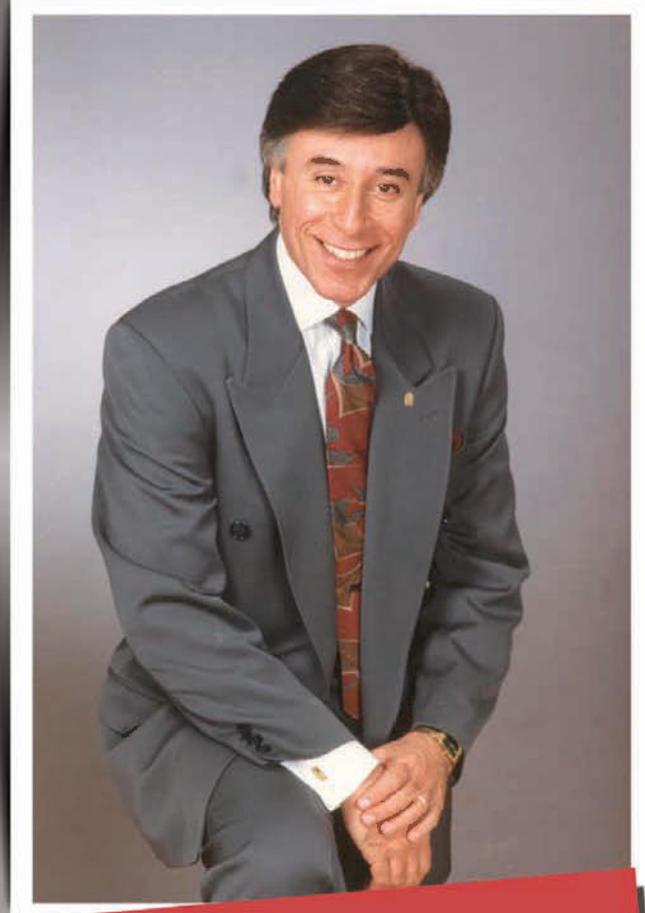


السر السابع

العادات الإيجابية



عاداتك تحدد نوعية حياتك،
غيّر عاداتك تغير نوعية حياتك.

من أقوال د. إبراهيم الفقي



«أي شيء تفكر فيه أو تفعله وتربطه بأحاسيسك وتكرره أكثر من مرة يصبح اعتقاداً ، ولو أعدت تكراره مرة أخرى يصبح عادة راسخة تحدث تلقائياً بدون تفكير.»



هل تنام مبكراً أم تفضل السهر؟ **هل** عندك برنامج رياضي تتبعه يومياً أو أسبوعياً؟ **هل** عندك نظام غذائي تتبعه للحفاظ على صحتك؟ **هل** تغسل يديك قبل تناول وجبات الطعام وتغسل أسنانك بعد الانتهاء منه؟ **هل** أنت مدخن؟ **هل** أنت اجتماعي أو تفضل العزلة؟ هل تحب القراءة؟ **ما هي** هواياتك؟

إجابتك عن هذه الأسئلة تمثل عاداتك !!

ما هي العادة؟ كيف تتكون؟ ما هو تأثيرها على حياتنا؟ وهل يمكننا أن نبني عادات إيجابية؟ في الواقع لو نظرت حولك فستجد أن العادة موجودة في كل شيء وهي السبب في نوعية الحياة التي يعيشها أي إنسان. فوزنك وصحتك مرتبطان بالعادات الغذائية والرياضية التي تتبعها في حياتك الآن ، وعلاقاتك مع الآخرين مرتبطة بماداتك الاجتماعية، ونجاحك في عملك مرتبط بماداتك المهنية، وهكذا مع كل ركن من أركان الحياة.

قال هوراس :

«نحن مخلوقات عادات ،
قد تكون العادة أكبر خادم مخلص
أو قد تكون أكبر عدو مدمر.»

ما هي العادة ؟

قالت مجلة النجاح الأمريكية عن العادة إنها شيء يكرره الإنسان أكثر من مرة حتى يصبح فعله سهلاً، وقال هيرجيل : «العادة ليست إلا شيئاً تفعله وتكرره من وقت لآخر حتى يصبح فعله سهلاً، وقال دان روبلي هي كتابه «قوة العادات الإيجابية»: «العادة هي سلوك مكتسب ومتكرر حتى يصبح تلقائياً، أما ديك تيليس كتب في كتابه «العادات الفائزة»: «ما العادة إلا سلوك بدأ صعباً حتى أصبح سهلاً».

أما عن رأيي الشخصي الذي كوتته من خلال رحلة حياتي وتأثيبي تعلم «قوة الطاقة البشرية، فالعادة هي:

«سلوك مكتسب من العالم الخارجي
قرر الشخص أن يستخدمه وربطه بأحاسيسه ومتاعره
وجعل له قيمة وأهمية في إدراكه
واستخدامه أكثر من مرة حتى أصبح جزءاً منه
وطبيعة ثانية له تحدث تلقائياً بدون مجهود أو تفكير واع».



فالشخص الذي قرر أن يدخن لم يفكر أو يقيم معنى التدخين ومساوئه الخطيرة عليه في الدنيا وأيضاً في الآخرة ولكنه تأثر بشخص ما سواء كان هذا الشخص من العائلة أو من الأصدقاء أو من وسائل الإعلام. ومع مرور الوقت والاستخدام المستمر أصبح التدخين هاماً بالنسبة له يستخدمه يومياً. ولو حاول الإقلاع عنه سيجد صعوبة كبيرة لأن العادة أصبحت راسخة في العقل الباطن ولكي يتخلص منها يجب عليه أن يغير برمجة الملف العقلي الخاص بها والموجود في العقل الباطن.

تماماً مثل الشخص المصاب بما سماه علماء النفس «الجوع

ال عاطفي» فهو يأكل وهو غير جائع ولا توجد عنده حاجة جسمانية للطعام فتجد هذا الشخص يتناول كميات كبيرة من الطعام في كل وجبة ويتناول الطعام بين الوجبات. السبب في ذلك هو ملة الفجوة العاطفية التي يشعر بها ويعيشها. وعندما يحاول هذا الشخص أن يتخلص من الوزن الزائد عنده بواسطة المختصين فهو يحصل على بعض النتائج ثم يمود كما كان من قبل ومن المحتمل أن يزداد وزنه عمماً كان عليه!!

