سلسله مغامرات أعد اكتشاف نفسك

Discover Your Self

كتاب صغير.معلومات كثيرة وقيمة. أفضل من الجميع. هذا هو الاختلاف

ما رأيك أن تتعرف علي أتخاذ القرار . وأحلام اليقظه . وخمس أسرار

الجزء الثانى

مغامرة دائره الجنون

تحياتي ،، الكاتب : أحمد كامل

مقدمه صغيره

بعد التعرف علي من أنت في الجزء الأول " معرفة من أنت وماذا تريد ـ صناعة الأفكار السيطرة علي العقل ـ فصل في العبقرية " ..... دعنا نكمل ما بدأنا .

مرحبا بك مرة آخرى في الجزء الثاني في كتاب " أعد تشكيل نفسك " للوصول إلى الدرجة الثانية .

الفصل الأول .... وهي اتخاذ القرارات الحاسمة ....

وسوف تتعرف في هذا الفصل علي " العظمة ـ الهيبة ـ السلطة "

وعن أهم الخطوات الهامه فى أتخاذ القرار

وعن أساليب " الذكاء ـ الخداع ـ المكر ـ الإستراتيجية للموقف ـ عن تغيير الخطة "

وهل الذكاء أكثر حنكة من الدهاء ؟

وهل يقاس عقل الإنسان باختبارات الذكاء الحالية المعروضة علي الساحة اليوم ؟

.... إجابة هذه الأسئلة بكل بساطة وأكثر في هذا الكتاب ....

الفصل الثاني ..... سنستكمل فصل في العبقرية من الجزء الأول " أحلام اليقظة "

يوجد الكثير من الكتب الذين يتحدثون عن هذا الموضوع بشكل من الاستفاضه

لاكننا سوف نوضح بعض المفاهيم بشكل من الاختصار .

وسوف نتعرف علي "التأمل والتخاطر "

والفرق بينهما وبين "أحلام اليقظة " من وجهه نظراً المتواضعه بشكل مختلف...

والحيل الجديده والسهله والسريعه في هذا الموضوع....

AHMED KAMEL

المحتوى

الفصل الاول

مقدمه

صناعة القرارات

أهم خطوات صناعة القرارات

" القرار المناسب في الوقت المناسب "

الذكاء

تغيير ألاستراتجيه التركيز والصمت

الثبات علي المبدأ القرار المفاجئ

الدهاء. والنعيم بن مسعود

الفصل الثانى

" احلام اليقظه والتواصل

التخيل التأمل

النهايه

مقدمة عن الجنون

التواصل . والطرق الحديثه

AHMED KAMEL

الفصل الثالث

أربعه أسرار تغيب عنك

الفصل الاول

مقدمه

دعني اسألك بعض الأسئلة أولاً ...

١ ـ هل أنت فعلا سيد قرارك " لاتستعجل " سؤال سهل

٢ ـ هل تقدر علي تحمل مسئولية قراراتك سؤال ليس صعب

٣ ـ هل أنت من يصنع قرارك أم يسير حسب الظروف الملائمة للموقف سؤال صعب

٤ ـ في القرارات المصيرية : هل تقدر علي الرجوع في قرارك مستحيل

ليس شئ مستحيل ولا يوجد مستحيل طالما نتصرف ونتعامل مع العقل بيسر .

القرارات ليست بالشكل السهل كما نتصور في غالب الأمور المواقف هي التي تتحكم في القرارات .. فقد تأتي علينا في حياتنا قرارات مصيرية نتفاجأ بها أمام أعيننا من حيث لا ندري ولانكون مخططين لها من قبل أو نتوقعها ..

لذلك شرعت في كتابة هذا الجزء المهم من الكتاب " المغامرات " في جزء منفصل .. لصعوبة الأمر.. قرار ممكن أن يؤدي بك إلى الهلاك أو لدمار مستقبلك العائلي أو الوظيفي أو النفسي ... أو أخطر من ذلك .

AHMED KAMEL

لهذا .... سوف نناقش هذا الجزء بالطريقة السهلة وبالطريقة الإعتيادية ..

وسوف نتكلم عن الخطوات الجاديه لذالك ..

كما سوف نتكلم عن موضوع خطير. وهو الدهاء والفرق بينه وبين الذكاء...

