الأسلوب الأقوى والألفت في التغيير

تأليف: نايف عبدالرحمن النزيق
الأسلوب الأقوى
والأخلاق في التغيير
نايف عبدالرحمن الزرق

الطبعة الثالثة
إصدار 2012م - 1433هـ

Twitter: @ketab_n
فريق العمل
تنسيق ومتابعة: أ. نادر باشاوري
إ. عبد النعيم عبد الوهاب
تدقيق النحو: أ. أحمد الدماطي
أ. عيسى أمين صبري
التصميم والإخراج: أ. عبدالباسط محمد

جميع الحقوق محفوظة
الطبيعة الثالثة
١٤٣٢ هـ - ٢٠١١ م

قرطبة للنشر والتوزيع
إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة
الرياض ١٤٥١ ص. ب. ٢٤٧٩
هاتف ٧٢٣٠٢٣٣, ٨٠٢٥ ٢٥٠٥ فاكس
www.qurtoba.com

Twitter: @ketab_n
الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين
إهدا

والدي ووالدتي اللذان انعل منهما الكثير من الحكمة

إهدا

ملهمتي .. حبيبي .. زوجتي

إهدا

الأمانة التي وحننا إياها الله سبحانه وتعالى .. إلى ابنتي هدى وأبنتي عبد الرحمن

الله
شكرًا...
للأستاذ المهندس محمد البربار لوقوفه إلى جانبي في إحدى الأزمات العصيبة التي عصفت بي.
شكرًا...
للدكتور/ صلاح الراشد على كتابه الأكثر من رائع "كيف تخطط لحياتك".
شكرًا...
لكل من وقف بجانبي لإنجاح هذا العمل.

Twitter: @ketab_n
<table>
<thead>
<tr>
<th>صفحة</th>
<th>عنوان</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>تقديم الأستاذ/ سمير البشيري</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>تعليق الشيخ/ أحمد العجمي</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>تعليق الأستاذ/ محمد العامدي</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>من قال إن التغيير صعب؟</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>الأسلوب الأقوى والألفية التغيير</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>رحلة نحو التغيير</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>لن هذه القصص</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>أفكار مقترحة</td>
</tr>
<tr>
<td>Page</td>
<td>Title</td>
</tr>
<tr>
<td>------</td>
<td>----------------------------------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>51</td>
<td>بناء البالونات</td>
</tr>
<tr>
<td>52</td>
<td>من يعيق تطورك؟</td>
</tr>
<tr>
<td>54</td>
<td>القنات والبسكويت</td>
</tr>
<tr>
<td>56</td>
<td>قصة حواء غاندي</td>
</tr>
<tr>
<td>58</td>
<td>الطفل وكابينة الهاتف</td>
</tr>
<tr>
<td>60</td>
<td>خطيب بدون أن يقول كلمة</td>
</tr>
<tr>
<td>62</td>
<td>هل تهبط قيمة النباتات لديك؟</td>
</tr>
<tr>
<td>63</td>
<td>اللعنة وقلط زيت</td>
</tr>
<tr>
<td>65</td>
<td>تعل الملك</td>
</tr>
<tr>
<td>66</td>
<td>تعلم خير</td>
</tr>
<tr>
<td>67</td>
<td>كيف تعالج الكاية</td>
</tr>
<tr>
<td>70</td>
<td>الطفل والباب</td>
</tr>
<tr>
<td>72</td>
<td>ما لم تسمع من قصة السلحفاة والأرنب</td>
</tr>
<tr>
<td>75</td>
<td>الجرزة والساقين</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Twitter: @ketab_n*
<table>
<thead>
<tr>
<th>صفحة</th>
<th>عنوان</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>77</td>
<td>ما هو اهتمامك الأول؟</td>
</tr>
<tr>
<td>78</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>79</td>
<td>الحصاد والبذور</td>
</tr>
<tr>
<td>80</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>81</td>
<td>التهريج الثلاثة</td>
</tr>
<tr>
<td>82</td>
<td>الجانب الاجتماعي والسياسي</td>
</tr>
<tr>
<td>83</td>
<td>السعادة إرادة</td>
</tr>
<tr>
<td>84</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>85</td>
<td>إذا احترق كوكوكا!</td>
</tr>
<tr>
<td>86</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>87</td>
<td>اغتثت لحظات الكصيبة</td>
</tr>
<tr>
<td>88</td>
<td>الجانب النفسي والعملي</td>
</tr>
<tr>
<td>89</td>
<td>القصة بالنفس هي ما تحتاجه</td>
</tr>
<tr>
<td>90</td>
<td>الجانب النفسي والعملي</td>
</tr>
<tr>
<td>91</td>
<td>ريح التناسق أم ريح التكنر</td>
</tr>
<tr>
<td>92</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>93</td>
<td>كيف تنظر إلى الأشياء؟</td>
</tr>
<tr>
<td>94</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>95</td>
<td>دور الحبارة</td>
</tr>
<tr>
<td>96</td>
<td>الجانب الإبداعي</td>
</tr>
<tr>
<td>97</td>
<td>ذكاء هام ودهاء قاض</td>
</tr>
<tr>
<td>98</td>
<td>قصة سجين لويس الرابع عشر</td>
</tr>
<tr>
<td>99</td>
<td>الجانب الإبداعي والإبداعي</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Twitter: @ketab_n
<table>
<thead>
<tr>
<th>صفحة</th>
<th>العنوان</th>
<th>الملاحظات</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100</td>
<td>تكفيك سماكة واحدة كبيرة؟</td>
<td>الجانب النفسي والعاطفي والإبداعي</td>
</tr>
<tr>
<td>102</td>
<td>حقائق النشر</td>
<td>الجانب النفسي والإبداعي</td>
</tr>
<tr>
<td>104</td>
<td>من هو الفقير ومن هو الفني؟</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>105</td>
<td>سرب الأور</td>
<td>الجانب الإداري</td>
</tr>
<tr>
<td>107</td>
<td>كبس البطاطا</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>109</td>
<td>كوب من الفهوة</td>
<td>إدارة الوقت</td>
</tr>
<tr>
<td>111</td>
<td>تعرف على ما يحفز الآخرين</td>
<td>الجانب الإداري</td>
</tr>
<tr>
<td>112</td>
<td>هل هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل؟</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
</tr>
<tr>
<td>114</td>
<td>النجاح للجميع</td>
<td>الجانب الإداري</td>
</tr>
<tr>
<td>115</td>
<td>شكرًا لتفشل</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>117</td>
<td>ضع الكأس جانبًا</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>119</td>
<td>الأفكار الشائكة</td>
<td>الجانب الاجتماعي والإبداعي</td>
</tr>
<tr>
<td>121</td>
<td>المصاب والأعما</td>
<td>الجانب النفسي</td>
</tr>
<tr>
<td>صفحة</td>
<td>النص</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>--------</td>
<td>------</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>122</td>
<td>الضادع</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>123</td>
<td>الجانب النفسي والعاطفي</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>125</td>
<td>الان والسامبر</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>127</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>128</td>
<td>هل يمكنك كسر السلاسل؟</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>130</td>
<td>منزل 10000 مرات</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>132</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>133</td>
<td>بحركة واحد فقط</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>135</td>
<td>اختبار التشريح الثلاثي</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>137</td>
<td>أيهما أثمن: الإبرة أم المقص؟</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>139</td>
<td>الجانب الاجتماعي</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>142</td>
<td>سباق أساليب القيادة</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>143</td>
<td>الجانب الإداري</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Twitter: @ketab_n
الحياة تجربة مليئة بالإثارة، وهي تحتاج منا إلى حكمة في التعامل معها ... فالحياة قد نضمنا — أحياها — في مواقع محروجة ... لا نعلم ... لماذا نقول؟ أو ماذا نفعل؟ أو كيف نفكر؟

فعلاً ... إنها منعطفات ... نسيء من خلالها كل يوم. لا نملك إلا أن نكون مahrenين في قيادة مركبة حياتنا. ولا السم يحدث شيء آخر خلاف ما نحننا ...

لقد أضاف إتباع الحياة السريع مدافعًا خاصًا لبعض المواقف التي تمر علينا ... وهذا الدقاق يختلف تمامًا عما كنا نشغله في السابق ...

على كل منا ... صغرًا وكبارًا ... رجالاً ونساءً ... أن يجعل من الهمة .. والتنقل عنصر قوة له في كل حياته ..

نسير وقد تشبع نفوسنا بالتوكل على الله، والإيمان بأقدارنا، وسنحتاج إلى سؤال أهل الخبرة الحقيقية في حياتنا نستطيع من تجاربهم ... نقرأ ما توصل إليه تفكير الناجحين ... من إبداع في التعامل مع الظروف.

أتمنى أن يستفيد الجميع من هذه القصص الجميلة التي ذكرها المؤلف، فهي نماذج رائعة وسنكون إيجابيين — بإذن الله — إن تأثرنا بها.

أسال الله التوفيق للجميع

أخوكم / سمير البشيري

Twitter: @ketab_n
أخي الحبيب الأستاذ الفاضل/ نايف الزويق

لك من صميمي قلبي جزيل الشكر على ما أبدعته أناملك من نقش بديع لهذه النفاسش الشمية...

قرأت كتارك، واستمتعت به وتفاعلت مع قصصه، واستفدت منه وأبحرت معه عالم التألق والإبداع والجمال.

أسلوب سهل وأخاذ

وسرد ممتع جميل

وعرض مشوق جذاب

ترجم الله بك وثبتك، وكتب لك أجر من إنتاج هذه الكلمات الطيبة الصادقة.

محبك ﷺ الله

أحمد بن علي الحجمي
الأسلوب الألف والأقوى في التغيير
هل هي كلمات فضفاضة أم هي أحلام براقة، فإن كانت أحلاماً
 فهي السلم الجميل في الحياة.
هي التي تجعلنا أمل.. ونتظر .. ونتناول بالعمل من أجل تحقيقها ..

بالأمل .. نحلم .. وبالألام .. نستمتع .. ونلتقي .. نجد راحتنا النفسية ..
والماء من آتى دائم التعامل مع الأحوال الأخرى المحيطة .. كما أن حياته تتلوى
بفكره .. وتأمله .. وتطالب أحلامه: فمن يرتدي نظارة سوداء.. في هذه
 الدنيا وما واقفها فهو بالتأكيد سيمر كل شيء أسود ممثلاً وفئاتاً .. وهكذا ..
فتعلن أن كل شيء من صنعنا .. ومن صنع أفكارنا .. ومدى سعة خيالنا
.. وكثرة أحلامنا .. إذ لا مستحيل.
والتغيير والألمان إنما هي خطوة تتلوها خطوات.
أشكر لك ما سطرت له هذه الصفحات، وما اخترت من درر الكلمات;
فقد استمتعت منها شخصياً في برامجي التدريبة، كما أنني وجدت فيها
أسهل أسلوب وأقواي في التغيير.

أخوهكم/ محمد عبيد الغامدي
مستشار التنمية النشطة

Twitter: @ketab_n
الأسلوب الأقوى والألفية في التغيير

هذا الأسلوب القوي والعاطفي هو أسلوب تدأو القصص ذات المغزى واستخدامها في التغيير. إنه أسلوب الحكماء المؤثر.

عندما تحاول أن تقصب أحدهم وتجربه - بشكل مباشر - بأن يكون على خطأ، سيئ، وسيتحول إلى موقف الدفاع، وربما لا يقبل أحدًا نصشك ومشتركتك. ولكن ما أن تخرجه من دائرة الاتهام، وجعل صفاتك أو تصرفاتك بأنه قابل شخصية أخرى قد تكون رمزية.

عندما ستétique مدى تقبله العجيب للنصح: لأنه لن يشعر بأن أصابع الاتهام تشير إليه، بل تشير إلى ذلك التفوق في القصة، حينها ستجده قد ألقى أسلحة الدفاع، وألغى حاجز التقبل، وأصبح منصتاً للقصة.

يحاول أن يبتكر ويبتكر ما استناده على نفسه، عندما يكتشف أخطأه، ثم يقوق له قراءة نفسه (يتم، كنت على خطأ)، وتكيد بداية التغيير (الاعتراف بأن هناك مشكلة). فبدلاً من تحسين تصرفات السبب وتطوير ذاتك، فكم هذا الأسلوب قيل أثناء تطبقيه على غيرنا، فهو يعمل التănحية تنفسا عندما تطابقت على نفسك في تطوير ذاتك واكتشاف سلبيات لم تستطع اكتشافها بنفسك.

من قال إن التغيير صعب

أنت ذلك أول - فариث العزيز - لاقتناك هذا الكتاب الذي سيغير - بابن الله - من شخصيتك، ومن الناس من حولك، عبر أسلوب قوي من حيث التأثير، لطيف من حيث التقبل.

من من لا يريد التغيير؟ كننا نرغب في التغيير للأفضل.
جميعاً يريد استبدال عاداته السيئة وتشحيح أخطائه والتخلص من أفكاره السلبية. كننا يحلم بهذا التغيير.
ولكن هل هو صعب فعلًا?
هل سبق أن طالعت كتابًا عن التغيير وتطوير الذات، واستمتعت جدًا بهتكذا الكتاب، ولكن وجدت صعوبة في التطبيق أو حتى تذكر ما جاء فيه الكتاب؟ هل قابلت أشخاصًا كنت تود أن تقصيحهم، ولكن واجهتك صعوبة كبيرة في تحقيق ما أردت: لأن الطرف الآخر لم يكن متحمسًا بأن هناك من هو على صواب غيراً.
هل أنت مدروس ومحضر وتريد توصيل أفكارك التي تدعو إلى تغيير سلوك الملحقين وتطوير ذواتهم وتحسين نظرةهم إلى من حولهم، ولكن أيضًا تواجه الصعوب نفسها في التقبل والتأثير؟
إن كان الأمر كذلك، فإن ما ينقصك هو هذا الكتاب.
هذه الأسطر هي البداية إلى رحلة جميلة ستستمتع كثيرًا بها، وستكونها وتدعم الجميع لأن يجربوا هذه الرحلة القصيرة ذات المعاني والحكم الكبيرة.

قارئي العزيز، بين يديك قصص ذات مغزى تناقلتها الأجيال والثقافات المختلفة، لم يعرف كتابًا الأصليون، لكنها رغم بساطتها، فإن تأثيرها بلغ على قارئها وسامعها أيضًا.
كيف بدأت الفكرة؟ وكيف غيّرها هذا الكتاب حياتي؟

بدأت الفكرة عندما اطلعت على ما أملك من القصص التي جمعتها من هنا و هناك، ووجدت فيها منزى رائعاً. وفائدة عظيمة تحتوي على بصمة شخصية: فكان لها تأثيرها القوي في تغيير حياتي. فعلاً: غيّرت حياتي إلى الأفضل. واستمرت منها فوائد جمّة.

لهذا أريد أن أشاركك هذه الفوائد ومنها:

ساهمت تلك القصص كثيراً في حل مشاكل كثيرين حولي بالطريقة نفسها التي ذكرتها سلفاً عن طريق الاستهداف غير المباشر من تفدر أن تنصحك، يطرح القصة الملهمة له.

وبالطريقة ذاتها، استمرت من تلك القصص في اكتشاف عيبتي التي لم ألاحظها، ولم يخبرتي بها أحد قطعاً كما أنها ساعدتني أيضاً في تقييم ذاتي وتطويرها بشكل مستمر.

منحتي تلك القصص أيضاً- رصيداً ضخماً من الحكمة ما كنت لاحصل عليه إلا بعد عمر طويل من التجارب.

كما ساعدتني هذه القصص في تقوية علاقاتي بالآخرين: بأن فهمت نفسي وفهمت مواقف الآخرين من حولي.

وأخيراً، فهذه القصص الموجودة كانت-هي نفسها- سبباً في إصداري هذا الكتاب حيث إنها دعتني للتخلص من مشكلة التعاقس والمعاطلة التي كنت مبتلّ بها.

Twitter: @ketab_n
من هذه القصص؟

هذه القصص موجهة للجميع: نساء ورجالاً، صغار وكبار.. كل منها مستفيد. كما يستفيد منها بشكل أكبر الأساتذة والمعلمين والمعلمين المساعدون، لأنها تساعدهم في توصيل المعلومات بطريقة أسرع، وسهل، ووضوح، وتأثير أكبر وأبلغ.

ويقُدّم هذه القصص هديةً كثيرةً، فتمارِضن ان الصعوب أن يتم دفعها بالخطأ، ولكن من السهل عليك أن تُستذَرِجْه عبر هذه القصص ليكتشف خطأه بنفسه، فمن السهل أن تُصَصْحَ تصرفاته وتوجيهاته العقلية عبر هذه القصص.

ولعلَّك تجد بعض هذه القصص تأثيرًا خاصًا على الإدارة والشركات والمؤسسات.

وتُستخدم هذه القصص أيضًا في مجالات مختلفة: إيمانية، واجتماعية، وعملية، ونفسية، وإدارية، وغيرها. وتستطيع أن تستخدم النَفْسين في البحث عن المجال الذي تهتم به، ولكن أريدُك أن تَهْتَمْ بقراءة كل قصة، وإن لم تكن في المجال الذي تبحث فيه؛ لأنك ستجد في كل قصة مهما كان تصنيفها: فناء، تناسك، وهبٌ، وإن لم تكن الأسر، تستفيدك غدًا.

تبدو الوصفة السحرية أن تضع المشكلة التي تُشكِّلُ جانبًا قبل أن تقرأ القصة، وتستجِدُ... بِيَذِنِ اللَّهِ أن النَّفَادْةِ المتَحَصَّلِةِ من القصَّةِ تستَنَسِلُ إلى أعمِقٍ أبعادٍ بشكلٍ من الأشكال.
أفكار مقترحةً في استخدام هذا الكتاب

- إن كنت معلمًا أو معلمةً، أو محاورًا، أو محاورتيًا، فمن الجميل أن تبدأ حديثك أو حوارك بكلمة مختارة من هذا الكتاب، ومن الأجمل أن تكون لها علاقة بما ستطرح عليه، ولن تضيع القصص كثيرًا من وقتك، ولكنها ستمكنك من فتح قنوات أكثر فعالية وتواسلاً مع طلابك.

- ولالأمهات: من الجميل أن تتخذي من هذه القصص مادةً فعالة لما تقصينه لأطفالك قبل النوم.

- بإمكانك أن تحترم القصة المناسبة للموقف المناسب، خصوصًا مع المراهقين. أذكر ذات مرة أن أحد أقربائي كان يستكي من جميع من جمعهم، فكان يزعم بأن لديهم مشاكل في التعامل معه. ولكن أعلم أنه هو مصدر المشكلة الرئيسي بسبب سوء تعامله معهم! ولكن كيف لم استطع مواجهته بذلك، فاستدعيته بقصتين، فهُم مغزاهما بنفسه وأدرك خطأه. وقد لاحظ الجميع هذا التغيير الواضح بعد ذلك، القصص كان كائناً (زوجتي لا تسمع - منزل الألف مرأة).

- مشاركة هذه القصص مع زملائك أو عائلتك أثناء رحلات السفر الطويل.

- كما أنه بإمكانك أن تحكي بعض هذه القصص أثناء الاجتماعات الأسرية.

- وأذكر: قبل أن تقرأ أي قصة، ضع مشكلتك جانبيًا، وتفاعل مع القصة، وستجدها - بذل الله- تعالج ذلك الجانب بشكل من الأشكال.

- احرص دائمًا على ذكر مغزى القصة عند نهايتها، واربطها بالفكرة التي تريد إيصالها للمتلقين.

- أدركُ بقية الاهتمام لك! أرجو أن تشاركنا بها في موقع الكتاب........

www.naifbooks.com

Twitter: @ketab_n
من هنا تبدأ الرحلة
أكواب القهوة

من التقاليد الجماهيرية في الجامعات والمدارس الثانوية الأمريكية أن يعود إليها خريجوها بين الحين والآخر لقاءاً لم الشمل، والتعرف على أحوال بعضهم البعض؛ من نجح منهم وظيفياً، ومن تزوج، ومن أنجب... إلخ.

ويُعد إحدى تلك الجامعات التي يعود خريجوها إليها منزل استاذهم الالزور بعد سنوات طويلة من مغادرة مقاعد الدراسة، وبعد أن أحرزوا نجاحات كبيرة في حياتهم العملية ونالوا أرفع المناصب وحققوا الاستقرار المادي والاجتماعي.

وبعد عبارات التحية والمجاملة طفق كل منهم يتألف من ضفوط العمل والعراقة التي تسبب لهم الكثير من التوتر.

غاب الاستاذ عنهم قليلاً، ثم عاد يحمل إبريزة كبيرًا من القهوة، ومعه أكواب متعددة الأشكال والألوان، فهذه صينية عباية، وتلك من البلاستيك، وأخرى من الزجاج العادي، وغيرها من البلاستيك أو الكرستال. كانت بعض هذه الأكواب لم تتهي الجمال تصميمها ولونها، ولذا فهي باهزة الثمن، بينما كان غيرها من النوع الذي تجده في أشرفت البيوت.

قال الاستاذ لطلابه: تفضلوا، ليصبب كل منكم القهوة لنفسه.

ومنذ ما أصبح كل واحد منهم ممسكاً بالكوب، تكلم الاستاذ مجددًا: هل لاحظتم أن الأكواب الجماهيرية فقط هي التي وقع
عليها اختياركم، وأنكم تجدتم الأكواب العادية؟ ومن الطبيعي أن يتطلع الواحد منكم إلى ما هو أفضل. وهذا بالضبط ما يسبب لكم القلق والتوتر: فالتذريك بحاجة إليه -فعلاً- هو القهوة وليس الكوب، ولكنكم تهافتتم على الأكواب الجميلة والثمينة. وبعد ذلك لاحظت أن كل واحد منكم كان مراقباً للأكواب التي لا أجري الأخرى.

فأعلموا أن الحياة إذا كانت هي القهوة، فإن الوظيفة والمال والمكانة الاجتماعية هي الأكواب، وبالتالي هي مجرد أدوات ومواقف تجاه (الحياة ونوعيتها). القهوة تبقى قهوة لا تنير، ولكننا عندما نركز فقط على الكوب، فإننا نضيع فرص الاستمتاع بالقهوة، وأنا أصعبكم بعدم الاهتمام بالأكواب والفنانين على حساب الاستمتاع بالقهوة.

ابحث عن أسباب الأكواب، ولا تنظر لمثله غيرك، ولا تجعل جمال الكوب يشلكك عن مداد حياتك: فهذا هو الحقيقة أفة يعاني منها كثيرون، فهناك نوع من الناس لا يحمد الله على ما هو فيه مهما بلغ من نجاح: لأنه يراقب دائماً ما عند الآخرين، يتزوج بمرأة جميلة ذات ولد خلق، ولكنه يظل معتدلاً أن غيره تزوجوا بنساء أجمل وأفضل. يحصل على وظيفة شركة مربوطة، ولكنه يعتقد أن صديقه قد حصل على وظيفة أحسن. فإن كنت من هؤلاء فأتفرجو ذلك كأهمامك في إشكال الكوب، بينما تملك طعم القهوة التي يداخلها، وهي حياتك. فحياتكم إن كانت رائعة فستكون سعيداً بغض النظر في أي الأكواب هي! 

Twitter: @ketab_n
هناك دائماً وسيلة أفضل

جلس رجل أعمى على عتبة إحدى العمارات واضعاً قبعته بين قدميه، ويجانيه لوحة مكتوب عليها: "أنا أعمى، أرجوكم ساعدوني"، فمر رجل بالأعمى ثم وقف، فرأى أن قبعته لا تحوي سوى قروش قليلة فوضع المزيد فيها، علاوة على أن أن تستأند الأعمى أخذ لوحته وكتب عليها عبارة أخرى وأعادها مكانها، ومضى بخطيته.

لاحت الأعمى أن قبعته قد امتلأت بالقروش والأوراق النقدية، فعرف أن شيئاً قد تغير سالاح أحد المارة مما هو مكتوب في اللوحة التي بجواره، فوجد كلماتها تقول:

"نحن بحاجة إلى فعل الثروة لكوننا لا أستطيع رؤية جماله.
فهل هناك فرق بين اللوحتين الأولى والثانية؟ باتباع أعمى هناك فرق مع أن كتبهما تشتر إلى أن صاحبها أعمى، فهل تلمست الفرق؟! 
غير وسائلنا دائمًا عندما لا تسير الأمور كما يجب، فهناك دائماً وسيلة أفضل.

أتذكر صاحب حانوت الكريستال (رواية الخيالي لباولو كويلو) الذي أمضى سنوات عدة وتجارته تطور شيئاً فشيئاً ولكنه لم يسع لتغيير ما يطنه قدرًا، حتى أن ذلك الفتى الذي طلب من صاحب الحانوت أن ينصح قطع الكريستال التي كان يكسوها الغبار مقابل وجبة غداء، ولهما أثناء تنظيف تلك القطع، دخل زبونان المحلي، فاستبشر صاحب المحل بالفتش وطلب منه أن يعمل لديه. وبعدها

Twitter: @ketab_n
عرض الفتى على صاحب المحل فكرة تصنيع (خلاطات) لبعض الكريستال خارج المحل لجذب الزارة.
وبعد تفكير طويل استسلم صاحب المحل لนครار الفتى وتخليه -بالفعل- عن الزبائن وازدادت المبيعات. ولكن الفتى لم يكتف بذلك بل بحث عن وسيلة أخرى تحقق عائدات أكبر. فأن بفاعلية جذابة، وحي أن يقدم المحل الشاي مع التعج من العصائر وأكواب الكريستال للزوار. وذلك لجذب زوار أكثر للمحل ولزيادة الكريستال عن قرب وتجربة خاصته. حفظت طعم الشاي وكنهه، وهنا تردد صاحب المحل كثيرًا، ولكن مع إصرار كبير من الفتى وافق. وازداد ذلك المحل بفضل وسيلة الفتى المؤمن بأن هناك دائمًا وسيلة أفضل.
هل لاحظت معي أن صاحب المحل لم يفكر أبدًا أن يغي، وكأنه ألق وضعه الحاصل وأصبح شيئًا لا يمكن تغييره؟ فهذا لم يفكر بما ينبغي عليه فعله من تغيير ليحصل على النتيجة التي يرغبها وهي (مبيعات أكثر).
هل لاحظت معي أن جميع الأفكار أتت من الخارج (من الفتى).

والسؤال الأهم هنا: هل تعيش الحالة نفسها؟ هل لديك هدف تسعى لتحقيقه ولكنك إلى الآن لا تحقق؟
هل أنت متضايق ومنزعج لأنك لم تصل إلى هدفك بعد؟ هل سأنت نفسك، بما لم أحقق هدفي حتى الآن؟ هل كجت من هذه الحالة ونجرت إليها من بعيد لتتغيم نفسك وتطويعها وإرشادها إلى أقرب الطرق لتحقيق هدفك؟
هل استلست من تثب به عن سبب عدم تحقيقك لهدفك؟
هل لديك الجرأة الكافية للتي؟
سجل إجاباتك في ورقة خارجية وأعد التفكير فيما عليك القيام به الآن.