لماذا؟ لأنه تعود على أسلوب معين من التغذية يلجأ إليه كلما شعر بأحاسيس سلبية أو حتى بأحاسيس إيجابية فأصبحت عنده صورة ذاتية بما هو عليه من وزن ولكي يحصل على النتائج التي يمتناها في حياته

السر السابع العادات الإيجابية



يجب عليه أولاً أن يتعامل مع العادة التي كونها في عقله الباطن والتي أصبحت جزءاً من سلوكياته ولها روابط قوية لا يغيرها نظام تغذية أو نظام رياضي بل يجب أن يتعامل مع العادة نفسها ومع الرسالة التي يرسلها المخ إلى الجسد فيجعله يشمر بالجوع وهو في الحقيقة غير جائع!!

وقد نجد بعض الناس يشترون أشياء ولا يستخدمونها أو يبدؤون في أشياء ولا ينهاونها. هنا كون هؤلاء الناس لأنفسهم هذه العادة فأصبح عندهم ملف عقلي يسمى «ملف النشاطات غير المنتهية» ولكي يستطيع ذلك الإنسان أن يبدأ أي شيء وينهيه يجب عليه أولاً أن يتعامل مع هذه العادة وهذا الملف العقلي.

هل ترى معي الآن قوة العادات وكيف أنها السبب الأساسي في استمرارية الفعل ؟
هل ترى معي أنه بدون تغيير العادات السلبية لن يكون التغيير مستمراً في الزمن ؟
وهل ترى معي أهمية بناء عادات إيجابية تساعدنا على تحقيق أهداف حياتنا ؟

الشخصية الناجحة تعلم ذلك تماماً، وتعلم أيضاً أن العادات تؤثر تأثيراً بالغاً على :

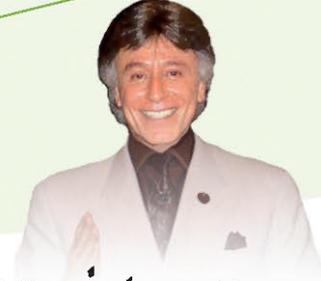
- التقدير الذاتي.
- الصورة الذاتية.
- المفهوم الذاتي.
- تحقيق الذات.
- الثقة في الذات.
- الوصول إلى الرؤية.
- استمرارية استخدام القيم العليا.
- زيادة قوة الاعتقاد الذاتي .

هناك ثمانية عادات أساسية

تعمل الشخصية على بنائها والحفاظ عليها، هذه العادات هي:



- ١- التفكير الإيجابي
- ٢- التحكم في الذات
- ٣- البعد عن كل ما يضر العقل والجسد
- ٤- البعد عن الأعداء
- ٥- الحفاظ على الحماس
- ٦- خوض المخاطر
- ٧- الاهتمام بالمظهر
- ٨- استخدام الكلمات الإيجابية



دعنا نبحث معاً كلاً من العادات الإيجابية الثماني التي تعمل الشخصية الناجحة على بنائها .

١- التفكير الإيجابي

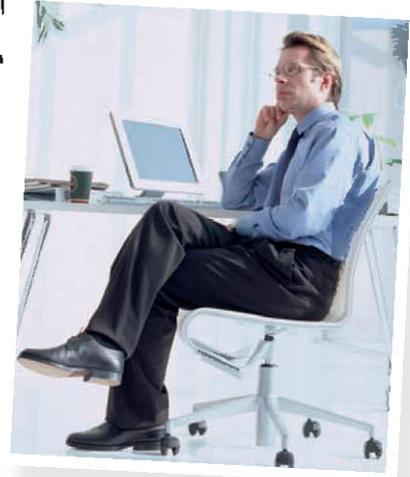
هل من الممكن أن يخسر شخص ما فرصة من فرص الحياة بسبب التفكير السلبي ؟
هل من الممكن أن يصل زوجان إلى الطلاق بسبب التفكير السلبي الذي يخزنه كل منهما عن الآخر ؟

هل من الممكن أن يفقد صديق ما صديق عمره بسبب تفكيره السلبي عنه وعن تصرفاته ؟
هل التفكير السلبي يقربنا من رؤيتنا ويساعدنا على تحقيق أهدافنا ؟
هل التفكير السلبي يساعدنا على تحسين صحتنا ؟
هل التفكير السلبي يساعدنا على النمو والتقدم ؟
وهل التفكير السلبي يقربنا أم يبعدنا عن الله سبحانه وتعالى ؟
في كتابي قوة التفكير كتبت عن مقولة قالتها إيلانور روزفلت قالت فيها :

«من الممكن لأي إنسان أن يخطئ،

ولكن الشخصية السلبية هي التي تتمسك بالسلبيات وتكررها
حتى تصبح عادات».

التفكير السلبي يسبب الأمراض النفسية وأيضاً العضوية ويجعل الشخص محبطاً ومنزلاً عن الواقع ، لذلك فإن الشخصية الناجحة حريصة كل الحرص على ألا تقع في فخ التفكير السلبي ، وتعلم تماماً قوة التفكير الإيجابي في النظر إلى الأشياء من ناحية إيجابية والتركيز على الحلول والبدائل في حل المشاكل وذلك يجعلها تعيش في هدوء ذهني ونفسي يساعدها على استخدام أفضل قدراتها العقلية في التعامل مع التحديات والوصول إلى الهدف مهما تكن الصعوبات ويتكرر التفكير بالأسلوب الإيجابي أصبح ذلك طبيعة ثانية للشخصية الناجحة، لها ملف عقلي مخزن بعمق في العقل اللاواعي، تستخدمها تلقائياً في التعامل مع التحديات مهما تكن نوعيتها ومهما تكن حدتها فهي تعلم تمام العلم أن كل مشكلة تحتوي في جذورها على حلها ولكي تصل إلى هذه الجذور



يجب أن تكون في حالة ذهنية ونفسية إيجابية.

