

عجائب الثقة

بالنفس



تأليف
د. موسى منصور المزيدي
مدرب معتمد في المهارات السلوكية

عجائب

الثقة

بالنفس

(مبادئ وأصول الثقة بالنفس - قصص نجاح في الحياة)

الطبعة الثانية (٢٠١٤)

تأليف

د. موسى منصور المزيدي

مدرب معتمد في المهارات السلوكية



@dr_mossa_almazeedi

تصميم وإخراج



مافرك فيجوال كومنيكيشنز



@maverick_vc

حقوق الطبع والتأليف

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

د. موسى المزيدي

يمنع النسخ أو التصوير أو النقل أو الاقتباس من هذا الكتاب إلا بإذن خطي من

المؤلف تحت طائلة الملاحقة القانونية

الطبعة الاولى

شعبان 1434 هجرية /

يونيو (حزيران) 2013 ميلادية

best1952@hotmail.com

www.almazeedi-family.com

ص.ب. 5969 الصفاة 13060 الكويت

الرقم الدولي المعياري

فهرسة مكتبة الكويت الوطنية أثناء النشر

131.32. المزيدي ، موسى منصور

كم أنت رائع / موسى منصور المزيدي . - ط1 .

الكويت: موسى منصور المزيدي، 2013

204 ص : 20 سم .

ردمك: 978-99966-0-343-3

أ. العنوان

3. النجاح

2. الثقة بالنفس

1. تحقيق الذات

ردمك : 978-99966-0-343-3

ISBN 978-99966-0-343-3-0



شكر وتقدير وإهداء

الطبعة الأولى (2005)



أتقدم بالشكر والتقدير لأسرة العاملين في شركة الاستثمار البشري - الكويت، حيث كان لهم الفضل - بعد الله تعالى - في اعتماد هذا الكتاب للمديرين والعاملين في القطاعات المختلفة في البلاد العربية، وذلك انطلاقاً من إيمانهم العميق بأهمية الثقة بالنفس في تطوير أداء العاملين وزيادة الإنتاجية لدى مؤسساتهم.

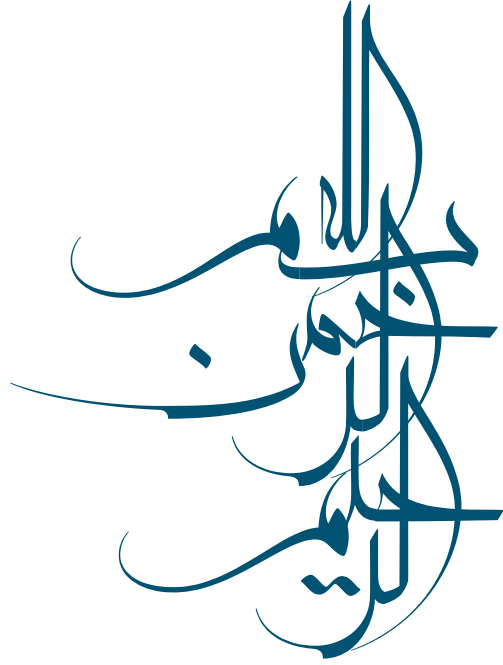
كما أهدي هذا الكتاب لمدير عام شركة الاستثمار البشري السيد خالد القصار؛ الذي أحاطني باحترامه ومحبته وتشجيعه، والتي من دونها يصعب طباعة هذا الكتاب وإخراجه لحيز الواقع.

د. موسى منصور المزيدي

غرة رمضان 1425 ____ 15 أكتوبر 2004

شكر وتقدير وإهداء

الطبعة الثانية منقحة (2014)



5

لقد اتخذت قراراً بإعادة طباعة هذا الكتاب بعد مرور 10 سنوات من سنة طبعته الأولى؛ وذلك لأهمية مفهوم الثقة بالله ومن ثم الثقة بالنفس، ولا مكان في هذا العصر لمن تأخر عن ركب الواثقين من أنفسهم. وقد اتخذت غرة رمضان يوماً لنشر كتابي هذا في كلتا طبعتيه كي يتخذ الناس قراراً بتبني شخصية الواثق من نفسه في حياتهم؛ حيث عرف شهر رمضان بشهر التغيير نحو الأفضل.

الشكر والتقدير والإهداء موصول لكل من نصحتني بإعادة طباعة هذا الكتاب.

د. موسى منصور المزيدي

غرة رمضان 1435 __ 28 يونيو 2014

المحتويات

الصفحة	الموضوع
8	مقدمة
11	الفصل الأول: أهمية الثقة بالنفس والمحافظة عليها
12	تمهيد
12	ماذا تجلب لنا الثقة بالنفس؟
13	متى تهتز ثقة الإنسان بنفسه؟
18	الفرق بين الثقة بالنفس والغرور
20	هل يوجد سقف أعلى للثقة بالنفس؟
22	كم تقدر نسبة الواثقين من أنفسهم في هذا العصر؟
24	مع الممارسة تزداد الثقة بالنفس
26	مواقف ينبغي أن تبتعد عنها
33	خلاصة عامة
34	الفصل الثاني: حركات الشخص الواثق من نفسه
34	تمهيد
35	الابتسامة
40	المبادرة بالحركة
41	حسن القامة
45	المظهر العام
46	المشي السريع
47	احتواء المواقف الحرجة
49	توزيع النظرات
50	التناغم الحركي
55	الفصل الثالث: تمهيد لكلمات الشخص الواثق من نفسه
56	تمهيد
59	الصوت الواضح
63	اللغة السليمة
66	اختبار الموسوعة اللغوية

الفصل الرابع: كلمات الشخص الواثق من نفسه

71

تمهيد

72

إتقان المقدمة

73

ضبط الخاتمة

73

مناداة الناس بأسمائهم

75

تعريف نفسك إلى الآخرين

79

الإلقاء المعتدل

79

التناغم اللفظي

81

قواعد الحديث الست

83

الاستعانة بالله

85

الفصل الخامس: قناعات الشخص الواثق من نفسه

87

تمهيد

88

الإيمان العميق

90

البعد عن التناقض

90

تحديد الأهداف

91

تحديد الأماني

94

التزود بالمعلومات

95

الاستعداد المسبق

96

الاعتقاد بأهمية ترك الانطباع الحسن

97

قناعات عامة

99

الفصل السادس: كيف تبني الثقة في نفوس الآخرين؟

105

تمهيد

106

معادلة: لقطات

106

شعارات مهمة في حياتنا

109

قناعات أخرى مهمة

111

كيف أزرع الثقة في نفس غيري

114

اختبار الثقة بالنفس

118

125

خاتمة

أيها القارئ، أيتها القارئة: موضوع هذا الكتاب هو عجائب الثقة بالنفس. كلنا يعلم أن هذا العصر الذي نعيش فيه هو عصر عرف بالتنافس، الناس هذه الأيام يتنافسون على أمور كثيرة، وإن الناجح في هذه الحياة هو صاحب الثقة بالنفس، لن نكون على خطأ إذا قلنا بأن مفتاح النجاح في هذه الحياة هو الثقة بالنفس.

يتناول هذا الكتاب - وعدد فصوله ستة - موضوعات كثيرة كلها حول الثقة بالنفس، أما الفصل الأول فيعرض مسحا عاما عن هذا المفهوم المهم، مفهوم الثقة بالنفس ويشمل الفصل الأول موضوعات كثيرة أهمها:

أهمية الثقة بالنفس، متى تهتز ثقة الإنسان بنفسه؟ ما الفرق بين الشخص الواثق من نفسه والشخص المغرور؟ هل زيادة الثقة بالنفس أمر محمود أم مذموم؟ سيتم تهيئة القراء في الفصل الأول أيضا لبقية الفصول الستة: توجد هناك حركات يأتي بها الشخص الواثق من نفسه لا بد أن تعرفها، وهذه الحركات هي موضوع الفصل الثاني.

أما الفصلان الثالث والرابع فموضوعهما واحد، هذا الموضوع يتناول مجموعة من الكلمات. هناك كلمات معينة ينطق بها الشخص الواثق من نفسه. على الشخص الواثق من نفسه أن يختار كلمات معينة؛ حتى إذا تكلم يقال عنه أنه شخص واثق من نفسه.

أما في الفصل الخامس فسنستطرق للقناعات. توجد هناك قناعات مهمة لا بد أن تستقر في قلب الشخص الواثق من نفسه؛ حتى يصل بنفسه إلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس، بل إلى أعلى مستوى من مستويات النجاح في هذه الحياة.

أما الفصل السادس فهو مهم جداً. سنتطرق في هذا الفصل إلى زراعة الثقة: كيف يزرع الإنسان الثقة في نفوس الآخرين؟ في نفوس أبنائه؟ في نفوس الطلبة؟ في نفوس الجمهور الذي يواجهه؟ في نفوس المسؤولين الذين يتعامل معهم بشكل يومي؟ هناك كذلك في الفصل السادس اختبار. هذا الاختبار نقيس من خلاله درجة ثقتك أيها القارئ بنفسك، ودرجة ثقتك أيها القارئ بنفسك، وهو اختبار مهم جداً.

إذاً، فلنبدأ الفصل الأول حيث نتناول فيه موضوع الثقة بالنفس بشكل عام.



الفصل الأول

عجائب الثقة بالنفس

(أهمية الثقة بالنفس والمحافظة عليها)

تمهيد

الثقة بالنفس مهمة جداً في هذا العصر، هي مهمة من أجل الحصول على الوظيفة، نعم هناك وظائف في هذا العصر لن يحصل عليها إلا صاحب الثقة العالية بنفسه. توجد لدينا إحصائيات كثيرة من خلال مكاتب خريجي الجامعات، تشير إلى أن الخريجين كثيرون هذه الأيام، وصاحب الثقة بالنفس هو الذي يحصل على الوظيفة التي يفكر بها، الوظيفة التي تدور في خلد. الوظائف المرموقة أصبحت معدودة على الأصابع، والوظائف الرائعة لا يحصل عليها إلا صاحب الثقة بالنفس. الثقة بالنفس في هذا العصر - الذي كثرت فيه التحديات والذي كثر فيه التنافس - أمر مهم. الثقة بالنفس مهمة جداً؛ وذلك من أجل مواجهة هذه التحديات، ومن أجل العيش في أمن وسلام.

الثقة بالنفس مهمة جداً لأنها تؤدي إلى حياة هادئة، حياة نفسية مريحة، يشعر معها الإنسان بمتعة، يشعر بشعور رائع جداً؛ حيث أن كل حركة وكل كلمة وكل قناعة يعتقدوها وكل كلمة ينطق بها وكل حركة يأتي بها ذلك الإنسان تكون مدروسة، وكلها تصب في زيادة ثقته بنفسه.

ماذا تجلب لنا الثقة بالنفس؟

لو أردنا أن نكمل هذه الجملة: الثقة بالنفس في هذا العصر مهمة لأنها تجلب لي...!

وجهت هذا السؤال لمجموعة من المتدربين في دورات كلها حول الثقة بالنفس. أتعلمون كيف كانت إجاباتهم؟ كانت إجاباتهم بالطريقة التالية:

الثقة بالنفس في هذا العصر مهمة لأنها تجلب لي السعادة ، وإجاباتهم صحيحة. وبعضهم الآخر قال لي: الثقة بالنفس في هذا العصر مهمة لأنها تجلب لي النجاح، وهي كذلك إجابة صحيحة. وبعضهم الثالث قال لي: الثقة بالنفس في هذه العصر مهمة لأنها تجلب لي الراحة النفسية، وإجابتهم كذلك صحيحة؛ لأن الثقة بالنفس

تجلب السعادة والنجاح والراحة النفسية، وتجلب الثبات على المواقف وتجلب البعد عن الهم في هذا العصر الذي كثرت فيه المشكلات، في هذا العصر الذي كثر فيه التنافس، في هذا العصر الذي أحاطت بنا إحياءاته وتثبيطاته من كل مكان.

متى تهتز ثقة الإنسان بنفسه؟

هناك سؤال يتبادر إلى الذهن ونحن نتكلم عن الثقة بالنفس وعن أهمية الثقة بالنفس، وهو: متى تهتز ثقة الإنسان بنفسه؟ أيها القارئ: أريد منك أن تفكر معي، هل مررت بمواقف اهتزت ثقتك بنفسك فيها؟ بكل تأكيد الإجابة ستكون: نعم.

ما أريده من كل واحد منكم أن يفكر بتلك المواقف: حيث اهتزت ثقته بنفسه وترعزت وتقلصت واختلت. ما الشعور الذي تشعر به أيها القارئ؟ ما الشعور الذي تشعرين به أيها القارئة؟ إنه شعور رهيب. شعور لا تريد أن تشعر به أبداً. إن الإنسان لا يريد أن يشعر بأن ثقته بنفسه مهتزة؛ لأن الثقة إذا اهتزت يفقد الإنسان معها كثيراً من الفرص، فرص النجاح في هذه الحياة.

13

هذا السؤال كذلك وجهته إلى مجموعة من المتدربين: متى تهتز ثقتك بنفسك أيها المتدرب؟ لكم أن تتصوروا الإجابات المختلفة، بعض المتدربين قال لي: إذا اختلفت وجهة نظري مع غيري- يعني مع المسؤول مثلاً أشعر- أن ثقتي بنفسي تهتز، نعم. هذا الكلام صحيح. اختلاف وجهات النظر يؤدي إلى زعزعة ثقة الإنسان بنفسه، لذلك حري بكل إنسان ألا يتعرض لهذا الموقف.

اختلاف وجهات النظر موجود في الحياة، ولكن مع الاستعداد المسبق، يقلص الإنسان من هذه المواقف، فيكون مهياً نفسياً لأية وجهة نظر أخرى قد تطرح.

ثم نستعرض العامل الآخر من عوامل اهتزاز ثقة الإنسان بنفسه. عندما وجهت هذا السؤال إلى للمتدربين في دورات عديدة كلها تحمل هذا الاسم: كيف تبث

الثقة في نفوس الناس؟ وكيف تتحلى بصفة الواثق من نفسه؟ وعندما سألتهم: ما المواقف الأخرى التي تهتز فيها ثقة الإنسان بنفسه؟ أجابني بعضهم: عند الخوف، وهذه الإجابة صحيحة كذلك. عندما يتعرض الإنسان لمواقف فيها خوف، على سبيل المثال الطالب الذي يقدم على امتحان فهو يشعر بخوف من هذا الامتحان، ويشعر بخوف تجاه ما يأتي في هذا الامتحان من أسئلة غير معروفة. نعم. تهتز ثقة الطالب بنفسه قبل الامتحانات، هذا الكلام صحيح. وعندما يسير الإنسان في الليل وحده تهتز ثقته بنفسه، وعندما يخاف الإنسان من فقدان هويته في بلد غريب تهتز ثقة هذا الإنسان بنفسه.

مازلت أتذكر حينما كنا صغاراً وقد أرسلنا في بعثة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، كنا نخاف على هويتنا الإسلامية من التلاشي والفقدان، كنا صغاراً وقد تعودنا على عادات معينة، وعلى أعراف معينة في بلدنا المسلم، ثم فجأة نجد أنفسنا في بلد غير مسلم، له عادات مختلفة وأعراف مختلفة، فاهتزت ثقتنا بأنفسنا.

وكذلك الحال بالنسبة للمسير ليلاً، حيث يقول الرسول - صلى الله عليه وآله وسلم: لو يعلم الناس ما في الوحدة ما أعلم، ما سار راكب ليل وحده. (صحيح البخاري). الخوف من الوحدة يؤدي إلى زعزعة ثقة الإنسان بنفسه.

ثم إن هناك عاملاً آخر يشير إليه كثير من المتدربين، وهو أن الثقة بالنفس تهتز عندما يتعرض الإنسان إلى نقد شديد لاذع من قبل الآخرين. نحن كأساتذة في صرح أكاديمي مثل الجامعة، نخشى أن تقوم مجموعة من الطلبة بكتابة عريضة فيها شكوى ضد أستاذهم، أنتم تعلمون بأن هذه هي القاصمة التي من خلالها يوجه الطالب نقداً شديداً إلى أستاذه؛ بواسطة عريضة فيها شكوى مكتوبة وترفع إلى المسؤول. هذه الحركة تجعل الأستاذ في أدنى مستوى من مستويات الثقة بالنفس.

التعرض للنقد الشديد لا شك أنه يؤدي إلى زعزعة ثقة الإنسان بنفسه. تحضرني هنا حادثة رائعة جداً في إحدى دورات الثقة بالنفس. في أثناء الاستراحة جاءتني طالبة تخصصها علم نفس تربوي (دراسات عليا - ماجستير). فقالت لي: اسمح لي أقول لك يا دكتور: إن طريقتك في عرض هذه المادة تنقصها كثير من التمارين. طبعاً هذا نقد شديد موجه إلي، أنا في الحقيقة تزعزعت ثقتي بنفسي من الداخل، ولكن لم أبدها لهذه الطالبة، فمن الخطأ أن يبدي الإنسان زعزعة ثقته بنفسه من الداخل للناس. عليه أن يكون متماسكاً من الخارج مهما كانت الظروف الداخلية لنفسه، عليه أن يبدو للناس أنه واثق من نفسه. فقلت لها: وما مقترحاتك؟ وما التمارين المطلوبة؟ فقالت: أنت لم تطرح بعض التمارين النفسية التي أثارها علماء النفس المعبرين أمثال فرويد، وأخذت تسمي لي بعضاً من أسماء علماء النفس المشاهير قديماً وحديثاً، فلو أخذت برأيها فإن الدورة سيحكم عليها بالفشل؛ لأن التمارين التي اقترحتها الطالبة ستأخذ مدة زمنية طويلة من الإعداد المسبق. فقلت لها: سأخذ بوجهة نظرك ما استطعت إلى ذلك سبيلاً.

كان طرح الطالبة سليماً، لكنني لم أكن مستعداً لتنفيذ هذا الطرح في حينه، فأجلت ذلك إلى دورات قادمة، وأخذت بذلك فيما بعد. لاحظوا معي كيف أن النقد جعلني أشعر بزعزعة ثقتي بنفسي.

عند توجيه الانتقاد إليك، عليك أن تتحلى بالهدوء حتى لو كنت مشتتاً من الداخل، حتى لو كانت ثقتك بنفسك مهزوزة من الداخل، عليك أن تتماسك وتبدو لهذا الشخص الذي أمامك أنك واثق من نفسك، ثم بعد ذلك تعلق تعليقاً بسيطاً مع الابتسامة وتسأله عن وجهة نظره، ثم بعد ذلك تتذكر المواقف السابقة التي كنت فيها واثقاً من نفسك، ثم بعد ذلك تستعين ببعض الأدعية التي تثبت قلبك. وتذكر قول الله سبحانه وتعالى: ألا بذكر الله تطمئن القلوب. (الرعد 28).

فيما لو تعرضت لنقد شديد من مسؤولك أو من أستاذك أو من زميلك، تعرفون الآن كيف تتصرفون.

دعوني أعطكم بعض الأمثلة التي حدثت على أيام الرسول - عليه الصلاة والسلام. أن قريشا أهمهم شأن المرأة المخزومية التي سرقت في عهد النبي - صلى الله عليه وسلم - في غزوة الفتح. فقالوا: من يكلم فيها رسول الله - صلى الله عليه وسلم؟ فقالوا: ومن يجترئ عليه إلا أسامة بن زيد، حب رسول الله - صلى الله عليه وسلم؟ فأتى بها رسول الله - صلى الله عليه وسلم. فكلمه فيها أسامة بن زيد. فتلون وجه رسول الله - صلى الله عليه وسلم. فقال: أشفع في حد من حدود الله؟ فقال له أسامة: استغفر لي يا رسول الله! فلما كان العشي قام رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فاخبط. فأثى على الله بما أهله. ثم قال: أما بعد. فإنما أهلك الذين من قبلكم، أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف، تركوه. وإذا سرق فيهم الضعيف، أقاموا عليه الحد. واني، والذي نفسي بيده! لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها ثم أمر بتلك المرأة التي سرقت فقطعت يدها. (صحيح مسلم).

انتبهوا معي! كيف أن هناك نقدا شديدا موجهاً لأسامة بن زيد - رضي الله عنه - كيف تجرأ وشفع في حد من حدود الله، هنا أسامة - رضي الله عنه - تمنى أنه لم يكن قد شفع في هذا الأمر وطلب من رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أن يستغفر له. لاحظوا معي كيف تؤثر مثل هذه المواقف على الإنسان.

ثم هناك حادثة أخرى عن أسامة بن زيد - رضي الله عنه - كذلك: بعثنا رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إلى الحرقة من جهينة، قال: فصبحنا القوم فهزمناهم، قال: ولحقت أنا ورجل من الأنصار رجلا منهم، قال: فلما غشيناه قال: لا إله إلا الله، قال: فكف عنه الأنصاري، فطعنته برمح حتى قتلتته، قال: فلما قدمنا بلغ ذلك النبي - صلى الله عليه وسلم - قال: فقال لي: يا أسامة، أقتلتته بعد ما قال لا

إله إلا الله. قال: قلت: يا رسول الله، إنما كان متعوذاً، قال: أقتلته بعدما قال لا إله إلا الله. قال: فما زال يكررها علي، حتى تمنيت أني لم أكن أسلمت قبل ذلك اليوم. (صحيح البخاري).

انظروا معي كيف يؤثر النقد الموجه إلى الآخرين؟ لا شك إن تأثيره شديد.

على الإنسان أن يبتعد عن المواقف التي يتعرض من خلالها للنقد الشديد. نحن هنا لا ندعوا إلى الكمال وإلى حياة خالية من النقد، فالنقد البناء ممتاز ورائع في تصحيح المسار، فالرسول - صلى الله عليه وسلم - يصحح المسار الذي عليه أسامة بن زيد - رضى الله عنه. لا إشكال في ذلك أبداً، بل إن النقد البناء مهم في تصحيح المسار وفي معرفة نقاط الضعف الموجودة في شخصياتنا؛ وذلك من أجل التخلص منها وتقوية الجوانب القوية الرائعة في شخصياتنا إلى أعلى مستوى من مستويات القوة.

نقول للأخ القارئ ونقول للأخت القارئة: إنه من أجل التقليل ومن أجل التخفيف من الانتقادات الموجهة إليكم، عليكم أن تكونوا مستعدين استعداداً مسبقاً لما تكلفون به من أعمال.

ثم إن بعض المدربين أشار بوضوح، فقال أحدهم لي: اسمح لي يا دكتور أقول لك، إن من المواقف التي تؤدي كذلك إلى زعزعة ثقتنا بأنفسنا هو عندما يكون بيننا وبين مسؤولين كبار في هذا البلد لقاء، فإننا نحسب لهذا اللقاء ألف حساب، ونجد أنفسنا في رهبة، إلى أن يتم هذا اللقاء، ويستمر هذا الخوف في أثناء اللقاء مع هذا المسؤول الكبير. قلت له: الأمر طبيعي، وهذا الكلام صحيح، عند اللقاء مع مسؤول كبير، تهتز ثقتك بنفسك.

تخيل أنك دعيت إلى لقاء وزير من دون علم مسبق، واتصلت جهة رسمية بك اليوم فجأة، وقالوا لك: إن موعدك مع هذا الوزير سيكون الساعة الثامنة صباح غد، فإنك لا شك أنك ستعيش لحظات من الرهبة في تلك الليلة، ولن يهدأ لك بال ولن تنام في راحة، وستكون أحلامك كوابيس، وتقول في نفسك: ماذا تراني قاتلاً لهذا المسؤول الكبير يوم غد؟

أعطيك هنا مثالا واضحا جداً حدث في السيرة النبوية: أتى النبي - صلى الله عليه وسلم - رجل فكلمه فجعل ترعد فرائصه، فقال له: هون عليك فإنني لست بملك إنما أنا ابن امرأة تأكل القديد. (صحيح ابن ماجه 2677)، والقديد هو اللحم الجاف.

لا داعي لهذه الرهبة ولا داعي لهذا الخوف، وهذه هي وظيفة المسؤول الكبير، أن يخفف من هذا الخوف، وأن يزرع الثقة في نفس الشخص الخائف. فالذي يريد أن يلقي مسؤولاً كبيراً في هذا البلد أو في أي بلد آخر، عليه أن ينهج بعض السبل العلاجية؛ من أجل التخلص من هذه المخاوف، والتي ستتطرق لها في هذا الكتاب.

الفرق بين الثقة بالنفس والغرور

ما الفرق بين الشخص الواثق من نفسه والشخص المغرور؟ كثير من الناس يقول: أنا أريد أن اكتسب الثقة بنفسي، ولكن أخشى من كلام الناس أن يصفوني بالمغرور.

لا تنصت لهم أيها القارئ، ولا تنصتي لهم أيها القارئة. لا وألف لا، هناك فرق كبير جداً بين الشخص الواثق من نفسه والشخص المغرور. هناك صفات يتحلّى بها الشخص الواثق من نفسه ولا يتحلّى بها الشخص المغرور. ينبغي أن تكون هذه المسألة واضحة في أذهاننا.

دعوني أضرب لكم مثالا من هنا في هذا البلد. دخل طبيب ذات يوم في مستشفى ابن سينا، فرأى أحد الأشخاص يشرب الدخان عند عمود مكتوب عليه ممنوع التدخين، ذهب الطبيب بكل احترام إلى هذا الشخص وقال له بدبلوماسية ونصحه بطريقة صحيحة: أيها الأخ المحترم، أنت داخل مستشفى، يوجد فيه مرضى، أنت من غير قصد تسعى إلى تلوث البيئة هنا، إذا لم تكن حريصا على صحتك، فالمرضى هنا حريصون على صحتهم. أنا طبيب وحريص على صحة المرضى هنا وعلى نظافة الجو والبيئة في هذا المستشفى. إذا أردت أن تشرب دخانا فابحث لك عن مكان ثان خارج هذا المستشفى.

هنا يوجد نقد بناء وجه بطريقة صحيحة وبطريقة دبلوماسية وبطريقة يملؤها الاحترام إلى هذا المدخن.

إن ردة فعل هذا الشخص هي التي ستجعلنا نحكم عليه ما إذا كان هذا الشخص مغرورا أو أن فيه شيئا من الثقة بالنفس. فإذا تقبل هذا الأخ النقد، نقول: إنه واثق من نفسه. بمعنى أنه لو أن هذا الشخص قال للطبيب: أنا آسف أنا أعذر، ثم ذهب إلى خارج المستشفى ليكمل سيجارته - وليته يترك هذه السيجارة - لقلنا: إن فيه شيئا من الثقة بالنفس؛ لأنه - على الأقل - تقبل النقد حتى يصحح المسار.

أما إذا زمجر وقال: لا، أنا حر في هذا البلد أفعل ما أشاء، أيها الطبيب: لم تجد أحدا تنتقده سواي؟ ابحث لك عن واحد آخر تنتقده، إذا كانت ردة فعل هذا الشخص بهذه الطريقة، فإننا نقول: إن هذا الإنسان فيه شيء من الغرور.

إذاً، هناك صفات يعرف بها الشخص المغرور، منها عدم تقبل النقد البناء الموجه إليه. فمرحبا بالثقة بالنفس، ولا مرحبا بالغرور.

من خلال الفصول القادمة، سنعرف الصفات التي ينبغي للشخص الواثق من نفسه أن يبتعد عنها؛ حتى لا يقع في المحذور، ولا يوصف أنه إنسان مغرور.

هل يوجد سقف أعلى للثقة بالنفس؟

كثير من المتدربين يسألني ويقول: هل يوجد حد أعلى للثقة بالنفس؟ والإجابة دائماً تكون: لا. فالثقة بالنفس لها بداية وليست لها نهاية. فمهما كانت ثقة الإنسان بنفسه، فهناك يوجد إنسان آخر أكثر ثقة بنفسه من هذا الإنسان الأول، فالله - سبحانه وتعالى - يقول: وفوق كل ذي علم عليم. (يوسف 76).

لا شك أن كثيراً من المتدربين يسأل: الثقة بالنفس لها صفات كثيرة، لها حركات كثيرة، لها كلمات كثيرة لها قناعات كثيرة، فإذا لم أستطع أن أخذ ببعض الحركات كأن أكون معوقاً أو صاحب عاهة جسدية، فهل هذا يعني أنني غير واثق من نفسي؟ بالطبع لا. فأنت تأخذ من الأمر ما تستطيع، تأخذ من الصفات ما تطيق.

ففي الحديث: أن عائشة - رضي الله عنها - حدثت قالت: لم يكن النبي - صلى الله عليه وسلم - يصوم شهراً أكثر من شعبان، فإنه كان يصوم شعبان كله، وكان يقول: خذوا من العمل ما تطيقون، فإن الله لا يمل حتى تملوا. وأحب الصلاة إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - ما دووم عليه وإن قلت، وكان إذا صلى صلاة داوم عليها. (صحيح البخاري).

لا تمل من أخذ هذه الصفات الكثيرة فهي كثيرة بالمئات، خذ ما تستطيع منها، فالثقة بالنفس لها بداية وليس لها نهاية. مرحباً بزيادة الثقة بالنفس.

هنا يوجد محذور واحد نحذر منه الواثقين من أنفسهم، وهو أنه كلما ارتقيت في سلم الثقة بالنفس، كلما ازدادت ثقتك بنفسك وكثر الحساد من حولك.

ففي الحديث: استعينوا على إنجاح الحوائج بالكتمان؛ فإن كل ذي نعمة محسود. (صحيح الجامع 943).

فكل ذي نعمة محسود، والثقة بالنفس نعمة من الله لا يتمتع بها إلا قليل من الناس.