Twitter: @ketab_n
ملك لسنة واحدة فقط

منذ زمن طويل كانت هناك مدينة يحكمها ملك، وكان أهل هذه المدينة يختارون الملك بحيث يحكمهم سنة واحدة فقط. وبعد ذلك يرسل الملك إلى جزيرة بعيدة حيث يقضي فيها بقية عمره، ثم يختار الناس ملكًا آخرًا بعدم. وهكذا أنهى أحد الملوك فترة الحكم الخاصة به، وألبسه الناس الملابس الغالية، وأركبوه فيلًا كبيرًا، وأخذوا يطلقون عليه أنهم المدينة لتوديمه. وكانت هذه اللحظة من أصعب اللحظات على كل ملك ينتهي ولايته، ثم بعد ذلك أركبوه السفينة التي تقوم بنقله إلى الجزيرة البعيدة حيث يقضي فيها بقية عمره.

ويُطلق طريق عودة السفينة لاحظوا شابًا يصارع الموج متشبثًا بروح خشبة، فطلب منهم المساعدة لإنهاءه. فأجابوه شريفة أن بwaukee على أن يكون ملكًا عليهم! ولم أطلقوه على شروط هذا المنصب، وأنه بعد عام سيُحمل إلى تلك الجزيرة المهجورة، كان أن ينتمي، ولكنه قبل وفاته.

وبعد ثلاثة أيام من تولي الملك الشاب العرش سأل وزراءه: هل يمكن لي أن أرى هذه الجزيرة التي أرسل إليها جميع الملوك السابقين؟ فوافق الوزراء وأخذوا إلى الجزيرة. فجأةً موحشة تكسوها الغابات الكثيفة وترتع فيها الحيوانات المفترسة، فلم تتوغل فيهاHALمه ما رأى، فقد وجد جثث الملوك السابقين وعظامهم تغطي الأرض، فأدرك أن الحياة مستحيلة! هذه الجزيرة وأن مصيره بعد مرور السنة هو الموت.

حينها .. قرر الملك الشاب نفسه أومرًا أخذ يبعد لها دون أن ينتهي أحد لما يفعل.
فظهر أن تولى زمام الحكم، أخذ يعدل بين الوعي والحذر، وينبجح عن يد المظالم حتى أحبب أهل الدنيا كلهم، وكلما اقتربت نهاية حكمه، أزدادت الوعي فقلاً عليه وخوفاً، بينما هو يزيد استياباً وفراحاً.

وقد آمن هذا لأن يتجهوا من فرحته وهو يعلم بمسيرة الفزع مع نهاية العام، مع أن الملك السابقين كانوا يزدادون همساً كلما اقتربت مدة نهاية حكمهم، ولكننا يا للعجب صديق الفرح بقربت يوم هذا.

وأما كان اليوم المحتوم آخره الوزراء أن فترة حكمه ستنتهي في الغد، وأنهم سيسيرون به للفقيرة في الجزيرة المهجرة حسب قانون مدينتهم.

وعلى غير عادة الملك السابقين تلقى الملك الشاب الخبر بفرح شديد، وقفلت الرفع الخبير جزءاً بالغ على رحيل ملكهم العادل وازداد بكاؤها ودعاهم، بينما ظل الملك ضاحكاً مستبشراً حتى تعودي الناس والوزراء.

ونما سألوه عن أما سعادته أجابة: ستعودون حينما تذهبون بي إلى الجزيرة المهجرة! وحينما وصل الركب إلى الجزيرة لم يجدوا تلك الجزيرة الموحشة، بل وجدوا حداداً غناً، وطراوة ملحة، وأنهاراً تجري في أرجائها، ومساكن عشية، ومزارع مطرية.

فسألو منتجبين: يا أن يأت تلك الجزيرة المهجرة؟ فأجابهم الملك الشاب: إنني حينما علمت أنني لا محالة قادم إلى هذا المكان، شرعت في تهيئته مثل هذا اليوم، ولم يلهي الحكم ولملت نفسي بكسرى مصري وعذاب بي هذه الجزيرة، فجمعتها الملايين وأرسلتهم إلى الجزيرة، وأمرتهم بتفكيكها وتهويدها، وضعت على الحيوانات المشترسة حاجزاً يقي الساكنين خطراً، ثم زودت المزارع بحيوانات أليفة منتجة، وبنى البيتون وهباؤ مرساة للسفن، وعمت الجزيرة حتى غدت بهذا الجمال.

وأما كان الملك السابقين مشغولاً بمثمرة أنفسهم أثناء فترة الحكم، كنت أنا مشغولاُ بفتح الطريق المستقبل وخططت لذلك وقت بإصلاح الجزيرة وتعميرها حتى أصبحت جنة صغيرة يمكن أن أعيش فيها بقية حياتي بسلام.
والدرس المأخوذ من هذه القصة يشير إلى أن الحياة الدنيا ما هي إلا مزرعة للأخرة، فنبغي أن ننسى أنفسنا في شهواتنا ومتعز عن الآخرة حتى ولو كنا ملوكاً. ولا ننسى قول رسولنا الكريم – صلوات الله وسلامه عليه –:
(لا تزول قدمك عبد حتي يسأل أربع: عن عمره فيما أئنه، و عن علمه ما فعل فيه، و عن ماله من أين اكتسبه وفيه أتفقه، و عن جسمه فيما أبلغه) 
اللهم إنا نسأل حسن الخاتمة وسكن جنات الفردوس.

ومن جانب آخر، يقول رئيس مجلس إدارة شركة أيل، والذي هو من أصل عربي (ستيف جويرز): ”إنها أبتاعتني – أي ساموت قريبًا – في داكنتي، كانت الأدلة الأكثر أهمية التي ساعدتني على اتخاذ القرارات الكبيرة في حياتي، لأن كل شيء يختفت في مواجهة الموت، فقلناه على تذكر نفسك بذلك هو أفضل سبيل لأن تتفادى الواقع. فهك مظننة أن لديك شيء لم تخرسه فتخاف عليه”.

---


Twitter: @ketab_n
الحطاب المشغول

كان هناك حطاب يبحث عن عمل حتى وجد أناساً يعملون
لصالح تاجر أشجار. فسأل عنه فأخبروه بأن ذلك التاجر
أمن وصادق ويعطي كل ذي حقه. فذهب ذلك الحطاب إلى
التاجر وطلب منه أن يعمل عنده، فوافق التاجر وأعطاه منشأة.
ودله على المكان الذي يريد أن يعمل فيه.

ذهب الحطاب متحمساً، وفي أول يوم قطع (15) شجرة. فسعد
الناحير وقال له: بوركت على هذا الإنجاز، استمر على هذا العمل
الحاد. وفي اليوم الثاني قطع الحطاب (10) أشجار، وفي اليوم
الثالث قطع (7)، وهكذا في كل يوم يقل عدد الأشجار التي
يقطعها. حدث الحطاب نفسه أنه بالتاكيد قد بدأ يفقد قواه.
فذهب إلى صاحب العمل وقال له: أرجو أن تقبل اعتداري هذا
عن مقدار قطع الأشجار الذي يقل مع مرور كل يوم، فإننا لا
أعلم ما الذي يجري لي، حيث أذهب كل صباح ولا أرجع إلا مع
المغرب، وأجد قصارى جهدى كي أقطع أكبر عدد من الأشجار،
ولكن .. فقاطعه الناهج فقال: متي كانت آخر مرة شهدت
(حدثت) منشأة؟ رد الحطاب: ماذا؟ حديث منشأة؟! وهل
أيام السابقة؟!
معظمنا ممن لا يطور نفسه أو يجدد مهاراته يعتقد أن ما يملكه قد يكون جيداً أو كافياً. ولكن الحين لا يمكن أن يبقى جيداً حين يظهر ما هو أفضل منه!

تطوير الذات وشحذ الهمم من وقت لآخر هو مفتاح النجاح. فلا تضحك مهارتك الروتينية عن التطوير. طور نفسك لتكون مهنياً لاستقبال ما يُخفّيه لك المستقبل.

سؤالنا المهم هنا:

ماذا ستفعل الآن لتشحذ مهارتك؟

قم بكتابة إجابتك أدناه، وقم بوضع علامة على هذه الصفحة لتعود إليها من جديد.

الإجابة:

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

•

Twitter: @ketab_n
تسعة متسابقين، جميعهم فازوا

فيما مضى، كان هناك تسعة متسابقين (أوليبياد سيائل)، وكان كل المتسابقين معاقين جسديًا أو عقلًا، وقفا جميعًا على خط البداية لسباق مدّته متر ركضًا. وانطلق صوت مسدس بداية السباق، لم يستطع الكل الركض ولكنهم أحيووا المشاركة فيه، وأثناء الركض انزلق أحد المشاركين، وتعرض لفقدانات متتالية، وقبل أن يجهش بالبكاء انتبه الثمانية الأخرون، فأطلقوا من ركضهم ونظروا خلفهم ليجدوا زميلهم المعترض، فتوقفوا عن الركض وعادوا جميعًا إليه، فجلس أحدهم بجانبه ومضمه إليه وسأله: أتشعر الآن بالحسن؟ ثمّ نهض الجميع ومشوا جنبًا إلى جنب معًا إلى خط النهاية.

وهنا قامت الجماهير الموجودة جميعها بالتهليل والتصفيق، ودام هذا التهليل والتصفيق طويلاً، ولم يزل الأشخاص الذين شاهدوا هذا الموقف الجميل يتركون ويتقوّمون، مما أثار أنفسنا جميعًا نعلم بما داخل نفوسنا أن الحياة أجل أحد النجاحات فينها لأنفسنا، فالله الأكثر أهمية في هذا الحياة هو أن نساعد الآخرين على تحقيق النجاح والفوز.

يقول أحدهم: "عندما نعيش لأنفسنا فقط تبدو الحياة قصيرة وضئيلة، أما عندما نعيش لغيرنا، فإن الحياة تصبح طويلة وعميقة". أكتب الآن ما قمت به وما ستقوم به لتطبيق هذه القاعدة (مساعدة الآخرين على تحقيق النجاح) ، ثمّ قم بوصف شعورك واحتش النفسية بعد هذه المحاولة.
هل ستشرب من الكأس؟

تحذيرًا: عند الرغبة في قراءة هذه القصة، برجي قراءتها كاملة.

يُحكي أن طاعون الجنون نزل في نهر يجري في مدينة ما، وكلما شرب أهدهم من النهر أصيب بالجنون، وكان المجانين يجتمعون ويتحدثون بلغة لا يفهمها العقلاء، وقد أخذ الملك مواجهة الطاعون ومحاربة الجنون حتى إذا أتى صباح استيقظ الملك فيه وإذا الملكة قد جنل وصارت تجتمع مع ثلاثة من المجانين، وتشتكي من جنون الملك.

نادي الملك ووزيره: يا وزير، الملكة جنلت، أي كان الحرس؟

الوزير: قد جن الحرس يا مولاي.

الملك: إذن اطلب الطبيب فوراً.

الوزير: قد جن الطبيب يا مولاي.

الملك: ما هذا المصائب، من بقي في هذه المدينة لينج؟

الوزير: الأسف يا مولاي لم يبق في هذه المدينة أحد لم يجن.

سواء أنت و أنا.

الملك: يا الله أحكم مدينة من المجانين؟

الوزير: عذرا يا مولاي، فإن المجانين يذكون أنهم هم العقلاء، ويشعرون بأنه لا يوجد في هذه المدينة مجعون سوين (أنا وأنت).

الملك: ما هذا الهراء؟ هم من شرب من النهر، وبالتالي هم من أصابهم الجنون.
الوزير: الحقيقة يا ملالي أنهم يقولون: إنهم شربوا من النهر لكي يتجنبوا الجنون، لذا فإننا مجنونان لأننا لم شرب منه، ما نحن يا ملالي إلا حبنا وملامحنا وهم الأغلبية. هم من يملكون الحق والعدل والفضيلة. هم الآن من يضعون الحكمة النافعة بين العقل والجنون.

هنا قال الملك: يا وزير أغرق على بكأس من نهر الجنون. (إن الجنون أن تظل عاقلاً؟ ما هو المجاني؟).

الأخبار صعب بالتأكيد، فعندما تتفرد بتناقص يختلف عن كل قناعات الآخرين، وعندما يكون سقفاً هامخاً، مرتعماً جداً عن الواقع المحيط. هل تستسلم للآخرين؟ وتخضع للواقع وتشرب من الكأس؟

هل قال لك أحدهم: ممثولة فلان وفلان وفلان كلهم على خطأ وارتخد وحدك على صواب؟ وإذا وجه إيلك أحد هذا الكلام فأعلم أنه يدعوك لشرب من الكأس.

عندما تدخل مجال عملك بكل طموح وطاقته وإيجاز، وتجد زملاك الذي يأتي بتأخير وإنجازه متواضع يتقدم ويتلقى وأنتم مكلكي، هل توقف طموحك وتقلل إنجازك وتشرب الكأس؟

أحياناً يجري الله الحق على لسان شخص غير متوقع، وأحياناً لا يكتشف الناس الحق إلا بعد مروان سنوات طويلة على صاحب الرأي المنفرد. كما حدث مع العالم (غاليليو) عندما أثبت أن الأرض كروية لم يصدقه أحد وسجن حتى مات. وبعد 350 عاماً من موته اكتشف العلماء أن الأرض كروية بالفعل. وأن (غاليليو) كان هو العاقل الوحيد في ذلك العالم.

ولكن هل بالضرورة الانفراد بالرأي أم العنان هو التصرير الأساسي باستمرار؟ يُمكن أن كاتبًا شغورًا أكثر على الناس كتباته الحادة حتى اعتزلا الناس ليكشف بعد سنوات أن كل كتاباته كانت ضريرة من الهواء! كم تمنى هذا الكاتب لو أنه شرب من هذه الكأس حتى ابتلع عقوقه.

وذلك كان (هتلر) عندما قام بإعلان حرية ضد أعظم إمبراطورية (الإمبراطورية البريطانية) وأكبر آمة (الاتحاد السوفيتي) وأمضى آمة صناعية واقتصادية (الولايات المتحدة) في الوقت نفسه. نعم أعلن الحرب عليهم جميعًا في الوقت نفسه. وقرر رغم تدهور ألمانيا وتفوقاتها أن

Twitter: @ketab_n
يحارب حتى آخر جندي. فلا شك أن (هتلر) تمنى أن يشرب
من كأس العقل الذي شرب منها معاونوه الذين قدموا إليه
النصب بدلاً أن يشرب السَّم ويتحروا
إذن ما هو الحَل، هل أشرب من الكأس أم لا؟
يَبَّه الحقيقة، هناك كأسان وليس كأساً واحداً (كأس العقل) و
يكون فيها الرأي السديد والحكمة والعقلانية وهذه ينبعي علىك
أن تترك العنان وشرب منها لتنضم إلى أمة العقَلاء.
و(كأس الجنون) ويكون فيها كل ما اعتداد الناس عليه - مهما
كان خطاً- وقد تجد فيه هذه الكأس الدل والخوف من الغامرة
والتحرك نحو الأفضل، وقد يوصلك إلى التهلكة، بالإضافة إلى أن
هذه الكأس لها شعيبة كبيرة، فإن شربت منها انمضتها إلى أمة
المجانين ومن تعميم الجهادها؛ وإن تركها قد تصبح منبوذاً،
ولذلك على الصواب، وهذا يعتمد على مدى إيمانك بrescoك
وحكمةك ومدى يعيدك فيه إثبات ما تقوم به.
ولكن، احذر كل الأذن أن تتخذ قراراً وتظل متمسكاً به رغم
كثرة معارضتك، فقد يوحيك بعض من شدهم حواسك إلى وقت
لا تستطيع فيه إثبات رجاحة قررتك؛ وحينها ستكون فيه موقف
سيء، وحتى لو كان شررك صادقاً، فلا تفنه منه إن لم يجد
فلكن الحواس الكلية لتطبيقه وإثباته.
هناك عدد كبير من يعترفون بأنهم ضد الثياب دائمًا (لا
يشرون الكأس أبداً)، ولكنهم لا يقومون بشيء سوى المعرفة
والسجابة ضد التيار، فتهتز ثقة الناس فيما لهم عدم قدرتهم على
إثبات ما يحاولون إثباته، أو لأنهم ليس لديهم ما يثبتوه أصلاً!
الطفلة والشاحنة

مرَّت طفلاً صغيرة مع أمها على شاحنة محسورة في نفق. وكان سطح الشاحنة محسورًا داخل النفق. وقد عجزت محولاً، رجال الإطفاء والشرطة لإخراجهما من النفق.

قالت الطفلة لأمها، أنا أعرف كيف تخرج الشاحنة من النفق! استكررت الأم وقالت: أيُّ縠 أن يعجز كل رجال الإطفاء والشرطة عن إخراجهما. وأنت تستطيعين؟ لم تبت أي اهتمام لطفلتها. بل إنها لم تكلف نفسها بمثابة أفكارها واقتراحاتها.

تقدمت الطفلة لرجل النظام قائلة: سيدى! أغرقوا بعض الهواء من عجلات الشاحنة. وسّموا وفعلاً بعد إصار بعض الهواء من العجلات انخفض ارتفاع الشاحنة عن سطح النفق فضَّرت الشاحنة بسلام. ونجحت الطفلة بحل هذه المشكلة.

والغريب أنه عندما استدعى عمدة المدينة الطفلة لتكرمها كانت الأم بجانبها وقت التكريم والتصوير.

فكر أولاً بأسباب الحلول فقد تكون ناجحة.

أحياناً يجري الله الحق على لسان شخص غير متوقع.

هذا درس لكل أم لا تتقل بقدرات أطفالها الإبداعية التي وهبهم الله - سبحان وتعالى - إياها. فتكون الأم عزيزة الثقة في نفسها. ليس من الضرورة أن تعتقد ذلك بذ أبنائها وتحطيمهم وتحرم المجتمع من إبداعاتهم.

Twitter: @ketab_n
استمع للآخرين عندما يتحدثون إليك، اترك ما تقوم به وامتنعهم سمك ويصرك لأنهم يجاحة إلى تركيزك مهم لمدقاق وليس العمر كله.

غالبًا ما يأتي إليك من يحبك ويدعوك للفشل ويعتقد عن النجاح، وما أن تنجح حتى تجد بريد مشاركتك في ثورة هذا النجاح.

ابعد عن كل من يحبك حتى لو كان أقرب الناس إليك.

أوصى فكرتك مما حاول الآخرون منحك وأحباطك.

هل وجهت من يحبك وحاول إيقاف تقدمك؟

ماذا فعلت حينها؟ هل استسلمت؟ وإن كنت قد استسلمت فما إذا ستفعل الآن؟ أجب عن هذه الأسئلة بتفصيل كاف لمساعدتك.

تخطى مثل هذه المواقف مستقبلًا.
كم تفاحة لديك؟

بدءًا من مدارس الأطفال سألت المعلمة أحد طلابها وقال له:
أعطيناك تفاحة وتفاحة وتفاحة، فكم تفاحة لديك الآن؟ فبدأ الطفل البت على أصابعه ثم أجاب: (أربع) استنكرت المعلمة تلك الإجابة وظهرت على وجهها علامات الغضب، خصوصًا بعد شرحها المطول للإجابة، فكانت ينبغي أن يتواصل التلميذ للإجابة الصحيحة، وهي (ثلاث).

وأعادت المعلمة له السؤال مرة أخرى فرداً لم يستوعبه ذلك المدهش، وأعادت تفاحة وتفاحة وتفاحة، فكم تفاحة لديك الآن؟ فبدأ بالعمل مرة أخرى وهو يبدي أن يرى ابتسامة الرضا على معيّنة معلمتة، فبدأ يركز أكثر وعندما أصابعه، وبعدها قال بشكل مثير: (أربع بامعلمتًا) فأزداد غضب المعلمة وأدركت أنه أحد أعيان إنها معلمة سيئة فاشلة لا تطيب توصيل المعلومة بشكل صحيح لطلابها، وإذا أن ذلك الصبي غبي، وبعد تحقيق من التفكير فرمت المعلمة أن تجرب مرة أخرى ولكن هذه المرة بفكرة محببة لدى الأطفال بدلًا من التفتاح، وذلك من باب تحفيز الذهن، ضالتها: أعطيناك فراولة وفراولة وفراولة، فكم فراولة لديك الآن؟ وبعد العدد على الأصابع أجاب: (ثلاث) فضحت المعلمة خروًا عظيماً، حيث أدركت إنها لم يذهب سدًا، وأتت على الطفل، حينها قالت

- نفسها: سأعيد سؤال التفاح مرة أخرى للتأكد من

Twitter: @ketab_n
فهم الطفل واستيعابه، فأعادت السؤال الأول: أعطيني تفاحة وتفاحة وتفاحة فكم عدد التفاحات لديك الآن؟ وبدأ التمديد بعد بحماس وثقة أكبر ثم أجاب: (أربع يا معلمني) فسألته والغضب يتطابر من عينيها كيف؟ ردّ الطفل: لقد أعطيني ثلاث تفاحات وأعطنتي أما هذا الصباح تفاحة واحدة وضعتها في الحقيبة فأصبح مجموع الذي لدينا الآن أربع تفاحات!

تبدأ هذه القصة باللّاحّمة على إجابات أو وجهات نظر الآخرين إلا بعد معرفة الديافات والخلفيات التي وراءها.

اجعل وجهات نظرك وقناعاتك مرنة تتبديل وجهة نظر الآخر.

احرص دائماً على معرفة ما الذي يراه القناعات أو وجهة النظر، كي تتمكن من الحكم عليها. فهذه الطريقة ذات تأثير سحري خاصة عندما نستخدمها مع المراهقين الذي يكونون قناعات قد تكون خاطئة، ولكننا لن نستطيع تغييرها إن لم نستطع أن نكتشف ما وراء تلك القناعات ونلمس ما يداخلهم وما الذي يصنع تلك القناعات.

المعلمة لم تكتشف صحة الإجابة تلميذها وخطأ اعتقادها إلا بعد أن سألته كيف حصل على تلك الإجابة، فعندما تواجه وجهة نظر أو اعتقاداً يظن صاحبه أنه صحيح فاسأله: كيف ولماذا يظن صحيحًا؟ واسأل نفسك أيضاً: لماذا تظنها خاطئة؟

Twitter: @ketab_n
زوجتي لا تسمع

شعر الزوج بأن زوجته أصبحت ضعيفة السمع. فذهب للطبيب يستشیره ويشرف ضعف سمعها. فأجابه الطبيب: يجب أن تقيس أولاً مدى ضعف سمع زوجتك. اتبع التجربة التالية:

ابتعد عن زوجتك عشرة أمتار وكلمها بنبرة عادية. إن لم ترد عليك اقترب مثراً وكلمها مرة ثانية. فإن لم ترد اقترب مثراً آخر. وهكذا حتى تعرف مدى ضعف سمع زوجتك.

وإن يكد الزوج يعود إلى المنزل حتى تفهّم زوجته وتفهمها بالمطيخ. وبدأ التجربة...

ابتعد عنها 10 أمتار، وقال بنبرة عادية: (حبيبيتي، ماذا أعدت على العشاء؟) فلم ترد. فتقدم الزوج مثراً وأزانها للمرة الثانية: (حبيبيتي، ماذا أعدت على العشاء؟) فلم ترد. فتقدم الزوج مثراً آخر وسألها الثالثة: (حبيبيتي، ماذا أعدت على العشاء؟) فلم ترد. ونها كان الزوج على بعد 7 أمتار. سألها للمرة الرابعة: (حبيبيتي، ماذا أعدت على العشاء؟) فلم ترد. فتقدم الزوج أكثر وأكثر حتى أصبح خلف زوجته تمامًا وسألها للمرة العاشرة: (حبيبيتي، ماذا أعدت على العشاء؟)
فردت الزوجة وهي غاضبة:
للمرة العاشرة وأنا أقول لك (محشي دجاج).
لم أذكروا دائمًا أن المشكلة فيها غيرنا ليست فيها؟
قد نجد من يتهمنا بعيوننا (وهذا ما حدث للزوجة فلم تشتك يومًا للطبيب أن زوجها لا يسمع، بل تهمته ورضيت به كم هو)، ولكن المشكلة أن نرمي بعيوننا على الآخرين ولا نتحملها بل وتظهر الضجر منها.
إن تبني المشكلة والإعتراف بها يساعدك على حلها، بينما إخفاؤها على الآخرين يجعل حلها مستحيلاً.
ليس عيبًا أن أحمل جوانب من النقاش والتصور، وهل هناك إنسان كامل يضحى الدنيا لا يأكل إلا الله سبحانه وتعالى.
 فلا أعتقد بل تقضي كي أعوضه وأحوله من نقطة ضعف إلى نقطة قوة والطلاقة.

Twitter: @ketab_n
قصة النجار والإتقان

كان هناك نجاراً يقدم به العمر، وطلب من صاحب العمل أن يعينه على التقاعد ليقضي بقية عمره مع زوجته وأولاده، ولكن صاحب العمل رفض طلب النجار ورغببح في زيادة راتبه. إذاً النجار أصر على طلب التقاعد.

فقال له صاحب العمل: إنني كنت أراجع أخيراً، وهو أنني أبني منزلًا وسيكون هذا آخر عمل لك، وبعد الانتهاء منه سأوافق على طلب التقاعد، فوافق النجار على موضى.

وبدأ النجار العمل، وعلمه أن هذا البيت سيكون الأخير لم يُحسن السنة، فأستخدم مواد رديدة، وأسرع في الإنجاز دون الجودة المطلوبة. وكانت الطريقة التي أدى بها العمل نهاية غير جيدة لعمر طويل من الإنجاز والتميز والإبداع.

وعندما انتهى النجار العجوز من البناء سلم صاحب العمل مقاتائق المنزل الجديد، وطلب منه السماح له بالرحيل، غير أن صاحب العمل استوقفه وقال له:

(إن هذا المنزل هو هدية لك نظير سنين عملك معي، فأمّل أن تقبله مني؟)

فصعق النجار من المفاجأة، لأنه لو علم أنه بني منزل العُمر ما توالى عليه الإخلاص يُمكن إتقان عمله.

Twitter: @ketab_n
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم (إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملًا أن يتقنه) ١، لو تجاهلت مواصف حساب العمل ٢، إهداء النجار ذلك البيت، هل كان يغلق أن يدمج النجار سمعته التي بناها طيلة تلك السنين ٣، آخر عمل له؟
كل منا (نجار) يبني لنفسه ٣ هذه الحياة، ويرسم صورة له تتفككس حوله، ولا بد أن يحافظ على حسن الأداء ٣، جميع الأحوال والأزمان: لأنه هو نفسه المستفيد الأول من ذلك قبل الآخرين.

القرود الخمسة

أحضر رجل خمسة قرود ووضعها يلعقوان في فنوس. وعلق في منتصف الفنوس حزمة موز وضع تحتها سلمًا.

