

www.ibtesamh.com/vb

# مفاتيح النجاح

كل ما تحتاجه من أجل مستقبل أفضل

**FARES\_MASRY**

[www.ibtesamh.com/vb](http://www.ibtesamh.com/vb)

منتديات مجلة الإبتسامة

كارلي مارتين



مجلة  
الإبتسامة

تعريب أ. د. ملعت أسعد عبد الحميد

قسم الترجمة والنشر بمكتبة الشقري بالرياض

www.ibtesamh.com/vb

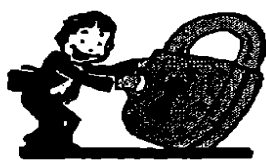


الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق  
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق  
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط  
لمفكري الماضي  
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روحرك باكون

حصريات مجلة الابتسامه  
\*\* شهر مارس 2016 \*\*  
www.ibtesamh.com/vb

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها  
جون ديوي  
فيلسوف وعالم نفس أمريكي



## مفاتيح النجاح

كل ما تحتاجه من أجل مستقبل أفضل

ح مكتبة الشقري، ١٤٣٠هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

مارتن، كارلي

مفاتيح النجاح: كل ما تحتاجه من أجل مستقبل

افضل. / كارلي مارتن، سهام الدريديري - الرياض، ١٤٣٠هـ

..... ص ... سم

ردمك: ٩٧٨٦٠٣-٨٠٥٢-٢٠-٤

النجاح أ. الدريديري | سهام محمد - مترجم | ب. العنوان

١٤٣٠/٧١٧٩

ديوي ٢،١٢١

رقم الايداع: ١٤٣٠/٧١٧٩

ردمك: ٩٧٨٦٠٣-٨٠٥٢-٢٠-٤



مكتبة الشقري

المركز الرئيسي: المملكة العربية السعودية - الرياض - طريق الملك فهد

شمال برج المملكة - مجمع البستان التجاري - مكتب ٤٠٣٤

ص ب ٨٨٣٣ الرياض ١١٤٩٢

هاتف: ٤٦١١٧١٧ فاكس: ٤٦٤٨٩٩٨

E-mail: tarek@bookstores1.com

alshegrey@bookstores1.com



كارلسي مارتين

# مفاتيح النجاح

كل ما نحتاجه من أجل مستقبل أفضل



دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

إصدار قسم الترجمة والتعريب - مكتبة الشقري

٢٠١٠م - ١٤٣١هـ

## مفاتيح النجاح

كل ما تحتاجه من أجل مستقبل أفضل

تم نشر هذه الطبعة لأول مرة في المملكة المتحدة. بواسطة دار نشر

**Crown House Publishing Limited**

وتم نشر الطبعة العربية من الكتاب من مكتبة الشقري بالرياض  
عام ٢٠١٠، وقد قام بالتعريب نخبة مختارة من المترجمين العاملين  
بقسم الترجمة والتعريب بمكتبة الشقري بالرياض.

وقد قام بتعريب الكتاب الأستاذ الدكتور طلعت أسعد عبد  
الحميد أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة -  
جمهورية مصر العربية.

**رواية**  
للطباعة والتجهيز الفني  
(+2) 010 2 77 6 77 5

طباعة وإخراج فني:

جميع الحقوق محفوظة للطبعة العربية لمكتبة الشقري.. لا يمكن  
إعادة إنتاج أي جزء من هذا المنشور أو نقله بأي شكل من الأشكال  
أو بأي وسيلة، أو حفظه في نظام استرجاع، بدون الحصول على إما  
الموافقة الكتابية المسبقة من الناشر.





## فهرس المحتويات

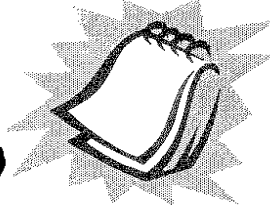
٧.....	المقدمة: بعض الملاحظات الشخصية لكارلي مارتن
١٣.....	الفصل الأول: تعريف النجاح
٣٣.....	الفصل الثاني: هدف النجاح
٥٥.....	الفصل الثالث: النجاح في الصحة
٦٧.....	الفصل الرابع: النجاح العاطفي
٨٩.....	الفصل الخامس: النجاح الذاتي
١١٣.....	الفصل السادس: النجاح المالي
١٣٣.....	الفصل السابع: النجاح في العلاقات
١٥٣.....	الفصل الثامن: النجاح الروحاني
١٧١.....	الفصل التاسع: النجاح في التأثير
١٩٣.....	الفصل العاشر: النجاح في البرمجة العصبية اللغوية
٢١١.....	الفصل الحادي عشر: النجاح في إجراء المقابلات الشخصية
٢٣٧.....	الفصل الثاني عشر: النجاح المهني
٢٦١.....	الفصل الثالث عشر: النجاح القيادي
٢٧٥.....	الفصل الرابع عشر: ما وراء النجاح
٢٨٥.....	الخاتمة: زمام الأمور بيدك
٢٨٧.....	المراجع

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامة***





## مقدمة



بعض الملاحظات الشخصية لكارلي مارتن  
تعتبر تلك المقدمة جزء حيوي في هذا الكتاب

حان الوقت الآن لتغير من عاداتك الحياتية حتى ولو من عاداتك أن تترك صفحات مثل تلك الصفحات وذلك نظرًا لأنك على وشك البدء في اكتشاف استراتيجيات تمكنك من تحقيق النجاح في أي ناحية من نواحي الحياة. سوف تساعدك تلك المقدمة في الحصول على الفوائد المثلى من خلال الأفكار والتصورات التي تتبعها؛ لذا تفحص تلك الصفحة لمدة لحظات قليلة أطول.

### إبدأ بالتسلية:

هذا الكتاب لك إن كنت مستعدًا لحدوث تغيرات في حياتك، وتقوم بتعريف النجاح بطريقتك الخاصة، وتأخذ الخطوات التي تحققها لك. إنك تستحق الحياة التي ترغب فيها أكثر من الحياة التي تعيشها.

سوف تتغير احتياجاتك ومحاور اهتماماتك وتتطور لذا تذكر أن تعيد النظر في ملخصات الكتاب من حين لآخر حيث ستصبح بعض الأفكار ذات معنى بالنسبة لك عندما تبدأ في تحقيق نتائج إيجابية.

يمكن أن يصبح من المثير للغضب أن تقرأ عن فكرة جيدة ثم لا تتمكن من إيجادها مرة ثانية بعد ذلك لذا أقترح عليك أن تضيف شخصيتك على كتابك من خلال كتابة ملاحظات في الهوامش الخاصة بحياتك. ضع تاريخ لكل ملحوظة حتى تستطيع مراقبة كيفية تغيير أفكارك. احتفظ بقلم في يديك عندما تقرأ حتى تتمكن من وضع دائرة حول أرقام الصفحات الهامة كدليل مرجعي سريع إضافي.

سوف تطرأ الأفكار الخاصة بالنجاح على ذهنك عندما تقرأ بل وقد تصبح أكثر قابلية للنسيان الشديد عندما تقلب الصفحة. تعتبر الأفكار هشة مثل مجموعة السحب البيضاء التي يمكن أن تظهر في يوم جميل في فصل الصيف وتختفي تقريبًا بمجرد أن تقول: «انظر لتلك السحابة الجميلة». يمكن أن تصبح أي من أفكارك طارئة كلحظة توصلك لشيء قائلًا: «آه» التي تشغل خيالك. استخدم مفكرة صغيرة لكي تدون فيها الكلمات الأساسية التي تذكرك بأفكارك عندما يطرأ على ذهنك وحتى ترجع لهم بعد ذلك عندما يكون لديك متسع من الوقت لكي تطورهم إلى أفعال.

سوف تجد العديد من الجداول المعلقة بكل موضوع التي تم تصميمها لكي تجعلك تفكر في نجاحك الشخصي وتدفعك لاهتمام بكيفية تحسين ذلك. استغرق الوقت الكافي للتفكير في الأسئلة وكتابة إجابتك عندما تنتقل من موضوع لآخر.

تبدو الجداول صغيرة فعلاً وذلك نظرًا حيث ينبغي أن تقوم بدور المحفزات والمذكرات. قم بتدوين ملاحظات أكثر تفصيلاً في مفكرتك بمجرد أن تزيد الأفكار حيث ستقوم بدور المدرب الصامت الذي سيقوي من التزاماتك وأفعالك. هنا قد ذكرت الكلمة ذات المغزى «المدرب» قد لا يصبح التدريب خيالي ولكن قد لا تعتبر النتائج المتحققة شيئًا بالنسبة للخيال.

من المحتمل أنك تقابل التدريب مصادفًا في المجال الرياضي. يعمل التدريب على النجاح بكفاءة مثل التدريب في أي جانب من جوانب الحياة. يمكن أن يصبح التدريب الذاتي صعبًا وسلبياً بدون وجود نظام تدعيمي. يمكنك فقط أن تبدأ رحلة من حيث أنت واقف حالياً ورحلة تحقيق النجاح تتبع تلك القاعدة. بالمثل لا بد أن يوجد هدف في ذهنك وإلا سوف تضل طريقك بل والأسوأ من ذلك سوف لن تعرف متى وصلت.

يرتبط جميع ذلك بمعرفة مكان وقوفك وإلى أين ستذهب والخطوات التي ستقوم بها للوصول هناك سواء اخترت التدريب الذاتي أو استعانت بمساعدة



خارجية. لا يعتبر التدريب نظام سريع ولكنه عملية تقدم اكتساب معلومات من خلال خطوات ثابتة ومستمرة متدرجة من أجل إثارة دوافعك ولكي تخطط وتجري أي تغيرات تحتاج إليها ولكي تجعلك مدرك للأشياء من خلال بذل أقصى ما لديك.

من فضلك خصص ٥ دقائق على الأقل يوميًا لكي تقضيها مع هذا الكتاب ومفكرتك والقلم. ضع خطو ودون الخطوات التي سوف تأخذها. لا توجد مشكلة في اتسام أي خطوة بالبساطة. التي سوف تحقق لك أهدافك وغاياتك وأهداف نجاحك.

سوف تحقق دائمًا نفس النتائج إذا فعلت نفس الأشياء بنفس الطريقة. لو توافقت تمامًا تلك النتائج مع مفهومك للنجاح فتهانينا!! إذا لم تتوافق فتلک الفصول التالية تقدم لك إذا مجموعة من النقاط الهامة التي نضعك في الاتجاه الصحيح للتغيير.

يستخدم التدريب الفعال الاستعارات والأمثلة والتناظرات لتحقيق النتائج. ذلك هو السبب في وجود قصص مختصرة واقعية في كل فصل. «القصص واقعية ولكن تغيرت الكنايات لحماية أصحابها» كما يقولون في بعض الأفلام.

هل أنت مستعد لكتابة وتعايش قصتك؟ إنه لعنوان يتكون من كلمتين: «حياتي الناجحة». أرغب في أن تشارك في النظام التي استخدمه لفترة طويلة والذي أبدعته كمذكر سريع / دليل مرجعي لإلهامي لتحقيق إنجازات أكثر.

أقوم بتطبيق نظام سميته بنموذج RawPower لكي أسرع من تطوري في هذا الجانب، وذلك في كل مرة استكشف فيها جانب جديد. ضع في اعتبارك كيف يتم تطبيقه على تحقيق نجاحك الحالي وعلى تقدم نجاحك المستقبلي حيث تتفحصه الآن وتحدد الوقت الذي سوف تستخدمه فيما بعد.

R	Read as much as I can the subject	القراءة في الموضوع بقدر الاستطاعة
A	Attend seminar, courses, talks demonstration,	حضور الندوات ودورات تدريبية ومناقشات وعروض توضيحية.
W	Watch audiovisual materials on the area	مشاهدة مواد مرئية سمعية لها علاقة بالموضوع.
P	Personal insights that apply to me	وجهات نظر شخصية متناسبة معي.
O	Open my mind when I approach the topic	سعة الأفق عندما أتناول الموضوع.
W	Work on my weaknesses in this and related area	التركيز على نقاط ضعفي في هذا الموضوع وما يتعلق به
E	Enjoy what I am doing	الاستمتاع بما أفعله.
R	Reproduce consistently high results	إعادة تحقيق النتائج المرتفعة باستمرار.

### التمحيص اللازم:

من المحتمل أنك ستقابل «التمحيص اللازم» مصادفة وتقريبا أكثر من لاحقاً في حياتك. فغالباً يتم ذكر ما تتضمنه المقولة الغريبة بعض الشيء «إجراء التمحيص اللازم».

هذا ما يجب أن يقوم به كافة المشترين قبل الاتفاق على أي صفقة سواء يقومون بشراء كتاب أو سيارة أو حتى شركة. ففي اللغة العامية إنك «تقوم بالتمحيص اللازم» عندما تتفحص الصفحات في مكتبة أو عندما تخضع لاختبار القيادة أو عندما تتفحص المجلات المالية لشركة. فجميع ما تقوم به هو لرضا

نفسك حيث تلمي أهداف رغبتك احتياجاتك وتتوافق مع الغرض والقيمة الجيدة المتمثلة.

قم بتخمين على مَنْ تقع المسؤولية تلك؟ قد تبحث عن نصائح الآخرين الذين ينبغي أن تعرفهم وربما تشمل توصيات شخصية في قرارك ولكنه في النهاية يتوقف الأمر عليك. أنت من تتحمل مسؤولية أفعالك بشكل كامل وشامل.

أحيانًا يقال أننا نعيش في مجتمع ذات ثقافة لوامة. أنس اللوم كلما ركزت اهتمامك حول نجاحك. فحياتك ملك لك فقط. كافة القرارات التي تأخذها خاصة بك فقط. وقم بتخمين من سيطبق المبادئ وإرشادات ونصائح هذا الكتاب؟

تذكر تلك المقولة: «لو ذلك ضروريًا فذلك يرجع لي» تلك المقولة صحيحة وخصوصًا إذا تعلق الأمر بتحقيق نجاحك الشخصي. سوف يساعدك هذا الكتاب، وسوف يتحقق نجاحك بشكل أكثر مما تتوقعه لو خضعت مجهوداتك لنموذجي RAWPOWER.

توصلت لكافة تلك النتائج من خلال العشرين عامًا التي قضيتها في الخبرة العملية كمدربة وتلك المعلومات مقدمة في شكل جميل. أنا المؤسسة لمشروع ناجح جدًا خاص بالتدريب وتدريب المدربين الذي عمل بنجاح لمدة تزيد عن ١٠ سنوات. أنا لست محامية أو محاسبة أو طبيبة. أنت في حاجة لمعرفة ذلك لأنه يجب أن تبحث دائمًا عن المحترفين المدربين والمؤهلين جيدًا كجزء من التمحيص الشخصي اللازم الخاص بك وذلك في الأمور المالية والقانونية والطبية. يجب أن تضع في اعتبارك عند إجراء التمحيص اللازم في أنك المسئول الوحيد عن الامتثال للتشريعات والقوانين المحلية مع الالتزامات الحكومية والمسئول عن نتائج مردود أفعالك ذات الأهمية المتساوية وذلك نظرًا لأنني لا أملك أي سيطرة على الطريقة التي تستخدم بها المعلومات في تلك الصفحات. هذا الكتاب دليل ذات قيمة وتذكر أنك من تتحمل مسؤولية اختيار الطريقة المناسبة مع أفكارك لتحقيق النجاح!.



**مكافآت إضافية:**

قد ينتابك الشعور بأن أحوالك الشخصية يمكن أن تستغل من المدخلات الشخصية لمدرّب محترف من خلال جلسة فردية عند انتهائك من قراءة الكتاب وتطبيقك للأفكار والمقترحات الخاصة بكل فصل. بإمكانك كمكافأة إضافية أن تراسل بريدياً متخصصين في الإنجاز أو أي عضو من فريقنا التدريبيّة حيث نتحدث عن أمورك الخاصة (في سرية تامة) وسوف يصلك الرد مع تاريخ وتوقيت المحادثة التقديمية التي سوف تكون مجانية. يمكن أن تمثل تلك المكافأة الإضافية قيمة أكبر من سحر غلاف هذا الكتاب.

سوف تجد عنوان البريد الإلكتروني الخاص بنا في نهاية الكتاب. بعد كل شيء ينبغي أن تقرأ كل شيء أيضاً أولاً!

أنك على وشك تذكر الأمور التي تعرفها بالفعل وبعض الأمور الجديدة بالنسبة لك. ذلك نظرًا لأننا نعرف كيفية فعل شيء ما حيث لا يتبع لذا اسأل نفسك بصفة منتظمة:

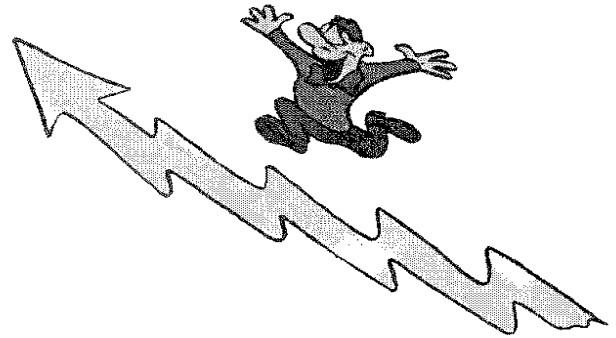
«هل أقوم بالشيء الذي أنني في حاجة له اليوم؟».

\*\*\*

## الفصل الأول

### تعريف النجاح

يعني النجاح أشياء مختلفة بالنسبة لكل شخص



#### نبذة مختصرة:

يدعوك هذا الفصل لتعريف النجاح كما يعني لك حيث يلقي الضوء على بعض عناصر تحقيق النجاح في أي مجال ويقدم أدوات ذات قيمة لبروز المفهوم الخاص بك.

كان دومنيك وأنطواني أصدقاء منذ الطفولة. فقد تقابلوا عند جلوسهم معًا في أول يوم الدخول للروضة. ألقى كل منهما التحية على الآخر مثل ما تفعل أسرهم مع الضيوف في المنزل. لعبوا معًا ودرسوا معًا وحتى تواعدوا مع البنات معًا. تغيرت مسار حياتهم بعد ذلك في مرحلة البلوغ حيث تلك هي سنة الحياة بالرغم من بقاء كل منهما أفضل صديق للآخر.

اتسم أنطوني دائمًا بالأكثر مجازفة عن دومنيك حيث لم يندهش أقرانه عندما ترك الدراسة وأصبح «متدرب دائم» حيث كان على مقربة أن يصبح معلم. فقد تدرب كمزارع للمطاط في (ماليزيا) وكصياد في (ترينداد) ومرشد سياحي في (مراكش) ومستشار للإدارة في (سلو).، وعند ولادة ابنه بدأ في تدريبه على



الاستشارة من غرفة نوم بسيطة وظهر بأنه حقق نجاحًا. فقد ذكر فقط أن كل يوم من أيام التدريب كانت بمثابة نجاح له «أكثر الجامعات قيمة على الإطلاق» كما ذكر.

لكن اتسم دومينيك بالتحفظ وحب الدراسة. فقد حصل على درجة علمية في الدورات التدريبية وتم قبوله كأستاذ صغير السن في الخدمة المدنية. قد تم الاعتراف بتكريسه للعلم وأعماله العظيمة في الآداب في النهاية وتمت مكافأته من خلال ترقية متصاعدة بالرغم من عدم حدوث ذلك بالسرعة التي كان يتوقعها. لم يتزوج مطلقًا حيث وجدته البنات القليلة التي تواعدت معه محب للدراسة ليس له اهتمامات خارج العمل ولكنه مازال سعيدًا ومسجلًا كل ترقية في طريق اجتهاده كخطوة أخرى على طريق تحقيق النجاح في مفكرته اليومية. وفي النهاية ورث منزل والديه حيث ولد وعاش حتى موته.

كان أنطوني المرشح الواضح لإلقاء المراثية في مراسم دفن دومينيك. فقد ذكر محاسن دومينيك وإنجازاته التي اختصته العديد من أصدقاء دومينيك به بصدق وبمدح جميل حيث كشف عن تحقيق صديقه لنجاح منقطع النظير نظرًا «كان رجل مميز حيث أثر على حياة كل من عرفهم».

فقد أسس أنطوني شركته الخامسة في ذاك الوقت حيث باع شركتين محققًا أرباح منها وباع اثنتين بالخسارة وأفلس في الآخرين. فقد غادر أنطوني وزوجته الثالثة - فائقة الجمال - الكنيسة معًا في سيارته المكشوفة ذات اللون الأسود الكرومي. فقد ذهبوا للبحث عن منزل جديد. من الممكن أن يكون المنزل العاشر الذي عاش فيه أنطوني.

لقد حقق دومينيك - المجتهد - النجاح بطريقته وفي عيون من عمل لديهم حيث ترقى في المناصب حتى وصل للتقاعد بدرجة المدير كعرفان لمجهوداته.

اعترف أنطوني بكل صراحة لمن يسمعه بأن حياته مثل قطار الملاهي مليئة





بالنجاحات والإخفاقات الشديدة. فقد أثر على كثير من الناس أثناء صحوته من حياة الصخب. كان رجل عصامي وعاش حياة ناجحة ومميزة جدًا. «حياتي كانت مليئة بالمرح وهذا هو مفهوم النجاح بالنسبة لي» كما أخبر زوجته الأخيرة عندما تقابلا لأول مرة.

«توجد سبعة بلايين تعريف ولكن يوجد واحد فقط لك»

ينبغي أن يصبح من السهل أن تعرف النجاح. كل ما تحتاج إليه هو البحث عن معنى كلمة النجاح في القاموس. لكن هذا الكتاب ليس فقط عن النجاح بل عن النجاح الشخصي الذي يجعل المهمة معقدة إلى حد ما.

فمثلما أكتب لك الكلمات فقد تم تقرير إجمالي عدد سكان العالم إلى ما يقرب من ٧.٦ بليون شخص مع تزايد عدد السكان من عام لآخر. لذا من المتوقع أن يوجد ٧ بليون تعريف للنجاح الشخصي وذلك ببساطة نظرًا لامتلاك كل فرد أفكاره الخاصة به التي تحمل معنى له.

لدينا حاجة لاكتشاف طرق لاختصار ذلك العدد الهائل من التعريفات إلى مستوى ذات معنى حيث هذا الكتاب عبارة عن «دليل». سوف تصل في النهاية إلى النسخة الأخيرة للذي قد بدأته بالفعل إذا قمت بعملية التكرير كما أتذكر قليلاً عن دروس الفيزياء. سوف نصل في النهاية إلى كيان قوي من تعريفات النجاح سوف يحتوي على كافة العناصر ولكنه سيزال متفرد وخاصة بك حيث ذلك ما سوف نفعله في هذا الفصل.

قد تتساءل لماذا نريد أن نزعجك. حسنًا أنا أفترض بأنك تريد أو ترغب في النجاح لذلك قمت باختيار هذا الكتاب لذلك في المقام الأول. الخطوة الأولى الهامة في تحقيق ما تريده هو معرفتك بما تريد. فكلمة «النجاح» وحدها تعطي إجابة مبهمّة. لكي تظهر رغبتك غير المحددة فإنك مثل الطفل الذي يقول: «أريد أن أصبح مشهورًا» ولكن ليس لديه الإجابة عن كيفية وسبب تحقيق ذلك. لا يتم



تحقيق النجاح أو الشهرة بشكل غامض.

هنا سوف تعلن عن مفهومك للنجاح الشخصي وسوف أقدم لك تعريف شامل للنجاح خاص بي. ولكنه أولاً هل يمكن أن تفرض بأنني أخبرتك بعدم وجود تعريف واحد خاص بالنجاح وما يساويه بالقوة المضادة له وهي الفشل؟ وما أعنيه أنه لا يمكن أن تتواجد تلك المفاهيم بطريقة واضحة حيث لا يمكنك شراءها من متجر أو التقاطها كمجموعة أو تسحبها من المصرف. فهي توجد فقط في صورة أفكار وتصورات حتى ولو وصلت لنقطة. فالنجاح والفشل عبارة عن آراء فقط ليس أكثر من هذا.

فكل شيء تقوله أو تفكر فيه أو تفعله يؤدي لمكسب أو نتيجة. لو أصبحت النتيجة مساوية أو أكبر مما هدفت إليه أو توقعته فسوف تطلق عليها النجاح. لو اختلفت النتيجة تمامًا عن توقعاتك قد تظل نجاحًا ولكن في مفهومك قد تطلق عليها الفشل.

ربما قد سمعت عن «توماس أيدسون» ورغبته في اختراع مصباح كهربائي. لم تحقق أي من تجاربه العملية أي من النتيجة التي كان يبحث عنها ولكنه لم يسأم وقد نجح في النهاية كما نعرف جميعًا. رفض أيدسون اتسام كل تجاربه بالفشل ولكنه بدلاً من ذلك تم الإعلان عن اكتشافه لـ ٧٠٠٠ طريقة لا تصنع المصباح الكهربائي. تظهر تلك النظرة طريقته الإيجابية في التفكير ومثابرتة على التواصل للنجاح.

دعنا نضع في اعتبارنا المثابرة بشيء من التفصيل القليل بالإضافة لبعض مظاهر النجاح المختلفة قبل التطرق لمفهومك الشخصي.

كما تعلمت كطفل الزحف والمشي والتحدث والذهاب للمرحاض ومعرفة الوقت وربط أربطة الحذاء والقراءة والكتابة. فقد فشلت أكثر من مرة قبل النجاح في كافة تلك المهام. ولم يقول والديك: «لا يوجد أمل» ولكنهم قد شجعوك على



الاستمرار في محاولة تحقيق ذلك ويوجهوا لك المدح عند تحقيقك لهدفك. فقد توصلت بالفعل لمفهوم حقيقي خاص بالنجاح وما يصاحبه من سعادة ومكافأة وبالمثل توصلت لمفهوم الفشل وما يصاحبه من ألم أو مشاكل وذلك في سن الرابعة أو الخامسة. وقد استمررت ولم تتوقف في محاولتك. إنك أتقنت شيئاً ثم انتقلت لاكتساب المستوى التالي من المهارة من خلال سلوكيات مقبولة اجتماعياً.

إنك قمت بتكرار بعض السلوكيات المتتابة خلال رحلة تعليمك، وبعد ذلك خلال مرحلة بلوغك حيث - وبالرغم من ذلك - قد يصبح معيارك أكثر طموحاً، وأنت ما زلت تناضل من تحقيق السعادة في النجاح وتجنب ألم الفشل.

يكمن الاختلاف في كونك بالغ في أنك تسأم بشكل سريع. والدافع الوحيد وراء توقفك عن محاولتك يكمن في إتمام التوقف بالدواء العظيم لذا سوف تدلك حكمة النضوج بالوقت المناسب لتغير شيئاً ما.

وكلما ذكرت في كتابي الأول: دليل التدريب في الحياة: كل شيء تحتاج إليه لكي تصبح مدرب في الحياة مؤثر: أنه يمكن مقارنة استمرار بقائك داخل عالم الخيال وحفاظك على معتقداتك وتكرارك لسلوكياتك بينما كنت تتوقع نتيجة مختلفة كالذبور الواقع في شرك. فإنه سيستمر في الطيران داخل النافذة من حين لآخر حتى يموت. فهو لن يبحث عن طرق بديلة للهروب. فهو سوف يستمر فقط في الطيران على الزجاج. يبدو القيام بنفس المهمة بنفس الطريقة مع توقع نتائج مختلفة بأنه تعريف يتسم بالجنون. من المحتمل أن تقوم بذلك و ما زلت تصل إلى نفس النتائج وذلك بأمانة مع النفس كاملة.

من فضلك تذكر بأنني قلت: «التغيير» وليس «الهجر». قم بتغيير شيء واحد في وقت ما إذا لم تحقق لك أفعالك النتائج التي تبغها. لو قمت بالتغيير كثيراً جداً في محاولة واحدة فإنك سوف لن تعرف ما التغيير الذي طرأ عليك ونجح معك.

يمكن اعتبار نتيجة ما نجاح بالنسبة لشخص ما واعتبارها فشل لشخص



آخر. لذلك من الضروري أن تحدد مفهومك الخاص بالنجاح الشخصي. فاللص سوف يعتقد بأنه أدى مهمة ناجحة عندما يسرق مقتنيات منزل ثم يبيعها بطريقة غير مشروعة. سوف يعتبر مالك المنزل وشركة التأمين هذا فشل من أنظمتهم الأمنية ورتينياتها.

فقد رأيت منذ وقت قريب زوجين صغيري السن تاركين بناء مجتمع. لم يبدو كبار السن بالشكل الكافي لكي يتزوجوا ولديهم طفل وتشع من عيناها الأمل والإثارة. كان من الواضح من خلال محادثاتهم أنه تمت الموافقة على رهانهم الأول الخاص بمنزل العمر. اعتبروا هذا نجاحًا بالنسبة لهم. اعتبر صديقي الكبير في السن بالقدر الكافي والذي صادف العديد من الصعاب والذي لديه نظرة ثاقبة إلى حد ما في الحياة أن ذلك فشلًا حيث قال: «لقد ربطوا أنفسهم بعبء ثقيل من الدين ولكنهم يعتبروا ذلك خطوة في النجاح من خلال براءتهم».

من المحتمل أن يعتبر ذلك أكثر من مجرد التفلسف والنظرية في وقتنا الحالي لذا دعنا نتجرد مع مفهومك للنجاح الشخصي.

لذا ماذا يعني النجاح لك؟

سوف تجد استكشاف بصفة منتظمة في صورة «مربعات الفحص الذاتي» بالإضافة إلى قليل من الجداول الرسوم البيانية المخصصة لك لكي تتوقف وتفكر ثم تؤدي بعد ذلك من خلال كتابة أي إجابات متناسبة معك في أي وقت وذلك كلما قرأت وتبحرت في الكتاب. لا تتأمل كثيرًا حيث تعتبر الإجابة الطارئة على ذهنك هي الحقيقة دائمًا:

هاهنا لديك المربع الأول وأحذر الآن من احتمالية صعوبة السؤال بالرغم من أنه يبدو سهلاً.

اكتب إجابتك (يفضل في مفكرة) فيما لا يزيد أو في إطار ٢٠ كلمة قبل أن تقوم بالقراءة.

مربع الفحص

الذاتي

كيف أعرف

النجاح الشخصي

بشكل صحيح

الآن؟



الآن تفحص ما قد كتبت وأختر أحد الفئات الآن الموجودة أدناه:

أ- هل كتبت عن النجاح الذي حققته في الماضي؟

ب- هل كتبت عن النجاح الذي حققه شخصًا ما أعجبت به؟

ت- هل كتبت شيئًا ما عن النجاح الذي تتمنى تحقيقه في المستقبل؟

إن كانت إجابتك (أ) فإنك على الأقل أخذت الخطوة الأولى في تعريف ما مثله النجاح يومًا ما. وكما قال شخص مشهور ذات مرة: «قد يصبح أنا». «لا يتساوى ماضيك مع مستقبلك». لذا بداية من تلك اللحظة أوعد نفسك بأن إجابتك سترتبط بالحاضر أو المستقبل. فالماضي مفيد نظرًا للعبارة التي اكتسبتها والدروس التي تعلمتها.

إن كانت إجابتك (ب) من فضلك خذ في اعتبارك وتذكر أن نجاحك الشخصي هو خاص بك وليس بأي شخص آخر. فنجاحهم مثل آرائهم ملك لهم وليس لك فكما علمك والديك «من الخطأ أن تأخذ ما ليس لك».

استخدم الأمثلة العليا بالنسبة لك عمومًا لكي تلهمك وتحفزك نحو تحقيق نجاحك، ومع ذلك فذلك الكتاب يدور حول النجاح الشخصي الذي بعينك أنت!.

تعتبر الإجابة (ت) هي الإجابة الأفضل. فإنك أحسنت الاختيار لو اخترت تلك الإجابة. ويمكنك الانتقال للجزء التالي. ابدأ مرة أخرى واكتب الآن عن نجاحك المستقبلي في حالة اختيارك للإجابة أ، ب.

يوجد غالبًا نقطة حاسمة نظرًا لأن المفهوم العالمي للنجاح الشخصي والمستقبلي جديد إلى حد ما عن الكثيرين عندما استخدم هذا التمرين في ندواتي أو جلسات التدريبية.

تظهر الإجابة في تجزئته إلى عناصر أصغر والتركيز على كل عنصر على حدا. سوف تعطيك عناوين الفصل بعض الأفكار الجيدة لنواحي يمكنك أن

تضعها في اعتبارك وسوف تتوافق مع أفكارك. سوف تركز دائماً على نواحي حياتك التي تشعر دائماً نحوها بالاهتمام والقلق وعدم الرضا.

لذا من الآن ضع في اعتبارك عدد كبير من العناصر بقدر سعة تفكيرك. وقد أضفت بعض الأفكار في الجدول أدناه لكي تجعلك تبدأ وتوجد فراغات مخصصة للإضافات الخاصة بك. استعد! ابدأ!

قم بوضع الجوانب التي تبحث فيها عن النجاح في قائمة:

- العلاقة بالله سبحانه وتعالى.
- علاقات العمل.
- السعادة العاطفية.
- العمل.
- المقابلات الشخصية.
- المهنة الوظيفية.
- النشاط التجاري.
- الوضع المالي / الثروة.
- المؤهلات.
- المبيعات / التسويق / التأثير.
- العلاقات الشخصية.
- الأهداف.
- الصحة.
- القيادة.

اختر العناصر الأساسية الثلاث لك من القائمة الموجودة أعلاه ثم قم بتعريف واحد منها فقط حيث يظهر هدف نجاحك الأساسي الآن. يمكن أن تغير رأيك فيما بعد وتتأرجح للخلف وللأمام ولكن من فضلك ركز أفكارك في عنصر واحد فقط الآن.





### جمع عناصرك :

تحرك إنك مدعو لكي تفكر في نجاحك الشخصي كوصفة طبية تتكون من عناصر متنوعة بمقادير ومقاييس محددة. إنك قمت باختيار جانب واحد فقط من حياتك في النشاط السابق والآن أريد منك أن تختار أكثر العناصر أهمية لتحقيق النجاح في هذا الجانب.

هاهنا قائمة أخرى لك: أي من تلك ٣١ كلمة أساسية تعتقد أنها ترتبط بشكل مباشر وكبير بقدرتك لتحقيق هذا النجاح؟ قد عرضتهم طبقاً للتدريب الأبجدي، ولكنني أريد منك أن ترتبهم طبقاً لترتيبك الشخصي.

حيث العنصر (١) هو الأكثر أهمية لك لتحقيق النجاح في هذا الجانب من حياتك و ٣١ عنصر هم الأقل أهمية:



ترتيبك	الترتيب الأبجدي	
	المؤهلات الأكاديمية	academic qualification
	العمر	age
	الممتلكات	Assets
	الصدفة	chance
	الابتكارية	creativity
	العزم / الدافع	determination\Drive
	الخلفية الاقتصادية	economic Background
	الذكاء العاطفي	Emotional intelligence
	الحماسة	Enthusiasm
	مهارات تجارية	Entrepreneurial skills
	العرق	Ethnicity
	الخبرة	Experience
	المهارات المالية	Financial Skill
	الجنس	Gender
	مهارات التأثير	Influencing skill
	الذكاء	Intelligence
	المهارات الشخصية	Intrapersonal Skills
	القيادة	Leadership
	الموقع	Location
	الحظ	Luck
	الدافعية	Motivation
	شبكة العلاقات	Networking
	الفرصة	Opportunity
	الرغبة الحماسية	Passion
	المثابرة	Persistence
	الشخصية	Personality
	السمات البدنية	Physical Attributes
	الثقة في الذات	Self-confidence
	الروحانيات	Spirituality
	الحالة الاجتماعية	Status
	المواهب	Talents



لو وضعت الرغبة الحماسية والعزيمة والدافعية في أي مكان من العناصر الخمسة الأساسية لك فإنك تسير على الخطى الصحيحة لتحقيق النجاح الشخصي، ومن غير المحتمل أن يكون الحظ أو الصدفة العنصرين الآخرين.

سوف نلقي الضوء على قوة كل من العناصر الثلاث بإيجاز، ولكن سوف نلقي الضوء أولاً على العناصر المرتبطة بها في طريق تحقيق نجاحك. وربما قد قمت بتدوين كلمات أخرى أساسية في قائمتك، ولو حدث ذلك ضع كل منهم في قائمتك وسجلهم.

### المؤهلات الأكاديمية:

تعتبر المؤهلات الأكاديمية ضرورية لبعض الوظائف والمهن والمسارات المهنية. تعتبر الدراسة من أجل الامتحانات واجتياز الامتحانات بشكل مرضي نجاحاً حقاً، ولكن سوف يمثل ذلك لمعظكم نجاح في الماضي الذي قمنا بمناقشته سابقاً في هذا الفصل. توجد أمثلة لا حصر لها على أشخاص حققوا نجاحاً منقطع النظير في مجالاتهم التي اختاروها وليس لديهم مؤهلات أكاديمية بل فقط التعليم الأساسي. يمكن أن يتم اعتبار نقص المؤهلات الأكاديمية لديهم عذراً واهياً. لو لديك مؤهلات فهذا رائع. لو لم يكن لديك مؤهلات فإذن إذا لم تكن متأكدًا بنسبة ١٠٠٪ من ضرورتها بالنسبة لنجاحك المستقبلي واحترتهم لأجلهم فقط، فعلى أفضل الحالات يعتبر ذلك ضياع للوقت وعلى أسوأ الحالات يعتبر ذلك رحلة أنانية. فالدراسات الأكاديمية في حد ذاتها ليست عنصر تحتاج إليه لكي تنجح لذا استغلها كهواية. يمكن أن يشتت تركيزك عن هدفك الأساسي استمرارك في الانغماس داخل تحضير الدراسات الأكاديمية في الواقع بدلاً من المساهمة في تحقيق النجاح بشكل مباشر.

### العمر:

العمر ليس ضرورياً. فبعض التجار حققوا نجاحاً كبيراً في فترة المراهقة وفي أوائل سن العشرين. تحققت نجاحات أخرى فيما بعد حتى ولو في سن لتقاعد وما



بعده. لا تعير اهتمامك لعمرِكَ ولا تستخدمه أبدًا ومطلقًا كعذر.

### المتلكات:

يمكن أن تصبح المتلكات عائق مثلما تصبح مساعدة. لو تبدأ من لا شيء فلا سبيل أمامك إلا النجاح المرتقب حيث لن يوجد ما يعوقك من أي شكوك أو مخاوف من فقدان كل شيء. لو لديك ممتلكات ابذل ما في وسعك للحفاظ عليها ولا تلجأ مطلقًا لرهانها ولكن استخدمها بحكمة.

### الصدقة:

لا تعتبر الصدقة نقطة بداية مطلقًا. لو اعتمدت على الصدقة فسوف تفشل. فالصدقة ترجع لقدرك الذي حدده الله لك. كافة الأشخاص الناجحين يؤثروا في أقدارهم من خلال اتخاذ خطوات إيجابية لم تترك شيئًا للصدقة ويصلوا لنتائجهم بنفسهم.

### الابتكارية:

تعتبر الابتكارية عنصرًا أساسيًا للنجاح أو عامل صغير يعتمد على ما تريده. قد يمكن الاختلاف بين النجاح والفشل في الوصول إلى الحلول الخلاقة لتحقيق أهدافك.

### الدافع:

الدافع قريب من العزيمة. توجد ضرورة للحذر هنا فمعظمنا يفضل طريقه أحيانًا أو معظم الوقت ونضطر لاجتياز خطوات عديدة لكي نرجع لهدفنا يمكن أن تسير طوال اليوم أو الأسبوع أو العام ولكنك سوف لن تصل إلى طريق تحقيق النجاح إذا لم تضع يديك على الاتجاه الصحيح. استمر ولكن بحذر.

### الخلفية الاقتصادية:

تعتبر الخلفية الاقتصادية عنصر هام. أنا متأكد من أنك يمكن أن تعتقد أن الأشخاص الناجحين في كافة الأنشطة الإنسانية هم من نشأ في خلفية اقتصادية



متواضعة وفقيرة. البعض يشير إلى ذلك على أنه كان تصميم على عدم الرجوع لتلك البدايات التي أشعلت نجاحهم.

### الذكاء الوجداني:

يعتمد ذكاء الوجداني على قدرتك لملاحظة العواطف والمشاعر حيث تتمتع بالقدرة على التمييز بينها عن وضع طرقك وطرق الآخرين في التفكير والسلوك في اعتبارك لتحقيق النتائج المرغوبة بشكل طبيعي.

### الحماسة:

يجب أن تضع الحماسة ضمن العناصر الخمس الأساسية لك. فالحماسة مثل الابتسامة فطرية وسوف تشجع الناس لتقديم يد المساعدة لك عندما تحتاج لها. فهذا ما سيجعلك تستمر عندما تواجه المصاعب.

### المهارات الإيجابية:

من المحتمل أن تحقق النجاح من خلال مهاراتك التجارية لو تعرف أو تشك في وجود ذكاء تجاري لديك. ينبغي أن يتبع مسارك تقدم أكثر تنظيمًا في مسارك المهني لو لم تتمتع بتلك المهارات والحافز لتعلمها.

### العرق:

لا يعتبر العرق عنصرًا مهمًا. كل عرق وجنس ولون حافل بأمثلة من الأشخاص الناجحين. يعتبر صحيحًا أن بعض الخلفيات العرقية ستجد صعاب أكثر من الآخرين لتحقيق النجاح في أماكن معينة من العالم، ولكن تأمل في «قائمة الأثرياء» السنوية الخاصة بتنوع الثقافات في بريطانيا التي نشرها «Sunday Times». تقيس تلك القائمة طبعًا النجاح في النواحي المالية، ولكن يتم تمثيل كافة الأعراق في معظم القوائم الأخرى الخاصة بالأشخاص الناجحين أيضًا.

### الخبرة:

من الصعب تعديل الخبرة نظرًا لأنه قد تؤثر على نجاحك المستقبلي بالرغم من





ارتباطها بالماضي بشكل واضح. ينبغي ترك الخبرة السيئة عند تعلمك للدروس التي تم شرحها. يمكن اعتبار الخبرة الجيدة مفيدة طالما تتمتع بنواحي إيجابية. يرغب معظم الناس في اكتساب خبرة عظيمة عندما يصبح كل ما لديهم في الواقع خبرة قليلة تتكرر باستمرار. قد تصبح الخبرة مفيدة ولكن ليست ضرورية.

### المهارات المالية:

سوف تصبح المهارات المالية هامة عند تحديدك لأهدافك تتطلب بعض الإدارة المالية أو النقدية لكي تصبح ناجحًا أو لزيادة الثروة أو للحفاظ على نظام من التحكم المالي.

### الجنس:

قد يصبح الجنس عائق لتحقيق النجاح في الماضي. لكنه أصبح الآن عنصر حيادي للنجاح حيث يحقق الناس من كلا الجنسين النجاح يوميًا.

### مهارات التأثير:

يمكن أن تحقق لك مهارات التأثير النتائج التي تبحث عنها من خلال تأثير الآخرين بطريقة تفكيرك المصحوبة بالحماسة والرغبة أو الدافعية التي قد تصبح مزج قوي.

### الذكاء:

يعتبر الذكاء قريب الصلة وعنصر آخر حيادي. يمكن أن تحقق بعض النجاح بدونها كما تظهر العديد من البرامج الحوارية التلفازية. يمكن أن تحقق النجاح من خلاله أيضًا.

### المهارات الشخصية:

تعتبر المهارات الشخصية مهمة عندما يصبح التعامل مع الآخرين ضروري لتحقيق هدفك وقد تصبح وسيلة لتحقيق النتيجة النهائية ولكنها ليست الأكثر أهمية.



### القيادة:

تصبح المهارات القيادية هامة لو حددت هدف يتطلب تلك المهارات المحددة، وقد تصبح هامة في الوصول للترقية في الوظائف الإدارية.

### الموقع:

يمكن أن يتغير الموقع. قد يصبح مهمًا بناءً على مجالات النجاح التي خططت لها. ومع ذلك لا ينبغي أن تسمح للمكان الذي تعيش فيه عذر للفشل في تحقيق النجاح. لا يلجأ الأشخاص الناجحون مطلقًا للأعذار. بل يتخذوا أفعالاً بدلاً من ذلك.

### الحظ:

نعم كلما بذلت الجهد كلما أصبحت الأكثر حظًا، لكن بالنسبة لأهداف الكتاب ضع الحظ في اعتبارك في نفس فئة كافة القصص الجميلة التي قصت عليك وأنت طفل فالأشخاص الناجحون يصنعون حظهم.

### شبكة العلاقات:

تعتبر شبكة العلاقات طريقة أخرى لاقتراح «من تعرفه أكثر أهمية مما تعرفه». فمن الواضح كلما تعرف مزيد من الناس كلما اطلعت على مزيد من الآراء والاتجاهات والمواهب حتى يمكنك التعلم منهم. خذ حذرًا من الأصدقاء المنافقين ومن يرغب في تدميرك. فشبكة علاقات قوية فقط مثل صلتها الضعيفة.

### الفرصة:

تأتي الفرصة في نفس فئة الصدفة والحظ. تتحقق مهاراتك في تحقيق النجاح في ارتقاب حدوث أي فرصة وفي تقييم قيمتها الحقيقية ثم اتخاذ التصرف المناسب. لا تنتظر الناس الناجحة الفرصة لكي تطرق أبوابها. فهم ينطلقوا ويصنعوا فرصتهم.

### المثابرة:

تعتبر المثابرة عنصر مفيد طالما أنك على وعي بوقت ضرورة تغيير الاتجاه لتحقيق النتائج التي ترغبها.



### الشخصية :

الشخصية عبارة عن شيء ما لدى كل البشر. يمكن تطويرها لتعزيز توقعك بحدوث النجاح، ولكن يوجد العديد من الأشخاص الناجحين ذات الشخصية السيئة حقًا كما يوجد أشخاص ناجحون ذات الشخصية المبهجة.

### السمات البدنية :

تصبح السمات البدنية مهمة نظرًا لأنها ربما لا تحدد النواحي التي تبحث فيها عن النجاح. تستطيع في الواقع أن تصبح أو تفعل أو تمتلك ما ترغبه طالما متناسبة أهدافك مع قدراتك البدنية. لو ترهب الطيران فسوف لا تحقق النجاح كطيار طالما مستمرة لديك فوبيا الطيران. ستجد من المستحيل تقريبًا تحقيق النجاح كلاعب قوي في العَدُو لو كنت قصيرًا أو سمينًا أو كبيرًا في السن. اعرف محدداتك البدنية وابتحث عن طرق لتطويرها لو تعوق رغباتك.

### الثقة في الذات :

يعتبر الثقة في الذات أمر هام لو تفتقدها. لا يعتبرها الأشخاص ذات الثقة في الذات مهمة؛ لأنها لديهم بها ينبغي أن تكون. سوف تحتاج لكي تركز انتباهك لها كعامل يمكن أن يقلل معدلات نجاحك لو تفتقد الثقة في الذات.

### الروحانيات :

يصبح الشعور الروحاني مهمًا لو تبحث عن رقي روحاني ولو تتأثر بالأشخاص ذات الوعي الروحاني ويعتبر ذلك متطلب للتعامل معهم.

### الحالة الاجتماعية :

تعتبر الحالة الاجتماعية مهمة فقط للناس الذين ذات النظرة الضعيفة الذين يقيسون النجاح في إطار معايير خاطئة. قد تصبح الحالة الاجتماعية أو المالية المنخفضة حافز لتوجهك نحو النجاح ولكن في كافة الحالات وبدون استثناء يمكن أن تبدأ فقط في بناء النجاح من حيث تقف الآن.



### المواهب:

فالمواهب هبات ربانية. استكشف مواهبك و قم بتنميتها باستمرار. ابحث عمّا وراء الظاهر من المواهب التي قد يمكنك استكشافها الآن. فالمواهب عناصر مفيدة ولكنها ليست ضرورية للنجاح.

دعنا نتحدث عن السمات الثلاث الأساسية الرغبة الحماسية العزيمة والدافعية.

تعتبر الرغبة الحماسية والعزيمة والدافعية عناصر أساسية وجوهرية في وصفتك لتحقيق النجاح. فهي الوقود الذي سيشعل رحلتك ويجعلك تستمر عند اصطدامك بالصعاب. فهي ستمكنك من تحويل العثرات إلى خطوات تحقق لك النجاح. فالرغبة الحماسية والعزيمة والدافعية عبارة عن ما يجعلك تترك سريرك في

مربع الفحص

الذاتي

كيف لي أن أعرف

نجاحي الشخصي

الصباح ويدفعوك لبذل الجهد طوال اليوم، وكذلك يمدوك بالمعرفة المحددة التي سوف تجعلك تتكيف مع كل ما يجلبه اليوم لك. لو لم تحب ما يجلبه لك اليوم فذلك يعود إلى قوتك على تغير اتجاهك وكذلك مشاعرك.

من خلال وجود تلك السمات فقط فسوف

تحقق النجاح حتى ولو تفتقد العناصر الأخرى. وستفشل بدونها. فالأمر بسيط كذلك.

ضع نصب عينيك كل ما قرأته أثناء المرة الثالثة من التساؤل: كيف تعرف نجاحك الشخصي الآن بطريقة صحيحة؟

في ضوء تحقيق تلك المظاهر الأساسية الخاصة بتعريفك فسوف تتناول جوانب معينة من نجاحك في باقي ذلك الدليل.

ولكن قبل ذلك كافة الناس الناجحة تفي بوعودها، وقد وعدتك مسبقاً



بتوضيح مفهومي الشامل عن النجاح.

فالنجاح الشخصي عبارة عن تحقيق أفكارك وخواطرك وخطواتك للنجاح الذي تتمناه أو تتوقعه.

### مربع النجاح

- (١) ضع مفهومك للنجاح.
- (٢) تحديد الأولويات الأساسية لحياتك.
- (٣) تعزيز الرغبة المتحمسة.
- (٤) تنمية العزيمة.
- (٥) تعزيز الدافعية.





الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

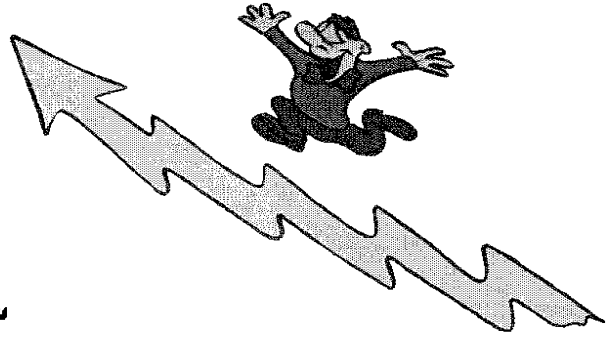
ينتهي في:

/ /

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامة***

## الفصل الثاني

### هدف النجاح



« إن لم تعرف إلى أين  
ستذهب فلن تستطيع  
التخطيط لرحلتك أو معرفة  
وقت وصولك هناك » .  
« ينطبق هذا على رحلة  
حياتك أيضاً » .

### نبذة مختصرة:

يكشف هذا الفصل النقاب عن « أسرار » تحديد الهدف والإنجاز الناجح حيث يظهر بوضوح ما ينبغي أن تفعله لتحقيق كل هدف وضعتة لنفسك في الحياة على حدا.

يتغلب « باتريك إيان كالوهن » مثل باقي أقرانه في المدرسة على الدروس الأكثر مللاً من خلال رسم الحروف الأولى لاسمه بشكل عبثي. تزخرف كل غلاف كتاب ومسطرة وحقيبة مدرسية وكل شيء آخر يملكه بالكلمة « بك » وذلك في خلال وقت قصير جداً.

ولم يصبح من المدهش أن يعرفه كل شخص بـ « بك » الذي تقبله كتحية بدلاً

من (بادي) الاسم الذي كان يضايقه آنذاك والذي لم يتناسب مع أي شخص من خلفيته العرقية.

- فقد تلقى الكاميرا التي تمناها في عيد ميلاده الثالث عشر بالرغم من أنه لم يكن طفلاً مدلاً. وفي عيد رأس السنة قد تلقى صندوق من الأدوات لذلك قد تمكن من تحويل مرحاض الأسرة إلى حجرة مظلمة بشكل مؤقت حيث علم نفسه أسرار فن معالجة الأفلام الفوتوغرافية. وقد مرت السنوات ببطء حتى حان الوقت لإنهاء الدراسة وقد أخبره المحنكون في المسارات المهنية بعدم وجود أمان في مهنة التصوير الفوتوغرافية لذا من الأفضل أن تتخلى عن ذلك وابتحث عن وظيفة مناسبة، وقد تم قبول «بك» كمتدرب في مكتب للتسويق تابع لمصنع أثاث محلي، وكان مازال يتخذ من التصوير الفوتوغرافي هواية هامة ويغطي تكاليف معيشتة من خلال أخذ صور من رحلات الشركة وأحداث رياضية واجتماعية متنوعة التي قام ببيعها لزملائه من العاملين. فقد أتاحت له حماسه وموهبته لأخذ مقاطع مبهرة التي أعجبت مدير التسويق الذي حدد لـ «بك» مهمة تصوير العدد القادم من الكتالوج الجديد.

وتمثلت مكافأة «بك» في دعوة لحضور الندوة السنوية الخاصة بالدافعية في فلوريدا التي تنظمها الشركة للحفاظ على دافعية فريق قسم المبيعات. فقد أثر المتحدث الذي ناقش كيفية تحديد الهدف تأثيراً كبيراً عليه فهو الشخص الذي غير مسار حياته على مدار الثلاث سنوات التالية.

فقد قام «بك» بتغطية حفلات الزفاف المحلية في وقت قصير كنتيجة مباشرة لاتباع نصائح المتحدث وكيفية تحديد الأهداف، وبعد ذلك اكتشف إمكانية جمع كثير من الأموال من شريحة الأثرياء، وذلك من خلال حواراته مع أصحاب المهن الموسمية. فقد حدد هدف جديد متمثل في أن يصبح الأفضل في هذا الجانب والذي يعني أيضاً تحمله تكاليف عالية.

يشكر «بك» متحدث الندوة في داخلة في كل مرة ذهب فيها للمصرف. فقد



تم الحجز لديه بثقة لتصوير حفلات الزفاف الكبيرة كل عطلة أسبوع من العام، ثم قام بمشاركة أي حجوزات إضافية مع اثنين من أقرانه ذوي الثقة الذين دربهم على أسلوبه حيث دفعوا له نصف ما كسبه. يبدأ مستوى أجره الآن من ٤٠٠٠ جنيه إسترليني كل حجز مما يعني زيادته إلى ٨٠٠٠ جنيه إسترليني كل عطلة أسبوع على الأقل. ولدى «بك» أربعة أيام راحة أسبوعيًا لكي يستمتع بمنزله المطل على الشاطئ الفخم وسيارته الرياضية. فمن خلال أربعة عطلات أسبوعية فقط يكسب أكثر مما يكسبه والده والمحنون في المهن في خلال عام. وهو يتساءل عمًا يكسبه متحدث الدافعية ولكنه لم يستطع تذكر اسم الرجل الآن.

ويدير «بك» ندوات تسويقية الآن لمحترفي التصوير الفوتوغرافي المكافحين، بالإضافة لصور الزفاف، ودائمًا يلقي كلمته بأن مفتاح نجاحه يعود إلى وضع الأهداف ثم اتخاذ الخطوات لتحقيقها. وكذلك يخبرهم بأن لا يعتقدوا مطلقًا بعدم وجود أمان في وظائفهم المختارة لأنك تصنع أمانك بعمل الأفضل.

سوف يبدو ذلك مألوفًا لك. فلديك فكرة تتحول إلى أمنية. ثم تتحول الأمنية إلى حلم. ومع ذلك فإنك تنساه وتستمر في حياتك نظرًا لأن الأحلام جزء من الخيال. وستحلم حلمًا قويًا جدًا لا يمكنك نسيانه كل مرة واحدة فقط في خلال لحظة. قد يصبح رغبة مضايقة. بل والأكثر من ذلك قد يصبح أمرًا ملحًا.

فقد تخيل وتبنى الفكرة المتمثلة في «عندما تتمنى الوصول للنجوم فيمكن أن تصبح أحلامك حقيقية». فقد أصبح حلمه بإنشاء حديقة ترفيهية يدفع الناس لدخولها نظرًا لاستمراره في تحقيق أفكاره والتزامه بها بغض النظر عن المعوقات. لذا ماذا ستفعل بأفكارك وأمنياتك، يمكنك طردها للأبد أو يمكنك العمل على تحقيقها. لذا خذ في اعتبارك تلك المعادلة البسيطة:

أمنية + رغبة = هدف

هدف + فعل = إنجاز





هذا ما يدور حوله هدف النجاح. لو يتسم ذلك بالسهولة فبالأكيد سيستطيع كل شخص القيام به ويستمتع بالحياة الناجحة ذات الإنجاز السعيد، حسنًا ذلك سهلًا حقًا وأني على وشك إعطائك الأدوات التي ستسمح لك بوضع وتحقيق أهدافك. ليست لأي شخص بل لك فقد وتلك هي النقطة الحيوية الأولى التي لا بد أن تضعها في ذهنك حيث تضع أهداف لك فقد ولا تحاول مطلقًا القيام بذلك لأشخاص آخرين. تتطلب طريقة وضع الأهداف وتحقيقها درجة من الأناية.

فإنكار الذات مقابل الأناية ويمكنك التمسك بها أيضًا عندما تجلب لك النجاح حيث لديك نوعية الوقت والممتلكات المتاحة التي يمكنك مشاركتها مع من أقرب لديك أو من أحب إلى قلبك ومع أي عدد من الأشخاص تتخذ قرارًا بضمه معك. هل أنت مستعد لكي تصبح أنانيًا لدقائق قليلة كل يوم عندما تعرف بأن النتيجة النهائية ستبرر الوسيلة، تأمل فيما تعنيه الإجابة (لا) قبل أن تعطي إجابتك على هذا السؤال.

(لا) تعني استعدادك التام لكي تستمر في حياتك في إطار قليل من الأهداف أو بدون تحديد أي هدف. كذلك تعني (لا) إنك لا تعير اهتمامًا لما سيحدث. ويعني (لا) تنازلك عن التحكم في حياتك للآخرين الذين قد يصبحوا غرباء تمامًا. بجانب ذلك تعني (لا) عدم تحقيقك مطلقًا لما ترغبه أو تستحقه في الحياة. وأيضًا تعني (لا) رضائك التام عن كل مظهر من مظاهر حياتك والذي حقق الكمال غير المحتمل بشكل كبير، والذي قد يتطلب قرارًا سريعًا من خلال رجوعك لضميرك.

وعلى الجانب الآخر تعني (نعم) سيطرتك الكاملة على حياتك وقدرتك حيث تتقبل المسؤولية الكاملة لكل ما سيحدث لك وكذلك ستتمتع بالنجاح كلما تقرب من كل ما ترغب حقًا في عمله أو تحقيقه.

فالصياح عاليًا بـ «نعم» المصحوبة برغبة متحمسة واضحة هي الإجابة المقبولة فقط!



ففي الواقع من الواضح أن الناس حققت النجاح وستستمر في ذلك بدون وجود أي وعي لوضع الأهداف. ففطرتهم وطبيعتهم تدفعهم للأمام نحو تحقيق كل ما يريدوه. فأنا أعتقد من إمكانية تحقيقهم تلك النتائج بل وبشكل أسرع مع وجود قليل من الأخطاء في طريقهم لتحقيق الأهداف من خلال استخدام المعلومات الموجودة في هذا الفصل. ويمكنك تحقيق أهدافك بسهولة ممتعة. لكن أولاً:

### نحّ التفاهات جانباً:

يجب أن تحدد لأهدافك مكان في حياتك حتى تضعها وتحققها. وهذا يعني ابتعادك عن الأمور التافهة. ستصبح مألوفاً دوافع تصنيف التفاهات الخاصة بك خلال تلك الأيام المتسمة بإعادة الدورة والوعي بالقضايا حديثة العهد. لذا دعنا نتطرق لتصنيف الأمور التافهة.

تعتبر أكبر سلة مهملات للأعدار الواهية. فالقائمة الموضحة في الصفحة المقابلة تشتمل على معظم الأعدار الواهية التي تتخيلها، بل وتلجأ إلى أحدها أو جميعها يومياً حتى تحدد حريرتك والفرص المتاحة لتنفيذ الأفعال. افهم ذلك: تلك التفاهات أعدار وليست أسباب. ستضعك في منطقة راحتك المريحة حيث لن تجد وتتبع قدرك الحقيقي مطلقاً.

أليس كذلك جميعها سخيف جداً؟ ومع ذلك سمعها كل مدرب للتكيف مع الحياة بصفة منتظمة وفي جو من الحزن نظراً لاقتناع المدرب بوجودها. يوجد مبدأ جيد تم تعليمه معظم الوقت وهو ضرورة الوفاء بالوعود. فإنني أرغب في أن تعطي وعوداً قوية بتحسين حياتك وكذلك أن تتقيد بالقواعد وتفي بالوعود التي أعطيتها لنفسك. من فضلك اتبع العزيمة على الوفاء بذلك بطريقة صحيحة الآن. أوعد نفسك بعدم استخدام أو تكرار أي من تلك الأعدار أو أخرى مطلقاً وأبداً التي تمنعك من تحقيق أهدافك الحياتية.



أنا	أنا
موجود في المكان الخطأ	كبير في السن جدًا
موجود في الوقت الخاطئ	صغير في السن جدًا
موجود في المنزل الخاطئ	سمين جدًا
موجود في وظيفة خاطئة	نحيف جدًا
أرتدي ملابس غير مناسبة	طويل جدًا
موجود في كل شيء غير مناسب	قصير جدًا
لا يحبني رئيسي	غبي جدًا
لا تحبني زوجتي	ذكي جدًا
لا تحبني والدي	جميل جدًا
لا تحبني قطتي أو كلبتي	قبيح جدًا
لا يحبني احد	كسول جدًا
لا أستطيع فعل ذلك	مشغول جدًا
أشعر بالخوف من ذلك	ثري جدًا
أشعر بالخوف من الظلام	فقير جدًا
أعتقد في الخرافات	لا أعني شيئًا مطلقًا

تعتبر خبراتك السابقة والفاشلة هي سلة مهملاتك التالية. فقد استفدت منها جيدًا في الماضي، وقد تعتبر جزءًا من أنماطك السلوكية، ولكن بالرغم من ذلك لا يوجد لها مكان أو تأثير عندما تتطرق لتحقيق أهدافك الجديدة. فهدف النجاح هدف حاضر وينتمي لمستقبلك الباهر. فالماضي لن ولم ولا يساوي إن قررت بعدم ترك الماضي. فتعني عملية تحديد الأهداف واتخاذ الخطوات لتحقيقها عدم مساواة المستقبل بالماضي وهي عبارة عمًا تختاره لكي تحققه. اختر جيدًا!

فقد تجد تلك النصيحة التالية صعبة أو سخيفة أو غريبة في ضوء الاعتماد على



مكان وجودك الآن أو إلى كينونتك أو أصلك العرقي. لا تتسم تلك النصيحة بأي من تلك الصفات وتحتاج فقط القيام بها لمرة واحدة. ابحث عن أكبر مرآة في منزلك عندما تكون بمفردك ولا يوجد أحد يضايقك. تخلص من كل ملابسك بها فيها مجوهراتك وقف أمام المرآة لمدة دقيقة واحدة. فما تراه هو ما ستعامل معه كأنك عارٍ كالיום الذي ولدت فيه. لاحظ نفسك من كافة الزوايا. لا تكن حاسماً أو تصدر أحكاماً ثم ارتدي ملابسك. إن لم ترغب مطلقاً في وضع أهدافك في اعتبارك في ضوء ما حدث مسبقاً فقم بإعادة هذا النشاط الغريب وحتى اسمح لنفسك بإصدار ابتسامة. أنك ورقة بيضاء في سياق أهدافك. حياتك عارية من الآن لذا تستطيع أن تبني فوقها وتجعلها ما تريد بأي طريقة ترغبها. نعم! أنت. حان الوقت للتسوق لاقتناء مفكرة وقلم ستستخدمونها في تحقيق أهدافك وغاياتك وأي شيء آخر يفرض ارتداءك للملابس الآن. ستضع كل منهما في مكان سري وخاص وآمن وستكتشف طلبتي منك لفعل ذلك لاحقاً في الفصل.

إنني أوصي دائماً أن نحتفظ بالأهداف داخل نفسك حتى تحققها. فمن المرضي جداً أن تقول: «لقد حققت ذلك» عن أن تقول: «أني سأفعل ذلك». دع الآخرين يبدو الدهشة لما حققته من نجاح ويتساءلوا حول كيفية تحقيق لذلك. يتمثل الاستثناء الوحيد في هذه النصيحة عند وجود حاجة لديك لضم شخص ما آخر لكي يساعدك نحو تحقيق هدفك. توجد مخاطرة متمثلة في شعور الآخرين بالتهديد من عزيمتك إذا أعلنت عن هدفك مقدماً أو على مقربة من فعل ذلك بجانب احتمالية تعارض خططك مع جداول أعمالهم الشخصية، وقد يعوقوا مجهوداتك العظيمة من خلال مشاعرهم السلبية من الحسد أو الخوف.

توجد فرصة ضئيلة لتحقيق هدفك إذا لم تدونه. يوجد تلاقي مدهش يحدث بين العقل والجسم من خلال المهمة المشتركة في الكتابة. عندما تكتب ستتصل أيضاً بعقلك الباطن القوي بطريقة لا تصدق الذي يجاهد دائماً لتحقيق ما تطلبه منه بدون أي سؤال. توجد دائماً إمكانية لنسيان هدفك في حاله عدم تدوينك له

بعيدًا عن أي ظاهرة نفسية. توجد طريقة صحيحة لكتابه الأهداف لتعزيز تحقيقها كما قد يمكن أن تتوقع الآن.

والسبب الآخر لكتابة هدفك في ورقه يرجع إلى ضرورة قراءته بصوت عالٍ مرتين على الأقل يوميًا. أفضل الأوقات لفعل ذلك القيام به بأول شيء في الصباح وآخر شيء قبل النوم. لقد ذكرت مسبقًا بأن عقلك الباطن قوي بطريقة لا تصدق. فهو كذلك لكنه ببساطة عقل الطفل حيث يؤدي التكرار الدائم إلى نتائج أسرع ويصبح أكثر استجابة عندما يوجد عنصران أكثر حيوية في طريقك لتحقيق هدف نجاحك. يتعلق الأول إستغلال الوقت ويتعلق الآخر بكيفية كتابة أهدافك. ينبغي الرجوع إليهما بعد هذا الملخص الموجز للموضوع مرات عديدة:

١- تخلص من التفاهات.

٢- أنس الماضي

٣- ضع أهداف تتصل بالحاضر والمستقبل.

٤- قم بنشاط المرأة العادية لدقيقة.

٥- امتلك مفكرة.

٦- كن كتومًا.

٧- اكتب أهدافك.

٨- كررها مرتين يوميًا.

**لا تتساوى كافة الأهداف:**

تتسم الأهداف بالتنوع في الأشكال والأحجام مما يجعلها أمرًا يستحق التذكر عند تعريفك لأهدافك. لو أنني طلبت مجموعة من الحضور بأن تكتب أهدافها فقليل منهم سيقوم بكتابة أي شيء، ولكن سييدي معظمهم نظرة من الحيرة والارتباك خلال حملتهم في.

تحتاج لطريقة لتصنيف الأهداف نظرا لاتساع نطاق الأهداف الشخصية

مربع  
الضحص الذاتي  
هل اتخذت قراراً  
بالحصول على  
مفكرة عندما





اتساعاً كبيراً. خذ مفكرتك لكي تستعد لذلك وانتقل للأعلى في صفحة بيضاء حيث تكتب فئة الهدف: بند الأسرة. في الصفحة التالية اكتب كلمة العمل ثم استمر بكتابة عناوين للعديد من الصفحات الخاصة بجوانب حياتك بقدر استطاعة تفكيرك فيها. قد تشتمل فئات أخرى على الرياضة المسار المهني، الوضع المالي، العلاقات، المنزل، السيارات والهوايات وهكذا.

تتضمن الخطوة التالية في أخذ كل صفحة على حدا في وقت معين مع نفسيهما تقريباً إلى ثلاثة أعمدة. اجعل كلمة قصير المدى عنواناً للعمود الأول ومتوسط المدى عنواناً للعمود الأوسط وطويل المدى عنواناً للعمود الأخير. لأكتب كلمات رئيسية بقدر إمكانك تتصل بأمنياتك في العمود المناسب في ضوء وضع كل صفحة والإطار الزمني في اعتبارك. من فضلك تذكر أن تلك الصفحات فقط بمثابة تذكيرات بالأشياء التي ترغبها وليست أهدافاً على الإطلاق. ستجد مثال أدناه.

ينبغي أن تتضمن الأمنيات ذات المدى القصير على أمنيات يمكن تنفيذها أو تحقيقها في خلال الأيام القليلة القادمة أو الأسابيع القليلة القادمة عند تحديدك لها في ذهنك. دعنا نقول اتسامها بإمكانية تحقيقها في خلال شهر من الآن. والأمنيات المتوسطة عبارة عمّا قد تصل فترة تحقيقها إلى عام وتصل فترة الأمنيات ذات المدى الطويل إلى ما يزيد عن العام.

تجنب عندما تكتب أي شكل من الرقابة حيث تكتب كل ما يخطر ببالك بغض النظر عن قدرتك على توفير المال أو الوقت لتحقيق ذلك. دعك من الكيفية أو أي محددات أخرى فقط حرر تفكيرك في تلك اللحظة واكتب الأفكار كما تطرأ لذهنك. ولكن قبل كل شيء تسلّ.

بالتأكيد ستفكر في أشياء أخرى بمرور الوقت لذا ارجع لقوائمك كلما تحتاج لذلك ودوّن تلك الأفكار كما تطرأ على ذهنك. لا توجد إجابات صحيحة أو خاطئة!

### فئة الهدف: المنزل

قصيرة المدى:	متوسطة المدى:	طويلة المدى:
- تنظيف المطبخ.	- إعادة تزيين حجرة النوم.	- دهان ملحق للمنزل.
- تصليح الدولاب المكسور.	- شراء تلفاز بلازما.	- عرض المنزل للبيع.
- تنظيف السجاد بالبخار.	- تجديد رخصة القيادة.	- الانتقال إلى ديفور.
- إزالة العشب الضار من الحديقة.	- تقليم الأشجار.	

### هدفك الأسمى:

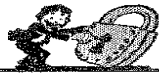
سيعطيك الناس قائمة بالأشياء التي يريدونها عندما تتساءل المئات عمّا يريدونه في الحياة من أسمى الأهداف.

مربع  
الضحك الناقي  
هل وضعت  
قوائمي؟

يعتبر ذلك على الأقل نقطة البداية حيث يمكن تحويل كافة تلك السلبيات إلى ما يعادها من إيجابيات. فعلى سبيل المثال «أنا لا أريد العمل في مكتب» يمكن أن تصبح «أريد العمل في الخارج في الهواء الطلق».

