

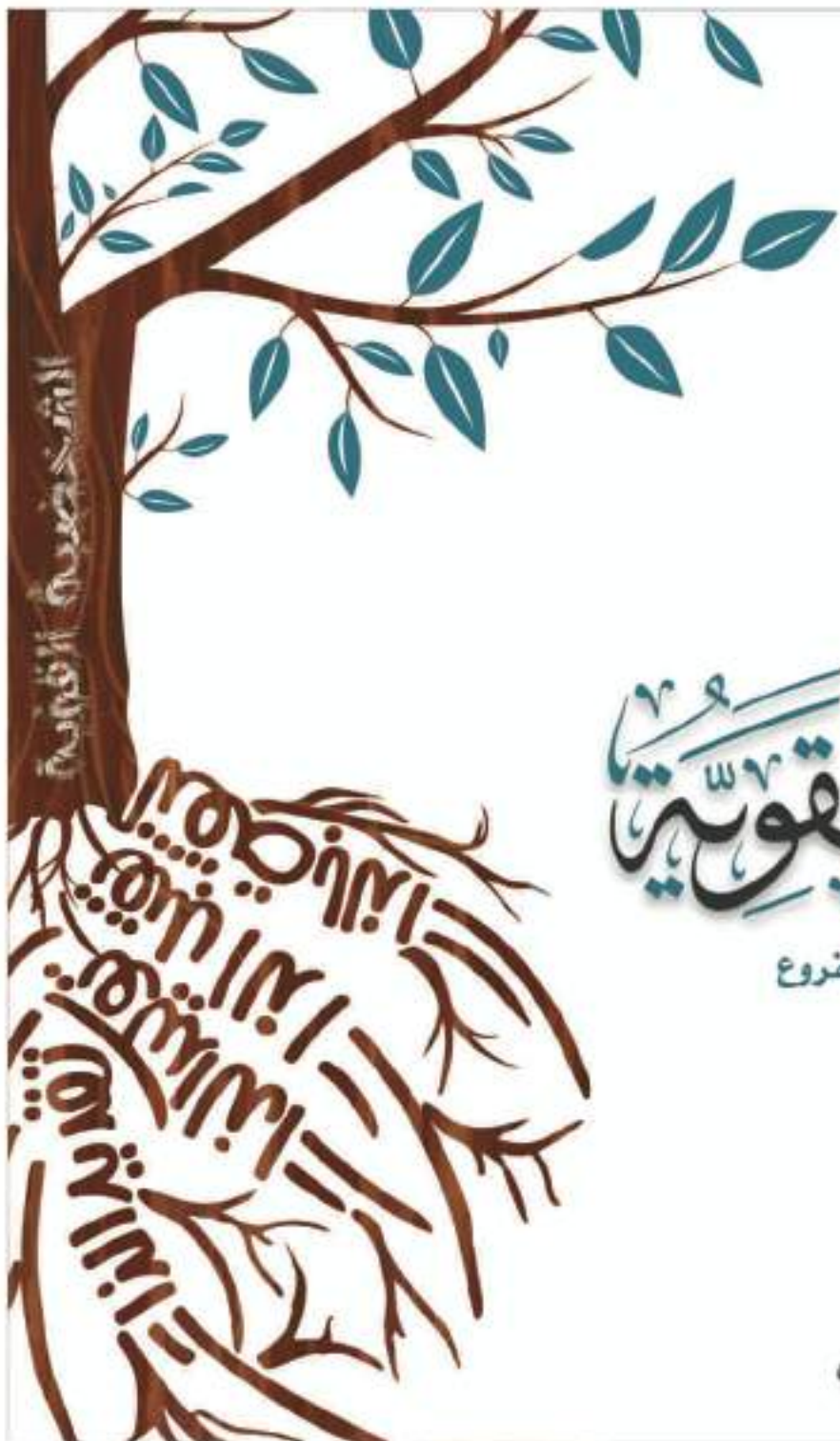
الطبعة الثانية

السحابة القوية

رحلة مع الذات من الجذور إلى الفروع

إعداد

ياسر بن بدر الحزيمي





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وكالتہ براتك ، ١٤٢٩ هـ
فهرستہ مكتبتہ الملك فهد الوطنيتہ أثناء النشر
الحزيمي ، ياسر بن بدر
الشخصيتہ القويتہ / ياسر بن بدر الحزيمي - ط ٢ المجمعتہ ، ١٤٢٩ هـ

ص ١ سم

ردمك : ٥-٥٨٤٧-٠٢-٦٠٢-٩٧٨

١ - الشخصيتہ - علم نفس أ. العنوان

ديوي ٢٣.١٥٥ ١٤٢٩/٢٠٤٩

رقم الإيداع : ١٤٢٩/٢٠٤٩

ردمك : ٥-٥٨٤٧-٠٢-٦٠٢-٩٧٨



إهداء

الحمد والشكر لله من قبل ومن بعد ، أهدي هذا الكتاب لكل مسلم ومسلمة في هذا العالم وأخص منهم أناساً كان لهم إسهام معنوي في إخراج هذا الكتاب ودعم الكاتب ومنهم :



- ١-والدي ووالدتي وأخوتي
- ٢-زوجتي وأبنائي
- ٣-الأستاذ إبراهيم المحارب
- ٤-الأستاذ إبراهيم الصريح
- ٥-الأستاذ عبد الرحمن الدخيل
- ٦-الأستاذ محمد كليب
- ٧-د.محمد يحيى العلول
- ٨-د.ثريا إبراهيم السيف
- ٩-الأستاذ محمد عبد الله الشهري
- ١٠-المهندس عبد الرحمن المقبل
- ١١-شركة زوايا للدعاية والإعلان

وهناك شخصيات كان لها أثر في ارتسام ملامح الشخصية القوية في ذهني ومنهم :

- ١-الأستاذ سليمان الدخيل
- ٢-الأستاذ محمد الشبيحة
- ٣-الأستاذ عبد الرحمن الربيعة
- ٤-الأستاذ سليمان المحارب



الفهرس

٨	المقدمة	١
١٢	الباب الأول : المعاني والمصطلحات	٢
١٨	تحرير المصطلحات	٣
٣٠	أسباب اهتزاز الشخصية	٤
٣٦	الباب الثاني : العلاج والحلول	٥
٣٨	الشخصية الموقفية	٦
٤٠	حسن الظن بالله	٧
٤٥	الثقة بالذات	٨
٥٢	تقبل الذات	٩
٦٤	توكيد الذات	١٠
٨٨	تقدير الذات	١١
٩٩	أداء الواجبات	١٢
١٠١	المعايير والمثالية	١٣
١٠٨	الصدق والمصادقية	١٤
١١٥	التعامل مع النقد	١٥
١٣٩	التعامل مع الناس	١٦
١٥٣	التعامل مع الخوف	١٧
١٩٩	بعض المواقف التي تهتز فيها الشخصية	١٨





٢٠١	الباب الثالث : العلاج والحلول السطحية المؤقتة	١٩
٢٠٢	الموقف الأول : الإلقاء والتحدث أمام الجمهور	٢٠
٢١٨	الموقف الثاني : الخوف من الإمامة	٢١
٢٢٥	الموقف الثالث : الحضور الاجتماعي	٢٢
٢٣٠	الموقف الرابع : المقابلة الشخصية	٢٣
٢٣٣	الموقف الخامس : نعم لكمة لا	٢٤
٢٤٢	الباب الرابع : البرنامج العملي المبسط	٢٥
٢٥٠	الباب الخامس : إثراءات واستشارات وفيتامينات	٢٦
٢٥٢	إثراءات	٢٧
٢٩٦	مع الطفولة	٢٨
٣٢٢	رفقا بالمراهقين	٢٩
٣٣٠	استشارات	٣٠
٣٥٧	في مدرسة محمد ﷺ	٣١
٣٧٠	فيتامينات	٣٢
٣٩٥	ملخص	٣٣
٣٩٨	ختام	٣٤
٤٠٠	مراجع	٣٥





والحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على
نبينا محمد عليه أفضل الصلوات وأتم التسليم
أما بعد :

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فالسّلام عليكم ورحمة الله وبركاته ، وحيّاك الله أخي القارئ الكريم وأختي القارئة الكريمة ،
أنشرف باقتنائكم هذا الكتاب لتعيل من خلاله وإياكم عبر نافذة التعلّم على موضوع هو توأم الأمل ، ووقود
العمل وجبيرة الفشل ، وتذوق وإياكم من خلال معلوماته تزيق الجراح وفيتامين النجاح وحلاوة لذة الانشراح
موضوعه عن قَمّ موجود وسر مفقود وشعور لا محدود يدونه لن تقف قروي البأس ، ولن
تمشي مرفوع الرأس ، ولن تخالط الناس ، ولن تعبر عن رأيك أو حتى مجرد الإحساس عن
الصوت الخفي ذي الأثر الجلي ، عن الخليط المتناقض بين المشاعر الدافعة والمخاوف المانعة ،
موضوعنا يحتاجه الطالب ليتعلم ، والطبيب ليشرح ، والقاضي ليحكم ، والشرطي ليتصرف ، والمسلم ليتصح ،
والإنسان ليعيش .



موضوعنا عن الشخصية القوية أطرحه بين يديك لتأخذ منه وتدع ، وترفع منه وتضع ، ويكفي من الفلادة ما أحاط بالعنق وعنق أمثالك تكبيره الهمة قرأت فيه كثيراً وسافرت من أجله بعيداً ، أربع سنوات من الجتمع والكتابة والتدوين والتجارب ، قرأت فيها ما يزيد عن مائتين وخمسين كتاباً يتحدث عن الشخصية القوية أو يدندن حولها ، حَضَرْتُ فيها وحاضرت ، وعانيت منها وأعتت ، لا أقول هذا منةً ، ولكن لتكون القلوب لما استقرأ قابلة معتمنة ، **والفضل من قبل ومن بعد الله جل جلاله .**

لئن أكتب فيه من برج عاجي ، أو بمصطلحات غامضة ، أو نصائح مثالية ، بل سأكتب عنه بواقعية سأكتب إليك بما أعرفه عن نفسي عندما كنت ضعيف الشخصية سأكتب عن شعوري عند اهتزاز شخصيتي بأسطر تجربة قلب ، لتصل من القلب إلى القلب .

دخلت المدرسة في سن مبكرة فكان كل من حولي أكبر مني وبالتالي أفضل مني في الكثير من الأمور ، كنت أخاف الظلام ، ولا أنام لوحدي ، لا أجرؤ على إبداء الرأي ، ولا الخروج في الإذاعة ، ولا المطالبة بالحق ، أسمع عن الشخصية القوية ولا أشاهد سوى الخوف ، اشم رائحتها ولا أتذوقها إلا على من هو أضعف مني وكثيراً ما أجدها ولكن في خيالات عقلي ، هكذا كنت ولهذا كتبت لأصف لك اليوم العرّض والمرض والعلاج ، لأنني تحولت من مريض يعاني إلى طبيب يعاين بدأ بنفسه وانتهى بمساعدة غيره .

واجهت بعض الصعوبات في تأليف هذا الكتاب ، لتشتت موضوعه ، فتجده مرة في كتب علم النفس بشكل يصعب تطبيقه وأحياناً فهمه ، ومرة تجده مبنوئاً في كتب التربية ومرة تجده مطروحاً بشكل سطحي في كتب تطوير الذات ، وتجد الكثير من مقوماته ومعانيه في مقولات العرب وكتب علماء المسلمين ، فتضطر إلى تتبعها والغوص في بحر معانيها ، فحاولت أن أسهم عبر هذا الكتاب في ملمة المتفرق ، وشرح المبهم ، ويسط المختصر ، وتأصيل المحدث وتقعيد المنقّر ، وتبسيط المعقد ، وتعميق المسطح ، وتقديم الحلول العملية مع النظريات العلمية ممزوجة بالخبرة والممارسة من مختصين ومهتمين ومجربين راعيت فيه - قدر المستطاع - مخاطبة الرجل والمرأة ، والكبير والصغير ، والمرئي والمترئي ، والرئيس والمرؤوس .

وقدمت فيه مفاهيم وأسباباً وأثاراً وحلولاً وجعلت لكل محور خلاصة تلخصه ليسهل على المهتم الحفظ وعلى المستعجل المرور بالأهم حرصت فيه على تحرير مصطلح الثقة بشكل لغوي ونفسي وشرعي ولم يكن ثمة إشكال في المعنى اللغوي بينما كان هناك خلط في المصطلح النفسي ، حيث تتداخل مع الثقة مفاهيم أخرى كتقدير الذات وتقبل الذات وتوكيد الذات وهذه المفاهيم مجتمعة تصنع الشخصية القوية المترتبة للإنسان ، وهذا التداخل شائع لدى الكثير من المهتمين ، بل ولدى بعض المختصين كذلك .

ولذا فإنك ستلاحظ في بداية فراءتك للكتاب أنني لم أفرق بينها ، مسaire للساند والمألوف ومع نعمتك وقراءتك ستلاحظ الفروقات بشكل جلي ، حتى تستقل المفاهيم وتوضح لتشكل أركان الشخصية القوية .

وأما من الناحية الشرعية لفهوم الثقة فثمة إشكال آخر ، يكمن في جواز قولها والاعتقاد بها . فاستفتيت فضيلة العلامة الشيخ عبد الكريم الخضير «حفظه الله» عن حكم قول الثقة بالنفس ، فأجابني بأنه لا يرى جواز قولها ولا التوسع فيها .

سئل الشيخ ابن عثيمين رحمه الله - :

ما حكم قول (فلان واثق من نفسه) ، أو (فلان عنده ثقة بنفسه) ؟ وهل هذا يعارض الدعاء الوارد (ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) ؟

فأجاب :

لا حرج في هذا ؛ لأن مراد القائل (فلان واثق من نفسه) : التأكيد ، يعني : أنه متأكد من هذا الشيء ، وجازم به ، ولا ريب أن الإنسان يكون نسبة الأشياء إليه أحياناً على سبيل اليقين ، وأحياناً على سبيل الظن الغالب ، وأحياناً على وجه الشك والتردد ، وأحياناً على وجه المرجوح) ، إذا قال (أنا واثق من كذا) ، أو (أنا واثق من نفسي) ، أو (فلان واثق من نفسه) ، أو (واثق مما يقول) المراد به أنه متيقن من هذا ولا حرج فيه ، ولا يعارض هذا الدعاء المشهور (ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) ؛ لأن الإنسان يثق من نفسه بالله ، وبما أعطاه الله عز وجل من علم ، أو قدرة ، أو ما أشبه ذلك .
« فتاوى إسلامية » (٤ / ٤٨٠) موقع الشيخ محمد صالح المنجد



نقش الشافعي رحمه الله على خاتمه (الله ثقة محمد بن إدريس) نعم لا حول ولا قوة لنا إلا بالله
ثم استفتيت فضيلة الشيخ عبدا لعزیز الطریفی «حفظه الله» عن حکم قولنا الثقة بالنفس ؟ فأجاب بتحريم القول بها
فقلت له : وهل يجوز أن أقول وثقت بفلان ؟ فقال : نعم ، فقلت له : فما الفرق بين الثقة بالنفس والثقة بالآخر ؟
فقال : النفس أمارة بالسوء فلا يوثق بها أما ثقتك بفلان فأنت لا تثق بنفسه فقط وإنما تثق فيه بكلمة أي بعقله وخبراته
وقدراته وتجاربه لذا جازت الثقة به . فقلت له : وهل يجوز أن نستبدل مصطلح الثقة بالنفس إلى الثقة بالذات ؟ فقال :
نعم لأن الذات يدخل فيها العقل والخبرة والممارسات والتجربة.

