صناعـة الأهداف

تعالى معي عزيزي القارئ نبحث سويًا عن ماهية الاتصال، ولماذا نسعى لتفعيله والنجاح فيه؟، تخيل أنك تدخل بيتك كل يوم مفعم بانفعالات ومضايقات وأفكار سلبية محصلتها سوف نطلق عليها لفظ "كراكيب". نعم تتراكم يومًا بعد يوم، تتزايد وتتفاعل مع بعضها البعض، تنعكس آثارها سلبًا على خط سير حياتنا؛ فهل نستطيع عند هذه النقطة أن نفكر في أطروحات جديدة، وأن نبدع في أفكار من أجل التغيير أو التطوير؟، ومن أين يأتي التحسين المستمر ونحن ندور في هذه الدائرة التي تجعلنا نستسلم ونتقوقع أمام أية ضغوط تواجهنا، دون ردة فعل ومواجهة عقلانية تدفع إلى الحل بحوار فعال، للوصول إلى نقطة نلتقي فيها سويًا لعلاج الخلافات الدائرة في محيط الأعمال، بل وفي مختلف بيئات الاتصال من حولنا.

إننا هنا في صراع ومواجهة، فإما أن نتوقف وإما أن نترك أنفسنا صريعة الكراكيب، لتتوالى الاختناقات التي يتبعها المزيد من السلبيات، وتَنْشَقُ الحوائط من حولنا من كثرة ما ابتلعت من طرقات ناتجة عن انفعالات، صرخات، توعد، ترقب، إنه الصراع الدائر في محيط (البُعد عن تفعيل الاتصال) الذي ارتضينا أن نحيا بدونه.

والكتاب الذي بين أيدينا ليس إلا بداية على الطريق، من أجل أن ننجو بأنفسنا؛ في ظل مهاترات الحياة ومجرياتها. ليس الكل واحد؛ فالسمة الأساسية هي الاختلاف والتضاد، المشكلة الحقيقية لمن يعاند ولا يرغب في القفز فوق الحواجز وعبور الممرات.. حواجز السلوك

والتعنت في فهم طبيعة الشخصية، في حين أن التغيير أو مجرد الرغبة فيه يؤدي إلى طفرات في علاقات أكثر نجاحًا وتميزًا.

والسؤال الذي يطرح نفسه:

- لماذا لا نتوقع الخير ونسعى إليه؟
- لماذا نضع الحواجز في طريق سعادتنا؟
- لماذا يصمم البعض على الفشل؟
- هل يكره أحد النجاح؟
- هل نرغب في الركون والاستسلام؟

نعم عزيزي القارئ كل هذا وأكثر، لا تتعجب، البعض يتصدى، لمواجهة الفشل، رغبة في التحدي، التوجه لحل المشكلات، تنبيه الذات، ومن غير الطبيعي - وهو الواقع فعلاً - أن يكون ضد الذات، حقًا إنها كارثة، نعم نحن أول من يقف في طريق سعادتنا.. بمعني التمسك بالطباع في عدم الرغبة في تعديل السلوك أو تطويره، ويعد في هذا استسلام وقنوع، ربما في حوار نُصارح الآخر بأن الأمر سهل وليس محال، وسوف نبدأ في التغيير، ولكن عند التطبيق، وبمجرد أن يلمس هذا التغيير شيئًا اعتدنا عليه، نكون أول من يقاوم!

إنه الصراع الدائر في بحر المعتقدات الخاطئة، الموروثات المتراكمة التي استسلمنا لها حتى كبرت بداخلنا وتعالت، أصبحنا نحكم على مواقف كثيرة تواجهنا اليوم برؤية الماضي، مما يؤدي إلى اتخاذ أحكام أو قرارات لا تُعير للموقف الفعلي كل الأهمية، بل هناك مساحة

تشويش نابعة من عدم القدرة على غلق الأبواب المفتوحة، حتى تتحكم هي وتسيطر دون إذن مسبق أو تصريح لها بالتحرك.

ولا يتوقف الأمر عند حدود هذا الإطار الفكري، بل يمتد أيضًا ليعطينا هو رؤية الانطباع الأول عند الالتقاء بمجموعة من الشخصيات في مؤتمر ما لأول مرة، ينعكس عليها التأثر والإعجاب بمجموعة دون الأخرى، والتقسيم هنا نابع من توجيه الإدراكات المسبقة للحكم على الآخرين.. لماذا؟
لأننا لم نستطيع الفصل بينها وبين الحاضر، وربما ليست هناك رؤية واضحة للمستقبل.

