

قوة التفكير المرنة

قوة التفكير للبرق

الكاتب: د. ربيع حسين

رقم الإيداع: 2018 / 16403

ISBN: 978 - 978 - 798 - 134 - 7

دار الحلم للنشر والتوزيع والترجمة ©
عضو اتحاد الناشرين المصريين
القاهرة - جمهورية مصر العربية



E-mail: dar_el7elm@hotmail com

info.darel7elm@Gmail com

Tel: 00242216335 - Mob: 00201141824562

Sales Manager Mob :00201146644959

جميع الحقوق محفوظة للناشر ©

إن دار الحلم للنشر والتوزيع غير مسنولة عن آراء المؤلف وأفكاره،
وتعتبر الآراء الواردة في هذا الكتاب عن آراء المؤلف، ولا تعبر بالضرورة
عن آراء الدار، كما أن جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للدار
ولا يجوز طبع أو إعادة استخدام أي جزء من العمل في أي صورة كانت
إلا بموجب موافقه خطية من الناشر..

قُوَّةُ التَّفَكُّرِ المَرِنِ

فنون المرونة والتكيف مع الظروف من حولك

The Power of Flexible Thinking

الكاتب
د. ربيع حسين

Rabie Hussein Ph.D.



كيف تدير
مواقف
الحياة

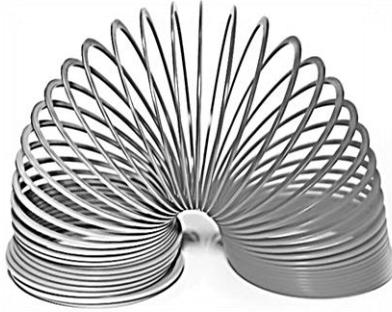
إيجابيات
المرونة
في التفكير

طرق التدريب
على التفكير
المرن

أساليب
التفكير
المرن

نماذج
تطبيقية
للمرونة

سلبية
التصلب
في التفكير



فهرس الكتاب

THE INDEX

٩.....	إهداء
١١.....	إفتاحفة الكتاب
١٢.....	مقدمة المؤلف
١٥.....	لمن هذا الكتاب؟؟
١٧.....	ما أهمية هذا الكتاب؟؟
١٩.....	أهداف هذا الكتاب
٢١.....	مقدمة الكتاب
٢٣.....	الفصل الأول
٢٤.....	معنى التفكفر
٢٧.....	من أين تنشأ الأفكار
٣٠.....	كف تحدث عملية التفكفر
٣١.....	كف يفكر مخ الإنسان
٣٣.....	معنى التفكفر المرن
٣٥.....	القضايا التي يعالجها المخ
٣٧.....	التفكفر المرن قوة ناعمة

٤٠	أمثلة على التفكير المرن
٤٦	مفهوم النقطة العمياء
٤٩	الفصل الثاني
٥٠	إختبار القدرة على التفكير المرن
٥٩	سليات التفكير الصخري
٦٢	أهمية وفوائد التفكير المرن
٦٨	الفروق بين التفكير المرن والتفكير الصخري
٨٣	الفصل الثالث
٨٤	الفروق بين تفكير الرجل وتفكير المرأة
٩٧	الفصل الرابع
٩٨	أنماط الشخصيات في التفكير
١٠٠	النمط الأول
١٠٣	النمط الثاني
١٠٧	النمط الثالث
١١١	النمط الرابع
١١٥	النمط الخامس
١١٩	الفصل الخامس
١٢٠	أساليب تطبيق التفكير المرن
١٢٦	إستراتيجيات التفكير المرن

١٣٠ جدول ربيع للتفكير المرن

١٣٤ فيروسات التفكير المرن

١٣٦ تمارين وتطبيقات

١٣٩ الخاتمة

١٤٠ تذكر ما يلي

١٤٣ المراجع

١٤٤ التعريف بالمؤلف

١٤٦ كتب المؤلف

١٤٧ وسائل التواصل



إهداء

DEDICATION

إليك ربي، كل الحمد وكل الشكر، اللهم ما أصبح أو أمسى بي من
نعمة، أو بأحد من خلقك، فمنك وحدك لا شريك لك، فلك الحمد
ولك الشكر،

إلى أبي وأمي، رحمهما الله تعالى، الَّذِينَ لهما الفضل، بعد فضل الله عز
وجل، في تربيتي وتعليمي، وغرس القيم الإيجابية في نفسي، ولا يسعني
في هذا المقام إلا أن أدعو الله تعالى لهما، رب إرحمهما كما ربياني صغيرا...
قولوا آمين،

إلى إبتني الغالية، جنى، التي أدعو الله تعالى أن ينشأها نشأة صالحة، وأن
يرزقها الفهم الصحيح، والمرونة في التفكير، والقدرة على إدارة مواقف
الحياة،

إلى جميع أساتذتي، المعلمين والمعلمات، الَّذِينَ أَخَذت العلم منهم وعنهم،
الَّذين قابلتهم، وَالَّذين لم أقابلهم،

إلى جميع من ساندوني، وحفزوني في مشوار تحصيلي للعلم النافع، ثم
بذله، خدمة للمجتمعات العربية، والعالمية،

إلى جميع القراء الأعزاء، الذين أعمل جاهدا على إشباع حاجاتهم في
مجالات عديدة، بهدف الإرتقاء بجودة الحياة، بشكل بسيط وممتع
ومُشوق،

إليكم جميعا، أهدي كتابي هذا، وأتمنى لكم قراءة ممتعة وشيقة،
تستفيدون من خلالها في تطوير مجالات حياتكم وفي تفاعلكم مع
الآخرين،

د. ربيع حسين

الأربعاء (٢٩) من رجب، لسنة ١٤٣٨ هجرية

الموافق (٢٦) من أبريل، لسنة ٢٠١٧ ميلادية

الرياض - المملكة العربية السعودية



إفتاحفة الكأب

THE OPENING

أشامل إفتاحفة الكأب على النقاط الآلفة:

- مقدمة المؤلف
- لمن هذا الكأب
- أهمية هذا الكأب
- أهداف هذا الكأب
- مقدمة الكأب



مقدمة المؤلف

AUTHOR INTRODUCTION

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على خاتم المرسلين، سيدنا محمد بن عبد الله، صلى الله عليه وسلم ،

القراء الأعزاء، أقدم لكم كتابي هذا، قوة التفكير المرن راجيا من الله عز وجل أن يكون سببا لتطوير طريقة التفكير عند القراء الأعزاء، وتيسير جوانب حياتهم، وكذلك إدارة وحل الصراعات والمشكلات الناشئة بينهم، وسهولة الوصول إلى حلول وسط، ترضي جميع الأطراف.

التفكير المرن قوة ناعمة، وهو واحد من أهم أنواع التفكير التي نحتاج إليها في جميع مجالات الحياة، فالمرونة عامل أساسي من عوامل نجاح الإنسان في الحياة، وبما أن التفكير هو أساس السلوكيات، فلا يمكن التمتع بالسلوكيات المرنة والتلقائية، دون التمتع بالتفكير المرن.

هذا الكتاب أقدمه لجميع القراء الأعزاء، ليكون دليلا ومرشدا لهم في مرونة التفكير، ومن ثم مرونة السلوكيات والتصرفات في مواقف الحياة المختلفة، سواء في المجال الأسرى، أوالمجال الإجتماعى، أو في بيئة العمل، بل في جميع مجالات وجوانب الحياة

وبما أن الناس مختلفون في أنماطهم الشخصية، وفي إحتياجاتهم وميولهم، فإن حدوث الإختلافات في وجهات النظر، وفي الآراء، بين الأفراد والجماعات، أمر منطقي،

كما أن التعايش بين الناس، والإحتكاك بهم، والتفاعل معهم، يحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة، إذ يصعب جدا العيش في صدمات دائمة مع المحيطين بك، أوخوض صراعات طويلة المدى مع الآخرين،

والحل الأكيد للوقاية من تلك الصدمات والصراعات، والعمل على التكيف معها إذا حدثت، هو التحلي بقوة التفكير المرن، فهى مهارة هامة للتعامل بين الناس،

والمرونة تؤدي إلى القدرة على إدارة المواقف، حسبما يتطلب كل موقف، وتعطيك القدرة على أن تفعل ما يجب وليس ما تحب، وذلك يجعلك تدير المواقف بحكمة وتخرج منها بأفضل المكاسب أو على الأقل بأقل الخسائر،

عزيزي القارئ، من أراد أن يتكيف مع الناس ويتأقلم مع الظروف من حوله، فلا بد أن يتقن مهارات التفكير المرن، والقدرة على إدارة المواقف الحياتية بمرونة،

هذا الكتاب، هو الخيار الأول لك، كدليل ومرشد، سهل وفعال، في فهم مهارات التفكير المرن، وإستراتيجيات إدارة المواقف مع الآخرين، بمرونة وسهولة.

عزيمي القاريء، هذا الكتاب الذى بين يديك، بدأت الإعداد له منذ وقت طويل، وقد بدأت تجميع أفكاره والتأليف فيه قبل مثوله للطبع بشهور، بدأته، بتوفيق الله تعالى:

يوم الثلاثاء الموافق (٢٢) من جمادى الآخرة، لسنة (١٤٣٨) هجرية.

الموافق (٢١) من مارس، لسنة (٢٠١٧) ميلادية.

البداية، الثلاثاء: ٢١ / ٣ / ٢٠١٧ ميلادية

وانتهيت منه، بفضل الله تعالى:

يوم الأربعاء الموافق (٢٩) من رجب، لسنة (١٤٣٨) هجرية.

الموافق (٢٦) من أبريل، لسنة (٢٠١٧) ميلادية

الإنهاء، الأربعاء: ٢٦ / ٤ / ٢٠١٧ ميلادية

والله تعالى من وراء القصد. وهو الموفق والمستعان

والحمد لله رب العالمين



لمن هذا الكتاب؟؟

من المستفيد من هذا الكتاب؟؟

هذا الكتاب، أقدمه لجميع القراء الأعزاء، ولجميع الفئات التالية:

- كل من يتعامل مع شخصيات صعبة، يصعب التعامل معهم، مثل الشخصيات المزاجية، فهؤلاء وغيرهم يحتاج التعامل معهم إلى درجة كبيرة من المرونة.
- الآباء والأمهات الذين يتعاملون مع أبنائهم المراهقين، ومن المعروف أن معاملة المراهقين تحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة
- المدير الذي يتعامل مع فريق عمل، ويحتاج إلى مرونة عالية للتنسيق بين أنماطهم، وبين آرائهم واحتياجاتهم المختلفة.
- الأبناء الذين يتعاملون مع الآباء والأمهات ذوي الشخصيات الصعبة، ويجب التحلي بدرجة كبيرة من المرونة كي نحافظ على بر الوالدين.
- كل المهتمين بالمعاملات التجارية والشراء والبيع، والمشتريات والإمداد، والتفاوض حول الصفقات، فكل ذلك يحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة.

• الشباب والفتيات المهتمين بتأهيل أنفسهم للعمل، فالتعامل مع المديرين ومع العملاء ومع زملاء العمل، كل ذلك يحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة.

• الشباب والفتيات المهتمين بتأهيل أنفسهم لمرحلة الزواج، حيث أن الزواج والتعامل مع شريك الحياة يحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة.

• الأزواج والزوجات في مراحل الزواج الأولى، والتي تتسم بحدوث صدمات في الرأي والرغبات بين الزوجين، وذلك يحتاج إلى درجة كبيرة من المرونة.

• الأزواج والزوجات الذين يعانون من تكرار الخلافات الزوجية والمشكلات الحياتية والمواقف التي تمثل تحديات ، يحتاجون إلى درجة كبيرة من المرونة.

• وغير ذلك من فئات القراء الأعزاء، حيث نحتاج إلى المرونة في التفكير والفعل في كل مواقف الحياة.



ما أهمية هذا الكتاب؟؟

ما الذي سوف يضيفه لي؟؟

هذا الكتاب سوف يدعمك في النقاط التالية (بإذن الله تعالى):

- سوف يساعدك على التخلص من الجمود في التفكير، والتمسك والتشبث بالأفكار والقناعات البالية المتحجرة،
- سوف يسهل عليك تقبل آراء ووجهات نظر الآخرين، والتوافق معهم،
- سوف يرشدك إلى عدم مقاومة الأفكار الجديدة، والتخلي عن التثبيت بالأفكار الروتينية المعبية،
- سوف يسهل عليك إيجاد حلول بديلة وإحتمالات توافقية، تجعل تفكيرك أكثر مرونة،
- سوف يدعمك في تغيير نمط حياتك (life style) نحو التغيير، والتجديد،

-
- سوف يحميك من النظر إلى الأمور من زوايا ضيقة، تجعلك تتكبد خسائر كبيرة،
 - سوف يجعلك أكثر قدرة على التحرك من نقطة الثبات نحو إغتنام الفرص، وعدم الوقوف طويلا أمام الفرص الضائعة،
 - سوف يحفزك نحو الأخذ بالبدائل المتاحة وعدم إنتظار البديل المثالي، والذي قد يتأخر طويلا أو قد لا يأتي أبدا،
 - سوف يدعمك في أن تعيش حياتك بتلقائية وعفوية وقدرة كبيرة على التكيف مع الأشخاص والأحداث ومواقف الحياة،



أهداف هذا الكتاب

GOALS OF THIS BOOK

عزيمي القاريء، بعد قراءة هذا الكتاب، ووعي ما فيه، فسوف يساعدك على إستيعاب النقاط التالية:

- التعرف على سليات وجوانب القصور في التفكير الصخري التقليدي،
- التعرف على أهمية وفوائد التفكير المرن ،
- تفعيل التفكير المرن في حياتنا، كصورة من صور القوى الناعمة،
- التعرف على أهم الفروق بين التفكير المرن والتفكير الصخري،
- التعرف على الفروق في التفكير بين الرجل والمرأة، ومدى المرونة بينهما،
- التعرف على أنماط الناس في التفكير وكيفية التعامل مع كل نمط بمرونة،

-
- التعرف على إستراتيجيات التفكير المرن،
 - التعرف على قواعد التدريب على التفكير المرن،
 - التعرف على فيروسات التفكير المرن التي تؤدي إلى تصلب التفكير،



مقدمة الكتاب

PREFACE

إن طريق الحياة عادة ما تكون صعبة المسالك، وعرة، ومليئة بالعديد من العقبات والمصاعب والتحديات،
والتغلب على كل هذه المصاعب يحتاج إلى التنوع في أساليب التفكير، كي نجد أنسب الحلول والبدائل والإحتمالات،
ومن أهم هذه الأساليب، أسلوب التفكير المرن (Flexible Thinking).
أسلوب التفكير المرن، هو أسلوب التفكير الذي يقبل المواقف الجامدة إلى مواقف لينة، وقد يجعل أسوأها أفضلها،
ويحول المشاكلات والتحديات إلى مكاسب ومنافع،
إن التفكير المرن في صورة التفاعل الإيجابي وزيادة القدرة على التكيف مع ما هو معروض أمامك، يعطيك القدرة التحويلية،
ويجعلك تحسن إيجاد الخيارات المختلفة والحلول المتنوعة والمسارات المتعددة وانتقاء الأنسب منها حسب مواقف الحياة.

