

إلى القمة



انْسَى كُلَّ مَا قَرَأْتَ
فِي كُتُبِ التَّنْمِيَةِ الْبَشَرِيَّةِ

دَلِيلُكَ الشَّامِلُ الْمُبَسَّطُ وَالْعَمَلِيُّ
لِإِكْتِشَافِ وَوَضْعِ وَتَحْقِيقِ أَهْدَافِكَ

مَبْنِي عَلَى حَقَائِقٍ عِلْمِيَّةٍ وَتَجَارِبِ شَخْصِيَّةٍ

ياسين أوياء



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى سَيِّدِ الْمُرْسَلِينَ
حَبِيبِي مُحَمَّدٍ وَعَلَى آلِهِ وَصَحْبِهِ أَجْمَعِينَ



إهداء

إلى من حملتني تسعاً وأرضعتني حولين كاملين وسهرت وعانت حتى اشتد عضدي ومازالت، أمي الغالية اللهم إحفظها وإشفها وأغفر لها وبارك في عمرها.

إلى حجر الأساس، أبي قدوتي وفخري الرجل العصامي الذي بنى نفسه بنفسه سلاحه النية الخالصة لله والعطاء، اللهم بارك في عمره وإغفر له.

إلى زوجتي أميرتي ومُلهمتي، التي مكنتني حبها، ودعمها، وإيمانها بي من الثبات على طريقي في الحياة وإتباعه، اللهم إحفظها لي وبارك لي فيها.

إلى أخواتي وأخي أسامة أنتم أعظم نقاط قوتي.

إليك قارئتي أهدي هذا الكتاب وآمل أن يكون بوصلة التغيير في حياتك. أشركك على شجاعتك وذكائك.

أَعْلَمُ أَنَّكَ لَا تُرِيدُ أَنْ تَرَى سَبِيلًا مِنَ السُّطُورِ الْمَحْشُوءَةِ
بِالْعِبَارَاتِ الْمُسْتَهْلَكَةِ وَالتَّنْظِيرِ الْفَارِغِ
وَأَنَا كَذَلِكَ
لِذَا سَيَكُونُ هَذَا الْكُتَيْبُ مُعَزَّزٌ بِالرُّسُومَاتِ وَمُخْتَصَرًا
مُفِيدًا، أَيْ مَا قَلَّ وَدَلَّ

من أنا ؟

أنا لست مدربا للتنمية البشرية ولم أحصل على أي شهادة من مركز كندي أو أمريكي أو أي جهة موثوقة، كتبي ليست الأكثر مبيعا وأنا لا أكتب في التنمية البشرية وهذا أول كتاب أشارك فيه تجربتي الشخصية، لكن أملك طموحا كبيرا لأغير نفسي أولا للأفضل وأساهم في تغيير هذه الأمة والعطاء اللامحدود لكل البشر ومشاركة أفكاري مع المتميزين أمثالك الذين يرون في العالم منبعاً من الفرص ويبحثون عن سبل النجاح والتغيير ولا تروق لهم الحياة العادية التافهة لأننا بكل بساطة لسنا عاديين.

صدقني ما ستقرأه في السطور القادمة ليس وصفة سحرية، إنها تجارب شخصية مبنية على أسس علمية وشرعية بسيطة، لأن النجاح أبسط مما يصوره لك تجار التنمية البشرية لأنهم إن قدموا لك الحلول من الوهلة الأولى كسدت تجارتهم وهم يريدونك زبونا دائما، وربما لا يفقهون معنى السعادة والنجاح الحقيقي.

مقدمة

ألم تقل لا مزيد من التنظير ...
لا عليك هذه المقدمة تمهيد لما سيأتي بعدها

هل سبق لك أن تحمست وإشترت كتاباً أو حضرت دورة وصرفت من مالك ووقتك تدفعك رغبة في النجاح والتغيير، ثم وضعت أهدافاً وخطت لها لآكن لم يتغير أي شيء في حياتك؟؟

أنا مثلك تماماً، لم أترك كتاباً في التنمية البشرية إلا وقرأته وشاهدت العديد من الدورات التي تحمل عناوين براقه ومضمونها أفقر مما تصورت.

وأدركت بعدها وبكل صراحة أنني كنت مخدوعاً.
بكل صراحة ولك أن تبحث في كلامي، إن مايسمى اليوم بالتنمية البشرية يعتبر تجارة مريحة تُدر الأموال وتُشد أنظار عامة الناس وخصوصاً الشباب.

بكل إختصار التنمية البشرية مهنة مريحة وهي مهنة من لا مهنة له.

من الطرائف : هل سبق لك أن سمعت عن دورة مدرب معتمد في أسبوع ؟
تخيل أن تحصل على شهادة في أسبوع وتبدأ في التدريب !!!

إنها تجارة بأحلام الشباب وإستغلال لطاقتهم، فيكفي أن تطلع على كتبهم لتجد بسهولة تامة التشابه الكبير في العبارات والأمثلة والحشو والكلام المعسول الذي يعمل عمل المخدر ما أن تغلق الكتاب حتى ينتهي المفعول وتعود إلى ما كنت عليه وكأن شيئاً لم يكن.
إذا كانت هذه السطور تصف تجربتك، لا عليك جميعاً نشاركك نفس التجربة.

أشكرك على صبرك وأستسمح على الإطالة.
لا مزيد من التنظير سندخل إلى صلب الموضوع حالاً.

فهرس

- 9 ● غُدة التسلق
- 10 ● خريطة الطريق
- 12 ● ما معنى النجاح ؟
- 18 ● المرحلة الأولى : مَنْ أنت ؟؟ مَاهِي مَوَاهِبُكَ ؟
- 20 ● المرحلة الثانية : ماهي رسالتك فِي الْحَيَاة ؟ لأجل ماذا تعيش ؟
- 21 ● المرحلة الثالثة : ماهي أهدافك فِي الْحَيَاة ؟
- 23 ● المرحلة الرابعة : لِمَاذَا تُخَطِّط للأهداف ولا تُحَقِّقها ؟
- 24 ● المرحلة الخامسة : كيف تعمل العادات ؟
- 28 ● المرحلة السادسة : إِستعمال الْعَادَات لتحقيق الأهداف
- 40 ● المرحلة السابعة : التنفيذ ونظام التنقيط وحساب التَّقدم
- 46 ● خاتمة



«الحياة إما أن تكون مغامرة جريئة أو لا شيء»

هـبـلـيـن كـيـلـر

لِنَبْدَأْ رِحْلَتَنَا إِلَى الْقِمَّةِ سَحْتَاَجَ إِلَى :

عُدَّة
لِلتَّسَلُّقِ

عن أنس بن مالك قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :
« من سره أن يكون أقوى الناس فليتوكل على الله »
أخرجه الحاكم والبيهقي

تَوَكَّلْ
عَلَى
اللَّهِ

خُلُوةٌ مَعَ النَّفْسِ فِي مَكَانٍ حَيْثُ لَا يُقَاطَعُكَ فِيهِ أَحَدٌ
لَا تَتَكَلَّفُ وَتَبْحَثُ عَنِ الْوُضْعِ الْمُثَالِي فَلَنْ يَأْتِيَ أَبَدًا.

أَيُّ قَلَمٍ يُمْكِنُكَ إِسْتِعْمَالُهُ، الْفَهْمُ لَا تُكَلِّفُ نَفْسَكَ
فَإِنَّ الْبَحْثَ عَنِ الْمُثَالِيَةِ مِنْ أَوْسَعِ أَبْوَابِ التَّسْوِيفِ.

مُذَكِّرَةٌ أَوْ دَفْتَرٌ أَوْ حَتَّى وَرَقَةٍ، لَا تَكَلِّفُ نَفْسَكَ كَثِيرًا
الْمَهْمُ يَبْقَى بِحَوِزَتِكَ وَتُطْلَعُ عَلَيْهِ كُلَّمَا احْتَجَّتْ ذَلِكَ



مَا الَّذِي تَنْتَظِرُهُ قُمْ وَأَخْضِرِ الْعُدَّةَ وَجَهِّزِ نَفْسَكَ أَنَا فِي إِنْتِصَارِكَ
سَتَجِدُ الْخَرِيطَةَ فِي الصَّفْحَةِ الثَّالِيَةِ

خَرِيطَةُ الطَّرِيقِ

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

المُؤْمِنُ القَوِي

خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ، وَفِي كُلِّ خَيْرٍ
إِحْرَاصٌ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ، وَإِسْتِعْنَاءٌ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجَزُ
وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ فَلَا تَقُلْ لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَذَا وَكَذَا وَكَذَا،
وَلَكِنْ قُلْ قَدَرَ اللَّهُ وَمَا شَاءَ فَعَلَ
فَإِنْ (لَوْ) تَفْتَحَ عَمَلَ الشَّيْطَانِ

أُخْرِجَهُ مُسْلِمٌ

هذا الحديث يشمل منهج النجاح والسعادة في الحياة بكل جوانبها،
وما هو إلا قطرة في بحر كنوز القرآن والسنة
منه ستنتقل رحلتنا إن شاء الله

دعك من مقولات العلماء والأدباء والمفكرين فهم بشر ناقصون وإن كان كلامهم
فيه من الحكمة فإنه يبقى كلام ناقص.

هذا الحديث كلام سيد الخلق وأعظم من وضع رجله فوق الأرض،
كلام حبيبنا ونبينا محمد صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم.

قال تعالى: «وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَىٰ ۖ إِنْ هُوَ إِلَّا وَحْيٌ يُوحَىٰ» سورة النجم

قبل أن ننتقل إلى تفسير الحذيت النبوي الشريف وتنزيله على الواقع
أردت أن أفتح قوسا كبيرا ونطرح سُؤال :

ما معنى النجاح ؟

النجاح مفهوم غامض ومعنى فضفاض يحتمل الكثير من الأوجه، ومن أكبر الأخطاء التي نرتكبها هو أن نبحث عن مفهوم شيء ما إنطلاقا من ثقافة مختلفة عنا كمسلمين وبالتالي الإجابات التي سنستلهاها لن تكون معبرة عنا بقدر ما تعبر عن أصحابها وثقافتهم، دعني أسوق لك مثلا بسيطا لتتضح الفكرة.

لو سألتك من وجهة نظرك كمسلم، هل تعتبر شخصا كان أول من أنتج مجلة إباحية ناجحا؟؟ طبعا ستكون إجابتك لا مستحيل بل هو أفضل الفاشلين، لكن هل تعلم أن هذا الشخص يعتبر ناجحا في الغرب وبامتياز وقدوة للكثيرين؟

ماذا .. ناجح؟؟!!!

