-do List**
٤. التحضير للغد.
٥. استخدام أدوات تنظيم الوقت.
٦. انشر ثقافة إدارة الوقت.
٧. عدم الاحتفاظ بمهام معقدة ( تقسيم المهام إلى مهام فرعية ) .
٨. لا تحتفظ بالمهام الثقيلة علي نفسك (انته منها فورا) .
٩. لا تكن مثاليا.
١٠. رتب أغراضك.
١١. الاتصال الفعال ( التأكد من وصول الرسالة كما تعنيها ) .
١٢. لا تتأخر في الوصول لمكان العمل.
١٣. التحضير للمهام المتكررة. **Check List**
١٤. تجميع المهام المتشابهة.
١٥. ارتد ساعة (راقب الوقت في أي مهمة تقوم بها) .
١٦. تأريخ المهام (حدد لنفسك تاريخا أو زمنا للانتهاء من أي مهمة) .
١٧. المساومة في تحديد المواعيد.
١٨. لا تحتفظ بمهام ناقصة ( انته من كل مهمة بدأتها) .
١٩. لا تهمل كلمة ” شكرا. “
٢٠. لا تقدم خدمات لا تجيدها.
٢١. تعلم القراءة السريعة.



## استراتيجيات صناعة النجاح



٢٢. استغلال وقت السيارة - الانتقال - السفر.
٢٣. لا تحتفظ بمقاعد مريحة في مكتبك.
٢٤. علق لافتة مشغول إنهاء المهام المحتاجة للتركيز.
٢٥. استخدم التليفون بفاعلية.
٢٦. تنمية مهارات التفويض.
٢٧. اعرف نفسك ودورات أدائك اليومي ذهنيا و بدنيا.



### تعرف على لغة الجسد



للجسد لغة خاصة تعبر عن أفكار الشخص ونواياه ورغباته وأحياناً شخصيته، والإنسان الذي يستطيع أن يفهم تلك اللغة يفك شفرة شخصيات عديدة، وبالتالي يختصر كثيراً من الوقت ويحقق نجاح على المستويين العملي والاجتماعي، ويرجع ذلك لأن لكل حركة معانٍ تكون أعمق من الكلمات أحياناً، ومن تلك الحركات أو الإشارات التي تمثل لغة الجسد:

حركة اليدين، حركة العينين، الأكتاف، الأصابع، وطريقة الجلوس والسير، والتي سنتحدث عنها تباعاً حتى نستكملها جميعاً.



### طريقة الجلوس :

- الجلوس مع يدين مفتوحتين إشارة إلى الصدق والصراحة والبراءة.
- أما تحريك الساقين أو تبديل الحركات بين لحظة وأخرى، فهذا يدل على افتقاد الصبر.
- الجلوس مع وضع رجل فوق الأخرى وتحريكها باستمرار، يدل على الشعور بالملل.
- الجلوس ورجلان بعيدتان الواحدة عن الأخرى، فهذا دليل استرخاء وراحة وانفتاح على الآخر.
- الجلوس ورجلين مشبوكتين دلالة على ثقة بالنفس وتعالٍ على الآخر، نفس الشيء في حالة عقد اليدين وراء الرأس.
- الجلوس على حافة الكرسي يدل على التوتر والقلق، وربما الغضب أيضاً، كذلك لصق الكاحلين أثناء الجلوس يشير أيضاً إلى حالة من القلق.
- أما الجلوس حيث يغوص الشخص في المقعد، دليل على الاسترخاء والثقة الزائدة بالنفس.
- الجلوس والظهر مستقيم دليل على دقة الملاحظة.
- الجلوس مع ثبات القدمين، دليل استقلال الشخصية، والأسلوب العملي.



### طريقة السير :

- السير مع انحناء الأكتاف، والميل بالوجه ناحية الأرض، دليل على التشاؤم.
- السير بخطى مترددة غير واثقة، دليل على الخجل.
- السير والأكتاف مشدودة ومستقيمة والعينان موجهتان الى الأمام دليل الثقة بالنفس.
- السير بخطوات منتظمة لا هي سريعة ولا بطيئة دليل التحكم فى النفس.
- السير بخفة دليل السعادة بينما السير ببطيء مع تهدل الأكتاف دليل الحزن.
- احتكاك القدم بالأرض دليل على اللامبالاة.



### حركات لا إرادية أخرى.. لها دلالات نفسية :

- احتضان الأغراض المحمولة يدل على الشعور بعدم الأمان والرغبة في الحماية.
- ملامسة الشعر تدل على نفس الشيء وهو عدم الشعور بالأمان بالإضافة إلى عدم الثقة بالنفس.
- ملامسة الذقن تدل على الرغبة في اتخاذ قرار.
- العض على الشفتين يعنى أن الشخص الذى أمامك يحاول التحكم فى ردة فعله.
- تحريك الرأس الى الأمام دليل التصديق.
- فرك اليدين يدل على شخصية طماعه.
- الحديث بسرعة يدل على أن من أمامك يحاول أن يشد الانتباه الى موضوع آخر أو عن أمر ما يحدث فى ذلك التوقيت.



### حركة العينين :

تفسير التغيرات التي تطرأ على العيون من حولنا.

عند حديثنا الى شخص ما يجب ملاحظة حركات العين فهي غالبا تدل على أمر معين

- اتجاه العين الى الأعلى يمينا يدل على التفكير فى المستقبل.
- بينما اتجاه العين الجهة الأخرى إلى الأعلى يسارا دليل التفكير فى الماضى وتذكر بعض المواقف التي مرت على الانسان بالفعل.
- النظر الى أسفل يدل على تداخل الأفكار مع المشاعر أو أن هناك إحساسا ما ينتاب الإنسان فى تلك اللحظة كما انه يأخذ قرارا داخليا وعلى وشك إعلانه.
- ضيق العين يدل على عدم التصديق أو الشك فيما يسمعه وأنه فى حاجة للتفكير فيما سمعه للتو للتحقق منه وهنا يفضل محاولة اعادة ما قلت بالفعل لتوضيح وجهة النظر.
- النظر المتكرر إلى شىء معين دليل على الرغبة.
- النظرات غير المستقرة دليل الطمع.
- النظر فى وجه المتحدث بدون أى تعبيرات دليل على التشتت.



### الحواجب :

- الحواجب قد يرى البعض أنها لا تمثل قيمة كبيرة في أسرار لغة الجسد، إلا أنها تعطي إشارات أكيدة وربما تكون من أكثر اللغات التي نقابلها بل ونتعامل بها باستمرار ..
- رفع أحد الحاجبين دون الآخر دليل على عدم تصديق ما سمعته للتو .
  - رفع كلا الحاجبين دليل الدهشة والتعجب.
  - اقتراب الحاجبان إحداهما من الآخر مع زم الشفتين دليل على محاولة التركيز والتحكم في الانفعال.
  - إذا صاحب الوصف الأخير ابتسامة خفيفة فذلك يدل على عدم تقبل الكلام الذي سمعه للتو أو عدم تصديقه مع الحرص على عدم جرح مشاعر المتحدث.
  - رفع الحاجبين مع زم الشفاه أيضا دليل على محاولة السيطرة على مشاعر الغضب.



### الانف والأذن :

نعم الأنف والأذنان أيضا يشاركون في لغة الجسد ليس بشكل مباشر وإنما بالتعامل معهم بصورة عشوائية لها دلالات مختلفة كما سنعرف هنا:

- حك الأنف أو المرور باليد على الأذنين في محاولة لجذبها فهذا يعنى أن الشخص الذى أمامك متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل أنه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله.
- وضع اليد أسفل الأنف أى فوق الشفة العليا دليل على إخفاء شىء ما.
- تحريك فتحتى الأنف وإغلاقهما بحركة لا إرادية تتناغم مع التنفس هذه دليل على أن الشخص الذى أمامك على وشك البكاء.
- الإمساك بالأنف بالإبهام والسبابة لأكثر من مرة دليل الرغبة فى الحديث لكن دون توفر فرصة.

### أما الجبين فله لغة مختلفة:

- عقد الجبين مع رفع الرأس إلى أعلى دليل الدهشة.
- بينما عقد الجبين وترك الرأس تتدلى دليل على الارتباك والحيرة.



