

نظريّة الفستق

الكتاب : فهد عامر الأحمد

مؤسس المشروع : د. طلال مكي

رئيسة المشروع : سهام الشريف

نائبة رئيسة المشروع : دعاء بامردوف

نائبة رئيسة المشروع : شهد ياسين





@rawafed_k



@rawafed_k



@rawafed-k



نظرية الفستق

الكاتب : فهد عامر الأحمد

- رئيس لجنة الدراسات ؛ ابراهيم عبدالعزيز المعثم .
- نائبة رئيس لجنة الدراسات ؛ ملاك إبراهيم العنزي .
- مشرفة لجنة التلخيص ؛ منال عبدالله الغامدي
- رئيسة لجنة الكتابة ؛ وديان سعد اللقمانى .
- رئيسة لجنة تقنية المعلومات ؛ أشواق فهد الجمعية .
- نائبة لجنة تقنية المعلومات ؛ رشا عدنان الصبري .
- رئيسة لجنة التصميم ؛ الاء الدوخي .
- رئيسة لجنة التنسيق ؛ ريمان خان .
- رئيسة لجنة التدقيق ومراجعة الروايات ؛ زينب الرمضان .
- نائبة رئيسة لجنة التدقيق ومراجعة الروايات ؛ إيمان حكيم .



مشرفة لجنة التلخيص :

منال عبدالله الغامدي

نائب شرفة لجنة التلخيص:

عبدالعزیز الحربي

اسماء الملخصين :

- سندی علي حلواني

- أحمد مغربي

- زهراء المعلم

- اسراء خالد ابراهيم

- وفاء حسين العشماوي

- مشنية حسين غزواني

- محمد احمد الحايك

- مقرن سليمان الحاتم

- اشراق محمد المنتشري



أسم المدققه
ريحانة أسماة مطهر

أسم الممنسقه
خديجه الصليوخ



الفهرس

٨	المقدمة
٩	ماهي خطتك في الحياة؟
١٠	أعرف نفسك أولاً
١٠	إن لم تعلم به فكيف ستحققه
١٠	النبوءة المحققة لذاتها
١١	أنت ما تعتقده عن نفسك
١١	إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات
١٢	كبسولات تستحق المحاولة
١٢	قد لا تكون ذكيا كما تعتقد
١٣	البقع العمياء في دماغك
١٥	كبر دماغك بهذه التمارين
١٧	الأذكىء لا يفعلون التالي
١٨	الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء
١٩	حكايات في تطوير الذات
٢١	تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة
٢١	يبقى الشيء ساكناً حتى تفكر فيه.. فيتحرك باتجاهك
٢٢	تقنيات الحظ السعيد
٢٣	دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ
٢٤	نظرية الفستق
٢٤	عشرون قاعدة في المنزل
٢٥	إرشادات الحياة الصغيرة
٢٦	إرشادات الحياة .. ثاني مرة
٢٨	كن كذلك على أي حال
٢٨	مغالطات يستحسن انتباهك إليها
٢٩	لا تستشهد بالاكثريّة أو الاقدمية
٢٩	لا تطلب دليلاً على ما تدعيه أنت
٣٠	الأسبق و الأقرب يشوهان قدرتك على التفكير
٣٠	ليس لأنك تحبه
٣١	قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة

٣١	أم النصائح
٣٣	تعرف إيه عن المنطق
٣٣	التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة
٣٤	توقف عن طرح الأسئلة .. وابدأ بطرح التساؤلات
٣٤	تأثير الأربعة
٣٦	اغسل مخك بنفسك
٣٧	أكثر الناس جهلا وحماقة من يدري ولا يدري أنه يدري
٣٧	الأصل والاستثناء والرجل الخامس
٣٧	فكر بطريقة القبعات الست
٣٨	فكر كالشجرة
٣٨	تصرف حسب القائمة
٣٩	ابحث عن ال (٢٠%)
٣٩	ماذا تفعل في ثلاث دقائق
٤٠	العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة
٤٢	الوصفة النرويجية
٤٣	جرعات السعادة الصغيرة
٤٤	اقتراحات لحياة سعيدة
٤٥	نسبية الآراء الخاطئة
٥٠	ولكن بعد هذا كله هل ستسلم من النقد !؟
٥٠	كي لا تفسد حياتك لا تتسبب بال ٩٠%
٥١	أفضل مهنة في العالم
٥١	الجواب: كل هذا معا
٥٢	هل أنت قائد أم مدير؟
٥٢	لا تحشر نفسك في الزاوية .. ولكن احشر .. الآخرين
٥٤	كيف تعرف أنك شخص مهم ؟
٥٤	تعلم كيف تقول (لا)
٥٤	لا تعامل الناس كما يعاملونك
٥٥	جرب مخاطبة القلوب
٥٥	لماذا الحلم سيد الأخلاق ؟
٥٥	٢٥ شيئا ستندم عليه لاحقا
٥٥	واخيرا : حياتنا ليست لوحة مفاتيح
٥٦	الخاتمة

المقدمة

إن تطور ذاتك يعني ان تقرأ ما يُجيب على تساؤلاتك، ان تستمتع بتمعن و تتطور بخطوات ثابتة

هذا الكتاب سيفتح لك العديد من الأبواب في ظل ما تحبس من تساؤلات فهو يحتوي على ٦٥ موضوعاً

كما انك ستجده شاملاً ومُبسطاً يسرد لك قصصاً و يضع لك تماريناً للتفكير والحكم على الاشياء بشكل جيد

سيقودك إلى رحلة قصيرة داخل عقلك وستشعر بالتغلغل في كُل موضوع وتدرّك كيف انك سترى الاشياء بشكل مُختلف .

شروق الشريف

ماهي خطتك في الحياة؟

إن الانسان الذي لديه خطط عمل مسبقة لحياته لن يضيع في متاهات الحياة وسيصل إلى ما ينوئ الوصول إليه .

بالعكس تماما من الذي ليس لديه أي خطة عمل سيعيش في تخبط وسيستسلم من أول فشل.

ومن هنا الفرق بين الفاشل والناجح الذي يخطط لكل دقيقة من يومه لكي لا تهدر وتذهب سدى.

وليس بالضروري كل متعلم ذكي قادر على مجابهة عوائق الحياة فمن لا يمتلك في حياته رصيد سابق من الخطط لن يستطيع النهوض والوصول ليحقق ما يريد ، عكس الذي يعيش على أساس من التخطيط والإصرار ليصل لقمة النجاح في تحقيق مراده بينما ينشغل الفاشلون بالعوائق والسلبيات بعيد عن التخطيط والتنفيذ.

كما وأن علينا التفريق بين ما تريد أن تكون أنت وبين ماذا تريد من رغبات وأمنيات، فالأهم أن تحقق أهدافك لتصل إلى المهم ألا وهي رغباتك وأمنياتك لتسعد بها.

إذا سر النجاح يكمن في وضوح الهدف والمرونة في التنفيذ.

أعرف نفسك أولاً

من أهم أسباب فشلنا في الحياة إهمال معرفتنا بأنفسنا وجهلنا بقدراتنا وأولوياتنا.

فتعرف على ذاتك قبل أن تتعرف على غيرك.

كما ويتشابه الناس في أن معظمهم على قدر عال من الذكاء والتعليم لكن يختلفون في كيفية توظيف قدراتهم للوصول إلى مرادهم وأهدافهم لذلك من أهم أسباب الفشل هي عدم معرفتنا ماذا نريد وماذا نستطيع أن نفعل؟

فهناك شيء يميزك عن الآخرين حاول معرفته واكتشافه واستغلاله للتفوق عليهم.

إن لم تعلم به فكيف ستحققه

أحلامك الكبيرة تقودك إلى أهدافك فبينما أحلامك الصغيرة تتراجع بك على الوراء.

فعندما يجتمع لديك مع الحلم قوة الإرادة ستحقق ما تريد الوصول إليه ولن يتحقق ذلك إلا باكتشاف ذاتك وميولك وقدراتك لتوظيفها في سبيل ما تريد تحقيقه فبدون معرفة قدراتك لن تستطيع تحقيق ما تحلم به.

ولا يكفي ذلك وحده بل مع الإصرار والعزيمة ستحقق نجاحات وإنجازات عظيمة.

النبوءة المحققة لذاتها

الحكم المسبق على الأشخاص يدفعك لمعاملتهم كما توقعتهم وقد لا يستحقون هذه المعاملة، فيبادلك بنفس هذه المعاملة لأن لكل فعل رد فعل معاكس في الاتجاه.

وفي المقابل حين تعامل الناس بإيجابية أو تمنحهم ثقتك المسبقة سيعاملونك بنفس الطريقة فتزداد القناعة بأن (الدنيا والناس فيها خير).

مختصر الحديث ثق بنفسك وبمهاراتك في تطبيق الجانب الحسن في تعاملك بإيجابية مع كافة البشر فما تظنه بداخلك عن الآخرين سيعكس أفكارك ومعتقداتك في تعاملك معهم.

أنت ما تعتقده عن نفسك

نحن صورة من طبق الأصل للشخص الذي نمثله ونراه في أذهاننا.

فهناك علاقة تبادلية بين تصرفاتنا الخارجية والرؤية الداخلية لأنفسنا، بمعنى أنك إذا أظهرت أنك جبان ومتخوف سوف تعكس هذه الصورة على أفعالك وتصرفاتك والعكس ما إذا اعتقدت أنك قوي شجاع.

اشحن نفسك بطاقة إيجابية مكونة من كلمات ذات تأثير إيجابي على ذاتك وحاول أن تصد عن السلبيات ولا ترافق الأشخاص السلبيين الذي يبعثون إلى داخلك القلق والتوتر والكسل.

وأخيرا ثق بنفسك ومهاراتك ولا تشك بقدراتك فقناعتك بفعل المستحيل هي فقط ما تجعلك مؤهلا لفعل المستحيل.

إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات

توقف عن تدمير نفسك بأفكار ومعتقدات تسحبك إلى الوراء، اخرج من الصندوق الذي يحتجزك داخل هذه الأفكار السلبية.

عش إيجابيا بعيد عن السلبية حاول إلغاءه وكأنها لم تكن لتعيش بسلام وهدوء.

صاحب أشخاصا مفعمين بالحيوية والإيجابية وابتعد عن الذين يبتثون سموم السلبية إلى داخلك.

احمي نفسك داخل جدران قوية من الإيجابية في حين أردت أن تكون ما تريد عليك أولا إلغاء كل عائق سلبي في حياتك .

كبسولات تستحق المحاولة

لدى كل منا طاقة روحانية خامنة وتظهر عند استيقظنا من النوم، فمن المفترض أن تصرف بشكل متوازن طوال اليوم، إما أن تحافظ عليها أو تفقدها مع أول جدال أو غضب.

فتهدرها وتكمل بقية يومك في توتر وقلق ولتحافظ عليها عليك ببعض الكبسولات التي ستبقيك في راحة طوال يومك : كالسكوت ومغادرة المكان، التعوذ من الشيطان الرجيم، تغيير وضعك الجسدي وصنع الابتسامة. كلها تساعد على امتصاص غضبك وتجعل خصمك يبتعد عنك.

ولن ينعتك أحد بالجبن أو الضعف في حينها تدخل أنت إذا حاولت الصد والابتعاد تحت مظلة قوله تعالى: ((الذين هم عن اللغو معرضون)).

فحاول أن تبقى

سندس - ٩-٤٤

قد لا تكون ذكيا كما تعتقد

كثير منا يعتقد نفسه على صواب و لو استطاع ! لحل مشاكل الأمة في ساعات، و لكن في الحقيقة، ذلك ما يسمى بالغرور، و أغبى المغرورين من لا يدرك غروره و أنكاهم من يدرك صغر عقله و قصور فهمه و أدرك الحكمة القديمة "من شاور الناس شاركهم عقولهم".

أما الحكمة الحديثة فتقول: " إن الله حين وزع الأرزاق لم يرضى إنسان برزقه، ولكن حين وزع العقول رضى كل إنسان بعقله". و هي مقولة بديهية حيث أن ما من شخص إلا و يطمع للثراء، لكن حينما يتعلق الأمر بالعقول! فسوف تلاحظ علامات الرضا و السلام فالعقول هيا من يحكم على العقول "و لا أعلم ماذا

تصف عقلا يحكم على نفسه بالكمال سوى الغرور و الغباء". لهذا السبب تعلم شخصي ان يترك الحكم للجمهور لأنني لا أحمل هم الآراء الفردية المعزولة و أمة محمد لا تجتمه على ضلالة.

