

كيف تحصل على ماتريد



زين نور

ZAIN NOOR



كيف تحصل على ماتريد
المهارة التي لا يعرفها كثير من الناس

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف



قناتي على اليوتيوب



كيف تحصل على ماتريد
المهارة التي لا يعرفها كثير من الناس

أهدي هذا الكتاب

لزوجتي أم عمر، التي كانت أفضل صديقة وشريكة طوال حياتي.

خلف كل إنسان ناجح، هناك امرأة عظيمة.

أشكرك لأنك كنت تلك المرأة العظيمة.

لأمي الحبيبة: التي كانت محبة، داعمة، ومشجعة لي دون شروط.

لأبي العزيز - رحمه الله - الذي تمنيت لو كان معي في هذه اللحظات.

لطلابي وأساتذتي في كل العالم.

إنه لشرف عظيم أن أعلم وألهم الآخرين.

لك يامن تبحت وتناضل لتكون أفضل نسخة خلقها الله.

لك يامن تسعى لتكون اليوم أفضل من الأمس.





محتويات الكتاب

6	المقدمة
13	الفصل الأول: الأنواع الأربعة للشخصيات وفق نظرية جيمس
24	الفصل الثاني: كيف تستطيع برمجة عقلك من جديد!
34	الفصل الثالث: كيف تسأل بذكاء وتحصل على ماتريد
41	الفصل الرابع: الأسباب التي تمنعك من الحصول على ماتريد
58	الفصل الخامس: المهارة التي غيرت حياتي
73	الفصل السادس: كيف تحصل على ماتريده من نفسك
83	الفصل السابع: كيف تحصل على ماتريده من الآخرين
97	الفصل الثامن: المعتقدات الخاطئة التي تجعلك متردداً في قراراتك
110	الفصل التاسع: المهارات عالية الدخل
127	الفصل العاشر: كيف تبدأ بخطوات عملية لتحصل على ماتريد
135	الخاتمة



المقدمة

أنا لا أعلم لماذا تقرأ هذا الكتاب؟

ربما أعجبك غلاف الكتاب أو أنت أحد متابعيَّ على منصات التواصل الاجتماعي، الشيء الوحيد الذي أعرفه أنك تبحث عن المزيد، تبحث عن شيء مختلف، عن فكرة جديدة تستطيع أن تطبقها في حياتك بحيث تكون أفضل مما كنت عليه قبل قراءة هذا الكتاب، تبحث عن فكرة لتزيدك إيماناً بنفسك وأنت قادر على النجاح في الحياة، وتحديد مصيرك بنفسك.

الآن ربما هناك تساؤل يدور في رأسك ما الذي يميز هذا الكتاب عن غيره من الكتب التي قرأتها عن التنمية الذاتية والنجاح، هذا سؤال منطقي، دعني أسألك هذا السؤال.

هل تشعر بداخلك أن هناك قطعة مازالت مفقودة؟ بحيث إذا جمعت هذه القطع معاً ستحصل على كامل الصورة، أما إذا كانت معك بعض هذه القطع وتفقد بعضها الآخر فلن تتمكن أبداً من رؤية الصورة بشكل كامل، هل هذا صحيح؟

إذا كنت تبحث عن هذه الوصلة، وتبحث عن المعلومة التي ستجعلك قادراً على توصيل جميع النقط مع بعضها البعض، فإن هدفي هنا أن أعطيك هذا المفتاح لينير طريقك.

أرجو أن يساعدك هذا الكتاب على رسم خارطة طريق واضحة أمامك،
لتستطيع تطبيق كل ما تعلمته في الماضي بطريقة واعية.

ربما هناك بعض الأفكار التي أشاركها معك لا تتفق معها. هذا حسنٌ.
كل شيء أعلمك إياه في هذا الكتاب نابع من تجربتي، فخذ مارأيته حسناً
ودع ما رأيته غير ذلك.

إن التحدي الكبير بالنسبة لي كمعلم هو تغيير الطريقة التي تفكر بها.

ما هو الشيء الذي يجعل هذا الكتاب مميزاً من غيره؟

أنا أريد أن أشارك معك في هذا الكتاب سرّاً من أسرار مهارات التواصل
مع الآخرين، هذا السر الذي طبقتَه في حياتي والآن جاء دورك لتكتشفه أنت
أيضاً. هل أنت مستعد؟!

إن السؤال الذي كان يشغل تفكيري دائماً هو كيف أن هناك بعض الناس
يحصلون على ما يريدونه في الحياة بينما كثيرون لا يحصلون على ما يريدونه
في الوقت نفسه.

عكفت على قراءة قصص الناجحين الذين استطاعوا الحصول على
كل ما يريدونه في حياتهم، والعجيب أنه كان شيء واحد مشترك بينهم.
هل تعلم ما هو؟

في هذا الكتاب سأثبت لك من خلال الأمثلة العملية هذا السر الكبير.

اسمي حسين نشأت في عائلة متواضعة، أبي توفي عندما كان عمري 4 سنوات، كانت أُمي تلعب دور الأب والأم معاً، كنت في صغري أفكر في أكون ناجحاً في الحياة، لكنني لم أعرف كيف ومتى أصل؟ كنت أقضي وقتي قبل الجامعة في اللعب بكرة القدم مثل معظم الشباب.

بعد تخرجي من جامعة الاقتصاد اضطرت للهجرة من سورية إلى تركيا بسبب الحرب، عندما وصلت إلى إسطنبول كانت الصدمة قوية لأنها كانت المرة الأولى التي أترك فيها بلدي مجبراً، رأيت نفسي أمام واقع جديد، ومستقبل مجهول، ولغة جديدة!

بداية عملت كعامل في أحد المصانع لعدة شهور، بعد ذلك وجدت نفسي في تدريس اللغة العربية للطلاب الصغار، مكثت عدة سنوات في تدريس اللغة العربية، خلال تلك الفترة كنت لا أزال أبحث عن ذاتي، وقبل جائحة الكورونا بفترة وجيزة تعرفت على معلمي دان لوك رائد الأعمال في كندا، تعرفت عليه وقد تعلمت منه الكثير عن عالم الأعمال والمبيعات والتسويق، بدأت أدرك في تلك الفترة أنني بحاجة للخروج من منطقة الراحة إلى منطقة اللاراحة، كنت خجولاً ودائرة معارفٍ ضيقة جداً، وثقتي مهزوزة. قررت أن أبدأ في عالم المبيعات متحدياً نفسي بالرغم من الصور السلبية المحفورة في عقلي عن مندوبي المبيعات، أصدقكم القول هل كنت خائفاً من التحدث على الهاتف أو من رفض الآخرين؟ نعم كنت كذلك، كنت أسعى لأكون محبوباً ومقبولاً ممن حولي!

أذكر جيداً التجربة الأولى لي في مجال العقارات.. أول يوم لي في الشركة.. حينما طلب مني مدير المبيعات في المشروع الاتصال بمكاتب التسويق العقارية لزيارة مشروعنا، كانت المكالمة الأولى مروعة، خفق قلبي وجف فمي ورشقت الكلام رشقاً، كانت التجربة الأولى لي على الهاتف، بعد فترة وجيزة من التدريب اكتشفت عدد الأوهام والأكاذيب التي كانت في عقلي، والتصورات الخاطئة عن الغنى والنجاح وتعلم المهارات في الحياة

إن الشيء الوحيد الذي أريد أن أزرعه في عقلك هو أن كل شيء في هذه الحياة قابل للتعلم، عندما تفكر بهذه العقلية يسهل عليك التعلم والنجاح في الحياة.

إن معظم الأفكار التي تحملها في رأسك، هي ليست من صنعك أنت بل هي أفكار العائلة، الأقارب، الأصدقاء، المدرسة، الجامعة، والإعلام. حين تدرك هذه الفكرة ستعلم أنك قادر على إعادة برمجة الأفكار التي تريدها أنت لا الآخرون.

بعد قراءة هذا الكتاب ستجد نفسك قادراً على إعادة النظر إلى نفسك بشكل مختلف، ككيان مستقل، كشخص فريد خلقه الله ليكون خليفة الله في الأرض، ليعيش سعيداً مكرماً ويحصل على ما يريده في الحياة.



في الفصل الأول: ستتعرف على الأنواع الأربعة للشخصيات وفقاً
لنظرية جمس.

RUBY, SIPPHIRE, PEARL, EMREALD

وكيف تتعامل مع كل شخصية، بحيث تستطيع أن تتواصل بأفضل
وأحسن طريقة وتحصل على ماتريد.



في الفصل الثاني: ستتعلم كيف تستطيع برمجة عقلك من جديد.
وتبدأ حياتك الحقيقية الآن.

و ستتعرف على الأشياء التي تستطيع التحكم بها في حياتك



في الفصل الثالث: ستتعلم كيف تسأل بذكاء وتحصل على ماتريد.

ومدى أهمية الأسئلة وتأثيرها في حياتك



في الفصل الرابع: ستتعرف على أهم الأسباب التي تجعل معظم الناس
لا يحصلون على ما يريدون في الحياة.

و ستتعرف على الطرق الثلاث للتعلم في هذه الحياة، وما هي أفضلها

للتعلم



في الفصل الخامس: ستتعرف على المهارة التي غيرت حياتي

ويمكن أن تغيّر حياتك أنت أيضاً.

و ستتعرف على المعادلة الرباعية للنجاح.

وكيف يمكنك أن تتعلم أي شيء بسرعة.



في الفصل السادس: ستتعلم كيف تحصل على ماتريده من نفسك؟

وكيف ترفع سقف توقعاتك عن نفسك؟

و ستتعرف على **المراحل السبع لتكوين الثروة**، لتعرف أين أنت الآن؟

وما هي المرحلة التي تريد الوصول إليها؟



في الفصل السابع: ستتعلم كيف تحصل على ما تريده من الآخرين

وماهي **المحفزات النفسية** التي تجبر الناس على شراء منتجك أو

خدمتك أو فكرتك



في الفصل الثامن: ستتعرف على المعتقدات الخاطئة التي تجعل الناس

لا يتغيرون

و ستتعرف على الطرق الأربع للعب في هذه الحياة.



في الفصل التاسع: ستتعرف على المهارات عالية الدخل

والمهارات منخفضة الدخل والفرق بينهما

ستتعرف على خارطة الطريق ليكون طريقك سهلا نحو النجاح

و ستتعرف على القواعد الثلاث الأساسية للنجاح في هذه الحياة.



في الفصل العاشر: ستتعرف على الخطوات الأربع العملية لتحصل على

ماتريد.

و ستتعرف على مؤشر قابلية التعلم وكيف تعرف أين مكانك كمتعلم

وفقا لهذا المؤشر.



الفصل الأول

الأنواع الأربعة للشخصيات وفق نظرية جمس

«عامل الناس كما تحب أنت أن تعامل»

منذ صغري كنت أسمع هذه العبارة، تعال لنلقي نظرة على هذه العبارة مرة أخرى، ألا تلاحظ أن التركيز ينصب عليك دون الاكتراث للآخرين، فالمهم أنت، وكنت أعتقد أن شخصيتي هكذا ويجب على الناس أن يعاملوني مثل ما أحب أنا وليس وفق ما يحبونهم، هذا التفكير برأيك نابع من الأنانية أم من التعاطف مع الآخرين!

هذا المستوى من التفكير يوصلك إلى عدم فهم الآخرين والتواصل الفعال معهم، لأنك تركز على نفسك.

تعال لأعرفك على نظرية جمس التي تستند على هذه العبارة التالية

«عامل الناس كما تحب هي أن تعامل»

ألا تلاحظ معي أن هذا التفكير قائم على فهم الآخرين وفق وجهة نظرهم هو أرقى وأفضل للتواصل؟ كيف؟

الله عز وجل خلقنا مختلفين وهذه نعمة من أكبر النعم علينا لنعيش في تكامل وتعاطف مع بعضنا البعض.

بداية إذا افترضنا أننا مختلفون في الشكل واللون والطبع، ألا يسهل علينا
بعد ذلك أن نتقبل هذا الاختلاف ونعيش في تكامل وسعادة!!

ربما تتساءل أليس هذا نوعاً من أنواع التمثيل والتلون بحيث أعامل
كل شخص حسب ما يحب هو؟ كلابل هو أرقى أنواع التواصل البشري،
تخيل نفسك أنك قادر على التواصل مع أي شخص قد تقابله في حياتك
الشخصية أو المهنية، ومهما يكن مختلفاً عنك، أليست هذه مهارة قليل
من الناس من يحسنها؟

هيا تعال لتتعرف على هذه الشخصيات الأربعة

وماهي مميزات كل شخصية؟

وكيف تتخذ كل شخصية القرارات؟

وما هو السؤال الذي يخطر في باله عند البحث عن حل للمشكلة؟

وكيف تحصل على ماتريد منه؟



الشخصية الأولى: RUBY

RUBY ترمز للألماسة الحمراء، تمثل ما بين 5٪ إلى 10٪ من مجموع عدد السكان.

مميزات هذه الشخصية

1- الدافع الذاتي

2- السعي وراء الأهداف

3- عنده إصرار وعزيمة وإبداع

4- الصراحة مع الآخرين

5- إنجاز المهمات

كيفية اتخاذ القرار

الشخص RUBY يتخذ القرار بسرعة وبشكل منطقي.

السؤال الذي يدور في عقله لحل المشكلة.

ماذا سأستفيد من منتجك أو خدمتك أو فكرتك في حل مشكلتي؟

ما هي النتيجة التي سأحصل عليها من منتجك أو خدمتك؟

ماهي الفائدة المرجوة من اجتماعنا؟

هل لاحظت أن الإنسان RUBY يستعمل **ماذا** للسؤال القائمة على

المنطق والعقل، ويركز على النتيجة.

كيف تحصل على ماتريد من الشخص RUBY؟

- 1- تحدث معه بثقة لأنه يحب الناس الواثقين بأنفسهم.
- 2- أثني عليه، وعلى الإنجازات التي قام بها.
- 3- تحدث أمامه عن قصص الناجحين لأنه بهذه الطريقة سينصت لك.
- 4- اعطه تحدي، وانظر كيف سيثبت لك عكس ذلك.
- 5- مثال: قل له لا تستطيع فعل هذا الأمر، مباشرة سيثبت لك أنه قادر على فعل هذا الأمر!!

أمثلة على شخصيات RUBY

البرت انشتاين، هيلاري كلينتون، توماس جيفرسون، والت ديزني.
من الآن فصاعداً، إذا قابلت شخص RUBY صرت تعرف كيف تتواصل معه بشكل أفضل، وماهي الطريقة الأفضل للتواصل معه، وكيف يتخذ قراراته.

ربما تكتشف نفسك الآن أن الشخصية الرئيسية عندك هي RUBY، هذه الخطوة الأولى هي أن تكتشف نفسك، وبعدها عليك فهم الشخصيات الأخرى كي تتواصل معهم بشكل أفضل وتحصل على ما تريده منهم.



الشخصية الثانية: SIPPHIRE

SIPPHIRE ترمز للألماسة الزرقاء، تمثل ما بين 30٪ إلى 35٪ من مجموع عدد السكان.

مميزات هذه الشخصية

- 1 - عنده دافع عاطفي
- 2 - الذهاب إلى أماكن الترفيه والمرح
- 3 - مشاركة أفكاره مع الآخرين
- 4 - عدم إنجاز المهمات بشكل كامل

كيفية اتخاذ القرار

الشخص SIPPHIRE يتخذ القرار بسرعة وبشكل عاطفي.

السؤال الذي يدور في عقله لحل المشكلة.

لماذا منتجك يمكن أن يحل مشكلتي؟

لماذا خدمتك يمكن أن تفيدني؟

لماذا تريد أن تقابلني؟

لاحظ أن الإنسان SIPPHIRE يستعمل **لماذا** عند السؤال التي محلها

القلب والعاطفة.

كيف تحصل على ماتريد من الشخص SIPPHIRE؟

1- ابتسم له هذا سيجعله منفتحاً معك ليشاركك كل أحاسيسه

2- بسط الأمور واجعلها سهلة.

3- أعطه فرصة حتى يعبر عن مشاعره.

4- كن ودوداً معه.

أمثلة على شخصيات SIPPHIRE

ويل سميث، بيل كلنتون، مادونا.

الآن عرفت مميزات هذه الشخصية، وما هي الطريقة التي يجب أن يتواصل بها، وكيف يتخذ قراراته. ربما بدأت تدرك أهمية فهم أنفسنا أولاً، ثانياً أهمية فهم الآخرين، لكي نصل إلى أفضل نتيجة ومكسب للطرفين، أليس هذا ممتعاً!



الشخصية الثالثة: PEARL

PEARL ترمز للؤلؤة، يمثل من 15٪ إلى 20٪ من مجموع عدد السكان.

مميزات هذه الشخصية

- 1- الحماس والخيال
- 2- التعاطف مع الآخرين
- 3- احترام آراء الآخرين
- 4- الاهتمام بمشاعر الآخرين

كيفية اتخاذ القرار

الشخص PEARL يتخذ القرار ببطء وبشكل عاطفي.

الأسئلة التي تدور في عقله لحل المشكلة.

من غيري جرب منتجك أو خدمتك؟

من غير استفاد من خدمتك؟

لاحظ أن الإنسان PEARL يعتمد في قراراته على آراء الآخرين، إذا كنت

تريد أن تقنعه بمنتجك أو خدمتك أو فكرتك عليك بمشاركته الأشخاص

الذين استفادوا من خدمتك أو منتجك، حينذ تساعده باتخاذ القرار بسهولة.

كيف تحصل على ماتريد من الشخص PEARL؟

- 1 - كن لطيفاً معه

2- استعمل معه نبرة هادئة

3- كن متعاطفاً معه.

4- أشعره بأهميته والاستعداد لمساعدته.

أمثلة على شخصيات PEARL

أبراهام لينكون، أوبرا وينفري، مارتين لوثر، غاندي

بعد أن اكتشفت الشخصية الثالثة PEARL، ربما بدأت تفكر بالأشخاص الذين من حولك زوجتك، زميلك، مديرك، عميلك، وابنك، وكيف الآن يمكنك أن تتواصل معهم بالطريقة التي هم يفضلونها هم، وبالتالي تستطيع الحصول على ما تريده منهم.

أنا كنت في يوم ما، أعتقد أن جميع الناس يجب أن يعاملوني بالطريقة التي أحبها أنا فقط دون الاكتراث لشخصياتهم، بعد فترة اكتشفت أن هذا التفكير هو تفكير مكسب خسارة، أي أنا الذي يجب أن أحترم وبعد ذلك لا يهمني الآخرون!

بعد أن تعرفت على الشخصية الثالثة ابدأ بتطبيق ما تعلمته وستذهل

بالتائج التي ستحصل عليها!!



