

خريطة لاستكشاف شخصيتك الاستثنائية في الحياة و العمل

د. محمد إبراهيم حمدي



الاستثنائيون



دار دؤن

الاستثنائيون

د. محمد إبراهيم حمدي: الاستثنائيون، كتاب

الطبعة العربية الأولى يناير ٢٠١٩

رقم الإيداع: ٢٠١٨/ ٢٥٤١٤ - الترقيم الدولي: 1 - 129 - 806 - 977 - 978

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للناشر

لا يجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر.

© دار دَوْنُ

عضو اتحاد الناشرين المصريين.

القاهرة - مصر

Mob +2 - 01020220053

info@dardawen.com

www.Dardawen.com

د. محمد إبراهيم حمدي

الاستثنائيون

دَوْن



للنشر و التوزيع

إهداء أول:

إلى والدي الذي علمني كيف أفكر الفكرة الأولى..
إلى والدتي التي علمتني كيف أكتب الحرف الأول..
إلى زوجتي إسراء التي منحتني الدعم بكل معانيه..

إهداء ثان:

«إلى أولئك الاستثنائيين، الذين علموا أن الحياة قصيرة فقرروا أن يصنعوا فيها إنجازًا عظيمًا، وعلموا أن عدد سكان الكرة الأرضية تجاوز السبعة مليارات شخص فقرروا أن لا يكونوا مثلهم، وعلموا أن طريق النجاح مليء بالصعاب فقرروا أن يسلكوه لأنهم يُؤمنون بأنه لو كان طريقًا سهلًا لسلكه الجميع وما كان هناك استثناء».

لذلك أيتها الاستثنائيون الأعزاء أهدى إليكم كتابي هذا، مع كل الحب!

لأن طريق الألف ميل يبدأ بخطوة..
«هذا الكلام مُوجّه للأشخاص الذين لديهم أفكار جنونية، وللأشخاص الذين لا يستطيعون التكيّف مع مجتمعهم، وللأشخاص المُتمرّدين، ولصانعي المشاكل، وللأشخاص الذين ليسوا في مكانهم الصحيح، وللأشخاص الذين يرون الأشياء بشكل مختلف، والذين ليسوا مُغرّمين بالقواعد والقوانين، ولا يحترمون الوضع الراهن.

يُمكنك أن تقتبس من كلامهم، أو أن تختلف معهم، يُمكنك أن تُمجّدهم أو أن تحطّ من قدرهم، لكن الشيء الوحيد الذي لا يُمكنك فعله هو أن تتجاهلهم! لأنهم يقومون بتغيير الأشياء، إنهم يدفعون بالجنس البشري إلى الأمام، وبينما يراهم البعض مجانين، فنحن نراهم عباقرة، لأن الأشخاص الذين لديهم ما يكفي من الجنون ليعتقدوا أن بإمكانهم تغيير العالم، هم من يُغيّرون العالم!»

الاستثنائيون

«
في كل يوم يُولد آلاف جُدد من البشر، ويموت
آلاف أيضًا، وتدور الحياة، ويستمر الزمان
يركض بلا توقف، والأيام تُهروُل مُتعاقبَةً
مُتتالية، يُولد الأشخاص، فيكبرون، يتعلمون،
يعملون، يتزوجون، ثم يموتون، غير تاركين أي
بصمة في تاريخ الإنسانية.
ليست الحياة أن نعيش فقط، بل نترك أثرًا..»

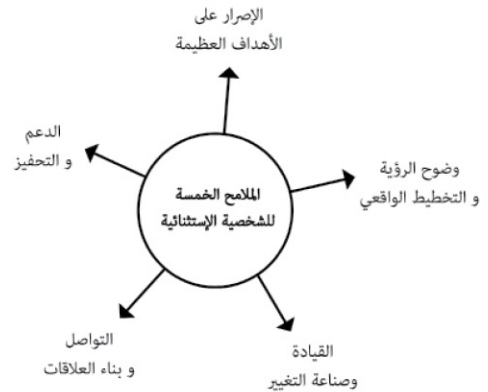
قال أحمد شوقي:

«وكن رجلاً إذا أتوا بعده

يقولون: مرّ وهذا الأثر.»

من بين مليارات البشر، يبقى ثلّة فقط هم «الاستثنائيون»، المُختلفون،
المُتميزون، الناجحون، المؤثرون، الصانعون للحضارات، الرسامون للوحات
الأمل، العازفون لسيمفونيات البسمة، الراقصون على موسيقى التفاؤل،
وأهمّ ما يُميّز هؤلاء الاستثنائيون هو غاياتهم!».

إذا التفتنا إلى سيرة «الاستثنائيين» في كل زمان ومكان ومجال سنجد أن
أهم ما يميزهم دومًا خمسة ملامح ملحوظة جدًّا في سيرتهم الشخصية
وأفكارهم وتعاملاتهم وأفكارهم، هذه الملامح الخمسة تُمثل الوصفة العظيمة
لِلناجحين، إكسبير صناعة الشخصية الاستثنائية، بوصلة صانعي النهضة.



أحمد بهجت قال لنا ذات مرّة:

«إنّ دوران الإنسان في الساقية، وسيلة للعشاء والدِّفء، ولكنّه ليس غاية الحياة وأخطر ما يسي الإنسان أن يتصوّر الوسيلة هي الغاية».

الرسول - عليه السلام - علّمنا كيف نُخلّق في سماوات الغايات، وكيف نرسم غايات عظيمة فوق قمم الجبال، فقال:

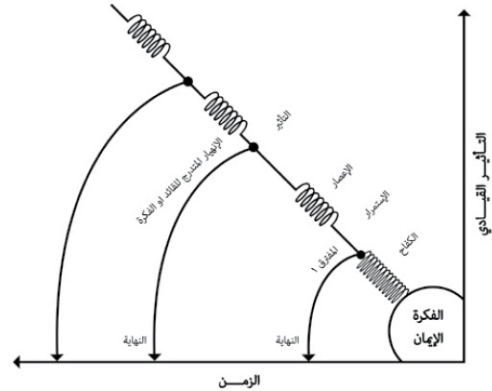
«إِذَا سَأَلْتُمُ اللَّهَ فَاسْأَلُوهُ الْفِرْدَوْسَ، فَإِنَّهَا أَوْسَطُ الْجَنَّةِ، وَأَعْلَى الْجَنَّةِ، وَفَوْقَهُ عَرْشُ الرَّحْمَنِ، وَمِنْهُ يُفَجَّرُ أَنْهَارُ الْجَنَّةِ».

وقالوا قديمًا في الحكم: «إن تكن ذا همّة، تصلّ للقمّة».

ومن أكثر المبادئ التي عشّ وأمنتُ بها في حياتي، مقولة رائعة للإمام محمد الغزالي حين قال:

«إن من أعظم السُّقوطِ أن يُسَخَّرَ المَرءُ مواهبه العظيمة لأجل غايّة تافهة».

منحنى حياة الشخص الاستثنائي



• نلاحظ هنا:

- الشخص الاستثنائي لديه فكرة، يُؤمن بها ويُدافع عنها.
- الشخص الاستثنائي سيكافح ويجاهد ويحارب من أجل فكرته ومبادئه وأهدافه (كتب بعض علماء القيادة أن القيادة يجب أن تحتوي على كفاح).
- الشخص الاستثنائي سيواجه تحديات كثيرة أثناء رحلته الاستثنائية، يجب عليه أن يستعد لذلك وأن يُعدّ الزاد والمتاع والإصرار والقدرة النفسية والمرونة.
- الشخص الاستثنائي دومًا في رحلته سيصل إلى مفترق طرق، عليه أن يُصر على بلوغ هدفه أو يغير وجهته - يمكنه أن يغير الوسيلة لكن لا يُغيّر الغاية.
- الشخص الاستثنائي إذا وصل إلى مرحلة التأثير سيتعرض لتحديات وإغراءات وفتن أشد وأكثر عليه أن يركز في طريقه وألا يتشتت، وعليه أن يتذكر دومًا لماذا قرر أن يتحرك؟ ما الدوافع خلف هذه الفكرة؟ وما مبادئه؟ بماذا يؤمن؟

• الإصرار على الأهداف العظيمة

حلّق بطائرك الورقية!

“
في طريق هجرة الرسول - ﷺ - اعترض طريقه
سُرّاقَة بن مالك وهو يومئذٍ مُشرك طمعًا في
جائزة فُرَيْش لمن يقتل رسول الله، فقال له رسول
الله -تحفيزًا له ليُسلم ورفعًا لهمة- :
«كيف بك إذا لبت سِوَارِي كسرى ومِنطَقَتَه
وتاجه، فقال سُرّاقَة: كسرى بن هرمز؟ فقال
رسول الله: نعم».

”

هكذا نصنع العُظماء والناجحين فهم الذين يحملون في صدورهم
هممًا عالية ونفوسًا عظيمة وأحلامًا عملاقة وأهدافًا كبيرة!

“
الأهداف العظيمة تصنع
أبطالًا عظماء...
”

مهما كانت ظروفهم الصعبة يستطيعون التغلب عليها -إن أمكن
- أو التعامل معها حتى يُحققوا مُرادهم وما تصبوا إليه نُفوسهم
العظيمة.

لأن الطائرة الورقية لا يُعيقها شيء حتى تصل إلى السماء وتُعانق
السحاب، فلا تحتاج إلى أجنحة بمقاييس مُعينة ونسب محددة
وطريقة معينة لكي تُحلّق، فقط أن تؤمن بفكرة الطيران وتترك
نفسها في الهواء الطلق ستحلّق الطائرة الورقية، ودائمًا لا تصل
إلى مستوى مُعيّن في الطيران بل ستستمر في الارتفاع والتحليق
من علوٍ إلى أعلى ومن سماء إلى سماءات، وهكذا الأهداف
العظيمة تنقلنا بتحقيقها من هدفٍ إلى هدفٍ وتُصبح من ذوي الأحلام
العظيمة، فتتعاقب علينا النجاحات الكبيرة، فما حُلّقنا للنجاحات

العادية فقط، بل نحن من نصنع النجاحات العظمى والإنجازات الكبرى، قالوا ذات مرة: «إن الأهداف التافهة ليس عندها القدرة لثحرك دماءك».

نحتاج لكي ننجح إلى أهداف قيّمة.. بالتعود دومًا أن نحلم كالعظماء والكبار والناجحين سنصبح كذلك، فالعقل يعتاد على هذه الفكرة ويكررها ويُرکز عليها ويصنع منها واقعًا حقيقيًا.

اتضح في ذاكرتي المعنى الحقيقي للإصرار على الأهداف والغايات العظيمة عندما شاهدت حوارًا تلفزيونيًا للدكتور فاروق البار، وهو يحكي كيف أنه تمسك بحلمه وهدفه العظيم في أن يصبح جيولوجيًا عظيمًا يخلد اسمه في التاريخ، وهو يحاول بكل الطرق المشروعة ليصل إلى هدفه من مخاطبة الوزارات والجامعات، ومحاولة التواصل مع رئيس الجمهورية، ثم إرساله لـ ١٢١ طلب عمل إلى جهات مختلفة على وجه الكرة الأرضية ليعمل معهم كجيولوجي، ليأتيه الفرغ عند إرساله الرسالة رقم ١٢١ إلى وكالة ناسا لأبحاث الفضاء طالبًا العمل معهم كجيولوجي فيتم اختياره، ومن هنا تبدأ قصة نجاحه العظيمة، ويتقلد المناصب الرفيعة ويحقق الإنجازات العالية ويُسطر اسمه في التاريخ!

أعجبنى إصرار د. علي النعيمي -رئيس منظمة أوبك السابق - على النجاح وكفاحه الذي لا مثيل له، حيث كان من أسرة بدوية بسيطة، وكان لكي يذهب إلى مدرسة الجبل يمشي هو وأخيه عدة كيلومترات ذهابًا وإيابًا حفاة الأقدام لكي يصلوا إلى المدرسة يوميًا ليتعلموا القراءة والكتابة والحساب!

عند الحديث عن صناعة الشخصية الاستثنائية بداخلنا يجب أن نتعامل مثل أولئك الاستثنائيين الذين ملأوا العالم رونقًا وروعة وعدوبة، يجب أن نهتم بتفاصيل حياتنا وقيمنا ومبادئنا وأفكارنا وسلوكياتنا، بهذه الطريقة ستعتاد أرواحنا على أن نصبح استثنائيين نرسم لوحات أجمل للبشرية.

وهذا ليس كلامًا تافهًا -كما قد يعتقد بعض الناس - بل هو حقيقة، فكل ما نُركز عليه بعقولنا سيصبح جزءًا منا..

- والقاعدة المشهورة الرئيسية:
«راقب أفكارك لأنها ستصبح أفعالاً، وراقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، وراقب عاداتك لأنها ستصبح برمجة وطريقة حياة».

النجاح المٌغلف بالاستمرارية

“
فكَّرتُ كثيرًا كيف أبدأ هذا الجزء؟
أبدأ بمقولة، حكمة، نصيحة، أم قصة؟
في الواقع، كلُّ ما سأبدأ به سيصُبُّ في قالبٍ واحد
هو: أن النجاح لا يتحقق إلا بالاستمرارية.
هذه هي الحقيقة التي أثبتتها الكتب العلمية،
وتجارب الناجحين والناجحات في كلِّ بقاع
الأرض.
”

أقصى صعوبات لرحلة النجاح تظهر في لحظتين: الخطوة الأولى، الانطلاق الأول، الإبحار في المحيط بمركبك الشخصي للمرة الأولى، أول بزوغ لشمسك، أول نهار في رحلة كفاحك الاستثنائية، دقة قلبك الأولى، الصورة الأولى التي وقعت عليها عينك، تلك اللحظة هي أوقات تحتاج إلى الصمود وثبات جأش. اللحظة الثانية: أن تستمر حتى النهاية ثابتًا صامدًا.

خبراء التسويق في العالم يُوضِّحون أننا في عصر يتسم بالمنافسة الشديدة جدًّا، ولو لم يملك كلُّ منَّا ما يُؤهِّله للبقاء على القمة - من ميزات تنافسية وعوامل نجاح - سيهوى سريعًا نحو الهاوية.

وكثيرٌ منَّا للأسف بعد أن يُحرز الهدف الأول، يُكمل المباراة بحماسٍ أقل للاستمرارية والفوز.

وكالة ناسا الفضائية تُوضِّح أن ما يستهلكه المكوك الفضائي من الوقود في أول رحلته حتى يخرج من المجال الأرضي، هو أكثر مما يستخدمه خلال رحلته كلها، وهذا لأن مقاومة الجاذبية الأرضية تستهلك منه الكثير من المجهود لكي ينتصر عليها، ثم يعتاد على التغيير ويستمر في الفضاء طوال رحلته، ولذلك الاستمرار على النجاح والبقاء على القمة يحتاج إلى بعض الجهد ويتطلب بعض الصبر منَّا.

الرسول الكريم - ﷺ - وَصَّحَ لَنَا هَذَا الْمَعْنَى بِإِيجَازٍ بَلِيغٍ فِي
الْحَدِيثِ النَّبَوِيِّ: «أَحَبُّ الْأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ أَدْوَمُهَا وَإِنْ قَلَّ»
إِدًّا لَيْسَ سِرُّ النَّجَاحِ هُوَ أَنْ نَعْمَلَ بِعَظْمِ الْأَعْمَالِ الْكَبِيرَةِ وَالْعَظِيمِ
ثُمَّ نَحْمَدُ بَعْدَ ثَوْرَتِنَا، وَلَكِنَّ السِّرَّ الْحَقِيقِيَّ لِلنَّجَاحِ هُوَ أَنْ نَفْعَلَ أَعْمَالًا
- وَلَوْ بِسِيْطَةٍ - وَنَسْتَمِرَّ عَلَيْهَا، فَ مُعْظَمُ النَّارِ مِنْ مُسْتَصْعِرِ الشَّرِّيرِ!
أَنْ تَقْرَأَ كُلَّ يَوْمٍ صَفْحَةً مِنْ كِتَابٍ، أَوْ آيَةً بِتَفْسِيرِهَا مِنَ الْقُرْآنِ، أَوْ
حَدِيثًا بِمَعَانِيهِ، أَوْ تُشَاهِدَ فِيدِيُو عَلَى الْيُوتِيُوْبِ، أَوْ تَمْشِي لِدَقَائِقِ، أَوْ
تَتَدْرَبُ لِبَعْضِ الْوَقْتِ، أَوْ تَبْتَسِمُ فِي وَجْهِ أَحَدِهِمْ، أَوْ تُهْدِي «كَلِمَةً
شُكْرًا» لِمَنْ ذُو فَضْلٍ عَلَيْكَ، أَوْ تَتْرَكَ عِبَارَةً حَبِّ لَزَوْجَتِكَ، أَوْ تُرَدِّدَ
عِبَارَةً مُعِينَةً لِنَفْسِكَ يَوْمِيًّا، أَوْ أَنْ تَتَعَلَّمَ كُلَّ يَوْمٍ جَدِيدًا، أَوْ تُسَاعِدَ
ضَعِيفًا.

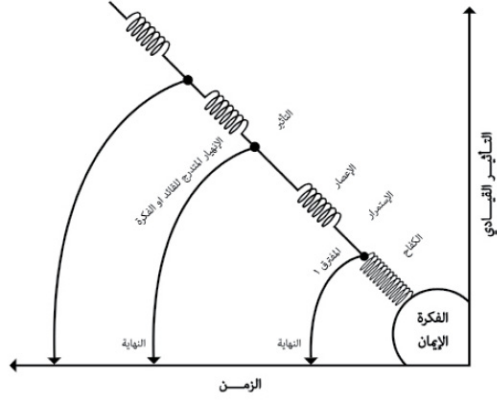
سُيَسَاعِدُكَ ذَلِكَ فِي التَّطَوُّرِ الذَّاتِي بِشَكْلِ كَبِيرٍ لَنْ تَتَخِيلَهُ أَبَدًا،
وَسُؤْتَرُ بِشَكْلِ مَلْحُوظٍ فِي صِيَاغَةِ شَخْصِيَّتِكَ الْعَظِيمَةِ النَّاجِحَةِ، صَدَّرَ
الْيَابَانِيُّونَ لِلْعَالَمِ أَحَدَ أَهَمِّ مَبَادِئِ الْإِدَارَةِ وَالْحَيَاةِ KAIZEN وَهُوَ مَا يَرْمِزُ
لِلتَّغْيِيرِ إِلَى الْأَفْضَلِ وَالتَّحْسِينِ الْمُسْتَمِرِّ، وَتَلْخُصُ فِلْسَفَةَ الْكَايْزِنِ
فِي أَنْ نَفْعَلَ كُلَّ يَوْمٍ شَيْئًا يُسَاعِدُ عَلَى تَحْسِينِ حَيَاتِنَا وَالِاسْتِمْرَارِ
عَلَيْهِ!