هذا الشخص هو « هيو مارستن هيفنر » أول من وضع الصور العارية للنساء في المجلات وساهم في إفساد جيل بأكمله، إسم مجلته «PLAYBOY» أو، الفتى اللعوب « وطبعا من العنوان تُلصِّحُ رسالته في الحياة.

السؤال الذي سنطرحه جميعا، ما سبب هذا الاختلاف في تعريف النجاح؟؟
ولمّاذا نحن نعتبره فاشلا وبالقطع، وهم أغلبهم يعتبرونه ناجحا ويأخذونه قدوة ؟

الجواب المرجعية مختلفة والغرب الذي ننبهر به في معضمه لا دين له ولا قيم، الثروة والشهرة هي معيار النجاح لديهم، أن تكون مشهورا وغنيا فأنت ناجح عندهم لا يهمهم مصدر أموالك وقيمك، وللأسف تبعناهم في جهلهم هذا وأصبحنا نقيم الوزن للراقصات والمغنيات ونعتبرهم ناجحات وقدوات فقط لأنهن مشهورات، وطبعا وإن وجد على مر التاريخ من علماء الغرب الذين نبغوا في العلوم فإن نجاحهم ناقص لأن أغلبهم مات على الإلحاد وعاشو للجسد على حساب الروح

ننتقل الآن إلى تفسير الحديث النبوي الشريف.

ينقسم الحديث إلى ثلاثة أقسام سيتم تفصيل وتوضيح كل قسم على حدة إنطلاقاً من التفاسير المعروفة والمتعارف عليها.

إنطلاقاً من ربط الحديث بالدراسات العلمية وتجاربي الشخصية سأخذ بيدك خطوة بخطوة وبالتفصيل من تحديد رسالتك وأهدافك في الحياة إلى التخطيط لها وتنفيذها.

بِسْمِ اللَّهِ تَوَكَّلْنَا عَلَى اللَّهِ

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ

خَيْرُ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ، وَفِي كُلِّ خَيْرٍ

إِحْرَصَ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ، وَاسْتَعْنِ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجَزْ

وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ فَلَا تَقُلْ لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَذَا وَكَذَا وَكَذَا،

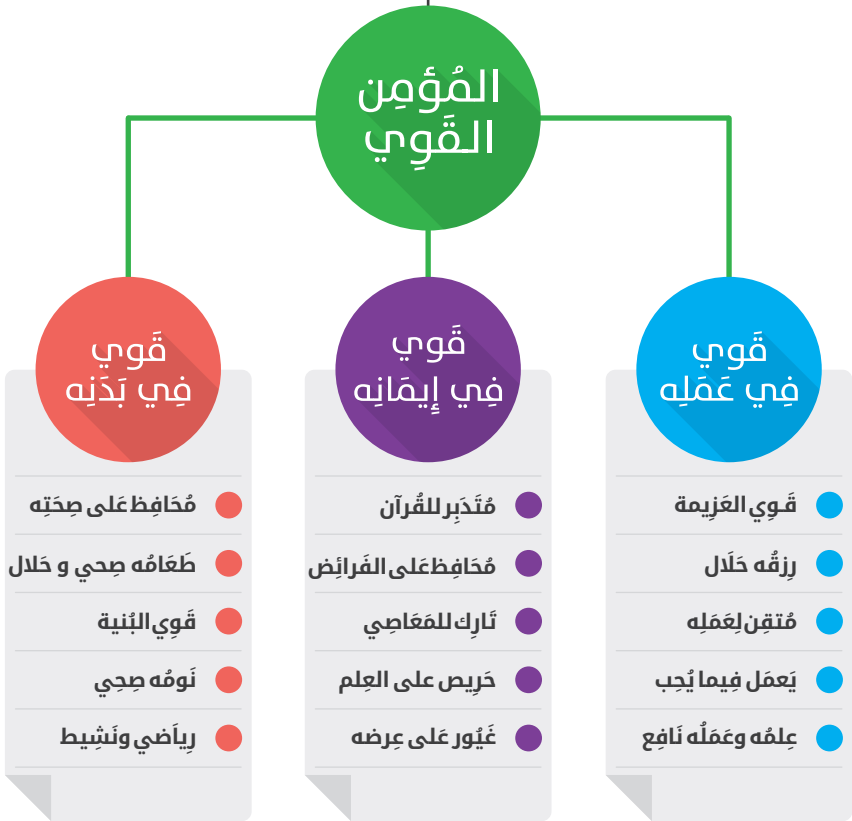
وَلَكِنْ قُلْ قَدَرَهُ اللَّهُ وَمَا شَاءَ فَعَلَ

فَإِنْ (لَوْ) تَفَتَّحَ عَمَلُ الشَّيْطَانِ

أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ

المؤمن القوي

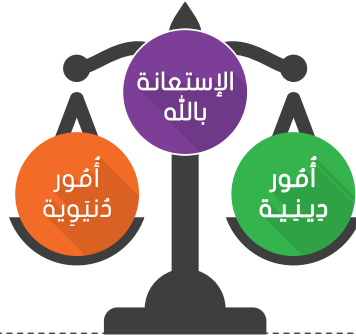
خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف، وفي كل خير



القسم الثاني

إِحْرَصْ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ، وَإِسْتَعِنْ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجَزْ

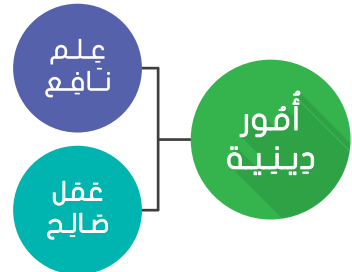
كلام جامع نافع، مُجِتَوٍّ على سعادة الدنيا والآخرة. والأمور النافعة قسمان : أمور دينية، وأمور دنيوية، والمؤمن القوي يوازن بين أمور دينه ودنياه مع الإستعانة بالله تعالى، فمَتَى حِرْص العبد على الأمور النافعة وإجتهده فيها حاز فلاح الدنيا والآخرة. وأُنا صراحة أكره أن أقيم هذا الفصل بتسمية أمور دنيوية وأخرى دينية وكأن الدنيا لا علاقة لها بالدين، ولاكن لابد من هذا النسق في التفسير لكي تتضح الفكرة وتعلم أن الفلاح في الحياة يتطلب منك موازنة بين كل مناحي الحياة.



الأمور النافعة قِسْمَان

طلب العلم النافع فريضة، على المسلم أن يجتهد في طلب العلم وما يعينه على دينه وعبادته وما يعينه على دنياه مع الإستعانة بالله عز وجل.

وهو جمع الإخلاص لله وإتباع رسوله بالإقتداء به وإتباع سنته والسعي في أداء الفرائض وأداء حقوق الله والعباد مع الإستعانة بالله والسعي في الخير والعطاء.



طلب الرزق الحلال بسلوك الأسباب اللائقة والسعي وراء الواجبات وأداء حقوق الأهل مع الكفاف والإستغناء عن الخلق، والإبتعاد عن الغش والطرق الملتوية للربح

الرزق
الحلال

إستعمال الرزق الحلال في الزكاة والصدقات والنفقات الخيرية الخاصة والعامة مما ينفع المجتمع ويساهم في تقدمه، ولا بركة في رزق لا ينتفع به الفقير والمحتاج

العبادات
القادية

أُمُور
دُنْيَوِيَّة

لا قوة ولا بركة ولا توفيق إلا بالإستعانة بالله تعالى، ولا تتوكل على الأسباب بل توكل على رب الأسباب بالدعاء والعمل الصالح وطلب الرزق الحلال والإستعانة بالله مباركة في الرزق وراحة للنفس وتيسير لأُمُورك كلها في الدين والدنيا.

إِسْتَعِجْ
بِاللَّهِ

الإستعانة بالله هي أقوى محفز وأعظم دافع للنجاح . وإذا إتخذت دوافع ومحفزات من الحياة لا بد أن تسقط في النقص والنفس البشرية متقلبة والأسباب وإن قوت تقويت معها وإن هوت هويت معها وبالتالي تفقد تفتك في الأسباب والدوافع لأنها متقلبة أما إستعانتك بالله فأنت تعلم أنك مستعين على من لا يخيب ظنك فيه مع القوة العظمى التي لا يشوبها نقص ولا ضعف وهذا في حد ذاته مبعث للراحة والأمان والتبات على الحق والطريق الصحيح

لَا تَعْجِزْ

وما أروع أن تتخذ من الإستعانة بالله دافعا تتقوى به على الصعاب ومعينا على أُمُورك فتتألق فلاح الدنيا والآخرة وتكون بذلك ناجحا متزنا وهذا هو النجاح الحقيقي الذي يجهله الغرب الجاري خلف المال والشهرة والتملك بكل الوسائل المتاحة.

ومن الطرائف توني روبنز وهو أشهر تاجر للتنمية البشرية في العالم يجني الملايين من بيع كتب كلها متشابهة تحمل نفس الفكرة وتقريبا نفس الأمثلة، ثم إتهامه كثيرا بالترويج للمذهب اللاديني في كتبه وإستعماله للكثير من الطرق المستمدة من البوذية والعقيدة القبالية التي ينحدر منها السحر الأسود والطقوس الشيطانية.

القسم الثالث

**وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كذا وكذا وكذا،
ولكن قل قدر الله وما شاء فعل
فإن (لو) تفتح عمل الشيطان**

يحض هذا القسم من الحديث على الرضا بقضاء الله وقدره بعد بذل الجهد وإستفراغ الأسباب والحرص على الأمور النافعة، فإن أصابك شيء مما تكرهه أو لم تصب ما كنت ترغب فيه فلا تلم نفسك أو تنسب ذلك إلى نفسك والأسباب، بل إسكن إلى قضاء الله وقدره ليزداد إيمانك وتستريح نفسك.

عتاب النفس تدمير لها وعتابها ثقل كبير يعطل ملكات الإنسان ويحبطه وإن "لو" في هذه الحالة تفتح عمل الشيطان الذي يجعلها مدخلا لك ويبدأ في الوسوسة لك بالإعتراض على القدر وإذلال النفس وإضعافها وهذا تماما ما يريده الشيطان لك ليعطلك عن مسارك لأنه يعلم أنك كلما إرتقيت كلما زاد إيمانك.

لدى في المرة القادمة إذا أصابك شيء لا تقل لو أني فعلت كذا أو يا ليتني لم أفعل كذا، ولكن قل قدر الله وما شاء فعل، ثم إنتقل وجرب طرق أخرى ولا تتوقف لتلوم نفسك بل قف لتحدد مسارك من جديد مرتاح البال لأنك تعلم أن ما أصابك من قضاء الله وقدره وبذلك يزيد إيمانك وتسد على الشيطان كل الأبواب وتحافظ على نفسك متفائلة بعيدا عن الحزن والضيق، ولوم النفس لا ينفعها شيئا فلوا كان فيما كنت عليه خير ليسره الله لك والله أعلم منك بما ينفعك ويضرك ومن إستعان بالله فهو حسبه ووليه يدل على الخير ويمنعه عن سبل الشر والضياع ويبارك له في عمله وورقه وحياته.

