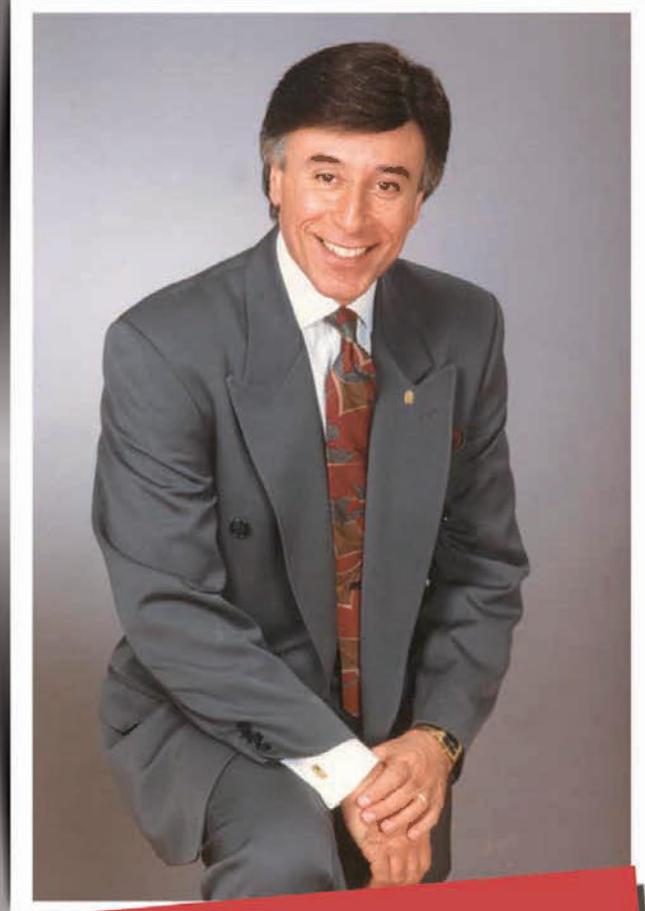


السر الثاني
القيم العليا



هناك نوعان من الرزق:
رزق المعيشة والبقاء، ورزق القيم والثراء.
ولولا رزق المعيشة والبقاء لمات الإنسان
ولولا رزق القيم والثراء تهلك الإنسان.
من أقوال د. إبراهيم الفقي



السر الثاني القيم العليا

القيم هي النور الذي يضيء للإنسان طريق حياته ويجعله يدرك الفرق بين الحلال والحرام، بين الحق والباطل، بين الصواب والخطأ. هي السبب الأساسي في الدوافع والحماس الذي يحرك الإنسان، هي السبب في الأحاسيس والسلوك. القيم تعطي المعنى الحقيقي للحياة وتولدها تضع الإنسان في سراب الذات السفلى والنفس الأمارة بالسوء. الشخصية الناجحة الحقيقية تمشي بالقيم ولا تستطيع البعد عنها لعلها أنه بدونها سوف تتخبط في ظلام المادة وهموم الدنيا. ففي رأيي هناك نوعان أساسيان من الرزق:

رزق المعيشة و البقاء ، و رزق القيم و الثراء لولا وجود رزق المعيشة و البقاء لمات الإنسان ، ولولا وجود رزق القيم و الثراء لهلك الإنسان .

لننظرنا عن قرب إلى هذه المقولة لوجدنا الآتي :

١- رزق المعيشة والبقاء :

يتمثل في كل ما يضمن للإنسان بقاءه من طعام وشراب وهواء وبيت يعيش فيه...وهنا نرى روعة الخالق سبحانه وتعالى حيث إنه قبل أن يخلق الإنسان خلق له كل ما يضمن له بقاءه ولو فعل العكس لمات الإنسان ولكن حكمة الله عز وجل أن خلق كل الاحتياجات اللازمة للإنسان قبل أن يخلقه ثم خلقه فوجد ما يعينه على معيشته وبقائه ليحمد الله عز وجل عليها ويشكره فيزيد أكرم الأكرمين من الخيرات، مما يجعل حياته آمنة.

٢- رزق القيم والثراء:

خلق الله عز وجل الجماد فوصل إلى قمة نموه فلا ينمو أكثر من ذلك ولا يستطيع الحركة من مكان إلى آخر فهو ثابت . خلق الله سبحانه وتعالى النبات وهو قادر بإذن الله على النمو ولكنه لا يستطيع الحركة من مكان إلى آخر فهو ثابت في مكانه أيضاً، وخلق الله عز وجل الحيوان وهو قادر بإذن الله على النمو وقادر أيضاً على الحركة ولكنه لا يفكر ولا يحلل ولا يدرك ولا يقارن أو يعطي منطقاً للأشياء ولكنه يعيش بالفريزة التي وضعها الله سبحانه وتعالى فيه، وخلق الله سبحانه وتعالى الإنسان وهو قادر بإذن الله على النمو والحركة وأيضاً على الإدراك والفهم والمعرفة والتحليل والمنطق بواسطة العقل الذي قال عنه العلماء إنه

أسرار اللسخفة الساجفة

من أقوى هدايا الله سبحانه وتعالى للإنسان. بالعقل يستطيع الإنسان أن يدرك أن هذا الخلق من صنع خالق مبدع عظيم فيقترب منه ويرتبط به ويمعبه ويشكره ويمعبه؛ فيحظى بنعيم الدنيا والآخرة. رزق المعيشة والبقاء يحتوي على ما يكفل للإنسان بقاءه من طعام وشراب وهواء، ويؤمن معيشته وحياته فلو نقص أي عنصر منها يفنى الإنسان. فالإنسان لا يستطيع العيش بدون الأكسجين لأكثر من خمس دقائق، ولا بدون الماء لأكثر من سبعة أيام، ولا بدون الطعام لأكثر من ثلاثين يومًا على الأكثر، فكل منها له أهمية قصوى في ضمان بقاء الإنسان على قيد الحياة، وهنا نرى حكمة وكرم الله سبحانه وتعالى في توفير كل ما يحتاجه الإنسان لضمان معيشته وبقائه .

أما رزق القيم والثراء فهو يحتوي على طعام وشراب من نوع آخر تمامًا وبدونه يضع الإنسان في سراب النفس والفرائر ومغريات الحياة بكافة أنواعها. فهو يحتوي على القيم الراسخة التي بدونها يتخبط الإنسان في ظلام الرغبة والفاية المرتبطة بالحياة المادية، فتكون حياته سلسلة من المتاعب والأحاسيس السلبية والأمراض النفسية والعضوية أيضًا ولكن عندما يتحلى الإنسان بالقيم العليا يكون أكثر اتزانًا وهدوءًا ويكون تفكيره وأحاسيسه وقراراته روحانية ، ويتعامل مع الناس بما يرضي الله سبحانه وتعالى فلا يأخذ حقوق أحد لأن ذلك يتعارض مع قيمه ، ولا يكذب على أحد لأن ذلك يتعارض مع قيمه ، ولا يزني أو يسرق أو يسبب لأحد مشاكل لأن ذلك يتعارض مع قيمه ، أي أن تصرفات الشخص تحكمها قيم عليا لا يتخطاها ولا يعمل حولها أو يتجاهلها بل يتعامل بها مع نفسه ومع الآخرين وبذلك يعيش في راحة بالٍ وهدوءٍ نفسي واتزان. ولرزق القيم والثراء جانب آخر وهو الجانب الروحاني، هو القوة الحقيقية التي تمد الإنسان بالمعنى الحقيقي للحياة، وتربطه بالخالق سبحانه وتعالى فتعطي لحياته معنى وتعطي لقيمه قوة. الإنسان الروحاني المرتبط بالله سبحانه وتعالى يعمل على مرضاة الله وعلى البعد عن كل ما يفضبه، وقد ورد في الأثر أن الله سبحانه وتعالى قال يخاطب عبده:

«عبي أطعني أجعلك عبدًا ربانيًا ، تقول للشيء كن فيكون»

هنا نرى روعة المعنى فقول الله عز وجل «عبي» يعطي للعبد الخصوصية والحب والتعظيم، وفي ذلك فخر للعبد الذي يخاطبه الله عز وجل بأنه عبده وخاصته ، ولو قال الله عز وجل يا عبد أطعني لوضع حاجزًا بينه وبين العبد ولكن لعظمة الله سبحانه وتعالى وتواضعه خاطب العبد بعبي حبيبي مخلوقي خاصتي، وفي ذلك تعظيم كبير للعبد. ثم بعد ذلك يطلب المولى عز وجل من عبده المؤمن أن يطيعه فلا يفعل ما نهاه عنه وأن يفعل ما أمره به وفي ذلك خير كبير وحسنات وجنة، ثم أضاف الله سبحانه وتعالى «أجعلك عبدًا ربانيًا»، أي ليس فقط ستكون الاستفادة أكثر مما تتخيل عندما تطيع الله عز وجل بل هناك شيء آخر هو أن يجعلك الله سبحانه وتعالى عبدًا ربانيًا.



