



استراتيجيات النجاح

وبناء الشخصية الواثقة

كتبه / محمد بن إبراهيم يوسف

محتويات الكتاب

2 مقدمة الكتاب
3 إهداء
4 1. كبر دماغك
5 2. فخذ ما اتيتك وكن من الشاكرين
7 4. رتب أولوياتك (حسب مصفوفة ايزنهاور)
9 5. أنت لست أنا
10 6. (فلا تلوموني ولوموا أنفسكم)
11 7. لا تبحث عن شماعة لأخطائك
12 8. أذن من طين وأذن من عجين
13 9. اعمل فيما تحبه، وتتقنه، ويدر عليك المال
14 10. حدد أهدافك
16 11. قاعدة (رفق) لاختيار مجال الحياة
18 12. التوازن في أدوار الإنسان في الحياة
21 ختاماً
22 المراجع

مقدمة الكتاب

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه ومن اهتدى بهديه واستن بسنته إلى يوم الدين، وبعد:

لا يوجد إنسان على وجه الأرض إلا ويبحث عن تحقيق النجاح في شتى جوانب حياته، حتى الأطفال الصغار حينما يلعبون الألعاب تجدهم متحفزين لأن ينتصروا فيها، وربما يحزن أحدهم أو يبكي لو لم يحقق النجاح في اللعبة ، لأن النجاح يحقق السعادة ، والسعادة هي مبتغى كل أحد في هذه الحياة .

في هذا الكتاب المختصر جمعت لك بعض القواعد التي تساعدك على رسم خريطة النجاح في حياتك الشخصية، ولا أزعم أن تلك القواعد هي فقط ما تحتاجه لكي تحقق النجاح، فهناك الكثير من المؤلفات والكتب والتجارب حول هذا الموضوع، ولكني تلمست احتياج العالم من حولي وكتبت هذه القواعد لعل الله عز وجل أن ينفع بها كل قارئ وأن يجعل ما كتبناه حجة لنا لا علينا .

ولعلي أنه عزيزي القارئ إلى أمر بالغ الأهمية قبل أن تقرأ هذا الكتاب أو أي كتاب آخر في كتب التطوير الشخصي أنه لا يمكن لشخص كائناً من كان أن يحدث تطوراً في شخصك الكريم أو يؤثر عليك مالم تتوفر لديك الرغبة والإرادة في ذلك.

فتحلى بالإصرار والعزيمة لتحدث التغيير وتذكر قول الله عز وجل "إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"

جمعت وكتبت هذا الكتاب من عدة مصادر التي أرجو أن أكون قد وفقت في طرحها فما وجدت من صواب فبتوفيق الله عز وجل ومنه وكرمه ، وما كان من خطأ أو زلل ، فإن تجد عيباً فسد الخلل .. جل من لا عيب فيه وعلا و لا يوجد كتاب منزه عن الخطأ إلا كتاب الله عز وجل .

أسأل الله أن يجعل ما في هذا الكتاب حجة لنا لا علينا وأن ينفع به وأن يجعله خالصاً لوجهه الكريم

إهداء

أهدي هذا الكتاب لوالدتي الغالية / جميلة بنت محمد التي لها الفضل بعد الله عز وجل في وجودي في هذه الحياة، ولعائلتي الكريمة كما أهديه كذلك لرفاق الدرب وأحباب الفؤاد وإخوتي الذين لم تلدهم أمي

1- فهد بن ناصر الجمعة

2- محمد بن سلمان آل عثمان

3- بندر بن ناصر الجمعة

4- عبد الله بن عبد الرحمن الجساس

5- حاتم بن سعود آل حاتم

محبكم

محمد بن إبراهيم يوسف

1. كبر دماغك

في أحد اللقاءات التلفزيونية أجروا مقابلة مع أحد الناجحين وحينما سأله المذيع: ما هو سر نجاحك؟ فكانت الإجابة الصادمة

للمشاهدين والمذيع.. قال سأختصر لك سر الحياة في كلمتين "كبر دماغك"



كبر دماغك بأن تتعامل مع شريك حياتك كأنه طفل
فتتغافل عن بعض أخطائه وقد تفتعل انسحاباً
تكتيكياً لاحتوائه

كبر دماغك بأن لا تعطي مجال للتافهين ليؤثروا على
نفسيتك أو حياتك أو يأخذوا قدراً من تفكيرك
واهتمامك