يمكننا الرجوع للمظاهر المسلية الخاصة بوضع الأهداف للحظة قليلة. أولاً: أدعوك لكي تفكر في السؤال التالي بجدية. قد يستغرق منك ذلك لحظة حتى تجد إجابتك فذلك جيد حيث من المهم جداً أن تعطي إجابتك.

هل لو استطعت القيام أو امتلاك أي شيء في حياتي - بدون وجود مخاطرة من حدوث الفشل ومحددات ومسئولية تحملها لما ينتج من نتائج - فما هذا الشيء؟ من فضلك أعد قراءة السؤال مره أخرى ببطء وتأنٍ نظراً لأهمية كل كلمة.



انتبه للأفكار السلبية التي تطرأ على ذهنك عندما تفكر في إجابتك. هذا السؤال بلا أي قيود حيث يتاح كل شيء.

خذ مفكرتك واكتب «هذا الأسمى» في أعلى الصفحة وابدأ في كتابة إجابتك.

### عند تعارض الأهداف:

من الجيد حقاً أن تريد تحقيق أهداف طموحة. وحقاً يوجد اتجاه لوضع أهداف بسيطة جداً. لكن يوجد مظهر آخر خاص بفن الكتابة للأهداف تحتاج لفهمه.

يجب أن يحدد تاريخ محدد لتحقيق كل هدف سواء كان طويل المدى أو متوسط المدى أو قصير المدى. بمعنى آخر يعتبر الهدف بدون تاريخ محدد حلم فقط ويقلل ذلك حقاً من فرص تحقيقه.

توجد ثلاثة أسباب لضرورة إرفاق تواريخ لتحقيق الأهداف.

السبب الأول: يرجع لإمكانية تجنب موقف

تعارض فيه الأهداف. قد يعتبر ذلك حقاً رائعاً في أن تقرر أن تصبح طبيباً و محامياً. أفترض بأن تستغرق كل مهنة فترة خمسة سنوات متصلة دراسية لذلك من الواضح إمكانية دراسة كليهما الواحدة بعد الأخرى ولكن لا يمكنك دراسة كليهما في نفس الوقت.

مربع  
الفحص الذاتي

هل تضحكت

تصادم الأهداف ؟

يرجع السبب الثاني: لتحديد تواريخ محددة لتقديمها فحص حقيقي (لا يعتبر مثل العذر!). فعلى سبيل المثال لو تحدد هدفك بزرع حديقتك كي تبدو كالباستان وتكتب هذا الهدف في شهر ديسمبر. لذا فمن الجيد أن تحدد هدف قصير المدى تفاصيل التخطيط خلال الأسبوعين القادمين.

لا يعتبر ذلك الوقت المناسب من العام لتنفيذ برنامج أساسي عن الزراعة. لذا لا بد أن تشمل مواعيد الجدول الزمني على قوانين الطبيعة وعلم البساتين

لضمان النجاح. تحتاج لوضع أي محددات ووقته محددة أو طبيعية عن تحديد تواريخ لأهدافك.

لقد جعلت أكثر الأسباب أهمية الأخير. لقد تم التوصل وإرسال تحديد تاريخ نهائي محدد رسالة قوية لعقلك الباطن الذي سيبدل كل ما يستطيع فعله. سيوجه خطواتك وقراراتك نحو الإنجاز. سيقربك كل ما تقوله أو تفكر فيه أو تفعله من تحقيق هدفك الأسمى. قد تؤدي بك أفعالك للابتعاد بعيداً عن هدفك بدون تحديد تاريخ.

تحتاج أيضاً لكتابة ملاحظات موجزة عن كيفية معرفتك عند تحقيق هدفك. قد يطرأ على ذهنك «طبعاً سأعرف» عندما تقرأ تلك الكلمات لكن لن سيتسم تركيزك بالحدة كما الآن بانقضاء الوقت. فمن المؤكد تحقيق هدف المدى مثل تصليح الباب عند توقف الباب عن إحداث صوت. تتصل الأهداف بالنجاح وتحتاج المكاسب للعامل «كيف سأعرف».

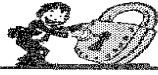
ها هنا لديك بالفعل بعض القواعد لكي تتذكر. يجب أن يتسم هدفك:

- ١ - يتم تصنيفه تبعاً لجوانب محددة في حياتك.
- ٢ - يتم تعريفه كقصير ومتوسط وطويل المدى.
- ٣ - يتم كتابته في إطار تاريخ محدد لتحقيقه وطريقة لتذكره.
- ٤ - قراءته مرتين يومياً.

جعل الهدف إيجابي وحاضر وترتيبه تبعاً للأولويات:

يوجد مظهر آخر في كتابة الهدف يتماثل في الأهمية. لا بد من كتابة أهدافك في زمن المضارع كأنها حقيقية بالفعل. لو تحدد هدفك قصير المدى بتنظيف المطبخ وتخييل الآن هو صباح الجمعة ١ فبراير لذا فطريقة كتابة هذا الهدف هي:

الآن في ظهيرة السبت ٢ فبراير يلمع المطبخ بعد تنظيفه نظافة شديدة أشعر بالرضا والسعادة نحو تنفيذ المهمة.



تستطيع اتباع ذلك الإجراء مع كل هدف آخر في مفكرتك لذا ارجع لتلك الصفحات السابقة واستخدم صفحة واحدة لكل هدف واكتبها في زمن المضارع مع كتابة تاريخ لإنهاء تحقيقه وكيف ستشعر عند تحقيقها.

من المحتمل أنك ستحتاج «لتجزئة» أهداف أصغر. فعلى سبيل المثال أفرض بأن هدفك البسيط هو شراء تلفاز بلازما. قد تظهر تجزئتك على هذا النحو من الأهداف التالية:

- اتخاذ قرار بمكان وضع التلفاز.
  - فحص مخارج توصيل الكهرباء.
  - فحص توصيلات الدش أو الهوائي.
  - البحث عن الماركات التجارية والحجم والنوع والتجار الذين يقدمون أفضل سعر وخدمة.
  - اختيار الماركة التجارية والحجم والنوع والتاجر الذي يقدم أفضل سعر وخدمة.
  - التأكد من توافر الأموال المخصصة لدفع ثمن هذا.
  - شراء التلفاز.
  - استلام وتركيب التلفاز.
  - تحديد طرق الدفع للقمر الصناعي.
- في كل مرحلة اكتب في زمن المضارع وحدد تاريخ للإنهاء:
- في تاريخ / / اتخذت قرارًا أين سأضع التلفاز.
  - في تاريخ / / توجد مخارج توصيل كهربائية مناسبة.
  - في تاريخ / / لدي توصيلات الدش / الهوائي جاهز.
  - في تاريخ / / بحثت عن الماركات التجارية والحجم والنوع والتجار.



- في تاريخ / / اخترت الماركة التجارية والحجم والنوع والتاجر الذي يقدم أفضل سعر وخدمة توصيل وأشعر بالسعادة نحو إنجازاتي.
- في تاريخ / / تتوافر لدي الأموال المخصصة لدفع ذلك.
- في تاريخ / / قمت بشراء الجهاز.
- في تاريخ / / تسلمت الجهاز وقمت بتركيبه وأجلس الآن أشاهد برنامجي المفضل وأشعر بالسعادة.
- في تاريخ / / حددت طرق الدفع للقمر الصناعي وخدمات الكابل.
- إنك في حاجة للرجوع إلى صفحات أهدافك الشخصية وترتيبها لأهميتها لك بعد الانتهاء من هذا المسار الذي من السهل تنفيذه بشكل أكبر من توصيفه.
- استخدم قلم ملون ضع علامة على كل هدف من ١ إلى ١٠٠ (أو مهما يصل العدد) لتحديد الترتيب الذي ستتبعه لتنفيذها.

### اجمع مصادرك:

ضع في اعتبارك أي مهارات جديدة أو سمات أو معرفة أو أدوات ستحتاج إليها لكي تحقق كل هدف واتبع القواعد اللازمة لتحقيقها كلما تكتب المزيد من الأهداف.

ضع في اعتبارك أي أفراد آخرين ستحتاج التعامل معهم كالمعلمين والشركاء والزوجة وصاحب العمل والتاجر ثم ابذل ما تحتاج إليه لكي يتبنوا وجهه نظرك. وضع ما تهدف لتحقيقه بوضوح ودقة مع توضيح أدوارهم المحددة في إنجازك.

خذ هدفك الأسمى والأعلى في كل جانب من جوانب حياتك ولخصه في بطاقة بريدية مستخدمًا بطاقة واحدة لكل هدف. ضع تلك البطاقات في محفظتك أو حقيبتك أو سيارتك أو على مكتبك حيث يمكنك إيجادها بسهولة يوميًا أو أنشأت ملفات على الحاسوب الخاص بك مصحوبة بتذكيرات موضوعة للفت انتباهك. اقرأ كل واحدة مرتين يوميًا كما ذكرت مسبقًا. تعتبر تلك المراجعة





المنتظمة خطوة حاسمة لتحقيق أهدافك.

فمن المهم بشكل خاص أن تقرأ هدفك الأسمى أثناء كل وقت. انظر للصورة العامة «تخيل الأمر من كافة النواحي» انظر لشهادة النجاح في الامتحانات وأنت تمسكها بيدك وتخيل وجود لبيان حساب المصرف المتعلق بثروتك المرغوبة في البند الخاص بالرصيد، وتخيل شعورك بالسعادة عند وقوف صديقك المقرب وشريكك بجانبك.

قد تريد أيضًا امتلاك أحد الكتب المتميزة التي تدور بشكل قصري حول وضع الأهداف والإنجاز لكي تتبع مقترحاته بالإضافة إلى إتمام الخطوات المذكورة أعلاه. إن لم تستطع العثور على واحد في متجرك أو مكتبك المحلية فقم بالدخول للمعلومات المجانية الموجودة على شبكة المعلومات الدولية.

ستحقق أهدافك لو اتبعت تلك الإشارات. ستتغير أحوالك وموقفك بمرور الوقت وكذلك أهدافك. تلك الكلمات نظرية وليست علمية لذا كن مستعدًا لتغيرها عندما تحتاج لذلك.

عندما تتخيل تحقيق هدفك كرحلة ستدرك عندها لاحتياج أي رحله للوقود أو الطاقة. تعتبر الدافعية والرغبة المتحمسة الوقود في ضوء الأهداف. سيصبح لديك دافع للابتعاد عن التعب والألم أو أي موقف ليس مقبولاً لديك، وهذا ما سيدفعك لوضع تحديد الهدف في اعتبارك في إطار المثال الأول. عندما تحتفظ في تخيلتك بصورة صحيحة ثابتة بنتيجة مرضية لمجهودك فسيشكل ذلك دافعاً لديك نحوها.

انتبه للفتوة التي يقل فيها الألم ولكن لم تتحقق السعادة فيها بعد، واحذر من النفق المظلم حيث تتناسى فيه العديد من الأهداف. لقد تم تحذيرك!

### التوازن بين الحياة والعمل:

الآن لقد حددت نتائجك والأطر الزمنية التي ستحقق خلالها النتائج بجانب

وجود حاجة لديك لإجراء فحص للتوازن بين الحياة والعمل. ذلك يعني تخطيطك لكافة النجاحات في كافة نواحي حياتك بما فيها توازن بين العمل والحياة التي خارج العمل. انتبه لما أقول: «كافة نواحي حياتك بما فيها التوازن بين العمل والسعادة» وذلك نظراً لأنني متأكد من استمتاعك بعملك بالإضافة لاستمتاعك بوقتك الذي تقضيه بعيداً عن العمل لو أنك شخص ناجح. انظر في الأطر الزمنية لهدفك وتأكد من وجود توازن وقي بين أهدافك في العمل والوقت المسموح للاسترخاء وممارسة الأنشطة وللأسرة وللأصدقاء والممارسات الروحية والعطلات، والعطلات القصيرة والهوايات والرياضة وهكذا. هذا يعني قيامك بعمل توازن بين وقت العمل ووقت خارج العمل. من المتخيل غالباً قضاء الناس وقتاً كبيراً جداً في العمل، ولكن من الصحيح أيضاً قضاء العديد من الناس وقتاً كبيراً جداً في مشاهدة التلفاز (حوالي ٣٧ يوم في كل عام طبقاً للإحصاءات القومية) أو في التصفح أمام شبكة المعلومات الدولية (٤١ يوم في كل عام). الآن يعد ذلك رائعاً لو تعتبر مشاهدة التلفاز أو تصفح شبكة المعلومات الدولية جزءاً من استرخائك واستجمامك وذلك فقط في حالة إمكانية انتقالك وتحركك بسهولة لأنك لن تتضايق عندما تتحرك وتعرف بوجود سعة وقت فراغ لديك. لو تتسم بهذا فكر فيما تستطيع تحقيقه خلال ذلك الوقت لو تستغله في تحقيق أهداف نجاحك. ما الذي تستطيع تحقيقه لو استخدمت ٥٠٪ من ذلك الوقت فقط أو ١٨ يوم ونصف أو بمعنى آخر ٤٤٤ ساعة؟ فكر في هذا لو حتى تقضي نصف هذا الوقت في مشاهدة التلفاز فيمكنك قضاء ساعة واحدة و١٣ دقيقة يومياً (٣٦٥ يوم في العام) في تحقيق أهدافك الحياتية أو في أهداف نجاحك! تستطيع تحقيق أهداف عظيمة رائعة من خلال حدوث تغيير بسيط جداً في عاداتك لذا ما هو الوقت المناسب حدوث تغيير بسيط؟

### إدارة الوقت:

لقد اتخذت قراراً بعدم قبول أقل مما تستحقه وتحتاج لدراسة كيفية تحقيق الأفضل. لديك حاجة لتغيير عاداتك وإعادة تنظيم وقتك وكما ذكر في الفقرة

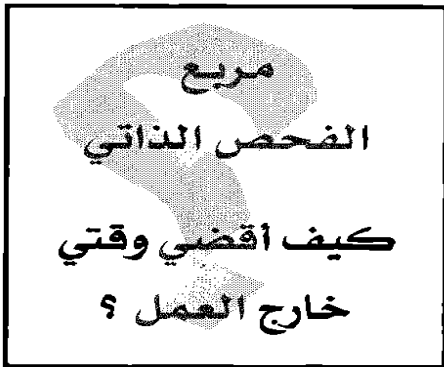


المذكورة أعلاه تستطيع فعل ذلك من خلال حدوث تغيير بسيط. اتخذ قرارًا واضحًا بنوعية البرامج التلفازية التي تلغيها وألغيها من حياتك لو تعني ضياعك للوقت في مشاهدة التلفاز.

لو يعتبر التصفح في شبكة المعلومات الدولية نقطة ضعفك فما هنا حل سريع الذي استخدمته بنجاح مع العديد من عملائي حيث أشترى منه متنقل (لا يقدم منه للحاسوب أي نتائج جيدة) وحدد بالضبط ما كمية الوقت الذي ستقضيه في التصفح. أضبط منبهك توقف عن التصفح عندما يرن. الآن أغلق محرك البحث. فالابتعاد عن الحاسوب الخاص بك (حتى لو تتطلب أهدافك استخدام الحاسوب) جزء جوهري من العملية حيث يريح ذهنك المتصفح ويمنحك الوقت لإعادة التركيز. لا تحتاج أن تبتعد عن الحاسوب لفترة طويلة يجب الاكتفاء بدقيقتين لتغيير عقليتك. فقد تم إغلاق شاشة التصفح التي تمنع الدخول على التصفح الجاري عندما ترجع للحاسوب.

نضيع وقتنا بطرق مختلفة عديدة حيث من المستحيل ذكرها جميعًا هنا. سأعطيك بعض الأفكار أدناه ويرجع الأمر لك إذا في إدراك طريقه تضييع وقتك واتخاذ القرار الخاص بالقيام بشيء ما للتغلب على ذلك. اسأل نفسك هذا السؤال: «ما أول وقت أنظر فيه في رسائلي البريدية؟» لو الإجابة بمجرد وصولك لمكتبك.

اسأل: «هل أحدد ذلك الوقت أم أجد نفسي أقضي وقتًا أكبر مما أريد في الإجابة على الرسالة البريدية؟» تبدأ



معظم الناس يومها بدون أطر زمنية أو بدون نتائج واضحة وتدع الوارد لديها ورسائلها البريدية تحدد مسار يومها. استخدم نظام تحديد الوقت.

حدد أهدافك في اليوم (استخدم قائمة عمل بسيطة) وحدد وقت لكافة المهام بما فيها وقت الإجابة على الرسائل البريدية.

ما يمكن فعله لتغيير ذلك	بعض الأفكار على كيفية ضياع الوقت
سجل المكان الذي تقضي وقتك فيه خلال تلك اللحظة. اتخذ قرارًا بما يمكنك إلغائه.	مشاهدة التلفاز، تصفح شبكة المعلومات الدولية، ألعاب الحاسوب، إرسال رسائل هاتفية والتحدث في الهاتف والتسوق بحثًا عن أفضل الأسعار.
قبل أن تتخذ فعلًا. اسأل نفسك: «ما يمكن أن يحدث إذا لم أفعل شيئًا؟»	التعامل مع المشاكل الصغيرة بنفس طريقة التعامل مع الأزمات الكاملة.
لديك خيار. ابدأ بقول (لا) للقضايا الصغيرة على التدريب.	عدم القدرة على قول (لا).
اتخذ قرارًا بتغيير ذلك التوقع وتدرّب على قول (لا).	توقع الناس بأن ستقول (نعم).
قل (لا) واتبع ذلك بتصرفات بديلة لما يطلب.	ليس لديك استراتيجية على قول (لا).
كن واضحًا جدًا في نتائجك / أهدافك اسأل نفسك: «هل قيامي بهذا سيقربني من أهدافي أو سيسرق من إنجازاتي؟»	الرغبة في مساعدة الآخرين بغض النظر عن ذاتك.
اسأل نفسك: «هل أقوم بذلك فقط في سبيل الشعور بأهميتي أو وجود احتياج لي؟» كن أمينًا من نفسك.	الرغبة في الشعور بالأهمية أو وجود احتياج لك.
فكر في شخص ما تحبه يقول «لا» واحتذي به.	الاهتمام بكره الغير عندما تقول (لا).
ستصبح مشغولًا بالفعل لو لديك أهداف واضحة.	الطموح / الرغبة بأن تبدو مشغولًا.
حدد لنفسك مواعيد محدده والتزم بها.	عدم وجود مواعيد محددة نهائية.
كن واضحًا في تحديد نتائجك / أهدافك. اسأل نفسك: «هل سيقربني ذلك من أهدافي؟».	عدم احترام وقتك الثمين.
تفحص إمكانية أي شخص آخر قادر على أداء المهمة قبل الشروع في بدء كل مهمة. من خلال ذلك هل ستتقرب من نتائجك؟	الإفراط في العمل.
نظم نفسك و التزم بخططك.	عدم تنظيم أعباء العمل.
ذكر نفسك بأهدافك ذات المدى الطويل لكي تستمر متحفزًا	لست شغوفًا جدًا بوظائف معينة.



ما يمكن فعله لتغيير ذلك	بعض الأفكار على كيفية ضياع الوقت
ومهمًا.	فقدان دافعيتك وإلهامك.
ذكر نفسك بسبب أدائك للوظيفة وكيف ستقربك من أهدافك طويلة المدى.	تأجيل المهام الغير سعيدة.
ذكر نفسك بأهدافك طويلة المدى لاستمرار الإلهام وللقيام بها حالاً.	الاستجابة للعاجل وليس المهم.
كن واضحًا في تحديد أهدافك / نتائجه.	عدم الاكتراث بالوظائف العاجلة.
اسأل نفسك: هل سيقربني ذلك من أهدافي؟.	العمل في وقت متأخر دائمًا.
اسأل نفسك: «هل ينبغي القيام بذلك مرة أخرى وما هي التكاليف المتطلبة؟»	الرغبة في الانضمام لكل شيء من خلال القيام بالأشياء الصغيرة.
دعك من الوقت المناسب أو حدد بالضبط مقدار الوقت غير المدفوع الذي ترغب العمل خلاله ثم دع الوقت فوراً يتقضي. من السهل عليك هذا لو لديك أهداف واضحة.	قضاء فترة غير معقولة في المكالمات الهاتفية. قضاء وقت طويل جدًا في استخدام الهاتف.
اطلب مراجعات نهائية اليوم واذهب! تجنب أداء الأشياء الصغيرة على حساب الأشياء الكبيرة.	تتضمن المكالمات الهاتفية تفاصيل كثيرة جدًا.
حدد هدف مكالمتك الهاتفية في البداية وبمجرد وصولك إليه أنه المكالمة الهاتفية بأدب.	الأحاديث التفاهة مع الزملاء.
أطلب من الشخص الآخر أن يرسل لك رسالة بريدية حيث سيسمح لك ذلك باختيار الوقت للنظر في التفاصيل.	المحادثات غير المحددة.
كن مهذبًا ومختصرًا. فتلك هي حياتك التي تؤثر عليها بأحاديث التفاهة.	استمرار العمل في عمل الشركة أثناء وقت راحتك لتناول الغذاء.
حدد موضوعها الآن.	قضاء وقت كبير جدًا في المكالمات الخافتة أو في الرسائل البريدية.
توقف عن هذا! خذ راحتك الكاملة لتناول الغذاء واستخدام بند الوقت في نموذج RAWPOWER نحو تحقيق أهدافك.	
استخدام طريقته تحديد الوقت. حدد الأوقات التي ستقضيها في المكالمات الهاتفية وفي الرسائل البريدية والتزم بها.	

الآن أكتب أسبابك الشخصية في ضياع وقتك في العمود الموجود على اليسار



وقرر ما ستخذه للتغلب عليها في العمود الموجود على اليمين.

ما سأخذه للتغلب على ذلك	كيف أضيع وقتي

بمجرد تحديدك لأهداف محددة واضحة لحياتك وتحديدك «الهدف الأسمى» عندها تعرف ما هو مهم ومن السهل أن تتخذ قرارًا بشأن ما تفعله أو ما لن تفعله. يعتبر السؤال: «هل سيقربني ذلك من تحقيق أهدافي أو سيقربني من تحقيق أهداف شخص آخر؟» سؤال رائع تسأله لنفسك قبل الشروع في تنفيذ أي مهام أو أداء أي نشاط.

لذا فعلى سبيل المثال عندما تشاهد التلفاز تعمل على تحقيق أهداف شخص آخر. إلا إذا اتخذت قرارًا واعيًا بمشاهدة التلفاز في وقت معين ولسبب محدد فعندها قد تعمل على تحقيق أهدافك. الآن لو تبحث عن أعذار في ذهنك لضیاع وقتك في مشاهدة التلفاز مع عدم توجيه طاقاتك نحو قدرك المخطط له فعندها كن واعيًا بالتأكيد من قيامك بتضييع وقتك. كن أمينًا مع نفسك فالأعذار هي أعذار فقط. لدينا جميعًا نفس مقدار ذلك الوقت في اليوم أو في الأسبوع أو في الشهر أو في العام وكذلك هي طريقتنا في استغلال ذلك الوقت الذي يظهر الاختلاف بين تحقيق نتائج ناجحة والبقاء على الحياة بلا هدف فقط.

### تنفيذ الأقوال:

لقد اتبعت كل نصيحة في هذا الفصل لكي أولف هذا الكتاب. ففي بادئ الأمر كان لدي فكرة ضئيلة عن تأليفي لكتاب آخر خلال جدول الزمني المشغول





بالفعل، ولكن من خلال خبرتي لتأليف كتابين سابقين استطعت حقًا من تحديد أهداف دقيقة مع تواريخ محددة، وحددت الوقت يوميًا للعمل على تحقيق هذا الهدف. احتفلت أيضًا بالانتهاء من كل فصل وما أعقبته من مرحلة تدقيق لغوي من خلال مكافئة نفسي بهدية صغيرة. ثم خطت بعد ذلك لهدية كبيرة بعد يوم النشر. كافي نفسك بهدايا متناسبة مع مقاييس إنجازاتك.

ينبغي أن تصبح خطط خطوات تحديد الأهداف خطوة خطوة لتحقيق أهداف مسلية. لو تشعر بالسعادة عندما تحقق أهدافك، فعندما تسير على خطا تحقيق النجاح في رحلة حياتك وفي مسار وصولك لما تريد الوصول إليه.

### مربع التنفيذ

- ١ - اكتب قوائمك الواضحة الخاصة بأمنياتك.
- ٢ - اكتبها مثلما تم توضيحه بالخطوة السابقة حتى تحولها لأهداف.
- ٣ - اقرأها مرتين يوميًا.
- ٤ - خذ خطوات لكي تتقرب من تحقيقها يوميًا.
- ٥ - حدد طريقة تضييعك للوقت وأجر تغييرات.
- ٦ - احتفل بإنجازاتك.



الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

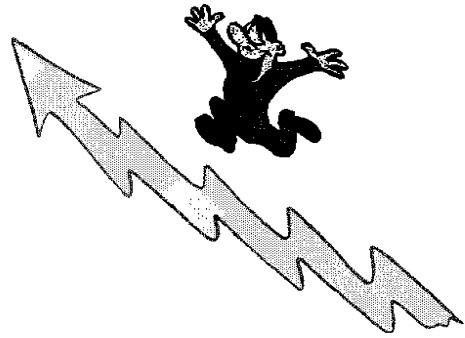
الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

## الفصل الثالث

### النجاح في الصحة

الصحة الجيدة أو  
الصحة السيئة - تؤثر  
كلتاهما على نجاحك



ب نبذة مختصرة:

يلقي هذا الفصل الضوء على عناصر الصحة وكيفية الحفاظ على جسم صحي ويتضمن تحذير صحي.

لقد أنهى (جون بوند) في التو جزء المقدمة من العرض التقديمي للمبيعات الذي كان يلقيه عندما داهمه الألم. فقد شعر بارتخاء في وجهه أعقبه ضعف في ذراعه الأيمن.

فقد بدأ أن يشعر بالذعر وطلب المساعدة من الحضور ولكنه عندما بدأ أن يتحدث أصبحت كلماته متلعثمة وغير كاملة. فقد أسرع أحد الحضور نحوه بينما اتصلت أخرى من هاتفها بالخدمة الطبية. ساءت الحالة بمرور الوقت. فقد تحدث إليه شخص ولكنه لم يراه بوضوح. فقد أغمض عيناه وفتحها لكي يرى بشكل واضح ولكن لم يساعد ذلك وأصبح نظره ضعيفاً مثل كلامه.

فالشئ التالي الذي تذكره (جون) هو سماعه لصوت زوجته تنادي اسمه. فقد فتح عيناه لكي يكتشف أنه في المستشفى ومصاباً بسكتة دماغية. لحسن حظ

(جون) لقد رأَت المرأة التي اتصلت طلبًا للمساعدة الطبية تلك الأعراض من قبل لذا عرفت أنه مصاب بالسكتة الدماغية ويحتاج للذهاب للمستشفى بأقصى سرعة ممكنة.

لقد تماثل جون للشفاء تمامًا ولكن كان يمكن أن يحدث أكثر سوءًا من هذا كل عام يصاب تقريبًا ١١٠٠٠٠٠ شخص بالسكتة الدماغية الأولى في المملكة المتحدة وما بين ٢٨ و ٣٠٠٠٠٠٠ من هؤلاء يصاب بسكتة دماغية أخرى. فعلى الجانب الآخر يؤثر ضعف عضلة القلب على حوالي ٩٠٠٠٠٠٠ شخص في المملكة المتحدة

سوف يكتشف إصابة شخص من كل ثلاثة أشخاص بالسرطان في المملكة المتحدة (مثل عام ١٩٩٢). توجد عناصر تؤدي للإصابة بالمرض والداء مثل النظام الغذائي ونمط الحياة والبيئة والاتجاه الصحي ومستويات القلق وهكذا. توجد أيضًا عوامل عديدة تساهم في وجود الشعور العام بالصحة الجيدة وستضمن الصحة النفسية الجيدة بشكل طبيعي. ففي هذا الفصل سنركز على الجانب البدني لكي نشجعك على احترام بدنك والعناية به، فالسبب وراء تركيز هذا الفصل على ذلك يعود إلى أنني وجدت حدوث تأثير سلبي يؤثر على كافة نواحي حياتنا ويقلل من فرصنا للحصول على نتائج ناجحة عند عدم قدرة أبداننا لأداء وظيفتها أو العمل جيدًا أو عند انخفاض مستويات طاقتنا.

### ما الذي تعنيه الصحة الجيدة لك؟

مربع  
الضخص الذاتي  
في ضوء تعريضي  
الخاص بالصحة  
الجيدة أين أنا  
موجودة الآن ؟

أدرك أنه قد يبدو شيئًا غريبًا أسألك شيئًا لكي تضعه في اعتبارك. أوجه إليك هذا السؤال نظرًا لأن لدينا جميعًا مستويات مختلفة من الصحة والصحة الجيدة تعني لبعضنا القدرة فقط على السير في الشارع بدون خروج زفير. يعني لآخرين الامتلاء بالطاقة. تحتاج لتحديد تعريفك الخاص بالصحة قبل أن



تعرف بوجود هذا أو عدم وجوده. أقض بعض الوقت تفكر في الإجابة واكتبها في مفكرتك.

### أنت تعكس ما تتناوله :

توجد العديد من الأقوال التي تدور حول ما نتناوله مثل «كلما تأكل طعام غير صحي كلما انعكس ذلك على صحتك» ويوجد المزيد. يوجد المئات من الكتب التي تدور حول النظام الغذائي وكتب دليله حول الطعام الصحي وبرامج تلافزية واسطوانات وملفات متخصصة في الطعام الذي تتناوله. يظهر كل أسبوع دراسة جديدة تخبرنا بـ«هذا ضار بك» «هذا صحي لك» وحقاً أنت على حق تدور جميعها حول نفس الأطعمة! لم يتم إخبار معظمنا بمصدر تمويل هذه الدراسة. هذا هو مفتاح السر لفهم نتائج الدراسة بشكل تام. تخيل فقط للحظة: يريد منتج الطعام النباتي ترويج الطعام النباتي ويبحث عن الممولين عن الآثار الضارة لتناول اللحوم مقارنة بتناول الخضروات. ستعكس نتائج الدراسة هدف الدراسة الأصلية. هذا يعني ذلك نظراً لأن البحث يهدف إلى البحث عن الآثار الضارة لتناول اللحوم وهذا ما سيمثله تركيز البحث والنتائج. كلها تدور حول ذلك. دعني أثبت ذلك من خلال طريقة بسيطة لكي تفهم ما أعنيه.

### نشاط:

اختر لون أي لون. سأستخدم الأصفر في هذا النشاط. الآن انظر حولك واعثر على كل ما لونه أصفر. انظر خلفك وعلى جانبيك وفي الأعلى وفي الأسفل. أبدأ أتمنى لك حظ سعيد.

الآن. جاوب على هذا السؤال: «كم عدد الأشياء التي لونها أزرق قد رأيتها؟» أسمعك تقول: «هذا ليس عدلاً!» «لقد أخبرتني أن أبحث عن الأشياء التي لونها أصفر». نعم لقد فعلت ذلك وهذا ما يحدث غالباً في البحث. يتم تحديد النتيجة «البحث عن اللون الأصفر» قبل بداية البحث لذا يبحث الباحثون في ضوء معايير محددة مسبقاً وسيجدون غالباً ما يبحثوا عنه. ضف إلى ذلك حاجة البحث



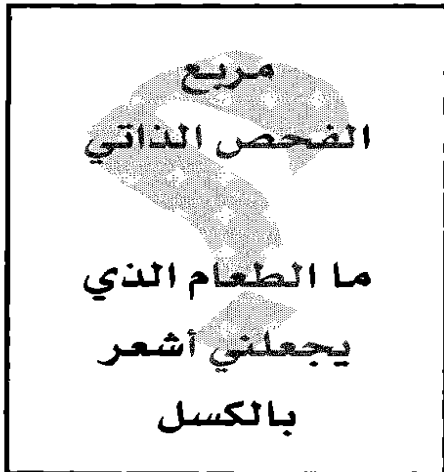


للتمويل لذا يصبح من المحتمل إظهار البحث لنتائج في ضوء أو مدعمة لوجهة نظر المنظمة الممولة. لذا ارجع لنشاطك. لو أنت محددًا لما تبحث عنه (الأصفر أو لونك) فمن المرجح الفوز بما تريد حيث ستجده دائمًا.

في ضوء اعتبار ذلك مع كافة الأبحاث التي تحيط بنا الخاصة بفائدة أو ضرر الطعام لدينا نستطيع الآن النظر للبحث من خلال مدخل أكثر حذرًا متمثل في البحث عن المعيار الأساسي ومعرفة من موله.

الآن يوجد عامل آخر هنا وهو التنقية الذاتية. قد منعتك الفرصة في النشاط الموجود أعلاه لاختيار لونك وذلك لسبب. بمجرد اختيارك للون لقد اتخذت صبغة شخصية كبيرة في النشاط، ويصبح من المحتمل أن يبدو ذلك صعبًا قليلًا إلى حد ما عليك أن تجد عناصر تمثل اللون الذي اخترته. ستصغي بأي طريقة معظم الألوان الأخرى في داخلك لإنهاء المهمة. ذلك يعني أنه يقرأ نتائج البحث ستقوم أيضًا باستبعاد المعلومات التي لا ترغب في رؤيتها والمعلومات التي لا تتوافق مع أفكارك. فعلى سبيل المثال افترض أنك تعشق الشيكولاته جدًا. فمن المحتمل بشكل كبير أن تقبل بحث يشير إلى مساعدة الشوكولاته في الاسترخاء أكثر من تقبلك لبحث يتضمن احتواء الشوكولاته على سرعات عالية من الدهون ضارة بصحتك. لا يبدو من المدهش أن نشعر جميعًا بالإحباط بل وسيتغاضى بعضنا عن هذا كليًا ويستجيب لأهوائه فيما يضر صحتنا.

### تناول الطعام لتحقيق النجاح:



حاول أن تتناول طعام متوازن ومتنوع الذي يحتوي على العناصر الضرورية التي تجعلك قويًا ومملوءًا بالحياة وتناول الطعام باعتدال. لو تشعر بالتعب والكسل بعد تناول وجبة فعندها لا تأكل من أجل تحقيق النجاح. تحتاج لأن تشعر بالحياة والرضا بعد تناول الطعام وإن لم تشعر بهذا فراجع





مقدار الطعام الذي تتناوله وقم بإجراء تغييرات.

وعموماً يتم تقبل القاعدة المتضمنة تناول وجبات تجمع بين الفاكهة والخضراوات يومياً. ينصح الرياضيون الناجحون باتباع نظام غذائي من أطعمة مطبوخة أو معدة مسبقاً تحتوي على سرعات حرارية منخفضة. يتعين بالنسبة لمن لم يكن متأكدًا منكم من نوعية الطعام المفيد له أن يستعين بمتخصص في التغذية ويجري بحثه ويتبع طريقة..... كما تم وصفها في المقدمة.

### الشراب:

يحتوي الجسم من ٦٠ إلى ٨٠٪ من الماء على وزنك وما يحتويه جسمك من عظام ودم والخ. فهدفنا ينصب على وجود حاجة لدينا فقط للعلم بأن السوائل تمثل جزء كبير من البدن فالعرق ووظيفة طبيعية تسبب فقد للسوائل. هذا يعني احتياجنا لتناول السوائل على مدار اليوم. يتم فقد الماء باستمرار مما يعني ضرورة تعويضه حتى نستطيع أداء وظائفنا.

ستتناول العديد من الناس أنواع مختلفة ومتنوعة من السوائل على مدار اليوم، لذا فمن المفيد لك تناول كمية مناسبة من المياه يومياً حيث يمكن أن تضيفها إلى أنواع المشروبات المتنوعة التي تستمتع بها. وخاصة تعتبر العصائر جيدة حيث تقوم بعصرها وقتما شئت في حالتها الطازجة حيث تستطيع اختيار نوعية الفاكهة والخضراوات التي تريد تناولها كعصير، ويمكنك تناول أطعمة تمدك بطاقة منخفضة أو مرتفعة تبعاً لاحتياجاتك الضرورية. تذكر أنه يتحتم تجنب أو تحديد مقدار كميات الكحول والكافيين ومنبهات تحتوي على سكريات خالصة زائدة حيث بالرغم من أنه يمكن أن تتمتع بحيوية سريعة ومرتفعة إلا أنه سيعقب ذلك انخفاض في الطاقة. لذا ضع هذا في اعتبارك واتخذ قراراتك بناء على خطة طويلة المدى لتحقيق النجاح بدلاً من حل قصير المدى.

توجد طريقة فعالة لزيادة كمية تناولك للمياه متمثلة في شرائك لزجاجة جينة وكوب. حدد كمية السوائل التي تستوعبها الزجاجة وقم بملئها بمياه



معدنية طبيعية. ضع زجاجتك في مكان يمكنك ملاحظتها باستمرار خلال اليوم حيث يذكرك بتناول المزيد من المشروبات. فعلى سبيل المثال ضع الزجاجاة على مكتبك لو كنت تعمل في مكتب. ضع كوبك بجوار الزجاجاة وباستمرار تناول الماء أثناء عملك وباستمرار أملء الزجاجاة بالماء كما هو متطلب. دون عدد المرات التي قمت في خلالها بملء زجاجتك. وستعرف عندها كمية الماء التي تتناولها على مدار اليوم.

### ممارسة التمارين الرياضية :

ندرك جميعًا فائدة ممارسة التمرينات الرياضية لذا لماذا تمارس تلك النسبة الكبيرة من السكان التمرينات قليلاً أو تمارسها حتى؟ أعتقد أنه توجد العديد من العوامل التي تؤثر على ذلك مثل قوة جذب التلفاز وأعباء العمل المتزايدة والضغط ومقدار الوقت المتاح وما تمثله التمرينات في تصورنا الذاتي.

منذ سنوات عديدة ماضية قد تم تشجيعي لممارسة بعض التمرينات، وتم توجيهي نحو الذهاب لصالة الألعاب الرياضية. فصالة الألعاب الرياضية تمثل العديد من الناس مكان رائع بجمع بين التمرينات والنظافة الشخصية (مثل الاستحمام... إلخ) بجانب حياتهم الاجتماعية لذا فالنتيجة رائعة. ومع ذلك اختلفت الأشياء لدي. لقد زاد وزني بما يقدر ب..... نسبًا بطولي. كانت صالة الألعاب الرياضية معروفة بوجود الشباب والفتيات فيها مرتدين ملابس مصممة متناسبة مع أبدانهم النحيلة بشكل تام. أنا لم أشعر بعدم تقدير الذات ولكن شعرت كثيرًا بالاختلاف. ومع هذا استمررت في الذهاب لصالة الألعاب الرياضية على مدار فصل الشتاء.

فقد عانيت في هذا الشتاء الخاص من الإصابة بالبرد تقريبًا بشكل مستمر الذي تحول أحيانًا لأنفلونزا ثم يصبح بردًا مره أخرى. قد انتابني الشك نظرًا لأنني أصبت مرة أو مرتين بالبرد في فصول الشتاء الماضية. خطرت في ذهني أفكار مختلفة مثل لماذا أعاني بالإصابة المتكررة من هذا المرض حتى اليوم الذي كنت في



صالة الألعاب الرياضية على دراجة التمرينات فيه. فقد نظرت ورأيت رجل ضخيم الجسم جدًا على جهاز الجري. فالرجل أخرج سعالًا وكان يعرق بشكل زائد ولديه سيلان في الأنف الذي مسحها بيده ورجع للجهاز فقد رأيت وهو يتجول في صالة الألعاب الرياضية حيث يمسح أنفه بيده أو بمنشفته الصغيرة الذي اعتاد مسح الأجهزة بها أيضًا. أنتهي أترك صالة الألعاب الرياضية ولم أعود مطلقًا. اتخذت من ذلك عذرًا حيث لدي حاجة لكي أصبح حرة من الالتزام بحضور صالة الألعاب الرياضية. أعرف الآن أنني لم أكن الوحيدة ممن يكره حضور صالات الألعاب الرياضية. استبدلت مباشرة زيادات صالة الألعاب الرياضية برياضة المشي. كرهت رياضة المشي في البداية ولكن الآن أحبها جدًا. فالأمر الذي توصلت إليه متمثل في وجود تمرين لكل شخص ولا يتحتم الذهاب للصالات الرياضية. سنكتشف أنا ومن أدربه كافة الأنشطة البدنية من خلال كتابة قائمة متنوعة التي قد تشمل المشي وركوب الدراجة والفروسية والرقص والسباحة والإبحار والفرق الرياضية والجولف وهكذا. يتمثل مفتاح (الر) عملائي في إيجاد نشاط أو نشاطين يستمتعوا بهم سواء من الماضي أو ما يرغبوا في تجربته ثم القيام بذلك فقط! ستستمر فقط في ممارسة التمرينات لو تستمتع بذلك لذا اختار الأنشطة التي تستمتع بها والزم نفسك بممارسة نشاط مسلي بصفة منتظمة!

ضع في اعتبارك تغيير روتيني بسيط مثل الصعود على السلالم بدلاً من استخدام المصعد أثناء أيام متتالية من الأسبوع في حالة عدم وجود وقت لديك إن استطعت تحديد نشاطك. يمكن أن يصبح التغيير البسيط بداية لك لممارسة المزيد من الأنشطة الرائعة ومن خلال إلى أين سيؤدي ذلك!

#### الضحك:

لقد ابتكرت مجموعة من الاستراتيجيات أطلق عليها الآن طريقة الضحك بعد اكتشاف إصابتي بسرطان الثدي وأخطر الأشكال لسرطان الغدد الليمفاوية



(تم تحديد تسعه أشهر مدة لبقائي على قيد الحياة). اكتشف في ضوء استخدامي لتلك الطريق العديد من الأفكار الجديدة المثيرة والرائعة الخاصة بالصحة وكيفية الحفاظ عليها. توجد العديد من الطرق الفعالة لتحسين صحتنا التي توصلت إليها ويمكنني ذكرها في هذا الفصل ولكنني ذكرت اكتشاف واحد يروق لي، وهو قوة الضحك في حدوث الشفاء. تقوم حقيقة إمكانية الضحك على حدوث الشفاء على البحث العلمي (ابحث عن الأبحاث كما ذكرت مسبقاً) فعندما نضحك تنتج أجسامنا الخلايا التائية (خلايا مناعية لها دور مساعد في تنسيق الاستجابة المناعية) وجاما انترفون (ماده تقضي على المرض) والخلايا التائية (تدمر مسببات المرض) حيث تسببها جميعها المرض وتنتج الأجسام المضادة المدمرة للعدوى. يثير الضحك الجسم لإخراج المسكنات الطبيعية التي تسمى الأندروفين. تمنح كافة تلك العناصر الشعور العام بالسعادة ويكمن أن تزيد من سرعة حدوث الشفاء. لم أستطع التفكير في أكثر من طريقة مسلية للمساعدة في شفائي لذا أسرعت بقراءة كتب مسلية ومشاهدة ممثلي الكوميديا المفضلين لدي والذهاب للمسرح لمشاهدة المسرحيات الكوميديّة.

### أخذ قسط من الراحة :

من المهم أن تأخذ قسط من الراحة مثلما يتحتم عليك ممارسة التمرينات للحفاظ على صحتك. توجد حاجة لدى معظم الناس باستغراق ست ساعات من النوم الجيد المريح لاستعادة القدرة على الأداء في ذروة أعمالهم اليومية. لا تعتبر تلك قاعدة وستحتاج لاكتشاف الحد الأقصى الخاص بك لتحقيق ذروة الأداء. قد تم الإعلان باحتياج (مرجريت تاتشر) لثلاث أو أربع ساعات فقط للنوم وذلك أثناء عصرها في شارع معين ويتعين عليك الاعتراف بأنها كانت تبدو بأنها تعمل في أعلى مستويات أدائها السياسي. كنت أتناول دواء أثناء شفائي لم يساعدني في أن أنام جيداً في الليل وتعلمت خلال ذلك الوقت أن الراحة لا تعني النوم. يمكن تحقيق الراحة من خلال الدواء وطرق لتحقيق الاسترخاء. قد يتطلب التغيير في



العقلية حيث تسمح لاقتناع بأن اتخاذ الراحة البسيطة سيمنح الجسم الوقت والمساحة للشفاء، وتلك هي نتيجة اتخاذ الراحة. تصبح معظم الناس قلقة عند عدم استطاعتهم في أن يناموا ويبدءوا في إثارة الأفكار والعبارات السلبية في أذهانهم التي تجعلهم مستيقظين مثل «إن لم أستطع النوم في الحال سوف لن أستطيع القيام ب...» أو (استلقيت هنا لمدة ساعات حتى الآن وأزال لم أستطع النوم سأشعر بالضيق في الصباح). عبارات كهذه تزيد من قلقك وتقلل من فرص نومك. استخدم غالبًا (أشعر بالراحة والتعافي وأشعر بالاسترخاء لا توجد حاجة لندي كي أنام لا أحقق ذلك) تساعدني معرفتي بعدم احتياجي للنوم لكي أتعافي في أن أنام!

### التسلية واللهاو:

لقد ذكرت أعلاه أن الضحك يساعد في الشفاء، ويمكن أن يمنح الشعور بالسعادة، ويعتبر ذلك صحيحًا أيضًا لو تقضي وقتك في المرح. كالبالغين غالبًا سي أن نستقطع وقتًا لأنفسنا فقط لفعل شيء ما يشعرنا بالسعادة الخالصة عند قيام به فقط للتسلية. يمكن أن يصبح هذا نفس النشاط الذي تقوم به لممارسة تمارينات حيث يجمع بين شيئين خلال نفس الإطار الزمني يصبح ذلك جيدًا شكر خاص عندما تمتلك ميزانية من الوقت. تشتمل نوعية الأشياء التي تطرأ على نذهن في الرقص الشرقي وكرة السلة والتزحلق على الجليد حيث يمكن أن يصبح من المسلي تعلمهم وفي نفس الوقت تسمح لك بممارسة التمارينات أو حفظ على لياقتك البدنية.



### نشاط:

اذكر خمسة أشياء ترغب القيام بها من أجل التسلية والتي لديها أيضًا عنصر على تحقيق اللياقة البدنية.

- ١

- ٢

- ٣

- ٤

- ٥

اختر واحدة وألزم نفسك بممارستها لمدة شهرٍ واحد ويصبح من الأفضل لو تستطيع إشراك صديق معك نظرًا لأنه يمكن أن تزال تضحك لمدة طويلة عن الخبرة بعد مرورها. سيطلق ذلك الأندروفين ويعزز من صداقتك في نفس الوقت. من المهم أن تستمر نشيطًا ولا يوجد اعتبارها للعمر أو القدرة. تطرأ عبارة: «استخدم هذا أو افقد هذا» على الذهن. يعتبر من الصحي جدًا أن تبسّم بدلاً من تعبس.

### إجراء فحوصات على البدن:

من الضروري إجراء فحوصات ذاتية على بدنك بصفة منتظمة. تصبح قادرًا على الشعور بأي تغييرات في حالة معرفتك الجيدة بكيف يشعر بدنك عندما تشعر بأنك جيدًا. إن لم تكن متأكدًا فيما تحتاج إليه قم بزيارة للطبيب لإجراء فحص الرجل الجيد أو المرأة الجيدة لكي تعرف بأنك تبدأ من قاعدة صحية جيدة، ثم استمر في إجراء فحوصات بصفة منتظمة بواسطة طبيبك. سوف تصبح قادرًا على الحصول على المساعدة سريعًا لو تكتشف وجود شيء غريب والاكتشاف المبكر يعني دائمًا منعك فرصة أكبر لشفائك أو بقائك على الحياة. أشعر بذلك!



تشتمل الصحة على جوانب متعددة قد نشرها جميعًا الخبراء المؤهلين في طبيًا في موضوعاتهم ولن أتجرأ على اغتصابها. لذا أوصيك بأسلوب RAWPOWER.

### مربع الفحص

#### الذاتي

متى كانت آخر

مرة ذهبت فيها

للعيادة لإجراء

فحوصات الرجل

الجيد أو المرأة

الجيدة ؟

كمدخل لذلك الموضوع (الموضح في المقدمة)

وثق ستجده رائعًا كما وجدته أنا. بمجرد أن بدأت

أن ادرس الصحة بجدية غيرت تمامًا نظام غذائي

وأدخلت تمرين منتظم في روتيني اليومي وبدأت

تناول عناصر تحتوي تمرين منتظم في روتيني اليومي،

وبدأت تناول عناصر تحتوي على الفيتامين والمعادن

أرسلت رسائل بصفة منتظمة وتلقيت العلاج

وممارسة أنشطة مسلية بانتظام والمزيد من ذلك.

يتضمن هذا الفصل تحذير صحي يتمثل في أنه

بمجرد أن تبدأ تلك الرحلة الخيالية مستخدمًا طريقة

RAWPOWER عند وضع صحتك في اعتبارك عندها لن تستمر حياتك مطلقًا

كما ذي قبل!

### مربع النجاح

١- اكتب قائمة بالأشياء المسلية التي ترغب القيام بها.

٢- تعلم كيفية إجراء الفحص الذاتي.

٣- اتبع نظام غذائي صحي متنوع.

٤- تناول كمية كبيرة من الماء والعصير الطازج.

٥- مارس التمرين الذي تستمتع به.



الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

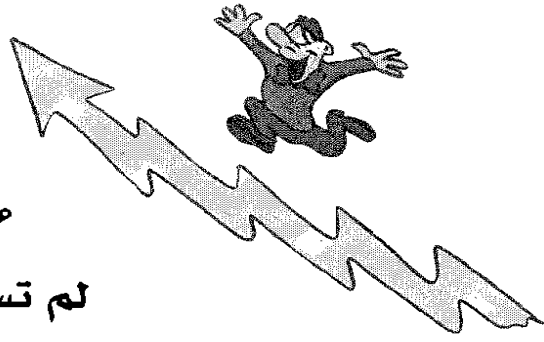
الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

## الفصل الرابع

### النجاح العاطفي



✍ ستتحكم عواطفك فيك إذا  
لم تسيطر عليها .

✍ لا توجد خيارات أخرى  
ويتحتم أن تصبح تحت السيطرة لو  
أردت الحفاظ على توازن عاطفي  
محدد .

#### نبذة مختصرة:

يقدم هذا الفصل تعريف للعواطف. يستعرض أكثر أنواع العواطف شيوعاً ويبرز مجموعة السلوكيات المتوافقة معها. تم تقديم بعض الأمثلة المتعلقة بالسلوك العاطفي لك حتى تتمكن من تحديد ما يتوافق مع أحوالك.

نشأت (تريزا دافلين) في أسرة متحابية. كانت تقول بثقة: إنها لم تسمع مطلقاً أبيها يرفع صوته في حالة غضبه على مدار حياتها كلها. عرفت مع ذلك أن والدها يتحدث بصوت أكثر هدوءاً من المعتاد، بدلاً من الصياح - ناطقاً كل كلمة بتأنٍ في فجتك الأيرلندية (الخاص بأهل دوبلن) الواضحة في حالة تصرفها سلوك

سئ.



لقد رفعت صوتها مرة-مرة واحدة فقط- أمام والدها بخصوص شيء كان يبدو ذا أهمية لها في ذلك الوقت. «تلك كانت المرة الأولى لك - يا ابنتي - وفي حالة معيشتك في هذا المنزل ستصبح الأخيرة» أخبرها والدها بذلك عندما نظر بعينه الزرقاوتين اللامعتين في عينيها. عرفت أنها محبوبة ولكن المرارة التي تبدو في تعبيراته والتهديد الواضح في صوته الهاتف جعلها تصمم على عدم جرح أبيها مطلقاً مرة ثانية من خلال عدم إبداء المزيد من المخالفات لرأيه.

مثل ذلك أحد «قواعد المنزل» العديدة فقط في فترة الطفولة التي تعلمتها وسارت على نهجها في فترة المراهقة. أحياناً انتابها الشعور بالعبوس حيث خلعت حذاءها في الخارج حينما دخلت منزلها وتذكرت رؤية أحذية وخف أخوتها مرتبتين بنظام تبعاً لأحجامهم. تتضمن العادة الأخرى ترتيب ملابسها دائماً بتأنٍ ووضعها في مكان بدلاً من إلقائها على الأرض. وحتى (تريزا) معتادة على العد لعشرة وتسترد أنفاسها ثلاث مرات عميقة قبل انتقادها أو إظهار حكمها على شخص آخر يعتبر «لكي أصبح متأكداً من الأفضل ألا أقول شيئاً إذا لم أستطع قول شيء جيد» درس آخر تعلمته في فترة الطفولة جيداً.

اتسمت (تريزا) بأنها امرأة حنونة لديها تعاطف قوي نحو العديد من الحالات ولكنها تلك كانت طبيعتها الهادئة التي منححتها إياها والدتها بشده حيث أهلته للفوز بالترقية المتمثلة في قائدة الفريق في مركز مراقبة الازدحام الجوي حيث بدأت مسارها المهني فيه. ففي المقابلة الشخصية الخاصة بالاختيار أخبرها «تقدم لما تبدين عليه من هدوء ونظرة غير عاطفية حيث تخبرنا بقدرتك على التواكب بسرعة وبشكل جيد في حالة ظهور أي طوارئ تطراً على واجبك».

لقد توفي والدها منذ أمد بعيد ولكنها شكرته غالباً في داخلها عندما تقود سيارتها للذهاب إلى المنزل لما قدمه لها من توضيح لأهمية التوازن العاطفي.

عموماً- مثل ما تم في العديد من الفصول الأخرى في ذلك الكتاب تم تعريف النجاح بشكل عام من خلال مفردات مادية. يعتبر ذلك مفهوماً نظراً لأنه



يمكن رؤيتها وقياسها في إطار بعض المعايير المحددة وبشكل نموذجي في إطار قيمتها المالية.

لا نمتلك قياس جاهز في حالة تطرقنا للتعامل مع النجاح في إطار المستوى العاطفي. لا توجد قاعدة محددة ومع ذلك توجد العديد من التعريفات الخاصة بالنجاح العاطفي طالما يعيش أشخاص على هذا الكوكب حيث لكل منا معايير الخاصة. ذلك يعني أنني أستطيع تحديد التعريف الخاص بي للنجاح العاطفي بدون الشعور بالخوف من ارتكابي مخالفة.

### لذا قد حددت ثلاثة أجزاء لعنى النجاح العاطفي:

- ١- لا تستسلم أو تقيد حريتك بأي طريقة عندما ينتابك مشاعر سلبية.
  - ٢- عندما تسيطر بشكل كامل على عواطفك وتستطيع بسهولة الانتقال لحالة عاطفية إيجابية عندما تشعر بالاحتياج لذلك.
  - ٣- عندما تعبر عن عواطفك وتظهرها بشكل مناسب تبعاً للظروف.
- أفترض أنه يتحتم عليّ توضيح ما أعنيه بـ«العاطفي» في هذا السياق بينما يفكر في التعريفات.

يعتبر من الواضح إمكانية التطرق للعواطف ويمكن أن يتم التفكير في عواطف على أنها المشاعر التي قد تظهر في الأفعال. نعتبر جميعاً عاطفيين لأقصى درجة. قد تجاهر بحبك وتسمح لتصرفاتك بأن تظهر مشاعرك نحو أي شخص من خلال نظرة أو كلمة أو قد تعلمت ضرورة الاحتفاظ بها مثل ما يتسم به الإنجليز من رزود حيث تحتفظ بمشاعرك داخلك ولا تكشف عنها. يعتبر الجانب السلبي في الخيار الأخير مثل ما يحدث عند هز زجاجة الشمبانيا حيث تنطلق كافة مشاعرك في كل مكان بدون تمييز عندما تلحي واقعه

مربع  
الفحص الذاتي  
هل لدي القدرة  
على التحكم في  
حالاتي العاطفية؟



ما أو بعض المشاعر البريئة داخلك لكي تظهرها.

تأمل تلك القصة المتعلقة بخبرتي. كنت أعمل في مكتب كبير للتخطيط حيث عمل جميع الموظفين في مواقع أعمالهم. تلقت امرأة مكالمة هاتفية شخصية التي حولتها موظفة الاستقبال لها بالرغم من تعارض ذلك مع قواعد العمل. فقد فعلت هذا لأن المكالمة كانت هامة. فقد انفطرت المرأة في البكاء وصاحت قائلة: يا إلهي، وجرت من مكتبها حيث ألقى هاتفها وكوب القهوة ومراقب الحاسب الآلي من على مكتبها كما تفعل دائماً. فقد علم مشرفها بهذا التصرف ولاحقها إلى الاستراحة حيث كانت تنهج المرأة. فقد عرف أن المكالمة الهاتفية أخبرتها بوفاة حالتها. التي لم تكن مقربة منها بشكل خاص على الإطلاق. وفاة مفاجئة وغير متوقعة. ذهبت المرأة للمنزل وأخذت تصريح إجازة لظروف أسرية بعد الجنازة.

تلقت زميلة أخرى مكالمة هاتفية مماثلة بعد مرور شهور قليلة. فقد نهضت من مكتبها وتحديثت بهدوء إلى المشرف وخرجت من المبنى بهدوء حيث سارت حول مكان ركن السيارات لمدة عشر دقائق قبل الذهاب لعملها. شرحت فيما بعد احتياجها للحصول على إجازة قصيرة بعيداً عن العمل لكي تأخذ في اعتبارها كافة دلالات الخبرة، ولكي ترتب أفكارها تبعاً للأولويات في إطار أي مسئوليات قد تقع على عاتقها كنتيجة لذلك.

### مربع الفحص الذاتي

كيف سأصرف عندما  
أتلقي أخبار سيئة وأنا في  
عملي ؟

أظهرت المرأة الأولى ضغط عاطفي مبالغ فيه بينما تصرفت المرأة الثانية بشكل غير عاطفي. التي شعرت بلا شك بدرجة مشابهة من الصدمة. لا

يعني ذلك عدم تأثرها عاطفياً بالخبرة ولكنها فقط تعاملت مع الحدث بطريقة أكثر توافقاً مع الحدث واستطاعت أن تسيطر على استجاباتها العاطفية اتجاه المثير الخارجي.





بعيدًا عن تحديد ذلك صحيحًا أو بشكل كلي إلا أنه من الواضح قيام المرأة الأولى بإزعاج مَنْ في المكتب لدقائق عديدة وعطلت الجميع عن أداء مهامهم. لقد عرضت نفسها أيضًا للمجازفة باكتساب سمعة قد تعوق ترقيتها في المستقبل. ذلك أظهر كيف تتأثر التصرفات بالعواطف التي اختلفت في كلتا الحالتين. بالطبع تعتبر تلك حالات قصوى تظهر الاختلافات.

وما زال يمكن أن تتأثر أفعالك باستجابة عاطفية نحو بعض المثيرات الخارجية حتى وإن لم ترتبط بك شخصيًا سواء تعتبر ذاتك عاطفيًا أو غير عاطفي. ربما قد بكيت خصوصًا أثناء مشاهدتك لفيلم مأساوي وبالتأكيد قد ضحكت أثناء مشاهدتك لفيلم كوميدى رائع وتقريبًا بالتأكيد قد اشتريت بعض الوجبات الخفيفة بالرغم من عدم شعورك بالجوع في الواقع حتى تشم رائحة البصل المقلي من مطعم الهمبورجر في مناسبة خارجية.

لذا تعتبر العواطف عمليات معرفية تظهر الأفعال من خلال إثارة حواسك وقد تحولها للإدراك أو العقلية. دعنا نضع في اعتبارنا مجموعة من العواطف لإنسانية.

لدينا هنا خمس فئات أساسية للعواطف وستوافق معظم الأمثلة الثانوية مع أحد تلك العواطف أو أكثر:

- ١ - الحب.
- ٢ - السعادة.
- ٣ - الغضب.
- ٤ - الحزن.
- ٥ - الخوف.

من المأمول أنك ستمر بتجربة الحب سواء مُستقبلاً أو مانحًا أو تصبح الاثنين في آنٍ واحد بشكل مثالي. بالتأكيد ستمر بالآخرين.



ها هنا أمثلة قليلة لم تذكر مسبقاً حتى تبدأ فقط في رؤية كيف تناسب العواطف الأخرى مع تلك الفئات الخمس الأساسية:

☞ يمكن أن يشمل الحب الاحترام والشهوة والإعجاب والعبادة والرغبة والإثارة.

☞ يمكن أن تشتمل السعادة على الإثارة والرضا والفخر والهدوء والثقة.

☞ يمكن أن يشمل الغضب على الغيرة والانفعال والكراهية والاشمئزاز والإحباط.

☞ يمكن أن يشمل الحزن على الفشل والحسرة والكرب والملل والاكتئاب.

☞ يمكن أن يشمل الخوف العصبية وتأنيب الضمير والارتباك والأمل والإهمال.

لا تعتبر قائمة العواطف الأساسية كافية بآية حال ولكنها كافية لبدء التعامل مع العديد من أبعاد عواطفك. فالقائمة توضح أيضاً أن العواطف تخفي وراءها مجموعة كبيرة من العواطف تفوق مجرد شعورك بعاطفة واحدة في وقت ما بشكل طبيعي. لذا فمن المحتمل أن تثير عاطفة واحدة أخرى. فعلى سبيل المثال الضحك على نكتة -عاطفة سعيدة- يمكن أن تؤدي للشعور بالإعجاب نحو قائل النكتة.

من المحتمل أيضاً للعواطف أن تظهر عبر نسق. تأمل حالة الشعور بالضيق الذاتي خلال الوفاة أو الطلاق. قد تشعر بعاطفة الصدمة في البداية المتبوعة بعدم التصديق. قد يتحولون بالتدرج لعاطفة الغضب قبل الشعور بالحزن وخيبة الأمل.

قد يؤدي هؤلاء بالشعور بالذنب ثم الندم والخوف في نهاية الأمر. ربما مررت بمجموعة كاملة من العواطف منذ فترة قصيرة. ومن المتوقع أنك نادراً ستمر بأحداث تؤدي للشعور بمثل الحالات القصوى تلك ولكن من الأفضل أن تدرك إمكانية حدوثها حتى لا تدمر عاطفياً عند حدوثها لك. بينما يمكن أن يستمر



الجرح إلا أن شدة المرارة العاطفية ستختفي بمرور الوقت - مثل المقولة الشائعة: «الوقت يشفي» - بالرغم اقتناعي شخصيًا بأن «الحب يشفي».

تتمثل النقطة الأساسية أن الانتقال من الشعور بعاطفة واحدة للشعور بعاطفة أخرى يحدث باستمرار خلال كل يوم. يمكن أن تعوق استجاباتك العاطفية السلبية نجاحك المرتقب إذا لم تسيطر عليها من خلال توازنها ورؤيتها بقدرها الصحيح. بمعنى آخر تتحكم عواطفك فيك إذا لم تسيطر عليها.

تحتاج أعراض للعواطف للتحكم في حالة تضخيمك للأمور البسيطة أو إيجاد نفسك تنفطر في البكاء عند حدوث تقريبًا كل شيء تعتقد أنه خاطئ. ومن المتوقع والمقبول شعور طفل صغير جدًا بذلك ولكنه نادرًا ما يقبل ذلك مع البالغ. فعلى الجانب الآخر قد تملك سيطرة مطلقة لدرجة عدم شعورك بأي شيء تقريبًا. لا تبدي أي استجابات لمثير خارجي حتى في حالة توقع ظهور استجابة عاطفية. تشبه بعض العواطف الأمطار الصيفية في جو عاصف التي تهطل فجأة وتختفي سريعًا تاركة السماء صافية والشمس مشرقة. يعتبر من المفيد التعامل مع عواطفك بقدرها الصحيح حيث تقبلها ثم تفكر فيها ثم تتعلم منها بدلاً من تضخيمها أو تجاهلها. اسأل نفسك الأسئلة الثلاثة تلك بعد أن تجد نفسك في حالة عاطفية لا سبب لها:

١ - ما العاطفة التي شعرت بها؟

٢ - ما الذي أخبرني به العاطفة عن الموقف؟

٣ - لماذا مررت بها بعد ذلك؟

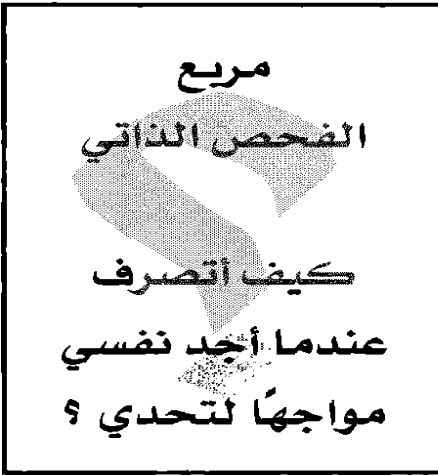
لذا ما هي العاطفة التي مررت بها يوجد السر في جسمك وفي ما فعله. يعتبر فقد الشهية - أو في أقصى الحالات - الشعور اضطراب في الأمعاء أو المثانة مؤشرات جيدة على مرورك بالخوف. تعتبر الابتسامة العريضة وإشراق الوجه مؤشرات على السعادة وقد تدل الدموع على الحزن أو الغضب. من السهل تحديد

جميع ذلك ولكن توجد المزيد من المؤشرات السلوكية الجيدة التي تساعدك على معرفة عاطفتك.

تزال تنتمي تلك المؤشرات البسيطة إلى السلوكيات المعتمدة على الجسم أكثر من اعتبارها ردود أفعال بدنية. فمن المحتمل أن يشير تعبير الغضب أو لهجة التهديد إلى عاطفة الإحباط نحو شخص آخر حتى ولم تدركها في الماضي. تستطيع تفهم ما يثير العواطف عندما تتعلم كيفية إجراء تواصل بين الأحداث والعواطف. ستمنعك ملاحظة المثيرات التي تسبب تلك العواطف الفرصة لكي تستجيب بطريقة أكثر براعة.

(انظر في الفصل الخامس-النجاح الذاتي-لكي تطلع على أدوات وفتيات تغيير الحديث مع الذات وتحديد الأفكار).

بالطبع نادرًا ما تبدو الحياة بسيطة مثل تلك الأمثلة وقد تجد ظلال للظروف. قد تجد عدم مشابهة الحالة مع الموقف الذي أثار عواطفك ولكن يتشابه تفسيرك مع ما يعنيه حتى ولو أخطأت في تفسير الأحداث.



يعتبر التهور في القيادة مثال حديث على أشد درجات السلوك وسلبيته النابع من استجابة عاطفية. ضع في اعتبارك حقيقة أو موقف يعترض فيه شخص آخر طريقك. يمكن أن تفسر ذلك بأنه إساءة شخصية وحينها تشعر بالغضب أو قد تفسر ذلك على أنه سائق مبتدئ حيث يبذل أقصى ما عنده

بما يتاح له من معرفة ومهارات وتشعر بدرجة من الأسى نحوه. أو قد تختار الشعور نحوه بقليل من عاطفة التسلية حيث تصف من تعرض لطريقك لنفسك كأنه «يذهب في طريقه معجلاً بحدوث حادثة» وتدعهم يستمروا في طريقهم. تشعر بالسعادة عند تقدمهم عنك مع وجود سلامتك بدلاً من مواجهتك في موقف يهدد سلامة سيارتك.



فالطريقة التي وجدتها فعالة كثيرًا كانت تخيلي أن لديهم نفير الطوارئ وفي طريقهم للمستشفى ونجح هذا معي دائمًا. توجد حقيقة واحدة (إنه قد تم اعتراض طريقك) التي تظل غير متغيرة وقد قدمت هنا أربع استجابات عاطفية محتملة على الأقل التي ستؤثر جيدًا تبعًا لتفسيرك للحدث. هذا هو كل الأمر! سينتج تفسيرك الاستجابة وتتحكم في كيفية تفسيرك وفي كيفية استجاباتك. هذا يعني امتلاكك لفرصتين (ولو مررت بسرعة على إدراكك) لكي تسيطر على استجاباتك العاطفية.

### إعادة صياغة استجاباتك:

إعادة الصياغة عبارة عن «تعبير الموقف» من خلال تقديم شكل آخر لنفسك. ففي تلك الطريقة تحرر نفسك من التقييد بنفس التفسير للموقف أو الصورة أو الحدث وكذلك نفس الاستجابة. يختار السائق طريقة إظهار رد فعله وغالبًا يفعل ذلك بتلقائية مثل ما تضمنه المثال المذكور أعلاه. هذا يعني أن الاستجابة المباشرة هي الغضب أو الثورة. فمن الواضح امتلاك السائق لخيارات. يستمر في استجابة ثورة الغضب أو إعادة صياغة الموقف ككل بإضافة معنى جديد له. لذا ضعه في سياق مختلف أو أعد صياغته.

يتعين عليك أن تحدد الظروف والسياقات والمواقف التي تتصرف فيها بشكل غير مناسب حتى تصبح فعالاً في إعادة الصياغة. يمكن أن تعد استجاباتك مقدمًا من خلال إعادة الصياغة عند اعترافك بتلك المواقف. ببساطة إعادة صياغة عبارة عن إضافة تفسير آخر وبذلك تقل الاستجابة العاطفية السلبية المصاحبة.

### عملية تقليل أو خفض شدة المواقف الضاغطة ذات الست خطوات:

- ١- اجلس بهدوء واسترجع في ذهنك الموقف الذي تصرفت فيه بشكل غير ملائم اعمل على تحديد الموقف / الحدث الذي يعتبر متكررًا لديك.
- ٢- استرجع الموقف كفيلم سينمائي تشاهده وركز تمامًا كما تفعل عادة.
- ٣- الآن! وقف الفيلم السينمائي.

٤- غير الألوان للأبيض والأسود وأغلق أي مؤثرات صوتية وأخط خارج الصورة (لذا فأنت تبحث عنها بدلاً من الوجود داخل الحدث مثل الفصل) وتوقف عن معالجته لكي يصبح الفيلم السينمائي صوراً فوتوغرافية أو يزال صور سينمائية.

٥- فكر الآن في وقت مماثل آخر تصرفت بتلك الطريقة غير المناسبة وكرر الخطوة الرابعة.

٦- استمر في ذلك حتى تستطيع المرور بالحدث أو فيما فكرت فيه أثناء الحدث بدون إظهار استجابة عاطفية.

تستطيع استخدام إعادة الصياغة في العديد من المواقف المختلفة فعلى سبيل المثال ذكرى سيئة في فترة الطفولة التي تجعلك في الوقت الحالي. ببساطة قم بتكرار العملية ذات الست خطوات على الذكرى حتى تستطيع تذكر الحدث بدون الشعور بأي استجابات عاطفية. تعتبر تلك العملية أداة فعالة للاستجابات العاطفية غير المناسبة في الماضي وفي الحاضر وفي المستقبل، وتمنحك أيضاً الحرية لتغيير تفسيرك للأحداث.