السر الثاني القيم العليا

ولو سألنا أنفسنا من هو العبد الرباني؟ لوجدنا الأنبياء والرسل والصحابة والأولياء الصالحين كلهم كانوا عبادًا ربانيين تركيزهم الأساسي هو الاقتراب أكثر من الله عز وجل وطاعته والإخلاص له والتقاني في عبادته وحبه والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، فتخيل معي قوة هذه الهدية وقيمتها الرائعة التي يمنحها الله عز وجل لعباده المطيعين وهذا ليس كل شيء بل أضاف الله سبحانه وتعالى : «تقول للشيء كن فيكون» ولو نظرنا لهذه الجملة بالعلم الذي أنعم الله علينا به سنجد أنه عندما تفكر في شخص ما تجده يفكر فيك بل ومن المحتمل أن يتصل بك وهذا ما يسميه العلماء

(قانون توارد الخواطر)

وهذا القانون يقول إنه عندما تفكر في شخص ما فإنك تفتح قناة الاتصال معه وكأنك تتصل به تليفونيًا فيستقبل الشخص الآخر رسالتك ويتفاعل معها وقد يكون ذلك في الحال أو بعد فترة من الزمن أيضًا.

(قانون العودة)

الذي يقول إن ما تفكر فيه يعود عليك من نوعه نفسه،

(وقانون الانجذاب)

الذي يقول «إن أي شيء تفكر فيه وتربطه بأحاسيسك ينجذب إليك من نوعه نفسه». أي إن الله سبحانه وتعالى سيسخر لك قوانين الطبيعة وقوانين ما وراء الطبيعة ويمطيك القوة على جذبها إليك.

هل بعد ذلك كله لا يدرك الإنسان روعة عبادة الله عز وجل وأن يكون مرتبطًا به ومخلصًا له حتى يحصل على هذا اللقب الروحاني العظيم بأن يكون عبدًا ربانيًا ؟ هذا هو الرزق الروحاني الذي بدونه يضع الإنسان ويتوه في الحياة المادية بما هيها من ضياع للأنفس.

فرزق المعيشة والبقاء يمدنا بالطاقة والوقود اللازمين لمعيشتنا وحركتنا وتفكيرنا وتحقيق أهدافنا ، ورزق القيم والثراء يمدنا بالقيم العليا التي تضع الاتزان في كل تصرفاتنا وسلوكياتنا ، سواء كان ذلك مع أنفسنا أو مع الآخرين، ويربطنا بالله سبحانه وتعالى فيعطي لحياتنا معنى وبهجة مهما كانت التحديات أو الصعوبات التي نواجهها خلال رحلة حياتنا.

الآن دعنا نبحث معاً في الأركان السبعة الأساسية للقيم العليا وأهميتها
لبناء الشخصية الناجحة





الأركان السبعة الأساسية للقيم العليا اللازمة لبناء الشخصية الناجحة

١- الركن الروحاني:

قام معهد الأبحاث النفسية والسيولوجية في نيوزيلندا بعمل بحث على ٢٠٠٠ شخصية ناجحة يحقق كل منها أكثر من مليون دولار دخلًا شخصيًا سنويًا وتبدو حياتهم متزنة وسميدة ، وكان الهدف من البحث هو معرفة أسرار واستراتيجيات نجاحهم في الحياة.

وكان من المتوقع أن تكون الإجابة محصورة في معرفة الأهداف والتخطيط لها وكيفية الحصول عليها ، ولكن

النتيجة كانت بعيدة كل البعد عن الأشخاص الذين يفكرون بطريقة مادية. كانت النتيجة لخمس وسبعين بالمائة منهم أن أهم شيء بالنسبة لهم هو الاتزان الروحاني والارتباط بالقوة العليا والموارد الأساسي للحياة والرزق. وفي عام ١٩٨٢ قام معهد لامالي في نيويورك بإجراء بحث على أكثر الناس ثراء في العالم لمعرفة أسرار تميزهم فوجدوا أن أكثر من ثمانين بالمائة منهم مرتبطون بالله سبحانه وتعالى.

والآن دعني أسالك:

هل من الممكن أن نحقق أي شيء بدون إذن الله سبحانه وتعالى ؟ وهل من الممكن أن نتعم بما نحققه بدون الارتباط بالله سبحانه وتعالى ؟ أجابت عن ذلك جامعة ستانفورد في بحث عن أغنياء العالم وهل هم فعلاً سعداء ؟ فوجدت أن أكثر من ٩٠٪ من أغنياء العالم مصابون بمرض نفسي مثل الاكتئاب الحاد وذلك لبعدهم عن الله سبحانه وتعالى .

قال تعالى: ﴿ وَمَنْ أَعْرَضَ عَن ذِكْرِي فَإِنَّ لَهُ مَعِيشَةً ضَنْكًا وَنَحْشُرُهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ أَعْمَى ﴾ طه: ١٢٤.

من أهم صفات الركن الروحاني

الارتباط بالله سبحانه وتعالى :



أسرار الشخصية الساجدة

لكي تكون فعلاً مرتبطاً بالله عزوجل يجب أن تبدأ بالإيمان التام به ولا تشرك به أحداً ولا شيئاً ، تعبده وتشعر بحبه يملأ قلبك ويشرح صدرك ، تسعد لذكره ولسماع ذكره سبحانه وتعالى، وتتوكل عليه حق التوكل.

قال الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم في سورة الأنفال:

﴿ إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ ﴿٢﴾ الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ ﴿٣﴾ أُولَٰئِكَ هُمُ الْمُؤْمِنُونَ حَقًّا لَّهُمْ دَرَجَاتٌ عِنْدَ رَبِّهِمْ وَمَغْفِرَةٌ وَرِزْقٌ كَرِيمٌ ﴿٤﴾﴾ الأنفال: ٢ - ٤ .

المؤمن يتبع منهج الله سبحانه وتعالى ويستغني عما حرمه الله عزوجل رغم أن كل ممنوع مرغوب، والملذات والممنوعات دائماً مرغوبة ومفرية، والشيطان يجد فيها منفذاً إلى الناس فيوسوس لهم بحلاوتها حتى يعتقد الإنسان أنه لو اقتربها سيحس بالسمادة، فيزني ويصرف ماله على طاولات القمار وما شابه ذلك من مفريات الحياة، ولكن المؤمن الحق الذي عرف طريقه إلى الله سبحانه وتعالى يجد سعادته في عبادة الله حق العبادة؛ فالإيمان صفة أساسية من صفات الركن الروحاني للشخصية الناجحة والتي تؤدي إلى الاستسلام التام لقضاء الله عزوجل ولحكمه ومنهجه، ومن هنا تتبع الطاعة، فالمؤمن الحق يطيع الله عزوجل حق الطاعة.

