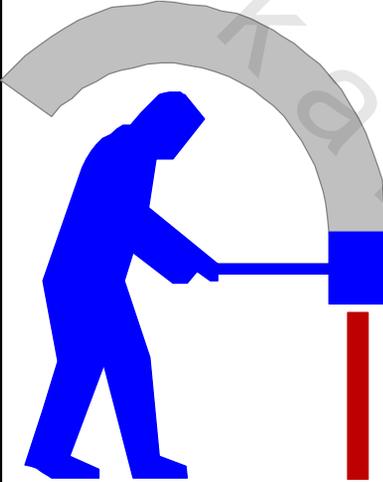


بواعث الثقة

١- المفهوم الذاتي



إن معظم المشاكل
تكون بسبب أن
الشخص يريد من الآخر
أن يكون مثله ويفعل
مثل ما يريده هو، فإذا
قال له شخص لابد أن
تفعل كذا لتكون أفضل،
فهذا ربما يكون أفضل
بالنسبة لمفهومه
الذاتي ولكنه ليس
أفضل بالنسبة
لمفهومي

قوة الثقة بالنفس

المفهوم الذاتي كلمة تشمل إدراكك وقيمك وعاداتك ومعني الأشياء بالنسبة لك، فالطفل عندما يولد لا تكون لديه اللغة التي يقابل بها العالم، اللغة التي يفهمها، فيتعلم أولاً كلمة ماما وبابا ثم يبدأ في تعلم أسماء الأشياء وهنا يبدأ في جمع اللغة حتى يذهب للعالم ويقابله بهذه اللغة..

إذن المفهوم الذاتي يشمل إدراك هذا الطفل للأشياء واعتقاداته وقيمه الجوهرية، فعندما يخرج هذا الطفل للعالم يكشف أن الناس يتكلمون لغة مختلفة تماماً عنه، ولا أقصد الاختلاف في نوع اللغة هل هي عربية أم إنجليزية أم فرنسية وإنما الاختلاف في المفهوم في القيم والاعتقادات.. ومن هنا يظهر الاحتكاك في فن الاتصال لأن كل شخص يدافع عن قيمه.. يدافع عن رأيه.. كل إنسان لديه الأشياء ذات معنى مختلف عن غيره.. فإذا كلمتك بمفهوم وبمعتقداتي وبمعنى الأشياء بالنسبة لي وبقيمي أنا كل هذا سيكون مختلفاً تماماً عنك، سيحدث احتكاك في فن الاتصال، لأن المفهوم الذاتي الذي يشمل كل شيء عني.. علاقتي مع نفسي.. خبراتي.. تجاربي.. لغتي.. قيمي،

وهذا ينشأ منه ٩٠٪ قبل سن السابعة..

أخرج للعالم فإذا بي أجد عالماً آخر مختلفاً عن عالمي الأول وهو عالم ماما وبابا.. فعالم المدرسة غير عالم بابا وماما، فأنا لذي برجة بمفهوم ذاتي معين وعندما خرجت للعالم الخارجي وجدت الناس يتكلمون بمفهوم آخر مختلف تماماً عن مفهومي..

مثلاً بمفهومى أنا الثقة مهمة أما بمفهوم الآخر فهي ليست مهمة، بمفهومى التفاهم مهم والعصبية مرفوضة، بمفهوم الآخر العصبية أو المشاجرة أمر طبيعي.

* * *

سمات المفهوم الذاتي

المفهوم الذاتي ذو ثلاثة صفات أساسية:

أولاً: أنه مكتسب

لأنه يأتي من البرمجة، فنحن نكتسبه من الأب والأم ثم من المدرسة ثم من الأصدقاء ثم من وسائل الإعلام ثم من الشخص نفسه ثم من المحيط الاجتماعي والمحيط العائلي..
إذن هناك برمجة حدثت لك وبما أنه مكتسب إذن نحن نستطيع أن نغيره لأنه عبارة عن برمجة.

ثانياً: أنه منتظم



فهو يريد أن يظل في نفس المكان ولا يريد أن يتحرك نحو مكان آخر فهو يدافع عن نفسه.. إذن هو منتظم يدافع عن نفسه، فبمجرد حصولك على

المفهوم الذاتي و حصولك على لغة ومعنى وإدراك فإنك تدخل في منطقة تسمى منطقة "الراحة" أو منطقة "الأمان" بمعنى أن كل شيء لا بد أن يكون هنا في هذه المنطقة، ولو خرجت عنها أو حدث أي تغير في حياتك ستقاوم وبشدة لأن هذا يختلف عن منطقة الراحة الموجودة بداخلك.

ففي هذه المنطقة يشعر الإنسان بالأمان؛ وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد، ولديه المنزل الذي يؤويه، والعمل الذي كان يسعى له، وحقق ما كان يطمح إليه..

ومنطقة الأمان هذه أنا أسميها منطقة "الخطورة" لأن الإنسان إذا اطمأن بدرجة عالية فلن يستغل قدراته؛ لأنه لا يعرف لم يستغلها.. فهو سعيد.. فلماذا يتعب نفسه إذن؟

وبالنالي سيدخل الروتين على حياته ونبدأ الإحباطات والأوجاع النفسية، ونجد أشخاصاً كثيرين لديهم كافة الوسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحقيقة ناعساء ومرضى نفسانيين، يقولون لأنفسهم "ماذا أتغير.. أنا سعيد هكذا" لكنه داخلياً يشعر بالضيق؛ لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه توقف عند نقطة معينة.

قوة الثقة بالنفس

وأذكر هنا قصة صديق لي كان يمتلك مطعمًا للأسماك الطازجة فقال لي مرة: أتدري.. هذا السمك بالفعل طازج لكنه ليس له طعم، فقلت له: اجلب سمكًا من نوع آخر يشاكس سمكك ويجري وراءه فيحرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يعيش في منطقة الأمان وليس لديه النشاط الذي يؤدي إلى تقوية العضلات وبالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح ألذ.