وَمِمَّا أَوْدُّ الْإِشَارَةَ إِلَيْهِ هُوَ أَنْ نَشَأَةَ الْعَادَاتِ بِدَاخِلِنَا تَحْدِثُ بِهَذِهِ
الطَّرِيقَةِ (تَكَرَّرَ الْأَشْيَاءُ بِشَكْلِ مُسْتَمِرٍّ لِفَتْرَةٍ زَمْنِيَّةٍ مُتتَالِيَةٍ) وَمِمَّا لَا
شَكَّ فِيهِ أَنَّ الْعَادَاتِ تُؤْتَرُ عَلَى سَلُوكِنَا، وَالسُّلُوكُ يُؤْتَرُ عَلَى صِيغَةِ
وَشَكْلِ شَخْصِيَّاتِنَا، وَبِالتَّالِيِ الْأَفْعَالِ الْبَسِيْطَةِ الْمُتَكَرِّرَةِ الَّتِي تَقُومُ
بِهَا هِيَ «الَّلِيَّاتِ الصَّغِيرَةِ» الَّتِي تُبْنَى عَلَيْهَا شَخْصِيَّاتِنَا.

أَوْدُ هُنَا تَذَكِيرُكُمْ مَرَّةً أُخْرَى بِمَنْحِي حَيَاةِ الشَّخْصِ الْاسْتِثْنَائِيِّ،
حَيْثُ يَجِبُ عَلَى قُلُوبِنَا أَنْ تَحْمَلَ فِكْرَةَ مُعِينَةٍ نُوْمِنُ بِهَا بِعَمَقٍ لِأَنَّ
كَمَا اتَّفَقْنَا أَنَّ الْبِدَايَةَ وَالْإِنْتِلَاقَ يَتَطَلَّبُ الْكَثِيرَ مِنَ الْجُهْدِ وَالْكَفَاحِ
وَالْمَجْهُودِ، يَقُولُ عَبَّاسُ الْعِقَادِ: «خَطْوَةُ الْقَلْبِ أَسْبَقُ مِنْ خَطْوَةِ
الْقَدَمِ».

ثُمَّ نَلَاظِ أَنْ سَنُوجِهُ الْكَثِيرَ مِنَ التَّحْدِيَّاتِ وَالْمَفْتَرَقَاتِ
وَالْأَعَاصِيرِ خِلَالَ طَرِيقِنَا، وَنَجَاحِنَا يَعْتَمِدُ عَلَى قُوَّةِ دَرْعِنَا وَسَيْفِنَا فِي

مواجهة هذه التحديات والتغلب عليها والاستمرار في طريقنا
ووجهتنا وهدفنا وغايتنا وحلمنا.



أذكر مقولة رائعة لمؤسس علم الإدارة الحديثة العبقري بيتر
دراكر - الذي عاش ٩٥ سنة - وهو يتحدث عن نفسه:
«كُلُّ ثلاث أو أربع سنوات أختار موضوعًا جديدًا، قد يكون هذا
الموضوع عن الفنّ الياباني أو في الاقتصاد مثلاً، ورغم أن ثلاث
سنوات من الدراسة ليست مُدَّة كافية على الإطلاق لإتقان موضوع
معين، إلا أنها كافية تمامًا لفهمه ومعرفة أساسياته، ولهذا فعلى
مدار أكثر من ٦٠ عامًا كُنت أختار موضوعًا واحدًا أركّز عليه في كل
مرة».

هيا بنا لنصل إلى القمم، ثم لنمكث عليها حتى الرمق الأخير!

• قائمتي لأهم اقتباسات عن «الإصرار على الأهداف العظيمة»:

(١) «إن من أعظم السقوط أن يُسخر المرء مواهبه العظيمة
لأجل غاية تافهة».

محمد الغزالي

(٢) «في كل صباح في إفريقيا يستيقظ الغزال وهو يعلم أن عليه
الجرى أسرع من الأسد وإلا فإنه سيقتل..»

وفي كل صباح في إفريقيا يستيقظ الأسد وهو يعلم أن عليه
الجرى أسرع من أبطأ غزال وإلا فإنه سيموت جوعًا..»

بغض النظر ما إذا كنت أسدًا أم غزالًا، من الأفضل عندما تشرق
الشمس أن تكون قد بدأت بالجرى».

كاتب مجهول

(٣) «أجمع عقلاء الأمة على أن النعيم لا يُدرك بالنعيم».

ابن القيم

(٤) «على قدر حلمك تتسع الأرض».

محمود درويش

(٥) «ليس المهم أن يموت الإنسان، قبل أن يحقق فكرته النبيلة...

بل المهم أن يجد لنفسه فكرة نبيلة قبل أن يموت».

غسان كنفاني

(٦) «أخطر ما يشل روح الإنسان وإرادته هو الإقرار بالعجز قبل

بدأ المسيرة.

ولو أقر به كثيرون قبل البداية لما أصبحوا عظماء ولما حفروا

أسماءهم في سجل التاريخ ولما أضافوا ما أضافوه إلى الحياة».

عبد الوهاب مطاوع

• وضوح الرؤية والتخطيط الواقعي

مُفكرتك الصغيرة

«لما كانت الخواطر تجول في تصفّح أشياء تعرض لها ثم تعرض عنها فتذهب، كان من أولى الأمور حفظ ما يخطر لكبلا يُنسى»
بهذه الكلمات فكّر الإمام ابن الجوزي في كتابة كل ما يخطر من باله من أفكار يومية في وريقات صغيرة كان يضعها بجانب سريره وفي جيبه.. لتبدأ منها شرارة وضاءة أخرجت للعالم كتابًا من أهم الكتب في تاريخنا البشري وسماه: «صيد الخاطر».

مازلنا نتحدّث عن النجاح.. وكيف يمكننا أن نصنعه ونعيشه.. ولكي نحيا كالأستثنائيين.. يجب علينا أن نحمل دفتر مُفكرة صغير.. نكتب فيه ذكرياتنا وأحداثنا ومواعيدنا والعبارات التي أعجبتنا ونقاط قوتنا ومبادئنا وقيمنا في الحياة..

قد يشعر البعض بأنه لا قيمة في ذلك، ولكن الحقيقة العلمية المُجرّبة تُؤكد أهمية ذلك في صناعة النجاح..

فكتاباتنا لمذكراتنا ويوميّاتنا وتدويناتنا تسمح لنا بفرصة أكبر في التعمّق في شخصياتنا، ومعرفة بواطننا، وإدراك ذاتنا الحقيقية.. وهو أمرٌ هامٌ جدًّا لنعيش ناجحين ونستمتع بنجاحاتنا دومًا! وفي عدد كبير من الدراسات النفسية الحديثة التي نُشرت في كثير من المجلات والصحف:

«يُبين خبراء علم النفس أن كتابة الأفكار والمذكرات على الورق تساعد في استكشاف الذات إذ تجعله متصلًا بداخله بشكل عميق»..
وعند اكتشافنا لأنفسنا سنرى أفقًا أوسع يمكن تحقيقها..
وسماوات أعلى نستطيع أن نصل إليها، فيرتفع لدينا مستوى أهدافنا وأحلامنا، وبإدراكنا لنقاط قوتنا ومميزاتنا يُمكننا أن نتطور أكثر

ونستفيد منّا بشكل أكبر مما مضى!
وفي خلال «رحلة نجاحاتنا» يُقابلنا الكثير من الضغوط والمشاكل
والأحداث المؤلمة..

وبكتابتنا لمشاعرنا تلك وكيفية التغلّب عليها يمنحنا هذا شعورًا
أعمق بالراحة، وبمنحنا سلاحًا أقوى في مواجهة تلك الضغوط
والانتصار عليها..

ويؤكد على هذا الطبيب النفسي د. جيمس بينيكر الذي يحاضر
في جامعة تكساس ويقول:

«كل من يكتب مشاعره على قطعة من الورق يكون أقل عرضة
للإصابة بالأمراض النفسية والعضوية»

• تقول أوبرا وينفري على موقعها الإلكتروني:
«المذكرات موجودة لخدمة مشاعرك وأفكارك واحتياجاتك».

كتابتنا للمذكرات يجعلنا أكثر تنظيمًا في التفكير، ويُساعدنا ذلك
على تحديد وتحقيق أهدافنا، مما يجعلنا أكثر سعادة وراحة..
وهذا ما تُؤكده الأخصائية النفسية العالمية «آن كاسيدي» حيث
تقول في أحد مقالاتها:

«إن كتابة الأفكار تدفع المرء لتحقيق أحلامه لأنه يجعل المرء
يعرف ما الذي يريد بالتحديد، إذ تتعود على أن تستمع إلى أفكارك
الداخلية من خلال الكتابة، كما تبتث الوعي في النفس ومعرفة ما
الذي يبعث السعادة في نفسك.. وإن كتابة المذكرات لها تأثير
إيجابي على حياة الإنسان لأن فيها مراجعة للسلوك سواء كان لفظيًا
أو عمليًا كما يجعل المرء يتعلم من أخطائه».

• ويقول د. جيمس بينكبير:
«نحن لا نتعلم من أخطائنا لأننا لا نراجع أنفسنا بسبب مشاغل

الحياة وبسبب نعمة النسيان، ولكن إذا تعودنا على الكتابة فإننا ندون
كل شعور وكل كبيرة وصغيرة مررنا بها دون أن ننسى، وبعد أن نعود
إلى المذكرات نتذكر كل ذلك ونتعلم ونذكر كيف تطورت شخصيتنا
من فترة إلى أخرى ومن مرحلة إلى أخرى».

وفي حياتنا نحتاج كلمة «شكر» أو «إشادة» أو «امتنان» لما

نفعل، فهذا حافز كبير لنا لكي نستمر في نجاحنا..
ولذلك إليك بهذه الفكرة.. اجعل في مفكرتك جزءًا أطلق عليه:
دفتر الإنجازات الشخصية واكتب فيه لنفسك كلمة «شكر» على كل
إنجاز يومي تحققه ولو بسيط، ستجد أن ذلك مُحفِّزًا رائعًا لتستمر
في نجاحاتك!

* * *

وأخيرًا سأصدِّقك القول، فالكثير من الكتب التي تتحدث عن
النجاح لا تُعطينا أدوات واقعية لنستخدمها، لذلك سنحاول هنا أن
نُقدم بعض الواقعية.. فمن الصعوبة أن تبدأ من الآن بكتابة مذكراتك
يوميًا، ستجد أن الموضوع صعب وممل، لذلك سنبدأ الموضوع من
الآن ولكن بشكل تدريجي، بمعنى أننا سنحدد مرتين أسبوعيًا لنكتب
فيهما مذكراتنا عن الأسبوع كلها، ثم بعد شهر نجعلها ثلاث مرات،
ثم أربع مرات، حتى نصل إلى أن نكتب مذكراتنا بشكل يومي،
وهكذا يُصبح النجاح أسلوب حياتنا، ونصبح من الناجحين!

**في دراسة لجامعة انديانا، نشرتها مجلة Martha Stewart Living في
مقال بعنوان: «هل الكتابة باليد على وشك الانقراض؟»**

اختبر الباحثون مجموعتين من الأطفال في مرحلة ما قبل
المدرسة بالتصوير بالرنين المغناطيسي، المجموعة الأولى تعلّمت
الحروف والرموز عن طريق كتابتها على الكمبيوتر، والمجموعة
الأخرى تعلّمتها من خلال كتابتها باليد، الدراسة أثبتت أن الأطفال
الذين استخدموا أيديهم في الكتابة تمكنوا من رؤية الفرق بين
الحروف والرموز المختلفة أفضل بكثير من الذين استخدموا
الكمبيوتر، مما يعني أن كتابة الأشياء بأيدينا يساعد عقولنا على
التعلّم والتذكّر بشكل أفضل من الكتابة من خلال الكمبيوتر فقط!



أحب جدًّا مقولة الممثل العالمي «جونى ديب» في الفيلم الرائع

«finding Neverland» إلى الطفل الصغير مُحفِّراً له ليُصبح كاتبًا مُبدعًا
وهو يُهديه مُفكرة وقلماً ليبدأ ذلك الطفل في كتابة مُذكراته:



إدًا هيا بنا..

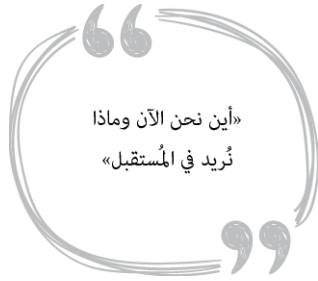
منهجية التخطيط الاستثنائي:



أحد أكبر التحديات التي تواجه الإنسان هو قدرته على تحديد أهدافه ورسم خطة تطبيقية لها، الكثير من الناس يكتبون خططاً لكن لا يمكنهم تنفيذها لعدة أسباب من أهمها في كثير من الأحيان أنها تكون غير قابلة للتطبيق والتنفيذ بمواردنا وإمكانياتنا الحالية، لذلك عكفت فترة لا يُستهان بها على دراسة ذلك الموضوع الهام،

واستطاعت التوصل إلى ما اسميته بـ **سيناريو التخطيط الاستثنائي**، الذي يُمكننا من كتابة خطة تطبيقية شخصية لنا لتساعدنا على تحديد ملامح رحلتنا الاستثنائية.

- يتمثل أسهل وأوضح تعريف للتخطيط بشكل عام في الجملة التالية:



ومن هنا بالتحديد يجب أن نبدأ، ببساطة شديدة يتكون سيناريو التخطيط الاستثنائي من ست خطوات مُرتبة بالترتيب

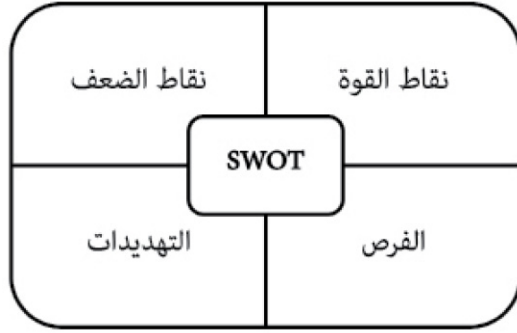
- (١) **التحليل الموقفي**

وكما اتفقنا سنبدأ من حيث تقف أقدامنا الآن، سنقوم بكتابة وضعنا الحالي في ورقة، نشرح فيها كل مواصفات الوضع الراهن الخاص بنا، سنكتب أو نرسم أو نلَوّن كل شيء يتعلق بموقفنا الحالي، لأن وضع البيانات والمعلومات على أوراق يسمح لأذهاننا بالتركيز عليها بشكل أكبر وأعمق وستتضح لنا زوايا أكثر ورؤى متعددة.

- (٢) **تحليل القوة والضعف والفرص والتهديدات**

تأتي بعدها خطوة تحويل موقفنا الحالي إلى شكل أكثر تنظيمًا من خلال استخدام **التحليل الشهير SOWT**

سنكتب نقاط القوة الخاصة بنا، ونقاط الضعف التي يجب أن نُحسنها فيها، ثم الفرص المحتملة والتهديدات المُستقبلية المحتملة، ونحاول بقدر الإمكان أن نكتب كل شيء وأن نعتمد على تحليلنا السابق للموقف الحالي، سيأخذ منا بعض الجهد والوقت، ولكنه أمر مهم للغاية، فنحن نكتب خطة حياة لنا.



• (٣) تحديد الأهداف بناءً على التحليلات السابقة

سنقوم بتحويل هذه النقاط إلى جمل مُكتملة عن طريق إضافة بعض الكلمات للجملة مثل:
 إضافة «زيادة أو تطوير أو الحفاظ على» قبل كل نقطة قوة
 وإضافة «تقليل أو تحسين» قبل كل نقطة ضعف وإضافة «الحصول على» قبل كل فرصة محتملة وإضافة «منع أو تقليل أثر» قبل كل تهديد محتمل.

• (٤) تحويل الأهداف إلى أهداف حقيقية

نقوم باستخدام مصفوفة الواقع، وهي إخضاع كل نقطة من نقاط التحليل السابق لشروط الهدف الصحيحة، وهي أن يتوفر في كل جملة سنكتبها الشروط الخمسة التالية:

S.M.A.R.T

Goal:		الهدف		
Specific محدد بشكل واضح	Measurable: قابل للقياس وله معايير	Agreed: لا يتعارض مع الواقع والمنظومة	Realistic: واقعي	Time-Based: له إطار زمني محدد

وبالتالي سنقوم بإعادة صياغة كل جملة من البداية بما يتناسب مع هذه الشروط الخمسة، ونحاول جاهدين إخضاع كل الجمل لذلك، بعد كل المحاولات قد نجد بعض الجمل تستعصي على أن يتم إخضاعها للشروط الخمسة السابقة، في هذه الحالة فقط سنقوم باستبعاد هذه الجملة نهائيًا وبذلك سنقوم بإعادة كتابة الأهداف بطريقة أكثر واقعية وتحديدًا.

• (٥) تحديد الأهداف الأكثر فاعلية

نتنقل بعدها لواحدة من أهم المبادئ الإدارية في العصر الحديث وهي «باريتو» التي تعتمد على أن ٨٠٪ من النتائج سببها ٢٠٪ من الأسباب، وبالتالي عند إسقاطنا لذلك المبدأ على السيناريو الخاص بنا نستطيع القول بأن ٢٠٪ من أهدافنا التي كتبناها ستحقق ٨٠٪ من نجاحاتنا وطموحاتنا وأحلامنا، وهنا تكمن الصعوبة أنه لا توجد طريقة محددة تُمكننا من تحديد ال ٢٠٪، لكن بالتأكيد هناك الكثير من العوامل التي تنير لنا الطريق وتساعدنا على تسليط الضوء على تلك ال ٢٠٪، مثل سؤال أهل الخبرة، دراسة السوق، البحث عن مصادر، قراءة كتب ومقالات حول الموضوع.

هناك فائدة أخرى نستنتجها من باريتو، أنه إذا لم ننجح في تحقيق أحد الأهداف بعد أن بذلنا كل جهد في محاولة جادة لتنفيذه، علينا أن نتنقل إلى هدف آخر لعلّ الهدف الآخر أكثر أهمية وتأثيرًا من الهدف السابق، وبالتالي يُضاهى بداخل نفوسنا مصباح الأمل من جديد!

• (٦) التنفيذ بفاعلية

نأتي للنقطة الأخيرة والحاسمة، تعتبر هذه النقطة إحدى النقاط التي يغفل عنها البعض، وهي أن الخطة لا تنجح بذاتها إلا إذا تمّ تنفيذها بفاعلية كبيرة، وبالتالي يعرض لنا مبدأ شهير لـ «أندري روني» يوضح لنا أن أي مهمة سنقوم بتنفيذها بـ ٥٠٪ فقط من مجهودنا وطاقتنا وإرادتنا، ستكون احتمالية فشلها كبيرة جدًا تصل إلى نسبة ٩٠٪ بالمئة، مما يعني أنه إذا قمنا بكل الخطوات الخمس السابقة بشكل ممتاز لكن أهملنا التنفيذ بفاعلية قد نخسر كل الأهداف، فالتخطيط والتنفيذ وجهان لعملة واحدة هي النجاح.

• وفقًا لمجلة US News & World Report:

على مدى حياتك، ستقضي ثمانية أشهر في فتح البريد الإلكتروني العشوائي، وستتبع في محاولات غير ناجحة من معاودة الاتصال، وخمس سنوات من الوقوف في طوابير!