انتهى حوارى معه ولم ينته دعائى له ولعلمائنا الفضلاء. لذا استجد أن مصطلح الثقة بالذات هو المعتمد في هذا الكتاب
عل خلاف الدارج في كتب الثقة بالنفس ، سائلاً الله أن يلهمنا الصواب والسداد في القول والعمل وألا يكلنا إلى أنفسنا طرفة
عين وأن يدلنا على الحق ويعيننا عليه وأترك مع صفحات هذا الكتاب راجياً الله لك الاستفادة والانتفاع والاستمتاع .

أشوك
ياسر بن بدر الحزيمي
الأربعاء الموافق ١٤٣٧/١٢/٣ هـ







الباب الأول
قصة البداية
والمعاني والمفاهيم

قصة الإنسان مع قوة الشخصية بدأت منذ ولادته

تنمو وتزداد حيناً ، وتضعف وتنقص أحياناً ، كشجرة تنمو إن سقيناها بساء التشجيع والتحفيز والمبادرة ، وتصفّر أوراقها إن تسلّطت عليها حرارة شمس الذم والرفض والتهميش ، حتى تجفّ أغصانها ، وتيبس جذورها ، وعندما تقطع يمكن لأدنى نسمة ازدراء عابرة أو نظرة انتقاد سبيرة أن تحطمها أو تقتلعها .

هذه مقدمة القصة وقصتي في البحث عنها لم تنته بعد فما زلت أبحث عنها وفيها في أسبابها وأركانها وآثارها وعلاجها ، وسبب ذلك كله كان منذ أكثر من عشر سنوات حين دعيت لإلقاء محاضرة في إحدى الجامعات عن الإعجاز في القرآن الكريم وحينها سألت المنسق أمثلة معتمدة عن نوعية الحضور وعددهم ومستوياتهم وطبيعة المكان وتجهيزاته ، فأخبرني أن الإمكانيات متوفرة والإعلانات مستفزة وأن الطلاب هم طلاب المستويات الأولى وأوصاني بعدم التعمق وإدخال شيء من الطرائف لإيهاج قلوبهم ، والعروض لجذب انتباههم ، وفعلاً فعلت كما أوصاني به فأعددت صوراً غريبة وقصصاً طريفة ومعلومات جديدة تناسب نوعية الحضور واهتماماته مرت الأيام وحان الموعد ، فاستقبلني المنسق مرحباً مبتسماً وهنّ في وجهي وبش ، ثم همس في أذني وقال : لذي لك بشاره فقلت : هات ما عندك . فقال : اليوم سيحضر عميد الكلية وبعض زملائه .



فقلت : ما شاء الله (وفي نفسي لا يبتز الله بالخير من عادي الله) ثم قال : وأزيدك تشريفاً فالعميد بروفيسور وباحث مختص في الإعجاز وقد انتهى من طباعة كتابه عن الإعجاز قبل ثلاثة أيام فقط ، وهو كتاب ضخم ، حوى أكثر من ثلاث مئة صفحة ، بحثها وجمعها خلال خمسة عشر عاماً ، فهيناً لنا ولك وأخذ يمز يدي مباركاً ومحفزاً ، في وقت لا أسمع فيه سوى استغاثات قلبي حيث حزمت الثقة حقيقتها واختبأت خلف كتابان

التوتر والارتباك .

دخلت القاعة مبكراً فكانت خالية وهادئة إلا من ضجيج يملأ رأسي أصوات محذرة تصرخ في داخلي، ماذا ستفعل ؟ أنت في مأزق كبير وخطر حقيقي ، وكنت أحاورها وأقول : ليست المرة الأولى التي ألقى فيها هذا الموضوع فتقول لي : ولكن هذه المرة أمام البروفيسور ولقيف من الدكاترة ، وأنت لم تستعد بشكل جيد فقد حضرت محضراً بسيطاً ولم تعمق فكيف ستتكلم أمام هؤلاء المختصين ؟ كيف وماذا ستفعل ؟



فأخذت أشرح مسابحاً في بحر المخاوف والأوهام والخيالات وما قطع هذه الحوارات الداخلية سوى يد امتدت إليّ مسلمة، فسلمت عليها، وإذ بالنسق يقول: هذا هو العميد وكان أول الحاضرين، فحياتي وحييته، ثم أهداني كتابه وكان أثقل عليّ من جبل أحد وأمر من العلقم وبعدها جلس العميد وأصحابه، وبدأ المسرح بمتليّ بالحضور وبدأت أنا بالاستعداد والتهيؤ، ففتحت الحاسوب والذي وضعت فيه العرض المشوق - كما أزعج - وأضفت عليه مقاطع فيديو علمية لتثري الموضوع أكثر وكان أملي بعد الله هي تلك المقاطع التي أعددتها للعرض وبعد دقائق عمل الحاسوب ولكنه لم يتوافق مع البروجكتر حاولت مرة ومرات وحاول غيري ولكنه لم يعمل!

فاستبدلنا الحاسوب بآخر والحمد لله لم يعمل أيضاً! ثم تطوع أحدهم وذهب لإحضار حاسوب ثالث واستغرق وقتاً لذلك، ولك أن تتخيل الموقف فالحضور يرمقونني بأعينهم ثم يرمقون ساعاتهم، تهتز أرجلهم وتهتز معها ثقتي، فإن وقفت أرجلهم عن الهز لم تتوقف أفواههم عن التناؤب، جيء بالحاسوب الثالث والحمد لله لم يعمل! فحاولنا في رابع والحمد لله لم يعمل أيضاً! ثم أحضر أحدهم حاسوباً خامساً والحمد لله استجاب وظهرت الصورة، ولكن جهازه كان جديداً ولا توجد به جُلّ البرامج اللازمة لإظهار العرض، فتقطعت الخيال بالمحاضر الضعيف إلا حيل بينه وبين خالقه جلّ جلاله، ثم بداني صوت داخلي يُخذّني ويقول: بضاعتك مُزجاة، وإعدادك لجمهور غير متخصص، وعرضك لم يعمل، واعتمادك كان على الصور والمقاطع، والبروفيسور حطّت رحاله في صحراء علمك القاحلة والناس تنظر والمقدم ينتظر والكل مُستنفر، فماذا ستفعل!؟

بدأ الصوت خفيفاً في إيقاعه قوياً في وقعه ، أحسست أني منقاد إليه ومستجيب له فتنازمت نفسي أمام عظمة الظروف وهيبة البروفيسور ورهبة الموقف كانت هذه القصة دافعاً حقيقياً للبحث في موضوع قوة الشخصية لعلي أجد ما ينفعني ويتفجع به غيري وقبل أن أخبركم بنهاية القصة دعونا نطل وإياكم عبر هذه المادة على مفهوم الشخصية القوية، ومتى تهتز؟ وكيف يحدث الخوف؟ لنفسر ما حدث لي ويحدث لغيري ، ويتكرر في حياتنا وحياة من حولنا ثم نختمها بإذن الله بحلول واقعية وخطوات عملية.





