

يحتوي المنتدى كل خميس على **ثلاث لقاءات بالفتيات:**

١/لقاء أسبوعي

٢/برنامج مسرحي (ابني نفسك)

٣/محاضرة

\*\*

**المحاضرة:** ستكون كل خميس استضافة لنخبة من الأستاذات الناجحات والمهتمات بالتوير الذاتي، كذلك بعض الدعاة الذين أثروا الساحة العلمية بالبحوث التطويرية، ومن الذين وافقوا مبدأياً: **الشيخ: محمد المنجد، والشيخ/ابراهيم الدويش**. نتمنى أن تطرحوا عدد من الأسماء لتستضيفهم المؤسسة بإذن الله.

\*\*

**البرنامج المسرحي:** سيكون له شعار كل أسبوع وله نص يحمل شخصيات ثابتة.

**النص المقترح للمسرح:**

فتانان تُمثلان شخصيتان ثابتتان طوال المنتدى:

١- حكيمة وهي رمز للثقافة الإسلامية.

٢- سامية وهي الفتاة التي تعيش بلا هدف، فتلتقي بحكيمة، لتدلها على طريق النجاح بأهمية وجود هدف لها بالحياة، حيث تبدأ حكيمة بضخ المادة العلمية على سامية، من خلال الإستعانة بتجسيد المحاور كشخصيات تتحدث عن نفسها بطريقة (البيلودراما) تارة، وتارةً بتناول المحاور من خلال الإلقاء البسيط، والعرض المرئي والمسابقات الحركية والثقافية التي تتحدث عن المادة العلمية نفسها لتصل مادتنا للفتيات بكافة الطرق بإذن الله.

سنزودكم بالمادة العلمية للثلاث أسابيع الأولى، ونأمل منكم، أن تُتدفعنا بإخراج هذه المادة عملياً بتقسيمها على:

١- مشهد مسرحي

٢- مسابقات حركية

٣- بروشرات أسبوعية تحوي المادة العلمية

\*\*

بانتظار نقدكم، اقتراحاتكم للمسابقات والمشاهد والعروض.

ودمتم للأمة معين همّة لا ينضب .

وافرالود..

أخواتكم بلجنة النشاط الثقافي.

## المادة العلمية للأسبوع الأول: (إنها حياتك تناديك):

وستتحدث عن:

أ/ لاتيأسي فلن يفوت الأوان أبداً

ب/ عدة النجاح: (١- النية، ٢- إتخاذي القرار بإرادتك القوية، ٣- الأهداف، ٤- التخطيط).

ج / سلم النجاح

د / أسرار النجاح

\*\*

لقد خلقنا الله تعالى لهدفٍ ساميٍ وغايةٍ واحدةٍ (عبادةُ الله وحده لا شريك له).  
(وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ لَيَسْتَخْلِفَنَّهُمْ فِي الْأَرْضِ كَمَا اسْتَخْلَفَ  
الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ وَلَيُمَكِّنَنَّ لَهُمْ دِينَهُمُ الَّذِي ارْتَضَى لَهُمْ وَلَيُبَدِّلَنَّهُم مِّن بَعْدِ خَوْفِهِمْ أَمْنًا  
يَعْبُدُونَنِي لَا يُشْرِكُونَ بِي شَيْئًا وَمِن كَفَرٍ بَعْدَ ذَلِكَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْقَاسِقُونَ).  
جوريات الأمة: الأمة تنتظرُكن، جيلًا منتجًا نافعاً لهذا الدين، عامراً لهذه الأرض التي  
استخلفنا الله فيها، ولكي يتحقق ذلك، لا بد أن يكون لكل منا هدف يسعى إليه فيكون  
بذلك لبنة من لبنات هذا البناء العظيم.

ولا شك.. أن أهدافنا كلها، دينويةً كانت أو دنيويةً موصولة بالهدف الأسمى الذي  
أوجدنا لأجله:

عبادةُ الله وحده لا شريك له.. ومركزةٌ على قاعدةٍ واحدةٍ: رضَى اللهُ تعالى!  
ونحن على هذه البسيطة على نوعين إما:

– شخصٌ يعيش في الدنيا بلا هدف، فإنه سيكون بل شك جواداً يمتطيه الآخريين  
للوصول إلى أهدافهم، وقد كان السلف الصالح يحرسون على العمل ويكرهون الركون

للفراغ، يقول عمر ابن الخطاب رضي الله عنه (إني لأكره أن أرى أحدكم سبهلاً أي  
فارغاً) لافي عمل دنيا ولا في عمل آخرة، ولأنهم يؤمنون بأن تحقيقهم لأهدافهم  
سيكون رفعةً للأمة، سعوا ما جهدوا لتحقيق أهدافهم، فهذا زيد ابن ثابت تُرجمان الرسول  
صلى الله عليه وسلم، الذي حقق هدفه وأصبح مترجماً لسيد الخلق بهمته وسرعة  
تعلمه وإصراره على التعلم: حيث تعلم اليهودية في نصف شهر، والسريانية في (١٧)  
يوماً، والفارسية في (١٨) يوماً.

– أو شخصٌ لديه أهداف يتمنى أن يحققها، ولكن تمر به الأعوام وهو حبيس الرغبة، لم  
يتقدم خطوة.. فيهدر طاقته عبثاً، ويحرم أمته منها..!

ونحن هنا.. لسنا بصدد النوح، ولا الندب على هذين النوعين..!

ولكننا.. اجتمعنا، لنعين بعضنا على كسر قيودنا، وإطلاق طاقاتنا بما يرضي الله..!

لعلنا نساهم في بناء أنفسنا، تقوم عليها هذه الأمة..!

ولأننا نأملُ ذلك فيكون، فإننا سنأخذُك في رحلةٍ معمارية مائة، نبنى بها أنفسنا  
بإذن الله في عشر أسابيع متتالية.  
أ/لا تيأسِ فلن يفوت الأوان أبداً  
هناك حكمة تقول:

### لايفوت الأوان في الحكايات وكذلك في الحياة..!

نعم لايفوت الأوان أبداً..حتى وإن كنت قد أضعت قرصاً في الماضي، فإنه لازال  
هناك في الدنيا متسع، مادامت قلوبنا تنبض.

### \*لا لليأس:

لا تيأسِ يا حبيبة..مادام هناك حلم فتأكدي أنه سيتحقق.  
فقط أكسبي قيود التشاؤم واليأس التي تطوقين بها نفسك وتذكري قول الله تعالى:  
(وَلَا تَيْئِسُوا مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَيْئَسُ مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ)

### يقولُ علي ابن أبي طالب رضي الله عنه:

إذا اشتملت على اليأس القلوب... .. وضاق لما به الصدر الرحيبُ  
وأوطأت المكاره واطمأنت... .. وأرست في أماكنها الخطوبُ  
ولم تر لانكشاف الضر وجهاً... .. ولا أغنى بحيلته الأربُ  
أناك على قنوط منك غوثٌ... .. يمين به اللطيف المستجيبُ  
وكسل الحادثات إذا تنهات... .. فموصول بها الفرج القريبُ

### \*لن أتغير..!

يعتقد الكثير منا أنه لن يتغير أبداً، فلن يتمكن من التخلص من عادة سلبية، أو تحقيق  
هدفٍ ما في حياته..!  
وهذا بالتأكيد خاطئ، فليس هناك شيء لا يتغير بعد إرادة الله، والله تعالى أنزل  
لكل داءٍ دواءً سواءً كان هذا الداء بدنياً أو روحياً.  
لكن هذا التغيير يتطلب جهداً، وطاقته، وإرادةً وعزيمةً وطموحاً.  
تقول (إم.جي.ريان) مؤلفة كتاب (هذا العام سوف أقوم): (إنني أؤمن بأن الناس  
يستطيعون أن يتغيروا، وليس مجرد تغيير سطحي، أو مؤقت، إنني أؤمن بأننا نمتلك  
بداخلنا القدرة على أن نعيد تصميم فضائنا الداخلي، حقاً، وأن نحدث  
التغيير المطلوب، سواءً في داخلنا أو حياتنا).

والرسول صلى الله عليه وسلم يرشدنا لكيفية اكتساب السلوكيات الجديدة: (إنما  
العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم)، رواه الدار قطني في "الأفراد" و"حسنه"، الألباني  
في "صحيح الجامع" (٢٣٢٨)

### ب/عدة النجاح:

١- اعقدي النية بالبدء، مراعيةً بذلك الإخلاص لله وخدمه وتأكدي أن حليف  
النجاح..(العزم).

٢- اتخذني القرار بإرادتك القوية:

قصةٌ مدهشة أبطالها كثيرون، إنها حكايتنا واتخاذ القرار..!

كم مرة اتخذنا القرار.. وكم مرة تراجعنا عنه..!

