

فن وأسرار اتخاذ القرار

ART AND SECRETS OF DECISION MAKING



الكتاب والمناظر العالمية
رائد التنمية البشرية
د. إبراهيم الحجج



لقد خلق الله تبارك وتعالى الإنسان وترك له مهمة الاختيار وذلك لإعمار الأرض على اتخاذ القرار.

ولمن يقول أنا لا أستطيع أن اتخذ قرأنا فهذا في حد ذاته قرار بعدم اتخاذ القرار.

إننا جميعاً لدينا قرارات مشتركة وهي أن تكون سعاداً هي حياتنا ، وأن تكون ناجحين في عملنا ، لكننا نعد أنفسنا لم نعمل أبداً معاً قرراً، وهذه القرارات تعرف باسم القرارات المتضخمة ، أما القرارات القوية فهي القرارات التي يستطيع صاحبها أن يقبضها ، وعلمنا أن نذكر أن القرار هو ما يصعد الصعير....

ولكي نتخذ قراراً لنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال في الدنيا والآخرة.

د. إبراهيم الحجج

جميع حقوق النشر محفوظة
جميع الحقوق محفوظة

بمزايق
للكتاب والنشر الإلكتروني

مخارطة للناشر الإلكتروني

جميع الحقوق محفوظة

10020272 39 59 408

10021 011 47 000 72

فن وإسرار اتخاذ القرار

القرارات القوية فهي القرارات التي يستطيع صاحبها أن يتخذها،
وعليها أن ندرك أن القرار هو ما يحدد المصير...
ولكي نتخذ قراراً لنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ
القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال في الدنيا والآخرة.

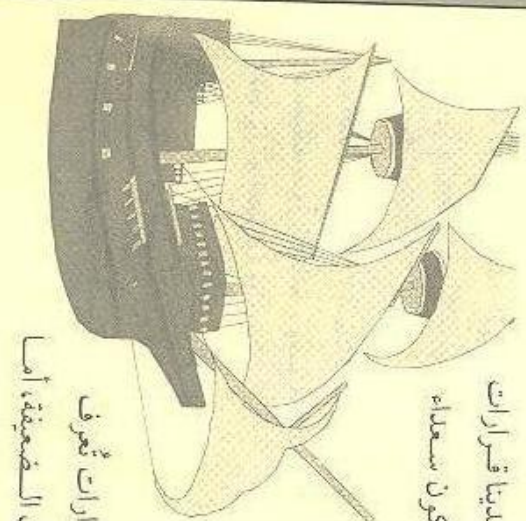
* * *

فن وإسرار اتخاذ القرار

مقدمة

لقد خلق الله تبارك وتعالى الإنسان وترك له مهمة الاختيار
وذلك لإعمار الأرض؛ لذا كان على الإنسان أن يقرر، وأن يساعد
نفسه بل والأخريين على اتخاذ القرارات.

ومن يقول أنا لا أستطيع أن أتخذ قراراً فهذا في حد ذاته قرار
يعدم اتخاذ قرار.



إننا جميعاً لدينا قرارات
مشتركة وهي أن نكون سعداء
في حياتنا، وأن
نكون ناجحين
في عملنا، لكننا
نجد أنفسنا لم
نعمل أي شيء
قررتاه، وهذه القرارات تُعرف
باسم القرارات الضميمة، أما

أحب أن أبدأ بقصة ربما تكون مفيدة لنا في اتخاذ القرار ومن ثم تغيير حياتنا...

ففي أواخر الخمسينيات كان هناك رجل يعمل في شركة "فوردا" للسيارات وقد حدث بينه وبين (فوردا) نفسه مشكلة، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله من عمله..



قرر هذا الرجل أن ينافس شركة "فوردا" بل ويتفوق عليها فذهب للعمل في شركة "كرايزلر" المالحة وتولى إدارتها، وكانت هذه الشركة تعاني من الديون، حيث كانت مدينة بأكثر من ٨٠٠ مليار دولار، وأكثر من ٥٠٠ ألف عامل بها كانوا سيمانون البطالة إذا أغلقت الشركة، وأكثر من ٢٥٠٠ فرع في العالم للشركة ستُغلق، ولم يكن لدى الشركة غير ٢٥ مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال الشركة..

سيارة تتكلم

لا بد للبزنسان أن يقرر وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات ولا يقول لم يعد هناك وقت. لقد كبرت على أن أحدث تغييراً حياتي، كما أنه لا بد وأن يساعد أولاده كحلل على اتخاذ القرارات

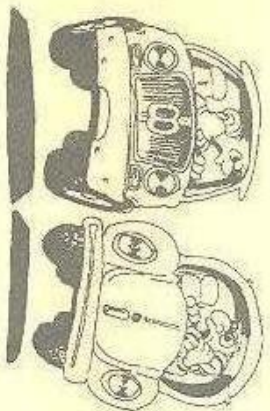


فن وأسرار الخطة القمراء

لا بد أن تختلف سياراته عن السيارات الأخرى، لا بد أن تكون هناك ميزة في سياراته لا تتوفر في السيارات الأخرى، لا بد أن يكون هناك ابتكار في سياراته..

جمع هذا الرجل موظفيه وأخبرهم أنهم إن لم يتمكنوا من اختراع سيارة مختلفة تمامًا عن كل السيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإنهم جميعًا مضمولون..

وبالتفعل خلال ستة أشهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق



هذا الإنجاز قامت

هذه الشركة بإنتاج

أول سيارة متكلمة

في العالم، فكانت

تكلم بمشرة أشياء

.. فقطول مثلًا: لا

تس المسابيح .. لا

تس الباب مفتوحًا..

وقد تم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر، واستطاع هذا الرجل أن يسد ديون الشركة في أقل من ست سنوات، وأصبحت شركة أكويزلر (العالية من أقوى خمس

فن وأسرار الخطة القمراء

قرر هذا الرجل أن يتحرك بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وطلب من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سيقوم بسديده لمساعدته على إبقاء نشاط هذه الشركة، ووافق الرئيس عندما علم أنه بإغلاق تلك الشركة سيكون هناك ٥٠٠ ألف عامل مشردين في الشوارع، وبالتفعل أعطاه ٥ مليارات دولار، وعاد الرجل بالمال ليفكر ماذا عليه أن يفعل؟ ومن أين يبدأ؟

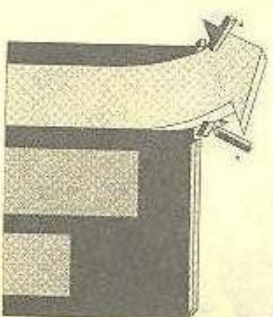
قرر هذا الرجل أن تكون بدايته بأن بأفضل التخصصيين للعمل معه في الشركة، وبدأ يركز على أقسام الشركة القوية ويمسح بالأقسام الضعيفة ويركز على العمال المتجدين في شركته، فنظم الأمور الداخلية للشركة، وفي خلال ثلاثة أشهر أو أربعة انظمت الشركة تمامًا..

بعد انظام شؤون الشركة

كانت لديه مشكلة وهي

التسويق... ما الذي سيجعل

الناس يشترون سيارات شركته

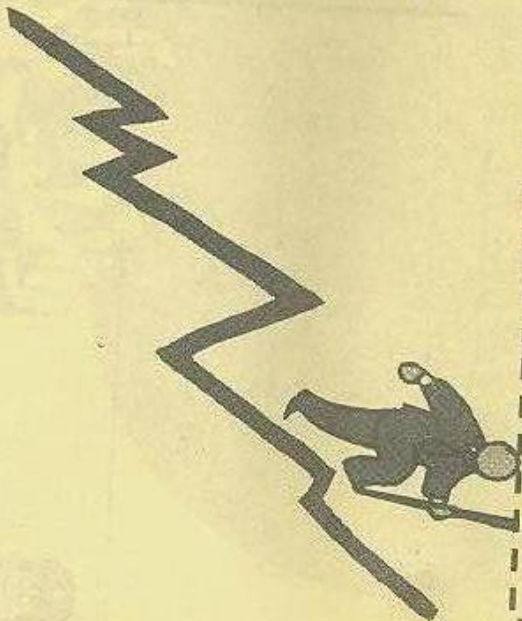


دون السيارات الأخرى؟

فن وإسراء الخطة القمراء

ودون أن يضع نفسه أمام تحدٍ قومي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلًا.

رأيه للإنسان أن يقرب، وأن يساعد نفسه عليه إن شاء القمراء، والآن يقول له بعد هذا وقت.. لقمه كبريت عليه، إن أدمت نفيًا بحياتي، كما أنه رأيه وأن يساعد أولاده كذلك عليه، الخ الخ القمراء.



فن وإسراء الخطة القمراء

شركات متميزة للسيارات في العالم، وكل هذا بدأ بقرار من هذا الرجل... الرجل

لقمه قمر أن يساعد نفسه قمر إليه
الآن مدومة، أن يكون غير نطحي، والآن
يكون مجرته لبيع لسابقه.. وبهذا القمراء
صقق هذا النجاح العظيم.



والآن هذا الرجل قد رحل من موقعه في الشركة، وجاء غيره، لكن هل منا من يعرف من هو الرئيس الذي حل محله؟

بالطبع لا، لماذا؟

لأن من جاء بعد هذا الرجل الذي نذكر قصته قرر الاستمرار على النمو ذاته الذي كان عليه سابقوه وأن يتعامل مع وظيفته على أنها كرسى يسمى بكل جهده أن يحافظ على جلوسه عليه دون أن يفكر ويفرقة في مشاكل شركته وأن يجد لها حلاً غير تقليدي ودون أن يفكر الطاقات البشرية المأهولة الموجودة لدى مساعديه

أنت والقرار

كلنا لدينا قرارات مهمة وهي أن تكون سعيداً في حياتنا. وأن تكون ناجحاً في عملنا. لكننا نجد أنفسنا لم نفعل أيّاً مما قررناه. وهذه القرارات تعرف باسم القرارات الموعبة. أما التي يستطيع صاحبها أن يتخذها، وعليها أن تدرك أن القرار هو ما يحدد المصير.



واجبات عملية:



اذكر ثلاثة أشياء عملية يمكنك بها أن تحسن من أداء عملك (على أن تكون مبتكراً قدر الإمكان)

1-

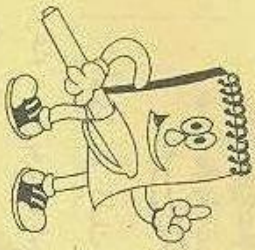
2-

3-



فن وإسراء الخاتة القزار

أنهم لا يستطيعون أن يستمروا فيها بدأوه فيعودون إلى ما كانوا عليه بل أكثر مما كانوا عليه مما يؤدي إلى زيادة أوزانهم أكثر وأكثر.



وهناك من يقول أنا لا أستطيع أن اتخذ قرآناً وهذا في حد ذاته قرار بعدم اتخاذ قرار.

* * *

فن وإسراء الخاتة القزار

أطرح عليكم الآن سؤالاً، هل منا من يتخلى قرآناً لكنه لا يستطيع؟

نجد البعض يقولون: أنا أخاف من اتخاذ القرار، وهناك من يقول: أخاف أن يسخر الناس من قرأوي....

كلنا نعلمه أن نعمل أشياء كثيرة وملمومة مثل نعلج لغة معينة أو ممارسة رياضة ما أو الاستقلال في العمل، أو الزواج من فتاة معينة، فنجح أنفسنا فيما نرغب فيه نغ نوقفه دون أن نكمل ما قررناه.

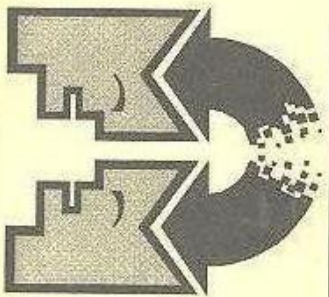
فالشباب الذي قرر أن يجتهد في دراسته في المدرسة الثانوية ليلتحق بكلية الطب وعندما حقق قراره إذا به يفشل في الكلية؛

وذلك لأن طموحه توقف عند دخول الكلية فقط ولم يستد لما بعد ذلك.

وأعرف أننا كثيرين يقومون بعمل برنامج حية (ريجيم) قاس إلا



إن القراء الضعيف هو القراء الذي يخذله
الإنسان ليع لا يقدر على تنفيذ أو إتمامه
بشكل جيد.



إن كلمة القراء مشتقة من القطع أي أن يقطع صاحب القرار كل الاحتياطات التي قد تعيده ثانية أو تشبهه عن الشيء عندما في قراره.