٢- التحكم في الذات

هل من الممكن أن يكون أداء مدير إحدى الشركات متميزًا في بعض الأيام ولكن أحيانًا يكون ضعيفًا؟

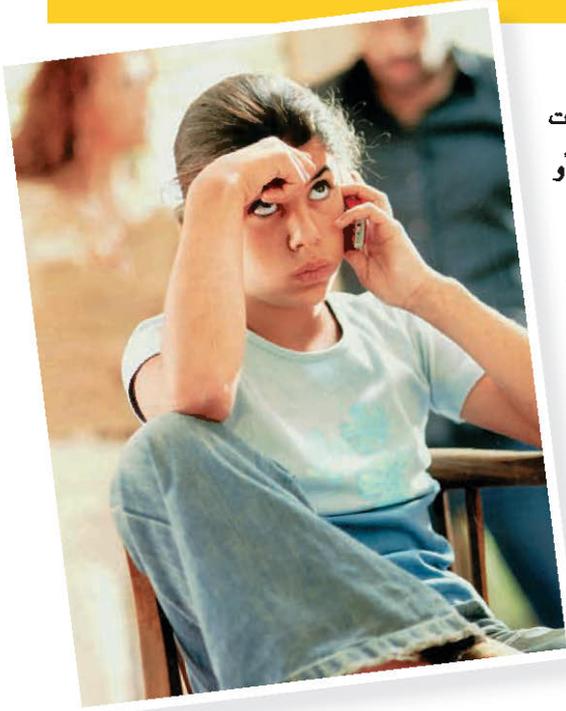
هل من الممكن أن يكون أداء لاعب رياضي متميزًا ثم تجده أحيانًا ضعيفًا؟
هل من الممكن أن تكون راضيًا عن نفسك في أوقات وغير راضٍ عنها في أوقات أخرى؟
ما هو السبب في هذا الفرق الكبير في الأداء؟

السبب هو الحالة النفسية.

الحالة النفسية هي السبب في الفرق الكبير بين القدرات والأداء، هي السبب في النجاح أو الفشل، في السعادة أو التماسه، وهي النور الذي يضيء الطريق إلى التميز. في حديث تليفزيوني مع أسطورة الملاكمة البطل الشهير محمد علي سأله المذيع عن سرفوزه الساحق على أقوى أبطال الملاكمة في العالم فرد البطل بابتسامة وقال: كل بطل عنده كفاءات عالية وتاريخ عريض من التجارب والخبرات ولكن الشخص الذي يحافظ على حالته النفسية سيتسنى له أن يستخدم هذه المهارات ولو فقد حالته النفسية سيكون غاضبًا متوترًا يستخدم فقط قوته الجسمانية فيفقد التوازن فيمكن الفوز عليه بسهولة، ثم أضاف البطل: وهذا أحد أسرار فوزي عليهم حيث كنت أجعل منافسي يفقد تحكمه في نفسه فيغضب غضبًا شديدًا يجعله يستخدم طاقته في غير محلها فأفوز عليه بسهولة!!

في حوار آخر مع أسطورة التمس البطل العالمي أندريه أجاسي قال: عندما يكون اللاعب في أفضل حالاته النفسية يستخدم أفضل ما عنده من مهارات فيحصل على أفضل النتائج.

أنا شخصيًا كنت بطل مصر في تنس الطاولة وأعلم تمام العلم تأثير الحالة النفسية على نتائج اللاعبين. وعندما كنت أعمل في وظيفة المدير العام لفنادق خمس نجوم في مونتريال بكندا كنت لا أدير أي اجتماع مع رؤساء الأقسام إلا عندما أكون في حالة نفسية متزنة حتى لا أكون سببًا في عدم اتزانهم النفسي فتكون النتيجة ضياع الوقت والأموال.





وفي مجال المبيعات إن لم يكن مختص المبيعات في حالة نفسية إيجابية فلن يستطيع استخدام مهاراته التي تدرب عليها وأتقنها لكي ينهي البيع ويحقق أهدافه. في الواقع انظر حولك ستجد أن الشخص العصبي المزاج لا يكون في حالة نفسية متزنة وذلك يؤثر على علاقاته ونتائجه. لذلك نجد أن الشخصية الناجحة تعمل على الوصول إلى أفضل حالاتها النفسية والذهنية والتي تؤثر بدورها على حالتها الجسمانية وبالتالي على نتائجها.

من الأساليب التي تستخدمها الشخصية الناجحة لكي تتحكم في ذاتها وتكون في حالة نفسية متزنة :

١- الصلاة :



فالصلاة تنهى عن الفحشاء والمنكر والبغي وهي من أهم جذور الارتباط بالله سبحانه وتعالى فكان الرسول عليه الصلاة والسلام يقول لبلال رضي الله عنه وأرحنا بها يا بلال، فكان بلال رضي الله عنه يؤذن للصلاة فيصلي الرسول عليه الصلاة والسلام مع الصحابة فيشعر الجميع بالراحة والأمان. وقال عليه الصلاة والسلام: إن الفضل من الشيطان. وإن الشيطان مخلوق ناري أي إنه خلق من النار وبما أن الماء يطفى النار فيجب على المسلم الوضوء؛

لأن ماء الوضوء يطفى نار الفضل ثم يصلي لله عز وجل فيشعر بالراحة التامة ويصل إلى أفضل حالاته النفسية .

٢- الصوم :

الصوم تهذيب للنفوس، فالصائم يكون مدركاً تماماً لسبب صيامه، فلا يترك المؤثرات الخارجية سواء كانت أشخاصاً أو أشياء أو أماكن تؤثر على حالته النفسية فتفقده صيامه. أو على المؤثرات الداخلية مثل التحدث مع الذات السلبية أو التفكير في أشياء تسبب له الفضل أو التوتر أو القلق فيفقد صيامه؛ لذلك فالشخصية الناجحة تعلم روعة الصيام وقوته في تهذيب النفوس.

٣- التسامح المتكامل:

في خلال رحلة حياتي وعندما كنت أكتب علم «قوة الطاقة البشرية، وأسجلها كماركة مسجلة عالمية، لم أر أخطر من عدم التسامح؛ لأنه يفتح الباب للكره والحقد والشك والشعور بالفضب والانتقام لا كل هذه السلوكيات والأحاسيس السلبية تؤثر تأثيرًا بالغًا في صحة الشخص النفسية وأيضًا الصحية وتجعله يصل إلى أسوأ حالاته النفسية.

