

الجولتة الخامسة
كيف تكتسب قوة الثقتة بالنفس؟!

oboiikan.com

الخطوة الأولى - الإستعانة بالله:

المؤمن القوى خير وأحب

من أهم الأمور في التعامل مع القدرات والإمكانيات والمهارات للوصول لتحقيق الأهداف والطموحات والنجاح هي الإستعانة بالله والتبرأ من حول الإنسان وقوته إلى حول الله وقوته سبحانه .. ومهما تعقدت الأمور وتشابكت الأحوال وتزايدت المشاكل فاعلم أن ربك معك وكما أعلنتها رسول الله «استعن بالله ولا تعجز»

«فإذا عزمتم فتوكل على الله»

وأعلم أن الله ﷻ أمره بين الكاف والنون «كن فيكون» فالزم الإستعانة وأعلم أن الدعاء بثقة أن الله سيستجيب دعائك « وإذا سألك عبادك عني فإني قريب أجيب دعوة الداع إذا دعان » .

ياله من إنسان!

ما بالك بإنسان تعلق بالله واستعان به وأخذ بكل الأسباب فأرى الله من نفسك خيراً وسترى رحمت ربك وفتوحاته بالخير عليك .

يقول صاحب كتاب « دع القلق وابدأ الحياة » لقد وجدت أن القلق على الماضي لا يجدي شيئاً تماماً كما لا يجد بك أن تطحن الطحين ، ولا أن تشر النشارة وكل ما يجديك إياه القلق ، هو أن

يرسم التجاعيد على وجهك ، أو يصيبك بقرحة المعدة » ، والقلق يهزم صاحبه قبل أن يبدأ المعركة ، فمن ظن أنه قد هزم فقد حزم حقاً ، ومن ظن أنه ليس مقداماً فلن يكون مقداماً ، ومن ظن أنه يفوز فلن يفوز أبداً قال الشاعر :

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة فإن فساد الرأي أن تترددا

علاقتك بالله :

هي أصل الصلاح والنجاح والفلاح .. وبغيرها تتدمر الحياة وتفقد السعادة وتسيطر الهموم والغموم « فلنحيينه حياة طيبة » احرص على صلاتك وقرآنك ودعائك والاستغفار وهذه هي الحياة الحقيقية .. وسيرزقك الله من حيث لا تحتسب .

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....
.....

• كيف تنفذها ؟

.....
.....

الخطوة الثانية- الإحتكاك الفعلي والخروج للمجتمع:

فاعل أمر مفعول به ؟

التفاعل مع الأحداث وإبداء وجهات نظرك وتعاملك مع الآخرين والتعرف على الناس بكافة أفكارهم ومشاكلهم وأنماطهم .. فالدين المعاملة ..

فالمعاملات تزيد الخبرات وتقتل السلبية والإنهزامية وتعالج التردد والإنطوائية ولن تخسر شيئاً فكلها تجارب مفيدة وعملية لتقييم وتقويم الذات .

قصةً للتحدي !

راعي غنم سعودي يتحول لبروفيسور بأكبر جامعات أمريكا من بائع ملح وتمر، ثم حامل حطب، ثم راعي غنم في قرية نائية جنوب السعودية، إلى بروفيسور في واحدة من أكبر جامعات أمريكا .. هذا هو ملخص قصة الطبيب السعودي حامد البارقي، الذي لم يكن يدرك أن ركضه في الحياة منذ طفولته اليتيمة لجني قوت يومه بين جنبات قريته الصغيرة (البارق) سيقوده لمهنة إنسانية راقية شق بها طريقه الوعر بإرادة صلبة، ناقشاً اسمه على لائحة النجاح والتميز، فقد تُوِّفِ والد البارقي وهو صغير، وظل عمه يرعى أمه وإخوته حتى أكمل حامد المرحلة الإعدادية، عندها

أبلغه بضرورة أن يبحث عن وظيفة ليتولى مهمة الرعاية وبالفعل لم يمانع حامد هذا القرار، فوافق عمه على البحث عن وظيفة لكي يؤمن لأهله لقمة العيش، فبدأ مشواره تجاه أسرته متنقلاً من مهنة بيع التمر والملح إلى رعي الأغنام. وظل البارقي هكذا حتى أخبره عمه بأنه يعرف شخصية مسؤولة في منطقته تبوك الشمالية سوف يساعده في الحصول على وظيفة أفضل هناك، فأحزم حقائبه متوجهاً إلى منطقته تبوك، وهو لا يحمل في جيبه سوى ٥٠ ريالاً (١٢ دولاراً) تؤمّن طريقه؛ وهناك ساعدته تلك الشخصية في الالتحاق بالجيش كجندي أول باللواء المظلي؛ لتبدأ التطلعات تدور في أذهان البارقي، الذي استغرب وجود ضباطٍ يحملون نجومًا على أكتافهم بينما هو مجرد جندي. وكان أول سؤالٍ تبادر إلى ذهنه هو كيف يمكن أن يكون مثلهم؟ لتصله الإجابة على لسان نفس الشخصية التي ساعدته في الانضمام للجيش بأن هؤلاء وصلوا لهذا المستوى بالعلم وبالدراسة، فقرر مباشرة أن يكمل دراسته الثانوية ليتخرج منها بتقدير امتياز..