والتفكير المرن يجعلك تنظر إلى الأمر من جوانب عديدة وزوايا مختلفة،
حيث تركز على ما تراه وما لا تراه،

وبالتالي يجعلك لا تحصر تفكيرك في حل وحيد قد لا يناسبك حالياً،
فالحلول المستخدمة أمس، قد لا تصلح لليوم أو للغد،



الفصل الأول

يحتوي الفصل الأول على النقاط التالية:

- معنى التفكير
- من أين تنشأ الأفكار
- كيف تحدث عملية التفكير
- كيف يفكر مخ الإنسان
- معنى التفكير المرن
- القضايا التي يعالجها المخ
- التفكير المرن قوة ناعمة
- أمثلة على التفكير المرن
- مفهوم النقطة العمياء



معنى التفكير

THE MEANING OF THINKING

هناك بعض الأمور لابد وأن نتعرف عليها جيدا، كي يتضح لنا مفهوم التفكير المرن وبعض المفاهيم حوله،

حيث سوف نتعرف على معنى التفكير، ومن أين تنشأ الأفكار، وكيف يتولد التفكير المرن، وكيف يفكر المخ، وغير ذلك من المفاهيم، فكما جاء في معجم المعاني الجامع:

• لغويا، الفكرة: هي الصورة الذهنية لأمر ما، بمعنى أن الفكرة هي تصورك عن أمر ما، فتقول فكرتي عن ذلك الأمر كذا وكذا. بمعنى أن تصورك عنه كذا وكذا

• ولغويا، التفكير أو التفكر: هو التدبر العقلي للأمور، أي نشاط المخ الذي يقوم به نحو أمر ما، وتديير العقل الذي يدير رد الفعل نحو ذلك الأمر،

• ومن المنظور العملي، فإن التفكير هو سلسلة الأنشطة، التي يقوم بها المخ، لإنتاج وتوليد الأفكار، ويقوم المخ بذلك حسيًا، بينما يدير العقل عملية التفكير معنويًا،

ويحدث التفكير عندما يتعرض المخ لمثير ما، يتم إستقباله عن طريق واحدة أو أكثر من الحواس (السمع، البصر، الشم، التذوق، اللمس،...)، وهذا المفهوم ينطوي على نشاطات غير مرئية وغير ملموسة، وما نلاحظه، أو نلمسه، إنما هو نواتج عملية التفكير، سواء كانت هذه النواتج في صورة مكتوبة، أو منطوقة، أو حركية، أو غير ذلك،

والتفكير عملية تحدث في الإنسان والحيوان، وغيرهما من الكائنات التي لها القدرة على استقبال المعلومات ثم تحليلها ثم الاستنتاج والتقرير، والتفكير في الإنسان، يديره العقل الذي ميز الله تعالى به الإنسان، والمجنون يفكر، ولكن الله تعالى قد سلبه العقل الذي يدير به أفكاره، ويعتبر التفكير، هو أعلى الوظائف الإدراكية التي يقوم بها الإنسان، وعملية التفكير، تندرج ضمن إطار علم النفس الإدراكي، والتفكير، عملية واعية يقوم بها الفرد عن وعي وإدراك، ولا تتم بمعزل عن البيئة المحيطة به، أى أن عملية التفكير تتأثر بالسياق الإجتماعى والثقافى الذي تتم فيه،

وهناك العديد من المصطلحات المرتبطة بمفهوم التفكير، مثل:

• **الإدراك:** هو عملية فهم المثيرات، بناءا علي الخبرة، ويشمل إستقبال المثيرات ثم فهمها،

• **الوعي:** هو ما يتم تكوينه لدى الإنسان من أفكار ووجهات نظر ومفاهيم عن الحياة والطبيعة من حوله.

• **الإحساس:** هو الأثر النفسي (الحالة الشعورية النوعية) الذي ينشأ مباشرة من إنفعال حاسة من الحواس، مثل الإحساس بالألوان والأصوات الروائح والمذاقات والحرارة والبرودة والضغط، وغيرها،

• **الفكر (التفكير):** هو ترتيب أمور معلومة للحصول على مجهول غير معلوم، ويُستخدم في الدراسات المتعلقة بالعقل البشري، ويشير إلى قدرة العقل على تصحيح الاستنتاجات بشأن ما هو حقيقي أو واقعي، وبشأن كيفية حل المشكلات

• **التخيل:** هو القدرة على إنشاء و تركيب صور جديدة، انطلاقاً من صور حاضرة أو ماضية،

وعملية التفكير تتضمن العديد من العمليات الأخرى، مثل:

- إستيعاب المعلومات،
- تحليل وإدارة المعلومات،
- صياغة المصطلحات،
- حل المشكلات،
- الإنتاج،
- صنع واتخاذ القرارات،
- وغيرها من العمليات،



من أين تنشأ الأفكار

THE ORIGIN OF THOUGHTS

مما خلصتُ إليه بعد التفكير والتدبير ومقارنة النظريات ونقدها، فإن الإنسان يولد بلا أفكار مسبقة عن الأمور من حوله،

ويولد الإنسان بدون أية مفاهيم أو إنطباعات معينة حول الأشياء، فهو لا يعلم شيئاً عند خروجه من بطن أمه، ثم يكتسب المعلومات والسلوكيات والمهارات على مدار حياته،

وفي بيان ذلك، قال الله تعالى: (وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ ۗ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ (٧٨) سورة النحل،

فكيف إذا تنشأ الأفكار، ومن أين تتولد الأفكار؟؟

مثال للتوضيح: لو قربنا شمعة ذات لهب من طفل مولود حديثاً، هل

يمسك اللهب بيده أم يبعد يده عنه؟

بالتأكيد سوف يمد يده للإمساك باللهب، وذلك لأنه ليست لديه أفكار مسبقة حول ذلك اللهب، فهو لا يعرف إذا كان هذا اللهب أمراً حسناً أم سيئاً،

فإذا أمسك اللهب، ولسع يده، تتكون لديه فكرة حول اللهب، أنه يلسع اليد، ويسبب الألم، ويتم تخزين هذه الفكرة في الذاكرة لديه، وهكذا تتكون (وتتولد) الأفكار، نتيجة لما نمر به (أو نسمع عنه) من أحداث وتجارب وخبرات،

وللعلم فإن الإنسان لم يوجد على هذه الأرض جاهلا كما يظن بعض الناس، بل أهبط آدم وحواء عليهما السلام، ولديهما من العلم ما يكفيهما لممارسة الحياة بشكل صحيح،

فالله عز وجل هو مصدر العلم، وهو العلام العليم، عالم الغيب والشهادة، سبحانه وتعالى، وقد علم آدم الأسماء كلها، كما ورد في القرآن الكريم،

قال الله عز وجل (وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ (٣١) سورة البقرة

وليس كما يظن بعض الناس، أن آدم عليه السلام كان إنسانا بدائيا لا يعلم شيئا ولا يحسن الكلام ولا التعبير عن أفكاره، كل هذا من الجهل بصحيح الدين،

ثم تعرف الإنسان على الكثير من الأمور المستحدثة من حولة، وبدأ في الابتكار والإختراع بما يسد حاجاته، مثل إختراع العديد من الأدوات،

والأمثلة على ذلك كثيرة، واستخدم الإنسان على مر العصور، طريقة التجربة والخطأ، وهي طريقة أساسية تعلم منها الإنسان أموراً عديدة، وإكتسب منها الأفكار والخبرات،



كيف تحدث عملية التفكير

MECHANISM OF THINKING

عملية التفكير تبدأ بإستقبال مثير ما، عن طريق واحدة أو أكثر من الحواس، والتي تقوم بتمرير هذا المثير إلى المخ، ثم يقوم المخ بعملية إدراك المثير والتفكير فيه، كما يقوم المخ بطلب رد الفعل المناسب لهذا المثير من أعضاء الجسم ذات الصلة، ويقوم العقل بإدارة عملية رد الفعل حسب ما تقتضيه ظروف الزمان والمكان،

مثال: رجل ذو منصب يلقى كلمة رسمية أمام جمع غفير من الناس، وفجأة يرى ولده الذى لم يره منذ فترة طويلة، قد عاد بعد طول غياب، المثير هنا هو الولد، الحاسة هنا هى البصر، تم تمرير المعلومة إلى المخ وتم إدراكها والتفكير فيها، المخ يأمر تعبيرات الوجه وغيرها أن تبتهج وأن تنفعل لرؤية الولد،

ولكن العقل يدير الموقف، ويقول، يتم تأجيل الإبتهاج والإحتفال بالولد العائد بعد طول غياب إلى أن ينتهى الوالد من إلقاء الكلمة لأن الحاضرين يركزون أنظارهم عليه، وغير ذلك من الأمثلة،



كيف يفكر مخ الإنسان

HOW DOES BRAIN THINK?

بشكل عام، فإن مخ الإنسان ينقسم إلى فصين رئيسيين، الفص الأيمن والفص الأيسر،

وطبقا للدراسات، ومراقبة أنشطة المخ بالأجهزة والأشعة المتخصصة، تم فهم إختصاصات كل فص في عملية التفكير، وهذه الإختصاصات كما يلي:

إختصاصات الفص الأيمن فى التفكير:

يختص الفص الأيمن بالتفكير الإجمالى، أى التفكير حول التصور العام، التخيل، أحلام اليقظة، الإيقاع، الموسيقى، الألوان، الديكور، الفنون، والإبداع،

وهذا الفص هو المسئول عن القيام بالتفكير المرن، وأكثر من يستخدم هذا الجانب هم الشعراء، الفنانون، الرسامون، والمبدعون وغيرهم ممن يهتمون بالتصور العام أكثر من التحليل والتفاصيل،

إختصاصات الفص الأيسر فى التفكير:

يختص الفص الأيسر بالتفكير التحليلى، أى التفكير حول تحليل المعلومات، التخطيط، المنطق، العلوم، الحسابات، التسلسل، إعداد القوائم والجداول،

وهذا الفص هو المسئول عن القيام بالتفكير المنطقي، الذي لا يعرف المرونة،

وأكثر من يستخدم هذا الجانب هم علماء الرياضيات، علماء الفيزياء، المهندسون، المحاسبون، وغيرهم ممن يهتمون بالتحليل والتفاصيل أكثر من التصور العام،



معنى التفكير المرن

DEFINITION OF FLEXIBLE THINKING

التفكير المرن: هو أسلوب التفكير الذى يعطينا القدرة على رؤية الأمر من جميع جوانبه، والعمل على الموازنة بين ما نطرحه من أفكار وبين أفكار الآخرين،

كما يعطينا القدرة على التنقل بين الأفكار، والتحول السريع، من وجهة نظر إلى أخرى، وذلك لفهم جميع وجهات النظر،

شرح معنى التفكير المرن:

المعنى السابق يحمل الكثير من المفاهيم، فالتفكير المرن هو نشاط يقوم به المخ للعمل على التنقل السريع والمتوازن بين أفكار عديدة، وذلك للعمل على فهم جميع وجهات النظر، ورؤية الأمر من جميع جوانبه، قبل إتخاذ القرار حياله،

والتفكير المرن يمنح صاحبه القدرة السريعة على التحول من وجهة نظر لأخرى، وعدم التصلب عند وجهة نظر معينة، أو الوقوف أمام زاوية ضيقة،

وبالتالي يحمينا التفكير المرن من الخسائر الكبيرة التي تحدث بسبب
النظر من زوايا ضيقة، أو بسبب النظر تحت الأقدام،
التفكير المرن يجعلك مثل قطعة المطاط، قابلة للتمدد والإنكماش
حسب ما يقتضيه كل موقف،
وبالتالي تحسن التوافق مع مواقف الحياة، وتحسن إدارة تلك المواقف
والموازنة بين المكاسب والخسائر،



القضايا التي يعالجها المخ

CASES TRAEATED BY THE BRAIN

القضايا التي يقوم مخ الإنسان بالتعامل معها معالجتها، نوعان، كما

يلي:

النوع الأول: القضايا المغلقة: وهي القضايا التي لها طريقة واحدة للحل، أو لها إجابة وحيدة صحيحة، ويستخدم فيها التفكير المنطقي، ولا يختلف الحل باختلاف ظروف الزمان أو المكان، بل يظل الحل ثابتا ومحددا.

مثل أن أقول لك، ما اسمك؟ فتجيب إسمي محمد، هذه الإجابة لن تتغير مهما تغيرت الظروف، فسول تظل أنت محمد في كل زمان ومكان، أو أن أقول لك، من أي جهة تشرق الشمس؟ فتجيب من جهة المشرق، هذه الإجابة أيضا لن تتغير مهما تغيرت الظروف.

النوع الثاني: القضايا المفتوحة: وهي القضايا التي ليس لها طريقة واحدة للحل، وليس لها إجابة واحدة صحيحة، وإنما تحتتمل إجابات متنوعة وحلولا عديدة، ويستخدم فيها التفكير المرن.

مثل أن أقول لك، ماذا تحب أن تلبس؟ فتجيب حسب الظروف، فمثلا أحب أن ألبس البدلة أثناء العمل، بينما أحب أن ألبس ملابس رياضية في الحديقة، وأحب الملابس المريحة في المنزل، وهكذا وبالتالي فلا يوجد حل واحد محدد فقط، بل يختلف الحل وتختلف الإجابة باختلاف الظروف والأحوال، مما يجعل الأمر مرنا،



التفكير المرن قوة ناعمة

THE SOFT FORCES

القوى الناعمة هي الأدوات التي يستخدمها الإنسان للعمل على إدارة مواقف الحياة بسهولة ويسر، وبعيدا عن التصادم والهدم، وتشمل المرونة في الأفكار والسلوكيات، والقدرة على ضبط النفس، وفعل ما يقتضيه كل موقف،

ومن أمثلة وأشكال القوى الناعمة ما يلي:

قال الله عز وجل (وَالْكَاطِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ (١٣٤) سورة آل عمران

عن أبي هريرة، رضي الله عنه، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (ليس الشَّدِيدُ بالصُّرْعَةِ، إِنَّمَا الشَّدِيدُ الَّذِي يَمْلِكُ نَفْسَهُ عِنْدَ الْغَضَبِ) رواه البخاري،

وعن عبد الله بن عباس، رضي الله عنهما، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم لأشج عبد القيس (المنذر بن عائذ) إن فيك خصلتين يحبهما الله: الحلم والأناة) رواه مسلم وأبو داود،

وأريد هنا أن أنوه إلى أن المرونة والليونة والبشاشة ورقة القلب (القوى الناعمة) كانت صفات لازمة من صفات النبي صلى الله عليه وسلم، وهو الأسوة الحسنة والقدوة المضيئة إلى يوم الدين،

وفي بيان ذلك، قال الله تعالى (فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِنَّ لَهُمْ^ط وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ... (١٥٩) سورة آل عمران

وقد بين النبي الكريم قدر المرونة والليونة وسهولة التعامل مع خلق الله تعالى، وأن ذلك من أسباب التحريم على النار،

فعن عبد الله بن مسعود، رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (أَلَا أُخْبِرُكُمْ بِمَنْ تَحَرَّمَ عَلَيْهِ النَّارُ؟) قالوا: بلى يا رسول الله قال: (على كلِّ هَيْنٍ لَّيِّنٍ قَرِيبٍ سَهْلٍ) رواه ابن حبان في صحيحه،

فالصبر والحلم والأناة وكظم الغيظ وضبط النفس والليونة والسهولة والقرب من الناس والبشاشة وخفض الجناح للمؤمنين ومخالفة الناس بخلق حسن، وغيرها من صفات المرونة،

كل ذلك ليس من أشكال الضعف، كما يعتقد البعض، بل هي من أشكال القوة الناعمة التي تحقق ما لا تحققه القوة الغاشمة،

فالقدرية على أن تملك قلوب الناس، خير من قدرتك على أن تملك أبدانهم، وصفات اللين من الصفات المحببة إلى الله تعالى،

والله تعالى يعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف، كما وضح ذلك
رسول الله صلى الله عليه وسلم،

فعن أم المؤمنين، عائشة رضي الله عنها قالت، قال رسول الله صلى الله
عليه وسلم (يا عائشةُ ! إِنَّ اللهَ رَفِيقٌ يَحِبُّ الرِّفْقَ وَيُعْطِي على الرِّفْقِ ما لا
يُعْطِي على العنْفِ وما لا يُعْطِي على ما سواه) رِوامِ مسلم،
وبالتالي فإن سيف الحلم أحياناً، يكون أمضى من سيف البطش ،،،



أمثلة على التفكير المرن

EXAMPLES

هناك العديد من الأمثلة، في القرآن الكريم، وفي السنة النبوية المشرفة، وفي غيرهما، تدل على الحظ على التعامل بالمرونة بين الناس، وفي مواقف الحياة المختلفة.

ومن تلك الأمثلة ما يلي:

المثال الأول: قال الله تعالى:

(وَدَاوُدَ وَسُلَيْمَانَ إِذْ يَحْكُمَانِ فِي الْحَرْثِ إِذْ نَفِثَتْ فِيهِ غَمٌّ الْقَوْمِ وَكُنَّا لِحُكْمِهِمْ شَاهِدِينَ (٧٨) فَفَهَّمْنَاهَا سُلَيْمَانَ وَكُلًّا آتَيْنَا حُكْمًا وَعِلْمًا وَسَخَّرْنَا مَعَ دَاوُدَ الْجِبَالَ يُسَبِّحْنَ وَالطَّيْرَ وَكُنَّا فَاعِلِينَ (٧٩)، الآيتان من سورة الأنبياء،

في هاتين الآيتين من القرآن الكريم، بين الله تعالى المرونة في التفكير لدى إثنين من أنبياء الله الكرام، وهما داوود وسليمان عليهما الصلاة والسلام، ومن يراجع تفاصيل تلك القصة، يظهر له كيف تعامل سيدنا سليمان بمرونة كبيرة، هداه الله إليها، في ذلك الموقف،

المثال الثاني: قال الله تعالى:

وَوَهَبْنَا لَهُ أَهْلَهُ وَمِثْلَهُمْ مَعَهُمْ رَحْمَةً مِنَّا وَذِكْرَىٰ لِأُولِي الْأَلْبَابِ (٤٣) وَخَذُ
بِيَدِكَ ضِعْفًا فَاصْرِبْ بِهِ وَلَا تُحْنَطِ إِنََّّا وَجَدْنَاهُ صَابِرًا نِعْمَ الْعَبْدُ إِنَّهُ أَوَّابٌ
(٤٤)، الآيتان من سورة ص

في هاتين الآيتين من القرآن الكريم، ضرب الله تعالى مثلاً واضحاً لمرونة
التشريع الإسلامي على مر العصور، حيث شرع الله تعالى حلاً مرناً لمسألة
عرضت للنبي الكريم أيوب عليه الصلاة والسلام.

