

طريقة مقترحة لتحقيق الأهداف

هناك طريقة ناجحة في تحقيق الأهداف تمّ التأكد من نجاحها في مئات الحالات، طريقةً إذا اتبعتها تُحقّق لك في سنة واحدة ما لا يُحقّقه غيرها في سنوات، بفضل الله وحسن توفيقه. وتتكوّن هذه الطريقة من الخطوات التالية:

١- الرغبة:

ابدأ برغبة قوية صادقة. يجب أن يكون هدفك مرغوباً جداً عندك ونابعاً من داخلك، لا أن يكون رغبة يريدها غيرك لك.

٢- الثقة:

ولّد في نفسك الثقة الكاملة بأنك ستحصل على هدفك إن شاء الله، دون شك أو ريب؛ لأن عقلك الواعي إذا صدّق أهدافك تصديقاً كاملاً فإن عقلك الباطن (أو لا شعورك) سيصدّق تلك الأهداف، وبالتالي يوجّه سلوكك نحو تحقيقها ولتكن أهدافك واقعية، فمثلاً: إذا كان وزنك (١٠٠) كغ فلا يكن هدفك الأول إنقاص (٣٠) كغ منها. ابدأ ب (٥) كغ ثم انتقل إلى الخمسة الأخرى. ولكن لا تجعل هدفك سهلاً جداً لأنّ التحدي ضروري لإيجاد الدافع لبذل الجهد.

٣ - اكتب أهدافك:

كتابة الأهداف على ورقة أمر كبير الأهمية، فهو مثل كتابة برنامج (الكومبيوتر) يدخل العقل الباطن. اكتب الهدف بكل تفصيلاته الممكنة؛ فإذا كنت تريد الحصول على بيت جميل، فلا تكتب: أريد بيتاً جميلاً، ولكن اكتب - مثلاً -: أريد بيتاً فيه ست غرف، في حي راق، له حديقة، وشرفة واسعة، وإطلالته جيدة، و...

لقد قال المتخصصين في «علم نفس الأهداف»: إن الهدف إذا لم يكتب هو رغبة وليس هدفاً.

٤ - حدد منفعتك من تحقيق هدفك:

اكتب كل المنافع التي ستحصل عليها إذا تحقق هدفك. فإذا ظهر أن المنافع قليلة فإن سعيك لتحقيق الهدف سيكون ضعيفاً، أما إذا كانت كثيرة مهمة، فإن الهدف يصبح ذا جاذبية لا تقاوم.

٥ - حدد أين أنت الآن وأين تريد الوصول:

فإذا كنت تريد أن تخفّض من وزنك، فتأكد من وزنك الحالي، وحدّد كم تريد أن تصبح في المرحلة التالية.

٦ - حدد موعداً لبلوغ الهدف:

فهذا يساعدك في أن يكون هدفك قابلاً للقياس. فأنت لن تحقق نجاحاً يذكر حتى تعرف عدد الخطوات التي يجب عليك اتخاذها، وكم قطعتَ منها، وكم بقي عليك.

٧ - حدد العقبات التي عليك أن تجتازها:

إذا لم يكن هناك عقبات فليس ما تبحث عنه هدفاً، بل مجرد نشاط وحركة، وستلاحظ أن العقبات التي كانت تبدو كبيرة ستبدو أصغر بعد أن تكتبها.

٨ - حدد المعلومات اللازمة للوصول إلى الهدف:

إن أغلب الأهداف - في عصرنا الحاضر - يحتاج تحقيقها إلى معرفة جديدة. قد تكون المعرفة اللازمة موجودة في الكتب، أو في السوق، أو لدى بعض الأشخاص، أو تستطيع الحصول عليها من (الإنترنت).

٩ - حدد الناس الذين تحتاج مساعدتهم لتحقيق الهدف:

ربما تستطيع الاستعانة بأحد للوصول إلى هدفك، فلماذا لا تطلب مساعدته؟ قد يكون فرداً، أو هيئة، أو جمعية، أو شركة. وفي هذا الصدد تذكر أن الحياة أخذ وعطاء، فإذا كان بإمكانك أن تقدم شيئاً لمن تطلب مساعدته فافعل. اسأل

نفسك: ماذا أستطيع أن أعطي الآخرين قبل أن يعطوني؟ إن العظماء على مدار التاريخ يعطون أكثر مما يأخذون. لكن أغلب الناس - مع الأسف - يريدون أن يحصلوا على ما ينفعهم بأقل قدر ممكن من البذل والعطاء. وقد صح عن رسول الله ﷺ أنه قال: «من كان في حاجة أخيه كان الله في حاجته»^(١).

فكن في حاجة الناس ييسر الله عليك أمورك ويكن في حاجتك.

١٠ - ارسم خطة عمل:

ضع خطة عمل مستفيداً من النقاط التي سبق ذكرها. اكتب النشاطات التي ستقوم بها، ورتب الأولويات، وحدد الوقت اللازم، ثم عدّل الخطة كلما تقدمت في التنفيذ أو حصلت على معلومات جديدة، أو ظهرت لك أخطاء، أو قامت في وجهك عقبات جديدة. إن الذين يحققون أعلى درجات النجاح لديهم دائماً خطة تحدد العمل على مدى الأيام والأسابيع والشهور.

١١ - تصور أن هدفك قد تحقق:

تخيل بوضوح أن هدفك قد تحقق فعلاً وكأنك تراه على شاشة التلفاز. كرر ذلك كثيراً، فمقدار تحقق الهدف يكون بمقدر وضوح صورته في ذهنك.

(١) البخاري ومسلم وغيرهما.

حَسْنُ إِدَارَةِ الْوَقْتِ

يقول الأستاذ الشيخ عبدالفتاح أبو غدة رحمه الله في مقدمة كتابه القيم: «قيمة الزمن عند العلماء»: من أجل أصول النعم وأغلاها نعمة (الزمن).. فهو عمر الحياة، وميدان وجود الإنسان، وساحة ظله وبقائه، ونفعه وانتفاعه. وقد أشار القرآن الكريم إلى عظم هذا الأصل من أصول النعم، وألمح إلى علو مقداره على غيره، فجاءت آيات كثيرة ترشد إلى قيمة الزمن، ورفيع قدره وكبير أثره.. قال تعالى - ممتناً على عباده بهذه النعمة الكبيرة - : ﴿اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْفُلْكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ وَسَخَّرَ لَكُمْ الْأَنْهَارَ ﴿٣٢﴾ وَسَخَّرَ لَكُمْ الشَّمْسَ وَالْقَمَرَ دَائِبِينَ وَسَخَّرَ لَكُمْ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ﴿٣٣﴾ وَأَتَاكُمْ مِنْ كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ وَإِنْ تَعَدُّوا نِعْمَتَ اللَّهِ لَا تَحْصُوهَا إِنَّ الْإِنْسَانَ لظَلُومٌ كَفَّارٌ ﴿١﴾.