بعد مدة قصيرة وجد أن قرودًا من المجموعة اعتنقت السلم محاولة الوصول إلى الموز. وما إن وضع يده على الموز حتى أطلق الرجل رشاشًا من الماء الساخن على القرود الأربعة الباقين وأعرقهم.

بعد قليل حاول قرد آخر أن يعتني السلم نفسه ليصل إلى الموز، فكرر الرجل العملية نفسها ورش القرود الباقية بالماء الساخن. كررت القرود المحاولة أكثر من مرة ورش كل مرة برش الرجل القرود المتبقية بالماء الساخن!

بعدها لاحظ الرجل أنه ما أن يحاول أحد القرود اعتلاء السلم للوصول إلى الموز حتى يمنعه الباقون خوفًا من الماء الساخن!

قام الرجل بإبعاد الماء الساخن. وأخرج قردًا من القرود إلى خارج الفنوس، ووضع قردًا جديدًا مكانه. وسمى هذا القرود (سعدان).

القرود سعادان لم يشاهد رش الماء الساخن، لذا سرعان ما ذهب إلى السلم لقطع الموز.

حيثها هيَت مجموعة القرود المزعجة من الماء الساخن لمهاجمته وموته. وبعد نجاحهم في ثورتهم الأولى لم يتأس "سعدان" من المحاولة مرة أخرى. ورش كل مرة يحاول "سعدان" قطع الموز تهاجمه بقية القرود المزعجة. حتى أدرك "سعدان" أن...
محاولة قطف الموز تتابعاً (علقة قردانية) من باقي أفراد المجموعة. وبعد أن تعلم "سعدان" الدروس، أخرج الرجل مرة أخرى (غير "سعدان"). فقد شهدوا تجربة الماء الساخن، وادخل الرجل قردًا جديدًا عوضًا عنه وتكوّن الشهداء السابقين مع المورد الجديد؛ فكلاهما اقترب من الموز تناول البقية عليه ضربًا بعد ضربًا. على الرغم من أن "سعدان" لم يشاهد رش الماء الساخن، ولا يدري لماذا ضربهم الماء الساخن، إلا أنه أدرك أن نس السوّي (علقة) على أيدي المجموعة؛ لذلك كان يشارك ربوه بحماس أكثر من غيره، فيكيل الكمامات والصفعات للفرد الجديد. ربما تعوضًا عن حرق قلبه حين ضربه هو أيضًا!

استمر الرجل يكرر نفس الموضوع، فأخرج قردًا ممن شهدوا تجربة رش الماء الساخن واستبدل به قردًا جديدًا. تكرر الموقف نفسه. كرا الرجل هذا الأمر إلى أن استبدل بكل المجموعة القديمة ممن تعرضوا لرش الماء الساخن قردًا جديدًا.

وبعدها النهاية حيث أن القردة لا تزال تناولت ضربًا على كل من يرتج على الاقتراب من السلم! لا أحد منهم يدرى! ولكن هذا ما وجدت المجموعة نفسها عليه منذ أن جاءوا.

هذه القصة ليست على سبيل الدعابة فقط، بل هي من أجمل القصص التي قرأناها ومن أكثرها فائدة ومُدروساً.

يُعدت النواحي: لا تعلم الإدارة الحديثة: ينظر كل واحد منها إلى مقر عمله كم من القوانين والإجراءات المتعلقة بتزويد الموارد المستخدمة والأساليب البيئية التي إطبعت منذ الأزمنة القديمة. ولا يرجو أحد على السؤال لماذا لا ترى هذه الطريقة؟ بل سيدفع أن كثيرين ممن يعملون معه يستميتين بدفاع عنها وابتعاذها على حالتها.

فَتَرَبْت أطفلتنا؛ أطفلنا أعضاء جدد في أمتنا، فإن لم تكون قادرين على الورد والإجابة عن استفساراتهم (العمرانية) وتفتح مجال الإبداع والابتكار لأمور لم نستطيع نحن اكتشافها أو الإبداع فيها فقد نربيهم بطريقة تقيد عبترتهم وإبداعاتهم. فهم حلم الأمة الوعيد. وإن لم نستطيع أن نساعدهم.
على الإبداع والاكتشاف لن يستطيعوا أن يُحدثوا التغيير المرجوب
لهم هذه الأمة بل سيكونون كمن قبلهم مندفعين وراء الركب دون
أدنى إدراك إلى أن يسير بهم ذلك الركب، فدعونا نحاول أن لا
نطلب أو نمنع أطفالنا من القيام بأمور بدون أن يعرفوا السبب،
وستكتشف بأننا أيضاً لا نعلم (يُهج أحيان كثيراً) ما السبب من
منع هذا وطلب ذلك!

ِية التجارة والصناعة والاقتصاد العربي: هناك عدد كبير من
رجال الأعمال والصناعة والاقتصاد (وليس أكل) يدافعون عن
أفكار تجارية واقتصادية غربية دون أن يدركوا عواقب تلك الأفكار.
وأنتَ لا تُهجَ نجد هناك أفكار أخرى غير تلك التي اكتشفها الغرب.
أنتُ تذكَر مثلاً ما قاله "بيتون" قبل موتِه "أعرف كيف أبدو للعالم
ولكن بالنسبة لنفسنا كنت أبدو طفلاً لعب في شاطئ البحر،
وبين الفيتة والفيتة أُحول للاستفادة. حصول أكثر نعومة أو صدفة
أجمل من العادية، بينما يرقد أمامي محيط من الحقائق لم
يكتشَف بعد. أن تكون فكرة اكتشاف جديد، لنحن نقدم بدون حتى
أن نعلم لماذا؟

وأخيراً، من الناحية الاجتماعية وأبواب العادات والتقاليد
الأعراف التي لم ينزل الله بها من سلطان.
دعا البحيرة حتى تسكن

كانت هناك فتاة جميلة تخرج من كوكها كل يوم إلى بحيرة صغيرة جداً. تميز تلك البحيرة بأنها ساقطة فلا ترى فيها موجاً يعبر عنها أو يؤثر انعكاس صورة الفتاة عليها، فتظل تلك الفتاة تنظر إلى نفسها على سطح ماء تلك البحيرة الصغيرة الساكنة.

وذاك يوم أخذت الفتاة أخاها الصغير معها. وكانت تصفف شعرها وتتذكر لجمالها في ماء البحيرة، ولكن دون مقدمات أخذ أخوها الصغير حجرًا وألقاه في البحيرة. فأخذما يتموج. وعندما اضطربت صورة الفتاة على سطح الماء، غضبت غضبًا شديدًا، وحاولت إيقاف تموح تلك البحيرة بجميع السبل، فأخذت تركض هنا لتوقف التموج بيديها، ثم تركض هناك لتحاول تخفيض تلك التموجات أو إيقافها ولكن كل محاولاتها بالفشل. كان مجرد مسواء ماء البحيرة يزيد من تموحها، ولكنها لم تتأس. ماضى وقت طويل وهي لا تكل ولا تتم من كثرة المحاولات لإيقاف تموح الماء. حتى مر عليها شيخ كبير ورأى حالها فقال لها: لماذا بذلتك حفظاً لفترة وأنت تريد وقف تموح تلك البحيرة. فقالت: أخبرك بالعمل الوحيد الذي سيوقف تموح ماء البحيرة، ولكن الأمر سيكون صعبًا عليك، فقالت بكل حماس وأصرار: سأفعله مهما كان التقنين. فقال لها:
هناك بعض الأمور لن نتمكن من حلها إلا بعد أن نتركها للزمن، فهو كفيلة بحلها. فكلما حاولوا أن يجدوا حلًا نجحت هذه المسألة كلما حاولوا استجوابها. فكلما كانت نوايا سليمة. فتذكر هذه القصة كلما واجهتك مشكلة من هذا النوع، وقل لنفسك: (دع البحيرة حتى تسكن).

ملاحظة مهمة: عليك أولًا تحديد نوع المشكلة التي تمر بها، فبعض المشاكل قد يكون الزمن كفيلة بحلها، وبعض المشاكل أيضًا قد يكون الزمن كفيلة بتفاقمها. وأبسط طريقة لعرفة أي النوعين هي: حاول أن تواجه المشكلة فور وقوعها، فإن كانت ولا تواجهها مرة أخرى، فإن حلت ولا تواجهها لمرة ثانية، فإن وجدت أنك تزدادها تعقيدًا كلما حاولت، فأعلم بأن عليك أن (دع البحيرة حتى تسكن).
دائمًا لديك خيارات

"جري" مدير مطعم، وهو دائمًا في مزاج جيد، لأنه كان يغمر كل من حوله بغزوة التشجيع والحماسة، فإذا مر أي موظف بيوم سيء، فإن جيري يكون هناك لمساعدته، ولبقائه كيف ينظر إلى الموضوع بشكل إيجابي. وبعد رؤية هذه التصرفات سأله أحدهم: أنا لا أفهم كيف بإمكانك أن تكون إيجابيًا كل الوقت؟ فرد عليه "جري" قائلاً:

كمل صباح عندما استيقظ بيكون لدي خيارات: أستطيع أن أكون مزاج جيد، أو أن أكون مزاج سيء. أنا أختار دائمًا أن أكون مزاج جيد، وله كل مرة يحصل شيء سيء يكون عندي أيضاً خيارات: إذاً أن أكون الضحك، وإما أن أتعلم من الأمر، وننا دائمًا أختار أن أتعلم من الأمر.

له كل مرة يتعلم أحدهم بشكوى يكون عندي خيارات: إذاً أن أقبل هذه الشكوى وحسب، وننا أن أؤسس للمشروعات الإيجابية الإيجابية الإيجابية.

هناك في السائل: لكن ذلك ليس بالأمر البسيط، فرد جيري: بل إنه أمر بسيط.

إن الحياة بشكل عام تتعلق بالخيارات، وإذا اختصرت المواقف التي تمر بك فإنك سوف تجد أنها في النهاية مجرد مجموعة خيارات: فأنت تختار كيف يكون حقاً فلك في موقف معين، وكذلك تختار كيف سيكون تأثيرك في الآخرين، وتختار أيضاً أن تكون بمزاج سيء أو بمزاج جيد. في النهاية فإنك تختار كيف تبدو أن تكون حياتك...

Twitter: @ketab_n
اختبار القبول

قدّم شاب طموح طالبًا للتوظيف إحدى الشركات الكبرى، وعند مقابلة اختبار القبول قال المُحاور للشاب: اختر حل أسلوب عشرة أسئلة سهلة أم سؤال واحد صعبًا؟، ثم قال له: فكر جيدًا قبل أن تتخذ القرار... فكر الشاب لبرهة، ثم قال: سؤال واحد صعبًا.

رد المُحاور: حسنًا.. حظًا موفقًا .. أنتم من اختار هذا. إذن أجب الآن على السؤال التالي: ما الذي يأتي أولًا: النهار أم الليل؟

شعر الشاب بخيبة أمل كبيرة حيث كان قبوله بهذه الشركة يعتمد على صحة جوابه. بعدها فكر لحظة ثم قال: «النهار يأتي أولًا سيدي».

وبسرعة رد المُحاور: كيف؟

فرد الشاب: عذرًا سيدي، لقد وعدتني أنك لن تسألني سؤالًا صعبًا آخرًا.

لذا فقد تم اختيار الشاب، وتسليم وظيفته في هذه الشركة الكبيرة.

ها نحن في أن المهارات العلمية والتقنية يسودها التعبيد، بينما الإبداع تسوده البساطة. فحاول دائماً أن تتبع الأمور ولا تقلقها. فهناك أكثر من قصة في هذا الكتاب تحيرك بأن أفضل الحلول كانت أبسطها؛ ففي البساطة إبداع، وإن كان هذا الكتاب قد نال استحسانك، فقد أن الجاء مبسطاً سهلاً بمجتهداً وعميقاً بمعانيه.
بائع البالونات

في أحد أسواق مدينة نيويورك كان أحد بائع البالونات يفكر بطريقة لجذب الزبائن. فهدى لفكرة إطلاق البالونات بالهواء، فأخذ بالونًا أبيض وقام بتعليقه بفاز الهليوم ثم أطلقه.

وبعد ذلك بدأ بتعليق البالون الأحمر ثم الأزرق...

وهو مشهد مثير أخذ بدأ الأطفال يتجهون حوله لشراء البالونات. وفجأة جاء صبي أسمر البشرة وبدأ يتأمل البالونات، وبعد وقت ليس بالقصير جذب هذا الصبي صاحب المحل من مصافته يصيح بصوته قائلًا له إنه موقف عاطفي مؤثر: " يا سيدتي لو أنك أطلقتي بالونًا أسود فهل سيرفع للأعلى؟

انحنى الرجل ببطء وشفقة ونظر إلى الصبي وقال له: (بالطبع يا بني سيطر، فلذلك يجعل لي بيع البالون بل ما داخله ما يجعله يرتفع).

ثقت أخي الحبيب أن المحرك الأول نحو التفوق والتميز وينال المراتب العليا هو ما تملكه من قدرات وإرادة متينة وعزيمة قوية وإيمان بالله، وليس الحسب أو النسب أو المال أو الشكل.
من يعيق تطورك؟

في أحد الأيام وجد الموظفون عند وصولهم مقترهم لوحة كبيرة كتب عليها: (الشخص الذي كان يعيق تطوركم وتقدمكم هـ هـ هذه الشركة قد توجه أمس، ندعو الجميع لحضور جنائزته قاعة الشركة). بـ البداية حزنوا أنهم فقدوا أحد موظفي هذه الشركة، وبعد بركة بدأ فضولهم ينشال وراحوا يسألون: من يكون ذلك الشخص الذي كان يعيق تطوركم وتقدمكم؟ هـ هذه الشركة؟ ذهب الجميع لقاعة الشركة، وبالقرب من التابوت بدؤوا واحداً تلو الآخر ينظرون بداخله. وما أن ينظر أحدهم حتى يصاب برعشة ويجتاحه صمت رهيب، وكان أحداً سمعه أو لامس أعمق جزء من روحه. فقد كان يدخل التابوت مرة: فكل شخص نظر بداخل التابوت رأى نفسه! وكان هناك أيضاً رقعة بجانب المرآة مكتوب عليها: (هـ هناك فقط شخص واحد قادر على إعاقتك عن التطور ورقي، إنه أنت!)  

أنت الشخص الوحيد الذي يؤثر في حياتك! أنت الشخص الوحيد الذي يتحكم في سعادتك! أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع أن يجلب لك النجاح! أنت الشخص الوحيد الذي يمكنه مساعدتك!
حياتك لا تتغير بنغير روؤسائك
حياتك لا تتغير بنغير أصداقائك
حياتك لا تتغير بنغير شريك حياتك
(حياتك تتغير بنغيرك أنت)

أهم علاقة من الممكن أن تقيهما هي علاقتك بنفسك. اكتشف نفسك واهتم بها ولا تخض الصعاب والتحديات، بل كن ناجحاً وأصنع لنفسك حياة تحققها. وعليك أن تحمل مسؤولياتك الشخصية كاملة. يقول جورج واشنطن: "أن 99% من مجموع الإخفاقات تأتي من أناس لديهم عادة تدقيق الأذرو والأبررات". فلا تكن منهم أبداً. نعم، أنت لا تمثل تغيير الظروف ولا الناس من حولك، ولكن تستطيع بكل تأكيد تغيير نفسك. وبها يمكنك كل شيء. حولك الآن. فهل بالإمكان من هذه التساؤلات:

من يُعِبق تطورتك؟ من يستطيع أن يحقق لك النجاح؟
الفتاة والبسيويت

في أحد المطارات الأوربية، حجزت فتاة تذكرها لركوب الطائرة، وكان عليها الانتظار عدة ساعات قبل موعد إقلاعها، لذلك قررت الفتاة شراء كتاب لتنقضي وقت الانتظار، واشترى كذلك حزمة بسيويت.

جلست الفتاة على أحد المقاعد بصالة الانتظار نتقرأ بسلام ويجففها حزمة البسيويت. وكان على المعد المجاور شاب مشغّل في قراءة مجلته.

وعندما أخذت الفتاة أول قطعة من البسيويت، سأى الشاب يده وأخذ هو الآخر قطعة!

شعرت الفتاة بالانزعاج ولكنها لم تصل شيئاً بل قالت: ما هذه الوقاحة؟ لو كنت مزاجي كنت لفظتها درساً لقلة أدبه وجرأته.

وهي كل مرة تأخذ الفتاة قطعة من البسيويت يأخذ الرجل قطعة أخرى. حتى استائر الرجل غضبها بشكل كبير ولكنها لم ترد أن تنسبي مشكلة. وعندما بقيت آخر قطعة من البسيويت، حدثت الفتاة نفسها وقالت: "أمّم ما الذي سيفعله الآن هذا الرجل المزعج؟".

بعدها أخذ الرجل آخر قطعة من البسيويت وقسمها نصفين، فأخذ نصفها وأعطى الفتاة نصفها الآخر.

"أمّم هذا كثير جدًا... بالوقاحة هذا الرجل،" هكذا قالت الفتاة.

Twitter: @ketab_n
هي قمة ازعاجها وغضبها. و بكل أزدراء و عصبية أخذت كتابها وأغراضها و انفقنت كزربية نحو بوابة دخول الطائرة.

ركبت الفتاة الطائرة و جلست على مقدها الخاص وكان الموقف لم يزل يجعل مزاجها، فأخذت حقيقتها البدوية للبحث عن نظائرها. وهنا تناجات...

حزمة البيسكويت الخاصة بها موجودة بحقيقتها لم تمس!!!

عندما فقط شعرت بالعار و بالخجل وأنها كانت على خطأ. لقد نسيت أن حزمة البيسكويت التي اشترتها كانت الحقيبة، والرجل تقبل (قلة أدبها و جرائها) حيث كانت طيلة فترة الانتظار تأكل من قطع البيسكويت الخاصة به دون أن تستأذنه، ومع ذلك كان رداً فعله إيجابياً حيث قاسماً قطع البيسكويت دون تذمر أو ازعاج، بينما كانت هي منزعجة جداً لأنها كانت

(تعتقد) أن الرجل كان يشاركها قطع البيسكويت التي تخصها.

والآن لا توجد أي فرصة لشرح موقعتها أو حتى للاعتذار لأن ذلك الرجل.

هناك أربعة أشياء لا يمكنك استعادتها:

الحجر إذا رميته
الكلمة إذا قلتها
المناسبة إذا فقدتها
الساعة إذا مرت

تمهل ثم تفكير ثم أعد التفكير ثم تأكد ... قبل أن تُصحح حكمًا على الآخرين.

Twitter: @ketab_n
قصة حذاء غاندي

قبل قراءة تلك القصة ينبغي عليكم أن تعرفوا أن "غاندي" إهتز زعيم روحٍ معرفته الهند ونالت تقدير العالم، فقد كان له دور فعال في طرد الاستعمار البريطاني عن بلاده، فكان شخصية حكيمة. وهذه إحدى حكاياته:

يُمكن أن "غاندي" كان يجري للحاج بالقطار، وكان القطار قد بدأ التحرك، وعند صعوده القطار سقطت إحدى فردتي حذائه، فما كان منه إلا أن أسرع بخلع الثانية ورمها إلى حيث سقطت الأولى?

فتعجب الناس منه، وسألوه: "لماذا رميت فردة الحذاء الأخرى؟".

قال "غاندي": بحكمة المعهودة:

"أحببت لذي يجد الحذاء أن يجد فردتين في يستطيع الانتفاع بهما، فإن وجد فردة واحدة فلن تجده.".

هَلْ تَنَاقِلُ هَذَا الوضع الذي يرسم صورة إنسانية بعيدة لذى لا أنسانية تحدها، ولا حبا لتملك يصددها، ولا توقفها المحن.

قل معي باقتناعة: "تركى للأنانية يقربني من السعادة".

إنه إذا هاتني شيء فقد يذهب إلى غيري ويهمل له السعادة.
فأفرح لفرحه ولا أُحزن على ما فاشى. فهل يعيد الحزنة ما فقدته؟
كم هو جميل أن تحوّل المجنَّ التي تتعترب حياتنا إلى منج وعطايا، وأأن نصنع من اللحم شراباً عذباً خالى الذُّيَاق.
وتذكر دوماً أن قيمة الشخص ليس بما يملكه، بل بما يبذل.
دُعُوْنِي هنا أذكر قصة صديق (أعتذر جداً بمعرفته) اسمه عبد الرحمن سفر، وهو طالب جامعي لم تشغل منه الشيوب لمثل سنه، بل أشعل نفسه بالأعمال التطوعية؛ وأحرص منها ذهابه إلى إحدى دور الأيتام وطلب منه تطوع أن يقوم على تدريس الأطفال اللغة الإنجليزية. وقام بهذا العمل بكل حب ومثابرة، وعندما تسمع إليه وهو يصف شعوره هو يقوم بهذا العمل فلن تصدق ما تسمعه حتى تجرب بنفسك لذة العطاء.
إذا وصفت لك ألد فاكهة في العالم فهل بهذا الوصف ستدرك طعمها؟ بالطبع لن تدرك طعمها حتى تذوقها.
هم مِّن أَن يُعَطِّئ الأعْطَاء إلى مجتمعك، عندها ستندوِق تلك اللذة وذلك الإحساس بالاطمئنان والرضا عن النفس. لا تنسأل:
ماذا من من أقدم؟ فقط انظر إلى ما وهبلك الله، فستدرك حتماً أنه ما يحتاجه الآخرون.
الطفل وكابينة الهاتف

دخل فتى صغير إلى محل تسوق وجد صندوقًا إلى كابينة الهاتف، ووقف الفتى فوق الصندوق ليتمكن من استعمال الهاتف، وبدأ اتصاله الهاتفي...

انتهي صاحب المحل للموقف وبدأ يتتابع المحادثة التي يجريها هذا الفتى.

قال الفتى: "سيدي، أي يمكنني العمل لديك؟" محققه؟"

أجاب السيدة: "لدي من يقوم بهذا العمل.

قال الفتى: "سأقوم بالعمل منتصف الأجرة التي يأخذه هذا الشخص.

أجاب السيدة: "أنا راضية بعمل ذلك الشخص ولا أريد استبداله." 

أصبح الفتى أكثر إلحاحًا وأضاف: "سأنظف أيضًا ممر الشاة والرصيف أمام منزلك، وسكون حديقتك أجمل حديقة في مدينة بالم بيتش في فلوريدا." 

مرة أخرى أجابته بالتفنني.

تسمع الفتى وأفل الهاتف.

Twitter: @ketoab_n
تقدم صاحب المنزل - الذي كان يستمع إلى المحادثة - إلى الفنان، وقال له: لقد أعجبتي هنالك العالية، وأحترم هذه الاعمال الإيجابية فيك، وأعرض عليك فرصة للعمل لدي في المنزل.

أجاب الفنان الصغير: "لا، وشكراً لعرضك، غير أنني فقط كنت أتأكد من أدائي للعمل الذي أقوم به حالياً، إنني أعمل عند هذه السيدة التي كنت أتحدث إليها!

أنجز أن تقوم بما قام به هذا الطفل من التقييم الذاتي وحساب النفس. إن أمور الدنيا والآخرة

أن تقييم نفسك خيراً من أن تقييمك الآخرون، ولكن ينبغي عليك أولاً أن تحدد المعايير لنتمكن من تقييم نفسك تقييمًا صحيحاً.

Twitter: @ketab_n
خطيب بدون أن يقول كلمة

يقول إمام المسجد الذي يصلي فيه شخص يُدعى "فايز": إن هاً لديه من الإيمان بالله والمزمن والثقة بالنفس الشيء العظيم: فقد قام بإحدى رضايا بعد أداء الصلاة ليُلقن كلمة، فأطلقها في خمس عشرة دقيقة فقط، وكان لها الأثر الكبير.

إنه نموس جميع المصلين ما لم تفعله الخطاب المفتوح لساعات.

مع العلم بأن هذا الشخص لم يُلقِّن كلمة واحدة طيلة زمن إلقائها، ومع ذلك كان لها التأثير العظيم. فكل من حضر تلك الكلمة لم ينسها أبدًا. كيف يكون هذا؟

بقي أن أقول لك إن فايز (معاك) فهو أصم أعمى مصمم بذلك لم يُثبِّت كل هذا من أن يلقِّن كلمة (بالإشارة) وكان لها كل ذلك التأثير بحيث إنها قد شيئاً أهدى كل من حضرها.

أخي الكريم! هذه القصة (الواقعة) فؤاد لا حصر لها وهي دليل على أن الرعية تغلب المستحيل. لهذا فانه من حدد هدفه ويرى نفسه القادرة على الوصول إليه، فسيلة بمزيد من الإرادة والإصرار والتصبر.

هذا يذكرني بفرضية "عارثر" لغة البرمجة العصبية (NLP) والتي نقص "إن كنت تؤمن بأنك تستطيع أن تقوم بشيء، فإنك قادر على أن تقوم به، وإن كنت تؤمن بأنك لن
يستطيع القيام بشيء، فأنه فعلًا غير قادر على القيام به.

بغض النظر عن الشيء، إذا كان مستحيلاً أم ممكنًا.

خلف كل عزمتك هناك دافع، وبقوة الدافع تقوى العزم. قلوا

افترضنا أنك قد عزمت أن تقفز مسافة مترين، قد تقفزها وقد

تفشل، ولكن عندما يكون الدافع للفوز هو أسد جائع يركض
خلفك، وتتجو منه عليك بالقفز فوق حفرة أو حفرة يمتد
عرضها 3 أمتار، هل ستقفزها؟ ليس لديك شك بأنك ستقفز
أطول من تلك المسافة، فخلف كل عزمتك هناك دافع، وبقوة
الدافع تقوى العزم.
هل تنهب قيمة الذات لديك؟

رفع المحاضر قل: إحدى المحاضرات 500 دولار وقال من يريد هذه؟ رفع معظم الموجودين أيديهم. قال لهم: سوف أعطيكما لواحد منكم. لكن بعد أن تتبعوا ما أقوم به، قام بكرمهة الورقة، ثم سألتهم: من يريدها؟ فما زالت الأيدي مرتبطة.

حسنًا، ماذا فعلت هذا؟ رمي النقود على الأرض وقام بدعسها بحذائه، ثم رفعها وهي متسخة ومليئة بالتراب. وسألهم: من منكم مازال يريدها؟ فاتتغشت الأيدي مرة ثالثة. فقال: الآن يجب أن تكونوا تعلمتم درسًا قييماً.

مهمًا فلنتملك النقد ممازلتل تردونها: لأنها لم تقتص قيمة فمازلت 500 دولار.