كبر دماغك بالمرونة الفكرية وعدم الإصرار على رأي
معين والتحجر لفكر معين

كبر دماغك بالتنازل عن موقفك لأجل مصلحة أكبر

كبر دماغك بالتغافل وعدم التوقف عند كل محطة

كبر دماغك ولا تطارد كل صغير يلقي عليك حجراً أو يرمي عليك كلمة

يوسف عليه السلام حينما قال له اخوته.. " قالوا ان يسرق فقد سرق اخ له من قبل "

ماذا كان ردة فعل يوسف عليه السلام ؟ " فأسرها يوسف في نفسه ولم يبدها لهم "

عمر بن عبد العزيز تعثر بقدم أحد النائمين فقام النائم مفزوعاً ناهراً الخليفة وقال له " أمجنون أنت " قال " لا "

سؤال تمت الإجابة عليه ونقطة اخر السطر.

لماذا أجلس يوم أو يومين وأنا منشغل بالتفكير في موقف ذلك الشخص الذي قال لي كلمة لم يأبه لها بالأ وأثرت في نفسي
وجعلتني أضيّق ذرعاً بما قال؟

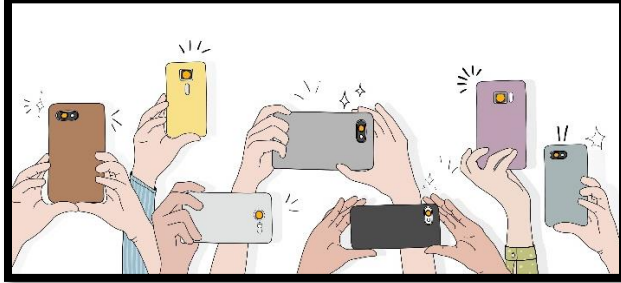
لماذا أمعن تفكيري في تفسير موافتي للآخرين حتى أحصل على رضاهم وأزيح الشبهات التي لا أصل لها سوى أنني أنا من
قمت برسم شبهات وهمية من نسيج أفكار السلبية؟

خلاصة القول :

"كبر دماغك .. فإن التفكير في الصغائر يضيع عليك التفكير في معالي الأمور"

2. فخذ ما آتيتك وكن من الشاكرين

إذا أردت أن تعيش تعيساً فاعمل على أن تقارن نفسك بمن هم أحسن منك حالاً في الدنيا



كل يوم استطلع مقاطع مشاهير السناپ وانظر الى أين يسرحون ويمرحون في مشارق الأرض ومغاربها وانذب حظك الذي جعلك تعيساً لا تستطيع أن تشعر بسعادتهم ولا فرحتهم

تصفحى سناپات تلك المشهورة التي تتباهى بما وهبها الله من مال وغنى ، واسألني نفسك لماذا لم يمنحني الله

ما منحها إياها ؟ ما هي الميزة التي تميزت فيها هي حتى تكون مختلفة عني.

إذا كنت تنشُد السعادة الحقيقية فارض بما قسمه الله لك، ولا تدع للمقارنات سبيلاً لإحباطك، فإن أكثر ما يهدم في الشخصية ويوقع الإنسان في الحسد وسوء السريرة هو المقارنات السلبية، دائماً كن قنوعاً بما آتاك الله عز وجل من نعم واسعى إلى استثمارها فيما يعود عليك بالنفع ويقودك إلى النجاح.

ولا أدعوك هنا كما يدعو المتصوفين او المغالين في الإيمان بأن يركن الإنسان إلى التخاذل وأن رزقه سيأتيه إلى باب بيته كما قال قائلهم :

جنون منك أن تسعى لرزق .. ويرزق في غياهبه الجنين

لأن هذا فيه نوع من السخافة والحمق ، فالسما لا تمطر ذهباً ولا فضة ، " وأن ليس للإنسان إلا ما سعى " فلا يتناقض الرضا بما قسمه الله لنا مع السعي والاجتهاد نحو النجاح كما نجحوا إذا كنت ستسلك السبل المشروعة في ذلك ، فإن لم تصب النجاح في المرة الأولى فلا تعجز وخض التجربة مرة واثنين وعشرة ، ولكن إياك أن يتبادر إلى ذهنك في يوم ما السؤال المهلك : لماذا هم وأنا لا ؟ ودائماً تمثل هذه الآية الكريمة " فخذ ما آتيتك .. وكن من الشاكرين "

