

حين يصبح
التميز أكثر من
مجرد رفاهية



Personal Branding

نهى بهمن

أصحاب القبعات الأرجوانية

مكتبة 1310



بيت الياسمين
للنشر والتوزيع

مكتبة | 1310

أصحاب القبعات الأرجوانية

Personal Branding

الإشراف العام:

زياد إبراهيم

المراسلات:

الدور الثاني شقة 3

71 ب حدائق الأهرام - البوابة الأولى

ميدان الرماية - الجيزة

Email:

baitelyasmin@gmail.com

TEL:

whatsapp: 00201110094625

00201003456046

Mobile : 00201016685583

اسم الكتاب:

أصحاب القبعات الأرجوانية (personal branding)

اسم المؤلف: نهى بهمن

الناشر : بيت الياسمين للنشر والتوزيع

رقم الإيداع:

2023/1653

الترقيم الدولي:

9789778172515

التدقيق اللغوي: هيلانة حنا

حقوق الطبع محفوظة.

الطبعة الأولى لـ بيت الياسمين 2023.

مكتبة

t.me/soramnqraa

24 8 23

أصحاب القبعات الأرجوانية

Personal Branding

نهى بهمن

مكتبة | 1310



إهداء ..

إلى أبي... لازلت قادرة على التحليق، والتخلي، وعقد صفائري
إلى أمي... لازلت قادرة على الصفح، والتغافل، والرقص في الطرقات

مقدمة مكتبة

t.me/soramnqraa

عزيزتي/عزيزي أياً من يقرأ تلك السطور الآن أود أن أشكرك على اختيارك لهذا الكتاب الذي أبدل فيه من قلبي ... ومن روحي ... ومن عقلي فأنسج مني أفكار وعبارات وحكايات آملة أن تمس قلبك... وأن تلمس روحك... وأن تصل مباشرةً إلى عقلك دون غموض أو إزعاج.

وأن تجد بين صفحاته ما يلهمك وما يحفزك وما يُدخل السرور إلى قلبك والنور إلى عقلك والبهجة إلى حياتك. ربما لا أملك من السنوات الكثير ولكني لن أقدم لكم خبرتي وحكاياتي وحدها، بل سأزيدها ما في جعبتي من قصص وخبرات لسيدات وفتيات أخربات دفعتهن ثقتهن في البوح لي بحكاياتهن ودفعتني فضولي إلى الاستماع إليهن باتقاد وكذلك دفعتني نفس الفضول إلى القراءة بنهم والبحث دون توقف وطرح الأسئلة دون رحمة!

هذا الكتاب ليس دليلاً إرشادياً وليس من كتب التنمية البشرية فأنا لا أعمل في أي من المجالين على أي حال ولكنه سوف يحرضك على التغيير، وسوف يحرضك على الخروج من منطقة الراحة التي طالما ما

مكثت فيها حتى مللت منها وملت منك. سوف أقدم لكم من خلاله تجربتي ومشاهداتي الخاصة لمفهوم العلامة التجارية الشخصية أو ما يُعرَف بالتمييز الشخصي وهو المصطلح الذي اكتسب قدراً متزايداً من الأهمية في الآونة الأخيرة.

سوف أسلطُ الضوء على التحديات التي واجهتني بصفتي "أنثى" بذلت من الجهد في محاولة أن تصنع من نفسها علامتها التجارية في مجال الترجمة وصناعة المحتوى وسوف أسجل مشاهداتي للتحديات التي واجهتها قريناتي في مجالات عدة مختلفة. سوف أحكي عن الأثر العظيم لتجربة العلامة التجارية الشخصية على كل من حياتي المهنية وعلى مسيرة حياتي الخاصة وشخصيتي وقدرتي على استكشاف إمكاناتي الحقيقية واستيعابي لمفهومي الخاص عن السعادة وتعريفي للنجاح. فإن كان النجاح والسعادة يا أصدقاء وجهان لعملة واحدة فإنهما يختلفان كل الاختلاف من شخص لآخر. أنا لا أصدق يا عزيزي من يصنعون كتب نمطية عن أسرار السعادة الخفية ونمط الحياة المثالية وقوانين الحياة الزوجية المخملية و قوالب النجاح، فالحياة يا عزيزي في أعماقها نسبية لا يملك أياً منا كتالوج لأي شيء فيها. فما يسعدني قد لا يسعدك وما يناسبك قد لا يروق لي وما يضحكك قد يصيبني بالغثيان!

كل ما نحتاج إليه هو محرض على التغيير ومحرض على استكشاف ما يناسبنا نحن ويناسب مفاهيمنا نحن عن السعادة والنجاح، إننا في حاجة إلى محرض على أن نختر في نهاية الأمر ما يشبهنا ويشبه حياتنا شديدة الخصوصية والتي لا تشبه أحد سوانا. إننا في حاجة إلى تحقيق "التمييز الشخصي" الذي يظهر تفردنا ونترك من خلاله

بَصْمَتْنَا الخاصة التي لا تشبه سوانا. ولتدرك أنه لز يحرضك على الحياة في الصباح إلا من ذاق الموت ليلاً، ولن يحرضك على الحب إلا من ذبل قلبه عطشاً ولن يحضرك على ارتشاف الحياة على مهل إلا من فات عمره سريعاً على غفلة ... إن فاقد الشيء يعطيه ببذخ وبدون مقابل.

وفي عالمنا الصاخب المزدهم بالمنصات المختلفة والتطبيقات الكثيرة ووسائل التواصل المبتكرة لم يعد أي شيء كسابق عهده، ولم نعد نحن كما كنا. اختلفت مفاهيمنا وأفكارنا واختلف العالم من حولنا في كل شيء ولا بد لنا أن نتعامل مع هذا الاختلاف بذكاءٍ وحذرٍ. لا بد وأن نستغل هذا الوحش العملاق التكنولوجي ونروضه لصالحنا فنترك بَصْمَتْنَا التي تنفع الناس فتمكث في الأرض ونحقق النجاح في عملنا ونربح الأموال ونوفر الوقت والمجهود كذلك.

لقد غير وحش تكنولوجيا الاتصالات العملاق من مفهوم التسويق ومن أدواته فلم تعد الإعلانات المبوبة وإعلانات التلفزيون والراديو هي وسيلة الأفراد الوحيدة لعرض مواهبهم أو الترويج لسلعهم. قد أصبح في يد كل فرد اليوم نافذة مفتوحة على مصراعيها يمكنك أن تطل منها كما تشاء بضغطة زر، فتستعرض من خلالها نفسك وما تتمتع به من موهبة أو تستعرض منتجك أو خدماتك. ومن ثمَّ فإن الإتاحة الدائمة للوصول قدمت لنا الجميل والقبيح، النافع والضار، والصالح والطالح.

قد تتمثل سلبيات "العرض المستمر" دون رقيب أو حسيب في كثرة الرسائل المغلوطة وفي تقويض المفاهيم الراسخة وتعلية شأن بعض مما لا يستحقون وضياح الموهوبين وسط الزحام ولكن لا تزال

هناك قائمة ممتدة من الإيجابيات لحقيقة وجود منصات مختلفة لا تحتاج إلى وساطة أو محسوبة أهمها صنعها لثورة في مفهوم التسويق الشخصي. كل ما تحتاج إليه هو قدر من الجهد وكثير من الذكاء وكثير كثير من الشغف.

اربطوا أحزمة المقاعد لننطلق ونبدأ الرحلة!

“You gain strength, courage and confidence by every experience in which you really stop to look fear in the face. You must do the thing you think you cannot do.”
—Eleanor Roosevelt

إنك تكتسب القوة، والشجاعة، والثقة في كل تجربة تقف فيها أمام مخاوفك وتواجهها وجهاً لوجه. لا بد لك من فعل أمور لم تظن أن في استطاعتك القيام بها.

«إليانور روزفيلت»

- 1 -

من الانطواء إلى الانطلاق

«كيف لتلك الطفلة الكبيرة التي تنزوي بنهاية اليوم في أحد أركان غرفتها باكية أن تملك ما يكفي من الشجاعة للضحك في الصباح، كيف لها أن تتظاهر بالرقص حين تطأ قدمها طريق غير مُعَبَّد؟ كيف تلتهم "أمننا الغولة" في كل مواجهة بينهما دون أن تضل طريقها في الغابة ودون أن تربكها أعين الغربان؟»

كنت لا زلت جنيناً في رحم أمي حين قرر طبيبها الذي شخص إصابتها بالتهاب الزائدة والتي تحوصلت من فرط تناول أمي المضادات الحيوية والمسكنات، قرر أنها ربما عليها التخلص من الجنين لأن الأدوية قد شوهته على الأغلب، خاصة وأنها لا تزال في أسابيعها الأولى من الحمل. بقلب ثقيل توجهت أمي إلى أحد مراكز السونار التي لم تكن منتشرة حينها حتى يتخذ طبيبها قراره بإكمال حملها الأول أو إجهاضه.

ولكنني أتيت إلى الدنيا في نهاية المطاف لأصارع في لجة أمواجها المتلاطمة، العاتية حين الناعمة المترققة حين أخرى. أتيت طفل سليم معافي لا يعاني من شيء صحي خطير ولا من عيب ظاهري سوى شلل في الأعصاب المحركة لعيني اليسرى وأحد أعصاب عيني اليمنى فبدأ هناك اختلاف ملحوظ في شكل وحجم العينين في طفولتي المبكرة، مما عرضني لموجة مبكرة للغاية من التنمر، الذي جاء بداية على شكل نصائح مجانية تفتقر للذوق من الأقارب والأصدقاء لأبي وأمي وصولاً إلى تنمر أبناء الجيران أحياناً، ورفض بعض أقران المدرسة للعب معي في السنة الأولى لي لالتحاقني بالمدرسة

رغم بساطة ما عانيت منه طيباً إلا أنه لمجرد انعكاسه على وجهي

تسبب في أزمة نفسية مبكرة جعلتني فتاة خجولة منطوية، وقد عزمت على التحدث عنها في سطوري التالية لسببين، أولهما أنني على وعي تام بمعاناة الكثيرين من تلك السخافات خاصة مع انتشار السوشيال ميديا وتوفر أنواع وأدوات التنمر المجاني في أيادي غلاظ القلوب وممن يعانون من نقص ويستمدون شعورهم بأنفسهم بالتقليل من شأن الآخرين وممن يقدمون تعليقات ونصائح مجانية فظة. ورغبتني في التأكيد على قدرة أيِّ منا على تحويل محنته صغيرة كانت أو كبيرة إلى منحة. وثانيهما، هو تأكيدي على قدرة الأشخاص المنطويين سواء بالفطرة أو بفعل الظروف الخارجية على الانطلاق وتحقيق التمييز الشخصي.

أنا لست طبيبة نفسية ولم أدرس سبل التعامل مع مثل ذلك النوع من التنمر ومثل تلك الخناجر التي توجه إلى الصغار في حادثة أعمارهم فتصيب ثقتهم بأنفسهم، ولكنني على وعي تام بمدى عمقها في النفوس، وسوف أحدثكم من خلال سطوري عن تجربتي الشخصية وتحويلي من طفلة منطوية في طفولتها المبكرة إلى إنسان منطلق قادر على التعبير عن نفسه وقادر على استكشاف مواهبه وقدراته في العمل واتخاذ خطوات واثقة فيه رغم القيود المجتمعية والنظرات القاصرة والقوالب النمطية التي واجهتني في بداية الطريق.

لا شيء أقوى من الكلمة الموجهة إليك في دفعك إلى الأمام أو طرحك أرضاً، ولا أكثر قدرة منها على شفاء جرحك بلطف أو إصابتك بطعنات نافذة إلى القلب والروح. عرفنا الله بالكلمات وتعرفنا إلى أنفسنا والحياة من حولنا بها. حتى وإن حصائد ألسنتنا قد تصبح جواز مرورنا إلى الجنة أو هلاكنا في النار. ولكن ورغم تلك الحقيقة

البادية والواضحة وضوح الشمس لازالت أقوال الكثيرين نصال حادة
إما لغباء عقولهم أو لغباء قلوبهم وليس هناك من هو أكثر قدرة
على إيذاء الغير من الغبي النشيط، وما أنشطهم!

في يومي الأول بالمدرسة ذهبت للعب مع زميلتي في التختة بعد
انتهاء الحصة ولازلت أذكر كيف حركت فمها مدته ثم كمشته ذهاباً
وإياباً في حركة عرفت بيننا حينها كإشارة على أن الطرف الآخر لا يرغب
في التحدث إليك قبل أن تقول "مش عاوزة نبقي أصحاب عينك شكلها
وحش" تركت مقعدي ذلك اليوم وجلست في آخر الصف بمفردي لم
ألعب مع أحد ولم أتحدث مع أحد طيلة التيرم تقريباً، وحين عدت
إلى المنزل انفجرت باكية في حضن أمي والتي لم تتوقف عن محاولة
تهدئتي وإقناعي أنني جميلة "وشكلي حلو" في إصرار عنيد مني أنها
"بتضحك عليا"، ثم عاد أبي من عمله مساءً ليحتضني ولكنه في حديثه
معي لم يركز على أن "شكلي جميل" كما فعلت أمي ولكن على أن
"عقلي جميل" ممسكاً بدفترتي الصغير الذي كنت أكتب فيه قصص من
تألفي وأرسم رسومات تحاكيها. أجل فقد تعلمت الكتابة مبكراً وكنت
أحفظ أجزاء من القرآن الكريم في الحضانة التي كنت أتردد عليها قبل
التحاقى بالمدرسة

تمر الأيام لتعاود زميلة التختة محاولة التقرب مني، هي وغيرها من
الفتيات بعد أن حصدت الدرجات النهائية وأثبتت تفوقني ودلف أستاذ
صبحي "رحمه الله" مدير المدرسة و"بعبعها" إلى الفصل معلناً عن
تفوقني وشطارتي طالباً من الأولاد والبنات التصفيق لي وهو يضع يده
حول كتفي أمام الجميع في فخرٍ.

تغيرت مجريات الأمور في المدرسة حينها وكان ذلك الموقف هو

نافذتي الأولى المبكرة للغاية على الطبيعة النفعية الشرطية للبشر، ربما لم أدرك تلك الحقيقة المجردة على قسوتها حينها، ولكنني لاحظت أن تمييزي في الدراسة جعل تختتي المهجورة بنهاية الفصل جذابة لأقراني الصغار الذين تجاهلوا من قبل. أصبحت تختتي في نهاية الفصل هي مكاني المفضل طيلة أعوام ولكنها في الوقت ذاته باتت جاذبة لأقراني بسبب تفوقي الدراسي.

وإن كنت قد أدركت أهمية "سلاح التميز" في القبول المجتمعي، إلا أنني استمررت على انطوائي وخجلي لأعوام عدة تلت في مرحلتي الابتدائية، انطواء يعود في جانب منه إلى عدم رغبتني في سماع تعليق عن مظهر عيني وفي جانب منه يعود إلى طبيعتي التي تميل إلى الانعزال حينها.

سنوات طويلة مضت بلا أصدقاء مقربين ركزت فيها حينها على المذاكرة والقراءة وتأليف القصص والرسم. وبنهاية المرحلة الابتدائية جاء قراري لمحاولة الاندماج أكثر من خلال مشاركة كتاباتي خاصة الأشعار في طابور المدرسة الصباحي، تقدمت إلى ميس الإذاعة وأعلنت عن رغبتني في إلقاء قصيدة شعر وحين جاءت ردود الأفعال مذهلة على غير توقعي خاصة حين سألتني أبله الناظرة "إنتي اللي مألفة القصيدة دي يا نهى؟" أحببتها بنعم فطلبت من المدرسة التصفيق لي مرة أخرى.... حينها أدركت أنني أملك شيء آخر يؤهلني للصعود إلى المنصة غير التكريمات للتفوق في امتحانات الشهور ومنتصف العام.

المدرسة وتنمر الأساتذة:

أجل إنه أحد أسوأ الكوابيس التي يمر بها الصغار إلى جانب تعليقات الأقران الصغار لأنه يأتي من إله مقدس بالنسبة للصغار أصحاب القلوب الرقيقة والأنامل الصغيرة، أه لو يعلم المدرسون مدى قدسية مهنتهم، وما يحفرونه في قلوب وعقول طلابهم وثقتهم بأنفسهم. لا زلت أتذكر أنني في الصف الثاني الإعدادي حين أعلنت المدرسة عن تقديم عرض مسرحي لسندريلا باللغة الإنجليزية وعلى الطالبات المتفوقات في اللغة الراغبات في التقدم لتمثيل الدور التواصل مع المعلمة المسؤولة، ذهبت وكلي ثقة أن الدور من نصيبي لأنني أشطرت فتيات الفصل في اللغة والأقدر على النطق السليم بينهن. وبعد أن تم اختياري للدور بالفعل، عدلت معلمتي عن القرار ووقع الاختيار في النهاية على الجميلة شكلاً وموضوعاً زميلتي "أهداب" رغم أنها تعثرت في القراءة كثيراً، لكنها الأجمل، ولأنني كما قالت لي الميسر "لأن لدي عين أصغر حجماً من الأخرى." بينما تمتلك أهداب أعين ملونة.

ورغم أن كل ذلك قد تغير ما أن بلغت مرحلة المراهقة وتلاشى الاختلاف بين حجم وشكل العينين، بل وإن سيميترية ملامح وجهي بدت ملفتة للنظر، إلا أن تلك المواقف لا زالت حية في الذاكرة واستغرق تجاوزها بذل كثير من الجهد على نفسي.

ربما لم أستسلم لأنني كنت طفلة عنيدة بطبعي، ولا زالت بداخلي تلك العنيدة التي تؤرقني، وربما لأن أبي لم يترك يدي مطلقاً. أجل،

ثقة طفلك بنفسه ترجع من بيته ومن الرسائل التي توجهها له كل صباح، وقبل نومه. كان أبي يؤلف لي حواديت أو بمعنى أدق يرتجل حواديت قبل النوم عن "نهى المدهشة" و"وأي حاجة في الحدوتة بعد كدة."

أنت سلاح ابنك الأول في مواجهة التنمر خاصة إذا كان يعاني من مشكلة ظاهرية، وأنت درع الأمان الحقيقي من السهام التي توجه له بالسنة الجهلاء. إن ثقة الطفل في نفسه تبدأ من أبويه وتنتهي بهم. وأنا قد رزقني الله بأبوين عَلماني أن أثق في نفسي حد "التناكة" وأن عقل المرأة هو سر جمالها قبل مظهرها.

كيف تصنع «قنبلة ثقة بالنفس» في المنزل

- امتدح قدرات ابنك وابنتك دائماً، عليك أن تكتشف ما يجيده أو ما يحسن صنعه أو حتى مجرد صفة حميدة فيه وعليك أن تمتدحه عليها وأن تشجعه دائماً.

- لا تقارنه بأحد على الإطلاق ومهما كانت الظروف.

- اقرأ معهم وشاهد معهم الأفلام.

- تحدث إليهم كثيراً عن نفسك عن إنجازاتك وعثراتك ونجاحاتك وإخفاقاتك علمهم أن البشر ليسوا آلهه ولا آلات وليسوا أنبياء ولا قديسين، ربما يقعون في الأخطاء ولكن لا يتمادون فيها ويتعلموا منها قدر المستطاع.

- علمهم أن جمع المال عبر "بعثرة" الكرامة شيء مذموم، وأن أنفسهم أهم ما يمكنهم كسبه.

- علم ابنتك أن المكياج المريح للعين غير المزعج دليل على الثقة بالنفس، وأنه لا داعي للبهرجة والشخايل المشخلة والصهاريج المصهرجة في الملابس والإكسسوارات وأن البساطة أجمل. وذلك مع كامل احترامهم لأذواق غيرهم حتى ولو لم تعجبهم. علينا أن نتعايش جميعاً، ولكن عليك أن تلفت نظرهم أن الثقة بالنفس لا تحتاج إلى مبالغات.

- علم ابنائك أن كلمة «لا أعلم» لا تنتقص من قدرهم شيء.

- علمهم أن الثقة بالنفس لا تعني التكبر وأن اللطف مع الآخرين لا تعني إذابة الحدود معهم والمبالغة في التودد إليهم.

- علمهم أنهم رائعين كما هم، وأن النسخ الأصلية للشخص أجمل بكثير من النسخ المقلدة، صحيح أنه يمكننا أن نتعلم من غيرنا وأن نستفيد من خبراته ولكن دون أن نصبح نسخ مكررة من أحدهم.

- علمهم أن تقبل اختلاف الآخرين عنا من أهم مظاهر الثقة بالنفس، وأن العالم يعج من حولنا بالأشخاص المختلفين في الأشكال والألوان والمعتقدات والاحتياجات والأذواق وأن الإنسان الذي هو ذلك القادر على تقبل الاختلاف واستغلاله لصالحه.

- علمهم!

ولكن كيف يمكنك أن تنطلق في حياتك كشخص انطوائي؟

لعلك عزيزي قرأت هذا السؤال وفكرت في قرارة نفسك "أنطلق في حياتي وانطوائي في آن واحد وفي عبارة واحدة؛ كيف يجتمعان؟" قد تكون أسوأ المفاهيم المغلوطة عن الشخص الانطوائي هي أنه شخص خجول شديد الحساسية وغريب الأطوار، ولكن هذا الفهم بعيد كل البعد عن حقيقة ذلك الشخص الرائع!

ببساطة، الانطوائي هو شخص يكتسب الطاقة ويعيد شحن طاقته من خلال قضاء بعض الوقت وحده. ولذلك، يشعر الانطوائيون أنهم يصبحون أكثر إبداعاً وإنتاجاً وارتياحاً وانطلاقاً عندما يكونون في عزلة في بيئات هادئة. وقد يستمتعون كذلك بالتواجد مع الآخرين، ولكنهم بعد بعض الوقت يحتاجون إلى العودة إلى العزلة والأستمتاع ثانية بوحدهم لإعادة شحن طاقتهم التي يبذلونها أثناء تواجدهم في التجمعات وأثناء ممارسة حياتهم اليومية المعتادة.

أما الانبساطيون من جهة أخرى فهم على العكس من ذلك، حيث يشعرون بأنهم في أفضل حالاتهم عندما يكونون محاطين بأشخاص آخرين وحينما يكونون في مجموعات أو ضمن حشود عديدة ضخمة. كما يستمتعون بالحياة الاجتماعية ولديهم استعداد نفسي للتفاعل مع الأصدقاء والغرباء على حد سواء، وتنضب طاقتهم شيئاً فشيئاً بعد أن يمضوا الكثير من الوقت وحدهم، ومن ثم فإن الصخب والصحبة هي وسيلتهم لإعادة شحن هذه الطاقة المفقودة.

والحقيقة هي أنه ليس هناك إنسان انطوائي تماماً أو انبساطي تماماً، فنحن جميعاً نحمل بداخلنا جانب من كلي الشخصين، ولكل نمط منهما سماته الخاصة المتفردة التي تميزه. فقد تجد الانطوائيون واثقين من أنفسهم ومنفتحين على الآخرين، وأنا متأكدة من أن بعض أصدقائي سوف يفاجأون حينما يعلمون أنني انطوائية؛ وذلك لأنني عندما أكون مع الناس، فإنهم يجدونني كثيرة الحديث ودودة واجتماعية تماماً، ولكن بعد ساعتين أو ثلاث أعود إلى المنزل وأنا في حاجة إلى الانفراد بنفسني حتى أعيد شحن طاقتي ثانية. ولذلك فإن مصطلحي "خجول" و"انطوائي" هما شيئين مختلفين تماماً فالشخص الانطوائي ليس بالخجول كما يظن البعض، إنه شخص منفتح ومنطلق.

إننا نحتاج إلى كل من الانطوائيين والانبساطيين، في كل من المجتمع والعمل والمدرسة، وغيره فهم يكملون بعضهم البعض لخلق بيئة سليمة ومتوازنة يسهم فيها كل فرد بقدراته الفريدة والتي يجب أن تنال تقييماً عادلاً منصفاً؛ ولكننا للأسف نعيش في عالم انبساطي يحتفي بالانبساطيين وينظر للانطوائيين كأشخاص شاذين غير طبيعيين. ولكن علينا أن ندرك، أن من يتسم بالانطوائية هو شخص طبيعي رائع ذو شخصية متفردة لها دور مؤثر لا غنى عنه.

في كتابها، "الهادئون: قوة الانطوائيين في عالم لا يستطيع أن يكف عن الكلام"، تقول سوزان كين مؤلفة الكتاب الأكثر مبيعاً إن هذا السلوك واضح في كل مكان؛ ففي وسائل الإعلام، دائماً ما يُصوّر الأطفال "الرائعون" على أنهم هم من يتحلون بالجرأة وعلو الصوت والقدرة على التفاعل الاجتماعي، وهم محاطون دائماً بالكثير من الناس. كما يتضح ذلك أيضاً في النظم المدرسية وأماكن العمل،

حيث يجري تقييم الأداء على حسب قدرة الفرد على المشاركة ضمن مجموعة. هل لاحظت كيف أن معظم المكاتب بها مساحات مفتوحة لتشجيع العمل الجماعي والعصف الذهني؟ وإن لم تكن ممن يشغلون منصباً عالياً في سلم الإدارة في الشركة التي تعمل بها، فغالباً ما سيكون مكتبك ملاصقاً لمكتب شخص آخر مع عدم وجود فاصل لا يكاد يحجب شيئاً.