وفي تلك الفترة احتاج قطاعه بالجيش إلى ممرضين فتم انتداب البارقي ومعه بعض زملائه؛ ليحصل على شهادة التمريض، لكن حامد تفوق على كل من كان معهم وحصل على المركز الأول، ليتم نقله إلى مستشفى الرياض وهناك مارس حامد البارقي مهامه

الجديدة، وصار من أفضل الممرضين في المستشفى، وإضافة لذلك وافته فرصة أفضل تمثلت في الإعلان عن دورة ترشيح ضباط، فتم ترشيحه من قبل إدارته إلى تلك الدورة ليتخرج منها ضابطا .. ولم يقتصر الأمر على ذلك؛ فقد قررت إدارة المستشفى ابتعاث البارقي إلى الولايات المتحدة لدراسة جراحه الفم والأسنان؛ ليحصل على درجة الدكتوراه، ويعتمد عضوا بالبورده الأمريكي ونائبا لرئيس جمعية جراحة الوجه والفكين بأمريكا ..

وقصة الحب بين الطبيب العالمي وأدواته جعلته يعزز خبراته في مجال طب الأسنان بأكثر من عشرين شهادة، ليكون من أوائل الأطباء السعوديين الذين درسوا ترميم وتجميل الوجه والفكين ..!!

عش التجارب باهتمام ..

التجارب خير معلم .. وخير مدرب .. فكل تجربة هي فائدة .. وكل ما يحدث مفيد .. وكيف تتجح وتؤثر دون تجارب واضحة ؟ ودون خبرات متكررة ومتعددة ؟ وكما قالها أديسون حين لم ينجح في أكثر من ٩٩٩٠ طريقة.. فقال «تعلمت أكثر من ٩٩٩٠ طريقة لا توصل لعمل المصباح»

نعم .. تجارب ثم تجارب حتى نصل لما نريد ..

والله المستعان.

ورشة عمل :

- مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....
.....

- كيف تنفذها ؟

.....
.....

الخطوة الثالثة - استعن بصحبة ثقتك ومشجعتك :

هل هذه صحبة ؟!

كثيرون يعيشون في وهم الصحبة رغم أن هذه الصحبة هي من أحبطت أحلامهم وقتلت أهدافهم وسيطرت على حياتهم وسرقت خيالهم .. ومع هذا يتحجج أنه لا يستطيع فراقهم بحجة أنهم عشرة العمر وأصحاب الدراسة وأهل الجيرة ..

ولكن بهدوء ..

يا صديقي : أنت تقتل نفسك وحياتك بهذه الصحبة التي دمرت أهدافك ومهاراتك وسيطرت عليك بإحباط ويأس وربما تضطر للتعامل أو الخروج معهم في أماكن ليست من أخلاقك

وأمر ليس من طبعك وأهداف ليست من شخصيتك ولكن لأنها
صحبتك!!.

وصدق ما قاله الرسول الكريم «المرء على دين خليله فلينظر
أحدكم من يخال»

استفهام من الأهمية بمكان ..

هل صحبتك هذه تسعى لأن يكونوا رفقاءك مع رسول الله في
الجنة أو مشاركينك في طريق نجاك ؟

فكر كثيراً ولا تتأخر في البحث عن صحة ثقة ومشجعة ..
الوقت يمر والزمن يهرب .. ولا تتردد فالحياة لا تستحق ضياعها
.. وأهدافك لا تستحق قتلها وثقتك لا تستحق ذبحها احرص على
الإيجابيين لتشرب منهم:

الإيجابيين كنز مهم وثروة قومية لك .. اعرفهم وأحرص على
الوجود وسطهم وبينهم لأن الهمة معدية والطموح ينتشر والنجاح
يحفز .. فقط ألزمهم وصاحبهم واستعن بهم.

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

كيف تنفذها ؟

.....
.....

الخطوة الرابعة - استثمر وقتك وأكثر القراءة بتنوع:

كلمة السر!

استثمار الوقت هي كلمة السر عند كل الناجحين وصاحبي الإنجازات .. والقراءة بتنوع حيث الفكرة المبتكرة والمعلومات الثرية والعلم العميق .. الذي يشكل العقل والفكر .. وعمق الثقافة التي تقود لاتخاذ القرارات ورسم خريطة الحياة..

«ان من يفضلون في الاستفادة من وقتهم هم من يشتكون دائماً

من عدم توفره» جان لابروير

قد يتساءل الناس :

هل يحتاج الإنسان أن يتعلم كيف يفكر؟ أو كيف يبني فن التفكير في حياته ؟ فالإنسان في حاجة لتعلم التفكير الإيجابي والقرآن الكريم أعلنها «لآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَعْقِلُونَ» و« لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ » و«أَفَلَا تَتَفَكَّرُونَ» و «لَعَلَّهُمْ يَفْقَهُونَ» و« فَاعْتَبِرُوا يَا أُولِيَ الْأَبْصَارِ» و «يَا أُولِيَ الْأَلْبَابِ»

انظر إلي «فنزويلا» حين فرضت حكومتها على طلاب مدارسها أن يدرسوا ساعتين في الأسبوع مادة سموها «مهارات التفكير» ودربوا على تدريسها أكثر من مئة ألف معلم !

وأوصيك بقراءة سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم حتى تتعلم القيادة وفن التفكير واستثمار المهارات وقوة العلاقات ...

عش مع سير العظماء:

العيش مع قصص العظماء والناجحين وقراءة تاريخهم وسيرهم يعزز الثقة بالنفس ويضع النموذج أمامه ليسير عليه ، قال تعالى « لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لِأُولِي الْأَلْبَابِ مَا كَانَ حَدِيثًا يُفْتَرَى وَلَكِنْ تَصْدِيقَ الَّذِي بَيْنَ يَدَيْهِ وَتَفْصِيلَ كُلِّ شَيْءٍ وَهُدًى وَرَحْمَةً لِّقَوْمٍ يُؤْمِنُونَ » قال سفيان بن عيينة « تنزل الرحمة عند ذكر الصالحين » يقول بشر بن الحارث « حسبك أن أقواما موتى تحيى القلوب بذكرهم وإن أقواما أحياء تقسو القلوب برؤيتهم»

وقراءة سيرة أعظم الخلق وأفضلهم وأعزهم محمد صلى الله عليه وسلم « لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا » قراءة سير العظماء والناجحين خطوة تشجذ الهمم وتقوى الثقة بالنفس وتدعم التخيل والطموح وتسعون على قهر العقبات والتعامل مع التحديات ..