### الأكتاف والأصابع

وصلنا إلى الجزء الأخير من أسرار الجسد أو لغة الجسد التي تحتاج لكثير من التدريب لفك شفرات الأشخاص الذين نتعامل معهم، وتحدث الآن عن الأكتاف والأصابع، نعم لهم لغة بل دلالات سهلة التحليل كما سنعرف الآن:

- هز الكتف يدل على اللامبالاة.
- رفع الأكتاف إلى الأذنين دليل على وجود أحاسيس داخلية تنتاب الشخص في تلك اللحظات.
- رفع كتف واحدا دليل الرفض.
- إرجاع الكتفين إلى الخلف مع استواء الرقبة خلال السير دليل ملاحقة صورة بصرية.
- ضم الكتفين إلى جهة الصدر دليل حساسية الشخصية والميل إلى إخفاء المشاعر.

### أما الأصابع فلها أيضا بعض الإشارات:

- النقر بالأصابع على يد المقعد أو المكتب يدل على العصبية أو عدم الصبر.
- طرقة الأصابع تعنى الرغبة فى انتهاء الموقف الحالى فى محاولة للتهدئة.
- وأخيرا أحب أن أؤكد أن اللغة التي تحدثنا عنها خلال الأيام الماضية هي مفتاحنا لقراءة الآخرين، لكن الأهم من ذلك أن تكون سلاحنا لإبراز الجوانب الإيجابية فى شخصيتنا.



### تعلم فن الإقناع والتأثير على الآخرين

#### أولاً: مفهوم الإقناع :

هو عملية تحويل أو تطويع آراء الآخرين نحو رأي مستهدف يقوم المرسل أو المتحدث بمهمة الإقناع اما المستهدف او المستقبل فهو القائم بعملية الإقناع و تحتاج عملية الإقناع ليس الى مهارة القائم بالحديث و المسئول عن الإقناع فقط و لكن ايضا الى وجود بعض الاستعداد لدى المستهدف، او مساعدته على خلق هذا الاستعداد لديه. وهو استخدام المتحدث أو الكاتب للإلفاظ والإشارات التي يمكن أن تؤثر في تغيير الاتجاهات والميول والسلوكيات.

#### تعريف آخر:

عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي. وهو تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة.

ويظهر جلياً من التعريفات السابقة أن الإقناع فرع عن إجادة مهارات الاتصال والتمكن من فنون الحوار وآدابه . وتتداخل بعض الكلمات في المعنى مع الإقناع مع وجود فوارق قد تكون دقيقة إلى درجة خفائها عن البعض ؛ ومن أمثال هذه الكلمات : الخداع ، الإغراء ، التفاوض . فبعضها تهيج للغرائز وبعضها تزييف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وهكذا.



### ثانيا: العوامل المؤثرة على عملية الإقناع :

- ١- **التعرض الاختياري للإقناع .**
- ٢- **تأثير الجماعة التي ينتمي إليها الفرد .**
- ٣- **تأثير قيادات الرأي .**

### ١- التعرض الاختياري للإقناع :

تتطلب عملية الإقناع أن يكون تعرض الفرد للرسالة اختياريًا دون ممارسة ضغوط عالية إن ممارسة الضغوط بهدف الإقناع تؤدي إلى استثارة عوامل الرفض الداخلي لمضمون الرسالة، مما يصعب مهمة القائم بالإقناع ولهذا يجب على القائم بالإقناع أن يركز على مساعدته على التهيئة الذاتية للإقناع .

### ٢- تأثير الجماعة التي ينتمي إليها الفرد

تقوم الجماعة الأساسية التي ينتمي إليها المستهدفون أو حتى التي يرغبون في الانضمام إليها بدور قوي في التأثير على عملية الإقناع لديهم.

يمكن للقائم بالإقناع استخدام هذا الدور في التأثير على المتلقي عن طريق ضرب الأمثلة الملائمة، واستغلال اقتناع أحد أفراد الجماعة في توجيه رأي الفئة المستهدفة بالرسالة

### ٣- تأثير قيادات الرأي

قيادات الرأي هم الأفراد ذو التأثير الذين يساعدون الآخرين ويقدمون لهم النصيحة. و يتأثر بهم الأفراد أحيانا أكثر من تأثرهم بوسائل الاتصال أو الاعلام يعمل قادة الرأي دورا هاما في تغيير اتجاهات الأفراد، ويمكن للقائم بالإقناع أيضا استخدام هذا الدور في التأثير على المتلقي .



### ثالثا : الاستراتيجيات المختلفة للاقناع

- ١- الاعتماد على العاطفة او المنطق فى الاستمالة
- ٢- الاعتماد على درجة من التخويف لتحقيق الاستمالة
- ٣- البدء بالاحتياجات و الاتجاهات الموجودة لدى المتلقي
- ٤- عرض وتحليل الآراء المتباينة للموضوع
- ٥- ربط المضمون بالمصدر أو المرجع
- ٦- درجة الوضوح و الغموض فى الرسالة
- ٧- الترتيب المنطقي لأفكار الرسالة
- ٨- التأثير المتراكم و التكرار



## استراتيجيات صناعة النجاح



### الإقناع: القوة المفقودة :

تروي بعض الأساطير أن الشمس والرياح تراهنتا على إجبار رجل على خلع معطفه ؛ وبدأت الرياح في محاولة كسب الرهان بالعواصف والهواء الشديد والرجل يزداد تمسكاً بمعطفه وإصراراً على ثباته وبقائه حتى حل اليأس بالرياح فكفت عنه ؛ واليأس أحد الراحةين كما يقول أسلافنا وجاء دور الشمس فتقدمت وبزغت وبرزت للرجل بضوئها وحرارتها فما أن شاهدها حتى خلع معطفه مختاراً راضياً...

إن الإكراه والمضايقة توجب المقاومة وتورث النزاع بينما الإقناع والمحاورة يبقيان على الود والألفة ويقودان للتغيير بسهولة ويسر ورضا . إن الإقناع كما هو الحوار لغة الأقوياء وطريقة الأسوياء ؛ وما ألتزمه إنسان أو منهج إلا كان الاحترام والتقدير نصيبه من قبل الأطراف الأخرى بغض النظر عن قبوله.

والقرآن والسنة وهما نبراس المسلمين ودستورهم وفيهما كل خير ونفع قد جاء بما يعزز الإقناع ويؤكد على أثره ، فأيات المحاجة والتفكير كالذي مر على قرية وهي خاوية على عروشها وكالمك الذي حاج إبراهيم عليه السلام في ربه وكمناقشة مؤمن آل فرعون قومه ؛ وأما الأحاديث فمن أشهرها حديث الشاب المستأذن في الزنا ؛ وحديث الرجل الذي رزق بولد أسود ؛ وحديث الأنصار بعد إعطاء المؤلف قلوبهم وتركهم ؛ كل هذه النصوص مليئة بالدروس والعبر التي تصف الإقناع وفنونه وطرائقه لمن كان له قلب أو ألقى السمع وهو شهيد.



### عناصر الإقناع:

#### ١- المصدر : ويجب أن تتوافر فيه صفات منها:

الثقة : ويحصل عليها من تأريخ المصدر إضافة إلى مدى اهتمامه بمصالح الآخرين.

المصداقية : في الوعود والأخبار والتقييم.

القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع : كلمة ، مقالة ، منطق ، عاطفة ، ...

المستوى العلمي والثقافي والمعرفي.

الالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها.

#### ٢- الرسالة : لابد أن تكون :

واضحة لا غموض فيها بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متماثلاً.

بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.

مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.

مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال.

بعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين ؛ لأن المحاصر سيقاوم ولا ريب!



### ٣- المستقبل: ينبغي مراعاة ما يلي:

الفروق العمرية والبيئية.

الاختلافات الثقافية والمذهبية.

المكانة العلمية والمالية والاجتماعية.

مستوى الثقة بالنفس.

الانفتاح الذهني.

### يعتمد نجاح الإقناع على :

١- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.

٢- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.

٣- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة : حسن الخلق ، أناقة المظهر ، الثقافة الواسعة.

٤- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.

٥- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال إمتلاك مهارات الاتصال وإجادة

فنون الحوار مع الالتزام بأدابه.

٦- التوكل على الله ودعائه مع حسن الظن به سبحانه.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ما يجب عليك فعله:

#### \* قبل الإقناع :

- ١ - الإعداد الكامل فالأنصاف إتلاف للجهد ومضيعة للأوقات.
- ٢ - البدء بالأهم أولاً خشية طغيان ما لا يهم على المهم.
- ٣ - اختيار التوقيت المناسب لك وللطرف الآخر.

