

الفصل الأول: غير خارطتك الإدراكية للتحديات

• افتح ١٠ صفحات جديدة مع تحدياتك:

- ١- الحياة ليست كوب ماء.
 - ٢- صفحة التعريف.
 - ٣- صفحة الحجم الحقيقي.
 - ٤- صفحة الحياة والنجاح والهدف.
 - ٥- صفحة الخبراتية.
 - ٦- صفحة الصخرة.
 - ٧- صفحة المشكلات الممتعة.
 - ٨- صفحة هل كله تحت السيطرة ؟
 - ٩- صفحة موقع التحرك.
 - ١٠- صفحة الفضفضة السلبية.
- استراحة الفصل الأول.



افتح صفحات جديدة مع تحدياتك

بعد عشرين عاما من الآن ستكون أكثر إحباطا بسبب الأشياء. ياء
التي لم تحققها وليس بسبب الأشياء التي حققتها؛ لذلك أ. ق. ح. ل.
الشراع، أبحر بعيدا عن الميناء الآمن، اسد. ثقل ال. ربح ف. ي. دفع.
أشركتك، اكتشف، احلم.

مارك كوين



الحياة ليست كوب ماء

إن الذين يتعاملون مع الحياة على أنها ١.كوب ماء ص.غير المساحة، وتحدياتهم ملعقة ملح كبيرة تذوب ليصبح ه.ذا الك.وب مالحة - لا يستطيع أحدنا استساغتها حتى لو حاول كثيرا - الحقيقة أنه لا شك في وجود الملح الممزوج بالماء، ولكن السؤال هو: م.ا هي كمية المياه؟ هل كوب أم فنجان أم ورق أم ماذا؟ إذ.ك كلم.ا ضخمت المساحة التي تذوب فيها ملعقة الملح تستطيع أن تتناول.ه وتتقبله.

وهذه هي العلاقة بين التحديات والحياة؛ فكلما جعلت الحياة كوب.ا



ض.د.يقا فسي.د.ستحيل الع.يش فيه.ا بالتحديات (ملعقة الملح) وه.ي موجودة لا محالة، أما إذا تعامل.ت مع الحياة بحجمها الطبيعي (الكبير طبعا) فإذ.ك ست.ستطيع التعامل.ل والتعايش مع أي تحد.دي أو ق.رار تريد أن تتخذه، وهذا هو الذكاء.

أرجو أن تقوم بهذا التمرين الذي يساعدك كثيرا في جلب الارتياح النفسي.. تمرين بلا تحديات:

- * ابحث عن مكان مناسب بعيداً عن الضوضاء.
- * اجلس جلسة مستريحة.
- * أغلق عيناك... ارسـم صورة بعقلك لشخصك وأنت متغلـبا على مشكلتك الحالية.
- * اجعل هذه الصورة متماسكة زاهية الألوان.
- * أضف للصورة مجموعة الأحاسيس الإيجابية التي تشعرك بالراحة.
- * أضف مجموعة أصوات تحبها وتسعد بسماعها.
- * لا تسمح لهذه الصورة أن تبهت.
- * لا تُقـم عوائق في خيالك أمام اكتمال الصورة لتـستطيع الآن أن تكون مرتاحا.



صفحة التعريف

■ ما هي المشكلة؟

■ ماذا تعنى كلمة المشكلة؟

اكتب الأفكار التي ترد إلى ذهنك حالياً:

تعريف المشكلة في رأيك هو:

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

المشكلة تُعرف على أنها:

المشكلة: هي فكرة أو قوة أو هدف تعارضه فكرة م. ضادة أو هدف مضاد.

أريد أن.... ولكن....

المشكلة تساؤل: لماذا لا يثق بـ ي
الآخرون؟

المشكلة عقبة: لقد حدث حريق
بالمصنع.

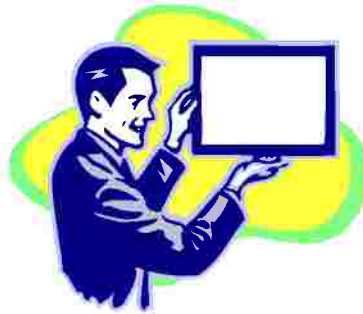


المشكلة: انحراف عن المخطط مثل: نقص المبيعات السنوية في
حالة من التباين والاختلاف بين الواقع وما تهدف إليه.