فلو أن أحدًا غير منزله مثلًا سيحس بعدم الضمان والأمان في الفترة الأولى، أيضًا تغيير العمل لعمل جديد مع أن العمل الجديد ربما يكون أفضل من العمل الأول إلا أن الشخص في البداية سيشعر بعدم الضمان والأمان؛ لأنه وجد نفسه قد خرج عن منطقة الراحة..



عندما تطلب من شخص أن يتخذ قرارًا فإنك بطلبك هذا أخرجه عن منطقة الراحة، وعندما يخرج منها لا بد أن يخرج بأسلوبه هو وبطريقته هو لا بأسلوبك أنت ولا بطريقتك أنت، فلا أحد يستطيع أن يغير أحدًا.



إن معظم المشاكل نكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ويفعل مثل ما يريده هو. فإذا قال لك شخص لا بد أن تفعل كذا لتكون أفضل، فهذا ربما يكون أفضل بالنسبة له ولكنه ليس أفضل بالنسبة لي.

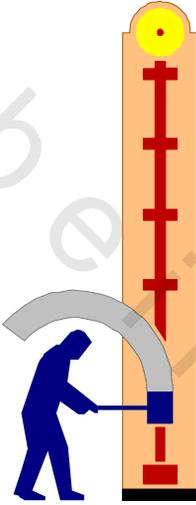


فيجب عليك أن تجمع المعلومات وتوسّع الآفاق لتعطي معنى جديداً للأشياء وتجعل الناس يفكرون ويقررون ويتحركون، وعندما تفعل ذلك ستجد الناس يتعلمون منك.

ومن المشاكل الأساسية بين الآباء والأبناء أن الأب يريد من ابنه أن يفعل شيئاً معيناً والأم تريد من ابنتها أن تفعل شيئاً معيناً طالما أن الإنسان يحب ويرغب في فعل شيء معين سينجح في عمل هذا الشيء، وذلك لأن كل شخص لديه مفهومه الذاتي الذي يمتلكه، وهذا المفهوم يكون في منتهى القوة، وحنوي هذا المفهوم على برمجة هذا الشخص..

قوة الثقة بالنفس

أما إذا كان الإنسان يفعل شيئاً وهو مجبر عليه فيكون هذا الشيء خارج مفهومه الذاتي وخارج قيمه وخارج معتقداته وخارج أهدافه..



إذن لابد أن انفير علي أساس مفهومك إنالاعلي أساس مفهوم شخص آخر،

فمثلاً الأم التي تقول لابنها أو ابنتها "عليك تنظيف غرفتك" وبعد قليل ترجع لابنها أو ابنتها فلا تجد الغرفة نظيفة فتقول الأم "يجب عليك أن تنظف غرفتك الآن" فنلاحظ أن تلك الأم تتحكم في أبنائها وتطلب منهم الأمور من خلال مفهومها هي لذلك فإنها تشعر بالغضب لأنها لا تستطيع أن تجعل أطفالها ينظفون غرفتهم وتنسى وقتها أن تشارك أطفالها في هذا الطلب وهو ما يسمى المشاركة في مفهومها الذي تعلمته وتنسى أن تجعل هذا الأمر من ضمن إنجازاتها، أما ما حدث عند

الأطفال فهو أنهم يقال لهم يجب أن تفعلوا كذا وكذا وهذا الطفل لا يفهم لماذا يفعل هذا الأمر؟ وكيف يفعله؟

وأذكر موقفاً طريفاً حدث معي وهو أنه بعد أن رزقنا الله - سبحانه وتعالى - بابنتي التوأم وكنت في الخارج وقتها فقال لي الأطباء عليك أن تتعامل مع طبيب متخصص حتى يعرفك بعض الأمور التي ستحتاجها عن التوأم وفعلاً عرفوني على طبيب متخصص وذهبت إليه في مكتبه فوجدت مكتبه مقلوباً ورجليه فوقه ويضع ذيلاً في ظهره شكله غريب ثم تكلم معي عن النظام، فقلت له: لا أنا من النوع المنظم.. عجيب حقاً أن تجد إنساناً مفقداً لأمر ثم يبحث غيره على الالتزام به.

ثالثاً: أنه ديناميكي:

يعني أنه باستمرار يسعى للتحسن والوصول للأفضل ولكن بشرط أن يكون هذا التحسن بمفهومه هو الشخصي لا بمفهوم أحد آخر..

أنا أريد أن انقدح.. أنا أريد أن أكبر.. أنا أريد أن اتحسن،

وذلك لأن الإنسان يكبر بإنجازاته، وهذا هو المطلب الأساسي لديه واحتياجه للمال يكون رقم ٧ في سلم احتياجاته.

فالإنجازات تُشعر الإنسان بأنه يتقدم وأنه يكبر نفسه وينميها، تشعره أن لديه الهدف في هذه الحياة، فمعنى ديناميكا أي أنه باستمرار يتحرك ويتحرك لكن بشرط أن يكون هذا التحرك في مفهومك الذاتي، أما لو كان وفق مفهوم شخص آخر فلن تنجح في الاستمرار.. إذن يجب أن تكون تلك الديناميكا وفق مفهومك أنت الشخصي.

وأذكر هنا قصة حقيقية وهي في أواخر الخمسينيات كان هناك رجل يعمل في شركة "فورد" للسيارات وقد حدث بينه وبين (فورد) نفسه مشكله، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله من عمله..

قوة الثقة بالنفس

قرر أن يتحرك فقرر أن ينافس شركة "فورد" ويجعلها شركة صغيرة فذهب للعمل في شركة "كرايزلر" العالمية وتولى إدارتها، وكانت هذه الشركة تعاني من الديون، حيث كانت مدينة بأكثر من ٨٠ مليار دولار، وأكثر من ٥٠٠ ألف عامل بها كانوا سيعانون البطالة إذا أغلقت الشركة، وأكثر من ٢٥٠٠ فرع في العالم للشركة ستُغلق، ولم يكن لدى الشركة غير ٢٥ مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال الشركة..