فامتنَّ سبحانه في جلائل نعمه بنعمة الليل والنهار، وهما الزمن الذي نتحدث عنه ونتحدث فيه، ويمر به هذا العالم الكبير من أول بداياته إلى نهاية نهاياته.

(١) إبراهيم: (٣٢ - ٣٤).

وروى الإمام البخاري في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «أعذر الله عز وجل إلى امرئٍ آخرٍ عمره حتى بلغه ستين سنة»، أي، أزال عذره، ولم يُبق له موضعاً للاعتذار إذ أمهله طول هذه المدة المديدة من العمر.

وحسبك أن تعلم أن الله سبحانه قد أقسم بالزمن في مختلف أطواره في آيات جملة... منها: ﴿وَاللَّيْلِ إِذَا يَغْشَىٰ﴾، ﴿وَالنَّهَارِ إِذَا تَجَلَّىٰ﴾، ﴿وَاللَّيْلِ إِذَا أَدْبَرَ﴾ ٣٣، ﴿وَالصُّبْحِ إِذَا أَسْفَرَ﴾، ﴿وَالْفَجْرِ﴾، ﴿وَلَيْالٍ عَشْرٍ﴾، ﴿وَالْعَصْرِ﴾، ﴿إِنَّ الْإِنْسَانَ لِفِي خُسْرٍ﴾...

وقد صح عن النبي ﷺ قوله: «نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس: الصحة والفراغ». رواه البخاري وغيره.

قال الإمام ابن القيم رحمه الله في كتابه «مدارج السالكين» (٣ / ٤٩) وهو يتحدث عن منزلة الغيرة وشمولها لكثير من الأمور، فذكر منها الغيرة على الوقت:

«الغيرة على وقت فات! وهي غيرة قاتلة، فإن الوقت وحيُّ التقضي - أي: سريع الانقضاء - أبي الجانب (ممتنع الرجوع) والوقت عند العابد هو وقت العبادة والأوراد، وعند

المُريد هو وقت الإقبال على الله... والعكوفِ عليه بالقلب كله. والوقت أعز شيء عليه، يغار عليه أن ينقضي دون ذلك! فإذا فاته الوقت لا يمكنه استدراكه البتة؛ لأن الوقت الثاني قد استحق واجبه الخاص، فإذا فاته وقت فلا سبيل إلى تداركه...

فالوقت منقضٍ بذاته، مُنصرِمٌ بنفسه، فمن غفل عن نفسه تصرّمت أوقاته، وعظُم فواته، واشتدت حسراته، فكيف حاله إذا علم عند تحقق الفوت مقدار ما أضاع! وطلب الرجعى فحيل بينه وبين الاسترجاع، وكيف يُردُّ الأمس في اليوم الجديد؟!...».

وقال رحمه الله في كتابه: «الجواب الكافي لمن سأل عن الدواء الشافي: «أعلى الفكر وأجلُّها وأنفعها ما كان لله والدار الآخرة، فما كان لله فهو أنواع... النوع الخامس: الفكرة في واجب الوقت ووظيفته، وجمع الهم (أى: الهمة والعزم) كلُّه عليه، فالعارفُ ابنُ وقته، فإن أضاعه ضاعت عليه مصالحه كلها. فجميع المصالح إنما تنشأ من الوقت، فمتى أضاع الوقت لم يستدركه أبداً.».

وقد كان السلف الصالح، ومن سار على نهجهم من الخلف، أحرصَ الناس على كسب الوقت وملئه بالخير، سواءً

في ذلك عالمهم وعابدهم، فقد كانوا يسابقون الساعاتِ
ويبادرون اللحظاتِ ضناً منهم بالوقت، وحرصاً على ألا يذهب
منهم هدراً.

قال الصحابي الجليل عبدالله بن مسعود رضي الله عنه:
ما ندمت على شيء مثلَ ندمي على يوم غربت شمسُه، نقص
فيه أجلي، ولم يزد فيه عملي.

وقال الخليفة الصالح عمر بن عبدالعزيز رحمه الله: إن
الليل والنار يعملان فيك فاعمل فيهما.

وقال الحسن البصري، أحد سادة التابعين، رحمه الله: يا
ابن آدم إنما أنت أيام، فإذا ذهب يوم، ذهب بعضك. وقال:
أدركتُ أقواماً كانوا على أوقاتهم أشدَّ منكم حرصاً على
دراهمكم ودنانيركم.

هذه مقتطفات يسيرة من كتاب «قيمة الزمن عند
العلماء»، وهو كتاب جدير بالقراءة مرات ليرسخ في النفس،
وتظهر آثاره في السلوك.

إن الفرد الذي لا يحسن الاستفادة من وقته، لا يحسن
الاستفادة من حياته وعمره، فكيف يمكن أن يكون في الحياة

شيئاً مذكوراً؟ وإن أول خطوة تخطوها الأمة نحو السيادة والريادة لا تتم قبل أن يتعلم أبناؤها كيف يحسنون الاستفادة من أوقاتهم.

إن كل الناجحين يعرفون كيف يتسخدمون وقتهم بشكل جيد، بينما المخفقون لا يعرفون ذلك، وهناك ستة أمور يمكن الاستفادة منها لحسن الاستفادة من الوقت هي:

١ - وضوح الأهداف: ينبغي أن تكون الأهداف واضحة وقابلة للقياس. إن الذين لا يعرفون ماذا يريدون بدقة، يضيعون وقتهم. وقد يفاجئك أن تعلم عدد الشركات التي لا تعرف أهدافها بدقة.

٢ - وجود خطط مفصلة واضحة: فكما أن بناء بيتٍ لابد له من مخطط فإن حسن استخدام الوقت يحتاج إلى خطة.

٣ - عمل قائمة في أول النهار قبل البدء بأي عمل آخر: والأحسن أن تعمل قائمة أسبوعية وأخرى يومية. يمكنك أن تكتب قائمتك قبل أن تأوي إلى فراشك. وحاول ألا تعمل أي شيء خارج هذه القائمة؛ لأن الالتزام بها ينظم لك وقتك. وفي آخر النهار انظر ماذا أنهيت، وماذا بقي

عليك فأدرجه في قائمة اليوم التالي. إن هذا يشعرك أنك تنظم حياتك، وإن لم تفعل فستشعر بالتشتت والخيبة؛ فالذين لا يُحددون لكل يوم مهامّهم التوافق على أمرهم. ابدأ بعمل هذه القائمة وستجد أن إنتاجك يزداد بنسبة ٢٥٪ على الأقل. كذلك فإن عمل القائمة يساعد بعض الناس على النوم دون أرق، إذ لا يقضون الوقت في الفراش يفكّرون في واجبات اليوم التالي.

