

قاعدة الـ:

3 3 3

شهاب الهاشمي

قاعدة الـ 3:

333

33 قاعدة سنغير حياتك بـ 3 طرق عملية

المحزون
MOHEMION للنشر والتوزيع

- ◀ الكتاب: قاعدة الـ 333
- ◀ المؤلف: شهاب الهاشمي
- ◀ التصنيف: تطوير ذات
- ◀ الناشر: دار ملهمون للنشر والتوزيع
- ◀ التصنيف العمري: E
- ◀ الطبعة الأولى: يناير 2024

تم تصنيف وتحديد الفئة العمرية التي تلائم محتوى الكتب وفقاً لنظام التصنيف العمري الصادر عن المجلس الوطني للإعلام.



◀ إذن طباعة: MC-10-01-1811200



جميع حقوق الطبع وإعادة الطبع والنشر والتوزيع محفوظة لملهمون للنشر والتوزيع، ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من ملهمون للنشر والتوزيع.

◀ الطباعة: AL MASAR PRINTING

   darmolhimon
 www.darmolhimon.com
 +971655511844

 SHJ, Industrial Area 18 –
SHD 13, Office :1
 info@darmolhimon.com

الإهداء

إلى من لا يحب ذكر اسمه .. فيخفيه بقوله:

الفقير أو المُتكلّم!

إلى: ع ع ع

لن أذكر اسمك .. اطمئن!

لكن أقول لك:

أي محتوى قيّم في الكتاب .. أنت في الحقيقة

صانعه، وأي ثمر يحصد منه فأنت غارسه ..

أهديتني المحبة والرعاية .. واليوم أهديك هذه

الوريقات .. فهي نباتُ بذرات ونيات أوْدَعَتَهَا ..

وحان وقت الحصاد .

المحتويات

- 9.....المقدمة
- 11..... القاعدة ١: وضوح نيتك "لك" طوق نجاتك
- 17..... القاعدة ٢: للنجاح كُن شجاعاً في نقد ذاتك
- 25..... القاعدة ٣: لا تكن نفسك!
- 33..... القاعدة ٤: ابدأ كل مرة كأنها أول مرة!
- 41..... القاعدة ٥: احتفل اليوم واصنع غيرهم غداً!
- 49..... القاعدة ٦: حافظ على الطفل الصغير بداخلك
- 55..... القاعدة ٧: اعتبر أن الكون إشارة يد
- 61..... القاعدة ٨: اجعل الدنيا في يدك لا قلبك!
- 69..... القاعدة ٩: ورط نفسك = طور نفسك!
- 75..... القاعدة ١٠: لا تحتقر المخطئ بل احتقر أفعاله
- 81..... القاعدة ١١: الناس ليسوا أمك!
- 89..... القاعدة ١٢: لا تبحث عن قدوة الجميع قدوتك
- 97..... القاعدة ١٣: كُن حقيقياً
- 105..... القاعدة ١٤: افشل، فأنت لست روباتاً!
- القاعدة ١٥: بذل الوسع هو الحل السحري للاكتئاب 113
- 121..... القاعدة ١٦: التحليل المتبصر هو الحل السحري للتممر
- 129..... القاعدة ١٧: تواضع ولكن لا تُبالغ فتصبح وضيعاً!
- القاعدة ١٨: المعيار الحقيقي للنجاح ليس الكم ولا الكيف! بل الإخلاص فيهما! 137
- 143..... القاعدة ١٩: أعد تدوير أعدائك
- 149..... القاعدة ٢٠: لا تبحث عن الحب غير المشروط
- 157..... القاعدة ٢١: كن أنت

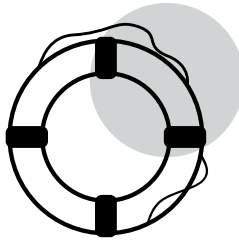
- القاعدة ٢٢: أوْمَنَ بِنَفْسِكَ وَتَعْتَقَهَا 165
- القاعدة ٢٣: عَامِلُ الْأَصْدِقَاءِ كَالْحُلُوبَاتِ 173
- القاعدة ٢٤: الْأُمُورُ بِمَقَاصِدِهَا لَا بِمُظَاهِرِهَا! 181
- القاعدة ٢٥: قَارِنِ نَفْسَكَ بِالْآخِرِينَ 189
- القاعدة ٢٦: لَا تَتَعَمَّقْ فِي النَّاسِ 197
- القاعدة ٢٧: الْجَمَالُ حَتَّى فِي الْقُبْحِ! 203
- القاعدة ٢٨: لَا تَتَّبِعِ الْجَوَاهِرَ فِي سُوقِ الْخَضَارِ! 211
- القاعدة ٢٩: إِذَا لَمْ تَجِدْ فِي طَرِيقِكَ نَاقِدًا أَوْ حَاقِدًا؛ فَاعْلَمْ أَنَّكَ
لِلنَّجَاحِ فَاقِدٌ! 219
- القاعدة ٣٠: أَنْتِ لَسْتِ تَمَثَلِينَ جَامِدًا! 227
- القاعدة ٣١: لَا تَعِشْ بِلَا تَذُوقٍ لِلتَّفَاصِيلِ الصَّغِيرَةِ 235
- القاعدة ٣٢: صِنَاعَةُ الْمَحْتَوَى فَرَضٌ عَلَى كُلِّ نَاجِحٍ! 241
- القاعدة ٣٣: لَا تَأْخُذْ أَيَّ قَاعِدَةٍ عَلَى أَنَّهَا مُسَلِّمَةٌ! 249

المقدمة

من أكثر الأمور التي تردتُ فيها في حياتي كتابة هذا الكتاب؛ فأنا العدو الأول للتكرار والملل! لم أكتبه إلا بعد أن تأكدتُ أن محتواه ليس منسوخاً أو مُكرراً -على الأقل عند جيلي وعند الجمهور المستهدف- لهذا كتبتُه كمختصر لأهم 33 قاعدة تعلمتها أو رأيتها في حياتي (333 = 33 قاعدة بـ 3 طرق).

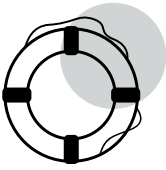
والهدف منه أن يختصر عليك المسافات، ويعطيك في طريق نجاحك إشارات، ويُنبهك بواقعية على بعض الإنذارات. أحببت أن أشرح كل قاعدة بعدة طرق، بالكتابة والتفصيل، وجمع الأشعار والحكم والقصص والقذوات، وتحطيم الأفكار الباطلة عن كل قاعدة.. ثم اختصار تطبيقها في ثلاث طرق كعادتي في محتوى على وسائل التواصل الاجتماعي.

أتمنى لكم قراءةً ممتعةً غير مملة!



القاعدة الأولى

وضوح نيتك "لك" طوق نجاتك
من طوفان خيبات الحياة!



ما هي القاعدة؟

قاعدة ترسم لك خارطة حياتك بالتفصيل؛ بحيث ترجع لها كلما استشكل عليك أمر أو استجد لك جديد مدى العمر..

هي إدراكك بصفاء وفهم لوعيك الداخلي ولـ"الباعث" الحقيقي لديك للقيام بأي أمر.. ببساطة هو وضوح وتحديد المقاصد والغايات عندك لفعل أي شيء -بغض النظر- عن النتائج فيما بعد.

بحيث يكون تبرير وتفسير أفعالك واضحاً لديك، فلا تتأثر وتحزن بما يُقال عليك.

ما فائدته؟

إذا أحسنت "في عملك أو تعاملاتك الشخصية" وقوبلت بالإساءة والجحود "لن تغرق في أمواج الإحباط والاكتئاب" لأنك كنت واعياً من البداية بنيتك وباعثك.. فمهما تتكررت وتعكست عليك الأمور.. أنت تعرف الحقيقة، وهذا أهم أساس يُحقق لك الاتزان والسلام الذاتي.

قصة واقعية:

مسجد الوكيل:

قرر رجل ثري بناء مسجد في إحدى القرى النائية، ولانشغاله قام بتوكيل شخص للقيام بهذه المهمة، وكان يرسل له المال اللازم للبناء وإتمام المسجد. عند افتتاح المسجد، شاع بين الناس أن هذا "الوكيل" هو مالك المسجد -لأنهم يرونه باستمرار- فبلغ الأمر للمالك الحقيقي، فقال مقولة تُجسد قاعدتنا بجلاء: "الوكيل* الذي بنيت له المسجد؛ يعرفني جيداً!" أي: الله (الوكيل) سبحانه وتعالى الذي نويت له هذا العمل يعرف هذه النية.. فمهما كانت النتيجة "لا تهم"؛ لأن نيتي وقصدي واضح منذ البداية!

بيت شعر:

يا من يرى سر قلبي *** حسبي اطلاعك حسبي!
فامحو بعفوك ذنبي *** واصلح قصودي والأعمال

حكمة:

"النية الطيبة هي "الإكسير" الذي يحول نحاس الأعمال ذهباً!"
فمثلاً: خفة الظل "نحاس" قد تتحول إلى عبادة "ذهب"
إذا نويت بها "إدخال السرور على قلب شخص مُستحق".

مثال عملي:

سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم الذي قال: ”نية المرء خير من عمله“
تأمل عمق المعنى!
نية قلبية خفية..

قد تكون أفضل من جبال من الأعمال الجليلة المرئية!
لأن الله -يعلم- أنك كنت ”صادق“ في نيتك؛ بحيث لو أتحت لك الإمكانيات للقيام بالعمل الذي نويته ولم تستطع فعله لفعلته على أكمل وجه؛ فالله لا ينظر إلى صور وأشكال الأعمال بل إلى صدق النوايا والبواعث.

تفكير باطل:

هذه القاعدة، تلغي الشخصية وتجعلني ضعيفاً وغير مطالب بحقوقى!

تفكير باطل!

القاعدة لا تلغي جهدك وعملك وحقوقك، ولكنها تُريحك من عناء وشقاء إثبات حسن نيتك -بينك وبين نفسك وللناس- عند حدوث نتائج عكسية (كالفشل أو الخيانة أو غيرها).

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- استحضِر وحدد هدفك.. أوجد إجابات واضحة عن:

ماذا أريد من هذا الفعل؟ ما هي نيتي الحقيقية؟ (مال، شهرة، نجاح، رضا الله، مكانة اجتماعية) أم مزيج بينهم؟

٢- رتب هذه الإجابات حسب الأولويات بالنسبة لك.

٣- الاختبار.. توقع حدوث الأسوأ!

بمعنى، ما هي النية الأهم التي لن أتنازل عنها، ومستعد لإضاعة أو خسارة باقي النيات والأهداف في سبيل حفظها وتحقيقها؟

الجواب: لديك!

وعليه ينبني تطبيق كل ما قرأته عن القاعدة الأولى.



القاعدة الثانية

للنجاح في حياتك كُن شجاعاً
في نقد ذاتك وهدم ملذاتك.



ما هي القاعدة؟

قاعدة تعطيك أهم مفتاح للنجاح الحقيقي .. وهو القدرة على نقد الذات؛ لأن فيه تخليص وتحرير لذاتك من ظلمة الجهل والوهم بنور العلم والفهم.. كفتن الذهب بالنار، ينقيه عن الشوائب ويصقله ويزيده لمعاناً!

ومن تعريفات النقد في اللغة العربية هو تمييز الدراهم وإخراج الزائف منها، ويأتي بمعنى ”فحص الشيء وكشف عيوبه“.

إنها مهارة صعبة.. تتطلب منك التجرد عن ذاتك، لتحكم بإنصاف وعدل وصرامة.. نحن نرى أنفسنا غالباً الطرف المصيب، الأقرب للعصمة، ونرى سيئاتنا محاسن ونبحث عن الأعذار.. ونتلذذ بتتصيب أنفسنا في مقام الإحسان.. هي تماماً كمن يسرف في أكل السكريات ثم يتفاجأ بالمرض بعد فوات الأوان! لكنها سهلة من وجه آخر، وهي أنك تنتقد نفسك أمام نفسك فقط! لا أحد يرى أو يسمع فيعاير أو يشتمت..

إذن هي صعبة في البداية لأنها تتطلب شجاعة وقسوة على النفس، لكنها تصبح سهلة بعد التجربة.. كرياضة حمل الأثقال، تسهل بتكرار الممارسة ورؤية العضلات الناتجة عنها.

ما فائدتها؟

مهارة تجعلك سوي الطباع، سريع التحسن، قابلاً للتطور، مستفيداً من كل ملاحظة بل وخطأ.. فأنت في كل موقف تكون متربصاً لنفسك، مُقوِّماً للخطأ ومحسناً للصواب..

لن تتخيل أثر هذه المهارة في تطوير ذاتك وتجويد صفاتك إلا بعد تطبيقها! جربها الآن في أي موقف خصام أو خلاف أو حتى ظلم.. اسأل نفسك: في ماذا أخطأت؟ ابحث واعترف وحاول إصلاح الخطأ..

قصة واقعية:

قصة الرجل الصالح وموت ناقة السفية

ولد مولود لرجل صالح في إحدى البوادي، فتجمع الناس لتهنئته إلا رجلاً واحداً امتنع، فلما سألوه لم لم تأت؟ قال: ولدت ناقتي بجمل صغير ولم يهنأني بها! (رد يجمع السفاهة والغلظة!).. فلما بلغ الرجل الصالح ما

قاله هذا السفية، قال (ناقدًا لنفسه) صدق! ناقته بالنسبة له أهم من ولدي بالنسبة لي! يجب عليّ أن أعامل الناس طبقًا لأولوياتهم لا أولوياتي أنا! .. فذهب إليه يهنئه بها! فاعتذر منه السفية وطلب المسامحة، لما رأى من سعة عقله وحكمته وحسن خلقه!

قد يكون الطرف الآخر مخطئًا تمامًا وأنت مصيب تمامًا! لكن نقد الذات هنا يعلمك النظر للآخر من منظوره، انظر له بعينه، ما وضعه؟ ما أولوياته؟ ما اهتماماته؟ هي مرتبة في الفضل والإحسان في التعامل وتهذيب النفس.. طالب بها نفسك!

بيت شعر:

والنفس كالطفل إن تهمله شبّ على

حبّ الرّضاع، وإن تقطّمه ينظّم

المعنى:

والنفس في تعلقها بالأشياء كالطفل الرضيع؛ إن تركته على ما تعود عليه من الرضاع، فسيبلغ وقت الشباب وهو لا زال محبًا له، ولكن أن تمنعه منه .. سيمتنع.

وكذلك نفسك إن تركتها على ما تعودت عليه الأخطاء دامت عليه، وإن منعها امتنعت.

حكمة:

عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - قال : "حاسبوا أنفسكم قبل أن تحاسبوا".

قدوة عملية:

دعاء سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم في الطائف
قال: أشكو إليك ضعف قوتي وقلة حيلتي وهواني على الناس.

تأملها اقرأها عدة مرات! سيد الكائنات، من كان قاب قوسين أو أدنى! لم يقل: أشكو إليك إساءتهم وخطأهم.. بل نسبها إلى نفسه الشريفة! في موقف اعتراف وتذلل للخالق.. ما أعظمه وأحلمه!

فكانت الاستجابة بأن أرسل الله له ملك الجبال؛ ليكون تحت تصرفه.. فلوم ونقد الذات مفتاح لاستئصال الرحمات.

تفكير باطل:

هذا جلد للذات! لماذا أبحث عن عيوبي؟ غالباً نسبتها أقل من نسبة الإساءة التي واجهتها!

تفكير باطل!

لنفترض أن نسبة خطأك %0.01 والباقي أخطاء الطرف الآخر.. السؤال الصحيح هو: ما الذي بيدي تحسينه وتغييره الآن؟ الإجابة نفسك! إذن "اعترف" بوجود الأخطاء واكشف عنها الغطاء "لتغترف" من نهر العطاء.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها:

١- لا تبحث عن تبرير بل عن تفسير، والفرق بينهما كبير وخطير!

لا تقل: أنا أخطأت لأنه فعل كذا وكذا يستفزوك ليخرجوا أسوأ ما فيك "تبرير" بل قل: أنا أخطأت، لأنني ضعفت وتسرعت "تفسير".

٢- كُنْ مع عقلك على نفسك: العقل مركز المنطق والنفس مركز الملذات.. من ألد لذائذ النفس دعوى الكمال وعدم تخطيئها! اهدم هذه اللذة الضارة بمعول العقل والمنطق.. وهو أن تبحث دائماً عن ما قصرت فيه لتكمله وتقويه.

٣- التمس الأعذار وضع أكثر من احتمال: ربما ما فعلته صحيحاً من وجهة نظرك لكن له عدة تفسير وترجمات في أذهان الناس! ربما نظرت إلى الرقم على أنه 66 وهو نظر إليه على أنه 99! إذن نقد الذات هنا يعني أن أرى الأمور من أوسع منظور.. وإن كان لدى الآخر النسبة الأكبر من القصور.. لن أمتع عن البحث الدائم خطأي بدون فتور.



القاعدة الثالثة

لا تكن نفسك!

Do not be yourself



ما هي القاعدة؟

قاعدة توضح لك حقيقة واحدة من أكثر المفاهيم المغلوطة شيوعاً وذيوعاً مقولة ”كُن نفسك“ لدرجة أنها أصبحت من المسلمات الفكرية على ألسن المشاهير في أغلب اللقاءات والكتابات.. وتلقفناها نحن بدون تفكير نقدي وتحليل عقلي؛ وكأنها نص مقدس نقلي، قطعي الثبوت والدلالة!

كُن نفسك هي كلمة مجتزأة من سياق طويل مفاده: ”تعلم، تهذب ثم كُن نفسك“ لا تفرض نفسك بعيوبها وسيئاتها وطباعها السلبية علينا! ثم تطالبنا بتقبلها! حسنها وطورها -ولو بالحد الأدنى- ثم كنها! لست ملاكاً بلا خطايا ومثالب اعرف! ولكنك لست شيطاناً غير قابل للتزكية والتهذيب! فلا تكن نفسك إلا بعد تزكيتها.

النفس كالطفل، فطرتها سليمة، ولكنها بحاجة دائمة للتفقد والتربية والحزم واللين بحسب الموقف والوضع.

ما فائدتها؟

تجعلك شخصاً واقعياً متزن الأفعال وردود الأفعال،
ناظر لنفسك بعين النقص لتطويرها وتحسينها الدائم..
غير منساق للمقولات والشعارات البراقة اللامعة التي
تجعلك إمعة!

قصة واقعية:

شهاب أنت منافق!

كنت في عامي الجامعي الثالث، مع صديق لي على
درج جامعتي جامعة أبوظبي "مشهد سينمائي معتاد!"
وكان يلومني قائلاً: "شهاب أنت منافق! ليش ما تكون
نفسك؟" صدمني لأنه صديقي ومفترض أنه يعرفني
جيداً! قلت له وضع لي هل حصل شيء مني؟ قال: نعم!
بالأمس كنا في فعالية الجامعة وكان تعاملك مع الضيوف؛
وكانك شخص عاقل ومثقف ومتزن! ليش تمثل؟ خلك
طبيعي!

فقلت له -ولم يعد صديقي الحقيقي بعدها- : كنت
نفسي! أنا معك نفسي الطفلة التي لا تفكر بعمق.. أنا
معهم نفسي العميقة التي تحسب حساب الآخر وتنزله
منزلته.. لا تناقض!

بيت شعر:

وكن رجلاً ناهضاً ينتمي *** إلى نفسه عندما يسأل
فلمست الثياب التي ترتدي *** ولست الأسامي التي تحمل

حكمة:

لا تكن نفسك فقط.. كُن مزيج روحك، وعقلك مع
نفسك.. لا تفصلهم.

قدوة عملية:

الشاب الذي طلب الإذن بالزنا من الرسول!

كان نفسه "بدون تزكية أو تهذيب" وتجراً بطلب كهذا
فيه صراحة تصل للوقاحة، ولكن توفيق الله له جعل
استكماله نفسه على يد المزكي الأرحم والمربي الأعظم
والأب الأكرم -صلى الله عليه وسلم-، فقال له: مخاطباً
المنطق والعقل فيه أترضاه لأملك لأختك.. فعاد له عقله
وأدرك أنه لا يجب أن يكون نفسه في التعبير الفظ
والتفكير المتجاوز.. اللهم يا قدوس صل وسلم وبارك
على سيدنا محمد الذي زكيت لنا به النفوس وعلمتنا منه
الدروس!

تفكير باطل:

فلسفة وتكلف! تقبلوني مثل ما أنا أو اتركوني بسلام!

تفكير باطل:

العكس تماماً هو الصحيح!

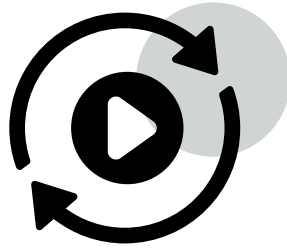
تحسن وتخلق أو اتركنا بسلام! وجهة نظرك صحيحة
إذا كنت ستعيش بمفردك في جزيرة النخيل حيث كل
شيء جميل! لكن إن كنت ستعيش معنا وتحتك بنا؛ فيجب
أن تحسن أخلاقك ونفسك.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

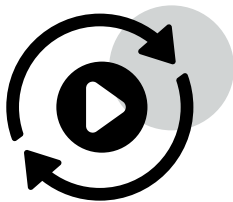
١- واجه نفسك بعيوبها: اكتب عيوبك أو لو ما تحب الكتابة سجلها في فويس نوت في محادثة مع نفسك، وكل مرة توقع في الخطأ أو العيب، عاقب نفسك والعكس.. كلما حسنت العيب كافتها.

٢- اطلب من الآخرين النقد البناء: لا تستح ولا تضحك عليك نفسك بأنك تكشف عيوبك! إن قالوها لك بعد طلبك فمعناها أنها كانت موجودة ومرئية لهم وبالتأكيد مزعجة لهم! فأنت بطلبك النقد منهم تضرب عدة عصافير بحجر واحد! تطور ذاتك، تحسن علاقاتك، وتفهم نفسك وتكتشف كيف ينظر لك الآخرون!

٣- تدرج في التطبيق.. أنت لست أداة ذكاء اصطناعي تتعلم من أول مرة! لن تكون نفسك الأفضل بسهولة ويسر وديمومة! ستتجح مرات وتخفق مرات وهكذا .. المهم الاستمرار في التطبيق لآخر يوم في حياتك. لأن هذه قاعدة يومية بل لحظية تتطور وتتوسع وتعمق كلما كبرت ونضجت وخبرت الحياة، واحتكيت بأشخاص مختلفين عن محيطك وتفضيلك الشخصي.



