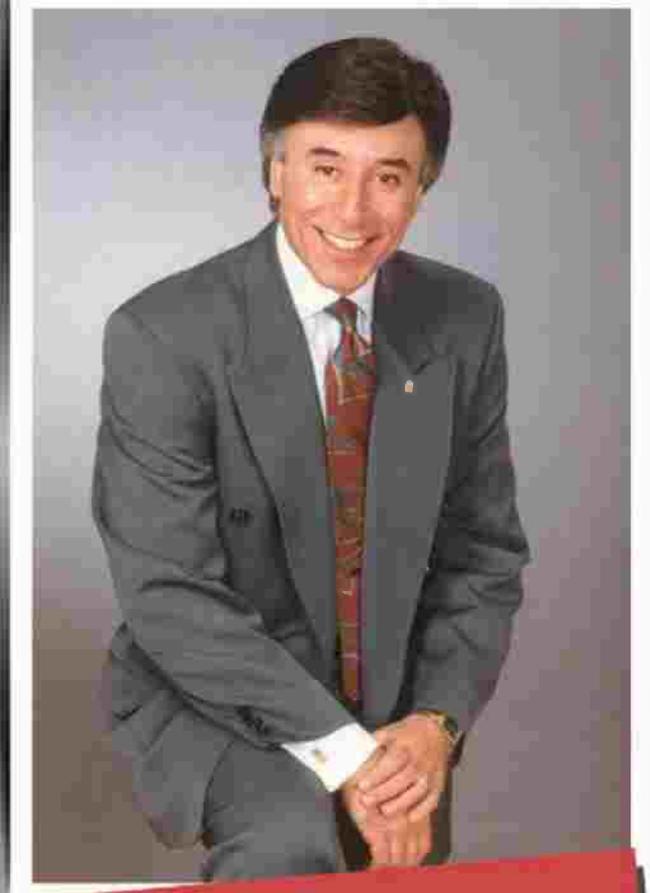


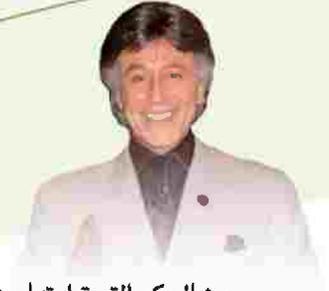
السر الخامس

الاهتمام والرغبة



رحلة النجاح لا تتطلب البحث عن أرض
جديدة، ولكنها تتطلب الاهتمام بالنجاح
والرغبة في تحقيقه، والنظر إلى الأشياء
بعيون جديدة.

من أقوال د. إبراهيم الفقي



من الحكم التي تعلمتها من مثلي الأعلى وأبي الروحي مستر لانوبرلاندو عملاق الفنادق عندما زارني في مكثبي بفندق البافيون عندما كنت أعمل كمدير عام للفندق قوله لي: يا إبراهيم، أريدك أن تكتب هذه المقولة. فلم أضيع أي لحظة فأخرجت قلمي والملف الخاص بما أتعلمه منه. فقال: اكتب في أعلى الصفحة هذا العنوان: **الاهتمام والرغبة**. ففعلت فقال: لنبدأ بالاهتمام. ثم قال:

«إن لم تهتم بنفسك فلن تهتم بالآخرين، ولن يهتم بك الآخرون، وإن لم تهتم بحياتك فلن تهتم بالحياة ولن تهتم بك الحياة».

نظرت إلى أبي الروحي بحب وعرفان وشكرته على هذه المقولة الرائعة وسألته عن معناها الأساسي. ابتسم مستر برلاندو ثم قال: هذه المقولة يا إبراهيم موجودة في كتاب الحكم الفلسفية. فسألته: من أين لي أن أحصل على هذا الكتاب؟ ففوجئت به يخرجني من حقيبته الأنيقة ويعطيه لي بابتسامة وهو يقول: هو لك يا إبراهيم؛ لأنني أعلم تماماً أنك سوف تستخدمه أفضل استخدام. سعدت جداً بهذه الهدية القيمة وتذكرت قول الرسول عليه الصلاة والسلام:

«تهادوا تحابوا».