وهناك قصة حقيقية حدثت لي عندما كنت أصغر في مطعم شهير وهو من المطاعم الدوارة بمعنى أن المطعم يدور بمن فيه، وهذه المطاعم عادة ما يكون لها مدخل واحد، ولا يستطيع عدد كبير العبور من هذا المدخل في الوقت نفسه..

قصة نظريية

أسوق على ذلك قصة نظريية للضعفين سقطنا في وعاء عميق به لبن، فحاولنا الاثنان الخروج من هذا الوعاء لكن الأمر كان شاقاً، فاستسلمت أحدهما للفرق، أما الأخرى فظلت تدور وتدور في الوعاء حتى تحول اللب إلى كريمة، فاستطاعت أن تصعد الضفدعة على تلك الكريمة وتخرج من الوعاء..

لقد حافظ قرار تلك الضفدعة على حياتها وضيء مصيرها وهذا القرار من القرارات القوية التي استطاعت الضفدعة الناجية تنفيذه بل إن القرار القوي كان هو السبب الذي جعل الضفدعة تحافظ على حياتها..

أما قرار الضفدعة الأخرى فهو قرار ضعيف فكانت النتيجة أن ماتت تلك الضفدعة وخسرت أغلى ما لديها، خسرت حياتها بأسرها.

فن واسرار اتخاذ القرار

يحدد طريقة تعاملنا وطريقة غرضنا والطريقة التي نأكل بها، والقرار هو الذي يحدد شكلنا ونحن نتكلم أو ونحن نجلس أو ونحن نعمل أو ونحن نتشاجر...

كل هذه قرارات مبنية على مفهومنا الذاتي، ولكي نتخذ قراراتنا بشكل صحيح علينا أن نعلم كيفية اتخاذ القرار الصحيح حتى نصل إلى أفضل حال.



ان الملاح اليوم يدرك بجناحين
هما: السرعة والابتكار وملح الانسان
ان يمارك ذلك حله لا يحطمه قطار
الزمن.

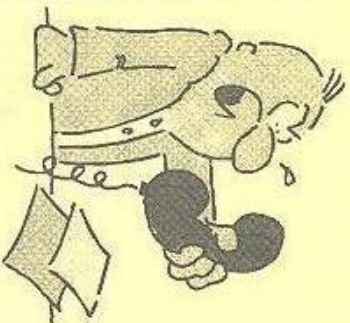


فن واسرار اتخاذ القرار

وقد حدث أن شخصًا اتصل بي وكنت من المسؤولين عن إدارة المطعم وقتها، فقال لي اتصل: إن المطعم به قبيلة.. فالتصت بالشرطة وأتى رجال الإطفاء والإسعاف وقال لي أحدهم: عليك أن تجمع موظفي المطعم وتخبرهم بهدوء أن هناك قبيلة فتعجبت من هدوء الرجل وقتت بيل أخبرهم أنت، وكان عليّ أن أتخذ القرار، هل أعلم الحاضرين بالأمر ونخلي المكان وهذا صعب جدًا لكثرة العدد الموجود بالإضافة إلى المسارعة المالية التي لا أعلم كيف سنعوضها إن كان الاتصال كاذبًا أو مزحة ثقيلة من أحد الطائفتين أنفسهم من الظرفاء، أم أن عليّ أن أغامر وأعتبر أن هذا الاتصال لم يرد وأنعام وكان شيئًا لم يكن..

وأخيرًا قررت ألا أعلم الحاضرين بالأمر، ومرت عليّ ثلاث ساعات من أصعب الأوقات، وفي النهاية اتضح أن البلاغ كان بلاغًا كاذبًا.

إن القرارات هي ما يحدد مصير الإنسان، فالقرار هو الذي

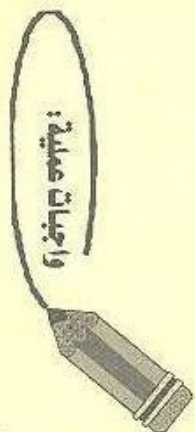


القرار المبتكر

عليها الابتكار والاختلاف عن
الآخرين ليس من باب الاختلاف
للاختلاف ولكن الاختلاف للتمييز
وذلك حتى تميز عن غيرك من
الآخرين، وعليه أن تعلم أنه لا
وجود لكلمة "مستحيل" لكل شيء
ممكن



واجبات عملية:

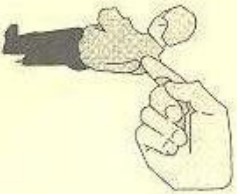


اذكر ثلاثة قرارات أنت في أمس الحاجة لانجازها:

.....
- 1

.....
- 2

.....
- 3



فن وإسرار الخدعة القراء

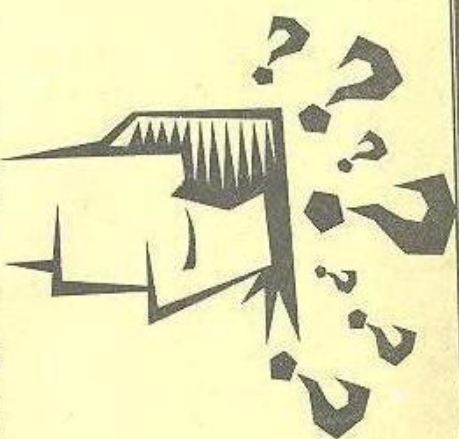
تريد مسيح خذائك؟ ثم أخذ يردد ما فسأله رجل مرار أمامه لماذا تقول ٩٩ ، ٩٩ ، ٩٩ هكذا؟

فقال ماسح الأحذية: إن اليوم عيد مولدي وقد مسحت ٩٩ خدأة وقررت أن أمسح المائة فجاءت فهل تكون أنت المائة لتسمدني؟ فوافق الرجل وتركه بمسح له الخدء وفي النهاية أعطاه ٢٠ دولارًا لي يدخل عليه السعادة، ثم ذهب الرجل ولبا بعد عن نظر ماسح الأحذية أخذ ماسح الأحذية يقول ويكرر: ٩٩ ، ٩٩ ، ٩٩ .

وقد كان هناك عمل لبيع لعب الأطفال وكان الإقبال عليه شديدًا لجودة بضاعته ولحسن معاملته للناس ثم لأنه كان بمفرده يبيع لعب الأطفال في منطقته حيث لا يوجد أي محل غيره ينافسه في ذلك ولما عرف بعض تجار لعب الأطفال بذلك أراد أحدهم أن يجرب حظّه في هذا المكان ففتح عملاً لبيع لعب الأطفال بجوار صاحب المحل الأول فقلّت مبيعات المحل الأول فجاء رجل آخر وافتتح عملاً آخر في الجهة الأخرى من المحل الأول ليصير المحل الأول محاصرًا من الجانبين مما أدى إلى أن تقل مبيعاته بشكل كبير.. فكر صاحب المحل الأول في فكرة تحافظ له على الصدارة في

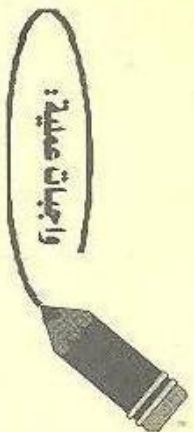
فن وإسرار الخدعة القراء

يجب أن نضع أن القراء ينبغي على قبيح الشخص المقرره وعلى اعتقاده وعلى مفهومه الذاتي وعلى إدراكه للأشياء، بالإضافة إلى المؤثرات الخارجية..



فلا بد أن نتعلم كيف ننمي عضلة اتخاذ القرار، ولا بد أن نضع في اعتبارنا في اتخاذ القرار أن يكون القرار مبتكرًا، فماسح الأحذية الذي وجد الناس يرفضون مسح أحذيتهم، قرر أن يبتكر فجلس مكانه، وأخذ يقول ويكرر: ٩٩ ، ٩٩ ، ٩٩ بدلاً من أن يقول: هل

وأجبات عملية:



ترى هل تستطيع أن تنمي حاسة الابتكار لديك؟

وكيف ذلك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



المبيعات والقدرة على الصمود أمام منافسيه فهذا تفكيره إلى أن يكتب على باب عمله "المعضل الرئيسي" مما أدى إلى أن تزيد مبيعاته بشكل كبير على حساب منافسيه.

اذن علينا الابتكار والاختلاف من الآخرين ليس من باب الاختلاف للاختلاف ولكن الاختلاف للتميز، وذلك حتى نلميز عن غيرنا من الآخرين، وعليك أن نطلع أنه لا وجود لكلمة "مستحيل" فكل شئ ممكن.

إن الإنسان ضعيف بكل ما فيه إلا العقل فإنه قوي وذو إمكانيات لا حدود لها وهذا ما قررتة التجربة وما أكدت عليه اللياقات المساوية كلها.

فبالعقل يعز الله أناسنا ويذل آخرين، والعقل يمد الإنسان يومياً بستين ألف فكرة، ولكن أين من يستفيد من هذا الكم الهائل من الأفكار؟

القراءة الالوانية

التفكير هو الذي
يحدد المصير... لذلك
لا بد أن نقرر كيف
ننظر بهل طريقة صحيحة



١- طريقة التفكير

القرار في طريقة التفكير، والتفكير هو الذي يحدد المصير،
فلا تحظ أفكارك لأنها تتحول إلى كلمات، ولا تحظ كلماتك لأنها
تتحول إلى أفعال، ولا تحظ أفعالك لأنها تتحول إلى شخصيات،
ولا تحظ شخصياتك لأنها ستحدد مصيرك..

إذن التفكير هو الذي يحدده
المصير... لذلك لا بد أن نقرر كيف ننظر
بطريقة صحيحة.



إن الإنسان إذا اعتاد أن يفكر تفكيراً إيجابياً فإن ذلك سوف
يؤثر على حياته كلها.

إنني إذا أردت مثلاً أن أصلي الفجر في جماعة فإن عليّ أولاً أن
أفكر بطريقة صحيحة، بأن أحدد الأسباب التي تمنعني من

فن وإسرار الإخاء القراء

بعينه توله ثم تحدث المصيبة فعلاً، وذلك بسبب قانون الانجذاب، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج؛ لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين، فعادت إليك من نفس النوع، فالإدراك هنا ليس له علاقة بالخطيئة وإنما بالطاقة البشرية، إذن لا بد أن تقرر كيف تدرك.

إليك إن كنت مكتئباً، وأدرك ذلك العقل وتعرف عليه وحلله وقرر كيف سيتصرف، فإنك تستطيع أن تعرف الأشخاص المكتئبين وسط الناس وتنجذب إليك الأشياء من نفس نوعك، ونوع أفكارك.



ذهب أحد الشباب إلى أحد حكماء الصين، وقال له: أنا أصبحت أملك قدرات لا محدودة، ووصلت إلى درجة عالية جداً في الحكمة، فأريد منك أن تخبرني بشيء جديد لا أعرفه.

فطلب منه أن يأتي إليه، فجاءه ومشى أمامه، فرسم دائرة، وقال له: الإدراك؟ فقال له: أنا أعرف.. أدركت.. ولذلك أتيت

فن وإسرار الإخاء القراء

الاستيقاظ لصلاة الفجر ثم أفكر أيضًا في كيفية معالجة تلك الأسباب بما يحقق لي الهدف في النهاية.

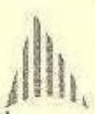


٢- التذكير

تعلم طبقًا لقانون التركيز أن أي شيء تركز عليه يتحكم فيك، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك، ثم يؤثر في حكمك على الأشياء، فعندما تركز أن هذا الشيء أو هذا الشخص يضايقك فإنه سيضايقك بالفعل.



أيضًا الشخص الذي يقول: أنا مضطرب نفسيًا فهو يركز على أن نفسه غير طبيعية، فيرى نفسه من خلال تركيزه هو، ولذلك لا بد لك أن تقرر وأن تركز بالطريقة الصحيحة.



٣- الإدراك

إن الإدراك كلمة خطيرة.. هناك من يفكر ويركز أن عينه السعال لو حدث لها مكروه سيحدث له بعدًا مصيبة كبيرة، فإذا



٤- الشعور والأحاسيس

إن الأحاسيس هي وقود الإنسان، وبغير الأحاسيس لا تستطيع أن تتحرك، وبغير الأحاسيس لا يكون الإنسان إنساناً فعلاً...