الشخصية الرابعة: EMREALD

EMREALD ترمز للألماسة الخضراء، تمثل ما بين 40٪ و 45٪ من

مجموع عدد السكان.

مميزات هذه الشخصية

1- التنظيم

2- الاهتمام بالتفاصيل

3- التفكير العقلاني

كيفية اتخاذ القرار

الشخص EMREALD يتخذ القرار ببطء وبشكل عقلائي.

السؤال الذي يدور في عقله لحل المشكلة.

كيف منتجك يمكنه أن يحل مشكلتي؟

كيف استفيد من خدمتك؟

انتبه عندما تريد إقناع شخص EMRRALD بمنتجك أو خدمتك أو

فكرتك أو أن تقييم علاقة معه تأكد أنك قمت بإعطائه جميع المعلومات

والوثائق التي يحتاجها منك، بعد ذلك أعطه بعض الوقت ليتخذ قراره

بناء على ذلك.

كيف تحصل على ماتريده من الشخص EMREALD؟

1- احترم الوقت لا تتأخر على الموعد

2- اسأله عن التفاصيل التي يحتاجها

3- أجب بصراحة وبشكل مباشر

4- زدوهم بكل المعلومات المهمة بالنسبة لهم.

أمثلة على شخصيات EMREALD

جورج واشنطن، الملكة اليزابث.

الآن أهنئك يا صديقي، أصبحت تعرف الأنواع الأربعة للشخصيات، وكيفية التعامل مع كل شخصية، هل هذا كاف؟ لا، يجب أن تطبق ما تعلمته كي يصبح جزءاً منك أليس كذلك؟

لا تنتقل إلى الفصل الثاني إلا بعد الإجابة عن أسئلة الفصل الأول.

لعله يدور هذا السؤال في ذهنك هل يمكن أن يكون عندي أكثر من

شخصية في الوقت نفسه؟

قد يكون عندك أكثر من شخصية مثلاً RUBY EMREALD لكن هناك

شخصية رئيسية ظاهرة، وهناك شخصية ثانوية، فالمهم أن تعرف شخصيتك

وتتواصل مع الآخرين بالطريقة التي يحبونها.

أجب عن الأسئلة التالية

السؤال الأول: ما هي أهم فكرة تعلمتها في الفصل الأول؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا تعلم أنواع الشخصيات مهم بالنسبة لك؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف تستطيع تطبيق ما تعلمته في الفصل الأول في

حياتك العملية؟

.....

.....

.....

.....



الفصل الثاني

كيف تبرمج عقلك من جديد

أريدك أن تتذكر جميع العبارات التي كنت تسمعها وأنت صغير عن المال والنجاح والأغنياء من العائلة والمدرسة والأصدقاء.

تذكر أن الأفكار ناتجة عن البرامج التي تلقيتها وأنت صغير قبل أن تصبح مسؤولاً عن حياتك، حتى اسمك لم تختره، هناك أشياء كثيرة لم تخترها أنت في حياتك، تعال لننظر للأشياء التي تستطيع التحكم بها في حياتك.

أرجوك أن تتوقف عن القلق والتفكير في الأشياء التي لا تستطيع التحكم بها، وابدأ بالتركيز على الأشياء التي تستطيع التحكم بها.

أمثلة حول الأشياء التي تستطيع التحكم بها

تستطيع أن تتحكم بحياتك

تستطيع أن تتحكم بمصروفك

تستطيع أن تتحكم بصحتك

تستطيع أن تتحكم بعلاقتك

تستطيع أن بمستوى الطاقة التي تصرفها على شيء ما.

تستطيع أن تتحكم بوزنك.

في المقابل هناك أشياء لا تستطيع التحكم بها
أمثلة حول الأشياء التي لا تستطيع التحكم بها

حالة الجو

الكوارث الطبيعية

الأوبئة والأمراض

تذكر أن ما بعد كلمة أنا..... تحدد مصيرك في الحياة.

أنا فاشل في الحياة!

أنا ما عندي خبرة في الحياة!

أنا إنسان غير واثق بنفسي!

أنا إنسان خجول!

أنا مستحيل أن أصبح غنيا!

دائماً انظر لذلك الشخص الذي تريده أن يكون في المستقبل، ربما يكون
وضعك الحالي غير مرضٍ بالنسبة لك، لا عليك الآن فقط ركز على الأشياء
التي تريدها.

أذكر عندما كنت في الجامعة كنت إنساناً خجولاً لا أعرف كيف أتعرف
على الآخرين، واعتقدت أنني لا أستطيع أن أغير تلك الصورة الذاتية عن نفسي،
لأنني كنت ما زلت أعيش في الماضي، وأني ضحية للظروف التي نشأت فيها،

بعد فترة طويلة اكتشفت أن كنت أعيش في الأوهام التي رسمتها في مخيلتي عن ذاتي، وفي لحظة معينة قررت أنني أنا المسؤول عن حياتي وهنا كانت نقطة التحول في حياتي، استطاع معلمي دان لوك أن يبين لي الحقائق من الأوهام. كانت الصورة الذاتية الجديدة التي كونتها عن ذاتي هي المحرك الأساسي للتغير في حياتي، من شخص خجول إلى شخص شجاع، من شخص غير اجتماعي إلى شخص اجتماعي يحب التعرف على أناس جدد في حياته، لكن هذا التغير الدراماتيكي الذي حصل لي ربما يختلف عنك.

قاعدة التغير الذهبية

كن - اعمل - احصل

أي كن ذلك الشخص الذي تحب أن تكون، لتعمل الأشياء التي من الضروري أن تعملها، لتحصل على الأشياء التي تريدها.

مثال

شخص عنده زيادة في الوزن، قرر أن يكون عنده لياقة في جسمه، عندما ينظر لنفسه في المرآة يرتسم في عقله ذاك الشخص الذي يحب أن يكون بعد سنة من الآن (كن)، سجل في النادي الرياضي واستمر في التدريب وفق البرنامج الذي وضعه له مدربه (اعمل)، وبالفعل استطاع بعد سنة من العمل والجهد أن يحصل على تلك اللياقة التي كان يريدتها (احصل).

أعلم أن هناك بعض الناس لا يتغيرون إلا عند حدوث مصيبة أو حين يفقدون أحداً من أصدقائهم أو عائلاتهم.

أذكر أن شخصاً مدخناً رأى عمه كيف مات بسبب التدخين فقرر مباشرة أن يقلع عن التدخين وينضم إلى جماعة غير المدخنين بلحظة واحدة! تخيل ذلك!.

هناك كثير من الناس يبدوون بتبني عادات جديدة في حياتهم، ومع مرور الوقت تصبح هذه العادات جزءاً من كيانهم وشخصياتهم.

أي إن معادلة التغيير هنا

اعمل - كن - احصل

مثال

تخيل حين تقول لشخص مدخن أقلع عن التدخين الآن، لأنك تضر نفسك وتؤذي صحتك، ربما هذا الشخص يحاول الإقلاع عن التدخين لفترة ثم يعود إليه من جديد، تخيل لو بدأ بتخفيف التدخين من علبة في الأسبوع إلى علبة في الشهر وبالتدريج سيجد أنه بإمكانه التخلي عن التدخين نهائياً.

الخلاصة

إن بعض الناس حين يغيرون صورتهم الذاتية مباشرة يتبنون عادات جديدة تؤيد وتعزز صورتهم الذاتية، وهناك البعض الآخر يبدوون بتبني

عادات جديدة ويستمررون عليها حتى تترسخ الصورة الذاتية الجديدة في عقلهم .

فالمهم أن تؤمن أنك المسؤول الوحيد عن حياتك، وكل ما يحصل لك هو نتيجة للقرارات التي اتخذتها في الماضي أو لم تتخذها، وعندما تصل إلى تلك القناعة وترسخ عندك، ستكون واعياً ومدركاً لذاتك، عارفاً بنقاط قوتك وضعفك، واثقاً بنفسك، مؤمناً بربك، فاهماً لدورك في هذه الحياة، وبرسالتك التي خلقت من أجلها لتكون خليفة الله في الأرض، ناشراً للحب والعطاء بين الناس.

سأعود معك إلى عنوان الفصل الثاني، لأقول لك أنك قادر على إعادة برمجة عقلك من جديد، ربما تتساءل كيف السبيل إلى ذلك؟

أريدك حين تقرأ هذه الكلمات أن تجلس في مكان هادئ بعيد عن صخب الحياة، وحاول أن تتذكر البرامج السلبية التي زرعت في عقلك حينما كنت صغيراً، في البيت والمدرسة، سأذكر لك بعضاً من هذه البرامج السلبية، علمونا في المدرسة إن كنت تريد أن تنجح في الحياة، هناك مسار وحيد لتحقيق ذلك! عليك أن تذهب للجامعة وتحصل على الشهادة، بعد أن تحصل على الشهادة، ستبحث عن وظيفة كي تعيش بكرامة.

لا أريد أن أقول أن العمل في وظيفة عيب لكن البقاء في الوظيفة إلى الأبد هو لب المشكلة، لأنني أرى أن الناجحين في الحياة كثير منهم لم

يلتحقوا بالمدرسة أو الجامعة، بل اعتمدوا على التعليم الذاتي المستمر، الذي يكاد يغيب عن أذهان كثيرين من مسؤولي التعليم اليوم، بعد جائحة كورونا انتقلنا من اقتصاد الوظائف إلى اقتصاد المهارات ومع الأسف مازال نظام التعليم التقليدي يعيش في حقبة الثورة الصناعية، حيث كان الهدف آنذاك هو إرسال العمال إلى الجامعات ليصبحوا مؤهلين للتحكم بالآلات الصناعية، ومازلنا إلى اليوم يظن الكثيرون أن الجامعات هي شرط أساسي لتكون ناجحاً في الحياة!

ألا تلاحظ معي أننا اليوم نعيش في قرية واحدة بهذا العالم، حيث أصبح من السهل الحصول على المعلومات خلال ثواني دون الضرورة للذهاب للجامعة، أصبح الحصول على المعرفة متوفرة للجميع، أوهمونا أن نذهب للجامعة ونقضي بها سنوات عديدة وبشكل مقصود يتم تعقيد مواد التدريس بدلا من تبسيطها للطلاب!

تعال لتتذكر تلك العبارات التي تم زرعها في عقولنا منذ الصغر عن المال والغنى.

المال ليس مهما للنجاح

المال هو أصل الشر

المال والدين لا يجتمعان

الأغنياء هم أناس متكبرون

المال هو زبالة الدنيا

إذا أصبح معي مال كثير فسأفسد

لا تتحدث عن المال أمام الآخرين

كل الأغنياء هم سارقون

هو غني لأن والده مسؤول كبير

تخيل ولو لدقيقة أن المال هو شخص عزيز عليك وزجتك أو شريك أو

صديقك، وأنت تتحدث عنه بهذه الطريقة السلبية.

ما هو احتمال أن يبقى بجانبك أو يتركك؟

حين تسأل كثيرا من الناس هذا السؤال هل تريد أن تكون غنيا يكون

الجواب نعم، لكن هذه العبارات السلبية الموجودة في عقلك الباطن تمنعك

من الحصول على ماتريد.

المال هو مثل المنفاخ أي إذا كان أصلك طيب فحين تحصل على المزيد

من المال فسوف تستثمره على نفسك وعلى أهلك وعلى من تحب، وسوف تقوم بالأشياء التي تحب أن تفعلها.

أما إذا كنت متكبرا فحين تحصل على المزيد من المال فهذه الخصال السيئة ستظهر في شخصيتك بشكل أوضح.

تذكر أن «المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف».

المال هو أداة حيادية تستطيع تسخيرها للخير أو للشر. فإليك الخيار؟

ليس هناك أي مادة في المدرسة تعلمك كيف يعمل المال، وكيف تتعامل

مع المال بالرغم من أنه أداة مهمة لنجاحك في الحياة، أليس كذلك؟

هناك الكثير والكثير ربما سمعته من والديك، المدرسة، الأصدقاء، عن

المال والغنى والنجاح، أعد التفكير به مرة أخرى وهل حقاً هذه الأفكار تعبر

عنا؟

حان الآن دورك لتكتشف نفسك من جديد، وتعيد صياغة أفكارك لتكون

معبرة عنك أنت فقط! لا أفكار الآخرين ومعتقداتهم.

لكن هذا لن يحدث أبداً إلا حين تقرر أنك الشخص الوحيد المسؤول

عن حياتك!!

تمرين عملي

أحضر ورقة بيضاء، تذكر جميع الأفكار السلبية والأوهام عن المال

والغنى والنجاح التي كنت تظن أنها تعبر عنك.

1- اكتب جميع العبارات السلبية بالقلم الرصاص.

2- اكتب جميع الأفكار والحقائق التي تعبر عنك الآن، واستعمل القلم الأحمر.

3- امسح جميع الأفكار الخاطئة والأوهام التي كتبتها في الخطوة الأولى بالقلم الرصاص.

4- علّق هذه العبارات الإيجابية على الحائط أو في مكان تراه يوميا

5- اقرأ يوميا هذه العبارات الإيجابية التي تعبر عنك أنت.

لا تنس أنك الوحيد الذي يستطيع كتابة حياته من جديد، لا أحد يمكنه فعل ذلك إلا أنت!! لا أسرتك ولا والديك ولا مديرك ولا زوجتك فقط أنت!!



أجب عن أسئلة هذا الفصل قبل الانتقال للفصل الثالث

السؤال الأول: ماهي أهم فكرة تعلمتها في هذا الفصل؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا هذه الفكرة مهمة بالنسبة لك الآن؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف تستطيع تطبيق ما تعلمته في هذا الفصل في حياتك

الشخصية والمهنية؟

.....

.....

.....

.....



الفصل الثالث

كيف تسأل بذكاء وتحصل على ماتريد

منذ الصغر تربينا على عدم التحدث مع الناس الغرباء الذين لانعرفهم، وأذكر جيدا هذا العبارة «لا تحكي مع الناس الغرباء يمكن يخطفوك» وكبرنا وبقيت هذه الأفكار وأخواتها محشوة في عقلنا الباطن، الخوف من رفض الآخرين، الخوف من السؤال، الخوف من النقد، الخوف من التعرف على الناس الجدد، لكنك إذا كنت تريد الحصول على ماتريد ماذا يجب عليك أن تفعل؟ لن تحصل على ماتريد إذا لم تسأل!

الحقيقة المرة

«معظم الناس لا يحصلون على ما يريدون لأنهم يخافون السؤال».
الله عز وجل علمنا في القرآن الكريم، إن أردت مني مسألة أو حاجة عليك بالسؤال والدعاء، كي أحقق لك ماتريد، إذا كنت ملحا وصادقا في سؤالك.

السؤال هي مفتاح العلم، لكنك تتعجب في المدارس والجامعات اليوم أنك حين تسأل عن شيء، يشار إليك بالغباء وعدم الفهم، ولا يمكنك أن تسأل أصدقائك أو أن تتعاون معهم في الفصل الدراسي، ألا تلاحظ أن النظام التعليمي اليوم قائم على المنافسة لا على التعاون!

في هذا الفصل سنسلط الضوء على أهمية الأسئلة التي نفكر بها يوميا ومدى تأثيرها على حياتنا ومستقبلنا.

قبل أن نبدأ في الحديث بعمق عن هذا الموضوع،

تذكر أن السؤال الصحيح سيوصلك إلى إجابات سليمة، والإجابات السليمة ستوصلك إلى نتائج مبهرة.

تخيل أن هناك شخص كل يوم يسأل نفسه هذا الأسئلة

لماذا أنا لست ناجحا في الحياة

لماذا أنا فاشل في الحياة

لماذا أصدقائي لا يحبونني

لماذا لا يحترمني الناس

لماذا بينما غيري غني

لماذا ظروفي صعبة دائما

لماذا لا أحب التحدث مع الآخرين

برأيك ماهي الإجابات التي يمكن أن يحصل عليها من حذ هذه الأسئلة!

لماذا أنا لست ناجحا في الحياة؟

لأنني لا أستحق النجاح

ظروفي لا تسمح لي بذلك

عائلي ليست غنية

بلدي في حرب

السوق الذي أعمل فيه مليء بالمنافسة

عملائي لا يقدروني

لاحظ هذه اللغة المستعملة هي عبارة عن ردة فعل، وليست لغة مبادرة إيجابية، تجعلك تلعب دور الضحية، وأنتك غير قادر على أخذ زمام المبادرة في حياتك.

انتبه دائما للأسئلة التي تدور في عقلك!

تعال لنغير صيغة السؤال معا قليلا وانظر ماذا سيحصل؟

فبدلا من هذا السؤال لماذا أنا لست ناجحا في الحياة؟

انظر لهذا الأسئلة

ماهي الأشياء التي يمكن أن أحسنها في حياتي اليوم؟

كيف يمكنني أن أكون أفضل اليوم؟

كيف أكون اليوم أفضل من البارحة؟

ماهي الأشياء المهمة اليوم التي يجب أن أعملها كي توصلني لأهدافي؟

قد تكون هذه الأشياء المهمة، بأن أتواصل أكثر مع عائلي، أطور مهارة

جديدة، أسوق خدماتي بشكل أفضل في السوق، أتواصل مع عملائي

المهتمين بمنتجاتي، أتعرف على ذاك الشخص.

العبرة

عندما نغير السؤال سيتغير الجواب وبالتالي سنحصل على نتائج أفضل.

الآن أريدك أن تكون صريحا مع نفسك، كم الآن تملك من المال؟

لنفترض معك 100 دولار الآن لكنك تطمح إلى 1000 دولار، الفجوة

هي 900 دولار بين وضعك الحالي والهدف الذي تريد الوصول إليه، فكر

بالأسئلة التي تدور في ذهنك يوميا، ربما تكون هي السبب في عدم حصولك

على ما تريد!

الحقيقة التي أود أن أقولها لك أن وضعك الحالي في الحياة، هو نتيجة

الإجابات عن الأسئلة التي تفكر بها يوميا وعلى مدار السنوات الماضية.

تذكر أن الأشياء التي تركز عليها دائما ستزيد وتكبر في حياتك

مثلا

أنت تركز على الهموم هذا يعني أنك ستحصل على المزيد من الهموم

الشيء المحزن أن معظم الناس يركزون على الأشياء التي لا يحبونها ولا

يريدونها في حياتهم، بعد ذلك يتساءلون عن سبب الحزن، التعاسة، الألم،

وعدم السعادة والتوفيق في الحياة.

والبعض الآخر لا يعرفون ماذا يريدون وهذا من أهم الأسباب التي

تمنعهم من الحصول على ما يريدون.

راقب أفكارك وكن واعيا بها، لأنها ستصبح كلمات، وراقب كلماتك، لأنها ستصبح أفعال، وراقب أفعالك لأنها ستصبح عادات، وراقب عاداتك لأنها ستصبح شخصيتك، وراقب شخصيتك لأنها ستحدد مصيرك في الحياة.