المثال الثالث:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: (بينما نحن جلوس عند رسول الله
صلى الله عليه وسلم إذ جاءه رجل فقال: يا رسول الله، هلكت، قال: مالك؟
قال: وقعت على امرأتي وأنا صائم، وفي رواية: أصبت أهلي في رمضان، فقال
رسول الله صلى الله عليه وسلم: هل تجد رقبة تعتقها؟ قال: لا، قال: فهل
تستطيع أن تصوم شهرين متتابعين؟ قال: لا، قال: فهل تجد إطعام ستين
مسكيناً؟ قال: لا، قال: فمكث النبي صلى الله عليه وسلم فبينما نحن على
ذلك أتى النبي صلى الله عليه وسلم بعرق فيه تمر، والعرق: المكتل، فقال
النبي صلى الله عليه وسلم: أين السائل؟ قال: أنا، قال: خذ هذا فتصدق

به، فقال الرجل: على أفقر مني يا رسول الله؟ فوالله ما بين لابتها، يريد
الحرتين. أهل بيت أفقر من أهل بيتي، فضحك النبي صلى الله عليه وسلم
حتى بدت أنيابه، ثم قال: أطعمه أهلك) متفق عليه، أخرجه البخاري
ومسلم،

في هذا الحديث الشريف، يعلمنا رسول الله صلى الله عليه وسلم المرونة
في التعامل حتى مع من عصى الله تعالى.

الرسول الكريم تدرج بمرونة في طرح الحلول مع ذلك الرجل الذي وقع
على إمراته وهو صائم (وهو من الصحابة الكرام رضي الله عنهم أجمعين)،
إلى أن وصل إلى حل سهل وبسيط،

المثال الرابع:

عن عَبيدِ اللَّهِ بنِ عَمْرٍو بنِ العَاصِ أَنَّ رَسولَ اللَّهِ، صلى الله عليه وسلم،
وَقَفَ فِي حَجَّةِ الْوُدَاعِ بِمَنَى لِلنَّاسِ يَسْأَلُونَهُ، فَجَاءَهُ رَجُلٌ فَقَالَ: لَمْ أَشْعُرْ
فَحَلَقْتُ قَبْلَ أَنْ أَذْبِحَ، فَقَالَ: (اذْبِحْ وَلَا حَرَجَ)، فَجَاءَ آخَرُ فَقَالَ: لَمْ أَشْعُرْ،
فَنَحَرْتُ قَبْلَ أَنْ أُرْمِي، قَالَ: (ارْمِ وَلَا حَرَجَ)، فَمَا سئِلَ النَّبِيُّ، صلى الله عليه
وسلم، عَن شَيْءٍ قُدِّمَ وَلَا أُجِرَ إِلَّا قَالَ: افْعَلْ وَلَا حَرَجَ، متفق عليه، رواه
البخاري ومسلم

في هذا الموقف، تتجلى روعة المرونة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، حيث لم يضع حرجا على أي أحد ممن خالفه في مناسك الحج، بل رفع الحرج عنهم جميعا، وقال في مرونة ويسر (أَفْعَلْ وَلَا حَرْجَ)،

المثال الخامس:

من أبرز مواقف السيرة النبوية التي تتجلى فيها مرونة النبي صلى الله عليه وسلم في التعامل مع المواقف، صلح الحديبية، حيث أظهر الرسول الكريم مرونة بالغة في التركيز على الغايات والتخلي عن الرغبات، حيث قبل شروط الصلح لما فيها من مصالح للمسلمين على المدى البعيد،

مثل مرونته في كتابة (بسمك اللهم) بدلا من (بسم الله الرحمن الرحيم)، ومرونته في كتابة (محمد بن عبد الله) بدلا من (محمد رسول الله)، ومرونته في رد (أبوجندل بن سهيل بن عمرو) مع أبيه، وغير ذلك من المواقف التي يذخر بها صلح الحديبية،

المثال السادس:

قال الإمام الشافعي، رحمه الله تعالى:

أحب من الإخوان كل مواتي **** وكل غضيض الطرف عن عثراتي
يوافقني في كل أمر أريده **** ويحفظني حيا وبعد مماتي
فن لي بهذا ليت أني أصبته **** لقاسمته ما لي من الحسنات
تصفحت إخواني فكان أقلهم **** على كثرة الإخوان أهل ثقاتي

في هذه الأبيات من نظم الإمام الشافعي، رحمه الله، يصف الصاحب
الوفاي الذي يتعامل مع صاحبه ورفيق دربه بمرونة كبيرة،
فهو يوافق في كل الأمور، وليس ذلك معناه أنه يوافق حتى على
أخطائه، بل المعنى أنه يوافق على الصواب، ويأخذ بيده برفق عندما
يخطيء،

وهو إلى ذلك، يغض طرفه عن عثرات صاحبه، فهو يعلم أن كل بني آدم
خطاء، وغض الطرف هنا لا يعني أنه يتهاون في التغافل عن أخطاء صاحبه،
بل يعني أنه يتحين الوقت المناسب والأسلوب المناسب لينصح صاحبه
بالحسنى، وبطريقة غير مباشرة، كأنه لم يفعل أية عثرة، كما أنه يحفظ
صاحبه حال حياته، ولا يفشي أسراره بعد مماته. ولا يتكلم عن صاحبه إلا
بخير، فمثل هذا الصاحب يستحق الكثير والكثير من الحسنات،

المثال السابع:

وهو مثال سهل وبسيط، حين تكتب رقم (٧) بينك وبين شخص آخر مقابل لك،

فسوف ترى الرقم (٧)، بينما سوف يراه هو (٨)، وأنت متأكد من وجهة نظرك وهو متأكد من وجهة نظره،

والأمر يتطلب فقط أن يتحلى أحدكما بالمرونة، فيضع نفسه مكان الآخر كي يرى الرقم من وجهة نظر الآخر،

ونفس المثال، حين تكتب رقم (9) بينك وبين شخص آخر مقابل لك،

فسوف ترى الرقم (9)، بينما سوف يراه هو (6)،

وهكذا فإن كثير من المواقف يتطلب منك أن تضع نفسك مكان الآخر

تماما كي تتفهم وجهة نظره جيدا (Put yourself in other's shoes).



مفهوم النقطة العمياء

THE BLIND SPOT

أثناء قيادة السيارة، وعندما تنظر للخلف من خلال المرآة الجانبية، فإنك بالطبع سوف تشاهد ما وراءك من سيارات،

إلا السيارات التي تقع في مساحة معينة لا نستطيع رؤيتها، هذه المساحة تسمى النقطة العمياء، أي النقطة التي لا نستطيع أن نرى ما يدور فيها،

فما هي العلاقة بين النقطة العمياء والتفكير المرن؟؟!!

العلاقة وثيقة ولا ريب، فالتفكير المرن يجعلك تنظر للأمور من كل الزوايا وتثريث إلى أن تصبح الرؤية واضحة تمام،

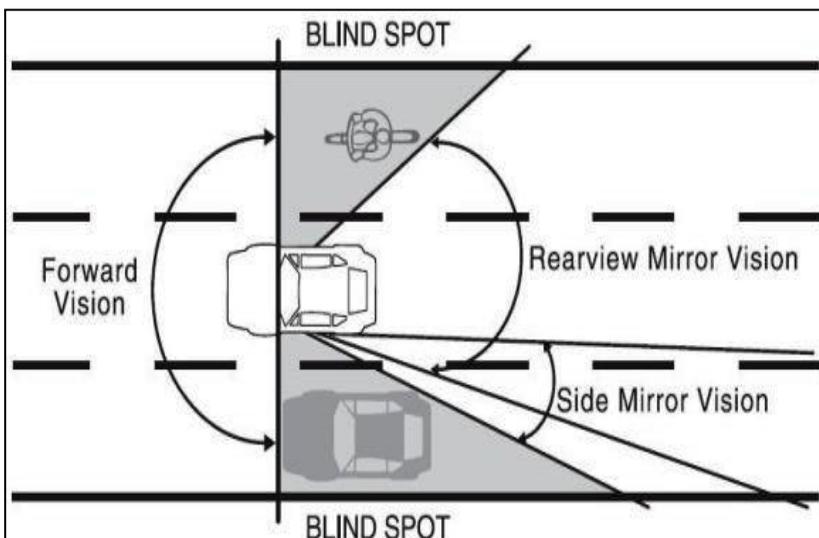
ويجعلك لا تتعجل قراراتك أو تقفز على الأحداث، فتصطدم بما لا تراه جيدا، ما هو كامن في النقطة العمياء من حياتك،

مثل الذين يتعجلون في إتخاذ قرارات معينة، دون حساب المخاطر جيدا، أو دون النظر على المدى البعيد، ثم يفاجئون بأمر لم تكن في الحسبان،

أين كانت تلك الأمور؟؟ كانت في النقطة العمياء من حياتنا، وهي المساحات التي لا نركز عليها جيدا، ولا نحسب حساباتها جيدا،

أرجو من جميع القراء العزاء حساب الأمور الكامنة في النقطة العمياء،

والشكل التالي يوضح كيف أننا لا نرى الأشياء حين تقع في مدى النقطة العمياء للمرآة الجانبية للسيارة



الفصل الثاني

يحتوي الفصل الثاني على النقاط التالية:

- إختبار قدرتك على التفكير المرن
- سلبيات التفكير الصخري
- فوائد التفكير المرن
- الفروق بين التفكير المرن والتفكير الصخري



إختبار القدرة على التفكير المرن

FLIXIBLE THINKING QUIZ

إختبار تقييم القدرة على التفكير المرن :

هذا الإختبار البسيط سوف يساعدك على التعرف على قدراتك على التفكير المرن في المواقف الحياتية المختلفة وكيف يمكن أن تطور تلك القدرات،

إقرأ جميع الأسئلة التالية بدقة، ثم أجب عنها، كما أنت عليه بالفعل، وليس كما تحب أن تكون،

ثم اعط نفسك درجة تتراوح من (٠) إلى (١٠) عن كل سؤال:

بمعنى أنك يمكن أن تعطي نفسك: (٠) أو (١) أو (٢) أو (٣) أو (٤) أو (٥) أو (٦) أو (٧) أو (٨) أو (٩) أو (١٠) أو حتى (٧,٥) على سبيل المثال، وهكذا

والآن نبدأ طرح الأسئلة:

١- هل تقاوم أفكار الآخرين وتعمل على إثبات أنها خاطئة أيا كانت (أم تعمل على تفهمها وتتقبل الصحيح منها)؟

٢- هل تـتمسـك برأـيـك ووجـهـة نـظـرك أيا كـانـت (أم تـسـتـطـيع التـناـزل عـن رأـيـك إذا تـبـيـن لك أنـك عـلى خـطـأ)؟

٣- هل تـحسـن التـفكـير في كل جـوانـب المـواضـيع والنـظـر إلى الأـمـور نـظـرة شـمـولـية (أم تـركـز عـلى ما يـهـمك فـقـط)؟

٤- هل تـمـيل إلى تـحـلـيل المـشـكـلات تـحـلـيـلا زائـدا والغـوص فـيـها (أم تـحسـن الخـروج من مـنـطـقة التـحـلـيل والبـدأ في طـرح الحـلـول)؟

٥- هل تـمـيل إلى الرـوتـين ومـمارسـة الأـمـور الـتي تـعوـدت عـلـيـها (أم تـمـيل إلى التـجـديـد وتـجـربـة أـمـور جـديـدة)؟

٦- هل تـعـمـل عـلى تـرمـيم الأـوضـاع وإصـلاحـها كي تـسـير الأـمـور (أم تـمـيل إلى هـدم الأـمـور والبـدأ من جـديـد)؟

٧- هل تـعـمـل عـلى تـطـوـير أفـكارك ومـعـلـومـاتك ومـهـاراتك وقـدـراتك بـشـكل مـسـتـمـر (أم لا تـهـتم بتـطـوـير نـفـسك)؟

٨- هل تحسن حساب المخاطر في أمور حياتك وقبل إتخاذ قراراتك (أم يسوقك الحماس والإنفعال إلى فعل الأمور دون حساب المخاطر)؟

٩- هل تحسن التفاوض مع الآخرين وتصل إلى أهدافك بأقل الخسائر (أم تتكبد خسائر كبيرة بسبب النظر من زوايا ضيقة)؟

١٠- هل تحسن تقييم الخيارات والبدائل والإحتمالات ثم تختار الخيار الأنسب (أم تظل تنتظر الحل الأمثل حتى تضيع منك الفرص)؟

١١- هل تحسن توقع حدوث المشكلات وتعمل على إيجاد حلول لها مبكرا (أن تنتظر حدوث المشكلات ثم تقود برد الفعل)؟

١٢- هل تميل إلى التعبير عن أفكارك بتلقائية والتصرف بحرية (أم تعيش داخل صندوق من الضوابط)؟

١٣- هل تعمل على أن تكون واسع الإطلاع وذا ثقافة متعددة الجوانب (أم أنك منغلق ومنكفيء على ثقافتك وعاداتك وتقاليدك)؟

١٤- أثناء خلافاتك مع الآخرين، هل تحسن فهم وجهات نظر الآخرين وتنضم جوانب المشكلة (أم تركز فقط على وجهة نظرك)؟

١٥- أثناء خلافاتك مع الآخرين، هل تستطيع الحفاظ على ثباتك الإيجابي وضبط النفس (أم تتشتت أفكارك وتتصرف بطريقة سيئة)؟

١٦- هل تحسن تحويل المواقف الجامدة إلى مواقف متحركة بمعنى أن تلقى حجرا في الماء الراكد (أم تتجمد في تفكيرك وتزيد من جمود الموقف)؟

١٧- هل تحسن التعبير بتعابير الوجه ولغة الجسد (أم أن تعبيرات وجهك يابسة كأنك تلبس قناعا)؟

١٨- هل تحسن التفكير بعمق وترکز على النتائج بعيدة المدى (أم تفكر تحت قدميك وترکز على النتائج قصيرة المدى)؟

١٩- هل تعيش حياتك ضمن مسارات محددة وثابتة (أم تبحث عن مسارات جديدة للنجاح والتميز وإثبات الذات)؟

٢٠- هل تحسن الإنبساط والإنضغاط بسهولة حسب ما يدور حولك من ظروف وعوامل (أم أنك لا تحسن التنقل من حال إلى حال بسهولة)؟

والآن بعد إنتهاء أسئلة الإختبار التقييمي، قم بما يلي:

قم بجمع مجموع الدرجات،

قم بقسمة المجموع على (٢)،

فتحصل على مجموعك النهائي،

لاحظ أن المجموع النهائي لابد أن يتراوح ما بين (٠) إلى (١٠٠) درجة،

مثال للتوضيح:

إذا كان مجموع درجاتك = ١٤٥ درجة،

تقوم بقسمة هذا المجموع على (٢)،

فيكون مجموعك النهائي = $145 / 2 = 72,5$ درجة،

تفسير نتائج الإختبار

الفئة الأولى:

إذا كان مجموع درجاتك من (صفر) إلى (٦٠) درجة:
فهذا يعني أن مستوى قدرتك على التفكير المرن: ضعيف جدا إلى
ضعيف

- أنت لا تحسن دراسة الأمور من جميع الزوايا،
- تركز فقط على زوايا ضيقة.
- تتشدد وتتصلب في آرائك ووجهات نظرك، تفكيرك صخري،
- تقاوم الأفكار الجديدة وترفضها وتمسك بما تعودت عليه،
- تمارس الحياة بشكل روتيني ثابت، أمس مثل اليوم مثل الغد،
- تهدم الأمور ولا تعمل على إصلاحها أو ترميمها،
- تبحث عن الحل المثالي، ويتوقف مسار حياتك إذا لم تعثر عليه،
- لا تطور من أفكارك وقناعاتك، وترى أن ذلك غير ضروري،
- لا تحسن التفاوض مع الآخرين، ولا تحسن التنازل للآخرين،
- لا تحسن توقع المشكلات، ودائما تقوم برد الفعل في مواجهة
المواقف،

الفئة الثانية:

إذا كان مجموع درجاتك من (٦١) إلى (٨٠) درجة:

فهذا يعني أن مستوى قدرتك على التفكير المرن: مقبول إلى جيد

- أنت تحسن دراسة الأمور من أغلب الزوايا، ولكنك لا تهتم بالنقطة العمياء،
- الحماس والإنفعال يجعلانك تركز فقط على الزوايا التي تهتمك،
- تتشدد وتتصلب في آرائك ووجهات نظرك، في أغلب الأوقات،
- تتقبل الأفكار الجديدة فقط إذا كانت تتماشى مع أفكارك وتؤيد موقفك،
- تمارس الحياة بشكل روتيني ثابت، وقد تقوم بالتغيير الطفيف على مضض،
- تميل إلى هدم الأمور ويصعب عليك إصلاحها أو ترميمها،
- تبحث عن الحل المثالي، ولكن تحت الضغط، تقبل بالحل الأنسب،