صناعة القرارات

الشخصية القوية .. في اتخاذ القرارات الصعبة أو المواقف المزمنة قد لاتكون في الأصل فطرية ... بل من الممكن أن تكون صناعة ظروف ما وقد أوقعت به من قبل .

بكل تأكيد لا نريد أن نوقع بك في مشكلة حتي تتعلم ... لكن نريد أن نعرفك علي كل ما نعرفه في هذا الموضوع .

سوف نتحد ث قليلا عن خطوات اتخاذ القرار أولاً ثم ما يتعلق به .

لا تقلق عزيزي القارئ فنحن كما تعودنا سوف نتحدث باختصار شديد حتي لا يتشتت ذهنك عن الموضوع .

أهم خطوات صناعة القرارات

تتركز خطوات اتخاذ القرار علي الآتي :-

١ ـ معرفة سبب المشكلة ... فلايصح أن تأخذ وقتك ي التفكير في اتخاذ حل للمشكلة وأنت لا تعرفها جيداً وعن الأسباب الرئيسية التي أدت إلى ذلك .

٢ ـ تجميع المعلومات التي تدور حول كيان المشكلة .. فيجب معرفة جميع ملابسات المشكلة وكل من تورط في حدوث هذه المشكلة من قريب أو بعيد .

٣ ـ معرفة أسبابها ... بعد التعرف علي نوع المشكلة فيجب معرفة لماذا حدثت هذه المشكلة وهل يوجد أشياء متراكمة لها أو يوجد سبب طارئ وجد حديثا جعلها كذلك

AHMED KAMEL

٤ ـ فرض الحلول المناسبة ... يجب أن تعطي لنفسك مهلة للتفكير ولا تتخذ قراراً عصبيا ويجب أيضا أن تفكر في أكثر من حل

..... بالطبع سوف تتخذ القرار المناسب ولكن أيضاً يجب أن تتوافر حلول بديلة لأنك لو اضطررت لإلغاء الحل الأول بسبب ظروف ما يكن معك البديل جاهز .

٥ ـ اختيار الوقت المناسب ... مهم جداً لأنه قد يكون الحل في توقيت خاطئ يفقد قيمة الحل ودقة اختياره في هذا التوقيت

٦ ـ أخيراً ... اختيار القرار فبعدر اتباعك هذه الخطوات سوف يكون معك اختيار القرار المناسب في هذه المرحلة

.....

جيد ولكن من المهم والذي جعلني اكتب هذا الكتاب كيف أمتلك الشخصية لذلك وكيف أصبح صاحب قرار مناسب .

<u>أولاً</u> وقبل كل شئ يجب أن تعرف وتؤمن أن لا يوجد شئ اسمه فطريا ١٠٠% قد تكون بذرة ... وأيضاً يوجد من ينمي هذه البذرة ومن لا يسعي إلي تنميتها .

..... مهما تكن فسوف تجد طريقة مناسبة في هذا الفصل من الكتاب ....

بكل تأكيد يجب أن يتفق جميع العظماء والقادة في مقومات مشتركة قد يختلفوا في النسب ولكن المقومات موجودة بالفعل .

وسوف نلقي نظرة علي أهم المكونات التي سوف تساعدنا في إعادة صناعة الشخصية.

AHMED KAMEL

الذكاء

من اهم الصفات الذي أي قائد أو عظيم هو الذكاء متفاوت النسب بين البشر ولكي نكون صادقين ف٩٠% من الذكاء مع الولادة أي أن معظمه فطرياً .

... ولكن كما قلنا حسب الاستخدام الأمثل له ....

الذكاء له أهمية كبيرة للإنسان فهو المحرك الأساسي وهو ملهم الأفكار وحل المشكلات ولإقناع الأشخاص الذين هم حولك .

زيادة نسبة الذكاء مرتبطة باستراتيجية الدراية الكاملة للموقف الذي يحدث حولك

" التعليم ـ ثقف نفسك جيداً ـ أو بقراءة قصص الأذكياء "

تغيير ألاستراتجيه

قد تغير من استراتيجيتك في التعامل مع الأمور التي حولك فتغيير الخطط ليس بالشكل الصعب ..

إذا كنت لديك استراتيجية واضحة وهدف واضح للجميع فالنهاية ..

ولكن تغيير التكتيكات مهم في كل مرحلة من مراحل العمل .

AHMED KAMEL

التركيز والصمت

التركيز والصمت قبل العاصفة .