لعبةٌ عنيفة نمارسها على أنفسنا.. حسناً.. لنسأل أنفسنا هذا السؤال:

هل أنا صادقة في تحقيق أهدافي..؟

سؤال يحسم هذا التلاعب.. أجيبني عليه بكل صدق..؟

لا شك بأنك.. صادقة.. هذا مانعرفه تماماً.. ولكن الحقيقة تذكر خلاف ذلك.. إننا ندعي

الصدق..!

نعم.. ندعي الصدق.. ولو كنا صادقين فعلاً.. لحققنا أمانينا من سنين..!!

كم هو أمر مزعج أن نسوف أمورنا ونعلقها بحبال (التسويق) هذا العائق المتفشي

بين البشر الذي خنق آمالنا، الحبيبة: من الآن ودعي التسويق وانطلق من هذه

اللحظة نحو الهدف بالإعتماد على الله والتوكل عليه، تأملي هذه الآية:

(فإذا عزمتم فتوكل على الله إن الله يحب المتوكلين).

تهذيب رباني للنفس البشرية، فالله تعالى يأمر نبيه وأصحابه إذا عزموا على أمرٍ أن

يتوكلوا عليه، لأن في التوكل على الله تعزيز إرادة الصمود والصبر، والثبات، في وجه

التحديات.

قال أحدهم:

إذا كنت ذا رأي فكن ذا عزيمة\* فإن فساد الرأي أن تترددا

إن النية ليست بالقول، وإنما بالعزم على الفعل..!

وتؤكد أن ٨٠% من النجاح يعتمد على النهوض بالأمر، وأن العبارة السحرية للنجاح هي:

(أستطيع القيام بهذا).. أي أستطيع فعل هذا الشيء الذي سيوصلني للهدف!

يقول إبراهيم لنكو لن الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة: (ضع في عقلك

دائماً أن قرارك بأن تكون ناجحاً هو أكثر أهمية من أي شيء آخر، كان يقول ذلك أثناء

خسارته للإنتخابات وقبل توليه منصب الرئاسة.

العزيمة: عندما تتخذين قرارك بالتغيير أو الشروع لتحقيق الهدف، يجب أن تكوني متسلحةً

حينها بالإرادة التي تدفعك للصمود على المسير بطريق الهدف.

وتؤكد أن جميع الناجحين ليسوا أقدر منك بشيء، إلا أنهم ربطوا عزائمهم بحبل

الإرادة ولم ينفكوا منها حتى وصلوا لأهدافهم.

٣- اتخذني القرار بإرادتك القوية:

يُعرف الإرادة (نورمان فنتون) بأنها:

قوة التغلب على العقبات التي تواجهنا أثناء سعينا لتحقيق أهدافنا

إن الإرادة منحةٌ من الله تعالى خصها للإنسان دون المخلوقات لذا نجده متحكماً

بإرادته، قادراً على توجيهها، وهي سرٌّ من أسرار تكريم الله للإنسان، والكنز العظيم

للأفراد الناجحين والأمم المتقدمة.

لكن معظم الناس اليوم أصبحوا سجناء في حياتهم السلبية، التي تحد من أن يكون لهم أثر في حياتهم، هذا هو الوضع الذي نجد عليه بعض أفراد الأمة ممن ضاعت همته وإرادته. وقد وصفهم الله تعالى بقوله سبحانه: { وَاتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ الَّذِي آتَيْنَاهُ آيَاتِنَا فَانْسَلَخَ مِنْهَا فَاتَّبَعَهُ الشَّيْطَانُ فَكَانَ مِنَ الْغَاوِينَ وَلَوْ شِئْنَا لَرَفَعْنَاهُ بِهَا وَلَكِنَّهُ أَخْلَدَ إِلَى الْأَرْضِ وَاتَّبَعَ هَوَاهُ } سورة الأعراف.

**أكبر عشر أخطاء عند اتخاذ القرار هي:**

- ١- الغموض بشأن ماتريدين تحقيقه.
- ٢- عدم الالتزام بالخطا.
- ٣- التسوية واختلاق الأعذار
- ٤- عدم الاستعداد لخوض المرحلة.
- ٥- عدم وضع نظام للمتابعة والتذكير.
- ٦- توقع الأداء المثالي، مما يسقطك بهوة الشعور بالذنب والندم إذا كانت النتيجة غير مثالية.
- ٧- عدم الإستعانة بالمختصين إذا لزم الأمر.
- ٨- ترديد القصص والتجارب المحبطة والاستمرار بتذكرها.
- ٩ - عدم تجهيز خطط بديلة (احتياطية لخطتك الأساسية).
- ١٠- تحويل الهفوات إلى أسباب للإستسلام.

**برنامج عملي :**

و الآن هيا بنا لتدرب على تغيير أنفسنا بصدق:

- ١- سجلي أربعة أفعال يجب عليك اتخاذها وكنت ترجئونها مرة بعد أخرى : كإنقاص الوزن، المحافظة على صلاة الفجر، ترك معصية .

٢- سجلي تحت كل من هذه الأفعال الإجابة علي السؤال التالي:

**لماذا لم أتخذ الإجراء المناسب ؟**

- ٣- سجلي المتع التي استمتعت بها في الماضي نتيجة للانغماس في هذا الموقف السلبي.

'اني كنت أتمتع بأكل أي شيء كنت أتمناه'

'يصبح نومي متواصلًا فلا أقطعه بالقيام إلى صلاة الفجر'

٤- سجلي الثمن الذي سيكون عليك أن تدفعه إن لم تحدثي تغييراً الآن:

'سوف يتسبب الوزن الزائد في كثير من الأمراض '

'الإمتاع عن صلاة الفجر سبب في عدم دخول الجنة'

٥- سجلي كل المتع التي ستتعلمين بها بعد قيامك بكل هذه الأفعال اعتباراً من هذه

اللحظة:

أشعر بالراحة النفسية عندما أحقق ما كنت أسعى إليه'  
أشعر بالقوة أنني أملك إرادة قوية.'  
إن فائدة هذا التمرين أنه سيكشف لك تلك الأوهام التي كانت تدفعك للأفعال  
السلبية وتمنعك من الأفعال  
الإيجابية كما أنه سيعرفك بالأسباب الحقيقية للسعادة و الألم وبالتالي سيوقظ  
فيك هذه القوة الدافعة للفعل(الإرادة).

### ٣- الأهداف

يقول الشيخ عائض القرني(تحديد الهدف،أصله في الكتاب والسنة،وماخلقت الجن  
والإنس إلا ليعبدون)ملخص الرسالة،وخلق الخليقة وإيجاد الإنسانية،لهدف  
واحد/عبادة الله)  
ولا يمكن لأي إنسان أن ينجح بالدنيا والآخرة إلا إذا حدد له هدفاً بالحياة.  
إن تحديد الهدف مسلك نبوي:  
ففي بداية الدعوة حدد هدفه صلى الله عليه وسلم للناس، ولم يتركهم يتساءلون  
ماذا يريد منهم..؟  
حيث دعاهممن أول يوم في دعوته بوضوح:أيها الناس قولوا لا إله إلا الله،تفلحون.  
وفي موضع آخر:عندما أرسل معاذاً لليمن،حدد له أهدافه من البعثة:  
أول ماتدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله،وأني رسول الله.

الغالية:ضعي لك أهدافاً في الحياة..ولتسعي في تحقيقها فإنك بذلك ستكونين لبننةً  
من لبنات الأمة  
ولتكن أهدافك مرسومة وفق الشروط العامة للأهداف:  
واقعية،ممكنة الحدوث،واضحة.  
ولكي تتضح أهدافك أكثر،دونها في سجل،مثلاً:  
– وظيفة أفضل.  
– مستوى تعليمي أعلى.  
– إستقلال مالي.  
– صورة أو هيئة ذاتية أفضل.  
وتأكدي أن جميع أهدافك التي دونتها،إنما هي أهداف فرعية تقودك للهدف النهائي  
الخاص:  
رضى الله تعالى،ثم السعادة والانسجام في حياتك.

وإذا كان لديك أكثر من هدف، فلا تغمي كثيراً فقط اكتبها ثم تأملها أخرى واستخرجي منها الأهم ليكن هدفك الأول الذي تسعى لتحقيقه ثم المهم الذي يلي الهدف السابق، لأن تحقيق أكثر من هدف بدون تنظيم للأهداف محض خيال..! ثمة شيء واحد واضح بالنسبة لي بوسع المرء أن يقوم بكل شيء يريد.. لكن.. لا بد أن يتشبث ببعض الأشياء وأن يتخلى عما عداها ولعل تعلم الاختيار هو أهم دروس هذه الحياة)!!

■ ٧١

إذن حاولي انتقاء أهدافك المهمة ورتبها حسب حاجتك لها. إن ترتيبنا للأهداف وفق أهميتها يجعلنا أكثر تركيزاً عليها مما يسهل علينا تحقيقها. وإليك هذه الخطوات لاستيعاب أهدافك المتعددة:

- ١- اجمعي أهدافك كلها.
- ٢- صنفها حسب أهميتها لك.
- ٣- رتبها وفق تصنيفك للأهم فالمهم.
- ٤- إذا كان هناك هدفين لهما نفس الأهمية، فإن اختيارك للخطة الجيدة سيساعدك على السير بكلا الهدفين دون تعارض أحدهما على الآخر.