صنبي أسالك

هل من الممكن أن يكون هناك استسلام بدون إيمان؟ وهل من الممكن أن تكون هناك طاعة بدون استسلام؟ هل من الممكن أن تطيع إنساناً دون أن تؤمن بقدراته وكفاءته على مساعدتك في شيء تكون عجزت أنت عن إنجازه؟

عندما تريد أن تبني بيتاً فأنت توظف مهندساً مختصاً أو مقاولاً مختصاً يعرف ما يفعل، تثق فيه وتنفذ ما يريده، ومن الممكن أن توظف محامياً لكي يدافع عن حقوقك في القضاء فتؤمن بقدراته وتطيعه، ولكن من الممكن أن تختلف معه في الرأي. أما مع الله سبحانه وتعالى فأنت تؤمن به عزوجل وتؤمن بالغيب وبالأيوم الآخر ويملائكته ورسله وأن الجنة حق وأن النار حق، وبالآديان السماوية وبكل ما قاله الله سبحانه وتعالى. فمن الإيمان إلى الاستسلام، ومن الاستسلام إلى الطاعة، ثم من الطاعة إلى الإخلاص التام في طاعة المولى سبحانه وتعالى.

قال الرسول محمد عليه الصلاة والسلام:

«طوبى للمخلصين ، أولئك مصايح الهدى تتجلى عنهم كل فتنة ظلاما».



السر الثاني القيم العليا

إذن فالإيمان يسبب الاستسلام، والاستسلام يولد الطاعة، والطاعة تولد الإخلاص، والإخلاص يولد الجهاد في سبيل الله بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معانٍ كبيرة؛ فالشخصية الناجحة المؤمنة بالله سبحانه وتعالى تجاهد بنفسها ويمالها وبقوتها ويعلمها وبكل ما تملك في سبيل الله سبحانه وتعالى. قال الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم في سورة التوبة:

﴿ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَهَاجَرُوا وَجَاهَدُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِهِمْ وَأَنْفُسِهِمْ أَعْظَمُ دَرَجَةً عِنْدَ اللَّهِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْفَائِزُونَ ﴾ التوبة: ٢٠

وقال الإمام علي بن أبي طالب رضي الله عنه:

«الجهاد باب من أبواب الجنة.»

وتستمر سلسلة الارتباط بالله سبحانه وتعالى من الإيمان إلى الاستسلام ومن الاستسلام إلى الطاعة ومن الطاعة إلى الإخلاص ومن الإخلاص إلى الجهاد، ثم من الجهاد إلى التوكل الحق على الله سبحانه وتعالى في كل شيء سواء كان ذلك رؤية أو غاية أو هدفًا أو غرضًا. التوكل على الله سبحانه وتعالى يلزم المؤمن الحق أن يأخذ بالأسباب ثم يتوكل على مسبب الأسباب وفي ذلك قال الله سبحانه وتعالى:

﴿ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ آل عمران: ١٥٩

فالمؤمن الحق يستخدم قدراته وإمكانياته ومصادره وما هو في سيطرته يشعر به بقوة ويستخدمه ويأخذ بكل الأسباب التي سخرها له الله عز وجل، ومن هنا يبدأ التوكل الذي يؤكد عجز الإنسان عن تحقيق أهدافه بدون أمر الله عز وجل

فيحدث الاتزان في المعادلة بين استخدام الإنسان قدراته والأخذ بالأسباب ثم التوكل على الله عز وجل فتكون الهدية الكبرى التي يعطيها الله سبحانه وتعالى إلى هذا الإنسان بأن قال عز من قائل: ﴿ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾. يحبهم الله لأنهم أخذوا بأسبابه ثم توكّلوا عليه حق التوكل. وتستمر سلسلة الارتباط بالله عز وجل من الإيمان إلى الاستسلام ومن الاستسلام إلى الطاعة ومن الطاعة إلى الإخلاص ومن الإخلاص إلى الجهاد ومن الجهاد إلى التوكل ومن التوكل إلى التفاؤل التام بأن الله سبحانه وتعالى لا يضيع أجر من أحسن عملا.

قال الرسول عليه الصلاة والسلام:

«تفاضلوا بالخير تجدوه»

انظر معي إلى قوة وعمق معنى هذه الحكمة الرائعة:

١- تفاعلوا:

هو أمر مباشر. عندما تقول لشخص: تحرك. فأنت تأمره أن يتحرك من مكان إلى آخر، أو تقول أم لابنها: اشرب اللبن. فهي تأمره بأن يشرب اللبن. هنا نرى الرسول عليه الصلاة والسلام يطلب إلينا بأسلوب قوي فيه أمر مباشر أن نتفاعل ولم يخص فئة معينة من الناس ولكنه عمم الأمر على كل الناس، فهذا التعميم يلغي أي شيء آخر بخلاف التفاضل، فالعقل البشري عندما يأخذ أمرًا مباشرًا فإنه يستخدم ما أسميه بـ «المبدأ الثلاثي» وهو:

١- الإلغاء:

هو العملية التي من خلالها يقوم العقل بإلغاء أي شيء آخر أو معلومة أخرى بخلاف الأمر الذي تلقاه؛ لأنه لا يستطيع أن يتعامل مع أكثر من معلومة واحدة في وقت واحد؛ لذلك فهو يقوم بإلغاء أي شيء آخر لكي يفسح المجال للتركيز والتعامل مع هذه المعلومة بمفردها.

٢- التعميم:

هو العملية التي من خلالها يقوم العقل البشري بتعميم المعلومة ذاتها فتجد الأمر بالتفاضل موجودًا في كل مكان وفي كل زمان وبكل مادة وبكل طاقة فتصبح قوة ضاربة تتحرك في كل الاتجاهات.

٣- التخيل:

هنا يقوم العقل البشري بوضع الأمر المباشر على خط الزمن فيكون في الحاضر وأيضًا يفتح الملفات العقلية الموجودة في مخازن الذاكرة من تجارب الماضي ثم يأخذها إلى المستقبل فيتخيل الإنسان نفسه في المستقبل مستخدمًا التفاضل.

**هل ترى معي روعة وقوة الكلمة الأولى..... تفاعلوا.....
أمر مباشر مستمر في الزمن.**

٢- بالخير

جاءت «الباء» هنا كحرف ربط يربط ما قبله بالكلمة التي تليه ونجد الكلمة التالية هي الوسيلة المطلوب منا أن نتفاعل بها وهي الخير. فعندما نتفاعل يجب أن يكون هناك معنى محدد لهذا التفاضل لكي يستطيع العقل البشري أن يتعامل معها.

فمثلا لو قال شخص ما: «أنا متفائل» ولم يقل أي شيء آخر، يكون مفعول هذه العبارة ضعيفًا جدًا في العقل لأن العقل البشري يتعامل مع التحديد؛ لذلك نسأل الشخص المتفائل: «بماذا أنت متفائل؟» قد تكون إجابته مثلًا: لي نظرة متفائلة للحياة، أو: أنا متفائل لأنني سأجد عملاً قريبًا، أو: أنا متفائل أن يتجح ابني في الامتحان، أو أنا متفائل أن أشفى بإذن الله من السرطان، أو أنا متفائل أن أحصل على درجة الامتياز أو أن أحصل على الترقية في عملي إن شاء الله.