أحسنتم بارك الله فيكم، للتو أنهينا تفيسر الخريطة التي سنركز عليها في مسيرتنا، إجعلها بين عينيك وعد إليها كلما إحتجت إلى ذلك.

أنا متحمس جدا لنبدأ الرحلة، الأجواء جيدة والعدة جاهزة والخريطة واضحة، ماذا ننتظر إذا.

على بركة الله تبدأ رحلتنا

ستنقسم رحلتنا إلى سبعة مراحل، كل مرحلة تسبق الأخرى بالترتيب ولن ننتقل إلى المرحلة التالية حتى ننتهي من المرحلة التي تسبقها وكل هذه المراحل مترابطة وتكمل بعضها البعض.

فيما يلي المراحل التي سنمر منها.



المرحلة السابعة	التنفيذ ونظام التنقيط وحساب التّقدم
المرحلة السادسة	إستعمال العادات لتحقيق الأهداف
المرحلة الخامسة	كيف تعمل العادات ؟
المرحلة الرابعة	لماذا نُخطط للأهداف ولا نُحققها ؟
المرحلة الثالثة	ماهي أهدافك في الحياة ؟
المرحلة الثانية	ماهي رسالتك في الحياة ؟ لأجل ماذا تعيش ؟
المرحلة الأولى	من أنت ؟؟ ماهي قَواهِبُك ؟

يظن الكثير أن إكتشاف المواهب مرتبط بالطفولة وأنا الإنسان إذا كبر يفقد مواهبه، لكن الحقيقة مواهبك تبقى معك وما تحتاجه هو إحياء مواهبك من جديد وإستخراجها من الداخل وإكتشافها.

العقل البشري لا حدود لقدراته تظل قدراته كامنة فيه حتى تأتي الفرصة لإكتشافها ، وهاهي الفرصة الآن أمامك لتكتشف مواهبك من جديد. والموهبة هي مجموع القدرات الخاصة والملكات التي تميزك عن غيرك، ولم يصل المبدعين والعظماء إلى ما وصلوا إليه إلا بعد أن عرفوا ما هم أهل له والموهبة التي أودعها الله فيهم. وقد كان حبيبنا المصطفى صلى الله عليه وسلم يختار مناصب للصحابة كل حسب موهبته وما هو أهل له، فمنهم من كانت موهبته في التواصل وتحذث اللغات وكان حسن الهيئة والملبس كالصحابي 'دحية بن خليفة الكلبي' رسول رسول الله إلى قيصر ملك الروم، ومنهم من كانت موهبته في القيادة وكان يصلح لقيادة الجيوش والغزوات كالصحابي 'أسامة بن زيد' الذي ولده رسول الله صلى الله عليه وسلم على رأس جيش يضم عمر بن الخطاب وغيره من كبار الصحابة ولم يتعدى أسامة بن زيد آنذاك 18 سنة، ومنهم من كانت موهبته في التفاوض ووضع القوانين والعهود كالصحابي 'علي بن أبي طالب' وهو من كتب صلح الحديبية، وغيرهم الكثير.

من شواهد ذلك أن كاتبًا شهيرًا كان قد تخلص من مهنة الطب وإنغمس في الكتابة والإبداع والتأليف، هذا الكاتب هو الدكتور مصطفى محمود الذي وجد في الكتابة راحته وموهبته.

المهم بيت القصيد أينما تضع موهبتك وأهدافك معا تصل إلى قمة الفلاح، ولكي تفهم الموهبة بعمق ودروها في نجاحك أساسوق إليك مثالاً بسيطاً تخيل معي نجارا موهبته في النقش والتصميم والفنون ، طبعاً كنجار سينتج بإستعمال موهبته تحفا فنية تدر عليه الرزق الوفير ويبدع في مهنته ويطورها لأنها مستندة على موهبته التي يتقنها ويشعر بالسعادة وهو يمارسها.

وفي الطرف الآخر تخيل معي نجارا لم يكتشف موهبته وإنما يشتغل في النجارة ويمارسها فقط لأنه تعلمها ويجني بها قوت يومه فقط ، فتجده على مر السنين ينتج نفس المنتج بنفس الجودة وربما تقل مع تقدمه في السن وتجده طوال اليوم متدمرا يائسا يعمل مدفوعا وإن سألته لماذا لم تغير مهنتك ؟ أسرع جواب ستسمعه لم أجد بديلا وعندي أسرة أعيلها.

أظن أن الرسالة واضحة، صدقني عندما تضع موهبتك في المهنة التي تُكملها ستنتج وتبدع وتجد السعادة وراحة البال ولن تضطر لتعمل يوما في حياتك لأنك تعمل فيما تحب.

بسم الله توكلنا على الله، جهز العدة وإستعد سننطلق الآن.

فيما يلي خمسة أسئلة مأخوذة من إختبارات الموهبة المعتمدة علميا والمصادق عليها. إجاباتك عليها صدقني ستحدد لك حتما مواهبك، لدى خذ وقتك الكافي عند الإجابة ولا تتسرع في الجواب وإكتب أجوبتك في الدفتر أو الورقة.

1 ما الذي تستمتع به دون أن يطلب منك ؟

2 ماهي أكثر الأمور التي تجيدها تلقائيا ؟

3 بعيدا عما تفعله حاليا ما الذي تتمنى فعله ؟

4 ماذا يلاحظ الآخرون عنك ؟
تذكر تعليقاتهم عنك عندما تمارس عملا محددًا،
ما يقولونه قد يخبرك شيئا عن موهبتك.

5 ما العمل الذي يمكنك العمل به دون أن تفقد حماسك
وشغفك وربما تقوم به مجانا لخدمة المجتمع ؟

عند إنتهائك من إجاباتك ستتضح لك تماما مواهبك، وإن كنت تعرفها مسبقا فالأجوبة ستوضح لك أي المواهب تتقن والموهبة المفضلة لديك.

الآن ننقل إلى المرحلة التالية وهي أهم مرحلة.

الرسالة هي مجموع قيمك وأولوياتك والقواعد التي بناءا عليها تتخذ قراراتك، إنها تمثل الهدف الأسمى في حياتك.

كن متيقنا أن الجميع يحاول تشكيلك و قوليتك في شكل معين لخدمة غرض معين غالبا ما يكونون غير واعين به أصلا، هل ترغب في أن تعيش حياة القطيع ؟
تدرس وتتخرج وتعمل في مهنة غالبا لا تحبها ولا تتلائم مع مواهبك ثم تتزوج وتلد وتنشئ وتتقاعد وتموت، حياة فارغة من كل إنجاز، وطالما أنت هنا تقرأ هذا الكتاب وتبحث عن سبل النجاح حتما أنت لست منهم، أنت تملك رسالة في الحياة تعيش لأجلها.

تخيل معي أنك على فراش الموت،

ما الأمور التي ستتمنى لو أنك أنجزتها في حياتك ؟

أجب بصراحة وبتأني فإجابتك هي رسالتك في الحياة.

كمسلم طبعاً إجابتك ستكون مختلفة تماما عن أي إنسان فارغ لا رسالة له في الحياة يعيش للثروة والشهرة وعندما تحضر الموت يندم يوم لا ينفعه الندم.

يخبرني حذيت رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو في الحقيقة خلاصة لرسالتي في الحياة وأعتقد أنه رسالة كل مسلم يفهم سبب وجوده والغرض من حياته.

عن أبي هريرة قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

« إذا مات ابن آدم انقطع عمله إلا من ثلاث:

صدقة جارية أو علم ينتفع به أو ولد صالح يدعو له » رواه مسلم

والمسلم الحقيقي تفكيره عمودي وليس أفقيا، أي أنه يربط الدنيا بالآخرة وأعماله في الدنيا مرتبطة بآخريته ولا يعيش فقط من أجل الدنيا وشهواتها وإنما يجعل منها طريقا ووسيلة وزرعا يحصده ويجني ثماره في الآخرة.

أهدافك هي تجسيد عملي لرسالتك في الحياة، ومعرفة أهدافك يقتصر عليك أنت فقط خلاصة أهدافك هي إستعمال مواهبك في الأعمال التي تحب لتحقيق رسالتك في الحياة.

والأهداف نابعة من رسالتك في الحياة وهي خطوات قصيرة تنتقل بها من مرحلة إلى مرحلة أخرى ومع تقدمك في السن تقربك من رسالتك.

إنظر إلى رسالتك ، وأجب على السؤال التالي :

ماهي الأمور التي أحب فعلها
ومن خلالها سأمارس موهبتي للأحقق رسالتي في الحياة ؟

إذا لم تكفيك إجابتك على السؤال السابق لتحديد أهدافك إليك الطريقة الثانية وهي طريقة فعالة جربتها بنفسي وحنما ستفعل في تحديد أهدافك.

خذ ورقة جديدة ثم إكتب كعنوان "ما يعجبني في الحياة" ثم إكتب دون أن تستغرق في التفكير إكتب كل ما يخطر في بالك من أفكار دفيئة عن أمور تحبها وترغب بشدة في تجربتها والقيام بها، لأنك لحد الآن تكتبها بداخلك.

بعد أن تنتهي من الكتابة وتجد أنك تعيد نفس الأفكار، توقف وخذ رسالتك وتمعن بها جيدا ثم إنظر إلى الأمور التي يمكنها أن تكون طريقا لتحقيق رسالتك وشطب على الأمور التي لن تنفعك في تحقيق رسالتك، في الأخير ما سيبقى لك من أفكار في الروقة هي أهدافك التي يجب أن تسعى لتحقيقها.

لماذا هذه الطريقة؟

لأنك من خلالها ستجري وراء أهداف تحبها وترغب فيها ولن تشكل عبئا عليك ولن تكون مدفوعا لتحقيقها، وفي النهاية ستجني ثمار إنجازها بتحقيق رسالتك في الحياة.

هناك طريقة خاطئة شائعة مفادها أن تجعل لك هدف في كل جانب من جوانب حياتك وهي تتنافى مع الغرض من الأهداف وهذا معناه أن غرضك تحقيق التوازن وليس تحقيق الأهداف، الطريقة الصحيحة هي أن تستعمل كل جوانب حياتك بتوازن لتحقيق أهدافك. لا تصنع هدفا في كل جانب بل إنصنع عادة في كل جانب تعينك على تحقيق هدفك.