فتحرك هذا الرجل بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وقد طلب من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سيقوم بتسديده ليساعده على إبقاء نشاط هذه الشركة، فوافق الرئيس عندما علم أنه بإغلاق تلك الشركة سيكون هناك ٥٠٠ ألف عامل مشردين في الشوارع، وبالفعل أعطاه ٥ مليارات دولار، وعاد الرجل بالمال ليفكر ماذا عليه أن يفعل؟ ومن أين يبدأ؟

قوة الثقة بالنفس

قرر هذا الرجل أن تكون بدايته بأن يأتي بأفضل المتخصصين للعمل معه في الشركة، وبدأ يركّز على أقسام الشركة القوية ويهمش الأقسام الضعيفة ويركز على العمال المنتجين في شركته، فنظّم الأمور الداخلية للشركة، وفي خلال ثلاثة أشهر أو أربعة انتظمت الشركة تمامًا..

بعد انتظام شئون الشركة كانت لديه مشكلة وهي التسويق.. ما الذي سيجعل الناس يشترون سيارات شركته دون السيارات الأخرى؟

لا بد أن تختلف سياراته عن السيارات الأخرى، لا بد أن تكون هناك ميزة في سياراته لا تتوفر في السيارات الأخرى، لا بد أن يكون هناك ابتكار في سياراته..



جمع هذا الرجل موظفيه وأخبرهم أنهم إن لم يتمكنوا من اختراع سيارة مختلفة تمامًا عن كل السيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإنهم جميعًا مفصولون..

وبالفعل خلال ستة أشهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق هذا الابتكار قامت هذه الشركة بإنتاج أول سيارة متكلمة في العالم، فكانت تتكلم بعشرة أشياء.. فتقول مثلاً: لا تنس المفاتيح.. لا تنس الباب مفتوحًا..

وقد تم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر، واستطاع هذا الرجل أن يسد ديون الشركة في أقل من ست سنوات، وأصبحت شركة (كرايزلر) العالمية من أقوى خمس شركات منتجة للسيارات في العالم، وكل هذا لأن هذا الرجل فكر وتحرك وجعل لنفسه هدف يطمح للوصول إليه...

لقد فكر وحرك قدراته اللامحدودة، فكر أن يكون غير نمطي، وألا يكون مجرد تابع لسابقه.. وبهذا التحرك حقق هذا النجاح العظيم.

قوة الثقة بالنفس

والآن هذا الرجل قد رحل من موقعه في الشركة، وجاء غيره، لكن هل منا من يعرف من هو الرئيس الذي حل محله؟ بالطبع لا لماذا؟

لأن من جاء بعد هذا الرجل الذي نذكر قصته قرر الاستمرار على المنوال ذاته الذي كان عليه سابقوه وأن يتعامل مع وظيفته على أنها كرسي يسعى بكل جهده أن يحافظ على جلوسه عليه دون أن يفكر وبقوة في مشاكل شركته وأن يجد لها حلاً غير تقليدي ودون أن يفجر الطاقات البشرية الهائلة الموجود لدى مساعديه ودون أن يضع نفسه أمام تحدٍ قوي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلاً.

**لا بد للإنسان أن يكون في ندره ونظوره
مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ
القرارات، ولا يقول له يعد هناك وقت.. لقد
كبرنت على إن أحدث تغييراً بحياتي.**





إن الإنسان يريد أن يعيش
ويحب ويحب. يمكن أن ينقد
من نفسه ومن الآخرين. وأن
يغير من نفسه لكن إذا كان
التغيير مختلفاً عن مفهومه
الذاتي ومختلفاً عن إدراكه وعن
اعتقاده وعن قيمه فسند إن
هذا الإنسان سيقاوم هذا
التغيير ونتيجة هذه المقاومة
سيخرج هذا الإنسان من منطقة
الراحة والأمان لأنه يفعل أشياء
لح يكن يفعلها كما أنه يفعلها
باسلوب غير أسلوبه.

فالمفهوم الذاتي يشمل إدراكك.. وكل معتقداتك وقيمك..

كل شيء جوهري ستجده في المفهوم الذاتي..

والسؤال الآن: كيف أحدث تغييراً في المفهوم الذاتي؟

قلنا إن المفهوم الذاتي مكتسب، والسؤال: هل الشيء المكتسب يمكن أن يتغير؟

بالطبع نعم، لأنه في الأصل موضوع من قبل شخص معين مثل الأب والأم مثلاً، إذن يمكن أن يتغير ويمكن أن أغيره بأسلوب يتوافق معي.

أولاً عليك أن تعلم أن رأي الآخرين فيك لا ولم ولن يدل عليك، وذلك لأن هذا الرأي يكون مبنياً على قيم ونظام وتفكير هؤلاء الآخرين، لا قيمك أنت.. ولا تفكيرك أنت.. ولا مفهومك أنت..

فانا وإنه والجميع معجزة من الله - سبحانه وتعالى - فكيف لشخص أن يحكم على شخص آخر؟

وأذكر أيضاً أنني قدمت طلباً للعمل في أحد الفنادق، فقال لي الرجل الذي قابلني هناك: "أنت لن تنفع في العمل في الفنادق أبداً" فشكرته وعندما تركته قررت أنني سأنجح جداً في الفنادق، وقررت في نفسي أنني سأدعوه للعشاء بعد تحقيق ذلك النجاح،

قوة الثقة بالنفس

وفعلًا عندما أصبحت مديرًا عامًا في أكبر الفنادق دعوته للعشاء، وكان الرجل لا يتذكرني فذكرته بمقابلتي له ورفضه لي، وقلت له: أنا أشكرك لأنك كنت سببًا في دفعي للنجاح.

فأنا أتقبل قدراتي كما هي وأتقبل نفسي كما هي، ومن هنا أبدأ مرحلة أخرى وهي ألا أنقد أحدًا، فمجرد نقدي لإنسان معناه أنني أقول "أنا لا أحتاج لقدراتي.. أنا فقط أنقدك.. أنا لا أحتاج أن أفعل.. أنا ألوم فقط.. أنا لا أحتاج أن أكبر نفسي.. أنا لا أحتاج أن أفعل شيئًا إطلاقًا، إنما ألوم فقط".