نعم. نسبة الحسد ستزداد، وسيصفك كثير من الناس بالغرور. فلا تعباً بما يقولون ما دمت تعرف صفات الغرور وابتعدت عنها.

التحدي يكمن في كيفية التعامل مع هؤلاء الحساد. الأمر بسيط جداً والحل يكمن في الصبر على كلامهم. سيعتزلك كثير منهم فلا تعباً بما يفعلون، فانطلق واستمر واصعد وارفق في هذا السلم، إلى أن تصل إلى أعلى مستوى فيه. فالصبر هو عزأونا، وفي ذلك يقول الشاعر عبدالله بن المعتز رحمه الله تعالى:

اصبر على كيد الحسود	فإن صبرك قاتله
فالنار تأكل بعضها	إن لم تجد ما تأكله

والآيات القرآنية الكريمة في معالجة هذا الأمر كثيرة: منها قوله تعالى: إنما يوفى الصابرون أجرهم بغير حساب. (الزمر 10)، وقوله تعالى: فاصبر صبراً جميلاً. (المعارج 5)، وقوله تعالى: وبشر الصابرين. (البقرة 155)، إلى غير ذلك، كل هذه الآيات تشير إلى أهمية الصبر، ثم بعد ذلك لا تنس الأدعية المعروفة والمأثورة التي يدعو بها الإنسان؛ حتى يكف عنه شر الحاسدين. منها الحديث النبوي: أما لو قلت حين أمسيت: أعوذ بكلمات الله التامات من شر ما خلق لم تضرك. (صحيح الترغيب 652).

وكذلك الحديث النبوي: أن النبي - صلى الله عليه وسلم - كان إذا أوى إلى فراشه

كل ليلة، جمع كفيه ثم نفث فيهما، فقرأ فيهما: (قل هو الله أحد). و(قل أعوذ برب الفلق). و(قل أعوذ برب الناس). ثم يمسح بهما ما استطاع من جسده، يبدأ بهما على رأسه ووجهه، وما أقبل من جسده، يفعل ذلك ثلاث مرات. (صحيح البخاري).

كم تقدر نسبة الواثقين من أنفسهم في هذا

العصر؟

يتبادر هنا إلى أذهاننا السؤال التالي وهو: كم نسبة الواثقين من أنفسهم في هذا العصر؟ إن نسبة الواثقين من أنفسهم في هذا العصر قليلة إلى أبعد الحدود، فالدراسات الغربية تشير إلى أنه من كل مئة شخص يوجد اثنان واثقان من أنفسهم.

تصوروا معي: من كل مئة شخص يوجد اثنان واثقان من أنفسهم في هذه الحياة.

ذات مرة، كنت مع جمهور من الطلبة يقدر عددهم بمئة، فسألتهم سؤالاً: من فيكم يشعر في قرارة نفسه أنه واثق من نفسه؟ أذكرون كم منهم رفع يده؟ ثلاثة فقط!! ثلاثة في المئة!! نسبة قليلة جداً. بل إن هناك من الأحاديث النبوية ما يشير إلى أن نسبة الناجحين الذين يعتمد عليهم في هذه الحياة قليلة إلى أبعد الحدود. منها قوله - صلى الله عليه وسلم: إنما الناس كالإبل المئة، لا تكاد تجد فيها راحلة. (صحيح البخاري). هذا حديث نبوي شريف يشير إلى أنه من كل مئة شخص، يكاد يوجد شخص واحد يعتمد عليه.

أيها القارئ، أيتها القارئة: هل أنتم معي؟ من كل مئة شخص يوجد شخص واحد أو شخصان أو ثلاثة، يعتمد عليهم وواثقون من أنفسهم.

ثم استمعوا إلى مقولة الأستاذ الدكتور صفوت أبو الفرج من قسم علم النفس من جامعة الكويت الذي يقول: إن الإنسان يستعمل فقط 6% من القدرة العقلية التي وهبها الله إياه ، تصورا معي!! 6% فقط من القدرة العقلية التي أودعها الله فيه!! في حين أن 94% من القدرة العقلية غير مستغلة.

أريد من كل واحد أن يتخيل نفسه كفرد أمد الله في عمره إلى 70 سنة من الحياة أو حتى إلى 80 سنة من الحياة، وهو نائم على فراش الموت، ويأتيه إنسان آخر ويقول له: إنك لم تستعمل سوى 6% من القدرة الكلية التي أودعها الله فيك، وأن 94% منها معطلة، ماذا سيحدث لك؟ أيعقل أن 94% من القدرة الكلية لم يُستغل؟ نعم، إن الدراسات النفسية في هذا العصر تشير إلى أن الإنسان في أفضل أحواله يستغل بحد أقصى 12% من القدرات العقلية والجسدية والنفسية التي غرسها الله فيه!!

الإنسان مليء بالقدرات وهناك مؤشرات كثيرة تشير إلى ذلك، هناك مارد قوي جبار يعيش في داخلنا، ونحتاج إلى أن نوقظ هذا المارد ونستفيد من هذه القدرات، ونفجرها حتى نكون ناجحين في هذه الحياة وواثقين من أنفسنا.

ومما يؤكد ذلك مثلا: الآية القرآن الكريمية: إنا عرضنا الأمانة على السموات والأرض والجبال فأبين أن يحملنها وأشفقن منها وحملها الإنسان. (الأحزاب 72)، وحيث أن الإنسان حمل هذه الأمانة، إذاً، لا بد أن الله - سبحانه وتعالى - قد غرس فيه من القدرات الهائلة التي تمكنه من حمل هذه الأمانة التي عجزت عنها السماوات وعجزت عنها الجبال وعجزت عنها الأرض.

هناك شعار يرفعه الغرب هذه الأيام وهو *Awaken the Giant Within* بمعنى: أيقظوا المارد الذي في داخلكم.

مع الممارسة تزداد الثقة بالنفس

بإمكان الشخص أن يزرع الثقة بنفسه. كيف يكون ذلك؟ دعوني أخبركم عن تجربة صارت في جامعة سان فرانسيسكو، وهي من أشهر الجامعات الأمريكية الموجودة في ولاية كاليفورنيا، هذه الجامعة قامت بأداء التجربة التالية:

استدعت ألفين من الخريجين الجدد والذين ليست لديهم سابق خبرة في العرض والتقديم، وليس لديهم سابق عهد بالإلقاء ومواجهة الجمهور. ثم فاجؤهم وأدخلوهم داخل قاعة، وطلبوا من كل واحد منهم أن يتكلم، ويلقي كلمة مدتها ثلاث دقائق على الجمهور، وذلك مما يجول في خاطره من كلام. ماذا تتوقعون أن يحدث؟

انظر إلى الخوف الذي اعتراهم، ارتعدت فرائصهم وخافوا، لم يكن لديهم أي استعداد مسبق، وكانت الأضواء مسلطة عليهم، وكانت كاميرا الفيديو موجهة إليهم.

ففي مثل هذه المواقف يخاف الإنسان، أجل فالإنسان يخاف من مواجهة الجمهور. ماذا حدث بعد انتهاء التجربة؟ أدلت لجنة التحكيم برأيها وقالت: إن الذين استطاعوا أن يلقوا كلماتهم وهم واثقون من أنفسهم لا تتعدى نسبتهم 6% فقط!! ولعل وجود بعض الصفات الخلقية الموجودة لدى هؤلاء هي التي مكنتهم من النجاح في الإلقاء، كالصوت الجهوري والبسطة في الجسم.

يستطيع الإنسان - من خلال صوته الجهوري - أن يفرض ثقته بنفسه على الناس، وهذه نعمة أنعم الله بها على بعض الناس. هناك من الناس من يتمتع بصوت جهوري. أيها القارئ: عليك أن تستفيد من نعمة صوتك، وذلك إذا كانت لديك هذه النعمة. كما يمكن للشخص - من خلال مواصفات جسدية معينة - أن يفرض ثقته

بنفسه على الناس.

فمثلاً: طالبوت قائد محنك واثق بربه، ولعل سبب ثقته بربه كما تشير الآية القرآن الكريمية يرجع إلى أنه صاحب: بسطة في العلم والجسم. (البقرة 247)، فمن خلال بسطة في جسمه وعلمه، استطاع بفضل الله أن يفرض ثقته بنفسه على الجنود.

إذا لم يملك الإنسان بسطة في الجسم، ولم يملك صوتاً جهورياً، هل هذا يعني أنه فقد الأمل في كسب ثقته بنفسه؟ بالطبع لا، فالأمر لا يعني ذلك.

هناك صفات أخرى كثيرة جداً يمكن للشخص أن يتبناها حتى يكون واثقاً من نفسه. نعم. نحن اتفقنا أن الإنسان إذا استطاع أن يتبنى جميع هذه الصفات فهنيئاً له، ولكن إذا لم يستطع أن يتبنى هذه الصفات، فليأخذ ما يستطيع منها ولا يمل. ففي هذه التجربة التي تمت في سان فرانسيسكو، يوجد 94% من المشاركين لم يكونوا موفقين في الإلقاء.

ماذا حدث بعد ذلك في سان فرانسيسكو؟ طلبت لجنة التحكيم من كل خريج أن يذهب إلى بيته ويأخذ شريط الفيديو الخاص به، وقد جلست لجنة التحكيم مع كل واحد منهم، ونبهته إلى بعض الأخطاء التي وقعت منه، وكيف يتجنبها، وطلبت من كل خريج أن يذهب إلى بيته لمدة شهر أو قريباً من ذلك، يتدرب ويمارس ويرى نفسه يتكلم من خلال شريط الفيديو، ويتعد عن الأخطاء، ويأتي بعد ذلك لأداء نفس التجربة.

انتهت الفترة الزمنية المتفق عليها، ورجع المشاركون فوجدوا لجنة التحكيم مستعدة لهم والأضواء مسلطة عليهم وكاميرات الفيديو موجهة إليهم. أيها القارئ، أيتها القارئة: ماذا تتوقعون أن يحدث بعد أداء تلك التجربة.

مرة أخرى، قام كل مشارك بإلقاء كلمته على الجمهور، فماذا كانت نسبة النجاح في الأداء؟ لا شك أن نسبة النجاح سترتفع بعد التدريب والممارسة. وقد ارتفعت - حسب ما تشير نتائج هذه اللجنة - إلى 20٪، ولم ترتفع إلى مئة بالمئة وإنما فقط إلى 20٪. ونظرا لارتباط النجاح بالثقة بالنفس لدى الإنسان، إذًا، يمكن القول بأنه مع الممارسة تزداد ثقة الإنسان بنفسه إلى 20٪.

أين ذهبت بقية المئة في المئة من الثقة بالنفس. تقول اللجنة بأنه لا بد للإنسان كذلك - إلى جانب الممارسة - أن يتعرف إلى استراتيجيات وأصول الإلقاء بل أصول أي مهارة يريد أن يمارسها. وهذا هو موضوع الفصول القادمة من هذا الكتاب، سنعرّف الجمهور بأصول الثقة بالنفس وندع لهم الممارسة.

مواقف ينبغي أن تبتعد عنها

في نهاية هذا الفصل الأول، لدينا مواقف على كل إنسان أن يحذرهما ويحاول قدر الاستطاعة أن يبتعد عنها؛ لأن هذه المواقف هي سبب زعزعة ثقة الإنسان بنفسه. مواقف تحدث بشكل يومي، بعضها تافه وبسيط وبعضها مهم وكبير. حتى المواقف البسيطة يجب أن نحذرهما؛ لأنها تتراكم مع الوقت حتى تصبح كالجبل.

إليك بعض هذه المواقف:

أريد من كل واحد منكم أن يتخيل أن أخته تأتيه يوماً ما، أو ابنته وتقول له: لم تحضر يوم تخرجي في الجامعة أو لم تحضر يوم تخرجي في الثانوية!! لا شك أن حضور يوم التخرج مهم جداً في هذه الأيام، فكيف نسيت مثل هذا الموقف؟ التعرض لهذا الموقف قد يجعلك في حيرة من أمرك. عرضت نفسك لانتقاد من أخ عزيز أو من أخت عزيزة، لم تحضر يوم تخرجها ولم تأت لها بهدية. يكاد يتكرر هذا الموقف في مناسبات كثيرة. ابتعد عن مثل هذا الانتقاد؛ لأنه يؤدي إلى زعزعة ثقتك بنفسك.

وفي موقف آخر، يأتي إليك المدير في صباح يوم من الأيام ويوجه اللوم إليك ويقول لك: إنك لا تتحمل مسؤولية تصرفاتك!! كيف سيكون موقفك؟ مديرك يأتيك ويوجه إليك هذا الانتقاد في صبيحة يوم من الأيام، ويتهمك بأنك لا تتحمل مسؤولية تصرفاتك، لا شك أن مثل هذه المقولة تزعزع ثقتك بنفسك. ابتعدوا عن هذا الموقف.

وموقف آخر، يأتيك زميل ويقول لك: إنك صعب في التعامل وإنك ترفض الاعتذار وإنك ترفض قبول الاعتذارات وترفض الاعتراف بأخطائك، هذه مجموعة انتقادات تكاد تواجهها بشكل يومي. أنا شخصياً أرفض أن أتقبل مثل هذه الانتقاد، ما لم يكن انتقاداً بناءً ويأتيني بطريقة صحيحة وبطريقة دبلوماسية وإلا فإن ثقتي بنفسي ستهتز.

وموقف آخر، في أثناء قيادتك للسيارة، تريد أن يكون الطريق لك ولا تفسح الطريق للناس. وتريد من الناس أن يخضعوا لك، ثم يأتيك سائق من الجنب وينتقدك ويقول لك: افسح الطريق. فمثل هذا الموقف يكاد يتكرر بشكل يومي، فتشعر بسببه اهتزاز في ثقتك بنفسك، وتقول: لماذا ينظر إلى هذا الأخ بهذه النظرة الدونية؟ لا تعرض نفسك لمثل هذا الانتقاد.

وموقف آخر، إمام مسجد يأتي إليك ويقول لك: لماذا لا يحضر أطفالك حلقة حفظ القرآن الكريم؟ لماذا لا تدعم حلقات حفظ القرآن الكريم الموجودة في هذا المسجد؟ ستشعر أنك في موقف حرج، لا تستطيع معه أن تحاور هذا الإمام، وتشعر أن ثقتك بنفسك بدأت تهتز.

زوجتك تنتقدك إن كنت متزوجاً وتقول: إنك لا تضم أطفالك ولا تقبلهم، ماذا يحدث لك؟ ستهتز ثقتك بنفسك. وهذا الموقف حدث على أيام الرسول - صلى

اللَّهُ عليه وآله وسلم: قدم ناس من الأعراب على رسول الله - صلى الله عليه وسلم. فقالوا أَتَقْبَلُونَ صبيانكم؟ فقالوا: نعم. فقالوا: لكننا، والله! ما نقبل. فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وأملك إن كان الله نزع منكم الرحمة. (صحيح مسلم).

ركزوا معي على هذا الانتقاد الموجه إلى هؤلاء الناس، لا شك أن مثل هذا الانتقاد يجعلهم يفكرون في العمل الذي يقومون به، ويعيدون النظر فيه؛ ليصححوا المسار. هناك بعض الانتقادات البسيطة الأخرى: يأتيك أبوك مثلاً قبل النوم ويقول لك: لماذا لم تخرج كيس القمامة وتلقي به في الحاوية. حتى هذا النقد يجب أن تبتعد عنه. عليك أن تخرج كيس القمامة قبل النوم بشكل يومي حتى لا تتعرض لهذا الانتقاد.

إن التخلص من جميع الانتقادات أمر مستحيل، ولكن المطلوب أن يحاول كل فرد قدر الاستطاعة أن يقلص من الانتقادات الموجه إليه حتى يحتفظ بثقته بنفسه؛ لأن الانتقاد يؤدي إلى زعزعة ثقة الإنسان بنفسه.

أمك تنتقذك مثلاً: لماذا لم تنظف أسنانك بالفرشاة قبل النوم؟ وهذا الانتقاد دائماً نسمعه وهو موجه من قبل الأمهات إلى أبنائهن. حتى هذا الانتقاد ينبغي للأبناء أن يبتعدوا عنه.

أمين المكتبة يوجه إليك انتقاداً ويقول لك: استعرت كتاباً وكان يفترض أن ترجعه خلال شهر، والآن قد مضى شهران، لماذا لم تُرجع هذا الكتاب؟ هذا انتقاد موجه إليك من قبل أمين المكتبة، لقد وضعت نفسك في موقف حرج. ثقتك بنفسك تهتز في مثل هذه المواقف.

ومثلها كذلك يحدث عند إرجاع الأواني إلى أصحابها. بعض الأواني يستمر وجودها معك إلى عدة أشهر، بل إلى سنوات دون أن ترجعها إلى أصحابها فتعرض نفسك إلى الانتقاد منهم.

استدنت مالاً ووعدت صاحبه بإرجاعه في وقت محدد، ثم لم توف بوعدك، ثم يراك هذا الشخص ويوجه إليك انتقاداً: لقد وعدت بإرجاع هذا المبلغ من المال خلال فترة من الزمن واتفقنا عليه ولم ترجعه، ماذا يكون موقفك؟ لا شك أنه موقف حرج، تهتز ثقتك بنفسك معه. ابتعد عن هذه المواقف حتى تحافظ على ثقتك بنفسك.

أو صديق يأتي إليك ويقول لك: إنك لم تحافظ على سر بيننا، لقد أفشيت هذا السر. هذا الانتقاد انتقاد لاذع جداً وهو كفيل بأن يزعزع ثقة الإنسان بنفسه. تصور معي، سر بينك وبين صديقك لم تحافظ عليه وأفشيت. لا شك أنه يؤدي إلى زعزعة ثقة الإنسان بنفسه.

يأتيك رجل الشرطة ويوجه لك انتقاداً: لماذا لم تقف عند الإشارة الضوئية الحمراء؟ هذا الانتقاد كذلك نسمعه بشكل مستمر. كثير من الناس لديه جرأة ويسرع بسيارته والإشارة الضوئية أمامه حمراء، ويعتبرها خضراء، ولا يبدي احتراماً لقوانين المرور. مثل هذا الموقف يعرضك للانتقاد الشديد من قبل رجال الشرطة.

ينتقدك رجل الإطفاء ويقول لك: لقد سمعت صفير سيارة الإطفاء، لماذا لم تبتعد عن الطريق وتخلي لي الطريق؟ مثل هذه الانتقادات كذلك تحدث بشكل يومي، كأننا في سباق مع سيارات الإسعاف ومع سيارات الإطفاء ومع سيارات الشرطة. التزم بالقوانين حتى تبتعد عن هذه المواقف التي من خلالها يوجه إليك الانتقاد وتزعزع ثقتك بنفسك.

إنسان مصاب بسرطان رئوي أو عنده مشكلات في الرئة، وطبيبه ينصحه بالابتعاد عن التدخين، ثم يراه يشرب الدخان، فيقول له الطبيب: لماذا لم تلتزم بالنصيحة؟ هنا تهتز ثقته بنفسه. هكذا يجب أن نلتزم بالقوانين وأن نبتعد عن مواطن الانتقاد. فمثلاً، إذا رأيت علامة مكتوب فيها ممنوع التدخين، لا تتجرأ عليها وتخالفها.

الزوجات في هذه الأيام ينتقدن أزواجهن؛ لأنهم يستعملون بطاقات الائتمان من دون ضوابط، أو يشترون الأسهم من سوق البورصة بالمرتب الشهري كاملاً دون أن يوفروا شيئاً منه، فالزوجة تنتقد زوجها: اضبط نفسك، لا تستعمل بطاقة الائتمان من دون ضوابط، احتفظ بجزء من مالك للبيت، استثمر جزءاً من مالك للطوارئ. لا تعرض نفسك لهذا الانتقاد؛ لأنه يزعزع ثقتك بنفسك.

مسؤولك يطلب منك تقريراً ثم تأتية بعد فترة زمنية متفق عليها، وتقول له: خذ هذا التقرير، لقد كتبه بيدي ولم أجد شخصاً يطبعه بالطابعة، فيقول لك المسؤول: لقد أعطيتك مهلة كافية لتأخذه إلى السكرتيرة، سواء داخل شركتنا أو خارجها؛ لكي تقدم لي تقريراً نظيفاً، لقد وجه إليك انتقاداً لاذعاً وعرضت نفسك لموقف حرج تهتز معه الثقة بالنفس.

في مثل هذه الأيام، عليك أن تبتعد عن مثل هذه الانتقادات ويجب أن يكون عملك متقناً، وتستعد له استعداداً مسبقاً، لأن إتقان العمل يجنبك كثيراً من الانتقادات وبالتالي تحتفظ بثقتك بنفسك.

قاضي في محكمة يوجه إليك انتقاداً ويقول: لقد أسأت الأدب مع هذا الشرطي، حينما خالفك مخالفة مروية، وعليك أن تلتزم وتدفع المخالفة كاملة، كيف يكون موقفك؟ سوف تهتز ثقتك بنفسك. انتقاد القاضي سيكون له أثر كبير في زعزعة ثقة الإنسان بنفسه.

حدث طارئ عندك في البيت، واضطرت إلى استخدام الإسعافات الأولية، فبحثت

عنها فلم تجدها، فتنتقدك أمك أو زوجتك فتقول: لماذا لم توفر الإسعافات الأولية في البيت؟ لا بد أن يبتعد الإنسان عن مثل هذه الانتقادات، فيوفر الإسعافات الأولية، ويعرف كيف يتصرف في وقت الطوارئ، حتى لا يواجه بانتقاد فيما بعد من قبل أصحابه، ويقولون له: لو كانت عندك الإسعافات الأولية لما حدث كذا وكذا، مثل هذه القضايا ينبغي للإنسان أن يبتعد عنها تماماً، حتى يحتفظ بثقته بنفسه.

ومن المواقف، أن تستمر وزارة الكهرباء والماء تنتقدك: أنت متأخر في دفع الفواتير، أو وزارة المواصلات أو مكتب البريد أو مكتب الهاتف، ينتقدونك جميعاً أنك متأخر في دفع فواتير الهاتف، مثل هذه القضايا تجعل ثقتك بنفسك تهتز.

هذا شعار نرفعه اليوم، حاول قدر الاستطاعة أن تبتعد عن مواطن الانتقاد حتى تحتفظ بثقتك بنفسك.

خلاصة عامة

الثقة بالنفس شعور نفسي يشعر معه الإنسان براحة نفسيه عجيبة، يشعر أن الأمور واضحة، يشعر بأن أموره لا هلاميات فيها ولا إبهامات معها، كلها واضحة. مواقفه ثابتة، ينطلق وملؤه الثقة بالنفس. إذا تكلم يسمع له وإذا نطق يأخذ بكلامه وإذا مشى يقال عنه أنه واثق من نفسه. وهذه هي عناصر الثقة بالنفس، عبارة عن حركات يأتي بها الشخص الواثق من نفسه، وعبارة عن كلمات ينطبق بها الشخص الواثق من نفسه، وعبارة عن قناعات يعتقدها الشخص الواثق من نفسه. أما الفصل الثاني فسوف تكون مادته عن حركات الشخص الواثق من نفسه. دعونا نطلق معاً إلى الفصل الثاني من كتاب عجائب الثقة بالنفس.



الفصل الثاني

عجائب الثقة بالنفس

(حركات الشخص الواثق من نفسه)

في بداية هذا الفصل الثاني من كتاب عجائب الثقة بالنفس، نود أن نعطي ملخصاً لما دار في الفصل الأول. تناولنا في الفصل الأول مفهوم الثقة بالنفس وأهميته في هذه الحياة التي كثر فيها التنافس، وأهمية هذه الثقة في جلب السعادة وجلب النجاح والثبات على المواقف والابتعاد عن الهم والحزن، وأهمية الثقة بالنفس في الراحة النفسية التي يتمتع بها صاحب الثقة بالنفس.

عرفنا أن هناك فرقاً واضحاً بين الشخص الواثق من نفسه والشخص المغرور، هناك صفات على الشخص الواثق من نفسه أن يتبناها؛ حتى يعرف بين الناس أنه واثق من نفسه، وهناك صفات عليه أن يبتعد عنها حتى لا يقال عنه أنه مغرور، وهناك قدرات أودعها الله - سبحانه وتعالى - فينا، هناك مارد داخل كل واحد فينا، علينا أن نوقظ هذا المارد؛ حتى نستفيد من هذه القدرات، وننطلق نحو تبني صفات الشخص الواثق من نفسه.

كما عرفنا بأن الثقة بالنفس مهارة مكتسبة في معظمها، الجانب الخُلقي الجيني الوراثي منها لا يتجاوز 6%، كما تشير بذلك بعض الدراسات، ويبقى 94% من صفات الشخص الواثق من نفسه هي صفات يمكن اكتسابها مع الممارسة، ومع معرفة أصول الثقة بالنفس.

عرفنا أن الإنسان لا بد أن يكون واثقاً من نفسه حتى يحسب مع الناجحين في هذه الحياة، ونحن بحاجة إلى هذه الثقة في عصر كثر فيه المشكلات وكثرت فيه الإحباطات وقلت فيه الآمال. نعم. قلما نجد إنساناً يبت في نفوس الناس، فقد كثر الإحباطات والتثبيطات في مثل هذا العصر.

لكي يعيش الإنسان وينطلق بنجاح وملؤه الثقة بالنفس، سنتناول في هذا الفصل العنصر الأول من عناصر الثقة بالنفس، وهو عنصر الحركات. حركات يأتي بها الشخص الواثق من نفسه. حركات إذا طبقناها، سيحكم الناس علينا من هذه

الحركات أننا أشخاص واثقون من أنفسنا.

هل أنتم مستعدون لمعرفة هذه الحركات؟ إذاً، فلنبدأ بالحركة الأولى، وهي أقوى حركة يأتي بها الشخص الواثق من نفسه، وهي الابتسامة.

الابتسامة

الابتسامة هي أقوى علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه، وتأتي على رأس الحركات على الإطلاق. وهي حركة يأتي بها الإنسان في وجهه، وهي حركة بسيطة لا تتطلب جهداً كبيراً. أتعلمون ما يقول الأطباء بخصوص الابتسامة؟ يقول الأطباء: الابتسامة يلزمها تحريك ست عضلات في الوجه، أما تقطيب الجبين وعبوس الوجه والتكشير، فإن ذلك يلزمه تحريك اثنتين وسبعين عضلة في الوجه.

بالله عليك أيها القارئ، بالله عليك أيتها القارئة: أيهما أسهل، تحريك ست عضلات في الوجه أم تحريك اثنتين وسبعين عضلة فيه؟ الإجابة طبعاً واضحة: تحريك ست عضلات في الوجه أسهل بكثير، إذاً فلم عبوس الوجه؟ ولم التكشير؟ ولم تقطيب الجبين؟ نحن في عصر نحتاج فيه إلى أن نرى الابتسامات وهي ترسم على الأوجه، في هذا العصر الذي كثر فيه اليأس، نريد أن نرى البشر يبتسمون؛ حتى نبث الثقة في أنفسنا من خلال تلك الابتسامات. وهذا هو هدي الرسول - عليه الصلاة والسلام، كان - صلى الله عليه وسلم - كما يصفه ابن القيم الجوزية في كتابه المعروف زاد المعاد في هدي خير العباد - كان جل ضحكه التبسم، بل كله التبسم، الرسول - صلى الله عليه وآله وسلم - كان كله التبسم، بمعنى: ملؤه التبسم. هناك ثلاثة أنواع من الابتسامات: ابتسامة الإنسان لنفسه وابتسامة الإنسان لغيره وابتسامة الضاحك. والابتسامة المطلوبة هنا هي ابتسامة الإنسان لغيره. أما ابتسامة الإنسان لنفسه فهي أن يبتسم بطريقة خفيفة دون أن تبدو أسنانه. أما ابتسامة الإنسان لغيره فهي الابتسامة التي تظهر فيها الأسنان العليا، وهي ابتسامة الإنسان لزميله عند إلقاء التحية عليه. فمثلاً، إذا رأيت زميلاً وقلت

له: السلام عليكم أو صباح الخير أو مرحبا، إلى غير ذلك من تحيات وأفضلها تحية الإسلام: السلام عليكم، هنا عليك أن ترد عليه وابتسامتك واضحة على وجهك، وأسنانك العليا ظاهرة؛ لأنها علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه، وهذا هو هدي الرسول - صلى الله عليه وسلم: كان إذا بالغ في التبسم كانت تبدو نواجذه. والنواجذ هي الأضراس الأولى من الطواحن.

ففي الحديث: جاء رجل إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - فقال: هلكت. قال: ما شأنك؟ قال: وقعت على امرأتي في رمضان، قال: (تستطيع أن تعتق رقبة). قال: لا. قال: (فهل تستطيع أن تطعم ستين مسكينا). قال: لا. قال: (اجلس). فجلس، فأتي النبي - صلى الله عليه وسلم - بعرق فيه تمر - والعرق المثل الضخم - قال: (خذ هذا فتصدق به). قال: أعلى أفقر منا؟ فضحك النبي - صلى الله عليه وسلم - حتى بدت نواجذه، قال: (أطعمه عيالك). (صحيح البخاري).

إذا ابتسمت فاحرص على أن أسنانك العليا تظهر؛ حتى يشعر الناس أنك تبسم لغيرك ولا تبسم لنفسك.

أما ابتسامة الضاحك فهي الابتسامة التي تظهر فيها الأسنان العليا والسفلى معا، ولا نريد أن نكثر منها؛ لأنها تناقض شخصية الواثق من نفسه والتي تتسم في معظمها بالبعد عن المزاح المبالغ فيه.