حدد مشكلتك في السطرين التاليين وحدد نوعها:

هل هي أفكار متعارضة (حيرة)؟ أم تساؤل داخلي . لـ. ديك؟ أم انحراف عن مخطط؟ أم عقبة أمام تحقيق هدف؟

نوعها	المشكلة



هل يمكنك إعادة تعريف المشكلة؟

ويكون ذلك عن طريق كثير من التساؤلات حول المشكلة، ونذكر أن لديك حجم هائل من البيانات قد تم تجميعها في المرحلة السابقة.

صفحة الحجم الحقيقي

كثير منا عندما يتعرض لتحدي ما يضخم حجمه بالشكل الذي يملأ عينه ويجعله عاجزاً عن حل هذه التحدي، بل في بعض الأحيان يقوم بإجراءات مكلفة ومجهدة ثم يكتشف أن الحجم الحقيقي للتحدي صغير؛ بحيث أصبحت تلك المجهودات والأوقات والتكاليف مهدرة.

سيناريو من الحياة:

اللقطة الأولى: (علي) ذو قامة متوسطة وجسد نحيل.
اللقطة الثانية: (علي) يتسلم عمله كمحصل بأحد الأتوبيسات العامة.
اللقطة الثالثة: يصعد الأتوبيس العام من محطة معينة يومياً شخص طويل القامة، مفتول العضلات، لديه نظرات نارية، صعب التعامل.
اللقطة نفسها: لم يجرؤ (علي) على طلب سعر التذكرة من هـ. ذا الشخص ويتذكر ذلك بشكل يومي.
اللقطة الرابعة: (علي) أصيب بالاكنتاب وعاش في مشكلة ع. دم قدرته على مطالبة هذا الراكب بـ. سعر التذكرة.. لمعت في ذهنه فكرة كيف يتغلب على هذا التتين... الحل هو الالتحاق بأحد النوادي الرياضية لإتق. ان

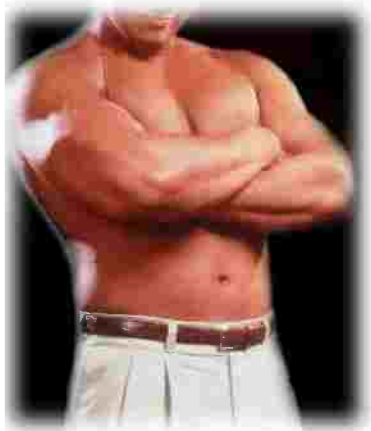
لعبة رياضية في ال. دفاع ع. ن ال. نفس وكم. ال
الأجسام.

لقطات عديدة: وهو يمارس هذه الرياضة العنيفة ينفق من الوقت. ت
والجهد والمال الكثير.

اللقطة الخامسة: (علي) وهو يتمتع بجسم رياضي ورغبة حميمة
في التغلب والتخلص من هذا الشخص.

اللقطة الأخيرة: يصعد هذا الشخص كعادته وبهيئته المرعبة، يمسك
به (علي) مهددا: لماذا تمتنع عن دفع. مع س. مع
التذكرة خلال الشهور ال. سابقة؟ ي. رد الرجل.
ببساطة: إنك لم تسألني، وأنا لم أدفع لأنه ل. دي
اشترك مجاني على هذا الخط.

ربما تكون هذه القصة مضحكة،
وربما تكون المجهودات المبذولة
فيها من أعمال رياضية مفيدة،
ولكن بذل كل هذا الجهد دون
التعرف على الحجوم الحقيقة. ي
للتحدي تجعل جهودنا مبذولة في
الاتجاه الخاطئ.