وفي عام 2012، أجريت دراسة توصلت إلى أن الانطوائيين يشكلون نسبة تتراوح ما بين ثلث إلى نصف عدد السكان في الولايات المتحدة وحدها. وبالتالي، إذا كنت انطوائياً، فلا داعي للقلق، فلست وحدك، ولست مضطراً إلى تغيير نفسك لتناسب قالباً نمطياً في المجتمع الذي نعيشه بشكل من الأشكال. ولكن عليك استغلال قدراتك ومهاراتك للتميز في عملك وفي محيطك بشكلٍ عام دون الحاجة إلى التصرف على عكس طبيعتك.

مكتبة
t.me/soramnqraa

الانطلاق عبر نوافذ السوشيال ميديا المفتوحة على مصراعيها

وجد الكثير من الأشخاص المنطوين أو الذين يواجهون صعوبة في التواصل المباشر في تطبيقات السوشيال ميديا ملاذاً لهم للتعبير عن أنفسهم وقدراتهم ومواهبهم بدون الحاجة إلى الاحتكاك كثيراً بالبشر. سوف تتفهم ذلك عزيزي إذا كنت تؤمن بأن لديك موهبة حقيقية في مجال فني ما ولا تملك وساطة ولا تنتمي لشلة معينة في مجالك. لقد فتحت السوشيال ميديا أبواب كثيرة أمام العديد من الموهوبين الذين لم يكونوا ليجدوا فرصة في الظهور لولاها في كافة المجالات الفنية من غناء وكتابة وشعر ورسم وتمثيل. وسوف تتفهمين ذلك عزيزتي إذا كنتِ أنتى موهوبة في مجتمعنا "المتدين بطبعه" وليست لديكِ واسطة ولا تنتمين لشلة وآه لو قaddock سوء حظك لأن تولدي جميلة أو جذابة. أجل لقد منحتك السوشيال ميديا فرصتك لتقديم موهبتك ببساطة ومحاولة الانتشار دون الحاجة إلى التعامل مع لزوجة البعض أو تطفل البعض أو مساومات البعض بسبب "لعنة الجمال يا عمر!" كل ما تحتاجين إليه اليوم هو إنترنت وشركة تسويق تساعدك على بيع خدمتك أو الترويج لموهبتك أو يمكنك حتى التسويق لنفسك ببساطة حتى وإن استغرق ذلك وقتاً أطول. لقد خدمت السوشيال ميديا الكثيرين بالفعل وكنت أنا واحدة منهم. ولا يخفى علينا جميعاً كيف تطورت النظرة إلى تواجد الفتيات والنساء على مواقع التواصل وتغيرت تغيراً جذرياً. فبعد أن كان تغيير صورة

البروفائيل الشخصي بصورة حقيقة للفتاة مثار للقلق والقال والتهازم والتلامز والجدل وسبب في البلاء والغلاء والوباء والبلاء نعيش اليوم بين مئات الألوف من الفيديوهات التي تتراقص فيها الفتيات عبر التيك توك وتطل علينا نساء الريف بروتينهن اليومي من بيوتهن وأحياناً غرف نومهن! "سو ويرد!"

لا زلت أذكر المرة الأولى التي قررتُ فيها تقديم نفسي إلى أصدقائي ومتابعيني بصفتي كشاعرة ومترجمة من خلال صورة شخصية حقيقية لي. وانهالت عليّ الرسائل الناصحة تارة والموبخة تارة على رعونتي وفعلتي المشينة. فمنهم من أكد لي أنه سيتم سرقة صورتي واستخدامها في مواقع "مش كويسة" ومنهم من قال لي أن هذا مخالف للشرع والدين، ومنهم من نصحني أن أستبدل صورتي بصورة وردة أو شجرة أو حتى سمكة. ومنهم من أنكر عليّ ظهوري على منصة الفيس بوك باسمي الحقيقي من الأساس وسأل متعجباً لِمَ لا تسمين نفسك "ملكة الكلام" أو "عاشقة الشعر" أو "أميرة بأشعاري"! ولكني لست بسمكة ولست "أميرة بأشعاري"! أنا نهى، إنسان بالغ عاقل راشد لديّ رؤية ولديّ رغبة في شق أولى خطواتي في طريق التسويق الشخصي أو ال سيلف ماركتنج. ولا زلت أفتخر بنفسي كوني واحدة من رائدات التعامل بالهوية الحقيقية والصور الفعلية على منصات التواصل وأرى بعيداً عن جانب الترويج الشخصي أنها شكل من أشكال تحمل المسؤولية الشخصية للأقوال والأفعال دون الحاجة إلى التخفي خلف صور وأسماء وهمية. الإنسان المسؤول لا يتخفى مع كامل تفهمي لاعتبارات المجتمع الضاغط التي أجبرت العديد من النساء على التخفي تجنباً لـ "وجع الدماغ" أو حفاظاً

على خصوصيتهم.

تطورت الأمور كثيراً الآن وتغيرت المفاهيم والقيم في المجتمع المصري تغيراً ملحوظاً وكذلك تغيرت تركيبته الديمغرافية وأنماطه الاجتماعية وكما ذكرت في سطوري السابقة تخطى الأمر جانب التمييز الشخصي وتسويق الموهبة أو حتى التسويق لمنتجات إلى وابل من الفيديوهات لجذب الانتباه بأي شكل وأي وسيلة ممكنة من أجل دَرِّ الأرباح الوفيرة من خلال منصات مثل اليوتيوب أو التيك توك! أو حتى لمجرد الرغبة في الظهور، أو البحث عن المشاركة والونس وتبادل الخبرات وغيره، فلكل إنسان دوافعه الخاصة ولكل منا مطلق الحرية في الظهور بالمظهر الذي يليق به في نهاية الأمر. ولعل التيك توك نفسه يعتبر نموذجاً ومثالاً عملياً لفكرة الترويج الشخصي، فبعد أن كان جمهوره المستهدف هو الطبقات الفقيرة وسكان الأرياف في دول مثل الهند وباكستان ودول العالم الثالث ومن بينها مصر، والذين قدموا على التطبيق في بدايته فيديوهات "مربية" للغاية وصادمة، قررت إدارة المنصة منحه "بريستيج" ومكانة اجتماعية مختلفة من خلال استقطاب مشاهير العالم في كافة المجالات لإنشاء حسابات عليه. الأمر الذي أسهم بدوره في تغيير الصورة الذهنية للتطبيق والتغيير من طبيعة متابعيه ومستخدميه. فلا زلت أذكر الاستعانة بالمطرب تامر حسني مثلاً في حفل تدشين التطبيق من دبي وغيره من المشاهير عبر العالم الذين تم الدفع لهم من أجل إنشاء حسابات عليه واستخدامه. ففي غضون عامين فقط من ظهوره، استطاع تطبيق "تيك توك" والذي انطلق عام 2017 والمملوك لشركة "بايت دانس" ومقرها في بكين من منافسة شركات

من طراز نيتفليكس ويوتيوب وسناب شات وفيس بوك بتحميله أكثر من مليار مرة في 150 سوقاً عالميةً وبخمس وسبعين لغة! ولأن التطبيق لا يحتاج إلى كثير من الترجمة، فقد نجح تيك توك في التفوق على غيره من التطبيقات الصينية، مثل تطبيق المراسلات، "وي تشات" الصادر عن شركة "تينسنت" الذي يكتسح السوق الصينية، ولكن استخدامه في الخارج يقتصر تقريباً على أبناء الجاليات الصينية للتواصل مع ذويهم في الوطن. وبهذا أثبت لنا رواد الأعمال الصينيون من أمثال تشانغ يمينغ، مؤسس شركة بايت دانس أن بإمكانهم النجاح في السوق العالمية المفتوحة للمنافسة، وليس في الصين فقط. وقد تمثلت استراتيجية تشانغ يمينغ في إعداد نسختين مزدوجتين من تطبيق تيك توك - واحدة لسوق الإنترنت الصيني الخاضع للرقابة وواحدة لباقي دول العالم - نموذجاً جديداً لشركات المحتوى الرقمي التي تستهدف الوصول إلى العالمية على نطاق كهذا، بما فيها الشركات الرقمية الناشئة التي يقع مقرها في الصين وتتطلع إلى العالمية، كما أن قصتهم قد تحمل دروساً مُستفادة للشركات الأميركية التي شهدت محاولات مشابهة داخل الصين وواجهت عراقيل خطيرة.

وأرى أن لهذا التطبيق وصاحبه قصة ملهمة يمكننا تسليط الضوء عليها عبر سطورنا القادمة. كان تشانغ - المهندس السابق بمايكروسوفت ورائد الأعمال الصيني المتسلسل - يحلم منذ البداية بإدارة شركة عابرة للحدود. ويعتبر تشانغ، البالغ من العمر 36 عاماً، أحد أفراد الجيل الجديد من رواد التقنيات التكنولوجية الصينيين ذوي الرؤى العالمية الذين استلهموا النجاح المبكر لرواد التكنولوجيا الصينيين في أواخر التسعينيات من أمثال روبن لي، مؤسس موقع

"بايدو"، و"جاك ما"، مؤسس شركة "علي بابا"، وبوني ما، مؤسس شركة "تينسنت". تقدر قيمة شركة بايت دانس بـ 78 مليار دولار - لتدخل نادي الشركات أحادية القرن (اليونيكورن) الصينية البالغ عددها 86 شركة عام 2018.

في أغسطس 2012، وبعد خمسة أشهر من تأسيس بايت دانس، أطلق تشانغ تطبيقه الأول للهواتف "توتيو" أي "أهم أخبار اليوم"، وهو تطبيق يعمل بتقنية الذكاء الاصطناعي ويقدم محتوىً إخبارياً بصفة يومية بما يتناسب مع الاهتمامات الشخصية لكل مستخدم. وفي عام 2016، أضاف تشانغ إلى خط إنتاجه في السوق الصينية تطبيق "دوين" لمشاركة مقاطع الفيديو، ومن ثمّ طوّر تطبيقاً مماثلاً له في الخارج، أطلق عليه تيك توك عام 2017. وفي العام ذاته، دفعت بايت دانس ما يقدر بنحو 900 مليون دولار للاستحواذ على "ميوزكلي"، وهو تطبيق لمشاركة مقاطع الفيديو الاجتماعية يقع مقره في شنغهاي ويضم أكثر من 200 مليون مستخدم حول العالم وعدد كبير من المتابعين في الولايات المتحدة. جمعت الصفقة بين مدخلات الذكاء الاصطناعي لتطبيق تيك توك وسجل نجاحاته من جهة ومنتجات ميوزكلي المبتكرة وفهمه لاحتياجات المستخدمين في الغرب وأذواقهم من جهة أخرى.

بعد دمج بايت دانس لتطبيق ميوزكلي ذي السنوات الأربع ضمن منصة تيك توك وتوحيد علامته التجارية مع العلامة التجارية لتطبيق تيك توك في أغسطس 2018، سرعان ما اكتسب التطبيق المدمج حوالي 30 مليون مستخدم جديد خلال ثلاثة أشهر. ويصنع هذا التطبيق الأموال عن طريق الإعلانات المدفوعة وكذلك من خلال بيع السلع

الافتراضية للمتابعين. وقد تعزز نجاح التطبيق بفضل وجود واجهة سهلة الاستخدام تعرض مواد إخبارية وترفيهية يمكن الوصول إليها بنقرة واحدة، ومزودة بتقنية ذكاء اصطناعي عالية التعقيد للتوفيق بين المستخدمين ذوي الميول المتشابهة بأعلى درجات الدقة بدلاً من اقتراح محتوى معين استناداً إلى سجل مشاهداتهم وإعجاباتهم. ومن هنا حقق المحتوى المعد في المنازل انتشاراً واسعاً واكتسب تطبيق بايت دانس الجديد شهرة واسعة في مدن الصين الصغيرة وقراها، التي تهيمن عليها وسائل الإعلام المملعة المملوكة للدولة.

لقد أشارت "كوني تشان"، مسؤول رأس المال المغامر بشركة آندرسن هورويتز بسان فرانيسكو، في مدونتها أن التطبيقات المدعومة بتقنيات الذكاء الاصطناعي في بايت دانس قطعت أشواطاً لم تُقطع بعد في الغرب، حيث يستخدم تطبيق تيك توك خوارزميات التطبيقات الإلكترونية؛ ليحدد أي مقاطع الفيديو تصلح للعرض على المستخدمين بمختلف نوعياتهم، ويقدم مقترحات بكل ما يظهر على واجهات تطبيقاتهم، ويتعرف على تفضيلاتهم كلما أكثروا استخدامه. هذا المنهج يختلف عن أسلوب فيسبوك ومنتفليكس وسبوتيفاي ويوتيوب التي تستخدم الذكاء الاصطناعي لاقتراح منشورات عوضاً عن إرسال المادة مباشرة إلى المستخدمين، كما أوضحت. هذا ولا تدخر الشركة وسعاً في البحث عن اتجاهات المحتوى العالمي من مكتبها في لوس أنجلوس.

ومن ثم يواجه فيسبوك منافساً صينياً عالمياً شرساً ممثلاً في تيك توك. ففي عام 2018، احتل تيك توك المركز الرابع على مستوى العالم للتطبيقات الأكثر تحميلاً من فئة التطبيقات غير المتخصصة

في الألعاب، وبذلك يأتي بعد الفيسبوك مباشرة بمعدل تحميل 663 مليون مرة، بينما يبلغ معدل تحميل الفيسبوك 711 مليون مرة بتطبيقاته ذات الصلة من واتساب وماسنجر، وفق بيانات شركة "سنسور تاور" جاء أحد أسباب تحليق تيك توك عالياً دخوله السوق الهندية ذات القاعدة السكانية الشابة المتمرسه في الهواتف الجواله، إذ يشكل الهنود قرابة ربع عدد تحميلات تيك توك. في الربع الأول من 2019 زاد عدد تحميلات تيك توك 188 مليون مرة ليتفوق بذلك على فيسبوك وعدد تحميلاته 176 مليون مرة، ويلاحق الواتساب (224 مليون مرة) والماسنجر (209 مليون مرة). (مصدر بعض المعلومات والأرقام منصة هارفارد بيزنس ريفيو)

ولا زالت المنافسة محتدمة إلى يومنا هذا بين التطبيقات المختلفة وشركاتها العملاقة التي غيرت شكل العالم وشكل سوق العمل واحتياجاته وأدواته، وبعد جائحة "كورونا" بات العالم الافتراضي فرضي، لا استغناء عنه. وبات علينا استغلال تلك التطبيقات على اختلافها لصالحنا إما للترويج لمنتجاتنا أو للترويج لخدماتنا ومواهبنا بما يليق بنا وبما يضيفي قيمة إليها وإلى أنفسنا. وفي واقع الأمر، يعد التمييز الشخصي أسلوباً كاملاً للحياة ولا يقتصر على العمل وحده بل هو منهج يمتد إلى مختلف مناحي حياتنا وقابل للتطبيق عليها دون شك. وإن كان في حاجة إلى مزيد من البحث والتطوير والعمل على صقل مهاراته الناعمة بين ابناء عالمنا العربي الذي يعاني خاصة في الآونة الأخيرة من قلاقل سياسية وتغيرات اجتماعية غير مسبوقه.

قصتي الشخصية مع استغلال التطبيقات الذكية.

بالنسبة لي ليست العبرة دائماً بحجم الانتشار وإنما بفعالية الانتشار بدأت رحلي في ال personal branding مع تطبيق الفيس بوك عام 2010 تقريباً وكان التطبيق الأوسع انتشاراً بين المصريين آنذاك، وكنت أعمل حينها في مجال الترجمة التحريرية كما أحببت كتابة الشعر العامي خاصة بعد حصدي للمركز الأول في شعر العامية على مستوى جامعة عين شمس عام 2003 ولم أعرف بعدها كيف يمكنني الانتشار كشاعرة وتقديم موهبتي لجمهور سوى من خلال حضور الندوات والأمسيات المختلفة والتي لم ترق لي كثيراً حينها ولم تسمح لي ظروف الشخصية كذلك بالتردد عليها.

فكرت حينها في أن الفيس بوك سيكون مسرحي الكبير الذي سأقف عليه وأقدم كتاباتي وأعمالي وأعرف نفسي كمتجمة ذات خبرة، وبالفعل وضعت خطتي لذلك وقمت بإنشاء حساب شخصي ومعه صفحة تحمل اسمي وأضفت كل أصدقائي وكنت أمارس عليهم "الغتاة" بالتاج لقصائدي وهو الأمر الذي لم يكن سخيفاً حينها مثلما هو الحال الآن. بدأت في استخدام محرك جوجل للبحث عن صور جذابة أرفقها مع قصائدي واستخدامها في بروفايلي الشخصي إلى أن تشجعت وقررت أن أظهر بنفسي وصورتي الحقيقية لمن يتابعونني وكما سردت لكم آنفاً كان ذلك بالحدث الجلل.

لم أكتث للانتقادات ولا التعليقات على صفحتي للشعر ومدى جدواها بل وعلى شخصي وأني كنت في نظر البعض "إنسانة فاضية!"

فأنا كنت الأعلّم بمدى الازدحام في رأسي المتخّم بالأفكار والقصائد والتراجم، لم يكن شيء ليوقفني عن المضيّ فيما عزمت وأنا بطبيعة الحال من الجيل المحافظ ولكن الإنسان لا يمكن أن يسلم من أخيه الإنسان على أي حال فلم أبال إذن.

حققت بالفعل انتشاراً معقولاً فيما يخص الشعر خاصة بعد ثورة يناير حيث كان الشعراء ضيوفاً دائماً على برامج التوك شو وكنت واحدة منهم وصدر لي عدد من الدواوين وهي التجارب التي لم أكن راضية عنها لأن الواقع صدمني حين اكتشفت أن معظم دور النشر مجرد تجار مثل تجار الخضروات والملابس وغيرها بل وإن بعضهم تجار لصوص لا يهتمون بثقافة ولا يحزنون!

ولكن ذلك أيضاً لم أقف عنده كثيراً حيث كنت أعمل على صناعة اسم في مجال الترجمة والكتابة ولا بد من عراقيل في البداية وهنا بدأت في مرحلة تطبيق تويتر الذي عرفت نفسي عليه كذلك كمتريجة وشاعرة.

وأود أن أنوه هنا أنه ليس العبرة بحجم الانتشار ولكن العبرة بفعالية الانتشار إذ أنني بدأت في تغريد أشعاري ومقتطفات من ترجماتي بكثرة بعيد عن المناوشات السياسية المحتمة حينها على تويتر. واخترت تويتر تحديداً لأنني كنت أعلم أنه التطبيق الأكثر استخداماً بين أصحاب الشركات ورواد الأعمال والسياسيين عبر العالم. تويتر لم يكن "شعبياً" مثل الفيس بوك. داومت على التغريد مما لفت انتباه عدد من الصحفيين لموهبتي وكذلك، وفي نفس الفترة، قبلت عرض بترجمة كتابين مع واحدة من دور النشر الكبرى بأجر زهيد ولكن مقابل وضع اسمي على الغلاف ونشرت صور أغلفة كتبي

حينها في كل مكان، استمررت في التغريد بأشعاري ومقتطفات من ترجماتي شهور طويلة إلى أن جاءت الفرصة وراسلني أحد المسؤولين في واحد من أكبر شركات العلاقات العامة الدولية والتي يقع مقرها في نيويورك ولها مقر في واحدة من دول الخليج العربي يسألني عن رغبتني في الانضمام إلى فريق العمل معهم بنظام ال freelancing وبعد أن اجتزت الاختبار قدمت على طلب أجازة من عملي الحكومي، فعلى الرغم من أن عملي مع الشركة المالتي ناشيونال لم يكن في حاجة إلى سفري إلا أنني قررت التفرغ التام له to be or not to be وبالفعل أثبت تفوقاً والتزاماً في عملي عملت معهم لثلاث سنوات كاملة وكونت خلالها علاقات طيبة مع مُدِيرِيّ والذين كانوا يقومون بتشيحي للشركات الأخرى في مشاريع الترجمة والكتابة.

كانت تلك الشركة المحطة الأولى في رحلة عملي الحر كمتجمة وصناعة محتوى في الشركات العربية الكبرى بعد أن استمررت في الترويج لنفسي وأعمال عمل تلو الآخر وصنعت بروفايل قوي على تطبيق LinkedIn وأصبح لديّ الآن صفحة موثقة على ويكيبيديا كشاعرة و مترجمة.

عليك أن تحدد طبيعة عملك والغرض من الانتشار الذي يمكن أن يفيدك فيه، إذا كنت blogger أعلم أن كثرة المشاهدات والانتشار تفيدك في تحقيق الأرباح من الإعلانات، ولكن في طبيعة الأعمال الإبداعية والغير مقدره للأسف في مصر على الإطلاق عليك أن تستهدف الشريحة المناسبة أن تبيع نفسك لهم وإقناعهم بك، لأن سوق الأعمال الكتابية والإبداعية والترجمات أفضل من السوق في مصر بكثير للأسف. وأنا في كل الأحوال ضد اتجاه البعض للانتشار

بأي وسيلة مثل الانتشار السلبي بالفضائح والمحتويات الصادمة. وهكذا، سواء كنت ستروج لنفسك كشخص أو ستروج لسلعتك أو علامتك التجارية فعليك قبل الشروع في وضع خطة ال personal branding الخاصة بك أن تجيب على الأسئلة التالية والتي تشبه كثيراً أسئلة العاملين بال social marketing:

ما هي طبيعة الجمهور والعملاء المستهدفين الذين ترغب في تقديم نفسك إليهم؟ لأن إجابتك ستحدد نوع التطبيق الذي تتواجد عليه أكثر من غيره

ما مدى حجم الانتشار المطلوب لتحقيق ذلك؟

هل صناعة محتوى مرئي من شأنه أن يفيدك في هذا الصدد أم أن المحتوى الكتابي يكفي لذلك، ولتضع في اعتبارك أن المحتوى المرئي والفيديوهات سلاح ذو حدين يمكن أن تكون عامل جذب أو عامل طرد الأمر يتوقف على مدى كاريزمتك وطريقة تقديم علامتك التجارية. أما بالنسبة للجنس الناعم، فعليك الوضع في الاعتبار عزيزتي أن ما ستقدمينه من فيديوهات بكل أسف وألم سي جلب عليك كثير من المتحرشين السائل لعابهم "اللي مش عارفين بتقولي إيه أصلاً بس داخلين يتفرجوا" وكثير من الكراهية من النساء وبعض الرجال المصحوبة باتهامات "بتستعرض" "فاكرة نفسها حلوة" "هما إزاي ساينها كدة" "attention seeker" وغيرها من النفسنة، حتى لو كان محتواكي في منتهى الأدب والجودة والقيمة، فنحن مجتمع انتقادي غيور من الدرجة الأولى خاصة من نجاح النساء. وقدرتهن على الظهور وإظهار الثقة في أنفسهن، ستجدين الغيرة منك تشتعل في قلوب حتى أقرب الناس إليك للأسف، وأحياناً حتى لن يدركوا أنها

غيرة مجرد مشاعر سلبية تلتهم مساحتك في نفوسهم وعليكِ التعامل مع كل ذلك بهدوء.

ما هي الـ selling point التي يمكن أن تميزك عن غيرك في تقديمك لنفسك أو لعلامتك التجارية. في حالتني، على سبيل المثال، كانت كتابة الشعر الذي أضفى أسلوباً مميزاً على ترجماتي حتى غير الأدبي منها، فكنت على سبيل المثال حين عملت في الترجمة الصحفية قادرة على كتابة عناوين جذابة للمقالات. وكثيراً ما أسندوا لي ترجمة محتويات تحتاج إلى سجع وقافية.

هل من المفيد لك إنشاء تطبيق خاص بك في مرحلة لاحقة؟ بعد أن تجيب عن تلك الأسئلة وتضع خطتك المناسبة وفقاً لها عليك أن تفهم بعض الأمور عن طبيعة الإنسان القادر على التمييز الشخصي وطبيعة الفضاء الافتراضي والتي سنناقشها في الفصول التالية.

«Nothing is as important as passion. No matter what you want to do with your life, be passionate».