المسألة الثانية ما يسمى بالهدف الذكي وتحديد أهدافك على أن تكون خاضعة لنظام الهدف الذكي، ولمن لم يسمع بهذه الطريقة المنتشرة في كتب تجارة التنمية البشرية يعني أن تنطبق المواصفات التالية على هدفك:

هدف محدد - قابل للقياس - قابل للتحقيق - واقعي - محدد بزمن.

قامت Leadership IQ (شركة متخصصة في وضع الإختبارات) بدراسة 4,182 موظف من 397 شركة فوجدت أن فقط 13% منهم قالوا أن طريقة الهدف الذكي نافعة والباقي وجدوها غير عملية ومقيدة لسلوك الإنسان وتجعل الشخص مركزا على هدفه أكثر من الوسائل والعادات وهنا ممكن الخلل كما يمكنك الملاحظة في وصف الهدف الذكي.

مثلا: واقعي

هل تعتقد أن إختراع المصباح في زمن الشموع كان هدفا واقعيًا ؟؟
أو إختراع السيارة في زمن العربات بالأحصنة كان هدفا واقعيًا ؟، لو سألت أي شخص في تلك الحقبة يركب عربة بحصان وإستوقفته وقلت له أنا سأخترع سيارة تمشي بمحرك ولن تحتاج إلى أحصنة، سيجيبك بإستهزاء هل أنت مجنون ؟ لا يمكنك ذلك.

وفي الحقيقة المختلفون دائما ما يصفهم المجتمع بالجنون لأنهم لا يؤمنون بالواقع ولا يرضون به بل يغيرونه وينظرون إلى أبعد الحدود ويستعينون بالصبر على أذى الناس وإستهزائهم، فلم يسلم عالم أو مخترع أو أي مبدع في كل مناحي الحياة من الإستهزاء وحتى علماء المسلمين منهم من وصفوه بالزندقة والجنون ومنهم من كفروه حتى.

ما تحتاجه لتحقيق أهدافك هو أولا أن تفهم ما ورد في الحديث الذي شرحناه سابقا وتنزله في حياتك وأن تتحلّى بالشجاعة التي تخول لك التخلي عن وظيفتك الحالية لتعمل فيما تحب أو تغير دراستك الحالية وتدرس ما تحب أو أيا كان ما يعيفك لتحقيق أهدافك. وتذكر المجانين الذين لم يهتفوا لكلام الناس هم من غيروا العالم.

أولا طرق التخطيط المتداولة في الكتب للأسف أغلبها لا تستند على أي أساس علمي ومأخوذة من كتب أخرى، وحتى الدراسات المذكورة فيها تعود إلى سنوات بعيدة في القرن الماضي، وللأسف ستجد كتاب صادر في 2015 يستند على دراسة أقامتها جامعة قبل ستين سنة، بالإضافة إلى إستعمال مصطلحات من قبيل أكدت الدراسات وأجمع العلماء وقال فلان وكلها أساليب هدفها إضفاء مصداقية على كلامهم المحشو.

ولكي تفهم قصدي إليك أهم ما توصل إليه العلم في كل حقبة زمنية والأفكار الرائجة فيها حول طرق التنمية الذاتية، ولاحظ أنت بنفسك على ماذا تستند أغلب الكتب اليوم.

1952	1976	2006
التفكير الإيجابي . التأمل التأكيدات الإيجابية . التخيل	التركيز على الأهداف الهدف الذكي	التركيز على العادات التركيز على أسلوب العيش

هذا لا يعني أن الطرق القديمة خاطئة، هي فقط طرق مساعدة أحيانا وفي أحيان كثيرة إخترقتها مجموعة من الممارسات كالتأمل واليوغا والترويج للبوذية بطرق ملتوية، وما يسمى بالريكي والبرمجة اللغوية العصبية وغيرها من الوسائل التي لا تستند على علم ولم يعترف بها العلم، ولن أخفيك أنني جربت أغلب الطرق المتداولة في الكتب ولم تأتي بنتيجة إلى أن إكتشفت الطريقة التي سأسوقها إليك فيما بعد.

قبل أن تخطط لأهدافك عليك أن تفهم أولا كيف يعمل دماغك وكيف يمر يومك وما الأمور التي تحكم تصرفاتك وتمنعك من التقدم والتنفيذ.

إنها عاداتك التي تحكم يومك وتقف سدا منيعا أمامك.

لذا التخطيط للأهداف لابد أن يبدأ بتغيير عاداتك بصناعة عادات جديدة والتخلص من عادات قديمة، فلا فائدة من التخطيط لهدف معين وروتين يومك تحكمه عادات معينة تقف عثرة في طريقك دون أن تدرك ذلك.

قبل ذلك عليك أن تفهم أولا كيف تعمل العادات ولماذا هي مهمة لهذه الدرجة.

إن التحكم بعاداتنا اليومية من أهم أسرار التغييرات الضخمة في حياتنا

إن كثير من السلوكيات التي نقوم بها يومياً عبارة عن عادات نمارسها دون تفكير، ربما نكون قد فكرنا فيها عندما بدأنا ممارستها، ولكننا الآن نمارسها لا شعورياً و نمارسها يومياً بشكل مرتب ومنظم، لقد أصبحت عادات.

كشف بحث جامعة ديوك الأمريكية في عام 2006 عن أن أكثر من 40% من التصرفات التي نقوم بها في كل يوم لا تعبر في حقيقتها عن قرارات، بل عن عادات.

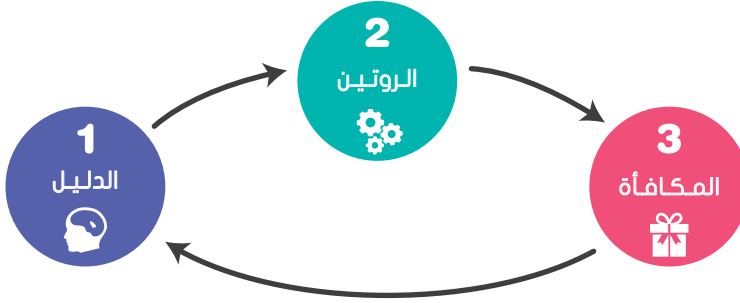
ولذلك يقول وليام جيمس :

إن حياتنا كلها - رغم أنها تتخذ شكلاً محدداً - هي عبارة عن كتلة من العادات.

إن الطاقة الذهنية التي تستهلكها تلك العادات لا تكاد تذكر لأنها صارت تلقائية، فالدماغ يلاحظ أنها تتكرر باستمرار عند حدوث أمر ما ويحولها إلى نظام العمل التلقائي (مثل الطيار الآلي) ليوفر طاقته وتفكيره، ولهذا تتحول الممارسات إلى فعل لا شعوري بعد مدة من الزمن والتكرار، وهذا من ذكاء الدماغ، ولكن المشكلة أن هذا الدماغ الذكي لا يستطيع أن يفرق بين العادات الجيدة والعادات السيئة، فيحول كل السلوكيات المتكررة إلى عادات بغض النظر عن مدى فائدها أو ضررها، وهو يترك مهمة التفريق بينهما لعقولنا الواعية، ومهمة تغييرها لإرادتنا وقوتنا، وإذا إستطعنا فهم كيف تتكون العادات، وكيف نستطيع التحكم بها فسوف نستخدمها بشكل ذكي وفعال في تغيير حياتنا إلى الأفضل بإذن الله.

وقد كانت العادات وطريقة عملها تثير فضول الكثير من العلماء وقد أقيمت العديد من التجارب العلمية لفهم العادات وطرق تغييرها، وكانت خلاصة الأبحاث والتجارب فهم دقيق لطريقة عمل العادات وطرق تغييرها وصناعة عادات جديدة، صدقني أنا شخصياً غيرت العديد من العادات باتباع هذه الطريقة ويومياً أقرأ مقالات لأشخاص غيروا عادات صعبة كالإدمان على المخدرات والأكل المفرط والعادة السرية والتسويق وغيرها.

أثبتت الدراسات والتجارب أن العادة عبارة عن دورة تعتمد على 3 مراحل وهي :



واحدة من التجارب التي من خلالها فهم العلماء عمل العادات كانت تجربة معملية على القرد، موصول بأدمغتها إبر دقيقة لقياس النبضات الكهربائية داخل دماغ كل قرد. التجربة قامت على جعل القرد يجلس على كرسي، ثم يضع يده على مفتاح للضغط عليه، وجعله يشاهد شاشة تعرض أشكالاً هندسية ملونة مختلفة، ثم وصل أنبوب بلاستيكي بغم القرد لضخ قطرات من عصير حلو يحبه كل قرد.

التجربة قامت على مكافأة القرد عندما يضغط المفتاح تفاعلاً مع ظهور أي شكل على الشاشة. في البداية كانت القرد تقاوم بشدة الجلوس ساكنة، لكن مع وصول العصير إلى فمها، بدأت شيئاً فشيئاً تهدئ وتجلس، ثم بدأت تسكن تماماً في انتظار الشكل الهندسي الذي على أساسه تحصل على المكافأة. بمرور الوقت لاحظ العلماء زيادة مفاجئة في النشاط الكهربائي لمخ القرد حين يحصل على قطرات العصير. بمرور الوقت بدأت أدمغة القرد تظهر هذا النشاط الكهربائي المفاجئ لمجرد رؤية الشكل الهندسي الذي كانت تكافئ بسببه، كما لو كانت القرد حصلت على المكافأة.

بعد إنتظام هذه الحالة من ردود فعل القردة، بدأ العلماء تغيير هذه العادة، وذلك بأن تركوا القردة بدون مكافأة، أي يشاهد القرد الشكل فيضغط المفتاح ويتوقع العصير ثم لا يحصل على شيء. وجد العلماء أن القرد التي ترسخت لديها هذه العادة أظهرت علامات الغضب العارم لعدم حصولها على العصير. والقردة التي لم تترسخ لديها هذه العادة بسبب عدم مرور وقت طويل على تكرار العادة، أظهرت بعض الغضب، ثم تحولت لأشياء أخرى تشغلها.

الدليل كان هو رؤية الشكل والروتين كان هو الضغط على المفتاح، أما المكافأة فقد كانت هي العصير.

الجديد هنا هو إكتشاف عنصر صغير في المخ إسمه بصل جانجليا أو العقد القاعدية، هذا الشيء الصغير في المخ له وظيفة بسيطة : أي شيء يفعله المخ بتكرار، ينقله إلى هذا الشيء الصغير، لينوب عليه في المستقبل في أداء الوظائف المتكررة، وهذا مثلا ما يسمح لك بأن تقود سيارتك بحرفية تامة في مكان مزدحم بينما أنت مشغول بالتفكير في موضوع ما أو مناقشة شخص يجلس بجانبك أو القيام بتناول الطعام في الوقت الذي تشاهد فيه التلفاز.