تحرير المصطلحات

هناك بعض المصطلحات المتداخلة والمترابطة في تكوين الشخصية القوية ، وسررد معنا كثيراً ، لذا من الجيد أن نحررها ليكون ما أقصده أنا قريباً مما تفهمه أنت ، ومنها :

- - **تقبل الذات** : ويقصد به أن تتقبل شكلك وعقلك وقدراتك وأسرتك وظروفك وترضى بها .
- - **توكيد الذات أو تأكيد الذات**: ويقصد به أن تقول وتفعل ما تؤمن به أي أن تتحدث وتتحرك وفقاً لمشاعرك ، فإن غضبت من قرار أحدهم وتظاهرت بالرضا فأنت هنا لم تؤكد ذاتك ، لأنك لم تتصرف وفقاً لما تشعر به.
- مع التنبيه أنه لا يُقصد هنا بتوكيد الذات هي تلك العبارات التي يرددها الإنسان لفظياً أو يكررها كتابياً ليُشهر بمشاعر إيجابية كقوله : أنا واثق أو أنا قوي أنا قادر وغيرها ، بل يؤكد على أن معنى توكيد الذات في هذا الكتاب هو المعنى الذي أتفق عليه اصطلاحاً في كتب علم النفس .
- - **تقدير الذات** : ويقصد به رأيك في ذاتك وشعورك بقيمة دون الحاجة للنجاح في شيء أو الثناء من أحد ، فالعمل من أجل ثناء الناس هو وجهة من وجوه انخفاض تقدير الذات.
- - **الثقة بالذات**: لفظ الثقة مأخوذ من وثقت به أي التمنتته واعتمدت عليه ، فأنا عندما أتق بسيارتي فهذا يعني إمكانية الاعتماد عليها في سفر أو عمل وكذلك الإنسان يتق بذاته أي يشعر بقدرته على فعل أمر ما ، يقول فرويد أن الثقة إيمان كامل بالقدرات وأنه قادر على صنع ما يريد !
- وتختلف معه نحن المسلمين ، فالثقة عندنا هي الإيمان بالقدرات وأن ليس للإنسان حول ولا قوة إلا بربه وإحسان الظن بأن ما وهبه الله له يُمكنه من بلوغ ما يُيسره الله له . الثقة عندنا هي **الإيمان بأن الله وهبك قدرات** تحقق لك ما نسعى له بعد توفيق الله وإعانتة. هي رؤية الإنسان إلى قدراته دون إفراط ومبالغة (فتتحول إلى كبر أو غرور) ولا تفریط و انتفاص فتتحول إلى (ذلة وضعف) **ثقة الإنسان بذاته** لا تتعارض مع ثقته بربه بل هي مستمدة منها ومستندة عليها وقائمة بها، هي توكل مع فعل سبب وحسن ظن مع عمل .

ملاحظة

الثقة شعور بالقدرة مع امتلاكها لأن امتلاك القدرة دون الشعور بها (احتقار)، كمن يملك العضلات ولا يؤمن بقوته والشعور بالقدرة دون امتلاك حقيقي لها (اغترار) أما عدم القدرة وعدم الشعور بها فهو يدل على وعي الإنسان بما يملك وما لا يملك والثقة ليست هذا ولا ذاك، هي ليست غروراً محلاً ولا خضوعاً مُذلاً ليست ثقة العظمة والكبر والغرور ولا ثقة الحول والقدرة والاستغناء عن الله والعلو على الناس والاكتفاء بقدرة الذات والعجب بها .

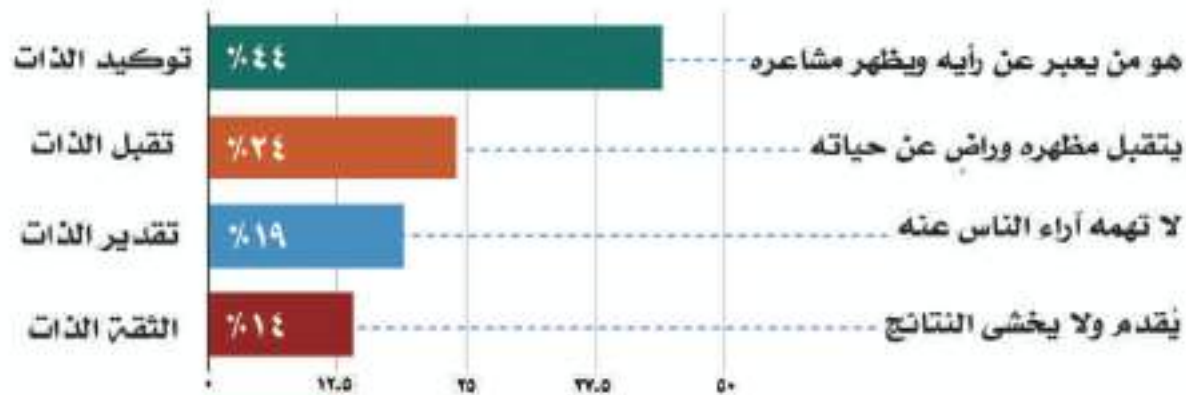
يقول الله جل جلاله : ﴿وَيَوْمَ حُنَيْنٍ إِذْ أَعْجَبَتْكُمْ كَثْرَتُكُمْ فَلَمْ تُغْنِ عَنْكُمْ شَيْئًا وَضَاعَتْ عَلَيْكُمْ الْأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ ثُمَّ وَلَّيْتُم مُّذِبِينَ﴾ فمتى ما التفت الإنسان عن الله لنفسه وحوله وقوته ذل وخاب وخسر ، يا حي يا قيوم برحمتك نستغيث أصلح لنا شأننا ولا تكلنا إلى أنفسنا طرفة عين .

مصفوفة الثقة



باختصار

- **توكيد الذات** متعلق بالتعبير عن الشعور .
 - **تقبل الذات** متعلق بالرضا عن العيوب والمحاسن سواء في الشكل أو القدرات أو الإمكانيات .
 - **الثقة** متعلقة بامتلاك القدرة على الأداء والشعور بامتلاك تلك القدرة .
 - **تقدير الذات** متعلق برأيك في ذاتك وأهميتها والقيمة التي يضعها الإنسان لنفسه .
- والشخصية القوية هي التي تمتلك الحدّ اللازم من ذلك كله وتستخدمه بآوازن في المواقف المختلفة ومع الأشخاص معها كانت طبيعة المشاعر تجاههم . هي باختصار فن إدارة الانفعالات ، يقول النبي ﷺ (ليس الشديد بالصرعة إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب) نظر عليه
- وقد أجريَتْ استطلاعاً للرأي شارك فيه (٧٠٨٣) من الجنسين عن تعريف الشخصية القوية من وجهة نظرهم فكانت النتيجة كالتالي :



ويظهر جلياً أن كثيراً من العينة ترى أن قوي الشخصية هو الذي يستطيع التعبير عن رأيه وإبداء مشاعره ، ولذلك يختزل الكثير من الناس قوة الشخصية في توكيد الذات وهذا فهم غير دقيق لها .

مزيداً من التفاصيل

إذا لدينا تقبل الذات وتوكيد الذات وتقدير الذات وهي مفاهيم متداخلة مع الثقة وعاضدة لها ، وهناك مفاهيم أخرى مغايرة للثقة وتلبس لباس الثقة وليست منها ، كالغرور والكبر والغلظة ، وبضدها تتمايز الأشياء فالثقة وسط بين طرفين وفضيلة بين رذيلتين ، هي وسط بين الغرور من جهة وبين احتقار الذات من جهة أخرى ، والغرور تضخيم للقدرات وادعاء ما لا يملك وهو شعور بالقدرة مع عدم وجودها ، بينما الثقة شعور بالقدرة مع وجودها فعلاً .

تقدير الذات ليس كبيراً ، فالكبر رد الحق واحتقار الآخرين ، بينما قومي الشخصية يقبل الحق ويُنزل الناس منازلها دون تضخيم لهم ولا احتقار .