ثمة مرات عديدة في حياتنا نسقط على الأرض ونتكمنش على أنفسنا ونتروح بسبب القرارات التي اتخذناها أو بسبب الظروف التي تحيط بنا، فتشرح حينها بأنه لا قيمة لنا مهما حصل، فأنت لا تفقد قيمتك لأنك شخص مميز لا تنسى ذلك أبداً. لا تدع خيبات آمال الأمس تلفي بطلانكها على أحلام الغد. قيمة الشيء هو ما تحددته أنت، فاحترف نفسك أفضل القيم.
المملكة وقصر تا الزيت

باولو كويلو- من رواية الخييالي

ثمة تاجر كبير، أرسل ابنه ليكتشف سر السعادة عند أكثر الرجال حكمة. مشى ودى أيامه في الصحراء ووصل أخيرًا إلى قصر جميل على قمة جبل. وهناك كان يعيش الحكيم الذي يجد الولد البحث عنه. وبدل أن يتلقى رجلًا مباركًا، فإن بطلا دخل صالة تجَّن بنشاط كلي. تجار يدخلون وخرجون، وأناس يشربون. وكانت هناك مائدة محمَّلة بماكولات من أطيب وأشهى ما تنتجه تلك البقعة من العالم. هذا هو الحكيم الذي يتحدث مع هذا وذاك. وكان على الشاب أن يصرّ طيلة ساعتين حتى يأتي دوره. أقسم الحكيم إلى الشاب الذي شرح له كيف يزيارة. لكن الحكيم أجابه أن لا وقت لديه كي يكتشف له سر السعادة. فطلب الحكيم منه القيام بجولة في القصر ثم العودة لرؤيته بعد ساعتين.

أريد أن أطلب منك أمرًا آخر - أضاف الحكيم، وهو يعطي الشاب ملعقة كان قد صب فيها قطرين من الزيت - أسمك هذه الملعقة بيدك طويلة وحاول ألا ينكسر الزيت منها. أخذ الشاب يهبط ويصعد سلم القصر مُثبِّطًا عينيه دائمًا على الملعقة وبعد ساعتين عاد إلى حضرة الحكيم.

عندها سألته الحكيم: هل رآيت السجاد الأحمي الموجود في صالة الطعام؟ هل رآيت الحديقة التي أمضى كبير المزارعين

Twitter: @ketab_n
عشر سنوات لا تتظبيها هل لاحظت أروقة مكتبي الرائعة؟
كان على الشاب المرتبط أن يعرف بأنه لم يره شيئا من كل هذا على الإطلاق: فقد كان شاعره الوحيد ألا تكسب قطرتها الزيت
التي عهد إليه الحكيم بها.

قال له الحكيم: حسنا، عد وتعرّف على عجائب عالمي، فلا يمكن
الوثوق برجل يجهل البيت الذي يسكنه. أطمّن الشاب أكثر وأخذ
المعظمة وعاد يتجول في القصر معيّراً انتباهه هذه المرة لكل روائح
الفن التي كانت معلقة على الجدران، وغيّ السقوف، رأى البساتين
والجبال المحيطة بها وروعة الزهور والآبنان، ووضع كل واحدة
من تلك الروائح في مكانها المناسب. وعند عودته إلى الحكيم،
روى له ما رأى بالتفصيل. ولكن أين قطرتها الزيت اللتان كنت
عهدت إليك بهما؟ نظر الشاب إلى المعظمة لاحظ أنها قد سكتا.

قال الحكيم: حسنا، هناك النصيحة الوحيدة التي سأقولها لك
"سر السعادة هو أن تنظر إلى عجائب الدنيا كلها ولكن دون
أن تتسب أبداً وجود قطرتي الزيت في المعظمة".
نعل الملك

يُحكي أن ملكاً كان يحكم دولة واسعة جدًا. وأراد هذا الملك يومًا القيام برحلة بريّة طويلة. وخلال عودته وجد أن قدميه قد تورثت بسبب المشي في الطرق الوعرة، فأصدر مرسومًا يقضي بتغطية كل شوارع المملكة بالجلد.

عندما نهض أحد مستشاريه وأشار عليه برأي أفضل، وهو عمل قطعة جلد صغيرة تحت قدمي الملك فقط، وهكذا بدأت فكرة لبس النعل.

يوجد دائماً حل أفضل.

اجتهد في البحث عن فكرة ذات كلفة متواضعة وذات نتائج صحية.

Twitter: @ketab_n
24

لمه خيراً

يُجَبِكَ أنَّهُ كَانَ لَأَحَدّ اللَّمْكَ وَزِيرًا حكيمًا، وَكَانَ اللَّمْكَ يُقْبِرِهِ مِنْهُ وَيَسْتَنْضَبِهِ مَعْهُ مِنْ كُلّ مَكَانٍ، وَكَانَ كُلّ مَأْسَبَ اللَّمْكَ مَا يُذْكِرُهُ قَالَ لَهُ الْوَزِيرُ: "لمه خيراً، فِي هَذَا اللَّمْكَ، وَيَكُونُ أَحَدُ الأُمَّامِ قَطِعَ إِسْرَعَ اللَّمْكَ قَالَ لَهُ الْوَزِيرُ: "لمه خيراً"، فَغَضَبَ اللَّمْكَ غَضَبًّا شَدِيدً، وَقَالَ: مَا الخَيرُ قَطَعَ إِسْبَعَي؟ وَأَمَرَ اللَّمْكَ بِخِيَب وَزِيرَهُ، فَقَالَ الْوَزِيرُ الحكيم: "لمه خيراً".

وَبُعِدَ مَدَةٌ طَوِيلةٌ خَرَّ اللَّمْكُ يَوْمَيْنًا لِلْمُصِيدِ وَأَبْعَدَ عَنِ الْخَرَاسِ لِتَعْضَبْ فَرَيضَهُ، فَمَرَّ عَلَى قَوْمٍ يَبْعَدُونَ صَنُّمًا فَأَمَسَكَاهُم بِأَحْيَانِهِمْ لِيُقْتَلُوْنَهُمْ لِلْمُصِيدِ. وَهُنَا أَقَامَتْهُ لِكَهِنَّهُمْ، أَكَشَفَهُمْ أَقْرَابَهُمْ مَعْرَضَةً مَّطْقُوعَةً. فَأَنْطَلَقَ اللَّمْكُ فَرْحاً بَعْدَ أَنْ أَنْقَذَ اللَّهُ مِنْ الْمُوْتِ فَأَمَرَ الْحَرَاسَ فَوَصَوْهُ الْقَصَرَ أَنْ يَطْلُقُوا سَرَاحَ وَزِيرَهُ، وَأَعْتَدَّ لَهُ اللَّمْكَ عَمَّا صَنَعَهُ مَعْهُ قَالَ: الْأَنْدَرَكُ الخَيرُ قَطَعَ إِسْبَعَيَ: فَاللَّهُمَّ اسْتَعِينُ بِعَفَايْنِ اللَّهُمَّ عَلَى ذلِكَ، وَلَكِنَّكَ عَادَ فَسَأْلَهُ: عَنْدَمَا أَمَرَتْ يَسْجَنَكَ قَنَتْ: "لمه خيراً" فَما الخَيرُ قَطَعَ إِسْبَعَي؟ أَفَأَجَابَ الْوَزِيرُ الحكيم: إِنِّي لَوْ تَسْجَنَتْ قَلْبَيْمَا صَحِبَتَكَ رَحِيلًا الصَّيْدَ تَقْلَبَ، وَلَكِنَّا قَدْ مَنَى قَرْبَيْنَا بَلَدًا مِنْكَ!"
كيف تعالج الكَآبة

يُحكى أن هناك سيدة عاشت مع ابنها الوحيد في سعادة وustriaة.
حتى جاء الموت فانتزع منها ابنها. فحزنت الأم حزنًا شديداً،
لكنها لم تتأس، بل ذهبت إلى حكيم القرية تطلب منه الوصفة
الضرورية لتعيين ابنها إلى الحياة مما كانت صعوبة تلك
الوصفة. أخذ الشيخ الحكيم نفسه عميقًا ثم شرد بذهنه وقال:
حسنًا، أحضري لي جبة خردل واحدة بشرط أن تكون من بيت
لم يعرف الحزن مطلقاً. وجعل همّه أخذت السيدة تدور على
بيوت القرية تبحث عن هدفها: (جبة خردل من بيت لم يعرف
الحزن مطلقاً).

طرقت السيدة يابًا، ففتحت لها امرأة شابة فسألتها السيدة:
هل عرف هذا البيت حزنًا؟ فابتسمت المرأة ببراءة وقالت:
وهل عرف بيت خبر هذا غير الحزن؟ فأدخلتها وأخذت تحكي لها
عن موت زوجها قبل سنة، بعد أن ترك لها أربع بنات وابنين ولا
مصدر لإعالتهم سوى بيع الأثاث الذي لم يبق بالبيت شيء.
تأثرت السيدة تأثراً كبيراً وحاولت أن تخفف عنها أحزانها،
وهي نهباء الزيارة صارت صديقتين ظلم تذهب عنها إلا بعد أن
وعدتها بزيارة أخرى.
وقبل الغروب دخلت السيدة بيتًا آخر تبحث فيه عن ضالتها، ولكن سرعان ما أصابها الإحباط بعد أن علمت من سيدة الدار أن زوجها مريض جداً وليس عندما طعام كاف لأطفالها منذ فترة، وسرعان ما خطر ببالها أن تشاد هذه السيدة، فذهبت إلى السوق واشترت بكل ما معاها من نقود طعاماً ودقيقاً وزيتًا، ورجعت إلى سيدة الدار وساعدتها في إعداد وجبة سريعة للأولاد، واشتركت معها في إطعامهم ثم ودعتها على أمل اللقاء في اليوم التالي.

ويُقال الصباح أخذت السيدة تطوف من بيت إلى بيت تبحث عن حبة الخردل، وطال بحثها، لكنها لأسف لم تجد ذلك البيت الذي لم يعرف الخردل مطلقًا، ولكنها كانت نبيبة القلب فقد كانت تحاول مساعدة كل بيت تدخله في مشاكله وأفراره، ويمرر الأيام أصبحت السيدة صديقة لكل بيت في القرية، ونسجت تماماً أنها كانت تبحث بالأمل على حبة خردل من بيت لم يعرف الخردل. دايت في مشاكل الآخرين ومشاعرهم ولم تدرك فقط أن حكيم القرية قد منحها أفضل وصفة للقضاء على الحزن، فهي وإن لم تجد حبّة الخردل التي كانت تبحث عنها، فقد اكتشفت الوصفة السحرية عندما شاركت أهل القرية همومهم وأفراحهم.
لهذه القصة عدة فوائد، من أهمها:

أن مساعدة الناس ومشاركتهم أفرارهم وأحزانهم تخرجك من دائرة الآلانية وتجعلك شخصية محبوبة وتكون بها أكثر سعادة من ذي قبل.

الانخفاضية هموم الناس أجمل وصفة لن تجعل أن ظنك ومشكلته كبيرة، وكان مصيبيه أكبر مصيبة عرفها التاريخ. وهذه القصة مدومة باكتشاف الطبيب النفساني أندرو أديس حيث قال: “من الممكن علاج الكآبة في غضون 14 يوماً، إذا أنت حاولت التفكير يومياً بإسعاد شخص آخر”.

كما أنه لا يمكن أن تحدد حجم المصيبة إلا عندما تقارنها بمصيبة أخرى، فعندما تقارن فقدانك لأقرب الناس لك مع فقدان طفلك صغيرة، لجميع أهلها في حادث حرب، ستشعر بصغر مصيبيك مهما كان وقعه كبيراً عليك، وسيتسمى اتسامه الرضا وقوله: الحمد لله أنني لم فقد جميع أقاربي، ولم أكن ضعيفاً كهذه الطفلة.

(أقرأ قصة الطفل والباب لأنها مكملة لهذا الموضوع.)
الطفل والباب

في حجرة صغيرة فوق سطح أحد المنازل، عاشت الأرملة الفقيرة مع طفليها الصغير حياة متوازنة. لم تكن هذه الأسرة الصغرى تعيش بنعمه الرداء، ويتملك منزلها الذي كان يفتقر إلى الكثير من الأمور. فاليرثاء تتمعن عن أربعة جدران، ويوجد باب خشبي غير أنها لا سقف لها، وكان قد مر على الطفل أربع سنوات منذ ولادته لم تفلخ المدينة خلالها إلا لزخت قليلة وضيقية. وذات يوم تجمعت الغيوم وامتلأت سماء المدينة بالسحب الداكنة، ومع ساعات الليل الأولى هطل المطر بغزارة على المدينة بأكملها، فاحتمى الجميع في منازلهم إلا الأرملة وطفلها كان الموقف الذي يواجهه مقصورًا عليه.

نظر الطفل إلى أمه نظره حاسرة واندلس في أحضانها، لكن جسد الأم مع ثيابها كان غارقًا في ماء المطر. أسرعت الأم إلى باب النهرة فخلعته ووضعته ماثلًا على أحد الجدران، وخيّمات طفلها خلف الباب لتحميها من سيل المطر المتهم، فنظر الطفل إلى أمه وبراءة وقد علت وجهه ابتسامة الرضا، وقال: "ماذا يا ترى يفعل الناس الفنان الذين ليس عنهم باب حين يستقط عليهم المطر؟".

لقد أحس الصغير في هذه اللحظة أنه ينتمي إلى طبقة الأثرياء، ففي بينهم يابا! 

Twitter: @ketab_n
من أسرار السعادة التي يعلمها كثيرون ولكن لا يدركها ويطبقيها إلا القليلون هو: أن تتذكر وتدفع ما تملكه من نعم أنعم الله بها عليك. عندما تمر بابناء تأتيك وسوسة الشيطان تقول لك: لماذا أنت بالداية؟ لماذا هم من فلأن وفلان لم يصابوا بهذه المصيبة؟ وغير ذلك من الوساوس الشيطانية.

عندما تحدث مع نفسك وواسيها بما أنعم الله عليك وتذكر مواقف وأزمات كانت تبدو لديك صعبة وسريّة ومشرّة وعندما ابتذلها، أدركت أنها كانت لك مرارة وحسن اختيار.

(أقرأ قصة إذا احترق كوكب لأنها مكملة لهذا الموضوع).
المالم تسمعه من قصة السلحفاة والأرنب؟

القصة المعروفة عن سباق السلحفاة والأرنب عندما كانا هاجدان حول من يكون أسرع: فقرر أن يحسما الأمر بسباق، فتفتقا على الطريق. وبدأ السباق بانطلاقته قوية من الأرنب الذي أخذ يجد بشكل سريع جدا حتى جعل بينه وبين تلك السلحفاة البطيئة مسافة بعيدة، حينها أرى أن يريح نفسه، فاستلقت تحت شجرة واستغرق ظلّاً النوم. أما السلحفاة فاستمرت في السير بخطواتها الثقيلة وبإصرارها العنيف حتى باقى الأرنب وتجاوزه، وبعد وقت قصير انتهى السباق بنزول السلحفاة، واستيقظ الأرنب مدركًا بأنه وبرغم سرعته خسر السباق.

كان لمغزى هذه القصة التي تربينا عليها قديمًا هو أنّ صاحب الإصرار والعزيزة يفزؤ حتى ولو كان بطينًا. صحيح أنّ الأرنب يتوقف على السلحفاة في السرعة، ولكن السلحفاة كانت تملك ميزة خفية ألا وهي العزيمة والإصرار اللدان دفعتهما للفوز. (بطيء، وثابت أفضل من سريع مسراً).

هل انتهت القصة؟

خبر سار أذنه إليه -أخي القارئ- أنه مع مرور الوقت تم إخراج جزء ثانٍ أكثر تشويقاً لهذه القصة، وهو كالذي: أصابت الأرنب جبته ثانٍ وأحياها كبران حساسة سباق؛ فحسب نفسه وأدرك تمامًا أنه خسر السباق فقط لأنه كان متفرغ الثقة غير مبالي، ولو أنه كان أكثر جدية لما كانت هناك فرصة للفوز السلحفاة عليه. وبعد محاسبة النفس قرر أن يتخد السلحفاة مرة أخرى. قوافقت

Twitter: @ketab_n
السحفاء على التحدي وبدأ السباق وانطلق الأرنب مسرعةً
بعزيمة وإصرار حتى خط النهاية وفاز على السحفاء بفارق
كبير من الأميل.

المغزى: عندما تستغل إمكاناتك وتمزجها بالجدية والعزم فلن يكون الفوز لغيرك أبداً.
هل انتهت القصة؟

ليس بعد، فهناك (جزء ثالث) أكثر تشويقاً ومثارةً من سابقه!
قامت السحفاء بالتفكير بعدما ألمها الخسرن فإنها خسرتها فقالت:
أنا الأكثر عزماً وإصراراً، وما أن اكتشف الأرنب هذه الصفة
حتى استعمتها ففاز على، وبعد تفكير طويل طلبت السحفاء
من الأرنب إجراء السباق للمرة الثالثة، ولكنها استنكرت بأن
يسلكا طريقاً آخر غير المعتمد، فوافق الأرنب على الفوز، وقال
لها: لا أملك لك بذلك اليوم يا الفوز، فأنا لن أتقاسم أبداً، لذا
سأغزو بكل سباق أجريه معك.

بدأ السباق، وانطلق الأرنب بأقبض سرعة حتى أتى إلى نهر
ينتجع الطريق، وكان خط النهاية بعد النهر بمسافة قصيرة.
فبدأ الأرنب يقفز على ضفة النهر، وحاول أن يجد وسيلة
لعبده، وظل على هذه الحال حتى وصلت السحفاء هاتجهت
إلى النهر فنزلت فيه وسبحت للضفة المقبلة، وواصلت سبها
البطيء حتى فازت!

المغزى: ابحث دائمًا عن ما يميزك عن غيرك واغتممه للفوز.

Twitter: @ketab_n
هل انتهت القصة؟
كلاً، بل هناك (جزء رايع وأخير) أكثر تشويفاً وفائدة. فمع مرور الوقت وكثرة التحديات بين الأرباب والسلحفاة، كوننا صادقين جدًا. وقرروا أن يعيدوا السياق للمعركة الأخيرة، ولكن هذه المرة ستكون مختلفة تماماً ستكون على شكل فريق واحد.

بدأ السباق ووجد هذه المرة حمل الأرباب السلاحف على ظهره واصله بكل سرعته حتى وصل إلى ضفة النهر فأنزل السلاحف من على ظهره. نزلت السلاحف من على ظهره وحمل الأرباب على ظهره ثم سحبه بأقصى سرعتها نحو الضفة المقابلة وهذا قام الأرباب من جديد بحمل السلاحف على ظهره وإلقاءها حتى خلا خط النهاية معاً، ففاز الجميع واستمعنا بهذا النتاز وشعرنا بفخامة لم تشعرهما من قبل.

المغزى: إنه من الجيد أن تكون قد بارعاً وأن تملك الإمكانات المادية، بالإضافة إلى قوة عزيمتك وإصرارك، وتكون قادراً على العمل في فريق تستفيد من خبرات زملائك وتستفيد نقاط ضعفك بنقاط قوة الفريق، فإن اكتشافك بنفسك ستجد أداة دائمة دون المستوى لأن هناك دائمًا حالات يكونون أداة لك فيها أضعف من غيرك.

لا تنتظر أن تكون السلاحف لم تستسلمًا من أول خسارة، فالأرباب قرر أن يعمل بجد، وأن يبذل المزيد من جهده بعد خسارته، والسلاحف قررت أن تغيير استراتيجيتها، وأن تستفيد من إمكاناتها التي لا يمتلكها الأرباب.

فوند قصة السلاحف والأرباب كثيرة جداً ومن أمها: كن جادًا ومثابراً في عملك اغتنم إمكاناتك الخاصة التي تميزك عن غيرك بعمل الفريق واحترف من إمكانات الآخرين لتحقيق النجاحات التي لن تقدر عليها بمفردك.

والآن، هل انتهت القصة؟ فليس بالضرورة إنك لم تفلح بعد ما انتهت، وربما يكون هناك جزء خامس في الطبعة التالية لهذا الكتاب.

Twitter: @ketab_n
الجرة والساقى

في قرية ما يوجد إحدى البلاد كان هناك ساقي يخدم سيده. وكان الساقى ينقل الماء من النهر إلى بيت سيده، وكان يحمله في جرتين معلقتين بعصا يحملها على كتفيه، وكانت إحدى الجرتين مشروخة، والأخرى سليمة. فكان الماء يصل في الجرة السليمة كما هو، أما المشروخة فلا يصل منها سوى نصف الماء فقط.

مرت سنتان على هذه الحال. كل يوم يأتي الساقى بجرة مليئة وأخرى نصف فارغة إلى بيت سيده، ولذا كانت الجرة السليمة تتفاخر بتأديتها المهمة التي صنعها من أجلها على أكمل وجه، بينما ظلَّت الجرة المشروخة تعاب خجلًا من عيبها ومستاءة. لأنها لا تستطيع أن تُدلي غير نصف مهمتها التي صنعها من أجلها.

وبعد زمن طويل عاشت الجرة المشروخة مستعمرةً قلها الذريع. وليام أحد الأيام تحدثت الجرة السليمة وقالت له: ”إني خليق من نفسك وأريد أن أعلنك، فسألها الساقى ولماذا تعتذر؟“.

فقالت له الجرة: ”سبب هذا الشرح الذي الظل يسرب الماء وأنتم تطركل إلى بيت سيده طوال السنين الماضية، ثم تتهمت فاحصة! لذا لم يكن بإستطاعتي أن أعود بنصف حملٍ فقط، وبذلت أنت الجهد في حملٍ من النهر إلى بيت سيده، ثم إنك بسبب عيبك لا تزال أجرك كاملاً على عمالك هذا“. 

Twitter: @ketab_n
فقال الساقى الطيب، لهذه الجرة الحزينة: "أرجو منك عند عودتنا أن تلتحظي الأزهار الجميلة التي تكسو جانب الطريق.

وعندما عادوا الثلاثة منهم إلى الطريق، لاحظت الجرة المشرقة تلك الأزهار البرية الساحرة التي تلمع في ضوء الشمس وتميل مع هبوب الرياح. ولكن الجرة الجميلة ظلت ثابتة حتى بعد هذه المرة، لأنها مازالت تسبد نصف حملها وعادت ثانية لتعتذر للساقى على ظلها. لكن الساقى قال للجرة "ألم تلتحظي أن الأزهار نبتت في الطريق الذي يجنيك أن يقتطع؟ لأنني كنت أعلم بشرلك هذا فواعظ بذور هذه الأزهار في الجهة المارة، لك، وطريق عودتنا من النهر كنت تروي تلك الأزهار الجميلة، وكانت أعيني بعضها ماءة سيدي وأربع ما تبقى منها. لذا لم تكن مشروعة ما أريد أن بسبيدي هذه الأزهار الجميلة. ونا أخذت أنا أجزا إضافياً من بعير الزهور التي سقيتها بنفسك.

هذه القصة قد تُعيد من الناحية الإدارية عندما يكون لديك موظف (أو طالب بالنسبة للمعلمين) ويه صفة سيئة، حاول تغييرها، ولكنك فشلت، هنا تستطيع تطبيق ما استنادته من هذه القصة بالبحث عن كيفية استغلال هذه الصفة أو هذا العيب الاستغلال الأمثل.

وذلك تُعيد هذه القصة لم يملك صفةً أو عيبًا معيناً يظن أنه لا يقوى على تغييره، فأن الآخرين تلقى هذه الصفة من سيئة إلى حسنة ذات مبردات إيجابية. فقط ابحث كيف تستمتعها وتتغنتها.

آقرأ قصة بحركة واحدة فقط، فهي مكملة لهذا الموضوع.

Twitter: @ketab_n
يُمكن أن رجلًا من سكان الغابات كان يقول لمصتاقه
له بإجراء المان المزدوجة، وبينما كان سائرًا معه، أحد
الشوارع المزدوجة اقترب إلى صاحبته، وقال: "إني أسمع
صوت الحشرات وسط هذا الجو الصاحب". أجابة صديقه
متعجبًا: "أنا أقول؟ كيف تسمع صوت الحشرات؟ هذا الجو
الصاحب؟" قال له رجل الغابات "إني أسمع صوتي، وسأريك
شيئًا" أخرج الرجل من جيبه قطعة نقود معدنية، ثم ألقاها على
الأرض. ففي الحال اتقات مجموعة كبيرة من السائرين ليروا
النقود الساقطة على الأرض، وواصل رجل الغابات بقوله قائلاً:
"وسط الضجيج، لا يتبين الناس إلا للصوت الذي ينسجم مع
اهتماماتهم، هؤلاء يهتمون بالمال، لذا ينتهجون لصوت العّمة.
أما أنا فأهتم بالأشجار والحشرات الضارة، لذا فصوتها يثير
انتباهي."
وقع حصان أحد المزارعين في بئر مياه عميقة ولكنها جافة، فأجحش الحصان بالبكاء الشديد من الألم من أثر السقوط، واستمر هكذا لعدة ساعات كان المزارع خلفها يبحث في الأمر، كيف يفسر كيف يستعيد الحصان؟ لم يستغرق الأمر وقتاً طويلاً كي يُقنع نفسه بأن الحصان قد أصبح عاجزاً، وأن تكلفة استخراجه تتطلب من تكلفة شراء حصان آخر، هذا إلى جانب أن البئر جافة منذ زمن طويل وتحتاج إلى ردمها بأي شكل، ولهذا نادي المزارع جيرانه وطلب منهم مساعدته في ردم البئر، كي يحل مشكلتين في واحد، وهما: الخُصص من البئر الجاف، ودفع الحصان.

وبدأ الجميع في استخدام الموارد والجواريف لجمع الأثاث والتفاصيل والبئر، ونادي الأ렬 أدرك الحصان حققه ما يجري، حيث أخذ في الصهيل بصوت عال يملؤه الألم وطلب النجدة. وبعد قليل من الوقت انقطع صوت الحصان وما زال المزارعون يردون البئر حتى كادوا أن يغرموا من ردمها، وإذا بهم يُفاجئون بجوً من الفيبر والأثرية المتطابرة، ومن بينها يقصد الحصان خارج البئر!

فاندهش الجميع لأنهم ظنوا بأنهم قد دفنهو بعد أن انقطع صوته، ولكن الواقع خلاف ذلك، لقد انقطع صوت الحصان لأنه...
كان منشغلاً بهز ظهوره كلما سقطت عليه الأذى، ويرتعى ويرتعى بمقدار خطوة واحدة إلى أعلى. وهكذا استمر الحال حتى اقترب من سطح البحر، فجمع قوته وتفنُّز فقتله التي أذهلت الجميع بإرادته وعدم استسلامه لخيانة صاحبه المراع وكونه الأذى التي اصطدمت بهزره لتحبه وتزيد من آلامه.

وأنت -عزيزي القارئ- على ذلك مواجهة المشاكل بالمثل. تقبل الحياة بأوجاعها وأعمالها، فكل مشكلة تقابلنا هي بمثابة عشبة وحجر عثر والطريقنا نحو النجاح، فلا تقلق. لقد تعلمت توازن كيف تنمو من أعمق آبار المشاكل بأن تنفض هذه المشاكل عن جنبها، وتترفع بذلك خطوة واحدة إلى أعلى.