قال الله سبحانه وتعالى في سورة النور: (الآية رقم : ٢٢)

﴿وَلِيَعْفُوا وَلِيَصْفَحُوا أَلَا تَحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ عَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ النور: ٢٢

وقال الرسول عليه الصلاة والسلام:

«ارحموا من في الأرض يرحمكم من في السماء»

وقال المسيح عيسى عليه السلام:

«من ضربك على خدك الأيمن ، فأدر له خدك الأيسر»

وقال المنفلوطي:

سامح صديقك إن زلت به قدم فليس يسلم إنسان من الزلل

وقال غاندي:

«إذا قابلت الإساءة بالإساءة ، فمتى تنتهي الإساءة ؟»

وهناك مثل صيني يقول :

«إذا قررت عدم التسامح فاحضر قبرين: قبرك وقبره»

٤- الرياضات الروحانية التي تربط العقل والجسد:

من الرياضات الروحانية التي تساعد الإنسان على الوصول إلى مرحلة الألفا من موجات المخ فيصل إلى الاسترخاء الذهني وبالتالي الاسترخاء الجسماني فيكون في أفضل حالاته النفسية بالرياضات التالية:

١- التأمل :

رأيت أن معظم الشخصيات الناجحة المتزنة التي قابلتها في حياتي تستخدم يوميًا أساليب التأمل وأيضًا قبل أن تأخذ أي قرار هام. من شأن التأمل أن يساعد الشخص على تفريغ الطاقات السلبية ويجعله لا يفكر في أي شيء محدد. وهناك أنواع مختلفة من التأمل تهدف جميعها إلى الوصول إلى الراحة النفسية.



٢- التنويم بالإيحاء الذاتي أو بواسطة مختص:

على الرغم من أن التنويم بالإيحاء يعتبر من أكثر العلوم شهرة وانتشارًا في العالم فإن الكثير من الناس لا يعرفون عنه أي شيء يذكر أو يعرفون عنه ما سمعوه أو رأوه في وسائل الإعلام المختلفة بواسطة أناس لا يوجد عندهم أدنى فكرة عن هذا العلم الرائع. وهو مشهور باسم التنويم المغناطيسي وقد سميت التنويم بالإيحاء وإن شاء الله قريبًا أنتهي من تأليف كتابي تحت اسم قوة التنويم بالإيحاء وسأعطي فيه فكرة متكاملة عن تاريخ هذا العلم الرائع وقدرته على مساعدة الناس إلى الوصول إلى أفضل حالاتهم النفسية. الشخصية الناجحة تستخدم قوة هذا العلم سواء بنفسها أو بواسطة مختص لكي تتخلص من آلام الماضي وتصل إلى أفضل حالاتها النفسية التي تستطيع بها أن تحقق أهدافها وتبني مستقبلًا مشرفًا.

٣- اليوجا:

ومنها أنواع كثيرة منها «الكونداليني يوجا» التي مارستها لسنوات طويلة واستفدت منها استفادة كبيرة.

٤- التدليك العلاجي:

نصحني به مثلي الأعلى في مجال الفنادق مستر لاندو برلاندو فاشتركت في نادٍ متخصص في التدليك الياباني «شيايتسو» فكتبت أخذ هذا النوع من التدليك مرة كل أسبوع أشعر بعدها بطاقة إيجابية رائعة ساعدتني كثيرًا في اتخاذ أهم قرارات حياتي العملية وأيضًا الشخصية.

في كتابه «المفكرين بالاحتمالات» قال دكتور روبرت شولر إنه يوميًا يكون في حالة تأمل لمدة لا تقل عن نصف ساعة لكي يصل إلى أفضل حالاته النفسية والذهنية والجسمانية قبل أن يخرج للعالم ويتعامل مع تحديات الحياة، ثم قال: لا يمكن لأي إنسان أن يأخذ قرارات مصيرية وهو في حالة غضب أو قلق أو إحباط، ونصح باستخدام التأمل الروحاني والصلاة.

أما عن دكتور واين داير فكتب في كتابه «قوة النية» إنه يجب على كل إنسان أن يصل إلى أفضل حالاته النفسية لكي يستطيع أن يعيش حياة هادئة وسلامًا داخليًا فهو بذلك يتحكم في ذاته ويعقق أهدافه.

ودكتور ديباك شوبرا كتب في كتابه «قوة الظروف» إنه لكي يستطيع الإنسان أن يتحكم في الظروف التي قد تقابله فجأة يجب عليه أن يتحكم في ذاته.

كما ترى، فالتحكم في الذات من أهم الأشياء التي تتعلّق بها الشخصية الناجحة لكي تصل إلى أفضل حالاتها النفسية وتحقق أهدافها وتصل إلى رؤيتها.

٣- البعد عن كل ما يضر العقل والجسد

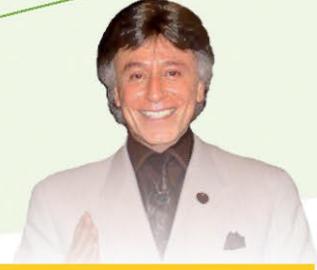


بعد الانتهاء من محاضرتي عن كيفية الإقلاع عن التدخين تقدم رجل في الخمسينيات من عمره وقال: أشكرك يادكتور على المعلومات القيمة التي تعلمتها منك في هذا البرنامج وأحب أن أبشر حضرتك أنني أصبحت ناجحًا بفضل الله سبحانه وتعالى ثم بفضل ما تعلمته منك على مدار عشر سنوات ثم قال: بعد أول مرة شاهدتك فيها في التلفاز قررت أن أقلع تمامًا عن التدخين مع العلم أنني كنت أدخن أربع علب سجائر يوميًا ولمدة ثلاثين عامًا وحاولت مرارًا أن أقلع عن هذه العادة

السيئة ولكن كل محاولاتي باءت بالفشل حتى شاهدتك وأنت تساعد شخصًا على الإقلاع عن التدخين فسجلت البرنامج ثم استخدمت نفس الأسلوب الذي استخدمته حضرتك مع هذا الشاب ومن يومها أقلت والحمد لله عن التدخين تمامًا ، ثم قال: ومن يومها أصبحت صحتي أفضل وحالتي النفسية أفضل بكثير وحققت نتائج لم أكن أتخيلها على الإطلاق. ثم اقترب مني وعانقني وشكرني وانصرف.