وتذكر حديث النبي صلى الله عليه وسلم : من أصبح منكم آمناً في سربه معافاً في بدنه عنده قوت يومه فكأنما حيزت له الدنيا

3. مبدأ باريتو ٢٠ - ٨٠



يقول مبدأ باريتو أن 80% من النتائج سببها 20% من الأسباب. ويعرف هذا البدء أيضا بقاعدة 80 - 20. وسمي هذا المبدأ على اسم عالم الاقتصاد الإيطالي فيلفريدو باريتو الذي لاحظ أن 80% من الثروة في إيطاليا، مملوكة لـ 20% من السكان.

ولهذا المبدأ تطبيقات عديدة في كافة المجالات، وفيما يلي بعض الأمثلة لهذه التطبيقات :

- في المبيعات: 80% من أرباحك تأتي من 20% من الزبائن.
- في الإدارة: 20% من الموظفين يقومون بـ 80% من العمل في الشركة.
- في تنظيم الوقت: 80% من وقتك يصرف على 20% من المهام أو الأشياء.
- في الاتصال: 80% من وقت اتصالاتك تقضيه في التكلم مع 20% من الموجودين في دفتر هاتفك.
- في الملابس: ترتدي في 80% من الوقت 20% من ماهو موجود في خزانة ملابسك.
- في الرعاية الصحية في الولايات المتحدة، تبين أن 20% من المرضى يستخدمون 80% من موارد الرعاية الصحية

حاول أن تسقط هذه القاعدة على واقعك في شتى المجالات، فمثلاً تطلع إلى علاقاتك، ستجد أن 20% منها فقط هي علاقات نافعة و80% علاقات غير مفيدة في حياتك، يمكنك أيضاً أن تتطلع إلى وقتك وتجد أن نسبة الإنجاز في وقتك اليومي تكاد تصل إلى 20% والوقت المهدر 80% وهكذا.

كيف نستفيد من قاعدة باريتو في حياتنا؟

نسعى دائماً للبحث عن 20% من الأسباب التي تحقق 80% من النتائج، وليس العكس

فمثلاً في المجال المالي، كيف نستثمر مبلغ بسيط ليحقق لنا أرباحاً كبيرة.

في مجال العلاقات، كيف نقتصر على العلاقات التي تحقق لنا النجاح في حياتنا الشخصية والمهنية ونقلل أو نهي العلاقات التي تشتتنا أو لا تسهم في تحقيق نجاحاتنا

في مجال العمل، كيف نركز على تطوير أنفسنا التطوير الفكري والمعرفي بحيث نبذل 20% من الجهد لنحقق 80% من الإنجازات والنتائج

4. رتب أولوياتك (حسب مصفوفة ايزنهاور)



ابتكر هذه المصفوفة الرئيس الأمريكي الأسبق "دوايت أيزنهاور" وهي أداة تساعد في إدارة المهام حسب أولويتها وتصنيفها حسب درجة أهميتها وعجلتها وذلك لتسهيل التعامل مع المهام اليومية

غير عاجل	عاجل	
جدول	افعل فوراً	مهم
تجاهل	فوض - أجل	غير مهم

الأمر الأكثر أهمية نادراً ما تكون عاجلة، والأمور العاجلة نادراً ما تكون أكثر أهمية

هام وعاجل:

والتي لا يمكن أن تؤجل مثل أن يحصل ظرف صحي لوالدك أو امك ويستدعي منك أن تذهب به إلى المستشفى فهذا لابد من تنفيذه عاجلاً ولا تتأخر فيه ومن الأمثلة على ذلك :

- لديك عميل لابد أن تنجز له مشروعاً اليوم ، يجب أن ينجز فوراً
- الطالب الذي لديه امتحان مدرسي لابد أن يذاكر فوراً
- مديرك في العمل طلب منك تقرير عاجل ، فلا بد أن تنفذه في الحال

هام غير عاجل:

هنا تكون المهام التي ليست مستعجلة ولكنها هامة، وهنا يقضي أكثر الناجحون أوقاتهم، ومن الأمثلة على ذلك :

- التخطيط الاستراتيجي.
- الحصول على دورة للتطوير الشخصي
- التمارين الرياضية
- بناء العلاقات الشخصية الناجحة