لكن البيلة الحياة أنها مليئة بالتحديات والمشاكل، فكيف تستمتع بها وهي بهذه الحال؟ كن مثل راكب الأمواج كلما تقلب على موجه زادت نفتائه، وزيد استمنائه وانتظر بكل شجاعة وحماس موجة أفقي كي يقلب عليها.
الثيران الثلاثة

يُحكى أنه في قديم الزمان، كانت هناك ثلاثة ثيران تعيش معًا: ثور أبيض، ثور أصفر، وثور أسود. وتوجهت الثيران الثلاثة على أن يراوعوا بعضهم بعضًا، وأن يتبعوا都会有 مواجهة الأخطار. فعاشوا في أمان هيل أن يتوقف عن تلك المنطقة. وفي يوم حل الجفاف على المرج الذي يرعى فيه الثيران الثلاثة، فاجتمعوا ليتباحثوا هذا الأمر الخطير.

فقال الثور الأبيض: أرى أن ننحى ناحية البحيرة. غصًا لا يكون الجفاف شديدًا هناك.

وقال الثور الأصفر: بل أرى أن ننتظر، فإن موسم الأمطار قريب.

أما الثور الأسود فقال: أرى أن نحاول التقليل من أكلنا حتى يروع الجفاف.

ووقع بينهم الخلاف، وتمسك كل ثور بالحل الذي اقترحه. واستمر هذا الوضع حتى اشتد عليهم الجوع والتعب من الجفاف، ولكنهم قرروا أن يسالوا الثعلب، رغم أنه كان غريبًا عنهم، فلما أتى هو أحسن استقبالهم ورحب بهم، فأهتموا به، فسمعوا يحكى له الخلاف الدائر بينهم وما كان من أمرهم. وسألوه عن أفضل حل بين الحلول التي اقترحوها. فركز الثعلب ملألًا ثم قال: إن لي رأيًا آخر، فهل تقبلونه؟ فخففوا: واللَّه، لا أخبرنا به.

قال الثعلب: أرى أن نترحلوا إلى الجانب الآخر من الغابة، فهناك المراحي لا تزال نضرة وفيها ما تثنون.

Twitter: @ketab_n
قال التغلب: هذا أفضل حال، وما أرى إلا أن الخير لكم.
قالوا: حسنًا، ولكننا لا نعرف الطريق خلال الغابة ظلم يسبق لأحدنا أن ذهب إلى المكان الذي تصفه لنا.
فقال التغلب: إن الذهب صديقي، وهو يعرف الطريق جيدًا. وسوف أطلب منه أن يقودكم إلى حيث وصفت لكم.

عبر التيران عن انزعاجهم من الفكرة، وقالوا: كيف والذهب عدوّ لنا وبنين جنسنا أن يقودنا. وكيف تأمن جانبه في طريقنا؟ ننظر إليهم التغلب بدهاء محاولاً إظهار أمارات الصدق على وجه، وأردف قائلًا: بل هو صديقي ويحبكم ويريد لكم الخير، ثم إنكم ثلاثة وهوا واحد، وإن حدث أي شيء استطعتم التغلب عليه بسهولة.
فنظروا إلى بعضهم بعضًا، وقالوا: حسنًا قبليا. وشكورًا صديقكم التغلب "المخلص.

ذهب الثيران الثلاثة إلى الذهب فرح بهم وأحسن استقبالهم وقدم إليهم بعض العشب والشراب والبارد فزال عنهم الثقل والخوف منه.

قال لهم الذهب: سأقودكم إلى الأرض التي تريدون الذهاب إليها، سأعمد بكما الغابة، ولكن لي شرطاً واحدًا لا أتنازل عنه.
قالوا: وما هو؟
قال الذهب: أنا من يقومكم، فإذا أمرتمكم بشيء فلا بد من أن تطيعوني لأن فيه مصلحتكم. هواطقوا على ذلك. فمشى بهم
المخاطر الغابة وهم يمشون خلفه حتى إذا توقفوا
لإجراء طبخت الذئب إلى مكان كل من الثور الأبيض والأسود،
وطلب أن يتحدث إليها بعدًا عن الثور الأحمر، قبلاً رغم
دهشتهم من ذلك الطلب.

فقال لهم الذئب: أريد أن أحدثكم شيءٌ أمر خطيراً،
فحماً (الثور الأبيض والأسود): وما هو؟
قال الذئب: أتمنى أن تعرفون حرسي على مصلحتكم وخوفكم علىكم،
ومن أجل هذا أقول لكم: إن الثور الأحمر يُشكل خطرًا علينا
جميعاً، حيث إن لونه الأحمر يجعله يلصق بنا الحياة، المشرقة في
الغابة، ممّا يُشكل خطرًا على الجميع.

فقالاً: وماذا ترى؟
قال الذئب: أرى أن تتحرك كله فينتهي الخطر.
فتعجب الثوران: الأبيض والأسود، وقالاً: ماذا تتحرك تأكل
أخاناً؟ كيف هذا؟!
فقال الذئب: إن لم تعلموا تعرضنا جميعاً للخطر، وأنا أريد أن
أصل بكم إلى بذر الأمان، وإنك لكم من الناصحين.
ونا أبداً، عدم اعتراضهما انقض الذئب على الثور الأحمر
ياكله، فأخذ الثور الأحمر يصرخ ويستنجد بهما ولكنهم لم
يُحرَّكاً ساكناً، بل أعطاه نظرهما، وسيداً أداهما تأثيره المثيرة للاهتمام
الأبيض أمام أعين أخويه.

اليوم التالي، وأثناء استراحتهم بالطريق، توجه الذئب إلى

Twitter: @ketab_n
الثور الأسود وقال له: إن الثور الأبيض يُصَدِّرُ شخيرًا غالبًا أثناء نومه مما يجذب الحيوانات المنقرضة إلينا ويرهشهم عن موقعنا.

قال الثور الأسود: وماذا ترى؟

قال الذئب: أرى أن تدعني آكلًا فينتهي الخطير وأصل بك إلى بر الأمان، وحتي لا يشاركك أحد. إن ذلك العشب فنصير ملكا لثلك المروج الخضراء، وظل الذئب يرغب له الأمر. وفرقه بالأمال الجميلة حتى وافق على التحلي عن أخيه، وانقض الذئب على الثور الأبيض، وأخوه الأسود يدير وجهه عنه، ويصمّم أذنيه عن توسّلاته.

فلمّا كان اليوم الثالث ذهب الذئب إلى الثور الأسود وقال له: لم بيق سواك في الحفرة. وإنني أشتكى الآن لأن أكلك، فماذا سأستفيد من حمايتك والذهاب بك إلى المروج الخضراء المزعومة؟

فامتلا الثور الأسود بالحرير وال أجل، فنطق بالحكمقوة قائلاً:

والله لقد هلك بُوم أن وافقت على أن تأكل الثور الأحم. بل لقد هلكنا جميعًا يوم أن اختلفنا أذا وأخوتي ولجانا إلى عدنا.

فوالله (لقد أكلت يوم أكل الثور الأحم).

هذا ما يسعى إليه أعداؤنا، فهم يحاولون تفريقنا ليتمكنوا منا واحدًا واحدًا.

اتحدنا وحدة صننا ترهب أعدانا لا محاولة كما أن خلافنا لايفيد أي من هم ما يفهمهم.

(انصحك بقراءة قصة: أيهما أنهن الإبرة أم المقشر؟)
يُحكى أنه كان هناك مريضان جمعهما غرفة واحدة. وكان أحدهما يظل على النافذة، وكان الآخر كيفماً، فكان الذي بجوار النافذة ينظر ويصف للآخر جمال الكون خارج الградة. يصف الحديقة الجميلة التي تلتئم أزهارها بالأحمر والأصفر والأبيض، ويصف السماء الزرقاء من فوقها، ويصف الليل ونحوه البعيدة التي تثلأ فيها فوائد الكون جمالًاً، ولا ينسى الصباح والزمن، وهي تكتسي ألوانًا وحياة جديدة، فالسيارات تمرق وتتبقع والأطفال في الحديقة يلعبون فيزداد الوجود بها، وسعادة.

وكان مسموحًا للمريض الذي بجوار النافذة أن يجلس معتدلاً ساعة كل يوم ليساعد الدورة الدموية على الحركة. وبعد ذلك يُضطر للاستلقاء على خراشة. وكان الكفيذ ينتظر هذه الساعـة كل يوم.

وذات يوم، تلقت السيدة المؤيدة لمريض النافذة واجبات المريض وقدمت العزاء للمريض الكفيذ. فطلب منهن أن يقطن سريره إلى جوار النافذة. وكانت المفاجأة أنه لا يوجد نافذة في تلك الغرفة. ثم إن المريض الذي مات كان هو الآخر أعظم منتظمًا!

تستفيد من هذه القصة أن السعادة إزاحة. فإن كنت تريد أن تكون سعيدًا فإليك تستطيع. وإن كنت تريد أن تُسود غيابك فانت أيضاً تستطيع.
إذا احترق كوكحك

يُحكي أن عاصفة شديدة هبت على سفينة في عرض البحر فأغرقته ونجى أحد ركابها. حيث أخذت الأمواج تنزلب به حتى ألقته على شاطئ جزيرة مجهولة. وما كان الرجل يقيق من إغمائه ويلقع أنفاسه حتى حمد الله وخرّ على ركبتين سائلاً ربّه المعون والمساعدة، وأن ينقذه من هذا الوضع الأليم.

مرت أيام كان الرجل خلالها ينام من ثمار الشجر. وما يصطاد من أرانب برية، ويشرب من جدول مياه قريب، وينامَ في كُوخ صغير بناء من أعواد الشجر ليحتفي فيه من برد الليل وحر النهار.

وذات يوم، أخذ الرجل يتجول بعيداً عن كوكحه منتظراً تضج طعامه الموضوع على بعض أعواد الخشب المتقدة. ومن بعيد شاهد أباً من اللهب ترتفع، فعاد سريعاً ليجد النار قد اندلعت كوكحه، فأخذ يبكى ويصرخ: لماذا أنا؟- هذا الحظ العائر؟ هذا قد فقدت كل شيء، حتى الكوكح احترقُ! هل سأظل غربياً في هذه الدنيا؟ أين سأجد مكاناً يأويتي ؟ أوّل يدبّ حظة (والعالم بالله) حتى نام من الحزن والبكاء. ومع إشراق شمس يوم جديد كانت المفاجأة! إذ استيقظ الرجل فوجد نفسه تقترب من الجزيرة ونُقل منها فارياً سلباً لإنقاذه.
ودُعُّوا الرجل لمعرفة السفينة مكانة. فسألتهم وهو يصعد على سطحها: كيف تعرفتم على مكان؟ فأجابوه: " لقد رأيناه دخانًا يرتفع من الجزيرة، فأدركتنا أن هناك شخصًا يطلب النجدة".

المغزى:
إذا ساءت بك الظروف واشترق كوكبك، فاعلم أنها قد تكون خيرًا وسببًا لإنقاذك.
واعلم أن هناك شيئًا إيجابيًا وراء ما يصيبك، وإن كنت لا تراه، أو تدرك حكمته.
حاول أن تبحث عن الآثار الإيجابية وراء كل مصيبة تصاب بها؛ قد لا تدركها عند وقوع المصيبة ولكن قد تدركها بعد انقضائها وتحمد الله عليها.
واستعن دائماً (بالصبر والصلاة).
واعلم أن الله ربما أعطاك فمنعك، وربما متعلق فأعطاك.

Twitter: @ketab_n
يُحَكَّى أن ثلاثة أشخاص حكمت عليهم الظروف السيئة أن يعيشوا في حجرة ضيقة لمدة سنة أشهرين ولم يكن معهم غير زاد قليل ومنا أقرب، فتشرم الأولى أشد التبرم من هذه الحيل، ولم ير بصيص أمل بسُرُّ التي فاصبه بالجنون.

وأما الثاني فننظر إلى هذه الحياة بمناظر أقل سوآداً من الأول فأصابه نوبات عصبية متقاطعة.

وأما الثالث فأبعد عن ذهنه فكرة البوس ما استطاع. ولم يفكر فيما سيصطلح بل شغل نفسه بتأليف كتاب يستمده من أفكاره وأرائه ومعلوماته.

وبعد فترة أطلق سراحهم؛ فذهب الأول إلى سجن آخر وهو مستشفى المجنون، وأصابت الثاني نوبات عصبية متكررة جعلته يشعر عبئاً على عائلته. أما الثالث فقد حصد ما كان يزرده في السجن من تفكير إيجابي حيث كتبمؤلفاته الانتشار فأصبح كتابياً مرموقاً يسعى الناس للتعرف عليه والاقتراب منه.

فعلم أنك بتفكيرك الإيجابي تستطيع قهر الصعاب وتبريدها لصالحك. حاول أن تغتنم لحظات العصبية وأن تحولها لنجاحات فيما بعد.

هذه القصة تذكري بـ “نيلسون مانديلا” حاكم جنوب أفريقيا.
الذي جُمِّع عليه بالسجني مدى الحياة. وبعد 27 عاماً قضاها خلف قضبان السجون أطلق سراحه ليكون أول رئيس أسود يحكم جنوب أفريقيا!

شدتني كثيراً هيلين كيلر وهي تجمع، صمتا، بمثابة حين قالت: "عندما يعودون وجهنا أحد أبواب السعادة، تتفتح لنا العديد من الأبواب الأخرى، لكن مشكلتنا أنها نضيع وقتنا ونحن ننظر بحسرة إلى الباب المغلق، ولا نلفت لمما فتح لنا من أبواب.

فهل أنت ممن ينظرون بحسرة إلى الباب المغلق؟ متجاهل كل أبواب السعادة التي فتحت من حولك؟

---

(2) من كتاب (كيف أصبحوا عظماً؟) لدكتور سعد الكربياني

Twitter: @ketab_n
لم يجد رجل الأعمال الفارق في ديونه وسيلة للخروج منها سوى بأن يجلس على كرسي بالحديقة العامة وهو ينتظى الحزن والهم متساقلاً، إن كان هناك من ينتمى، ويودد شركته من الإفلاس؟ فاجأه ظهر له رجل عجوز وقال له: “أرى أن هناك ما يُنفعك”. فأخذه له رجل الأعمال ما أصابه، فرد عليه العجوز قائلاً: “اعتقد أن بإمكانى مساعدتك” ثم سأل الرجل عن اسمه وكتب له “شيكر” وسلمه له قائلًا: “خذ هذه النقود وقابلني بعد سنة بهذا المكان لعبد البلغ”. وبعد رجل العجوز وقابليتني بعد سنة بهذا المكان لتعبد البلغ؛ وبعد رجل العجوز ومثله رجل الأعمال مشردًا يبتل بيده شيكات بمبلغ نصف مليون دولار عليه توقيع “جون دي روكفيئر” أFFFFًا أغنياء العالم. أفتتح رجل من ذهوله وقال بحماسة: الآن استطاع أن يحقق بهذه النقود كلما يترشقني، ثم فكر لوهظه وقرر أن يسعى لحفظ شركته من الإفلاس دون أن يلги لصرف الشيك الذي اتخاذه مصدر أمان وقفة له، وانطلق بتفاؤل نحو شركته وبدأ أعماله ودخل بمساواة ناجحة مع الدائنين لتَلَأِّج تاريخ الدفع واستطاع إغلاق عمليات بيع كبيرة لصالح شركته. وخلال بضعة أشهر استطاع أن يسد ديونه، وبدأ يربح من جديد.

وبعد إنتهاء السنة المحتفظة من قبل ذلك العجوز، ذهب الرجل إلى الحديقة متحمسًا فوجد ذلك الرجل العجوز باستمتعه على نفس الكرسي، فلم يستطيع أن يثلاً نفسه فأعطاه الشيك.
الذي لم يصرَ عليه، وبدأ يقص عليه قصة النجاحات التي حققها دون أن يصرف الشيك. وفجأة قاطعته ممرضة مسرعة باتجاه العجوز قائلة: "الحمد لله أنى وجدتك هنا" فأخذته من يده، وقالت لرجل الأعمال: أرجو ألا يكون قد تزوجك، فهو دائم الهروب من مستشفى المجانيين الملاصقة لهذه الحديقة. وبدعم للناس بأنه "جون دي روكيفر".

وقف رجل الأعمال تغمّره الدهشة ويركيز على تلك السنة الكاملة التي مرّت وهو ينزعّ须ركته من خطر الإفلاس ويغضب صفقات البيع والشراء ويفوض بقوة لاقتراحه بأن هناك نصف مليون دولار خلفه!

حيث أدرك أن النقد لم تقترحه في النتيجة وأثنت شركته، بل الذي جبرّها هو اكتشافه الجديد التمثيلي ك(الثأر بالنفس) فهي التي تمنحك قوة تجعلك تتخطى أخطر هائل، وتحقيق أعظم نجاح، فهي بالضبط ما نحتاجه.
كان هناك صديقان يمشيان في الصحراء، وخلال سيرهما تجادلا فصفع أحدهما الآخر على وجهه. فتألم الذي تلقى الصفعة، ولكن له لم يقل بكلمة، وإنما توجه إلى الرمال وكتب عليها: "اليوم صفحوني أمر أصدقائي"، واستمر الصديقان مشيهم إلى أن وجدوا واحدة فقردا أن يستحموا.

وتفاجأ، علقت قدم من تلقى الصفعة في الرمال المتحركة، وبدأ يغرق ولكن صديقه أمسكه وأنقذه من الغرق. وبعد أن نجا الصديق من الموت قام ونُقب على صخرة كبيرة: "اليوم أنثقافة أعز أصدقائي". سأل صديقه "لماذا في المرة الأولى عندما صفعتك كتبت على الرمال، والآن عندما أنقذتك كتبت على الصخرة؟" فأجابه صديقه: "عندما يؤذيني أحد علينا أن نكتب ما فعله على الرمال حيث يبَز الشاميم يمكن لها أن تمحوه، ولكن عندما يصنع أحد بنا معرفاً فلعلنا أن نتقص ما فعله منا على الصخر حيث لا نستطيع رياح التكران أن فُحوا".
كيف تنظر إلى الأشياء؟

أراد رجل أن يبيع بيته لينتقل إلى بيت أفضل منه. فذهب إلى أحد أصدقائه وهو خبير في أعمال التسويق، وطلب منه أن يساعدته في كتابة إعلان لبيع البيت. وكان الخبير يعرف البيت جيداً، فكتب وصفًا فائقًا، أشار فيه بالوقت الجميل والمساحة الكبيرة ووصف التصميم الهندسي الرائع ثم تحدث عن الحديقة وحمام السباحة. وقرأ كلمات الإعلان على صاحب المنزل الذي أُسمى إليه باهتمام شديد وقال: "أرجوك، أعد قراءة الإعلان". وحين أعاد الكاتب القراءة صاح الرجل: "يا له من بيت رائع، لقد ظللت طويلا أحلم بالشراء مثل هذا البيت ولم أكن أعلم أنني أعيش فيه إلى أن سمعت إعلانك تصفه! ثم قال: من فضلك لا تنشر الإعلان فيديتي غير معرض للبيع! أحسن النعم التي وجدتها يا ربي العالمين! واكتبه واحده تلو الأخرى، وستجد نفسك أكثر سعادة من ذي قبل. هناك من ينظر دائماً لما لا يملؤه، ولا يتأمل ما يملكه. وهذا أشقي الناس.

قال أحدثه: "إذا نشكو لأن الله سبحانه وتعالى جعل تحت الزود أشواكنا، وكان الأجداد بناء أن نشكره لأنه جعل فوق الشوك وزداً".
دار الخبرة

كانت هناك سفينة كبيرة تُطلق مُحرّكها، فقام أصحابها بإحضار الخبراء واحدًا تلو الآخر، ولكن لم يتمكن أحدهم من إصلاحها. ومن ثم استدعى رجلاً طاعنًا في السنة قضى عمره تصليح السفينة. فجاء الرجل السمن ومعه صندوقه المتناثر بأدوات الصيانة. وفور وصوله ذهب للمحرك يفحصه بدقة من فوقه ومن أسفله، ولم يتحرك شيئًا، وكان هناك اثنان من مَلاك السفينة يتابعان ذلك الرجل السمن، ويرجوان أن يعرف المشكلة ويصلحها حيث كان هو آخر الخيارات لديهم.

وبعد انتهاء الرجل من فحص المحرك، ذهب لصندوق الأدوات الكبير وأخرج منه مطرقة صغيرة، وأخذ بطرق بها طرقًا خفيفة في مكان حزمه في المحرك. وبعدها طلب منهم تدوير المحرك، فدار وعمل مرة أخرى وكان شيئًا لم يصبح.

أعاد الرجل مطروقه إلى صندوقه، وحمله ورحل. وبعد أسبوع استلم ملاك السفينة فاتورة قيمتها عشرة آلاف دولار. استلمت الإصلاح! قدرت الملاك من هذا الثمن الباهظ، وحسبًا أنه لم يعمل شيئًا غير عدة طرقات على المحرك. فردوا عليه برسالة يطلبون منه فاتورة مفصلة عن تكاليف الإصلاح.

فكان رد الرجل السمن فاتورة كتب فيها تفصيل التكاليف.

التالي:
الطرق بالمطرقة: دولارات
معرفة أين يتم الطرق: 9.98 دولارات

دعونا الآن نستند من تلك القصة في تطوير ذواتنا وعلاقاتنا مع الآخرين. الآن أنت تعلم بأنك لن تستطيع حل أي مشكلة إلا بمعرفة مصدرها الرئيس، فقد تجنب ذلك تأجيل المشكلة ولكن لن تستطيع حلها حتى تكتشف مصدرها ثم تعمل على إصلاحه.

إذاً معظم جهدك في اكتشاف مصدر المشكلة، فإن نجحت، فستجد نفسك تحتاج لجهد أقل في حلها.

بالتأكيد فإن أهل الخبرة قد لا يحتاجون لجهد يذكر في حل المشكلات التي قد تكون من حلها في الماضي، لذا استشر أهل الخبرة فيما تراءى مشكلة عظمى قد لا يكون كذلك بالنسبة إليهم.

معظم العلاقات الناشئة مع الطرف الآخر تكون بسبب الجهل بمصدر الخلاف، وما أن ّيكشف. فستشعر أن المشكلة قد حلت. بإمكانك تطبيق هذه الفرضية على العلاقات الزوجية بالتأكيد.
كانت هيئة المحكمة أن تنظر بحكم الإعدام على قاتل زوجته والتي لم يتم العثور على جثتها رغم توافر كل الأدلة التي تسين الزوج. وقف محامي الدفاع يعلق بأي قضاة لي🎧 بكلمة. قال للقاضي: لكي يصدر حكم بالإعدام على المتهم، لا بد من أن يتعرض لهيئة المحكمة بقنبلة أن يقبل الشك بأن المتهم قد قتل الضحية.

والآن سيدخل من باب المحكمة دليل قوي على براءة موكل وعلى أن زوجته حية تزوجة.

وفتح باب المحكمة وأتجهت أنظار كل منهن القاعة إلى الباب وبعد لحظات من الصمت والترقب لم يدخل أحد من الباب، وهنا قال المحامي: كل كان يستدر دخل القاعة، وهذا يؤكد أنه ليس لدينا قناعة تامة بأن موكل قد قتل زوجته.

و هنا هاجت القاعة إعجابًا بذكاء المحامي وتناول القضاة الموقف وراء الحكم المفاجأة. حكم بالإعدام! تؤثر قنبلة لا يقبل الشك بأن الرجل قد قتل زوجته! وبعد الحكم تساؤل الناس: كيف يصدر مثل هذا الحكم؟ فرد القاضي: ببساطة عندما أقوى المحامي لنا جميعًا بأن الزوجة القاتلة ستدخل من باب المحكمة، توجهت أنظار الجميع نحو الباب تنتظر دخولها إلا شخصًا واحدًا القاعة لم يتشفت وهو الزواج المتهم، لأنه كان على يمين بأنه زوجته قتلت وأن الموتى لا يسبرون!"
قصة سجين لويس الرابع عشر

كان أحد السجناء في عصر لويس الرابع عشر محكومًا عليه بالإعدام ومسمراً في جناح قلعة. هذا السجين لم يبق على موعد إعدامه سوى ليلة واحدة. وقد عُرف عن لويس الرابع عشر اكتشافه لِحيل وصرفات غريبة. وعند تلك الليلة فوجئ السجين بباب الزنزانة يفتح لويس يدخل عليه من حُراسه ليقول له: أعطِني فرصة إن نجحتي فإن استغلالها في اتمامك أن تنجو من الإعدام. ثمّة مخرج في جناحه بدون حراسه. إن كنت من العثور عليه يمكن الخروج، وإن لم تتمكن فإن الحُراس سيأتيون غدًا مع شروق الشمس لأخذك وتزويده حكم الإعدام. غادر الحراس الزنزانة بعد أن نزعوا سلطانه. وبدأت محارلاته للبحث عن المخرج في الحناج الذي سجين فيه والذي يحتوي على عدة غرف ورواف. ولاح له الأمر عندما اكتشف غطاء نافذة بسجادة بالية على الأرض، وما أن فتحها حتى وجد أنيقًا يرج إلى سلم ينزل إلى سردة سفلى ويليه درج آخر يصعد مرة أخرى، وظل يصعد إلى أن بدأ يحس بتشتت نسيم الهواء الخارجي مما بُذِ ناحية الأمل إلى أن وجد نفسه في النهاية في برج القلعة الشاهق والأرض لا يكاد يبراه. عاد أدراجه جزئيًا منهكًا، ولكن كأن الإمبراطور لا يجده، ويبتَر يراقب على الأرض مُهبّ إنساله ومتهكًا ضرب يическим الحائط إذا بيح بالحجر الذي يضع عليه قدمه يتجزح، فقفز وبدأ يختبر الحجر فوجد بالإمكان تحريكه. وما إن أراه حتى وجد سردًا ضيقًا يكاد لا يتسق إلا للزارف، فظل يزحف حتى سمع صوت خمر مياه، وأحس بالآمل لعله أن القلعة تطل على نهر. لكنه في النهاية وجد نافذة

Twitter: @ketab_n
مغلقة بالحديد أمكنه أن يرى النهر من خلالها. عاد يختبر كل حجر وبقعة في السجن. ربما كان فيها حجر آخر لكن كل محاولة كانا صادقاً سدى، والليل يمضي، وهو يحاول وبطش، ويهيم كل مرة يكتشف أمالاً جديداً؛ فمجرة ينتهي إلى نافذة حديدية. ومرة إلى سرير طويل ذي تعرجات يعيد مرة أخرى للنزائه نفسها، وهكذا ظل تلقي الليل يلهب كم محاولات وبوادر أمل تلوج من هنا و من هناك وكاهله توجيه له الأمل.

في أول الأمر لكانها في النهاية تبدو بالفشل، وأخيراً انقضت ليلة السجن الأخيرة كلها كم محاولات فاشلة، ولاحظ الشمس من خلال النافذة.

ووجد وجه الإمبراطور يطل عليه من الباب يقول: "أراك ما زلت هنا؟" قال السجين: "لكن أتوقع أنك صادق معى أن الباء الإمبراطور". فقال له الإمبراطور: "لقد كنت صادقاً معي " قرد السجين: "لم أترك بالفعل الجناح لم أحاول فيها، فأين المخرج الذي حدثتني عنه؟" فأجاب الإمبراطور: "لقد كان باب الزنزانة مفتوح ولم يكن مغلقاً".