-
- لا تطور من أفكارك وقناعاتك، إلا بعد التجارب الفاشلة،
وتحت ضغط الظروف،
 - في تفاوضك مع الآخرين، تركز على أن تكسب، مهما خسر
الآخرون،
 - تقوم برد الفعل في معظم المواقف، وقد تبادر فقط تحت
الضغط،

الفئة الثالثة:

- إذا كان مجموع درجاتك من (٨١) إلى (١٠٠) درجة:
- فهذا يعني أن مستوى قدرتك على التفكير المرن: جيد جدا إلى ممتاز
- أنت تحسن دراسة الأمور من جميع الزوايا، وتهتم جيدا
بالنقطة العمياء،
 - تحسن التركيز على الزوايا التي تهتمك، والزوايا التي تهتم
الآخرين،
 - تظهر مرونة في طرح آرائك ووجهات نظرك، تعرض ولا
تفرض،

-
- تناقش الأفكار الجديدة بموضوعية، وتتقبلها وتتبنها إذا ظهر أنها صحيحة،
 - تمارس حياتك بشكل متجدد، تفضل التغيير والتجديد،
 - تحسن العمل على إصلاح الأمور وترميمها، وترى أن الهدم يكلف خسارة أكبر،
 - تخطط للحصول على الحل المثالي، ولكنك تتقبل الحل الأنسب بمرونة،
 - تطور دائما من أفكارك وقناعاتك، وتستفيد من تجارب الإخفاق،
 - في تفاوضك مع الآخرين، تركز على أن تكسب، وأن يكسب الآخرون،
 - تبادر لتجنب المشكلات ومواطن الخسارة، ترى أن الوقاية خير من العلاج،



سلبيات التفكير الصخري

DISADVANTAGES OF ROCKET THINKING

إن التفكير الصخري (المتصلب المتشدد) يتصف بعدم التنظيم أو الهيكلية، وهو تفكير تقليدي عقيم، لا يمكن أن تتولد منه أية إبتكارات أو إبداعات،

وهو تفكير يمارسه عدد غير قليل من الناس، للأسف الشديد، وتظهر سلبيات وأوجه القصور في التفكير الصخري فيما يلي:

التفكير الصخري يفتقر إلى البداية الصحيحة:

حيث لا نجد بداية محددة، ويدخل الإنسان في حيرة وارتباك، هل نفكر في الايجابيات أم في السلبيات، هل نفكر في الفرص أم في التحديات، وبالتالي لا توجد بداية واضحة أو محددة،

التفكير الصخري يفتقر إلى البناء والتنظيم الهيكلي:

حيث لا يوجد مسار واضح أو تصميم معين (Design) تستطيع استخدامه في كل مرة تفكر فيها حول أمر ما، فلا يوجد بناء هيكلي واضح

لعملية التفكير، ومن ثم تختلف من مرة إلى أخرى بما يجعل التفكير عشوائياً،

التفكير الصخري يفتقر إلى الإبداع والابتكار:

التفكير الصخري هو تفكير تقليدي نمطي، حيث يتم استخدام نفس الوسائل، فنحصل على نفس النتائج، ولذلك فهو يفتقر الى الإبداع والابتكار،

التفكير الصخري يجعل الفرد مشتتاً:

خاصة حين تعرض على الفرد أفكار عديدة، فإنه يكون مشتتاً بين تلك الأفكار، ولا يستطيع السير في مسار واضح للتفكير، ولذلك لا يصل الى رؤية واضحة أو إلى قرار سليم،

التنافر والتضاد بين المجموعة:

التفكير الصخري يجعل المفكرين أو مجموعة العمل في حالة من التنافر والتضاد حيث يحدث انقسام بينهم في البدايات وفي مسارات التفكير، وبالتالي يتحولون إلى أفراد متنافرين، ولا يصلون إلى نتائج ولا إلى قرارات صحيحة،

التفكير الصخري يزكي روح العمل الفردي وليس الجماعي:

حيث يميل الفرد من التفكير مع الآخرين بسبب ما يحدث من تناافر وتضاد، زبسبب ميل كل فرد إلى التشبث بأفكاره وقناعاته، فيميل كل فرد إلى التفكير الفردي،

ومن هنا، وبسبب السلبيات السابقة كلها، تظهر الحاجة إلى التفكير المرن، والذي يعطينا بنتائج جديدة توافقية وغير تقليدية،

ويزكي روح العمل الجماعي، ونستطيع من خلاله صنع قرارات صحيحة، وهذا هو الهدف الرئيسي والدافع الأكيد وراء رغبتني في تأليف هذا الكتاب، والذي يرشدنا إلى إنتهاج أسلوب التفكير المرن، الذي يجعل حياتنا أكثر سهولة وأكثر توفقا مع الآخرين، كما سيتم شرحه تباعا،



أهمية وفوائد التفكير المرن

ADVANTAGES OF FLEXIBLE THINKING

إن إستخدام أساليب وأشكال التفكير المرن (Flexible Thinking)، وجعلها منهج حياة، له أهمية كبيرة، ويعود على الإنسان بالعديد من الفوائد في جميع مجالات حياته،

وفيما يلي أهم تلك الفوائد:

١ - النظرة الشمولية:

إن إستخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يجعلك تنظر للأمور من جميع الجوانب، وبالتالي تستطيع التركيز على جميع زوايا المسائل والقضايا،

وذلك يضمن لك النظرة الشاملة للموقف، وفهم جميع الأبعاد، كما أنه يحميك من التشدد والتصلب في موقفك،

كما يجعلك تستطيع الموازنة بين الأمور بشكل موضوعي، بعيداً عن الحسابات الخاصة والمواقف الشخصية.

٢- القدرة على طرح الخيارات:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يجعلك قادراً على توليد أفكار متعددة، وطرح حلول وخيارات عديدة، كما يعطيك القدرة على رسم السيناريوهات، ووضع الاحتمالات، والموازنة بين إيجابيات وسلبيات كل سيناريو، كما يمنحك المرونة في قبول الحل الأنسب، وليس بالضرورة الأمثل، وبالتالي يدربك التفكير المرن على التحرك نحو الفرص الأنسب، وعدم الجمود.

٣- المحافظة على طاقاتك:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يجعلك تحافظ على طاقاتك وقدراتك، ولا تهترها أو تضعيها في العمل على مقاومة الأفكار والمواقف،

وبدلاً من مقاومة أفكار وآراء الآخرين، أو مقاومة التغيير من حولك، أو العمل على هدم الأمور والبدأ من جديد،

فإن التفكير المرن يجعلك تتفهم وجهات نظر الآخرين، ويجعلك تنظر للأمور من زوايا جديدة، وبالتالي تسير الأمور،

٤- فتح مجالات جديدة للنجاح:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يجعلك لا تقف كثيرا أمام اللب المسكوب، ولا تصاب بالإحباط بسبب الفرص الضائعة، بل يحفزك التفكير المرن للتحرك نحو فرص جديدة، والسعي نحو مجالات لم تتطرق لها من قبل، لأنك كنت تركز على جهة واحدة فقط من الحياة،

كما يحفزك التفكير المرن لتأهيل نفسك بمقومات جديدة (معلومات، مهارات، وقدرات) كي تصبح قادرا على إقتناص فرص جديدة،

٥- القدرة على حساب المخاطر:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يعطيك القدرة على حساب المخاطر بمرونة وتوازن، وأن تتفادى خسائر لا داعي لها، إن النظر للأمور من زوايا ضيقة ومحدودة، يعرضك لخسائر كبيرة لا داعي لها أصلا، وبالتالي تستطيع تفادي الخسائر الكبيرة التي تسببها الزوايا الضيقة،

كما تستطيع أن تحافظ على الوصول إلى هدفك بأقل قدر من الخسائر،
فالمرونة تجعلك توازن بين المكاسب والمخاطر،

٦ - التخلص من الجمود الفكري:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يحميك من الجمود
في التفكير والركون إلى التفكير الصخري أو التفكير بطريقة روتينية،
كما يحميك التفكير المرن من استخدام نفس طرق التفكير القديمة التي
تؤدي إلى نفس النتائج القديمة،
فالنتائج الجديدة لا يمكن الوصول إليها بالوسائل القديمة، بل يجب
استخدام وسائل جديدة للوصول إلى نتائج جديدة،

٧ - التأني في إتخاذ القرارات:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يحميك من التهور
والعجلة في إتخاذ القرارات، ويجعلك تفعل ما يجب وليس ما تحب،
كما يعطيك القدرة على التنقل بين الحلول والبدائل بمرونة وسهولة،
ويجعلك تدير كل موقف بما يناسبه،
وبالتالي تستطيع التعامل مع جميع الإحتمالات في جميع المواقف بعمق
أكبر ووعي أكثر،

٨ - التركيز على الأنسب وليس الأمثل:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يجعلك توازن بين الأمور جيدا، وتركز تفكيرك على المتاح، ولا تتعلق كثيرا بالمستحيل، وبالتالي تركز على البديل الأنسب، والذي يناسب الظروف المتاحة، وتعمل على النظر إلى الجوانب الإيجابية، ولا تتحسر على البديل الأمثل إن لم تدركه.

البديل الأمثل هو الذي يغطي كل إحتياجاتك، بينما البديل الأنسب هو الذي يغطي معظم إحتياجاتك، أو إحتياجاتك الأساسية،

٩ - القدرة على التفاوض بفاعلية:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، يمكنك من التفاوض مع الآخرين بمرونة عالية، مع القدرة على طرح البدائل المناسبة للتفاوض، التفكير المرن يجعلك تتفهم وجهات نظر الآخرين، وتحسن رؤية الأمور من زوايا مختلفة، وبالتالي تتفاوض من منظور شمولي، وأيضا تتمكن من الوصول إلى حلول أكثر مرونة وبدائل توافقية ومقترحات وسطية، تستطيع من خلالها بناء جسور التواصل مع الآخرين،

١٠- الإبداع في التفكير:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، هو قاعدة أساسية وهامة للتفكير الإبداعي وتوليد أفكار مبتكرة وخارج الصندوق، التفكير المرن يمرن المخ على التنقل بين العديد من الجوانب والزوايا والخروج خارج صندوق الأفكار التقليدية والأفكار المعلبة، وبالتالي تستطيع إبتكار أفكار جديدة وإيجاد حلول لم يتم التطرق لها من قبل، أو تطوير الحلول المتاحة حاليا.



الفروق بين التفكير المرن والتفكير الصخري

FLEXIBLE THINKING VS ROCK THINKING

إن أساليب وأشكال التفكير المرن (Flexible Thinking) تختلف تماما عن أساليب وأشكال التفكير الجامد والمتحجر، والذي نستطيع أن نسميه التفكير الصخري (Rock Thinking).

١ - الصخري يفكر في المشكلة:

الذي ينتهج التفكير الصخري، الجامد والمتحجر، يفكر في المشكلة، ويحلل فيها كثيرا، وتأخذه دوامة المشكلة فيغوص في أعماقها، ولا يستطيع الخروج منها، وغالبا لا يصل إلى حلول، وذلك بسبب عدم قدرته على التحرك الإيجابي نحو الحلول، ويظل هكذا إلى أن يكون هو نفسه جزءا من المشكلة،

١ - المرن يفكر في الحل:

الذي ينتهج التفكير المرن، يدرس أركان المشكلة، ينظر فيها من جميع الجهات، يتفهم جوانبها، ثم يخرج منها، ويبدأ في التفكير في الحلول، ويعمل على طرح العديد من الحلول،

والتي تغطي جميع أركان المشكلة، يحسن التحرك بمرونة بين وجهات النظر للوصول إلى حلول إيجابية،
ويظل هكذا إلى أن يكون هو نفسه جزءاً من الحل،

٢- الصخري لا تنضب أعذاره:

صاحب التفكير الصخري، يظل يبحث عن الأعذار والمبررات، لتبرير ما هو فيه من جمود وتصلب،
يتعذر بالظروف من حوله، ويتعذر بأنه مخلوق هكذا وعلى الآخرين أن يتحملوه، ويتعذر بضعف القدرات وقلة الإمكانيات، وغير ذلك من الأعذار،
ويظل هكذا، يدور في دائرة الأعذار، ولا ينجز أية إنجازات،

٢- المرن لا تنضب أفكاره:

صاحب التفكير المرن، يظل يبحث عن أفكار جديدة للتوافق مع الآخرين،
والتكيف مع الأمور والظروف، والتعايش بمرونة،
لا يسلم بصعوبة الظروف، أو عدم إمكانية التعايش أو التوافق، بل
يبحث عن كفاءات جديدة للتوافق، وطرق جديدة لتخطي التحديات،
ويظل هكذا يطرح الأفكار، إلى أن يصل إلى إنجازات جديدة،

٣ - الصخري لديه أمنيات، تتبدد مع الأيام:

صاحب التفكير الصخري، كل ما يملكه هو الأمنيات، ليس لديه أهداف واضحة ولا محددة، ولا توجد خطط للتنفيذ، بل فقط يتمنى، يتمنى لو كان حدث كذا في الماضي، ويتمنى لو يحدث كذا في المستقبل، يعيش بين طيات الأمنيات، الأحداث هي التي تصنعه، ويظل هكذا، يدور في دائرة الأمنيات، حتى تتبدد واحدة تلو الأخرى.

٣ - المرن لديه أهداف يسعى إلى تحقيقها:

صاحب التفكير المرن، لديه أهداف واضحة ومحددة، ولديه خطط تنفيذية لتحقيق أهدافه، وبالتالي فهو ينتقل من مرحلة من الإنجاز إلى أخرى بسهولة ويسر، يلتفت إلى الماضي بالقدر اللازم للتعلم مما فات فقط، ثم يركز نظره على المستقبل، وما يستطيع أن يحققه فيه، ويظل هكذا يسعى لتحقيق أهدافه، إلى أن يبني جدارا من الإنجازات ،

٤ - الصخري يقول ويفعل ما يختار:

صاحب التفكير الصخري، يقول ويفعل ما يأتي عل باله، دون أن يفكر، ودون أن يراعي ظروف الزمان أو المكان، يفعل ما يريد دون أية اعتبارات،

يقول كلاما غليظا، ويتصرف تصرفات سخيفة، من باب أن له أن يفعل ذلك وعلى الآخرين أن يتحملوه، (أنا كذا ولازم تقبلوني على كذا)، ويظل هكذا، يفرض نمطه على الآخرين، حتى يبعدون عنه تدريجيا،

٤- المرن يختار ما يقوله وما يفعله:

صاحب التفكير المرن، يفكر قبل أن يتكلم وقبل أن يتصرف، يراعي ظروف الزمان والمكان، وإعتبارات كل موقف، فلكل مقام مقال وأفعال، يستخدم أسلوبا هادئا لينا، يتصرف بحكمة وثبات، ويرى أنه لا بد أن يتحمل الآخرين، يميل إلى التكيف مع المواقف والأحداث، ويظل هكذا يراعي أنماط الآخرين، فيقتربون منه، ويحبون طريقته تدريجيا،

٥- الصخري ينتظر أن يدعمه الآخرون:

صاحب التفكير الصخري، ينتظر الدعم والمعونة من الآخرين، يرى أن الآخرين يجب أن يدعموه أولا، ثم يقوم هو برد الفعل بعد ذلك، لا يبادر إلى دعم الآخرين، أفكاره الصلبة تصور له أن ذلك يعتبر ضعفا أو تمسحا في الآخرين، وقد يعتبر ذلك تنازلا منه للآخرين، ويظل هكذا، ثابتا بين أفكاره الصلبة، ويبعدا عن الآخرين،

٥- المرن يبادر إلى دعم الآخرين:

صاحب التفكير المرن، يبادر إلى دعم ومساعدة الآخرين، ويرى أن السبق بالفضل أفضل من انتظاره، فيقوم هو بالفعل، أفكاره المرنة تجعله ينظر إلى دعم الآخرين على أنه تنمية لقيمه وتطوير لسلوكياته، فهو الفائز الأول، ولا ينتظر رد الجميل من الآخرين، ويظل هكذا يستمتع بأفكاره المرنة في تفاعله مع الآخرين، فيقتربون منه،

٦- الصخري يعتبر الإنجاز مجرد وعد:

صاحب التفكير الصخري، ينظر إلى الإنجازات التي ينبغي أن يقوم بها وأن يحققها، على أنها مجرد وعد (Promise)، يعطيه ولا يلتزم به، الإنجاز بالنسبة له، مجرد أمنيات، يعد بأنه سيقوم بها، ولا يبدي أية خطوات جادة للتنفيذ، تجده يقول كلمات لتفويت الوقف، لا يُظهر الجدية والحماس، ويظل هكذا، يعد ويعد، ولا ينجز أبداً، يدور ما بين الأعذار وسوء الظروف،

٦- المرن يعتبر الإنجاز إلتزاماً:

صاحب التفكير المرن، ينظر إلى الإنجازات التي ينبغي أن يقوم بها وأن يحققها، على أنها إلتزام (Commitment)، يعطيه ويلتزم به،

الإنجاز بالنسبة له، مجموعة أهداف، يلتزم بتحقيقها، ويبدى خطوات جادة للتنفيذ، ويظهر الحماس والجدية.
ويظل هكذا، يؤدي واجباته وإلتزاماته، ويحولها إلى إنجازات،

٧- الصخري يرى المشكلة في كل حل:

صاحب التفكير الصخري، يركز على الأفكار السلبية، يبحث عن الجوانب الناقصة دائما، ينظر إلى نصف الكوب الفارغ،
إذا طرحت عليه حلا، فورا يرى فيه مشكلة، وإذا أوجدت حلا لتلك المشكلة، يقفز إلى مشكلة أخرى،
ويظل هكذا، ثابتا بين أفكاره الصلبة، وبعيدا عن الآخرين،

٧- المرن يرى الحل في كل مشكلة:

صاحب التفكير المرن، يبادر إلى دعم ومساعدة الآخرين، ويرى أن السبق بالفضل أفضل من انتظاره، فيقوم هو بالفعل،
أفكاره المرنة تجعله ينظر إلى دعم الآخرين على أنه تنمية لقيمه وتطوير لسلوكياته، فهو الفائز الأول، ولا ينتظر رد الجميل من الآخرين،
ويظل هكذا يستمتع بأفكاره المرنة في تفاعله مع الآخرين، فيقتربون منه،

٨ - الصخري يرى الحل ممكنا، لكنه صعب:

صاحب التفكير الصخري، يركز على الصعوبات والجوانب السلبية، ويبحث عن العقبات والعوائق، يستصعب الحلول، حتى لو كانت سهلة وممكنة،

إذا قدمت له حلا، ورغم أن الحل ممكن، وأنه يستطيع تنفيذه، فسوف يرى أن الحل صعب وأن به العديد من المعوقات،

ويظل هكذا، يرفض الحلول ويستصعبها ، إلى أن يغوص في دوامات المشكلات،

٨ - المرن يرى الحل الصعب، ممكنا:

صاحب التفكير المرن، يركز دائما على الجوانب الإيجابية، ويعلم أنه لا مكسب بدون ألم (No Gain Without Pain).