في نفس اليوم قابلت سيدة في الثلاثينيات من عمرها قالت: كنت عصبية جدًا لدرجة أن زوجي تركني وعاش في بيت والدته. وأولادي كانوا يخشونني جدًا فشعرت بالوحدة والخوف من ضياع حياتي بأكملها وقالت: فكرت في الانتحار أكثر من مرة ولكن الحمد لله أنني مؤمنة فلم أفعل ذلك وفي هذا اليوم رأيتك في التلفاز تتكلم عن التحكم في الذات فسجلت البرنامج ونفذت النصائح التي أعطيتها لنا وخصوصًا الارتباط بالله سبحانه وتعالى والصوم ثم استخدام الرابط النفسي مع التنفس العميق فوجدت تقدمًا ملحوظًا في سلوكياتي والآن عاد لي زوجي وأصبحت أفضل بكثير مع أولادي وأيضًا في عملي. أشكرك يادكتور لقد أنقذتني من الضياع.

كما ترى لكي تحقق أهدافك يجب أن تبتعد عن السلوكيات السلبية التي قد تكون السبب الأساسي في شعورك بالفشل والإحباط. والشخصية الناجحة لا تضيع وقتها ولا صحتها فيما لا يفيد ولا يقربها أكثر من تحقيق أهدافها ورؤيتها.



٤- البعد عن الأعدار

في كتابي «أيقظ قدراتك واصنع مستقبلك» وضعت جزءًا كاملًا عمًا سميته مرض الأعدار!! وكتبت أن هناك أنواعًا كثيرة من الأعدار يستخدمها الناس لكيلا يضعوا أنفسهم في الفعل أو لكي يبرروا موقفهم أمام الآخرين في عدم تحقيق أهدافهم وفشلهم الذي يعيشونه في حياتهم. دعني أقدم لك بعض هذه الأعدار :



١- مرض عذر الحالة الصحية:

فهناك من يتخذ الحالة الصحية عذرًا قويًا وسببًا في عدم التقدم فتجد المصاب به يتكلم دائمًا عن الأمراض التي حلت به وكيف أنها تعطله عن التفكير أو الحركة وتمنعه من التقدم. والحقيقة أن هذا الشخص لا يريد أن يفكر أو يتحرك ولا نجد عنده أي مرض حقيقي من أي نوع!!

٢- مرض عذر الحالة العائلية:

هنا نجد الكثير من الناس يتهم عائلته بأنهم السبب الأساسي في فشله في الحياة فهناك من يشتكي من قسوة الأب أو الأم أو عدم فهمه أو فهم احتياجاته أو إصرارهما على منعه من تحقيق هدف يريد أن يحققه.

٣- مرض عذر الحالة العاطفية:

هنا تجد الشخص يشكو للآخرين كيف أنه يشعر بالوحدة وبأنه غير محبوب من الآخرين أو أنه بسبب فشل علاقته الزوجية لا يستطيع التفكير ولا أخذ أي قرار يساعده على تحقيق أهدافه.

٤- مرض عذر الحالة المادية:

هنا نجد أيضًا الغالبية العظمى تشكو حالها لأي إنسان يريد أن يسمع ، وكيف أنهم لا يملكون ما يساعدهم على المعيشة فكيف يستطيعون تحدي الهدف ولا العمل على تحقيقه فهم دائمًا في مرحلة البقاء والشعور بمدم الأمان.

٥- مرض عذر الحالة النفسية:

هنا نجد الشخص دائم الشكوى من حالته النفسية وكيف أنه لا يستطيع الامتناع عن التفكير السلبي وأنه يشعر بالقلق والتوتر والخوف من أي شيء لذلك فهو لا يستطيع تحقيق أهدافه ثم يمد الآخرين أنه عندما تتحسن حالته النفسية سيفعل ما لم يكن يخطر لهم على بال!!!

٦- مرض عذر الحالة الجسمانية:

هنا نجد الشخص لا يتقبل نفسه ولا شكله وهناك من لا يستطيع أن ينظر إلى المرأة ويكره نفسه ولا يتقبلها سواء كان ذلك لقصر أو طول قامته، أو بسبب أنفه الكبير أو وجهه القبيح... إلخ من الأشياء الدالة على ضعف التقدير الذاتي فيقرر الشخص أن يصرف مبالغ طائلة في عمليات التجميل عسى أن يجد سعادته بعدها. ويستخدم هؤلاء الناس هذا العذر في عدم الفعل ولتبرير موقفهم وسلوكياتهم وعدم تحقيق أهدافهم.

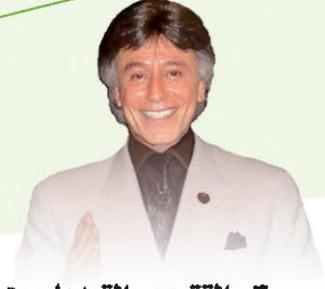
٧- مرض عذر العمر:

هنا نجد الشخص يستخدم عذر صفر سنه وأنه السبب الأساسي في عدم احترام الآخرين له وفي عدم نجاحه في حياته. أو قد نجد شخصًا كبيرًا في السن يستخدم هذا العذر لكي يبرر موقفه أمام الآخرين ويكرر دائمًا : أنا كبرت في السن! ولكن في الواقع هو يريد أن يحقق أهدافه ولكنه لا يريد أن يتعب نفسه ويكتفي بالشكوى من كبر سنه!!
طبعًا هذه نبذة بسيطة جدًا عن مرض الأعذار وكيف يختبئ وراءه بعض الناس لكي يحفظوا عطف الآخرين.

ومرض الأعذار له دورة نفسية تعمل كالآتي:

١- الاختيار : هنا يختار الشخص العذر الذي يناسب الموقف.

٢- الاستخدام: يبدأ في استخدام العذر لكي يبرر موقفه أمام الآخرين.



٣- التقييم والتعديل: يقوم الشخص بتقييم العذر فيحذف منه، ويضيف إليه ويمدل فيه حتى يصبح مناسبًا ومقنعًا.