#### \* في أثناء الإقناع:

- ١ - توضيح الفكرة بالقدر الذي يزيل اللبس عنها.
- ٢ - المنطقية والتدرج.
- ٣ - العناية بحاجات الطرف الآخر.
- ٤ - تفعيل أثر المشاعر.

#### \* بعد الإقناع:

- ١ - دحض الشبهات والرد على الاعتراضات.
- ٢ - التأكد من درجة الإقناع من خلال إخبار الطرف الآخر أو مشاركته في الجواب عن الاعتراضات أو حماسه للعمل المبني على إقناعه.
- ٣ - تفعيل السلوكي المباشر.



### قواعد الإقناع :

- ١- أن يكون القيام خالصاً لله سبحانه وتعالى لا يشوبه حظ نفس.
- ٢- الالتجاء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق.
- ٣- وجود متطلبات الإقناع الرئيسة وهي:  
الإقناع بالفكرة . وضوحها.  
القدرة على إيضاها . القوة في طرح الفكرة.  
توافر الخصال الضرورية في مصدر الإقناع.
- ٤- معرفة شخصية المتلقي وقيمه واحتياجاته مع تحديد ترتيبها . وقد ينبغي عليك تقمص شخصيته لتتعرف على دوافعه ووجهة نظره . كما يجب معرفة حيله وألعيبه حتى لا تقع في شراكها.
- ٥- حصر مميزات الفكرة التي تدعو إليها مع معرفة مآخذها الحقيقية أو المتوهمة وتحليل المعارضة السلبية المحتملة وإعداد الجواب الشافي عنها . وأعلم أن أسلم طريقة للتغلب على الاعتراض أن تجعله من ضمن حديثك.
- ٦- اختيار الأحوال المناسبة للإقناع : زمانية ومكانية ونفسية وجسدية ؛ مع تحين الفرصة المناسبة لتحقيق ذلك.
- ٧- تحليل الإقناع إلى:  
مقدمات متفق عليها كالحقائق والمسلمات.



## استراتيجيات صناعة النجاح



نتائج منطقية مبنية على المقدمات.

٨- الابتعاد عن الجدل والتحدي واتهام النوايا ، لأن جعل الطرف الآخر متهماً يلزمه بالدفاع وربما المكابرة والعناد.

٩- إذا كنت ستطرح فكرة في محيط ما : فروج لها عند أركان ذلك المحيط قبل البدء بنشرها.

١٠- تعلم أن تقارن بين حالين ومسلكين لتعزيز فكرتك.

١١- حدد مسبقاً متى وكيف تنهي حديثك.

١٢- لخص الأفكار الأساسية حتى لا تضع في متاهة الحديث المتشعب.

١٣- اضبط نفسك حتى لا تستثر ؛ وراقب لغة جسدك حتى لاتخونك.

١٤- أشعر الطرف المقابل باهتمامك من خلال:

ربط بداية حديثك بنهاية حديثه ما أمكن.

تعزيز جوانب الاتفاق.

إشعره بمحبتك وعذرك إياه.



### عوائق الإقناع:

- ١ - الاستبداد والتسلط: لأن موافقة الطرف الآخر شكلية تزول بزوال الاستبداد.
- ٢ - طبيعة الشخص المقابل : فيصعب إقناع المعتد برأيه وتتعاظم الصعوبة إذا كان المعتد بنفسه جاهلاً جاهلاً مركباً.
- ٣ - كثرة الأفكار مما يربك الذهن.
- ٤ - تذبذب مستوى القناعة أو ضعف أداء الرسالة من قبل المصدر.
- ٥ - الاعتقاد الخاطئ بصعوبة التغيير أو استحالتة : وهذه نتيجة مبكرة تقضي على كل جهد قبل تمامه.
- ٦ - اختفاء ثقافة الإشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل.

### وقفات مهمة:

- ١ - ماكان الرفق في شيء إلا زانه .
- ٢ - الصدق في الحديث خلة حميدة يكافئ عليها الصادق حتى لو كان في حديثه ما لا ينبغي ؛ فلا تعارض بين تصحيح الخطأ ومكافأة الصادق.
- ٣ - سوف تمتلك مهارة الإقناع بديرية وتمكن من خلال متانة المعرفة وسلامة الممارسة؛ وإذا وجدت الموهبة فخير على خير وإلا فالمقدرة وحدها تفي بالغرض.



### هذه بعض القواعد في مهارة إقناع الآخرين :

**أولاً :** لابد أن تكون مقتنعا جدا من الفكرة التي تسعى لنشرها ، لأن أي مستوى من التذبذب سيكون كفيلا أن يحول بينك وبين إيصال الفكرة للغير.

**ثانياً :** استخدم الكلمات ذات المعاني المحصورة والمحددة مثل : بما أن ، إذن ، وحينما يكون .. الخ ، فهذه الألفاظ فيها شيء من حصر المعنى وتحديد الفكرة ، ولتحذر كل الحذر من التعميمات البراقة التي لا تفهم أو ذات معاني واسعة.

**ثالثاً :** ترك الجدل العقيم الذي يقود إلى الخصام يقول أحدهم ( إذا أردت أن تكون موطأ الأكناف ودودا تألف وتؤلف لطيف المدخل إلى النفوس ، فلا تقحم نفسك في الجدل وإلا فأنت الخاسر ، فإنك إن أقمت الحجة وكسبت الجولة وأفحمت الطرف الآخر فإنه لن يكون سعيدا بذلك وسيسرهما في نفسه وبذلك تخسر صديقا او تخسر اكتساب صديق ، أيضا سوف يتجنبك الآخرون خشية نفس النتيجة) .

### رابعاً : حلل حوارك إلى عنصرين أساسيين هما:-:

المقدمات المنطقية : وهي تلك البيانات أو الحقائق أو الأسباب التي تستند إليها النتيجة وتفضي إليها.

النتيجة : وهي ما يرمي الوصول إليها المحاور أو المجادل ، مثال على ذلك : المواطنون الذين ساهموا بأموالهم في تأسيس الجمعية هم الذين لهم حق الإدلاء بأصواتهم فقط ، وأنت لم تساهم في الجمعية ولذلك لا يمكنك أن تدلي بصوتك ..



**خامساً :** اختيار العبارة اللينة الهينة ، والابتعاد عن الشدة الإرهاب والضغط وفرض الرأي

**سادساً :** احرص على ربط بداية حديثك بنهاية حديث المتلقي لأن هذا سيشعره بأهمية كلامه لديك وأنتك تحترمه وتهتم بكلامه ، ثم بعد ذلك قدم له الحقائق والأرقام التي تشعره كذلك بقوة معلوماتك وأهميتها وواقعية حديثك ومصادقيته.

**سابعاً :** أظهر فرحك الحقيقي - غير المصطنع - بكل حق يظهر على لسان الطرف الآخر ، وأظهر له بحثك عن الحقيقة لأن رذك لحقائق ظاهرة ناصعة يشعر الطرف الآخر أنك تبحث عن الجدل وانتصار نفسك.



### كيف تتعامل مع الخلافات

#### الخلاف:

\* فإن الخلاف على تنوعه طبيعة من طبائع البشر منذ القديم، وقصة ابني آدم عليه السلام دليل على أن الخلاف قد يوقع الحقد والضغينة حتى بين الأخوين من أب واحد، وحتى في المجتمعات التي كانت قريبة من الوحي الإلهي كمجتمع الصحابة حدث خلاف بين أفرادها كعاد أن يفضي لقتال، **يقول الله تعالى:**

{ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءكُمْ فَاسِقٌ بِنِيٍّ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصِحُّوا عَلَيَّ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ\* وَأَعْلَمُوا أَنَّ فِيكُمْ رَسُولَ اللَّهِ لَوْ يُطِيعُكُمْ فِي كَثِيرٍ مِّنَ الْأَمْرِ لَعَنِتُّمْ وَلَكِنَّ اللَّهَ حَبَّبَ إِلَيْكُمُ الْإِيمَانَ وَزَيَّنَهُ فِي قُلُوبِكُمْ وَكَرَّهَ إِلَيْكُمُ الْكُفْرَ وَالْفُسُوقَ وَالْعِصْيَانَ أُولَئِكَ هُمُ الرَّاشِدُونَ }

\* هو حالة تحدث نتيجة إحساس أحد الأفراد بعدم تجاوب الآخر أو الآخرين معه في وضع معين .