من يلاحظ، يرى، يشعر، يستطيع أن ينجو من هذا الربط المحكم بداخله، حتى يرى نور الحقيقة، ليحكم على الأمور بواقعية وفقًا لطبيعة الموقف. لا أن يبني حكمه وقراره بناء على إدراكاته السابقة، الواقع أننا نمزج هذا بذاك، والناتج تضارب حتى في الآراء مما ينعكس سلبًا على التصرفات، وتشتت الرغبات، وصعوبة الوصول إلى صناعة الأهداف التي تريد من يأخذ بيدها حتى لا تظل حبيسة الأدراج، محفورة في الذات.
البعض يدرك أن عليه اللحاق بركب القطار، والبعض الآخر لم ينتظر بل صعد وتغير به الحال.

الآن تعالى معي عزيزي القارئ من أجل أن ندرك قيمة جديدة. نُحلق بها في الآفاق بعيدًا عن الانفعال، نبدل حواراتنا، نُنمي المهارات،

نتواصل بداية مع الذات، وصولاً لنجاحات أكثر للانطلاق بإقناع مؤثر وإلقاء فعال لمخزون الأفكار الذي امتلأت به أركان الدار، حتى تعالت صيحاتها "ارحمني يا صاحب الأفكار.. أنت تردد وتقول فلان ظلمني، وفلان لم يسمعني، وآخر يتحداني، أما الثاني فهو يشعر أنه أقل مني لذا يتطلع إلى تحطيمي.. الكل ضد، الكل.. لا يرغب" وأنت تائه محتار.

انظر إلى المرايا المعلقة على الجدار، إنها تردد تبدل الحال، فأنت منذ زمن طويل تطالعها..

تتغير أنت وتتبدل

ومرايتك تفضل تتجمل

في عيونك وتقولك

أنت أحسن من الأول

تصدقها وتزيد.. حاول دقق.. انظر للصورة.. طالع وجه جديد.. هو أنت.. نفس السلوك والإيحاء، نفس الاتهامات.. وأنت منقاد.. حاول، بدل، غيّر، ربما ينتظرك خير كثير، ولكن هل هيئت ومهدت نفسك حتى تصبح في هذا الوقت جدير؟

علينا عزيزي القارئ الباحث عن اتصال فعال، أن نفصح في البداية، الآن ليس بعد ساعة، أو مع بداية الأسبوع، أو الشهر المقبل.

الآن أنت تستطيع أن تمهد لمرحلة جديدة في تواصل فعال مع الآخرين، واعلم أن فن التعامل مع الناس يحتاج إلى صبر وإحساس،

وبكل مشاعرك توجه، معًا نطرق الباب، نبدأ بملاحظة التصرفات، ردود الأفعال، مستوى الحكم المُسبق على الأشخاص، كيف نواجه الانتقادات، نُدير الحوارات، وما هي مواقفنا في الاجتماعات، كيف نستطيع التغلب على المشكلات، وهل عصفنا الذهن يومًا بحثًا عن علاج.

بنـاء الرسـالة

بداية الانطلاق:

سؤال نطرحه حتى نكون على أرض ثابتة، هل نستطيع أن نصنع الجودة في حياتنا؟ نعم!! عظيم.. الإجابة سهلة ولكن، كيف؟
ارسم رسالتك، دونها، في شتى جوانب الحياة، تطلع من خلالها إلى الارتقاء والرغبة في الإتقان، إلى التغلب على الصعاب، لا تقف عند حيز الوثب العالي بل القفز بالزانة واجعل عصاك التي تتكئ عليها هي اليقين في الله، هل تدرك قيمة الذات؟ هل تدرك أن الآخرين يحبون لك الخير؟ وبالطبع فإن مؤلف هذا الكتاب هو أولهم.. هل تشك في ذلك!