غير هامة عاجلة:

- اتصال غير ضروري من صديق
- الرد على بعض الإيميلات غير المستعجلة
- تناول وجبة غداء أو عشاء

غير هامة غير عاجلة:

- اضاءة الوقت في السوشيال ميديا
- تناول وجبات سريعة
- ألعاب مضيعة للوقت

5. أنت لست أنا



أراد الثعلب ذات يوم من الجمل أن يقيس له عمق النهر حتى يعبره فنزل الجمل في النهر فقال للثعلب لا تقلق يمكنك العبور فإن النهر يصل الى ركبتني، وهنا حاول الثعلب أن يعبر فوجد نفسه غارقاً في النهر فأسرع عائداً إلى البر مرة أخرى وقال للجمل: أتسخر مني؟ لقد كدت أغرق؟ فقال له الجمل لقد قلت لك أن النهر يصل إلى ركبتني وليس ركبتك!

ليس بالضرورة أن ما يدلك عليه الآخرون أو يرشدك له الناصحون أن يكون مناسباً لك، فالآخر ظروفه تختلف عن ظروفك وحياته تختلف عن حياتك وربما

خصائصه وتكوينه النفسي والفكري يختلف جذرياً عنك ، لذا لا تأخذ كل ما يقال لك وتطبقه حرفياً على نفسك ولكن زن الأمور بمقياسك الشخصي ، وقبل أن تأخذ بأي نصيحة لابد أن تعرضها على عقلك وتفكيرك وإدراكك لترى ما إذا كانت ستناسبك أم تحتاج إلى تعديل أو ربما لا تناسبك إطلاقاً .

وهنا لا نلقي باللائمة على من ينصح ، ولا نشب من عزمته ، ولكن اللائمة تقع أولاً وأخيراً على المتلقي الذي يتلقى المعلومة ويطبقها دون وعي منه ظناً منه أنه كما نجح غيره سينجح هو إذا سلك نفس المسلك أو نفس المسار وحينما تنظر للواقع تجد أن ظروف كل طرف تختلف عن الآخر .

الأسوأ من ذلك ما يحصل من بعض المربين سواء كانوا آباء أو أمهات أنهم يحددون مصير أبنائهم بما يتناسب مع اختياراتهم وتفكيرهم متجاهلين رغبات وتوجهات ابنائهم ، ولذا ترتفع نسبة الرسوب أو عدم القدرة على إكمال الدراسة من الكثير من الطلبة في بدايات حياتهم الجامعية نظراً لأنهم دخلوا تخصصات اختيرت لهم ، لم يختاروها بمحض ارادتهم ولا تتناسب مع رغباتهم

6. (فلا تلووموني ولوموا أنفسكم)

هل تعرف من صاحب هذه المقولة الشهيرة ؟



إنه إبليس حين يلتقي أهل النار ويلومونه أهل النار ويقولون له أنت الذي أوردتنا المهالك، أنت من وسوست لنا، أنت من زينت لنا المعاصي، وهنا يجيبهم إبليس بكل ضحك واستهتار قائلاً "وما كان لي عليكم من سلطان إلا أن دعوتكم فاستجبتم لي ، فلا تلووموني ولوموا أنفسكم " هنا إبليس يبرئ نفسه ويقول ما أنا إلا مجد داع فقط وأنت صاحب القرار، لم يجعل الله لي عليك سلطان بأن أضربك على يدك كما يقول العامية حتى تستجيب لي.

في أحد العوائل تجد أن هناك أخوين توأمين ولدا من بطن واحد وتربيا في بيت واحد، حصل على نفس القدر من الحب والتربية والمال كبير أحدهما ليصبح أحد الناجحين والآخر كبير وفشل فشلاً ذريعاً في كل شؤون حياته ، فما الذي أدى إلى نجاح هذا وفشل ذلك رغم أنهما خرجا من بيئة واحدة و تعرضا لنفس الظروف ؟

الإجابة تكمن في قاعدة استنتاجها "جاك كانفيلد" حينما ذكر بأن طريقة استجابتنا وردة فعلنا لظروف الحياة وتكييفها بما يتناسب معنا والاستفادة من الفرص المحيطة بنا هي التي تؤدي بنا إلى نتائج مختلفة رغم تماثل الظروف.