حتى الشعراء يوصون بالابتسامة للآخرين، فهذا إيليا أبو ماضي - شاعر المهجر اللبناني - يوصي بالابتسامة. يقول في أحد أبياته من قصيدة شعرية طويلة:

قلت ابتسم مادام بينك والردى شبر فإنك بعد لن تبسم

يوصينا هذا الشاعر الفذ، أنك لو شعرت أن بينك وبين الموت شبرا واحدا ووجدت فرصة للتبسم، فابتسم قبل أن يأتيك الموت؛ لأنه بعد الموت لا ابتسامات في الدنيا. فابتسامات الدنيا تنقطع مع الموت.

إن الإنسان إذا ابتسم وهو يمر بمشكلة، فإن الشعيرات الدموية في وجهه تتسع ويصل إليها الأكسجين بسهولة، ويصل الأكسجين إلى الدماغ بوفرة، ويعين الإنسان على تحمل المشكلة، وإيجاد حل لتلك المشكلة التي يعاني منها.

ابتسم ودع الجرح يلتئم، شعارا نرفعه لكل قارئ وقارئة، ولكل إنسان يريد أن يكون واثقاً من نفسه. مع الابتسامة تلتئم الجروح، فإن كنت وحيداً وتعاني مشكلة، أرغم نفسك على الابتسامة. نعم، حرك عضلات وجهك واجعل الابتسامة تظهر على وجهك واضحة، ولكن ليس أمام الناس حتى لا يساء فهمك.

أحد المتدربين يسألني ويقول لي: أنا أحاول أن أبتسم، ولكن الابتسامة لا تظهر على وجهي، ماذا أفعل؟ هل اصطنعها؟ أقول له: افعل ما فعله رئيس إدارة شركة من الشركات الأجنبية، فقال لي: ماذا فعل هذا الرئيس؟ فقلت له: هذا الرئيس كان يظن أنه يبتسم في وجوه موظفيه، فأتوه يوماً، وقالوا له: إنك لا تبتسم في وجوهنا ووجهك غير مبتسم وإنما عبوس، فاستغرب رئيس إدارة مجلس هذه الشركة، فقال: كيف يحدث ذلك؟! أنا أبتسم، فقالوا له: لا والله، إنك لا تبتسم. فذهب إلى زوجته وإلى أولاده وهو حزين وقال لهم: إن الموظفين يزعمون أنني لا أبتسم، فماذا أفعل؟ فقالوا له: لماذا لا تصور نفسك في شريط فيديو وأنت تبتسم، ثم تطلع عليه، وترى نفسك بنفسك، فأخذ برأيهم، وصور نفسه في شريط فيديو وهو يبتسم، ثم حينما اطلع على شريط الفيديو، ورأى نفسه من خلال هذا الشريط، توصل إلى الحقيقة المرة: أنه لا يبتسم!!

كثير من الناس يظن أنه يبتسم وهو لا يبتسم، وكثير من الناس يحاول أن يبتسم ولكن لا تظهر الابتسامة دافئة ولا تخرج الابتسامة من أعماق القلب، إنما تكون الابتسامة مصطنعة. والناس أذكاء، يكتشفون الابتسامة الصادقة من الابتسامة الكذوبة بسرعة. فلا تحاول أن تبتسم ابتسامة مصطنعة كذوبة أمام الناس، ولكن عليك أن تمارس الابتسامة في البيت إلى أن تصبح ابتسامة عفوية، ثم تظهر أمام

الناس بابتسامة عفوية نابغة من القلب.

ثم يسأل هؤلاء الناس في هذه الدورات: كيف نصل إلى الابتسامة الحقيقية؟ هل اصطنع الابتسامة في البداية؟ فأقول لهم: نعم. اصطنعها، ولكن لا تظهر أمام الناس وابتسامتك مصطنعة، اصطنعها في البيت، وتمرن عليها ومارسها على مدى واحد وعشرين يوماً، كما يقول علماء النفس؛ حتى تبدل آلية الدماغ من ممارسة ابتسامة كذوبة غير صادقة إلى ابتسامة صادقة نابغة من القلب. أيها القارئ: حتى الابتسامة تحتاج إلى ممارسة، لا بأس من اصطناع الابتسامة ابتداءً. ففي الحديث الشريف: إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم، ومن يتحر الخير يعطه، ومن يتق الشر يوقه. (صحيح الجامع 2328).

فالعلم يأتي باصطناع العلم، والحلم يأتي باصطناع الحلم، مصحوباً بالنية الخالصة البعيدة عن الرياء، البعيدة عن المداينة. لا بد من اصطناع الابتسامة مع وجود نية خالصة لتحويلها من ابتسامة كذوبة، من ابتسامة مصطنعة، إلى ابتسامة نابغة من القلب، دافئة يشعر بها الناس، وتزرع من خلالها الثقة في نفسك، وفي نفس من تبسم في وجوههم.

يقول بعض الناس: هل توجد طرق أخرى لتبني الابتسامة الصادقة على الوجه؟ فأقول لهم: نعم، ابحث لك عن صورة لشخص مبتسم أو طفل مبتسم، ثم انظر إلى تلك الصورة بشكل مستمر وابتسم لها. ابتسم للعالم تبسم الدنيا لك. إذا ابتسمت للكل، فالكل يبتسم لك. أما إذا كشرت عن أنيابك وصار وجهك عبوساً، فلم يبتسم أحد لك، انظر إلى صورة طفل بريء وهو يبتسم؛ ليعتد الدفء في نفسك من خلال ابتسامته. إذاً، لا مانع من اصطناع الابتسامة.

يا ترى، لماذا حدد علماء النفس الفترة المطلوبة لإتقان الابتسامة بواحد وعشرين يوماً؟ والجواب: لأنهم يقولون: يلزم الإنسان في المتوسط واحد وعشرون يوماً لتغيير عادة واحدة من عادة سيئة إلى عادة حسنة، ويلزم ذلك قدر من الإصرار واتخاذ

ابحث عن لحظة خشوع أو لحظة تأمل أو لحظة استرخاء، ثم اتخذ قراراً حاسماً بتغيير عادة سيئة لديك إلى عادة حسنة، واستمر على ذلك، وكرر الأمر يومياً ثلاث أو أربع أو حتى خمس مرات على مدى واحد وعشرين يوماً، تشعر بعدها أن الصورة السيئة أو العادة السيئة تبدلت إلى عادة حسنة. وهذا هو المقصود باصطناع الابتسامة. إذًا، الابتسامة أقوى علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه.

دعوني أذكر لكم بعض الأقوال الموجودة لدى الغرب في الابتسامة. والحكمة ضالة المؤمن، أنى وجدها فهو أحق الناس بها. هناك حكمة إنكليزية تقول: Smiling is Your Way to Success، بمعنى: ابتسامتك هي طريقك إلى النجاح. وهناك حكمة إنكليزية أخرى تقول:

?How Can I Hate a Person Who Smiles at My Face

بمعنى: كيف يمكنني أن أكره إنساناً يبتسم في وجهي؟ الشخص المبتسم دائماً يبث الثقة ويبث الراحة النفسية في نفوس الآخرين.

وعلى سبيل المزحة، سألني طفل ذات يوم: ما أطول كلمة باللغة الإنكليزية؟ أنا طبعاً لا أعرف إجابة هذا السؤال، لكنني قلت له: هناك كلمة موجودة لدى الأطفال في إحدى الأغاني البريئة الموجهة للأطفال تقول: أن أطول كلمة في اللغة هي:

(Supercalifraglicexpedoshas) ، هذه ليست كلمة حقيقية، وهي تتكون من 31) حرفاً. فقال لي الطفل: لا. هذه ليست أطول كلمة باللغة الإنكليزية، إن أطول كلمة باللغة الإنكليزية هي كلمة (Smiles) وتعني ابتسامات، فقلت له: كيف يكون ذلك، فكلمة (Smiles) مكونة من ستة أحرف فقط. فقال: نعم. كلمة (Smiles) تبدأ بحرف (S) وتنتهي بحرف (S) وبينهما كلمة (mile) يعني مسافة قدرها ميل. فأنا ابتسمت لهذا اللغز الرائع جداً، وقلت له: معك حق، أطول كلمة، بل أبلغ كلمة باللغة الإنكليزية هي كلمة (Smiles)، يعني: ابتسامات. وما

بعد أن تكلمنا كثيرا عن أهمية الابتسامه وكونها أقوى علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه، هل بقي عذر لأي واحد منا أن يقطب جبينه أو أن يظهر أمام الناس بوجه عبوس؟ الإجابة بالطبع لا. لا بد أن نظهر أمام الناس بوجه باس، وبصدر منشرح.

ففي الحديث النبوي الشريف: لا تحقرن من المعروف شيئاً، ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق. (صحيح مسلم). طلاقة الوجه دليل على ثقة الإنسان بنفسه.

المبادرة بالحركة

ثم ماذا هناك من حركات أخرى يأتي بها الشخص الواثق من نفسه. هناك المبادرة بالحركة، بادر أيها القارئ إلى الحركة، كن حيويًا نشطًا مبادرًا، ما أعظم الأحاديث النبوية التي تحوي كلمة بادروا، فلقد أحصيتها فوجدتها أكثر من عشرين حديثًا نبويًا صحيحًا.

ما أكثر الأحاديث النبوية التي تحث الناس على اغتنام الفرص: منها قوله - صلى الله عليه وسلم: اغتتم خمسا قبل خمس: شبابك قبل هرمك، وصحتك قبل سقمك، وغناك قبل فقرك، وفرغك قبل شغلك، وحياتك قبل موتك. (صحيح الترغيب 3355).

المبادرة إلى الخير موجودة في أحاديث الرسول - صلى الله عليه وسلم. بادر بالحركة، بادر بالنشاط.

إن خبرتي كدكتور - والتي دامت أكثر من ثلاثين سنة في كلية الهندسة - تجعلني أجزم أن الطالب الذي يبادر ويرفع يده في الحوار والنقاش، هو صاحب الامتياز في

نهاية أي فصل دراسي. إن المبادرة بالحركة هي صفة الإنسان الواثق من نفسه. فإذا دخل عليك مسؤول كبير، بادر واستقبله بالترحيب.

إن الصحابي الجليل سعد بن معاذ سيد الأنصار- رضي الله عنه - لما دنا قريبا من المسجد، قال الرسول - صلى الله عليه وآله وسلم: قوموا إلى سيدكم. (صحيح أبي داود 4346). وفي ذلك مبادرة فيها حركة، فإذا رأيت إنسانا أمامك وأردت أن تسلم عليه وتصافحه، فبادر ومد يدك قبل أن يمد يده إليك، بادر بالحركة. المبادرة صفة أصيلة لا تنفصل عن صفة الإنسان الواثق من نفسه. والمبادرة دائما فيها بركة، فيها بث وزرع للثقة في نفوس الناس.

حسن القامة

من الحركات التي ينبغي أن يحرص عليها الإنسان الواثق من نفسه، الحرص على انتصاب القامة، أو ما يعرف بحسن القامة. بمعنى أن يكون رأس الإنسان وكتفه وظهره ورجلاه على استقامة واحدة.

كيف يحافظ الإنسان على حسن القامة؟ أيها القارئ: ابحث عن حائط (جدار)، ثم اسند رأسك وظهرك وكتفيك ورجليك على هذا الحائط على استقامة واحدة، ثم حاول أن تمشي بهذه الطريقة، هذا هو تعريف حسن القامة، لكن مع وجود شيء من المرونة؛ حتى لا يشعر الناس أنك جندي في معركة، أو حتى لا يشعر الناس أنك قالب من ثلج جامد، أو أنك في صندوق مغلق. لا بد من وجود هذه المرونة؛ حتى لا يشعر الناس بأنك تصطنع حسن القامة. هناك آية قرآنية، يشبه فيها الله - سبحانه وتعالى - المهتدي بمن يمشي مشية سوية: أفمن يمشى مكبا على وجهه أهدى أم من يمشي سوياً على صراط مستقيم. (الملك 22). أما الإنسان الذي ضل الطريق، فإن الله شبهه بالذي يمشي مكبا على وجهه. ابتعد عن هذه المشية التي ينكب فيها الإنسان على وجهه.

نريد أن نلفت انتباه الواقفين من أنفسهم إلى أن هناك صنفين من البشر لا يحافظون على حسن القامة: الأول هم لاعبو كرة السلة والثاني هم أصحاب البطون المنفوخة (أصحاب الكروش). أيها القارئ، أيتها القارئة: لاعب كرة السلة يتصف بطول القامة، وهو يحسب أن طول القامة صفة سيئة، فيمشي هذا اللاعب وهو مطأطأ الرأس، محدودب الظهر، منكب على وجهه. نسي هذا الإنسان أن عدم المحافظة على حسن القامة دليل على نقص ثقة الإنسان بنفسه. يحكم الناس على هذا الإنسان بأنه غير واثق من نفسه. نقول للاعب كرة السلة: عليك أن تحافظ على حسن القامة، وأن طول قامتك ليس عيباً فيك.

وهناك الصنف الآخر من الناس، وهم أصحاب الكروش، حيث يعاني كثير من الناس من وجود هذه البطون المنفوخة، فتراهم يمشون وقد سحبوا الهواء إلى الرئتين، فيرتد الكتفان إلى الخلف؛ ليخفوا بروز البطون. فنقول: أيها الإنسان: امش ولا تعباً ببرز كرشك إلى الأمام؛ لأن العيب ليس ببرز الكرشة، مادمت محافظاً على حسن القامة.

ينبغي للرأس والكتفين والظهر والرجلين أن تكون كلها على استقامة واحدة. إذاً، لا عيب في طول القامة ولا عيب في بروز البطن، ما دام الإنسان يحافظ على حسن قامته.

تحضرني هنا قصة حدثت في أمريكا لأخ من الجزائر اسمه طاهر، وهو لا يعلم من الدعوة إلى الإسلام سوي جملة واحدة وهي: إن الإسلام هو خير الأديان. هذه هي الجملة الوحيدة التي كان يرددها مع الأمريكيين. كلما بدأ حواراً مع الأمريكيين حول الديانات، كان لا يزيد على قوله: إن الإسلام هو خير الأديان، والأمريكيون يذكرون له الأدلة من كتب دينية وغيرها، وهو لا يزيد على قوله: إن الإسلام هو خير الأديان. هل تعلمون أنه كسب كثيراً من الصداقات؟ وحينما سألنا عن سبب كسب هذا الشخص الجزائري لكثير من الصداقات، علمنا أنه كان يحافظ على حسن

القامة، وانعكس ذلك على كلماته، فتأتي الكلمة ملؤها الثقة بالنفس. أسلم على يده بعض الناس، وهو لا يعلم من الإسلام سوى أن الإسلام هو خير الأديان. انظروا معي كيف أن التزام الإنسان بحسن القامة يجعله يكسب كثيرا من الصداقات وأن يقنع الآخرين بما يدور في خلد من قناعات ومبادئ.

أحد علماء النفس الأجانب يعطينا وصية ونصيحة ويقول لنا: أيها الإنسان، إذا أردت أن تحافظ على حسن القامة، عليك أن تتخيل نفسك وأنت تمشي ورأسك مربوط بسلك ممدود إلى سقف وهمي. تخيل أن هذا السلك وهذا السقف يمشيان معك حيثما ذهبت، وتخيل معهما أن كل عضلاتك في حالة استرخاء. تخيلوا معي هذا المنظر، صورة إنسان وهو مسترخ وعضلاته مسترخية ويداه مسدولتان وهو على استقامة واحدة. نعم. هذا هو تعريف حسن القامة، وتكاد تأتي هذه الحركة بعد الابتسامة من حيث القوة في زرع الثقة في نفس الإنسان الذي يريد أن يكون واثقا من نفسه.

هناك حركات أخرى كثيرة تفوق الأربعين من حيث العدد. وسنتطرق لبعضها وسوف نلخصها فيما بعد؛ حتى نعطي طرقا بسيطة في حفظ هذه الحركات عن ظهر قلب.

ما تحمله في يدك

هناك حركة مهمة جداً، يحكم الناس من خلالها عليك إذا كنت واثقا من نفسك أم غير ذلك، وهي نوع الأشياء التي تحملها في يدك. بمعنى: إذا حملت في يدك كتاباً معروفاً أو مشهوراً، فالناس يحكمون عليك أنك إنسان مثقف. أما إذا حملت في يدك مثلاً خيشة (كيس) بطاطس ومشيت بين الناس بها في كل مكان، فإن الناس يحكمون عليك أنك إنسان وضيع. أما إذا حملت في يدك مثلاً جهاز كمبيوتر أو حاسوباً شخصياً، فإن الناس يحكمون عليك أنك إنسان مرموق؛ قد تكون مهندساً أو رجل أعمال. فالناس تبدي رأيها فيك من الشيء الذي تحمله في يدك.

لتوضيح ذلك، قمت بأداء التجربة العملية الواقعية التالية في دولة الإمارات العربية المتحدة. كنت في مؤتمر في الإمارات؛ مؤتمر حول التنمية الاقتصادية، فأردت أن أجري هذه التجربة. المؤتمر راقٍ، والجمهور الذي يحضره رجال أعمال وأناس مشهورون، والمؤتمر يعقد في أشهر فندق من فنادق الإمارات في أبوظبي. حافظت على مظهري ثم دخلت البهو الذي يتجمع فيه رجال الأعمال، وأردت أن أرى ردة فعل الناس تجاه ما أحمل في يدي. دخلت وأنا حامل في يدي خيشة بطاطس. بدا الاستغراب واضحا على وجوه الناس وبدؤوا يرمونني بنظراتهم، وكادت تقتلني تلك النظرات وكأنها شرر يتطاير منهم. رأيت عجباً، وكأن أعين الناس تقول: من هذا الشخص الذي يدخل علينا في هذا المؤتمر ويبيده خيشة بطاطس ونحن كلنا رجال أعمال؟ الناس تحمل بيدها كتباً وحواشيب شخصية، وأنا أحمل في يدي خيشة بطاطس.

التجربة لم تنتهِ بعد، حاولت عندها أن أخفف من قسوة تلك النظرات إلي، فابتسمت في وجوههم، فوجدت عجباً، وجدت أن الشرر المتطاير منهم بدأ يتقلص وينخفض. هنا عرفت أن الابتسامة تغلبت على آثار كيس البطاطس؛ لأنها قوية جداً، ومن خلالها زرعت الثقة في نفسي، كما جعلت الناس من حولي يجدون لي مبرراً في حملي لكيس البطاطس.

أيها القارئ، أيتها القارئة: راقبوا ما تحملون في أيديكم من أشياء وأنتم تمشون بين الناس. ففي الناس طبع يتفق مع طبيعتهم البشرية، وهو أنهم يحكمون علينا مما نحمل في أيدينا. حاول أن تحمل في يدك كتاباً مقروءاً أو مشهوراً أو معروفاً، أو حاسوباً شخصياً، أو ما شابه ذلك، وكن عفويا في ذلك دون أن تتصنع؛ لأن الناس لديهم قدرة في معرفة التناقض بين ما تأتي به من حركات مصطنعة وبين ما أنت عليه في واقع حياتك. بمعنى: إذا كان تخصصك هندسة كمبيوتر، فلا بأس أن تحمل في يدك حاسوباً شخصياً، وإذا كنت رجل أعمال، فلا بأس أن تحمل في يدك شنطة أنيقة راقية.

المظهر العام

دعونا نتكلم عن المظهر العام والملبس الحسن وأثر ذلك في زرع الثقة بالنفس. من الضروري جداً أن يهتم الإنسان الواثق من نفسه بمظهره العام وبملبسه الحسن. وهذا هو هدي الرسول صلى الله عليه وآله وسلم.

هل سمعتم بهذا الحديث الشريف؟ كان النبي - صلى الله عليه وسلم - مربوعاً، وقد رأيتُهُ في حلة حمراء، ما رأيت شيئاً أحسن منه. (صحيح البخاري).
وا عجباً لهذا الحديث!! والذي يبين حرص الرسول - صلى الله عليه وسلم - على المظهر العام والملبس الحسن.

هناك حديث نبوي شريف يقول فيه الرسول - صلى الله عليه وسلم: إني لم أؤمر، أن أنقب على قلوب الناس، ولا أشق بطونهم. (صحيح الجامع 2503)، بمعنى إننا نبني على الظاهر ونكل إلى الله السرائر، فالظاهر مطلوب ومهم جداً، والإسلام حرص على المظهر مثلما حرص على الجوهر والمخبر.

أقرؤوا معي أيضاً هذا الحديث النبوي الشريف: مر رجل على رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فقال: (ما تقولون في هذا). قالوا: حري إن خطب أن ينكح، وإن شفع أن يشفع، وإن قال أن يسمع. قال: ثم سكت، فمر رجل من فقراء المسلمين، فقال: (ما تقولون في هذا). قالوا: حري إن خطب ألا ينكح، وإن شفع ألا يشفع، وإن قال ألا يسمع. فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم: (هذا خير من ملء الأرض مثل هذا). (صحيح البخاري).

في هذا الحديث، نصح الرسول - صلى الله عليه وسلم - الصحابة ألا يصدروا أحكاماً سريعة من خلال المظهر العام، ولكنها الطبيعة البشرية. فالرسول - صلى الله عليه وسلم - اهتم بالمظهر العام والملبس الحسن، ونحن نسير على هديه فنهتم كذلك بالمظهر العام والملبس الحسن. والآية القرآنية الكريمة في ذلك واضحة في التزين للمساجد والتي يقول فيها الله - سبحانه وتعالى: يا بني آدم خذوا زينتكم

عند كل مسجد وكلوا واشربوا ولا تسرفوا. (الأعراف 31).

هذا هو الضابط أيها القارئ، هذا هو الضابط أيها القارئ: الضابط هو عدم الإسراف في المظهر العام والملبس الحسن، وأن نمشي على ما هو موجود في أعرافنا. يقول الله تعالى: والذين إذا أنفقوا لم يسرفوا ولم يقتروا وكان بين ذلك قواماً. (الفرقان 67).

اسألوا أنفسكم: ماذا يقول العرف في المظهر العام والملبس الحسن؟ والتزموا بذلك؛ حتى لا تقع في المحذور، وحتى لا نكون من المبذرين. إذاً، لا بد من الاهتمام بالمظهر العام والملبس الحسن، وأن نمشي على العرف الموجود في مجتمعنا.

و مما يؤكد هذا الأمر، الحديث النبوي التالي: ما مسست حريراً ولا ديباجاً ألين من كف النبي - صلى الله عليه وسلم - ولا شممت ريحاً قط أو عرفاً قط أطيب من ريح أو عرف النبي - صلى الله عليه وسلم. (صحيح البخاري).

هكذا ينبغي أن نكون من خلال الملبس - ونزيد على ذلك - ومن خلال الرائحة الطيبة التي نستعملها. نريد من الناس أن يضعونا في دوائر معينة، نريد من الناس أن يضعونا في أفضل دائرة، دائرة النجاح، دائرة الشخص الواثق من نفسه.

المشي السريع

إلى حركة جديدة من حركات الشخص الواثق من نفسه، وهي المشي السريع. إن من يمشي مشياً سريعاً هو شخص واثق من نفسه، وهذا الشخص هو أكثر ثقة من نفسه من الشخص الذي يتماوت في مشيته. نحن لا ندعو الناس إلى أن يركضوا، ولا ندعوهم إلى أن يهرولوا أو يسعوا سعياً شديداً. إنما المقصود بالمشي السريع، هو أنه إذا رأيت غيرك يمشي أربع خطوات خلال زمن محدد، فأنت تزيدها خطوة واحدة فتصبح خمس خطوات في نفس الزمن المحدد.

والمشي السريع هو هدي الرسول - عليه الصلاة والسلام، ففي الحديث: ما رأيت شيئاً أحسن من رسول الله - صلى الله عليه وسلم - كأن الشمس تجري في وجهه، وما رأيت أحداً أسرع في مشيته من رسول الله - صلى الله عليه وسلم - كأنما الأرض تطوى له، إنا لنجهد أنفسنا، وإنه لغير مكترث. (صحيح-مشكاة المصابيح 5732).

والمشي المقصود هنا هو ليس الركض ولا الهرولة ولا السعي الشديد، إنما المشي الذي إذا رأينا صاحبه، نحكم عليه بأنه شخص ملؤه الحيوية والنشاط. والحيوية والنشاط، ملتصقان التصاقاً وثيقاً بصفات الشخص الواثق من نفسه. فمن خلال المشي السريع نحكم على الإنسان ما إذا كان واثقاً من نفسه أم غير واثق.

فعلى سبيل المثال، إذا دعيت لإلقاء كلمة أمام الجمهور، وهذه الكلمة لا بد أن تلقى فوق المنصة على خشبة المسرح، فهناك فرق بين أن تتحرك وتركب خشبة المسرح ببطء وتماوت، وبين أن تركب خشبة المسرح وملوك الحيوية والنشاط.

حركات المواقف المخرجة

هنا، نناقش قضية مهمة جداً ولها علاقة بالحركات، وهي: ما الحركات التي تأتي بها عندما تمر بموقف مخرج؟

إذا مررت بموقف مخرج وأردت أن تحافظ على ثقتك بنفسك، عليك أولاً أن تلزم الهدوء. فأول حركة تأتي بها هي الهدوء وعدم الانفعال وعدم الغضب، وعدم الإتيان بردة فعل غير محسوبة؛ لأن ثقتك بنفسك معرضة للاهتزاز، والتزام الهدوء حركة لا بد أن تأتي بها عندما تواجه موقفاً مخرجاً أو عندما تقع في خطأ غير مقصود.

إليك بعض الأمثلة الرائعة: هناك سفير لإحدى الدول العربية في لندن عاصمة المملكة المتحدة، دعي هذا السفير إلى حضور حفل كبير حضره كبار المسؤولين وكبار السفراء من العرب، وكان في وسط هذا الحفل بركة ماء (حوض سباحة)، فخرج السفير بأبهته وزينته، ووضع قدمه على حافة الحوض، فانزلق وسقط بزينته

وأبهته داخل الحوض، وغطس تماماً واختفى عن الأنظار، وأصاب الناس الدهشة وهم ينتظرون ردة فعل هذا السفير. فإذا غضب السفير، فالناس سيغضبون ويلومون القائمين على هذا الحفل بأنهم أهملوا بعض القضايا الأمنية في الحفل. أما إذا هدأ السفير ولم يأت بردة فعل سلبية، فإن الناس سيهدؤون. فالناس تبع في مثل هذه المواقف. هنا، حينما ظهر السفير خارج الماء، التزم الهدوء، فالتزم الناس الهدوء. ثم بعد ذلك ابتسم السفير في وجوه الناس، فابتسم الناس. ثم علق السفير تعليقاً بسيطاً وقال: لعل هذا الماء يغنيني عن أخذ (دُش) يوم غدٍ صباحاً. فالناس بعد ذلك ارتاحوا وابتسموا، فخرج السفير، ثم ذهب وعاد بملابس جديدة، كأن شيئاً لم يحدث.

لاحظوا معي كيف تصرف هذا السفير، فقد تصرف تصرفاً رائعاً جداً، فلم يأت بحركة غير مدروسة، إنما هدأ ثم ابتسم وعلق تعليقاً لطيفاً ثم تذكر المواقف التي كان واثقاً من نفسه فيها؛ حتى يترك الانطباع القوي لدى الناس أنه واثق من نفسه.

قصة شبيهة حدثت لوزير إيراني، وقف ذات يوم أمام حزب المعارضة، وكان أحد أفراد المعارضة قد خبأ داخل جيبه بيضتين طازجتين، وفجأة أخرج البيضتين وألقى بهما على الوزير الإيراني، فامتلاّت ثيابه بصفار البيض وزلازله، فماذا فعل الوزير الإيراني؟

أولاً: التزم الهدوء، هنا الناس كلهم هدؤوا، ثم بعد ذلك ابتسم الوزير، فالكمل ابتسم، ويقال أن الوزير بعد ذلك أخذ شيئاً من صفار البيض، ووضع في فمه وقال: ما أحلى مذاق صفار هذا البيض، هنا، ابتسم الناس لهذا التعليق.

لاحظوا معي كيف تدارك هذا الوزير الموقف الحرج، واحتفظ بتقته بنفسه من خلال حركات معينة أتى بها من ابتسامة وهدوء وحركة بسيطة باليد وتذوق بسيط وتعليق بسيط.

هكذا ينبغي أن تكون أيها القارئ، وهكذا ينبغي أن تكوني أيها القارئة؛ من أجل المحافظة على الثقة بالنفس.

توزيع النظرات

ثم دعونا الآن نناقش حركات أخرى مهمة في هذا الإطار. إذا خاطبك الناس عليك أن تنظر في عيونهم، وهي حركة يأتي بها الشخص الواثق من نفسه، وهي مطالعة الناس في وجوههم وأعينهم عند الحوار.