القاعدة الرابعة
ابدأ كل مرة كأنها أول مرة!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تعطيك الأمل والعزيمة والإصرار للعمل، وتمدك بالتجدد لاستدامة الشغف. ”الاستمرارية رغم انعدام الشغف“ كم مرة سمعتها أو خطرت لك؟! أكثرنا يشتكي من انعدام الشغف .. السبب هو أننا نعامل التجارب بمعاملة بضاعة سوق الجملة! فنفقد جمال التفاصيل ..

الحل هو أن تتعامل مع كل موقف تجربة أو مهمة جديدة كأنها أول تجربة .. تجرد عن الخلفيات السلبية المسبقة ولا تغتر بالنجاح السابق ولا تتوقع أو تتوهم كضمان لتكرار حصوله قدر الإمكان، حافظ على روح الهاوي ودهشة الطفل وجوع النجاح وعطش التحقق! تلذذ كل مرة بطعم الأكل وإن كنت قد أكلته من قبل، تمتع برائحة العطر كل مرة تضعه، عش اللحظة كل مرة .. فمواقف الحياة تتكرر دون إرادة ولكن تفاعلنا معها يجب أن لا يتكرر بل يتجدد ويتعمق!

ما فائدتها؟

الإبداع والابتكار في كل مرة تقوم فيها بأي مهمة.. نسمع دائماً شعارات تحت على الإبداع والابتكار ونخاف منها، ونحس أننا بعيدون عنها وأنها أشخاص عاديون! السر هو أن أي مبدع أو مبتكر أدرك أن الروتين قاتل الإبداع؛ فكان أذكى منه! أخذ منه الالتزام والصبر والإصرار، وجرده من الملل والنمطية.

قصة واقعية:

تجربتي في التلفزيون

في ذروة نجاح المحتوى الذي قدمته في منصات التواصل الاجتماعي أتاني عرض بأن أكون مذيعةً تلفزيونياً لبرنامج يومي مباشر.. فجأة دخل المدير قائلاً: لديك ربع ساعة لتقرر! وأول حلقة بعد يومين! أنا واثق بك .. لا تخف..

ترددت لوهلة! خفت.. لأن الخطأ في المباشر خطأ قاتل لأي مسيرة مهنية.. ومادياً كان المرتب الشهري ضئيلاً لدرجة أنني كنت أحصل عليه مقابل تغطية واحدة مدتها ساعة!

لكن قلت لنفسي: هذا تحدٍّ جديد.. مهارات لن تكتسبها بسهولة وسرعة في أي مكان.. مهارات في التقديم، التخاطب، الارتجال، وستكون علاقات عامة متسعة ومتنوعة..

وافقت.. وقبل أول حلقة أدركت أنه الآن ينبغي أن أنسى أي نجاح صنعته، وأي مديح طربت له، وأن أبدأ كأنها أول مرة أبدأ في وظيفة أو مهمة إعلامية.. كنت أتعلم من كل من في الاستديو، من العامل وفنيي الإضاءة والصوت إلى كبار المذيعين والمديرين.. ونجحت بحمد الله لدرجة جعلت إدارة القناة تفوض لي إدارة المواقف الصعبة والحرجة في البرنامج.

بيت شعر:

لولا المشقة ساد الناس كلهم

لولا مشقة وصعوبة أن تُجدد طاقتك في بداية أي مشروع "كأنك تعمل لأول مرة" بدون أن تستسلم للروتين والتكرار ولرؤية الأمور بوضعية Auto Pilot "القيادة الذاتية عند المركبات".. لولا وجود هذه الصعوبات والعقبات لساد كل الناس! أي تحققت لهم السيادة والمكانة والنجاح بسهولة.

حكمة:

في كل مرة تنتظر فيها إلى محبوبك اقطع النظرة! ثم انظر إليه مجدداً.. ستنتظر عدة نظرات، وفي كل نظرة منهم عش جمال ولذة البدايات!

قدوة عملية:

محمد العبار

عندما أسس شركة ”نون“ الشهيرة للتجارة الإلكترونية يحكي قائلاً: تعلمت الفكرة من ابني راشد، الذي لفت نظري لقوة المنصات التجارية الرقمية.

لم يقل العبار: أنا مالك أكبر شركة عقارية ”إعمار“ ولدي خبرة تفوق عمر ابني راشد! بل بدا كأنها أول مرة وأول تجربة له، وتجرد عن الغرور والنوم على الأمجاد، فتحقق له النجاح!

أصبحت قيمة الشركة اليوم حوالي ٨٠٠ مليون دولار!

تفكير باطل:

هذا مفهوم مثالي وردي حالم! هل تعرف كم الصعاب والمتاعب التي مريت بها؟ كيف أبدأ كل مرة بنفس الشغف؟ دعني كما أنا ولا تنظر علي!

تفكير باطل!

لأن هذه القاعدة سهلة على من هم مثلك! فمن تعب وعانى وقاسى يستحيل عليه أن يكون رتيباً وروتينياً وعادياً! لأنه دفع فاتورة الحياة! فهو حريص على الاستمتاع والنجاح والتلذذ بكل تجربة! عكس المتشبع بالرفاهية والترف.. يندر عليه هذا المفهوم؛ لأنه لم

يحق شيئاً بنفسه! بل بدعم من حوله.

لهذا، استحضرتك ومشقتك وأعدتدويرهم؛ ليصبح
لديك شغف جديد في كل مهمة أو مشروع تبدأه!

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

- 1- اعترف بجهلك: لا تعش دور وشخصية
الذكي، الناجح، المدرك لكل شيء! بل لا بد
أن تعرف أن ما جهلته في أي موضوع أكثر
بكثير مما علمته! جرب وسترى عجائب في
زيادة معرفتك وقدرتك على التعلم والاستفادة.
- 2- تذكر حاجتك الدائمة للنجاح: حولها من
لحظات نادرة إلى غريزة تحتاج إلى سدها
بشكل دائم! لكن توازن وتوسط في تلبيتها
وتحقيقها.
- 3- تواضع فقد يعلمك الجهال ويلهمك الأطفال:
كل من في الكون يمكن أن يكون معلماً لك! ولو
بحرف أو كلمة، فلا تغتر بما لديك وتقف عنده،
بل جدد همتك وقدرتك على التعلم والتلمذ كل
مرة.



القاعدة الخامسة

لا تركز إلى النجاح والمجد!
احتفل اليوم واصنع غيرهم غدًا!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تثبت لك بأن عدو النجاح هو النجاح نفسه! وسبب الفشل هو الاغترار بالنجاح السابق.. منزلق خطير يسهل الوقوع فيه ويصعب الصعود منه.. أن تنجح يعني أن تحتفل الآن وتصنع نجاحًا غيره غدًا.. ليس مبالغة بل اعتدالاً.. افرح واحتفل لكن انتبه من أن يتحول هذا الفرح والسرور إلى غطرسة وغرور!

لو تأملنا لوجدنا أن تحقيق المجد صعب؛ فهو النجاح الشرف الناتج بعد إنجاز بارز، ولا يمكن الوصول له بسهولة، وإذا وصلت فإن من الصعب الحفاظ عليه، وإذا حافظت عليه؛ فمن الصعب والنادر تطويره وتكبيره..

فكن واقعياً ومعتدلاً.. فلن يتغير شيء في دوران الأرض ولا الكون بسبب نجاحك! عش اللحظة واسعد بها نعم.. لكن لا تكتفِ بها وتعتقد أنها منتهى الآمال أو أنها أقصى الغايات! وليكن حالك ما قاله الشاعر:

الله أكبر ما بلغت لرتبة *** إلا ونادتك المرام أمأم

أي: كلما نجحت ووصلت لرتب ومناصب ونجاحات عالية، نادتك المراتب الأعلى منها للوصول إليها، وهكذا كل مرة.

ما فائدتها؟

تضمن لك -بإذن الله- وتوفيقه استمرار معادلة النجاح.. لأنك تؤسس في قاع نفسك قاعدة مفادها: النجاح الحقيقي هو الحفاظ على النجاح واستدامته وتطويره وإعادة تدويره.. لاستعماله مرة واحدة ورميه في سلة المهملات.

قصة واقعية:

حملة المليار وجبة

بعد النجاح الكبير لحملة "١٠٠ مليون وجبة" التي أطلقها سمو الشيخ محمد بن راشد، وتفاعل الملايين معها.. كان أسهل قرار هو الاستمرار! حملة ناجحة بكل المقاييس.. نكرها كل عام! معادلة سهلة مضمونة النتائج! لكن لا! كيف وهو القائل: وإن وعرت الأرض يعجبني المشي فيها! يصدر قرار بأن تكون الحملة المقبلة "وقفاً مستداماً" ومضاعفة الوجبات ١٠ أضعاف لتصبح مليار وجبة! لم أجد أجلى ولا أوضح ولا أصرح من هذه الواقعة لتجسد بدقة هذه القاعدة!

بيت شعر:

لا تعرف اليأس والتسويفَ هَمَّتْنا
ولا يُخالطنا عَجْرٌ ولا حَوْرٌ

حكمة:

”المجد كل المجد، يأتي من الجرأة على البدء“.
(روديارد كيبلنغ)

قدوة عملية:

سمو الشيخ محمد بن راشد

يقول معالي محمد القرقاوي: تعلمنا من منهجية الشيخ
محمد بن راشد ”أن لا ننام على مجد صنعناه“
إذا رأيت تفوق دبي على كل مدن العالم في معايير
كأنظف وأمن وأجمل مدينة .. وتساءلت كيف ومتى؟!
اقرأ العبارة مرة أخرى^(١).

تفكير/ تعميم باطل:

هذه مبالغة في الحرص على النجاح! نحن بشر في
نهاية الأمر! لماذا كل هذا الضغط؟!!

(١) المصدر: محاضرة محمد القرقاوي في مجلس محمد بن زايد / علم اتخاذ
القرار : محمد بن راشد نموذجاً ٢٠١٨/١١/٢٤

إذا كانت هذه قناعتك فالكلام ليس لك عزيزي! هناك مستويات من النجاح تتطلب تعبًا ومشقة وجهدًا دائمًا.. لست مطالبًا بها إذا لم تكن مستعدًا لدفع تكلفتها.. ولست مخطئًا بالمناسبة! طالما أنت سعيد ومكتفٍ بحالتك الحالية.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- إيمان النجاح:

يجب أن تتحول نشوة النجاح اللحظية إلى إيمان دائم للعمل! كلما نجحت أكثر، كلما تاققت نفسك لما هو أعلى.. المهم أن لا تتسأ أنه مع كل هذا قد تفشل! فاعتدل وتوازن في توقعاتك.

٢- ربط حب النجاح بقيم ثابتة:

هو سر يجعلك دائم الشغف.. اربط نجاحك بقيمة دائمة مثل: خدمة الناس ورفعتهم، مثل تحقيق الذات لحفظها وصيانتها عن الفساد الذي يولده الفراغ وهكذا.. إذا وجدت قيمك؛ فستكون قد بنيت أولى قواعد مجدك!

٣- تكوين فريق عمل:

لست سوبر مان! النجاح الذي يصنع المجد هو عمل جماعي قطعاً.. لهذا أوجد الفريق -ليس بالضرورة ثابتاً- لتتقاسم معهم المهام والمصاعب والأفراح كذلك!



القاعدة السادسة

حافظ على الطفل الصغير بداخلك..
لا تجعله يشيخ أو يتوحش!



ما هي القاعدة؟

في معترك معافسة الحياة، يتمزق ويهترئ نسيج البراءة الداخلي فينا أو كما يُسميه علماء النفس "الطفل الداخلي" فنلبس عدة أقنعة لنخفيه، بل قد نخجل منه ونحاول وأده ودفنه حيًّا! ظنًّا منا أنه سبب للتقهقر والرجوع للوراء.. في حين أنه سبب أصيل للنجاح والاستمتاع بالحياة! إن أحسنا التعامل معه وتوجيهه.

الطفولة التي أعنيها: نقاء الروح، الدهشة الدائمة، الحماس المتجدد، حب التجربة، البساطة وعدم التكلف.. هذه الصفات هي التي تبقيك متوقِّدًا ومحبًّا للحياة! محصنًا ضد جوائح الاكتئاب، مقبلًا على العيش والإنجاز..

ما فائدتها؟

تبقيك إنساناً! لا يطفئ النجاة ولا يغيره المال وتغيره الشهرة والمكانة.. تحافظ على شعلة الإبداع متقدة.. تعطيك الراحة والسلام الداخلي لأنه أقرب للفطرة وعدم التكلف والادعاء.. تجعل روحك شفافة قابلة للحب وللمحبة.. منساقاً للحق حيثما ظهر، من محب أو مبغض، من عدو أو صديق.

قصة واقعية: صديقي الذي أصبح وحشاً!

كان منصور طفلاً كبيراً! في نقائه وأخلاقه.. مع إتقانه وتميزه في وظيفته.. لفتت هذه الصفات أنظار مسؤوليه في العمل، فأخذ في الترقى السريع إلى أن بلغ أعلى وظيفة في شركته! فجأة.. مات ذلك الطفل بداخله! أو قل تحول إلى وحش أو ربما زومبي! يقتات على الوقيعة بين فريق العمل ليبقى هو المسيطر.. يدوس على كل من يقف في طريقه.. أصبح شخصاً يعبد الثناء والظهور والبهرجة الإعلامية، وأصبح يشك في من حوله ويظن أنهم يستكثرون عليه النجاح الذي وصل إليه..

تأملت قصته طويلاً لأنني عايشته تفاصيلها.. وجدت أن الذي قلب الموازين لديهم شيء واحد "التكلف وإنكار صفات البراءة التي كانت فيه".

بيت شعر:

فما منقذٌ لي غيرَ الهروبِ
وعاودتُ مُقتبَسًا روحَ طفلٍ
وعدتُ لأبدًا أولى الدُّروبِ

حكمة:

تعلم من الأطفال قبل أن تحاول تعليمهم!

قدوة عملية:

سيدنا عمر بن الخطاب -رضي الله عنه-، الذي ورد
عنه ما معناه“ ..

”وإنى لألعبُ مع زوجتي كالطفل، فإذا جدَّ الجدُّ
وجدتني رجلاً“

عندما ذهب فاتحاً بيت المقدس، والأساقفة وجموع
الناس في استقباله، وصل ماشياً وخادمه يركب على
الخيول! تأمل هذا الموقف.. ستفهم المقصود من هذه
الحكمة!

لم يفره ”نجاحه“ ولم يغير طباعه! بقي متواضعاً..
رحيماً بخادمه.. وفي نفس الوقت قائداً ناجحاً.. بدون
تكلف شخصية مظهرية جوفاء.

تفكير/ تعميم باطل:

أي طفولة وأي براءة تتحدث عنها؟! الحياة العملية شرسة.
أقرب للغابة منها للواقع! إذا لم أكن ذئبًا ستأكلني الذئاب!
التوصيف الذي ذكرته لا أختلف معه كثيرًا! لكن..
أسهل خيار هو الانغماس والاستسلام له.. ستكسب
جولاتك مع الآخرين "عمليًا ووظيفيًا" لكنك ستخسر
نفسك واحترامك لها واحترامهم لها!
الحل هو التوسط.. الحزم مطلوب ومهم لكن بالعدل!
لا تطغ، لا تطلب العلو بالوقوف على جثث ضحاياك من
موظفين أو أصدقاء.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

أولاً: كُن أكبر من المكانة التي تصل إليها: أكبر
منها بعلمك وبعزة نفسك لا بتكبرك وغرورك!
الفرق بينهما دقيق وكبير!
ثانياً: لا تفتن بالمظاهر
فالمظاهر والمناصب صور لامعة مؤقتة كالألعاب
النارية! مبهرة ولكن سريعة الزوال!
ثالثاً: جالس من هم أقل منك
لتتفقد صفاتك وتقارنها ببساطتهم وعدم تكلفهم.



القاعدة السابعة
اعتبر أن الكون إشارة يد
وأنت المقصود بها!



ما هي القاعدة؟

إذا فهمنا معنى خلافة الإنسان في الكون وأن الخالق جعله سيد الكائنات، ومحط الرسالات.. سنذكر أن كل ما في الكون من مخلوقات ومواقف وأحداث هي عبارة عن إشارات تُشير نحونا؛ كأن الكون كله يد موجهة إصبعها نحونا!

أنت المقصود.. أنت خليفة المعبود.. أنت العبد الذي أوّتمن على كل ما في الوجود..

ما فائدتها؟

تحفظك من امتهان وابتذال نفسك! تجعلك ذاتي القيمة.. لا تستمد قيمتك من خارجك أو حتى من داخلك بل من خالقك! بما يودعه في المظاهر والبواطن.. به هو سبحانه وتعالى لا بها.. بمعنى تشهد المعطي لا العطية.. تكون مع المنعم لا النعمة..

فالكون مع عظمتة ما هو إلا إشارة ربانية نحوك! أن أعبد الله وأتقيه وأعمر أرضه وأحب خلقه.

قصة واقعية:

الملياردير الصالح

دخلت قصره على البحر .. أبيض من الخارج رخامي ..
ملفت لكل من مر .. كان جالساً في مجلسه الأخضر ذي
الكراسي المذهبة .. قال لي وقد تفرس في وجهي ووجه
من معي سؤال: كيف يصفونك بالرجل الصالح وأنت في
قمة البذخ والرفاهية!

قال لنا وصوته ينضح صدقاً: هذا القصر من أكبر
قصور البلدة .. لو انقلب على البحر وتساوى بالأرض لن
تهتز لي شعرة!

ولسان حاله يقول: الغنى والمال الذي لدي ما هو إلا
إشارة من الله نحوي! إشارة إنعام وإشارة تفضل وإشارة
اختبار وقيام بحق المال ..

بيت شعر:

يا أعزَّ جواهر العقود
وخالصة إكسير سرِّ الوجود
الكونُ إشارةٌ وأنت المقصود

حكمة:

خلق الله الدنيا "لك" وخلقك "له" فلا تشغل عما أنت له بما هو لك.

قدوة عملية:

سيدنا محمد صل الله عليه وسلم والإسراء والمعراج
حديث أنس بن مالك -رضي الله عنه- أن النبي صلى
الله عليه وسلم قال : (فبينما أنا أسير إذا أنا بامرأة
حاسرة عن ذراعيها عليها من كل زينة خلقها الله، تقول:
يا محمد، انظرني أسألك، فلم أجبها، ولم أقم عليها
قال: تلك الدنيا أما إنك لو أجبتها لاختارت أمتك الدنيا
على الآخرة).

تفكير/ تعميم باطل:

هذا المفهوم سيجعني أخسر التلذذ بالدنيا!
بل سيعرفك كيف تتلذذ بالدنيا! سيعطيك نظارة ترى
بها الحياة على حقيقتها، وتعرف بها الإشارات التي
تعينك على اتخاذ القرارات.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- اعرف قيمتك وقدرتك: أنت قيّم بذاتك عند الله! لا تحتاج لشكل أو مظهر أو مال أو أي شيء سواك! أنت عند الله غالٍ - كما قال الحبيب صلى الله عليه وسلم.

٢- اتخذ صديقاً ناقداً: الشرط الوحيد أن لا يكون حاقداً! الصديق الناقد البصير كنز! فهو يعرفك بدون ألقاب ورسميات، فحكمه ونقده سيكون أقرب للحقيقة من أي أحد.

٣- أبقِ مصادر الدهشة مفتوحة: لا تتصرف كأنك الخبير الثقيل المتفحص! دع الدهشة تغمرك كل مرة لا تحبسها.. عش اللحظة - ولو بينك وبين نفسك - فرحة الهدية، الطعام اللذيذ، النكتة البايخة، العطر الأخاذ!



القاعدة الثامنة

اجعل الدنيا في يدك لا قلبك!
استخدمها ولا تخدمها:



ما هي القاعدة؟

مهارة ذاتية تكاد تنعدم لشدة صعوبة تمييزها وإتقانها! لأنها في الظاهر تتشابه مع عكسها ”أن تكون الدنيا في قلبك لا يدك“ ومعيار الحكم عليها أصعب! فلا تنزله إلا على نفسك فقط..

هي ببساطة ألا تملكك الدنيا بل أن تملكها.. ألا تستعبدك الماديات بل أن تستعبدها أنت! ألا تكون خادماً للمقتنيات بل سيداً لها.

ما فائدتها؟

تحررك من رق العبودية للمظاهر والماديات، فلا تكون عبد المال، أو عبد الشهرة أو عبد السيارة أو عبد المنصب.. بل تكون عبداً لله.. حرّاً عن كل أنواع الاسترقاق والاستعباد الأخرى.

قصة واقعية:

هناك قصة يرويها أهل التربية أن رجلاً ذهب يعتزل الناس فذهب إلى مكانٍ بعيد في الصحراء، وكان هناك أحد التلاميذ له يتردد عليه، ويخدمه؛ فقال له في مرة: أنت تنزل المدينة؟ قال: نعم، قال: هذا عنوان أخي في الله كنا سوياً في طلب العلم، فإذهب إليه، وسلم عليه، وقل له: إن أخاك فلان يُرسل إليك السلام، ويطلب منك الدعاء.

فعندما نزل الطالب المدينة، وذهب إلى العنوان المقصود فوجئ بأنه أمام قصر منيف وله حدائق غناء -ويدل على أن هذا الرجل إما أن يكون ملكاً، وإما أن يكون ثرياً-. فسأل عنه، فقيل له إنه في عمل، ويأتي بعد قليل، فلما جاء الرجل جاء وهو يركب فرساً، وحوله الحشم، والخدم، وهيئة عجيبة غريبة، دخل وأتى بالرجل.

قال: أنا أتيتك من أخيك فلان المعتزل في شعب الجبل؛ ويرسل إليك السلام، ويخصك بالتحية والإكرام.

قال: بلغه مني السلام، وقل له: يا فلان أما أن لك أن تُخرج الدنيا من قلبك؟! فاغتاظ الطالب عن أي دنيا يتكلم؟! أستاذي الذي في شعب الجبال الدنيا موجودة في قلبه، وهذا الرجل الذي في القصر المنيف وحوله الحشم والخدم.... وكذا إلى آخره، أين الدنيا وأين الآخرة إذن؟

فذهب في عادته فقال له شيخه: هل وصلت الرسالة؟
قاله: نعم، ولكن أنا غير سعيد، وقال لي أخبرك رسالة،
ولكني لا أستطيع أن أقولها.