٤- الاستخدام المقنع: يستمر الشخص في استخدام العذر حتى يصبح ماهرًا فيه ومقنعًا لدرجة أنه هو نفسه أصبح مقتنعًا به.

لذلك، فالشخصية الناجحة تعلم تمامًا قوة مرض الأعذار وكيف أنه يمنع الشخص من التقدم والنمو ويبعده عن تحقيق أهدافه فتبهد عنه وتضع تركيزها وانتباهها في كيفية الوصول إلى الرؤية.

٥- الحفاظ على الحماس

هل تأثرت بشخص أو بشيء وشعرت بالحماس وبدأت في الفعل ثم بعد فترة شعرت أنك لم تعد متحمسًا كما كنت من قبل؟

ما هو الشيء الذي عندما تفكر فيه تشعر بالحماس؟

ما هو الشيء الذي عندما تفكر فيه تفقد حماسك؟

هل هناك شخص ما عندما تفكر فيه أو تكون معه تشعر بالحماس؟

هل هناك شخص ما عندما تفكر فيه أو تكون معه تفقد حماسك؟

هل الحماس يتناقص حتى يتلاشى مع مرور الوقت؟

كيف نحصل على الحماس وكيف نحافظ عليه؟

هل من الممكن أن يتحمس طالب في دراسة مادة معينة ولكنه يفقد حماسه عندما يدرس مادة أخرى؟

هل من الممكن أن يشعر موظف بالحماس في العمل مع رئيسه المباشر ولكنه يفقد حماسه مع زملائه في العمل؟

كثيرًا ما يسألني الناس في دوراتي وبرامجي أو عبر البريد الإلكتروني والرسائل عن الحماس وهل هو يقل مع الوقت؟

الحماس لا يقل ولا يتناقص مع مرور الزمن ولكن الشيء الأساسي الذي

يتغير هو التركيز فعندما تركز على شيء هام بالنسبة لك يتكون الحماس وعندما تعرف الغرض

منه يزداد الحماس وتتصاعد قوته مع وضوح الرؤية والغاية فتبدأ في الفعل وعندما تقابلك بعض التحديات

يتحول تركيزك عليها فلو تعاملت معها وتعلمت منها ستشعر بالقوة فيزداد حماسك ويدفعك إلى تكلمة



الرحلة حتى تحقق هدفك ولكن لو وضعت تركيزك وانتباهك على التحدي وتركته يتحكم فيك فستشعر بالإحباط والفشل وتبعد عن الهدف. إذن أين ذهب الحماس ؟ ذهب مع التركيز!! ولوركزت مرة أخرى على فوائد الهدف وشعرت بالرغبة في تحقيقه تعود إليك الرؤية ومعها الحماس.

**«الحماس لا يختفي من تلقاء نفسه
لكنه يتغير بتغيير التركيز»**

لذلك ...

اجعل تركيزك على

الهدف والرؤية

تحافظ على حماسك»



الشخصية الناجحة تعلم تمام العلم قوة الحماس وكيف أنه يعطي الوقود اللازم لتحقيق أهدافه والوصول إلى رؤيته لذلك فهي تتبع الاستراتيجية التالية في تكوين الحماس وتصعيده والمحافظة عليه:

هنا يبدأ الحماس في التكوين	١- كتابة الرؤية بالتفصيل حتى تصبح واضحة تماماً
هنا تزداد قوة الحماس	٢- كتابة الغاية وربطها بالرؤية فتصبح الرؤية والغاية واضحة تماماً
هنا تتصاعد قوة الحماس	٣- كتابة عشرة أسباب: لماذا تريد تحقيق هذه الرؤية فيكون الغرض والرغبة
هنا يستمر الحماس في التصاعد	٤- تجزئة الرؤية إلى أهداف صغيرة من الممكن تحقيقها
هنا تحتفظ بقوة الحماس	٥- كتابة كافة الصعوبات التي من الممكن أن تقابلها وكيفية التعامل معها
هنا تتصاعد قوة الحماس	٦- التخيل الابتكاري: تتخيل نفسها وهي تحقق الأهداف والرؤية
هنا يستمر الحماس في التصاعد	٧- التخطيط والتنفيذ
الشعور بالبهجة فيزداد الحماس	٨- تحقيق أول هدف

كما ترى الحماس قوة دافعة ليس لها حدود وقد كتبت في كتابي «قوة الحماس»

«الحماس مثل النار يمكنها أن تعطيك الدفء» كما يمكنها أن تسبب لك حريقاً»

لذلك، فالشخصية الناجحة تعلم تماماً قوة الحماس وكيف أنه يمكنه أن يدفعها إلى تحقيق هدفها والوصول إلى رؤيتها بشرط أن يكون هذا الحماس متزنًا وغير مبالغ فيه، وأيضاً يمكنه أن يجعلها تمتد أنه قادر على تحقيق أي شيء فيضع نفسه في الفعل بدون تخطيط واضح فتكون النتيجة الخسارة والفشل.

٦- خوض المخاطر

- هل تعرف أحدًا غير سعيد في عمله ولكنه لا يجرؤ على التغيير؟
- هل تعرف أحدًا يدرك أن عنده قدرات وإمكانات رائعة تؤهله لفتح شركته الخاصة به ولكنه يخاف من التغيير والخسارة؟
- هل تعرف أحدًا حصل على عقد عمل ممتاز في خارج بلاده ولكنه لم يسافر لخوفه من التغيير والمجهول؟
- هل تخوض المخاطر؟
- هل يمكنك أن تغير مهنتك وتعمل في مهنة أخرى، أو تستثمر كل ما لديك من أموال في مشروع خاص بك؟

عندما قرر هنري فورد ترك عمله لكي يبتكر أول سيارة في العالم تسيّر بالجازولين لم يكن قراره سهلاً بل قوبل بالسخرية والرفض وحاول الكثيرون أن يحثوه على ترك حلمه ولكنه لم يتأثر بأي مؤثر فقرر أن يستمر في خوض المخاطر على الرغم من خسائره الفادحة التي تسببت في إفلاسه سبع مرات.