هذه طبعا لفئة جميلة من المخ وتفسيرها كما يقول العلماء هو أن المخ يريد أن يستمر في التفكير في الجديد، لكن هناك جزئية سلبية صغيرة. لكي يبدأ عمل وتحكم بصل جانجليا، لا يلزم الأمر سوى أن يلاحظ الدليل الذي يمكن أن يكون شكلا أو صوتا معيناً أو رائحة معينة أو حتى إحساس معين، ثم ينتقل التحكم لا إراديا ولا شعوريا إلى بصل جانجليا. أي بكلمات أبسط، إذا كانت لك عادة، فستجد نفسك تكرررها دون أن تدري، فالمخ يأنف من التكرار ويميل، لذا يعهد إلى أجزاء أخرى لتتولى هي تكرار الأوامر، في محاولة من المخ البشري للنجاة من براثن الملل والتفكير في الجديد.

لهذا حين تجلس مع أناس يأكلون، فستجد نفسك تأكل معهم دون أن تدري، وكذلك حين تشاهد التلفاز فتشعر برغبة شديدة في طعام معين أو مشروب بارد. المصيبة هي أن المرء منا قد لا يشعر أو يدرك حين تبدأ بصل جانجليا في العمل، أو حين تنشأ العادة لدينا، فهذه الأمور تتطلب تركيزا عاليا جدا من المخ ليدرك أنه أسير عادة ما، فالعادات لا تكشف عن نفسها بكل وضوح لنا.

وكما هو معروف غالبية الإعلانات تلعب على هذا الوتر الحساس، فحلم أي شركة هو بيع منتج يدمنه العملاء ويشترونه باستمرار، على أن تحقيق هذا الإدمان له شروط كثيرة، أهمها ربط عادة معينة بإستهلاك منتج معين كغسل الأسنان صباحا بمعجون الأسنان.

الآن عرفنا كيف تعمل العادات وماهي المراحل التي تمر منها، في المرحلة القادمة سنتعلم كيف نغير عاداتنا وإستعمالها لتحقيق أهدافنا.

قبل أن ننتقل إلى المرحلة التالية دعنا نراجع المراحل التي مررنا بها وما حققته
لحد الآن، يمكنك العودة إليها ومراجعتها.

1 تعرفت على خريطة الطريق التي ستقودك إلى القمة

2 إكتشفت مواهبك وما تحب أن تفعله

3 كتبت رسالتك في الحياة والغرض الذي من أجله تعيش

4 كتبت أهدافك في الحياة بناء على رسالتك

5 أنت الآن تعلم لماذا لا تتحقق الأهداف رغم التخطيط لها
وعلمت أن العادات هي من تحدد مصير أهدافك

6 تعرفت على الطريقة التي تعمل بها العادات

أنت هنا الآن



كما سبق وذكرنا إن ما يعيقك عن تحقيق أهدافك هي عاداتك.

بإمكانك تغيير عاداتك أو صناعة عادات جديدة وتطويرها تدريجياً إلى أن تصل إلى أهدافك وذلك بإتباع الخطوات التالية التي تستطيع التحكم بها وفهمها بسهولة. أولاً هذه الطريقة صالحة لكل أنواع الأهداف ومجربة ونتائجها فعالة جداً.

خذ ورقة ونظم فيها خلاصة ما كتبته سابقاً كالتالي :

مواهبتي وما أحب فعله

رسالتي في الحياة

أهدافي في الحياة

هذا مثال للتوضيح: يمكنك تصميمها بطريقة الخاصة المهم إحتفظ بها وراجعها كلما إحتجت ذلك

انتقل إلى الصفحة التالية سنبدأ في التخطيط معا

خذ كل هدف على حدة، وطبق عليه نفس الطريقة

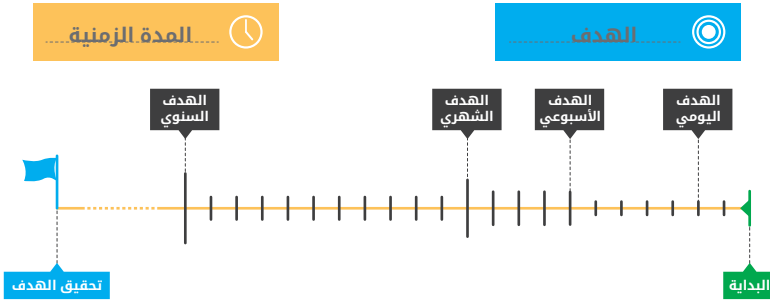
سنقسم الهدف إلى عادات مرحلية صغيرة، مع التدرج بخطوات صغيرة عبارة عن عادات نطورها تدريجيا وبدورها ستقودنا تلقائيا إلى تحقيق هدفنا، باستخدام أسلوب التخطيط العكسي إنطلاقا من الهدف النهائي نزولا إلى الوضع الحالي بالإضافة إلى طرق فعالة لتغيير العادات وصناعة عادات جديدة

1

التخطيط العكسي

هو تفكيك الهدف إلى أجزاء صغيرة مع وضع أهداف مرحلية إنطلاقا من هدفك نزولا إلى وضعك الحالي، وبستعمل هذا الأسلوب للإنتقال من فكرة خيالية تبعدوا صعبة التطبيق إلى فكرة واقعية ممكنة وسهلة التطبيق.

قم برسم ما يلي وإبدأ بالتخطيط العكسي لهدفك



حددنا الهدف ثم المدة الزمنية اللازمة لتحقيقه ثم إنطلقنا من النهاية نزولا إلى البداية ووضعنا أهداف سنوية، شهرية، أسبوعية و يومية، مع العلم أن هذه الطريقة صالحة لكل الأهداف بما فيها الأهداف القصيرة المدى التي لا تتطلب أكثر من بضعة أسابيع أو أشهر.

كما سبق وذكرنا، العادات هي من تحكم يومك وتقدمك إتجاه هدفك وهي التي سنركز عليها في تخطيطنا في الخطوات القادمة.

تحديد العادات

سنطلق من الهدف اليومي ونبدأ في تحديد العادات التي من الممكن أن تعيقنا والعادات الجديدة التي ستقودنا لتحقيق هدفنا

مباشرة بعد ما رسمت سابقا إكتب الهدف اليومي وخذ الوقت الكافي لوضع لائحة بالعادات المعيقة ولائحة بالعادات الجديدة التي تريد تطويرها.

الهدف اليومي

العادات الجديدة	العادات المعيقة

الآن أنت ترى الصورة كاملة وواضحة وتعرفت على العادات التي تقف في طريقك وفي مقابلها العادات الجديدة التي ستطورها، هذه العملية مهمة جدا ويجب عليك أن تحدد بدقة العادات التي تعيقك لأننا سنكتشف معا في الخطوة القادمة كيف تغييرها وكيف تستبدلها بعاداتك الجديدة بسهولة، جهز نفسك ستضع يدك على العائق الذي لطالما وقف في طريقك في الوقت الذي كنت تعتمد على الطرق المنتشرة والغير مجدية و التي لا تستند على علم، جهز نفسك للتغيير.

تغيير العادات

السؤال المهم هو

كيف نقوم بتغيير عادة معينة ومن أين نبدأ ؟

لتغيير أي عادة نحتاج إلى 4 خطوات مهمة :

1. تحديد الروتين.

2. تحديد المكافأة.

3. عزل الدليل.

4. وضع خطة التغيير.

1. تحديد الروتين

يجب علينا أولاً تحديد الروتين وهي أسهل خطوة لأنها شيء واضح
الروتين هو السلوك الذي تريد تغييره.
مثلاً : شخص مدخن عندما يشعر بالتوتر يدخن سيجارة فيشعر بعدها
بتلاشي التوتر، الروتين هنا هو تدخين السيجارة

2. تحديد المكافأة

تحديد المكافأة نسبياً تتطلب تركيزاً أكبر، والمكافأة في الغالب شعور معين
في المثال السابق : المكافأة هي الإحساس بتلاشي التوتر بعد تدخين
سيجارة، وللإشارة هذا الإحساس حالة نفسية لا علاقة له علمياً بالسيجارة
وإنما يقوم دماغ الإنسان بربط عادة سيئة كالتدخين بحالة نفسية معينة
كالنشوة أو تلاشي التوتر وهنا يأتي الدور الخطير للمجتمع الذي يقدم
عادات معينة كحل لحالة نفسية معينة ويأخذها الفرد كأنها حقيقة وبمجرد
أن يشعر بالرغبة في الوصول إلى تلك الحالة النفسية يبدأ في ممارسة
الروتين المتعارف عليه والذي هو في هذه الحالة التدخين.

3. عزل الدليل

من أجل تحديد الدليل لحسن الحظ يقدم العلم بعض المساعدة في هذا الصدد. لقد أظهرت التجارب أن معظم دلائل العادات تقع ضمن إحدى الفئات الخمس التالية :

الموقع
الوقت
الحالة النفسية
الأشخاص الآخرون
الفعل السابق مباشرة

نأخذ المثال السابق لشخص مدخن قد يكون الدليل المحفز للتدخين
موقع : كالمقهى مثلا
وقت : في الصباح الباكر أو بعد الظهر
حالة نفسية : كالتوتر والإحساس بالملل أو الضيق
الأشخاص الآخرين : عند الجلوس مع الأصدقاء مثلا
الفعل السابق مباشرة : بعد الغداء أو عند دخول المكتب صباحا

بعد جرد كل الملاحظات من الممكن أن تجد دليل واحد أو أكثر ولكن في الغالب ستجد دليلا واحدا يتكرر وهو الذي سنعمل على عزله.

3. وضع خطة التغيير

بعد أن حددت الروتين والمكافأة التي توجه سلوكك وعزلت الدليل الذي يثيرها، يمكنك البدء في تغيير هذا السلوك نحو الأفضل عن طريق وضع خطة سنتعلم معا كيف تضعها وتطبقها.

كما علمنا سابقا العادة عبارة عن وصفة يتبعها المخ بطريقة تلقائية :
عندما أرى الدليل سوف أقوم بالأمر الروتيني لكي أحصل على المكافأة.

والخبر المفرح أنك تستطيع أن تغيرها بسهولة.

كيف نضع خطة لتغيير عاداتنا؟

سنستعمل نفس العناصر التي تقوم عليها العادة القديمة لنحولها من عادة سيئة تقف حاجزا في طريقك إلى عادة إيجابية تدفعك نحو هدفك.