التعليم الحقيقي والتدريب العملي ..

صديقى العزيز ..

الدورات التدريبية المهمة مثل دورات إعداد القادة وتطوير الذات وتطوير المهارات وصناعة الأهداف ..و كذلك دورات اللغات والإدارة والمحاسبة والتأهيل لسوق العمل وغيرها .. تتمى الفكر والمهارات فخذها خطوة قوية للتدريب والتعلم والاستفادة وليست للحصول على شهادة فقط !!

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....
.....

• كيف تنفذها ؟

.....
.....

الخطوة الخامسة - أغلق صفحة الماضي؛

يا لها من ذكريات !

يعيش الواحد منا الذكريات الماضية المتعلقة ببعض المواقف الحاسمة والمصيرية كاتخاذ القرار ووضع الأهداف بحثاً عن النجاح وتحقيق الذات فيلازمه ذكريات مدفونة ..ومتعلق بروابط ذهنية وعصبية أنك لم تنجح وإنك غير مؤهل وأنك لن تستطيع .. ولا جديد تحت الشمس ..

أغلقها حالاً :

ومن ثم أغلق صفحة الماضي ولا تعد للوراء..ولا تنظر للخلف وابدأ من جديد بفكر ايجابي وسلوك جديد وتخطيط أقوى حتى تبدأ خطواتك مع ثقتك في نفسك وأهدافك وحياتك.

سُئل نابليون :كيف استطعت أن تولد الثقة في نفوس أفراد جيشك؟!

فأجاب :

«كنت أرد على ثلاث بثلاث؛

من قال : لا أقدر .. قلت له : حاول

من قال : لا أعرف ..قلت له: **تعلم**

من قال : مستحيل ..قلت له : **جرب**

الجوهرة الأخيرة !

في أحد الأيام و قبل شروق الشمس وصل صياد إلى النهر ،
و بينما كان على الضفة تعثر بشيء ما كان عبارة عن كيس مملوء
بالحجارة الصغيرة فحمل الكيس ووضع شبكته جانباً ، وجلس ينتظر
شروق الشمس ليبدأ عمله ، حمل الكيس بكسل وأخذ منه حجراً
ورماه في النهر، وهكذا أخذ يرمى الأحجار حجراً بعد الآخر أحب
صوت اصطدام الحجاره بالماء ، ولهذا استمر بإلقاء الحجاره في الماء
سقطت الشمس فأنارت المكان كان الصياد قد رمى كلّ الحجاره
ماعدى حجراً واحداً بقي في كف يده وحين أمعن النظر فيما
يحملة لم يصدق ما رأت عيناه لقد كان يحمل ألماساً ..

نعم يا إلهي لقد رمى كيساً كاملاً من الألماس في النهر ولم
يبق سوى قطعة واحدة في يده فأخذ يبكي ويندب حظّه التّعس
لقد تعثرت قدماه بثروة كبيرة كانت ستقلب حياته رأساً على
عقب و لكنّه وسط الظلام ، رماها كلها دون أدنى انتباه لكنه
محظوظاً؟! ما يزال يملك ماسة واحدة في يده

ورشة عمل :

- مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

- كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة السادسة - ركز على قدراتك واستعمل المنافسة :

ونعم التركيز ..

نعم التركيز على القدرات والمهارات مع الذات والسعى خلف هدفها وتطويرها وتوكيدها من أهم العوامل التي تبني الثقة بالنفس ..

كلما بذلت المجهود وسعيت لتطوير مهاراتك والتزمت بالتدريبات عموماً في مجالك مثلاً من يلعب فروسية أو مصمم جرافيك أو مخرج بارع أو كاتب مبدع وغيرها ...

كلما تدربت ازدادت قوة مهاراتك .. وكان طريق النجاح أقوى وأسهل .. ومع الوقت تزداد الثقة تدريجياً حتى تصل لأعلى معدلاتها بالتعب والتركيز والتطوير.

القصة قصتك أنت :

لم يجد رجل الأعمال الغارق في ديونه وسيلة للخروج منها سوى بأن يجلس على كرسي بالحديقة العامة وهو في قمة الحزن والهَمّ متسائلاً إن كان هناك من ينقذه، وينقذ شركته من الإفلاس؟ فجأة! ظهر له رجل عجوز وقال له: «أرى أن هناك ما يزعجك»

فحكى له رجل الأعمال ما أصابه، فرد عليه العجوز قائلاً: «أعتقد أن بإمكانني مساعدتك» ثم سأل الرجل عن اسمه وكتب له «شيكاً» وسلمه له قائلاً: «خذ هذه النقود وقابلني بعد سنة بهذا المكان لتعيد المبلغ»

وبعدها رحل العجوز وبقي رجل الأعمال مشدوهاً يقلب بين يديه شيكاً بمبلغ نصف مليون دولار عليه توقيع (جون دي روكفلر) رجل أعمال أمريكي كان أكثر رجال العالم ثراء فترة ١٨٣٩م - ١٩٣٧م.

