

أوديسا النجاح

حكاية مغامرة معرفية في أعماق نفسك

د. أحمد مجدي

(40 سؤالاً أعلم أنك تبحث عن إجاباتهم !)



قناة محبي الكتابة على التليجرام



يحظر تصوير أو نقل نسخ أو توزيع أو نشر
هذه المادة بأي طريقة إلا بموافقة خطية من
مدار الرأية للنشر والتوزيع



جميع الحقوق محفوظة
مدار الرأية للنشر والتوزيع

2017



رقم الإيداع : ٢٥٢٣١ / ٢٠١٦

الترقيم الدولي : ٧ - ٢١٩ - ٤٢٦ - ٩٧٧ - ٩٧٨
قناة محبي الكتب على التليجرام

١٥ شارع سوريا - المهندسين - الجيزة - جمهورية مصر العربية

تليفون :

٠٠٢٠٢ ٣٣٤٥١٨٥١ - ٣٣٠٢٦٦٣٧ - ٣٣٤٤٦٧٢٧

٠١٠٩٣٩٢١٥٣٥

E-mail: rayatop@hotmail.com

“الحياة بسيطة جدا، إلا أننا غالبًا ما نصر على

جعلها معقدة”

(كونفوشيوس)

إهداء

إلى كل من طرح عليّ سؤالاً يومًا ما ليطلب نصيحتي ولم أستطع أن أجيبه .. أنت من ألهمتني لأكتب هذا الكتاب .. شكرًا لثقتك الغالية .

Natheer Ahmad

مقدمة

على مدار سنّى عملي في التدريب والتحدث .. تأتيني الكثير من الأسئلة ، سواء أثناء وبعد المحاضرات ، أو عن طريق صفحات التواصل الاجتماعي. تأملت كثيرًا فوجدت أن الأسئلة تتكرر بأشكال مختلفة ومتنوعة من نفس ظروف وأعمار السائلين ، وكان ثمة نمط واضح يعكس اهتمامات وتحديات جيل بأكمله.

لطالما كانت حيرة السائلين تستفز طاقاتي أن أجيبهم بكل ما أملك من معرفة وفائدة ، وكم كنت أتمنى في لحظتها أن أمسك الميكروفون بينما يغادر الناس القاعة لأخبرهم أن ثمة سؤال هام طرحه شخص ما وأريدكم أن تعرفوا إجابته لإفادتكم.

كان الكثيرون من أصحاب الأسئلة يقفون بعد المحاضرة حولي منتظرين أن أفرغ من إجابة أسئلة الحاضرين حتى يسألوني، فيطول الوقت ويتأخر، ويضطرون آسفين إلى المغادرة ، بينما ألاحظهم متألمًا في قرارة نفسي ولا أقدر على إحراج السائل الحالي لأنه أيضًا يحتاج إجابتي.

وعلى صعيد آخر وفي غالب الأحيان لا يسعفني الوقت أن أجيب على كل الأسئلة المرسلة عبر مواقع التواصل الاجتماعي ؛ لأنها في الغالب أسئلة عميقة فلسفية تحتاج إجابات مطولة . ونظرًا لطبعي الكمالي الذي للأسف لم أتخلص منه بعد ، فإني لا أجد لذة في إعطاء الإجابات ذات السطر الواحد.

دفعني ذلك إلى أن قررت جمع هذه الأسئلة في قالب قصصي مشوق لتلامس واقعنا الاجتماعي والثقافي العربي. هذا الكتاب ما هو إلا أسئلتكم التي دائمًا ما تسألونها ولن تتوقفوا عن سؤالها . هذا الكتاب

أسئلة الحياة .. العيش .. السعادة .. النجاح .. العمل .. والحب .. حقاً
هذا الكتاب منكم وإليكم . لقد جعلت الأسئلة مرتبطة بأشخاص في
مرحلة عمرية ووصف حياتي وظيفي معين لأنه الأكثر شيوعاً
وترددًا. فكل جيل له تساؤلاته وأفكاره الخاصة.

أسأل الله أن يجعل هذا الكتاب علماً يُنتفع به إلى يوم الدين.

أحمد مجدي

القاهرة . 13/8/2015

“إن كان هُنالك أي تشابه بين شخصيات السائلين وشخصيات في
واقعنا المُعاش، فإن هذا التشابه مقصود ، وليس من خيال المؤلف
ولا من قبيل المصادفة” .

قناة محبي الكتب على التليجرام

على أعتاب الأوديسا

غاص "ناهي نديم" مسترخيًا على كرسيه في غرفة الاستراحة قبل بدء الأوديسا.

كان دومًا ينبه على فريق العمل ألا يسمحوا لأحد بالدخول عليه خلال خلوته قبيل إلقاء المحاضرة .. إنها عزلة مقدسة ، لدرجة أنه أعلنها عليهم يومًا مازحًا:

"حتى لو احترق المبنى بالكامل .. دعوني أحترق في عزلتي وحيدًا".

قام بوضع سماعة هاتفه في كلتا أذنيه ليشغل مقطوعة "My Way" لأسطورة العزف André Rieu . كانت مخزونة على ذاكرة هاتفه. أغمض عينيه ملقيًا رأسه على ظهر الكرسي الجلدي الوثير وممدًا قدميه المرتخيتين . كان لا يفكر إلا في سكون اللحظة . ينظر في اللاشيء . يفرق في صفير الصمت الهاديء مستسلمًا لقداسة العزلة . هكذا كان طقسه البسيط ليشحن طاقته قبل بدء الأوديسا.

كانت شخصية "ناهي نديم" من نوع الانطوائي Introvert وفقاً لمقياس MBTI الشهير لأنماط الشخصيات. وهو شخص يستمد طاقته من الجلوس وحيدًا وعمل الأنشطة الفردية مثل القراءة والكتابة وسقاية حديقة المنزل، بينما تمثل الأنشطة الاجتماعية عبئاً ثقيلاً كالجبال على هؤلاء بل تطفئهم إلى حد الخفوت إذا زادت عن الحد . يحب التواصل الكتابي أكثر من الصوتي ، ويفضل معرفة الخلاصات أكثر من التفاصيل ، لذلك كان يميل "ناهي" إلى الاحتكاك بالناس عن بُعد.

بينما كان منغمسًا في عالم الكمان الحزين ، سمع طرقًا مدويًا على الباب وصوتًا محمومًا من بعيد :

“أرجوك يا دكتور ناهي أريد لقاءك؟”.

علت صيحات جدالية خارج الغرفة .. أدرك “ناهي” أن ثمة شخص يريد لقاءه على عجل وأن مساعدته يمنعه .

فتح “ناهي” الباب بتوجس ، فإذا بمدير أعماله “أسامة” وبجانبه شاب في أعتاب عشرينه ، عيناه مرتخيتان ، وتعلو وجهه حمرة الانفعال، وكأن حال نظرتة “أخيرًا وجدتك” .

نزع “ناهي” السماعة اليمنى وبقي محتفظًا بالثانية فقط .. قرأ شيئاً مبهمًا في عيني الشاب.

قال “أسامة” بغضب:

“نبهت عليه أن دكتور ناهي نديم لا يلتقي بأي شخص قبل المحاضرة أو بعدها .. وأن من يريد أن يطرح أي سؤال أو استفسار يمكنه ذلك فقط أثناء المحاضرة !!” .

قال الشاب محرّجًا:

“ أرجوك دكتور ناهي ، هل لي بثوانٍ معك على انفراد؟ أقدر وقتك الثمين .. فقط ثوان ... أعدك” .

أوماً “ناهي” برأسه لمساعدته بغمضة عين خاطفة ليتركهما على انفراد .

توجه “ناهي” للشاب بلطف:

“ تفضل يا صديقي .. كيف لي أن أساعدك ؟ ” .

أخرج الشاب ورقة مطوية من جيب ردائه ، وأعطائها لناهي . سأل
“ناهي ” بابتسامة:

- ما هذا؟

قال الشاب:

- أرجوك يا دكتور ، إذا كنت حقاً صاحب رسالة ، اقرأ رسالتي أرجوك!

انصرف الشاب وخفت سريعاً . تعجب “ناهي نديم” من الموقف
وغرابة هذا الشاب . نزع السماعة اليسرى من أذنه ، وفتح الورقة
بإبهام يده اليمنى . بدأ يقرأ :

“ عزيزي د. ناهي ند

هجم “أسامة” سريعاً على الباب : “ د.ناهي ، الأوديسا على وشك
البدء الآن ، تفضل إلى القاعة ، الجمهور ينتظرك !!” .

تأزم “ناهي” من عدم قدرته على إكمال قراءة الرسالة . طوى الورقة
ووضعها في جيب قميصه ، وتعلو الحيرة آفاقه .. ماذا كان يريد هذا
الشاب المتلهف الغامض ؟!

قبل الحادثة السابقة بربع ساعة..

كان قد وصل “ناهي نديم” إلى مبنى المؤتمرات الكبرى في المدينة
في تمام الرابعة والنصف عصرًا .

نزل من سيارة الفندق شاكرًا السائق.

احتشد فريق عمله في بهو المدخل : مدير أعماله “أسامة” ،

و"شيرين" مسؤولية العلاقات العامة وتطوير الأعمال .

رحب بهم ثم دلف بخطواته السريعة نحو قاعة المحاضرات الفسيحة. كانت فخمة راقية بدرجة مبهرة . معلق على الحائط بوسترات موضوعة داخل إطارات زجاجية ، من نوعية :

- "قارئ اليوم .. قائد الغد"

- "كن نفسك"

- " Be Confident!"

تميزت القاعة بإضاءة نورانية كيباض الشمس ، حيث تعكس مصابيح النجف الأنيقة أشعتها على السجاد البني الفاتح . أجواء ملهمة يعشقها قبل أن يدخل فيها .

كانت القاعة مكتظة بالأشخاص المتلهفين لسماع محاضرة اليوم ، والذين جاؤوا من شتى الأقاليم . كانوا أربعين شخصًا فقط وفقاً لأعراف محاضرات د.ناهي نديم الشهيرة ؛ حيث يُحدّد الحاضرون سلفاً من قبل، ولايسمح لعدد أكبر من أربعين شخصًا أن يحضر؛ فالحضور يكون بأسبقية الحجز . يتوزعون على 10 طاولات دائرية .. 4 على كل واحدة .. هكذا كان يفضل "ناهي" توزيع جمهوره؛ فالشكل الدائري يكون أكثر حميمية بين المحاضر والجمهور. كانوا مزيّجًا من الشباب والبالغين أي جيل 18-25 و جيل 26-35 ! ولا سيما اكتسحت فئة الشباب المكان بجدارة.

بعد أن غادر غرفة الاستراحة ، توجه "د.ناهي نديم" إلى كرسيه في الصف الأمامي منتظرًا تقديمه من أحد المنظمين ليلقي محاضרתه رقم 150.... الأوديسا !

الأجواء دافئة إلى حد ما نظرًا لامتلاء القاعة في ظل صقيع الشتاء المستمر منذ فترة والذي أجبر "ناهي" على لفّ كوفيته الرمادية حول عنقه.. ثمة موسيقى خافتة خفيفة تنبعث من الإذاعة الداخلية .

يرمق الجميع منصة العرض في شغف انتظارا لناهي نديم الذي ترك الطب وتفرغ للعمل كمحاضر ومتحدث دولي في مجالات التنمية الذاتية والإدارة وعلم النفس ، فقد اشتهر في بلاد المنطقة بمحاضراته الملهمة وأسلوبه الغير معهود ؛ حيث تقوم فكرة محاضراته على مبدأ "أنت تسأل وأنا أجيب!" ، فهو لا يشرح محتوى محددًا ولا يمتلك أجندة محاضرات جاهزة، كل ما يفعله أنه يقف ويجيب على أسئلة الحاضرين المختلفة إجابات وافية ، وكأنه موسوعة علمية على هيئة بشري.

هكذا سمّي "ناهي" محاضراته: ... أوديسا Odyssey !! وتعني في القواميس العامة مثل قاموس Merriam Webster :

"مغامرة معرفية روحية لاستكشاف معانٍ عميقة وآفاق جديدة من العلم والإيضاعات".

وحيث أن أوديسته عن الذات وتطويرها ونجاحها .. سقاها: أوديسا النجاح!

منصة العرض جاهزة للبدء .. Stage خشبي عرضه ثلاثة أمتار ويرتفع نصف متر عن سطح القاعة. تحتل لوحة مثبتة على صدر المنصة محفور عليها شعار بحروف بارزة كلمة "أوديسا النجاح". توجد منضدة على يساره محفور عليها لوجو الفندق وميكروفون مثبت لإلقاء الخطابات الرسمية . كان يمقت "ناهي" هذا الشكل ولا

يستخدمه أبدًا. يفضل التحرك المسرحي على المنصة يمنة ويسرة للتواصل مع كل الجمهور بعمق . يحب أن يتحدث مع كل شخص كأنه الحاضر الوحيد في القاعة .. هكذا ورث الصنعة من استشارات الطب النفسي التي طبعتها على التواصل الفردي ذي العمق السحيق. كان يتفرس الوجوه جيدًا عندما تطرح عليه السؤال ؛ لأنه لا يجيب على السؤال ، ولكنه يجيب على ما يخفيه السائل.

لم يكن هناك لابتوب لتشغيل عرض تقديمي على باوربوينت. تميزت محاضرات "ناهي نديم" بالعفوية ، فهو يتحدث مباشرة دون أدنى تحضير مسبق ، فقط يقول ويسترسل بما يهبط على قلبه في اللحظة.

وفي ظل الزحام والهمسات الجانبية التي لا تنتهي بين الحاضرين ظهرت في المقدمة فتاة ثلاثينية نحيفة القوام . تمسك الميكروفون . ربّت على رأسه للتأكد من عمله ولقتل كلام الناس المتناثر ولفت انتباههم، لتقرأ من الورقة المُلقاة على المنضدة :

- "السلام عليكم .. أهلا بكم .. تتشرف مؤسسة المبدعون لتنظيم المؤتمرات باستضافة المحاضر والمدرّب Innovators الدولي الملهم .. د.ناهي نديم .. وهو باحث وخبير متخصص في العديد من المجالات مثل تطوير الذات وعلوم الإدارة وفن الحياة .. درب وحاضر في مئات المؤتمرات والمنتديات بأسلوبه الفريد ومدرسته المميزة في الطرح والتفاعل والتأثير . بما يعرف بمحاضراته الشهيرة "أوديسا النجاح" وهي تحوي 40 سؤالاً يسمح الدكتور بإجاباتهم خلال المحاضرة. رحبوا معي بالدكتور .. ناهي نديم..!! "

تعالّت أصوات الموسيقى الافتتاحية التي شغلها منسق الصوتيات

خلف المسرح . زلزل تصفيق وتهليل الناس المكان حين مشى "ناهي"
بخطوات واسعة مستقيمة تجاه المنصة ، يرتدي الجاكيت الأسود
الطويل الممتد إلى ركبتيه . استقبل التصفيق الحار بابتسامة هادئة
وإيماءة امتنان برأسه ملفوفاً في كوفيته الرمادية ونظرة مروحية
للجمهور من اليمين لليسار من خلف نظارته الزرقاء سميكة الذراعين
التي تشبه نظارة "براد بيت" في حفلات هوليوود .

التقط الميكروفون المحمول من عريفة اللقاء ، وكان يعشق هذا
النوع المحمول اليدوي من الميكروفونات لسببين: مشكته التي تلهم
أعماقه من الداخل ، ووضعيه كلتا يديه عندما يخنق بهما ساق
الميكروفون ويحتضنه بأصابعه العشرة خمسة فوق خمسة . يشعر
بالهام لذيذ بفعل ذلك .

إنه الآن يتمشى فوق سطح بيته والجمهور ضيوفه . قال مقرباً
الميكروفون من فمه:

- إنها أوديسا النجاح رقم 150 ، أي أنني أجبت على 6000 سؤالاً على
مدار 149 محاضرة أوديسا النجاح أقيمت إلى الآن في أكثر من
خمسين دولة حول العالم . أنا فخور بما أنجزت من رسالتي، وسأزداد
فخرًا اليوم بإجابة أربعين سؤالاً جديداً منكم.

كان يقوم بهذه العملية الحسابية قبل بدء أي محاضرة لتضاف في
سجل حلمه الأكبر .. مئة ألف سؤال! ثم أردف قائلاً:

. حرصاً على وقتكم سأدخل سريعاً في قلب الموضوع : أنا لست هنا
لأحدثكم عن أشياء أظن أنها مهمة لكم ، ولكنني هنا لأحدثكم عما
تعتقدون أنه حقاً يهمكم . محاضرتي لمن لا يعرفني تمتد لمدة أربع
ساعات من الخامسة إلى التاسعة . محتوى المحاضرة هو إجابات

أسئلتكم ، وعادة أجيب أربعين سؤالاً في محاضرتي. ولكي أضمن لكم هذا العدد من الأسئلة أرجو منكم الالتزام بالتعليمات التنظيمية التالية:

سكت "ناهي" برهة حيث تأهب الناس وانحنوا قليلاً للأمام استعداداً لما سيقوله من ديباجة :

1- ارفع يدك إذا كان عندك سؤال ، ولا تسأل حتى أعطيك الفرصة لتقوله. من المهم تنظيم أسلوب الطرح والحفاظ على هدوء القاعة.

2- لك الفرصة أن تسأل سؤالاً واحداً فقط حتى تمنح الفرصة للآخرين أن يسألوا أسئلتهم.

3- لن أناقش أحداً في سؤاله ولن أستفسر عن تفاصيل إضافية. ربما أسأل سؤالاً يساعدك على فهم إجابتي وما أريد أن أوصله إليك.

4- إذا سألت سؤالاً مكرراً ، سأردك إلى إجابتي عن السؤال الشبيه في المحاضرة. رجاء ركزوا في أسئلة جيرانكم من الحضور؛ فربما تكون هي ما تبحثون عن إجابته.

5- لا يقاطعني أحد أثناء إجابتي . أكون في حالة من الاسترسال المركز أثناء الإجابة لأعطيك أفضل وأجود إجابة مفيدة ذات قيمة. يمكنك أن تسألني بعد سكوتي وانتهاء كلامي.

6- لن أجيب عن الأسئلة الغير واضحة. أنا هنا لأعطيك إجابات واضحة محددة. صغ سؤالك جيداً.

7- لا يوجد عندي طول معين للإجابة ، فبعض الأسئلة سأجيبها فيما يزيد عن عشر دقائق، وأخرى سأجيبها في دقيقة، وفقاً لنوع السؤال، وما ألمس احتياجه من السائل.

8- لن أجيب عن أسئلة متعلقة بشخصي. أنا هنا لأجيبكم عن أسئلة تخص حياتكم وليس حياتي.

صمت قليلاً لزيادة الإثارة وإيذاناً بانتهاء طرح القواعد ، وأخذ يتمشى في المقدمة ببطء كاريزمي ، ثم أكمل :

- ستتنوّع إجاباتي على أسئلتكم وفقاً لما أرتئيه مناسباً لكل سائل، فسأجيب واحداً بقصة وآخر بدراسة علمية وآخر بخطوات عملية وهكذا.. ولكن تأكد أن الإجابة التي ستحصل عليها هي أفضل ما يمكن أن تحصل عليه منيحتى تلك اللحظة. لقد قضيت سنين حياتي في البحث والقراءة والتعلم والتجربة والاستشارات .. فلا أفعل شيئاً طوال اليوم إلا ذلك منذ أكثر من عشر سنوات ممتدة. فربما لو سألتني نفس السؤال البارحة ستحصل على إجابة مختلفة ؛ لأنني سأكون تعلمت صباح اليوم إجابات جديدة.

ثم أكمل "ناهي" :

- وبالمناسبة ، هناك جائزة قيمة لأفضل سؤال وسوف يُعلن الفائز في نهاية الأوديسا. أسامة! من فضلك.

أشار ناهي لأسامة بيده ليحضر له شيئاً ، دخل أسامة من جانب المسرح حاملاً حقيبة سوداء مربعة .. ناعمة الملمس ولامعة المظهر تشبه حقائب القناصين المحترفين في أفلام الإثارة والتشويق. استلمها ناهي وأشهرها للجمهور:

- يوجد بداخلها سر النجاح ... نعم سر النجاح الأزلي ... حقا أغبط من سيعرفه اليوم. إنها نظرة واحدة تكفيك لتدرك الحقيقة!

ورغم إيماني العميق بأنه لم تعد توجد أسرار .. لأن إجابات النجاح

والفلاح مسربة منذ أزمنة.. إلا أنكم تعشقون وتنجذبون إلى كل ما هو غامض خفي سري، لذلك قررت أن أسميه سراً.

وضح على أوجه الحاضرين التلهف الشديد ، هناك من تمنى الجائزة بشدة ، وآخرون من تمنوا انتهاء المحاضرة بسرعة لإعلان الفائز.

وضع ناھي الحقيبة على منضدة المنصة.

ثم تنهّد بغتة وانتفض بجسده لينعش أجواء المكان وأخذ وضعية الاستعداد ليقول :

- أنا جاهز لاستقبال السؤال الأول.

قناة محبي الكتب على التليجرام

قام شاب عشريني عريض الجسم متقدمًا خطوة .. قال بصوت أجش : في صفة أتمنى أن أغيّرها ولا أدري كيف...؟ إنها الغيرة من نجاح الآخرين ، وخاصة أصدقائي وزملاء عملي . دائمًا أميل للمقارنة ، وعندما أسمع خبر نجاح وتفوق أحدهم ، أشعر بغزو أدريئاليني يجتاح جسمي وحالة من التفكير السلبي والإحباط الجسيم ، ماذا أفعل؟

ردّ "ناهي" سريعًا بإجابة تبدو مألوفة له:

- سأكتب لك معادلة لن تنساها أبدًا، إنها معادلة سيكولوجية الغيرة، إنها تفسر السبب العميق الذي يقبع بداخلك وراء تلك الغيرة المشتعلة ولكن قبل أن أخبرك بالمعادلة أريدك أن تتعلم استماع مشاعرك .

- ماذا تعني باستماع المشاعر؟

دائمًا وراء كل شعور تشعر به رسالة يريد أن يخبرك بها ... إنه فن لا يتقنه سوى أصحاب الوعي الذاتي المرتفع. المشاعر انعكاس فكرة بداخلك تريد أن تخبرك بحالة ما .

الغيرة يا صديقي لا تريد سوى أن تخبرك بالمعادلة التالية. أمسك "ناهي" القلم وكتب على لوحة الفليب شارت التالي:

"سيكولوجية الغيرة" .

علا صوت صرير القلم في ظل صمت الجميع. كتب "ناهي":

- أنا أغير منك ، (بالتالي) أنا أريد أن أكون مثلك وأصل لما وصلت إليه ، (بالتالي) أنا أعلم أن بداخلي طاقات كبيرة لفعل ذلك ، (بالتالي) بدلاً من استغلال طاقاتي ومجهوداتي للعمل والتحرك ، (فإنني) أغير وأحقد وألوم الظروف والحياة وأكرهك.

أتبع "ناهي" بعدما كتب السطور :

- فالحقيقة أنت لا تكره الذي تغير منه ، أنت تكره عجز نفسك وضعف همتك وتقصيرك في حق أهدافك.

قامت شابة صغيرة ، بدا عليها حماس جارف من صوت تنفسها
 الرخيم في الميكرفون .. قائلة: كيف أحفز نفسي ؟ أو بمعنى آخر :
 كيف أحافظ على حماسي مستمراً دائماً لأكمل ما بدأت ؟ دائماً أبداً
 ولا أكمل ، لقد سئمت محاولات إفاقة نفسي في كل مرة أتكاسل فيها
 عن أداء ما أعرف أنه مهم بالنسبة لي ؟

ردّ د.نديم:

- لماذا تريدان الاستمرار فيما بدأت ؟

- لأنه مهم بالنسبة لي .

- هل أنت متأكدة أنه مهم؟

-نعم بالطبع!

- وطالما أنك متأكدة أنه مهم ، لماذا لا تستمرين به؟

همهمات مبتسمة سادت القاعة في تأكيد على الاندهاش فعلاً من
 الحقيقة الملامسة لكل الحضور أنهم يتكاسلون عن أشياء رغم
 علمهم بأهميتها!!

أومات الفتاة بابتسامة:

- لا أدري فعلاً .. هذا ما يجعلني أشعر بالجنون !!

- أعتقد أن حلّ سؤالك هو أن تتصوري نفسك ككتلة شعورية تسير

على قدمين ! فأنت لا تقومين بأي سلوك في حياتك اليومية إلا سعيًا
لإشباع شعور من اثنين:

الحصول على السعادة أو تجنب الألم ، وفي الغالب كلاهما معًا.

فأنت تأكلين تليذًا بالطعام وتجنبًا لألم الجوع ، وتخرجين مع
صديقاتك سعيدة بصحبتهن وتجنبًا لألم الوحدة والملل من المكوث
في المنزل ، وهكذا ..

تذكرني دائمًا :

أن ثنائي السعادة والألم لا بد أن يتوافر فيه شرطان تجاه أي مهمة
لكي تصبح المهمة تلقائية وسهلة عليك .

سألت بفضول ورأسها مائل قليلاً إلى اليمين :

- وما هما ؟

- الإدراك والاشتغال الشعوري.

زاد فضول الفتاة لتفهم هذا المعنى الغريب ، وخاصة كلمة الاشتغال
الشعوري .

واصل "ناهي" :

- أن تدركي وتعرفي ثنائي السعادة والألم الخاص بالفعل أو السلوك
الذي تريد القيام به ، والأهم هو أن يكون هذا الثنائي حاضراً
بشكل شعوري في ذهنك ، أن تستشعريه بقلبك، ويملاً إحساسك
بوضوحه لك ، فالإدراك الغير متبوع بشعور هو إدراك منطقي لا
ينتج عنه عمل ولا فعل!

- قالت الفتاة: هل من مثال توضيحي؟

- تصوري أنّ شخصًا يريد مثلاً أن يغرس عادة القراءة في يومه ،
ودائمًا يبدأ بالقراءة على مدار أيام قليلة ثم يتوقف ولا يكمل ... فبدأ
يفعل التالي .. ليحقق الشرطين : الإدراك والاشتغال الشعوري :

* أولاً : لكي يدرك ثنائي السعادة والألم الخاص بمهمة القراءة بدأ
يكتب إجابات عن السؤالين الرئيسيين:

. لماذا سأحصل على السعادة بفعل هذا العمل؟

. لماذا سأجنب الألم بفعل هذا العمل؟

فكتب إجابات عديدة توضح السعادة العائدة من القراءة ، مثل
توسيع مدارك عقله وتفتيح ذهنه ورفع مستواه المهني وزيادة دخله
وجعله في المقدمة دائماً ... وكتب إجابات عديدة في الألم ، مثل
تجنب ألم الجهل والتأخر في مواكبة التطورات الحديثة في مجاله.

فالآن أصبح لديه إدراك واضح لسعادة وألم عادة القراءة.

* ثانيًا: الآن سيبدأ في قراءة هذه الإجابات بتفكير وتأمل ، سيعرضها
على قلبه وليس عقله ، لن يقرأها بسرعة خاطفة ، ولكن بتدبر في
معناها ومآلات النتائج والعواقب التي ستعود عليه إيجابًا وسلبًا من
فعل هذا العمل . سيفعل ذلك كل يوم قبل أن يبدأ القراءة أو عندما
يشعر بأي تكاسل تجاهها. إنه فعل بسيط للغاية ولكنه ساحر بقوة أن
تشحني مشاعرك قبل القيام بما تريدين .

استطرد "ناهي":

. أغلب الناس لا يعيشون بهذا الشحن الشعوري ، ولذلك يشعرون

بالإحباط لأنهم يعرفون الكثير ولا يطبقون إلا القليل ، وذلك بسبب غياب الشعور عن المعادلة!

أجابت الفتاة ويملاً عينيها التنوير الجديد:

- الآن فهمت ... سبب مقاومتي وانخفاض حافزيتي تجاه مهام معينة .. سببه ببساطة عدم اشتعال ثنائي السعادة والألم الخاص بهذه المهمة ، والذي أنا أدركه وأعرفه جيدًا وعن ظهر قلب.

- فعلاً ... كل ما عليك هو أن تغرسيه في جوف القلب أيضًا !

بقدر وضوح الإجابتين في عقلك واشتعالهما في قلبك ، بقدر ما ستكون الحافزية عالية ، والعكس صحيح حتمًا.

أردف "ناهي" - وكان يطيل في إجابات الأسئلة التي يعلم أنها تلامس واقع الجميع .:

- شيء آخر هام ، عليك أن تذكره دائمًا : أنك لن تتحركي لفعل أي شيء إلا لأسباب ثلاثة وربما يجتمعون جميعًا ، ولكن إذا غابوا فلن تفعلي المطلوب :

1. التحفيز بالشغف : أي حبك لما تقومين به وإشباعه الداخلي ؛ لكي يجعلك تتحمسين للقيام به بدون عناء . وهذا أقوى أنواع التحفيز؛ لأنه تلقائي داخلي عميق بطبيعته . ستشعرين أنك تسحبين لفعل المهمة بلا عناء أو ضغط على نفسك.

2. التحفيز بالأهداف : أن تفعلي المهمة لارتباطها بهدف هام بالنسبة لك . ليس بالضرورة تحبين المهمة ، ولكنك ستقومين بها على أية حال ؛ لأن الهدف محبوب لك وتتمنين تحقيقه.

3.التحفيز بالألم : أن تفعلي المهمة خوفاً من العواقب السلبية لعدم فعلها.

أرجو أن أكون قد أجبتك إجابة وافية . ويا رفاق ، الإجابات مسربة منذ سنوات ، أنتم من لا تبحثون جيداً . لا أتخيل الآن شخصاً يشتكي من قلة الحماس . لم يكن التحفيز خارجياً أبداً، إنه داخلي دائماً.

كان "ناهي نديم" أثناء إلقاء إجاباته يرى الوجوه دون أن ينظر إليها تجنبًا لنوعين من الجمهور: الأول هو المفتون المبتسم الذي قد يأسر "ناهي" فيمسمر رأسه في جهة واحدة ناظرًا إليه ، وبالتالي يحرم الجهة الأخرى من نصيب ال Eye Contact ، والثاني هو الغاضب الكاره الذي يصرخ لسان حال جلسته باللعنة! كان يمتص هذا النوع طاقة "ناهي" إذا ركز معهم .. وكان يتعجب دائمًا : لماذا يحضرون لي طالما يكرهونني؟!