قال له: بل تكلم. قال الطالب: يقول أما أن لك أن
تُخرج الدنيا من قلبك؟ فبكى وقال: صدق.

قال الطالب بتعجب: صدق؟ قال له: والله يا بُني وأنا
أصيد السمكة خائفاً هل ستخرج أم لا، -أكون متعلقاً
بها-، وعندما أجوع أخاف أن تتأخر عليّ بالأكل؛ فالدنيا
في قلبي، وأما هو فهو يملكها في يده لا في قلبه!

بيت شعر:

فَلَا تَعَشِقِ الدُّنْيَا أَحْيَ فَإِنَّمَا
تَرَى عَاشِقَ الدُّنْيَا بِجُهْدِ بَلَاءِ

حكمة:

كُنْ عَبْدًا لِلوَاحِدِ يَغْنِيكَ عَنْ كُلِّ وَاحِدٍ!

قدوة عملية:

الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان

جعل الله بلده في وقت قصير من أهم وأغنى البلدان..
فكانت الثروة في يده مسخرة لشعبه وللمحتاجين من كل

العالم.. ولم تدخل قلبه.. فكلما زاده الله نعمًا كلما زاد
بذلًا وإحسانًا.. حتى بلغت المساعدات التي قدمها
للفقراء المليارات..

فمع قيام دولة الإمارات، اتسع نطاق العمل الخيري
للمغفور له الشيخ زايد ليشمل جميع أنحاء العالم، وبلغت
قيمة المساعدات التنموية والإنسانية التي أمر بتوجيهها
منذ عام 1971 حتى 2004 واستفادت منها 117 دولة نحو
90.5 مليار درهم وفقًا لتقرير صادر عن وزارة التنمية
والتعاون الدولي آنذاك^(٢).

تفكير/ تعميم باطل:

هذه القاعدة لن تجعلني أمتع بالدنيا! ستجعل لدي
وسواس كلما نجحت أو أمتلك المال!
بل هي قاعدة قلبية وليست فعلية! امتلك ما شئت من
المال بطرقه المشروعة.. لكن اجعله دائمًا مسخرًا
لأهداف سامية ونبيلة.. اجعله وسيلة لا غاية.. فقط!

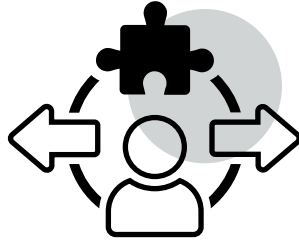
(٢) المصدر: وام الأحد، ٣ يونيو ٢٠١٨

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- أدرك أن الماديات لا قيمة ذاتية لها: بل قيمتها بالهدف منها، بالغاية التي تريد تحقيقها.

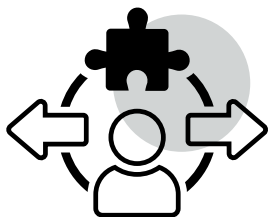
٢- تعامل مع المال على أنه مؤقت: بالتالي لن تتعلق به، فهو إما يزول عنك بصرفه وإنفاقه أو تزول أنت عنه بالموت!

٣- تفكر في قصص الزهاد: خصوصاً من كانت لديهم الدنيا والأموال ولم يفتتنوا به، كعثمان بن عفان -رضي الله عنه-.



القاعدة التاسعة

ورّط نفسك = طوّر نفسك!
اجعل التوريط سلمك للتطوير.



ما هي القاعدة؟

قاعدة تكشف لك عن أقصر وأسرع وسائل التطوير.. وهي أن تضع نفسك في مواقف متكررة تتطلب منك النجاح ورد الفعل الإيجابي السريع.. كالتحدث أمام جمهور، نشر فيديو في السوشال ميديا وغيرها.. بدون مبالغة في الخوف وحساب العواقب.. لأنها من الأول مغامرة محسوبة.. فأسوأ نتيجة لن تكون بالغة الضرر.. لكن ستكون عميقة الأثر! وستتعلم منها ما لن تتعلمه بالطريقة التقليدية الحريصة المبنية على التردد.

مع هذا كُن دقيقاً في حساب النتائج، كلما كنت شاباً وأصغر في السن كانت العواقب سهلة الحل! فلست رئيس الولايات المتحدة الأمريكية! لا تخفق من الفشل ومن عواقب المغامرة.. لأن النتيجة الأخيرة ستكون في صالحك.

ما فائدتها؟

اختصار الوقت والجهد، والسرعة في تطوير ذاتك ومهاراتك وقدراتك.. فالمواجهة أسهل وأقصر وأسرع طريقة لحل المشكلات لتجاوز العقبات، وأنت هنا تواجه نفسك، فأنت الفاعل والمفعول.

قصة واقعية:

قصتي مع صناعة المحتوى

كنت أخاف من مواجهة الكاميرا.. فقد سمعت كلمات كثيرة سلبية عني، وتعرضت لتمر كبير من أقرب الناس لي.. فلم أؤمن يوماً بقدرتي على الوقوف أمام الكاميرات ومخاطبة الجمهور!

إلى أن قررت توريث نفسي بتصوير أول فيديو ونشره.. وقلت: ماذا سيحدث؟! تتمر؟ تعليقات سلبية؟ لا يهم.. قد تعرضت لها!

والمفاجأة كانت العكس! نجح الفيديو وتفاعل الناس معه بإيجابية.. ومنها بدأت مسيرتي في صناعة المحتوى! لحظة توريث أثمرت لحظات تطوير!

بيت شعر:

ويفوز بالذات كل مغامر ويموت بالحسرات كل جبان

حكمة:

”اسمح لنفسك بالانجراف بصمت وبقوة صوب ما
تحب حقاً“

قدوة عملية:

مؤسس تطبيق ”كريم“

يقول أحد مؤسسي تطبيق كريم الشهير:

كنا نقبل طلبات النقل -حتى وإن لم يكن لدينا عدد
سيارات بشكل كافٍ- كنا نورط أنفسنا ونضع تحدياً
أمامنا لننجح!

فقد نضع سيارتنا الشخصية لتلبية الطلبات، أو نأخذ
سيارات أصدقائنا! المهم أن نحقق المهمة!
اليوم تخطت قيمة شركة ”كريم“ السوقية حاجز
المليار دولار!

تفكير/تعميم باطل:

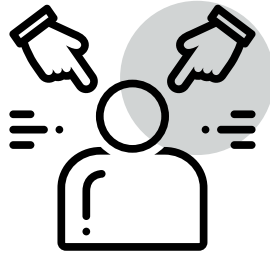
كلام نظري! ماذا سأستفيد من هذا التوريط لو تم
التمر عليّ أو فشلت؟!

تفكير باطل!

لا بد من أن تفشل! بل اذهب للفشل بنفسك لكن بنية التعلم.. سيصقلك ويهذبك ”إذا كنت تريد النجاح“ وإذا كنت ذهاباً ستحتاج للنار لسبكك وصياغتك.

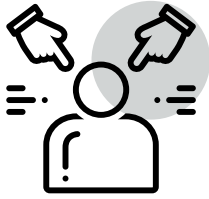
ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

- ١- تخلص من عقدة المثالية والكمال الوهمي: لست مطالباً بالكمال! من الطبيعي أن تخطأ وتفشل وتكرر هذه العملية إلى أن تتجح! فلا تضع المعوقات والعقد أمامك.
- ٢- لا تُبالغ في التفكير في العواقب: فالخوف من الفشل في أوقات كثيرة أسوأ من الفشل نفسه! لن يتغير دوران الكوكب إذا فشلت أو أخفقت.. عادي!
- ٣- ابنِ هاتين النقطتين على التوكل على الله وحسن الظن به: بالتالي ستجد طريقك في التعلم من الفشل، ومن النجاح في كل مرة.



القاعدة العاشرة

لا تُبارز الله بالحكم على قلوب الناس!
لا تحتقر المخطئ بل احتقر أفعاله.



ما هي القاعدة؟

هي حفرة تشبه الـ *Dark hole* إذا دخلت فيها يصعب خروجك منها.. لأنها تجعل نفسك "فرعون" من دون أن تشعر! فرعون له الحق في الحكم والبطش "بقلبه وعقله وربما بفعله" على كل من في طريقه! نمرود ظالم يرى الناس نملاً فيدوس عليهم!

مزلق خطير كلنا نقع فيه.. ليس لنا الحق بأي شكل من الأشكال "القطع" بالحكم على نيات البشر، ومن ثم الحكم على مصيرهم "جنة أو نار" فلاح أو خسران.. الحكم يكون فقط على ظاهر الفعل، وليس على باطن النية.. الفرق دقيق وعميق.

ما فائدتها؟

تحفظ قلبك من ظلمات الحكم على الناس، وتجعلك منشغلاً بتطوير وتحسين نفسك، لا بتقييم ووزن الآخرين وإضاعة الوقت والجهد عليهم!

قصة واقعية:

يحكى عن رجل من بني إسرائيل كان من كبار عباد ذلك الوقت، مشى في الطريق فرآه عاصٍ، فأراد العابد أن يبتعد ولا يقرب من هذا العاصي، ولكن العاصي رق قلبه لما رأى العابد وأراد أن يتوب على يديه، فكان يقول العابد: أنا عابد بني إسرائيل لن أخاطب عاصي بني إسرائيل وفاسدهم!، فسمع منادياً يُنادي من السماء: يا عابد بني إسرائيل قد محوت كل عباداتك، ويا عاصي بني إسرائيل قد محوت كل سيئاتك، فاستأنفوا العمل من جديد!

لحظة حكم وتكبر على العاصي، أحبطت سنوات من العمل والعبادة!

بيت شعر:

ما لي وللناس كم يلحونني سفهاً
ديني لنفسي ودينُ الناس للناس

حكمة:

لا تبهر في نوايا الناس.. ستغرق! يكفيك الطفو على
سطح أعمالهم

قدوة عملية:

النبي صلى الله عليه وسلم وشارب الخمر

بعد أن تكرر من أحد الصحابة شرب الخمر، أتى به وأقيم عليه الحد..

فقال رجلٌ من القوم: (اللَّهُمَّ الْعَنَّهُ، ما أكثر ما يُؤْتَى به؟
فقال النبي صلى الله عليه وسلم: لا تَلْعَنُوهُ، فوالله ما
عَلِمْتُ إِلَّا أَنَّهُ يُحِبُّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ)

فلم يغير أو يحكم على أحد بمعصيته، ولم يسمح لأحد
بذلك أيضاً! لأنه من المحتمل أن يتوب أو أن تكون له
حسنات ماحية أو مصائب مكفرة أو شفاعة مقبولة.

تفكير/ تعميم باطل:

هذه القاعدة لن تجعلني سأعرف العدو من الصديق!
لا بد أن أحكم عليهم..

تفكير باطل!

يمكنك الحكم على أفعالهم فقط وليس على نياتهم
ومصائرهم.. بمعنى أن يقتصر حكمك على الواقعة أو
الحدث بمعطياته الواضحة الظاهرة، بدون الدخول في
النوايا.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- تفكر في أخطائك ومعاصيك:

فهل ستحب أن يحكم عليك البشر؟ فقد تفعل الخطأ بسبب ضعفك أو تنوي التوبة بعده.. الله يعلم التفاصيل لا البشر.. لهذا ضع نفسك مكانهم قبل أن تتسرع بالحكم عليهم..

٢- تأمل أن الخواتيم مجهولة:

فكم من شخص مجاهر الآن بالمعاصي، ولكنه مكتوب عند الله من أهل الجنة.. وتكون نهايته على حسن الخاتمة! فتأدب مع جميع الناس.

٣- لست محيطاً بكل شيء:

ربما يظهر لك شيء وتكون الحقيقة خلافه! كما في قصة سيدنا موسى والخضر في سورة الكهف.. فلا تتعجل بإطلاق الأحكام قبل إدراك ورؤية الصورة الكاملة.



القاعدة الحادية عشرة

الناس ليسوا أمك!



ما هي القاعدة؟

لكل إنسان في محيطك "مخزون محدود" من المحبة، الطاقة، والإطاقة -محدد ببيطيقك طول الوقت - وأعني بالإطاقة القدرة على تحمل "نجاحك ولمعانك" والقدرة كذلك على تحمل "عيوبك ومزاجيتك وتقلباتك" .. عندما نغفل عن هذه الحقيقة، تختل الموازين ونخسر علاقاتنا، وينهد سقف توقعاتنا علينا. والسبب هو سلوكنا والتعامل مع الآخرين؛ وكأننا أبناء لهم ونُدللهم!

لهذا تذكّر دائماً أن الناس ليسوا أمك ! لن يحتفلوا بنجاحك كل مرة، ولن يحبوك حباً لا محدود "غير مشروط" ولن يتحملوا عناء التكيف وفقاً لتقلب طقس شخصيتك وسوء أحوالك النفسية!

ما فائدتها؟

تجعلك واقعياً، محمياً من انهيار العلاقات وارتفاع سقف التوقعات في الآخرين، فتعذرهم لأنك بالمناسبة غالباً مثلهم! لا تقل لا! تخيل الموقف واحكم على نفسك! إذا كنت/ كنتِ أباً أو أمّاً ستعرف أنك يستحيل أن تمنح المحبة والطاقة والاستيعاب "الذي يتوقعه الكثيرون منك" إلا لابنك! أما غيره فلا!

فأعظم فائدة لهذه القاعدة هي: "إدراك الواقع على ما هو عليه"! بالتالي يصبح التعامل مع "كل العواقب" ممكناً وسهل التجاوز والتخطي.

قصة واقعية:

كنت أعتبر صديقي أمي!

كان لي صديق لطيف اسمه "سالم" لن يغضب من التصريح باسمه! كنت أحكي له عن نجاحاتي بالتفصيل "دون أن أتكلف أو أشعر بأنه too much" وهو يستمع.. إلى أن قال لي في يوم: شهاب! أنا مش أمك! توقفت عندها كثيراً! بل قال لي: حتى أمك قد تمل من ذكرك أمجادك ونجاحاتك بشكل متكرر! خف شوي!

من يومها، وأنا أحاسب نفسي على كلامي "بدون

وسواس وتكلف“ ولكن اجعل العقل هو المعبر قبل اللسان
والشفاه -قدر الإمكان طبعاً!- أوقات كثيرة أجب العيد!.

بيت شعر:

فَمَا كُلُّ مَنْ تَهَوَّاهُ يَهْوَاكَ قَلْبُهُ
وَلَا كُلُّ مَنْ صَافَيْتَهُ لَكَ قَدْ صَافَا

حكمة:

لا يوجد على الأرض حب كامل ”غير مشروط ولا
محدود“ إلا في جنة الخلود.

قدوة عملية:

سيدنا يوسف عليه السلام ”لا تقصص رؤياك“
لا تقصص رؤياك قاعدة نبوية خارقة للزمان عابرة للمكان!
النفوس تبقى تتشابه، وتتشاكل مهما مر الزمن وتغير.
لا تقصص رؤياك: لا تخبرهم بمكانتك! لا تفصل لهم
أمجادك! لا تشاركهم يوميات تفوقك ونجاحك!
فيكيدوا لك: إما بنظرة غل أو حسد أو باستكثار واستثقال!
لا تقصص رؤياك: فليست كل العيون باردة، وليست كل
النفوس ساكنة!

فيكيديوا لك: فنظرة حسد أشد من عضه حسد! وسهم
استتقاص أوجع من رصاصة قناص!
لا تقصص رؤياك ”على أخوتك“: حتى أخوتك لك
عندهم لهم قدر تحمل معين وحدود ومساحة..
فيكيديوا لك: فحافظ على المسافة لتسلم من الآفة!

تفكير/ تعميم باطل:

هذه القاعدة ”شريرة“ ستجعلني أتكلف وأتحفظ أمام
أصدقائي بل أهلي!

تفكير باطل!

بل ستحقق لك نجاحًا شبه مضمون لعلاقات وإطالة
في عمرها وعمق فيها! لأنك ستخفف من ”محفزات
ومثيرات“ النفوس عليك! بالتالي سيكون تواجدك وكلامك
لطيفًا ووقعه على الناس أكثر قبولاً.. الناس يكرهون من
يتحدث عن أمجاده ونجاحه بشكل دائم! وطبعًا لا يبجون
الشخص ”ال moody“ فكما قيل: فاسد المزاج ليس له
علاج! فلن يطبق أحد علاجك! فعالج نفسك ومزاجك
وتعبيراتك ثم احتك بهم.

ثلاث طرق لتحقيق بها وتطبيقها

١- اعذر الناس، فلهم نفوس أمانة بالسوء:
قالتها امرأة العزيز في لحظة إدراك واعتراف
-على لساننا جميعاً بالمناسبة- ”وما أبرئ
نفسي إن النفس لأمانة بالسوء“

إدراك هذه الحقيقة يجعلك تعذر الناس
وتتفهم ضعفهم البشري فتتضبط كلماتك
وأفعالك تلقائياً ”بناءً على هذه القناعة“.

٢- لا تكن عبداً لنظرات الإعجاب! لا تستمد
قيمتك أو شرعيتك من نظرات الإعجاب بل
من لحظات التعب! نظرات الإعجاب براقعة
لكنها سامة، ولحظات التعب -تعبك وجهدك
ومشقتك وإتقانك- خافرة لا يراها أحد، لكنها
غالية وقيمة.

٣- استغن ولكن لا تتكبر: فأنت عبد ما استولى
عليك! أي ما يملكك من حب للثناء وعشق
للتقدير والاحتراف هو ”سيدك“ الذي يستعبدك،
فتحرر منه! تحرر من الناس واستغن عنهم لكن
لا تحتقرهم وتتكبر عليهم.. توسط وتوازن.



القاعدة الثانية عشر

لا تبحث عن قدوة واحدة كاملة..
الجميع قدوتك في شيء ما!



ما هي القاعدة؟

مفهوم "القدوة" والمثل الأعلى في عصرنا وعند جيلنا فقد البوصلة.. وصار إما "مختل" أو "محتل".

"مختل" بتتصيب وترميز واختيار قدوات خاطئة لا ترقى ولا تليق لأي معيار إنساني أو أخلاقي، فترى الكثير من الشباب ميزانه في اختيار المثل الأعلى "مختل" "قدوته في الحياة كلياً" شخص تافه، فارغ، خالٍ من الثقافة ومتجرد من الأخلاق!

أو "محتل"، بمفاهيم خاطئة "مثالية" تجعل من المستحيل عليك العثور على قدوة أو مثل أو إلهام! "محتل" بنظرتك المليئة بالأحكام والتقييم! "محتل" بتوهمك ضرورة "كمال" الشخص ليصبح قدوةً لك!

فما الصواب إذن؟!

ما فائدتها؟

فأدتها إدراكك للصواب في معيار اختيار القدوة. وهو ببساطة أن تستلهم وتستمد من "كل من تراه" جانب الخير والنجاح الذي فيه! ولن يخلو أحد من نقطة بيضاء.. بالتالي ستكون كـ "مغناطيس" يجذب من كل شخص طاقة وقوة! تضيف عقولاً لعقلك، وتجارب لتجربتك.

فالكل إذن قدوة لك بنسبة وتناسب، كلما عظموا وعلوا زادت النسبة، وكلما سفلوا قلت النسبة وتضاءلت.

وتذكر: من ذا الذي ما ساء قط؟

ومن له الحسنى فقط؟!

محمد الهادي الذي عليه جبريل هبط!

يعني: لا قدوة بشرية كاملة، سالمة من الإساءة، متواصلة الإحسان، إلا سيد بني الإنسان، المصطفى من عدنان.. صلى الله عليه وسلم.

قصة واقعية:

تلميذ لمائة أستاذ!

يحكى عن أحد العباقرة أنه كان له أكثر من ١٠٠ أستاذ يطلب العلم ويدرس عنهم، فلما سأل عن ذلك، قال: إن لكل واحد منهم ميزة، ولكل واحد منهم أسلوب في التعامل، فأنا أخذ منهم كلهم ما ينفعني في تعليمي ودرسي.

لا شك أن لكل منهم في المقابل مساوئ ونقاط ضعف!
لكن هو ركز على عناصر التميُّز والتفوق فيهم، وأخذها
عنهم فتميز وتفوق هو كذلك!

بيت شعر:

خُذْ مَا صَفَا وَدَعْ الْكَدْرَ
وَكَلِّ الْأُمُورَ إِلَى الْقَدَرِ

خذ من كل شخص تراه "ما صفا" أي الصافي النقي
من صفات وأخلاق وتجارب وإيجابيات "ودع الكدر"،
اترك الجوانب الأخرى المتكدرة والمتلطفة؛ فتكسب
وترقى بكل شخص تقابله.

حكمة:

تسعة أعشار العقل في التغافل عن الزلات، والتغاضي
عن السلبيات، والتركيز على الإيجابيات.

قدوة عملية:

الإمام مالك بن أنس: يُحكى أن عدد أساتذته وشيوخه
وصل إلى ٦٠٠ تخيّل! لا بد أنه رأى من عدد كبير منهم
ما لا يروق له! لكن هذا لم يحجبه عن الاستفادة.

تفكير/ تعميم باطل:

هذه القاعدة ستجعلني تلميذاً طويلاً حياتي! أريد أن أصبح أستاذاً يكفي أن "تتلمذ"!

تفكير باطل!

لا يوجد أستاذ "حقيقي" ألا وهو تلميذ "دائم" في مدرسة الحياة! فكما يقول الإمام الشافعي: "كلما ازددت علماً، زادني علماً بجهلي!"
هذه القاعدة ستجعلك دائم التعلم، سريع التلقي، قابلاً للتقبل، متواصلاً في الترقى!

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- لا تطلب الكمال من أحد: فلن تجد من يقوم بكل شيء على أكمل وجه.. تسامح وتغاضّ وتغافل عن الزلات، وركز على نقاط القوة والافتداء في كل من تراه.

٢- لا تحمل الميزان وتعلق المشانق: فلسنت قاضي القضاة ولست مُنفذ الأحكام.. وحتى هؤلاء مهمتهم تنفيذ أحكام الله بعد التأكد من ثبوتها ظاهرياً.. فقد يتوب المذنب والمحكوم عليه، وتكون العقوبة وتنفيذها بمثابة تطهير وتوبة له.

٣- البس النظارة البيضاء: برؤية محاسن الناس، والتماس العُذر لهم، وترك شهوة الحكم عليهم.



القاعدة الثالثة عشرة

كُن حقيقيًا..