جمع ثروته من عمله في مجال البترول وفي وقت لاحق أصبح من المشهورين وأنفق روكفلر خلال حياته مبلغ ٥٥٠ مليون دولار أمريكي تقريباً في مشروعات خيرية. أفاق الرجل من ذهوله وقال بحماسة: «الآن أستطيع أن أمحو بهذه النقود كل ما يقلقني ثم فكر لوهلة وقرر أن يسعى لحفظ

شركته من الإفلاس دون أن يلجأ لصرف الشيك الذي أخذه
مصدر أمان وقوة له»

وانطلق بتفاؤل نحو شركته وبدأ أعماله ودخل بمفاوضات
ناجحة مع الدائنين لتأجيل تاريخ الدفع واستطاع تحقيق عمليات
بيع كبيرة لنصالح شركته وخلال بضعة شهور استطاع أن يسدد
ديونه وبدأ يربح من جديد ..

وبعد انتهاء السنة المحددة من قبل ذلك العجوز، ذهب الرجل
إلى الحديقة متحمساً فوجد ذلك الرجل العجوز بانتظاره على
نفس الكرسي، فلم يستطيع أن يتمالك نفسه فأعطاه الشيك
الذي لم يصرفه، وبدأ يقص عليه قصة النجاحات التي حققها
دون أن يصرف الشيك .. وفجأة قاطعته ممرضة مسرعة باتجاه
العجوز قائلة : « الحمد لله أني وجدتك هنا فأخذته من يده »

وقالت لرجل الأعمال « أرجو ألا يكون قد أزعجك، فهو دائم
الهروب من مستشفى المجانين المجاور لهذه الحديقة، ويدعي
للناس بأنه «جون دي روكفلر».

وقف رجل الأعمال تغمره الدهشة ويفكر في تلك السنة
الكاملة التي مرت وهو ينتزع شركته من خطر الإفلاس ويعقد
صفقات البيع والشراء ويفاوض بقوة لاقتناعه بأن هناك نصف
مليون دولار خلفه!

حينها أدرك أنّ النقود لم تكن هي التي غيرت حياته وأنقذت شركته، بل الذي غيرها هو اكتشافه الجديد المتمثل في

(الثقة بالنفس)

مقارنة أم منافسة ؟

فرق كبير بين المقارنة بالغير ومنافسة الغير ... المقارنة وحدها تولد روح الملل والغيرة والحسد والحقد لأن المقارنة تجعلك تنتظر لمميزات الغير دون تطوير منك فيزداد قوة ونجاح .. وأنت لا زلت في مكانك مما يقلل ثقتك بنفسك ..

أما التعامل بروح المنافسة هو الأصل حيث التنافس يدفعك للقيام بالمزيد من الجهد والتعامل الأكثر جدية مع مهاراتك وحياتك وأهدافك وهي القاعدة القرآنية « وفي ذلك فليتنافس المتنافسون»...

فتزداد المنافسة عندما تبدأ المنافسة !

يا له من عاقل ! :

وهذا يحيى بن يحيى تعلم علي يد الإمام مالك منذ صغره .. وكان مالك يعجبه سمته وعقله .. وذات مرة كان عند الامام مالك في جملة من أصحابه فقال قائل: « قد حضر الفيل !» فخرج

أصحاب مالك لينظروا غير أن يحيى بقى مكانه في الدرس فقال له مالك «لم لا تخرج لتري الفيل لأنه لا يكون بالأندلس؟»

فقال له يحيى : «إنما جئت من بلدي لأنظر إليك وأتعلم من هديك وعلمك ولم أجدى لأنظر إلى الفيل» . فأعجب به مالك، وسماه (عاقل أهل الأندلس).

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة؟

.....

• كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة السابعة - انظر إلى نفسك كشخص ناجح:

صورة مطلوبة :

الصورة الذهنية المرسومة داخل كل واحد من أهم المعينات وأقواها حيث التعامل مع الذات والنظر للنفس كشخص ناجح ينعكس على الأفكار والمشاعر والسلوك لأن الصورة الذهنية القوية تصنع الشخص الناجح .. الوثائق فى نفسه .

لا كبيرة مع إصرار!

قبل خمسين عام كان هناك اعتقاد بين رياضي الجري أن الإنسان لا يستطيع أن يقطع ميل في أقل من أربعة دقائق وأن أي شخص .. ومن يحاول كسر هذا الرقم سوف ينفجر قلبه ولكن أحد الرياضيين سأل : هل هناك شخص حاول وانفجر قلبه فجاءته الإجابة : لا لم يحدث ..

فبدأ بالتمرن حتى استطاع أن يكسر الرقم ويقطع مسافة ميل في أقل من أربعة دقائق في البداية ظن العالم أنه مجنون أو أن ساعته غير صحيحة ، لكن بعد أن رأوه صدقوا الأمر **والمفاجأة ..**

استطاع في نفس العام أكثر من ١٠٠ رياضي أن يكسر ذلك الرقم وفي العام الذي يليه استطاع ٣٠٠ رياضي كسر ذلك الرقم ..
«إذا كنت ترغب في نتائج مختلفة ، فعليك أن تصنع شيئاً مختلفاً امض قدماً وستحصل على أدوات أفضل مما لديك الآن»
نابليون هيل

قصة لأحدهم :

في إحدى الجامعات بكونومبيا في محاضرة مادة الرياضيات وجلس أحد الطلاب في آخر القاعة ونام بهدوء .. وفي نهاية