السر الثاني القيم العليا

وهنا نجد روعة كلمة الرسول ﷺ حيث قال: «تفاءلوا، ثم أتبعها بكلمة «الخير» أي أنه يريدنا أن نتفاءل بالخير وأن نصلي وندعو الله أن يرزقنا الفردوس؛ لأنه يعلم كل العلم أن الله عز وجل قريب سميع مجيب الدعوات. نتوقع الخير من الله سبحانه وتعالى فتعيش حياة آمنة مطمئنة خالية من الشك في وجود الخير في حياتنا. ثم أتبعها عليه الصلاة والسلام بالنتيجة التي سنحصل عليها عندما نتفاءل بالخير فقال:

٣- تجدوه

عندما نتفاءل بالخير سنجد، وهذه هي النتيجة التي سنحصل عليها عندما نضع هذه المقولة الرائعة في الفعل، ولكن هناك أبعاداً أخرى في منتهى الروعة توجد في أعماق المعنى دعنا نتطرق إليها :

١- قانون التوقع والانجذاب :

يقول إنه عندما يتوقع الإنسان شيئاً ما باعتقاد وأحاسيس مرتبطة بهذا الاعتقاد ينجذب إليه ما يتوقعه من نوعه نفسه ، فمثلاً عندما تتوقع أن تجد عملاً يكون توقعك مصحوباً باعتقاد قوة وأحاسيس مرتبطة ورغبة مشتتة وفعل منظم تتجذب إليك . لذلك طلب منا الرسول عليه الصلاة والسلام أن ندعو الله سبحانه وتعالى ونتوقع الإجابة لأن ذلك دليل على قوة الايمان.

٢- قانون توارد الخواطر:

هل حدث لك من قبل أن فكرت في شخص ما ووجدته يفكر فيك ؟

أو فكرت أن شيئاً ما سيحدث ويا لافعل حدث ؟

كل منا مرت عليه تجارب من هذا النوع، وهذا ما يسمى «قانون توارد الخواطر» الذي يقول إنه عندما تفكر في شخص فإنك ترسل له طاقة هذا الفكر وكأنك تفتح التلفاز على قناة معينة فأنت هنا تفعل الشيء نفسه فيفكر فيك الشخص الآخر بنفس الطريقة التي تفكر بها فيه. وهنا طبعاً الأبحاث ليس لها حدود . وهذا جزء بسيط مما أُدرسه في برنامج «قوة الطاقة البشرية».

٣- قانون العودة :

يقول هذا القانون إن أي شيء ترسله إلى العالم يعود عليك من نوعه نفسه؛ لأنك مصدره الأساسي.

فمنذما ترسل التفاوض بالخير يعود عليك من الفكرة الأساسية نفسها.

الآن دعنا نرى ممّا روعة حكمة الرسول عليه الصلاة والسلام:

تفاءلوا : هو أمر مباشر معمم ومستمر في الزمن.

أسرار الشخصية الساجدة

بالخير : هي الوسيلة المطلوب منا استخدامها .
تجدوه : هي النتيجة التي سنحصل عليها من التناول .
لذلك فإن المؤمن الحق المتوكل على الله سبحانه وتعالى باستسلام تام يتوقع الخير من الله سبحانه وتعالى ، المؤمن الحق متفائل ويعرف أن تناوله سيعود عليه من الله سبحانه وتعالى أكثر مما يتوقع .
يبدأ الارتباط بالله سبحانه وتعالى بالإيمان ومنه إلى الاستسلام فالطاعة فالإخلاص فالجهاد فالتوكل وأخيراً التناول التام .

٢- الركن الصحي:



الآن دعنا نذهب إلى القيمة التالية للشخصية الناجحة وهي الركن الصحي .
الركن الصحي يعتبر من أكثر الأركان إهمالاً بين الناس فنجد معظم الناس لا يفعلون شيئاً يذكر لصحتهم فتجدهم لا يهتمون بأسلوب تغذيتهم ، ولا يشربون كمية مناسبة من الماء ، ولا يمارسون أي رياضة ، وتفكيرهم سلبي ومملوء بالمصيبة الزائدة بالإضافة إلى التدخين وعدم تنظيم جدول عمله فيعملون لساعات طويلة ولا يأخذون وقتاً للراحة الجسمانية أو حتى الذهنية!!
أما الشخصية الناجحة فإنها تعرف تماماً أنه بدون الصحة لن يستطيع الشخص أن يحقق أهدافه؛ لذلك نجد الشخص الناجح يبحث عن كل ما يساعده على الاحتفاظ بصحته . فيقوم بفعل الآتي:

١- أسلوب التغذية:

الشخص الناجح حريص كل الحرص على صحته وأسلوب تغذيته فلا يتناول أي شيء قد يضره صحياً ، فيقلل من الدهون والسكريات ، ويجعل نظام تغذيته متزنًا ويحتوي على العناصر الأساسية للجسم .

٢- شرب الماء:

من المعروف أن جسم الإنسان يحتوي على أكثر من ٨٠% منه ماء؛ لذلك فالشخص الناجح حريص كل الحرص على أن يشرب الكميات المطلوبة لجسمه وهي لا تقل عن سبعة أكواب من الماء النظيف يوميًا وذلك يمدّه بطاقة وينظف السموم من جسمه ويساعده على الحفاظ على صحته .



السر الثاني القيم العليا

٣- الرياضة:

الشخص الناجح يريد أن يحتفظ بحيويته ونشاطه ووزنه. أنا شخصياً لم أجد شخصية فعلاً ناجحة لا تمارس أي نوع من الرياضة. دكتور روبرت شولر يمشي يومياً خمسة كيلومترات ، دكتور ماين داير يجري يومياً خمسة أميال. والرسول عليه الصلاة والسلام كان يمشي يومياً لمدة ساعة. الشخصية الناجحة تعرف تماماً قيمة الرياضة لكي تحافظ على نشاطها وصحتها

٤- الهدوء والتفكير الصحي:

الشخصية الناجحة تبحث في كل ما يساعدها على الاحتفاظ بصحتها، لذلك تجد الشخص الناجح يقرأ ويتعلم ويحافظ على أعصابه وهدوئه وقد نجد البعض يمارس الرياضات الروحانية مثل «التأمل» أو «اليوجا» أو «التاي شي». ولكن معظمهم يجد الهدوء النفسي في الارتباط بالله سبحانه وتعالى في الصلاة والصوم والعطاء والتسامح. هنا نجد الشخص الناجح يستفيد استفادات لا حدود لها لجسمه وعقله وذهنه. في التسامح يتخلص الشخص الناجح من الأحاسيس السلبية التي يمكنها أن تصيبه بالأمراض النفسية وأيضاً العضوية، لذلك نجد الشخصية الناجحة المتزنة متسامحة إلى أبعد الحدود لأنها تعرف جيداً الفوائد الرائعة التي تستفيد منها في التسامح، بالإضافة إلى أنها تقر به أكثر من الله سبحانه وتعالى. وكذلك نجد الشخصية الناجحة المتزنة معطاءة وتبحث عن الأعمال الخيرية التي تقر بها أكثر من الله سبحانه وتعالى، وكما تشعرها بالحب والراحة النفسية والسلام الداخلي الذي لا يمكنها أن تشتريه بالمال.

كما ترى الشخصية الناجحة لا تضيع وقتها في الأمور التي لا تفيدها ،
ولا تضيع صحتها في الأمور التي لا تنفعها.

٣- الركن اللشخصي:

حتى الآن تكلمنا عن ركن القيمة الروحانية وكيف أن الشخصية الناجحة تهتم بها كل الاهتمام لأنها جذور السعادة في الدنيا والآخرة وتكلمنا عن ركن القيمة الصحية وكيف أن الشخصية الناجحة تبذل مجهوداً كبيراً للحفاظ على وزنها وحيويتها ونشاطها وصحتها ، الآن دعنا نتطرق إلى قيمة الركن الشخصي الذي تنمي به الشخصية الناجحة ذهنها وشخصيتها.

صني أسالك :

- هل تعرف ما هي شخصيتك ؟ هل أنت معبر أو قيادي أو محلل أو ودود ؟
- هل تعرف ما هو نظامك التمثيلي ؟ هل نظامك التمثيلي بصري أو حسي أو سمعي ؟
- هل تعرف إمكانياتك وعيوبك أيضاً ؟
- هل تعرف من أنت ؟

أسرار الشخصية الناجحة

في رأيي الشخصي يجب على كل إنسان على وجه الأرض أن يعرف الإجابة عن هذه الأسئلة ، فعندما تعرف من أنت يمكنك أن تكون أفضل مع نفسك ، ويمكنك أيضاً أن تكون أفضل مع الآخرين. وعندما تعرف إمكانياتك تستطيع أن تستخدمها على أكمل وجه. وعندما تعرف عيوبك تستطيع أن تتعامل معها وتحولها إلى سلوكيات تعمل معك بدلا من أن تعمل ضدك.

