الدوافـــع

obeikandl.com

obeikandl.com

الدوافـــع

عندما يكون لديك دوافع وبواعث نفسية يكون عندك حماس أكثر وطاقة أكبر ويكون إدراكك أفضل، بعكس ما إذا كانت عزيمتك هابطة فلا يكون عندك طاقة ويتجه تركيز اهتمامك نحو السلبيات فقط وتكون النتيجة هي تدهور الأداء.

ولتعريف الدوافع سأقص عليكم هذه القصة واستمتعوا بها معي: ذهب شاب لحكيم في الصين ليتعلم منه سر النجاح، وسأله ما هو سر النجاح؟؟

فأجاب الحكيم بهدوء: الدوافع !!

فسأله الشاب: ومن أين تأتي هذه الدوافع؟؟

فرد الحكيم: من رغباتك المشتعلة!!!

فسأل الشاب باستغراب: كيف؟؟؟!!!

فاستأذن الحكيم من الشاب وعاد إليه بعد دقائق حاملاً وعاءً به ماء، فسأل الحكيم الشاب: هل أنت متأكد من أنك تريد معرفة مصدر الرغبات المشتعلة؟؟

فأجاب الشاب: طبعًا، فطلب الحكيم من الشاب أن يقترب من الماء وينظر فيه، ففعل الشاب وفجأة ضغط الحكيم بكلتا يديه على رأس الشاب ووضعها داخل الماء!!!

ومرت عدة ثوان لم يتحرك الشاب، ثم بدأ ببطيء يخرج رأسه ولما شعر بالاختناق بدأ يقاوم بشدة حتى نجح في تخليص نفسه.. وسأل الشاب: ما هذا الذي فعلته؟؟

فرد الحكيم: ما الذي تعلمته من التجربة؟؟ فردّ الشاب: لم أتعلم شيئًا !!

فقال الحكيم: بل تعلمت، ففي الدقائق الأولى أردت أن تخلص نفسك من الماء ولكن دوافعك لم تكن كافية، وبعد ذلك كنت راغبًا في تخليص نفسك فبدأت في التحرك والمقاومة ولكن ببطء حيث لم تكن دوافعك قد وصلت لأعلى درجاتها..

وأخيراً أصبح عندك الرغبة المشتعلة لتخليص نفسك، وعندئذ فقط تكون قد نجحت؛ لأنه لم تكن هناك أي قوة تستطيع إيقاف رغبتك المشتعلة!!!

هناك ثلاثة أنواع للدوافع:

١ـ **دوافع البقاء**: وهو الذي يجبر الإنسان على إشباع حاجاته الأساسية مثل الطعام والهواء والماء، فإذا كان هناك ما يهدد بقاءك ستصبح يقظًا وسيكون حماسك أقوى لإنقاذ حياتك.

٢ـ **الدوافع الخارجية**: ومصدره العالم الخارجي كمحاضر متميز أو صديق أو أحد أفراد العائلة أو المجلات أو الكتب أو أي شخص. . مشكلة هذه الدوافع أنها تتلاشى بسرعة.

فربما تتأثر من سماع محاضرة جداً وتتنشط وتكون همتك عالية ولكن بعد أسبوع هل ستكون همتك كما هي؟؟؟

قال مارك توين " يمكنك الانتظار متمنيًا حدوث شيء ما يجعلك تشعر بالرضا تجاه نفسك وعملك، ولكن يمكنك أن تضمن السعادة إذا أعطيتها لنفسك."

٣ـ **الدوفع الداخلية**: وهو من أقوى الدوافع وأكثرها بقاءً لأنه نابع من داخلك. . فالدوافع الداخلية هي السبب في أن يقوم الشخص العادي بعمل أشياء أعلى من المستوى العادي ويصل إلى نتائج عظيمة. . هي القوى الكامنة وراء نجاح الإنسان. . هي الفرق الذي يوضح التباين في حياة الأشخاص. . هي القوة التي تدفعك إلى أن تزرع الزهور بنفسك بدلاً من أن تنتظر أحداً يقوم بتقديمها لك.

قال رالف والدو إمرسون: " ما يوجد أمامنا وما يوجد خلفنا يعتبر ضئيلاً إذا قارناه بما يوجد بداخلنا " .

نموذج للدوافع في خمس خطوات:

١ـ **التنفس**: خذ شهيقًا لغاية العد إلى أربعة ثم زفيرًا حتى العد إلى أربعة، تنفس دائمًا بهذه الطريقة أثناء التجربة.

٢ـ **وضع الجسم**: اجلس أو قف وأكتافك مفرودة ورأسك مرفوعًا.

٣ـ **التأكيد**: ردد في سرك خمس مرات رسالة إيجابية تقول: أنا قوي. أعط هذا التأكيد صوت في قوة الرعد صادر من جسمك، كرر ترديد الرسالة خمس مرات بصوت عال "أنا قوي".

٤ـ **ربط الإحساسات**: كن واثقًا من تأكيداتك واربط شعورك بكل حواسك وكن واثقًا وقويًا وأنت تقول "أنا قوي" ولا تقلها بضعف أو باحتمال "ربما أنا قوي" بل قلها "أنا قوي" بقوة مربوطة بأحاسيسك.

٥ـ **الرابط**: ربما يكون عبارة عن نشيدة أو منظر أو شعر أو صوت. كلها أو بعضها يذكّرك بشخص أو حدث. هذا ما نسميه رابط.

٦ـ **لنجرب معًا**: فكر في تجربة أدت إلى ارتفاع درجة حماسك جدًا في الماضي، تنفس بقوة وافرد أكتافك وارفع رأسك، وعندما تكون إحساساتك قوية إلمس الرابط المتعلق بهذه التجربة وردد خمس مرات "أنا قوي. أنا قوي" والآن ارفع يدك عن الربط ثم المس الربط مرة أخرى. ما الذي تشعر به الآن؟؟

وما الذي تسمعه بداخلك؟؟ لو أنك قمت بهذا التدريب بطريقة صحيحة فمن المفروض أن ترتفع درجة حماسك.

إستراتيجية الدوافع القوية:

١ـ قم بشراء نوتة وسمها "صديقي إلى النجاح" ودوِّن فيها يوميًا على الأقل ثلاث أشياء ناجحة قمت بها في ذلك اليوم.

٢ـ قم بعمل قائمة بالأشياء التي تريد شراءها، وفي كل مرة تنجز عملاً ناجحًا اشتر لنفسك شيئًا من هذه القائمة. مثال: العمل الناجح هو ضبط مشاعر سلبية.. والمكافأة هي شراء كتاب أو مشاهدة فيلم مضحك.

٣ـ قم بعمل شيئًا خاص بك مرة في الأسبوع كسماع أصوات الطبيعة بحر أو عصافير... أو قم بأداء تمارين رياضية... أو التنزه في مكان هادئ.

٤ـ تدرب على الرابط ثلاث مرات يوميًا وتأكد من أن تقوم بعمل ذلك بإحساس وشعور صادق حتى تصبح العملية تلقائية.

obeikandl.com