وفي هذه الحالة أنا أقول لعقلي اللاواعي أنا لا أحتاج إليك.. أنا ألوم وسأصبح بطل العالم في اللوم.

قوة الثقة بالنفس

الواجب العملي:

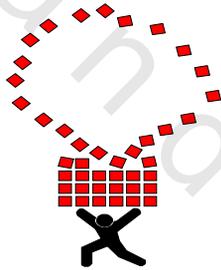
حتى تستطيع أن تصل لمرحلة تغير فيها مفهومك الذاتي يجب أن تدخل إلى البرمجة التي بداخلك وتحديث تغييراً فيها.

.....

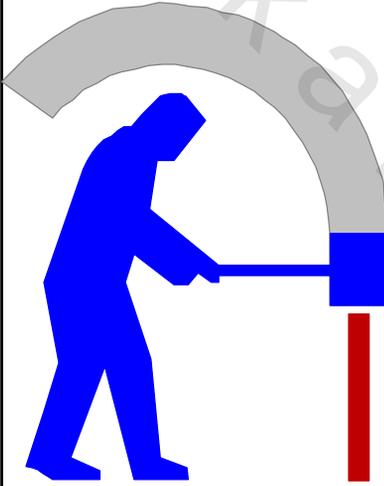
.....

.....

.....



٢- المثل الأعلى الذاتي



لا تلم نفسك،
وإنما حاسبها،
وتعلم من
أخطائك، وحاول
أن تنمي الجوانب
الإيجابية في
شخصيتك، وتمحج
الجوانب السلبية
أو تزيلها

قوة الثقة بالنفس

إن كل شخص لديه مثل أعلى داخلي عن نفسه، فكل شخص يعرف نفسه جيداً والمشكلة التي تواجهه..

والمثل الأعلى يتكون على خمسة أركان أو أجزاء:

الجزء الروحاني

الجزء الصحي

الجزء الشخصي

الجزء المهني

الجزء المادي



١- الجزء الروحاني: يكون لديك مثل أعلى داخلي فأنت تعلم جيداً ماذا تريد.

٢- الجزء الصحي: تعرف ماذا تريد، وما هي مشاكلك، وتعرف طبيعة صحتك.

٣- الجزء الشخصي: أنت تعلم تقديرك النفسي وتعرف كيف يتحقق ذلك التقدير.

٤- الجزء المهني: أنك تعلم في أي المجالات ستحقق النجاح.



٥- الجزء المادي: وتعلم إلى أين تريد أن تصل بنفسك.

فمثلاً الجزء الروحاني تقريباً كل إنسان يعرف ما الذي يريده، وكذلك الجزء الصحي.

قوة الثقة بالنفس

وهناك بعض الأشخاص الذين يعلمون جيداً ما يريدونه لكنهم لا يعلمون كيف يصلون لما يريدون، ولأن هؤلاء الأشخاص لا يستطيعون الوصول لهدفهم أو لا يحاولون الوصول فيبدأون بالمقارنة بينهم وبين الآخرين وهذه المقارنة سيبتج عنها اللوم، سيلومون حظهم ويلومون الناس.



فعندما لا يصل الشخص إلى ما يريد سيصل إلى مراحل الإحباط والقلق والذوئر والاكئاب، كل ذلك فقط بسبب أن الشخص لا يعرف كيف يصل لشيء معين بداخله يريد الوصول له..

بالإضافة إلى أنه يرى الناس من حوله يستطيعون الوصول لهذا الشيء فيبدأ بالمقارنة ثم سيلوم نفسه، وفي النهاية سينقد وحاذر أن تقع في هذه الأشياء لأنك إذا بدأت بهم تكون قد وصلت لمشكلة كبيرة.

قوة الثقة بالنفس

المشكلة الكبيرة: تبدأ بثلاثة أشياء أساسية:

* المقارنة: تقارن بينك وبين الناس، واعلم أنك ستكون أنت

الخاسر لأنك تقارن بشيء أنت ضعيف فيه.

* النقد: بعدما تنتهي من المقارنة ستبدأ بالنقد، تنقد كل شيء

وتنقد الآخرين.

* اللوم: ثم ينتهي بك الأمر إلى لوم الآخرين.

وأتساءل هل من الصواب أن يلوم الإنسان نفسه؟

**لا نلغ نفسك، وإنما حاسبها، ونعلج
من إخطائك، وحاول إن نثمي الجوانب
الإيجابية في شخصيتك، ونصح
الجوانب السلبية أو نزيلها.**

وهذه الأشياء الثلاثة في منتهى الخطورة فإذا وصلت لتلك

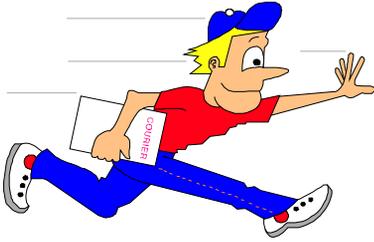
المرحلة فاعلم أن مثلك الأعلى الذاتي فيه اضطراب وتوتر ويجب

أن تصحح مما بداخلك.

قوة الثقة بالنفس

وأذكر أنني كنت راكبًا في "سيارة تاكسي" في القاهرة ومررت بجانبنا سيارة مرسيدس فنظر إليّ السائق في المرآة وقال لي: أتعرف يا باشا أن كل أصحاب المرسيدس حرمية؟ قلت له: أتحب أن يكون عندك سيارة مرسيدس؟ قال لي: أنا مش حرامي، قلت له: أتعرف شخصًا يمتلك سيارة مرسيدس وليس سارقًا؟ قال لي: نعم الحاج عبد الله، قلت له: هل تريد أن تكون مثل الحاج عبد الله؟ فسكت...

لقد تغير الاعتقاد في ثانية لأنه فكر في الأمر وفق مفهومه الذاتي واعتقاده الشخصي ف شعر بما يشعر لأنه لا يستطيع أن يصل بنفسه لمثل هؤلاء الذين يملكون المرسيدس، لكن مثله الأعلى الداخلي يتمنى أن يكون مثلهم، يتمنى أن يمتلك سيارة مرسيدس لكنه لا يعرف كيف



يملكها ولم يبذل أي مجهود لامتلاكها، فلما قلت له ذلك أثناء حوارتي معه طبعًا في البداية كنت باشا ثم أصبحت بيه ثم انتهيت بأفندي..