$$E+R=O$$

موقف + استجابة = نتيجة

ربما لا تستطيع التحكم في الظروف لكنك باستطاعتك التحكم في ردة فعلك او استجابتك التي ستغير النتيجة حتماً

ماجد يتعرض لمضايقة بالسيارة في الطريق ، فيغضب ويتضجر ويرتفع ضغطه ويوقف صاحب السيارة التي ضايقته ليتلفظ عليه ألفاظاً سيئة ليرد عليه الطرف الآخر بالمثل وتنشأ بينهما مشاحنة عظيمة أدت إلى أن طعن أحدهما الآخر بسكين كانت في يده ليرديه قتيلاً ، ويصبح مطلوباً بين يد العدالة ، بينما عادل تعرض لنفس الموقف ذات يوم فما كان منه إلا أن تملك أعصابه وهدأ من روعه ، وأكمل طريقه وكأن شيئاً لم يكن . لماذا اختلفت النتيجة هنا برأيك ؟

أعتقد أنك لو طبقت قاعدة كانفيلد لوجدت الإجابة التي تبحث عنها

7. لا تبحث عن شماعة لأخطائك



حينما يقع أحدنا في خطأ ما .. لماذا يبحث عن تبرير لخطأه من خلال إيقاع اللوم على الآخرين حينما ترتكب خطأ ما .. فأنت من قررت أن ترتكب الخطأ كن مسؤولاً عن قراراتك وأفعالك ولا تعلق أخطائك على الآخرين لتتخلص من مسؤولياتك أو لتقنع نفسك أنك من الملائكة الذين لا يعصون الله ما أمرهم ويفعلون ما يؤمرون .

أرجوك لا تحمل الشيطان ما ليس له ذنب فيه ولا ترم

بلواك على الشيطان ، فالشيطان ليس له سلطان كما قال تعالى "إنه ليس له سلطان على الذين آمنوا وعلى ربهم يتوكلون"

لا تعلق فشلك على العيين ، فلان أصابني بعين ، وفلان لم يذكر الله ونظرتي .. نعم العيين حق ، وهي ثابتة بحديث نبينا محمد صلى الله عليه وسلم ، ولكن الخلل في مفاهيمنا واسقاطنا لهذا الحديث على كل تفاصيل حياتنا وجعل العيين شماعة نعلق عليها فشلنا .. مما يتسبب في تركنا للبحث عن مواطن الخلل والركون إلى دائرة الراحة لأننا ببساطة "أصابتنا عين ماصلت على النبي"

8. أذن من طين وأذن من عجين



ذات صبيحة أفامت مجموعة من الضفادع سباقاً على قلعة من يستطيع الوصول إلى قمته ، وبدأ الضفادع بالسباق وكان هناك بعض الضفادع المحبطة في الأسفل تستهتر بالضفادع التي شاركت في السباق وتحط من عزيمتها .. انظروا إلى هؤلاء السخفاء .. هل يتوقعون بأن يصعدوا تلك القلعة الكبيرة ، إنهم مجانيين .. كيف لهذه الضفادع الصغيرة ان تصعد تلك القلعة العظيمة ، وكانت الضفادع المتسابقة تسمع تلك الكلمات

فتذبل عزيمتها وتتساقط الواحدة تلو الأخرى ما عدا واحد هو الذي وصل إلى القمة وصدفت له الضفادع ، وجاءت القنوات للمباركة له على الفوز وعمل لقاء صحفي معه ولما جاء المذيع ليسأله سؤال ، أشار الضفدع إلى أذنه أنني أصم لا أسمع فأرجو منك استعمال لغة الإشارة.

إنني أدعوك لأن تتمثل فعل هذا الضفدع الأصم مع المحبطين والمثبطين في حياتك، اغلق اذنيك عن الاستجابة لما يقولون وغض الطرف عن ما يكيدون أو يخططون، واستمر في طريقك نحو نجاحك، واحرق قلوبهم بتحقيق مزيد من النجاحات والإنجازات، وكلما حققت مزيداً من الإنجازات ردد "قل موتوا بغيظكم"

ولكن!

لا يدعوك ذلك أن تغلق مسامعك عن من يعطيك ملحوظة أو انتقاد إيجابي يرجو فيه مصلحتك، أو رفعة شأنك ، وحتى من ينتقدك بأسلوب سيء أو بشكل غير لائق ، فربما أن انتقاده كان صحيحاً ولكن أخطأ في الأسلوب والطريقة .