ولذلك حتى لو كان الحل المطروح صعبا، فسوف يرى أن تطبيقه ممكن، وسوف يعمل على خلق البيئة المناسبة لتطبيق الحل ونجاحه،

ويظل هكذا، يركز على الجوانب الممكنة، ويخلق البيئة المناسبة لتطبيق الحلول بما يؤدي إلى حل المشكلات،

٩- الصخري يعامل الناس بالحذر والخديعة:

صاحب التفكير الصخري، يركز على التعامل بالحذر مع الآخرين، لا أقصد هنا الحذر الإيجابي الذي يحمي النفس من تدخل الآخرين في الخصوصيات،

ولكني أقصد درجة الحذر التي تؤدي إلى الشك في الآخرين والتريص بهم، والتعامل معهم من منطلق الترقب، وذلك يؤدي إلى طريق الخديعة والمراوغة،

ويظل هكذا، يحذر ويخادع ، إلى أن يصبح كتلة من الحذر تمشي على الأرض،

٩- المرن يعامل الناس كما يحب أن يعاملوه به:

صاحب التفكير المرن، يركز على التعامل مع الآخرين بالقيم والأخلاق، لا يشك فيهم ولا يتربص بالآخرين،

يتعامل مع الآخرين من منطلق أنهم أبرياء، حتى تثبت إدانتهم، وبالتالي فهو يتعامل بالثقة المتبادلة مع الآخرين، ويتعامل بتلقائية، وبدون حذر مبالغ فيه،

ويظل هكذا، يركز على الجوانب الإيجابية في الآخرين، ويعمل على تطوير علاقاته بهم،

١٠- الصخري يرى في العمل، ألم:

صاحب التفكير الصخري، دائما ما يركز على الصعوبات، ويرى أن العمل وبذل الجهد إنما هو ألم، يفقد من خلاله الراحة والإستمتاع بوقت الفراغ،

وبالتالي يصبح معوقا لعجلة العمل، يعرقل الناجحين، يثبط من همم الراغبين، ويبحث عن مناطق الصراع وإثارة الخلافات،

ويظل هكذا، يركز على مفهوم الألم، حتى يصبح حجرا معطلا لعجلة الإنتاج،

١٠- المرن يرى في العمل، أمل:

صاحب التفكير المرن، دائما ما يركز على الفرص المتاحة والجوانب الإيجابية، ويرى أن العمل وبذل الجهد إنما هو أمل، يحقق من خلاله ما يريد،

حيث يتعلم من خلاله مهارات جديدة، ويزيد من قدراته وخبراته، كما يطور نفسه ماديا وإجتماعيا،

ويظل هكذا، يركز على الفرص، ويكون محفزا لنفسه وداعما لغيره، ويصبح طاقة تدفع عجلة الإنتاج للأمام،

١١ - الصخري يركز على الماضي:

صاحب التفكير الصخري، يركز على المواقف السلبية في الماضي، يتحسر على الفرص الضائعة، ويجتر المواقف المؤلمة والذكريات السلبية، ويتطلع إلى المستحيل، حيث يتطلع إلى عودة الماضي وإصلاح ماكان فيه، أو يتطلع إلى أن يكون مثاليا وبدون أخطاء في المستقبل، وكلاهما مستحيل، ويظل هكذا، يركز على الماضي، حتى يظل راكدا في مكانه، ولا يستطيع التحرك نحو المستقبل،

١١ - المرن يركز على المستقبل:

صاحب التفكير المرن، يركز على المستقبل، ويتطلع إلى إنتهاز الفرص الجديدة، بل يعمل على خلق الفرص الجديدة بنفسه، يلتفت إلى الماضي بقدر ما يستفيد منه فقط، مثل مرآة صالون السيارة، ننظر فيها لنوازن طريقنا، ولكن تركيزنا كله على النظر للأمام، ويظل هكذا، يركز على المستقبل، ويتناسى الماضي، حتى يركز على فرص المستقبل، بدلا من أن تضيع منه،

١٢ - الصخري ضعيف الحجة:

صاحب التفكير الصخري، يناقش الآخرين بحجج ضعيفة، ولا يحسن الإستدلال، بل يبني كل شيء على قناعاته هو فقط،

ولكي يقوي موقفه، يستخدم أسلوباً هجومياً فظاً، يعمل من خلاله على تقوية موقفه، فكلما ضعفت حجته كلما مال للصوت العالي والأسلوب الفظ،

ويظل هكذا، يستخدم الحجج الضعيفة والأسلوب الفظ الذي يدل على غلظة القلب، حتى ينفذ الناس من حوله، ويجعلونه على هامش الحياة،

١٢ - المرن قوي الحجة:

صاحب التفكير المرن، يناقش الآخرين بحجج قوية، يحسن الاستدلال، ويعمل على تطويع قناعات الآخرين باللين،

قوته تكمن في أفكاره وقناعاته وحججه وأدلته، ولذلك لا يحتاج إلى الأسلوب الهجومي الفظ، بل يستخدم أسلوباً ليناً هادئاً،

ويظل هكذا، يستخدم الحجج القوية والأسلوب اللين الذي يدل على الحكمة ورجاحة العقل، حتى يجتمع الناس من حوله ويقدرّون مواقفه،

١٣ - الصخري تصنعه الأحداث:

صاحب التفكير الصخري، ليس لديه أهداف محددة، بل يسير في طرق الحياة بشكل عشوائي، يحمل قناعات بالية وأمنيات لا تسمن ولا تغني من جوع،

وبالتالي تصنعه الأحداث وتسيره مواقف الحياة، ودائما يلقي باللوم على الظروف من حوله، ويرى أنها السبب في إخفاقاته وضياع الفرص منه، ويظل هكذا، يقوم برد الفعل، ويعيش دور المفعول به، ويلقي باللائمة على الظروف والأحداث، حتى تضع حياته بلا أية إنجازات،

١٣- المرن يصنع الأحداث:

صاحب التفكير المرن، يحسن التفكير والتخطيط ويبحث عن الطرق الصحيحة لتحقيق أهدافه، ويسير في حياته بشكل منهجي مخطط، قدر الإمكان،

وبالتالي فهو يصنع الأحداث ويحسن إدارة مواقف الحياة، حتى الصعب منها، ويحسن التكيف مع الظروف، ويتعلم من أخطائه، ويركز على إنجازاته، ويظل هكذا، يبادر في أفعاله، ويقوم بدور الفاعل، ويدير الظروف من حوله، حتى يبني جدار إنجازاته حجرا وراء حجر،

١٤- الصخري يقاوم التغيير:

صاحب التفكير الصخري، يقاوم التغيير من حوله، يقاوم أي تغيير يحدث في حياته (التغيير الخارجي)، ويقاوم أن يتغير إلى الأفضل (التغيير الذاتي)،

يعتبر التغيير خروجاً مرفوضاً عن قناعاته وعاداته وتقاليدته وروتين حياته، ولذلك يقاوم أي تغيير ويتمسك بروتين حياته وقناعاته الجامدة، ويظل هكذا، يقاوم التغيير ويتمسك بروتين حياته، حتى يصبح معزولاً عن حوله، داخل حدود تفكيره الصخري،

١٤ - المرن يتكيف مع التغيير:

صاحب التفكير المرن، لا يقاوم التغيير، ولا يعتبره إنتهاكاً لقناعاته وأسلوب حياته، بل يعمل على فهم جوانب التغيير والتركيز على الإيجابيات فيه، يعتبر التغيير فرصة لاكتشاف طرق جديدة للنجاح والإستمرار في مسيرة الحياة، ويقرأ الأحداث قراءة متوازنة ومختلفة عن الآخرين، ويظل هكذا، يتفهم التغيير ويتكيف معه، ويجدد حياته من فترة لأخرى، بل ويسبق هو التغيير بخطوات، فيقوم بتطوير نفسه من وقت لآخر،

١٥ - الصخري يركز على الأخطاء ويهدم القيم:

صاحب التفكير الصخري، يركز على أخطاء الناس من حوله، يرى الصغائر كبائر، يلوم ويعاتب، يسب ويوبخ، ويقلل من قيمة الآخرين،

مهما كانت قيمك عديدة، فبى جميعا معرضة للهدم عند أول خطأ
تخطئه، فهو يراقب الناس من خلال نظارة تركز على النقطة السوداء في
الثوب الأبيض،

ويظل هكذا، يركز على أخطاء الآخرين، حتى يرى كل الناس من حوله
على خطأ ولا يستحقون الثقة، وبالتالي يبتعد وينزوي عنهم، أو يعاملهم بحذر
شديد،

١٥- المرن يركز على القيم ويتغافل عن الأخطاء:

صاحب التفكير المرن، يركز على قيم الآخرين، يحسن تقدير الآخرين
ويمدح جوانب الخير فيهم، ولا يركز على أخطائهم،

يتغافل عن أخطاء الآخرين، ويبني على رصيد الخير لديهم، مثل موقف
النبي صلى الله عليه وسلم تجاه حاطب بن ابي بلتعة رضي الله عنه،
ويظل هكذا، يركز على قيم الآخرين ويدعمهم معنويا بالنصح والإرشاد،
ويذكرهم بجوانب الخير فيهم، ويفتح لهم آفاق الخير ويدلهم على طريقه،



الفصل الثالث

يحتوي الفصل الثالث على النقاط التالية:

- الفروق بين تفكير الرجل وتفكير المرأة
- كيف يفكر الرجل
- كيف تفكر المرأة
- نقاط التوافق بين الرجل والمرأة في التفكير
- نقاط الاختلاف بين الرجل والمرأة في التفكير
- أنماط الشخصيات في التفكير



الفروق بين تفكير الرجل وتفكير المرأة

MEN THINKING VS WOMEN THINKING

هناك العديد من الفروق في التفكير بين الرجل والمرأة، وفهم تلك الفروق فهما جيدا، يجعل كل طرف منهما يفهم طريقة تفكير الآخر، وبالتالي يفهم طريقة تصرفه وسلوكياته، بل ويمكن أيضا أن يتوقع ردود أفعاله، مما يجعل كل طرف أكثر قدرة على التواصل وتفادي الخلافات، وهذه الفروق تم رصدها طبقا للدراسات التي أجريت بمستشفى جون هوبكنز، التي تقع في مدينة بالتيمور، بولاية ماريلاند، بالولايات المتحدة الأمريكية.

وأیضا الدراسات التي أجريت في جامعة هارفارد، التي تقع في مدينة كامبردج، بولاية ماساتشوستس، بالولايات المتحدة الأمريكية، وقد جاء في هذه الدراسات ما يلي:

الفرق الأول

- الرجل يميل إلى السيطرة.
- وهو أكثر عدائية من المرأة

الإختلافات بين مخ الرجل ومخ المرأة، تبدأ منذ المراحل الأولى لتطور الجنين داخل رحم الأم،

وفي حالة الجنين الذكر، يتم فرز هرمون التستوستيرون (Testosterone)، حيث يقوم هذا الهرمون ببصم المخ ببصمة الذكورة،

جسم الرجل يحتوى على كمية من هرمون التستوستيرون تعادل حوالي (٢٠) مرة قدر الكمية الموجودة في جسم المرأة،

هذه الكمية الكبيرة نسبيا من هرمون التستوستيرون تجعل الرجل يميل إلى السيطرة عندما يتعامل مع المرأة، ويكون أكثر عدائية إذا حدث خلاف بينهما،

ولذلك، أيتها المرأة، تفهمي أن الرجل يميل إلى السيطرة في تواصله وإلى العدائية في خلافاته، فلا تهاجميه بشكل مباشر،

ولا تفعلي أفعالا عدوانية تزيد من عدوانيته، بل الواجب أن تعلمي على التهذئة وعدم التصعيد، مع إستخدام الصوت الهاديء، ولغة الجسد الهادئة،

وأنت أيها الرجل، لا بد أن تتحلى بالهدوء والثبات الإنفعالي، وأن تبعد عن العدوانية، وأن تركز في إختيار كلماتك وتصرفاتك، عند تعاملك مع المرأة،

الفرق الثاني

• الرجل يفكر بطريقة تتابعية،

• بينما تفكر المرأة بطريقة حلزونية

مخ الرجل يفكر بطريقة متخصصة، حيث يستخدم الرجل جزءا متخصصا من أحد فصوص المخ للتفكير في أمر معين،

ولا يستطيع الرجل استخدام جزء آخر من المخ، حتى ينتهي من استخدام الجزء الحالي في إنجاز المهمة الحالية،

ولتمثيل ذلك، أقول أن مخ الرجل مثل دولاب به أدراج، في كل درج مهمة محددة، وحين يفتح الرجل درجا معيناً، لا يستطيع فتح غيره،

بل يقوم أولاً بإنهاء المهمة من الدرج المفتوح ثم يغلقه ثم يفتح غيره، وذلك معناه أن مخ الرجل يفكر بطريقة تتابعية،

على العكس من ذلك، فإن مخ المرأة مثل الدولاب بدون أدراج، فهو دولاب مفتوح كله على بعضه،

حيث تستطيع المرأة استخدام أجزاء أكثر من فصوص المخ في نفس الوقت، لأداء مجموعة متنوعة من المهام،

فتستطيع الجمع والتنسيق بين العديد من المهام في وقت واحد، وذلك يعني أن مخ المرأة يفكر بطريقة حلزونية،

الفرق الثالث

• الرجل يفضل الوضوح والكلمات المجردة،

• بينما تفضل المرأة الكلمات العامة

الرجل والمرأة، يستخدمان طريقة مختلفة عندما يذهبون إلى مكان جديد، أو عندما يصفون لأحد مكانا جديدا،

الرجل يميل إلى الوضوح والدقة في التعبير، ويستخدم كلمات مجردة، وأمورا محددة وقياسية، ولذلك فإن الرجل يتذكر الأرقام بشكل أفضل،

فيقول مثلا هذا المكان إلى جهة الشمال، ثم بعد مائة متر إلى جهة اليمين، ثم خمسين مترا إلى اليمين، وهكذا،

الرجل يميل إلى الكلمات الواضحة والتعبيرات الدقيقة، ولا يحب الكلمات العامة غير المحددة والتي لا يمكن قياسها،

بينما المرأة تستخدم العلامات التي تُرى أو تُسمع، وتستخدم الأمور غير القياسية والأمور العامة وغير المحددة، ولذلك فإن المرأة تتذكر الوجوه بشكل أفضل،

فتقول مثلا هذا المكان بجوار مدرسة، أو بجوار مطعم، أو بجوار محل ورود، أو بعد لوحة كبيرة مرسوم عليها كذا وكذا،

وتميل المرأة إلى التعبيرات التي فيها مبالغة، فتقول كان في الحادث سيارات كثيرة وتجمع ناس كثير وروون، بينما الرجل لا يحب هذا التعميم،

الفرق الرابع

• الرجل يركز تفكيره في مهمة واحدة.