#### أربعة خطوات لحل الخلاف:

- ١- حدد تماما حدود الاختلاف
- ٢- واجه أصحاب الخلاف
- ٣- حاول إيجاد حلول
- ٤- تابع ما بعد الخلاف



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ١- حدد تماما حدود الاختلاف:

- \* إن وجود المدير الذكي الذي يستطيع أن يتعرف على أن هناك خلافا موجودا ويحاول أن يحدده
- \* يجب تحديد من وماذا ومتى وأين ولماذا وكيف من المشكلة قبل محاولة حل الخلاف

### ٢- واجه أصحاب الخلاف :

- \* إن كنت طرفا في الخلاف فيجب مواجهة الطرف الآخر .
- \* إن كان أطراف الخلاف من موظفيك فيجب التكلم مع الأطراف كل على حدة للوصول إلى إما تعاون أو حل وسط .

### ٣- حاول إيجاد حلول :

- \* حسب الخريطة الموجودة فإن الحلول المتوقعة لا تخرج عن أحد الحلول الخمسة الموجودة بالخريطة . لكل منها مزايا وأضرار .

### ٤- يجب متابعة الحلول لتأكد من عدم تكرار الخلاف :



### سياسات حل الخلاف :

يمكن أن نختار خمس سياسات لحل الخلاف من أي نوع: الانسحاب أو التنازل، التهدئة أو التلطيف، التسوية أو الحل الوسط، الإكراه أو استخدام النفوذ، أو الطرق التكاملية. وفي نقاشنا لهذه الطرق سنستخدم نموذجاً طور بواسطة عالمي الإدارة: "بلايك وموتون".

١ - **سياسة الانسحاب:** وتجمع بين اهتمام قليل جداً بالنتائج واهتمام قليل جداً بالعلاقة مع الناس فالشخص المنسحب أو الهروبي شخص يرى الخلاف الذي نشأ هو خبرة لا نفع منها، وبالتالي فإن أحسن شيء هو الانسحاب من مصدر الخلاف - أنه مستعد لأن يذعن حتى يتلافى عدم التوافق أو التوتر، ولن يشارك أيضاً في حل نزاع بين الآخرين. الهروبي يعتمد إلى أن يغير موضوع الحديث بسرعة عندما يحس بأن هناك بداية لخلاف وقد يتغاضى عن ملاحظات أو نقد. طريقة أخرى بأن يرمي المسؤولية على فرد أكبر منه درجة أو قد يغفل أمر الخلاف على الأقل أن ينسى الطرف الآخر، وهذه السياسة إن كانت ناجحة في بعض حالات الخلاف إلا أنها تغفل أن أسباب الخلاف لا زالت قائمة واجتناب الخلاف لن يجعلها تختفي.

٢ - **سياسة الإكراه:** وهي سياسة للذين يهتمون بالنتائج أو المهمة التي هم بصددتها ولا يلقون بالألأ للعلاقات مع الناس الآخرين أبداً. والأفراد الذين ينتهجون هذه السياسة يحرصون في أي خلاف أن يخرجوا منتصرين مهما كلفهم ذلك، وتؤثر هذه السياسة على أفاظهم وتصرفاتهم بينما تحل هذه السياسة الخلافات بشكل سريع فإنها تؤثر على الأهداف بعيدة المدى وعلى إنتاجية الأفراد ما دام أن هناك طرفاً واحداً سيستمتع بالانتصار.



٣ - **سياسة التهذئة:** والأفراد الذين ينتهجون هذه السياسة يحاولون جهداً أن يتعاملوا مع الخلاف بجعل أطرافه راضية وسعيدة. فهم يهتمون بالعلاقة مع الناس إلى درجة كبيرة حتى لو تصادمت مع مصالحهم وواجباتهم. الأفراد من هذا النمط يرون أن التحدي والمجابهة مدمرة، ولذا فهم عند بدء الخلاف يعمدون إلى أن يكسروا حاجز التوتر بطرفة أو بكوب من القهوة أو بأي نشاط اجتماعي كإقامة حفلة. وبالرغم من أن هؤلاء يقيمون علاقات ودية مع جميع الأفراد إلا أن سياستهم قد لا تفيد دائماً وخصوصاً في حالات الخلاف القوي.

٤ - **سياسة التسوية:** أو إمساك العصا من المنتصف، وهي سياسة وسط بين التهذئة والإكراه. وهذه السياسة تشعر الأطراف في أي نزاع أنهم رابحون لأول وهلة مع أنهم في حقيقة الأمر خاسرون، لأن هذه السياسة تعطي بعض الكسب لكلا الطرفين بدلاً من نصر من جانب واحد، ولذا تعد هذه السياسة في معظم الخلافات سياسة مرضية. فيما سبق من سياسات ليس ضرورياً أن ينتهجها أطراف النزاع أنفسهم، بل يمكن أن يقوم بفض النزاع طرف ثالث من خارج أطراف النزاع.



٥- **سياسة التكامل:** أو سياسة الأطراف الرابحة، وهي سياسة تمثل قمة النجاح والفعالية لحل الخلافات إلا أنها تتطلب مهارة إدارية واتصالية عالية المستوى. وهي طريقة مشتركة لحل المشاكل يلزم لجميع الأطراف افتراض وجود حل ما وبالتالي هم يجهدون لهزيمة المشكلة لا أنفسهم. وحتى تنجح هذه السياسة بشكل فعال لا بد من توفر أربعة مسلمات لدى الشخص الذي بصدد تطبيقها:

- أ- التيقن أن التعاون أفضل من التنافس، وقد يكون اختلاف الآراء جزءاً هاماً من عملية التعاون.
- والآراء المختلفة قد تؤدي إلى التبصر والإبداع ما دام ذلك لا يعيق تقدم المجموعة في عملها، ولذا فلا بد من أن نوقن أن آراء الآخرين قد تكون مفيدة.
- ب- عامل الثقة مهم في هذه السياسة، فالأطراف التي يتوفر فيها عامل الثقة لن تخفي أو تحرف أي معلومات مفيدة لحل الخلاف.
- ج- لا بد من تقليل حالات التباين بين الأطراف المختلفة.
- د- التيقن بوجود حل للخلاف، فإذا لم يتوفر هذا الشرط أو لم يوقن أحد الأطراف باحتمالية وجود حل فإن العملية تنقلب إلى خاسر وربح بدلاً من ربح وربح، فلا بد من التأكد من هذه المسألة، وإلا فإن عملية حل النزاع تصبح مضيعة للوقت.



### أنماط الناس في الخلاف :

لو نظرنا إلى سلوك الناس مع الخلافات لوجدنا أن لكل منهم نمطاً وسلوكاً يختلف عن الآخر، فيما لا تتشابه إلا في النادر جداً. ولأجل ذلك نذكر بعض هذه الأنماط من السلوك الإنساني؛ ليتمكن التعاون إلى حد ما في حل المشاكل والخلافات، ومن هذه الأنماط:

#### - نمط السلحفاة "انسحابي":

تعتمد السلحفاة إلى الهروب والاختباء داخل صدفتها عند تعرضها لأي نوع من الخلاف أو الهجوم، إنها تلغي من حساباتها أهدافها الشخصية ولا تأبه بعلاقتها مع الآخرين. ومن صفاتها أنها تبقى بعيداً عن القضايا التي تكون مناخاً خصباً لأي نوع من الخلاف، ومن الناس الذين يشتهر أنهم ذوي طباع محبة للنزاع، ومن ثم فهي لا تؤمل أبداً في أن تشترك أو تحاول أن تحل نزاع الآخرين؛ لأنها تعتقد بشكل قاطع أن الهروب أو الانسحاب "جسدياً ونفسياً" أسهل بكثير عند حالات النزاع من مواجهته.

#### - نمط سمك القرش "هجومى قسري":

هذا النمط يمتاز بأنه يحاول إخضاع الخصوم بواسطة القسر لقبول رؤيتهم أو حلولهم للخلاف. أهدافهم وغاياتهم لها أهمية كبيرة عندهم بينما لا يرون أي قيمة لعلاقتهم مع الآخرين. القرش يريد أن يحقق أهدافه مهما كلفه ذلك، ولا يهتم بحاجات الآخرين، ومن ثم فهو لا يهتم ما إذا قبله الآخرون أم رفضوه. أسماك القرش تفترض أن النزاع يسوى بخسارة وربح ويحرصون على أن يكونوا هم الرابحين. الشعور بالنصر يولد لديهم إحساساً بالزهو والبهجة وأنهم قد تمكنوا من تحقيق أغراضهم.