السؤال الذي قد يخطر ببالك :
لماذا لا نتخلص من العادة القديمة كلياً ونصنع عادة جديدة ؟

الإجابة لا يمكن ذلك لعدة أسباب :

أولاً : عندما تم إكتشاف دور بصل جانجليا الوظيفي في المخ والذي هو أشبه بالطيار الآلي أو الوضع التلقائي والمسؤول عن تكرار العادات.

أجريت تجربة على مجموعة من الفئران كانت تتناول منشط عن طريق أداة متدلية من سقف القفص حيث يقوم الفأر بالضغط على قطعة معدنية بفمه ويبدأ المنشط بالنزول من الفتحة تدريجياً ثم يتناوله ويشعر بالحيوية والنشاط، فكّون بذلك عادة تتكون من ثلاث عناصر كما نعلم، الدليل وهو الضغط على القطعة المعدنية والروتين وهو تناول المنشط والمكافأة وهي الشعور بالنشاط بعدها.

بعدها قسم العلماء الفئران إلى مجموعتين :

المجموعة الأولى : إحتفظوا بنفس الأدوات المتدلية من سقف مع تغيير المنشط الموجود بداخلها بشراب عبارة عن محلول سكري.

المجموعة الثانية : غيروا الأدوات المتدلية من سقف بأداة جديدة معلقة بالجانب على الفأر أن ينفق فقط أمامها دون أن يضغط وبفعل ثقل وزنه تبدأ الفتحة في إنزال نفس المنشط السابق.

النتيجة كانت صادمة ومفاجئة وفي نفس الوقت حملت بشرى سارة للباحثين في العادات وبنيت عليها تجارب عديدة تمكنا من خلالها من تحديد الطريقة العلمية الصحيحة لتغيير العادات.

إكتشفوا أن المجموعة الأولى رغم تغيير الروتين القديم أي المنشط بالروتين الجديد أي المحلول السكري بقيت الفئران على عاداتها تضغط على القطعة المعدنية وينزل المحلول السكري عوض المنشط، والغريب في الأمر أنها تشعر بالنشاط مباشرة بعد شرب المحلول السكري ولم تلاحظ تغير الروتين لأنها حافظت على نفس الدليل ونفس المكافأة.

بينما المجموعة الثانية بدأت في إستعمال الأداة الجديدة المعلقة بالجانب لكنها سرعان ما عادت للأداة القديمة وتجاهلت الأداة الجديدة رغم أنها تتوفر على نفس المنشط.

ما ثم إستنتاجه هو أنه من الممكن تغيير أي عادة بإتباع الأسلوب التالي :

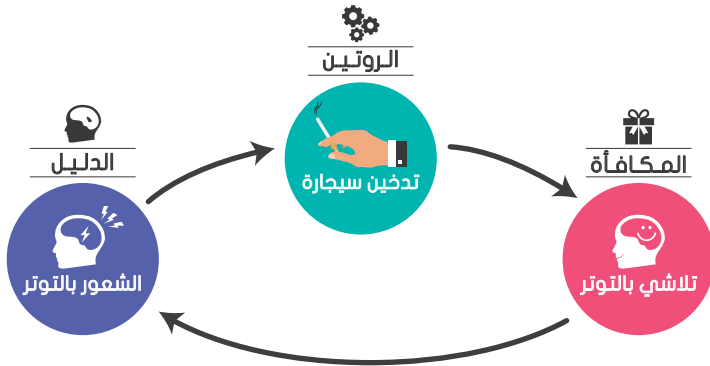
- الإحتفاظ بالدليل والمكافأة وتغيير الروتين.
- لابد أن تنطلق العادة الجديدة على أساس العادة القديمة لكي يحدث الإنتقال ببساطة وسهولة.
- التحول إلى عادة جديدة كلياً يترك فراغ في الجزء المسؤول عن الوضع التلقائي فيبدأ دماغك بالعمل ضدك، بمجرد أن يرى الدليل القديم يبحث عن الروتين ليحصل على المكافأة ويقوم بتجاهل العادة الجديدة التي لم يتعود عليها.

بإيجاز أنت تقوم بخداع دماغك وتقول له لا تقلق إنها نفس العادة التي تعودت عليها فيصبح بذلك إلى جانبك عوض أن يقاومك.

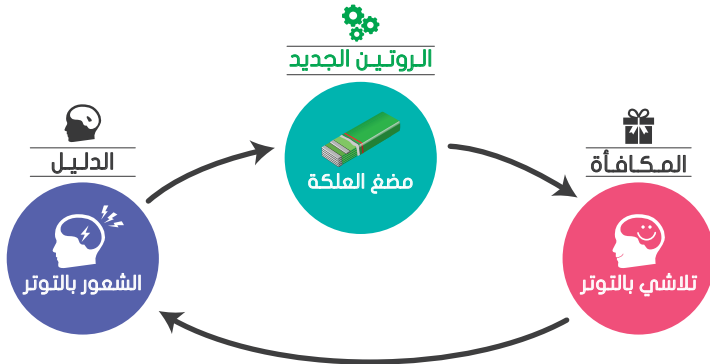
والخطأ الشائع الذي يرتكبه من يتبع طرق التخطيط المتداولة في الكتب والدورات، أنه يتبع نفس المراحل السابقة أي يضع أهداف ويقسمها إلى أهداف مرحلية ثم يضع خطة زمنية فيبدأ في تنفيذ الخطة لفترة ثم يعود إلى ما كان عليه بسرعة، لماذا؟؟ بكل بساطة لأن دماغه تحكمه العادات وسيبدأ في مقاومة التقدم ويعتبر أي محاولة للتغيير خطراً عليه، لذلك أحسن طريقة لتصنع التغيير هي أن تفهم العادات التي تحكم دماغك وكيف تعمل وكيف يمكنك تغييرها و صناعة عادات جديدة تخدم أهدافك.

لتفهم أكثر سنأخذ المثال السابق :

لشخص مدخن يريد أن يغير عادة التدخين، إذا طبقنا الخطوات السابقة سنجد أن دورة العادة لديه كالتالي :



كما علمنا سابقا سنقوم بالإحتفاظ بالدليل والمكافأة ونغير الورتين. لنقل أننا إختارنا مضغ العلكة كروتين جديد لتعويض الروتين القديم، ستصبح دورة العادة كالتالي:



للإشارة يمكنك أن تضع أي روتين ممكن طالما أثره إيجابي.

بمجرد أن يشعر المدخن بالتوتر سيبدأ في مضغ العلكة وسيحصل على نفس المكافأة أي الشعور بتلاشي التوتر والإرتياح.

لاكن لابد أن يتم شرط مهم مصاحب لهذه العملية ليتم الإنتقال بسهولة هذا الشرط هو العزل الكلي للروتين السابق وتعويضه بالروتين الجديد، مثلا في حالة المدخن عليه أن يبعد كليا السيارة أو علبة السجائر عن متناوله ويعوض مكانها العلكة، عندها عند شعوره بالتوتر عوض أن يمد يده إلى جيبه ليخرج سيجارة سيخرج علكة بدلا منها ويمضغها وهكذا تلقائيا ستتحول العادة القديمة إلى عادة جديدة.

الآن يمكنك تطبيق نفس العملية على كل أنواع العادات لأنك تعرف الوصفة

إحتفظ بالدليل والمكافأة وغير الورتين وإعزله عن أنظارك وعوضه بالروتين الجديد، وأعلم أن دماغك لا يفرق بين عادة سلبية وأخرى إيجابية والطريقة التي تعلمتها اليوم غيرت حياة الكثيرين قبلك وغيّرت بها عادات كانت تبدوا مستعصية كحالات الإدمان على الكحول والمخدرات.

لحد الآن تعلمنا الطريقة الصحيحة والعملية لتغيير العادات.

السؤال المطروح، كيف نصنع عادات جديدة كليا نحدد فيها كل عناصر العادة بدأً بالدليل مروراً بالروتين وصولاً إلى المكافأة؟؟

إتفقنا سابقاً أنه لتغيير عادة قديمة قائمة لابد أن تبني العادة الجديدة على نفس عناصر العادة القديمة مع تغيير الروتين، أما في حالة كنت ترغب في صناعة عادة جديدة كليا بعد أن غيرت كل عاداتك السابقة أو أنك ترغب في عادة جديدة في وقت معين لتخدم أهدافك.

الخبر المفرح أنك بإمكانك أن تصنع عادة جديدة كليا وسيكون عليك أن تختار عناصرها بنفسك بكل حرية.

قد يبدو تغيير عادة قديمة بعادة جديدة مع تغيير الروتين فقط أمراً سهلاً بالمقارنة مع صناعة عادة جديدة كليا، لكن في الحقيقة صناعة عادة جديدة أصبح أمراً في غاية السهولة والفضل يعود للتجارب العلمية.

صناعة العادات

السؤال المهم هو

كيف نقوم بصناعة عادة جديدة كليا ومن أين نبدأ ؟

لطالما إعتقد العلماء أن مسألة تكوين عادات جديدة كليا تعود إلى تعاطي الدماغ مع الظروف والمدة الزمنية، وأن العادة تصنع بالتكرار ومنها خرجت نظرية لم يتبناها العلم تقول أنه عند تكرار العمل لمدة تصل إلى واحد وعشرين يوما أو أكثر يتحول إلى عادة، ومع أنها لا تستند على علم كنظرية إلا أن تجار التنمية البشرية روجوا لها على أنها حقيقة ومازالوا يروجوا لها حتى بعد أن أثبتت الدراسات أن العادة لا تتكون بالتكرار بل تتكون إذا توفرت العوامل الثلاث التي سبق لنا الإحاطة بها.

وقد علمنا سابقا أنه بإمكاننا تغيير عاداتنا القديمة بتحويلها إلى عادات جديدة بتغيير الروتين فقط مع الإحتفاظ بالدليل والمكافأة.

لاكن ماذا عن صناعة عادات جديدة ؟

من جملة التجارب التي أقيمت لفهم كيف يمكن صناعة عادات جديدة، تجربة رائعة قامت بها جامعة سويدية لتحفز طلابها على وضع النفايات في المكان المخصص لها.