أمسكت فتاة ميكروفون الجمهور ، وملاً الحزن وجهها الباهت من قسماته الجادة : كيف أعيش للآخرين دون أن أقصّر في حق ذاتي؟

شعر "ناهي" بالتناقضات تُعْجُ بداخلها.

أجاب "ناهي" بلطف:

- لا.

هي كلمة السر لتحقيق التوازن بين عطائك لنفسك ومنحك للآخرين. تحتاجين أن تتعلمي كيف تقولين لا ببراءة ، فليس كل ما يطلب منك ستفعلينه . عليك أن تقولي نعم لنفسك أولاً قبل أن تقولي نعم للآخرين.

ولكن ألا تلاحظين شيئاً غريباً في سؤالك؟ أنت تسألين: كيف أعيش للآخرين دون التقصير في حق ذاتي ؟ وكأنَّ الأصل هو الآخرون ، وأن ذاتك على هامش القضية. لماذا لا يكون سؤالك : كيف أمنح

ذاتي حقها بالتوازن مع العطاء للآخرين؟

تذكري دائماً :

لن تستطيعي منح الآخرين أكثر مما تمنحينه لنفسك ! . لا تستهلك
سعادتك وطاقتك في سبيل إسعاد الآخرين ، ولكن أسعدي نفسك
لتكوني قادرة على إسعاد من حولك. امنحي ذاتك حقها من التعلم
والتطوير والترفيه والرعاية ، وستجدي ارتفاعاً كبيراً في جودة
منحك للآخرين.

قال بتعجب عفوي رافعاً كتفيه:

- لا أدري! لماذا نصر على أن نكون شموغاً تحترق من أجل الآخرين؟
ماذا لو جربنا أن نكون مصابيح تضيء الطريق للآخرين دون أن
تحترق؟

قالت الفتاة بصوت متحشرج:

- ولكنني لا أستطيع أن أقول لا .. أستثقلها جداً!

قولي نعم لطلبات الآخرين عندما تكونين قادرة على المساعدة ، فإن
لم تكوني ، افعلي واحدة من أربعة :

1. اطلبي التأجيل .

2. اعتذري واقترحي شخصاً آخر للقيام بالمهمة.

3. اطلبي عمل جزء من المهمة.

4. اشرحي طريقة عمل المهمة ويكون التنفيذ على طالبها.

في جميع الأحوال إذا فعلت ذلك تكونين قد قمت بالمساعدة الشاملة

المتكافئة ... للآخر ولذاتك أيضًا.

قناة محبي الكتب على التليجرام

كان صوت "ناهي" مجلجلاً تردّد صداه في أنحاء القاعة بأكملها ،
يتلاعب بنبراته رافعاً في سطور التحفيز والصدمات ، وخافضاً في
سطور الحكمة والإلهام .

كان لا يملك الجمهور سوى الإذعان استمتاعاً بإجابات "ناهي"
العملية والقريبة من القلب . في كل مرة يتحدى معارفهم ويفزو
كهوف عقولهم بنور جديد.

بينما يرمق الجمهور الحقيبة السوداء بشدة يلحظها ناهي.. قام شاب
بدا رياضياً من جسده القوي العريض وعضلاته المفتولة المنتفخة...
قال سريعاً : كيف أجعل الاستيقاظ المبكر عادة يومية؟

يحب "ناهي" هذا النوع من العاملين عاشقي الخلاصات وواضحي
الأسئلة .

سأل بمكر الكوتش العميق:

- لماذا تريد أن تستيقظ مبكراً كل يوم؟

- لكي أصبح أكثر نشاطاً وإنتاجاً .

قال "نديم" :

- هذا رائع ! ولكن يلزم أن أوضح هنا أن الاستيقاظ المبكر عادة
عظيمة ورائعة وتفسح لك وقتاً عظيماً للإنتاج والإبداع والإنجاز ،
فقط لعصافير الصباح وليس لبوم الليل !

فالناس نوعان : عصفور صباحي أو بومة ليلية. الأول يجد نشاطاً ورغبة عارمة في العمل والإنتاج في الصباح الباكر ربما عند الفجر أو بعده بقليل .. يكون في أفضل حالة مزاجية طوال اليوم . يكون ملهماً متحفزاً رائعاً .

أما البومة يعشق سواد الليل وظلامه الملهم ... يتأرجح بين صخب ما بعد الثامنة إلى انكماش ما بعد الحادية عشرة .. ثم صمت السكون المهيّب بعد الواحدة صباحاً .. فهذه لذة إنجازهم وذروة إنتاجهم. يدرس العلماء بنهم السبب وراء هذا الفارق .. وكانت المفاجأة أن جذور الاختلاف جينية وبيولوجية !!

سأل الشاب بفضول:

- كيف؟

- أظهر العلماء في العديد من الأبحاث أن ثمة اختلافات جينية ودماغية بين الصباحيين والمسائيين ؛ فقد لوحظ أن المادة البيضاء تكون أقل اندماجاً في خلايا المخ عند The White Matter المسائيين مما يؤثر على عادات النوم لديهم ،

فتجدهم يميلون للسهر والليالي الطويلة ، وبلا شك ينجزون أضعافاً مضاعفة من العمل أكثر من الصباح! . أعرف الكثير منهم وغالباً ما يشعرون بالذنب لأن العرف الثقافي العالمي جعل الاستيقاظ المبكر عادة الناجحين والعظماء ، ولكنني أؤكد لك أن كثيراً من العظماء كانوا مسائيين.

. هل تعني بكلامك أنني يمكنني أن أنجز العمل في أي وقت أحب خلال اليوم؟

- ليس بالضرورة. ما أعنيه أن تبدأ في ملاحظة نشاطك ومنحنى إنتاجيتك على مدار اليوم ، واسأل نفسك: ما الفترة التي أجد نفسي فيها في قمة النشاط والإنتاج والإقبال على العمل ؟ .. وأيًا كانت الإجابة صباحًا أو مساءً برمج يومك وكيانك حولها. فالهدف في النهاية هو النتائج أينما كان الوقت. لأنك لو نظرت للأمر بواقعية قليلًا .. فالشخص الصباحي و صديقه المسائي يمتلكان نفس القدر من الساعات يوميًا للعمل . الفرق هو أن أحدهما يستيقظ باكراً والآخر متأخرًا !

شرب نصف كأس من الماء ، ثم أردف قائلاً:

- لو تأملت في حياة رجال الأعمال والخبراء والمحاضرين المليئة بالأسفار ليل نهار بين قارات عديدة .. كيف لهؤلاء أن يضبطوا ساعتهم البيولوجية؟ ربما يكون لكل يوم برنامج استيقاظ خاص لديهم ، ولكن تبقى الإنتاجية والنتائج محفوظة دائماً. خلاصتي: استيقظ وابدأ العمل. هكذا الحياة .

- ماذا لو كان عملي صباحيًا وأنا شخص مسائي؟

مهام العمل ثلاثة أنواع :

1- إدارية .

2- اجتماعية .

3- إبداعية .

دائمًا تستنزف المهام الإبداعية أكبر جزء من الطاقة ، لذلك يمكنك إنهاء الأقل استنزافاً للطاقة صباحًا ، واجعل المهام التي يمكنك أدائها في منزلك مساءً ، والتي تستغرق طاقتك و جوهر إنتاجك

الحقيقي. دائمًا تتوافر مساحة مرنة إذا أردنا أن نخلقها .

إليك نصائح سريعة إذا كنت تنوي غرس عادة الاستيقاظ المبكر:

1. ثم عندما تكون في شدة الحاجة إلى النوم .ليست العبرة بالكم ولكن بالجودة عندما يتعلق الأمر بالنوم ، فربما تنام الثانية صباحًا وتستيقظ نشيطاً في الخامسة ، وربما تنام الحادية عشرة ولا تستيقظ ألبتة!

2. قبل النوم وأنت على السرير ... اقرأ أسبابك ودوافعك التي تحركك لغرس هذه العادة ؛ لتكون هذه الأفكار آخر عهدك باليقظة ، فتدخل في كهوف لاوعيك فتشحنه بالهمة والتركيز ، فربما تستيقظ بلا منبه إن ركزت على هذه الاستراتيجية.

3. تخيل نفسك وأنت تستيقظ مبكرًا كل يوم .. عادة ساحرة ولها مفعول عن تجربة.

4. وأخيرًا ... اربط استيقاظك بنشاط معشوق لك .. فتصبح طاقة المهمة جاذبة لك من غياهب السرير وناصرة لك في معركتك مع البطانية الدافئة ؛ لأن الاستيقاظ المبكر فقط لمجرد الاستيقاظ لن يكون دافعًا مجزيًا لك خاصة في بداية غرسك لهذه العادة الهيمية.

بالتوفيق يا صديقي.

اعتاد ناهي أن يصطحب كتاباً في كل أسفاره ليتسلى بقراءته أثناء أوقات الطائرات والاستراحات .. كان يتلهف إلى الاستراحة الأولى لاستكمال قراءة كتاب "عمق الحياة والموت" حيث توقف عند حوار شيق في صفحة 75 .. كان حواراً يدور بين الموت والحياة !.. أحيانا تأخذه بعض الكتابات بسحرها فينسى كثيراً من مهامه آخذ يتفكرها كالولهان.. يقرأ كثيراً عن الموت.

وهنا قام شاب في أوائل العشرينيات يبدو على وجهه وتحركات جسمه زوال الأمل ؛ حيث سأل : أنا خريج جديد وقليل الخبرة في المجال. وفي مجال عملنا يبحثون دائماً عن ذوي الخبرة والتجربة لأنهم لا يستغرقون وقتاً طويلاً في التأقلم على العمل ، فما العمل .. لقد بحثت كثيراً ودائماً يصدموني بنفس الشعار : أنت عديم الخبرة!!!؟

ثبت "نديم" مكانه على غير عادته ، يدها منعقدتان خلف ظهره حاملة الميكروفون . تريث قبل الإجابة . كان بطبعه يقسو على المحبطين ولاعبي دور الضحية ليفيقهم من وهنهم .. إلا أنه قال :

- استمر ، أنت على الطريق. ستظل تعبر المقابلة تلو الأخرى ، وسيظل أغلبهم يرفعون نفس الشعار في وجهك ، إلا أن ثمة شيء استثنائي سيحدث لك يوماً ما ..

سيكون ثمة شخص في مكان ما سيبتسم بعد قراءة سيرتك وينظر في وجهك قائلاً : أنت من نبحت عنه ! نحن في حاجة إلى كوادر

جديدة كلياً لنؤهلها وفقاً لمدرستنا الخاصة في العمل. نحن لا نحب ذوي الخبرات لأنهم مبرمجون على العمل بطرق أخرى قد لا تتناسب مع طبيعة عملنا. أهلاً وسهلاً.

الأمر الثاني هو أن تعوض نقص الخبرة بزيادة مستوى العلم الأكاديمي. ادرس شهادة احترافية أو احضر دورات تدريبية متخصصة في مجالك .. فدائماً الخبرة هي نتاج معرفة مستغلة. فلتكن لديك المعرفة أولاً. لتكن الخامة الجاهزة ليغزل منها أروع الخبرات.

الأمر الثالث هو أن تكتسب الخبرة فعلاً ، إما بعمل جزئي أو حتى تطوعي ، أو ربما بمرافقة خبير تتعلم على يديه فنون صنعتك.

إذا لم تصل ، فاعلم أنك أنت العقبة الوحيدة في طريقك.

ختم "ناهي" إجابته ، وكان يشعر بكرم زائد في إعطاء الحلول لهذا السائل.

لفت انتباه ناهي شيء مزعج في مؤخرة القاعة ، ثلاثي شبابي
 بهسهس بصوت مسموع مشوش للتركيز .. كانوا غير مهتمين على
 الإطلاق بما يقوله، لم يكن يعبا باللامبالين .. ولكن يعنيه تركيزه
 ليمنح أفضل ما لديه ... صرف بصره عنهم حين قام رجل ثلاثيني
 ضئيل الطول ، ذو صلعة فسيحة ووجه ممثليء، ورفع يده مبادراً
 طالباً السؤال قائلاً: أنا رجل عميق أحب دراسة مكنونات الأمور
 وأشعر أنني تائه في الحياة ، وما زلت أبحث عن البوصلة. أرجو أن
 تجيبني عن سؤال : كيف أكتشف رسالتي في الحياة؟

لم يفكر طويلاً د.ناهي حيث ردّ:

- سؤال عميق يا صديقي! يخلط الناس كثيراً في فهم معنى رسالة
 الحياة ، فأنا أرى أنها نتيجة لاكتشاف مكونات أكثر عمقاً . أنا أشبه
 الرسالة بأنها مثل المستطيل الخشبي أو المعدني الذي يضعه
 المسؤولون على مكاتبهم ليكتبوا فيه أسماءهم ومهامهم الوظيفية ..
 تخيل إذا أخذنا هذا المستطيل لأي سبب ، هل سيؤثر ذلك على
 جودة أداء هذا المسؤول في عمله؟!

أوما السائل رأسه سلماً .

أكمل "ناهي" :

- بالطبع لا .. هل سيتوقف مثلاً عن الحضور إلى العمل نظراً لغياب
 تعريفه من فوق مكتبه؟ حتماً لا . إذن فكذلك رسالتك في الحياة،
 فالرسالة تعاش قبل أن تكتب ، وتتجلى تلقائياً بمجرد أن تكتشف

أشياء أعمق مثل قيمك ونقاط قوتك وشغفك ورؤيتك .. فالرسالة ستكون النتيجة الحتمية التلقائية بمجرد وضوح العناصر الأربعة الماضية .

أتفهم وضعك جيدًا ... أنت من هؤلاء الذين نجحوا نجاحًا خارجيًا فقط! ويقاس النجاح الخارجي بامتلاك الماديات المزدهرة وتحقيق الأمجاد العظيمة في العمل وتأمين المستقبل باطمئنان .. ولكنك رغم ذلك افتقدت مباشرة نجاحك الداخلي.

سأل الرجل وتراقصت على وجهه علامة استفهام متوترة:

- وما هو النجاح الداخلي؟

نجاح الداخل هو تحقيق ذاتك ، استغلال أقصى طاقاتك الأصلية التي منحك الله إياها لتفعل ما خلقت فعلاً من أجله في هذه الحياة ، أن تموت ولسان حالك يقول: لقد استنفذت كل طاقاتي وإمكانياتي ومواهبتي التي منحني الله إياها.

إنَّ الرسالة هي دور تؤديه بشكل شبه يومي ، ويمنحك أداء هذا الدور إشباعًا داخليًا ورضا ذاتيًا وشعورًا بالاتساق مع الكون وتحقيق مراد الله منك في هذه الحياة.. فسواء كنت كاتبًا لهذه الرسالة بوضوح أمامك أو أن تعيشها واقعا ، فالمهم أن تعرف بداخلك أنك متسق معها وفعلاً تعيشها. إن هذا الدور الذي تقوم به مستند على مواهبك التي تتميز بها، وميولك التي تحبها ، والتي تبلورت مع الوقت إلى مجال مهني ، أو وظيفة، أو هواية ، أو عمل خيري ، أو فكرة مبادرة نافعة ، أو حتى مشروع تشبع فيه قيمك الشخصية متوجَّهاً إلى رؤية كبرى لحياتك.. وتبقى الرسالة تلخيصًا للأربعة الماضية في سطر أو سطرين.

وهنا أخفض "ناهي" نبرة صوته قليلاً، ثم همس قائلاً:

- تذكر دائماً يا صديقي أن عدداً أيام الممنوحة لك لتحياها كافية أن تقضي رسالتك التي خلقت من أجلها في هذه الحياة على أكمل وجه. فإذا حانت لحظة رحيلك، هذا يعني أنك لا تحتاج ولو حتى يوماً واحداً زائداً لتقضيها. أما إذا كنت حياً الآن، فيبداً وأن رسالتك لم تكتمل بعد. قم وأكملها!

ثم أعلى نبرته مجدداً في حين غفلة مع الضغط على كلمة "وبالتالي":

- وبالتالي.. السؤال الآن لم يعد: كيف أكتشف رسالتي في الحياة؟ ولكن السؤال هو: كيف أكتشف قيمي وشغفي ورؤيتي ونقاط قوتي؟.. سأترك لك مهمة البحث عن الإجابة.. فالإجابة بيديك.

قاطعه السائل وهو يضحك منتقداً:

- عفواً د. نديم، لقد سألتك سؤالاً وأجبتني بسؤال آخر! كأنك تلعب معي البنج بونج!! أستسمحك يا دكتور أن تجيب على سؤالك الذي سألته إياك! فحقاً سئمت البحث عن الإجابات.

ردّ د. نديم بابتسامته الساكنة والتي تخبئ خلفها إجابة جاهزة قاطعة للأنفاس:

- إن أسهل ما عليّ يا صديقي أن أمنحك كل ما أعرف، ولكنني بهذا الشكل أضرك أكثر من إفادتك! ما رأيك في الطرح التالي؟:

هل أعطيك سمكة تأكلها مرة واحدة، أم أعلمك كيف تصطاد لتأكل سمكاً مدى حياتك؟

ردّ الرجل بلا تردد:

- الإجابة الثانية بالتأكيد .

قال "نديم":

- على الرغم من أن الإجابة الثانية ستتطلب جهدًا طويلاً منك وعناء التعلم والتجربة والخطأ والفشل والتكرار إلا أنك اخترت هذا الطريق لأنه سيمنحك ثمارًا وفوائد بعيدة المدى .. وهي أكل السمك باستمرار .. ومن اصطياذك ..

فكذلك الأمر في اكتشاف مكنونات ذاتك .. تأكد أن المعلمين لن يعطوك سوى مفاتيح أو أدوات للاستكشاف .. مثل السنارة للصيد ... وسيكون عليك أنت وحدك خوض رحلة الصيد بكل تفاصيلها الشاقة .

وهنا استدار "ناهي" بوجهه لكل الحاضرين :

- وهذا ندائي لكل الحضور بأن تطوروا في أنفسكم عادة البحث والسؤال والاستفسار وأن تتخلوا عن أي نوع من الكسل تجاه استكشاف أنفسكم .

إنها ليست مهمة ثانوية ترفيحية أن تسعى لفهم نفسك ورسالتك.. إنه سعي مقدس وعمق وجودكم .. لم يخلقك الله هنا إلا ومنحك نظام توجيه داخلي يعرف بطريقة ما المكان الأمثل لك .. كل ما عليك القيام به هو اتباع هذا النظام وتعلم كيفية الاستماع له وكشف رسائله وإشاراته المبهمة.

{أَفَحَسِبْتُمْ أَنَّمَا خَلَقْنَاكُمْ عَبَثًا ؟!}

هكذا قالها الله تعالى بصيغة التعجب الاستنكاري ؛ ليوصل إلينا مدى قداسة هذا السعي أن تفهم مراد خالقك هنا ، وكأن سير حياة أغلب الناس يسير في اتجاهات عبثية لا تفضي للرسالة التي وجدوا من أجلها . فأنت لا تستنكر شيئاً قبل حدوثه.

خفف من شدة نبرة صوته الذي ترك صدى في أرجاء القاعة ، وقال برقة :

- أن أتركك بسؤال تبقى طيلة الليل مستيقظاً تفكر فيه ، خير من أن أعطيك الإجابة.

اليوم هو يوم ينتظره "ناهي" بنهم .. إنه يوم مهم بكل المقاييس.. ليس لأنه الأوديسا 150.. وليس لأنه يتلذذ فيه بشغف يعشقه.. بل لأنه على موعد هام ليلتقي فيه "الشيخ أبو عارف".. أستاذه الروحي الذي تربى على يديه منذ كان صغيراً.. حفظ على يديه نصف القرآن وعلمه الكثير من الأحاديث وقيم الخير الجميلة .. كان "ناهي" يترقب الجمهور كطفل تائه من أمهلعله يجد شيخه بينهم .. أمله كان أن يجالس "أبا عارف" ويسأله عن تفسير الرؤية التي يراها كثيراً منذ أزمان.. رؤية مرعبة .. تصيب "ناهي" بانقباض شديد بعد كل إستفاقة مرتعدة يصحو بها .. اعتاد أن يرى رؤى كثيراً على طول حياته .. وكان "أبو عارف" هو ملاذه في التفسير لما يعلمه كثيراً من علوم ابن سيرين في تفسير خفايا المنامات ... وكانت رؤى "ناهي" لا تخيب على نحو غامض وغريب..

وهنا قال شاب بنظارة واسعة العدسات بملابس كاجوال ، نحيف الجسم وساطع البشرة : كيف أغير السليبين من حولي؟ دائماً ما يؤثر على طاقتي وهمتي..أحاول أن أغيرهم وأنصحهم ولكن بدون جدوى .. ما العمل؟

تطلع "ناهي" نحوه قائلاً بابتسامة:

- لا يوجد إنسان يغير إنساناً يا صديقي. أنت لست مطالباً بتغيير أي أحد .. كل يعرف طريقه ويختار وفقاً لما يريد ... ما عليك إلا البلاغ .. وليس البلاغ بالقول والنصح والإرشاد فقط .. فهذا أكثر ما تمقته الطبيعة البشرية .. ولكن عليك البلاغ بالفعل بأن تكون نموذجاً لما

تريد أن يكون الناس عليه من حولك. كن أنت المصدر الإيجابي
المشع للخير والعمل والإيجابية ، وستؤثر فيهم عشرة أضعاف تأثيرك
بكلمة أو نصيحة.

بدا الشاب مهتمًا .

أكمل "ناهي" :

- الأمر الأهم هو ألا يكون هؤلاء هم صحبتك الوحيدة .. ليكن لديك
شبكة ودرعك الإيجابي من الأشخاص المتميزين .. الحالمين .. ذوي
الأرواح النقية لتستعين بهم على الاحتكاك بأي شخص سلبي . ربما
يكون السلبيون أقارب لك وأنا أتفهم ذلك .. لذا أدعوك أن تكون أنت
النموذج وسيتغير كل شيء. لا تقلق. لا تبدد طاقتك في تغيير
الآخرين .. استثمرها في صناعة إشعاعك الذاتي!

كان عطر دنهل فريش يزكم أنف ناهي .. عطره المفضل الذي لم يبدله منذ أزمنة غابرة .. يعشقه ويرشه باستمرار طوال اليوم لما يبعثه من شعور لذيذ غامض بالانتعاش والتجدد. حذره طبيبه كثيراً ليتوقف عن الاستخدام الزائد للعطور عموماً لما يعاينيه من Perfume وهي حالة مرضية تجعل الشخص حساساً تجاه شم Intolerance العطور فتجعله يعطس كثيراً وقد يصاب بصداع قميء أو في أسوأ الحالات .. دموع غزيرة بلا سبب! ولكن ثمة سبب خفي آخر يجعل ناهي مسرفاً في رش عطره .. عندما كان يريد أن يخفي رائحة الدخان لأنه كان مدخناً شرهاً!

وبينما يتلهف الجميع .. قام شاب يبدو عليه تلهف شديد الحدة لنيل فرصة السؤال قائلاً: أنت لا تدري د.نديم كيف أنني أنتظر هذه اللحظة لأسألك هذا السؤال! أريد أن أتعلم منك كيف أصنع علامة تسويقية لنفسى؟ أريد أن أكون براند لامع في مجالي تخصصي! فأنا أحب طريقتك في التسويق الذاتي وأرغب في فهمها منك.

ضحك "نديم" على خفة ، ثم ردّ قائلاً:

- دائماً أحب تبسيط الأمور في البداية قبل تفصيلها .. فأنا أوّمن أنها مهمة بسيطة أن تجعل الأشياء معقدة .. ولكنها مهمة معقدة أن تجعل الأشياء بسيطة...

البراند الشخصي هو أن تكون أنت.. بما تعنيه كلمة أنت بكل تفاصيلها .. نكهتك .. أسلوبك .. طريقتك .. قصتك.. رؤيتك .. أفكارك..

البراند الشخصي هو أن تكون أصليًا وليس نسخة معدلة من شخص آخر..

تذكر دائمًا أن لكل شخص براند .. فكلمة براند متعادلة..لا يوجد شخص ليس له براند .. البراند هو سمعتك وما يقوله الناس عنك بمجرد ذكر اسمك .. فالبراند ربما يكون جيدًا أو رديئًا .. ولذلك لتكون دقيقاً..هناك براند قوي وبراند ضعيف .. وليس أنه لا يوجد براند على الإطلاق! مثلاً .. براند دكتور "مصطفى محمود" العالم المصري الشهير صاحب برنامج العلم والإيمان.. يحبه ويعشقه الملايين... عندما تأتي سيرته .. يقول الناس عبارات مثل: عالم رائع .. أسلوبه بسيط وجميل .. خفيف الظل ولطيف .. يبسط أعقد النظريات بسلاسة ومتعة لا متناهية .. تسمعه كل الفئات والمستويات .. متدين .. عميق .. فلسفي..

ستجد أن أغلب الناس الذين يعرفونه يقولون نفس الكلام ويشعرون بنفس الانطباع تجاهه ... هذا مثال لبراند قوي راسخ في الذاكرة والقلب.. تبني عليه ثقة ومتابعة ممن حوله. خذ مثلاً نقيضاً آخر لبراند هتلر .. ماذا يأتي في ذهنك عندما يذكر اسمه؟

قال الشاب :

- دكتاتور .. ظالم .. متوحش ..

أكمل "ناهي" :

- إذن بنفس الطريقة يفهم البراند الشخصي مع أي إنسان.

وهنا تأتي المشاعر مرة أخرى .. اسأل نفسك :

ما المشاعر التي يشعرها الناس عندما يتعاملون أو يتذكرون براندك؟

إن المفهوم الحديث في عالم التسويق الشخصي يسمى بالبراند العاطفي أو Emotional Branding، أي أن الناس تتعلق بالبراند كلما كان يحفز مشاعر إيجابية بالاحتكاك والتعامل معه. مثلاً يتعلق الناس ببراند ستاربكس لأنه يجعلك تشعر باختلاف وتميز بالمكوث هناك والاستمتاع بالموسيقى الفريدة والإضاءة الخافتة هناك.. ستاربكس ليس مجرد محل قهوة ... ولكنه تجربة .. تجربة شعورية "ملكية" أثناء شرب القهوة.

وكذلك الأمر بالنسبة لك .. فالناس عندما يجربون خدماتك كشخص أو مؤثر أو خبير أو صاحب مشروع .. فهم في الحقيقة يبحثون عن تجربة شعورية متميزة بالتعامل معك .. إنها حاجة دفينة مشتتلة بداخل كل إنسان أن يشعر بأن الآخرين يرونه كأهم إنسان في العالم .. فإذا استطعت أن تجعل الناس يشعرون بذلك .. خطفت قلوبهم.

الناس يحبون كل مميز ، فريد ، جديد ، مختلف ، مجنون ، متمكن و متقن .. ويمقتون كل عادي ممل قديم هاوٍ ... احرص على أن تطور كاريزمتك الخاصة وتميزك الداخلي .. لا تنس أنه لا يوجد إنسان جاء قبلك أو سيأتي بعدك بصفات مشابهة لك .. أبداً أبداً ... عندما تتذكر ذلك .. ستستفز غرورك لصناعة براندك الخاص اكتب الأسئلة التالية لتجيب عليها .. ستساعدك كثيراً في صياغة براندك الفريد :

- من أنا ؟ عرف نفسك في سطر .

- ما صفاتك المميزة الفريدة التي تجعلك مختلفاً عن أي إنسان في العالم؟

- ما أهم خمس جمل تريد أن يقولها الناس عنك عندما يذكرون

اسمك ؟

- اكتب ثلاث قصص فريدة في حياتك يمكن أن تلخص براندك ورسالتك وقيمك الأصيلة.

- لماذا على الناس أن يتعاملوا/يشترخوا/ينتموا إلى براندك أنت فقط دونًا عن أي براند آخر؟ (اذكر خمسة أسباب تميز ما تقدم).

- ما الألوان التي تعبر عن شخصيتك ومكنونك؟

- كيف تعكس كل ما سبق في تصميماتك الدعائية وأطروحاتك وخدماتك؟

فقط أجب بتمعن عن هذه الأسئلة ، وابدأ بعدها مباشرة في إطلاق حملاتك التسويقية لصناعة براندك . لاحظ أنني لم أتحدث معك عن أدوات تسويقية مثل الإعلام الاجتماعي أو الميديا ؛ لأن هذه مجرد أدوات توصيل للرسالة ، وليست هي الرسالة ذاتها . لا يتعب الكثيرون في صياغة محتواهم وتميزهم أولاً . الكل مستعجلون ويريدون وصول أسمائهم سريعًا، فيسعون بقوة بإنشاء حساباتهم على منصات التواصل الاجتماعي المختلفة ... دون استغراق الوقت الكافي في البحث والاجتهاد في صياغة رسالتهم الفريدة وأسلوبهم المتميز وإشعاعهم الشعوري المختلف ... فأحياناً سيكون ما تقدمه ليس جديدًا كمحتوى.. ولكن التميز هو الطريقة والأسلوب الذي ستقدمه بها .. فإنه ليس ما تقول يا صديقي هو المهم دائمًا .. ولكنها الطريقة التي ستقوله بها هي الأهم.

تبع الشاب كلمة "الأهم" بسؤال وشرارة عينيه تشع من الحماس:

- وماذا عن التخصص في مجال ما؟ يقولون دائمًا أن التخصص

أفضل من الخوض في عدة تفرعات..!

أردف "ناهي" قائلاً:

- كلاهما مفيد ، ولكن الترتيب مهم . يسير المؤثرون الناجحون بخطوات ثلاث في هذا الطريق :

1. التجربة والاطلاع على مجالات متعددة.
 2. التخصص في المجال المناسب بعد التجربة السابقة.
 3. دخول مجالات جديدة بعد كسب ثقة الناس في مجال التخصص.
- لا تخصص بناء على آراء الأصدقاء أو نصائح الأساتذة .. تخصص لسببين فقط ..لأنك :

تعشق المجال

+

لأنك موهوب فيه أو على الأقل تلمس بذورًا للتمكن فيه
بالممارسة .