### - نمط الدب الوديع "التهدة":

العلاقات مع الآخرين لدى هذا النمط أهم بكثير من الأهداف الشخصية، الدببة الوديعية تريد أن تكون محبوبة ومقبولة من الآخرين. إنهم يظنون أنه يجب تجنب الخلاف لصالح أن تكون هناك علاقة حسنة، وأنه لا يمكن إيجاد حل للخلاف بدون جرح لمشاعر الآخرين. إنهم يتنازلون عن حقوقهم في سبيل أن يرضى الآخرون عنهم وأن تستديم صداقتهم.

### - نمط الثعلب "الحل الوسط":

الثعلب يحاول بمكر أن يتنازل عن جزء من طلباته، حتى يتنازل الخصم عن جزء أيضا وصولا إلى حل وسط يجد فيه كلا الطرفين بعضا مما كان يبتغيه ويطلبه. قد لا يتمكن الثعلب من إقامة علاقة ودية كبيرة مع خصمه ولكنه يرضى بذلك ما دام قد تحقق له بعض مما كان يريده. الثعلب ينتهج سياسة متوسطة بين ما ينتهجه سمك القرش وما ينتهجه الدب الوديع.

### - نمط البومة الحكيمة "التكامل":

البومة الحكيمة تعطي قيمة عالية لأهدافها ولعلاقاتها مع الآخرين، إنها ترى الخلاف على أنه مشكلة تبحث عن حل، وبالتالي فهي تنقب عن حل يرضي الأطراف المتنازعة بحيث يحقق هذا الحل أهدافها وأهداف الآخرين مع الإبقاء على العلاقة الجيدة، وهي ترى الخلافات شيئا طبيعياً بشروط أن يتفهم كلا الطرفين أن هناك حلاً لما يكدر خاطرهما وذلك بإزالة أسباب الشحناء، وإبعاد روح التحفز للمهاجمة، وإحلال التفاهم والتعاون كبدايات لعلاقات طيبة. البومة الحكيمة لن يقر لها بال، ولن ترضى حتى تصل إلى مثل ذلك الحل للخلاف الذي تقع فيه.



## استراتيجيات صناعة النجاح



وهكذا، فالناس بطبائعهم يمثلون هذه الأنماط أو الأساليب، فمنهم من يمثل السلحفاة في طباعه أثناء الخلاف، ومنهم من يمثل القرش، ومنهم من يمثل الدب، ومنهم من يمثل الثعلب، ومنهم من يمثل البومة.

فعلى قدر معرفتك لطبائع الناس تعرف كيف تدير خلافك معهم، وتتصرف مع كل بالتصرف المناسب.

أسأل الله تعالى أن يصلح ذات بيننا، وأن يقوي علاقتنا على الحق والتقوى، وأن ينقي قلوبنا من كل مرض، وأن يصلح ما فسد من أعمالنا، إنه على ذلك قدير وبالإجابة جدير، والحمد لله رب العالمين.



### تمرين ١

فكر في خلاف تريد حله ، ثم حاول أن تجاوب على الأسئلة الآتية :-

١. من في الخلاف ؟

.....

٢. ما الذي سمعته أو رأيته ليبدل على وجود خلاف ؟

.....

٣. لماذا لاحظت هذه العلامات ؟

.....

٤. أين لاحظت هذه العلامات الدالة على الخلاف؟

.....

٥. لماذا ، من وجهة نظرك ، تظن أن هناك خلاف ؟

.....

٦. ما أثر هذا الخلاف على الموظفين الآخرين ؟

◀ ما أثر هذا الخلاف على درجة كفاءة العمل في الإدارة ؟

.....

◀ ما هي النتائج الإيجابية لحل الخلاف ؟

.....



## استراتيجيات صناعة النجاح



### تمرين ٢

كيف تتعامل مع الخلافات؟

كيف يصفك البيان التالي - الإجابة بنعم أو لا

- ( ) ❖ أستطيع أن أعرف الأسباب الثلاثة التي ينتج عنها خلاف
- ( ) ❖ أنا أستطيع تحديد الخلافات التي تحتاج إلى فريق عمل
- ( ) ❖ أستطيع تحضير جلسات عصف ذهني لتحديد الخلافات
- ( ) ❖ أستطيع مساعدة مجموعة من العاملين لتحديد واختيار خلاف للمساعدة على حلّه
- ( ) ❖ أستطيع مساعدة مجموعة من العاملين على إيجاد حلول لكل مشكلة
- ( ) ❖ أستطيع مساعدة المجموعة على الحصول على الرأي الآخر لهذه الحلول
- ( ) ❖ أستطيع مساعدة المجموعة على تطبيق أحسن الحلول
- ( ) ❖ أستطيع تحليل نتائج الحلول
- ( ) ❖ أستخدم وسائل حل المشكلات للتفاعل مع التغيير في مكان العمل
- ( ) ❖ أستطيع التعرف على الفرق بين مشادة بسيطة وخلاف حقيقي .
- ( ) ❖ أستطيع التعرف على أسباب الخلاف في مكان العمل
- ( ) ❖ أتفهم احتياجي للصراحة والقدرة على المفاوضات لحل الخلافات
- ( ) ❖ أستطيع التعرف على أوجه الاختلاف وتحديدها
- ( ) ❖ أستطيع مواجهة أصحاب الخلاف
- ( ) ❖ أتابع حلول الخلافات
- ( ) ❖ أستطيع تحديد نقطة تحول الخلاف إلى تشابك بالأيدي
- ( ) ❖ أستطيع تحديد أصحاب الشخصية المتصلبة
- ( ) ❖ أستطيع إدارة شكاوى الموظفين



### سيطر على غضبك

لا يوجد أحد لا يعرف الغضب، ولا يوجد أحد لم يمر بأحاسيسه التي تبدأ من الضيق البسيط انتهاءً إلى بركان من الثورة العارمة.

” الغضب هو إحساس أو عاطفة شعورية تختلف حداثها من الاستثارة الخفيفة انتهاءً إلى الثورة الحادة” - هذا هو ما قاله الأخصائي النفسي الحاصل على دكتوراه في دراسة الغضب “تشارلز سبيلبيرجر”.

وقد ثبت علمياً أن الغضب كصورة من صور الانفعال النفسي يؤثر على قلب الشخص الذي يغضب تأثير العدو أو الجري على القلب وانفعال الغضب يزيد من عدد مرات انقباضاته في الدقيقة الواحدة فيضاعف بذلك كمية الدماء التي يدفعها القلب أو التي تخرج منه إلى الأوعية الدموية مع كل واحدة من هذه الانقباضات أو النبضات وهذا بالتالي يجهد القلب لأنه يرغبه على زيادة عمله عن معدلات العمل الذي يفترض أن يؤديه بصفة عادية أو ظروف معينة إلا أن العدو أو الجري في إجهاده للقلب لا يستمر طويلاً لأن المرء يمكن أن يتوقف عن الجري إن هو أراد ذلك أما في الغضب فلا يستطيع الإنسان أن يسيطر على غضبه لاسيما وإن كان قد اعتاد على عدم التحكم في مشاعره .

وقد لوحظ أن الإنسان الذي اعتاد على الغضب يصاب بارتفاع ضغط الدم ويزيد عن معدله الطبيعي حيث إن قلبه يضطر إلى أن يدفع كمية من الدماء الزائدة عن المعتاد كما أن شرايينه الدقيقة تتصلب جدرانها وتفقد مرونتها وقدرتها على الاتساع لكي تستطيع أن تمرر أو تسمح بمرور أو سريان تلك الكمية من الدماء الزائدة التي يضخها هذا القلب المنفعل ولهذا يرتفع



الضغط عند الغضب هذا بخلاف الآثار النفسية والاجتماعية التي تنجم عن الغضب في العلاقات بين الناس والتي تقوّض من الترابط بين الناس.

ومما هو جدير بالذكر أن العلماء كانوا يعتقدون في الماضي أن الغضب الصريح ليس له أضرار وأن الغضب المكبوت فقط هو المسئول عن كثير من الأمراض ولكن دراسة أمريكية حديثة قدمت تفسيراً جديداً لتأثير هذين النوعين من الغضب مؤداه أن الكبت أو التعبير الصريح للغضب يؤديان إلى الأضرار الصحية نفسها وإن اختلفت حدتها.