(LAO TZU)

إذا أردت أن تعرف هل سؤالك ذكي أم غير ذكي؟

أولا أسأل نفسك هل السؤال واضح ومفهوم، بحيث إذا سألته لطفل صغير يفهمه مباشرة.

بقدر ما تكون الأسئلة واضحة في ذهنك، بقدر ما تحصل على إجابات واضحة، ونتائج رائعة.

تخيل لو أنك تسأل الأسئلة الصحيحة في الوقت الصحيح بالطريقة الصحيحة كيف ستكون حياتك؟

أزعم أن تعلم هذه المهارة هي الحجر الأساسي الذي تبني عليه باقي المهارات والخبرات في حياتك، مهما كان دورك في الحياة كأب، كموظف، كصاحب شركة، كطالب، أنت تحتاج إلى التواصل يوميا مع الآخرين، إما تقنع الآخرين بأفكارك، أو تقنع بأفكار الآخرين.

قد يبدو لك الأمر غريبا لأنك لم تتعود على الاستماع للآخرين أولا،

ثم طرح الأسئلة لكي لا تخرج الانسان الذي أمامك أو أنك لم تتعلم كيف تنصت للآخرين، خصوصا إذا افترضنا أن المدرسة لا تعلمك هذه المهارة. إن الخطوة الأولى للتواصل مع الآخرين بفعالية، هي أن تتعرف على شخصية الإنسان الذي تتواصل معه، وقد تعلمت أنواع الشخصيات 4 في الفصل الأول.

إن الخطوة الثانية للتواصل مع الآخرين بفعالية، هي السؤال عن احتياجات ورغبات الشخص الذي تريد التواصل معه، وكيف أن فكرتك أو منتجك أو خدمتك يمكن أن تساعد في حل مشكلاته وتلبية رغباته. برأيك كيف ستكون المخرجات والنتائج للطرفين عند تطبيق هاتين الخطوتين؟

أليس هذا التفكير هو تفكير مكسب مكسب للطرفين! عليك أن تدرك أنك إذا أردت الحصول على أي شيء في الحياة أكان صغيرا أو كبيرا يجب أن تتعلم مهارة السؤال.

كي تحصل على ماتريده، عليك أن تتأكد من السؤال الذي طرحته في البداية هل هذا السؤال يعبر عن ذاتي، هل هذا السؤال سيوصلني للمكان الذي أريد الوصول إليه، هل هذا السؤال سيفيدني أم سيضرني؟ حين تتقن فن السؤال ستسأل الأسئلة الصحيحة، بالوقت الصحيح، بالأسلوب الصحيح.

أسئلة الفصل الثالث

السؤال الأول: ما هي الأسئلة التي تدور في ذهنك يومياً؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: ما هي النتائج التي تجنيها من هذه الأسئلة في حياتك

الشخصية والمهنية؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف تستطيع أن تغير صيغة السؤال وبالتالي تحصل على

نتائج أفضل في حياتك؟

.....

.....

.....

.....

الفصل الرابع

الأسباب التي تمنعك من الحصول على ماتريد

تعال لنعود للماضي عندما كنت طفلا صغيرا غير قادر على التحدث، هل تذكر كيف كنت تحصل على ماتريد؟

في ذلك الوقت، كنت تبكي تعبيراً عن شيء ما تريده، إما تريد الطعام أو تريد الاهتمام من والديك.

بعد عدة سنوات بدأت التعبير عن مشاعرك وأفكارك عبر تعلم مهارة التحدث مع والديك، كان صوتك عاليا في البيت، عندما بدأت الذهاب إلى المدرسة صارت القواعد والضوابط تملئ عليك.

مثلا اخفض صوتك

اسكت أثناء وجودك في الفصل الدراسي

لا تسأل إلا حين يطلب منك

مضت سنوات عديدة على هذا النحو من حياتك حتى بدأت تظن أنك شخص آخر! شخص يتبع القواعد المرسومة له من المجتمع والمدرسة والجامعة، شخص لا يستطيع تغيير المسلمات، شخص يخاف من التعبير عن رأيه خوفا من العقاب، شخص يخاف أن يسأل الأسئلة المنطقية، هذا

كله يمكن أن يحدث لك أو حدث لك، لست هنا كي ألومك أو لا ألومك.
أنا أريدك أن تدرك حجم التأثير الذي به تقوم به المدرسة والجامعة
والمجتمع في تكوين أفكارك ومعتقداتك عن ذاتك وعن الحياة.
في هذا الفصل ستتعرف على أهم الأسباب التي تجعلك لا تحصل على
ماتريد.

1 - عدم وضوح الرؤية

إن السبب الرئيسي في عدم حصولك على ماتريد هو عدم معرفتك ماذا
تريد!

قد يكون فهم هذا السبب سهل لكنه غائب عند معظم الناس، تخيل لو
نزلت الشارع الآن وسألت الناس ماذا يريدون في هذه الحياة؟ هل تعرف أن
معظم الأجوبة ستكون حول الأشياء التي لا يريدونها!

مرة سألت صديقا لي يعمل في مجال التسويق العقاري منذ فترة طويلة
لماذا لا يحصل الناس على ما يريدون؟

فأجابني مبتسما من خلال تجربتي في عملي عبر هذه السنوات،
أن معظم العملاء الذين التقيت بهم، لم يكونوا على علم واضح بماذا
يريدون، رغم أنهم في البداية كانوا يدعون ذلك، وهنا يأتي دور وأهمية
تعلم هذه المهارة، مهارة الحصول على موافقة من الآخرين، لأن معظم
الناس لا يحبون الانصات للآخرين، بل يفضلون التحدث معظم الوقت

عن أفكارهم، إنجازاتهم، ميزات منتجاتهم وخدماتهم، وتاريخ عائلتهم.

مثال

تخيل شخصا قرر الذهاب مع عائلته في عطلة إلى مكان ما؟ فركب سيارته وانطلق مسرعا، برأيك إلى أي مكان يمكن أن يصل؟ لا أعرف بالضبط، ولا هو يعرف إلى أين يذهب بالأساس.

مع الأسف أصبحت حياتنا تشبه إلى حد كبير حياة هذا السائق المسكين الذي يسير دون وجود رؤية واضحة للوجهة التي يريدتها، ربما تسأل طالبا قد التحق بالجامعة في السنة الأولى لماذا اخترت هذا المجال بالضبط، وما هو هدفك بعد التخرج من الجامعة، وستذهل من الإجابات التي قد تسمعها.

أخبرني صديقي الذي يعمل في مجال الخدمات وخصوصا تأمين القبولات الجامعية للطلاب أن حوالي 50% من طلاب السنة الأولى يغيرون مجالاتهم!

لعلك تسأل اليوم طالبا قد تخرج من الجامعة ما هي رؤيتك بعد 5 سنوات من الآن ماذا سيكون الجواب؟

إسأل معظم الموظفين الذين يعملون في الشركات ما رؤيتكم بعد سنة واسمع الأجوبة.

إسأل معظم الشباب المتزوجين حديثا ما هي رؤيتك لمستقبل زواجك بعد 3 سنوات!

اليوم نحن نعيش في وقت يتسم بعد الوضوح، والخوف من المستقبل والمجهول. إن مهمتك الأساسية أن تنهض بنفسك وتنقذها من هذه الأمواج العاتية، وأن تصب تركيزك على تطوير مهاراتك الشخصية، بعدها تصبح قادرا على التأثير في الآخرين.

بعد أن عرفت السبب الأهم في عدم حصولك على ماتريد، الآن اقترب لأعرفك على أهم صفة يجب أن تكون عندك لتحصل على ماتريد، هل تعرف ماهي، إنها الوضوح.

إسأل نفسك دائما هل أنا واضح فيما أريده في هذه الحياة؟
ما الذي أريده بالضبط؟

إبدأ بأشياء بسيطة تريد الحصول عليها أيا كانت كتاب، هاتف محمول، رحلة مع العائلة، تناول وجبة فاخرة في مطعم، تعلم مهارة، وظيفة، مشروع. إن الخطوة الأولى التي يجب أن تفعلها هي أن تكتبها على ورقة، أو على لوحة الأحلام VISION BOARD الأشياء التي تريدها بالضبط.

لعلك تتساءل ما الفائدة من كتابة الشيء الذي أريده على ورقة أو لوح؟ إذا كنت تفكر بهذه العقلية إذن كأنك تقول لنفسك أنا لست واثقا بأنني قادر على الحصول على ذلك الشيء.

لو كنت واثقا **100** % من أنك ستحصل على الأشياء التي تريدها فستكتبها

فورا وتعلقها على الحائط في مكان تراه يوميا، لأن هذا الأمر سيساعدك دائما في تذكر الشيء الذي تريده.

أنا أعلم أن معظم الذين سيقروون هذا الفصل لن يكتبوا الأشياء التي يريدونها وبالتالي لن يحصلوا عليها في حياتهم!

راجع هدفك أو الشيء الذي تريده من فترة لفترة، حتى تبقى متحمسا للوصول إلى ماتريده، حين تستيقظ صباحا اسأل نفسك: ما هو الشيء المهم الذي إذا عملته اليوم سيساعدني أو يقربني من الوصول إلى ما أريده؟ هل تذكر عندما تحدثنا في الفصل الثالث كيف تسأل بذكاء، السؤال الذكي سيوصلك إلى نتائج مرضية.

إن الخطوة الثانية هي أن تسأل نفسك هذا السؤال

لماذا تريد الحصول على هذا الشيء؟

هذا السؤال سيساعدك في أوقات الضعف، ولحظات الشك والتسويق،

في معرفة السبب الحقيقي لماذا تريد هذا الشيء بالتحديد؟

كلما كانت رغبتك أقوى كلما كان الحصول على الشيء الذي تريده

أسهل.

سأعود لأسألك الآن: لماذا تدرس في الجامعة؟

ستكون معظم الأجوبة لسببين إما بسبب المجموع الذي حصلت عليه

في الثانوية!

أو بسبب رغبة والدي أو والدتي. لا يوجد أفضل من هذا الفرع!

هكذا سمعت من أقاربي!

أذكر جيدا عندما تخرجت من الثانوية كان مجموع درجاتي يؤهلني لدخول جامعة الاقتصاد، وقد تأثرت بأحد الأشخاص في عائلتي، لم أكن أعرف قط عن هذا المجال، درست هذا الفرع ليس حبا أو رغبة فيه، بل بسبب الظروف التي جعلتني أدخل هذا الجامعة، لم تكن عندي رغبة قوية أو سبب حقيقي في اختيار هذا الفرع، بعد التخرج من الجامعة لم أعمل إلا فترة قصيرة في هذا المجال.

العبرة

أعلم أنك قد مررت بمثل هذه التجربة أو قد تمر بها مستقبلا إذا كنت لا تعرف السبب الحقيقي أو لا تملك رغبة قوية لماذا تدرس هذا الفرع؟ ربما سؤال واحد قد يوفر عليك عناء سنوات، وتجارب مريرة، فالعاقل الذي يتعلم من تجارب الآخرين ويستفيد منها، أما الساذج الذي يجرب كل شيء بنفسه وهذا يكلفه الكثير من الوقت والجهد والتعب.

سنعود لنكمل أهم الأسباب التي لا تجعلك تحصل على ماتريد.

2- عدم وجود رغبة حقيقية

تعال لتذكر الأشياء التي قد بدأنا فيها في يوما ما وبعد ذلك توقعنا!

كم كتابا وعدت نفسك بقراءته وبعد ذلك توقفت أو لم تبدأ بالأصل؟

كم مرة قلت لنفسك أنك تحتاج لتمرن جسمك وذهبت للنادي وبعد فترة قصيرة توقفت!

كم مرة عاهدت نفسك بترك التدخين لكنك في نهاية الأمر واصلت التدخين!

كم مرة قلت لنفسك يجب أن أترك وظيفتي وأبدأ مشروعني الخاص!
كم مرة قلت لنفسك أنني أحتاج إلى شريكة أو زوجة لكنك إلى الآن غير مرتبط!

كم مرة قلت لشخص أنك ستتصل به أو تقابله ومنذ سنوات لم يحدث شي!

كم مرة قلت لطفلك لا تقضي كل وقتك على الجهاز اللوحي والألعاب الالكترونية، ولم تستطع تغيير هذا السلوك!

لاحظ أن السبب المشترك في عدم تحقق جميع هذه الأشياء هو عدم وجود رغبة حقيقية.

حين تكون رغبتك ضعيفة تجاه أمر معين تود عمله، فإذا اعترضك شك أو واجهتك مشكلة صغيرة تتراجع للخلف، وربما تنسحب من الأمر أو المشروع بسبب عدم وجود رغبة قوية عندك.

عندما تقابل انسان ويخبرك أنه يريد أن ينقص من وزنه، حينئذ اسأله هذا السؤال لماذا لا تذهب للنادي لتتدرب وتتمرّن؟ إذا قال لك ما عندي وقت أو

لا أعرف كيف أبدأ وربما يأتي لك بأعذار كثيرة، أيا كانت هذه الأعذار فاعلم أنه لن يحصل على وزن مثالي بسبب عدم وجود رغبة قوية لديه.

معظم الناس ربما يدعون بأنهم يريدون أن يحصلوا على وظيفة أفضل، شريك أفضل، شركة أفضل، بيت أفضل، سيارة أفضل، لكنهم في الوقت نفسه غير مستعدون لعمل ما يلزم للحصول على ما يريدونه.

انظر للعدائين والسباحين والرياضيين منهم من يتدرب 5 ساعات أو أكثر يوميا، بشكل مستمر. ما الذي يجعله يستمر في التدريب طوال الوقت برأيك؟

إنها الرغبة القوية في النجاح أو الوصول إلى مستوى أفضل، أو تحقيق أداء أفضل، مهما يكن الدافع، فالمهم أن تعرف كيف تحفز نفسك باستمرار لتصل إلى الذي تريده.

تخيل شخصا عنده رؤية واضحة للمكان الذي يريد الوصول إليه، أو الشيء الذي يريد الحصول عليه، حتما ستكون رغبته قوية جدا ليصل لذلك. الرؤية الواضحة تمنحك رغبة قوية لتحقيق ماتريد.

ربما تتساءل كيف سأكون عندي رغبة قوية في الحصول على ما أريد؟

الحقيقة المرة

لا أحد ينتظر منك أن تكون ناجحا، مؤثر، قائد، في المجتمع حتى أقرب الناس إليك، تذكر أنك الوحيد القادر على صنع مصيرك بإرادتك وعزيمتك

وإيمانك بالله وتوكلك عليه في جميع أمورك، وستستمد قوتك من الإيمان بالله أولاً، والإيمان بأنك قادر على النجاح ثانياً، وبعد ذلك ستنبع الرغبة القوية لتكون خليفة الله في الأرض، تنهض بنفسك، ثم تنهض بالآخرين من خلال الرسالة التي تريد أن توصلها للعالم.

بعض الناس يلعبون من أجل الربح، والبعض الآخر يلعبون كي لا يخسروا.

تخيل هناك فريقان الفريق الأول عنده رغبة قوية للربح في المباراة، ولهذا يبذل وقتاً طويلاً في التدريب والتحضير جيداً للمباراة، أما الفريق الثاني هدفه الخروج من المباراة بدون خسارة، من برأيك سيكون احتمال فوزه في المباراة أكبر والحصول على الكأس؟

بالتأكيد الفريق الأول بسبب رغبته القوية في تحقيق الفوز بالمباراة. هذا هو الفرق الكبير بين عقلية الناجحين وعقلية الفاشلين.

مثال آخر

هناك شخص لديه رغبة قوية للتخلص من زيادة الوزن، وهناك شخص يريد أيضاً التخلص من الوزن الزائد مجرد كلام فقط! من سيحصل على ما يريد؟ الأول أم الثاني؟

الأول سيلزم نفسه ببرنامج أسبوعي يعين فيه الوقت والمكان الذي سوف يتدرب فيه، أما الثاني ربما يجد وقتاً هذا الأسبوع أو لا يجد

بسبب انشغاله، وربما يتوقف بعد فترة قصيرة بالذهاب للنادي.

لا يكفي أنك تريد شيئاً ما بل كم هو مهم بالنسبة لك هذا الشيء؟

ما هو الشيء الذي يمنعك من الحصول على ماتريد؟

اسأل نفسك هذا السؤال كي تختبر رغبتك في الحصول على ما تريد.

لنعد للمثال السابق تخيل نفسك عندك زيادة في الوزن، كم سيصبح وزني بعد سنة إذا لم أذهب للنادي الرياضي، وأتوقف عن تناول السكر، والتوقف عن التدخين، و.....!

كن صادقاً مع نفسك واكتب الإجابات التي تشعر بها مثلاً سيكون وزني أكثر بكثير مما توقعته، وسأشعر بالثقل وعدم الراحة، وعدم النوم بشكل مريح، سأشعر بالخجل من جسمي أمام الآخرين، حاول أن تشعر بها حين التفكير عندها.

بعد ذلك حاول أن تفكر بوضعك المثالي الذي تحب أن تراه بعد سنة، أريد وزناً مثالياً، طاقة عالية، جسماً رشيقاً، اسأل نفسك ما الذي يجعلني أقف مكتوف اليدين للوصول إلى هدفي، ربما عدم ثقتي بنفسي في تحقيق ذلك، وعدم إيماني بنفسي، مهما يكن السبب الذي يكبلك حاول أن تكتشفه، ثم تخلص منه، وركز فقط على الهدف الذي تريد الوصول إليه.

هذا السؤال يمكن أن تطبقه في جميع شؤون حياتك، في عملك، بيتك، وظيفتك، عملائك، وعلاقاتك.

3- عدم التركيز على شيء واحد.

انظر لجميع الناجحين في شتى المجالات، القاسم المشترك بينهم هو التركيز على حل مشكلة واحدة أو اكتساب مهارة معينة وتطويرها، أما حين تنظر لحال معظم الناس هو الانتقال من شيء إلى شيء آخر دون الوصول للمستوى المطلوب، والبحث عن شيء أسهل أو نتائجه قصيرة الأمد، خصوصاً بعد انتشار وتأثير وسائل التواصل الاجتماعي حيث أصبح الوصول سهلاً والتأثير أقوى من قبل.

يظن كثير من الناس أن المؤثر الفلاني أو المشهور الفلاني هو إنسان لا يتميز عني بأمور كثيرة، وأستطيع أن أصل للنجاح والشهرة في وقت قصير، وبالتالي لا داعي للدراسة والاجتهاد لأن النجاح سهل! النظر لنصف الكأس الممتلئ فقط!