### مربع الفحص الذاتي

هل تشعر بالذنب  
نحو أي من  
السلوكيات  
التالية ؟

يوجد جانب إيجابي هام للتواصل مع أنماطك التفسيرية حيث يمكنها أن تكشف عن بعض العيوب الذاتية والسلوكيات الخاطئة. توجد استعدادات قد تمنحك مؤشرات على الطريقة التي تتصرف بها تبعاً لتفسيرك أو رؤيتك للواقع:

١- الاتجاهات نحو الصواب التام أو الخطأ التام. يطلق على ذلك التفرع الثنائي حيث ترى الأحداث رائعة بشكل كلي أو سيئة تماماً. نادراً ما توجد الحقيقة في أحد تلك الحالات.

٢- المبالغة في إضفاء الذاتية حيث تعتبر ردود فعل الشخص الآخر استجابة



مباشره لك. لو يبدو شخص ما في مزاج شيء فإنه قد يرجع ذلك لشيء ما حدث في مكان آخر في حياتهم وليس لديهم شيئًا يفعلوه نحوك. لذا لا تتقبل اللوم.

٣- المبالغة في رد الفعل يعني رؤيتك للحدث كأنه يؤثر على حياتك تأثير بعيد عن أكثر مما يستحقه. لا جدوى من إظهار مشاعرك في حالة حدوث تأخيرات في القطار أو في المرور لأن الظروف تفوق سيطرتك ونادرًا ما تمثل تهديدًا حقيقيًا لك. فهي فقط متعبة.

٤- تذكر ظروف وأحداث متناقضة مع استثناء الإيجابي منها. يوجد دائمًا لكل جانب سلبي جانب إيجابي مقابل ومتساوي.

٥- دع عواطفك تتحرر من المشاعر والمعتقدات الخاطئة.

يصبح الاعتقاد الخاطيء «أنا غبي» في حالة ارتكابك لشيء ما جعلك تشعر بالغباء. أنت لست كذلك. قد ترتكب فقط خطأ بسيط ولكنك بعيد كل البعد عن الغباء.

١- اتخذ قرار هام بناءً على عوامل عاطفية خالصة بدلاً من التحليل المنطقي للحقائق أو دراسة مع أو ضد الموقف. لدى عواطفك وفطرتك أدوار تلعبها في عملية اتخاذ القرار ولكن لا ينبغي أن يصبح من المفترض أن تلعب أدوارًا رئيسية. يتحتم تواجد اختيار متعدد حتى ولو يتعلق ذلك بتنفيذ شيء ما أو عدم تنفيذ أي شيء لكي يصبح ذلك قرارًا. فالخيار يعني أن لديك قوة وخصوصًا فيما يتعلق بطريقة استجابتك لمشاعرك وعواطفك.

**توجه هنا بعض الأسئلة لك لكي تضع في اعتبارك درجة سيطرتك العاطفية:**

١- هل تتناسب قوة أو شدة عاطفتك مع الموقف؟ من المحتمل أن تشعر بالغضب لو تم سرقة سيارتك لكن لو يترك شخص ما الغطاء خارج معجون الأسنان أو يترك مقعد التزيين في غير مكانه حيث يؤدي نادرًا



للشعور بالغضب.

٢- هل تشعر بالعواطف التي تحتاج إلى أن تنتبه إليها بصفة منتظمة؟ لو جعلتك السعادة تقتنع بفكرة خاطئة متمثلة في عدم استمرار الشيء الممتع لك فإنه حينها ينبغي عليك توجيه انتباهك لتلك الاستجابة وتبديلها باستجابة أفضل وأكثر ملائمة.

٣- ما نوعية الأحكام التي تصدرها بشكل متكرر بشأن حدث ما؟ لقد مررت منذ فترة قصيرة باستراحة سيارة بأستراحة سيارة أجرة منهارة وقد استرقت سماع صوت رجل محترم كبير في السن يماثل سلوكه النابع من عاطفة الاشمزاز سلوك الشباب المعاصرين لقد بعد حكمه عن الصواب وتم توجيه اشمزازه في المسار الخاطئ نظرًا لأنه تم هدم الاستراحة من خلال المجلس لكي يتم إعادة إنشائها في مكان آمن.

٤- ما هي عواقب أفعالك النابعة من عاطفتك؟ هل ستفيدك جيدًا في مسار تحقيق نجاحك أم ستعود بك للوراء؟ كيف ستؤثر على الآخرين؟ هل ستقربك من هدفك أم تحتاج استجابتك العاطفية للتعديل؟

من فضلك لا تسمع لذاتك أن ينصب تفكيرك بشكل أكثر من المعتاد على تحليل عواطفك حيث لا يهدف هذا الفصل لذلك. يتمثل هدفي في أن تصبح مدركًا لبعض الأبعاد المتعلقة بعواطفك التي (بما لم تضعها من قبل في اعتبارك، وفي حالة تعرفك على ذاتك في ضوء أي من تلك الأمثلة أو الأسئلة فحينها قد ترغب في سلك السلوك الصحيح المناسب. قم بمحاولة أن تأخذ نفسك عميقًا لمرات قليلة لكي تتيح الوقت لاختفاء العاطفة السلبية في حالة إدراكك لطبيعتك الهياجة واستجاباتك العاطفية النابعة من عاداتك.

لو تم إخبارك بأنك تتسم «بالعاطفية الشديدة» أو «ملك الحزن» أو أنه لديك «ميل نحو الهستريا» نظرًا لتصرفاتك المتكررة النابعة من عاطفتك، فقم بسؤال





نفسك عن المكافأة التي تتوقع الحصول عليها من وراء ذلك التصرف.

هل ذلك فقط بحثاً عن لفت الانتباه لك- لا سمح الله- هل تستمع حقاً بالانتباه الذي يوجه إليك من اعتبارك ضحية للظروف؟ تعتبر الأمانة مع الذات أمر ضروري ويمكن أن تصبح عند التعامل مع العواطف.

لديك بالتأكيد خيار. من الأفضل أن تصبح منتصراً بدلاً من أن تصبح ضحية نظراً لأنه يزيد ذلك من خياراتك ويمنحك الحرية لاتخاذ أفعالك. تستطيع أن تقرر كيفية السيطرة على ما تشعر به نحو الظروف.

يتخصص العديد من علماء النفس في دراسة عواطفنا، ولقد أظهر هذا الفصل فقط أبسط نصيحة للبرود العاطفي. تم المطالبة بتوظيف عدد أكبر من هؤلاء المتخصصين في الشركات مثلما يتم توظيفهم من قبل الأنظمة الطبية. من الضروري الاستجابة بهم في التسويق وفي الأقسام الترويجية ويمكن هدفهم الأساسي في إنتاج منتجات تروق لعواطفك بدلاً من أن تتناسب مع عقليتك.

تعتبر صناعات العطور ومستحضرات التجميل بارعة بشكل مميز في إثارة عواطفك. تدعوك للشعور بعواطف الرغبة والجنس والنجاح من خلال الارتباط باستخدام نجوم مشهورة وإعلانات ذات مغزى جنسي واضح. يخبرك مزاجك العاطفي بأنك ستحقق الحياة التي ترغبها في مخيلتك عندما تشتري وتستخدم تلك

المنتجات. قد لا تثار عواطفك إذا أخبروك بالحقيقة- حيث تدفع جنيهاً كثيرة في مقابل ابتياع قدر قليل من مخلوط كيميائي زهيد تم إنتاجه في مصنع وتم سكه في زجاجات مميزة وجذابة - ما لم تكن كيميائي في الصناعات.

لقد اخترت عن قصد العطر في هذا المثال فمن

بين كافة حواسنا تعتبر حاسة الشم مثير عاطفي قوي. ستوضح بعض الأسواق

مربع  
الضحص الذاتي  
ما هي الروائح  
التي أحبها ؟



الكبرى فائدة استخدامها لمخابزها الداخلية في التأكد من حصولك على خبز طازج. قد يعتبر ذلك صحيحًا ولكن هدفهم الحقيقي يكمن في قدرة شم الخبز الطازج على استثارة مشاعر الإشباع والرضا والأمان والوفرة لذا تشتري الرغيف في إطار توقع إعادة السيطرة على تلك المشاعر.

يمكن أيضًا أن تثير الأصوات استجاباتك العاطفية مرة أخرى تشغل إحدى سلاسل المطاعم الكبرى موسيقى حديثة ومتميزة في فروعها للتغذية وطعام الرضع حتى يثير الشعور بالسعادة المصحوبة بالاطمئنان. من المعروف قدرة الموسيقى الوطنية والمسيرات الحماسية على إثارة عاطفة الفخر والروح الوطنية. تقريبًا بالتأكيد قد سالت دموع قليلة من أعين العديد من المستمعين عند أداء سيمفونية Nimrod لـ (إيجلر) «Enigma Variations» أثناء مراسم تذكيره.

يتم وضع المثيرات المرئية من خلال الاستخدام المتأنى للألوان. استخدموا أسطح صلبة للمقاعد (رسالة ملموسة) حيث تميل إلى حد ما للأمام وملونة بالألوان الأساسية من الأحمر والأصفر قبل تغيير اتجاههم في الوقت الحالي نحو طعام صحي أكثر - عندما كان منفذ مشهور للأطعمة الجاهزة مجرد متجر صغير للهمبورجر. كان الهدف متمثل في إنتاج طعام سريع في الوقت حتى لا يتتابك الشعور بالملل لمدة طويلة، وكذلك فسح مكان للعميل التالي الذي سيدفع. عندما سارت سلسلة من المقاهي المشهورة

في الاتجاه المعاكس وقدمت ألوان داكنة وأريكات جلدية كبيرة قد وجدت أن الناس قد يجلسوا فيها لمدة ساعات مستحين فيها فنجان واحد من القهوة فقط.

### الاتصال بين العقل والبدن:

تعني السعادة والنجاح العاطفي في اتصالك بأفكارك ومشاعرك وسلوكياتك، وكذلك تعلمك كيفية التعامل مع الضغوط والمشاكل التي تظهر من

مربع  
الفحص الذاتي

ما هي الألوان التي  
أحبها ؟



مربع  
الضحص الذاتي  
ما نوعية الموسيقى  
التي تشعرني  
بالسعادة ؟

وقت لآخر، وعمومًا تشعر بالرضا عن نفسك وتشعر بالسعادة. توجد العديد من الكتب في السوق المتعلقة بالذكاء الوجداني (EI) أو حاصل الذكاء الوجداني (EQ) التي تقدم الرؤى المتعلقة بالتحكم العاطفي وتوجد أيضًا بعض المواقع الالكترونية التي تمنحك الفرصة لكي تقيس ذكاءك العاطفي أو حاصل ذكاءك العاطفي. أنصحك - كما اقترحت في

المقدمة باستخدام طريقة RAWPOWER لكي تكتشف المزيد من هذا.

سيخبرك بدنك بوجود شيء ما خاطئ عند وجود اختلال في التوازن العاطفي. سيبحث الطبيب الماهر الذي يستخدم المنهج الكلي عن تحديد حالة المريض العاطفية وخصوصًا مع ظهور أحد تلك الأعراض التالية:

- ارتفاع ضغط الدم.
- قرحة المعدة.
- رجوع الألم.
- فقد الشهية.
- الخمول.
- الأرق.
- اضطراب في الأمعاء.
- تغيرات في الوزن.

يمكن أن تسوء حالة جميع تلك الحالات من خلال اختلال التوازن العاطفي أو تحسن لأقصى درجة من خلال السعادة العاطفية الكبيرة. لا يعني ذلك أنه ينبغي أن تجهل أي عرض. في الواقع ينبغي أن تبحث عن نصيحة طبية مؤهلة في أقرب وقت بدلاً من فيما بعد وتأمل المظاهر العاطفية لحياتك ونمط حياتك التي قد تجعلك تتحمل ظروفك حيث تجلس في غرفة الانتظار وأخبر الطبيب بها أثناء المقابلة.



### إجراء عملية الإرساء للمساعدة في التحكم في الحالة العاطفية :

الإرساء عبارة عن عملية يرتبط بها أي مثير ومحفو واستجابة. يمكن أن تحدث عمليات الإرساء بشكل تلقائي أو قد تتم عن قصد وتعمد. تعتبر «مغادرة المبنى بشكل تلقائي عند سماع جهاز إنذار الحريق» عملية إرساء شائعة التي تدخل ضمن الإرساءات السمعية. يعتبر «جهاز الإنذار» من يقوم بالإرساء وتمثل مغادرة المبنى الاستجابة التي تم إثارتها من قبل الإرساء. تعتبر أي أغنية أو موسيقى تذكرك بحدث معين عامل الإرساء. فعندما تسمع الموسيقى تسترجع مشاعرك المرتبطة بالحدث.

يستخدم عالم الإعلانات تقنيات الإرساء حيث يتم إنفاق البلايين من الجنيهات بشكل كبير لتنفيذ عمليات إرساء مواجهة للحالات العاطفية تحفزنا لشراء المنتج نظرًا لاعتقادنا بأننا سنشعر بتلك الحالة الشعورية الجيدة أيضًا المصاحبة للمنتج. يتم إثارة مشاعرنا بحاله غير شعورية عندما ندخل إلى المحال التجارية حيث تدفعنا لشراء المنتجات التي تم الإعلان عنها. عوامل الإرساء قوية لذا يتم استخدامها في مجال الإعلانات كثيرًا، ولذا سأوضح لك كيفية أن تثبت بداخلك الحالات العاطفية الإيجابية.

قبل أن أوضح ذلك - دعنا نلقي الضوء على بعض عوامل الإرساء المرئية التي قد يشترط استخدامها لها. تعتبر إشارات المرور أمثلة جيدة على عوامل الإرساء المرئية حيث يدركها مستخدمو الطريق ويستجيبون لها. عمومًا هز الشخص لرأسه في كلا الجانبين يعني عدم موافقته على ما تم قوله. يعتبر هز الرأس في الأعلى وفي الأسفل عامل إرساء على الموافقة.

يمكن أن يصبح عامل الإرساء أي شيء يستطيع إدخال أي استجابة أو حالة عاطفية. يمكن أن تظهر عوامل الإرساء بطريقتين سواء بالتكرار - كما في مثال الإعلان أو من خلال أي عاطفة ربطت نفسها بمثير. يعتبر الاستماع إلى الأغنية الرومانسية أثناء رقصتك الأولى مع الشخص الذي تحبه حيث تذكرك بالرقصة



وقتها تسمعها عامل إرساء عاطفي.

تستطيع استخدام التكرار لتشكيل الاستجابة لكي تقوم بعملية إرساء الحالات حيث لا توجد عواطف واضحة مرتبطة بمثير. حيث تكرر وتكرر المثير حتى يتم تحقيق الاستجابة المرغوبة. تعرف تلك الطريقة لإجراء الإرساء بالتعلم من خلال الصم-عندما تستخدم في تعليم الأطفال.

تتم عملية إرساء لحالة عاطفية جيدة في أبسط صورها من خلال عملية تتألف من سبعة خطوات وبمجرد تنفيذها فإنه يمكن استخدامها لاستبدال استجابات عاطفية أو حالات.

١- قرر الحالة الشعورية التي تريد أن تصبح قادرًا على تذكرها باستمرار مثل الشعور بالثقة والطمأنينة والثقة في الذات والسعادة والحماس وهكذا. سأستخدم الثقة في هذا المثال.

٢- اختر الطريقة التي ترغب أن تقوم بالإرساء من خلالها وتذكر الحالة الشعورية بها. بعض الأفكار للإرساء تتمثل في الضغط بشده على مؤخرة أذنك والضغط بشدة على أصبعيك السبابة والإبهام معًا أو الضغط على مفصل أصبعك السبابة. يرجع لك الأمر. تذكر قد تضطر لفعل ذلك أمام العامة لذا اختر شيئًا ما مقبول وسهل فعله ولا يتم ملاحظته بيسر.

٣- تذكر الوقت الذي شعرت أثنائه بالثقة الكاملة (يمكن أن ينبع ذلك من الوقت الحاضر أو من فترة الطفولة). تذكر الموقف واسترجعه في ذهنك بكامل الألوان وكامل مقدار الصوت وأشعر بالحالة بشكل كلي حيث ترى كل أحداث فيلمك من خلال عيناك. أقض الوقت مع ذلك وتأكد من وجودك في الفيلم حيث تشعر بالحالة ساعيًا للوضاء التي تريد سماعها ويحبك الناس المنضمين في فيلمك وبتسمون وتشعر بحالة قوية من الثقة. الآن أرفع من مقدار الصوت وضاعف المشاعر وقم بزيادة حدة الألوان حتى تزيد مشاعرك جدًا وتصبح حقيقة تقريبًا.

٤- وقف أحداث الفيلم وقم بشيء ما لكي تشتت انتباهك. قف أو اجلس أو اقفز أو أي شيء يغير تركيزك لمدة ثواني قليلة. أنت تعمل الآن على توضيح مشاعرك العاطفية لكي تستطيع إرساء الفيلم عند تشغيلك له في المرة القادمة عندما تستثار عواطفك بشكل كامل.

٥- إنك على مقربة باصطحاب تلك الحالة بصورة مستحضرة أو مثيرات. سيساعدك ذلك في استرجاع الحالة وقتما تستخدم هذا المثير أو عامل الإرساء. أريد منك أن تستعد لإرساء مشاعرك عند وصولها للذروة تمامًا، وفي هذا المثال سأستخدم الضغط على مؤخرة الأذن. استعد! اشحذ همتك! ابدأ! شغل الفيلم بكافة الألوان وكامل السرعة وكامل الصوت وضمفهم إلى خبرة الثقة العاطفية الكاملة. ضاعف أو زد من الخبرة ثلاثة أضعاف، وعندما تستطيع بالفعل أن تشعر بعاطفة الثقة كثيرًا لدرجة استحواذها عليك تقريبًا- وفي تلك اللحظة -اضغط برفق على مؤخرة أذنيك لمدة ثانيتين واتركها.

٦- مرة ثانية وقف الفيلم وقم بشيء ما يشتت انتباهك. قف اجلس أو اقفز أو قم بأي شيء يغير من تركيزك لبضع ثواني. تقوم الآن بتوضيح محددات عواطفك مرة ثانية لكي تستطيع فحص نجاح الصورة التي حددتها عندما تضغط على مؤخرة أذنك.

٧- اضغط بشدة على مؤخرة أذنك أثناء استرجاعك للفيلم. الآن لقد حققت أقصى درجات شعورك بالثقة في حالة نجاح عملية الإرساء. الآن لقد تم استحضار صورة تتمكن من خلالها استدعاء تلك العاطفة الرائعة في أي وقت تحتاج فيه إليها من خلال تحديد عمليه إرسائك. «الضغط على مؤخرة أذنك».

في حالة عدم نجاحها أو نجاحها نجاح جزئي في الخطوة السابعة في التابع المذكورة أعلاه فقم ببساطة بالتكرار حتى تصبح قادرًا على الشعور بالثقة أثناء استشارة



عامل إزسائك السمة الرائعة التي تتسم بها تكمن في قدرتها على تدعيمك أثناء رحلتك في السيطرة على العاطفة، وتتيح لك أن ينصب اهتمامك على كيفية أن تصبح ناجحًا بدلاً من فقد السيطرة نظرًا لأن استجاباتك العاطفية السلبية يتم التحكم فيها.

يمكن أن تحدد أي عدد من عوامل الإرساء في كافة أجزائها بدنك، ويمكن أيضًا أن تجازف بعوامل إرساء التي تعتبر طريقة فعالة لاستثارة أكثر من استجابة عاطفية في آن واحد. يمنح ذلك مزيد من القوة لعملية الإرساء أكثر مما ينبغي أن تحتاج لها. كل ما تفعله عبارة عن العواطف الإيجابية التي ترغب فيها وتقوم بإرسائها في إطار ترتيبها على بعضها البعض مستخدمًا نفس طريقة الإرساء. تعتبر المجازفة بعوامل الإرساء فعالة بشكل خاص لأحداث معينة مثل اختبار القيادة والامتحان النهائي والتحدث أمام العامة أو أي حدث يتطلب منك أن تخطو خارج منطقة راحتك الطبيعية وتفوقها. أتمنى لك حظًا سعيدًا واستمتع بعمليات الإرساء.

لدى كل فرد عواطف وتتضح معظم العواطف في التغييرات الجسمية أو التصرفات. تسمع الغالبية من البشر لعواطفها أن تنطلق بتلقائية لكن سيمر القليلون بحالات قصوى تشير إلى اختلال التوازن. في حالة إدراكك لعاطفة سلبية متكررة حيث تجازف لأن تصبح استجابة اعتيادية فاقراً هذا الفصل وحدد الأفعال التي يمكن أن تسلكها لاستعادة التوازن الصحي. لو تشعر باحتياج نحو الاستعانة بخدمات معالج محترف لكي يساعدك باستجابة عاطفية مثابرة لا داعي لها - فقم بذلك - فمن المهم أن تتغلب على ذلك القيد، وامنح نفسك فرصة للاستمتاع بحياة عاطفية صحية ومتزنة. فالتوازن الصحي مفتاح السر للنجاح العاطفي.





### مربع النجاح

- ١- اكتب قائمتك بالعواطف التي تمر بك معظم الوقت.
- ٢- اكتب قائمتك بالظروف أو الأفراد الذين يجعلوك تشعر بتلك العواطف.
- ٣- اتخذ قرارًا بعدم ترك الأحداث أو الأفراد يحددون طريقة شعورك فهذا خيارك وليس خيارهم.
- ٤- استمر متيقظًا للآثار السلبية لأقصى درجات الحالات العاطفية والفوائد المتحررة من التوازن العاطفي.



الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في:

/ /

الإجراء المطلوب

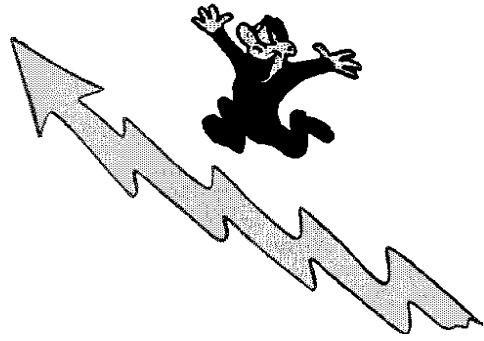
ينتهي في:

/ /

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

## الفصل الخامس

### النجاح الذاتي



س يمنحك إدراكك  
لنقاط قوتك ونقاط  
ضعفك ومعتقداتك  
وقيمك القوة لكي تسيطر  
سيطرة مطلقة على  
مستقبلك.

#### نبذة مختصرة:

يكشف هذا الفصل عن أسرار التحكم في قوتك الذاتية لكي تصبح ما تريده في الوقت الذي تريده.

كان (جوزيف و كارلو بنريمو) توأمين متماثلين حيث ولدوا وعاشوا طفولتهم في (جبرالتار). اختلفوا في طبيعة شخصيتهم بالرغم من تماثلها في الشكل. فقد ترعرع -جوزيف- الأكبر بدقيقتين على معارضة ما يقال له وسريعاً عُرف بأنه مراهق مشاغب. على النقيض (كارلو) بذل أقصى ما عنده لكي يسعد كل ما حوله.

اعتاد جوزيف على المعارضة إذا طلب منه والديه أو معلمه عدم فعل شيء ما.



لقد فضل (كارلو) قول (لا) وأراد فقط السير في حياته الهادئة. حصل التوأمان على تقديرات متماثلة جدًا في امتحانات التخرج، وقد توقعت أفراد عائلتهما الممتدة أن يعمل كليهما في مطعم والدهما المشهور. اقترح والدهم -أنطونيو- على جوزيف أن يتدرب لكي يصبح طاهيًا بينما قد يستغل (كارلو) طبيعته المرحة في عمله كمدير لصالة المطعم. تمنى أنطونيو أنه سيصبح قادرًا على التقاعد بسعادة تاركًا ولديه متحملًا للمسئولية.

لقد كان يكن جوزيف كثير من الاحترام لوالده بالرغم من أنه صعب المراس. ومع ذلك عبر جوزيف عن رغبته في أن يصبح مشهورًا، وبالرغم من أن مطعم (جبرالتار) أكثر المطاعم شهرة إلا أنه لن يمنحه المستقبل الذي يتمناه. كانت مناقشات الأسرة طويلة وصعبة من كلا الطرفين، ولكن في النهاية تمت الموافقة على أن جوزيف يكون مكان إقامته في الحقيقة في بريطانيا بينما سار كارلو على خطا والده.

أصبح كلا الولدان رجالاً الآن ويعيشا مع أسرتهما. ورث كارلو منزل العائلة والمطعم وحدث ذلك ببساطة نظرًا لأن ذلك كان المتوقع له. لكن بالتدرج انهار المطعم وفقد مكانه كأحد أفضل المطاعم في The Rock وحدث وذلك نظرًا لشعور كارلو بالإحباط وما أدركه من عوائق، بداية من النسب والقدر والموقع. جعله ذلك غير راضٍ ثم حاد الطباع وفي النهاية وجد ملاذ في الكحوليات. مثلت شخصيه مثال تقليدي.

اتسم جوزيف بالانطلاق حيث سافر حول ولم يتقبل مطلقًا كلمة «لا أستطيع» في حياته. وفي الحقيقة وقتما يُقال له أنه لن سيقدر على تنفيذ شيء ما يعتبر ذلك تحديًا ويبدل جهده حتى يبرهن خطأ ذلك. فذلك هو اتجاهه الذي منحه مكان في مناقشته تليفزيونية تدور حول ما ينبغي على بريطانيا أن تترك حكم وطنه إلى أسبانيا. مثلت أفكاره المعارضة وكلماته الفصيحة بالرغم من عدم تلقيه أي تدريب رسمي على الإعلام حيث لفت انتباه منتج تلفزيوني.

أختار جوزيف أن يبجل ذكري والده بأن يصبح رئيس الطهاة وليس طاهياً بالرغم من ملائمة المسار المهني في السياسة معه. غير اسمه وأصبح مشهوراً الآن في بريطانيا وفي الولايات المتحدة الأمريكية كأحد رؤساء الطهاة الأوليين في خط الشهرة. قد عادت الصلة بين الأخوين عندما أصبح جوزيف موضوع برنامج *This is your life*. تحدث كافة المشاركين في البرنامج على إيمانه القوي بذاته وعن ثقته وعن رفضه لقبول عدم قدرته على فعل أي شيء إذا اعتبر ذلك تحدياً.

بالنسبة لكارلو استغل جوزيف عائدات كتبه لكي يشتري مطعم الأسرة الأصلي ملكية خالصة. قد غيره تماماً وروج له بشدة مستغلاً اسمه المشهور وأرسل توأمه الأصغر عنه بدقيقتين لمصحة. ثم منحه كافة صلاحيات إدارة المطعم. لو قمت بزيارة يوماً ما «جبرالتار» ستدرك ذلك من خلال العبارة المكتوبة على أعلى الباب الأمامي: «اقتنع بأنك تستطيع وستعمل».

توجد العديد من المظاهر الخاصة بشخصياتنا وبالمزج الرائع الذي يجعلنا كما نبدو. لن سيتبحر ذلك الفصل كثيراً في النظريات النفسية أو علم السلوك. لكنه يكشف عن بعض الرؤى الخاصة بطبيعة ومبرر سلوكيات وكيف هذه تشكل النتائج التي تحققها في حياتك. ستكتشف أيضاً بعض الأدوات القوية والتقنيات لكي تتحكم في حياتك وقدرك. ستتجول في أفكارك وقيمك وتقديرك لذاتك وثقتك بنفسك وتنميتك الذاتية وفهمك.

### من أنت؟

مربع  
الفحص الذاتي

ما هي حقيقتي؟

إنك على وشك اختيار ذلك وقد اختارت بالفعل حياتك إلى حد بعيد. قد يبدو استيعاب ذلك إلى حد ما علينا حيث تعلمنا أن نمنح مسئولية حياتنا للآخرين في الغالب. نتعلم جيداً مدى تأثير فكرة الثقافة اللوامة-للأسف- نتعلم أيضاً

لاعتمادية. يتحتم عليك فقط أن تتجول في الإعلام من حولك لكي ترى يوماً أن



الحكومة ينبغي أن تفعل شيئًا حيال ذلك! ليس أنت ولا أنا وليس الضحايا ولا المدنيين لكن الحكومة فقط أو الأسوأ «هم» غير المحددة. طالما لم تتخذ قرارًا برجوع المسؤولية كاملة عليك الخاصة بنجاحاتك وتعثراتك فلن تشعر مطلقًا بالنجاح.

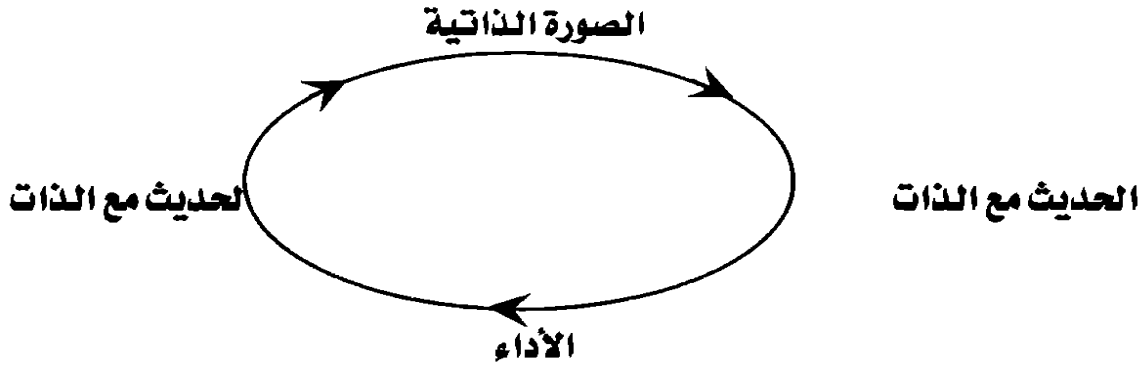
قد تتمتع بكافة مميزات لنجاح المادي المعاصر - السيارة الفخمة والمنزل الكبير والملابس الراقية والعطلات باهظة الثمن، لكنك تشعر دائمًا بفقدان شيئًا ما. عبر بعض من عملائي «الناجحين» عن خوفهم من أي يأتي اليوم الذي يعبر أحدهم في كتبه حيث يخشوا ذلك فكما يقول أحدهم: «يتم اكتشاف حقيقتك كمحتال». يرجع ذلك لعدم ثقتهم في ذاتهم وإمكانيتهم وتجنبهم بحمل المسؤولية الكاملة معبرين عن ذلك: «أهذا كل شيء».

تعتبر رؤيتك لذاتك نتاج تراكمي لكل اتجاه ورأي قد أخبرت به عن ذاتك منذ مولدك. لقد أصلت ذلك وعزرتة من خلال التكرار حتى شكل في النهاية الصورة غير الشعورية لرؤيتك لذاتك. أصبحت ذلك ما تعتقده عن ذاتك حيث تحدد كيفية استجابتك للحياة وما تعتقده عن قدرتك. لقد أصبحت منطقة راحتك.

فمنطقة الراحة تلك عبارة عن الحياة التي تعيشها شاعرًا بالراحة بالرغم من أنها قد تكون مملوءة بالألم والفقر والعناء. يظل الناس في تلك الموافق نظرًا لمساندتهم من قبل أنظمة رؤيتهم واعتقادهم في ذاتهم هناك. فيشعروا بالأمان والطمأنينة في ضوء معرفتهم بأن هذا ما يستحقونه أو ذلك أقصى ما يجبونه.

أنت تسير داخل دائرة مغلقة. فرؤيتك لذاتك نتاج لنظام الاعتقادي (يصبح صحيحًا ما تعتقده عن ذاتك). أنك تدعم وتعزز تلك المعتقدات وتشعر خلالها بالراحة. فالمعتقدات تشكل شخصيتك كما تعتقدها. إنك تعرفها وتثق فيها نظرًا لقدرتك على إثبات صحتها ذا يتحتم أن تصبح صحيحة. لديك صور عن ذاتك نابعة من سياقات مختلفة وتخبر ذاتك بطريقة أدائك ثم تعزز نتائج الأداء من خلال الحديث مع الذات.

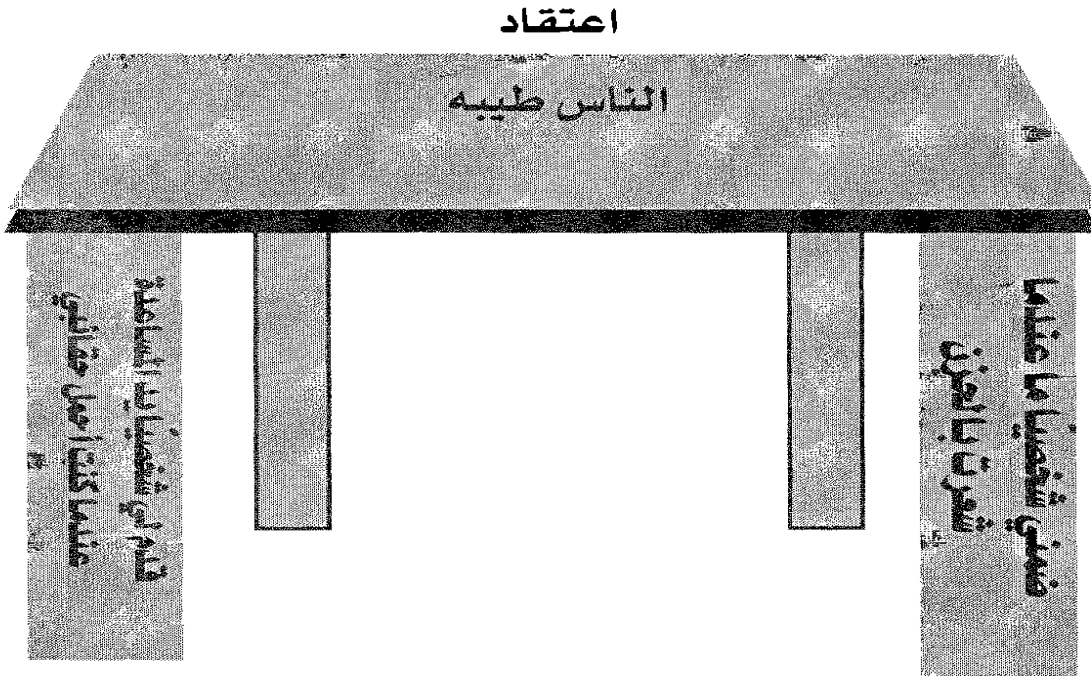




يظهر هذا المثال الخطوات التالية:

- ١ - أنت تعتقد بأنك لا تستطيع الرقص.
- ٢ - لديك صورة مرئية عن عدم قدرتك على أداء الرقص.
- ٣ - تؤكد ذلك شفويًا (أيضًا داخل ذهنك) عندما يطلب منك أن ترقص قائلاً: «لا أستطيع الرقص».
- ٤ - تبدأ في الرقص.
- ٥ - تفشل (تقع أو تزل بك قدمك أو تخطو على الأصابع وهكذا).
- ٦ - تعيد التأكيد شفويًا (داخل ذهنك - مرة أخرى) هناك. لقد أخبرتك بأنني لست جيدًا في الرقص.
- ٧ - تعزز الصورة الذاتية السلبية.
- ٨ - تستمر في تكرار الدورة.

تجعل اعتقادك أكثر قوة أثناء كل مرة تقوم بتكرار تلك الخطوات فيها. يسمى ذلك بإضافة مرجعيات للمعتقد. قد تصبح الرجعيات في خلال هذا السياق أي تصرفات تدعيمية أو كلمات أو اتجاهات أو أفكار تؤكد اعتقادك حتى ولو اعتقاد خاطئ من الأساس.



### المرجعيات

كيف يعمل ذلك؟ حسناً فكر في قمة المنضدة (معتقدك) بدون أي أرجل للمنضدة (المراجع). سوف لن تصبح المنضدة قادرة على الارتكاز، ولذا سوف لا تتواجد كمنضدة (ليس معتقد بل فكرة فقط). الآن لو قمت بتثبيت رجل واحدة (مرجع) في أعلى المنضدة فسيصبح لديك الآن منضدة متمايلة (معتقد ضعيف). ثبت ٢ رجل (مرجعيات) في أعلى منضدتك (معتقدك) سيصبح لديك الآن منضدة (معتقد) قوية جداً.

يعتبر الشيء الرائع في هذا التشبيه هو أنه من السهل تفكيك المنضدة وصنع واحدة أخرى. يمكن أن يصبح نفس الشيء صحيحاً بالنسبة لتفكك المعتقد. كل ما تحتاجه هو اقتناعك بقدرتك على فعل ذلك. استخدم الطريقة الموضحة أدناه، وتذكر أنك ستصبح على حق في حالة اتخاذك قراراً بإمكانية تغييرك لمعتقدك القديم المحدود.

أنه من الأحرى بشكل جيد أن تتذكر أن بعضًا من معتقداتك الذاتية الحالية نابعة من ناس آخرين، ومن الأشياء التي أخبروك بها. قد يصبح هؤلاء الناس والديك وأقاربك المقربين عندما كنت طفلاً. قد يصبحوا فيما بعد أصدقاءك أو معلميك أو رؤساءك أو حتى الغرباء عنك تمامًا. فمن المحتمل أنهم قد منحوك المئات من «الرؤى السلبية» على الأقل ويعتبرها كل منهم «نصيحة رائعة»-حتى ولو تم تقديمها بنية جيدة- فهي اعتمدت على آراء هؤلاء الأفراد. ذكر نفسك بأن الآراء تنتمي للآخرين ومن الخطأ امتلاك ما ليس لك. يعتبر صحيحًا وخصوصًا

في سياق المعتقدات التي يمكن جميعًا غالبًا أن تصبح إلهامات ذاتية الإنجاز.

### تغيير المعتقد:

يعتبر تحديد ما يحدد المعتقد الذي تريد تغييره ثم توجيه السؤال التالي: «ما الذي كلفني إياه ذلك المعتقد؟» محفز قوي لتغيير معتقد.

مربع  
الفحص الذاتي

ما الذي كلفني إياه  
معتقدي السلبي حتى الآن؟

١- ماذا كلفني ذلك حتى أبقى ذلك المعتقد في المستوى الذاتي؟

٢- ماذا كلفني ذلك حتى أبقى ذلك المعتقد في المستوى المهني؟

٣- ماذا كلفني ذلك حتى أبقى ذلك المعتقد في مستوى الوضع المالي؟

الآن بدلاً من ذلك اتخذ قرارًا بما ترغب أن تعتقده. يتطلب إبدال المعتقد أن

يذكر بإيجابية مما يعني عدم ذكر أي سلبيات داخل العبارة الخاصة بالمعتقد.



ضع عبارة معتقد تتكون من الأربعة (Ps):

أنا	يتحتم عليك قول معتقدك الجديد في سياق ذاتي- هذا يعني أنه يخصك.	P
أكون	يتحتم ذكره في زمن المضارع كأنه حدث بالفعل.	P
ذكي	يتحتم ذكره بقوة لكي يمنحه ذلك بعضاً من الرغبة المتحمسة والحيوية.	P
في الرياضيات	يتحتم أن يتسم بالإيجابية- استخدم فقط كلمات إيجابية.	P

إنك في حاجة لإبدال المعتقد الأصلي بمعتقد جديد الذي يتم صياغته في كلمات ذاتية وفي زمن المضارع وقوية وإيجابية. على سبيل المثال لو رغبت في الإقلاع عن التدخين فلن تستخدم كلمة «التدخين» الذي يمثل الشيء السلبي الذي تود إزالته. لذا تجنب قول: «أنا لست مدخنًا» حيث توجد كلمتان سلبيتان في هذه العبارة: كلمة «لست» وكلمة «مدخن».

في هذا المثال تحتاج أن تفكر فيما تريد أن تصبح عليه أو فيما تريد امتلاكه والقيام به. قد استخدم بعضاً من عملائي تلك العبارات: «لدي ريتين نظيفتين وصحيتين» «أحيا حياة صحية» «أحترم رتي» و«أنا أستنشق هواء نقيًا» بنجاح. أنا متأكد من أنك قد فهمت الفكرة. كل ما تحتاج لفعله هو أن تحدد عبارة لكي تحل محل المعتقد السلبي والمحدود.

ها هنا لديك القليل من الأمثلة الخاصة بتعزيز بعض المعتقدات:

- أنا طاهي رائع.
- أنا شخص هادئ.
- أنا ذكي في الرياضيات.
- أنا رائع.
- أنا متميز في الجولف.
- أنا كاتب مميز في الخطابات.

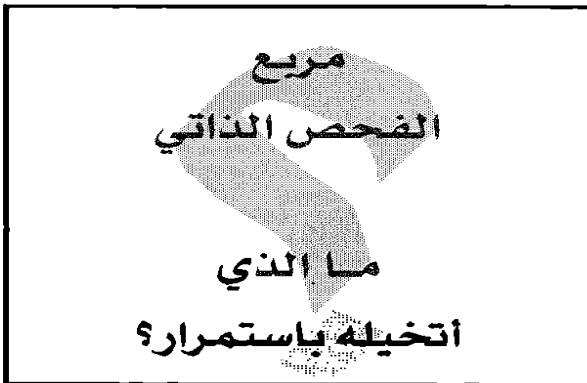
- أنا لاعب كرة قدم رائع.
- أنا شخص ماهر جدًا.
- أنا أشعر بسعادة بالغة.
- أنا متهجي رائع.
- أشعر بالسعادة عندما أكوي.
- أنا متحدث عام مذهل.

عندما يصبح لديك عبارة معتقدك الجديد لاحظ نفسك مؤديًا تلك المهمة كما تود أن تؤديها.

سيستقبل الناس عقلك الإدراكي المنطقي تقريبًا الآن من تلك العبارات الخاصة بمعتقدك، وقد ينتج الفكرة «آه - حقًا؟ انتقل للأخرى. انتهى وقت تلك» بشكل جيد. وفي أغلب الأحيان يصبح عقلك الباطن الأقل سيطرة أكثر قوة من عقلك الإدراكي. فلديه سمة أخرى متمثلة في عدم قدرته المطلقة في الانتقاد أو إصدار أحكامًا فهو فقط يتقبل ما تغذيه أنت به، ثم يحاول جعل ذلك أمر واقعي. لكي تتمكن من الدخول لذلك الجزء القوي من عقلك فأنت في حاجة لإخمد الجزء الثابت من أفكارك المنطقية والسماح للجزء غير الشعوري بجعل معتقدك الجديد حقيقة واقعية.

**الطريقة الفعالة لتنفيذ ذلك هي من خلال التجسيد.**

### جسد المعلق:



ابتكر لون كامل ومقدار كامل ومشهد لفيلمك السينمائي من خلال أداء ناجح. أقض الوقت في ذلك، وتأكد من وجودك في الفيلم مع شعور بالأداء في ظل وجود الأصوات والضوضاء الذي تود سماعها والناس الذين يشجعونك ويصفقون



وشعورك بالثقة التي تؤديها بنجاح. ضِفْ بعضًا من الروائح والمؤثرات الذوقية للفيلم إذا أمكن ذلك حيث سوف يتضمن ذلك كافة حواسك الخمسة ويجعل الخبرة تبدو واقعية.

بمجرد إتمامك لفيلمك العقلي فضف عبارتك الخاصة بمعتقدك الجديد ذات الأربعة Ps وكرره كأنك تسترجعه في ذهنك. عندما يصبح لديك الفيلم والمعتقد الجديد معًا وعاملين بطريقة متزامنة فحينها يمكنك الآن التمتع ببعض التسلية حقًا. عندما تشغل فيلمك فقم بزيارة كافة حواسك جميعًا إلى ٢٠٪ وأظهر مشاعرك وزد من حدة الأصوات وزد من حدة الألوان وشم روائح وطعم النجاح.

### انتقل لعلم وظائف الأعضاء:

هذا يعني أنك في حاجة لتغيير وضع جسمك عند العمل على تعديل المعتقدات البالية. عندما تفكر أو تتحدث عن معتقدك المحدود فإنك تسيطر على ذاتك بطريقة معينة. دعني أوضح لك. فكر في وقت ما في حياتك عندما شعرت بالحزن من شيء ما - قم بذلك لمدة دقيقتين حتى تستطيع استحضار الخبرة مرة أخرى. لاحظ وضع رأسك وأين تنظر عيناك وكيف تبدو ملامح وجهك. ماذا تعمل رقبتك وكتفيك؟ ماذا حدث لعمودك الفقري؟ أين تقف قدمك أثناء هذا الاسترجاع؟ كيف تتنفس؟ توقف بمجرد شعورك شعورًا تامًا بوظائف أعضاء جسمك.

الآن! تذكر الوقت الذي شعرت فيه بسعادة وإثارة بالغة عندما قفزت للأعلى وللأسفل. (لو لم تستطع التذكر فقم بتخيل نفسك قد فزت 25,000,000 دولار في مسابقة). أشعر بتلك الحالة الآن واستمتع تمامًا بالخبرة واقفز أعلى وأسفل لو تستطيع. اضحك بصوت عالٍ وابتسم حتى يتعب وجهك.

لاحظ وضع رأسك وأين عيناك وكيف تبدو ملامحك. ماذا تفعل رقبتك وكتفيك؟ ماذا حدث لعمودك الفقري؟ أين تقف قدمك أثناء تلك الإثارة؟ كيف تتنفس؟ عندما ترفع رأسك للأعلى وظهرك مستقيم وعندما تنظر بلهفة أو أهل فعضلات وجهك تعبر عن ابتسامة. هذا ما يعني تغير وظائف أعضاء جسمك.

يعتبر الشيء الرائع في هذه الطريقة أنها توضح لك كيف لك أن تستطيع تغيير مشاعرك وخواطرك ببساطة من خلال تغيير وضع لك، كيف لك أن تستطيع تغيير مشاعرك وخواطرك ببساطة من خلال تغيير وضع جسمك لوضع أكثر راحة. يعتبر من الصعب أن تشعر بالاكئاب عندما تكون رأسك مرفوعة للأعلى ووجود ابتسامة على وجهك. الآن بينما تتسم وظائف أعضاء جسمك بالسعادة فضفها للفيلم الذي صنعته لمعتقدك الجديد القوي. بمجرد نجاحك في تنفيذ ذلك استمر في زيادة كافة المؤثرات الحسية (المرئية-الأصوات-المشاعر والروائح والتذوق) واستمر في الزيادة حتى يصبح لديك فيلم يغير طريقة شعورك وتفكيرك عن ذاتك ويعمل على إضعاف أو هدم معتقدك المحدود-عندما تشغله من البداية للنهاية.

أحسنت! حان الوقت الآن لتنفيذ كل ما عرفته بصفة منتظمة حتى يصبح عادة ثم معتقد.

**مثال على معتقد جديد إيجابي:**

سوف أستخدم مرة أخرى خطوات المعتقد السلبي البالي: «أنا لا أستطيع الرقص» كمثال.

١- تجد ذاتك قائلاً ومعتقداً: «لا أستطيع الرقص». (رؤية ذاتية).

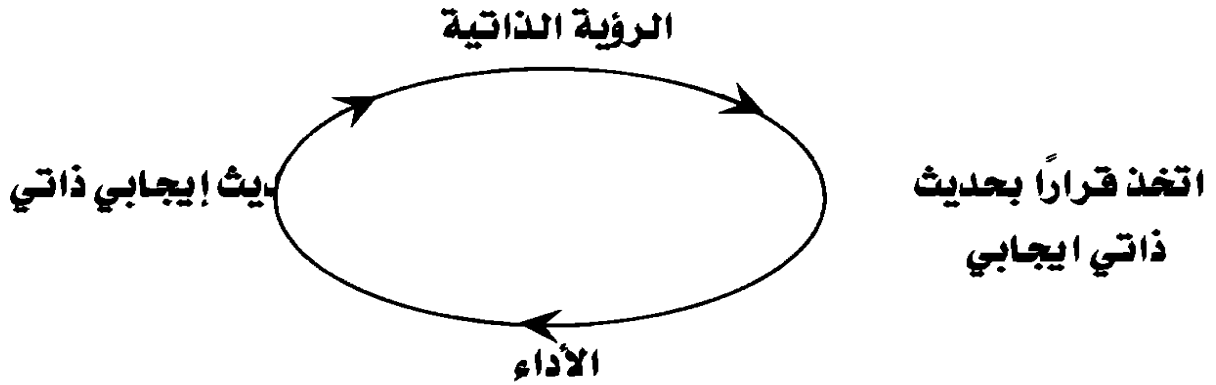
٢- بمجرد قولك لذلك أو تفكيرك في ذلك فقم بالصياح عاليًا أو في داخلك «توقف. أمح هذا الخاطر الآن!».

٣- شغل فيلمك الجديد المحفز الخاص بقدرتك على الرقص.

٤- قرر أن تتحول لحديث ذاتي إيجابي. تؤكد ذلك شفهيًا (أيضًا - داخل ذهنك)! «أنا راقص رائع».

٥- ستذهب للرقص (الأداء)- استمتع بالرقص ولو في حاجة لبعض الدروس في الرقص فاحجز فيها!





٦- تعيد التأكيد شفهيًا (مرة أخرى: داخل ذهنك)! «ها أنا رائع في الرقص».

٧- الحديث الذاتي الإيجابي. تعزيز الرؤية الذاتية.

٨- كرر تلك الدورة في كل وقت تفكر فيه في الرقص.

الآن يمكن أن تعتقد بأن ذلك عملية سهلة وأنها ستصلح لك في كافة الأوقات. سيريد بعضًا منكم الاقتناع بأنه في حاجة للحجز في بعض دروس التدريب وقراءة الكتب والاستعانة بمدرّب أو مراقب وهذا جيد. لو احتاجت لتغيير صياغة العبارة قليلاً: «يتحسن دائماً رقصي» فهذا إذاً مقبول. تنفيذ الأفعال هو الأساس.

تذكر فأنت من يحتفظ ومن يعزز المعتقد. أنت وأنت فقط من تملك بمعتقداتك ضيقه الأفق، ولذا يمكنك اختيار تحرر نفسك منها. كل ما تتخذه هو القرار بأنك سوف لن تعد تحصل على أقل مما تستحقه! قم بذلك.

ما هي قيمك؟

مربع  
الضحص الذاتي  
ما المعتقد ذات  
الرؤية الضيقة الذي  
سأغيره؟

ربما نسمع عن القيم ولكننا مع ذلك نادراً ما نقضي وقتاً في تحديد قيمنا بالضبط وتأثيرها على قراراتنا ونمط حياتنا. سيجيب معظم الناس بإجابات مادية وواقعية عندما يوجه لهم هذا السؤال كمثل أي عنصر من القائمة الموضحة أدناه



- الأسرة.
- جهاز Ipod
- الجولف.
- المسار المهني.
- الأصدقاء.
- التلفاز.
- المال.
- الحيوانات الأليفة.
- المنزل.
- السيارة.
- الملابس.
- العطلات.
- الشريك.
- اليخت.

قد تصبح تلك الأشياء مهمة لك جدًّا، ولكنها ليست قيم ببساطة نظرًا لأنه يمكنك لمسها. فالقيمة يتم وصفها بشيء مجرد بكل سهولة - الشيء الذي لا يمكنك لمسه. لذا فالقائمة الموضحة أعلاه لا تتناسب مع الفئة. فهي تمثل الوسائل للوصول للقيمة. فما تجنبه من كل تلك المحسوسات في حياتك وما تحتفظ به بكل إعزاز سيؤدي بك لقيمك.

ها هنا ما تستطيع فعله. وجه تلك الأسئلة لذاتك حتى يصبح لديك ثمانية إجابات مختلفة على الأقل.



	ما الشيء المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟

قد يحتوي جدول قيمك على مزيج بين الكلمات الملموسة والمجردة ويعتبر ذلك مقبولاً في هذه المرحلة. قد يبدو جدولك كشيء مثل ذلك.

#### مثال على جدول القيم:

المال «ملموس».	ما الشيء المهم بالنسبة لي في الحياة؟
الأمان.	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
الأسرة «ملموس».	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
الحب.	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
العطلات «ملموس».	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
الإنجاز.	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
السلام.	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟
نزهة بحرية «ملموس».	ما الشيء الآخر المهم بالنسبة لي في الحياة؟

الآن ارجع للإجابات واسأل: «هل أستطيع أن ألمس ذلك؟». لو الإجابة «نعم» اسأل نفسك: «ماذا يعني ذلك لي؟» أو: «ماذا يمنحني ذلك؟» حتى تصل لكلمة غير ملموسة.

ها هنا لديك قائمة بالقيم غير الملموسة التي اكتشفها عملائي:



- الحب.
- الشجاعة.
- النزاهة.
- الإسهام.
- السلام.
- الإيمان.
- المساواة.
- الأخلاقيات.
- التنفيذ.
- الأمانة.
- الحرية.
- الإخلاص.
- النجاح.
- الاحترام.
- الاستقلالية.
- الأمان.
- السعادة.
- الكرامة.
- الإنجاز.
- الحماس.

تذكر أننا نبحث عن كلمة غير ملموسة، وقد يصبح من المساعد لك أن توجه لذاتك أحد تلك الأسئلة التالية: «هل ذلك مطلق لي؟» «هل هذا نهائي لي؟» أو «هل ذلك قابل للنقاش بالنسبة لي» فمن خلال هذا السؤال الإضافي فأنت تختبر الإجابة حتى تتأكد من اقتناعك بها في الواقع حيث تقتنع بها كلياً وليست قيمة

تكيفت معها فحسب. من المهم أن تفهم أنه أحيانًا الإجابة الملموسة «الأسرة» قد تمثل أكثر من قيمة لك مثل الحب والسعادة والأمان. في ذلك المثال ببساطة تكتب كافة القيم المصحوبة مع الكلمة الملموسة. قد تجد هذا النشاط أسهل لو تعاملت مع شخص خارج دائرة أصدقائك المقربين أو مجموعة أسرته حيث يسألوك ببساطة الأسئلة ثم يدونون الإجابات. من الضروري أن يصبح شخصًا لا تشعر معه باحتياج للتأثر حيث سيبدل ذلك إجاباتك وإجاباتك تحتاج لأن تصبح صادقة ودقيقة بالنسبة لك حتى تستفيد بالفعل من النشاط.

بمجرد تحديدك لقائمة قيمك فرتبها تبعًا لأهميتها وتعتبر أسرع طريقة لذلك هي إعطاء كل قيمة رقم. لو لديك ثمانية قيم فإنه لديك الأعداد ١ إلى ٨ لكي تصنفها. اقرأ قائمتك واسأل نفسك: «أي من تلك لديها قوة أكثر؟ أو» أي منها يمثل لي أهمية أكبر؟ «ثم انتقل لأسفل القائمة. لو سمعت رسائل متناقضة فاستمع لوجدانك نظرًا لاحتياجك لإجابات صادقة ومؤثرة في هذا التمرين. عندما يصبح لديك قيمك تبعًا لأهميتها فستعرف حينها ما يؤثر على قراراتك.

كان لدي عميل تم توظيفه كمدير للمبيعات مسئول عن قسم المبيعات. قد وظف بناءً على مرتب قائم على العمولة. عندما تعاوننا معًا قد ذكر أن لديه جميع ذلك: أسرة جميلة ووظيفة رائعة وسيارة رائعة ومنزل واسع جميل ولكنه شعر دائمًا بالحزن والقلق. لكل شخص ينظر لحياته بنظرة خارجية فإنه يبدو رجل ناجح ولكنه في الواقع غير منجز وحزين.

بمجرد اكتشافنا لقيمه ووضعها في ترتيب تبعًا لأهميتها فقد اكتشفنا أن أعلى قيمه له هي الأمان! فكر في دلالات تلك النتيجة في ضوء منصبه للعمل. فلا عجب في أن يشعر بالحزن والقلق حيث لا يعتبر دخله مضمونًا كل شهر نظرًا لاعتماده على تحقيق قسم المبيعات الأهداف المرجوة لذا اعتمد دخله بشكل كلي على أفراد آخرين - حظ عاثر مضاعف لعدم الشعور بالأمان.

فقد أصبح قادرًا على التفاوض على مرتب أساسي مضمون لكي يغطي

التزاماته المالية المنتظمة بالإضافة إلى علاوة معتمدة على العمولة للتأكد من تحقيق فريقه للحد المقبول بمجرد فهمه لتأثير قيمه على قراراته وحياته.

عندما تعرف قيمك فسيصبح لديك أساس قوي عندما تتخذ قرارات هامة. ببساطة اطرح الخيارات في إطار قائمة قيمك - لو من خلال اختيار الخيار ذات النتيجة التي تتوافق مع قيمك - ستصبح حينها سعيدًا. في حالة تكامل قيمك العليا فمن الأفضل اختيار خيارًا آخر.

### قبول الذات؛

يعتبر قبول ذاتك كما تبدو عليه الآن أحد مفاتيح السر لكي تصبح ناجحًا. فالقبول هو الأساس للثقة بالذات. في حالة قبولك للثقة في الذات على أنها أمر سهل ومعرفتك بأنك صحيحًا بشكل مطلق فستصبح النتيجة الثقة في الذات. يا له من أمر سهل!

ومع ذلك يقضي الكثيرون حياتهم في مقارنة ذاتهم بالآخرين، وفي تأكيد نواقصهم. لا يعتبر ذلك ضياع مطلق للوقت فحسب ولكنه ضار بالثقة في الذات والافتناع بوجود أفراد ذات مهارات أكثر ومعرفة ومواهب ومزايا وإمكانيات مما لديك. لذا توقف عن فعل ذلك مع ذاتك.

أنت في حاجة لأن تبدأ من حيث تقف الآن كي تحسن حياتك وتتخذ أفعال. يتحتم عليك تقبل ذاتك والموقف الحالي لو وجدت ذاتك تقف في مكان ليس جيدًا الآن حتى تعرف بالضبط ما ينبغي فعله.

غالبًا استخدم عبارة بسيطة عندما أدرك أن لدي خاطر سلبي. أقول لذاتي: «أنا أحب وأتقبل ذاتي وأنا أطرده كل السلبيات للعالم». أيضًا استخدم السؤال التالي عندما أرغب في الابتعاد عن وضع غير مريح صنعته لنفسي: «ما عدد المبادئ التي أحتاج لتطبيقها قبل أن أمدح إنجازاتي؟».

الآن وجه لذاتك نفس السؤال.

الإجابة المذهلة لذلك السؤال هي دائماً: «العديد». يقرر معظمنا ضرورة حدوث العديد من الأشياء (أحياناً في تتابع خاص) قبل أن تقتنع بأننا ناجحين ومحبوبين ورائعين وسعداء أو أي كان. اختر أحد هؤلاء وكن أميناً مع ذاتك عندما توجه لذاتك السؤال.

دون إجابتك حتى تستطيع رؤية الصعوبات رؤية واقعية التي وضعتها في مسارك. فعلى سبيل المثال:

• ما ينبغي حدوثه قبل أن أشعر بأني محبوب؟

- أحتاج لأن أصبح أكثر نحافة بنسبه ٢٠٪.

- أحتاج لأن يصبح لدي ٢٠٠٠٠٠ (الجنيه الإسترليني - الدولار الأمريكي -

اليورو - دولار هونج كونج - ين الياباني.... إلخ) في المصرف.

- أحتاج لأن أقود سيارة Porsche ٩١١ .

- أحتاج لأن أصبح مؤهلة تماماً.

- أحتاج لأن أصبح شقراء.

- أحتاج لأن يحبني زوجي.

تعتبر كافة تلك الإجابات واهية وخداعة للذات. يتحتم عليك قبول أنك الشخص الذي يحدد المبادئ قبولاً كاملاً ومن يلتزم بها. فكر في ذلك الآن لمدة بضع دقائق. كيف تصعب أنت حياتك؟

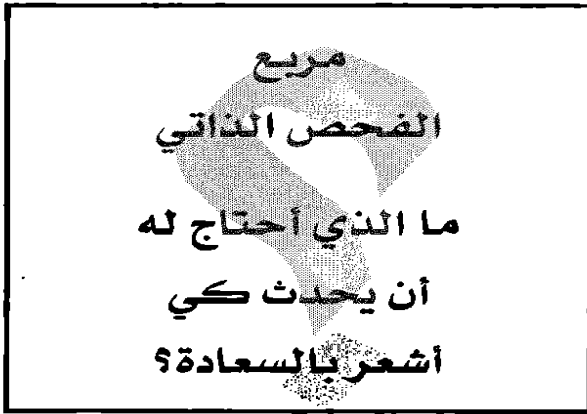
لديك هنا بعض المبادئ البديلة لما قد يصبح الشعور بالحب من خلاله فقط لو تدع ذلك.

مربع  
الفحص الذاتي  
ما عدد المبادئ التي أحتاج  
تطبيقها قبل أن أستطيع  
مدح إنجازاتي؟



«ما الذي يمكنني اختياره لكي يحدث حتى أشعر بأنني محبوبة؟»

- عندما تشرق الشمس.
- عندما استيقظ في الصباح.
- عندما تمطر السماء.
- عندما يقول جاري «مرحبًا».
- عندما يسألني أي شخص «كيف حالك اليوم؟».
- عندما يداعبني حيواني الأليف.
- عندما أجعل شخصًا ما يبتسم.
- عندما استمع للموسيقى.
- عندما أستنشق الهواء.
- عندما أضحك.



قد تصبح تلك القائمة - وينبغي - بلا

نهاية لو تريد أن تعيش حياة ناجحة بأسلوبك في الحياة.

وجه لذاتك السؤال التالي كي تجعل ذلك منظور واقعي: «ما الذي ينبغي أن

يحدث لكي أشعر بخيبة الأمل؟».

نعم - لقد خمنت - ليس كثيرًا. من المحتمل أن يصبح لديك قاعدة أو شيء

واحد ينبغي أن يحدث لكي تشعر بخيبة الأمل أو الفشل. غالبًا ستصبح تصرفات

رئيسك أو والديك أو شركائك أو زملائك.

استيقظ!

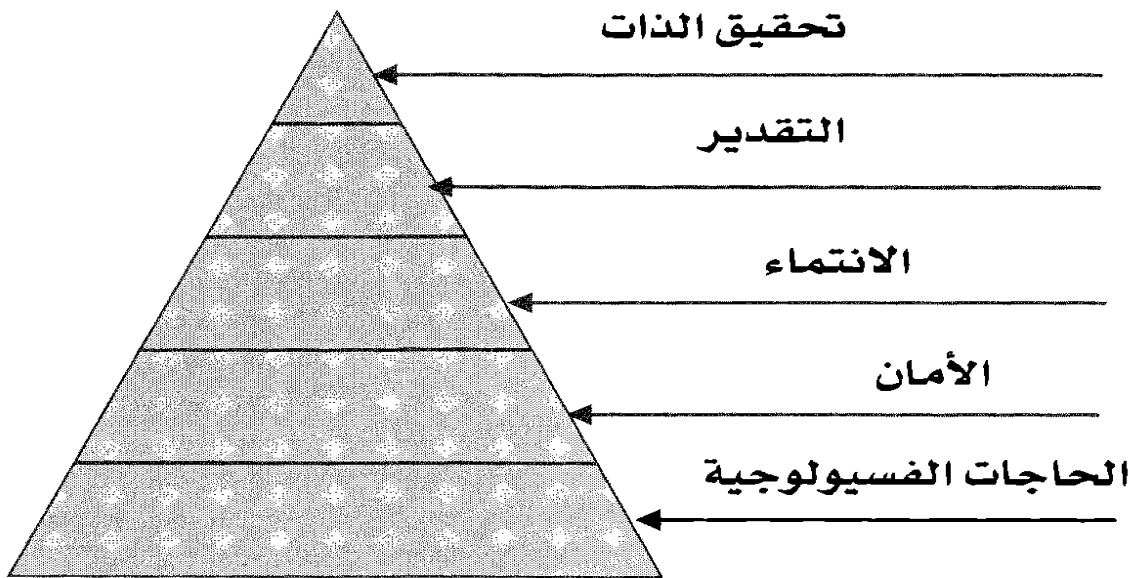
أنت المسئول عن جعل حياتك صعبة وأنت من تستطيع جعل حياتك سهلة.

أنت من فرض قوانين سخيطة يتحتم عليك العيش من خلالها ثم تقوم أنت بابتلاء

حياتك بتلك القوانين. أمنح ذاتك ومن يجوبك فرصة!

اتخذ قرار الآن بالعيش في إطار قواعد أسهل. حينما تجد ذاتك تفكر في أشياء سلبية أو بالية عن ذاتك استخدم استراتيجية **STOP** وقل جملة مختلفة تحفزك. تستطيع القيام بذلك أنت فقط. أنت فقط من يستطيع أن يفعل ذلك الآن. أنت فقط من يستطيع تغييرك. حينما تشعر بالرغبة في فعل شيء ما اسأل: «ما الذي يدفعني لكي أرغب ذلك؟».

توجد بضع أشياء جوهرية تدفعنا لاتخاذ الأفعال.

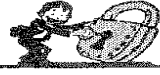


### نموذج إبراهيم ماسلو المتدرج للاحتياجات ١٩٤٣

في عام ١٩٤٣ كتب إبراهيم ماسلو بحثًا تحت عنوان: «نظرية الدافعية الإنسانية» حيث افترض أن لدينا جميعًا احتياجات أساسية تقع في اعتمادية متدرجة. بمعنى آخر لدينا حاجة لإشباع الاحتياجات الفسيولوجية قبل أن نشبع وضع احتياجاتنا للأمان في اعتبارنا واحتياجنا للأمان في مرتبة قيل أن نشبع احتياجاتنا للانتماء واحتياجاتنا الأربعة الأساسية سنصل دائمًا لتحقيق الذات.

### الحاجات في إيجاز:

- تشمل الحاجات الفسيولوجية على التنفس والماء والطعام والنوم والجنس.



- تشتمل حاجات الأمان على الأمن والشعور بالطمأنينة والصحة والسعادة.
  - تشتمل حاجات الانتماء على الحب والصدقة ومساندة الأسرة أو الأسرة الممتدة وأطر العمل الروحية.
  - يعني التقدير الاحترام واحترام الذات وتقديرها.
  - يعتبر تحقيق الذات الحاجة الفطرية لكي نصبح كما نستطيع أو لكي نترعرع أو نتطور أو نتعلم.
- تعتبر أسهل طريقه لتفحص ذلك هو السؤال عن أي من تلك الحاجات التي تحتاج أنت لإشباعها.
- ١ - لإشباع وظيفة البدن.
  - ٢ - للشعور بالثقة في ذاتي والأمان والطمأنينة والسعادة.
  - ٣ - الشعور بأي محبوب ومُعْتَنِي بي.
  - ٤ - للشعور بالأهمية (الاحتياج والاحترام) لكي أصبح أحد أفراد المجموعة.
  - ٥ - لكي يصبح لدي تنوع وتحديات.
- سيصبح لديك بصيرة بالدوافع المؤثرة على قراراتك وستصبح قادرًا على تعديل ما يناسبك - لذا ستحصل على أعلى النتائج في حالة إدراكك لمستوى الحاجة الذي تعمل من خلاله.
- الرسالة الأساسية لهذا الفصل هي التأكيد على أنك من يحافظ على قدرة وسعادته ومشاعره ووجوده. ما هو الوقت المناسب - الذي قد يصبح الآن - لاتخاذ الأفعال وجعل حياتك مميزة؟



### مربع النجاح

- ١- دوّن أحد معتقداتك ذات الرؤية المحددة.
- ٢- ما الذي كلفك إياه هذا المعتقد على المستوى الشخصي والمهني والمالي؟
- ٣- اكتب عبارة تحتوي على الأربعة Ps.
- ٤- اتخذ القرار الآن بالتحكم في خواطرك.
- ٥- دون قيمك الأساسية ورتبها تبعاً لأهميتها.

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

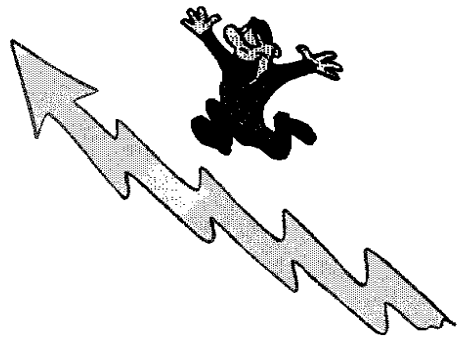
***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

## الفصل السادس

# النجاح المالي

اشتر ما تريد وقتما

تريده



### نبذة مختصرة:

يتناول هذا الفصل طرق التعامل مع الدين ووضعك المالي وكيفية الاستثمار لتحقيق النجاح المالي وكيفية الحفاظ عليه بعيداً عن المحتالين.

لدى (تريزا جركرود أو ملي) حلم دائم بزيادة نيويورك. فقد كافحت على مدار حياتها لكي تضمن لأطفالها أن يتغذوا جيداً أو يظلوا مهندمين ومهذبين حتى ولو تصلح ثيابهم باستمرار وتنقل لأخواتهم الصغار لكي يرتدونها مرة ثانية.

لقد تزوجت في سن صغير لحبيبها في سن الطفولة الذي يكبر عنها بسنوات عديدة. لقد توفي باتريك. الآن لقد ضعفت بدنيا ولكنها في كامل قواها العقلية فقد قضت سنوات عجزها في شقة معين عليها حارس. فقد سمح لها ذلك بالحفاظ على كبرياتها واستقلالها في ظل الطمأنينة بمعرفة وجود شخص ما تحت أهمية الاستعداد عن حدوث أي كارثة.

نظرًا لانضمام أبنائها الثلاثة بالقوات المسلحة - باختيارهم - فقد بدا الأمر



غلى أنه قصة عنيفة من القدر حيث ضحى اثنان من أبنائها بأنفسهم تضحية كاملة في سبيل وطنهم. كانت (تريزا جرتروود أو ملي) تنتظر عيد ميلادها في الأسبوع التالي. فقد وقع كتابها من المكتبة على طرف ثوبها عندما كانت ذاهبة للنوم وعلى شفيتها ابتسامة عريضة حيث كانت تفكر في ابتها الصغرى-برنادت- أنها ستزورها قريباً لكي تحتفل معها. وصلت برنادت مبكراً بيوم. فقد حملت حقيبة فارغة وملوحة بوالدتها بظرف. فما زال لديها بعضاً من اللكنة الأيرلندية في حديثها بالرغم من عيشها في لندن لمدة سنوات عديدة حيث قالت: «أحزمني أمتعتك! سنرحل لمدة أسبوع إلى نيويورك غداً. فقد تم كل شيء حيث تم الحجز والدفع وسنسافر طوال الطريق في الدرجة الأولى لفندقنا ذات الخمس نجوم في ميدان Times.

لدى المرأة العجوز نظرة شك في عيناها. «وكيف دفعتي لذلك؟ لو تم ذلك من خلال تلك أحد الفوائد الخاصة بكارت الائتمان فلن أسافر ولا أنت! لو تتوقعي مني أن أشكرك على وقوعك في الدين وضياعك للأموال التي لن تستطيعي ردها لذا فمن الأفضل أن تعيدي التفكير مرة أخرى». فقد ألقى (برني) شعرها الطويل الأسمر المحمر مع وجود لمعة في عيناها قائلة: «أهدئي ماما لقد فعلت ذلك من خلال أظرفك البنية القليلة. كل شهر وضعت جزءاً قليلاً جانباً لهذه الرحلة. لم يكن لدى الأظرف البنية التي استخدمتها عندما كنا أطفالاً ولكني وضعت مدخراتي في المصرف. والنتيجة واحدة حيث أصبح لدى بعض من المال وفرته لتلك الرحلة الخاصة بعيد ميلادك».