-Jon Bon Jovi

**«لا شيء في أهمية الشغف، أياً كان ما تفعله في حياتك كن شغوفاً
تجاهه»**

«جون بون جوفي»

- 2 -

الشغف

«ليس هناك ما أخشاه سوى فقدان الشغف... لا شيء كالشغف للروح يطعمها ويسقيها ويهددها حين يطول الأمل. لم أفقده هذا العام لا زلت أحمله في قلبي لمواجهة عام جديد أمضي فيه عازمة على ارتشافه على مهل، فهو غير محسوب عليّ إن لم أستشعر كل ما يحمله لي من سعادة ولذة وألم وخذلان وضجيج... هكذا أصبح أكثر نضجاً دون أن يتقدم بي العمر لن أترك هذا العام يمضي دون عناق طويل ... أعانق كل لحظة فيه وأستشعرها... أعتصر كل ثانية وكل دقيقة فتضمني بعض الأيام برفق... وتسحق ضلوعي أيام أخرى... فتعيد صقلي... تفرز مني نسخة أخرى أكثر نضجاً... أكثر وحدة... وربما أكثر جمالاً».

أنا طنط! ثكلتك أمك!

لن أنسى ذلك الشعور الذي انتابني حين سمعت أول "طنط" في حياتي من ابنة جارتى الأطول منى قامه والأضخم بنياناً... وكيف كان وقع الكلمة على نفسي وأنا أرددها في استنكار "طنط...طنط" ..هل أنا حقاً "طنط" وماذا فعلت في حياتي لأستحق هذا اللقب؟ فقد أيقظوني فجأة في صباح ذات الأيام ليخبروني أو بمعنى أصح يهنتوني بأعياد ميلادي التي توالى بعد الثلاثين... وكأنني لم كن مستعدة للخبر حينها وأخذت أتأمله وأفكر في تبعاته بتدبر... لقد كنت بالأمس تلك الفتاة العشوائية العفوية... وسأظل رغم أنف الزمان والسنون في أراضى المتحدثين بالعربية أصحاب القوالب النمطية.

ولكن كيف أقنعهم بأن لا شيء بداخلي قد تغير؟ وأن الأعمار البيولوجية تختلف للأشخاص وفقاً لعوامل عدة، وكيف أخبرهم أنني لا أشبه أمي حين كانت في مثل عمري وأم مكافحة لأربعة من الأطفال؟ كيف أخبرهم أنني لا أستحق هذا اللقب!

ثم تبادر السؤال الأهم إلى ذهني "كيف يمكنني ألا أجعله يعكر صفو طفولتي مهما سمعته؟"

فإننا لا نكبر حقاً إلا حين نفقد ذلك الطفل الداخلي الذي يركض بداخلنا. وأن أسباب فقدانه كثيرة ولكنها على الأغلب خارجية وتنحصر في فكرة التوقعات والقوالب النمطية. توقعات المجتمع الذي يريدك أن تشبهه شكلاً ومضموناً وحينها يبدأ في الضغط عليك بالهمز واللمز أو التنمر أو النصائح أو المضايقات عامة في صورتها

المختلفة لكونك مختلف. وإنك وإن استسلمت لها لحولت طفلك
المختلف إلى ذلك المتخلف.

أجل لا يخفى علينا جميعاً أننا نعيش في مجتمع ضاغط يدفعنا
إلى العيش في قوالب معلبة وأنماط متكررة نتشابه فيها بعضنا البعض
...وقد يجد المختلف فيه نفسه منبوذاً ويعيش صراعاً وصدامات
حتى يتم قبول اختلافه.

إن عهدي بدورة حياة المواطن المصري يا سادة تتلخص في تعليم
"خبط لزق" عمل، "خبط لزق" زواج، "خبط لزق" أطفال، ثم
"خبط لزق" موت هذا إن سارت الحياة في دورتها الطبيعية... وحتى
الزوج المثالي فقد وضعوه في قالب ضابط، أو مهندس، أو دكتور
والعكس صحيح. فلم تكن هناك مساحة للتجربة والتعلم، ولم تكن
هناك مساحة لاكتشاف الذات ومعرفتها معرفة حقيقية. ولذلك
تخبطت الكثير من مفاهيم وحياة أجيال Generation Y أو الـ
Millennials ولكني أعتقد أن تلك الحياة في شكلها المعتاد سوف
تختلف كثيراً في أجيال التكنولوجيا أو ما يعرفون بـ Generation Z
أجل إن أغلبنا يمضي قسطاً لا بأس به من عمره وهو لا يعرف نفسه
ولا يعرف ماذا يريد حقاً. لا يعرف ماذا يحب وماذا يكره، لا يعرف
الشكل الذي يريد أن تكون عليه حياته، لا يعرف ماذا يريد أن يدرس
وكيف يرغب أن تكون شكل حياته المهنية. معظمنا لا يدرك حقاً كيف
يختار شريك حياته ولا كيف سيؤسس معه لحياة من المفترض أن تدوم
للعمر كله. كلها أمور لا ندركها لأن مجتمعنا وأسرنا ونظام تعليمنا لم
يمنحونا الفرصة لذلك، لقد دأبوا على دفعنا دفعاً في قوالب معتادة
متشابهة ومريحة لهم هم... ولكن هل هي مريحة لنا نحن أيضاً؟

فوجدنا بعد أن وقعت الفأس في الرأس فيما يتعلق بأهم مجريات حياتنا من أمور مثل التعليم والعمل والزواج وقد أدركنا أنفسنا وأدركنا ما نريده حقاً الإدراك الذي لا يشبه واقعنا.. فيبدأ مع الإدراك الشعور بالألم. الألم الذي ربما قد يكون مصحوباً بالعجز وقلة الحيلة لعدم قدرتنا على إعادة الزمن والعيش وفقاً لما أدركناه. إما لأننا قد نخشى الخروج من منطقة الراحة الخاصة بنا، أو لأننا نخشى على ظلم أحببنا مع التغيير. إنها مرحلة إدراك ما نريده في حياتنا تمام الإدراك ولكن العجز عن اتخاذ قرارات حيال القيام به.

ولعل أكثر الناس نجاحاً في حياتهم الشخصية والمهنية على حد سواء هم أولئك القادرين على اتخاذ قرارات واضحة وبخطى ثابتة نحو ما يريدون مع القدرة على تحمل العواقب أياً كانت والتعامل معها.

ومن هنا تأتي نصيحتي الذهبية لك والتي دفعت ثمن جراماتها ومصنعيها أيضاً... قبل أن تخطو خطوة واحدة في أي طريق اعرف نفسك أولاً تمام المعرفة ولا تخشى التجربة حتى تتعرف على شغفك الحقيقي... لقد خلقنا لنجرب ونخطئ ونتعلم، كيف لنا أن ندرك الطريق الذي نود أن نسلكه دون أن نجرب السير أولاً في عدة طرق؟ وكيف لنا أن نهتدي للشخص الذي نود أن نكمل معه رحلة حياتنا دون أن نتعرف ونقابل الكثيرين في رحلتنا حتى نجد من نسند كتفنا إلى كتفه، شريك الحياة المناسب يرتبط بنجاحك في العمل أكثر من العمل نفسه، فإنه إما وقود للشغف أو خامده، وهو إما سكن للروح أو طاردها.

"لقد أدركت أن الحب لا يعني العثور على النصف الآخر، فأنا لست بإنسان ناقص ولا هو كذلك، فالحب هو أن نسير جنباً إلى

جنب في الطريق يتقبل كل منا الآخر كما هو بكامل عيوبه وأحلامه وحماقاته.. إننا لا نتكامل بل نتحالف على صعاب الحياة ومشقة الطرق فيها. في مقدور كل إنسان أن يسير بمفرده في تلك الرحلة، خلقنا الله كذلك. ولكننا نختار من نسند كتفنا إلى كتفه فيؤنسنا وجوده، ومن نسكن إليه آخر كل معركة. فكيف يشاركنا الطريق من يعثر خطواتنا أو يجعله موحش وكيف يشاركنا الطريق من لا نسكن إليه ومن يضيف إلينا معاركاً فوق معاركنا ... سوف نسقط حينها من بعضنا البعض سهواً مهما استمرينا في السير."

ولعل الخبر السار الذي يمكنني أن أسوقه لكم هنا يتمثل في أن الإدراك غالباً مصحوباً بالنضج، النضج الذي يحمل لنا معه عاصفة يعقبها الهدوء.

نعود إلى قصة "طنط" والتي كانت بمثابة جرس الإنذار أو ناقوس الخطر والتي حين سمعتها فكرت ملياً في حياتي ...حتى أدركت أنني استسلمت لهم وأنني قد أمضيت العشرينات من عمري في قالب النمطي المعتاد... ربما أكون قد حققت بعض النجاحات في عملي وحددت أن شغفي الحقيقي في الترجمة والكتابة وصناعة المحتوى وأنني لست بالشخص الذي يصلح لأن يكون موظفاً بأي حال من الأحوال، إلا أنني يومها نظرت في المرآة طويلاً وأدركت أن التي تقف أمامي لا تشبهني وأن عليّ أن أبدأ معركتي من أجل التغيير.

التغيير الذي يساعدي على الحفاظ على شغفي في العمل والحياة، وفي سبيل ذلك خضت معركة طويلة وحرب باردة تمكنت فيها من تحقيق التغيير المنشود، وإليك بعض الأمور الهامة التي يجب أن تدركوها في معارككم

تبدأ معركتك الأولى في سبيل التغيير مع عقلك، انسف عقلك القديم! ضع يدك على كافة الأفكار السلبية والمغلوطه وغير الدقيقة حول نفسك والعالم من حولك وقدراتك وابدأ في استبدالها شيئ فشيء بأفكار أخرى بديلة. ولتدرك أن كافة الأمور نسبية في الحياة. فالثابت الوحيد أنه ليس هناك ثابت، فكل شيء يتغير حولنا وبداية التغيير الحقيقية تبدأ من العقل، ولا شيء سواه حتى تنجح في مرادك. وحتى يتغير عقلك يمكنك تجربة التالي:

اقرأ، القراءة هي نافذتك على العالم، اجعل من القراءة عادة يومية وسوف تدهش من مدى التغيير الذي سيطراً على عقلك، ولتنوع مصادر قراءاتك ولا تجعلها مقتصرة على لون واحد.

تابع العديد من الكُتاب والمفكرين وال bloggers على صفحات السوشال ميديا، ولتتعلم ولتبحث عن هؤلاء الذين تختلف معهم فكراً وسياسياً وتابعهم، فالعالم يصبح أكثر ثراءً بتنوعه، قاوم رغبتك في متابعة من يشبهونك فقط أو يمدحونك فقط الاختلاف أمر صحي وسوف يجعل منك إنساناً أكثر مرونة.

سافر، سافر قدر استطاعتك لقد أصابتنى الدهشة من عدد الأصدقاء والمعارف الذين لم يزوروا معالم مصر التي يقبل عليها السياح من شتى بقاع الأرض، فوجدت الكثيرين لم يزوروا أهرامات الجيزة، ولا المتاحف، ولا مدينة الأقصر، ولم يستمتعوا بالطبيعة في أسوان وغيرها، صدقوني وقد وفقني الله لزيارة ما يطلقون عليه أجمل شاطئ في العالم ب"نيس" فرنسا، ليس هناك أجمل من الشواطئ في مصر، عزيزي أنت تعيش في بلد به سياحة تاريخية وشاطئية لا مثيل لهما. شاهد الكثير من الأفلام والأعمال الدرامية، اصنع قائمة طويلة

بالأفلام الجيدة من دول وثقافات مختلفة، وستعيش تجربة رائعة مع الأفلام الإسبانية والإيطالية والفرنسية وغيرها.
المعركة الثانية مع نفسك، عليك أن تصل إلى سلامك النفسي مهما تطلب الأمر! وإليك السبيل إلى ذلك:

توقف عن المعارك التافهة مع زملاء العمل والكلية والجيران، فوقتك أهم من ذلك بكثير، وما يجب أن يشغل مساحة عقلك أهم من ذلك بكثير جداً.

توقف عن التواصل مع من يتعمدون التقليل منك أو يمارسون معك ألعاب العقل mind games إما لإيذائك نفسياً، أو لاستنزافك، أو للحط من قدرك، استغرق دقيقة الآن وفكر فيهم، هل هناك من يمارس معك ألعاب العقل لأي من الأغراض السابقة، إذا كان من ذوي القربى اطلب منه التوقف مباشرة، وإذا لم يستجب توقف عن التواصل معه.

غير من مظهرك، اسأل نفسك هل أنا راض عن مظهري؟ لا تستسلم ولا تستسلمين عزيزتي لمقولة "البس اللي يعجب الناس" ولا تتماهى كذلك مع ضغوط الحياة فتنسى أهمية مظهرك في شعورك بالثقة في نفسك، افقد الوزن الزائد إذا كنت في حاجة لذلك أو قم/قومي بأي تغيير آخر يشعرك أنك جميلة في نظر نفسك.

جرب أشياء جديدة عليك ولا تخشى الخروج من منطقة راحتك
comfort Zone

كن واضحاً مع نفسك وصادقاً معها ولتقلع عن أي عادة سيئة أو صفة سلبية أو منفرة فيك، تحول إلى نسخة أكثر جمالاً وإيجابية منك.

معركتك الثالثة هي معركتك مع المجتمع، يقاوم المجتمع التغيير ولا يتقبله بسهولة، وكذلك لا يتقبل الأشخاص الذين يختلفون عن الجموع، خاصة إذا كان المختلف أنثى، ولكن الناس بطبعها لا تكف عن الكلام خاصة في المجتمعات الشرقية فهم أساتذة الضجيج بلا طحين يذكر، ويمكنك التعامل مع الضجيج كما يلي:

إذا كانت لديك موهبة أو شغف ما وقررت ممارستها لا تنزعجي من التهامس ونظرات الاستنكار سوف يعتادون الأمر مع الوقت ومع إصرارك عليه ونجاحك فيه.

عليك أن تدري عزيزتي أن أكبر معجبيك غريب وأشد كارهيك قريب، بمعنى أن أكثر الأشخاص حقداً عليك هم أكثرهم قرباً إلى دائرتك الشخصية لأنهم الأكثر تنافساً معك ومقارنة بك، عليك التعامل بوعي مع هذا النوع من الأحقاد.

تعلمي أن تضعي حدوداً لك في التعامل مع من حولك، فحياتك "ليست فرح بنت العمدة" وتذكري أن هناك من يستنزفون الطاقة ويسرقون الشغف.

المعركة الرابعة في مكان العمل، العمل من أهم محاور حديثنا في هذا الكتاب فإن تميزك الشخصي أساسه قدرتك على "بيع نفسك" to sell yourself والترويج لها وتمييزها بين أقرانك إذا كنت تعمل في شركة أو ضمن فريق عمل، أو إذا كنت ستصنع من نفسك في مجالك علامة تجارية مستقلة. أن تحب ما تعمل أو أن تعمل ما تحب لا يضاهاي أن تحافظ على شغفك تجاه عملك وتجاه حياتك مهما تقدم بك العمر ومهما تدرجت في سلمك الوظيفي.

ورقة وقلم "واكتبي ورايا يا ست الكل".

أجل هذا ما أقدمت عليه حرفياً "الورقة والقلم" ... أمسكت بدفتري الحبيب فأنا أميل للطرق الكلاسيكية في البرين ستورمنج "العصف الذهني" وأخذت أدون

أولاً: ما تمكنت من إنجازه في السنوات الأخيرة.

ثانياً: ما أدركته عن نفسي وما أود أن تصبح نفسي عليه.

ثالثاً: ما في مقدوري تغييره (مادياً ونفسياً وعاطفياً)، وما لن أستطيع تغييره الآن ولكنه قابل للتغيير لاحقاً بعد وضع خطتي الخاصة، وما لن أستطيع تغييره على الإطلاق.

تلك هي عناصري الأساسية التي جعلتها قوام خطتي للسعادة والتغيير.

حين تركض سنوات عمرنا يجب علينا أن نتوقف عن الركض معها لنعيد تقييمها ونعيد تقييم أنفسنا فيها. ففي كل عام نكتسب معرفة جديدة عن كل شيء حولنا ولكن الأهم على الإطلاق هو ما نكتسبه من معرفة عن أنفسنا وفهمنا لها ودائماً ما نجد أن هناك مرحلة عمرية فاصلة في ذلك الإدراك والتحول. ربما يدهشك قدر ما طرأ عليك من تغييرات نفسية وعقلية في ذلك السن. وهنا قد تكمن المشكلة والتي تتمثل في محاولة التعامل مع تلك المتغيرات على أرض الواقع.

على سبيل المثال قد تدرك/تدركين أن عمك الذي داومت عليه ليس المناسب لك ولا يحقق شغفك وطموحك في الحياة، وقد تكتشفين ما هو أكثر فداحة من ذلك وهو أن زوجك لم يعد فارس الأحلام، أو أنه يمارس عليك نوع من الضغط النفسي الذي ترغبين في التخلص منه، وقد تكتشفين أنك بحاجة إلى صداقات جديدة لأن محيط صداقاتك جعل منك شخص كسول نمام، وقد تكتشفين أنك بحاجة إلى العودة

إلى الدراسة، أو ممارسة هواية جديدة أو رياضة.

ومن هنا تأتي أهمية "الورقة والقلم" والتدوين لأن لكل منا حياته وقدراته ولكل منا ظروفه وأولوياته. يجب أن نحدد قبل اتخاذ أي قرار تداعياته وما كنا نملك الشجاعة والقدرة النفسية والمادية على التعامل معها. فلا يعني قدرة فاطمة عبدالفتاح على الاستقالة لأن الوظيفة لا تحقق شغفها أن أهرع إلى تقديم استقالتي لأنها لا تحقق شغفي. فرمما تملك فاطمة إرث وربما لديها من يعولها وربما تملك عمل بديل. خطوة مثل تلك تحتاج إلى دراسة.

دعوني فيما يلي أتناول نموذجاً لأهم تغييرين مؤثرين فينا بشكل أكثر تفصيلاً وهما العمل والحياة الشخصية واسمحوا لي أن تكون المخاطب نون النسوة:

العمل

إذا كنت امرأة عاملة وأدركت أنك في حاجة إلى إجراء career shift بسبب مناخ العمل غير الصحي الذي لا يخلو من زقزقة العصافير، أو مديرك اللزج الذي لا يكف عن مغازلتك، أو لأن ذلك العمل ببساطة لا يتناسب وشخصك لا يمكنك بين يوم وليلة الفرار إلى العراء. ودعوني أكرر عليكم ثانية أن المشكلة لا تكمن في الإدراك ولكن في الخطوات التي نتخذها بعد ذلك الإدراك. وكلما كانت الخطوات محسوبة قلت الخسائر. وما يجعلنا نقع فريسة سهلة في براثن الإكتئاب هو إدراك دون تصرف أو خطوات فعلية. البعض يفضل الاستسلام أو يرجيء التعامل مع الموقف ويسوف سنوات وسنوات فيلتهمه الاكتئاب. وتتمثل الخطوة الأولى في معرفة إمكانياتك ومهاراتك الحقيقية وخبراتك ومدى ملاءمتها مع سوق العمل فهل أنت شخص "لقطة" سوف يتمكن من إيجاد "ألف واحد يتمناه" بسهولة أم عليك صقل مهاراتك والعمل على تطوير نفسك أكثر وتنمية قدراتك. يمكنك اكتساب المعرفة إذا أردت إما عن طريق استكمال دراستك الأكاديمية بالماجستير والدكتوراه إذا كان لديك الوقت والمال، أو بأخذ كورسات وما أكثرها وتنوعها وتنوع برامجها وطرق سدادها هذه الأيام، أو يمكنك نهل المعرفة ببساطة عن طريق الشبكة العنكبوتية التي سيطرت على حياتنا عن طريق اليوتيوب والقراءة وغيرها من أساليب التعلم الذاتي ال self-learning المجانية.

وصدق أو لا تصدق هناك الكثير من فرص العمل التي لا تنظر إلى شهادتك ولكن إلى خبرتك ومهارتك وقدرتك الحقيقية على الإضافة

لمكان العمل. لقد عملت على سبيل المثال، مع عدد من الشركات الدولية التي اكتفت بسيرتي الذاتية واختبار عملي وفترة اختبار لا تتجاوز الثلاثة أشهر للتأكد من مهارتي قبل أن أوقع معهم عقود لسنوات كواحد من فريق العمل الدائم لديهم سواء في الترجمة أو الكتابة الإبداعية، لم تطلب مني شركة واحدة صورة شهادة أكاديمية ولا ختم من اثنين موظفين ولا شهادات بحسن السير والسلوك، كل ما تطلبه الأمر مهاراتي وموهبتي والتزامي بمواعيد التسليم وجودة العمل المقدم.

أما الخطوة الثانية فتتمثل في وضع خطة عمل بعد دراسة السوق واحتياجاته وتحديد موقعك منه وإمكانياتك وسوف تجيبين/تجيب في تلك الخطة عن أسئلة مثل ماذا سوف أدرس؟ ما الذي سوف أضيفه إلى معرفتي؟ وكيف سأنظم وقتي بين العمل الحالي والدراسة الجديدة والمسؤوليات الأخرى. من الذي يمكنه مساعدتي بين شبكة معارفي على إنجاز تلك الخطوة في وقت أسرع. والدافع الأول في تلك الخطوة هو الشغف! الشغف هو الوقود الذي يحركنا في كل مناحي حياتنا بصفة عامة ولكنه هنا سوف يساعدك على تحمل ضغوط جدول يومك المزدهم بالمهام التي في حاجة إلى إنجاز.

الخطوة الثالثة: وهي التفكير في البدائل المتمثلة في العمل الحر! إذا أردت نصيحتي الخالصة بصفتي امرأة في منتصف العمر جربت العمل في القطاع الخاص في بداية حياتها المهنية، والعمل الحكومي في منتصفه، والعمل الحر لفترة طويلة ليس هناك أفضل من العمل الحر بالنسبة للمرأة خاصة إذا كانت كارهة للروتين. إن العمل الحر يجعلك مديرة وقتك الذي لنفسك عليه حق فيه، ولأسرتك حقوق

كثيرة. إن العمل من المنزل برفقة صغارك له متعته الخاصة ويمكنك من تقديم الرعاية لهم عند الضرورة. وإذا لم تكوني من محبي المكوث في المنزل لفترات طويلة فهناك بعض الأعمال بنظام ال part time ووجدتها كذلك مناسبة

وليس هناك أفضل فرصة من التواجد والتسويق لعملك إلا عبر منصات التواصل، فأياً كان منتجك أو سلعتك أو خدماتك وأياً كانت ميزانيتك في مقدورك البدء الآن. ليس هناك من لا يحمل هاتف محمول في يده متصل بالشبكة العنكبوتية. يمكنك الاستعانة بواحدة من شركات التسويق المتخصصة والتي ما إن فكرتي في البحث عنها فسوف يطررك الفيس بوك بإعلانات لا حصر لها يمكنك المقارنة والاختيار بينها بما يتناسب مع أهدافك وميزانيتك. كما يمكنك كذلك إذا كان لديك متسع من الوقت الحصول على دورة تدريبية في التسويق الرقمي حتى ولو من باب العلم بالشئ.

الخطوة الرابعة: وضع الخطة العملية واختيار التوقيت المناسب للتحرك، فالتوقيت هو كل شيء. وأهم نصيحة إذا فكرت في إجراء تغييرات جذرية على حياتك المهنية هو أن يكون لديك مدخر مناسب من المال لتحقيق قدر من الأمان. اعمل على الادخار في بداية حياتك حتى يكون لديك رفاهية الاختيار في منتصفها. وإذا تسنت لك الفرصة للعمل في أمرين معاً لا تضيعها حتى تقرر الأنسب لك. وعليك الإدراك عزيزي أن العمل بذكاء أهم من العمل بجِدٍ مفتقر إلى الذكاء وأن السعي والمثابرة تعني حتمية الوصول لا تصدقهم حين يقولوا لك عكس ذلك. والأكثر أهمية على الإطلاق أن تعرف أن النجاح في العمل لا يرتبط باللقب الوظيفي ولا بمقدار المال المتحقق

منه فقط، يمكنك قياس نجاحك في العمل بنسب أخرى تتمثل في مقدار الصحة النفسية التي تتمتع بها، ومقدار الصحة البدنية التي تتمتع بها، ومقدار الوقت الحر الذي تضيئه برفقة أسرته، ومقدار استمتاعك بما تعمل.

الحياة الشخصية

تغييرات الحياة الشخصية من شأنها أن تمثل قفزة كبيرة إلى الأمام أو انتكاسة موجهة إلى الخلف، فالرفيق قبل الطريق. وسواء كان التغيير الذي ترغب في القيام به في حياتك يتمثل في الارتباط بأحدهم أو الانفصال عن أحدهم لا بد وأن تكون على وعي تام بحجم الخطوة التي ستتخذها وعواقبها وتأثيرها على مستقبلك.

وفي وجهة نظري الخاصة أننا في حاجة إلى مزيد من الوعي بمعنى الارتباط والشراكة، حيث يتعين كل طرف في العلاقة أن يفهم ما عليه من واجبات وما له من حقوق ومفهوم "شراكة الحياة" في دلالاته العميقة لا السطحية. إن شراكة الحياة هي التكامل والتحالف على مشقة الطرق فيها ووعورتها هي أن نسند كتفنا إلى كتف أحدهم بنهاية اليوم فنأنس به ويأنس بنا. وعلى كل طرف أن يتقبل الآخر كما هو بمميزاته وعيوبه، فالعلاقة المرهقة هي تلك التي يحاول فيها أي من الطرفين تغيير شريكه إلى الصورة التي يتمناها... Take It or Leave It عزيزي.