في حين أن الحقيقة التي لا يعرفها كثير من الناس أن تحقيق النجاح له ثمن كبير، يحتاج منك التركيز والاجتهاد والتضحية ودفع ثمن النجاح.

يحضرني مثال يجسد حجم التضحية في سبيل فكرة واحدة عند نابليون هيل عندما عرض عليه الملياردير اندريه كارنجي أن يكرس حياته كلها من أجل فكرة واحدة وهي أن يؤلف كتاباً عن قوانين النجاح، وقد وافق على تلك الفكرة وكان في بداية العشرينيات من عمره.

استغرق تأليف الكتاب 20 سنة تخيل ذلك!

واليوم بيع منه أكثر من 100 مليون نسخة حول العالم، كان يدرك نابليون حجم المخاطرة في سبيل تحقيق هدفه، وهو تأليف أول كتاب عن قوانين النجاح، بعد أن التقى بأنجح 500 شخصية في أمريكا منهم توماس إيديسون، وهنري فورد، واستطاع الوصول لهدفه بعد أن كرس حياته كلها في سبيل فكرة واحدة!

اليوم يتجه الناس نحو العملات الرقمية لعدة أسباب أهمها أنها لا تحتاج إلى خبرة لدخول هذا المجال، وعقلية الربح السريع وتحقيق مكاسب قصيرة الأمد.

سألت كثيرا من الأصدقاء ممن بدؤوا بالمراهنات على العملات الرقمية هل هناك معايير واضحة أو مبادئ يمكن أن أستند عليها عند دخول السوق؟ كلهم كان جوابهم لا والعجيب أنهم يوهمون أنفسهم بأن القادم أفضل والأسواق ستتحسن رغم عدم وجود حقائق تؤيد ذلك.

رأيت أن معظم الذين يتمنون النجاح أو يحلمون به ينظرون إليه باعتباره مكان تصل إليه أو شيء كبير جدا سيكون بحوزتك في نهاية الطريق.

مثلا

شخص اليوم في النقطة (أ) يريد الوصول إلى النقطة (ب) كل تركيزه منصب على النقطة (ب) النهائية، وربما يظن أن الطريق معبد بشكل مستقيم كما في الصورة، أما الحقيقة أن الطريق ليس مستقيم بل هناك

سقوط وصعود، ومحاولة من جديد للقيام ومحاولة تصحيح المسار من جديد ثم الصعود من جديد للوصول للنقطة (ب).



كثير منا عندما يبدأ من النقطة (أ) ويسقط في بداية الطريق مباشرة يستسلم ويحاول البحث عن مسار جديد، أو أحيانا قبل أن يسقط يقول لنفسه قبل أن أسقط أو أفضل سأغير هذا المسار، وأبحث عن شيء مختلف، ومن جديد يجد نفسه عالقا في الدوامة نفسها، ومن ثم يبدأ الشك وعدم الثقة في قدراته، لكن الحقيقة أن مواصلة الحفر (الجهد) هي فقط التي ستوصلك إلى هدفك أو وجهت

الآن بعد أن تعرفت على أهم الأسباب والمعوقات التي تجعل الناس لا يحصلون على ما يريدون في حياتهم، هو أن تتجنبها لأن الحكيم هو الذي يتعلم من تجربة الآخرين.

هناك ثلاث طرق للتعلم في هذا الحياة.



الطريقة الأولى: التعلم لوحدك

أذكر حينما كنت صغيرا كنت أسمع

عبارة «إذا ما تعلمت من كيسك ما بتتعلم»

تعال لنفكر بهذه العبارة وكيف يمكن أن تؤثر على حياتك، خصوصا في فترة الشباب نكون مندفعين لنجرب أشياء جديدة، ندخل مشاريع، ونعتمد فقط على أنفسنا دون الحاجة لسؤال أهل الخبرة!

سأشارك معك تجربتي في أول مشروع فكرت أن البدء به بعد ترك وظيفتي وإلى أين أوصلتني هذا العقلية من التفكير؟

كانت فكرة التسويق العقاري كانت جذابة لي لعدة أسباب أهمها أن دخلك ليس له سقف أي بقدر التعب والاجتهاد يكون دخلك.

بدأت في التسويق العقاري بالاعتماد على نفسي وبدون تمويل بل بالاعتماد فقط على شبكة المعارف والأصدقاء، لم يكن هناك وضوح في الرؤية، هذا كلفني وقتاً وجهد كبيرين بالإضافة إلى نتائج غير مرضية.

الدروس والعبر

التعلم لوحدك مرهق، مرهق للطاقة والوقت والمال، غير مضمون النتائج بسبب عدم وضوح الرؤية.



الطريقة الثانية : التعلم من الأقران

أصدقائك ومعارفك وأقاربك ليسوا مراجع تعتمد عليها في التعلم. إذا كان وضعك المادي، والفكري، والمهني يشبه إلى حد كبير أصدقائك والدائرة الضيقة حولك، برأيك ما هي الإضافات التي ستتعلمها منهم؟ تخيل شخصا يريد تأسيس عمل خاص فذهب إلى أصدقائه وأقاربه ليستشيرهم ما هي فرص نجاح مشروعه؟ «ما خاب من استشار» أحيانا نستشهد بهذا الحديث لكن الحكمة أن تسأل أهل الاختصاص وأهل التجربة. ربما لا تدفع فلوسا عند استشارتك أصدقائك وأقاربك لكنك ستدفع ثمنا أعلى من هذا كله ألا وهو الوقت والطاقة.



الطريقة الثالثة: التعلم من أستاذ

إذا نظرنا إلى جميع العدائين والرياضيين الذين حققوا إنجازات كبيرة في حياتهم

مثلا كريستيانو رونالدو - مايكل جوردون هل عندهم مدرب؟

لعلك تتساءل هل هؤلاء اللاعبون الناجحين بحاجة لمدرّب؟

المدرّب يرى أشياء أنت لوحدك لا تستطيع رؤيتها، يقدم لك وجهة نظر مختلفة، يعلمك كيف تفكر، كيف تصل لأعلى مستوى من أدائك، يحفزك لتقدم أفضل ما لديك.

المدرّب يوفر عليك الوقت والجهد والمال حين يقدم لك عصارة تجربته .

الحياة قصيرة جدا، لهذا يجب أن نقيس نجاحنا بالنظر للوقت دائما.

اليوم تقاس الثروات بالوقت.

مثلا

هناك فرق كبير بين شخص جمع مليون دولار في الثلاثين من عمره، وشخص آخر قد جمع أيضا مليون دولار لكنه في عمر الستين من عمره!

انظر لنظام التقاعد في معظم المجتمعات حيث تقضي معظم عمرك في دفن وتأجيل سعادتك إلى عمر الستين سنة.

ما الفائدة من حصولي على الراتب التقاعدي وأنا في آخر حياتي!

أسئلة الفصل الرابع

السؤال الأول: ما هو أهم سبب يمنعك من الحصول على ما تريد،

كن صادقاً مع نفسك؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا اخترت هذا السبب بالتحديد، ما هو تأثيره على

حياتك؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: ما هي الخطوات التي ستقوم بها لتحصل على ذلك

الشيء المهم بالنسبة لك؟

.....

.....

.....

.....

الفصل الخامس

المهارة التي غيرت حياتي

في هذا الفصل سأشارك معك المهارة التي غيرت حياتي.

منذ صغري كنت أحلم في النجاح، لكن الصورة كانت غير واضحة متى سأنجح وكيف أنجح؟ واستمرت رحلة البحث عن ذاتي فترة طويلة مرورا بالجامعة، وبعد التخرج من كلية الاقتصاد كنت مضطرا للهجرة من سورية إلى تركيا بسبب الحرب، لما وصلت تركيا صدمت بالواقع الجديد، كان قرار صعبا أن أترك أهلي ووطني الذي ترعرعت فيه، تذكرت الآية الكريمة في كتاب الله ﴿وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ ۗ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ﴾ [البقرة: 216].

بعد السفر إلى تركيا أدركت أن التغيير الحقيقي ينبع من الألم الحقيقي، فلا تغيير بلا ألم، ولا نجاح بلا تعب، ولا مكسب بلا عطاء.

بدأت أدرك في تلك الفترة أن الماضي أصبح مجرد ذكريات وعبر، والآن علي أن أنهض من جديد وأواصل السير نحو أهدافي الجديدة، وأن أكون مسؤولا عن حياتي.

حاولت أن أبحث عن مشاريع وفرص، فشلت 5 مرات وتعلمت

دروساً كثيرة، وتوصلت في النهاية أن المشكلة لم تكن في المشروع نفسه أو في المجال الذي عملت به، بل بسبب عدم اكتساب مهارات كافية قادرة على إنجاح مشاريعي، وكانت أهم مهارة شعرت أنني بحاجة لتعملها هي كيف أتواصل مع الآخرين بشكل فعال، وهنا كانت نقطة التغيير في حياتي، فكرت ماهي المهارة التي إذا تعلمتها سوف تساعدني في النجاح في جميع شؤون حياتي.

اليوم سأشارك معك السر الذي أخبرتك عنه في مقدمة الكتاب، هل أنت مستعد!

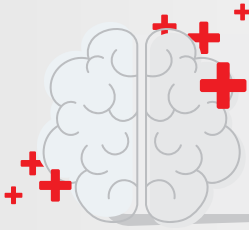
إن أي شيء تريده في هذه الحياة، هناك شخص آخر قد حصل عليه: سيارة، منزل، مال، منصب، جاه، مزرعة، فيلا، علم، مهارة. إن مهمتك أن تقدم منتجك أو خدمتك أو فكرتك مقابل الحصول على هذا المال.

تخيل أنك جئت إلى شخص ما وقلت له أعطني **100** دولار وسأعطيك **100** دولار مقابلها، من هو المستفيد من هذا التبادل؟ لا أحد صحيح؟ ثم تخيل أنك جئت إلى شخص ما وقلت له أعطني **100** دولار وسأعطيك **500** دولار مقابلها هل سيقبل هذا العرض؟ بالتأكيد نعم لأن ذلك يحقق له عائداً كبيراً بالنسبة للمبلغ الذي استثمره.

دائماً فكر بنفس الطريقة عندما تريد أن تعرض منتجك أو خدمتك أو

فكرتك على العملاء، دع عميلك يرى قيمة المنتج أو الخدمة، ومباشرة سيقبل العرض ويستثمر أمواله معك.

أما عندما يرفض العميل الاستثمار في منتجك أو خدمتك، أو فكرتك فذلك لسبب بسيط هو أن العميل يرى سعر المنتج أو الخدمة أكبر من القيمة التي سيحصل عليها من منتجك أو خدمتك.



قاعدة ذهبية

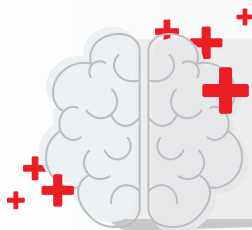
الإنسان يحب الشراء والتسوق لكنه لا يحب أن يبيعه أحد.

نظرية القيمة

هل فكرت يوماً ما بهذا السؤال لماذا الناس تشتري الأشياء غير الضرورية؟

الناس يشترون الأشياء الضرورية مثل الماء والطعام والشراب من أجل البقاء على قيد الحياة أليس صحيحاً؟

أما الأشياء غير الضرورية مثل السيارة الحديثة، الملابس الفاخرة، الساعات الغالية، الأثاث الفخم، المسكن البازخ، كل هذه الأشياء يتم شراؤها من أجل إشباع شعور ما عندنا أي أننا نشتريها حتى نشعر بالرضى عن أنفسنا! أليس كذلك؟.



نحن لا نشترى الأشياء من أجل الأشياء بل من أجل الشعور الذي نحصل عليه.

مثلا

شخص يشتري ساعة بـ 1000 دولار لأنه كان يرى صديقه في المدرسة يلبس ساعة فاخرة، وحين كبر قرر أن يشتري ساعة غالية مثل صديقه حتى يشعر أنه هو أيضا مثل يمكنه شراء ساعة فاخرة (حب الأنا) كل إنسان له أسبابه التي يقنع نفسه بها عند اتخاذ أي قرار حول شراء أي شيء ما، ويكون القرار يكون مبنيا على العواطف ثم يبرره بالمنطق! أحيانا نشترى أشياء حتى ننسى الألم الذي نعيشه. تذكر هذه العبارة «لا تغيير بلا ألم». الناس تشتري أو تتغير لسببين الأول الهروب من الألم والثاني السعي وراء المتعة.

مثال (الهروب من الألم)

أنت كأب تريد أن يأكل أولادك طعام صحيا تفاحة بدلا من الشوكولا، اسأل ابنك تخيل لو بقيت تأكل الشوكولا دائما، ما الذي قد يحصل؟ دعه يفكر ويحجب لوحده ربما تضعف أسناني ويصبح شكلها غير جميل ومسوسة، ثم قل له هل تريد هذه النتيجة؟ لا أريد هذه النتيجة ثم أسأله ماذا تريد أن تفعل الآن؟ أعطني التفاحة يا أبي.

مثال (السعي وراء المتعة)

أنت كمدرب لياقة قابلت شخصاً عنده زيادة في الوزن وأخبرك أنه يريد إنقاص وزنه 20 كيلو. اسأله لماذا تريد تخفيف وزنك 20 كيلو؟ لنفترض الجواب لأن خطيبي لا يعجبها شكلي اسأله تخيل نفسك بعد سنة من الآن قد نزل وزنك 20 كيلو كيف سيكون شعورك؟ سأكون سعيدا وستكون خطيبي مسرورة مني، ثم اسأله ماذا تريد أن تفعل الآن؟ أريد أن أنضم إلى النادي.

عندما تذهب لمركز التسوق (المول) لتشتري سلعةً ما يأتي إليك مسؤول المبيعات ويسألك كيف أساعدك؟ مباشرة يكون الجواب لا لا شكرا.

عندما تسأله عن هاتف معين معروض سيبدأ بالتحدث عن ميزاته وإيجابياته أليس صحيحاً؟ معظم الذين يعملون في مجال المبيعات لا يعرفون كيف يتواصلون مع العميل بشكل فعال، ولا يعرفون كيف يسألون العميل عن احتياجاته الحقيقية، وهل هذا الهاتف مناسب له أو لا؟ لأنه لم يتعلم كيف يتواصل مع الآخرين.

أما أنت الآن قد تعرفت على بعض المبادئ الأساسية في التواصل الفعال مع الآخرين، سم هذه المهارة ما شئت مهارة التواصل مع الآخرين، مهارة الحصول على نعم من الآخرين، فالمهم أن تعرف أولاً أنها مهمة لنجاحك في الحياة سواء كنت موظفاً أو مديراً أو صاحب شركة،

أو مسؤول مبيعات، أو أب، أو طالبا لأنك يوميا ستقابل الآخرين وتتواصل معهم أليس كذلك؟

مثال 1

لنفترض أن منتجك أو خدمتك تبيعه بـ 1000 دولار وتتواصل شهريا مع 100 عميل على الهاتف ونسبة الإغلاق 10٪ أي مجموع مبيعاتك الشهرية 10,000 دولار.

المنتج 1000 \$

العملاء 10

مجموع المبيعات 10,000 \$

ماذا لو حسنت مهارة التواصل على الهاتف فبدلا من نسبة الإغلاق 10٪ إلى 20٪ ماذا سيكلفك؟

لا شيء تحتاج لتطوير مهارة التحدث على الهاتف فقط.

سيكون على الشكل التالي

المنتج 1000 \$

عدد الزبائن 20

مجموع المبيعات 20,000 \$

ملاحظة مهمة

تضاعف مجموع المبيعات من $10,000$ \$ إلى $20,000$ \$ فقط بسبب واحد هو زيادة نسبة الإغلاق!

مثال 2

لنفترض أنك موظف في شركة تباع منتج بـ 1000 \$ ونسبة العمولة 10 % وتتواصل مع 100 عميل شهريا على الهاتف ونسبة الإغلاق 10 % أي إن دخلك الشهري 1000 دولار صحيحاً؟

ماذا لو أنك تدرت على مهارة التحدث على الهاتف بشكل أكبر فبدلاً من أن تكون نسبة الإغلاق 10 % ستصبح 20 % في هذه الحالة كم سيكون دخلك الشهري؟

نعم سيكون دخلك الشهري 2000 \$ هل هذا ممكن؟ نعم إذا طورت هذه المهارة لديك.

إن تعلم هذه المهارة عالية الدخل HIGH INCOME SKILL هي الخطوة الأولى التي يمكن أن تتعلمها وتطبقها في عملك الخاص، أو في الشركة التي تعمل فيها، حيث لا تحتاج إلى رأس مال، مخزون، موظفين، بل تحتاج فقط إلى هاتف للتواصل مع العملاء، ولا يستطيع أحد أن يأخذ منك هذه المهارة لأنها أصبحت ملكة لديك.

هناك الكثير من الوظائف اليوم سوف تختفي بسبب الذكاء الاصطناعي

والروبوت، لذلك تجنب العمل في الوظائف التي يمكن أن تستبدل فيها بشكل سهل مثل العمل في مطاعم الوجبات السريعة حيث سيصبح الاعتماد كبيرا على الآلات لأنها أقل تكلفة وأكثر فعالية وإنتاجية من الإنسان.

إن الحقيقة التي أود أن أقولها لك، هو أن هذه المهارة قابلة للتعلم مثل أي مهارة أخرى قد تعلمتها في حياتك عندما كنت صغيرا وبدأت تعلم قيادة الدراجة بداية سقطت مرات ومرات، بعد ذلك كان والدك بجانبك يساعدك على التوازن كي لا تسقط، إلى أن وصلت لمرحلة تقود الدراجة دون جهد أو تفكير.

المعادلة الرباعية للنجاح المضمون

1- العقلية

2- البيئة

3- المهارة

4- المدرب

ستتعرف على كل جزء من هذه المعادلة، ولماذا هذه الأجزاء الأربعة مهمة للنجاح؟

مثلا

تريد أن تتعلم مهارة جديدة ولتكن مهارة التواصل على الهاتف، أو لا تحتاج

إلى تغيير الأفكار السلبية في عقلك الباطن عن المبيعات، رفض الآخرين،
الخوف من السؤال، الخوف من الفشل، الخوف من رفض الآخرين.

وتبني أفكار جديدة للخروج من منطقة الراحة إلى منطقة اللراحة.
وتحتاج إلى بيئة مناسبة حيث تستطيع ممارسة وصقل مهارتك بشكل
دوري.

وتحتاج إلى مدرب ليساعدك في تجاوز العوائق والتحديات التي قد تمر
بها، وفهم نقاط قوتك وضعفك والعمل على تعزيز نقاط القوة لديك.

بعد هذا كله ما هو احتمال نجاحك في تعلم هذه المهارة؟

هل يكفي أن تملك فقط العقلية الصحية، بدون مهارة وبدون مدرب
وبدون بيئة محفزة، هذا صعب جدا، لأن التحفيز وحده لا يكفي بأن يجعلك
ناجحا في أي شيء تقوم به.