#### أنواع الأهداف:

الأهداف تنقسم إلى:

- أهداف قصيرة المدى "مثل تعلم لغة، قراءة كتاب"
- أهداف متوسطة المدى "من سنة إلى ٥ سنوات"
- أهداف طويلة المدى "من ٥ سنوات إلى ٢٥ سنة"

#### الهدف الذكي:

هو الهدف الذي تتوفر فيه الخصائص التالية:

#### ١- أن يكون محدداً واضحاً:

أي أنك قمت بتحديد هدف خاص لا يشمل خصائص كثيرة، مثلاً: إذا قلت:

سأكون إنسانة أفضل..!

هذا الهدف ليس محدداً، لأنك لم تحدد أي فضليه تريدونها

لنفسك: أفضل (بدنياً، صحياً، روحياً.. الخ)

أما إذا قلت سأكون أفضل عبادةً لله، أو هيئةً، أو تعليماً، أو صحةً فهذا يكون الهدف محدداً واضحاً.

#### ٢- أن يكون قابلاً للقياس:

أي هدف ممكن قياسه داخلياً وخارجياً.

داخلياً مثل: (الإحساس بالثقة، الرضا عن النفس)

**خارجياً** مثل: (أُنقص من وزني خمسة كيلوات، أو أن أستطيع القيام كل ليلة بخمس ركعات، أو أحصل على درجة كاملة بالإختبار) وهذا ما يُسمى بالمعيار الذي نقيس من خلاله أهدافنا. فتضع درجات لهذا المعيار: مثلاً: حفظ خمس أجزاء من القرآن في ثلاثة أشهر، يعطيك درجة عالية تستحق الجائزة. حفظ ثلاثة أجزاء في ثلاثة أشهر يعطيك درجة متوسطة لا تستحق الجائزة ولكنها إشارة لبصيص النجاح مما يحفزك للمثابرة والوصول لدرجة أفضل. حفظ جزء واحد في ثلاثة أشهر يعطيك أدنى درجة، مما يجعلك تراجع أداءك للنهوض بمستواك.

وعلى هذا المثال قيسي جميع أهدافك.  
٣- ممكن التحقيق:

أي يكون الهدف واقعي يمكن تحقيقه، وليس خيالياً غير ممكن التنفيذ، وكلما كان الهدف واقعياً كلما كان الوصول إليه سهلاً ومن الأهداف الخيالية: نقصان الوزن ١٠ كيلو بأسبوع..! أو حفظ القرآن كاملاً بأسبوع..! وغيرهما من الأمثلة التي لا تستوعبها طاقة الإنسان، مما يصيبه بالإحباط واليأس وربما التوقف عن السير إلى الهدف.

**٤- أن يكون ذا مغنى :**

أي أن يكون لك مغنى واضح، وغاية وسبب لتحقيق الهدف، فإذا كان لديك ذلك لن تتوقف عن السعي إلى الهدف لأن هناك أسباب تدفعك لتحقيقه. (مثلاً: حفظ سورة الملك لأنها تُنجي من عذاب القبر، الإلتحاق بالدورات التعليمية لزيادة الثقافة، إنقاص الوزن للإستمتاع بصحة ومظهر أفضل.. إلخ..).

**٥ - محدداً بوقت:**

أي أن تضعي نقطة للنهاية، بوضع حد زمني للوصول للهدف بما يناسبه، شهر، سنة.. مثال: (حفظ القرآن كاملاً خلال سنة أو إنقاص خمسة كيلوات خلال شهر، أو قراءة كتابين خلال أسبوع.. إلخ).

يقول ستيفن كوفي في كتابه إدارة الأوليات: (ثبت أن الأفراد والمنظمات التي تضع أهدافاً واضحة للوصول إليها، تحقق نتائج أفضل، وأن الواقع يثبت أيضاً أن القادرين على وضع الأهداف والقادرين على الوصول إليها يحققون ما يحلمون بالوصول إليه).

\*\*

**٤- التخطيط**



التخطيط: هو التقرير سلفاً بما يجب عمله لتحقيق هدف معين  
والخطة هي خريطة للوصول إلى هدفك:  
يقول ريتشارد تمبلر مؤلف كتاب قواعد العمل:  
إذا لم يكن لديك خطة فلن يكون لديك خريطة، وإذا لم يكن لديك خريطة فلن تصل  
للكنز المفقود أبداً).

وتؤكد أنه لكل جهد منظم عائدٌ مضاعف..!

الحبيبة: ضعي خطة واحتذي خطواتها مهما طال وقت تنفيذها.

**والخطة الناجحة هي التي تحتوي على:**

١- تحديد الهدف (كتابة الهدف المراد تحقيقه).

٢- تحديد وقت البدء وتدوينه في الخطة.

٣- تحديد نهاية زمنية للخطة وتدوينها بالخطة.

٤- وضع جدول يومي للمتابعة، ضعي بجانب كل هدف أهميته ( أ : مهم ، ب :

وسط)، ثم ضعي دائرة على كل هدف حققته. إذا حققت نصف ما كتبتة فأنت على  
الطريق الصحيح ، إذا حققت ٨٠ بالمئة وما فوق فأنت رائع ، إذا حققت أقل من  
النصف فعليك مراجعة نفسك..

يقول خبير الإدارة ليستر آر بيتتل: (الخطط الجيدة هي ما تُشكل القرارات الجيدة، ولهذا  
فإن التخطيط الجيد يساعد على تحقيق الأحلام بعيدة المنال).  
، وليكن لك من الهدى النبوي أسوة تأملي مرحلة الدعوة السرية للرسول صلى الله  
عليه وسلم:

كان للرسول صلى الله عليه وسلم، هدفٌ نبيل يسعى للوصول إليه، وهو تبليغ الدعوة  
التي كُلف بها..

فأول شيء قام به عليه الصلاة والسلام.. كان هو التخطيط حيث كان يجتمعُ  
بالمسلمين الذين أسلموا سراً في دار الأرقم، وجعلوا يخطون كيفية نشر الإسلام  
في تلك البلاد الوثنية، وظلت دعوته سرية، ثلاث سنوات أي كانت في طور  
التخطيط، حيث كان لم يؤمن به سوى السيدة خديجة وصاحبه أبو بكر وعبد زيد بن  
حارثه وطفل صغير هو علي بن أبي طالب. هؤلاء هم الذين بدأ بهم الإسلام. ثم يأتي  
أبو بكر بسبعة من العشرة المبشرين بالجنة. وتبدأ اجتماعات النبي صلى الله عليه  
وسلم بهم في دار الأرقم بن أبي الأرقم. يربهم التربية الإيمانية. ويعلمهم الصبر  
والتضحية والتوكل. وتنزل قصص الأنبياء: يوسف وهود لتعلمهم الصمود والصبر.  
ويبدأ الصحابة في التجمع مع النبي صلى الله عليه وسلم. ويظلون هكذا مدة ثلاث  
سنوات.

ومن الممكن أن نقول: أن السرية في الدعوة في هذه المرحلة لم تكن اختياراً نبوياً،  
بل كانت أمراً إلهياً، فالله عز وجل يعلم نبيه صلى الله عليه وسلم ويعلم أمته منهج

التغيير ، وكيف تغير الأجيال القادمة من حالها في غياب الرسول، وكيف التغيير إذا توافقت الظروف مع ظروف النبي صلى الله عليه وسلم في مثل هذه المرحلة.

### **هل أنت واضحة ومتأكدة من تحقيق هدفك:**

- ١- أكتبي كل هدف تريد تحقيقه خلال السنوات القادمة.
- ٢- اكتبي عدد السنوات التي تحتاجينها لتحقيق الهدف، (سنة، خمس، إلخ).
- ٣- ضعي علامة على أهم أربع أهداف ترغبين في تحقيقها وتحتاج لعام واحد.
- ٤- أكتبي بعض الأمور التي لا ترغبين القيام بها ولكن قد تحتاجين إلى فعلها من أجل تحقيق أهدافك.
- ٥- اختاري الهدف الذي تجدين نفسك مستعدة للقيام بأشق الأعمال من أجله. بعد ذلك يا صديقتنا الرائعة.. سيتضح لك ماترغبين حقاً بالقيام به..!

### **ج - سلم النجاح**

(لا يمكن استخدام المصعد للنجاح، عليك أن تستخدم السلم درجة بعد أخرى). جو جيرارد فمن أسرار التغيير، أن تقوم بخطوة واحدة صغيرة جداً، كل مرة، في الأمر الذي تحب الوصول له، ثم كرر هذه الخطوة مراراً، حتى تصل إلى غايتك لأن ذلك سيعطيك احساساً بالنجاح

إن المهام الكبرى لا بد أن تقسم إلى أصغر إذ أن المشروعات الكبيرة أكثر رهبة. هذه التقنية تُعرف بالكايزن، وهي تجربة يابانية للتغيير تقوم على التحسينات المتواصلة والصغيرة جداً، ظهرت هذه التقنية عند مستهل الحرب العالمية الثانية بالولايات المتحدة الأمريكية ثم قدمت لليابان بعد الحرب ونجحت اليابان باستخدام هذه التقنية.