لا بد قبل الإقدام على خطوة مثل الارتباط أن تستعد نفسياً لها، وأن تكون على وعي تام بتوقعاتك من تلك العلاقة وما تنتظره من شريك حياتك. ومن النضج أن تدرك أن كلنا غارقين في العيوب، والإنسان الذي هو من يختار "العيوب المناسبة له" أي العيوب التي يستطيع التعايش معها لا عيوب يحاول تغييرها فلا أحد يتغير.

أما الإقدام على خطوة مثل الانفصال عن شريك فإنها تتطلب نضجاً أكبر وصلابة نفسية غير عادية لأنها تنطوي على تغييرات جسيمة شديدة القسوة حتى لو كنا قد قررنا التخلص من شريك سام أو

غير مناسب لنا. ومن الهام بمكان الاستعانة بالأصدقاء المقربين والاستشاريين النفسيين المختصين في تلك المرحلة الصعبة المتخبطة. إن ارتباك العلاقات الشخصية وعدم استقرارها قد يعثر خطواتك في سبيل التحقق المهني والنجاح العملي طويلاً. وفي واقع الأمر، لقد ساهمت السوشيال ميديا كثيراً، على الرغم من إيجابيتها، في حدة ذلك الارتباك وتعقد الروابط وتهلل العلاقات، سواء على المستوى الشخصي أو على الصعيد المهني، وهو الأمر الذي سوف أناقشه بمزيد من التفصيل في الفصل القادم.

«Comparison is the thief of Joy»...

Theodore Roosevelt

المقارنات لص سارق للفرحة

«ثيودر روزفيلت»

- 4 -

السوشيال ميديا والمفرمة النفسية

«هل أتاك حديثهن عن أكبر مخاوفهن: يخشين ألا يشعرن بفراشات الحب تتراقص فوق رؤوسهن مجدداً، أن يفقدن شغفهن تجاه كل شيء، أن يعتصر قلبهن ألم الخذلان حتى آخر قطرة، ألا يُصبحن قادرات على أن تُغمض أعينهن واثقةً مطمئنَةً، أن يفقدن قدرتهن على الاندهاش، مثل طفلةٍ اشترت لها أمها ثوباً جديداً بلا مناسبة، يخشين قسوة الرجال وغيره أمثالهن من النساء والاعتراب بين المقربين، يخشين أن يمر الزمان وهن مكتوفات الروح دون أن يحققن إنجازاً يُذكر فيصبحن نسياً منسياً، أن يعشن حياتهن على أهواء الآخرين، فتمر هباءً منثوراً.»

قدم لنا المبدع محمود أبو زيد من خلال فيلمه الرائع "جري الوحوش" إنتاج سنة 1987 عبقرية غير مسبوقه في السيناريو والحوار الذي مزج بين الكوميديا السوداء والفلسفة العميقة لتصوير مفهوم القناعة والرضا بما قسمه الله لكل منا والذي تجلى في عبارة "كل واحد فينا واخذ حقه 24 قيراط بس واخده مشكل". "أعتبر هذا الفيلم ورائعة محمود أبو زيد الثانية "الكيف" اللذان لا أشبع من مشاهدتهما من أهم الأفلام في تاريخ السينما المصرية على الإطلاق. بداية من رمزية اختيار أسماء الشخصيات "عبد القوي" المنجد الفحل الذي باع قطعه من "تورلوبه" لينتقل من الفقر إلى الثراء، ودكتور "نبيه" الطبيب النابه الذي أجرى أبحاثاً قادتته إلى العملية المبتكرة التي ستخلص العالم من العقم و"سعيد أبو الذهب" الجواهرجي الثري الذي يمتلك المال والزوجة الصالحة وينقصه البنون وحتى "عبد الحكيم" الصديق المخلص وصوت العقل والحكمة بين أصدقاءه... وانتهاءً بالحبكة الدرامية التي تجلت بالنسبة لي في الأغنية المبهرة التي حملت رسالتها دون لبس بصوت "محمود عبد العزيز" أو عبد القوي والتي غناها في بداية الفيلم قائلاً "فصلي جنيه على قدي يا ترزي البنك" وغنى نسخة ثانية منها بنهاية الفيلم بعد أن أصابه

الجنون قائلاً "عايز تورلوب على قدي يا أهل الطب."
وبعيداً عن وجهة النظر التي تقول أن الفيلم يرسخ لعدم الاجتهاد
في البحث العلمي والسعي إلى التطوير، فأنا أرى أنه يدعو أكثر
إلى الاستمتاع بالنعم التي أغدق علينا الله بها في حياتنا ونأخذها
for granted، وإن كانت تلك هي رسالة الفيلم السامية من وجهة
نظري في الثمانينات من القرن الماضي فما أحوجنا إليها الآن في عصرنا
المادي اللاهث الذي يعج بالصور والتفاخر بالنعم في كل التطبيقات
من حولنا.

قديماً وقبل اختراع السوشيال ميديا وتطبيقات التواصل الاجتماعي
بمشتقاتها كانت أقصى أشكال المقارنات التي تتعرض لها تلك التي
تعقدتها أمك مع ابن خالتك، أو يعقدها والدك مع أحد أبناء الجيران
المتميزين، وربما كان أكبر كوايسك هو الترتيب الذي ستحصده على
الفصل أو المدرسة بنهاية العام إذا كنت واحد من المتفوقين.

ولكننا الآن نتعرض لأشكال قاسية وغير منطقية من المقارنات وعلى
نطاق واسع للغاية خاصة مع كثرة تداول الصور والفيديوهات والأخبار
بين مريدي شبكات التواصل. أصبحت قائمة أصدقائنا الافتراضيين تعج
بمن نعرفهم ومن لا نعرفهم، أقرباء من الدرجة العاشرة، وزملاء العمل
وجيران وزملاء الدراسة وأصدقاء الأصدقاء، وحتى ولو كنا نحفظ
بخصوصية حساباتنا على السوشيال ميديا لأقرب المقربين فلا زلنا
نتابع الكثير والكثير من المدونين والمشاهير من النساء والرجال ممن
يعرضون خبراتهم وتجاربهم وقصصهم ونجاحاتهم المطعمه بصورهم
البراقة والجذابة. ومن هنا نقع جميعاً في فخ المقارنات غير المنطقية
من الأساس والتي قادتنا بمرور الوقت إلى مزيد من التعاسة الشخصية

والزوجية والتفكك الأسري والانحراف الأخلاقي المتمثل في الانجراف وراء الخيانات، فضلاً عن الهوس بعمليات التجميل والموضات، والتماهي مع الآخرين، والانسحاق من أجل الشعور بالتحقق والثقة بالنفس، أيعقل!

إن المقارنات هي العدو الأول للفرحة وشكل من أشكال العنف الذاتي والعنف تجاه الآخرين، ولا يخفى علينا جميعاً أن العنف النفسي أشد إيلاًماً من العنف البدني كما أنه يترك ندوباً وآثاراً لا تشفى. فلا شيء أكثر إيلاًماً بالنسبة لكبرياء المرأة أو كرامة الرجل من مقارنتهم بغيرهم سواء على صعيد المظهر أو النجاح. وقد نغرق في بئر الاكتئاب وهوة الإحباط السحيقة إذا ما وقعنا في فخ مقارنة أنفسنا بالآخرين بشكل مستمر، ليس على المرء أن يكون نسخة أفضل من غيره ولكن نسخة أفضل من نفسه فقط. كل خلق لما يسر له، ولكل منا ظروفه وخلفيته الاجتماعية والثقافية المختلفة وقدراته المختلفة وحتى أحلامه المختلفة. وقطعاً لا تتسع سطوري هنا إلى تسليط ما يكفي من الضوء على الآثار النفسية الكارثية المترتبة على عقد المقارنات بين أطفالنا وبعضهم البعض وبين أطفالنا وأقرانهم. إننا نثقل كواهلنا ونسمم حياتنا بضغوط لا تحتمل ربما قد تسبب فيها في المقام الأول خلطنا بين مفهوم التنافس والمقارنة.

الفارق بين التنافس والمقارنة وتأثيرهما على الترويج الشخصي.

تقدم لنا قواميس اللغة تعريفات مبسطة حول مفهوم التنافس، فحسب قاموس المورد، على سبيل المثال، "أنفس الشيء صار نفيساً. نافس في الشيء أي بالغ فيه ورغب ونافس فلاناً في كذا سابقه وباراه من غير أن يلحق به الضرر، تنافس القوم في كذا، تسابقوا فيه وتباروا دون أن يلحقوا بهم الضرر." ومن هنا نجد أن مفهوم التنافس اقترن بعدم التسبب في الضرر لا للغير ولا للنفس بالطبع.

والتنافس هو شكل صحي من أشكال التمايز على نحو يدفعك إلى محاولة التحسين من نفسك وصقل مهاراتك من خلال الاستفادة من خبرات الآخرين والتعلم من تجاربهم دون أن تكن لهم مشاعر سلبية والأهم من ذلك دون أن تكن مشاعر سلبية تجاه نفسك. فالضغينة والأحقاد التي قد يحملها أحدهم في قلبه والتوتر والقلق الذي قد يثقل به عقله وروحه لن يؤثر على صحته وحسب ولكنه سوف ينعكس على ملامحه ولن يساعده في شيء على الإطلاق. التنافس هو أن يكون أمام الجميع هدف يحاولون الوصول إليه دون أن يركل أحدهم الآخر خارج مضمار السباق.

أما المقارنات على الجانب الآخر فإنها تولد في النفوس الحسد والضغينة وتمني زوال النعمة عن الآخرين. وحينها نشغل أنفسنا بغيرنا بدلاً من أن نشغل أنفسنا بأنفسنا. لقد علمت السوشيال ميديا بعض منا التنافس الصحي وتطوير الذات أما البعض الآخر

فقد أغرقتهم للأسف في دوامة المقارنات التي لا تنتهي ولن تنتهي دون وقفة حقيقية مع النفس.

إذا كنت عازمة على استغلال السوشيال ميديا في الترويج لنفسك لا تقع في فخ المقارنات وركز على المنافسة بشرف. إليك بعض النصائح الهامة في هذا الشأن:

لتعلم أن السوشيال ميديا حقل ألغام عليك السير فيه بحذر، فسواء كنت ستعمل في التدوين أو الترويج الشخصي أو الترويج لسلعة عليك أن تزن كلماتك بميزان من ذهب، لأن الكلمة مثل الرصاص إذا أطلقتها حتى ولو قمت بحذف البوست بأكمله أو التعليق فويلك من المتربصين بالسكرين شوت!

عليك أن تعي أن الناس يختلفون في توجهاتهم، ومعتقداتهم، وتعليمهم، وثقافتهم وجميعها عوامل قد تؤثر على الطريقة التي يستقبلون بها آراء الآخرين. عليك بتقبل الاختلاف ومخاطبة الناس قدر عقولهم أو قدر ما تستهدفه من عقولهم للترويج لنفسك أو لمنتجك أو لموهبتك. وكذلك عليك التعايش معهم، والتعايش لا يعني نسيان التميز، ولا التنازل عن رأيك فرأيك هو جزء من شخصيتك وانعكاس لها، ولكن عليك حين تعبر عنه أن تتخلى عن التعصب والاحتقان، والدخول في حلقات مفرغة من الجدل لا طائل منها.

إذا كنت ستروج لنفسك بالكتابة ضع دائماً في اعتبارك أن الكلمات رسائل بلا صوت، أي أن من يتلقاها لا يسمع نبرة صوتك ولا يرى تعبيرات وجهك فقد تتعرض رسالتك لسوء الفهم. لذلك عليك أن تختار كلمات واضحة لا لبس فيها قدر الإمكان لإيصال رسالتك.

حاول عدم الإدلاء بدلوك في الأمور والقضايا الشائكة خاصة على حسابك أو صفحتك العامة، إلا إذا كنت ترى أن ذلك من شأنه أن يضيف لك. ولتدرك أن أفضل مقياس لعقلية أي شخص هو أهمية الموضوعات التي يتناقش فيها.

الفيديوهات من الأدوات اللطيفة للترويج الشخصي والمنتجات، فلتجعل ظهورك لطيفاً وصادقاً واحترافياً. ولتعلم أنك إذا كنت من يهوى استعراض قدراته والتفاخر بمبالغة، فسوف تغدو منفراً في نظر الآخرين، أما إذا كنت تتصرف بصدق وعفوية وتؤدي عملك بإخلاص وتقوم بما عليك من استذكار قبل الظهور، تأكد أنك ستقدم للجميع أقوى العروض التي سوف تمس قلوبهم قبل عقولهم.

سوف تكتشف شخصيتك الحقيقية حين تتوقف عن مقارنة نفسك بالآخرين، وحينها فقط سوف تصبح شخصاً فريداً في مجالك ولن تنسى.

كما أود أن أسلط الضوء على بعض الحقائق والنصائح المتعلقة بالسوشيال ميديا والتي أتمنى أن تضيف إلى سلامكم النفسي:

في عالم الواقع الافتراضي لا تصدق أي مما تسمع ولا تصدق أي مما ترى، استغرق الوقت الكافي في التفكير فيما يتداوله الغير من أفكار وأخبار. وعليك أن تدرك أن كافة الصور التي نتداولها أو يتداولها غيرنا ربما بصورة احترافية هي لتوثيق لحظات سعيدة أو ناجحة، وما قبلها وما بعدها هي حياة عادية لها ما لها وعليها ما عليها!

الحياة الشخصية "شخصية" ولكل منا معاييرها الخاصة فيها ومفهومه الخاص عن السعادة، أنا لا أرى السوشيال ميديا مكاناً مناسباً لها على أي

حال، ولكن الزمن قد تغير وأصبح البعض يتخذون من حياتهم الشخصية مادة لجذب المتابعين. ومنهم من ينشر تفاصيل لطيفة تحمل معلومات مفيدة أو مواقف ذات خبرة ناجحة مشكورين، وقد تكون مشاركتهم تلك مجانية تماماً بهدف نشر الفائدة، والبعض الآخر يتربح من تلك التفاصيل ومن هنا تأتي المبالغات من أجل الإبهار ولنا في فيديوهات اليوتيوب عبرة. لم تعد البيوت أسرار حتى بين أكثر الطبقات تحفظاً وانغلاقاً. من منا يصدق أن نشاهد فيديوهات بين أهل الريف تكشف تفاصيل بيوتهم وطبخاتهم وسباقاتهم في تناول الفرايد تشيكين في وصلة من المضع والالتهام المقزز! ما كل هذه السيدات التي تستعرض لنا روتينهن اليومي! لا تقارن زوجتك بما تراه من صور هذا تصرف يفتقر إلى الذوق وشيم الرجال، زوجتك هي شريك حياتك وكرامتها من كرامتك، ومقارنتك لها مع الصور المفلتره لن يزيدا في شيء ولكن سينتقص من قدرك أنت وينتقص مما بينكما من مودة ورحمة. وقبل أن تطلق عليها لسانك أو حتى تفكر بينك وبين نفسك في المقارنة تذكر جيداً أن الجمال الظاهري مكلف مادياً، للمرأة أو الرجل. هل أخبرك على سر، ليس هناك أجمل من امرأة تشعر بالأمان وتبتسم بنهاية اليوم مطمئنة إلى جوار زوجها بعد يوم طويل شاق، أو أخبرك، ليس هناك أجمل منكما أنتما الاثنين حين تطفئان النور وخلص!

ولا تضعي نفسك تحت ضغوط معايير الجمال الافتراضية لأنها في أغلبها غير حقيقية وتحمل مبالغات. لقد قامت سيدة الأعمال صاحبة علامة التجميل الشهيرة "هدى بيوتي" وهي أمريكية من أصل عراقي تقدر ثروتها بأكثر من نصف مليار دولار بنشر صورة لها بدون فوتوشوب ينحف من خصرها. وكان هدفها من نشر صورتها

قبل وبعد تعديل الصورة بالفوتوشوب هو التوعية بالضغط التي تتعرض لها النساء والتي تتعرض لها هي شخصياً من أجل الظهور بمظهر مثالي ولو بالتزييف! هذا على سبيل المثال لا الحصر.

علينا أن نربي أولادنا جميعاً على الثقة بالنفس وأن نشبعهم بالحب حتى يستمدون الحب وثقتهم بأنفسهم منا ومن أنفسهم لا من عالم وهمي، فيتحول الأمر إلى هوس! وكذلك علينا أن نعلم أبنائنا أن للنجاح معايير مختلفة وتعريفات مختلفة وأن الشهرة السلبية بالفضائح والتفاهات والتزييف ليست بالنجاح وإن كانت تدر على أصحابها الكثير من الأموال لأنها على حساب الكرامة واحترام الذات.

مثلما خلقت السوشيال ميديا حالة من المقارنات الشخصية خلقت كذلك حالة من الصراعات المادية حين تحولت منصاتنا وسيلة للربح وتلك هي اللعبة الأكثر خطورة في العالم الرقمي الجديد، خاصة بعد أن تم بيع جميع بياناتنا وتفضيلاتنا إلى الشركات الاستهلاكية لاستغلالها في عمليات توجيه الشراء. أنصحك بمشاهدة فيلم Snowden وفيلم The Social Dilemma حتى يتسنى لك فهم الأمر بمزيد من التفصيل والأول هو فيلم عن قصة حقيقية والثاني هو فيلم وثائقي مثير للرعب، والاثنين من إنتاج شبكة Netflix. The Social Dilemma is a must (watch film لأن الحقائق الذي يحملها لك صدمة، وسوف تساعدك على فهم الكثير مما يدور حولنا والتعامل باحترافية مع الصراعات المادية عبر قنوات التواصل بين المدونين وأصحاب القنوات وغيرهم.

السوشيال ميديا وصناعة الوهم

لا يخفى علينا أن صناعة الإعلام بصفة عامة هي في الأساس صناعة العقول وتحديد التوجهات وتكوين تكتلات الرأي العام. وأنها أصبحت مؤخراً السلاح الأول في حرب العقول والهوية. وقد انحصرت صناعة الإعلام قديماً في الصحف والجرائد القومية والتليفزيونات الرسمية للدول المختلفة والتي كانت تعبر عن توجهات كل دولة. حتى تحول العالم إلى شبكة متصلة لا تنقطع يتم فيها تداول الأخبار بسرعة البرق واختلفت المنصات واختلفت معها أهدافها وأجنداتها ومصادر تمويلها بالطبع. حتى أصبحت وسائل الإعلام هي السلاح الأشد فتكاً في الحروب ولنا في سوريا الحبيب عبرة.

لن أنسى الرسالة الأخيرة بيني وبين صديقتي السورية الراحلة "ديما" التي قررت أن تنهي حياتها بعد توحش الحرب في سوريا وعدم قدرة صديقتي الرقيقة على التعامل مع الواقع البشع. حذرتني ديما في رسالتها من "فبركة الصور" وحكت لي كيف تمكنوا من إشعال الفتن في بلدها الحبيب وقريتها الصغيرة من خلال اقتطاع صور من بعض أفلام الرعب وتداولها على أنها من سوريا حتى تحولت سوريا مع الوقت إلى فيلم رعب حقيقي. كنت وقتها ممن صدقوا بعض تلك الصور كنت من بين الكثيرين الذين لا يعرفون أين الحقيقة حتى عرفتُها لاحقاً. وفي بوست غامض عبر حسابها الشخصي أعلن أحدهم أن ديما قررت أن تنهي حياتها وتترك الدنيا قبل أن يترك حسابها

موقع الفيس بوك هو الآخر ولا أعرف أي شيء عن تفاصيل موت صديقتي.

تلك هي واحدة من الحقائق المفزعة عن الإعلام الجديد، والمتمثلة في القدرة على تزييف الحقائق وصناعة الوهم وخداع عدد لا حصر له من الناس وإثارة الفتن بينهم. ففي حرب العقول وصناعة الوهم يختلقون أخباراً كاذبة ويبثونها عبر مختلف المنصات فينساق الملايين لها. إنها حرب الصور ومقاطع الفيديو والأفكار والسخرية ممن يحاول كشف الأكاذيب. وإن كنت هنا أشرت إلى صناعة الوهم وخطورته على نطاق السياسة والدول، فأود كذلك إلى الإشارة إلى صناعة الوهم في سوق العمل وعملية التمييز الشخصي.

مكتبة
t.me/soramnqraa

السوشيال ميديا والاكتئاب

لمواقع التواصل الاجتماعي تأثيراً مباشراً على حالتنا النفسية والمزاجية، فكما ذكرت في سطوري السابقة قد يتسبب ذلك العالم المبهرج في دخولنا في مفرمة نفسية بسبب عوامل عدة أبرزها عقد المقارنات بيننا وبين الآخرين ومن ثمَّ قد يتسبب ذلك في أشكال عدة من الاضطرابات النفسية والتي قد تصل إلى الإصابة بالاكتئاب.

صحيح أن مشاهدة المقاطع الساخرة ومتابعة الشخصيات المؤثرة الإيجابية قد يساعد على تحسين الحالة المزاجية أحيان كثيرة دون شك، ولكن التأثير السلبي لذلك التواصل اللا منقطع وتلك الصور والمعلومات والفيديوهات التي تنهمر علينا أكبر من الإيجابي.

وقد أشارت العديد من الأبحاث في الآونة الأخيرة لذلك التأثير الهائل لمواقع التواصل الاجتماعي على زيادة معدلات الاكتئاب وانتشار العنف بين الصغار والكبار أيضاً، حيث أجريت العديد من الدراسات على رواد مواقع التواصل الاجتماعي، تتعلق بتأثير نشر صورهم الشخصية على شبكات التواصل الاجتماعي، وكانت أكثر النتائج بروزاً هي أن شبكات السوشيال ميديا تعد السبب الرئيسي للاكتئاب بشكل كبير، حيث تؤدي إلى نوع من العزلة الاجتماعية والشعور بالاختلافات الطبقية وغيرها من الأمور.

هذا وقد كشفت إحدى الدراسات التي أجريت في شهر أكتوبر من عام 2020 أن المراهقين الذين يمضون أكثر من 3 ساعات في تصفح "فيسبوك" و"انستجرام" و"تويتر" كانوا أكثر عرضة لمشاعر القلق

والالاكتئاب والعزلة، إلى جانب أنهم بدوا أكثر عدوانية وعنفاً تجاه غيرهم، وأظهروا سلوكاً معادياً للمجتمع، فيما وجدت دراسة أخرى أن تصفح مواقع التواصل الاجتماعي يؤدي إلى إفراز الجسم كمية كبيرة من هرمون الإجهاد، وقد يسبب هذا، في وقت لاحق، إدماناً على هذه المواقع، لأن المنصات الاجتماعية تولد ما يسمى "الإجهاد التقني" لمستخدمي هذه الشبكات.

كما أجرت الجمعية الملكية البريطانية للصحة العامة، دراسة استقصائية شملت 479 مشاركاً تتراوح أعمارهم ما بين 14 و25 عاماً، مكنتها من ترتيب الشبكات الاجتماعية وفقاً لمدى تأثيرها على الصحة العقلية، وبحسب الدراسة فقد بينت النتائج أن "انستجرام" هي منصة التواصل الاجتماعي الأكثر تأثيراً سلبياً على الحالة النفسية للشباب، وفي المقابل تعد منصة "يوتيوب" أكثر الشبكات الاجتماعية إيجابية في هذا المجال، والوحيدة التي تتمتع بتأثير "إيجابي بحث" وفقاً لترتيب الدراسة الاستقصائية. وقد توصلت دراسة كندية كذلك إلى التأثير النفسي السلبي لإفراط استخدام السوشيال ميديا خاصة على المراهقين.

الهروب من الفخ

أول سبل الخروج من أي مشكلة هو إدراكها، الإدراك: وأهم ما يجب علينا إدراكه للخروج من تأثير السوشيال ميديا السلبي هو أن هذا العالم خيالي ولا يمت للواقع بصلة. خلف كل صورة كواليس خفية ليس علينا أن نشغل حتى أنفسنا بها. ولكن إدراكنا أن هذا العالم ليس انعكاس للواقع من شأنه أن يساعدنا على التعامل معه. لا تسمح لكل ما ترى وتسمع وتقرأ بالدخول إلى عقلك. لا تتخم عقلك بكل ما يمر عليك في يومك وتعلم الانتقائية الفكرية والذهنية وحينها لن تصدق كل ما تسمع ولا حتى كل ما ترى. سوف تنتقي ما يفيدك وما يضيف إلى شخصيتك ويبهج يومك.

قن الأوقات التي تمضيها على شبكات التواصل الاجتماعي ولا تسمح لها بسرقة يومك وسرقة عمرك يوماً تلو الآخر لاصقاً وجهك في الشاشة. اجعل من السوشيال ميديا إما وسيلة للترويج الشخصي لك ولسلعتك إذا كانت مفيدة في هذا الغرض أو اجعل منها وسيلة للتحسين من حالتك المزاجية ومعرفة الأخبار السريعة ولا تسمح لها بجعلك مجرد متفرجاً بليداً على العالم.