إذا بقيت تشاهد الفيديوهات التحفيزية على قناة اليوتيوب طوال الوقت
بدون تطبيق ولا توجيه ستجد نفسك تدور وتجري في الدوامة نفسها دائما.

هذه الأجزاء الأربعة مكتملة لبعضها البعض مثل تركيبة PUZZEL حيث
لن تكتمل الصورة بشكل كامل إلا عند تجميع كل الأجزاء مع بعضها البعض.

مثال

حضرت دورةً (كورس تدريبي) تدريبي عن كيفية الربح على الانترنت
عبر بيع منتجاتك على متجر الكتروني، بعد الحضور صارت لديك فكرة

عن كيفية إنشاء متجر الكتروني والربح منه، لكنك في عقلك الباطن تحمل أفكار سلبية عن المال والأغنياء والنجاح والمبيعات، ماهو احتمال نجاح مشروعك؟

إن المهارة وحدها غير كافية لتجعلك ناجحاً، إذا كنت تعتقد أن المال غير مهم، وأن الأغنياء متكبرون، وأن البيع هو خدع الناس، وأني لا أستحق أن أكون غنياً، وأن المال سيجعلني إنساناً سيئاً، ووووووو.

الفرق بين المحتوى CONTEXT والسياق

المحتوى: هو مجموعة المعلومات والخطوات العملية ويجب عن سؤال كيف؟

أمثلة

كيف أخسر وزني.

ماهي الخطوات العملية لتأسيس عملك الخاص.

كيف تزيد وزنك.

كيف أكون ناجحاً في التسويق.

كيف تستثمر أموالك في سوق الأسهم والعملات البورصة.

السياق CONTEXT هو الأفكار والمعتقدات ووجهات النظر عن

شيء ما.

السياق عبارة عن الوعاء الذي تملأه بالماء.

الوعاء CONTEXT

الماء CONTENT

مثال

شخص ذهب إلى النادي الرياضي لإنقاص وزنه وحصل على البرنامج المثالي، لكنه لا يلتزم بالحضور بشكل مستمر، ولم يعمل مع مدرب بل اعتمد على نفسه، لم يرى نتيجة من تطبيق هذا البرنامج فتوقف عن الذهاب للنادي، وظن أن المشكلة في البرنامج CONTENT لكن المشكلة الرئيسية فيه.

تخيل لو أردت صب الماء الكثير في وعاء صغير ماذا سيحصل؟
حين يمتلئ الوعاء الصغير بالماء سوف يفيض الماء لأن الوعاء صغير.

الحقيقة

إن معظم الناس تفشل في تعلم مهارة جديدة لأنهم يركزون فقط على المعلومات والكيفية أي (الماء) كما في المثال السابق
دون التركيز على توسيع (الوعاء) كي يستوعب كل المعلومات والأفكار الجديدة.

لو كان الحل في المحتوى أو المعلومات لأصبح كل الناس أجسامهم
رشيقة عند تطبيق البرنامج صحيح؟

تذكر المهارات التي قد تعلمتها في حياتك، ستجد أنك قضيت أوقاتاً طويلة ومستمرة في ممارستها، إلى أن أصبحت تؤديها بدون جهد أو تعب.

مثال

هل تذكر أول مرة مسكت مقود السيارة وكان المدرب يجلس بجانبك، وكنت مرتبكاً وخائفاً من حدوث أي خطأ أو حادث وهذا طبيعي، في المرة الثانية كان الأمر عليك أسهل من المرة الأولى، والمرة الثالثة أسهل من المرة الثانية، حتى صرت تقود السيارة بدون جهد أو تركيز.

كيف نتعلم أي مهارة بشكل أسرع؟

1- الانغماس

أذكر عندما قررت تعلم اللغة الانكليزية كنت أفكر باللغة الانكليزية في جميع الأوقات فكنت أشاهد الأفلام، وأتواصل مع زملائي في معهد اللغة الإنكليزية طوال الوقت، وكنت أقرأ كتباً باللغة الانكليزية، شعرت آنذاك بأني مهووس في حب اللغة الانكليزية، وكنت مستعداً أن أقضي معظم وقتي في التعلم رغم التعب والجهد، والنتيجة التي حصلت عليها أن تعلمت اللغة الإنكليزية خلال سنة واحدة بينما قضيت 12 سنة في المدرسة ولم أتقن اللغة الانكليزية.

العبرة

إن الوقت ليس معياراً في تعلم المهارة، بل الانغماس في التعلم هو المعيار الحقيقي في قياس مدى قدرتك على التعلم بشكل أسرع. أعرف أناساً قد وصلوا تركيا قبل 10 سنوات إلى الآن لم يتعلموا اللغة! لعلك الآن اكتشفت سبب هذا الأمر.

2- التدريب

لنعود إلى مثال تعلم مهارة قيادة السيارة، تخيل لو أنك تريد تعلم قيادة السيارة بدون مدرب!

كم سيتغرق منك وقتاً حتى تتعلم قيادة السيارة؟

ماهي حجم التكلفة التي قد تدفعها مقابل تعلمك بدون مدرب؟

حتماً التكاليف كبيرة ربما تصدم السيارة، وربما تعرض نفسك للخطر، وربما تعرض الناس للخطر.

ماهي أسرع طريقة كي تتعلم قيادة السيارة بسرعة؟

اذهب إلى مدرسة القيادة، واستأجر مدرباً ليعلمك القيادة وخلال مدة قد

لا تتجاوز الـ 25 ساعة من التدريب، ستكون ثقتك بنفسك أكبر، وستكون قادراً على قيادة السيارة بدون خوف.

3- الروتين اليومي

إذا كنت تريد أن تتعلم أي مهارة بشكل أسرع، فخصص لها يوميا أو أسبوعيا وقتا ومكانا للتدريب.

لنعود إلى مثال تعلم مهارة قيادة السيارة، مثلا خصص 6 ساعات أسبوعيا بالتنسيق مع مدرب المدرسة، بحيث تلتزم بحضور هذه الحصص التدريبية وتتعلم بشكل أسرع.

بدون تحديد الوقت والمكان لن تلتزم في التعلم ووبالتالي سيكون عليك تبنيها كعادة صعبة لعدم وجودها في برنامجك اليومي.



أسئلة الفصل الخامس

السؤال الأول: ماهي أهم مهارة تريد أن تتعلمها في هذا السنة؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا تريد أن تتعلم هذه المهارة بالضبط؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف يمكنك أن تبدأ بخطوات عملية الآن؟

.....

.....

.....

.....



الفصل السادس

كيف تحصل على ماتريد من نفسك

إن النفس البشرية تركز إلى الأشياء السهلة المريحة، ولا تحب المخاطرة في تجريب أشياء جديدة، تفضل البقاء في منطقة الراحة، والاعتماد على الآخرين، خصوصاً عندما قرأت مؤخرًا أن 89٪ من الناس عندهم ديون أو متعثرين ماليًا، هذه النسبة ليست بالقليلة، هذه النسبة العالية هي نتيجة لعدة أسباب أهمها نظام التعليم التقليدي، إذا نظرنا إلى مخرجات التعليم اليوم، معظم المتخرجين من الجامعات غير مؤهلين لدخول سوق العمل، وكثير منهم لا يحصلون على عائد جيد مقارنة بحجم الاستثمارات التي تدفع من أجل التعليم، حيث أصبح التعليم مكلفاً جداً أما العائد من التعليم غير مرض على الإطلاق.

ألا يطرح هذا تساؤلاً عن سبب هذا الإخفاق الكبير في نظام التعليم. إذا افترضنا أن 89٪ من الناس عليهم ديون ومتعثرين ماليًا هذا يعني أن النظام التعليمي اليوم لن يوصلك إلى 11٪ من مجموع الناس. أريدك أن تفكر بوضعك الذي وصلت إليه اليوم وماهي القرارات التي اتخذتها حتى جعلتك في تصل لوضعك اليوم؟

لقد اكتشفت أنني كنت مخدوعا ومغفلا حين اعتمدت على المدرسة والجامعة كي أكون ناجحا في الحياة.

أصبحت المدرسة اليوم مكانا يقتل في الإبداع والتميز والتفرد، ينظر إليك كمجرد رقم لا كإنسان له شخصيته الفريدة، أنا هنا أعبر عن رأيي ربما نختلف في وجهات النظر، هذا مقبول لأن كل شخص ينظر عبر نظارته التي يلبسها.

أنا لا أريد أن أقنعك بأفكاري بل أريدك أن تفكر كمراقب خارجي، هل أصبحت المدارس والجامعات تخرج المبدعين والناجحين؟

أنا أريدك أن تستيقظ من هذا الحلم الذي طالما كنا نسمعه منذ الصغر، إن كنت تريد النجاح في الحياة عليك أن تذهب للمدرسة ثم تتخرج من الجامعة، ثم تحصل على وظيفة.

أصبحت الدراسة في الجامعة هي الغاية بدلا من أن تكون وسيلة للتعلم، وصار الحصول على الشهادة (الكرتونة) هدفا لذاته لا للحصول على نتيجة العمل والاجتهاد.

إذا كنت تريد أن تكون من ضمن 89 % عليك فقط بالجامعة، أما إذا كنت تريد أن تكون من ضمن 11 % عليك أن تفكر بطريقة مختلفة صحيح؟

عليك أن تسأل نفسك ما الذي أريده من نفسي؟

هل الاعتماد على الجامعة فقط سيساعدني في الحصول على هدفي؟

أصبح التعليم اليوم ليس محصورا فقط في الجامعة فحسب بل أصبح اليوم الحصول على المعلومة متوفر بسهولة ويسر بسبب التقدم التكنولوجي والانترنت.

صرنا نعيش في قرية صغيرة، أصبح مشغل المقاطع المرئية (يوتيوب) بوابة بحث للتعلم وبأقل التكاليف، حيث بإمكانك أن تتعلم ما تريد؟ وفي الوقت الذي تريد؟ ومن الشخص الذي تريد؟

أصبح نظام التعليم متخلفا جدا عن التكنولوجيا التي غزت كل البيوت ومازلت أذكر عندما كنت في الجامعة بالسنة الثانية كنا ندرس لغة البرمجة باسكال التي لم تعد تستعمل في يومنا الحالي، كلها معلومات ليس لها قيمة اليوم لأنها أصبحت متقدمة لكنها مازالت تدرس في الجامعات إلى يومنا هذا. ذكر ايلون ماسك يوما في تغريدة له أن الجامعات صارت مكانا للتسلية فقط، لأنه يدرك جيدا تقدم التكنولوجيا بشكل سريع في مقابل بقاء الجامعات تدرس مواد كانت تطبق قبل 10 أو 20 سنة من الآن.

أصبحنا مسيرين في كثير من قراراتنا، عندما كنت صغيرا لم يسألك أهلك أين تريد أن تدرس؟ ماهي الهوايات التي تحبها؟ كيف تحب أن تعبر عن ذاتك؟ وبعد أن تكبر ستختار لك الجامعة إما لمجموع درجاتك في الثانوية أو تبعا لقرار العائلة، بالنهاية أنت خارج دائرة صنع القرار، بعد الجامعة ربما تجد نفسك في مهنة أو مجال لا تحبه، أو ربما لا تدرك أنك في المكان الخطأ

لأن معظم الناس غير قادرين على الاستيقاظ من هذا الحلم أو غير مدركين لهذا الأمر لأنهم تعودوا عليه.

إن كنت تريد لنفسك مكانة عالية، وأهدافا كبيرة فعليك أن تنظر إلى **11**٪ من مجموع الناس على الأقل.

في هذا الفصل ستتعرف على المراحل الـ **7** لتكوين الثروة.

مالفائدة منها؟ كي تعرف أين أنت الآن؟، وماهي المرحلة التي تريد الوصول إليها في المستقبل؟، وكيف يمكنك الوصول لذلك المكان؟.

هذا المراحل الـ **7** لتكوين الثروة ستكون لديك صورة واضحة عن وضعك الحالي وماهي الأمور التي تحتاج لتغييرها للصعود للمرحلة التالية.

المرحلة الأولى: التعثر المالي Financial Struggle

أصحاب هذا المرحلة ربما لديهم دخل أو ليس لديهم أي شيء، إذا سألته عن الادخار؟ سيتعجب من سؤالك ماذا تقصد؟

لا أحد يقبل بإقراضهم المال لعدم وجود دخل، المصدر الرئيسي للدخل هو العائلة أو الحكومة.

المرحلة الثانية: البقاء على قيد الحياة Financial Survival

يعتمدون على الراتب والوظيفة للعيش، ربما ينفد المعاش قبل نهاية الشهر أو بالكاد يكفي المصاريف الأساسية، عندهم إيدار أقل من **500**

دولار، عليهم ديون على شكل بطاقات ائتمان وقروض، بعضهم يشتري ورقة اليانصيب للاستثمار، المصدر الرئيسي للدخل هو الوظيفة.

المرحلة الثالثة: الاستقرار المالي Financial Stability

دخلهم أعلى بقليل من مصاريفهم، عندهم إيدار يكفيهم لمدة 3 شهور، عليهم ديون على شكل بطاقات ائتمان وقروض بنكية، الاستثمار لديهم على حسابات ودائع وتوفير في البنوك، المصدر الرئيسي للدخل هو الوظائف التي تعتمد على شهادات جامعية مثل الطب والهندسة والمحاماة أو العمل الحر. إن هذه المراحل 3 تمثل 89٪ من مجموع السكان، أريدك أن تنظر إلى ما قلته في بداية الفصل عن النظام التعليمي وماهي مخرجاته.

المرحلة الرابعة: الثقة المالية Financial Confidence

إن أصحاب هذه المرحلة دخلهم أعلى بكثير من مصاريفهم الأساسية، لديهم مدخرات تمكنهم من العيش لمدة 6 شهور. عليهم بعض الديون الاستهلاكية لكنها قابلة للتحكم، الاستثمارات على شكل عقارات وخطط للتقاعد، المصدر الرئيسي للدخل هو وجود مهارة عالية الدخل.

مثال

منشء محتوى (يوتيوبر)، تسويق الكتروني، تسويق بالمحتوى، البيع على الهاتف.

المرحلة الخامسة: الأمان المالي Financial Security

دخلهم أعلى بكثير من مصاريفهم الأساسية، يستثمرون 20 % من دخلهم، ويحصلون على دخل من العقارات التي لديهم، عندهم مدخرات تمكنهم من العيش لمدة 12 شهر، ما عندهم ديون استهلاكية، يستثمرون دائماً في تعلم مهارات جديدة وفي أصول تنتج تدفق نقدي.

المصدر الرئيسي للدخل هو مجموعة من المهارات عالية الدخل مثل مهارة البيع على الهاتف ومهارة التسويق بالمحتوى.

العبرة

إن المرحلة 4 و5 تمثل 10 % فقط من مجموع السكان.

المرحلة السادسة: الاستقلال المالي Financial Independence

دخلهم يأتي من التدفقات النقدية للاستثمارات بحيث يغطي تكاليف المعيشة، عندهم مدخرات تمكنهم من العيش أكثر من ستين، عندهم ديون تولد لهم دخلاً، يستثمرون في العقارات والأسواق المالية.

المصدر الرئيسي للدخل هو الأصول والمهارات عالية الدخل.

المرحلة السابعة: الوفرة المالية Financial Abundance

لديهم عدة مصادر للدخل وتدفقات نقدية التي تغطي مصاريف العيش، لديهم مدخرات تمكنهم من العيش أكثر من 5 سنوات، عندهم ديون التي تولد ثروة لهم، يستثمرون بالعقارات والشركات والأسواق المالية

المصدر الرئيسي للدخل هو الأصول، الحصص من الشركات.

العبرة

إن المرحلتين 6 و7 تمثل 1٪ فقط من مجموع السكان.

بعد أن تعرفت على المراحل 7 لتكوين الثروة هل أصبحت الصورة أوضح في ذهنك عن وضعك الراهن، وماذا يجب عليك فعله للانتقال للمراحل الأعلى.

أريدك أن تجلس مع نفسك، اسأل نفسك بوضوح ما الذي تريد أن تحصل عليه بالضبط؟

كل الأشياء التي تريد الحصول عليها هي خارج منطقة الراحة، الآن أنت تعيش في منطقة الراحة منذ فترة طويلة الوظيفة نفسها، الأصدقاء، والمهارات.

إذا استطعت أن تحدد الشيء الذي تريد الحصول عليه الآن فهذا جيد، وإن لم تستطع الآن فلا مشكلة يمكنك العودة مرة أخرى للسؤال.

السؤال الآخر لماذا تريد الحصول على هذا الشيء؟

كلما كانت لماذا أقوى كلما كان الحصول على الشيء الذي تريده أسهل.

مثال

أريد أن اتعلم مهارة التحدث على الهاتف كي أحصل على دخل أفضل، وبعدها يمكنني قضاء وقت أكثر مع عائلتي.

إذا كان هدفك فقط الوصول للجامعة فأنت تقيد إمكانياتك وقدراتك،
إذا كان هدفك فقط الحصول على وظيفة فأنت تحجم نفسك، إذا كان هدفك
الزواج فقط فإن أهدافك صغيرة.

دائماً اجعل هذه المراحل الـ 7 لتكوين الثروة مرجعك في تحديد
أهدافك، هذه المرأة التي تستطيع أن تقيس نفسك بها، مقياس حقيقي
للأفكار والقرارات التي أوصلتك لوضعك الحالي.

أنت اليوم في المكان الذي أنت فيه بسبب مجموعة القرارات التي
اتخذتها أو لم تتخذها في الماضي.

إن الخطوة الأولى نحو التغيير أن تكون مسؤولاً عن قراراتك، وأنت
الوحيد القادر على تغيير مصيرك، وفي حال لم تقرر

ماذا تريد؟

ولماذا تريد؟

ومن هو الشخص الذي تريد أن تكون في المستقبل؟

فإنك تسمح للآخرين بأن يرسموا مصيرك ومستقبلك حسب رغبتهم
وأهدافهم.

اليوم لا أحد يعمل لأجل مصلحتك لا المدرسة، ولا الجامعة، ولا
الشركة، ولا الحكومة، فلهذا عليك أن تنقذ نفسك أولاً قبل أي شيء، لأنك
إذا لم تنقذ نفسك ستغرق وسيغرق من حولك!

إن أعظم استثمار هو الاستثمار في نفسك.
تخيل أنك في البحر ومعك عائلتك وكلكم معرضون للهلاك والغرق،
في تلك اللحظات من هو الشخص الأول الذي يجب أن تساعدته؟
بالتأكيد هو أنت!!