صفحة الحياة والنجاح والهدف

فكر جيداً... تأمل حياتك.. في كل مراحلك العمرية.. اسأل نفسك سؤالاً مباشراً هل هناك تحديات في كل مرحلة؟ لا تتعجل، ستجدك في كل مرحلة كنت تعاني مشكلة قد استولت على كيائك.. تفكر فيها طوال النهار.. وقبل النوم.. وهي الآن لا تعتبر ذات أهمية بالنسبة لك.. إنك تضحك من نفسك عليها عندما تتذكر هذه الأمنيات والأهداف والرغبات، ولذلك عليك أن تؤمن أن في الحياة لابد من وجود تحديات ؛ لأنك في هذه الحياة لابد وأن يكون لديك أهداف وتحقق نجاحات.

(رغم أن) كلمة الناجحين:

يمكنك أن تسأل أحد الناجحين أو من حققوا هدفاً في حياتهم: كيف كان ذلك؟ ولاحظ أنه سيبدأ بكلمة "رغم أن" فهي عبارة تخص الناجحين التي يسردوا بعدها مجموعة العوائق التي وضعت في طريقهم والتي تخطوها لكي يحققوا أهدافهم ونجاحاتهم.

.. صدقوني ليس للنجاح طعم إلا بوجود عوائق..

صفحة الخبراتية

سيناريو من الحياة:

اللقطة الأولى: سامي يدخل إلى مكتبه في العمل ويبدو عليه أمارات الأسى والضيق.

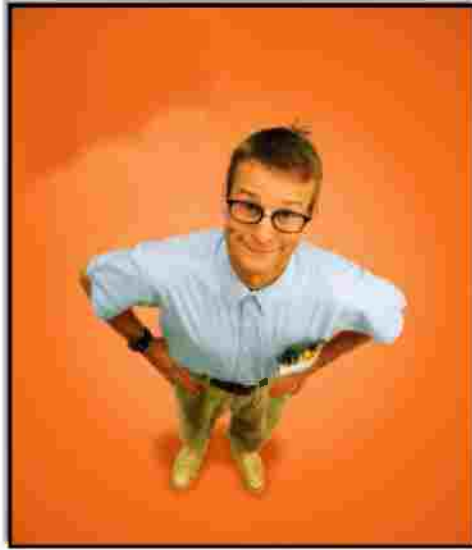
اللقطة نفسها: سامي لا يستطيع أن يؤدي عمله جيداً، لا يستطيع التركيز حيث يبدو عليه التوتر.

اللقطة الثانية: يلاحظ (أبو العريف) هذا التوتر والضيق، فيبدأ في إلقاء نكتة ما؛ أملاً أن يعتدل مزاج سامي ويندمج في العمل.

اللقطة الثالثة: سامي تحدث له حالة من العصبية، ويوجه حديثه لأبي العريف، ويقول له: أتتهزأ بي؟ أذنت شخص غير أهل للصداقة.

اللقطة الرابعة: (أبو العريف) متعللاً: لقد أردت أن أخفف عنك بهذه الطريقة، لقد فعلتها من قبل مع أحمد؛ فتهللت أساريره وأصبح يومه أكثر إشراقاً، أما أنت فشخص غريب.

قصة تتكرر كثيراً في كل ناحية من نواحي الحياة، ويمكن أن نطلق عليها (الحل) عن طريق اجتراح الخبرات السابقة، والقضية هنا عدم صبر صاحب الحل (أبو العريف) حتى يتأكد من أن الحالة التي يقدم لها الحل تتطابق مع الحالة التي بني عليها حكمه، فهو لم يتأكد أن ما يعانيه (سامي) هو نفسه الذي عانى منه أحمد، ولم يتأكد من أن رد فعلهما لا بد أن يكون متطابقاً، وأن هذا الحل سيؤتي ثماره في كل مرة.



التحدي الكبير في الحل الخبراتي هو القفز إلى الحل أو التعامل بحلول سابقة التجهيز دون التأكد من تفصيلات المشكلة...