شكرت أبي الروحي بحرارة على هديته القيمة جداً ثم طلبت منه أن يملني معنى المقولة فقال: دعنا نبدأ بالجزء الأول منها:

«إن لم تهتم بنفسك فلن تهتم بالآخرين ولن يهتم بك الآخرون»

ثم سألتني: هل من الممكن أن تعطي للآخرين ما ليس له وجود عندك؟ فقلت: لا. فسألتني: هل من الممكن أن تعطيني تقاحة وأنت لا يوجد معك تفاح؟ فقلت: طبعاً لا. فسألتني: لو أردت أن تعطيني تقاحة وأنت لا يوجد معك تفاح فماذا تفعل؟ فقلت: سأشتري تفاحاً لكي أعطيك التفاحة. قال: ممتاز. ثم سألتني: هل من الممكن أن تعطيني تقاحة وأنت لا يوجد معك تفاح؟ قلت: طبعاً لا. فقال مستر برلانندو: هذا هو الحال يا إبراهيم مع قانون الاهتمام فلو كان الشخص من النوع الذي لا يهتم بنفسه وبمظهره وبشكله ويصحته فكيف تريده أن يعطيك ما ليس عنده؟ فقلت له: هذا يذكرني بالأُم التي لم تكن تهتم بصحتها فعندما مرضت ابنتها لم تبال الأُم وكل ما قالت لها: غداً إن شاء الله تكونين أفضل !!! ثم سألتها: هل هذا هو ما تعنيه؟ فقال: نعم. ثم أضاف: إن لم تتصل بالناس وتسال عنهم فلن يتصلوا بك ولن يسألوا عنك. ثم سألتني: هل توافق ممي يا إبراهيم؟

فقلت: نعم ولكن هناك أشخاصاً وصلوا لمرحلة عالية من الشفافية فيسألون عن الآخرين لله ولا يطلبون منهم أي شيء مقابل سؤالهم عنهم. ابتسم أبي الروحي وقال: أكيد طبعاً ولكن الغالبية العظمى لن يسألوا إن لم تسأل عنهم. ثم أضاف: هذا هو الحال في قانون الاهتمام وهو يصحب معه أيضاً قانون العودة الذي يقول:

«ما تعطيه يعود عليك من نفس نوعه لأنك مصدره»

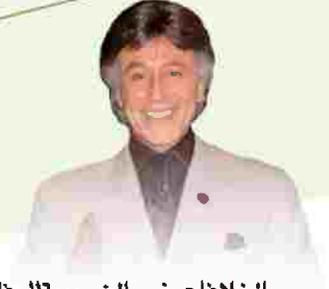
ثم قال: إذا كنت أنت لا تهتم بنفسك فكيف تهتم بالآخرين؟ وإن لم تهتم بالآخرين فكيف تريدهم أن يهتموا بك؟

ثم أضاف: ما ترسله للعالم يخرج من داخلك أنت ومبني على ملفاتك العقلية الموجودة بداخلك أنت فتعود عليك من نفس نوع ما يوجد بداخلك. لذلك كن مهتماً بنفسك وبصحتك وبتمية عقلك وذهنك فيتكون بداخلك ما تعطيه للآخرين فيعود عليك من نفس النوع. ثم قال مستر برلانندو: أما عن الجزء الثاني من المقولة فهو:

«إن لم تهتم بحياتك فلن تهتم بالحياة»

«ولن تهتم بك الحياة»

ثم قال: الدنيا يا إبراهيم بسيطة جداً، ولكننا نحن الذين نمقد الأمور فيعود علينا هذا التعقيد من نفس النوع فنلوم الدنيا والحياة ونلتم الظروف والحظوظ ثم قال: الدنيا يا بني لحظات وثوانٍ ولكننا نضيعها في



الخلافاً غير الضرورية!! فلو أدرك كل ذلك ظن يضيع حياته هباءً وسيبدأ على الفور في استخدامها والاهتمام بها أفضل استخدام واهتمام فتعود عليه من نفس نوعه. فقلت له : لقد قرأت مقولة في كتاب الفلاسفة الدينية تقول :

«إذا أحببت الحياة أحببتك الحياة، وإذا أحببتك الحياة أحببتك الطبيعة.»