لا تستمد ثققتك بنفسك من حلال منشوراتك وما تعرضه من صور لك بين أصدقائك أو متابعيك، وتعلم أنائك نفس الشيء ولتشبعهم بالحب والثقة في أنفسهم والشعور بالتحقق داخل البيت حتى لا يبحثون عنه من مصادر خارجه.

**What you think you become. What you feel you attract.
What you imagine you create.**

- Buddha

سوف تصبح ما تفكر فيه، وسوف تجذب إلى حياتك ما تشعر به،
وسوف تخلق ما تداوم على تخيله في عقلك.

بوذا

- 5 -

قانون الجذب هل هو حقيقة أم خرافة؟

هو قانون الجذب مش شغال معايا ليه؟!

دعوني أستهل حديثي عن قانون الجذب بالتأكيد على حقيقة أن ذلك المفهوم ليس بالجديد على الإطلاق رغم انتشاره مؤخراً في كتب التنمية الذاتية الحديثة وتناوله بأشكال عدة من خلالها. فقانون الجذب هو في الأساس مفهوم ديني يمكن رصده على سبيل المثال في الحديث القدسي "أنا عند ظن عبدي بي، فليظن بي ما شاء، إن ظن خيراً فله، وإن ظن شراً فله." وسوف تجد الفكرة ذاتها تتجلى في الدين المسيحي كذلك في مقولة "بحسب إيمانك يكون لك." إنها فكرة الإيمان، وتلك هي الكلمة المفتاح في قانون الجذب.

فإننا نجذب إلى حياتنا ببساطة ما نؤمن به إيماناً راسخاً، وما نعتقده في أعماقنا، ولأن الأمر ليس على هذه الدرجة من البساطة التي نطرحها بها، فقد أقدم العديد من الكتاب المعاصرين على تناول الفكرة باستفاضة من خلال مجموعة من الكتب ولعل أهمها بالنسبة لي كتابي Law of Attraction: the science of attracting more of what you want and less of what you don't and The Magic . وغيرها من الكتب التي استعرضت نفس الفكرة بتعبيرات ومواقف مختلفة ومنها التي تناولت كذلك مفهوم الكارما. هذا وينص قانون الجذب الفكري على أن مجريات حياتنا أو ما وصلنا إليه وحققناه ما هو إلا نتاج لأفكارنا في الماضي والحاضر وأن أفكارنا الحالية هي التي تصنع واقعنا في المستقبل، إن لأفكارنا المهيمنة قوة جذب هائلة فإذا فكرت في أشياء سلبية سوف تحدث

لك والعكس بالعكس إذا فكرت في أمور إيجابية سوف تجذبها إلى حياتك.

ولكن مهلاً، أعلم أنك قد تقول في قراره نفسك ولكني أفكر في أشياء إيجابية وأحاول التحلي بالتفاؤل ولا شيء يتغير منذ سنوات، هذا حقيقي لأن الأمر لا يعمل بمجرد التفكير السطحي وحده، ولكنه في حاجة إلى إيمان عميق، وتخيل دائم واستبدال أفكار الماضي السلبية الدفينة بأخرى إيجابية، وفي حاجة إلى الثقة بالنفس والأهم من ذلك كله في حاجة إلى السعي والاجتهاد.

عليك أن تؤدي واجبك نحو قانون الجذب حتى يؤدي ثماره معك وتتحقق أحلامك، وللأمر علم ونظام يمكنك التعرف عليه واتباعه وتطبيق قوانينه. فقانون الجذب هو في الأساس طاقة كونية من حولنا تجذب إلينا ما يتناغم مع موجاتنا سواء كانت سلبية أو إيجابية.

دعوني في السطور القادمة أقدم لكم تلخيصاً لأهم ما قرأت حول قانون الجذب:

تخلص من عقلك القديم: عليك أن تدرك أن أول معوقات تدفق الخيرات والوفرة إلى حياتك هي الموروثات القديمة التي أصبحت جزءاً من عقلك دون أن تدري. إنها ذلك الكم الهائل من الكلمات والعبارات السلبية التي وجهت لك منذ الطفولة وجعلتك تظن أنك لن تستطيع، أو أنك غير موهوب كفاية أو غير محظوظ كفاية مثل أبيك وأن عليك العيش في جلبابه لما تبقى من حياتك. ولأني شخص يؤمن بأهمية الورقة والقلم كانا أدواتي الأولى في سبيل التخلص من تلك الأفكار، ولكنني في واقع الأمر لم أدون السلبي منها على العكس،

كنت أجلس في غرفتي الهادئة وكلما تذكرت خاطرة سلبية عميقة أثرت فيّ أستبدلها بأخرى إيجابية مقابلة حتى امتلأ دفتري عن آخره بالكثير والكثير من الإيجابيات.

علينا أن ندرك أن عقولنا متخمة بالأفكار الغامقة والسوداء التي ربما توارثناها عن آبائنا أو حشرت في عقولنا بسبب خبرات حياتية سلبية أو جمل وتعليقات سمعناها في طفولتنا ولم نتمكن من التخلص من تأثيرها علينا وحينها يتحول عقلنا إلى صندوق كبير متخم بالقصاصات داكنة اللون والتي تصدر ترددات سلبية وتجذب إلى حياتنا كذلك ما هو سلبي. وتتمثل الخطوة الأولى في سبيل التخلص من أفكارنا القديمة هي إدراكنا لوجودها، علينا أن نضع أيدينا على تلك الأفكار حتى ندرب عقلنا على التخلص منها. ويمكننا التخلص من تلك الأفكار باستبدالها بأخرى إيجابية من خلال تدريبات ذهنية يومية على ذلك. إن التحرر من أفكارنا السلبية وتنظيف عقولنا منها من شأنه أن يفتح لعقولنا آفاق جديدة من الوعي. أجل فالتخلص من عقلك القديم سوف يقودك إلى وعي جديد على الدنيا، وسوف يمنحك نظرة جديدة لها وإلى نفسك. عليك أن تدرب نفسك على إدراك أفكارك القديمة التي ارتبطت بنفسك وبقدراتك وبحياتك المهنية والعملية استبدل السلبي منها على الفور بأفكار إيجابية، وحرر عقلك. الكلمة المفتاح هنا "حرية العقل".

انتبه إلى كلماتك، ثم كلماتك، ثم كلماتك: يكمن السر كله في ما نستخدمه من كلمات، إنه سحر الكلمة يا عزيزي، والمشاعر المتولدة من الكلمات هي ما يبلور الأفكار في نهاية المطاف التي تمتلك طاقة الجذب. إن الكلمة التي يقولها لك غيرك قادرة على تغيير يومك

وحالتك المزاجية أما الكلمة التي تقولها لنفسك قادرة على تغيير حياتك بأسرها. والكلمات هي المتسبب في جذبك لما تريد، فإنني إذا ما قلت لك، على سبيل المثال، لا تفكر في فيلم "حنفي الأبهة" سيكون الفيلم هو أول ما يتبادر إلى ذهنك، وكذلك لو قلت لك "لا تفكر في الفشل" سيكون الفشل هو أول ما يطرق باب عقلك وما يرتبط به من مشاعر سلبية. عليك إذن أن تختار كلماتك بعناية وأن تستبدلها بأخرى إيجابية ذات طاقة ومشاعر إيجابية، لأن قانون الجذب يستجيب بنفس الطريقة التي يستجيب بها عقلك. فلتجعل كلماتك كلها أنا ذكي، ناجح، أصل في مواعيدي، نشيط، قادر على تحقيق الثراء وغيره من الكلمات الإيجابية. لا تقل لن أتأخر واستبدالها بأصل في مواعيدي على سبيل المثال. هكذا تعمل الكلمات في قانون الجذب. وأي تدريب على قانون الجذب لا بد وأن يشمل على استخدام الكلمات المناسبة ذات المشاعر والطاقات الإيجابية مع الإيمان الراسخ بها. الكلمة المفتاح هنا هي "سحر الكلمة"

أعد تشكيل مشاعرك: تماماً مثلما فعلت مع عقلك عليك إعادة تشكيل مشاعرك وقلبك وذلك من خلال إدراك المشاعر الإيجابية وفرد مساحة كبيرة لها في قلبك، مساحة لا تترك فراغ لأي شعور سلبي. عليك أن تقرر ما تريد على وجه التحديد باستخدام الكلمات المناسبة وأن تكتب وتردد ما تريد كل يوم وأن تمارس التخيل حتى يصبح ما تريد جزء من عقلك. إن الانتباه لرغباتك من شأنه أن يغير حياتك تماماً، هذا مع الوضع في اعتبارك استخدام الكلمات والعبارات التشجيعية المناسبة. فإذا حددت أن رغبتك على سبيل المثال تتمثل في الحصول على قوام مثالي أو تحسين علاقتك الأسرية لا تفكر أو تردد عبارات مثل

أنا زائد الوزن، أنا بدين أو علاقتي غير متناغمة أو فاشلة، استبدل تلك الأفكار السلبية على الفور بعبارات مثل سوف أحصل على جسم مثالي قريباً، أو سوف أعمل على إقامة علاقة أسرية رائعة وابدأ في تخيل ذلك في عقلك. تخيل شكلك ووزنك مثالي أو اصنع لك صورة بالفوتوشوب وضعها أمامك دوماً، أو تخيل أسرتك السعيدة مثل الأسر المثالية في إعلانات الكومباوندات، تخيل منزل أحلامك وسيارة أحلامك، وشريك حياتك المثالي أيضاً، لنا في الخيال حياة، وسوف يتحقق! الكلمة المفتاح هنا هي "قوة المشاعر".

فإننا إذا ما ركزنا على ما لا نريد سوف يأتينا المزيد منه، فالطاقة الكونية تركز على ما تبعثه من ترددات، فأسلوب "التضاد" إذن من شأنه أن يؤدي إلى تفاقم الموقف. أبعد عن رأسك ما لا تريد وركز على ما تريده فقط حتى تجذبه إليك سواء كان ذلك في حياتك الشخصية، أو المهنية أو المادة أو حتى الصحية!

فمجرد أن تردد في نفسك ببساطة "ما هذا الكلام الفارغ!" سيجعله فارغاً بالفعل، إيمانك بحدوث الأشياء فارق للغاية في حياتك صدقني. انتبه لرغباتك جيداً: عليك أن تستغرق الوقت الكافي للانتباه إلى رغباتك جيداً، وأن تقوم بفلترتها وتنقيتها من الشوائب السلبية والموروثات والكليشيهات التعجيزية وغيرها من العبارات التي تمثل عراقيل في طرقنا. يمكنك كذلك إعادة صياغة عبارات التشجيع التي تستخدمها حتى تخلق مشاعر أفضل. استعن بالورقة والقلم في الكتابة فأنا أؤمن أن لهما تأثير مختلف في ترسيخ الأفكار والرغبات داخل العقل. اكتب ما تريد بإيجابية تفصيلاً حتى تصبح رغباتك جزءاً لا يتجزأ من عقلك الباطن وعقلك الواعي أيضاً، كن على يقين

من تحقق رغباتك وحررها من أية موجات شك سلبية، لأن الشك من شأنه أن يعيق تحقق الرغبة. إنها نفس فكرة الدعاء إلى الله عز وجل مع تيقن الإجابة. الكلمة المفتاح هنا هي "اليقين"

الثقة بالنفس والسعي: بالطبع لا يمكن للكلمات وحدها والخيال تحقيق الأحلام دون سعي واجتهاد مقترنين بالثقة بالنفس، وتأتي مرة أخرى هنا دور الكلمات والعبارات الإيجابية في تعزيز تلك الثقة. وعليك أن تعلم أن نقص الثقة بالنفس من العوامل التي تعيق عمل قانون الجذب لأن الأمر حينها يتحول إلى مجرد ترديد عبارات لا تؤمن بها إيماناً راسخاً نابحاً من ذاتك. الكلمة المفتاح هنا هي "الثقة بالنفس"

اختصاراً إنها قوة الكلمات والمشاعر والخيال والثقة بالنفس التي ترسخ لأفكار لها طاقة هائلة جاذبة!

خبرتي الشخصية مع قانون الجذب

بدأت قصتي مع قانون الجذب حين كنت أعمل مترجمة مع وكيل لدار نشر جرير، وحينها أسند إلى مديري ترجمة كتاب يتحدث عن قانون الجذب وحين سألته عن موضوع الكتاب ردد ساخراً "واحد من الكتب اللي بتنحت من بعضها عن قوانين الجذب والكلام الفارغ ده ما كنش حد غلب!" وحين شرعت في ترجمة الكتاب وجدت لغته لطيفة وسلسة ولن أنسى قصة فيه عن سيدة أصابها السرطان وتمكنت، حسب الكتاب، من الشفاء منه باستخدام مخيلتها يومياً وكلمات إيجابية تحدثت من خلالها مع مرضها حتى شفيت منه، وكذلك قدم الكتاب قصص عن أشخاص حققوا الثراء وجذبوا إلى حياتهم الشريك المثالي وغيره

كنت حينها فتاة مثل باقي الفتيات أنتمي إلى طبقة متوسطة أستقل المواصلات العامة يومياً لا أمل لي في أن تهبط على رأسي ثروة من السماء حتى لأشتري سيارة 128 والتي كانت حينها أحد أهم أحلامي حتى ترحمني من المواصلات وتعبها ومتحريها.

حين انتهيت من الكتاب وجدتني لا أفكر مثل مديري، وطلبت منه أن يسند إلي ترجمة هذا النوع من الكتب وحينها بادرني بعبارة أخرى ساخرة "أوعي تكوني صدقتي الكلام الفاضي ده!" فكان ردي "أنا مش بس صدقته أنا هشتغل عليه من بكرة وإن شاء الله هشتري عربية أوتوماتيك حلوة لونها أحمر، وهسافر باريس وأروح ديزني لاند وهصيف في شط نيس في فرنسا." وهنا ضحك جميع من في المكتب وليس مديري فقط، ورددت زميلة لي "حيلك يا نهى إنتي

مترجمة في..... منين ده كله؟! " ولكن حذروا ما تمكنت من تحقيقه بعد سنوات قليلة، أمتلك الآن بالفعل سيارتي الأتوماتيك بلونها الأحمر القاني، سافرت إلى باريس وقمت بزيارة ملاهي ديزني لاند وذهبت إلى شواطئ نيس والذي وجدت الشواطئ في مصر أجمل منها بكثير في واقع الأمر. تمكنت من تحقيق ذلك كله بمجهودتي وعملي فقط دون مساندة من أحد ولا واسطة ولا محسوبة ودون أن يمس أحدهم كرامتي! فقط عملي الذكي الدؤوب وقانون الجذب هما ما مكناني من تحقيق أحلامي وتأسيس عملي الخاص.

وها أنا الآن في مرحلة العمل على جذب سيارة جديدة إلى حياتي وشراء منزل الأحلام الآمن، قولوا آمين!

ومن هنا يمكنني أن أقول لكم أن النجاح يكمن في العمل الذي وليس في المجهود المضني، فرما تبذل جهداً كبيراً في المكان الخطأ وكل ما يحتاجه الأمر منك هو أن تعمل بذكاء كبير وليس بجهدٍ كبير. العمل الذي المصحوب بالثقة بنفسك وبقدراتك مع يقينك التام أنك في سبيل تحقيق أحلامك.

مفهوم العمل الذي

إن العمل الذي مفهوم واسع وليس مجرد اصطلاح أو تعبير يحمل تعريفاً بعينه. ولكن الأمر بالنسبة لي يرتبط في نهاية الأمر بال غاية والهدف المرتبطين بالعمل. والعمل الذي بالنسبة لي هو ذلك الجهد المبذول لتحقيق الهدف في وقت أسرع ومشقة أقل. فهناك من يعملون بجد ولا يحققون أهدافهم المنشودة في نهاية الأمر وقد يرجع ذلك إلى عدم استعانتهم بالأدوات المناسبة لعصرهم، أو عدم واقعية أهدافهم ومناسبتها مع إمكانياتهم الحقيقية. ولا يعني ذلك أن العمل الذي لا يتطلب جهداً،

ولكننا نعني توظيف هذا الجهد عن طريق خطة مدروسة يتم من خلالها استغلال الوقت والإمكانات على النحو الأمثل.

وبالنسبة لي أحد أهم عوامل نجاح العمل الذي هو اختيار مكان المعركة المناسب، ففي بداية حياتي المهنية على سبيل المثال تعينت في واحدة من الشركات الحكومية الكبرى ولم يحتاج الأمر مني وقتاً طويلاً حتى أدرك أنني لا يمكن أن أجعل معركتي في هذا المكان لأنني لا أملك السمات الشخصية المناسبة له وليس لديّ واسطة فيه ولا أجد لعق النعال فأنا للأسف أتحوّل إلى شخص صدامي أحياناً، هذا علاوة على أنني إنسان كاره للروتين لا يجيد التعامل مع الورقيات بل أنني أتوه وأغرق فيها. بعد تفكير طويل أتى قرارى حاسماً سوف أثبت نفسي في مكان ومجال آخرين، وبما أنني شخص يجيد التعبير بالكتابة ومتمكن من الترجمة قررت أن أشق طريقي في هذا المجال، وبالفعل نجحت في ذلك مستعينة بأدوات العصر الحديث في الترويج لنفسي ولعملي. صنعت لنفسي بورتفوليو أهلني للتعامل مع عدد من الشركات الدولية وحين أثبت كفاءتي لم أجد صعوبة في الانتقال من شركة لأخرى والعمل مع مجموعات بنظام العمل الحر. ربما يكمن العمل الذي هنا في "العمل الحر" الذي يتناسب مع شخصيتي وإمكاناتي ويتناسب مع الكثير والكثير من الشباب والفتيات والنساء والرجال العالقين في روتين الوظيفة والذين لم يستغرقوا الوقت الكافي لفهم طبيعتهم. صحيح أن العمل الحر لا يعني الاستقرار ولكن الاستقرار هو الثبات وعدم وجود فرصة للقفز إلى الراحة المادية وأحياناً الثراء.

إرشادات هامة عن قانون الجذب في نقاط:

يرتبط قانون الجذب أولاً وأخيراً بالإيجابية الواعية، عليك أن تمارس الإيجابية، أن تتدرب عليها أن تحشرها إلى رأسك وسلوكياتك ومفاهيمك، عليك أن تصبح إيجابي بالعافية!

يعمل قانون الجذب مع زيادة وعيك بما تريد (وليس ما لا تريد) حتى يصبح ما تريد جزءاً لا يتجزأ من وعيك وعقلك الباطن والحاضر. يعمل قانون الجذب حين تصبح إيجابيتك عفوية وذلك بعد أن تستغرق الوقت لجعلها جزء من حياتك عمداً.

حتى تجعل الإيجابية وما تريد جزءاً من حياتك ووعيك يمكنك الاستعانة ببعض التدريبات ومنها حل الورقة ولقلم السحريين.

امسك بورقة واكتب فيها جملة طويلة إيجابية تمثل حلم ترغب في تحقيقه كأن تكتب فيها على سبيل المثال "أتمتع بسيارة أحلامي حمراء اللون وأنا ممتن حقاً لقدرتي على شرائها" تخيل نفسك وأنت تقودها وأنت تشم رائحتها الجديدة أو رائحة معطر المفضل داخلها.

يمكنك الاستعانة بقانون "نيكولا تسلا" الخاص بسر وسحر الأرقام 9 و6 و3 فتبدأ يومك بكتابة تلك العبارة ثلاث مرات صباحاً وست مرات ظهراً وتسع مرات قبل النوم لمدة ثلاثة وثلاثين يوماً.

يعمل قانون الجذب بطريقة مذهشة حين نؤمن بأنفسنا وبما نريد وبقدرتنا على تحقيقه.

«Charisma is the perfect blend of warmth and confidence»

Vanessa Van Edwards

«الكاريزما هي المزيج المثالي بين الدفء والثقة».

فانيسا فان إدواردس

- 6 -
الكاريزما

الكاريزما والتمييز الشخصي؟

هل سبق لك وكنت تجلس في مكان أو تجمع ما ولاحظت أن وجود أحدهم لافت للنظر، أو هل دخل أحدهم إلى مكان ما ووجدت طلته مميزة أو حضوره لافت وطاقته مختلفة؟ هل سبق وسألت نفسك لِمَ لهذا الشخص تحديداً أو لتلك المرأة بعينها القدرة على التأثير على الآخرين بسهولة، وربما تعجبت من سعي الآخرين وحبهم للتواجد مع شخص بعينه أو مرافقته؟ هل لاحظت أن للبعض قدرة خاصة على التأثير في الآخرين والتفرد والتمييز في مجالاتهم أو أماكن حضورهم عامة؟ ربما تتمثل الإجابة على تلك الأسئلة في كلمة واحدة وهي "الكاريزما".

يعود أصل كلمة "كاريزما" من الاسم اليوناني "كاريس" وهو الرمز المطلق للجمال والخير، ولكن هل للكاريزما تعريف محدد؟ في واقع الأمر الكاريزما هي مجموعة من الصفات ومزيج من السمات الشخصية التي إذا توافرت في شخص بعينه أو بعض منها تصبح لديه القدرة على التأثير على الآخرين، فهي ليست الجاذبية وحدها ولا الحضور وحده ولا حس الفكاهة وسرعة البديهة وحدهم وإنما هي توليفة ما تمنح صاحبها "سحر التأثير". إنها الطاقة النابعة من القلب والتي تنقل مشاعر المتحدث، والطاقة النابعة من العقل والتي تكسب المرء قدرة مميزة على الإقناع وإيصال أفكاره وقناعاته إلى من حوله، والطاقة النابعة من الشخصية التي تمنح المرء حضور لافت وتجعل له حظوه بين أقرانه فيتميز بها القادة والرؤساء والمدراء، والطاقة النابعة من الروح فتجعل الشخص محبوب إلى النفس ومريح! أجل إنها مزيج من كل ذلك بنسب متفاوتة.

قوة الكاريزما

لا شك في أن للكاريزما قوة وأنها مفتاح ذهبي لنجاح الكثيرين، فإذا ما نظرت حولك ستجد أن رؤساء الدول والقادة الحقيقيين يتمتعون بالكاريزما، فلكل منهم كاريزمته الخاصة التي تميزه، وكذلك قادة الشركات وحتى مديرو المجموعات الصغيرة، فحتى يتمكن المرء من النجاح كقائد لا بد وأن يتمتع بالقدرة على الإقناع والتأثير على الآخرين وتحفيزهم. أما في عالم الفن والتمثيل والغناء والإذاعة فأكثرهم نجاحاً على الإطلاق هؤلاء الذين يتمتعون بالكاريزما والأسماء لا حصر لها ولكني أحب من بينها شخصياً الراحل سعيد صالح، والراحل أحمد زكي على سبيل المثال لا الحصر وأرى أنهما تمتعا بكاريزما عالية.

ومن هنا تأتي قوة الكاريزما، فإن تأثيرها ممتد إلى كافة مناحي حياتك العملية والشخصية كذلك، فإن أصحاب الكاريزما يتمتعون بمهارة في إدارة علاقاتهم وقادرين على إقناع أزواجهم دون شك! تخيل كيف يمكن أن تبدو حياتك ومدى نجاحك حين تتمكن من حمل الآخرين على القيام طوعاً بما تود منهم القيام به وبشكل تلقائي، إيماناً منهم بك وثقة فيك، بل ورغبة منهم في التأثير بك.

إذا ما ارتبط عملك أو خدماتك بتقديم محتوى مرئي من فيديوهات وغيره لمتابعيك، أو إذا كنت تمتهن شيء له علاقة بال coaching والتدريبات وال motivational speaking فالكاريزما هي قوتك الحقيقية وسلاحك الفتاك. لأنها ستجعلك محل إعجاب، وتجعل كلامك مصدق، وستوسع من دائرة انتشارك وستساعدك قطعاً على زيادة حجم

مبيعاتك أو زيادة الطلب على خدمتك. وإذا كنت أحد "المؤثرين" على السوشيال ميديا Influencer فلا بد وأنت شخص "كاريزماتيک" وسوف يؤهلك هذا إلى الاستعانة بك للإعلان عن منتجات مختلفة مما سيدر عليك الربح، أو زيادة نسبة المشاهدات لديك وهو ما سيترجم كذلك إلى إعلانات مدفوعة لقناتك وأرباح إضافية. الكاريزما إذن هي قوة، ونجاح وسحر.