9. اعمل فيما تحبه، وتتقنه، ويدر عليك المال



إذا أردت النجاح في حياتك المهنية فابحث أن تعمل في أمر تحبه وتتقنه ويدر عليك دخل مادي

في حال عملت في شيء تحبه وتتقنه ولكنه لا يدر عليك دخل مادي ، فستعيش حياتك "سعيد طفران"



مثال ذلك : لو عملت في مجال تطوعي وأنت تحب هذا المجال وتتقنه ولكن لا يوجد دخل مادي عائد عليك فستكون سعيد بالعمل الذي تعمل به ولكنك لا تملك المال الذي يحقق لك السعادة

في حال عملت في شيء لا تحبه ولكنك تتقنه ويدر عليك دخل مادي فستعيش حياتك "غني طفشان"

مثال ذلك : لو درست تخصص المحاسبة وعملت فيه وأنت كاره لهذا التخصص ، ولكنك تتقاضى راتب مجزي فإنك ستكون غنياً ولكنك تكره العمل الذي تعمل فيه وتقوم كل صباح مجبر على أن تذهب إلى عملك لأنك لا تحبه

في حال عملت في شيء تحبه ويدر عليك دخل مادي ولكنك لا تتقنه فأنت تعيش في "أوهام"

مثال ذلك : لو كنت تعشق لعب كرة القدم ومعروف أن لاعبي كرة القدم يتقاضون رواتباً مرتفعة ، وكنت تحلم بأن تكون لاعباً مشهوراً ولكنك لا تملك أي موهبة في كرة القدم ولا تملك المهارة ، فأنت تمنى نفسك الأمنيات وتعيش في الأوهام



10. حدد أهدافك

اجعل أهدافك واضحة ومحددة وقابلة للقياس وواقعية ومحددة بزمن
"بيتر دراكر" له مقولة شهيرة تقول: مالا يمكن قياسه لا يمكن إدارته

لذا تأكد من أن أهدافك موزونة وفق منهجية SMART

- SPECIFIC : أن يكون الهدف دقيقاً ومحدداً .
- MEASURABLE : أن يكون قابلاً للقياس .
- ACHIEVABLE : أن يكون قابلاً للإنجاز .
- REALISTIC : أن يكون واقعياً .
- TIME BOUND : أن يكون محدد بزمن

لو اطلعت مثلاً على صياغة أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠م لوجدت أنها نفذت وفق هذه المنهجية فمثلاً لو أخذنا واحد من تلك الأهداف

"زيادة الطاقة الاستيعابية لضيوف الرحمن المعتمريين من ٨ ملايين إلى ٣٠ مليون معتمر"

- هل هذا الهدف محدد ؟ نعم تم تحديده بشكل دقيق حيث يتضح أن الرؤية تهدف إلى عمل زيادة في عدد المعتمريين بما مقداره ٢٢ مليون معتمر.
- هل الهدف قابل للقياس ؟ بالتأكيد ، فنحن نستطيع أن نقيس كل سنة كم نسبة الإنجاز ، وحينما نصل الى العام ٢٠٣٠م نستطيع أن نقيس مدى نجاحنا في تحقيق الهدف
- هل الهدف قابل للإنجاز ؟ نعم ، وفق الإمكانيات المادية والطموحات فإن الهدف يمكن أن ينجز خلال هذه المدة
- هل الهدف واقعي ؟ نعم الهدف واقعي جداً فالرقم ٣٠ مليون معتمر ليس رقماً مستحيلاً وإنما هو هدف يمكن الوصول إليه
- هل الهدف محدد بزمن ؟ نعم بنهاية عام ٢٠٣٠م وهو زمن الرؤية نستطيع أن نحدد مدى نجاحنا في تحقيق ذلك الهدف

طبق هذه الأسئلة على جميع أهداف الرؤية، ستجد أنهم استخدموا هذه المنهجية في الصياغة والتي تعتبر منهجية رائعة لصياغة الأهداف لذا أنصحك بأن تصيخ أهدافك وفق هذه المنهجية وتراقبها كل فترة لتتبين مدى نجاحك في تحقيقها