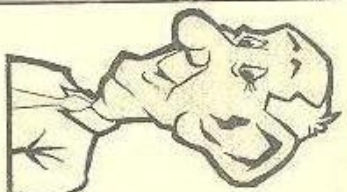
تسبب الأحاسيس للإنسان أشياء كثيرة؛ لأن الأحاسيس تسبب أمراً نفسية وغير نفسية، وهي تسبب السلوك، فتجد أن الفكرة تسبب إحساساً، إذن فلو غيرت أفكارك ينتج عن ذلك تغيير لحياتك كلها.

والشعور والأحاسيس تأتي من التفكير، فالله سبحانه وتعالى وهبك الروح، وهذه الروح تحتاج إلى الجسد حتى تعمل بداخله، وهذا الجسد به اللذهن الذي يحتاج إلى الشعور والأحاسيس لتحركه، وهذه الشعور والأحاسيس هي وقود الفعل فيمجرد الشعور والأحاسيس يأتي الفعل.

إليك، فرسم دائرة ثانية، وقال له: الإدراك؟ فقال له: لقد رأيت الأولى، فهل من الممكن أن تقول لي ما الأمر؟ فرسم دائرة ثانية، وقال له: الإدراك؟ فقال له الشاب: هل تسخر مني؟ فقال الحكيم: لا، إطلاقاً، ثم طلب منه أن يرجع إلى الخلف، ففعل ما طلبه الحكيم، فوقع في الحفرة، وعندما وقع في الحفرة غضب بشدة، وقال: ما هذا الذي فعله معي؟ وما هذه الدوائر التي رسمتها؟ وما هذا الكلام الذي تقول له؟

وظن الشاب أن الحكيم قد كبر وخرّف... فقال له الحكيم:

الدائرة الأولى هي إدراكك لأفكارك، والثانية هي إدراكك لتحدياتك، والثالثة هي إدراكك لأحاسيسك.



فأنت أمامك الكثير حتى تقول: لقد وصلت إلى الحكمة؛ لأنك وأنت قادم لم تدرك كيف تفكر، أدركت فقط أنك أصبحت راقماً، وهذا التفكير يسبب لك أحاسيس جعلتك لا تفكر في التحديات، وهي الحفرة التي كانت بجوارك، والتي طلبت منك أن ترجع فوقعت فيها، فلما وقعت فيها اضطرب إحساسك.

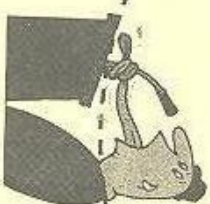
يأتي السلوك بعد الشعور والأحاسيس، فمثلاً الشخص الذي يقوم بعمل ريجيم يتمتع عن الطعام، ثم فجأة يشعر برغبة في الطعام ويكبر هذا الشعور بداخله مصحوباً بصوت داخلي، وهو ما يسمى بحالة الطوارئ الداخلية، فإذا به يفتح الثلاجة وتأكل بشراسة وينسى تماماً الريجيم، فالشعور والأحاسيس هي التي



أنت بهذا السلوك.

لذلك لابد أن يكون لديك القراء الداخلي وفي اللدكك وفي شهوة وأحاسيسك، وفي اللدكك وفي سلوكتك، واللدكك وفي الفعل، فإذا ما لدككمنه في الفعل عرفته النتيجة.

والفدخي لا يستطيع أن يلدكك في اداسيسه من الممكن أن يكون انفا ولكنه لم مع لدككه في اداسيسه سلججه ان سلوكتياله سلبية، وسلججه ان ننازجه سلبية، وسلججه مزاجه من النوع ذاته.



وعليك أن تتحكم في أحاسيسك وأن تتحكم في سلوكتك، وإذا تحكمت في سلوكتك، فمن الممكن أن تجد إنساناً يسبب لك اضطراباً في أحاسيسك، ومن الممكن أن تكون دكتوراً راقماً، ولكن قد تضطرب أحاسيسك بسبب مكالمته...
ومن الممكن أن تكون إنساناً ممتازاً في الزواج، وتختلف أحاسيسك بسبب موقف معين، فتتعامل مع الطرف الآخر بأحاسيس سلبية...



إذا كان تفكيرك غير مضبوط، وتركيزك غير مضبوط،

وإدراكك غير مضبوط فإنتالي ستكون الأحاسيس والسلوك غير مضبوطة، وسيأتي الفعل مبنيًا على كل ذلك..

وأذكر هنا أن شخصًا أتى إليّ في العيادة وقال لي: يا دكتور أنا أعاني من صداع كل يوم الساعة الثالثة والنصف، فقلت له: قابلني الساعة الثالثة وقابلته وكنت أحدث معه عن حياته وعن الأمور العادية، وكان هو يتوقع الصداع ولا كانت الثالثة والنصف قال: لقد أتى الصداع فقلت له: لا تركز على الصداع، وإنما ركز على الأشياء الأخرى، وبعد فترة قال: إنني أشعر بتحسّن.. فهو هنا غير تفكيره وغير تركيزه، فلا بد أن تقول لنفسك "يمكن.. يمكن" يمكن أن تفعل أي شيء، طالما هناك شخص يهتم قبلك استطاع أن يحقق شيئًا فأنت أيضًا تستطيع أن تفعله ستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد قبلك فستكون أنت الأول.



إن الناس يحكمون على بعضهم البعض من خلال الفعل وليس من خلال الكلام لأن الأفعال هي ما يترتب عليه النتائج الجيدة.



تعديات القُرارة

يجب أن نعلم أن 90% من
القيء الحسية والعالفية
و9% من قيمنها تكون
لدى الإنسان أثناء السبع
سنوات الأولى من حياته



لأنه إن تفكر بأسلمه، كيف لنمحي
نفسك، وذلك بقراءنا نأخذ، فماده قرارة
هنا صديقا ولا يُغضب الله سبحانه
ونصالحه فأفعله فوراً.



واجبات عملية:

أغلق عينك، وتحيل نفسك في الماضي، وغير كل ما تريد
تغيره.



.....

.....

.....

.....

.....

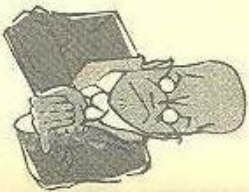
فن وإسراء الغضب القراء

غاضباً، وكلما غضبت أدرجت نفس الأحاسيس والأفكار في ذلك الملف...

وبالتالي تتراكم الأحاسيس وتترايد حدة مشاعر الغضب، ومع تقدم الإنسان في السن وتراكم الأحاسيس يصل الإنسان حين يثار بأفقه الأمور إلى ذروة الغضب بسرعة..

ومن ثم نجد أحياناً - قد يكونون ماهرين في عملهم - حين يغضبون يفقدون توازنهم وقدرةهم على التحدث والتفاهم، وقد يتسبب ذلك في خسارتهم لأموالهم أو تسريحهم من عملهم أو قطيعتهم مع الآخرين، فهل سلوكهم هذا يرضي ربهم أو يحقق أهدافهم أو تتحسّن به صحتهم؟ بالطبع لا، إذن لماذا يفعلون ذلك؟

تتلخص الإجابة عن هذا السؤال في كلمتين: البرجة السابقة، تلك البرجة التي يكتسبها الفرد من الأسرة والمدرسة والأصدقاء ووسائل الإعلام والمحيطة الاجتماعي ككل، فضلاً عما يضيفه هو إلى ذلك.



فن وإسراء الغضب القراء

1- البرمجة السابقة

نجد كل إنسان مبرمجاً بطريقة معينة منذ الصغر ويكرر على هذه الطريقة، ويصرف ويتكلم بناءً على هذه الطريقة ويأخذ القرارات من هذه البرمجة، فكيف تغير هذه البرمجة؟

والسؤال الآن: كيف تغير هذه البرمجة؟

هذه البرمجة تتم في المخ في مكان معين وتحدث بالحواس الخمسة فإذا حدث أي تغير في هذه الحواس، فالخ لا يعرفها.

فحينها يغضب

الإنسان - وإن لم يتأذى في غضبه - فإن المخ يدرك ذلك، ومن ثم يفتح ملفاً عقلياً يحمل نفس العنوان الذي أوجيت إليه به: «أنا



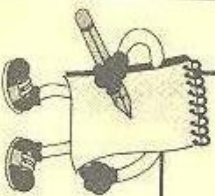
مثال على ذلك الفيلم المرعب الذي الذي يخيفنا منه هو

الصورُ والصورَةُ، فإذا كتمت الصورُ فإن أحاسيسك ستتغيرُ، أي أن المرعب سيقل، وإذا أخذنا نفس الفيلم وصغرنا الصورة جدًا أو أدخلنا موسيقى سعيدة على الفيلم أو ألبسنا البطل ملابس مضحكة أو جعلنا أذنه بشكل أذن الأرنب، فهل سيكون لديك نفس الإحساس بالمرعب؟

طبعًا سيتغير رغم أن الفيلم هو هو.. فيلم مرعب.. لكن المحتوى والتركيبة تغيرتا فإذا تغيرت تركيبة أي تجربة فإن المخ سيفلتها.

انتبهه معي لهذه القاعدة:

”كل تجربة تركيبية مكونة بالحواس الخمس، توضع في مكان معين في المخ، وتسمى الملفات العقلية، وإذا حدث تغيير في التركيبة يحدث تغيير في التجربة“.



إن الله - عز وجل - قه خالق العقل للإنسان ليكون خاضعاً لأميره، فإن جعله مبركاً فسوف يمبرك لك فقط الملفات العقلية التي لم تبرزها في الماضي..

تلك الملفات التي أشار باحثو جامعتي سان فرانسيسكو وهارفارد إلى أن ٩٠٪ منها ذو أثر سلبي؛ لأن الفرد يكتسبها من المحيط الاجتماعي دون أي إدراك أو تحكم منه، وبالتالي قد تكون غير مناسبة للفرد وطبيعة معيشته في الحياة.

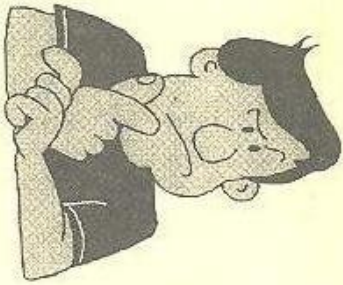
على سبيل المثال قد يكون الرالدان من النمط العصبي سريع الانفعال، فيكتسب الطفل ذلك منها دون وعي، كما قد يسبب له مشكلات أو تعسر في التعامل مع الآخرين حين يكبر، ومن ثم فعل الفرد أن يعمل على تصحيح تلك البرجة السابقة وتفتيحها ومراجعتها أو لا بأول؛ حتى تتحسن علاقته بالآخرين وحياته.



٢- التعميم السلبي

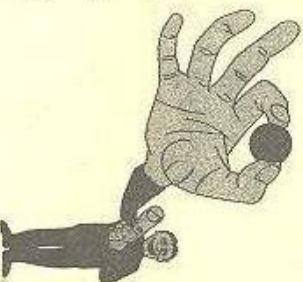
التعميم السلبي هو التركيز على شيء معين صغير ثم تعميم الأمر، مثلاً الشخص الضايق من شيء يقول البلد كلها سيئة فإذا عثم الإنسان أمراً فلن يستطيع أن يتخذ قراراً فالشخص الذي يقول أنا مضطرب نفسيًا عم الأمر ورضخه فتكون أحاسيسه مضمخمة أيضاً..

لذا على هذا الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلاً ويبدأ بمعالجته فيخرج بذلك من التعميم إلى التخصيص.



و معنى ذلك أنني إذا غيرت تركيبة أفكار تسببت في أحاسيس سلبية إلى أفكار يتبع عنها أحاسيس إيجابية تتغير التجربة، وعندما يعود إليها المخ مرة أخرى يجد أنها قد تحولت إلى مهارة... تحولت إلى قدرات، وما دامت قد تحولت إلى مهارة فإن العقل العاطفي يرتاح وكذلك العقل التحليلي.

وأذكر هنا قصة امرأة كانت تخاف من المرصير فقلت لها: لم تخافين منها؟ قالت: لأن لون المرصير بني وهو لون سعيء، وبالمصادفة كانت تلبس اللون البني، فقلت لها: لم تلبسين مثله إذن؟ فقالت السيدة: لأن اسمه كرهه، فسألتها عن اسم شخص نجبه فقالت: خالده، فقلت لها: إذن سنسمي المرصير بهذا الاسم، فكانت إذا ما رأته المرصير ضحكت.



فالإنسان في منتهى القوة لكن التركيبة هي التي تكون ضير صحيحة، فلا نجد طفلاً يولد محبطاً... وخلاصة القول أن البرمجة السابقة قابلة للتغيير.