اعبر من المظاهر للجواهر
فالزيف طاغٍ.. والوهم ساطٍ.



ما هي القاعدة؟

ستواجه أشخاصاً أصبحت كفة ميزان التميز والنجاح عندهم طائشة!.. لم يعد الكيف والجودة في الإتيان والإحسان "الحقيقي" في العمل معيارهم، بل "الكم" والعدد والأرقام "التي كثير منها زائف ووهمي أصلاً" هدفهم..

مشاريع وأعمال شكلها جميل من الخارج، شعارات وألوان و *branding* ولكن داخلها خواء وفناء!

تجده لا يهمله النفع الحقيقي المترتب من العمل بقدر التغطيات الإعلامية والصحفية، وأرقام الحضور والمشاهدات والتفاعلات، يهمله أن يتصدر أغلفة المجلات والصحف العالمية بمقالات وحوارات لم يكتبها أو يقلها أو يسهم في صياغتها حتى!

ما فائدتها؟

تعطيك ميزان الذهب الحقيقي.. فلا تفتن بشخص مهما علا شأنه، ولا تحبط وتستصغر إنجازاتك بمقارنتها بهم! من خبرتي المتواضعة في الحياة العملية والعلاقات العامة المؤسسية بين العديد من الشركات أقول لك بكل ثقة: كثير ممن تراهم يلمعون ليسوا ذهباً ولا فضة ولا حتى حديداً!

قصة واقعية:

أنا عندما أخذتُ تكريماً وهمياً!

عام ٢٠١٨م كنتُ في حفل تكريم ضخم وكبير، مغطى على الهواء عبر التلفاز ويحضره مئات الإعلاميين والصحفيين وآلاف الحضور.. كنتُ أعمل ضمن فريق على مشروع ضمن هذا الحفل، وتم إخبارنا بأنه سيتم تكريمنا -لكن- سيصعد شخص واحد فقط للتكريم!

لن أكذب عليكم، تاقنت نفسي لهذا المجد! وحاولت بقدر ما أستطيع أن أحوزه -رغم أنني لم أكن أكثرهم تعباً في الحقيقة- ولكنه حب الظهور والنجاح والتميز عندما يطفئ! فصعدت إلى المسرح لتلقي التكريم وحدي، ولكن فوجئت بأعضاء الفريق خلفي -تاقوا هم كذلك له!- وصعدوا بدون إشعاري؛ فكان الشكل مُضطرباً أمام الناس وظهر اندهاشي على التلفاز!

فكان الدرس المستفاد هو هذه القاعدة: لا تستلذ
بالنجاح الوهمي مهما أغراك.. ففيه دواؤك وفي الحقيقة
دواؤك..

بيت شعر:

دع كل صورة وأشهد الحقائق
وكن بمولاك الكريم واثق

حكمة:

لا تُهدِ الملك خيلاً أصيلاً لكنه ميت! ففعلك للعقوبة
أقرب منه للإكرام!
يعني: لا تُقدم عملاً أو مشروعاً شكله واسمه ومظهره
براق ولامع، لكنه في الحقيقة خادع! كمن يُقدم خيلاً
عريباً أصيلاً كهديّة لملك من الملوك ولكنه ميت؛ فهل
سيكرمه الملك أو يقوم بمعاقبته؟!
هكذا كثير من الناس! فلا تكن منهم.

قدوة عملية:

الشيخ زايد بن سلطان

ففي إحدى المرات التي كان فيها في سويسرا، وأثناء تجوله في مركب في بحيرة معروفة، لاحظ تجمع الكثير من الطيور حول المركب، وكان سعيداً بذلك، وبعد أن جلس في أحد المطاعم وشاهد الطيور تتلقف الخبز من الأرض، وما ترميه لها أيادي زوّار المكان السياحي، سأل عن طريقة إطعامها، فأخبره أحد الأشخاص أنها تعيش على ما يلقيه لها الزوار فاتفق مع صاحب المطعم على إطعام الطيور يومياً وعلى مدى سنوات طويلة، وذلك بتقديم ما يكفي لها من الخبز يومياً، ودفع لصاحب المطعم قيمة الخبز الذي سيُقدمه للطيور لسنوات..

هذه القصة تضرب مثلاً واقعياً "لحقيقة الإحسان" فالطيور لن تمدحه ولن تجازيه بشيء، ولا يوجد مصور يوثق هذا الفعل فيشهر ويعرف ويثنى عليه! لكنها "الحقيقة" تظهر.. صاحبها والمتحقق بها "محسن" في ذاته أينما حل وأينما كان^(٣).

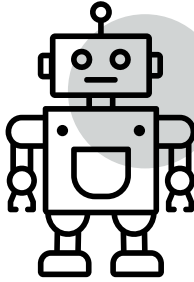
(٣) المصدر: العين الاخباريه الثلاثاء ٢٠١٩/١٢/٣

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- لا تقف عند ظاهر المبنى بل اعبّر منه إلى المعنى: لا تكن سطحياً يبني أحكامه وآراءه بناءً على الشكليات! بل كُن عميقاً في رؤية الأمور. فمثلاً لا تحكم على قوة وإتقان المبنى بسبب جمال شكله وألوانه الخارجية، قد يكون مجرد شكل فقط والحقيقة أن بناءه ركيك وغير متقن؛ فالمعيار مواد البناء وتمكين الأساس، لا الشكل والطلاء.. طبق هذا على كل الأمور والأشخاص في الحياة.

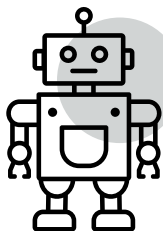
٢- كن "ذاتي" الإتيقان والإحسان: بحيث لو كنت في كهف أو تحت الأرض، أو أي مكان لا يراك فيه أحد، ولا يقدر جهدك.. كن في ذاتك وصفاتك مُنجزاً متقناً محسناً..

٣- تكلف تألف! في البداية سيكون الأمر صعباً ومتكلفاً غير نابع عن حقيقة.. ولكن كما أن العلم بالتعلم.. كذلك كل الأمور! لتكن حقيقياً تكلف أفعال الحقيقيين؛ ليصبح طبعاً من طباعك فتألف وتعتاد.



القاعدة الرابعة عشرة

افشل وانكسر واضعف بل وتذلل..
لست رُبوْتًا!



ما هي القاعدة؟

دعك من مبالغات بعض المدربين! أنت لست ناجحًا ولا قويًا ولا عزيزًا ولا ناجحًا بذاتك.. بل بما يُتيحه وييسره الله لك من فكر وطاقة وموارد وأشخاص ومواقف.. تذكر هذا جيدًا! لأنك عندما تفقده أو تهتز ثقتك.. ستهرع وتهرب للملجأ الصحيح.. للواهب الحقيقي "الله" .. لا للموهوب المجازي "نفسك".

لهذا أقول لك: افشل! أي لا تخف من الفشل، إن كان لا بُد من ارتكابه وحصوله للتعلم والتطور فاذهب إليه.. ففيه تعليمك وترقيتك.

وأقول لك: انكسر واضعف! فأنت بشر.. لست مركبًا صلبًا.. ابك واحزن وعش مقتضى الحالة البشرية -باتزان- لا تقاوم دموعك.. اغتسل بها بينك وبين الله.. وسترى الراحة والقوة التي تنازلك .

وأقول لك "تذلل": نعم! تذلل وتواضع وتقرب لسيدك ومولاك الأول والأخير.. قُل له نجاحي منك واصرفه وابذله فيما يرضيك.. قُل له اقبلني وارحمني وكن معي..

قل له أنا عبدك الضعيف وأنت إلهي القوي.. أنا عبدك
الفقير إليك وأنت سيدي الغني.. عش هذه المعاني
بقلبك مع الله.. تستغني به وتقوى به.. فالحياة صعبة
والناس متقلبون لكن قوة ورعاية وعناية الله ثابتة.

ما فائدتها؟

تحميك من الاغترار والتكبر والعجرفة والافتتان
بالنجاحات، وبأصوات التصفيق وهتافات المديح! كل هذه
عقبات ومطبات تجعلك تتلفت وتتفلت عن مقصدك
ووجهتك.. لهذا عش كل حالات ومقتضيات الضعف
البشري لكن مع الله.

قصة واقعية:

عمي الوزير!

تخرج شاب في الجامعة، فأخذ زملاؤه في التقديم
على الفرص والوظائف.. وهو لم يقدم، فلما سألوه قال:
عمي الوزير! سيوظفني.. لا أحتاج للتقديم أو المحاولة.
مضت ثلاثة أشهر وهو يسأل عمه، لكنه لم يستطع
توظيفه خلالها!

وكان أغلب أصدقائه قد وجدوا فرصاً وهو في البيت..
بعد فترة قصيرة مات عمه! وتحطمت آماله وانكسر..

فنصحه صديقه بتوجيه هذا الانكسار بالدعاء والتذلل
للَّهِ.. ففعل، وبينما كان في المسجد يدعو ربه، رآه أحد
المصلين وقال له ما بك؟ أراك دائم التأخر بعد الصلوات
وتدعو.. كيف يمكن أن أساعدك؟

فحكى له أنه يبحث عن عمل منذ فترة ولم يجد..
فقال له الرجل: أرسل لي سيرتك الذاتية.. فأرسلها له..
وفي ظهر اليوم التالي قابله وتم قبوله في الوظيفة!
كأن الدرس المستفاد هو مع بذلنا للأسباب ”جهد
وعلاقات“ لا ينبغي علينا الاعتماد عليها وضمانها، فهي
مجرد وسائل بيد الخالق!

بيت شعر:

يا إلهي ومليكي أنت تعلم كيف حالي
وبما قد حل قلبي من هموم واشتغال
فتداركني بلطف منك يا مولى الموالى

حكمة:

”كُن قوياً عزيزاً أمام الآخرين، ثم اذهب وعِش ضعفاً
كاملاً أمام الله“.

قدوة عملية:

سيدنا محمد صل الله عليه وسلم ليلة بدر:

كان في قمة انكساره لله يدعو: ”يا حي يا قيوم“ لم
ينم ليلتها.. كان يطلب النصر بتذلل لله.. فتحقق له..
رغم أن عدد جنوده ٣١٣ والجيش المقابل ٣ أضعاف!

تفكير/ تعميم باطل:

هذا الخطاب فيه نوع من الضعف وعدم مواجهة
الحياة..

تفكير باطل!

لا بد أن تدرك أنك مخلوق ضعيف! مفتقر لكل ما ومن
حوله للبقاء.. مفتقر للهواء بشكل لحظي! والنوم والطعام
والماء بشكل يومي! ومحتاج لكل المخلوقات والوسائل في
الحياة من حولك لتعيش..

فبدلاً من أن تطاردها وتتعلق بها.. وتشتت قوتك
وفكرك فيها.. وحد همك وهمتك وتوجه لواحد.. الواحد
جل جلاله.. من بيده مقاليد السماوات والأرض!

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- أن تدرك أنك كائن غير مستقل بذاته: فلا تظن لوهلة أنك قادر على أي شيء بذاتك ونفسك.. فتطمئن وترکز وتثقل! لأنك تدرك أنه ليس لك من الأمر أي شيء إلا بذل الجهد والتخطيط.. والنتائج ليست بيدك.

٢- أن تتقبل طبيعتك البشرية: كما قلنا لست رجلاً آلياً مبرمجاً على شيء واحد.. أنت معرض للفشل وللانكسار وللضعف يومياً.. فلا تقاومه فوق طاقتك بل تقوى على هذا الضعف بخالقه.

٣- الفشل والانكسار لن ينتهي من حياتك! لو أصبحت أغنى أهل الأرض وأنجحهم! سيبقى هناك خيبات أمل وانكسارات.. فلا تخف منها ولا تقف عندها كثيراً..



القاعدة الخامسة عشرة
بذل الوسع هو الحل السحري للاكتئاب



ما هي القاعدة ؟

هل فكرت يوماً في سبب تعرضك للاكتئاب بعد الفشل؟! ربما تقول: هذا شعور طبيعي! الإجابة: لا! إذا كنت شخصاً دؤوباً ومثابراً؛ فأنت شخص مستمر المحاولة بالتالي أنت شخص كثير الفشل! فالفشل روتين طبيعي في حياة الناجحين.. لكن السؤال الأهم: كيف لا يخبطون بعد كل هذه الإخفاقات؟! الإجابة: بذل الوسع..

بذل الوسع هو استفاد وتفريغ كل الإمكانيات المتاحة والطاقة المتوفرة للنجاح في المهمة أو المشروع.. بحيث تسد كل ثغرة قد يتسلل لك منها الاكتئاب أو جلد الذات.. فكلما حاول أحدهما مداهمتك، مباشرة يجد الرد: لم يكن في الإمكان أكثر مما كان! بذلت وسعي، واستفدت إمكانياتي.. والنتيجة وإن كانت غير مرضية إلا أنها ليست بسبب تقصير أو كسل مني.. فأنا راضٍ، وسأحاول مرة وأخرى إلى أن أنجح.

ما فائدتها؟

وقاية من الوقوع في شباك التآزم النفسي والاستسلام لضغوطات الحياة.. كذلك تحقق لك قدرًا كبيرًا من السلام النفسي والاستسلام لقضاء الله وقدره.

قصة واقعية:

بذرات الرجل الصالح

خرج أحد الصالحين للدعوة إلى الله في إندونيسيا في فترة الاحتلال الهولندي، فقبل بمتاعب وشدائد كثيرة من قوات الاحتلال.. وعندما سُئِل عنها قال: بذرنا بذرات وعلى الله الإنبات! أي: أنا بذلت كل ما في وسعي ومقدرتي لإيصال النور للناس.. بذرت ما استطعت، وإنبات هذا الجهد لم يكن بمقدوري..

النتيجة كانت هداية أعداد كبيرة من الناس بعد وفاته بسبب جهوده خلال فترة حياته!

بيت شعر:

ما مضى فات والمؤمل غيبٌ

ولك الساعة التي أنت فيها

حكمة:

فيما مضى كنت أحاول أن أغير العالم، أمّا الآن وقد
لامستني الحكمة، فلا أحاول أن أغير شيئاً سوى نفسي.
- جلال الدين الرومي

حكمة غاية في العمق؛ ففي بعض الأوقات يكون مقدار
ذلك ووسعك وطاقتك هو "نفسك" فقط! فتأمل! هناك
وهم اسمه: أريد تغيير العالم! نعم وهم.. لن يتحقق لك
إلا لو بدأت بتغيير نفسك وعاداتك وسلوكك.. فلا تشغل
بالعالم الآن! اقبل على النفس واستكمل فضائلها أولاً ثم
اتسع في خويصتك ومحيطك وهكذا.. وسيمتد أثرك
للعالم بعدها.

قدوة عملية:

سيدنا نوح -عليه السلام-

بذل وسعه كاملاً في دعوة قومه قرابة الألف سنة،
ولم يتبعه إلا القليل.. ولكن بعدما بذل وسعه كاملاً، جاءت
معونة الله بالسفينة التي تسلسل منها كل المؤمنين الآن
بل وكل المخلوقات في الكوكب.

تفكير/تعميم باطل:

ليس في وسعي شيء! لست غنياً أو مشهوراً.. لا أستطيع تغيير أو تحسين شيء!

تفكير باطل!

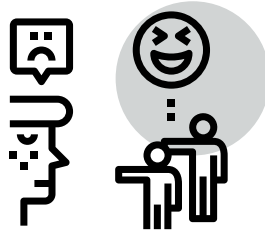
كُن أنت التغيير الذي تريده في العالم! ليس كلاماً مثاليّاً! فأنا كنت في مكانك وقلت نفس كلامك! لكنها لحظة تصديق واحدة وتغيير كل شيء! صدق بنفسك واكتسب مهارات، وكون علاقات، واصبر وثابر ولا تضع أي فرصة أمامك، تطوع، تدرب، احضر فعاليات ومحاضرات وندوات.. استفد من كل شخص وكل فرصة.. ابدأ الآن وتذكر كلامي عندما تحقق النجاح الذي ترجوه..

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- اعرف ما في وسعك: حدد نقاط قوتك، قد تكون مثلاً قوة وجرأة في شخصيتك، أو قبولاً وكاريزما لديك.. ربما موهبة أو مهارة تتميز بها.. لا شيء من هذا؟ في وسعك وقتك وجهدك، استثمرهما في بناء مهارات ومعارف تتحول إلى مصادر دخل لك.. مهارات كالتقديم، التصوير، المونتاج الكتابة، الترجمة البرمجة وغيرها..

٢- لا تدخر شيئاً أو شخصاً: ضع كل ما لديك على الطاولة.. (شيء) أي مدخر ملموس، مال، أجهزة أو أي شيء مفيد.. وظفه لخدمة هدفك.. (شخص) أي علاقة بنيتها ولو منذ سنوات، أعد إحياءها -ستفيدك في تسهيل أو معرفة شيء ما- تواصل معه الآن!

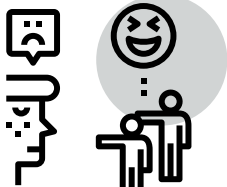
٣- افتح أكثر من جبهة لكن لا تتشتت: صعبة نعم، ولكنها تعطيك مرونة وخيارات أكثر للنجاح! افتح أكثر من باب "بشرط عدم تضارب المصالح" أي لا تفتح بايين في نفس المجال، بين كل منهما تعاكس أو تناقض "لا تضع الملح والسكر في نفس البطاطا!".



القاعدة السادسة عشرة

التحليل المتبصر

هو الحل السحري للتمر



ما هي القاعدة؟

التحليل المتبصر أعني به النظر للمتممر ”بتلسكوب مدقق“ يحلل بتبصر وتجرد شخصيته ودوافعه للتممر أو الكلام السلبي عني. خذ شخصًا ممن يعاديك ويتكلم عنك بالسوء كمثال الآن معي. ستجده أحد شخصين لا ثالث لهما: الأول: شخص فاشل، ليس لديه نجاح حقيقي أو طموح في الحياة، فيعوض هذا النقص الداخلي بالنيل منك والكلام عنك..

الثاني: شخص حاقد، يتمنى لو أن لديه ما لديك من عزيمة ورغبة للنجاح وجُرة لتحقيق أهدافك.

بعد التحليل ستكتشف أنهم محل شفقة، وقم بتحويل طاقة الغضب السابقة إلى طاقة رحمة وإشفاق على حالتهم، ولا تشغل بهم أو تتوقف عندهم.. فكلما نجحت ستُصادفهم.. قم بتحليلهم بتجرد وواقعية كل مرة وصدقني لن تتأثر بعدها بكلامهم ”تأثر عميق يجعلك تتوقف، ربما تأثر سطحي يزول مع الوقت“.

ما فائدتها؟

درع يحميك من التأثير العميق بالتممر وكلام الناس السلبي عنك.. جربته أنا، ومن حينها وأنا لم أعد أتأثر أو أشعر بجُرح عميق من أحد.. قد أتضايق وأحزن مرات -فأنا بشر- لكن لا يدوم الأثر.

قصة واقعية:

قصتي أنا مع تنمر أقربائي

تعرضت للكثير من أنواع التتممر والتجريح منذ طفولتي وحتى الآن! تعليقات على الشكل وطريقة الكلام، وبعد الشهرة تضاعف الأمر! لكنها لحظة إدراك واحدة قلبت كل تلك الموازين!

لم أعد أتأثر بكلام قريبي السلبي عن طريقة كلامي، فهو أصبح محط شفقة! كلما زادت جرعة تنمره.. زادت جرعة تعجبي وشفقتي على حاله.. ١٠ سنوات وهو محلك سر، وأنا بحمد الله وتوفيقه تفوقت عليه مرات ومرات مضاعفة.. رغم أن إمكاناته أفضل مني بكثير؛ لهذا كتبت هذه القاعدة لك يا صديقي القارئ..

بيت شعر:

وإذا أتتك مذمتي من ناقص
فهي الشهادة لي بأني كامل

حكمة:

القلم بيد السفیه كالخنجر بيد الطفل.
يمكننا أن نقول ”الموبايل“ بيد السفیه كالخنجر بيد
الطفل! يمكن أن يجرح به نفسه والآخرين.

قدوة عملية:

سيدنا محمد صل الله عليه وسلم عندما ضربه الكفار
وهو يَمَسُّحُ الدَّمَ عن وَجْهِهِ ويقولُ: اللَّهُمَّ اغْفِرْ لِقَوْمِي؛
فإنَّهُمْ لا يَعْلَمُونَ.

فهو أعلم الخلق بنفوس الخلق! يعرف جهلهم والحقه
والكره الذي يحجبهم.. فلم يتأثر ويغضب لنفسه بل دعا
لهم بالهداية.

تأمل حال النبي صلى الله عليه وسلم في هذه الحادثة،
وأسقطه على واقعك مع من يكرهك أو يُعاديك ويتمر
عليك ويكيد لك.

تفكير/ تعميم باطل:

كلامك جميل لكنه غير واقعي! أنت لم تتعرض للتمر بالشكل القوي المحبط الذي تعرضت له.. فلا تنظر وتتصح من برجك العالي، ولن يتوقف التمر عليّ بالتحليل!

تفكير باطل!

القاعدة قابلة للتطبيق في كل الحالات -خفت أو اشتدت- نعم قد تكون تجربتك أقسى ولكن جذورها ومنبتها واحد! هناك متمم مترصد لك وهناك خياران، أمامك إما الاستسلام له أو مقاومته! فماذا تختار؟
قاوم طبعاً..! وما أقوله لك قد لا يوقف التمر عليك -كما أنه لم يوقفه عليه كذلك-! ولكنه بالتأكيد سيحميك من التأثير والإحباط وتصديق كلامهم عليك.. اتضح الآن؟
انشغل بما في مقدرتك تغييره "تفاعل مع التمر"
أكثر من انشغالك بالعراك مع المتمم الذي غالباً لن ييأس من إيدائك بسرعة.

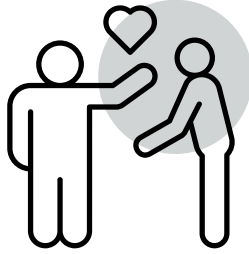
فالنتيجة ستكون لصالحك مع الوقت.. قلة تأثر منك ستهزمه وتضعفه شيئاً فشيئاً حتى يتوقف أو يضعف على الأقل.. وفي الحاليتين أنت الكسبان.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- حوّل طاقة الغضب السلبية إلى طاقة رحمة إيجابية: كلما أغضبك كلامهم ستتكون في داخلك "نار" ابقها، ولكن حولها بحكمتك وتحليلك المتبصر إلى طاقة "نور" ورحمة بالشخص المتمر الضعيف في الحقيقة، وإن بدا في صورة "النمر" المفترس! ضعيف لأنه انهزم أمام غضبه ونفسه وتعرض لسخط الله بالتعدي عليك.