نصيحتي لك: ضع خططًا صغيرة لاستغلال تلك الأوقات استغلالًا أمثل، ستحقق عدد من الإنجازات الصغيرة، التي تتجمع لتكون

إنجازًا كبيرًا عظيمًا وتطورًا في شخصيتنا وتحولًا في حياتنا.

اصنع قائمتك الخاصة

“

«كل ما تحتاجه خطة، وخريطة، وشجاعة كافية
لتتبع طريقك نحو الهدف»
أعمل في مجال التدريب والتطوير مُنذ سنوات،
وتشرفتُ بلقاء الكثير من الشخصيات الناجحة
والرائعة في مجالات مختلفة من الحياة، ولاحظت
أن بينهم جميعًا قاسمٌ مُشترك مهمٌ جدًا هو:
«كتابة القوائم».

”

• قرأت ذات مرة لأحد أكبر المديرين التنفيذيين في العالم:
«أحب القوائم كثيرًا».

• اكتشفت أن كتابة القوائم في حياتنا تُساعدنا أن نُحقق نجاحاتنا
المُختلفة في كل المجالات..

ف كتاباتنا لقائمة: ١٠٠ إنجاز أوّد تحقيقه قبل الموت.
تُساعدنا على معرفة قيّمنا الذاتية ومبادئنا وأهدافنا في الحياة،
وهي دائمًا الخطوة الأولى للنجاح لأننا نحتاج لكي ننجح أن نعرف
من نحن؟ وماذا نُريد؟ وماهي قيمنا ومبادئنا؟
أيضًا لكي ننجح نحتاج أن نكتب: قائمة أعمالنا اليومية.

فهي أهم خطوات التخطيط التشغيلي!
كتابتنا لأعمالنا اليومية في قائمة مُرقّمة ومحددة ومُختصرة
يجعلنا أكثر إنجازًا وتحقيقًا وبضعنا في فريق الناجحين..

وقد أثبتت دراسة حديثة نُشرت في Fast factory أنه يُنصح بكتابة
قائمة أعمالنا اليومية في الليلة التي قبلها لأننا في الصباح نكون في
أقصى طاقتنا فنبدأ بالتنفيذ مباشرةً لاستغلال طاقتنا العالية في ذلك
الوقت ولا نستهلكها في كتابة تلك القائمة!

كتابة القوائم أيضًا تمنحنا القدرة على التقييم والترتيب.. لذلك
دائمًا نجد حولنا: قائمة أفضل ١٠٠ فيلم، وقائمة أفضل ١٠٠ كتاب،
وقائمة أفضل ١٠ جامعات، وأكثر ١٠ شركات نجاحًا، وهكذا.

لولا القوائم ما استطعنا الترتيب والتقييم.. سواءً لأحداث العالم والمُجتمع، أو لأنشطتنا الشخصية والمهنية..
فكتابة القوائم الخاصة بأنشطتنا يُساعدنا كثيرًا في ترتيب أولوياتنا!

وفي كل مساء قبل أن نخلد إلى النوم سئُلقِي نظرة على قائمة أعمالنا اليومية، فنستطيع تحديد ما أنجزناه منها، وتقييم أنفسنا وهمتنا وحماسنا من خلال كم أنجزنا من تلك القائمة!
الرائع في الأمر.. أن كتابة القوائم يُساعدنا على تنفيذها، حيث يُرتب أفكارنا وأوقاتنا ويجعلنا بذلك أكثر إنتاجية.. وقد أصاب نابليون هيل حين قال: «بانتهاك من كتابة خطتك تكون قد نقلت الخطة من حيز اللا وجود إلى حيز الوجود!».

في دراسة لجامعة الدومينيكان بكاليفورنيا، أثبت د. جايل ماثيوز أن تدوين الأهداف سيزيد من احتمال تحقيقنا لها بنسبة ٣٣٪، وهي نسبة لا يُستهان بها أبدًا في معايير الاستثنائيين الذين يبحثون عن كل قطرة ماء لتحسين حياتهم وحياة الناس.

أيضًا كتابتنا للقوائم يُساعدنا على التركيز على أفكارنا وأحلامنا وأهدافنا المُحددة مما يُمكننا من تخيلها وتخيّل أحداثها ونجاحاتها مما سيؤثر على عواطفنا ومشاعرنا بشكل إيجابي فينشأ بداخلنا الحماس والصبر والقوة والإرادة على بلوغ أهدافنا، بالإضافة إلى أنه سيُمكننا من تخيل بعض العقبات التي ستواجهنا في طريقنا لأهدافنا وبالتالي نبحت عن حلول لها قبل أن نشرع في تنفيذ أهدافنا مما سيحفظ لنا الكثير من الوقت في رحلتنا إلى ذلك الهدف!

بولا ريزو في كتابها «التفكير بالقوائم» قامت بكتابة ٦ فوائد تعود علينا بالنفع عند كتابتنا للقوائم:

- (١) إعداد القوائم سيققل القلق، لأنها توضح لنا ما علينا فعله.
- (٢) إعداد القوائم سيزيد من مقدرتنا العقلية، خبيرة الذاكرة د.سينثيا جرين قالت: «إعداد القوائم ترغمننا على إغارة انتباه أكبر للمعلومات التي نحتاج إلى تذكرها، وتمنح تلك المعلومات معنى بوضعها في مخطط تنظيمي».

٣) إعداد القوائم سيحسن تركيزنا، سيجعلنا نركز على النتائج وعلى الإنجازات.

٤) إعداد القوائم سيزيد من تقديرنا الذاتي كلما شعرنا بأننا أتممنا شيئاً من مهامنا وحققناه بنجاح وشعرنا بحلاوة الإنجاز.

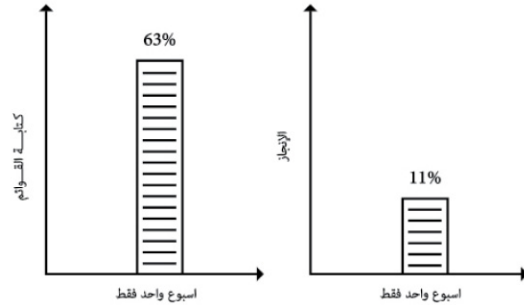
٥) إعداد القوائم سينظم أفكارنا، ويُساعِدنا على اتخاذ القرارات.

٦) إعداد القوائم سيمكننا من أن نكون دومًا مستعدين لأغلب تحديات ومواقف الحياة والعمل.

لهذه الأسباب وأكثر، قمت في نهاية كل ملامح من ملامح الشخصية الاستثنائية بوضع قائمتي لأهم الاقتباسات المُتعلِّقة به، لمساعدتنا على تذكره، ولتحفيزنا على التحرك نحوه بأسرع خطوات ممكنة، ولرؤية أمثلة واقعية لأشخاص تمسكوا بذلك وتخلَّقوا به في كل حياتهم وقادهم نحو القمة والنجاح.

ما هي القائمة التي ستبدأ في كتابتها الآن؟!

موقع لينكد إن الشهير، قام بدراسة أثبتت أن ٦٣٪ من المهنيين يصنعون باستمرار قوائم للمهام المراد تنفيذها، و١١٪ فقط منهم أنجزوا مهام تلك القوائم في مدة لم تتجاوز الأسبوع!



وهذا يعني دوماً أن التنفيذ الفعال لا يقل أهمية عن التخطيط الفعال.

• تأثير زيغارنيك

هو ميل نفسي لتذكر مهمة غير منتهية بدلاً من تذكر المهام المنتهية، وقد قدمته عالمة النفس السوفيتية بلوما زيغارنيك لأول مرة للعالم ولذلك سمي باسمها.

نصيحتي لك في تلك الحالة، قف مع نفسك وقفة، هل فعلًا تحتاج أن تُنهي تلك المهمة لأنها مهمة ولا يمكن الاستغناء عنها أو استبدالها بشيء آخر؟

إذا كانت الإجابة «نعم»، ضع خطة عاجلة لإنهائها، إذا كانت الإجابة «لا» اشطبها فورًا من مهامك!

قائمتي لأهم اقتباسات عن «وضوح الرؤية والتخطيط الواقعي»:
(١) كل البشر رواد أعمال، وعندما كنا نعيش في الكهوف، كنا نعمل لحسابنا، ونجد طعامنا، ونُطعم أنفسنا، وهنا بدأ التاريخ الإنساني.

وعندما بدأت الحضارة أخدمنا بداخلنا وهج تلك الروح.
لقد أصبحنا «عمالًا» لأنهم صنفونا بقولهم «إنكم عمال» ونسينا أننا رواد أعمال!

د. محمد يونس

(٢) تنشأ نقطة التحول المهني من تغير خفي وعميق في بيئة العمل، وسيتحدد مستقبل حياتك المهنية على يد ردود الأفعال التي ستقوم بها.

آندي جروف

(٣) المرء دائمًا حيث يضع نفسه!

أحمد زويل

(٤) عندما تكون على ضفة نهر، فكر بعبوره إلى الضفة الأخرى، لا يوجد شيء أجمل من المغامرة واكتشاف الأشياء الجديدة.. سيقول لك أحدهم: النهر خطر.

سيقول آخر: لا يخلو النهر من الثعابين والتماسيح

سيقول ثالث: لعل في الضفة الأخرى أشياء خطيرة ومخيفة

سأقول لك: لعل في الضفة الأخرى أحلامًا، وجنة، ومفاجآت

رأعة.

قبل كل هذا، لا تنسى تعلم السباحة!

محمد الرطبان

• التواصل وبناء العلاقات

المجموعة المرجعية

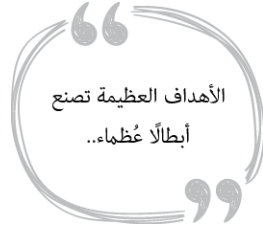
عند قراءة أول صفحتين للسيرة الذاتية لرجل الأعمال ومؤسس فيرجن جروب ريتشارد برانسون سنلاحظ أمرًا مهمًا جدًّا، لم يستخدم مرة واحدة كلمة «أنا»، واستخدم كلمة «نحن» ٣٢ مرة، وهنا يجب أن نُسلط الضوء على أنه لا أحد ينجح مفردًا، دائمًا نحتاج إلى داعمين، مساندين، حواريين، هؤلاء الأشخاص هم أحد الأسباب الرئيسية في تشكيل شخصيتك، وبناء نجاحاتك، واستمرار مشروعاتك، وهم ما يمكن تسميتهم «المجموعة المرجعية».

هم أولئك الأشخاص الذين تُعايشهم وتتحدث معهم وتخرج معهم وتلتقي بهم وتناقش أفكارك معهم، هم من أهم الأسلحة في مواجهة الفشل والإحباط والاكنتاب، هم أحد أهم القوائم الرئيسية والأعمدة الأساسية للنجاح وإحداث التغيير إذا تمَّ اختيارهم بشكل صحيح!

عندما كان جيف بيزوس -الرئيس التنفيذي لشركة أمازون - يبحث عن زوجة، أخبر أصدقاءه الذين يساعدونه في البحث أنه يُريد امرأة ذكية واسعة الحيلة، عندها لم يفهموا قصده، فقام بالإيضاح قائلاً: «أريد امرأة تستطيع مساعدتي في الهرب من سجن في العالم الثالث!».

هناك الكثير من الدراسات العلمية التي تؤكد أن هذه المجموعة المرجعية، وأولئك الأشخاص الذين تُحيط أنفسنا بهم لهم تأثير كبير في نجاحك المهني والحياتي!

في بعض الدراسات تجاوز ٩٠٪ وفي دراسة من جامعة هارفارد أثبت د.ديفيد ماکولن أن ٩٩٪ من نجاحك يعتمد على المجموعة المرجعية.



في رحلاتنا الحياتية والمهنية والإنسانية.. نواجه الكثير من التحديات والإخفاقات.. وهنا يأتي دور «المجموعة المرجعية» في تجاوز تلك اللحظات الفاصلة في مسيرتنا..

هم الذين يُشيرون إلى ما يجب أن نرى - وبالتالي لو كان هؤلاء سلبيون، سيوجهوننا إلى الزوايا المظلمة في الأزمان، ثم نستسلم سريعًا - هؤلاء هم من يُنبئون لنا الشموع إذا انطفأت المصابيح لنسير على الدرب الصحيح، مارك زوكربيرج مؤسس فيسبوك ذكر في حوار له أنه يقضي نصف وقته في التوظيف، وذكر فينود خوسلا المؤسس المشارك لشركة صن ميكروسيستمز «إن الفريق الذي تُكوّنه هو الشركة التي تؤسسها».

نحن دومًا في حاجة إلى المشاركة، دائمًا الأمر يتطلب شبكة علاقات، قوتنا في اختيار علاقاتنا وتوثيق صلتنا بهم، ولهذا حتمًا سيؤثر في مسيرة حياتنا الاستثنائية.

تُشير بعض الدراسات النفسية إلى أن ٨٥٪ من سعادتنا تتحدد من خلال علاقاتنا!

وهنا تجدر الإشارة إلى أنه ليس كل من نعرفهم في حياتنا، هم أعضاء في مجموعتنا المرجعية بل يجب اختيار صفوة الصفوة من معارفنا وعلاقاتنا لإدخالهم ضمن دائرة المجموعة المرجعية الخاصة بنا!

علينا أن نبدأ الآن في إعداد قائمة بأسماء عشرة أشخاص على الأقل تُسمى: «المجموعة المرجعية»

لنبحث حولنا عنهم، ولنبحث عنهم في كل مكان، ولنتمتع بمشاركتهم رحلتنا الاستثنائية!

في دراسة هامة لجامعة ستانفورد، أثبت د.جيفري فايفر أستاذ السلوك التنظيمي من خلال أدلة قوية أن «العلاقات القوية

والعلاقات الودية مع المديرين تلعب في كثير من الأحيان دور رئيسي في الحصول على ترقية وظيفية وتتجاوز في كثير من الأحيان أهمية الكفاءة!

لهذه الأسباب وأكثر، قمت بتقديم نموذج «مربع النجاح الاستثنائي» في عدد من الشركات والجامعات ليرسل لي الكثير من الأشخاص الذين استخدموا هذا النموذج رسائل شكر وتأكيد على أن العلاقات ذات قيمة كبيرة جدًا وتأثير لا يُستهان به في الحياة الشخصية والمهنية.

ببساطة شديدة، تتلخص فكرة مربع النجاح الاستثنائي أننا نحتاج أن نُطوّر أربعة محاور رئيسية في حياتنا المهنية لنحقق أعلى النتائج ونصل إلى النجاح الاستثنائي،

بالتأكيد لكي نصبح استثنائيين نحتاج إلى المعرفة والتعلم وأن يكون لدينا قدر كبير من المعلومات المتعلقة بما سنُقدم عليه، نحتاج أن ندرس ونقرأ ونحضر محاضرات وندوات ونشاهد أفلامًا وثائقية حول ذلك الموضوع، يجب أن نكون مُلمّين بطريق الرحلة التي سنبدأها بشكل أكثر من رائع، يجب أن ندرس ساحة المعركة التي سنخوضها بشكل كامل وأن نتعلّم كل ما يمكننا تعلمه حول ذلك.

ثم تأتي النقطة الفاصلة، وضع هذه المعلومات والمعرفة في حيز التنفيذ والفعل واكتساب المهارات والخبرات اللازمة لذلك.

كل ذلك يجب أن يحدث في إطار نفسي متزن، وتوجّه شخصي إيجابي تجاه المهنة أو المشروع، لا يمكن الاستهانة أبدًا بالحالة النفسية الخاصة بنا تجاه الوظيفة أو الفكرة أو المشروع، يجب أن نشحن طاقتنا، أن نكون إيجابيين، أن نكون متفائلين، أن نحب ما نفعله، الحماس والرغبة والإرادة النفسية هي حجر الزاوية في الرحلة الاستثنائية.

وأخيرًا تكمن القوة اللامحدودة للعلاقات، قوة المجموعة المرجعية، قوة الأشخاص المحيطين بنا، ينبغي أن يكون لدينا خطة لتوسيع شبكة علاقاتنا في اتجاه إيجابي نافع مؤثر دافع لنا للأمام

وللنجاح، يجب أن نبحث حولنا عن هؤلاء الأشخاص الراسمين
للوحدات الحياة الجميلة، المُوجّهين لبوصلة الحياة، الذين يُحركون
دقّة حياتنا تجاه جزر أحلامنا، هؤلاء فعلاً هم الكنز الذي لا يُستهان به
أبدًا.

إذا تمكّننا فعلاً من إيجاد تلك المحاور الأربعة في حياتنا وتقويتها
بكل الطريق الممكنة، سنكون بذلك حققنا مربع النجاح الاستثنائي،
واتخذنا بعض الخطوات تجاه الحياة الاستثنائية!

مربع النجاح الاستثنائي

“

في عالم الأعمال، تقوم الشركات بتقييم الموظفين
بالكثير من الطرق تدور معظمها في فلك ثلاثة
محاور رئيسية:

(١) المعلومات Knowledge

(٢) المهارات والخبرات Skills

(٣) التوجّه والشخصية Attitude

وهو ما دارت حوله الكثير من الندوات
والمؤتمرات.

”

الذي لاحظته بعد عملي في عدد من الشركات المُختلفة،
واحتكاكي بالكثير جدًّا من الموظفين، وإشرافي على عدد من
المشاريع الناشئة أنّ هناك محور رئيسي آخر مهمّ جدًّا يجب أن
يضاف إلى المحاور الرئيسية المذكورة مُسبقًا وهو: العلاقات.

العجيب، أنّ هذا المحور بالفعل يتمّ وضعه في الاعتبار بشكل
ضمني ولكن لا يُعلن بشكل واضح ومباشر، مع أنّه في الحقيقة أحد
أهمّ المحاور الرئيسية التي يُبنى عليها قرارات مهمّة مثل تعيين هذا
الموظف من عدمه، تحديد مُستوى دخله الشهري، قدرته على
صناعة العلاقات الناجحة، وبالتالي تأثير ذلك على دخل الشركة
وعلامتها التجارية وصورتها في السوق المُستهدف..

ولذلك سنُعيد معًا صياغة مُخطط المحاور الرئيسية للنجاح
الوظيفي وسنسّميه:

• «مُرَبَّع النجاح الاستثنائي»



My dear friend!

في خضمّ حياتي المهنية، عملت كمدير في إحدى كبار الشركات الطبية الأوروبية، وفي أول اجتماع لي مع رئيس مجلس إدارتها، كان دائماً يبدأ حديثه معي بـ Dear Friend صديقي العزيز تخيل معي قوة التأثير الذي سيحدثه هذا المصطلح البسيط الصادر من رئيس مجلس إدارة شركة عالمية كبرى في نفس موظف لديه، وكيف سيكون تأثيره على المؤسسة والنتائج والإنجازات ككل!

تذكرتُ هنا قاعدة قيادية لـ روبين شارما يُسميها هو

= قابل الناس Meet the people MTP =

قال إيرل ويلسون مرة: «التواصل الفعال، ربما لا يحدث مع أفضل نظم الاتصال المكتبية مثلما يحدث وقت شرب القهوة معًا في وقت الاستراحة».