هيئ نفسك لذلك حتى وإن اضطررت أن ترتدي القناع الذي يظلل على همومك ومتاعبك، هكذا تحيا فوق الصعاب، تتغلب، تواجه، الآن تستطيع أن ترسم رسالتك في الحياة، على صعيد أوجه النجاة والتي نبتغي فيها رضا الله.. الإيمان، المجتمع، العمل، الذات، التطوير، وفكر أنت الآن أصبحت في إطارك الجديد:

- **كيف أنال رضا العزيز الوهاب؟ العبادة**
- **كيف أحقق التكامل في الحياة؟ التعامل**
- **كيف أنجو بحياة أسرية طيبة؟ الأسرة**
- **كيف أتعامل مع الأصدقاء؟ الأصدقاء**
- **كيف أرتقي بالأداء؟ العمل**
- **كيف أطور الذات؟ التنمية**

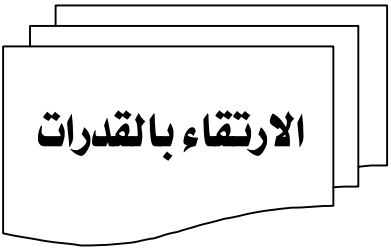
• كيف أسعى تجاه التجديد في الحياة؟ التفكير

وأكثر من ذلك.. تستطيع بالرد على هذه التساؤلات رسم منهجية في الحياة.. من أجل اتصال فعال لابد أن تحدد الهدف. إن الرسالة تتضمن كل الأهداف.. التي تحتاج إلى وقت للتنفيذ وتحتاج أنت إلى مزيد من تفعيل مهارات الاتصال لتفريغ الوقت، لن تستطيع أن تحقق ما تريد دون وقت، وهل يستطيع صاحب الانفعالات والحدة في التعاملات أن يمر يومه بسلام؟ هل يستطيع أن يهدأ ويفكر وفي كل لحظة هناك ما يعكر صفو حياته نتاج تصرفاته!

من ينام ويستيقظ على نفس المعوقات يجري في مضمار صراع مع الذات لا مع الآخرين، والنتيجة أنه يدمر قدراته ويُضعف من إنجازاته.

الاتصال الفعال مع الآخرين هو بداية النجاح لأنه يمنحنا القدرة على الانبساط في التفكير دون عناد، دون خلق صراعات، تفعيل الحوارات. القدرة على الملاحظة لإعادة صياغة التصرفات، التحكم في الانفعالات.

بعد تدوين الرسالة، تبدأ نقطة الانطلاق تجاه رسم الرؤية التي توحد طاقاتنا تجاه التحفيز المستمر، فمن يسير دون هدف فهو مشتت الخطوات، والأفضل أن ترسم هدفك وتسعى إليه بدلاً من أن تكون بكل ما لديك من ثروة "ممثلة في الوقت" عابر في صالة المرور.. ترى النجاحات تسير والإنجازات تتحقق وأنت في انتظار.


الارتقاء بالقدرات

قد يدفعك هدفك إلى التوجه لتنمية قدراتك، عندها تستطيع أن تتغلب على فجوة التراجع، منا من يردد بداخله أن قدراته محدودة وأنه لا يستطيع أن يضع هدفه في الفعل، ويظل صريع أفكاره.
إنه لا يدرك عائد هذا التلقين، كلما ردد هذه الكلمات بداخله فإن عقله اللاواعي يُكبرها ويُعمم عليها بعدم القدرة، حتى تأتيه كل علامات التراجع والكسل التي واجهته في الحياة من قبل.

غذي عقلك بالإيجابيات.. تراه ينير لك السراج، فالمسألة تحتاج إلى تحديد القدرات المطلوبة لتحقيق الأهداف، لا أن يكون مبالغ فيها أو أن تكون في وضع المحال، إنما في الإطار الجسدي، الصحي، المالي، الاجتماعي، العقلي، الديني المسموح به لأن القفز بالأهداف فوق كل هذه المحددات لن يجدي نفعًا، هنا تحتاج إلى قدر من الواقعية والمصارحة مع الذات.

كن واقعيًا:

من حيث إنجازاتك السابقة فهي دليل عمل فعلي، نستطيع أن نبني عليه، ونابع من تجارب حياتنا في المحيط الذي نعيش فيه، بارقة أمل تُرَدد بداخلنا كلما صَعُبَ علينا تحقيق الهدف، أو حدث تسويف، أو واجهنا التشتيت، أن هناك نجاح قد تحقق من قبل، وبعون الله يمكن تكراره.

تبسيط الأمور:

مَهدْ قبل البدء، انظر إلى مكتبك، مقتنياتك، أوراقك، ملابسك، مستلزماتك، علاقاتك، انفعالاتك، عَدِّلْ طور سلوكك، ناقش أفكارك، لا تتصارع مع ذاتك، أعد صياغة جدول أعمالك، قوي عضلاتك، تعايش مع آلامك واقبلها.