تقبل الذات ليست عجباً ، فالمعجب بنفسه يشعر باكتفائه بها لديه وبكماله في ذاته ، بينما قومي الشخصية يعرف نقاط قوته ويُدرك مواضع نقصه ، **لا يشعر بالكمال ولكنه يسعى له** .

العُجبُ نظرة كمالٍ للنفس فإن صحَّبتها تعالٍ على الآخرين فقد مُرِّجَت بالكبر يقول القرطبي - رحمه الله - : (إعجابُ المرء بنفسه هو ملاحظته لها بعين الكمال ، مع نسيان نعمة الله ، فإن احتقر غيره مع ذلك فهو الكبرُ المذموم) .

وفي الطرف الآخر المعاكس لمعنى الكبر والعُجب يبرز لدينا مفهوم :

احتقار الذات : وهو استصغار النفس وتقزيمها أمام الناس وتقديم الآخرين عليها واحتقار قدراتها وذمها بما ليس فيها وتضخيم عيوبها (أنا ما أفهم ، أنا لا أعرف ، أنا ما أقدر ، أنا وأنا ، وكلُّ (أنا) تكون بمنزلة سوط يجلد بها ذاته) قومي الشخصية يُنزِلُ نفسهُ منزلتها فلا يرفعها عجباً وتكبراً ، ولا يُنزِلُ بها ضعفاً وُضعَةً ، الكبر تورّم وتفاهر ، واحتقار الذات تبرّم وتمارض ، أما الشخصية القوية فهي حقيقة بلا تفاخر **فالقوي ليس متكبراً ، ولكنه كبيرٌ بسلوكة وصفاته** ، الكبر في حقيقته ، شجرةٌ بثيسةٌ تُنبِتُ من بذور النقص في تربة التعويض وتسقى بياه الضعف في حوض التزييف. الكبر صوتٌ مرتفعٌ وجلجلةٌ وضجيجٌ ، يحاول أن يُحمَدَ من خلاله المتكبر أنين النقص الذي يشعر به في نفسه - يقول الأحنف - رحمه الله - : (ما تكبر أحد إلا لِدَلَّةِ يَمْدُها في نفسه) ويقول ابن المعتز - رحمه الله - : لما عَرَفَ أهل النقص حاتم استعانوا بالكبر ليعظم صغيراً ويرفع حقيراً وليس بفاعل) .

الكبر - أيها السادة - ليس ثقة مُفِرطة ولكنه قناع يرتديه ضعيف الشخصية لِيُخْفِي نقصه فيَدَّعي ما لا يعلم ، ويهرف بما لا يعرف ، ويجوِّض فيما لا يحسن ، ويزعم أنه كل شيء ، ولا يسره أن يعترف بعجزه أو ضعفه أو جهله .

- ضعيف الشخصية يستر نقصه بلحاف العنف أو يحاول إخفاءه برداء اللطف .
- ضعيف الشخصية إما أن يُظهر ضعفه فيَقَبَّل ما يُقال عنه وفيه وله ، أو يحاول إخفاء ذلك الضعف فيرتدي قناع الكبر في التعامل ، والعنف في الرد ، والغلظة في القول ، فيرفض ما يقال فيه ولا يقبل ما يقال له ، الكبر وضعف الشخصية وجهان لعملة واحدة .

حقيقة

إذا كانت الشخصية القوية ليست كبراً وتعالياً وغطرسة ، فهي أيضاً ليست تواضعاً مذلاً ولا حياةً مربكاً ولا تسامحاً ظاهرياً ، يسكت عن الخطأ تسامحاً (جبان) ولا يطالب بحقه خجلاً (جبان) ويقدم الآخرين عليه بداعي التواضع والإيثار (جبان) يسمونها بغير اسمها وما هو إلا الخوف والجبن . يقول ابن القيم رحمه الله (للتواضع حد إذا تجاوزه كان ذلاً ومهانة ومن قصر عنه انحرف إلى الكبر والفخر) **إن زاد كان ذلاً وإن نقص كان كبراً** .

هناك فرق بين اللين والتواضع وحسن الخلق والحياء وبين الإذعان والخضوع والضعف والخجل ففرق بين الإيثار وحرمان النفس فالإيثار سلوك إرادي ورغبة داخلية في أن تعطي وأنت قادر على الرفض والمنع ، وفرق بين التواضع والخضوع ، فالتواضع سلوك إرادي تنازل بسببه وأنت قادر على أن تقول (لا) وتلين وأنت قادر على أن تكون صلباً لست مجبراً أو خائفاً أو مضطراً .

جميل

فرق بين الحياء والخجل ، فالحياء سلوك إرادي يثبثك على فعل المليلح وترك القبيح ويمنعك من التقصير في الحق والخير والفضيلة . وهو سلوك إرادي باختيارك ، تطمئن إليه نفسك وتسعد به ، لا يفوت عليك مصلحة ، ولا يضيع لك حقاً ، ولا يجعلك مدعناً للناس ولا راضياً بباطل (الحياء شعبة من الإيمان) .

أما الخجل فهو سلوك لا إرادي تضطرب النفس قبله ، وتتألم أثناءه وتندم بعده ، يُجبر صاحبه عليه ولو خُبر لما اختاره ، وهذا قمة ضعف الشخصية ، أعطاه وهو لا يريد ويقول استحيت منه (**جيان**) أطال عليه في الحديث حتى فوت عليه موعداً ويقول استحيت أن أقطع كلامه (**جيان**) وافق له وهو لا يرغب ، ويقول سيئة فعلت ذلك (**جيان**) أعطاه حياةً منه (**جيان**) تصدق من ماله بثينة رفع الحرج (**جيان**) وفرق بين الحياء والخجل .

سئلت اللجنة الدائمة للإفتاء عن رجل تبرع لمشروع خيري خوفاً وخجلاً من رئيسه في العمل ويقول : لو تُرِكَ المجال لي لما تبرعت بنصف قرش ! فهل لي ثوابٌ كاملٌ على تبرعي هذا ؟

فأجابت اللجنة : إن كان الأمر كما ذكرت ، فأنت لا تؤجر على هذا المبلغ ؛ لأنك لم تقصده وجه الله عز وجل وإنما قدمته لوجه صاحبك (إنما الأعمال بالنيات) انتهت الفتوى ولم ينته المغزى .

إن ضعف الشخصية يأتي أحياناً بلباس التواضع والحياء فاحذر منه ويتخفى أحياناً تحت درع الكبر والتسلط فابتعد عنه **ويبقى الطعام السام ضاراً ولو قُدِّم في إناء فاخر .**



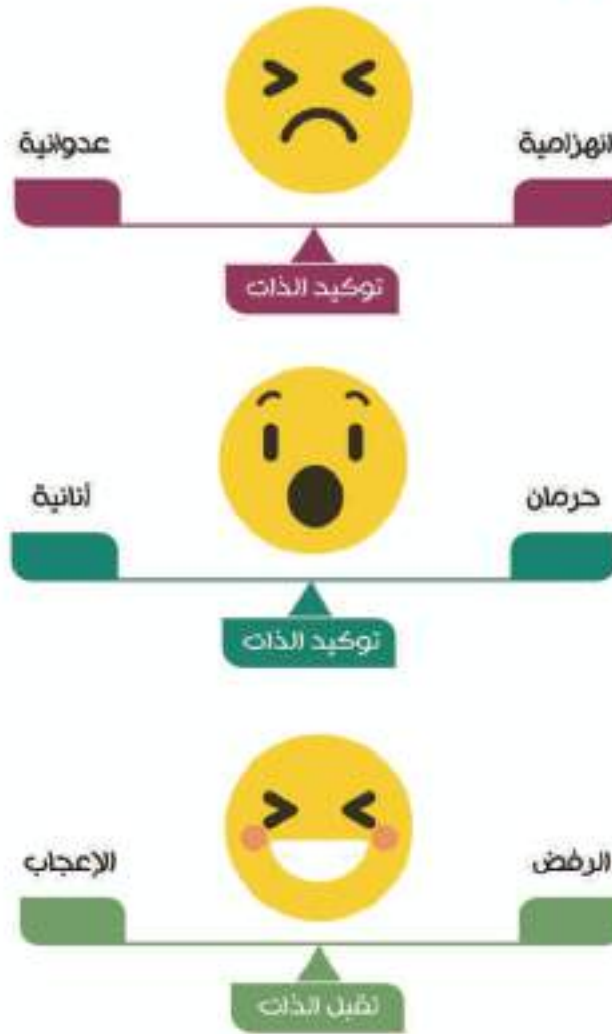
حَقِيبة

أيها المبارك

بين الحياء والخجل شعرة ، وبين المسير والزلل عشرة ، فانظر خلف نيتك وأمام مقصدك ، ولا تخدع نفسك فأنت الخادع والمخدوع .