ابداً دائماً بأسهل الطريق.

عندما كنت أندرب في مجال الدعم الفني كنا نعلمنا أن نبدأ دائماً بأسهل بل (بأخته) الوسائل لحل المشكلة، ثم نرتحل لما هو أصعب: مرحلة تلو الأخرى، وعندما جربت كنا أكثر من 70% من المشاكل تحل في المرحلة الأولى بالحلول البسيطة (الثاقبة بنظري)! وهكذا من أجمل الدروس التي تعلمناها وتلهمت بنتائجها عند تطبيقها في كل جوانب حياتي. (ابداً دائماً بأسهل الطرق).

(إقرأ: قصة الطفلة والشاحنة: فهي تدعم بشكل أو بأخر هذه القاعدة.)
استعن بأهل الخبرة

في القرن الثامن عشر اتجه كثير من الناس إلى أمريكا ناحية الغرب بحثًا عن الذهب، وأمالًا في العثور على ثروة طائلة. ومن بين هؤلاء الناس رجل بدأ البحث عن الذهب في الأرض المخصصة له ووجد كتلة منه. واستبشر بها خيراً. ولكي يستخرج الذهب كان عليه أن يستخدم معدات التنقيب. فذهب الرجل ليجمع و يستعين ما يكني من النقود لشراء معدات التنقيب تلك. ثم عاد إلى المنجم ومعه هذه المرة معدات التنقيب الجديدة ومعه أيضاً أحلام الثروة الطائلة. ثم بدأ الحفر مرة أخرى، واستمر الرجل في الحفر لفترات طويلة، ولكن لم يعثر على شيء من الذهب، وفي النهاية ينس واستسلم. فباع معدات التنقيب إلى تاجر خردة وعاد إلى بيته مملئًا. استعان تاجر الخردة بعالم جيولوجي متخصص لمسح المنطقة. وبعد الدراسة والتحليل قام العالم الجيولوجي بتحديد المكان المتوقع توافر الذهب فيه. بدأ تاجر الخردة الحفر في المكان الذي حدده العالم الجيولوجي حتى عثر على الذهب بكميات طائلة على بعد ثلاثة أقدام من المكان الذي كان المالك الأصلي يحضر فيه. أصبح تاجر الخردة مليونيراً لأنه قرر أن لا يضيع جهده بجهله، لذا استعان بأهل الخبرة.
جاء في حكَّم وقصص الصين القديمة أن ملكًا أراد أن يكذّب أحد موظِّنه فقال له: امتلك من الأرض كل المساحات التي تستطيع أن تقطعها سيرًا على قدميك، فخرج الرجل وشرع يقطع الأراضي مسرعًا ومهرولاً. جنون. وسار مسافات طويلة فتعب، وفكر أن يعود للملك ليمنحه المساحة التي قطعها، ولكنه غبر رأيه وقرر مواصلة السير ليحصل على المزيد. سار مسافات أطول وأطول وفكر أن يعود للملك مكتفياً بما وصل إليه، لكنه تردد مرة أخرى وقرر مواصلة السير ليحصل على المزيد والمزيد. ظل الرجل يسير ويسير ولم يعد قط. فقد ضَل طريقه وضُعِف في الحياة، ويقال إنه وقع صرعًا من جراء الإنهاظ الشديد.

من أراد أن يمتلك كل شيء فقد كل شيء.

أهم أسباب السعادة تكون في (القناعة) والاكتفاء
ضع حداً للكفاية في كل شيء، في جمع المال - النجاح - الشهرة - إلخ... لكي لا تقع في فخ الطمع وعدم الاكتفاء.

(اقرأ قصة: أتكذّبك سماكة واحدة كبيرة؟ فهي تدعم بشكل أو بآخر هذه القاعدة).
ذهب صديقان يصطادان الأسماك فاصطاد أحدهما سمكة كبيرة، ووضعها في حقيبته، ونهض لينصرف. فسألة الآخر إلى أين تذهب؟ فأجابه الصديق: إلى البيت. فقد أصطاد سمكة كبيرة جداً تفشيقي. فرد الرجل: انتظر لصياد المزيد من الأسماك الكبيرة مثلها. فسألته صديقه: لماذا أفعل ذلك؟

فرد الرجل: عندما تصياد أكثر من سمكة يمكنك أن تبيعها. فسألته صديقه: لماذا أفعل هذا؟ قال له كي تحصل على المزيد من المال. فسألته صديقه: لماذا أفعل به؟ فقال له: يمكنك أن تدخروه وزيادة من صيادك في البنك. فسألته: لماذا أفعل هذا؟


تعليقي على هذه القصة هو أنه يجب أن ننظر بأن القناعة

الطموح متضادان. فنناج من يعتقد أنه لا يكون فقروًا يجب

ألا يكون طموحاً وصاحب أهدافاً. بالتاكيد هذا اعتقاد خاطئ. فناد رجل الفنون عندما أرى ليصيد كان (اللهجة) أن يصيد

سمكة كبيرة تفشيقي وعائشته فقط. لا نية له لصيد أكثر من ذلك

نبيعة في أو ما شابه. فذلك كان طموح وهمسه. وعندما حقق ذلك

Twitter: @ketab_n
الهدف، توقف وأخذ سمكته وعاد بها إلى المنزل واستمتع بباقي الوقت مع أولاده وزوجته.

ما يمكن أن نستخلصه ألا نرثك خلف أهداف غير واضحة وطموح غير محدود حتى لا نقع في خبن أو في خبن الجشع، فتشتت أعمارنا ونفقد ما قد يكون أهم، ف يقول لنا الطوحا إلى سراب الطموح شيء جميل، ولكن يجب أن نسيطر عليه لا أن يسيطر علينا.

(أصححك بقراءة قصة مكافأة الملك، إن لم تكن قرأتها بعد).

Twitter: @ketab_n
حكاية النسر

يُعَتِّق أن نسرًا كان يعيش في أحد الجبال ويضع عشه على قمة أحد الأشجار، وكان نسر النسر يحتوي على أربع بيضات.

ثم حدث أن هزَّت الشجرة زلزالًا عنيفًا فسقطت بيضة من نسر النسر وتدحرجه إلى أن استقرت في كون الدجاج، وظنت الدجاجات بأن عليها أن تحمي بيضة النسر وتعني بها، وتطوّعت دجاجة كبيرة في السن للعناية بالبيضة إلى أن تقف.

وبعد مدة قُضِّض البيضة وخرج منها نسر صغير جميل، ولكن هذا النسر بدأ يتربى على أنَّهُ دجاجة، وأصبح يعرف أنَّهُ ليس إلا دجاجة. في أحد الأيام بينما كان يلعب بساحة فن الدجاج شاهد مجموعة من النسور تحلق عالياً في السماء، فتشミニ لو يستطيع التحليق عالياً مثل باقي النسور، لكنه قيل بضحك الاستهاء من الدجاج الذين قالوا له: ما أنت سوى دجاجة ولن تستطيع التحليق عالياً مثل النسور، وبعدها توقف النسر عن حلم التحليق في الأعلى، وألمه البالغ ولم يثبت أن مات بعد أن عاش حياة طويلة مثل الدجاج.

إذ إن ركبت إلى واقعه السبتي تصبح أسرأً، وهنا ما تؤمن به، فإذا كنت نسرًا وتحلم لك تحلق عالياً فسما النجاح، فتابع أحلامك ولا تستمع لكلمات الدجاج (الخاذلين لطموحك ممن

Twitter: @ketab_n
حولك! حيث إن القدرة والطاقة على تحقيق ذلك موجودتان لديك. بعد مشيئة الله سبحةك وتعالى واعلم بأن نظرتك الشخصية لذاتك وطموحك هي التي تحدد نجاحك من شكلك لنفسك إلى أن تصاب مهاراتك، وأن ترفع من احترامك ونظرك لذاتك فهي السبيل لنجاحك. وأن ترافق من يفوّت عزيمتك.

فالفعلة التالية لك هي: أن تُبدع نفسك عن (الدجاج) وتبحث عن النسور لتعابيش معهم وتتعلم منهم كيف تمكنوا من التحليق عالياً.

قال تعالى: "إن الله لا يغفر ما يحكمون حتى يفهموا ما أنساهم" الرعد: 11
من هو الفقيرومن هو الغني؟

يوم من الأيام كان هناك رجل ثري جداً أرسل ابنه للحالة إلى بلد فقيه ليرى الآمن كيف يعيش الفقراء، وذهب الابن وأمضى أياماً وليالياً مزمعة تعيش فيها أسرة فقيرة، وعندما عاد سألو الابن: "كيف كانت الرحلة يا بني؟ هل رأيت كيف يعيش الفقراء؟ الأجيب الابن "نعم"، الأب مرة أخرى "أذاً أخبرني ماذا تعلمتم من هذه الرحلة؟" فقال الابن:

لقد رأيت أننا نملك كلباً واحدًا وهم يملكون أربعة.
ونحن لدينا برقة ماء... وسط حديقتنا، وهم لديهم جدول ليس له نهاية.

لقد جلبتنا الفوائد لنضتي، حديقتنا، وهم لديهم النجوم تلالاً في السماء.

باحة بيننا تنتهي عند الحديقة الأمامية، ولهم امتداد الأفق.
لدينا مساحة صغيرة تعيش عليها، وعندهم مساحات تتجاوز الحقول.
لدينا خدم يقومون بخدمتنا، وهم يقومون بخدمة بعضهم بعضًا.
نحن نشترى طعامًا، وهم يأكلون ما يرزعون.
نحن نملك جدراناً عائلاً لكي نحمينا، وهم يملكون أصدقاء يحمونهم.

كان والد الطفل صامداً، عندما أردف الابن قائلاً: شكراً لك يا أبي لألك أريثنا كم نحن فقراء!"
اختير رجل ذكي يمتاز بالذكاء ويعتبر رئيسًا لمثل هذا الشركات.
وكان فريق العمل الذي يقوده يعاني من سوء التعاون المشترك، فكان يعمر بمفرد ولا يوجد بينهم أي تضامن أو تعاون وهذا يؤثر سلباً
بإنتاجية الفريق وصولها إلى الأهداف التي رسمتها الشركة.
وقد خطرت على بطل الرئيس الجديد للفريق فكرة، وعلى الفور قام وأعلن أن أعضاء فريقه أن هناك يوماً أجازة ستقوم فيه
برحلة ريفية. ففرح الجميع.
وصادف ذلك الوقت بداية فصل الخريف، فما إن مكثوا فيها الربيع حتى مرّ أسراب الأوز المهاجرة. وكان أكثر شيء شديداً إليها هو نمط طيرانها الذي كان على شكل (V). فعندها سأل
الرئيس فريقه: لماذا تطير أسراب الأوز بهذا الشكل (V)? لم
يجب أحد. عندناها شاركهم الإجابة قائلاً: إن السرب يزيد من
فعالية طيرانه بنسبة 71 مقارنة بطرير واحد يطير منعزل.
الدرس الأول: منمشاركة الإنجاز والعمل كفريق واحد، بواصلنا إلى أهدافنا بصورة أسرع وأسهل، وعندما نساعد أنفسنا تكون
الإنجازات أكبر.
ثم أكمل وقال: وعندما تغادر الأز السرب ستشعر بمقاومة
الهواء وصعوبة الطيران بمفردها، فتقوم بالرجوع إلى السرب
بسرعة تستفيد من طاقة السرب الذي يتقدمها.
الدرس الثاني: بالانسجام والتوحد بين الذاهبين في نفس الاتجاه تكون الجهود المبذولة أهل وت سيكون الوصول إلى الأهداف ممهماً وسهلاً.

ثم أكمل رئيس الفريق وعندما تتعب الأوزة التي نقود السرب من الطيران فإنها تذهب إلى آخر السرب بينما تأتي إوزة أخرى لتحل محلها في قيادة السرب.

الدرس الثالث: لبضمان استمرار سير الرحلة دون توقف مما كان الهدف بعيداً ينبغي أن تتحف摆在 المشاركة في القيادة فلا بد أن يكون هناك احتراق متبادل بيننا طيلة الوقت للإدلاء بالشغف والمهام الصعبة وتتشدّد قدراتنا ونوظف إمكاناتنا ومواهبنا ومواردنا.

وبعدها أكمل: عندما يطير الأوزة الخفيفة السرب فإنه يصدر أصواتاً ليشجع بعضه بعضاً. وهذه الطريقة يستطيع الإبقاء على حماسه طيلة فترة الرحلة بنفس درجة السرعة.

الدرس الرابع: عندما يكون هناك تشجيع يكون النقص أكبر فكلمة التشجيع التي تأتي في وقتها تحفز دائماً وتساهم وتبعث القوة وتحقيق أفضل النتائج.

ثم أكمل الرئيس وعندما تمت تمرير إحدى الأوزة أو تصاب بالإعاقة وتضطر إلى مغادرة السرب تقوم أوزة أخرى بمغادرة السرب أيضاً وتطير مع الأوزة لمساعدتها وحمايتها وتبيتن معها إلى أن تموت أو تتمكن من الطيران مرة أخرى. وبعد ذلك ما أن تصل إلى سربها أو تشكل سرباً آخر على شكل (V).

الدرس الخامس: لنبي بجانب بعضنا بعضًا مما كانت الخلافات خصوصاً في الأوقات الصعبة والتحديات الكبيرة.

إذا ترتبنا وسائنا بعضنا بعضًا استطعنا تحقيق العمل بروح الفريق مما كانت خلافاتنا فإنا سنتمكن من مواجهة التحديات. إذا استطعنا أن ندرك أهمية المشاركة فإن الحياة ستبدو أسهل وأولم وسيكون مورتز السنين مليئة بالإنجازات.

Twitter: @ketab_n
كيس البطاطا

رغبت إحدى المعلمات في دار رياض الأطفال أن تجعل الأطفال يلعبون لعبة لمدة أسبوع واحداً، فطلبت من كل طفل أن يخضر كيساً به عدد من ثمار البطاطا، وأن يطلق على كل حبة منها اسم شخص يكرهه.

وفي اليوم الموعد أحضر كل طفل كيساً به بطاطا موسومة بأسماء الأشخاص الذين يكرهونهم، وقد حصل بعضهم على ثمرة بطاطا واحدة، وحصل آخر على الثاني والآخر الثلاثة، وخمسة، ووو.... وكذا. عندئذ أخبرتهم المدرسة بشروط اللعبة وهي: أن يحمل كل طفل كيس البطاطا معه أيهما يذهب لمدة أسبوع واحد فقط. وبمرور الأيام أحص الأطفال براحته كريهة تخرج من كيس البطاطا ولم يكن عليهم تحمل ثقل الكيس فحسب بل إنهم يتعرضون لراحته الكريهة أيضاً، وبالطبع كلما كثرت أعداد البطاطا كانت الراحة أشد والكيس أثقل. وبعد مرور الأسبوع فرح الأطفال لأن اللعبة انتهت.

سألتهم المدرسة عن شعورهم وإحساسهم أثناء حملهم كيس البطاطا لمدة أسبوع. فبدأ الأطفال يشعرون نظرته الناس لهم بالإحباط والمصائب التي واجهتهم أثناء حمل الكيس الثقيل.
ذي الرائحة النتعة أينما يذهبون. بعد ذلك بدأت المدرسة تشرح لهم المعنى من هذه اللعبة.

قالت: هذا الوضع هو بالضبط ما تحمله من كرامة لشخص ما في قلبك، فالكرامة ستكون قلبك وتهيئتك تحمل الكرامة معك أينما ذهبتي. فإذا لم تستطيعوا تحمل رائحة البطاطا لعدة أسابيع فهم تتخيلون ما تحملونه في قلوبكم من كرامة طول عمركم.

ما أجمل أن تعيش هذه الحيات القصيرة بالحب والمساحة للأخرين وقبولهم بحالاتهم التي هم عليها. وكما يقال: (إنسكريت الحب الحقيقي ليس أن تحب الشخص الكامل بل أن تحب الشخص غير الكامل بشكل صحيح وصحيح)!

إن فصل العفو عن الآخرين وحبهم لا يريثنا فقط من حمل الكرامة النتعة في قلوبنا. وإنما يكون سبباً لسعادة القلوب. ويكون أيضًا سبباً في مفرزة الله لنا. (وليتموا وليصبوا ألا تحبون أن يُفرَّقت الْحَمْرَةَ فِي نَفْسِكُمْ، وَلَا يَفْرِتُ نَارُهُمْ فِي نَفْسِكُمْ إِذَا أَرَادَ اللَّهُ مُعَذَّبًا مِّنْهُمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ نِعْمَةً لَّهُمْ مِّنْهُ) (النور : 22).

علينا أن نطهر قلوبنا من كل الشوائب: من كره وحسد لأنثنا إذا حملنا، نطعسنا شيئاً بغيضاً فإن يتضرر منه أحد فلنرترب. أسأل الله أن يصلح قلوبنا ويظهرها من كل سوء.

Twitter: @ketab_n
وقف البروفيسور أمام تلاميذه ومعه بعض الوسائل التعليمية.
وعندما بدأ النصس ودون أن يتكلم، أخرج عينة زجاجة كبيرة.
فارغة وأخذ يملأها (بكرات الجولف).

ثم سأل التلاميذ عمّا إذا كانت الزجاجة التي لم يده ملءته أم فارغة، فآفقوا جميعًا على أنها ملءته. فأخذ صندوق صغيرًا من الحصى الصغير وأفرغه داخل الزجاجة ثم رجها بشدة.
حتى تخلخل الحصى في المساحات الفارغة بين كرات الجولف.
ثم سألهم إن كانت الزجاجة مليئة؟ فاتفقوا مجددًا على أنها كذلك. فأخذ بعد ذلك صندوقًا صغيرًا من الرمل وأفرغه فوق محتجزات الزجاجة.
وبالطبع تخلخل الرمل باقي الفراغات في الزجاجة حتى ملأها.
وسأل طلابه مرة أخرى إن كانت الزجاجة مليئة؟ فردوا بصوت واحد بأنها كذلك، أخرج البروفيسور بعدها فنجانًا من القهوة وسكب كامل محتواها داخل الزجاجة.

فضحك التلاميذ من فعلته وبعد أن هذا الضحك شرع البروفيسور في الحديث قائلاً: الآن أريدكم أن تروا أن هذه الزجاجة تمثل حياة كل واحد فيكم. و(كرات الجولف) تمثل الأشياء الضرورية في حياتك: دينك، فيلم، أخلاقيك، عائلتك، أطفالك، صحتك، أصدقائك. بحيث لو أنك فقدت (كل
ويُبقي هذه الأشياء فستبقى حياتك مليئة وثابتة، أما الاحتياط فيُبقي الأشياء المهمة في حياتك، وظيفتك، بيتك، سيارتك، وأما الرمال فيُبقي الأشياء أو تُلقى الأمور البسيطة والهمشية، فلقد ركبت الرمال في الزجاجة ولا يُبقي مكان للحصى أو كرات الجولف وهذا يسري على حياتك الواقعية كلها، فلو صرفت كل وقتك وجهدك على توافر الأمور فلن يُبقي مكان للأمور التي تهمك، لذا فعليك أن تبنيه جيدًا وقبل كل شيء للأشياء الضرورية لحياتك واستمرارك وحرص على الانتباه لعلاقتك بدينك وتعاسك بقيمة ومبادئك وأخلاقك، وأدرع مع عائلتك، والديك، إخوتك، وأطفالك. فقدم هدية تشرنك حياتك وعبرَ له عن حبك. زُرْ صديقك دائمًا واسأل عنه. استمتع ببعض الوقت لفحوصاتك الطبية الدورية. وثق دائمًا بأنه سيكون هناك وقت كافٍ للأشياء الأخرى. واهتم دائمًا بكرات الجولف أولاً، فهي الأشياء الجذابة بالاهتمام.

حدد أولوياتك واعلم أن البقاء مجرد رمل.

وحين أنهت البروفيسور من حديثه، رفع أحد التلاميذ يده فانطلق: إنك لم تبين لنا ما تمتله القهوة؟ فابتسم البروفيسور وقال: أنا سعيد لأنك سألت هذا السؤال؛ أضافت القهوة فقط لأوضح لك بأنها مهما كانت حياتك مليئة فستبقى هناك دائمًا ضحكة لشرب هنجان من القهوه! 

Twitter: @ketab_n
تعرف على ما يحفز الآخرين

ذات ليلة جمعة "ستان" من عمله لنجد أصغر أبنائه "تيم" يكي بسهولة. فقد كان عليه أن يبدأ الدراسة في اليوم التالي. فما كان من "ستان" إلا أن جلس وفكر قائلا: "لوكنت مكان "تيم" ما الذي يجعلني أعد بالذهاب إلى الحضانة.

يقول "ستان": "بدأت أنا - أنا وزوجتي - نرسم بالأصباغ على مائدة الطبخ وسرعان ما أخذ "تيم" يختلس النظر، وطلب منا المشاركة فقلنا له: "بالطبع لا، عليك أولًا أن تذهب للحضانة تتعلم كيف تعلّم هذا". ومن الصباح ظننت أن كلها أول المستفيدين، فتوجهت بـ "تيم" مستقلة الأفعاله. "ماذا تفعل؟". فأجابني "إني أنظر الذئاب إلى الحضانة". وهكذا نجحت في إثارة اشتياق تيم للحضانة بصورة ما كانت لتحقق من خلال التهديد.

Twitter: @ketab_n
أراد أحد المستأجرين أن يخفض إيجار مسكنه، وهو يدرك أن مالك العقارات رجل عنيف، فقال: لقد كنت له أعلم أنهاني ساخلي بشتى بمجرد انتهائه فترة الإيجار. وتمتنت لى استبعده أن أجعله يخفض الإيجار، ولكن بما أنه لا أمل في هذا، فقد حاول مستأجرين غيري وفشلوا، وأخبروني أن التعامل مع هذا الرجل صعب للغاية.

ولكنني قلت لنفسي: هل هناك طريق آخر يوصل نتيجة أفضل؟

ومن مقابلته هنأتة على أسلوبه في إدارة المبنى، وقالت له: إنني وددت كثيراً لو أقتمت في منزله عاماً آخر، ولكني لا أستطيع دفع هذا الإيجار، وأضحى أنه لم يعد مثل هذا الاستقبال من جانب أي من المستأجرين حتى كان يصبه ذلك بالذخول. وقال: «يا لها من سعادة أن أحد مستأجري راضيًا مثلك».، دون أن أطلب منه عرض على أن يخفض الإيجار قليلاً، وترك لي تحديد المبلغ الذي أستطيع دفعه، ووافق عليه دون أي ترد.

ولكنني لى أتني حاولت أن أخفض الإيجار باستخدام الوسائل التي يتعين عليها المستأجرين، فلعل كن كنت سأواجه ما واجهه من هش.

دائمًا هناك طريق آخر يوصل لنتيجة أفضل، ولكن ينبغي علينا أن نسعى لأكتشافه. وهذا ينطبق على جميع أمور حياتنا، فمثلاً، عندما يتم تقييمك في العمل، وقد أعطاك مديرك أقل مما تستحق، فماذا
قريباً ستظهر هنا أحدث الأعمال من كتبنا المتنوعة، حيث ستستمتع بأدبنا الجميل.

بانتظاركم دائمًا.

@ketab_n
النجاح للمجتمع

"إيان ماكدونالد"، يعمل بموظفته مدير عام لأحد المصانع المتخصصة في إنتاج قطع الغيار، وكانت الفرصة قد سقطت له الفرصة لقبول طلبيته ضخمة، ولكنه لم يكن متأكداً من القدرة على إنجازها في الموعد المحدد، فقرر أن يتفرغ إليها طلبياته أخرى تقوم بتصنيعها، كما أن الفترة القصيرة لإتمام الطلبية جعلت من قبولها أمرًا مستحيلاً.

فقام بعقد اجتماع موظفيه، وشرح لهم الموافق وأخبرهم بما سيتعوّد عليه الشركه، وعليهم لو أنهم استطاعوا إنتاج هذه الطلبية في الموعد المحدد، ثم بدأ يطرح الأسئلة:

هل يستطيع أي منكم أن يُتمَكِّنُ فيه حقًا جديداً لإنتاج هذه الطلبية في المصنع بحيث يتمكن من قبولها والتوقيع بها في الموعد المحدد؟

هل هناك آية طريقة لتدويل ساعات العمل أو توزيع المهام بحيث يساعدنا على إتمام هذه الطلبية، واستقبل الموظفون العديد من الأفكار وأصرروا على قبول الطلبية، وتعاملوا معها من خلال شعار (يمكنا أن نفعلها)، وبالفعل تم قبول الطلبية، وشرعوا في تجهيزها، وتمكنوا من تسليمه في الموعد المحدد.

طرح الأسئلة دائمًا قبل اتخاذ القرار، شاركوا في الاجتماع، وابناءك وموظفك دائمًا لي أي قرار قد يهمهم أو يؤثر فيههم وأجعل النجاح عمّ المجتمعي.

لا تستهين بسؤال من هم أقل مكن خبرة أو أحدث منك سنًا.

وقت دائمًا بأنّ عقيلين خير من عقلٍ، ولثلاثة عقول خير من عقولٍ!
شكرًا للفشل

أجهش أحمد بالبكاء، وأحاطته به سلاسلٍ من القَنوط، وعمت عينيه غشاوات الهوم؛ لأنه لم يستطع أن يتحمل على ما تحصّل عليه زملاؤه من ظفر بخترهم في إحدى الكليات، فتركتهم وهم الذين راحتهم طيلة مسيرة العلم والتحصيل.

وكان أمام أحمد طريقتين:

الأول: أن يستسلم لحالة الدهم النفسية، ويتملّك الشعور بالذنب والإخفاق، فلا يستطيع إلى تجاوز محنته سبيلًا.

والثاني: أن ينفض عن نفسه ما اعتراه، ويتطلع إلى سبيل آخر أفضل.

فبعد الأمر اختار الطريق الأول، وتعامل مع فشله كأنه القدر الذي لا انفكاك منه، فتقاتم الأمر وزادت شقته بينه وبين زملائه، وكان عليه أن يعوّض ما فقدته وهو ليس بالقليل.

فثلاث سنوات دراسية، فلما إلى الخيار الثاني وقرّر أن ينفض عنه ما اعتراه ويتطلع إلى تغيير حاله للأفضل. فغير توجهه واستناده من فشله، ايتمّ وعالج المشاكلة بروية وهدوء، وضع جدولًا لحل مشاكله بعد تجربتها، حقق أول نجاح، عوض بعض الوقت، ازداد حماصًا، وتنوّت النجاحات أمامه، وبدأت أكثر بهاء، فأصبح يتلذذ بحل مشاكله، ويتمتع بتحويل الفشل إلى نجاح، زاد تفوقه في المواد الدراسية، وزاد معدل نجاحه إلى أن تعدد معدل نجاح زملائه.