هل الكاريزما مهارة أم سمة فطرية؟

يظن البعض أن الكاريزما سمة فطرية يولد بها الناس، ويظن البعض الآخر أنها مرتبطة بالشكل وأن الإنسان الكاريزماتي له معايير شكلية محددة. ولكنها تصورات خاطئة بالطبع فالقدرة على التأثير لا علاقة بها بشكل الإنسان بل بمدى قبوله لدى الآخرين ومدى اقتناعهم به وبما يقول وكذلك مدى ثقتهم فيه. ولعل الخبر السار هنا هو أن الكاريزما مهارة يمكن اكتسابها وصقلها مع الوقت، ولكن علينا أن ندرك أولاً أين نقف تحديداً، وأن ندرك مواطن الضعف لدينا حتى يتسنى لنا العمل على تحسينها، وأن نتمكن من تقييم أنفسنا تقييماً حقيقياً موضوعياً لأن كثير من الناس يميلون إلى تصنيف مهاراتهم وقدراتهم في مهارة أعلى مما تستحقه فعلاً، مما يعيقهم عن تحسين مواطن الضعف لديهم وإكمال مواضع النقص. إن تقييمنا الذاتي المنحاز لأنفسنا ينبع من ميلنا إلى الكذب على أنفسنا في بعض الأوقات. فننكر الحقيقة ونستسهل الركون إلى منطقة الراحة فلا نطور من مهارتنا ولا نخطو خطوة حقيقية إلى الأمام. فإذا كنا نتمتع بالموهبة في أمر ما بالفعل علينا تطوير تلك الموهبة وصقلها وإذا كنا نتمتع بمهارة ما أو نرغب في اكتساب مهارة جديدة يحتاج تحقيق ذلك بذل المجهود اللازم، لا الأحلام الوردية. ولأن الكاريزما مهارة فيمكن اكتسابها وتنميتها، وأصحاب الكاريزما الحقيقية يتمتعون بنظرة محايدة لأنفسهم، فيتمكنون من تقييم ذواتهم تقييماً موضوعياً للعمل على تحسين أوجه القصور في شخصياتهم.

إليك مجموعة من الحقائق:

الكاريزما مهارة يمكن اكتسابها وصقلها وهي لا تتعلق بجمال الشكل فالجمال أمر نسبي وإنما تتعلق بالحضور والقبول لدى الآخرين ومن ثمّ التأثير عليهم.

حتى تتمتع بالكاريزما عليك أن تكون صادقاً مع نفسك في النواحي التي عليك تحسينها والأمور التي عليك تغييرها في شخصيتك. اكتب في ورقة ما يميزك وما يجعل الآخرين يبتعدون عنك وما أنت في حاجة إلى تغييره، ولتدرك حقيقة أنه لن يوجد إنسان مجبر على تقبلك كما أنت سوى أمك!

أصحاب الكاريزما يختلطون بالأناس الإيجابيين، وواسعي الاطلاع والثقافة ويشتركون في أنشطة مختلفة لتوسيع مداركهم. أصحاب الكاريزما منفتحين على الآخر ومتقبلين للآخر ولاختلافات البشر ولا يصدرون أحكاماً على غيرهم ويحترمون المساحات الشخصية للآخرين.

أصحاب الكاريزما لا يقفون على المسرح للعب دور الوعاظ وإنما يدركون جيداً معنى "التأثير".

أصحاب الكاريزما لا ينزعجون من الاختلاف بل يستغلونه لإثراء تجاربهم.

أسرار الكاريزما ومفاتيحها

الكاريزما لا تعرف الخوف: إن ذاتك الداخلية هي من تخلق ذاتك الخارجية ونظرتك إلى نفسك هي انعكاس لنظرة الآخرين لك. فإذا كنت تتمتع بالثقة داخلياً سوف ينعكس ذلك على نبرة صوتك ولغة جسدك وسوف تبدو أكثر إقناعاً وأكثر قابلية للتصديق وأكثر قدرة على التأثير. فإن قدر كبير مما تحقّقه من نجاحات يعتمد على أسلوبك ومواقفك ومن هنا تأتي أهمية الثقة بالنفس في القدرة على التأثير.. ويمكن اختصار الحائل الذي يقف بين الإنسان وثقته بنفسه في كلمة "الخوف" الخوف من الفشل، الخوف من نظرة الآخرين، الخوف من التغيير، الخوف من المجهول، فللخوف أوجه كثيرة ولكنها جميعاً قبيحة دون شك. ولا بأس من أن تشعر بالخوف ولكن لا تدعه يكبح جماحك. فالإنسان الشجاع يعرف الخوف، ولكنه رغم ارتعاد قدميه يخطو تلك الخطوة إلى الأمام!

فقد عرف الخوف طريقه إليّ مرات ومرات، ولكنه لم يمنعني في أي مرة من أن أخطو تلك الخطوة إلى الأمام وبل لم يمنعني في بعض الأحيان من القفز!

ولكن كيف يمكنك زيادة الثقة بنفسك والتغلب على خوفك، إليك طريقتي الخاصة في التفكير:

«اندم على كل اللي عملته، ولا تندم على فات ما عملتوش». لن يعود ما مضى من العمر، ولن ترجع عقارب الساعة إلى الوراء، ولذا قد قررت ألا أهدر عمري متفرجة على العالم، وكانت المخاطر المحسوبة هي كلمة السر. أي أنك عليك ألا تخاطر بعشوائية هذا كل شيء. وكما قالت "سوزان جيفرز" في كتابها *Feel the Fear and*

Do It Anyway أن محاولة الماضي قدماً والخاطرة في الحياة رغم
الشعور بالخوف، أفضل من ذلك الشعور الداخلي بالخوف بسبب
العجز وقلة الحيلة.. ليس منا من هو معصوم من الخطأ، سوف
تشعر براحة كبيرة لو فكرت بتلك الطريقة.

توقف عن جلد ذاتك على كل شيء

حدد مواطن القوة لديك وركز عليها، استبدل مشاعر القلق إزاء مواطن ضعفك، بمشاعر الثقة تجاه ما يميزك حقاً
تخيل نفسك واثقاً دوماً، فأنا شخص يستخدم سلاح التخيل الإيجابي لترويض مخاوفه.

تعلم وضع الحدود الشخصية، وتعلم الرفض، وأن تقول "لا" لما لا يناسبك دون الشعور بالذنب أو الخجل.
وحتى تكتسب مهارة الكاريزما عليك التعرف على "مفاتيحها"
والبحث بينها عن المفتاح الذي ينقصك والعمل على إيجاده وحينها سوف تمتلك عصا التأثير السحرية.

مفتاح الحضور: الحضور هو مفتاحك الأول للكاريزما، وأعني بالحضور الطاقة التي تشع منك والتي يجب أن تكون دوماً إيجابية بين جمهورك ومريديك، ويجب أن تنعكس تلك الطاقة على تعابير وجهك ونبرة صوتك. هل تسمع عن ذلك الشخص المبهج الذي يخلف تواجده أثراً إيجابياً ويترك خلفه بصمة ملونة.

مفتاح الثقة بالنفس: أصحاب الكاريزما واثقي الخطى غير مهزوزين أو مرتبكين ولا يعني ذلك أنهم لا يرتكبون الأخطاء وليست لهم عثرات، ولكنهم حتى وإن وقعوا في خطأ يعتذرون بثقة. وإن أخفقوا يقفون من جديد ويعيدون بناء أنفسهم. إن الثقة تولد المزيد من الثقة، وإظهارك للثقة في نفسك وفيما تقدمه أو في صناعتك يزيد من ثقة الآخرين بك.

مفتاح المصداقية والالتزام: تأتي المصداقية من جسور الثقة التي يبنها أصحاب الكاريزما بينهم وبين جمهورهم أو موظفيهم وغيره. إنهم لا يقولون ما لا يفعلون، ولا يقطعون وعوداً واهية، لا يكذبون ويلتزمون دائماً بكلماتهم أو بمواعيدهم النهائية.

مفتاح الشغف: أصحاب المصداقية يتمتعون بالطموح والشغف والفضول والتعطش إلى معرفة المزيد والإقبال على الحياة وكذلك بالطبع الإيجابية.

مفتاح الكاريزما الاتساق: أصحاب الكاريزما متسقين في القول والفعل، يتسمون بالوضوح وغير مدعين للمثالية وغير مزيفين ويتسمون بالصدق وكذلك يتمتعون بالنزاهة.

مفتاح الكاريزما الكفاءة: يتمتع أصحاب الكاريزما بالكفاءة اللازمة في مجالاتهم فإن مهاراتهم العملية جزء من تميزهم، فتجدهم يسعون دائماً إلى تطوير مهاراتهم واكتساب المعارف والحفاظ على سمعة جيدة في عملهم.

مفتاح الكاريزما الإبداع: إن الشخصيات الكاريزماتيك مبدعة بطبعها ولها أسلوبها المتفرد الذي يميزها عن غيرها ممن يعملون في نفس مجالها.

مفتاح الكاريزما عدوى الإلهام: يدرك أصحاب الكاريزما أن إلهام الآخرين يحتاج إلى مهارات شحصية عديدة تساعد على التواصل الإيجابي مع من حولهم وبناء علاقات قوية متبادلة فيما بينهم، ومن بين المهارات اللازمة لبناء علاقات راسخة:

- القدرة على الإنصات للآخرين.
- التقمص العاطفي، أي قدرتك على أن تضع نفسك مكان الآخر

وتتفهم ظروفه ومشاعره.

- المباشرة في التعامل، وعدم اللف والدوران أو الاستعانة بأساليب تحت الطاولة.
- الإشادة بإنجازات الغير وتشجيعهم وعدم التقليل من مجهوداتهم.
- تفويض المهم وتمكين الغير وتقديم الفرص لمن يستحقون ومساعدتهم.
- عدم الحكم على الآخرين بالمظهر
- الالتزام بالوعود والمصادقية مع الغير.
- الاحترام المتبادل والمودة والمعاملة اللطيفة.

قصة ملهمة عن امرأة كاريزماتيك

أوبرا وينفري الكاريزما تتحدى...الكاريزما تنتصر!

لن أجد أجمل من الإعلامية الأمريكية الشهيرة أوبرا وينفري نموذجاً يمشي على قدمين للكاريزما حتى أسوقه لكم. إنها مقدمة البرنامج الحوارى الأشهر The Oprah Winfrey Show، وهي إعلاميةٌ وممثلة ومنتجة وناشطة في حقوق الإنسان. كما أنها شاركت في عدّة أفلام سينمائية، وأسست مجموعة شركات في عدّة مجالات كالإنتاج الفنى والإذاعة والتلفزيون.

وُلدت وينفري عام 1954 في قرية ريفية صغيرة وفقيرة وفي ظل ظروف معيشية سيئة للغاية حيث تعرضت هناك للعديد من الإساءات والاعتداءات الجنسية من قبل أقربائها ومن قبل أصدقاء أمها، وبعد عدّة أعوام من تلك الظروف القاسية انتقلت لتعيش مع والدها في ناشفيل حيث كان يعمل حلاقاً وفي الأعمال الحرة، واهتم بها والدها فدخلت جامعة ولاية تينيسي وبدأت العمل كمذيعة في الراديو والتلفزيون في ناشفيل حيث تعيش مع والدها.

ظروف أقل من العادية لفتاة ربما لم تملك شيء سوى الكاريزما، الكاريزما المتمثلة في البساطة والشخصية والثقافة الواسعة والعلم وليس الشكل والمظهر، إنها الكاريزما التي أهلتها للنجاح والانطلاق في عالم الشهرة عندما انتقلت للعيش في بالتيمور-ماريلاند وقدمت هناك برنامج المحادثة The People are Talking حيث حقق العرض نجاحاً كبيراً وبقيت فيه لثمان سنوات متتالية، وتم اختيارها

فيما بعد من قبل محطة شيكاغو لتقدم برنامجها الصباحي الخاص A.M.Chicago وكان منافسها الأقرب إليها فيل دوناهيو Phil Donahue. وفي غضون أشهرٍ قليلة وبفضل أسلوبها الهادئ المتميز وشخصيتها المتفردة حصدت وينفري 100 ألف متابع إضافي، متجاوزةً بذلك دوناهيو ودفعت برنامجها من المراتب الأخيرة إلى المقدّمة في التصنيف العام، فحصدت المزيد من الشهرة على المستوى الوطني وللمشاركة في فيلم The Color Purple عام 1985 للمخرج ستيفن سبيلبرغ Steven Spielberg ، كما تم ترشيحها من أجل جائزة الأوسكار كأفضل ممثل مساعد.

وأخيراً، أطلقت وينفري برنامجها الحوارى الخاص The Oprah Winfrey Show والذي تم عرضه على 125 قناة ليتابعه أكثر من عشرة ملايين مشاهد. وحصلت وينفري بعدها على ملكية البرنامج من شبكة ABC حيث أعادت تخطيط برنامجها وإعداده بأسلوبها المتفرد تحت إشراف شركة إنتاجها الجديدة هاربو Harpo ((اسم الشركة هو الترتيب العكسي لأحرف كلمة Oprah وجنت بذلك المزيد من الأموال من خلال بيع البرنامج للقنوات التلفزيونية. وكذلك من خلال إنتاج شركتها للمسلسلات. كما ساهمت وينفري في عالم النشر من خلال إطلاقها مشروع Oprah's Book والذي دفع بالعديد من الكُتاب المغمورين إلى مراتب متقدّمة في قائمة الكُتاب الأكثر مبيعاً. لقد ساعدت الكاريزما وينفري على الانتشار وتحقيق النجاح على كل الصعيدين المعنوي والمادى!

الرائع أحمد زي

أود أن أتحدث كذلك عن العبقري المصري ابن مدينة الزقازيق الراحل أحمد زي، فهو بالنسبة لي استولى لنفسه على ثلاث أرباع كاريزما الكوكب كله. الفتى الأسمر صاحب العينين المعبرتين والموهبة المتفردة والثقافة الواسعة والشخصية الفذة التي أهلته لنجومية غير مسبوقه.

عاش أحمد زي طفولة صعبة حيث تربى في بيت جده بعد وفاة والده وزواج أمه، والتحق بالمدرسة الصناعية حيث شارك فيها في المسرح وما أن شاهده ناظر مدرسته يمثل حتى أدرك موهبته، وفي حفل من حفلات المدرسة تمت دعوة مجموعة من الفنانين بالقاهرة للحضور وحين شاهدوا أحمد زي نصحوه بالالتحاق بمعهد الفنون المسرحية والتي عمل أثناء دراسته فيها بمسرحية "هاللو شلبي" وتخرج منه الأول على دفعته.

لقد شاهدنا جميعاً ذلك الرائع وهو يجسد جميع الشخصيات فرأيناه فقير، وثري، بواب، ووزير، مظلوم ومجرم، رأيناه في أكثر الأدوار تركيباً وأكثرها بساطة إنه أحمد زي الجان الكاريزماتيك والسهل الممتنع.

«Social media is not a media. The key is to listen, engage and build relationships»

David Alston

مواقع التواصل الاجتماعي ليست وسيط إعلامي، وإنما يكمن السر في
الاصغاء والتفاعل وبناء العلاقات

ديفيد أليستون

- 7 -

**المهن الخفية.. الدعاية القوية..
والتطبيقات الذكية**

المهن الخفية

قرأت عبارة ساخرة تقول "Climate change needs to hire coronavirus' publicists" والتي تعني أن ظاهرة التغير المناخي في حاجة إلى الاستعانة بوكيل الدعاية الخاص بفيروس كورونا! أجل فالدعاية لفيروس كورونا لم يسبق لها مثيل، فأصبح نجم النجوم في غضون أشهر قليلة ولكنه نجم خبيث شرير أغلقت بسببه مطارات ومطاعم ومولات وفقد الكثير من الناس حول العالم مصدر رزقهم وفقد الكثيرون أحببتهم. ولكن الشاهد من العبارة هو أن ذلك الفيروس قد اكتسب خطورته من الدعاية التي أجريت له قبل أي شيء آخر!

لقد تغير العالم وتغيرت معه طموحات الأجيال وتفضيلاتها، فإذا كانت الأجيال الماضية تسعى إلى الادخار واقتناء الممتلكات والحياة المستقرة، فجيل "الميلينيوم" الذي ولد وتربى في العصر الرقمي لا يكف عن الحركة والتنقل. يتسم شبابه بالنشاط والحيوية والقدرة على القيام بالكثير من الأعمال في نفس الوقت. والتكنولوجيا تمثل لهم شكل الحياة الراهن وشكلها في المستقبل، كما أنهم يعيشون حياة استهلاكية من الدرجة الأولى بكل تفاصيلها. حياة تعتمد على ثلاثة عناصر رئيسية، الحركة السريعة، التكنولوجيا (الصوت، الصورة)، المواد الاستهلاكية.

لا يخفى علينا أن شركات الدعاية والإعلان وشركات صناعة النجوم وأقسام العلاقات العامة ليست بالفكرة الجديدة، ولكن الجديد في عصرنا الحالي خاصة شكل العالم في أعقاب الكورونا وما سيخلفه من تباعد اجتماعي واعتماد متزايد على الشاشات والتواصل عن بعد،

هو حاجة كل منا إلى أن يصبح نجماً في مجاله حتى يحقق النجاح المطلوب والتميز. ومن هنا سوف يسطع نجم العديد من المهنيين التي يحتاجها السوق بقوة ومنها:

كتابة و صناعة المحتوى: وهي كل ما يتعلق بالكتابة الإبداعية وصناعة المحتوى سواء للترويج للأشخاص أو الشركات أو كتابة إعلانات أو مواقع أو مقالات وغيره. كما يعرف صانعو المحتوى أيضاً بالموثرين الرقميون وهم عاملون تتزايد أعدادهم بشكل مستمر في هذه الحقبة.

مدير أعمال صناع المحتوى: وهم عبارة عن أشخاص أو وكالات يرعون موهبة المؤثرين الرقميين. وتعمل تلك الوكالات على زيادة انتشار المؤثرين الرقميين وكسب مزيد من الشراكات مع الماركات والبراندات. ويقدون كذلك استشارات ونصائح لهم للحفاظ على تواجدهم على الساحة.

التسويق الرقمي: المسوق الرقمي هو الذي يساعدك على الترويج لمنتجك أو لشخصك بأسلوب احترافي. وهو العمل الذي تحتاجه أغلب المجالات اليوم بلا شك.

المدرّب عن بعد Online coaching وهم الأشخاص الذين طوروا أنفسهم في مجال ما وبدأوا في تقديم تدريبات واستشارات لغيرهم في مجالات متخصصة مالية أو تقنية مثلاً أو عامة أو تطوير شخصي وتنمية ذاتية، أو علاقات واستشارات زوجية.

أخصائيو التغذية والمدربين الرياضيين: هناك الكثير والكثير من الأشخاص الآن الذين يحتاجون إلى متابعة يومية في مجال التغذية والتمارين الرياضية دون الذهاب إلى مراكز والصالات الرياضية.

وأصبحت تلك المهنة مؤخراً واسعة الانتشار.

محلل البيانات: Big Data Analyst وهو الشخص المسؤول عن تجميع البيانات الضخمة وتحليلها وتفسيرها في مجالات عدة. تطوير البرمجيات: سوف تتحول كل الخدمات إلى تطبيقات ذكية التوصيل والشحن والخدمات اللوجيستية: سوف يعتمد العالم أكثر وأكثر على خدمات شركات الشحن والتوزيع أخصائي الطاقات البديلة والمتجددة: ذلك هو الاتجاه الحالي للحفاظ على الكوكب.

مكتبة
t.me/soramnqraa

الدعم الفني والتقني

أخصائي في مجال التجارة الأليكترونية

مهندسين العمارة ومهندسين ال 3D

أخصائي في مجال UX Design: حربي ال UX اختصاراً لكلمتي User Experience والعامل في هذا المجال يضمن أن موضوع تصميم المشروع يلبي حاجة المستخدم من خلال ابتكار حلول جذابة وأفكار تصميمية رائعة. وهو مجال له مستقبل كبير في السنوات القادمة.

مطور Web وهو المسؤول عن وضع الخطوات التفصيلية لمشروع من المشاريع المتعلقة بمواقع الإنترنت من خلال لغات البرمجة. مدير مالي.

القطاع الطبي والصحي بداية من التمريض والأطباء وحتى صناعة الدواء

وغيره من المهن التي قد لا تضمها القائمة السابقة، ولكن بعيد عن ذلك أجدني أفكر في أن المستقبل سوف يميز من تمكن من تمييز

نفسه أياً كانت مهنته، فأطباء التجميل والجلدية وزراعة الأسنان على سبيل المثال يعتمدون في مجالهم على الدعاية المدفوعة وعلى ما يعرف بال word of mouth أو ترشيحات مرضاهم وخبراتهم معهم، كذلك الذين يعملون في مجال ال make up والموضة بكافة أشكالها وأنواعها (ملابس، أحذية، حقائب، إكسسوارات، حجاب) يحتاجونه إلى تمييز أنفسهم من خلال أساليب دعائية مميزة ومنتجات مميزة، ومن يعملون في الطهي، في الصناعات اليدوية كذلك، وفي صناعة النشر والترجمة، والصحافة، وصناعة الأثاث وغيره، فإذا كنت فرداً فأنت تحتاج إلى بناء اسمك الشخصي وإذا كنت شركة فأنت في حاجة إلى بناء علامتك التجارية وتمييزها. هذا ما نحتاجه الآن وما سيغدو ضرورة في المستقبل القريب.

وجدت من خلال تعاملتي مع السوشيال ميديا أن هناك نوعين من الدعاية "الدعاية السلبية" وهي الدعاية لقائمة على "الفرقة" مثل افتعال المشكلات، والفضائح، والأخبار الساخنة، والصور الساخنة، الآراء الصادمة المثيرة بالجدل وغيرها. والنوع الثاني هو "الدعاية المهنية" وهو النوع الاحترافي الذي يقوم به بعض الأشخاص لنفسهم بنفسهم أو مستعينين بمؤسسات احترافية تساعدهم على الترويج لهم أو على ما يقدمونه من خدمات من خلال تسليط الضوء على نقاط التميز والدعاية الجاذبة. أعتد الكثير ممن أرادوا الشهرة السريعة على محتويات غريبة وصادمة وافتعال مواقف تجذب إليهم متابعين على سبيل المثال لا الحصر اليوتيوبرز "أحمد وزينب"، رأيت طبيبة أسنان اشتهرت سريعاً بعد أن ظلت تستعرض صوراً كثيرة لنفسها بعضها مستفز وبعضها مثير ولكنها حققت غرضها في النهاية ال traffic لجأت بعض الكاتبات كذلك وبعض المنتميات للأوساط الثقافية لنفس الشيء من خلال جلسات تصوير صادمة وآراء جريئة. حتى أن هناك ممن يصنفون أنفسهم برجال دين يلجأون لنفس الأسلوب لركوب التريندات وإثارة البلبلة.

أما الممثلين والنجوم فأدواتهم كثيرة ومتنوعة وبخلاف الصور والأخبار المثيرة للجدل التي يلجأ إليها البعض، يقوم بعضهم بشراء تريندات ومساحات صحفية للكتابة عنهم وعن نجاحاتهم ونسب مشاهداتهم المرتفعة جداً جداً وأعمالهم المبهرة "عافية كده!" لا

تزال الدعاية السلبية رغم كل شيء دعاية، وتحقق أهدافها مع البعض ويحققون الشهرة والانتشار المطلوبين.

أما الدعاية المهنية فهي مدرستي المفضلة وإن كانت تحتاج إلى وقت أطول وصبر أكثر إلا أنها أكثر دواماً كما أن لها بريقها الخاص وقبولها الاجتماعي لما تحمله من احترافية. وقد يحتاج البعض إلى الاستعانة بشركات أو وكلاء إلى هذا الغرض، أي عرضهم والترويج لهم ولخدماتهم بمظهر احترافي من خلال إعلانات مصورة أو فيديوهات جرافيك أو صور مختلفة ومحتويات جذابة تصنع عبر فرق عمل متخصصة. وقد يخطو البعض خطوات وثيدة، ولكن ثابتة، لصناعة اسمه وتمييزه من خلال جودة خدمته أو منتجه إلى جانب الدعاية عبر وسائل التواصل المختلفة.

وأرى أن التفاعل مع مختلف الأحداث وبناء علاقات مع المتابعين والعملاء من خلال مواقع التفاعل وسيلة رائعة للدعاية القوية إن كانت سلاح ذي حدين في بعض الوقت، خاصة مع الأحداث والتريندات الشائكة. أجد الفنان "محمد هنيدي" على سبيل المثال أحد النماذج الناجحة في التفاعل مع جمهوره وتكوين علاقة لطيفة، كذلك "محمد رمضان" وإن كان واحداً من المثيرين للجدل إلا أنه نجح في خلق قاعدة عريضة من المحبين له بشدة، العالمي "محمد صلاح" والذي يستعين بمستشار إعلامي في رأبي دون شك ولكنه رغم ذلك يقع أحياناً في بعض الفخاخ مثل أزمته الشهيرة حين قام بالدفاع عن صديقه الذي تم اتهامه بالتحرش. أما بالنسبة للشركات فمنها الكثير الذي تمكن من الاستفادة من السوشيال ميديا بعيد عن إعلانات التلفاز المكلفة وأنجحها في ذلك على الإطلاق شركة Durex.