صناعة التواصل حرفة!

“

كُنت مسؤولاً عن فتح السوق المصري بالكامل لإدخال أحد منتجات الخيوط الجراحية، وكان لنا منافسون أقوىاء للغاية وكان رؤساء أقسام الجراحة يرفضون الاستماع إلينا أصلاً أو إعطاءنا مواعيد لمقابلتهم.

”

في تلك اللحظة قررتُ أن أصيغ رسالة ورقية رسمية لكل رئيس قسم للجراحة في كل مستشفى في القاهرة، ويكون هذا الخطاب موجّهاً له بصفة شخصية ويحمل اسمه ومنصبه الوظيفي ومعه عينة من هذا المنتج، ونطلب منه رأيه فيه لأنه أحد أهم الأطباء الجراحين في مصر وإننا نقوم الآن بصياغة الاستراتيجيات التسويقية لذلك المنتج وإن رأيه قد يمثل نقطة تحول ملحوظة في خطتنا التسويقية، وفي نهاية الخطاب عبارة شكر حارة وتوقيعي كمدير التسويق المسؤول، ومعه ختم الشركة، وتسلم له باليد من خلال أحد مندوبينا، يجب أن نتذكّر دائماً: «لا ترسل بريدًا إلكترونيًا إذا كان من الممكن أن نلتقي لتحدث».

كان ردّ الفعل لهذه الخطوة إيجابيًا وملحوظًا للغاية وتمكننا من إقامة عمليات بيع ممتازة والحصول على نصائح تسويقية رائعة لتطوير خطتنا والأهم من ذلك كله تمكنا من تكوين شبكة علاقات عظيمة لها علاقة بالمجال!

قال جون دي روكفلر ذات مرة: «سأدفع لمن يستطيع التعامل مع الناس أكثر مما أدفعه لأي مهارة أخرى على وجه البسيطة».

• فكرة استثنائية: المجلس الاستشاري الخاص بك

ما رأيك في أن تقوم بتأسيس ما يمكن تسميته بـ «المجلس الاستشاري الخاص بك»؟

الأمر رائع، اكتب قائمة بالأشخاص الذين قابلتهم أو تود مقابلتهم

أو قرأت عنهم أو أثروا في حياتك وامنح كل منهم تخصصًا في مجلسك الاستشاري، مثلًا لو انك تُريد أن تمنح د. محمد يونس عضوية مجلسك الاستشاري فسيكون تخصصه الريادة المجتمعية والاقتصاد بسبب تأسيسه لبنك الفقراء وحلّ أزمة ملايين الفقراء في بنجلاديش!

قم الآن بتحديد الشخصيات التي تود الرجوع إلى كلامهم أو كتبهم أو لقاءاتهم في تخصصات معينة، وامنحهم عضوية مجلسك الاستشاري فورًا.

• قائمتي لأهم اقتباسات عن «التواصل وبناء العلاقات»:

١. «الشخص الذي ستكون عليه بعد خمسة أعوام من الآن، سيكون نتاج تأثيرين أساسيين: الأشخاص الذين تتواصل معهم، والكتب التي تقرأها». روبين شارما

٢. قل لي عن التجارب التي مرت بك والتي عايشتها مع أصدقائك وعن الكتب التي قرأتها والمعرفة التي استوعبتها أقل لك: من أنت الآن، لأنك جزء من كل ذلك، ولأنك اليوم ليس أنت الأمس. وإنما أنت دائمًا شخص جديد أقوى من القيود وأكثر فهما للحياة وخبرة بها عنك بالأمس فمن أنت يا صديقي ومن ستكون غدًا؟

عبد الوهاب مطاوع

٣. بين منطوق لم يُقصد، ومقصود لم يُنطق، تضع الكثير من المحبة.

جيران خليل جبران

٤. إننا نتعلم الأبجدية من أجل أن نقول شيئًا مختلفًا عما يقوله الآخرون، من أجل أن نقول جملة أجمل، كلمة أفضل، من أجل أن نصل لمعنى أكمل..

إننا نتعلم الأبجدية لا لنردد ما قاله الآخرون، ولكن لكي نقول الصواب، والصواب فقط. أحمد خيرى العمري

٥. قالت امرأة فرعون ﴿رَبِّ ابْنِ لِي عِنْدَكَ بَيْتًا فِي الْجَنَّةِ﴾.

فطلبت كون البيت عنده قبل طلبها أن يكون في الجنة، فإن الجار قبل الدار. ابن القيم

موسيقاك الحياتية

«بداخلي موسيقى خفية، أخشى عليها من العزف المنفرد»
بهذه الكلمات عبّر الشاعر الفلسطيني الراحل محمود درويش عما يشغل باله وهماً حياتيه ويؤثر عليه ويصنع مُستقبله.
تلك الموسيقى الداخلية هي التي تصنع عالمنا، وبالتالي يُكوّن طريقة تفكيرنا، ف تصنع حاضرنا ومُستقبلنا!

دائمًا أحب هذا السؤال:

لو افترضنا أن حياتك عبارة عن فيلم «واقعي» وأنت المُخرج والبطل والموزّع الموسيقي.. ما هي المعزوفة الموسيقية التي ستستخدمها ك «موسيقى تصويرية» لحياتك؟
ما أقصده من هذا السؤال هو أن ما تُكرره دومًا في داخلك، يصنع حياتك ومصيرك ومستقبلك وعمرك ونجاحاتك وإنجازاتك.

الأهداف العظيمة تصنع أبطالاً عظماء..

في علوم صناعة الأفلام والإعلانات الموسيقي تُحدد نوع الفيلم وطريقة تصويره والطريقة التي سيؤثر بها على الجمهور وبالتالي نجاح الفيلم، ولذلك شركات الإنتاج تهتم جدًا بجودة ودقة اختيار الموسيقى الخاصة بالفيلم وثُعدّ له الميزانيات الضخمة والأموال الوفيرة!

في دراسة بارزة طُلب من مجموعة كبيرة من الناس أعمارهم تتراوح بين ٣٥ و٤٠ سنة أن يُدوّنوا كل ليلة ٣ أحداث إيجابية حدثت

لهم خلال اليوم أو أعمال ونشاطات قاموا بها على ما يُرام في هذا اليوم ويكتبون تفسيرًا موجزًا لكل حدثٍ منهم، وأن يستمروا في ذلك بشكل يومي لمدة ٣ شهور متتالية.

لاحظ العلماء المُراقبون للدراسة ارتفاع معدلات السعادة لدى هؤلاء الناس وتناقص معدلات الكآبة بشكل تدريجي خلال الشهور الثلاثة التي تمت فيها الدراسة.

لكن المُثير في الدراسة هو أنه بعد انتهاء الشهور الثلاثة وتوقف الناس عن كتابة الأحداث الإيجابية اليومية ما زالت معدلات السعادة في ازدياد وما زالت معدلات الكآبة في التناقص!

مما أكدّ على أن ذلك صنع بداخلهم أسلوب تفكير جديد وبرمجة جديدة تنظر تلقائيًا إلى الجوانب الإيجابية في كل أحداث حياتنا.. ومن هنا أكدّ العلماء على ما يُسمّى علم النفس الإيجابي

وهو ما جعل «الموسيقى الحياتية» الخاصة بحياتهم إيجابية وسعيدة ومليئة بالفرحة، مما سيؤدّي بالتأكيد إلى زيادة إنتاجيتهم في الحياة، وسيُساعدهم إلى الاقتراب من التوازن المطلوب في الحياة.

د.سونجا ليوميرسكي الباحثة وأستاذة علم النفس في جامعة كاليفورنيا ومؤلفة كتاب «كيفية السعادة»

توصلت إلى أنه إذا أردنا أن نعيش سعداء ناجحين يجب أن نستمتع بكل تجربة إيجابية في حياتنا من خلال تركيزنا على لغتنا وحواراتنا الداخلية، وهو ما أسميناه نحن: الموسيقى الحياتية.

وهو ما يؤكد أننا لو استطعنا التركيز على أن نجعل «موسيقانا الداخلية إيجابية» سنشعر بالسعادة والرضا والاتزان في حياتنا، وبالتالي نُحقق أعلى إنتاجية، ونصل إلى النجاحات والإنجازات.

في دراسة مهمة جدًا لجامعة ستانفورد قام فريق من علماء النفس بأخذ مجموعة من طلاب المرحلة الجامعية المستقرين عاطفيًا، وفصلوهم بصورة عشوائية إلى مجموعتين في محاكاة لوجودهم داخل سجن، وتم تكليف المجموعة الأولى بالتصرف مثل حراس السجن، بينما تم إخبار المجموعة الثانية أن تتصرف

كالسجناء، كانت نتيجة هذه الدراسة أنه تأثر سلوك المجموعتين بالدور الذي قررت أن تلعبه، فلاحظوا تأثر سلوك أعضاء مجموعة السجناء بشكل كبير بهذه التجربة، لدرجة أن علماء النفس اضطروا إلى إنهاء التجربة بعد ستة أيام فقط! أصبحت مجمعة السجناء مكتئبة جدًا ودخلوا في حالات هستيرية، وعانوا من نوبات بكاء، بينما مجموعة الحراس أصبحوا أكثر قسوة وتصرفوا بدون اكتراث.

مما يُؤكد ما نتحدث عنه من أن المؤثرات الحياتية التي نختار أن نحيط أنفسنا بها ونعيش فيها تُؤثر بشكل واضح وكبير على سلوكياتنا وطريقة تعاملاتنا مع الأفكار والأشخاص.

بل إن موسيقانا الداخلية الحياتية الإيجابية قد تؤدي إلى تحسين جينات تقليل الإجهاد والضغط.

وهذا ما أثبتته الدكتور هيربرت بنسون في معهد ماساشيوستس في دراسة توصلت إلى أن تكرار كلمات ذات معاني إيجابية للشخص الخاضع للتجربة تحت الاسترخاء يُمكن أن يُشغل فعليًا جينات تقليل الإجهاد.

يجب علينا الآن إعادة النظر في موسيقانا الحياتية..

إذن علينا أن نكتب أفكارنا على أوراق لاصقة بخط واضح ورسومات وألوان ثم نلصق هذه الأفكار على أماكن بارزة مثل مرآة الحمام، سطح المكتب، لتكررها كل يوم صباحًا ومساءً. كل ذلك يقودنا إلى نتيجة واحدة هي:

إن أفكارنا الداخلية وموسيقانا الذاتية تُساهم بقدر كبير في صناعة شكل حياتنا ونجاحاتنا.

لنستمع الآن إلى موسيقانا الداخلية الإيجابية، ولنرقص طربًا على نجاحاتنا.

أحظي بحمّامٍ دافئٍ مُنعش!

“

بعد يومٍ شاقٍ من العمل، نعود إلى بيوتنا مُرهقين ومُتعبين، وهنا يعتقد بعض الناس أنه لكي ننجح يجب أن نواصل المجهود، ولكن الحقيقة أنه لكي نصبح ناجحين ومُنتجين يجب أن نرتاح أيضًا!

”

انتبه هنا.. أنا لا أقول أنه يجب أن نرتاح كثيرًا لكي ننجح، فالنجاح يحتاج الكثير من المجهود والإخلاص والعمل الشاق، ولكنه أيضًا يحتاج إلى الاستمتاع بقسطٍ من الراحة والنوم والاستجمام وفنجانٍ من مشروب ساخن مع حمامٍ مُنعش..

“ وهذا ما تُطلق عليه:
«فَنّ الراحة»

الراحة هي واحدة من أساسيات النجاح، وهي سلوكٌ أساسي في شخصية الناجح، فبدون الراحة سيتأثر إنتاجنا في النهاية، وستتأثر صحتنا وحياتنا، والنجاح كسلوكٍ وطريقة معيشة هو التوازن بين كل أركان الحياة المُختلفة المهنية والاجتماعية والصحية والشخصية والروحية والمالية..

• كلنا يعرف القصة الشهيرة:

جاء ثلاثة رهطٍ إلى بيوت أزواج النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يسألون عن عبادة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فلما أخبروا كأنهم تقالوها فقالوا: وأين نحن من النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قد غفر له ما تقدم من ذنبه وما تأخر؟

قال أحدهم أما أنا فإني أصلي الليل أبدًا، وقال آخر أنا أصوم الدهر ولا أفطر، وقال آخر أنا أعتزل النساء فلا أتزوج أبدًا فجاء رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إليهم فقال أنتم الذين قلتُم كذا وكذا أما

والله إني لأخشاكم لله وأتقاكم له لكنني أصوم وأفطر وأصلي وأرقد
وأزوج النساء فمن رغب عن سنتي فليس مني.

- في مقال رائع لـ بيلي كوبر تم نشره في Fast Factory أوضح فيه أن أعظم الأفكار تأتي أثناء فترات الراحة والاسترخاء، بل إنها استدللت ببحث أمريكي أثبت أن أعظم الأفكار تأتي أثناء استمتاعنا بحمام منعش بعد يوم عمل طويل!
- قال دون ديلو:

«لهذا يذهب الناس لقضاء الإجازات، ليس للاسترخاء والاستجمام أو البحث عن الإثارة أو رؤية أماكن جديدة، إنما لكي يهربوا من الموت الكائن في الأمور الروتينية»
الحصول على إجازة بعد إنجاز كبير هي في حد ذاتها إنجاز، فهي تساعدنا على إعادة ترتيب أوراقنا وحياتنا وأنشطتنا وتساعدنا على شحن طاقتنا من جديد.

لاحظت الكثير من المديرين الأمريكيين الذين يستخدمون تعبير «سنشحن طاقتنا ونعود» بدلاً من استخدام مصطلح «سنحصل على إجازة»

وهو تعبير رائع وتحفيزي ومعبر، ليتنا نستخدمه في أماكن عملنا وجامعاتنا، سيكون له أثر دافع إيجابي في نفوس البشر وسيجعل الإجازة أكثر إنتاجية وفاعلية!

قائمتي لأهم اقتباسات عن «الدعم والتحفيز»:

(١) «لا لست أنا الحجر الذي يُلقى في الماء، ولكنني البذرة التي تُبذر في الحقل».

الطيب صالح

(٢) بطريقة رقيقة، يمكنك أن تهز العالم!

غاندي

(٣) «الدرس الإداري الكبير الذي تعلمته وقتها ولم أنسه حتى الآن، يتعلق بترتيب الأولويات عليك أن تبدأ بتحفيز الآخرين عن طريق الحب والاحترام أن تحبهم فتجعلهم يحبونك وتحترمهم

فتجعلهم يحترمونك وسوف تجد كل رغباتك قد تحققت. عندما يتعذر الوصول إلى الهدف عن هذا الطريق لك أن تلجأ إلى الإغراء بالثواب عندما يفشل هذا المسعى وعندها فقط لك أن تلجأ إلى آخر العلاج العقاب أو التلويح به».

غازي القصيبي

(٤) «الحالة الذهنية التي تُمكن الإنسان بالقيام بعمله، أقرب ما تكون بحالة المُتعبِّد أو العاشق، الجهد اليومي لا يأتي من الإعداد المسبق أو جداول الأعمال ولكن ينبع من القلب».

ألبرت اينشتاين

(٥) عندي قناعة تامة بأن الروح تعيش أطول من الجسد، فلماذا يتهالك البشر على تقديس الجسد والانهماك في تأمين متطلباته، ويتركون الروح مهملة في قعر جب سحيق؟!

أيمن العتوم

(٦) «الإيجابية هي طريقة تفكير والسعادة هي أسلوب حياة. ليس ما تملكه أو ما تفعله هو ما يجعلك سعيدًا بل كيفية تفكيرك بكل ذلك».

محمد بن راشد آل مكتوم

(٧) خطوة القلب أسبق من خطوة القدم

عباس العقاد

• القيادة وصناعة التغيير

اسأل الأسئلة الصحيحة!

“
الإعلامية الكبيرة باربارا والترز قصّت علينا
في كتابها: how to talk with practically to
anybody about practically anything
إنها أثناء تقديمها لبرنامجها الصباحي مع الأطفال
لاحظت أنها عندما تسألهم: ما هي هوياتكم
المفضلة؟ غالبًا لا يتمكنون من الإجابة، لكنها
عندما قررت أن تغير صيغة السؤال إلى: ماذا
تُحب أن تفعل في وقت فراغك بعد المدرسة؟
كان الأطفال يتفاعلون بشكل أكبر بكثير
ويشاركونها الإجابات والحديث والحوار!”

هذا يُؤكد أن السؤال الفعال له فنٌّ، وأن طريقة صياغة السؤال
تؤثر في الإجابة بشكل ملحوظ.

حدثتني إحدى الصديقات أنها قررت أن تعلم أولادها منذ الصغر
أن يسألوا عن كل شيء باستخدام «لماذا» لكي تطور القدرات
العقلية والتحليلية عندهم..

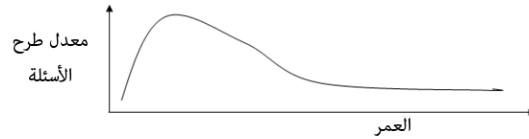
ماما، لماذا السماء زرقاء؟

ماما، لماذا الصور الفوتوغرافية ملونة؟

ودائمًا تبدأ الأم بالإجابة عليهم إجابة علمية مبسطة، أو تبدأ معهم
في البحث عن المعلومة من خلال الإنترنت، بهذه الطريقة البسيطة
تطورت لدى الأطفال قدرات التحليل والتفكير بدلًا من طريقة

الإجابات المغلقة الجاهزة التي نتلقاها في المدارس والجامعات!
في زمننا هذا أصبحنا نحيا واحدة من أكبر أزمات التعليم في دولنا
العربية، ترتيب الجامعات والمدارس عندما يقترب من آخر الركب،
ومستويات التعليم عندما تتجاوز خط ما هو تحت الصفر، وأعتقد أن
أحد أهمّ العوامل الرئيسية في تراجع مستويات التعليم عندما هو
التزامنا الدائم بخطة محكمة لقتل الإبداع والتساؤل في عقول
الأطفال ومن ثمّ الكبار أيضًا..

أثبتت الدراسات الحديثة أن الطفل ذو الثلاث سنوات يسأل بمتوسط ١٠٠ سؤال يوميًا ثم تقلّ النسبة تدريجيًا مع ارتفاعه في مستويات التعليم المختلفة لأن التعليم يضع دومًا إجابة واحدة فقط صحيحة ويكافئ على الإجابات وليس على التساؤلات - بل قد يُعاقب الطفل الكثير السؤال -



في رأيي أن واحدًا من أهم المعايير الأساسية لتقييم التوجه الشخصي Attitude هو الشغف بالتساؤل، والقدرة على طرح أسئلة صحيحة!

قال جل وعلا في وصف أصحاب الكهف، وكأنها ميزة فيهم، وأكد أيضًا على أنه أحد أهداف تواجدهم ﴿وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ﴾. بل إن عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - وهو خليفة المسلمين كان يُوصِّح لماذا اختار عبد الله بن عباس - رضي الله عنه - أن يكون ضمن مستشاريه وهو صغير السن فقال:

«ابنُ عَبَّاسٍ فَتَى الْكُهُولِ لَهُ لِسَانٌ سَتُّوْلٌ ، وَقَلْبٌ عَقُوْلٌ».