والسبب في إيجاد هذه التقنية أنها لا تضخم الهدف وتجعله كبيراً فنتقاعس عن الوصول إليه.

**إن تقسيم الأمر إلى خطوات يمنحنا الشعور بالنجاح مما يزودنا قوة الدفع للاستمرار**

**بالتقدم كما أنه دواء للتسويق.**

فليس عليك ان تقومي بالأمر برمته بل افعلي شيئاً صغيراً كل يوم حتى تجدي نفسك قد أنهيت المهمة مثلاً:

ستؤلفين كتاباً أكتبي سطرًا كل يوم.

ستحفظين سورة احفظي آية كل يوم.

وعلى الأمثلة السابقة قيسي أهدافك.

\*\*

### **د - أسرار النجاح**

- ١/ الثقة بأنك ستنجح (أن تعتقد أن بإمكانك الوصول للهدف) يقول نورمان فينسنت بيل: (يصبح الناس رائعين حقاً عندما يبدأون في الاعتقاد أن بوسعهم إنجاز الأمور، عندما يؤمنون بأنفسهم فقد حازوا على أول سر من أسرار النجاح).
- ٢/ الرغبة الدفينة بالنجاح
- ٣/ الاستفادة من التجارب السابقة، بالتركيز على التجارب الإيجابية وتكرارها، والتعرف على التجارب السلبية وتفاديها لاحقاً.
- ٤/ لا يوجد شيء اسمه فشل وإنما هناك (تجربة لم تحقق النتيجة المرجوة) واعلمي أن كل تجربةٍ مرتت بها إنما هي درس من دروس الحياة.
- ٥/ تحمل المسؤولية بكل الظروف فلا نُلقي اللوم على أي شخص ونجعله سبب في إخفاقنا بأي تجربة
- ٦/ ليس من الضروري أن تفهمي بكل المجالات، بل يكفي معرفتك بالأمور الجوهرية منها، لتستطيعين التخصص في مجال ما تبرعين فيه بعمق.
- ٧/ الناس هم أعظم مواردك، لذا أكثر الناجحين يتمتعون بعلاقات جيدة مع الناس.
- ٨/ أحببي ما تريد عملهُ، فكلما أحببت العمل الذي تقومين به كلما أبدعت فيه أكثر.
- ٩/ الإلتزام، لا يوجد نجاحٌ دائم دون إلتزام. (ليس عليك أن تلتزمي ١٠٠% فإن نسبة ٥١% كافية للإلتزام).

\*\*

## الأسبوع الثاني: وشعاره: اقفني الحواجز

ومحاوره:

\*المواجهه(تحديد عوائق الوصول للهدف ومواجهتها)

\*اعرفي أعداء النجاح(التسويق،اختلاق الأعذار)

\*لاتخافي(من الفشل)

\*إدارة العادات

\*حولي المعوقات إلى مميزات..!

\*\*

### اقفني الحواجز

الغالية:إن هدفاً بدون فعل ما هو إلا حلم يقظة..!

واعلمي أن النجاح الوحيد بالحياة هو أن تستطيعين أن تحيي حياتك بالطريقة التي

تريدونها.

ولكي تعيشي كذلك عليك أولاً:

أن تعتقدين اعتقاداً جازماً بأنك تستطيعين فعل ما تريدونه وبلوغ ما تتمينه،وعليه

تصرفي على أنك تستطيعين ذلك حقاً.

يقول أنتوني روبينز مؤلف كتاب(قدرات غير محدودة)عندما يأتيني الناس قائلين:إنهم

لايستطيعون فعل شيء ما!أقول لهم:تصرفوا كما لو كنتم تستطيعون فعله..!

بهذا الاعتقاد يا صديقة،ستكونين متأهبة فعلياً لبلوغ هدفك ولن يتبقى لديك غير قفز

الحواجز..!

ربما تتسألين ماهي الحواجز التي نتحدث عنها..!

إنها العوائق التي اعترضت طريقك للهدف عندما حاولت المسير إليه..

\*تحديد عوائق الوصول للهدف ومواجهتها:

للعوائق نوعين نفسية وجسدية.والعوائق النفسية كالخوف من الفشل،أو تسرب

الملل إلى النفس،أو انعدام الثقة بالذات!

أما العوائق الجسدية فهي العوائق الطبيعية التي خلقت للإنسان بها،كفقدان

البصر،أو السمع،أو الإصابة بشلل يعوق عن المشي.

كيف تقفزين الحواجز..؟

تأكدي يا عزيزتي أنك لن تبلغي مرادك حتى تواجهي العوائق التي عرقلتك عن طريق

النجاح ولتستطعي تحديدها ومواجهتها إليك هذا التمرين:

\*تذكري كم مرة حاولت تحقيق هدفك..ولم تصلي إليه..دوني هذه التجارب بمذكرة.

\*أكتبي تحت كل تجربة السبب الذي أعاقك للوصول إلى الهدف.

\*احصني تلك الأسباب ودونها بورقة خارجية لتتذكري أنها هي الحواجز التي

ستقومين بقفزها..!

\*حاولي معالجة كل سبب على حدة، ومع بداية انطلاقك للهدف مرةً أخرى اقرأي هذه الورقة وتذكري أن سبب عرقلتك عن بلوغ مراميك المرة السابقة هذه الأسباب، وقد وضعت لها علاجاً فركني الآن على العلاج، كي لا تتعرقلي بالسبب كما بالمرة السابقة، كرنى قراءة هذه الورقة يومياً حتى تصلي لمرادك.

\*\*

### اعرفي أعداء النجاح (التسويق، اختلاق الأعداء)

يقول جورج واشنطن كارفر: إن نسبة ٩٩% من الإخفاقات، تصدر عن أشخاص تخصصوا في اختلاق الأعداء..!

واختلاق الأعداء للنفس، مدخلٌ من مداخل التسويق، ومن تلك الأعداء التي تقودنا لسجن التسويق.

العبارات التي نعتذر بها عن مواصلتنا لعمل ما ومنها:

١- ممل (نفسك التي بين جنبيك لها إقبال وإدبار فتارة تكون في سمو وإشراق، وتارة يخفت هذا النور ويقل هذا الإشراق، فتضعف الهمة ويقل النشاط، وهذا أمر فطري حتى في أمور العبادة: (عن عبد الله بن عمرو قال: قال رسول الله صلى الله عليه و سلم : لكل عمل شرة ولكل شرة فترة فمن كانت فترته إلى سنتي فقد أفلح ومن كانت إلى غير ذلك فقد هلك) مسند الإمام أحمد بن حنبل.

٢- ليس لدي وقت. يقول لادوتسو: (إن الوقت شيء مرن، وعندما يقول المرء، لا أجد وقتاً، فإنه يعني: لا أريد القيام بذلك..!)، وتقول إم. جي. ريان: (الوقت أحد أئمن مواردنا، ولو استطعت أن تقتنص خمس عشر دقيقة يومياً لتكريسها من أجل عادتك الجديدة، فإن النتائج هي واحد وتسعون ساعة على مدار العام).

٣- قد لا أنجح بالقيام به.. يقول نورمان فينسننت بيل: (يصبح الناس رائعين حقاً عندما يبدؤون في الاعتقاد أن بوسعهم إنجاز الأمور، عندما يؤمنون بأنفسهم، فقد حازوا على أول سر من أسرار النجاح).

ويقول فيليب أدامز: (يستطيع أغلب الناس أن الناس القيام بأشياء غير عادية إذا ماتحلووا بالثقة بالنفس).

ويقول وليام شكسبير: (إن شكوكنا خيانة لنا، فهي تفقدنا الخير الذي يمكننا أن نحظى به من خلال خوفنا من المحاولة).

٤- سأبدأ مع بداية العام أو الشهر أو الأسبوع..! يقول إي دابيو هاوي: (كل الأشخاص الناجحين من الذين سمعت عنهم، قدموا أفضل ما يمكنهم في إطار

الظروف التي وجدوا أنفسهم بها، دون أن ينتظروا العام التالي حتى تتحسن الظروف).

**يقول الشيخ عائض القرني:** {من زرع (سوف) أنبتت

له (لعل) وأطلعت (بعسى) وأثمرت (بليت) لها طعم الندامة وذاق الحسرة..!

**علاج التسويف:**

١ - كوني واقعية وعملية وعلّيك بالتدرج والتكرار و الاستمرار في الخطوات العملية التي تكافحين بها التسويف.