صفحة الصخرة

ربما يكون العنوان به شيء من الغرابة؛ لكن قصة الصخرة هي قصة رمزية تعني العقبات التي تواجهها في حياتك، وعلاقات القوي بينك وبين الصخرة.. والسؤال هنا: هل لديك صخرة في حياتك أو مجموعة صخور؟ هل توقفت عندها أم أكملت المسيرة؟ هل اخترقتها؟ هل تريدني أن أوضح أكثر؟

قصة عبد الهادي:

- عبد الهادي طالب متفوق في المرحلة الإعدادية.
- عبد الهادي في الصف الثاني الإعدادي يحصل على الدرجة النهائية في الرياضيات.
- عبد الهادي لم يحصل على أي درجة (يعني صفر) في اللغة العربية والمواد الاجتماعية.
- لم ينجح في الملحق لسبب بسيط أنه لم يحضر الامتحان.
- عبد الهادي ينمي قدراته في مادة الرياضيات حتى نجح في اختبارات القدرات الخاصة في أحد المسابقات ودخل على

المركز الأول.

- تمر السنون والأعوام وعبد الهادي يواصل نجاحاته في م. ادة الرياضيات التي بدأ تدريسها لزملائه في ال. سنوات المختلفة. حتى زملائه في الثانوية العامة.
- عبد الهادي لم يستطع تجاوز الصف الثاني الإ. دادي؛ لأن. ه لا يذهب إلى امتحانات اللغة العربية والمواد الاجتماعية ع. ن. ك. ل. عام.
- عبد الهادي انقطعت أخباره عني، ه. و الآن ف. بي الخامسة والثلاثين من عمره، لم يحصل على الشهادة الإعدادية رغ. م قدراته العقلية الفذة، ولكنه هناك م. ازال عذ. د صد. خرتة ل. م يتجاوز ه. . . . ا.



ولذلك فإننا لدينا ثلاث سيناريوهات عند مقابلة الصخرة:

الأول: هو الاستسلام: ————— ← أي: البقاء خلفها. لا فترة طويلة عجزاً عن تجاوزها (مثل عبد الهادي).

الثاني: هو الاختراق: ————— ← أي: تجاوزها سريعاً لقوتك النفسية العالية ولضعفها (أي الصخرة).

الثالث: هو البقاء قليلاً ثم الاختراق: ————— ← أي تحليل الموقف بالشكل الذي يؤدي إلى تساؤل: كيف جاءت؟ ولماذا جاءت هذه الصخرة؟ ما هي نقاط ضعفي وقوتي؟ وكيف أتغلب على العقبات أو الصخور في المستقبل؟ ثم الماضي قدما في تجاوز هذه الصخرة سواء بقذفها أو الالتفاف حولها، (وأنصح باتباع هذه السيناريو) الذي يتوجه بالمستقبل ويساهم في تنمية قدرات الفرد وتحليل البيئة الخارجية.



صفحة المشكلات الممتعة

هذه الصفحة سنناقش فيها سؤالاً محدداً : لماذا بعض الناس لديهم تحديات تعوقهم عن الراحة والنجاح ولا يودون حلها؟ وكلمة ١. بدأ في حلها سارع في منع الحل من التنفيذ؟ والغريب أن ذلك يكون ضد مصلحة الشخص؛ ولكنه يظل ي. شكوا ولا يريد الحل م. مع بساطته ووضوحه!؟



الإجابة هي: أن كلاً منا لديه مكاسب مباشرة ومكاسب ثانوية. secondary gains من كل موقف، ولكي أوضح الفرق بينهم. ١. هيا لنشاهد الموقف التالي:

من ملفات الأعمال:

- الأستاذ محمود مدير لأحد المكاتب المهنية.
- الأستاذ محمود دائم الشكوى من أن العاملين لديه ليسوا على مستوى مهني متميز؛ بل دائماً ما يتغيبون عن العمل، وبعضهم يهملون في أعمالهم، بعضهم لا يجيدون التعامل مع العملاء، والبعض الآخر غير دقيق في عمله.
- عندها قلت له: ليس هناك مشكلة؛ فالحلول كثيرة وواضحة ومباشرة، فالتغيب عن العمل يمكن حله بثلاثة صرامة للحضور والانصراف، وحل الإهمال في العمل هو عدم الترقية أو الخصم من الراتب، أما عدم التعامل الجيد مع العملاء ودقة العمل فيمكن أن يخضع العاملون لبرنامج تدريبي سلوكي يعالج النقطة الأولى وبرنامج مهني فني يعالج النقطة الثانية، وقبل كل هذه الحلول سؤال مهم يا أستاذ محمود: منذ متى لديك هذه التحدي؟ كانت الإجابة صاعقة: منذ ١٠ سنوات. مع بديهية الحل. لماذا لم يسعى الأستاذ محمود خلال هذه السنوات العشرة