• بينما المرأة توزع إهتماماتها

الرجل يستطيع أن يركز تفكيره في مهمة واحدة ومحددة، ولمدة طويلة دون تعب أو ملل، بل قد يستغرق وقتا طويلا،

ف نجد الرجل مثلا يتابع مباراة كرة قدم، والتحليل قبلها، والتحليل بعدها، وبينهمك في المتابعة وكأنه أحد المساهمين في النادي الذي يشجعه، أو بينهمك في عمله في البيت على اللابتوب، ولا يود إزعاجا من أي أحد، وبينهمك كأن هذا آخر عمل له في الدنيا،

بينما المرأة تستطيع توزيع إهتماماتها بين أنشطة متعددة في نفس الوقت، فتستطيع أن تتابع عملية الطبخ، وتهتم أيضا بطفلها، أو تتابع برنامجا وهي تجهز الخضار للطبخ، أو تتكلم في الهاتف مع جارتها أو صديقتها، وهكذا تستطيع التنسيق بين أنشطة مختلفة.

لابد هنا للمرأة أن تفهم أن الرجل لا يحسن الخروج من المهمة التي هو فيها والدخول في غيرها بسهولة، بل يحتاج إلى فترة زمنية للفصل بينهما، ولذلك فلا تقتحمي على الرجل المهمة التي هو منهمك فيها، بل إنتظري حتى يفرغ منها ثم أطلبي منه مهمة أخرى،

الفرق الخامس

• الرجل يصرف كل إنتباهه نحو مثير معين،

• بينما المرأة تنتبه لأكثر من مثير

الرجل يستطيع أن يركز كل إنتباهه نحو مثير معين، ولا يستطيع الإستجابة لمثير آخر وهو مشغول بمثير معين، فلا يستطيع توزيع الإهتمام بين أكثر من مثير،

وقد يكون تركيزه نحو مثير معين بشكل إيجابي أو بشكل سلبي، فمثلا يمدح أمرا معيناً ويبالغ في مدحه، أو يترك كل شيء جميل ويركز على تقصير معين،

وعلى العكس من ذلك، فإن المرأة تستطيع أن تستجيب لمثير آخر، حتى وهي مشغولة بمثير معين، فتستطيع توزيع الإهتمام بين أكثر من مثير، فنجد المرأة مثلا تستطيع سماع صوت طفلها دون غيره من الأصوات، مهما كانت مشغولة في متابعة برنامج مثلا،

بينما يظل الرجل متابعا للبرنامج، ولا يستطيع تمييز صوت الطفل بسهولة، ويصرف كل إنتباهه نحو مثير معين،

وهنا يجب على المرأة أن تفهم أن تلك هي طريقة تفكير الرجل، وليس تقصير منه أو عدم إهتمام،

ولا يجب على الرجل أو المرأة أن يجعلوا من تلك الفروق مواضع للخلافات، بل على كل منهما أن يتفهم إختلاف الطرف الآخر، وأن يتكيف مع ذلك الإختلاف،

الفرق السادس

• الرجل والمرأة متقاربان في درجة الذكاء

الرجل يملك عددا من خلايا المخ يزيد عن عدد خلايا مخ المرأة بحوالي (٤) %، كما أن الرجل يملك كمية من نسيج المخ تزيد عن المرأة بحوالي (١٠٠) جرام.

والعلماء يرجعون تلك الزيادة الكمية في مخ الرجل عن مخ المرأة، لأن بنية جسم الرجل وعضلاته أكبر من نظيرتها عند المرأة،

وعلى جانب آخر، فإن المرأة تملك ترابطا بين خلايا المخ (النسيج البيئي) أكثر من الترابط بين خلايا مخ الرجل،

ورغم أن مخ المرأة أصغر حجما من مخ الرجل، إلا أن مخ المرأة يحتوي على تلافيف أكثر في الفصين الجبهي والجداري من تلافيف مخ الرجل،

وجود هذه التلافيف يفسر لنا لماذا يكون التقارب أو التماثل بين أداء الرجال والنساء في إختبارات الذكاء،

ونجد في مراحل الدراسة المختلفة، أنه لا توجد فروق كبيرة في التحصيل الدراسي بين الذكور والإناث، وقد تتفوق الإناث على الذكور، أو العكس، هذه النقطة هامة، حيث يجب على الرجال أن يحترموا ذكاء النساء وقدرتهن على إدارة المعلومات والإبتكار والإبداع، وهنا يجب أن أنوه إلى أن هناك فرق كبير بين الذكاء والعقل،

فالذكاء في تعريفه البسيط هو القدرة على إدارة المعلومات، بينما العقل، هو هبة من الله تعالى، والعقل يمثل الحكمة والقدرة على إدارة المواقف،

يجب على الرجل أن يحترم قدرات الذكاء عند المرأة،

ويجب على المرأة أن تحترم قدرات العقل عند الرجل،

الفرق السابع

• الرجل أكثر تعقلا، وأقل عاطفة،

حجم الجزء المسئول عن العواطف والمشاعر في مخ المرأة (مراكز العاطفة)، أكبر من نظيره في مخ الرجل،

ولذلك فإن المرأة أكثر عاطفة من الرجل، وأكثر تحسسا منه، وتؤثر فيها مؤثرات عاطفية رقيقة. قد يراها الرجل مؤثرات تافهة وسخيفة، فتتأثر المرأة مثلا بوجود حيوان أليف رقيق في حياتها، أو بلمس دبدوب ناعم بين يديها، أو بوردة جميلة، أو رائحة عطر رقيق، بينما الرجل قد يرى معظم أو كل تلك المثيرات، تافهة وسخيفة، ويجب أن لا نعطيها كل ذلك الإهتمام، وأن رد الفعل مبالغ فيه، ولكن في المقابل فإن المرأة أكثر قابلية لتقلب الحالة المزاجية، وأكثر قابلية للغوص في المشاعر السلبية، والدخول في أعراض الإكتئاب، ويحدث ذلك للمرأة بسبب الدورة الشهرية، وبسبب الحمل وبسبب الولادة، وكذلك بعد إنقطاع الطمث (الوصول إلى سن اليأس)، وغير ذلك، من هنا يجب أن يفهم الرجل أن المرأة أكثر عاطفة وأكثر حساسية وأكثر لهفة على مثيرات قد يراها هو تافهة وسخيفة، وعلى المرأة أيضا أن تتفهم أن الرجل أكثر تعقلا وليس من الضروري أن يعطي نفس ردود الأفعال للمثيرات التي تثير عاطفتها، ليس ذلك بسبب غلظة في قلب الرجل، أو جفاء في سلوكه، وإنما لأن حجم الجزء المسئول عن العواطف والمشاعر في مخ الرجل أصغر منه عند

الفرق الثامن

• الرجل يتأخر عن المرأة في التطور العاطفي

التطور في الجزء المسئول عن العواطف والمشاعر في مخ المرأة (مراكز العاطفة)، يتطور جدا عند سن السابعة عشر،

بينما الرجل في تلك المرحلة العمرية، يكون أقل تطورا في الجانب العاطفي، ويكون مشغولا بأمور أخرى، مثل لعب الكرة والسهرات، وغيرها، وهذا أمر نلاحظه جميعا من حولنا، ففي سن السابعة عشر، تكون الفتاة قد أخذت المظهر الخارجي للأنثى كاملة الأنوثة تقريبا،

وتبدأ سلوكياتها تتغير في اتجاه سلوكيات الفتاة التي تبحث عن فارس أحلامها، ويتكلم الناس من حولها عن فرص الخطوبة والزواج،

بينما الشاب في السابعة عشر من عمره يركز على تفاعله الإجتماعي، مثل اللعب مع الأصدقاء، والسهرات والخروج، وفعل بعض الأمور الجريئة،

ولا يفكر في الأنثى من منظور الإرتباط الجاد، بل من منظور قضاء وقت جميل، وجذب إنتباه الأنثى، على أنه ذكر مميز بين أقرانه،

ولذلك فإن المرأة أكثر عاطفة من الرجل، وهذه ميزة تجعل المرأة أقدر على إحتواء الأمور عاطفيا، بشرط أن تتحلى بصفات أنوثتها،

بينما حين تتخلى المرأة عن صفات أنوثتها (الأسلحة الناعمة)، وتجاري الرجل في صفاته، مثل الغضب والعصبية وغيرها، تحدث خلافات نارية، وعلى المرأة أن تحسن توظيف ميزاتها العاطفية في القدرة على إحتواء الرجل، من خلال مظاهر التطفل، والبعد عن مظاهر الغضب والإكتئاب،

الفرق التاسع

• الرجل لا يحسن التعبير عن عواطفه بنفس درجة التعبير لدى الزوجة

أظهرت الدراسات أن الفتاة تسبق الفتى في مهارات اللغة والقدرة على التعبير، بحوالي ست سنوات،

كما أن الفتاة تسبق الفتى في المهارات الدقيقة (مثل مهارات الحياكة ومهارات كي الملابس ومهارات المقارنة بين الأسعار)، بحوالي ست سنوات،

وذلك يجعل المرأة أكثر قدرة على التعبير عن عواطفها ومشاعرها عن الرجل، كما أنها أكثر قدرة على التعبير عن رغباتها وشكواها،

في الجهة المقابلة، فإن الفتى يسبق الفتاة في مهارات إصابة الهدف وفي قوة الذاكرة المجسمة،

وبالتالي فإن قدرة المرأة على التعبير عن عواطفها أكبر منها عند الرجل، والمرأة تحسن التعبير والتدلل والشكوى أفضل من الرجل،

وهنا أقول لكل امرأة، بادري أنت بالتعبير، وليس من الضروري أن تنتظري قدرا مماثلا من التعبير من الرجل، فأنت أفضل منه في هذا الميدان. وأقول أيضا لكل رجل، قم بمجارة المرأة في تعبيرها عن مشاعرها وعواطفها، ولا تقابل ذلك بردود أفعال باردة، أو سخيفة.

الفرق العاشر

• الرجل يركز تفكيره على التقدير،

• بينما المرأة تركز تفكيرها على الأمان

الرجل يركز تفكيره على تقدير المرأة له، وأن يشعر أنه كل كيانها وأنها في حاجة لازمة له في حياتها، وأن حياتها بدونها كسفينة تائهة وسط بحر كبير، بينما المرأة تهتم بكل ما يعطيها الشعور بالأمان في كنف هذا الرجل، وتهتم بكل سبب ينمي لديها هذا الشعور، وأن يكون هو سياج الأمان والحماية لها،

والرجل حين يتزوج من المرأة التي يحبها، أو حين يحب زوجته، تصبح زوجته جزءا هاما في حياته، ضمن أمور أخرى هامة في حياته، ولا أقصد هنا أن قدر الزوجة قليل عند الزوج، ولكنني أقصد أن مخ الزوج وتفكيره مشغول بالعديد من الأمور الهامة الأخرى،

مثل العمل وإشباع إحتياجات الأسرة، وتربية الأولاد ومشاكلهم، وحماية الأسرة والإبقاء على كيانها، وماذا ستفعل هذه الأسرة لو حدث له مكروه، الرجل هنا يفكر من منطلق تحمله للمسئولية، حيث تدور في مخه وبين خلجات تفكيره العديد من المسئوليات الحاضرة والمستقبلية، بل والماضية أحيانا.

على الجانب الآخر، إذا تزوجت المرأة ممن تحب، أو لو أحببت زوجها بعد الزواج، يصبح زوجها هو أهم شيء في حياتها، وحين تشعر بالأمان معه، تدور حياتها حول زوجها ويصبح هو النقطة المركزية في حياتها، وتنام بملء جفونها، بينما الزوج مهموم بمسئوليته، ولذلك يجب على الزوجة الأصيلة أن تراعي ما يحيط بزوها من مسئوليات، وأن تدعمه في تحملها وإدارتها، كل ما تقدم من فروق بين تفكير الرجل وتفكير المرأة، يجعل كلا منهما يعمل على تفهم وجهة نظر الطرف الآخر والتعامل معه بمرونة. وذلك يضمن، بإذن الله، أن يكون التعامل بينهما سهلا وهينا...



الفصل الرابع

يحتوي الفصل الرابع على النقاط التالية:

- أنماط الشخصيات في التفكير
- النمط العملي
- النمط التحليلي
- النمط التعبيري
- النمط الودي
- النمط المتوازن



أنماط الشخصيات في التفكير

THINKING STYLES VS WOMEN THINKING

هناك أربعة أنماط للتفكير بين الناس، وسوف أتناول، بشكل مبسط، شرح تلك الأنماط، وصفات كل نمط وكيفية التعامل معه بالطريقة الأفضل.

إن فهم كل منا لنمطه ونمط الآخرين، يجعل كلا منا كأنما يفهم كتالوج الآخر، وطريقة التعامل معه، وطريقة إدارة الخلافات معه، وهذه الأنماط كما يلي:

١- النمط العملي

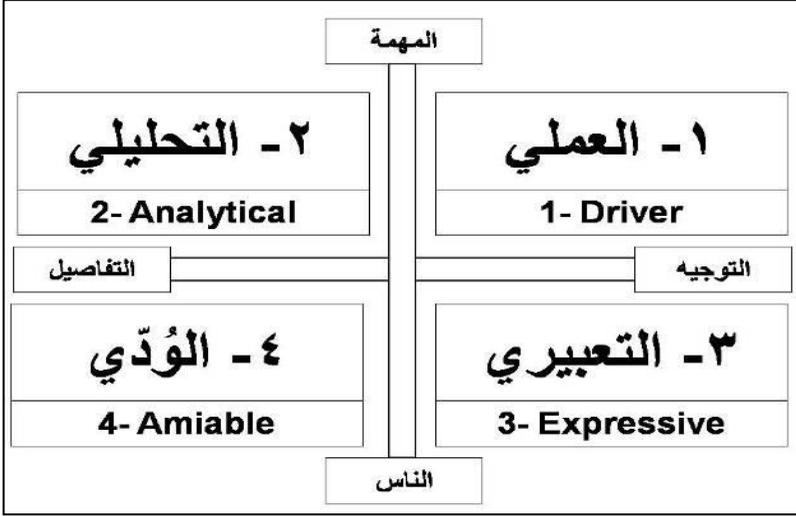
٢- النمط التحليلي

٣- النمط التعبيري

٤- النمط الودي

٥- النمط المتوازن

كما يتضح في الشكل التوضيحي التالي:



النمط الأول

DRIVER TYPE

النمط الأول: الشخص العملي، الذي يفكر بطريقة عملية.
(Driver Personality)

الصفات العامة:

هذا النمط يهتم جدا بأداء مهام عمله، يعتبر كل شيء في الحياة مجرد مهمة،

أكثر ما يركز عليه هو أداء المهمة، والإلتزام في أدائها والعمل على إنجازها،

- لا يهتم بالناس ولا باحتياجاتهم، الأهم عنده هو إنجاز المهام،
- لا يهتم بالمشاعر أو العواطف، فهو عملي ومنجز،
- الأهم عنده هو إنجاز المهام، حتى لو على حساب العواطف والمشاعر،

الإنجاز:

هذا النمط عملي ومنجز، يري الآخرين من خلال قيامه بواجباته نحوهم،

-
- لا يضيع الوقت، بل يسارع إلى إنجاز المهام،
 - لا يرتاح له بال حتى ينجز المهام الموكلة إليه،
 - يحسن تحمل المسؤولية، يتعامل بأسلوب حازم وصارم،
 - يشعر بالإرتياح إذا مدحنا عمله وإنجازاته،

التواصل:

- هذا النمط لا يتكلم كثيرا، صامت معظم الوقت،
- يعطي توجيهات وإرشادات وأوامر،
 - لا يحب الشخص الذي يتكلم كثيرا، ولا يحب الفضفضة،
 - كلماته قليلة وحازمة (to the point)،
 - يميل إلى التركيز على نقد الآخرين، بمعنى أنه ينقد الآخرين،

الجانب العاطفي:

- هذا النمط يعبر عن عواطفه من خلال إنجاز المهام، والقيام بالواجبات،
- يؤدي المهام المطلوبة منه، بسرعة، فهو كذلك مهتم بك،
 - لا يحسن التعبير عن عواطفه بكلمات الغزل والشوق،
 - لا يفقد أحدا ولا يعبر عن ذلك أبدا، طالما أن العمل يشغله،
 - يرى العواطف والرومانسية المشاعرية نوعا من السخافة،

النمط الثاني

ANALYTICAL TYPE

النمط الثاني: الشخص التحليلي، الذي يفكر بطريقة تحليلية،
(Analytical Personality)

الصفات العامة:

- هذا النمط يهتم جدا بأداء مهام عمله، ولكن من خلال خطوات محددة،
- أكثر ما يركز عليه هو خطوات أداء المهمة، لا بد من توفر جميع الخطوات،
 - لا يهتم بالناس ولا باحتياجاتهم، بل يركز على المهام وتفاصيلها،
 - لا يهتم بالمشاعر أو العواطف، إلا إذا كانت ضمن أداء المهمة،
 - الأهم عنده هو إنجاز المهام، من خلال تفاصيل واضحة ومحددة،

الإنجاز:

هذا النمط عملي ومنجز، ولكن لا بد من توفر جميع التفاصيل،

-
- يستغرق وقتا طويلا في التحضير للعمل وإنجاز المهام،
 - يرتاح باله منذ بداية تحضير خطوات إنجاز المهمة،
 - يحسن تحمل المسؤولية، دقيق ويركز على التفاصيل،
 - يشعر بالإرتياح إذا مدحنا تفاصيل وخطوات إنجازاته،

التواصل:

- هذا النمط يتكلم كثيرا، يمعن في سرد التفاصيل، وتفاصيل التفاصيل،
- يعطي توجيهات متضمنة جميع الخطوات والتفاصيل،
 - لا يحب الزوجة الصامتة الكتومة، يحب التفاصيل والفضضة،
 - كلماته كثيرة ومفصلة وأيضا نحو الهدف (towards the point).
 - يميل إلى التركيز على نقد الآخرين والتدقيق في الأمور،

الجانب العاطفي:

هذا النمط يعبر عن عواطفه من خلال إنجاز المهام وبالتفاصيل،

-
- يؤدي المهام المطلوبة منه، بكل دقة، فهو بذلك يحبك ومهتم بك،
 - إذا كان مزاجه رائع، يحسن التعبير عن عواطفه بكلمات الغزل والشوق،
 - إذا بادرتيه بمدح تفاصيل نجاحه، يحسن مدح تفاصيل جمالك ويتغزل فيك،
 - هذا النمط يحسن التفاصيل الرومانسية بكل دقة، خاصة المرأة،

العلاقة الحميمة:

هذا النمط يمارس العلاقة الحميمة من خلال ترتيبات وخطوات وتفاصيل،

- يجب أن تأخذ كل مرحلة وقتها وحقها في الممارسة،
- يعتبرها مهمة يجب أن تُنجز من خلال تفاصيل ومراحل،
- يحسن الممارسات الرومانسية وإظهار علامات الإستمتاع،
- بعد الإنتهاء يحسن المداعبات وما بعد المهمة،

المرونة في التعامل مع النمط الثاني:

عند تعاملك مع النمط التحليلي، ركز على سرد التفاصيل،

- أذكر التفاصيل التي تؤيد موقفك، والتي توضح كل جوانب الأمور.
- لا تكن عدوانيا، ولا تهاجم طريقته في طرح التفاصيل،
- كن موضوعيا ولا تكن شخصا، ركز على الموضوع من خلال التفاصيل.
- إترف بأخطائك مع شرح التفاصيل، لا تستعمل الإنكار ولا الإسقاط.