انحنت (تريزا جرتروود) للوراء على مقعدها وسمحت لعيناها أن تغمض. فقد تكررت الكلمات الأمان والاستقلالية كثيراً وكثيراً في ذهنها كأنها مستغرقة في نوم سعيد. لو علم فقط حبيبها باتريك لشعر بالفخر بهما وبها وبنجاح برنادت المالي. لكن ربما قد علم؟

مربع  
الضحص الذاتي  
ماذا  
يعني النجاح  
المالي بالنسبة لي؟

ماذا يعني لنجاح المالي؟ سيعتمد ذلك على ظروفك في وقت توجيه السؤال. يعني ذلك لبعض الناس التخلص من الدين وتوفير مال في نهاية الأسبوع. يعني ذلك لآخرين امتلاك سيارة جيب خاصة وليموزين. يعني للآخرين الشهرة. الشيء

المهم الصحيح بالنسبة لك هو أن تقرر ماذا يعني النجاح المالي بالنسبة لك. تحتاج لأن تحدد وضعك المالي بالضبط قبل أن تستطيع الإجابة على هذا السؤال.

### النفقات الشهرية:

هل تعرف بالضبط ما تنفق أو هل تعرف بالضبط نفقاتك الشهرية؟ سوف لا يصبح لديك فهم واضح لوضعك المالي - بدلاً من تحقيق النجاح ستبقى في الحظ بدون معرفة ذلك.

الجدول الموضح أدناه يعتبر إرشاد لك لكي تبدأ من حيث تقف الآن.

القاعدة الوحيدة هي أن تصبح أميناً نظراً لقيام نجاحك المستقبلي على الأمانة المطلقة. لو لديك ديون يتحتم عليك أن تصبح أميناً بشأنها.

مقدار الجنيه الاسترليني كل شهر	وصف النفقات
	نفقات السكن مثل الرهن العقاري أو نفقات الإبحار.
	الأساسيات مثل الطعام ومنتجات المنزل وطعام الحيوان الأليفة وهكذا.
	منافع مثل الغاز والكهرباء والمياه والهواتف بما فيها الهواتف المحمولة وهكذا.



مقدار الجنيه الاسترليني كل شهر	وصف النفقات
	الضرائب المحلية مثل المجتمع والمجلس وهكذا في حالة عدم خصم الضرائب على الدخل والتأمين القومي من مرتبك فسجلهم هنا.
	نفقات السفر (العامة) القطار-الطائرة-السيارة الأجرة و مترو الأنفاق وهكذا.
	نفقات السفر (الخاصة) السيارة أو الدرجة الدراجة البخارية «قرض السيارة أو الدراجة أو الاستئجار» الوقود-رسوم وزارة النقل-الإصلاحات-الضرائب-الخدمات-التنظيف-الركن وهكذا.
	الملابس كاهه أشكال الملابس بما فيها الأحذية والزي الرسمي وزي العمل والبدل والملابس العصرية والملابس الرياضية والمغسلة وهكذا.
	التأمينات المنزل - السيارة - الحياة - الإعاقة والمرضى الخطير والحيوانات الأليفة وهكذا.
	احتياطات المعاش بدل المعاش.
	نفقات منزلية أخرى أدوات المنزل والحديقة والإصلاحات والترميمات والإمدادات والأثاث وترتيب الأثاث وهكذا.
	مدفوعات الدين الكروت الائتمانية وكروت التخزين والقروض الذاتية من الأصدقاء والأسرة - قرض المصرف- القروض الدراسية (ما لم يتم شملها بالفعل أعلاه) والالتزامات المصرفية وهكذا.
	النفقات الشخصية تصفيف الشعر وقص الشعر وتقليم الأظافر والتدليك والعلاج والمكياج وصالة الألعاب الرياضية وهكذا.
	الأطفال النفقات الخاصة بالطفل مثل غرفة الطفل والعناية به



مقدار الجنيه الاسترليني كل شهر	وصف النفقات
	والجلوس مع الطفل ورسوم المدرسة - الجامعة - مصروف الجيب ورحلات المدرسة وهكذا.
	التسليه الأفلام السينمائية - أجهزة DVD - الموسيقى والعروض - المطاعم: وجبات سريعة - الكتب - الندوات - المناسبات الاجتماعية - كافة تكاليف التلفاز - دروس الرقص - الدروس الليلية - حضور حفلات الفرق الموسيقية المشهورة - القوارب - الهوايات وهكذا.
	المشروعات بناء ملحق بالمنزل - مستنبت زجاجي - تصميمات للمنزل - المطبخ وهكذا.
	الإسهام في المجتمع الصدقات - المجموعات الحاكمة - ديار المسنين - الكنيسة - المعبد اليهودي - المسجد - المعبد وهكذا.
	العطلات العطلة السنوية - الزيارات الأسرية وهكذا (تذكر أن تقوم بتجزئة ذلك لنفقات شهرية).
	الاستثمارات سياسات الحياة الشهرية - السندات المالية - سندات ISA وأي استثمارات وهكذا.
	نفقات إضافية أي شيء تشتريه لا يشتمل على ما ذكر أعلاه مثل الغذاء (في أيام العمل) - الجرائد - المشروبات - الأعياد - وهكذا.
إجمالي النفقات الشهرية	

أحسنت لو أكملت تلك المهمة! أنا أعرف أن كيفية جمع تلك المعلومات معًا فقط يمكن أن يصبح تحديًا لو لم تقم بذلك من قبل. بعيدًا عن الوقت والجهد المبذول يوجد مظهر عاطفي من الخوف لدى بعض الناس الذين - حتى الآن - اكتشفوا أنهم قد يعانون من التشوش حيث كانوا كذلك دائمًا من قبل وسيفضلوا الهروب من الحقيقة. إلا أنه الكثيرين سيندهشوا بسعادة من النتيجة بنفس قدر من تشككوا إلى حد ما تقريبًا.

الشيء الجيد هو أنك تحتاج فقط لعمل كافة الشيء مرة واحدة ثم تستطيع تحديثه شهريًا أو - لو لديك نمط حياة ثابت جدًا سيتغير أي شيء مهم في أي وقت. يتحتم عليك التخطيط واتخاذ بعض الأفعال الحاسمة لإعادة تحقيق التوازن في حاله إيجادك أن نفقاتك تزيد عن مصادر دخلك. يوجد هنا جانبان للاعتبار. تعتبر أسرع طريقة هي النظر في كل عنصر موجود في القائمة الموجودة أعلاه وترى كيفية تخفيض تكلفه كل نفقة أو تكرارها. تستطيع أيضًا اكتشاف خيارات زيادة دخلك تغيير الوظائف أو العمل لوقت إضافي أو تحويل هواية إلى عمل إضافي في تجاري إضافي.

### خمسة عشر نصائح لتوفير المال:

- ١ - تسوق عبر شبكة المعلومات الدولية في مواقع مماثلة للحصول على أفضل الصفقات في كل شيء.
- ٢ - قم بتسوية مباشرة لمدفوعات منتظمة لتجنب تكاليف إضافية.
- ٣ - ابحث عن إمكانية امتلاك عداد مياه مركب وقم بمقارنة أسعار للأسعار التي دفعتها في آخر ١٢ شهرًا من خلال وبدون عداد المياه. تستطيع من خلال تلك الطريقة أن تتخذ قرارك بناءً على الأرقام. في حالة عيشك وحيدًا أو مع شخص آخر ولم يتم قياس نصيبك من خلال العداد ستدفع حينها ما تدفعه الأسرة الكبيرة وقد تجد نظام العداد خيارًا أكثر زهدًا.



٤- امتلك حساب جاري لدفع سعر الفائدة وتسوق بحثًا عن أفضل أسعار الفائدة.

٥- ادفع كروتك الائتمانية في نهاية كل شهر. ستتجنب دفع قيم عالية من أسعار الفائدة وسيصبح كارت ائتمان فعلي بدلاً من أن يصبح «كارت دين» كما يعني لمعظم الناس وذلك في حالة تسويتك لديون مباشرة. تذكر أنك لست مطلقًا في الائتمان مع «التوازن» الخاص بتلك الكروت. ستظل غارقًا في الدين طالما يفوتك الفترات المجانية من أسعار الفائدة.

٦- أغلق كافة الأجهزة الكهربائية والمصابيح عندما لا تستخدمها. هذا يعني أن كافة وأي استخدامات للأجهزة حيث تترك العديد من الأجهزة مفتوحة يمكن أن تزيد من نفقاتك على الطاقة بشكل مستمر.

٧- ألق نظرة متصفحة على نفقاتك الترفيهية وتوصل لطرق لكي تخفض منها. في حالة ذهابك لمطعم كل أسبوع فقم بالذهاب مرة كل أسبوعين أو ابحث عن مكان أزهى تذهب له. فكل سنت تم توفيره سيصبح سنت في نجاحك المالي المستقبلي.

٨- في حالة ارتفاع ميزانيتك وكذلك عند ارتفاع تكاليفك الخاصة بالعطلات فسيصبح إذا هو الجانب الذي تستطيع تخفيضه بشكل وقتي إلى العامين القادمين أو حتى لديك ميزانية مالية تستطيع أن تتناسب مع الرحلات. ضع في اعتبارك التحدث مع أسرتك أو أصدقائك بشأن مشاركة الإجازات أو المكوث مع أسرتك لمدة فترة قصيرة.

٩- توقف عن شراء وجبات الغذاء والذهاب للمقاهي الراقية. جهز وجبة غذاء جاهزة وخذها معك.

١٠- لو تشتري جريدة يوميًا توقف عن تلك العادة واعرف الأخبار من خلال شبكة المعلومات الدولية أو الاستماع للمذياع. في حالة أن تدور

جريدتك رحلة داخل عملك فاذهب للمكتبة واستعر كتابًا قد يدور  
كيفية إدارة الأموال.

١١- في حالة ذهابك لمصنف شعر باهظ الثمن تفحص نفقاتك الشخصية  
وأوجد واحدًا يترك الصالون ويعمل بشكل حر. حيث عندها ستدفع  
فقط للقَصِّ وليس لأي تكاليف إضافية خاصة بالصالون.

١٢- ألغ عضويتك بصالة ألعاب رياضية خاصة واذهب لصالة ألعاب  
رياضية تابعة للسلطة المحلية. فهي

دائمًا مزودة بمعدات جيدة مع  
رسوم تصل لنصف ما يدفع في  
صالة ألعاب رياضية خاصة. أو  
كما فعلت أنا أوجد رياضة لا  
تحتاج لكي تمول كل شهر.

مربع  
الفحص الذاتي  
ما هي المدخرات التي  
يمكنني ادخارها الآن  
من نفقاتي الشهرية؟

١٣- ابحث بشكل مثال عن نصيحة

مالية محترمة مستقلة للوضع في الاعتبار تنظيم طريقة مرنة لإعادة دفع  
الدين لكافة ائتمانك والقروض والديون الجارية الخاصة بك. تذكر أنك  
في حاجة للقيام بذلك في ضوء التواصل مع نفقاتك. تذكر أنه يتحتم  
عليك أن تقلل التكاليف حيثما تستطيع ولا تشتري شيئًا خارج ميزانيتك  
حيث لا تحقق أي فائدة مما حدث.

١٤- صنف كافة المتاع التي لم تستخدمها في آخر عامين وقم ببيعها. قم ببيع  
كافة السلع التي لا تحتاج إليها في مبيعات الأحذية أو من خلال شبكة  
المعلومات الدولية يوجد العديد من المشترين لمعظم الأشياء.

١٥- دائمًا تفحص بعناية إخطاراتك المصرفية وإخطارات كروت الائتمان كل  
شهر لكي تتأكد من أن كافة التعاملات تخصك. تحدث الأخطاء - مثل



الاحتيايل - تلك هي مسؤولياتك لاحتواء ذلك.

هل تعرف قيمة الصافي لديك؟

هل تعرف حتى ماذا تعني قيمة الصافي؟ أحسنت لو استطعت الإجابة على هذا السؤال بـ«نعم». ستضمن الفرص أن لديك بالفعل خطط استثمارية واستراتيجيات مناسبة.

فقيمة الصافي عبارة عن الفرق بين كافة ممتلكاتك وكافة مديونيتك. بمعنى آخر لو قمت ببيع كل شيء تمتلكه (وأنا أعني كل شيء بالفعل!) ودفعت كافة ديونك فإذا قيمتك الصافية ستصبح ما تم تركه في المصرف الخاص بك أو ما ترك في جيبك.

فقد تم الإشارة أن رجل الأعمال الأمريكي ومطور الملكية قد علق -دونالد تروپ- المزعوم أن لديه قيمة صافي تصل لمئات الملايين من الدولارات وذلك عندما مر متسول عاري القدمين في الشوارع في منهاتن حيث قال: «من المحتمل أن يصبح لدى هذا الرجل صافي أكبر مما لدي». قد أتت ملاحظته من وعيه الذكي حيث-أثناء الوقت الذي قال فيه ذلك قد تم رهن إمبراطوريته التي يملكها لعدة مرات. أصبحت «ثروته» خيالاً من خلال الدين.

للتوضيح هنا تعتبر قيمة الصافي لديك هي ما تمتلكه عندما قمت بحساب كافة ممتلكاتك مع إبعاد كافة ديونك. لقد قمت أيضًا بتجزئة بعضًا من ممتلكات لكي تتمكن من أن يصبح لديك صورة واضحة عن وضعك المالي. دعنا نقوم بذلك!



الرقم	الوصف	القيمة / المقدار بالجنيه الإسترليني
١	الأصول الثابتة: أشياء يصعب بيعها بسرعة الممتلكات المملوكة- ليس منزلك (قيمة السوق من غير الديون المتعلقة الواضحة) ملحقات العمل التجاري مجموعه متخصصة، الفن، دمغة المصوغات، السيارات القديمة، أشياء تذكارية وهكذا. آخرون.	
	إجمالي الأصول الثابتة	
٢	الأصول الجارية: أشياء سهلة أو سريعة البيع (ليست أموال أو نقدًا) مرتبات المعاش التأمين على الحياة PEPs & ISAs البورصة، الأسهم، السندات وهكذا. سياسات الهبة (قيمة مباحة ثابتة وليست قيمة متناول عنها) مدخرات طويلة المدى (الإخطار مطلوب للاسترداد) المجموعات، الفن، المصوغات، أشياء تذكارية وهكذا.	
	إجمالي الأصول الجارية	
٣	المال: نقدًا أو مدخرات حسابات المصرف أخبار الأرصدية (الاسترداد الحالي) النقد مساويات نقدية أخرى	

الرقم	الوصف	القيمة / المقدار بالجنيه الأسترليني
	إجمالي الأموال	
٤	المنزل: قيمة السوق الحالية لمنزلك من غير أي ديون متعلقة (بالرهن).	
	إجمالي قيمة المنزل	
٥	المقتنيات الشخصية: مقتنياتك الشخصية من قيمة المجوهرات، الأجهزة الموسيقية، المرتبات، الدراجات، الأجهزة الكهربائية وهكذا.	
	إجمالي المقتنيات الشخصية	
	جمع كافة الإجماليات من ١ إلى ٥ = إجمالي الممتلكات	

من فضلك لاحظ أن المال يعتبر ممتلكات جارية. لقد أبعدت المال عن الممتلكات الأخرى الجارية لجعل ذلك سهلاً عليك حتى يصبح لديك صورة واضحة عن وضعك المالي الذاتي نظرًا لأنك تستطيع أن يصبح لديك دخول فوري له.

الآن نحن في حاجة لإلقاء نظرة على ديونك فهي عبارة عمّا تستدين به للناس الآخرين.

الرقم	الوصف	القيمة / المقدار بالجنيه الأسترليني
-١	مقدار واضح من الرهنيات (غير ما تم توضيحه في ٤ فيما أعلاه)	
-٢	ديون كارت الائتمان.	
-٣	ديون كارت الادخار «المخزون».	
-٤	قروض أخرى (بما فيها قيمة الإيجار وعقود الإيجار)	
-٥	قروض العمل.	
-٦	قروض الدراسة.	
-٧	قروض أخرى.	
	إجمالي الديون	

الآن تستطيع حساب قيمتك الصافية حيث تعرف الآن ديونك وممتلكاتك.

الحساب	قيمة الصافي
إجمالي الممتلكات - إجمالي الديون	

أحسنت لو أتممت تلك المهام. قد يصبح عملاً شاقاً ولكنه سيصبح وقت قضائه بشكل جيد نظرًا لأن مكاسبك الدائمة المرتقبة ستزيد كثيرًا عن أي ألم مؤقت. أمل أن تصبح قيمة الصافي إيجابية لك.

تذكر أنه حتى ولو أنت موجود في وضع سلبي لقيمة الصافي في هذه اللحظة فذلك لا يعني دوام بقائك في هذا الموقف. أنصحك بتحديد موعد مع مدير مصرفك أو مستشارك المالي المستقل بهدف التوصل لبرنامج خاص بالتخلص من الديون. عندئذ تستطيع التوقف عن الشعور بالقلق والبدء في امتلاك السيطرة على زمام الأمور ثم توجيه التركيز على التخطيط لتحقيق نجاحك المالي المستقبلي وأمانك.

في حالة وجودك بالفعل في موقف إيجابي في قيمة الصافي فقد ترغب في تفحص العوائد التي تجنيها من استثماراتك. هل قمت حديثاً بمقارنة تلك النسب المئوية في ضوء المعدل القومي من العوائد والمعدل الأقصى من العوائد؟ تنشأ العديد من الناس استثمارات ثم نادرًا ما تتفحصها. يوجد سببان جيدين لإعادة تفحصها:

١- قد لا يتواكب أداء استثمارك مع السوق الحالي وقد يتطلب تحريك أموالك.

٢- قد تغير اتجاهك لذا فأنت قد تنظر للاستثمارات من رؤية مختلفة.

لماذا لا تستخدم الجدول المقابل لتقييم اتجاهك الحالي نحو المخاطرة.

سيقوم معظم المستثمرين ذوي الخبرة بـ«انتشار رهنياتهم» الذي يعني تحقيق القليل من إجمالي ثلاث جوانب أو أكثر. تلك الطريقة تحمي بعض المال من

الخسارة الكلية وتسمح لبعض من المال أن يزيد بشكل كبير في نفس الوقت. من المحتمل أن تبدأ كافة العوائد من الحد المتوسط إلى المرتفع في سوق منتعش (سوق جيد حيث ينتعش وترتفع فيه الأسعار) ومن المتوسط للمنخفض في سوق هابط (سوق ضعيف حيث تنخفض فيه الأسعار).

أحد أروع النصائح التي تلقيتها حينما حصلت لأول مرة على علاوتي كانت في تجزئة العلاوة ووضع كل جزء في ثلاث صناديق مال مخوف بالمجازفة.

الجاهك نحو المخاطرة	مرتفع جدًا	مرتفع	المتوسط	الحد	حد	حد	حد
عائد الاستثمار	ضعف مالك أو أكثر	ليس مثل الحد المرتفع	متوسط	من المنخفض إلى المتوسط	منخفض	سعر فائدة ثابت	من معدل السوق
الاستثمار المالي	مستقبل أو خيارات السوق	تمويل المشروع السوق الظاهر حديثًا	تمويل تم إدارته	الرهن	سعر فائدة ثابت	سعر فائدة ثابت	من معدل السوق
الاستثمار في الملكية بما فيها بناء المشروعات	تطبيق تخطيط الأرض	مشروع تنمية الملكية	تحويل الملكية	مشروع ترميمي بسيط	سعر فائدة ثابت	سعر فائدة ثابت	من معدل السوق
نموذج العائد %	٤٠ - ٤٠٠	٢٥ - ٥٥	١٢ - ٣٥	٥ - ٢٥	٥ - ١٠	٥ - ١٠	٥ - ١٠

قد جزأت علاوتي إلى ثلاثة ووضعت كجزء متساوي في الاستثمار ذات المخاطرة المنخفضة وفي المخاطرة المتوسطة وفي الاستثمار ذات المخاطرة المرتفعة. يعتبر ذلك مثلاً على «تجزئة رهنيتي» نظرًا لأنني جزأت أموالني ومخاطرتي في نفس الوقت. أقوم بذلك في ضوء كافة المكاسب غير المتوقعة والدخل غير المتوقع من المحتمل أن يرجع ذلك لأنني أحب المجازفة قليلاً ولا أحب فقد مال كسبته بعناء. فذلك يمنحني أفضل ما في الأمرين - بعض الأمان وقليل من المقامرة.

### زيادة الدخل؛

لقد ناقشنا إلى حد بعيد ما تمتلكه وكيفيه استثمارك له. الآن سنلقي نظرة على بعض الطرق لجني المال. في حالة تحديدك لمفهومك الخاص بالنجاح المال حيث يعني امتلاك دخل كبير جدًا فعندئذ من المحتمل أنك ستحتاج لما يفوق مرتبك لزيادة دخلك. ستتجه أفكارك في مسارات متعددة للدخل حيث جنى المال من مصادر مختلفة. لدى معظم الناس الأثرياء جدًا مسارات متعددة للدخل وكذلك العديد من الشركات.

في بريطانيا من الصعب أن تتحدث مع أي شخص عن النجاح والثروة لمدة طويلة قبل أن يتم ذكر ريتشارد برانسون. فمجموعته البكر تتضمن القطارات والطائرات ووسائل الإعلام والتجارة والنشر والمشروبات غير المسكرة والمشروبات الروحية والهواتف المحمولة وتلفاز القمر الصناعي والمذياع والإجازات والأعمال المصرفية، ومن المحتمل أنه سيتواكب مع المزيد من المجالات لكي يستثمر فيها نشر تلك الورقات. إذا تناسب مسارات متعددة للدخل بشكل كافٍ لريتشارد برانسون فمن المؤكد أنها ستصلح بشكل كافٍ معي. يكمن السؤال في كيف لي أن أحقق ذلك! حسنًا - كما ذكرت في الفصل الأول أنك تبدأ من حيث تقف وتضع خطة. ها هنا لديك بعض الأفكار الخاصة بأطر العمل لمسارات متعددة للدخل ولكنك ستحتاج لإجراء بحث لاختيار ما سوف يتناسب معك وكيف ستحقق ذلك.

ها هنا بعض التعريفات للدخل في ضوء رأسية المسارات المتعددة. لقد تركت فراغًا في الأسفل مخصصة لأفكارك أو أفكار أخرى قد سمعت عنها

مصدر زيادة المال	لدي ذلك بالفعل	الكمية التي تزيد سنويًا بالجنيه الإسترليني
العمل الأساسي		
وظيفة ثابتة		
صاحب مشروع تجاري صغير		
مساهم في مشروع تجاري صغير		
استثناءات في الملكية		
البورصة والأسهم الاستثمارية		
موقع إلكتروني على شبكة المعلومات الدولية مع عضوية		
موقع إلكتروني مع منتجات		
التسويق التابع (بيع منتجات ناس آخرين على موقعك الإلكتروني أو من خلال الاتصال ببرنامج تابع لموقعهم الإلكتروني)		
كتابة كتاب أو كتاب إلكتروني		
تحدث أو القيام بالتدريب في مجال خبرتك		
نتاج اسطوانات أو MP3 حول موضوعاتك متخصصة		

الآن أنت في حاجة على تحديد ما ستفعله لاحقًا. ماذا تحتاج للقيام به لكي تتخذ البداية من هذا المسار الخاص بالدخل؟ اكتب قائمة خاصة بالخطوات المذكورة وابدأ في اتخاذ الأفعال. سيصبح لديك دخل آخر قبل أن تعرف ذلك. فترض أن لديك دخل بالفعل يمكنك أن تبدأ بآخر.

### حيوي وإيجابي:

يكمن التهديد الأساسي لهذا الكتاب التام في تحملك مسؤولية نجاحك وتلك



الحمية تعني ضرورة اتخاذك لخطوات فعلية. دعني ابتعد عن ذلك للحظة من خلال اقتراح وجود حالة واحدة على الأقل تعتبر فيها «السلبية» أفضل.

لا توجد مشكلة فيما تبذله من جهد شاق حيث توجد فقط ساعات عديدة وأيام وأسابيع وشهور عندما تستطيع أن تحافظ على الاستمرارية. يفرض ذلك - بالطبع - حد على أجرك المرتقب أو مرتبك أو مكاسبك. لقد ذكرت بالفعل الاستثمارات حيث بمجرد اتخاذك للفعل المبدئي - إذا اخترت بحكمة - ستزيد ثروتك بدون وجود داعي لمزيد من المجهودات من جانبك. هذا يمهد لأمر خفي بسيط حيث ستضطر لبيع أسهمك أو أي استثمارات أخرى خاصة بك في مقابل النقد الحقيقي في حالة اتخاذك قرارًا يتمثل في رغبتك في التمتع بشمار حكمتك. لذا ستتمتع بسعادتك ولكنك لن ستعد تملك ذلك العامل الخاص لتزويد الثروة.

لقد ظهر العديد من أصحاب الملايين أثناء فترة العشرينات وفي أوائل فترة الثلاثينيات وذلك عندما ازدهر مجال التأمين نظرًا لأن كافة أساليب المنتجات كانت موجهة للأفراد - وحتى الآن - غير القادرين على دفع حتى بضعة سنتات كل أسبوع. تُجمع السنوات الآن الجنيهات. ربما حصل مندوبو التأمين في البدايات على عمولة مناسبة جدًا من كل عملية بيع وقد لبي ذلك احتياجات أسرهم الأساسية للطعام والمأوى. وقد فعل ذلك هؤلاء ممن جمعوا الملايين من خلال الحصول حتى على عمولة أصغر! فقد فعلوا ذلك للحصول على عائد من عمولة «ثابتة» ذات نسبة مئوية صغيرة لكل قسط سنوي جديد دفعه عملاؤهم. لا تتضايق حتى عندما تحاول حساب الحسبة الرياضية ولكن تخيل فقط وجود ١٠٠ عميل جديد سنويًا حيث يدفع كل منهم قسط تأمين سنوي يصل حتى ٤٠ سنة ويحصل البائع على نصيبه في كل وجميع الأوقات. لقد «تقاعد» البعض منهم حيث توقف عن ممارسة البيع بعض بعض سنوات فقط في العمل في هذا المجال وجنوا ثروات هائلة من هذا الدخل الثابت والسلبى.

فالدخل السلبى عبارة عن المال الذي يتدفق داخل حسابك المصرفي سواء

كنت متيقظًا أو نائمًا أو كنت في المنزل أو في إجازة أو تعمل من التاسعة إلى الخامسة أو حتى تؤلف كتابًا. يزود شبكة المعلومات الدولية حاليًا العديد من التجار حول العالم بدخول سلبية.

### قم بحماية ما تمتلكه :

بمجرد أنك أحكمت السيطرة على أموالك فإنك في حاجة لحمايتها من الاحتيال. لقد أشارت تقارير الإعلام أن كل واحد من أربعة أشخاص في المملكة المتحدة يعرف ضحية أو قد تعرضوا أنفسهم لأحدى أشكال السرقة. فقد يستغرق الأمر ٣٠٠ ساعة أو أكثر لتبرئة اسمك وسمعتك في حالة ارتكاب شخص ما من جريمة احتيال باستخدام اسمك. ينبغي أن تصبح تلك التكلفة من الوقت وخسارة المكاسب وذلك الضرر الذي وقع على مستواك التأميني والجمود المحتمل على حساباتك المصرفية والشك في تظهير الشيكات حتى يمنحك ذلك أسباب ملحة قليلة حتى تتخذ بعض الإجراءات لحماية أموالك.

### عشر طرق لزيادة احتياطات الحماية :

١- قصاصات الورق! اشتر آله قصاصات ورق مطبعية بخط صغير واستخدمها في كل شيء مكتوب عليه اسمك وعنوانك ورقم هاتفك وتفاصيل تعاملاتك مع المصرف وأيه معلومات شخصية. هذا يشمل أيضًا البريد المتطفل الذي يقدم البطاقات الائتمانية نظرًا لأن اللصوص سيسرقون ذلك ثم يستغلونها في الاستثمارات المطبوعة من قبل تحتوى على تفاصيلك.

٢- اشتر خزانة أو خزانة ذات قفل وأخفيها في مكان سري في منزلك وخزن فيها كافة وثائقك السرية.

٣- كن متيقظًا تجاه صندوقك البريدي. ضع لنفسك مذكر في حالة استخدامك لبطاقة الائتمان أو أي طريقة أخرى حتى تتأكد من وصوله

في غضون أيام قليلة وإن يكن لم تتلقيه اتصل بالمولين وأخبرهم بأنه قد تم تأخيره في البريد. كن أكثر تيقظًا لو تعيش في ملكيه لدى ناس آخرين فيها إمكانية الدخول على بريدك.

٤- ضع حظرها تفي حول معلوماتك الشخصية. لا تقدم أي تفاصيل شخصية عبر الهاتف مطلقًا ما لم تقوم بفحص شرعية الشخص ورقم الهاتف ومن الأفضل أن تتصل هاتفياً شخصياً بأرقامهم للتأكد. لا تعطي مطلقاً رقمك السري الكامل حيث لن ستبحث الشركات صاحبة الصيت عنه مطلقاً. كن واعياً لمن يسمعك وخصوصاً عند استعمال الهاتف النقال.

٥- كن حذراً تجاه الرسائل البريدية المزعم إرسالها من قبل المصرف والتي تطلب منك أن تملئ استمارة لأي سبب كان. لا ترد مطلقاً في حالة اعتقادك بأنها الحقيقة قم بمكالمة المصرف (لا تضع فقط «الرد» على رسالتك البريدية) وتفحص الأمر قبل الاستجابة.

٦- لا تتجاوب مطلقاً مع المكالمات الهاتفية أو الرسائل البريدية التي تدعي بأنك «فائز» فليس من الممكن أن تصبح فائزاً إذا لم تتقدم لمسابقة أو سحب فلذا ستصبح دائماً عملية احتيال. في حالة وجوب قيامك بدفع أي رسوم أو أي تكاليف أخرى حتى تتسلم جائزتك التي فزت بها فذلك يعتبر بالفعل عملية احتيال وعندها ينبغي عليك إخبار الشرطة بذلك.

٧- تحتاج كلمات المرور والأرقام السرية لأن تصبح مختلفة. اجعل كلمة مرورك الخاصة بالمصرف مختلفة عن كافة الكلمات الأخرى ولا تكتبها مطلقاً ولا تضعها مطلقاً (أو رقمك السري) داخل بطاقات المصرف.

٨- كن حذراً عندما يقدم لك استثمار يبدو جيداً جداً أو فعلي جداً. كن متيقظاً لحالة ارتفاع العوائد ارتفاعاً كبيراً عن ما هو متوقع وعن عائد التسويق الجذاب.



٩- أنت في حاجة لمعرفة التكاليف المتضمنة عندما تتحدث لمستشار مالي بجانب حقيقة استقلاليتهم أم لا. ما هي التكاليف وما هو المتوقع بالنسبة لطريقة دفعك؟ كن متيقظاً إذا تم إخبارك بأن التكاليف تابعة للاستثمارات، واسأل عمّا يحدث في حالة رجوع السوق. واسأل عن النسبة المئوية من استثمارك التي سيحصل عليها المستشار المالي واسأل عن إمكانية وجود تكاليف سنوية خاصة بالإدارة والصيانة وما قيمتها.

١٠- اسأل دائماً عن تكاليف إلغاء أو بدء أي استثمار أو رهن أي تعامل مالي آخر. لدى بعض الشركات تكاليف منخفضة لجعلك أنت وأموالك في مجلس الإدارة ثم افرض شروط جزاء لو رغبت أن تنسحب.

لقد ألقينا الضوء على العديد من الأمور في هذا الفصل على مستوى «رؤية شاملة» وذلك يعني أن لديك الآن بعض الأفكار وتحتاج لإيجاد طرق لتمويل أفكارك لواقع. لديك عملية لإيجاد قيمة الصافي لديك ولديك أساس تبني عليه من خلال تحديد قيمة الصافي لديك. تشكل المستويات سيصلح معك بشكل أفضل ومع استمرارك. تذكر أنه يتحتم عليك حماية الاستثمارات التي لديك بالفعل ومعرفة اتجاهك نحو المخاطرة قبل أن تستثمر. اتخذ الخطوات لتحقيق النجاح المالي يعتبر أمر مسلي رائع وأحب التفكير في إيجاد طرق للحفاظ على دخلي والاحتفاظ بعملي - التوازن في الحياة - أنا متأكدة أنك ستفعل ذلك أيضاً.

### مربع النجاح

- ١- حدد نفقاتك الشهرية.
- ٢- من أين ستحصل على مدخراتك؟
- ٣- ما هي قيمة الصافي لديك؟
- ٤- ما هي الممتلكات الثابتة والجارية التي تملكها؟
- ٥- كيف تستطيع إيجاد مسار آخر للدخل؟



الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

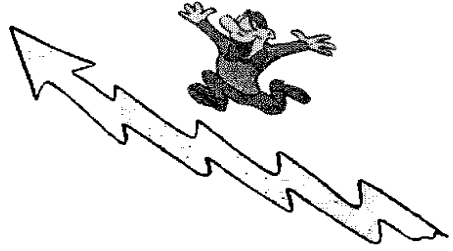
الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

## الفصل السابع

# النجاح في العلاقات



سيصبح لديك  
العديد من العلاقات لذا قد  
تتخذ قراراً الآن أيضاً يجعل  
كل منها خبرة ممتعة بكل ما  
فيها.

### نبرة مختصرة:

بات من السهل أن تغير اتجاهك الآن من أي وقت مضى. تعتبر حتى العلاقة  
الوقتية والقصيرة مهمة نظراً لأنها تستطيع أن تؤدي إلى علاقة أفضل وأطول.  
يمكن إعادة إصلاح علاقة منقطعة من خلال الصبر والفهم من كافة الأطراف  
نكن هذا الإصلاح يبدأ منك. يقدم هذا الفصل مقترحات ذات قيمة كأساس  
لإصلاح علاقتك.

كانت (سوزان سميث) طفلة رضية جميلة التي أصبحت طفلة جذابة  
ومراة جميلة. كانت لديها دائرة واسعة من الأصدقاء من كلا الجنسين. قد  
تذكرت قرب منتصف العشرين من عمرها أن معظم أصدقائها حققوا قليلاً من  
نجاحاتها الحالية. لقد تزوجت صديقاتها حالياً ووسعن من دائرة أسرتهن وكانت  
سوزان دائماً ولم تصبح العروس مطلقاً.



لقد سارت في نهج مهني ناجح وامتلكت بيتًا. قد قررت منذ فترة قصيرة أن «فارس أحلامها» من المحتمل ليس موجودًا وعلى أية حال كامرأة مستقلة فمن المحتمل أن تظل غرباء وحررة.

بعد ذلك قد قابلت بول - مسئول تنفيذي صغير تابع لشركة كبيرة - أثناء اجتماع عمل. كانت دائمًا تتأني كثيرًا في علاقتها الحميمة لكن كان ذلك حب من أول نظرة - لم يتم استخدام حجرتها باهظة الثمن في الفندق في تلك الليلة. قد تطور الإعجاب إلى حب متبادل وتزوجًا في عيد ميلادها التاسع والعشرين. قد أصبحت والدين في غضون الأربع سنوات التالية لثلاثة أطفال مفرحين. شعرت سوزان بالسعادة عندما وضعت بمسارها المهني في سبيل أن تصبح امرأة طوال الوقت وزوجة.

كان تقدم المسار المهني لبول تقدمًا مذهلاً وقد استحق بشكل واضح أن يتبوأ منصب رفيع في مجلس الإدارة قبل أن يصل لسن الأربعين. فقد عمل لساعات طويلة جدًا وعندما يرجع للبيت - حاليًا أكثر من أي وقت مضى - يجد محبوبته الوحيدة «ماما المرحة» لم تهتم حتى بأن ترتدي ملابس جيدة أو تضع المكياج. فقد استعان بمساعدة محلية حيث تدهورت مستويات تدبير شئون المنزل بشكل واضح. قد عين جليسة أطفال وافدة لمساعدة سوزان في تربية الأطفال. لم يكن لديه الكثير الذي يستطيع فعله تجاه وزنها الزائد المستمر وقد برر ذلك بأنه الثمن الذي ينبغي دفعه في سبيل وجود ثلاثة أطفال.

لقد توقف في غضون فترة قصيرة عن دعوة زملائه وزوجاتهم على حفلات غداء وعشاء في البيت نظرًا لأنه بالرغم من عدم اعترافه بذلك لزوجته إلا أنه يشعر بالخجل مما أصبحت عليه زوجته. فقد غرقت سوزان بشكل واضح في ظلمات الأمور التافهة المنزلية والملل في الوقت الذي استمر بول فيه في مساره المهني المزدهر. قد اتسعت الفجوة بشكل أكبر بينهما.

كانت حادثة بول بمثابة نداء الاستيقاظ. لقد تحطمت السيارة وقد كان





محظوظًا حيث احتاج فقط لعملية جراحية صغيرة. ومع ذلك فقد أدرك أنه سمح لأولوياته أن تنحرف بالطبع بينما قد بدأ في فترة النقاهة التي كانت بعد العملية. فقد اتخذ قرارًا لاصطحاب سوزان بمناسبة عيد ميلادها الأربعون الذي على مقربة في غضون أيام إلى الفندق الذي قضوا فيه شهر عسلهم في روما تاركًا مسئولية الأطفال في يد والديها. لقد شعرت بالصدمة - أثناء ليلتهم الأولى بعيدًا - حيث كشف أنه قام بحساب كافة العواقب وأنه سترك وظيفته. فقد عمل من البيت وقد شاركته العمل أيضًا.

لقد بدت العشرة أيام التالية أنها مرت كلحظة حيث وضعوا خططهم - المرة الأولى اللذان اشتركا فيها في عمل شيء معًا منذ فترة طويلة جدًا. فقد تفاوضا في الحصول على حقوق التوزيع القصيرية في المملكة المتحدة كمجموعة ملابس الأطفال الإيطالية حيث سيبيعها عبر طلبات من البريد. كان ذلك منذ سنوات عديدة ماضية والآن أصبحت علاقتها - قائمة على المسئوليات والاهتمامات المشتركة - أقوى من أي وقت مضى. وقد استعادت سوزان بريق الفخر بمظهرها. وقد استعاد الأطفال التمتع بالوقت كاملاً مع والدهم. وحتى والدي سوزان - الذي تم إغراؤهم بتحمل مسئولية الأطفال أثناء تلك الأجازة - يتمتعوا حاليًا بالقرب من الأسرة الصغيرة.

يعترف بول بأن حادث تصادم السيارة كان نقطة التحول «ربما قد فقدت سيارة الشركة بطرق عديدة أكثر منها طريقة واحدة ولكنني قد أنقذت كافة تلك العلاقات الجميلة التي تفوق أي ثمن».

تواجه العلاقة عندما يتفاعل

شخصين أو أكثر. في ضوء سكان هذا الكوكب فإنه يبدو وغير محتمل ما لم نعيش في قبيلة نائية أو نعيش في مجتمع متقارب حيث سيصبح لدينا المئات من تلك

مربع  
الفحص الذاتي  
هل أنا جيد في بناء  
والاحتفاظ بالعلاقات؟

التفاعلات كل سنة. ذلك هو السبب المتعلق بأهمية تحقيق النجاح في العلاقات. سيتقدم تحقيق النجاح في ذلك الجانب وفي حياتك مثل القطار ذات العجلات المملوءة بالبنزين. ففي حالة عدم تطور العلاقة فإن تلك العجلات يمكن أن تسقط مما يؤدي لشعور كافة الأطراف بالإحباط والاستياء.

تتواجد بالرغم من ذلك العلاقة الناجحة الصحيحة عندما يتفاعل شخصان أو أكثر وعندما تشعر كافة الأطراف بشكل كامل بالرضا نحو النتائج نظرًا لأنهم تلقوا التفاعلات والنتائج التي ابتغوها عندما بدأت العلاقة.

نتعلم آداب علاقتنا إلى حد بعيد من خلال المحاولة والخطأ. ونكتشف ما يصلح ونعمل على استغلاله لأبعد حد. نكتشف ما لا يصلح ونعمل على تجنبه. فخبرات فترة طفولتنا وأمثلة الآخرين تشكل أيضًا أسلوبنا في العلاقات.

بالفعل يعتبر من الواضح أنه يمكن أن تشمل قضايا العلاقات نطاق واسع وكل احتكاك يعتبر خبرة - سواء كان جيدًا أو سيئًا - لكافة الأطراف المعنية. من الضروري أن «نجزأ» الموضوع لأحجام ناجحة قليلاً لكي نمنحك بعض الرؤى ذات المعنى.

قبل أن نقوم بذلك - بالرغم من ذلك - أود أن أؤكد على قاعدة أساسية وجوهريّة للنجاح التي تشير إلى «من السهل أن تغير اتجاهك بدلاً من أن تحاول تغيير الآخرين». ستفشل وتدمر علاقاتك كنتيجة في حالة محاولتك لتغير بعض الأفراد.

بالرجوع إلى فكرتنا الخاصة بـ «التجزئة» يعتبر أول وأوضح تقسيم هو اعتبار العلاقات كعلاقات وقتية وقصيرة المدى ومتوسطة المدى وطويلة المدى. من الأفضل تذكر أن كل علاقة تبدأ من المستوى الوقتي. فقط مثل البذور التي يتم زرعها في الحديقة حيث سيدبل البعض هناك في اليمين بينما ينمو وترعرع البعض الآخر حيث تنتقل خلال مراحل متداخلة لكي تصبح ذات أساس قوي ومصدر



طويل المدى للسعادة.

بعيدًا عن الأمثلة الوقتية الأكثر إيجازًا لدى كل علاقة قدرة على تطوير حياة ولحظات صاحبها وستتغير وستتطور بمرور الزمن. هذا يعني أن سلوكك - حتى ولو صلح بشكل جيد في مرحلة متقدمة - سيحتاج أيضًا للتغير والتطور لكي تظل العلاقات ناجحة.

يحدد الجدول الموجود أدناه بعض الأمثلة للأفراد التي قد تقيم معها علاقات. قد قدمت أيضًا قائمة لاقتراح بعض الفترات لتجزئة المزيد منهم. في ضوء ذلك المثال ينبغي عليك أن تفكر في أمثلة نابذة من خبرتك الحياتية عندما تقرأ القائمة.

فترات قصيرة فترات متوسطة فترة طويلة

وقتية مساعدي المحال علاقات جديدة السحب الطويل لهيئة

التجارية موظفي الطيران

قصيرة المدى معلمي الدورة عملاء متكررين الصداقات

التدريبية

متوسطة المدى أصدقاء الطفولة زملاء العمل صاحب العمل

طويلة المدى لا يوجد المحبين الزوجات / الوالدين

يعتبر ذلك مكان جيد لتقديم عدد متنوع من العلاقات حيث قد لا يتم تطبيق نقواعد الطبيعية للنجاح ببساطة نظرًا لعدم وجود مساواة بين الأطراف المتضمنة. تشتمل تلك العلاقات على مواقف نموذجية لـ «السيد / العبد» حيث يرأس شخص ما شخصًا آخر نتيجة للمنصب أو الرتبة. تأمل العلاقات بين المعلم وتلميذ وبين حارس المبنى والمساكن والمسؤولين وطواقم العمل وبين رجل شرطة والمشتبه به وهكذا من المحتمل أن تحقق النجاح حتى في تلك العلاقات. غير الواعدة مبدئيًا بالرغم من اختلاف المدخل المتطلب عن معظم المداخل الاجتماعية والمجتمعية.

ستصبح في غضون فترة قصيرة تابع محبط جدًا في أحد تلك العلاقات غير المتكافئة إذا حتى فكرت في محاولة إعادة توازن القوة. يحدد مدخلك للنجاح بوضوح وبشكل خاص معايير التصرف الملائم تجاه الطرف الآخر في الحالات التي يتمتعوا فيها بسيطرة مطلقة.

لديك هنا سبيلان فقط للتصرف - تستطيع أن تقول «نعم» وتجعلهم سعداء أو تستطيع أن تقول «لا» وتتحمل عندها العواقب. يمكن أن تحدد الجوانب التي تقف عندها حد سلطتهم والتي عندها قد يصبح لديك بعض التأثير المحدود على العلاقة. قد يبحث حتى بعض «أصحاب السلطة» (خصوصًا من يشعر منهم بعدم

مربع  
الفحص الذاتي  
كيف قمت بحل  
أمر علاقة الأخيرة غير  
المتكافئة؟

الأمان في منصبه) عن فرض سلطة ما في أحد جوانب العلاقة حيث لا ينبغي أن يصبح لديه أي سلطة. سواء كنت «السيد» أو «العبد» في مثل هذه العلاقات فإن مفتاح النجاح يكمن في معرفة المعايير الصحيحة لمسئولية كل طرف والتعامل داخل تلك الحدود الصارمة.

ما لم تنفذ حكمًا قضائيًا بالسجن لمدة فترة طويلة فإن تلك العلاقات دائمًا مؤقتة للبعد الذي يستطيع أن يجيا من خلال التكيف مع ذلك كما يستغرق ذلك ويتكيف مع الصراعات والمشاجرات المتدينة. كسيد تأكد من أن تتصرف بعدل وفي إطار القواعد التي يتطلبها منصبك وحيث تصبح أفعالك مناسبة نحو كل ظرف حين يطرأ.

من الأحرى أن نلقي الضوء في قضية العنف بينما نلقي نظرة على العلاقات غير المتكافئة. هنا يحاول أحد الأطراف أو أكثر أن يمارس السيطرة على ضحاياهم من خلال أسلوب التهيب والإجبار بالرغم من عدم وجود أي حق لديهم للقيام



بذلك. للأسف يبدو أن بعض ممارسي العنف منجذبين نحو صور الاحتلال حيث يمكنهم أن يعزوا من قصة السيد / العبد. كقاعدة أساسية فتجنب هؤلاء يعتبر دائماً طريقة جيدة لإيجاد السلام والنجاح.

في حالة العنف يوجد على الدوام ضحية إلا أنه لا يوجد أي منتصر على النقيض. يقابل معظمنا ممارسي العنف. يستمر بعضاً من هؤلاء في تعزيز سلوكهم الغير مقبول حتى سن البلوغ حيث يصبحوا أصحاب عمل مهنيين أو زوجات سيئة. تتسم اتجاهات علم النفس الخاص بالعنف بالتعقد لدرجة شديدة ولكن - في رأيي - أنها تشير بشكل عام إلى نقطة ضعف أو عدم اتزان من جانب ممارسي العنف. بناءً على المخاطر والظروف المحددة المتضمنة فأحد الطرق للتغلب على العنف يمكن أن تصبح مواجعتهم. سيوجه معظمهم انتباهه في مكان آخر ولكن لا يعتبر ذلك الخيار ممكناً على الدوام أو مفيداً. هاهنا طريقة قد تعلمتها منذ ١٥ عاماً ماضية وقد شرحت لي كطريقة DEAP.

الوصف وصف الموقف بدقة وماذا يحدث وكيف يحدث تحديد الأوقات D التي يحدث فيها بدقة.

الشرح شرح ما تشعر به نتيجة لذلك - بدون عواطف فقط E كتقرير - اقرأه إذا احتاجت لذلك.

التأكيد تأكيد ما ترغب أن يحدث بدلاً من ذلك، ما ينبغي A تغييره في طريقة السلوك / التصرفات.

النتائج أو العواقب التي ينبغي عدم حدوث تغير فيها P تحتاج لأن تصبح قادرًا على تنفيذها.

يعتبر مفتاح السر لكي تصبح تلك الطريقة ناجحة - خصوصاً في المواقف التي العبء العاطفي مثل العنف في العمل - هو التخلص من الاستجابات العنيفة التي استقبلتها من الشخص الآخر. تقوم بذلك من خلال استخدام

طرق الإرساء الموضحة في الفصل الرابع من أجل إرساء حالة ثقة وهمية.

تأكد من تنفيذك للآتي قبل أن ترتب للاجتماع:

(١) اكتب كل جزء من طريقة Deap كما مرت به.

(٢) ضعه جانباً.

(٣) اقرأ كل ما كتبتة حيث تحذف كافة الكلمات ذات المدلول العاطفي واستبدلها بكلمات وصفية أن أمكن.

(٤) اطلب من شخص حيادي وجدير بالثقة ومحترم احترام شديد أن يقرأ النص والنقد.

(٥) بمجرد أن تشعر بالرضا من صحة وثيقتك Deap وتحررها من العاطفة - فقم بالإعادة - الإعادة - الإعادة. فتلك الإعادة ستحقق الاختلاف. ستصبح في موقع القوة ومن المحتمل بشكل كبير أن تحقق النتيجة التي تبغها في حالة أن تستطيع قول الكلمات بفصاحة بدون عواطف أو مقاطعة مزدرية ثابتة. احتفظ بنسخ مطبوعة حيث قد تحتاج إليها فيما بعد. احتفظ على الدوام بنسخة واحدة مطبوعة كنسخة احتياطية تقرأها عندما تتغلب عليك أعصابك.

(٦) رتب لمقابلة عندما تؤدي عملية الإعادة بشكل كامل. وما زال من الأفضل أن تذهب لقسم الموارد البشرية الخاص بك لترتيب مقابلة مع شخص آخر حيث يستطيع كل منكما أن يحصل على شهادة صامتة.

كن شجاعاً. يعتبر من الأفضل على الدوام أن تتخذ الأفعال حيث ترجعك لموقع المساواة بدلاً من كونك ضحية.

يتحتم عليك أن تتخذ فعلاً في حالة وقوع عنف عليك من خلال الإخبار بذلك فوراً بقدر الإمكان للرئيس المناسب أو لأحدى المنظمات التوعيمية العديدة الموجودة حالياً. في حالة فشل ذلك في تحقيق نتيجة مرضية فضع إذاً في اعتبارك إمكانية إبعاد ذاتك

من تلك العلاقة بشكل كامل من خلال تغير وظيفتك . بعد أن تجعل صاحب العمل الحالي الذي تعمل لديه أن يعرف سبب رغبتك بالمغادرة بالضبط .

ضع في اعتبارك بشكل جاد خياراتك وفوائد وخسائر ترك العمل في حالة وجودك في علاقة ذاتية من العنف والمهانة .

دعنا نصبح إيجابيين بعد تلك النظرة في الجانب المظلم من العلاقات و ذلك من خلال وضع أنواع العلاقات في الاعتبار التي تتسم بمزيد من المساواة حيث تتمتع ببعض الحرية في اتخاذ الأفعال . نستطيع مرة أخرى تقسيم تلك العلاقات من أجل التوضيح من خلال اعتبارها علاقات عرضية وعلاقات متصلة بالعمل وعلاقات أسرية .

### العلاقات العرضية :

تقع معظم العلاقات العرضية في فئة الوصف «الوقتي» في الجدول الموضع سابقاً . تستطيع عمومًا أن تسيطر سيطرة كاملة عليها . تقبل أن الطرف الآخر سيصبح لديه واجبات يؤديها كدور في العلاقة . وعمومًا - سيلعبوه ذلك من خلال استغلال أفضل ما في قدراتهم . ابدأ كل احتكاك بتوقع نتائج مرضية ومقبولة بشكل متبادل . عبر عن تعبير جميل ولغة غير شفوية من خلال حركة جسمك غير دالة على التهديد . تواصل بوضوح وبتهدب وعامل الطرف الآخر بالطريقة التي تريد تعاملك بها كأن الأدوار قد تغيرت . تذكر الاختلاف السعيد يمكن أن يحدث من خلال ابتسامة وبقول: «من فضلك» وقول: «شكرًا» .

في حالة تبدو المواجهة تسير في طريق  
نعائق . قبل أن تطلب المساعدة من  
شخص آخر - قم بتحديد هدفك بوضوح -  
ماذا تريد أن يحدث؟ ترحب معظم الناس  
بتقديم يد المساعدة - حتى لو لديك شكوى  
- بدأ بقول: «أحتاج لمساعدتك نظرًا.....»

مربع  
الفحص الذاتي

كيف أستجيب عندما  
يطلب مني المساعدة  
مع استخدام «نظرًا»؟



قبل أن يتم ظهور الأسلحة «المهاطرات» وأشرح الأمور بهدوء وإيجاز كما تراه أنت وفورًا أصمت حتى تدع الشخص الآخر أن يفكر ويقترح الخيارات الممكنة. تعتبر «المساعدة» و «نظرًا» كلمات قوية بشكل كبير في تلطيف حدة مواجهة عنيفة مرتقبة «انظر في الفصل التاسع»- النجاح في العلاقات). في حالة عدم قدرة الشخص المستقبل لشكوتك في النهاية على عدم التعامل معها بما يرضي ذاتك فاسع بعد ذلك لمناقشة الأمر مع رؤسائهم أو مديرهم أو من يحتل مرتبة أعلى تالية في سلسلة المسؤولية.

### نبرة الصوت المنخفضة والبطيئة :

تعتبر ذلك نصيحة جيدة ألقا إليها عندما أتعرض لمواقف صعبة. تعتبر ذلك أبسط طريقة سوف تتعلمها في ذلك الكتاب وكذلك تعتبر إحدى الطرق القوية. كل ما تحتاج إليه هو التحدث بنبرة صوت منخفضة جدًا وبطيئة.

ستلطف من الموقف إذا قمت بتخفيض نبرة صوتك لمستوى أو مستويين. حدد مستواك الطبيعي للتحدث وقم بإدراج المستوى لعشرة حيث يعبر المستوى ١٠ عن الصياح والمستوى صفر عن الصمت وتدرج على رفع وخفض المقياس حتى تعرف الرقم الذي تتحدث فيه بشكل طبيعي.

فعلى سبيل المثال لو وجدت أن نبرة صوتك الطبيعية تصل للمستوى ٦ في مقياسك فإذا قم بتخفيض النبرة إلى مستويين أثناء العراك والمجابهة. استخدم نفس الطريقة في تحدثك حيث يمثل المستوى ١٠ السرعة السريعة جدًا القريبة جدًا من التشويش وصفر يمثل عدم التحدث.

تدرب على نبرة صوتك المنخفضة والبطيئة غالبًا لكي تستطيع استخدام المهارة بسرعة وسهولة شديدة عند وجود احتياج لديك بالفعل لاستحضار المهارة بدون توجيه أي إساءة. ينبغي أن لا يصبح حاليًا ذلك عندما تنتقل من المستوى الطبيعي للمستوى المنخفض والسرعة البطيئة.



يصلح التغير في النبذة والسرعه لسببين: الأول أنه يمنح عقلك الباطن إشارة تتضمن أنك في موقع السيطرة ولا حاجة للشعور بالذعر (لا حاجة لفرز الأندرين في نظامك) والسبب الآخر يتمثل فإنه يشير للآخرين أنك لا تريد العراك بل وتمتعك بالسيطرة أيضًا.

دائمًا عندما تشعر بالخوف أو الغضب أو السخط أو المرارة أو المحنة أو الإحباط أو الشعور بأي استجابة عاطفية سلبية فإن صوتنا يعبر عن ذلك في العالم. قد يصبح صوتك مرتفعًا أو قصير حاد أو عاليًا ولاذعًا أو يحدث فيه تغير عن صوتك الطبيعي فإنك من خلال ضبط استجابتك عن طريق نبذة الصوت المنخفضة والبطيئة تقوم بالسيطرة على الموقف ولا تظهر حالة ضعفك العاطفية. ذلك يمنحك مرونة ووقت للتأمل في الأشياء وكذلك يستطيع أن يشتت الاستجابة السلبية جدًا المصحوبة «باضطراب في المعدة».

من خلال اتباع تلك النصائح ستجني غالبًا نتائج تزيد عن ما ترغبه. من فضلك قم بما يلزم لكي تجعل مزاجك تحت السيطرة نظرًا لفقدك خيارات الاحترام والتفاوض من خلال مزاجك. تعلم أسلوب الإرساء الموجود في الفصل الخامس - النجاح الذاتي - لكي تكتسب الثقة والهدوء والسيطرة.

ينعكس فقد المزاج انعكاسًا سيئًا على نضوجك واستقرارك العاطفي وقد يجعل الشخص الآخر يصمم على عدم مساعدتك. تجنب توجيه تهديد خلال لحظة شدة المناقشة وفي حالة شعورك بأن التهديدات هي السبيل الوحيد لديك «من النادر أن تصبح كذلك» فعندها لا تهدد مطلقًا بتصرف لا ترغب ولا تستطيع مواصلته. أنك تتمتع بجانب القوي عندما تمكث هادئًا وباردًا ومرتزًا وفي نفس الوقت تحتفظ بإمكانية حدوث كافة الخيارات.

### العلاقات المتصلة بالعمل:

يعتمد العمل على العلاقات الجيدة مهما كانت وظيفتك أو مهنتك أو حرفتك و عملك. سيصبح لديك علاقات مع عملائك وكافة السلطات التشريعية

المتنوعة التي لديها إجراءات يتحتم التحرك من خلالها في وجود ألم النتائج القانونية حتى ولو تعمل عملاً حرًا.

سيصبح لديك علاقات مع الرؤساء والمرؤوسين وأقرانك في أي بيئة عمل. يبدو أنه ليس لديك أي رؤساء في حالة شغلك منصب مدير الإدارة أو الرئيس التنفيذي. بالرغم من أنهم يتخفوا حيث يبدو فقط متسلمي الرهان وأصحاب الأسهم وموظفي المصرف والحكومة والسلطات المحلية إلا أن كافة تلك الكيانات تستطيع تقييد أو تسهيل حريتك في التصرف.

كرئيس فنجاحك في إقامة علاقات جيدة يمكن أن يؤثر تأثيرًا كبيرًا على المشروع بأكمله أو المشروع التجاري. قد يمنحك حتى في حالات قصوى ميزة تنافسية عندما يتعلق الأمر بالتوظيف والاحتفاظ بهيئة الموظفين واكتساب عملاء جدد أو التفاوض في أمور تفضيلية مع الممولين.

يقال أحيانًا: إن السلسلة قوية فقط بنفس درجة ترابطها الضعيف وفي عالم التجارة يعتبر نجاحك قويًا بنفس درجة علاقاتك الأكثر ضعفًا.

في حالة اشتغالك كقائد فريق أو مشرف أو مراقب أو لديك أي مسؤوليات تجاه الآخرين فإن علاقتك مع هؤلاء المرؤوسين ستحدد نجاحك وتقدمك. تعتبر كلمة السر هنا «الصلة» (انظر في الفصل العاشر - نجاح البرمجة اللغوية العصبية) حيث يتمثل هدفك الأساسي في مشاركة أهدافك وغاياتك مع من هم أدنى منك. سيسمح ذلك لهم برؤية حدود سلطتك ولماذا تطلب منهم أن يؤدوا واجبات محددة.

يتعين أن تصبح سمته الأساسية هي العدل. هذا يعني أنك تعامل الجميع بنفس المعاملة ولا تلعب أي ألعاب مفضلة أو دور الضحية. فلديك حاجة لاكتساب احترام تابعيك وسيكتسب ذلك من خلال الخبرة والمثل الأعلى. لو طلبت الاحترام فلن سوف تحققه بل سيستقبل بدلاً من ذلك قليل من الاحترام الظاهر الخداع الذي قد ينبأ تحته هيب من الاستياء الشديد والاحتقان.



قد يصبح أقرانك متساوين لك فيما يتعلق بعملك في العقود والأجور - ومع ذلك - يستحيل أن يتساو معك إذا تعلق الأمر بالمسئوليات والمهارات والخبرة والقدرات والعواطف وأي أمور أخرى معقدة تشكل فرديتنا. من المحتمل هنا أن يتم تعريف نجاح العلاقة بشكل أمثل كالانسجام والتوازن. سوف توجد خطط عمل خافية في كل مجموعة بجانب اهتمامات واسعة التي يمكن أن تشكل سلوك أمثالك.

قد يتسم بعض الناس بالاجتهاد والكفاءة بينما قد يتسم آخرون باتجاه هادئ بدرجة كبيرة في العمل. سوف لن تنسجم مع كل شخص بنفس الدرجة حيث من الطبيعي أنك ستحب البعض بدرجة أكبر من الآخرين. حاول فقط أن تتقبلهم بطبيعتهم بدون إصدار حكم أو توجيه انتقاد. الكلمة الأخرى في جانب الأقران هي المساواة لذلك في حالة عدم اتسام طبيعة وظيفتك بتحفيزهم أو تغييرهم فمن الأفضل أن لا تعطي رأياً أو احتفظ برأيك داخلك على الأقل.

كن معيناً حتى وتجنب النسيمة ولا تقل شيئاً مطلقاً عن أي شخص قد يشعر أي منكما بالإحراج إذا سمع الطرف الآخر تعليقاتك. لقد تعلمت في سن صغير جداً أنه «من الأفضل أن لا تقول شيئاً عندما لا تستطيع قول شيء جيد عن شخص ما».

تتغير القوانين إلى حد ما عندما يصبح لديك علاقات مع تابعين نظراً لأن لديك ميزة ضمنية بالتعزيز والاحتفاظ. لا يشكل على الدوام نظراً لأن لدى معظم المؤسسات تدرج في القوانين والاتفاقيات والإجراءات و «أسس التعليم والتدريب» التي يفهمها الجميع والتي تقدم إرشادات أساسية تتعلق بالتصرفات.

لديك واجب العناية بتابعيك حتى ولو لم يحدد ذلك وخصوصاً عندما يصبح لديهم مشكلات ذاتية قد تؤثر تأثير معاكس على إنتاجيتهم ودقتهم. سيعتمد مستقبلك إلى حد ما على النتائج التي يحققوها. يمكن أن تساعدكم بدون التدخل



حتى يصلوا لذروة قدراتهم. احترام أي أسرار تمت مشاركتك فيها. كن حازماً وعادلاً وتجنب التحيز ودائماً وأبداً لا تسعى لمنصبك ذات القوة أو السلطة.

### مربع الضحص الذاتي

هل أرغب في السيطرة  
على اتجاهاتي المتحيزة  
حيث إذا تم ذلك  
فعلاقتي ستتحسن؟

إذا لديك أي مشاعر قوية نحو الأصل أو الجنس أو العرق أو العمر أو الثقافات فدعها فقط في المنزل واحتفظ بها في داخلك. تلك هي قناعاتها ومعتقداتك الذاتية لذا لا تشرك أحد فيها. قد تفضل

استغراق لحظات قليلة في تأمل مثل تلك الاتجاهات حيث تلجأ لذاتك وتساؤها عمّا زالت تلك الاتجاهات تفيدك بشكل جيد. تظل مثل تلك المشاعر والاتجاهات سلبية ومحدودة بشكل ثابت لذا فالرغم من أن الأمر قد يستغرق بعض الوقت فقط بإيداعها تذهب لأفضل قدراتك.

### التحليل التفاعلاتي؛

قد وضع نظرية التحليل النفسي التفاعلاتي الطبيب النفسي إيرك برن أثناء فترة الخمسينات. لا يعتبر ذلك هدفي في التبصر في ذلك في هذا الفصل لكن منحك فقط نظرة شاملة تجعلك تستطيع أن تفهم كيفية تفاعلاتك مع الآخرين ومن المأمول أن يمنحك ذلك الإلهام للبحث عن التحليل التفاعلاتي TA بمزيد من التفاصيل القائمة على خبراتك. طبقاً للتحليل التفاعلاتي TA يوجد ثلاثة «حالات أساسية من الذات» تتواصل من خلالها. الذات الوالدية والذات اليافعة والذات الطفلية. وهي طريقة تفاعل تلك الحالات الثلاث من الذات التي تشكل أساسيات التحليل التفاعلاتي. سأشرح باختصار حالات الذات في إطار السلوكيات المحتملة التي تظهرها عندما نكون فيها وكيفية الحصول على الأفضل من علاقتنا من خلال تلك المعلومات. الأمر الأول الذي أرغب أن أشير إليه هو أن حالة الذات. مثل أي حالة شعورية. وقتية وستمر بحالات عديدة من الذات في يوم واحد.



### الحالات الثلاثة الأساسية :

- تنقسم الذات الوالدية إلى استجابتين سلوكيتين فطريتين: الوالدية الراحية والوالدية المنتقدة.

- تعرف الذات الطفولية بحالة «المشاعر» وتنقسم إلى استجابتين سلوكيتين فطريتين: الذات الطفولية المتحررة والذات الطفولية المتكيفة.

- تمثل الذات اليافعة حالة «التفكير» وليس لديها أي تقسيمات.

من المهم تقديم نظرة شاملة موجزة عن السلوكيات المرتبطة بكل ذات قيل الخوض في كيفية استفادتك من تلك المعلومات. سيسهل ذلك عليك كيفية تحديد معرفتك بكل حالة من الذات أنت موجود فيها وكذلك طبيعة الاستجابات التي تتوقع إصدارها من قبل من حولك. على الجانب الآخر ألق نظرة على الجانب الإيجابي لكل حالة من الذات في الجدول A وعلى التأثيرات السلبية في الجدول B ثم تأمل المرات التي قد تصرف فيها من خلال كل حالة من حالات الذات.

كيف تستطيع استخدام تلك المعلومات؟ حسنًا! بمجرد أن تستطيع أن تحدد حالات من الذات المؤثرة على تصرفاتك فعندها ستبدأ في التعرف على حالات الذات لمن حولك، وفي النهاية ستصبح قادرًا على التأثير في الموقف. يبحث التحليل التفاعلاتي في الطريقة التي يحدث من خلالها التواصل بين البشر المتضمن «أنا أفعل شيئًا ما لأجلك وأنت تفعل شيئًا ما لأجلي في المقابل» فنظرية (برن) عبارة عن صفقات فعالة (علاقات تواصل) يتحتم أن تصبح كاملة. هذا يعني وجوب الشخصين في نفس حالة الذات لصالح والدية للوالدية، اليافعة لليافعة والطفولية للطفولية حيث يوجد كلا الشخصين في نفس حالة الذات ويتواصل بسهولة.

فكر في آخر مرة قد تعاملت فيها مع أفضل صديق لك. ما هي حالات الذات التي تتواصل من خلالها كليكما؟ هل كنتما في حالة الذات الطفولية المتحررة - ضحككما على شيء ما حدث أو كان كليكما في حالة الذات الوالدية المنتقدة حيث ناقشوا أوهام الشباب الحالي؟ بأي سبيل من المحتمل أنك ستكتشف أن كليكما

كانا في نفس حالة الذات وكذلك تم التواصل بكفاءة والشعور بالراحة.

تحدث المشاكل والغضب والمهاطرات والإحباط أثناء التواصل عندما تسير الصفقات بين الطرفين في مسار معاكس حيث يوجد الطرف الأول في حالة ذات مختلفة عن الطرف الآخر. في حالة وجود مدير في حالة ذات يافعة عندما يدخل المكتب فيجد أن مجموعة من الموظفين تبعثر أوراق الخطط في أرجاء الحجرة ويضحكوا «حالة ذات طفولية متحررة» حيث يدفع ذلك (غالبًا) إلى حالة ذات والدية منتقدة ويرفع صوته ويأمرهم بالرجوع للعمل. سيستجيب الموظفون سواء من خلال الذات الطفولية المتحررة قائلين في داخلهم: «غبي، كئيب، ليس لديه روح التسلية» أو من خلال التفكير المتكيف «يا إلهي أنا أستحق ذلك». يعتبر أروع شيء في حالات (الأنا) أنه بمجرد أن تعرف حالتك من الذات فإنك تستطيع أن تستمر في الصفقات المعاكسة بشكل غير محدد. هذا يعني أنك ستجاوب في حالتك المفضلة من الذات الطفولية في حالة وجود رئيسك في حالة الوالدية المنتقدة وفي حالة استجابتك النابعة من ذاتك الطفولية فهذا سيجبر رئيسك أن يستجيب من حالة الذات الوالدية. سيذهب كليكما مرات ومرات شاعرًا بعدم فهم الطرف الآخر له.

يعتبر المبدأ المجدي لتخفيف حدة العلاقات هو معرفة حالة الذات النابع منها تصرفاتك وحالة الذات النابع منها تصرفات المتلقي لتصرفاتك وإيجاد حالة تامة لكليكما. هذا يعني أن كليكما يستخدم نفس حالة الذات ولذا يستطيع كلاكما «التحدث بنفس اللغة». يعتبر انضمامك في البداية لحالة ذات الآخرين (اتصال تام) والتواصل في نفس حالة الذات لفترة قصيرة طريقة فعالة في التعامل مع الاحتكاكات الصعبة. بمجرد إقامة علاقة في حالة الذات تلك فإنك تصبح قادرًا على توجيهه نحو حالة ذات أخرى أكثر إنتاجية طبقًا لنتيجتك المرجوة. تعرف تلك العملية بـ «تولي القيادة خطوة خطوة». إنك تنضم له حيث تتصرف مثل تصرفهم التواصل لل لحظة ثم (خطوة خطوة) انتقل لحالة ذات تناسب بشكل أفضل مع الصفقة موجهًا الشخص الآخر معك.





يتحتم عليك أن تتواجد في العلاقة بشكل كامل لتحقيق ذلك بنجاح. يمثل التحليل التفاعلي موضوع واسع - وكما ذكرت - أن هدي ممتثل في الهام الفضول في الموضوع كي تجري مزيد من البحث وتتعلم أسرار هذا المدخل الرائع حيث إنني متأكدة من أنك ستجد ذلك ذات فائدة لا تقدر بثمن في إقامة علاقة ناجحة.

### العلاقات الأسرية:

يعتبر ما يجري في منزلك بطرق عديدة مرآة لصورة مشهد العمل. فالآباء متساوون لدور المدير أو المسئول التنفيذي الأول ويمثل أخوانك المتساوون لغمرك مجموعة الرفقاء، ويمكن أن يتم اعتبار أي أفراد أصغر سنًا في المنزل كتابعين.

اقرأ الجزء السابق مرة أخرى وتأمل في كيفية توافق ذلك مع شئونك الأسرية.

بالرغم من الانطباع الذي تقدمه وسائل الإعلام وخاصة الصحف المصغرة وجريدة Sunday الأكثر شهرة إلا أنه لا تعاني معظم الأسر من الاختلال الوظيفي ويسيروا في طريقهم في ظل الأزمات المؤقتة بدون مأساة مبالغ فيها.

كان من المقبول عمومًا حتى منتصف فترة الخمسينات في بريطانيا (بدايات ظهور الولايات المتحدة) أن الزواج للحياة وكان الطلاق نادرًا. يصل التعايش الزوجي في القرن الحادي والعشرين لنسبة مئوية واضحة لكافة العلاقات الأسرية - طبقًا لتقرير حديث - أن عدد كبير جدًا من الأطفال يصل للنصف «غير شرعيين».