المحاضرة استيقظ على أصوات الطلاب .. ونظر إلى السبورة فوجد أن الدكتور كتب عليها مسألتين .. فنقلهما بسرعة وخرج من القاعة وعندما رجع البيت بدء يفكر في حل هذه المسألتين .. كانت المسألتين في منهي الصعوبة فذهب إلى مكتبة الجامعة وأخذ المراجع اللازمة .. وبعد أربعة أيام استطاع أن يحل المسألة الأولى .. وهو ناقم على الدكتور الذي أعطاهم هذا الواجب الصعب !! وفي محاضرة الرياضيات اللاحقة استغرب أن الدكتور لم يطلب منهم الواجب .. فذهب إليه وقال له يا دكتور : لقد استغرقت في حل المسألة الأولى أربعة أيام وحللتها في أربعة أوراق .. فتعجب الدكتور وقال للطالب : ولكني لم أعطيكم أي واجب !! والمسألتين التي كتبتهما على السبورة هي أمثلة كتبتها للطلاب .. للمسائل التي عجز العلم عن حلها

ورشة عمل :

- مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

- كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة الثامنة - سامح من أساء إليك:

بقلب سليم :

مسامحة الآخرين وقبول الأعذار طريق قوي لبناء الثقة بالنفس فاستخدام مبدأ العفو والتسامح يصنع لك المساحة المرنة للتعامل مع الغير ولا تنسى أنك أيضاً تخطيء في حق الغير وتنتظر لحظات التسامح وقبول العذر .. فالتسامح قوة نفسية قوية تزيد ثقة الإنسان في نفسه.

هل أنت كأبي ضمضم ؟!

عن أنس رضى الله عنه قال : قال رسول الله لأصحابه «أيعجز أحدكم أن يكون كأبى ضمضم ؟!»

قالوا : ومن أبو ضمضم يا رسول الله ؟ قال : «كان رجل إذا أصبح يقول» اللهم إني قد تصدقت بعرضي على عبادك ؛ اللهم انى وهبت نفسى وعرضى فلا يشتم من شتمه ولا يظلم من ظلمه ولا يضرب من ضربه» (رواه أبو داود والضياء عن أنس)

رسالة قيمة :

يقول ابن القيم «من رفق بعباد الله رفق الله به .. ومن رحمهم رحمه الله .. ومن أحسن إليهم أحسن الله إليه .. ومن جاد عليهم

جاد الله عليه .. ومن نفعهم نفعه الله .. ومن سترهم ستره الله ..
ومن عامل خلقه بصفة عامله الله بتلك الصفة بعينها فى الدنيا
والآخرة .. فالله سبحانه وتعالى لعبده حسبما يكون العبد لخلقه»

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

• كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة التاسعة - اصبر ولا تجعل الأمور أسوأ

دع البحيرة حتى تسكن

كانت هناك فتاة جميلة اعتادت الخروج إلى بحيره صغيره
جدا وتتأمل انعكاس صورتها على ماء البحيرة لشدة سكونه
وذات يوم أخذت أخاها الصغير معها ، وبينما هي تتأمل وجهها
على مياه البحيرة، أخذ أخوها حجراً وألقاه في البحيرة ؛ فتموج
ماؤها واضطربت صورة الفتاة فغضبت بشدة وبدأت تحاول
جاهدة أن توقف تموج مياه البحيرة، وظلت تتحرك هنا وهنا

لتوقف تموجات الماء ولم تستطع .. فمر شيخ كبير عليها ورأى حالها فسألها: ما المشكلة ؟؟ فحكيت له القصة فقال لها : سأخبرك بالحل الوحيد الذي سيوقف تموجات الماء ولكنه صعب جداً، فقالت : سأفعله مهما كلفني الثمن ، فقال لها:

«دعي البحيرة حتى تهدأ»

يا سادة :

هناك بعض الأمور والمشاكل التي عندما نحاول حلها ، نزيدها سوءاً عند قصد ولو صدقت النوايا .. فالصبر والارادة جزء من قوة الحل وخوة على طريق الثقة ..

-لا تجعل الأمور أسوأ مما هي عليه-

قررصبي يبلغ من العمر ١٠ سنوات تعلم الجودو على الرغم من أنه فقد ذراعه اليسرى في حادث سيارة !!

وبدأ الصبي الدروس مع مدرب جودو ياباني مسن .. وكان أداء الصبي حسناً، إلا أنه لم يستطع أن يفهم لماذا بعد ثلاثة أشهر من التدريب لم يعلمه المدرب سوى حركة واحدة فقط ؟! أخيراً قال الصبي لمدربه : «يسنسي » هكذا يسمى المدرب باليابانية : لماذا لا أتعلم حركات أخرى ؟

فقال سنسي : «هذه هي الحركة الوحيدة التي تعرفها ، ولكنها الحركة الوحيدة التي سوف تحتاجها دائماً وأبداً».. لم يفهم الصبي ما يقصد سنسي ، لكنه كان يؤمن بمدرسه ، لذا استمر الصبي في التدريب وبعد عدة أشهر، أشرك سنسي الصبي بالبطولة الأولى له ، وكان مما أدهش الصبي ، أنه فاز بسهولة في المبارتين الأولىين.. وكانت المباراة الثالثة أكثر صعوبة ، ولكن مع مرور الوقت ، فقد خصمه الصبر واشتاط غضباً ، واستطاع الصبي الفوز بالمباراة باستخدامه حركته الوحيدة بإتقان..

زاد اندهاش الصبي بنجاحه ، ووصل للمباراة النهائية في البطولة وكان منافسة أكبر وأقوى وأكثر خبرة لبعض الوقت .. بدا أن الصبي سوف يخسر وخوفاً أن يقع ضرر كبير على الصبي قام الحكم بإعطاء استراحة وكان على وشك إيقاف المباراة عندها تدخل سنسي قائلاً : « لا » دعه يستمر وبعد وقت قصير من استئناف المباراة، ارتكب الخصم خطأً قاتلاً فقد استغنى عن وضعه الدفاعي وعلى الفور، استخدم الصبي حركته الوحيدة وثبت خصمه ..