فماذا عنك انت؟ فكما نحكم على الكتاب من عنوانه و الشجرة من ثمارها فأنت أيضا من تصرفاتك اليومية، فأنت مثلا لست ذكيا حينما تكرر الأخطاء باستمرار أو في حال كنت على نزاع دائم مع من حولك فذلك دليل على فقدان الذكاء الإجتماعي أو في حال كنت لا تسيطر على حياتك أو لم تفكر في تطويرها، و لست ذكيا في حال امتلكت مشاكل قديمة فذلك دليل على عجزك، و أيضا لست ذكيا إن كنت لم تتعلم طوال العشرين سنة الماضية كيف تنجز أبسط الأمور أو كنت ممن يثرثر أكثر مما تنصت، و لست ذكيا إن كنت ضعيف الملاحظة أو تكره الموسوعات العلمية أو لم تكن من أصدقاء الكتب.

حبيب قلبي: لا تحاول إقناع الناس بذكائك فهذا قمة الغباء، اصمت .. تأمل .. تعلم .. انجز ثم امنحهم فرصة الحكم عليك.

اعرف نقائص نفسك، فيمكنك قول ما تشاء عن نفسك لكن الناس تحكم بإنجازاتك.

البقع العمياء في دماغك

توجد في عيني الانسان بقع عمياء تعجز عن الرؤية و استقبال الضوء، و كذلك العقل .. ففي العقل الكثير من البقع العمياء التي تعوق المرء عن التفكير بشكل سليم. فنحن مثلا: لا نفكر بشكل دائم أو مستمر بل نقفز للناتج و القرارات الناتجة عن ردود الأفعال، كما تطغى عواطفنا و تعصباتنا على تفكيرنا فنتخذ قرارات جاهزة على حكم مسبق أو اننا لا نفتقد للرؤية الواضحة لكامل الصورة، فننظر للموضوع من زوايا محددة أو من الجهة التي لا توافق مبادئنا من دون التأمل في كامل الرسالة و أهدافها.

لنرى بعض البقع العمياء التي أوردتها عالمة النفس مادلين فانهيس في كتابها:

- البقعة الأولى: تصرفاتنا تتبع العادة و عقولنا مبرمجة على ما هو شائع و لا نفكر في أغلب تصرفاتنا اليومية.
- البقعة الثانية: قد نتخذ قرارات نجهل نتائجها و ذلك خشية اتهامنا بالجهل و فقدان الخبرة.
- البقعة الثالثة: قد لا نلاحظ ما هو واضح فعلا، لذلك يستحسن عدم التسرع في اتخاذ القرارات.
- البقعة الرابعة: عدم قدرتك على رؤية نفسك أو الحكم عليها بطريقة محايدة.
- البقعة الخامسة: رؤية العالم من زاوية اهتماماتك، فقد تهدي عطرا لمرضى الربو أو كتابا لشخص جاهل.
- البقعة السادسة: الوقوع في التصنيف و الأنماط المسبقة، و بالتالي العجز عن التفكير بصورة محايدة.
- البقعة السابعة: القفز مباشرة الى الإستنتاجات المعتمدة على خبرات سابقة دون التفكير و التأمل فيها.
- البقعة الثامنة: الاعتماد على أنصاف الحقائق المؤثرة و نقلها كما هي لأنها تتوافق مع آرائنا و توجهاتنا.

• البقعة التاسعة: ربط كافة سلبياتنا و مآسينا بشخص نحمله مسؤوليتها كأمریکا او العلمانيين.

• البقعة العاشرة و الأخيرة: الفشل في النظر لكافة الصورة و الاكتفاء بما يناسب أفكارنا و

توجهاتنا، فحين تشير الى القمر يكتفي البعض بالنظر الى اصبعك.

التحيز المسبق المسبق، و الرأي الجاهز يعطي حكما جاهزا، و حين تتعامل مع جمهور

توقع من يجتزئ من أفكارك ما يناسبه فقط.

كبر دماغك بهذه التمارين

أدمنغتنا تنمو كما تنمو العضلات، وذلك بكثرة استعمالها و كسر التحديات الجديدة. فحتى لو كانت قدراتك

العقلية محدودة فيمكنك تنميتها و تطويرها بالنصائح التالية:

لا تشغل نفسك بدرجة ذكائك، فالذكاء هو تصرفك الواعي بطريقة ذكية، راقب ما يفعله الأغبياء و الأذكياء

و حاول التعلم من ذلك، و لاحظ أن الأغبياء يكررون أخطاءهم على خلاف الأذكياء(فالمؤمن لا يلدغ من

جحر مرتين).

أختصر صداقاتك على الموهوبين و الأذكياء، و جالس الكتب و القنوات العلمية، و لا تأخذ الأمور كما هي

بل تأملها و انتقدها، مارس العايبا محفز للذهن كالشطرنج و غيرها، و طور من أفكارك المستقبلية لأن

٩٥% من أفكارك هي منسوخة أو موروثة. حاول تقليد مثلك الأعلى و التعرف عليه و أكثر من السؤال

و تساؤل النفس (السؤال ما يطرح على الغير، و التساؤل ما يطرح على النفس)، و لا تتبنى الأفكار

بحسب قائلها بل بمنطقيتها و معقوليتها.

الفيتامينات و التمارين الرياضية تحسن الدورة الدموية كما ان التغذية الجيدة تحسن من مستوى الادراك.

قلل من متابعة المواقع السطحية و استغل وقت فراغك في عمل مفيد كقراءة كتاب أو الاستماع الى محاضرة علمية صوتية. ناقش الاشخاص الذين يخالفونك فالذين يوافقونك لا يزيدون حصيلتك العلمية، سافر الى بلدان تختلف مع ثقافتك المحلية و نظم وقتك فالتنظيم ليس مفيدا على صعيد الانجاز فقط و انما يساعد في عمل ذهنك بشكل أسرع.

ضع خطط قصيرة الأجل و طويلة الأجل، تعلم لغة جديدة فمن شأن ذلك أن يرفع محصيلتك الثقافية و نسبة الترابط في خلاياك العصبية.

اخلق لنفسك عادة ناجحة مستمرة و عد لقراءة المقال (لا تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة)، و احرص أن تكون ثقافتك متوازنة و شاملة بعيدا عن التحيز الضيق الفكري.

ذكائك ليس حتميا فيمكنك تطويره، الأذكىء لا يقعون في الأخطاء مرتين، و من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين يعتقد أنه الأذكى في الكون.

الأذكياء لا يفعلون التالي

الغباء أمر واضح كونه ينتهي بطريقة محرجة أو خاطئة بينما الذكاء يعتمد على استراتيجيات تحصد أفضل النتائج .. فلو تحدثنا عن الأفعال نجد ان الأغبياء لا يتعلمون من أخطائهم و لا يغيرون آراءهم بينما الأذكياء لا يكررون أخطاءهم و لا يترددون في تغيير آراءهم، وفي هذا المقال سنحاول معرفة ابرز ما يميز الأذكياء:

فالأذكياء لا يتفاجؤون كونهم يخطئون للأشياء قبل حدوثها، كالتجهيز مثلا لمرحلة ما بعد التقاعد أو توقع الأسئلة التي قد تطرح، كما يتعلمون من ماضيهم و حينها يكون تكرار الأخطاء قرارا شخصيا، و يضعون العديد من الحلول لتجاوز مشكلاتهم فهم قد يخطئون كثيرا و لكنهم يصلون الى الحل الأفضل .. أما الغبياء فلا يعرف سوى طريقة واحدة و يقف عاجزا حين يفشل.

كما أن الأذكياء لا يفكرون بطريقة مختلفة قد تخرج عن المسار التقليدي في حل المشكلات، فمثلا حين يشاهدون بقعة على الأريكة عجزت جميع المنظفات عن تنظيفها فانهم يقلبون الأريكة على الوجه الآخر. و الأذكياء يغيرون أفكارهم القديمة كما فعل الامام الشافعي و مالك و كثير من الصحابة الذين تراجعوا عن فتاوى لهم بعدما تبين خطأها، أما الاغبياء فيتمسكون في آراءهم الى الأبد، فكن ذكيا و لا تملك عقلا متحجرا.

كما أن الاذكياء لا يؤمنون بالنحس بل يصنعون حظوظهم بأنفسهم و يعرفون من أين تؤكل الكتف في الوقت المناسب والتوقيت المناسب و ينتهزون الفرص و لا يبقون ساكنين بل ينتقلون الى حيث يمكن لطموحاتهم أن تتشكل تلقائيا.

و يتميز الأذكياء بأنهم يكسرون قيود العادات و التقاليد الموروثة و يدركون أنهم أذكياء و لكن لا يتفخرون و يتحكمون في عواطفهم فلا يتخذون قرارات في حال الغضب أو الانتقام بل يصدرن أحكامهم بحكمة و هدوء، و يدركون أن الغرور يخلق العقبات (فكن ذكيا و لا تقطع شعرة معاوية).

و لا يتوقفون عن التعلم و التقدم على الآخرين، كما أنهم كالأغبياء يحبون الاسترخاء و الترفيه عن أنفسهم و لكنهم يعرفون متى و أين و لا يجعلون المتعة تغطي على أهدافهم و لا يرتاحون قبل انجاز أعمالهم كاملة فتصبح متعتهم حينها مضاعفة.

و أخيرا بعد كل المزايا السابقة .. فالأذكياء يدركون متى يكونون على صواب، فيتمسكون بأحلامهم و يحاربون من أجلها رغم كل العقبات.
الأذكياء لا يكررون أخطاءهم، الأغبياء لا يغيرون آراءهم، و من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين فانه يملك الكثير من الأفكار الخاطئة عنهم.

الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء

رغم أن الذكاء من أقدم الواهب البشرية إلا أن العلماء فيه مذاهب شتى، ولكني شخصا تبنت طريقة بسيطة و واقعية في تعريفه .. فالذكاء في نظري بكل بساطة هو أن تتصرف بذكاء حتى لو لم يتجاوز دماغك حجم البصلة.

و لا أعتقد أنني ابتكرت تعريفا جديدا فنحن نعرف أنفسنا حين نتصرف بخبث و حين نتصرف بحماقة، حتى عامة الناس تتعرف على الذكي و الغبي بسرعة من تصرفاته و ليس بدرجات الامتحانات، كل هذا يعني أن مسألة الذكاء و الغباء تتضمنان جزءا اراديا و اختيارا شخصيا بغض النظر عن درجات اختبارات الذكاء، فقناعتك بهذه الحقيقة من شأنه رفع مستوى ذكائك من خلال الملاحظة و عدم تكرار أخطاء الماضي.
و الجميل أنك تستطيع تعديل أخطائك المستقبلية من خلال مراقبة الأذكياء و دراسة تصرفاتهم .. و في الأسطر التالية نماذج لكيفية رفع مستوى ذكائك بشكل فوري:

• في السبعينات و على مدى عشرين عام دأب أحد المواطنين البلجيكي على عبور الحدود الألمانية على دراجته الهوائية بشكل يومي و في ظهره حقيبة مملوءة بالتراب .. مما أثار الشكوك لدى رجال الحدود و لكن في كل مرة يفتشون فيها لا يجدون سوى التراب، و بعد وفاته وجدت في مذكراته الجملة التالية "حتى زوجتي لم تعلم أنني بنيت ثروتي من خلال تهريب الدراجات الى ألمانيا".

• و من الحكايات الذكية أيضا ما جاء عن حذيفة ابن اليمان رضي الله عنه في غزوة الخندق .. يقول: دعاني رسول الله صلى الله عليه و سلم فقال: اذهب الى القوم فانظر ماذا يفعلون .. يقول: فذهبت فدخلت بينهم و الريح في شدتها لا تجعل أحدا يعرف أحدا، فقال أبو سفيان: يا معشر قريش لينظر كل امرئ من يجالس .. يقول حذيفة: فأخذت بيد الرجل الذي بجانبى فقلت: من الرجل؟ فقال مذعورا: فلان بن فلان! فمن الذكاء أخذ زمام الأمور و المبادرة و التصرف بثقة تبعد الشكوك.

و مرة أخرى، هذه القصص مجرد نماذج من قصص كثيرة ذكية أنصحك بمحاولة إيجاد عنصر الاكتشاف فيها ثم محاولة تعميمها في كافة حياتك اليومية.

الأذكاء هم من يتصرفون بذكاء .. الذكاء لا يصنع من العوامل الوراثية و إنما بالتجارب و التعلم.

حكايات في تطوير الذات

القصص الجميلة موجودة لدى كافة الثقافات و الشعوب .. و لأني شخصا من المدمنين على كتب تحفيز و تطوير الذات .. غير أننا سرعان ما ننسى الارشادات و النصائح التي جاءت فيها .. فأنا مثلا أتذكر قصصا كثيرة عن التحفيز و التطوير و لكن لا أتذكر أين قرأتها و لا حتى الشخصيات التي كانت فيها.