لذا ماذا قد تغير؟ قد يبدو أن الوعي القومي قد نما إلى أنه ربما لم يعد من المناسب توقع استمرار علاقة من الانسجام الناضج طوال الدهر. تعتبر تلك رؤية صالحة ولكن قد تؤدي إلى انهيار بالغ. قد تعامل الزوجات في الأيام الخوالي في إطار اختلافاتهم ومشاكلهم وقد تعلمنا من خلال ذلك المهارات المعقدة للتواصل وإقامة العلاقة. قد مروا أيضًا بالتنازل وتعقيدات التوصل لتفاهم. يبدو المدخل خالي أنه يعكس مجتمعنا الاستهلاكي حيث لو انكسر شيء ما فمن السهل استبداله بدلاً من إصلاحه.

يمكن تلخيص مفتاح السر لعلاقات أسرية ناجحة في كلمتين التواصل والاحترام. أصاب (ونستون تشرشل) عندما قال: «إن التفاوض أفضل من اللجوء للحرب».

حدد أولاً سبب اقتناعك بوجود خلل في حالة إدراكك لوجوه في علاقاتك مع

الزوجة أو الشريك أو الأطفال أو الأقارب. كن متنبهاً بأن ذلك قد يصبح موجوداً فقط في خيالك أو راجع لفهم الخاطيء للحقائق. ففي حالة وجود مشكلة بالفعل قم بصياغة ذلك - من غير عاطفة كما تستطيع - إلى عبارة بسيطة وأساسية قائمة على الحقائق. دوّن ذلك.

مربع  
الفحص الذاتي  
هل توصلت لكل  
احتمالية لإصلاح علاقة  
بدلاً من إنهاؤها؟

قم بكتابة الحل المثالي بعد ذلك الذي قد يصلح الموقف من وجهة نظرك. الآن كرر العملية كأنك ترى الشخص الآخر حيث يعتبر ذاتك تحت سيطرته. تأمل واكتب كيفية تأثير تلك التصرفات كما تعتقد على الطرف الآخر أو الأطراف المعنية. في حالة وجود فجوة بين هاتين العبارتين ثم تأمل قدرتك على تعديل «نتيجتك المثلى» حتى يمكن إقامة جسر من التفاهم بينكما. بمجرد أن تحدد النتائج المحققة لمصالح الطرفين فقم بتحديد الأفعال التي تستطيع اتخاذها لبدء عملية تلطيف الأجواء. ثم قم بتنفيذها. يقال أن الكبرياء قبل التنازل - أعرف أن ذلك لن يصلح علاقاتك مطلقاً.

يبدو من خلال السابق أن العلاقات لا تسوء بين عشية وضحاها. فيظهر الغياب التدريجي للحب والثقة والاحترام والانسجام. فسوف توجد مشاعر متضمنة خيبة الأمل واختلاف في الآراء وذلك يزيد من حجم الجروح التي ستستغرق وقتاً لا لتئامها. قم بإتاحة مزيد من الوقت الضروري لتوقف المزيد من الخلل أولاً ثم ابدأ في الإصلاح. قد تبدأ علاقتك حينما تستمع لقلبك وستصلح عندما تستخدم عقلك. تجنب توجيه الاتهامات أو استحضار قضايا ماضية أثناء لحظة اشتعال الصراع ولا تلجأ أبداً ومطلقاً إلى العنف سواء البدني أو الشفهي.



يوجد سبيل آخر يضاهي نفس الأهمية تقريبًا ويمكن أن يصبح من الصعب حتى تنفيذه. ألا وهو الغفران. أدعك مع فكرتين تتأمل كيفية تأثيرهم على حياتك. لا تندهش إذا تدخل الناس في كافة علاقاتك لو أصبحت شخصًا تابعًا. ثانيًا توجد حقًا بعض العلاقات التي تفوق الإنقاذ وهنا قد يترك لك خيار واحد - ألا وهو إنهاء العلاقة عن توصلك لكافة الاعتبارات الممكنة من التواصل والاستشارة والتدريب والاستمالة. لا ترتكب أي خطأ حيث قد يصبح ذلك خيار يسهل اختياره وخيار صعب يصعب تنفيذه.

لقد انصب تركيزي على العلاقات الصعبة خلال هذا الفصل حيث إنني أعتقد أنك ستصبح صاحب اليد العليا في حالة وجود علاقات جيدة بالفعل لديك ومعرفتك بكيفية التعامل مع المواقف الصعبة. لقد وجدت أن التدريب لكي أصبح محنكة في البرمجة اللغوية العصبية عامل تحسيني رائع لمهارتي في الاتصال وأوصي بشدة بدراسة هذا الموضوع الرائع.

### مربع النجاح

- ١) حدد جانبًا واحدًا تشعر فيه بعدم استمتاعك بعلاقة ناجحة.
- ٢) دوّن القضية بكلمات بسيطة قليلة بدون عواطف ومن خلال التركيز على الحقائق الفعلية.
- ٣) تأمل واكتب أفضل نتيجة ممكنة من وجهة نظرك وحدد الأفعال التي تتخذها لتحقيقها.
- ٤) ضع الآن تلك النتيجة في اعتبارك من وجهة نظر الشخص الآخر وتأمل احتمال تقبله لها.
- ٥) ابحث عن موقف محقق لمصالح الطرفين في ضوء استخدام الخطوة الثالثة والرابعة الموجودة أعلاه. حدد ذلك في ضوء التصرف التالي المتطلب اتخاذه لكي يحدث.
- ٦) نفذه بقدر الإمكان.

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

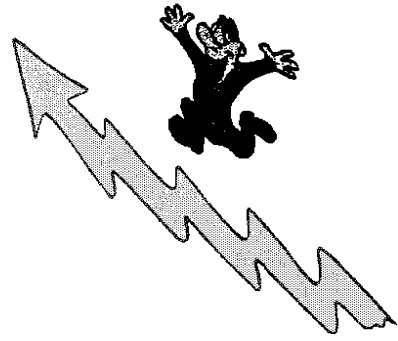
الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

## الفصل الثامن

### النجاح الروحاني



✍ ابحث عن الخلاء  
والسلام والسكينة لكي تعزز  
نجاحك في كافة نواحي  
حياتك الأخرى.

#### ✍ نبذة مختصرة:

ستكتشف ما تمثله الروحانية لك وللآخرين. ستسير في رحلة داخل هدفك وسترى عدد الطرق الموجودة الممكنة نحو نجاحك الروحاني.

يستمتع روبرت بيرون وزوجته كينثيا بحياتهما بعد التقاعد استمتاعاً كاملاً. يبلغ كل منهما سن السبعين ويتمتعوا بنشاط وتيقظ بدرجة أكبر من بعض الناس الذي يصل عمرهم لنصف عمر روبرت وزوجته. إنه بالكاد يبدو ممكناً لأحدهما عندما يتذكروا أن عيد ميلاد روبرت الخمسين كان تقريباً نهايته. فقد قال طبيبه: إنه مهدد بالإصابة بالنوبة القلبية في أي وقت.

فقد عمل روبرت لدى خدمات الصحة القومية منذ أن أنهى دراسته. كان شخص حي الضمير حيث عمل بجهد وترقى في السلم الوظيفي حتى أصبح مسئولاً عن إيجاد مصادر التفاوض بشأن أسعار التمويل وإرسال المتطلبات لاثنتي



عشرة مستشفى من المستشفيات الأساسية ولمئات العيادات الصحية. قد حدث ذلك عندما وصلت مستويات ارتفاع ضغط الدم لديه استشار الطبيب الذي وصف له الدواء.

قد أصبح في أقل من سنة سريع الغضب وشخص حزين. ففي العمل شعرت هيئة موظفيه بالخوف من التحدث معه حينها وسعوا للانتقال إلى أقسام أخرى. بالنسبة لحياته أسرية فكينثيا تعترف الآن بأنها فكرت حتى في الابتعاد نظرًا لأنه بدا كشخص عابس وقد وجد أولادهما المتزوجين - الذين كانوا زائرين منتظمين في السابق لمنزل الأسرة - أعذار لعدم الاتصال هاتفيًا. وقد كره روبرت حتى ذاته وأدرك أن سلوكه غير عادل وغير نموذجي وغير معقول.

فقد ترك مندوب المبيعات - الذي دعا روبرت على الغداء دائمًا عندما ينتهوا من عملهم - كتابه وراءه في المكتب. أوشك روبرت على إلقائه في السلة عندما لاحظ التعريف بالكتاب على الغلاف الخلفي. فقد قال - بحروف مائلة كبيرة - «استكشف ارتباط العقل والبدن والروح». فقد أغلق باب مكتبه وقرأ الكتاب كاملاً من الغلاف للغلاف في تلك الظهيرة. فهو يحتفظ به كمذكر لليوم الذي تغيرت فيه حياته بالرغم من تمزق وثنى صفحاته الآن.

فقد بدأ فصل العلاج أنه موجهًا له شخصيًا. فقد شرح أهمية الاسترخاء المنضبط وقدم بعض الدلائل الرائعة عن الفوائد التي قد تظهر من خلال اتباع روتين يومي بسيط وقدم حالات تاريخية كاشفاً عنه الارتباط بين الصحة البدنية والسلام الروحاني.

بدأ روبرت في التنزه مشيًا يوميًا حول الحديقة المجاورة للمستشفى بدون توقف ثابت لمدة ١٥ دقيقة من الاسترخاء على مقعد مخططٍ تقريبيًا بين الأشجار بدلاً من الجلوس في المكتب والعمل أثناء وقت وجبة الغداء. أصبح مدركًا للطيور والحشرات والحيوانات الصغيرة القاطنة في الأشجار وتحتها في غضون أسابيع قليلة. لاحظ السحب والنمو اليومي تقريبًا لبعض النباتات والشجيرات.

أندهش حيث بدا كأن ضغطه تلاشي وأصبح قادرًا على ممارسة مهام عمله براحة قد أفتقدها منذ أمد بعيد. وفي النهاية لم تعد كينثيا على السيطرة على فضوها بشأن التغيرات المفيدة التي لاحظتها. فقالت: «لقد استعدت زوجي روبرت مرة أخرى». وجد صعوبة في شرح «استكشافاته» الجديدة لها نظرًا لكونه رجل عملي ونفعي جدًا. فقد قال: «لقد تعرفت بشكل واضح على ارتباط العقل بالبدن ولكن قضية الروح بأكملها صعب على استيعابها. أنا أفترض أنني أدركت عدم فقدي لأي شيء من خلال تجريب ذلك».

هذا الفصل يدور عنك حيث ستكتشف ما تعنيه الروحانية لك وكيفية تعريفك لها. من فضلك لا تخلط الروحانية بالدين قبل أن تستطيع تخطو للأمام. فليس لدى الكثيرين ممن يشعروا بالسعادة نحو روحانيتهم ديانة على الإطلاق ويمكن أن يكافح الآخرون الكثير - التابعون لديانة - مع روحانيتهم. تستطيع أيضًا اكتشاف هدف حياتك لو لم تقم بذلك بالفعل وكذلك التوصل لأفكار مختلفة عديدة عن الروحانية.

لديك حاجة قبل قراءة هذا الفصل لاكتشاف ما تعنيه لك الآن بطريقة صحيحة ثم ستصبح قادرًا على قياس تقدمك.

مربع  
الضخص الذاتي  
كيف أعرف  
الروحانية؟

جاوب على تلك الأسئلة:

- (١) فيما أفكر عندما أضع كلمة «الروحانية» في اعتباري؟
- (٢) ماذا تعني الروحانية لي؟
- (٣) كيف أعرف ذلك؟
- (٤) عرف الروحانية كما تعني بالنسبة لك.

توجد تفسيرات عديدة مختلفة للروحانية. فالروحانية غير مرئية وقوية وتعتبر حيرة ذاتية بشكل كلي حيث لا تتماثل مع العالم المادي أو الدنيوي أو الملموس



حيث معظم الأشياء ملموسة ومرئية. هنا أدعوك لوضع الروحانية في اعتبارك على أنها ارتباط بشيء ما «أعظم» من ذاتك. قد يشمل ذلك حالة شعورية أو تبجيل ديني. يمكن أن ترتبط بالصحة النفسية وغالبًا تركز على الخبرة الذاتية كما يحدث في بعض الديانات.

قد تتضمن الروحانية فهم الحياة على أنها تتضمن أبعاد أكثر أهمية وأكثر تكاملاً وتعقيدًا من «الانشغال» المعتاد للعمل اليومي. فسوف تتقابل مع مصطلحات مثل «الوجود الأعلى» أو «حالة التنوير» وخصوصًا عن تضادها مع الحالة البدنية الشهوانية الخالصة.

### ستحقق النجاح الروحاني عندما تحقق السلام الداخلي.

بحث البشر عن السلام الداخلي منذ حتى قبل تسجيل التاريخ وقد تواجد ناس - فقط مثل الوقت الحالي عند إدراك الحاجة - راغبين في مشاركة خبراتهم وراغبين في تعليمها للآخرين لتوجيههم نحو مسارات الروحانية التي صلحت معهم. ظهر في غضون فترة قصيرة تابعين لبعض هؤلاء المرشدين الذين وضعوا نظام كامل للإجراءات. يوجد الآلاف من مثل هؤلاء المرشدين ومن المؤكد أنك ستعتاد مع قليل من الأسماء على الأقل: المتصوفون ورائدي الزينة «فرقة بوذية تؤمن بأن في ميسور المرء أن ينفذ إلى طبيعة الحقيقة عن طريق التأمل» ورجال الصوفية الإسلامية وأتباع اليوجا والشامانات والأئمة والحاخامات والكهنة والرهبان. يجذب جميعهم أتباع ولكنك لست في حاجة لأن تكن تابعًا لكي تصبح روحاني حيث من المفضل بشكل طبيعي أن تجد طريقك في الاكتشاف. ومع ذلك في حالة اعتناقك لأي ديانة تمنحك الراحة والرؤى الروحانية فتأملها إذا حيث تضع في اعتبارك وجهات النظر ذات الرؤية الواسعة لهذا الفصل.

### الروحانية العامة:

توجد العديد من التفسيرات المختلفة لما تعنيه - أو لا تعنيه - الروحانية وسألقي الضوء على القليل لمنحك بعض الخيارات تضعها في اعتبارك خلال رحلتك.

يعتبر الدين أكثر أشكال الروحانية وضوحًا. توجد العديد من الديانات في العالم حيث لدى كل منها قوانين وتشريعات مختلفة وقائم معظمها على إيمان النابع بالقوة الخارجية. ستعتمد خياراتك الدينية إلى حد بعيد عن مكان ولادتك والتأثيرات الأسرية واتجاهك نحو الطوائف الدينية المختلفة. ستشكل ديانتك معتقداتك ونموك الروحاني لتلك الدرجة. أنني لا أتحيز للديانة أو حتى أنتقدها. فالديانة تمثل شكل من الروحانية لبعض البشر.

يعتبر من الأخرى هنا ذكر أن المعتقد في بعض القوى الخارجية - أحيانًا توصف على أنها كونية وأبدية ووجودية - لا يمثل مبرر للتنازل عن حقوقك في حرية اختيار حدوث الأشياء في حياتك كما ترغب. أنك - وتظل أنت - من يسيطر سيطرة ذاتية على قدرتك. يمكن أن يصبح الإيمان في مستوى ذكاء أعلى مساعد رائع عندما تسير الأمور في مسار عنيف.

### الأخذ والعطاء؛

يمثل العطاء الخالص أو المساهمة لبعض الناس خبرة روحانية في حد ذاتها حيث يمثل الحد الأقصى للنجاح الروحاني أو الرضا الذين هم في حاجة لديه. لقد قدمت ممارسة العشارية في العديد من العقائد والثقافات على مر السنين سبيل لتلك الحالة الروحانية. تعتبر العشارية عمومًا أو إعطاء ١٠٪ من دخلك بصفة منتظمة لتدعيم المؤسسات الروحانية أو القادة الروحانيين الممارسة الطبيعية.

مربع  
الضخص الذاتي  
كيف أساهم  
في المجتمع؟

دائمًا يمر المانع برضا روحاني وحتى بمدح لمساهمته في حالة أن ينبع العطاء من قلب المصاحب بالسعادة والبهجة. يمكن للأسف أن تصبح العشارية أيضًا واجب أو عبء وتفقد خبرة الرضا الروحية نتيجة لما يصاحبها من التزام.

يمكن أن تعتبر المساهمة في المؤسسات الخيرية التي تتم في شكل التبرع المنتظم خبرة روحانية. في حالة رغبتك الفعلية بالشعور بروحانية العطاء فعندها خصص



بعض من وقتك كمتطوع نظرًا لأن لدينا متسع قليل من الوقت على الدوام في تلك الأيام. لو يعتبر الوقت ذات قيمة لديك وتمنحه لشخص آخر فإن ذلك يعتبر أعظم هبة. ستجني من وراء الخبرة أيضًا بطريقة أو أخرى عندما تتفاعل مع ناس آخرين من خلال تقديم الخدمة المطلوبة لتحسين الآخرين.

توجد العديد من الفرص لكي تمنح وقتك كمتطوع. ضع في اعتبارك ما يشكل أهمية بالنسبة لك (انظر في الفصل الخامس - النجاح في الذات) وكذلك ما يمثل لديك قيمة ثم قم بتوافق ذلك مع المتطوعين المتطلبين للعمل الخيري. دائمًا سيطلب منك أن تتلقى بعض التدريب قبل أن تستطيع قادرًا على المساعدة، ويعتبر ذلك طريقة رائعة لمقابلة أشخاص يشاركون قيمك ولتعلم مهارات جديدة - يتم جميع ذلك قبل أن تقدم المساهمة حتى ذلك يحقق فائدة للطرفين.

تقع الأعمال الخيرية في فئة المساهمة. ستكتشف في حالة إلقاء نظرة على أي من قوائم الأثرياء في العالم أن لدى الكثير منهم صناديق مالية موثوق بها تساعدهم في أن يساهموا بأموالهم. سيحدث مكسب روحي متوافق محدود إذا تم القيام بتلك التسويات من أجل تجنب دفع الضرائب أو من أجل الشهرة. قد يحدث حتى فقد أو تلاشي تلك الروحانية الفردية.

**هاهنا لديك قليل من الإرشادات الخاصة بالعطاء كسبيل**

**للروحانية:**

- امنح الوقت أو المال تطوعًا في إطار ما تستطيع تقديمه بعد الوفاء بالتزاماتك الذاتية والقانونية.
- امنح العطاء للمصدر أو السبب الذي تستطيع تحديده بجانب أن يساعدك روحانيًا.
- قم بالعطاء بدون ترقب لمكسب مادي أو شهرة شخصية أو أي مقابل آخر.



• قم بالعطاء نظرًا لرغبتك وليس لالتزامك بذلك.

ابحث عن السعادة والرقي والتعلم الذي يمكن أن تجنبه من وراء العطاء وستجد ذلك على الدوام.

### **السلام والتأمل:**

غالبًا يوجه البحث عن السلام الروحاني البشر لتعلم طرق التأمل. يمثل العديد منها جزء من التفكير الديني ولكن طرق التأمل البسيطة متاحة لأي شخص. فهي تعتبر وسيلة للبعد عن متاعب ومشاكل هذا العالم الحديث. أقضي دقائق قليلة بصفة منتظمة كل يوم لكي تسترخي في سكينه كأنك تأخذ راحة من سعيك نحو المكاسب المادية وغاياتك العاطفية.

إن لم تعرف كيفية أن تشعر بالسكينه في ذهنك وبدنك فإن طاقاتك تستنفذ باستمرار ولا يعاد تعويضها. أحيانًا يزعم - من خلال ممن يمارسوا التأمل - أنه يمكن أن تصبح جلسة فردية من ٢٠ دقيقة مجددة للحيوية مثل ساعة من النوم. يتيح لك التأمل البسيط أن تحقق سكينه داخلية. تستطيع أن تكتشف أن ذلك سيؤدي بك لرؤى وإلهام ووعي روحاني وحتى التوصل لإجابات تساؤلات زعجتك من قبل.

قد أعطي (ديباك كوبرا) - كاتب مشهور في القضايا الروحانية - في كتابه «لقوانين السبعة الروحية لتحقيق النجاح» للقارئ سبعة فصول إرشادية منفصلة. ديباك يقول: إننا لدينا قوة كامنة خالصة يمكن أن تظهر من خلال قضاء وقت صمت.

### **فن الكتابة النفسية:**

قد تجد أن الكتابة النفسية تقدم لك طريقة عملية ونثرية أكثر للتواصل مع روحانيتك في حالة عدم استعدادك لاكتشاف التأمل بعد. انتشرت الكتابة النفسية في الولايات المتحدة لسنوات عديدة إلا أنه يبدو أن لديها قبول محدود في بريطانيا



ما يدعو للأسف نظرًا لأنها يمكن أن تصبح أداة مساعدة وفعالة.

يتماثل جدًا دفتر اليوميات الخاص بك مع شكل المفكرة حيث تستخدم المفكرة لكتابة المواعيد والمذكرات أو حتى في كتابة التفاصيل الحقيقية التي حدثت فقط بينما اليوميات تتضمن خيارات الحرية الابتكارية. تعتبر يومياتك بمزيد من البساطة سجل سري تدون فيه خواطرك وأفكارك وأحلامك وأهدافك ووجهات نظرك ومشكلاتك وأسباب سعادتك والرؤى المنبثقة من نجاحك وتعثرات حياتك. يقدم الفعل البدني للكتابة مسار ذهني للاسترخاء والسكينة. تكمن القاعدة الأساسية في وجوب الكتابة بأقصى سرعة تستطيع الكتابة بها بدون تمحيص خواطرك التي تطرأ في ذهنك فقط دون ما يتجول في ذهنك. ستكتشف في غضون فترة قصيرة من خلال الممارسة أن خواطرك وكلماتك يمكن تسير بك

لاتجاهات غير متوقعة. من حين لآخر قد تلاحظ جيدًا مراحل تطور الحالة النفسية والعاطفة عندما تختار قراءة يومياتك حيث ستكتشف أن بعضًا من الأمور المادية تبدو ذات أبعاد تافهة حاليًا بعد أن مثلت أهمية بالنسبة لك حينها.

### مربع الضحص الذاتي

متى كانت آخر مرة تأملت  
فيها أو كتبت يومية  
بصفة منتظمة؟

توجد نصيحة مفيدة جدًا تشمل كلا

من التأمل والكتابة وتعلق بطريقة تكيف البشر مع العادات الجديدة. ستكتشف خلال أسبوع عندما تفعل نفس الشيء في نفس الوقت في نفس المكان بنفس الطريقة يوميًا أن ذلك الروتين أصبح عادة يصعب التوقف عنها. ستشعر بفقدان شيء ما إذا لم تقوم به. ستصبح متحفز روحانيًا بشكل أكبر حينما تزول القليل من طقوسك ضمن تلك الأنشطة مثل تجهيز كرسيك أو مقعدك أو التنفس بعمق لمرات عديدة قبل بدء جلسة. لا تعني الطقوس في هذا السياق ارتداء ملابس راقية أو التكيف مع مواضع بدنية ومع ذلك لا يوجد سبب لوجوب عدم القيام بذلك

في حالة أن تتمنى أو تجد ذلك معين لك!

يتأمل ويكتب بعض الناس في صمت بينما يفضل آخرون في سماع بعضًا من الموسيقى المناسبة لتحسين الحالة النفسية وللتخلص من الأصوات المزعجة وعوامل إزعاج أخرى. أنا أعرف شخصًا ما يستمع لموسيقى باخ أو موتسارت بمستويات منخفضة كل مرة وشخص آخر يفضل الاستماع لـ «أناشيد مبهجة» أو الترانيم الجورجية (التي في حد ذاتها تأملاتها دينية). تذكر أن هدفك هو الهدوء والسلام والسكينة لذا فمن غير المحتمل إلى حد بعيد أن اللون الأحدث من موسيقى البوب سيساعدك في تحقيق تلك الحالات من الاسترخاء والسكينة والروحانية.

### السلام الداخلي:

مربع  
الفحص الذاتي  
هل أستطيع الوصول للسلام  
الداخلي بغض النظر عما  
يحدث من حولي؟

يختلف السلام الداخلي عن حالة الشعور بالسكينة للتأمل. فالسلام الداخلي متفرد لكل واحد منا لذا أستطيع فقط اقتراح ما قد يبدو عليه بالنسبة لك.

ربما قد مررت بإحساس أو شعور الارتياح في حالة الحب أو السلام أو

الانسجام أو السعادة. ربما شعرت بإحساس التفاؤل والثقة في إطار معرفتك معرفة مؤكدة بوجود مساندة مستمرة من مصادر داخلية ثابتة لتسهيل طريقك خلال أي موقف. من المؤكد أن لديك القدرة على التفكير في حل بغض النظر عن تحديات الحياة والتغلب على المشاكل بسهولة من خلال استخدامها. ستشعر بالهدوء والصفاء والاسترخاء عندما تحقق السلام الداخلي وذلك نظرًا لإدراكك بأن الكون واسع وسيمنحك يد المساعدة بدون كفاحك أو المناضلة للحصول على أي شيء. فالحياة ثرية ومملوءة بالكثير الذي يكشف عن ذاته في أي شكل تحتاج له وبالضبط في الوقت الذي تحتاج له فيه. يعتبر الاقتناع بذلك في داخلك اقتناعًا

شديدًا أحد التعريفات للسلام الداخلي.

### التنوير:

ماذا يعني التنوير وهل هو روحاني؟ لدي البوذية عشر حالات حياتية أعلى حالة هي حالة الكمال الروحي البوذية التي تعتبر حالة التنوير. ستصبح حساس حيث يكمن داخلك أحاسيس سلبية عندما تحقق هذا المستوى من التنوير. تعبر حالة التنوير في الزانية حالة التخلص من الذهن أو الأنا. فهي تعبر عن التحرر من المعتقدات والآراء والمثل العليا والتصورات من خلال غياب التحديد للبدن والعقل.

يعرف بعض الناس التنوير على أنه «السمو» الذي يعني تقريبًا تحقيق حكمة جديدة أو فهم جديد يساعد على وضوح الإدراك. يوجد تعريفان شائعان ذات تصور - مختلفين عن بعضهما - لذا خذ حذرًا من أن تخلط بينهما:

التنوير الروحاني أو الديني الفطري والتنوير العقلي.

يصاحب التنوير بشكل تكراري بخبرة دينية التي يمكن أن تصبح تقريبًا السعادة. غالبًا يرتبط التنوير العقلي بحركة فكرية تعرف بعصر التنوير أو عصر السببية.

يمثل ما يشكل أهمية لك - عند اعتبار التنوير في سياق النجاح الروحي - ما يعنيه بالنسبة لك وحتى لو شعرت أنك توصلت إليه. يعتبر السؤال النهائي المؤثر تمامًا هو هل تستطيع تكرار الشعورية عندما تحتاج لذلك أو ترغب ذلك؟

### حالة السعادة:

هل ذلك ما تبحث عنه أكثر من أي جانب آخر؟ فالأمانة الذاتية هي المتطلبة لك لكي تحدد ما يدفعك للبحث عن الإنجاز ووسائل تحقيقه. لا يعني السعي وراء السعادة بالضرورة مكافأة مادية. فيمكن أن يصبح بسيطًا مثل التوهج الرائع للرضا الذي تشعر به عندما تعرف أنك أنجزت شيئًا ما إنجازًا ناجحًا جدًا.



ففي الفصل الخامس قد شرحت أن إبرهام ماسلو قد قدم بحثًا تحت عنوان نظرية الدافعية الإنسانية الذي افترض فيه تدرج الاحتياجات حيث يمثل تحقيق الذات أعلى حاجة الذي يعبر عن رغبتنا في أن نصبح الأفضل كما نستطيع الذي يمكن أن يترجم للإدراك الروحي.

توجد طرق عديدة مختلفة للوصول للسعادة - حالة شعورية يدرك فيها كل عضو من أعضاء بدنك بإدراك عالي جدًا في لحظة إبعاد كافة المثيرات الأخرى. يحقق بعض الناس ذلك بشكل مؤقت في الاتصال الجنسي ويحقق آخرون ذلك في المشاركة المكثفة في الرياضة أو الولوج الزائد بحدث عام. توجد صلات طبيعية بين المصادر العديدة الخبرة السعادة غير أن تصبح لها علاقة بالعقاير.

يمكن أن تثار حالة السعادة من خلال إفراز الأندروفين في مسار الدم. يتم إفراز الأندروفين من خلال الغدة النخامية والهيبتولامس كرد فعل للتغلب على الألم ويؤدي في نفس الوقت للشعور بالسعادة (يقال أن لهما نفس تأثير المواد المخدرة). يحدث هذا الإفراز أيضًا عندما تشارك في تمارين بدنية شديدة.

يشير عدائي السباق الطويلة للحالة «الجدارية» التي تحدث عندما تشعر بالاقتراب من الإجهاد والألم - شاعرين بعدم قدرتهم على الاستمرار - بينما يستمروا في العدو في نفس الوقت. فهم يشعروا بدفعة مفاجئة من السعادة تتغلب على إشارات البدن تلك ويساعدهم ذلك في الاستمرار. اعتاد العديد من العدائين على تأثير «الحالة الجدارية» ويحفزون ذاتهم في حالات التعب القصوى.

ذلك يشرح أيضًا كيف يستطيع الأفراد أن يصبحوا مولعين بالاتصال الجنسي وأن يتنازلوا عن القيم الأخلاقية الطبيعية في سبيل إشباع حاجتهم لخبرة السعادة. كيف يحدث ذلك؟ يتكون مخك من خلايا عصبية ومستقبلات. تربط هرمونات الأندروفين ذاتها بتلك المستقبلات مثل المادة الكيميائية المناسبة مع الحزمة العصبية.

ليس لديك حاجة الآن للاشتراك في تمارين مجهدة أو انغماس ذاتك في

النشاط المفرط المتاح التالي من السعادة المشاركة ذاتيًا. يمكن أن تستخدم أسلوب الإرساء - تم شرحه في الفصل الرابع - النجاح العاطفي - وببساطة قم بإرساء خبرة أو ذكرى سعيدة شديدة حيث تستحضر الإرساء عندما تحتاج لذلك.

لا يعبر النجاح الروحي عن الكفاح للوصول إلى السعادة الدائمة. ستؤدي أي محاولات لتعزيز هذا الشعور الممتع جدًا لفترة طويلة - أو لمعظم الوقت - لخيبة الأمل في أفضل الحالات وانهيار عقلي أو بدني في أسوأ الحالات.

فالسعادة تشبه الدور المؤثر لغرفة الاحتراق المساعدة لإعادة التسخين التي تمكن محرك الطائرة Jet في أن يسير في طريقه بدون خطر. فهي تشبه ضياء المصباح الكهربائي الغامر للتصوير الفوتوغرافي الذي يتوهج توهج شديد ولكنه قصير الأمد مقارنة بالحياة بها فيها من أمثال المحليين. يمكن الشعور بالسعادة في أي وقت تحتاج لها فيه بمجرد أن تتقن فن استحضارها.

### جزء من عالم الطبيعة :

يعتبر أيضًا التواصل مع الطبيعة طريقًا للسعي نحو الشعور بالسعادة الروحية. فعندما تسير في غابة خلابة أو عندما تسير على طول الشاطئ أو عندما تستلقي على الحشائش الطويلة في يوم دافئ في فصل الصيف أو عندما تستمتع بتناول مشروب ساخن بعد السباحة في مياه باردة أو السير خلال تساقط الثلج بجانب المئات والمزيد من الأمثلة ستشعرك بالسعادة في حالة اختيارك للقيام بها. يعود لك الاختيار على الدوام!

يعتبر هذا الكوكب مكان رائع تم تنظيمه لكي يسير في توازن تام ونحو الكمال. لدى حتى الظواهر الطبيعية - التي قد نطلق عليها كوارث - دور. تحتاج بعض نباتات الغابات فعليًا لأن يتم حرقها بعيدًا في نيران عالية كجزء من دورتها في إعادة الإنتاج. تظهر - بالرغم من ذلك - العديد من الكوارث نتيجة لنشاط الإنسان من خلال تلوث الموارد الطبيعية أو محاولات التدخل السافر في الدورة الطبيعية. كأفراد ربما لا نصبح قادرين على إعادة التوازن ولكن يمكننا اكتشاف عجائب الطبيعة ببساطة عن طريق



تنمية إدراكنا وقوانا للتفكير. نقوم بالتركيز على ما هو صحيح في هذا العالم الرائع وقضاء وقت أقل في المظاهر المثيرة لمشاعرنا في الوقت الحالي. فنمثل نحن جزء من الطبيعة لذا استقطع وقتاً للتأمل وإعادة التواصل مع جذورك الطبيعية. متى كانت آخر مرة نظرت فيها لحصوة أو ريشة أو ورقة شجر ملونة أو شبكة عنكبوت في الفجر أو رأيت غروب الشمس أثناء فترة الغسق؟ أنا أعني في الواقع التأمل والإعجاب بعجائب الطبيعة بدون أي محاولات للتحليل أو إصدار الأحكام أو أي شيء آخر غير الاستمتاع الخالص.

فقد قال المتحدث الرسمي لهيئة الحدائق النباتية الملكية في كيو في لندن - حين تحدث في الذكرى السنوية العشرين للعاصفة الشديدة التي هبت عبر جنوب إنجلترا في عام ١٩٨٧: «لقد فكرنا في ضرورة إعادة زرع كل شيء ووضع سلطات محلية على سياسات إحلال الأشجار. سوف لا نعمل ذلك الآن. فسوف يزرع الإنسان الأشجار طبقاً لمقياس الشريط الخضري ولكن الطبيعة تلك القوة الرائعة للتعافي ولقد تعلمنا أنه ينبغي أن يصبح تدخل الإنسان صغيراً».

### محفزات السعادة:

يزيد تناول الشكولاته (أو تناول مشروب الشكولاته الساخن) مستويات الناقلات العصبية مثل الأندروفين والسيرينتون وفينيل ايثايل أمين الذي يتم إفرازهم في المخ ولذا يزداد الشعور بالسعادة. فالسيرينيون مضاد لحالة الاكتئاب. فالترائتوفان هو أحد المواد الكيماوية الموجودة في الشكولاته والذي يسبب إفراز هرمون السيرينتون. يعمل هرمون فينيل ايثايل أمين مثل هرمون ايمفاتمين والذي يسمى أيضاً «عقار الحب» لأنه يزيد من سرعة العاطفة ويمكن الشعور بمشاعر مماثلة يتم إفرازها في حالة وقوع الفرد في الحب. يمكن أن تجد بالتأكيد سرور دائم داخل غلاف قالب الشكولاته المفضل لك ولكن لا يماثل ذلك التنوير - ليس ذلك روحانياً أو سعادة دائمة.

لذا سيصبح سؤالك: «ما هي السعادة النهائية والمستمرة التي يمكنني أن



أحصل عليها من حياتي؟».



يمكن أن نبدأ في اكتشاف الإجابة عندما تعرف أهدافك في الحياة. متى سألت ذاتك: «ما هو هدفي؟» آخر مرة وحينها ستبحث حقًا عن الإجابة. هل لديك أسباب ملحة لبقائك فقط؟ فكما ترى أنه لا يوجد غرض واحد محدد أو نهائي «لعمل شيء».

قد يصل هدفك بعيدًا عن ذلك. فهو يشمل اتجاهك ودورك ومساهمته المناسبة مع رغباتك. أنت في حاجة لرغبة متحمسة - من جهة - تشعل دافعية تحقيقك لهدف حياتك.

هاهنا لديك تمرين بسيط لبدء رحلة هدف الحياة. اذهب لمكان هادئ خاص. اجلس في موضع مريح وتنفس بعمق وببطء حينما تركز في الشهيق الذي يدخل لرئتيك والزفير الذي تخرجه لرئتيك. الآن أطلق العنان لخيالك وتخيل حياة ناجحة لذاتك. أقض الوقت في تخيل مظاهر تلك الحياة الأخرى واترك مطلق الحرية لخيالك التي لا تقدمها في المعتاد.

الآن قد تركت خيالك وحررت ذاتك من قيود الحياة حيث تستطيع تكوين تصورك الخيالي من خلال معرفة الكثير عن ذاتك كما أنت الآن.

(١) اكتب قائمة بكافة الأشياء التي تستمتع بها حقًا.

(٢) الآن عد وألق نظرة متفحصة على القائمة وإبراز الأشياء التي تستمتع بفعلها التي تعتبر منفردًا في إنجازها أيضًا وتتمتع بمهارة سهلة أو براعة في تنفيذها.

(٣) كرر التمرين التخيلي وخذ في اعتبارك مواهبك هذه المرة من الرقم ٢ وانظر لما يحدث في حياتك التخيلية. الموقع الإلكتروني Second Life ملئ بأفراد قد



تخيّلوا لذاتهم حياة خيالية وكتيجة ثانوية قد وجدوا رحلة حياة أفضل في العالم الواقعي. حينما تود أن تمارس تمرين خاص بغرض الحياة الكامل اذهب للفصل الثاني العشر - نجاح المسار المهني - حيث توجد عملية مفصلة يمكنك اتباعها حيث تجعل الخبرة ذات معنى أكبر لك.

### الفلسفة العقلية :

تؤكد كتب التراث في الفلسفة العقلية أننا نضيع واقعنا من خلال أفكارنا المستمرة. كيف يتم ذلك؟ حسنًا لقد برهن العلم - في ضوء بسيطة - أننا نتكون جميعًا من ذرات طاقة وهذا الشيء ثابت. هذا يشمل كافة الأشياء التي نعتقد أنها راسخة مثل الجبال والخشب والطوب والمعادن وهكذا.

يعتقد مؤيدو الفلسفة العقلية ذلك نظرًا لأن الأفكار تظهر عن طريق الطاقة التي تفرزها وتزيد بها الخلايا العصبية المتحركة الموجودة في مخنا. التي تشكل الحقيقة التي نطلق عليها حياتنا. يقول قانون التجاذب أن خبراتنا العقلية والبدنية ظاهرة تتوافق مباشرة مع أفكارنا وكلماتنا ومشاعرنا وأفعالنا المسيطرة. لذا فهم يخمنوا أن لدينا سيطرة مباشرة على واقعنا وحياتنا من خلال أفكارنا.

قد تحولت الفلسفة العقلية من السطحية - لبعض العقليات المنغمسة في سخافات «العصر الحديث» - الأصول إلى سبيل شرعي للدراسة الأكاديمية. تشمل أبحاثها الجديدة على العلاقات المتداخلة بين الصحة والطب وعلم النفس والفلسفة والدين حيث يمثل ذلك القليل فقط.

يجذب الخاطر خبرة متوافقة إيجابية أو سلبية. يؤدي ذلك للتصور المتمثل في «مال تفكر فيه هو ما ستمر به» فتلك هي الفكرة التي انتشرت بين علماء فلسفة محددتين ومتعبدتين مخلصين لقرون. توجد مقولة مشهورة يقال أنها ترجع جوتاما - أيضًا يعرف - كياموني - علم هلم في البوذية «ما قد أصبحت عليه هو نتيجة لما فكرت». قد تستخدم تابعي قانون التجاذب تلك المقولة كشكل من أشكال البرهان لتدعيم النظرية جانب القول المأثور اليهودي «كما يفكر الإنسان في داخله - فهو مثل ما يفكر». يزعموا



أيضاً بأن الفيزياء الكمية تعزز النظرية.

**توجد خمس خطوات أنت في حاجة لتنفيذها لكي تحول قانون الانجذاب إلى فعل :**

- (١) حدد بشكل تفصيلي ما تريده واطلب ذلك من الكون.
- (٢) ركز أفكارك ومشاعرك نحو الشيء الذي ترغبه.
- (٣) اشعر وتصرف كأن رغبتك تحققت بالفعل.
- (٤) هيا ذاتك أن تستقبلها - اسمح لها بما يمكن أن يحدث.
- (٥) قم بالحمد لما قد حصلت عليه.

الآن في حالة قضاءك للوقت تفكر فيما لا تريده أن يحدث فذلك سيكشف عن نفسه أيضاً. يتضمن ذلك أنك في حاجة لتجنب الأفكار «السلبية» والتركيز على الأفكار «الإيجابية» وسيظهر الكون رغباتك. لا توجد ضرورة لمزيد من المخلات غير المذكورة أعلاه طبقاً لقانون الانجذاب. فجميع ذلك يدور حول الإيمان مثل العديد من المعتقدات الدينية.

### **تحرر الحاجة للسيطرة :**

تبدو القاعدة العامة من الروحانية المنظمة أنها تتطلب أن تترك حاجتك لضبط الذات. يبدو في إطار السياق الديني أنه من الضروري ترك انضباط ذاتك لسيطرة القائدين والمرشدين الدينيين مما يحولك إلى تابع.

يعتبر تحديد ما يمنحك مشاعر السعادة أو السلام أو الحب أو الإنجاز أو التنوير أو السرور أو أي حالة أخرى متناسبة مع الروحانية هام بالفعل لمستوى الفرد. ليس مهم بالفعل ما يقوله الآخرون أو يعتقدوه أو يفكروا فيه. فالروحانية تتناسب مع تفسيراتنا لما تعنيه بالنسبة لنا. كيف أشعر بالانتفاء سواء نحو الكون أو مجموعة من المصدقين؟ كيف يمكنني أن أصل لحالة الهدوء؟ كيف يمكن أن أجد السعادة وهل ذلك هو السبيل لتلك الحالة التي تحدد الروحانية بالنسبة لي؟

يعتبر الاعتراف بأن الروحانية جزء هام من الإنسانية نقطة البداية نحو



النجاح الروحاني بجانب تأمل إلى أين ستسير بك مساراتك المتفردة للاستكشاف بعد ذلك حتى ولو الوسيلة هي السير في الطريق الأقل ازدحامًا والسير نحو قرعة طيلة لعازف طيلة مختلف. أقض الوقت واسعي نحو روحانيتك . سيجني الوقت والجهد مقابلهم من المكافئات .

### مربع النجاح

- ١) عرف ما تمثله الروحانية بالنسبة لك .
- ٢) تخيل بعض الخيالات لكي تحصل على الوضوح .
- ٣) استكشف سبل مختلفة نحو الروحانية .
- ٤) اكتب قائمة بالأشياء التي تستمتع بفعالها .
- ٥) اتخذ قرارًا في حالة رغبتك أن تصبح نابغًا .

**FARES\_MASRY**  
[www.ibtesamh.com/vb](http://www.ibtesamh.com/vb)  
 منتديات مجلة الإبتسامه





الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

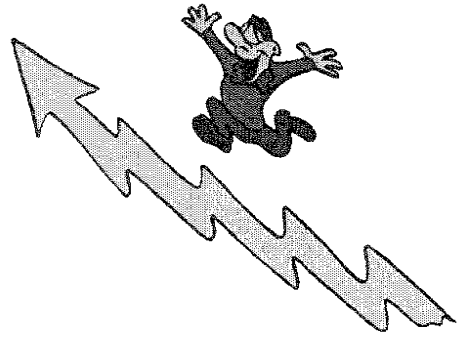
الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

## الفصل التاسع

# النجاح في التأثير



✍ أثر في نجاحك من خلال التكامل

📌 نبذة مختصرة:

يحدث التأثير طوال الوقت. سواء نؤثر في الآخرين أو نتأثر بالآخرين. يرجع لك الاختيار فيما ستفعل.

يقال: إن الشخصيات المتناقضة تنجذب لبعضها البعض. بدا ذلك أنه التفسير الوحيد المحتمل لأصدقائهم لسبب مقابلة آرثر ومارثا وتواعدهم ثم زواجهم في النهاية. اتسمت مارثا بالبرقة وروح المرح التي رغبت دائماً في السرور. قد نشأ آرثر على أن يعمل طوال الوقت. فقد عرف في شبابه بعناده ولكن الآن من المحتمل جداً حتى إن يصف أصدقاءه طبيعته بأنها تجسيد للبرود.

بدا شعور هؤلاء الزوجات المنسجحات بطريقة غريبة بالسعادة معاً بالرغم من وجود جو من الجفاء أحياناً في منزلهم. كان ذلك دليل عندما ناقشوا أجازتهم الكبيرة الأولى منذ سنوات عديدة ماضية. فقال: «سنذهب إلى هوليوود. لقد قررت. لقد انتهى الأمر» لكن قالت بهدوء: «لقد تمنيت أن نستطيع الذهاب إلى أستراليا - لا من ذلك لزيارة شقيقتي».

أدركت مارثا - من خلال خبرة مريرة - أن آرثر لا يجب شيء أكثر من المعارضة حيث يصر على ذلك ويتصرف كديكتاتور - من خلال القوة العمياء والجهل - حتى يصل لمبتغاه. لا يعتبر الأكثر حظًا عندما يتعلق الأمر بالذكاء. تتغلب بالدهاء على ما ينقصها من القوة. قد عرفت أن زوجها هو من أحد المعارضين في تلك الحياة بعد مرور سنوات تواجدهم معًا. قد يقول: إن الطقس كان أكثر برودة من ذلك الوقت في العام الماضي في حالة ذكر شخص ما أن الطقس حار. يعيد قطعة اللحم النيئة على الدوام في حالة إحضار النادل له بناء على طلبه نظرًا «لأنه مازال يحتاج للطهي في المطبخ».

قرأت مارثا منذ فترة قصيرة مقالة في مجلد تدور حول فن التأثير والإقناع. فقد قالت: «أنك محق عزيزي» «سأشتري إعلانات مطبوعة عن رحلات هوليدود غدًا. سأشتاق حقًا لمشاهدة النجوم والتسوق في رديودرايف». كان آرثر في مزاج سيئ آخر في مساء الليلة التالية. أبعث الإعلانات المطبوعة الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية جانبًا وقال: «إنه مكان زائف - فجميع ذلك بريق ولمعان زائف لن سأذهب هناك حتى لو دافعوا لي».

اتصلت شقيقة مارثا - كما خططت معًا في سرية - بعد انقضاء فترة قصيرة جدًا. أخبرت مارثا زوجها «أنها قالت أنك لن ستحب التنزه هناك على الإطلاق. فالساحل الذهبي GOLD COST الذي تعيش فيه يشبه تمامًا نموذج مصغر لمدينة كاليفورنيا. فهي تعتقد أننا سنصبح أكثر سعادة في Perth في الأسفل لو ذهبنا إلى أستراليا». ضحكت الشقيقتان معًا على الشاطئ المطل عليه المنزل بعد مرور أسابيع قليلة فيما بعد. فقد تأمروا الاستغلال اتجاهات آرثر في صالحهم - الاستراتيجية التي نجحت كالحلم. لم يعرف بالخدعة الجميلة التي تتضمن تأثيره لتلك الدرجة عندما أختال بهيئته المتباهية على طول شواطئ الساحل الذهبي باهظة الثمن.

يحدث التأثير طوال الوقت. أنت تؤثر أو تتأثر بالناس (على قيد الحياة أو موتى) والمواقف والأحداث والطقس والحيوانات وأي شيء فقط آخر تستطيع



ذكره. تحمل الجملة الأخيرة معنى. لو ذكرت أي شيء فهذا يعنى تأثرك به.

تستطيع إلهام الآخرين وتحفيزهم والحصول على مساندتهم وإقناعهم والبيع والسيطرة على البطولات والسيطرة على خيالهم وتكوين علاقات والتأثير بإيجابية

عندما تبدأ للتهيؤ للتأثير في الآخرين. فالتأثير أداة فعالة جداً تحتاج بالتأكيد لمعرفة كيفية استخدامه لبلوغ النتائج التي تبحث عنها. فالتأثير الناجح عبارة عن مزيج بين الاتصال الجيد والمهارات الذاتية والتقديم الواضح والأساليب المعززة.

إنك بحاجة أيضاً للتكيف مع الأسلوب بناء على متطلبات ظروفك.

ستحتاج لاستثمار الوقت في تنمية تلك المهارات لتفعيل التأثير بشكل مستمر. تتمثل نقطة البداية في إدراك التأثير الذي تحظى به على الآخرين في الوقت الراهن. تستطيع تكيف وتعديل أسلوبك الذاتي للحصول على النتائج التي تريدها بمجرد إدراكك لذلك حيث مازال مناسباً مع ذاتك. يتطلب ذلك تعديلات طفيفة مستمرة لسلوكك واتجاهك مع عدم تغيير ذاتك وكيف تشعر وفيما تفكر. لا يعتبر نجاح التأثير إجباراً أو تلاعب بل أنه إقناع ثابت يغير من المفاهيم.

### الإجبار والتلاعب:

يعتمد بعض الناس على الإجبار الظاهر أو التلاعب الباطن للتأثير في الآخرين. هم لا يؤثروا للحصول على نتائج ناجحة أو طويلة المدى بالرغم من نجاحهم أحياناً في بلوغ أهدافهم. لن تحصل على مساندة ناجحة عندما تجبر أو تدفع أو تعنف أو تخطب الناس ضد إرادتهم فيما لا يرغبوه. تقوم فقط بإقامة جو من عدم الثقة حولك مما يؤثر تأثيراً سلبياً على قدرتك في التأثير. ستفشل في نهاية الأمر كفرد مؤثر في حالة إجبار الآخرين دون وضع وجهات نظرهم ومشاعرهم في الاعتبار.

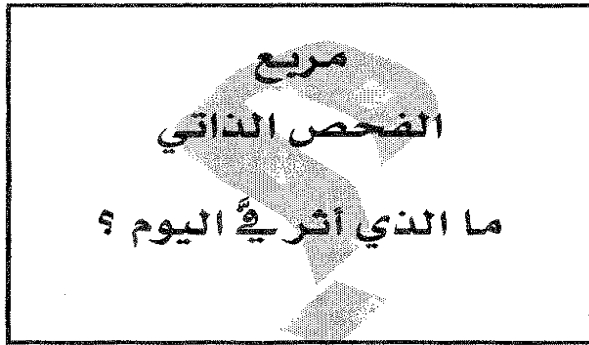
مربع  
الفضض الذاتي  
ما هي مهارات التأثير التي  
لدي بالفعل ؟

يرغب آخرون بشدة في التقابل معك في نصف الطريق - أو حتى بشكل كامل - لو أدركوا فهمك وتقديرك واعترافك بهم. حتى قد ينتهوا إلى الموافقة على التغييرات أو الأفعال التي لم يوافقوا عليها في السابق فقط نظرًا لسماحك لهم بالشعور شعورًا مرضيًا نحو اختيار تلك الخيارات.

### ما الذي يؤثر فينا؟

لدي كل شيء القدرة على التأثير فينا. يكمن السر في الاعتراف بقدرتك على السيطرة في تأثير أثره وفترة دوام التأثير. يسمح الكثيرون لذاتهم أن تتأثر بدون إعادة الاهتمام للمشاركة بشكل إدراكي ولذلك يتم إنفاق مثل تلك الأموال الهائلة على هاتين القوتين المتلازمتين للإقناع. الدعاية والتسويق التي نجحتنا.

ضع قائمة بكافة الأشياء التي تأثرت بها على مدار آخر ٢٤ ساعة متأكدًا من وضع كافة الأشكال المختلفة من وسائل الإعلام والناس والأصوات والأشياء والمناظر والمحدثات في اعتبارك.



ستمحك القائمة بعض الرؤى الخاصة بما ينبغي أن تسمح له أن يؤثر فيك في مستوى غير شعوري حيث تحتاج لمزيد من السيطرة. لاحظ طريقة تقديم الرسالة لك حيث سيمحك ذلك فهم أكثر لقوة التأثير.

تمثل القوة والمال والجنس والدين والطول والمظهر وطريقة الحديث والمنصب والذكاء والمصدقية والخبرة والصيت والمظاهر الجسمية جميعًا عوامل تأثير فعالة وأنت في حاجة لمعرفة ما لديه أكثر تأثير عليك حتى تتحكم في خياراتك.

قم بملء الجدول الموضح أدناه الذي يقترح بعض عوامل التأثير الشائعة لمساعدتك في إيجاد الأشياء التي قد تؤثر عليك. الصفوف الفارغة مخصصة لك





لإضافة أي شيء آخر يؤثر عليك. أقض الوقت متأملًا كل عامل على حدا ورتبهم من ١ إلى ١٠ بأمانة. استخدم ١٠ لعوامل التأثير ذات التأثير القوي عليك بالتدرج حتى تصل للصفير في حالة عدم تأثرك بهذا العامل على الإطلاق. يعتبر تحديد بعض عوامل التأثير الأساسية في حياتك - الإيجابية والسلبية - والتكفير فيها أثناء تعاملك مع القائمة طريقة سهلة لإنهاء تلك المهمة بالدرجة المطلوبة من الأمانة فعلى سبيل المثال عندما ما تحضر اجتماع هل تتصرف بشكل مختلف عند حضور المدير الإداري؟ اسأل ذاتك: إلى أي مدى تتغير تصرفاتي في مقياس يبدأ من الصفير إلى عشرة؟ في حالة تغييرك لطريقة تصرفك عندما يحضر المدير الإداري وضع الأرقام في العمود الأيمن.

من الصفير إلى عشرة	ماذا عن الأشخاص الآخرون المؤثرون في طريقة تعاملي أو الاستجابة معهم؟
	هل أتأثر أو ينعكس عليّ قوة شخص ما (رئيس الوزراء، المدير الإداري - المدير - المستشار وهكذا)؟
	هل أتأثر أو ينعكس على تصرفاتي مال شخص ما (كثير من المال - ثري جدًا)؟
	هل أتأثر أو أشعر بتأثير عند عدم امتلاك شخص ما للمال؟
	هل أتأثر بالذكور وهل ينعكس ذلك على تصرفاتي؟
	هل أتأثر أو أشعر بتأثير من الإناث؟
	هل أتأثر بديانة شخص ما أو ينعكس ذلك على تصرفاتي؟
	هل أتأثر بطول شخص ما أو ينعكس ذلك على تصرفاتي؟ (طويل)
	هل أتأثر بطول شخص ما أو ينعكس ذلك على تصرفاتي؟ (قصير)
	هل أتأثر بمظهر شخص ما (الملابس - الشعر - الأظافر - الحذاء وهكذا) - الإعجاب أو ينعكس ذلك على تصرفاتي؟
	هل أتأثر بمظهر شخص ما (الملابس - الشعر - الأظافر - الحذاء وهكذا) ليس جذاب أو حقير أو قدر أو قديم؟



	هل أتأثر بقبیح شخص ما أو ینعكس ذلك علی تصرفاتي؟
	هل أتأثر عندما ینظر شخص جمیل أو ینعكس ذلك علی تصرفاتي؟
	هل أتأثر بشخص ما یتحدث بلهجة جذابة ونبرة صوته واللكنة وأنماط الحديث أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما یتحدث بلهجة ضعيفة وبلكنة فظة ومبتذلة وبقواعد ضعيفة أو بحديث مشوه - لیس الإعجاب أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بمنصب شخص ما أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بذكاء شخص ما أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بغياب الذكاء لدى شخص ما أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بأن یمیز شخص كخبير في مجاله أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما سمین أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما نحيف أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما لديه سمعة سيئة أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما لديه سمعة جيدة أو ینعكس ذلك علی؟
	هل أتأثر بشخص ما یتمتع بالشهرة أو ینعكس ذلك علی؟

في حالة وجود عاملين أو ثلاث من عوامل التأثير ذوي نتائج عالية ببساطة أسأل ذاتك عن ما يؤثر عليك أكبر تأثير من منهم. فكر في أي علاقات في إطار هذا العامل المؤثر الخاص حيث سيساعدك ذلك في التمييز. الآن تستطيع اتخاذ القرار الصائب للتحكم في التأثير أو لإيداع ذاتك تتأثر حيث قد عرفت ما الذي يؤثر عليك ومستوى قوة تلك العوامل عليك. يتمثل التمييز المهم في قيامك بالاختيار بشكل إدراكي وسيمنحك ذلك مزيد من المرونة أثناء مفاوضاتك.

### بناء جسر من التفاهم:

سوف توجد مواقف يتم فيها تطبيق التأثير وستصبح مدركًا لضرورة تغيير ما يحدث لحدوث تغيير على الموقف في مقابل حالة أخرى تشعر معها بمزيد من الارتياح.





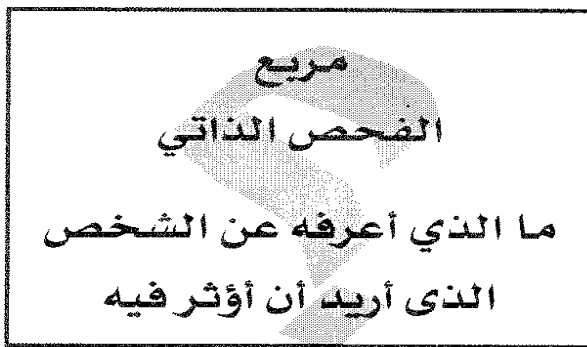
التفاهم عبارة عن الجسر الذي يحدث عبره كافة علاقات التواصل الجيدة والتأثير. يمكن أن تحقق التفاهم من خلال المرآة والمطابقة وتوجيه أسئلة بسيطة والإنصات الفعال الجيد. ستساعد أيضًا الاستجابة المركزة بشكل مناسب في بناء جسر من التفاهم حيث تحقق من خلاله نتائج فعالة. توجد طرق عديدة لإقامة التفاهم في الفصل العاشر - النجاح في البرمجة اللغوية العصبية.

### ديناميكيات التأثير والتواصل:

سيعود الأمر لقدرتك على «نجاح الديناميكيات» التي ستؤثر على النتيجة عندما تؤثر في الآخرين سواء من خلال المواجهة المباشرة أو عبر الهاتف أو في داخل مجموعة في مؤتمر قمة أو في اجتماع أو في تدريب أو في حضور ندوات أو من خلال أي تجمعات أخرى. ستستخدم كافة مظاهر الاتصال الشفهي وغير الشفهي في أسلوبك لظهور التأثير الذي ترغبه بدلاً من ترك الأشياء تحدث فقط. ستصبح مدركًا لتأثير الآخرين على ديناميكية المجموعة وسيمنحك ذلك مفاتيح تغيير أسلوبك الذي ينبغي أن تحتاجه.

### وجهة النظر من جانب آخر:

يرى كل شخص الأشياء بمنظور مختلف ويعتقدون أيضًا بأن وجهة نظرهم هي الأصح. هذا يعني عدم قدرتهم على فهم لماذا يفعل أو يفكر شخص ما بمنظور مختلف في الأشياء عن منظورهم - لماذا قد يرغب أي شخص ما في فعل ذلك؟

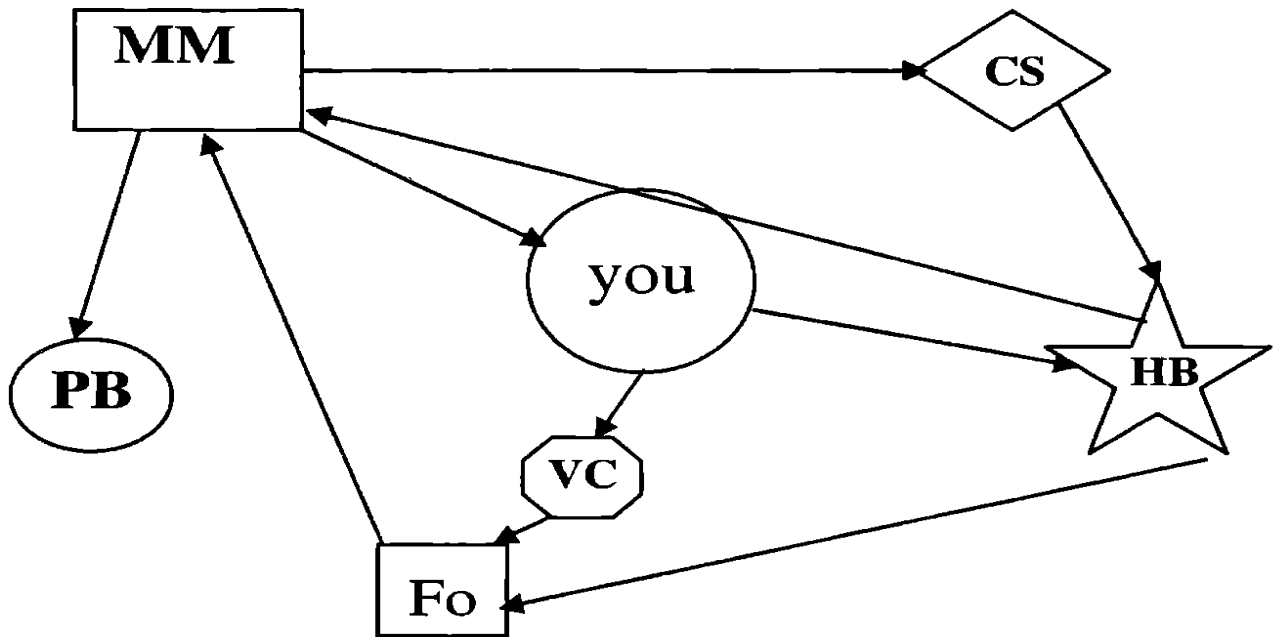


مهارات التأثير تعني قدرتك على النظر للمشكلة من وجهة نظر الشخص الآخر واتخاذ القرار وتحقيقه بداية من هذا الأمر. سيمنحك ذلك مجموعة رائعة من عبرات التي تستطيع أن تستخدمها للتأثير فيهم بكفاءة. تمثل تلك طريقة أكثر فعالية وأكثر سرعة من محاولة إقناع الآخرين أنك على حق وهم على خطأ.



### التأثير من خلال المكانة :

لديك حاجة لاكتساب قدرة رفع وتخفيض مكانتك عمداً لكي تظل مسيطراً ومؤثراً على الموقف. يعتبر المصطلح الرسمي لذلك «تغير المكانة الموقفية» ويختلف عن المكانة المتدرجة المعيارية نظراً لأنها تشرك أكثر من منصب شخص واحد فقط. بمعنى آخر هي تشبه الاجتماع حيث الشخص ذات الوضع الأرفع داخل الشركة ليس الشخص ذات أكبر تأثير في الحاضرين. هنا يتضح كيفية أن تصبح الشخص المؤثر: حيث ترسم مخطط أصحاب المصالح وتستخدم أسلوب التكتل.



مخطط لدائرة أصحاب المصالح

### مخطط أصحاب المصالح :

أنت في حاجة إلى فكرة مدروسة جيداً خاصة بالنتيجة التي ترغبها قبل البدء في هذا الإجراء حيث لن تستطيع التخطيط بفاعلية أو التأثير لأقصى مدى بدون



تلك النقطة الفاصلة التوجيهية. تحتاج لتحديد الأفراد الأساسيين الذين تحتاج للتأثير فيهم ثم تقرر كيفية تأثيرك عليهم وعوامل التأثير الأخرى القوية بجانب هدف دقيق لكي تبدأ في وضع مخطط لأصحاب المصالح.

سيخبرك مخططك أيضًا «بمن يؤثر في من» داخل المجموعة ثم تصبح قادرًا على وضع استراتيجية للتأكد من تكتل أفضل ما في قدراتك قبل أخذ القرار.

### لرسم مخططك:

- (١) حدد شكلك وضع ذاتك في منتصف المخطط كما هو موضح أدناه.
- (٢) حدد نوع الشكل الذي تريده لكل شخص مؤثر. استخدم أشكال مختلفة لكل شخص وضع الأحرف الأولى من أسمائهم في داخل الشكل. استخدم نظام الأرقام في حالة احتياجك لسرية مطلقة.
- (٣) ضع الآن الأشخاص المؤثرة الأساسية حولك واستخدم أسهم لتوضيح الارتباطات بينكم جميعًا. يعتبر الشخص الذي يشير السهم إليه هو الشخص المتأثر بالشكل (الشخص) من حيث ينشأ السهم.
- (٤) وضح أي صلات ثانوية للمؤثرين للشخص المؤثر المرتبط الأساسي - عند الضرورة - ميز بينهم حتى تظل على علم بمن يؤثر في من: فعلى سبيل المثال يؤثر  $Fo$  في  $MM$  المؤثر الأساسي في المثال الموضح أعلاه بالرغم من أن  $Fo$  تابع ل  $Vc$  الذي ليس لديه تأثير. كيف يمكن أن يحدث ذلك؟ حسنًا ربما يصبح  $Fo$  فرد من الأسرة أو صديق أو حتى حبيب ظاهر ل  $MM$ .
- (٥) استخدم الشفرات في حالة إمكانية تأثير أحد الأشخاص المؤثرين عليك الأساسيين بمؤثر ثانوي من أي من خطوط التأثير، وذلك لتذكير ذاتك باحتمال قيامك ببعض الامتداد هنا، ولكي تضع في اعتبارك بناء علاقة مع المؤثر الثانوي من أجل أغراض تكتلية.

**تكتل أهداف مشتركة:**

تلك هي الطريقة التي تضمن أن النتيجة أدت إلى إقناع كافة الأطراف بتحقيقهم لنتيجة مرضية للطرفين بدلاً من نتيجة مرضية لأحد الطرفين وخسارة الطرف الآخر.

يمثل التكتل جزء جوهري من التأثير ونحن نقوم بذلك طوال الوقت. قد لا تدرك ذلك على هذا الأساس نظراً لارتباط الكلمة ارتباط قوي جداً بعالم السياسة. هاهنا لديك مثال بسيط على تكوين التكتلات اليومية.

يريد شاب مراهق الذهاب لمطعم الهمبورجر ويعرف أن والده ليس ميالاً لتناول الغداء مع الأسرة هناك. لذلك يذهب لشقيقه ويقنعه بوجهة نظره ثم يذهب لوالدتهما ويقترحا عليها بدلاً من الطهي بعد يوم عمل شاق الذهاب جميعاً لمطعم الهمبورجر المحلي. تدرك الوالدة أنه تم إجبارها على الموافقة ولكنها تظل تدع ذاتها تسير مع رغبتها. قد جمع الشاب جميع آراء باقي أفراد الأسرة عندما يذهب ليتحدث مع والده الآن. بمعنى آخر لقد أثر على الشركاء الأساسيين الآخرين ضد متحديه الأساسي لكي يحصل على النتيجة التي يريدونها.

يمكنك استخدام استراتيجية مماثلة داخل موقف الاجتماع. جند المشاركين الآخرين على أساس فردي قبل عقد الاجتماع ثم أثناء الاجتماع قم باقتراح التصويت. يعتبر الطلب من أكثر المؤثرين قوة في فريقك المؤيد بالحاح بالكشف عن وجهات نظرهم الخاصة بالموضوع أثناء الاجتماع ثم دعم وجهة النظر (وجهة نظرك) التي اقترحوها بطريقة أخرى!

لذا يفهم القليل من المديرين طبيعة التكتل حيث سيؤدي استخدامك لتلك الطرق قبل معظم الاجتماعات إلى اكتسابك شهرة على أنك شخص مؤثر فعال. يتحتم عليك قضاء الوقت الكافي لعقد تلك المناقشات الاستطلاعية قبل الاجتماع مع المؤثرين الآخرين حتى تؤثر بالفعل على النتائج.



لدى الجملة الأولى في بداية هذا الجزء كلمة هامة جدًا التي أود أن أحدها الآن:

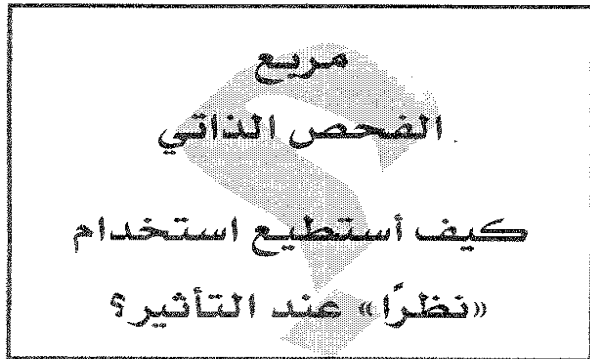
«تلك الطريقة التي تضمن أن النتيجة أدت إلى اقتناع كافة الأطراف بتحقيقهم لنتيجة مرضية للطرفين بدلاً من نتيجة مرضية للطرف الآخر وخسارة الطرف الآخر».

الكلمة الهامة هي «اقتناع» وأنا متأكدة من ملاحظتك لها. يمكن أن يختلف الاقتناع عن الحقيقة وهنا يستخدم التأثير عنصر تغيير المفهوم. سيلجأ الأفراد إلى الالتزام والثبات لتأكيد ودعم معتقداتهم بمجرد اعتقادهم في شيء ما.

### تسع أدوات للتأثير:

توجد تسع أساليب مختلفة للتأثير أدناه التي ستمنحك مجموعة من أدوات التأثير تمكنك من اختيار أفضل أداة لإنجاز المهمة.

## ١ [ التأثير من خلال «نظرًا»:



ستندهش في كيفية استخدامك لكلمة «نظرًا» عند التأثير في نتيجة عندما تفهم قوتها. ففي وثيقة بحثية صدرت عام ١٩٧٨ من خلال لانجر وبلانك وشانوتز حيث تم الإشارة إلى دراسة تجريبية

لاحظوا فيها كيف يستجيب عملاء المكتبة غالبًا نحو الطلب «المعذرة! لدي خمسة صفحات. هل لي أن استخدم آلة النسخ نظرًا لأنه يتحتم أن يصبح لدي نسخ؟» بالإضافة إلى عدد متنوع ومتعدد من نفس طبيعة الطلب. لقد وجد الباحثون أن هذا الطلب المتكرر «يتحتم على أن أقوم بالنسخ» أدى إلى سماح ٩٣٪ من الناس المصطفين لاستخدام آلة النسخ لصاحب الطلب باستخدام الآلة أولاً! ستزيد من فرصك بشدة من تحقيق نتيجة ناجحة. يعتقد أن استخدام «نظرًا» يعطى السبب وبالرغم من وضوح السبب - في المثال - وتكراره إلا أن الناس تظل راغبة في الاستجابة.

اتبع طلبك بـ «نظرًا» وستزيد بشدة من تأثيرك وفعاليتك في كافة أشكال التواصل حيث تحتاج لشخص ما أن ينجز شيئًا ما.

## ٢٢ النابير من خلال النابض:

يعني استخدام النابض للتأثير اقترح شيء ما مخالف جدًّا ثم اقترح شيء مقبول بشيء أكبر بعد مداولة المناقشات. سيشرح الأفراد الذين تؤثر عليهم بالشكر الجزيل حيث لم تدفعهم نحو الخيار الصارم الأصلي حيث يساعدوا ويساندوا خيارك الثانوي الذي كان نتيجتك المفضلة بالتأكيد طوال الوقت.

يستخدم بعض من ساعدي الباعة في المتاجر تلك الطريقة لزيادة مبيعاتهم. فهم يلفتوا نظر العميل السترات زهيدة السعر ويبدءوا في إجراء محادثة عن السترات التي تجمع بين الكشمير والحرير حيث أصبحوا «صبيحة هذه الأيام». ثم يسألوا العميل عن

رؤيته للسترات الجديدة المماثلة تقريبًا لسترات الكشمير ولكنها أقل سعرًا. يشتري العميل سترة معتدلة السعر بدلاً من النوع الأزهد الذي كان ينوي ابتياعه قبل أن يعرف العميل ذلك. هذا ينجح نظرًا «انظر أعلاه في كيفية تأثيري عليك» لإمكانية انجذاب العملاء نحو السترة معتدلة السعر ولكن ليس للكشمير وسيذهب شاعرًا بالارتباك ولكن سعيدًا.