إذا كنت ممن لديهم النية في الاعتماد على أنفسهم في الدعاية الشخصية لأنفسهم أو لخدماتهم بسبب محدودية الميزانية أو لأن شركتك لا تزال ناشئة وسوف تخصص للدعاية ميزانية كبيرة في مرحلة أخرى من عملك، عليك أن تكون ملماً وعلى دراية ببعض البرامج والتطبيقات المهمة التي تساعدك في الانتشار سواء من خلال إنشاء حسابات والتفاعل عليها بغرض الترويج أو من خلال الاستعانة بها في صناعة محتوى. وإذا كنت في حاجة إلى تلقي بعض الدورات من أجل إحراز تقدم في الاستفادة من بعضها فلا تتردد في ذلك.

أهم برامج التصميم التي تحتاجها هي:

برنامج Adobe Photoshop

يعد هذا البرنامج أحد أهم البرامج المستعملة في التصميم، ويعتمد مبدأ عمله على معالجة الصور، أي إصلاحها وتعديل أو تغيير الألوان وتحسين إضاءتها، بالإضافة إلى دمج الصور وتركيبها حتى تبدو حقيقية، كما يتم من خلاله تصميم الإعلانات المطبوعة؛ كالبطاقة الشخصية والبروشور وبطاقة الدعوة، أو التصميم الرقمي؛ كالصور الفوتوغرافية وواجهة صفحات المواقع، ويدخل استعماله في كل ما هو متعلق بالصور.

يقوم مصممي الجرافيك باستخدام البرنامج لنقل الحس الفني لديهم، من خلال تصميم اللوحات الإعلانية والشعارات، كما يقوم

المصورون باستعماله لعمل تركيز للصور وزيادة الضوء أو الظل، أما مصممي الويب؛ يقومون باستعمال برنامج Photoshop لتصميم خلفيات وواجهات المواقع، كما يقدم البرنامج مجموعةً من التعديلات والتأثيرات التي يمكن استعمالها على مقاطع الفيديو.

برنامج Adobe illustrator

يقوم البرنامج بإنشاء رسومات رقمية موجهة؛ كرسم الأشكال التوضيحية والشخصيات الرسومية والرسوم البيانية والشعارية، إلا أنه لا يقوم بإنتاج صورٍ عادية تقوم بتخزين المعلومات على شكل نقط شبكية، إنما يستخدم معادلات رياضية لرسم وإنتاج الأشكال، الأمر الذي يساهم في تخزين الرسومات بشكل قابل لتغيير مقاسها دون تقليل الجودة.

تمتاز هذه الرسومات بالخطوط الواضحة في كل القياسات، وحجم ملفاتها صغير، وتكون الصور قابلة للطباعة بدقة وجودة عالية، كما أنه مفيدٌ لإنشاء الرسومات التوضيحية، ويعد هذا البرنامج من برامج التصميم المستعملة في تصميم الشعارات، ورسم الخرائط، ورسم الشخصيات الإلكترونية، والرسوم البيانية، وتصميم أغلفة الكتب والمنشورات، ولكن تعاني الرسومات التوجيهية المصممة من خلاله من صعوبة إنتاج الرسومات الواقعية، إضافةً إلى أن الرسومات الناتجة عن التصميم مسطحة الشكل.

برنامج Corel Draw

يعد واحداً من أشهر برامج شركة Corel الكندية، ويُستخدم لإعداد التصميمات Vector والرسومات EPS، ويقوم باستخدامه الرسامين والمصممين ومطوري الويب، ويتوفر فيه مجموعة من أدوات الرسم، ويمكن تغيير حجم الصورة بشكل متكرر، وتعد الصور الناتجة من التصميم عليه ذات حجم صغير مقارنةً بحجم التصميم الناتجة من البرامج الأخرى، كما يدعم البرنامج 17 لغة، من: أهمها اللغة العربية واللغات الآسيوية واللغة الإنجليزية.

برنامج Sketchbook

هو أحد برامج التصميم التي يحتاج المصمم وجوده على هاتفه الشخصي، ويتم استعماله لرسم المخططات قبل تنفيذها، ولرسم الفكرة المبدئية بدلاً من رسمها على الورق، ويمكن من خلاله إضافة الألوان وتسهيل الرسومات واستعمال مجموعة متنوعة من الخصائص، كما يمكن من خلاله تسجيل الأفكار التي تأتي على ذهن المصمم في أي وقت.

برنامج Canva

هو أحد أفضل برامج التصميم المخصصة للهواتف الذكية، حيث يقوم المستخدم بصناعة البانرات الإعلانية والصور والبروشورات والإنفوجرافيك عبر مجموعة من التصميم القابلة للتعديل، والتحكم في كل تفاصيل البرنامج، ويعد من البرامج الاحترافية والسريعة لإنتاج تصميم معين.

(مصدر المعلومات موقع السوق المفتوح opensooq)

أما بالنسبة لأفضل التطبيقات التي يستخدمها محترفو التسويق الإلكتروني ولا غنى لهم عنها فمنها ما يلي:

Ahrefs

واحد من أفضل أدوات محركات البحث والتسويق عبر محركات البحث (SEO و SEM) في السوق، تساعد في تعزيز تصنيفك على محركات البحث، ومعرفة المزيد عن منافسيك ومراقبة مكانتك على المحركات، Ahrefs تساعدك في معرفة لماذا تصنيف منافسيك عالٍ جداً وما الذي عليك القيام به لكي تفوقهم في التصنيف. تمنحك الأداة أيضاً فرصة رائعة لمعرفة من أين يحصل منافسوك على عدد الزيارات، يمكنك كذلك الاطلاع على الكلمات الرئيسية التي يستخدمها المنافسون في نتائج البحث ومقدار الزيارات التي يجلبها ذلك المحتوى، وعدد الروابط الخلفية التي يتم ربط مواقعهم بها، بالإضافة إلى ذلك تمنحك خاصية «Content Explorer» الفرصة للعثور على المحتوى الأكثر مشاركة على الويب. تمنحك الأداة بيانات عن 240 مليون كلمة رئيسية في 100 دولة عبر العالم.

Facebook audience Insights

بدءً من الربع الثاني من عام 2018، بلغ عدد المشتركين الفعليين في فيس بوك، 2.23 مليار مستخدم شهرياً، مما يجعله أول شبكة تواصل اجتماعي على الإطلاق، ومن أقوى المنصات التي يستخدمها المسوقون، لذلك طرحت شركة فيس بوك واحدة من أقوى والأدوات

التي لا تستخدم حتى الآن كما ينبغي، يمتلك فيس بوك واحدة من أفضل أنظمة الاستهداف، نظراً لكونه يمتلك الكثير من البيانات عن أكثر من ملياري مستخدم.

إنه من أدوات التسويق الإلكتروني سهلة الاستخدام ولن تحتاج الكثير لمحاولة معرفة كيفية عملها، يمكن أن تساعدك في وضع خطة لحملة إعلانات فيس بوك بأفضل طريقة. يمكنك معرفة عدد الأشخاص الذين يمكنك الوصول إليهم استناداً إلى البلد والاهتمامات والأجهزة التي يستخدمونها، والسلوك عبر المنصة وعاداتهم وحتى أحداث حياتهم، وتعرض الأداة البيانات الديموغرافية، وبالنسبة لبعض البلدان يمكنك حتى البحث عن طريق دخل الأسرة. يمكنك أيضاً معرفة ما هي الاهتمامات الأخرى للأشخاص الذين تريد استهدافهم وما هي أفضل طريقة لاستهدافهم.

Google Adwords:

واحدة من منصات الإعلانات الأكثر استخداماً وتعقيداً على الإطلاق، تابعة لشركة جوجل ألبيت، حيث يدفع المعلنون لعرض إعلانات موجزة وعروض الخدمات وقوائم المنتجات ومحتوى وفق كلمات رئيسية معينة حتى تظهر إعلاناتهم القابلة للنقر في نتائج بحث جوجل، نظراً لأن المعلنين يضطرون إلى الدفع مقابل هذه النقرات. إذا كنت مسوقاً ستكون بحاجة إلى تعلم كيفية استخدام هذه الأداة، أو على الأقل الأساسيات منها، فليست من قبيل المصادفة أن تقوم شركات بتوظيف الأشخاص للعمل فقط على Google adwords.

تكمُن أهمية جوجل Adwords في كونه يمكنك استخدام الكثير من الأدوات الأخرى التابعة لشركة جوجل أيضاً مثل AdSense، كما ويمكن الاستفادة من النتائج التي يعرضها محرك البحث جوجل. AdWords فعال للغاية للعديد من أنواع الأنشطة التجارية، طالما أنه لا يدفع أموالاً مقابل الكلمات الرئيسية الخاطئة، أو تكتب إعلانات ضعيفة ونسبة النقر إلى الظهور المنخفضة.

Wyng:

هي عبارة عن منصة تسويقية تساعد الشركات والعلامات التجارية في إنشاء الحملات التسويقية الرقمية مع التركيز على جمع المشاركات عبر المحتوى الذي ينشئه المستخدم وحملات hashtag، وبرامج الإحالة والمسابقات، والاستطلاعات والمزيد... فهي تركز على تغيير طريقة تفاعل العلامات التجارية العالمية مع مستخدمي الجوال وشبكات التواصل، بالإضافة إلى ذلك تحتوي المنصة على لوحة تحكم تحليلية مدمجة تراقب أداء أي حملة.

Mailchimp:

إذا كنت تمتلك استراتيجية تسويق قوية عبر البريد الإلكتروني حينها ستكون قطع شوطاً كبيراً من جهود ترويج أعمالك التجارية بين العملاء المستهدفين.

وتعد أداة Mailchimp وسيلة فعالة للتسويق الإلكتروني من خلال الإصدار المجاني الذي يسمح بتسجيل ألفي وجهة، وإعادة إرسال

حتى 12 ألف رسالة شهرية، بما يلبي بشكل ممتاز عملاً تجارياً في حالته الأولية. كما يمكنك تقسيم حملاتك التسويقية حسب البيانات الإحصائية المطلوب، مثل إجراء الاختبارات، أو التكامل مع خدمات ومنصات أخرى، إلى جانب اختيار النماذج المتوفرة لاستخدامها في التواصل مع جمهورك.

HootSuite:

هي أداة مكملة للبريد الإلكتروني، إذ تساعد HootSuite في بناء جانب من حملة التسويق عبر مواقع التواصل الإلكتروني التي باتت المنصة الأهم في تسويق مختلف الخدمات والسلع في أنحاء العالم. تتعدد المزايا التي توفرها المنصة من الرد على العملاء ومتابعة مختلف القنوات دفعة واحدة دون الحاجة إلى الولوج إلى قناة بمفردها، فضلاً عن ترتيب وجدولة المنشورات المستخدمة في التسويق.

Workfront:

تطبيق Workfront متعدد المزايا التسويقية، حيث يوفر الأمان المطلوبة للبيانات، مع تحقيق وظيفة ضمان الجدوى للمحتوى الذي تقدمه للعملاء، من خلال مراجعة تفصيلية لكافة الرسائل والمنشورات التي تقدم للعملاء. يوفر التطبيق إمكانية القيام بمهامه باختلاف قنوات التسويق، سواء عبر البردي الإلكتروني، أو مواقع التواصل الاجتماعي، أو الموقع الإلكتروني الرسمي للشركة.

ChoiceStream:

تستطيع أداة ChoiceStream معالجة عدد كبير من بيانات الجمهور وتحديد أي منها مفيدة بالفعل للعلامات التجارية، ثم تستخدم تلك المعلومات لاستهداف الإعلانات بشكل صحيح لجمهورك، يمكن أن تحدد الأداة ما الذي سيكون مناسباً بشكل جيد، مما يعزز مدى صلة إعلاناتك بأهدافك. تعمل ميزة ChoiceStream على تحسين مدى ملاءمة الإعلان والحملات من خلال توفير أفضل الفرص الإعلانية استناداً إلى التفضيلات النشطة للمستهلكين.

Sprout Social:

هي عبارة عن نظام أساسي لإدارة الشبكات الاجتماعية وإشراك الشركات للأعمال التجارية، يوفر أدوات المشاركة والنشر والتحليل والتعاون الجماعي.

تُعدّ من تطبيقات التسويق الإلكتروني التي تُسهّل على العلامات التجارية التفاعل بكفاءة مع العملاء الحاليين والعملاء المحتملين، وتساعدك برامج الاستماع والتحليلات العميقة، وحلول إدارة وسائل الإعلام الاجتماعية، ورعاية العملاء التي تتميز بها أداة Sprout Social في بناء الروابط الوثيقة بين العملاء والشركات، وبقدرتها على تعزيز العلاقات العميقة والهادفة بين الأشخاص والمجتمعات، والمنظمات والعلامات التجارية التي تهمهم.

واجهة الأداة سهلة الاستخدام، تتميز بالقوائم المنسدلة التي تمكنك

من تصدير التقارير وإضافة علامتك التجارية إذا كنت ترغب في إرسال التقارير إلى العميل أو تضمينها في الوثائق الخاصة بك.

Google Analytics:

البيانات بمفردها لن تعطي لك القيمة المطلوبة دون أن يتم تحليلها جيداً بأدوات حديثة من أجل تحويلها إلى معلومات منظمة تساعدك على فهم سلوكيات الجمهور وردود أفعاله إزاء خدمات ومنتجات شركتك. هذه الوظيفة الحيوية يوفرها تطبيق Google Analytics مجاناً، والذي يتيح تتبع الزيارات ورصد سلوكيات الجمهور.

(مصدر المعلومات موقع العين ومدونة خمسات)

«There is no traffic jam along the extra mile».

Roger Staubach

لن تجد زحام بطول الميل الإضافي الذي تقطعه للأمام

روجر ستوباخ

- 8 -

التميز الشخصي ونماذج ناجحة

وانطلاقاً من إيماني بأهمية التجارب الناجحة على اختلافها قررت أن يتضمن هذا الكتاب عدد من النماذج المشرقة والقصص الملهمة وتعمدت في واقع الأمر أن تكون بطلات تلك القصص من نون النسوة اللاتي تمكنّ من تحقيق التمييز الشخصي في حياتهن العملية مستعينات بأدواتهن الخاصة، لقناعتني الشخصية أن تحقيق النساء للتمييز الشخصي الهادف يحمل في طياته مشقة وصعوبات كبيرة نظراً لطبيعة المجتمع ونظرته إلى المرأة القادرة على الظهور والتميز على وجه التحديد. بنظرة سريعة على صفحات مثل Successful Women أو Women Of Egypt وغيرها من الصفحات سوف تدرك مدى عزيمة وإصرار الكثير من الفتيات والنساء على تحقيق أحلامهن بأبسط الإمكانيات وأصعب الظروف، وسوف تدرك أن النساء Multitasking بطبيعتهن. وأنهن قادرات على أداء أكثر من مهمة وعمل في وقت واحد.

بعض النماذج التي سأقدمها لكم أعرفهن بشكل شخصي وبعضهن أعرفه من خلال السوشيال ميديا، وقد استمتعت وفي واقع الأمر واستفدت كثيراً بالتعرف على تجاربهن ورحلتهم التي تحمل بصمتهم الخاصة في سبيل النجاح والتميز، وأتمنى لكم قدر ما حظيت من الاستفادة والمتعة.

سمر الزهيري: مذيعة وإعلامية

"لم أحدد الطريق الذي أريد السير فيه حتى بلوغي المرحلة الثانوية، حينها أدركت أنني أرغب في دراسة الإعلام وربما السينما وتحديداً الإخراج، ولكن حلمي في الالتحاق بمعهد السينما تعارض مع رغبة أسرتي الذين وقفوا ضدي في سبيل عدم تحقيقه، وحلمي في دراسة الإعلام تعارض مع مجموعتي في الثانوية العامة وانتهى الأمر بدراسة الآثار بجامعة القاهرة. وعقب تخرجي بعام ولأنني كنت شغوفة بالقراءة وقع في يدي كتاب تحت عنوان "صار بعيداً" ووجدت أن مؤلفه يدعى "إبراهيم عيسى" ولم أعلم حينها من يكون لأنني كنت أقرأ لعباس العقاد، ونجيب محفوظ وغيرهم من العظماء القدامى. سألت أحد أصدقائي عن المؤلف وأخبرني أن إبراهيم عيسى يعمل صحفياً، دفعني فضولي وشغفي إلى البحث عن مؤلف الكتاب الذي أعجبنى للإعراب عن إعجابي بما كتب ومناقشته فيه، وبالفعل تمكنت من الوصول إليه لم أعلم حينها أنه ليس مجرد صحفياً وإنما رئيس تحرير الدستور، تحدثت إليه هاتفياً وأعجب بلباقتي حين تناقشت معه وأخبرته أنني حديثة التخرج فسألني لو كنت أرغب في العمل معهم! وبالفعل وافقت وذهبت للعمل في مجال الصحافة.

ولأن العاملين في مجال الصحافة يعملون كذلك معدين في الكثير من البرامج ولأنني كنت مثابرة تعرفت من بينهم على من ساعدني على البدء من السلمة الأولى من خلال العمل كمراسلة في قناة إم بي سي برنامج "كلام نواعم"، وأصبح هذا الإنسان فيما بعد زوجي الذي

أنجبت منه ابنتي الأولى وابنتي الثانية، أجبرتني حياتي الشخصية حينها على التوقف لفترات لرعاية ابنائي ولكني كنت أعود في كل مرة من جديد، ولم أتوقف عن القراءة وتطوير نفسي. عملت مراسلة في العديد من القنوات حتى عملت مع عدد من القنوات الإخبارية ومن بينها قناة الجزيرة. سافرت وتعلمت هناك الكثير وحضرت الكثير من الورش التدريبية.

تعثرت حياتي الشخصية بالانفصال عن زوجي ولكني لم أتوقف عن تطوير نفسي والاهتمام بعلمي وابنائي حتى عملت في واحدة من القنوات الإخبارية وتلقيت واحد من أهم التدريبات على تقديم النشرات في دبي، وعقب ذلك تزوجت من جديد وأنجبت طفلين آخرين، لم أتوقف عن تطوير نفسي مع رعاية أبنائي، صحيح أنني أخذت عدد لا بأس به من "استراحات المحارب" إلا أنني كنت أعود من جديد أكثر نضجاً من نسختي السابقة، والطريف في الأمر أنني حين عملت مذيعة لنشرة الأخبار في "القاهرة والناس" كان الأستاذ إبراهيم عيسى يقدم برنامجه الخاص بعد نشرتي بساعة، أي أننا أصبحنا زملاء في نفس القناة!

ويمكنني أن أحدثكم في محطتي الحالية عن كتابي الذي قمت بتأليفه بينما أرعى "آخر العنقود" وهو يضم مجموعة من المراسلات النادرة وحكاياتها الخاصة وهو بعنوان "بعلم الوصول"، وفي النهاية أنا شخص لا يتوقف عن التعلم وعن تطوير ذاته وأعلم أنني لا زال أمامي الكثير لتعلمه ولكني أأمل أن تجد الفتيات بين سطور قصتي تلك ما يلهمن في مشوارهن المهني. قد تعثرنا الظروف الشخصية ولكننا إذا أردنا يمكننا التميز دون شك.

فاطمة سعيد إبراهيم

باحثة وأستاذة مساعدة في جامعة جلاسكو كالدونيان البريطانية

أجد أن قصة نجاح فاطمة سعيد من القصص الملهمة فإنها بالنسبة لي ممن ينطبق عليهم كوبليه "الي قادرة على التحدي" المواجهة حقاً حيث نشأت فاطمة في أسرة بسيطة في واحدة من قرى محافظة المنوفية بين أخواتها البنات اللاتي تزوجن في بيت العائلة وأنجن ولكن كان لفاطمة قصة أخرى، حيث أنها وبعد أن أنهت دراستها الجامعية وحصلت على درجة البكالوريوس في الآثار قررت أنها ستغرد خارج السرب ولن يمنعها أحد عن ذلك. بعد أن تمت خطبتها بطريقة تقليدية صارحت أهلها أنها غير مستعدة لتلك الخطوة وترغب في استكمال دراستها خارج البلاد. وكانت كمن ألقّت بقبلة على حين غرة.

تعرضت فاطمة لكل أنواع المقاومات المشروعة والغير مشروعة لرغبتها في استكمال دراستها العليا وتعرضت لكل أنواع المحاولات لوأد حلمها بالسفر ورغم أنها كانت جميعاً مقاومات أبوية نابذة من الخوف عليها ، إذ رأى والداها أن ابنتهما المختلفة التي ترغب دوناً عن سائر بنات العائلة في التحليق خارجاً وتأجيل مشروع الزواج المقدس قد تتسبب في الضرر لنفسها، إلا أن فاطمة لم تستسلم لمحاولاتهم المستميتة باستكمال مشروع الزواج والعدول عن فكرة الدراسة، أدركت فاطمة أن أول السبل لتحقيق أحلامها هي استقلالها المادي فذهبت للعمل وقدمت في جميع إعلانات المنح الدراسية

التي تؤهلها للسفر محاولة الحصول على منحة تمكنها من الدراسة في الخارج. وبالفعل بعد سعي طويل حصلت على منحة للدراسة في جامعة جلاسجو البريطانية وبعد إلحاح وإصرار رهييبين رضخ الأهل لرغبة الفتاة التي وجدوا بعد سنوات سفرها أنها كان معها كل الحق وأنها لم تخيب آمالهم.

سافرت فاطمة ودرست وتفوقت تفوقاً ملفتاً، وها هي الآن تمثل جامعتها في المؤتمرات والمحافل الدولية بل وإن صورتها والتعريف بها معلقين في بهو الجامعة كواحدة من أنجح الدارسات في الجامعة. قررت فاطمة أن تعمل على بناء بروفایل قوي لها بالدراسة والعلم وتمكنت من ذلك بالفعل وبعد منحة الماجستير حصلت على منحة أخرى للدكتوراه في الاقتصاد السياسي والتنمية في جامعة جلاسجو كالدونيان البريطانية، ولم يقتصر الأمر على ذلك بل قابلت هناك Prince Charming تعرفت على شريك أحلامها هناك وتزوجت من زميل باحث لها فرنسي الجنسية والآن تحظى بالدعم الكامل من أسرتها بعد أن أثبتت تفوقاً ونجاحاً غير مسبوقين.

حصلت فاطمة على العديد من الجوائز والتقديرات لعملها في مجال العدالة الاجتماعية وتمكين المرأة ومنها جائزة ماجونسون عام 2015 عن عملها في مشروع توعوي عن المرأة في مصر.

تحدثنا فاطمة عن رحلتها في التمييز الشخصي قائلة:

"أحد أهم أدواتي لتحقيق النجاح هو إصراري على الحصول على منحة دراسية فأنا لم أكل ولم أمل في مراسلة الجامعات، ولم أياس حين أتى رد الكثير من الجامعات بحصولي على نصف منحة فقط ولم تكن ظروفى المادية حينها تسمح بذلك، استمررت في المراسلة إلى جانب

عملي حتى أتمكن من توفير نفقاتي في بداية حياتي حتى حصلت على ما تمنيت في النهاية، أما الخطوة الثانية في بناء بروفايلي القوي تمثلت في "طلب العلم". الدراسة بجد والتفوق أهلاني لاستكمال منحتي بل ويتم استشارتي الآن في وضع المناهج التعليمية التي تدرس في الجامعة، كما تمول الجامعة طباعة كتاب عن قصتي التي رأوها ملهمة.

وبالنسبة لل صعوبات التي واجهتني فكانت كثيرة ولكني جعلت منها دافعاً للمضي قدماً أبرزها عدم المساواة في الفرص والحقوق في التعليم واختيار شكل الحياة في المجتمعات العربية بين الفتيات والفتيان وآمل حقاً أن ألهم الفتيات الصغيرات والنساء في السعي للحصول على التعليم العالي وتحقيق أحلامهن فأنا شغوفة حقاً بالعدالة الاجتماعية.

لقد عشت أوقات صعبة للغاية في محاولة إقناع أبي وأمي وإخوتي بأنني لا أرغب في الزواج وأن أكون نسخة مكررة ممن حولي، لقد ظنوا أنني قد جننت ولم يتفهموا رغباتي على الإطلاق، وعانيت كذلك من الضغوط التي مارسها أبناء قريتي على والدي وعليّ أنا شخصياً حين كنت أزور أسرتي مع بداية سفري وقبل حصولي على الماجستير، لم تكف ألسنتهم عن التحدث عني بالسوء ولم تكف ألسنتهم عن الأذى إلا بعد حصولي على الماجستير وزواجي وكأنني شخص ناقص لم يكمله إلا الزواج وفي حاجة إلى وصاية أحدهم دوماً، كم أتمنى أن يتغير هذا المجتمع المتأخر حقاً."

دكتورة سارة النجار طبيبة وكاتبة

سارة النجار مدونة و Influencers في مجال العلاقات الأسرية، درست سارة الطب في جامعة عين شمس وحصلت على درجة الماجستير من نفس الجامعة ثم توقفت عن ممارسة الطب منذ عام 2009، وتعمل الآن طبيبة ومعالجة نفسية ملتحقة بالدراسات العليا طب الأزهر. وسارة قصة في حياتها المهنية وقرارها في ال career shift ورحلتها في التمييز الشخصي والتأثير على الآخرين دعونا نتعرف عليها على لسانها.