المنقضية إلى حل مشكلته التي عرضت لاحقاً؟ إنه لم يقابل أحداً من المستشارين ويقص عليه قصته وينبأه بمشكلته، وكذلك مستشار يستطيع الحلول ولكن النتيجة واحدة؛ لا اتجاه نحو الحل بل مزيداً من الشكوى، وبالبحث والمناقشة تم اكتشاف المكسب الثانوي وهو أن الأستاذ محمود لا يريد لموظفيه أن يكونوا أكفاء بالفعل؛ ولكن يريد بذلك تذكيرهم بفشلهم وتقصيرهم فقط، وذلك للمكاسب الثانوية التالية:

١. ضعف قدرات الأستاذ محمود نفسه ولا يريد أن يتفوق أحد مرؤوسيه عليه.
٢. أن بعض الحلول المقترحة دائماً كانت مرتبطة بتكلفة، وكانت وجهة نظره: كيف أنفق عليهم مالا لأدربهم ثم يطلبون بزيادة في الراتب لسبب أنهم أصبحوا أكفاء؟ هل تريدني أن أدفع مرتين؟

انتهت القصة ولم يفهم الأستاذ محمود ولن يقوم بأي خطوة نحو الحل...



- هذا وستجد أن كثيرا من الناس لا يريدون ح.ل م. شكلاتهم بسبب المكاسب الثانوية التي يحققونها من استمرار المشكلة.

أمثلة:

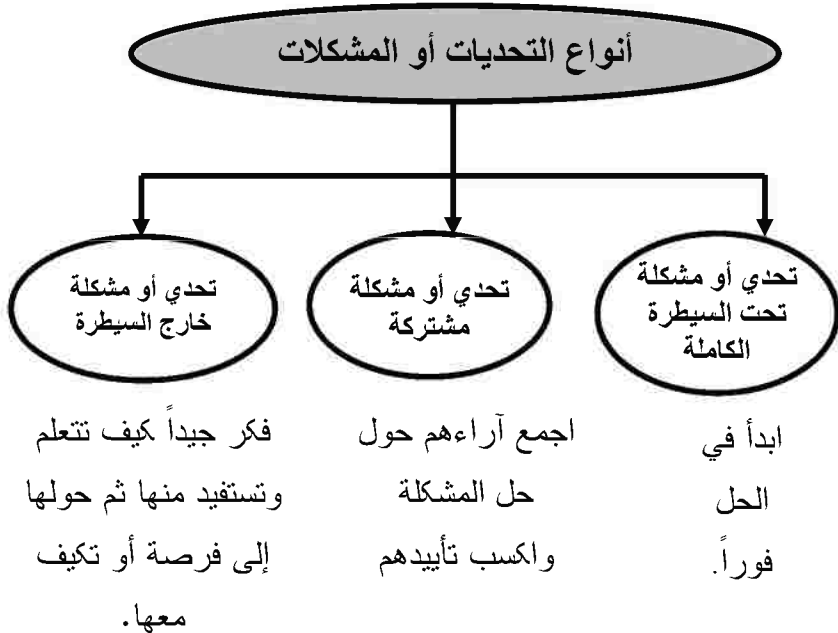
أمثلة	المكاسب الثانوية
. الأم كبيرة السن (المريضة) لا تريد الذهاب إلى الطبيب أو تناول الدواء.	. . . سبب تع. اطف أبناء ه. ا. والتفافهم حولها.
. امرأة متزوجة تشكو أبناء ه. ا. ولا تريد أن تقوم معهم بشيء.	. . كسب انتباه زوجها. ا. نحو ه. ا. ونحو أبناءها.