كثير من الناس لا يتقن هذه المهارة. إن الاتصال البصري في أثناء الكلام وفي أثناء الحوار أمر ضروري جداً. هو ضروري لأنه يخبر الآخرين أنك مهتم بهم. كثير من الأساتذة في الجامعة لا يتقنون مهارة الاتصال البصري، فقد يعاني الطالب أحياناً مشكلة، ويبحث عن حل لها عند الأستاذ، فيدخل على الأستاذ في أثناء الساعات المكتبية، فيرى الأستاذ منشغلاً بطباعة تقرير باستعمال لوحة المفاتيح، أو منشغلاً بمخاطبة أصدقائه بالهاتف، أو منشغلاً بالنظر إلى السيارات والشجر خارج النافذة، ولا يهتم بالطالب ولا ينظر إليه ثم يقول له: ماذا تريد؟ فهذه الطريقة مملوءة بالأخطاء وتعطي انطباعاً للطالب أنه غير مهم. أنا شخصياً، عندما يدخل علي طالب في أثناء الساعات المكتبية، أول حركتين أقوم بهما هما رفع سماعة الهاتف؛ لكي لا يتصل بي أحد، ورفع يدي عن لوحة المفاتيح؛ لكي لا أنشغل بالحاسوب، ثم أوجه نظري إلى هذا الطالب، وأطالعه في عينيه وأقول له: كيف يمكنني أن أخدمك؟ مطالعة الناس في وجوههم هي صفة الإنسان الواثق من نفسه، وبواسطتها تزرع الثقة في نفوس الآخرين.

وهذا هو هدي الرسول - صلى الله عليه وسلم - في الإقبال على الناس بوجهه ولا سيما بعد الصلوات: كان النبي - صلى الله عليه وسلم - إذا صلى الصبح أقبل عليهم بوجهه فقال: هل رأى أحد منكم البارحة رؤيا؟ (صحيح مسلم).

أيها القارئ، أيها القارئة: لا بد أنكم رأيتم الشيخ الشعراوي (رحمه الله) وهو

يخطب في الناس، ركزوا معي على طريقته في توزيع النظرات. وا عجباً لطريقته في توزيع النظرات والاهتمام بالناس!! ينظر إليهم في وجوههم ويوزع نظراته، يعطي هؤلاء على ميمينته (3) إلى (5) ثوان من الاتصال البصري ويعطي هؤلاء على ميسرته (3) إلى (5) ثوان من الاتصال البصري وهؤلاء في الوسط (3) إلى (5) ثوان من الاتصال البصري. وهذه هي الفترات الزمنية التي يشعر الناس معك بالراحة حينما تكلمهم.

التناغم الحركي

ثم بعد ذلك نقول: إن من صفات الشخص الواثق من نفسه أنه يأتي بما يعرف بالتناغم الحركي. فما التناغم الحركي؟ التناغم الحركي عبارة عن حركات جسدية يأتي بها الإنسان في أثناء حوار مع الناس؛ حتى يتناغم معهم؛ فيشعر أنه في حالة انسجام معهم.

فمثلاً، إذا قام الشخص الذي أمامك بتحريك نظارته بشكل مستمر، تقوم أنت وفي الوقت نفسه بتحريك قلمك بشكل مستمر وبنفس الرتابة؛ حتى تشعره أنك منسجم معه، ويشترط في ذلك الابتعاد عن التقليد الواضح. فالتقليد قد يخرجك مع الشخص الذي أمامك. وهذه حركة يأتي بها الشخص الواثق من نفسه ولا يتقنها إلا قليل من الناس.

حركات عامة

نأتي بعد ذلك إلى حركة رائعة جداً وهي استعمال اليد في توصيل المعلومات بشرط ألا يكون في ذلك مبالغة، أقولها بصراحة وبصوت عالٍ، إن الحركة باليد ينبغي أن تأتي بسيطة وهدفها هو تقريب المفهوم إلى أذهان الناس.

وهذا هو هديه - صلى الله عليه وسلم - ففي الحديث: رأيت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قال بإصبعيه هكذا، بالوسطى والتي تلي الإبهام: بعثت أنا والساعة كهاتين. (صحيح البخاري).

أو مثلاً حينما يقول عليه الصلاة والسلام: أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا. وأشار بالسبابة والوسطى، وفرج بينهما شيئاً. (صحيح البخاري).

أو في حديث ثالث: أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - دخل يوماً فزعا وهو يقول: لا إله إلا الله، ويل للعرب من شر قد اقترب، فتح اليوم من ردم يأجوج ومأجوج مثل هذه. وحلق بإصبعيه الإبهام والتي تليها: قالت زينب بنت جحش: فقلت: يا رسول الله، أفتهلك وفينا الصالحون؟ قال: نعم، إذا كثرت الخبث. (صحيح البخاري).

وهذه كلها حركات بسيطة، أراد الرسول الكريم من خلالها أن يقرب هذه المفاهيم لأذهان الناس.

هذه الحركات يأتي بها الشخص الواثق من نفسه وينبغي أن تكون بسيطة لا مبالغة فيها. إذا زادت هذه الحركات عن حدها، فهي ممكن أن تتقلب ضد صاحبها.

رأيت في أحد البرامج التلفزيونية مقدم البرنامج يأتي بحركات عجيبة مبالغ فيها، يستعمل فيها يديه صعوداً ونزولاً كأنها أكواب منكسه على رأسها، فيجعل يديه فوق رأسه وأمام عينيه وأمام وجهه. هذا الإنسان حينما يحرك يديه ويجعلهما أمام وجهه، فهو يخفي أهم علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه، وهي الابتسامة.

وهناك حركة كذلك يأتي بها الشخص الواثق من نفسه بيديه وهي محمودة، وهي الحركة الهرمية، وذلك حينما يشكل هرمًا بأصابعه في أثناء الكلام، أي يتكلم وأصابع يديه على شكل هرم.

ثم إن هناك حركات أخرى مهمة يأتي بها الإنسان الواثق من نفسه، من هذه الحركات التقدم إلى الصفوف الأولى في المحاضرات والمؤتمرات والفصول الدراسية. حيث يتقدم الإنسان إلى الصف الأول ويجلس فيه.

من خلال خبرة دامت أكثر من ثلاثين سنة كأستاذ في كلية الهندسة، أكاد أجزم بأن الطلبة الذين يجلسون في الصفوف الأولى هم أصحاب التميز في نهاية الفصول الدراسية. الصف الأول له سحر عجيب، الطالب الذي يجلس في الصف الأول يشعر أنه محاط بهالة، وأنه يحصل على اتصال بصري واهتمام أكثر من غيره. والله لا نعلم ماذا يفعل الطلبة في الصفوف الأخيرة؟ معظم هؤلاء يخلق بذهنه خارج القاعة الدراسية. فإذا كان جائعاً، فذهنه يخلق في الكافيتيريا، أو في مطعم ويتخيل نفسه يأكل. وإذا كان تعباً فيتخيل نفسه أنه نائم على الفراش وهكذا، وإذا كانت عنده سيارة جديدة، يتخيل نفسه يقود هذه السيارة في الطرقات. فالصفوف الأخيرة لا يوجد فيها ضبط. أما الصف الأول، فله سحر عجيب. وإن سحره ليتمدد إلى المساجد.

يقول الرسول - صلى الله عليه وسلم: لو يعلم الناس ما في النداء والصف الأول، ثم لم يجدوا إلا أن يستهموا عليه لاستهموا عليه، ولو يعلمون ما في التهجير لاستبقوا إليه، ولو يعلمون ما في العتمة والصبح، لأتوهما ولو حبوا. (صحيح البخاري).

أي أن الصحابة يجرون قرعة بينهم أيهم يصل إلى الصف الأول أولاً. الصف الأول عجيب!!! فهو إلى جانب أنه يبتث الثقة في نفوس الناس، ففيه أجر عظيم.

إذا أردتم أن تكونوا واثقين من أنفسكم، فلتكونوا في مقدمة الصفوف في المؤتمرات، وفي المحاضرات. اسبقوا غيركم إلى الصفوف الأولى؛ لأنها تبتث الثقة في نفوسكم.

وهناك حركات أخرى تتمثل في الرياضة واللياقة الجسدية، فلها ارتباط وثيق بالثقة بالنفس. لاحظوا معي، أن الإنسان الذي يحرص على الرياضة وعلى اللياقة

الجسدية، نجده واثقاً من نفسه أكثر من غيره. لا بد من الحرص على صحة الجسد؛ لأنها تبث الثقة بالنفس.

يقول بعض الأطباء: لو يستحمّ كل إنسان صباح كل يوم، ويشرب في اليوم ستة أكواب من الماء، لقدم نصف الأطباء استقالاتهم؛ لأن الإنسان بهذه الطريقة، يحافظ على صحته، ويكون واثقاً من نفسه، ويبعد عن نفسه الوسواس، ويبعد عن نفسه كثيراً من الأمراض الوهمية.

ثم إن الإنسان عليه أن يستعين بالله على الدوام، يستعين بالله أن يعينه على إتقان جميع هذه الحركات، وذلك عملاً بحديث الرسول - صلى الله عليه وسلم: إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه. (صحيح الجامع 1880).

في نهاية هذا الفصل، نقول: إن الفصل التالي من هذا الكتاب سوف يتناول الكلمات التي ينطق بها الشخص الواصل من نفسه. والتي بها يستطيع الإنسان أن يتخلص من 85 ٪ من مخاوفه في أثناء مواجهة الجمهور وكاميرات الفيديو والميكروفون.

وسوف نبدأ الفصل الثالث بمقدمة فيها تلخيص للحركات التي تم شرحها في هذا الفصل؛ ليستمر القراء في المحافظة على ثقتهم بأنفسهم.



الفصل الثالث

عجائب الثقة بالنفس

(تمهيد لكلمات الشخص الواثق من نفسه)

أرحب بكم في الفصل الثالث من برنامج بث الثقة في النفوس، هذا البرنامج الذي يحتاج إليه كثير من الناس؛ حتى يصيروا من الأشخاص الواثقين من أنفسهم في هذا العصر الذي كثر فيه التنافس.

في الفصل السابق تعرضنا لأهم الحركات التي ينبغي للشخص الواثق من نفسه أن يأتي بها. بداية نعطي تلخيصاً لهذه الحركات. الحركات كثيرة لا بد لنا من تلخيصها؛ حتى يسهل الرجوع إليها. أريد أن أخصها في خمس حركات جمعتها لكم في كلمة ابتسم. كلمة (ابتسم) تتكون من خمسة أحرف: الألف. الباء. التاء. السين. الميم. كل حرف من الأحرف الخمسة يدل على حركة مهمة ينبغي أن يحرص عليها الشخص الواثق من نفسه.

أما الألف فهو أول حرف من كلمة ابتسم، حيث علمنا أن الابتسامة هي أقوى علامة من علامات الشخص الواثق من نفسه، ورفعنا في ذلك شعاراً وهو: ابتسم ودع الجرح يلتئم. مهما أملت بكل الملمات والمصائب، عليك أن ترغم نفسك على الابتسامة فيما بينك وبين نفسك؛ حتى ترى الحلول وحتى يراك الناس واثقاً من نفسك.

أما الحرف الثاني فهو الباء، وهو أول حرف من كلمة بادر؛ بادر بالحركة، وعرفنا أن في الحركة بركة، والمبادرة إلى كل أمر تبعد المخاوف. هناك شعار يطلقه أهل الغرب مفاده: Action cures fears، بمعنى: مع الحركة يتبدد الخوف وتتبدد الشكوك والارتياح. بادر بالحركة إلى الشخص الذي تحترمه، قم لأبيك ولأمك احتراماً، بادر ومد يدك إلى صديقك وصافحه، بادر بالحركة إذا كنت في مؤتمر أو في فصل دراسي، بادر برفع اليد من أجل الحوار والنقاش. المبادرة دائماً تؤدي إلى بث الثقة في النفوس.

ثم بعد ذلك يأتي الحرف الثالث: التاء وهو أول حرف من كلمة تقدم؛ تقدم إلى

الصفوف الأولى. احرص دوماً على الصف الأول في الفصل الدراسي أو في المؤتمر أو في أي محاضرة تدعى لها، والصف الأول له هالة ويحسب لصاحبه حساب. بادر إذاً وتقدم إلى الصف الأول.

ثم الحرف الرابع في ذلك هو حرف السين، وهو أول حرف من كلمة سارع الخطى في أثناء المشي، لا نقول: اركض، ولا نقول: اجر، ولا نقول: هرول أو اسع، إنما نقول: سارع الخطى في أثناء المشي؛ بمعنى أن يراكم الناس تمشي بطريقة أسرع من غيرك. المسارعة في المشي حركة قوية يأتي بها الشخص الواثق من نفسه.

ثم بعد ذلك حرف الميم وهو أول حرف من كلمة مارس؛ مارس حسن القامة. حسن القامة يكاد تكون أقوى ثاني حركة يأتي بها الشخص الواثق من نفسه بعد الابتسامة.

ابحث عن حائط واسند رأسك وكتفيك وظهرك ورجليك على هذا الحائط؛ حتى تكون مستقيماً وتمشي مشية مستقيمة، مشية سوية؛ حتى إذا رآك الناس فإنهم يحكمون عليك أنك واثق من نفسك. هذه الحركات الخمسة لا تفرطوا فيها.

أما في هذا الفصل، فسوف يكون موضوعنا عن الكلمات التي ينطق بها الشخص الواثق من نفسه. الإلقاء الرائع، الإلقاء الذي تطرب له الآذان، الإلقاء الذي يخلع الأبواب ويبهر الأبصار، الإلقاء الذي تطيب له النفس وتقر له العين.

يقول أحد علماء الغرب في هذا المجال واسمه دانيال وبستر: إذا كان لا بد لأحد من أن يسلبني ملكاتي وقدراتي بطريقة لا أدركها، وكان لي حق اختيار إحدى هذه القدرات، فإنني من دون تردد سوف أطلب أن احتفظ بموهبة القدرة على الإلقاء؛ فهي المهارة التي عن طريقها سوف أسترد وأستعيد كل ما فقدته. لاحظ معي كيف أن القدرة على الإلقاء هي موهبة من خلالها يستعيد الإنسان بقية المهارات والموهبات التي فقدها.

يتبادر إلى الذهن هنا سؤال: هل القدرة على الإلقاء مهمة كأهمية الحركات؟ نعم. القدرة على الإلقاء، القدرة على نطق الكلمات التي بها يحكم الناس علينا أننا واثقون من أنفسنا، القدرة على الكلام، مهمة جداً وهي تأتي بأهمية الحركات، كلاهما مهم.

هنا نؤكد أنه لا بد من أن تتحول كل من الحركات والكلمات يوماً ما إلى قنوات تستقر في القلب؛ حتى لا تكون مجرد حركات وكلمات ميتة لا روح فيها.

هناك حديث نبوي يشير إلى أن الكلمات إذا لم تتحول إلى قنوات، فإنها قد تؤدي إلى ما لا يحمد عقباه، يقول الرسول - صلى الله عليه وسلم: إنما أنا بشر، وإنكم تختصمون إلي، ولعل بعضكم أن يكون ألحن بحجته من بعض، فأقضي له على نحو ما أسمع، فمن قضيت له بحق أخيه شيئاً فلا يأخذه، فإنما أقطع له قطعة من النار. (صحيح البخاري).

الكلمات وحدها قد تأتي بوبال وخيم على صاحبها، إذا لم يخلص النية لله، وإذا لم يحولها إلى قنوات تستقر في قلبه. الكلمات مهمة ولا بد أن تكون في سبيل الخير؛ لأن بعض الناس ممكن أن يستعمل الكلمات الرائعة التي ينطق بها، في سبيل تحقيق مصلحة خاصة له على حساب حقوق الآخرين. نحن لا ندعو إلى ذلك أبداً.

أنصت معي للآية القرآن الكريمية: ومن الناس من يعجبك قوله في الحياة الدنيا، ويشهد الله على ما في قلبه، وهو ألد الخصام. (البقرة 204). إذاً الكلمات التي ننطق بها لا تعني شيئاً، إذا لم تتحول إلى قنوات مستقرة في القلب.

دعونا الآن نأخذكم في جولة وفي رحلة ممتعة، تخص الكلمات التي ينبغي للشخص الواثق من نفسه أن ينطق بها.

الصوت الواضح

إن الشخص الواثق من نفسه يحرص على صوت واضح يخرج من فمه في أثناء الكلام.

هنا أسرد لكم قصة لطيفة حدثت بيني وبين أحد قراء القرآن الكريم واسمه عبدالعال سيد أحمد، وهو مؤذن في أحد المساجد في بلدنا الحبيب. عبدالعال سيد أحمد دائماً يحرص على الاشتراك في مسابقات ماليزيا لتلاوة القرآن الكريم، ويشارك فيها كذلك قراء كبار من أمثال الشيخ عبد الباسط عبد الصمد والشيخ محمود خليل الحصري رحمهما الله.

اشترك عبدالعال سيد أحمد في إحدى هذه المسابقات، فقلت له: ماذا حدث؟ قال لي: فزت بالمسابقة، فباركت له فوزه، ثم قلت له: كيف فزت في هذه المسابقة؟ يقول: قبل أن أصعد على خشبة المسرح، وقبل أن أعتلي المنصة، كنت أشرب كوب شاي دافئ. فقلت مدهوشاً!! وما علاقة كوب الشاي الدافئ بحسن الصوت، والفوز في هذه المسابقة؟ فقال لي عبدالعال سيد أحمد: كوب الشاي الدافئ يربط الأحبال الصوتية ويجعلها طرية فتخرج الأصوات واضحة وتكون نبرة الصوت حادة فتطرب لها الآذان وتطيب لها النفوس.

عبدالعال سيد أحمد زادني وقال لي: أزيدك وأقول لك، بأن الشيخ عبد الباسط عبد الصمد كان يخلط مع الشاي عسلاً؛ حتى يزيد صوته طراوة، ثم قال: أزيدك وأقول لك بأن بعض القراء يأكلون حبيبات من الزبيب بعد شرب الشاي؛ حتى يربطوا أحبالهم الصوتية.

هنا ارتسمت في ذهني بعض علامات الاستفهام، لم أستطع أن أفهم علاقة الزبيب بحسن الصوت. فقلت لعبدالعال سيد أحمد: ما علاقة الزبيب بحسن الصوت؟ قال: هكذا يفعل شيوخنا في تربيتهم أحبالهم الصوتية.

ارتسمت علامات الدهشة وعلامات الاستفهام في ذهني، حتى عثرت على كتاب رأيته في أحد معارض الكتب الذي يقام هناك في بلدنا الحبيب، فبينما كنت أسير في أروقة المعرض، فإذا ببصري يقع على كتاب عنوانه: الخطوات الذكية، كتبه أحد علماء الغرب واسمه سام، وترجمه للغة العربية السيد سامي السلمان. يتناول هذا الكتاب في باب حسن الصوت وإتقان الصوت بعض الحقائق والنصائح الموجهة إلى الناس. من هذه النصائح: أن يأكل الإنسان حبيبات من الزبيب؛ حتى يربط بها أحباله الصوتية، مما يؤكد مقولة عبدالعال سيد أحمد.

عبدالعال سيد أحمد، لديه شهادة في عالية القراءات: أي يحفظ القرآن الكريم بعشر طرق، فهنئاً له على فوزه. إذاً لا بد من صوت واضح لتأكيد الثقة بالنفس.

كذلك لا بد أن يكون هذا الصوت مرتفعاً؛ حتى يسمعه الجميع. نحن لا نقول: أن يرتفع الصوت بحيث يكون رعونة وإيذاء يؤذي الأذان ويزعجها، بل نقول: إذا كنت في قاعة فيها صفوف كثيرة، فهنا عليك أن تخاطب الناس كأنك تخاطب الجميع. لا تخاطب الصف الأول كما يفعل بعض الأساتذة في الجامعة أو في المعاهد أو في المدارس، بل عليك أن ترفع صوتك وتجعله واضحاً؛ كي يسمعك جميع من في الفصل.

كما ينبغي ألا يكون الإلقاء على وتيرة واحدة. هل تعلم أن الإلقاء إذا جاء على وتيرة واحدة دون انخفاض ودون ارتفاع، فإن المستمعين يضجرون ويسأمون ويملون وينعسون خلال ثلاثة دقائق في أفضل حال؟

جربوا ذلك بأنفسكم، وقفوا أمام الجمهور، وتكلموا بطريقة واحدة على وتيرة واحدة، وارصدوا ردة فعل الناس. مهما كان الجمهور نشطاً، فإنه يمل خلال ثلاث دقائق في أفضل حال. إذاً التنوع في النغمات ما بين ارتفاع وانخفاض مهم.

هل تعلم أن 80% من المدرسين والأساتذة لا يتقنون عملية التنوع في النغمات، وأن

كلامهم يأتي دائماً على وتيرة واحدة؛ فيجلبون الملل والنعاس للطلبة وللجمهور المستمع. إن نسبة 80٪ نسبة كبيرة جداً، وإن 20٪ فقط هم الذين يتقنون مهارة التنوع في الإلقاء، والتنوع في النغمات ما بين انخفاض وارتفاع.

أنا أدعو كل قارئ وقارئة أن يمسكوا بأيديهم إحدى القواميس الإنكليزية ويكشف عن معنى كلمة INTONATION، هذه الكلمة الرائعة الموجودة باللغة الإنكليزية معناها: خفض الصوت ورفعها عند الإلقاء. هذه الكلمة ينبغي أن تطبق معناها على أرض الواقع.

ومن قواعد الكلام الذي تقر له العين وتطيب له النفس، أن يكون الكلام مفعماً بالنشاط والحيوية. هل تعلمون أن الأستاذ أو المحاضر إذا بدأ كلمته وهو غير متفاعل وغير نشط سيجلب النوم للمستمعين؟ عليك أن تبدأ وأنت متفاعل مع الكلمة وحيوي؛ حتى تجعل الناس يتفاعلون معك.

كما ينبغي لك أن تركز على الكلمات المهمة، الكلمات السهلة البعيدة عن الإبهام. هناك كلمات مبهمة ابتعد عنها وهناك كلمات سهلة استعمالها.

يحكى أن أحد شعراء العرب أراد أن يقرض شعراً، فأتى بيت شعر إلى يومنا هذا لا يعرف الناس والأدباء معناه؛ لأن الشاعر استعمل بعض الكلمات المبهمة الموحشة غير المستعملة. ماذا يقول هذا الشاعر في هذا البيت؟ يقول:

من طمحة صبيرها جحلنجعي لم يحظها الجدول بالتنوع

بالله عليك أيها القارئ: هل فهمت شيئاً من هذا البيت؟ ما معنى الطمحة؟ بعد البحث في القواميس اتضح بأن الطمحة قد تكون نوعاً من أنواع النباتات؛ ما معنى صبيرها؟ قد يكون معناها طعمها؛ ما معنى جحلنجعي؟ هذه الكلمة لم نجد لها معنىً واضحاً في قواميس العرب ولا في تاج العروس ولا في مختار الصحاح ولا في المعجم الوسيط ولا غيرها من المعاجم. لقد ضاع المعنى مع موت الشاعر؛ لأن الكلمة

إذا أردتم أن تلقوا بكلماتكم أمام الجمهور، عليكم أن تستعملوا الكلمات السهلة التي تصل إلى القلب قبل أن تصل إلى الأذن.

يحكى كذلك أن أحد أهل البادية ابتليت أمه بمرض، فكتب على ورقة دعاءً، ودخل بها أحد المساجد، فرمى بها أمام المصلين؛ حتى يحثهم على الدعاء لأمه. فالتقطها أحد المصلين، فإذا بها بصاحبها يقول:

صين امرئ ورعى، دعا لامرأة مقسئنة، منيت بأكل الطرموق، فأصابها من أجله الاستمصال: أن يمن الله عليها بالاطرعشاش والابرعشاش. هل فهتم شيئاً من هذه الكلمات؟ كلمات كلها إبهام وغموض. بعد التداول وبعد البحث عن هذه الكلمات، تم التوصل إلى إن معناها هو كما يلي:

(صين امرئ ورعى) أي صان الله امرأ ورعاه، (دعا لامرأة مقسئنة) أي لامرأة مسنة عجوز وهي أمه، (منيت بأكل الطرموق) أي ابتليت بأكل الطين، (فأصابها من أجله الاستمصال) أي الإسهال، (أن يمن الله عليها بالاطرعشاش والابرعشاش (أي بالصحة والعافية)!!

إذا استعملنا كلمات مبهمة وغامضة فالناس لا يفهمونها، ولا تصل الكلمات إلى آذانهم ولا إلى قلوبهم. لا بد من اختيار الكلمات اختياراً دقيقاً، لا بد من اختيار الكلمات السهلة التي يفهمها الناس.

هذه القاعدة مطبقة حتى في أكثر اللغات استعمالاً في العالم وهي اللغة الإنكليزية: فمن أراد أن يتكلم باللغة الإنكليزية، عليه أن يستعمل الكلمات السهلة التي يفهمها الناس، ولا يستعمل الكلمات الأكاديمية التي تدور في أروقة الكليات في الجامعات.

فعلى سبيل المثال: إذا أراد أحدكم أن يصف القمر، ويقول: إن القمر مدور، فهناك

طريقتان باللغة الإنكليزية، إما أن تقول: the moon is circular، وهو مصطلح أكاديمي، أو أن تقول: the moon is round، وهو أقرب إلى السمع وأقرب إلى القلب.

اللغة سليمة

ثم نأتي بعد ذلك إلى قاعدة جليلة جداً من قواعد الكلام، وهي أن تكون اللغة المستعملة سليمة. هنا لنا وقفة طويلة نتكلم فيها عن اللغة السليمة: ما معنى اللغة السليمة؟ اللغة السليمة هي اللغة التي تكون بعيدة عن الكلمات الجوفاء وحشو الكلام. ما الكلمات الجوفاء؟ الكلمات الجوفاء هي الكلمات المزعجة التي تنزعج منها الآذان. ما الكلمات المزعجة التي تنزعج منها الآذان؟ هي الكلمات التي يستعملها الناس للربط بين الجمل بدلاً من السكتات اللطيفة. على سبيل المثال: نرى كثيراً من الناس، لكي يربط بين جملتين، فإنه يدخل بينهما كلمات جوفاء مثل: كلمة يعني أو آ (مع المد) أو من الطبيعي أو طبعاً أو في الحقيقة أو كما تعلمون أو بصراحة أو من الواضح أو غير ذلك. كثير من المسؤولين الكبار يبدأ كلماته بهذه الكلمات الجوفاء ومنهم خريجون وشيوخ!!

لا بد من التخلص من هذه الكلمات الجوفاء؛ حتى يحكم الناس علينا أننا واثقون من أنفسنا. هناك كلمات جوفاء أخرى محلية، فلكل بلد كلماته: مثلاً كلمة (إنزين) التي نسمعها بين أبناء الخليج، أو (شو أسمه) كما نسمعها في بلاد الشام إلى غير ذلك من كلمات جوفاء ينبغي الابتعاد عنها.

أيها القارئ: بين أيدينا تمرين، سألقي من خلاله كلمة، وأريد من كل واحد أن يمسك بيده قلماً، ويضبط عدد الكلمات الجوفاء التي أقع فيها على سبيل التمثيل، فيرجى حصرها. هل أنتم مستعدون؟ سأسرد لكم هذه الكلمة سرداً من غير علامات الترقيم، هذه الكلمة هي:

والله آ مازلت آ أتذكر اليوم الذي آ دعيت فيه لإلقاء محاضرة يعني لمجموعة من من الطلبة في في الجامعة وو وقد انتابني يومها شيء من من الخوف وو التردد ف ف فسألت عندئذ يعني ما الذي يجعلني أتردد في في إلقاء المحاضرة وو ما الذي يخيفني في في ذلك كما تعلمون لقد كنت أحلم بصراحة قبل ذلك اليوم ب ب بعشر سنوات أن أن أكون يوماً ما يعني أستاذاً في في الجامعة أحاضر بصراحة في جمع غفير طبعاً من الطلبة ف ف فيكتبون آ ما أقوله وو يحفظونه وو يعني يشيدون بأستاذهم آ الذي علمهم وو يكونون له يعني الاحترام وو والتقدير وو بينما كنت في طريقي حقيقة إلى إلى مكان المحاضرة يا سلام رأيت جموعاً آ من الطلبة آ يتدفقون إلى القاعة ويتسابقون إلى آ المقاعد آ الأمامية ليحظوا آ بمكان يعني مناسب آ قريب من من المحاضر بصراحة لقد كنت آ أتوقع عدداً من من الطلبة لا يزيد يعني بصراحة آ عن خمسين طالباً ف ف فإذا بي أفاجأ يعني ب ب بإعداد تفوق 300 طالب وحينما هممت ب ب بالدخول إلى إلى قاعة المحاضرات تلقاني آ مجموعة من من الأساتذة وو الطلبة.

والآن، وبعد أن ألقى هذه الكلمة، واستعملت فيها كثيراً من الكلمات الجوفاء، أتدرون كم كلمة جوفاء استعملت؟ استعملت:

7 كلمات (يعني) وكلمة واحدة (طبيعي) وكلمة واحدة (حقيقة) و13 كلمة على هيئة (آآ) و9 كلمات على هيئة (وو) 3 كلمات على هيئة (ف ف) و3 كلمات (بصراحة) وكلمة واحدة (كما تعلمون) و17 كلمة من كلمات جوفاء أخرى. لو قمنا بجمع هذه الكلمات: سنجدها 55 كلمة جوفاء.

تحضرني هنا حادثة حدثت في إحدى الدول العربية. كنت مشاركاً في مؤتمر، فإذا بي أستمع إلى أحد شباب العرب - وهو مهندس - يلقي كلمة استغرق في إلقائها خمس دقائق فقط، ولم أستطع أن أركز على محتوى الكلمة، إنما قمت بإحصاء الكلمات الجوفاء التي استعملها هذا الشاب العربي في كلامه. أحصيتها فوجدتها

85 كلمة خلال خمس دقائق بمعدل 17 كلمة جوفاء في الدقيقة الواحدة!!