ففي حالة الكبت قد يصل الأمر عند التكرار إلى الإصابة بارتفاع ضغط الدم وأحيانا إلى الإصابة بالسرطان أما في حالة الغضب الصريح وتكراره فإنه يمكن أن يؤدي إلى الإضرار بشرايين القلب واحتمال الإصابة بأزمات قلبية قاتلة لأن انفجار موجات الغضب قد يزيده اشتعالا ويصبح من الصعب التحكم في الانفعال مهما كان ضئيلا.

فالحالة الجسمانية للفرد لا تنفصل عن حالته النفسية مما يجعله يسري بسرعة إلى الأعضاء الحيوية في إفراز عصاراتها ووصول معدل إفراز إحدى هذه الغدد إلى حد سدّ الطريق أمام جهاز المناعة في الجسم وإعاقة حركة الأجسام المضادة المنطلقة من هذا الجهاز عن الوصول إلى أهدافها.

الأخطر من ذلك كله أن بعض الأسلحة الفعالة التي يستخدمها الجسم للدفاع عن نفسه والمنطلقة من غدة حيوية تتعرض للضعف الشديد نتيجة لإصابة هذه الغدة بالتقلص عند حدوث أزمات نفسية خطيرة وذلك يفسر احتمالات تحول الخلايا السليمة إلى سرطانية في غيبة النشاط الطبيعي لجهاز المناعة وصدق رسول الله صلى الله عليه وسلم الذي أوصانا بعدم الغضب.



ومن هنا تظهر الحكمة العلمية والعملية في تكرار الرسول صلى الله عليه وسلم توصيته بعدم الغضب.

التعبير الخارجي عن الغضب يمكن العثور عليه في تعبيرات الوجه، ولغة الجسد، والاستجابات الفسيولوجية، وأحيانا في الأفعال العامة من الاعتداء. البشر والحيوانات غير البشرية على سبيل المثال تصنع أصوات عالية، محاولة جعل شكلها الخارجي أكبر، تكشف عن أسنانها، وتحقق بأعينها. والغضب هو النمط السلوكي الذي يهدف إلى تحذير المعتدين لوقف سلوكهم التهديدي. نادرا ما تحدث المشاجرة البدنية بدون التعبير المسبق عن الغضب على الأقل من واحد من المشاركين. في حين أن معظم الذين اختبروا أحساس الغضب قد فسروا استنارتهم على أنها " نتيجة ما حدث لهم ". علماء النفس يشيرون إلى أن الشخص الغاضب ممكن أن يكون مخطئ جدا حيث أن الغضب يتسبب في فقدان القدرة على مراقبة وضبط النفس والقدرة على الملاحظة الموضوعية.

يرى علماء النفس الحديث الغضب على أنه أحساس أولى، وطبيعي، وناضج مارسه كل البشر في بعض الأوقات وعلى أنه شيئا له قيمة وظيفية من أجل البقاء على قيد الحياة. الغضب يمكنه تعبئة الموارد النفسية لاتخاذ أفعال تصحيحية. والغضب غير المتحكم فيه يمكنه أن يؤثر على الصلاح النفسي والاجتماعي. في حين أن العديد من الفلاسفة والكتاب قد حذروا من نوبات الغضب التلقائية والغير محكومة، وقد كان هناك خلاف على القيمة الجوهرية للغضب. والتعامل مع الغضب قد تم تناوله في كتابات الفلاسفة الأولى حتى العصور الحديثة. علم النفس الحديث، على النقيض من الكتاب السابقين قد أشار أيضا إلى الآثار الضارة المحتملة لقمع الغضب. والمبالغة في الغضب يمكن أن تستخدم كاستراتيجية للتلاعب من أجل التأثير على المجتمع.



### كيف يغضب الانسان :

تبدأ عاطفة الإنسان في المخ في الجزء الذي يسمى بـ (Amygdala)، هذا الجزء هو المسئول عن تحديد المخاطر التي يواجهها الفرد كما أنه مسئولاً عن إرسال التنبيهات والإنذارات عندما تُعرف المخاطر.

وهذه المخاطر تصلنا قبل أن تصل إلى قشرة الدماغ (Cortex) التي تبحث في منطقية رد الفعل وبمعنى آخر أن المخ هو شبكة العمل الذي يؤثر على الفعل قبل أن يتم التفكير في عواقبه بشكل منطقي.

عندما يخوض الإنسان تجربة الغضب تتوتر عضلات الجسم، بالإضافة إلى قيام المخ بإفراز مواد تسمى بـ (Catechol amines) التي تسبب الشعور بوجود دفعة من الطاقة تستمر لعدة دقائق، وفي نفس الوقت تتزايد معدلات ضربات القلب، يرتفع ضغط الدم، تزيد سرعة التنفس، ويزداد الوجه حمرة لاندفاع الدم الذي يتخلل الأعضاء والأطراف استعداداً لرد الفعل الجسدي. وبعد ذلك تفرز المزيد من المواد وهرمونات الأدرينالين التي تطيل من مدة بقاء الإنسان في حالة توتر.

وفي معظم الأحيان تتوقف ثورة الغضب هذه عند حد معين قبل أن تخرج عن نطاق السيطرة والتحكم. والقشرة الخارجية للمخ والتي تقع في مقدمة الجبهة (Prefrontal cortex) تجعل العواطف في حالة تناسب، فهذا الجزء بعيد كل البعد عن العواطف ويقوم بدور تنفيذي من أجل الحفاظ على كافة الأفعال في حالة اتزان وتحت السيطرة.



وتفسير آخر أكثر توضيحاً لطريقة تحكم المخ في عملية الغضب هو أن ( Prefrontal cortex) لها اليد العليا على (Amygdala)، وهذا معناه إذا كانت (Amygdala) تتعامل مع العواطف فإن (Prefrontal cortex) تتعامل مع الأحكام.

وإذا كان للغضب مرحلة إعداد فسيولوجية سابقة على حدوثه التي يستعد فيها الجسم لشن الهجوم، توجد أيضاً مرحلة أخرى تسمى بمرحلة “هدوء العاصفة” حيث يستعيد الجسم فيها حالة الاسترخاء الطبيعية عندما يزول مصدر الثورة أو التهديد.

ومن الصعب العودة إلى الحالة الطبيعية للإنسان التي كان عليها قبل التعرض للغضب في وقت قصير لأن هرمون الأدرينالين الذي يفرزه الجسم أثناء خبرة الغضب يجعل الشخص في حالة يقظة تستمر لفترة طويلة من الزمن (تتراوح من ساعات وأحياناً تمتد إلى أيام) كما تقلل من قدرة الإنسان على تحمل الغضب والاستجابة لمثيراته بسهولة، بل وتجعله عرضة لنوبة جديدة من نوبات الغضب فيما بعد حتى وإن كان الأمر تافهاً.



### أنواع الغضب

حاول الخبراء في السلوك الإنساني إيجاد تصنيفات للغضب وتوزيعه ضمن أنواع محددة، ولكنهم لم يصلوا للاتفاق على عدد معين من الأنواع.

### الغضب المقتنع

#### أ- غضب مكبوت :

يكبت كثيرون غضبهم لأنهم يخشون منه ومن غضب الآخرين. يعتبرون أنه سيظهر جوانب بشعة من شخصيتهم فيخفونه، ربما لأنهم لطالما سمعوا منذ الصغر أنه من الخطأ أن نغضب، وأن الأشخاص الهادئين هم أكثر لطفاً، لذا يسرون وفق مبدأ "تحاشى الغضب لكي يُحبك الناس". يرتاح هؤلاء الأشخاص بوضعهم هذا ويشعرون بأنهم أناس جيدون، إلا أن كبتهم لمشاعرهم يجعلهم لا يدركون إشارة الخطر التي تنبئ بأن أمراً ما لا يسير على ما يرام، فلا يقومون بالخطوات المناسبة لحماية أنفسهم من الانتهاكات.

#### ب- غضب ارتياحي :

يحملون الكثير من الغضب في داخلهم، لا لشيء سوى لكونهم يشعرون بأنهم مهددون دوماً من الآخرين وأن الآخرين لا يريدون لهم الخير. ينتابهم الشك باستمرار من دون أي أسباب مقنعة، وريبتهم تلك تجعلهم في غضب دائم، يكون في نظرهم رد فعل مبرراً على انتهاكات الآخرين. إنه غطاء يستخدمونه لشرعنة عدم شعورهم بالرضى. غضبهم هذا يصبح في رأيهم دفاعياً، فهو نتيجة ما يحملونه من غضب في داخلهم.