صفحة هل كله تحت السيطرة؟

ربما تقوم بالتعامل وحل مجموعة من التحديات، ثم تكتشف أن الحل غير مجدي، وأن الآخرين ليسوا متفائلين مع هذا الحل، أو التصرف الذي قدمته أو قمت به، ولذلك فإنك لابد أن تحدد أي نوع من التحديات أو المشكلات تعترض طريقك.

فالتحديات أنواع:



صفحة موقع التحرك

تجربة ونتيجة..

- اجلس وحدك وتذكر تجربة فشل سابقة (رسوب في اختبار مثلاً).
- اسأل نفسك سؤالاً صريحاً.
- ما هي أسباب وقوعك في هذا الفشل؟
- وفق الإجابة سنختلف لفريقين أساسيين:

الفريق الأول سيكون رده: السبب في الفشل هم المدرسون اللذين لا يجيدون الشرح، نظم التعليم في الدولة، الأسئلة خارج المقرر، الطريق بين المدرسة والمنزل غير ممهدة، والسبب الحقيقي بي. ه. و المجتمع والناس.

الفريق الثاني سيكون رده: السبب هو أنا؛ لأنني لم أذاكر بـ شكل مناسب ولم أستعد جيداً له.

وهكذا سنتقسم مواقعنا في التحرك في التعامل مع المشكلات والتحديات، الموقع الأول هو ما يسمى بموقع النتيجة أي: إن الفرد في هذا الموقع يرى أن الفشل نتيجة للأحداث من حوله ويطلب منها

أن تتغير أولاً قبل أن يقوم بأي تعديل في سلوكه، فهو غير مسئول عن أي شيء.

أما الموقع الثاني فيسمى موقع السبب، وفيه يشعر الفرد أنه مسئول عن نتائج أعماله، وأن أي فشل هو أحد الأسباب الرئيسية فيه. السؤال هنا: أي موقع يجعل صاحبه قادراً على التطور والتعامل الإيجابي مع تحدياته؟

بالطبع الموقع الثاني وهو موقع السبب.

ممكن تنتظرنى هناك...!؟



صفحة الفضضة السلبية

قد نواجه مشاكلنا بشكل سلبي؛ كالفضضة مع صديق أو زميل أو جار لنا، وقص مشكلتنا عليه منتظرين منه الحل السحري له. ذه التحدي.

قد تكون الفضضة شيء يريح الأع. صاب، ولكنه لا تحل المشكلة، فنحن نقف عند هذه النقطة منتظرين الحل من الآخرين في حين أن هذا الآخر قد يقص عليك موقف مماثل تعرض له وكيفيه مواجهته؛ ولكن أنت لا تستطيع تطبيق هذا الحل، ومن ناحية أخرى فهذا الآخر يحكم عليك أنت وكيفيه تصرفك في مواجهة التدد. دي، ولكن لا يحكم على ما سبب لك التحدي.

وهذا يذكرني بالبرامج التليفزيونية التي يستقبل فيها الضيف المشكلات عن طريق التليفون أو البريد الإلكتروني، وهناك الكثير من هذه البرامج الآن على الفضائيات العربية، وفي حالة متابعة برنامج بأكمله سنجد أن الحلول المقدمة تتشابه كثيرا مع اخ. تلاف المشكلات المرسله، وأن الحل في الأساس ينصب في تطبيقه على السائل فقط دون التعرض إلى أصل المشكلة والطرف الآخر منها.

فأرجو منك ألا تتخذ الفضفضة مع الآخرين هي نقطة النهاية .
ولكن نقطة في مجمل خطواتك للحل الايجابي للتحدي.

استراحة الفصل الأول

نواجه باستمرار بسلسلة من الفرص العظيمة متخفية
بشكل ذكي في صورة تحديات لا حل لها

الفصل في شكل:



أفكارك الشخصية

نقاط أعجبتك في الفصل الأول:

.....

.....

.....

.....

نقاط تود القيام بها:

.....

.....

.....

.....

نقاط تود التعديل أو الإضافة عليها:

.....

.....