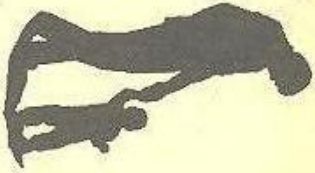
فن وإسرار الخاة القراء

التي ستترب على فعل هذا الأمر؟ وما هي أسوأ الأمور التي ستحدث لو أقبلت على هذا الأمر؟ وما هي أفضل النتائج لفعل ذلك الأمر؟

يجب أن نعلم أن 90٪ من القيع الإنسان الماطفية و 90٪ من قيمنا لتكون لدى الإنسان أثناء السبع سنوات الأولى من حياته.

وليس معنى ذلك أنه بعد سبع سنوات ليست هناك إمكانية للتغيير وذلك لأن البرجة - كما أسلفنا - قابلة للتغيير.

وأخيراً أقول إنه ليس هناك فشل وإنما هناك خبرات وتجارب فأي شخص ناجح في حياته سيجد له الكثير من السقطات والزللات، فكلما أقيت الكرة للارض بقوة رجعت إليك بارتفاع أعلى وأسرع.



فن وإسرار الخاة القراء

٣- الخوف من الفشل

وهذا الأمر يتكون لدينا منذ سن صغيرة جداً..

فالطفل الصغير إذا ما حاول وضع يده على النار ستصرخ الأم بقلها: لا تمسك بالنار، لكنها لم تقل له لماذا لا يمسكها، فتلك الأم لم تفهم صغيرها ماذا سيحدث له إذا أمسك النار، وبالطبع لأن الطفل ليس لديه ما يخاف منه من مسك النار فسيحاول هذا الطفل أن يلمسها دون أن تراه أمه ووقتها سيلسع الطفل، ويشعر هذا الطفل بالفشل لأول مرة في حياته، فبينما عنده الخوف من الفشل، ويجزن مخ هذا الطفل ذلك الخوف من الفشل وتلك التجربة المريرة، وينبني الخ على هذه التجربة بعد ذلك أموراً أخرى..

فإذا كبر هذا الطفل وأراد أن يدخل في مشروع مثلاً نجده يراجع ولا يستطيع أن يقل على أمر كهذا الخوف من الفشل، فعلياً أن نسأل أنفسنا مم نخاف؟ وما هي النتيجة



٤- منطقة الأمان

هي شعور الإنسان بالأمان؛ وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد، ولديه المنزل الذي يورثه، والعمل الذي كان يسمى له، وحقن ما كان يطمح إليه...

ومعتقد الأمان هذه أنا أسميها منطقة الخطورة؛ لأن الإنسان إذا اطمان بدرجة عالية فلن يستغل قدراته؛ لأنه لا يعرف لم يستغلها... فهو سعيد... فلماذا يتمب نفسه إذن؟

وبالتالي سيدخل الروتين على حياته وتبدأ الإجباطات والأوجاع النفسية، وبعد الكثير والكثير من الأشخاص الذين لديهم كافة الرسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحقيقة تعساء ومرضى نفسانيين، يقولون لأنفسهم "لماذا أقرر .. لماذا أتغير... أنا سعيد هكذا" لكنه داخلياً يشعر بالضيق؛ لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه توقف عند نقطة معينة.

وأذكر هنا قصة صديق لي كان يمتلك مطعم الأاسماك

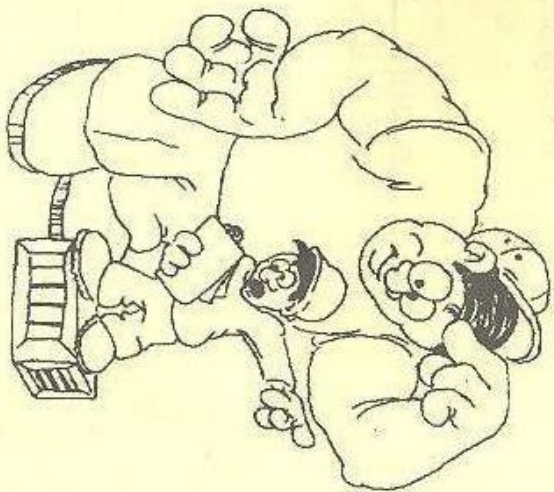
ففي الواضع ليس هناك فشل
فالشخص الفاشل ناجح في فشله، لأن
العقل البشري يمينك بما نعطيه ويزوده
من أفكار، فإذا أوجيت إليه بانه فاشل
فانه ينجح لك تلك الفكرة ويملك بكل
الشميع الذي يؤكده ذلك ويمتث في
الحسع المشاعر والأحاسيس المصاحبة
للفشل فهذا نجاح عقلي في الفشل.



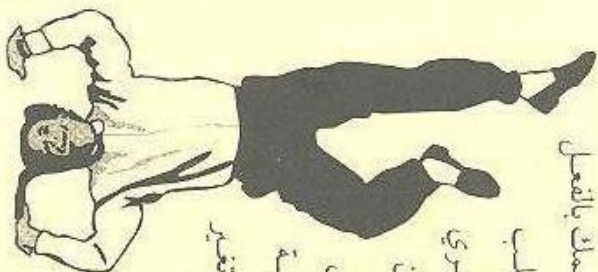
لقد دُمرت اليابان في الحرب العالمية الثانية عن آخرها إلا أن
الشعب الياباني كان يملك الثقة بالذات التي قادتة إلى العمل لأن
يكون أفضل شعوب العالم وأكثرها تقدماً.

٥- ضعف الثقة في الذات

إذا كان لدى شخص بريرة سابقة سلبية، وخوف من الفشل سلبي، وتعميم سلبي... فإين الثقة في ذلك ١٢ لا بد أن يكون هناك خلل، وسيشعر هذا الشخص بعدم الثقة، فالثقة بداخلها التقدير الذاتي والصورة الذاتية والمثل الأعلى الذاتي.



الطازجة فقال لي مرة: أتدري... هذا السمك بالفعل طازج لكنه ليس له طعم، فقلت له: اجلب سمكا من نوع آخر يشاكس سمكك ويجري وراءه فيحرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يعيش في منطقة الأمان وليس لديه النشاط الذي يؤدي إلى تفرقة العضلات وبالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح ألد.



* * *

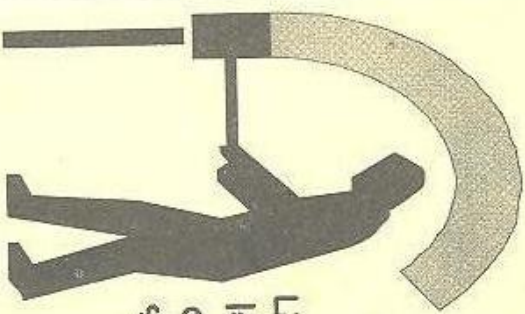
من الممكن أن تخرج مع صديق لك لكي تقضيا وقتا طيبا معا، ولكن بعد ذهابكما اختلافنا في الرأي، فتركته وأنت متضايق منه؛ لأنه هو الذي تسبب في هذا الوقت الضائع، وأنت سائر تجهد أن المخ يدعصمك، فيلغي كل الأمور الطيبة فيه، ويعمم لك كل الأمور السيئة عنه، ويفتح كل الملفات العقلية عنه من الولاة إلى الآن بكل الأشياء السلبية فتصبح تريد قتله، ولكن بمجرد أن يتصل بك تلفونيا، ويقول لك: إنا صدوقان، وهذا لا يصح، وإذا كنت أخطأ في حقك فأنا أتأسف لك، أنت تعلم كم أنا أحبك، فتقول له: عندك حق... أنا المخطئ، فيلغي المخ كل سلبياته ويعمم الإيجابيات عنده. فتقول له: لابد أن أراك وعندما تذهب إليه بغضبك مرة أخرى فتقول: أنا السبب، كان يجب ألا أذهب إليه.. كل هذه أحاسيس.

وفي النهاية إذا شعر الإنسان بأنه لا يستطيع أن يتخذ القرارات وخصوصا إذا كانت تلك القرارات مصيرية فسهل إلى ثلاثة أمور:

[الأمور والفضية والتلقا]

١- الشعور والأحاسيس

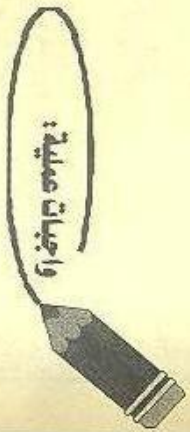
الشعور والأحاسيس ربما تكون عائقا أمام اتخاذ القرارات وصحة هذه القرارات، فلو بنى الإنسان قراراته على شعوره وأحاسيسه فقط لكانت هذه القرارات خاطئة؛ لأن هذا الإنسان إذا كان سعيدا فسيمطي الجميع بإفراط وإذا كان غير سعيد فسيمنع ويمسك، وفي كلتا الحالتين القرار خطأ لأنه يجب الموازنة والاعتدال في اتخاذ القرارات



**إنك إذا أدركت فيك
إحاسيسك تستطيع أن لذك
فحي حياك..**
إذن منحك ذلك أن من واجبنا
إن نمرح إحاسيسنا ونقرر بهأنا
نحس، وعيننا لا نجعل المال
إلخارجي يسألكه في
إحاسيسنا.

فن وإسرار اتخاذ القرار

بها، ثم بدأت أعرف منها ما يضايقها منه ووجدته شيئاً واحداً فقط لكنها صممت الأمر وركزت على ما يضايقها منه فنشأ عندها التركيز المتكرر الذي نشأ عنه قانون التفكير الذي أدى إلى قانون المعاديات وهي برهجة عادة في المخ، لذا نقول إن التفكير يحدد المصير.



اذكر أمرًا لديك ينطبق عليه قانون البرهجة السابقة وكيف تغيره



57

فن وإسرار اتخاذ القرار

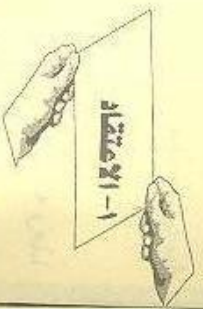
فعل الإنسان الذي يريد أن يتخذ القرار أن يعلم أن كل شيء له حدود...

وأذكر هنا قصة سيدة أتت إلي قائلة إنها تريد الطلاق من زوجها لكنها مترددة ولا تستطيع أن تتخذ القرار، فقلت لها عليك أن تختاري وتقرري أمراً من أمرين إما الحياة مع زوجك وتعرفين كيف ستعيشين معه ويكون لديك المرونة في التفكير حتى تتمكني من استمرار الحياة مع زوجك وتعاملين معه من خلال قيمه هو وليست قيمك أنت وإما الخروج من حياته وعليك معرفة كيف ستكون الحياة بدونها، ثم بدأت أساعدها في اتخاذ القرار فسألته هل زوجك يضربك؟ فقلت لا لا طبعاً، فسألته هل هو ملتزم بالإفراق عليك؟ قالت: نعم، فقلت: لها هل يحارض التنزه والخروج؟ قالت: لا نخرج معاً فسألته: هل يعرف نساء غيرك؟



قالت لا... لا اتقل ذلك، فقلت لها: إذن هو إنسان محترم، قالت نعم، فقلت لها إذن اتركيه سريعاً لأن هذا الرجل تنتظره ١٠٠٠٠ امرأة بفارغ الصبر فقلت نعم هو ليس شيئاً بالدرجة التي شعرت

56



الاعتقاد هو ما يدفع الشخص لاتخاذ القرار، وهذا الاعتقاد يكون في مستهوى القوة..

كان هناك شخص اسمه (ران اسكيل) تعرض لحادث سيارة وهو في الثامنة من عمره أدت إلى بتر قدميه الاثنيتين وظل حزينا عاقا كاملاً فكان يجلس بجانب شجرة كل يوم وهو يبكي ثم فجأة قرر أن يغير حياته..

وبالصداقة وجد أثناء مشاهدته للتلغراف فريق كاراقيه فقرر أن يلعب كاراقيه وبسبب بتر قدميه رُفض من الجميع فلم يقل أحد أن يعلمه الكاراتيه حتى قبله رجل وحيد اسمه (ليزلي) ولكن بشرط أن يبقى إليه في أوقات محددة وبطريقة محددة ويتدريب معين فوافق الطفل..