أمثلة لصياغة الأهداف التفصيلية وفق منهجية SMART

- أريد أن أكون مديراً تنفيذياً لمؤسسة إعلامية في عام ٢٠٢٥م
- أريد أن أقرأ ١٠ كتب في تطوير المحادثة للغة الانجليزية خلال هذا العام
- أرغب أن أحضر ١٠ دورات تدريبية على الأقل في مجال علم النفس خلال ٦ أشهر القادمة

11. قاعدة (رفق) لاختيار مجال الحياة

حينما تختار مجالك في الحياة طبق هذه القاعدة (ر ف ق) وهي اختصار للكلمات التالية (الرغبة - الفرصة - القدرة)

أولاً : الرغبة :

ماهو ميولك وحبك لهذا المجال ؟

وقد يتبادر إلى ذهنك عزيزي القارئ سؤال وهو كيف تستكشف رغبتك؟ ونقول إن هناك العديد من الطرق لاستكشاف الرغبات ومنها على سبيل المثال لا الحصر:

- قراءة عدد من الكتب في عدد من المجالات وتستكشف أين يكمن ميولك واهتمامك.
- حضور عدداً من الدورات المختلفة واستكشاف ما هي الدورة التي تشعر أنك منحتها الاهتمام الأكبر، ولا تستجيب لرغبات الآخرين وتدعهم يختارون لك حتى لو كانوا أقرب المقربين لك .
- الخضوع لبعض اختبارات تحديد الشخصية مثل : اختبار هولاند ، اختبار DISK ، اختبار بيركمان ، MPTI ، الخ

ثانياً : الفرصة :

ماهي فرصة نجاحك في تحقيق أهدافك ؟

وهنا قد تختلف فرصة كل إنسان عن الآخر وفقاً للمعطيات المتوفرة لدى كل شخص ، فقد تكون فرصتك لتحقيق النجاح في هذا المجال أعلى نسبة من فرصتي أو أقل ، فقد تكون مثلاً علاقاتك الجيدة والمتنوعة بالآخرين تمنحك فرصة أفضل من فرصة شخص آخر ، وقد يكون وضعك المادي أفضل حالاً من الآخر ، وقد يكون هناك ظروف خارجية تجعل حالي أقل أو أفضل حالاً منك ، والقاعدة هنا هو أن الفرصة لا تخلق عن حالتين : إما أن تأتيك وإما أن تخلقها ، فإذا أنتك الفرصة فيجب أن تكون جاهراً لها وإلا اجتارتك لشخص آخر أكثر جهازية .

مثلاً : حتى تحصل على وظيفة (ابعد عن التزاحم في التخصصات) ، لكن إذا اردت ان تدخل في التنافس لابد أن تتميز .

أو اصنع الفرصة بنفسك ولا تنتظرها حتى تأتيك.

ثالثاً : القدرة :

هل تملك المهارات اللازمة التي تؤهلك للنجاح في المجال ؟

هناك نوعان من القدرة

- قدرة فطرية.
- قدرة مكتسبة.

- ماهي الأمور التي أقدر عليها وما التي لا تقدر عليها .
- ماهي المواهب التي تمتلكها لكي تحقق ما تصبو إليه .

الذي يريد أن يدخل هندسة لابد أن يحب الرياضيات ؟

الذي يريد أن يدخل الإعلام لابد أن يكون متميزاً في الإلقاء .. إلخ

اختر مجال في الحياة تريد أن تكرس فيه جهدك وتبدع فيه ..

فرق بين المجال والتخصص .

80% من الناس لا يعملون في تخصصاتهم

إذا كان تخصصك الدراسي هو نفسه مجال عملك هو نفسه مجال تطوعك هو نفسه هوايته عندها تكون في أعلى درجات استثمار طاقتك .

إياك أن تعمل في مجال من أجل المجاملة، وإياك ان توظف احد من اجل الشفقة عليه .

تمرين :

اكتب المجالات التي توجد لديك الرغبة للدخول فيها في حياتك ومن ثم أعط نفسك درجة من 10 درجات في كل محور من المحاور (الرغبة – الفرصة – القدرة) حسب الجدول التالي

المجال	الرغبة	الفرصة	القدرة	المجموع
	10	10	10	30

بعد جمع الدرجات في الجدول أعلاه بطريقة طولية ستجد أن المجال الذي حصل على درجة أعلى هو مجال حياتك الذي ينبغي أن تكرس جهدك وحياتك فيه .