### الغضب المتفجّر

#### أ- غضب مفاجئ :

يأتي غضب بعض الناس كعاصفة سريعة ومفاجئة غير متوقّعة أبداً. ينفجرون بلمحة بصر ويتلاشى غضبهم بسرعة غريبة. فورتهم تلك تكون سطحيّة ولا تعبّر عن عمق وقوّة في المشاعر التي يحملها الغاضب، فهو يعبّر بسرعة عمّا يزعجه وبالتالي يرتاح وتتلاشى آثار الانزعاج بسرعة، لكنّ النتائج على الآخرين تكون سلبية في غالبية الأحيان، فهم الذين يتحمّلون النتائج.

#### ب- غضب مبالغ به :

بعض الأشخاص يعرفون متى يغضبون ومتى يمتنعون عن ذلك، وغالباً ما يكون غضبهم مدروساً. المشاعر التي يظهرونها لا تكون بالقوّة التي تبدو عليها، لكنهم يستخدمونها كوسيلة للحصول على ما يريدون. كم مرّة صادفنا أشخاصاً غضبوا بقسوة لأنهم لم يحصلوا على شيء ما أرادوه وفي اللحظة عينها التي حصلوا فيها عليه تلاشى غضبهم هذا بلحظة واحدة وكأنّ شيئاً لم يكن؟ غالباً ما يكون هؤلاء الأشخاص محبّين للسيطرة ويرغبون في امتلاك القليل من السلطة ولكن استراتيجيتهم تلك قد تصلح في المرحلة الأولى ولكن ما يلبث أن يتلاشى تأثيرها مع الوقت.

#### ج- إدمان الغضب :

يحتاج البعض بشدّة إلى مشاعر قويّة يوقّرها الغضب، لتلك الدفعة من الأدرينالين التي تساعد على الاستمرار. هم في حالة دائمة من عدم الرضى ويعبّرون عن ذلك في الانفجار من حين إلى آخر أمام أول شخص يمرّ أمامهم. يصرّون على تأمين حاجتهم تلك بمنأى عن كلّ المشاكل التي قد تنتج عنها.



### أصناف الناس عند الغضب

#### سريع الغضب سريع الرضا:

هذا الصنف من الناس لا يحسن إدارة ذاته ونفسه، وكلمة واحدة تؤثر فيه ويتفاعل معها ثم بكلمة أخرى يهدأ ويرضى، وهذا الصنف يؤدي في التعامل ولا يعرف الطرف الآخر كيف يتعامل معه باستمرار، بل مزاجه متقلب وقد يغضب من كلمة اليوم، ولو قيلت له بعد أسبوع قد لا يغضب فهو حسب حالته النفسية يغضب ويرضى .

#### بطيء الغضب بطيء الرضا :

وهذا صنف آخر من الناس لا يغضب، ولكنه إن غضب فلعله يقاطع الطرف الآخر أسبوعاً أو أكثر، إلا أن حسنة هذا الصنف أنه بطيء الغضب .



### سريع الغضب بطيء الرضا :

وهذا شر الناس فانه يغضب لأي شيء ولكنه لا يرضى بسرعة، ولا يقبل أي اعتذار أو تأسف على الخطأ بل انه حتى إذا أراد أن يصفح أو يعفو يتخذ هو القرار بغض النظر عن اعتذار الطرف الآخر.

### بطيء الغضب سريع الرضا:

وهذا خير الناس، فالحلم والحكمة صفاتهم، ولا يمنع ذلك من غضبهم بحكم طبيعتهم البشرية، ولكنهم إذا غضبوا سريعو الرضى عندما يعتذر إليهم.



### علاج الغضب

نزل شخص ما من بيته صباحاً ذاهباً إلى العمل كالمعتاد. قبل خروجه اصطدمت قدماه بقمامة الجيران !

كتم غضبه من الجيران وعمال النظافة لأنه كان في عجله من أمره.. ركب سيارته في الشوارع المزدحمة والجو الخانق فاستغرق الطريق ساعة كاملة، وصل بعدها إلى عمله متأخراً ومنهكاً ...

لم يستطع ان يتمالك أعصابه عندما وبخه المدير على تأخره وإهماله الذي يتسبب في الخسارة للشركة، فانفجر غاضباً وانتابته حالة هياج عارمة، وكانت النتيجة المتوقعة... "أنت مطرود"

الكوب بداخلك

عبارة تحتاج الى تفسير...

تخيل معي أن بداخل كل شخص منا كوب فارغ، فكلما حدث شيء يغضبك يبدأ هذا الكوب في الامتلاء .

هذا بالضبط ما حدث في يوم هذا الشخص التعس، حيث أخذ الغضب يتراكم بداخله وكوبه يمتلئ

حتى سال على الأرض، التي قد تكون مقعد تركله برجلك. أو صديقك الذي تغلق في وجهه

سماعة التليفون... أو كما حدث مع مديرك الذي تتفجر غاضبا في وجهه !!

والنتيجة خسارة لا تعوض...

**ترويض الغضب.. خطوات عملية**



## استراتيجيات صناعة النجاح



من هنا ظهر الاهتمام بأساليب التحكم في الغضب (Anger Management) وإنشاء مراكز ومستشفيات متخصصة في هذا المجال. وقد تم بالفعل التوصل إلى عدة استراتيجيات تساعد على إدارة الغضب وترويضه بما يتبعه من شعور سلبي وتغيرات فسيولوجية، ومن أهمها :

### الاسترخاء :

هناك طرق عديدة لتعلم كيفية الاسترخاء بديناً وذهنياً وإليك بعضاً منها:

- الاستلقاء على الظهر وإرخاء جميع عضلات الجسم.
- البخور الهادئ والروائح العطرة المفضلة سواء كانت (زهور -نباتات -شموع ... إلخ).
- ممارسة تمارين التنفس، فيمكنك أخذ نفس عميق جداً من الداخل بحيث يملأ الهواء رئتيك وصدرك كله، ثم إخراج النفس من فمك ببطء.
- الاستحمام بالماء الدافئ وبعض الأملاح المعطرة، والاستلقاء على الأقل لمدة ربع ساعة.
- النوم الكافي ليلاً عدد الساعات التي يحتاجها جسمك.
- العمل على أخذ راحة خلال فترات العمل المتواصلة ولو خمس دقائق لتقليل الضغط العصبي.
- الاستماع إلى القرآن الكريم بصوت قارئك المفضل وأنت مغمض العينين.
- ذكر الله كثيراً، قال الله تعالى (ألا بذكر الله تطمئن القلوب) .
- التأمل والتفكير في خلق الله ومشاهدة جوانب الجمال في كل شيء ولو ربع ساعة يومياً .
- أبتسم كثيراً .
- أغمض عينيك واستعمل خيالك وارجع بذاكرتك لمكان أو لموقف سبق وجعلك سعيداً.
- ممارسة هذه العادات والتمارين يومياً سوف تجعلك تشعر بتحسن كبير .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### التواصل:

يميل الأشخاص العصبيون عند المناقشة مع الآخرين إلى القفز إلى النتائج والتوقعات التي غالباً ما تكون خاطئة وغير دقيقة. فعندما تشعر أن المناقشة بينك وبين الآخرين قد احتدت، عليك بتهدئة الجو العام ومراقبة ردود أفعالك جيداً.

عندما يحاول شخص ما انتقادك، فمن الطبيعي أن تكون في موضع دفاع ولكن لا تبدأ بالهجوم على الطرف الآخر. وبدلاً من ذلك وتلك فالأفضل أن تحاول فهم الشخص الذي تحادثه وسبب انتقاده لك وتعامل معه على هذا الأساس.

قد تحتاج إلى بعض الراحة خلال المناقشة للتفكير وإعادة التفكير ولكن لا تجعل أبدأً غضبك أو غضب الطرف الآخر يفقدك أعصابك وقدرتك على التحكم في المناقشة، ومن بعض الطرق التي يمكن من خلالها إدارة الحوار بدون غضب:

- مشاركة الآخرين في حديثهم وإبداء الاهتمام .
- مواجهة الطرف الآخر بما يضايقك بأسلوب لبق.
- ضع حدوداً لكل شخص تتعامل معه لا يتعداها، وكن واضحاً في هذا.



## استراتيجيات صناعة النجاح



### استخدام روح الفكاهة :

الغضب شعور جاد للغاية ولكنه مصحوب ببعض الأفكار والاعتقادات التي سوف تجعلك تضحك عليها.