٤ - تحديد الأولويات: رتب قائمتك على أساس الأهم فالمهم. استفد من القاعدة التي تسمى: (ثمانون - عشرون)، التي وضعها أحد الخبراء في إدارة الوقت. فقد لاحظ هذا الخبير أن الأشياء التي يعملها الإنسان في يوم ما يكون (٢٠٪) منها معادلاً في أهميته للـ (٨٠٪) الأخرى؛ لذا اسأل نفسك: ما أهم شيء أستغل به وقتي الآن؟ إذا كنت تريد عمل شيئين فلا بد أن تختار أحدهما، فلا تختار إلا أهمّهما؛ لأنّ اختيار الأقل أهمية فيه شيء من إضاعة الوقت؛ فأنت لن تجد دائماً الوقت الكافي للقيام بكل ما تريد، لكنك تجد دائماً الوقت للقيام بالأهم.

٥ - تركيز الاهتمام على شيء واحد فقط في وقت واحد (حتى يتم الانتهاء منه): وهذا يبعد عنك الشعور بالتشتت؛ فأكثر الناس يبدوون عملاً، ثم يقفزون قبل إتمامه إلى عمل آخر، ثم يعودون للأول، وهكذا. فإذا بدأت بعمل فلا تتركه حتى ينتهي، فإن فعلت فقد تستطيع أن تنهي في يوم واحد ما قد يحتاج الشخص المشتت إلى أسبوعٍ حتى يُنهيَه. والتخلُّق بهذه العادة يحتاج إلى ضبط النفس والمثابرة.

٦ - ابدأ الآن، وتجنب التأجيل والتسويف: علّم نفسك عبارة: الآن، هذه اللحظة. لقد دلت الأبحاث على أن ٢٪ فقط من الأميركيين ينجزون ما يجب إنجازه دون تأجيل!! إنك إن فعلت هذا تكسب احترام الجميع وثقتهم، وأهم من ذلك تكسب الثقة بنفسك.

لا بد من الإخفاق والخيبة وظهور بعض العقبات، فلا تيأس واصبر وصابر وتابع وتغلب على العقبات، وفي كل مرة تسقط فيها، قف على قدميك وعد إلى العمل.



مضاعفة القدرة العقلية

(الإبداع - الإلهام)

هذا فصل لطيف، طريف، موضوعه: مضاعفة القدرة العقلية للفرد، واستخراج طاقاته الكامنة في تنمية مواهبه وابتكار الحلول الفعالة الإبداعية لما يصادفه من مشكلات.

حينما يود الإنسان أن يضاعف دخله المالي، أو يُحسّن مستقبله فأول ما يخطر بباله أن يضاعف الجهد الذي يبذله. ومع أن الجهد والعمل ركنان لازمان للتفوق والنجاح، إلا أنهما وحدهما لا يكفيان. كان الكدّ والكدح في الماضي الحل الأول، حينما كان الاعتماد على الجهد والعضلات. أما الآن فإن التقدم والنجاح في الحياة يحتاجان إلى الكثير من الابتكار والإبداع بالإضافة إلى الجد والاجتهاد.

إن قدرتنا على الإبداع ترتبط ارتباطاً وثيقاً بنظرتنا إلى أنفسنا، أي: ترتبط بمفهوم الذات عند الفرد وثقته بنفسه. كل طفل يولد أودع الله سبحانه وتعالى فيه قدرة عالية على الإبداع؛ فقد ظهر في إحدى الدراسات أن الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين سنتين وأربع سنوات تكون نسبة المبدعين

فيهم ٩٥٪، وهم الذين لديهم مقدرة ملحوظة على الارتقاء، والتجريد، والتخيل النشط، فإذا ما وصلوا إلى سن السابعة تدنت نسبة المبدعين فيهم إلى ٤٪!!! والسبب في ذلك موقف الآباء والأمهات والمربين الذين لا يعرفون كيف ينمون لدى أطفالهم طاقة الإبداع التي خلقها الله تعالى فيهم.

ينبغي لنا هنا أن نذكر قانون الاستخدام الذي يقول: إن ما لا يستخدم يضيع. لكن القدرة على الإبداع، والتجديد، والابتكار لا تضيع، إنما تكمن وتختبئ، والمطلوب منا أن نتعلم كيف نخرجها إلى الوجود. وحتى نفهم الإبداع بشكل جيد، علينا أن نفهم ما يمكن أن يسمى بما فوق الوعي، أو بالقدرة الخفية الفائقة.

تلاحظُ أحياناً أنك حينما تواجهُ معضلة أو مشكلة تلتهم في ذهنك فكرة مفاجئة لا تعرف كيف جاءت. وقد تفكر في شخص عزيز وإذا به يتصل بك في اللحظة نفسها! هذه قدرة إنسانية من بديع صنع الله كأنها ليست من عالم الواقع الملموس، أو كأنها برق من السماء. والكتب لا تستطيع أن تساعدنا على فهم هذه القدرة، غير: أن استخدام هذه (القدرة الخفية الفائقة) يطير بنا نحو أهدافنا أسرع من أي طريقة أخرى.

ألّف ريتشارد باك كتاباً سماه «الوعي الكوني» درس فيه حياة مئاتٍ من المبدعين، فوجد عند كل واحد منهم شيئاً (فوق الوعي) يُحقق لهم الإبداع. ومن أمثلة هؤلاء الكاتب المشهور رالف إيمرسون الذي قال عن نفسه: إن كل ما كتبه لم يكن عن اختيار منه، إنما كان مجرد ناقل لما يُلقيه في عقله نوعٌ من الروح أو الإلهام، هو ما أسميناه بما فوق الوعي، أو (القدرة الخفية الفائقة). وكان (توماس إديسون) أعظمُ مخترع في تاريخ العلم يقتتص ويصطاد هذه الالتماعات فيعمل بوحى منها. وأعجب منهم (فراي) الفيزيائي الشهير الذي كانت تأتيه الأفكار في نومه، فيستيقظ ويكتب معادلاته بشكل صحيح من المرة الأولى.