الناس حكمون علينا أننا غير واثقين وغير متمكنين من أنفسنا عندما نستعمل هذه الكلمات الجوفاء. كما لاحظت هنا، أن 25٪ من الكلمات الجوفاء التي استعملها هذا الشاب في أثناء الإلقاء كانت على هيئة (آآ)، كما لاحظت أن 15٪ من هذه الكلمات كانت على هيئة (يعني)، و15٪ على هيئة (وو). لو جمعنا هذه النسب الثلاث، لعلمنا أن 55٪ من الكلمات الجوفاء تأتي على هيئة: (آآ) و(يعني) و(وو).

يا من تريد أن تكون واثقا من نفسك: عليك أن تتخلص من الكلمات الجوفاء في أثناء كلامك، ولاسيما: (آآ) و(يعني) و(وو). هذه الكلمات التي نلقياها أمام الجمهور أو أمام المسؤول أو أمام الطلبة أو في أثناء حديثنا مع الزوجات والأزواج أو في أثناء حديثنا مع الزملاء والأصدقاء والأولاد، علينا أن نتخلص منها حتى يصل الكلام مباشرة إلى القلب فيكون له موقع وأثر طيب في القلب.

65

تري، لماذا يلجأ الناس إلى استعمال الكلمات الجوفاء؟ لأن الموسوعة اللغوية لديهم غير زاخرة، بل هي ضحلة، فالواحد منهم يريد أن يفكر بالكلمة المناسبة ليربطها بالجملة التالية فلا تسعفه ذاكرته إلا باستعمال كلمة جوفاء، فلا تتساب الجمل انسيابا سلساً إلى الفم، كالماء العذب الزلال. لم لا تكون هناك سكتة لطيفة مدتها ثانيتين مثلاً، كما يقول أصحاب فن الخطابة للربط بين الجمل؟

يحكى أن جورباتشوف رئيس الاتحاد السوفيتي السابق كان يعاني طول السكتات اللطيفة للربط بين الجمل. السكتة اللطيفة كانت لديه تصل إلى ثلاث ثوان. فأشار عليه المستشارون بضرورة تقليصها إلى ثانيتين، فلم يستطع. فأشار له المستشارون أن يخفي أثر الثانية الثالثة بحركة يأتي بها باليد، فنجحت هذه الخطة. هنا، لم ينصحه المستشارون بالربط بين الجمل بكلمة جوفاء، بل بسكتة لطيفة وحركة خفيفة؛ فالسكتة اللطيفة أوقع على القلب من استعمال الكلمة الجوفاء.

هل يكفي أن تكون الموسوعة اللغوية لدينا زاخرة؟ لا. بل لا بد من ممارسة الكلمات التي تزرع بها موسوعتنا اللغوية. كثير من الناس يحفظ القرآن الكريم، فليديه موسوعة لغوية زاخرة، ويحفظ أشعارا كثيرة، وإذا ما طلب منه إلقاء كلمة قصيرة، نجده يتأتى ولا تنساب الكلمات مثل الماء العذب الزلال من فمه.

نقول لهذا الشخص إنك لم تمارس موسوعتك اللغوية. لا بد من الممارسة: لا ترفض أي مقابلة تلفزيونية تدعى إليها، ولا ترفض أي مقابلة إذاعية تدعى إليها، ولا ترفض أي مقال صحفي يطلب منك أن تكتبه، ولا ترفض أي لقاء يطلب منك أن تديره، هذه هي الممارسة التي نقصدها. إذا كنت تتمتع بموسوعة لغوية زاخرة عليك أن تمارسها حتى ينطلق لسانك وتكون خطيباً مفوهاً.

اختبار الموسوعة اللغوية

دعونا نختبر حجم الموسوعة اللغوية لكل واحد منكم. أيها القارئ: هل تتمتع بموسوعة لغوية زاخرة؟ إذا أردت أن تعرف الإجابة، ليس عليك أمر سوى أن تأتي بقاموس عربي كالمختار الصحاح أو المعجم الوسيط، وبشكل عشوائي افتح على صفحة ما، ثم اختر مئة كلمة متتالية. كم تعرف من هذه الكلمات؟ تعالوا بنا نختبر حجم موسوعاتكم اللغوية من خلال فتح المعجم الوسيط، واختيار عشرين كلمة منه.

توجد في هذا المعجم كلمات غير مستعملة، وكلمات غير شائعة، فلا ضير إذا لم تتعرفوا إلى معظم الكلمات التي سأنطق بها، ثم بعد التمرين أبين لكم النتائج؛ حتى يعرف كل واحد منكم سعة موسوعته اللغوية.

ما أريده من كل واحد منكم أن يمسك بيده قلما، ويسجل نقطة واحدة لكل كلمة يفهم معناها.

فتحت المعجم الوسيط، فإذا بي أرى نفسي بشكل عشوائي عند باب السين، فاخترت

لكم من هذا الباب بشكل متتالي عشرين كلمة، وبالتالي سنضرب النتيجة في الرقم خمسة حتى نحصل على النسبة مئوية:

الكلمة الأولى: (سأ) قد يعرفها بعضكم وقد يجهلها آخرون، (سأ) هو اسم صوت يزجر به الحمار، وهي كلمة موجودة في اللغة العربية ولكن لا يستعملها الناس.

الكلمة الثانية: (سأبهه) لا تعلق أيها القارئ إن لم تعرف معنى هذه الكلمة؛ لأنها قد تكون كلمة غير مستعملة، (سأبهه) بمعنى خنقه.

الكلمة الثالثة: (سأدت) بمعنى عافت. سأدت الإبل الماء بمعنى عافت الإبل الماء.

الكلمة الرابعة: (سأر) من السؤر، وهو ما تبقى من الطعام والشراب في الإناء.

الكلمة الخامسة: (سأسأ) بمعنى دعاه ليشرب.

الكلمة السادسة: (سأفت) بمعنى تشققت. سأفت أظفاره أي تشققت أظفاره.

الكلمة السابعة: (سأل) بمعنى استخير.

قد يكون بعضكم قد سجل الآن النقطة الأولى لنفسه؛ لمعرفة للمرة الأولى بمعنى هذه الكلمة، فلا تقلقوا فالأمر طبيعي جداً.

الكلمة الثامنة: (سأم) بمعنى مل.

الكلمة التاسعة: (سأ) بمعنى أفسد.

الكلمة العاشرة: (سبأ) وهم اسم لإحدى مدن اليمن.

الكلمة الحادية عشر: (سب) بمعنى شتم.

الكلمة الثانية عشر: (سبت) بمعنى نام.

الكلمة الثالثة عشر: (تسبح) بمعنى لبس السبيجة، وهو ثوب يلبس في الزمن القديم.

الكلمة الرابعة عشر: (سبح) من سبح يسبح بمعنى عام.

الكلمة الخامسة عشر: (سبحل) بمعنى قال سبحان الله.

الكلمة السادسة عشر: (سيخ) بمعنى سكن وفتر.

الكلمة السابعة عشر: (سيد) بمعنى حلق شعره.

الكلمة الثامنة عشر: (سبر) سبر الجرح، سبره بمعنى قاس غوره وعمقه.

الكلمة التاسعة عشر: (سبرت) بمعنى قتع ولم يسأل.

الكلمة العشرون: (سبرج) بمعنى عم عليه الأمر أي أخفاه.

كم عرفتم من هذه القائمة؟ إذا عرفتم ست كلمات فما فوق، نقول: إن لديكم موسوعة لغوية زاخرة. فلو ضربنا النتيجة بالرقم خمسة، سنحصل على النسبة المئوية 30%، وهي الموسوعة اللغوية التي يتمتع بها الإنسان المثقف.

هل تعلم أن الإنسان خريج الثانوية أو المعهد أو الجامعة يعلم في المتوسط 30% إلى 35%، أي حوالي ثلث محتوى أي معجم. إن الجزء المستعمل من المعجم لدى الطبقة المثقفة من الناس هو الثلث فقط، ويبقى نحو 70% من المعجم عبارة عن كلمات موحشة لا تستعمل من قبل أغلب الناس. إذا أردت أن يحكم الناس عليك أنك شخص واثق من نفسه عليك أن تستعمل الكلمات المستعملة من المعاجم.

يسألني كثير من المتدربين: كيف أزيد موسوعتي اللغوية؟ فأقول لهم: احفظوا شيئاً من آيات القرآن الكريم، بل إن استطعت أن تحفظ القرآن الكريم كله فافعل.

هناك من المستشرقين والنصارى من يحفظ القرآن الكريم كاملاً ليزيدوا من موسوعتهم اللغوية. أما أنت أيها المسلم، فإذا حفظت القرآن الكريم، فألى جانب زيادة موسوعتك اللغوية، فلك أجر من الله - سبحانه وتعالى. ثم عليك أن تحفظ شيئاً من الأشعار؛ فأن من الشعر لحكمة وأن من البيان لسكران.

إن زيادة موسوعتك اللغوية مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بما تقرأ وبما تحفظ. هل تعلم أنه لو اقتطعت لنفسك نصف ساعة فقط في اليوم للقراءة؟ فإن حصيلة القراءة هذه ستتراكم مع الوقت لتصبح عبر السنة ما يوازي قراءة 200 كتاب من الحجم المتوسط.

في نهاية هذا الفصل الخاص بكلمات الشخص الواثق من نفسه أعطي لكم تلخيصاً لما ورد فيه. تعرضنا لأمر كثيرة مهمة منها ضرورة إتقان الصوت ووضوحه، وأن يكون مرتفعاً يسمعه الجميع، لا بد من نبرة حادة وصوت لا اهتزاز فيه، لا بد من نغمات مختلفة ليست على وتيرة واحدة ومفعمة بالنشاط والحيوية، ولا بد من لغة كلماتها سهلة شائعة الاستعمال، لا بد من استعمال اللغة السليمة البعيدة عن حشو الكلام والكلمات الجوفاء البعيدة عن الكلمات المزعجة التي تنزعج منها الأذان.

سنكمل في الفصل الرابع قواعد الحديث وقواعد الكلمات التي ينطق بها الشخص الواثق من نفسه، ننتقل معاً إلى الفصل الرابع.



70



الفصل الرابع عجائب الثقة بالنفس (كلمات الشخص الواثق من نفسه)

أرحب بكم في الفصل الرابع من كتاب عجائب الثقة بالنفس. تعرضنا في الفصل الثالث لبعض القواعد التي ينبغي أن يأتي بها الشخص الواثق من نفسه، وعرفنا أن الشخص الواثق من نفسه لا بد أن ينطق بكلمات معينة وبطريقة معينة.

آن الأوان أن نرفع شعارا نخطه بماء من ذهب ونعلقه علي الجدران في منازلنا؛ حتى نطلع عليه صباحاً ومساءً. هذا الشعار مفاده: تخلص من خوفك وأخرجك من جوفك. لم يعد هناك مكان للخوف فينا، لا بد من أن نتخلص من هذا الخوف، وننتقل بقوة واثقين من أنفسنا. إن مواجهة الجمهور ومواجهة الميكروفون ومواجهة كاميرات الفيديو أمور صعبة يخشاها كثير من الناس.

هل تعلم أن 81% من الناس يخشون الوقوف أمام كاميرات الفيديو وأمام الميكروفون وأمام الجمهور؟ فالأمر صعب جداً، ولكن مع معرفة قواعد وأسس وأصول مواجهة الناس، نبدأ نتخلص من الخوف الذي يعترينا.

تكلّمنا في الفصل الثالث عن الصوت وأهميته ووضوحه، وهو أمر مهم جداً، وأكدنا على ضرورة تنوع نغمة الصوت، ثم تكلّمنا بعد ذلك عن الحيوية والنشاط في أثناء الإلقاء، فإذا كان الشخص حيويّاً ومتفاعلاً مع كلمته، فإن الجمهور سيكون كذلك حيويّاً ومتفاعلاً معه.

كذلك تكلّمنا عن اللغة السليمة وضرورة الابتعاد عن الكلمات الجوفاء المزعجة التي تنزعج منها الآذان، لا بد من استعمال الكلمات السهلة المستعملة. ثم بعد ذلك خرجنا بنتيجة إنه لا بد من وجود موسوعة لغوية زاخرة لدى الشخص الواثق من نفسه، تقاس بحوالي ثلث محتوى المعجم.

نكمل في هذا الفصل قواعد الكلمات التي ينبغي أن يحرص عليها الشخص الواثق

إتقان المقدمة

هناك قاعدة هامة، بل هي من أهم قواعد الكلام، وهي ضرورة إتقان المقدمة لأي كلمة تلقيها. إذا دعيت لإلقاء كلمة عليك أن تستعد لمقدمة كلمتك، وهذا هو فعل الخطباء المفوهين، وفعل الرؤساء المشهورين في دول العالم.

إن رؤساء الدول الكبرى لا يرتجلون كلماتهم أمام الجماهير، إنما يعدون كلماتهم ولا سيما المقدمة. إن الشخص الذي يضبط المقدمة فإنه بذلك يزيل 85% من الخوف الذي يعتريه عند مواجهة الجمهور.

المقدمة ضرورية جداً: استعد لها استعداداً مسبقاً. المقدمة مهمة حتى في عالم الهندسة والتكنولوجيا. هل تعلم إن الصواريخ، والمكوكات الفضائية التي تحمل علي متنها الأقمار الصناعية، تستهلك 85% من الوقود خلال الدقائق الأولى من رحلة طولها ستة أيام؟ هذه هي مقدمة الرحلة، إذا لم يضبطها القائمون على الرحلة، فإن الرحلة ستبوء بالفشل. أما بقية الوقود، فإنه يستهلك علي مدى بقية الأيام الستة.

ضبط الخاتمة

ضبط الخاتمة أمر ضروري. هل تعلم أن 80% من الجمهور يشعر بالغبن وبالظلم وأنك قد خنته وخدعته وأنك قد أضعت ماله ووقته أن لم تتقن الخاتمة؟ والخاتمة عبارة عن جملة واحدة أو مجموعة من الجمل يبلغ عدد كلماتها نحو أربعين كلمة، تخطف الأبصار وتخلع الألباب، تطيب لها النفوس وتقر بها الأعين. والخاتمة تعبر عن خلاصة الموضوع الذي تناولته.

دعوني أخبركم عن حادثة حدثت لي شخصياً. دخلت ذات يوم مسجداً لأداء صلاة الجمعة، وما أن انتهيت من أداء ركعتي تحية المسجد حتى رأيت المؤذن يهرول إلي،

ويقول: قم فاخطب فينا؛ لأن الإمام غير موجود، فقلت له مستغرباً ومدهوشاً ومتعجباً: كيف أخطب فيكم؟ أنا لست خطيباً، أنا أستاذ في الجامعة، أنا في كلية الهندسة. كيف اخطب فيكم خطبة لا أعرف فحواها، ولم استعد لها مسبقاً؟ فقال لي: الإمام غير موجود، قم فاخطب فينا، فقلت له: والاحتياط، أين الاحتياط؟ قال: الاحتياط غير موجود، فقلت له: والعمل، ما الحل؟ فقال: إما أن تقوم فتخطب فينا، أو نعلن للمصلين أن ينصرفوا ويذهبوا إلى مساجد أخرى، فقلت له: صلاة الجمعة فريضة وأخشى أن تضيع إن هم ذهبوا إلى مساجد أخرى. ثم قلت له: أيها المؤذن، إذا اعتليت المنبر وجلست علي الكرسي، عليك أن تطيل في ندائك بالأذان، أعطني فرصة حتى أفكر بخطبة، فقال: لك ذلك.

اعتليت المنبر، وجلست علي الكرسي، وأنا أتساءل: ماذا تراني قائلاً لهؤلاء الناس؟ فتذكرت من تجربتي في الجامعة: إن أهم شيء هو ضبط المقدمة والخاتمة؛ لأن 85% من نجاح أي كلمة يأتي من ضبط المقدمة والاستعداد المسبق لها، بالإضافة إلى ضبط الخاتمة؛ حتى لا يشعر الجمهور بالغبن وضياح وقته.

بدأ المؤذن يؤذن أذانا مطولاً، ثم خلال هذه الفترة أعددت جملة عدد كلماتها نحو 40 كلمة وهي مقدمة الخطبة. بدأت أرددها مع نفسي، وكذا الحال بالنسبة للخاتمة. ثم قلت في نفسي: ما يأتي بين المقدمة والخاتمة أمره هين.

خطبت فيهم، فبدأت بمقدمة قوية، ثم ببعض ما أحفظ من آيات قرآنية وأحاديث نبوية، ثم بعد ذلك ختمت الخطبة بخاتمة قوية، والحمد لله الذي سلم. ثم أتاني بعد الخطبة عدة أشخاص وأثنوا عليّ.

أيها القارئ: إذا مررت بموقف حرج مثل هذا الموقف، من الخطأ أن تعتذر، بل عليك أن تضبط المقدمة وعليك أن تضبط الخاتمة وعليك أن تملأ ما بين المقدمة والخاتمة مما تحفظ من أقوال وقصص. واعلم أن ما يترك الانطباع الحسن لدى الجمهور هو المقدمة القوية والخاتمة القوية.

كان من الممكن - حينما وقفت وواجهت الجمهور - أن أقول: أتيت اليوم لكم خطيباً متطوعاً، حيث أن الخطيب الرسمي غير موجود، وأن الخطيب الاحتياط غير موجود كذلك، ثم جاءني المؤذن وطلب مني أن أخطب فيكم، وأنا غير مستعد لهذه الخطبة، فأطلب منكم السماح، فإن قصرت في أدائي فاعذروني. لو أنني بدأت خطبتي بهذه الطريقة، لأصاب الجمهور الإحباط. من الخطأ أن نبدأ بهذه الطريقة، علينا أن نبدأ بقوة، ونتفاعل مع الخطبة ونتفاعل مع الكلمة التي طلب منا أن نلقوها أمام الجمهور.

المقدمة القوية والخاتمة القوية هما سبب نجاح كثير من الكلمات التي تلقيها أمام الجماهير، حتى رؤساء الدول الكبرى يستعدون لمقدمة قوية وخاتمة قوية.

مناداة الناس بأسمائهم

من القواعد المهمة التي ينبغي أن ينطق بها الشخص الواثق من نفسه، هو أن ينادي الناس بأسمائهم. كثير من الأساتذة يتقاعس عن مناداة الطلبة بأسمائهم، وكذلك الحال بالنسبة للخطباء. وهذا مخالف لهدى الرسول - صلى الله عليه وسلم - فقد كان ينادي الصحابة بأسمائهم، وكان ينادي الصحابييات بأسمائهن.

تعالوا معي نستعرض بعض المواقف التي وردت في السنة النبوية، منها:

أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - غير اسم عاصية، وقال: أنت جميلة. (صحيح مسلم).

فغير اسم تلك المرأة ونطق باسمها؛ لكي لا يقف اسمها حائلاً بينها وبين أعلي درجات النجاح والثقة بالنفس.

هكذا كان عهد الرسول الكريم مع الصحابة الكرام، كان يبادر فيسألهم عن أسمائهم ويغيرها لهم، إذا كانت لا تليق بهم؛ حتى لا تقف هذه الأسماء بينهم وبين

تحقيق أعلى درجات الثقة بالله ثم الثقة بالنفس وبالأخرين.

أسرد لكم حادثة ثانية لصحابي آخر، حينما سأله - صلى الله عليه وسلم: ما اسمك؟ قال: أصرم. قال: بل أنت زرعة. (حديث حسن-الأذكار للنووي 367)

ثم أسرد لكم حادثة ثالثة لصحابي ثالث، حينما سأله - صلى الله عليه وسلم: ما اسمك؟ قال: زحم. قال: بل أنت بشير. (صحيح أبي داود 2767).

و حادثة رابعة حدثت لأحد الوفود إلى الرسول - صلى الله عليه وسلم: وفد وفد إلى النبي - صلى الله عليه وعلى آله وسلم - فسمعهم يسمون رجلاً: عبد الحجر فقال له: ما اسمك؟ قال: عبد الحجر فقال له رسول الله - صلى الله عليه وعلى آله وسلم: إنما أنت عبد الله. (صحيح المسند 1196).

هنا أسرد لكم حادثة غريبة: جاء صحابي اسمه حزن، وكلمة حزن معناها الطريق الوعر. فسأله صلى الله عليه وسلم: ما اسمك؟ قال: اسمي حزن، قال: بل أنت سهل. قال: ما أنا بمغير اسما سمانيه أبي، قال ابن المسيب: فما زالت فينا الحزونة بعد. (صحيح البخاري).

انظروا معي كيف أن راوي الحديث ابن المسيب يقول أن الحزونة ما زالت فيهم.

هنا لنا وقفة ولفظة تربوية، وهي أنه لا بد من اختيار الاسماء الجميلة الحسنة لأولادنا؛ حتى ينطلقوا وملوهم الثقة بالنفس، ولا يقف الاسم عائقاً بينهم وبين الوصول إلى أعلى درجات النجاح في هذه الحياة.

تعالوا بنا نستعرض هذا الحديث النبوي الشريف الرائع الذي يشير إلى أهمية ذكر الناس بأسمائهم وتأثير ذلك على غرس الثقة في النفوس.

قال النبي - صلى الله عليه وسلم - لأبي بن كعب: إن الله أمرني أن أقرأ عليك: (لم

يكن الذين كضروا). قال: وسماني؟ قال: نعم. فبكي. (صحيح البخاري).

هكذا ينبغي لنا أن نكون مع الناس، نناديهم بأسمائهم؛ فنبت الثقة في نفوسهم ونزرعها فيهم.

دعوني أسرد لكم بعض المواقف من العصر الحديث: نابليون القائد الفرنسي، كان جنوده يأخذونه من موقعة إلى موقعة، ومن نصر إلى نصر، فقد أحبوا قائدهم لأنه كان يحفظ أسماء جنوده بالآلاف.

الدكتور إيليوت، رئيس جامعة هارفارد - وهي من أقوى الجامعات الموجودة في الولايات المتحدة الأمريكية - تعين فيها أربعين سنة، وذلك منذ أن كان مدرساً إلى أن أصبح دكتوراً ثم بعد ذلك أستاذاً إلى أن تقلد مناصب عديدة فأصبح رئيساً للجامعة.

77 | الدكتور إيليوت هذا، يحفظ أسماء معظم طلبة جامعة هارفارد: المستجدين منهم والمستمرين والخريجين، ويندر أن يسقط اسم شخص من ذهنه، وهو أمر هين لمن عزم علي ذلك.

أيها القارئ: من السهولة بمكان أن يحفظ الإنسان أسماء آلاف من الأصدقاء والزملاء. فكيف يحدث ذلك؟ إن الدماغ الذي خلقه الله سبحانه، فيه قدرات عجيبة.

يقول بعض علماء العصر الحديث أن هذا الدماغ فيه قدرة علي حفظ خمسمئة موسوعة بريطانية!! وكل موسوعة بريطانية فيها قرابة ثلاثين مجلداً، أي ما يوازي خمسة عشر ألف كتاب من الحجم الكبير.

هل تعلم أن الإنسان يمكنه أن يودع داخل هذا الدماغ هذا الكم الهائل من المعلومات؟ الأصل في الإنسان أنه يتمتع بذاكره قوية، والأمر يتطلب شيئاً من التركيز. فإذا

أردت أن تحفظ الأسماء، عليك أن تركز على الشخص الذي أمامك حينما ينطق اسمه، وعليك أن تتفرس في ملامح وجهه؛ حتى يرسخ اسمه في ذهنك. درب نفسك علي التركيز، ومن طرق التدريب علي التركيز عدم التلفت عند مخاطبة الناس؛ لأن التلفت يشتت التركيز. لا تلتفت إذا تكلم أحدهم أمامك ونطق اسمه. لا تلتفت يمنة ويسرة.

هل سمعتم بالحادثة المعروفة في عهد الرسول - صلى الله عليه وسلم؟ وذلك في موقعة خيبر التي استمر حصارها أياما عديدة، واستعصي علي المسلمين فتحها. فقال - صلى الله عليه وسلم: لأعطين هذه الراية رجلا يحب الله ورسوله. يفتح الله على يديه. قال عمر بن الخطاب - رضي الله عنه: ما أحببت الإمارة إلا يومئذ. قال: فتساورت لها رجاء أن أدعى لها. قال: فدعا رسول الله - صلى الله عليه وسلم - علي بن أبي طالب. فأعطاه إياها. وقال: امش. ولا تلتفت. حتى يفتح الله عليك. قال: فسار علي شيئا ثم وقف ولم يلتفت. فصرخ: يا رسول الله! على ماذا أقاتل الناس؟ قال: قاتلهم حتى يشهدوا ألا إله إلا الله وأن محمدا رسول الله. فإذا فعلوا ذلك فقد منعوا منك دماءهم وأموالهم. إلا بحقها. وحسابهم على الله. (صحيح مسلم).

هنا يعلمنا الرسول - صلى الله عليه وسلم - كيف نركز علي تحقيق الأهداف دون تلفت؛ لأن التلفت يشتت التركيز. فانطلق علي بن أبي طالب - رضي الله عنه - دون أن يلتفت حتى فتح الله علي يديه.

ثم ينبغي ألا ننسى أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - ينهانا عن التلفت في الصلاة؛ حتى لا يتشتت تركيزنا فيقل الخشوع فيها. ففي الحديث، عن عائشة - رضي الله عنها: سألتُ رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن الالتفات في الصلاة؟ فقال: هو اختلاس، يختلسه الشيطان من صلاة العبد. (صحيح البخاري).

تعريف نفسك إلى الآخرين

على الشخص الواثق من نفسه كذلك أن يعرف نفسه إلى الناس، فينطق باسمه أمام الجمهور في بداية كلامه؛ حتى يكسر الحواجز النفسية، فيعيّنه علي زرع الثقة في نفسه.

الإلقاء المعتدل

هناك نقطة لا بد من التركيز عليها، وهي مهمة جداً، وهي قاعدة أصلية من قواعد الكلمات التي ينبغي أن يحرص عليها الشخص الواثق من نفسه. هذه القاعدة هي الإلقاء المعتدل. إذا أردت إن تلقي كلمة أمام الجمهور، عليك أن تلقيها إلقاءً معتدلاً: ليس بالسرّيع ولا بالبطيء. والإلقاء المعتدل: هو الذي يكون بمعدل مئة وثلاثين كلمة في الدقيقة، وهو الإلقاء الذي تطرب له الأذان.

إن الأذن أيها القارئ: بإمكانها أن تستوعب أكثر من هذا القدر، بإمكانها أن تستوعب ثلاثة أضعاف هذه السرعة، أي: ثلاثمئة وتسعين كلمة في الدقيقة، ولكنها لا تطرب لهذه السرعة.

يحكي أن رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الأسبق جون كيني، ألقى كلمة في ديسمبر من عام 1961، وكانت سرعته في هذه الكلمة تقارب 328 كلمة في الدقيقة. فهل طربت لها الأذان؟ بالطبع لا. ولكن هل استوعبتها الأذان؟ نعم. لأن الأذن لها قدرة علي استيعاب هذه السرعة.

بإمكان كل واحد منكم قبل ان يأوي إلى فراشه هذه الليلة أن يأخذ ورقة، ويؤقت لنفسه دقيقة واحدة، ثم يقرأ الكلمات التالية قراءة معتدلة كأنه أمام جمهور من الناس، ثم بعد ذلك يعد عدد الكلمات التي نطق بها، فإذا كان العدد قريباً من مئة وثلاثين كلمة، نقول له: هنيئاً لك فإلقاءك معتدل تطرب له الأذان.

اقرأ القطعة التالية باعتدال، وكأنك أمام جمهور من الناس، ثم توقف عن القراءة عندما تمضي دقيقة واحدة فقط:

ما زلت أتذكر اليوم الذي دعيت فيه لإلقاء محاضرة لمجموعة من الطلبة في الجامعة، وقد انتابني يومها شيء من الخوف والتردد، فتساءلت عندئذٍ: ما الذي يجعلني أتردد في إلقاء المحاضرة؟ وما الذي يخيفني في ذلك؟ لقد كنت أحلم قبل ذلك اليوم بعشر سنوات أن أكون يوماً ما أستاذاً في الجامعة، أحاضر في جمع غفير من الطلبة، فيكتبون ما أقوله، ويحفظونه، ويشيدون بأستاذهم الذي علمهم، ويكونون له الاحترام والتقدير. وبينما كنت في طريقي إلى مكان المحاضرة، رأيت جمهوراً من الطلبة يتدفقون إلى القاعة، ويتسابقون إلى المقاعد الأمامية؛ ليحظوا بمكان قريب من المحاضر. لقد كنت أتوقع عدداً من الطلبة لا يزيد عن خمسين طالباً، فإذا بي أفاجأ بأعداد غفيرة تفوق ثلاثمائة طالب. وحينما هممت بالدخول إلى قاعة المحاضرات، تلقاني مجموعة من الأساتذة والطلبة يحيطونني بالترحيب. دعوني أقف هنا أيها الاخوة والأخوات لأن دقيقتي في الإلقاء قد انتهت عند كلمة الدخول. لقد أحصيت عدد الكلمات التي نطقت بها، فوجدتها 123 كلمة. لقد قست سرعة إلقائي عدة مرات، ثم بعد ذلك أخذت المتوسط فوجدتها 125 كلمة في الدقيقة.

صحيح إن معدل إلقائي هو أقل من 130 كلمة في الدقيقة، ولكن لا يزال الإلقاء مقبولاً، فالإلقاء المقبول هو الذي يتراوح معدله ما بين 120 إلى 140 كلمة في الدقيقة. فإذا قل معدل الإلقاء عن 120 كأن يكون 100 أو أقل، فإن الناس تمل. أما إذا كان معدل الإلقاء أكثر من 150 كلمة في الدقيقة فإن الناس تتضايق ولا تطرب أذانها.