وإذا أحببتك الطبيعة جعلتك واحداً منها»

ابتسم أبي الروحي وهنأني على المقولة ثم نظر إليّ وسألني: كيف لشخص لا يعبأ بالحياة ولا يهتم بها ولا يستخدمها في التقرب أكثر من الله سبحانه وتعالى أن تعباً به الحياة أو أن يعيش سعيداً ؟ ثم نظر إليّ وقال: دعني أعطك استراتيجية بسيطة عن الاهتمام، وقال: ابدأ بالاهتمام بملاقاتك مع الله سبحانه وتعالى ، ثم اهتم بنفسك فلن يهتم بك أحد مثلما تهتم أنت بنفسك، اهتم بذهنك وفكرك ، اهتم بمظهرك وشكلك ، اهتم بوقتك وعملك ، اهتم بطاقتك وعلمك ، اهتم بصحتك ونشاطك ، اهتم بالتسامح والعطاء، واهتم بالاستماع والإنصات أكثر من الكلام والحكم. ثم قال : عندما تفعل كل ذلك تكون مستمداً لأن تهتم بالآخرين، فما تزرعه في داخلك تحصده في تعاملك مع الآخرين.

ثم قال: واهتم بأن تعطي نفسك وقتاً للمكون لكي تستطيع أن تستمع إلى صوت الطبيعة والحكمة. كنت أكتب كل كلمة يقولها لي معلمي ووعده بأن أبدأ من اليوم في استخدام «قانون الاهتمام». تذكرت قصة عميد كلية الطب في جامعة سان فرانسيسكو عندما جاء في آخر يوم في الامتحانات وقال للجميع: إليكم سؤالاً آخر وهو غير إجباري ولكنه من أهم الدروس التي يجب أن تعرفوها كأطباء في المستقبل. ثم طلب من الجميع أن يكتبوا السؤال فكان: ما اسم السيدة التي تنظف لكم المدرج كل يوم!! تعجب الطلبة من سؤال عميد الجامعة ولم يجب عن السؤال إلا خمسة أفراد من بين ثلاثمائة طالب وطالبة !!

فقال العميد: لو أن الأمر بيدي لجعلتكم جميعاً ترسيبون في الامتحانات؛ لأنكم لم تعرفوا أهم درس في مهنة الطبيب وهو الاهتمام!!

في نفس السنة قام مستشفى سان فرانسيسكو بالبحث بين المرضى لمعرفة أهم أربعة أشياء يريدونها المريض لكي تجعله يشمر بالأمان خلال فترة علاجه في المستشفى وتوقع الأطباء أن يكون أهم شيء هو العناية الطبية ولكن كانت المفاجأة للجميع لأن النتيجة كانت كما يلي :

١ - الاهتمام بهم شخصياً.

٢ - العناية الطبية.

٣- الوجبات وأسلوب التغذية.

٤- المصاريف المطلوبة للعلاج.

وعندما سألوا المرضى: لماذا جاء الاهتمام الشخصي أول شيء بالنسبة لهم، فكان الرد أن كل إنسان يدخل مستشفى للعلاج يكون خائفاً مما قد يحدث له؛ لذلك فهو يحتاج إلى اهتمام شخصي يجعله يشعر بالأمان فيكون مستعداً لاستقبال العلاج وهو يعلم أنه بين أيدي أمينة تهتم به كما لو كانت تهتم بأولادهم وعائلاتهم.

سألت مستر برلانديون كان يريدني أن أكتب شيئاً آخر عن الاهتمام، قال بابتسامة: نعم.

«اهتم بالاهتمام واجعله مهماً في حياتك».

كتبت في كتابي «المفاتيح العشرة للنجاح» الذي ترجم إلى خمس لغات وحقق مبيعات أكثر من ستة ملايين نسخة في العالم والحمد لله عن قصة الشاب الذي ذهب لمقابلة أحد حكماء الصين وطلب منه أن يعلّمه جذور النجاح فطلب منه الحكيم أن يخفض رأسه قرب مياه النهر ففعل الشاب فضغط الحكيم بكل قوته على رأس الشاب فغاص في الماء ولم يستطع التنفس فما كان منه إلا أن حاول تخليص نفسه ولكن الحكيم كان قوياً فلم يستطع الشاب ولكن عندما فقد الهواء ولم يستطع التنفس وكاد يموت غرقاً استجمع كل قواه وأخرج نفسه من الماء وتنفس بعمق ثم نظر إلى الحكيم وسأله عن السبب في ذلك؟ فرد الحكيم وقال: عندما دفعت رأسك داخل الماء تحركت حركة بسيطة لم تحرك من قبضتي ثم بدأت تتحرك أكثر ولكن ليس بالقوة التي تحرك من قوة دفعي وأخيراً عندما فقدت الأكسجين وأصبحت عندك الرغبة المشتعلة لكي تتنفس تحركت بالقدر الكافي الذي يجعلك تحرر نفسك مني وتتنفس. ثم نظر إلى الشاب وقال: هذه هي جذور النجاح «الرغبة المشتعلة».