أي أنه كثير السؤال في مواضعه الصحيحة، فأصبح ذا قلبٍ واعٍ وعقلٍ متفتحٍ راشد كعقل الكبار، وكان السؤال أداة رئيسية للمعرفة والحكمة والرشد!

الرائع في الموضوع أن التساؤل ليس فقط يُطوِّر العقل والروح والمسار الوظيفي بل إنه أيضًا يُؤثِّر بشكلٍ إيجابي على الصحة، حيث نشرت مجلة الصحة العقلية Journal of Mental Health سنة ٢٠٠٥ دراسةً تمّت على ١٠٠٠ شخص واستمرّت لمدة سنتين متتاليتين أنّ الأشخاص الذين يتمتعون بالشغف للمعرفة وكثرة السؤال يكونون أقلّ عرضة للإصابة بالأمراض المختلفة كارتفاع ضغط الدم والسكري.

قال الصينيون: «من يطرح الأسئلة قد يتصف بالحمق لخمس

دقائق، أما من لا يسأل فإنه يظل أحرق مدى الحياة»

الحياة كلها عبارة عن الكثير من التساؤلات المختلفة التي نبحث عن إجابة لها بين بحور العمر وسماوات الزمن، كما نعلم أن حلَّ 50% من المشكلة هو تحديد «ما هي المشكلة؟»، وعلاج أي مرض مرتبط بشكل كبير جدًا بسؤال: «ما هو المرض المُحتمل؟»، «ما هو السبب الرئيسي للإصابة بهذا المرض؟» وإصلاح عطل السيارة يسهُل جدًا إذا استطعنا إجابة السؤال: «لماذا تعطلت السيارة؟»، وتوظيف شخص ما في وظيفة معينة مُرتبط بالسؤال: «هل مهارات وصفات وعلاقات هذا الشخص تُناسب هذه الوظيفة؟»، وبيع مُنتج معين مُرتبط بسؤال: «هل يحتاج العميل المُستهدف هذا المنتج بهذا الشكل؟»

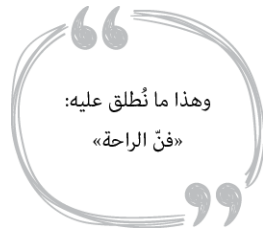
أوضحت جينيفر بتريليري الأستاذ المساعد في السلوك المؤسسي في المعهد الأوروبي لإدارة الأعمال INSEAD في بحث لها أن هناك أربعة أنماط من الأسئلة وهي:

- ١ - الأسئلة الافتتاحية (كيف حالك؟).
- ٢ - الأسئلة المرآة (أنا بخير، وأنت كيف حالك؟).
- ٣ - أسئلة التغيير الكامل (التي تغير الموضوع تمامًا).
- ٤ - أسئلة المتابعة (التي تحاول استدراج المزيد من المعلومات حول نفس الموضوع).

سأردد مع اينشتاين عبارته الشهيرة: «المهم ألا تكفَّ عن

التساؤل»

- أعجبنى د. طارق السويدان حين كتب:



انتحن عُمرَك

“

في إحدى اجتماعاتنا في الشركة نظر مُدير الشركة للمُوظفين الجُدد بنظرة أُبُوة ثم قال لهم: أنتم الآن في سن الشباب، السنّ الذي يسمح لكم بصناعة المُستحيل ومُمكن الا ممكن، لا تكثفي بأداء عملك فقط، بل اعمل ضعف ما يُطلب منك في عملك فتحصل على خيرة السنّين في سنة واحدة، لأنك ستواجه ضعف المواقف، وستتعامل مع ضعف الأحداث، وستتعلم ضعف المعلومات!

”

وكان كلام المُدير بَرَدًا وسلامًا على قلبي لأن تلك إحدى مبادئ في الحياة أن تشحن عُمرَك.

دومًا أعتقد أننا نستطيع أن نستغلّ أعمارنا أحسن من ذلك، ودومًا أؤمن بأن العُمر قصير ولكننا نستطيع أن نكتب منه رواية الإنجاز العظيمة، دومًا أؤمن أن كل شخصٍ فينا لديه فُرصته الخاصة جدًّا لتغيير شيء ما على الكوكب، فقط ابحث عما بداخلك، وعيش أعمارًا في عمرك

في إحدى المحاضرات عن المبيعات كان من ضمن فريق العمل رجلٌ سنيّني، بعد أن خرج على المعاش من الحكومة، قرر أن دوره لم ينته عند هذا الحد، فبحث عن وظيفةٍ ليعمل بها، فبدأ بوظيفة مندوب مبيعات وهو في السنّين من عمره، ليعمل بجِدٍ وُجُهدٍ شبابيٍّ مُنقطع النظر، ليتم ترقيته إلى مسؤول كبار العملاء في مصر كلها، وأثناء حضوره المُحاضرة كان من أكثر الناس اهتمامًا والتزامًا، مثل هؤلاء هم من يملأون عالمنا بالأمل الا منقطع!

الكثيرون يعتقدون أنه يجب أن تمرّ علينا مرحلة لتتعب ثم مرحلة لنستمتع، ولكنّي أعتقد أن رأيهم قد جاوز الصواب قليلًا، ففي رأيي يجب أن نجمع بين الجِدِّ والمُتعة معًا، يجب أن نبحت عن شحنٍ مُستمرٍ لأعمارنا باكتساب تجارب مُختلفة، بالعمل في فُرصٍ

مختلفة، بقراءة كُتب مُختلفة.

أثناء دراستي، انضمت إلينا «بنت» في آخر مادة من مواد الدراسة، لأعلم بطريق الصدفة أنها تُعاني من مرض السرطان، وقد أخبرها الأطباء أنه ما بقي في العمر ليس أكثر مما مضى، ولكنها أصرت ألا تترك ما تبقى من عُمرها بدون أن «تشحنه»، فقررت أن تستكمل «الدبلومة» مهمًا كانت ظروف مرضها، لُعلن في وجه العالم القاسي صرخةً عاليةً مفادها: «لا تستسلم»

أعمارنا مُنذ أن وُلدنا وهي تنتظر منا أن نُحدث ثورةً للعالم، مُنذ النفس الأول والكوكب الأرضي ينتظر أن يُشعّ أملًا منّا، مُنذ خطواتنا الأولى والحياة تنتظر رحلاتنا العظيمة، ومُنذ رأينا السماء لأول مرة ونحن صِغارًا والسحاب ينتظر من يُهامسه!

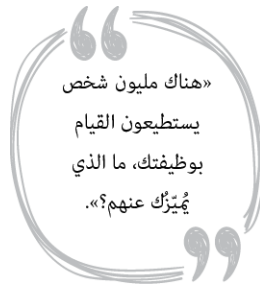
• يقول آندي جروف الشريك المؤسس في إنتل:

«تنشأ نُقطة التحوّل المهني من تغيير خفي وعميق في بيئة العمل، وسيحدد مُستقبل حياتك المهنية على ردود الأفعال التي ستقوم بها».

• ويقول ريد هوفمان مؤسس «لينكد إن»:

«إن من الأفضل أن تكون في طليعة تغيير كبير بدلًا من أن تكون في مُؤخّرتة».

• في إحدى إعلانات الطرُق السريعة، كُتبت هذه العبارة:



انتحن عُمرك

“

في إحدى اجتماعاتنا في الشركة نظر مُدير الشركة للمُوظفين الجُدد بنظرة أُبُوءة ثم قال لهم: أنتم الآن في سن الشباب، السنّ الذي يسمح لكم بصناعة المُستحيل وتمكين الا ممكن، لا تكتفي بأداء عملك فقط، بل اعمل ضعف ما يُطلب منك في عملك فتحصل على خبرة السنتين في سنة واحدة، لأنك ستواجه ضعف المواقف، وستتعامل مع ضعف الأحداث، وستتعلم ضعف المعلومات!

”

الناس غالبًا تُحرّكهم الأفكار، ثم تشتعل المشاعر - فالمشاعر هي وقود الفعل -، فينشأ بداخلنا الحماس المُتقدِّد.. فنبداً في المسير في رحلتنا، لثقابلنا بعض العقبات، فيقلُّ بداخلنا الحماس تدريجيًا، ثم ينطفئ كثيرًا قبل بضع خطوات من خط النهاية!
نورمان بيل قال ذات مرة: «لا تيأس فعادة ما يكون آخر مفتاح في مجموعة المفاتيح هو المناسب لفتح الباب».

• دائمًا نتساءل:

لماذا يستسلم الكثير من الناس قبل الوصول للنهاية بخطوات قليلة؟

ولماذا يتوقف عن المحاولة قبل المحاولة الصحيحة بدقائق؟

هذا هو الفارق: «الواحد بالمائة الإضافية».

كريس كارمايكل بطل سباق السيارات الفرنسي لسبع مراتٍ هو من ألهمني فكرة هذا المقال بقوله:

«إن نسبة ١٪ الأخيرة التي يُوقِّرها مُعظم الناس احتياطيًا هي

نفس النسبة الإضافية التي يملك الأبطال الجرأة على حرقها»..

الحياة.. هي تلك القصة التي نكتب سطورها مرةً واحدة، هي تلك

الرحلة التي نحيها مرةً واحدة، هي تلك الموسيقى التي نعزفها

مرةً واحدة.. إدًا فلنستنفد كل طاقاتنا حتى ذروتها!

• كتب محمود درويش:

«لا يعرف البحر من يُراقب البحر، لا يعرف البحر من يجلس على الشاطئ، ولا يعرف البحر من يأتي إليه ليرى مشهدًا، لا يعرف البحر إلا من يغوص، يُجازف، وينسى البحر في البحر».

لنسأل أنفسنا بشكل يومي: ماذا بوسعي أن أفعل هذا اليوم لجعل يومي أفضل ما يُمكن؟!
أمامنا فرصة واحدة فقط للحياة، لننتهزها بقوة!

الأهداف العظيمة تصنع
أبطالاً عظماء..

المصداقية والأمانة.. قبل كل شيء!

في الفيلم السينمائي الشهير Scent of a Woman الصادر سنة ١٩٩٢ وقف آل باتشينو في المشهد الأخير في الفيلم في قاعة مدرسة بيرد التي يُحاكم فيها صديقه تشارلي وخطب بهذه الكلمات:
«وأنا بصدد دخولي إلى هذه القاعة وأنا أسمع هذه العبارات، مهد الزعامة، صنّاع الرجال، أي نوع من القادة يتم إنتاجهم في هذه المدرسة؟! تشارلي هنا لن يبيع ضميره لكي يشتري مستقبله وهذا يا أصدقائي ما يسمى بالأمانة، وهذا ما يجب أن يُصنع منه القادة، إنه الآن عند مفترق طرق واختار طريق الصواب ليسلكه، اختار طريق المبدأ والأخلاق السوية».

في كتاب شهير بيع منه ملايين النسخ لـ جيم كوزس وباري بوسنر وهما من أشهر خبراء القيادة في العصر الحديث يُسمى المصداقية أوضحوا أن ما يقرب من ٨٠٪ من الناس تشتت أن يكون القائد يتحلّى بالمصداقية والرؤية، وأتبع ذلك بقولهما: «الناس لا تُؤمن بالقائد إذا لم يُؤمنوا به كإنسان وبمصداقيته الشخصية، إنهم لن

يُصدِّقوا الرسالة إذا لم يُصدِّقوا الرسول».

وفي حوار لـ جيم كوزس سُئل فيه عن تعريفه للمصداقية، أجاب:
تُعرّف المصداقية في أبحاث العلوم الاجتماعية بأنها عبارة عن
ثلاثة عوامل بالدرجة الأولى وعامل رابع سائد:

١ - الصدق والجدارة بالثقة.

٢ - الكفاءة والخبرة.

٣ - الطاقة والحماس والإلهام.

تلك الثلاثة معًا تُشكّل ما يُطلق عليه الباحثون «المصداقية
المصدرية».

أما الأمر الرابع أن أغلب الناس تُريد قائدًا مُتطلِّعًا للأمام ولديه
رؤية وبصيرة نحو المُستقبل.

تُمثّل الأمانة والمصداقية مركز التحكم وحجر الزاوية للقيادة، هي
المعيار الأسمى للقيادة والركيزة الرئيسية للقيادة الحقيقية، لا
يُمكننا تخيل مفهوم القيادة الاستثنائية بلا مصداقية أو أمانة، تُصبح
خاوية جوفاء جرداء لا زرع فيها ولا ماء مُبهمة غير متزنة وبلا أُسس،
وهنا لا يمكن اعتبارها استثنائية أو حتى قيادة من الأساس إن جاز
القول بذلك.

عندما بحثت عن التأثير الملموس الاقتصادي لعدم مصداقية
وأمانة القادة فوجئت بالدراسات التالية:

في دراسة لـ Wirthin worldwide نُشرت عام ٢٠٠٣، أثبتت أن ٨٠٪
من المشترين قرروا الشراء من شركات معينة بسبب سمعتها
الأخلاقية، وبالتالي القائد الصادق الأخلاقي يُؤثر بشكل إيجابي على
مبيعات منظمته!

في دراسة أخرى أثبتت أن ولاء الموظفين للمؤسسة يضعف
بنسبة تتراوح بين ٢٥٪ إلى ٥٠٪ بسبب القيادة اللا أخلاقية للمنظمة،
وبالتأكيد سيؤثر على ذلك إنتاج المنظمة وخدماتها وسمعتها في
السوق.

ولذلك وأكثر تأكّد أن من معايير القيادة الاستثنائية هي المصداقية
والأمانة والأخلاق.

في تجربة مثيرة قامت عالمة النفس الاجتماعي إيلين لانجر وزملاؤها الباحثون بنشر مذكرة غير مهمة ولا معنى لها في شركة ما، وكانت تلك المذكرة مُعدّة بالطريقة الرسمية المعهودة في الشركة ولم تشمل سوى توجيه بإرجاعها، إذ كُتب فيها: «يرجى إعادة هذه المذكرة إلى الغرفة ٢٤٧».

على الرغم من أن رد الفعل المُتوقّع هو إهمال تلك المذكرة السخيفة، إلا أن ٩٠٪ من الموظفين قاموا بالتجاوب مع محتواها بشكل إيجابي، وهذا يُؤكد أننا يمكننا إخراج الأخلاقيات الجميلة من داخل الناس إذا حاولنا ذلك.

من أجمل ما قرأت حول هذا الموضوع كلامًا كتبه الوزير السعودي د. غازي القصيبي أقتبسه من سيرته الذاتية التي اسمها «الحياة في الإدارة» وقررت وزارة التربية والتعليم السعودية تدريسها في المقررات المدرسية، حيث كتب:

«منذ أن توليت عملاً له علاقة بالآخرين لا أذكر أنني نمت ليلة واحدة وعلى مكثبي ورقة واحدة تحتاج إلى توقيع، لأنني أدرك أن التوقيع الذي لن يستغرق مني سوى ثانية قد يُعطّل مصالح الناس لأيام».

ليتنا نجعل ذلك دومًا نصب أعيننا لنقود بأمانة ومصداقية وأخلاقية، لنقود باستثنائية!

قائمتي لأهم اقتباسات عن «القيادة وصناعة التغيير»:

(١) «أريد لحظة انفعال، لحظة حب، لحظة دهشة، لحظة اكتشاف، لحظة معرفة، أريد لحظة تجعل لحياتي معنى. إن حياتي من أجل أكل العيش لا معنى لها لأنها مجرد استمرار»

د. مصطفى محمود

(٢) «إن الطريقة الأكثر فاعلية لتمييز شركتك عن الشركات المنافسة، والطريقة المثلى لخلق فرق بينك وبين العامة، هي أن تبذل جهدًا حثيثًا في جلب المعلومة، فكيفية جمعك المعلومة وإدارتها واستخدامها هو ما يُحدد مكسبك أو خسارتك»

بيل جيتس

(٣) الذين يعرفون فرحة الوصول إلى أعلى السلم، هم الذين بدأوا من أسفله.

غازي القصيبي

(٤) إذا كان من الممكن استلام السلطة بالوعود، فإن المحافظة عليها لا تكون إلا بالنتائج.

علي عزت بيغوفيتش

(٥) لا تجالس أنصاف العشاق، ولا تصادق أنصاف الأصدقاء، لا تقراً لأنصاف الموهوبين، لا تعيش نصف حياة، ولا تمت نصف موت، لا تختار نصف حل، ولا تقف في منتصف الحقيقة، لا تحلم نصف حلم، ولا تتعلق بنصف أمل، النصف هو أن تصل وأن لاتصل، أن تعمل وألا تعمل، أن تغيب وأن تحضر.. النصف هو أنت، عندما لا تكون أنت.. لأنك لم تعرف من أنت، النصف هو ألا تعرف من أنت.. ومن تحب ليس نصفك الآخر.. هو أنت في مكان آخر في الوقت نفسه.

نصف شربة لن تروي ظمأك، ونصف وجبة لن تشبع جوعك، نصف طريق لن يوصلك إلى أي مكان، ونصف فكرة لن تعطي لك نتيجة النصف هو لحظة عجزك وأنت لست بعاجز.. لأنك لست نصف إنسان.

أنت إنسان وجدت كي تعيش الحياة، وليس كي تعيش نصف حياة!

جيران خليل جبران

• الفاعلية الاستثنائية

(الفاعلية المرتكزة على الدوافع)

الفاعلية الاستثنائية

أخبرت الساحرة السندريلا أن تعود إلى البيت
قبل منتصف الليل لأنها في ذلك الوقت ستعود
إلى هيئتها الطبيعية، وافقت السندريلا وأثناء
رقصها مع الأمير الوسيم دقت عقارب الساعة
لئعلن منتصف الليل، لتتذكر السندريلا اتفاقها
مع الساحرة وتترك الأمير راكضة إلى بيتها.

هل تعتقد أن تصرف السندريلا كان سيختلف إن لم تخبرها
الساحرة السبب وراء عودتها إلى البيت قبل منتصف الليل؟!
إجابتي ستكون بـ نعم، بعد عملي في عدد كبير من الشركات
والمشاريع والبحث في هذا الموضوع بشكل عميق، توصلت إلى
هذا الاستنتاج المهم جدًا: فاعلية الأشخاص لتنفيذ أمر ما تزداد
بشكل ملحوظ إذا عرفوا الدوافع والأسباب وراء فعله، وهو ما
أسميته بـ **الفاعلية الاستثنائية المرتكزة على الدوافع**.
• ببساطة شديدة تتمثل هذه النظرية في الآتي:

$$\text{الفاعلية} = \text{الإنتاجية} \times \text{الدافعية}$$

$$\text{Effectiveness} = \text{Productivity} \times \text{Motives}$$

ويمكننا تعريف الفاعلية بأنها جودة وتأثير الفعل، بينما الإنتاجية
هي فعل الفعل نفسه بطريقة صحيحة، والدافعية هي الدوافع
والأسباب وراء فعل ذلك الفعل.