جميع القادة العظماء قليلون فالتصريحات لكن كثرة التصريحات والوعود قد تكلفك عدم المصداقية ... أو الرجوع لأنك كنت متهور في هذه الأفعال " قد تضيع كل شئ "

فالتركيز والصمت يجعلك تتحكم في رتم الأمور وتتضح وجهة نظر منفسيك أمامك

وتتعرف كيف تتصرف معهم وبالتالي كيف تختار القرار السليم .

الثبات علي المبدأ

يجب أن يكون لك مبدأ ثابت فالحياة لأنك لو غيرت مبادئك سوف تخسر احترام الناس لك ونظرتهم إليك .

فالثبات علي المبدأ مثل العقيدة لا يتغير مهما انتهي العمر .

القرار المفاجئ

بعد ماسبق يجب أن يكون لديك خبرات أو قرارات سابقة للتصرف في مثل هذه الأمور إذا واجهتك .

فعند القرار العادي تأخذ وقتك وتستعين بغيرك أما القرار المفاجئ لا يلهمك الكثير من الوقت حاول أن تجمع تركيزك وحيلك وذكائك في مثل هذه الأمور .

AHMED KAMEL

الدهاء . والنعيم بن مسعود

كيف تتفوق الأذكياء ؟ سؤال صعب ليس مستحيل .

يوجد صنف آخر من البشر " العظماء والقادة والمغامرون " يتمتعون بصفة أكثر عملية من الذكاء وهو " الدهاء " فالدهاء أكثر حيلة من الذكاء .

لأن الذكاء مباشر وواضح أما الدهاء فأكر خداعاً يفكر دائما بشكل مختلف للأمور

" لكن الدهاء ليس الغش أو التضليل فيصبح نفاقاً لكنه التفكير بشكل مختلف "

توجد قصص كثيرة عن موضوع الدهاء في عالمنا الإسلامي ..

١ ـ قصة عمرو بن العاص مع الأرطبون ..

٢ ـ قصة عمرو بن العاص مع طاعون عمواس الذي قضي علي معظم الصحابة في هذا الوقت في عصر الخليفة عمر بن الخطاب ولكن بدهاء عمرو المعروف استطاع أن يتتبع الموقف بكل تركيز حتي وصل إلي الحل وعرف سبب الطاعون بعد ثلاثة أيام وقضي عليه .

٣ ـ قصة النعيم بن مسعود ومعركة الأحزاب ..

.... وسوف نأخذ هذه القصة علي سبيل المثال ....

AHMED KAMEL

رجل غير مسار العالم

" النعيم بن مسعود " معركة الخندق (الأحزاب + اليهود)

عام : ٥ هـ ، ٣ / ٦٢٧ م

كان النعيم من الكفار " الأحزاب " وفي وقت الحصار ذهب الى رسول الله وقال اني اشهد انك رسول الله / فماذا كان رد الرسول الكريم قال يا نعيم اكتم اسلامك واذهب اليهم لا علك تقدر علي فعل شيء لصالح اسلامك (انتي واحد لا هتزود للمسلمين ولا هتنقض واحد من الاحزاب)

ماذا فعل النعيم (الدهاء) * (التفكير مع ايجاد حلول واختيار الافضل)

١ ـ ذهب الي (قريش وغطفان) وقال لهم ان يهود بني قريظة تخدعكم ** فهم ومحمد جيران المدينة وندموا علي العهد فاذا دخلنا الحرب وقفوا بجانب محمد فخسرنا الحرب

ـ فقالوا ماذا نفعل / فال اليكم بخطة (نأخذ بعض احبار اليهود رهنا عندنا فاذا غدروا قتلناهم اما اذا انتصرنا اسرناهم الي اهلهم) فقالوا نعم الرأي

٢ ـ ذهب الي اليهود وقال لهم عندي بأخبار لا تسركم .. قالوا آتي ما عندك

ـ محمد وقريش اولاد عم وقد اتفقوا علي الصلح مقابل تقديم رئيس احبار اليهود للمسلمين

وعندما ذهبت الاحزاب لليهود وقالوا اعطونا احباركم كي نكون مطمئنين قالت اليهود (صدق النعيم)

رفضت اليهود دخول الحرب وقال لقد ندمنا علي نقد عهدنا فقالت الاحزاب (صدق النعيم)

لقد النعيم المثال الأبرز في فن الدهاء مع اليهود والأحزاب ..