مفاهيم في الميزان

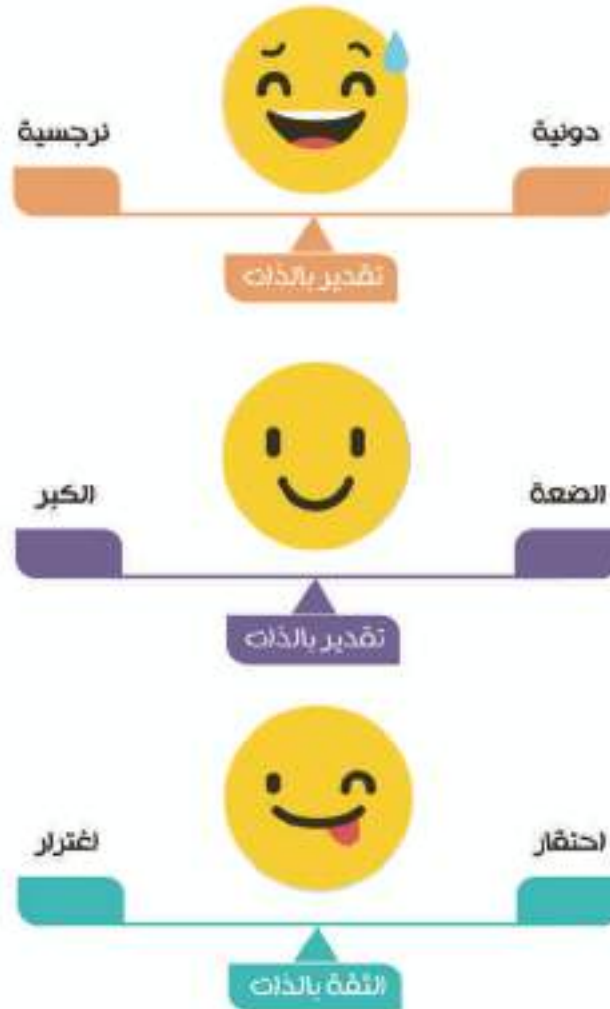
هي وسط بين



مهام فف المزان

هف وسط بفن

مخالصة



الفرق بين المهزوز والقوي

- **المهزوز** : يقدم الآخرين على نفسه ويجعل لأرائهم ورغباتهم الأولوية.
- **القوي** : يمثل حديث النبي ﷺ « أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك » فينفع نفسه ولا ينسى غيره ويلبي احتياجاته ويقدر احتياجات غيره ما استطاع إلى ذلك سبيلاً .
- **المهزوز** : يخشى النقد ويتحسس من رأي الآخرين فيه.
- **القوي** : يتقبله بلا حساسية ويقبله بلا تبليد إحساس ، يستفيد منه ويستأنس به .
- **المهزوز** : لا يعجبه شكله أو صوته أو طوله أو بشرته ويقارن أسوأ ما فيه بأحسن ما في غيره .
- **القوي** : يتقبل ذاته ، ويرضى عن حياته ، يعتني بمظهره بلا مبالغة ، ويؤمن بأن قيمة الإنسان بإيمانه وخلقه لا بشكله وخلقه.
- **المهزوز** : متشائم من مستقبله ، متألم لماضيه ، سلبى في حاضره ، يسئ الظن بغيره ، ويفرح بعثرتهم ويتمنى فشلهم ، يفرح بالزلة ويبحث عن العثرة .
- **القوي** : واثق بربه ، متفائل بقلبه ، متعلم من ماضيه ، منجز في حاضره ، يُجسِّنُ الظنَّ بمن حوله ، يعذرهم ولا يجسدهم ، ويفرح بنجاحهم؛ لأنه يؤمن بأن النجاح متاح ، والخطأ في حق البشر مباح ، والميدان فسح يتسع للجميع .
- **المهزوز** : طموحه صغير ، ونفسه في المعالي قصير ، وأهدافه حييسة عقله ، لا ذنب لها سوى أنها كاذبة.
- **القوي** : أهدافه واضحة ، وطموحه عالية ؛ لأنه حين وثق بقدرته على المسير استعان بربه وتجد في الطلب وسار وهو يردد :

وليس على الإنسان إنتاج سعيه ❖❖ ولكن عليه أن يجتد المساعيا



- **المهزوز** : إما أن يبالغ في ذكر محاسنه ، أو يهضم ذاته ويُقزم نفسه ومنجزاته .
- **القوي** : يفرح ويفخر بمنجزاته ، يأنس بالثناء ولا يبحث عنه ، ولا يُضخم عمله ولا يكثر الحديث عن نفسه .
- **المهزوز** : يكذب ويكبت ، يتصنع ويخدع ، يخلف الوعد والموعد .
- **القوي** : صادق صريح وعفوي مريح ، يقبل إذا رغب ، ويصرح إذا غضب ، ويعترض بأدب ، تجده ملتزماً بوعده متحكماً في وقته .
- **المهزوز** : يتجنب التفاعل مع الناس ، والتواصل البصري وينهي الحديث بسرعة .
- **القوي** : يتفاعل مع الآخرين ، يصافح بشات ، يتسم في الوجه وينظر في العين .
- **المهزوز** : في جسده انكفاء وفي أكتافه انحناء ، لا يقبل عليك بوجهه وتشعر بالتوتر في جسده .
- **القوي** : جسده مستقيم ورأسه مرفوع وحركته مرنة وتحركاته منسجمة .
- **المهزوز** : يبرر لأخطائه ، يجامل في آرائه ، يتهرب من المواجهة ، يوافق بلا رغبة وينافق من الرهبة ، يدعي المعرفة ولا يعترف بالجهل .
- **القوي** : يعذر ويعتذر ، يبدي ويعترض ، يشكر ويختار ، ويعترف ويناقش ، ويندهش ويتساءل ، ويقول لا أعلم لما لا يعلم .
- **المهزوز** : بسرعة يُجرح ، وسهولة يُجرح ، يتحسس من النقد ، يتضايق منه ، يتجرّعه بقصّة أو يرفضه بشدة .
- **القوي** : لا همزة النظرة ، ويتقبل المزحة ، يتضايق من النقد ؛ لأنه بشر ، ولكنه لا يبالغ في تحليله ولا يتكلف في تسويغه .
- **المهزوز** : يتضايق إذا مُدّح عنده أحدٌ ، وربما قدّح في المدح أو استنقص شخصه أو عمله ليُنفس عن حسده .
- **القوي** : يشارك بالمدح بما يعرف عنه وتحفز نفسه للمنافسة والمساابقة ، ويصدق فيها قول الشاعر :

وما عبّر الإنسان عن فضل نفسه * * * بمثل اعتقاد الفضيل في كل فاضل
وليس من الإنصاف أن يرمي الفتى * * * قذى النقص عنه بانتقاص الأفاضل

- **المهزوز** : عندما يُطلب منه أن يُلقي كلمة أو يُجري مقابلة أو يُناقش رئيسه ، فإن مشاعر الخوف تمنعه ومساوية الظنون تخدّره ، فيكون الفرار هو القرار ، لأنه عندما يُجرح يفكر بقدميه لا بعقله .
- **والقوي** : عندما يُطلب منه مثل ذلك فإن مشاعر الخوف تدفّعه وحسن ظنه بربه يرفعه فيُقدم رغم خوفه لأنه عندما يُجرح يفكر بعزمه ويربي بنفسه ، ولسان حاله يقول **مصائب معذور خيرٌ من ناج فرور** . فليس معنى القوة ألا تخاف شيئاً ولكن أن تُقدم رغم شعورك بالخوف .