أي أن تأدية الفعل بطريقة صحيحة فقط ليست معيارًا كافيًا
للفاعلية الكاملة إذ ينبغي مراعاة عوامل أخرى أهمها معرفة
الدوافع وراء هذا الفعل، فتتضاعف قوة الفاعلية نتيجة اندماج التأثير

الفيزيائي والعقلي مع التأثير العاطفي وهي مكونات الإنسان الاستثنائي أو المؤسسة الاستثنائية.

• يمكننا وصف ذلك بطريقة اخرى من خلال قولنا:

القيادة الاستثنائية = العقلية الاستثنائية + العواطف الاستثنائية

Exceptional leadership = Mindset + Heartset

في إحدى مقالات المجلة الأهم في مجال الأعمال في العالم «هارفارد بيزنس ريفيو» بعنوان «ما هي علاقة الإقناع بالذات البشرية» كتب هذا العنوان:

الإقناع أمر عاطفي في المقام الأول وعقلاني في المقام الثاني

كنت مُكلِّفًا مع فريق عمل رائع لوضع برنامج تطوير ما يقرب من ٢٠٠ موظف يعملون كمسؤولي خدمة عملاء في واحدة من كبار شركات الاتصالات في الخليج وكانت أحد أهم ملاحظتنا أن عدد كبير من هؤلاء الموظفين لا يُريد أن يعرض كل الخدمات للعميل لأنه يرى أن العميل يعامله بطريقة سيئة في بعض الأحيان ولأنه يشعر بأن وظيفته بلا قيمة، وهنا على الورق قمنا بوضع معيار رئيسي في برنامج التدريب والتطوير لهم وهو تخصيص جزء من البرنامج للتركيز على قيمة عملهم وأهميتهم الملموسة والملحوظة في العملية، وذلك أدى بشكل ملحوظ إلى زيادة فعالية عملهم ومدى ولائهم، وذلك يؤكد تأثير الدوافع على فعالية الإنتاجية الخاصة بالموظفين.

• **قال ديل كارنيجي:**

«الطريقة الوحيدة لثقة شخصًا بأن يفعل شيئًا ما هي أن تجعل

ذلك الشخص يُريد أن يفعل ذلك الشيء».

في ٣ سبتمبر ٢٠٠١ أعلنت الرئيسة التنفيذية لشركة اتش بي للكمبيوتر كارلي فيورينا أن هناك اندماج مع شركة كومباك للكمبيوتر، رأى كثير من موظفين اتش بي أن هذا الاندماج سوف يقضي على ما يُسمّى «طريقة شركة اتش بي» «HP way».

والتي تُعتبر ثقافة فريدة من نوعها تُميّز شركة اتش بي، وتعتمد على الثقة والتواصل المفتوح من أعلى الشركة إلى أسفل.

بدأت المعارضة للاندماج تنمو داخليًا وخارجيًا خلال الثمانية أشهر الأولى من بدء المفاوضات، وكان ممنوعًا على فريق التغيير المسؤول عن الاندماج التواصل مع أي شخص.

وبعد ذلك حدث الاندماج الرسمي عام ٢٠٠٢، وتم تسريح ٣٠ ألف موظف من الشركة بسبب عدم وضوح الهدف للعاملين الناتج عن فشل مجلس الإدارة في التواصل معهم بشكل قيادي منذ بداية الإعلان عن الاندماج.

وبعد الاطلاع على نتائج الشركة بعد مرور فترة من الاندماج تبين أن النتائج كانت أقل من المستوى المطلوب وبالتالي دُفعت كارلي إلى الاستقالة لأن أحد الأسباب الرئيسية التي كانت وراء ضعف الأداء العام للشركة هو عدم قدرة الرئيس التنفيذي على التواصل الداخلي وعدم التعامل باستراتيجية واضحة مع شكوك وقلق الموظفين!

وهذا يُؤكد بوضوح أن إهمال دوافع الموظفين ومشاعرهم تجاه العمل تُؤثر على النتائج والفاعلية بشكل ملحوظ قد يؤدي في النهاية إلى الانهيار.

في دراسة قامت بها ديبيرا باريت على شركات تم اختيارها من مجلة فورتنشن ٥٠٠، توصلت إلى أنه لكي يكون التواصل القيادي فعال أثناء تطبيق تغييرات أو قرارات يجب عليهم أن يُركزوا على:

- ضمان إرسال رسائل واضحة ومنتظمة للموظفين فيما يتعلق برؤية ورسالة الشركة.

- تحفيز الموظفين وتشجيعهم على الفعالية العالية.
- الحد من سوء الفهم والإشاعات التي تضر بالفاعلية والإنتاجية من خلال التواصل الجيد.

الجدير بالذكر أن أحد أهم الأمثلة في عالمنا العربي حول هذا الموضوع كانت دراسة أجريت على موظفي قطاع التعليم العالي في دولة الإمارات العربية المتحدة، بينت أن مستوى الثقة والفاعلية زاد عند الموظفين بشكل ملحوظ عندما شاركهم الإدارة بشكل دائم وتواصلت معهم بشكل مستمر أثناء مشاريع التغيير المختلفة

في قطاع التعليم العالي.

• وهنا يأتي في أذهاننا سؤال مهم:

هل تختلف درجة الاستجابة للفاعلية بين الأشخاص؟

هل سيكون رد الفعل متفاوت بين البشر؟

الإجابة ستكون بالتأكيد نعم، لأننا لسنا نسخًا كربونية متشابهة من بعضنا البعض، نحن مختلفون في إدراكنا الذاتي ومشاعرنا ومبادئنا وقيمنا واهتماماتنا، وبالتالي هذا سيؤدي بالتأكيد إلى اختلافات في رد الفعل والاستجابة.

في هذه الفكرة تُبنى الفاعلية على الدوافع الشخصية لكل فعل وكل إنتاجية وبالتالي باختلاف دوافع البشر ستتفاوت أيضًا نسب الفاعلية المحتملة، سيتضح ذلك في التالي:

صديقة لنا تخرجت في الجامعة وبدأت حياتها موظفة إدارية في إحدى الشركات، تؤدي عملها بجد، ملتزمة لأنها شخص يمتلك أخلاقًا عالية، تؤدي مهامها، لكن لا تشعر بحماس، ولا تجد دافعًا لفعل ما تفعل بشكل أفضل، وبالتالي هي تعتبر منتجة ولكن ليست بفاعلية كافية! **(عدم وضوح الدافع أو عدم وجوده)**

بعد فترة من الزمن لم تستطع الاستمرار في ذلك العمل بدون دافع قوي، لكنها أيضًا لا تعلم ما هو الشغف الذي تبحث عنه، في ذلك الوقت التقت بأصدقاء مغرمين بالصحافة، لتشعر بأن شيئًا يجذبها تجاه ذلك، لتبدأ عملاً في مجلة صحفية خاصة بالمرأة، أصبحت إنتاجيتها أفضل بسبب أن مديرها دائمًا يخبرها عن أهداف وخطط المجلة، وخطتهم لتطوير وعي المجتمع، ونظرتها لأصدقائها الصحفيين وهم يمارسون مهمتهم بدافع الشغف الكبير والتأثير، حتى أتى ذلك اليوم الذي أعدت فيه موضوعًا عن الحياة الصحية للإنسان، وفي تلك اللحظة شعرت بشيء مختلف، لمعت عيناها وعملت في تلك اللحظة أنها ربما وجدت ضالتها. **(معرفة الدوافع للفعل أو للعمل)**

تمر الأيام وتنتقل صديقتنا للعمل في شركة صحية متخصصة في الرعاية بالجسم والبشرة والحمية الغذائية، لتظهر ملامحها

الاستثنائية، لأول مرة في حياتها تشعر أن عملها وتأثيره يُعبر عنها وعن شخصيتها بهذا الوضوح، لدرجة أنها أصبحت تشعر أنها صاحبة الشركة، وبدأت تستثمر كل وقتها ومجهودها معهم، أصبحت تُعطي العمل كل أفكارها ومجهودها، أصبحت تذوب في الفكرة، وتشعر بأنهما شيئًا واحدًا، وهنا بكل تأكيد ستكون ذات فاعلية وإنتاجية كبيرة جدًا!

• (توافق الدوافع مع منظومة القيم الشخصية)

بسبب تفانيها الملحوظ في عملها، حصلت على ترقيات كبيرة جدًا متتالية وفي وقت قياسي، حتى أصبحت مديرة فرع الشركة في مصر، وذلك أدى إلى زيادة فاعليتها بشكل كبير بسبب شعورها بالتقدير المعنوي وكذلك التقدير والمميزات المادية الكثيرة، وهنا أصبحت فاعليتها عظيمة واستثنائية!

• (توافق الدوافع مع منظومة القيم الشخصية بالإضافة إلى أنها تعود علي بالنفع)

في مقال شهير نُشر في هارفارد بيزنس ريفيو بعنوان «كيف تدفع الناس لمساعدتك» كُتب فيه:
يرغب الناس في رؤية الأثر الذي ستركه مساعدتهم أو في معرفة هذا الأثر، وهذا ليس ضربًا من الأنانية».



هرم مراحل الفاعلية المرتكزة على الدوافع

سأنهي هذا الجزء باقتباس لـ عباس العقاد:
«غناك في نفسك، وقيمتك في عملك، وبواعثك (دوافعك) أخرى

بالعناية من غاياتك».

• النهضة الاستثنائية

النهضة من خلال التواصل الأفقي والرأسي معاً منهجية صناعة النهضة الاستثنائية



تُعرف النهضة بأنها: «التجدد والانبعث بعد تأخر وركود وفيها مناهضة ومقاومة وجهد»، وأخذ ذلك من أصل الكلمة في اللغة العربية وهو «النهوض».

فالنهضة هي انتقال لحال أفضل ووضع أعظم وتطور أجمل، ولكنها أيضاً تحتاج مجاهدة وصبراً ومناهضة..

منهجية صناعة النهضة تركز على ركيزتين أساسيتين، إحداهما غير ملموسة والأخرى ملموسة،

الركيزة الأولى هي القيم والمبادئ والأفكار (تواصل رأسي)، فبدون منظومة قيم صحيحة وإيمان عميق بالفكرة وإخلاص لمبادئنا العظيمة وأصولنا وجذورنا الأصيلة يستحيل بناء نهضة حضارية قوية ذات استدامة واستمرارية، فالقيم والمبادئ هي وقود الاستمرارية ودرع المقاومة في ظل التحديات والظروف الصعبة.

الركيزة الثانية هي البشر (تواصل أفقي)، التواصل معهم ودعمهم وتحفيزهم وتحريكهم تجاه القيم والسلوكيات والأهداف المشتركة، دائمًا نحن في حاجة إلى حواريين، لا أحد أبدًا يبنى نهضة وحضارة ومجدًا بمفرده، البشر هم محرك النهضة الأهم بلا شك.

الإمارات العربية المتحدة..

النهضة من محراب السعادة

التواصل الرأسي (مبدأ السعادة)

- الإمارات العربية المتحدة اتخذت قرارها بشقّ طريقها إلى النهضة من خلال مسار السعادة، فقررت تنفيذ ذلك بكل الطرق، اعتمدت أن أحد أهم مبادئها هو «السعادة» وانطلقت من إيمانهم بأهمية تفعيل السعادة في حياة شعوبهم ومؤسساتهم وحملاهم.
- سأقتبس من كتاب «تأملات في السعادة والإيجابية» للشيخ محمد بن راشد كلامه التالي:
«لسنا حالمين ولا مثاليين، ولسنا جدّدًا في الحديث عن السعادة، منذ فجر التاريخ والكل يطلب السعادة، أرسطو ذكر قبل ٢٤٠٠ سنة بأن غاية السياسة هي تحقيق السعادة، وذكر أن الدولة كائن حي يتطور ويسعى لتحقيق الكمال المعنوي والسعادة للأفراد، وابن خلدون كذلك، والدستور الأمريكي ينص في مقدمته على حق الجميع في السعي لتحقيق السعادة، بل إن هناك مطالبات من الأمم المتحدة بتغيير المعايير المعتمدة لقياس نجاح الحكومات من معايير اقتصادية إلى معايير تتعلق بسعادة الإنسان، وخصصت الأمم المتحدة يومًا عالميًا للتأكيد على أهمية السعادة».
- وأضاف:
«السعداء ينتجون أكثر، ويعيشون أطول، ويقودون تنمية اقتصادية بشكل أفضل وفق دراسات عدة، إننا نعمل حاليًا على دراسات حول الوفر المالي الذي ستحققه السعادة لنا، هل تعلم

تأثير السعادة في الصحة، والوفر الذي يمكن أن تحققه الحكومات عندما يكون المجتمع صحيًا، وتأثيرها في إنتاجية الموظفين، وتأثير هذه الإنتاجية في الناتج الاقتصادي، ومدى استفادة المجتمع من ذلك؟

هل تعرف تأثير التفاؤل في الاقتصاد ونموه وثقة الناس بالمستقبل؟

هي تأثيرات تُقدَّر بالمليارات، السعادة ليست كلفة بل ثروة للشعوب».

التواصل الأفقي (سعادة الإماراتيون)

وانطلاقًا من مبدئهم الرئيسي السعادة - الذي يُمثل بالنسبة لنا الركيزة الأولى في منهجية بناء النهضة وهي (التواصل الرأسي) بقيمة أو مبدأ -

تحركوا من خلال إشراك الناس والشعب والإعلام والمجتمع والحكومة - وهو ما اعتبرناه نحن الركيزة الثانية لمنهجية صناعة النهضة وهي (التواصل الأفقي) -

وذلك من خلال اعتماد نظام لتصنيف مراكز الخدمة الحكومية بتصنيف النجوم المُطبَّق في الفنادق، وعند كل مركز حكومي يتم وضع لوحة عليها تصنيف من نجمتين حتى سبع نجوم تُبين جودة الخدمات في هذا المركز، وسيتم تقييم المركز وفق مجموعة من المعايير أحدها هو ابتسامة الموظفين.

مما جعل جميع المراكز تتنافس فيما بينها، وكانت النتائج إيجابية. بعد ذلك قامت حكومة الإمارات بإطلاق «البرنامج الوطني للسعادة» والذي كانت أحد أهم نتائجه تحويل مراكز الخدمة الحكومية إلى مراكز سعادة المتعاملين!

اليوم تحتل الإمارات الترتيب الأول عربيًا والعشرين عالميًا في تقرير السعادة العالمي الصادر عام ٢٠١٨ عن الأمم المتحدة.

ماليزيا..

نموذج عالمي معاصر

“

هل تعتقد أن عشرين عامًا فقط كافية لبناء نهضة
اقتصادية رائدة؟!

ماليزيا تتحول من معدل فقر يصل إلى ٧٠ في
المائة، لبلد معدل الفقر بها نحو ٥ في المائة فقط،
وليزيد دخل الفرد من ٣٥٠ دولار ليصبح
٨٠٠٠ دولار.

”

بنى مهاتير خطته الأولى لنهضة ماليزيا على ثلاثة أسس رئيسية،
واحدة تتبع الركيزة الأولى لمنهجية بناء النهضة وهي القيم، وواحدة
تتبع الركيزة الثانية وهي البشر، أما الثالثة فتدمج بين القيم والبشر
في إطار رائع:

• أولًا: التعددية: (البشر)

فقد آمن مهاتير - في مرحلة مبكرة - أن حالة الصدام المستمرة
بين الأعراق الثلاثة في ماليزيا (الملايو - الصينيين - الهنود) هي
العقبة الأكبر في تحقيق النهضة؛ لذلك سعى مبكرًا إلى معالجتها
بطريقتين عمليتين:

(١) الوقوف في وجه هذا الصدام الناتج عن التعدد، ومواجهته في
التعليم والإعلام ومؤسسات الدولة الكبرى، وفرض حالة حقوقية
تربط حقوق الفرد وواجباته بانتمائه الوطني وليس بانتمائه العرقي.
(٢) استثمار التعدد العرقي في ملف النهضة، وجعله أحد
المقومات الرئيسة للنمو الاقتصادي، وقد صرح مهاتير محمد بأن
الملايو كانوا سببًا مهمًا في إقامة علاقات ثقافية واقتصادية مع
العالم الإسلامي وتحديدًا دول الخليج، في حين يُعتبر الصينيون
والهنود سببًا مهمًا في الانفتاح الاقتصادي على الصين خاصة في
مجالات الصناعة وعلى شبه القارة الهندية خاصة في مجالات
الزراعة، واستطاع بذلك أن ينقل المجتمع الماليزي من حالة

الخلاف إلى حالة «النهضة».

• **ثانيًا: إصلاح نظام التعليم: (الدمج بين القيم والبشر)**

فقد كانت ماليزيا مؤمنة بأن التعليم أساس لثلاث حالات مهمّة تحتاجها النهضة، هي: الأمن، والمعرفة، والرفاهية. وتم تخصيص أكثر من ربع الدخل القومي لماليزيا لإصلاح نظام التعليم، ثم وضعوا أسسًا مهمّة لصناعة علاقة إيجابية بين ثلاث بيئات، هي: البيئة التعليمية (العام والجامعي)، وبيئة العمل (التي تؤسس مزاياها المادية والمعنوية على مقدار ما حصله الماليزي من مادة علمية أو خبرة مهارية في مشواره العلمي أو التدريبي)، والبيئة المفتوحة الاجتماعية (التي تعتمد في مميزاتها بين أفراد المجتمع على أساس مخزونهم المعرفي وإنتاجهم الوظيفي).

• **ثالثًا: الدمج الواعي بين المحافظة والانفتاح: (القيم والسلوكيات)**

كان هذا الدمج سمة من أهمّ سمات الحداثة التي عاشتها ماليزيا في العقود الثلاثة الماضية. إنّ العقلية المنفتحة التي انطلقت منها النهضة الماليزية لم تدفعهم إلى تنحية مبادئهم، ولا إلى الثورة المفتوحة على قيم المجتمع وأعرافه وتقاليد.

وفي المقابل لم يمنعهم اعتزازهم بقيمهم وقيم مجتمعهم من التواصل مع الآخرين، فقد انفتحت ماليزيا ثقافيًا وسياسيًا واقتصاديًا على دول الشرق والغرب؛ فاستفادوا في مجال التعليم من بريطانيا وألمانيا، واستفادوا في ثقافة العمل من اليابان والصين، وتواصلوا بكل أشكال التواصل مع العالم كلّ.

عندما زار مهاثير محمد الولايات المتحدة الأمريكية في عهد الرئيس الأسبق رونالد ريجان، قال ريجان له: «انظر أمامك، ما تراه هما البرجان الأطول في العالم - يقصد برجي مركز التجارة العالمي -».

فردّ عليه مهاثير محمد: «سيدي الرئيس، أطمئنك أنه سيكون في ماليزيا قريبًا ما هو أطول منهما».

لُتدشن ماليزيا عام ١٩٩٨ أطول برجين في ذلك الوقت المعروفين باسم «برجي بتروناس».

رواندا..

من الصراعات إلى النهضة

“

رواندا التي تعني «أرض الألف تل» وكانت أشهر علامات التاريخة هي حروب قبلية أودت بحياة مليون شخص.
هناك حدث المعجزة، في عشر سنوات فقط أُعيد لرواندا تواجدتها على الخريطة.