تجاربك في الخطوة. 1 هي التي سترشدك لاستكشاف سببي التخصص بوضوح. وبعد أن تخصص خطوة. 2 ويثق الناس في طرحك وما تقدمه في منطقتك الفريدة .. ابدأ تدريجيًا في الخطوة. 3 بدخول مجالات جديدة ... وقتها سيستمر معك أتباعك لأنهم يثقون فيك وتعلقوا بك وبأسلوبك وطريقتك ... لقد تعلقوا بـ "برانديك" وهالتك الشعورية التي تصطحبهم إليها مع كل إطلالة لك.

كان مكتوباً على الحقيبة السوداء بالإنجليزية

The Timeless Success Secret

One Look is only enough to realize the Truth!

سر النجاح الأزلي

إنها نظرة واحدة تكفيك لتدرك الحقيقة!

قرر "ناهي" أن يأخذ قسطاً من الراحة المسرحية .. فسحب الكرسي الطويل على المنصة ليجلس عليه .. اتكأ ليثبت جلسته قائلاً: تفضل! سأل شاب يافع هاديء ذو قامة طويلة .. عيناه تشعان بنظرة نفاذة.. سأل وهو جالس مكانه .. ملأ صوته نفث قائلاً: كيف أحقق أهدافي في أسرع وقت ممكن؟؟

تذكر ناهي نفسه بهذا السؤال ... كان آية في الاستعجال والتسرع ... ثم هداه الله ليكون ساكناً متريثاً .. سأل بهدوء:

- ولماذا تريد أن تتحقق بسرعة؟ لماذا العجلة؟

تكدّر وجه الشاب باندعاش:

- لأنني أريد أن أرتاح وأتلذذ بها .

أجاب "ناهي" بهدوء البسيط:

- كل المطلوب منك هو أن تفعل أقصى ما تستطيع من أفعال ومساع وخطوات وتطبيقات .. وتيقن أن ما تريد سيحدث من تلقائه في أنسب وقت ممكن لك. كونك تسأل عن السرعة فأنت تشتكي التباطؤ .. وقد تأخر كثيرًا ما تريد .. وفقاً لمنظورك !!

ما المقياس الذي تقيس عليه تأخر الهدف من سرعة تحقيقه؟؟ إنه مقياس داخلي اندفاعي يريدك أن تملك كل شيء في غمضة عين ! وسرعان ما ستطمع إلى أضعاف ما تحلم به الآن بعدما تملكه.

لا تسأل : متى سأصل ؟ ولكن اسأل : هل أنا سعيد في رحلتي إلى الوصول؟ .. فالغاية الكبرى هي السعادة اليومية .. أن تعيش كل لحظة بأفضل صورة ممكنة .. ألا تقلق على المستقبل أو تندم على الماضي.

أردف "ناهي" بنبرة تساؤلية ولمعة في عينيه:

أتدري عندما أسافر تكون أكثر اللحظات ملأً هي انتظار الطائرة وفتح بوابة الانتظار .. كنت في السابق أنتظر كالمسكين .. ويقتلني الملل والاختناق! الآن قررت ألا أنتظر ولا أعتبر أن هناك طائرة ستقلع أصلاً! أمارس حياتي بطبيعية ... أنهي بعض أعمالي على جهازي .. أقرأ .. أشرب القهوة .. أتواصل مع الأصدقاء ... ألعب على فيسبوك ... حتي فاجئني النداء الأخير لأجد نفسي في غمضة عين بالطائرة.

ومن هنا لا تنتظر شيئاً في الحياة. معنى الانتظار أنك لا تعيش اللحظة الحالية. معنى الانتظار أنك تمتهن اللحظة الحالية لأن اللحظة القادمة أفضل بالنسبة لك منا لأن ... استغل كل دقيقة بامتع وأفضل وأروع صورة ممكنة .. لا تفكر في اللحظة المقبلة ... أدعوك أن تخطط وترسم وتعزف المستقبل كما تشاء .. ولكن لا تكن أسيراً

للقلق عليه .. توكل وعش الحاضر بأروع تفاصيله .. وسيكون
المستقبل بأروع صورة!

قال "ناهي" وحادقة عينيه تتسع:

- لقد ذكرت التلذذ .. أليس كذلك؟؟ دعني أخبرك خبرًا ليس سارًا .

سرعة زوال المشاعر الإيجابية أكبر بكثير من سرعة زوال المشاعر
السلبية. ففرحتك بالأهداف والإنجازات ستتلاشى سريعًا وستجد
نفسك لاهثًا وراء البحث عن فرحة أدريثالية جديدة !

على ذكر السفر .. فهو يلهمني بتشبيهات غريبة:

أكثر اللحظات بشاعة هي الطوابير !! وخاصة طابور الركاب في
الطائرة قبل النزول .. ربما تقف بالثلث ساعة في انتظار تحرك
الركاب والنزول ... إنها مملكة طابورية بامتياز !! قررت هنا أن أكون
الأخير دائمًا.. نعم. أجلس وكأن الطائرة لم تهبط من الأساس ...
أمارس أنشطتي كأنني وصلت منزلي .. وعندما أجد الطائرة خاوية
تمامًا ... أؤذن أنا بختام الرحلة وإغلاق باب الطائرة استعدادًا
للتجهيز قبل الرحلة القادمة.

ومن هنا تعلمت أنه ليس مهمًا متى ستصل .. الأهم هو كيف ستصل؟
ليس مهمًا أن تفعل ما يفعله الناس بالتفصيل ... افعل ما يريحك..
يسعدك .. يمتعك ... يوصلك إلى ما تريد بهدوء وثقة .. ليس الهدف
أن تقضي الرحلة تعيشًا ثم تصل سعيدًا... ولكن أن تكون الرحلة
والوصول سعيدًا ... أن تكون الأكثر تميزاً .. أن تكون الأفضل. أن
تطمئن أن لكل شيء موعداً .. وأن كل ما تريد سيتحقق دائمًا في
الوقت المناسب.

تمهل يا صديقي .. اجعل يومك ملحمة من السعي "السعيد" ..
وستصير حياتك مملكة من الإنجاز الشديد.

قناة محبي الكتب على التليجرام

مسكت فتاة الميكروفون بطريقة طفولية بدا وكأنها مرعوبة منه ولم تعتد عليه ... فلم تقربه بالشكل الكافي من فمها ليكون صوتها مسموعًا.. قالت شيئاً لم يسمعه "ناهي" لبعد الصوت وجلوسها في طاولة آخر القاعة.

أشار لها مبتسمًا بميكروفونه أن تقربه من فمها ..

قالت الفتاة وملؤ نبرتها تردد وريبة : ماذا أفعل لأتغلب على الخجل؟ فأنا لا أستطيع التحدث في المحافل العامة .. ودائمًا أمتلك أفكاراً رائعة ولكن لا أمتلك القدرة على التعبير عنها ؟

رمت الميكروفون على الطاولة فأحدث دويًا مزعجًا في القاعة إثر الصدمة .. جلست على كرسيها في لمح البرق تعلو وجهها حمرة .. تلتقط أنفاسها .. كأنها أنهت ملحمة!

في هذه اللحظة ، ارتفع صوت الثلاثي المرح في المؤخرة مجددًا ، بدا على وجوههم كأنهم يتهاكمون من اللغة الجسدية الغريبة لدى الفتاة. اشمئز ناهي بشدة من هؤلاء المندسين وكان يريد طردهم على الفور ، لكنه كظم غيظه ونزل من فوق المسرح ليتحرك تجاههم بالقرب من السائلة دون أن ينبس بكلمة .. فسكتوا بسرعة ! ..

أجاب "ناهي" مقررًا ألا يسألها ولا يحاورها مراعاة لها:

- الخجل = تركيز زائد على الذات.

فأنت في المواقف الاجتماعية لا تفكرين إلا في نفسك .. شكلك ..

ردود أفعالك .. وقفتك .. صوتك .. وهكذا .. وبقدر امتلاء عقلك بهذا التركيز الداخلي الشديد .. بقدر ما تزداد مشاعر الخجل والامتصاص الداخلي الذي ينعكس سلباً على لغة جسدك ونظراتك وتعرقك .. وعندما تدركين أن الناس بدؤوا يلاحظون هذه العلامات .. فأنت تزدادين خوفاً وقلقاً وتوترًا .. وتستمر الدائرة بلا توقف..!

الأشخاص العاديون يكون تركيزهم خارجي تمامًا .. يركزون على محتوى الحديث .. على الشخص الآخر .. على المكان والزمان .. كل المطلوب منك هو التدريب على نسيان ذاتك في أي محفل اجتماعي .. وسيعينك على ذلك الاندماج السريع في أول محادثة ممكنة أو موقف اجتماعي متاح .. لا تقفي أو تجلسي لوحده هادئة طويلاً ... فبذلك أنت تمنحين الفرصة للتركيز الداخلي أن يشتغل من جديد.

تكلمي مع أول فرصة سانحة .. بادري الآخرين بالتحية .. ابتسمي في وجوه الجميع .. اعرضي المساعدة على أي شخص يحتاج قلماً أو ورقة .. جهزي مسبقاً خطوطاً عريضة لموضوعات وعناوين لفتح الأحاديث وتعزيز الحوار .. اطلعي أكثر لتكون شخصية جذابة بمعرفتك وطرحك..

سأخبرك بواحد من أروع استراتيجيات قهر الخجل سريعًا .

كانت الفتاة تكتب وراءه بسرعة صاروخية.

ادخلي في تجربة تحبينها وترغبين بالنجاح فيها وإثبات ذاتك بقوة فيها.. وستجدين الخجل ينقشع أمام جموح شغفك .. لأنَّ تركيزك تلقائيًا سيذهب إلى محور هدفك. ستندمجين في عملك ونجاحك وسيقودك حبك لما تقومين به أن تعبري عن نفسك وشغفك بقوة

ليذوب هذا الخجل اللعين .

سيزول الخجل مع أول محاولة لتجاهله .. إنه وهم هش متجذر فوق
خوفك من أخذ الخطوة الأولى .

تذكري دائمًا :

إذا كنتِ خائفة من السباحة .. ألقي نفسك في البحر بهدوء..
وسينتحر الخوف برغبته.

انتفض "ناهي" بعدما رأى إشارة مساعده بموعد البريك :

- عشر دقائق ونعود ...!

الاستراحة الأولى

انطفأ "ناهي نديم" من فوق المسرح ليقفز إلى غرفة الاستراحة ..
استلقى على كرسيه كالأطفال .. أخذ يحرك أصابعه في كل
الاتجاهات ليريحها قليلاً من مسكة الميكروفون .. فرقعها
وطقطقها .. شعر بلذة غريبة.

أمسك هاتفه ليتفحص قذائف الرسائل التي تأتيه من كل حدب
وصوب ، ألقى نظرة سريعة على عشرات الرسائل ، حين استوقفته
تلك الرسالة المسممة للروح ، والتي احتوت على ثلاث كلمات:

- لا تضيع وقتك !

كان الرقم مجهولاً .. شعر ناهي باستغراب شديد ولم يفهم للوهلة
الأولى مضمون الرسالة ، إلا أنه فهم أنها كتبت بنبرة تهديدية إلى حد
ما. تتمم بداخله : ربما تكون قد أرسلت بالخطأ.

جاءه مدير أعماله "أسامة" حاملاً كوبين من القهوة الساخنة :

- قهوة؟

- الصديق وقت الضيق.

استلم "ناهي" الكوب كالطفل وأخذ رشقة طويلة بهدوء ، ثم قال
مداعباً :

- فصيلة دمي COFFEE + .. C+ !! هل سمعت عن الـ Depresso ؟

سهل "أسامة" بضحكة خفيفة : أنا سمعت عن الـ Espresso ولكن
يبدو جديداً في السوق هذا الـ Depresso ؟

- قال "ناهي" بلهجة من يحكي طرفة: ال Depresso هو الإحساس الذي ينتابك عندما لا تشرب القهوة طول اليوم .. فكأنما يصيبك اكتئاب نقص القهوة Coffee Depression !

- يا الله ! هذا كلام لا يقوله إلا مدمن محترف مثلك .

- ما رأيك في الأداء اليوم؟

- مبهر كالعادة والأسئلة ممتعة ومركزة في الحقيقة.

أكد "ناهي":

- لفت نظري ذلك .. كوكبة متميزة حقاً هذه المرة!

- فعلاً .. في الأوديسا الماضية كانت الأسئلة هزيلة ، وبدا الناس كأنهم يسألون أسئلة للترف والتسلية ، وليس لأنهم يبحثون عن إجابات حقاً.

- قال بينما يرتشف قهوته : ممممم ...

- سأل "أسامة" تسلية : من وسط كل أوديساتك .. ماذا كان أعجب سؤال مرّ عليك؟

- ألم تحضرها معي جميعاً لتقول لي ما هو السؤال الأعجب؟

- نعم حضرتها ولم أحضرها ... تعلم انشغالي بالتنسيق للحدث وعمل الاتصالات داخل الفنادق .. فلم أحضرها بنسبة 100% يا صديقي.