## ٢٣ النابير من خلال النبادل:

تستخدم تلك الطريقة التأثيرية الدين العاطفي الذي يمثل السبب الملح لإيداع الذات أن تتأثر. التبادل هو قانون العطاء. تشعر بالالتزام بمنح شيء ما في المقابل عندما يقدم لك شخص ما هدية. يكمن

مربع  
الفحص الذاتي

ما هو أكثر خيار أستطيع  
التفكير فيه ؟

مربع  
الفحص الذاتي

ماذا يمكن أن أحققه من  
استخدام تلك التكلفة  
القليلة، وما يمثله من قيمة  
عظيمة للآخرين ؟

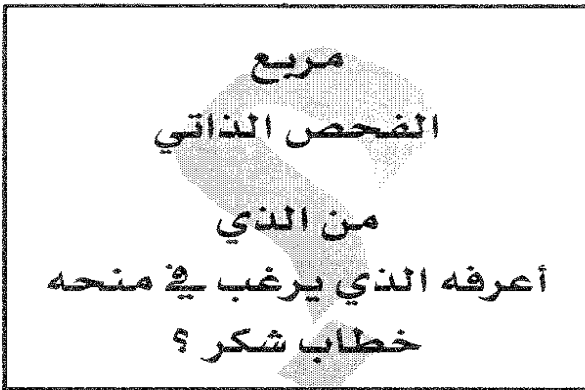


المغزى في إدراك أن الهدية يجب أن لا تصبح ملموسة (بالرغم من قوة الأشياء الملموسة بالفعل). فعلى سبيل المثال قد يصبح لديك موظف لا يعمل لأقصى كفاءة وأنت تعرف ذلك وفي حالة إقراض هذا الشخص لقسم آخر فذلك قد يحقق لك العديد من النتائج المرضية.

تحتاج أيضًا لهذا القسم لاستخدام عملية مختلفة لتقليل عمل فريقك إلى الثلث، ولكن يقاوم المدير التغيير حتى الآن. تعرف أيضًا أن هذا القسم ناقص العمالة. إنك تضغط على زر الألم حتى تستفيد من هذا الموقف لصالحك من خلال الإشارة لعبء العمل الثقيل الذي يقع على عاتق هذا القسم ثم - أمام المديرين الآخرين - تعرض موظفك لإقراض للقسم لمساعدتهم. لا يعتبر قبول الهدية أو عدم قبولها مشكلة حيث ستحتل مكانة أقوى كثيرًا للحصول على النتيجة التي تسعى نحوها بمجرد تقديم العملية الجديدة. أقوم أيضًا بتكتل المؤثرين الأساسيين الآخرين قبل الاجتماع لزيادة فرص من تحقيق النجاح. ومع ذلك فقانون التبادل مؤثر جدًا حيث سيصلح في معظم الأحيان.

### ٤ [ التأثير من خلال الموافقة الاجتماعية:

تستخدم معظم الشركات ذلك معظم الوقت من خلال تأييد المشهورين لمنتجاتهم. سيستخدم بعض أفراد المجتمع المنتج في حالة استخدام شخص مشهور له. يعتمد التكتل على هذا الأسلوب في التأثير. في حالة قيامك بتكتل مساندة ٧٥٪ من إجمالي الحاضرين في الاجتماع أو ٥٠٪ من إجمالي أقوى الأشخاص المؤثرة ثم تدعوهم للإعلان عن دعمهم أو إظهار ذلك بشكل مرئي من خلال رفع الأيدي فإنك حينها تظهر موافقة اجتماعية يرحبون بتأييده.



تمثل الشهادات طريقة رائعة للتأثير من خلال استخدام الموافقة الاجتماعية



حيث تتضمن توصيات من أشخاص ذائعة الصيت. استخدم شهادات في عملي ولدي الكثير من موقعي الإلكتروني. وأقوم بإرسال مستند شهادة بجانب مجموعة معلوماتي وأرتب للعملاء المرتقبين لمهاتفة المديرين الذين دربتهم لكي «أرى ما يعتقدونه بخصوص الفرصة». بالطبع فهم يتلقوا شهادة شفوية مستقلة.

تستطيع أن تطلب من المديرين أو المديرين الأعلى شهادات خبرة إذا تم توظيفك. ففي خلال الاجتماع الذي ترغب أن تتمتع بتأثير يمكنك الاستعانة بشهادة موقعة من «أصحاب الصيت» قائلاً: «تدعم Sam Ploggs هذا المشروع دعم كامل وتمجد اليوم فقط من مكاسبه». لو تستطيع أن تجعل Sam Ploggs أن تراسلك بشهادة خبرة بريدياً فيمكنك حينها طبع نسخ للحضور. يضيف ذلك قوة لعرضك نظراً لأن الكلمات المكتوبة لديها قوة أكبر في التأثير عن الكلمات المنطوقة.

## ٥ [ التأثير من خلال الترابط المزدوج:

تستخدم طريقة الترابط المزدوج التأثيرية كلمة «أو» للتأثير على النتيجة. أنك في حاجة لعرض نفس الأمر على الشخص الآخر من خلال استخدام «أو» بين الخيارين المتماثلين - مما يعنى مصطلح الترابط المزدوج. فعلى سبيل المثال أنك تسعى للحصول على ميعاد لمقابلة شخص ما الذي لم يوافقك على تحديد تاريخ

بعد. أنك تعرف أن المقابلة لن تتم أبداً حتى تحصل على تاريخ محدد. لذلك تستطيع أن تقول: «هل يمكن أن نحدد تاريخ للمقابلة الآن أم نقضي الوقت على عجل لمقابلة بعضنا البعض». سينجح ذلك عند استمرارك في التحدث لذا فالترابط المزدوج

مربع  
الضحص الذاتي  
كيف يمكنني استخدام  
الترابط المزدوج لإحراز  
نتيجته؟

أقل وضوحاً. تستخدم طريقة مماثلة في عملية البيع وتعرف بالخيار القريب. فإنك تعرض تنفيذ التسليم اليوم أو يوم الخميس: يتمثل الاختلاف في استخدام الترابط



المزدوج لنفس الشيء لكن الخيار المتقارب يعرض شيئين مختلفين. يدرك كلاهما قوة تأثير الكلمة البسيطة «أو». يوجد كذلك استخدام آخر «أو» الموضح في السؤال التخميني، فإنك تخمن أن العميل سيشتري منك حيث تسأله: «هل تفضل الدفع بالشيك أم من خلال بطاقة الائتمان؟».

## ٦ التأثير من خلال اللزاج والتماسك:

يعتمد هذا التأثير على حاجة الفرد للشحور بالتماسك داخليا وحتى ولو تعارض - ظاهرياً - مع اهتماماته الذاتية. هاهنا لديك مثال بسيط يمكنك اختباره على ذاتك.

اذهب لحلة سباق (أي حلبة) وأجر اختبار عشوائي على الحاضرين. حدد ١٠ أشخاص ببساطة ووجه تلك الأسئلة لهم:

أ- هل حددت رهان من قبل لسباق تبلغ فترته ٣٣٠ (سباق لم يحدث بعد)؟ أنك تبحث عن ١٠ أفراد لم يحققوا ذلك من قبل.

ب- اسأل جميع الأشخاص العشرة هل اعتقدوا بأن اختيارهم للحصان أو الكلب ستنجح في حالة اجتيازهم لهذا السباق ذات ٣٣٠. استمر في تسجيل الإجابات ب «نعم» و «لا».

مربع  
الفحص الذاتي  
متى أنجزت شيئاً فقط لأنني  
قلت أنني سأفعله حتى وعند  
ما لم ينتمي لدائرة  
اهتماماتي؟

ح- انتظر حتى يضعوا الرهان السباق ذات ٣٣٠ واسألهم نفس السؤال: «هل تعتقد بأنك ستنجح؟»

ينبغي أن تلاحظ أن نتائجك قبل وضع أي مراهنات في السباق ذات ٣٣٠

ستوضح أن معظم المراهنين يقولوا أنهم سوف لا يفوزون. ومع ذلك سيقول نفس المقامرين للإجابة على نفس السؤال «نعم» ومن المحتمل أن يقول ٨٥٪ أو أكثر «نعم» بعد وضع الرهان.

لماذا التغيير؟ حسنًا فقد التزموا الآن حيث تعزز الالتزام وتم تقويته من خلال المال. لو أجابوا «لا» على السؤال القائل «هل تعتقد بأن اختيارك سينجح؟» سيبدو كأغبياء وغير متماسكين ولذا سيسيرون في مسار معاكس لاحتياجهم الداخلي نحو التماسك. احصل على تعهد أولاً عندما تريد أن تؤثر على الدوام. تعتبر الطريقة الأكثر فعالية للقيام بذلك هي عقد اتفاق على العديد من الأشياء البسيطة المهمة طوال الرحلة لكي تستطيع الحصول على موافقتهم عندما تحتاج لذلك حيث إن نمط أو عادة من الاتفاق تم تحديده بالفعل سيحقق لهم تقدم طبيعي من خلال عقد المزيد من الاتفاقات.

### ٧ [ التأثير من خلال الندرة:

يعتمد هذا الأسلوب الفعال في التأثير على نفسية الفرد. كلما قل توافر شيئًا ما كلما أصبحت راغبًا أكثر فيه. لذلك كل ما ينبغي عليك فعله هو تقديم ما تتميز فيه والنادر

مربع  
الفحص الذاتي  
كيف أستطيع أن أحقق  
عمل نادر لي؟

وجوده. أي اصطحب معي قليل من كتبي عندما أذهب لإلقاء كلمة موجزة (لكن لدي عدد وافر من استمارات الطلب) وعند اقتراب نهاية حديثي أذكر أو أجعل الضيف (حتى الأكثر فعالية - الدليل البرهاني) أن يقول أنه لدي عدد محدود من الكتب معي ومن يرغب في الاطلاع عليهم فيمكنه شرائهم من البهو عند الانتهاء. أتلقى على الدوام طلبات للمزيد من الكتب التي تود عن ما أستطيع حمله.

### ٨ [ التأثير من خلال السلطة:

يوضح ذلك نفسه بنفسه. ستمنح قوة التأثير في حالة تمتعك بالسلطة نظرًا لمنصبك. لاحظ أن ذلك قد لا يقوم على خبرتك أو كفاءتك ولكن يعتمد ببساطة

مربع  
الفحص الذاتي  
كيف يمكنني أن استخدم  
السلطة أو المصداقية للتأثير  
على الآخرين؟



على مكانك في مكان العمل.

## ٩ [ التأثير من خلال المصادقية:

هذا يعني أنك ستمنح القوة للتأثير بشكل طبيعي إذا استطعت أن تبرهن على مصداقيتك. كيف تحصل على المصادقية؟ أسعى نحو أن تصبح خبيراً في مجال ما مثل تأليف كتاب أو إلقاء كلمات أو أن يتم استشارتك وأظهر في المدياع أو التلفاز كخبير. بمجرد أن تدرك كخبير ستمنح التأثير. إنك بحاجة لأن تقرر استحقاقك ذلك للجهد لما ترغبه من نتائج.

يستخدم الشخص المؤثر كافة الطرق الموضحة أعلاه للتأثير ويلجأ للعديد في الغالب في نفس الوقت. أنت في حاجة لممارسة تلك المهارات حتى تصبح طبيعة ثانوية. تعتبر أيسر طريقه لذلك هي تطبيقها على الأسرة والأصدقاء بدون إخبارهم ما تفعله وقبل توظيف الطرق في اجتماع هام.

### عملية سهلة للتأثير:

يمكن التمتع بالجانب التثري في موقف ما من خلال استخدام عملية سهلة خطوة خطوة:

- (١) ترسم مخطط أصحاب المصالح.
- (٢) تحدد استراتيجيتك التكتلي قبل الحدث.
- (٣) إقامة علاقة دائمة.
- (٤) تأكد من سعي وتحقيق النتائج لحلول مرضية لكافة الأطراف.
- (٥) ضع نفسك في وضع الحاضرين لكي تحصل على وجهات نظرهم.
- (٦) استخدم نماذج تصورية ورسوم تخطيطية لتقديم رؤى وخيارات.
- (٧) وجه أسئلة مركزة فعالة لإدارة التفاعل وتحقيق معنى حقيقي.
- (٨) تعرف واستخدم العناصر الأساسية للغة (الشفهية والجسدية) بشكل خاص مع كل فرد لكي تحفزهم نحو هدفك.

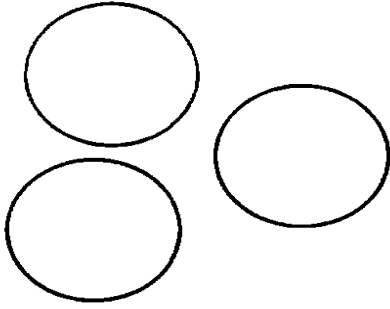
٩) قم بالتأكيد على النتيجة.

### التعامل مع الخلاف:

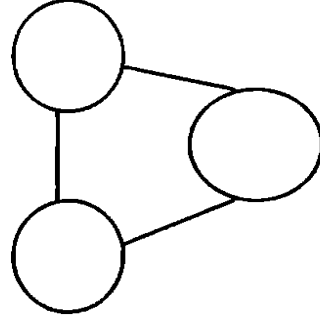
ستواجه أحيانًا أثناء الاجتماعات الحساسة أمر معارض يسبب النزاع والاختلاف. من المستحيل أن تحصل على اتفاق بخصوص النتائج عندما يظهر النزاع لذلك يتحتم عليك حل ذلك قبل الانتقال للنهاية. فالأسلوب الفعال عند اعتبار قضايا النزاع هو النظر لها من ثلاث منظورات مختلفة للحصول على توصيفات متعددة وكذلك للحصول على مزيد من الخيارات للتعامل مع الموقف والأفراد المعنيين.

### عملية حل النزاع:

- ١- حدد كافة جوانب موضع تنازعكم جميعًا. أنا أعرف أن ذلك يبدو غريبًا ولكن غالبًا بمجرد أن يبدأ الأفراد في توصيف نقاط عدم موافقتهم يستطيعوا حينها رؤية تفاهة ذلك ويغيروا من رأيهم بشكل معتدل.
- ٢- اطلب من كل متحدٍ أن يستخدم كلمة أو كلمتين كعنوان لوجهات نظرهم.
- ٣- اسأل الحضور عن توصلهم لإيجاد نتيجة مرضية أو لا.
- ٤- في حالة نعم ارسم ثلاث دوائر في لوحة حائط وميزهم بالألقاب (المرحلة الأولى).
- ٥- اطلب من الأفراد أن يعملوا في زوجين لكي يجدوا الروابط بين الثلاث دوائر.
- ٦- صل كل دائرة بما يربطها بالدائرة الأخرى. ينبغي أن يمنحك ذلك كافة الأفكار للطرق نحو الأمام (المرحلة الثانية).

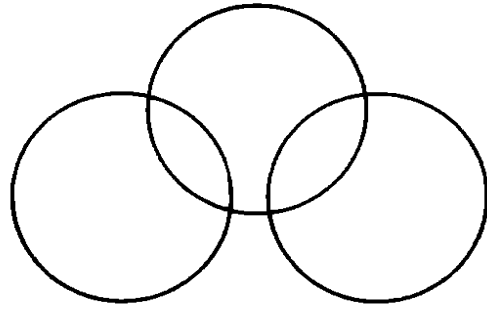


المرحلة الأولى



المرحلة الثانية

في المرحلة الثالثة في حالة عدم رغبة المشاركين في السعي نحو إيجاد نتيجة مرضية فقم بإنهاء الاجتماع وحدد تاريخ لاجتماع آخر. لديك الآن فرصة رائعة للتكتل وتعرف موضع معارضتك في الأمر. يضعك ذلك في موضع القوة. أنت تحتاج لموضع استراتيجية تكتلية والحصول على برهان اجتماعي ويفضل من جانب السلطة والمصداقية. تستطيع أيضاً أن تستخدم بعض التبادلات عند التكتل. اصطحب معك رسم لتلك الدوائر المتداخلة المرحلة الثالثة. كما في المرحلة الثالثة عندما تعود للاجتماع وقدم الحل. تذكر أن تقوم بالبحث عن آراء الأفراد (لصالح تكتلك) الذي تعرف أنهم سيساندونك أولاً بعد أن تقدم حلك. اسأل كافة المساندين أولاً – حيث يحقق ذلك برهان اجتماعي – ثم اطرح عليهم رأيك من واقع خبرتك أو منصبك لإضافة قيمة للنقاش.





## نصيحة:

عندما أتعامل مع أفراد صعاب المراس استخدم غالبًا عبارة: «لقد لاحظت أن» واصف السلوك (ليس الشخصية) بمصطلحات غير منفرة. فعلى سبيل المثال: «لقد لاحظت عدم شعورك بالراحة مع». يعتبر ذلك نموذج بسيط يفيد في محاولة التغلب على الصعوبات أو في الوصول لحل بارع لانتباه شخص ما بطريقة طبيعية وغير انتقادية. تجنب رد الفعل المبالغ فيه الذي يظهر من خلال اللوم والتركيز على التأثير الذي حدث (أو لم يحدث) يتحاشى هذا الأسلوب اللوم ويسمح للمواقف أن تسير للأمام.

من الطبيعي الشعور بفهم قليل من الاحتكاك في حدث تأثيري للمرة الأولى. تذكر أن الإدراك هو الحقيقة الذي يقدم إحساس تام بسياق التأثير. لذا لا يشكل مشكلة ما يدور في داخلك إن لم يدركه الآخرون ثم لا يوجد ذلك إلا في ذهنك. يعتبر استمتاع الأفراد بالتواجد حولك فائدة إضافية لاستخدام مهارات التأثير بشكل جيد. ستحقق إدراك أو فهم رائع يتضمن حدوث الأشياء الجيدة عند تواجدهم حولها. سينجذب الأفراد نحوك وسيسهل ذلك الاتجاه من تأثيرك.

## مربع النجاح

- (١) ما الذي يؤثر عليك بشكل كبير؟
- (٢) أكمل مخططك لأصحاب المصالح.
- (٣) حدد استراتيجية للتأثير.
- (٤) تمارس على التكتل.
- (٥) ابدأ في استخدام «لقد لاحظت.....».





الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

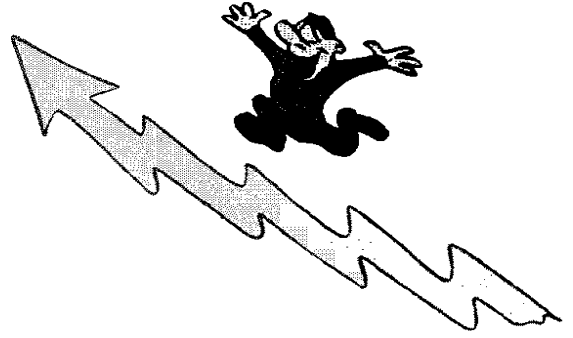
ينتهي في :

/ /

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

## الفصل العاشر

# النجاح في البرمجة اللغوية العصبية



بمجرد أن تعرف  
كيف تستخدم أدوات وطرق  
البرمجة اللغوية العصبية  
سيصبح لديك بعضاً من  
المفاتيح الأكثر قوة نحو  
تحقيق النجاح.

### نبرة مختصرة:

ستكتشف في هذا الفصل أسباب استخدام البرمجة اللغوية العصبية للتأثير  
علي شخص ما كخطوة نحو أهدافك. ستفهم أسباب نجاحك أحياناً وكيف  
تصبح أكثر نجاحاً بثبات.

قد مر أسبوع قبل عيد ميلاد آني تشونج الثلاثين. قد مر أيضاً تسعة أسابيع  
منذ بدأت آني في البحث عن وظيفة. لقد توقفت عن العمل عن قصد بعد ولادة  
ابنتها أماندا لكي تبقي في المنزل حتى تعتني بها أثناء السنوات الأولى الهامة. لقد

بلغت أماندا الآن الثامنة وأصبحت أكثر استقلالية.

كان سجل آني التعليمي أفضل من المتوسط وأعطت سيرتها الذاتية انطباعاً مؤثراً لأنها حققت ترقيات سريعة في سن صغير نسبياً. قد أوضحت تلك الحقائق وحدها أنها قد دعيت لمقابلات شخصية عديدة. ومع ذلك بالرغم من أنها أبلت بلاءً أحسنًا إلا أنه لم ينتج عن أي منها عرض لوظيفة.

قد كان ذلك نهاية الصف المدرسي لأماندا ووقت الاجتماع الليلي السنوي للآباء والمعلمين. لم تكن في حاجة للشعور بالقلق - مثل والدتها - حيث اعتقدت أنها تلميذة ذكية تتمتع بطبيعة مرحة.

دارت آني وسلمت علي المعلمين الذين جلسوا حول سور جهو المدرسة لقد نظرت وقرأت «Miss Brown - Drama». بعد إلقاء التعليقات اللطيفة المعتادة قالت المعلمة بروان لا يوجد شيء ما لدي آني يمكن أن تساعد به ابنتها «لقد لاحظنا جميعاً أن ماندي تتحدث بنبرة صوت عالية وصارخة عندما تصبح عصبية أو متوترة أو غاضبة التي تعتبر الأكثر نفراً. لذلك لذ تأخذ مطلقاً أدوار تخاطبية في منتجات المدرسة المسرحية».

لقد استرجعت آني بعد انقضاء فترة طويلة من تلك الليلة وهي مسترخيه علي السرير طفولتها في هونج كونج. فقد سمعت مرة أخرى والدها وهو يخبرها - ليست للمرة الأولى «آني لو استمررت في الصراخ هكذا ستأتي كافة قطط الجزيرة لكي تتحري الأمر». هل من الممكن أن يعتقد الناس أنها مازالت تصرخ مثل أماندا وهؤلاء القطط الضالة؟

لقد استيقظت ووجدت مسجل شرائط الكاسيت القديم الخاص بها ثم سلت ذاتها لمدة ساعة أو أكثر تجرب تشغيل قراءات وأصوات متعددة ثم تعيد تشغيلها ثانية. زادت المكتبة في اليوم التالي وحملت كتب منزلية عديدة تدور فصولها عن التدريب علي الصوت وضبط التنفس. قد شعرت بالحزن في داخلها عندما قرأت كيف تدربت السيدة الأولى في بريطانيا رئيسة الوزراء علي تعديل



حدة صوتها من «النبرة الحادة» إلى «النبرة المعتدلة» حتى تستطيع خلق من الوقار والقوة والحكمة الظاهرة.

قد قدمت صديقة آني المفضلة لها كتاب كهدية عيد ميلادها. فقد قالت «يدور ذلك عن شيء ما يسمى بالبرمجة اللغوية العصبية وقد ساعدني بالتأكيد بطرق عديدة مختلفة جداً». قرأت آني الكتاب كاملاً علي مدار اليومان التاليين ثم مرة ثانية - ببطيء أكثر - تدون الملاحظات في نفس الوقت.

أجريت ثلاثة مقابلات شخصية في الأسبوع التالي. تجسد المعلمة يروان ببشاشة مكررة كلمات والدها فقط قبل إجراء كل منها حيث أصبحت مدركة لمعدل تنفسها ثم - أثناء المقابلات الشخصية - تطبق طرق تحقيق التفاهم برقة التي قد قرأت عنهم. عرض عليها الوظائف الثلاث جميعاً واختارت الوظيفة الأقرب للمنزل - التي عرضت أعلي مرتب أيضاً. كتبت آني في مفكرتها «توقفت تلك القطة عن الصراخ وحصلت علي الكريمة».

بمجرد أن يصبح لديك قوة التأثير في شخص آخر سيصبح لديك مفتاح النجاح لتحقيق أهدافك. ثم تعريف البرمجة اللغوية العصبية (دائماً يشار لها NIP) كالاتي: «فن وعلم التميز الذاتي». البرمجة اللغوية العصبية في أبسط مستوياتها عبارة عن مجموعة التقنيات والإجراءات التي ترمز للسلوك البشري. هي تقترح كيفية استخدام المعلومات المجمعمة للمساعدة في فهم ما يفعله الناس وكيف يتصرفوا بتميز.

البرمجة اللغوية العصبية فن وعلم معاً. فعنصر الفن عبارة عن كيفية جعل البرمجة اللغوية العصبية ذاتية لنا عندما نمارسها. يعتمد عنصر العلم علي البحث التفصيلي للأساليب والعمليات المستخدمة من قبل الأفراد البارزين في مجالات عديدة لتحقيق نتائج مذهلة. لقد شرحت ذلك بالفعل - لكي تصبح ناجحاً أنت في حاجة لتحديد ما يمثله النجاح لك. فالبرمجة اللغوية العصبية تمثل مسار سريع نحو صياغة تعريفك.

**خلفية:**

لقد تم تعريف وتطوير البرمجة اللغوية العصبية في أوائل فترة السبعينات في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال جون جريندر وريتشارد باندلر. كان ريتشارد باندلر طالب علم نفس يعمل مع جون جريندر - مدرس مساعد في اللغويات في نفس الجامعة. فقد درسوا وحلوا النتائج المذهلة التي تم التوصل إليها من خلال الرواد في أبحاث متنوعة مخصصة لنفس الموضوع.

فقد وضعوا الفرضيات ثم برهنوا على إمكانية تكرار وصياغة أي إجراءات أو تصرفات مفترضة. قد أدى ذلك إلى الاستدلال المفاجيء المتمثل في إمكانية سيطرتنا حتى على استجابتنا المبرمجة تلقائياً في مواقف معينة. وتحقيقنا لنتائج أو أهداف مرتقبة.

أوضح باندلر وجريندر من خلال مصطلحات عملية ولغة بسيطة أنه بإمكان أي شخص أن يستخدم عمليات البرمجة اللغوية العصبية البسيطة ويستخدمها في تحقيق نتائج متميزة في كافة صور التواصل وتقدمه في التنمية الذاتية بما فيه تحقيق النجاح.

لقد انتقيت فقط قليل من التقنيات الأساسية هنا لكي أمنحك الشعور بالبرمجة اللغوية العصبية ولإثارة شغفك بشكل مأمول نحو المزيد من القراءة في هذا الموضوع. يركز الآخرون على الفصول الفردية حيث يتناسب استخدامهم بشكل أكبر. لا تشعر بالضجر نحو الكلمات المتخصصة نظراً لأن البرمجة العصبية اللغوية منطقية بالفعل وبسيطة ومبرهنة ومؤثرة ويسهل استخدامها.

**الألفة:**

لقد وصفت في الكتاب الأول من هذه السلسلة - دليل التدريب على الحياة - الألفة على أنه «الجسر الذي نقيمه بين

مربع  
الفحص الذاتي  
كيف أحقق الوثام بشكل  
جيد؟



عملائنا وأنفسنا ويتحتم أن تمر عليه كافة أشكال التواصل».

يحدث الألفة بشكل طبيعي عندما نكافح من أجل إقامة علاقة ولا تحتاج فقط أن تصبح جيداً في تحقيق الألفة بشكل فطري ولكنك تريد أن تصبح بارعاً في هذه المهارة في حالة سعيك نحو نجاح حقيقي في كافة جوانب حياتك.

يتم تحقيق الألفة بطريقتين أساسيتين: من خلال لغة الجسد واللغة الشفهية سيتم فهمك في كلا الحالتين من خلال الشخص الآخر «أنت تشبهني تماماً» يمكن فهم ذلك بالطبع في الطريقتين. قد يلتمس العذر هذا الشخص لك نظراً «لتشابهك» معه ولكن من المحتمل بشكل أكبر أن يعتقد تشابهك الشديد معه.

نشعر جميعاً بالراحة نحو الأفراد التي نعتقد أنها تتشابه معنا وتساعد البرمجة اللغوية العصبية في توصيل هذا المعتقد في ذهن الشخص الآخر.

### لغة الجسد:

تعتبر لغة الجسد طريقة سريعة لبناء الألفة. فالألفة تمثل رقصة متزامنة لحركات منسجمة ومنعكسة ولا يوجد رقص حينما لا يوجد ألفة. انضم للآخر ون في رقصتهم مباشرة أو من خلال التوافق مع نبرة صورتهم وحدثه وسرعته عبر التحدث في الهاتف. من الضروري توخي الحذر لطبيعة الإجراء الغير مرئية نظراً لوجود خيط رفيع بين المطابقة وعملية المرآة والمحاكاة يعتبر الأمرين الأولين مقبولين وضروريين في بناء الألفة. لكن المحاكاة علي الجانب الآخر ضارة وينبغي تجنبها بشتي الطرق.

كما قد خمنت عملية المرآة عبارة عن نسخ الشخص الآخر كأنك تنظر في المرآة - حيث يرفع ذراعه الأيمن وترفع أنت ذراعك الأيسر. طبيعة المتطابقة مثل عملية المرآة حيث يرفع ذراعه الأيمن وأنت تفعل نفس الشيء. تذكر المثال التشبيهي بالرقص حيث يتسم بالسهولة والطبيعية والتعاون. أنت تقوم بالفعل بذلك تلقائياً مع أصدقائك وذلك امتداد لذلك فقط. راقب الآخرون الذي يبدو أنهم يتمتعوا



بعلاقة حميمة أو متألفة أو وثيقة ولاحظ كيف يتوافقوا ويعكسوا حركات شركائهم بتلقائية. فهم يجلسوا بنفس الموضع ويسيروا بخطى واحدة وقد يشاركوا حتي تعبيرات الوجه. نصيحة لك اعتبر الناس كأصدقائك وهذا سيجعل العملية سهلة.

يعتبر التطابق في معدل التنفس أساس التوافق في سرعة الحديث. لا يمكن أن تتنفس ببطء وتتحدث بسرعة. نحرك جميعاً أعيننا بمعدلات مختلفة – وأحياناً – يعتبر الأسلوب الأكثر ثباتاً في توافق عميلك في معدل حركة العين أسهل من تغيير وضع جسدك أو التطابق معه في التنفس. تتيح تعبيرات الوجه مزيد من الفرص لبناء التفاهم من خلال الانعكاس. ابدأ بابتسامة عندما تتدرب حيث تعتبر الابتسامة أسهل سبيل لتحقيق الألفة.

يظهر هنا عامل النجاح بمجرد أن تصبح مدركاً لوجود صعوبات في التواصل مع شخص ما. طور من ذاتك من خلال عملية المرآة أو التطابق مع الشخص الآخر وستحقق حينها وتعزز تفاهم من خلال لغة الجسد.

### اللغة الشفهية:

يعتبر أسرع طريق لتحقيق الألفة من خلال اللغة هو استخدام نفس كلمات الشخص الآخر. يبدو ذلك بسيطاً وهو أيضاً كذلك. من الضروري توخي الحذر نظراً لاحتياجك لتغيير كلمة واحدة فقط لتغيير المعنى بأكمله لدي الشخص الآخر. لقد وضع جون جريندر وريتشارد باندلر النظرية التي من خلالها سيستطيع كافة أصحاب المهن تقريباً أن يزيدوا من الثقة والألفة مع عملائهم أو من يتدرب لديهم من خلال استخدام النظام اللغوي الأساسي للفرد فقد أنهاوا ذلك من خلال الإنصات للكلمات التي استخدمها المتدرب. بالإضافة لأنماطه المفضلة في الحديث – ثم استخدموا نفس الكلمات بالضبط والتعابير في جملهم مما خلق نتائج واضحة.



### الأنظمة التمثيلية:

تمثل الأنظمة التمثيلية ببساطة الطرق التي يفهم بها البشر العالم الذي يدور حولهم. يمكن استخدامها لأقصى درجة في بناء الوثام.

نعالج جميعاً المعلومات من خلال حواسنا الخمسة ونخزن المعلومات ونسترجعها من خلال استخدام نفس الحواس. بالرغم من استخدامنا لكافة حواسنا إلا أنه توجد ثلاث أنظمة محددة مفضلة أو تمثيلية: المرئي والسمعي والحسي: تميل معظم الناس لتفضيل أحدها.

يهدف الجدول المقابل لأن يستخدم كدليل للمبتدئين لكل من الأنظمة التمثيلية الثلاثة الأساسية ويمكن أن يقوم بدور نقطة البداية في معرفتك. ستوجد استثناءات في قائمة محددات النظام التمثيلي الموضحة أدناه وانت في حاجة لاستخدام قوتك في الملاحظة بجانب الاستماع وتوجيه الأسئلة حتى تساعدك.

يعتبر مفتاح السر في بناء ألفة ناجحة هو تحديد النظام التمثيلي المفضل للشخص الآخر ثم تنضم له في هذا النظام. تذكر أن «الناس تحب من يشبهها من الناس» تسلي مع ذلك نظراً لأنك تعلم أن تكيف بشكل أكبر وسريع من الانتقال من النظام المرئي إلى السمعي وستحتاج لممارسة السرعة أو البطء حتى لا يظهر التغير ويصبح ثابتاً وفوري عندما تتغير لنظام تمثيلي آخر.

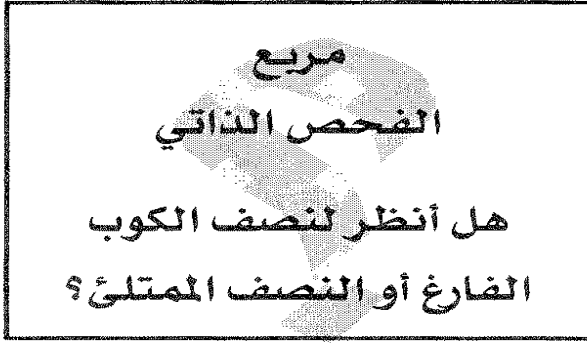


نوع النظام التمثيلي	بعض المحددات اللغوية	ما يجب التكيف معه لتحقيق الألفة
السمعي	يبدو ذلك جيداً أود أن أستمع التؤالف طريقة التحدث معالجة الكلمات رن الجرس	توافق في نبرة الصوت ودرجته وسرعته استخدام ايقاع رخيماً واخفض رأسك أحياناً قليلاً تحلي بذهن مسترخي تنفس بسرعة متوسطة من وسط بدنك
الحسي	لا استطيع التعامل مع ذلك. من الأفضل أن نتواصل استمر في تلك الفكرة دعني أفهمك ذلك بارد وهادئ ومدرك تترك يدك من يدي لقد انتهى كل شيء تقدم لكي نمسك بشيء تشابك الأيدي التهور سحب بعض الخيط	حدث بطريقة بطيئة تنفس ببطء من اسفل معدتك
المرئي	أراك فيما بعد أرغب في النظر في ذلك تحيل ذلك في ذهنك يبدو الأمر لي رؤية واضحة! ذاكرة فوتوغرافية	تحدث بسرعة تنفس سريعاً من أعلي صدرك كن نشيطاً ويقظ ومتحمس.
	فلنركز علي ذلك. أنه غامض قليلاً انتبه! هل لاحظت ذلك السعي للفتل النظر جميل كالصورة	



### تحويل النمط:

كل منا يشكل نمط رؤيته للعالم مثل الصور المعلقة علي حائطك المحتوية علي إطار لذا فالنمط في البرمجة اللغوية العصبية يعني «محيط المشهد» فتحويل المناط ببساطة يعني «تغيير المشهد» من خلال تقديم فكر بديل. فتحويل المناط عبارة عن أداة بارعة للهروب من التمسك بفكر ضيق الأفق.



قد تعتاد علي المقولة المستخدمة بشكل

جيد «هل الكوب نصفه فارغ أم نصفه مملوء؟» أسأل ذاتك «كيف أنظر للكوب؟» ستصبح قادراً علي التركيز علي المزايا والجوانب الإيجابية في أي موقف في حالة رؤيتك للجانب المشرق دوماً. ومن ناحية ستساعدك مهاراتك الخاصة بتحويل المناط علي تحويل صوتك الداخلي من السلبية إلي الإيجابية في حالة رؤيتك دوماً لمخاطر أو الجوانب السلبية أو سلبيات حدوث ما. تعتبر الرؤية الإيجابية عنصر جوهري لنجاحك.

لاحظ ما تقوله لذاتك أثناء اليوم. حاول هذا المثال ذات النمط السلبي: تأتي رئيسك وطلبت منك القيام بشيء ما: ماذا تقول لذاتك؟

١ - اختارتني لأنها لا تحبني.

٢ - أنها كسولة وتعتمد علي مرة أخرى.

٣ - تعتقد أنني لا أستطيع القيام بذلك وتريد إحراجي.

أعمل علي إعادة تنميط صوتك الداخلي إذا كنت تفكر بسلبية أثناء اليوم تستطيع قول الآتي لذاتك بدلاً من الأمثلة الموضحة أعلاه

١ - رائع! لقد اختارتني نظراً لأنني أفضل شخص للوظيفة.

٢- رائع! لقد رشحتني حتى أتعلم.

٣- رائع! تعلم بقدرتي علي القيام بالوظيفة.

هنا توجد نقطة هامة ينبغي تذكرها. كل ما يدور في ذهنك يؤثر عليك فقط حيث لا يؤثر علي الآخرين أو علي الموقف. ففي المثال المذكور أعلاه قد غيرت فقط تفكيرك واتجاهك وسيجعلك ذلك أكثر ذكاءً وأقل امتعاضاً وأكثر سعادة ونشاط. هذا بديل جيد! من السهل أن تغير تفكيرك بدلاً من تغيير رئيسك و - بأية حال - يوم من الذي أنت مسئولة عنه؟ فهذا يومك وليس يومها!

أنك علي مقربة من اختيار جعل كل يوم يوم ناجح أو يوم ممتليء بالفشل الشديد. اختر تحويل المناط - اعثر علي الجيد والإيجابيات والجوانب المشرقة والدروس لكي تتعلم من كافة الأحداث الصعبة. ستجد في غضون فترة قصيرة أن الأوقات السيئة يمكن أن تصبح جيدة. هذا كل ما يقال عن تحويل المناط.

### القدرات العقلية العليا:

اعتذر عن المفردة المتخصصة ولكن لدي البرمجة اللغوية العصبية لغة خاصة. فالقدرات العقلية العليا عبارة «مرشحات سياق خاصة» نستخدمها جميعاً. لا تعني السياقيه تحديدها أو ثباتها. فهي تتغير تبعاً للسياق أو الموقف الذي نجد فيه أنفسنا. بمفردات انجليزية بسيطة هي عبارة عن الطرق التي نري ونفسر بها ما يدور حولنا ولا نستخدم نفس الرؤى طوال الوقت.

عندما تستطيع تحديد القدرات العقلية العليا لشخص ما في ظرف معين تستطيع حينها التأثير عليه. تعتبر ذلك عبارة جيدة مؤثرة تدور حول قدرة فعالة جيدة لذا لا ينبغي في الواقع أن تسمح للغة أن تعوقك عن تعلم تلك المهارة البسيطة.

لقد اختارت فقط ثلاث قدرات عليا ملحوظة سهلة لهذا الفصل تجعلك فقط



تحمس وتبدأ الرحلة. هي عبارة عن التشابه في مقابل الاختلاف، التقارب في مقابل الابتعاد والمرجعية مقابل المرجعية الداخلية. أوصي ببحث RAW POWER حتى يأخذك نحو المستوي التالي.

### مرشحات أوجه التشابه والاختلاف:

تشبه مرشحات أوجه التشابه بقاء العالم علي ما هو عليه أما مرشحات أوجه الاختلاف تريد تغيير العالم باستمرار واختلافه. تأكد من وجود كلا الفئتين في



لغتك في بداية المحادثة أو وجه أسئلة مخطط لها لتحديد مرشحات الشخص الآخر. فعلي سبيل المثال تستطيع البدء مع موظف جديد «ستصبح بعض أهدافك مماثلة للأهداف التي عملت من أجلها من قبل وستنظر فقط من منظورات مختلفة

لتحقيقها. ستصبح متأكداً من لفت انتباه واهتمامه بغض النظر عن مرشحه المفضل عندما تضع كلا الكلمتين في جملك الافتتاحية.

يعتبر طلب عقد مقارنات بين عطلات هذا العام وعطلات العام الماضي أسرع سبيل لمعرفة أوجه التشابه والاختلاف. ستتضمن مرشحات أوجه التشابه قول استمرار نفس المكان في الماضي أو كانت نفس الدولة أو حتى ربما نفس خط الطيران. قد تشتمل أوجه الاختلاف علي الاختلاف في كافة الجوانب المكان المقصود والأصدقاء والوقت من العام.

تستطيع تغيير كلمة «العطلة» إلي موضوع أكثر مناسبة وارتباطاً. فعلي سبيل المثال سيمنحك اعتبار وظائفهم أو منازلهم أو سياراتهم معلومات تتطلبها لكي تجد الفارق. ضع في لغتك ورسائلك البريدية الالكترونية وتقاريرك الأشياء المماثلة أو المتشابهة للأشياء التي يفهموها بالفعل عندما تتعامل مع مرشحات أوجه التشابه.

استخدم الأشياء المختلفة عن خبراتهم السابقة عندما تتعامل مع مرشحات أوجه الاختلاف. ابحث دوماً عن الأحداث أو الأشياء التي لديها تنوع ووجه تركيزك نحو كيفية اختلاف كل حدث ونتيجة عن التي تم التعامل معها من قبل.

### مرشحات الاقتراب ومرشحات الابتعاد :-

مرشحات الاقتراب عبارة عن محفزات للهدف فهي تميل للتحقيق والحصول عليها والترتيب في أولويات. تدرك مرشحات الابتعاد ما ينبغي ومن الأفضل تجنبه وهي تحفز نحو الابتعاد عن المواقف الصعبة. لتحديد عما تقترب أو تبتعد عن مرشحات الشخص في سياق معين أسأل «ماذا تريد من هذا الاجتماع؟».

مرشحات الاقتراب ستتضمن الرغبة في كسب الأشياء أو التحقق والانتقال نحو الأمام ستحوي علي قائمة بالأشياء الواجب القيام بها ومفعمة بالحوية والإثارة بشأن المرتقب من التحدي الجديد. شجع الحماس وتحدث عن الاتجاهات الجديدة.

يريد الأفراد ذوو مرشحات الابتعاد التحرك بعيداً عن وظائفهم الحالية وشركاءهم وحياتهم ومشاكلهم. سوف لا يلهموا أو يتحفزوا بأفكار التغيير. وضح كيفية تمكنهم بسهولة من الابتعاد عن مواقفهم المؤلمة. قدم لهم المساندة من خلال تعزيز فوائد عن مشاكلهم باستمرار وكيفية مساعدتك لهم.

### مرشحات المرجعية الخارجية والمرجعية الداخلية :

تعتبر أسهل طريقة لفهم تلك العملية العقلية العليا هي تأمل الغابة والأشجار. هل يتشابه الشخص مع الصورة الكبيرة الخارجية (الغابة) أم يتشابه مع تفاصيل محدودة (الأشجار)؟ أصحاب مرشحات المرجعية الخارجية يريدوا وجهات النظر الشاملة والتصورات والملخصات بينما يجب أصحاب مرشحات المرجعية الداخلية التعامل مع التابع في صيغة الخطوة خطوة ويحتاجوا لمعرفة كافة التفاصيل الصغيرة.





لاستيعاب الفرق بين النظرة الخارجية والنظرة الداخلية قم ببساطة بسؤال أي سؤال عام واستمع للإجابة. ستجاوب مرشحاتك ذات المرجعية الداخلية من خلال منحك تفاصيل عديدة وستجاوب مرشحاتك ذات المرجعية الخارجية بإجابة مختصرة مركزة. تمكن قوة تواصلك في تحديد المرشح وتناسب الاستجابة. قدم كثير من المعلومات للمرشحات ذات المرجعية الداخلية و قدم نظرة شاملة موجزة للمرشحات ذات المرجعية وستبني جسور من الألفة.

تذكر فقط أن الأفراد يفحصوا المعلومات بشكل مختلف وذلك سيتغير تبعاً للسياق. أنت في حاجة للاستماع وتحديد نوع المرشحات التي يستخدمونها ثم استخدم نفس المرشحات للتواصل معهم.

### المجاز:

المجاز عبارة عن قصص وحكايات ذات دلالة رمزية وفي هذا السياق أناقش القصص الرمزية التي تعرفنا بأنفسنا. يمكن أن تقدم لنا تلك القصص الرمزية خيارات جيدة أو سيئة ويمكن أن تتضمن طرق مختلفة للتعامل مع المشكلات حيث تؤدي لظهور مصادر جديدة لحلها. تتضمن طريقة إخبار القصة الرمزية الأسلوب المفضل بنقل المعلومات عبر الأجيال. تخبر القصص الرمزية عن الأبطال والأشرار والخبر والشر والصواب والخطأ. الكتب الدينية الرائعة لكافة المعتقدات عبارة عن قصص رمزية تعطي إرشادات عن كيفية عيش التابعين لحياتهم والمعتقدات والقيم التي ينبغي عليهم التمسك بها بإخلاص.

يمكن أن تصبح القصص الرمزية مؤثرة لحد بعيد ومن السهل تأليف واحدة. يعتبر خيالك وابتكاريتك المحددان فقط لمهاراتك المجازية. بمجرد أن تصبح مدركاً لها ستكشف عن ذلك حيث تستخدم المجاز بشكل متكرر لرسم صورة خيالية التي غير واقعية بالتأكيد. فعلي سبيل المثال ربما سمعت شخص ما أو ذاتك تقول «الحياة كفاح شاق» أو «الحياة رحلة ممتعة».

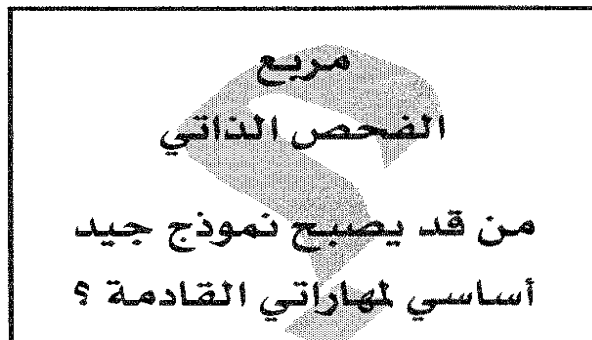
لو تستطيع الارتباط بـ «الحياة كفاح شاق» ارتباط وثيق بجانب صور مجازية مماثلة ستميل للتركيز على المشكلات. ستغير من تركيزك ونتائجك في النهاية في حالة اتخاذك قرار (يمكن أن تقوم بذلك علي أكمل وجه الآن) بالتركيز علي صور مجازية إيجابية.

تعتبر قراءة والاستماع ومشاهدة قصص ملهمة طريق رائع للحصول علي الإلهام والدافعية والنجاح عبر القصص المجازية. يمكن أن ترتبط تلك القصص بجوانب من حياتك حيث تريد تحسين نجاحك فيها أو قد تصبح ببساطة مصدر إلهام. يتمثل مفتاح السر في تغيير أنماطك الفكرية لكي تمنح ذاتك خيارات وبدائل أفضل.

كافة القصص المذكورة في بداية كل فصل في هذا الكتاب وفي بدايات كل فصول كتاب «دليل في العمل» عبارة عن قصص رمزية. قد تم تأليف القصص الرمزية عن قصد لمنح القارئ رؤية عن الموضوع. بعض القصص الرمزية تخبر القصة من خلال استخدام الشخصية الأساسية لتقديم أمثلة يومية علي كيفية استخدام التقنيات الموجودة داخل كل فصل.

### النموذج:

النموذج قديم قدم ظهور الإنسانية ومارستها جميعاً في الفن. فقد بدأت في الاقتداء بسلوكيات الناس الموجودة حولك منذ لحظة إدراكك علي هذا العالم. فتعلمت كطفل التحدث والمشي وتناول الطعام بنظافة من خلال تقليد والاقتداء بوالديك.



فالمحاكاة نسخ خالص بكن النموذج أكثر من ذلك. أنت بحاجة لاختيار المهارة التي تريد أن تكتسبها حيث تبحث لكي تجد دور نموذجي مناسب ثم تستطيع



تحقيق المهارة بعمل نفس الشيء بنفس الطريقة أو من خلال عملية نمذجه أكثر فعالية تتضمن البحث عن دوافعهم وطرق تنمية تلك المهارة. فعلي سبيل المثال قد تجد أفضل ممثل كوميدى والأكثر احتراماً لكى تدرسه لكى تصبح ممثل كوميدى. لن تستطيع نسخ أدواته وأدائه ببساطة حيث يعتبر ذلك غير أخلاقي.

يمكن أن تقرأ أو تستمع أو تشاهد كافة المخرجات التي أنتجها. استمع للمقابلات الشخصية وقم بزيارة المواقع الالكترونية وشاهد القناة الوثائقية وأقرأ السير الذاتية التي كتبها الشخص لذاته والمنقولة عنه وانضم لأي مجموعة من المشجعين أو لخطابات إخبارية تابعة لمساندين. ابحث عن المهم في نموذجك. ما الذي يعتقدك نموذجك. ما الذي يعتقدك عن ذاته وعن أدائه؟ ما هي قيم نموذجك وما الشيء الأكثر أهمية للنموذج وما هي القواعد (قواعد الكتب الدينية) التي تسيطر علي طريقة تفكيره وسلوكه؟ سيصبح لديك صورة شاملة عن المهارة في حالة حصولك علي كافة تلك المعلومات. كل ما تحتاج إليه هو التكيف مع القيم والمعتقدات والسلوكيات والقواعد التي تحكم مهارة النموذج وينبغي أن تصبح قادراً علي تكرار النجاح. أنك ستحتاج للتدريب والتقييم والتعديل حتى تصبح متقناً للمهارة في مستوى نموذجك.

قد ترغب في الاتصال بنموذجك وتري استعداده لتركك تقلده - هذا مقبول جداً داخل عالم الشركات أو العمل. تستخدم غالباً عملية المحاكاة من خلال المراقبين لاختصار تعلم طريقة معينة في السلوك أو مهارة معينة. فالتظليل عبارة عن تصرفك كالظل وتذهب في كل مكان يذهب إليه نموذجك يومياً أو أسبوعياً أو في إطار زمني متفق عليه. يكمن مفتاح السر في أن الظل يتحدث فقط عندما يتم التحدث معه ولا يتطفل ويلاحظ ببساطه.

ضع في اعتبارك ما يمكنك تقديمه كحافز (خدمة أو منتج أو هدية) قبل أن تقترب من نموذجك المقرب. جاوب علي شكوكه بأمانة مطلقة وأشرح دوافع

رغبتك في المهارة.

النمذجة طريقة فعالة لزيادة كفاءة مهاراتك سريعاً. سيرتكب نموذجك بالفعل أخطاء لذلك لا يتحتم عليك فعلها. تستطيع بالفعل اختصار طريقك نحو النجاح بالتركيز علي الجوانب الإيجابية البارزة في هؤلاء النماذج (هل لاحظت المجاز؟).

البرمجة اللغوية العصبية مجموعة فعالة من الأدوات والتقنيات لزيادة فرصك نحو النجاح وقد ألقيت الضوء هنا علي القليل منها. أوصي مرة أخرى بنموذج RAW POWER للتوسع في مهاراتك وخبراتك في هذا الموضوع الرائع. بمجرد أن يصبح لديك قوة التأثير في الآخرين فسيصبح لديك أحد أسرار النجاح في تحقيق نتائجك. ستمنحك البرمجة اللغوية العصبية أدوات للتأثير بأدب.

### مربع النجاح

- ١) تدرب علي بناء الألفة.
- ٢) اكتشف نظامك التمثيلي المفضل من خلال قراءة كتاب عن البرمجة اللغوية العصبية.
- ٣) تدرب علي تحويل المناط علي أسرتك وأصدقائك.
- ٤) ركز علي القدرات العقلية العليا أثناء الاجتماع القادم الذي تحضره.
- ٥) استمع لصورك اعجازية.



الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

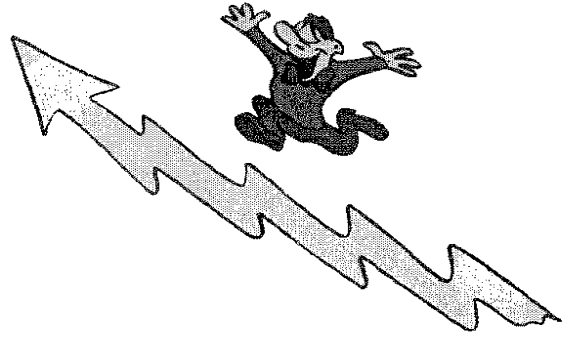
ينتهي في :

/ /

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

## الفصل الحادي عشر

# النجاح في إجراء المقابلات الشخصية



✍ أعرف بالتحديد ما يبحث عنه أصحاب العمل المرتقبين في المرشح لطلب وظيفة وستصعب عليهم الأمر في اختيار أي شخص آخر.

### 📌 نبذة مختصرة:

يحتوي هذا الفصل علي أسلوب فعال لزيادة فرص نجاحك في الحصول علي وظيفة من خلال المقابلة الشخصية وتأمين الوظيفة. يمكن أن تستخدم الآليات أيضاً في أي مقابلة شخصية لغرض آخر.

وجد روجر كينوود نفسه في موضع غريب. فقد ظن كحلل للمشاكل أنه قد يؤدي أحياناً دور إداري مؤقت أو وقتي. وفي خلال هذا الوقت عند إقتراب الموافقة علي وجوب أن تصبح واجباته الإدارية ذات وظيفة دائمة فوق علي عاتق روجر أن يجري المقابلة الشخصية مع خليفته قبل أن ينتقل للتحديات والمهام الجديدة.



اختار أربع مرشحين محتملين من مجموعة الطلبات المكدسة علي مكتبة قبل انتهاء التاريخ المعلن عنه. لم يتم وضع أي طلب وظيفة آخر في الاعتبار ببساطة بعد مضي آخر موعد للتقدم. فقد شعر بالذعر عند استقباله لأحد طلبات الوظيفة مرفقاً بورق رسمي ذات خط يد سيء من قبل صاحب العمل الحالي للشخص ووصوله في ظرف مختوم بختم الشركة. لمزيد من الأمانة والصراحة في الأمر قد تم إدراج هذا الشخص خارج سياتهم الذاتية!

ثم اتصل اثنان من المرشحين الذين اختارهم رودجر به ليخبراه بأنها وجدا وظيفة بديلة لذا فقد ترك مع اثنان ولكي يتجنب أي إحراج محتمل فقد حدد ميعاد مقابلتهم الشخصية في أيام مختلفة.

فقد وصل جوييكر متصبياً بالعرق حاملاً في يده حقيبة شراء بلاستيكية تحتوي أوراق وتأخر ١٠ دقائق. ولاحظ دودجر علي الفور عدم تلميع حذاء جو لأسابيع عديدة وكانت ياقة قميصه متسخة ولدي رباط عنقه المربوط بطريقة سيئة بقع قليلة قدرة غير محددة المصدر. ألقى رودجر نظرة في السيرة الذاتية عندما جلس جو حتى ينعش ذاكراته.

وبينما ينظر رودجر في السيرة الذاتية أخذ يتحدث جو علي الفور بطريقة تحدث حيث يلوم كل شخص ما عدا ذاته علي تأخيره وعدم إدراك أصحاب العمل السابقين الذين عمل لديهم لقدراته الجيدة والحالة الاقتصادية لحقيقة عدم حصوله علي عمل لمدة ثلاث شهور. حدث ذلك قبل أن يوجه رودجر حتى سؤال واحد وبينما أنتظر حتى يتوقف هذا الثرثار العصبي فقد لاحظ أن لغة جسد جو بأكملها تنم عن نظرة ذليلة من الفشل. وبغض النظر عن ذلك فقد أخذ في توجيه قليل من الأسئلة المعدة علي أية حال. فقد حدد ساعة كاملة للمقابلة الشخصية من قبل ولكنه أنهاها قبل وقتها المحدد بعد مرور ٢٥ دقيقة فقط.

كان مارك جود المشرح الآخر. فقد وصل المكتب ١٠ دقائق مبكراً وتحدث بلطف مع موظف الاستقبال. عندما حياه رودجر فقد تلقي تصفح ثابت باليد وتواصل رائع



من العين وابتسامة ودودة. فقد كان مظهره جيداً بدون حتى أن يبدو أنيقاً ولاحظ رودجر أن قصة شعره لا يستطيع أن يقصها إلا مصفف شعر بارع واعترف رودجر لاحقاً أنه كان علي استعداد أن يقدم المنصب في خلال العشر ثواني الأولى.

جاوب مارك علي كل سؤال بشكل تام ولكن بإيجاز وبشكل محدد فقد سأل قليل من الأسئلة المناسبة من جانبه وكان قادراً علي إسهاب بعض النقاط من سيرته الذاتية بدون تردد. شعر رودجر حتى بالدهشة عندما سمع ذاته يوافق علي الحد الأقصى من المرتب المعلن عنه وقبول ترتيبات عطلة مارك الوشيكة. وابتسم رودجر ابتسامة مرضية بعد مغادرة مارك. فقد وجد شخص جيد يخلفه ووسع من مهمته في غضون أسابيع ويرجع الفضل لخطط عطلة مارك. كان عمل جيد ومثمر في وقت الظهيرة.

يطلب منى علي الدوام حضور مقابلات شخصية بناء علي سيرتي الذاتية وحصلت دائماً علي المناصب التي تقدمت لها بمجرد أن فهمت أسرار المقابلات الشخصية. أنا أعتقد أن جميع ذلك يقوم علي الإعداد والتخطيط.

لقد كنت محظوظة جداً حيث تقلدت منصبى التجاري الأول كمسئولة تنفيذية في التوظيف في أكبر وكالة توظيف في بريطانيا. منحني تلك الفرصة رؤى ثمينة تتعلق بأسرار الحصول علي الوظيفة التي تريدها. سأشاركك بعض من هذه المعرفة والخبرة لكي تصبح قادراً علي تحسين آلياتك في المقابلات الشخصية وحتى تزيد من نسبتك من عروض الوظيفة.

من المعتاد لكي يتم دعوتك لمقابلة شخصية فإنك سترسل التفاصيل الخاصة بك بشكل ما أو آخر وسوف تقيم تلك التفاصيل. تمثل السيرة الذاتية في أغلب الأحيان اتصالك الأول مع الشركة أو صاحب العمل.

### ما هي السيرة الذاتية؟

حسناً Curriculum uiteq هي مصطلح لاتيني يعني «قصة حياة» التي تعني

في الماضي التاريخ المهني السابق حيث لم يغير الأفراد الوظائف بشكل متكرر آنذاك مثل الوقت الحال. قد يطلق عليها في تلك الأيام resume التاريخ المهني التي تنطق «raysumay».

### ما الذي تريد تحقيقه من خلال سيرتك الذاتية؟

يعتبر الشيء الأكثر أهمية الذي ينبغي أن تفهمه بشأن السيرة الذاتية هو أنها تمثل إعلانك المطبوع التسويقي أو وثيقتك التسويقية وينبغي أن تسوق لمؤهلاتك ومهاراتك وخبرتك ينشأ العديد من الباحثين عن وظيفة سيرة ذاتية واحدة ويستخدموها في كافة الوظائف التي يتقدموا إليها ولذلك تفقد الهدف منها بشكل

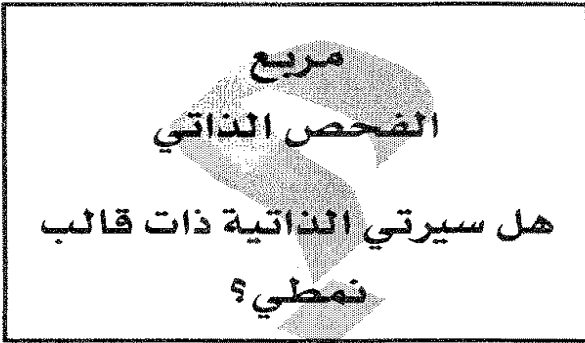
كامل. يتعين عليك أن تري كل نسخة من سيرتك الذاتية كوثيقة متفردة كاملة تبرز مؤهلاتك ومهاراتك وخبرتك في سياق الوظيفة التي تتقدم إليها. وبالرغم من احتمالية مساعدة أسلوب النمطية لكل في

إجراء مقابلة شخصية فأنته للنسب المثوية الخاصة باستجابات «عدم القبول» لكي تري النتائج الفعلية.

### انظر إليه من وجهة نظر صاحب العمل:

في ضوء، خضوعي في الأصل للتدريب في العمل التوظيفي وتقليدي لمناصب عديدة تنفيذية عليا أصبح لدي رؤية ثابتة لما هو متطلب في المقابلة الشخصية وما يحدث أثناء عملية التوظيف بداية من المقابلة الشخصية حتى عرض الوظيفة.

يعتبر معظم المديرين أو أصحاب العمل أفراد مشغولين جداً ويتعين عليهم توظيف الشخص المناسب في الوظيفة المناسبة. هذا يعني وجود وقت محدد لديهم وموضوعية شديدة عند تعاملهم مع السيرة الذاتية وسيختاروا فقط السيرة التي تتناسب مع طبيعة توظيف الوظيفة. لدي بشكل نموذجي عدد من السيرة الذاتية التي يتراوح عددها بين ٥٠ و ١٠٠ سيرة للقراءة الخاصة بوظيفة واحدة. وأقوم





باجراء عملية انتقاء سريعة دائماً في أول الأمر حيث ألقى نظرة في كل واحدة علي العرض التقديمي وتخطيط النموذج ووجه الاستفادة. في حالة عدم جذب السيرة الذاتية لاهتمامي وتحفيزي لمزيد من القراءة وعدم وجود تنسيق واضح ظاهر بخط سهل قراءته فيتم إلقاءه في سلة المهملات علي الأرجح. قد يستغرق الوقت من ١٥ إلى ٣٠ دقيقة لاتخاذ ذلك القرار. فكر في ذلك للحظة. أقل من نصف دقيقة لكي تصلح سيرتك الذاتية! هذا يعني أنك تحتاج للتأكد من شمل سيرتك الذاتية علي كافة النقاط التالية(توجد حالياً برامج جاهزة متعددة تستخدم لياغة السيرة الذاتية):-

- ١- ينبغي أن تكتب بخط واضح في ورق ذات جودة عالية(تكتب الان على الحاسب).
- ٢- لا بد أن تشتمل علي عناوين مشجعة التي قد يخط تحتها خطأ.
- ٣- ينبغي أن تتسم بالإيجاز.. صفحتين فقط.
- ٤- يدرج مهارات محددة موضوعة في الصفحة الأولى.
- ٥- لديها هوامش واسعة وتنسيق من خط ذات فراغات جيدة.
- ٦- لا توجد فيها أخطاء هجائية.

تذكر أنه لديك ثواني قليلة لكي تعطي انطباعاً. لكي تنفذ ذلك فأنت بحاجة فعلاً لكتابة سيرة ذاتية متفردة لكل وظيفة تتقدم إليها وفي حالة عدم بذلك الجهد سيقوم شخص آخر بذلك وسيحصل علي المقابلة الشخصية.

### البحث هو مفتاح السر:

أقضي وقتك في إجراءك للبحث حيث سيضعك ذلك في مكان جيد لكل من السيرة الذاتية والمقابلة الشخصية. أنت في حاجة لامتلاك نسخة من إعلان الوظيفة

مربع  
الضحص الذاتي

ما الذي أعرفه عن الشركات  
التي أرغب في العمل لديها ؟

وإذا لم يمنحك معلومات كافية فاتصل بالشركة وأطلب نسخة من وصف الوظيفة ثم عندما تتصل عبر الهاتف أطلب نسخة من تقريرهم السنوي. هذا مهم نظراً لأنك ستكتشف أسماء المديرين الإداريين والمسؤولين التنفيذيين الأعلون ورسائلهم لأصحاب الأسهم وأرباح وحصص السوق في العام الماضي والمنتجات أو المشروعات الجديدة وتقارير الرؤية والمسئولية ومعلومات أخرى عديدة تستخدمها في المقابلة الشخصية.

ابحث أيضاً عن الجرائد التجارية والصحافة التجارية وفي الانترنت وكافة مواد الشركة التسويقية. وستحتاج لفهم هيكل الشركة حتى تعرف سبل التقدم وكذلك النجاحات الأساسية للشركة والخطوات الفارقة في تاريخها الحديث.

### أنواع السيرة الذاتية:

يوجد نوعان للسيرة الذاتية: السيرة الذاتية التي توضح التتابع الزمني أو الوظيفي من الأقدم إلى الأحدث والسيرة الذاتية التي تركز على مهارات حديثة الاكتساب لدي النسخة التزامنية أو التتابعية - كما يشير الاسم - تنسيق كل شيء في تتابع قائم على التاريخ. نظراً لاحتمال غياب المتعة والحيوية في هذا النوع فأنا أنصح بالخيار القائم على المهارات حيث أعتقد أنه سيمنحك فرص أكبر من تحقيق النجاح. مفتاح السر لأي منهما هو مراعاة البساطة وذكر التفاصيل الهامة فقط التي تتناسب مع وصف الوظيفة من وجهة نظر صاحب العمل. تخيل أنك أنت صاحب العمل: فتلك هي وظيفتك - فما الذي قد تبحث عنه؟ تذكر أنه في حالة عدم اخبارك لهم بما تستطيع تقديمه فهم حينها لن يعرفوا ذلك - لا بد أن توضح ذلك نظراً لأن أصحاب العمل ليسوا مستبصرين. لا يوجد مكان للتواضع والخجل عندما تنسق تفاصيل سيرتك الذاتية.

### نصائح:

١ - إبدأ بالتفاصيل الشخصية كالإسم وأرقام هاتفك وعنوانك وهكذا. لا أنصح بوضع تاريخ ميلادك نظراً لأنني عندما أجريت مقابلات شخصية



- ١- عند عدم وجود تاريخ الميلاد- كنت أنظر سريعاً في التاريخ الوظيفي. هذا يعني أن مهاراتك المهمة سينظر إليها أولاً ولذا ستمنحك فرصة أفضل في الحصول علي مقابلة شخصية أنت تحتاج لاتخاذ القرار بشأن التفاصيل الشخصية التي ترغب في ذكرها.
- ٢- اكتب بيان للأهداف التي تتبناها. اجعل ذلك مثيراً للانتباه واذكره في جملتين. اجعله متوافقاً مع الوظيفة.
- ٣- ملخص المهارات - استرسل في وصف مهاراتك المناسبة للوظيفة.
- ٤- تاريخ عمل موجز - الشركات، الوظائف، التواريخ، الإنجازات الرئيسية.
- ٥- ملخص للمؤهلات - الموجزة ووثيقة الصلة.
- ٦- العضويات المهنية والأنشطة التطوعية والهوايات. اختار الأكثر توافقاً. مرة أخرى. لو تتقدم لمنصب يتعلق بالمبيعات فعضويتك في مجموعات شبكة علاقات وفي المعاهد الاحترافية والمؤسسات الرياضية ستضمن الرسالة التي تشير لتمتلك بشبكة من العلاقات والاتصالات.
- ٧- تذكر إذا لم تتلقي انطباعاً من إنجازاتك. فلما ينبغي أن يتأثر القارئ؟  
التزم بتقديم ورقتين من حجم A4. قد تحتاج لإرفاق نموذج آخر لسيرة ذاتية أكثر تفصيلاً (فكر في التدريب كأنك تكتب تقرير عمل حيث تمتلك الملخص التنفيذي المتبع بالتفاصيل المدعمة) في حالة تقدمك لمنصب يتطلب مهارات عالية. بعد سرد كافة البيانات المشار إليها أعلاه قم أيضاً بإرفاق نسخ المؤهلات المشار إليها وقم إدراج مهاراتك علي التحدث وقدراتك علي التفاعل الجماهيري وأي معلومات تدعيمية أخرى. يتمثل السر في امتلاك ملخص للسيرة الذاتية خاص بعملية الاختيار المبدئية ومستندات دليل تدعيمي ذات مزيد من التفصيل التي قد تتطلب كدليل علي الخبرة المتخصصة.

فالسر هو الوضوح والتوافق بجانب تقديم معلومات واضحة منسقة تتناسب مع متطلبات الوظيفة. هكذا هو الأمر! لا توجد ضرورة لمزيد من الأشياء نظراً لأنهم إذا أرادوا معرفة المزيد فسوف يسألونك أيها أثناء المقابلة الشخصية.

### استمارات التقدم لوظيفة :

أقضي وقتك الكافي وتعامل مع استمارة التقدم لوظيفة بنفس جدية تعاملك مع كتابة سيرة ذاتية متفردة نظراً لأهمية ذلك.

### نصائح: -

- ١- انسخ استمارة التقدم الفارغة وأملاً النسخة أولاً. هذا سيزيد من تركيز ذهنك ولو ارتكبت أي أخطاء فلا توجد مشكلة.
- ٢- بمجرد أن تنتهي من مليء النسخة المنسوخة اتركها حتى الصباح التالي وأعد قراءتها حيث ستجد دوماً شيئاً نسيت إضافته أو تغاضيت عنه في إعلان الوظيفة.
- ٣- تأكد من مراعاتك لمتطلبات الوظيفة عند تملي الاستمارة. ثم تفحص من وضعك لكافة مهاراتك المناسبة وخبراتك ومؤهلاتك في مكان ما في الاستمارة.

مربع  
الفحص الذاتي  
ما مدي الوقت الذي  
أقضيه في مليء استمارات  
التقدم للوظيفة؟

- ٤- لا تكتب مطلقاً «انظر للسيرة الذاتية المرفقة». دائماً أماً البيانات في المربعات المخصصة لها ثم ارفق سيرتك الذاتية كشيء إضافي عند سنوح الوقت والرغبة لديهم

لقراءته (ما لم يخبروك بشكل محدد بعدم عمل ذلك).

- ٥- اكتب بحبر أسود بخط واضح أو الأفضل أطبعها أو أملأها عبر الانترنت أنت في حاجة للوضوح والتناسق والسهولة لقراءة الكتابة.





٦- خذ نسخة نهائية من الاستمارة المملوءة حتى تستطيع أن تتذكر ما قالته واصطحبها معك في المقابلة الشخصية.

تذكر أن لدي صاحب العمل العديد من الاستمارات التي يقرأها لذا تأكد من وجود مهاراتك المتوافقة المهمة في أعلي المربعات المخصصة لذلك.

### خطاب تقديم:

من الجوهرى تضمين خطاب تقديم مكتوب بطريقة صحيحة من ورقة واحدة حجم A4 حيث أنه يشكل مدخل محترف ويمنحك فرصة أخرى في تسويق وإبراز مهاراتك المتعلقة بمتطلبات الوظيفة.