وفاز الصبي بالمباراة والبطولة

وأصبح البطل في طريق العودة واستعرض الصبي وسنسي

جميع الأحداث في كل المباريات ثم استجمع الصبي شجاعته وسأل عن ما يشغل باله « سنسي ، كيف فزت في البطولة بحركة واحدة فقط؟ »

أجابه سنسي : «لقد فزت لسببين اثنين ؛ الأول: لقد كنت تتقن واحدة من أصعب الحركات في الجودو على الإطلاق ؛ والسبب الثاني: أن الحركة الدفاعية المعروفة والوحيدة لتلك الحركة هو أن يقوم الخصم بالإمساك والسيطرة على ذراعك اليسرى »

لقد كانت أكبر نقطة ضعف للصبي

هي أكبر نقاط قوته

نقاط ضعفك .. هي نقاط قوة اما غيرك !

مهما كانت عيوبك فلك مميزات فانشغل بتطويرها ولا تسمح للغير بأن يزيدوا الأمور سوءاً .. فأحياناً نرى أن لدينا بعض نقاط الضعف وقد نسخط على قدر الله ونلعن الظروف .. ولكن سبحانه يجعل من ضعفنا قوة إذا أحسنا التعامل مع أنفسنا ..

خذ بالأسباب فقط قدم أفضل ما لديك

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

• كيف تنفذها ؟

.....
.....
الخطوة العاشرة : أعط نفسك فرصة أخرى وثق في قدراتك

مؤشرات الهبوط

أحياناً يتمتع الكثيرون بقوة الثقة بالنفس ويتحلى بها وتصبح واضحة على ملامحه وعلى طريقة تعامله وحين تهب مشكلة أو يقع تحت طائلتها تهتز ثقته بنفسه وتبدأ في التراجع والهبوط لأقل مستوياتها .. ولذلك حين تقع في مشكلة فلا تفقد الثقة بل تعامل معها بقوة وحزم وكل مشكلة لها حل وما من داء إلا له دواء والوقت جزء من حل المشكلة وفكر بثقة حين تقع في مشكلة..

ابتعد قليلاً

«عندما يتكرر نفس الحل في ذهنك ولا يبدو أنه الحل المناسب المثالي يكون الوقت قد حان للابتعاد قليلاً عن المشكلة إن إبعاد نفسك جسدياً عن ساحة اتخاذ القرار من شأنه أن يخفض مستوى القلق لديك وصفاء الذهن هو النقطة المركزية للهدوء الداخلي» روجر دوسون

س . خ (قصة تحرك الصخر) :

سرق رجل فى بلاد الهند قطيع من الخراف فقبضوا عليه ووشموا على جبهته (س.خ) أى سارق خراف .. ولكن الرجل قرر التوبة والتغيير .. وفى البداية تشكك الناس منه فأخذ يساعد المحتاجين ويمد يد العون للجميع الغنى والفقير ويعود المريض ويعطف على اليتيم وبعد سنين مر رجل بالقرية فوجد رجلاً عجوزاً موشوماً .. وكل من يمر عليه يسلم عليه ويقبل يده والرجل يحتضن الجميع وهنا سأل الرجل أحد الشباب عن الوشم الموجود على جبهة هذا العجوز ما معناه ؟ فقال الشاب: لا أدرى ، لقد كان هذا منذ زمن بعيد ولكنى أعتقد أنه يعنى الساعي فى الخير (س خ) بدلا من سارق الخراف !!

«ما يبدو أحياناً وكأنه النهاية ، كثيراً ما يكون بداية جديدة .. ليست للكلمات أي معنى سوى المعاني التى نعطيها لها ؛ السبيل الوحيد لجعل البشر يتحدثون خيراً عنك ، هو قيامك بعمل طيب»
فولتير

ورشة عمل :

- مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

• كيف تنفذها ؟

الخطوة ١١ - اصنع سجل إنجازاتك.

أعد اكتشاف نفسك

في إحدى أركان مترو الأنفاق المهجورة.. كان هناك صبي هزيل الجسم .. شارد الذهن .. يبيع أقلام الرصاص .. ويشحذ الناس الإحسان إليه مرّ عليه أحد رجال الأعمال .. فوضع دولاراً في كيسه ثم استقل المترو في عجله من أمره .. وبعد لحظة من التفكير خرج من المترو مرة أخرى ، وسار نحو الصبي وتناول بعض أقلام الرصاص ، وأوضح للشاب بلهجة يغلب عليها الاعتذار أنه نسي التقاط الأقلام التي أراد شراءها منه ؛ وقال: « إنك رجل أعمال مثلي ولديك بضاعة تبيعها وأسعارها مناسبة للغاية» ثم استقل القطار التالي بعد سنوات من هذا الموقف وفي إحدى المناسبات الإجتماعية .. تقدم شاب أنيق نحو رجل الأعمال وقدم نفسه له قائلاً : إنك لا تذكرني على الأرجح وأنا لا أعرف حتى اسمك ولكني لن أنساك ما حييت إنك أنت الرجل الذي أعاد إلي احترامي وتقديري لنفسى لقد

كنت أظن أنني (شحاذاً) أبيع أقلام الرصاص إلى أن جئت أنت
وأخبرتني أنني رجل أعمال !!