وبحلول ثلاث سنوات حصل (ران



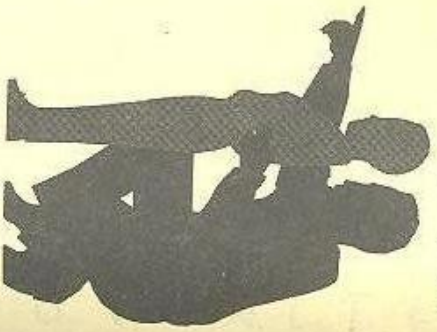
دوافع القرار

يجب أن يكون الإنسان واضحاً في اتخاذ القرار ويعرف ما يريد فعلاً وبالطبع لأنه أنه لم يفعل خلال فلتة حقة، شيئاً يذكر





الوضوح هو معرفة الشخص ماذا يريد بالضبط... فهناك من يريد أن يتخذ القرار لكنه لا يتضح لديه ماذا يريد بالضبط... وكلنا نعلم قصة "اليس فيجى بالاه المجانيب" وفيها الطفلة الصغيرة عندما ضلت الطريق فمرت على فتلة فسألت اليس القطعة إلى أين أنا ذاهبة من خلال هذا الطريق؟ فقالت القطعة: هذا يتوقف عليك أين تريد من الذهاب، فقالت اليس: لا أدري، فودت القطعة إذن أي طريق سوف يوصلك...



فيجب أن يكون الإنسان واضحاً في اتخاذ القرار، ويعرف ما يريد فعلاً، فرامي القوس يتظر ويركز للمكان الذي يريد أن يصل إليه القوس أو كمن يقود سيارة وهو ناظر إلى الوراء.

اسكتيل) على الحزام الأسود ثم امتلك مدرسة لتعليم الكار اتيه بها ٢٠٠٠ طالب...

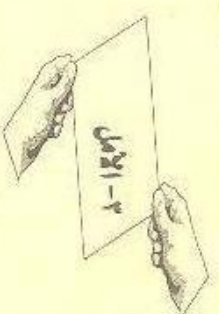
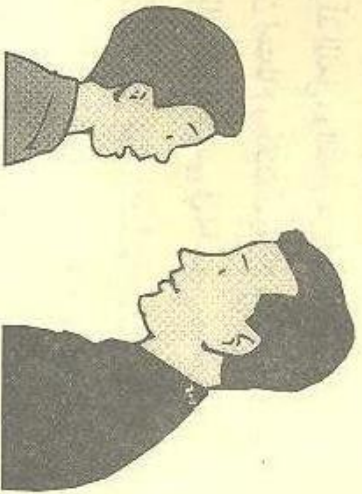
لقد كان لدى (ران) اعتقاد دفعه أن يقرر أن يغير حياته وهذا الاعتقاد منحه القوة ليحقق ما قرره.

أيضا (هيلين كيلر) هي امرأة عمياء وصماء وخرساء لكنها من أكبر فلاسفة العالم وهي من قالت "يوجد الكثير من الناس التي تملك البصر لكنها لا ترى، وهناك من لا يملك البصر لكنه يرى، وهناك من يملك السمع لكن لا يسمع، وهناك من لا يملك السمع ويسمع، ولقد قررت أن أكون من هؤلاء الناس".



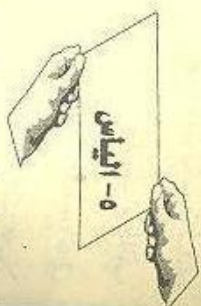
الآخر من المدرسة وعليك أن تتوقع مني أن أخرج هنا أيضًا
الآخر، ولقد كنت متأكدًا أنني سأجداك تنتظرني فقد كان لدي
الامل بانك لن تتخلى عني، فقال الأب وأنا كان لدي امل في الله
أني سأجداك....

فالامل يجدد المصير ويصل بصاحبه إلى ما يريد، لهذا على
الإنسان أن يتخلى بالامل دورنا.



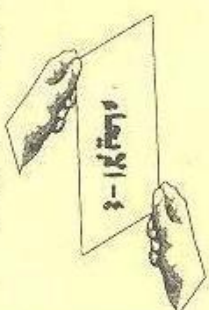
ونذكر في الامل قصة رائعة وهي حقيقة أن رجالا لدية ولد
وبنت صغيرا ان وزوجته متوفاة وقد كرس الرجل حياته كلها
لإسعاد ولديه.

و ذات يوم وصل الأب الطفلين إلى المدرسة ثم عاد وبعد
قليل سمع أن زوا الأحدث فابهارت المدرسة على الأطفال فجری
الأب مسرعا نحو المدرسة لإفقاذ ابنته وابنته، وظل يبحث هنا
وهناك دون جدوى وحاول رجال الشرطة إبعاده قائلين إنه لم يعد
هناك امل لكن كان يقول مصرا إن طفليه مازالا حيين، وفي الرابعة
صباحا وبعد بحث كبير وجد الأب يد صغير تخرج من التراب
فأسرع هو والمحيطون لمساعدة ذلك الطفل ووجدوا بعده أطفالا
آخرين فكانت ابنته هي الرابعة وظل الأب متعلقا بالامل أن ابنته
مازال حيا وبالعمل تخرج الابن وكان آخر من خرج فجری عليه
الأب فاحضنه، فقال الولد لأبيه: لا تخزن، أنت تعلم أنني أخرج



أحياناً يصل الإنسان إلى مرحلة الياس فيتخذ قراراً وهو ياس، ويكون هذا القرار قراراً مصيرياً ..

وأذكر هنا أنني عندما كنت في (الميرديان) وكانوا يتهموني أنني سارق فائت براءتي ثم تركتهم، وعندما كنت ماشياً في الشارع يائماً وكانت زوجتي قد أنهجت لي ابنتي التوأم (نانسي و نرمين) ولم يكن معي المال الذي أنفقه على أسرتي، فكنت أفكر فيهن وألكر كيف سأطعمهن، فسمعت صوت كلمات أبي بداخلي تقول لي: عندما يغلق الله - سبحانه وتعالى - عليك باباً فإنه سيفتح لك شيئاً لتقفز منه فتتمكن وقتها من رؤية العالم كله، فتررت وقتها أنني لن أعرض المالك الموقف مرة أخرى، وقررت أن أدرس، وفعلاً التحقت بجامعة (كونكورديا) وكانت الدراسة من الساعة الرابعة إلى الثامنة كل يوم، وفي الصباح كنت أعمل في (لهولي دي إن) أحمل الكراسي والمناضد، وبالليل كنت أعمل



إن الإيحاء يدفع الإنسان لاتخاذ القرار، ونذكر قصة رجل فاز في بطولة للجري حيث استطاع هذا الرجل أن يجري ميلاً في ٤ دقائق فلم يصدق الناس أنه استطاع قطع تلك المسافة في ذلك الوقت، فجرى أمامهم مرة أخرى وكسر الحاجز، والاعتقاد هو الذي يولد الفعل، والفعل هو الذي يولد الاعتقاد، وبعد مرور أسبوعين استطاع رجالان أن يفعلوا مثله، وخلال ستة استطاع ٢٦ تحقيق ذلك الرقم القياسي في الجري.

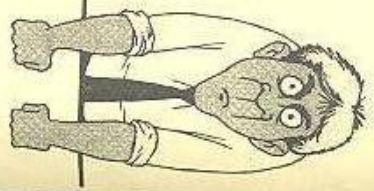
واليوم لا يقل عدد الأشخاص الذين استطاعوا قطع ميل في أربع دقائق عن ٢٢٠٠٠ شخص في العالم حتى طلاب المدارس يجاهلون الوصول لهذا الرقم وذلك لأن هناك من بدأ باعتقاد قوي ووضح رائع وأمل خطير. بالإضافة إلى الإيحاء الداخلي.



ومنا أذكر أن سيدة سالنتني مرة يا دكتور هل لديك أبناء؟
 فقلت لها: نعم، فقالت: هل تأخذهم معك في سفرك؟ قلت: لا،
 قالت: كيف تتركهم؟ أنا لا أستطيع أن أترك أبنائي أبدًا، وأنا
 آخذهم معي في كل مكان... وهنا لم أقل لنفسي نعم أنا تحطى...
 كيف لا آخذهم، ولم أجعل رأي تلك السيدة يؤثر عليّ، فليس لها
 أن تقرّر لي، وأنا أنا من أقرر لنفسي فهو قرار ي أنا الشخصي.

انخرج إلى الشارع، وقل لأحد الناس في وجهه: يا حمار،
 وانظر ماذا سيفعل مها! كان انظر له في عينيه وقل له: حمار! حمار
 حقًا! وإذا كان هناك حمار موجود، انظر إليه وقل: سبحان الله!
 بالضبط. انظر ماذا سيفعل معك. لا بد أنه سيحيري خلفك ققل
 له: هل أنت حمار حقًا؟... إذن فماذا يفرض عليك؟ إلا إذا كان
 بماذا حمار من صغرك، ولم تتعالج منه.

وأتساءل ماذا سيحدث إذا قال شخص
 لشخص "يا غبي" ماذا سيفعل الشخص
 الموصوف بالغباء وقتها، إذا شعر بالضيق
 فاعلم أنه يشعر بماضله أنه غبي، أما إذا كان لا
 يشعر بماضله بالغباء فسيقول: لماذا قلت ذلك؟



حارسًا.. فقررت بإصرار.. وتعلمت أنني يجب أن يكون لدي
 مهارات وعلوم مختلفة، وعلى أن أدرس الكمبيوتر وأتعلّم وظائف
 أخرى حتى وصلت لقانون المحكم، وهو أن يتحكم الإنسان في
 حياته، ويكون لديه أكثر من بديل في حل المشكلة، ووصلت فعلاً
 إلى ما أردت، وأنا الآن حاصل على ٣٢ دبلومة.

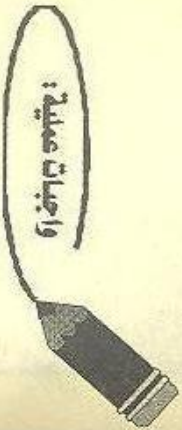


لكن يجب أن يكون احساسك
 ايجابيا مهما كانت الظروف ومهما
 كانت التحديات، ومهما كان المؤثر
 الخارجيه، فانك لا زالت حيا.. لنفس..
 عندهك فرصة لتقريب اكثر من الله
 سبحانه وتعالى.. عندهك فرصة للتحسن
 صحتك.. عندهك فرصة للتحقق اهم افك..



فعل الإنسان أن يتحكم بأحاسيسه حتى يستطيع أن يتخذ
 قرارًا، ولا يجعل المؤثرات الخارجيه تؤثر عليه إطلاقًا.

وأجبات عملية :



بصراحة شديدة ماذا تفعل إذا قال لك شخص أنت ضيفي؟

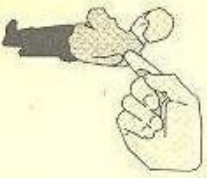
ولماذا تنصرف على هذا النحو؟

.....

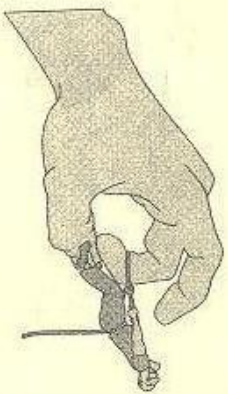
.....

.....

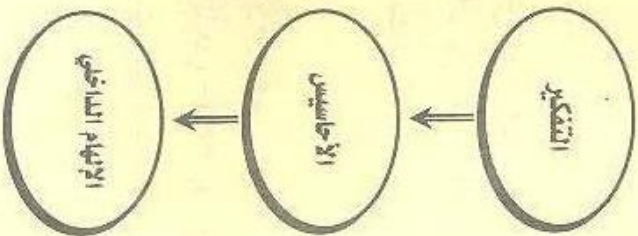
.....



وهنا أذكر أنني كنت في (لوزيانا) وأتى إلي شاب على المسرح وسط ١٠٠٠ شخص وقال لي يا دكتور أنت ضيفي جدًا فقلت له: كيف عرفت... لا أحد يعرف ذلك غير أمي... أنت عرفتني في نصف ساعة، لا بد أن أهنئك... ثم سأله لماذا تقول ذلك؟ قال: لأنك قلت كذا وكذا وكذا فقلت له: أنا لا أقصد ذلك، أنا آسف، فمضى الشاب ثم عاد وقال لي: أنا آسف.. فيجب على الإنسان أن يتحكم في أحاسيسه، وأن يقرر التحكم في مشاعره وأحاسيسه، فالشخص الذي يتحكم في نفسه يسيطر عليها، ويستطيع أن يفكر بطريقة صحيحة، أما الشخص الذي يفقد القدرة على التحكم في مشوره وأحاسيسه فإنه سيفقد أعصابه وخلال ٣٠ ثانية سيخرج عن الموضوع ويقول كلامًا تافهًا، وهنا لن يستطيع أن يتخذ قرارًا صحيحًا.