تجزئة الأهداف:

تعايش مع هدفك في الفعل وكأنك تراه، كيف أحققه؟ ما هي خطوات العمل؟ أنت مسافر.. إذًا الهدف يحتاج إلى تجزئة، الحجز، الاستعداد، شراء المستلزمات، المال، الاتصال، التنسيق، الاستقبال، العمل، العودة، المحور الذي يربط الأهداف جميعها هو الالتزام.

تخيل من أجل الوصل:

يمكنك رؤية الهدف قبل تحقيقه.. وقبل البدء فيه بواسطة جلسات التخيل، هذه الطاقة التي تحفزك وتأخذك إلى انعكاس تحقيق الهدف على مجريات حياتك المستقبلية، وتعد عملية تخيل الهدف إعادة صياغة للتأكد من صدق رؤيتك له ومدى أهميته في طور الرسالة.
وقد يدفعك التخيل إلى سرعة في الإنجاز.. لأنك لا تستطيع أن ترى ذاتك بدون تحقيق هذا الهدف، كمن يضع هدفًا أنه يريد أن يتفوق ويتخيل نفسه في ثوب التكريم، ويرى إقبال الشركات عليه وطلبات التعيين، وأنه بهذا التفوق سوف ينجو من مطرقة البحث عن وظيفة، والانتظار لأنه يريد العمل مباشرة بعد التخرج لما عليه من التزامات

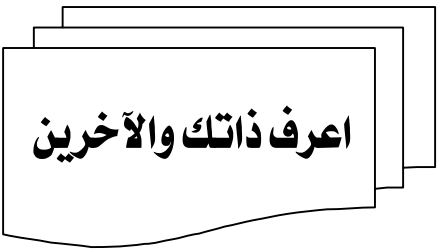
تدفعه أكثر من غيره تجاه بذل المزيد من الوقت والتركيز في الحصول على أعلى الدرجات وصولاً لتحقيق هدف التفوق.

هنا تأكيد الاحتياج للهدف بداخلنا أمر هام.. لأن الاحتياج المحاط بالرضا لا الرفض الداخلي، مُحفز على الوصول.

وليس عيب أن أبرز هذا الاحتياج في منظومة بناء الأهداف المستقبلية، لأنه يدفعني أكثر تجاه البدء والتنفيذ والحرص على الوصول، ومن الضروري الرضا عن الوضع الحالي، وتجنب الرفض الداخلي، إلقاء الاتهامات، توجيه الخطأ والعيب على الآخرين، كل هذه الإيحاءات التي أدعم بها نفسي تأخذني نحو التراجع والتقوقع.

النجاة من كل هذه الأفكار هو نتاج اتصال فعال مع الذات بكل ما تعنيه الكلمة من قبول للوضع الحالي، وأن التغيير قائم، ولكن الأمر يحتاج إلى التزام ورغبة داخلية طموحة.

ليست مجرد كلمات بل أفعال وتصرفات، أتواصل مع الآخر دون عناد، بمصارحة مع الذات إلى رسم طريق النجاة دون إضاعة الأوقات التي تعد أثمن ما في العمر من ثروات.


اعرف ذاتك والآخرين

سوف نخوض مغامرة مع الذات، نطرق بابها في فصل يركز عليها لأن الأهداف لن تتحقق دونها فهل هي مهيئة إلى تذليل الصعاب؟ هل تستطيع المواجهة من أجل تفاعل مثمر، ناتجه تحقيق الاستفادة القصوى من الأوقات التي بدونها لن يتسنى لأحد أن يعبر إلى قاطرة الأهداف.

يصاب المرء بأمراض الشيخوخة وهو في طور الشباب، يذهب إلى الأطباء، ليس لديه مرض عضوي، ولكنه يشعر بالأرق، وعدم القدرة على الاندماج، كل هذا نابع من افتقاده إلى التواصل والتعامل.

أكتشف ذاتك (مربع سمات)

سلوك	مشاعر
ادراك	توافق

لا تنزعج عزيزي القارئ، هون على نفسك، فالرؤية يمكن أن تتغير، ولكن لن يستطيع أحد تغييرها.. سواك.