أنقذ نفسك من الغرق كي لا تهلك.
كنت أعتقد أنني يجب علي أن أساعد الجميع، بعد مدة اكتشفت أنني
كنت مخطئا.

بعض الناس لا تريد المساعدة، بعض الناس لا يحبون المساعدة.
بعض الناس لا يستحقون المساعدة.
حدد الفئة التي تستطيع أن تساعدتها، ويستحقون المساعدة، وبهذا تشعر
بالرضا والسعادة حين تساعد شخصا يستحق ذلك.

العبرة

ساعد الناس الذين يستحقون المساعدة.



أسئلة الفصل السادس

السؤال الأول: حين تنظر للمراحل الـ 7 لتكوين الثروة ماهي المرحلة

التي أنت فيها الآن؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: ماهي المرحلة التي تريد الوصول إليها ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف يمكنك البدء الآن بخطوات عملية للانتقال

للمرحلة التي تريدها؟

.....

.....

.....

.....

الفصل السابع

كيف تحصل على ما تريد من الآخرين

يوميًا نتواصل مع الآخرين مع أولادنا، مع أصدقائنا وعمالئنا إما نقتنعهم بأفكارنا ووجهة نظرنا أو نقتنع بأفكارهم ووجهة نظرهم! ألا يستحق منا ذلك أن نتعلم ونطور مهارات التواصل لدينا لنحصل على أحسن النتائج.

منذ الصغر تعلمنا كيف نرفض الآخرين وصرنا متمرسين في رفض الآخرين، أذكر هذه العبارة جيدا عندما كنت صغيرا «لا تتكلم مع الغرباء حتى لا يخطفوك».

حين تذهب لمركز التسوق للشراء ويعرض عليك شخص المساعدة، يكون الرد لا شكرا أو لا أريد المساعدة.

تربينا على هذه الردود منذ نعومة أظفارنا في العائلة والمدرسة والجامعة فمثلا في البيت يخاف الولد أن يسأل والده خوفا من الرفض وفي المدرسة يخاف الطالب أن يسأل أستاذه كي لا يشعر بالإحراج أمام زملائه، أو خشية من العقاب، وفي العمل يخاف الموظف أن يسأله مديره عن زيادة الراتب ظنا منه أنه لا يستحق هذه الزيادة.

كل ما تعلمته في الماضي هو كيف تحصل على لا من الآخرين بدلا من أن تحصل على نعم من الآخرين.

في هذا الفصل ستتعلم كيف تحصل على نعم من الآخرين.

أقول لك أن التغيير ليس سهلا لكنه ممكن إذا استطعت أن تستبدل أفكارك وبرامجك القديمة بأفكار وبرامج جديدة وهذه هي بداية التغيير. الآن سأناقش معك موضوعاً أزعم أنه يهكم كثيرا في حياتك إنه المال، قبل أن ندخل في التفاصيل أريد أن أسألك وأريدك أن تجيب عنه بصدق، كيف علاقتك مع المال؟

هل هي علاقة جيدة أو سيئة؟

هل هي علاقة تفتخر بها أم تشعر بالخجل في الحديث عنها؟

أيأ كانت علاقتك مع المال في السابق، أعذك بعد قراءة هذا الفصل ستكون لديك فكرة أوضح عن المال وعلاقته الرئيسية بحياتك.

إذا سألت من حولك عن المال وأهميته إذن سيكون الجواب أن المال جميل وأتمنى أن أحصل على المال الكثير، لكنك حين تنظر للواقع الحقيقي لكثير من الناس، ستجد هذه الهوة بين الكلام والفعل.

منذ نعومة أظفارنا كنت أسمع عبارات سلبية عن الأغنياء بأن الأغنياء يسرقون عرق الفقراء، الأغنياء هم أناس متكبرون، الأغنياء محظوظون، إذا أصبحت من الأغنياء فستتخلى عن أخلاقك.

«الدنيا لهم والآخرة لنا» لماذا هذا التفكير الضيق؟ إما أبيض وإما أسود
إما دنيا وإما آخرة، إما الدين وإما الغنى، بعد أن نضجت وكبرت قلت
لنفسى لماذا لا أكسب الدنيا والآخرة معا!

مستشهدا بأية من كتاب الله عز وجل

﴿ وَمِنْهُمْ مَن يَقُولُ رَبَّنَا إِنَّا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَفِي الآخِرَةِ حَسَنَةٌ وَقِنَا
عَذَابَ النَّارِ ﴾ [البقرة: 201].

لعلك سمعت مثل هذه العبارات من العائلة وفي المدرسة وفي وفي
الجامعة.

تخيل شخصا عزيزا عليك أخبرته بأنه غير مهم بالنسبة لك، هل سيبقى
بجانبك أم سيتركك؟

تعال لتتخيل أن المال هو شخص تحبه، ربما صديقك أو زوجتك ودائما
تقول له:

أنا لا أحب الحديث عنك، أنت تسبب لي المشاكل، أنت غير مهم في
حياتي، لم تجلب لي السعادة قط في حياتي، أنت شخص لا أهتم به!

إذا كنت لا تحصل على ما تريد في حياتك فإن السبب الرئيسي في ذلك
هو تركيزك على الأشياء التي لا تريدها! ثم تتعجب من النتائج!

حين تقول للآخرين أنا أريد أن أكون غنيا في حياتي، ماذا عن أفكارك

اللاواعية عن المال؟ هل حقاً تريد أن تكون ذلك الشخص؟ الذي أنت في عقلك اللاواعي لا ترتاح بأن تتحدث عنه أو معه.

هل لاحظت التناقض الذي تعيشه في حياتك!

شخص يريد التحدث مع العملاء المحتملين على الهاتف، لكن في عقله اللاواعي، الخوف من الرفض كل الناس لن تحب خدمتي أو منتجي، كل الناس لا تحب مندوبي المبيعات، ما هو احتمال أن يحصل على نعم من عملائه؟ قبل الحديث مع عملائه كل هذه الأفكار السلبية تسيطر على عقله، وبالتالي أثناء المكالمة هل سيبدو واثقاً أو مرتبكاً من نفسه.

وفي المقابل هناك شخص واثق بنفسه، واثق من منتجه أو خدمته أنها ذات قيمة، ويظن أن هناك الكثير من العملاء المحتملين يبحثون عنه.

برأيك ما هو احتمال الحصول على نعم؟

القاعدة:

التوقعات الإيجابية ستجلب لك نتائج مرغوبة أما التوقعات السلبية فستجلب لك نتائج غير مرغوبة.

عندما تتوقع الرفض من الآخرين فستحصل عليه في النهاية.

عندما تتوقع القبول من الآخرين فستحصل عليه في النهاية.

دائماً حاول أن تفرغ من عقلك الأفكار التي لا تريدها، أي الأفكار السلبية واستبدالها بأفكار إيجابية لتساعدك في الحصول على ماتريد في الحياة.

أريدك أن ترى كم هي الأوقات التي قضيناها كي نحصل على نعم من الآخرين؟

وكم هي الأوقات التي قضيناها كي نحصل على لا من الآخرين.
إن الفارق كبير أليس كذلك.

لم نقض وقتا قط في تعلم مهارة كيف نحصل على نعم من الآخرين في حياتنا كلها، عليك أن تقضي بعض الساعات لتتعلم شيئا عن هذه المهارة.
إن الخوف والإيمان كلاهما معتقدات.

الإيمان هو الاعتقاد بالحصول على نتيجة مرغوبة.

الخوف هو الاعتقاد بالحصول على نتيجة غير مرغوبة.

إن سبب خوفك من الهاتف، هو اعتقادك أن العميل أو الزبون سيقول لك لا بدلا من نعم.

إن سبب خوفك من التحدث مع مديرك لزيادة راتبك هو اعتقادك أنه سيقول لا بدلا من نعم.

إن سبب خوفك من طلب يد الفتاة، هو اعتقادك بأنها ستقول لا بدلا من نعم.

إن سبب خوفك من مقابلة العمل، هو اعتقادك بأن المدير سيقول لا بدلا من نعم.

عندما يكون لديك اعتقاد راسخ عندها تكسب طاقتك بالتفكير في النتائج المرغوبة.

عندما يكون لديك خوف عندئذ تضع طاقتك بالتفكير في النتائج غير المرغوبة.

إن هذه الأفكار التي تدور في عقلك غير حقيقية، وتستهلك طاقتك وتركيزك بمجرد التفكير بها.

الإنسان غير الناضج هو الإنسان الذي يتعلق بالأشياء.

الإنسان الناضج هو الإنسان الذي يركز على التطوير والتحسين.

مثال

مندوب المبيعات الجاهل دائما يركز على مصلحته فقط الصفقة - العمولة.

مندوب المبيعات المحترف يركز على حاجة العميل ورغباته ويطور من مهاراته باستمرار.

تذكر أن هناك احتمالين عند تواصلك مع عملائك

الاحتمال الأول هو نعم.

الاحتمال الثاني تغذية عكسية تفيدك بتطوير فكرتك أو منتجك أو خدمتك، تتعلم أكثر عن احتياجات عملائك.

ماذا لو طبقت هذه الفكرة ليس فقط في البيع أو في عملك الخاص بل في كل حياتك، كيف سيكون تأثيرك على الآخرين.

الناس الأكثر ذكاء يشعرون بأنهم أغبياء، أما الناس الأغبياء فيشعرون بأنهم هم الأذكي.

إن أخطر كلمة نستعملها في حياتنا «أنا أعرف» لأنها تجعلنا نتوقف عن التعلم والتطور، أما «لا أعرف» تفتح لك آفاقا للتعلم والتطوير.

في هذا الفصل أيضا ستتعرف على المحفزات النفسية الـ 9 التي تجبر الناس على الشراء.



المحفز الأول: الصحة وحب البقاء

الناس يسعون ليكونوا أصحاء، وأن يعيشوا أصحاء وسعداء أطول وقت ممكن.

الناس قلقون حول صحتهم.

الناس يبحثون عن ترك إرث بعد مماتهم.

مثال

شخص يحب أن يرزق طفلا ليحمل اسمه بعد وفاته.

شخص يترك وصية لأولاد بعد وفاته.

مثال

رأيت إعلان علامة تجارية لساعات فاخرة فيها صورة الأب والابن تريد إيصال رسالة لك أنك تستطيع أن تبقي ساعتك لأولادك بعد مماتك، وهذا يبرر سعر الساعة الباهظ لأنك ستورثها للجيل القادم!



المحفز الثاني: المال والقوة

مثال

كيف تصبح مدير نفسك

كيف تدير الناس بشكل أفضل

كيف تزيد مبيعات منتجك

كيف تدخر أموالك

كيف تحصل على المال

كيف تستثمر المال

كل هذا الأفكار تجذب الناس الذين يبحثون عن القوة والتأثير والمال. معظمنا في الحقيقة لا يريد المال، بل نريد أن نملك خيارات أكثر عبر امتلاك المال.

كالقدرة على السفر والحصول على الأشياء التي نريدها ومساعدة الناس الذين نحب مساعدتهم.

تخيل لو جاءك شخص وقال لك سأعطيك مليون دولار لكنك لن
تستطيع المشي بعد الآن، هل تأخذها؟

أو لن تستطيع أن ترى طوال حياتك هل ستقبل هذا العرض المغربي؟
أو لن تستطيع التكلم أبدا هل ستقبل؟



المحفز الثالث: القبول من الآخرين

معظم الناس يستمتعون عند الثناء عليهم والتقدير.

لاحظ أن كتاب HOW TO WIN FRIENDS حظى بشعبية كبيرة
في العالم، بيع منه ملايين النسخ، المحتوى قيم جدا لكن العنوان جاذب
جدا لكثير لفئة كبيرة من الناس.

لماذا تفرشي أسنانك يوميا؟

لماذا تقضي المرأة أوقاتا طويلة للعناية بشكلها MAKEUP

لماذا يذهب الرجل إلى النادي الرياضي يوميا، ويشارك صورته
على مواقع التواصل الاجتماعي (السوشال ميديا)، ليحصل على بعض
الإعجابات والتعليقات من الناس، أليس صحيحاً؟



المحفز الرابع: تطوير الذات

أمثلة على ذلك

النجاح المهني

النجاح الأسري

النجاح الشخصي

العبرة

كلنا بحاجة إلى النمو العاطفي والروحي باستمرار.



المحفز الخامس: الترفيه والمرح

الناس تبحث عن ترفيه النفس.

الناس تريد المزيد من المتعة والراحة.

مثال

شركة ديزني لاند تحقق مليارات الدولارات لأنها ترفيه الناس بأساليب

جذابة وتجعلهم يعيشون لحظات مليئة بالمتعة والفرح.



المحفز السادس: تجنب الأخطاء والمصاعب

نحن الكائنات البشرية نفعل أشياء كثيرة لتجنب الألم أكثر من السعي وراء المتعة!

مثال

تخيل لو أن هناك أسداً يجري خلفك وأمامك حقيبة مليئة بالمال، ما الذي سيحفزك للتحرك بسرعة، الهرب من الخطر والهلاك أم السعي وراء المتعة؟ لماذا معظمنا عنده رغبة أكبر للتخلص من الألم؟ لأن الألم حقيقي نعيشه ونشعر به مباشرة، أما المتعة هي في المستقبل وهي غير مؤكدة.

مثال

لو قلت هذه العبوة فيها فيتامينات تساعدك لتكون صحتك أفضل، كم سعرها؟ 50 دولار، امممم حسنا سأفكر في الأمر لاحقاً.

مثال

لو أنك تعاني منذ 3 أيام من صداع في الرأس، وقلت لك معي حب لوجع الرأس، ستقول لي مباشرة أعطني واحدة، لأنني أريد النوم بشكل مريح!

العبرة

تجنب الآلام الآنية يتفوق على حساب الحصول على متعة آنية.
الناس ستبذل ما بوسعها لتجنب ألم آني أكثر من السعي وراء لذة آنية.
ولهذا السبب من السهل أن تبيع علاجا وفي المقابل من الصعوبة أن تبيع وقاية.



المحفز السابع: الفوز في المنافسات والألعاب الرياضية

إن الناس يحبون الفوز وإذا لم يستطيعوا الفوز فعلى الأقل يحبون مشاهدة انتصار الآخرين.
لهذا السبب هناك الكثير من الناس يحبون مشاهدة الألعاب والرياضة، لأنها تشعرهم بطعم الفوز، بالإضافة إلى الترفيه والمرح.

مثال

يتحدث إليك صديق بأنه يتابع فريقا رياضيا، وحين يربح فريقه في المباراة يطير فرحا وكأنه هو الفائز، في الواقع هو لم يربح شيئا هو فقط شاهد فريقه وهو يلعب بالمباراة.



المحفز الثامن: تجنب الإحباط

الناس محبطون هذه الأيام من وظائفهم، دخلهم، صحتهم، ملابسهم، بيتهم، أزواجهم، أطفالهم، سياراتهم، مدارسهم، مديريهم إن الناس مرضى ومتعبين.



المحفز التاسع: الندرة

إن الناس لن يقدموا على الفعل إلا عند وجود سبب لذلك

أمثلة

وقت محدود

كمية محدودة

عرض خاص

حسومات مغرية



أسئلة الفصل السابع

السؤال الأول: ما هو المحفز الرئيسي لديك للشراء؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا معرفة المحفزات الرئيسية للشراء مهمة بالنسبة لك؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف يمكنك تطبيق ما تعلمته في حياتك الشخصية والمهن

.....

.....

.....

.....



الفصل الثامن

المعتقدات الخاطئة

التي تجعل الناس مترددين في قراراتهم

مهما يكن العميل معجبا بمنتجك أو خدمتك أو فكرتك، فإن كان عنده معتقدات خاطئة في عقله، ولم تستطع أن تكتشفها فلن يشتري منك المنتج أو الخدمة أو الفكرة.

ستتعرف في هذا الفصل على هذه المعتقدات الـ 7 التي تجعل الناس يترددون في اتخاذ القرارات بشراء منتج أو خدمة ما أو تغيير حياتهم الشخصية والمادية والمهنية.



المعتقد الأول: عدم الثقة بأنفسهم

كل هذه المعتقدات غير مرئية لكنها تمنع الناس من إتخاذ قرار حول الأشياء التي يريدونها.

لعل هذا الشخص حاول أن يحل المشكلة من قبل وفشل مرات كثيرة في المحاولة، والآن يعتقد لماذا علي أن أجرب مرة أخرى؟

شخص حاول أن يخسر 20 كيلو من وزنه منذ عدة سنوات، وجرب برامج كثيرة، الآن هو يعتقد بأنه سمين وعنده زيادة كبيرة في الوزن. تخيل لو أنك مدرب رياضي وتريد أن تقنع هذا الشخص ليسجل في برنامجك، لكنه غير واثق من نفسه بسبب التجارب الفاشلة التي عاشها في الماضي، هل تعتقد بأن التحدث عن ميزات هذا البرنامج ستقنعه وتغير أفكاره.



المعتقد الثاني: عدم القدرة

نعود للمثال السابق

هذا الشخص يحلم في الذهاب إلى النادي منذ سنوات عدة ربما بسبب عمله أو ظروفه العائلية، أو عدم معرفته بكيفية عمل التمارين بشكل صحيح، بسبب الأعدار التي يقنع نفسه بها.



المعتقد الثالث: قلة الثقة

فكر دائماً كيف تجعل عميلك يرتاح لمنتجك أو خدمتك وبالتالي يتخذ قراره بالشراء.

ربما لم يرَ القيمة الحقيقية في منتجك أو خدمتك.

ربما يحتاج لمعلومات أكثر عن منتجك.

ربما قدمت منتجك إليه بسرعة قبل أن تبني الثقة بينك وبين عميلك.

تذكر

الناس تحب الشراء لكنها لا تحب أن تباع



المعتقد الرابع: قلة الإيمان

الخوف من التغيير

الخوف من الفشل

الخوف من النجاح

الخوف من المجهول

عندما يعلق شخص في منطقة الراحة لمدة طويلة ولا يستطيع الخروج منها، بالرغم من عدم سعادته في البقاء بمكانه، تخيل معي الأسد وهو يسرح في الغابة باعتباره ملك الغابة، ثم تمكن شخص من الإمساك به ووضعه في القفص، وسجنه داخل هذا القفص الصغير وأقفل عليه، في الأيام الأولى حاول الأسد الخروج من القفص وقال أنا ملك الغابة كيف يجراً على حبسي داخل سجن ضيق، وبعد مرور عدة أيام أخرى في القفص بدا التعب على جسمه من

شدة الجوع، وفجأة وجد أمامه قطعة من اللحم والأسد جائع فأكلها، ثم عاود الهروب من القفص لعدة أيام فشعر بالتعب من جديد، فألقيت له قطعة من اللحم فأكلها، واستمر الوضع على حاله سنوات عديدة....