■ **المهزوز** : شعاره (**العيب في المضمون**) لذا نجد في الجمهور لا في المنصة ، في المدرجات لا في الملعب ، في غرفة المراقبة لا في ميدان المعركة ، يرفض أن يلقي خطاباً أو يرأس اجتماعاً أو يحضر لقاءً أو يطلب ترقية . فلسفته في الحياة (**الموافقة في العلن ثم التذمر في الخفاء**) لا يواجه ولا يُطالب ولا يُعارض ، عباراته الدارجة على لسانه (نعم - أبشر - يمكن - ربما - احتمال - كما تريد) كلمات فيها تبعية لا تقبل الاستفلال ، وضبابية لا تعرف الحسم ، وعلى صدره عُلقَت لوحة كُتِبَ عليها (**ضحية**) .

■ أما القوي فيقول : (أنا لست ضحية تحتاج إلى عطف ، ولا مشكلة تبحث عن حل ، بل أنا جوهرة تحتاج إلى محل ، وسأبحث في الفرص من حولي عن مكان المَع فيه) وشعاره (**البحر الهاديء لا يجعلني رياناً ماهراً**) قمرحياً بالتحديات .

هذه بعض الفروق بين المهزوز والقوي ، تأمل فيها ، لتنتظر إلى أي الفريقين تميل أحياناً فإن كنت من المهزوزين فائت على قدم ، وإن كنت من الأقوياء فتقدم بثبات ، وليس لنا معين إلا رب العالمين .

أسباب اهتزاز الشخصية

يولد الطفل ولديه من قوة الشخصية ما يشعره بالقدرة على فعل كل شيء ،تجده إذا أراد شيئاً عبر عنه إذا غضب ، إذا فرح ، إذا ضجر ، فهو لا يكبت ولا يسكت ، بل يُعبّر ويتكلم ولكن بلغته وهي إما البكاء أو عبارات مُكسّرة تخرج من قلب واثق لم تُكسّره طبيعة الحياة

بعد ،تجد لديه توكيداً للذات ، وتجد عنده تقبلاً لها ، فهو أجمل واحد ، وأحسن واحد ، وأقوى واحد ، تجده يريد أي شيء لأنه يشعر أنه شيء ، و يستحق كل شيء ، ولأنه يشعر أنه يستحق فهو يطلب ، فإن تجاهلنا أصّر وإن ماطلنا ألح .

يعيش بعفوية يُجرب ويفامر يندعش ويتساءل ينطلق على سلبته ، لا يتصنع ولا يتقنع يبادر ويشارك ، يحاول وينافس ، فإذا فاز طارت روحه فرحاً ، وإذا انهزم ثارت همته غضباً ، فيكرر المحاولة حتى ينتصر ، ما أجملها من شخصية بيضاء نقية تستمر معه حتى تُغير لونها طبيعة الحياة وأصباغ فرشاة التربية .

ادخل على طلاب الروضة والصفوف الأولية من المرحلة الابتدائية واطلب أحداً منهم ليشارك في النشاط أو الإذاعة وانظر كيف يخترقون أذنك بأصواتهم المرتفعة وربما عينك بأصابعهم المرفوعة. ثقة وحماسة ومبادرة ورغبة ، ثم افعل ذلك مع طلاب المتوسطة ولاحظ الفرق في الدافعية والثقة ، لا شك أن الأيدي قليلة والمبادرات شحيحة.



ثم انتقل إلى طلاب الثانوية لتجد أن المشاركة شبه متقدمة ولا تُرفع الأيدي إلا برشوة من الدرجات أو وعيد من الحسومات ، سبحان الله أو ليسوا قبل سنوات يطربون فرحاً فيما بالهم اليوم بلا أجنحة؟! إنها البيئة المحيطة والتربية الملازمة .
 لا يسمح له بأن يقول ما يريد وأن يُعبر عما يريد ، حتى على مستوى المشاعر ، تجدد الضيف يسأله من تحب جدك أم جدتك؟ فيرقه والده بنظرة ثم يقول نيابة عنه يجهم جيعاً - سبحان الله - حتى المشاعر والتي لا يمكن أن تكون متساوية لا يسمح له بإبدائها .

يوم

أيها المبارك

شجعه أن يكون صريحاً وعلمه أن يقول الصدق وأن محبه لأحدهما أكثر لا يعني كرهه للآخر ، وأن من الطبيعي أن يكون للإنسان أحد يفضله ويحبه وليس عيباً أن يصرح بذلك (يا رسول الله أي الناس أحب؟ قال : عائشة) خرجت كالطلقة فلم يتردد ولم يُجامل ولم يتهرب عليه الصلاة والسلام فلماذا نكبت مشاعر أبنائنا ولا نسمح لهم أن يقولوا ما يريدون؟ ونلقن الابن من القول ما يجب لا ما نُحب .
 فيتعلم فن المراوغة والتعبير لا فنون المصارحة والتعبير ولعل قارئاً يقول : كلام جميل ولكن إن علمناه التعبير سيخرجنا وسيقول ما لا يقال. نعم ، ربما ولكن ليس حل هذا أن نسكته ونمنعه ونقمعه ، بل أن نعلمه الأدب في التعبير والأسلوب الأمثل في الحديث ، وأن نربيه على ثقافة احترام الخصوصية وأن نخبره بالذي يقال كيف يقال ، ومتى يقال وأين يقال ، وعند من يقال .



كلامه الشريف

أبناؤك بناؤك فإن حاولت إسكاتهم ومنعتهم التعبير عن رأيهم وحققهم ومشاعرهم فقد ثلّمت ثلّمة في جدار شخصياتهم.

شرب النبي ﷺ من قلدح وعن يمينه غلام صغير والأشياخ عن يساره وفيهم خالد بن الوليد سيف الله وسيد من سادات قریش والمسلمين فقال له النبي ﷺ أتأذن لي أن أعطيه الأشياخ؟، فرفض وقال: لا والله لا أوتر بنصيبي منك أحداً يا رسول الله، فأعطاه إياه رواه مسلم، هل تقوى على ذلك؟ وهل يُقبل منا ذلك؟

لسنا أكثر كرمًا ولا ذوقًا ولا خلقًا ولا تربية من النبي - صلى الله عليه وسلم - حين فعلها، ولن يزورك هيف أكرم من خالد - رضي الله عنه - فاحترم ابنك لو حدكها يحترمك أمام الناس، عامله باحترام وعلمه الاحترام، اتركه يتحدث ويعبر، وليكن دورك إذا أخطأ التوجيه والتصحيح لا التوبيخ والصريخ، لا تضحك من شكله، أو تنفر من رائحته، أو تبالغ في تحسین مظهره، لا تقارنه بأحد في طوله وقوته وذكائه ودراسته (اقبله كما هو وحاول تحسینه) هذه هي وصفة قوة الشخصية في التربية فإذا رفضته أنت فمن ذا سبقه؟! وإذا تركته أنت فمن ذا سيسنده؟!؟



لا تُكثر عليه من القيود دعه يُجرب بالقدر الذي لا يضره، دعها تختار ملابسها واذكري الأسباب لها إن فرضتي عليها شيئاً، فمن حقها أن تختار وأن ترفض وأن تقرر في حدود مالا يضر فعله، كالملايس وكنية الأكل وطريقة المذاكرة ومكان الجلوس وغير ذلك: صحيح إذا قويت شخصيتهم صعبت تربيتهم ولكن إذا اهترت شخصيتهم صعبت حياتهم

حقيقة

ومن الأسباب :

التثبيط والسخرية والنقد: يُولد الطفل ولديه قوة في شخصيته وتقدير لذاته ، ثم تبدأ عملية التثبيط والتلقيح عن طريق التشجيع والتوجيه ضد فيروسات السخرية والفشل والتثبيط والنقد اللاذع الذي يتلقاه من يحيطون به وكلما قل التلقيح أو قوي الفيروس زادت نسبة أمراض نقص الشخصية في الجسد.