النمط الثالث

EXPRESSIVE TYPE

النمط الثالث: الشخص التعبيري، الذي يفكر بطريقة تعبيرية،

(Expressive Personality)

الصفات العامة:

هذا النمط يحسن التعبير عن أفكاره، حماسي في كلامه، متكلم ومعبّر،

- أكثر ما يركز عليه هو جذب إنتباه الآخرين إلى مميزاته ومناطق تميزه،
- يهتم بالناس ويحب الكلام معهم، أسلوبه جذاب، يحسن جذب إنتباه الآخرين،
- يهتم بالمشاعر والعواطف، ويعمل على توجيهها نحو مميزاته،
- الأهم عنده هو جذب إنتباه الآخرين، من خلال التعبير عن مميزاته،

الإجاز:

هذا النمط غير منجز بالقدر الكافي، ويضيع وقتا طويلا في الكلام والتعبير،

- يستطيع تحفيز وتشجيع الآخرين ودفعم نحو إنجاز المهام،
- يحسن مدح إنجازات الغير، وأيضا يحسن الذم وبشدة،
- يميل إلى طرح الأفكار الجديدة والإبداعية،
- يشعر بالإرتياح الشديد حين يمدح الآخرون إنجازاته،

التواصل:

هذا النمط معبر، متحمس، متكلم،

- أسلوبه عاطفي، ومندفع في كلامه،
- يحب الإقناع والإقتناع، ويميل إلى إقناع الآخرين،
- مرن وتلقائي في أسلوبه، ومهتم بالعلاقات مع الآخرين،
- يميل إلى تركيز إنتباه الآخرين على مميزاتة وإنجازاته،

الجانب العاطفي:

هذا النمط يعبر عن عواطفه بالكلمات والحركات وتعبيرات الوجه،

- يحسن المدح، مرن وحماسي في كلماته وتلقائي في حركاته،

-
- يحسن استخدام كلمات الغزل والشوق، ويعبر عن عواطفه بالكنائية والبلاغة،
 - إذا بادرتيه بمدح مواطن تميزه، يقابلك بمدح تفاصيل جمالك ويتغزل فيك،
 - هذا النمط يحسن الغزل وحركات المداعبة.

العلاقة الحميمية:

- هذا النمط هو أفضل من يمتعك خلال ممارسة العلاقة الحميمية ،
- يهتم بإشباع إحتياجاتك ويظهر قدراته في ذلك،
- يحسن التعبير عن متعته من خلال الأصوات والحركات،
- يحسن إمتاع الطرف الآخر، كي يُظهر أن ذلك من مميزاته،
- بعد الإنتهاء يحسن الغزل والمداعبات،

المرونة في التعامل مع النمط الثالث:

- عند تعاملك معه، بادر بمدح صفات الخير فيه، كي تكسبه في صفك،
- هذا النمط، كما يحسن المدح، فهو يحسن الذم جدا،

-
- فلا تكن عدوانيا، ولا تبادر بالكلمات النابية، فسوف يكيل لك بالضعف،
 - دائما إلفت إنتباهه إلى أن الخلافات قد تسيء إلى صورته أمام الآخرين،
 - أظهر له أن سوف يخسر إذا حدث خلاف، وأنتك ليس لديك ما تخسره،



النمط الرابع

AMIALE TYPE

النمط الرابع: الشخص الودي، الذي يفكر بطريقة ودية،

(Amiable Personality)

الصفات العامة:

- هذا النمط ودود وطيب، وحسن النية، يهتم عاطفياً بالناس،
- يهتم جداً بتفاصيل حياة الناس، ويرحمهم ويحنو عليهم،
 - يعطي الآخرين ولو على حساب نفسه،
 - حلیم ومتعاون وعطوف ومتسامح،
 - يميل إلى نصح الآخرين، يتعامل بالوضوح ولا يكتُم عنهم شيئاً.

الإنجاز:

هذا النمط هو أقلهم في الإنجاز، لا يتحمس للقيام بالمهام،

-
- يبدأ في المهمة، ولا ينهها، يميل إلى الراحة كثيرا،
 - يميل إلى أن يكون تحت شخص يوجهه، فهو لا يحسن التدبير،
 - لا يحسن تحمل المسؤولية، يعتمد على الآخرين في تحمل المسؤولية،
 - يشعر بالإرتياح عند التعامل معه بالمودة والعاطفة،

التواصل:

- هذا النمط يتكلم بكلمات تدل على العطف والرحمة والمودة،
- يتعامل بالأخلاق والقيم والصفح والتسامح،
 - صوته منخفض، لا يميل أبدا إلى العدوانية،
 - يهتم بمشاعر وأحاسيس الآخرين، يحنو عليهم ويحزن من أجلهم،
 - نمط حساس ومرهف الحس، ويسهل جرح مشاعره،

الجانب العاطفي:

هذا النمط يعبر عن عواطفه بكل أشكال التعبير، يحنو على الآخرين،

-
- يعبر عن عواطفه بالكلمات والحركات، وبالغيرة الشديدة،
 - الزوجة من هذا النمط تشعر أن زوجها هو كل عالمها، لا تستطيع البعد عنه،
 - الزوج من هذا النمط يتحمل زوجته ويحنو عليها ويعاملها مثل ابنته،
 - هذا النمط يحسن التعامل بالعواطف، وليس بالضرورة يحسن الرومانسية،

العلاقة الحميمية:

- هذا النمط يمارس العلاقة الحميمية بكل الحب والذوبان في الآخر،
- يعمل على إشباع الطرف الآخر أثناء الممارسة ولو على حساب نفسه،
 - يعتبر العلاقة الجنسية دليل هام على حب الطرف الآخر له،
 - تنجح مشاعره إذا رفض الطرف الآخر ممارسة العلاقة الحميمة.
 - بعد الإنتهاء يشعر بالإرتياح ولا يود ترك الطرف الآخر،

المرونة في التعامل مع النمط الرابع:

عند تعاملك مع النمط الودي، ركز على التعامل بلطف ومودة،

- المرأة من هذا النمط إذا حضنتها تهدأ فورا وتهبط ثورتها،
- لا تكن عدوانيا، ولا تهاجم مشاعره أو عواطفه، ولا تجرحه أبدا،
- ركز على التعامل بالقيم والأخلاق والكلمات الناعمة،
- ركز على كلمات التصالح ولا تركز على التذكير بالأخطاء،



النمط الخامس

BALANCED TYPE

النمط الخامس: الشخص المتوازن، الذي يفكر بطريقة متوازنة،
(Balanced Personality)

الصفات العامة:

- هذا النمط شخص قيادي، متوازن في تفكيره وسلوكياته وعواطفه،
- متوازن في إنفعالاته، وفي تعبيره عن مشاعره، يعطي على قدر الموقف،
 - مبادر ومتوازن في العطاء والطلب، يعمل بقاعدة WIN-WIN،
 - حكيم في تفكيره، يعلم متى يتكلم ومتى يصمت،
 - يتفهم إحتياجات الآخرين، ويميل إلى دعمهم معنوياً ومادياً،

الإنجاز:

هذا النمط منجز، يوازن ما بين حياته العملية وحياته الأسرية،

-
- يخطط جيدا لأداء المهمة، ولا يُحمّل نفسه فوق طاقتها،
 - يعمل بروح الفريق، ويتضامن مع الآخرين،
 - يرى أن المكسب للجميع والخسارة على الجميع، ويحسن تحمل المسؤولية،
 - يشعر بالإرتياح عند التعاون المشترك لتحقيق الأهداف المشتركة.

التواصل:

- يحسن التواصل مع الآخرين. يحسن إختيار كلماته وفقا لكل موقف،
- يتعامل بالأخلاق والقيم، ولكنه حازم في الأوقات المناسبة،
- يميل إلى الهدوء، بعيدا عن العدوانية، موضوعي وليس شخصي،
- يهتم بمشاعر وأحاسيس الآخرين، ويجدد وسائل وطرق التواصل،
- يتواصل من منطلق الثقة بالنفس والثقة بالآخرين،

الجانب العاطفي:

هذا النمط يحسن التعبير عن عواطفه بأشكال وألوان مختلفة،

- شخصية متجددة، يعبر عن عواطفه بالكلمات والحركات والغزل،
- الزوج من هذا النمط يتميز بالرجولة، والزوجة تتميز بالأنوثة،
- يوازن ما بين اللين والشدة، يحسن استخدام العاطفة في الوقت المناسب،
- هذا النمط يحسن فنون الرومانسية، متجدد ومتطور،

العلاقة الحميمية:

هذا النمط يحسن ممارسة العلاقة الحميمية،

- الزوج يحسن التعبير عن رجولته، والزوجة تحسن التعبير عن أنوثتها،
- يعتبر العلاقة الجنسية تتوجها للحب بينهما، ووسيلة لتوطيد العلاقة،
- يوازن بين حصوله على المتعة وبين إمتاع الطرف الآخر،
- بعد الإنتهاء يشعر بالإرتياح حين يشعر بإشباع الطرف الآخر وسعادته،

المرونة في التعامل مع النمط الرابع:

عند تعاملك معه، لا بد من التوازن في إدارة الخلاف،

- التوازن في سرد تفاصيل الخلاف، بشكل عادل ومنطقي،
- التوازن في تحميل كل طرف مسؤوليته بالقدر المناسب، وعدم المبالغة،
- الوصول إلى حلول متوازنة من خلال تفاوض هادئ ومتوازن،
- وضع ضوابط لعدم تكرار حدوث الأخطاء وما ينتج عنها من خلافات،



الفصل الخامس

يحتوي الفصل الخامس على النقاط التالية:

- أساليب تطبيق التفكير المرن
- إستراتيجيات تفعيل التفكير المرن
- جدول ربيع للتفكير المرن
- فيروسات التفكير المرن



أساليب تطبيق التفكير المرن

TIQNIQUES OF FLIXEBLE THINKING

هناك بعض الأساليب التي يمكن من خلالها تطبيق المرونة في التفكير، والتدرب على إكتساب مهارات التفكير المرن (Flexible Thinking)، ومع الإستمرار في تطبيق والتدرب على تلك الأساليب، تصبح المرونة في التفكير منهج حياة، يعود على الإنسان بالعديد من الفوائد في جميع مجالات حياته،

وفيما يلي أهم أساليب تطبيق التفكير المرن:

١ - تقبل وجهات نظر الآخرين:

عليك أن تدرب نفسك على تقبل وجهات نظر الآخرين، والتفكير فيها، حتى وإن كنت تراها غير صائبة للوهلة الأولى، لا بد أن تعطي نفسك فرصة للتفكير في وجهات نظر الآخرين، حتى وإن كانت غير منطقية، أو سطحية وساذجة، تقبل وجهات نظر الآخرين لا يعني بالضرورة قبولها والموافقة عليها، بل يعني عدم الرفض، وإعطاء النفس فرصة مناسبة للتفكير حولها،

٢- القدرة على رسم المسارات:

من الأساليب الهامة لتطبيق والتدرب على التفكير المرن، أسلوب رسم المسارات (السيناريوهات)، والذي يؤدي إلى المرونة في التحول بين الأفكار، إن رسم المسارات (السيناريوهات) يعطيك سهولة الانتقال من وجهة نظر إلى أخرى، وفهم جميع جوانب وجهات النظر، دون تشدد أو تصلب، من فضلك، تعود على رسم المسارات (السيناريوهات) قبل إتخاذ القرارات، كي تتضح لك رؤية ما بعد القرار، قبل تندم على قراراتك الخاطئة.

٣- التنوع الثقافي:

من أهم مبادئ التفكير المرن، القدرة على التنوع بين الأفكار، والإطلاع على ثقافات متعددة، وفهم ثقافات الآخرين، إن فهمك لثقافات الآخرين يجعلك أكثر قدرة على تقبل تلك الثقافات والمزج بينها وبين ثقافتك، والخروج برؤية وسطية تجمع بين الجميع، ليس كل ما لم تتعود عليه يكون خطأ، وليس ما تعودت عليه هو بالضرورة فقط الصواب، أشكال الصواب وألوانه متعددة ويجب التنسيق بينها،

٤- جدد أسلوب حياتك:

أحد أهم طرق تطبيق والتدريب على المرونة في التعامل مع المواقف الحياتية هو أن تكسر روتين حياتك، وأن تجدد حياتك من وقت لآخر، من وقت لآخر غير ترتيب الأثاث في شقتك، غير بعض قطع الأثاث، غير بعض الديكورات البسيطة، غير بعض الألوان، وهكذا جدد معلوماتك، جدد مهاراتك، جدد قدراتك، جدد طريقة حوارك، جدد كلماتك، جدد الحياة من حولك،

٥- الرغبة في تطوير القناعات:

كي تدرّب نفسك على أساليب التفكير المرنة يجب أن تكون مستعداً لتغيير قناعاتك إذا ظهر أنها بحاجة إلى تغيير أو تعديل، حتى لو عشت بها فترة طويلة.