أوما "ناهي" برأسه وقال:

- ```` أعجب سؤال كان من شاب بدا اللمعان في عينيه .. ذكرني بنفسني في عشريناتي المجيدة .

- قال "ناهي" وبدا ساخرًا : تقدم وسألني قائلاً : كيف أنتحر؟ هل من وسائل ابتكارية للانتحار الفعال؟

- ضحك "أسامة" قائلاً: "الفعال" ... مهارات الانتحار الفعال ..
والاااو .. برنامج تدريبي صاروخي! .. كيف أجبته؟؟؟

- لا أدري كيف ألهمني الله بهذه الإجابة .. إنها تركيبة نديمية تدخل في موسوعة جينيس في الارتجال!

- قل لي!!!

- قلت له:

هناك أربع طرق للانتحار الفعال !

نحر العقل .. بالأّ تقراً ، ونحر الجسم بالأّ تتريض ، ونحر الروح بأنّ تترك طريق الله، ونحر القلب ألاّ تتبع همسات أحلامك!

-يا الله! أديب الزمان وملك المكان! .. أحياناً أتساءل : لماذا يحضر هؤلاء المحبطون المشرفون على الانتحار لمثل هذه الندوات؟

- لا شيء عجيب في ذلك يا أسامة .. إنه لا يقصد سؤاله بالطبع .. إنه يبحث عن قشة النجاة من هلاك حياته .. لذلك أشفق على هؤلاء ولا أتخذ أسئلتهم بسخرية أبداً .. فكونه أتى ليحضر هذا المجلس .. فإن صوت الخير بداخله.. ربما تكون كلماتي هي البلمس الشافي ... لا تدري!

وقبل أن يخرج أسامة اطلق سريعا :

- يا دكتور ، ألا يمكنك إخباري ما الموجود في الحقيقة ؟ أنا أعرف

وأدرك توصياتك الصارمة تجاه عدم فتحها مهما كلف الثمن ، ولكن الفضول يعذبني ..

قاطعه ناھي :

- ما أعذب عذاب الفضول!

ضحك الأثنان بخفة ..

- خرج "أسامة" وملؤه الإلهام قائلاً : أتركك لترتاح قليلاً ... ما زال أمامنا عشر دقائق على إنتهاء وقت الاستراحة.

- ما أن بدأ "ناهي" ليستند على كرسيه إلا وأخرج الورقة التي تلقاها من ذلك الشاب الغامض قبل بدء المحاضرة .

وضع نظارته على أرنبه أنفه ليقراً:

عزيزي د.ناهي نديم،أرسلت لك مرارًا وتكرارًا على صفحتك الرسمية على فيس بوك لترد على سؤالي .. ويبدو أنك لا ترد أبدًا ..

باختصار .. أنا مدمن على مشاهدة الأفلام والمواقع الإباحية! حاولت كثيرًا أن أنتهي ولم أستطع .. جربت كثيرًا وفشلت أكثر!

أنت لا تتصور يا دكتور كيف أن حياتي مدمرة ومأساوية بسبب هذا العمل الدنيء!! أقسم لك أنني أتعس إنسان في الكون .. وما يتعسني أكثر أنني أعرف أن الخلاص والسعادة في ترك هذه القذارة ... ولكنني عاجز بمعنى الكلمة!

لم ترض نفسي أن أسأل السؤال على الملأ .. لذلك آثرت أن يكون سرّيًا بيني وبينك. جئتك من أبعد مدينة عن هذا المكان .. أنت قدوتي في الحياة .. وأثق فيك أكثر من أبي وأمي ... أرجوك أجبني

وساعدني.. أنت أُملي الأخير ! ستجد رسالتي مرسلة لك اليوم على
الفيس بوك باسمي ... فقط رد عليّ .

تلميذك

هاني سعيد

دخل "ناهي" القاعة وصعد على مسرحه من جديد وسط تصفيق حماسي .. أخذ يتجول بعينه دون تحريك رأسه في المكان .. يتأمل وجوه الجماهير عن كثب لعله يجد ذلك الشاب صاحب الورقة .. لم يجده .. كان متضايقاً لأن الاستراحة قد إنتهت ولم يقرأ بعضاً من "عمق الحياة والموت" قال:

عدنا من جديد أعزائي .. انتهينا من ربع الأوديسا وما زال لديكم الكثير .. أنتم صانعو الحدث وأساتذته .. دائماً أنحني تقديراً للمتسائلين لأنهم قرروا أعمال عقولهم للبحث عن إجابات عميقة .. فأنت بلا سؤال تكون بلا حياة.. إنهم حقاً أموات أولئك الذين صدأت خلايا عقولهم لدرجة أنها فقدت القدرة على الاندهاش والتعجب والتساؤل .. ممتن حقاً لحضوركم .. من سيسأل السؤال الحادي عشر؟

قامت شابة ثلاثينية تبدو مفعمة بالطاقة والإيجابية .. بدا وجهها مألوفاً له كأنها حضرت له كثيراً قبل ذلك.. كان يمتلك ناهي نديم ذاكرة بصرية حديدية ... سألت وفي عينيها بريق ذكاء ولمعان الرغبة في الحياة: أتشرف بسؤالك يا دكتور نديم .. أنت من قدواتي وجعلك الله نوراً لحياتي .. أتساءل كيف أجعل يومي محفزاً وملهماً وقوياً.. لا أتحدث هنا عن إدارة الوقت فأنا أنظم وقتي ببراعة وأطبق مصفوفة كوفي وتقنيات روبن شارما .. ولكنني أتحدث عن الإلهام .. كيف أكون مشدوهة بحافزية وطاقة مرتفعة على مدار اليوم وتملؤني سعادة الحكماء وإلهامهم ؟

- سؤال عميق منك .. يبدو أنك قارئة جيدة.

- نعم أنا قارئة نهمة لأغلب كتب التنمية الذاتية وأتابع الكثير من المدربين على تويتر وسناب شات .. ولكن رغم استماعي للعديد من النصائح .. أشعر أحياناً بهبوط عام.

- أتعرفين لماذا؟

- متشوقة لتشخيصك الدقيق .

- قيمك جائعة !

- كيف يا دكتور؟

- قيمك الشخصية هي بوصلة السعادة في حياتك ... كل ما كان يومك يدعم ويبني ويغذي هذه القيم ... كلما كنت أكثر سعادة واستمتاعاً وتجدياً وإلهاماً ... وكلما كان يومك بعيداً مدمراً للقيم ... كلما كنت تعيسة حزينة كسولة .

القيم هي أهم ما يغذي روحك ويعني لك #1 في حياتك. إنها محاور تدور حولها سعادتك وشعورك بأنك تحققين ذاتك عندما تفعلينها... بالنسبة لي .. استخدمت الكوتشنج لاكتشاف قيمتي وأدركتها من وقت مبكر في حياتي.. قيمتي المفتاحية هي:

- النمو وطلب العلم .

- عيش اللحظة .

- التحدي والمغامرة .

- الإنجاز المستمر.

- الخلوة مع الذات .

- الإنتاج الابتكاري .

وبالتالي ... عندما أقوم بأنشطة يومية تغذي وتشبع هذه القيم ..
أكون في أسعد أيامي وحالاتي .. وأنشط طاقاتي في الحياة ...
وعندما لا أقوم بأي تغذية لقيمي وتمر الأيام بشكل عادي تقليدي ..
فإنني أعيش التعاسة بأصعب معانيها.

لذلك صممت عاداتي وأنشطتي اليومية أن تسعى لإشباع هذه القيم
بشكل يومي أو حتى دوري وفقاً لظروف سفري وتنقلاتي الكثيرة ..
فيومي لم يعد ثابتاً يتكرر .. فكل يوم له قصة جديدة ومغامرة
مختلفة وهذا يجعلني أدندن فرحاً لأنه يشبه قيمة المغامرة عندي.
وهذه هي العادات والأنشطة التي أشبع بها قيمي .. ويمكنك أنت
أيضاً أن تفعل ذلك بعد أن تكتشف قيمك :

- التعلم المستمر (مشاهدة محاضرات متخصصة . دراسة كورس
مكثف . قراءة كتاب جديد) .

- التأمل Release Meditation من أفضل أنواع التأمل التي
مارستها.

- التخيل (لم يتحقق حلم في حياتي بدون تخيل)!!! ما أعيشه الآن
ليس صدفة... كله شوهد مسبقاً على شاشات سينما عقلي الباطن.

- الكتابة والتأليف (اكتب في أماكن طبيعية وهادئة أحياناً 3 ساعات
متواصلة دون انقطاع) .

- تصوير محتوى جديد للسوشيال ميديا.

- مشاهدة فيلم ملهم أو Thriller.

- التخطيط المحكم للأسبوع.

- تحديد مهارة كل 3 شهور والعمل على إتقانها. (آخر مهارة تعلمتها هي مهارة البحث على جوجل واقتنيت كتابًا متخصصًا فيها).

- السفر وخوض رحلات جديدة.

بهذا الشكل سيكون يومك متفجرًا ذاتيًا بالطاقة والحيوية .. لأنك تعيشه كما تريد .. ووفقاً لبوصلة قيمك الأصيلة المخلوقة في الـ الخاص بشخصيتك DNA.

جاوبي على الأسئلة التالية لاكتشاف قيمك وصياغة يومك الملهم الجديد:

- ما أهم الأولويات دائمًا على طول حياتك؟

- ما معايير اتخاذك لأي قرار هام في حياتك؟

- ما أهم خمسة محاور تريد أن تركزى عليها طول عمرك؟

- ما الأنشطة والاتجاهات التي تجعلك سعيدة مستمتعة؟

الآن بعد تحديد أهم عشر قيم لديك ... اكتبى الآن قائمة بكل الأنشطة التي يمكنك عملها بشكل مستمر لإشباع وتغذية هذه القيم.

لم يعد لديك الآن سبب لتخبريني بأنك لست سعيدة ملهمة في يومك .. السبب واضح وواحد:

أنك لا تعيشين قيمك ولا تغذيها .

فتح حسابه على فيس بوك فإذا بصورة بروفائله المعتادة .. وعليها شريطة سوداء مائلة كتلك التي توضع حداداً على الموتى !

هرع لنزع الغطاء عن بدنه وكان العرق على جبينه يكفي لروي نبتة قاحلة ، لم تكن الأجواء مطمئنة له ، كان هناك شيء غير معهود في المكان، شعر بخنقة غير مريحة ، لقد كان نائماً وهاتفه بجانبه على الصامت .. يومض مراراً وتكراراً ..

أخذ يتأمل عن كذب.. هل هي حقاً صورتي ؟؟؟؟ نعم إنها هي .. يا الله ! ما الذي يجري؟؟! أنا حي أرزق .. ها أنا أمسك هاتفي وأتابع حسابي. قام بإغلاق البرنامج ثم فتحه مرة أخرى ليتأكد من الصورة فإذا بها ما زالت موجودة ! فتح الانستجرام فوجد نفس الصورة على البروفايل الشخصي الخاص به وبجوارها اسمه "ناهي نديم"!!!

وبمجرد رؤية اسمه.. يستيقظ ناهي نديم في كل مرة من هذه الرؤية العجيبة .. أن ترى نفسك ميتاً وتتابع حساباتك روحياً! ويأخذ يوسوس لنفسه: هل هذا أضغاث أحلام ... أم أن له دلالة ما؟ ربما أن موتي قد اقترب .. وأن رسالتي أوشكت على النهاية .. لذلك ينبئني الله أن أستعد.. ليس لها أي معنى آخر .. نعم هي كذلك .. فطالما أنني فهمت الرسالة هكذا فهي هكذا .. متى تأتي يا أبا عارف بخلاصك؟!.. كان يعلم في قرارة قلبه أنها ليست كذلك!

وهنا قام شاب منكمشة أكتافه ومُنْحَنٍ ظهره للأمام ، قال بصوت هامس: أشعر أنني ضعيف في التأثير على الآخرين..دائماً أ فشل في إقناع الناس بما أريد.. وأقتنع أنا بسهولة..كيف أكون أكثر إقناعاً؟ أريد بعض تقنيات الإقناع والتأثير على الآخرين.

استشفَّ "نديم" شخصية هذا الشاب الهادئ بنظرة محلل نفسي ، ثم قال:

- طالما تشعر أنك ضعيف..فلن تفلح أي تقنية يا صديقي..اشعر أنك قوي أولاً..وسينعكس شعورك على نبرتك ، ولغة جسدك ، ونظرتك..

فربما أقتنع من قوة شغفك وأنت تتحدث أكثر من اقتناعي بمحتوى ما تقول . أنا أدرس للناس مدرسة الإقناع التأثيري..أي إقناع الآخرين بما تريد بدون ضغط..فالإنسان بطبعه يمقت ويقاوم كل محاولات الضغط والإلحاح عليه للموافقة على شيء ما ويميل إلى الاستماع والتفهم والتجاوب والموافقة عندما تترك له مساحة حرة من التفكير..ولذلك علينا أن نتعلم كيف نؤثر على الآخرين ونحترم حريتهم في اتخاذ القرار المناسب لهم دون الضغط عليهم .

إليك عدة تقنيات لإقناع الناس برأيك/فكرتك/منتجك/خدمتك/ ذاتك..يمكنك استخدامها في أي سياق في السعي للتأثير على الآخرين بما تقدمه :

1. كثف استخدام التأثير البصري Visual Medium

- الصورة أقوى من 1000 كلمة !

- صور البشر أقوى من صور الأشياء .

- الصور الطبيعية أقوى من صور الكارتون و Clipart.

- الصور الملونة أقوى من الصور الأبيض والأسود.

- صورة الفرد أقوى من صورة المجموعة .

2. تحدث عن الخسائر أكثر من الفوائد . كراهية الناس للفقد أكبر من حبهم للكسب.

3. اضغط بقوة على الزر الساخن :

80% من قرار الاقتناع يكون بسبب 20% من مميزات الفكرة أو المنتج .. فعليك أن تسأل نفسك: ما هو الزر الساخن في فكرتك..الـ 80% ؟

4. خاطب العقليين (الأيمن والأيسر) في كل أطروحاتك .. ولتفعل ذلك استخدم الأدوات المؤثرة على كلا العقليين . تحرك "ناهي" تجاه "الفليب شارت" ورسم الجدول التالي:

أدوات التواصل مع العقل الأيمن	أدوات التواصل مع العقل الأيسر
القصص	الإحصاءات والدراسات
التجارب الشخصية	التعريفات العلمية
الأقوال والحكم	الجدول والمقارنت
الاستعارات والتشبيهات	الخطوات العملية
التسوية	المحالات العملية
الدعاية	

ليس صعبًا أن تؤثر على الناس عندما تفهمهم. أتدري؟ أصعب ما قد يعتصر قلبي له أن أرى أناسًا يمتلكون إبداعات رائعة وكنوزًا عظيمة ستفيد العالم كثيرًا ولكنهم غير قادرين على إقناع العالم بها .. بينما هناك أناس لا يمتلكون سوى هراء .. ولكنهم أقنعوا العالم بهرائهم .. إنه سحر التأثير يا صديق . تعلمه .. إنه سحر نافع.

قام رجل في أوائل الأربعينيات، مهندم المظهر وسمين البدن ..
قال: أنا الآن أمتلك ثلاث شركات .. وعندي منزلان .. وأسير في
رسالتي ماجستير ودكتوراه بالتوازي .. بالإضافة إلى أنني أعني أكثر
من مائة ألف متابع على كافة صفحات التواصل الاجتماعي بما
أقدم..

هنا قاطعه "نديم" سريعًا : عفواً .. هل يمكن أن تدخل في السؤال
سريعًا مراعاة لأوقات الحاضرين؟

ردَّ الرجل: أعتقد أنني لم أنتهِ بعد .. وكما أنك لا تحب أن يقطعك
أحد.. فأبسط حقوقي أن أكمل كلامي .

. تفضل .

. سؤالي هو : لماذا لست سعيدًا بعد كل ما حققته؟

وضع الرجل "ناهي" في موقف شبه محرج ، حيث أن السؤال كان
معقد الصيغة إلى حد ما . همهم نديم للحظة ، ثم قال بشفافية:

- السؤال الصحيح يوصلنا إلى الإجابة الصحيحة .. أعتقد أنك لا
تسأل السؤال الصحيح يا صديقي ... عليك أن تسأل:

كيف أشبع حبي لذاتي من مصادر داخلية وليس بالسعي إلى نيل
استحسان وإعجاب الآخرين؟

أنت تسعى دائمًا لإظهار مناقبك ونجاحاتك أمام الآخرين لأنه

بداخلك حاجة دفينة إلى الحب..وحيث أنك غير قادر على إشباع هذه الحاجة من داخلك..لذا تلجأ لنيلها من الخارج عن طريق إظهار نجاحاتك باستمرار أمام الجميع وتسعد بمدحهم لها .. وتحزن عندما ينتقدك أو يقلل منك أحد .. تحتاج أن تحب نفسك أكثر وتهتم بها أكثر وألا تربط شعورك الإيجابي تجاهها بإعجاب الآخرين بك ... ولكن أن تحبها لأنها نفسك العظيمة المتميزة .. بدون شروط .

إن سيكولوجية تقدير الذات تبنى على احترامها لنفسها .. دون إنجازات أو مناقب .. فأنت لست إنجازاتك ولا دخلك ولا شهادتك ولا جمهورك .. أنت نفخة من الله .. أنت الروح الراقية بأخلاقك وتعاملاتك وسمعتك .. أنت أنت.

ربما يقدر ويوزن الناس الناس بممتلكاتهم وصورتهم الاجتماعية...ولكن الحقيقة أن ما يتبقى دائماً هو أخلاقك وسمعتك وثقلك العلمي والمعرفي .

أحب نفسك أكثر .. وامنحها مزيداً من الاهتمام والتوازن. السعادة تأتي من أن تعيش حياتك بذاتك العليا الراقية .. ذاتك المتصلة بروح الله.. ذات القمة والراقي .

رفع أحدهم يده مبادرًا طالبًا السؤال الأول قائلا : دكتور ناهي.. أنا شاب عاجز... أعاني من ضعف الهمّة وضياع الإرادة .. حاولت مئات المرات أن أتغير وأقلع عن عاداتي السلبية وأغير من ذاتي ولكنني دائمًا أفشل فشلاً ذريعًا. لقد يئست من التغيير... لقد حضرت كل محاضرات التطوير الذاتي وسمعت كل المدربين والدعاة ولكن بلا جدوى... يبدو أنني مريض... ومرضي ليس له علاج أبدًا.. هل أنتحر؟

أشفق ناهي على الشاب .. ناهي الذي ما زالت علبة سيجار King تلعب في حقيبة حاسوبه الشخصي .. ناهي الذي للتو أقلع Edward عن التدخين منذ عشرة أيام فقط .. يكافح ليصمد .. ويحارب ليستمر .. آه من عذابات التغيير وصعوبته .. تعاطف مع الشاب وشعر بما يشعر به .. كأنه يحدثه عن نفسه! كان لا يخشى أي سؤال على الإطلاق .. إلا عندما يسأله أحدهم عن الإقلاع وترك التدخين!

رد "ناهي" بغتة وبعلو صوته:

- نعم عليك أن تنتحر!!!

صُعق الشاب بهذا الرد المفاجئ والصادم ، وكأنَّ أحدهم ضرب رأسه من الخلف بمجرقة . لم تستمر صدمة الشاب كثيرًا حتى أكمل "ناهي" بطمأنة :

- لقد صار عقلك باليًا .. وأصبحت روحك هزيلة .. وتفتت قلبك إلى حطام .. أما جسدك فلم يعد يسعك كما أنت. عليك أن تنتحر وتقتل

هذا الإنسان الذي يعيش بداخلك الآن وتكمل رحلتك في الحياة بإنسان جديد كليًا. إن ما تحتاج أن تفعله أشبه بعملية إعادة التشغيل .. Restart .. التي نقوم بها مع الحاسوب أو الهاتف عندما يتعطل عن العمل ويصبح غير قادر على أدائه مهامه بالشكل المطلوب . اذهب بعيدًا .. بعيدًا جدًا .. وانعزل عن عالمك الحالي .. لتتفكر وتغسل روحك وتزلزل كيائك ليستفيق من نومه ويتحرر من قيوده الفكرية والقلبية. هكذا يشرع الله لنا العديد من الفرص التي من شأنها إعادة التجديد من جديد ، مثل شهر رمضان والعمرة والحج وغيرها ... فإذا نظرت إلى القاسم المشترك بين هذه الفرص .. ستجد أنها ما هي إلا عمليات إعادة تشغيل لنفسك من جديد . نظام يوم مختلف .. إرهاق .. تعب ... خلوة ... دعاء .. بكاء ... قلة نوم ... قيام ... إنها زلازل عنيفة لكل شيء حتى تفيق وتتجدد وتبدأ بداية جديدة. لا حل لك سوى هذا.. أن تثور من جديد من مكان جديد بروح جديدة. أنصحك أن تبتعد.. تسافر.. تختلي كثيرًا بنفسك ... خذ إجازة لنفسك .. ليس للاسترخاء والترفيه ... ولكن للتجديد والمراجعة ... في هذه الإجازة افعل ثلاثة أشياء:

1. اكتب رؤيتك .. رسالتك .. أهدافك .. غايتك في الحياة.

2. تأمل كثيرًا في الكون .. الحياة .. الناس.

3. اقرأ كتب الحكمة والنجاح

لاحظ أنني لم أنصحك بأي إجراء تصحيحي لشيء سلبي...فمجرد التفكير في مقاومة السلبيات والعادات يزيد من قوتها وتوغلها عليك. إننا نحتاج التحلية والتجديد .. وهي بدورها ستقوم بدور التحلية لاحقاً. لا تقاوم ... دع هذه الشرور تمر بسلام بدفعها بالخير والصفاء والصدق مع ذاتك. لاحظ أن خطواتي لا تعمل إلا على عقلك

وقلبك فقط .. فهما المنشأ لكل تغيير ... أردت بالكتابة أن أساعدك على استخراج أعماقك .. وأردت بالتأمل أن أشحذ روحك وسلامك الداخلي واتساقك مع الله والكون .. وأردت بالقراءة شحن عقلك وتجديد خلاياه الصدئة. هكذا تحتاج إلى خطوات بسيطة سهلة في أول طريق تجديدك... رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة . إنها ثورة هادئة وليست عارمة كما يفعل كثير من الطامحين ، وتكون النتيجة الفشل وعودة نفوسهم إلى أسوأ مما كانوا عليه.

تمهل وخذها بروية.

كانت هذه الإجابة هي ما فعله ناهي بالضبط ليبدأ رحلة الإقلاع عن التدخين!

أخذ ناهي يحدث نفسه : يا الله! ما أضعفني وما أنقصني! إن كل شيء على ما يرام في حياتي إلا حب هذا الدخان اللعين. كم أشعر بالتناقض العجيب في بعض الأحيان .. كيف لأستاذ أن يجيب سائله بأشد ما يعاني منه! يا رب أعني على الإقلاع .. إنها المرة السابعة التي أقرر فيها التوقف ولا أمل! ها قد جربت الانتحار الإيجابي وأراه يبدأ في التأثير .. ماذا لو عرف الناس عني ذلك؟ أليس السائد هو "إذا بليتتم فاستتروا" .. ولكن إلى متى سأظل أستتر؟ لماذا باطني ليس شفافاً ليكون هو ظاهري؟ عهدتك جريئاً مباشراً.. لماذا أنت جبان ضعيف هنا؟ متى سأتححرر من القيد؟ إلى أي مدى سأظل أخشى سؤال التدخين؟ أنا لست حرّاً.. نعم أنا عبد أسير.

قاطع شاب ثلاثيني أنيق المظهر عذابات ناهي بتهتهة : أحلم بأن أبدأ مشروعاً جديداً في عالم العمل الحر .. ولكنني خائف وقلق من المخاطرة..ماذا أفعل لأقهر ذلك الخوف وأبدأ ؟

رد "نديم" متنهداً بنبرة ال "لم لا؟" :

- لماذا تريد أن تقهر ذلك الخوف؟ ألا تعلم أنه صديقك وأفضل رفقاء رحلتك؟

تعجب الشاب في ذهول:

- عفواً .. لا أفهم مغزى سؤالك.

قال د.ناهي :

- كونك خائفاً من خوض التجربة .. فهذا يعني أنها تجربة تستحق المخاطرة...يعني أنها صعبة .. متحدية .. عتيدة .. يعني أنها ستغيرك وتطورك وتصنع منك إنساناً جديداً أفضل مما أنت عليه الآن !

نزل "ناهي" من مسرحه لأول مرة منذ بدء المحاضرة متحركاً بتؤدة تجاه السائل ويده اليسرى في جيبه:

- هذا الخوف إشارة ودليل .. هذا الخوف موجود ليدلك على الطريق ويجعلك يقظاً حياً دائماً تجاه قراراتك وخياراتك ... هذا الخوف دليل وعيك واستفاقتك ... لا تقهره .. ولكن تعايش معه .. أنت تعلم بقرارة نفسك أنك تمتلك موهبة عظيمة وشغفاً جنونياً وحلقاً جميلاً في مجال ما.. وتعلم بداخلك أنك خلقت على هذا الكوكب لتعيش هذه الموهبة وهذا الحلم .. ويرقص قلبك طرباً عندما تفعل هذا الشيء وتمارسه...وتعرف أنه لا بديل أمامك سوى القفز إلى عالم العمل الحر لكي تدب الحياة في أوصال حلمك وتكشف كنوزك الدفينة للعالم .. إلا أن العائق دائماً أبداً الذي يوقفك ويكبلك .. هو "الخوف" .. ربما على الامتيازات الوظيفية أو الرزق أو الوضع الاجتماعي .. أو ربما من المجهول ومن الفشل ..! أياً كان سببه.. فهو خوف قاتل لحلمك وساجن لموهبتك إذا لم تصاحبه.

إذن يبقى السؤال : كيف تتعايش مع هذا الخوف؟ .. إليك ثلاثية عنيفة :

أولاً: خذ جولة بالهيلوكبتر . أحياناً لا يمكنك أن ترى الصورة كاملة إلا إذا ابتعدت عنها وحلقت فوقها خارج الإطار . فجوهر الأمر يا صديقي ليس " أنك تحب شيئاً وتريد أن تفعله" .. أو " أن العمل الحر ممتع وسيحررك من قيود الوظيفة " .. أو " أن دخلك سيكون بلا سقف وستكون غنياً"!! كل هذه أسباب ودوافع جميلة لخوض

التجربة .. ولكن الأمر له بعد أعمق من ذلك..!

فعندما يتعلق الأمر بإجابة سؤال : لماذا أنا هنا على هذه الأرض؟ ما رسالتي؟ لماذا أنا هنا؟ .. فإنها مسألة تحديد مصير! فأنت لست هنا بالصدفة .. وليست صدفة أيضًا أنك تحب ذلك الشيء وتمتلك موهبة فيه .. فتركيبتك الداخلية ليست عبثية ...

{أَفَحَسِبْتُمْ أَنَّمَا خَلَقْنَاكُمْ عَبَثًا} !!

فلقد أودع خالقك فيك هذه الموهبة لأنه يريدك أن تستغلها وتفيد وتنفع بها .. ففيها سعادتك ورسالتك وشغفك وسبب وجودك!.. ستكون أفضل إنسان يمكن أن تكونه .. إذا فعلت ذلك الشيء ! إذن فكيف سيضيعك خالقك إذا قررت أن تخوض طريقاً لتؤدي فيه رسالتك وتعيش شغف كالذي أودعه بداخلك؟ هل سيتركك تفشل وتنهار ولن يسخر لك كونه الذي خلقه لك؟.... خلق في آفاق هذه الأسئلة يا صديقي وستنقلب المعادلة تمامًا!

ثانيًا: تفهم ميتافيزيقا الرزق. لست واعظاً لأسرد لك الآيات والأحاديث التي تضمن الرزق لك .. فأنت تعلمها جميعاً وتسمعها كثيرًا.. ولكن ليس بالضرورة تعتقدها!.. فاعتقادك بمبدأ يجعلك تتصرف بناءً عليه لا أن تتجاهله. أنت تخاف العمل الحر لأنك تخشى من الإفلاس وانتهيار حياتك المالية ويخيم عليك شبح عدم القدرة على دفع التزاماتك الشهرية.. وما يطمئنك الآن هو شركتك أو وزارتك التي تضمن لك الرزق الدائم الثابت المستقر .. أليس كذلك؟.. ناسيًا أن هذه الشركة/الوزارة ماهي إلا وسيط (دليفري) للرزق من المصدر الرئيسي .. الرزاق الكريم!! أيهما تضمن استقرار عطائه؟؟

لو تأملت في هذه النظرة .. ستجد أن العمل الحر هو أضمن مصادر

الرزق استقرارًا لأنك تتعامل مباشرة مع مالك خزائن السماوات والأرض دون وسيط قد يخضم منك أو يلغي نصيبك! .. أنا لا أتحدث هنا بمنطق إيماني .. ولكنه في نظري منطق إداري تخطيطي وعلمي لأقصى درجة!! . حياة العمل الحر هي حياة ذلك الطير الذي يستيقظ كل صباح نشيطاً سعيداً يطير سعيًا بكل قوته بحثاً عن الرزق ولا يعود كل يوم إلا وبطنه ممتلئة فوق ما يريد لينام مستريحاً مطمئناً .. وإن سألته قلقاً: وماذا عن رزق الغد؟ .. سيضحك مندهشاً من قلقك الغريب وتوجسك المريب!.. تفكر كثيراً في ذلك.. وسينتحر الخوف بداخلك لتصل إلى المرحلة العظيمة Fearlessness "اللاخوف".

ثالثاً : صاحب المجانين... فإذا جالست العقلاء الخائفين عشاق الوظائف والاستقرار الموهوم .. حكمت على نفسك بالتعقل مدى الحياة ! ولكن تكفيك محادثة واحدة مع أحد المجانين لترى العالم بشكل جديد . ستشعر بلهيب المغامرة يملؤك.. وكأن جرساً داخلياً يدق بداخلك صارخاً : صديقك في الإنسانية فعلها.. ماذا ينقصك لكي لا تفعلها؟ ... سيرسم لك هؤلاء احتمالاً قوياً بنجاح قفزتك.. ستشعر بألفة قرارك لا بغرابته.. إلى أن يتحول جنونك الوليد إلى حالة تعقلك الجديد!

ختم "ناهي" :

. وأخيراً لا تفكر ولا تحلل كثيراً لتصل إلى مرحلة الشلل من كثرة التحليل Paralysis by Analysis . إن هذا القرار قرار حدسي وروحي بامتياز لا دخل للعقل فيه .. وكأن العقل لوحة مستقبلية لا فاعلة فيه.. خطط كما تشاء .. احسب كما تشاء .. أمن نفسك كما تشاء... ستأتيك لحظات وظروف لن ينفعك فيها.. إلا التفكير والتأمل فيما سبق . إنها حقاً قفزة الموت ... لخوفك!

عاجل "ناهي" جمهوره باستراحة خاطفة لمدة خمس دقائق لفك الأرجل مؤكداً على الجميع البقاء في القاعة حيث أنه سيبدأ مباشرة بعد الدقيقة الخامسة.

جلس على الكرسي الطويل الذي لا يحبه .. برق في رأسه خطفة عن الثلاثي الذي يجلس في مؤخرة القاعة ، لفت رأسه لهم وكانوا يقهقون لشاشة هاتف صديقهم الجالس وسطهم . وهنا عاد ذهنه للرسالة الهاتفية المبعوثة له في الاستراحة الأولى ، قال في نفسه ألا يمكن أن يكون هؤلاء المشاغبون هم المتهمون بارسال هذه الرسالة؟ كظم ناهي غيظه للمرة الثانية وقرر في قرارة نفسه ان يتجاهل هذه الخواطر الظنية السيئة.

أخرج هاتفه من جيبه ليتجول بسبابته في عويلم الفيس بوك المجنون .. كان لا يتصفحها إلا كفاصل ذهني ولا يركز كثيراً في منشورات الآخرين .. يظهر منشور تلو الآخر ..

Mohamed Hassan is feeling Bad

سيارة مصطدمة في حادث مروع (اللعنة على رعب الحسد الذي جعل الناس تشارك مصائبها مع العالم!!!)

صورة أب يحمل طفله معلقاً "قرة عيني مع Emoji قلب أحمر" (شخص آخر لا يخشى الحسد محدثاً بنعم الله عليه!!!)

كان لا يستوعب بكماليته هذا التناقض الغريب في البشر حتى بعد دراسة علم النفس...إلى أن أضحى مع الوقت يرى لوحة منتظمة بإعجاز اسمها الكون.. وصار هذا التناقض البشري إبداعاً إلهياً.. يذوب

"ناهي" في عوالمه التي لا تنتهي .. قد تراه صامتاً .. إلا أن ضجيج أفكاره يتفجر كالبركان في عقله.

أفاق من خاطرته الشاردة .. وأعلن : أهلاً مرة أخرى .. السؤال رقم 19 ؟

قامت شابة حزينة .. بدت هالات عينيها منطفئة وتخبي في ذاتها ما لا تريد قوله.. تلعثمت متسائلة : كيف أتخلص من التفكير السلبي ؟

تحرك "ناهي" تجاه حقيبتة على المسرح..وأخرج منها ليمونة!
طلب من جميع الحضور أن يتبعوا التعليمات معه في هذا المشهد قائلاً:

- الآن سأكل هذه الليمونة وأمضغها بقوة في فمي .. المطلوب منكم أن تتخيلوا معي بعقولكم أنكم تأكلونها معي .. فقط ضعوا الفكرة في أذهانكم وأنتم تنظرون إليّ .. كأنكم تمضغون معي في عين أذهانكم.

بدأ "ناهي" فعلاً في قضم نصف الليمونة تقريباً في فمه ويمضغها بقوة شديدة ... علا استياء واشمئزاز شديد على وجه كل الحاضرين عندما تخيلوا الفكرة .. كان وجه "ناهي" أشبه بأخطبوط منكمش يموت من الجوع .. عيناه مغمضتان كأن الشمس واقفة أمامها .