### نصائح:

- ١- تأكد من توجيهك الخطاب لصانع القرار حيث توخي الحذر في هجاء اسمه بطريقة صحيحة ولذا سيصل إلي مكتبه.
- ٢- اذكر الوظيفة التي تتقدم إليها في أعلي الصفحة.
- ٣- اجعل ذلك مشجعاً للقارئ نظراً لتناسبه مع الوظيفة.
- ٤- لو تقوم بإرسال خطاب تمهيدي والسيرة الذاتية فتأكد من ترقب كليهما فعلي سبيل المثال «ستتناسب المهارات جيداً التي لدي مع.... قسمكم نظراً لوجود خبرة..لدي».
- ٥- اذكر سبب رغبتك في العمل لدي هذا صاحب العمل بالتحديد.
- ٦- اشر إلي مهارتين أساسيتين في سيرتك الذاتية يحتاج القارئ لإدراكها حيث قد يمثلوا المهارتان الأساسيتان المتطلبات للبراعة في تنفيذ الوظيفة.
- ٧- اشر للفرات الزمنية المتاحة لك فيها إجراء المقابلات.
- ٨- وجه الشكر للقارئ لقضاءه الوقت في قراءة خطابك وسيرتك الذاتية.

تأكد من احتفاظك بنسخة من كافة المستندات التي ترسلها لكل شركة بالإضافة لكافة أوراق البحث وأي تفاصيل خاصة بالمحادثات الهاتفية وأسماء الأشخاص التي تحدثت معهم.

### المقابلة الشخصية :

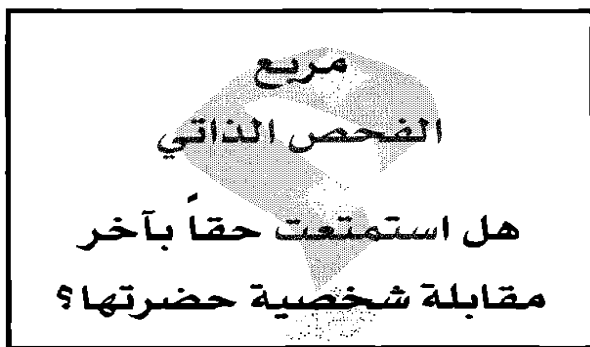
تعتبر المقابلة الشخصية هي تقديم ذاتك علي حقيقتها في أفضل توضيح ممكن حيث تتسم المقابلة الشخصية بالمتعة والتشوق والإثارة والمعرفة لك ولمن يجري المقابلة الشخصية.

### قبل أن تحضر:

أنت بحاجة للاستعداد بشكل كامل للمقابلات الشخصية حيث أنها تمثل فارقة في نجاحك.

من المفيد أن تكتب قائمة ملاحظات خاصة بالمقابلة الشخصية حيث يمكن أن تتطلع عليها في يوم المقابلة الشخصية. فهي تمنحك بجانب وضع كل شيء في مكانة ثقة عالية في استعدادك لحضور المقابلة الشخصية.

تفحص كافة المعلومات التي جمعتها عن الشركة واختار الأكثر أهمية وتعلم



الحقائق. فقد عرفت دوماً رؤية صاحب العمل المرتقب وبيانات المسئولية وصافي ربحه في العام المالي الماضي وأهداف العمل المالي الحالي. وكذلك عرفت بعض الحقائق الأخرى مثل اسم المسئول التنفيذي الأول والمدير الإداري وأي شركات جماعية أو

أصلية والوضع الإعلامي الحالي لمجال الصناعة أو المهنة عموماً وأي معلومات بسيطة رائعة أخرى. دوماً أجد طريقة لتقديم المعلومات بمهارة واحترافية التي بحثت للإشارة لاستمتاعي بالشكل الكافي بإجراء البحث. تأكد من وجود نسخة من تقرير الشركة السنوي وأصطحبه معك في المقابلة الشخصية.



حدد إجابتك مسبقاً الخاصة بالأسئلة الأكثر شيوعاً التي تتوقع أن توجه إليك ثم حدد أمثلة محددة لتواريخ وحقائق وأرقام لتدعيم إجاباتك. لو لديك أسئلة عديدة فإنك تستطيع إعداد نشرات توزيعية تشتمل علي كافة التفاصيل واستعد لشرح أحد الأمثلة أو اثنين منها.

في حالة احتياجك للقيام بعرض تقديمي في المقابلة الشخصية فإنه من الجوهري بشكل مطلق أن تتدرب علي ذلك بصوت مرتفع وتدريب حتى تصل إلي إتقانه في نومك. تذكر لا بد أن تقدم عرض تقديمي من ٢٠ دقيقة في حالة طلبهم لعرض تقديمي من ٢٠ دقيقة. لا تزيد دقيقة أو تنقص دقيقة. لا تتجاوز مطلقاً الوقت المحدد لك حيث ستلقي ما لا تريده.

الطريقة الوحيدة لمعرفة فترة استمرار عرضك التقديمي هي عرضه بصوت مرتفع مع تحديد وقته. قم بذلك من خلال وقوفك أمام المرآة كذا ستستطيع تفحص مظهرك الكامل تأكد من معرفتك بكيفية تشغيل أجهزة العرض التقديمي في حالة استخدامك لها بجانب تأكدك من وجود المواد المطبوعة التدعيمية التي تستطيع تركها مع هيئة إجراء المقابلة واستخدامها عند فشل الأجهزة. حافظ علي تلك المواد المطبوعة حتى نهاية العرض التقديمي أو المقابلة الشخصية. أنت تحتاج لأن ينصتوا لك بدلاً من القراءة أثناء تحدثك. اجعله مثير وحماسي ومفعم بالحوية بالنسبة للمستمعين.

قم بإرساء الثقة وأي عمليات إرساء عاطفية إيجابية أخرى تشعر باحتياجك لها لك يمنحك دفعة في اليوم. يحتوى الفصل الرابع - النجاح العاطفي - علي خطوات إرساء الثقة التي يمكن أن تكيفها مع أي حالات عاطفية إيجابية أخرى ترغب في استحضارها أثناء المقابلة الشخصية. تذكر أن تتفحص نجاح عملية الإرساء معك قبل أن تغادر لحضور المقابلة الشخصية.

عد الأسئلة التي ترغب في توجيهها. في المقابلة الشخصية الأولى، تجنب الأسئلة الخاصة بزيادات المرتب والمكافآت وإجمالي متعلقات الوظيفة والرعاية

الصحية حيث ستقدم لك أو يمكن أن تسأل عنها في مرحلة تالية.

### الاستعدادات الهامة في آخر دقيقة :

تأكد من معرفتك وتكرارك لفحص تاريخ ووقت ومكان المقابلة الشخصية

مربع  
الفحص الذاتي  
ما الذي تتضمنه قائمة  
ملاحظات الخاصة بالمقابلة  
الشخصية ؟

ثلاث مرات. تفحص دوماً مرة أخرى تلك التفاصيل في إطار نتيجتك أو مفكرتك نظراً لأنه من السهل أن تقتنع ذاتك بأن ذلك في تاريخ / وقت / موقع محدد ثم تجد أنك مخطئ. تفحص عدم وجود أخطاء ساذجة واتصل بالشركة للتأكيد علي موعد

يوم مقابلتك الشخصية. أثناء مراجعتك لأوراق عملك قم بإرفاق أي شهادات طلب منك اصطحابها في المقابلة الشخصية.

تأكد من معرفتك بكيفية وصولك لمكان عقد المقابلة الشخصية. ضع بعض الخطط الاحتياطية وضم من ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة إضافية لوقت السفر الطبيعي. فمن الأفضل أن تكون مبكراً بدلاً من أن تكون متأخراً. اصطحب معك هاتف محمول في حالة التأخيرات الإجبارية حيث سوف تستطيع تذكير مجري المقابلة الشخصية.

لا بد أن يتسم مظهرك بالأناقة المناسبة والنظافة والهندسة. لا بد أن يبدو شعرك نظيفاً ومصفاً وذات قصة مناسبة. لا بد أن قلم أظفرك ولو كنت امرأة - لا بد أن تكون كافة أظفرك المطلية رقيقة المظهر وذات طول مناسب. ينبغي أن يكون الحذاء نظيفاً ولامعاً. ينبغي أن تبدو الأسنان نظيفة وخالية من بقايا الطعام ولا توجد رائحة لنفسك.

عند الوصول تأكد من معرفة موظف الاستقبال من هويتك ومن هوية الشخص الذي ستقابله ثم اذهب لحجرة الاستراحة بعد ذلك لعمل آخر دقيقة من فحص مظهرك. ثم ذكر ذاتك بأنك قد استدعيت لمقابلة شخصية ولذا لا بد أن



يرونك بالفعل في مظهر جيد واستحضر إرساء حالاتك العاطفية الإيجابية. ابتسم وتخيّل توافر لديك كل ما يبحثون عنه واخبر ذاتك بأنك مستعد لإثارة دهشتهم! ذكر أنك قبل المقابلة الشخصية بعدم وجود إجابات صحيحة مطلقة للأسئلة التي ستوجه إليك. ومن الأفضل أيضاً أن تذكر ذاتك بأن هدف مجري المقابلة الشخصية هو شغل المنصب المعلن عنه. بصيغة أخرى لديهم مزيد من الاهتمام لتقديم الوظيفة لك يضا هي رغبتك في الحصول عليها!

أسئلة خادعة قد توجه إليك	مقترحات علي طريقة إجابتك
ما هي أسباب رغبتك في ترك عملك الحالي؟	أنت تحتاج لمراعاة التأي في كيفية إجابتك علي هذا السؤال نظراً لأن انتقاد صاحب العمل هو شعار لمجري المقابلة الشخصية. سيعتبروك موظف صعب مرتقب بغض النظر عن الموقف. سوف لا تصبح قادراً علي تبرير انتقادك لصاحب عملك بطريقة مرضية مهما قلت. غير العبارة السلبية إلى عبارة إيجابية؟ فعلي سبيل المثال «أنا أبحث عن مسئولية إضافية / تحديات جديدة فرص جديدة محددة في مسئوليتي الحالية نظراً للقيود المفروضة علي (خطط التنمية، فرص الترقية، حجم الشركة وهكذا). اتبع ذلك بعبارات إيجابية عن الشركة المعقد فيها المقابلة الشخصية حيث تتضمن اعتقادك بأنها ستصبح قادرة علي تقديم التحديات التي تبحث عنها.
لماذا ترغب في العمل لدي شركتنا؟	ستصبح قادراً علي إجابة هذا السؤال بسهولة إذا قمت ببحثك. أشياء مثل: أسلوب شركتكم المتقدم في، XYZ، أسلوبكم التكنولوجي عالي التقنية والرائد، أنكم تمثلوا رواد السوق وشركة تشجع علي العمل لديها، منتجاتكم المتميزة الخلاقة.
أين تري ذاتك بعد مضي ٥	الطريقة الآمنة للإجابة علي ذلك هي مراعاة عدم التحديد في إجابتك. مثال: «أرغب في أن ينظر إلي كمحترف بارع في مجال

مقترحات علي طريقة إجابتك	اسئلة خادعة قد توجه إليك
<p>خبرتي». في منحك المنصب. حدد مهارتين تتمتع بهم يتوافقا مع متطلبات الوظيفة وأشرح كيفية احتلال تلك المهارتين الممزوجة بالحماسة والرغبة أبرز الأسباب لتوظيفك. وقد ذكرت كلمة (أبرز) نظراً لتوقعي بأنهم سوف يسألوك عن الأسباب الأخرى. يمنحك ذلك فرصة ثانية لتسويق مهاراتك الأخرى وسمايتك ومميزاتك.</p>	<p>سنوات أو ١٠ سنوات من الوقت؟</p>
<p>تجنب إغراء قول «حسناً» ببساطة. اعتبر ذلك كفرصة تسويق أخرى لمهاراتك تستطيع أن تقول أنك تجد في الضغوط عامل مثير وتنتظر إليها كأنها مؤثر حيث قد توجد حاجة لتكيف بعض الآليات الإضافية الخاصة بالتخطيط وإدارة الوقت مع الموقف.</p>	<p>كيف تستجيب للضغط؟</p>
<p>لو قمت بقراءة كتب ميرديس بلبن المتخصصة في العمل الجماعي ستستطيع حينها ذكر أفكاره من خلال تلك الطريقة ستبدو قارئ جيد ومتميز لكيفية تطور العمل. تذكر أنه إذا الوظيفة تتطلب العمل داخل فريق فمجري المقابلة الشخصية سيبحث عن إجابة ستضيف إلي تماسك الفريق والمساهمة في الفريق مما سيساعدهم في الوصول لتحقيق أهدافهم.</p>	<p>ما هو وصفك للعمل الجماعي؟</p>
<p>الطريقة الآمنة للإجابة علي ذلك هي مراعاة عدم التحديد في إجابتك. مثال: «أرغب في أن ينظر إلي كمحترف بارع في مجال خبرتي». في منحك المنصب. حدد مهارتين تتمتع بهم يتوافقا مع متطلبات الوظيفة وأشرح كيفية احتلال تلك المهارتين الممزوجة بالحماسة والرغبة أبرز الأسباب لتوظيفك. وقد ذكرت كلمة (أبرز) نظراً لتوقعي بأنهم سوف يسألوك عن الأسباب الأخرى. يمنحك ذلك فرصة ثانية لتسويق مهاراتك الأخرى وسمايتك ومميزاتك.</p>	<p>ما أسلوب الإدارة الذي تفضله أو تنجز في إطاره؟</p>





مقترحات علي طريقة إجابتك	أسئلة خادعة قد توجه اليك
<p>ينبغي أن يصبح لديك بالفعل فكرة عن أسلوب إدارة تلك الشركة من خلال بحثك وسيمنحك ذلك مؤشرات علي إجابتك. إن لم تكن متأكداً فهذا هنا لديك مثال علي إجابة أخرى شاملة: «أنجز جيداً عند توافر التوجيه والإطار الزمني حيث يتم تشجيع علي المساهمة في كل من المستوي الفردي والإشرافي لنجاح الفريق».</p>	<p>ما أسلوب الإدارة الذي تفضله أو تنجز في إطاره؟</p>
<p>تذكر أنه ينبغي عليك انتقاء أمثلة وثيقة الصلة بالعمل - بقدر الإمكان - حيث ترتبط مباشرة بأنواع المهام التي ستقوم بها في الدور الجديد. وأروع عبارة افتتاحية لإجابة هذا السؤال هو البدء بقول «أنا أشعر بعدم تحقيق أعظم انجازاتي حتى الآن» وابتسم ثم تواصل بتوضيح مثال لإظهار مهاراتك المرتبطة بالدور.</p>	<p>ما هي أعظم إنجازاتك؟</p>
<p>اختار سمة مناسبة تتوافق مع الدور الوظيفي لو تتطلب الوظيفة عمل جماعي قوي اذكر ذلك ووضح مثال. أعطي مثال موجز مراعيًا الثقة والتأكيد فيه عندما ترتبط دوما الإجابة علي نوعية هذا السؤال بمتطلبات الوظيفة كن منسجماً مع إجابتك.</p>	<p>ما هي أكثر نقطة قوة مهمة تعتبرها في ذاتك؟</p>
<p>لا بد أن تستعد لهذا السؤال مسبقاً واختار شيئاً عاماً سوف لا يعوق أدائك أو إنجازك. فعلي سبيل المثال «أميل للإنهاك في إنجاز المهام، الذي يعني مغادرتي للعمل أحياناً في وقت متأخر» أو «تدعيم ومساندة أفراد الفريق علي حساب ترقيتي الشخصية». يمكن أن تستخدم رغبتك في المعرفة أو أي جوانب ايجابية غير واضحة مقدمة في صورة نقاط ضعف. فهم لا يبحثون عن الاعتراف بنقاط الضعف الذاتية فلا تعتبر ذاتك فقط فوق التوجيه. ربما يطلب منك ذكر أمثلة، لذا تأكد من استعدادك أيضاً.</p>	<p>ما هي نقاط ضعفك؟</p>



مقترحات علي طريقة إجابتك	أسئلة خادعة قد توجه إليك
<p>هذا السؤال يحتاج لسؤال: «ما المشروع أو الجانب الذي تعتقد أنه في احتياج لإسهام سريع أو الذي تريدني أن أساهم فيه؟». فمن خلال هذا السؤال قد حددت الجانب الحقيقي الذين يرغبون عملك فيه. إن لم يصلح هذا المدخل فقم ببساطة بإتباع ذلك بالسرعة التي حققت خلالها إسهام لشركتك الحالية.</p>	<p>كم من الوقت ستستغرق لكي تحقق إسهامات في الشركة؟</p>
<p>اتسم بالثقة عند إجابتك علي هذا السؤال نظراً لأنك لن تستطيع - في حالة عدم ثقتك بذاتك - أن تتوقع ثقة مجري المقابلة الشخصية.</p>	<p>لماذا ينبغي أن نوظفك؟</p>
<p>هذا سؤال ماكر إن لم تستعد له. تقصي معدل السوق في هذا النوع من الوظيفة وقل أن متوسط معدل السوق يتراوح بين X و Y وكما يتوقع منك أن تحقق إسهام سريع ولديك # من سنوات الخبرة فأنتك تتوقع أيضاً أن تحصل علي # دولار أو حتى # دولار بزيادة ٥٪.</p>	<p>ما إجمالي المرتب الذي تبحث عنه؟</p>
<p>أفهم أن الهدف من وراء ذلك السؤال هو اكتشاف مهاراتك التحليلية وأسلوبك الاحترافي. ستستفيد عندما تستخدم بالفعل منهجية واضحة مثل كتاب (إدوارد دي بونو) the six thinking hats حيث يشرح بإيجاز كيفية استخدامك لهذا المدخل في مشكلة معينة. من المؤثر دوماً أن تستطيع تستخدم مثال موجز ناجح بجانب ذكرك للمنهجية التي تتبعها.</p>	<p>ما هي أكثر مشكلة صعبة تعاملت معها؟</p>
<p>هذا وقت العرض! لو لم تسمع ذلك فلا تقل ذلك لذا تأكد من معرفتك لما ستقوله بالضبط. تحلي بالإيجاز والتركيز وضم بعض المرح. ضم أي مهارات مفيدة لم يتم التطرق إليها أثناء المقابلة الشخصية. يعتبر أيضاً وقت مناسب للكشف عن القيم التي تشترك فيها مع الشركة.</p>	<p>ماذا قد يقول الأشخاص المرجعين عنك في اعتقادك؟</p>



أسئلة خادعة قد توجه إليك	مقترحات علي طريقة إجابتك
كيف تقضي وقتك خارج العمل؟	لابد أن يتطابق ما تقوله مع سيرتك الذاتية أو استمارة تقدمك للوظيفة. يوجد أمرين هنا يضعنا في الاعتبار. الأمر الأول: أنت في حاجة لإظهار مساهمتك في المجتمع وأن لديك نظام صحي أيضاً. الأمر الثاني: قد ينظر إليك كشخص تفتقد الالتزام في العمل إذا لديك هوايات عديدة جداً أو تتمتع بحماس قليل جداً. تجاهها. أسعي نحو توازن مناسب.

### أسئلة قد توجهها :

ستسأل عما لديك أي أسئلة ومن الجوهرى أن يصبح لديك أسئلة جاهزة نظراً لأن توجيهك لأسئلة محددة واضحة يتضمن اهتمامك بالشركة وبالمنصب. اجعل لديك قائمة أسئلة صغيرة وتأكد من عدم سؤالك لأي أسئلة تم توضيح إجابتها بالفعل في المقابلة الشخصية حيث سيظهر ذلك غياب انتباهك وضعف مهاراتك في الاستماع.

أسئلة خادعة قد توجه إليك	مقترحات علي طريقة إجابتك
ماذا أصبح هذا المنصب شاغراً؟	ما هي البرامج التدريبية أو الوظيفة المتاحة لديكم للمبتدئين الجدد؟
ما عدد أفراد الفريق؟	ما هو هيكل نظام التقارير؟
ما هي المؤشرات الأساسية للأداء Kpls للدور الوظيفي؟	ما هو مسار التقدم وإطاره الزمني؟
ما هي التحديات التنافسية الحالية التي تواجهها الشركة؟	ما هي التحديات الأساسية التي تغلب عليها الفريق في آخر ١٢ شهر؟
ما هي أهداف الفرق الحالية وهل أنتم في طريقكم لتحقيقها؟	كيف سارت المقابلة الشخصية؟
ما هي العوائق التي واجهها الفريق أثناء سعيه نحو تحقيق الأهداف؟	ما هي الخطوات القادمة؟ (أنت تبحث عن تاريخ لاتخاذ القرار إن أمكن).

### أشياء ينبغي أن توضع في الاعتبار:

إن الحماس معدي وسيظهرك في أفضل حالاتك. زد من قدر جوانب خلفيتك التي تتوافق بقدر كبير مع الوظيفة وقلل من قدر الجوانب الأخرى. لا بد أن تستمر في تواصلك بالعين وتواصلك مع الآخرين بشكل واضح إذا شعرت بالتوتر. يمكن تحقيق ذلك من خلال تكرار التدريب قبل إجراء المقابلة الشخصية علي توجيهها. فالتدريب يمثل عامل حاسم في النجاح ليس فقط في مقابلات التقدم لوظيفة ولكن في أي أشكال أداء أخرى تقوم بها.

توجد طريقة أخرى للتغلب علي توترك متمثلة في اعتبارك آياه مسئوليتك الذاتية في جعل مجري المقابلة الشخصية أن يشعر بالارتياح وكذلك أن تعتني به. هذا يسمح لك بالإجابة علي الأسئلة بشكل واضح وكذلك يزيد من تركيز انتباهك خارجياً بدلاً من داخلياً. من المفيد دوماً أن يصبح لديك بعض النوادر ونجاحات سابقة وقصص مضحكة حيث لديهم جميعاً مردود ناجح من خلال استعدادك وتدريبك عليهم بشكل تكراري فقط عند احتياجك لهم. في حالة شغفك بالمنصب قم بإخبار مجري المقابلة الشخصية بذلك في نهاية الجلسة قبل السؤال عما سيحدث فيما بعد.

### أشياء ينبغي تجنبها:

ترفض تعليقات الازدراء عن المنافسين وأصحاب العمل الحاليين أو السابقين رفضاً مطلقاً. لا أستطيع التأكيد علي ذلك بقدر شديد كافي. لا يرغب أي صاحب عمل في منح الوظيفة لشخص منتحب يمكن أن يتحول لموظف عابس. سوف لا يجازفون لذا احتفظ بتعليقاتك وشكواك بداخلك طوال الوقت.

تحاشي التكبر – الذي يعتبر أمر منفر أيضاً – وكذلك التعليقات المشابهة لـ «أنه مكتوب في السيرة الذاتية أو استمارة الطلب» قد يرجع السبب لتوجيه مجري المقابلة الشخصية للسؤال لرؤية كيفية تعاملك مع أسئلة واضحة ولإظهار كيفية



تفاعلك داخل فريق ذا قدرات ممزوجة.

لا تكذب مطلقاً أثناء المقابلة الشخصية بالرغم من شعورك بالضيق من الحقيقة ومع ذلك، لا تحتاج أن تقول شيئاً ما لم تسأل عنه. من الجيد أن تعترف بأمر واحد إذا سألت عنه وحتى لو تجد كوارث في تاريخك المهني واذكر التفاصيل بإيجاز شديد ووضح ما تعلمته من الخبرة. من المهم دوماً أن تذكر ما قد تعلمته من الأخطاء حيث يوضح ذلك التواضع والذكاء التي تمثل مزايا رائعة في الموظفين الجدد.

الدفاعية ستضر فرص نجاحك. اعترف بالأمر عندما لا تعرف الإجابة أو ليس لديك المهارة المناسبة ثم اتبع ذلك بمثال من الماضي عندما تغلبت علي مهارة متطلبة من خلال حضور أحداث تدريبية أو الخضوع لجلسات تدريبية.

### بعد المقابلة الشخصية:

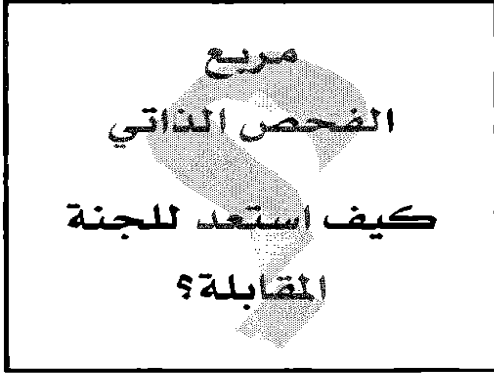
قم بتحليل أدائك مباشرة بعد رجوعك ودون ملاحظات عما شعرت بما نجح علي النحو المطلوب وما قد يتحسن في المستقبل. إذا لم يتم الاتصال بك بعد مضي آخر موعد لتاريخ الاختيار اتصل بالشركة هاتفياً وإسأل عن النتائج. أسأل هذا السؤال في حالة عدم نجاحك: «من فضلك ما هو الجنب الذي استطع تحسينه في آلية إجرائي للمقابلات الشخصية؟».

قل ذلك إذا رغبت في العمل لدي الشركة أثناء المكالمات الهاتفية للرفض وأكد ذلك من خلال خطاب. اكتب خطاباً لمجري المقابلة الشخصية (مع إرسال نسخة لقسم الموارد البشرية) ووجه له الشرك علي قضاء جزء من وقته في مقابلتك ولتوفير بيئة مريحة ومرحبة قل ذلك بالرغم من عدم نجاحك في الحصول علي الوظيفة وكما ذكرت في المقابلة الشخصية أنك شغوف حقاً أن تصبح موظف في الشركة وتطلب بلطف نصيحتهم لك بأي وظائف مستقبلية يمكن أن تتناسب معها مجموعة مهاراتك. ضمن ذلك بخطاب رسمي موجه إليهم لكي توضح أنك تقصد ما تقوله.



### لجنة المقابلة الشخصية :

تتألف دوماً لجان المقابلات الشخصية من فردين أو أكثر يقوموا بإجراء



المقابلة ويمكن أن يجلسوا جميعاً خلف منضدة طويلة مقابل مقعدك الموجود في المنتصف. استعد بشكل صحيح لهذا الموقف. سوف لا يبدو أمراً خيفاً إذا تصورت العملية فعلاً.

يستخدم هذا النوع من المقابلات أنواع مختلفة من الآليات المهارية سواء البسيطة حيث

يتناوب الأفراد القائمين علي إجراء المقابلة الشخصية الأدوار في توجيه الأسئلة أو آلية العدو والصديق حيث يطرح أحدهم أسئلة يسهل إجابتها والآخر يطرح أسئلة خادعة. تقلب لجنة المقابلة بـ مقابلة صفوة أفراد الفريق. تستخدم تلك النوعية من آليات المقابلة الشخصية أساساً لتحديد كيفية تكيفك بشكل جيد مع الضغوط وكيف تتفاعل مع أفراد مختلفة وخصوصاً مديرك وزملائك في العمل أو كليهما.

توجه في إجاباتك للشخص الذي يجلس أحياناً صامتاً أو في نهاية المنضدة فربما يدون ملاحظات فقط ولكن قد يكون - علي السواء - الشخص الذي لديه معظم المدخلات عند مناقشة المجموعة لأدائك.

يتماثل الاستعداد للجنة المقابلة تقريباً مع ما ذكره أعلاه وينبغي أن يتضمن ما

يلي:-

- ١- تقصي طبيعة الشركة ووصف الوظيفة.
- ٢- احفظ سيرتك الذاتية أو استمارة تقدمك للوظيفة عن ظهر قلب.
- ٣- تدرب مراراً وتكراراً علي التحدث عن خبرتك وإنجازاتك ومهاراتك.
- ٤- استعد وتدرب كثيراً علي أسئلة ذات معني تقوم بطرحها.



٥- كن أنيقاً بشكل مناسب ونظيفاً ومهندياً.

جاوب في البداية علي القائم بإجراء المقابلة في اللجنة الذي طرح عليك السؤال اعترف بالآخرين الموجودين في اللجنة- عند استمراك في الإجابة - من خلال استخدام الاتصال الذاتي بالعين. تذكر أن تتوجه لأفراد اللجنة عموماً نظراً لأنهم جميعاً سيقرون توافقك مع متطلبات الوظيفة.

### المقابلات الشخصية والأنشطة الجماعية:

تعني المقابلات الشخصية الجماعية دوماً أنك ستحضر المقابلة الشخصية مع متقدمين آخرين للوظيفة في آن واحد. يمكن أن يتسم أبسط أشكال المقابلات الجماعية بشكل العرض التقديمي للشركة المتبوع بمناقشات وأسئلة عامة وجلسات طرح الإجابات. هذا يمنح القائمون بإجراء المقابلة الشخصية فرصة لتفحص المرشحين في البداية. سيلاحظوا طريقة تصرفك وعمما ابتعدت عن المرشحين الآخرين.

سيدون أيضاً القائمين علي إجراء المقابلة ملاحظات عن الأسئلة الموجزة والمحددة التي طرحها التي ستوضح إجراءك لبحثك وجديتك في الانضمام لشركتهم.

قد توجه أنشطة في بعض المقابلات الشخصية التي قد تثير بيئة العمل من خلال تكوين فرق من المتقدمين وعرض موقف افتراضي أو متعلق بالعمل علي كل مجموعة يحتاج للحل. لا تسمح لشعورك بروح هذا الفريق أن يبعدك عن تذكر أنك ستقيم ويستمع لك علي نحو فردي وستدون الملاحظات بناء علي أدائك. ستحدد المهارات التي يبحثون عنها من خلال الوظائف المتاحة وتتضمن عادة مهارات ذاتية وداخلية وتأثيرية وتواصلية وقيادية والعمل الجامعي والتنظيمية والتطويرية ومدخل / قبول التغذية الراجعة والقدرة علي حل الصراع والسيطرة علي الضغوط.



وأوصيك بأن تسعى لكي تصبح من ضمن القواد وتلعب دور فعال بدلاً من أن تصبح ملاحظ. لدي تلك المواقف حلول مثلي ممكنة ومن السهل أن تصبح مشاركاً في سياق حل المشكلة بدلاً من تذكر أهمية إظهار تمتعك بالسماح المطلوبة في الوظيفة التي تتقدم إليها.

توخي الحذر في تعاملك مع هذا النوع من المقابلات ولا نفقد مطلقاً رؤية المهارة التي يتطلبها توصيف الوظيفة. تكيف لتوضيح تناسب مهاراتك مع المتطلب بعيداً عن الخلط الذي يحدث أثناء النشاط / اللعبة. قد يطلب منك أن تحضر مع باقي أفراد أو بمفردك في نهاية النشاط. تذكر أن لا تنتقد مطلقاً المشاركين الآخرين ولا توجيه اللوم لهم، تقبل النتيجة وعبر عن استحسانك بشكل منطقي علي التطورات الحادثة علي مستوي الفريق. يمثل العرض التقديمي فرصة لإظهار مهاراتك وساحة لتسويق ذاتك.

توجد نصيحة خاصة بالمقابلات الجماعية وهي البحث عن أكثر الأنشطة الجماعية الرائدة شيوعاً لكي تجعل ذاتك مألوفة مع النتائج المتوقعة.

### لجان المقابلات سيئة التنظيم:

للأسف قد تجري معك مقابلة في ظل وجود لجنة سيئة التنظيم حيث يتم اختيارك من القائمة لمواجهة أسئلة غير متتابعة واتجاهات غريبة. إذا استطعت أن تتواصل من خلال قسم الموارد البشرية لمعرفة أسماء ومناصب أفراد اللجنة ومن سيتخذ القرار النهائي ستعرف من ستعامل معه. لا بد أن تحافظ علي ثقتك وأدائك في أفضل مستوياتك إذا لم يتاح لك.

يعتبر استغراقك وقت أطول من المعتاد للإجابة علي الأسئلة (توقف فترة قليلة أطول من المعتاد لديك) نصيحة للتعامل مع تلك النوعية من المواقف حيث تخفض نبرة صوتك وتبطيء سرعة تحدثك. لدي ذلك تأثيران: فهي ترسل رسالة لعقلك الباطن تتضمن سيطرتك علي أعصابك وتوصل لأفراد اللجنة أنك تعتبر





أسئلتهم تتضمن اعتبارات هامة.

### لمن لديه خبرة قليلة أو بلا خبرة في المقابلة الشخصية :

لو لديك أطفال أو شباب بالغين لديهم خبرة قليلة أو بلا خبرة في المقابلة فإنك تستطيع أن تزيد من فرص نجاحهم في اجتياز المقابلة الشخصية بشكل كبير. ستحتاج لصديق لم يقابله «مرشحك» مطلقاً من قبل والذي يمتلك مكتب يمكن أن يستخدم، ربما بعد الساعات الاعتيادية.

ستوضح لصديقك بإيجاز النقاط التي ستطرح سلفاً حيث يجري مقابلة صورية مع مرشحك الذي سيحضر في الوقت المحدد تماماً كأن ذلك وظيفية حقيقية. ستواجه هناك بذاتك ولكن ليس في حجرة المقابلة في الواقع. وبمجرد أن تنتهي المقابلة الصورية أطلب من زميلك أن يقدم لك والمرشحك معاً بعض التغذية الراجعة الصريحة المتعلقة بنقاط قوته وضعفه أثناء إجراء المقابلة بالإضافة إلى مقترحات عملية لإحداث التحسينات.

اعتبر ذلك تدريب في بيئة مألوفة ولكن رسمية حيث لا تظهر أي نتيجة غير إضافة الخبرة - ومن المحتمل - التغلب على التوتر والمخاوف.

### لمن لديهم تاريخ مهني طويل :

قد تفخر بسجل عملك طويل الأمد بشكل مبرر. ومع ذلك، تذكر أن، سيبدو معظم ذلك تاريخ سابق من منظور القائم بإجراء المقابلة معك. جاوب بأية حال علي أي أسئلة مباشرة قد توجه إليك ولكن من الأفضل أن تتجنب الماضي. ركز علي الإنجازات الحالية أولاً. تلقي توجيهات من خلال لغة جسد القائم علي إجراء المقابلة وبمجرد أن تتلقي إشارات علي الملل توقف عن التحدث.

قد تدهش من عدد المرشحين للوظيفة (عادة الأكثر نضوجاً) الذين وصلوا إلي مرحلة الاقتراب من الحصول علي المنصب، وكذلك من عدد الذين يستطيعون التعبير عن أنفسهم بشكل صحيح في هذه المرحلة ومن عدد النتائج المخيبة للآمال.



### في كافة المواقف:

الأشياء الهامة الواجب تذكرها لكي تصبح ناجحاً في المقابلات الشخصية

هي:

إجراء بحث مكثف، أن تستعد بشكل كامل، وأن تحفظ سيرتك الذاتية واستمارة تقدمك عن ظهر قلب، وأن تتدرب علي إجابتك، وأن تتدرب علي أسئلتك وترضي عن نفسك.

### مربع النجاح

- (١) أكتب سيرة ذاتية متفرد لكل وظيفة جديدة تتقد إليها.
- (٢) احتفظ بنسخة من كافة أوراق العمل.
- (٣) احتفظ بقائمة ملاحظات خاصة بالمقابلة الشخصية.
- (٤) التدريب ثم التدريب ثم التدريب.
- (٥) تابع كافة المقابلات الشخصية.



الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

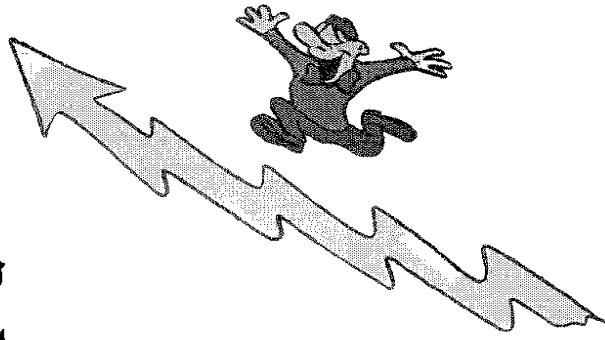
ينتهي في :

/ /

***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

## الفصل الثاني عشر

### النجاح المهني



✍ يتطلب تحقيقك  
للنجاح في مسارك المهني  
التخطيط والتفعيل ولا تترك  
الأمر للصدفة.

#### 📌 نبذة مختصرة:

في هذا الفصل ستكتشف طرق لتحسين نجاحك داخل مسارك المهني الحالي وستطرح أمامك بعض الأفكار الخاصة بالبحث عن مسارات مهنية بديلة.

لقد مرّ (بيل فيشر) بتجربة موت بطيء من الغصة والإحباط. فعندما انضم للعمل بتلك الهيئة القومية بدا له الأمر أن لدى التدرج في المهام الوظيفية فرصة كبيرة. فقد كان يوجد مكتب رئيسي يدير فروعًا له في عشرة أقاليم منتشرة في أرجاء الدولة. ثم ينقسم كل مكتب إقليمي إلى اثني عشر مكتبًا أو ما يقرب من ذلك في كل مقاطعة ولدى كل مقاطعة ما يقرب من ٢٠ وحدة انضم (بيل) بالوحدة الأقرب لمنزله.

وفي غضون أيام قليلة قد اكتشف - كنتيجة لثقافة «قوى السوق» التي تتبناها الهيئة - وجود تنافس بين الوحدات لزيادة الإنتاجية. فقد استمتع بالتحديات

ولكنه وجد في وقت قصير أن مجرد زيادة الطلبات من إدارة المقاطعة يؤدي لوجود إجراءات وسياسات بيروقراطية يتحتم اتباعها. وقد أردك (بيل) أنه «لم يكن بإمكانك القضاء عليهم فسر على نهجهم» لذا فقد بحث عن فرص ملائمة في مكتبه القاطن بالمقاطعة. ولسوء الحظ بمجرد رسم شعار «الوحدة» تغلق أبواب الوصول «للمقاطعة» وكذلك المكتب الرئيسي حيث يتم إخباره بالتراجع عن التفكير في ذلك.

فالوظائف الخاضعة لتلك المستويات يتم الإعلان عنها بشكل واسع ويتمثل الهدف من ذلك في كافة الأحوال في توضيح فقط أن الهيئة تعمل في إطار سياسة توظيف متاحة للجميع. فالرؤساء حددوا بالفعل في داخلهم المرشحين الذين سيتم ترقيتهم وكانت الإعلانات مجرد استعراض لاستمرار شعور هيئة الموظفين بالسعادة.

اتسم (بيل) بالعملية لذا قرر بدلاً من ذلك أن يصل لأعلي المناصب في وحدته. كان يوجد خمسة أشخاص يعلوه في التدرج الوظيفي الصارم وتتم أي ترقيات فقط عندما يتبوأ المسئول الأعلى منصب أعلى أو يتوفى. ثم قد يترقى كل فرد إلى منصب أعلى واحد - بالرغم من عدم ظهور الرئيس الحالي المباشر لأي أعراض مرضية.

فلدي (بيل) اختيار واضح. وهو أن يظل واقفاً في مكانه ويتقبل الوضع الراهن ويطيع أمر مشرفه المراقب بالألا يتخطى النظام وإلا سيطرده من العمل. وبالرغم من أن مساره الأكاديمي أقل من المتوسط إلا أنه برع في كتابة المقالات في المدرسة لذا قد يكتب بسرعة أعمدة ومقالات أثناء فترات تناوله الغذاء ثم يطبعها ويسلمها الجرائد ومجلات تجارية قد شعر بالدهشة عند قبول نشر أحد مقالاته - لكن اطلع عليها رئيسه ونظرًا لانتقادها الهيكل الهيئة التنظيمي ونشرها باسمه فقد تم طرح فوراً أن ينظر في أمر منصبه. وكان يعني ذلك أن يقدم استقالته أو يصرف من الخدمة. فقد أثر تقديم استقالته.



فهو يعمل الآن من المنزل كصحفي حر يستمتع بساعات عمله ويعمل ما يشعره بالمتعة بالفعل. فلم يعد هناك تدرج وظيفي ولا تنافس على نيل الترقية ولا رئيس. فقد طلب منه خلال مقابلة إذاعية قريبة أن يرجع للوراء في حياته لكي يري شعوره بالندم تجاه شيء سابق حيث قال: «أشعر بالندم تجاه أمر واحد فقط. حيث أضعت عامًا من حياتي في تلك الهيئة التي - حتى ذاك الحين - مرت بالعديد من «عمليات إعادة التنظيم» ولكن لم يختلف منهجها ولو بدرجة واحدة كنتيجة لذلك. بينما الجانب الإيجابي يتمثل في إجبارها لي بسبب اتجاهاتها أن أسعي لكشف مواهبي وأن أثق في ذاتي لذا أظن أنني ينبغي أن أوجه الشكر لهم على ذلك».

هل تشعر بالسأم حقًا من وظيفتك؟ هل تسير الأمور على غير رغبتك؟ هل مررت بأسبوع رهيب أو بعدة أشهر مملة؟ هل يعاملك رئيسك معاملة لا تتمناها؟ هل قررت أن تبحث عن التعبير في مسارك المهني أو وظيفتك؟

فكر جيدًا قبل أن «تقفز» أو تنتقل لوظيفة أخرى نظرًا لأنك قد تسرع في الهروب من بيئة عمل غير مناسبة لبيئة أخرى حيث ستؤدي نفس العمل أو عمل آخر حيث ستذهب لنفس نوعية الشركة غير المناسبة. تريث! كن مدركًا لمكانتك، ومن أنت، وماذا تحب أن تعمل، وماذا تجيد عمله، وما المدة التي ستظل تزاوله.

يوجد غالبًا إغراء للاستجابة مع تحدياتك الحالية قبل أن تضع في اعتبارك كافة المكاسب المتاحة لك. أقض بعض الدقائق في الاستبيان الموضح أدناه. ستظهر إجابتك رؤى لموقفك وستدفعك نحو انتقاء أفضل الاختيارات.

أقض الوقت في تفحص كل عبارة وضع علامة على كل منها من ١ إلى ١٠ في ضوء مراعاة الصراحة. ضع ١٠ للعبارات الصحيحة بشكل مطلق ثم تتدرج في الأرقام حتى تصل للصفر للعبارة غير الصحيحة. يعتبر تذكر المواقف والأحداث في العمل - الإيجابي منها والسلبي - والتفكير فيها أثناء تعاملك مع القائمة. تشير أي عبارة تأخذ الرقم ٥ أو أقل من ذلك لدرجة من عدم الرضا. ضع الأرقام في العمود الأيمن.





من صفرا إلى عشرة	استبيان الرضا عن العمل
	١. أحب الأفراد الذين أعمل معهم
	٢. يقدم مديري مساندة مناسبة لعملي.
	٣. أحب البيئة التي أعمل فيها.
	٤. تعامل الشركة الجميع معاملة عادلة وأخلاقية بما فيهم أنا
	٥. لدي سيطرة وتأثير مباشر على معظم القرارات المؤثرة في عملي أو في حرية اختياري.
	٦. تناسبني الساعات التي أعمل خلالها.
	٧. أتقاضى راتباً مناسباً لمسئوليات ومتطلبات وظيفتي.
	٨. أشعر بالارتياح في التعامل مع زملائي.
	٩. أشعر بالارتياح في التعامل مع مديري.
	١٠. يحترم زملائي عملي ويقدروه.
	١١. يحترم مديري عملي ويقدره.
	١٢. لدى مديري توقع مناسب للأهداف التي أستطيع تحقيقها.
	١٣. أحب نوعية العمل الذي أؤديه.
	١٤. أدرك أنني في المسار المهني المناسب لي.
	١٥. تقوم وظيفتي بشكل ثابت على مواهبي ومهارتي.
	١٦. أدرك أنني شخص ناجح وأنا أو كفاً بناء على ذلك.
	١٧. أشعر بقدرتي على التعبير عن ذاتي دون خشية تلقي اللوم.
	١٨. تتيح لي وظيفتي بعض عناصر الإبداع.
	١٩. تتناسب لي وظيفتي بعض عناصر الإبداع.



من صفر إلى عشرة	استبيان الرضا عن العمل
	٢٠. استمتع بواجبات وأنشطة عملي اليومية.
	٢١. تفيدني مواهبي في وظيفتي بشكل كامل.
	٢٢. ترتبط وظيفتي مباشرة باهتماماتي الشخصية أو تتسم بمظاهر كافية من اهتماماتي الشخصية.
	٢٣. جعلت وظيفتي لحياتي معنى (قيمة).
	٢٤. تتوازن حياتي العملية مع حياتي الشخصية
	٢٥. تتحقق إنجازاتي في العمل على النحو الذي توقعته
	٢٦. أتعلم وأستخدم مهارات ومواهب جديدة
	٢٧. تم اختياري لمساري المهني بناء على إلهاماتي واحتياجاتي.
	٢٨. أتواكب بشكل مستمر مع التطورات العالمية في مساري المهني

قد تمر بدرجة من درجات عدم الارتياح في وظيفتك أو مسارك المهني في حالة وضع الرقم ٥ أو أقل على أي عبارة من عبارات الاستبيان الموضح أعلاه. يمكن أن تنوع أسباب عدم الارتياح وقد تتضمن تأثيرات أو تأثير أي من النقاط التالية:

- التغيرات الخاطئة في الإدارة.
- بيئة العمل الضعيفة.
- الإدارة الضعيفة.
- علاقات الشركة الضعيفة.
- لا تسير القيم على نفس النحو مع الشركة.
- فوضى مجال الصناعة.
- غياب الأمان.

- التأثيرات العالمية.
- ساعات غير مناسبة.
- ثقافة الشركة السلبية.
- عدم توافق المهارات.
- عبء العمل المتزايد.
- الإجهاد.
- فرص محدودة.
- نمو الشركة المحدد.
- انخفاض سعر حصة الشركة.
- المرتب غير المناسب.
- السفر كثيرًا جدًا.
- عدم التناسب مع الشخصية.
- الحدود الهاشة.
- احتمالية عدم الإنجاز.
- غياب استقرار الشركة.
- عمليات تسريح الموظفين.
- القوانين / اللوائح الجديدة.

ضع دائرة حول أي من النقاط التالية المذكورة أعلاه لو تنطبق عليك وتفحص وجود نمط أو صلة بينهم حيث قد يساعدك ذلك في عملية اتخاذ قرارك.

### الأشياء الأولى في بادئ الأمر:

يعتبر وضع السؤال: «ما المكانة الذي أعيها حاليًا؟» في اعتبارك هو أول شيء تقوم به قبل تغيير مسارك المهني حيث تحدد جميع إنجازاتك بالتحديد وبصراحة. قم بتضمين المهارات الخاصة بمسارك المهني الحالي وكافة مهارات مسارك



المهني السابق أو وظيفتك. ضع تركيزك حول المهارات التي تستمتع بأدائها بشكل خاص والمهارات التي تبرع فيها. فأنت فرد متفرد بمواهبك الخاصة ومهاراتك وقدراتك التي نميتها أثناء حياتك - في كل من حياتك الوظيفية أو في حياتك الخاصة. اكتب قائمة بكافة الأشياء التي تستطيع فعلها بداية من البدييات مثل ترتيب الأدوات المكتبية إلى الأكثر إلحاحًا مثل التنبؤ المالي للأعوام الخمسة المقبلة. يتعين ذكر كافة الأشياء في القائمة.

غالبًا أجد أن السبب الرئيسي لعدم رضا الأفراد في العمل يرجع لعدم اكتشافهم بعد لهدف حياتهم ومن خلال إكمالك للقائمة فأنت في طريقك نحو الاكتشاف.

### هدف حياتك:

ما هدفك في الحياة وكيف ستعرف أنه سيجعل حياتك العملية أفضل؟ حسنًا - بمجرد أن تكتشف وتفهم الأشياء التي تمثل لك قيمة كبيرة فإنك ستستطيع أن تحولها أمر يستحق أن تحب في سبيله - هدف حياتك. يرضى معظم الناس بعيش حياتهم مع تفكير قليل حول عمًا يتناسب ذلك بشكل جيد مع ما يستطيعوا فعله أو ينبغي عليهم فعله في عالمهم المثالي للنجاح الذاتي.

ما هدفك في الحياة؟ لا يعني فقط جني المال أو الحصول على وظيفة. قد تسير تلك الأمور عليك رحلتك نحو هدف حياتك ولكنها ليست بالضرورة هدف حياتك. وحالما تكتشف هدف حياتك وتعي تناسبه مع قيمك ستصبح قادرًا على تحديد الخطوات والإجراءات التي ستسير بك في المسار الصحيح نحو قدرتك.

هل أنت الشخص ذاته الموجود في العمل مثل الموجود في المنزل؟ إنك ستحیی حياة مزدوجة وتضع مزيد من الضغوط والشد على سعادتك اليومية من خلال تغيير ذاتك لتتوافق مع أخلاقيات وقيم الشركة. يسهل عليك أن تتخذ القرارات الصحيحة عندما تعرف هدف حياتك حيث تحدد خياراتك في تعريف الحياة.

قد تقضي ثلث كافة أيام الأسبوع في عملك. لم يعد معظمنا الآن مستعدًا للتواكب مع نمط حياة خاطئ ومليء بالضغوط. فلقد غيرنا طريقة رؤيتنا لوظيفة أو مسار مهني في ضوء قبولنا للتعبير عن ذاتنا داخل العمل وفي ضوء توقعات كبيرة لأنفسنا. فعالمنا يتغير باستمرار وتلك التغيرات تحدث بسرعة مذهلة. اعتبر ذاتك محظوظًا نظرًا لمولدك أثناء تلك الفترات المثيرة واستفد من ميزاتها باستمتاع.

غالبًا تحدث تغيرات أساسية في المسار المهني بسبب تسريح الموظفين. فالشيء الرائع في عملية التسريح هو اختيارك لرد فعلك. يمكن أن ترى ذلك كارثة وطاعون سيدمر حياتك أو قد تعتبره فرصة لاختيار مسار جديد ووقت تقرر فيه أن تتخذ اتجاه لمسار مهني رائع ولتبدأ صفحة نظيفة وتعيد تنظيم حياتك.

قد يمثل التسريح الحافز الذي يجعلك تتخلص من الخضوع للروتين. ويمكن أن يصبح فرصة متناكرة مفروضة عليك لتقديم أعظم المكافآت طالما تتحلى بالشجاعة الكافية لفحص كافة خياراتك وليس فقط السير على نفس نحو المسار المهني السابق.

تتمثل تحدياتك في تجنب الاكتفاء بنمط التفكير «العادي» - نظرًا لقيام أقرانك بشيء ما - حيث تعتقد أنه الشيء الصحيح الذي يتحتم القيام به. يمكن أن يصبح ذلك ولكن السبيل الوحيد لمعرفة ذلك بشكل مؤكد هو أن تقضي بعض الوقت في تحليل ما تقوم به وما المتاح لديك وما تحب أن تفعله حقًا. في حالة اتخاذك قرار - بعد تفحص كافة الخيارات - باتباع الجماعة وبأداء نفس الشيء القديم - الشيء القديم ذاته - فإذا هذا جيد حيث تشعر بالسعادة الحقيقية في مسارك المهني وكذلك تعرف ذلك.

### الاستفادة من التغيير:

إن الزمن في تغير مستمر بسبب شبكة المعلومات الدولية. هذا يعني أن الأفراد أصبحوا دائمي التحرك حيث لم يعد لديك منطقة مخصصة مريحة لمكتبك. فأصبح لديك بدلاً من ذلك محتويات مكتبك في صندوق حيث عندما تصل لمكان العمل فإنك تجمع محتويات صندوقك وتبحث عن مساحة لتعمل فيها.



قد أتاح هذا التصور لارتحال الموظفين وجمع الشركة لمخدرات. فقد قضي على شعور الانتفاء نحو الشركة وكتيجة لذلك لم يعد يشعر الناس بالانتماء نحو الفريق أو الشركة فهم يؤدون الوظيفة ويعودون لمنازلهم وتلك الحرية حررت أذهانهم أيضًا. فشبكة المعلومات الدولية تعني قدرة الأفراد الشاغلين مناصب مناسبة على العمل من المنزل. كان يوجد شك مبدئي عن العمل من المنزل لدى المديرين حيث اعتقدوا أن «البعيد عن العين يئاثل البعيد عن القلب» وهؤلاء الموظفون ليس لديهم القدرة على أداء وظائفهم بشكل جيد. وغالبًا يثبت العكس بشكل مثير. يتمتع العاملون من المنزل بمسؤولية أكبر وحرية - وربما ما يفوق ذلك - أن يتمتعوا بدرجة من التحكم الذاتي في وقتهم في ضوء عدم وجود تشتيت من قبل الزملاء ووجود إرشادات واضحة وأهداف مصحوبة بتقرير عبر شبكة المعلومات الدولية «يعرف رئيسك بوجودك على شبكة المعلومات الدولية وماذا تفعل». تمثل تلك مزيج تام للعديد من الأمور. حيث تصبح قادرًا في وظائف عديدة أن تختار طريقة عملك وما تقوم به. يختار الناس أن يغيروا من اتجاهاتهم في العمل وفي اللهو أيضًا نظرًا لتغير الحياة تغير شديد. يبحث الموظفون عن مسارات مهنية تحقق التوازن. قد ازدادت أهمية التوازن المرضي بين الحياة والعمل بالإضافة لتلك التغيرات في الاتجاهات والإلهامات من شأن مهنة التدريب على الحياة المجزية. خذ في اعتبارك مرة أخرى الأوقات التامة والتوقيت التام والمجموعات التامة.

ماذا تريد أن تفعل حقًا؟ يمكن أن تتقي مسارا مهنيًا تجبه ونظرًا لحبك له ستؤديه وتجيده بحب بجانب الفخر بإنجازاتك. توجد مئات الكتب الخاصة بكيفية اختيارك لمسارك المهني وكيف تصبح ذا مهنة حرة وكيف تدير عمل تجاري. يمكنك حتى أن تتقدم للحصول على موافقة الحكومة ببدء عمل تجاري والتدريب على العمل التجاري.

توجد برامج لرجوع الأمهات للعمل وللأشخاص العاطلين لفترة طويلة حيث تقدم الأموال والدعم لمساعدة الأفراد على الحصول على عمل. كما توجد منح خيرية مصحوبة بتدريب مجاني لمساعدتك على بدء مشروعك الخاص. وتقدم

المصارف نظام قروض بلا فائدة أو فترات مبدئية مجانية لمساندة التجار المبتدئين. توجد منظمات عمل مثل الاتحاد الفيدرالي للمشروعات التجارية الصغيرة وخط العمل التجاري التي تقدم المساندة والمساعدة القانونية والخبرة. من المحتمل أن لا يصبح شيئاً أكثر سهولة مطلقاً من بدء عمل تجاري أو تغيير المسارات المهنية بدون الشعور بالخزي وفي ظل وجود التشجيع والمساندة. يشار بشكل شائع أن الشيء الوحيد الذي شعر الأفراد الذين يبدؤوا عملهم الخاص هو عدم بدءهم فيه بفترة قبل هذا الوقت.

حان الوقت لكي تعود لهدفك في الحياة وأدناه توجد أربعة جداول تتطلب منك أن تضع في اعتبارك الجوانب المتشابهة في حياتك. وبمجرد أن تنتهي من الجداول الأربعة فإن ذلك سيمنحك صورة أشمل عن طبيعتك وماذا تريد أن يحدث في حياتك.

أنظر في الجدول التالي وفكر في الأشياء التي تريدها حقاً من الحياة. تظاهر بأنك تجلس على كرسي هزاز من الصفصاف حيث تبلغ من العمر ٩٣ عامًا وتسترجع حياتك التي ترغب في عيشها. ابدأ في ملء الجدول بمجرد أن تصبح لديك تلك الصورة العقلية.

### قم بإدراج تسعة أشياء تؤيدها من حياتك

(١)

(٢)

(٣)

(٤)

(٥)

(٦)

(٧)

(٨)

(٩)





الآن عد لاستبيان الكشف عن الرضا في العمل وانظر في العبارات ذات الرقم ٦ أو أكثر في إطار تلك النقاط. استخدم تلك الأشياء وأي شيء قد يجول في ذهنك أثناء هذا النشاط وحدد ما الذي يجعلك مميزًا؟ تذكر أن لا تراقب أفكارك.

قم بإدراج تسعة أشياء تجعلك شخص متفرد ومتميز أو مختلف
(١)
(٢)
(٣)
(٤)
(٥)
(٦)
(٧)
(٨)
(٩)

الآن ضع في اعتبارك الجوانب التي تبرع فيها في ضوء تناول كافة جوانب حياتك ليس ذلك وقت التواضع فذلك الوقت فقط وعنك فقط. تذكر أن لا تفرض رقابة على أفكارك وكن مدركًا لاحتمال وجود بعض الكلمات أو العبارات المتشابهة من الجدولين الموضحين أعلاه وهذا أمر جيد.

قم بإدراج تسعة أشياء تجيد القيام بها وتستمتع بأدائها
(١)
(٢)
(٣)
(٤)
(٥)
(٦)
(٧)
(٨)
(٩)

تظاهر - مرة أخرى - بأنك تجلس على كرسي هزاز من الصفصاف حيث تبلغ من العمر ٩٣ عامًا وتسترجع حياتك التي ترغب في عيشها. في ضوء هذا التدريب في ذهنك قم بإكمال الجدول التالي وتذكر أن لا تفرض رقابة على أفكارك.

قم بإدراج تسعة أشياء تريدها أن تحدث أو التي تساعد على حدوث الأشياء في العالم
(١)
(٢)
(٣)
(٤)
(٥)
(٦)
(٧)
(٨)
(٩)

ألق نظرة شاملة الآن على كافة جداولك الكاملة وإبراز الكلمات المتشابهة أو المماثلة وضع علامة أيضًا على أي كلمة تتناسب معك حيث تلك الكلمات هامة عند اعتبارك لهدف حياتك. بعد أن تستخدم بعض الكلمات أو جميعها التي أبرزتها فقم بجمعها معًا لكي تكمل عبارة هدف حياتك. قد تصبح جملة من سطر واحد أو قطعة قصيرة - ليس الأمر بالمعضلة. كافة الأمور المذكورة في هذا النشاط عبارة عن اكتشافك لهدف حياتك الشخصي مسار حياتك.

تستطيع أن تستخدم إطار العمل الموضح أدناه بشكل منفصل بالإضافة لأسلوب الاختيار الأعمى أو استخدام أسلوب الاختيار الأعمى بمفرده في حالة صعوبة ذلك عليك. اختر كلماتك الخاصة التي تكمل الفراغات في العبارة. اختر الكلمات التي توائمك وتجعلك تشعر باقتناع كامل بقدرتها على كتابة أفضل جملة لك خاصة بهدف حياتك. يكمن مفتاح السر في عدم وجود كلمات أو جمل



صحيحة أو خاطئة. فهي لو تناسك في تناسبك إذا.

باستخدام..... الخاص بي سأستطيع.....، الذي سيجلب..... وبسبب ذلك سأصبح.....

ها هنا مثال على عبارة خاصة بهدف حياة كتبها أحد عملائي باستخدام تلك الآلية: باستخدام مهاراتي في التدريس سأستطيع أن أنشأ شركة تدريب متخصصة في دورات القيادة التي ستحقق تغيرات في الاتجاهات نحو القيادة في المشروع التجاري ونظرًا لها سأصبح شخصًا منجزًا.

### أساليب الاختيار الأعمى:

ستجعلك تلك الطريقة الخاصة بتحديد هدف حياتك تكتب الكلمات أو العبارات التي اختارتها من الجداول المختلفة في قصاصات ورقية مختلفة. قم بثني قصاصات الورق وأخلطها معًا حتى تصبح غير مدرك على ما بداخلها.

١ - التقط الآن كلمة وضعها في العبارة الموضحة أعلاها حيث تشعر بتناسبها معك بشكل أفضل. استمر في ذلك حتى تصبح لديك الكلمات المناسبة لكافة الفراغات.

٢ - رتب الكلمات أو العبارات التي حولتها لهدف في حياتك وتشعر بالسعادة في وجودها. تستطيع أن تختار استبعاد أي كلمات قمت باختيارها حيث تشعر بعدم تناسبها معك في تلك المرحلة.

فالنشاط الذي انتهيت منه منذ فترة قصيرة هو لمساعدتك على إيجاد العبارة التي تعبر عن هدفك في الحياة. تستطيع أن تستخدم أي كلمات أو عبارات من جداولك لكي تصوغ عبارة هدف حياتك. تستطيع أن تستخدم الكلمات بأي أسلوب في أي مزيج وتستطيع أيضًا صياغة عبارة هدف بأسلوب مختلف تمامًا. لا يشكل الأمر أهمية على الإطلاق في كيفية قيامك بهذا أو لو تستخدم إطار العمل الموضح أعلاه فالغاية هي العثور على هدف حياتك. فإنك تقوم بصياغة عبارة

هدف حياتك التي تكتشف عن رغبتك الحقيقية في توجيه قدرك وهي الأمر الذي سيمنحك الحافز للنهوض من الفراش في صباح بارد جدًا.

أحسنت!

### أدرك ميولك الطبيعية:

الآن أنت في حاجة لاعتبار شخصيتك ومهاراتك الذاتية التي تتمتع بها وتأثيرها على تفاعلك مع الآخرين الذين يمكن أن يساعدوك في تحقيق هدف حياتك.

الأشخاص المنبسطة: هل تستمتع بالتعامل مع العملاء والزملاء؟ هل ترغب في وجود المرح داخل العمل؟ هل ترغب في تشغيل الموسيقى في الخلفية؟

الأشخاص الانطوائية: هل تفضل العمل بمفردك؟ هل تفضل العمل في البحث؟ هل تشتت في وجود الضوضاء أو تفضل الصمت من حولك؟ هل تشعر بعدم الارتياح في التعامل مع العملاء؟ هل تحب أن تعتمد على أحكامك الذاتية؟

فكما يمكنك أن ترى من تلك المجموعتين المختلفتين فإنه من المفيد أن تضع في اعتبارك مميزاتك الذاتية التي تتمتع بها والتي تشعر بالارتياح معها حيث ستؤثر على حياتك ومشارك المهني. فعلى سبيل المثال: ينبغي أن تتضمن خطواتك في مشارك المهني التالي الاتصال بالأفراد لو تستمتع بالتعامل مع الناس. وحتى هذا الاتصال بالناس ينبغي أن يحدد نظرًا لأنه في حالة تفضيلك للعمل مباشرة وجهًا لوجه فإن عملك كمستول علاقات العملاء الذي يعمل بمفرده عبر الهاتف سوف لا يحقق لك ما تريده. حسنًا! لدي الدور اتصال بالعملاء وهذا مهم ولكن ليس لديه النوعية المناسبة من التواصل التي تحتاجها للشعور بالرضا الوظيفي. قد تصبح الوظيفة مناسبة كمنصب عالي ولكنها ليست خطوة جيدة لمسار مهني طويل المدى. فالاتصال عبر الهاتف لن يعوضك بأية حال عن احتياجك «للضغط على ذاتك» وسيسبب لك في النهاية الشعور بعدم الراحة. فيجب عليك أن تصبح



محددًا جدًا بشأن مظاهر الوظائف التي تستمتع حقًا بها وتصبح متحمسًا بالأمانة الشديدة اتجاه الأشياء التي تبغضها أو لا تستمتع بأدائها.

غالبًا: يخضع الناس لآراء أشياء عديدة لا يستمتعوا بها داخل وظيفة فقط في سبيل أمر واحد يشكل أهمية لهم. فأنا أعرف أشخاص خضعوا للعمل محليًا في مقابل التنازل عن الشعور بالرضا الوظيفي. هل تحتاج أن تخضع لذلك إذا انطبق عليك أي من النقاط التالية؟

**ماذا يعني لك التعامل مع الناس؟ هل يعني:**

- ١ - مقابلتهم مباشرة وجهاً لوجه؟
- ٢ - التحدث عبر الهاتف؟
- ٣ - التسويق عبر المجال الخدمي؟
- ٤ - العمل في دور الدعم للموظف؟
- ٥ - القدرة على الرعاية - ليس في المجال الطبي بالضرورة؟
- ٦ - الإعلام - في البحث؟
- ٧ - التدريب على استخدام الحاسب الآلي - مهارات استخدامه؟

لقد صوغت هذا المثال البسيط لكي أوضح لك كيفية أن تبدأ محددًا في أفكارك. وبمجرد أن تكمل هذا التدريب قم بحساب النسبة المئوية للوقت الذي ترغب أن تقضيه في كل من مظاهر الوظيفة. ما هي نسبك المئوية الحالية وهل تشعر بالراحة معها؟

لقد انتهيت تَوًّا من جدول ذات تسعة أشياء تجيد أدائها. الآن قم بتوسيع القائمة لكي تشمل ٣٥ شيئًا على الأقل تجيد أدائها - سواء في وظيفتك الحالية أو وظائفك السابقة أو في منزلك أو في أنشطة وقت فراغك وضمن أي شيء تجيده حتى ولو القفز أو ربط الأشياء؟ دون فقط ما يجول في ذهنك بدون فرض رقابة. استمر في الكتابة وحتى عندما تعتقد بأنك أكملت القائمة بما تتطلبه فضف الأشياء السخيفة لكي تكمل ٣٥ شيئًا. يجب أن تستمر حتى تكمل القائمة نظرًا

لأنه في الغالب تصبح الأشياء الأخيرة القليلة التي طرأت على ذهنك هي الأشياء التي تخفيها وتكتبها والأشياء التي ستحقق أكبر الاختلافات. تسلّ مع ذلك.

الآن ضع لكل عنصر في قائمتك درجة من ٥ حيث يمثل الصفر كرهك لهذا الشيء و ٥ تمثل حبك له. اكتب قائمة جديدة تشمل فقط العناصر التي وضعت لها الرقم ٥ أو ٤. فتلك القائمة التي تتضمن مواهبك ومهارات تعتبر أيضًا قائمة بالأشياء التي تبرع فيها نظرًا لاستمتاعك بها.

وتعي الأجيال الأكبر (أجيال أكس المولودين في الفترة بين ١٩٦٥، ١٩٨٢) وأجيال Y (المولودين في الفترة بين ١٩٨٣، ١٩٩٧) ضرورة التعبير عن الذات داخل العمل وليس ببساطة بعد العمل. يعيش معظم مواليد الفترة بين ١٩٤٦، ١٩٦٤ بعقلية نابعة من الفقر والواجب بغض النظر عن الذات. فهم يسيطروا على ذاتهم من الشعور بغياب (تقدير الذات، الحرية، المأكل، المال، هدف الحياة). فقد اعتاد الناس على الاعتقاد بعدم وجود قوة كأفراد ولكننا الآن نفهم وندرك عدم صحة ذلك. ويستمر شبكة المعلومات الدولية في تحديد والتأثير في الطريقة التي نحيا بها ونتفاعل بها ويمكننا من خلالها الدخول إلى المعلومات. أنصحك بشدة أن تتعلم مهارات الحاسب الآلي إن لم تتمتع بمهارات كافية لاستخدام شبكة المعلومات الدولية.

**وجه لنفسك هذا السؤال:** «هل تدفني حياتي في العمل نحو هدفي ونحو الفخر بقيمي؟» حيث إنك يمكن أن تقضي ما يقرب من ثلث حياتك في العمل. و فقط حينما تصبح الإجابة على هذا السؤال هي الإجابة المذهلة بـ «نعم» فإنك حينها في مسارك نحو النجاح في مسارك المهني المختار.

يعتبر من الحسم أن تعي تأثير قيمك الأساسية على حياتك نظرًا لتأثيرها الشديد على طريقة اتخاذك للقرارات.

يوجد تدريب توجيهي من خطوات متتالية في الفصل الخامس - النجاح



الذاتي - يساعدك في اكتشاف قيمك ووضعها في ترتيب تبعًا لأولوياتك. إذا تغاضت عن النظر في الفصل الخامس أو تفضل أن تستخدم مدخل أقل تنظيمًا لأنشطتك فإنك تستطيع أن تستخدم تلك الآلية البديلة السريعة لاكتشاف قيمك.

### اسأل ذاتك:

١ - ما الشيء المهم في حياتي؟

٢ - هل يمكنني أن ألمس الشيء أو الكلمة التي تصفه أم ذلك شيء غير ملموس؟

فعلى سبيل المثال، إذا كانت الإجابة الأولى هي: «المال» فإن الإجابة الثانية ستصبح: «نعم». فالمال لا يعني قيمة نظرًا لقدرتك على لمسه - فالقيمة هي ما يعنيه المال لك. فالحرية والاستقلالية والأمان وسلامة الذهن هي جميعًا قيم شخصية يمكن أن تحقق بالمال.

ببساطة كرر الأسئلة: «ما الشيء المهم في حياتي؟» و «هل أستطيع أن ألمس الكلمة أو هل هي تمثل قيمة؟» عدة مرات حتى يصبح لديك قائمة تحتوي على ثمانية أو عشرة قيم أساسية على الأقل غير ملموسة أو غير مادية وكذلك غير محددة حيث سيساعدك ذلك على التأكد من أن الكلمات التي اختارتها تمثل قيم بالفعل.

رتب الآن قيمك تبعًا للأولويات من الأكثر أهمية إلى الأقل أهمية لكي تنشأ تدرج للقيم وستمثل القيم الموجودة على قمة قائمتك القيم الأكثر أهمية ويجب أن تبذل الجهد لكي تجعل اختيارات مسارك المهني متلائمة مع تلك القيم عندما تصبح على استعداد لتغيير وظيفتك. وبالمثل تفحص أي قيم تابعة للشركة ترتبط بقيمك بشدة.

ستجد ذلك أمر سهل جدًا بأن تتخذ أي قرارات محددة لحياتك حينما تدرك قيمك. وستصبح مستعدًا لقبول الفرص وانتقاء الخيارات على أفضل نحو يناسب هدف حياتك المرتكز على ما يشكل أهمية بالنسبة لك. وحينما تعرف قيمك وتعي



أنك تعيش في تناغم معها داخل كل من مسارك المهني وداخل حياتك الخاصة ستبدأ حينها إذا في عيش حياة متوازنة. فالحياة الناجحة هي الحياة المتزنة.

### تناسب القيم مع المسارات المهنية؛

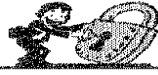
ربما اكتشفت حينما أكملت التدريبات والجداول السابقة أن مسارك المهني الحالي لا يثري هدفك أو قيمك. ماذا ينبغي أن تفعل لكي تثبت الحياة في قيمك وتحقق هدفك؟

اكتب قائمة طويلة بالوظائف أو المسارات المهنية أو المجالات أو الأعمال أو المناصب	اكتب قيمك لو تمثل الوظائف في ضوء التعامل مع كل واحدة على حدا من الوظائف الموجودة في القائمة
المرضة	تكريس الذات - الاحترام - الأمانة
موظف في مصرف	الأمانة - الاحترام - الأمان
صاحب مشروع تجاري	الحرية - التحديات - حب المغامرة
سباك	روح الإنجاز - البراعة - الاحترام

ألق نظرة على الشكل البسيط المتعلق بتناسب القيم مع طبيعة العمل الموضح أعلاه، ثم قم بإكمال الجدول الموضح أدناه أو نسخة في دفتر يومياتك. تذكر أن تترك الرقابة جانباً ودون فقط ما تستطيع أن تفكر فيه ثم أضف المزيد قليلاً!