وأن تعمل باستمرار على تبني قناعات جديدة صحيحة، فالقناعات القديمة لا تؤدي إلى نتائج جديدة،

المرونة في تطوير القناعات يؤدي إلى تطوير السلوكيات، وبالتالي تستطيع إدارة المواقف الحياتية بطرق مرنة تضمن الرؤية الشاملة للأمور،

٦- لا يمكن حل المشكلة بنفس العقلية التي أنتجتها:

إن العقليات الجامدة (الصخرية) التي تركز على إنتاج المشكلات لا يمكن أن تنتج الحلول طالما ظلت جامدة كما هي، وذلك بعيد كل البعد عن المرونة،

وبالتالي إذا أردت أن تعتاد المرونة في التفكير فلا بد أن تتخلى عن العقلية الصخرية، العقلية المنتجة للمشكلات،

ركز على إنتاج الحلول بدلا من التفرع في المشكلات، لا تغص كثيرا في تحليل المشكلات، بل أخرج من دائرة التحليل إلى دائرة طرح الحلول،

٧- الأكثر مرونة هو الأكثر تحكما:

في مواقفك مع الآخرين، كلما كنت أكثر مرونة، كلما كنت أكثر قوة وأكثر تحكما وتأثيرا في الآخرين، فالمرونة تضمن لك التنقل بسهولة بين البدائل،

مثل لاعب الملاكمة الذي يتعامل بمرونة ورشاقة، مثل اللاعب محمد على كلاي، الذي كان يتميز بمرونته العالية، فيدور كالفراشة ويلسع كالنحلة،

كلما كنت مرنا، كلما تحكمت في الأمور أكثر، وكلما ظهر تأثيرك على الآخرين، وأصبحت أكثر قوة في التعامل مع المواقف الحياتية،

٨- ركز على هدفك مع المرونة في الوسائل:

إن استخدام إستراتيجيات وأساليب التفكير المرن، لا يعني أن تتخلى عن أهدافك، بل يعني أن تحافظ على أهدافك مع العمل على تنويع الأساليب، إذا لم تحصل على النتيجة المرجوة بالطريقة الحالية، قم بتغيير الطريقة مباشرة، فلا مانع أبدا من تغيير الطرق والوسائل، مع المحافظة على الأهداف،

بعض الناس يظنون أنهم يتحلون بالمرونة، ورغم ذلك لا يميلون إلى تغيير طريقتهم في غدارة المواقف، هميات هميات،

٩- لا أحد يستطيع أن يرى جميع الجوانب:

لن تستطيع أن ترى جميع الجوانب في كل مواقف الحياة، فهناك ما نعلمه وهناك ما نجهله، في كل موقف، الصورة لن تكون واضحة تماما دائما،

ولذلك يجب أن تستمع جيدا لوجهات نظر الآخرين، وأن تستشير الآخرين، قبل إتخاذ قراراتك، بما يضمن لك أن ترى أكبر قدر من الصورة، درب نفسك على تفهم وجهات نظر الآخرين والأخذ بها، كي تتضح لك الأمور بشكل أفضل، مما يحميك من مخاطر النقطة العمياء (Blind Spot)،

١٠- التركيز على الغايات وليس الرغبات:

من أهم طرق التعامل بمرونة مع الآخرين وإدارة مواقف الحياة، أن تركز على الغايات وليس بالضرورة على الرغبات،

الغايات هي الإحتياجات الحقيقية (Needs) بينما الرغبات هي الإحتياجات العاجلة (Wants)، وهناك فرق كبير بينهما،

مثل الذي يركز على رغبته في إلتهاام طعام وفير، وينسى النتيجة المبنية على ذلك وهي زيادة الوزن وزيادة معدل الدهون في الجسم، وغير ذلك



إستراتيجيات التفكير المرن

STRATEGIES OF FLIXEBLE THINKING

هناك بعض الإستراتيجيات الهامة، والتي يمكنك من خلالها تطبيق التفكير المرن في كل جوانب حياتك، مما يجعل حياتك أكثر سهولة، وبعيدة عن التصلب والتشدد، ومع الإستمرار في تطبيق هذه الإستراتيجيات، تصبح المرونة في التفكير منهج حياة، يعود عليك بالعديد من الفوائد في جميع مجالات حياتك، وفيما يلي إستراتيجيات تطبيق التفكير المرن:

الإستراتيجية الأولى: توسيع مجال الإدراك

هذه الإستراتيجية تدعوك إلى توسيع مجال إدراكك للأمر، والبحث عن جميع المعلومات الممكنة قبل الفصل في الأمور أو إتخاذ القرار،

- ضع جميع العوامل في مجال إدراكك، لا تنظر من زوايا ضيقة،
- احسب جيدا عوامل النجاح وعوامل الإخفاق،
- إقرأ كثيرا واعمل على جمع معلومات أكثر قبل إتخاذ قراراتك،

-
- إستفد من خبرات الآخرين، بالشورى والإستماع لنصائح الآخرين،
 - لا تهمل النقاط العمياء، بل إبحث في كل الزوايا،
 - وازن بين ما تحب أن تفعله وفيما يجب أن تفعله،
 - وازن جيدا بين خبرات الماضي وتجارب الحاضر وتطلعات المستقبل،

الإستراتيجية الثانية: ضع نفسك في المواقع الثلاثة

قبل أن تفصل في أمر ما أو تتخذ قرارا قد تندم عليه، فإن الإستراتيجية الثانية تدعوك إلى أن تضع نفسك في ثلاثة مواقع،

• **الموقع الأول** هو موقع الذات، أي موقعك أنت والذي تطرح من خلاله وجهة نظرك، وتنظر للأمور من خلاله،

• **الموقع الثاني** هو موقع الطرف المقابل (الطرف المضاد)، والذي يطرح الرأي المضاد ووجهة النظر المخالفة لوجهة نظرك،

• **الموقع الثالث** هو موقع المحايد، أي موقع الشخص الذي يجلس بينكما ويفصل بينكما بالتوازن والحياد،

هذه الإستراتيجية سوف تجعلك تنظر إلى الأمور من كل الزوايا، وتضع نفسك في مواقع الآخرين، كي تتفهم وجهات نظرهم جيدا،

وبالتالي تستطيع أن ترى الأمور من زاوية محايدة، تجعلك أكثر مرونة في
التخلي عن بعض مكونات وجهة نظرك،

كما تجعلك أكثر مرونة في تقبل وجهات نظر الآخرين، وفهم منطلق
تفكيرهم،

الإستراتيجية الثالثة: المرونة العكسية

هذه الإستراتيجية تدعونا إلى أمر هام جدا، وهو أن نبحث عن الفرص
حتى بين المشكلات والتحديات،

بمعنى أنك لا تبحث عن الفرص فقط في مواطن الفرص، بل أيضا أن
تعتبر كل موقف تمر به في حياتك فرصة تتعلم من خلالها خبرات جديدة،

حتى لو كانت هذه المواقف في صورة مشكلات أو تحديات، فيجب أن
تتحلى بالمرونة العكسية، والتي تبحث عن الفرص وسط المشكلات،

المرونة العكسية تجعلك أكثر قدرة على إدارة المواقف الصعبة والتكيف
معها

المرونة العكسية تجعلك تنظر بإيجابية إلى الأمور التي تبدو في ظاهرها
سلبية

قال الله تعالى (كُتِبَ عَلَيْكُمُ الْقِتَالُ وَهُوَ كَرْهٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا
وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ
(سورة البقرة ٢١٦)

وبناء على ذلك، فليس كل ما نكرهه شر لنا، وليس كل ما نحبه خير لنا،
بل يجب أن نستخدم المرونة العكسية في النظر إلى الأمور،



جدول ربيع للتفكير المرن

RABIE TABLE FOR FLIXEBLE THINKING

هذا الجدول قد وفقني الله تعالى لابتكاره وتصميمه بشكل سهل ومبسط، وهو أداة سهلة لتطبيق المرونة العكسية، والتفكير المرن. كما يسهل بواسطته التركيز على الزوايا الإيجابية في جميع المواقف، حتى وإن كانت تظهر أنها سلبية للوهلة الأولى.

مسلسل	الحدث	الإستجابة السلبية		الأفكار الإيجابية	الإستجابة الإيجابية	
		المشاعر	السلوك		المشاعر	السلوك
1						
2						
3						
4						
5						

وفيما يلي شرح جدول ربيع بالتفصيل:

• **العمود الأول:** يمثل الحدث أو الموقف، حيث تتولد الأفكار من رحم أحداث ومواقف الحياة.

• **العمود الثاني:** يمثل الأفكار السلبية والأفكار الصلبة المتشددة الناتجة عن موقف ما تم التعامل معه على أنه موقف سلبي،

• **العمود الثالث:** يمثل الإستجابة السلبية والتي تنقسم إلى المشاعر السلبية (الحالة المزاجية السيئة)، والسلوكيات السلبية.

• **العمود الرابع:** يمثل الأفكار الإيجابية الناتجة عن القراءة الإيجابية للموقف، والتركيز على الجوانب الإيجابية فيه، حتى لو كان ظاهره سلبيا،

• **العمود الخامس:** يمثل الإستجابة الإيجابية والتي تنقسم إلى المشاعر الإيجابية (الحالة المزاجية الحسنة)، والسلوكيات الإيجابية،

مثال للتوضيح:

العمود الأول: الحدث هو إنشغال أب عن ولده الشاب، الأب منهمك في عمله ومشغول عن التواصل مع ولده الشاب،

العمود الثاني: الأفكار السلبية التي سوف يتبناها الولد الشاب، أن أبي مشغول عني ولا يهتم بالتواصل معي، ويحب عمله أكثر مني، وغير ذلك

العمود الثالث: الإستجابة السلبية والتي تنقسم إلى

المشاعر السلبية: أشعر بالغضب من والدي، أشعر بالحزن أن هذا الرجل هو أبي، ليت لي أب غيره، أشعر بالضيق والضجر،
والسلوكيات السلبية: كما أن أبي لا يتواصل معي فسوف أبعده عنه وأتخاشى اللقاء به وأهتم بأصدقائي وأمور حياتي ولن أهتم به،

العمود الرابع: الأفكار الإيجابية التي يمكن أن يستخرجها الولد الشاب لو قرأ الموقف قراءة مختلفة (المرونة العكسية)، مثل، أبي مهتم بعمله لأنه إنسان مسئول، أبي يتعب من أجلنا كي يوفر لنا حياة كريمة، أبي يضحي بوقت راحته وينهمك في عمله كي أدرس أنا وأبني مستقبلا مميزا، وغير ذلك من الأفكار الإيجابية،

العمود الخامس: الإستجابة الإيجابية والتي تنقسم إلى

المشاعر الإيجابية: لابد أن افخر بأبي فهو رجل مسئول ويسر مصالح العديد من الناس، أبي الذي يجتهد في عمله ويتحمل مسؤولياته، يتمناه العديد من الشباب غييري، أنا فخور بأبي وأحمد الله أني ولده،

والسلوكيات الإيجابية: طالما أن أبي لا يجد وقتا كافيا للتواصل معي، فلم لا أتواصل أنا معه، سوف أرسل كل يوم رسالة له مفادها (وحشتني يا حاج، لقد إفتقدتك، أنا فخور بك، أنت أفضل صديق لي، إيه رأيك يا حاج نتقابل في كوفي شوب وندردش سوا دردشة ودية) وغيرها من الرسائل الودية.



فيروسات التفكير المرن

VIRUSES ATTACKING FLIXEBLE THINKING

هناك بعض الأفكار السلبية وبعض السلوكيات السلبية التي تجعل قدرتك على التفكير المرن مريضة معلولة، وهذه السلبيات هي الفيروسات التي تهاجم التفكير المرن، وتمرضه وتصيبه بالشلل والجمود، ومن أهم هذه الفيروسات، ما يلي:

- العناد والتصلب والتشدد،
- التمسك والتشبث بالقناعات والأفكار،
- النظر للأمور من زوايا ضيقة،
- التعجل في الحكم على الأمور وإتخاذ القرارات،
- تغليب المصلحة الخاصة على المصلحة العامة،
- التعامل مع الآخرين من منطلق معاداة أفكارهم ومقاومتها،

-
- النظرة قصيرة المدى، والنظر تحت الأقدام،
 - نقص المعلومات أو المعلومات المغلوطة،
 - الإعتقاد أن الأمور لا يمكن إصلاحها، وأنه يجب هدمها،
 - التركيز على الجوانب السلبية، وتحميل المواقف فوق ما تحتمل،



تمارين وتطبيقات

EXERCISES

قبل ختام الكتاب، سوف أعرض لكم بعض التمارين الخفيفة للتدريب على التفكير المرن، ومن هذه التمارين ما يلي:

أكتب أكبر عدد من الكلمات، يمكن أن تستخرجها من إعادة ترتيب حروف كل كلمة من الكلمات التالية:

- بحر:.....
- خس:.....
- سحلب:.....
- قرنبيط:.....
- موزمبيق:.....
- موريتانيا:.....
- لوكسومبورج:.....

هل لاحظت شيئاً هاماً، هل إستنتجت أمراً واضحاً،
بالتأكيد أنك قد لاحظت وإستنتجت أنه كلما كانت المعلومات والبدائل
والخيارات المتاحة أكثر، كلما كانت المرونة أسهل ومساراتها أوضح،



الخاتمة

تحتوي الخاتمة على النقاط التالية:

- تذكر ما يلي
- المراجع
- التعريف بالمؤلف
- كتب المؤلف
- وسائل التواصل مع المؤلف



تذكر ما يلي

REMEMBER

أهم النقاط:

- التفكير هو سلسلة من الأنشطة يقوم بها المخ عندما يتعرض لمثير ما،
- الأفكار تنشأ وتتولد نتيجة الأحداث والمواقف التي نمر بها،
- لا يوجد موقف إيجابي بذاته كما لا يوجد موقف سلبي بذاته،
- الأفكار تتكاثر وتنتشر من نفس النوع،
- الفص الأيمن من المخ مختص بالتفكير الإجمالي، والتفكير المرن،
- الفص الأيسر من المخ مختص بالتفكير التحليلي، والتفكير المنطقي،
- التفكير المرن يعطيك القدرة على التنقل والتحول السريع بين الأفكار،

-
- مخ الإنسان يعالج نوعين من القضايا، القضايا المغلقة، والقضايا المفتوحة.
 - المرونة قوة ناعمة، وليست علامة ضعف،
 - التفكير الصخري الجامد والمتعنت، يجعلك لا تحسن رؤية النقطة العمياء،
 - الإصطدام بالآخرين بسبب النقطة العمياء، يجعلك تخسر كثيرا،
 - التفكير الصخري يفتقر إلى البداية الصحيحة، والتنظيم، والهيكل الصحيح،
 - التفكير المرن يجعلك تنظر إلى الأمور نظرة شاملة،
 - التفكير المرن يحافظ على طاقاتك، فتصل إلى أهدافك بأيسر الطرق،
 - التفكير المرن يجعلك توازن بين المكاسب والمخاطر جيدا،
 - هناك فروق عديدة بين التفكير المرن والتفكير الصخري،
 - هناك فروق عديدة في التفكير بين الرجل والمرأة،
 - الشخص العملي يفكر في جميع الأمور على أنها مهام يجب أن ينجزها،

-
- الشخص التحليلي يركز على التفاصيل ويفضل البدائل والإحتمالات،
 - الشخص التعبيري يهتم بجذب أنظار الناس نحو ما يريد،
 - الشخص الودي يتعامل باللين والمرونة، ولو على حساب نفسه،
 - جدد أسلوب حياتك من فترة لأخرى، ذلك يزيد المرونة في حياتك،
 - الأكثر مرونة هو الأكثر تحكما في المواقف،
 - المرونة العكسية تجعلك تركز على الإيجابيات حتى في المواقف الصعبة،



المراجع

REFERENCES

- القرآن الكريم،
- نزهة المتقين شرح رياض الصالحين،
- الرحيق المختوم،

- Flixible Thinking

Norbert Jausovec

- Change your Thinking

Sarah Edelman

- Think Like a Freak

Stephen Dubner

- Head First

Tony Buzan

- The Rules of Thinking

Richard Templar



التعريف بالمؤلف

THE AUTHOR



د. ربيع حسين

⊙ دكتورة إدارة الأعمال

- جامعة ولاية نيويورك -
New York State
University – USA

⊙ دكتورة علم النفس

الإكلينيكي - جامعة
برمنجهام - بريطانيا
Birmingham
International
University - UK

⊙ مستشار الإستشارات الإدارية - جامعة ولاية نيويورك - أمريكا

New York State University – USA

⊙ مستشار الإستشارات النفسية - جامعة برمنجهام - بريطانيا

Birmingham International University – USA

-
- ④ **مستشار الإستشارات الأسرية والتأهيل للزواج** – جامعة كولومبوس – أميركا USA – Columbus University
 - ④ **مستشار التدريب والكوتشينج** – بوسطن كوليدج – الولايات المتحدة الأمريكية USA – Boston College
 - ④ **مستشار تدريب المديرين** – كامبريدج كوليدج الدولية للتدريب – بريطانيا UK – Cambridge International Training College
 - ④ **مستشار الإدارة الحديثة والقيادة الفعالة** – الجامعة الأمريكية – القاهرة Egypt – American University of Cairo
 - ④ **مستشار التخطيط الإستراتيجي** – كوليدج أوف أوكسفورد – لندن – بريطانيا UK – The Oxford Training College
 - ④ **مستشار إدارة الجودة الشاملة** – كامبريدج كوليدج الدولية للتدريب – بريطانيا UK – Cambridge International Training College
 - ④ **مستشار إدارة الموارد البشرية** – بوسطن كوليدج – الولايات المتحدة الأمريكية USA – Boston College



كتب المؤلف

⊙ صدر بالفعل:

- أول أكسيد الفاعلية
- كيف تدير مدرك
- الإبداع في مهارات الإقناع
- مهارات التعامل مع الخلافات
- قوة التفكير المرن

⊙ يصدر قريبا:

- إدارة الخلافات الزوجية
- تنمية الحب بين الزوجين
- كيف تتخذ قراراتك
- القيادة الموقفية في السيرة النبوية
- فنون الحوار والتفاوض
- فهم أنماط الشخصيات (كيف تفهم من حولك)
- بناء وقيادة فريق العمل

وسائل التواصل

CONTACTS

Twitter: @DrRabieHussen

Snapchat: dr.rabiehussen

Instagram: drrabiehussen

Youtube: Dr Rabie Hussen

Facebook: DrRabie Hussen

E-mail: dr.rabiehussein@yahoo.com



Dr. Rabie Hussen