فهناك مثلا .. قصة عازف الكمان الفرنسي الذي تقدم بالعزف أمام لجنة تتضمن سبعة موسيقيين مشهورين .. و كان عرضه كفيلا بتحديد مستقبله المهني، و حين بدأ بالعزف انقطع أحد أوتار الكمان فاستمر في العزف بنفس المستوى .. و لكن سرعان ما انقطع الوتر الثاني ثم الثالث و لم يتبقى سوى

الرابع فاستمر بالعزف الا أن انتهى من المقطوعة كاملة .. اللجنة من جهتها أعطته الدرجة كاملة ليس فقط لجمال عزفه بل لشجاعته و إصراره و عدم انسحابه.

المغزى هو عدم التوقف مهما انقطعت أوتارك في الأوقات الحرجة

و هناك أيضا، قصة المزارع الذي باع كل ما يملك في هولندا و هاجر الى جنوب افريقيا و اشترى أرضا بغرض تحويلها الى مزرعة ضخمة .. و بعد استلامها اكتشف انها مليئة بالعقارب و الأفاعي القاذعة للسم، و بدل أن يندب حظه قرر نسيان الزراعة و استغلال كثرة الأفاعي لانتاج مضادات للسموم الطبيعية لدرجة تحولت مزرعته اليوم الى أكبر منتج للقاحات السموم في العالم.

مغزى القصة هو عدم الاستسلام و ترك المسارات التقليدية و الاختراق بفكرة جديدة

و جاء في كتاب "كيف تؤثر على الناس" لخبير العلاقات الإنسانية ديل كارنيجي قصة جميلة عن كيفية قيادة الآخرين و توجيه الناس لما نريد .. فهو يخبرنا عن زوجة مزارع كانت تراقب من نافذة المطبخ فشل زوجها في تحريك ثور ضخم الى الحظيرة .. فخرجت بنفسها حاملة حزمة برسيم و سارت أمام الثور الذي تبعها حتى دخل الحظيرة بطيب خاطر.

مغزى القصة هو دفع الآخرين لما نريد عن طريق إغرائهم و جذبهم و إشراكهم فيما يهمنا.

رب قصة خير من ألف نصيحة .. الرواية ما زالت من أجمل و أقدم الوسائل لنقل التجارب ..

و حين تسرب أفكارك من خلال قصص ممتعة تضمن انتشارها بطرق ممتعة.

أحمد ٨٠-٤٥

تفكر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة

النجاح لا يتعلق بكمية الجهد المبذول، بقدر ما يتعلق باستمرارية بذل الجهد، ولا يتعلق (النجاح) بالمجهود الضخم والهدف النهائي بقدر ما يتعلق بخلق عادة يومية تستمر معنا طوال العمر.

لا تشغل بالك بالحصول على جسد رشيق بل خصص عشر دقائق يوميًا لممارسة الرياضة؛ فقليل دائم خير من كثير منقطع!

لا تشغل بالك بتحقيق ثروة كبيرة، بل بالإبداع في عملك اليومي وأخذك لمجالات جديدة، فالعمر يمضي بسرعة وحين تستمر وتداوم على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين بأنك لم تحقق هدفك فقط، بل وتجاوزته بأشواط عديدة!

عادة يومية صغيرة تشغل وقتًا قصيرًا من يومك: (1/4 ساعة لحفظ جزء من القرآن - 1/4 ساعة لرفع الأثقال - 1/4 ساعة لتعلم اللغة الإنجليزية - 1/4 ساعة لتعلم اللغة الفرنسية).

بعد سنوات قليلة ستفاجأ بحفظ القرآن، والحصول على جسم مفتول، والتحدث بلغتين عالميتين .. وكلها ساعة من نهار لا تقارن بزحمة الطرقات أو مشاهدة التلفاز!

يبقى الشيء ساكنًا حتى تفكر فيه.. فيتحرك باتجاهك

في علم النَّفس العصبي هناك قانون يُدعى "قانون الجذب أو التوقع" مفاده أننا نجذب لأنفسنا الأحداث والأشخاص والظروف التي تتناسب مع تفكيرنا وتصورنا للحياة.

وفي علم "البرمجة اللغوية العصبية" نجد تقنيةً تتمركز فكرتها على قدرة الإنسان على برمجة نفسه بتكرار الجمل ذات العلاقة بما يريد حتى تترسخ في عقله الباطن (سيلاحظ بعدها أن الظروف بدأت تتغير من حوله).

العجيب أن قدرة أفكارنا على تغيير الأحداث من حولنا ظاهرة لوحظت منذ القدم، وهذه الحقيقة تتضح في الأقوال الشعبية، مثل: (اللي يخاف من الجنّي يطلع له) و (تفاعلوا بالخير تجدوه).

وبناءً على ذلك يمكنك أنت رسم الصورة التي تريدها لنفسك ومحاولة تغيير الظروف من حولك من خلال التكرار الدائم لرسائل إيجابية مشجعة ومتفائلة، مثل: (سأظل دائماً بصحة جيدة، ...)، وفي المقابل فإنّ الرسائل السلبية التي تفرّج بها أو تكررّها سرّاً داخلك تؤثر على شخصيتك ومستقبلك وتخلق العقبات أمامك!

صحيح أن الاجتهاد ووضوح الهدف من العناصر الضرورية للإنجاز، ولكن مستوى تفاؤلنا ويقيننا بالنجاح عاملان خفيّان لا تقل أهمية عن غيرها ..

فقط تخيّل أنك مغناطيس ضخم يجتذب دائماً الاحتمالات الجميلة قبل ذهابها لبقية البشر!

تقنيات الحظّ السعيد

هل تؤمن بالخطّ؟

إن كان جوابك بالرّفص أو الإيجاب دعني أخبرك بأنّ الخطّ "حالة نفسية واجتماعية يمكن تعلّمها ورفع نسبتها من خلال أربعة مبادئ رئيسة، وهي:

١. مهارة الإنسان في خلق الفرص لنفسه.
- تنبّه لما حولك، واستمرّ في تعلّم مهاراتٍ جديدة، نمّ رغبتك للصعود، وأحط نفسك بأكبر قدر من المعارف والأصدقاء فكّما زاد عددهم كلّما زادت نسبة العروض الإيجابية المُقدّمة إليك.
٢. تبني الإنسان لمواقف وأفكار إيجابية حيال الفوز.
٣. عدم تأثر قرارات الإنسان التالية بمصائبه السابقة.
٤. قناعة الإنسان الدائمة أنّه يفعل بالفعل شخص محظوظ.

- للاستزادة راجع كتاب: عامل الحظ ومبادئه الأربعة (Luck Factor, The Essential

Principles)- ريتشارد وإيزمان.

هذه العوامل لا تجلب الحظ أو النجاح بذاتها، وإنّما تُوفّر أرضيةً أفضل لزيادة الفرص السعيدة. يتميز المحظوظ بجرأةٍ كبيرةٍ لاقتناص أي فرصةٍ قد تأتي على غفلةٍ وبلا تخطيطٍ مُسبقٍ، كما أنّه لا يتردد بالتضحية بما في يديه من أجل فرصةٍ أفضل.

يتمتّع المحظوظ بالحدس القوي بالفرصة الجيدة، كما أنّه يملك شعورًا جيدًا بما هو جيّد في المستقبل، يدفعه تفاؤله للإيمان بأنّ الأفضل لم يأت بعد .. فهو مندفعٌ دائمًا إلى الأمام.

"الحظ الجيّد" هو الوجه الآخر لمواهب فريدة يستغلّها صاحبها على أفضل وجه!

المحظوظون هم آخر من يؤمن بالخطّ الجيّد أو السيّء؛ فهم بكلّ بساطة (عصاميّون) يؤمنون بأنّ النّجاح يأتي بالاجتهاد المتواصل.

دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ

هل نحن مُسيّرين أو مُخيّرين؟

لُنَجِيب على هذا السؤال علينا أن نُدرك أن الإرادة والتخطيط من جهة، والقضاء والقَدَر من جهةٍ أخرى يمثلان وجهان لعملةٍ واحدة ..

أيًا كانت نظرتك للموضوع؛ تذكّر أنه يتبقى دائمًا الكثير مما يُمكن فعله والتحكّم به في مسألة الحظ؛ "نحن لسنا أسارى لجيناتنا، بل نحن الصانعون لحياتنا بقراراتنا واختياراتنا"
دعني أخبرك بسر .. كلما اتسعت دائرة معارفك كلما ارتفعت نسبة حظوظك والعروض الإيجابية المُقنعة إليك.

نظرية الفستق

كما أن حظوظنا في الحياة تزيد وترتفع بفضل تغييرات صغيرة وتصرفات بسيطة يمكن لحياتنا أن تتلاشى خلال ثوانٍ قليلة بسبب أخطاء صغيرة أو حماقات طارئة أو مآسٍ مفاجئة.

لتلافي الأخطاء الكبيرة تلافٍ مسبباتها الصغيرة ولتلافي أسبابها الصغيرة كن واعيًا باحتمالات كثيرة.

- خَرَجْتَ (أنت) لشراء فستق، تعرّضت لحادثٍ بسيط، خرجت من سيارتك لتشاجر الطرف الآخر، تعاركتما، سقط الرجلُ فدخلَ في غيبوبة، أُدخِلت السجن، بعد أسابيع مات الرجل .. ربّاه! تكتشف أنه حديثُ الزّواج، حديث الأبوة، يُعلّق الحكمُ حتى يكبر الطفلُ ويبلغ سنّ الرشد ليتمّ تخييره بين التنازل عنك أو الحكم عليك -
كلُّ الحكاية تعود لـ "القليل من الفستق"

حياتنا هشة، ومصائرنا متقلّبة، ومستقبلنا يضيع في لحظة بسبب تصرف متهور يصعب التنبؤ به أو تداركه قبل وقوعه بثواني.

حين تواجهوا الحياة تذكّروا "نظرية الفستق"

عشرون قاعدة في المنزل

من مشاكل التربية: كثرة النصائح وتداخل الإرشادات وعدم وجود قواعد واضحة وهو ما يجعل من الوالدين ينسونها أو يتجاهلونهم أو يقعون فيها لاحقاً، كما أن تكرارها يفقدها قيمتها عند الأبناء.

لَكَي لا تقع في هذا المطب؛ فينطبق عليك قول الشاعر:

لا تنه عن خلقٍ وتأتي بمثله *** عارٌ عليك إذا فعلت عظيمٌ

اجعل لتوجيهاتك مرجعاً واضحاً ومختصراً لك ولأفراد عائلتك، اكتب التوجيهات وعلّقها في عُرف أبنائك وعدّلها بين الحين والآخر حسب ظروفكم الخاصة.

مثل:

١. ممنوع رفع الصوت أو محادثة الأشقاء أو العاملين بغضب أو عصبية أو باستعلاء.
٢. إرشادات الوالدين أمرٌ طبيعي ومعتاد ولا تعني الترسّد أو التخطفة أو كرههم لك.
٣. من الضروري أن تدرك أن تفوقك الدراسي مسألة تخصّك وحدك، ولا تخصّ والديك أو تهم شخصاً آخر.

أرفق مع التوجيهات عقوبات مخالفتها، لتضمن وجود نظاماً متكاملًا قابل للتطبيق.

مثل:

١. الخصم من المصروف (حسب تقدير الوالدين).
 ٢. الحرمان من الجهاز المُفضّل (آيباد، جوال، ...).
- تنبّه إلى أن التربية لا تتعلّق بالتوجيه فقط، بل وبالقدوة الصالحة أيضاً.

إرشادات الحياة الصغيرة

مهما كبر أبنائنا تظلّ تفصل بيننا ذات السنوات التي بدأت بولادتهم، ولهذا تراهم أطفالاً لا يكبروا، أطفالاً يحتاجون للإرشاد والتوجيه على الدوام.

- جاكسون براون - مثل كل الآباء فلم يستطع كبح نفسه عن إلقاء التوجيهات على أبنائه، فحين شارف ابنه آدم على دخول الجامعة، شرع (الأب) بكتابة إرشادات صغيرة، كان يتصور أنه سيكتب ورقة أو ورقتين، ولكنه بقي يكتب ويكتب حتى وصل إلى ١٥٦٠ نصيحة وإرشاد، جمعها فيما بعد في كُتَيْب صغير أسماه: إرشادات الحياة الصغيرة - (Life's Little Instruction Book).

تتنوع تلكم الإرشادات بين النصائح العملية والاقتصادية والعاطفية والتربوية، ومنها:

- إحذر من عروض البنوك مهما كانت مغرية.

- لا تتخذ قرارًا وأنت غاضب.