اعرف ذاتك: (محاولة ١)

اطرق باب ذاتك، ابحث عن مشاعرك، قيّم سلوكك، ردد داخلك:

- ما الدافع وراء تصرفاتك (ردود أفعالك) في المواقف التي تواجهك؟
- كيف تحكم عليها وتُقيمها؟

حدد موقف معين كان انفعالك فيه غير طبيعي.. وناقش:

- **لماذا انفعلت؟**
- **ما هي الأسباب التي دفعتك للانفعال؟**
- **ما هي النتائج التي ترتبت على انفعالك؟**
- **هل كان انفعالك مصدر قوة بالنسبة لك؟**
- **ما هي الخيارات التي كانت متاحة أمامك؟**
- **انعكاس انفعالك في الموقف على الآخرين**
- **كيف تضع نفسك مكان الآخر؟**
- **هل تستطيع أن تسيطر على انفعالاتك في المرات القادمة؟**

صناعة المرونة في السلوك:

الرغبة أساس الانطلاق، والملاحظة هي الدليل، فمن لا يرغب نحو اكتساب مهارة المرونة في السلوك لن يستطيع أن يخترق الحاجز الذي يعيق اتصاله بفاعلية مع الآخرين.

التعنت هو الحاجز، ونحن نطمح نحو تذليله للانطلاق.. من يجد في نفسه تصميم على مواقفه وعدم قبوله للرأي الآخر، يدرك جيدًا أنه في صراع داخلي يحول دون الوصول إلى دائرة الوسط، من أجل أن يندمج بمشاعره، سلوكه، إدراكاته، وأن يضعها في بوتقة واحدة لحدوث التوافق.

يزداد مربع سمات فاعلية عندما تكتسب الشخصية المرونة في السلوك، قبول المشاعر، التحكم في مدلول الإدراكات وانعكاسها على

المواقف الحياتية الحالية، أيضًا مدى سرعة وجاذبية التوافق الـذي يمكن أن يتحقق بين الأطراف.

بحث المشاعر:

تذليل الصعاب أمر هين ولكن لمن يريد.. وهنـا أنـت تتعنـت فـي التراجع عن الوصول، تتعنت بكراهية أن يتغلب عليك الآخر، وتقـول "كيف ينتصر علي"!! وتعتقد أن في قبولك للتوجيه عند الخطأ انهزام، بل إن الانهيار الحقيقي هو الثبات على الخطأ فـي السـلوك، الـذي ينعكس تأثيره على تصرفاتك، معبرًا عنهـا بمشـاعر مضـغوطة.. والسؤال.. كيف تريح ذهنك؟ كيف تنطلق وأنت في هذه الحالة إلـى إبداعاتك وأفكارك؟ كيف ترى استثمار وقتك؟ وهو ما يدعونا للنظـر في الأمور من منظور الآخر حتى نستطيع أن نقدر قيمـة مشـاعره وسلوكه.

منظومة تعديل السلوك:

من أجل اتصال فعال.. من أجل إتقان فن معاملة الآخرين، أنت فـي حاجة إلى الابتسام.. نعم ولكن كيف وأنت لا تبتسم لذاتك أو تقدرها.
إن أول عتبة في هذا الإطار هي التوجه نحو تقدير وتحفيـز الـذات، امنح نفسك دقائق معدودة، تعايش فيها مع ذاتـك.. اخطرهـا أنهـا أفضل من أي وقت مضى وأنك تقدرها وتحترمها، ذكرها بإنجازاتهـا السابقة في الحياة.

النعم حولنا كثيرة ولا يوجد فرد على ظهر الأرض بـــدون إنجـــازات. "اللهم لك الحمد والشكر" كررها بداخلك عدة مرات.. ومرات، اليقـــين في الله أساس الانطلاق.

الإدراك:

حيث التراكمات المخزونة بداخلنا والتي تجعلنا دون أن نشعر نصـــدر أحكامًا على ما يستجد في حياتنا، دون أن ندرك أنهـــا مبنيـــة علـــى مواقف من الماضي.. فمن يلازمه الخوف من أشياء معينـــة ســـيظل يخشاها، طالما أنه لم يدركها كما أنها تعوق مجريات حياته... فمـــن يخاف الفشل، لا يستطيع الوقوف، نظرته للأمور تشاؤمية، لا يقاوم، يسير ببطء، يترقب قبل أن يتخذ القرار، لا يواجه وبالطبع لا يغـــامر ودائمًا يشتكي من روتين الحياة وملل العمل وعدم التجديد.