”

الانتشار الرأسي (الانطلاق من المبادئ والقيم والأفكار)

انطلق الرئيس الرواندي بول كاجامي من المبادئ الرواندية الإفريقية الأصيلة، اعتزازهم بأنفسهم، قرر أن يُعلن موعدًا سنويًا ثابتًا هو حداد رسمي لمائة يوم حزنًا على كل رواندي مات في الحرب الأهلية أيًا كان انتمائه القبلي، المهم أن كلنا روانديون، وقرر أن يُعلن كاجامي في خطابه في هذا الحداد كل عام عن هدف رواندا للعام الجديد، لنسعي إليه معًا.

بحثت رواندا عن ما تُجيد فعله منذ قديم الأزل، فوجدوا أن أهم ملامح رواندا هي الزراعة، فقرروا أن يُعيدوا صياغة خريطة الاقتصاد من هذا المنطلق، فقررت رواندا عقد أحد أهم الصفقات التجارية في التاريخ الرواندي الحديث مع سلسلة مقاهي ستاربكس الشهيرة، لتصبح المستورد الأهم لحبوب القهوة الرواندية، ليؤدي ذلك إلى ارتفاع إنتاج القهوة من ثلاثين ألف طن بعد الحرب إلى ١٥ مليونًا خلال خمس سنوات فقط!

إدًا يجب علينا دومًا أن ننطلق من قلب المبادئ الخاصة بنا، يجب علينا أن نبدأ من المحاور التي تُتقنها قبل أن نبدأ من حيث لا نتقن.

الانتشار الأفقي (التركيز على العلاقات والأشخاص والبشر)

لتصفية النفوس تجاه المذبحة التي حدثت في رواندا اكتفت الحكومة فقط بتقديم كبار المجرمين الذين تسببوا في المذبحة إلى محاكم دولية، أما باقي المتورطين في المذبحة وهم عشرات الآلاف أوكلت الحكومة أمرهم إلى الشعب عن طريق محاكم عرفية في القرى والبلاد اختار الشعب بإرادته تحويلها إلى نوابٍ إصلحية لهم عُرفت باسم «الغاكাকা».

أما بالنسبة لمحور الإصلاح الاقتصادي فقد علمت رواندا أن أحد أهم الركائز الاقتصادية العالمية الآن هي السياحة، ولجعل رواندا وجهة سياحية يجب أن تُسلط الضوء على مميزات وعادات وتقاليد الثقافة الرواندية، ويجب أن تكون رواندا بلد نظيفة ومتحضرة، ولذلك أقرت مدينة كيجالي -عاصمة رواندا - سياسة «أومجاندا» أو «هيا بنا سوياً لنحقق هدفنا المشترك» المعتمدة على قيام سكان المدينة كلهم بعمل تطوعي بأن ينزلوا إلى شوارع المدينة في آخر سبت من كل شهر كي يشاركوا في تنظيفها سوياً، وبلا مقابل، حتى أن بعض السياح يشاركون في حملات النظافة تلك! الجدير بالذكر هنا أن منظمة الأمم المتحدة اعتبرت مدينة «كيجالي» عاصمة رواندا أجمل مدينة في إفريقيا لعام ٢٠١٥.

النهضة أم التنمية؟!

من أفضل من أجاب على هذا التساؤل في وجهة نظري هو د. أحمد خيرى العمري في كتابه «سيرة خليفة قادم».

• ولذلك سأقتبس منه السطور التالية:

النهضة عملية شاملة تنبع من البنية الفكرية لأمة ما، تقوم فيها هذه الأمة بتحقيق مقومات وجودها كأمة متميزة عمّا سواها، تجد هذه الأمة منطلقات وجودها وأهدافها في هذا الوجود وتعمل لتحقيقها وتسخير كل طاقاتها لذلك.

التنمية عملية مرتبطة بالاقتصاد في المرتبة الأولى، هاجسها الأول معدلات التصنيع ومعدلات دخل الفرد والدخل القومي بمعزل عن تأثيرات ذلك على المجتمع أو العدالة الاجتماعية، كما تتجاهل التنمية

المشاكل النفسية والأسرية وخصوصًا على المدى البعيد.
التنمية والنهضة يتقاطعان في بعض النقاط، ولكن النهضة أكثر
شمولاً وبأولويات مختلفة.
النهضة تهتم أكثر بالقواعد السليمة، وبنمط ومواد البناء وكونها
ملائمة للإنسان أكثر.

استثنائيون لم يذكرهم التاريخ

“

«الأقوياء ليسوا من يُظهرون القوة أمامنا،
ولكنهم هؤلاء الذين يربحون معارك لا نعرف
شيئاً عنها».

كاتب مجهول

”

(١)

رأيتهُ، لتركض إلى ذاكرتي كلماتٍ كتبْتُها منذ زمن على قُصاصَةٍ ورقية صغيرة منذ زمن:

«لو أن العالم كله يدّعي أنه ملحمةٌ كُبرى، وسُلطت الكاميرات بشكل صحيح عليه، وبحثنا في أبعاد الزوايا، سنكتشف من هم الأبطال الحقيقيون، بعيدًا عن الهتافات والشعارات والادعاءات الرثانة التي تملأ الدنيا ضجيجًا حتى ضاقت الدنيا بها، وشوّشت على صورة الأبطال».

رؤيته، واستدعاء ذاكرتي لتلك الكلمات في نفس الوقت، ضاعف شعوري به، كأنني لامسته، اندمجت به، امتزجت بقصّته، أو هكذا حُيِّل لي!

* * *

في ميدان «فيكتوريا» في وسط حيِّ شُبرا في قاهرة المُعزِّ، كان اللقاء هناك رجلٌ مُسنٌّ، تظهر عليه آثار شللٍ نصفي قديم، نتج من جلطة دماغية، أفقدته القدرة على الكلام إلى الأبد - ولعلّ الكلام أصبح بلا قيمة في هذه الأيام -

تظهر عليه آثار الفقر، ولكن لا تظهر عليه آثار الهموم!
في حياتنا التي نبحث فيها عن أي شبرٍ من الهموم لنحتفل به!
حتى تبسّمت كثيرًا من قول مُريد البرغوثي حين قال:
« لماذا يظنُّ كل شخص في هذا العالم أن وضعه بالذات هو وضع

مُختلف؟!، هل يُريد ابن آدم أن يتميّز عن سواه من بني آدم حتى في الخُسران؟!»

في وسط بحثنا الدؤوب في حياتنا عن بعض الخسران والفشل والخيبات لئُصّدرها لغيرنا لنظهر أمامهم أننا ضحايا ومُتعبون، كان ذلك الرجل يقف شامخًا يُداري آثار مرضه وعجزه وسنّه لئُنظّم ترتيب الميكروباصات ويمسح زُجاجها بيدٍ واحدة، ليقتات قوت يومه بضع جُنيهات، وهو الذي لم يلجأ أبدًا لأن «يشحت» قوته اليومي - مع أنه أولى من مئات الشحاذين الذين أصبحوا معلّمًا من معالم مصر!!

الأكثر إثارة أن بطل قصتنا اليوم قرر منذ البداية أن يُكافح في الحياة حتى النهاية، وأن يُحارب معركته بشرف حتى الرمق الأخير ليرفض - أمام عيني - صدقةً حاول أحد الركاب تقديمها إليه لما رآه مُسنًا عاجزًا صامتًا!

وقف ذلك «الخال»، ذو العينين الخضراوين، وتجاويد الزمن تُوشّح وجهه كوشاحٍ عسكري يناله القائد بعد انتصاره في معركة، ليُعلن بلسان - لا ينطق - بصوت أعلى من كل الشعارات السياسية والجمل الإعلامية الرنانة والحملات الانتخابية، أن البطولة هي أن تُقرر كيف تُريد أن تحيا وبالتالي كيف تُريد أن تموت! لعلّ أجمل ما يصف ذلك كله، قول مُصطفى أمين ذات مرة: «فريق منا تصرعه الضربة الأولى، وآخرون تخلق منهم الضربة الأولى أبطالًا!».

(٢)

بالأمس، في منتصف النهار، جاءت إلى الشركة فتاة، في العشرينيات من عمرها، تحمل نُسخًا من السيرة الذاتية CV الخاصة بها، تدور بها على الشركات المُحيطة بمنطقة سكنها، تبحث عن عمل، ترتدي ملابس رسمية، مُستعدة لأن تبدأ مقابلة عمل مباشرة! بصراحة: سعدتُ بكفاحها الشريف لم تنتظر في بيتها لكي تُمطر السماء عليها ذهبًا أو وظائف!

رددتُ في نفسي أبيات شهيرة للإمام الشافعي:

بقدرِ الكدِّ تكتسبُ المعالي

ومن طلب العلا سهر الليالي

ومن رام العلا من غير كدِّ

أضاع العمر في طلب المحال

تروم العز ثم تنام ليلاً

يغوص البحر من طلب اللائي

(٣)

وأنا في طريقي إلى عملي، رأني صديق قديم، فلما لمخني
استدار ليحتجب عني كي لا أراه، لأنه يعمل عملاً أقلّ من طموحاته
التي كان يُحدّثني عنها قديمًا!

لما رأيت منه ذلك، تجاوزت الموقف، لكئيّ حزنت، حزنت ليس
لأنه يعمل عملاً مؤقتًا أقلّ من طموحاته، بل حزنتُ لأنه استحي من
إظهار كفاحه..

يا صديقي، الكفاح المشروع لا يُخفي أثره..

ف أنت عندي أشرف من مائة ألف شاب جلسوا مُتكنين على
آرائك المقاهي مُنتظرين أن تُمطر عليهم السماء ذهبًا أو «وظائف»!
أنت يا صديقي، بطلٌ، لأنك قررت أن تواجه الحياة ومصاعبها
بشرفٍ ونزاهة، والبطولة مكانها منصّات التتويج، وليس الاختفاء عن
الأنظار.

أنت يا صديقي فارسٌ وِغوارٍ شاهراً سيفك المسلول في معركتك
أمام الزمن، والفرسان يُمنحون الأوسمة!

يا صديقي، كل الأنبياء كانوا رُعاة للغنم، وداود عليه السلام كان
حدّادًا، ونوح عليه السلام كان نجّارًا، والعظماء أيضًا كثير منهم بدأ

شقّ طريقه للنجومية بكفاح مشروع - ولو كان أقل من طموحاته -
ك غسل الصحون، وغسل السيارات!
يا صديقي، أنت عظيمٌ وفارسٌ نبيل وبطلٌ مغوار، افتخر بنفسك،
وضع خططاً لأحلامك، وأبحر في بحور تطبيقها، «افرد» الشراع،
وأبحر، انطلق في فضاءات الحياة، وحلّق بـ «أجنحتك»، وتذكّر ﴿إِنَّهُ
مَنْ يَتَّقْ وَيَصْبِرْ فَإِنَّ اللَّهَ لَا يُضِيعُ أَجْرَ الْمُحْسِنِينَ﴾.

(٤)

بالأمس كنت أقوم بصيانة سيارتي عند مركز صيانة سيارات
لديه الكثير جدًّا من العملاء..
لفت انتباهي، رجل يعمل معه، يرتدي ملابس خاصة بالعمل لكنها
رثّة، وظيفته هي حمل «كشّاف النور» للعاملين في المركز لكي
يتمكنوا من رؤية محركات السيارات هذا الرجل غير مُتزن عقليًا،
يبدو وكأنه من هؤلاء الذين أصابتهم صدمة عصبية يومًا ما ففقد
اتزان عقله، الفكرة الرئيسية أن ذلك الرجل كان يعمل لساعات
طويلة وهو مبتسم، وكان الابتسامة هي سلاح الفرسان الرئيسي
لمواجهة معارك الحياة المختلفة.

* * *

ونحن ننتظر كأصحاب سيارات، ننتظر الانتهاء من صيانة سيارتنا
تسلّم علينا بنت بابتسامة لطيفة، وتعرض علينا المنتجات التي معها،
أحزمة جلد، جوارب، فؤاحات،
طبعًا أغلبنا استمع لها لكن لم يشتر منها، الفكرة أنها لم تأس،
ولمحتها وهي واقفة على جانب الطريق «كالصقر» ترصد بعينها
اللتين أتعبتهما مرارة الأيام، تبحث عن مُشتر جديد لبضاعتها،
الفكرة أيضًا أنها كانت مُبتسمة دائمًا!

(٥)

نخطئ كثيرًا في تعريف «البطولة»..
فهي لا تقتصر فقط على صمود الجندي في المعركة ضد الأعداء،

أو ثبات المُطالبين بحقوقهم في وجه الطغاة.
أنا أؤمن بأن «البطولة» هي معنى أشمل من هذا، معنى سام
يشمل بين طيَّاته ذلك الرجل المُسنّ الذي يقف على أحد الأرصفة
في عزّ الظهيرة لبيع شيئًا ما وهو يتنسم! ليأكل من قوت يده
وليس من مال المُحسنين.
البطولة أيضًا تتمثّل في فتاةٍ تحمل بداخلها طموحًا يُنطح
السحاب، فتنزّل ساحات المعارك من أجله.
تتمثّل في أمٍ رؤومٍ تحمّل همّ التربية على كتفها، مُؤمنة بداخلها
بأنها بذلك تُوقظ الأمة من سُباتٍ عميق زاد عن ثمانية قرون.
تتمثّل في أبٍ وضع على عاتقه: أن يُحقّق أولاده القرآن، ويعلمهم
ويُفهمهم تلك الآيات وتطبيقاتها، لينشئ جيلًا ربانيًا يُعيد صناعة
النهضة للأمة.

(٦)

رأيتهما وأنا في طريقي إلى عملي صباحًا..
بطلان من أبطال الحياة!
رجل ضرير في الأربعين من عمره تقريبًا.. وابنته التي لم تتجاوز
الـ ١٠ من عمرها..
تُمسك البنت بيد أبيها.. تعبر به الشارع..
ابتسمت وراقبتهما عن قرب..
عند ركوب الميكروباص.. تصادف أن طريقنا واحد..
انتهزت الفرصة.. سألته عن أحواله.. وعن إلى أين يذهب!
فأخبرني بأنه يبيع الكتب على أحد الأرصفة.. وأنه فقد بصره منذ
سنوات قليلة.. فأصبحت ابنته الصغيرة تجمع معه الكتب.. ويرتبانها
معًا على الرصيف.. ثم تقوم تلك البنت الصغيرة بتدوين أسمائها في
قائمة!
حتى إذا أتى مشتري يبحث عن كتاب مُحدد.. تستطيع تلك البنت أن
تخبره بوجوده من عدمه..
هكذا يبيع هذان المناضلان.. الأمل والإرادة والكفاح!

من المؤكد أنه في داخل هذه الكتب.. المئات من العبارات
والمقالات التي تتحدث عن البطولة والكفاح والإرادة والحياة..
ويقرأها المئات ولا يطبقها إلا من رحم الله!
هذا الرجل وابنته.. طبقا معنى الكفاح والإرادة الحقيقيين على
الأرض.. وليس على سطور الكتب!
لنملاً أرواحنا بالإرادة والكفاح.. لنربح معركتنا مع هذه الحياة
القاسية.. القاسية جدًا!

(٧)

صباح ككل الصباحات المعتادة.. أستيقظ باكراً.. أشرب قهوتي..
أذهب إلى عملي..
طريق مُزدحم كعادته كل يوم..
المناوشات اليومية بين الركاب وسائق الحافلة..
لكن.. اليوم أبى أن يكون كباقي الأيام!!
أركب الحافلة.. فإذا بجانبني رجلٌ يُناهر الخمسين من عمره.. يبدو
عليه أثر إنهاك الحياة وخبرتها.. لكن لا يبدو عليه الاكتئاب.. بل وجهه
مُبتسم.. وكأنه يعيش حالة رضا وتصالح مع الكون!
صادف ذلك أن أساء سائق الحافلة إلى أحد الركاب بسبب طمع
السائق في أن يحصل على الأجرة مضاعفة!
فانبرى ذلك الرجل بجانبني بإخلاص ليهدئ من حدة الموقف..
ثم.. همس لي قائلاً: «وفي السماء رزقكم وما توعدون».. لو أن
كل فرد فينا آمن من داخله بأن الله تعالى قد قسم له رزقه، ما
تحارب الناس على الدرهم والدينار، ولا مشوا في طرق الكسب
الحرام اغير المشروع!
فابتسمت له.. ووضعت الكتاب الذي كنت أقرأه من يدي.. وبدأت
أتناقش مع هذا الرجل..
تناقشنا في جوانب حياتية كثيرة.. عن المستقبل.. عن الأولاد..
عن الرزق.. عن الفلوس..
فأريت في هذا الرجل شيئاً مميّزاً.. رأيت دائماً ينظر في الأشياء

إلى الزوايا المُشرقة.. دائمًا يُبث الأمل في داخل كلامه.. حتى في قلب المواضيع الكثيرة كالموت مثلاً..
فيرى أن الموت بدايةٌ لـ «حياةٍ» أفضل عند رب كريم.. وليس نهايةٌ للحياة كما نراه نحن!
أذهلني نظرة هذا الرجل للأشياء!
فسألته: كيف يمكن أن أكتسب هذه الطريقة التفاؤلية في النظر إلى مفردات الحياة يا جدّي؟
فقال لي: لو آمنت بأن الله دائماً يُريد لك الخير، وتوكلت عليه حق التوكل.. لاستطعت ذلك!
ومع نقاشنا الممتع وابتسامته الدائمة.. لم أشعر بطول الطريق.. ووجدت نفسي أصل إلى محطتي.. فسلمت عليه بـ ودي.. وشكرته على سعة صدره.. فحيّاني بـ حُب.
ثم نزلت من الحافلة.. شاكرًا الله تعالى على أن وضع في طريقي هذا الرجل لـ يجعل ليومي معنىً مختلفًا سعيدًا.. ولعل الله أراد أن يُرسل لي رسالة ما على لسان ذلك الرجل.. ربما!

(٨)

عن ذلك الكهربائي الإنسان الذي كان يقوم لنا ببعض الأعمال في البيت أمس..
عن الإنسانية أتحدث..
عن ملامح الرجولة التي بدأت تغيب مع أفق الزمن..
تأخر عن مواعده الذي حددناه معًا..
فسألته عن سبب تأخره.. وعجبت!
ذلك الكهربائي الشاب له زوجة شابة يحبها من كل روحه.. ابْتُليت بشلل نصفي جعلها عاجزة عن مهام البيت.. ففقدت حركة نصف جسدها الأيسر كله!
فأصبح ذلك الرجل يذهب إلى عمله صباحًا.. ثم يعود آخر النهار ليقوم بتنظيف البيت وغسل الصحون ومساعدة زوجته الحبيبة.. وتلك الزوجة أيضًا تفعل ما في وسعها فعلة من الطعام الشهي

وتهيئة البيت هادئًا له لكي يستريح فيه قليلاً قبل أن يخرج ليلاً ليكمل عمله في المنازل ككهربائي..