Twitter: @ketab_n
عالم: فكان من بين من رشحهم الكلية ليعمل معيده بها. وكانت هذه أكبر قنطرة له! إذ بها عوض التفاقد من الزمن، واحتاز زملاءه بسماة دراسية. فأكمل دراستيه العليا وهما يحضران الكلية نفسها بعد أن شكر الفشل الذي تعرض له، وكم كان الفشل لذيذًا، وخاصة حين تكون مواجهته مبكرة. لأنها تأتي لنا فرصة للنجاح المبكر.

فكم مرة- أي الكرم- تعرضت الفشل؟ وكم مرة استبدلت من فشلك وشكرتك؟ وكم مرة فشلك فتيل إيجابيات أخرى؟ حيتك ودمها؟

تذكر أن من شجرة واحدة يُصنع مليون عود كريم. ويمكن لعود كريم واحد أن يحرق مليون شجرة! لذلك لا تدع أمر سليم واحد يؤثر على ملايين الإيجابيات حيتك.

لقد كان في فشل "سبنسر سيلفر" نجاح لشركة 3M. حيث فشل في تلبية طلب الشركة لاختبار غراء يُكون أقل جرثومًا وأقدرً دنانًا. وبعد محاولاته وتجاربه أعلن فشله حيث عرض عليهم صمغًا خفيفًا ولكنه ليس فعّالًا.

ولكن الشركة التي لا تتعلق بالفشل أو تجاهد الاستخدام المناسب لذلك الاختراق (الناشئ) حيث استخدمته مع ورق صغير تستطيع من خلال ذلك الغراء لصق الورقة ونزعها بسهولة. وهو ما يُعرف الآن بـ Post-it، وهو ما لا يخلو المكتب منه.

ففي كل مرة تنتظر فيها إلى تلك الوليدة تذكر أن التي أنجبتها تجربة فاشلة، فشَّرًا للفشل.
ضع الكأس جانباً


جميل جداً، ولكن أتمنى ذلك كله هل تغير وزن الكأس؟ أجاب الطلبة بصوت واحد: لا، بالطبع لم يتغير. إذن ما الذي سبب الألم؟ ذراعي وأصابها بالعذر؟ عندما عجز الطلبة عن الإجابة. ثم سأل ما الذي يجب علي فعله لإزالة الألم؟ أجاب أحدهم: ضع الكأس جانباً يا سيدي.

بالضبط، هذا ما أردت أن أسمع منه. إن الحياة مليئة بالمشاكل والضغوط، وهي مثل كأس الماء يهد، فإن شكلت بها رأسك لدقائق واحدة سيكون الأمر على ما يرام، وإن تركتها.
تعشش... يا أرسل لفترة أطول ستبدأ بالشعر والألم. دعها أطول،
سيتهي بك المطاف إلى المستشفى.

أما أعلم بأنه سيكون هناك تحدي كبير حين تواجه المشكلات.
لكن ما أطلبه منك هو أن لا تسمح لتلك المشكلات أن تعشش.
أرسل، طبعاً جانبيًا بعد أن تستغل بها اللدئة الكافية. لحلها.
فإن كانت تحتاج لتجديد نشاطك وحيويتك: فحياتك ملاذك.
بالتحديات والصعوبات، فلا تجعل مشكلة واحدة منها تكوىك.
إلى المستشفى. إن الله تعالى قد خلق الإنسان في كبد. وكتب
على الطلب فطلب رزقه ورق من يعول. هذه سنة الحياة. لن
يستطيع أحد أن يغيرها، ولكن كل منا يستطيع أن يتعامل معها.
طانيًا العون من الله.

أعلم بأنه لا يوجد أحد على ظهر هذه الأرض ليس مهمومًا، ولكن
اعطى أن تجعل الله يسيطر عليك. حينئذ ستغضب بالأمراض
وستعتدل وطيفتك في الحياة. فأنما خلقها الله لآمره، فكن
قوياً. وقبل أن أخمم هذه القصة دعني أقول لك:
ضع الكأس جانبياً.
كان هناك مجموعة من الرجال على سفر، فضروا على مدينة ودخلوا سوقها، وتفقدوا كل شيء على حدٍّ. وكان كبير المجموعة يمشي مع شاب اسمه "أحمد". فوجدًا فاكهة لم يروا مثلها قط. فسألوا عنها فقال لهم البائع إنها كما ترون ملية بـ الشوكي من الخارج ولكن عندما تعرضها استمتع ببعضها اللذيذ. فقام كبير المجموعة والشاب أحمد بشراء ثمرتين منها. استعمل كبير المجموعة قذيفة حش تلك الثمرة بالقوة. وبعد محاولاته لم يقل منها سوى الشوكي الذي أصاب يدبه فتركها وهو يسب ويلعن تلك الفاكهة. بينما أخذ أحمد بنظر إليها ومن ثم قام بطريقة سهلة وسلسة وفتح تلك الفاكهة بدون أن يصاب بأي شوكة. بل إنه استمتع بطعمها اللذيذ كما أخبرهم البائع.

رجعت المجموعة إلى قريتها، وعمادة أهالي القرى يلتقيون حول العائلتين من سفر بعيد ليستعموا إلى مشاهداتهم والواقع التي قابلتهم في البلاد التي زاروها. فأخذ كبير المجموعة يتحدث عن المواقف التي مرروا بها في تلك البلاد ومن ضمن هذهه ذكر حادثة الفاكهة. فقال: لقد وجدنا في تلك البلاد فاكهة ملحة بوتيرة وطعمها سيئ ومرعى. وكأنها يذيبها ويصبها يلقيها الصناديق. فقام أحمد وقاطع كبير المجموعة قائلًا: ولكني يا سيدي لم تذكرو كيف حكمت عليها؟! ولقد تذوقتها بنفسي.
وهي فعلًا أنذ فاكهة ذقتها في حياتي، ولكنك يا سيدي لم تتمكن من فتحها بالشكل السليم، فلتني نلت من شوكها.

فغضب كبيرهم خصوصًا عندما أدركت أن مصداقية بذرت تزعزع أمام أهالي القرية، فقلت وقال: بل هي أسوأ فاكهة مررت بحباً، ولم أر أسوأ منها طعمًا قط، وإن لم تصدقوني فسألوا من كانوا معنا في الرحلة. فقام بعض الرجال الذين كنا معهم وأيدوا كبيرهم فيما قال مع أنهم لم يروا الفاكهة، ولم يشهدوا ذلك الموقف.

عندما اتجهت الأنظار نحو أحمد وهو يحاول الدفاع عن موقفه قائلاً: إن هؤلاء الرجال لم يكونوا معنا أثناء شرائها الفاكهة، وكان رابح أهالي القرية: أتريدها أن تذكَّر أحد شيوخ القرية والرجال الذين كنا معهم، ونصدقك أنت؟!

عندئذٍ ستم أحمد من محاولات إقناعهم وخرج بعيداً تاركًا الكل ينعته بالكاذب، مع أنه كان أصدق من كل.

المغزى: الناس من حولهم الفواكه، فعندما نجد التعامل معهم نستطيع أن نحصل على أرواح معاينة الصادقة والتصحيحة التفاني. فلكفا أن كل فاكهة أسولبًا في الأكل: فلكفا أن الناس من حولك أسولب لتملك قلبه. فعندما يكون لديك شخص تكرهه أو فقد تسبب لك بالرها فاعلم أنك قد تعاملت معه بالأسلوب الخطأ، وهو الأسلوب نفسه الذي اتخذه كبير المجموعة في فتح الفاكهة الشائكة فحمر نفسه من لذة معلومها لسوى تعامله معها.

وذلك حاول أنت ألا تكون تلك الفاكهة المليئة بالشوك من خارجها حتى وإن كنت تحمل بداخلك إنساناً رائعاً، وعلم أن الناس تحكم على الظاهر.

هذا مأخوذ آخر: لا تتأثر بما تسمعه من ذمٍّ وتشت فلان قبل أن تجرّب التعامل معه.
 فالقصة تخبرنا بأن من يكون سيئًا لغيرك قد يكون رائعاً لذا، وإن كان غيرك لم يقل أن التعامل مع ذلك الشخص فيه لا يعنى أنك لن تفعل أيضًا، ولكن بخذ الحذر ولا تبتلع.
دُعي أعمى إلى تناول وجبة عشاء عند أحد سكان قريتي، فلما
انتهى الجميع من تناول تلك الوجبة بدأوا يتبادلون أطراح
الحديث حتى ساعة متأخرة من الليل. عندها استذن ذلك
الأعمى ليعدو أدراجه. وعندما جلب له صديقه مصباحًا كي يُثير
له الطريق أثناء عودته ضحك الأعمى وقال لصديقه: الا ترى
بأني أعمى، أي أعيش في الظلام ومصباحك هذا لن أستفيد
منه، لأني لن أرى أيّدًا نوره، وفقه ذلك أنا معتاد على السير
وحدي بلا مصباح، وما أصابني مكره. ولكن صديقه أُسر على
أن يحمل معي المصباح وقال له: أعظم بأن تكون لن ترى نور المصباح
ولكنه على الأقل سيجعل الآخرين يرونك فلا يصطدمون بك
في ظلامة الليل. وعندما قيل الأعمى أن يحمل المصباح، وعند
طريقه إلى بيته إذ بشعر يصطدم به بقوة ضجّت الأعمى
وهو ساخطاً ويقول له: يا لك من أعمى ألم ترّ نور المصباح؟ فرد
الرجل: ولكن يا سيدي مصباحك مُظلكاً!!

نان الأعمى ما ناله؟ لأنه اعتمد على نور المصباح ولم يعتمد على
نور بصيرته، فهي نور ذره الذي يعتمد عليه. فأصبح يمشي وهو
واثق بأن الكلي سيبر نور مصباحه ف welt جميع حواسه التي كان
يرتكز عليها يمشيه ومى على نور مصباح مُظلكاً!
الضفادع

يُجِبُكَ أنَّهُ كَانَ هَنَاكَ مَجمُوعَةٌ كِبْرَةٌ مِنَ الضِفَادِعِ تُبْعِيِنَا الغَايَةَ،
وَقَدْ أَتَتْ سِلَى وَقَتِتْ ثُلَّاثًا مِنْهُمْ في حَفْرَةِ عَميَّةٍ. فَأَذْكَرْنَا
بِأنَّهُمْ إِنَّهُمْ لَمْ يَخْرُجُوا مِنْ تِلْكَ الْحَفْرَةِ فَسِبَّدْكُمَّ الْهَلَالَ. فِيذَكْرُوا
القَبْرَة عَلَى بُكَاءٍ يُكْسِبُهُمْ مَا أَوْتَهُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَهَوَنَّ تَوَفَّيَ، مِحاَوْلَةٌ مَثَلَ الْآخَرِيَّ
والجَمِيعَةِ الَّتِي لَمْ تُسْتَقِنْ تَنَظَّرُ إِلَيْهِمْ وَتَرَايَاهُمْ لَعَلَّهُمْ يُنَجُونُ
مِنْهَا. وَبَعْدَ فَتْرَةٍ بِدَا الْيَبَّسْ يَسْتَنْلِي إِلَى نَفْوُهُمْ حَتَّى تَوَفَّيَهُمْ
القَبْرَةُ سَلَمْنَا أَمَرَّهُمْ. مَا عَدَّا ضَفِدُهُم عَنْهَا وَأَحَدٌ لَّمْ يَذْهَبْ يَخْرُجُ
وَبَدَأَتْ الْجَمِيعَةُ الَّتِيْ خَارَجَتْ الْحَفْرَةَ تَنَافَتْ عِنْدَ الْضِفَادِعِ
وَبَدَأَتْ تَهْنَىءُ وَتَكُلِّفُ لَهَا مَا نَفَعَهَا مِنْ المَهْوَأَاتِ الْقَاشِلَةِ اسْتَطَافَهَا
لَا جَدُوِّ مَمَّا تَقْوِمُ بِهِ. وَكَانَ رَدَّ الْضِفَادِعِ بِأَنْ يَزِيدُ مِنْ مَهْوَأَتِهِ
وَتَزِيدُ الْجَمِيعَةُ مِنْ صِرَائِخَخَا وَهُتَاقِها تَتَلْبِي مَنْهَا تَوَفَّيَ، وَهُوَ
بَالنَّا يَزِيدُ أَيْضًا مِنْ مَهْوَأَتِهِ، وَتَنَفَّضُ الْيَوْمَ وَاسْتَمِرُّ الْطُوْرُ
وَالْصِرَائِخِ، وَفَجَأَةً اسْتَطَاعَ الْضِفَادِعُ الْخَروْجُ مِنَ الْحَفْرَةِ
فَاسْتَغْرَبَ الْجِمِيعُ. قَالُوا: كَيْفَ فَعَلَّتْ ذَلِكَ أَتْتَ أَضْعَفَ بَنِيَّةَ مِنَ الْآخِرِينَ
الذِّينَ سَقَطُوا وَلَا يَدُوَّبُهُمْ لَهُمُ الْعَفَاشُ وَدِعُوا لَكَ بِأَنْ تَتَوَفَّيَنَّ؟
فَجَأَةَ مَكَّةِ الْعَاصِمِ إِنْ أَذْكَرْنَا أَنْ سَمِعْ ضَعْفٍ، فَلَمْ يَسْمَعُ
طِلَّهُمْ لَهُ بَالْتَوَفَّيَ، إِلَّا أَنَّهُ تَشْجِيعُهُ، وَهُلَّهُ كَانَ يَزِيدُ مِنْ
قُوَّةٍ فَنْزِلَهُ مَرَّةٌ ثَلَّوَ الْآخَرِيَّ حَتَّى خَرَجَ؟
فَلا تَسْتَمِعَ - أَخَى الْخَالِقِ - لَكَ مِنْ يَحْوَلَ الْمَبْسَطَ مِنْ طَمْوَهُمْ
بِلَغَهُ بِحَرْقٍ كَلِّ تَلْكَ الكَلَمَاتِ السَّلِيْبِيةَ وَأَسْتَعْدَهَا وَهَذَا لِمِنْهَا
قُوَّةٍ أَكْبَرُ وَأَنْطَلَكُهُ نَجْحَافُ وَنَجُوَّاتِكَ.
كان هناك ابن عصبي جدًا لدرجة أنه فقد معظم أصدقاءه، وأدرك تلك العصبية سلبًا لـ كل من حوله. فقال الأب لابنه: أريدك عندما تشعر بنوبة غضب عارمة كأن تأتيك دائمًا أن تأخذ مسارًا وتطرقه في سورة الحديثة. فوافق الابن على ذلك فأخذ يصعب غضبه بطرق المسار. فعندما تعود تلك الحالة إليه يحاول جاهداً أن يتعلم نفسه؛ لأنه يعلم بأن هناك مسارًا ينتظره إذا لم يستطع التحكم في غضبه. وبعد مرور الوقت ذهب الابن إلى أبيه فرحاً. وقال له: أبي لقد مضى الآن أكثر من أسبوع لم أطرق مسارًا واحدًا، وذلك يعني أنني تمكتت أخيرًا من التحكم بأعصائي. فلهناء الأب على هذا الإنجاز، ثم أخذ بيده وذهبا إلى الحديقة. وقال الأب: ولكن يا بنى ما زال هناك عمل عليك القيام به، عليك أن تتخلع مسارًا واحدًا فقط من سورة الحديثة في كل يوم يمر عليك دون أن تعضب. بدأ الابن يتذكر ولكنه انساع لطلب الأب. وبحكم أن الابن كان سريع الغضب، فكان عند السامير في سورة الحديثة كبيرًا جداً مما تطلب وقتًا كثيرًا حتى يتزعج آخر مسار من ذلك السور. عندما ذهب الابن فرحاً إلى الأب ليُخبره بأنه لم يفقد أعصاؤه بعد، طويلة جدًا وأنه استطاع أخيرًا أن يتزعج آخر مسار من السور، فقال رذَّ الأب أن هنالك على هذا الإنجاز وأخذ بيه وذهبا إلى الحديقة. وقال الأب:
انظر يا بني إلى شكل هذا السور الذي أصبح قبضًا من أثر المسامير المنتزعة من كل جانب. فلم يرجع السور كما كان حتى بعد أن نزعته كل المسامير التي طرفتها به وأتت فأقيمت لأعصابك. وكذلك البشر يا بني، فقدما تجرج شخصًا ما بكلمة كالسكين، وأتت بحالة غضب حتى إن نزعته السكين وتأسفت وطلبت منه السماح إلا أن أثر جرحك سيظل غائرا. لن تستطيع بكل كلمات الأسف أن تحمو ذلك الأثر، ولن تكون تستطيع فقط التحكم بغضبك.
هل يمكنك كسر السلاسل؟

مرأوا أحدهم على مجموعة قليلة. وفجأة توفّق مذهبول من تلك الفيلة الضخمة جدًا التي كانت مربوطة بحبيل ضعيف بأرجّلها الأمامية. لم تكن مربوطة بسلاسل غليظة أو محبوسة في قفص حديدي ضخم بل مربوطة فقط بحبيل ضعيف جدًا تستطيع أن تقطعه في أي وقت وبأدنى جهد ولكنها لا تصعب! 

رأى الرجل مدرب القيلة فرحبًا فذهب إليه وسأله: لماذا تلك الحيوانات الضخمة تتف هكذا بدون أية محاولة للهرب، وخاصة أن الحبل الذي يربطها لن يمنعه أبداً من النتحر منه بكل يسر؟

رد المدرب: حسنًا، إن هذه الفيلة عندما كانت صغيرة جدًا كنا نستخدم نفس طريقة الحبل هذا لربطها ومنعها من الفرار أو الحركة. وكانت سماكة الحبل في ذلك الوقت مناسبة جدًا. وقد حاولت الفيلة مرارًا فاك ذاك القدر لكنها لم تستطع بسبب صغرها وضعف قوتها. ومع مرور الوقت ، كبرت الفيلة وكبرت معها اعتقادها بعجزها عن التخلص من هذا الحبل، وما زال هذا الحبل يمنعها من الفرار. لهذا فهي الآن لا تحاول أبداً فكه.

وقف الرجل مدهشاً لما سمعه من المدرب، وراح يفكر كيف أن هذه الحيوانات الضخمة التي تستطيع في أي وقت أن تمر ومنطق لحريتها. ولكن ما يمنعها هو ذلك الاعتقاد الخاطئ أنها

Twitter: @ketab_n
لن تتمكن من فك ذلك الحيل، لذا فهي لا تزال مأسورة وفاسدة لحريتها. مع أنها حقاً الحقيقية لم يقيدها الحيل بقدر ما قيدها اعتقادها الخاطئ بأنها لن تستطيع فك ذلك القيث.

فحكم واحداً منا يعيش حياته مأسورًا باعتقاد أنه لا يمكنه فعل شيء قط لأنه فشل مرة واحدة من قبل.

الفشل هو جزء من التعلم، فلا ينبغي لنا أبداً أن نتوقف عند أول فشل.

إذا فشلت مرةً فهذا لا يعني بأنك ستفشل كل مرة. فعليك المحاولة حتى تصل إلى ما تقصده وتحقق نجاحك.

تأكد بأن فرحتك واستمتعاك بنجاح تحقق بعد عدة مرات من الفشل لن بواري أبداً نجاحًا سهلاً حصلت عليه من أول محاولة.

تمكن العالم باول إبريلش للكشف عن دواء مرض الزهري وقد أطلق عليه اسم 1606 هل تعلم لماذا هذا الرقم بالذات؟ أنها عدد المحاولات حتى اكتشف هذا الدواء.

انظر الآن إلى المصاب الكهربائي يُمكن الذي تقرأ فيه هذا الكتاب. هذا المصاب كلف دايسون 9999 محاولة فاشلة حتى تتمكن اكتشافه!
منزل الصلة

هناك منزل معروف بـ "منزل الألف مرأة". وقد سمع بهذا المكان كله صغير مرّة، قرر أن يزوره، وعندما بلغ عتبة المنزل أخذ حيوان ونماذج وأخذ يهز ذيله، ويرفع أذنيه، ويشوق لدخول المنزل ذي الألف مرأة. وكانت المناجاة الكبيرة التي تلقاها هي أنه وجد نفسه ينظر إلى 1000 من الكلاب الصغار المرحة وكانت جميعها يهز ذيلها مرحاً بنفس سرعتها.

فانتس ابتسامة عريضة وفوجع بما 1000 من الكلاب تنقسم ابتسامة العريضة بنفس المرحة والسعادة التي كانت تحملها ابتسامته، فحدث نفسه وقال: "هذا المكان رائع، سوف أزوره باستمرار.

وبنفس القرية الصغيرة كان هناك كنب آخر لم يكن مرحاً كما هو حال صديقنا الأول. وقرينا هذا الكلب أيضاً أن يزور هذا البيت الذي يزوره مرأة. وصل إلى البيت وجاءو العتبة ببطء ونظر إلى المنزل ذو الألف مرأة. وقرينا هذا الكلب تنظر إليه بنفس البعد نظره. فقتدرى وكسر عن أنفه فرآ منظرًا مرعبًاً ألفاً من الكلاب المتذمرين تتذرع إليه مكشوفةً عن أنفاتها. فewriter الكلب وخرج هارباً من ذلك المنزل مهدداً نفسه بأنه هذا المكان حرام لن يقوم أبداً بزيارته.

(جميع الوجودات العالمية هم مرايا فقط، أضيف فهم وراجع تصزّف تفسيراتكم عبر انطباعات الناس وتصوراتهم تجاهكم: فحياتنا هي الحقيقة انكسارًا لأنفسنا وأفعالنا، فإن أردنا تغيير من حولنا، فينغي أنفسنا)
قرر أحد الفتيان أن يتعلم (الجودو) - والجودو فن من فنون الدفاع عن النفس- وقد رغب هذا الفتى أن يتعلمُ ليفتخر الواقع الذي يعيشه وهو فقدان ذراعه الأيسر إثر حادث مروري مروع. بدأ الفتى دروسه الأولى في الجودو على يد مدرب ياباني. كان أداء الفتى جيدًا رغم إعاقه، ولكنه لم يستطع فهم المدرس الذي استمر طيلة الوقت يعلمه حركة واحدة فقط. فسأل مدربيه عن هذا الأمر إلا أن المدرب لم يجبه. لم يفهم الفتى ذلك المدرس ولكنه كان مؤمنًا بقدراته. وبعد عدة شهور أخذ المدرس الفتى لبطولة قوية كي يشارك فيها، وفاز الفتى نفسه عندما هزَّهُ أول مباراتين بكل سهولة. وكانت الثالثة صعبة نوعًا ما ولكنه تمكن أخيرًا من الفوز ووصل إلى المباراة النهائية حيث كان الخصم أقوى وأكبر. القيادة على الفتى علامات القلق والخوف، ولفت المحام فقد أوقفوا المباراة لخصوصية من أن يتأذى الفتى، وخصوصًا أنه معقم وأصغر سنًا وأقل خبرة من خصمه. ولكن المدرس اعترض وأصرَّ أن يكمل الفتى مباراة تلك. استناد الخصم العملاق بالفتى فيدرت منه أخطاء متعددة فكت الفتى من تطبيق الحركة الوحيدة التي تعلمهها من مدربيه. وفاز الفتى على خصمه وحقق البطولة!
وهي طريق العودة سأل الفتى مدرسه كيف تمكنت من الحصول على البطولة بحركة واحدة فقط، وخصوصاً مع فتدي اليسرى. أجل العدد أخيراً، لقد ذرت لسببين: السبب الأول أنك أتفقت أصعب حركة هجومية في الجوهر، والسبب الثاني أن الحركة الوحيدة المعرفة لصد تلك الهجوم هي أن يثبت الخصم يدك اليسرى!

أعظم نقطة ضعف لدى الفتى أصبحت أعظم نقطة قوة. بعض الأحيان نشعر بأن لدينا نقاط ضعف نلوم أنفسنا ونتميم الظروف عليها، ولكننا لم ندرك قط أن نقاط الضعف تلك قد تكون يوماً ما نقاط قوة. فقط حاول أن تعرف كيف وأين تستثمر كل نقطة ضعف لديك لتصبح مصلحتك وتتحول لنقطة قوة عظيمة. هل لديك نقاط ضعف؟ ماذا تستفعل بها الآن؟

Twitter: @ketab_n
اختبار الترشيح الثلاثي

كان هناك حكيم معروف يحكم وعلا. وَيَّنْ يُهُمُّ من الأيدي آثاح شخص من ممارته، وقال له: "أعلم ما سمعته عن صديقك فرد الحكم: قبل أن تبدأ في إخباري عليك اختبار الترشيح الثلاثي رد صاحبه متمتع: ماذا... اختبار الترشيح الثلاثي؟ فقال الحكم: نعم، قبل إخباري أي شيء عن صديقك عليك أن تجتاز هذا الاختبار الذي يحتوي على ثلاثة أسئلة، وهي.

السؤال الأول عن المصدقية: هل أنت متأكد تماماً بأن ما سنتوله صحيح؟ فرد صاحبه فقال: لا، لا الحقيقة أنا غير متأكد من صحته فقط سمعته من أحدهم وأحببت قاطعه الحكم وقال: إذا أنت غير متأكد من صحة ما سنتول.

الآن دعني أسألك السؤال الثاني وهو عن حسن ما سنتوله: هل ما سنتوله شيء جيد؟ فرد صاحبه قائلاً: لا على العكس تماماً. فرد الحكم: إذا تريد أن تخبرني شيئاً سيئاً عن صديقي وأنت غير متأكد من صحته!

دعني إذا أسألك السؤال الأخير لملك تجتازه وهو عن الفائدة: هل ما سنتوله شيء مفيد بالنسبة لي؟ فرد صاحبه: لا، ليس كذلك هو فقط.. قاطعه الحكم وقال: حسنًا ما تريد إخباري به ليس صحيحًا وليس جيداً ولا حتى بشكل لي فائدة، فلماذا تريد إخباري به؟

Twitter: @ketab_n
تصور ما سيحدث عندما نطبق هذا الاختيار على أي حديث قبل أن نسمعه. ستتغير حياتنا وسيرتاج بانتنا وستحافظ على علاقتنا بالتأكيد.

وذلك لنحرض على عدم نقل أي خبر إلا بإتباع الآتي:
لا تتحدث أبدًا إلا بما أنت متأكد منه ومن مصداقيته وبدلاً من المبالغة.
تحث فقط عن الأشياء التي تسر وتسعج الطرف الآخر.
تحث فقط عن الأشياء التي تشكل هدفًا للمستمع.
غير ذلك سيكون هدرًا لطاقتك ومضيعة لوقتك وقت مستمعك.
ولنضع هذه الآية نصب عينينا دائماً:
«يا أيها الذين آمنوا اجتهدوا كثيرًا من الطمأن أن بعض الطمأن دائمً ولا حسنًا ولا سوءًا ولا يعِبَت بسكونكم بعضًا أي ربكم أحب أن يأكل لحم أخيه مبتنًا فكره همومه واتقوا الله إن الله تواب رحيم»

سورة الحجارة، آية 12

Twitter: @ketab_n
أيهم أثمّن الإبرة أم المقص؟

أراد خياط أن يعلم حفيده حكمه عظيمة على طريقته الخاصة.