الآن تخيل أنك أنت الأسد، هل ستصدق أنك الأسد ملك الغابة بعد الآن!

ربما أصبحت تخاف من القطعة.

ما الذي يمنع الأسد من قتل الشخص الذي يقدم الطعام له؟

لأنه يخاف من عدم توفر طعام بديل!

تخيل لو أن الشخص المسؤول عن إطعام الأسد قد كسر القفل، وصار بإمكانه الخروج من القفص هل سيفعل هذا؟

هل أنا أسد الغابة؟ (عدم الثقة بالنفس)

كيف سأصيد الآن (عدم القدرة)



المعتقد الخامس: قلة الشجاعة

هذا الشخص يريد الخروج من وضعه الحالي، لكنه لا يرى كيف يستطيع فعل ذلك دون المساس بهويته.

كيف ستكون ردة فعل الناس الذين أحبهم؟

مثال

شخص يريد شراء سيارة فاخرة (بورش) لكنه تذكر أن أخاه وضعه المادي أقل منه، فجعل يفكر ماذا سيقول لي أخي حين يراني أركب هذه السيارة الفاخرة، إذن لن أشتري هذه السيارة.

إذا كنت تريد أن تكون مؤثراً فلا بد أن تواجه الانتقادات والكرهية من حولك لأنها سنة الحياة.

انظر لجميع المؤثرين العظماء على مر التاريخ، الأنبياء والرسل كلهم كان عندهم أتباع وأنصار وفي الوقت نفسه كانوا يتعرضون للكرهية والأذى من الحاقدين والكارهين لهم.

انظر لوضعك الحالي، إذا لم تتعرض للنقد وأن تكون حديثاً على ألسنة الخلق، معناها أنك مازلت في منطقة الأمان والراحة.

تذكر

أن كل ما يفكر به الناس عني هو أمر خارج عن دائرة التحكم، ولا أستطيع التحكم به، وبالتالي لا يهمني ما يقولونه عني.

إن كل ما أحجته هو قضاء وقتي مع الناس الذين أهتم بهم ويهتمون بي.

إذا استطعت أن أغير حياة شخص واحد فقط للأفضل فهذا هو أفضل

عائد يمكنني الحصول عليه في حياتي.

ركز فقط على الناس الذين تريد أن تساعدهم وتضيف لهم قيمة في حياتك .

إن معظم الناس يعيرون اهتمامهم لآراء الآخرين عنهم، أكثر من اهتمامهم بأنفسهم.

لماذا نحن دائما قلقون حول آراء الآخرين عنا؟

لنعد إلى تاريخ بداية العصر البشري قبل آلاف السنين، كان حتما علينا من أجل الاستمرار والبقاء على قيد الحياة، أن نخرج لصيد الحيوانات ثم نعود بها للكهف ونشعل النار لطهو الطعام، وكان حتما علينا العمل في مجموعات حتى لا يتعرض أي فرد للخطر والهجوم من الحيوانات.

كنت مضطرا في العيش ضمن مجموعات لتحريك من خطر الكائنات الأخرى، وكان خوفك الرئيسي هو طردك من الكهف أو المجموعة لأن هذا معناه الهلاك والموت!

بسبب البرامج والأفكار التي تغذيها وتبرمجنا عليها، ظننا أن الناس حين تكرهنا يعني ذلك الموت والهلاك.

تعال لنعود للحاضر، لماذا تخاف الناس من التحدث أمام الآخرين؟

ماذا لو لم يحبني الحضور؟ لأننا في عقلنا الباطن فكرة أن عدم القبول من الآخرين معناه الموت والهلاك، وهذا غير حقيقي، لكنك إذا آمنت به فسيكون حقيقة بالنسبة لك.

المعتقد السادس: قلة الوضوح

من أين أبد؟

ماذا الذي أحجته لفعله بالضبط؟

كيف أنهى ما بدأت به؟

ما الذي أريده؟

إن معظم الناس لا يحصلون على ما يريدون في الحياة، لأنهم لا يعرفون
ماذا يريدون ولأنهم خائفون من السؤال.



المعتقد السابع: قلة الجاهزية

هل الوقت مناسب لي؟

هل فاتني القطار؟

هل هذا مبكراً بالنسبة لي؟

هل أنا جاهز للزواج؟

حين تقول أنك لست جاهزاً بعد معناها إما أنك لا تريد فعل هذا الأمر،
وإما أن هذا الأمر غير مهم بالنسبة لك.

بعد أن تعرفت على هذه المعتقدات التي تجعل الناس تتراجع
للوراء دون اتخاذ قرار حول المشكلة أو المنتج أو الخدمة، وبالتالي

ستجد أن فهم هذه المعتقدات الخاطئة يساعدنا في فهم أنفسنا أولاً،
وفي فهم الآخرين ثانياً.

تذكر

حين نتواصل مع الآخرين نسقط أفكارنا ومعتقداتنا وبدون أن نشعر على
الآخرين.

مثال

عندما نتواصل مع عميلك لتساعده في حل مشكلة ما، لكنك غير واثق
من نفسك أو منتجك أو خدمتك، بالتالي ستنقل هذه العدوى إلى عميلك
وسيشعر بعدم الثقة!

تذكر

إنك مرآة حقيقية للشخص الذي تتواصل معه أي أنك إن كنت واثقاً
من نفسك فسيكون الشخص الذي تتواصل معه واثقاً من نفسه أيضاً
والعكس صحيح.

قبل أن تتواصل مع أي شخص في حياتك، أفرغ الكأس من جميع
المعتقدات السلبية والافتراضات والأحكام السابقة التي تظن أنها صحيحة،
فالمهم بالنسبة لك قد يكون غير مهم بالنسبة له، وغير المهم بالنسبة لك قد
يكون مهماً بالنسبة له.

كل الناس تحب أن تكون مفهومة من الآخرين، ولكي تشعر الشخص الذي أمامك بأنه مفهوم، عليك بإفراغ الكأس.

لو سألت معظم النساء ما هو أهم شيء تريدينه من الزوج أو الشريك المستقبلي؟

سيكون الاهتمام أحد أهم هذه الأشياء التي تريدها، الاهتمام يعني الاستماع من دون أجندات وافتراضات وأحكام سابقة.

كل هذه المعتقدات السلبية تمنعنا من التقدم إلى الأمام واتخاذ القرار المفيد لنا، ولا أحد يمكنه رؤيتها لأنها غير مرئية، وهنا يأتي دورك في معرفة السبب الحقيقي للمشكلة، فحين تتواصل مع عميل ويخبرك أنه لا يستطيع اتخاذ قرار إزاء الخدمة التي تعرضها عليه، عليك أن تعرف السبب الحقيقي الذي جعله يتراجع عن اتخاذ القرار.

هل هو بسبب قلة ثقته بنفسه

أو الخوف من المستقبل

أو الخوف من الفشل

أو الخوف من النجاح

لأن كل العملاء لا يحبون إظهار الحقيقة بشكل مباشرة، فبدلاً من قول لا سيقول لك دعني أفكر في الأمر أو سأبحث في الموضوع.

العبرة

لا تنتظر أن يخبرك أحد بالحقيقة، بل عليك السؤال بعمق والكشف عن الحقيقة بنفسك.

هناك 4 طرق للعب في هذه الحياة.

1- اللعب من أجل عدم الخسارة.

2- التظاهر باللعب

3- رفض اللعب

4- اللعب من أجل الفوز.

ستتعرف على هذه الطرق الـ 4 وماهي طريقتك المفضلة في اللعب!

1- اللعب من أجل عدم الخسارة

هذه العقلية هدفها النهائي هو عدم الخسارة وعدم المخاطرة في أي

شيء بالحياة.

مثال 1

فريق لكرة القدم يدخل المباراة ليس من أجل الفوز، بل من أجل عدم

الخسارة، ماهو احتمال فوزه في المباراة؟

كيف سيكون أسلوب لعبه في المباراة دفاعي أو هجومي.

مثال 2

طالب غايته في المدرسة عدم الرسوب في الامتحان، هل يتوقع منه أن يكون من بين الأوائل والمتفوقين؟

مثال 3

موظف غايته ألا يتم التخلي عنه من قبل الشركة، ودافعه الخوف والقلق من الإقالة من الوظيفة، هل يتوقع منه أن يحصل على ترقية في منصبه الحالي؟

2- التظاهر باللعب

هذه العقلية لا تلعب من أجل الفوز، بل تتظاهر بذلك.

مثال 1

طالب لا يحب المدرسة، لكنه في البيت حين يصل والده يتظاهر بالدراسة أما في المدرسة فغير مبالي، ماهو احتمال نجاحه في الصف الدراسي؟

مثال 2

موظف يغيب عن الشركة باستمرار، أثناء وجود مديره يتظاهر بالعمل والاجتهاد أما في غياب مديره فهو غير مبالي.

3- رفض اللعب

هذه العقلية لا تريد اللعب ولا الفوز، إنما تفضل البقاء في منطقة الأمان والراحة.

مثال

موظف يرفض الانضمام لدورة تدريبية في شركته رغم دعوته كي يطور مهاراته من هذه الدورة التدريبية.

4- اللعب من أجل الفوز

هذه العقلية هدفها الفوز في أي شيء تقوم به في هذه الحياة.

مثال 1

فريق يدخل المباراة من أجل الفوز فقط، كيف سيكون استعداده للمباراة؟
ما هو احتمال فوزه في المباراة؟

مثال 2

شخص يؤسس عمله الخاص من أجل إضافة قيمة حقيقية للسوق الذي يعمل فيه وبعد دراسة موسعة موسعة للسوق المستهدف واحتياجات العملاء.

ما هو احتمال نجاحه في السوق؟

بعد التعرف على الأنواع الـ 4 لطرق التفكير.

1- ماهي الطريقة التي تلعب بها الآن؟

2- هل أنت راضٍ بالنتيجة ولماذا؟

3- كيف يمكنك تغيير النتيجة لصالحك؟



أسئلة الفصل الثامن

السؤال الأول: ما هي أهم المعتقدات الخاطئة التي تمنعك من التقدم؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا لا تستطيع تغيير هذه المعتقدات السلبية الآن؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف تستطيع تطبيق ماتعلمته في هذا الفصل في حياتك

الآن؟

.....

.....

.....

.....



الفصل التاسع

المهارات عالية الدخل

لعلك تتسأل ماهي المهارات عالية الدخل؟
في هذا الفصل سأبين الفرق بين المهارات عالية الدخل والمهارات منخفضة الدخل.

المهارات عالية الدخل HIGH INCOME SKILL

هي مجموعة من المهارات التي تؤهلك للحصول على دخل أعلى من متوسط الأجور العام ومعظم هذه المهارات تعتمد على العقل أكثر من الجهد البدني.

تذكر أن المهارات هي التي تجعلك غنيا وليس المال.
بعض الناس يعتقد أن المشكلة في نقص الدخل أو قلة المال ولكننا حين ننظر بعمق نجد أن المشكلة هي نقص المهارات لدينا وليس في نقص المال.
كيف تعرف ماهي المهارات عالية الدخل؟

الحكم هي العرض والطلب في السوق، حين تنظر للسوق اليوم ستجد أن هناك مهارات صارت مطلوبة وأصحاب الأعمال مستعدون أن يدفعوا أجراً عالياً مقابل الحصول على المهارة المطلوبة عندك.

سنعرض بعضاً من هذه المهارات في هذا الفصل.
هيا اقلب الصفحة.

1 - الترجمة TARANSLATION

هذه المهارة أصبحت مطلوبة بشكل كبير في الآونة الأخيرة، واذكر قصتي عندما بدأت العمل في الترجمة المحلفة، ذات يوم كنت ذاهبا مع صديقي لأساعده عند كاتب العدل بإسطنبول، وبعد إنهاء المعاملة همس في أذني قائلاً:

لماذا لا تصبح مترجماً محلفاً عند كاتب العدل؟ فأجبت لم تخطر في بالي هذه الفكرة من قبل، وبالفعل استفسرت عن الأوراق والمهارات المطلوبة، وصرت مترجماً محلفاً أكسب دخلاً إضافياً، وبعد هذه القصة التي حدثت معي أصبحت أفكر كصاحب مشروع صغير يقدم خدماته ومهارته مقابل أجر مادي لا على أساس الوقت.

العبرة

المهارة المطلوبة تستطيع مبادلتها بالمال لأن لها قيمة في السوق.



2- الكلوزنغ CLOSING

أصبحت مطلوبة بشكل كبير جدا خصوصا في أوروبا وامريكا، والآن في العالم العربي حيث يبحث أصحاب الأعمال والمدربين والمؤثرين الذين يبيعون برامج تدريبية الكترونية أو يقدمون خدمات عبر الانترنت عن منفذ صفقات (CLOSER) ليساعد العميل في عملية اتخاذ القرار على الهاتف، وعادة تكون قيمة البرامج التي يبيعها المدربون تبدأ من **\$1000** وأكثر، وبالتالي يكون العميل بحاجة للاستفسار عن المعلومات قبل أن يتخذ قراره بالشراء وهنا يأتي دور الكلوسر

يكون صاحب العمل مستعد أن يدفع **10 %** أو **20 %** للكلوسر كعمولة لقاء مساعدته في إقناع العميل على الهاتف.

تخيل أن قيمة البرنامج التدريبي **\$1000** والعمولة **10 %** بمجرد إقناع عميل واحد على الهاتف تحصل على **\$100**.

تحتاج فقط إلى اكتساب مهارة الكلوزنغ وهاتف لتبدأ بالحصول على دخل إضافي من أي مكان في العالم وبدون رأس مال.

وسواء أكنت موظفا أو صاحب شركة ستحتاج إلى تعلم هذه المهارة لأنك يوميا تتواصل مع العملاء لإقناعهم بمنتجاتك أو خدماتك أو فكرتك.

إن أردت أن تتعلم أكثر عن هذه المهارة تابعني على قناتي على اليوتيوب.

https://www.youtube.com/channel/UCc9goubUu_pkLpmieBryYlw

3- التسويق الإلكتروني DIGITAL MARKETING

هذه المهارة أصبحت مطلوبة وبكثرة بعد انتشار السوشال ميديا، حيث أصبح معظم الناس يقضون أوقاتهم على منصات التواصل الاجتماعي، وبالتالي صار حتما على أصحاب الأعمال أن يهتموا بهذا الأمر من أجل جذب انتباه العملاء لمنتجاتهم وخدماتهم ثم إقناعهم بشرائها.

فاليوم أي شخص يريد تأسيس عمل خاص به، يحتاج إلى معرفة

من هم العملاء المحتملون؟

على أي منصة يقضون أوقاتهم؟

ماهي الطريقة الأفضل لجذب انتباههم؟

من هنا تكمن أهمية تعلم مهارة التسويق الإلكتروني حيث تساعدك

بالوصول إلى عملائك وجذب انتباههم والتعرف على خدماتك ومنتجاتك.



4- البرمجة CODING

في العقد الأخير أصبحت هذه المهارة من أكثر المهارات طلبا في السوق لعدة أسباب أهمها التطور الهائل في التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي والسيارات الذكية والتجارة الالكترونية حيث أصبحت الشركات العملاقة مثل آبل وسامسونج ومايكروسوفت تعادل ميزانيات دول كبيرة.



5- كتابة المحتوى COPYWRITING

بعد انتشار وتوسع منصات التواصل الاجتماعي، صار الطلب على هذه المهارة عالياً، بسبب المنافسة الكبيرة بين الشركات لجذب العملاء على منصات التواصل الاجتماعي.

تبحث الشركات عن أشخاص لديهم مهارة كتابة المحتوى.

مثال

كتابة محتوى لموقع الكتروني

قوالب للبريد الإلكتروني

تصميم إعلانات جذابة تجعل العميل يشتري المنتج أو الخدمة من خلال الضغط على الصورة أو الرابط أو الفيديو.



6- مهارة الإلقاء أمام الآخرين

تعتبر من أصعب المهارات في ذهن الكثيرين، بسبب خوف معظم الناس من التحدث أمام الآخرين، الخوف من النقد، الخوف من عدم الإعجاب، الخوف من الفشل.

إن تعلم هذه المهارة يعد رافعة قوية لباقي المهارات الأخرى.

كل المهارات قابلة للتعلم، لا أحد يولد وعنده مهارات، تذكر أن أي مهارة تجيدها اليوم، هناك مئات بل آلاف الساعات التي قضيتها في التدريب والممارسة، إلى أن وصلت إلى مستوى الاحتراف بحيث تمارسها دون بذل جهد أو تعب.

مثال

قيادة الدراجة

كم ساعة تدربت على القيادة في صغرك، في البداية كنت تبذل جهدا كبيرا تخاف من السقوط، بعد التدريب لساعات طويلة أصبحت تقود الدراجة بدون جهد عقلي.

المهارات منخفضة الدخل

هي المهارات التي يستطيع أي شخص أن يتعلمها بسهولة، ويمكن استبدال الشخص بسهولة، لأنها تعتمد على الجهد البدني فقط، تحصل على

الأجر مقابل الساعات التي تقضيها في العمل أو الشركة فالأجر يحدد على أساس الساعة أو الأسبوع أو الشهر.

مثال

الوظائف الحكومية

يحاسب الموظف على أساس أجر ثابت مقابل بقائه في المؤسسة أو الشركة لمدة 8 ساعات يوميا، وهذا معظم حال الناس في المجتمعات، هذا ليس عيبا، لكنك إذا أردت أن تتميز عن معظم الناس عليك أن تفكر بطريقة مختلفة حتى تحصل على نتائج مختلفة.

مقارنة بين المهارات عالية الدخل والمهارات منخفضة الدخل

المهارة منخفضة الدخل	المهارة عالية الدخل	
منخفض	عالي	الطلب
عالي	منخفض	العرض
الوقت (الساعة - الشهر)	المهارة	أساس احتساب الأجر
محدود	غير محدود	سقف الأجور
غير مكلفة	مكلفة	تكلفة الاستبدال
مقيد	غير مقيد	الحرية
محدود	غير محدود	التأثير في الآخرين

ربما هذا الجدول يساعدك في فهم الفروق الرئيسة بين المهارات عالية الدخل والمهارات منخفضة الدخل.

إذا كنت طالباً في الجامعة، وكنت تريد أن تجد وظيفة أو عملاً بعد التخرج من الجامعة، عليك أن تدرس وتبحث جيداً قبل اختيار الفرع أو المجال الذي تود أن تدرسه.

هل هذا المجال عليه طلب كبير في السوق؟

اقرأ هذه الجدول في الصفحة السابقة ليساعدك عند اختيار مجالك أو فرعك في الجامعة، وبعد الجامعة أيضاً.

إن العمل بجهد مطلوب دائماً من أجل النجاح، لكن العمل بجهد دون النظر إلى المعايير الأخرى للنجاح لن يوصلك للشراء المادي.