قوة الثقة بالنفس

قال لي: أتعرف يا أفندي أنا منذ ٣٥ سنة وأنا أعمل سائق تاكسي.. أتقدر أنت أن تفعل ذلك؟ قلت له: لو أنا مكانك لكان هذا التاكسي ملكي، قال لي: نعم! أنت بتحلم، قلت له: وليس هذا التاكسي فقط ففي خلال ٣٥ سنة سيكون عندي أسطول تاكسيات، طبعاً الرجل لم يتكلم معي بعدما قلت له ذلك وحتى لم يعد يريد أن ينظر في وجهي.

وما قلته للرجل لم يكن من وحي خيالي وإنما هو مثال حقيقي فقد استطاع رجل اسمه (سنوي باركر) أن يحققه بل وحقق ما هو أبعد من ذلك بكثير..

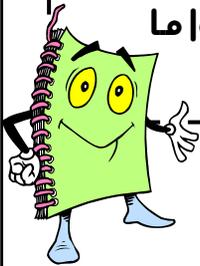
هذا الرجل الآن يمتلك شركة طيران اسمها (إزيانا)، والد هذا الرجل كان سائق تاكسي فلما توفي والده أخذ (سنوي) مكان والده في العمل كسائق تاكسي، ثم بدأ يفكر أن هذا التاكسي ليس ملكنا فنحن مستأجرون له، فلماذا لا يكون لدينا تاكسي نملكه نحن، فتكلم مع إخواته وأصحابه كيف نمتلك سيارة تاكسي، وقدّر ثمن التاكسي وخلال سنتين فعلاً امتلك أول تاكسي..

قوة الثقة بالنفس

طالما فكر بطريقة معينة وركز على تلك الفكرة إذن فإن المخ سيركز على فكرة معينة فطبقاً لقوانين العقل الباطن سيحدث قانون التركيز وهو أن أي شيء تركز عليه يتحكم فيك، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك، ثم يأتي قانون الانجذاب، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج؛ لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين، فعادت إليك من نفس النوع، وخلال فترة قصيرة أصبح هذا الرجل يملك هذا التاكسي ولم يكتف بذلك وإنما امتلك تاكسيًا آخر ثم الثالث حتى أصبح عنده أسطول تاكسيات في أقل من عشر سنوات، وقال لنفسه: أنا أستطيع أن أحقق ما أتمناه وفعالاً حقق أهدافه، ولم يقف عند تلك النقطة بل توسع فاشترى أتوبيسًا ولم يأخذ وقتًا كبيرًا لأنه استفاد من خبراته في التاكسيات حتى أصبح لديه أسطول من الأتوبيسات، ولما حقق أكبر نجاح في الأتوبيسات قال سأنشئ شركة طيران وسأسميها (إزيانا) وفي أول سنة خسر كل ما يملك.. خسر كل شيء.. وقال له بعض المقربين منه: اترك هذا المجال وعد لما تعرف عد للتاكسيات والأتوبيسات قال: لا.. أنا متأكد.. أنا واثق تمامًا أنني سأصل كما وصلت في التاكسيات

والأتوبيسات.. سأصل في الطيران أيضًا، وخلال سنتين فقط أصبحت (إزيانا إير لاينز) تحصل على ٥ ملايين دولار من الأرباح كل شهرين فقط..

وهذا كله فقط لأن شخصًا فكر
ووثقة نامة في نفسه وحقق ما أراد..
ولاحظ أنت الفرق بينه وبين سائق
الناكسي الذي يعمل عليه منذ ٣٥ سنة
ولم يحقق أي شيء لأنه لم يفعل
شيئًا غير أنه يقارن بينه وبين الناس
الناجدين الذين استطاعوا أن يحققوا ما
أراده هو لكنه لم يستطع تحقيقه.



هناك أناس يضغطون على أنفسهم في نقطة
المثل الأعلى وهذا الضغط خطير في الحقيقة.

مثلا الشخص الذي يريد أن ينقص وزنه خصوصًا في
السيدات، فلأنها تريد أن تنقص وزنها فهي ترى نفسها من خلال
أسلوب معين، ترى نفسها سمينة فتظل تضغط على نفسها فتمتنع

قوة الثقة بالنفس

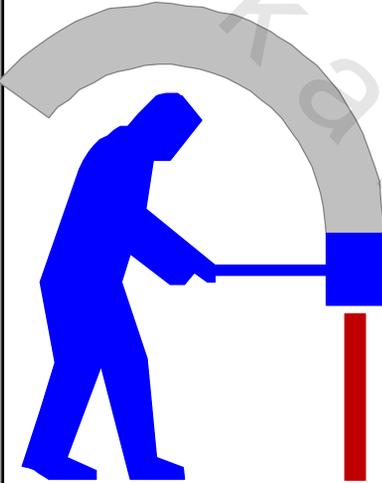
عن الأكل وتلعب رياضة بشكل زائد عن اللزوم حتى تصل مرحلة يصل فيها الشخص للشعور بالذنب فتأكل ثم تتراجع لأنها تشعر بالذنب لأنها أكلت كمية أكثر من اللازم وهذه المرحلة في منتهى الخطورة ويجب أن يعالج الشخص منها لأنه يحس بالذنب لو أكل وأيضًا يحس بالذنب إذا لم يأكل..

والطف شيء هو أنني أقول هذا الكلام للعالم كله ثم حين أعود لمنزلي أجد ابنتي تقوم بريجيم الموز وهو ريجيم قاس حيث لا يأكل الشخص فيه إلا الموز خلال اليوم، فحقًا كما يقولون باب النجار مخلّع.

الواجب العملي:

اصنع لنفسك "أجندة النجاح" وذلك بأن تكتب ٤ أو ٥ أشياء إيجابية عندما تشعر بالفشل وتحتاج إلى دفعة معنوية.