أما النجم العالمي بطل أفلام «روكي» سيلفستر ستالوني . فقد كان فقيراً لا يملك حتى قوت يومه! تركته زوجته لفقره ولم يجد أمامه حلاً غير بيع كلبه الذي كان يحبه حباً شديداً. كان تعيشاً ولكن في داخله كان يعرف أنه سيصبح شيئاً عظيماً في يوم من الأيام. كتب رواية «روكي» وعرضها على كل منتج في نيويورك ولكنه قوبل بالرفض فلم ييأس بل استمر في زيارتهم حتى وافق أحد المنتجين وعرض عليه مبلغ خمسة عشر ألف دولار بشرط أن يترك له حقوق الملكية وألا يمثل في الفيلم! رفض ستالوني العرض على الرغم من أنه لم يكن يملك أي شيء على الإطلاق! بعد عدة أيام طلب المنتج مقابلته وعرض عليه ثلاثين ألف دولار ولكن بنفس الشروط القديمة فرفض ستالوني مرة أخرى فضاغف الرجل المبلغ فرفض ستالوني حتى وصل العرض إلى مائة وخمسين ألف دولار ولكن بنفس الشروط القديمة وهي ترك حقوق الملكية وعدم التمثيل في الفيلم فرفض ستالوني مرة أخرى. دهش المنتج وقال لستالوني: ترفض مثل هذه الثروة الطائلة وأنت لا تملك أي مواهب في التمثيل واسمك غير معروف! لا تخوض مثل هذه المخاطر! فقال ستالوني: لا أحد يستطيع أن يجعلني أبيع أحلامي مهما كانت الظروف التي أعيشها! أعجب به المنتج وعرض عليه مبلغ خمسة عشر ألف دولار وتمثيل فيلم روكي. هذه هي القوة الذاتية التي تعرفها تماماً الشخصية الناجحة وتعمل بها لأنها تعرف جيداً أنه لكي يكون هناك تقدم يجب أن تخوض المخاطر.



٧- الاهتمام بالمظهر

هل الاهتمام بمظهرك مهم بالنسبة لك ؟

عندما كنت أعمل في مجال الفنادق في مركز المدير العام كان يقول لي رئيس مجلس الإدارة: أنت يا دكتور إبراهيم تلبس كما لو كنت في يوم حفل زفافك!! فكنت أرد عليه قائلًا: نعم فكل يوم بالنسبة لي يمثل حفل زفافًا في الحياة، فإن لم أهتم بنفسني فمن سيفعل ذلك لي ؟

كنت أرى دكتور روبرت شولر صاحب فكرة بناء الكريستال كاثيدرال في نيويورك دائمًا في أفضل مظهر يمكنه أن يكون فيه وكان يردد حكمته المعروفة: « أنت تعيش حياتك على أي الأحوال وهي مرة واحدة فأجعلها رائعة»

أنا شخصياً لم أرَ شخصية ناجحة إلا وكانت تهتم جداً بمظهرها لا لكي يرضي الآخرين ولكن لأن تقديره الذاتي كان قويا جدا فهو يتقبل نفسه كما هي ، ويحترم أفكاره وخبراته وتجاربه ويحسن نفسه يوميا، وأيضا يهتم بمظهره ونظافته ورونقه لأبعد الحدود. والمظهر لا يعني فقط الملابس الخارجي ولكنه يهتم بوزنه ونظافته ونشاطه وحيويته ورونقه وأيضا رائحته ، فيجذب إليه الأنظار إعجابا به وبذوقه الرفيع.

في الواقع إنه لكي تهتم بمظهرك يجب عليك أولا أن تفكر في ذلك داخليا وهذا التفكير يفتح لك ملفا عقليا فيه الفكرة وتعبيرات الوجه ووضع الجسم والشعور والسلوك ، هذا الملف يجعلك تشعر بالبهجة والسعادة ويستمر الإحساس وأنت في الفعل نفسه أي خلال اهتمامك بنفسك ورونقك وعندما تكون في أفضل مظهر ممكن تتصرف من هذا المنطلق يكون سلوكك

أيضا من نفس نوع مظهرك.



الآن دعني أسالك:

بماذا تشعر عندما تهتم بمظهرك ؟ ما هو سلوكك وأنت في أفضل مظهر ممكن ؟ الإجابة ببساطة هي أنك تكون في أفضل حالاتك النفسية وتقابل الحياة ببهجة وسعادة. هذا ما تفعله الشخصية الناجحة لأنها تريد أن تكون دائما في أفضل حالاتها النفسية وأيضا الذهنية فذلك يساعدها على التأثير على الآخرين وأيضا في تحقيق هدفها ورؤيتها.

٨- استخدام الكلمات الطيبة

«الكلمة قد تدخل البهجة في النفوس أو تسبب الجروح في القلوب»

هل توافق معي على أن الكلمة في حد ذاتها بسيطة جدا ولكنها قد تسبب مشاكل لا حصر

لها ؟

هل من الممكن لكلمة واحدة أن تسبب الطلاق بين زوجين ؟

هل من الممكن للكلمة أن تسبب مشاكل سياسية بين بلدين بل من الممكن أن تسبب حرباً ؟

هل من الممكن أن ينفصل صديق عن صديق عمره بسبب كلمة ؟

وهل من الممكن للكلمة الطيبة أن تفتح مجالاً للتسامح والعلاقات الحميمة ؟

لماذا ؟ لأن الكلمة تعطي إدراكاً ومعنى وتسبب التفكير والتركيز وتلمس الحواس وتشغل

الأحاسيس وتدفع السلوك

في كتابه «الاتفاقيات الأربعة» كتب «دون ميغيل رويز» الاتفاقيه الأولى كانت: كن رائعاً في استخدام

كلماتك

وقال : «إن هذه الاتفاقيه تعتبر أهم اتفاقيه وأيضاً أصعبها في

تنفيذها والاستمرار في استخدامها ، فهي تساعد صاحبها على

الصعود إلى الذات الشفافة، فهي تمثل الجنة على الأرض ، لذلك

كن دائماً رائعاً في استخدام كلماتك»

كان مثلي الأعلى وأبي الروحي «مستر لانو برلاندو» يذكرني دائماً

بأن أستمع أكثر وأن أصمت تماماً ولا أقطع أحداً عندما يتكلم وأن أقيم

ما أسمع بمرونة تامة ثم أختار الكلمات المناسبة وأوصلها للشخص

الأخر بأدب تام وبأفضل طريقة ممكنة. والحقيقة أن هذا كان من

أول الأشياء التي لاحظتها عليه وهو الأدب والاحترام والإنصات التام

وإستخدام أفضل الكلمات مع ابتسامه عريضة تسر الناظر إليها وتجعله يشعر بالراحة والأمان.