إن العمل بذكاء هو السبب الرئيسي الذي يوصلك للوفرة المالية.

ابحث عن الفرص واستعد لها، هناك فرص كبيرة اليوم في عالمنا الحالي، بسبب المشكلات الكثيرة التي تحتاج إلى حلول ذكية.

إن الاستعداد لاغتنام الفرص هو الأساس للنجاح.

تذكر كم فرصة لاحت لك لكنك ربما لم تكن جاهزاً لها، هذا يقودنا للتركيز على الاستثمار في أنفسنا أولاً وأخيراً لنكون قادرين على استثمار الفرص التي قد تلوح في الأفق.

ما هو الهدف من تعلم المهارات عالية الدخل؟

إن الهدف من تعلم المهارات عالية الدخل هو إيصالك بشكل أسرع لتكون مستثمرا في المستقبل.

في الوظائف التقليدية تحتاج سنوات طويلة لتدخر بعض المال في نهاية عمرك عبر برامج التقاعد، أما تعلم مهارات عالية الدخل يوصلك لتكون مستثمرا بشكل أسرع.

هناك فرق كبير من حصل على مليون دولار في 10 سنوات ومن حصل على مليون دولار في 40 سنة.

المبلغ هو نفسه أما التوقيت هو المعيار الحقيقي لقياس الثروة.

لنرسم خارطة الطريق ليكون الهدف واضحا أمامك

1- الخطوة الأولى: الوظيفة

معظم الناس يعملون في هذا المربع، ويقضون أوقاتهم في التركيز فقط على الدخل أو المعاش الذي سيحصلون عليه في نهاية الشهر، نظرتهم قصيرة الأمد، حين يصلون إلى سن التقاعد ربما يحصلون على الراتب التقاعدي كي يقيهم على قيد الحياة.

2- الخطوة الثانية: العمل الحر

في هذا المربع يبدأ الإنسان بالاعتماد على مهاراته وحرفته في الحصول على الدخل، التحدي يكمن في كيفية زيادة الدخل على حساب المصاريف، وهذا يتفاوت بين الناس.

مثال

شخص دخله **1000 \$** ومصروفه **1000 \$** في هذه الحالة الادخار صفر. فحين يزيد دخله ل **2000 \$** والمصاريف **1000 \$** معنى هذا أن الأرباح هي **1000 \$**.

أما عندما يزيد الدخل ل **2000 \$** وتزيد المصاريف ل **2000 \$** في هذه الحالة الادخار صفر.

قاعدة ذهبية

عليك بزيادة دخلك باستمرار وتخفيض مصاريفك باستمرار وإدخار المبلغ المتبقي.

إن الدخل المستمر هو الأساس في تكوين الثروة.

قد يظن البعض أن ادخار مبلغ صغير شهريا لا يحدث فرقا في حياتهم، ويستصغرون ادخار مبالغ ضئيلة، لكنك عندما تقوم بالادخار ولو كان مبلغا صغيرا، في هذا الحال أنت تبني عادة إيجابية لمستقبلك، لأنك إذا لم تستطع ادخار مبلغ صغيرا شهريا، معنى ذلك أنك ستكون غير قادر على الإدخار في المستقبل ولو كان دخلك مرتفع، لأنك عودت نفسك على صرف كل دخلك!

أذكر تماما هذه العبارة «اصرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب»

إن كثيرا من الناس يسيئون فهمها وتطبيقها في حياتهم، فالتوكل على

الله هو سبب الفلاح في الحياة، لكنك لا تنسى أن الأخذ بالأسباب هو أمر إلهي، فحين نتصرف بهذه العقلية فكأننا نستخف بالله تعالى حاشاه أن يظلم أحدا على حساب أحد، فالعمل والأخذ بالأسباب بعد التوكل على الله هما المعياران الأساسيان للنجاح. ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا﴾. [الإسراء: 29]

3- الخطوة الثالثة : الاستثمار

إن الهدف الرئيسي من إدخار المال هو الاستثمار وبالتالي مضاعفة الأموال والأرباح أليس كذلك؟
انظر لجميع الأغنياء على مستوى العالم.
في أي مكان هم؟
هل عندهم عمل وظيفي؟
هل عندهم عمل حر؟
أم إنهم يملكون شركات واستثمارات متنوعة؟
إن القاسم المشترك بينهم أنهم بدؤوا يوما ما من نقطة الصفر من لا شيء بعضهم كان موظفا في شركة، والبعض الآخر كان تحت خط الفقر، والبعض الآخر كانت ظروفه قاسية جدا لكنهم لم يستسلموا للواقع والظروف بل جعلتهم أقوى وأعدت لتحقيق النجاح.



العبرة

إن الناجح اليوم كان فاشلا في الماضي.

خارطة الطريق



أظن أن هذه الخارطة قد تساعدك في تحديد مكانك الآن وبعد ذلك الوجهة التي تريد الوصول إليها في المستقبل.

إذا كنت موظفا اليوم فالنصيحة التي يمكن أن أقدمها لك أن تتعلم المهارات المطلوبة بالسوق وبعد تعلم هذه المهارات تستطيع الاعتماد على مهاراتك في الحصول على الدخل.

إن هذه النقلة لن تحدث في يوم وليلة بل تحتاج إلى تأني ودراسة وخطة محددة للانتقال للمكان الذي ترغب أن تكون فيه.

هناك بعض الشباب قد يترك وظيفته ليس من أجل تأسيس عمل حر والاعتماد على مهاراته في الحصول على الدخل، بل تكون ردة فعل غير مدروسة أو لأنه شاهد ذاك المؤثر أو المشهور على منصات التواصل الاجتماعي وهو

متكىء على شاطئ البحر بلا عمل وهو لا يعلم حجم التضحيات التي قدمها والصعوبات التي تخطاها للوصول لذلك المكان.

في هذا الفصل سأشارك معك أيضا القواعد الـ 3 الأساسية للنجاح في هذه الحياة التي تعلمتها من مدربي.

القاعدة الأولى: لا للأعذار

منذ الصغر ونحن بارعون في اختلاق الأعذار لأن البشرية تميل للراحة والسهولة صحيح؟

إن الفرق بين عقلية الناجح وعقلية الفاشل هو سؤال كيف؟

كيف أستطيع أن أفعل هذا الأمر؟

أما عقلية الفاشل هي لا أعرف أن أفعل هذا الأمر

ما عندي خبرة في هذا المجال

لا أستطيع فعل هذا الأمر!

حين نمعن في التفكير فهذا يقودنا إلى ترك الفعل من أساسه، إن التفكير بالكمال يجعلنا نتوقف عن البدء بالعمل.

احذف هذه الكلمة من قاموس كلماتك «غدا» «بكرة» لأنها ستؤجل الإنجازات والأعمال إلى أجل غير مسمى.

استبدل هذه الكلمات بكلمة «الآن» متى ستبدأ قراءة الكتاب؟ الآن.

متى ستتعلم مهارة جديدة هذه السنة؟ الآن.

لا تعطي فرصة لنفسك في التفكير عند أداء المهمة التي تريد القيام بها.

القاعدة الثانية: لا للآراء

إذا كنت تريد أن تتعلم أي شيء بسرعة وفعاليتها، فكن طالبا مجتهدا وركز على تعلم المبادئ والأساسيات من أستاذك ومدربك.

تكمّن المشكلة حين تظن أنك قادر على إبداء الرأي رغم أنك لم تتعلم الأساسيات والمبادئ حول الموضوع الذي تتعلمه.

مثال

شخص يريد أن يتعلم حرفة أو صنعة من محترف لكن هذا الشخص يظن أنه يعرف كل شيء، ولا يستمع جيدا إلى معلمه.

ماهي الفائدة التي سيحصل عليها هذا المتعلم؟

هل المعلم بحاجة إلى آرائه؟

القاعدة الثالثة: لا للضحية

أذكر جيدا عندما تخرجت من الجامعة ووجدت نفسي في مكان لا أحبه، بدأت أloom الجامعة والظروف والعائلة لأنها لم تساعدني في الإختيار الصحيح، وكنت أقارن نفسي مع أصدقائي وأندب حظي، لكنني توصلت إلى لحظة الحقيقة أنني المسؤول الأول والأخير عن قراراتتي.

لا أحد غيري هو المسؤول عن اختياراتي، من هنا تغيرت نظرتي للحياة
لأنني إن بقيت أكرر هذه العبارات السلبية فلن تتغير حياتي للأفضل.

لعلك سمعت بعضا من هذه العبارات السلبية

أنا ظروف في صعوبة جدا

أنا فاتي القطار

لا أحد يريدني أن أنجح

هو من عائلة غنية

ابدأ الآن من حيث أنت وقرر أنك المسؤول الوحيد عن حياتك وستجد

تحسنا ملحوظا في حياتك.

بعد قراءة هذا الفصل أجب عن أسئلة الفصل.



أسئلة الفصل التاسع

السؤال الأول: ما هي أهم مهارة ستركز على تعلمها في هذه السنة؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: لماذا اخترت هذه المهارة بالتحديد؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف يمكنك تطبيق ما تعلمته هنا في حياتك الشخصية

والمهنية؟

.....

.....

.....

.....



الفصل العاشر

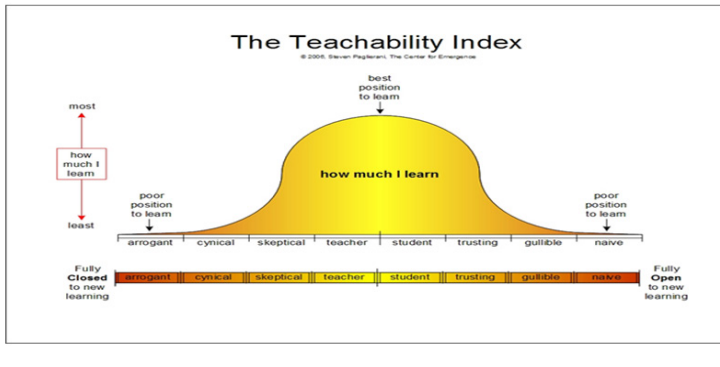
كيف تبدأ خطوات عملية لتحصل على ماتريد

في هذا الفصل ستتعرف على

مؤشر قابلية التعلم THE TEACHABILITY INDEX

عندما ننظر إلى المؤشر البياني نلاحظ في أقصى الطرف الأيمن من المخطط أن أخطر منطقة للتعلم هي naive (السادج) هذا الشخص لا يعرف أي شيء وهنا تكون نقطة البداية.

في المقابل في أقصى الطرف الأيسر من المؤشر نلاحظ أخطر منطقة للتعلم هي arrogant (الجاهل) هذا الشخص يدعي أنه يعرف كل شيء.



عندما تنظر إلى المؤشر

في أي منطقة نتعلم بشكل أفضل؟

إن أفضل منطقة للتعلم هي عندما نكون منفتحين للتعلم student (الطالب) وحين نعلم الآخرين teacher (المعلم).

عندما نكون مستمعين جيدين وعندما نكون طلابا أي أننا مستعدين للتخلص من الأنانية والكبر.

العبرة

تذكر دائما عندما تشعر أنك تعرف كل شيء معنى هذا تسقط من أفضل منطقة للتعلم إلى أسوأ منطقة للتعلم وهي الجهل.

عندما نتوقف عن التعلم نبقى في أخطر منطقة للتعلم وهي الجهل. أتذكر عندما بدأت تعلم مهارة الكلوذنج كنت أعتقد أنها لا تختلف عن المبيعات، لم أكن أعرف الفرق بينهما، كنت ساذجا في البداية، بعد أن تعرفت على معلمي بدأت أدرك حجم الأشياء التي أجهلها.

حكمة

قيل «إن الإنسان عدو ما يجهل».

حين تسأل إنسانا جاهلا عن موضوع معين ماذا يكون جوابه؟ أنا أعرف كل شيء عن هذا الموضوع وهذه أخطر كلمة يجب أن تحذر منها في حياتك وهي أنا أعرف، أعلم، وأخواتها.

هذا المؤشر يساعدك في إدراك وضعك الآن.

ماهي رغبتك في التعلم؟

هل أنت منفتح على التعلم؟

إن معظم الناس الذين هم غير سعداء وغير راضيين في حياتهم ليس عندهم رغبة وقابلية للتعلم.

تذكر

أنانيتك ليست صديقة لك، بل هي أكبر عدو لك.

تذكر أن إبليس لم يسجد لله بسبب حب الأنا حيث قال ﴿أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقَنِي مِنْ نَّارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ﴾ [الأعراف: 12].

انظر كيف الأنا هوت به إلى أسفل السافلين.

كيف تبدأ خطوات عملية الآن



الخطوة الأولى: كن واضحا مع نفسك

إن معظم الناس لا يحصلون على ما يريدون في هذه الحياة لأنهم لا يعرفون ماذا يريدون.

كن واضحا مع نفسك أولا

اسأل نفسك هذه الأسئلة الخمسة التالية، ثم أجب عنها بصدق

- 1- ماهو الدخل الذي أريد الحصول عليه في هذه السنة؟
- 2- ماهي العوائق والتحديات التي تجعلني لا أحصل على الدخل الذي أريده؟
- 3- ماهي المهارة التي أريد أن أتعلّمها في هذه السنة لتوصلني لذلك الدخل؟

4- لماذا أريد الحصول على هذا الدخل بالتحديد؟

5- كيف أستطيع البدء بخطوات عملية الآن؟

إن قراءة أي كتاب لأول مرة لا يعتبر تعلماً!

إن الاستماع إلى كتاب لأول مرة لا يعتبر تعلماً!

إن مشاهدة مقطع مرئي (فيديو) لا تعتبر تعلماً!

لقد صدمت حين علمت أن مرحلة التعلم تأتي بعد تطبيق ما تعلمته.

لهذا السبب انظر حين تقرأ كتاباً للمرة الأولى ما هي الأشياء التي ستذكرها بعد القراءة هي معلومات قليلة جداً صحيح؟ لكنك حين تقرأ الكتاب للمرة الثانية ستذكر معلومات أكثر من المرة الأولى، ولو قرأت الكتاب للمرة الثالثة ستجد نفسك تتذكر معلومات أكثر من المرة الثانية وهذا السبب؟

إن كل شخص لديه نظارته الخاصة به التي يرى العالم ويفسره من خلالها، أنت تفهم حسب ماتريده أنت لا مايريده الكاتب.

العبرة

عندما تقرأ كتابا للمرة الأولى عن موضوع معين يتشكل عندك تصور مبدئي عن هذا الموضوع فقط.

كيف تعرف أنك تعلمت ما درسته؟

حين تطبق ما قرأته أو سمعته أو شاهدته.



الخطوة الثانية: طور مهارتك

أزعم أن أهم خطوة يجب أن تقوم بها لزيادة دخلك السنوي هي أن تطور مهاراتك وتزيد من قدراتك.

إذا بقي دخلك الشهري أو السنوي ثابتا لا يتغير، فهذا يعني أننا لا نتطور صحيح؟

حين تريد أن تصرف المال اسأل نفسك هذا السؤال.

هل هذا الاستثمار الذي أقوم به الآن سيساعدني في الحصول على دخل

أفضل في المستقبل؟

مثال

تريد أن تستثمر نقودك في قراءة كتاب أو حضور دورة تدريبية اسأل نفسك هل الاستثمار في هذا الكتاب سيساعدني في تحسين دخلي في المستقبل؟

حين تفكر بهذا السؤال سيساعدك في التركيز فقط على الأمور والأشياء التي تريد الحصول عليها وإهمال الأمور الأخرى التي لا تريدها.



الخطوة الثالثة: اختر بيئتك بعناية

إن كنت تريد أن تحسن مهاراتك وتتعلم أشياء مفيدة لمستقبلك، لكنك تعيش في بيئة غير مساعدة وغير داعمة ومحبطة.

ما هو احتمال نجاحك في الحصول على ماتريد؟

حكمة ذهبية

«قل لي من تصاحب أقل لك من أنت»

انظر لدائرتك الضيقة من الأقارب والأصدقاء إن كنت تريد أن تعرف ملامح مستقبلك من الآن فانظر إلى مستوى تفكيرهم واهتماماتهم وستتعرف على الجواب.



الخطوة الرابعة: اختر معلمك بنفسك

عندما كنا في المدرسة والجامعة، لم نختر الأستاذ بل تم اختياره من
أناس آخرين أليس هذا صحيحا؟
لكنك بعد التخرج من الجامعة ربما وجدت نفسك ضائعا، تأثها تبحث
عن مرشد وموجه لينير لك الطريق.

العبرة

إن اختيار المعلم المناسب هو أهم بكثير من الاهتمام فقط بالمحتوى
والأشياء التي ستتعلمها.
لأن المعارف والمهارات موجودة وبكثرة أما الأهم من هذا من هو
الشخص الذي ستتعلم منه؟



أسئلة الفصل العاشر

السؤال الأول: ما هي أهم خطوة ستبدأ بتطبيقها في حياتك الآن؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثاني: ما السبب الحقيقي الذي يدفعك لتطبيق ما تعلمته في هذا

الفصل؟

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: كيف تبدأ بتطبيق الخطوة الأولى في حياتك الشخصية

والمهنية؟

.....

.....

.....

.....



الخاتمة

لعله يكون هذا اللقاء الأول بيني وبينك عبر هذا الكتاب، حاولت أن اختصر قدر الإمكان أفكار هذا الكتاب لتكون واضحة وسهلة بحيث تستطيع العودة إليها متى شئت.

كل الأفكار التي تناولتها في كتابي تستطيع تطبيقها مباشرة في حياتك الشخصية والعملية على حد سواء.

هذه المهارة ستحتاجها دائما في حياتك، مادمت تتواصل مع الآخرين، وكي تصل إلى أعلى مستوى فعال للتواصل مع الآخرين عليك بتطوير هذه المهارة لتستطيع الحصول على ماتريده من أي شخص وبأي وقت.

تذكر أنك لست مخلوقا عاديا، بل أنت خلقت لتكون خليفة الله في الأرض، ﴿وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً﴾ [البقرة: 30].

لا تقبل أن تعيش على الهامش، كل إنسان وهبه الله هدية ليشاركها مع الآخرين.

لا تقارن نفسك بالآخرين، حين تقوم بمقارنة نفسك مع الآخرين فإنك

تقلل من قيمة نفسك لأن مختلف عن الآخرين، لو أراد الله أن يخلقنا متماثلين
لما خلق هذا الخلق كله صحيح؟

عندما تتعرف على نفسك بشكل حقيقي ستقترب من الله، وصدق أحد
العارفين حين قال «من عرف نفسه عرف ربه».

فليكن همك دائماً أن تتعرف على نفسك أكثر فأكثر وبالتالي تدرك
أهميتك ودورك ورسالتك في هذه الحياة.