تخيل مثلا الشخص الذي يغضبك مجسداً أمامك في شكل شخصية كارتونية مضحكة فهذه الطريقة تجعلك مرحاً لا تثار بسهولة ولكن احذر شيئين هامين:

أ- لا تكن فظاً مستفزاً، تهوى المداعبات القاسية التي تغضب الآخرين منك، و تسخر منهم و تستهزئ بهم.

ب- لا تسخر من نفسك ومن حياتك، بل من الأفضل استخدام روح الفكاهة لمواجهةها و التعامل معها و تقبل كل شيء بصدر رحب.

### تغيير البيئة :

مع وجود المسؤوليات والأعباء الملقاة على عاتقنا، غالباً ما تكون البيئة المحيطة ذات تأثير كبير على انفعالنا.

فمثلاً لا تحاول مناقشة شخص في مشكلة ما فور عودته مجهد من العمل، انتظر على الأقل ١٥ دقيقة قبل التحدث إليه إلا اذا كان أمراً لا يتحمل التأخير، وغير ذلك عليك بالنصائح الآتية:

- محاولة إيجاد البدائل. (مثلاً إذا كان الزحام المروري يجعلك غاضباً وعصبياً يمكنك ركوب مترو الأنفاق أو أي مواصلة أخرى).
- إذا كنت تعلم أن هناك شخص أو مكان بعينه يجعلك تغضب ويمكنك تجنبه، فابتعد عنه في الحال.
- فكر في إعطاء نفسك إجازة ترتاح فيها مع عائلتك وأشخاص تحبهم في الأماكن المفضلة لديك .



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ممارسة الرياضة :

عليك أن تخصص جزء ولو بسيط جداً من وقتك لممارسة بعض التمرينات الرياضية مثل السباحة -الجري -تمرينات الأيروبيكس والسويدي، وأهمها المشي فهو يقلل من الضغط العصبي ويساعدك على التفكير المنظم .  
وأخيراً تذكر دائماً أنه لا يمكنك التخلص تماماً من الشعور بالغضب، بل يمكنك فقط التحكم في حدته وتحويل طاقة الغضب السلبية بداخلك إلى سلوك وأفعال ومشاعر إيجابية .



### تعلم فن الانصات

الكثير منا لا يملك مهارة الانصات والاصغاء الجيد للآخرين...واحيانا كثيرة قد تصبح هناك مشاكل جمة بين الازواج بسبب هذه المشكلة... وحتى بين الاباء والابناء

لذلك من الضروري..أن نتعلم هذه المهارة...لأنها ستفتح لنا مجال أكبر للتعرف على من حولنا بصورة أقرب...وأيضاً ستفتح لنا المجال في بناء علاقات وتواصل ممتاز مع الآخرين ومميز.. وخصوصاً في زمن أصبح فيه الانصات لغيرنا مشكله...

هذا الموضوع ليس منقولاً من منتدى او كتاب.. وانما هو ملخص لكلاسات اتكيت مع الاستاذة مرفت ضياء و دورة مهارات التعبير عن الذات (ومنها الانصات) مع د.ميسرة طاهر في الاكاديمية التي التحقت بها الشهر الفائت... اتمنى ان تستفيدو منه كما استفدت منها انا...

### فن الإصغاء والانصات:

يعتبر أحد سمات التحضر وتعتبر القدرة على الاستماع فن..وليس فقط مهارة..وهو أحد مبادئ الاتيكيت وأصول وآداب الحديث والحوار..

السحر الابيض :: الانصات ::

لماذا خلق الله لساناً واحداً واذنين؟؟

· لاشك أن الجواب سهل فحاجتنا للأذنين ضعف حاجتنا للسان بالتأكيد..

· والانصات أفضل الطرق لإقناع الآخرين بان الشخص المنصت لطيف وذكي ..



## استراتيجيات صناعة النجاح



### ماذا يعني الانصات!؟

- ١- توجيه الاهتمام لما يقوله الاخر ..
- ٢- أنك تهتم كثيرا بما يقوله ..
- ٣- أنك تنصت إليه باهتمام حتى لاتضيع كلمة واحدة ممايقول ..

### ما هو المهم حين نلتقي بالآخرين؟؟ :: الانصات::

- ١- أن نعرف بالضبط مايريده الآخر ..
- ٢- أن نعرف بالضبط مما يشتكي الاخر ..
- ٣- أن نشجع الاخر على الحديث ومواصلة الكلام ..
- ٤- إن من ينجح في جعل الاخر يتكلم وهو ينصت اليه سيكون قد ساعده على البوح بمشاعره الحقيقية ودوافعه الحقيقية ..

### فوائد الانصات الجيد:

- ١- إتاحة الفرصة للاوعي المتحدث (عقله الباطن للمتحدث) ليخرج مابه من مشاعر حقيقية ..
- ٢- قد نحتاج لإبقاء اوراقنا غير مكشوفة حتى نطمئن لمن نتحدث إليه ..
- ٣- إن للانصات فائدة عظيمة وهي أنه يساعدنا على فهم أنفسنا ..
- ٤- يساعدنا على التخلص لفترات معقولة من التمرکز حول انفسنا ..
- ٥- يساعدنا أن لا تحتكر أنفسنا كل اهتمامنا بل أن نخرج قليلا لننصت لغيرنا ..
- ٦- يساعدنا على التكلم بعفوية مع الاخر وستخرج من أفواهنا أقوال رائعة وذكية ومناسبة ..
- ٧- كما يساعدنا على التقرب من الاخرين .. ومعرفتهم بشكل اعمق ..



## استراتيجيات صناعة النجاح



### طرق ممارسة الانصات:

- ١- النظر في عين الشخص المتحدث..وتجنب النظر الى شعره او حذائه..
- ٢- إظهار الاهتمام بما يقوله المتحدث..(بقول نعم..ياالله..أوه.....الخ)(أو بإيماء الرأس)
- ٣- الميل باتجاه المتحدث إذا كان الطرفان متقابلان
- ٤- طرح الاسئلة على المتحدث (في إطار الموضوع)
- ٥- عدم مقاطعة المتحدث...قدر الاستطاعة.
- ٦- عدم الابتعاد عن الحديث الذي يطرحه المتحدث حتى ينتهي من حديثه..
- ٧- استخدام الكلمات التي استخدمها المتحدث والاسئلة التي طرحها ثناء حديثه..
- ٨- وإن ضحك..فأشاركه الضحك..

### الوصايا العشر التي وضعها خبراء الاتكيت للانصات الجيد:

- ١- توقف عن الكلام
- ٢- اجعل المتحدث يشعر بالارتياح
- ٣- اجعل المتحدث يحس أنك تريد الاصغاء..
- ٤- تخلصي مما يشنت الانتباه..
- ٥- تعاطفي مع المتحدث..
- ٦- كوني صبورة..
- ٧- حافظي على مزاجك..
- ٨- لا تتوقفي عند النقاط التي تثير الجدل أو الانتقاد..
- ٩- إسألني بعض الاسئلة في نهاية الحديث..
- ١٠- توقفي عن الكلام مرة اخرى..



### الوصايا العجيبة

- ١- الناس غير منطقيين و لا تهتمهم إلا مصلحتهم ، أجبهم على أية حال .
- ٢- إذا فعلت الخير سيتهمك الناس بأن لك دوافع أنانية خفية ، افعل الخير على أية حال .
- ٣- إذا حققت النجاح سوف تكسب أصدقاء مزيفين و أعداء حقيقيين ، انجح على أية حال .
- ٤- الخير الذي تفعله اليوم سوف ينسى غداً ، افعل الخير على أية حال .
- ٥- إن الصدق و الصراحة يجعلانك عرضة للانتقاد ، كن صادقاً و صريحاً على أية حال .
- ٦- إن أعظم الرجال و النساء الذي يحملون أعظم الأفكار يمكن أن يوقفهم أصغر الرجال والنساء الذي يملكون أصغر العقول ، احمل أفكاراً عظيمة على أية حال .
- ٧- الناس يحبون المستضعفين لكنهم يتبعون المستكبرين ، جاهد من أجل المستضعفين على أية حال .
- ٨- ما تنفق سنوات في بنائه قد ينهار بين عشية و ضحاها ، ابن على أية حال .
- ٩- الناس في أمس الحاجة الى المساعدة لكنهم قد يهاجمونك إذا ساعدتهم ، ساعدهم على أية حال .
- ١٠- إذا أعطيت العالم أفضل ما لديك سيرد عليك البعض بالإساءة ، أعط العالم أفضل ما لديك على أية حال