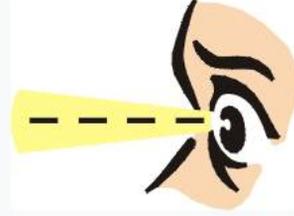
٣ - الصورة الذاتية



لا يمكن لإنسان
أن يحكم على
غيره أنه فاشل
أو أنه قوي أو
أنه ضعيف من
خلال الشكل
الخارجي

قوة الثقة بالنفس

إن كل إنسان لديه داخليًا
صورة لكل شيء فنحن لدينا
عينان لنرى بهما العالم الخارجي،
فإذا نظرت في المرآة سترى الأشياء
الخارجية فقط ولن تستطيع أن
ترى الأشياء الداخلية في جسمك



رغم أن هذه الأشياء الداخلية هي العالم الحقيقي الذي يمثل أكثر
من ٩٠٪ من قدراتك..

أنت لن تستطيع أن ترى طاقتك.. لن تستطيع أن ترى كبدك
أو قلبك.. لن تستطيع أن ترى قدراتك الذهنية مثل ذكائك.. أو
صبرك.. أو حبك الداخلي..

لكنك سترى شكلك الخارجي، فكيف إذن تحكم على
شخص أنه فاشل أو أنه قوي أو أنه ضعيف من خلال الشكل
الخارجي؟!

والذي يحدث في الصورة الذاتية أنه بين عينيك هناك عين
ثالثة هذه العين تذهب بداخلك لترى صورتك الداخلية التي

رسمتها أنت عن نفسك منذ فترة، وهذه الصورة الداخلية لا تكون موجودة إلا في المخ فقط، فالشخص يرى من الخارج فقط،



مثلاً الشخص السمين يرى نفسه من الخارج سميناً فيحاول أن ينقص وزنه فيقوم بعمل الريجيم ليحاول أن يغير شكله الخارجي، يقلل الطعام أو يمتنع عنه تمامًا حتى يكون مثل الأشخاص الذين يتمتعون بجسد متناسق، لكن عينه الثالثة ترى الصورة الداخلية له فتجد

صورته الداخلية أنه مازال سميناً، فتظل أنت كما أنت الشخص السمين ولا يحدث لك تغيير..

وتجد أشخاصًا كثيرين يخضعون لريجيم قاسٍ لكن أجسامهم لا تستجيب لأي تغيير، ونفس المثال على الأشخاص الذين يريدون أن يقلعوا عن التدخين، فهؤلاء المدخنون ترى أعينهم الخفية صورتهم الداخلية وهي أنهم يريدون أن يدخنوا فنجد أحدهم لا يستطيع الامتناع عن التدخين، فإن امتنع يومًا عاد إلى تلك العادة في اليوم الذي يليه.

قوة الثقة بالنفس

ذهبت مرة لشراء كاميرا ديجيتال فقال لي البائع: ماذا تعمل؟ فقلت له: أعطي محاضرات في التنمية البشرية وأكتب الكتب خاصة في هذا المجال... فقال لي: نعم مثل إبراهيم الفقي، قلت له: بالضبط.. هل تعرفه؟ قال لي: نعم، ثم قال لي: من أنت؟ ما اسمك؟ قلت له: أنا إبراهيم الفقي، قال لي: أنت تسخر مني، إبراهيم الفقي كبير وطويل، ولم يصدقني إلا بعدما رأني وأنا أوقع في إيصال استلام الكاميرا، فنظر إليّ الرجل في تعجب وقال لي: أنت إبراهيم الفقي حقا؟ قلت له: منذ يوم ولادتي وأنا إبراهيم الفقي لم أغير.

فهو لديه صورة عن شخص معين ولا يريد أن يغيرها فالإنسان لديه صورة ذاتية يراها، وهذه الصورة الذاتية تكون في منتهى القوة والخطورة.



قامت إحدى الجامعات بدراسة لمعرفة إلى أي مدى تتأثر الصورة الذاتية وطبعاً أولياء الأمور كانوا على علم بتلك الدراسة فجمعوا الطلبة وقالوا لهم: أثبتت الدراسة أن الأشخاص

أصحاب العيون الملونة أذكى وأنبه بكثير جداً من الأشخاص أصحاب العيون السوداء، وخلال شهرين وجدوا أن نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة بدأت ترتفع وتعلو، أما نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء فبدأت تنخفض، فجمعوا الطلبة مرة أخرى، وقالوا لهم نحن آسفون جداً لقد كان هناك خطأ في الدراسة واكتشفنا أن أصحاب العيون السوداء أذكى من أصحاب العيون الملونة، وخلال شهر تغيرت النتائج مرة أخرى للعكس حيث ارتفعت نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء وانخفضت نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة.

وعندما يكون الشخص مرتدياً ملابس جميلة ومتناسقة فسيكون هذا الشخص سعيداً في نفسه يحس بأن صورته الداخلية جيدة، فعندما تهتم بنفسك داخلياً وتهتم بنفسك خارجياً بالملابس الجميلة ووضع الروائح المنعشة ستجد نفسك مبتسماً وسعيداً وسيكون يومك ظريفاً وممتعاً.



أما الشخص الذي يرتدي أي ملابس ولا يهتم بجمال ملابسه ولا تناسق ألوانها

قوة الثقة بالنفس

ستجده بالكاد يستيقظ للذهاب للعمل ويظل متضايقًا طوال اليوم ولا يحتمل أي كلمة من أي شخص.

وأذكر أنه كان هناك طبيب تجميل وهو من أول الأشخاص الذين تكلموا في الصورة الذاتية، وقال إن الصورة الذاتية أمر في منتهى الخطورة..

وذات مرة أتت إلى هذا الطبيب شابة صغيرة لعمل جراحة



لأنها كان عندها عظمة وكانت تمثل خطرًا عليها وقامت بالجراحة، وكانت ناجحة، ولما نظرت تلك الفتاة في المرآة قالت لهم: أنا لا أرى فارقًا إطلاقًا.. فيقولون لها: كيف؟ انظري مرة

أخرى فتنظر فلا ترى وهكذا حتى قالت لهم في النهاية: أنا أرى الفارق لكنني لا أشعر به.