وهو أيضاً الشيء الأول الذي لاحظته على الدكتور روبرت شولر صاحب فكرة الكريستال كاثيدرال هي

نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكية وصاحب أحد أكبر البرامج التلفزيونية «القوة في الساعة» الذي

يبث على أكثر من ثلاثين بلداً كل يوم أحد في العالم.



السرا الثامن الاتصال الفعال



العقل البشري مثل الأرض الخصبة التي عندما تزرع فيها البذور فإنها تستخدمها وتمطي لك الحصاد من نفس نوع البذور التي زرعتها . فالكلمة التي تقولها لشخص آخر يمطيها عقله المعنى من الملفات العقلية المخزنة في عقله الباطن فيقوم الآخر بفتحها بما تحتويه من أفكار وأحاسيس وتعبيرات الوجه وأوضاع الجسم والسلوك ويقوم بتوصيلها إلى العقل الواعي الذي يقوم بتوصيلها إلى الفم لكي تخرج على صورة كلمات وجمل إلى العالم الخارجي.

دعني أقص عليك قصة بسيطة لتمطيك صورة واضحة عن قوة الكلمة وتأثيرها على الإنسان وسلوكه ونتائجه وواقع حياته.

أقمت حفلة عشاء لثلاثين شخصاً في بيتي في مونتريال وعندما اكتمل عددنا قالت إحدى السيدات: على فكرة يا جماعة المطعم اليوناني الموجود على الطريق الرئيسي أصبح قظيماً جداً فلا أنصحكم بالذهاب إليه!! تأثر الجميع ووعدوا هذه السيدة بأن يأخذوا بنصيحتها ! فتدخلت على الفور وسألت هذه السيدة : هل من الممكن أن أسألك بعض الأسئلة عن المطعم ؟ فقالت: طبعاً ولكني أؤكد لك أنه أصبح سيئاً للغاية! لم أنصت إلى تعليقها ولكني سألتها : هل عندما ذهبت إلى المطعم استقبلوك استقبالاً لائقاً؟ فقالت : نعم! ! فسألتها : هل كانت الطاولة مناسبة والكراسي مريحة؟ قالت نعم! فسألتها: هل كانت الأطباق والمقارش نظيفة؟ قالت نعم! فسألتها : هل كانت الخدمة جيدة؟ قالت نعم! سألتها : ماذا كان طلبك ؟ قالت : سمك موسى وكان سيئاً للغاية! سألتها : هل طلبات الآخرين كانت أيضاً سيئة؟ قالت لا! سألتها: هل طلبت من مدير المطعم أن يغير لك طلبك؟ قالت : لا! سألتها : منذ متى تذهبين إلى هذا المطعم؟ قالت: منذ زمن بعيد! سألتها هل كان سيئاً؟ قالت: لا! فقلت اسمحي لي أن أوضح الصورة للجميع حتي لا تقع جميعاً في خطأ الظلم. أنت يا سيدتي بسبب أن طعامك لم يكن كما توقعته فشمرت بالفضب فقامت بإلقاء كل شيء إيجابى عن المطعم الذي استخدمته طوال حياتك وكنت على وشك أن تؤثرى على ثلاثين آخرين بكلماتك فيكون ذلك سبباً في خسارة فادحة لأصحاب هذا المطعم! ردت قائلة: لم أفكر في ذلك ولم أكن أقصد الإساءة وقالت أعتذر يا جماعة عن سلوكي والحقيقة أنني استخدمت خدمات هذا المطعم لسنوات طويلة وكان دائماً ممتازاً فأرجو ألا تتأثروا بكلماتي!!



ترى معي قوة الكلمة

هل

وكيف أنها يمكنها أن تضع البهجة في النفوس

أو تسبب جرحاً في القلوب؟

لذلك فالشخصية الناجحة تعرف تماماً قوة الكلمة وتستخدمها بحكمة في جميع تعاملاتها.

استراتيجية الفعل

السر السابع: العادات الإيجابية اليوم الأول: الإدراك والفهم

- 1- اقرأ السر الأول وافهمه جيدا.
- 2- اكتب الدرس الذي تعلمته منه بأسلوبك الشخصي.

الدرس هو :

- 3- اكتب القرار الذي قررته.

القرار هو :

- 4- اكتب الفعل الذي ستقوم به اليوم.

الفعل هو :

- 5- 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.

- 6- أغمض عينيك وتخيل نفسك وأنت في الفعل مستخدماً الدرس الذي تعلمته.

7- ابن صورة لك وأنت متزن تماما مستخدماً درسك واثقاً من نفسك، لجعل الصورة قريبة منك وكبيرة واشعر بقوتها وتنفس بداخلها ثلاث مرات حتى تراها تطفو فوقك ومن حولك.

- 8- كرر هذا الإيحاء ثلاث مرات:

أنا واثق من نفسي: أنا متزن تماما: الحمد لله.

- 9- افتح عينيك:

- 10- الاختبار:

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

اكتب الخطوة الأولى وابدأ في تنفيذها الآن....

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

توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقاً أن الله عز وجل

لا يضيع أجر من أحسن عملاً..

السر السابع: العادات الإيجابية اليوم الثاني: الفعل الاستراتيجي

١- اكتب ما فعلته اليوم:

ما فعلته اليوم هو:

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-

٢- اكتب ما حققته اليوم:

ما حققته اليوم هو:

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-

٣- قيم ما فعلته وحققته

تقييمي فيما فعلته وحققته اليوم هو:

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-

٤- التعديل:

بعد أن قيمت ما فعلته ، اكتب التعديل الذي تراه مناسباً

- ١-
- ٢-
- ٣-
- ٤-

بعد التعديل، تخيل نفسك مستخدماً استراتيجيتك وأنت متزن تماماً.
لاتنظر وراءك، لاتدع أي شيء أو أي شخص يبعدك عن الفعل،
توكل على الله سبحانه وتعالى وكن واثقاً أن الله عز وجل
دلايضع أجراً من أحسن عمال.