هذا هو هدى الرسول - صلى الله عليه وآله وسلم - في الإلقاء. فقد كان إلقاؤه معتدلاً، بل كان معتدلاً في جميع شؤونه. ففي الحديث الذي ترويه السيدة عائشة - رضي الله عنها - تقول: أن النبي - صلى الله عليه وآله وسلم - كان يحدث حديثاً لو عده العاد لأحصاه. (صحيح البخاري).

إذاً، لا بد من مراعاة الإلقاء المعتدل؛ حتى يكون له موقع طيب في قلوب الناس، ويصل إلى القلوب قبل أن يصل إلى الآذان.

التناغم اللفظي

هناك قاعدة لا بد كذلك من الاهتمام بها في أثناء مخاطبة الناس وفي أثناء الحوار والنقاش معهم، وهي تعرف بالتناغم اللفظي مع المتكلم. فما التناغم اللفظي؟ التناغم اللفظي: هو التناغم الذي من خلاله يشعر المتكلم أنك مهتم به وأنت تتصت له وتصغي إلى ما يقول وأنت تعيره انتباهك.

هناك عدة أنواع من التناغم اللفظي: دعوني أتكلم عن نوع موجود في القرآن الكريم، وذلك في حوار الأنبياء مع أقوامهم. فهذا نوح - عليه السلام - يقول له قومه: إنا لنراك في ضلال مبين، فيرد عليهم قائلاً: ليس بي ضلالة، فأخر كلمة قالها قومه: ضلالة، وهو - عليه السلام - بدأ كلمته قائلاً: ليس بي ضلالة، وكذا الحال بالنسبة لنبي الله هود - عليه السلام - حينما يقول له قومه: إنا لنراك في سفاهة، فيرد عليهم هود - عليه السلام - قائلاً: ليس بي سفاهة. (آيات متفرقة من سورة الأعراف).

التناغم اللفظي: هو أن تأخذ آخر كلمة سمعتها من الشخص الذي أمامك، ثم تبني عليها كلامك وحوارك، وتنطلق في رحلة أنت قائدها.

كذا الحال بالنسبة لموسى - عليه السلام - حينما طلب من الله - سبحانه وتعالى - أن ينظر إليه: قال رب: أرني أنظر إليك، قال: لن تراني ولكن انظر إلى الجبل. (الأعراف 143).

فهذا هو النوع الأول من التناغم اللفظي، والذي يحوي النفي مع الاستدراك: (ليس بي ضلالة ولكني)، (ليس بي سفاهة ولكني)، (لن تراني ولكن).

وهناك النوع الثاني من التناغم اللفظي والذي يحوي الإثبات مع الاستدراك: (بلي ولكن). ويوجد كذلك حوار من هذا النوع في القرآن الكريم، وهو حوار إبراهيم -

عليه السلام - مع الله - سبحانه وتعالى - حينما قال الله له: أو لم تؤمن؟ قال: بلي ولكن ليطمئن قلبي. (البقرة 260).

هذا النوع من التناغم اللفظي موجود كذلك بيننا، ونعيشه بشكل يومي، فالأم مثلا تقول لابنها: يا بني، لا تأكل شوكولاته. فإذا أراد الابن أن يتناغم مع أمه، فإنه يقول لها: صحيح أنك لا تريدني أن أكل الشوكولاته، ولكنك أذنت لي بذلك بالأمس يا أماه. إذاً الابن هنا تناغم مع أمه، حينما رد قائلاً: صحيح، ولكن. وكلمة صحيح هي آخر كلمة نطقت بها الأم، ثم يضيف الابن ما لديه من كلمات، فيأخذ الأم في جولة هو قائدها.

فالأم هنا إذا أرادت أن تكمل عملية التناغم مع ابنها فإنها تقول له: صحيح أني أذنت لك يوم أمس أن تأكل الشوكولاته، ولكن طبيب الأسنان نصحك بعدم أكل الشوكولاته؛ لكثرة السوس في أسنانك. هنا الأم تناغمت لفظيا كذلك مع ابنها حينما قالت: صحيح، ولكن.

بإمكان الابن هنا أن يستمر في التناغم اللفظي مع أمه فيقول لها: صحيح أن الطبيب نصحني بعدم أكل الشوكولاته، ولكن وعدتيني يا أماه أن الأمر لن يستمر أكثر من أسبوع، وقد مضي أكثر من أسبوع على ذلك.

وقد ترى الأم هنا أن تستمر في عملية التناغم مع ابنها فتقول له: صحيح وعدتك ألا يستمر الأمر أكثر من أسبوع، ولكن أسنانك تزداد سوءاً، عليك أن تلتزم.

هنا الابن يلتزم ولا يأكل الشوكولاته، وتنقطع عملية التناغم اللفظي.

إذاً، هذا التناغم اللفظي الذي دار بين الأم وابنها، قد يدور بين الزوج وزوجته، وقد يدور بين الموظف ومسؤوله، فمثلاً، يأتي الموظف ويقول للمسؤول: أنا أريد ميزانية لهذا المشروع. فيقول المسؤول له: صحيح أنك تريد ميزانية لهذا المشروع، ولكن ليس في هذا الشهر.

فيتناغم الموظف لفظيا مع مسؤوله فيقول: صحيح لا توجد ميزانية لهذا المشروع

في هذا الشهر، ولكن بإمكاننا أن نؤخر بعض المشروعات الهامشية إلى الأشهر القادمة، ونبدأ بمشروعي؛ لأن مشروعي له أهمية خاصة في الشركة. وهكذا يكون التناغم اللفظي بين المسؤول وموظفه.

قواعد الحديث الست

الكلمات التي ينبغي أن ينطق بها الشخص الواثق من نفسه كثيرة، والقواعد في ذلك متعددة. تعالوا بنا إلى قاعدة جلية جداً، هذه القاعدة تعرف بقواعد الحديث الست. فما قواعد الحديث الست؟

لقد تكلمنا سابقاً عن المقدمة وقلنا ينبغي أن تكون المقدمة قوية وخاطفة، وتكلمنا عن الخاتمة وكذلك ينبغي أن تكون الخاتمة قوية وخاطفة، ويكون الحديث ارتجالياً ما بين المقدمة والخاتمة. نحن ندعو أن يكون هذا الحديث الارتجالي مبنياً على أسس لا بد من ضبطه، وذلك بناءً على قواعد الحديث الست التالية:

القاعدة الأولى : هي إبداء الرأي.

القاعدة الثانية: هي الإفصاح عن الحقيقة.

القاعدة الثالثة : هي توجيه السؤال.

القاعدة الرابعة: هي الحديث عن النفس.

القاعدة الخامسة: هي الحديث عن الآخرين.

القاعدة السادسة: هي اتخاذ القرار.

دعوني أضرب لكم عدة أمثلة: أنا كأستاذ في كلية الهندسة، أريد أن أثني على كلية الهندسة، من خلال الالتزام بهذه القواعد الست، فماذا أقول؟ سوف أسرد لكم هذه القواعد واحدة تلو الأخرى، فتابعوني:

القاعدة الأولى: إبداء الرأي، سأبدأ هكذا: رأيي هو أن كلية الهندسة هي أفضل كلية في الجامعة، وهذا رأيي وقد يختلف معي أناس آخرون. إذاً، إبداء الرأي يكون في أمر مختلف فيه.

القاعدة الثانية: الإفصاح عن حقيقة، سأبدأ هكذا: إن عدد الطلاب لدينا في الكلية هو 5000 طالب. إذاً، الإفصاح عن حقيقة يكون في أمر لا يختلف فيه اثنان.

القاعدة الثالثة: توجيه سؤال، فما السؤال؟ سأبدأ هكذا: هل توجد كلية أخرى متميزة مثل كلية الهندسة في الجامعة؟

القاعدة الرابعة: الكلام عن النفس، وهنا أريد أن أثني على المهندسين الذين تخرجوا في هذه الكلية، فأقول مثلاً: نحن المهندسين، قمنا ببناء هذا البلد، ولنا دور كبير في إنشاء المنشآت وبناء الطرق.

القاعدة الخامسة: الكلام عن الآخرين، فأقول مثلاً: أما غيرنا، فقد انشغل بكتابة المقالات، والظهور أمام كاميرات الفيديو، وعلي شاشات التلفزيون.

القاعدة السادسة: اتخاذ القرار، فأقول مثلاً: يتطلب الوضع الحالي في البلد أن يؤدي المهندسون دوراً مهماً في الخطة الإنشائية المستقبلية للدولة.

دعونا الآن نسرد هذه الكلمة بصورة سلسلة، كالماء العذب الزلال الذي يخرج من الفم، دون أن نقطعها إلى جمل، مع الالتزام بقواعد الحديث الست:

رأيي هو أن كلية الهندسة هي أفضل كلية في الجامعة. إن عدد الطلاب لدينا في الكلية هو 5000 طالب. هل توجد كلية أخرى متميزة مثل كلية الهندسة في الجامعة؟ نحن المهندسين، قمنا ببناء هذا البلد، ولنا دور كبير في إنشاء المنشآت وبناء الطرق. أما غيرنا، فقد انشغل بكتابة المقالات، والظهور أمام كاميرات الفيديو، وعلي شاشات التلفزيون. يتطلب الوضع الحالي في البلد أن يؤدي المهندسون دوراً مهماً في الخطة الإنشائية المستقبلية للدولة.

لقد جاءت الكلمة مترابطة ومنظومة، وهكذا ينبغي أن نكون في منتدياتنا، هكذا ينبغي أن نكون أمام مسؤولينا: نضبط كلامنا باستعمال قواعد الحديث الست.

الاستعانة بالله

أيها القارئ، أيتها القارئة: لا بد من الاستعانة بالله - سبحانه وتعالى - ونسأله أن يسدد خطانا في أثناء الكلام مع الناس. فسيدنا موسى - عليه السلام - طلب من الله - سبحانه وتعالى - أن يحلل عقدة من لسانه قبل أن يلتقي بفرعون فقال - عليه السلام: رب اشرح لي صدري. ويسر لي أمري. واحلل عقدة من لساني. يفقهوا قولي. (طه 25-28).

هذه الكلمات الرائعة، هي دعوة من موسى - عليه السلام - لله - سبحانه وتعالى - أن يعينه علي الحوار مع فرعون.

تعرضنا في هذا الفصل لقواعد الكلام التي ينبغي أن نحرص عليها لنكون أشخاصا واثقين من أنفسنا. عرفنا أهمية المقدمة القوية، وأهمية الخاتمة القوية، وأهمية مناداة الناس بأسمائهم، وتأثير ذلك عليهم في غرس الثقة في نفوسهم. وعرفنا أهمية التركيز علي ملامح الوجه عندما ينطق الشخص الذي أمامنا باسمه، كما عرفنا معنى التاغم اللفظي بنوعيه، وعرفنا أهميه الاستعانة بالله - سبحانه وتعالى.

أيها القارئ: سنتكلم في الفصل الخامس عن القناعات التي ينبغي أن تستقر في قلب الشخص الواثق من نفسه. فالالتزام بالحركات والكلمات لا يكفي، إنما ينبغي وبنية خالصة أن تتحول هذه الكلمات، وأن تتحول تلك الحركات، إلى قناعات تستقر في القلب؛ فيصل بها الإنسان إلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس.



الفصل الخامس

عجائب الثقة بالنفس

(قناعات الشخص الواثق من نفسه)

نحييكم في الفصل الخامس من كتاب عجائب الثقة بالنفس. علمنا من الفصول السابقة أن الثقة بالنفس عبارة عن حالة نفسية يشعر معها الإنسان بمتعة البعد عن الخوف والارتياح وعن الشكوك وعن الهلاشيات، ومتعة وضوح الرؤية. وعلمنا أن هناك أموراً لا بد أن يأتي بها الشخص الواثق من نفسه. منها ما هو متعلق بحركات معينة، ومنها ما هو متعلق بكلمات معينة، ينطق بها الشخص الواثق من نفسه.

سوف أعطي لكم ملخصاً للكلمات التي وردت في الفصلين الثالث والرابع. أعطي لكم ملخصاً من خلال معادلة يسهل حفظها، ويسهل الرجوع إليها. هذه المعادلة مكونة من خمسة أحرف، جمعتها لكم في كلمة مخاصم. سميتها مخاصم؛ حتى يخاصم الإنسان الخوف الذي يعتريه عندما يواجه الجمهور، وعندما يواجه كاميرات الفيديو والميكروفونات؛ فينطلق لسانه وملؤه الثقة بالنفس، فيخاطب الناس دونما خوف.

كلمة مخاصم مكونة من خمسة أحرف:

تبدأ بحرف الميم والميم هو أول حرف من كلمة مقدمة، مقدمة قوية يستعد لها الإنسان الواثق من نفسه. كما علمنا أن 85% من نجاح أي كلمة يكون من وراء مقدمة قوية تم الاستعداد المسبق لها، مقدمة قوية تطيب لها النفوس وتقر لها الأعين، هذا هو حرف الميم.

أما الحرف الثاني فهو حرف الخا، والخوا هو أول حرف من كلمة خاتمة، خاتمة قوية. علمنا أن 80% من الجمهور يشعر بالغبن والظلم، وأن المحاضر قد غشهم أو أنه قد أضاع أوقاتهم وأموالهم، إذا لم يتقن الخاتمة. والخاتمة كذلك ينبغي أن تكون خاطفة للأبصار خالعة للألباب.

أما الحرف الثالث من هذه المعادلة فهو حرف الألف، والألف هو أول حرف من كلمة إلقاء، إلقاء معتدل ولغة سليمة. وعرفنا أن الإلقاء الذي تطرب لها الأذان، هو الذي يكون بمعدل 130 كلمة في الدقيقة. هناك إلقاء تطرب له الأذان، وهناك إلقاء

تستوعبه الآذان من دون أن تطرب له.

بشكل عام: كل إلقاء تزيد سرعته عن 150 كلمة في الدقيقة هو إلقاء لا تطرب له الآذان. وكل إلقاء تقل سرعته عن 110 هو إلقاء لا تطرب له الآذان.

كما عرفنا أنه لا بد من وجود لغة سليمة إلى جانب الإلقاء المعتدل، وعرفنا اللغة السليمة وقلنا أنها اللغة التي من خلالها يبتعد الإنسان الواثق من نفسه عن الكلمات الجوفاء، الكلمات المزعجة التي تنزعج منها الآذان، الكلمات التي يستعملها الناس في ربط الجمل مع بعضها بعضاً، مثل: يعني. آآ. وو. كما تعلمون. بصراحة. من الطبيعي. بالفعل وغيرها.

ثم بعد ذلك يأتينا حرف الصاد، وهو أول حرف من كلمة صوت، صوت واضح، صوت مسموع من جميع الناس الموجودين معك في قاعة الإلقاء، صوت لا اهتزاز فيه، صوت نبرته واضحة ومخارج الحروف فيه واضحة.

ثم بعد ذلك يأتينا حرف الميم، وهو أول حرف من كلمة ممارسة، ممارسة قواعد الحديث الست. وهو أمر ضروري لضبط الجمل الموجودة بين المقدمة والخاتمة. فإذا استطعت أن تضبطها من خلال اتباع قواعد الحديث الست، لا شك أن الناس سيستمعون لما تقول، وسيعيرونك انتباههم، وعرفنا أن قواعد الحديث الست هي: أولاً: إبداء رأي مختلف فيه.

ثانياً: الإفصاح عن حقيقة متفق عليها.

ثالثاً: توجيه سؤال.

رابعاً: الحديث عن إنجازات النفس.

خامساً: الحديث عن الآخرين.

سادساً: اتخاذ قرار.

وعرفنا أن أي إنسان يستطيع أن يستعمل هذه القواعد الست في إلقاء كلمته، سواء في المنزل أو في مجال العمل أو في المنتديات.

نحن معكم اليوم في الفصل الخامس من كتاب عجائب الثقة بالنفس، وفي هذا الفصل سنأتي إلى ذكر عنصر مهم من عناصر الثقة بالنفس، وهو عنصر القناعات.

لا يكفي أن تكون هناك حركات يمثّلها الشخص الواثق من نفسه، ولا يكفي أن تكون هناك كلمات ينطق بها الشخص الواثق من نفسه، إنما الأمر يتعدى ذلك، فلا بد أن تتحول تلك الكلمات وهذه الحركات إلى قناعات تستقر في القلب؛ حتى ترتفع نسبة الثقة في النفوس إلى أعلى مستوى لها.

فما تلك القناعات؟ هناك قناعات كثيرة سنذكرها في هذا الفصل.

الإيمان العميق

القناعات تبدأ أولاً بقناعة الإيمان العميق، لا بد أيها القارئ أن يكون لك إيمان عميق بالمبادئ. إليك أذكر مثلاً باللغة الإنكليزية مفاده: Faith Moves Mountains، بمعنى: إن الإيمان يحرك الجبال. من خلال الإيمان تستطيع أن ترتقي بنفسك إلى أعلى قمة من قمم الجبال، وإلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس.

البعد عن التناقض

ثم بعد ذلك نقول: من الضرورة بمكان أن نبتعد عن التناقض بين ما تقول وبين ما تفعل. لا بد أن يكون هناك تناغم بين ما تقول وبين ما تفعل.

دعني أضرب لك مثلاً حدث في أيام ابن عمر - رضي الله عنه - ففي الحديث: سمعت عبد الله بن عمر - رضي الله عنه: وسأله سائل عن المحرم - قال شعبة: أحسبه - يقتل الذباب؟ فقال: أهل العراق يسألون عن الذباب، وقد قتلوا ابن ابنة رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وقال النبي - صلى الله عليه وسلم: هما ريحانتاي من الدنيا. (صحيح البخاري).

وما يفعلون. هنا نعلم تماماً أهمية التناغم بين ما تقول أيها القارئ وبين ما تفعل. لا بد من وجود هذا التناغم حتى لا يظن الناس أنك غير واثق من نفسك.

تحديد الأهداف

لنأتي إلى نقطة ثالثة مهمة جداً، قناعة لا بد أن ترسخ في نفس كل إنسان يطمح أن يكون واثقاً من نفسه. إن الشخص الواثق من نفسه لديه أهداف واضحة ومحددة. لا بد من تحديد أهدافك أيها القارئ لا بد من توضيحها.

دعونا نتكلم عن تحديد الأهداف. بادئ ذي بدء لا بد أن نسلم، أن هذا هو نهج الرسول - صلى الله عليه وسلم - وأنه كان يحث الصحابة على تحديد أهدافهم في حياتهم الدنيوية وفي الآخرة.

هل سمعتم بالحادثة المعروفة في عهد الرسول - صلى الله عليه وسلم؟ وذلك في موقعة خيبر التي استمر حصارها أياماً عديدة، واستعصى علي المسلمين فتحها. فقال صلى الله عليه وسلم: لأعطين هذه الراية رجلاً يحب الله ورسوله. يفتح الله على يديه. قال عمر بن الخطاب: ما أحببت الإمارة إلا يومئذ. قال: فتساورت لها رجاء أن أدعى لها. قال: فدعا رسول الله - صلى الله عليه وسلم - علي بن أبي طالب. فأعطاه إياها. وقال: امش. ولا تلتفت. حتى يفتح الله عليك. قال فسار علي شيئاً ثم وقف ولم يلتفت. فصرخ: يا رسول الله! على ماذا أقاتل الناس؟ قال: قاتلهم حتى يشهدوا ألا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله. فإذا فعلوا ذلك فقد منعوا منك دماءهم وأموالهم. إلا بحقها. وحسابهم على الله. (صحيح مسلم).

من أراد أن يحقق هدفاً، عليه ألا يلتفت يميناً ولا شمالاً وألا يلتفت لكلام المشبطين، وألا يلتفت لكلام المتشائمين، وألا يلتفت لكلام اليائسين من عون الله وما أكثرهم، إنما عليه أن ينطلق بقوة، وأن يضع نصب عينيه هدفاً واضحاً؛ فينطلق حتى يفتح الله على يديه، فيحقق ذلك الهدف.

انظروا معي كيف كان الرسول - صلى الله عليه وسلم - حريصاً على تحديد الأهداف للصحابة وكان يحثهم على ذلك. والأهداف ينبغي أن يكون فيها توازن. هناك أهداف دنيوية، وهناك أهداف أخروية. يقول الله - سبحانه وتعالى - في

كتابه الكريم: ربنا آتينا في الدنيا حسنة وفي الآخرة حسنة. (البقرة 201). ويقول: ولا تنس نصيبك من الدنيا. (القصص 77).

إذاً، هناك أهداف لا بد من تحقيقها في الدنيا، وهناك أهداف لا بد من تحقيقها في الآخر.

ينسب للإمام علي بن أبي طالب - كرم الله وجهه - أنه قال: اعمل لدنياك كأنك تعيش أبداً، وأعمل لآخرتك كأنك تموت غداً. كأنه يدفعنا دفعاً نحو تحديد نوعين من الأهداف: أهداف دنيوية كأنك تعيش أبداً، وأهداف أخروية كأنك تموت غداً.

كما أن هناك أهدافاً قريبة المدى وهناك أهدافاً بعيدة المدى، فالأهداف الدنيوية ينبغي أن يكون بعضها فوري آني وينبغي أن يتحقق اليوم، وبعضها ينبغي أن يتحقق على فترة شهر أو شهرين، وبعضها ينبغي أن يتحقق بعد سنة أو سنتين، وبعضها ينبغي أن يتحقق على مدى خمس سنوات إلى عشر سنوات. وهكذا ينبغي أن تكون لنا أهداف محددة، وتحديد الأهداف صفة أصيلة من صفات الشخص الواثق من نفسه.

أذكر لكم حادثة حدثت بيني وبين مجموعة من الطلبة، كان عددهم مئة، فسألتهم سؤالاً: من منكم له أهداف محددة في حياته؟ أتعرفون كم شخص رفع يده؟ ثلاثة أشخاص فقط من مئة شخص!! ماذا نقول لأبناء هذه الأمة وقد كلفها الله - سبحانه وتعالى - بحمل الأمانة؟ 3% فقط من الناس الذين قاموا بتحديد أهدافهم، في حين 97% يسировون هكذا في الحياة الدنيا دونما أهداف واضحة قد حددوها لأنفسهم. الأمر هنا لا يقتصر على تحديد الأهداف، بل لا بد من تحديث النفس بها، لا بد من كتابتها.

هل تعلم أيها القارئ، وهل تعلمين أيها القارئة: أن الذي يفكر بأهدافه فقط دون أن يحدث نفسه بها، ودون أن يدونها فإنه يحققها بنسبة 10%؟ فإن كانت له عشرة أهداف، فإنه يحقق منها هدفاً واحداً فقط.

وهل تعلم أيها القارئ، وهل تعلمين أيها القارئة: أن الذي يفكر بالأهداف ويحدث نفسه بها دون أن يدونها فإنه يحققها بنسبة 30%؟ أي: أن من كل عشرة أهداف،

فإنه يحقق ثلاثة أهداف فقط.

وهل تعلم أيها القارئ، وهل تعلمين أيتها القارئة: أن الذي يفكر بأهدافه ويحدث نفسه بها ويدونها ويراجعها ويجعلها على مراحل، فإنه سوف يحققها بنسبة تكاد تصل إلى 100٪، وهناك أمثلة واقعية في حياتنا العملية تؤكد ذلك الكلام.

تعالوا بنا نؤكد هدفا يرفعه كثير من المسلمين، وهو رغبتهم المؤكدة في حفظ القرآن الكريم. فهم يفكرون فيه تفكيراً دون أن يضعوا له خطة مدونة، ودون يحدثوا أنفسهم بها، فنراهم لا يحققون من هذا الهدف السامي سوى 10٪، وهذا هو حال معظم المسلمين اليوم، لا يحفظون من القرآن الكريم سوى ثلاثة أجزاء: جزء عم وجزء تبارك وجزء قد سمع، ثلاثة أجزاء من أصل ثلاثين جزءاً، أي: 10٪ فقط من القرآن الكريم كاملاً.

والواقع كذلك يشير إلى أن بعض المسلمين يضع لنفسه هدفاً ويفكر فيه ويحدث نفسه به ولكن لا يخطه على ورقة ولا يدونه، فلا يحقق منه سوى 30٪، فنراه يحفظ من القرآن الكريم على سبيل المثال، عشرة أجزاء فقط من أصل ثلاثين جزءاً.

وهناك من المسلمين من عزم على حفظ القرآن الكريم كاملاً، واتخذ قراراً حاسماً، وأصر على ذلك، وألح على نفسه أن يحفظ القرآن الكريم كله من خلال خطة كتبها وراجعها شهراً بعد شهر لتعديلها - إن لزم الأمر - فنراه يحفظ القرآن الكريم كاملاً بنسبة 100٪.

وكذا الحال بالنسبة للتجار، فالتاجر الذي يفكر في الأرباح، نراه لا يحقق منها سوى 10٪ في نهاية السنة. والذي يفكر بتحقيقها ويحدث نفسه بها، نراه يحقق نسبة من الأرباح تصل إلى 30٪ في نهاية السنة المالية. أما الذي يفكر ويتكلم ويكتب خطة نحو تحقيق هدف ربحي محدد، فإنه يحقق ذلك الهدف الربحي كاملاً في نهاية تلك السنة المالية.

كتابة الأهداف لها سحر عجيب. اكتب أهدافك على هيئة مراحل، وراجعها فترة بعد فترة؛ حتى تصل إلى تحقيقها بشكل تام وكامل من دون نقص.

تحديد الأمانى

ثم نأتي إلى قناعة أخرى وهي قناعة تحديد الأمانى والطموحات، فإلى جانب الأهداف هناك أمانى وطموحات لا بد أن يحددها صاحب الثقة العالية بالنفس. اقرؤوا معي هذه القصة التي حدثت على أيام الرسول - صلى الله عليه وسلم. وهذا الحديث يرويه أحد الصحابة وهو ربيعة بن كعب الأسلمي - رضي الله عنه: كنت أبيت مع رسول الله - صلى الله عليه وسلم. فأتيته بوضوئه وحاجته. فقال لي سل فقلت: أسألك مرافقتك في الجنة. قال: أو غير ذلك؟ قلت: هو ذاك. قال: فأعني على نفسك بكثرة السجود. (صحيح مسلم).

أرأيتم كيف أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - حث هذا الصحابي نحو تحديد أمنية له، فاختر أن يرافق الرسول - صلى الله عليه وسلم - في الجنة.

فهل تركه الرسول - صلى الله عليه وسلم - هكذا دون أن يبين له السبيل إلى ذلك؟ لا، بل حدد له وسيلة للوصول إلى تحقيق تلك الأمنية، فقال له: فأعني على نفسك بكثرة السجود.

إذاً، لا بد من تحديد الأمانى على المدى القريب والبعيد في الدنيا وفي الآخرة، ولا بد من وضع وسيلة لتحديد ها. إن أكبر أمنية يتمناها المسلم هي أن يدخل الجنة في الآخرة. والله - سبحانه وتعالى - يقول في القرآن الكريم: ومن أراد الآخرة، وسعى لها سعيها، وهو مؤمن فأولئك كان سعيهم مشكورا. (الإسراء 19).

إذاً، الذي يريد أن يدخل الجنة عليه أن يسعى إليها سعياً حثيثاً، فهذه هي الوسيلة.

هل تعلمون جميعاً أن الإنسان لا يحقق في أفضل الأوقات سوى 50% من أمانيه وطموحاته؟ من أجل ذلك، لتكن لك أمانى كثيرة، ولتكن لك آمال عريضة في الحياة الدنيا وفي الآخرة؛ لأنك لن تحقق منها في أفضل أوقاتك سوى 50%.

أذكر لكم كذلك مثالا آخر حدث على أيام الرسول - صلى الله عليه وسلم - والذي من خلاله نشير أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - كان يحث الصحابة على تحديد أمانيتهم وطموحاتهم، فهذا الحديث الذي يقول فيه الرسول - صلى الله

عليه وسلم - في حق الحسن بن علي - رضي الله عنه: إن ابني هذا سيد، ولعل الله أن يصلح به بين فئتين من المسلمين عظيمتين. (صحيح النسائي 1337).

انظروا كيف أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - كان يوجه الحسن بن علي - رضي الله عنه - إلى تحقيق هدف بعيد في حياته. أتدرون ما هذا الهدف؟ هو أن يصلح به بين فئتين من المسلمين عظيمتين. ولقد تحقق هذا الهدف سنة 41 بعد الهجرة، أي بعد حوالي 30 سنة بعد وفاة الرسول - صلى الله عليه وسلم - أي في عام الجماعة. حيث التقى المسلمون جميعاً في ذلك العام، واصطلحوا حول قائد واحد.

هذا هو نهج الرسول - صلى الله عليه وسلم - نحو تحديد الأهداف وتحقيقها، ونحو تحديد الأماني والعمل على إنجازها.

وهكذا نحن كذلك مع الطلبة في الجامعة، دائماً نبدأ محاضراتنا بالمقولة التالية، نقول لكل طالب، أيها الطالب: إذا أردت أن تحصل على امتياز، عليك أن تفكر في الامتياز، وعليك أن تحدث نفسك بالامتياز، وعليك أن تكتب خطة واضحة نحو تحقيق هدفك والحصول على الامتياز.

يظن كثير من الناس أن الشخص إذا حدث نفسه بأهدافه، فإن الآخرين يهتمونه بالخبل أو الجنون، أو أنه يعاني من مرض نفسي أو ما شابه ذلك، وهذه الاتهامات باطلة وتخالف ما توصلت إليه الدراسات الحديثة. فهناك كتاب رائع ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1993 وعنوانه The Art Of Self Talk، يقول مؤلف هذا الكتاب: إن الناجحين في الحياة هم الذين يحدثون أنفسهم. وحديث الإنسان لنفسه هو ما يعرف عندنا في الدين الإسلامي بالمناجاة، المناجاة بينك وبين الله - سبحانه وتعالى.