واجه تحدياتك

يحكى أن أحد الحكام فى الصين وضع صخرة كبيرة على
أحد الطرق الرئيسية فأغلقها تماماً ووضع حارساً ليراقبها من
خلف شجرة ويخبره بردة فعل الناس مر أول رجل وكان تاجر
كبير فى البلدة فنظر إلى الصخرة باشمئزاز منتقداً من وضعها
دون أن يعرف أنه الحاكم ، فدار هذا التاجر من حول الصخرة
رافعاً صوته قائلاً : سوف أذهب لأشكو هذا الأمر ، سوف نعاقب
من وضعها ثم مر شخص آخر وكان يعمل فى البناء ، فقام بما
فعله التاجر لكن صوته كان أقل علواً لأنه أقل شأناً فى البلاد
ثم مر ٣ أصدقاء معاً من الشباب الذين ما زالوا يبحثون عن
هويتهم فى الحياة ، وقفوا إلى جانب الصخرة وسخروا من وضع
بلادهم .. ووصفوا من وضعها بالجاهل والأحمق والفوضوي ...
ثم انصرفوا إلى بيوتهم .. ومر يومان حتى جاء فلاح عادي من
الطبقة الفقيرة ورآها فلم يتكلم وبادر إليها مشمراً عن ساعديه
محاولاً دفعها طالباً المساعدة ممن يمر فتشجع آخرون وساعدوه
فدفعوا الصخرة حتى أبعدوها عن الطريق .. وبعد أن أزاح
الصخرة وجد صندوقاً حضر له مساحة تحت الأرض ، فى هذا

الصندوق كانت هناك ورقة فيها قطع من ذهب ورسالة مكتوب فيها :

«من الحاكم إلى من يزيل هذه الصخرة : هذه مكافأة للإنسان الايجابي المبادر لحل المشكلة بدلاً من الشكوى منها انظروا حولكم وشاهدوا كم مشكلة تعاني منها ونستطيع حلها بكل سهولة لو توقفنا عن الشكوى وبدأنا بالحل»

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

• كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة ١٢- كن شاكراً راضياً.

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ «وَأَرْضَ بِمَا قَسَمَ اللَّهُ لَكَ تَكُنْ أَعْنَى النَّاسِ» أخرجهم أحمد.

في أحد المرات خرج الملك إلى الصيد ورافقه الوزير وفي هذه الرحلة أصيب الملك في يده واضطر إلى قطع أصبعه وهو

متذمر جداً قال له الوزير : لعله خيراً؟ فغضب الملك غضباً شديداً وأمر بحبسه وفي طريقه إلى السجن قال: لعله خيراً -متفائل- ومرت الأيام والشهور.. خرج الملك كعادته لممارسة هوايته المفضلة -الصيد- وأثناء مطاردته لفريسته ابتعد كثيراً عن حرسه المرافقين له .. ودخل إلى قبيلة في الأدغال وكانوا يمارسون طقوسهم والتي تتمثل في تقديم قربان إلى الآلهة : أي شخص غريب يدخل قبيلتهم وقد كان الملك؟

فربطوه وبينما هم يستعدون لقتله رأوا أصبعه المقطوع فأمرهم زعيمهم أن يطلقوا سراحه لأن القربان يجب أن يكون شخصاً كاملاً وفاخراً .. وحين عودته أمر بإطلاق سراح وزيره.. وروى له قصته وبين له كيف أن إصبعه المقطوع هو الذي نجاه من الموت وأنه عنده حق في كلامه ولكنه سأله قائلاً: لقد سمعتك تقول وأنت ذاهب إلى السجن لعله خير؟ وهل في السجن خير؟ فرد الوزير: يا أيها الملك لو لم أدخل السجن لكنت معك في رحلة الصيد و أنا ليس في جسمي عيب لترتكب أهل القبيلة ولقدموني أنا بدلاً منك إلى آلهتهم قرباناً ؟

فكان في صنع الله كل الخير

ورشة عمل :

- مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

- كيف تنفذها ؟

.....

.....

الخطوة ١٣ : كن حازما

- دافع عن حقوقك وآراءك وشعورك وأفكارك ولا تستسلم.
- حقل تعترض على من أخذ مكانك أو تعدى دورك.
- لا تفرط في حقل فتكون ضعيفا في نظر الآخرين.
- لا تقلق من ردة فعل الآخرين تجاه أمورك من قوة الحزم.
- لا تخف ان تفقد علاقاتك بهم او تكون منبوذا بينهم.
- قدم طلبك بوضوح وتجنب التملق وراعى أن من حقهم قول لا .

- لا تأخذ الأمور على محمل شخصي واستعمل نبرات التواصل.
- تعلم قول «لا» وتفهم الأمور وتوصل لحلول سهلش تطبيقها.
- رتب دولاب ملابسك.

الخطوة ١٤: تقبل ذاتك.

تقبل الحياة

استيقظت إحدى السيدات ونظرت في المرآة لتجد ثلاث شعرات فقط في رأسها فابتسمت قائلة : لا بأس ! سأصبح شعري اليوم ! فعلت ذلك ... وقضت يوماً رائعاً وفي اليوم التالي، استيقظت ونظرت في المرآة ، فوجدت شعرتين فقط فانفرجت أساريرها، وقالت: مدهش ! سأغير تسريحة شعري اليوم، سأقسمه إلى نصفين وأصنع مفرقاً في منتصفه ! فعلت ذلك ... وقضت يوماً مدهشاً وفي اليوم الثالث ، استيقظت لتجد شعرة واحدة فقط في رأسها! وهنا قالت : ممتاز!

سأسرح شعري للخلف فعلت ذلك ... وقضت يوماً مرحاً وسعيداً وفي اليوم التالي استيقظت ونظرت في المرآة لتجد رأسها خالياً من الشعر تماماً فهتفت بسعادة بالغة : يا للروعة ! لن أضطر لتصفيف شعري اليوم أفضل وقت لتكون فيه سعيداً ليس غداً عندما تكون غنياً ، أو صباحاً عندما تكون نشيطاً ، أو بعد

سنه عندما تكون كبيراً ، إن أفضل وقت للسعادة هو الآن «ليس مهماً ما يحدث لنا ، المهم كيف نستجيب له»

الخطوة الأخيرة - كن مسئولاً

- أبدأ وجرب الآن.