- شجع أبنائك على العمل في أوقات فراغهم حين يبلغوا السادسة عشر.

- لا تُصدّق كل ما تسمع، ولا تنفق كل ما تملك، ولا تنم قدر ما ترغب.

يقول جاكسون في كتابه أيضًا: "لا يكفي أن تدلّ ابنك على الطريق، بل يجب أن تزوده بالخارطة!"

زهراء- ٨١ - ١١٥

إرشادات الحياة .. ثاني مرة

الكتاب مرة أخرى يدعى إرشادات الحياة الصغيرة كتبه أب عطوف كنصائح قدمها لابنه كهدية قبل انتقاله للدراسة في الجامعة ويدعى الأب جاكسون براون وحقق الكتب المرتبة الأولى في قائمة النيويورك وأصبح بين ليلة وضحايا من أكثر الكتب تهاديا بين الآباء و الأبناء .

عدت مجددا لغربة الكتاب و اخترت لكم الإرشادات التالية :

١- حين تقول والدتك " ستندم على فعل ذلك " ستندم عليه غالبا !

٢- اعتن بسمعتك جيدا فستثبت لك الأيام أنها أغلى ما تملك !

٣- لا تخش العقبات الكبيرة ف خلفها تقع الفرص العظيمة !

٤- قد لا يتطلب الأمر أكثر من شخص واحد يقلب حياتك رأسا على عقب !

- ٥- اختر رفيقة حياتك بحرص ؛فهو قرار يرسم ثلاثة أرباع حياتك !
- ٦- اقلب أعداءك لأصدقاء بفعل شيء جميل و مفاجئ لهم !
- ٧- حين تدق الفرصة على بابك ادعها للمبيت !
- ٨- تعلم القواعد جيدا ثم اكسر بعضها !
- ٩- احكم على نجاحك من خلال قدرتك على العطاء وليس الأخذ !
- ١٠- احذر العاهرات مهما بدلن ثيابهن !
- ١١- ركز على جعل الأشياء أفضل وليس أكبر أو أعظم !
- ١٢- كن سعيدا بما تملك ، واعمل على امتلاك ما يسعدك !
- ١٣- أعط الناس أكثر مما يتوقعون !
- ١٤- دلل زوجتك ، ولكن ليس أطفالك !
- ١٥- لا تكن منشغلا لدرجة عدم التعرف على أشخاص جدد !
- ١٦- اقض مع أطفالك ضعف وقتك المعتاد وامنحهم نصف المال المعتاد !
- ١٧- ابتعد عن الأماكن المشبوهة ؛ فالأحداث السيئة تحدث هناك !
- ١٨- الفاشل في إنفاق ماله فاشل في كل شيء في حياته !
- ١٩- لا تهدد ما لم تملك القدرة على التنفيذ !
- ٢٠- تعلم الإسعافات الأولية فجميعنا يمر بظرف يندم عليها !
- ٢١- حين يسألك أحدهم سؤالا لا تحبه ابتسم وقل (ولماذا تريد أن تعرف) ؟ !
- ٢٢- لا تفقد أعصابك ، أو ثقتك بنفسك ، أو مفاتيح سيارتك !
- ٢٣- فاجئ صديق قديما باتصال مباغت !
- ٢٤- لا تقل لرجل أنه بدين أو أصلع أو أشيب ، فهو يعرف ذلك مسبقا !
- ٢٥- سافر وشاهد أماكن جديدة بعقل مفتوح !
- ٢٦- حين تشتري عقارا انتبه لثلاثة شروط مهمة : الموقع ، ثم الموقع ثم الموقع !
- ٢٧- اكتب ١٠ أشياء تريد انجازها في حياتك ثم ضع الورق في محفظتك !
- ٢٨- كل شخص تقابله يملك شيئا مميزا ، حاول أن تتعلم منه !
- ٢٩- سجل صوت والدك ووالدتك وهما يضحكان !
- ٣٠- أرسا لزوجتك باقة ورد ثم فكر بالسبب لاحقا !

- ٣١- لا تتوقع من أطفالك الاستماع لنصائحك ووضعك مزر !
- ٣٢- ادخر دائما ١٠ % من دخلك !
- ٣٣- كلما تعلمت أكثر كلما طرحت المزيد من المخاوف عن كاهليك !

كن كذلك على أي حال

ستيفن كوفي كاتب أمريكي اشتهر بعد نجاح كتابه " العادات السبع للناس الأكثر فعالية ". ومن المقولات للسيد كوفي مجموعة تنتهي بقوله (على أي حال) .. فهناك مثلا :

- إن فعلت الخير سيتهمك الناس بأن لك دوافع خفية .. فلا تتوقف عن فعل الخير على أي حال ...
- الصدق يجعلك مكروها و معرضا للنقد .. كن صادقا على أي حال ...
- الرجل الذي يحمل أفكارا عظيمة قد يعرقله أتفه الرجال .. اصنع أفكارك العظيمة على أي حال ...
- الناس حولك غير منطقيين ولا تهمهم سوى مصالحهم الخاصة .. فأحبهم على أي حال ...
- عندما تحقق النجاح ستكسب أصدقاء مزيفين و أعداء حقيقيين .. اسع للنجاح على أي حال ...
- الصرح الذي تبنيه في سنوات قد ينهار في لحظات .. ابن صرحك على أي حال ...
- الناس يحبون الضعفاء ولكنهم يحترمون الأقوياء .. كن مع الضعفاء على أي حال ...
- إن أعطيت العالم أفضل ما لديك قد يرد عليك بأسوأ ما لديه .. قدم أفضل ما لديك على أي حال ...
- الخير الذي تفعله اليوم سينساه الناس غدا .. افعل الخير على أي حال ...

مغالطات يستحسن انتباهك إليها :

فكم مره مثلا حبست داخل سيارتك بسبب سيارة توقفت خلفك وحين يحضر صاحبها يقول لك " يا أي كل السيارات مقفلة على بعضها هذه المغالطة أدعوها "ترك الخاص و الاستشهاد بالعام" . وهناك مغالطة معاكسة لها أدعوها " الأستشهاد بالخاص لتأكيد العام " ومثال ذلك رجل فاضل استشهد على ضرر الاختلاط بقصة ممرضة حملت من زميل لها في العمل ورغم أنني لا أشك بأمانته وصحة قصته ألا أنها مغالطة تعتمد على تعميم الاستثناء و الاستشهاد بالنادر . وهذا يذكرني بالمغالطة الثالثة تدعى " انتقاء السبب " : فالمأساة التي حصلت مع الممرضة السابقة هل حدثت لأنها تعمل في مستشفى أم بسبب ضعف الوازع الديني أو الأخلاقي أو سهولة الانقياد أو تعارف الجنسين خلال النت الحقيقة هي أن قصة كهذه يمكن أ تحدث لآلاف الأسباب والقصة السابقة مجرد حالة خاصة لا يجوز تعميمها . هناك مغالطة "التعمين وعدم الاستثناء" : ومثال ذلك قول أحدهم عن أمة محمد (خير أمة أخرجت للناس) وبالتالي

لن تجد فيها فاسقا وهذا طبعا غير صحيح بحكم الواقع . وهناك ما أدعوه " مغالطة الانتقال لمشكة رديفة " : وفي هذه المغالطة يعتمد أحدهم التهرب من القضية الأساسية لهشاشة موقفه فيها . وهناك مغالطة سادسة " تعاطف الحشد " : وفي هذا الأسلوب يلجأ المحتج إلى نخوة الحضور و إثارة مشاعرهم دون الخوض في المسألة ذاتها . والمغالطة السابقة تذكرنا " مغالطة الشخصنة " : وفي هذا النوع يتم الحكم ليس على القضايا نفسها بل على صاحبها أو ناقلها بشكل شخصي . وهناك ما أدعوه " مغالط تخصيص السبب " : فقد يربط أحدهم صحته وغناه بقوة إيمانه وكثرة حسناته . المغالطة التاسعة و الأخيرة " مغالطة الاصطفاء" : ومثال ذلك قول الزعيم المصري السادات بعد حرب ٧٣ ربنا يحبنا عشان كذا انتصرنا عاليهود غير أن اصطفاء من هذا النوع يمكن أن يستعمله اليهود بنفس الطريقة بحيث يقولون مثلا : وربنا يحبنا أكثر لأننا انتصرنا على العرب أربع مرات .

لا تستشهد بالاكثرية أو الاقدمية

ومن أكثر الوسائل التي يعتمدون عليها لإثبات آرائهم الاستشهاد بالأكثر أو رأي الأغلبية (في حين لا أصدق شخصيا بوجود شيء يدعي إجماع الأمة مع كل هذه الفرق و المذاهب و المدارس الفقهية المختلفة وهذه المغالطة الاستشهاد بالأغلبية نسمعها كثيرا بين الناس بحيث يقول أحدهم للآخر من غير المعقول أن يكون الجميع على خطأ و أنت فقط على صواب . ولكن الحقيقة هي أن الأكثرية يمكن أن تكون خطأ وضلال و أن العامل العددي ليس شرطا لإثبات الصحة و الواقع .

لا تطلب دليلا على ما تدعيه أنت

من طلب من الآخرين تقديم دليل ينقص أو ينفي ما تدعيه أنت فمن يدعي شيئا يتحمل هو وليس السامع عبء إثباته وتقديم الدليل على صحته حسب القاعدة الشرعية و القانونية : البينة على المدعي وليس على من أنكر . أما رابع مغالطة في الاستشهاد على صحة الرأي فهي تغيير الموضوع و الخروج عنه بطريقة زنبقية مأكرة و يحدث هذا حين تتحدث في قضية واضحة و محددة فيرد عليك الطرف الآخر بأدلة أكثر قوة و بلاغة ولكنها للأسف لا تتعلق بالموضوع .

الأسبق و الأقرب يشوهان قدرتك على التفكير

فنحن - مثلا - نتبنى أول رأي نسمعه أو نجربة مهما بدت الأسباب التالية مقنعة و منطقية أكثر فالفكر و الآراء و المعلومات التي نتلقاها سرعات ما تحتل فراغا في عقولنا و شخصياتنا بحيث يصعب حذفها أو تعديلها لأجل معلومات تتعلق بذات الموضوع . وبالإضافة لأسبقية التأثير نتبنى غالبا آراء الأقرب (فالأقرب) ضمن دائرة المعارف و الأصدقاء و الثقافة المحلية .. فنحن نصدق مثلا كلام الشقيق على كلام الغريب ونصائح الأصدقاء أكثر من نصائح الخبراء و فتاوى شيوخنا المحليين على مشايخ الأزهر أو علماء الزيتونة و القرويين . هناك عيوب أخرى كثيرة قد تشوه عقولنا وتمنعنا من التفكير السليم (مثل الرأي المسبق ، و التعصب الأعمى ، وقلة الخبرة ، وطغيان العاطفة) غير أنني فضلت الاختصار على عنصري (الرأي الأول و الأقرب) ليس فقط لأهميتهما في تشكيل الآراء وقولبه المجتمعات بل و أنهما يستمران معنا طوال العمر دون أن ندرك وجودهما بطريقة واعية !!

ليس لأنك تحبه

نحن في الغالب نتبنى آراء الأشخاص الذين نحبههم ونتفق معهم ونرفض آراء الذين نكرههم ولا نتفق معهم حتى وإن كانت بذاتها صحيحة . يجب أن تسأل نفسك دائما ماذا لو كانت آراء من نحبههم ونثق بهم هي الخاطئة ومن لا نحبههم هي الصادقة ؟ ماذا لو كانت آراء الذين نثق بهم ونشكك بآرائهم صحيحة هذه المرة على الأقل

اسراء - ١١٦-١٤٩

قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة

هناك ترابط وثيق بين ما نتوصل إليه ، وما نقتنع بصحته ونؤمن بصوابه ، والنتائج الذاتية (التي نتوصل إليها بنفسك) قد تكون إيجابية تعمل لصالحك أو سلبية تعمل ضدك .. غير أنك لا تفرق بين الاثنين لوجودك في موقف مزدوج وبالتالي يختل لديك ميزان الحكم و النقد السليم !!

وللخروج من هذه الورطة يجب أن تملك قدراً كبيراً من التواضع الفكري والنقد الذاتي والاستماع للآراء المخالفة لك .. كما يجب أن تنظر لقناعاتك الشخصية كاجتهادات يمكن تعديلها واحتمالات يمكن تغييرها دون خجل أو تردد أو دفاع متشنج .

ورغم اعترافي بصعوبة تعديل ونقض آرائك الشخصية ، إلا أن إصرارك عليها قد يصل بك إلى مرحلة القناعة بوحدايتها وعصمتها من الخطأ .. وهذه القناعة هي المسؤولية عن صنع "الطاغية" بمجرد توفر فرصة التسلط وكبح الأصوات المعارضة (فالطاغية يظهرون بمجرد احتكارهم للسلطة في أي مجال)!