في الواقع إنه لا يحدث أي دافع بدون رغبة ولا تحدث أي حركة بدون رغبة ولكن هذه الحركة تتوقف على قوة الرغبة ونوعيتها فكل إنسان على وجه الأرض يرغب في أن يكون سعيداً ، وكل إنسان يرغب في أن يكون ناجحاً . أليس كذلك؟

إذن دعني أسألك:

لماذا نجد بعض الناس سعداء والبعض الآخر تعساء ؟

لماذا نجد بعض الناس ناجحين والبعض الآخر لا يحققون شيئاً يذكر في الحياة ؟

هل لأنهم لا يريدون أن يكونوا سعداء أو ناجحين ؟

طبعاً لا . ولكن لا توجد عندهم الرغبة المشتعلة التي تدفعهم إلى العمل والفعل مهما كانت الظروف ومهما كانت المؤثرات ، ومهما كانت التحديات والصعوبات . فالرغبة المشتعلة هي الوقود الذي يعطي الدافع للحركة فيخلق الحماس ويضاعف قوة الإرادة . فبدون الرغبة المشتعلة لا ينتصر اللاعب في البطولات، وبدون الرغبة المشتعلة يفقد الإنسان المعنى في الفعل.



ويدون الرغبة المشتعلة لا يستمر النجاح. قال الله سبحانه وتعالى في سورة الشرح الآية رقم (٨) :

﴿ وَإِنْ رَيْكَ فَارْغَبْ ۝٨﴾ .

يريدنا الله سبحانه وتعالى أن نرغب إليه باختيارنا رغبة مشتعلة فلا يؤثر علينا أي مؤثر مادي أو دنيوي مهما كانت قوته ومهما كانت أهميته. فالرغبة المشتعلة في حب الله تتخطى كل الملذات وتتعدى كل المؤثرات.

قال: نابليون بونابرت :

«أنا شخص صغير البنية ولكني كبير في رغبتني وإرادتي فيهما أتخطى الصعوبات»

أنا شخصياً لم أقابل أي شخصية ناجحة إلا ورأيت في عينيها بريق الرغبة المشتعلة في النجاح. في مونتريال كنت في حفلة عشاء أقامها صديق لي بمناسبة افتتاح مطعمه في المنطقة الشمالية من مونتريال. كانت تجلس بجانيبي سيدة أعمال مرموقة التفتت إلي وقالت : أعتقد يا دكتور إبراهيم أن هذا الرجل معنوه! فسألته: ماذا تقولين ذلك؟ فقالت: لأنه أقام هذا الحفل وقام بحملة إعلامية كبيرة ليوم الافتتاح ولكنه لم يحصل على القرض من البنك حتى الآن!! لم أعلق ولكن عندما سئلتني عن الفرصة واختليت بصديقي سأنته: هل حصلت على كل ما تحتاجه للافتتاح؟ فسألني تقصد القرض؟ فقلت: نعم. فقال: سيوافق البنك وإن لم يوافق فسيوافق بنك آخر وإن لم أجد فسأحصل على القرض من الأصدقاء وإن لم أستطع فسأرهن بيتي وأبيع كل ما عندي. ثم قال: تذكر أنك ممزوم يا دكتور إبراهيم في الافتتاح فأريدك أن تقول للناس إنه لم يقف في طريقي أي مؤثر، فأيماني بالله سبحانه وتعالى كبير جداً، ثم رغبتني في النجاح لم تخذلني في الماضي ولن تخذلني الآن. رأيت في عين صديقي هذا الشعاع البراق ، هذا الجوع في النجاح ، هذا العطش في التقدم وعلمت في داخلي أنه سيققق هدفه بإذن الله ومرت الأيام وكنت واقفاً على مسرح المطعم في الافتتاح أحدث الناس عن صديقي وعن رغبته المشتعلة التي لم يستطع أي مؤثر أن يطفئها والتي هي بفضل الله عز وجل السبب الأساسي في نجاحه.