فكان الغرض أنه يجعل الشخص يرى نفسه قبل العملية.. يرى نفسه داخليًا.. فإذا استطاع أن يرى نفسه داخليًا بالشكل الجديد فقد استطاع بذلك أن يغيّر الصورة الداخلية لنفسه.

قوة الثقة بالنفس

هناك شخص اسمه (أورمن دينو) وهو من أقوى الناس في العالم اليوم في التنمية البشرية، هذا الرجل كان يأكل من القمامة وكان يشحذ من الناس في الشوارع، فرآه رسام يوماً فرسمه في لوحة جسده قوياً وواثقاً في نفسه..

وأتى هذا الرسام للرجل وقال له: هل تستطيع أن تتعرف على الشخص الموجود في هذه اللوحة؟ قال له: لا، قال له الرسام: ركز، قال الرجل: لا أعرف، قال الرسام: ركز أكثر، قال الرجل: هذا أنا.. أنت تراني بهذه القوة، قال له الرسام: نعم، قال الرجل: إذن سأكون كذلك طالما أنت رأيتني كذلك.

وفعلاً جمع بعض المعلومات وجمعها في كتاب وسماه أفضل

بائع في العالم (The Best sales man in the world)



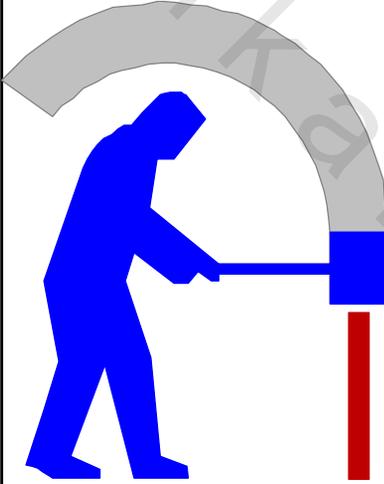
وبيع من هذا الكتاب ١٤ مليون نسخة، وهذا كله لأن الصورة الذاتية تغيرت، طالما الذي في الداخل تغير إذن الذي في الخارج سيتغير.

الواجب العملي:

عليك أن ترى نفسك داخلياً بالشكل الجديد الذي يرضيك
وذلك يستلزم بالطبع أن تغيّر الصورة الداخلية لنفسك



٤- التقدير الذاتي



على الإنسان
أن يتقبل
نفسه كما
يرافا هو وأن
يجب نفسه
على حالتها..

قوة الثقة بالنفس



التقدير الذاتي كذلك شيء في متتهى
الخطورة، والتقدير الذاتي معناه: **الطريقة الني**
نرى بها نفسك بمعنى إحاسيسك
ومشاعرك عن نفسك.

إن التقدير الذاتي هو تقديرك أنت لنفسك
وإحساسك أنك راض عن نفسك، وهل أنت تحب نفسك، وفيها
نقول إنه يجب للإنسان أن يحب ذاته ويجب نفسه..

البعض سيقولون ما هذا الكلام،
حب النفس معناه الأناية.. طبعًا هذا
المفهوم خاطئ.. حب الذات معناه
أنك تقبل نفسك كما هي، وأنت تقول
لله سبحانه وتعالى أنا متقبل الهدية التي
أعطيتها لي كما هي.. فعلى الإنسان أن
يتقبل نفسه كما يراها هو وأن يحب
نفسه على حالتها هذه..



وعدم تقبل الذات يوصل الشخص لأمرين أساسيين في
منتهى الخطورة:

* الأمر الأول: السلوكيات السلبية:

مثلما يحدث مع الشخص الذي يشعر أنه ليس لديه تقدير
ذاتي وهو شعوره أنه لا يقدر نفسه لأنه لم يقدره أحد من قبل..

فمثلاً الطفل الصغير الذي يريد أن
يتكلم فيقال له اسكت لا تتكلم، هذا
الطفل يشعر أنه أقل من العالم ويكبر على
هذا الإحساس ولأنه يشعر بذلك فهو يريد
أن يكبر من نفسه فيعوض حبه للعالم
بسلوكيات أخرى حين يكبر من ضمنها
التدخين ومن ضمنها المخدرات ومن
ضمنها الخمر ومن ضمنها مشاهدة التلفاز
بكثرة ومن ضمنها شراؤه أشياء لا يحتاجها، وهذا كله لأنه يريد
أن يعوّض تقديره الذاتي لنفسه.. يعوض حبه لنفسه.. يريد أن
يملاً الفجوة التي في داخله.. يملؤها داخلياً.. أنا أحب نفسي
لذلك أنا أشتري لنفسى أشياء.



* الأمر الثاني: ضعف الشخصية والخوف الاجتماعي

وعندما يضعف التقدير الذاتي ينتج عن ذلك ضعف الشخصية وينتج الخوف الاجتماعي وهو إحساس الشخص أنه قليل الشأن فيشعر أنه أقل من الموجودين فيفضل السكوت، فلا يستطيع أن يتحدث أمام الناس، ولا يرفع يده مثلاً ليتكلم في المحاضرات، فهو يتمنى أن يتكلم لكنه يشعر أنه إذا تكلم سيكون هناك من يقول له اسكت..

فالتقدير الذاتي في منتهى الخطورة..

ومن ضمن المشاكل الأساسية للشخص أن تقديره الذاتي ضعيف فيتصرف تصرفات غريبة حتى يتزن داخلياً ويكون ذلك بأي أسلوب.



كيف أصل لمرحلة يكون لدي عندها تقدير ذاتي جيد؟

يجب أن أصل لمرحلة التقبل وهي أن أتقبل نفسي كما هي لا

قوة الثقة بالنفس

أكثر ولا أقل، وبعد ذلك أصل لمرحلة التقدير الداخلي، وبعد ذلك أصل لمرحلة الحب الداخلي...