تذكر دائما أن جمجتك دماغاً واحداً لا يختلف عن أدمغة الآخرين سوى بهامش بسيط (صعوداً أو هبوطاً في سلم الذكاء) . والحل الأمثل لتوسيع مداركك ومضاعفة ذكائك (ثلاث وأربع وخمس مرات) هو استشارة الآخرين ومشاركتهم عقولهم ورؤية الحياة من وجهة نظرهم !!
وسواء كنت رئيساً أو مرفوساً تذكر _ دائما _ ما شرحتة في بداية المقال من أن اقتناعنا بالنتائج (المجرد توصلنا إليها) من أعظم عيوب التفكير البشري.

أم النصائح

عواطفنا الخاصة ، وتصنيفنا للناس والرأي المسبق ، والتعصب الأعمى ، وقلة الخبرة ، وطغيان العاطفة ، والفكر المتصلب ، والإيمان المطلق .. أمثلة لعناصر ومؤثرات خارجية تمنعنا من التفكير بشكل سليم ومحيد !!

وبالإضافة للعيوب والأخطاء التي ذكرتها هناك مثلاً :

التحيز والتفكير المؤدلج :

فبسبب تأثير الثقافة والمجتمع تجدنا نفكر دائماً (لا بهدف الوصول للحقيقة) بل لإثبات وجهة نظرنا ومناصرة الأفكار التي يتبناها مجتمعنا .. وهذا النوع من التحيز تجده سائداً بين المتشددین في أي دين حيث القناعات موجودة أصلاً ولكن النتائج تفبرك لاحقاً لإثباتها.

الغرور والتمركز حول الذات :

جميعنا نتمركز حول ذاتنا وندافع عن مصالحنا وآرائنا الخاصة .. وهذا ليس شذوذاً بل أحد عيوب التفكير التي تمنعنا من رؤية الجوانب الأخرى ووجهات النظر المختلفة .

القبول بأقرب وأبسط الحلول :

الخطأ هنا أننا لا نتوقف للتفكير بوجود احتمالات أكثر ومسببات أعمق للمشكلة .

المناوأة والحجج المضادة:

معظم الناس حين يعارضون شخصا أو تيارا يسعون لتسفيه موقفه وتضخيم سلبياته .. والخطأ هنا أن موافقنا المناوئة وعواطفنا الثائرة تمنعنا من رؤية الجانب الصائب والإيجابي في الطرف الآخر .

الاستقطاع والاستشهاد بالاستثناء :

حين نناقش أي مشكلة لا ننظر إليها كاملة بل نستقطع منها ما يؤيد وجهة نظرنا فقط . فقد يتم الاستشهاد بحالة جنسية لإثبات (خطورة الاختلاط) والتغاضي عن آلاف الحالات البريئة .

تبني قوالب مسبقة ونماذج قياسية :

حين تتبنى قوالب مسبقة لن تلاحظ التغيرات الجديدة ، وحين تعتمد التعميم لن تشهد الاختلافات الفردية والفوارق الايجابية داخله .

أما (أم النصائح) فهي التذكير بأننا نمارس كل هذه العيوب بطريقة تلقائية وغير واعية .. وما تحتاجه فعلا بعد معرفتك بها هو أن تفكر فيها بطريقة واعية وعقلانية وخاضعة لسيطرتك الذاتية .

تعرف إيه عن المنطق

المنطق كما عرفه القدماء "آلة قانونية تعصم الذهن عن الخطأ". وهو بأبسط تعاريفه " مبادئ تمنعنا من التفكير بطريقة خاطئة"

الانسان بطبيعته كائن مفكر ولكنه يفكر أحيانا بطريقة مشوهة أو خاطئة والمشكلة الأكبر أنه لا يعرف ذلك ويعتقد أن من يختلف معه هو من يفكر بطريقة خاطئة ..

وبناء عليه يفترض أن يتفق الجميع على وجود قواعد ومبادئ تحكم على الأشياء وتنتقد الآراء بطريقة (لا يختلف عليها اثنان) من خلال ما أصبح يعرف بالمنطق .

تدريس المنطق أصبح اليوم ضرورة وأكثر أهمية من تدريس مناهج ضيقة ومقولة يكتشف الطالب محدوديتها لاحقا فيصبح لا ثقافة اكتسب ، ولا طريقة فالتفكير تعلم !

التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة

العلاقة الجميلة (بين الصحة والبساطة) مبدأ مهم في الحكم على الأشياء كفيل بتغيير أفكارك و أرائك ونظرتك للأمور ..

غير أن تبنيك له يجب أن يترافق مع علمك بأن الاحتمالات المعقدة لا تعني أنها مستحيلة الوقوع ، ولكنها ببساطة نادرة وبعيدة الاحتمال .

أننا نجنح دائما لتبني التفسيرات الأصعب والأعقد و الأبعد عن الواقع مقابل تفاسير أبسط وأسهل و أقرب للواقع .

أريدك أن تفكر مثل الأطباء الذين يفترضون أولا إصابة المريض بأكثر الأمراض ببساطة وشيوعا ، قبل أن يتدرجوا في فحوصاتهم وتحاليلهم بحثا عن الأمراض النادرة والأكثر تعقيدا !!

توقف عن طرح الأسئلة .. وابدأ بطرح التساؤلات

"السؤال يمنحك إجابة سريعة، وجاهزة، ومسبقة الصب يقدمها غيرك .. في حين أن "التساؤل" يستغرق وقتا طويلا قبل أن تعثر على الجواب بنفسك وقد تموت حائرا قبل حصولك عليه ..

السؤال ليس عيبا (بل هو مفتاح العلم) ولكن العيب أن يظل الوسيلة الوحيدة لطلب العلم .. العيب أن تترك عقلك مفتوحا لأجوبة الآخرين الجاهزة والمتضمنة مواقفهم الشخصية .. إن كان (طلاب العلم)

يسألون ؛ فإن الفلاسفة والمفكرين يتساءلون حتى يتوصلون للحل الأفضل الذي سرعات ما يتحول إلى إجابات جاهزة يتناقلها العامة .

ما يهتمك أنت من كل هذا أن تتوقف عن طرح المزيد من الأسئلة وتبدأ بطرح المزيد من التساؤلات .. أن تتوقف عن سؤال الآخرين عن رأيهم في كذا و كذا ، وتبدأ بسؤال نفسك لماذا وكيف ، حتى تعثر على إجابتك الخاصة .

تأثير الأربعة

جميعنا يعتقد أنه مستقل بأفكاره ، حر بقراراته ، منفصل باستنتاجاته .. ولكن الحقيقة هي أننا مقلدون أكثر منا مفكرون ، ومسايرون أكثر منا مستقلون ، وخاضعون لحكم العرف والمجتمع مغيبون لنداء العقل والمنطق ..

هناك تجربة طريفة تؤكد هذه الحقيقة .. فقد تم وضع تسعة أشخاص في غرفة واحدة استعدادا لإجراء مقابلة وظيفية .. ثمانية منهم ممثلون يعرفون طبيعة الخدعة، وواحد فقط لا يعلم شيئا هو موضوع

التجربة .. وعند لحظة معينة صدر صوت "جرس" فوقف الثمانية فوراً ، فوقف معهم تلقائياً الشخص التاسع (موضوع التجربة) دون أن يعرف السبب .. وحين ضرب الجرس مرة أخرى جلسوا، فجلس

معهم .. وتم تكرار التجربة على عدة أشخاص لم يتخلف أحد منهم عن القيام والجلوس مع المجموعة دون أن يعرف أو حتى يسأل عن السبب .

والحقيقة أن تجربة كهذه تم تنفيذها بطرق عديدة وأكدت في النهاية أن ٩٩% من الناس يصعب عليهم (عدم التقليد) ومسايرة الغير حين يقوم أربعة أشخاص فقط بأي عمل (حتى قيل : إن أربعة هو الرقم السحري للمسايرة وتنميط المجتمع) .

فنحن نتصرف بشكل شبه مستقل حين يتواجد بقربنا شخص واحد فقط .. ولكننا نصاب بالحيرة والارتباك حين يتواجد بقربنا شخصان يفعلان نفس الشيء .. ثم نبدأ بالمسيرة أو الهرب من الموقع حين يفعل ثلاثة أشخاص الشيء نفسه بقربنا، ولكننا سنقلد الجميع ونسايرهم في الفعل والتصرف بمجرد أن يصل عددهم إلى أربعة!!

وما أراه خطيرا بالفعل أن معظمنا يفضل أن يحظى برضا وقبول المجتمع حوله على أن يكون شاذا أو مخالفا للتوافق العام (وبالتالي التضحية بقناعاته وآراءه الشخصية).

والآن ؛ ابحث في جوجل عن مقال آخر بعنوان "وجدنا أباؤنا كذلك يفعلون" لعلك تصبح أحد الناجين من تأثير "الأربعة"!!

اغسل مخك بنفسك

لماذا يجب أن تغسل مخك بنفسك ؟

الجواب: لأن هناك من سيفعل ذلك نيابة عنك ..

ولأنك لا تستطيع اعتزال المجتمع أو منع تأثرك بمحيطك لا يتبقى أمامك إلا (المشاركة) في غسل مخك بنفسك أو على الأقل إدراك طريقة تأثرك اللاواعي بالآخرين ..

ومن حسن الحظ أن هذا السيل المتدفق من الإيحاءات الناعمة يمكن مواجهتها بمجرد إدراك حقيقتها / في حين يمكن حذفها وإزالتها من خلال جلسات غسيل خاصة يقوم بها الإنسان لنفسه .

كما يمكن للطبيب النفسي وضع المريض في حالة (تنويم مغناطيسي) يمكنك فعل ذلك بطريقة ذاتية تتشرب من خلالها الإيحاءات المطلوبة ، فإن كنت _مثلا_ ترغب بالتخلص من السمنة أو ممارسة الرياضة أو التوقف عن التدخين فالحل ببساطة هو أن تغسل دماغك بنفسك بتكرار إيحاءات محفزة و أوامر مضادة لها .

لا تعتقد أنني أخبرك بشيء جديد لم تفعله من قبل ، فكم مرة كررت كلمات: الحمد والتسبيح والحوقة لعشرة أو مائة أو ألف مرة ، وكم مرة شعرت في نهايتها بمشاعر غبطة وسلام تتنابك بعد تكرارها؟! هذا مجرد مثال على حالة غسيل إيجابي سبق وفعلته بنفسك.

وفاء 187 – 150

من يدري ولا يدري أنه يدري

كانت العرب قديما تقول : الناس أربعة اصناف :

رجل يدري ويدري أنه يدري فذلك عالم فخذوا عنه .

ورجل يدري ولا يعلم أنه يدري فذلك ناسي فذكروه .

ورجل لا يدري ويعلم أنه لا يدري فذلك طالب علم فعلموه .

ورجل لا يدري ولا يعلم أنه لا يدري فذلك أحمق فافضوه .

أكثر الناس جهلا وحماقة من لا يدري ولا يدري أنه لا يدري .

جميع الناس يعرفون أقل مما يعتقدون وأكثرهم معرفة من يعرف هذه الحقيقة في نفسه .

التحيز والميول والغرور المعرف والتعصب الثقافي ومسايرة الأغلبية واضفاء روح القدسية

والاستشهاد بالأكثرية أو الأقدمية مجرد أمثلة على معوقات التفكير السليم .

الأصل والاستثناء والرجل الخامس

كما أن الظلام هو الأصل ، والنور هو الحالة الطارئة...وكما أن الزمهرير هو الأصل والدفء هو الحالة المصطنعة ، الجهل أيضا هو الأصل والمعرفة هي الحالة الإستثنائية ... الغرور هو الأصل والإعتراف بالنقص هو المعرفة والإعتقاد الصائب .

الجهل هي الحالة الأصلية ، والمعرفة والاعتناق هي الحالة الاستثنائية .

كلما كبرت دائرة معرفتنا ، كلما كبر محيط تلامسنا مع المجهول الغير المعروف .

حين يختلط الجهل بالتزمت يخرج رجلا لا يدري ولا يريد أن يدري أنه لا يدري .

فكر بطريقة القبعات الست

معظمنا _ بدون أن يشعر _ يفكر بطريقة واحدة ويرى الدنيا دائما من خلال (نفس النظارة) .. فنحن إما سلبيون أو مندفعون أو عاطفيون أو متهورون نصدر قرارات وحيدة ونمطية لا نرى غيرها ولا نتراجع عنها .

المشاكل مثل المكعبات تملك ستة أوجه ، حاول رؤيتها من جميع الجوانب .