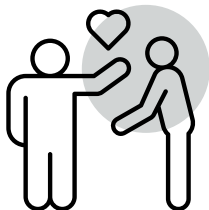
٢- لا تعطِ المتمر أكبر من حجمه: تأمل وحلّل حاله.. بدون تكبر أو مبالغة.. من لا يستطيع دفع ومقاومة ذهابه للحمام "خمس دقائق" كيف يستطيع التحكم بحياتي وتفاعلي ومشاعري! هو فقير ومحتاج وضعيف.. لا يجب أن يأخذ قدرًا أكبر من حجمه من حيز تفكيرى.

٣- لا تجعل طاقتك مستمدة من آراء الناس الإيجابية عنك: صعبة التطبيق.. اعرف! اجعلها محفزًا مؤقتًا ولكن ليس أساسيًا! لأن الذي يحفزك ويمدحك الآن، قد يتغير عليك غدًا ويصبح متمرًا أو حاقدًا.. فمن البداية ضع مسافة أمان بأن لا تجعله عنصرًا للدعم المعنوي الأساسي!



القاعدة السابعة عشرة

تواضع ولكن لا تُبالغ فتصبح وضيعة!
فرق بين التكبر وبين التعزز..



ما هي القاعدة؟

قاعدة لن تراها إلا فيمن تحقق "فيه" النجاح.. وليس من تحقق "به" النجاح! تأمل الفرق صديقي.. من تحقق "فيه" النجاح يكون بالضرورة حقق النجاح.. لكن العكس غير صحيح!

من تحقق "فيه" النجاح يكون ساكن النفس، غير مُلتفت للفت نظر الناس، ولفشخرة والـ *show off*! يكون هو بذاته تجلياً ملموساً لنجاحاته.. بل تكون ذاته وصفاته وأفعاله قصة نجاح عظيمة! نجاح على النفس وأهوائها.. فتراه متواضعاً بدون تكلف، وبسيطاً بدون تسطيح..

بينما من تحقق "به" النجاح وليس "فيه" يكون مظهرًا بلا جوهر.. صورة جميلة وحقيقة قبيحة! مبنى ظاهر بلا معنى باطن.. فتراه متكبرًا مغترًا بنجاحه.. متعجرفًا مع من دونه.. وضيعًا مع من فوقه! لنيل مصلحة أو منفعة.. لأن النجاح لم يتغلل فيه! لم يتوغل في باطنه.. غره بلل طفيف بقطرات النجاح..

كل هذا يصب في قاعدتنا.. فالمتواضع عزيز والمتكبر
وضيع، وإن بدت صورة المتواضع في بعض الأحيان
ضعيفة أو صامتة، وبدت صورة المتكبر قوية وصاخبة..
المظاهر غالباً خداعة..

التعزز: هو الترفع عن السلفيات، أي: أن ترقى بنفسك
عن التذلل للخلق ونفاقهم لتحقيق أهدافك.. وهو صفة
المتواضع الحقيقي.. فهو يتواضع لمن دونه ويتعزز عن
المذلة لمن فوقه.. وعكس المتكبر الوضيع.

فكما أن للعزة درجات في الرفة كذلك للضعف درجات
في الدناءة!

وماذا عن المبالغة في التواضع؟ تسمى ضعفة..

ما فائدتها؟

هذه القاعدة تجعلك تقف على أرضية صلبة.. بحيث
تكون كالنخلة كلما امتلأت بالثمر، انخفضت أغصانها
أكثر! فكلما زدت علماً ومالاً ومكانة وكنيت متواضعاً، كنت
كالنخلة باسقة للأعلى "متعززة" وفي نفس الوقت
"متواضعة" لمن يريد ثمرها.

قصة واقعية:

المعلم الوجيه! والعالم المتواضع

كان أحد المتصدرين لتعليم الناس في مجلسه، وبينما هو يشرح الدرس للناس، إذ بأحد الأغنياء -المعروفين بالجهل- يدخل، فقدمه وأجلسه في مجلسه وقال له: علم الناس! أنت أحق بهذا المكان مني!

فعله هنا ليس تواضعاً بل وضاعة! بأن تتنازل على قدرك ودورك لمن ليس بأهل "لأنك ترجو منه مالاً أو مكانة"!

بيت شعر:

تواضع تكن كالنجم لاح لناظر

على صفحات الماء وهو رفيع

حكمة:

لا يتواضع لا الرفيع ولا يتكبر إلا الوجيه!

فالرفيع يعلم أن تنزله وتواضعه يزيد رفعةً في الحقيقة! أما الوجيه الصغير يتوهم العكس، ولعل تكبره وتعاضمه الشكلي يجعله كبيراً.

قدوة عملية:

الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان -طيب الله ثراه-

كان في مجلسه، ودخل عليه أحد المسؤولين العرب، فأخذ يمدحه ويثني عليه بشكل مبالغ فيه أمام الناس.. فما كان من الشيخ زايد إلا أن استوقفه بلطف وقال له: لم أفعل شيئاً! كل ما تراه وهباً من الله.. كنا نجد الماء بصعوبة.. لكن الله نظر إلينا!

تأملوا هذه القصة.. نسب الفضل لله بكل تواضع واتزان، مع عدم كسر خاطر الرجل^(٤).

تفكير/تعميم باطل:

لا بد من التكبر للحفاظ على الهيبة! الناس تحترم من يتكبر عليها!

تفكير باطل!

فعلى فرض صحة هذا التفكير، فإن هذا الاحترام "صوري" مبعثه غالباً الخوف وليس الهيبة، والفرق بينهما كبير.. فالاحترام الحقيقي يكون مهابة ناتجة عن التعظيم والمحبة.. عكس الاحترام بسبب الخوف من الشخص.

(٤) المصدر: محاضرة في ليلة زايد العطاء في مسجد الشيخ زايد ٢٠/٨/٢٠١١

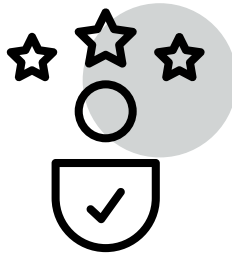
والنبي -عليه الصلاة والسلام- كان مُهاباً "من رآه
بديهةً هابه، ومن خالطه معرفةً أحبه" أي: له احترام
وهيبة تلقائية، مع كونه محبوباً بعد المعرفة؛ بحيث لا
تناقض أو تلغي إحدى الصفتين الأخرى.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- الوعي بحقيقة التواضع والوضعة والتكبر
والتعزز: لا بد أن تتعمق في معاني وتعريفات
ودلالات وأمثلة هذه المفاهيم.. لترسخ في باطنك
القناعة ثم تترجم إلى أفعال وأقوال "حقيقية
وتلقائية".

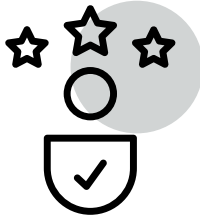
٢- تكلف التواضع في البداية: فكل خلق حميد
يكون أوله تكلفاً وآخره تألفاً! فكما أن العلم بالتعلم
والحلم بالتحلم .. التواضع يتحقق ويثبت ويرسخ
في النفس بتكلفه وحمل النفس عليه، إلى أن يصبح
طبعاً في الإنسان مع الوقت.

٣- لا تتكلف وتدعي الهيبة لتنال الاحترام:
فالاحترام لا يطلب بل يمنح بدون طلب! لأن حقيقته
نابعة من أن الشخص أحس أنك أهل لاحترامه..
فتكلفك وادعاؤك يناقض ويبتر هذا النبع!



القاعدة الثامنة عشرة

المعيار الحقيقي للنجاح ليس الكم ولا
الكيف! بل الإخلاص فيهما!



ما هي القاعدة؟

هي مرحلة في عمق المعرفة بحقائق المظاهر.. فأغلب الناس إن سألتهم عن معيار النجاح سيقول لك: الكيف وليس الكم.. هو معيار صحيح، لكن الأصح منه هو وجود الإخلاص في الكيف أو الكم أو فيهما معاً.. بغض النظر أي شيء آخر..

فقد تنجح في مشروع يصبح نفعه كبيراً وممتداً وجودته عالية "فيحقق لك المعادلة الصعبة: الكم والكيف، الكمية والعدد الكبير والجودة العالية" لكنه بدون إخلاصك فيه قد يتحول إلى كارثة!

ما فائدتها؟

ضبط معيار نظرتك للأمور.. فتكون ذا نظرة ثابتة مستوعبة للواقع ومقدرة للمآلات والحقائق..

قصة واقعية:

إبليس وطرده من الجنة

كان يسمى طاووس الملائكة، لكثرة عبادته وإتقانه
للأعمال الظاهرة ”جمع الكم والكيف“ لكنه أصبح أسوأ
المخلوقات! بسبب عدم إخلاصه فيهما! فتأمل!..!

بيت شعر:

إذا لم يكن لله فعلك خالصاً

فكل بناء قد بنيت خراب

حكمة:

الأعمال أصفار (٠٠٠٠٠) .. رقمها (١ أو ٢ أو ٣ إلخ)
الإخلاص!

أي أعمالك مهما كانت عظيمة كمًا وكيفًا .. هي مجرد
أصفار تتضم لبعضها البعض .. لا تتحقق لتصبح ألف أو
مئة ألف أو مليون أو مليار (برقم يسبق الأصفار) إلا
بالإخلاص وهو الرقم الصعب الذي يحول الأصفار من
اللاقيمة إلى القيمة!

قدوة عملية:

الشيخ الصالح والمرأة الفقيرة

اشتهر رجل بالصلاح وكثرة التبرع والإنفاق للفقراء.. حتى إن مطبخه كان يطعم في اليوم آلاف الفقراء الخبز مجاناً.. وفي يوم من الأيام، قصدت بيته امرأة فقيرة بمقدار بسيط من الدقيق رديء الجودة لتتبرع به لمطبخه.. فنهرا حارس البيت ووبخها وقال لها:

ماذا سيفعل هذا الدقيق؟! كمية قليلة وجودة رديئة!

اذهبي فالشيخ لن يقبله!

وإذا بالشيخ يسمعهم وينزل من بيته.. ويطيب خاطر المرأة ويقول لها: تبرعك مقبول! ودعا لها أن يتقبله الله منها لإخلاصها وصدقها..

وقال للحارس: إن إخلاص ونية هذه المرأة، أثقل وأحب إلى الله من صورة الأعمال والتبرعات وكثرتها بدون إخلاص.

تفكير/تعميم باطل:

المهم هو النجاح! بالكم أو الكيف، لا فرق! الإخلاص شيء قلبي لن يراه الناس ولن يؤثر في العمل.

تفكير باطل!

الإنسان العاقل الفطن يحرص أن يجمع النجاح الدنيوي والديني؛ ليتحقق له الفلاح.. بدون هذا فأعماله مهما كثرت ستصبح هباءً منثوراً لا أجر فيها أو ثواب! بل ربما كانت سبباً للعقاب؛ إذ إنه لم يقصد بها وجه الله!

ثلاث طرق لتحقيق بها وتطبيقها

١- إعادة ضبط المعيار: المعيار الحقيقي ليس الكم أو الكيف، ليس العدد أو النوع.. بل الإخلاص والنفع! هذا هو المعيار الأساسي.. ثم أضف ما شئت وابن عليه الكم والكيف.. وأتقن فيهما.. لكن على هذا الأساس المتين.

٢- لا تغتر بالصور والأشكال!: لا تبني قناعاتك على أسس مظهرية عديدة فقط! بل اعبّر من الأشكال إلى الأرواح.. من الصور إلى الحقائق.. وذلك برؤية وتصور الهدف قبل أن تبدأ في العمل.. تذكر دائماً: الوعي قبل السعي.

٣- لا تنساق مع القطيع: ينبهر أغلب الناس بالشكليات والشعارات والأرقام.. ابحث عن الحقائق والنفع الواقعي وإن كان قليلاً.. فهو أفضل من كثير زائف!



القاعدة التاسعة عشرة

أعد تدوير أعدائك بتحويلهم من أشخاص
تبغضهم إلى أفكار تكرها!



ما هي القاعدة؟

هي مهارة تحول حياتك في غمضة عين من جحيم إلى نعيم.. من عدا و جفاء إلى سكون و صفاء!
فبدلاً من أن تناصب الناس العدا، و تزداد كل يوم كرهاً و عداوات، تزداد خبرة و تجارب و سلاماً داخلياً .
تحول طاقة الكره و الغضب و العدوانية التي تنتج بسبب إساءات الآخرين، تحولها إلى طاقة استفادة و استثمار و استغلال للمواقف الصعبة ..
فمثلاً، لو أساء لك شخص بأن خذلك في موقف احتياج .. عوضاً من أن تنشغل بعداوتة و الانتقام منه، انشغل بعداوة "الخذلان" كفكرة .. حاربها بأن لا تقع فيها و تكررهما مع أحداً! وهكذا في كل المواقف .. أن تتناسى و تتغافل عن الشخص المسيء .. وركز على ألا تسمح بحصول الإساءة منك على غيرك ..

ما فائدتها؟

تحقق لك السلام الداخلي والراحة النفسية! مع الوقت والتدريب والتدرب سيقبل بل يضمحل عدد "أعدائك" من الأشخاص.. وتتطور ذاتك وتحسن صفاتك.. جربها الآن.

قصة واقعية:

مانديلا والعضو عن الأعداء

نيلسون مانديلا انتهج التسامح فكانت سياسة "مانديلا" معتمداً على أن الرحمة فوق العدل.

فتح مانديلا باباً لأسلوب جديد لتسوية المنازعات بالطرق السلمية، وهو مبدأ من مبادئ الأمم المتحدة من خلال التسامح بمعنى أن ننسى الأخطاء التي ارتكبتها كل من الجانبين، ونحقق نوعاً من المصالحة من خلال ما أطلق عليه دبلوماسية العضو أو المغفرة.

نيلسون مانديلا هو الذي أطلق أول مثل لهذا.. حكم عليه بالأشغال الشاقة على مدى خمسة وعشرين عاماً، واستطاع أن يتعاون مع الذين فرضوا عليه هذه العقوبات، وهذا يدل على حكمته في إدارة الخلاف وتحويل الأعداء إلى أصدقاء.

بيت شعر:

ومن العداوة ما ينالك نفعه

ومن الصداقة ما يضرُّ ويؤلمُ

حكمة:

انسَ من قال.. وتذكر ما قيل!

انسَ شخص وذات القائل حتى لا تُعاديهِ وتكرهه، لكن تذكر ما قيل ”سواء كان حقًا أو باطلًا“ لكي لا تقع في الخطأ مرة أخرى.

قدوة عملية:

سيدنا محمد صل الله عليه وسلم وعفوه عن المشركين في فتح مكة، لما دخل مكة فاتحًا منتصرًا، قال أحد الصحابة: اليوم يوم الملحمة.. اليوم تستحل الحرمة.. رد عليه الرسول سريعًا مصححًا ومعلمًا «اليوم يوم الرحمة اليوم تعظم الكعبة».

وقال للكفار: ”اذهبوا فأنتم الطلقاء“ سامحهم جميعًا. فكانت النتيجة أن الكثير منهم آمنوا به وأحبوه، لما رأوا صدقه ورحمته.

تفكير/تعميم باطل:

هذه مهارة صعبة! ولا تتحقق بسهولة! أنا لست نبيًا!

تفكير باطل!

صعبة نعم، ولست نبياً نعم، ولكن اقتدِ بالنبى..! روض
نفسك وجاهدها وستتجح.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- لا تشخصن الأمور! اعتبر أن كل شخص
يسيء لك لا يقصد ذاتك بل يعبر عن سوء
ذاته هو! بحيث إنك تقول لنفسك: هو يسيء
لأنه ضعف عن الالتزام بالأخلاق لضعف ذاته
وشخصيته.. لا لأنه أراد احتقاري واستتقاصي..
٢- ارتق واطلب الفضل: لتصبح ناجحاً دنيوياً
وفاضلاً دينياً في نفس الوقت! فليس ينال
الفضل بسهولة.. لا بد من بذل الكثير من
العقل وضبط النفس لنيله.

٣- اشترِ سلامك بقليل أو بكثير من كظم
غضبك: فراحتك وسكونك الداخلي يستحق
كل ما تملكه! ما فائدة الثروة والنجاح بوجود
العداوات والشحناء والأعداء! لن يتركوك
تستمتع بنجاحك ومالك! إذن، العقل يحتم
عليك أن تهرب من تكوين العداوات!



القاعدة العشرون

لا قيمة ذاتية لك بشخصك عند البشر!
الله فقط يحبك لذاتك.. فلا تبحث عن
الحب غير المشروط بمصلحة!



ما هي القاعدة؟

حقيقة تغنيك عن التعلق بالناس، وعن طلب رضاهم ومحبتهم، وترفعك عن حضيض التشوف والتدني للناس، ولكنها في نفس الوقت تشحنك بالطاقة لتصنع لنفسك المقام والمكانة الكريمة التي تصون بها نفسك، وتحفظها عن الاحتياج للناس.

فهم لن يقدروك أو يحترموك أو يحبوك إلا إن كنت ذا نفع، ذا أخلاق، ذا أعمال وأقوال تُفيدهم.. بأن تكسو ذاتك بصفات وطبائع حسنة.. فلا قيمة لذاتك مجردة بدون هذه الأشياء عند أحد من الناس!

اللَّهُ فقط يجبك لذاتك.. لأنك أنت أنت.. بدون ألقاب أو أي صفات أو أفعال.. لأنه غني عنك بالكلية والإطلاق.. ولأنه أحب وجودك فخلقتك.

أما البشر، فلن يحبوك لذاتك أبداً.. بل للإحسان الذي ينالهم منك. حسي أو معنوي.. مادي أو أخلاقي.. المهم أن يكون هناك عنصر متعدٍ منك لهم.. وليس لازماً ومغلقاً فيك وعليك!

فلا تبحث عند البشر عن الحب غير المشروط أو
الحب بدون مصلحة أو منفعة منك لهم!

ما فائدتها؟

تجعلك واعياً لحقيقتك! إنك فقير لكل ما حولك مما
خلقه الله لك! فلا تتكبر أو تغتر أو تطغى؛ لأنك محتاج لكل
شيء وهبك وأنعم عليك الله به! من ملبوس ومأكل
ومشروب، ومن صفات وعقل وأخلاق ومفاهيم وأفكار..
فلا استقلال لذاتك أو انفكاك لها عن فضل ورحمة وهب
الله لك في كل لحظة وطرفة وخطرة وحركة وسكون.. فيما
كان أو هو كائن الآن أو سيكون!

قصة واقعية:

الرجل الذي ادعى محبة حبيبته لذاتها لا لجمالها
ادعى رجل أنه يحب امرأة "وكانت فائقة الجمال"
-حب غير مشروط- لا لمصلحة ولا بسبب لجمالها بل
حب لذاتها هي.. فمرضت مرضاً شديداً وتغيرت بسببه
ملامح وجهها .. فتركها.
بعد فترة تعالجت وشفيت، فسمع بذلك وحاول أن يعود
لها، فقالت له: لقد أحببتني لجمالي، وعندما ذهب عني
ذهبت أنت عني. لم يكن حباً لذاتي بل لجمالي. لا حاجة لي
بك.

بيت شعر:

الناس تهجرني لغيب واحد
والله يقبلني على علاتي

حكمة:

لا راحة لك مع الخلق! ارجع إلى الحق .. فهو أولى
بك!

قدوة عملية:

الصحابي ولكنك عند الله غالٍ
قال النبي صلى الله عليه وسلم -مازحًا- لرجل احتضنه
من ورائه: (مَنْ يَشْتَرِي الْعَبْدَ؟). فقال: يا رسول الله،
تجدني إذا كاسدًا -أي لا قيمة لي!- فقال له النبي: (لَكَنْكَ
عِنْدَ اللَّهِ غَالٍ!).

أي أن لم تعرف قيمتك ولم يعرفها الناس .. الله يعرفها!

تفكير/تعميم باطل:

لدي أصدقاء وأقرباء يحبوني لذاتي!

تفكير باطل!

باستثناء الأم ومن في حكمها كالأب والجدّة، إذا أسأت لأحد منهم، سرعان ما يتحول الود والحب إلى كُره وبُغض!

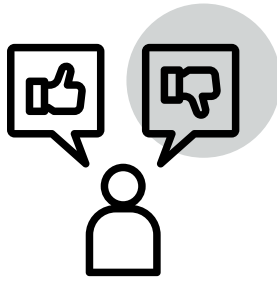
إذاً، كان هناك سبب لحبهم لك، وهو إحسانك لهم وتعاملك المحترم معهم، إذاً حبهم مشروط بهذه المنفعة منك؛ فلم يحبوك لذاتك؛ وعليها فقس كل العلاقات في الحياة أمامك..

ثلاث طرق لتحقيق بها وتطبيقها

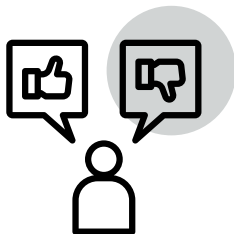
١- التعمق في معرفة الله: يجعلك تحبه.. فهو خلقك من العدم، وأغرقك في النعم، ولم يخسف بك الأرض بعد ذنوبك ومعاصيك.. بل يسترک ويظهرک أمام الناس بمظهر حسن؛ فهو المستحق الأوحـد بذاته لـحبک.. ولأنه كذلك فقد أحبک؛ لأنه لا يرجو منك نفعاً ولا مصلحة ولا فائدة.. سبحانه..

٢- عدم المبالغة في نيل رضا واستحسان الناس: تجعلك مستغنياً عنهم، ممتلئاً في باطنك.. غير جائع لـحبهم، ولا طامعاً في المنزلة لديهم.. مستقلاً عنهم، مستمد التقدير والشرعية مما وهبك الله إياه من عقل ومنطق، وحسن نظر للأمور.

٣- النظرة الواقعية للحياة: أكثرنا يحب المثاليات والحياة الوردية مع الدمية باربي والدبدوب بارني.. لأن الواقعية -بدون الوقوع في فخ السلبية- صعبة.. فالأسهل والألذ لهم الغرق في وهم المثالية المُرِيح!



القاعدة الحادية والعشرون
كن أنت أحن وأقسى شخص عليك!