"أنا شخص دفعتني ظروف حياتي الشخصية إلى الانتقال للعيش في بلد لا أستطيع فيها ممارسة مهنتي الأساسية وهي الطب، وربما كانت الكتابة حينها هي ملاذي الوحيد فأنا أحب الكتابة كثيراً وأمارسها منذ أن كان عمري 12 عاماً. كنت أكتب للكتابة، وأحتفظ بمدوناتي وكتاباتي الكثيرة في أدراج مكتبي، لم أعلم حينها ما الذي يمكنني فعله بتلك الأعمال ولكنها الحاجة الملحة أو ربما الموهبة هي ما دفعتني إلى ممارسة الكتابة والتدوين منذ الصغر لأفرغ ما في رأسي من أفكار مزدحمة بداخله تدفعني للإمساك بالورقة والقلم.

لم أستسلم للظروف في واقع الأمر، فإذا لم تسمح لي بممارسة الطب لِمَ لا أبدأ مشروعِي الخاص في مجال آخر مفيد للمجتمع الذي أعيش فيه الآن، وبالفعل قررت أن أبدأ في مشروعِي الخاص، وكان عبارة عن أكاديمية لتعليم الأطفال غير الناطقين بالعربية والذين تتراوح أعمارهم بين العامين والخمس أعوام. وحتى أتمكن من النجاح في مشروعِي الجديد كان عليّ

تأهيل نفسي له وللتعامل مع الأطفال وبالفعل حضرت العديد من الورش في ال Parenting وحصلت على عدد من الدبلومات في التربية الإيجابية ودرست كذلك مونثيسوري، لقد تشعبت كثيراً في دراستي الجديدة لسنوات في واقع الأمر والذي وجدته شغوفة به.

قررت فيما بعد مشاركة الطرق التي قمت بتطبيقها مع الأطفال (مثل الطفل العنيد أو البطيء وغيره) عبر حسابي على الفيس بوك، ومن هنا بدأت معرفة الناس بي على السوشيال ميديا، خاصة بعد أن شاركتهم طريقتي الخاصة والمختلفة مع الأطفال في الأكاديمية ومع أبنائي في المنزل والمتمثلة في "الحب والمنطق" بدلاً من محاولة السيطرة على الأطفال أو نهرهم ومعاقبتهم. بدأ المتابعين في مشاركة منشوراتي على نطاق واسع ومن هنا بدأت في التأثير وحب التدوين مع كثرة المتابعين.

وعقب عودتي إلى مصر، انتقلت إلى مرحلة النشر والتي سهلها وجود جمهور لي وعدد كبير من المتابعين على وسائل التواصل الاجتماعي، وبالفعل نشرت كتابي الأول عن العلاقات والذي استندت فيه إلى خبرتي إلى جانب دراستي لعلم النفس. بالطبع كان للسوشيال ميديا الفضل في تعريف الناس على سارة النجار وما تقدمه إلى المجتمع، ولكن في الوقت ذاته حين تشرع في التغيير وتقديم شيء غير معهود في أسلوب التربية والعلاقات عامة، ومع استخدامي لتعبيرات واصطلاحات غير معهودة مثل "الحب غير المشروط" والعواقب بدل من العقاب وجدت مقاومة من قبل العديد من الأمهات، وواجهت في بعض الأحيان، الكثير من الهجوم من السيدات، وكان أكثر ما يزعجني حينها هو شخصنة الهجوم أو الانتقادات بدلاً من

مناقشة المحتوى نفسه. ولكن قراري كان عدم التجاوب مع مثل تلك التجاوزات مع "الصبر" عليها مما أخدم ثورات البعض والذين أدركوا فيما بعد أنني شخص يقدم أفكاراً مختلفة وي طرح حلولاً من أرض الواقع وليس فانتازيا الخيال.

وفي نهاية الأمر، أعتبر نفسي من المحظوظين الذين لديهم جمهور من الرجال المحترمين الذين يتابعون ما أقدمه، كما أنني أوّمن بشدة أن الصدق هو أقصر الطرق إلى الوصول إلى الناس. وأن العفوية مفتاح للقلوب."

ياسمين محمد شعبان صيدلانية وصاحبة علامة تجارية

بدأت مشروعى وأنا فى السنة الأولى من المرحلة الجامعية حيث درست الصيدلة فى جامعة القاهرة، يبلغ عمر مشروعى الآن ست سنوات تتبعته فيها شغفى حين أدركت أن لى هوس بالألوان وتنسيقها منذ طفولتى فقررت أن أبدأ مشروعى لصناعة الحلى والإكسسوارات بمفردى ودون مساعدة أحد. وظننت فى بداية الأمر أن بيع منتجات مشروعى من حلى وغيره من الإكسسوارات سوف يقتصر على الأصدقاء والأقارب ولكن منتجى الآن تسافر إلى دولتى المغرب والإمارات إلى جانب عملاى فى محافظات مصر.

تمثلت الصعوبة التى واجهتها فى الـ Personal branding فى البداية فى قيامى بكل شىء بنفسى، بداية من شراء الخامات وصناعة الحلى وتصويرها صور جذابة حتى "الموديلينج" حيث كنت أجعل من نفسى "موديل" لمنتجى ثم التسويق لها عبر صفحتى على الإنستجرام والفيس بوك نهاية بشحنها إلى العملاء، لم يكن كل ذلك بالأمر السهل مع دراسة الصيدلة. فقد أتت على أيام كنت فيها فى حاجة إلى حضور إيفنتات للترويج لمنتجى والاستعداد لاختبار فى اليوم الذى يليه مباشرة.

وإذا فكرت فى مفتاح السر للتسويق لمنتجى فكانت word of mouth حيث تداول العملاء صور منتجى عبر صفحاتهم وشاركوها مع أصدقائهم وتحدثوا عن جودتها وكان ذلك أهم أدوات التسويقية، أما كلمة المفتاح للنجاح بصفة عامة فبالنسبة لى هو Time Managment أو إدارة الوقت. فالتحدى الأكبر الذى واجهته فى مشروعى هو الجمع

بين العمل ودراسة الصيدلة ولكني نجحت الحمد لله بفضل إدارة الوقت، فاليوم به 24 ساعة كاملة يمكننا فيها العمل والدراسة والنوم جيداً إذا ما أحسننا إدارتها. يملك الإنسان طاقة وإمكانات جبارة ولكن البعض يفضل الاستسلام للانشغال في شيء واحد وأنه لن يستطيع القيام بآخر وهذا غير صحيح خاصة بالنسبة للفتيات لأنهن بطبيعتهن

Multitasking

إيناس سلامة الشواف (إعلامية)

بدأت قصتي في مجال الإعلام منذ التحاقى بكلية الإعلام جامعة القاهرة والتي اخترت الالتحاق بها لسببين الأول هو "بريد الجمعة" عبد الوهاب مطاوع، وحبى لطريقة هالة سرحان الساخرة في مقالاتها "شهر زاد" وكان هذا هو السبب في تخصصي قسم صحافة في السنة الثالثة من الجامعة، أما عن بحث التخرج حينها فكان عن مجلة "كل الناس" تحت عنوان "علاقة المادة الإعلانية بالمادة الصحفية" الأمر الذي ميزني حينها عن أقراني الذين فضلوا أن تتناول أبحاث تخرجهم الصحف المصرية، التقيت حينها بأستاذ فوزي الهواري الذي سهل من مهمتي، حتى أنه عرض عليّ بعد انتهائي من الدراسة العمل معهم.

كان ذلك الإنترنت الذي أجرته مع الفنان القدير الراحل سمير غانم هو خطوتي الحقيقية الأولى في الطريق، وقد رحب الأستاذ سمير غانم بمقابلتي بعد أن تركت له رسالة على "الأنسر ماشين" معرفة إياه بنفسى وحينها وافق على اللقاء بي لسبب لم أتوقعه على الإطلاق وهو أن لديّ نفس لدغة ابنته إيمي! علمت ذلك اليوم أن الوصول للفنانين وإقناعهم بإجراء حوارات معهم ليس بالأمر السهل على الإطلاق وقد أتى معي على أهون سبب! وبتوفيق من الله بالطبع.

أول من شجعني هو أبي وكان أول من عرفني على مفهوم ال personal branding فحين تناقشت معه أن طريق الوصول للفنانين ليس باليسير قال لي "لا تشغلي بالك بمصرفاتك في أعوامك الأولى سوف أستمر في الإنفاق عليك حبيبتي وأتعامل معك وكأنك لا

زلت في مرحلة الدراسة المهمم إبنى اسمك" وهذا ما عملت عليه بعد ذلك بالفعل بناء اسمي

اجتهدت في عملي وفتح لي لقاى مع الفنان سمير غانم باب اللقاء مع كبار النجوم ولكنى حينها كنت أتواصل مع النجوم الذين في بداية مشوارهم أيضاً حين أكون في المكان لأصنع عنهم أخبار في المجلة وهؤلاء النجوم الشباب الآن أصبحوا "أحمد السقا، وحنان ترك، ومحمد سعد، وعلاء ولي الدين رحمه الله وغيرهم من أبناء هذا الجيل، وهكذا بدأت رحلتي مع الصحافة الفنية رغم رغبتى في البداية العمل كصحفية تحقيقات ولكن الفن كان "ورايا ورايا" في مشواري حتى النهاية.

إذا تحدثت عن الصعوبات التي واجهتها في طريقي فلا بد وأن أذكر في مقدمتها "مظهرية" بعض الأشخاص، أو اعتقادهم بأن المظهر هو الفيصل في النجاح، فلن أنسى كيف أخبرني رئيس تحرير أحد المجلات أن حجابي سيوف يعيقني وأن افتتاح مكالماتي مع الفنانين ب"السلام عليكم" لا يتماشى مع طبيعة الصحافة الفنية وجاء ردي عليه بما كنت مؤمنة به تماماً وهو " من التمس رضا الله بسخط الناس، رضي الله عنه، وأرضى عنه الناس، ومن التمس رضا الناس بسخط الله، سخط الله عليه، وأسخط عليه الناس" لا أنكر أن كلامه أثر فيّ ولكنه زادني إصراراً وتركيزاً على عملي، على جودة عملي تحديداً، فقد عقدت العزم حينها على التميز في أن عملي هو ما سيميزني.

وبالفعل كنت أحضر لإنترفيوهاتي جيداً، لم أشارك في أي أخبار ساخنة أو صحافة صفراء، وكنت أراجع ضيوفي حال وجود كلمة أو معلومة قد يساء فهمها، التزمت بالأمانة الكاملة مع ضيوفي، حرصت

على ترك انطباعات جيدة ومريحة بينهم أثناء الإترفيو وحرصت على ألا يجدوا ما يزعجهم حين يقرأون تحقيقاتي معهم، وحين عملت في الإعداد التلفزيوني والإذاعي التزمت بنفس المعايير مع ضيوفي الأعزاء مع المهنية واهتمامي بالتفاصيل، وحين ابتعدت عن الصحافة فترة حملي وقررت العودة إلى العمل من جديد بعد أكثر من عام وجدت أن "السلام عليكم" التي كنت أبدأ بها مكالماتي مع ضيوفي هي ما ميزني وجعلهم يتذكروني وقت اتصالي بهم وأن التزامي بالمعايير الأخلاقية التي تعكس مفهوم "الحجاب" هي ما جعلت كثير من الفنانين حريصين على جعلني مصدرهم الإعلامي وكم سعدت حين قالت عني الفنانة سميرة سعيد "إيناس ذات الصفحة البيضاء".

التحدي الثاني الذي واجهني كأنثى هو التوفيق بين عملي وبين أسرتي فقد رزقني الله بثلاثة أبناء أهتم بتفاصيلهم مثلما أهتم بتفاصيل عملي وأكثر، لم تكن مسؤولية عادية ولم تكن رحلة الأمومة مع ثلاثة أبناء من الذكور بالسهولة خاصة بعد اكتشافني لإصابة أحد ابنائي بالتوحد، وبعد انفصالي عن زوجي واضطراري إلى الاعتماد على نفسي في تربية أولادي، ولكنني تمكنت في النهاية بتوفيق من الله وبمساعدة أمي وتركيزي الشديد في الأمرين من بناء اسمي في مجالي ومن رعاية أبنائي وبناء شخصياتهم.

أردت أن أبني في عملي اسماً يميزني باجتهاد أنثى لم تعرف طريقاً للوساطة ولا المحسوبية ونجحت بإخلاصها في عملها وأن أترك لأبنائي اسماً يفخرون به لأنه مرتبط بالمهنية والشرف والإخلاص في العمل. لقد عملت على بناء اسم إيناس سلامة الشواف كصحفية ومعدة برامج فنية والأم التي يفخر أبناؤها بها.

دعاء العادلي كاتبة وصاحبة علامة تجارية

حين يطرح أحدهم عليّ سؤالاً عن أكثر الأشياء التي أحبها في حياتي على الإطلاق أجيب بدون تردد، القهوة! وتثير إجابتي الفضول بالطبع فأجد البعض يبدي استغرابه، وأجد البعض ساخراً ويطرح البعض الآخر مزيداً من الأسئلة ليفهم أكثر.

ما هو سر القهوة؟ وكيف يمكن أن تكون مفيدة للدرجة التي أوقعتني في حبها إلى هذا الحد؟ القهوة بالنسبة لي هي سر من أسرار الود والحب والعلاقات الطيبة مع الناس، بالنسبة لي هي رمز لعطف جدي وحنانها حين كانت تجمعنا حولها صغاراً وتصنع القهوة بماج "على السبرتاية" وتسمح لنا أن يأخذ كل منا شفقة من طبق الفنجان!

القهوة بالنسبة لي هي لمة الأصدقاء والدردشة والضحك والذكريات والحكايات والدفع، وهي دليل على الاهتمام بالآخر وحبنا له، فحين أسأل أحدهم "عملك قهوة؟" فهذا دليل على اهتمامي به.

القهوة تاريخ أصيل وحضارة قرأت عنها كثيراً بنهم، فعرفت أن أصل كلمة coffee يرجع إلى كوفية الرجل العراقي من الكوفة الذي كان مسؤولاً عن إحضار القهوة من اليمن خلال الدولة العثمانية، وأن كلمة "موكا" هي تحريف لاسم ميناء "مخا" الذي كانت تنتقل القهوة من خلاله إلى أوروبا.

ومن هنا بدأ شغفي الكبير بالقهوة ورغبتني في صنعها بإتقان وتعريف الناس بها وبفوائدها وأهميتها، وكخطوة أولى أنشأت

صفحة تحت اسم "قهوتك معي" على كل من الفيس بوك وإنستجرام وبدأت في تعريف الناس بكل ما يتعلق بالقهوة وفوائدها استمرت صفحتي في النمو والانتشار وجذب المتابعين، حتى قررت من سخاء المعلومات إصدار كتابي الأول عن القهوة تحت نفس العنوان "قهوتك معي" والذي صدر في معرض كتاب 2020. وتوالت الأفكار حتى بدأت في صناعة "تحويجتي" المخصصة التي لاقت رواجاً كبيراً بين عشاق القهوة، وبدأت في الترويج "لبوكس سعادة قهوتك معي" والذي يحتوي على منتجات حصرية لكل عشاق القهوة فيحمل لهم دون شك الكثير من السعادة... "أعملك قهوة معايا؟"

سلمى سامح شمس الدين كاتبة ومدونة

اسمي سلمى سامح شمس الدين أعتز باسم أبي كثيرا لأن له الفضل الأول في دفعي إلى ملاحقة شغفي في الكتابة، وأوصاني ذات مرة حين كنت صغيرة أنني لو أصبت قدر من الشهرة في مجال الكتابة ألا أكتفي بكتابة "سلمى شمس الدين" وها قد تحققت نبوئته. تخرجت في كلية السياحة والفنادق ورغبت في بداية الأمر العمل كشيف أو طاهية محترفة ولكن وقف الحجاب عائقا أمامي عن العمل في الفنادق الكبرى ولهذا وضعت شغفي عن الطبخ في كتاب ألفته تحت عنوان "تركتني وحيدة في المطبخ" عن فتاة تقف في المطبخ تحكي قصة حبها بينما تصنع وجابت شهية مختلفة.

بدأت رحلتي مع الترويج الشخصي حين كنت طالبة في الجامعة حيث قررت إقامة حساب على الفيس بوك أعرض فيه موهبتي في الكتابة بنشر اقتباسات من كتابي الأول لم أعتمد قط على الدعاية المدفوعة ، فقط اقتباسات من الكتاب وقد لاقت إعجاب الكثيرين وبدأ عدد المتابعين في التزايد مع الوقت. وجاءت نقطة التحول بعد وفاة أبي وحينها قررت الشروع في كتابي الثاني "المنكسرة قلوبهم" والذي دعوت فيه متابعيني لمشاركتي قصص الحزن التي غيرت كثيرا في حياتهم والتقيت ببعض منهم بالفعل ومن هنا بدأ الانتشار حيث قمت باستغلال تلك القصص في حبكة درامية تحمل نهاية غير متوقعة للبطلة فيروز، علاوة على غلاف روايتي حينها الذي جعلت تصميمه له مغزى عميق فيم يتعلق بالناجون من إنكسارات الحزن

وشبح الانتحار.

حرصت على أن يعكس حسابي الشخصي حساب كاتبة محترفة بعيدا عن السياسة والمحتوى الكوميدي أو المحتوى التجميلي قدر الإمكان ودون اللجوء إلى الإعلانات الممولة تماما، فقد حرصت على جذب فئة القراء إلى صفحتي والمهتمين بالثقافة والقراءة تحديدا من خلال موهبتي وكتاباتي. وربما أنشر مواقف شخصية، أو فيديوهات لي كفتاة طبيعية تضع الميكب أو صور عادية لي، إلا أن التوجه الرئيسي والمحتوى الرئيسي لصفحتي هو توجه كاتبة تسعى لإمتاع جمهور من القراء وهو ما ساعدني كثيرا في الانتشار بين فئة المهتمين بالقراءة.

ومع روايتي "أخطاء الليلة الماضية في اسطنبول" بدأت في مخاطبة الصفحات المهتمة بالكتابة والشأن الثقافي والتي تحظى بمتابعات ضخمة لعرض اقتباسات من روايتي على صفحتهم وهو ما ساعدني كثيرا في زيادة عدد المتابعين خاصة مع نجاح الرواية الكبير وانتشرها، وكنت قد أشرت إلى حسابي على الفيس بوك في الصفحة الأخيرة من روايتي مما جعل قارئها يبحثون عن حسابي ويقومون بمتابعتي.

وبعد مرحلة الاهتمام بالاقتباسات من أعمالي حانت مرحلة الاهتمام بالصورة الجذابة للروايات نفسها ولصفحات منها ولي إلى جوارها فأخذت في التقاط صور مختلفة وصنع فيديوهات مصحوبة بموسيقى لطيفة، وكنت أعتمد في كل هذه الصور على موبايلي الشخصي فقط، ونجح هذا الأسلوب أيضا في زيادة الانتشار ومزيد من طلبات الشراء لكتاباتي أون لاين ومطبوع. وبعد ذلك وخلال كتابتي لرواية "منزلهم صغيرة لا تسعني" قررت استهداف فئة

القراء الذين يحبون الكتابة بالعامية وكتبت لهم بعض القصص والخواطر الرومانسية الخفيفة لنشرها على الفيس بوك وفاجئني كم التفاعل معها وانتشارها خاصة تلك الخاطرة التي كتبتها يوم عيد ميلادي لأتفاجئ بأن عدد متاعين صفحتي قد ارتفع إلى خمسين ألف متابع مرة واحدة وهو ما جعل صفحتي تتشرف بمتابعة نحو ربع مليون شخص محب للقراءة دون أن أنفق أي شيء يذكر على الدعاية والإعلانات الممولة. استعنت فقط بقرائتي عن السوشيال ميديا ومجهودي الذاتي بيقين في النجاح في مساعي في الانتشار ككتابة موهوبة الحمد لله.

وأود أن أضيف أنني دائما أسعى إلى التعلم والتطوير من نفسي أحضر أي كورس يمكن أن يفيدني في التسويق والدعاية خاصة المجانية التي توفرها جوجل سواء باللغة العربية أو الإنجليزية. وبدأت الآن في مرحلة الاهتمام بحسابي على الإنستجرام وأتشرف بمتابعة 11 ألف متابع بدون أي حملات دعائية مدفوعة.

المحتويات

إهداء	5
مقدمة	7
من الانطواء إلى الانطلاق	13
المدرسة وتنمر الأساتذة:	19
كيف تصنع «قنبلة ثقة بالنفس» في المنزل	21
ولكن كيف يمكنك أن تنطلق في حياتك	23
كشخص انطوائي؟	23
الانطلاق عبر نوافذ السوشيال ميديا	26
المفتوحة على مصراعيها	26
قصتي الشخصية مع استغلال التطبيقات الذكية.	33
الشغف	41
أنا طنط! ثكلتك أمك!	43
العمل	52
الحياة الشخصية	56
المقارنات لص سارق للفرحة	59
«ثيودر روزفيلت»	59
السوشيال ميديا والمفرمة النفسية	61

- 66..... الفارق بين التنافس والمقارنة
- 66..... وتأثيرهما على الترويج الشخصي.
- 71..... السوشيال ميديا وصناعة الوهم
- 73..... السوشيال ميديا والاككتاب
- 75..... الهروب من الفخ
- 79..... قانون الجذب هل هو حقيقة أم خرافة؟
- 80..... هو قانون الجذب مش شغال معايا ليه؟! ..
- 86..... خبرتي الشخصية مع قانون الجذب
- 89..... إرشادات هامة عن قانون الجذب في نقاط: ..
- 93..... الكاريزما.
- 94..... الكاريزما والتمييز الشخصي؟ ..
- 95..... قوة الكاريزما ..
- 97..... هل الكاريزما مهارة أم سمة فطرية؟ ..
- 98..... إليك مجموعة من الحقائق: ..
- 99..... أسرار الكاريزما ومفاتيحها ..
- 101..... توقف عن جلد ذاتك على كل شيء ..
- 104..... قصة ملهمة عن امرأة كاريزماتيك ..
- 104..... أوبرا وينفري الكاريزما تتحدى... الكاريزما تنتصر! ..
- 106..... الرائع أحمد زكي ..
- 109..... المهن الخفية.. الدعاية القوية.. والتطبيقات الذكية ..
- 110..... المهن الخفية ..
- 114..... الدعاية القوية ..
- 116..... التطبيقات الذكية ..

- 116:أهم برامج التصميم التي تحتاجها هي:
- 127 التمييز الشخصي وفماذج ناجحة
- 130 سمر الزهيري: مذيعة وإعلامية
- 132 فاطمة سعيد إبراهيم
- 135 دكتورة سارة النجار طبيبة وكاتبة
- 138 ياسمين محمد شعبان صيدلانية وصاحبة علامة تجارية
- 140 إيناس سلامة الشواف (إعلامية)
- 143 دعاء العادلي كاتبة وصاحبة علامة تجارية
- 145 سلمى سامح شمس الدين

مكتبة
t.me/soramnqraa

حين يصبح
التصوير أكثر من
مجرد رقمية



Personal Branding

نهى بهمن

أصحاب القبعات الأرجوانية

هذا الكتاب سوف يحرضك على التغيير، وسوف يحرضك على الخروج من منطقة الراحة التي طالما ما مكثت فيها حتى مللت منها وملت منك. سوف أقدم لكم من خلاله تجربتي ومشاهداتي الخاصة لمفهوم العلامة التجارية الشخصية أو ما يُعرف بالتمييز الشخصي وهو المصطلح الذي اكتسب قدراً متزايداً من الأهمية في الآونة الأخيرة. سوف أسلط الضوء على التحديات التي واجهتني بصفتي "أنثى" بذلت من الجهد في محاولة أن تصنع من نفسها علامتها التجارية في مجال الترجمة وصناعة المحتوى وسوف أسجل مشاهداتي للتحديات التي واجهتها قريباتي في مجالات عدة مختلفة.

نهى بهمن محمد: تخرجت من كلية الألسن جامعة عين شمس، حصلت على دبلوم الترجمة الصحفية من الجامعة الأمريكية... صدر لها عدد من الترجمات أبرزها ترجمة رواية «بعدك، فئة تستحق القتل، وستة من الغربان». صدر لها ثلاثة دواوين لشعر العامية «العمر على قهوة، عروسة ورق ودامه»، عملت مترجمة صحفية لدى مؤسسة Lab الدولية، تعمل حالياً مترجمة لدى مؤسسة مجرة وتعمل على كتابة المحتوى لدى عدد من الشركات داخل مصر وخارجها.



BaitElyasmin

Bait.elyasmin.books



بيت إلياسمين

للطباعة والتوزيع

ISBN 978-9-77817-251-5



9 789778 172515 >