إن الشخص منا قد تخطر في باله فكرة إبداعية فلا يهتم بها، ويهملها لأنه لا يتوقع أن يخرج منه - وهو هذا الإنسان العادي - أمرٌ عظيم ذو بال. ثم قد يجد بعد فترة أن شركة ما طبقت الفكرة وجنتَ منها أرباحاً طائلة. إن الفرق بيننا وبين بعض الناجحين في هذا الصدد، ليس هو نقصان الأفكار الإبداعية، إنما عدم الثقةِ بالذاتِ، والاهتمام بما يلتمع في ذهننا من أفكار.

والحقيقة: أن الإبداع ليس مرتبطاً دائماً بالذكاء والعبقرية. الإبداع: هو التجديد، والإتيان بطريقة لم تكن معروفة من قبل، وكلما استخدمنا هذه القدرة ازدادت نمواً.

ويذكر برايان تريسي اثنتي عشرة صفة لما فوق الوعي، أو (القدرة الخفية الفائقة) هي:

١ - أنها تعرف بشكل عفوي ما يُفيد وينجح، وما لا يمكن أن ينجح. إنها تستعرض المعلومات وتعطيك بديهة الفكرة الصحيحة.

٢ - أنها تعطيك أفكاراً تتجاوز المعلومات التي اكتسبتها من خبرتك؛ لأنها قدرةٌ تتجاوز مجال الوعي.

إن كثيراً من الابتكارات - كما أشرنا - تأتي من أفراد مغمورين، ومن شركات صغيرة. ثم تأتي الشركات الكبيرة فتأخذ الفكرة وتستغلها وتحولها إلى مصدر للربح الوفير. وفي القصة التالية دليل على أن الأفكار الأصيلة قد تأتي من مصدرٍ غير متوقَّع:

حدث مرةً أن سيارة شحن ضخمةً دخلت تحت جسرٍ منخفض فعلقت به وانحشرت تحته، وواجه رجال الدفاع

المدني صعوبة بالغة وهم يحاولون إخراج السيارة. وجاء صبي صغير ليتفرج على المشهد، وسأل شرطياً هناك عن المشكلة، فلما أخبره، قال الولد ببساطة: لماذا لا يُفرغون الهواء من الإطارات فتتخفف السيارة ويمكن إخراجها؟ وهكذا كان!

٣ - أنها تعمل ٢٤ ساعة؛ فهي تتابع الأمور التي تهمننا، حتى وإن كانت مخبوءة في (العقل الباطن)، وتسعى لإيجاد الحلول لها.

٤ - أنها تعمل حسب قوة الهدف الذي نسعى إليه، فما لم يأت الدافع من هدف مهم عندنا لن تعمل.

تصوّر حاسباً آلياً ضخماً، يعمل عليه أعظم المبرمجين الذين يملكون الإجابة عن أي سؤال يوجه لهم، فهل تستطيع أن تستفيد منه ما لم تعرف بالضبط ماذا تريد؟ لهذا قلنا: إن المهم - أولاً - أن تُحدد ما تريد. وهذه القدرة التي تتجاوز الوعي لا تعمل جيداً ما لم تكن أهدافنا واضحةً محددة.

٥ - أنها تطلق طاقة تكفي لبلوغ الهدف. ألا تلاحظ - أحياناً - أنك إذا كنت متحمساً لأمر ما كيف تزداد طاقتك،

وتكتفي بالقليل من النوم، وتشعر مع ذلك بالنشاط والحيوية؟ هذا مثال على الطاقة التي تطلقها تلك (القوة الفائقة الخفية).

٦ - أنها تستجيب للتوكيدات الإيجابية الحازمة الحاسمة. فإذا طفقت تردد: أنا بخير والحمد لله، صحتي جيدة. روعي المعنوية رائعة. لقد حباني الله نعماً كثيرة تستحق الحمد والشكر، فإن هذا الكلام يذهب إلى العقل الباطن (أو اللاشعور) ويحرك (القدرة الفائقة الخفية)، لتجعلك تعمل بموجبه.

إن الذين لديهم أهداف عزيزة على قلوبهم، يتكلمون عنها دائماً بحماسٍ واهتمامٍ حقيقي تزداد طاقتهم، أما الذين ليست لديهم أهداف واضحة فإن القدر القليل من الطاقة التي عندهم يتضاءل ويخبو.

٧ - أنها تتغلب تلقائياً على العقبات التي تعترضها حتى تصل إلى الهدف. وحتى لو كان الهدف بعيداً فإنها تصل إليه بعون الله، بشرط أن يكون واضحاً. إنها تحل المشكلات بالترتيب، وفي الوقت المناسب، وتملي عليك الخطوات اللازمة اتباعها، كل خطوة في وقتها.

٨ - أنها تعمل على أحسن وجه كلما كان الجهد العقلي أقل! لا تحاول إجهاد ذهنك، وكّد فكرك وإجبار عقلك على

الإبداع. كن هادئاً مسترخياً، ناظراً بعين الخيال إلى هدفك بوضوحٍ كاملٍ وكأنه ماثل أمام بصرِك، وكن على ثقة بأن الهدف يسعى إليك كما تسعى إليه.

أقول: وقد علمنا الرسول ﷺ إذا دعونا الله أن ندعوه ونحن موقنون بالإجابة.

٩ - يزداد نشاط هذه القدرة بزيادة ثقتنا فيها، وكثرة استخدامنا لها. إنها كالعضلات تنمو مع التمرين، وتصل في نموها إلى درجة تعطينا فيها الحل المطلوب بدقائقه وتفصيلاته. وقد كتب بعض الأدباء عن حالات مروا بها تدفق عليهم فيها الشعر أو النثر دفعة واحدة، بشكل خفي. ولقد رأيت والدي الشاعر الكبير الراحل عمر بهاء الدين الأميري رحمه الله يصحو من نومه ليكتب قصيدة، وربما كتب بعضها على غطاء الوسادة إن لم يجد بجانبه ورقاً!!

١٠ - أنها تمدنا بالصبر الذي نحتاج إليه لاكتساب الخبرة اللازمة حتى نحقق الأهداف التي نطمح إليها.

إن العقل الباطن يتحرك نحو هدفه مثل تحرك (الطوربيد) تحت الماء نحو هدفه، ويلاحقه حتى يصيبه مهما حاول أن

يزيغ عنه يميناً أو شمالاً. والقدرة الخفية الفائقة تتحرك بنفس الكيفية وإن لم ندرك تحركها أو ننتبه إليه.

١١ - أنها تجعل سلوكنا وكلماتنا متناسبة مع أهدافنا، وتقربنا نحو هذه الأهداف بشرط أن تكون الأهداف دقيقة واضحة كما أسلفنا. بل إن أهدافنا إذا كانت تامة الدقة والوضوح فإننا قد نصل إلى حالة لا يمكن أن نقول أن نفعل فيها ما يعيق تحركنا نحو الهدف.