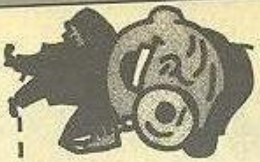
مبادئ اتخاذ القرار الناجح



مبادئ اتخاذ القرار الناجح

عندما تبنى الأخلاقيس
على منطقة معين يكون
القرار أفضل. لكن لو أتت
الأخلاقيس في المقدمة
فهنا تكون الخطورة





عندما أُنبئ به الاحساس على منطقتي معين يكون القراء أفضل، لكن لو أنك الاحساس في المهمة فهنا نكون الخطورة.



وهو صوت داخلي يخاطب الإنسان أثناء الخدعة للقراء بأمر ما وهذا الصوت عادة يكون صواباً، مثلاً عندما تكون واقفاً في طابور طويل، وبجانبك طابور آخر فيه الحركة أسرع من طابورك، وأنت تفكر في الانتقال للطابور الأسرع لكن بداخلك صوت يقول لك: "لا تنتقل... ابنك مكانك... مكانك أفضل...". تستخدمت مصيية "لكنك لا تتصبت لهذا الصوت وتنتقل من طابورك إلى



عند الخدعة القراء لابد أن يكون ذلك القراء مبدعاً على المنطق والمعلومات وهو ما ينتج عنه التخيل السليم، وليس على الشعور والاحساس فقط، فلا بد من وجود التفكير والمعلومات المنطقية، وسيستجج التخيل عن ذلك التفكير المنطقي، إذن المنطق والتخيل يأتيان نتيجة التفكير.

لا يقع أي تفكير دون تخيل، فالإنسان يفكر باستخدام الصور، فلا يمكن أن نذهب - مثلاً - إلى العمل، دون أن يتخيل العقل كل صور الطريق حتى تصل، ولا يمكن أن تسلك أي سلوك دون تخيل؛ لأن التخيل يسبب احساس، وعلى الفرد أن يستخدمها بطريقة إيجابية بما يعود عليه بالنفع لا بالضرر، فالإدراك والتخيل كلاهما يسبب احساس إيجابية كانت أو سلبية.



نشاطات العقل

لكي يستطيع الإنسان أن يتخذ أفضل قرار عليه أنه يعمل بهتله إلى مرحلة الألفا. ولكي يعمل لهذه المرحلة لابد أن نعلم وظائف العقل الواعي ووظائف العقل اللاواعي



الطابور الأسرع، وتصل إلى دورك فيحدث عقل وتظل واقفاً فترة أطول، ويقول لك الصوت الداخلي: "لم أقل لك؟".

وهذا الصوت هو البديهة أو الإلهام الداخلي.

وهناك فرق بين البديهة والتحدث مع الذات، فالإنسان إذا سمع هذا الصوت سلبياً واعتبره ضمه فهذا هو التحدث مع الذات، أما البديهة فهي شعور يوصلك إلى راحة داخلية.

اذن عليك أن تفكر بمنطق، نضع شعورك واحاسيسك نضع نترك البديهية والالهام الداخلي يرشمانك إلى القراء الصحيح.

واجبات عملية:

قرر كيف تغير حياتك لا هو أفضل (من خلال نقاط عملية)

إن العقل اللاواعي لديه قوانين نشاطات العقل الباطن، وهي ٢٧٢ قانونًا، أوها: قانون النشاطات العقل الباطن، وهو ينص على أن أي شيء تفكر فيه يتسع ويتزايد من نفس نوعه، فلو أنك تفكر في شيء وحلته بعد أن تعرفت عليه، وقررت كيف ستعرف معه، فعندما ينتقل إلى العقل اللاواعي، فما السبب في اتساعه وتزايديه من نفس نوعه؟

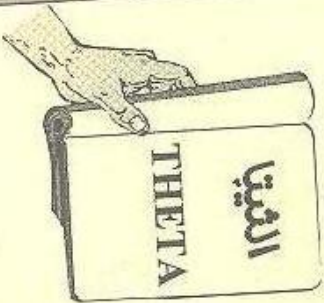
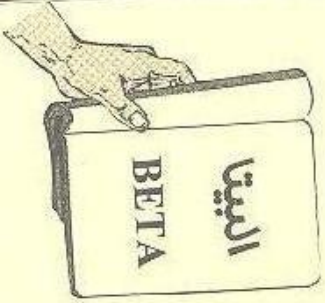
إنه العقل لأنه يفتح لك ملفاته العقلية المتعلقة بهذا الشيء من يرم و لادتك حتى لحظة تفكيرك فيه، لأن كل الأشياء التي لها نفس النوع تُوضع في ملف واحد، فإذا غضبت يفتح لك ملف الغضب، وكلما غضبت يفتح نفس الملف، فتتراكم فيه الأحاسيس والأفكار.

ونشاطات العقل عبارة عن النشاطات الطبيعية للمخ خلال اليوم، وأول مرحلة من مراحل نشاطات العقل هي:

*** البيتا BETA**

(البيتا) هي ذبذبات المخ، وهي أخطر مرحلة يمكن للإنسان أن يتخذ فيها القرار، حيث يصدر المخ فيها ذبذبات عالية جدًا

نشاطات العقل



فن وإسراء الخاضة القراء

الأطباء فصلته؛ لأنها رأيت أنه يتناول الموضوع بطريقة ضير أكاديمية قد تسبب القوضى.



بعد ذلك بعشر سنوات ظهر عالم ألماني وحاول ضبط ما قدمه إميل كنفي من نتائج، وقدم إستراتيجية تسمى Progressive relaxation، أي: الاسترخاء بطريقة مستمرة، حتى يصل الجسم إلى مرحلة الألفا، كما قدم إستراتيجية أخرى تسمى التصور الإبداعي، وحينما تتبع الفرد هاتين الإستراتيجيتين مع التأكيدات التي تسمى Auto-Suggestions تصل النتائج إلى ٣٤٪، وسمي هذه المجموعة Auto Genic مختاراً اسمياً إذا طابع طبي، حتى لا يتعرض لمساءلة مؤسسة الأطباء، ثم أخذ الناس في استخدامها. ويكفي أن تعلم أن ٥٠٪ من تدريبات الرياضيين العالميين مثل محمد علي كلاي، وأندرو آجاسي وغيرهم يستخدم فيها الـ Auto-genic، حيث يعلق لاصب السلة - مثلاً - عينيه، ويتخيل أنه يلقي بالكرة في السلة، ويجدد مكانه، والمسافة بينه وبين السلة،

فن وإسراء الخاضة القراء

وخطيرة، وهي من ١٤ إلى ٢٨ دورة في الثانية، والمخ في مرحلة (البيتا) يكون منشغلاً بأكثر من شيء، فيكون منشغلاً بالأفكار وبالوثائق الخارجية التي تحيط الإنسان وقتها، ومنشغلاً بالأشياء الحياتية سواء كانت أموراً تسعد الإنسان أو تحزنه..

إذن الراحة والاسترخاء الداخلي للمخ تكون قليلة جداً أثناء مرحلة (البيتا).

* الألفا ALPHA

وهي أفضل منطقة لاتخاذ القراء، حيث تكون ذبذبات المخ فيها من ٧ إلى ١٤ دورة في الثانية، فهي مرحلة متزنة بين الجزء الأيسر والجزء الأيمن للعقل.

فالتخيل أحد مصادر الأحاسيس، وهناك إستراتيجية تسمى «أوتوجينيك» أنا أسميها «أوتوجينيك أكسسيز» تدريبات الأوتوجينيك، تقوم على التخيلات (أوتو: أي ذاتي، جينيك: متعلق بالوراثة)، وأول من طرق هذا الموضوع رجل يدعى إميل كنفي سويسري الجنسية، حيث استخدم هذه الإستراتيجية في علاج مرضاه، وحقق نتائج وصلت إلى نسبة ٢٤٪، لكن مؤسسة

فن وإسرار الخاضع القرار

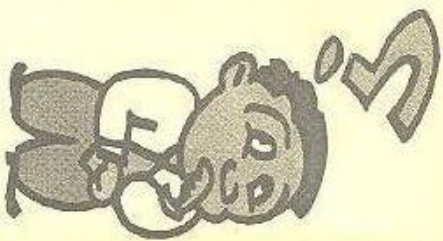
وقد استخدم اليابانيون ذلك في مجال الإدارة، كما تستخدم منطقة الألفا كذلك في الملاح التتويحي بالإجاء.

* الثيتا (THETA)

وفيها يكون الشخص مسترخياً تماماً حيث ينام الشخص ويحلم، ويكون علماً أنه نائم ويحلم، ويصدر المخ فيها ذبذبات من ٣ إلى ٧ دورات في الثانية، وتسمى المرحلة العميقة.

* دلتا (DELTA)

يصدر المخ فيها ذبذبات من صفير إلى ٣ دورات في الثانية، وهي مرحلة النوم أو الميتة اليومية، وهي معجزة من معجزات الله - سبحانه وتعالى - حيث يعالج الجسم نفسه، فالجسم يكون منعمًا ومرهقًا فينام الإنسان ويفصل عن العالم، فإذا ما استيقظ وجد الإنسان نفسه مرتاحًا تمامًا..



ليبدأ يومًا جديدًا.

فن وإسرار الخاضع القرار

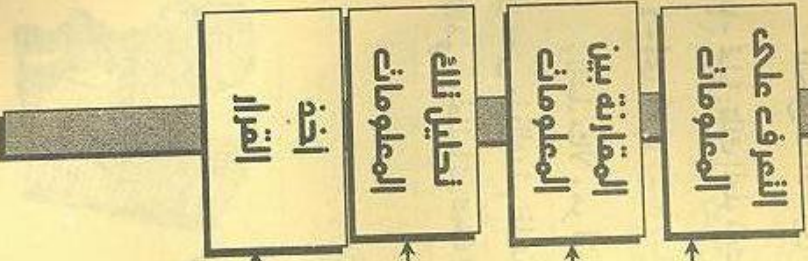
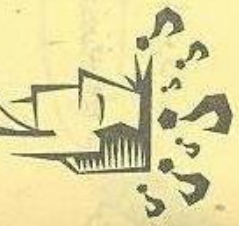
ويضبط ذلك يحزن المخ هذه المعلومات، ومكنا يصبح اللاعب متدرّبًا على ذلك داخليًا.

ونحن نستطيع أن نستخدم هذه الاستراتيجية مع الاحاسيس، بأن يدرّب الفرد نفسه مقدمًا، يخلق عينيّه، ويتخيل نفسه، وهو يتعامل مع شخص صعب المراس، لا يستطيع عادة أن يتعامل معه، ثم يتخيل نفسه وهو يتعامل مع هذا الشخص بطريقة متزنة في قوله وفعله، ومن ثم يبدأ المخ في تخزين هذه البرجعة الجديدة للتعامل.

ف عندما يرى الفرد نفسه وهو يتعامل مع ذلك الشخص بالطريقة الجديدة، فحينما يلقي هذا الشخص حقيقة، نصبح أمام مسارين: البرجعة القديمة، والبرجعة الجديدة، بلنا نكون قد كسرنا تركيبة التجربة القديمة وأعدنا تشكيلها.

وقد اكتشف هذا النهج في الاتحاد السوفيتي، واستخدموه في تدريب الأشخاص المشاركين في المسابقات، وفعلًا نجح الأمر ثم اتسع وأصبح يستخدمه الأمر يكون الآن.

المقل الوراخي



ولكن يستطيع الانسان ان يفضة افضل قراء عليه ان يصل بعقله الى مرحلة الالفاظ، ولكن نصل لفهم المرحلة لانه ان نعلم وظائف المقل الوراخي ووظائف المقل الوراخي، ونعلم اننا لو تخيلنا ان المقل الوراخي يحججه كرة البينج بونغ فان المقل الوراخي يحججه كرة السلة.

واجبات عملية:

هل تستطيع الآن أن تحدد ما هي أفضل مراحل نشاطات المقل التي يمكنك فيها اتخاذ القرارات؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....



واجبات مهلية:

حاول أن تربط بين ما يصدر عن الآخرين وبين ثقافتهم ولا تقيس كل ما يصدر عنهم من خلال ثقافتك أنت



العقل الواعي له أربع وظائف أساسية:

- 1- التعرف على المعلومات والتعرف على المحتوى.
- 2- المقارنة بين المعلومات والمحتوى الذي تعرف عليه وغيره من المحتويات الأخرى.
- 3- تحليل تلك المعلومات والمحتويات.
- 4- أخذ القرار.