الشخصية الناجحة تعلم كل العلم كل هذه المعلومات لكي تحدث التغيرات اللازمة لتحسين شخصيتها فتصبح أقوى في الاتصال مع نفسها ومع الآخرين وذلك يؤدي إلى اتزانها وزيادة إنتاجها في كافة المجالات.

أنا شخصياً لم أقابل أي شخص ناجح وامتزن إلا كان مدركاً تماماً عيوبه ويعمل على تغييرها وأيضاً يعرف إمكانياته ويستخدمها أفضل استخدام.

كيف تنمي الشخصية الناجحة هذه القيمة ؟

١ القراءة:

الشخص الناجح قارئ ويقرأ على الأقل نصف ساعة يومياً في مجاله وأيضاً في كافة المجالات الأخرى التي من الممكن أن تساعده في توسيع آفاقه وتمده بالمعرفة والمهارة.

٢ الاستماع إلى الأشرطة السمعية:

الشخص الناجح يستمع يومياً إلى شريط واحد على الأقل وبذلك ينمي إدراكه السمعي وقوة ذاكرته وفن إنصاته.

٣ مشاهدة الفيديوهات التعليمية:

الشخص الناجح يشاهد على الأقل فيديو واحداً يومياً وبذلك ينمي قوته وذاكرته البصرية.

٤ حضور المحاضرات والبرامج والدورات الخاصة بالتنمية البشرية:

الشخص الناجح يحضر على الأقل برنامجاً واحداً في الشهر وبذلك ينمي خبراته ويتعلم من مختصّ قضي معظم أيام حياته في تحضير برنامجه فيتعلم منه استراتيجيات نجاحه في مجاله سواء كان ذلك في التنمية المهنية أو التنمية البشرية.

٥ التعرف على شخصيته

الشخص الناجح عنده حب استطلاع كبير ويجب أن يعرف كل شيء عن نفسه لكي يكون أفضل مع نفسه وأيضاً مع الآخرين فتجده يقرأ في الأبحاث الخاصة بمعرفة الشخصيات وأيضاً يبحث في المواقع والمكتبات العامة لكي يحدث التغيير المطلوب في حياته.



السر الثاني القيم العليا

٦ المكتبة الشخصية:

الشخص الناجح يستثمر كثيرًا لكي يكون عنده مكتبة خاصة تحتوي على كتب وأشرطة وفيديوهات تساعد على التقدم والنمو وتكون له مرجعًا يعود إليه يوميًا في أبحاثه. أنا شخصيًا أعتبر مكتبتي الخاصة بي والتي تحتوي أكثر من ١١٠٠٠ كتاب وإصدارات سمعية وبصرية وأبحاث في كافة المجالات هي ثروتي الحقيقية.

٧ الصحة الإيجابية:

الشخص الناجح لا يصاحب إلا الناجحين مثله لكي يحافظ على مستواه العلمي والثقافي وأيضًا على نجاحه لأنه يعلم تمامًا أن الصحة السلبية تؤثر على سلوكياته وتجعله يفقد وقته ومن المحتمل أن تحدث تعقيدات في حياته.

٨ الاشتراك في مؤسسات و نوادي النجاح والتميز:

الشخص الناجح يبحث دائمًا عن تجمعات رجال وسيدات الأعمال الناجحين ويشارك معهم في برامجهم ويحضر اجتماعاتهم الأسبوعية أو الشهرية. كما ترى معي في سلوكيات الشخصية الناجحة فهي لا تضع وقتها فيما لا يفيدها مهما كان المؤثر قويًا؛ لأن تركيز هذه الشخصية هو النجاح والعمل على الوصول إليه ثم الالتزام والانضباط والإصرار على الحفاظ عليه والبعد كل البعد عن أي شيء يعيدها عنه. الآن دعني أقدم لك السلوك الشخصي الأساسي الذي تتحلى به الشخصية الناجحة ولا تتخلي عنه أبدًا مهما كانت المؤثرات أو التحديات أو حتى الإغراءات.

الصدق والأمانة:

عندما كنت أبحث في كتاب قصص النجاح الفلسفية قرأت عن إمبراطور إحدى البلاد قرر أن يختار ولي العرش من شباب الشعب فجمع الناس وفتح باب الترشيح بين الشباب وبالفعل تقدم ألف شاب فأعطى الإمبراطور لكل واحد منهم بذرة شجرة البونزاي وهي شجرة من الأشجار التي يعتبرها الناس في البلاد الآسيوية شجرة مقدسة لها احترامها ورونقها وطلب منهم أن يزرعوا البذور ويتركوا الشجرة لمدة عام والشاب الذي يستطيع أن يزرع أفضل شجرة سيعطيه ولاية الإمبراطورية. ذهب كل شاب وبدأ في التنفيذ وكان من بينهم شاب يدعى شانج لي بدأ في زرع البذرة فماتت منه في الحال لا بكى شانج لي بحرقة ولمن حظه السيئ فقالت له أمه: دعنا نشتر بذورًا أخرى وتزرعها فلن يعرف الإمبراطور ونعود إليه بشجرة رائعة، فكر الشاب للحظة ثم قال لأمه: يا أمي هذا غش وأنت لم تربيني على الغش والخداع، ثم قال:

أسرار الشخصية الساجدة

سأعود إلى الإمبراطور بعد مرور السنة وأعطيه البذور الميتة وأطلب منه أن يسامحني. حاولت الأم إقناعه أن يمدل عن رأيه ولكن شانج لي رفض رفضًا باتًا أن يتنازل عن قيمه لأي شيء حتى ولو كان هذا الشيء عرش الإمبراطورية. مرت الأيام وجاء وقت الاجتماع وكان مع كل شاب شجرة جميلة ماعدا شانج لي كانت معه البذور الميتة، ضحك الجميع وسخروا منه ولكنه لم يعبأ بسخريتهم وآرائهم. بدأ الشباب يقدمون أشجارهم للإمبراطور ويحكون قصتهم وكيف زرعوا البذور واعتنوا بها كل هذا الوقت حتى يوم الاجتماع لكي يكون الإمبراطور راضيًا عنهم وطعمًا في العرش. كان الإمبراطور ينصت باهتمام بالغ لكل شاب حتى انتهى الجميع من تقديم عملهم وبقى شانج لي. تقدم الشاب وأعطى البذور الميتة للإمبراطور، وقال: سيدي هذه البذور كانت ميتة لذلك لم تنتج الشجرة المطلوبة وكان من الممكن لي أن أشتري بذورًا أخرى وأزرعها وأقدمها لك دون أن تدري. سأله الإمبراطور: ولماذا لم تفعل ذلك يا شانج لي؟

فرد الشاب وقال: لأنني صادق مع نفسي وأمين على ما أفعله فكيف لي ياسيدي أن أكون مسئولًا عن شعب وأنا منافق وكذاب وغشاش. كان الإمبراطور ينصت لشانج لي وعلى وجهه ابتسامة ثم هنا الشاب على صدقه وأمانته وطلب منه أن يجلس بجانبه ثم وجه كلمته إلى الشباب الآخرين وقال: أيها الشباب أقدر تمامًا عملكم واهتمامكم بتولي السلطة ولكني أراكم جميعًا غير صادقين لأنني أعطيت كلاً منكم بذورًا ميتة لكي أرى مدى صدقكم وأمانتكم وما أراه أمامي الآن من أشجار ليس إلا نتيجة الخداع والغش ثم نظر إلى شانج لي وقبله في جبينه وهناك على صدقه وأمانته وعينه مساعدًا له حتى يهيئه لولاية الإمبراطورية.