كيف ؟؟

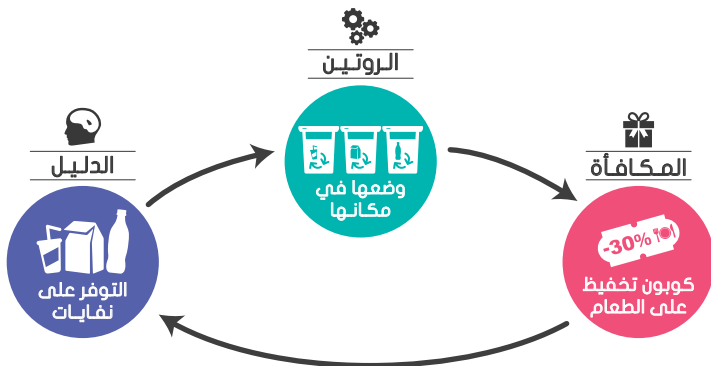
كانت إدارة الجامعة قد وضعت مجموعة من القمامات كل واحدة منها مخصص لنوع معين من النفايات، معدنية زجاجية ورقية وأخرى للبلاستيك.

المشكل أن نسبة قليلة من الطلاب كانوا يضعون مخلفاتهم في المكان المخصص لها والغالبية العظمى يرمون النفايات عشوائيا.

ليحلوا هذا المشكل قاموا بتجربة بناء على مفهوم العادة الذي تطرقنا له، قاموا بوضع قمامات ذكية بحيث تقدم للطلاب كوبون تخفيض مقابل كل عنصر يوضع في المكان المخصص له، بمجرد أن يضع الطالب مثلا قنينة بلاستيكية في القمامة الخاصة بالبلاستيك يحصل على كوبون تخفيض على الأطعمة الموجودة في مطعم الجامعة.

النتيجة كانت رائعة، تزايد عدد الطلاب الذين قاموا برمي النفايات في المكان المخصص لها، وطوروا عادة وضع المخلفات في مكانها.

دورة العادة التي كونوها كالتالي :



المفاجئة بعد مدة قامت إدارة الجامعة بإزالة المكافأة أي كوبونات التخفيض

ماذا تتوقع كانت النتيجة ؟؟

النتيجة كانت أن الطلاب إستمروا في نفس العادة رغم أنهم لم يحصلوا على المكافأة. لكن الطلاب الجدد لم يطوروا هذه العادة لأن المكافأة كانت غائبة.

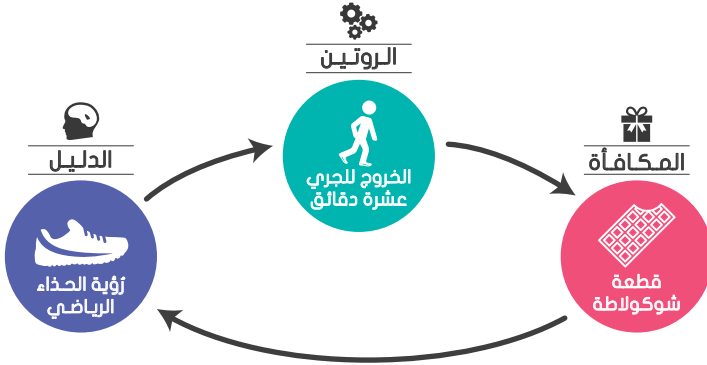
عندما سألوا الطلاب الذين طوروا تلك العادة عن شعورهم بعد إزالة المكافأة قالوا أنهم يشعرون بالإرتياح للقيام بالصواب وحماية البيئة رغم عدم حصولهم على المكافأة.

أي أن الطلاب الذين مارسوا هذه العادة كونوا سلوك غير متعلق بالتحفيز الناتج عن المكافأة لأن دماغهم ربط رؤية الدليل بالروتين وقام بتغيير المكافأة بحالة نفسية لأنه خاف من التراجع عن العادة لغياب المكافأة القديمة، أي أن دماغهم يعمل لمصلحتهم.

دماغك يعمل بالعوادات ولكي تحشده إلى جانبك إصنع عادات جديدة وأتركه يقيم بالباقي، سيبقيك على عاداتك بكل الوسائل المتاحة.

ولتفهم أكثر هناك تجربة ثانية ثم إجرائها على مجموعة من الأشخاص يعانون من السمعة.

طلبوا منهم جميعا وضع حذاء رياضي خاص بالجري في مكان قريب من سريرهم بحيث يكون أول شيء يرونه عند إستيقاظهم من النوم، ثم عليهم أن يلبسوه مباشرة بعد الإستيقاظ ويخرجوا للجري ثم يعودوا بعد عشرة دقائق ويقدموا لأنفسهم قطعة شوكولاتة كمكافأة. بعدها بفترة وجيزة كونوا عادة الجري صباحا دورتها كالتالي :



الغريب أنهم بعد فترة من ممارسة هذه العادة أصبحوا مواظبين على الجري صباحا وفقدوا نسبة كبيرة من أوزانهم، وكما شاهدنا في التجربة السابقة إستطاعت هذه المجموعة كذلك ممارسة العادة دون الحصول على نفس المكافأة، بعد إجراء جرد للمشاركين إكتشفوا أن أغلبهم غيروا المكافأة، منهم من غيرها بعصير فواكه ومنهم من غيرها بفطور صحي وشهي، أو حتى كوب من المياه النقية أو حالة نفسية، المهم أدمغتهم تفننت في تقديم حلول للمكافأة الجديدة محاولة إبقائهم على عادتهم.

هذه فقط عينة من مئات التجارب التي أقيمت، ما إكتشفوه لاحقا أنه هناك أمور هامة مساعدة على تطوير عادات جديدة يمكنك الإستعانة بها :

أولا : أسرع العادات تطورا هي التي يوضع دليلها مباشرة بعد فعل سابق قد يكون عادة تمارسها أو سلوك معين أو سلوكيات طبيعية كالنوم والأكل.
مثال : بعد الغداء . قبل النوم . عند الخروج من المنزل . بعد الإستيقاظ . عند الوصول للعمل

ثانيا : أسرع العادات تطورا هي تلك التي تبدأ بخطوات صغيرة بالتدرج
مثال : عوض أن تضع عادة الجري نصف ساعة كل صباح ضع عادة الجري عشرة دقائق فقط

كما لاحظت الأمر في غاية البساطة ولا يتعدى أن تختار دليلا ورتينا يكون هو العادة التي تحاول تطويرها ثم تحدد مكافأة يمكنك تغييرها لاحقا إذا أردت ذلك.

قررت أن أضع المرحلة الأخيرة لكي لا أتركك عرضة للحيرة فهدفي من هذا الكتاب ليس أن أبيعك كلاما معسولا فارغا يخدرك ثم تغلق الكتاب لتعود إلى ما كنت عليه، هدفي أن أخذ بيدك إلى المسار الصحيح إنطلاقا من الفهم الدقيق للحياة وإكتشاف مواهبك ثم تحديد رسالتك وإستخراج أهدافك ثم إكتشاف العادات العنصر الحقيقي الذي يقف خلف سلوكياتك، أولا بفهم طريقة عملها ثم طريقة تغييرها ثم كيف تصنع عادات جديدة وأخيرا كيف تنتقل إلى التنفيذ، أي أنني لن أترك لك مجالا لتحتج به أو تعلق عليه أعذارك.

الغالبية العظمى من المخططين يقفون في مرحلة التنفيذ وهذا راجع لعدة أسباب أحببت أن أشير إليها مع إضافة بعض النصائح المهمة.

عدم تحديد الأولويات

هذا المشكل حله بالتخطيط العكسي الذي يحول الأهداف إلى أهداف يومية صغيرة مبنية على عادات تغييرها وتطورها بالتوازي.

البحث عن الوضع المثالي

بكل صراحة إن كنت تنتظر الوضع المثالي جهز نفسك لتعيش حياة مليئة بالملل والجمود، أرجوك تحرك بمجرد أن تكمل التخطيط فإن الخطأ مع التنفيذ خير ألف مرة من التسويف وانتظار الوضع المثالي، فلن يتغير شيء ما لم تقم بالخطوة الأولى في الوضع الحالي حيث الظروف العادية لأن الظروف المثالية لا وجود لها إلا في مخيلة الكسالى والمسوفين وأنت لم تقطع هذه المسافة كلها من التخطيط لتقف هنا مكتوف الأيدي تنتظر الوضع المثالي وإحذر الشيطان لا يريدك أن تتقدم خطوة، فإستعن بالله ولا تحزن، ما الذي ستخسره فإالله معك وكل الأمور جاهزة.

التركيز على الهدف عوض العادات

التركيز على الهدف بحجمه وصورته الكبيرة ومقارنته مع ما نحن عليه الآن في البداية مدخل للإحباط والتسويق. بينما تركيزك على عاداتك سيجعلك تقارن تقدمك يوميا بالتدرج وتحقق أهدافك المرحلية بالتدرج لتصل إلى هدفك النهائي وبالتالي لن تشعر بالفارق الكبير و ستلاحظ التغيير والتقدم، وقد أثبت العلم أن التغيير التدريجي بإستعمال العادات ينمي الثقة في النفس ويمنح الإنسان القدرة على التحكم في المتغيرات والتقدم بتيبات.

ربط السعادة بتحقيق الهدف

المتسلقون يعلمون أن الطريق إلى القمة أكثر متعة من الوقوف على القمة. لا تربط سعادتك بالوصول للهدف، بل إجعل سعادتك في كل خطوة تخطوها وعش رحلة الصعود إلى القمة بسعادة وتفائل. السعادة أسلوب حياة وليست نتيجة لهدف تحقق.

عدم معرفة ما يجب تغييره

لقد صدع تجار التنمية البشرية رؤوسنا بأنه عليك أن تغير حاضرك ليتغيرك مستقبلك، صراحة لم نكن نعرف ذلك شكرا على المعلومة، لكن كيف ؟؟؟ ثم تبدأ اسطوانة قصص الإرادة والحافز والدافع والتركيز على الهدف والكلام المعسول المنقول حرفا ونسخا من الكتب الغريبة.

بكل إختصار ما يجب عليك تغييره هي عاداتك، وقد تعلمت بالتفصيل كيف تفعل ذلك وكيف تصنع عادات جديدة.

عدم القدرة على حساب التقدم

هنا يأتي دور نظام التنقيط الذي سيمنحك القدرة على حساب تقدمك في عاداتك وأهدافك المرحلية بالتحقيق وصولا إلى الهدف النهائي.