AHMED KAMEL

الفصل الثانى

" احلام اليقظه والتواصل"

قبل ان أطرح عليكم فكرتى يجب أن أذكركم باوجه الاختلاف والشبه بينى وبين أساليب التواصل الموجوده على الساحه اليوم.

التخيل

ويسمونه (التخاطر) ولاكن فى هذا الموضوع لن أضيف الكثير فمعظمكم يعرف كثيراً عنه ولاكن سوف نذكركم فقط : حتى نتمكن من عرض الاطروحه عليكم.

هو عباره عن أرسال رسائل أيجابيه من شخص لاخر عن طريق التخيل.

فكل ما عليك أن تمتلك فكره معينه لارسالها لشخص معين .

الطريقه : ١/ أن تجد مكان هادئ وتشحن الطاقه التى بداخلك (قوه الفكره) .

٢/ بعد تحديد الفكره تحدد الشخص المنوط به الموضوع وتفكر به جيداً وتتخيله أمامك.

٣/ بعد تحديد الشخص تبدأ فى الاسترخاء وتخيل الشخص أمامك .

٤/ أغمض عينيك وتخيل أنك أمام شاشه عملاقه وسوف يخرج منها الشخص المراد وأجعل بينك وبينه حبل للتواصل .

٥/ أرسل له رسالتك ولا تنتظر الرد لان الاجابه ستكون بالمستقبل .

AHMED KAMEL

عيوبه :

حتى تتمكن من ذألك عليك المحاوله أن تحاول أكثر من ١٠٠مره على الاقل ..

أذاً لكى أرسل فكره واحده أمامى أكثر من أسبوعين أذا نجح ذألك

التأمل

شبيه للتخاطر الى حد كبير لاكنه يعتمد أكثر على التماريين مثل (اليوجا) والعاب قتاليه أخرى.

فهو يعتمد فى المقام الاول على تصفيه الذهن . ويشترط أيضا على نوع الملابس أن تكون وأسعه وليست ثقيله . وكل لعبه ولها شروطها الخاصه.

المهم :أن تتطلق العنان بعيداً عن الواقع وتخيل أى شيء أولا شيء (اسرح بخيالك)

ويسمون ذالك استلهام من الكون.

وهم يشترطون أيضا على الملابس الخفيفه والصوم.

النهايه

أنهم لو كانو يتحدثوأعن القوى وأطلاق العنان للتامل. فنحن كمسلمون نتأمل في خلق الله ولاكن الاختلاف بيننا وبينهم . هو أننا نعرف ما نتامل وما فائدته ونومن به.

أما موضوع التحكم فى الروح والقوى الروحيه ويتدربون على ذالك

فكيف يتعاملون ويتدربون على شيء لا نعلمه ولا نعرف حقيقته لانه من الغيبيات.

AHMED KAMEL

مقدمة عن الجنون

وههنا نصل الى ما نريد التحدث عنه فالكثير منكم يظن أننا سوف نتحدث عن الاحلام بصفه عامه أو جزئيه . ولاكن الموضوع أصعب قليلا عن ذألك.

دعنى أسألك أولا ما رأيك فى الاحلام جيده بالنسبه لك

هل تستطيع أن تتحكم ما نوع حلمك أو ماذا تحلم مستحيل

هل تصدقنى لو قلت لك نعم قد تقدر على التحكم بالحلم.....

أولا الرؤي: لو كنت مسلماً فسوف تعي ما أقول ما رايك بالرؤي (وصلاه الاستخاره)

الست تودى الصلاه لكي ترى شيء ما نعم لا تعرف ماذا ترى ولاكن تربط ما تري بأشياء فى الواقع.

ثانياً الكوابيس : أيضا مرتبطه بالواقع ١/ قد تكون اكلت مباشرةً قبل النوم

٢/ قد تكون رأيت شيء مرعب قبل النوم ٣/ انك تفكر فى كارثه محيط بك قبل النوم

ثالثاً تقابل الارواح :هل قابلت شخص ما لا تعرفه قبل ذالك وجاءك أحساس أنك قابلته قبل ذألك. وفى هذه الحاله لا علاقه لنا بذألك.

أذا كان النوم هو الموت الاصغر فمعنى ذالك أنك تكون فى نومك فى عالم أخر حاول أن تستغل ذألك..