٢- تذكرني انك تعلمت التسويف وتعودت عليه مرات ومرات وشيئا فشيئا طيلة سنوات أو عقود، ولن تتخلصي منه في أيام أو أسابيع . فعليك أن تكرري خطواتك العملية للتخلص من التسويف مرات عديدة

٣- ابدلي طاقة الكبر في مصارحة نفسك وتقبلي النقد الذاتي فهو من من أهم الطرق المؤدية للنجاح.

إنك محتاجة الى مواجهة الحقائق والاعتراف والتسليم لها سواء كان الأمر متعلق بحقيقة نفسية تكتشفينها عن نفسك أو أسلوب جيد لمواجهة التسويف أو استبصار حقيقة التسويف ومظاهره و أسبابه ومبرراته الخادعة

٤- كلما أنفقت وقتا في مصارحة الذات كلما أجدت الحوار مع ذاتك بكل أمانة وحاولت إقناع نفسك بحقيقة سلوكك وبإمكانية التغير وإمكانية التخلص من التسويف، وبالتالي يسهل عليك التصميم والعزم و المثابرة .

٥. إذا أردت من الحياة أن تتغير فلا تتذمري منها أبدا: افعلي أشياء ولو بسيطة لتغييرها. فبدلا من استهلاك اللحظات الحاضرة في التسويف والقلق الذي يسبب الشلل النفسي عليك اخذ زمام المبادرة.

٦. احذفي الكلمات التالية من قاموسك النفسي: أمل، أتمنى، ربما، فأنها آلات التسويف و في حالة تسلل هذه الكلمات إلى تفكيرك فان عليك تغيير العبارات التي تسللت من خلالها هذه الكلمات إلى تفكيرك... فاستبدلي: أمل أن تسير الأمور بشكل جيد /بتوكلت على الله واستعنت به وسأجعل الأمور تسير بشكل جيد

٧. انظري إلى حياتك بشكل جاد وتأمليها تأملا عميقا. هل أنت تعملين الآن ما تودين أن تكوني عليه بعد أكثر من ستة اشهر؟ إذا كانت الإجابة بالنفي فعليك البدء بفعلة الآن ومن هذه اللحظة.

٨. كوني شجاعة حول البدء بنشاط كنت تتجنبينه. فخطوة شجاعة واحدة ربما أزلت التردد والخوف الذي يمنعك من البدء فيه. لإن مجرد البدء في ذلك المشروع سيساعدك على التخلص من القلق حول المشروع بأكمله. وسرعان ما تكتشفين أن

التسويق ليس له ما يبرره لأنك ستجدين العمل ممتعا وليس مملا ولا عسيرا ما دمت قد تركت التسويق.

٩.توقفي عن الإيحاء لنفسك بان عليك أن تؤدي الأعمال بشكل متميز:وتذكرني أن القيام بعمل واحد أهم من تمني وتخييل القيام بأعمال ممتازة.لأن العمل في البداية أهم من الإتيقان وبعد فترة من التخلص من التسويق حاولي الإتيقان وربما لن تحتاجي إلى محاولته فقد تكوني قد وصلت إليه تدريجيا دون عناء.

١٠.قربي بهدوء وحدثي نفسك حتى تقنعينها انك قادرة على قضاء عدة ساعات(٢-٤) في عمل شيء ينبغي عليك عمله دون توقف.

١١.قربي أن تنظري إلى الأعمال على أنها فترات مقدرة (من خمس دقائق أو عشر أو خمس عشر أو ثلاثين). بدلا من التفكير في الأعمال على مداها الطبيعي (ساعات أو أيام ) حتى لا تسوفينها لطولها.

مما يدفعك للمثابرة دون تأجيل أو تسويق وبذلك تشعرين الرضا.

١٢..اسألني نفسك هذا السؤال :ما هو أسوء شيء يمكن أن يحصل إذا فعلت الآن ما كنت أسوفه من قبل.إن الإجابة المتوقعة في أغلب الأحوال لا شيء سيئا سيحصل وستجدين نفسك بالفعل قد بدأت العمل. فمجرد تقديرك وقياسك للمخاوف المحتملة سيثبت لك انه لا يوجد سبب وجيه لتلك المخاوف.

١٣ . حدددي لنفسك وقتا خاصا (الاثنين ٣٠\_٧\_٤٥مثلا ) لا تعملين فيه شيئا إلا عملا كنت تسوفينه أو تأجلينه (حفظ القرآن - الأذكار- الاسترخاء - المشي-الرياضة اليومية ) وستكتشفين أن هذه الدقائق المعدودة كفيلة بتغلبك على أسوء أو أصعب جزء في التسويق ألا وهو مجرد البداية ..ابدأي في تنظيم يومك في طاعة الله من الآن:صلاة الجماعة - ...الخ من هذه اللحظة فهكذا .يكون التعامل مع المشكلات...بالعمل من الآن..افعلي ثم افعلي وافعلي.

**\*لا تخافي(من الفشل):**

يقول انتوني روبنز صاحب كتاب(قدرات غيرمحدودة)الذي صنّف من أكثر الكتب مبيعا في العالم:(مفتاح النجاح:هوالفشل الذريع..!).  
الخوف من الفشل، هو ذلك الحاجز الذي يحول بين الإنسان وبين تفجير طاقاته، وبالتالي بينه وبين الوصول إلى أهدافه ...

يقول هاني دبليو كاربتنر صاحب كتاب المارد الكامن داخل عقلك الباطن:(إن الخوف إنفعال قوي،وإذا ماكان خوفك من الإخفاق،أشدبأساً من لإرادتك للنجاح،فإن الخوف يفوز..!).

إن كلمة "الفشل" تحمل في طياتها السلبية، وتثير لدى الناس الخوف والرعب!!.

**وإليك أهم الأسباب التي تولد الخوف من الفشل لدى الناس:**

١. الخوف من النقد: العديد من الناس، لا يقوم بالأعمال التي يعتبرها على حق، خوفاً من إنتقاد الآخرين له. فإذا كنت تنتمين إلى هذه المجموعة، فنصيحتي هي أن تفعلي ماتريه مناسباً، وأن تقومي بما أنت مقتنعة به، دون الإلتفات إلى آراء الناس الذين حولك. يقول الفيلسوف المخترع (مان راي) و الذي برع بفن الرسم والتصوير والنحت: (ليس هناك صيغة للنجاح، وإنما هناك صيغة للفشل وهي "محاولة إرضاء الجميع"!!)

فبعض الناس الإنتقاد لديهم أسهل بمائة مرة، من خلق شيء جديد. وتذكرني بأن: أكثر المخترعين والمفكرين المشاهير في تاريخ البشرية، قد تعرضوا إلى إنتقادات لاذعة، ولكن بفضل استمرارهم انتصروا.

٢. الخوف من المجازفة : يستطيع الإنسان من الوصول إلى كل طموحاته، إذا تحلى بالجرأة والمثابرة على العمل ، فإذا استطاع الإنتصار على الخوف من المجازفة. فإنه سيحقق النجاح لامحاله.

هناك مقولة رائعة تقول: تسلق غصن الشجرة، فهناك توجد الثمار.

٣. الخوف من فقدان الثقة بالذات: بعض الناس يخافون من الفشل أو الخطأ في بعض الأعمال، مما يؤدي في اعتقادهم إلى فقدان ثقتهم بنفسهم. يقول البرت هو بارد "أعظم خطأ يرتكبه الإنسان.. هو الخوف من الوقوع في الخطأ).. وتأكدي ياعزيزتي أنك إذا لم تنجحي فلن تخسبي شيئاً بل ستكسبين درساً جديداً في حياتك. وتأكدي أنك إذا لم تحاولي فإنك لن تحصلي على أية فرصة للنجاح. أما إذا نجحت وحققت نجاحاً، فهذا النجاح سيكون الخطوة الأولى من ألف ميل قادم من النجاحات في حياتك.

٤. الخوف من فقدان الفرصة الثانية: من أكبر مظاهر الخوف من الفشل، هو قناعتهم، بأنه في حال فشلهم، لن يحصلوا على فرصة ثانية أبداً. ولكن لو علموا، كم من الناس المشهورين فشل في المرة الأولى، لغيروا بالتأكيد رؤيتهم.

يقول هنري فورد: " الفشل هو الفرصة الوحيدة، لكي تقوم بالعمل مرة ثانية، ولكن بذكاء أكبر " وهو الذي فشل لمرتين في صناعة السيارات، مما أدى به إلى الإفلاس وإغلاق المعمل. ولكن نجح في المرة الثالثة! ومع مرور الوقت، أصبحت شركته: "شركة فورد موتور" من أكبر شركات العالم في صناعة السيارات. فرغم فشله للمرة الأولى والثانية، فإنه لم يستسلم. وهذا مايسمى **ببناء النجاح من حجارة الفشل..!**



يقول شيرلي مكلين (أنت المهندس المعماري .. لتجاربك الشخصية)

ومن المفيد هنا ذكر مقولة لجون جاردينر: (إننا ندفع ثمناً غالياً من جراء خوفنا من الفشل، إنه عائق كبير للتطور، يعمل على تضيق أفق الشخصية ويحد من الإستكشاف والتجريب، فلا توجد معرفة تخلو من صعوبة، وتجربة من الخطأ والصواب... وإذا أردت الإستمرار في المعرفة، عليك أن تكون مستعداً طيلة حياتك لمواجهة خطورة الفشل).