ويحدث في حالات تزايد النجاح أن يحس المرء كأن سلسلة من المصادفات تتواطأ لتحقيق نجاحه! وما ذاك - في الحقيقة - إلا فضل من الله عليه، يسوق له التوفيق ويحفه به.

١٢ - أنها تعمل على خير وجه في حالتين اثنتين:

أ) حينما يكون عقلنا مهتماً بأمر ما غاية الاهتمام.

ب) حينما لا نفكر بالأمر على الإطلاق.

ينقدح الحل أحياناً في عقلنا كالشرارة ونحن نسوق سيارة، أو نقوم بعمل يدوي والعقل شارد مستغرق، أما إذا كنا في حالة التحسر والتحرق لعدم وصولنا إلى الحل الذي نريده، فإن القدرة الفائقة الخفية لا تعمل.

يقول تريسي: نستطيع استخدام هذه القدرة، قدرة (ما فوق الوعي) لبرمجة عقلنا حتى ينبهنا على سلوك معين. فبعض الناس يُصدرون الأمر لعقلهم حتى يوقظهم من النوم في ساعة معينة، وكثير منهم يصحون في الوقت المطلوب، (بفارق دقيقة واحدة) دون ساعة منبهة! بل يمضي إلى أبعد من هذا فيذكر أمراً قد يُشكُّ في صدقه فيقول: يستطيع المرء إذا ركز ذهنه للحصول على موقف لسيارته في مكان مزدحم أن يجد موقفاً، شريطة أن يكون على ثقة من نجاحه. ويقول: إن زوجته تجد مكاناً لسيارتها أمام (السوبر ماركت) كلما وصلت، إذ يتحرك أحد أصحاب السيارات تاركاً لها المكان في اللحظة المناسبة! ويقول: أنا أنجح في الحصول على موقف في أكثر شوارع المدينة اكتظاظاً! إن إمكانية وجود المكان متوقفة على مقدار ثقتك بأنك ستجده!

إن هذه القدرة لها (الكومبيوتر) الخاص بها، فهي تجد الجواب الصحيح في الوقت الصحيح؛ لذلك فحينما تأتيك الفكرة البديهية^(١) ثق بها وطبقها حالاً؛ لأنك إن أجلتها

(١) وهذا القيد مهم، إذ هناك أفكار سطحية تحتاج إلى التأمل فيها، والتشاور حولها، للتأكيد من جدواها، أو حتى من صحتها.

فستضيع فائدتها؛ إذ قد تكون الفرصة لدقائق معدودة، إما أن تربحها أو تخسرها! وقد رأينا رجال أعمال ناجحين يحققون أعظم النتائج بالعمل حسب ما تمليه عليهم بديهتهم.

وأخيراً نذكر أهم مبادئ عمل (القدرة الخفية الفائقة):
 إن أي فكرة أو هدف يبقى فعالاً نشيطاً في العقل الواعي سوف تحقّقه (القدرة الخفية الفائقة) أو (ما فوق الوعي)، سواء أكان لصالحنا أم لغير صالحنا؛ لذا نجد الناجحين من الرجال والنساء يضبطون عقولهم دوماً، ويوضحون ما يريدون أن يحدث وما لا يريدون، كل ذلك بمشيئة الله سبحانه وإرادته؛ ولذا فإن من المهم ألا نتكلم ولا نكتب ولا نفكر في الأشياء التي نكره حدوثها، وأن نحصر اهتمامنا بعقلنا الواعي، ثم نترك الأمر بعد ذلك لله تعالى.

أقول: ولهذا نهى الإسلام عن التطير والتشاؤم، وحض على التفاؤل، فقد كانت العرب تتشاءم من البوم والغراب ونحوها، وترى أن ذلك مانع من الخير، فنفى الرسول عليه الصلاة والسلام ذلك وقال: (لا طيرة) وعند أبي داود رحمه الله، عن عروة بن عامر القرشي قال: «ذُكرت الطيرة عند الرسول ﷺ، فقال: أحسنها الفأل، ولا ترد مسلماً، فإذا رأى

أحدكم ما يكره فليقل: اللهم لا يأتي بالحسنات إلا أنت، ولا يدفع السيئات إلا أنت، ولا حول ولا قوة إلا بك»^(١).

وروى الترمذي وغيره، عن عبدالله بن مسعود رضي الله عنه، أن النبي ﷺ قال: «الطيرة من الشرك». قال ابن مسعود: وما منا إلا، ولكن الله يذهب بالتوكل. ومعناه: وما منا إلا ويعتريه التطير، فحذف اختصاراً واعتماداً على فهم السامع.

فالتفأول تفكير إيجابي، وقد قيل: تفاءلوا بالخير تجدوه. والطيرة تفكير سلبي لأنها توقع للمكروه من غير دليل على حدوثه.

(١) جاء في «عون المعبود: شرح سنن أبي داود» ج ١٠ ص ٢٩٥. «الفأل، مهموز، فيما يسرّ ويسوء، والطيرة لا تكون إلا فيما يسوء، وربما استعملت فيما يسرّ، وقد أولع الناس بترك الهمزة تخفيفاً. وإنما أحبّ عليه الصلاة والسلام الفأل؛ لأن الناس إذا أمّلوا فائدة الله تعالى ورجوا عائذته عند كل سبب ضعيف أو قوي، فهم على خير، وإن غلطوا في جهة الرجاء فإن الرجاء لهم خير. وإذا قطعوا أملهم ورجاءهم من الله كان ذلك من الشر. وأما الطيرة فإن فيها سوء ظن بالله، وتوقع البلاء. ومعنى التفأول: مثل أن يكون رجل مريضاً فيتفاءل بما يسمع من كلام، فيسمع شخصاً يقول: يا سالم، أو يكون طالب ضالّة، أي: حاجة ضاعت منه، فيسمع آخر يقول: يا واجد، فيقع في ظنّ الأول أنه سيبرأ من مرضه، وفي ظنّ الثاني أنه سيجد ضالّته. ولا ترد الطيرة مسلماً عن المعنى في حاجته، بل يتوكل على الله، ويمضي في سبيله». انتهى بشيء من التصرف.

طرق تحريض (القدرة الخفية الفائقة)

نورد فيما يلي ست طرق تساعد على تحريض ما فوق الوعي أو (القدرة الخفية الفائقة)، ثلاث منها إيجابية وثلاث سلبية، إذا أتبعها المرء بانتظام فإن قدرته الإبداعية تتضاعف بإذن الله مرتين أو ثلاثاً.