تأمل في قصة الملاكم العالمي محمد علي كلاي، فبعد أن جُرد من لقبه العالمي نتيجة رفضه الخدمة العسكرية في حرب فيتنام، عانى هذا البطل من الديون المتكاثرة ورفضت كثير من الولايات الأمريكية أن تمنحه تصريحاً لمزاولة الملاكمة على أرضها، ولم يكن أمامه من بد للعودة إلى الملاكمة سوى أن يتحدى أحد عمالقة الملاكمة وقتها وهو جورج فورمان، وهو ملاكم يهاب الجميع لقاءه، فماذا حدث؟

قى بداية الأمر .. كان البطل محمد علي كلاي خائفًا جدًا من اللعب أمامه، ولكنه قبل التحدي، وكانت النتيجة الهزيمة الساحقة، فقد أصابه فورمان بإصابات عديدة منها ١٢ غرزة في وجهه، وكذلك إصابة في فكه وكسر في ذراعه، ليودع المستشفى في حالة سيئة جدًا، فنصحته الناس ألا يلعب مرة أخرى، ولكنه استطاع أن يلعب ثانية وليس هذا فقط بل قرر أن يلعب أمام جورج فورمان نفسه مرة أخرى .. مهما كلفه الأمر !!

أخذ يشاهد الفيلم التسجيلي للمباراة التي لعبها مع فورمان كي يتعلم منها حتى استوعبها تماماً وبعد أن خرج من المستشفى بدأ يتدرب بشكل مكثف ليلاً ونهاراً، ثم تحدى فورمان مرة أخرى، فرد عليه فورمان قائلاً: «سوف تشتاقون للقاء هذا الرجل مرة أخرى، فهذه هي آخر مرة يمكنكم أن تروه فيها، فإنه لم يستوعب الدرس من المرة الأولى، فودعوه بشدة لأنني سوف أخلصكم منه تماماً».

فماذا يصنع محمد علي كلاي أمام هذا التحدي؟

فجورج فورمان أقوى منه بنياناً وأطول قامة وأشد في ضرباته ويتمتع بجمهور كبير وتأييد جارف، وكل الظروف ضده.

الاستعداد قبل المباراة ..

كانت هذه المباراة في أفريقيا، فسافر محمد علي قبل البطولة بشهر كامل إلى هناك، ولأنه شخصية جذابة فقد أحبه الناس جداً، وكان ينزل إلى الشارع ويتدرب ويركض وسط الناس، حتى باتوا يهتفون باسمه ويشجعونه قائلين:

(محمد الفائز.. محمد الفائز)

ولما بدأت المباراة أراد محمد علي أن يقنع فورمان أن ضربته

مهما بلغت من قوة فلن تؤثر فيه، في حين أن أي ملاكم آخر كان يتقي ضربة فورمان ولا يثبت أمام أكثر من جولتين أو ثلاث، ولكن محمد علي اعتمد على قوته الذهنية وابتكر أسلوباً جديداً وهو الارتقاء على الحبال التي تحيط ملعب الملاكمة لتمتص الصدمة الناتجة عن ضربات فورمان الموجهة.

واستمر الحال على ذلك لمدة ١٢ جولة، وفي النهاية خارت قوة فورمان الذي لم يتعود على الصمود لجولات كثيرة، بينما استطاع محمد علي كلاي أن ينقض على منافسه بضربات متتالية قوية انتهت بضربة قاضية أجهزت على فورمان ..

ولكن كيف استطاع محمد علي أن يهزم فورمان مع فارق القوة والإمكانيات التي كانت في صالح فورمان؟

إنه السر في تلك الثقة الكبيرة بالنفس، التي تميز بها هذا الرجل، ولكن من أين تولدت تلك الثقة؟ لقد تولدت لمحمد علي كلاي من تركيزه على نقاط قوته، وهي الصبر والاحتمال لقوة اللكمات، والاعتماد على القوة الذهنية وابتكاره لأسلوب الارتقاء على الحبال الذي لم يكن معروفاً من قبل، ثم اختياره للوقت المناسب لينقض على منافسه.

وكانت هي الضريبة القاضية لمنافسه

ورشة عمل :

• مدى اقتناعك بهذه الخطوة ؟

.....

• كيف تنفذها ؟

.....

.....

الشخصية الواثقة:

١- لديه ثقة و يقين في الله أن الله لن يخذله.

٢- الثقة في نفسه لا حدود لها .

٣- يحرص على كسب الخبرة والتجارب.

٤- يتعلم من أخطاءه وأخطاء الآخرين.

٥- تنمية مستمرة للمهارات والتطوير.

٦- القراءة والإطلاع والتعلم حياته.

٧- نظرة الفشل محطة للتفكير.

٨- يعد للتخطيط لجولات أخرى.

٩- لا ينتظر الظروف لتساعده.

١٠- التفكير الجاد قبل العمل.

١١- متعاون ويساعد الغير بحب.

١٢- وقته له أهمية خاصة.

١٣- أهدافه واقعية مؤثرة.

١٤- صاحب قرارات...

١٥- عند الخطأ يعتذر ويعترف.

(إذا ألزمت نفسك بحق بأمر ما وأعطيته كل ما لديك وانتهيت

إلى إنه غير مناسب لك فتحرك إلى شيء آخر... إن كل « خطأ

» هو فرصة للتعلم مما يعني أنه من المستحيل أن ترتكب خطأ)

سوزان جيفرز