الحقيقة أن الشخصية الناجحة المتزنة والمؤمنة بالله سبحانه وتعالى تعرف تمامًا أن نتائج الغش والكذب والخداع مؤقتة لأن قانون العودة يقول: ما ترسله للعالم يمود عليك من نفس نوعه لأنك مصدره. والأهم من ذلك هو أن الله عز وجل يمهّل ولا يهمل. ونحن جميعًا نعرف جيدًا كيف كان الرسول سيدنا محمد عليه الصلاة والسلام مشهورًا بصدقته وأمانته لذلك كان يتسابق عليه التجار ولذلك أمنته السيدة خديجة رضی الله عنها فتاجر لها في بضائعها فكان يقوم ببيعها ثم يشتري من المبالغ التي ربحها بضائع أخرى فيبيعها ثم يعطيها السيدة خديجة رضی الله عنها ، وكان يمكنه أن يحتفظ بالفرق لنفسه ولكنه كان يعطي لها كل الربح؛ لذلك كان يدعى الصادق الأمين. فقد أراد الله سبحانه وتعالى أن يراه الناس صادقًا أمينًا لا يكذب ولا ينافق ولا يفش وبذلك عندما يدعوهم إلى الله سبحانه وتعالى يكون صادقًا كل الصدق في دعوته. وقال عليه الصلاة والسلام:

**«عليكم بالصدق ، فإن الصدق يهدي إلى البر ، وإن البر
يهدي إلى الجنة»**

الآن دعني أسألك: هل عندك هذه الصفة؟ قبل أن تجيب عن هذا السؤال راجع نفسك

جيدًا وكن صادقًا في إجابتك!!



٤- الركن العائلي

حتى الآن قدمت لك قيمة الركن الروحاني ثم تكلمنا عن قيمة الركن الصحي ثم تابعنا ذلك بقيمة الركن الشخصي والآن وصلنا في طريقنا إلى قيمة الركن العائلي.



صني أسالك :

ما هي علاقتك مع أفراد عائلتك؟ أقصد ما هي علاقاتك مع أهلك وأهلك وإخوتك وأخواتك؟ وأيضا مع العم والخال وأولادهم؟ هل أنت عضواً نافعاً وفعالاً في عائلتك؟ هل اتصالاتك بعائلتك إيجابية؟

- قام معهد البحوث العالمية «لامالي» بنيويورك في الولايات المتحدة الأمريكية ببحث عن النجاح والتميز فقام المختصون به بمقابلة ألفين من أصحاب الشركات والمؤسسات المتميزين لمعرفة الاستراتيجيات التي يتبعها كل منهم وأيضاً القيم الأساسية التي استندوا إليها في بناء حياتهم فكانت النتيجة كالآتي:
- ١- الارتباط الروحاني: ٩٣% أكدوا أن العلاقة مع الخالق سبحانه وتعالى يجب أن تكون وثيقة جداً.
 - ٢- الصحة: ٨٦% أكدوا أن الصحة قيمة عالياً ولا يمكن إهمالها بسبب الانشغال في العمل لأنه بدونها لن يستطيع أحد تحقيق أهدافه.
 - ٣- العائلة: أكد ٩٣% أن الارتباط العائلي الإيجابي له تأثير مباشر على صحة الشخص النفسية سواء كان ذلك من الوالدين أو الإخوة والأخوات أو من الزوج أو الزوجة.
- كما ترى فإن الارتباط العائلي هام جداً لتنجح الإنسان.

هناك مقولة من هاواي تقول:

«كل إنسان يريد مكاناً يعيش فيه، وتينياً يعيش عليه، وتشخصاً يعيش معه»

أي أنه لو كان عندك مكان جميل تعيش فيه وعندك عمل رائع تعيش منه ولا يوجد عندك شخص تعيش معه ستصاب بالإحباط والشعور بالوحدة لذلك فالمائلة من القيم العليا التي لا يستغني عنها الشخص الناجح.

في يوم تلقيت مكالمة من رئيس مجلس إدارة بنك كبير من بنوك كندا وطلب مني أن أدرب فريق عمله. فطلبت منه بالتحديد نوع البرنامج الذي يريد وتوقعت أن يكون برنامجاً في الإدارة أو المبيعات أو التسويق أو خدمة العملاء أو التعامل مع التوتر... إلخ من دورات التنمية المهنية أو البشرية. ولكنني فوجئت به يطلب برنامجاً عن العلاقات الزوجية الناجحة! كانت مفاجأة بالنسبة لي فسألته لماذا يبحث بنك كبير عن مثل هذه الدورات والبرامج؟ فرد قائلاً: لأننا أخطأنا في إهمال ذلك في الماضي ووجدنا أن الموظف الذي يكون تعيشاً في بيته يكون إنتاجه ضعيفاً وبحثنا في هذا الموضوع فوجدنا أن نظام التدريب في اليابان يركز على الشخص نفسه ثم على عائلته ثم على البرامج الأخرى. ثم أضاف وعندما يكون الموظف سعيداً في حياته العائلية سيكون إنتاجه أفضل.

هذا مثل آخر لقوة قيمة الركن العائلي وأهميته في اتزان الشخص ونجاحه في الحياة لذلك نجد الشخصية الناجحة تلمع تمام العلم أهمية هذا الركن فتقدر وتحترم الحياة العائلية.



٥- الركن الاجتماعي

هل تعتبر نفسك شخصاً اجتماعياً ؟

هل عندك أصدقاء ؟

هل أنت محبوب بين الناس ؟

هل تحب الناس وتحب أن تكون حولهم ؟

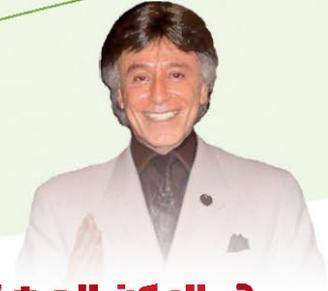
الركن الاجتماعي من الأركان الهامة في حياة الإنسان وقد يكون نعمة كبيرة يسعد بها ويستفيد منها استفادة كبيرة سواء كانت الاستفادة روحانية فتجملك تقترب أكثر من الله عز وجل، أو نفسية فتساعدك في التخلص من الأحاسيس السلبية، أو مهنية فتساعدك على زيادة علاقاتك وأعمالك، أو حتى مادية فتساعدك على زيادة إنتاجك ودخلك. هذا هو الجزء الإيجابي من العلاقات ولكن قد تكون العلاقات والاجتماعيات مضيعة كبيرة للوقت مما يؤدي إلى ضياع الفرص وقد تكون مؤثراً سلوكياً سلبياً فقد يتعلم الشخص التدخين أو شرب الخمر أو تماطى المخدرات أو تقضية الوقت في الغيبة والحقد ولوم الآخرين. الله سبحانه وتعالى خلقنا شموئياً وقبائل لكي نتعارف ونتزاور ونبادل الأفكار فننمو نمواً إيجابياً ونمو معنا تقديرنا الذاتي وثقتنا في أنفسنا.



قامت جامعة ستانفورد في الولايات المتحدة الأمريكية ببحث عن تأثير الركن الروحاني على الإنسان فوجدت أن الشخص الاجتماعي يكون أفضل نفسيًا من الشخص غير الاجتماعي والمنطوي على نفسه. ووجدت أيضًا أن الشخص الاجتماعي يعيش حياة سعيدة ومتزنة أكثر من الشخص غير الاجتماعي. وقد قرأت بحثًا في مجلة النجاح العالمية يقول: إن فرص الشخص الاجتماعي في التقدم والنمو أكبر بكثير من الشخص غير الاجتماعي، وأضاف البحث أن معظم العقود الكبيرة لا تتم في المكاتب أو الاجتماعات ولكنها تتم على الغداء أو العشاء أو في العزومات الشخصية.