ما هي القاعدة؟

مرحلة عالية في الاتزان النفسي، والانضباط الانفعالي، والنضج الذاتي.. فتكون أنت الحكم على نفسك والمدافع عنها.. الحكم حينما تخطئ وتسيء.. والمدافع عندما تقهر وتظلم وتخذل..

فيستوي عندك الميزان الدقيق.. ميزان الحنان والقسوة، الدلال والشدة.. فنفسك كالطفل.. يحتاج إلى لين ورفق وإلى شدة وحزم، بحسب الموقف والسياق.

فتكون أنت لنفسك الطبيب الحكيم، الذي يداوي بلطف حينما يكون المريض مستجيباً ومستسلماً للعلاج.. والذي يكون قاسياً وحازماً عندما لا يستجيب المريض للعلاج ويُعاندا!

ما فائدتها؟

قاعدة تحقق لك الاستفادة القصوى من أخطائك وتحقق لك الدعم والتهوين الأنسب عند المواقف الصعبة.. فتصبح معتدلاً في تفاعلاتك وردات فعلك..

أقل احتياجاً لدعم الناس وعطفهم ورفقهم، وأقل تأثراً
واهتزازاً من عتابهم وصددهم ونقدهم.

قصة واقعية:

تفوق الإمام الحبشي على من حوله
عرف عن الإمام محمد الحبشي -رحمه الله-، سعة
علمه وسلاسة شعره وقصائده، حتى إنه كان قد يكتب
في اليوم الواحد ٧ قصائد شعرية موزونة من بحار
مختلفة.

فسألوه عن سبب تفوقه ونبوغه هذا، فقال:
”ما سمعت وعظاً أو وعيداً أو عتاباً من أحد إلا وكننت
معه على نفسي!“.

عني: كان أقسى شخص على نفسه عند سماع خطاب
الوعظ والتذكير، لتحسينها وتقويمها وتطويرها، وكان
أحن شخص عليها بأن لا يجعلها شيطاناً ينزل الكلام
والأحكام على الناس ويفتري بالحكم عليهم وعلى
مصيرهم.

بيت شعر:

الحمد لله نفسي قد عرفت لها
والقلب مني بسر الذكر منتبها

يحمد الشاعر هنا الله على نعمة عظيمة، وهي نعمة معرفة النفس! فقد قالوا قديماً: من عرف نفسه فقد عرف ربه!

فمن عرف نفسه بالتقصير والنقص، عرف عن ربه الكمال، ومن عرفها بالحاجة والضعف، عرف عن ربه الإحسان.

وهكذا.. كلما تعمق الإنسان في معرفة حقيقة نفسه وضعفها، تعمق في معرفة الله وقوته وهيمنته وإحاطته جل جلاله.

حكمة:

عندما تشير "بإصبع يدك" نحو شخص لتنتقده أو تتهمه فلا تنسَ أن هناك "ثلاثة أصابع" بيدك أيضاً تشير نحوك أنت.

قدوة عملية:

الإمام الشافعي

يقول -وهو المعروف بقوة حجته وعلمه في مناظرة من يخالفه- قال: ما ناظرت أحداً قط فأحببت أن يخطئ. وقال: وما كلمت أحداً قط وأنا أبا لي أن يبين الله الحق على لساني أو على لسانه.

كان أقسى شخص على نفسه بحيث ينصاع ويرضى
بظهور الحق على لسان عدوه، وأحن شخص على نفسه
بأن يرحمها من إثم التكبر والإصرار على الخطأ!

تفكير باطل:

هذا تناقض! كيف أكون الأقسى والأحن! جمع بين
نقيضين!

باطل لأن:

المقصود أن تبرز في كل وقت الصفة والوضع الأنسب
لتحسين وتطوير ذاتك ونفسك.

فعندما تخطئ وتعاند وتصّر على خطأك؛ كُن قاسياً
على نفسك وحاسبها وعاتبها وعاقبها لتستقيم.. ناقداً
لذاتك.

وعندما تكون مظلوماً أو مقهوراً أو في موقف صعب..
كن الأحن عليها، بأن لا تكون جالداً لذاتك..

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- لا تنظر لنفسك؛ وكأنها طفلك المدلل: كُن متجرداً عن نفسك في الحكم على أفعالك وصفاتك، لا تتغاض عن السيئات والحسنات وتحاول تجميلها.. بل تجرّد -قدر الإمكان- وكن مُحايداً في الحكم على أفعالك، لتصبح متزناً في نظرك لنفسك وتقدير الأمور (قسوة أو حنان).

٢- اقسُ على نفسك حال حدوث التقصير بسبب تضييع فرصة متاحة: هنا يمكنك محاسبة نفسك والقسوة عليها لأن الفشل أو الخسارة كانت على يدك وايست لظروف خاطئة.

٣- كُن حنوناً على نفسك عند حدوث الفشل أو الخطأ بسبب عوامل خارجية: فلا يمكنك تغييرها أو التحكم فيها.. فالحل لن يكون في الندم وتأنيب نفسك؛ بل في الحنو عليها ومواساتها؛ لأنها بذلت كل ما كان ممكناً لديها.



القاعدة الثانية والعشرون
إن لم تؤمن بنفسك وتعتنقها:
فلا تحزن إذا كفر بها الناس!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تمثل الروح الحية لجسد أعمالك وطموحاتك.. بدونها ستقع مع أول عقبة تواجهك؛ فالإيمان الداخلي بالذات أساس أي نجاح خارجي.. وهو صمام أمان ضد ما ستواجهه من مشاكل وتحديات مع الناس.. لأن إيمانك بأحلامك وقدراتك هو الدرع الواقي والسد المنيع من تسلل الفشل والاستسلام.

الإيمان بالنفس هو أن ترى أحلامك واقعاً مجسداً أمامك، حين يراه الناس سراباً.. واعتناق هذا الإيمان يعني أن تعمل وتخلص مهما واجهت من متاعب..

غالباً نبحث عن من يؤمنون بأفكارنا، ويساعدوننا على تحقيقها.. لكن نغفل أحياناً عن تأسيس عقيدة راسخة في أنفسنا بنا! بأننا على قدر كافٍ من التأهل والاستعداد والاستحقاق لهذه الثقة من الآخرين..

في رأيي الإيمان بالنفس هو أن تؤمن بأن الخالق وهبك قوة خارقة دائمة التجدد.. تحتاج منك أن تؤمن بها، وبأنه "القيوم" عليها.. فهو يمدّها ويرعاها ويجددها ويقويها

في كل يوم بل كل لحظة؛ فإيمانك بنفسك هو مستمد من
إيمانك بالله .

إيمانك بمواهبك هو من إيمانك بالوهاب .. وإيمانك
بقدراتك هو من إيمانك بالقادر .. إيمانك بقوتك هو من
إيمانك بالقوي .. وهكذا .

ما فائدتها؟

لنفترض أنه لديك حلم أو مشروع ما، أنت مؤمن به
ومصر عليه .. لكنه قُوبِل بالرفض من الآخرين .. فائدة
القاعدة هنا أنها ستبقيك على قيد هذا الحلم، وستكون
الملجأ لك حين يكفر بأحلامك الناس .. ستري دائماً
النور في آخر كل نفق مظلم .

قصة واقعية:

إيمان مؤسس انستقرام وكفر أصدقائه به!

جمع كيفن سيستروم "مؤسس انستقرام" فكرة التطبيق
على ١٠٠ من أصدقائه وعائلته .. وكان رد أغلبهم: الفكرة
سيئة ولن تتجح!

لكن .. إيمانه العميق بنفسه جعله يكمل ويؤسس تطبيق
يستخدمه اليوم 2.5 مليار إنسان .. تخيل!

100 شخص كفر بفكرته، وآمن بها - بسبب إيمانه
بها- ملياران ونصف المليار شخص!

بيت شعر:

قلوب العارفين لها عيون
ترى ما لا يراه الناظرون

حكمة:

«لا تسرمع التيار.. كُن أنت التيار»

قدوة عملية:

سيدنا موسى عليه السلام (كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ)
(سورة الشعراء: الآية 62)

عندما أدركهم جيش فرعون، والبحر أمامهم (قَالَ
أَصْحَابُ مُوسَى إِنَّا لَمُدْرِكُونَ..) (سورة الشعراء: الآية 61)
سيفتك بنا العدو أو نغرق في البحر..

لكن المؤمن بفكرته، المستمد هذا الإيمان والفكر من
الحي القيوم قال:

(كَلَّا إِنَّ مَعِيَ رَبِّي سَيَهْدِينِ) (سورة الشعراء: الآية 62)
أنا مؤمن ومتيقن مما أومن به.. فكانت النتيجة انفلاق
البحر وعبورهم، وغرق العدو!

تفكير باطل:

أنا شخص عادي! ليست لدي أفكار أو قدرات تجعلني
أؤمن بها! ابتعد عني..!

تفكير باطل!

قديمًا قالوا: الله الذي ليس كمثله شيء خلق كل إنسان
ليس كمثله شيء! خلقك متميز بذاتك، ببصمتك وشكلك
وصفاتك.. فكيف لو استثمرت هذا التميز الوهبي
وأضفت له التميز الكسبي؟!!

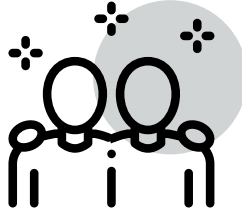
لا شك أنك ستكتشف في ذاتك ونفسك أفكار وقدرات
ومواهب وتؤمن بها، ومن ثم تسعى لتحقيقها.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- صحة الفكرة ليصح إيمانك ويقوى بها: يجب أن يكون اعتقادك في نفسك اعتقاداً محايداً؛ بحيث تؤمن بقدراتك ومهاراتك ومعلوماتك بدون تحيز وغرور، لتستمد قوتك منهم.

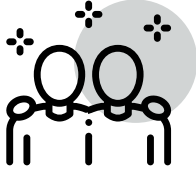
٢- الصلابة النفسية: كُن صلباً بدون صدام؛ لأنك ستواجه عداوات وتشكيكات من محيطك، فلا تهتز وتفقد إيمانك!

٣- اقرأ المستقبل وتوقع خيره وشره: بحيث تغير وتعديل وتعمق قناعتك في نفسك وذاتك بحسب سياق الزمن والمكان والظروف.



القاعدة الثالثة والعشرون

عامل الأصدقاء كالحلويات لا الغذاء
الأساسي، وجودهم يسر وغيابهم لا يضر!



ما هي القاعدة؟

حقيقة لا ندركها إلا بعد التعثر والوقوع في فخ الأصدقاء المزيفين.. نسبة كبيرة من الشباب اليوم لا يتصور حياته بدون أصدقاء.. فيحب ويغض ويستحسن ويستقبح طبقاً لأصدقائه وللشلة والمجموعة التي ينتمي لها.. وهذا شيء خطير!

لأنك تسلم مفاتيح شخصيتك وصفاتك وطباعك لهم.. وتتساق وتتشكل بشكل لا شعوري تبعاً لهم.. بالطبع إن كانت الصحة صالحة ستكون النتيجة إيجابية.. لكن هذا أصبح من النادر في وقتنا الحالي!

لا تعامل أصدقاءك معاملة الغذاء اليومي؛ بحيث لو فقدتهم لأي سبب، تصبح حياتك تعيسة كئيبة خالية من المتعة، ولا تتطرف في الجهة الأخرى فتكون طارداً للأشخاص من حولك.. لكن، عود نفسك على أن تكون قائماً ومستقلاً بنفسك.. غير معتمد عليهم "اعتماد كلي" .. كما تقول القاعدة "كالحلويات" تفرح بها وتستمتع ولكن ليست قواماً وأساس غذائك وحياتك!

ما فائدتها؟

تجعلك شخصاً صلباً وقوياً، قادراً على النجاح والإنجاز في أي بيئة وتحت أي ظرف.. وفي نفس الوقت شخص متأقلم قابل لتكوين الصداقات والاستمتاع بالعلاقات الصحية -متى ما وجدت- وإن لم توجد لا يتأثر.

قصة واقعية:

خذلان أعز صديق لي وأنا في المستشفى!
أجريت قبل فترة قصيرة عملية جراحية -لم أخبر عنها أحداً- سيتفاجأ الآن أهلي وأصدقائي..
وبعد انتهائها، لم أستطع قيادة السيارة، فاتصلت بصديق مقرب لي -كنت أعتبره أختاً- وقلت له:
أجريت عملية جراحية، وأحتاجك أن تأتي تقود سيارتي وتوصلني للبيت -علماً أن بيته يبعد عن المستشفى حوالي ١٢ دقيقة فقط!- فقال لي ببرود ومباشرة: لا أستطيع!
أنا الآن أكل طعام العشاء!
كانت صفقة مؤلمة لي أكثر من العملية وما تبعها من ألم!

خذلان يتجدد ألمه كلما تذكرت أن لقمة عشاء عنده أهم من إنقاذي ونجدي، وأنا في قمة تعبي ومرضي!

منها أدركت هذه القاعدة! مهما كان قريب من صديقك،
توقع الخذلان وتكيف مع حدوثه.. فهو ممكن وقريب
وسهل الحدوث!

بيت شعر:

لَقَدْ عَزَّ فِي هَذَا الزَّمَانِ مُوَافِقٌ
يُعِينُكَ فِي مَجْدٍ وَيَنْهَاكَ عَنِ سَفَلٍ
يعني أن الصديق الحقيقي الموافق لك في الخير "نادر
الوجود" فوطن وأقلم نفسك على عدم الاعتماد على
وجوده.

حكمة:

لتتجح صداقاتك: لا تتعلق، ولا تتوقع، ولا تتعمق!
- شهاب الهاشمي
التعلق: يجعلك عبداً مملوكاً لصديقك!
التوقع: كلما ارتفع: كلما كان وقوع سقفه أشد وأكثر
وجعاً!
التعمق: يجعلك ترى العيوب أكثر بالتالي تقل أو تنتهي
الصداقة!

قدوة عملية:

الإمام الجنيد

يقول ما معناه: لدي قناعة في نفسي بأن الأصل أن الدنيا دار بلاء وفتنة، فمن الطبيعي أن يُقابلي أهلها بالخيانة والخذلان؛ لهذا إن حصل لي منهم إحسان ومعروف افرح به، ولكني أتعامل على أن المتوقع هو العكس.

وجهة نظر واقعية: تمزج الفرح بالإحسان وحصوله من الناس، ولا تغفل عن أن الخيانة والخذلان واردة الحصول من أقرب الناس!

تفكير/تعميم باطل:

لن أستطيع العيش بدون أصدقاء! ما قيمة الحياة بدون بشر؟! الجنة بدون ناس ما تنداس!

تفكير باطل!

لم أقل لك: لا تكون صداقات! بل لا تجعلها أساساً في حياتك! الفرق كبير.. من أهم وأكبر متع الحياة وجود ولو صديق واحد حقيقي! لكن لنكن واقعيين.. لم يعد هذا أمراً سهلاً في وقتنا!

لهذا لا تضع الأصدقاء في منزلة الماء والهواء والغذاء!
بل ضعهم في منزلة العصير، والمكيف، والحلويات!
(الثلاثة هذه هي نسخة مخففة عن الثلاثة الأولى).

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

- 1- كُن صديقاً لنفسك: تعود على الاستمتاع بخلوتك! أوجد لنفسك روتيناً ممتعاً يمكنك القيام به بشكل فردي لوقت طويل.. كالرياضات والأعمال الفنية وغيرها.
- 2- لا توسع دائرة الأصدقاء: اجعلها ضيقة، بحيث لا يتكرر ويكبر الندم عند حصول الخيانة أو المكروه! في المقابل وسع دائرة المعارف لأقصى حد.. لأن إساءتهم لن تكون مؤذية نفسياً لك.. فهم مجرد معارف!
- 3- اقرأ قصص الأنبياء والعظماء: ستجد أن أغلبهم تعرضوا لأنواع مختلفة وشديدة من الخيانات والخذلان من الأقرباء والأصدقاء، واجعل قصصهم عبرة تهون عليك الطريق وتستفيد منها.



القاعدة الرابعة والعشرون
الأمور بمقاصدها لا بمظاهرها! لا تحكم
بالشكليات.. ماهي؟



ما هي القاعدة؟

إذا أرت مسمى يصف عصرنا -غير عصر السرعة-
فيمكنك تسميته بعصر المظاهر، أصبح لدينا تلهف
وتلهث غير مسبوق نحو الشكليات.. في المظهر والملبس
والمأكل والمشرب!

شكل الأكل أهم من طعمه! لكي تصوره بهاتفك
وتستعرضه! شكل المكان أهم من الراحة فيه.. لنفس
السبب الأول!

تحول أغلبنا إلى مروجين مجانيين ومجانين في بعض
الأحيان! للمظاهر والزخارف الفخمة.. في المباني
والسيارات والمطاعم وغيرها!

والأخطر من هذا كله، إسقاط هذا المفهوم الشكلي
القاصر على نظرتنا وتقييمنا للبشر؛ فأصبح المعيار
الشكلي والجمال الخارجي هو الأهم في تقييمنا وإعجابنا
ومحبتنا للآخرين، ولم يعد للأخلاق والصفات الحسنة
مكان كبير -كما هو الأصل- في نظرتنا للناس!

لهذا، ينبغي أن نعود للنظرة المتوازنة وهي أن معيار الأمور كلها الحقيقي هو المقصد والمعنى والنفع المرجو من ورائها، لا مجرد شكلها .

ما فائدة السيارة الفخمة الفارهة إذا كان محركها رديئاً؟
ما فائدة الوجه الجميل إذا كانت الأخلاق قبيحة؟

الأفضل بلا شك الجمع بين الأمرين، جمال المظهر وجمال الجوهر.. لكن ينبغي أن لا يكون المظهر حاجباً لنا على الأساس وهو الجوهر!

فغياب المظهر والشكل "مقبول" إذا كان الجوهر والمقصد "موجود" .

ما فائدتها؟

قاعدة تضبط معيارك في الاستحسان والاستقباح للأمر، وتجعلك ناضجاً في نظرتك للأمر والمواقف والحياة.. عميق لا يفره السطح! واع لا يخدعه السراب..

قصة واقعية:

الرجل المشهور وسيارته المتواضعة
يحكي لي أحد أشهر الشخصيات في العالم العربي
-رفض ذكر اسمه- قائلاً:

ذهبت لأحد لأحضر أحد أكبر الاحتفالات في دولة
عربية، وعند دخولي لمبنى القاعة، كنت أقود معي سيارة
بسيطة، فاستوقفني عامل الأمن وقال:
تريد تدخل من بوابة كبار الشخصيات وأنت بهذه
السيارة البسيطة!

فقلت له: وهل قيمة الإنسان بكومة الحديد التي
يركبها أم بأخلاقه؟! فاهتز الرجل واعتذر منه وأدخله!
ثم قال لي معلقاً على الحدث: قيمتك ليست بالسيارة
التي تركبها ولا القماش التي تلبسه! بل بأفعالك وأخلاقك!
فالمقاصد والمعاني هي المعيار الحقيقي للأمر .. لا
المظاهر والشكليات!

بيت شعر:

قال أحد الشعراء لأحد المغترين بكثرة كتبه، ظناً منه
أنه بمجرد جمعه للكتب وشكل ومظهر مكتبته يصبح
شاعراً متمكناً ومنتقفاً:

لا تحسبنَ بجمعِ الكُتُبِ مثلنا تصيرُ
فالدجاجةُ لها ريشٌ لكنّها لا تطيرُ

حكمة:

لا تغتر بالمظهر! فالسكر والملح يتشابهان في الشكل
ويتعاكسان في الطعم!

قدوة عملية:

قصة سيدنا الخضر وسيدنا موسى -عليهما السلام-
في المظهر يخرق ويكسر ويعيب السفينة! لكن في
الجوهر والحقيقة هو يحميها من أن يسرقها ويحتلها
الملك الظالم في البحر!
فتأمل! كيف يمكن أن يضاد ويعاكس المظهر في كثير
من الأحيان المقصد والحقيقة.. فلا تتعجل وتحكم.

تفكير/تعميم باطل:

المظاهر والشكليات شيء أساسي في وقتنا! أنت
تُطالبني بإعادة تربية الناس وتغييرهم وهذا شيء
مستحيل!

تفكير باطل!

القاعدة تكلمك عنك أنت! لا عن الناس.. فلست
مطالبًا بتربيتهم! هذب نفسك ونظرتك للأمور ومعيار

حكّمك وتقيّمك للناس!

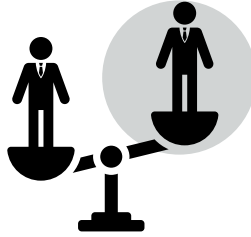
وخذ وافعل ما شئت بعد ذلك مما تيسر لك من
المظاهر والشكليات حسب سياق حياتك ومدخلك المادي
ومكانتك الاجتماعية.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- لا تكن سطحياً في نظرتك للأمور: دائماً لا
تكتفٍ بالغلاف أو العنوان للحكم على الكتاب!
ولا تكتفٍ بحلاوة وجمال العبارة قبل أن تتذوق ما
بداخلها.

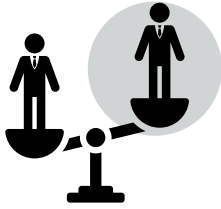
٢- لا تجعل معيارك الشخصي هو المعيار
الأساسي في الحكم على الناس: فمن الطبيعي
أن تجهل أكثر الأمور عنهم.. ومعيارك خاضع
لتجربتك وبيئتك وتفضيلاتك الشخصية! إذن
هو قاصر ومحدود.. فلا تجعله الحجة الوحيدة
والمرجع الأساسي وتعممه على كل أصناف
البشر.

٣- ابحث عن الغايات والمعاني في كل المظاهر:
اسأل نفسك: لماذا؟ ما الفائدة؟
عندما تجيب.. ستتضاءل نسبة تركيزك بشكل
تلقائي على المظاهر، وتتصرف نحو المقاصد
والمعاني.



القاعدة الخامسة والعشرون

قارن نفسك بالآخرين..
نعم! دع عنك المثالية!



ما هي القاعدة؟

نعيش طوفاناً من تعميم المفاهيم المثالية المتطرفة!
مفاهيم في شكلها براقعة لكن في باطنها حارقة؛ كأنها
قطعة حلوة مزينة من الخارج ولكنها مسمومة من
الداخل.. هكذا هي المثالية التي ينشرها الكثير من
مدربي التنمية البشرية وصنّاع المحتوى بجهل!