ونأخذ مثالا وهو أن شخصا قال لك: صباح الخير فستفكر في معنى ما قاله، ثم تقارن بين تلك المعلومات وبين غيرها في الماضي، وتحللها ثم تتخذ القرار بالرد عليه.



فن وإسرار الخطة القراء

بمجرد أخذ القرار يأتي دور العقل اللاواعي الذي بداخله كل مخازن الذاكرة ويفتحها لك، ويعرض أمامك المعلومات التي تريد، بالإضافة إلى شعورك وأحاسيسك وبلى تعبيرات وجهك وحركات جسمك حتى يوصلك في النهاية للفعل.



والخطوة هنا تكمن لو ان الانسان
اسلغ نفسه للعقل اللاواعي وترك له
مهمة القيادة وندميه زهوه الافعال.

مثال على ذلك الشخص الذي يريد أن يعبر الشارع أو لا يعرف على المحتوى فينظر إلى السيارة القادمة نحوه وبلى المسافة المراد عبورها، ثم يقدّر سرعة تلك السيارة وسرعته هو ثم يقدر المسافة بينه وبين السيارة، فإذا علم المعلومات كلها بدأ بالتأني، فيقارن هذا الموقف بمواقف له في الماضي، ثم يحلل الأمر، وفي النهاية يتخذ قراراً ويعبر الشارع..

لكن فحجأة تزداد سرعة السيارة القادمة نحوه فيجده بسرعة

فن وإسرار الخطة القراء

العقل اللاواعي

الخطوة تكمن لو ان
الانسان اسلغ نفسه
للعقل اللاواعي وترك له
مهمة القيادة وندميه
زهوه الافعال



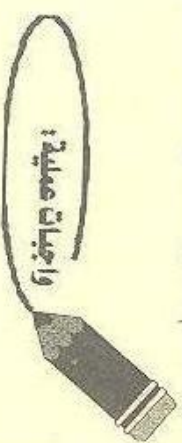
استراتيجيات القرار

اعلم ان حياتك حياة واحدة
 ليس فيها (بروفة) وانما هي حياة
 حقيقية ليس لها اعادة فإخاها
 انتهت لم تعد، فيجب ان تستخدم
 كل لحظة في حياتك وكانها آخر
 لحظة، فانت لن تحضر ايضاً من هذه
 الحياة وانت حي



يتعرف على المسافة الجديدة والسرعة الجديدة وسرعته هي، ويقارن
 ذلك بمواقف له في الماضي، ثم يحلل، ثم يتخذ القرار بزيادة
 سرعته، فيعبر بسرعة أكثر..

انظر لقدرات العقل وسرعته، وستعرف مدى الإحجاز
 عندما تعلم أن سرعة العقل ١٨٠ ألف ميل في الثانية.



هل ترى أنك تستفيد من إمكانيات كل من العقل الوراعي
 والعقل اللاوراعي حسب المهمة اللوحة بكل منهما؟



فن وإسرار الخاتة القرارة

وهذه هي القيم الأساسية للإنسان حيث يأتي الله - عز وجل - في المقدمة، وتأتي المادة في المؤخرة.

مثلاً الإنسان الذي يخاف من الفشل لا بد أن يحدث له تعديل في قيمة؛ وذلك لأن علاقته بالله غير سوية فليس لديه ثقة بالله.

إن الإنسان المرتبط بالأمور المادية فقط قد أوقع نفسه فريسة لتلك المادة فهي المحكمة فيه وليس هو.

إن الطاقة تنجذب إلى الإنسان من نفس النوع الصامر منه..

فمثلاً لو أن إنساناً سعى لطلب المال من أجل مساعدة الفقراء والمحتاجين فإنه سيأتي إليه المال على عكس من يطلب المال كي ينام ولا يعمل ولا يبذل جهداً.

كما أن الشخص الذي يريد أن يتخذ قراراً بالطلاق وهذا الكلام موجه إلى الزوج أو الزوجة، عليه أن ينظر لتلك القيم، ويعلم أن الحياة الزوجية تسير في دورة تبدأ بالانجذاب بالأفكار

فن وإسرار الخاتة القرارة

والآن عليك أن تعرف القيم التي من خلالها ستتخذ القرارات

أول قيمة هي: الله - سبحانه وتعالى - فالله عز وجل هو أهم ما في حياتنا.

هناك من يقول: إن أهم قيمة في حياته هي أولاده لكن هذا لا بد أن يتغير، فبالصحة السليمة ستزداد الرعاية بالأبناء، إذن الصحة أهم من الأبناء، وتلك الصحة هي هبة من الله - سبحانه وتعالى - للإنسان، إذن الله هو الأهم.

فإذا عرمت على اتخاذ قرار لا بد أن تسأل نفسك: هل هذا القرار سيغضب الله - سبحانه وتعالى - فإن لم يكن يفضيه فسل نفسك: هل هذا القرار سيغضب بصحتك الذاتية والجسدية، ثم سلها هل هذا القرار سيغضب يقوقتك الذاتية التي تشمل الأمانة والصدق والثقة بالنفس وراحة الذهن، فإذا كان الجواب ضد أي قيمة من هذه القيم فعليك تعديل الأمر حتى يتناسب مع قيمك، ثم سلها هل هذا القرار يمكن أن يؤثر بالسلب على زوجتك أو أبنائك أو عائلتك أو أصدقائك أو علاقاتك الشخصية أو عملك وحياتك المهنية أو حياتك المادية.

اللاواعي، فإذا كنت قد اتخذت قرآناً في الماضي، وكان قرآناً صامياً، فارجع إلى الماضي، وانظر كيف استطعت أن تتخذ ذلك القرار، عش مع القرار بأحاسيسك وكان الأمر يحدث الآن، فإذا ما ارتفعت الأحاسيس فعليك أن تجعل لنفسك رابطاً ذهنياً، ثم تذهب بهذا الرابط للمستقبل، والرابط الذهني بمعنى أن أي تجربة حدث فيها ارتفاع للشعور والأحاسيس ويحدث في الوقت نفسه شيء آخر خارجي، فإن الشعور والأحاسيس والشيء الخارجي يرتبطان معاً في الجهاز العصبي وفي العقل اللاواعي..

مثلاً إذا سمع شخص أغنية معينة، ثم سمع هذا الشخص نفس الأغنية بعد فترة، فإنه سيحس بنفس إحساس التجربة الماضية، ثم تذهب بهذا الرابط للمستقبل.

وأنا شخصياً استخدم هذه الإستراتيجية وهو استغلال خط الزمن والخبرات السابقة، وهي مبنية على ثلاثة أصناف من أصناف علم النفس الحديث، قمت بجمعها معاً بالإضافة إلى خبراتي السابقة، وسيتها الإستراتيجية المتكاملة، وهي مبنية على الجزء الشعالي والجزء اليميني في المخ والشعور والأحاسيس والصوت الداخلي..

والذهن، ثم التقدير، ثم الارتباط، ثم التعود وهي أخطر مرحلة؛ لأن فيها كل طرف يتعود على الآخر ويتعامل معه بشكله الطبيعي، فلا يتجمل للآخر ولا يحتم به..

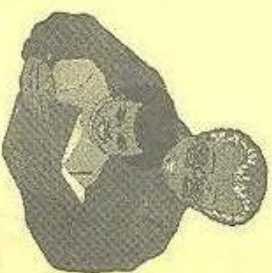
فأقول لمن يرغب في هذا القرار: إنك إذا لم تكن تعرف كيف تعيش مع زوجتك وتريد أن تطلقها، فإنك لن تستطيع التعايش مع غيرها؛ لأن نفس الدورة الزوجية مستودرة مرة أخرى، فإذا وصلت لمرحلة الطلاق مع الأول، فسيصل بك نفس الأمر مع غيرها.

أما التفكير الصحيح في هذا الأمر فهو أن تعود للماضي.. فتعود لمرحلة الانجاب.. وتسال نفسك: ماذا كان عليّ أن أفعل لأكون هذا الشخص السعيد؟

وهذا يسمى إستراتيجية خط الزمن، حيث يستطيع الإنسان الرجوع للماضي، فكل ما حدث لك في الماضي ولو لمرّة واحدة يستطيع الإنسان استرجاعه؛ لأن العقل اللاواعي يحفظ ويجزن كل التجارب والمواقف التي يمر بها الإنسان منذ الوالدة، فهو يحفظ بالشموع والاسترخاء والشجاعة، كل شيء موجود في العقل

"أنت لن تنفع في العمل في الفنادق أبدًا" فشكرته وعندما تركته قررت أنني سأصبح جسدًا في الفنادق، وقررت في نفسي أنني سأدعوه للمساء بعد تحقيق ذلك النجاح، وفعلاً عندما أصبحت مديرًا عامًا في أكبر الفنادق دعوته للمساء، وكان الرجل لا يتذكرني فذكرته بمقابلي له ورفضه لي، وقلت له: أنا أشكرك لأنك كنت سببًا في دفعي للنجاح.

فاعلم أن رأي الآخرين فيك لا ولم ولن يدل عليك، وذلك لأن هذا الرأي يكون مبنياً على قيم ونظام وتفكير هؤلاء الآخرين، لا قيمك أنت... ولا تفكيرك أنت.. ولا



مفهومك أنت، فأنا وأنت والجميع معجزة من الله - سبحانه وتعالى - فكيف لشخص أن يحكم على شخص آخر؟ زينا يكون هناك سلوك في شخص معين لا يعجبك ولكن حذار وإياك أن تعمم الأمر في الحكم على إنسان.

ومنه الخاضة القراء لانه ان يكون
الفكير مبنيا على المنطق..

وأحب أن أقول لك إن أفضل وسيلة للانتقام هي النجاح، فيجب أن تدفعك تجاربك السابقة حتى وإن كانت تلك التجارب سيئة يجب أن تستفيد منها، وأن تدفعك للنجاح..
وأذكر أن شخصاً قال لي يا دكتور لقد طلقتم زوجتي فقلت له: وماذا بعد ذلك.. أندري كم امرأة في العالم.. عندما لا تنعمك إحداهن جميعاً فاحزن.. وأشعر بالفشل.

فيجب ألا تفكر فيما مضى وإنما تفكر فيما هو آت ولا تكن من الباكين على اللين المسكوب، فإذا خسرت وظيفة ما فابحث عن غيرها..

وأذكر أنني طردت من عملي مرتين، وأذكر أيضاً أنني قدمت طلباً للعمل في أحد الفنادق، فقال لي الرجل الذي قابلني هناك:

واعلم إن نظام حياة واحدة ليس فيها [بروفة] وإنما هي حياة حقيقية ليس لها إعادة، فإذا ما انتهت له نعم، فيجب أن نستخدم كل لحظة فهي حياتك وكانها آخر لحظة، فإذ إن نخرج إيماناً من هذه الحياة وإنه حقي.



ماذا تفعل إذا ضايقك شخص ما؟ وكيف تحول تلك الطاقة إلى طاقة منتجة؟

فإذا كان لديك معلومات جديدة وأنت تحبها بدأخلاق، فإنها ستظهر عليك، وستكون في منتهى العفاسمة، وستظهر على أفكارك .. فتمرض وتكتيب أو جسمك سيسمن ..

فلا بد أن تجعل تلك المعلومات تنطلق حتى تأتي الخطوة التي تليها في الحياة، فنحن ليس لدينا الوقت في هذه الدنيا للحزن والضيق والغضب من شخص معين أو موقف محدد، فإذا غضبت من شخص ما فلا تهدر طاقتك في الغضب والضيق والحزن، وإنما



الأسهل والأفضل أن تسامح وسيمطيك الله - سبحانه وتعالى - الثواب، فأرسل
 لمن يضايقك باقة جميلة من الطاقة، فطاقة الإنسان لو وصلت يبلد لأضائه لمدة أسبوع كامل ..

إنها طاقة مائة أضعافها الله لك تساوي أكثر من ٨٠ مليار دولار، والحياة قصيرة، ولن تكون لها إعادة ..



أي يمكنك اتخاذ قرار عليك أو لا
معرفة الحالة التي تريد أن تتخذ فيها
القرار، وأن تحدد تلك الحالة حتى تحدد
شعورك وأحاسيسك..

ولنا ثلاثة أمثلة في ذلك: أو لاهما
على المستوى المهني، والثاني على المستوى الدراسي، والثالث على
المستوى الشخصي.