السؤال المطروح: كيف أبدأ في التنفيذ وأحسب تقدمي إتجاه أهدافي ؟

الجواب بكل بساطة بإتباع نظام التنقيط

ماهو نظام التنقيط ؟

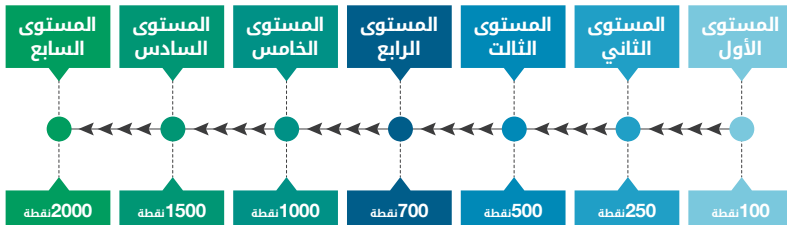
نظام التنقيط مطور بناءا على دراسة علمية تقول أن أحسن طريقة لتحفيز شخص على البدء والإستمرار هي في نسج نسق تصاعدي متقارب جدا بحيث يسهل معه أن يحدد مكانه في الطريق، هنا خطرت على بالي فكرة نظام التنقيط المعتمد في المسابقات الرياضية الذي يقوم على جذول ينقط تطور الرياضي أو الفريق حسب تقدمه، وهنا ولدت فكرة هذا النظام، أما نتائجه كانت مبهرة وبجمعه مع العادات فأنت تملك أقوى الأسلحة العلمية لتحقيق التقدم وتحسبه بدقة عالية بأقل مجهود ممكن.

يمكنك أن تصنع نظاما خاصا بك إعتمادا على نفس الفكرة وأنا أشجعك على ذلك.

نظام التنقيط بسيط للغاية، الفكرة بأن تجعل تنقيطا خاصا بكل عادة تقوم بها أو عمل مصاحب للعادة يخدم الهدف، وكل عمل أو عادة تختلف عن الأخرى في مستوى التنقيط بناءا على أهميتها ودورها، ما ستجمعه من نقط سيجعلك تنتقل بين مستويات كل مستوى يتطلب مجموع معين لتصل إليه.

صدقني ستحب الفكرة، ولكي لا أطيل عليك سننتقل مباشرة لشرح النظام.

ينقسم النظام إلى مستويات تنتقل بينها حسب عدد النقط التي جمعتها وهكذا تحسب تقدمك وتحفز نفسك بإستمرار.



يمكنك أن تضع عدد ما تريد من المستويات أو النقاط لكل مستوى، كما قلت سابقا يمكنك تطوير نظامك الخاص ببناء على نفس الفكرة لك الحرية الكاملة في ذلك.

نظام التنقيط يجمع كل أهدافك مع تنقيط خاص بكل عادة تطورها أو عمل يندرج خارج العادات إضافة إلى تنقيط خاص بكل هدف مرحلي (يومي، أسبوعي، شهري، سنوي)، التنقيط هنا حسب الأهمية والأولية والمدة الزمنية، الأمور الأهم والأولى هي الأعلى تنقيطا ثم الأقل أهمية وهكذا.

التنقيط المعتمد في هذا النظام كالتالي :

7 ن	إنجاز عادة ليوم واحد	3 ن	مهمة خارج إطار العادات
50 ن	إنجاز عادة لمدة أسبوع	10 ن	تحقيق هدف يومي
100 ن	إنجاز عادة لمدة شهر	70 ن	تحقيق الهدف الأسبوعي
700 ن	إنجاز عادة لمدة سنة	200 ن	تحقيق هدف شهري
10000 ن	تحقيق هدف نهائي	1000 ن	تحقيق هدف سنوي

هذا التنقيط موضوع بإتقان بحيث تستشعر الأمور المهمة فالأهم والأمور الأقل أهمية، وبقدر حماسك ستطلع لجمع أكبر قدر من النقاط لتنتقل للمستوى التالي وتحقق أهدافك.

طبعاً بإمكانك تغيير التنقيط لما يوافق رغباتك لكن أنصحك أن تحافظ عليه لأنه مدروس بعناية وخاضع لتجربة شخصية وليس مجرد نظرية.

أولاً إبدأ بالتقييم اليومي قبل النوم، ثم في نهاية كل أسبوع قم بجمع النقاط وقم بالتقييم الأسبوعي ثم أعد نفس العملية في التقييم الشهري والسنوي.

أو إستعمل مذكرة صغيرة الحجم ضعها في جيبك، وفي نهاية كل أسبوع أجمع مجموع النقاط اليومية وأعد نفس العملية في كل تقييم أسبوعي، شهري و سنوي.

في الليلة التي تسبق كل يوم ضع لائحة بالمهام التي تريد إنجازها مع تصنيفها حسب الأولوية الزمنية وأهميتها في نظام التنقيط

مثال توضيحي للائحة المهام :

الخميس 2014/11/16	
41 ن	7 ن ☒ صلاة الصبح في المسجد (عادة يومية)
	7 ن ☒ مشي عشرة دقائق (عادة يومية)
	3 ن ☒ تناول إفطار صحي (مهمة عادية)
	7 ن ☒ حفظ آية من القرآن (عادة يومية)
	7 ن ☒ قيلولة بعد الغداء (عادة يومية)
17 ن	10 ن ☒ ربح 500 دولار أو أكثر (هدف يومي)
	10 ن ☐ كتابة صفحة في الرواية (هدف يومي)
	7 ن ☐ النوم باكراً (عادة يومية)
مجموع ما تم إنجازه 41 ن	
مجموع ما لم يتم إنجازه 17 ن	
المجموع 24 ن =	

قبل النوم قم بحساب مجموع ما أنجزته وأطرح منه ما لم تنجزه، وبهذه العملية أولاً ستنام مرتاحاً لأنك تستشعر قيمة ذاك وتطورك وتشعر براحة الإنجاز وأن يومك لم يذهب فراغاً وتسويفاً، بينما النقاط المحذوفة ستنبهك للجوانب التي قصرت فيها والنقاط التي ضيعتها، ومن العادي جداً أن لا تنجز بعض المهام فلا تبحت عن المثالية.

العملية في غاية البساطة، ستنتقل إلى التنفيذ بسلاسة لن تشعر بعد اليوم بالتوهان والحيرة ولن تتسائل عن ما إن كنت تقترب من هدفك وما هي الأمور التي أهملتها، هذا النظام شامل يضع بعين الاعتبار عوامل الوقت والأولوية والتدرج في التغيير.

شارفنا على نهاية هذا الكتاب، أما رحلتك مازالت طويلة، أنت الآن في منتصف الطريق فيا ترى هل سترجع على أعقابك وتجلس تنتظر الوضع المثالي والجو الصحو المشرق الذي تستيقظ فيه وكل شيء جاهز؟، أبشرك هذا اليوم لا وجود له ما لم تصنعه أنت.

أم أنك ستكمل الطريق إلى القمة وأنت أهل لها ووصولك إلى هنا دليل على أنك من غرباء هذا الزمان الذين لا يرضون بغير القمة ولا يأبهون بالقطيع الذي يرعى في السفح لأنهم إختاروا الجلوس في القمة إلى جانب النجوم.

اليوم بدأت رحلتك، توكل على الله وإستعن به فلا معين غيره، معك الله وخطتك جاهزة

ماذا تنتظر؟؟

قبل أن أودعك دعني أراجع معك الخطوات التي مررت بها.

أولا تعرفت على خريطة طريقك إلى القمة من خلال فهم الحذيت النبوي الشريف. ثم إنتقلت لتكتشف مواهبك وما تحبه حقا بعيدا عن التقليد والنمطية. ثم كتبت رسالتك في الحياة وفهمت الغرض الذي تعيش من أجله. ثم كتبت أهدافك في الحياة بناء على رسالتك. ثم علمت السبب الذي يقف بينك وبين تحقيق أهدافك. ثم تعرفت على العادات أهم عامل في حياتك والطريقة التي تعمل بها وكيف يمكنك تغييرها أو صنعائها. ثم أخيرا وليس آخرا تعرفت على أروع الطرق المجربة في التنفيذ وحساب التقدم فلا فائدة في علم لا يتحول إلى عمل.

سأتركك هنا لتكمل مسيرتك وفقك الله وسدد خطاك.

إنطلق إلى القمة



أنت هنا الآن

لاحظ المراحل التي قطعتها وقربك من القمة وتذكر

البساطة سر السعادة

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم

المؤمن القوي

خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف، وفي كل خير
إحرص على ما ينفعك، واستعن بالله ولا تعجز
وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كذا وكذا وكذا،
ولكن قل قدر الله وما شاء فعل
فإن (لو) تفتح عمل الشيطان

أخرجه مسلم

في الختام

أستودعك الله الذي لا تضيع ودائعه وتذكر قول الله تعالى: ﴿إِنْ إِلَىٰ رَبِّكَ الرَّجْعَىٰ﴾ سوف نعود إلى الله شئنا أم أينا لذلك كن على صلة دائمة بالله تعالى في السراء والضراء في السر والعلن وتوكل عليه فهو حسبك ومعينك ولا تعجز ولا تقلق على ما فات.

كن كالقطار يجري إلى وجهته دون أن يلتفت ولا يقف أي شيء في طريقه.

هذا الكتاب نابع من أعماق قلبي وحبي لهذه الأمة وغيرتي عليها، راودتني فكرته قبل سنوات وقد أجلتها لفترة ظنا مني أن الناس قد إهتدوا إلى سبيل العلم والعمل، لآكن سائني ما شاهدته وعأيشته من تجارة بأحلام الشباب، فكان من باب أولى أن يخرج هذا الكتاب إلى الوجود ليسد على هؤلاء تجارتهم، مجاناً دون مقابل وفي نسخة إلكترونية متاحة للجميع لا أبتغي منه أجراً أأري على الله.

هذا الكتاب خلاصة تجارب شخصية تحررت فيه الإيجاز والتفصيل بأسلوب مبسط بعيداً عن التشديق بالعبارات والكلام المسترسل وأنت تعلم ما أصعب أن تجمع بين الإختصار والتفسير، فما كان فيه من صواب فمن الله وحده وما كان فيه من خطأ فمني ومن الشيطان.

أحمد الله تعالى على أن وفقنا لهذا، وأسأل الله أن ينفعك به وصى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

مراجعة وتصحيح
أسماء أيت الحاج

تصميم الكتاب



لا تنسنا من صالح دعائك بظهر الغيب

أنا في خدمتك يمكنك التواصل معي إذا إحتجت أي استفسار أو عندك سؤال معين أو لم تفهم جزئية ما في الكتاب، سأكون سعيدا بمساعدتك.

www.facebook.com/ilael9ima
ilael9ima@gmail.com

صفحة إلى القمة على فايسبوك
أو عبر البريد الإلكتروني



جميع الحقوق غير محفوظة

يمكنك إقتباس أو إستعمال أي جزئية في الكتاب بشرط عدم إستعمالها لأغراض تجارية.

أنا ياسين أويا كاتب هذا الكتاب أتخلي عن كل الحقوق المتعلقة بإستعمال أو إمتلاك المحتويات وأي حق آخر وأضع محتويات الكتاب كحق عام للجميع.

لا تحتاج للإستئذان، ذكر المصدر عند النقل أمر أقدره لكنه ليس ضرورياً.