الطريقة الأولى: الخلوة أو العزلة:

اجلس صامتاً هادئاً ساكناً لمدة تتراوح بين (٣٠ إلى ٦٠) دقيقة، ولا تفعل أي شيء على الإطلاق. سوف ينتابك شعور من أجمل المشاعر التي يمكن أن تتاب الإنسان بفعل هذا الهدوء والسكون. إن أكثر الناس في مجتمعنا لم يجربوا أن يخلوا بأنفسهم ساعة كاملة، يحيط بهم الهدوء والسكون الكاملين، ربما ولا مرة واحدة في حياتهم. لكن أناساً آخرين يعرفون قيمة هذه العزلة، خاصة المبدعين في المجتمع. فغاندي مثلاً وهو واحد من أشهر السياسيين في القرن العشرين، كان يخلو بنفسه كل أسبوع من منتصف ليلة الأحد إلى منتصف ليلة الإثنين، لا يتكلم ولا يقرأ ولا يكتب، ولا يأكل.. واستطاع بتطبيق الأفكار التي كانت تأتيه في عزلته أن يحرر بلاده من الاستعمار البريطاني.

إنك حين تجلس لأول مرة مدة تتراوح بين (٣٠ إلى ٦٠) دقيقة، ستشعر برغبة شديدة في القيام والسير والقراءة والتكلم بالهاتف... قاوم هذه الرغبة ولا تسمح لأي شيء أن يقطع عليك خلوتك. عندئذ ستتلاشى لديك كل رغبة، وستشعر بهدوء يسري في جسمك، وستجد أفكاراً رائعة صافية تنثال عليك تتعلق بأشد الموضوعات أهمية عندك وإلحاحاً عليك. يقول تريسي: لقد قابلتُ عدداً لا أحصيه من الناس الذين طبقوا هذه الطريقة، وسألتهم: هل أحدثت فيكم هذا الأثر الذي وصفته؟ فأجابوا بالتأكيد المطلق.

ويقول: يأتيني أحياناً رجل أعمال يلتمس نصيحتي في مشكلة كبيرة عنده، فأقول له: اجلس مدة تتراوح بين (٣٠ إلى ٦٠) دقيقة بالشكل الذي وصفته آنفاً، وستجد الحلول. فيجيب: لا أنا مشغول جداً، وضغط العمل لا يسمح لي بذلك، إن وقتي أثمن من أن أضيع منه ساعة في مثل هذه المحاولة! فأقول له: أنت الآن أحوج ما تكون لهذه العزلة!

أقول: وهذا يذكرنا بأن الرسول ﷺ حُبب إليه الخلاء قبل النبوة، فكان يعتزل في غار حراء الليالي ذوات العدد، ثم ينزل إلى زوجته السيدة خديجة رضي الله عنها، فيتزود

ويعود لمثلها . وكذلك سنة التهجد في جوف الليل نوع عال من الخلوة اليومية يستيقظ فيها المرء حين ينام أكثر الناس، ويناجي ربه . والاعتكاف في المسجد في العشر الأخير من رمضان هو نوع آخر من الانقطاع المؤقت عن مشاغل الحياة اليومية والتفرغ للنفس والعقل والروح .

الطريقة الثانية: الاسترخاء والتأمل:

اجلس في مكان هادئ، وتنفس بعمق وأنت تعدّ مع كل نفسٍ عدّاً تنازلياً من مئة إلى الصفر. تابع هذا لمدة (٢٠) دقيقة، ستشعر بعد ذلك بالهدوء، وبأن الفكرة التي كنت تنتظرها قد أتتك. عندئذ سجل الفكرة وقم بتنفيذها من غير تردد متوكلاً على الله، فقد قال الشاعر:

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة

فإن فساد الرأي أن تترددا

الطريقة الثالثة: الطبيعة:

قال أحد المفكرين: الإنسان ابن الطبيعة، فهو يأنس بمرأى الزهور وسماع تغريد الطيور، ورؤية زرقاء السماء والإصغاء إلى خرير الماء، ومراقبة أمواج البحر..

أحط نفسك بجو طبيعي، واسترخ، وأطلق لنفسك العنان. عندئذ ستجد أن العقل يتفتح والنفس تصفو، والقدرة الفائقة الخفية تستيقظ. وهناك أشرطة مُسَجَّلٌ عليها أصوات الطبيعة يمكن أن تُحدث في النفس أثراً مشابهاً إذا تعذر على ساكني المدن الكبيرة الانتقال إلى الطبيعة نفسها.

هذه هي الطرق السلبية الثلاثة. أما الطرق الإيجابية فهي:

الطريقة الأولى: تحريض العقل الإفرادي:

هذه من أكثر الطرق فعالية، يستخدمها ويستفيد منها كثير من رجال الأعمال. اجلس بهدوء ومعك ورقة وقلم. اكتب في أعلى الورقة هدفاً محدداً واضحاً. مثلاً: كيف أزيد مبيعاتي ٢٠٪ خلال التسعين يوماً القادمة؟ كيف أحسن استخدام وقتي؟ كيف أنقص من وزني ٣ كيلو جرامات في ثلاثين يوماً؟ كيف أزيد دخلي ٢٠٪ خلال ستة أشهر. أجبر نفسك على كتابة ٢٠ جواباً عن هذا السؤال. ولا بأس أن تكتب الأمر وعكسه؛ ففي زيادة الدخل مثلاً يمكن أن تكتب: أن أزيد ساعات عملي، أن لا أزيد ساعات العمل، ولكن أشتغل بكفاءة أعلى، أو أستخدم ذكائي وهكذا...

ستجد الأجوبة الأولى تأتي بسرعة ثم يزداد الأمر صعوبة، ولكن لا بد من كتابة عشرين جواباً. وغالباً ما يكون الحل الذي تبحث عنه في الأجوبة الأخيرة.

عندما تنتهي من تسجيل الحلول أو الإجابات خذ واحداً منها على الأقل واشرع في تنفيذه، وستجد أنك لا تحتاج إلى هذه الطريقة كل يوم؛ لأن ما عندك من الحلول قد يحتاج إلى أسابيع للأخذ به وتحويله إلى واقع.

الطريقة الثانية: طريقة موحدة لحل المشكلات:

وجد الدارسون لحياة العباقرة وعاداتهم الفكرية والنفسية، صفاتٍ مشتركةً فيما بينهم، أهمها اثنتان:

١ - قدرتهم على التركيز على هدف واحد في وقت واحد من غير تشتت، بينما يُشتت من دونهم أذهانهم بالتفكير في أكثر من أمر واحد في الوقت نفسه.