12. التوازن في أدوار الإنسان في الحياة

حتى تكون ناجحاً في حياتك يجب أن تحقق النجاحات في جميع أدوارك المطلوبة منك وهي :

- الدور الإيماني
- الدور الاجتماعي
- الدور الفكري
- الدور الصحي
- الدور المالي
- المهارات

الدور الإيماني :

- حفظ القرآن
- تلاوة القرآن
- الأذكار
- النوافل
- الحج والعمرة

الدور الاجتماعي :

- العلاقة بالوالدين
- العلاقة بالزوجة / بالزوج
- العلاقة بالأولاد
- العلاقة بالأرحام
- العلاقة بالأصحاب
- الشركاء أو رئيس العمل
- العلاقة بالمرؤوسين

الدور الفكري

- اقرأ كتابين كل شهر على الأقل واحد منهم في مجال تخصصك والآخر في مجال آخر .
- احضر 45 ساعة تدريبية على الأقل سنوياً .
- حضور مؤتمر علمي متخصص في مجالكم .
- متابعة مجلة علمية متخصصة ، ومجلة ثقافية اخرى .
- متابعة 2 من العلماء المتخصصين في المجال .



الدور الصحي :

احرص على تناول الأغذية الصحية والسليمة وابتعد عن الأغذية الضارة أو المسرطنة
واجعل هدفك أن يكون لك وزن محدد:

- حساب الوزن المثالي للذكور: طولك بالسنتيمتر - 100 = الوزن المثالي
- حساب الوزن المثالي للإناث: طولك بالسنتيمتر - 110 = الوزن المثالي

أن يكون هناك للإنسان نظام غذائي:

- أوقف المايونيز
- خفف الدهون (المقليات)
- خفف اللحوم الحمراء
- خفف المشروبات الغازية
- خفف الحلويات
- أكثر من الخضروات والفاكهة الصحية
- اجعل لك نظام رياضي
- الاهتمام بالصحة ومعالجة الأمراض



أعلى درجات الرياضة

1. السباحة
2. القفز
3. الجري
4. المشي



الدور المالي

- مضاعفة الدخل الشهري كل 3 سنوات .
- مضاعفة الملكية كل 3 سنوات .
- إيدار 20% من أي إيرادات بشرط أن لا يتم البخل على الأهل .
- الاستثمار
- الصدقة

هناك معادلة عامة لمن كان في سعة من المال ولديه فائض ويريد استثماره:

- 30% الدخول في الأسهم
- 40% شراء عقار
- 30% الاستثمار المباشر

مهارات أنصح بتطوير النفس فيها :

- التخطيط
- القيادة
- اتخاذ القرارات
- دراسة الجدوى
- التقنية
- اللغة الإنجليزية

ختاماً

النجاح مطلب عزيز، ومبتغى لا يتأتى بسهولة، وأريد أن أذكرك عزيزي القارئ بما ذكرته لك في مقدمة هذا الكتاب ، وهو أن النجاح لا يمكن أن يتحقق مالم تتوفر لديك الإرادة والعزيمة ابتداءً .

تذكر أن الناجحون هم بشر ، وليسوا ملائكة أو جن أو لديهم قدرات خارقة للعادة ، بل لربما عاشوا في وضع أو في بيئة أسوأ من البيئة التي أنت فيها حالياً ، وربما كانت حياتهم ليس بحال أفضل من حالتك الان

إن العالم يفسح الطريق لمن يعرف إلى أين هو ذاهب ، طريقك حافل بالنجاحات والإنجازات بحول الله وقوته ، قد تواجهك عقبات أو تحديات .. تجاوزها بعزمك وإرادتك

وتذكر أن الفشل موجود ، ولكنه في عقولنا ، لا يوجد أحد فاشل وأحد ناجح ، يوجد شخص قرر أن ينجح وآخر لا يفكر سوى في فشله، النجاح لا يقتصر على العمر ، أنت في أول الطريق ..

المراجع

- خالد بن صالح المنيف ، كبر دماغك ، مكتبة الملك فهد الوطنية (1440هـ)
- د. طارق السويدان ، أ. غياث هوارى ، رتب حياتك والحياة المتوازنة تشخيص نقاط القوة والضعف في الجوانب المختلفة لوضع خطة متكاملة في الحياة ، قرطبة للإنتاج الفني (1999م)