الإكتفاء بعقلك غرور ، والتفكير بعقول الآخرين ذكاء ، وعقل كبير

إن اختفت الرؤوس حولك ، البس كافة القبعات فوق رأسك .

فكر كالشجرة

صحيح أن حياتنا العصرية أصبحت مزدحمة ببرامج الكترونية ولكن رغم أهميتها تبقى الورقة والقلم أفضل أداتين يمكن الاستعانة بها على التفكير بشكل سليم وموسع.

تملك أدمغتنا قدرة محدودة على متابعة الخطوات والنتائج بطريقة ذهنية .
كتابة الأفكار لا تحفظها فقط ، بل وتأخذها إلى مستويات أكثر تنوعا وأصاله .
يفكر الإنسان بطريقة مستقيمة ومتوالية ، في حين تأخذ الورقة والقلم في اتجاهات كثيرة متفرعة .

تصرف حسب القائمة

كلما كانت المهام مرتبة وواضحة في رأسك كلما سهل عليك تنفيذها في وقت قياسي .
السعادة والثراء والنجاح ليست خططا بل أمنيات يشترك فيها الجميع .
معظم من يعتذرون بانشغالهم هم في الحقيقة عاجزون عن تنظيم حياتهم .

ابحث عن ال (٢٠ %)

ابحث دائما عن العشرين بالمائة التي تمنحك ٨٠ % من النتائج الإيجابية .
نجاحك بنسبة ١٠٠ % بجهد يتطلب ١٠٠ % من وقتك ، يعني تحولك إلى رجل آلي لا يعيش حياته ولا يستمتع بثمرات نجاحه .
مهارتك في تطبيق قاعدة ٢٠ / ٨٠ تتيح لك الجمع بين الإنجاز والمتعة بنسبة تفوق معظم البشر .
إذا ، اعمل بكفاءة وجهد أقل .

ليس صحيحاً أن أعظم المكاسب تتطلب قدراً أعظم من الجهد والعرق والتعب ..بل على العكس تماماً..محاولة العمل بأقل جهد وطاقة مبذولة مع تحقيق أكبر قدر من الربح والمكاسب الممكنة. تحقيق أكبر قدر من المكاسب بأقل قدر من الجهد حق مشروع يتطلب رفع مستوى فعاليتك .

الفعالية تعني إنجاز المهام بأسرع وقت ، وأقل جهد دون التضحية بالإتقان .

تخلص فوراً من العادات والتصرفات التي تتطلب جهداً كبيراً مقابل نتائج مكاسب ضعيفة .

مشنية ٢٢٢-١٨٨

ماذا تفعل في ثلاث دقائق

في حياتنا دقائق مهدرة أغلى من حبيبات الذهب المتطايرة ، جميعنا يشتكي من ضيق الوقت وكثرة المشاغل؛ لكن حتى لو كنا مشغولين جدا كما يدعي معظم الناس من باب المبالغة فإننا نضيع أكثر من ساعتين في اليوم من مجموع الدقائق المتناثرة .

فأثناء توقفك عن الإشارة وأثناء سيرك للبقالة وخلال انتظارك في الطابور وحتى أثناء وجودك تحت الدش ؛ يضيع منك وقت ثمين يمكن استغلاله بقليل من المهارة !!

أنا شخصيا تعلمت الدرس وطبقته في التجارب الشخصية التالية :

ففي السنه الأخيرة من الثانوية قررت فعلا تعلم اللغة الانجليزية فأصبحت أكتب الكلمات الجديدة على ورقة صغيرة كي أحفظها في (الوقت الضائع). كنت أنظر إليها أثناء خروجي من المنزل ، أثناء توقفي عن الإشارة وأثناء سيري في الطريق ؛ وفي المنزل كنت أضعها بمرآة المغسلة كي أراها كلما توضأت أو فرشت أسناني!

أما التجربة الثانية فكانت في رمضان ١٤١٦ حين حفظت سورة الكهف بترديدي لعشر آيات يوميا .. فقط أثناء المشي من الحرم للبيت !!

في عام ٢٠٠٦ كنت أعمل في وظيفتين ، في أمانة المدينة كموظف حكومي و في صحيفة الرياض ككاتب يومي ، وبحكم عملي كان يتوجب عليّ قراءة ومتابعة كم هائل من المعلومات والأخبار العالمية ؛ وبما أنني أعمل في الصباح أكتب في المساء لم يبق لي سوى استغلال (الدقائق المتناثرة) ، وهكذا كنت أضع في سيارتي كتابا جديدا بين الحين و الآخر وأملأ جيوبي من القصصات المختارة وأذهب للعمل بمجلات وصحف متأخرة .

بطبيعة الحال لكل إنسان ظروف ومشاغل واهتمامات مختلفة ؛ لكن الأصل أن تفكر مليا في استغلال الدقائق المتناثرة .

حين تمر عليك أوقات فراغ مفاجئة اسأل نفسك فورا (ما الذي كنت أنوي فعله منذ زمن طويل) ؟

العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة

أخبرني : متى تتأخر عن إنجاز أي مهمة ؟

حين تعتقد أنك تمتلك الوقت الكافي لإنجازها !!

فكم مرة شعرت بأن الوقت مازال مبكرا للذهاب لموعد ما فشغلت نفسك بأشياء أخرى وبدأت بالتسويق والمماطلة .. والنتيجة تأخرت كالعادة !!

والآن تذكر حالة معاكسة ؛ المنبه لم يعمل استيقظت فزعا خشية التأخر على الدوام ، إنها حالة ذهنية تتفاوت بين شخص وشخص آخر ؛ فقد تأخرت في الحالة الأولى لأنك اعتقدت أنك تملك الوقت الكافي لعمل كل شيء فضاع منك كل شيء .

أما الحالة الثانية فوصلت في الوقت المناسب لأنك كنت واعيا لوضعك الحرج فاقترعت على الأوليات وتداركت الموقف بسرعة !!

في الحالة الأولى رغم امتلاكك للوقت الكثير إلا أن الكسل أدخلك في دوامة التسويق والمماطلة ، الحالة الثانية رغم ضيق الوقت إلا أن الأوليات كانت واضحة في ذهنك فوصلت بنجاح !

سير العلماء تثبت أنهم كانوا يعانون دائما من ضيق الوقت ومع ذلك كانوا ينجزون أعمال تفوق الفارغين
بمراحل ، فضيق الوقت رفع مستواهم وصقل مهاراتهم فأصبحوا ينفذون المهام بنجاح تام في أقل وقت
ممكناً ، والفشل يرافق كل من اعتقد أن لديه الوقت الكافي !!

هناك فرق بين السرعة والعجلة ، الناجحون يوظفون خبراتهم لإنجاز المطلوب في أسرع وقت ممكن ، أما
الفاشلون حين يفاجؤون بضيق الوقت يتعجلون ويعملون على أكثر من جهة فينتهون للاشئ .

الناجحون ينظمون أوقاتهم كلما كلفوا بمهمة جديدة . أما الفاشلون فيرتبكون ولا يعرفون من أين يبدأون
فيبقون في (مكانك سر) !!

هذه الحقيقة أدركها تشرشل فقال: إن أردت إنجاز عمل في وقته فأعطه لرجل مشغول !!

وأدركها المفكر الإنكليزي تشستر فيلد حين قال: ذو العقول الحصيفة قد يسرعون لكن لا يتعجلون!!

أخبرني أحد رجال الأعمال بقصة نموذجية فقال :

كان لدي سكرتير نشيطا ، حمل عني أعباء كثيرة مع توسع أعمالي لم تتغير كفاءته في العمل أو سرعته ،
كنت أحزن عليه من داخلي وأقول متى سوف ينفجر ويقول (أريد مساعدتي لي)؟ وأخيرا جاء اليوم الذي
قالها لي ، لكنه أبلغني بهذا عن طريق أحد الأصدقاء لأنه خجول جدا ولا يعرف غير كلمة (حاضر) عندها
ناديته فسألته : ماذا تقترح أستاذ عادل؟ قال ننشئ قسم للسكرتارية من خمسة موظفين كل موظف يهتم
بقسم من الشركة .

فاستحدثنا القسم ، ولكن هل تعلم ماذا حصل؟ انخفض مستوى العمل كثيرا رغم أنهم أصبحوا ستة ؛ كانوا
يلقون بالمهام على بعضهم وتضيع المعاملات بينهم و أصبح التهرب هو الصفة الغالبة على عملهم .

سألته ماذا فعلت ؟ قال ألغيت القسم بأكمله وزدت راتب الأستاذ عادل حينها خطرت لي فكرة هذا المقال ،
وقلت له ما قال تشرشل !!

تتأخر عن أي مهمة حين تعتقد أن لديك الوقت الكافي .

الخبراء يسرعون لكن لا يتعجلون ، الفاشلون يتعجلون لكن لا ينتهون بشيء .

الوصفة النرويجية

هناك أشخاص يصعب عليك نسيانهم ؛ لأنهم ببساطة منحوك موقفا استثنائيا لا ينسى ، يحدث بمعدل كبير حين تتواجد خارج بلدك تجارب ومواقف تتوالى على المسافرين أسرع ممن يكون في بيئته المحلية .

ما زلت أتذكر موظفة الإستقبال في فندق أوصلوا الذي قضيت فيه أياما طويلة لدرجة تعرفت على معظم الموظفين ، والتي سألتها بصراحة لماذا تبدين سعيدة وضاحكة طوال اليوم ؟ قالت: لأن كل يوم بالنسبة لي بداية حياة جديدة . راقني الجواب ، فنظرت ليومي الجديد كهدية إلهية وصفحة شخصية تبدأ من جديد (وهذا ما أصبحت أدعوه بالوصفة النرويجية) .

أنا شخصا لم أصدق يوما أن السعادة ترتبط بالمال أو الثقافة أو حتى بالإيمان ، لو كانت بالمال لما رأيت الفقراء يبتسمون حول العالم ، لو كانت بالإيمان لما حزن الصالحون ولو كانت بغزارة العلم لرأيت المثقفين والعلماء أكثر الناس سعادة وانشراحا .

إن أردت العيش سعيدا وخالي البالي توقف عن الاهتمام بما يفعله الناس وماذا يملكون وكيف يتصرفون في حياتهم الخاصة ، لا تقارن نفسك بأحد ، لا تهتم لرأي أحد ، ارفض مايعكر مزاجك بالطف طريقة ممكنة ، توقف عن الندم ومراجعة أخطاء الماضي ، استيقظ كل صباح وكأنك منحت حياة جديدة .

لا تشغل بالك بأي خلافات تاريخية أو طائفية بدأت قبل قرون من ولادتك ، لا تعش في هم تأنيب الضمير وتشغل بالك بالصغائر التي يغفرها الله من صلاة لصلاة ، لا تخرج من امتاع نفسك ؛ اكتب قائمة بالأشياء التي تمنحك السعادة .

ابدأ يومك بروح سعيدة ، فالماضي انتهى والمستقبل مجهول أما الحاضر فهدية تستحق الإحتفاء به.

ان لم تنبع السعادة من داخلك لايمكن لكنوز الدنيا اسعادك ، وإن لم تنبع السعادة من داخلك لا يمكن لمآسي الدنيا اخضاعك .

جرعات السعادة الصغيرة

المال يشتري السعادة لكن بشروط : أعترف بأن فوزك بعشر ملايين دولار (بدون سابق إنذار) سيمنحك جرعة هائلة من السعادة لدرجة ستنسى همومك وتتلاشى أحزانك ، وتبقى بلا نوم عدة أيام .

ستعيش أياما سعيدة وتحقق فيها كل أمنياتك وتخففي فيها كل مشاكلك (حينها لن يقنعك أي فيلسوف أن المال لا يشتري السعادة) !!

لكن إذا قلنا بعد سنة أو سنتين إلى الأمام من فترة تعودت فيها على الوضع الجديد ومللت من رتابة الأحداث وتفاقت بعدها مشاكل الحياة ولم يعد أي شيء ثمين كالفيلا الجديدة ، هل تصدق حينها أن المال لا يشتري السعادة ؟

بلا شك فوزك بمليون دولار يجعلك سعيدا ، وسفرك للخارج يجعلك سعيدا يمكنني سرد المقتنيات المادية التي تسبب لك السعادة ، فهي تأتي فقط من المقتنيات الثمينة والإنجازات المادية .