وإذ أتى خياطته لثوب جديد، أخذ مقصه الثمين وبدأ يقص قطعة القماش الكبيرة إلى قطع أصغر كي يبدأ بخياطته ليصنع منها ثوبًا جنديًا. وما أن انتهى من قص القماش حتى أخذ ذلك المقص الثمين ورماه على الأرض عند قدميه؛ والخفيف يراقب بتمعن ما فعله جده. ثم أخذ الجلد الإبرة وبدأ يجمع تلك القطع ليصنع منها ثوبًا رائعًا، وما أن انتهى من الإبرة حتى غرسها في عمامته. لم يستطع الخفيد أن يكبح فضوله. قال جده: لماذا يا جدي رميت مقصك الثمين على الأرض بين قدميك، بينما احتفظت بالإبرة زهيدة الثمن ووضعتها على عمامات رأسك؟

فقال الجد: يا بني، إن المقص هو الذي قس قطعة القماش الكبيرة تلك وفرّطها، وجعل منها قطعًا صغيرة. بينما الإبرة هي التي جمعت تلك القطع لتتصبح ثوباً جميلاً.

فينغي عليك ألا تعلي قدر من تحاول أن يفرق وينفق ترابتنا وتأختن مما بدت مكانته العالية.

وعلى النقيض تماماً كن مع من بحاول لم الشمل وجمعه بالترباط والتأخي.

Twitter: @ketab_n
كان هناك فريقين: فريق المتطورين، وفريق المتخلفين. وقد أراد كلا الفريقين خوض سباق على من القوامب. فتم إزالة جميع قبل السباق بشكل جيد، وعندما كان اليوم المتفق عليه وبدأ السباق، كان كل فريق يحاول بذل أقصى طاقته واستطاع فريق المتطورين تحقيق الفوز 7-6 بالصدأ.

تعمّرت الحالة المزاجية لفريق المتخلفين، وقرر أن يتحقوا بالسباق في السنة القادمة، لذا بدأوا على الفور بجلب فريق من المتخصصين لدراسة أسباب الهزيمة وتحليلها ليجددوا حولاً تمكّنهم من الفوز في السباق القادم.

وبعد العديد من الدراسات الفصلية وجدوا أن فريق المتطورين لديهم 7 مُجذّبين وقائد واحد، بينما فريق المتخلفين كان لديهم 7 من القادة مُجذّبين واحد.

وبعد نقاشا طويل بين أعضاء إدارة الفريق، قرروا آخرًا الاستعانة بشركات استشارية لإعادة هيكلة الفريق. وبعد عدة شهور من الدراسة والتحليل خرج الاستشاريون بهذا الاستنتاج: إن السبب الذي أدى إلى هزيمة الفريق هو وجود عدد كبير من القادة، لذا يجب تغيير هيكلة الفريق لتكون كالتالي: سيكون هناك 4 من القادة فقط، برأيهم مدير واحد يشتم بدوره استراتيجيات السباق من المدير العام، وبالتأكيد سيكون
هناك مجدف واحد، وهمروا كذلك أن تقوم الإدارة بطهير المجدف وتشجيعه.

وفي السنة التالية فاز فريق المتطرفين كذلك بفارق 3 كيلومترات! وعلى الفور قام فريق المتخلفين بفصل المجدف على أداءه الضعيف، بينما كافأت الإدارة نفسها على تشجيعها القوي وملحوظة أثناء السباق.

وقامت الشركة الاستثمارية بدورها بإجراء دراسة أثبتت أن الاستراتيجيات التي وضعت كانت ممتازة، وأن التشجيع من الإدارة كان رائعًا، ولكن الأداء التي تم استخدامها كانت سبب الخسارة. وعلى الفور قرر فريق المتخلفين تصميم قارب جديد لسباق السنة القادمة!
ليست مشكلتي!

كان هناك فأر يعيش في مزرعة. وليّ إحدى عملياته التجسسية على مزارع زوجته لاستكشاف المكان الذي يختبئون فيه طعامهم، وجدهم يقومون بفتح صندوق توقع أن يدخله طعامًا. ولكن الفأر ذكر عندما اكتشف أن الصندوق لا يحتوي على طعام بل على مصيدة فأر! جرى الفأر مسرعًا نحو المزرعة ممزحًا:

"هناك مصيدة فأر؟ جرى الفأر مسرعًا نحو المزرعة ممزحًا! هناك مصيدة فأر؟ جرى الفأر مسرعًا نحو المزرعة ممزحًا!" رفعت الدجاجة رأسها وقالت لل فأر: "إن مصيدة الفأر تغليك أنت فقط، فهي مشكلتي، فلا تقلقوا!" ثم ذهب إلى المغاز فقالت: "أنا أستورة، ولكنها مشكلتك ولا تتعلقي أيضاً. ثم ذهب إلى البقرة فردت عليه: "هذا الفأر هو مشكلتي. ولكنها ليست مشكلتي: فمصيدة الفأر لن تصطاد البقرة. عندما ذهب الفأر مكتشًا إلى النزل، فلأ أحد يرغب في مساعدته في مصيده تلك. ثم أدرك أن عليه أن يواجه تلك المشكلة بنفسه. وفي تلك الليلة سمع صوت المصيدة وهي تنطبغ، فذهبت زوجة المزارع إلى المصيدة لتكشف ما الذي تم إصابته. وكان الظلم مطلقًا، فلم تتمكن الزوجة من رؤية الفريسة التي كانت ثعبانًا كبيرًا انتهكت المصيدة على ذيله، وعندما اطنبته من القلوب عليها. ومضيت عضته السم الذي جسدها: فأصابت الزوجة الحمو، وعلم الزوج أن أفضل داء Twitter: @ketab_n
الجاذبية للفجر.

والنار مغرة،

والتربة زيادة.

أرخ دورة،

وتصدع الشقاء،

وتحترس هيبة.

النار مغرة،

والتربة زيادة.

أرخ دورة،

وتصدع الشقاء،

وتحترس هيبة.
اتهام شر؟

کان هناك رجل طاعون به السن نعيش قرية على جبل، لم يبقى من عائلة ذلك الرجل غير ابنه الوحيد ولا يملك ذلك الرجل سوى حصان وحيد، وذات يوم هرب ذلك الحصان الوحيد، وعلم أهل القرية بهروب الحصان فذهبوا لبواسطة العجوز بقصصتهما.

لكن كان رده: (وما أدرنا أنها مصيبة!)… تعجب أهل القرية من رده، وهم يعلمون أنه لا يملك سوى ذلك الحصان، فرحلوا من عنده. وبعد عدة أيام رجع الحصان ومعه حصان بري آخر.

علم أهل القرية فقاموا لأنفسهم: (صدق ذلك الرجل، إن فقدانه أهل القرية لم يكن بصحة بل هو خير حيث رجع ومعه حصان آخر) فذهبوا للعجوز فرحين ليهنئوه على هذا الخبر الذي حل به، وكان رده المباغت لهم: (وما أدرنا أنها خيرا) رحل الجميع منه، وهم مستغربين. وبعد عدّة أيام ركب ابن الرجل العجوز الحصان ليتروضعه فأسقطه الحصان وانكسرت رجل ابنه الوحيد الذي كان سنه في كل شيء. علم أهل القرية وذهبوا للعجوز، وكراوا قولهم: (صدق العجوز، إن قدم الحصان لم يكن خيرا، بل هو شر حيث أصاب ابنه الوحيد) فبدؤوا يبسوشون على ما حل به، وكان رده كنامطة: (وما أدرنا أنها مصيبة)، وبعد مرور وقت قصير اشتعلت حرب في البلد التي كانوا يعيشون فيها، فأخذ الجيش كل الشران من القرى ليتجندوهم، وعندما
ذهبن إلى كون ذلك العجوز ليأخذوا ابنه وجدوه مكسورًا ظلم يقبلوا به. وبعد أيام من المعركة التي حاضر فيها شبان القرية، علم الجميع بأن تلك المعركة لم ينجب أحد منها. فعاد آمال القرية يهثرون العجوز على الخير الذي أصابه حيث لم يكتب له أن يشارك في تلك المعركة الخاسرة. وكان رد العجوز (ّوما أدرناكم أنه خير) ... وهكذا استمر الخير والشر يتناوبان على ذلك الرجل العجوز وعلى كل واحد مِننا، ولكن العجوز كان يعلم بأن الحكمة من أي ابتداء قد لا تدركها العقول لذا علينا أن نحسن دائمًا النظر بالله، وأن نؤمن به، والإقرار خيره وشره، لكل مبتلٍ تذكَّر قول الله تعالى: (إنَّ مع المَثْرِيْسَ) الشرح: 6 وtedكَّر قول رسول الله ﷺ صلى الله عليه وسلم: (عَجْبَةٌ لأَمْرٍ مؤَمِّن، إنَّ أَمْرَهُ كَلِهِ خَيْر). وَلِيُسَلَّى ذلِك لأَحَدٍ أَلْمَح مَعْنِيْن، إنَّ أَصْبَاهُ سُرَاءً شَكَّر، فَكَانَ خَيْرًا لَّهُ، وَإِنَّ أَصْبَاهُ ضَرَاءً صَبَر، فَكَانَ خَيْرًا لَّهُ). 3

وتدخَّر، ما من مسلم تصحبه مصيبه فيسترجع قائلًا: "إنَّ الله وَلَا إِلَيَّ مَّعَهُ الْمَلَائِكَةِ، الْحَمْدُ لِلَّهِ، وَالله أَحَدُنَا في مصيبتي، وإنَّ الله خَيْرًا لَّهُ، وإنَّ الله خَيْرًا لَّهُ". وإنَّ الله مسلم.

(3) الرابع: مهيب بن بيان الرومي القرشي المحدث، مسلم - المصدر: المسند الصحيح - الصفحة أو الرقم: 1999 - خلاصة الدقة: صحيح
كان هناك رجل يشكو أن بطنه ضفدعًا، فذهب إلى الطبيب الذي أجرى له جميع الفحوصات والحالات اللازمة ولم يجد الضدعد المزعوم، فاستنكر الطبيب رد الطبيب وقال: إن طبيب فاشل، كيف ينظر وجد الضدعد وليست به وأسمع صوتًا
راجع المريض أطباء آخرين ولم يجد وضعه الصحي إلا سوءًا، فقد أجهز كل الأطباء على أنه لا يوجد ضدعد في بطنه، وبعدًا سمع عن أحد الأطباء الشهورين فذهب إليه محملًا لسوى صحة بسبب ذلك الضدعد وقال للطبيب: لقد مرتني بتجارب فاشلة مع أطباء فاشلين لا يتف�ون عملهم، يقولون لي: إن لا يوجد ضدعد في بطني وأن أحس بحركته وأسمع صوته، كشف الطبيب عليه وأدرك تمامًا أنه لا يوجد ضدعد في بطنه، ولكن خشي من أن يشعو المريض سمعته إذا أخبره بعدم وجود الضدعد، كما فعل مع بقية الأطباء، فقال له: (نعم هناك بالفعل ضدعد في بطلك) فرح المريض، وقال: نعم هذا هو الطبيب المخلص الذين لعمله، بدأ يقول للطبيب أنا كنت أعلم هذا منذ فترة، لكن هؤلاء الأطباء الأفاياء لم يكونوا يصدقوني، لهذا تدهور وضعي الصحي كما ترى، أرجوك أخرج ذلك الضدعد من بطني لتعود إلي صحتي من جديد. فقال الطبيب: لا أساعك فهي عملية مبسطة وسيتم إخراج الضدعد، ثم قام بتعليم المريض، وطلب من إحدى الممرضات أن تشيري له ضفدعًا من

Twitter: @ketab_n
محل بيع الحيوانات القريب من العبادة. وما أن ضحا المريض من نومه حتى وجد عليه الطبيب والمرضين يهينته وأمامهم سلطٌ يوجد به ضفدع. وقال له الطبيب: يمكنك الآن أن تمارس حياتك اليومية. فالمضعد قد أخرجناه من بطنك. فقفز الرجل من سريره، وأنا لسأصبه شيء؟

هذا هو حال من يأسر نفسه بقيود نفسية ليس لها وجود واضح.

وهذا لأسف يحصل لدى الكثير منا.

ذكر الدكتور غازي القصري في كتابه حياة في الإدارة قصة الشاعر الطبيب إبراهيم ناجي حيث زاره مريض فقير في عيادته. وبعد الكشف عليه ادرك الطبيب أن مرضه الوحيد سوء الغذاء. فكان ناجي إنساناً كريماً فأعطى المريض خسة جنحبات وطلب منه أن يشربي طعاماً له. وبعد مدة رأى ناجي المريض يقول الشاعر فسأله عن حالته. ردّ المريض: "أنا بخير يا دكتور. والفاض لك، أخذت جنحبات ودفعتها لطبيب حقيقي يتقاضى أجرًا من زيارته."
هذا الكتاب...

الخلاصة...

التوصية...

المراجع...

النهاية.
"لك من صميم قلبي جزيل الشكر على ما أبدعته أنت كلّي من نقش بديع لهذه التفاصيل المثمرة...

الشيخ/ أحمد العجمي

أتمّت أن يستفيد الجميع من القصص الجميلة التي ذكرها المؤلف فهي نماذج رائعة إن تأثروا بها ستكون إيجابيين بإذن الله.

أ. سمير البشيري

"أشكر لك ما سطرت في هذه الصفحات وما اخترت من درر الكلمات فقد استمتعت منها شخصياً في برامجي التدريبية لأنها بحق أسهل أسلوب وأقوام التغيير.

أ. محمد عبد الغامدي - مستشار التنمية الذاتية

"أناصح كل من يلقي أو يحاضر أو يود أن يضيف أسلوب القصة الطيفية...

حديثه أن يقتني هذا الكتاب فهناك العشرات من القصص الجديدة.

محمد بدوي - مدّون ومدبر ومؤلف كتاب مبادرون

Twitter: @ketab_n
كتاب تميز بأسلوبه الخفيف ورصيده الكبير من الحكمة والوعظة الحسنة. كما غلب على أساليبه البساطة والجزالة بدون تكلف أو صنع، مما جعله وجهة خفيفة سريعة، لا تنتهي منه إلا وقد علت الوجه بسمة راضية بعدما تحصل على جرعة قوية من الرضا بقضاء الله، والرغبة في تقبل الأمور وتعديل الأوضاع.

عبد الروؤف شباك - مدون معرفه مؤلف لعدة كتب

أشكرك على هذا الاختيار الموفق وعلى هذا السرد التفصيلي الجميل، وعلى هذا الجهود الكبير الذي قمت به، ولقد استفادت من هذا الكتاب كثيرًا في مجال عملي كمعلم، لقد أبدعت في حسن الترتيب والتعليق على كل قصة بما يناسب الموقف. أرجو لك مزيدًا من التوفيق والتألق في القادم من أعمالك.

وتقبل هائط الشكر والامتنان.

أ. جمعان الزهراني - معلم تربية إسلامية

قلة هي الكتب التي تجذبك منذ الولادة الأولى ومن الممكن أن يستفيد منها الجميع. يخفف النظر عن الهدف من القراءة إن كان للمعرفة وتطوير الذات أو للسلبية وقضاء وقت الفراغ، وهذا الكتاب هو إجابة حيث يطلب لك عصارة الحكمة بأروع القصص التي سردت عبر التاريخ من مختلف الحضارات والثقافات بأسلوب سلس جميل يجعلك تتفق لقراءتها مرارًا وكرارًا. تهكين عن الهدف الرئيسي من هذا الكتاب وهو تحقيق التغيير الإيجابي الذي ينتقل إلى اللاعبي بدون مقاومة. يحق هو كتاب فريد من نوعه وإضافة مهمة لمكتبة العربية.

أسماء عبدالعزيز الكرود - عضو في نادي التأخي الثقافي

Twitter: @ketab_n
"كتاب نهضوي بأسلوب قصصي يستحثك للتغيير نحو الأفضل. يصلح للجميع، قرأه جل طلابي وأعجبوتكم. فالله أسأل أن يرفع قدرك.

أ. ناصر الريعان - معلم

قدّر لي أن أقرأ الكتاب بعناية أكثر من مرة، وبدلاً من سؤال، فكرت في تفسيره. إنه كتاب رائع يحتوي على التغيير، وتفصيله الأبحاث التغيير لدى فارغه. أعرف أنني لم أكن الكاتب، لكنني كنت فيهم في كثير من المواصفات، ولن تنسى أثرها أو أثرها في الأبعاد مستقبلية ونشرها.

أشكر أخي نايف على جهده الرائع في جمع هذه المواقف والتجارب القصصية وأوجه الاستفادة منها بهذا العمل الجميل.

أحمد محمد الدماطي - عضو رابطة الأدب الإسلامي العالمية

يكيتني أن أقول: إنني أنهيت الكتاب، اليوم واحد مع وجود اختيار الكتاب التالي لشرائي الكتاب ولكن مشكلة الفضول أنني أريد قراءة قصة واحدة. فلم تكن نفسي إلا الخطأ آخر الكتاب. فنشرت المذكرة وأبحرت مع الكتاب الرائع، أشكره وأناذر نايف على هذا الإبداع، فلا تزال الكتابات تحتاج للتحديث. وأشكره... وفقك الله وسدودك...

ناصر - (من تعليقات موقع الكتاب)
قامت باقتتاء هذا الكتاب الرائع وعهدت على نفسي إن كان كما توعدت بروعته فإني سأشاري مجموعة منه وسأقدمها لأصدقائي. كانت اختيارات المؤلف لتصيص النجاح أفضل من رائعة. أهتمتي وحلمتي أعيش لحظات من التفاؤل الروحي والعمل، ففيه قصص تحببك في الحياة. ذات نمط غير مكرر. أقتتلت الكتاب ولم أصبر حتى قمت بشراء 3 كتب أخرى للإهداة.

الريم الناصري

لم أكن أتصور أن هذا الكتاب سيقوم بتبشير نظرتي للأمور، فإذا به يقلب حياتي في العمل والمنزل وفي نفسي إلى الأفضل. شكرًا لك من أعمق قلبي.

نجيب عبد الرحمن العامدي

جزى الله المؤلف كل خير على هذا الكتاب الرائع جداً. وجدت هذا الكتاب صدفة في سيارتي أخيرًا فبدأت قرآءة أول صفحة منه، فلم أتم بالك نسمى حتى نهيته في أقل من 5 أيام. لقد استفادت من الكتاب في أشياء كثيرة. ومن حبِي للكتاب واستفادتي منه أهدت نسخًا منه لكم كثر من الأشخاص. وما زلت أتحدث مع متمين وقتي عن هذا الكتاب واستفادتي منه. فجزى الله المؤلف الجنة وجميع المسلمين بالتوهيم.

أنس العلوان

شكر مؤلف هذا الكتاب على جهده في تأليف هذا الكتاب الجميل ويعمل الله أن هذا أفضل كتاب قرأته في حياتي واثر فيني بشكل كبير. أسأل الله لك التوفيق والسداد وتحياتي لقدم هذا الكتاب المنشد المنتظر (سمير البشيري).

سهيل الزهراني

Twitter: @ketab_n
كتاب جميل جداً جداً... بالفعل الأسلاوب الأقوى والألفاظ اللغوية التغيير. لقد تأثرت كثيراً بكل القصص بدون استثناء وبصراحة الكتاب كان أحلى من توقعاتي فلم أتوقع أن يكون بهذه البساطة والقوة. احب هذا الأساس كثيراً.

فرح فهد الرميح

النتيجة هي التغيير الإيجابي الذي أعيشه الآن. شكراً لك على كل حرف نطقته وعلى كل نسخة طبعتها.

مروان الزوري

أمة إقرأا ... تقرأ

بالطبع النتيجة الأولى استمتعت رائدةً من القراء أن هذا الكتاب كان أول كتاب يقرأ أونه كاملاً بطواقمهم! لقد أحببت أن أجعل هذه الصفحة كتائمة لبعض المواقع الرائعة التي تبحث عن قراءة الكتب وتساهم في نشر ثقافة القراءة لأمة إقرأا.

Twitter: @ketab_n
إذا نال هذا الكتاب استحسانك، فهناك الكثير من الكتب الرائعة التي تنتظرك. فقط ابحث عن ناسبك...

تخيل معي لو انتقلت هذه القصص وانتشارت كالنور من حولك، كيف ستغير حياتهم كيف سيكمنون عن الشكو وكيف سيكونون أكثر وهمًا لأنفسهم وللناس من حولهم. كيف سيكمنون على عيوبهم أو نفاقاً ضعفهم بأنفسهم. وライフ النهاية أي قدر من السعادة ستشعر به عندما ترى السعادة والفائدة تتشع دائرتها من حولك

فلا تحترم الآخرين من هذا الكتاب

Twitter: @ketab_n
لغة الجسد والتأثير
خالد بن محمد المسبح

دراسة ما يصدر عن جسد الإنسان من حركات وإيماءات وتعبيرات وأصوات مختلفة والبحث في تفسيراتها باعتبارها لغة لها مفاهيمها ودلالياتها

راقب نفسك لتعرف كيف تتواصل مع الآخرين

اقرأ أفكار الآخرين باستخدام رموز لغة الجسد

تعرف على مشاجر الناس دون الكلام

Twitter: @ketab_n
يقع الكتاب في أربعة أبواب:

الذكاء التواصلى
بناء الذات، إدارة العقل، وحتى لا تخطئ
الهدف. يتناولباب الذكاء التواصلى الركائز الأساسية للذكاء التواصلى، وما يثيره عنده من مهارات اجتماعية تواصلية، وفيه نقرأ ملامح التواصل الذكي، وملامح التواصل الغبي.

لا شك أن أهم مقومات الذكاء التواصلى تواصل الإنسان مع ذاته، والتواصل بها لتصبح على مستوى الخلافة التي من بها الله عز وجل على ابن آدم دوناً عن غيره من الخلق، وهذا ما حاولت تعمليته بإبناء الذات، باستعراض مقومات الذات الإيجابية، وكيف يمكن التخلص من السلبيات التي تدفعها عليها ذواتنا بما فيها إلا الكابرة مرض العصر.

وباعتبار "إدارة العقل" مقومات الذكاء التواصلى الهامة، وبناء أساس من بناء الذات، فقد استعرض هذا الباب أهمية إعمال العقل، وطرق لبعض أفكار التفكير الموعودة، وصناعة الأفكار، وتصبح النقاهيم.

أما الباب الرابع "حتى لا تخطئ الهدف"، فهو الباب المميز إلى نفسه، اعتباراً من عناوينه وحتى آخر كلمة منه أثره للقارئ ليستكشف مضامينه...
استخدم تقنيات عبقريتو حتى تحصل على أفكار إبداعية

قد يتتبادر إلى ذهن القارئ الكريم سؤال حول ما هو الجديد في إصدار كتاب يتحدث عن الإبداع؟ فالسؤال قد تحدث عن هذا الموضوع، فما الذي يميز هذا الكتاب عن غيره؟

فأقول ستلاحظ بعض الضروف التالية:

1- إعادة ترتيب لبعض المواضيع المتعلقة بموضوع الإبداع، بشكل مركزي ومبسط.
2- خلاصة ما كتبه مؤلفون غربيون في طرق توليد الأفكار الإبداعية.
3- يستهدف هذا الكتاب الأشخاص الذين يشعرون بأهمية التفكير الإبداعي.
4- لن تطرق إلى طريقة "العنص الذهني" في الحصول على الأفكار الإبداعية.
5- تم تقسيم كل تقنية من التقنيات المستخدمة في الحصول على الأفكار الإبداعية.

برنامج عملي

طريقة بتطوير مهارات الإبداع والإبتكار

لديك بأكثر من

20

تمارين عملية

تأليف: نبيل بن علي البحبوح

قرينة الذكاء والتنوع

إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة

الرياض 11406 ص.ب 24792
 هاتف. 02/379 1323 ، فاكس 050 532 320
www.qurtobah.com
يقدم هذا الكتاب الموضوعي بشكل غير مسبوق للفكر الإداري المعاصر في إطار متكامل واضح، مبينًا بالتخصص الفرق الجوهرية بين عناصر وأصول عملية الإدارة في القرن 21 وبينها في القرن السابق، من أجل التعامل الفاعلياً مع المستجدات العالمية.
كيف تربي شخصية طفلك

هذا الكتاب لا غنى للآباء والأمهات والتربيبين عنه، فهو يقدم خبرات تربية تساعد على فهم الاتجاهات الحالية والمستقبلية المتعلقة بتربية الأبناء والعوامل الأساسية المؤثرة فيها، بفرض تحديد رؤية جديدة وتوجيهات التعامل مع مراحل نمو الطفل المختلفة.

أكثر من أربعين طريقة لتنمية مهارات التواصل لدى الطفل نذكر منها:

- نصائح وإرشادات أنشطة عملية لتعلم طفلك حماة المسؤولية، نصائح أساسية لوضع الأهداف المستقبلية، استخدام الت�ّود لتعليم الأطفال مهارات الرياضيات،啫شة الواعية، ممارساتها مع طفلك، التوجيه وتعليم الأطفال المهارات الاجتماعية، تدريبات عملية، دور العلامة في التوجيه والإرشاد، استشارات تربوية.
ا.د. سعيد الهواري

ا.د. محمد محفوظ

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

ا.د. محمد فريد

.getText()
مجموعة قرطبة

تمتلك أسطول توزيع ويشمل منائ الاعمال وأكثر من ألف نقطة بيع داخل المملكة. ووكلاء داخل المملكة وخراجها، إضافة إلى سبعة ضرع توزع منتجاتها.

كما تقدم قرطبة دورات احترافية في مجال التنمية الذاتية والموارد البشرية.

وتقدم قرطبة دراسات مهنية احترافية في المجالات الاجتماعية والاستشارية للمؤسسات والجهات الحكومية ذات العلاقة.

• للإنتاج الفني
• للنشر والتوزيع
• للدراسات الاجتماعية
• للتنمية البشرية والإدارية
هذه الأسطر هي البداية إلى رحلة جميلة ستسعد كثيرًا بها، وستسكرها وتدعو الجميع لأن يجربوا هذه الرحلة القصيرة ذات المعاني والحكم الكبيرة.

قارئي العزيز، بين يديك 66 قصة ذات مغزى تناقلتها الأجيال والتفاعلات المختلفة، ولم يعرف كتابها الأصليون، لكنها رغم بساطتها، فإنها تثيرها بلغة، على قارئها وسامعها أيضاً.

من منا لا يريد التغيير؟ كلنا نرغب في التغيير للأفضل. جميعنا يريد استبدال عاداته السيئة وتصحيح أخطائه والتخلص من أفكاره السلبية. كلنا يحلم بهذا التغيير، ولكن هل هو صعب فعلاً؟

هنينًا لك، قارئي العزيز، لا تقتنيك هذا الكتاب الذي سيغير، بإذن الله، من شخصيتك، ومن الناس من حولك. عبر أساليب قوي من حيث التأثير لطيف من حيث التقبل.