اكتب قائمة طويلة بالوظائف أو المسارات المهنية أو المجالات أو الأعمال أو المناصب	اكتب قيمك لو تمثل الوظائف في ضوء التعامل مع كل وظيفة موجودة في القائمة على حدا.

أبرز المسارات المهنية / الوظائف / الشركات / المجالات التي لديها معظم قيمك المناسبة مع إطار قيمها. أحسنت! أصبح لديك الآن قائمة ثمينة من



الوظائف المناسبة والشركات أو المجالات لكي تضعها في اعتبارك.

يمكن أن تضع شكلاً مثل الشكل المقابل - كأداة مقارنة مباشرة لكي تحقق التوازن وتستطيع أن تتفحص. فهو أسلوب سهل لإيجاد أقرب توافق بين العمل والقيم. وكتيجة لذلك فأنت من المحتمل بشكل كبير أن تعيش حياة سعيدة وناجحة حيث تشعر في نهاية كل يوم بالرضا من إنجازك للوظيفة - وحتى في صباح إثنين ممطر - ستنهض من الفراش بحماسة.

دعنا نلقي نظرة على أحد مدربي المدربين. فإن هدفها في الحياة هو «مساندة الأفراد بمهاراتي التدريبية حينما يشرعوا نحو تحقيق أهدافهم» فعندما حققت ذلك فإنها أنجزت قيمها من الحرية والحب والاحترام وروح الإنجاز. فهي تعيش في ضوء توافق هدفها مع قيمها. فهي تتمتع بحريتها نظرًا لأنها تدرّب ويدفع لها بالساعة - و فقط الساعات التي تريدها أو تحتاجها. أصبح لدى جميع عملائها روح إنجاز متفردة من خلال مساعدتها لهم في تحقيق أهدافهم. فينظر لها نظرة احترام كمدرّبة كفاء من خلال عملائها وأقرانها.

### كيف تستخدم هذا الشكل:

دون كافة المعايير التي ترغب في توافرها في الوظيفة في العمود الأيسر - تذكر أن لا تفرض رقابة على تلك القائمة، فقط دون كافة الأشياء التي قد تصبح لدى وظيفتك / مسارك المهني المثالية. لقد وضعت بعض الأفكار لكي أجعلك تبدأ. من فضلك ألقها إن لم تتناسب معك. ضع أسماء أصحاب الأعمال التي ترغب في العمل لديهم أو المسارات المهنية التي تتمتع بها على امتداد أعلى الشكل. قم بقياس كل معيار وظيفي في ضوء كل صاحب عمل محتمل أو مسار مهني محتمل في مقياس يبدأ بصفر وينتهي بعشرة. استخدم الصفر لتوضيح عدم الملائمة والتوافق واستخدام المقياس المتدرج لعشرة لتوضيح التطابق التام لمعاييرك ومتطلباتك الشخصية.

من فضلك تجنب فرض الرقابة على معاييرك، فقط استمر في الكتابة بغض النظر - حتى عن عدم سماعك مطلقاً بوظيفة تتضمن ما تحب أن تفعله أو تجيده. وبمجرد أن تنتهي من سرد الأفكار أذهب وخذ راحة لمدة ١٥ دقيقة وعد للقائمة وأكتب المزيد من الأشياء. بمجرد أن أجهدت ابتكاريتك وخواطرك استقطع فترة راحة أخرى قبل العودة وتضمن قائمة معاييرك في ضوء ترتيبها تبعاً لأهميتها بالنسبة لك.

ضع المعايير الأكثر أهمية (حيث قد ترفض قبول وظيفة لعدم تقديمها لتلك المعايير) في أعلى الشكل وضع الأقل أهمية (لا تستطيع أن تغفل اهتمامك بهذا العنصر) في المؤخرة. اترك كافة الأشياء الأخرى الموجودة في القائمة نظراً لأنها العناصر الأقل التي تمثل ركيزة أساسية في الوظيفة. الآن ضع علامة على الشركات أو الوظائف المعروضة عليك في إطار قائمتك بعد أن أصبح لديك كافة المعايير في ترتيب تبعاً للتفضيل في الشكل. اختار العنصر ذات الدرجة الأعلى. أتمني لك التوفيق والاستمتاع بالعملية.

بمجرد أن أدركت المسارات المهنية المناسبة لك فاتخذ قرار بشأن احتياجك للتوظيف لكي تؤدي ذلك أو هل من الأفضل لك أن تحقق ذلك من خلال العمل الحر أو امتلاك مشروع تجاري. اتخذ هذا القرار بغض النظر عن الالتزامات المالية لأن ذلك قرار للمستقبل ولا يخص المكان الذي تعيه حالياً. سيصبح الأمر مناسباً لك أي كان قرارك.

الآن يتعين عليك أن تقارن نفقاتك الحالية بدخلك. اذهب للفصل السادس - النجاح المالي - واعمل في ضوء التدريبات لكي تمنحك المعلومات التي تحتاجها. وبمجرد أن تصبح محددًا لموقفك المالي بوضوح ستستطيع أن تتخذ قرارات تخص مستقبلك.

يتحتم عليك أن تضع قائمة بالخطوات التي في احتياج لاتخاذها لكي تحقق هدفك وقيمك في العمل بمجرد أن يصبح لديك كافة المعلومات المتعلقة بهم. ضع تلك



الخطوات في ترتيب تتابعي نظرًا لأن بعض الأمور سوف يصبح لديها القدرة على الحدوث مرة واحدة والبعض سيصبح أمور كاملة. وكمثال بسيط لك يتمثل في احتمالية رغبتك في أن تصبح مصفف شعر متنقل ولكن ليس لديك سيارة ولم تجتاز اختبار القيادة. فمن السهل أن تحدد ما يأتي أولاً وينطبق نفس الأمر على هدف حياتك. سيصبح من السهل ما ينبغي أن يحدث وبأي ترتيب.

### الساخط في العمل:

وهكذا تناول هذا الفصل الاعتبارات التي ينبغي أن تضعها في اعتبارك عندما تفكر بجدية في تغيير مسارك المهني أو وظيفتك بوظيفة أخرى مختلفة. وتوجد - مع ذلك - ظروف شائعة بقدر مدهل وأقل شدة. قد تشغل وظيفة تستمتع بها حيث تستغل مهاراتك ومواهبك وتمنحك الشعور بالرضا الوظيفي ومع ذلك تصبح شاغراً بعدم السعادة الكاملة، فكلما أدركت الآن التعاسة ليست سمة في النجاح.

دعني أعرض عليك مثال. استمتعت مساعدة خاصة كفاء بدورها - كما أطلقت عليه - وهو «مجالسة» الشريك الأعلى للمشروع التي عينت للعمل لديه. فلم يشكو مطلقاً ولكن - وذلك ما ضايقها - لم يمنحها أي كلمات مدح أيضاً. فقد يستمتع أقرانها باحتساء الشراب بعد ساعات العمل من حين لحين أو تناول كعكة عيد الميلاد ومع مديريهم من الشركاء، ولكن يبدو أن هذا الرجل يظن نفسه أكثر أهمية من أن يصبح مشاركاً في مثل هذه التفاهات.

وأصبح ما بدأ على أنه شعور صغير بالضيق داخل مساعدتنا الخاصة غضب قلل من سعادتها المستمدة من وظيفتها. فقد حاولت أن تناقش الأمر مع رئيسها ولكنه رفض تعليقاتها كرد فعل عاطفي قائلاً أن العمل والرفاهية لا ينبغي أن يختلطوا مطلقاً. أدرك الرئيس الأصلي غياب طرقة فقط حينما تقدمت بطلب للانتقال لخدمة شريك آخر - حيث شعرت معه بوضع أفضل - وخصوصاً بعدما تعامل مع مساعداتك خاصة مؤقتة من الوكالة أثناء شهور عديدة.

فقد اتبعت مساعدتنا الخاصة الأسلوب الصحيح حينما كشفت عن ما يقلقها

لرئيسها - الذي كان أمرًا صحيحًا - ولكنه لم يفعل شيئًا. لذلك حينما سنحت فرصة الانتقال لديها فأسرعت على الفور بأن تسترد المتعة التي جذبتها نحو الدور الوظيفي في المثال الأول. وغالبًا في موقف مثل هذا حيث يستطيع الموظف أن يبالغ في رد الفعل ويستقيل ويترك الشركة بدلاً من البحث داخل منظمة العمل عن دور مناسب آخر.

دائمًا اتبع الإجراءات الصحيحة التي وضعها صاحب عملك في حالة إيجادك أن هدفك يتلاشي في موقف مماثل. الجأ للحقائق وليس للأزمة. ليتحتم عليك مطلقًا أن لا «ترقى على حساب شخص آخر» أو أن «تتحايل من ورائه». تجنب الكشف عن تعليقاتك الغاضبة والنميمة حول ماكينة القهوة أو ماكينة النسخ حيث سيشوه ذلك من سمعتك. لو اتبعت كافة تلك القواعد وظل الأمر على ما هو عليه فلديك ثلاث خيارات:

- ١- يمكن أن تتغاضى عن الأمر وتتحمله في حالة استمرار المظاهر الأخرى في الوظيفة بأن تجعلك مسرورًا.
- ٢- انتظر حتى يصبح منصب آخر داخل الشركة شاغراً وتقدم له.
- ٣- وألا يمكنك أن تبدأ في اعتبار مستقبلك داخل هذه الشركة، المرحلة التي من الأفضل أن تعد لبداية الفصل وتبدأ في اتباع مقترحاته فيها.

### ماذا بعد:

إنك تدرك هدف حياتك وقيمك. أنك أيضًا تعرف نوعية المسار المهني الذي ترغبه وقطاع الصناعة الذي يحتوي على مسارك المهني الذي تحلم به. سيتحتم عليك أن تقرر إما أن تصبح موظفًا أو حرًا وأنت مستعد للانطلاق. الآن يجب أن تتخذ قرارًا باتخاذ خطوة حدد تاريخ لتحقيق ذلك لكي تتجه نحو هدف حياتك. يمكن أن يصبح الفعل صغيرًا أو كبيرًا - يمكن أن يصبح شراء كتاب، الانضمام لدورة تدريبية أو الاستعانة بمدرب أو تقديم الاستقالة - فقط ما تعرف ما ينبغي



عليك فعله وتوقيت القيام به. ضع خطة مشروع وقم بالتنفيذ. تذكر أن تستمتع بالرحلة وستصل لمبتغاك شاعرًا بالسعادة والحيوية.

فنجاحك المهني هو امتيازك وحقق. فلقد تقابلت منذ فترة قصيرة مع عميل أخبرني بأنه يجب وظيفته جدًا التي من المحتمل أن يؤديها للتسلية، حتى ولو دفع مقابل لها. هذا بالتأكيد مثالية. فإنك تدين لذاتك بعدم الخضوع بأي شيء أقل مما تستحقه.

### مربع النجاح

- ١- ماذا يمكن أن تصبح وظيفتك التي تحلم بها؟
- ٢- اكتب قائمة الأشياء الحالية التي تجيدها؟
- ٣- حدد بوضوح هدف حياتك؟
- ٤- اكتب قيمك الأساسية.
- ٥- ضع خطة مشروع لحياتك؟



الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

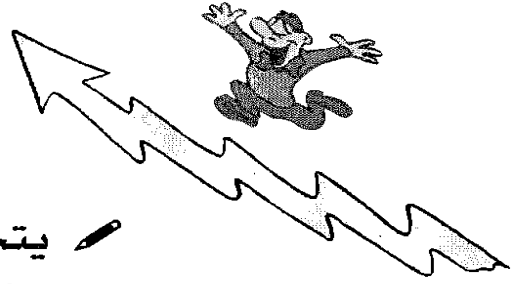
الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /

الإجراء المطلوب  
ينتهي في :  
/ /



## الفصل الثالث عشر

### النجاح التجاري



✍ يتحتم عليك أن تجني المال لتوفير  
الملبس والمأكل والمسكن ما لم تنشأ داخل أسرة  
ثرية ثراءً فاحشاً.

✍ يقوم معظمنا بذلك من خلال امتهان  
مهنة أو الحصول على وظيفة أو اتباع مسار  
مهني. ويدور هذا الفصل عند تحقيق ذلك  
بطريقة أخرى.

#### بم نبذة مختصرة:

يرشدك هذا الفصل لكيفية تعرفك على رجل أعمال بخطوات عديدة وكيف  
تتخذ قرار إذا كنت أحدهم. فهو يكشف عن العثرات التي قد تصيب الروح  
المتحررة المحبة للمجال التجاري ويقدم نواذر على كل منها - الجميع باستثناء  
واحدة.

كانت (لوران لاك) تجلس في استراحة الفندق محتضنة مفكرتها، فكان الطقس  
دافئ جداً في الخارج بالرغم من مضي ساعة تقريباً بعد طلوع الفجر لذا فاستمتعت  
بالهواء العليل عندما انتظرت وصول سيارة الرحلة للذهاب في نزهة في مدينة  
مراكش. فقد كتبت بيدها الناعمة الصغيرة في الصفحة الأولى «تقع مدينة طنجة

على الساحل الشمالي للمغرب، مقابل جيب الترف في المدخل للبحر المتوسط. فالمدينة بالفعل تحتوي على جو عالمي حيث تجتمع ثقافات العرب والعالم الأفريقي والعالم الأوروبي بسعادة فيها. هذا هو الاختلاف العرقي الذي جبنني نحو.....».

ثم وصلت السيارة ليحمل آخر حمولة من الركاب قبل الذهاب في رحلته الطويلة والمغبرة. فقد استقلت السيارة بكفاءة سريعة سيطرت على معظم حركاتها الجسدية واطاعة حقيبتها الصغيرة في الخزانة الأمامية واحتفظت بالقلم ومفكرتها في يدها عندما بدأت الرحلة. فكانت الرحلة التي غيرت حياتها!

الآن بعد مضي عشر سنوات، حيث تأخذ لوران قليولتها المعتادة بعد الظهر في فيلاتها الجميلة التي أشترتها الموجودة في منتجع الرياض في قمم المنحدرات أعلى المدينة فقد عادت للوراء لرحلة السيارة هذه.

هل كان ذلك قدرها أن تجد نفسها جالسة بجوار (تشك) الآتي من تكساس في السيارة؟ هل كان حبها للمغامرة هو الذي دفعها لقبول هذا العرض؟ ما الذي جعلها حقًا تذهب في مغامرة يجدها حتى الرجل الأوروبي مغامرة صعبة - بمفردها كامرأة في تلك الدولة حيث كان لا يزال ينظر لـ «المساواة» كمفهوم غريب؟

فقد قضيت هي «وتشك» اليوم معًا. وأخبرها أنه يمتلك شركة طباعة في (هوستن) وكشفت هي الأخرى عن شعورها بالملل نحو وظيفتها كسكرتيرة قانونية في «هوستنج» وعلمت أنه امتلك منذ فترة قصيرة ورشة طباعة في طنجة قبل أن يشاركوا احتساء زجاجة كبيرة من المياه الغازية المثلجة أسفل الأشجار في مطعم في الخلاء في مدينة مراكش حيث ناقشوا معيار الجودة الذي مازال حتى الآن كما قال: «أسوء من ورق المراحيض الروسي»

وكان يتحتم على (تشك) أن يعود للولايات المتحدة في غضون أيام عديدة لياشر مشروعه التجاري وكانت لديه ثقة في مدير الموقع خاصته المغربي في طنجة هل ستحب الوظيفة؟ هذا ما استطاعت تذكره (لوران) بالفعل من محادثتهم ماعدا



أن الأمر استغرق منها خمسة دقائق بأكملهم لكي تقول: «نعم من فضلك».

ونجحت ورشة الطباعة بفضل مخرجاتها عالية الجودة وأسعارها المناسبة وخدمة التوصيل السريعة التي كانت مفاهيم مستحدثة في هذا الوقت في طنجة. وأصبحت (لوران) التي عملت في مشروع حر وحصلت على نسبة من أرباح المشروع سيدة ثرية ثراء كافي في غضون سنوات لامتلاكها معرض فني أدبي رائع ومركز صحي متميز ووكالة عقارية.

فقد اتبعت في كافة الحالات فكرة (تشك) الأصلية «أجد الحاجة، أشبعها، وأفعل ذلك على أفضل نحو عن الآخرين». فهازال يقوم بدور مراقبها بالرغم من سفره لخارج (هوستن) بشكل نادر حاليًا. فقد قال: «إنني أقضي الوقت لكي استمتع بإنجازاتي التي حققتها من كافة المخاطر التي أقدمت عليها».

لازالت (لوران) غير قادرة على تخيل أبدًا الإقدام على عمل مماثل نظرًا لاستمتاعها كثيرًا بإدارة مشروعاتها التجارية. ومازالت تبلغ الثلاثين على أية حال وتستمتع بإقدامها على المجازفات.

لقد سألت ذات مرة معلمتي في المدرسة المتوسطة عن معنى كلمة. فقالت: «اكشفي عنها في القاموس». ثم بطريقة أكثر لطفًا قليلاً قالت: لو أخبرتك إياها فمن المحتمل أنك ستنسيها في الغد. ولو كشفتني عن معناها فمن المحتمل أن تتذكرها على مدار حياتك بأكملها». وكما بدأنا في هذا الفصل فإنني استطع على الفور أن أحدد في ضوء فكرها ما لم تستطع أن تكشف في قاموس التعريفات عن تعريف «رجل الأعمال» طوال اليوم ولكنك مازلت مدركًا لما يصنع رجال الأعمال وكيف تتعرف على أحدهم وكيف تتعامل مع أحدهم أو كيف تصبح رجل أعمال ناجح.

فمصطلح العمل الحر صعب حتى أن يعرف في ألفاظ ذات معنى، ففي الواقع ربما يصبح من الأسهل أن تعتقد حلقات المكرونة الإسباجتي. وسأفعل بدلاً من ذلك ما قد يقدم على فعله كل رجال الأعمال. وسأدور حول هذا

الموضوع الخاص بدلا من إغفاله أو التغلغل في مداخله من خلال وصف بعض سمات رجال الأعمال. تفحص ما ينطبق عليك.

١ - يكرهوا إملاء عليهم ما يفعلوه ولكن اطلب منهم بأدب وسيقومون بأي شيء لك.

٢ - توقع أن تسأل «لماذا؟» حيث سيسألونك «لماذا؟» إذا منعت شيئاً ما.

٣ - سيجابون على الفور بـ «لا» أو «نعم» وليس بـ «ربما» مطلقاً حينما يوجه لهم سؤال.

٤ - يقبلوا فكرة «أعمل ذلك الآن - ولو لم يكن حالاً».

٥ - لديهم ميول منخفضة للملل ويسعون نحو طرق لجعل أي مهمة ممتعة.

٦ - يتسموا بالديناميكية والحماسة والتحفيز نحو التحديات والعزيمة.

٧ - يتخذوا قرارات فورية ويكرهوا المناقشات والاجتماعات والتقارير واللجان.

٨ - لديهم شعور شديد بتقدير الذات.

٩ - ينجحوا في المخاطر ولكن فقط بعد تقدير الإيجابيات والسلبيات المحتملة.

١٠ - قد يصبحوا غاضبين وساخطين وشاعرين بالضيق وقبل كل شيء ساحرين.

ربما قد تصبح رجل أعمال ناجح إذا وضعت علامة على ما أنطبق عليك. ويمكن أن تصبح بدرجة مؤكدة تقريباً رجل أعمال لو رغبت ذلك في حالة عدم شعورك بالضيق بسبب رغبتك لرؤية ما يأتي بعد ذلك.

فأنا اقتنع بأن رجال الأعمال ولدوا بفطرتهم رجال أعمال ولم يتم صنعهم. واقتنع أيضاً أن بداخلنا بذور العمل الحر. فالبعض يصنع الفرص التي تسمح للبذور بأن تنمو وترعرع وتزدهر في الوقت الذي يرضخ الآخرون لما يطلب منهم؟ حيث يتبعوا العرف وتموت البذور.

وتوجد سمة أخرى مهمة. فالعمل الحر يرتبط بالاقتناع بحلم اليقظة فلدى



الحالم أفكار رائعة وليس لديه أي شيء لتحقيقها. قد يصبح لدى رجل الأعمال نفس الأفكار ولكنهم سيتخذون خطوة لحدوث أي شيء. فلا ينبغي أن أكتب عن النجاح في هذا السياق على أية حال حيث يقتنع جميع رجال الأعمال - في داخلهم بأنهم ناجحين. ويصفوا ببساطة أي عقبة كنتيجة للعمل نحو التقدم حيث يسعوا نحو «هدفهم الأسمى القادم» الذاتي. ويعتبر رجال الأعمال هم متفائلو الحياة.

ورجال الأعمال يتسموا بالواقعية أيضًا. يرى الشخص المتشائم الكوب من نصفها الفارغ. لكن رجل الأعمال يعتبرها فرصة لصنع كوب أفضل أو يستغني عن الاحتياج لها بنصفها الفارغ والمملوء معًا - فهذا تحدي مثير.

وعلى النقيض قد تؤدي كافة سماتهم تلك بهم للشعور بالإحباط أو حتى الاكتئاب (يميل رجال الأعمال بالشعور بحافز مرتفع أو منخفض وليس حافزًا متوسطًا) قد يصبح حتى التاجر المحبط عائق كموظف حيث يصبح غير لائق على الدوام. فليس لديهم القدرة على صنع موظفين جيدين في الفريق. بالرغم من قدرتهم على العمل كقواد ملهمين ومحفزين طالما مقتنعين بوجود السبب. إذا انطبق هذا السبب على شركتك أو مع أهداف شركتك فقد أصبح لديك حينها فائز في هيئة موظفيك. انتبه عند وجود نزاع بينهم نظرًا لأنه يمكن أن يصبح رجال الأعمال مدمرين لذاتهم أيضًا.

لا ينهزم رجال الأعمال بالعمر أو بالجنس. هذا لا يعني عشورهم على أكسير الشباب (بالرغم من أنه يبدو قيام العديد من منهم بذلك) ولكنهم بدلاً من ذلك قد يبلغوا أي سن أو ينتموا لأي نوع أو خلفية أو جنسية. فهم موجودين في كل مدينة وولاية ومقاطعة ودولة وقارة. فالأمر يفوق بالتأكيد مسألة العمر حيث يبدو العديد من رجال الأعمال أصغر من عمرهم الحقيقي. فهذا محتمل حيث إنك تتوقع مني أن أدرج كافة الأشخاص المعتادين الذي ينطبق عليهم الأمر كأمثلة للعمل الحر في بريطانيا والولايات المتحدة على مدار السنوات فإنك ما زالت ليس رجل أعمال إذا توقعت ذلك نظرًا لتوقعنا غير المتوقع على الدوام. نعم نحن كذلك! وأنا سيدة أعمال



أيضاً لذلك أعرف نقاط قوتهم وضعفهم كذلك. دعنا نلقي نظرة متفحصة في بعض من نقاط الضعف هذه ونعرض نوادرهم لتعزيز فرص نجاحهم بدلاً من إدراج العظاء والمشهورين.

### لعنة رجل الأعمال المتسلسل:

مربع  
الفحص الذاتي  
هل اكتشفت حاجة من قبل  
وقمت باتخاذ الخطوات  
لإشباعها ؟

إذا قلبت الصفحات وعدت لقصة سيدة الأعمال فستجد أن الوظيفة الحالية والوظيفة القديمة لرجال الأعمال من المحتمل فقط أنها آخر خطوة في مبادرات طويلة المدى. مثل مالك المنزل الذي يبحث عن منزل أفضل حيث أصبح منزله

الأول متحرراً من الدين حيث يبحث دومًا رجل الأعمال المتسلسل عن الشيء الأفضل. وربما يكمن هنا مصدر الخطر المرتقب فقط في إجمال النجاح المتمثل في سعيهم المستمر حيث ربما يخاطروا بهذا المشروع التجاري الخاص أو المهنة أو النشاط في سبيل الوصول لشيء جديد وأكثر إثارة.

فالعلاج يتمثل في التثبيت بذلك بجانب المفهوم الأصلي واستمرارك في السعي نحو ذلك بالتزامن مع التخطيط لتلك المغامرة الجديدة الشجاعة. ويكره رجال الأعمال أن يطلب منهم البطيء ولكنهم يتكيفوا مع القيام بأشياء عديدة في نفس الوقت لذا إذا أصبح لديك الآن روح مرحة للعمل الحر فيمكنك أن تضاعفها من خلال استمرار ارتباطك بمصدرها حينما تحدد الاتجاه الجديد.

### نفاذ الصبر في مواجهة التقدم المتواصل:

يميل رجال الأعمال أن ينتموا لشخصيات «TYPEA» الذين – بالرغم من وجود هاجس داخلهم يطالبهم غالبًا بالتراجع، لديهم القدرة على القيام بأنشطة رائع مثيرة ملححة. يمكن أن ينفر هذا الميل هؤلاء ذوي السلوكيات الرزينة المفضلين للانتقال من خطوة لأخرى ثم إلى الخطوة الأخيرة «Z» بشكل تتابعي



بينما قد يقفز رجال الأعمال من الخطوة الأولى إلى الخطوة الأخيرة مباشرة.

فيمكن أن يدفعهم نفاذ صبرهم لأن يبدو كارهين «للشخص الأقل منهم» الذين يتركونهم في يقظتهم المضطربة. ومع ذلك يدرك حتى رجال الأعمال لاحتياجهم للمساندة من قبل أصحاب المهن الأخرى أو مقدمي الخدمات من أن لا آخر ويتحقق النجاح التجاري لهؤلاء القادرين على استغلال الوقت بجانب انتظارهم للآخرين لكي يلحقوا بهم. إذا شعرت بهذا الميل غير المحبذ نحو نفاذ الصبر فتذكر أن تستخدم تلك الفترات لكي تطرح أفكار جديدة أو مغامرات لكي تحفزك عندما يحين الوقت لكي تشحذ الهمة مرة أخرى.

### لولاهم أستطع فعل ذلك وحدي سوف لا أفعل ذلك مطلقاً:

تعتبر ذلك سمة تدميرية وحافلة بالذكريات للطفل المدلل الذي يفضل إلقاء لعبة خارج عربة اللعب عن مشاركتها مع شقيقة. ويعتبر «مطلب السير في ذلك وحدي» عامل شائع بين رجال الأعمال، ويمكن أن يصبح نقطة فشل محورية.

لا يميل رجال الأعمال أن يصبحوا مشتركين في كيانات مثل النوادي أو المجموعات أو لجان أو فرق «خصوصاً الفرق» نظراً لطبيعتهم الفكرية كقيادة عنها تابعين. يمكن أن يصبحوا عاملين ذوي قيمة إذا أصبحوا مشاركين نظراً لسعيهم دوماً نحو أفضل وأكثر طريقة فعالة لإنجاز الأشياء وغالباً تنتهي بإدارة منظمة العمل.

من المؤكد من قام بصياغة هذه العبارة: «العمل بدهاء أفضل من العمل باجتهاد» هو رجل أعمال بالرغم من اتسام رجال الأعمال بأي سمة ما عدا الخجل في العمل. فالنجاح التجاري يعني إدراك احتمالية وجود الإجابات لدى الآخرين حيث يتم الاستعداد لسؤالهم عن الإجابات ثم قبول أي مساعدة حينما تقدم. ستستغرق بعض الأحداث ما ستستغرقه من الوقت ولا توجد مشكلة في كيفية استجابتك وغضبك نحو التأخيرات الواضحة ومع الوقت المتطلب لتحقيق جودة عالية من العمل.





### الرفيق المراعي لمشاعر الآخرين وليس الرفيق المزعج:

يميل رجل الأعمال لصنع شركاء راعين في السياق الاجتماعي ولو تعايشت مع أحدهم سوف لا تشعر مطلقاً بالملل طالما تتذكر أن تتوقع غير المتوقع.

اصطحب معك رجل أعمال للمسرح وربما يغفل بشكل جيد عن متابعة

معظم أجزاء الفصل الأول من المسرحية أثناء إعادة تنظيمه لنقاط البرنامج بصورة عقلية والمشهد وترتيب المقاعد وحتى موقع مكان الاستراحة. ولا يتسم رجال الأعمال بعدم التروي وعدم الثناء فتلك هي طريقة عمل عقلهم التجاري فقط.

مربح  
الضخم الناقص

هل ذهبت من قبل لمناسبة  
تدرك قدرتك علي تنظيمها  
بما يفوق مستوى الكفاءة ؟

اصطحبهم في مناسبة خارجية ويمكن

أن تتوقع إيجاد رفيقك في محادثة حميمة مع مالكي معارض متنوعة وأصحاب الامتيازات. فهم سيتطلعون لمعرفة سبب وجود المالكين في تلك المكانة، وهل هذا مربح وهل يتبعوا نفس المنوال كل عام؟ فمن المؤكد أن تصبح شريك في الأحداث لأن ذلك يرجع للطبيعة التجارية غير الراضية في المشاهدة وعدم المشاركة.

بصراحة لا يوجد حل لهذه السمة. ومع ذلك لا يشكل ذلك الأمر مشكلة نظرًا لأن موضوعك الديناميكي سينتهي نهائيًا الخاص بالمناسبة في اليوم التالي حيث سينتقل رجل الأعمال للحدث التالي الرائع منتظرًا فقط أن يتحسن.

### تلقي دفعة محفزة من المخاطرة:

يعتبر هذا المثل القائل: «يتقدم رجال الأعمال في المكان الذي تخشى الملائكة أن تخطو فيه» اقتباس خاطئ؟ فالشخصية التجارية ستبرز عند الإقدام بوضوح على المجازفات الأكثر عيبًا قائلين أنهم «يستمتعوا بالإثارة» بالرغم من أن الكثيرين سينكرون ذلك. وربما لا يصح ذلك بشيء مؤكد نظرًا لقيامهم بتقييم - داخل أذهانهم - كل مظهر من مظاهر المخاطر بسرعة شديدة حيث يعتمدوا بشدة على



بديتهم وفطرتهم السليمة. ولحسن الحظ يميلوا لأن يبخوا على حق ويحيوا ليعشوا يوم آخر أو ثلاثة أيام أخرى.

تحدث أكبر مخاطرة يتخذها كل رجل أعمال بالفعل يوميًا. فرجل الأعمال ربما يستيقظ في مزاج جيد كل صباح ليست فقط صاحب عمل حر ولكن أيضًا من لا يعمل عمل حر على عكس الأفراد ممن لديهم وظيفة ثابتة أو مهنة أو مسار مهني. فيتحتّم عليهم أن يستغلوا دهائهم وذكائهم ومهاراتهم ومواهبهم للحصول على دخل حيث سيصبحون بمعنى الكلمة من يصل والهاتف الذي يرن لتقديم عرض مريح. وبدون المجازفة في مجالات قوانين الانجذاب أو لتجسيد الخلاق فالأمر يصلح معهم غالبًا بدرجة أكبر من عدم صلاحيته.

لو أدركت ذاتك أو شريكك ينتمي لتلك الفئة ذات المجازفات الكبيرة فقم بكل ما تستطيع فعله لضمان أمان منزل وضمانه ماليًا على الأقل. يضجر رجال الأعمال من هذا الاقتراح لكرههم الشديد للخضوع لتلك المفاهيم المتعلقة بأمور الأمان من أي نوع. فالحقيقة المريرة تمثل في احتياج الروح التجارية المتحررة حتى لأساس ترتكز عليه عملياتها.

### رجل الأعمال كموظف:

غالبًا يمكن أن ينتقل رجال الأعمال فيما بين المشروعات بين وظائف غير محتملة حيث سيصبحون موظفين بارزين نجوم ناجحين أو قد يترقوا سريعًا.

فقد عرف عن إقناعهم الساحر بقدرته على استمالة حتى هيئة التوظيف والقائمين على إجراء المقابلات الشخصية ذوي الشخصيات الصارمة، فرجال الأعمال هم رائدو تحقيق الألفة على الأقل على المدى القصير. فإنهم سيشعرون بالملل سريعًا من الروتين ومن المحتمل أن تكشف ذلك إذا قدمت دليل إجراءات الشركة وذلك أثناء الساعة الأولى حيث سيدعمون مستوى إعداد هيئة الموظفين الغير ثابت الذي طالما حاولت إصلاحه لعدة أشهر.

ستنبع تصرفات موظفيك من رجال الأعمال من ذاتهم بالإضافة للاتجاهات

الاستقلالية فليديهم صبر قليل في التعامل مع البروتوكول والدرجة الوظيفية والتدرج الوظيفي وقواعد الشركة التي يعتبرونها بلا جدوى وبلا ضرورة. سيتجاوزون حدودهم قسمهم أو مسئولياتهم وخصوصًا عند شعورهم بتقييدها لهم. فهم في احتياج لاستشارة عقلية مستمرة وأداء بدني وفي حالة فشلك في تقديم ذلك (أو فشل طبيعة وظيفتهم) فسيقدمون على إتاحة ذلك بأنفسهم. فلن يتحولوا مطلقًا عن عمد إلى أفراد مدمرين أو هدامين بسبب سماتهم القيادية الداخلية، ومع ذلك قد يشيعوا عن غير قصد عدم الاستقرار بين أقرانهم وزملائهم.

من غير المحتمل أن تجد رجل أعمال يشغل منصب ذات مسار مهني ثابت أو يوجد أحدهم في مكان يتلقى أوامر خاضعة للنظام. إذا وجدت أحدهم كموظف لديك فتعامل مع الواقع حيث ربما ستراعي الإيجاز في مشاركتك وكذلك أنهم تقريبًا من المؤكد أن يطرحوا بعض الأفكار المذهلة أثناء توليهم المنصب، وبالتأكيد هذا مكسب للنجاح يستحق العناء لفترة قصيرة.

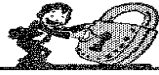
### اعتبارات أخرى بشأن العمل الحر:

توجد كتب عديدة وأفكار خاصة بما يصنع رجال الأعمال وما ينبغي أن يفعله رجال الأعمال لكي يصبحوا أفراد ناجحين وأنصحك بقراءة كتب خاصة بكافة مظاهر العمل التجاري بداية من نقطة البداية نهاية بتسويق المشروع بصفة منتظمة.

### يوجد سببان ملحان أساسان للبدء في رحلة العمل الحر:

١- العامل صاحب الخبرة الذي قرر قرارًا بإنشاء مشروع تجاري الذي سينجح بقدر يكفي لتوفير دخل يغطي النفقات ويضيف قدر مناسب من الدخل للكفايات في نفس وقت إتاحة الحرية لاتخاذ قراراته.

٢- الشخص الطموح الدينامي الذي يريد جني «أموال طائلة» أو أن يصبح «فرد ذو شأن» أو شخص «محترم» والذي ربما يشعر بحماسة أو لاتجاه نوعية العمل التجاري الذي يحقق أموال طائلة. وغالبًا يحركهم دافع الاحتياج للنجاح بغض النظر عن السبيل نحو النجاح.



سيظل مشروعك التجاري مشروع تجاري صغير بدون الاستعانة بفريق جيد في البداية ولكن ليس هذا بالضرورة نهاية العالم. وسيتحتم عليك على الأقل أن تتناول كافة وجهات النظر قبل أن تضع وقتك ومالك ورجبتك وحماسك في تحديد إطار عمل خاطئ لوجهة نظرك الخاصة بمشروعك. يكمن مفتاح السر هنا في احتياجك لأنظمة مساندة صحيحة وفريق ذات عقلية متميزة (المراقبين، شركاء المشروع التجاري، الممولين وهكذا) يعمل معك نحو نفس الرؤية والأهداف. سيتحقق الذين ينبغي أن يساعدوك في تجنب معظم العوائق والأخطاء الطبيعية التي واجهت رجال الأعمال من قبلك. اتخذ من (ريتشارد رانسن) مثال لرجل أعمال واجه عوائق عديدة هائلة وتحديات في طريق نجاحه و فقط من خلال أفراد فريقه المناسبين وفرق العمل ذات العقلية المتميزة كون إمبراطورية تجارية ناجحة.

### بيئة رجل الأعمال:

ما يحيط بك سيؤثر عليك، لذا اجعل ذاتك تتواجد في بيئة مناسبة. فإنك لا تستثير ذهنك عندما تعمل على مكتب قدر وغير نظيف. لو كان ذلك كل ما لديك فقم بتنظيفه وأدهن الجدران وزينه بالنباتات وصور أو استشهادات ملهمة. ضع لوحة على الحائط وضع صور ملونة ورموز ورسومات تمثل هدفك التجاري المستقبلي؟ فهذا يطلق عليه لوحة الرؤية المستقبلية واستخدم المبدأ على مدار سنوات عديدة أشخاص ناجحين. فيجب أن تستشيرك لوحة الرؤية وتجعل ابتسامة كبيرة على وجهك عندما تنظر إليها وتدفعك نحو تحقيقها. وينبغي أن تستطيع لوحة الرؤية المستقبلية أن تزيد من حماسك أثناء فترات شعورك بالتحدي فهي بمثابة مذكر دائم لما ستسعي نحوه وما قمت بتحقيقه.

ابدأ في توفير البيئة التي تري ذاتك فيها تعمل على النحو الصحيح في بداية رحلتك. يمكن أن تحيط نفسك بأشياء جميلة. ابدأ بشراء شيء جميل وضعه في مكان بارز حيث يستطيع أن يلهمك لتحقيق أهدافك. استخدم محفزاتك الملهمة كلوحة الرؤية المستقبلية وفريقك الناجح لكي توفر وتحقق بيئة نجاحك.

### إذا هل تريد أن تصبح رجل أعمال؟

إنني غير متأكدة من كيفية إخبارك بتلك الحقيقة لذا أظن أنه ينبغي أن أسرع وأتعبجلكي أصبح لطيفة. إذا اعتقدت بقدرتك على أن تصبح رجل أعمال من خلال قراءة كتاب فقط لهذا الفصل فسوف لن تحقق ما تصبو إليه. لذلك! قد قلت هذا.

لكي تعد قول كلمات (تشك) في القصة الموضحة في البداية «اكتشف الحاجة وأشبعها وأفعل ذلك على نحو أفضل من الآخرين». قد تحقق ما تصبو إليه في حالة إثارة هذا الأمل لك. إن لم ينجح في ذلك فأنس حينها ذلك وابحث عن وظيفة مناسبة. فربما لا تصبح مطلقاً ثرياً على نحو جاد بل ربما تزال تطبق معيارك المبدئي للنجاح. فالشراء بالنسبة لرجل الأعمال الصحيح هو نتيجة ثانوية. تعتبر المطاردات والمجازفات والرغبة في تحقيق اختلاف إيجابي والتسوية العناصر التي تسير بهم نحو تحقيق النجاح. وبالنسبة لرجل الأعمال لا توجد حدود إلى عالم العمل الحر. حقق هدفك مثل تشك استمتع بالرحلة كيفما تؤدي بك ومهما كانت المكاسب.

#### مربع النجاح

- ١- ما عدد سمات العمل الحر التي تتمتع بها الآن؟
- ٢- ما هي آخر مرة فكرت فيها في «ضرورة إيجاد سبيل أفضل»؟
- ٣- ما الذي فعلته لتحقيقه ثم ماذا تستطيع أن تفعل الآن؟
- ٤- ما هي رؤيتك المستقبلية نحو مشروعك التجاري؟
- ٥- ما هي الحاجة التي تستطيع إشباعها حالياً وبطريقة أفضل من الآخرين وبدون حدود أو قواعد؟



الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

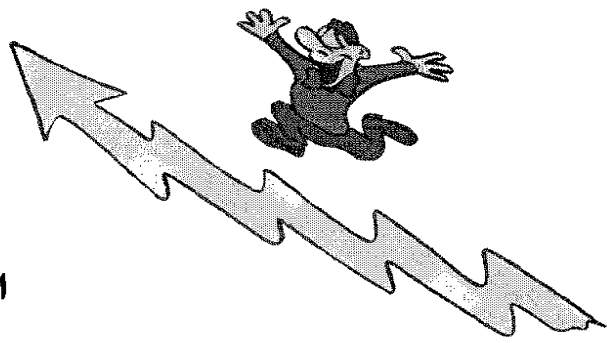


***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***



## الفصل الرابع عشر

### ما النجاح



وهكذا حققت أنت  
النجاح. فانتبه من فضلك  
لتلك التحذيرات الثلاثة  
وتلك المقترحات الأخيرة.

#### نبذة مختصرة:

يمكن أن يقصد النجاح لذلك اتخذ الاحتياطات الضرورية لكي تضمن أن النجاح في مجالك الذي اخترته لن يؤدي بك للفشل كشخص ضعيف.

اتسمت الدعاية المسبقة بباهظة الثمن وتنفيذها بمهارية. ضمن ذلك - بالإضافة لشهرة المتحدث الواسعة - اكتمال قاعدة الندوة على آخرها كحدث هام.

أصبح النجم الساطع - أحد أشهر متحدثي الدافعية والأكثر نجاحًا في العالم - أكبر سنًا ولم يعد راغبًا في إجراء عرض تقديمي لمدة ٨ ساعات كاملة لذلك عين (روبن) - متحدث محلي - للقيام بمهامه الأخيرة القليلة لكي يؤدي عمله في النصف الأول من اليوم. تشدق المتحدث بشدة عندما سئل عن تخوفه من المنافسة قائلاً: «بالطبع لا! على أية حال لا توجد منافسة حقيقية. وماذا سنخسر، إذا أذهلهم سيسارعون نحو ابتياع المزيد من كتبي وبرامجي السمعية. ربما حتى

يسجلوا أسمائهم في ورش عملي في كاريبي ليس بسبب تواجدي هناك ولكن لاقتران اسمي بها».

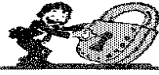
عند ذلك الحين أدركت المحررة التي سألت السؤال أنها ستكتب مقالة أقل جاذبية لجريدتها.

انتبه النجم - المدرك لكافة تفاصيل طبيعة المجال الحوارية - لوكيله في الدعاية والإعلان وجلس في حجرة الملابس أثناء فترات الاستراحة وفترة تناول الغذاء لكي يتجنب «اهتزاز صورته». بينما جعل روبن «عامل مساعد» على النقيض بنفسه متاحًا في أي وقت وملفًا بالجمهور الجميل في أوقات مناسبة.

انقسم جمهور ما بعد الحوار إلى مجموعتين. التفت المجموعة الأصغر حول الرجل المشهور ساعة نحو الحصول على توقيع منه على السلع باهظة الثمن التي اشتروها. لاحظت المحررة أثناء ذلك وجود حدة شديدة في أعين النجم مثل الموجودة في أعين سمك القد الميت بالرغم من ابتسامة أثناء توقيعه على مشترياتهم. كما ذهبت للجانب الآخر من المسرح لكي تري سبب تجمهر هذا الجمع الكبير من الناس. هنا روبن كان يضحك ويتبادل الضحكات مع جمهوره؟ فقد استمتع بوقته نظرًا لاستمتاعهم به. كما أقام جوارًا من الألفة الرائعة وتعامل مع الجميع بالمثل. ففي اليوم التالي اختلطت التقارير الصحافية بالنجم قد فشل في الاحتفاظ ببريقه ولكن المتحدث المساعد ظهر اسمه على العناوين الخاصة بالحدث.

حدث ذلك منذ سنوات ماضية. فالنجم المليونير فقد معظم ثروته في طلاق فاشل ولكنه لم يجهد نفسه بكتابة المزيد من الكتب، فقلت مبيعاته نظرًا لإعادة استخدام ناشره للمواد القديمة على أغلفة كتبه. فماذا عن روبن؟ حسنًا، مازال روبن يحتفظ بتجمهر الناس من حوله حينما يظهر ومازال سعيدًا ومازال ينفذ أقوله.

وأفضت المحررة - المتقاعدة حاليًا - ما بداخلها عند جلوسها على منضدة مطعم قائلة: «إن السبب لسقوط وانهيار الرجل المشهور يعود لتحقيقه النجاح



مبكرًا جدًا ونسيانه أن يصبح لطيفًا. بينما بدأ الشاب الآخر بالتواضع وحفاظه على شخصيته اللطيفة لذا فإنه يستمتع الآن بنجاحه الحقيقي وسعادته كنتيجة لذلك. فذلك يشبه المثل القائل: «من اللطيف أن تصبح مهمًا، لكن الأكثر أهمية حتى هو أن تصبح لطيفًا».

يعتبر ذلك الفصل ذات أهمية ضرورية. حيث حينما تستوعب معلومات هذا الكتاب ثم تضيف إليها خبرتك وأفعالك ستستطيع أن تحولها المعرفة تتيح لم تحقيق النجاح للوصول إلى أهدافك مثلما يفعل الآلاف من الآخرين في العالم يوميًا. لكن يعتبر ذلك نهاية مسئولياتك. فهي البداية فقط! أحيانًا أشعر بأن النجاح ينبغي أن يصطحب بالتحذيرات.

#### حالة «ما بعد الوصول للقمة»:

لقد خططت لنجاحك في مجالك الذي اخترته واتخذت الخطوات لحدوث ذلك وتحققت النتائج - فماذا بعد إذًا؟ من الطبيعي أن تأخذ نفسًا عميقًا وأيام قليلة من الاسترخاء لكي تستمتع بما حققته، ثم سيوجد فجوة لما اعتاد عليه جهدك ومجهودك. يمكن أن يصبح مطلبك للنجاح عادة من الصعب التوقف عنه لذا ربما قد تسعى سعيًا جادًا لملء هذا الفراغ من خلال الانتقال حتى لنجاح أكبر في الجانب ذاته أو في جانب آخر يعتبر ذلك رائعًا إذا حدث ذلك. لن يصبح لديك عقبة مبدئية لكي تتغلب عليها، حيث ستصبح حماسك ومستويات طاقتك عالية بالفعل وستبدو مهامك أكثر سهولة من مهمتك في الجولة الأولى ببساطة نظرًا لأنك برهنت بالفعل على إمكانية تحقيقك لأي هدف من خلال عزيمة الإيجابية.

يتمثل الجانب السلبي في سماح بعض الناس لأنفسهم أن ينتقلوا لحالة أسوء حيث تتحول الأسابيع القليلة من الاسترخاء ولحظات الكسل إلى لا شيء.

مربع

الفحص الذاتي

هل ساعاتي من بعد حالة

«ما بعد الوصول للقمة ؟»

كما يوجد شعور بثبوت الهمة المفاجئ مما يؤدي للملل. قد يحدث حتى شعور بخيبة الأمل حينما تكتشف - مؤخرًا جدًّا، أن ثمار نجاحك لم تصبح رائعة كما تخيلتها. يصبح بعض الناس الناجحين تعساء وبلا إلهام ويمكن أن يؤدي بهم ذلك للشعور بمشاعر سلبية. لذا فقد أصبحت أنت ضحية لحالة «ما بعد الوصول للقمة».

لدي حل كما ينبغي أن تتوقع الآن. ها هنا لديك قائمة ملاحظات سريعة يمكن أن تنقذك من حالة فقدان النشاط أو تخرجك من الشعور بها في حالة وصولك لهذه المرحلة بالفعل.

١ - في مرحلة مبكرة، خطط لما ستفعله بنتيجة نجاحك الجديدة.

٢ - حدد مقياس لكي تعرف عندما تحققها.

٣ - حدد ورتب ثلاث جوانب إضافية تبعًا لأهميتها لمهمتك التالية في تحقيق النجاح.

٤ - حدد تاريخ لبدء العمل بجانب التركيز على الأولوية الأولى «الشيء الكبير التالي».

٥ - اتبع المقترحات الموجودة في أي مكان في هذا الكتاب لكي تحققه.

٦ - اتخذ خطوة إيجابية، خطوة واحدة في وقت ما.

قد تجد فائدة في تأمل سبب سعيك نحو تحقيق نجاحك الأصلي بالرغم من نصحي لك باستمرار على عدم الرجوع للوراء مطلقًا. تستطيع هذه الرحلة القصيرة رحلة العودة للأساسيات غالبًا أن تقدم لك دلائل وتتيح لك أن تجري بعرض التعديلات البسيطة، لكن الهامة. من الطبيعي أن تتغير الأسباب والرغبات والطموحات بمرور فترة من الزمن كما تقدمت حياتك ومشارك المهني أو عملك أو اهتماماتك للأمام.

يكمن مفتاح السر هنا في أن الناجح رحلة وليس وجه.

**تجنب التحول للتكبر والفخر والانا؛**

ليس هذا نقد موجه لأقرب الحيوانات القريبة منا وأصدقائنا من القرود.



ففي الواقع قابلت بعض الحيوانات الأليفة التي تتمتع بسلوكيات أكثر لطفًا من هؤلاء البشر الناجحين.

يدور هذا التحذير التالي عن التكبر والفخر والأنا - أو حالة APE

إنني متأكدة من تقابلك مع قليل من الأشخاص ممن حققوا نجاح باهر وأصبحوا أشخاص ذميمة بشكل ظاهر. حقًا! بالطبع ينبغي أن تفخر بإنجازاتك الهامة؟ لكن إذا اكتشفت عن فخرك للعالم بشكل زائد عن الحد ستجد أن ذلك ربما يؤدي بك للسقوط. فكر فقط في كيفية حب وسائل الإعلام المكثفة في بناء بطل أو شخص هام مميز ثم تغتال - لكي تزيد من حجم المبيعات - شهرة تلك الشخصيات الشهيرة.

لا يقبل التكبر أبدًا ومطلقًا على أية حال في وجود أي ظروف. تفحص تصرفاتك بصفة منتظمة والجأ للمثال العقلي لحمام الاستحمام أو زيارة لغرفة تطهير كيميائية إذا لاحظت حتى أبسط أشكال التكبر في تصرفاتك. كن مدركًا لعدم انحراف نمط سلوكياتك في الاتجاه المعاكس نظرًا لإمكانية إدراك التواضع الخاطئ أو المفرط على أنه تكبر أيضًا.

بالنسبة للأنا، حسنًا لدينا جميعًا إحدى صورها. سيصبح العالم عالمًا مملًا لو أصبح الجميع متشابهون - فالأنا تمثل جزء متكامل من شخصيتك وهي التي

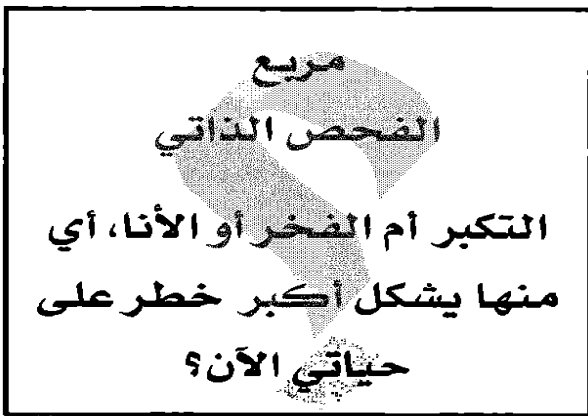
تجعلك مميزًا. يختص التحذير هنا بالأنا المبالغ فيها - مثل المنطاد أو الإطار المملوء بأكثر من حاجته - التي يمكن أن تنفجر في وجهك بعواقب مدمرة.

**وجه لنفسك هذين السؤالين:**

١ - هل إنني أشع نورًا في حجرة عند

وجودي عندما أدخل إليها أو أغادرها؟

٢ - ماذا أتخيل بشأن ما يقوله الآخرون عني عندما أغادر الحجرة؟



وإذا لم تصبح الإجابات مغايرة لما تريده فالحل إذا يكمن في وضع الناس بشكل مدرك في اعتبارك أولاً ثم ادرس الأمر بداخلك قبل أن تلفظ أي كلمة. وعندها لن ستصبح مطلقاً شخصاً لديه تكبر أو فخر أو أنا حالة (AEP).

### تبني النجومية على كتف معاوني النجوم؛

أخبرني ذات مرة ممثل رئيسي لعب دور فارس في « Services to Entertainment » أن « كن لطيفاً مع من يساعدوك في الصعود لسلم النجاح نظراً لعدم معرفتك مطلقاً بموعد لقاءك بهم حينها تسقط ».

تتحقق النجومية أو النجاح من خلالك؟ ومع ذلك لا يمكنك تحقيقه ولم تستطع تحقيقه وحدك. قد يشتمل فريقك المساند على الوالدين أو الأقارب أو الزوجة أو المعلمين أو الموجهين أو الأقران أو الرؤساء أو التابعين والغريباء تماماً. لا توجد مشكلة في كيفية مدخلاتهم التي ربما تبدو صغيرة في ذاك الوقت ولكن لا يمكن إنكارك لمساهماتهم لك لكي تعي مكانتك الحالية.

حينما تصعد لل قمة لا تنظر بعين ازدراء للآخرين وعاملهم بالمثل دوماً. لا تصدر أحكاماً على الآخرين، وخصوصاً ممن كانوا جزء من فريقك المساند نظراً لقيامهم - مثلك - بأفضل ما عندهم من الأدوات والمواهب والخبرات والمعرفة التي يتمتعوا بها.

مريع  
الفضح الذاتي  
هل جعلني النجاح شخصاً  
أكثر لطفاً في معاملتي  
للآخرين؟

كما ربما حققوا نجاح أكبر حتى في مجال تجهله جهل كلي. قد تجد أمنية الصندوق في متجر كبير طريقها نحو الوصول للجامعة حيث - بعد أن أصبحت الأولى بمرتبة الشرف - تدرس الآن للحصول على الدكتوراة أو يمكن أن تعني بأفراد عائلة

غير قادرة. يوجد البعض ممن ينظرون للتضحية بالذات على أنها أعلى أشكال تحقيق النجاح.



عادة أخلي كتبي من الدعابات نظرًا لأن المرح فقط طريقة تذوق ذاتية. أشعر هنا بإمكانية أن استخدام استثناء. كان يوجد مؤلف مشهور شهرة عالمية في حفل توقيع كتاب في مكتبة «Knightsdridge» المماثلة لشهرته. سارت مساعدة المكتبة في طريقها حيث همهم على جانبه قائلاً: «هل تعرفين من أنا؟ عندما دفعها بقوة. فأمسكت سيدة عجوز جدًا جالسة على مقعد متحرك بكتفيه حينها احمر وجه الفتاة من الخجل الممزوج بالارتباك قائلة: «تقف (ما ترون) هناك؟ أسألها فقط وستتذكر، ستنظر على الماركة التجارية الموجودة داخل معطفك وستخبرك من خلالها إن لم تستطع تذكر».

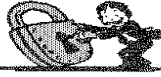
### عبر عن عرفانك بالجميل على نطاق واسع وبحرية :

يعتبر مفهوم العشارية قديم قدم التاريخ ذاته. حيث يمثل الوسيلة التي يتبرع من خلالها الفلاح بنسبة أن يتغاضى عن ذلك حيث ربما يصبح لديه أكثر مما يحتاج له أو أكثر مما يبيعه في نهاية الموسم ويصبح لديه الحق في الحصول على حبوب من المخزن في فترات العجاف. ثم امتد هذا النشاط إلى مناطق أخرى حيث قد يستخلص مالك أرض أو مالك عربة أو دوق أو إيرل أو بارون أو من أقل رتبة من الملك عشر ممتلكاته نقدًا. ثم أدركت ديانات قليلة الفكرة واستبدلتها بالوعاء الجمعي ذات التبرع الإجباري. انحازت الحكومات - التي تتوصل دومًا لفكرة جيدة عندما تضع ذلك نصب أعينها - أيضًا لهذا الفكر، ولكنها تطلق عليه الضرائب.

يشار أحيانًا أن فكرة الاستحواذ المصاحبة للنجاح هي طريق نحو الانزلاق في الأنانية وربما يحدث ذلك، ولكن قد يصبح أيضًا فرصة رائعة مماثلة لإنكار الذات. حيث يمكنك أن تمنح المزيد من وقتك للآخرين الذين قد يحتاجون إليه في حالة تحرر نجاحك بعض الوقت. لو أثمر نجاحك عن وجود ثروة فيمكنك حينها أن تشارك به أيضًا.

أنا لا أؤيد فكرة العطاء النابعة من الشعور بالواجب حيث تعطي في إطار الحدود المرفقة، حيث تزيد من الأنا لديك من خلال التبرعات الخيرية الهائلة أو تمنح غير اتجاه محدد.





### ها هنا لديك خمسة قواعد يمكنك استخدامها حينما تعطي؛

١- امنح بدون توقع أي مكسب أو عائد ذاتي.

٢- امنح في ضوء الجهل بهوية الأشخاص وبسرية.

٣- تبرع لمصدر مساعدتك أو إلهامك.

٤- عبر عن شكرك.

٥- امنح في إطار وسائلك.

يمكن أن تنفذ القاعدة الثالثة بقليل من التوسع. في حالة مواجهتك - مثلي - لعدو قريب مثل السرطان فيمكن أن يتجه عطاؤك إذا نحو البحث الخيري الخاص بالسرطان. يستمتع زوجي أيضًا بركوب القوارب لذا معهد قوارب النجاة القومي الملكي يعتبر مستقبل مناسب لعطائه. في حالة شعورك بإلهام روحاني ومساندة من دير يهودي أو كنيسة أو مسجد أو طائفة حديثة العهد حديثه العهد، عد للدير أو الكنيسة أو المسجد أو طائفة حديثة الهد وقم بالتبرع لديهم. إذا حصلت على وقت لنجاحك نظرًا لاستخدامك حضانة أو دار رعاية طفل فقم بالعطاء إذا لدى منظمة الأطفال.

ينبغي أن تفهم المغزى الآن. ينبغي أن تمارس العطاء بطريقة مناسبة. يرجع تحديد المقدار لك، طبعًا، بالرغم من أن القيمة العشارية النموذجية تقدر بـ ١٠٪ تقريبًا نظرًا لأن ذلك المقدار لا ينبغي أن يساوي احتياجاتك من الملابس والمسكن والمأكل ولكنه هام بشكل كافي يحقق قدر من الاختلاف. لماذا لا تضع في اعتبارك

١٠٪ من وقت إضافي أو مال أو أي مصادر أخرى تحقق لك النجاح. توجد فائدة أخرى متمثلة في سهولة حساب ١٠٪ في ضوء تحديات الحسابات الرياضية.

تعني (كارما) أن ما يمنح سيحقق

فوائده.

مربع  
الفحص الذاتي

ماذا سأمنح، ولمن سأمنح،

وكيف سأمنح ومتى؟



قال الأسلاف القدامى: «إنك ستجني ما منحتَه» مما يمثل نقطة واضحة لربط هذا الكتاب برسالة تذكير نهائية:

لا يقاس النجاح دومًا بمقاييس مادية خالصة.

### مربع النجاح

- ١ - استخدم مقترحات هذا الكتاب.
- ٢ - استعن بذلك دومًا.
- ٣ - اشتر نسخًا كهدايا لأصدقائك.
- ٤ - استمتع بنجاحك.
- ٥ - أرسل لي قصصك الذاتية الناجحة.

**FARES\_MASRY**  
[www.ibtesamh.com/vb](http://www.ibtesamh.com/vb)  
 منتديات مجلة الإبتسامه

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /

الإجراء المطلوب

ينتهي في :

/ /



## خاتمة

### زمام الأمور بيدك

**يرجع الأمر لك تحتاج الآن أن تتخذ قراراً بشأن ما سيأتي لاحقاً  
وكيفية استمتاعك بلحظاتك.**

عندما تسافر إلى مدينة أو دولة لأول مرة، ستستخدم ربما خرائط أو وسائل  
الملاحة الاستطلاعية وكلما تقرب من وجهتك ستبحث عن نبذ مختصرة محددة.

أنت ستسير على الطريق الصحيح نحو وجهتك نحو النجاح الذاتي حينما  
تطبق مقترحات هذا الكتاب لكن، لأستطيع أن أحدد الطريق لك نظراً لأن لدى  
الجميع طريق متفرد. فقد قدمت لك بدلاً من ذلك في هذا الكتاب سلسلة من النبذ  
المختصرة التي حددها صالحة عبر سنوات من البحث والخبرة.

دوماً تتمتع بمتعة الاختيار. يمكن أن تختار اتباع النبذ المختصرة أو تتخذ  
سبيل مختلف بالإضافة لبعض الطرق الثانوية الرائعة، حيث يقدم كل منهما رؤى  
مفيدة جداً واكتشافات جوهرية خلال رحلتك طالما تحتفظ بوضع نيتجتك النهائية  
في ذهنك وتتخذ الخطوات تبعاً لها. ستعود فصول هذا الكتاب بك للطريق في  
حالة انحرافك كثيراً بعيداً عن هدفك في الحياة.

ربما تكتشف أن مطالبك حتى لنجاح أكبر رحلة بدون نهاية حيث تبرهن أن  
الرحلة ذاتها قد تصبح الهدف المؤدي بك لتحديات جديدة وخبرات تشغل  
تقدمك حتى ولو قررت أن تسافر لطريق مختلف كلياً عبر الرحلة.

لقد قدمت لك في تلك الصفحات مجموعة كبيرة من المعلومات. فهي كذلك  
فقط حينما تستخدمها ثم تطبق خبراتك الذاتية كي تتحول إلى معرفة. قد تنسى  
المعلومات عبر الزمن، لكن تظل المعرفة موجودة دوماً.

لكي أعد صياغة مقولة رئيس الوزراء البريطاني في وقت الحرب وينسن

(تشرشل): «لا تعتبر تلك بداية النهاية. ولا حتى تعتبر نهاية البداية». لذلك بالرغم من وصولك الآن لنهاية هذا الكتاب فأنت لا تحتاج لأن تستمر بمفردك نظرًا لإعدادي سلسلة من المصادر لكي تستخدمها في مسيرة رحلتك عندما تستعد. يعتبر الموقع الإلكتروني لشركتي ذات الأخصائين المحددين في الإنجاز مكان رائع لبدء اكتشاف تلك المصادر.

يمكن أن تجده في [www.achievementspecialists.co.uk](http://www.achievementspecialists.co.uk) وتأكد من إلقاءك نظرة على مجموعة الخدمات التدريبية المتوفرة هناك التي تشتمل على العروض الفردية والتدريب الجماعي والتدريب على العمل. حينما تدخل على موقعنا الإلكتروني، تفحص دوراتنا التدريبية متعددة الوسائل واستكشف تفاصيل كتبي واسطواناتي وخدمات مساندة شبكة العلاقات في العمل أيضًا. ستكتشف إلماحات ونصائح تتعلق بالتدريب على الحياة وقصص تلهمك وستزود أيضًا بمعلومات مسبقه أيضًا خاصة بمنتجات وخدمات جديدة حينما تصبح متاحة في حالة تسجيل اسمك في رسالتي الإخبارية الشهرية المجاني. ستصبح لديك إمكانية الدخول لبعض العروض الخاصة، وكذلك، سأشارك حتى بظهوري على التلفاز وعبر المذياع المجدول في إطار زمني أيضًا.

يمكنك أن تتصل هاتفياً لمزيد من المعلومات (من المملكة المتحدة) على الهاتف المجاني ٠٨٠٠١٩١٠٢٠٠ أو قد تكتب لي شخصيًا عبر دار نشر Crown House في حالة تعذر دخولك لشبكة المعلومات الدولية حتى الآن.

أود أن أستمع لقصص متعلقة بنجاحك الشخصي، ومن يدري، حتى قد يصبحوا سمة نجاح في كتابي القادم أو في رسالتي الإخبارية الشهرية.

أشكرك على مشاركة وقتك معي وسأغادر في ضوء فكرة أنني حققت نظامي الناجح منذ البداية باستخدام المعلومات التي قرأتها أنت تَوًا. منحني تلك الحقيقة ٤ كلمات لتلك الخاتمة. وهي:

**أنا لذي..... أنت تستطيع!**



## Index

- Anchors 65, 66, 68, 192  
 Bandler, Richard 169, 171  
 Belbin, Meridith 196  
 Berne, Eric 120, 121  
 Blank, Arthur 155  
 Body checks 50  
 Bono, Edward de 197  
 Branson, Richard 102, 240  
 Buddhism 136, 142  
 Business Coaching 178, 225, 254  
  
 Chanowitz, Benzion 155  
 Chopra, Deepak 134  
 Charities 94, 133  
 Chunking 29, 111  
 Contention 161, 162  
 Curriculum vitae (CV) 184, 190, 197, 199, 201, 204  
  
 Debt 5, 91–93, 95–99, 235  
 Determination 8–11, 15–17, 24  
 Diet 42, 44, 50, 51  
 Double bind 158  
  
 Edison, Thomas 3  
 Ego states: 120–123  
     Adult 120–123  
     Child 120–123  
     Parent 120–123  
 Emotional Intelligence (EI) 8, 11, 65  
 Emotional Intelligence Quotient (EQ) 65  
 Emotions 11, 24, 53–58, 61–64, 66–69, 114, 119  
 Endorphins 47, 49, 137–139  
 Enlightenment 136, 137, 140, 142  
 Exercise 32, 45, 46, 48–51, 138  
  
 Filters 175–177  
 Fraud 91, 97, 105  
  
 Gautama 142  
 Goals vii, 7, 10, 12, 14, 21–38, 134, 176, 210, 224, 239, 240, 244  
 Grinder, John 169, 171  
  
 Identity theft 105  
 Income 84, 93, 95, 102–104, 107, 132, 226, 238, 239  
 Influencing 7, 8, 12, 116, 145–164, 202  
 Interpersonal skills 8, 13, 146, 219  
 Interviews 7, 179, 184, 190, 191, 198, 200–204  
 Investment 94, 97, 100–104, 106, 107  
  
 Journaling 134, 135  
  
 Langer, Ellen 155  
 Laughter 47, 48  
 Law of attraction 141, 142  
 Leadership 7, 8, 13, 202, 218, 239  
 Life coaching iv, 4, 170, 214, 225, 254  
 Life purpose 19, 32, 130, 140, 141, 212, 215, 217–219, 221, 226, 228, 253  
 Limiting beliefs 59, 78, 80, 89  
 Lobbying 152–154, 157, 161, 163, 164  
 Low 'n' slow 116, 117  
 Luck 8, 9, 13, 14, 68, 92  
  
 Marketing 7, 63, 103, 106, 148, 185, 187  
 Maslow, Abraham 87, 137  
 Meditation 48, 134–136  
 Metaphor vii, 178–180  
 Metaphysics 141  
 Metaprogram 175, 177, 180  
 Modelling 179, 180  
 Motivation vi, 8, 9, 11, 12, 15–17, 31, 35, 87, 137, 140, 178, 179, 219  
  
 Net worth 97, 99, 100, 107  
 Networking 8, 14, 188, 254

*The Personal Success Handbook*

- Neuro-Linguistic Programming 118, 125, 151, 167, 169, 180
- Passion 9, 12, 15–17, 22, 31, 46, 76, 109, 140, 196, 239
- Phizzyology 78, 79
- Pleasure triggers 139, 140
- Qualifications 7–9, 185, 188, 189
- Rapport 118, 123, 151, 161, 170–173, 177, 180, 238  
     Matching 151, 170, 171  
     Mirroring 151, 170, 171
- RAWPOWER vii, viii, 36, 44, 47, 50, 65, 175, 180
- Reframing 60, 174, 180
- Religion 130–132, 141, 148, 149
- Representational systems 172
- Rest 48
- Road rage 59
- Risk 24, 27, 56, 100–102, 107, 199, 233, 237, 238
- Sakyamuni 142
- Self-acceptance 84
- Self-belief 73
- Self-confidence 9, 15, 84, 85
- Self-image 73, 74, 80
- Self-talk 59, 74, 79, 80
- Serotonin 139
- Tax 93, 133
- Testimonials 157, 158
- Time management 32, 196
- Tithing 132, 133, 248
- Transactional analysis (TA) 120, 121, 123
- Trump, Donald 97
- Tryptophan 139
- Values 71, 73, 80–84, 89, 133, 178, 179, 197, 211, 212, 221–226, 228
- Visualisation 77, 238
- Work–life balance 31, 214
- Zen 131, 136



***FARES\_MASRY***  
***www.ibtesamh.com/vb***  
***منتديات مجلة الإبتسامه***

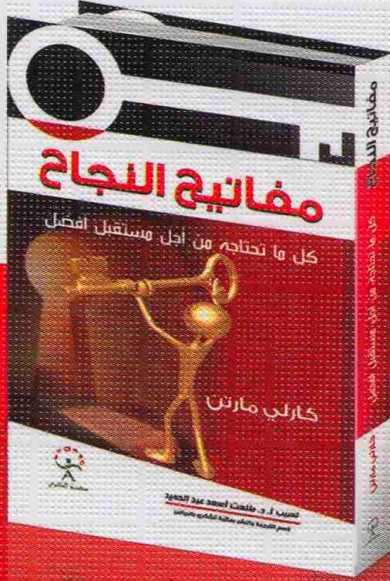
الوصول إلى الحقيقة يتطلب إزالة العوائق  
التي تعترض المعرفة، ومن أهم هذه العوائق  
رواسب الجهل، وسيطرة العادة، والتبجيل المفرط  
لمفكري الماضي  
أن الأفكار الصحيحة يجب أن تثبت بالتجربة

روحرك باكون

حصريات مجلة الابتسامه  
\*\* شهر مارس 2016 \*\*  
www.ibtesamh.com/vb

التعليم ليس استعدادا للحياة ، إنه الحياة ذاتها  
جون ديوي  
فيلسوف وعالم نفس أمريكي





# مفاتيح النجاح

كل ما تحتاجه من أجل مستقبل أفضل

حان الوقت الآن لتغيير من عاداتك الحياتية حتى ولو من عاداتك أن تترك صفحات مثل تلك الصفحات وذلك نظراً لأنك على وشك البدء في اكتشاف استراتيجيات يمكنك من تحقيق النجاح في أي ناحية من نواحي الحياة.

هذا الكتاب لك إن كنت مستعداً لحدوث تغييرات في حياتك، وتقوم بتعريف النجاح بطريقة الخاصة. وتأخذ الخطوات التي تحققها لك إنك تستحق الحياة التي ترغب فيها أكثر من الحياة التي تعيشها. سوف تتغير احتياجاتك ومحاوراتك وتتطور لذا تذكر أن تعيد النظر في ملخصات الكتاب من حين لآخر حيث ستصبح بعض الأفكار ذات معنى بالنسبة لك عندما تبدأ في تحقيق نتائج إيجابية.

سوف تجد العديد من الجداول المتعلقة بكل موضوع التي تم تصميمها لك تجعلك تفكر في نجاحك الشخصي وقد فعمك لاهتمامك بكيفية تحسين ذلك. استغرق الوقت الكافي للتفكير في الأسئلة وكتابة إجاباتك عندما تنتقل من موضوع لآخر.

**FARES\_MASRY**

[www.ibtesamh.com/vb](http://www.ibtesamh.com/vb)

مستندات مجلة الإنسامة



Crown House Publishing Limited  
[www.crownhouse.co.uk](http://www.crownhouse.co.uk)



مكتبة الشقري للنشر والتوزيع

ص. ب. ٨٨٣٣ الرياض: ١١٤٩٢

هاتف: ١٧١٧ ٤٦١ ناسوخ: ٨٩٩٨ ٤٦٤

Email: tarek@bookstores1.com

alshegrey@bookstores1.com





Exclusive  
For

[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)