وفي الحقيقة، لا يمكن لأحد أن يصل إلى النجاح دون المرور بمحطات التعب والفشل واليأس، ولكن صاحب الإرادة القوية لا يطيل الوقوف في هذه المحطات.

هناك مثل ياباني يقول: (إذا سقطت سبع مرات فانهض في الثامنة).

إن استيعاب هذه الحقيقة يعتبر أساس المقدرة على التعامل مع عدم النجاح بشكل ذكي. لذلك لاتضييع وقتك وطاقتك، على عدم الوقوع في الأخطاء، بأي ثمن كان، وبدلاً عن ذلك ركزي جهودك على التعامل مع تلك المحطات بشكل ذكي. ولا تكوني من الناس الذين، يتراجعون فوراً عندما يواجهون أول عقبة في طريقهم، ويتركون للفشل مجالاً للإنتصار عليهم، فيموتون دون أن يبلغوا حد الوصول إلى إمكانياتهم.

**كيف تتغلبين على الفشل:** إن كبار المشاهير حققوا نجاحاتهم من خلال وضع استراتيجية للتغلب على الفشل، وبذلك توصلوا إلى تحقيق آمالهم وطموحاتهم. وأنت أيضاً، إذا أردت تحقيق النجاح، عليك وضع اسراتيجية. **وإليك بعض الإرشادات المساعدة:**

١. اعترفي بالفشل على ماهيته الحقيقية: الخطوة الأولى للإنتصار على الفشل هو تحديد جوهره الحقيقي: إنه عدم نجاح مؤقت. فالفشل ليس له طابع دائم، إلا إذا أردته أنت أن يكون كذلك. كما يجب اعتبار الفشل، بأنه حجر الأساس في الطريق إلى النجاح.

٢. حللي الفشل بهدف استخلاص الدروس: الإنسان الناجح عندما يفشل في إحدى محاولاته، يخضع هذا الفشل للتحليل واستنتاج العبر والدروس، فيعيد المحاولات، ليتعلم من أخطائه. وبنتيجة هذه المثابرة، يحقق النجاح أخيراً. وفي هذا الصدد يقول وليام وورد: " الفشل يجب أن يكون معلماً، وليس صاحباً لمكتب دفن الموتى .. إن عدم النجاح هو مجرد تأخير، وليس هزيمة. هو دَوَارٌ مؤقت، وليس طريقاً مسدوداً ".  
عندما تنظرين إلى الفشل بهذه الطريقة، ستكون عندك الإمكانية لإعادة المحاولة بشكل أذكى، وللحصول على فرصة أكبر للنجاح. يقول توماس أديسون: "ضعفنا الأكبر

يُمكن في الإستسلام ، وأكثر الطرق المؤكدة للنجاح هي أن تحاول مرة أخرى ". وعليك أن تتذكرى بأن كل فشل، يمكن أن يكون خطوة نحو تحقيق شيء أفضل.

٣. اعترفي بنقاط ضعفك: ويعتبر إيجاد نقاط الضعف الذاتية، ومواجهتها، من أصعب مراحل تعلم الإنسان من خلال أخطائه.

هذه المرحلة تتطلب الأمانة والصدق مع الذات وقوة شخصية حقيقية. وبعد إيجاد نقطة الضعف، عليك العمل المستمر لمواجهتها، وهذا يتطلب استخدام وتطبيق نظام ذاتي صارم. وعلى سبيل المثال فإن اللورد هوراتسي نيلسون، وهو من أكبر قادة القوات البحرية البريطانية، كان يعاني من مرض "دوار البحر". ولكنه واجه هذا المرض وانتصر عليه، وحطم اسطول نابليون!!

وأكثرنا لديه شكل من أشكال "مرض دوار البحر"، إما ذات طبيعة فيزيائية أو نفسية. ومن خلال النظام الذاتي في التغلب عليه، تدور رحى المعركة الصامتة و الخفية في داخلنا. ولن تكون هنالك أية ميدالية مقابل ذلك، **سوى السعادة النابعة من الإنتصار** **عل نقطة ضعفنا، وعدم السماح لها بأن تسبب الهزيمة لنا.**

٤. صححي مسار جهودك: المرحلة التالية للتغلب على الفشل هي إعادة جهودك لتنسجم مع تحقيق الهدف. فلايمكنك التغلب على الفشل، من خلال إعادة الكرة، مع تكرار نفس الأخطاء. وللأسف العديد من الناس يكرر نفس الأخطاء ويتوقع نتائج أفضل!

٥. قومي بالعمل من جديد: وهي المرحلة الأخيرة للتغلب على الفشل. فبعد تحليل الفشل واستنتاج الدروس وتدقيق الجهود، عليك القيام مرة أخرى بالعمل، فبدون ذلك، لن تحسلي مطلقاً على الفرصة لتحقيق النجاح.

#### **\*إدارة العادات :**

إن من عوائق السير في طريق النجاح وبلوغ المرام،استحواذ بعض العادات السلبية على سلوكياتنا،وقد كشف بعض علماء النفس،أن طريق التحرر من تلك العادات ليس بالتخلص منها وإنما باكتساب عادات بديلة للعادات السلبية،تكون أسلم وأكثر إيجابية.

ويخبرونا أيضا أن نسبة ٩٠% من حياتنا اليومية،نقضها في الروتين الثابت..!

والعادة أمرٌ طيبٌ إذا كانت عادةً إيجابية، لكنها تكون سجوناً من البؤس إذا كانت سلبية  
مثل:

عادات التفكير السلبي، السلوك المضر بالنفس، الركود على وضع ثابت وعدم التغيير،

وحتى نستطيع إكتساب عادات جديدة أو تغيير عادات سلبية فإن أهم حليف لنا  
هو (إدراك تجاربنا السابقة، وتعلم الدروس المفيدة منها).

**كما ننصحك بالابتعاد عن القسوة أثناء ترويض نفسك للإبتعاد عن عادة سيئة، لأن**  
هذا الضغط قد يجبرك على النزوع إلى عاداتك السلبية القديمة وهذا مايسميه  
علماء النفس بـ(الإنسياق الغريني) يقول مارجریت اتوود: (كل عادة قد اكتسبها  
الإنسان ذات مرة لازالت موجودة بجسده، تترقد هاجعه مثل زهور في صحراء، وإذا  
ماوجدت الظروف المناسبة فإن العادات التي كان يدمنها سوف تتفتح كزهور  
يانعه..!). وتأكدي أنك كلما ارتكبت العديد من الأخطاء، كلما كنت أكثر جهداً في أداء  
تجارب جديدة، مما يساهم في تطورك ونموك الذاتي.

### \* حولي المعوقات إلى مميزات..!

يمكن تحويل جل الوقائع ذات الصور السلبية إلى وضع إيجابي، أي إلى منافع لنا  
وللإنسانية عبر تطهيرها من جديد. وجل الذين تركوا بصمات هامة في الفكر والحياة،  
وكانوا رواد الإنسانية في العالم، هم أناس تعرضوا للمحن والابتلاءات طوال حياتهم  
أو في حقبة منها. ولم تكن تلك المحن والابتلاءات تحمل في طياتها سوى مزيد من  
الإنجاز والتفوق.

و تأملوا هذه القصة التي تعد نموذجاً فذاً لتحويل المعوقات إلى مميزات..!  
قامت مجلة **Psychology Today** الأمريكية بنشر مقال كان لافتاً للانتباه، ولذا أعادت مجلة **Psychology Today** نشره  
في ما بعد، تحت عنوان "**الطفل الذي يبصر خارج المعتاد**". والطفل المذكور في النص  
هو "كالفين ستانلي" (1948). وكان كالفين طفلاً كسائر الأطفال يقوم بكل شيء ما عدا  
الإبصار، فهو يقود الدراجة ويلعب البيسبول ويذهب إلى المدرسة. والسؤال المطروح  
هنا: "كيف يستطيع القيام بكل ذلك؟".

تقول المجلة إن سر النجاح في ذلك هو التوجيه الذي تلقاه من الأم، ونظرة الطفل  
إلى الأحداث وفق هذا الإطار الذي تعلمه؛ إذ لما سأل كالفين أمه عن سبب العمى،  
أجابته بأنه ولد هكذا، ولا ذنب لأحد في ذلك. ولما سأل: "لماذا أنا بالذات؟" قالت: "لا  
أعلم لماذا يا كالفين، ولعل هناك خطة خاصة بك". ثم أخذت ابنتها وأجلسته أمامها  
وأردفت قائلة: "يا كالفين أنت لا تبصر عينيك، بل يديك، ولا تنس أن ليس هناك  
شيء تعجز القيام به". وحزن الابن لما شعر بأنه سوف لن يبي أمه. فقالت له الأم:

"يا كالفين إنك تستطيع رؤية وجهي بيديك ومن خلال سماع صوتي. وبذلك تستطيع أن تحدث الناس عني أكثر من بعض الذين يستعملون عيونهم". ونجح كالفين في مباشرة العالم المرئي بفضل الإيمان والثقة. وبدأ يخطّط في العاشرة من عمره ليكون مبرمجا إعلاميا في المستقبل وابتكر برنامجا للعميان في يوم من الأيام.