ولكنه في واقع الأمر معجب بهذا الإطار، والدليل أنه أول من يقـــاوم التغيير، قبل أن يعرف ماهية التغيير ولا إلى أي شيء سوف يئـــول، لتخوفه الضمني من أن التغيير لابد وأن له متطلبات، سوف تـــنعكس عليه في كل الأحوال بأن يغير من ســـلوكياته، طريقـــة أداء عملـــه، تفكيره، وهو ما يبوء بالرفض المُسبق لأنه لـــيس لديـــه الاســـتعداد لتعديل كل هذا، بل يريد أن يُبقى الوضع على ما هـــو عليـــه، حتـــى يستمر هو في منواله بين شكوى الوضع الحالي، وتطلعه إلى وضـــع جديد مرهون بعدم الاقتراب منه بطلب أي تغييرات فـــي طباعـــه أو تصرفاته.

تحليل وتذليل الإدراكات السابقة:

بداية.. هناك إدراكات مخزونة، علينا ألا نضيف عليها تراكمات جديدة، علينا أن نتوقف ونواجه وذلك من خلال المصارحة المباشرة.. فلا ندع لأنفسنا العنان في تفسير المواقف بل نستطرد في فهمها ومعرفتها من الآخر.. وأن نطرح سؤالاً.. لماذا هذا التصرف؟ وماذا نقصد به؟

هنا للحوار والاتصال دور مهم، والمصارحة تتطلب الجرأة فكيف يمكن اكتسابها؟ بواسطة:

- المداخلات
- الإنصات
- مراجعة الآخر.. نقول له: اطرح علينا المزيد، ولا مانع من التأكيد في أن أقول: فهمت قصدك فإنه يعني كذا وكذا، حتى تمحو أية لبث في التفسير.

ثق وتأكد أنها مهارة ويمكن اكتسابها.. وهنا نستطيع إلى حد ما بالرغبة والإرادة أن نوجه الإدراك المستقبلي، وأن نحصد ما يعزز وعينا بمزيد من تقدير الأمور بواقعية وبرؤية شفافة نقية.

ابحث داخل الكراكيب:

كما تتناثر الأوراق على مكتبك أو أرفف مكتبتك.. فإن هذا الخضم من الأفكار يعبث في عقلك.. لا فرق، من يستطيع أن يحرك كل ما حوله من الكراكيب.. وينهض من ثباته وسط هذا الكم المتراص من

الأوراق.. يستطيع أن يواجه الأفكار التي تدور بذهنه ويطرح على ذاته سؤالاً، لماذا هو مستسلم؟ دون ريب هناك معتقدات سالبة تحرك قوى الانفعال بداخله.

فمن يدعي أنه لا يستطيع أن يكون في يوم من الأيام مبدع في عمله، نقول له توقف إنها إدراكات داخلك، ابحث عنها مع ذاتك لا عند الآخرين، ربما تستشعر أن للإبداع مواصفات لا تراها ضمن نقاط قوتك، أو لم تعتاد أن يقول لك أحد "أنت مبدع" أو قالوا لك "عمرك ما راح تكون مبدع".

فتحولت الإيحاءات السلبية إلى معتقدات راسخة.. حتى أصبح ينقلها إلى أولاده ومن حوله، دون أن يدرك ما يقول.. يردد "إبداع إيه.. المبدع له صفاته التي يصعب توافرها في أي شخص، الإبداع غير متاح لكل الناس".

هكذا تتراكم وتنعكس الصورة المضللة.. هنا يجب أن نتوقف؛ نحلل ونذلل.. نعاود النظرة من أجل رؤية أفضل للأمور.. لا أن نغلق الباب على أنفسنا ونقول "لا نستطيع" أو نخاف دون أن نواجه.

فمن يعتقد أن وظيفة مدير تتطلب صفات ونمط شخصية معينة فإذا ما سنحت له الفرصة نراه يعتذر وينسحب لماذا؟ لأنه لم يحفز ذاته على تولى القيادة. لم يقتنعها أنه جدير بهذا المنصب، استشعر بداخله أنه لن يستطيع أن يكون قائدًا في يوم من الأيام. وعند بحث الأمر يستكشف أنه كان يلقن ذاته ومن حوله أن القيادة فطرة، لا يستطيع أن يراها تتجسد في شخصيته.