٢ - لديهم طريقةً منظمةً واحدة في حل المشكلات، بينما عموم الناس لديهم لكل مشكلة طارئة طريقة جديدة.

ونعرض فيما يلي إحدى الطرق المنظمة وضعتها جامعة هارفارد، وهي لبساطتها قد لا يعطيها الإنسان ما تستحق من اهتمام:

أ - يعالج المبدعون المشكلات على أساس أنّ لكل مشكلة حلاً منطقياً قابلاً للتطبيق. قد يكون الحل غير ظاهر، لكنه موجود، وواجبهم البحث عنه. بينما ينظر المخفقون إلى المشكلات على أنها نتيجة لسوء الطالع والحظ السيء.

ب - المبدعون إيجابيون في تفكيرهم وفي تعبيرهم. فبدلاً من أن يقولوا: هناك مشكلة، يقولون: هناك قضية، أو حالة تستدعي التفكير، أو فرصة لإظهار قدراتنا. إن قولك: عندي مشكلة، يضع على عقلك عبءاً قد يعطل صفاء تفكيرك؛ فالضغط على العقل يفلق بعض أجزائه، وكلما كنا أكثر هدوءاً كان الجزء الفعال من عقلنا أكبر.

ج - تحديد المشكلة وكتابتها بوضوح. إن أكثر من نصف المشكلات يمكن حلّها بمجرد توضيحها. ومن المفيد في هذا الصدد، إن كانت مجموعة من الناس تناقش مشكلة ما، أن تكتب المشكلة على لوحة أو سبورة بأوضح ما يمكن؛ لأن هذا يساعد الحاضرين على تركيز تفكيرهم فيها.

د - اسأل نفسك: ما الأسباب التي يمكن أن تكون قد أدت إلى هذه المشكلة، أو هذه الحالة؟ عدّها، وكتبها في قائمة.

إن ٢٥٪ من المشكلات يمكن حلها إذا حُدِّت أسبابها بوضوح، وفي الطب يُعَدُّ التشخيصُ الصحيحُ للحالة نصفَ العلاج في بعض الأحيان.

هـ - اكتب كل الحلول الصحيحة للمشكلة دون أن تحكم في البداية على أي منها بأنه قابل أو غير قابل للتطبيق.

و - بعد اختيار الحل اجعله موضوع حديثك وتفكيرك دائماً. إن الناجحين يتحدثون دائماً عن الحلول ويركزون تفكيرهم عليها، بينما المخفقون يتحدثون دائماً عن المشكلات ويركزون تفكيرهم عليها.

ز - اتخاذ القرار. تَبَنَّ الحل الذي وقع عليه اختيارك، وكن حازماً في تنفيذه. إن قراراً عادياً واضحاً تتخذه في موقف معين خير من البقاء حائراً دون اتخاذ قرار. لقد دلت الأبحاث على أن ٨٠٪ من القرارات الجيدة هي التي تتخذ حالياً، و٢٠٪ منها يجب التريث في اتخاذها. وإذا لم تستطع اتخاذ القرار حالاً لأي سبب من الأسباب، فحدد موعداً نهائياً لذلك، قل مثلاً: لا بد من البت في الموضوع قبل مغرب يوم الخميس القادم، فإن ذلك يدفع عنك القلق والتوتر الناجمين من الحيرة والتأرجح.

ح - قد يكون القرار من النوع الذي يحتاج تنفيذه لأكثر من شخص، عندئذ وزّع المسؤوليات بوضوح، إذ إن إيجاد الحل في مثل هذه الحالة لا يكفي، ولا بد من تحديد ما يجب على كل طرف مَعْنِيٌّ أن يفعله.

ط - أخيراً، حدد موعداً نهائياً لحل المشكلة والبتّ فيها، وعدم الرجوع إليها.

الطريقة الثالثة: تحريض العقل الجماعي (العصفُ الذهنيُّ):

جاء في كتاب «دليل مهارات التفكير»^(١):

«العصف الذهني أسلوب يعتمد على نوع من التفكير الجماعي والمناقشة بين مجموعات صغيرة بهدف إثارة الأفكار وتنويعها، وبالتالي توليد عدد من الأفكار التي يمكن أن تؤدي إلى حلّ المشكلة مدارِ البحث».

وهذه الطريقة مستخدمة على نطاق واسع في الشركات والمؤسسات، وإليك بعض الملاحظات التي تزيد من فعالية هذه الطريقة:

(١) ثائر حسين، وعبدالناصر فخرو: ٧٨، والمصطلح في الإنجليزية:

١ - يمكن أن يشترك في هذه الجلسة من شخصين إلى عشرين شخصاً، لكن العدد المثالي يتراوح بين ٤ إلى ٧ أشخاص.

٢ - الزمن المناسب لهذه الجلسة من ٣٠ إلى ٤٥ دقيقة.

٣ - هدف الجلسة هو توليد الأفكار لا الحكم عليها، ومناقشتها، واختبار صلاحيتها، فذلك يتم في جلسة أخرى لاحقة.

٤ - يكون لهذه الجلسة مدير أو عريف يسأل المشاركين واحداً واحداً عما لديهم من أفكار، ولا يتوقف عند من لا فكرة لديه، بل ينتقل إلى من بعده وهكذا، كلما انتهى مدير الجلسة من دورة عاد فطلب من الحاضرين واحداً إثر الآخر مزيداً من الأفكار إلى أن ينتهي الوقت المخصص للجلسة. والملاحظ أن الأفكار تبدأ بالتدفق بعد حوالي خمس دقائق من بداية الجلسة، ويكون هناك كاتب لتسجيل الأفكار.

٥ - تكون الأسئلة محددة وواضحة. لا تقل مثلاً: كيف يمكن أن نزيد مبيعاتنا؟ بل قل: كيف نستطيع زيادة المبيعات من الصنف الفلاني بنسبة ٢٠٪ خلال الشهرين القادمين؟

أو كيف نستطيع تخفيض تكاليفنا الإدارية بنسبة ١٠٪
خلال الشهور الثلاثة القادمة؟

٦ - شجع روح الفكاهة، ولا تتعجل في الحكم على الأجوبة التي قد تبدو للوهلة الأولى سخيفة. لقد حدث في إحدى جلسات تحريض العقل الجماعي أن خمس سكرتيرات خرجن بـ ٢٧٧ جواباً خلال مدة الجلسة التي لم تزد على ٢٠ دقيقة عن سؤال واحد فقط يتعلق بزيادة الإنتاج! إن أقل الناس في نظرنا قد يقدم أكثر الأفكار أصالة وفائدة؛ لذا فإن الشركات التي تعقد مثل هذه الجلسات هي من أكثر الشركات نجاحاً في أمريكا.