التزود بالمعلومات

هناك قناعة لا بد أن نعتقها، ولا بد أن تستقر في نفوسنا. وهي التزود بالمعلومات حول أي عمل مقدمون عليه؛ حتى نتقدم دون خوف، وحتى ننطلق وملؤنا الثقة بالنفس.

فإذا كُلفتَ أيها القارئ بزيارة دولة غريبة تذهب إليها لأول مرة، سيصيبك شيء من الخوف والريبة؛ لأنك لا تمتلك معلومات قوية واضحة تجاه تلك الدولة. فالبحث عن معلومات آمنة ومطمئنة حول البلد الذي ستذهب إليه، لا شك سيزيد من ثقتك بنفسك.

هب أنك كُلفتَ بزيارة بلد غريب مثل اليابان، وأنت لا تعرف شيئاً عن اليابان، ولا عن أهل اليابان، ولا عن عاداتهم وأحوالهم المعيشية اليومية. هنا عليك أن تبحث عن كتاب عن اليابان. فلا تذهب إلى اليابان إلا وقد جمعت معلومات وافية عن ذلك البلد، وعن أهله وطريقة معيشتهم. فكلما زادت معلوماتك عن هذا البلد، كلما قل الخوف لديك وكلما زادت ثقتك بنفسك.

الاستعداد المسبق

من القناعات التي يحرص عليها الشخص الواثق من نفسه هي الاستعداد المسبق لما يكلف به من عمل، الاستعداد المسبق قناعة لا بد أن تستقر في قلوبنا، وتحضر في صدورنا. فالاستعداد المسبق وسيلة قوية لرفع مستوى الاعتقاد لدينا، ومستوى النجاح لدينا، ومستوى الثقة في أنفسنا.

أسمعتهم بقصة سنان المهندس المعماري الذي تقلد منصب رئيس المهندسين المعماريين في الدولة العثمانية عام 1539 م، وذلك في عهد السلطان العاشر سليمان القانوني؛ فقد طلب السلطان سليمان القانوني من سنان أن يبني له جامعاً، فاستغرق بناء الجامع سبع سنوات خلاف العادة. فلما انتهى سنان من بناء الجامع، استدعاه الخليفة فسأله عن سبب التأخير في الإنجاز فقال سنان: والله لقد بنيت لك جامعاً يبقى على وجه الأرض إلى يوم القيامة. انظروا معي إلى الاستعداد المسبق وإلى الإتقان الذي يوجد في هذه الكلمة. هكذا يجب أن نكون، ففي الحديث النبوي: إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه. (صحيح الجامع 1880).

المهندس سنان معروف في الدولة العثمانية أنه بنى أكثر من 300 جامع وقصر وبيوت للذخيرة وجسور وقناطر، فهذا المهندس كان يتمتع بإتقان واستعداد مسبق لما يكلف به من عمل، فالذي زار منكم اسطنبول في تركيا سوف يرى جامع السليمانية لا يزال قائماً، كأنه بني يوم أمس وقد مضى على بنائه أكثر من 450 سنة، وكلي أمل أن يبقى على وجه الأرض إن شاء الله إلى يوم القيامة كما قال المهندس سنان.

هناك - أيها القارئ أيها القارئ - آية قرآنية موجودة في سورة الحاقة، يقول الله - سبحانه وتعالى - في هذه السورة: فأما من أوتي كتابه بيمينه، فيقول هاؤم اقرؤوا كتابيه. (الحاقة 19). هذا الشخص الذي أوتي كتابه بيمينه يوم القيامة، يتحدى الخلائق ويقول: هاؤم اقرؤوا كتابيه، وكله استعداد مسبق، وكله ثقة بالنفس، يتحدى بها الخلائق.

وفي المقابل: وأما من أوتي كتابه بشماله، فيقول يا ليتني لم أوت كتابيه. (الحاقة 25).

انظروا معي إلى حال هذا الشخص الذي كلف بالعمل ولم يعطه حقه، ولم يتقنه، فيقول: يا ليتني لم أوت كتابي، فالاستعداد المسبق دائماً يؤدي إلى النجاح، والاستعداد المسبق دائماً يؤدي إلى الإتقان.

وهذا حديث نبوي آخر يؤكد ما ذهبنا إليه، عن أنس بن مالك - رضي الله عنه: أن رجلاً سأل النبي - صلى الله عليه وسلم: متى الساعة يا رسول الله؟ قال: ما أعددت لها؟ قال: ما أعددت لها من كثير صلاة ولا صوم ولا صدقة، ولكني أحب الله ورسوله، قال: أنت مع من أحببت. (صحيح البخاري).

لابد من الإعداد المسبق لما تريد أن تحققه.

الاعتقاد بأهمية ترك الانطباع الحسن

ظهر عام 1997م كتاب للمؤلفة سام هورن ويحمل العنوان التالي:

Concrete Confidence، بمعنى: الثقة الخرسانية، أي: كيف تكون لديك ثقة خرسانية؟ تقول سام هورن في كتابها: على الشخص الواثق من نفسه أن يعتقد في قرارة نفسه بأهمية ترك الانطباع المبدئي الحسن في أذهان الناس، وإن من طرق ترك الانطباع المبدئي الحسن في أذهان الناس هو تطبيق معادلة: SMILE، ثم تقول في كتابها: إن هذه المعادلة مكونة من خمسة أحرف S.M.I.L.E، كما يلي:

أما الحرف الأول فهو S وهو أول حرف من كلمة Smile، بمعنى: ابتسم.

ثم بعد ذلك حرف M وهو أول حرف من عبارة Make the Shake of Hands، بمعنى: صافح الشخص الذي أمامك.

ثم الحرف الثالث I وهو أول حرف من عبارة Introduce Yourself، بمعنى: عرف نفسك للشخص الذي أمامك.

ثم حرف L وهو أول حرف من عبارة Learn the Name of the Other Party، بمعنى: تعرف على الشخص الذي أمامك.

ثم حرف E وهو أول حرف من عبارة Eye Contact the Other Party، بمعنى: احرص على الاتصال البصري مع الشخص الذي أمامك.

يتكلم أهل الغرب عن هذه المبادئ، وعن أهمية الابتسامة في ترك الانطباع المبدئي الحسن، وعن أهمية مصافحة الإنسان الذي أمامك، وعن توزيع النظرات، وعن تعريف نفسك، وعن التعرف إلى الشخص الذي أمامك. فهذه القناعات مهمة.

هنا نقطة لا بد من الإشارة بوضوح إليها، وهي أن مجتمعنا مجتمعه له أعراف، وله مبادئ نابعة من الدين الإسلامي، فلا بد من مراعاة تلك الأعراف والمبادئ خصوصاً فيما يخص المصافحة والاتصال البصري. ففي الأماكن التي يتواجد فيها الرجال والنساء معاً كالمساجد مثلاً، حيث النساء في الخلف والرجال في

الأمام، وكذا الحال بالنسبة للأسواق في أثناء البيع والشراء، لا بد من مراعاة الأعراف والمبادئ الإسلامية والالتزام بقوله تعالى: قل للمؤمنين يغضوا من أبصارهم ويحفظوا فروجهم، وقوله تعالى: وقل للمؤمنات يغضضن من أبصارهن ويحفظن فروجهن. (النور 30-31).

قناعات عامة

نأتي هنا إلى خمس قناعات عامة مهمة سأعرضها لكم من خلال قصة أسردها لكم سرداً، قناعات ينبغي أن تحضر كذلك في أذهاننا:

هب أنك في منزلك، وفي الصباح الباكر تلقيت مكالمة مستعجلة من مدير المدرسة التي يدرس بها أحد أبنائك، ويقول لك هذا المدير: إن ابنك قد أغمي عليه، وعليك أن تأتي فوراً وتطلب له المساعدة وتأخذه معك إلى البيت، هنا ومن دون تفكير، تتخذ قراراً بالذهاب إلى المدرسة؛ لأن الاتصال بالنجدة والإسعاف قد يأخذ وقتاً طويلاً.

فذهبت إلى السيارة فاكتشفت أن مستوى الوقود في السيارة قليل جداً، لا يكاد يوصلك إلى نصف المسافة. فاتخذت قراراً وجازفت وركبت السيارة وبينما كنت تقودها على الطريق السريع، نفذ الوقود وتوقفت السيارة.

هنا نسأل السؤال الأول: هل تجلس في سيارتك أم تطلب المساعدة؟ بمعنى: هل تخرج من سيارتك وتؤثر بيدك للسيارات المارة على الطريق السريع وتطلب منهم المساعدة أم أنك تجلس في السيارة وتنتظر من يقف ويساعدك؟ إن الشخص الواثق من نفسه هو الذي يطلب المساعدة متى ما احتاج إليها، أما الشخص الذي يجلس في السيارة ينتظر من يقدم له المساعدة فإنه غير واثق من نفسه.

ثم توقف أحد المارة بسيارته يريد أن يقدم لك مساعدة، فركبت معه السيارة، ولكن فاجأتك رائحته النتنة، وبدأ يستمع إلى موسيقى صاخبة من المذياع، وأنت لا تحب

أن تستمع إلى هذه الموسيقى، ثم أشعل سيجارة وأخذ ينفث السمووم في وجهك.

فالسؤال الثاني هو: هل تقدم له نصيحة، وتطلب منه أن يمتنع عن التدخين، وأن يضع شيئاً من العطر على ثيابه متى ما تيسر له الأمر، أم تدعه وشأنه حيث أنه صاحب الفضل عليك؟ إن الشخص الواثق من نفسه يقدم نصيحة، ونقداً بناءً إلى هذا الإنسان بطريقة صحيحة، آخذين بعين الاعتبار مشاعره، فنقول له مثلاً: لو سمحت، هلا امتنعت عن التدخين، هلا أطفأت سيجارتك؛ حيث أنني أعاني مرضاً أو لدي حساسية. فتوجيه النصيحة صفة أصيلة من صفات الشخص الواثق من نفسه.

ثم التفت إليك فجأة، وانتقدك قائلاً: لماذا توقفت سيارتك في الشارع ما خطبك؟ فنقول له: نسيت البارحة أن أملأ خزان الوقود بالبنزين، وبالتالي نفذ البنزين من السيارة، وتوقفت. ثم يبدأ يوجه إليك انتقاداً لاذعاً فيقول: أما كان من الأجدر بك أن تملأ خزان سيارتك بالبنزين قبل أن تذهب إلى البيت وتأخذ بالحيلة.

فالسؤال الثالث هو: هل تتقبل هذا النقد البناء أم ترفضه؟ إن الشخص الواثق من نفسه يتقبل النقد من الآخرين؛ لأنه يعلم في قرارة نفسه بأن النقد البناء يصح المسار، أما إذا كان النقد سلبياً فعليك أن ترفضه، كأن يقول لك هذا الشخص اسمح لي أقول: أنك رجل فاشل، ولا تعرف كيف تتصرف وقت الأزمات.

فالسؤال الرابع هو: هل تتقبل هذا النقد السلبي؟ إن الشخص الواثق من نفسه يعترض على من يصفه بوصف لا يليق به، فهنا عليك أن ترد عليه قائلاً: لا أنا لست فاشلاً وعليك يا صاحبي أن تحدد لي نقاط الفشل؛ لأنه ما من إنسان إلا وفيه جوانب مضيئة وجوانب غير مضيئة في حياته. فما جوانب الفشل في تصرفي هذا؟ ثم بعد ذلك حينما أوصلك إلى المدرسة، خرجت من السيارة.

فالسؤال الخامس هو: هل تقول له شكراً، أم تغادر من دون توجيه كلمة شكر إليه؟

إن الشخص الواثق من نفسه هو الذي يشيد بجهود الآخرين.

إذاً خمس قناعات لا بد أن تحفر في أذهاننا:

القناعة الأولى: أن تطلب المساعدة متى ما احتجت إليها فعلاً.

القناعة الثانية: هي أن توجه النصيحة بطريقة صحيحة لخطأ تراه.

القناعة الثالثة: هي أن تتقبل النقد البناء.

القناعة الرابعة: هي أن تقول: لا. لمن وصفك بوصف لا يليق بك.

القناعة الخامسة: أن تشيد بجهود الآخرين.

تعالوا بنا نتكلم عن قناعة من هذه القناعات بشيء من التفصيل لتوضيحها، وهي

القناعة الرابعة، وهي أن تقول: لا. لمن وصفك بوصف لا يليق بك.

تحضرني هنا حادثة حدثت لي في إحدى كليات الجامعة. كنا في أحد أروقة الكلية مع مجموعة من الأساتذة والطلبة، فإذا بأستاذ محترم يأتيني ويقول لي على مسمع من الجميع: على أي أساس يتم اختيارك يا دكتور في إحدى اللجان الحساسة على مستوى الدولة؟ ثم تفوه زميلي الدكتور بكلمة لا تليق بي، إذ قال لي: أنت لست كفؤاً، كان ينبغي أن يتم اختيار شخص آخر أكثر كفاءة منك، لا شك إن هذا النقد سلبي، فقلت له مباشرة وعلى مسمع من الجميع ومن غير تردد: لا، بل أنا كفؤ. ثم غادرت المشهد لإنجاز أمور أخرى.

أيها القارئ العزيز: إذا أتاك شخص وقال: إنك رجل فاشل، عليك أن تصرخ في وجهه قائلاً: لا. أنا لست فاشلاً، بل أنا ناجح؛ لأن الاعتراض هنا هو صفة الشخص الواثق من نفسه.

إليكم بعض الأمثلة التي وردت على أيام الرسول - صلى الله عليه وسلم - ما يؤكد ذلك. عن ابن عباس - رضي الله عنه - قال: قال أبو جهل: لئن رأيت محمدا يصلي عند الكعبة لأطأن على عنقه. فبلغ النبي - صلى الله عليه وسلم - فقال: لو فعله

لأخذته الملائكة. (صحيح البخاري).

لم يسكت النبي - صلى الله عليه وسلم - عن هذه الكلمة التي بلغت عن أبي جهل.

إليكم حادثة أخرى: كان رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بالجعرانة وهو يقسم التبر والغنائم وهو في حجر بلال فقال رجل: اعدل يا محمد فإنك لم تعدل. فقال: ويلك ومن يعدل بعدي إذا لم أعدل، فقال عمر: دعني يا رسول الله حتى أضرب عنق هذا المنافق. فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم: إن هذا في أصحاب أو أصحاب له يقرؤون القرآن لا يجاوز تراقيهم يمرقون من الدين كما يمرق السهم من الرمية. (صحيح ابن ماجه 142).

هنا لم يسكت النبي - صلى الله عليه وسلم - أبداً بل رد على الرجل حتى يصحح الوضع.

وفي حادثة ثالثة، وهو جزء من حديث طويل: قام رجل غائر العينين، مشرف الوجنتين، ناشز الجبهة، كث اللحية، مخلوق الرأس، مشمر الإزار، فقال: يا رسول الله اتق الله، قال: ويلك، أو لست أحق أهل الأرض أن يتقي الله. قال: ثم ولى الرجل. قال خالد بن الوليد: يا رسول الله، ألا أضرب عنقه؟ قال: لا. لعله أن يكون يصلي. (صحيح البخاري).

فلم يسكت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بل بين له أن كلام الرجل فيه خطأ.

وفي الآية القرآن الكريمية من سورة الفرقان قوله تعالى: وإذا خاطبهم الجاهلون قالوا سلاما. (الفرقان 63). حتى الجاهل إذا خاطبك تقول له سلاما، لأن السكوت هو علامة الرضا.

وفي حادثة رابعة أن عائشة - رضي الله عنها - على سبيل المثال في حادثة الإفك لم تسكت أبداً، فقد قال لها - صلى الله عليه وسلم: إن كنت بريئة فسيبرئك الله، وإن كنت ألممت بذنب، فاستغفري الله وتوبي إليه. قلت: إني والله لا أجد مثلاً إلا أبا يوسف. فصبر جميل والله المستعان على ما تصفون. وأنزل الله: إن الذين جاؤوا

انظروا معي كيف دافعت عائشة - رضي الله عنها - عن نفسها وتكلمت، لأن السكوت هنا دليل الرضا بما تسمع، فعليك أن تقول: لا. لمن وصفك بوصف لا يليق بك.

أيها القارئ: تعرضنا في هذا الفصل لقناعات كثيرة لا بد أن تستقر في نفوسنا حتى نصل إلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس، هذه القناعات منها ما هو سلوكي موجود في كتب علم النفس، ومنها ما هو إيماني موجودة في الكتب الشرعية؛ قناعات كثيرة بنوعيتها السلوكي والإيماني. كلها قناعات مهمة لا بد أن تستقر في القلب ولا بد أن تحفر في الصدر؛ حتى نصل إلى أعلى مستوى من مستويات النجاح.

سنتكلم في الفصل القادم عن شعارات لا بد أن نرفعها ونخطها بماء من ذهب ونعلقها داخل منازلنا، شعارات تبث الثقة وتزرعها في نفوسنا، كما سنتطرق إلى موضوع مهم جداً وهو كيف تزرع الثقة في نفوس الناس، ولا سيما الأطفال منهم سنتطرق إلى 50 وسيلة من وسائل زرع الثقة في نفوس الناس، وزرع الثقة في نفوس الأطفال. ثم بعد ذلك نختم الفصل السادس باختبار نقيس من خلاله درجة ثقتك بنفسك، فإلى الفصل السادس معا.



الفصل السادس

عجائب الثقة بالنفس

(كيف تبني الثقة في نفوس الآخرين)

أخي القارئ، أختي القارئة: مرحباً بكم في هذا الفصل، الفصل السادس من فصول بث الثقة في النفوس. كما تعلمون أن الثقة بالنفس هي: عبارة عن حركات معينة يأتي بها الشخص الواثق من نفسه، وعبارة عن كلمات معينة ينطق بها الشخص الواثق من نفسه، وعبارة عن قناعات يعتقد بها الشخص الواثق من نفسه.

في الفصل السابق تعرضنا لبعض القناعات التي ينبغي أن تستقر في القلوب حتى ترتفع ثقة الإنسان بنفسه إلى أعلى مستوى.

لقد لاحظتم أن الاهتمام بالحركات والكلمات والقناعات مهم، وهنا يصدق قول الشاعر:

إيماننا بالله بين ثلاثة عمل وقول واعتقاد جنان

هكذا الأمر بالنسبة للإيمان وهكذا الأمر بالنسبة للثقة بالنفس، وهكذا الأمر بالنسبة لأي مهارة، فهو عبارة عن عمل وقول واعتقاد جنان. الإيمان: ما وقر في الجنان وصدقه اللسان وعملت به الأركان، وكذا الحال بالنسبة للثقة في النفس: عبارة عن قناعات تستقر في النفس أو في الجنان أو في القلب، وعبارة عن كلمات ينطق بها اللسان، وعبارة عن حركات تأتي بها الأركان أو الجوارح.

أخي القارئ: القناعات التي تعرضنا لها في الفصل الخامس، يمكننا تلخيصها من خلال معادلة، هذه المعادلة جمعتها لكم في خمسة أحرف، في كلمة لقطات: لام، قاف، طا، ألف، تاء. وهي قناعات مهمة لا بد لكل شخص أن يتبناها إذا أراد أن يكون واثقاً من نفسه.

معادلة: لقطات

أما اللام، فهو أول حرف من كلمة (لا)، لا لمن وصفك بوصف لا يليق بك. وعرفنا

كيف أن الإنسان عليه أن يقول: لا. لكل من يصفه بوصف لا يليق به، كأن يقول لك إنسان: إنك رجل فاشل أو إنك امرأة فاشلة، هكذا على إطلاقها من دون تحديد لنوع الفشل، نقول لهذا الإنسان: لا. لا بد من تحديد مواطن الفشل؛ لأن إطلاق الكلمة هكذا على عموميتها لا ينفع، أو يقول لك إنسان: أنت لست كفؤاً، فتقول له: لا. بل أنا كفؤ.

أما حرف القاف، فهو أول حرف من كلمة (قبول)، قبول النقد البناء. لا بد أن تكون لديك قناعة بأهمية قبول النقد البناء، النقد البناء مهم لتصحيح المسار. إنها طبيعة بشرية، فالبشر دائماً يقعون في الخطأ، فكل ابن آدم خطأ، لا بد من تقبل النقد البناء من الآخرين؛ لتصحيح الوضع والتخلص من نقاط الضعف في أنفسنا وتطوير نقاط القوة في شخصياتنا. هذا هو حرف القاف.

ثم بعد ذلك حرف الطاء، فهو أول حرف من كلمة (طلب)، طلب المساعدة متى ما احتجت إليها. المساعدة هنا، ينبغي أن تكون ضرورية، ليست المساعدة اليسيرة. لا تطلب من الناس أن يناولوك ورقة وقعت من يدك على الأرض مثلاً. فهذه ليست المساعدة المقصودة؛ لأنها يسيرة. ولم يكن هذا هدي الرسول - صلى الله عليه وسلم - ولم يكن هذا هدي الصحابة - رضي الله عنهم. كان الصحابي منهم يسقط منه السوط، فلا يطلب من الناس أن يناولوه إياه، ففي الحديث: قلنا: قد بايعناك يا رسول الله! فعلام نبايعك؟ قال: على أن تعبدوا الله ولا تشركوا به شيئاً. والصلوات الخمس. وتطيعوا (وأسر كلمة خفية) ولا تسألوا الناس شيئاً، فلقد رأيت بعض أولئك النفر يسقط سوط أحدهم. فما يسأل أحداً يناوله إياه. (صحيح مسلم).

المساعدة الضرورية المقصودة هنا هي مثلاً، كأن تكلف بعمل مهم ينبغي أن ينجز في زمن قصير ثم تتطلق بسيارتك لتتنجزه، فإذا بسيارتك تتعطل في الطريق. هنا عليك أن تخرج وتطلب المساعدة من الناس. نعم. أطلب المساعدة متى ما احتجت إليها ولا حرج؛ لأن الله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه. والأحاديث النبوية

التي تشير إلى ضرورة السعي من أجل تحقيق حاجات الناس كثيرة، منها:
 أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قال: المسلم أخو المسلم، لا يظلمه ولا يسلمه،
 ومن كان في حاجة أخيه كان الله في حاجته، ومن فرج عن مسلم كربة فرج الله عنه
 كربة من كربات يوم القيامة، ومن ستر مسلماً ستره الله يوم القيامة. (صحيح البخاري).
 إذاً، طلب المساعدة متى ما احتجت إليها هي صفة أصلية من صفات الشخص
 الواثق من نفسه.

ثم بعد ذلك يأتي حرف الألف في معادلة لقطات، فهو أول حرف من كلمة (إشادة)،
 إشادة بجهود الآخرين. لا بد من أن تشيد بجهود الآخرين عند تقديم العون لك،
 كأن تقول لهم: شكراً، أحسنتم، جزاكم الله خيراً، إلى غير ذلك من طرق الشكر
 وتوجيه الشكر والثناء للآخرين. لنفترض أنك قدمت بحثاً متكاملًا وتقريراً كاملاً
 لمسؤولك وقد بذلت جهداً واضحاً فيه، ثم بتصرف غير مدروس، يضعه في الدرج
 دون أن تسمع منه كلمة شكر، لا شك أن هذا المسؤول فيه شيء من اللامبالاة.

لا بد أن تشيد بجهود الناس، فهي صفة من صفات الشخص الواثق من نفسه.

ثم بعد ذلك يأتي حرف التاء، فهو أول حرف من كلمة (توجيه)، توجيه النصيحة
 بطريقة صحيحة، وبوسائل دبلوماسية، بطريقة فيها مجاملة، بطريقة فيها مراعاة
 لمشاعر الشخص الذي أمامك. فلا بد أن توجه النصيحة عندما ترى خطأً، وأن
 تكون هذه قناعة لديك؛ لأن توجيه النصيحة صفة أصلية من صفات الشخص
 الواثق من نفسه.

إذاً هذه هي معادلة لقطات وهي تلخيص لأهم القناعات التي ينبغي أن يعتقدها
 الشخص الواثق من نفسه.

شعارات مهمة في حياتنا

تعالوا بنا إذاً في هذا الفصل، نتناول بعض الشعارات التي ينبغي أن نخطها على ورقة، ونعلقها على الجدران في بيوتنا، ونقرأها ليلاً ونهاراً، ونردها مع أنفسنا؛ حتى تحفر في أذهاننا.

الشعار الأول: تحدث براحة وبكل صراحة، إذا أردت أن تخاطب الناس، كن طبيعياً، تلقائياً، دع الكلمات تخرج من فمك بطريقة ذاتية عفوية. الأصل في الناس أنهم يتمنون النجاح لك، الناس تكره أن يقع الآخرون في خطأ، الناس تتمنى النجاح للآخرين، الناس تتمنى النجاح لكل من يلقي كلمة أمامهم. تحدث بصراحة وبكل صراحة.

الشعار الثاني: ثق بنفسك ولو لوحذك، إذا كنت وحيداً في البيت فالوحدة تجلب الخوف، والخوف يجلب زعزعة في الثقة، فبالتالي تتقلص الثقة بالنفس. نقول ثق بنفسك ولو لوحذك.

الشعار الثالث: ابدل ما في وسعك لبث الثقة في نفسك، بث الثقة في النفوس ليست كلمات ونصائح تسمعها، إنما ينبغي أن يعقبها ممارسة. مارسها في حياتك يوماً بعد يوم، تمرن عليها. لن تكون واثقاً من نفسك بين ليلة وضحاها، إنما الأمر يحتاج إلى قرار حاسم منك، إلى إلحاح وإصرار؛ حتى تستعيض الصفات السيئة بصفات حسنة وملؤك الثقة بالنفس.

الشعار الرابع: سجل الإنجازات في دفتر الحسابات، أقم مع نفسك مؤتمراً صحفياً كل ليلة قبل النوم، نعم. هو مؤتمر صحفي. سجل في هذا المؤتمر على ورقة جميع إنجازاتك في ذلك اليوم.

متى تلجأ إلى هذا الورقة؟ كلما شعرت أن ثقتك بنفسك قد تزعزعت، تذكر مباشرة ما سجلته في هذه الورقة؛ فتنتعش ثقتك بنفسك وترتفع إلى أعلى مستوى لها.

الشعار الخامس: اعمل بحماس ولا تخش رأي الناس، عليك أن تكون متحمساً، ومحفزاً. حفز الناس بحماسك وحرك مشاعرهم.

الشعار السادس: اطلق العنان لحلمك الرنان، لا تبخل على نفسك بالأحلام، لتكن أحلامك كلها رنانة، أمانيك كلها رنانة، آمالك كلها رنانة. هل تعرف الفرق بين الهدف والحلم؟ الهدف هو: كيف تصل؟ أما الحلم فهو: أين تريد أن تصل؟ لا تضع حدوداً لأحلامك. والمثل المعروف باللغة الإنكليزية:

Reach the Sky With Your Dreams

يشير إلى ذلك، أي، احرص على أن تصل إلى السماء بأحلامك.

الشعار السابع: لتكن لديك قناعات بترويج النفوس ساعات، لتكن هذه قناعة محفورة في ذهنك، لتكن لديك قناعات بترويج النفوس ساعات. النفس تمل، عليك أن تراعيها، وتترك لها شيئاً من الراحة.

الشعار الثامن: قدم العطاء ورحب بالثناء، إذا قدمت العطاء للناس، فاحرص على الترحيب بالثناء ولكن لا تطلبه منهم، لا تجعل هذا العطاء يذهب سدى، احرص على تسجيله في ورقة الإنجازات. وهذا الثناء ليس الهدف منه التفاخر، وليس الهدف منه الرياء، إنما الهدف منه هو: أن يعطيك دفعة قوية إلى الأمام وأن يرفع ثقتك بنفسك إلى أعلى مستوى.

الشعار التاسع: خطط لحياتك ولا تأس على ما فاتك، لا تعيش ماضيك المؤلم، ودعه جانبا. إنس ماضيك المؤلم ثم انطلق نحو مستقبل مشرق.

الشعار العاشر: عمّر ولا تدمّر، عمّر الثقة في نفوس الناس، ولا تدمرها، كن على الدوام متفائلاً، فالتفاؤل يعمّر والتشاؤم يدمّر.

الشعار الحادي عشر: كن عالي الأخلاق وتجوّل في الآفاق، لا بد أن تعتقد بأهمية

الأخلاق وسمو الأخلاق. كلما زادت أخلاقك سمواً، كلما زادت ثقتك بنفسك. فالرسول - صلى الله عليه وسلم - يقول: إن المؤمن ليدرك بحسن الخلق درجات قائم الليل وصائم النهار. (صحيح الترغيب 2643).

الشعار الثاني عشر: كن مع التجديد على المدى البعيد، لا بد أن تعتقد بأهمية التجديد، والابتكار والإبداع، هذه قضايا ينبغي أن تعتقد بها، فالوائق من نفسه لا يقاوم التجديد بل يشجعه.

قناعات أخرى مهمة

لعله من المهم أن نشير إلى بعض القناعات الأخرى التي لم نتطرق لها في الفصل الخامس، وهي مهمة جداً في عصر كثر فيه الشاؤم واليأس.