كانت لقطة مشمزة مقرفة صعبة بامتياز .. وكأن الشابة قد ندمت على هذا السؤال العنيف.

تفل "ناهي" الليمونة .. ثم قال بتأوه :

- طعمها لذيذ حقاً ! ما شعوركم الآن؟

ردّ الجميع من أماكن مختلفة : اشمئزاز .. اختناق .. موت .. مزاولة ..
انقطاع شهية ..

- جيد ... لماذا تشعرون كذلك رغم أنكم لم تأكلوا شيئاً معي؟

سكت الجميع وكأنهم لم يفهموا المقصود!

قال "ناهي" :

- هذه هي قوة الفكرة .. مجرد أن وضعت الفكرة في رأسكم .. فإنها سيطرت على مشاعركم وحالتكم النفسية وشهيتكم .. ومن شدة تركيزكم على بشاعة الفكرة فتعاملت أجسامكم معها على أنها حقيقة .. فلم يعد هناك فرق بين ردة فعلي الفسيولوجية وردود أفعالكم أنتم .. ويكأنكم أكلتم الليمونة معي بالضبط...! .. فأنتم لم تأكلوا الليمونة .. أنتم فكرتم أنكم تأكلون الليمونة ! لقد تأثرتم سلباً بوهم خيالي .

تأمل الجمهور في صمت ما سيقوله "ناهي" :

- كذلك التفكير السلبي .. إنه وهم خيالي .. إما تأمل نادم على ماض أليم .. أو تدبر قلق على مستقبل بعيد .. أنت تدمرين حياتك عندما تفكرين بشكل سلبي تجاه أي شيء .. إنه دمار للفكر والجسم والروح .. والتخلص منه مفتاحه أبسط مما تتخيلين... لا يوجد سحر هنا ... إنه المنطق ولا شيء غيره!

كتب "ناهي" على الفليب شارت :

التفكير السلبي = فراغ .

- لا يمكن لأي فكرة سلبية أن تدخل عقلك إلا إذا كان فارغاً من

نظيرتها الإيجابية. فالعقل لا بد أن يمتلئ ! .. وعندما تغيب العظائم والأهداف والأولويات عن شاشة عقلك... فإن التوافه والإحباطات والمخاوف ستسيطر على العرض إلى أن تصبح هي كل ما يوجد.

وهنا يتحول التفكير السلبي بالنسبة لك إلى أسلوب حياة. لذا فإن أسرع طريق هو ملء جدول يومك بالعديد من الإيجابيات من العادات النافعة والأعمال المنتجة في طريق المعالي والأهداف. لا أعرف شخصاً مشغولاً بالإنجاز ويفكر بسلبية.. فهو ليس لديه ذلك الوقت ليلوم الظروف أو يحبط أو يشعر بضغط أو غضب .. لأنه مشغول بحل المشكلات ودحض الظروف والتحرك الفعال تجاه ما يريد.

اغمر عقلتك بالإيجابية بالاستماع والقراءة والتحدث مع أصحاب الهمم .. لا تتركي مكاناً فارغاً لأشباح الخوف والقلق تتخلله.

فكرة أكل ليمونة غيرت الحالة المزاجية لأربعين شخصية في نصف دقيقة .. فما بالك بمحاضرة إيجابية .. أو كتاب ملهم .. أو فيديو مؤثر يرفع طاقتك وحماسك؟! وأن يكون ذلك أسلوب حياة مستمر بشكل يومي أو حتى أسبوعي؟

الأهم هو الاستمرار على ذلك فترات طويلة إلى أن يصبح أسلوب حياة وطريقة عيش.

تذكري :

عندما تتوقفين عن التفكير فيما تريدين... فإن ما لا تريدين سيقود المشهد دائماً

إنها نظرة واحدة تكفيك لتدرك الحقيقة!

ما زالت هذه الجملة ترن في أذن الحضور عندما قالها ناهي في بداية الأوديسا عن سر النجاح الأزلي المتواجد في الحقيقة... أي نظرة يقصد وأي حقيقة يعني؟

تساءل طالب جامعي بصوت رفيع النغمة : كيف أذاكر وأدرس بكفاءة وتركيز لأحقق أعلى النتائج في الاختبارات؟

سأل "ناهي" : كم طالبًا هنا؟

رفع خمسة عشر حاضرًا أيديهم بحماس.

- رائع! تستحق جائزة على سؤالك يا رفيقي..ستفيد به الكثيرون هنا.

ابتسم الشاب بانتشاء.

تحدث "ناهي" بعد أن زفر بخفة:

- أولاً: نم جيدًا. المعلومات التي تقرأها أو تسمعها لا تختزن مباشرة في ذاكرتك طويلة المدى ، ولكنها تختزن في جزء من العقل يسمى ولكي تنتقل المعلومات من هذا الجزء إلى الـ Hippocampus المسؤول عن الذاكرة طويلة المدى..فعليك Cerebral Cortex بالنوم ! .. النوم يقوم بعملية إعادة أرشفة للمعلومات ونقلها لتثبت دائمًا. فلا تحاول أن تضحي بالنوم على حساب الثبات المعلوماتي بحجة مذاكرة أكبر كم ممكن قبل الامتحانات. النوم وسيلة نجاح!

ثانيًا: مزق الكتاب ، أي قسمه إلى أجزاء صغيرة واربطها بأيام

للمذاكرة.. فالكتب الكبيرة لها تأثير ضاغط على النفس .. كلما نظرت إلى الكتاب خفت وتوجست.. ولكن عندما يتحول إلى "كتيبات" أو مذكرات صغيرة فإنه سيكون أسهل وأدعى للنفس أن تقبل على استكشافه.

ثالثاً : استخدم كل الحواس. لدي مجموعة من الأخبار السيئة هنا :

أنت تتذكر 10% فقط مما ترى..

وتتذكر 20% فقط مما تسمع ..

وتتذكر 50% فقط مما ترى وتسمع ..

ولكن إذا أردت أن تتذكر أكثر من 80% من المعلومات عليك أن تفعل التالي:

عليك أن تعيش المعلومات!

- كيف؟

أي أن تستخدم كل حواسك لتعيش المعلومة .. اكتبها .. ارسمها .. اقرأها .. حولها لخرائط ذهنية .. علقها على الحائط .. اشرحها لزميل .. فكر فيها وافهمها .. اربطها بأفلام وثائقية أو فيديوهات على يوتيوب... اربطها بموقف في حياتك... أو ممارسة يومية... هكذا تعيش المعلومة ولا تنسى .

رابعاً : ارسم . العقل يستوعب الصور بسرعة أكبر 60000 مرة من النص. وهذا يفسر انتشار الانفوجرافيك في عالم التواصل المعلوماتي اليوم .. فنحن نعيش في عالم بصري بامتياز . حول المعلومات المكتوبة إلى رسومات .. جداول .. مقارنات .. خرائط ..

قصص بصرية ... ملصقات ملونة...ستثبت أكثر بالتأكيد.

خامسًا : نَوَّغ ما تدرسه خلال اليوم . معامِل الانتباه الذهني للإنسان قد وصل إلى أقل من خمس دقائق! أي أن العقل يبحث دائمًا عن مشتت جديد وتنوع مختلف كل خمس دقائق .. لقد أصبح يمل سريعًا جدًا.. ولذلك صار لزامًا أن تشبع جموحه للتنوع بأن تعدد محتواك الدراسي لكي لا تمل وتبقي عقلك مأسورًا معك طيلة فترة دراستك.

سادسًا : اعرف جيدًا كيف سيأتي اختبارك! . هذه سقطة كبيرة يقع فيها أغلب من لديه اختبار وهو جهله بآلية الاختبار ... لأن طريقة الاختبار بلا شك ستحدد طريقة المذاكرة.

أسئلة الاختيارات ... تحتاج دراسة سريعة وقراءة عامة للموضوع وفهمًا أكثر من الحفظ.

أسئلة السرد والإجابات الطويلة .. تحتاج حفظًا وتلخيصًا لل فقرات والأفكار بصيغة منظمة.

أسئلة تفسير وتعليل الأسباب .. تحتاج فهمًا لأسباب كل شيء.

أسئلة التعريفات .. تحتاج حفظًا كاملاً لكل تعريف.

وهكذا...

سابعًا : حافظ على مشاعرك. لتكن مشاعرك الإيجابية مرتفعة دائمًا .. التفاؤل بالنتائج وروح الإنجاز تساعد عقلك على إفراز الدوبامين الذي يدعم الذاكرة ويرفع مستوى رغبتك للإنجاز والذاكرة أكثر .. وكلما أنجزت أكثر .. كلما رغبت أن تنجز أكثر . أما استماع الأخبار السلبية ومخالطة المتشائمين تجعلك متوترًا بإفراز هرمون

الأدرينالين الذي يلغي ما تعلمت ويجعل عقلك العاطفي مشتتاً مما
ينسي عقلك المنطقي أي شيء مما درست.

شكر الشاب "ناهي" بعد هذه الوجبة الدسمة من العلم الراقى
المنظم.

قناة محبي الكتب على التليجرام

افتقد ناهي مساعدته أسامة الذي اعتاد مؤخراً على الغياب عن حضور المحاضرة .. فقط يطل في الاستراحة سريعاً ثم يتبخر .. كان يحضر بحرص شديد في البدايات .. يحتاجه ناهي دائماً ليخبره بأي شيء طارئ أو متابعة أعماله ونقل ردود الأفعال له .. شعر ناهي بضيق من هذا الغياب المتكرر وقرر أنه سيحدثه في الاستراحة القادمة.

سألت سيدة بيضاء تتشح بالسواد في منتصف الثلاثينات : أنا غير قادرة على السيطرة على أبنائي .. فهم عنيدون مزعجون صعب المراس .. كيف أربي أبنائي بشكل صحيح؟ كيف أتحكم فيهم وأسيطر على تصرفاتهم؟

أجاب "ناهي":

- هذه هي الكارثة !! أن نسعى إلى التحكم والسيطرة عليهم دائماً .. وتكون النتيجة الحتمية هي التمرد والعناد والرفض والمقاومة !!

كل ما يفعله أبناؤنا ما هو إلا مرآة حساسة لما نفعله نحن .. إنهم امتدادنا الأصيل في هذا العالم .

إجابة سؤالك تكمن في تغيير صياغته ليكون : كيف أمنح أبنائي مزيداً من الحرية وأفسح لهم مجالاً أوسع للإبداع والتفكير والتأمل ؟

فأنت لا تريدين المشاركة في جريمة قتل ذكائهم الحدسي وبوصلتهم الفطرية .. دعي إنسانيتهم تتجلى وفضولهم المتوحش

ليقود حياتهم تحت رقابتك وحمايتك.

لو كان لدي الوقت الكافي لأسهبت في شرح أداة الكوتشنج للوالدين.. ولكنني سأضع لك خطوطاً عريضة للانطلاق باستخدام فن الأسئلة مع الأبناء .

فالأسئلة تحفز العقل على التفكير والبحث والتساؤل .. إنها تمكنهم بطريقتهم بدلاً من أن تشكلهم بطريقتك .. في اللحظة التي تجددين فيها نفسك ستنصحين وتوجهين وتوبخين .. أسألي واستفسري وأعملي ذكاءهم .

بالطبع .. لا غنى عن التوجيه وغرس القيم بالقصص والنصح التربوي المستمر .. ولكن بالتوازي مع مساعدتهم على التفكير وحل مشكلاتهم بأنفسهم .. اكتبي هذه الأسئلة كبداية:

• ما الموضوع؟ ما المشكلة؟

• ما رأيك في هذا الأمر؟

• لو كنت مكاني ماذا ستفعل؟

• ما الأسباب؟

• لماذا تعتقد ذلك؟

• ماذا تشعر تجاه ذلك؟

• لماذا تفكر بهذه الطريقة؟

• ما الخطوات؟

• ما الأفكار المتاحة أمامك؟ ما الحلول؟

• ماذا ستفعل؟ ما قرارك؟

• إلام وصلت بعد كل ذلك؟ ما الاستنتاج؟

وعليك أن تسألني هذه الأسئلة بذكاء .. إليك قواعد بسيطة :

1. لا تخبر ابنك / بنتك أنك تقوم بعمل كوتشنج له.
2. انتهز واستغل واخلق الفرص لعمل الكوتشنج للأبناء.
3. اجعل أبناءك يستنتجون القيم التي تريد إيصالها من خلال المحادثة.
4. اجعل الأسئلة لا تبدو أسئلة .. اجعلها محادثة أصدقاء وليس استجواباً .
5. أظهر تقديرك وتشجيعك لأي شيء إيجابي يقوله الابن .. بكلمات تشجيعية مثل (ممتاز . رائع . أحسنت).
6. لا توبخ الابن إذا تحدث في اتجاه خاطيء .. أكمل المحادثة وثق في مسار الكوتشنج أنه سيصل إلى الإجابة .
7. لا تسأل أسئلة موجهة .. ولا تسأل أكثر من سؤالين في المرة .. واجعل أسئلتك واسعة وليست ضيقة.

كانت عينا "ناهي" تتأملان المكان في فضول بين الفينة والأخرى ..
 يحب أن يعيش التجربة بكل تفاصيلها .. رائحة الأجواء .. أثاث
 القاعة .. طباع البشر وتعبيراتهم المتناقضة .. كان دقيقاً إلى حد
 الهلاك .. إلا أنه يستمتع بهذا الإرهاق اللذيذ.. يعشق مصطلح
 أي تقديس اللحظة والتجربة.. لا يفكر Savouring the Experience
 كثيراً فيما مضى ولا فيما هو آتٍ .. كان حاضراً كالشمس في صيف
 آب إلا من خواطره التي تجتاح عقله كل هنيهة .. يتبقى ساعتان
 على إنتهاء الأوديسا .. وطال تأخر الشيخ أبو عارف و يبدو أنه
 سيطول معه عذاب الانتظار !

تساءلت فتاة بصوت منخفض مرتعش: كيف يمكن أن أزيد من ثقتي
 بنفسي؟ لم تخرج منها كلمة "ثقتي" بشكل واضح.

استقر "ناهي" في منتصف المسرح بثبات المايسترو قبل بدء
 الأوركسترا .. قال :

- من الخطأ إطلاق الثقة بالنفس بشكل عام. بمعنى أنه لا يوجد
 شخص عالى الثقة بالنفس على الإطلاق .. فتمة جوانب معينة ترتفع
 فيها الثقة وأخرى تنخفض فيها. لكي تثقي في شيء .. عليك أن
 تعرفيه أولاً :

هل تعرفين نفسك بالشكل الكافي ؟

هل تعرفين مواهبك ونقاط قوتك وقيمك ؟

هل تدركين طباعك وصفاتك ومميزاتك؟

بقدر وعيك الداخلي .. بقدر ما ستكون ثقتك ... إنها الأصالة الذاتية
في أبهى صورها.. أن تصلي إلى مرحلة الاعتزاز بنفسك والإيمان بها
مستندة إلى إدراكك لها بكل تفاصيلها.

ابدئي رحلة البحث عن ذاتك أولاً بالتجارب والاحتكاك وخوض
مشروعات تعلم وعمل جديدة في حياتك.

لا تبحي عن الثقة بنفسك .. ولكن ابحي عن نفسك أولاً.

تحركي لمعرفة ذاتك .. وستتجلى ثقتك بنفسك تلقائيًا.

قام شاب غاضب كان قد تبينه "ناهي" من بداية المحاضرة...جالسًا في المقعد الأخير مربعًا ذراعيه يرمق "ناهي" بعينين مرتختيتين مستخفتين بكل إجابة يسمعها ... بدا مكتئبًا مشمئزًا كأنما يقضي عقوبة بحضور الأدويسا... صاح بصوت مشروخ : عفوا مع كامل احترامي .. أنتم بائعو وهم .. هذه التنمية البشرية والمحاضرات تضييع للوقت .. كلام فاضي... دائما تنشرون الأفكار ولا أحد يتغير.. أتابع عشرات المدربين ولم يتغير شيء في حياتي أبدًا .. كفاكم ضحكًا على العالم !!!

اندهش الجميع بوقاحة ذلك الشاب المهندس وسطهم . أراد بعضهم القيام بلكمه تهذيبيًا له وفرضه على احترام د.نديم والذي كان ثابتاً محله مبتسمًا ابتسامته المستفزة . كثرت همهمات الحاضرين بينما يترقبون الرد .

رد "ناهي" بلكمة على الهواء:

- نعم !! أنت محق !!

هي وهم ..

ما لم تحول ما سمعت .. إلى فعل في حياتك.

نعم !!

هي تضييع للوقت ..

ما لم تطبق الأفكار وترسم عادات يومية لها.

نعم !!

ستتابع مئات المدربين .. ولن يتغير شيء في حياتك ..

لأن أقصى دور المدرب هو مشاركة أفكاره معك ..

أما العبء والثقل الأكبر هو عليك، إما أن تختار طريق الاستماع فقط أو طريق العمل.

تابع "ناهي" وكان يسدد لكلماته بلياقةٍ شديدة الأدب:

- إن كل علوم تطوير الذات ستأتيك دائمًا على شكل أفكار من كتب أو محاضرات أو برامج تدريبية أو حتى جلسات كوتشينج. لقد انتهى زمن السحرة يا صديقي .. أنت ساحر حياتك .. أنت المغير .. أنت المحدد للنتائج والمصائر .. "بل الإنسان على نفسه بصيرة ولو ألقى معاذيره". قضي الأمر.

إن الوهم الحقيقي هو الظن أن التغيير يحدث صدفة أو بأمر غامض غريب .. إنه درب العمل .. العمل فقط.

ثم قال مستدركاً :

- أنا أتفهم أن كثيرًا من الدخلاء على المجال قد أساءوا له بنقص علمهم وضعف أساليبهم.. ولكن التعميم عمى .. وكما أن في كل مجال الجيد والرديء .. فكذلك الحال في هذا المجال.

وبما أن الحكم على الشيء فرع عن تصوره .. فأولى بك أن تطلع بشكل أوسع ومن ثم تطبق ما سمعت في حياتك وتقيس النتائج..
وإلا تبغض كل ما تسمع!

استمع الشاب بلا رد يذكر وانكمش وجهه وسط الحاضرين..

جثم صمت مزعج على القاعة بعد الإجابة .

قتل "ناهي" الصمت بحماس :

- عشر دقائق راحة ثم نعود لنكمل الأوديسا!

صفق الحضور بقوة.

الاستراحة الثانية

قام الناس من مقاعدهم وعادوا جميعهم إلى المحادثات والتي لم تخلُ من:

إنه رجل عبقرى!

كم استفدتُ جدًّا من هذا الرجل!

د.ناهي ليس له مثيل .. فعلاً غير حياتى!

لم تطل تلك المحادثات حين انقضى الحاضرون على البوفيه المفتوح.. استبدلت أصوات الكلام المتناثر بأصوات تراطم وتخابط الأطباق والملاعق . خرج بعد الحضور من القاعة للصلاة . ناهى لم يذهب إلى الطعام ، حيث كان يكره الزحام والاحتكاك وسط البشر . كان يتبع قاعدة :

Leaders eat last !

اجتاز الردهة المؤدية إلى غرفة الاستراحة .. فتح حاسوبه ثم قسم الرسائل على صفحة فيسبوك الرسمية الخاصة به.. ليكتب الإجابة على سؤال الشاب صاحب الورقة الخفية .. كان يكتب بطريقة "كمنت شسيب" دون أن ينظر إلى لوحة المفاتيح ... تعلمها منذ أن كان في دراسته الإعدادية .. كتب مسترسلاً:

أهلاً بك صديقى هانى،

أقدر مجيئك اليوم لى لتعطينى ورقتك وتسالنى سؤالك. أسأل الله أن يجعلنى سبباً فى حل مشكلتك.

مشاهدة المواد الإباحية = إدمان !

ورغم أنك لا تدخل جسمك أي مادة ..فهو إدمان مزمن بمعنى الكلمة..
أي أنه يحدث تغييرًا كيميائيًا داخل جسدك مع الاستمرار في هذا
الفعل.. يحدث إرهاق شديد لإفراز الدوبامين في عقلك مما يقلل
تركيزه بشدة .. مما يورث إحساسًا بالاشمئزاز والقرف وضيق النفس
لفترة طويلة بعدها..لأن الدوماين مسؤول عن مشاعر السعادة
والانتشاء.

يوجد خمس خطوات للتخلص من هذا الإدمان للأبد :

أولاً: اعرف العواقب واغرسها في مخيلتك دائماً.

إن الآثار السلبية المدمرة لهذا الإدمان لا تعد ولا تحصى .. ربما قد
تعرف بعضها... ولكنك لا تعرف الخفي وغير المعروف منها .. ما
سأقوله لك مبني على دراسات علمية وأبحاث وتجارب طبية
ونفسية ... دعني أخبرك عنها في النقاط التالية :

1. تبلد المشاعر والأحاسيس .

2. الإحساس المستمر بالقرف والاشمئزاز وضيق النفس.

3. ضعف التركيز .

4. تدمير تقديرِك واحترامك لذاتك مما يجرك إلى مزيد من
السلوكيات الإدمانية الأخرى مثل إدمان الطعام وكثرة النوم وربما
الأسوأ. هذا هو المعنى الحرفي لخسارة النفس.

5. رفع سقف الرضا الجنسي لديك.. فحتى عند الزواج .. ستشعر أنك
غير راضٍ بحياتك الزوجية ، وسيبدأ عقلك في البحث عن مصادر

أخرى أخطر للإشباع المدمر.

6. فقدان الرغبة في الزواج إذا كنت أعزب.

7. كلما شاهدت أكثر .. سترغب في أن تشاهد أكثر . (إدمان متسلط).

8. ضعف النظر.

9. إرهاق العقل بكثرة الإثارة البصرية ويقلل كفاءة التفكير والنواقل العصبية مما يزيد من احتمالات الأمراض العقلية مستقبلاً.

أشبع عقلك بهذه الآثار السلبية. ضعها في هاتفك لتراها كلما هتفت لك نفسك أن تشاهد هذه المواد. سجل ملاحظة صوتية مقروءة بصوت لتسمعها ... العقل مثل الإسفنجة .. سيفرز من الأوامر ما أشبعته من الأفكار .. نوعية الأفكار التي تضعها بداخله .. ستحدد نوعية الأوامر التي سيأمرك بها.

ثانيًا: اقتل المحفزات المؤدية :

لا تأتيك خواطر مشاهدة المواد الإباحية .. إلا بسبب وجود محفز أدخل هذه الخاطرة بداخل عقلك .. ربما صورة معينة .. صفحة معينة .. صديق ما .. أو ببساطة خلوتك الفارغة مع نفسك! لذلك يعد من أبسط المعينات على التوقف .. هو قطع الطريق من البداية بإزالة هذه المحفزات.

يتضمن ذلك أيضًا التخلص من أي مواد في منزلك أو أجهزتك..نظف محتواك تمامًا وهذا سيظهر مدى جديتك في الأمر. قم بتحميل برامج Block التي تحجب كل هذه المواد على الإنترنت وغيره.

صديقي ، الأمر يحتاج إلى عزيمة وإرادة منك إذا كنت جادًا فعلاً في ترك هذا العمل. وأنا أظنك كذلك وإلا ما أتيتني من أبعد المسافات لتسألني عن هذا الأمر.

ثالثاً : اشغل خيال عقلك بما ينفعك.

إن الخيال في العقل سلاح خطير؛ لأنه يمكن أن يقود إلى صور ذهنية إباحية تؤدي إلى الكثير من العادات السلبية. سيطر على هذا الخيال الجامح بالانشغال بالنافع والهام في حياتك .. املأه بالقراءة والعمل الإيجابي وذكر الله والعمل الصالح. انشغل بالعظائم وستتبحر التوافه تلقائياً.

رابعاً : ابتكر مكافآت جديدة لنفسك.

تأتي خاطرة المشاهدة في الغالب على صورة مكافأة للذات بعد إنجاز كبير. عليك أن تبحث عن آليات جديدة لتكافئ نفسك وتمتعها .. ربما ممارسة هواية تحبها.. زيارة مكان تحبه .. الجلوس مع صديق يسليك .. متع الحياة النافعة لا تنتهي إذا بحثت وأردت بقوة.

خامساً : توقف عن التركيز على "عدم المشاهدة".

خطأ خفي يقع فيه الكثيرون في بداية توقفهم هو أن أنهم يفكرون كثيراً كونهم توقفوا عن الفعل .. يذكر نفسه دائماً أنه توقف .. كأنه يقاوم شيئاً .

الصحيح هو أن تنسى الأمر برمته .. فهو جزء من الماضي وانتهى. ابدأ حياتك وغير تركيزك إلى ما تريد في حياتك ... وإذا جاءت أي فكرة سلبية.. لاحظها .. ارقبها .. ثم دعها تمر بسلام دون مقاومة ...

انشغل بما تريد وسيزول ما لا تريد. لأن ما تقاوم سيزداد شراسة في الهجوم عليك.

وقبل كل هذا وبعده .. أولاً وأخيراً .. استعن بالله ولا تعجز فهو القوي المتين الذي يعين عباده على فعل الخير ونبذ الشر .. تب واستغفر وابدأ عهداً جديداً مع خالقك .. واستعد للقاءه جيداً.

وقبل أن يغلق ناهي ال Inbox ، باغتته رسالة من هاتفه ، وكانت من نفس الرقم المجهول المرعب ، وكانت أكثر وضوحاً هذه المرة:

- يا رجل ، دعك من ذلك الهراء المثالي الذي لا يمت للواقع بصلة ، وأفد الناس بشيء أفضل من ذلك . وبالمناسبة .. أنا حاضر معك هنا!

تخيل ناهي صوت مرسل تلك الرسالة وشعر بشحنة غيظ مبعوثة من ذلك المرسل الغامض.

قرر ألا يتفاعل مع كل هذا العبث ... ليلوذ أخيراً بكتاب "عمق الحياة والموت" ليقرأ من صفحة 75 التي وضع الشريط الفاصل عندها:

- سألت الحياة الموت : لماذا يحبني الناس ويكرهونك؟

- أجاب الموت : لأنك كذبة حلوة .. أما أنا فحقيقة مرة!

- ولكنني حقا في أشياء ممتعة حقيقية؟ ألا تعتقد ذلك؟

- ثمة فرق بين ما يسعد وما يمتع! فالأول روحي دائم .. والثاني جسدي زائل.

- إذن لماذا يفضل الكثيرون ما يمتع على ما يسعد؟

- القلب يختار ما تغذيه الجوارح .. وما من جارحة تفعل أمراً إلا

بغذاء من القلب .. وما يغذيه المرء ينتصر دائما في النهاية.

تذكر ناھي الشیخ أبا عارف بعد قراءة هذه الفقرة ... فأغلق الكتاب
واتصل به في الحال لیسع رسالة إغلاق هاتف الشیخ .. كان الإتفاق
أن یحضر الأوديسا من أولها ثم یلتقيان في الاستراحات البينية لأن
وقت ناھي ضیق جدا .. فطائرته ستطير بعد الأوديسا بثلاث ساعات!
أي أنه سیخرج من القاعة إلى المطار محلقا. أين أنت يا أبا عارف؟
هكذا تمت في نفسه.

عاد "ناهي" ليضيء المسرح من جديد .. لم تعد التعليقات من نوع "أنت قدوتي" تطريه مثل أيام البدايات .. بل بالعكس صارت تثقل كاهله وتزيده همًا بحجم المسؤولية أمام نفسه ومجتمعه وربه.

التقط شاب الميكروفون ليتساءل : لقد سألت العديد من الخبراء في قرارات حياتي الهامة ودائمًا يحبطونني .. هل أستمع لرأي قلبي أم لرأي الخبراء ؟

أجاب "ناهي" :

- لا تجعل رأي شخص يحدد حجم طموحك أو مسار مشوارك.. الآراء للاسترشاد وليست بالضرورة للاتباع!. للأسف لم يتدرب العديد من الخبراء على الكوتشنج وهو مساعدة الشخص أن يصل لإجابة أسئلته بنفسه .. ولذلك فإنهم في الغالب يعطونك إجابات مبنية على تجاربهم وقصصهم والتي ليست بالضرورة تحمل في طياتها الإجابة والخيار الأمثل لك. استرشد بآرائهم واستفد منها .. ربما تدمج بينها .. تحللها .. تعدلها .. ولكن دع القرار لقلبك في النهاية .. فهو يعلم بطريقة سحرية غامضة المكان الأمثل لك.

دائمًا أقول أن القلب متصل بروحك التي هي نفخة من الله . إن صوت قلبك هو إلهام رباني لك بالأفضل لك دائمًا. فقط عليك اتباع الصوت.

ثمة نوع من المحبطين وهو المحبط الإيجابي.. الذي يحبطك دون أن يقصد .. غالبًا سيكون خبيرًا ناجحًا وذا صيت كبير فيما يقوم به..

سيفرض عليك رأيـه من تجربته وستتبع أنت رأيـه انبهارًا بهالته
واسمه .. ولكن رأيـه ليس بالضرورة هو الأصوب والأقوم لحياتك.

قال بحزم :

اسمع الجميع ، ثم اتبع صوتك.

أمسك شاب الميكروفون يبدو عليه قلة الحيلة قائلاً بنبرة حزينة :
الوقت يا د.نديم .. يضيع مني بسرعة البرق .. ينتهي الأسبوع تلو
الآخر ولم أحقق أي شيء يذكر ... كيف أستغل وقتي بأفضل طريقة
وأرتبه وأنظمه لأكون إنساناً منتجاً ؟

قال بجدية:

- مأساة الوقت أنه سلعة حتمية التوفر..بمعنى أنه لن ينتهي الوقت
يومًا مّا أو يشح أو يقل فيتهافت الناس ليشتروا الوقت من
موفريه .. الوقت لا ينذر أبداً .. وهذه هي الكارثة!

شعورك بفرضية توافر الشيء يجعلك تتعامل معه على أنه مضمون
الوجود والحدوث .. فتجد نفسك لا تعره انتباهاً و لا تقلق حيال
ضياعه أو فقدانه لأنه دائماً موجود .. إذا ضاع يوم .. فهناك "حتمًا"
يوم آخر جديد قادم .

- ولكنني بالعكس أشعر بالقلق حيال ضياع الوقت خصوصاً أنني
سألتك هذا السؤال !!

ردّ "نديم" بهدوء:

- عفواً صديقي .. أولاً: أنا ما زلت أتحدث ولم أنتهِ من إجابتي .. ثانياً:
لماذا أخذت كلامي على أنه انتقاص منك أو انتقاد لك؟ أنا أتحدث
بنبرة المفرد العامة للجميع ولا أتحدث عن شخص بعينه .. ولا أجد
في كلامي ما فيه أي إهانة أو تقليل ... لماذا أنت حساس لهذه

الدرجة؟ لماذا أنت غير آمن من داخلك وتثق فيما تقول وتفعل ؟ من قال أني أهاجمك من الأساس؟

عمّ صمت مزعج ملأ أرجاء القاعة .. وكان "نديم" عن عمد يطيل الصمت تارة لإثارة الانتباه وتارة لزيادة عمق الغموض الذي يعشق إثارته في قلوب جماهيره .

بعد صدمة الشاب الذي شعر بعجرفته ، اعتذر وجلس .

أكمل "نديم" بابتسامة :

- تقول الحكمة :

"عندما يستعد التلميذ .. يظهر الأستاذ" .

ويبدو أنك لست مستعدًا بعد يا صديقي لسماع الإجابة .. تحتاج أن تستمع لصوتك أولاً لتكون قادرًا على استماع أصوات من حولك.. ولكن إيماناً مني أن السائل له حق .. فسأخبرك بمفتاح إدارة وقتك والذي لا يعرفه سوى العظماء والمميزون الذين أنجزوا في الحياة الكثير وفي أقصر الأوقات ... فهم ينجزون في سنة ما ينجزه آخرون في خمسة بل وعشرة أحياناً .

المفتاح هو أن تعيش هذا اليوم كأنه اليوم الوحيد فقط المتاح أمامك.. لا تفكر في أي شيء آخر سوى هذا اليوم .. خطط كما تشاء وارسم مستقبلك لعشرات السنين كما تشاء .. ولكن عش هذا اليوم كأنه عملة نادرة وحدث تاريخي ربما لن يتكرر كثيرًا .. قدره .. عظمه .. اجعله أهم شيء في حياتك .. استمتع بكل لحظة فيه .

يتطلب منك ذلك وعيًا عاليًا بكل لحظة .. فأغلب الناس يعيشون يومهم بشكل تلقائي مبرمج دون تفكير في ماهية ما يقومون به ...

فيصلي لأنه اعتاد أن يصلي ويأكل لأنه اعتاد أن يأكل ويجلس مع عائلته لأنه فرض عليه .. دون أن يترىث قليلا ليراجع دوافعه ونواياه ويحول القبلة إلى غاية أسمى وإدراك أعلى بأن هذا اليوم هو أعظم نعمة منحها الله له .. فعليه أن يستغلها أفضل استغلال .. تعلم شيئاً جديداً.. طور علاقات جديدة .. افعل شيئاً مفيداً!

ولكي تعيش بهذا المعيار الجديد .. أدعوك أن تخطط أسبوعاً بأسبوع وليس يوماً بيوم .. فالأسبوع وحدة تضمن لك برمجة سبعة أيام بنظام واحد ثابت من العادات والسلوكيات الإيجابية . اكتب مهام كل يوم من الأيام السبعة مع بداية كل أسبوع .. وثبت العادات التي تريد فعلها كل أسبوع يومياً في جدولك .. وخلال الأيام ستطراً طوارئ ومتغيرات على الجدول ... فلا بأس .. تقبلها وإذا لم تنجز شيئاً مفترض الانتهاء .. حوله إلى اليوم التالي .. وهكذا ..