لماذا نتجاهل أن السعادة شعور شخصي و إحساس عصبي يمكن أن يأتي - أيضا - من أشياء صغيرة ومعنوية لا تخطر بالبال ؟

بخصوصك أنت ، كنت ثريا أو متوسط الحال يمكنك رفع نسبة شعورك بالسعادة (وديمومتها بدل فرحك لأسبوع أو أسبوعين لإقتنائك بعض الأشياء الثمينة) تركيزك أكثر على مصادرها النوعية الصغيرة يمنحك

قدرا موازيا من السعادة ، حين تتصل على صديق قديم فقدته أو تقبل رأس والدك أو قدمي والدتك أو حين تفاجئ بهدية ، وهناك الكثير من الأشياء ستخلق لنفسك أجواء صغيرة من البهجة والسعادة ، ستخلق عادات تضمن ديمومة الفرح بعكس شراء أشياء ثمينة ، و هو الذي يدوم شهرين أو أقل قبل أن تدخل قائمة المعتاد وسقط المتاع .

أنا شخصا - أتصور أن لكل إنسان قائمة سعادة تتضمن عناصر قد لا يشترك بها مع غيره ، قائمة سعادة يصعب على الكثير تخمين عناصرها بالتالي أنصحك بوضعها بنفسك .

ما يهمني فعلا هو تذكيرك بوجود قائمة سعادة في حياتك ، لكن للأسف إما أنك تتجاهلها أو اعتدت عليها أو ببساطة لم تتخيل قدرتها على منحك سعادة تفوق حيازتك لأي مادة .

مقتنياتنا المادية تمنحنا سعادة مؤقتة ، أما مواقفنا الشخصية تمنحنا سعادة دائمة.

اقتراحات لحياة سعيدة

١- تزوج الشخص المناسب فهو من سيتسبب ب ٩٥% من سعادتك من أو شقائك.

٢- اعمل في مهنة تحبها وتستحق إفاء شبابك من أجلها .

٣- ليكن هدفك الأول في الحياة الإعتناء بعائلتك وعيشهم بسعادة.

٤- لاتجلد ذاتك اغفر لنفسك ولغيرك أخطاء الماضي .

٥- امنح أصدقائك وأقربائك أكثر مما يتوقعون منك .

٦- إن خیرت بیت الجوع والإقتراض اختر الجوع .

٧- تخلص من أصدقائك الفاشلين وتمسك بالناجحين .

٨- انظر دائما للقيمة وكن كالنملة التي تصعد وتقع قبل أن تبلغها .

٩- كن شجاعا وتحمل مسؤولية أخطائك بنفسك .

١٠- السعادة تتعلق بالطريقة التي تنظر بها لحياتك .

١١- لا تفعل شيئا لا يجعل والدتك تفخر منك أو يجعل والدك يخجل منك .

نسبية الآراء الخاطئة

ليس عيباً أن تملك رأياً خاطئاً ، بل أن تملك عقلاً جامداً أو آراء ترفض التغيير ، هذه الظاهرة تنطبق على عامة الناس ، تنطبق غالباً على العلماء و المفكرين كونهم بشر كسائر الناس يصيبون ويخطؤون ؛ وهذا التراوح يصدق على الشعوب و الأمم الكبيرة ، يمكنك التأكد من هذه الحقيقة بالعودة للماضي ومراجعة ما كان سائداً ومسلماً به في التاريخ القديم ، ستكتشف أن كل محاولة فردية لتصحيح المفاهيم الاجتماعية تقابلها آلاف الأصوات المعارضة التي تحظى بكثرة الأنصار ، كل هذا التثاقل يفسر لماذا تبقى بعض المجتمعات قروناً طويلة دون أن تتغير، ولماذا تتطلب الأفكار الجديدة أجيالاً جديدة قبل تقبل فكرة منا ، حين تدرك أنت الحقيقة تصبح أكثر تسامحاً ومرونة مع كافة الآراء و الأفكار الجديدة ؛ وهذه الظاهرة تنطبق على أي مجال راق يخطر على بالك : في مجال الطب رفض العلماء فكرة وجود الجراثيم فأهملوا الفكرة لأكثر من مائتي عام ، هذا الأمر الذي تسبب في وفات آلاف المرضى نتيجة التلوث والتقاط العدوى من أيدي الأطباء أنفسهم ، ولم يبدؤوا بأخذ الجراثيم بجدية كبيرة إلا بعد أن أثبت وجودها لويس باستير ، فبدأوا بلبس القفازات وتعقيم أدوات الجراحة .

وهناك أمثلة سواء في علم الفلك ، في مجال الجغرافيا وفي وظائف الأعضاء بل وحتى في الجانب الديني ، كلها تثبت أن العلماء والعباقرة لهم صفة العقول البشرية التي تملك آراء نسبية خاطئة تبدو في زمانها فقط صحيحة ومقبولة ، وتقدمنا المعرفي يتراكم من خلال تصحيح الآراء وتعديل المفاهيم .

وكلي ثقة في أننا نملك مفاهيم خاطئة وسيأتي أجيال ويحكمون عليها .

محمد ٢٥٧-٢٢٣

يمكن لأي إنسان قتل أفكاره وأفكار غيره دون جهد كبير – كون قتل الشيء أسهل من إبداع فيه أو محاولة تطبيقه ، وقبل الحديث عن قيود المجتمع (التي تكبت أفكارك الجميلة) دعوني أخبركم أولاً كيف يمكنك أنت قتل أي فكرة جميلة تخطر برأسك :

١. كثرة التمهيص والتحليل والإصرار على الكمال :

فجميع الأفكار تولد خديجة وناقصة وتحتاج لوقت كي تتطور وتحسن (فمحرك السيارة مثلاً الذي اخترع قبل ١٠٠ عام ، هل يمكننا مقارنته بمستوى محرك فيراري هذه الأيام؟)

٢. يمكنك كذلك قتل أي فكرة من خلال الاستماع الدائم لنصائح الخبراء :
- فالخبراء غير مرنين بطبعهم ويحكمون على الأشياء من خلال قوالب قاسية ومسبقة الصب ، في حين أن الأفكار الابداعية جديدة وناقصة بطبيعتها ويصعب تقييمها اعتمادا على تجارب وخبرات سابقة .
٣. يمكنك كذلك الاستماع دائما إلى شكوكك الداخلية :
- فغالبا نميل إلى التقليل من مواهبنا وقدراتنا وإنجازاتنا الداخلية ، فمثلا نقول من أنا لكي أفعل ذلك أو لابد أن هناك من هو أذكى مني وحاول وفشل ، فهذه الطريقة تقتل أنت بها فكرتك بنفسك .
٤. الخوف من الخسارة والانتقاد :
- فإن كنت تخشى الخسارة لن تتجراً على المحاولة ، وفي حال كنت ترغب بالانضمام لنادي القادة والمبدعين فيجب أن تتحلى بالشجاعة ولا تخش النقد وسترى كيف يتبعك الجميع في النهاية .
٥. ولقتل موهبة الإبداع لديك - أيضا- فكر كما يفكر جميع الناس :
- فالإبداع يعني مخالفة المؤلف وكسر القواعد السابقة ، أما حين تفكر كما يفكرون فستضمن بقاءك حولهم وتفوز بعضوية نادي القطيع .
٦. كما يمكنك التركيز على كيفية الحصول على المال والشهرة قبل النجاح والتميز :
- فأمال والشهرة نتائج ثانوية للنجاح والتميز ، والفاشلون يهتمون بتحصيل المال دون إدراك عناصر النجاح وأسباب الفشل ، أما الناجحون فيركزون على عناصر التميز والإتقان ، وحين يصلون لهذه المرحلة يفاجئون بحضور المال والشهرة كنتيجة حتمية تالية
٧. أيضا يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاستسلام للآراء الموروثة وعدم انتقاد المسلمات السائدة:
- تذكر أن أوروبا لم تبدأ نهضتها الحديثة إلا بعد أن تخلصت من أفكار الكنيسة والفلسفة الخاطئة وتبنت في المقابل مذهب النقد والتشكيك وإخضاع كل شيء للمنهج التجريبي .
٨. ولقتل أفكارك الجميلة تعصب لما يوافق أفكارك وأقرأ فقط ما يعزز رأيك:

٩. ويمكنك قتل المزيد من أفكارك النيرة من خلال تمسكك بأول إجابة وتبنيك أول فرضية. ولهذا يتعلم العلماء والباحثون ضرورة التغلب على هذه النقيصة من خلال طرح فرضيات كثيرة واحتمالات متشعبة ثم تجربة الواحد بعد الآخر للوصول إلى أفضل حل ممكن.

١٠. ومن المهم كذلك أن تكون واقعيًا وتفكر دائما بعقلانية ومنطق :
فهذا ما يفعله عقلاء البشر أما المجانين مثل: نيوتن، واينشتاين، وأديسون، وبيل جيتس فلا يفكرون بغير تفاحات تسقط من الشجر ومركبات تسافر القمر واسطوانات تسجل أصوات البشر وبرامج الكترونية تطرد عنا الضجر!

١١. كما يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاهتمام بآراء الحاسدين والناقدين :
في مطلع المقال السابق (كيف تتخلص من أفكارك الجميلة) قلت:

بدأت بسرد كيفية قتل الأفكار التي تخطر برأسك ولم أتعرض فعلياً لكيفية فعل ذلك مع الأفكار التي تخرج من رؤوس الآخرين.

وبيني وبينك يمكن لأي أحمق ومتسلط قتل أفكار الآخرين الإبداعية بمجرد امتلاكه ثلاث أسلحة رئيسية:
حسد، وضيق أفق، وسلطة رسمية على الأذكياء.

فإذا تدنت درجة ذكائك أو مستواك العلمي والثقافي يمكنك بقليل من هذه العناصر محاربة الابداع والأفكار النيرة في مؤسستك أو دائرتك الوظيفية.

ومهما ارتفعت درجة ذكائك يمكن لأي مدير غبي ومتسلط في شركتك أو مؤسستك الوقوف في وجهك وإجهاض فكرتك بأكثر من طريقة ، فقبل أن يستمع لشرحك يمكنه أن يقول لك مثلاً:

- هذا ليس من اختصاصنا (بمعنى لا داعي لتطوير أنفسنا)

- أو ماذا سيقولون عنا (إننا جبناء لا نرغب في المنافسة)
 - لو كانت فكرتك ناجحة كانت نفذت في الماضي (دعنا نتأكد على الأقل)
 - فكرتك تحتاج إلى مزيد من الدراسة (وموت يا بديع حتى يأتيك الربيع)
 - لا نستطيع فعل كل الأشياء في وقت واحد (إذا لنغلق باب الشركة ونرتاح)
 - الأنظمة لا تسمح بهذا (ليه؟! ليست قرأنا منزلا)
 - فكرتك معقولة ولكن (ولكنه يخاف من المجهول)
 - لا نملك الصلاحية اللازمة (لأننا في بيئة لا تشجع على الابداع)
 - لا نملك الميزانية اللازمة (ولكنها تتوفر فجأة للخدمات الشخصية)
 - لا؛ فنحن دائما نعمل بهذه الطريقة (وصل لمرحلة الشيخوخة الفكرية)
 - افعل ما تسمح به اللوائح (يحتمي ببيروقراطية السلطة)
 - وأخيرا؛ سأفكر وأرد عليك (وهذه أكثر الجمل القاتلة أدبا وجبرا للخاطر)
 - إن أردت أن لا ينتقدك أحد فافعل التالي :
 - إن أردت أن لا ينتقدك أحد لا تفعل شيئا ببساطة .
- هذه النصيحة يفهمها كل من حاول واجتهد ثم فوجئ بانتقادات ظالمة لم تكلف أصحابها وقتا ولا جهدا أو حتى محاولة توقف بغرض الفهم .

من السهل أن تنتقد كتابا أو رسالة علمية كلفت صاحبها خمس سنوات من الجهد (فالأمر لن يأخذ منك أكثر من خمس دقائق) ولكن هل تستطيع أنت تأليف كتاب أو رسالة علمية بنفس الحجم والمستوى؟ مجرد قيامك بأي عمل يستدعي ضدك انتقادات لا تسلم من التطاول والالتهام والتجريح ، وهذا يعني أنك تقف أمام خيارين : إما أن تعمل وتنتج وتتقدم أو تتوقف وتراجع ولا تفعل شيئا وفي حال اخترت المسار الثاني (وأردت أن لا ينتقدك أحد) أنصحك بفعل التالي :

- ١- لا تقترف أي خطأ وكن دائما على صواب
- ٢- عش حياتك في الظل ولا تظهر أبدا
- ٣- لا تتحمل مسؤولية أي شيء في الحياة
- ٤- لا تدخل في أي منافسة (مالم تضمن المركز الاول)
- ٥- يجب أن يكون كل شيء في حياتك دقيقا وكاملا ١٠٠%
- ٦- تصرف بمنتهى التحفظ وتصنع الكمال والتقوى
- ٧- اختر أصدقاء لا يقولون إلا " سم " و " أبشر "
- ٨- كن أنت منافقا واختر من كلامك ما يرضي محدثك
- ٩- تجاهل أحلامك وأفكارك واهتم بمسيرة من حولك

ولكن بعد هذا كله هل ستسلم من النقد !؟

بيني وبينك؛ حتى الخيار الذي بدأنا به المقال (لا تفعل شيئا إن أردت أن لا ينتقدك أحد) لم يعد مضمونا هذه الايام .
فقريبا سيتهمونك بأنك كنت جبانا " ولم تفعل شيئا " .