**والنجاح من هذا القبيل ليس دكرا على كالفين، فكل من له مبادئ أساسية ودعائم إسناد صلبة يستطيع تحويل وجهة نظره للأحداث إلى أمور إيجابية، ويمكنه الوصول إلى مثل هذه النتائج في كل وقت.** وهكذا تتوفر للناس بدائل وخيارات أخرى وسبل حلّ جديدة في أحلك الظروف. ومهما تكن السحب كثيفة في السماء فإن من ورائها شمسًا طالعة. وأهم شيء هنا هو التطلع لرؤية تلك الفوائد العظيمة من وراء الأحداث التي تبدو سيئة وكريهة ومعكّرة للحياة. ورغم وجود سبل عديدة لفهم الأحداث وتقييمها، إلا أننا نميل دائما إلى تطيرها وفق فهمنا المسبق لها. وإذا استطعنا تغيير طريقة فهمنا للأحداث فإننا سوف نجد بدائل أكثر في حياتنا.

## الأسبوع الثالث: شعاره: انطلقى..

ومحاوره:

\*مؤنة النجاح..!

\*بدايات مُحرجة

\*سلعةُ القادة (العلم، صفات طالب العلم)

\*\*

مؤنة النجاح:

قبل أن تنطلقى بطريق الهدف تعرفي على الأشياء الثلاثة التي ستقودك للتغيير

مجنى حياتك:

هناك ثلاثة أشياء ضرورية لتحقيق التغيير سواءً كان تغييراً عقلياً أو نفسياً، أو

بدنياً، وهي:

وهي الرغبة والنية والمثابرة.

إنها عناصر النجاح الثلاثة، التي ستكون مؤنتك بطريق النجاح.

\*\*

انطلقى..

يجب أن يدرك المرء أنه عندما يشرع بعمل جديد فلن يكون مُفرط البراعة في أدائه..!

فإذا ما أردنا تعلم شيءٍ جديد، أو الانخراط بعمل جديد، لا بد أن نتقبل عدم براعتنا كُثمن

للبدائية، وأن نثق بأننا في طور النمو، وسنتجاوز مرحلة الحرج تلك، شأنها كشأن مراحل

حياتنا الآنفة، إذا فقط ثابتنا وصمدنا بطريق الهدف.

ولكي تتجاوزين البدايات بسلاسة، يجب أن تتسمي بهذه الصفات:

١- المرونة النفسية لتقبل العثرات والأخطاء بالبداية.

٢- الشجاعة، والثقة بالنجاح.

٣- الصبر، وسعة البال، وعدم التوتر عند سوء الأداء.

٤- طول النفس.

٥- تحمل الشعور بالحرج، لأن الشعور بالحرج علامة للتعلم، وتطور الأداء. تقول إم. جي

ريان. (علينا أن نرحب بشعورنا بالإحراج، عندما نبدأ في اكتساب عادات جديدة، فهذا

الإحراج علامة على أن عقولنا تصنع مسارا سينقلنا إلى مرحلة أعلى من الكفاءة.

\*\*

سلعةُ القادة..!

لقد تعاقب على هذه الأرض قادةٌ حكموا الأرض، وقادوها، ولم يكن لأولئك القادة مصباح علاء الدين ليحقق لهم مناهم، وإنما كان لهم سلعة يمتلكونها، أوصلتهم لقيادة أنفسهم أولاً ثم الناس..!

وكانت سلعتهم: المعرفة.. نعم المعرفة..!

فالعلم هو طريق النجاح، الفردي والاجتماعي وهو سلعة القادة الذين سادوا أقوامهم وارتفع ذكركم وعلا شأنهم يقول الله عز وجل ((يَرْفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ)) (المجادلة : ١١) .

لذلك نوصيك بالاستزادة من المعرفة، حتى تستطيعين قيادة نفسك للنجاح، فالعلم سلاحٌ بتارٌ للفشل، والمتعلم يصونُ روحه بعلمه، وينفع نفسه كذلك بعلمه. والإسلامُ حثٌ على طلب العلم فوردت الآيات الكريمة والأحاديث النبوية التي تؤكد على فضل العلم وأهله:

(( قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولَئِكَ الْأَلْبَابُ )) (الزمر : ٩) .

ولو لم يرد في فضل العلم وطلبه إلا أن الله أمر رسوله أن يسأله الزيادة منه لكفى، قال جَلَّ وعلا: (( وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا )) (طه : ١١٤) .

والجهل داء ، والعلم شفاء لهذا الداء ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ( فإنما شفاء العي السؤال ) [ أخرجه أبو داود (٣٣٦) ]

ولم يجعل الله التحاسد إلا في أمرين : بذل المال ، وبذل العلم ، وماذاك إلا لشرف الصنيعين ، وحث الناس على التنافس في وجوه الخير .

عن عبد الله بن مسعود قال : قال النبي صلى الله عليه وسلم : (( لا حسد إلا في اثنتين رجل آتاه الله مالا فسلط على هلاكته في الحق ، ورجل آتاه الله الحكمة فهو يقضي بها ويعلمها )) [ متفق عليه ] .

والعلم في هذا العصر ، أصبح ميسور المصادر، فبإمكان الفرد منا، أن ينهل المعرفة، من كتاب، أو شريط سمعي، أو دورة تدريبية، وبذلك يصبحُ فعالاً في مجتمعه، نافعاً لأمته، وربما قاد أمته للنجاح.

**أبرز صفات طالب العلم الناجح:**

**(النية الصالحة في طلب العلم)**

أولها النية الصالحة؛ لأن طلب العلم عبادة، كما جاء في صحيح مسلم أن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قال «ومن سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله له به طريقاً إلى الجنة وإن الملائكة لتضح لطلب العلم رضى بما يصنع»

وطالب العلم قد يأتي للعلم ويأتي مدارسته ويحضر بدون نية؛ لكن إذا طلب العلم جاءت النية؛ لأنه

حينئذ يحاسب نفسه.

قال ابن المبارك وغيره من أئمة السلف: طلبنا العلم وليس لنا فيه نية، فجاءت النية بعد. لأن النية

الصالحة في العلم ربما غفل عنها طالب العلم إما لصغره أو لأنه لم يستحضر هذا الأمر؛ لكن أول ما يتعلم بالعلم حديث «إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى». قال السلف الصالح من أئمة أهل الحديث: النية في العلم أن تنوي به وجه الله جل وعلا.

قال الإمام أحمد: النية في العلم أن تنوي به رفع الجهل عن نفسك. أن تنوي به رفع الجهل عن نفسك.

### (الصبر على طلب العلم )

يحتاج طالب العلم إلى أمر ثاني بعد النية ألا وهو أن يعلم أن طريق العلم ليس بالقصير، طريق العلم طويل جدا بل هو مع الإنسان منذ أن يبدأ في التعلم إلى أن يقضي الله أمر كان مفعولا..  
والصبر هنا من جهتين:

**الجهة الأولى:** أن العلم عبادة، وكل عبادة تحتاج إلى صبر.

**والثانية:** الصبر على الثبات على سلوك طلب العلم، فإن طلب العلم يحتاج إلى صبر كثير، صبر في حضور الدروس وملازمة المشايخ واستماع العلم و صبر على أن لا يشغله عن العلم ما هو دونه.  
قال ابن عطاء الله: من كانت بداياته مُحرقَة كانت نهاياته مشرقة

### (التدرج في طلب العلم)

أن يتعلم في علمه أن الأمور لا تأتي شيئا واحدا، لا تأتي مرة واحدة، وإنما تأتي شيئا فشيئا فالعلم، لا يأتي جميعا، ومن أراد العلم جملة -كما قال ابن شهاب الزهبي - ذهب عنه جملة، وإنما يطلب العلم على مر الأيام والليالي.

### (الهمة العالية في طلب العلم)

والهمة صفةٌ للنفس تقودُ صاحبها إلى المعالي، وهي مَلَكَةٌ للإنسان تقوى وتضعفُ باختياره يقول الله تعالى: (لمن شاء منكم أن يتقدم أو يتأخر)، والهمةُ العالية وقودٌ للنجاح في كل مجالات الحياة.