فتراه يبالغ في تمجيد ذاتك وقوتك وقدراتك وكأنك
سوبر مان! ويقول لك: قارن نفسك بنفسك فقط ولا ترَ
أحدًا حتى للتعلم منه!

هذه العبارة إن طبقتها، فأبشر بالفشل والروتين والملل!
يجب أن تقارن نفسك بكل من هو في مجالك! ثم بكل
ناجح تراه أو تسمع عنه.. مقارنة حكيمة واعية.. تضع كل
معيار ومقارنة في مجالها وسياقها الصحيح.. مقارنة
تراعي اختلاف المكان والزمان والفروق الفردية.. مقارنة
نوعية وليست كلية! واقعية وليست حاملة وردية!

قارن نفسك لتحفزها وتطورها وتحثها على المواصلة
والترقي للوصول لمراتب من هم أعلى منك.

وليس لجلد ذاتك والتذمر من وضعك.. أو لحسد غيرك!
أولى خطوات تأسيس الأعمال والمشاريع هي المقارنة
مع المنافسين والممثالين والناجحين وتسمى الـ
benchmarking فتأمل!

ما فائدتها؟

تضيف عمراً لعمرك وخبرة لخبرتك وطاقة لشغفك
وعزيمة لقوتك.. وقوداً يقود ويفك القيود..

قصة واقعية:

تطور قوقل عند المقارنة بالمنافس!
في عام 2007، تمكن محرك بحث Google من
تحسين نتائج بحثه بنسبة 5% من خلال مقارنة نتائجه
مع نتائج منافسه Yahoo!
فتوازن في نظرتك للمنافس، واستفد منه ومن تفوقه..
على الصعيد الشخصي الفردي أو المؤسسي الجماعي.

بيت شعر:

فتشبهوا إن لم تكونوا مثلهم
إن التشبه بالكرام فلاح

التشبه هنا نتيجة المقارنة، قارنت بنفسي وحالي وأخلاقي وهمتي بالناجحين والصالحين، فنتج عن هذه المقارنة "التشبه" والسلوك الحسن.

حكمة:

استغنِ عمن شئت تكن نظيره، واحتج إلى من شئت
تكن أسيره، وأحسن إلى من شئت تكن أميره.

- الإمام علي بن أبي طالب

ولن تستطيع تحقيق هذه الحكمة إلا بمقارنتهم بنفسك!
ستعرف عمن تستغني وإلى من تحسن وهكذا!

قدوة عملية:

الصحابي ثوبان -رضي الله عنه-

يقول ثوبان: يا رسول الله: إني إن دخلت الجنة كنت في منزلة أدنى من منزلتك! وإن لم أدخل فإنني لن أراك.. لأنك في منزلة أعلى، وفي منزلة أرقى! فنزل قوله تعالى: (وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَالرَّسُولَ فَأُولَئِكَ مَعَ الَّذِينَ أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِمْ مِنَ النَّبِيِّينَ..). (سورة النساء: الآية 69).

تأملوا هنا: قارن ثوبان -رضي الله عنه- منزلته المتوقعة "الأقل" بمنزلة النبي صلى الله عليه وسلم "الأرفع" فأنتجت له هذه المقارنة ناتج حسن في نفسه

هو "التبته على ضخامة الفرق وعدم إمكانية إدراكه بالعمل أو الجهد"، ثم ترتب على هذا الإدراك، نزول الرحمة الإلهية والفضل الرباني، بأن من يطع الله ورسوله يكون مع النبيين والصديقين والشهداء والصالحين في الجنة!

كل هذا بسبب المقارنة الإيجابية "المبنية على مراعاة الفوارق بالطبع".

تفكير/ تعميم باطل:

لا يوجد أحد بنفس شخصيتي وسياق حياتي وقدراتي وإمكانياتي إلا نفسي.

تفكير باطل!

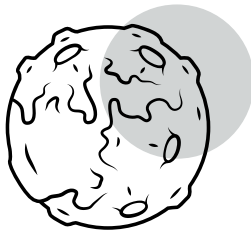
قارن نفسك اليوم بنفسك أمس مقارنة كلية، وقارن نفسك بالآخرين مقارنة تحفيزية! مقارنة جزئية.. بحسب الموقف والموضوع.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- التوسط في النظر للأمور والأشخاص: فلا تأخذ القواعد والنصائح والأشخاص لأقصى اليسار أو اليمين! بل خذها بواقعية وبحث وتفكير عميق.

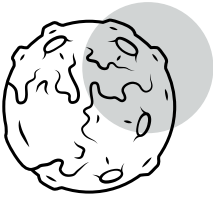
٢- ابحث عن العوامل المشتركة: كل شخص ناجح يمكن أن يكون محل مقارنة لك! ربما عمره نفس عمرك، بلده ومحيطه مشابه لك، حالته المادية، أو طبيعة شخصيته.. ابحث عن العناصر المشتركة وقارن بينها، لتحفز وتحث نفسك على النجاح مثله!

٣- كُن دائم الاطلاع في مختلف المجالات: نعم ركز على تعميق ثقافتك ومعرفتك في مجالك الأساسي، لكن اطلع على أبرز نماذج ورموز النجاح في كل مجال، وادرس أسباب نجاحهم وعوامل تميزهم، وقارنها بما لديك لتتعلم وتتطور وتختصر الوقت.



القاعدة السادسة والعشرون

لا تتعمق في الناس..
حتى القمر قبيح عن قرب!



ما هي القاعدة؟

القمر ”رمز الجمال الأشهر“ إذا اقتربت منه ستراه قبيحًا! جرب الآن افتح صورة للقمر وقربها وكبرها.. ماذا ترى؟!

فجوات، ورمال وأحجار! أين ذهب بهاء ورونق القمر! وهكذا هم الناس.. إذا اقتربت منهم أكثر عن اللزوم، وأزلت الحدود والمسافات بشكل زائد عن الحد.. ستظهر لك قبائح ورذائل كنت في غنى عنها!

الحل هو إبقاء الحدود بينك وبين كل الناس، بل وأقرب الناس! لا تنتهك خصوصيتهم ولا تكشف لهم كل أسرارك وعيوبك.

وهذه المسافة يُمكننا الاصطلاح عليها بـ(ذكاء المسافة) أي معرفة متى نبتعد ومتى نقرب من الآخر، متى نُعاتب، ومتى نلتمس الأعداء ونتجاهل.

الكاتب محمود درويش يقول: «لا تقترب حدَّ الاحتراق، لا تبتعد حد الافتراق، كن بينَ بين!».»

ما فائدتها؟

قاعدة تتقذ علاقاتك من التلف ومن الدوران واللف، وتبقي الود محفوظًا والإحسان ملحوظًا؛ لأنها تحثك على التركيز على المحاسن في الناس، والتغاضي عن المساوئ..

قصة واقعية:

الصديقة التي انقلبت عدوة!

مهرة وروضة صديقتان مقربتان، كانت مهرة تشكو من سلوك روضة في اقتحام خصوصيات الآخرين، وتقول "لم أستطع تمالك أعصابي عندما رأيت هاتفي النقال بين يديها، وتنقلها بين الصور والرسائل والمحادثات بدون استئذان، مما دفعني إلى الصراخ بوجهها وقطع علاقتي بها".

سبب قطع العلاقة هنا هو انتهاك الخصوصية والاقتراب الزائد بدون إذن أو سبب يستدعي ذلك!

بيت شعر:

ولا تزر من تحب في كل شهر

غير يوم ولا تزده عليه

قدوة عملية:

النبى عليه الصلاة والسلام والهجر الجميل
وَأَهْجَرَهُمْ هَجْرًا جَمِيلًا: الهجر الذي لا أذية فيه، بل
يعاملهم بالإعراض عن أقوالهم التي تؤذيه.
الهجر الجميل يُبعدك عن التعمق في الآخرين وعن
التركيز على سلبياتهم، ويرفعك عن التدني لمستوى لا
يليق بك!

حكمة:

حفظ المسافة في العلاقات الإنسانية مثل حفظ
المسافة بين السيارات أثناء السير.. فهي وقاية ضرورية
من الصدمات المُهلكة! - د. مصطفى محمود.

تفكير/ تعميم باطل:

بالعكس! دعني أكشفهم على حقيقتهم.. سأتعلم
وأغوص حتى أعرفهم كما هم!

تفكير باطل!

ستتعلم وتغرق! لأن الكل لديه معايير ومساوئ ومثالب
ونقاط ضعف يخفيها عن الناس.. هكذا كل كل البشر،
وهكذا أنت أيضًا!

اقلب الوضع! ضع نفسك تحت المجهر والتكبير.. هل
تحب أن نتمعق فيك وفي كل صفاتك وأفعالك وأقوالك؟!
طبعاً لا!
لأنك لست كاملاً، وفيك سلبيات كثيرة تخفيها.. وهكذا
كل البشر مثلك!

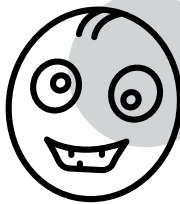
ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- احفظ الاستقلالية: لا تلزم أصدقاءك أو
تسمح لهم بالزامك بوجودهم في كل تفاصيل
حياتك! ”سفر، خروج، مناسبات.. إلخ“ يجب
أن يكون لكل منكم كيانه ووقتاً مستقلاً، ويجب
أن يحترم ويتقبل الطرفان الأمر.

٢- ضع حدوداً للتواصل:

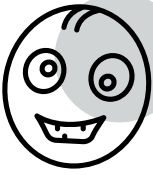
بحيث لا يتجاوزها أي طرف، فلا تقبل مثلاً
أن يطلق عليك ”لقب أو اسم مهين“ بدعوى
المزاح والهزل!

٣- أسس الخصوصية: مهما كانت درجة
القرب، لا تقش كل شيء! خصوصاً كلمات
السر الخاصة بك، ووضعتك المالي التفصيلي
وذنوبك ومعاصيك.



القاعدة السابعة والعشرون

ابحث عن مكان الجمال
حتى في القُبْح!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تُمكنك من تحويل التحديات إلى فرص، وتبديل
النور إلى ظلام.. نظارة بيضاء تركز نظرك على الجمال
والإيجابية مهما ساد وانتشر القُبْح والسلبية..
هي قدرة خاصة على مواجهة كل متاعب ومشاكل
الحياة، بالتغاضي عن الأمور التي لا نستطيع تغييرها أو
تحسينها، والتركيز على ما في أيدينا تغييره وتجميله..
هي النظر إلى الأمور بعين تحاول الاجتهاد والعمل،
لإيجاد المخرج والحل والبحث عن بصيص الأمل، عوضاً
عن الاستسلام للفشل والركون إلى الكسل!

ما فائدتها؟

تبقي فيك الروح الإيجابية حية، وتحافظ على شعلة
الهمة يقظة غير مطفية، وتجعلك مُلهماً ذا شخصية
قيادية.

قصة واقعية:

الإمارات وجائحة كورونا

نجحت دولة الإمارات في تحويل التحديات الناشئة عن انتشار فيروس كورونا إلى فرص لإطلاق الكثير من الأفكار الإبداعية والابتكارية الخلاقة:

١- سجلت الإمارات تسلسل الجينوم الخاص بالفيروس، ودشنت أكبر مختبر في العالم - خارج الصين - لفحص وتشخيص الإصابة بـ"كوفيد - 19" وافتتحت نحو 24 مركزاً للفحص بالمركبة.

٢- طوّرت الإمارات علاجاً بالخلايا الجذعية للمصابين كعلاج داعم مع التدخل الطبي التقليدي.

٣- ورصد تقرير "مبادرات حكومة الإمارات لمواجهة أزمة كورونا" عشرات الابتكارات النوعية التي قدمتها المؤسسات الأكاديمية والجهات الحكومية والقطاع الخاص.

بيت شعر:

ولقد ذكرتك والرماح نواهل مني
وبيض الهند تقطر من دمي
فودتت تقبيل السيوف لأنها
لمعت كبارق ثغرك المتبسم

*بيض الهند: السيوف.

يقول عنتره لمحبوبته عبلة: حتى وأنا في المعركة والحرب "مكان قبيح" والرماح والسيوف تصيبني ويتقطر دمي .. بحثت عن "الجمال"، وهو جمال محبوبته "عبلة" في لمعان السيوف الذي ذكره بابتسامتها المشرقة!

حكمة:

"كُنْ في الحياة كالمصور المحترف، ينقل الصورة للآخرين من الزاوية الأجمَل، انظر للناس بعدسة صافية ومن خلال الأماكن الجميلة فقط".

قدوة عملية:

سيدنا عيسى -عليه السلام-

مرّ نبيّ الله عيسى -عليه السلام- وتلاميذه على جثة كلب ميت، فقال أحدهم: ما أشدّ نتانة رائحته، وقال ثانٍ: ما أقبح سواد لونه.. نظر إليهم عيسى -عليه السلام- وقال: ولكن انظروا ما أشدّ بياض أسنانه!

تفكير باطل:

هذه العقلية تجعل الحياة وردية وبعيدة عن الواقع!

تفكير باطل!

القاعدة تقول لك كُن واقعيًا! بالنظر والتركيز على الجمال لتتغلب به على القُبْح! لا أن تتغاضى عن المشكلة وتخدر نفسك بهذا الجمال أو الإيجابية التي نسبتها قليلة.

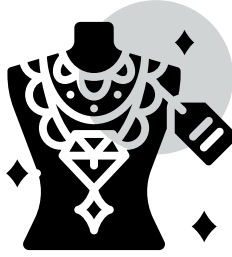
تقول لك: خُذ شمعة وبدد الظلام.. الظلام كثير ولكن إشعال شمعة واحدة والتركيز على تقويتها ونشرها سيبدده.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- تذكر قدوتنا العظمة صلى الله عليه وسلم: حين آذاه أهل الطائف، لم يأمر الملائكة بإهلاكهم بل قال -ناظرًا للجمال الذي سيأتي منهم رغم فظاعة قبح أفعالهم-: "أرجو أن يخرج الله من أصلابهم من يعبد الله وحده".

٢- كُنْ حَالِمًا لَكِن بواقعية: افهم التحديات والمشاكل جيدًا، لكن لا تفرق فيها.. تطلع دائمًا واحلم بواقع أفضل، لتتمكن من حلها.. امزج هدفك وحلمك الإيجابي بمعطيات الواقع السلبية، ولكن اجعل جرعة الإيجابية هي الأعلى وركز عليها.

٣- خذ ما صفا ودع الكدر: لا تنتظر الكمال والمثالية من الناس، فهي ضد طبيعتهم! في المقابل خذ ما صفا من أفعالهم وتصرفاتهم، وتغاض عن ما تكدر واتسخ.



القاعدة الثامنة والعشرون
لا تتبع الجواهر في سوق الخضار!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تحفظ لك قيمة ما لديك من علم، مشاعر أو آراء ذات نفع، تحفظها من الابتذال والإهانة، وعرضها على غير أهلها.

فهي تعلمك ألا تشارك ما لديك من نفيس وغال مع كل من هب ودب، وإن كان صديقك المقرب أو قريبك الأقرب! إن لم يكن من أهل التخصص والفهم، فلا تبذل بضاعتك الغالية في سوق رخيص، كمن يبيع الجواهر النادرة في سوق الخضار! هل سيقدر الزبون ثمنها؟ طبعًا لا!

اختر السياق والمكان والزمان المناسب لعرض فكرتك وحديثك، فلا تتحدث عن معانٍ دقيقة في الشعر والذوق والأدب في صالة الألعاب مثلًا! وهكذا..

مثال آخر: لو كان لديك علم دقيق وتخصصي عن تعلم البرمجة والذكاء الاصطناعي، وأخذك الحماس وذهبت تعرضه وتشرحه على المزارعين المتقاعدین في قريتك.. كيف ستكون النتيجة؟!

مشاعرك وأحاسيسك ”جواهر“ والتعبير عنها وبذلها
لمن يستحقها أمانة يجب عليك الحفاظ عليها .
أسرارك وأسرار العديد من أصدقائك والمقربين منك
”جواهر“ ينبغي عليك حمايتها وعدم بيعها في سوق الخضار .
لهذا اقرأ الموقف والسياق، ابحث عن المخرج قبل أن
تبحث عن المدخل .

ما فائدتها؟

تجعلك لا تفقد الثقة عند حدوث الأعراض وعدم
التفاعل من الناس مع ما لديك من نفائس ودرر قيمة
”أفكار، معارف، تجارب.. إلخ“ لأنك تدرك أنهم ليسوا
الجمهور المستهدف وليس المكان المناسب .

قصة واقعية:

إعلان لأحدث ألعاب المراهقين في مجلة المتقاعدين!
يُعد الإعلان الذي قامت به إحدى الشركات عن أحدث
ألعاب الفيديو في مجلة AARP مثلاً واضحاً للإعلان
في السوق الخاطئة، تجنب إرسال الرسالة الخاطئة في
المكان الخطأ إلى المجموعة الخطأ .

مرة أخرى: لا تبع جواهرك في سوق الخضار!

بيت شعر:

إني لأكتم من علمي جواهره

كي لا يرى الحق ذو جهل فيفتتنا

أي: هناك جواهر ومعلومات عميقة دقيقة، لا أقولها
لغير المتخصص، لأنه لن يفهمها بل قد يفهم عكس
المراد منها؛ فيسبب فتنة.

حكمة:

“خاطبوا الناس على قدر عقولهم“

حكمة تلخص الموضوع بربطه بعقل ومستوى ثقافة
الجمهور المخاطب.

قدوة عملية:

وصية النبي عليه الصلاة والسلام لسيدنا معاذ

عندما أرسل النبي -عليه الصلاة والسلام- معاذ بن
جبل لدعوة أهل اليمن، قال له: أول ما تدعوهم إليه أن
يوحدوا الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله
افترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة، فإن هم
أطاعوك افترض عليهم صدقة.. وهكذا.

لاحظ كيف أمره بالتدرج والتركيز على الأولويات،
وعدم عرض بقية "الجواهر" الدينية إلا بعد طاعتهم له
وتفويضهم ما قبلها!

تفكير/تعميم باطل:

أنا شخص ثابت وواضح، ولا أحتاج أغير محتوى
مواضيعي مع الجميع.. لست منافقاً.

تفكير باطل!

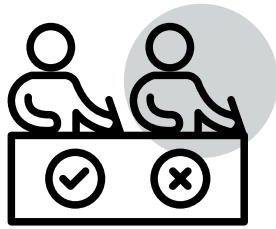
من المعروف "أن لكلِّ مَقَامَ مَقَالٍ"، فلا يليق أن تلبس
"شورت" في حفل تخرجك مثلاً! كذلك كل شيء في
الحياة.. لا ترخص قيمة علمك للجاهل الذي لا يريده، ولا
تُرخص ثمن مشاعرك للمتلاعب الذي يهزأ بك.. الخطأ
يصبح خطأك أنت لأنك لم تقرأ الموقف والسياق
والعواقب والنتائج.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

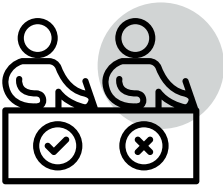
أولاً: أدرك قيمة ما لديك من الجواهر: خلاصة خبراتنا، وقصصنا، ومشاعرنا هي ”جواهر“ حقيقية، إذا لم ندرك قيمتها ومكانتها، فلن نحسن صيانتها وحمايتها، وعرضها والحديث عنها.. لهذا يجب علينا أن ندرك قيمة ما لدينا جيداً.

ثانياً: ضع نفسك مكان المستمع: كيف سيكون شعورك إذا حضرت محاضرة علمية طويلة باللغة الصينية -بدون ترجمة فورية- وأنت لا تعرف منها حرفاً؟ هو نفس الشعور!

ثالثاً: قاوم شهوة الحديث والظهور: فهي غالباً الباعث الخفي والمحرك الخفي الذي يجعلك تثرثر فتتشددق وتستعرض بكلام غير مناسب قد يسبب فتنة، أو تفشي سرّاً أو تعبر عن إحساس كان الأولى كتمانها.. وهكذا!



القاعدة التاسعة والعشرون
إذا لم تجد في طريقك ناقدًا أو حاقدًا؛
فاعلم أنك للنجاح فاقدا!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تعطيك وصفة سحرية ومناعة دائمة ضد نقد الناقدين وشماتة الحاسدين وكراهية وعداوة الحاقدين؛ لأنها تفتح عينك على أن أفعالهم السيئة هذه تولدت كرد فعل على نجاحك وبريقك وبروزك!

إذا هي من علامات النجاح.. وحصولها يثبت ويؤكد تحققه لك! فغير نظرتك لها.. انظر لها كنقاط في سباق تتابع، كلما وصلت أكثر وأنجزت أكثر، ستواجهها وتحصل لك.. فامضِ ولا تلتفت.. فالتلفت متلفت ولا يصل إلى غايته.

ما فائدتها؟

تريحك من خوض معارك وصراعات مع أدنى فئة من الناس؛ فتترفع عن هذه الحروب القذرة، وترى الأمور بنضج وسعة.. ولا يسهل خداعك أو تجيشك أو التلاعب بك والوشاية والنميمة عندك.

قصة واقعية:

عناوين بعض الصحف الأجنبية خلال أزمة دبي ٢٠٠٨ خلال تلك الأزمة المالية الصعبة، كتبت بعض الصحف الأجنبية المُغرضة: "انتهت فقاعة دبي!" عنوان مليء بالحقد والترصد.. لكن سرعان ما تعافت دبي من الأزمة، وأصبحت اليوم أهم مركز مال واقتصادي في المنطقة.

والصحف التي كتبت هذه العناوين أين هي اليوم؟ وأين تأثير وقيمة ما كتبتة؟ لا شيء!

فكانت علامة على أن دبي نموذج ناجح جداً، لهذا كان محسوداً ومنقوداً.. وسيبقى هذا الحال لكل نماذج النجاح مدى الحياة!

بيت شعر:

قَدْ قِيلَ إِنَّ الْإِلَهَ ذُو وَدَدٍ وَقِيلَ إِنَّ الرَّسُولَ قَدْ كَهْنَا
مَا نَجَا اللَّهُ وَالرَّسُولُ مَعًا مِنْ لِسَانِ الْوَرَى فَكَيْفَ أَنَا

- الإمام علي بن أبي طالب

أي قيل عن الله تعالى -وحاشاه- أن له ولداً، وقيل: إن الرسول -عليه الصلاة والسلام- -وحاشاه- أنه كاهن ومجنون! فلم تترك ألسنة الحساد والحقاد والنقاد الذات الإلهية والذات المحمدية.. فكيف بأي ذات بشرية أخرى؟! من الطبيعي أنه سينالها نصيب من سهام ألسن الناس..