والان الى دأئره الجنون

AHMED KAMEL

التواصل . والطرق الحديثه

أولا : مأذا تفيد أحلام اليقظه وما الحيله المناسبه التى تودي لها.؟

كيف تقدر الاحلام أن تحل بعض المشكلات؟

أحلام اليقظه هى المرحله من بين النوم والصحوه

حيث تكون مستيقظ بأحلامك بعقلك الوأعى مستغرق فى بوابه العالم الاخر الاحلام

الحليله لذألك : أن تكون فى مكان هادئ لتجميع أفكارك بعيداًعن التأمل والتخاطر

فلا نحتاج الى أكل معين أونوع الملبس أو الصوم.

والان أطلق العنان لافكارك ليس لارسال شيء معين أو رساله معينه.

لاكن لمقابله أشخاص قد يكون عندهم أجابات كافيه لاجاباتك . قد يكونو غير موجودون على الاطلاق أو يكونو كانو موجودون وهم أموات الان . قد تعرفهم وقد لا تعرفهم أطلق عقلك الباطن ليتخيل الاشخاص كما يشاء.

الطريقه :

كل ما عليك هوأن تتخيل نفسك أنك دأخل السينما أمام الشاشه أعرض فيها ما تشاء بأفكارك . أقترب أكثر بخيالك وأنت مغمض العينين أنطلق الى العالم الاخر. الاحلام.

عيش قصتك كما يحلو لك . ولاكن صدقها أولا . وسوف تنجح من أول مره.....

AHMED KAMEL

نصيحه صغيره :

لا تداوم على هذه الطريقه حتى لا تسقط في الهويه (الجنون)

عندما يضيق بك الحال أذكر ربك أذا نسيت

تخلص من الافكار السلبيه جد لنفسك أجابات للاسئله العالقه

لانك تخلصت من الارتباك والضغوط التى حولك (نفسى وعقلى)

أجلس مع عقلك عاود حيويتك فى جلسه لا تتعدى ٢٠ دقيقه ثم أكمل الطريقه المتبعه

وفي الاخير أتمنى أن أكون قد وفرت حيله مناسبه لك.

.....

AHMED KAMEL

الفصل الثالث

أسرار تغيب عنك

استغلال ما لديك ....

قد يكون معك سر معلن لكن لا تعرف استخدامه أو جني أي مكسب من وراءه

مثال : معك " قلم " أنت تعرف ما يفعل بالقلم لكنك لا تفعل به شئ من الذي تعرفه .

فيأتي شخص آخر ليستعير منك القلم لتحقيق هدف له .

..... فهو في هذه اللحظة . يعرف ما يفعله القلم أكثر منك .

مثال أدق : شخص يريد أن يبدأ مشروع وليس لديه الخبرة في هذا المجال . يطلب من شخص متخصص في دراسة هذا المجال ولكن لا يعمل به " فهو يعلم ولا يعمل "

.... يأخذ الخبرة الكافية والمؤهلة لهذا المشروع منه .

في الأخير ماذا حقق هذا الشخص الذي يعلم ولا يعمل لا شئ ... ولكن إذا أراد أن يفعل هذا السر الذي معه ماذا يفعل بكل بساطة ... أن يتشارك مع هذا الشخص بمنصب مستشار في بادئ الأمر .. فيصبح علم بقيمة .. بدلاً من لا قيمة .

أما المكسب الحقيقي أن يعلم كل الأسرار حتي يمتلك هو كل شئ إذا أراد ..... فالمغامرة هي النجاح بعينه ... وإن لم ينجح غهي بداية الأمر .

كل شئ مجهول عنك ومعروف لدي غيرك فهو سر ....

كل شئ معروف لديك ولاتعرف استخدامه .....استخدم عند غيرك .... أصبح سر

AHMED KAMEL

كيف تقيس وقتك الحقيقي ....

ثم علينا جميعاً لحظات سعادة وحزن وفترات عصيبة وسالمة .

..... كل هذا يمثل العمر " الوقت "

كيف يقاس إذا هل يقاس بعدد السنين ؟؟؟؟

نرى أن شخص يعيش آلاف السنين ولا يوجد لديه أي خبرة وشخص لا يتعدي العشرين ويملك الخبرة الكافية للحياة .