أعجزني هذان الزوجان عن النطق..

فالحب لا يُتعلّم في الجامعات.. ولا يُكتسب من الروايات.. بل هو الإحساس والإنسانية والفيض الروحاني والطاقة القلبية التي تُضيء لنا بصائرنا.. وتجعلنا نرى عالمنا أفضل!

قصة كهذه لا تتعدى الـ «ثلاثة» سطور قد تُغيّر في نفوسنا شيئاً للأفضل تجاه من نحب.. قد تجعلنا نُعيد النظر في علاقتنا وطريقة حبنا.. قد تجعلنا نكون أفضل وأكثر سعادة.. وبالتأكيد ستجعل كل من يعمل بذلك: «إنسانًا» بحق!

(٩)

في إحدى عربات مترو الأنفاق.. المتكدس بالناس حتى الفؤهة!
الساعة الثانية ظهرًا..

حر شديد.. ورطوبة عالية.. وعرق يتصبب

في تلك اللحظة الشديدة.. ظهرت «منار»!

بنت صغيرة لا تتجاوز ٥ سنوات..

تجلس بجانب والدتها.. وتلعب.. وتضحك.. وتُخرج «طاقة

الطفولة» التي نفقدها مع تقدم العمر ومرور الزمن!

شاب - في العشرين من عمره تقريبًا - يستغل الوقت الطويل

وهو واقف بين الأكتاف.. فيلمحها.. فيلاعبها.. ويُبهرق لها عينيه..

فتضحك!

وما زال الشاب يلاعبها.. فيزداد صوت ضحكها في وسط العربة -

التي تصُح بالناس المراهقين العائدين من أعمالهم -

من بين هؤلاء الناس.. ذلك الرجل العجوز - الذي جاوز السبعين -

يلحظ منار وهي تضحك.. فيُحب ضحكها - لعلّها تذكّره بشيء من

ملاح طفولته منذ أزمان -.. فيُقرر ذلك العجوز أن يلاعب منار!

ومنار تضحك وتضحك.. وتتحرك في كل أرجاء العربة راکضة هنا

وهناك..

وإذا بـ ثالث، ورابع، وخامس.. كلهم يلاعبون منار.. ومنار الصغيرة تتراقص من الفرحة!

لتبدأ عدوى «الضحك» بالانتشار السريع في المترو!
وتبدأ الوجوه المتعبة في الابتسام.. وكأنهم كانوا يبحثون منذ زمن عن مُحفِّز ما.. ليُحفِّزهم على الابتسامة ومقاومة متاعب الحياة..
أو لعلَّهم.. كانوا يبحثون عن مُحفِّز يوقظ «جينات» الطفولة بداخلهم.. التي انقضت بداخلهم مع الزمن!
شكرًا منار الصغيرة.. التي أسعدت كل هؤلاء الناس بـ ضحكة صغيرة من ثغرها الجميل!

(١٠)

بعد اجتماع طويل.. ونقاش أطول.. عن المستقبل والأحلام والأمل!
وأجهدنا عقولنا بالكلام والتخطيط!
في زمن أصبح فيه المستحيل كثيرًا.. واليأس يملأ الطرقات..
والبطالة هي الواقع المرير!
وهممنا بالرحيل بعد أن امتلأت خلايا عقولنا بالحديث.. وتكدّست أوراقنا بالكلمات والمخططات!
وإذا بنا نجد رجلًا - في الأربعين من عمره - يبدو عليه التعب والإرهاق.. وقد تملّكه الإجهاد المادي القاسي.. في حياة كهذه التي نحياها!

ذلك الرجل.. أوقفنا بابتسامة على ثغره.. ثم سلّم عليّ وسألني:
أنا ملتزم جدًّا في العمل، وسريع التعلم ومستعد أن أقوم بأي عمل حتى لو كان عاملاً للنظافة!
ثم نظر إليّ بتمعن.. وقال لي: لا تستحي مني، إن لم يكن لديك فرصة عمل الآن.. أنا لا أياس أبدًا.. سأركض في كل مكان حتى أعثر على عمل مهما كان.. العمل ليس عيبًا!
نظرت من حولي إلى أصدقائي.. وكأن هذا الرجل يُعطينا «درسًا» في صناعة المستقبل..

في الأمل..
في الكفاح..
في مقاومة اليأس..
وفي الانتصار على الإحباط..
سَلِّمت على هذا الرجل.. ودعوت له أن يوفقه الله تعالى إلى كل
خير..

وانطلقنا أنا وأصدقائي نسير في الحياة.. ولكن بنشوة الأمل
ورغبة في كفاح مُستमित مع الحياة حتى الرمق الأخير!

(١١)

وأنا طفل صغير، اعتاد والدي أن أشاركه دومًا صلاة الجمعة في
المسجد الكبير
رأيت ذلك الرجل المُسن..
وهو يبيث الأمل في قلوب كل الأطفال من حوله..
ب ابتسامة حلوة وقطعة حلوى لكل طفل
كمَّ أُنزَّ في ذلك الرجل، وحزنت جدًّا عندما توفى، لأنه كان أحد
لأهم مصانع الأمل في حياتي

* * *

قد تكون تكلفة إنشاء «مصنع للأمل» بداخل قلوب الناس لا
تُكلفنا سوى ابتسامة أو كلمة حلوة أو حتى قطعة حلوى!
ولكن تأثير هذا علينا وعلى الآخرين هو أجمل تأثير في الدنيا..
فأجمل ما في هذا العالم: أن يبتسم لنا أحد من كل جوارحه..
أو أن نرى الفرحة التي رسمناها في عيون من حولنا..

* * *

أيها الأعزاء.. لنبدأ من الآن في إنشاء «مصانع للأمل» بداخلنا!

(١٢)

موظف الأمن - الذي لا أعرف اسمه - في إحدى المكتبات
العامة..

رجل إنسان..
يُعلمني كيف يتسم الإنسان في وسط هذه التحدّيات الصعبة!
يتسم في وجوه المارة..
يُسلّم على زائرين المكتبة والمترددِين عليها..
سألته عن مكان أصلي فيه..
فقام بنفسه لـ «يفرش» لي سجادة الصلاة الخاصة به لكي أصلي
عليها.. وهو يقول لي بابتسامة: ادع لنا
يبادرني كل يوم بابتسامة لكي أبدأ يومي.. ويسألني عن أحوال
الطريق.. فهو يعلم أن مشواري طويل جدًّا..
الحياة تمتلئ بالشدائد والأمور الصعاب جدًّا..
لكن ربما ما يجعلها «تهون علينا» وتحمّلها ونصمد في الحرب
الضروس مع الحياة أشخاص ك موظف الأمن هذا الذي لا أعرف
اسمه!
وكأن الأسماء والمناصب والألقاب معلومات ثانوية لا قيمة لها إذا
لم تكن إنسانًا بحق!
وكأن «الإنسانية» هي أسمى السمو كله.
شكرًا موظف الأمن على «ابتسامتك»!

(١٣)

صديق لي في وسط زحام الحياة، نسي هاتفه المحمول الغالي
الثمن فوق سيارة كانت يستند عليها..
ومشي وترك المكان.. ولم يأخذه معه..
نسيه..
ولما اكتشف ذلك بعد فترة..
عاد راکصًا مسرعًا إلى ذلك المكان ليجد أن السيارة تحركت من
مكانها..
ولم يجد الهاتف المحمول..
بكى.. على فراقه!
مُشكلتنا الأساسية ليست في قيمة الهاتف نفسه.. بل في قيمة

الذكريات التي يملكها.. جزءٌ من ذاكرتنا وحياتنا تُودعه أمانةً في هذا
«الجهاز» الصغير الذي لا يتعدى حجمه.. مقاس جيوبنا!
بعد ساعات..

وجد صوتًا يتصل بـ أمه من رقمه الضائع!
يُخبرهم أنه وجد هذا الهاتف تائهًا في الطرقات.. وأنه يبحث عن
صاحبه أو صاحبتة ليُعيده إليها..
فرحت الأم والصديق بهذا الخبر..
وحددوا موعدًا في ذات اليوم لمقابلة هذا الشخص واسترداد
الموبايل..

ذهبا إلى المكان المُتفق عليه.. وفي الموعد المُتفق عليه..
ليجدا مُفاجأة!

هذا الشخص هو طفل صغير لا يتجاوز الـ ١٣ سنة!
وكان الرجولة لا عُمر لها!
وكان الأمانة والأخلاق هم كنزٌ يندُر وجوده!
هذا الطفل الإنسان.. أثبت لنا كم نحن نحتاج أن نُعيد شحن
إنسانيتنا!

هذا الطفل «الرجل» «الإنسان».. وضع يديه على موضعٍ ما في
داخلنا يُشعرنا بالألم.. ألا وهو مرض «نقص الإنسانية» من داخلنا أو
«انعدامها للأسف»
شكرًا أيها «الطفل» «الإنسان»!

(١٤)

على عربة «الفول»..
وفي قلب منطقةٍ شعبيةٍ بين سكان المقابر..
طلب الرجل الأربعيني ربَّ الثياب من بائع الفول أن «يلف» له
«الساندوتش» في ورق كُتب وليس في ورق «جرائد».. لعلَّه
يستخدم ورق الكتب هذا بعد الانتهاء من أكل «الساندوتش» في أن
يتعلَّم القراءة والكتابة بنفسه!
كلمني عن «الإرادة» في زمن امتلأ بـ «المهزومين»!

(١٥)

هو رجلٌ والرجال قليل جدًا في عالمنا هذا..
وهي امرأة لا يُقدَّر ثمنها بـ كل أموال وكنوز العوالم كلها..
رجل في أواخر الأربعينيات.. مُتزوج.. ولديه عددٌ من الأولاد..
مُرتبه ضئيل جدًا لا يتجاوز الـ ٤٠٠ جنية شهريًا..
هذا الرجل.. اكتشف بعد أن أخذ الباقي من سائق الحافلة الذي
كان يصل به حتى الشارع المجاور لبيتهم.. أن السائق أعطاه ورقة
بـ ١٠٠ جنية مزوَّرة!
ذهب إلى أحد مكاتب الصرافة.. ليتأكد من أن الورقة مزوَّرة..
وللأسف تأكد له ذلك!
فصاح زوجته بذلك..
فقال له لا تصرفها أبدًا.. فينخدع بها غيرنا.. فهو غش وخداع لا
يرضاه الله..

ولا نرضى أن يأكل أبناءنا مالا حرامًا أبدًا حتى لو ماتوا من الجوع!
وأخذت الورقة منه وأحرقتها بولاعة المطبخ كي لا تُسوّل لهم
أنفسهم باستخدامها وقت الضوائق المادية التي تحلُّ بهم باستمرار!
نعمّ الناس أنتم..
لعلنا نحتذي بكم..

(١٦)

مُحمد..

ذلك الشاب المُبتسم.. المسؤول عن نقل المرضى من غرفهم
إلى غرفة العمليات..
تشعر أنه عمل بسيط.. لكن الأعمال - يا عزيزي - لا تُقاس
بالألقاب بل تُقاس بتأثيرها على الإنسان!

* * *

ساند أبي المريض لكي ينزل من على سريرته ووضعه على
الكرسي المتحرك ليتم نقله إلى غرفة العمليات لإجراء الجراحة

المُرتقبة!

وهما في طريقهما إلى غرفة العمليات.. لاحظ محمد أن والدي شيخ كبير ذو لحية كبيرة بيضاء تظهر عليه آثار التدخين والقرب من الله تعالى.. فقال له محمد:

أدعُ الله لي يا شيخ..

ف ابتسم له أبي ابتسامة رقيقة.. ثم قال له:

أنا أحوجُّ إلى دعائك.. ربنا يغفر لنا جميعًا..

ثم تعرف عليه.. وسأله عن دراسته وحاله وأحواله..

ثم افترقا عند بوابة «غرفة العمليات» المؤدية إلى قدره الذي يريد عالم الغيوب!

بعد انتهاء العملية.. عاد محمد ليُعيد والدي على سرير مُتحرك من غرفة العمليات إلى غرفته الخاصة.. وبدأ يسأله عن حاله وأحواله.. ودعا له بالشفاء.. ووعدته أن يزوره في الليل.. بعد أن يقل ضغط العمل عليه ويكون والدي قد أفاق من صدمة العملية!

بصراحة.. أعجبت جدًّا بفن تعامل محمد مع المرضى..

سألت.. فإذا هو يفعل ذلك مع كل المرضى..

يُطمئنهم..

يبتسم في وجوههم..

وقد يزور بعضهم في غرفته في المستشفى عندما يقلُّ ضغط العمل عليه في المساء!

(وما أحوج المريض إلى كلمة طيبة وابتسامة بسيطة)

محمد هذا نجح في أن يُساهم في شفاء عشرات المرضى.. بل لعلّه كان لبعضهم أكثر تأثيرًا من الأطباء أنفسهم!

(ألم أقل لك مُسبقًا.. أن الأعمال لا تُقاس بالألقاب أو بالشهادات)

محمد هو «إنسان» في زمن أصبحت فيه الإنسانية عملة نادرة الوجود بين البشر

(١٧)

بائع النعناع..

العجوز..

الذي يرتدي جلبابًا فلاحًا..

ويلتفح بالبرد.. لعلّه يمنحه بعض الدفء الذي حرّمته منه الحياة!
يقف منحنياً من عوامل الزمن.. أمام «المركز التجاري الكبير
جدًا»

ليعرض أمام الناس «النعناع الطازج»

يقف هناك مُتحدّيًا الزمن والبرد واليأس!

يكسب قوته.. ولم يُعجزه الزمن والبرد.. كأنه يُعلن لكل العالم:

«اليأس خيانة للروح»

وكأنه يصرخ في وجوهنا بأعلى صوته:

«مهما وضعت الحياة في طريقكم العراقي والمصاعب.. لا
تستسلموا أبدًا»

(١٨)

دعوني أعترف لكم بأمر، أحب البساطة في الحياة، وأُحب
الأشخاص البسطاء جدًا، أنا هنا أقول البسطاء وليس الفقراء،
فالخلط بينهما منتشر، أولئك البسطاء هم فرسان الحياة، هم الذين
يواجهون الحياة بابتسامة، بمحاولة هادئة للبحث عن حل، هم الذين
يسعدون بأشياء بسيطة، كقطعة حلوى مهداة بحب، أو رسالة
قصيرة جميلة، أو مقطع من أغنية جميلة سمعته أذناه وهو يمر في
الشارع..

ذلك الشاب الذي يعمل معنا، دائم الابتسام، جميل المحيّا، قليل
التدخل في شؤون الآخرين، وقليل الكلام، لا يشتكي ولا يتذمّر مع
كل الضغط في عمله، وقد تكون حياته مليئة بالكثير من الصراعات،
لكنه فضل أن يتعامل مع الحياة بأفضل مما عاملته هي..

صدقني، لا اعرف اسمه، ولم نتحدث إلا قليلًا جدًا، لكن ابتسامته

الصامدة في وجه معارك الدنيا محفورة في عقلي!

سأقتبس هنا من شوماخر - بطل السباقات الشهير - قوله:

«يستطيع أي أحق جعل الأشياء أكبر وأكثر تعقيدًا، وأكثر عنقا.

الأمر يتطلب لمسة من العبقرية - - والكثير من الشجاعة - -
للتحرك في الاتجاه المعاكس»

• الخطوة الأخيرة

كلُّ كتابٍ، تَعيش فيه رُوْحُ ما، رُوْحُ من أَلْفِه وأرواح من قرأوه وعاشوا وحلموا بفضله، وفي كلِّ مرةٍ يغيّر الكتاب صاحبه أو تلمس نظراتٌ جديدة صفحاته، تستحوذ الروح على قوّة إضافية، هذا المكان يحفظ الكُتب التي لا يذكُرها أحد، والتي يختفي أثرها بفعلِ الزمن، فتعيش هنا أبدًا في انتظار اليوم الذي تعود فيه إلى يدي قارئٍ جديد وروح جديدة.

كارلوس ثافون

• تتكر وتقدير

إلى كل من قدم أي مساعدة أو مساندة أو مساهمة لكي يخرج هذا الكتاب إلى النور في رحلة استغرقت ما يقرب من خمس سنوات، وكل من قرأ المسودات الأولية للكتاب، وكل من قدّم نصّحًا لتطوير الكتاب، ودار دوّن للنشر لثقتها في هذا الكتاب!

عن د. محمد إبراهيم حمدي

- حاصل على بكالوريوس الطب البيطري من جامعة القاهرة.
- له خبرة طويلة في مجال التدريب والتطوير، وعمل مديرًا للتدريب في شركات كبرى مثل Atlas و Nova و Teleperformance.
- قدم الكثير من الدورات التدريبية في كثير من الجامعات والجهات منها الجامعة البريطانية وجامعة القاهرة وجامعة عين شمس والسفارة الأمريكية ووزارة الزراعة المصرية.
- يقدم تدريبات ودورات ومحاضرات حول مفهوم القيادة الفعّالة والتطوير الذاتي والمؤسسي والتنمية والنهضة المجتمعية.

• للتواصل مع د. محمد إبراهيم حمدي

- dr.mohamed.dr@gmail.com
- www.facebook.com/dr.m.ebrahim
- www.linkedin.com/in/drmibrahim
- www.twitter.com/DrMohamedE
- www.youtube.com/channel/UCkAev3jZ9_1kCeN6J4qX4Hg

• فهرس الموضوعات

إهداء أول: ٥٥

إهداء ثان: ٧٧

الخطوة الأولى ٩٩

الاستثنائيون ١٠

منحنى حياة الشخص الاستثنائي ١٣

الإصرار على الأهداف العظيمة ١٥

حلّق بطايرتك الورقية! ١٦

النجاح المُغلّف بالاستمرارية ١٩

وضوح الرؤية والتخطيط الواقعي ٢٦

مُفكرتك الصغيرة ٢٧

اصنع قائمتك الخاصة ٣٩

التواصل وبناء العلاقات ٤٧

المجموعة المرجعية ٤٨

مُرَبِّع النجاح الاستثنائي ٥٣

صناعة التواصل حرفة! ٥٦

الدعم والتحفيز ٥٩

موسيقاك الحياتية ٦٠

أحظى بحمّام دافئ مُنعش! ٦٤

القيادة وصناعة التغيير ٦٩

اسأل الأسئلة الصحيحة! ٧٠

اشحن عُمرَك ٧٤

١٪ الإضافية ٧٧

المصداقية والأمانة.. قبل كل شيء! ٨٠

الفاعلية الاستثنائية (الفاعلية المرتكزة على الدوافع) ٨٦

الفاعلية الاستثنائية ٨٧

النهضة الاستثنائية ٩٥

النهضة من خلال التواصل الأفقي والرأسي معًا

منهجية صناعة النهضة الاستثنائية ٩٦

الإمارات العربية المتحدة.. النهضة من محراب

ماليزيا.. نموذج عالمي معاصر ١٠١

رواندا.. من الصراعات إلى النهضة ١٠٥

استثنائيون لم يذكرهم التاريخ ١٠٩

الخطوة الأخيرة ١٣٧

شكر وتقدير ١٣٨