بمجرد أن تعيش يوماً مّا بهذه الطريقة ... ستجد دافعيتك لجعل اليوم الذي يليه بنفس الطريقة ... ستبني استمرارية مع الوقت إلى أن تصبح أسلوب حياة .

لم يلمع في ذهن "ناهي" حتى الآن سؤال يستحق جائزة السر الأزلي للنجاح .. ما زالت الحقيبة السوداء تنتظر صاحبها شامخة في صمت ..

قامت فتاة ثلاثينية بدا وجهها شاحباً مرهقاً من حزن مكنون .. كان بادياً من جفن عيناها المكسور .. قالت متلعثمة ومحرجة: كيف أجذب شريك الحياة المناسب .. أنا لم أتزوج بعد .. وانتظرت كثيراً ولا نتيجة؟

ابتسم "ناهي" وسط همهمة بعض الحاضرين .. شعرت الفتاة لحظتها بالتوتر الخانق ، وبدا على وجهها تصيب العرق الذي يلمع من جبينها. رد "نديم" وكأنه يطلق هذا الرد بمدفع في أوجه الحاضرين :

- لقد أجبت على سؤالك وأنت تطرحينه !

سكت الحاضرون فجأة وانقلبت وجوههم لوهلة .. ولقتل الصمت أردف "ناهي" :

- السبب في عدم جذبك لشريك حياتك هو أنك "انتظرت كثيراً"! .. دعيني أسألك : عندما تتذكرين موضوع شريك حياتك "المنتظر" ما المشاعر الغالبة التي تشعرين بها؟

ردّت الفتاة بتردد مفعم بالتلقائية:

- الخوف من تأخره أكثر من ذلك .. القلق .. الحزن على الوحدة ..

الضييق النفسي.

رد "نديم" :

- الآن قد وصلنا .. تذكرني دائماً أن مشاعرك هي مؤشر على نوع وكيفية عمل قانون الجذب معك. يخلط الناس دائماً بين المشاعر والأفكار .. قائلين أن المشاعر هي التي تجذب الأهداف! وهذه معلومة خاطئة.. الأفكار هي التي تجذب .. ولكن المشاعر هي مؤشر على قوة جذب الأفكار ومدى انسجام الأفكار مع الجذب لما تريدين ... كلما كانت مشاعرك إيجابية ومتفائلة... كلما كان ذلك مؤشراً أنك تفكرين أفكاراً مبهجة وساطعة .. وبالتالي فقانون الجذب يعمل معك بقوة وسيأتيك ما تريدين في "الوقت المناسب". وكلمة الوقت المناسب تجعلني أحدثك عن سبب تأخر ما تريدين .. وهو أنك "تنتظرينه كثيراً" .. أنت مستعجلة وتفكرين أفكاراً سلبية مثل:

لماذا لم يأت إلى الآن؟

لقد تأخر كثيراً !!

الأيام تمر والعمر يجري وأنا مازلت وحيدة!

ارتبط الكثير من زميلاتي ... ما الذي يتفوقون فيه عني؟!

هذه الأفكار تعكس استعجالاً على النتيجة ، وبالتالي يكون نتيجة حركتها في عقلك وخاطرك انبثاق المشاعر التي تشعرينها مثل الخوف والقلق والحزن .. وكما قلت :

المشاعر دليل نوع جذبك .. هل هو إيجابي .. أم سلبي .

إذن فالجذب بهذه الطريقة يعمل معك في اجتذاب المزيد من

الخوف والقلق والحزن والتأخر لشريك الحياة ! لأنه قانون متعادل ومحاييد .. هو فقط يجذب لك ما تفكرين فيه كثيرًا سواء كنت تريدينه أم لا ... وأنت تفكرين حيال هدفك تفكيرًا ملؤه السلبية .. ولذلك لن يأتي إلا السلبي الذي يمتص طاقاتك.

الأصل في الجذب هو التوكل على الله..فقط حدّدي ما تريدين واطلبيه بيقين ولا تحددي زمنًا معينًا لحصول النتيجة .

قال "ناهي" وهو يخلع معطفه ويعلقه على الكرسي:

- أعلم أن مدارس التدريب تعلم دائمًا أن نضع تاريخ انتهاء لنحفز أنفسنا على العمل والاجتهاد .. وهذا صحيح عندما نتحدث عن أهداف الإنجاز مثل إنهاء دراسة رسالة الماجستير أو تقليل الوزن أو تسليم تقرير معين .. فهنا يرتبط تحقيق الهدف بشكل رئيسي على التزامنا اليومي بعمل مجهودات مستمرة لإنهاء المهمة..فالتحكم هنا بيدك بنسبة كبيرة .. ولا توجد عوامل خارجية تقريئًا تمنع من تحقق وإنجاز المطلوب .

سألت الفتاة باستغراب:

- وهل هناك نوع آخر من الأهداف؟!

- نعم .. عندما يتعلق الأمر بأهداف الفرص مثل ظهور شريك الحياة أو قدوم عميل للشركة أو تواجد فرصة جديدة تقربك لهدفك.. هنا يرتبط تحقيق الهدف بشقين أولهما مجهوداتنا وثانيهما قدوم الفرصة ... فهناك عامل خارجي في تحقق الهدف وهو ظهور الفرصة .. نعم نسعى بمجهوداتنا المتاحة ونتوكل على الله .. ويأتي الإذن الرباني في الوقت المناسب لظهور الفرصة . في هذه الحالة يكون تحديد موعد نهائي للهدف أمرًا شاقاً على النفس ؛ لأنه يجعلنا

نشعر بنقص الهدف في حياتنا وطول الانتظار وتأخر الفرصة ، مما يركز عقلنا على أفكار سلبية وبالتبعية ستجذب مزيدًا من السلبية.

لذا أدعوك هنا ألا تنتظري .. ولكن قولي بداخلك : "سيتحقق ما أريد في الوقت المناسب" .. فإله أعلم بأفضل وأنسب وقت على الإطلاق ليعطينا ما نريد .. وهو قادر على أن يمنحنا كل شيء بكن فيكون ... ولكن حكمته ترى ما لا نرى وتعلم ما لا نعلم . عليك أن تستبدلي أفكارك السلبية تجاه الهدف بأفكار إيجابية.

سألت الفتاة :

- ومتى أعرف أنه اقترب؟

مقياس نجاحك في ذلك هو عندما يأتي أمر شريك الحياة في ذهنك فستجدن نفسك تشعرين بطمأنينة و يقين وهدوء وثبات وأن ما تريدينه في طريقه إليك في الوقت المناسب.

تذكري دائمًا :

التفكير في نقص الشيء سيجذب مزيدًا من نقص الشيء، بينما التفكير في يقينية حدوث الشيء في الوقت المناسب سيجذب حدوثه في الوقت المناسب. هذا يقين وليس احتمالاً .

سأل شاب يبدو كرجل أعمال ... اكتسى صوته بنبرة رسمية وهو يقول : كيف أصبح مفكرًا مبدعًا ؟ أشعر أنني أفتقد الإبداع في كل ما أفعل ! أنا بطبعي عملي ومنطقي وتقليدي ولكنني أفهم أهمية الإبداع في العمل ؟ ماذا أفعل ؟

قال "ناهي" :

- إليك الخلاصة..

أحنى الغالبية رءوسهم على أوراقهم ليكتبوا الإجابات.

أولاً: آمن أنك قادر على الإبداع . عليك أن تنسف الخرافة التي غرست في العقل الجمعي أن هناك مبدعين وآخرين تقليديون .. فكل إنسان له عقل وخلايا وأعصاب مخية قادرة على توليد الجديد وابتكار الفريد ، ولكن يحدث ذلك فقط عندما نقرر نحن أن نستخدمها بهذه الطريقة.

لقد برمجتنا المجتمع على اتباع الأغلبية لأنها الأكثر أماناً ولأننا نخاف من أن نبذو مختلفين .. فنميل سريعاً إلى التماهي مع الجموع في تفكيرهم وطريقتهم .. وهنا نحكم على أنفسنا أننا تقليديون .. ولكن الحقيقة أننا قررنا أن نذوب في قطيع التقليدية.

قاطعه السائل:

- ولكن الأمر مخيف حقاً أن نختلف ونفعل شيئاً جديداً؟

- نعم هو مخيف فقط لهؤلاء غير المؤمنين بما يقومون به. يقول "برنارد شو": "الشخص العاقل وكيف ذاته وفقاً للعالم ... والشخص المجنون وكيف العالم وفقاً لذاته ... كل التقدم في الحياة متوقف على الشخص المجنون!".

- أكد السائل:

" فعلا لأنه ثار وقرر أن يفعل شيئاً جديداً..لولا المجانين لتجمّد العالم وصار كل شيء ثابتاً !!

هذه الأولى..وماذا عن الثانية؟ "

- ثانياً : قرر ألا تقدم شيئاً تقليدياً مكرراً أبداً. إنه قرار عميق داخلي أن تلتزم بالابتكارية المستمرة .. فلا تكتب مقالاً أو ترسم لوحة أو تطرح فكرة إلا وجوهرها إبداع فريد وصبغتها تألق ابتكاري .. سيكون الأمر صعباً في البداية .. ولكن مع الوقت ستجد نفسك مجبراً أن تبتكر وسيصبح جزءاً من شخصيتك أنك مختلف وغير تقليدي .. إنه قرار سريع يمكنك أن تأخذه الآن وأنت تسمعي.

ثالثاً : اطلع كثيراً على كل شيء. وهذا خبر سار .. فأكثر الناس إبداعاً هم أكثرهم احتكاكاً بالتجارب وأجراًهم خوفاً للمغامرات الجديدة في عالمهم ... يسافرون .. يقرؤون..يشاهدون ... يسمعون .. يتعرفون على كل ما هو غريب جديد مثير ... حياتهم فيها حياة ... وكذلك تكون عقولهم تباغاً خافقة بنبض إبداعي وكأن قلباً جديداً يولد بداخل أدمغتهم يضحخ الابتكارات والأفكار تلو الأخرى باستمرار . ولذلك إشراك كافة حواسك في عملية الاطلاع يعزز من قوة الإبداع ... احرص على خلق حياة مفعمة بالمغامرة والإثارة والجنون .. وإلا صارت أفكارك محتضرة انعكاساً لروتينك القاتل.

رابعًا : استخدم العصف الذهني الجماعي بشكل صحيح . ربما يبدو على المبدعين أنهم وحيدون .. منعزلون .. انطوائيون وذلك ليمتلكوا التركيز الذهني الكافي لإنتاجهم الإبداعي .. ولكن هذا ليس صحيحًا !! 100%

- كيف؟

نعم هناك الكثير من المبدعين من مؤلفين وفنانين ورجال أعمال وخبراء ينسبون إبداعاتهم دائمًا لفريق عمل مبتكر يعمل معهم باستمرار... يتلاقحون الأفكار .. يعدلون لها .. يفندونها .. ينضجونها .. إلى أن يصلوا إلى الفكرة الأسطورية التي ستغير القادم. لقد جربت الإبداع الجماعي ووجدته خرافي النتائج !! تخيل أن تستخدم طاقة خمسة عقول مبدعة لإنتاج فكرة بالمقارنة بطاقة عقل واحد مبدع فقط..! لا مجال للمقارنة ببساطة!

ولكن إذا قررت الاستعانة بفريق عملك المبدع ... عليك ألا تنسى الخطوات التالية في جلسة عصفكم الذهني وإلا فشلت المبادرة وصارت ضياعًا مزرئيًا للوقت! فأغلب الناس يعصفون بالنتائج بدلاً من عصف الأفكار بسبب تطبيقهم الخاطئ لجلسة العصف الذهني إليك سبع قواعد:

1. اجعل كل شخص يكتب أفكاره منفردًا أولاً. لتعصر الأفكار انفرادًا ولا تضع أفكار الجميع في النقاشات.
2. اجعل هدفك كمية الأفكار وليس جودتها.
3. ابدأ المناقشة وعرض الأفكار واسمح بمقاطعة مسبقة بطلب.
4. لا تحكم ولا تقيم ولا تحلل الأفكار.

5. عين شخصًا مسؤولاً عن تجميع الأفكار خلال المناقشة.
6. أوقف الجلسة كل فترة لإراحة التفكير وشحن الطاقة الإبداعية.
7. العدد الأمثل = 4-7 في الجلسة الواحدة. أكثر من ذلك سيشتت الأفكار ويضيع التركيز والإبداع.

ابتسم "ناهي" متذكراً مقولة مجهول عن ترك التدخين: "كلما فكرت في الاقلاع عن التدخين.. احتجت سيجارة لأفكر في الأمر!"

شعر بنوبة نداء نيكوتيني شديد تعبت في عروقه .. كانت تغطي جبينه حبات من العرق عندما تأتيه النوبة.. يتجاهلها دائماً بالتركيز على أي أمر آخر .. في كل مرة اقلاع تكون هي الأقوى مما قبلها للدرجة التي تؤكد له نفسه بيقين مريح أنه لن يعود ابداً للوراء .. سبع مرات!

قامت شابة بدا زوجها جالساً بجانبها حيث أن الطاولة كان فيها رجلان بالمنتصف وشابتان على الطرفين.. سألت : تزوجت منذ شهرين .. وأسعى أن أعيش حياة زوجية سعيدة مع زوجي .. بم تنصحنا ؟

همهم "ناهي نديم" في سكينه:

- أنصحكما أن تكونا ريادي أعمال.

تخيلي لو أن ريادي أعمال يمتلك مشروعاً وبمجرد افتتاحه للمشروع..قرر أن ينام في منزله ويترك العمل عليه ولم يطوره ولم يسوق له..ماذا ستكون النتيجة؟

قالت:

- الفشل والخسارة.

- كذلك زواجكما. إنه مشروع يحتاج إلى عمل يومي لكي ينجح وينمو ويزدهر . إنه مجهود ليس بالضرورة أن يكون على هوى كلا الطرفين .. فلا حب بدون تضحية وبذل وعطاء.

لا يسعى كل طرف أن يغير الآخر . إن اختلافكما هو سر نجاحكما. فليكمل كلاكما كلاً من الآخر ولتستثمرا هذا التمايز إلى تميز . فليكمل المسرف الحريصة .. ولتكمل المرتبة الفوضوي .. وليكمل المتحدث الهادئة.

اجعلا شعاركما "ما يحدث في البيت .. يبقى في البيت" .. لا تكن أخباركما قصصاً مسائية للتسلية في بيوت من حولكما وخاصة أقرب الأقربين لكما. إن من معاني كلمة "جنة" هي الغطاء بحيث لا يمكن أن ترى ما بداخلها من كثافة ما حولها من أشجار. فليكن بيتكما "جنة" غامضة.

اعقدا جلسات تقييم شامل لزواجكما بين الحين والآخر ، كما تفعل المؤسسات من مراجعة سنوية لأدائها وتقييم مسارها .. إنه مشروع بكل ما تحمله الكلمة من معنى. ولا عجب أن ينفصل زوجان بعد 15 و 2 سنة أحياناً ... والسبب ليس موقفاً أو حدثاً صارخاً .. إنه غياب هذا التقييم الدوري والإصلاح الموسمي .. لقد أهملنا المشروع لأعوام طويلة .. وكتما تحفظاتهما وحرقا صراحتهما في صمت .. إلى أن جاء اليوم لينفجر البركان مدمراً المشروع بأكمله.

لكي ألخص كلامي ... احفظا هذه الالتزامات السبعة لكل طرف منكما .. وقيسا نفسيكما دائماً بناءً عليها ... بقدر عملكما بها .. بقدر نجاح زواجكما .. ليكن لسان حال كل طرف أن يقول للآخر:

- أنا أتقبلك وأحبك كما أنت .. وليس عندما تتغير .

- أنا أتقبلك وأحبك كل يوم وليس كل موسم.

- أنا أقدمك على كل شيء عندما تتزاحم الأولويات.

- أنا أتحمل المسؤولية كاملة عن كل أخطائي وعثراتي.

- أنا مسؤول/ة عن أفكاري ومشاعري وليس الطرف الآخر.

- أنا أ دعمك وأساعدك لتكون/ني أفضل ما يمكن أن تكون/ني (شريك النجاح).

- جودة علاقتنا واستمراريتها هي مسؤولية مشتركة وعلينا أن نطورها بشكل واع.

وإليك تمرين رائع من تمارين الكوتشنج الرائعة :

نموذج (ديفيد ستيل) للكوتشنج بين الزوجين (الأسئلة الـ 9) :

1) ما الذي يعجبني في شريك حياتي؟ ما الذي أقدره وأمتن له في شريك حياتي؟ (أفعال . صفات . عادات....) .

2) ما المشكلات ، الخلافات ، النزاعات التي توجد بينكما في حياتكما بشكل دائم؟

3) ما الاحتياجات التي تريدها من شريكك ؟ (المشكلات هي احتياجات غير مشبعة) .

4) ما الذي فعلته اليوم أو من وقت قريب لتحسين العلاقة بينكما وتطويرها؟

5) تبادل الأوراق: أسئلة استيضاحية .. استفسارية .. بدون دفاع أو حكم : Tell ME MORE !!!! .

(6) كيف يمكن إشباع الاحتياجات والرغبات عند كلا الطرفين؟
(عصف ذهني عنيف) .

(7) ماذا سنفعل هذا الأسبوع كخطوات عملية في طريق إشباع احتياجات كلا الطرفين؟ (اليوم . الوقت . عدد الأيام) .

(8) متى سنقوم بتقييم نتائج الأسبوع من تطبيق للخطوات؟

(9) كيف نكافئ أنفسنا على إنجاز الخطوات المطلوبة؟

أعتقد أنه أصبح لديك صورة واضحة الآن كيف أن الزواج مشروع يحتاج إلى متابعة دقيقة صارمة لينجح .

قام شاب في أوائل الثلاثينات بدا يللم أفكاره المتناثرة لبحث عن صياغة لسؤاله ... صمت بينما يحملق في وجه "ناهي" وفي يده الميكروفون ... زفر ثم قال : أنا إنسان متردد لأقصى درجة وليس لدي قدرة على حسم اتخاذ القرارات في حياتي .. يؤخرني هذا الأمر كثيرًا ويضيع علي كثيرًا من الفرص ... هل من حل للتردد؟

أجاب "ناهي" بحزم وبرويّة في آن واحد:

- التردد = قلة معرفة.

وضع قبضة يده اليمنى تحت إبطه الأيسر بينما يحمل الميكروفون سامرًا:

- أتدري؟ .. يأتي الحسم والسرعة في اتخاذ القرارات من المعرفة العميقة بالأمر أو الموضوع الذي يدور حوله القرار . فالإنسان عدو ما يجهله .. ولذا يسوف أي قرار تجاه شيء لا يعرفه بكفاية .

- وما العمل؟

هناك توجد ثلاثة أنواع من المعارف التي عليك أن تبحث عنها عندما تقبل على اتخاذ أي قرار تجاه أمر ما في حياتك :

1. المعرفة التقنية : وهي ما يخص التفاصيل العملية للموضوع من حقائق وأرقام وبيانات. وغالبًا ستجد هذا النوع من المعارف في الكتب أو عن طريق البحث على الإنترنت.

2. معرفة التجارب : وهي تتمثل في تجارب الآخرين وقصصهم في هذا الأمر . قد توفر عليك تجربة شخص ما العديد من الأخطاء والتكاليف الباهظة. معرفة التجارب ستأتيك من علاقاتك وتشمل أيضًا آراء المختصين والخبراء.

3. معرفة الحدس: وهنا يأتي دور استفتاء القلب. دائمًا ما سيكون لقلبك رأي فيما يحدث. اسمعه جيدًا .. وافهم نبضه.

وبعد الاطلاع الشامل على المعارف الثلاثة ... استخر الله فهو الملجأ والملاذ دائمًا .. ثم توكل عليه .. وخذ قرارك بيقين وبلا أدنى تردد .
"اقرأ" كانت ولا تزال هي الحل لكل مشكلات حياتنا.

كانت أجواء الأوديسا معطرة برائحة الترقب دائماً للسؤال التالي..
 كثير من هؤلاء الحضور قد جاؤوا مرات عديدة سابقاً.. لا يملون ولا
 يشبعون من إجابات "ناهي نديم" .. ليس عن أسئلتهم ولكن من
 حولهم! كانت كاريذمته مثل المرض الفتاك يصيب بعدواه كل من
 يلقاه.. رغم غموضه وأنه لا يقترب من الناس إلا نادراً .. يحبونه! نظر
 خلصة في هاتفه لعله يجد أي رسالة أو مكالمة من أبي عارف .. ولكن
 بلا جدوى!

وهنا سأل شاب طموح : كيف أبني علاقات عمل ناجحة .. العلاقات
 أهم شيء في الحياة والعمل .. ؟

أجاب "ناهي":

- سؤال جميل .. القيمة المتبادلة هي كلمة السر. عندما تتواجد بين
 شخصين إمكانية الإفادة المتبادلة فإنها تكون علاقة قوية متكافئة.
 تأتي القيمة على أشكال عدة :

نصيحة .. دعم .. عمل تقني .. ربط بعلاقات أخرى .. تعليم ..
 إنصات .. ثقة وهكذا...

ولذلك أقول أن أي مشكلة تنشأ في علاقات العمل يكون سببها غياب
 أو عدم تكافؤ إضافة القيمة من طرف لآخر. فيشعر أحد الطرفين أنه
 يمنح أكثر مما يأخذ .. وهنا يبدأ الشعور بأنها علاقة مستنزفة للفكر
 والوقت والجهد .. وينشأ التوتر!

تساعل الشاب بعدم اقتناع :

- ولكن ألا يعتبر ذلك نوعًا من أنواع "المصلحة"؟ أن أعطي فقط عندما تمنحني والعكس !!!

- كلام واقعي .. إذن ما الأساس الذي ينبغي أن تقوم عليه العلاقة الناجحة؟ الحب مثلاً! .. حتى الحب يحتاج إلى عطاء وبذل .. فليس الحب شعاراتٍ وكلاماً، ولكن ثمة عطاء متبادل ملؤه الثقة والاحترام أولاً ليدعم هذا الحب والتآلف.

وفقاً للبروفيسور (آدم جرانت) في كتابه Give and Take.. قد قسم الناس في الحياة إلى ثلاثة أنواع فيما يخص منح القيمة :

الآخذون: وهؤلاء يسعون بكل قوتهم في مختلف علاقاتهم أن يأخذوا ويقدموا مصلحتهم أولاً ... لا يفكرون في الآخر قبل أن يضمنوا الحصول على كل ما يريدون.. تركيزهم يكون على أنفسهم في أي محادثة . بينما تحدثهم سيكون نصف عقلهم معك والنصف الآخر يحلل الفوائد ويزن العائد في حال تقديمه لأي عطاء تطلبه منه . عقليتهم عقلية الخوف من الخسارة ويرون العالم أنه معركة فائز وخاسر .. فإما أن آخذ ما أريد أو سيأخذه أحد غيري .. وشعارهم : إذا لم أهتم بنفسي..من سيهتم بي إذن؟

المعطاءون : وهم سلالة نادرة .. هؤلاء الذين يمنحون دون أي مقابل ولا أي حسابات مسبقة .. ليس لديهم معايير أو تحكم في آلية وشروط المنح .. إنهم يحبون المنح للمنح .. تركيزهم يكون على الآخرين أولاً وربما أخيراً في حالات متقدمة .. يميلون لإنكار الذات وإعطاء الآخرين كامل القيادة والحق. المعطاءون كرماء في منح وقتهم وجهدهم ومعارفهم وطاقاتهم دون انتظار أدنى مقابل!

المكافئون: هؤلاء ملوك التوازن .. يمنحون ويأخذون في نفس الوقت.. يعطون بسخاء ويأخذون بسخاء أيضًا .. بتواصل انسيابي وعلاقة عميقة مع من يعرفون تصل إلى درجة الصداقة الحميمة . يكون الأخذ والعطاء ناعمًا مرناً وسهلاً ومفهوماً بين الطرفين بشكل ودي مألوف . شعارهم : سأساعدك وستساعدني وقتما أحْتَاجك .. وأحياناً: ستساعدني وسأساعدك وقتما تحتاجني .. يعبرون عنها بطريقة سهلة بسيطة مفهومة وواضحة.

سأل الشاب بفضول:

- ما النوع الأفضل إذن؟

. ربما تجد نفسك تلعب الأدوار الثلاثة في العمل والحياة بشكل متقلب متنوع وفق الظروف .. فأحياناً تكون آخذاً عندما تتفاوض على راتبك مثلاً .. وربما تكون معطاءً عندما تقدم النصيحة لتلميذ من تلاميذك .. وقد تكون مكافئاً عندما تتعامل مع زميلك في العمل !

ولكن إن سألت عن الأفضل فسأخبرك باستنتاج (آدم جرانت) نفسه بعد دراسات عديدة على العديد من الفئات والوظائف في العمل.. وقد جعلها مقياساً لسلم النجاح.

توجّه "نديم" نحو الفليب شارت ليرسم سلمًا بسيطاً ... من ثلاث درجات .. وكتب عليه "سلم النجاح" .. ثم كان ترتيب الكتابة على الدرجات من السفلى للعليا :

المعطاؤون . الآخذون والمكافئون . المعطاؤون .

ثم قال:

- إنها ظاهرة غريبة .. المعطاؤون في قاع سلم النجاح .. رغم عطائهم

الكريم فإنه يؤثر على عطائهم لأنفسهم ! لقد ساعدوا الناس على النجاح ولم يساعدوا أنفسهم ابتداءً! .. لقد ضحوا بأوقاتهم وجهودهم على حساب مهامهم وخططهم الشخصية للنجاح.

إلا أنه ليس كل المعطائين في القاع .. فهناك نوع آخر من المعطائين في قمة النجاح والمجد .. إنهم يمنحون بصدق ويساعدون الناس بقوة مع الاهتمام أيضًا بأنفسهم. ربما تسميهم "مكافئين مائلين للعتاء أكثر". هؤلاء من فهموا معادلة العلاقات الناجحة بوضوح .. دائماً منحهم لمن حولهم أكثر من أخذهم بمراحل .. ولذلك عندما يحتاجون شيئاً .. فإن سيولاً من العطاءات تتوالى عليهم. دائماً ينتصر صوت العطاء.

أما المكافئون والآخذون فيرقصون في المنتصف . ولكي ألخص كلامي: الجميع يمكنه أن ينجح بطريقته .. ولكن لوحظ أن نجاح الآخذين أعداؤه كثيرون لأنه كان قائماً على خسارة شخص أو مجموعة .. نجاح قائم على عداوات قبل أن يحدث ! .. أما نجاح المعطائين يكون قائماً على إنجاح الآخرين ودعمهم .. لذلك يدعمه المحبّون ويساندونه.

إذا أردت إجابة سؤالك في كلمة .. سأقول :

العطاء الذكي.

أبعد "ناهي" الميكروفون عن فمه .. ثم ارتشف شربتين من كوب الماء على المنضدة أمامه .. أصبحت حركة إبعاد الميكروفون لديه لا إرادية عند شرب الماء على المنصة بعدما حضر يومًا في أحد المؤتمرات وشرب المحاضر والميكروفون قرب الكوب ... كانت معزوفة مزمزة من ذوات المزاج العالي التي أطاحت بالجمهور تقززًا واشمئزازًا!

التفت سريعًا لينظر إلى الحضور فوجد شابًا واقفًا بترقب .. بدأ يتبين ملامحه فقرأ في عينيه سؤالًا عاليًا .. قال: تفضل!

سأل شاب: لو أن هناك سؤالاً ينبغي أن نسأله ولم نسأله .. سؤال تلخص إجابته الكثير من أمور حياتنا .. سؤال حاسم .. ماذا كان سيكون هذا السؤال؟

شعر "ناهي" بعمق هذا السؤال غريب الأطوار ، إنه سؤال إجابته سؤال! قبل أن يرتكن إلى إجابته التي يعرفها جيدًا. حلق في الفراغ ليتذكر صديقه "نائل" الذي أشعل جذوة حياته بموته .. لم يطل ناهي كثيرًا في تدبر ما قال الشاب حين سأل حاسمًا:

- من تريد أن تكون حين تموت ؟

قام شاب وسيم يتكلم بسرعة وكأنه يستجمع كلماته من فرط تدافعها : أريد أن أكون مدربًا ! يقدم المحاضرات والبرامج التدريبية مثلك ويطوف العالم برسالته.. من أين أبدأ .. وكيف الطريق؟

رفع عدة مشاركين أيديهم بابتسامة وإيماءات رأس سريعة في إشارة إلى رغبتهم في معرفة إجابة هذا السؤال بقوة!

أجاب "ناهي":

-فعلاً لست متعجباً..أعرف أن هذا سؤال الكثيرين ، وأكاد أجزم أنه من أكثر الأسئلة تردداً باستمرار على مسامعي منكم.

ولكن دعني أتأكد جيداً مم تريد! هل تريد أن تكون مدرباً أم متحدثاً ؟

سأل الشاب:

- وما الفرق؟

- المدرب يقدم "برامج تدريبية" تتراوح مدتها من يوم إلى عدة أيام ، ويكون هدفها الرئيسي إكساب المعرفة والمهارة بالتطبيق العملي بالتمارين والنقاشات والأنشطة التي من شأنها غرس التعلم بشكل عملي.

أما المتحدث فهو محاضر يقدم "محاضرات أو خطباً " تتراوح مدتها من ثلث ساعة إلى ثلاث ساعات ، ويكون هدفها إكساب المعرفة فقط

في قالب تحفيزي مبهر بتفاعل قليل مع الجمهور.

قال الشاب :

- أريد التدريب أكثر، ولكن لا مانع من أن أكون متحدثاً .

- جيد. ولكن خذ مساراً واحداً أولاً وأتقنه ثم تحرك إلى الآخر .لا تفتح عدة مسارات إذا لم تكن متأكداً أنك ستقنها باحتراف جميعاً.

دعونا الآن نمسك القلم .. فهذا سؤال يحتاج قلماً .. سأكتب لكم معادلة المدرب المتميز .

مسك "ناهي" القلم وكتب على الفليب شارت:

- المدرب المتميز = شغف + علم المحتوى + علم التدريب + علم التسويق + الممارسة .

هذه هي المعادلة .. إذا امتلكت العناصر الأربعة .. ملكت الطريق . إذا غاب عنصر أو أكثر .. ضاع طريقك .. وربما تحقق نجاحاً سريعاً ولكنه وهمي هش سرعان ما سينقشع ويختفي .

- أنا حقاً شغوف جداً بالتدريب بدرجة لا تتخيلها يا د.ناهي!!

- هل أنت شغوف بالأضواء والمسرح والنجومية والتصفيق والتفاف الجماهير وعدد اللايكات على صفحات السوشيال ميديا .. أم أنت حقاً شغوف بتعليم الناس والتأثير فيهم وتغيير حياتهم للأفضل؟

لا تنخدع وتنهر بما تراه .. فالطريق صعب وليس سهلاً أن تكون مدرباً "متميزاً" .. فالناس أذكاء وسيعرفون عاجلاً أو آجلاً هل أنت صادق فيما تقدم أم لا !

استرسل "ناهي" مكملًا:

- في وجهة نظري .. إذا كنت ترى نفسك في عدة مجالات أخرى غير التدريب .. إذن فهو ليس شغفك الحقيقي الرئيسي .. ربما يكون شغفًا ثانويًا لك! التدريب يعطي ويمنح من يعشقه بصدق ويحبه ويقدمه عن أي معشوق آخر! التدريب لا يعطي الهواة والمجربين إلا القليل. وهذا يفسر انتشار مُسمّى "مدرّب" لأن الحصول على اللقب سهل من أقرب دورة تدريبية! ولكن الصعب هو أن تكون "مدرّباً متميزاً" .. فعلاً لا لقباً فقط.

تأكد من صوتك وبوصلتك الداخلية .. هل فعلاً هذا ما أريد بصدق أم لا؟

سأل الشاب :

- وماذا بعد الشغف ؟ أريد التميز!

تمتم "ناهي" في أعماقه حيث تذكر نفسه في بداياته .. كان حماسه جنونياً مثل هذا الشاب المُصرّ .. قال:

- الآن يأتي دور العلم. لاحظ أن باقي عناصر المعادلة .. هي ثلاثة علوم. فأنت في مضمار العلم .. ولا معيار للنجاح والفوز بالسباق سوى العلم الذي تدعو الناس إلى تعلمه .. فمن باب أولى أن تكون أنت سباقاً في تحصيله وطلبه.

تحرك "ناهي" إلى أقصى اليمين ليستند على المنصة في حركة استعراضية هادئة وقال مشيراً بأصبعه "رقم 1":

- أولاً: علم المحتوى .. أن تكون أعلم من تعرف في تخصصك. ادرس إلى حد الجنون فيما قررت خوض غمار التخصص فيه. خذ أرفع

الشهادات من أقوى الجهات في العالم .. لا توفر مالاً هنا .. استثمار
وكن على يقين بالعائد المجزي لاحقاً .. اقرأ كل ما كتب في مجالك ..
استمع لكل ما قاله خبراء مجالك ..

الخلاصة..عار عليك أن تكون معلومة لها علاقة بتخصصك قابضة
هناك في مكان ما وأنت لا تعرف عنها شيئاً.

ثانيًا: علم التدريب .. علم توصيل المعلومات والمهارات .. كيف
ستدرب؟ وهنا أدعوك بأخذ طريق دورات تدريب المدربين المشهود
لها بالكفاءة والمصداقية.. ولا أدعوك للاكتفاء بدورة واحدة .. ولكن
خذ ما يمكنك من عدة مدارس ومشارب وآراء. والأفضل أن تحضر
البرامج الطويلة التي تستمر لثلاثة أشهر فأكثر .. فهي أفضل وأعمق
أثرًا من البرامج قصيرة المدى.

ثالثًا: علم التسويق .. كيف سيعرف عنك الناس؟ كيف سيقنع بك