هل ترى معي الآن قوة الرغبة المشتعلة؟

هل ترى معي روعة هذه الطاقة الرائعة التي لا يستطيع أي إنسان أن يخمدتها أو يطفئها

لو كانت فعلاً حقيقية؟

هل عندك هذه الرغبة المشتعلة للنجاح؟

أسرار السلخية الساجدة

لكي يكون عندك رغبة يجب أن يكون عندك هدف، ولكي تزداد الرغبة قوة يجب أن تكون عندك أسباب قوية لتحقيقه ، ولكي تتصاعد الرغبة يجب أن تكون تابعة لرؤية واضحة ، ولكي تستمر الرغبة في التصاعد يجب أن ترى نفسك وأنت تعيش هدفك ، ولكي تستمر في التصاعد يجب أن تعتقد في داخلك أنك ستحقق هدفك مهما كانت الظروف أو التحديات أو الصعوبات أو المؤثرات ، ولكي تزداد في التصاعد حتى تصبح مشتملة يجب أن تكون غايتها الارتباط بالله سبحانه وتعالى. هنا ستجد أن رغبتك المشتملة أصبحت قوة ضاربة تتحرك في داخلك وتشغل بالك وكيانك وتسيطر على أحاسيسك وتتحول إلى قوة إرادة وهمة تدفعك للفعل والإنجاز حتى تحقق هدفك.

قال الرسول عليه الصلاة والسلام:

«لو تعلقت همة ابن آدم بما فوق العرش لنالها»

استراتيجية الفعل

السر الخامس: الاهتمام والرغبة اليوم الأول: الإدراك والفهم

- 1- اقرأ السر الأول وافهمه جيدًا.
- 2- اكتب الدرس الذي تعلمته منه بأسلوبك الشخصي.

الدرس هو :

- 3- اكتب القرار الذي قررته.

القرار هو :

- 4- اكتب الفعل الذي ستفعله اليوم.

الفعل هو :

- 5- تنفس بأسلوب (٤ ، ٢ ، ٨)

(٤) مدات في الشهيق ، ٢ مدة للاحتفاظ بالأكسجين ، ٨ مدات في الزفير). كلما كان الزفير أطول من الشهيق وصلت إلى الاسترخاء الجسماني.

- 6- أغمض عينيك وتخيل نفسك وأنت في الفعل مستخدمًا الدرس الذي تعلمته.

7- ابن صورة لك وأنت متزن تمامًا مستخدمًا درسك واثقًا من نفسك، اجعل الصورة قريبة منك وكبيرة واشعر بقوةها وتنفس بداخلها ثلاث مرات حتى تراها تطفو فوقك وحولك.

- 8- كرر هذا الإيحاء ثلاث مرات:

أنا واثق من نفسي: أنا متزن تمامًا: الحمد لله..

- 9- افتح عينيك:

- 10- الاختبار:

فكر في نفسك وكأنك في المستقبل تواجه نفس التحدي ولاحظ أحاسيسك وكيف أنها أصبحت تدعمك.

اكتب الخطوة الأولى وابدأ هي تنفيذها الآن....

لا تنظر وراءك، لا تلدغ أي شيء أو أي شخص يبعدك عن الفعل،

توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقًا أن الله عز وجل

لا يضيع أجر من أحسن عملاً..

استراتيجية الفعل

السر الخامس: الاهتمام والرغبة اليوم الثاني: الفعل الاستراتيجي

١- اكتب ما فعلته اليوم:

ما فعلته اليوم هو:

-١

-٢

-٣

٢- اكتب ما حققته اليوم:

ما حققته اليوم هو:

-١

-٢

-٣

٣- قيم ما فعلته وحققته.

تقييمي فيما فعلته وحققته اليوم هو :

-١

-٢

-٣

٤- التعديل:

بعد أن قيمت ما فعلته ، اكتب التعديل الذي تراه مناسباً.

-١

-٢

-٣

بعد التعديل، تخيل نفسك مستخدماً استراتيجيتك وأنت متزن تماماً.

لا تنتظر وراءك، لا تدع أي شيء أو أي شخص يبعدك عن الفعل،

توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقاً أن الله عز وجل

دلا يضع أجر من أحسن عملاً..