وأخيراً: كيف نعلم أن فكرة ما قد جاءت من القدرة الخفية الفائقة أو ما فوق الوعي؟

هناك ثلاث علامات تدل على ذلك:

١ - أن تأتي الفكرة كاملة ١٠٠٪، فيها كل أجزاء الجواب وتفاصيل حل المشكلة، وحين نفكر فيها نجد لها الحل الأمثل.

٢ - أن تكون واضحة سهلة، ونستغرب لماذا لم تخطر ببالنا من قبل.

٣ - حين تردنا الفكرة من (القدرة الخفية الفائقة)، نشعر بموجة من النشاط الدافع للعمل بموجبها، حتى إننا قد لا نستطيع النوم، بل إن بعض الناس تأتيهم الحلول حينما يدخلون في النعاس الذي يسبق النوم مباشرة.

تذكر أن الإبداع لا يمكن إحداثه قسراً، وأن كلاً منا لديه بعض جوانب التألق والتميز، والمهم أن يستغل قدرته، وأن يثق بها. أبقى مشكلتك واضحةً محددة، وحين تلتهم الفكرة البديهية اقتصصها حالاً وضعها موضع التنفيذ.

وبعد: فقد تبدو بعض هذه الأفكار لبعضنا غير عملية، ولكن لا بأس بذلك، إذ لا يمكن أن تتفق آراء الجميع على جميع القضايا. المهم أن لا تتحول مناقشتنا لها إلى جدل عقيم! فلنطبّق ما نقتنع به، ولنندع ما سواه، ملبّين نصيحة الشاعر الحكيم:

إن تجد حُسناً فخذهُ واطرح ما ليس حُسناً



النجاح في العلاقات الإنسانية

يُعدُّ المؤلف هذا الفصل أهم الفصول التي قدّمها؛ فقد تبين له من خلال البحث أن ٨٥٪ من متع الحياة تأتي من خلال حسن العلاقة مع الآخرين والتفاعل معهم، وأن ١٥٪ تأتي من الربح والكسب الماديين.

وبالنسبة لي فإن هذا الفصل - على أهميته - لم يوفق الكاتب فيه! ولا ضير في هذا، فقد قدم المؤلف فوائد جمة، ووجهات نظرٍ كثيرةً جديرةً بالاحترام.

أقول: لقد حفلت السنة المطهرة، على صاحبها أفضل صلاة وتسليم، بأحاديث كثيرة تعلّم المرء كيف يبني علاقات إنسانيةً ناجحة في صلته مع: أبويه، وزوجته، وأولاده، وجيرانه، وإخوانه، وغيرهم من سائر الناس، خرجت كلها من الرسول المعصوم عن الخطأ ﷺ، وهي جاهزة للتطبيق والانتفاع الفوري بها.

أما الكتب التي ألفها علماء غربيون في ميدان العلاقات الإنسانية الناجحة، ففعل أشهرها كتاب: كيف تكسب

الأصدقاء وتؤثر في الناس لمؤلفه (ديل كارنيجي) الذي أشرنا إليه في المقدمة؛ فقد طبع هذا الكتاب باللغة الإنجليزية (٥٦) مرة في اثني عشر عاماً، وتُرجم إلى أكثر من (٥٦) لغة من لغات العالم. هذا قبل حوالي (٥٠) سنة من الآن! أما الآن فالله أعلم بما طبع منه، لكن النقاد الأمريكيين يصفونه بأنه أوسع الكتب الجديدة انتشاراً في التاريخ باستثناء الكتب السماوية.

ولأجل هذا رأيت أن أخص في صفحات يسيرة هذا الكتاب بدلاً من عرض ما قدمه تريسي، وهذا التلخيص يعطي فكرة عجلى عن الكتاب لا تغني عن قراءته.

يقع الكتاب في ستة أبواب، يندرج تحت كل باب منها عدة فصول، لا يخلو بعضها من التداخل أو التكرار، وقد جاءت الأبواب كما يلي:

- ١ - الأسس الفنية في معاملة الناس.
- ٢ - ست طرق لكي تحبب الناس إليك.
- ٣ - اثنتا عشرة طريقة لكي تجتذب الناس إلى وجهة نظرك.
- ٤ - تسع طرق لكي تملك زمام الناس.
- ٥ - رسائل أتت بنتائج باهرة.
- ٦ - سبع قواعد لكي تسعد في حياتك الزوجية.

ومزية الكتاب أنه حافل بالقصص الواقعية والأمثلة والشواهد التي لا يناسب التلخيص ذكرها، والتي تعمق من أثر الكتاب في قارئه؛ لذا فلا غنى عن العودة إلى الأصل. ولكن ما لا يُدرك كُله يدرك بعضه، وفي بعضه خير كثير. وسأستخلص زبدة الكتاب في صفحات، ضارباً الصّحح عن الفصل الخامس؛ لأنه رسائل لا يمكن تلخيصها.

ينقل المؤلف في مقدمته عن جون روكفلر قوله: «إن المقدرة على معاملة الناس (بضاعة) يمكن أن تشتري كالسكر والبُن! وإني على استعداد لأن أشتريها بأكثر مما يُشترى أي شيء آخر في الوجود».

ثم يقول: واستعداداً لإخراج هذا الكتاب، قرأت كل ما صادفني من الكتب التي تمس - من قريب أو بعيد - علاقة الإنسان بأخيه الإنسان، بل لقد وظّفت رجلاً مدرباً على البحث والاطلاع فقضى عاماً ونصف عام ينقب في مختلف المكتبات، ويقراً كل ما فاتني قراءته فيما يتعلق بعلاقات الأفراد بعضهم ببعض منذ أقدم عصور التاريخ إلى عصرنا هذا.

ولقد أُثِرَ عن العالم النفساني وليم جيمس قوله: «لو أننا قارنا بين أنفسنا كما هي، وكما يجب أن تكون لوجدنا أننا

أنصاف أحياء. ذلك بأننا لا نستخدم إلا جزءاً يسيراً من مواردنا.. أو بمعنى آخر: إن الفرد منا يعيش في نطاق ضيق محدود يصطنعه داخل حدود الطبيعة. فهو يملك قوى مختلفة الأنواع ولكنه يخفق بحكم العادة في استخدامها^(١). هذه القوة التي تخفق بحكم العادة في استخدامها هي التي وضعنا من أجلها هذا الكتاب كي يساعدك على اكتشافها وإنمائها والانتفاع بها.



(١) يقول شوقي:

وهم يقيد بعضنا به وقيود هذا العالم الأوهامُ