كي لا تفسد حياتك لا تتسبب بال ٩٠ % :

هذه القاعدة قدمها الخبير النفسي المعروف صاحب الكتاب المشهور العادات السبع للناس الأكثر فعالية ، وهي تقول أن ١٠ % من المشاكل التي تحدث لك (خارجة عن إرادتك ومسؤوليتك) ولكن ٩٠ % مما يحدث لاحقا يعتمد على رد فعلك تجاه ال ١٠ % .

فعلى سبيل المثال لنفترض أنك تتناول طعام الإفطار مع عائلتك وأسقطت ابنتك من فنجان الشاي على ثوبك ، فرغم أن هذا الحادث خارج عن إرادتك وإرادة الجميع من حولك إلا أنك توبخ ابنتك بعنف فتنفجر باكية فتشعر أنت بالعصبية فتنتقد زوجتك لوضعها الفنجان على حافة الطاولة فتغضب هي وتدخلان في مشاجرة حادة ثم تنتبه لوجود الأطفال بينكما فتطردهم وتطلب منهم الاستعداد للمدرسة ، وبعد أن تذهب لتغير ملابسك تعود لتجد زوجتك (مكتئبة) والأطفال فاتتهم حافلة المدرسة وبالتالي ستضطر لتوصيلهم بنفسك فتنتقل بسرعة كبيرة مما يتسبب في تغريمك من قبل رجل المرور ، وحين يصل أطفالك للمدرسة متأخرين لن يقولوا " مع السلامة يا بابا " وحين تصل لعملك ستجد المدير في وجهك (يسمعك كلمة جارحة) وتضطر للانحناء أمامه والتوقيع تحت الخط الأحمر .

وهكذا يصبح يومك ويوم عائلتك ويوم المراجعين (زي الزفت) بسبب حادثة فنجان تسببت ردود فعلك السلبية تجاهها ب ٩٠ % من المشاكل اللاحقة . ولو عدت بمسيرة الأحداث لوجدت أن الخطأ لم يكن من زوجتك التي حضرت الفطور أو طفلتك التي حاولت تقبيلك أو رجل المرور الذي يؤدي واجبه أو مديرك الذي من حقه متابعتك ولكن (منك أنت) كونك لم تتعامل مع الموقف منذ البداية بطريقة عقلانية وهادئة تبقي المشكلة ضمن حجمها الطبيعي .

أيها السادة ؛ جميعنا يعرف أن الدنيا لا تخلوا من المشاكل والمنغصات ، غير أن المشاكل التي نواجهها لا تشكل أكثر من ١٠ % من مجمل الأحداث اليومية .. ٩٠ % من تداعياتها السلبية و التي تأتي بحسب ردود أفعالك تجاهها !! .

أفضل مهنة في العالم :

جميعنا يجب أن يمتلك مهنة يعيش بنها .. ولكن .. هل تعرف ما هي أفضل مهنة في العالم؟

هل تملك شروط خاصة بها؟ هل تعتقد أنها المهنة التي تدر أكبر دخل مادي؟ أم التي تحبها وتعشق القيام بها؟ أم التي تحقق من خلالها شهرة وتميزا ونجاحا غير مسبوق؟

الجواب: كل هذا معا.

فأجمل مهنة في العالم هي التي تحبها وتجيدها وتذهب إليها وكأنك تمارس هواية تعشقها ، المهنة التي تصنعها لنفسك (كمشروع خاص) ولم يجبرك أحد على تأديتها لصالحه ، المهنة التي تقضي فيها نهارك مستمتعا بها ولا تشعر خلالها أنك محاصر في سجن المكان والزمان ، المهنة التي تمنحك فوق كل هذا دخلا كبيرا بأقل وقت وجهد ممكنين.

ولكن السؤال كيف تعثر على مهنة تجمع بين العشق والبراعة والدخل الكبير ؟

إن لم تكن تعرف ذلك مسبقا فقد تساعدك التقنيات التالية في فعل ذلك:

- ١ - لماذا لا تعود لأيام طفولتك و نسأل نفسك ماذا كنت تحب وبماذا كنت تتفوق؟
- ٢ - تذكر معي المواهب التي كان الناس يشيدون بوجودها لديك (أو حتى يصفونك بالجنون بسببها)
- ٣ - وماذا عن المجال الذي تحب التحدث به ويصمت الجميع للإنصات إليك حين تفعل ذلك
- ٤ - وماهو الشيء الذي كنت ومازلت تتفوق فيه على أقرانك ويمكن أن تتطوع لفعله بلا مقابل؟
- ٥ - استمر في طرح الأسئلة علي نفسك حتى تعثر في النهاية على نفسك ،ولا تسمح لأحد بخداعك وإخبارك عن أفضل مهنة في العالم كونها تعريف شخصي ويختلف من إنسان لآخر.

هل أنت قائد أم مدير؟

المدير كما يشير اسمه فهو يدير العمل وأعضاء الفريق، بينما يبتكر القائد العمل ذاته ويلهم أعضاء الفريق.

المدير يعمل حسب التشريعات والأنظمة .. في حين يركز القائد على الأهداف النهائية وكيفية الوصول إليها بطرق مبتكرة وبعيدة عن البيروقراطية.

المدير كذلك يدير أشخاصا مهنيين مسبقا لإنجاز أعمالهم ومتقبلين لفكرة إدارتهم وتوجيههم من قبل أشخاص أعلى منهم، أما القائد فيتجاوز ذلك ويخلق فريق عمل يؤمن بأهدافه.

المدير يتحدث ولا يستمع، يأمر ولا يناقش، همه الأول تنفيذ الأوامر وعدم مخالفة التعليمات.. أما القائد فيلهم موظفيه ويستمع إليهم ويناقشهم ويحثهم على الابتكار وتقديم أفضل ما لديهم (دون أن يخالف بالضرورة الأنظمة والتعليمات).

لا تحشر نفسك في الزاوية .. ولكن احشر .. الآخرين

أنا شخصا على قناعة أن أي مهمة أو عمل نأمل في إنجازه يستغرق وقتا أطول من المتوقع ومالا أكثر من المفترض .

لهذا السبب تعلمت – شخصا – وضع ميزانية تزيد بنسبة عشرين إلى ثلاثين بالمئة لأي رحلة أنوي القيام بها ، فتجاوز " الميزانية المحددة " أمر متوقع في ظل جهلنا بوجود عناصر خفية ومصاريف ثانوية لم نأخذها في الحسبان منذ البداية .

أما بالنسبة للزمن وزيادته عن المتوقع فمن شأنه ليس فقط تقديم راحة البال على أسوأ احتمال، بل وتوفير هامش زمني يسمح بتجاوز أي مشكلة طارئة أو غير متوقعة خلال الرحلة ذاتها . هذا المبدأ المهم (كل مهمة تتطلب فترة أطول ومالا أكثر من المتوقع) يمكن ملاحظته في كل عمل تنوي إنجازه في حياتك .

ولكن؛ يجب أن يكون هذا المبدأ خاصاً بك وحدك ونابعاً من تعاملاتك مع نفسك فقط ، بمعنى لا أنصحك باعتماده مع الناس حولك أو منحه لموظفيك أو معاونيك في العمل كي لا يتخذوا منه عذراً للتقاعس أو التأخير أو حتى التنبير .

فمن الغباء مثلاً أن تقول لموظف لديك (خذ راحتك في إنجاز المعاملة) ؛ لأن جملة كهذه تمنحه الضوء الأخضر لعدم إنجازها على الإطلاق ، والأسوأ من هذا هو منح الآخرين ميزانية مفتوحة أو هامشاً مالياً ضخماً لإنجاز أي عمل ، فأمر كهذا يوحي بتساهلك وعدم انضباطك وبالتالي منحهم الضوء الأخضر لسرقتك والتحايل عليك ، وقد قالوا في المثل (المال السائب يعلم السرقة)

فقد اتضح أننا نستغل أفضل مواهبنا وننجز أفضل أعمالنا حين نحشر في زاوية ضيقة ونضع نصب أعيننا خطأ أحمر لإنهائها .

الحقيقة أنه يمكنك استخلاص أفضل مهارات موظفيك بتضييق الوقت المطلوب لإنجاز أي مهمة ومنحهم ميزانية محددة لإنجازها ، فتضييق الوقت هنا هو مجرد وسيلة لرفع مهاراتهم لإنجاز المهام بأفضل وأقل وقت ممكن .

مقرن ٢٥٨-٢٩٤

كيف تعرف أنك شخص مهم ؟

راتبك يحدد قيمتك في عملك وقيمتك في الحياة تحددها مجموع خدماتك للناس -1

- 2- قبل أن تطالب براتب أكبر كن شخصا يصعب الاستغناء عنه
- 3- حين تصبح رقما صعبا في مؤسستك يصبح من حَقك الدخول كشريك او الاستقالة لإنشاء مشروعك الخاص

تعلم كيف تقول (لا)

- 1- موافقتك على كل شي تنتهي بالتزامك (ومحاسبتك) على كل شيء
- 2- المساعدة حالة مؤقتة تمنح فقط لمن يستحقها ، أكثر من ذلك تدعى استغلالا واتكالية
- 3- أكثر الشخصيات احتراما رجل يمكنه قول لا دون فظاظه

لا تعامل الناس كما يعاملونك

- ١- لست مجبرا على احترام الجميع ولكن يفترض بك معاملة الجميع باحترام
- ٢- حتى حين يكون القصاص مشروعا والثأر مقبولا لا شيء يملك قلوب الناس كالغفو وسمو الاخلاق
- ٣- المعاملة الحسنة ليست أمرا انتقائيا بل مخالقة (جميع الناس) بخلق حسن

جرب مخاطبة القلوب

- ١- يؤخذ بالرفق مالا يؤخذ بالقوة
- ٢- الاحتكام للقلوب والمشاعر لا يقل أهمية عن الاحتكام للقوانين والأنظمة الرسمية
- ٣- يفترض أن نتقيد بالأنظمة والقوانين ولكن يفترض أسضا كسرهما حين تصل لمرحلة التجديد

لماذا الحلم سيد الأخلاق ؟

- ١- الحلم سيد الأخلاق كون الأخلاق نادرا ما تتجمع في سيد واحد
- ٢- الطريقة الوحيدة لتحويل أعدائك إلى أصدقاء هي رد سيئتهم بمعاملة حسنة
- ٣- الإنتقام رد فعل متوقع من الجميع أما الحلم فانضباط ذاتي يفاجئنا به العظماء

٢٥ شيئا ستندم عليه لاحقا

- ١- لا تنتظر سن الشيخوخة كي تكتشف قائمة الندم الخاصة بك
- ٢- رغم أن لكل إنسان أخطاؤه الخاصة نشترك كلنا في الندم على حماقات لا يسلم منها اغلب البشر
- ٣- الأشياء التي ستندم عليها في المستقبل هي ما تخرج من فعلها في الحاضر

واخيرا حياتنا ليست لوحة مفاتيح

- ١- لولا الخطايا لكان البشر ملائكة لا يملكون فرصة لتكفير الذنوب
 - ٢- لا نملك حيال أخطاء الماضي سوى نسيانها والتصالح معها وأخذ عهد بعدم تكرارها
- الأخطاء التي تتمنى التراجع عنها كانت موجودة حين ترددت عن فعلها في الماضي

اشراق المنتشري – ٢٩٥-٣٣٠

الخاتمة



@rawafed_k



@rawafed_k



@rawafed-k

قد تكون وجدت ضالتك في هذا الكتاب، فكرةً كانت أو معلومةٍ قد سرقت لب قلبك،
ورُبما اقتبست منه نورًا يشع بك، فهل تُشارك الآخرين هذا النور عبر حسابنا فنُضيء
جميعًا؟

وديان سعد

نبذة عن الكتاب

كل إنسان حولك «مزيج» نفسي ووراثي وثقافي لا يتكرر بين
فردين . فأنا وأنت وأي شخص تعرفه (محصلة) لعناصر
وظروف ومؤثرات لا تتشابه حتى بين التوائم . نتحول بمرور
العمر وتنوع الخبرات إلى حقيبة (بأرقام سرية) لا نعرف
حتى نحن كيف نفتحها ونرى محتوياتها.



@rawafed_k



@rawafed-k



rawafed.communicate@gmail.com

Code: rawafedknowledge