ومن الناس من تضعف همته فينبى العلم لا قيمة له؟  
في حين أن بعضهم كان موفور الهمة، متوقد العزيمة، حتى غدى سيد زمانه بالعلم  
والحكمة:

هذا أبو هريرة رضي الله عنه أكثر من حفظ السنة من الصحابة لزم رسول الله صلى  
الله عليه وسلم رغبة في العلم ، وكان كثير سماع الحديث ومتفرغاً له حيث لم يكن  
مولعاً بالتجارة والزراعة كغيره من المهاجرين والأنصار، ولكثره ما كان يسمعه من  
الحديث، قال للرسول عليه السلام: "إني قد سمعت منك حديثاً كثيراً وأنا أخشى أن  
أنسى"، فقال له الرسول: ابسط رداءك، قال: فبسطته، فغرف بيده فيه ثم قال:  
"ضمه" فضمته إلي، فما نسيت بعده شيئاً، وصحب أبو هريرة الرسول صلى الله  
عليه وسلم نحو أربع سنوات في حله وسفره وغزواته، وكان أكثر الصحابة حفظاً  
ورواية عنه، إذ ورد أنه روى عن الرسول صلى الله عليه وسلم (٥٣٧٥) حديثاً وروى  
عنه أكثر من (٨٠٠) رجل وامرأة من الصحابة والتابعين، منهم أبو بكر الصديق وعمر بن  
الخطاب، عبد الله بن عباس، عبد الله بن عمر، جابر بن عبد الله، أنس بن مالك، السيدة  
عائشة بنت الصديق رضي الله عنهم، وغيرهم.

وهذه ربحانة العلم كريمة المروية.. كانت حافظةً للقرآن محبةً للحديث وظلت تدرسه  
حتى بلغت الرابعة والعشرين من عمرها فإذا هي بارعة بالحديث متخصصة بصحيح  
البخارى حتى أصبحت حجةً فيه..ولما بلغت الثلاثين من عمرها..خرجت من بيتها فى  
سبيل طلب العلم متوجهةً إلى مكة حتى تمكنت من الحديث النبوي وعلا شأنها  
وارتفع ذكرها وصار لها مجلس علم ليأخذ عنها.

وقصدها طلاب العلم من كل مكان، وظلت كذلك بمكة تنشر العلم والخير ويقصدها  
الناس لمراجعة صحيح البخارى .

كانت مصداقاً لقول الله تعالى (يرفع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم  
درجات).

**هذه الهمة، هي الشغف الذي في داخل الإنسان بالحرص على الحفظ؛ لأن الفهم  
عرض يطرأ ويزول، لكن الحفظ يبقى بالذاكرة إذا ما تعهده الحافظ بالمراجعة.**

لهذا يحرص طالب العلم على أن تكون همته قوية كما كانت همة السلف في الحفظ.

**الهمة الثانية المحتاج إليها:** الهمة في ملازمة المشايخ والرحلة وطلب العلم، روى  
البخارى في المفرد: أن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما رحل إلى عبد الله بن أنيس  
قال: سمعت أن عبد الله بن أنيس لديه حديث لم أسمع. فرحل من المدينة إلى  
الشام شهراً، فلما دخل إلى الشام سأل عن بيت عبد الله بن أنيس فدل عليه، فلما  
طرق الباب خرج له الخادم فقال له: أين عبد الله بن أنيس. فقال من أنت؟، فقال: أنا  
جابر بن عبد الله. الخادم قال: صاحب رسول الله صلى الله عليه وسلم؟! قال: نعم.  
فذهب فأتاه عبد الله ابن أنيس، فعانقه، ثم قال: أتيت إليك من المدينة سمعت أن



عندك حديثاً عن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أردت أن أسمعك منك. قال وأي حديث ذلك؟ فقال: قوله -يعني النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ- «يحشر الناس يوم القيامة عراة غرلاً بهما» فقال: نعم فقص عليه الحديث.

**هذه الهمة تأثر بها صغار الصحابة** فهذا **عبد الله ابن عباس** كان في أوائل العشرينات في عهد الخليفة عمر بن الخطاب رضي الله عنهما، وكان له صاحب من الأنصار فكان عبد الله بن العباس يغشى مجالس الصحابة ويحرص على أن يستفيد منهم، فعاتبه صاحبه الأنصاري وقال: يا عبد الله أتظن أن الناس يحتاجون إلى علمك أو يحتاجون إليك وهؤلاء صحابة رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ موجودون؟ لكن ابن العباس لم تثنه هذه الكلمة عن الهمة وملازمة الكبار لأن الناس فعلا احتاجوا إليه بعد أن قل الصحابة،

ومن همته في طلب العلم، أنه كان يلزم باب أحد الصحابة - حتى تسفي عليه الريح التراب وهو عبد الله بن عباس ابن عم رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ويصبر حتى يخرج إليه الصحابي ويصحبه إلى المسجد، فيسأله عن العلم.

**وهمة السلف في ذلك فيها أخبارا كثيرة، ومن طالع كتب السير والتراجم وجد من ذلك شيئا كثيرا.**

**وقد رأينا في عصرنا هذا ولله الحمد** ممن رحلوا لطلب العلم، ففي الدورات والمحاضرات التي تقام بالمملكة العربية السعودية، فإن الحضور يكون من داخل المملكة وخارجها من الكويت الإمارات و عمان والبحرين وغيرها، هذه الرحلة في طلب العلم هي نوع من الهمة التي كان السلف يحرصون عليها. نسأل الله للجميع الإخلاص.

\*\*

**ذكر المنفلوطي في كتابه النظرات كلاماً جميلاً عن الهمة في طلب العلم فقال:**  
(جناحان عظيمان يطير بهما المتعلم إلي سماء المجد والشرف : علو الهمة والفهم في العلم).

**وقال أيضاً:** (ليس في الناس من هو أحوج إلى علو الهمة من طالب العلم ، لأن حاجة الأمة في نبوغه أكثر من حاجتها إلي نبوغ سواه من الصانعين والمحترفين ، وهل الصانعون والمحترفون إلا حسنة من حسناته، وأثر من آثاره؟  
بل هو البحر الزاخر الذي تستقي منه الجداول والغدران).

والهمة العالية، يحتاجها السائرون في طريق النجاح، في كل مجالات الحياة العلمية والمهنية والشخصية.

ومن أصحاب الهمم الذين ارتفع ذكرهم، ودان لهم المجد:

هذا الصبي الصغير الذي كان بصحبة أستاذه ماراً بالساحل، فتوقف أستاذه وأشار إلى أسوار القسطنطينية وقال له:

(أتري هذه المدينة التي تلوح بالأفق..؟) إنها القسطنطينية وقد أخبرنا الرسول صلى الله عليه وسلم: (أن رجلاً من أمته سيفتحها بجيشه ويضمها لأمة التوحيد) (لتفتح القسطنطينية ولنعم الأمير أميرها ولنعم الجيش ذلك الجيش).

ومن أول مرة سمع بها الصبي حديث شيخه، راوده الأمل بأن يكون ذلك الرجل الذي ذكره الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث وجيشه ذلك الجيش.

وما زال الشيخ يكرر ذلك الحديث على الصبي زارعاً بقلبه الهمة

كان ذلك الصبي محمد ابن مراد الثاني سلطان الدولة العثمانية، وشيخه أقشمس الدين الذي تولى تربية محمد.

كان السلطان مراد يصحب ابنه محمداً بالمعارك ليعتاد مشاهدة الحرب والطعان، ويتعلم القيادة وفنون القتال.

وما إن بلغ ذلك الصبي الثانية والعشرين من عمره، إلا وتلك الهمة التي زرعها شيخه تُرفرف في جوانحه، وتتوقد عزيمة وقوة.

حيث تسلم السلطة بعد أبيه، فشرع يفاوض قسطنطين ليسلمه القسطنطينية، تحركه الهمة التي نمت بروحه، وتؤجج بقلبه العزيمة على حيازة الفضل الذي ذكره الرسول بالحديث لفاح القسطنطينية وجيشه.

كان محمديقول: عن قريب سيكون لي عرش في القسطنطينية، أو يكون لي فيها قبر. فحاصرها واحد وخمسين يوماً، يعارك جيشه أسوارها العتيقة، ويقارع حصونها العتيقة، حتى دخل فاتحاً تلك المدينة المجيدة.

وحاز على نعماء وهبها النبي العظيم لفتح تلك المدينة وجيشه.

فتحها محمد، بعد أن عاش همة تمنى سنيها، حتى صارت له هدفاً وأملاً وشيك التحقيق.

ثم لُقّب عند فتحها بمحمد الفاتح، وخذ التاريخ ذلك اللقب حتى غلب على اسمه الصريح محمد ابن مراد الثاني.

كانت هذه قصة الصبي ومعلمه، فكم تحتاج الأمة من أقشمس الدين زارعاً للهمة، ومحمد متعهداً لها ومثمراً.

**يقول الدكتور أحمد زويل في كتابه (عصر العلم) كاشفاً سر حصوله على جائزة نوبل:** (وفي واقع الأمر فإن كل الإنجازات، إنما تحتاج من المرء أن يكون واثقاً وعلى قدر كبير من العزيمة والتصميم ومستعداً للعمل الشاق).