من هذه القناعات التفاؤل: عليك أن تكون دائماً وأبداً متفائلاً. ذات يوم، كنت في دورة مسائية، فجاءني أحد طلبة العلم فقال لي: صبحك الله بالخير يا دكتور، فقلت له: أظنك أخطأت العبارة، نحن بليل وليس بنهار!! كيف تقول لي: صبحك الله بالخير؟ ينبغي أن تقول: مساك الله بالخير، فقال لي هذا الطالب: لا بل، صبحك الله بالخير يا دكتور، فقلت له: ولماذا؟ فقال: لأنني أريد أن أكون متفائلاً، قلت له: وما وجه التفاؤل فيما تقول؟ قال لي: أما سمعت قول الشاعر:

صبحته عند المساء فقال لي أتهدأ بقدري أم تريد مزاحاً
فأجبت: إشراق وجهك غرني حتى توهمت المساء صباحاً

يا لروعة التفاؤل الموجود في هذين البيتين. المتفائل يرى المساء صباحاً.

هكذا ينبغي أن نكون دائماً متفائلين، فعلى سبيل المثال: لو أتيت لك بمنظر طبيعي شمس في الأفق، ولا نعلم هل الشمس في حالة شروق أم غروب، وقلت لك: أيها القارئ: كيف تنظر إلى هذا المنظر؟ أهو منظر شروق أم غروب؟ إن الشخص المتفائل ينظر إلى هذا المنظر على أنه شروق، لأن الشروق بداية الحياة، بداية

اليوم، بداية النهار، الشروق يأتي في الصباح الباكر، وقد قال الرسول - صلى الله عليه وسلم: اللهم بارك لأمتي في بكورها. (صحيح ابن ماجه 1819).

التفاؤل والنشاط والحيوية هي قناعات يعتقد بها الشخص الواثق من نفسه، أما الذي ينظر إلى هذا المنظر على أنه غروب؛ حيث يذهب الناس إلى البيوت، حيث موعد الخمول، فنقول عن هذا الإنسان أنه متشائم، ما لم يكن مبتكراً فينظر إلى الجانب الإيجابي من منظر الغروب، فيرى في ذلك عجائب قدرة الله مثلاً.

إذا أتيت لك أيها القارئ، بكأس فيه شيء من الماء، مثلاً ربعه ماء، وقلت لك صف لي هذا الكأس بطريقة فيها تفاؤل، ماذا تقول؟ الشخص المتفاؤل يقول: إن هذا الكأس ربعه ماء، أما الشخص المتشائم فيقول: إن ثلاثة أرباع هذا الكأس فيه هواء. فالمتفاؤل دائماً ينظر إلى الجانب المفيد، إلى الفائدة في كل شيء، فلا تقع عيناه إلا على الإيجابيات، فالفائدة في هذا الكأس هو الماء. أما من يصف الكأس أن ثلاثة أرباعه هواء، فنقول أن فيه شيئاً من التشاؤم.

مثال آخر: إذا أتيت لك أيها القارئ بورقة بيضاء وفيها بقعة صغيرة سوداء وقلت لك: صف لي هذه الورقة بطريقة فيها تفاؤل، فالشخص المتفاؤل يقول: الورقة كلها بيضاء ما عدا بقعة صغيرة سوداء. أما الشخص المتشائم، لا يرى من هذه الورقة البيضاء سوى البقعة السوداء، فيقول: أرى بقعة سوداء. إذاً ينبغي أن نكون متفائلين في نظراتنا، في حركاتنا، في كلماتنا. التفاؤل أمر ضروري وقناعة لا بد أن تكون حاضرة في أذهاننا.

ومن القناعات التي ينبغي الحرص عليها هي الحرص على توصيل المعلومات للآخرين. فعندما تلقي كلمة أمام الجمهور، عليك أن تهتم وتحرص على توصيل المعلومات لهم بأنماط مختلفة وفي جو مناسب. هل تعلمون جميعاً أن الجمهور لا يستطيع أن يحافظ على التركيز لأكثر من 20 دقيقة للنمط الواحد من الكلمات؟ لا بد من تغيير الأنماط؛ حتى يعيش الجمهور مع أفكارك، وتقتنعه بما يدور في خاطرك

من أفكار ومبادئ، فمرة اجعل نمطك على هيئة محاضرة نظرية، ثم استعمل شرائح إلكترونية، ومرة ثالثة لقطات فيديو، ثم بعد ذلك تمثيلات، ثم بعد ذلك أشرطة سماعية. وهكذا نمط بعد نمط؛ لنجعل الجمهور يعيش معنا أفكارنا.

ومن ناحية أخرى، هل تعلمون جميعاً أن الجمهور لن يستطيع أن يجلس على الكراسي أكثر من ساعتين متواصلتين؟ مهما تعددت الأنماط، وبغض النظر عن اسم المحاضر، ومهما كان أسلوب إلقائه، فإن الجمهور لن يستطيع أن يجلس على الكراسي أكثر من ساعتين، لا بد من زرع هذه الحقيقة في أنفسنا. إذا أتاك مسؤول، على سبيل المثال، وقال لك: لدينا اليوم اجتماع مع الموظفين مدته ساعتان ونصف الساعة، قل له: لا. لن أحضر هذا الاجتماع؛ لأنني بعد ساعتين من عقد الاجتماع لن أستطيع أن أعي ما تقول، هذا على افتراض أنك تأتي بأنماط مختلفة في طرق إدارة الاجتماع.

ومن الفناعات أن ترفع شعاراً لنفسك مفاده: لا تقارن نفسك بغيرك، لا تقارن نفسك أيها القارئ بغيرك من الخطباء المفوهين فيصيبك شيء من اليأس، ولا تحسد أحداً على نعمة سبقك إليها، بل تمنى له الخير؛ لأن هذه الفناعة تجلب لك الثقة بالنفس، وهي أن تتمنى الخير لغيرك.

يقول أحد الصالحين: الحسد يؤدي إلى خمس أمور ينبغي أن تحذر منها؛ كلها تبدأ بحرف الغين.

الحسد يؤدي إلى غم دائم يعيشه الحاسد، الحسد يؤدي إلى غضب الناس، الحسد يؤدي إلى غرور يشعر به الحاسد، الحسد يؤدي إلى غلظة في قلب الحاسد، الحسد يؤدي إلى غلق أبواب النجاح في وجهك، كلها تبدأ بحرف الغين: غم، غضب، غرور، غلظة، غلق. إذاً عليك أن تحذر من الحسد وتتمنى الخير للناس لأنها صفة أصلية من صفات الشخص الواثق من نفسه.

أيها القارئ: نختم قائمة القناعات بما أورده المؤلف هربرت بنسن في كتابه مذهبك القصوى، حيث يقول: إن الخشوع - ولا سيما - في الصلاة يرفع من قدراتك إلى أقصى مستوى لها، فالصلاة هي وسيلة قوية لجلب الثقة بالنفس، وقدوتنا في ذلك رسول الله - صلى الله عليه وسلم: كان النبي - صلى الله عليه وسلم - إذا حزبه أمر صلى. (حديث حسن-مشكاة المصابيح 1276). إذا ألمت بك ملمة أو أصابتك مصيبة، فقم إلى الصلاة.

كيف أزرع الثقة في نفس غيري؟

نحن الآن أمام سؤال يسأله كثير من المتدربين، والمتدربات. يسألني كثير من الناس: كيف أزرع الثقة في نفس غيري؟ كيف أزرع الثقة في نفس طفلي؟ كيف أزرع الثقة في نفس الطالب الذي أدرسه؟ وفي الموظف الذي أديره؟ لنرفع شعاراً أولاً ونقول فيه: من زرع الثقة في غيره، فقد زرعها في نفسه. فإذا زرعت الثقة في غيرك، فإنك تكون قد زرعتها في نفسك. الثقة دائماً تؤدي إلى زيادة النجاح، والنجاح دائماً يؤدي إلى زيادة الثقة، كل منهم يؤدي إلى الآخر ويرتقي الإنسان في هذا السلم إلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس ومن مستويات النجاح في الحياة.

طرق زرع الثقة في النفوس

قرأت كتاباً رائعاً بهذا الخصوص، عنوانه:

(How to Build Self Confidence in Your Child)

كيف تبني الثقة في نفس طفلك؟ ورد في هذا الكتاب 50 طريقة، أريد أن أسردها لكم سرداً، وعلى من أراد المزيد يتصل بالمتخصصين في مجال علم النفس حتى يستزيد:

1) امدح طفلك أمام الغير. أيها الأب: امدح طفلك أمام الآخرين، أيتها الأم: امدحي طفلك أمام الآخرين؛ فإن هذا يؤدي إلى زرع الثقة في نفسه.

2) لا تجعله ينتقد نفسه. لا تجعل طفلك ينتقد نفسه، علمه طريقة الانتقاد لأن الطفل لا يعرف كيف ينتقد، لا يعرف معنى الصحيح من الخطأ، ما زال صغيراً

- يحتاج إلى معونتك فلا تجعله ينتقد نفسه من دون توجيه منك.
- (3) قل له لو سمحت وشكراً. الإشادة بجهود الآخرين ضروري جداً ومن خلاله نزرع الثقة في نفوس الأطفال.
- (4) عامله كطفل واجعله يعيش عمره.
- (5) ساعده في اتخاذ القرارات بنفسه.
- (6) علّمه السباحة.
- (7) اجعله ضيف الشرف في إحدى المناسبات. اجعل ابنك مرة يجلس في صدر المجلس، وقل للناس: اليوم عندنا ضيف الشرف وهو ابني فلان.
- (8) اسأله عن رأيه. كأن تقول: ما رأيك يا ابني في أن أشتري سيارة جديدة؟ ما رأيك يا ابني في أن أصرف مبلغاً من المال على شراء بضاعة جديدة؟ وهكذا.
- (9) اجعل له ركناً في المنزل لعرض أعماله. خصص له زاوية في المنزل تجعل له أعماله التي أنجزها في هذا الركن، وتكتب على هذا الركن أو على هذه الزاوية: هذا ركن فلان ابن فلان، وتكتب اسم ابنك على هذا الركن، وتجعل فيه جميع أعماله التي أنجزها.
- (10) ساعده في كسب الصداقات. لا يعلم الأطفال في هذه الأيام كيف يكسبون الصداقات، لا بد أن نعلمهم كيف يختارون الأصدقاء.
- (11) اجعله يشعر بأهميته. لا بد أن تشعره بأنه مهم، وأن الله - سبحانه وتعالى - قد أودع فيه قدرات، لا بد أن تجعله يعتد بنفسه.
- (12) صلّ معه واغرس فيه مبادئ الإيمان بالله. صلّ السنن في البيت جماعة مع أبنائك، واغرس فيهم مبادئ الإيمان بالله.
- (13) علّمه مهارة العرض والتقديم. علّمه كيف يتكلم، كيف يواجه الناس، كيف يعرض ما لديه من أفكار.
- (14) علّمه كيف يقرأ التعليمات ويتبعها.
- (15) علّمه كيف يضع لنفسه قوانين فيتبعها.
- (16) علّمه مهارة الإسعافات الأولية. الإسعافات الأولية ضرورية في البيت، علّمه

- كيف يستعمل هذه الإسعافات الأولية، كالتنفس الصناعي أو الاتصال بالنجدة أو الشرطة أو الإطفاء إلى غير ذلك من إسعافات أولية.
- (17) أجب عن أسئلته. لا بد أن تجيب عن كل سؤال يسأله الطفل، حتى تزيل الشبهات من ذهنه وتزيد من معرفته بطريقة صحيحة.
- (18) أوفِ بوعدك له.
- (19) علِّمه مهارة الطبخ البسيط. كأن تعلمه كيف يطبخ بيضاً، كيف يسخن خبزاً، إلى غير ذلك من مهارات الطبخ البسيط.
- (20) علِّمه قوة البركة وأهمية الدعاء. كيف يدعو الله، كيف يناجي ربه، وأهمية الدعاء وأن الدعاء مخ العبادة.
- (21) علِّمه كيف يعمل ضمن فريق.
- (22) شجِّعه على توجيه الأسئلة، وأهمية النقاش والحوار.
- (23) اجعله يشعر أنه نجم بين زملائه. اثنِ عليه وامدحه دائماً، اجعله يشعر أنه نجم بين زملائه، وأن لديه مهارة لا يتقنها سواه.
- (24) أفصح له عن أسباب اتخاذك لأي قرار يخصه. كأن تقول له مثلاً: يا بني السنة القادمة ستنتهي من المرحلة الابتدائية وتذهب إلى الإعدادية، سأخذك إلى المدرسة الجديدة لترأها بعينك، وقد اخترت لك هذه المدرسة؛ لجدية التحصيل العلمي فيها.
- (25) كن معه في المدرسة في أول يوم من أيام الدراسة. يغفل كثير من الآباء عن هذه النقطة، وإنها لوسيلة قوية في بث الثقة في نفوس الأطفال.
- (26) احك له قصصاً من أيام طفولتك.
- (27) اجعل طفلك يؤدي دور المدرس وأنت تؤدي دور التلميذ، وهذه الوسيلة لها مفعول عجيب في زرع الثقة في نفوس الأطفال.
- (28) علِّم طفلك كيف يمكن العثور عليه عندما يضيع.
- (29) علِّمه كيف يرفض ويقول: لا. للخطأ.
- (30) علِّمه كيف يمنح ويعطي.

- (31) أعطه مالاً على قدر ما يجعله يتصرف عند بروز مشكلة له. أعطه مالاً ودعه يكون مسؤولاً عن هذا المال، وعلمه كيف يصرف هذا المال بطرائق سليمة.
- (32) شجعه على الحفظ والاستذكار، استذكار الدروس، وحفظ شيء من القرآن الكريم مثلاً.
- (33) أعطه فرصاً للاستكشاف. أعطه فرصة؛ حتى يستكشف وينمي حب الفضول لديه بطريقة صحيحة.
- (34) علمه كيف يدافع عن نفسه وعن جسده. كأن تعلمه بعض التمارين من أمثال الجودو أو الكاراتية.
- (35) اشرح له ما يجول في ذهنه من شبهات. لا تجعل هذه الشبهات تستمر في ذهنه، عليك أن تشرحها وتفننها له أولاً بأول قبل أن تتراكم.
- (36) لا تهدده على الإطلاق.
- (37) أعطه تحذيرات مسبقة، قبل إنزال العقوبة عليه.
- (38) علمه كيف يواجه الفشل عند حدوثه.
- (39) افتح له حساباً في البنك وأخبره بذلك وشجعه على تنمية ماله.
- (40) خذه في رحلة استكشافية وعلمه كيف يتفكر في خلق الله.
- (41) علمه كيف يصلح أغراضه.
- (42) شاطره أحلامه وطموحاته وأمانيه.
- (43) علمه الاختلاف بين الجنسين الذكر والأنثى من وحي آيات القرآن الكريم.
- (44) علمه قيمك ومبادئك.
- (45) علمه كيف يكون مسؤولاً تجاه تصرفاته.
- (46) امدح أعماله وإنجازاته ووضح له أهمية ما أنجز. علمه كيف يكتب الإنجازات أولاً بأول حتى يستعين بها في المستقبل وحتى يشعر أن ثقته بنفسه كبيرة.
- (47) علمه كيف يتعامل مع الحيوان الأليفة، كالقطعة مثلاً.
- (48) اعتذر له عن أي خطأ واضح يصدر منك بحقه.
- (49) اجعل له يوماً فيه مفاجآت كيوم ميلاده ويوم حفظه للقرآن. مثلاً، إذا

حفظ جزءاً من القرآن الكريم، احتفل في يوم ميلاده بحفظه لهذا الجزء وأعطه هدية.

(50) أخبره أنك تحبه وضمه إلى صدرك فإن هذا يزرع الثقة في نفسه.

إن سبل زرع الثقة في نفوس الأطفال، وسبل زرع الثقة في نفوس الطلبة، وطرق زرع الثقة في نفوس الموظفين تكاد تمشي على وتيرة واحدة. هناك حركات، وهناك كلمات، وهناك قناعات، وهناك سلوكيات إذا أتيت بها فأنت تزرع الثقة في نفوس هؤلاء جميعاً، ومتى ما زرعت الثقة في غيرك فقد زرعتها في نفسك وازدادت ثقة على ثقة.

اختبار الثقة بالنفس

أيها القارئ، أيتها القارئة: لم يبق لنا سوى تمرين واحد، سنختبر من خلاله مدى ثقتكم بأنفسكم. هل أنتم جاهزون؟ أيها القارئ، ليس عليك سوى أن تمسك قلماً بيدك وتجيب عن الأسئلة التالية. سأسألك 50 سؤالاً، فإن كانت الإجابة بنعم سجل لنفسك نقطة واحدة، بعد انتهاء هذا التمرين ستعرف إذا كنت واثقاً من نفسك. هل أنت مستعد؟ إذا فليبدأ معاً وأمامنا 50 سؤالاً وهي خلاصة هذه الفصول الستة، وسوف نسأل ما إذا كنت تتبناها وتطبقها في حياتك:

السؤال 1: هل أذنالك تكتشف الكلمات الجوفاء التي يقولها الناس؟ هل عندك قدرة على اكتشاف الكلمات الجوفاء التي تكلمنا عنها سابقاً: يعني. وفي الواقع. كما تعلمون. وبصراحة. هذه الكلمات التي يستعملها الناس في كلامهم وفي الربط بين الجمل، هل أذنالك تكتشف الكلمات الجوفاء التي يقولها الناس؟ إذا كانت الإجابة: نعم. سجل لنفسك نقطة.

السؤال 2: هل تستطيع أن تميز التناقض لدى إنسان ما بسهولة؟ هل تستطيع أن تميز التناقض بين قوله وفعله بسهولة؟

السؤال 3: هل تستطيع أن تضبط عواطفك وتجعل الابتسامة على وجهك وتملاً حياتك بالسعادة رغم ضغوط المجتمع؟

السؤال 4: هل تحرص على ترك الانطباع المبدئي الحسن في ذهن الشخص الذي أمامك عندما تخاطبه؟

السؤال 5: هل أنت تعيش حاضرك وتحرص على أن تنجح فيه وتتحكم في ماضيك ولا تكون أسيراً له؟

السؤال 6: هل أنت حريص على زيادة محصولك اليومي من العلم والإطلاع ومعرفة ما يدور حولك واكتساب المهارات؟ هل أنت حريص على زيادة محصولك اليومي، تقرأ وتطلع؟

السؤال 7: هل عندك القدرة على العفو والصفح عن الأفراد الذين أخطؤوا بحقك؟

السؤال 8: هل أنت محاط بزملاء ملوهم الثقة بالنفس؟

السؤال 9: هل عندك القدرة على أن تقول: لا. لمن أخطأ بحقك أو وصفك بوصف لا يليق بك؟

السؤال 10: هل تنظر إلى نفسك باعتداد وتعظم من شأن القدرات التي أودعها الله في نفسك؟

السؤال 11: هل تحب مواجهة الناس ومخالطتهم والصبر على أذاهم؟

السؤال 12: هل تتعرف على نقاط ضعفك وقوتك؟ هل تعرف نقاط الضعف في شخصيتك ونقاط القوة في شخصيتك؟

السؤال 13: هل تخطط لتحقيق أهدافك في الحياة؟

السؤال 14: هل تنجز ما يطلب منك دون تأخير ولا تصطنع لنفسك الأعذار؟

السؤال 15: هل تقف وأنت حسن القامة ماداً رقبتك إلى أعلى وكتفيك وظهرك ورجليك على استقامة واحدة؟

السؤال 16: هل تبتسم لنفسك ولغيرك؟ هل تظهر أسنانك العليا وتبتسم لغيرك عند إلقاء التحية؟

السؤال 17: هل يبدأ يومك مبكراً وتخرج من بيتك مبكراً؟

السؤال 18: هل تخاطب نفسك مذكراً إياها بإنجازاتك؟ تحدّث نفسك وتذكرها بإنجازاتك.

السؤال 19: هل تهتم بنفسك وصحتك وغذائك؟

السؤال 20: هل لديك لحظات في يومك تخلو فيها بنفسك وتحلم أحلاماً كبيرة كالحظات الصلاة مثلاً؟

السؤال 21: هل تمتنع عن شرب الدخان وشرب المنبهات وتقلل من الإكثار من تناول الأدوية واستنشاق الهواء الملوث؟

السؤال 22: هل تدلل نفسك وتعطيها ما تشتهي من متعة في الحلال أو تسلية في الحلال أو مشاهدة فيلم ثقافي أو مباراة رياضية أو أكلة مفضلة؟ هل تدلل نفسك في ذلك؟

السؤال 23: هل تتقن حرفة بيدك أو تتقن مهارة أو هواية كمهارة السباحة، أو هواية ركوب الخيل، أو مهارة الخطابة؟

السؤال 24: هل تزرع نباتاً أو تقوم بصيانة حديقة منزلك والاهتمام بها؟

السؤال 25: هل تتحكم في وقتك وتتصرف فيه كيفما تشاء؟

السؤال 26: هل تتقن استعمال صوتك فتجعله مؤثراً؟ كأن تشرب كوب شاي دافئ أو تأكل شيئاً من الزبيب قبل أن تلقي كلمة؟

السؤال 27: هل تضع حداً زمنياً لأي مشكلة تعترضك؟

السؤال 28: هل تقدم الخير من خلال العمل في إحدى لجان التطوع؟

السؤال 29: هل تكافئ نفسك عند إنجازك عملاً ممتعاً ومفيداً؟ كأن تعطي لنفسك هدية، أو تعطي لنفسك وقتاً للراحة؟ تكافئ نفس عند إنجازك عملاً ممتعاً ومثيراً؟

السؤال 30: هل تحرص على تعلم مهارة جديدة، كمهارة الطباعة على الآلة مثلاً؟

السؤال 31: هل تملك القدرة على إعادة الصداقة والأخوة لزميل هجرك؟

السؤال 32: هل تحرص على تكملة دراستك أو الانخراط في معهد تعليمي مسائي؟

السؤال 33: هل تعرف كيف تدافع عن نفسك جسدياً من خلال دروس تعلمتها كدرس الكاراتية ودروس الجودو وما شابه؟

السؤال 34: هل تحرص على أداء الديون التي عليك وتخطط لذلك؟

السؤال 35: هل تخطط لتأمين مصدر آخر للرزق لمصلحتك؟

السؤال 36: هل تحرص على أن تظهر بمظهر حسن وبملبس حسن أمام الناس؟

السؤال 37: هل تخطط لسفر خارج البلاد أو رحلة استكشافية داخل البلاد؟

السؤال 38: هل لديك الجرأة على ركوب الطائرة أو الوقوف قرب القطة أو قرب العناكب والصراصير؟

السؤال 39: هل تشيد بجهود الآخرين كأن تقول لهم شكراً أو جزاكم الله خيراً؟

السؤال 40: هل جربت أن تكتشف قدراتك من خلال امتحان تمتحن فيه؟ مثل هذا الامتحان، لتتعرف على نقاط الضعف والقوة في شخصيتك مثلاً؟

السؤال 41: هل تلتقي بأصحاب الخبرات فتأخذ من علمهم؟

السؤال 42: هل تضع لنفسك مثلاً أعلى فتتقدي به؟

السؤال 43: هل لديك سجلاً مكتوباً بإنجازاتك في الحياة؟

السؤال 44: هل يمكنك التعايش مع أي إعاقة جسدية تصاب بها؟

السؤال 45: هل ترفض أن يذكرك صديق بماضيك المؤلم؟

السؤال 46: هل تتدرج في الوصول إلى النجاح وتحقيق الأهداف؟

السؤال 47: هل أنت مرن في تغيير وجهة نظرك أو تعديلها؟

السؤال 48: هل تعطي جزءاً من وقتك لأولادك أو أولاد أختك أو أولاد أخيك فتلعب معهم وتثير حب الفضول لديهم؟

السؤال 49: هل تفي بوعودك وتلتزم بمواعيدك؟

السؤال 50: هل تلجأ إلى الله وتقصد إليه بالحاجات وتستعين به؟

أيها القارئ، أيتها القارئة: احسبوا عدد النقاط التي حصلتُم عليها، والنتيجة هي

كما يلي:

إذا كان عدد النقاط 37 نقطة فما فوق، أي من 37 إلى 50، فأنت شخص واثق من نفسه، ونقول هنيئاً لك، لقد استفدت من هذه الفصول الستة. أما إذا كان عدد النقاط ما بين 20 إلى 36 نقطة، نقول: إن ثقتك بنفسك لا بأس بها، ولكن عليك أن تحرص على زيادتها يوماً بعد يوم.

أما إذا كان عدد النقاط أقل من 20 نقطة، أي من صفر إلى 19، نقول لك: إنك بحاجة إلى بث الثقة في نفسك.



خاتمة

الثقة بالنفس: هي حالة نفسية يشعر معها الشخص أنه في أمن وأمان، وأنه في سعادة، وأنه في نجاح، وأنه يحقق آماله وطموحاته، وأنه يحقق أهدافه، وأنه بعيد عن الهلاشيات وبعيد عن الخوف والارتياح والشك.

الثقة بالنفس: هي مجموعة من الحركات يأتي بها الشخص الواثق من نفسه. ولقد قلت لكم أن أهم خمس حركات هي حركات مجموعة في كلمة (ابتسم)، الألف: ابتسم، الباء: بادر بالحركة، التاء: تقدم إلى الأمام، السين: سارع الخطى، الميم: مارس حسن القامة.

ثم بعد ذلك عرضنا مجموعة من الكلمات التي ينبغي أن ينطق بها كل شخص حتى يكون واثقا من نفسه في أثناء مواجهة الجمهور وفي أثناء مواجهة المسؤولين، ولخصناها لكم في خمسة أحرف جمعتها لكم في كلمة (مخاصم)، حتى تخاصموا الخوف من خلالها؛ الميم: مقدمة قوية، الخاء: خاتمة قوية، الألف: إلقاء معتدل مع لغة سليمة، الصاد: صوت واضح، ثم الميم: ممارسة قواعد الحديث الست.

ثم بعد ذلك تعرضنا إلى قناعات الشخص الواثق من نفسه من خلال حروف جمعتها لكم في كلمة (لقطات)، وهي لقطات من قناعات سلوكية كثيرة، اخترت لكم هذه اللقطات بعناية لأهميتها؛ أما حرف اللام: لا لمن وصفك بوصف لا يليق بك، وحرف القاف: قبول النقد، حيث من خلاله تتعرف إلى نقاط الضعف ونقاط القوة في شخصيتك، و حرف الطاء: طلب المساعدة متى ما احتجت إليها، ثم حرف الألف: إشادة بجهود الآخرين، ثم بعد ذلك حرف التاء: توجيه النصيحة بطريقة صحيحة.

هذه هي الحركات وهذه هي الكلمات وهذه هي القناعات وعددها خمس عشرة صفة، لا بد من الاهتمام بها، هذه هي أقل صفات ينبغي أن تهتم بها حتى تصل إلى شخصية الواثق من نفسه، علينا أن نحرص عليها وأن نأتي بها وأن نتمثلها

في أنفسنا وأن نتبناها في حياتنا؛ حتى نكون واثقين من أنفسنا ونصل بها إلى أعلى مستوى من مستويات الشخص الواثق من نفسه.

أيها القراء، أيتها القارئات: علينا أن نرفع شعاراً نكتبه بماء من ذهب، ونعلقه على الجدران داخل بيوتنا، هذا الشعار مفاده: هيا قرر ولا تؤخر، لا مجال لتأخير هذا القرار، هيا قرر ولا تؤخر، لا بد أن تتخذ القرار فوراً في هذه اللحظة، لتكون شخصاً واثقاً من نفسه. هيا قرر أيها القارئ ولا تؤخر، هيا قرري أيها القارئة ولا تؤخري، هذا شعار نرفعه لهذه الفصول الستة حتى ننطلق إلى أعلى مستوى من مستويات الثقة بالنفس، وإلى أعلى مستوى من مستويات النجاح في هذه الحياة.

صدر للمؤلف

2005	عجائب الثقة في النفس
2006	هل أنت معنا في القمة؟
2008	أنا يوم جديد
2009	كن متميزاً
2010	هل أستطيع؟! وكيف أحقق ذلك؟
2011	كيف تتصرف بثقة؟
2012	همتي عالية!
2013	كم أنت رائع!

السعر: 2.500 د.ك

ISBN 978-99966-0-343-3-0



9 789996 603433 0

- حصل على الشهادة المهنية في الموارد البشرية Human Resource من الجامعة الأمريكية في القاهرة عام 2007.
- مدرب معتمد من شركة توماس إنترناشيونال - بريطانيا في برنامج سمات تحليل الشخصية Personal Profile Analysis عام 2005.
- مدرب مرخص ومعتمد من قبل معهد جودة الخدمة بأمریکا SQL منذ عام 2005
- مدرب معتمد من قبل شركة كرسكوم بأمریکا منذ عام 1999 حتى الآن.
- كالوريوس هندسة كهربائية من جامعة Purdue بأمریکا بدرجة امتياز عام 1975.
- ماجستير ودكتوراه هندسة كهربائية من جامعة Penn State بأمریکا عام 1979 وعام 1981.
- عميد مساعد للشؤون الطلابية بكلية الهندسة بجامعة الكويت 1991 - 1995.
- صاحب امتياز مركز ديفرنس للاستشارات العلمية والكمبيوتر.
- عضو الهيئة الإدارية بجمعية المهندسين الكويتية 1995-2001.
- رئيس تحرير مجلة "المهندس" 1994-1999.
- الإشراف على عشرات الدورات الأكاديمية والإدارية والحائز على تقدير امتياز فيها .
- حائز على جائزة التدريس المتميز من كلية الهندسة والبتروك عام 1992 ومن جامعة الكويت عام 1995.

best1952@hotmail.com / www.almazeedi-family.com