فيجب إن نثقبل نفسك
ونسفل قدرانك حتى آخر لحظة
في حياتك، يجب إن نعمل ونسفل
وقنك جيداً، نع بقدر معقول، فلا
نهدر وقنك في النوع الكثير،
فسنناج كثيراً عندما نفقد هذه
الحياة فلن يكون لديك إلا النوع،
فيجب إن نسنفل كل لحظة
وكانها آخر لحظة في حياتك..



كما أنني قابلت أشخاصاً لا يتحركون لخوفهم الشديد من الموت.. لماذا يخافون من الموت إلا إذا كان مقصراً في حق ربه وفي حق نفسه؟

لابد أن تعد نفسك لهذه اللحظة وأن تفكر دائماً أن هذه اللحظة ربما تكون لحظتك الأخيرة..

قوة الثقة بالنفس

وأذكر موقفاً طريفاً وهو أن أحد الأشخاص سألني مرة لو
مت يا دكتور ماذا ستفعل؟ وهو سؤال عجيب وغريب فقلت له:
أنا لو مت سألقي محاضرات للميتين أتكلم فيها عن الطاقة.

* * *

الواجب العملي

تعلم الإستراتيجيات التي تعينك على استخدام قدراتك،
وهذا يقوى اعتقادك في قدراتك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

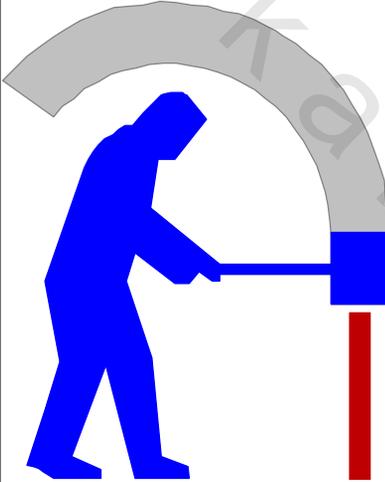
.....

.....

.....



٥- الإنجازات الذاتية

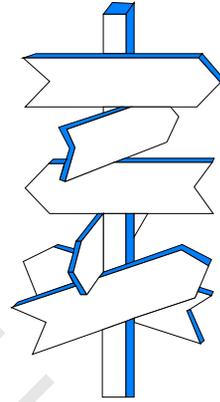


إن تركيزك على
أهدافك يمنحك
إنجازاً وطاقه
ذهنية، وكلما
كنت مرناً،
تجنبته
الأحاسيس
السلبية..

قوة الثقة بالنفس

بعد المفهوم الذاتي ثم المثل الأعلى الذاتي ثم الصورة الذاتية ثم التقدير الذاتي يأتي الإنجاز الذاتي، فكل إنسان يريد أن يكون لديه إنجاز وأي شخص يعاني من الاكتئاب فإنه يشعر أنه ليس لديه إنجازات.

إن سؤالك لنفسك: ماذا أريد؟ ينتقل بك إلى المستقبل، ولماذا أريده؟ يعطيك الأسباب التي تدفعك إلى تحقيق الهدف، ومتى أريده؟ تضع عامل الزمن في الاعتبار، وكيف أحصل عليه؟ تعطيك الإمكانيات والوسائل، وعندما تقول: «أنا أستطيع تحقيق الهدف» تقوي ثقتك في نفسك.



إن تركيزك على أهدافك يمنحك إنجازاً وطاقة ذهنية، وكلما كنت مرتاحاً، نجبت الأخطاء السلبية.. إن الفراغ ينشط إشعال الأخطاء السلبية.

قوة الثقة بالنفس

وأذكر أن رجلاً أتى إليّ في العيادة وقال لي: علي فكرة يا دكتور أنا لا أجد في حياتي أي شيء جيد إطلاقاً، قلت له: هل لديك أولاد؟ قال لي: نعم، عندي ثمانية من الأبناء، قلت له: عندك ثمانية أولاد، ما شاء الله وليس في حياتك شيء جيد!! أنا لو كنت مكانك كنت سأكون متضايقاً جداً، ثم سألته: هل أنت مرتاح مادياً؟ قال لي: نعم مرتاح، قلت له: أتدري أنا لو مكانك كنت سأعاني من الاكتئاب لأن عندك الأولاد وعندك المال.. فما هي أخبار صحتك؟ قال لي: الحمد لله صحتي بخير، فقلت له: وما أخبار شغلك؟ هل لديك تجارة معينة؟ قال: نعم، قلت له: احسبها معي أنت عندك الأولاد وعندك المال وعندك الصحة وعندك التجارة ماذا ينقصك؟ لقد أعطاك الله كل شيء لماذا لا ترى في حياتك شيئاً جيداً؟

إن حياتك كلها جيدة فهي عبارة عن إنجازات استطعت تحقيقها.. لو أنني مكانك لكنت في مستشفى الأمراض العقلية، لأنني كنت سأتعب نفسياً من كثرة الإنجازات التي لديّ، فعلمت منه أنه تشاجر مع زوجته.

ما المشكلة مشاجرة واحدة فقط جعلته يركز عليها، ثم يرى أن الدنيا كلها سيئة، فلغى مخه كل شيء جميل وركز على الأمور السيئة، وأصبح كل شيء في الدنيا ليس له معنى، بمجرد أن فكر وركز على شيء واحد فقط، فالمنخ وصل لمرحلة التعميم السلبي، وهو أن المنخ يركز على شيء معين صغير ثم يعمم الأمر، مثلاً الشخص المتضايق من شيء يقول البلد كلها سيئة فإذا عمم الإنسان سيشعر أنه لم يحقق أي من إنجازاته، فالشخص الذي يقول أنا مضطرب نفسياً عمم الأمر وضخمه فتكون أحاسيسه مضخمة أيضاً؛ لذا على هذا الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلاً ويبدأ بمعالجته فيخرج بذلك من التعميم إلى التخصيص.



الواجب العملي:

عليك أن تقف مع نفسك لمدة ثانية واحدة وتقول: أنا لذي
الثقة بنفسي لقد استطعت أن أحقق إنجازات في حياتي..

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