العملاء؟ كيف تقدم شيئاً متفردًا جديدًا مختلفاً؟

فليس معنى أنك تضيف قيمة كبيرة أنك ستنتج في
التدريب..ولكنك يستلزم الأمر منك تعلم كيف ستوصل هذه القيمة
لشريحة المستهدفة ثم تقنعهم بأنها الأفضل والأميز والأبدع .

أغلب المدربين الجدد يتسرعون ويفرحون بالألقاب سريعًا
ويتسابقون لبدء صفحات التواصل مع الناس .. ويُفاجئون أنه لا
يوجد أي أناس ليخاطبهم! .. والسبب هو الاستعجال وتقديم شيء
مكرر عادٍ منسوخ وليس جديدًا مختلفًا أصليًا.

سأل الشاب:

- كيف أقدم قيمة أصلية من صناعتي أنا؟

لن تستطيع أن تقدم قيمتك الأصلية قبل أن تشرب وتطلع على العديد من القيم الأصلية الأخرى الناجحة. اسمع وشاهد واشرب خبراء التدريب الناجحين .. اطلع ولا تقلد .. شاهد ولا تنسخ .. افهم ولا تبغض .. إلى أن تصل إلى مرحلة الانتقال من المشاهدة إلى الإنتاج والابتكار.. فما الإبداع إلا عرض أفكار عادية بطريقة مبتكرة.

قال الشاب:

- وماذا عن الممارسة؟

- أن تدرب كثيرًا.. كثيرًا جدًا .. ففي كل وقفة أمام الجمهور ستتعلم شيئاً جديداً .. ربما لن تجده مكتوباً في الكتب والمراجع ولن تكون قد سمعته في المحاضرات والدورات.. لا صوت يعلو فوق صوت ميدان التجربة!

سأل الشاب :

- كيف أبدأ في كلمة؟

ابدأ بإيجاد عناصر المعادلة الخمسة واعمل على صناعتهم بالتوازي مع بعضهم .. ولا تستعجل الظهور الآن.. سيأتي الظهور لاحقاً .. لا تظهر إلا إذا كنت موقناً أنك ستضيف شيئاً جديداً .. ولو أردت أن أخص كل كلامي سأقول :

“تعلم كثيرًا .. طبق كثيرًا .. درب كثيرًا”.

انتاب "ناهي" شعور بملل يجتاح القاعة .. بدا وكأن الحضور يجاهدون بأنفسهم في انتظار "البريك" القادم .. كان يمتلك حساسية عالية لمستوى طاقة جمهوره .. كأنه يشمها بعينه في إيماءاتهم المتثاقلة ونظراتهم الخاطفة في شاشات هواتفهم وتمايل مفارش الطاولات من الأسفل التي تنبئ بأحدهم يهز قدمه بعنف المتضجر .. ثم فجأة ، اعتلى صوت الثلاثي الجالس في المؤخرة بشدة وقحة ، وكأنهم حضروا مسرحية كوميدية ، وكانت هذه القشة التي قسمت ظهر البعير بالنسبة لناهي ، حيث أشار من مسرحه لهؤلاء المشاغبيين ليأتوه قائلاً لهم بهدوء غاضب غير مسموع إلا لهم :

- ماذا تفعلون هنا؟

قال أوسطهم بنبرة محرجة ..

- نحن هنا لنستفيد منك يا دكتور بالطبع!

- اتجد شيئاً مضحكاً فيما أقوله ؟

- إطلاقاً ، لقد قلت دعابة مضحكة لأصدقائي وضحكوا .

- أنتم لا تقدرون من أمامكم ، أنتم هنا مجرد وسيلة تخريبية لما هو مفيد .

ثم استطرد "ناهي" قائلاً:

- كيف أتيت برقم هاتفي !؟

- رقمك؟ كيف لي أن أعرف رقم حضرتك؟

- " لا تضيع وقتك " .. " دعك من ذلك الهراء المثالي " ..

- عفواً دكتور أنا لا أفهم شيئاً .. عم تتحدث؟

- ألم ترسلوا رسائل لها تفي؟

- هذه أول مرة نحضر لك يا دكتور .. ولا نعرفك إلا اليوم!

اعتذروا لناهي عما بدر منهم من ضحك وإزعاج وغادروا في صمت..

لم يكن يتبقى على البريك الثالث والأخير سوى عشر دقائق .. فقرر أن يكمل منبهاً الجمهور : باقي عشر دقائق .. هل نستقبل سؤالاً أم نتوقف؟

أوماً الجميع له بالاستمرار ..

قام رجل ثلاثيني سمين ينظر من فوق نظارته... قال بعفوية : أخاف من نقد الآخرين ويعيقني ذلك عن العمل وإظهار مواهبي .. فأنا حساس نوعاً ما .. وأتضايق عندما يلقي الآخرون تعليقاتهم السلبية تجاه ما أفعل ، ولا أخفيك أن هذا بدأ يؤثر على رغبتني في العمل والإنتاج لما أقوم به...!! ماذا أفعل معهم؟

أطرق "ناهي" للحظات في صمت .. كان يتذكر نص حكمة قرأها لكنيث تينان . تحرك بخطوات وئيدة للأمام وقال:

- لا تقحم طرفاً في مشكلة ليس له علاقة بها ! .. إنها مشكلتك أنت وحدك يا صديقي. لا تسألني : ماذا أفعل معهم؟ ولكن اسألني: ماذا

أفعل مع نفسي؟ فالأصل في أي موهوب إيمانه بموهبته وقدراته..
ورغبته العميقة في إيصال ما يفعل للناس لخدمتهم وفائدتهم.. مهما
كان الثمن .. لكي ينجح ويحقق حلمه ويتلذذ بنشوة الوصول.

النقد جزء من ثمن العمل.. فأنا أعرف حلاً جذرياً لتجنب النقد مدى
حياتك .. أن تنام في بيتك طوال اليوم!!!

غمغم بعض الحضور في ضحكة سريعة.

أردف "ناهي":

- يقول (كينيث تينان) وهو ناقد مسرحي : "الناقد شخص يعرف
الطريق ولكنه لا يستطيع قيادة السيارة".. ماذا تفهم من هذه
الحكمة؟

قال الرجل:

- لا أدري!

- أي أن الناقد لا يفلح إلا في التنظير والتفلسف والحذقة .. ولو كان
له في العمل والإنتاج .. لما تفرغ لجلد أعمال الآخرين بسياط انتقاده
وكان تفرغ لنفسه وعمله!

هزّ الرجل رأسه في فهم .

قال "ناهي":

- اللعبة ليست في إيقاف النقد .. ولكن في التعامل معه..عليك أولاً
أن تفرق بين النقد والنصيحة .. فأنا لا أؤمن أن ثمة نقد بناء وآخر
هدام.. النقد نقد .. قاس صعب مباشر عنيف مليء بالغل والحق
والفذلّة! أما النصيحة فتأتي بصوت محب ممتن لاستماعك له ..

نصيحة هالتها النمو والتحسين لما تفعل . إياك أن تلبس الناصحين لباس النقاد فتخسر دررًا من شأنها نقل إنتاجك لمستوى آخر من النجاح والتميز . استمع جيدًا وحل ما يقال .. فدائمًا ثمة مستوى أفضل لما تفعل مهما بلغت من القمة والعلم . لا تأخذك العجرفة بأنك سمعت الكثير من النصائح البالية والسخيفة من أناس يحبونك فتحكم على كل من سينصحك مستقبلاً أنه لن يضيف لك شيئاً جديداً ، فمن وسط كل عشر نصائح .. ستأتيك النصيحة الجوهرة . فقط كن مستعداً لاستماعها بصدر رحب وقلب مبتسم بهدوء .

وبعد أن فصلت الناصحين عن النقاد .. لم يعد لديك سوى وضع المسدات على أذنيك وعصب عينيك فلا تسمع ولا ترى أي نقد . وعندما يستوي لديك مدح الآخرين وذمهم .. فستكون على أعتاب القمة .

قناة محبي الكتب على التليجرام

الاستراحة الثالثة

أزفت الأوديسا على الانتهاء .. باقي عشرة أسئلة .

شعر بإرهاق عقلي بسيط يتسلل إلى جسده . قام بعمل جلسة استرخاء بسيطة لي شحن بطاريته.

دخل عليه "أسامة" . حين فاجأه "ناهي" :

- أسامة تعال بجانبني هنا والى نظرة على ذلك .

ذهب "أسامة" بجانبه وأخرج "ناهي" هاتفه ليديه الرسالتين.

- من هذا الشخص الغريب؟!

قاطعته "أسامة" :

- أنا

- ماذا؟ اتمرح معي ؟

- لا ، إنها الحقيقة . أنا أنا !

صدم ناهي بتلك الحقيقة الدامغة ، وكان يريد لكم "أسامة" في وجهه ولكنه أراد بدلا من ذلك تفسيراً لما فعله .. حين استطرد "أسامة" :

- لم أعد أوؤمن بهذه المحاضرات وهذا التدريب .. لا شيء يتغير في هؤلاء البشر .. لماذا نتكبد عناء محاولة تغيير الناس .. ليس دورنا أصلا..

- ومن قال لك أنني هنا لأغيرهم؟

- انها اكثر كلمة على لسانك؟

- أجل .. التغيير بتشرب هذه المعارف وعيشها .. لا تستهن بقوة الكلمة .. لم يترك لنا الله مع أنبيائه سوى الكلمة .. بها تبدأ الحضارت وتنهار..

- وماذا إن لم يحدث تغيير للناس؟

- ليست مسؤوليتك التأكد من حدوث التغيير فيهم .. فما عليك إلا البلاغ! ثم من قال لك أنه لا يحدث تغيير؟ تأتيني كل يوم رسائل لا تتخيل طاقتها الايجابية المهيبة من أناس يعيشون أروع حياة بفضل الله وبفضل كلمة أو نصيحة استمعوها مني يوما ما.

- سامحني دكتور ناهي .. اعتراني اليأس بمتابعة أخبار العالم المليء بالاحباطات والدمار.

- تطوير العقل والروح هو المبتدأ والمنتهى يا صديقي .. ما أفعله أنا وتساعدني أنت عليه هو عمق إصلاح العالم! وعموما القرار بيدك إذا كنت تريد أن تعمل معي أم لا..

خرج "أسامة" من الغرفة معتذرا..

جلس "ناهي" وأغمض عينيه.. وتذكر حياته منذ عشر سنوات...
عندما كان استشاريًا نفسيًا ... لا يمكنه أن ينسى أبدًا يوم 15 - 6 - 2006 .. الذي حدث فيه التالي:

فتح حسابه على فيس بوك فإذا بصورة بروفائله المعتادة .. وعليها شريطة سوداء مائلة كتلك التي توضع حداثًا على الموتى !

هرع لنزع الغطاء عن بدنه وكان العرق على جبينه يكفي لروي نبتة

قاحلة . لم تكن الأجواء مطمئنة له .. كان هناك شيء غير معهود في المكان .. شعر بخنقة غير مريحة . لقد كان نائماً وهاتفه بجانبه على الصامت .. يومض مراراً وتكراراً.

أخذ يتأمل عن كذب..هل هي حقاً صورتي ؟؟؟؟ نعم إنها هي .. يا الله ! ما الذي يجري؟؟! أنا حي أرزق..ها أنا أمسك هاتفى وأتابع حسابي. قام بإغلاق البرنامج ثم فتحه مرة أخرى ليتأكد من الصورة فإذا بها ما زالت موجودة ! . فتح الانستجرام فوجد نفس الصورة على البروفايل الشخصي الخاص به وبجوارها اسمه "ناهي نديم"!!!

استيقظ بعدها مرتعداً من هذا الكابوس الغريب الذي يراوده كثيراً في الشهور الأخيرة ، خاصة بعد وفاة صديقه العزيز "د.نائل"، عن عمر يناهز ثلاثين عاماً. كانت هذه نقطة تحول رهيبه في حياة "ناهي" . لم يكن يفكر كثيراً في فجأة الموت و بغتته ، إلا بعد وفاة صديقه والذي كان لا يعاني من أية أمراض مزمنة لا سمح الله . مات نائماً ، بلا أي سبب عضوي.

تخللت حبيبات التراب الدقيقة في أجواء الغرفة من الشباك المفتوح.. والتي لا ترى إلا من أشعة الشمس المركزة . كان الجو حاراً لزجاً يبعث على ضيق النفس والروح . تقلب "ناهي" في سريره ولم يكن في حالة جيدة . استفاق من نومه فجأة وتزايدت ضربات قلبه إلى الحد الأقصى لدرجة أنها تُسمع! . كانت غرفته غير مهندمة . تناثرت أوراقه في الأرض والمكتب ! . كان "ناهي" يهتم بالمحتوى الداخلي أكثر من الخارجي . كان لا يهتم بمظهره إلا في أوقات المناسبات الخاصة . كان يسافر ويتنقل هنا وهناك . ليس سهل المراس . وقته كان ثميناً جداً كساعة "Rolex" دقيقة العقارب ولامعة الألماس . ينتقي كل شيء بحكمة . متوسط القامة ، ليس

ببدين أو نحيف ، هو ما بين الاثنين.

لم تمر هذه الأيام كما الأيام .

أخذ يتدبر "ناهي نديم" بعدها حقيقة الحياة وقصرها وماهية دوره وغاية وجوده هنا. طلب إجازة مفتوحة من العمل فقط ليجلس في منزله وحيداً كما اعتاد أن يعيش. انزوى في عزلته غارقاً في بياض أوراق مكتبه..فقط ليجيب عن هذا السؤال الفلسفي العميق والذي لطالما أرّقه:

ما الغاية من وجودي على هذه الأرض؟

قد اعتاد على مثل هذا النوع من الخلوات العويصة التي يبطئ فيها عن عمد عقارب ساعته..فلا إنتاجية تذكر..ولا جداول عمل ثقيلة تنجز.. فقط يتفكر ويكتب ويرسم توجهات جديدة لوعيه وذاته وحياته.. لقد كان يدرك أن مثل هذه الأوقات العصيبة ما هي إلا رحم جديد يتمخض عنه ميلاد إنسان أكثر حكمة وقوة وكمالاً .

قضى "ناهي" معظم حياته في دراسة الطب النفسي والتنقل بين المستشفيات والعيادات المختلفة لعلاج العديد من الحالات النفسية والعصبية. وفي سن صغيرة (32 عامًا) أصبح استشارياً في الطب النفسي وينتدب أحياناً لتدريس الإرشاد النفسي في العديد من الكليات والجامعات. شغل معظم حياته بالدراسة والتدريس .. حياة عملية ناجحة وفائقة من الخارج .. ولكنها خاوية من الداخل. انتابه شعور هز يقينه .. أن نجاحه صار سجنًا له .. تحول إلى روبات يؤدي مهاماً يومية بلا روح .. أضحت حياته بلاستيكية صلبة.

غاب طويلاً في غياهب عزلته التي كانت تراوده منذ زمن بعيد .. حالة تأتيه تقريباً كل سنتين إلى ثلاثة .. ينتظرها من على بعد ..

وجاء موت صديقه كفتيل إشعال الأزمة .. أزمته مع مصيره وما يريد تحقيقه في حياته.

قرر أن يتجرد من كل هذه الألقاب والإنجازات.. لينسى د.ناهي الطبيب المرموق والاستشاري الناجح ويتفرغ فقط لناهي الإنسان ... ناهي الروح .. ناهي الغاية والرسالة والهدف !

بينما كان يجلس على مكتبه المسنفر والناعم نعومة الحرير .. يأخذ رشفة من كوب قهوته التي يدمنها .. يتأمل ويكتب إجاباته عن أحد تمارين اكتشاف الرسالة في أحد كتب تطوير الذات .. لمعت فكرة في ذهنه عن تلك الرؤيا الكابوسية التي تأتيه ... نظر لها نظرة غريبة لأول مرة يبصرها بها ... كان دومًا يعتقد أن هذه الرؤيا ما هي إلا انعكاس لخواطر عقله اللاواعي بعد تأثره بوفاة صديقه .. إلا أنه في هذه المرة بدا وكأنه يرى رسالة ربانية جاءت إليه في هذه الرؤيا ... أن يرى نفسه بعد موته... ويشهد حجم الأثر الذي يمكن أن يتركه من بعد ... ويلمس تأثر الناس بوفاته .. كأنه أمامهم!

بدأ يفكر في صورة التعليقات البكائية على صورة خبر موته من نوع :

“رحل رجل بألف رجل!”

إنها خواطر معقدة جاءت لتتبسط على قلبه كحبات المطر المتساقطة برقة على الصخور الصماء ... فنقش بقلمه على ورقة A4 بيضاء ساطعة تنتظر من يملأها بالحكمة والنزاهة .. أتته الإجابة من مكان غامض وبعيد في كيانه :

“رسالتي هي : أن أعلم الناس عن معنى الحياة وغايتها وعمق الوجود الإنساني.”

هكذا كتبها مستسلماً ، وجد يده مجبرة أن تكتب ذلك بسلاسة
وانسيابية لم يعتدها في كتابة خواطره .. إنه نداء داخلي لطالما كان
يسمعه ولكن لم يفهمه بهذا الوضوح مثل الآن ! في ظل انغماسه في
الطب والدراسة والعمل الرتيب الممل . هكذا جاءت تلك الإجازة
لتكون إجازة لقلبه أن يتحدث عن نفسه ويعبر بطلاقة عما يجول
بداخله من سنوات طويلة مليئة بالخبرات والرحلات والمخاطر
الجريئة والمجنونة. إنها لحظة الاستفاقة الكامنة .. لحظة النور ...
لحظة الحقيقة.

علقت دمعتان في عينيه لدرجة الحرقعة .. تنفس طويلاً تاركاً بخاراً
كثيفاً يخرج من فمه .. إنها دموع الوصول .. وتنهيده القرار .. ببدء
رحلة جديدة ... رحلة الأدويسا.

قال شاب باستعجال : أنا صحفي وأريد عمل لقاء معك عن طريق قصاصات سريعة.

سأل "ناهي" : كيف؟

- سأقول لك كلمة .. وتحدث أنت عنها في سطر أو سطرين بما يفيض به إلهامك!

أعجب "ناهي" التحدي .. كان عاشقاً للارتجال.

قال : أنا جاهز ... أمامك فقط عشر دقائق .

جلس "ناهي" على طرف المنصة لأول مرة في إشارة حميمية تجاه جمهوره .. اتخذ جلسة الحكيم العميق .

قال الشاب قارئاً من ورقته كأنما يجري لقاءً تلفزيونياً:

- أخبرنا عن ...

الحياة؟

- الحياة عادلة وليست ظالمة كما يقولون ! ، إنها تمتلك نظاماً محاسبياً دقيقاً وحساساً للغاية يتلخص في الكلمات التالية : بقدر ما ستمنح .. بقدر ما ستحصل.

- الظروف السلبية؟

- مع كل ظرف سلبي وعقبة تمر بها في حياتك .. يوجد درس إيجابي

ملهم يحمل في طياته الخطوة القادمة التي ستغير كل حياتك.

- الصدفة؟

- لا توجد صدفة في الحياة .. كل شيء يحدث لسبب. استوعبه بدقة دائماً.

- طلب مساعدة الناس؟

- لا تطلب مساعدة مطلقة من أحد .. ولكن اقترح فكرة يستفيد منها من سيساعدك.

- الأهداف؟

- اكتب أهدافك مرتين كل يوم (أهم درس) .

- الراحة؟

- خذ أسبوعاً راحة كل شهرين .. وستعود "بأطنان" من الإبداع والابتكار والإنتاج في عملك بعد هذا الأسبوع.

- اليسر؟

كل ميسر لما خلق له .. إذا أردت التيسير العجيب في حياتك .. اعمل فيما خلقت له.

- التخطيط للمستقبل؟

- نتائج اليوم هي حصاد بذور الأمس .. ونتائج الغد هي حصاد بذور اليوم . مستقبلك وهم غير موجود أصلاً .. لحظة الآن هي اللحظة الحقيقية الوحيدة المتاحة أمامك. استغلها.

- الناس؟

- العالم مليء بأناس رائعين ملهمين عظماء .. ولأنهم جواهر .. فإنك لن تجدهم بسهولة .. ابحث عنهم بقوة وصاحبهم وتعلم منهم .. وستغير حياتك لأجمل صورة ممكنة.

- الفرص؟

- لا تسع لمطاردة الفرص .. ولكن اجذبها.

- التعلم الذاتي؟

- استثمر في نفسك بجنون وتهور ولا عقلانية .. إنها المخاطرة الوحيدة في الكون التي تبلغ قيمة خطورتها صفراً . وسيعود إليك استثمارك عشرة أضعاف مضاعفة.

- الزواج؟

- حققت أعظم أحلامي بعد الزواج وليس قبله . دائماً يقولون لمن ينوي الزواج : هل جنت؟؟ ولكنني أقول أنه أعقل قرار ستأخذه في حياتك إذا اخترت شريك حياتك وحلمك بشكل صحيح.

- تحقيق الأحلام؟

- لا تربط احتمالية تحقيق أحلامك بضعف إمكانيات اليوم .. الإمكانيات ستتوافر والظروف ستتغير .. وما ظل مستحيلاً لسنوات .. سيصبح واقعاً عادياً يوماً ما.

- العلم؟

- الجهل هو أصل كل نقص في حياتك .. لكي تجبر أي نقص في أي

جانب في حياتك .. تعلم .

- تقييم الآخرين؟

- لا تحكم على أحد .. لا تصنف الناس .. لا تقييم الآخرين ... ركز على نفسك فقط .

- الصوت الداخلي؟

- النجاح هو قدرك المحتوم فقط إذا اتبعت صوتك الداخلي .

- المال؟

- لا تبحث عن المال . لا تبحث عن المجد . لا تبحث عن النجاح . ابحث عن ذاتك ... فقط عندما تجدها .. ستحصل على كل ما سبق .

سألت شابة متلهفة : كيف أتخلص من إدمان وسائل التواصل الاجتماعي؟ أنا أجلس ساعاتٍ طويلة متقطعة طوال اليوم على مختلف المنصات .. فيسبوك .. تويتر .. وسناب شات .. وانستجرام .. ؟

أجاب "ناهي" بتنهيده:

هل تعلمين أن الشخص الذي يقضي أكثر من ساعة واحدة يوميًا على صفحات التواصل الاجتماعي يعد مدمناً وفقاً للعديد من الباحثين في مجال إدمان وسائل التواصل؟!!

منصات التواصل الاجتماعي هي أدوات وليست أسلوب حياة. والأدوات وجدت لنستخدمها لا لتستخدمنا!

عليك أن تدركي أولاً أن هذه الوسائل لها من النفع مثل ما لها من المضار .. فلن أدعوك أبداً أن تقلعي عنها تماماً ... ولكن الفن هنا هو ترشيد استخدامها .

أولاً : ضع قواعد صارمة :

خذ عهداً مع نفسك بالتوقف عن المتابعة في الأوقات والأماكن التالية:

- أثناء قيادة السيارة (حياتك في خطر) .

- أثناء تناول الطعام (ستأكل بشراهة وبدون وعي إذا تابعت) .

- أثناء التحدث مع شخص (لا تعني متابعتك لهاتفك أثناء حديثك إلا نقص احترامك لمحدثك) .

- أثناء الاجتماعات في العمل أو مع العائلة .

- قبل النوم أو عند الاستيقاظ (هذا وقت برمجة عقلك الباطن...تجنب برمجته إلا بالذكر والدعاء) .

ستجد أن وقتاً كبيراً من متابعتك سيقول بمجرد تطبيقك لهذه القواعد بصرامة.

ثانيًا: صم ليوم واحد أسبوعيًا! :

كما أن الصيام عن الطعام يهدف إلى التحكم في شهوة الأكل..فإن صيام ولو يوم واحد أسبوعيًا عن السوشيال ميديا سيساعدك كثيرًا على إدراك روعة الحياة بدونها. فقط استيقظ في هذا اليوم وقد أغلقت هاتفك ووضعتة في مكان بعيد .ليكن هذا اليوم أحد أيام عطلة نهاية الأسبوع. لن تتخيل كم السعادة والهدوء النفسي والسكون عندما تفعل ذلك. ومع الممارسة .. ستجد نفسك تدريجيًا تمتلك تحكمًا في : متى تمسك هاتفك ومتى لا تفعل.

ثالثًا : ابحث عن قوائل ملل جديدة :

يعد الدافع الأول لدخولك إلى السوشيال ميديا هو الترفيه وقتل الانتظار وعمل فاصل ذهني ونفسي بعد مجهود طويل ... وبلا شك فإن التصفح يقوم بدوره على أكمل وجه .. ولكن على الجانب الآخر فإنه يدس السم في العسل! فعقلك اللاواعي يستوعب أي شيء يراه أو يسمعه بقوة أكبر 9 أضعاف من العقل الواعي..أي أن أي صورة أو كلام سلبي تشاهده يدخل في عقلك ويشكل حالتك المزاجية

وطريقة تفكيرك وفلسفة اتخاذك لقرارات حياتك بالكامل..بل
وسيؤثر لاحقاً على سلوكك وإنتاجيتك!

لذلك أدعوك أن تنوعي وسائل ترفيهك .. لتكون مرة كتاباً .. وأخرى
مكالمة صديق .. تعلم هواية ممتعة ... وتارة تأملاً عميقاً !

رابعاً : أوقف الإشعارات!

يأتيك كل ثانية إشعار من فيسبوك .. وآخر من انستجرام وثالث من
تويتر وهكذا .. إنها مملكة تشتت لعقلك وتركيزك .. لن تستطيع أن
تنجز عملاً جاداً عميقاً قوياً إلا إذا أوقفت التنبيهات من الإعدادات
وجعلت أوقاتاً محددة للتصفح بعد الانتهاء من أعمالك الهامة.

خامساً: عش اللحظة..لا داعي لمشاركتها مع العالم!

يخسر الناس أمتع لحظاتهم عندما لا يعيشونها بصدق .. وبدلاً من
التعمق فيها والاستمتاع بها ونسيان العالم ... فإنهم يقضونها
متلهفين لرؤية إعجابات الناس وتعليقاتهم .. على مكان السفر
الجديد .. أو صورة الابن .. أو صورة الزوجين مبتسمين .. أو حتى
صورة متعلقاتهم الشخصية! . لا ضير إن كنت تفعل ذلك مرة كل
فترة طويلة من باب مشاركة أخبارك مع أصدقائك وطمأنتهم على
أحوالك ... ولكن أن يتحول ذلك إلى أسلوب حياة! فأنت تفتقد
تقديرًا كبيرًا لذاتك وتشبعه عن طريق تقدير الناس لك ولمشاركاتك.
تؤكد العديد من الدراسات أن الاستخدام الزائد بهدف جذب الانتباه
ورفع مستوى التقدير الذاتي يؤدي إلى قلق مزمن وإحساس دائم
بعدم الراحة الداخلية!.. الترشيح هو الحل.

سألت شابة أمسكت ورقة وقلماً في يدها كأنها تتأهب لكتابة ما
سيقال: ما أكثر حكمة غيرت حياتك للأبد ؟

سأل بعفوية :

- صحفية؟

- أعمل محررة في جريدة النماء .. وسأغطي الحدث في طبعة بعد
غد في تقرير.

لملم "ناهي" أفكاره المبعثرة لينطقها بأفضل صورة أدبية كتابية
ممكنة قائلاً :

- حكمة قالها (نيلسون مانديلا) :

"يظل الأمر مستحيلاً حتى يفعله شخصٌ ما" .. دائماً أحب أن أكون
أنا ذلك "الشخص ما" الذي يفعل أشياء مستحيلة ليلهم العالم من
بعده ليفعلوا ما كان يوماً في تعداد المستحيل.

لماذا أحتفظ بعلبة السيجار في حقيبة حاسوبي طالما أنني جاد في الإقلاع عن التدخين؟ هكذا تتم "ناهي نديم" بداخله متسائلاً! ألسنت جادا هذه المرة؟ هل أنوي الرجوع من جديد؟ ألم أتوقف سبع مرات وعدت في كل مرة؟ أليست أسبابي مشتتة شعورياً لكي أتمسك بها؟ ألم انتحر إيجابياً واجدد من نفسي؟ ألم يأن الوقت لأن تكون روحاً تسبح في جسد وليس جسداً يقتل في روح؟!

سأل شاب في منتصف العشرينيات : كيف أغير مجال عملي لأدخل مجال العمل الذي أحب؟ أحتاج خطوات عملية.

أجاب "ناهي" : بسبع خطوات :

1. تأكد أن هذا المجال عشقك وشغفك وليس مجرد اتجاه مادي. جربه واسأل عنه وابحث فيه حتى تدرك أنك لا تستطيع أن تعيش بدون العمل في هذا الاتجاه.

2. كون شبكة علاقات واسعة مع المؤثرين والعاملين في مجالك الجديد. عرفهم بنفسك وإمكانياتك وقدراتك ، ويظل أقوى وسيلة أن تقدم لهم مساعدة في شيء يحتاجونه.

3. طور وعلم نفسك بقوة لتكون الأفضل والأروع في مجالك.

4. انتهز كل الفرص التي تزيد من احتكاكك وتطويرك مثل العمل الجزئي أو الأنشطة التطوعية أو صفحات التواصل الاجتماعي.

5. اظهر في كل المحافل . قدم نفسك . قل : أنا هنا !

6. لا تنتظر ولا تستعجل النقلة .. ستأتي بانسيابية تامة .. سيحدث الأمر في الوقت المناسب.

7. استعن بالله. فعندما تتآمر كل معادلات الأرض في طريق أحلامك .. تذكر أن معادلات السماء لها حسابات أخرى.

كان يمتلك "ناهي نديم" هذه الموهبة الغريبة في تنويع أساليب الإجابة على الجمهور وفقاً لما يناسبهم وبما ترتئيه قريحته .. كان يتلذذ باستماع لغة قلوبهم قبل ألسنتهم .

سأل شاب : كيف أكتشف ذاتي وأرفع مستوى وعيي الداخلي؟ فأنا لا أعرف من أنا؟ وبم أتميز؟ وماذا أريد؟

سكت فجأة وكأنه ابتلع سؤالاً كان يريد أن يقوله.

جلس "ناهي" على الكرسي الطويل وبدا كحكماء الهند القدماء:

- تحتاج أن تفقد ذاتك أولاً لتعرفها.

- كيف؟

- أن تتخلى عن أي معتقدات وثوابت تعرفها عن نفسك وتبدأ في خوض غمار رحلة غوص عميق في نفسك كأنك تتعرف عليها لأول مرة. فمستوى وعيك بذاتك يتجدد باستمرار مع ولوج التجارب المختلفة والاحتكاك بمواقف متعددة في أروقة حياتك. إنه سعي مقدس مستمر لا ينتهي .. العظماء فقط هم من أدركوا ذلك. لن أفاжئك بأي ردود جديدة على سؤالك .. دعني أسألك:

- ماذا تفعل إذا أردت أن تعرف شيئاً وتكوّن وجهة نظر كاملة حوله؟

- أقرأ عنه.

- ماذا بعد؟

- أسأل المختصين وأهل التجربة في هذا الأمر.

- رائع. ماذا لو طبقنا هاتين الاستراتيجيتين لمعرفة نفسك؟

- أقرأ عن نفسي؟!!! وأسأل المختصين في نفسي؟!!!!!!

- فعلاً. كم كان سيكون جميلاً لو أن لكل واحد فينا كتاباً يولد معه ..
يحمل في طياته كل صفاته الشخصية واتجاهاته المهنية وأخلاقه
وطباعه وآليات تغييره .

- إذن ما العمل؟

- العمل هو أن تقرأ عن النفس البشرية وأنماطها وأنواعها عمومًا ...
وخلال اطلاعك ستجد نمطًا ونوعًا وصفات تدق جرس تنبيه في
عقلك وكأنها تتحدث عنك. عندما أراد الله أن يدلنا على معرفته أمرنا
بـ "اقرأ" .. فما بالك بمعرفة أنفسنا؟!

- هل تنصحي بكتب معينة؟

- اقرأ كل ما يقع تحت فئة أنواع وأنماط الشخصيات وعلوم النفس
البشرية والتنمية الذاتية واكتشاف الذات.

- وماذا عن المختصين والخبراء؟

- المختصون والخبراء في ذاتك هم من يتعامل معك كثيرًا ويعاشرك
لفترة طويلة .. اسألهم بصدق عن رأيهم في صفاتك وميزاتك
ومواهبك وعيوبك .. واستمع لهم بصدق رحب .. سيزيد ذلك وعيك
الداخلي بالتأكيد .. صدقني إن اكتشاف ذاتك ليس سحرًا .. إنها
خطوات بديهية جدًا .. ومن شدة بديهيته لا يفعلها الغالبية.

- شكرًا .

- دعني أضيف لك بعض الممارسات التي ستساعدك كثيرًا وساعدتني أنا شخصيًا في معرفة الكثير عن ذاتي :

1. اكتب مذكراتك الخاصة. اكتب خواطرک وتجاربك وآراءك فيما حولك .. اكتب أحلامك وطموحاتك .. اكتب عن قوتك وعن ضعفك .. عن دوافعك .. اكتب كل شيء وستعرف كل شيء. فبمجرد نظرة سريعة على هذه المذكرات بعد فترة ستكتشف أنماطاً متكررة في نفسك وطريقة تفكيرك وتصرفاتك.. سترى الأوراق أمامك كمرآة تحدثك بما لم تعرفه عن نفسك من قبل.

2. تأمل في قصة ماضيك جيدًا. الإنسان الذي يقف أمامي الآن هو خلاصة مئات التجارب في الماضي بكل تفاصيلها وعقباتها وروعاتها . أن تفهم كيف تشكلت ذاتك وأهم الأحداث التي صنعتك سيعكس لك آفاقاً عظيمة عن نفسك . يسمى علماء النفس والخبراء هذه الطريقة بـ Narrative Identity أو قصة الهوية! وهي أن تفهم القصة التي شكلت هويتك الحالية وتعرف الأسباب التي جعلتك الشخص الذي أنت عليه الآن بكل طباعه وسلوكياته وسكناته .. ومن هنا تستطيع أن تنطلق في فهم عميق لنفسك وتغير أشياء ربما لست راغبًا أن تستمر معك في شخصك . اكتب الأسئلة التالية وأجب عليها في سكون:

ما أهم أحداث حياتك التي صنعت الشخص الذي أنت عليه الآن؟

ماذا في ماضيك من أحداث وأسلوب حياة له انعكاسات على شخصيتك الآن؟

ما التجارب التي كنت فيها في قمة سعادتك؟ وما التجارب التي

كنت فيها في قمة تعاستك؟ ولماذا؟

3. اصنع خلوتك الخاصة. لكي يعرف الإنسان جودة مظهره قبل مغادرة المنزل فإنه يقف قليلاً أمام المرآة ليتفحص ويتأكد من كل شيء .. في الغالب فإن هذه الخطوة سيفعلها وحيداً .. ليس في حاجة لدعوة كل المنزل أن يقف معه في المرآة. الخلوة هي مرآتك.. خصص وقتاً فقط لنفسك .. البعض يمشي .. وآخرون يتأملون .. وأناس يصلون ويدعون .. افعل ما يسعدك ويحييك .. ولكن تأكد أن لك وقتاً مع ذاتك فسيساعدك ذلك على التركيز على ما يهمك ومعرفة تفكيرك بشكل أعمق.

أردف "ناهي":

- أهم شيء عليك أن تعرفه في هذه الرحلة هو ألا تستعجل ولا تنتظر. إنها عملية مستمرة مثل طلوع الشمس وغروبها كل يوم.

دخل "أسامة" إلى القاعة ليجلس على كرسي جانبي .. فرح "ناهي" بوجوده وعودته .. كان يقدر مجهوداته طيلة سنين عمله معه .. سامحه على العوبة الرسائل العشوية .. شعر بما يشعر وتفهمه تجاه التغيير والاحباط واستجابة الناس .. لم يكن تغيير النفس أبدا سهلا .. فما بالك بتغيير العالم!

سأل شاب بصوت واهن: كيف أكتشف شغفي .. بحثت كثيرا ولم أجده .. قمت بالعديد من التمارين ولم أجد شيئا ؟

لم يكن العثور على إجابة أي سؤال أمرا صعبا على "ناهي نديم" .. فهو يمتلك مزرعة من الإجابات لكل تساؤل .. ولكن يكمن التحدي أمامه دائما أن يجيب هذا الشخص بالذات الإجابة الأمثل له تحديداً. لمس في وجه الشاب تناقضا وكمالية زائدة عن الحد .. فقرر أن يمنحه خلاصة تخرس قهر كماليته.

نظر في عيني الشاب وقال رافعا يده للعد:

- اسأل نفسك : واحد .. ما الذي أريد تحقيقه بنهاية حياتي وسأكون فخورا به ... اثنان ... ما أكثر مجال يناسب مواهبي وأشعر بمتعة أكبر خلال ممارسته؟ وليس بالضرورة مجال عمل مهني .. فربما يكون مبادرة أو عملاً خيرياً أو حتى هواية فنية .. فليست غاية إيجاد الشغف العمل فيما تحب .. وإن كان هذا موجودا فيها ونعمت .. فإن لم يكن .. فالشغف إشباع للذات وتعبير عن تحقيقها.

إذا لم تظهر لك الإجابة مباشرة ... ابدأ في خوض رحلة البحث والتجربة حتى تجد الإجابة.

لا تسأل شخصًا آخر عن إجابة أخرى عن سؤالك. هي هكذا.

انتهى.

قناة محبي الكتب على التليجرام

قام شاب يرتدي قميصًا كحليًا وبنطالًا أسود .. تفرس "ناهي" وجهه ليستشف إرهاقاً مع رغبة في التغيير. أمسك الشاب ميكروفون الجمهور وقرأ من ورقة صغيرة أمسكها في يديه : كيف أجتهد لأصل إلى ما أريد ؟ وما الفرق بين الاجتهاد الذكي والشاق ؟ وهل من طريق سهل للنجاح ؟ .. إنني أجتهد كثيراً يا د.ناهي ولا أصل إلى أي شيء ... قرأت كثيراً لك وأقدر وأثمن مجهوداتك الخرافية لتحفيزنا ودعمنا في مسار النجاح .. ولكنني سئمت القاع وضياع المجهودات هباءً منثورًا!

صمت "ناهي" قليلاً ، وكأن إجابته تمتلك عدة مراحل فكان يرتبها ليعزفها كسيمفونية مترابطة .

أعجبه السؤال .. وكان عندما يعجبه السؤال يتفنن في الإجابة . قال :

- أولاً: عليك أن تدفع ثلاثة أضعاف ما دفعت لمحاضرة اليوم ؛ لأنك سألت ثلاثة أسئلة وستحصل على ثلاث إجابات!

قالها مداعباً للشاب وسط ضحكات من الحضور .

أتبع بنبرة جادة:

- الفرص الصغيرة والسطحية تأتي ببذل المجهودات السهلة. وربما لا تأتي إطلاقاً. دائماً يجذب السهل أشياءً بسيطة ، أما خوض الصعاب يصنع المعجزات.

هل تعلم أن حافري المناجم في أفريقيا يجدون ذهباً شائباً عندما

يحفرون بعمق ميل واحد .. ولكن إذا قرروا قهر أنفسهم بحفر ميلين
إضافيين للأسفل .. سيجدون أنقى وأعلى أنواع الذهب في العالم ؟
هكذا يكون الثمن دائماً : عرق إضافي !

فالسؤال الآن : إلى أي مدى أنت مستعد لأن تنشط غددك العرقية
لمزيد من العرق والتعب والجهد ؟

يكون التعب هنا تعباً لذيذاً ممتعاً .. وليس تعباً بالمفهوم المزعج
المضني المدمر. إنه لذة العيش وطيب الحياة.

تساءل الشاب باندهاش :

- ولكن أحياناً أفقد الدافع للعمل والبذل ؟

- إذا لم يكن للعمل الجاد أي فائدة سوى أنه يكفيك ألم الندم في
المستقبل لكفى !

- كيف ؟

- الندم هو أصعب المشاعر وأشدّها على النفس .. أن تتمنى أن تكون
قد فعلت شيئاً أو لم تفعل شيئاً .. وعندما يتعلق الأمر بتحقيق ما
تريد في الحياة والسعي لمرادك ، فإن فعل ما ينبغي عليك فعله هو
الترياق الشافي لأي مرض سلبي .

استرسل "ناهي" :

يقول (توماس أديسون) : "كعلاج للقلق .. العمل أفضل من
الويسكي!" .. فعندما يمر الناس بأزمات ومشاكل حياتية أو يشعرون
بقلق وضيق وتذمر وخوف من المستقبل .. فالكثير منهم يستسلم ولا
يقرر أن يواجه بل يهرب ويحاول أن ينسى ! . أعتقد أن الويسكي له

أشكال متعددة ربما تترك نفس الأثر والمفعول .. فالهدف هو التناسي
والبعد عن المشكلة وتغيب العقل وتخدير الفكر . البعض يشرب
كأس النوم الكثير ليحقق ذلك .. وآخرون يشربون كأس تضييع
الوقت بالتفاهات الغير مجدية لاستهلاك أكبر قدر ممكن من الساعات
في عدم التفكير في حل مشاكلهم .. ويبقى الهروب الأعظم هو
التمادي في السلبية والتشاؤم وتمثيل دور الضحية الذي ينعكس
على التعاملات الإنسانية فيجعلها صعبة بشعة.

تنهّد وأتبع بابتسامة:

. يبدو أنني أدور في دهاليز غريبة قد يظهر أنها بعيدة عن سؤالك ..
ولكنني أريد أن أوصل نقطة هامة.. وهي أن العمل الجاد والانشغال
بما تريد ترياق شافي لك من العديد من المشاكل النفسية السلبية ..
كالقلق والهم والضييق والخوف .. فلا يجتمع التركيز مع الخوف ولا
العمل مع القلق .. فالعقل يركز على شيء واحد فقط . والجميل في
الأمر.. أنه لا يحتاج إلى أي موهبة .. لا يوجد جينات للعمل الجاد ..
بل إنني أضيف لك أن العاملين بجد ينتصرون على الموهوبين
الجينيين الكسولين!! .. إذا كنت ترى في نفسك انعدام الموهبة
المزري ... فقط اعمل بقوة أكبر.. كل المطلوب منك أن تعمل بأقصى
قوة وتركيز ممكن لتحقيق ما تريد .. فإذا وجدت اقترابًا فاستمر ..
وإن لم تجد .. قيم وعدل واسلك طريقاً جديداً.. هكذا الإنجاز
ببساطة.

سأل الشاب بهدوء :

- وماذا عن العمل الذكي؟

- ليس بديلاً عن الجاد. هناك عامل جاد .. وهناك عامل جاد بذكاء.

أرجو فهم ذلك.

العمل الذكي هو أن تحقق أعلى النتائج بأقل جهد وأقل تكلفة في أقصر وقت ممكن . ولاحظ أنني أقول "أقل" جهد وليس بانعدام الجهد..فالبحث عن الطرق المختصرة سيوفر عليك الكثير من الوقت .. ولكنه سيستلزم منك جهداً مسبقاً كبيراً لتكتشفه .. فالطرق المختصرة للنجاح نادرًا ما تكون واضحة معروفة وإلا لسلكتها أغلب الناس .. وليس معنى أنها مختصرة أنها سهلة .. فقواعدها أصعب ودربها عال يحتاج إلى تعلم ودراسة وابتكار وإبداع منك .. تحتاج إلى اطلاعات واسعة منك لتدركها واحتكاك متنوع منك لتتقنها .. ولكن حتمًا النتائج ستكون أسرع.

ولكن دعني أبرز لك نوعًا آخر من الذكاء .. إنه ذكاء الروح .

- كيف ذلك؟

- الروح الذكية هي تلك التي تسلم أمورها لخالقها مع كل خطوة عمل جاد تقوم بها .. هي روح لا تقلق ولا تحمل الهموم ولا تستعجل الثمار .. هي روح هادئة ساكنة .. تعرف ما تريد وتوقن بحدوثه في الوقت المناسب.. متصلة ومتفاعلة مع الكون وتفهم الإشارات والرسائل المحيطة جيدًا.

- كأنك تتحدث عن قانون الجذب !؟

- سَمِّهِ ما شئت يا صديقي .. لقد سُمِّت من انطباعات المسميات (التابوهات).. سَمِّهِ ما شئت ... قانون الجذب .. التفاؤل .. "أنا عند ظن عبدي بي" .. التوقع الإيجابي .. التجلي .. Manifestation .. قل ما تشاء .. إنها حقيقة واقعة لا غبار عليها.. أعيشها ويعيشها كثير من الرائعين في هذا العالم.

- حدثني أكثر عن ذلك وكيف أفعله في حياتي .

- تخيل معي رجلاً يشتهي أن يأكل آيس كريم .. ولذلك قرر أن ينزل من بيته ليترجل ويشتري واحداً .. تتوافر ثلاثة احتمالات ليحصل عليه :

الأول : أن ينزل فعلاً من بيته ويذهب لأقرب سوبر ماركت ويشتري الآيس الكريم.

الثاني : أن يأتيه ابنه ليسأله إذا ما كان يريد آيس كريم حيث أن الابن "بالصدفة" سينزل الآن ليشتري لنفسه..!

الثالث : أن يسمع صوت طرق الباب فيفتحه الرجل ليجد سائق دليفري يحمل آيس كريم في يده ليخبره أنه فاز بمسابقة على أرقام هواتف مخزنة للمطعم .. وهذه هدية المطعم له !!

تأمل معي تدرج زيادة السهولة من الاحتمال الأول إلى الثالث ! لقد حصل على ما يريد في جميع الاحتمالات .. ولكن الاحتمال الثاني والثالث كان أقل جهداً!! .. قد يسمي البعض ذلك مصادفة بحتة..بل إنها الصدفة بعينها في أروع تعاريفها .. ولكن دائماً لا توجد مصادفات يا صديقي .. كل ما يحدث من حولك هو نتاج توقعاتك وأفكارك وتركيزك .. قيم ما يحدث لك .. وضعه أمام أفكارك وستجد تطابقاً عجيبيلاً لا يوصف ! .. هناك يظهر عنصر الحظ .. ينعت الناس أصحاب المستويين الثاني والثالث بالمحظوظين .. ولكن الحقيقة أنهم تعبوا كثيراً بأرواحهم وأجسامهم ..!

شعر الشاب فجأة بعمق ما يسمع قائلاً:

- ممم غريب هذا المصطلح... " تعبوا بأرواحهم" .

- نعم . إن تعب الروح ينطوي على التركيز الشديد في خواطرك
وظنونك ونواياك الداخلية لتجعلها كأشعة مركزة فقط تجاه ما
تتمنى تجليه في حياتك.

- إذن ... أريد خطوات عملية لأكون من أصحاب المستوى الثاني
والثالث .

- إذا أردت أن تكون من أصحاب المستوى الثالث العجيب .. ركز على
ما تريد .. اقرأه كل يوم .. اسمعه كل يوم .. عشه كل يوم كأنه أصبح
ملكاً لك .. واعمل ما يمكنك عمله لتقترب منه .. ستجد الأرض تطوى
أمامك .. والأبواب تفتح لك .. إنه الكون يعمل معك كما وعد خالقه
"وسخرنا لكم الكون .." .

وهنا سأل شاب يرتدي بدلة رسمية وبدا كأنه مدير في إحدى الشركات: هل من نصائح لتحسين الإلقاء ورفع مستواي ... أحجابه كثرًا في عملي ؟

خربش "ناهي" ذقنه قليلاً، ثم أردف مجيباً:

ممم ... إليك بعض الممارسات الفعالة التي أفعها بشكل مستمر قبل وأثناء المحاضرات والبرامج التدريبية، والتي من شأنها رفع مستوى أدائك كمحاضر أو مدرب أو متحدث أو مقبل على تقديم عرض تقديمي خاص بك :

1. أحدد 3-5-7 نقاط رئيسية للمحاضرة .

صدقني الناس تمل التعقيد وتعشق البساطة والوضوح ... لن ينبهروا بحجم معلوماتك وضخامة محتواك .. بل سينبهرون بأسلوبك السهل الممتنع البسيط الذي يحول أعقد المفاهيم إلى أبسط الأطروحات.. عندما يكون خطابي ربع ساعة .. أجهز محتوى من 3 نقاط.. وعندما يكون من ساعة إلى ساعتين فإنه يكون من 5-7 نقاط.. هكذا سيتذكر الناس كلامك ولن ينسوه .. والأهم أنهم لن ينسوك أنت.

2. أجهز أدوات عرض وتقديم متنوعة.

أصبح معامل انتباه الإنسان الآن أقل من 5 دقائق .. أي أنه يبحث عن مشتت ذهني لكسر الملل والرتابة كل لحظة ... إذا كانت أدواتك على وتيرة واحدة .. فقدت جمهورك .. وفقدت سحرك! لذلك أسعى أن

أوصلك لنقطة رئيسية بطريقة مختلفة ... مرة بالقصة .. ومرة بتمرين كتابي .. ومرة بتمرين حركي .. ومرة بفيديو .. وأخرى بمناقشة ... هكذا يشعر الجمهور بعمق تجربة التعلم وثرائها.

3. اللعب واضح كثيرًا قبل المحاضرة مباشرة .

قد يبدو ذلك مخالفًا للمتعارف عليه ... ولكنني أتناسى أنني لدي محاضرة ... ألع على فيسبوك وسناب شات .. أضحك مع صديق .. أتحدث عن أمور عادية ... لا أعطي أي تركيز على كوني سأكون على المنصة بعد قليل ... والسبب أنني أريد أن أبدأ محاضرتي وأنا في قمة طبيعتي ... أن أكون أنا وليس شخصًا متوترًا منمقًا يبدو كأنه محاضر ... أريد من كل متدرب أن يشعر أنني أحدثه هو لوحده وكأنه يجلس معي على طاولة ويشرب معي كوبًا من الشاي ... لن يستمتع الجمهور بمحاضرتك أكثر منك ! فإذا لم تكن سعيدًا مستمتعًا بما تقدم .. تأكد أن جمهورك سيكون على نفس الخط بل أسوأ .. !! وبالتالي فإنني لأشعر بأي خوف أو توتر قبل المحاضرة إطلاقاً . أن أتحدث أمام ألف مثل التحدث أمام شخص واحد !! كن إنساناً ولا تكن آلياً !

4. أكثف أنشطة التعلم التفاعلي بين الجمهور .

سيستمع الجمهور أكثر ويتعلم بشكل أعمق عندما يتعلم من عدة مصادر في القاعة وليس منك أنت فقط ! .. لذلك أتيح الفرصة للمناقشات الجانبية والتمارين الجماعية والثنائية الممتعة بين الجمهور لتعميق التجربة وجعلها تجربة إنسانية مفعمة بالتفاعل والتواصل البشري الإيجابي المتعدد ... سيكون الجمهور ممتناً لك أكثر إن أتحت لهم هذه الفرصة ... لا تسع أن تكون أنت النجم الأوحده .. اجعلهم نجومًا وستلمع في عيونهم أكثر.

5. أخرج بخطة عمل بعد المحاضرة.

أعشق المثل القائل: لاداعي لتقديم أي محاضرة طالما أنه لا يوجد ما يحتاج أن يتغير . بمعنى أن هدف محاضرتك أن يحدث تغيير بعدها في الجمهور .. أن يبنى عليها فعل إيجابي في أي اتجاه ... ركز أن تكون إجابة جمهورك واضحة عندما يسألهم الناس : ماذا ستفعلون بعد هذه المحاضرة ؟ كن عمليًا .. تنفيذيًا .. مباشرًا .. ولا تكن نظريًا .. فلسفيًا .. كثير الكلام العام .. قليل المحتوى العملي الفعلي.

تذكر دائمًا:

في كل مرة تتاح لك الفرصة لتتحدث أمام عدد من الناس ... فأنت أمام فرصة لتغيير وإلهام العالم ! انتهزها !

أعطاهم استراحة الخمس دقائق الأخيرة .. دخل غرفته بسرعة
ونداء النيكوتين في أوجه .. سيجارة واحدة ستقضي على كل هذا
الجحيم... وفعلا أخرج علبة السجائر من حقيبته .. مسك سيجارة
ذهبية تناديه .. أشعلها دون أن يدخلها في فمه .. نظر إليها في تأمل
الراهب... وضعها مشتعلة في المطفأة .. أخذ يرقب دخانها يتراقص
متمايلا .. ثم وضع السجائر بالكامل وأشعلها مع أختهم! غرقت الغرفة
في غيمة دخان كثيفة كحرائق الغابات .. كان يريد أن يعلن انتصاره
الأخير .. تذكر "ناهي" أن أعظم الانتصارات هي تلك التي تحدث
وأنت في قمة ضعفك .. دمعت عيناه بلمعان .. تذكر مقولة الموت
للحياة التي قرأها في الاستراحة السابقة : ما يغذيه المرء ينتصر
دائما في النهاية.. تتمم في داخله في حزم : نعم سأغذي سعادتي
هذه المرة فوق متعتي.. يبدو أنها ستكون المرة الأخيرة هذه المرة ..
لم أشعر بقوة أكبر مثل اليوم .. يا قوي قوني وأعني .. الآن أستطيع
أن أجيب عن سؤال التدخين!

عاد إلى المسرح يملؤه عطر الدنهل فريش .. سأله شاب يرتدي نظارة
رقيقة وكان يبدو منهمكاً قبل أن يسأل السؤال .. قال بتلعثم حاسم :
كيف أحب وأغرس القراءة في حياتي ... حاولت كثيراً وفشلت ..
أقرأ ثم لا أستمع ؟

يملك "ناهي نديم" احتراف إدارة الأربع ساعات بالتوازي مع طول
الأسئلة .. فكان لا يستطرد ولا يفرق في التفصيل إلا ويعلم ماذا
يفعل جيداً وحجم الوقت المتبقي لكل كلمة .

أجاب "ناهي":

- دائماً يكون السبب وراء صعوبة الالتزام بالشيء في حياتك هو عدم إدراك عظمة ذلك الشيء وقيّمته.

ولكن دعني أخبرك بخبر سارّ: ليس مطلوباً منك أن تحب القراءة للقراءة !

ولكن مطلوب أن تحبها لتحقيق أهدافك في الحياة صغيرها وكبيرها.. فهي أعظم أداة يمكنها فتح الآفاق الواسعة بشكل كبير في طريق أحلامك.

ولذلك نفتقد مفهوم القراءة بهدف.

أن تقرأ وتعرف لماذا تقرأ هذا الكتاب، وكيف سيفيدك، وفي أي مسار من مسارات حياتك سينفعك.

فأنا أقرأ كتاباً في تربية الأبناء لأتعلّم كيف أربي أبنائي بشكل صحيح سليم.

وأقرأ في التدريب والإلقاء لأتعلّم كيف أدرب وألقي محاضراتي بشكل مميز.

وأقرأ في القيادة لأن أبحث في علومها وفروعها تمهيداً لتحضير رسالة ماجستير فيها.

وربما في أوقات هدوئي أقرأ بعض الروايات لأرفه عن نفسي وأرتقي بحسي وذوقي الأدبي والروحي.

ولكنني لا أذهب للمكتبة لأبحث عن أي كتاب يبدو غلافه جيداً أو عنوانه شيقاً غامضاً فأشتريه لمجرد أنني أريد أن أكون قارئاً !

ابتسم الشاب كأنه يريد أن يقول أنه يفعل ذلك فعلاً .

واصل "ناهي" بتنهيده رافعاً يده وملصقاً إبهامه بسبابته :

- أتدري يا صديقي؟! عندما نربط ما نريد غرسه في حاضرتنا بما نريد تحقيقه في مستقبلنا .. تصبح المعادلة سهلة للغاية. إننا مجبولون على القصد والتوجه إلى شيء .. فما الحياة الدنيا إلا مسار إلى الحياة الآخرة.. وما ركوب سيارتك إلا مسار إلى وجهتك .. وما كلامك إلا مسار إلى رأيك.. فعندما يغيب "المسار إلى" .. نضيع ونتيه!

قال السائل:

- حدثني عن جوهر القراءة .

- تذكر دائماً أنه يوجد نوعان من الذكاء في الحياة :

1. ذكاء الكتب .

2. ذكاء الخبرة .

هؤلاء أصحاب ذكاء الكتب يقرؤون كثيراً ويبحثون ويتعلمون من المراجع والمصادر والأبحاث.. فتبدو لغتهم نظرية فلسفية عميقة.. نادراً ما تسألهم عن شيء ولا يجدون له إجابة.

أما أصحاب ذكاء الخبرة ، فهم يفضلون التعلم بالتجربة والخطأ والاحتكاك .. منفتحون على العالم..يجتاحهم الملل نوعاً ما من القراءة، ويحبون معرفة الشيء بأنفسهم ، وليس عن طريق أن يخبرهم أحد به.

لو تأملت ستجد أنه لا غنى عن الاثنين معاً .. أن تقرأ فتتعلم تجارب

الآخرين وتوفر وقت التجربة .. وأن تجرب وتختبر لأنه ثمة معارف
وعلم لن تجدها أبدًا في الكتب يا صديقي وعليك أن تخوض مرارة
تعلمها في قلب الشارع!

سأل الشاب بدهشة:

- أيهما أفضل إذن؟

- من يعتمد على نوع واحد فقط من الذكاء .. فهو بلا شك سيعاني!
وسيشعر دائمًا مع أقرب احتكاك له أنه مسبوق من الآخرين..إما
بالعلم أو التطبيق.

نصيحتي لك أن تكون مزدوج الذكاء ... عن طريق الخطوات التالية:

1. حدد هدفك.

2. اقرأ الكتب التي تساعدك على تحقيقه.

3. جرب ما قرأت في أرض الواقع.

4. قيّم التجربة : الإيجابيات والسلبيات.

5. استمر في تجربة المعلومات التي تؤدي إلى نتائج إيجابية
وتوقف عن تجربة ما ينتج السلبيات.

قهره "ناهي" بهدوء وقال:

- إنها بساطة الحياة يا صديقي.

قال الشاب:

- الآن فهمت جوهر القراءة .. هل من مقترحات لغرسها؟

أشار "ناهي" بإصبعه تجاه طاولة الشاب أن اكتب ما سأقول:

- واحد .. ابدأ بقراءة ما تحب .. لا تبدأ غرس العادة بقراءة كتب ثقيلة بعيدة عن مرمى هوايتك وشغفك.

اثنان .. ابدأ بكميات بسيطة من الصفحات .. ليست العبرة بالكمية ولكن بالاستمرارية.

ثلاثة .. داوم على هذا الفعل البسيط لثلاثة أشهر على الأقل ، ومن ثم تدرج في زيادة كمك القرائي .

أربعة .. انضم إلى مجموعات القراءة الجماعية .. ستلهم حافزيتك للاستمرار .

خمسة .. ذكر نفسك دائماً .. لماذا أفعل كل هذا؟؟!!

وصل بجلبابه الأبيض ولحيته التي خطها الشيب، مبتسماً ليجلس في نهاية القاعة على مقعد كأنه مخصص له فلم يجلس عليه أحد منذ بداية الأوديسا .. لم يصدق "ناهي" عينه عندما رأى "أبا عارف" يأتي أخيراً .. حياه بابتسامة التلميذ المرهق من كثرة البحث فأوماً الشيخ بعينه متفهماً ..

قام شاب عشريني كان يسكن صوته بحة غريبة .. صمت قليلاً قبل أن يسأل .. ثم قال : كيف أترك أثري في الحياة؟

سأل "ناهي" دون تفكير وكأنه يتوقع الإجابة قبل أن يسأل:

- لماذا تريد أن تترك أثراً في حياتك؟

- حتى يتذكروني الناس بالخير ويظل اسمي خالداً بعد موتي!

- وما المشكلة إذا لم يخلد اسمك بعد موتك؟

- ستكون مأساة ! كأنني عشت هنا ومررت مرور الكرام دون زيادة أي شيء ! وأنا أوّمن بالحكمة القائلة : إن لم تزد على الحياة شيئاً .. كنت أنت زائداً عليها. لا أريد أن أكون عالة .

تفهم "ناهي" منظور الشاب جيداً .. زاغت عيناه قليلاً .. ووجد كلمات إجابته تتزاحم على طرف لسانه:

- أعتقد أن أكبر مأساة هي أن تموت حسناتك بموتك .. وينقطع عملك بانقطاع نفسك ؛ لأن الحياة أقصر من أن تجمع القدر الكبير من

الخير والحسنات التي تضمن لك نجاح آخرتك .. وفي النهاية وبلا شك نحن ندخل الجنة بفضل الله قبل كل شيء.

هكذا هي نظرتي للأثر .. فهو ليس طمعًا في تخليد اسمك .. فأنت لن تدري شيئاً بعد موتك ولن تشعر بأي لذة أو نشوة .. مهما احتفل الناس بك .. وذكروا اسمك في كل المحافل .. وأقاموا لك التآبين .. ونحتوا لك التماثيل .. وسموا باسمك شوارع العاصمة .. ستكون في عالم آخر . يتحدد نجاحك بمعايير هذا العالم الجديد الذي يزنك بميزان العمل الصالح والنافع فقط .. فما أنجح أن يكون العمل الصالح متجدداً مستمراً باقياً ... في زيادة مستمرة.

إنها تقريباً تشبه فكرة الدخل السلبي أو Passive Income بأن تحصل على المال بدون بذل الجهد .. ويكون ذلك عن طريق خلق مصادر مادية أوتوماتيكية مثل التجارة عبر الإنترنت أو الشراكة البعيدة مع شركاء عمل .. بحيث يأتيك الدخل مباشرة بدون أدنى مجهود يذكر.

تحتاج أن تفكر كيف تصنع هذا الدخل السلبي من العمل الصالح ؟

سأل الشاب والفضول يرتسم على وجهه:

- كيف؟

- دون عناء منك .. قد وضع النبي صلى الله عليه وسلم المعايير .. صدقة جارية .. علم ينتفع به .. وولد صالح يدعو لك.

أعرف الكثيرين ممن جعلوا هذه المعايير الثلاثة وجهتهم في الحياة ورسالتهم فانشغلوا يصنعون هذه الآثار العتيقة لتخلد مدخراتهم الأخروية للأبد .

قال الشاب بتلهف:

- هل من مقترحات عملية؟

- ابن واصنع أثرك الذي تريد تركه في العالم ويتناسب مع تميزك وموهبتك الخاصة، واستفد من ناقلات الأثر السبعة :

1. الكتب .

2. التحركات المجتمعية .

3. الأنشطة والمبادرات المجتمعية والأندية .

4. المؤسسات الهادفة .

5. المحاضرات والندوات والأمسيات .

6. مواقع الإعلام الاجتماعي .

7. الأعمال الخيرية .

جلس الشاب وحماس يملأ هالته .. لسان حاله:

“هناك عمل كثير ينتظرني!”.

المغادرة

انهال التصفيق من الجمهور الذي وقف إعزازًا وتقديرًا لمجهود "ناهي نديم" الجبار . كانوا يتعجبون من قدرة الرجل على إجابة أربعين سؤالاً دون استخدام أي ورقة أو أدوات مساعدة .. نموذج غريب يستحق الإشادة!

شكرهم بإمالة رأسه قليلاً ... ثم أنهى أوديسته قائلاً:

وهنا ، حانت اللحظة الحاسمة ، لحظة إعلان الفائز بأفضل سؤال .

السؤال الفائز هو رقم 40 .. خرج صاحب السؤال وسط التصفيق واستلم الحقيبة السوداء .. حقيبة سر النجاح الأزلي ..

ثم أردف "ناهي" معقبا:

. تصفيقكم لي .. وسام فخر على صدري .. ولكن أرجو أن تساعدوني على جعله وسام سعادة!

تناثرت عدة تعليقات من الجمهور متسائلين: كيف؟

. إنَّ واحدًا من أعظم مصادر سعادتي في الحياة هي عندما يخبرني شخص أنه تغير من كلمة سمعها مني أو بتطبيق نصيحة ذكرتها له.

رجائي أن تنشروا ما سمعتموه لكل من تحبون .. بالتبليغ..بالمحاضرات..بالأنشطة .. أو حتى وسائل التواصل الاجتماعي...وشاركوني الخير والنفع للعالم!

سأحول هذه الأوديسا إلى كتاب يوميًا مًا ..ووصيتي لكل من سيقرا الأوديسا مكتوبة :

لا تنس نقل الأثر .

وداعًا أصدقائي!

خرج "ناهي نديم" من القاعة مودعا .. ليحتضن "أبا عارف" بقوة ..
ثم قال له وفي عينيه مسحة تعب:

- أقلقنتني عليك يا شيخنا؟

- لقد نفدت بطارية هاتفي وكان الطريق مزدحما بأعجوبة فانقطع
التواصل بيننا .. آسف على التأخير ..

- لا ضير .. كنت أتمنى أن أجالسك كثيراً ولكن يبدو أنه ليس مقدراً
لي .. فطائرتي ستقلع بعد سويعات .. وعلي الذهاب إلى المطار ..

- أعرف ذلك. ولذا فسوف أرحل الآن ولكنني جئت خصيصاً لأبشرك
برؤيا موتك التي أرسلتها لي!

خفق قلب "ناهي" مشدوها بينما استمر صامتاً..

فقال الشيخ :

- يقول (ابن سيرين) : للموت في المنام تفسيرات كثيرة تتعدد بحال
صاحب الرؤية .. وما أعرفه عن حالك يا ناهي فإن تفسيرك خيرهم ..

شعر "ناهي" بانقباض في صدره قائلاً :

- كيف يا شيخنا ؟ كفاك تعذيباً لي!

استمع الشيخ بانتباه إليه ثم قال بهدوء :

- يقول (ابن سيرين): تدل رؤية الشخص بأنه مات بدون سبب أو

مرض أو بشكل مفاجئ على طول عمره وإعمارته في الأرض .. فهو خير لك يا ناهي .. استمر فيما تفعله من إصلاح وبناء .. أنت على الطريق .. لا تفكر كثيراً في الموت .. فكر كيف تضيف أعماراً لهذا العمر الطويل الذي سيكون بين يديك إن شاء الله .. والله أعلى وأعلم .

استبشر "ناهي" ولكنه قال متوجساً : ولكن أتدري؟ أحياناً يكون التفكير في الموت دافعاً قوياً لي لأعمل أكثر! وفي أحيان أخرى يزيد عن الحد فيقعديني!

عندئذ نظر الشيخ إلى "ناهي" وقال بينما يغادر : تلك هي النصيحة الوحيدة التي يمكنني أن أسديها إليك: أدخل قبرك في قلبك ولا تدخل قلبك في قبرك!

حول ترك الأثر المديد .. وشغف الحياة الهادر .. وما بين خوف الموت الثقيل والإنتصار على وهن النفس .. دارت أوديسا "ناهي نديم" في هذه الليلة .. خرج منتشياً على نحو غريب مدركاً أن الأوديسا لم تكن مغامرة معرفية في أعماق نفوس السائلين فحسب .. بل كانت في جوف روحه كذلك.

وبينما كان "ناهي" وشيخه يغادران القاعة ... التف الجميع حول صاحب السؤال الفائز في ترقب اكتشاف سر النجاح الأزلي ... وضعها على الطاولة .. ليفتح الحقيبة فيجد نفسه أمامه .. تدافع الحضور لينظروا إلى داخل الحقيبة ليجدوا أنفسهم .. الكل رأى نفسه داخل الحقيبة ..

إنها نظرة واحدة تكفيك لتدرك الحقيقة! كانت الحقيبة مبطنة بمرآة.

Facebook Page: Ahmed Magdy - أحمد مجدي

Twitter: @DrAhmedMagdy

Instagram: @dr_magdy

Linkedin: Ahmed Magdy

Google+: Ahmed Magdy

قناة محبي الكتب على التليجرام