ومثال علي ذلك : تجد الشركات الخاصة التي تعتمد علي الكفاءة فقط أن مدير المشروع لا يتعدي العشرين من عمره والمرؤوس في عصر ما قبل الشيخوخة ..

ونرى سيدنا نوح ٩٥٠ عام قال عندما سئل عن العمر قال دخل باب وخرج من الآخر .

دليل علي أنه يوجد وقت ذهنياً يقاس بالأعوام .

.... إذا كيف يقاس العمر ؟؟؟؟

يقاس العمر بكل اللحظات التي يعيشها الإنسان في حزن أو سعادة .... فنجد الآتي :

إذا قارنا بشخص ذهب إلى الطبيب وأمامه انتظار ساعتان للدخول إلى الطبيب يمضي عليه الوقت " ساعتان " كأنهما ١٠ ساعات وأخر يجلس مع شخص مقرب إلى قلبه يجد أن الوقت " ساعتان " مضو كأنهم ١٠ دقائق فقط .

..... هكذا تقاس أعمارنا فاجعلها في طاعة الله ....

AHMED KAMEL

هل النجاح الارتقاء الي قمة مثلث النجاح ؟؟

... بالطبع لا النجاح في حد ذاته هو أن تفعل ما تريد هل تكون منفرد فيه .

وعن حسن البصري .... قالو له " ما سر زهدك يا إمام ؟! "

فرد قائلاً : " علمت أن عملي لا يفعله غيري فاطمأن قلبي " .

.... قيمة نجاحك أن تفعل شئ تنفرد به عن الباقي وليس أن تفعله بنفس الشكل .. فنجد شخص يقول أني أفعل هذا العمل لمدة ١٠ سنوات .. لا ولكن النجاح هو أن تعمل هذا العمل وتبتكر فيه .... واعلم أن العلم دائم التطور لا يقف علي شخص أو زمان واحد ونجد أيضا المناقشة بين الصحابي الجليل معاوية بن أبي سفيان وعمرو بن العاص . حين ظن معاوية أن نهاية النجاح أن يكون خليفة " قمة الذكاء " ولكنه نسي أن من صنعه كان عمرو بن العاص " قمة الدهاء " فكانت مصر له خاضعة في حكمها في عصر معاوية ... وهذا قمة ما أراده عمرو بن العاص فكان هذا هو نجاح أكبر من الخلفاء وعواقبها بالنسبة له .

AHMED KAMEL

سر الاختلاف :

اعلم أننا نعيش جميعا في عالم واحد ... مع أن لنا مختلفون فقط في الشكل واللون والعرض لكن هذا الاختلاف هو المكمل لنا .

فكل شخص فينا لديه مقومات غير الآخر فالناقص عندك موجود عندك غيرك ... فالشخص العادي في الحياة الزوجية يقول أنه احتاج الي النصف الأخر بمواصفات كذا و كذا لأنه يعلم أنه يحتاج إلى هذه الصفات لتجميع الكمال له .

أما في الحياة العملية فنجد كل الأساطير يستعينوا بفريق لهم في مغامراتهم ... لأنهم يعلموا لا يوجد بشري مثلنا يوجد به الكمال فنحن بشريون عاديون لسنا أنبياء .

فتعلم أن تجدها تحتاجه في فريقك ... ولكن كيف أسيطر عليه وأضمه إلي .

الشبيه .... هو سر قد عرفناه في الجزء الأول ... وهو أن الشبيه ينجذب لشبيهه ... فيجب عليك أن تجد شبيهك "وتجذبه إليك " ..... ارجع إلى الفصل الأول " ....

AHMED KAMEL

الطاقة لا تفني ولا تستحدث من عدم

الجميع يقول لك أن تكون مغناطيس يجذب الأشياء إليه من أموال وطاقات . وأنا أقول لك عكس ذلك أن تكون أنت مولد للطاقة لا تنتظر في مكانك والسماء لا تمطر ذهباً .

تحرك دون خوف في مسارك لا تقف أمام التحديات عاجزاً كن أنت وقود النار بالنسبة للجميع .... استغل نفسك بنفسك .... شجعها قويها ألهمها الطموح .

فإن لم يكن لديك أفكار أو مشروعات حقيقية كن قائد لخطط غيرك ألهمهم الحماس وكن ورائهم ومعهم في النجاح .

النهايه

الى أللقاء فى كتاب أخر جديد

AHMED KAMEL