بعد أن انتهيت من تقديم أمسياتي الجماهيرية «عش حلمك» في إحدى البلاد الخليجية ومن وسط الحشد الذي كان أكثر من ألفي مشترك صعد شاب على المسرح وقال لي بصوت قوي: أهنئك يا دكتور كان البرنامج أكثر من رائع. ثم سألتني: لماذا لا تقدم هذه البرامج هنا في التفتاز لكي يستفيد منها أكبر عدد من الناس؟ فقلت له: لو سئحت لي الفرصة فلن أتركها. فسألتني: هل تسمح لي بذلك؟ فأجبته بنعم. مر يوم واحد فقط ووجدت هذا الشاب يأتي إلى الفندق الذي كنت أنزل فيه ويريد مقابلي. قابلته فوجدته يقول: البرنامج جاهز يا دكتور وأرجو أن توفي بوعدهم!! تعجبت من جرأة ولقمة هذا الشاب وأعطيته موعدًا للقاء المنتج والمخرج فتفد ما طلبته وتقابلنا وكانت نتيجة المقابلة الموافقة على برنامج يتكون من ثلاثين حلقة وسمينا البرنامج «القوة الذاتية». هنا سألت الشاب: كيف وصلت إلى هذه النتيجة بهذه السرعة؟ فقال: العلاقات يا دكتور، سألت بين أصدقائي ومعارفي حتى وصلت إلى مدير عام القناة فقابلته وعرضت عليه الفكرة فرحب بها جدًا وطلب أن يقابلك لكي يبحث معك الموضوع وبالفعل نظمت الاجتماع الذي أثمر عن هذا البرنامج الذي أعتقد أنه سيساعد أناسا كثيرين لا يستطيعون حضور البرامج شخصيا. سألته: هل أنت ناجح في حياتك؟ قال: نعم والحمد لله يا دكتور ثم أضاف: سر نجاحي هو الإيمان بالله سبحانه وتعالى ثم تنفيذ ما أتعلمه منك في برامجك وكتبك ثم بالعلاقات. سألته: هل كان من الممكن أن تكون ناجحًا بدون علاقاتك؟ فأجاب: طبعًا ممكن ولكن العلاقات القوية تساعدك أسرع وبطريقة أفضل، ثم أضاف: والدليل على ذلك يا دكتور إبراهيم هو ما حصل الآن في برنامج «القوة الذاتية» فلو لا العلاقات لكنا دخلنا في روتين قد يؤدي إلى ضياع الفكرة.

كما ترى الركن الاجتماعي هام جدًا وقد يكون عاملا مساعداً لك في كافة أركان حياتك مادمت تعرف كيف تتعامل معه فلا يسبب لك مشاكل ولا يكون مضيعة لوقتك.



٦- الركن المهني

تكلمنا معاً عن قيمة الركن الروحاني ، وقيمة الركن الصحي ، وقيمة الركن الشخصي ، وقيمة الركن الاجتماعي ، والآن دعني أقدم لك قيمة الركن المهني.

فحصنا أسألك:

- هل أنت سعيد بعملك ؟
- هل تشعر أنك تتقدم في حياتك المهنية ؟
- هل أنت راضٍ عن نفسك مهنيًا ؟
- هل تشعر أنك تريد فرصة لكي تثبت فيها وجودك وإبداعك ؟
- هل تتلقى طلبات لتعيينك في شركات أخرى من وقت لآخر ؟

عندما أصبحت علاقاتي وثيقة بمثلي الأعلى المهني مستر لانو برلاندو سألتني: هل بدأت تتلقى طلبات من شركات أخرى ؟ سألته ماذا يعني بذلك ؟ فقال: الشخص المتميز يا إبراهيم تتسابق على تعيينه



الشركات الكبيرة وتتمنى التعاون معه الشركات الصغيرة فكلمنا كلاً حقا متميزاً زادت الطلبات على تعيينك، ثم أضاف: وإن لم تتلق أي طلب على الإطلاق فهذا دليل على أنك موظف عادي كباقي الناس. سألته: هل هذا مقياس للتميز؟ فقال: من الممكن أن يكون هناك شخص متميز ولكن لا يعرف أحد عن تميزه شيئاً غير قلة من الناس غير مؤثرين في تقدمه أو نموه ، وقد يكون متميزاً جداً ولكنه غير اجتماعي ولا يشترك في الفرف التجارية أو المؤسسات المتخصصة. ثم سألتني: هل تلقيت

طلبات من الشركات الأخرى أم لا؟ فأجبت بالنفي! فقال: إذن أمامنا عمل كثير! ثم طلب مني أن أشارك في الفرقة التجارية بمونتريال وبمؤسسة رجال الأعمال الكندية وأيضاً في المؤسسة الأمريكية لرجال الأعمال وأن أضع أفكاراً جديدة يتكلم عنها الآخرون.

تفدت ما طلبه مني رفيق نجاحي فأسست «عيد الأب» في مونتريال وتكلمت عنه في التلفاز والراديو وكتبت عنه في المجالات والجرائد فلقيت نجاحًا كبيرًا بفضل الله عز وجل وأصبح الناس يحتفلون بعيد الأم وأيضًا بعيد الأب وتبلورت الفكرة وأصبحت عيد الأسرة. منذ ذلك الوقت أسست مهرجان التسمية الفندقية حتى أصبحت بفضل الله سبحانه وتعالى ثم بفضل معلمي ومثلي الأعلى مستر برلاندو شخصية عامة مرموقة في مجال الفنادق. في يوم تلقيت مكالمة من صديقي مستر برلاندو وعزمني على العشاء وبالفعل تقابلنا فسالني: هل بدأت تستقبل عروض عمل من الشركات الأخرى؟ قبل أن أجيب عن سؤاله قال: عندي لك ثلاثة عروض في أمريكا وكندا! فوجئت بما سمعت ثم قلت: وأنا عندي خمسة عروض في شهر واحد بفضل الله عز وجل. ابتسم مستر برلاندو ابتسامة رضا ثم قال: الآن فقط أصبحت جاهزًا للعودة إلى القمة، ثم أضاف: ولكن كن حريصًا كل الحرص من الفرور، ثم أضاف: وكن حريصًا كل الحرص من عدم الاتزان. سألته كعادتي: ما الذى يقصده بذلك؟ فقال: معظم الناس يضيعون في الأضواء فتجده يشعر في داخله أنه أفضل إنسان على وجه الأرض فينظر للآخرين على أنهم أصغر منه بكثير فيعاملهم بطريقة تجعلهم ينفرون منه وقد يسبب ذلك له مشاكل عديدة قد تؤدي في النهاية إلى فصله من عمله. أما الإصابة بعدم الاتزان فقد تكون بسبب العروض الكثيرة التي تستقبلها فتشعر بالضيق وبالحييرة في الاختيار ومن المحتمل أن يكون اختيارك ضعيفًا فيؤثر على نتائجك وأيضًا على حياتك. ثم أضاف: وقد يصل بك عدم التوازن إلى ألا تشعر بالرضا فتستقيل وتنتقل من وظيفة إلى أخرى فتضيع سمعتك بين الشركات فلا يطلبك أحد أن تعمل معه.

حمدت الله سبحانه وتعالى على وجود هذه الهدية في حياتي فهذا الرجل كان من أفضل الناس الذين تعرفت إليهم في حياتي. وشكرت مثلي الأعلى لوجوده في حياتي ولما أعطاه لي من علم واهتمام وإرشادات قيمة وحب في الله سبحانه وتعالى. منذ ذلك اليوم عملت بإخلاص أكبر وأصبحت مرتبطًا أكثر بالله سبحانه.