حكمة:

رمانى الناس بالحجارة. فجمعتها وبنيت بيتاً.

- المهاتما غاندي

قدوة عملية:

الإمام علي زين العابدين بن الحسين

الإمام علي زين العابدين بن الحسين كان ذاهباً إلى المسجد ومعه أبناؤه فقابله رجل، فأخذ الرجل يسب زين العابدين ويشتمه، فذهب الأبناء إلى الرجل كي يضربوه، ولكن زين العابدين نهاهم عن إيذائه، ثم نظر إلى الرجل وقال له:

”يا هذا، فيّ أكثر مما تقول، وما لا تعرفه مني أكثر مما عرفته، فإن كان لك حاجة قضيتها لك“.

فاستحيا الرجل منه، ثم خلع زين العابدين قميصه وأعطاه للرجل، وأمر له بألف درهم، فذهب الرجل وهو يقول: أشهد أن هذا الشاب ولد رسول الله!

تفكير/ تعميم باطل:

النقد دليل وجود النقص، وإذا حسدني شخص أو حقد عليّ، من الطبيعي أن أتأثر وأعاديه.. هذا تفكير منطقي!

تفكير باطل!

النقد البناء الذي هدفه التصويب والنماء مختلف عن النقد الجارح الفاضح! حتى مع وجود النقص والخطأ، ليس مبرراً أو سبباً لكي تنتقد بتجريح..

نعم من الطبيعي أن تتأثر عند اكتشافك لكرهية وعداوة الآخرين تجاهك.. لكن ليس من الطبيعي أن تستلم لهذه الحالة؛ لأنها ستكرر معك طيلة حياتك.. فالقاعدة تحثك على أن تحاول قدر الإمكان التغاضي عن العداوات، وأن تحول نظرتك إليها من أنها استنقاص ونيل منك، إلى أنها أدلة على أنك ناجح ومنجز.. والفرق شاسع!

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

أولاً: كُن مستعداً لاستقبال هذه الرسائل: الذم والنقد والحقد والحسد لا بد أن يحصلوا لك، فاستعد لهم بوافر الصبر وكظم الغيظ، والتأقلم على وجودها، وتكرر حصولها مع كل نجاح.

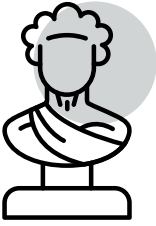
ثانياً: كُن ممتناً لوصولها إليك: فهي إشارات تُفيدك بأنك على الطريق الصحيح - لهذا استفززت الأعداء والحساد - وهي أيضاً محفزات تُزيدك إصراراً على النجاح وتخيب مساعي من يُعاديك.

ثالثاً: كُن واعياً فليس كل ما يصلك يجب أن تقف عنده: خُذ ما صفى ودع الكدر! دائماً خُذ الورد واترك الشوك.



القاعدة الثلاثون

تكيّف وتطور وتشكل حسب المواقف..
أنت لست تمثلاً جامداً!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تجعلك مرناً وقابلاً للتأقلم مع كل المتغيرات والظروف، تجعلك كالماء الصافي الذي يتشكّل بحسب شكل وطول ولون الإناء، وأيضاً يتغير بحسب الظرف والزمان والمكان.. فيصبح ثلجاً إذا اقتضت الظروف، ويتحول إلى بخار كذلك! لكنه في ذاته في كل الأحوال يبقى نافعاً ومفيداً..!

لا تجعله الظروف يفقد معناه وقيّمته الأساسية "النفع" بل يبقى يجعل كل ما يحتك به "حي" ويمده بنفعه وفائدته.. سائلاً وصلباً وبخاراً!

فكُن كالماء! لا تياس أو تتوقف إذا تغيرت ظروفك بل واصل المسير والمرونة والحيوية والتجدد.. هذه من أهم صفات القادة في عصرنا الحالي إذا أردت أن تكون منهم في مجالك وميدانك.

ما فائدتها؟

تضمن بقاءك في صدارة كل مكان ومركز تكون فيه..
لأنك تصبح أقوى من التغيير، وأذكى من الظروف..
متقبلاً وطبيعاً للتطور والترقي بشكل دائم.

قصة واقعية:

إفلاس شركة كوداك

بعد أن ظلت شركة "كوداك" الأمريكية مهيمنةً على سوق التصوير الفوتوغرافي خلال القرن العشرين، أعلنت إفلاسها عام 2012، ويرجع سبب ذلك إلى عدم مجاراة الشركة لثورة التصوير الرقمي، وتركيز الإدارة بشكل كبير على كاميرات الأفلام التقليدية، والتي حققت الشركة من ورائها نجاحًا كبيرًا في وقت من الأوقات، لكن مع تغير الأوضاع وهيمنة الكاميرات الرقمية على السوق، لم تجد "كوداك" مكانًا لها.. بسبب عدم التكيف والتأقلم مع مُتغيرات الحياة والسوق.

بيت شعر:

لا تعادى زمانك يغلبك

كُن مسايراً يسايرك الزمان

حكمة:

حين تهب العاصفة، بعض الناس بينون الملاجئ،
وآخرون يشيدون طواحين الهواء. - مثل صيني
قدوة عملية: الخليفة أبوبكر الصديق يصبح تحت
قيادة شاب عمره ١٨ سنة

بعد أن أصبح سيدنا أبوبكر الصديق خليفة المسلمين،
كان أول أعماله أن ينفذ أمر الرسول في إعداد وإرسال
الجيش لحرب الروم بقيادة الصحابي الشاب أسامة بن
زيد الذي كان وقتها في الثامنة عشرة من عمره!
تأملوا! كيف كانت مهارة سيدنا أبوبكر في التكيف
لإنقاذ الموقف، خرج -رضي الله عنه- برفقة الجيش
بنفسه ماشياً - وهو خليفة المسلمين - وأسامة راكباً،
وبقي معه إلى أن تجاوز الجيش حدود المدينة.
لم يقل: أنا الخليفة وأنا الأكبر سنًا! لا بل امتثل وتكيف
مع ما يقتضيه الوضع لتحقيق المصلحة الكبرى..

تفكير/تعميم باطل:

هذه القاعدة ستجعلني منافقًا! أتلون وأتشكل بحسب
المصلحة.. لا أريدها!

تفكير باطل!

النفاق هو إظهار عكس ما تبطن، بينما هذه القاعدة تحثك على أن تقتنع أولاً بداخلك بضرورة التقولب والتكيف والتشكل والمرونة حسب الظروف، وثانياً بأن تظهر هذه الصفة الباطنة في قولك وفعلك بدون نفاق أو ادعاء أو تمثيل.

بل تكون متحققاً بضرورة الاتصاف بهذه الصفة، وتعكس هذا التحقق القلبي والفكري على سلوكك الفعلي.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

١- أدرك أن طبيعة الحياة أن تكون متقلبة: فدوام الحال من المحال! كل يوم هناك تغيير وتجديد، يجب عليك مواكبته ومجاراته والتطور للوصول له، لا محاربته والخوف منه!

٢- لا تخف من المستقبل: بل استشرفه وتوقعه واستعد له جيداً، فالمستقبل لا يخيف من يحسن تخيله وتصميمه واستباقه.. بحيث يكون مستعداً عندما يأتي.

٣- أحسن تقدير النتائج وتوقع كل السيناريوهات: توقع كل الإيجابيات والسلبيات المحتملة، وستجد نفسك بشكل تلقائي تتغير وتتطور وتكيف معها.



القاعدة الحادية والثلاثون

لا تعش بلا تذوق للتفاصيل الصغيرة؛
لأنك ستصبح روحًا ميتة في جسد حي!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تفتح لك عينًا ثالثة وهي عين البصيرة، فترى عالمًا من المعاني والأذواق يغنيك بلا مال، ويؤنسك بلا بشر.. فتبصر في كل ما حولك الجمال، وتستمد من كل ما تراه الإلهام.. فالروح هي أداة الذوق الحقيقية .. لكن تذوق التفاصيل الصغيرة قد يخفى علينا بسبب تكررها وصغرها..

ضحكة طفل بريئة، لون وردة جميلة، رائحة عطر عابرة.. وغيرها الكثير.. كل هذه مقويات لحاسة الذوق التي تبدأ بإدراك هذه اليوميات التي لا نتفكر فيها، وتنتهي بتذوق عظمة تفاصيل خلق الله ونعمه علينا وفي الكون.. فيصبح لديك لحاسة البصر ذوق خاص، ولحاسة الشم ذوق خاص وهكذا.. فترى كل نعمة بذوق وتعمق لمعانيها؛ فينتج لديك الشكر والحمد لله النابع بصدق من باطنك.

ثم ينعكس هذا الذوق الباطن في نفسك إلى ذوق ظاهر فيما تقول وما ترتدي وما تفضل، فيصبح للكلام

وللصمت ذوق يمنعك عن التفوه بما لا يليق، ولما تلبس وتأكل ذوق، وهكذا لكل فعل من أفعالك مذاق خاص وتفاصيل مختلفة تجعلك تعيش بروحك مع جسدك!

ما فائدتها؟

تجعلك دائم الاستمتاع بكل ما حولك، قوي الاستشعار للجمال وللنعم، غير منشغل إلا بتعزيز وتغذية حاسة الذوق لديك؛ مما يجعلك شخصاً مكسوّاً بالجمال في فكره وقوله وفعله.

قصة واقعية:

تذوق الصحابة لمحبة النبي صلى الله عليه وسلم أجمع كل من نقل سيرة النبي صلى الله عليه وسلم، أن الصحابة كانوا يسارعون إلى التبرك بوضوئه صلى الله عليه وسلم، والفائز من يلتقط قطرة من المياه التي لامست جسده، وأن خالد بن الوليد قد ذكر أنه كان يأمل النصر ببركة شعرات من النبي صلى الله عليه وسلم وضعها في مقدمة عمامته، وأن معاوية بن أبي سفيان في وفاته وصّى أن توضع من قلامة الرسول وأظافره في عينيه؛ فلعلها تشفع له.

ذوق المحبة المعنوي انعكس عليهم في أفعالهم الملموسة.

بيت شعر:

لا تسئل وصف حبهم فهو سر

بسوى الذوق ماله إفشاء

يخبرنا الشاعر أن وصف ما يشعر به من حب "سر"

لا يستطيع إفشاؤه بالكلام.. بل بالذوق!

حكمة:

لن تستطيع بلسانك وصف حلاوة العسل لمن لم يذقه!

قدوة عملية:

سيدتنا عائشة -رضي الله عنها-

قالت: "إن الصدقة تقع في يد الله قبل أن تقع في يد

الفقير؛ ولذلك كانت تطيب وتعطر النقود قبل أن تتصدق بها!.

ذوق عالٍ للمعاني، أثمر لديها حسن تصرف مع الفقراء.

تفكير باطل:

هذه القاعدة بعيدة عن الواقع! تجعلك مخدرًا ومغيبًا

عن الحياة!

تفكير باطل!

بل تجعلك متسامياً عن رذائل الحياة، مركزاً على المعاني الجميلة، إيجابياً في نظرتك للأمور.. مستأنساً بالله وبما يريك إياه من ذوق جديد كل يوم وكل لحظة.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

أولاً: كُن منفتحاً لكي تلقي الجمال لتنتفع حاسة الذوق لديك: طارد الجمال وابحث عنه في كل ما تراه، ولا تكن طارداً له! كُن طيب النفس محباً مبتسماً، وستكون جاذباً لإشارات وبشارات الذوق من تلقاء نفسها.

ثانياً: تأمل أحوال أهل الذوق: اقرأ كيف كانت محبة الصحابة للرسول صلى الله عليه وسلم، كيف أحبوه بذوق لدرجة تغيرت بها نفوسهم وتفضيلاتهم، وقرأ أحوال أهل المحبة وقصصهم.

ثالثاً: اقرأ النصوص العربية بشروحها وتفسيراتها: ستنتفع لديك ملكة وحاسة خاصة في تذوق الكلام والمعاني.. ابدأ بالقرآن والأحاديث والأشعار.



القاعدة الثانية والثلاثون
صناعة المحتوى فرض عين
على كل ناجح!



بعد قراءتك للقواعد السابقة،
اصنع محتوى خاصًا بك.. بقواعدك أنت!

ما هي القاعدة؟

مهارة تتوج وتبرز وتضاعف كل ما لديك من مهارات، مواهب، مشاريع.. عصا سحرية تجعل نجاحك مرئيًا موثقًا وتفاعليًا! صناعة المحتوى على مواقع التواصل الاجتماعي في عصرنا أصبحت عصبًا أساسيًا في التسويق وفي بناء الهوية الشخصية.. لا أقول هي الطريقة الوحيدة، ولكنها الأسرع والأعمق أثرًا بلا شك.

إذا كنت مبرمجًا، طبيبًا، فنانًا، مهندسًا أو أي مهنة.. صناعة المحتوى وعرضه ومشاركته مع الجمهور ستضاعف فرصك وجمهورك، وستعزز ثقلك المجتمعي، وستضفي لمسة سحرية على شخصيتك ورونقًا وجمالًا على عملك..

فهي بمثابة الزينة على الكيك جيد الصنع! تخيل معي قوالب من الكيك مجتمعة.. ما الذي سيميزها عن غيرها -في حال تساوي المكونات وتقارب المذاق؟- بالتأكيد الشكل

وطريقة وأسلوب التقديم، وهكذا هي صناعة المحتوى في عصرنا.. تميزك عن منافسيك، وتجعل لك ريادة وقيادة في مجالك..

أظهر عمالك وجسده بدون ذلك هو موجود في ذهنك فقط!

ما فائدتها؟

اختصار المسافات، توثيق النجاحات، مشاركة الخبرات، مصدر للدخل والثروات..

قصة واقعية:

أنا قبل وبعد صناعة المحتوى

قبل صناعة المحتوى كانت لدي عدة مواهب متفرقة "الكتابة، التقديم، الإلقاء، التصوير، المونتاج" كنت أمارس كل منها على حدة، بدون أن يكون فيها تركيز أو نفع ملموس، ولم يكن يعرف عنها أحد بالشكل التكاملي.. إلى أن دخلت في مجال صناعة المحتوى.. تحول كل شيء! فأصبح هناك تكامل بين هذه المهارات وتضاعفت الفرص والدخل.. بسبب إبرازه وتطويره بالفيديوهات والمحتوى المرئي، ومشاركته مع الجمهور وأخذ آرائهم وملاحظاتهم.

بيت شعر:

وأفضل الناس ما بين الورى
رجل تقضى على يده للناس حاجات
صناعة المحتوى بنية النفع والإفادة للناس، تجعلك
ممن تقضى حاجات الناس - العلمية والمعرفية وغيرها
- على يده.. فتأمل!

حكمة:

المهاتما غاندي: "كُن أنت التغيير الذى تريد أن تراه
فى العالم".
هذا المجال يمكنك من أن تبث أفكار التحسين فى
الناس، مما يغير الكثير فى العالم كله بشكل إيجابي.

قدوة عملية:

خبراء قبل وبعد صناعة المحتوى
أكثر الخبراء الحاليين الطب والاقتصاد والعقارات وتطوير
الذات بل والطبخ، لم نسمع عنهم وعن خبرتهم وعلمهم إلا
بعد بروزهم كصنّاع محتوى فى مواقع التواصل الاجتماعي.
لم أذكر أسماء محددة، لأنهم خطرُوا فى بالك الآن!

تفكير/تعميم باطل:

مهمة صعبة. تتطلب ميزانية وفريق عمل! لا أملك كل هذا!

تفكير باطل!

أنا شخصياً بدأت بأبسط المعدات والأدوات، ولم أتمكن من العمل مع فريق عمل إلا بعد سنة من صناعتي للمحتوى بنفسى، وتعلمت التصوير والمونتاج وكل المهارات اللازمة بنفسى، من اليوتيوب ومن أصدقائي.. فدعك من التفكير في المعوقات وابدأ الآن! بهاتفك وبالمتمسر من الأدوات.

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

- ١- اجعل مصادر الإلهام مفتوحة: فصانع المحتوى عينه كاميرا تسجل كل ما يراه، وتخزن النافع منه ليكون مصدر فكرة ومحتوى نافعاً يشاركه مع الناس.. بهذه الطريقة سيكون إبداعك متجدداً!
- ٢- اكتسب أهم خمس مهارات لصناعة المحتوى: أولها وأهمها الكتابة، بدونها لن تستطيع جعل محتواك احترافياً ومختصراً ومتقناً، وستضيع

الوقت والجهد في التصوير والإعادة.
ثانياً: التصوير، ولو أوليات التصوير بالموبايل.
ثالثها: التقديم، وبيبغي أن يكون تلقائياً وغير
متكلف، وفي نفس الوقت غير مبالغ فيه.
رابعها: المونتاج، ابدأ بأبسط البرامج على
الموبايل مثل: Inshot
خامسها: مهارات النشر، تعلم وابحث عن أوقات
النشر، وأبعاد الفيديوهات والصور الأفضل لكل
منصة.
٣- اصبر وتدرج واستمر: ليس كلاماً مكرراً! اصبر:
فلن ينجح محتواك ويستحق مشاهدات عالية
بسهولة أو باستمرار! فاصبر وتحمل التعب في
البدايات.
تدرج: لا تبدأ بقوة مبالغ فيها، فتستهلك شغفك
وحماسك! ولا تتعود على تصفيق ومدح الناس..
تدرج في الوصول لكل مرحلة، لكن أسرع في
تجاوز المراحل واختصارها.
استمر: لأن صناعة المحتوى أصبحت صناعة
استهلاكية! إذا توقفت تناسك المنصة من
التفاعل والنشر وينسالك الجمهور!



القاعدة الثالثة والثلاثون

لا تأخذ أي قاعدة على أنها مسلمة!
اخببرها، خصصها على مقاسك.. بما
فيها قواعد هذا الكتاب!



ما هي القاعدة؟

قاعدة تُنمي لديك مهارة التفكير النقدي الإيجابي؛ بحيث يكون لديك معيار دقيق في الحكم على الأشياء والمواقف والأشخاص.. فلا تكون كالنعجة في القطيع! بل شخص واع لما حوله، يمتلك ملكة التمييز بين كل الأفكار والآراء التي تعرض عليه..

غير منساق أو تابع بدون عقل ودراية.. مما يُنمي لديك مهارات الشخصية والتواصل والإنجاز؛ لأن لديك أدوات في عقلك للإقدام والإحجام، للأخذ والترك، للمنع والعطاء.. منضبطة بضوابط العقل والمنطق والتحليل التسلسلي.

لن تجد ناجحًا أو عظيمًا من العظماء، أخذ كلام الناس ومفاهيمهم السلبية على أنها مسلمات وقطعيات لا تقبل الشك والتطوير والتحسين.. وإلا لما حدث تغيير إيجابي في الحياة! أولئك الذين يتجرأون على النقد البناء والبحث الإيجابي هم من يحدثون النقولات التحسينية في الحياة.

ما فائدتها؟

لن تتخضع بالعبارات البراقة والشعارات الطنانة الرنانة!
بالتالي ستؤسس ثقافتك ومعرفتك على أسس سليمة،
وتبني قصة نجاحك عليها.

قصة واقعية:

الشيخ زايد والزراعة

الشيخ زايد -رحمه الله-، تحدّى فكر الخبراء عندما قالوا له: إن منطقة الظفرة لا تصلح للزراعة لملوحة التربة، فتولى الإشراف بنفسه على زراعتها وكان يعمل بيديه مع العمال حتى أثمرت الأرض فاكهة وخضاراً ونخيلاً، ووقتها استدعى الخبراء مرة أخرى، ونظم لهم جولة ليريهم الصحراء والمناطق التي أكدوا عدم صلاحيتها للزراعة بعدما تحولت إلى مزارع خضراء.

كان حالمًا وجريئًا على تحقيق حلمه.. لم يأخذ ما يُقال له بدون تمحيص وتدقيق وتجربة! لهذا تمكن من تأسيس واحدة من أعظم دول العالم في وقت قياسي^(٥).

بيت شعر:

ليس الكفيف الذي أمسى بلا بصر
إني أرى من ذوي الأبصار عميانا..

”إيليا أبو ماضي“

(٥) المصدر: معجزة زايد.. صحراء الإمارات حداثق وبساتين، مركز الاتحاد للأخبار، ٨ مايو ٢٠١٨

حكمة:

الوعي قبل السعي..

الوعي يبني العقل، والسعي يبني النفسية، فتكتمل الشخصية.

الوعي بتعريف المفاهيم وإدراكها إدراكاً تفصيلياً، يجعل سعيك وعملك مؤسساً على فهم ومعرفة فيثمر لك الاكتمال في شخصيتك بجمعك بين النظرية والتطبيق.

قدوة عملية:

سيدنا إبراهيم -عليه السلام-

النبي إبراهيم -عليه السلام- لم يقتنع بمعتقدات قومه الباطلة، فاستخدم عقله بحثاً عن الخالق، وبدأت رحلته لليقين من أنه لا يمكن لهذا الكون أن يخلق نفسه ولا بد له من خالق، فمن يكون الخالق؟ وأين هو؟

وبعد تفكير وبحث أيقن أنه لا يمكن أن يكون الخالق نجماً من نجوم السماء أو كواكبها ولا القمر ولا الشمس؛ لأنهم يغيبون والخالق لا يغيب عن خلقه، فهو المتحكم في الكون كله؛ ولذلك آمن إبراهيم بالله لا شريك له. فانتصر بصوت العقل والمنطق والتحليل على الفكر السائد الباطل في عبادة الأصنام.

تفكير/تعميم باطل:

كل النصائح في الكتب ومحتوى الإنترنت مفيدة لي!

ثلاث طرق للتحقق بها وتطبيقها

أولاً: كيفما فكرت، فكر بالعكس: انظر للأمور بنظرة معاكسة "ليس لمجرد النقد وإيجاد السلبيات" بل للتأكد والتثبت قبل الاقتناع والفعل.

ثانياً: لا تثق بسهولة: ينبغي أن تكون ثقتك بأي فكرة أو شخص نابغة عن بحث وتدقيق كافيين.

ثالثاً: التجربة مع التعلم تصنع خبرة مختلفة في الحياة، وهي تجعلك أوعى في كل مرة بذاتك، وما سيضيف إليها نحو النجاح.