بالنسبة للمهنة المهني

الشخص الذي يريد أن يغير عمله وينضم شركة عليه أن
يسأل نفسه لماذا يريد تغيير العمل؟ هل لأن هناك من يضايقه في
العمل؟ أم أنه يريد التغيير لأنه يعلم أن لديه قوة معينة ربما تنطلق
في مكان آخر؟

إذا كنت تغير بسبب شخص في العمل يضايقك فالحالة هنا
خطأ؛ وذلك لأنك تغير بسبب مؤثر خارجي وأنا يجب أن نغير
لتنطلق وتبدع أكثر، فتوسع في عملك.. استقل بشركة.. علم
الناس... أبدع..

أريد أن اتخذ قراراً لكنني متعير

عليه أن تقول
لنفسه: "سأحيا زواي
تحي" ولا تنس الإلهام
والتخيل والابتكار في
أخذ أي قرار



وعلمت أن هذا الشاب يُعث إلى أمريكا في بعثة ليكون جراحًا، وبعد فترة من سفره قيل له: لا تزيد جراحين وإنما أطباء بشريين، فقرر أن يرجع لبلده وشعر بالظلم فلم يكمل دراسته، وكان يكلم نفسه ليربح نفسه ويقول: "أنا دكتور جراح" وكان يمشي بين الناس في الشارع يقول: "أنا جراح لو تريدون واسطة لتكونوا جراحين تعالوا لي أنا أعرف فلانًا وفلانًا..."



ومن هنا ظن الأطباء أن لديه انفصاما في الشخصية، لكنه كان يريد ما بداخله هو فلما أتى لي قلت له: ماذا تريد أن تكون؟ قال: أريد أن أكون جراحًا فقلت له: الطبيب والجراح الاثنان يساعدان الناس وهذا هو الهدف من عمل الطبيب، وبملاك كطبيب ستساعد الناس وبعد ذلك ادرس لتصبح جراحًا، فلماذا لا تفعل ذلك؟

وفعلًا أكمل الشاب دراسته وأحبها، وقرر ألا يكون جراحًا وأن يتوسع في مجال الطب وبدأ بإعطاء ندوات للناس في التفاني الصحية، ووجد هذا الشاب نفسه؛ وذلك لأنه أكمل ما بدأه.

فإذا عرفت الحالة وحددتها عليك أن تضع أمامك بدائل ثلاثة وهذا أقل عدد للبدائل، فالبدل الأول: هو الاستمرار في عملك، والبدل الثاني: هو ترك العمل وفتح شركة جديدة، والبدل الثالث: هو أنك في حالة فشلك في شركتك فإنك ستعمل في شركات أخرى.

بالنسبة للجزء الدراسي

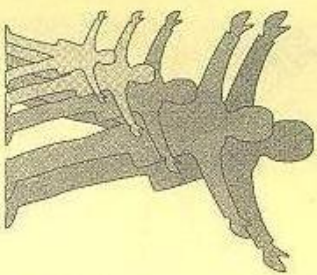


شاب يدرس في كلية ما وبعد فترة أدرك أنه لا يحبها، عليه أن يطرح بدائل ثلاثة، البدل الأول: الاستمرار في نفس الكلية مع عدم جبه للدراسة فيها، البدل الثاني: تغيير الكلية مع اعتبار عدم وجود ضمان بأنه سيجب الكلية الجديدة، الصمود للخطوة التي تليها.

وأذكر قصة شاب جاء لي لأعاجبه، وقيل لي: إنه يعاني من انفصام في الشخصية، لكنني وجدته لا يعاني من الانفصام،

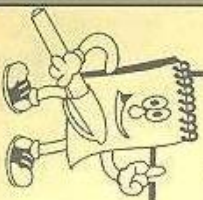
إذن القراء مبني على التفكير

بالمناطق القوائم على المعلومات، وبعد أخذ القراء تضيف هذا القراء المشهور والأحاسيس، وحدار أن تأتي المشهور والأحاسيس في البداية، لأنها تكون مبنية على برجة سابقة كما ذكرنا فيها مضي، وإنما بعد التفكير المنطقي وبعد



المعلومات حتى يكون القراء صائبًا، فالزوجة التي ستختار العيش مع زوجها بعد التفكير ستجد شعورها وأحاسيسها تقول لها: نعم .. عليك الاستمرار .. أكمل .. وفي النهاية تأتي برابط ذهني وتأخذه معنا للمستقبل

وميلك ان تقول لنفسك: "سأبجوا اي
لنو" والانس الالهة والنخيل والابكار فحي
أخنة اكي قرا.



بالنسبة للجزء الشخصي

السيدة التي لديها تحد مع زوجها فهي لا تشمر بالمساعدة معه، البديل الأول: استمرار الحياة معه كما هي، البديل الثاني: الانفصال عنه، البديل الثالث: البحث عن الأسباب التي جعلت حياتها معه بهذا الشكل، وماذا عليها أن تفعل لتحسين حياتها معه، والعودة بالزمن لأول أسبوع معه، كيف كانت سعيدة معه، وكيف كانت طريقة كلامها ولبسها، ومدى حرصها على عمل ما يجب، وتفهمها له واتصالها به أكثر، وتشجيعها له المستمر.

وإذا اختارت السيدة البديل الثالث فعليها أن تبدل كل ما في وسعها لإنجاح هذه الحياة.

وبعد طرح البدائل علينا طرح الاختلالات، الاختلال الأول: نظرة المجتمع لها: الاختلال الثاني: أن تكون الحياة بدون زوجها غير سعيدة، الاختلال الثالث: سعادتها بعد انفصالها عن زوجها، الاختلال الرابع: استمرار المشاكل مع زوجها، اختلال أخير: نجاحها في إسماد نفسها وزوجها، ومن هذه الاختلالات عليها أن تختار احتمالاً واحداً.

الوصايا العشر في اتخاذ أي قرار

يجب أن يكون لديك
مثل أعلى تتعلم منه
وتقول لنفسك. إذا
كان قد نجح فلنا أيقنا
استطيع أن أنجح مثله



واجبات عملية:



حدد مشكلة تواجهك في حياتك وحدد البدائل المتاحة
أمامك حلها ثم اختر أنسب هذه البدائل للتطبيق



فن وإسرار الخاطئة القراء

١- التخيل الإبداعي

وهو أن تخيل نفسك في المستقبل وأنت في أصعب المشاكل في حياتك ولديك القدرة على الحل، أيضًا هناك التخيل الإبداعي للنجاح وهو أن ترى نفسك ناجحًا.

٧- التأكيدات

وهي أن تقول لنفسك كل يوم "يمكن .. يمكن .. يمكن أن اتخذ أفضل القرارات في حياتي".

٨- الممارسة

وهي أن تمارس كل يوم اتخاذك لقرار حتى ولو بسيط، وذلك مثل الشخص الذي يكتب بيده اليمين فإنه صعب عليه أن يكتب بيده اليسار لكن لو مارس الأمر لنجح فيه.

٩- وقت التفتة

كل يوم أعطني نفسي ١٠ دقائق أقول فيها لنفسي: "أنا واثق من نفسي"، مها قبل لك يجب أن تكون واثقًا من نفسك.



فن وإسرار الخاطئة القراء

١- الاعتقاد

عليك أن تعتقد في قدراتك وتعتقد في قرارك.

٢- الوضوح

لا بد أن يكون واضحًا لك تمام الوضوح ما هو القرار الذي تريد أن تتخذه، فقدم الوضوح سيمطيك قرأًا غير متزن.

٣- التجارب الماضية

يجب أن تنظر للتجارب الماضية الرائعة، وتستفيد منها وتأخذها معك في المستقبل.

٤- التغيير الإيجابي

بمعنى أنه يكون لديك تغيير في حياتك نحو الأحسن تدريجيًا، فلا بد للرجل أن يزيد من معرفته وعلمه وأن يرتقي بعمله، وعلى المرأة أيضًا أن تتعلم أكثر، وتتوسع لتفيد بذلك أولادها.

٥- البش الأمل

يجب أن يكون لديك مثل أعلى تتعلم منه، وتقول لنفسك: "إذا كان قد نجح فأنا أيضًا أستطيع أن أنجح مثله".

خاتمة

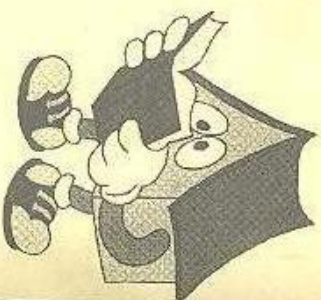


وفي الختام أوصي بما يلي:

١- التقرب من الله... فلتقل معي: "أنا قررت التقرب أكثر من الله سبحانه وتعالى".

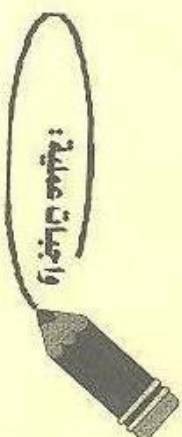
٢- الاهتمام بالصحة قل: "أنا قررت الاهتمام بصحتي والعيش أفضل حياة"، عليك أن تمارس رياضة ما مثل المشي و عليك أن تقرر التخلص من العادات الصحية السيئة، خاصة التدخين الذي يدخل لك ٢٢ نوعاً من أنواع السرطانات.

٣- أن تكون أفضل من اليوم الذي مضى، وأن تعيش كل لحظة كأنها آخر لحظة في حياتك، وأن تقرر أن تكون الشخص الذي تحب أن تكونه.



١٠- البرونة التامة

بمعنى أنني أصل لبرونة في منتهى القوة.



حدد بعض الأمور التي تراها مهمة جداً بالنسبة لك كي تحقق

أهدافك

.....

.....

.....

.....

.....



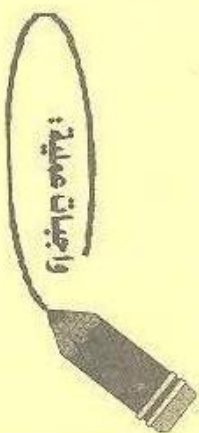


الموضوع

الصفحة	الموضوع
٨.....	مقدمة.....
١٠.....	سيارة تتكلم.....
١٧.....	أنت والقرار.....
٢٠.....	قصة طريقة.....
٢٥.....	القرار المبتكر.....
٣٠.....	القرار اللاواعي.....
٤١.....	تحديات القرار.....
٥٨.....	دوافع القرار.....
٧٠.....	مبادئ اتخاذ القرار الناجح.....
٧٥.....	نشاطات العقل.....
٨٦.....	العقل اللاواعي.....
٨٩.....	إستراتيجيات القرار.....
٩٨.....	أريد أن أتخذ قرارا الكنتي متحجر.....
١٠٥.....	الوصايا المشرفي اتخاذ أي قرار.....
١٠٩.....	خاتمة.....
١١١.....	الفهرس.....

إن الأسباب تمنحك دافعا لتحقيق الأهداف، أعد ترتيب أهدافك وفقا للأسباب وقسم كل هدف إلى أهداف ثانوية، وخطط لتحقيقها، وبحث في الإجراءات والوسائل اللازمة لذلك، بعد بحثك في الأهداف وأولوياتها والإجراءات والوسائل اللازمة لتحقيقها، يمكنك اتخاذ القرارات على ضوء ذلك.

واجبات عملية:



اكتب كل ما تمني تحقيقه وتأمل في حصوله، ثم رتب هذه الأمانى حسب أولوياتها، ثم حدد أول ثلاثة منها، واكتب ثلاثة أسباب تجعلك تحرص على تحقيقها

.....

.....

.....

.....

.....

فن وأسرار الخداع القرائ

قائمة إصدارات

د. إبراهيم الفقيحي

أهلاً، إصداراتك الكريمة،

- كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك
- فن وأسرار الخداع القرائ
- قوة الثقة بالنفس
- قوة الحب والتسامح
- الطريق إلى القيمة
- فن وأسرار التخصمية الناجحة
- ثانياً، إصداراتك الإلكترونية**
- اليوم طريق التميز (٦ شرائط) - اليوم اصنع مستقبلك (٦ شرائط)
- اليوم الأسرار السبع لقوة بلا حدود (٦ شرائط)
- اليوم كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك (٦ شرائط)
- ثالثاً، إصداراتك الـ CD [صوت وصوره]**
- برنامج كيف تتحكم في شعورك وأحاسيسك (5 C.D.S)
- سلسلة النجاح (٦ أمسيات جماهيرية C.D.S 12)
- فن وأسرار الخداع القرائ (2 C.D.S) - قوة الحب والتسامح (2 C.D.S)
- قوة الثقة بالنفس (2 C.D.S) - الطريق إلى القيمة (2 C.D.S)

جميع الإصدارات تطلب من شركة

بداية للنتائج الاعلامية

اتصل الآن نمتلك أيضاً كتبت

23959408