V- الركن المادي:

حتى الآن تحدثنا عن قيمة الركن الروحاني وقوته وأهميته في الارتباط بالله عز وجل، ثم تحدثنا عن قوة قيمة الركن الصحي وأهميته للحفاظ على الصحة والنشاط والحيوية، ثم تحدثنا عن قيمة الركن الشخصي وأهميته في النمو والتقدم، ثم انتقلنا إلى قوة قيمة الركن العائلي وكيف أنه هام جدًا للتوازن العائلي، ثم تحدثنا عن قيمة الركن الاجتماعي وكيف أنه يساعدك على نموك النفسي وعلى زيادة إنتاجك،



ثم انتقلنا إلى قيمة الركن المهني وأهميته في الحفاظ على البقاء والتقدم والنمو المتوازن. الآن وصلنا إلى آخر القيم السبع وهي الركن المادي..

دعني أسالك :

- هل أنت راضي عن دخلك المادي ؟
- هل تشمر أنك تبيع ما يكفيك؟
- هل تعمل لساعات طويلة ولكن الراتب أقل من المجهود الذي تبذله في العمل ؟
- هل تشمر أنك تستحق أكثر؟
- هل تعرف ما الذي يجب عليك أن تفعله لكي تضاعف دخلك ؟



كنت أستقل تاكسي إلى منزلي فقال لي السائق: تعرف يا باشا ، أنا أعمل سائق تاكسي منذ أكثر من ثلاثين عامًا، دخلي ضعيف جدًا جدًا ثم نظر إلي وقال: الدنيا أصبحت صعبة جدًا وغالية جدًا. فسألته: هل حاولت أن تعمل في وظيفة أخرى؟ فقال: لا!! فسألته: هل حاولت أن تملك سيارتك وبذلك يزداد دخلك؟ فقال: لا!! فسألته: هل حاولت السفر إلى الخارج لكسب بعض المال لكي تستطيع شراء سيارتك الخاصة؟ فأجاب بالنفي!! فسألته: هل حاولت أن تحسن من نفسك وثقافتك لكي تعمل سائقًا في إحدى الشركات الكبرى؟ فقال: لا!! ثم قال: يا باشا يبدو أنك قادم من كوكب آخر ولا تعرف عالمنا!! هنا الحياة صعبة جدًا ياسيد!!

هل ترى معي كيف أن هذا الرجل لم يفعل أي شيء لكي يحسن دخله واكتفى باللوم والنقد والحقد فأصبح ماهرًا في اللوم والنقد والحقد فأصبح هذا هو حصاد جهده وحياته!!

أسرار الشخصية الناجحة

عندما كنت في معهد الفنادق كنت أعمل في الفنادق والمطاعم كجرسون في الحفلات أو الكافيتريات، وعندما تخرجت كان عندي خبرة جيدة ساعدتني على العمل في فندق من فنادق الخمس نجوم وفي المساء كنت أعمل في وظيفة كابتن في مطعم صغير وبذلك كنت أكسب بفضل الله سبحانه وتعالى أكثر من خمسة جنيهات يومياً في الوقت الذي كان فيه زملائي يربحون ثلاثين جنيهاً في الشهر!! واستمرت على هذه الحال حتى وصلت إلى مركز مساعد مدير عام وكان عمري أربعة وعشرين عاماً فكان يصفني أصدقاؤني بالمحظوظ فكنت أقول لهم طبعاً محظوظ فالشخص الناجح يجذب إليه الحظ من نفس نوع عمله فتجده يستيقظ مبكراً عندما يكون الحاقه نائماً، ويعمل لساعات طويلة بينما الآخر لا يعرف إلا الشكوى والحقد، ويعمل الناجح بابتكار وإبداع بينما لا يفعل الآخر أي شيء لكي ينمي قدراته وإمكانياته.

«نعم الشخصية الناجحة تجذب إليها الحظ لأن الله لا يضيع أجرها أبداً».

وعندما سافرت إلى مونتريال بكندا بدأت البحث عن عمل في نفس اليوم الذي وصلت فيه لم أنتظر لحظة واحدة رغم الإغراءات التي كانت أمامي في السفر إلى تورنتو لمشاهدة شلالات نياجرا وروية كندا ولكنني قلت للجميع: لن أبدأ في التنزه قبل أن أعمل ويكون عندي دخلي الخاص، وبالفعل بدأت العمل بفضل الله في فندق الميريديان في اليوم التالي من وصولي لكندا.

وبعد أسبوع واحد من العمل في الفندق براتب دولار ونصف في الساعة بدأت في البحث عن عمل إضافي فوجدت عملاً في مطعم فرنسي وكان راتبي فيه دولاراً ونصفاً في الساعة وبذلك ضاعفت دخلي وأيضاً خبراتي. وبعد شهر واحد من العمل تقدمت لثلاث حق بمعهد الفنادق لدراسة الفندقية باللغة الفرنسية وعندما انتهت الدراسة التحقت بكلية لاسال الفندقية لكي أتعلم فنون الخدمة باللغة الإنجليزية ثم التحقت بمعهد آخر لكي أتعلم اللغة العامة لأهل كيبيك وأيضاً عاداتهم وقيمهم. كل ذلك كان جزءاً من الجذور التي كنت أغرسها في نفسي للتخضير لمركز المدير العام حتى وصلت إلى رؤيتي وأصبحت مديراً عاماً لأحد أكبر فنادق كندا. في نفس الوقت كان أصدقاؤني في فندق الميريديان مستمرين في العمل في وظيفة غاسل الصحون ويمرتب ثلاثة دولارات في الساعة بينما كنت أربح بفضل الله سبحانه وتعالى ثمانين ألف دولار في السنة!!

الآن صني أسالك:

هل وصلت لك الصورة كاملة الآن ؟

هل أدركت تماماً أنك قادر بإذن الله على زيادة إمكانياتك ومصادرك وعلمك وعملك ؟

هل أدركت تماماً أنك بإذن الله قادر على زيادة دخلك ؟

أرجو أن تكون إجابتك نعم لأن ذلك هو بداية الطريق إلى حياة أفضل إن شاء الله. ولأن هذا هو حال الشخصية الناجحة التي لا تعرف اللوم والنقد والمقارنة والحقد والشكوى بل تعرف تماماً ما عندها من قدرات وأنه لو كان أي إنسان في الدنيا قادراً على زيادة دخله فهي أيضاً تستطيع ذلك بل من الممكن أن تتفوق عليه.

استراتيجية الفعل

السر الثاني: القيم العليا اليوم الأول: الإدراك والفهم

- ١- اقرأ السر الأول وافهمه جيدا.
٢- اكتب الدرس الذي تعلمته منه بأسلوبك الشخصي

الدرس هو :

- ٣- اكتب القرار الذي قررته

القرار هو :

- ٤- اكتب الفعل الذي ستفعله اليوم

الفعل هو :

- ٥- تنفس بأسلوب (٤، ٢، ٨)

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

- ٦- أغمض عينيك وتخيل نفسك وأنت في الفعل مستخدماً الدرس الذي تعلمته.
٧- ابن صورة منك وأنت متزن مستخدماً درسك ووثقاً من نفسك، اجعل الصورة قريبة منك وكبيرة واشعر بقوةها وتنفس بداخلها ثلاث مرات حتى تراها تطفو فوقك وحولك.

- ٨- كرر هذا الإيحاء ثلاث مرات.

وأنا واثق من نفسي؛ أنا متزن تماماً؛ الحمد لله.

- ٩- افتح عينيك.

- ١٠- الاختبار.

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

اكتب الخطوة الأولى وابدأ في تنفيذها الآن....

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

توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقاً أن الله عز وجل

دلايضع أجر من أحسن عملاً.

السر الثاني: القيم العليا 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- قيّم ما فعلته وحققته

تقييمي لما فعلته وحققته اليوم هو:

- ١-
- ٢-
- ٣-

٤- التعديل:

بعد أن قيّم ما فعلته ، اكتب التعديل الذي تراه مناسباً:

- ١-
- ٢-
- ٣-

بعد التعديل، تخيل نفسك مستخدماً استراتيجيتك وأنت متزن تماماً.
لا تنظر وراءك، لا تدع أي شيء أو أي شخص يبعدك عن الفعل،
توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقاً أن الله عز وجل
دلائضه أجر من أحسن عملاً..