فلماذا لم يتمكن؟ لأنه لم يستطع أن يتخيل نفسه فـــي هـــذا الوضـــع الجديد.. فالخيال هنا له دور فعال في المساعدة على اجتياز عقبـــات الإدراكات السابقة فتميز وانهض في الخيال.

في الخيال تستطيع أن ترى نفسك عكس ما أنت عليه في الواقع، فإذا كنت خجولاً تخيل أنك وسط الناس تتحدث وتنطلق بعباراتك مبتسمًا، بشوشًا معبرًا عن تقديرك للآخرين، وتخيل انعكاس فرحة الآخـــرين بك، روح المبادرة وحب مساعدة الآخرين النابعة منك، دون انتظـــار عائد، مما يدفعهم لمزيد من الثقة في آرائك، فتعلو الدوافع بـــداخلك أنت الآن شخص آخر تتحاور، تنصت، تناقش، تبدي الآراء.

الآن ماذا تشعر؟

سعادة، رغبة، إرادة

اخرج من خيالك.. ترقب ماذا تريد، ما أنت عليـــه الآن أم الصـــورة التي تدور في خيالك.

الآن بفضل الله تستطيع.. واجه، طور، جرب، تعايش.

فما لديك من إنجازات سابقة يمنحك الفرصة للانطلاق.

سمات الشخصيات

يمر الإنسان خلال مراحل حياته بمزيج من الشخصيات التي تتوقف على عامل البيئة المحيطة به فنجد أن شخص بطيء التفكير.. بطيء الاستجابة، ذهب إلى المطار متأخرًا وهو على سفر، نجده يسرع في استخراج جواز سفره للحصول على ختم المغادرة، يجري للحاق بركب الطائرة، يتكلم بسرعة، يوجه من معه نحو الإسراع في السير. الموقف هنا حكم المعيار، استخرج الطاقات الكامنة بداخله وأيدها وساندها فلماذا يعود لوضع المستكين؟ فالحافز الذي فجر طاقاته وقتي لم يدرك هو بداخله أن الاستمرار في التحفيز سوف يغير من حياته ويبدل معاناته من ادعاء الآخرين عليه بالسلبية أو النمطية في الأداء. هكذا نكون مكان الآخر لنتعرف على الإطار الذي وضع نفسه فيه وانعكس هذا على سلوكياته ومشاعره.

البداية (الانطلاق):

- صناعة التوافق.
- التوجه نحو المعرفة.
- قياس القدرات والاستفاضة في الحوار.
- تفعيل مهارة الإنصات.
- القيادة في الاتصال.

تكتمل منظومة المعرفة بالآخر هنا على أساس التوافق، بمعنى القبول مما يدفع للخوض في حوار تتعارف من خلاله الشخصيات، لاكتشاف مربع سمات:

- **هل يستطيع أن يُعبر عن مشاعره بصدق ووضوح؟**
- **هل يتمكن من السيطرة على انفعالاته؟**
- **ما هو مستوى نبرات صوته وتأثيراته غير الملفوظة؟**
- **هل يستطيع أن يتطرق لمزيد من المعرفة بالإنصات؟**
- **هل لديه القدرة على الاستفاضة في طرح الآراء؟**

فإذا كان سمته الشخصية "العصبية" فعليك عند التحاور معه أن تخفض صوتك، تبادل أطراف الحديث بهدوء، حتى وإن كان هو أكثر انفعالاً، التحكم في حركات يديك، هنا أنت تأخذ بيدي الآخر، تقول له بدون كلام، تغلب علي العصبية التي تلازمك في الحوار وعند القرار تغلب أكثر.

والعكس صحيح إذا كانت سمة الشخصية الخمول، فعليك الإسراع بوتيرة الحوار، حتى وإن أدى الأمر إلى تظاهرك بالانشغال، وبالرغم من ذلك فإنك حريص على استكمال الحوار.

كن متفائل وهي سمة لا تقبلها الشخصية المتشائمة التي ترى الأمور معقدة، مُركّبة، افتح ذراعيك، شاركها الحوار، اشعرها أن الحياة وسط ليل يسوده السواد، علينا الثبات، والانتظار لأنه حتمًا سيأتي نهار، اجعله يرى الصورة من زاويتك، مشرقة، مرنة، هكذا يكون الاتصال.