(يا غبي يا أحمول يا أبو عيون يا أبو خشم يا أبو رأس يا أم ركة سودا يا أم كرشه ويا أم كشه)

كلمات كالمسهم تحرق قلب سامعها ، **كلمات تتحول إلى لكلمات مؤلمة ثم إلى كدمات دائمة** ، إن نقد شكل الطفل أو لونه أو لباسه أو أسنانه، يتحول من مجرد كلمات عابرة إلى حقائق تعيش معه، **يكفي الطفل أن يمتز ثقبته إذا لم نمدحه فكيف إذا سخرنا منه !؟** فلا يتخل عليه بالتشجيع ليتجدد فيه النشاط ولا تكثر عليه التثريب فيجثم عليه الإحباط. وقد ذكرت إحدى الدراسات الفرنسية : (أن الناس تذكر مواقف التوبيخ أربع أضعاف مواقف الثناء) **فاكتب في قلوب أبنائك ما تحب أن تراه في شخصياتهم.**

ومن أسباب اهتزاز الشخصية :

الدلال الزائد للطفل، فسهل له الأمور وتمهد له الطرق ، حتى إذا خرج إلى الحياة الحقيقية حيث لا وجود للمساندة ولا شيء سوى الجدية انصدم بحياة لم يعشها واصطدم بعقبات لم يعتد عليها.

ومن الأسباب :

الثناء الزائف: فالمبالغة في الثناء على كل صغيرة وكبيرة تفقد التحفيز قيمته وتمحو أثره وتوحي بعدم مصداقية المدح وتقلل ثقة الممدوح في ذاته ؛ لأنه يشعر أنه ضعيف لدرجة أننا نفرح بأي شيء بعمله ولو كان بسيطاً ، فالتوسط في الإطراء المطلوب والتنوع في عبارات الثناء محبوب وكن مادحاً ولا تكن مداحاً.

ومن الأسباب :

طلب الكمال والرغبة في أن نكون دائماً (الأفضل والأسرع والأجمل والأقوى والأذكى) . يجعلنا نقلق ونتردد ونضعف ونهتّب قبل أي عمل ، ونتحسس ونندمر ونسوّج بعد كل عمل.

ومن الأسباب المؤثرة في قوة الشخصية : (أسردها بلا تفصيل)

- تجارب الفشل السابقة والخوف من تكرارها .
- شدة العقاب .
- لوم الذات واحتقارها .
- انعدام الحب .
- الأفكار السلبية عن الذات والناس والحياة بشكل عام .
- التربية الصارمة .
- الجهل وعدم اكتساب المعارف والمهارات .
- الانعزال عن الجماعة .

وغير ذلك من الأسباب المباشرة وغير المباشرة لاهتزاز الشخصية بعضها سنتكلم عنه بتفصيل في محور الحلول وكثير منها ستجده مفصلاً في الباب الأخير بإذن الله...









الباب الثاني
العلاج والحلول

شخصية الإنسان بمكوناتها (توكيد الذات وتقبل الذات والثقة بالذات وتقدير الذات) تتأثر بتأثر :



قد يكون الإنسان قوي الشخصية ولكنه في موقف ما كالإلقاء أو المقابلة الشخصية أو مناقشة مسؤول يضعف وهنا نقول أن ضعفه ليس ضعفاً لشخصيته ولكنه ضعف مؤقت تسببت فيه رهبة الموقف أو الشخص المقابل أو العمل ، لذا من المتوقع والطبيعي اهتزاز الشخصية في بعض المواقف ويبقى الحكم على قوتها أو ضعفها مبني على غالب حال الشخصية فإن كثرة اهتزازها مالت لكونها ضعيفة وإن قل اهتزازها مالت لكونها متزنة .



- الشخصية الموقفية

من طبيعة الشخصية أنها تقوى في مواضع وتهتز في مواضع أخرى لكل مكوّن فيها يقوى ويضعف فهناك ثقة موقفية تهتز فيها ثقتنا في مواقف معينة وهناك توكيد ذات موقفي حيث يرتفع عند أناس وفي مواضع معينة وينخفض أمام أناس وفي مواضع معينة . فإن كان التوكيد وعدم التوكيد اختيارياً فهذا من الحكمة ومهارة في إدارة المشاعر والصراع .



وإن كان غير اختياري فلا بد من حصر مواقف ومواضيع الضعف والعمل على إصلاحها والتدريب على مواجهتها .
وهناك أيضا تقدير ذات عام يتصف به الإنسان القوي وهناك تقدير ذات موقعي يرتفع وينخفض بناءً على الأشخاص والمواقف التي
نواجهها .

وهناك تقبل كامل للذات يتصف به قوي الشخصية ، وهناك تقبل جزئي للذات يتقبل صوته ووجهه ولكنه ينجل من قصر قامته فسوره
ومقاطعته الصوتية يتقبلها ولكنه ينجل من كل ما يظهر قصر قامته ، وأحياناً يتقبل شكله ولا يتقبل صوته وأحياناً يتقبل شكله ولا يتقبل
عرقه وأصله وهكذا .

وهناك تقبل للذات موقعي يزداد بحضور أناس وينخفض بحضور آخرين وغير ذلك من تقلبات الحالة الشعورية للإنسان .
وتبقى الشخصية القوية متزنة في ثقتها وتقبلها وتوكيدها وتقديرها وإن اهتزت في بعض المواقف وعند بعض الأشخاص وفي بعض
المواضيع ولكن يبقى الحكم على الشخصية بالأغلب والأكثر حدوداً في حياة كل إنسان .

وبناءً على ذلك سيكون طرحنا لرفع مستوى قوة الشخصية مبنياً على بعض المفاهيم والأفكار والمهارات التي تزيد من مستوى قوة
شخصيتك من جهة وتعينك على التصرف والتحكم في مشاعرك عند اهتزازها الموقعي من جهة أخرى وسيكون من الحلول ما هو عميق
دائم ، أو سطحي مؤقت ، ووسائل أساسية وأخرى مساندة وثالثة مؤقتة .

ملاحظة
الخطوة

ولا حول ولا قوة لنا إلا بالله فلا تكلنا اللهم إلى أنفسنا طرفة عين

الحلول العميقة والمؤثرة في رفع مستوى الشخصية

أولاً : حسن الظن بالله

ما عرفه أحد حق المعرفة إلا أحبه ، وما قدره أحد حق قدره إلا هابه ووثق به ، واتكل عليه ، واكتفى به ، يقول ابن القيم - رحمه الله - : (كل من كان بالله وصفاته أعلم وأعرف كان توكله أصح وأقوى) .

ولا توكل دون حسن ظن بالله ، نخشى النتائج والمستقبل هو من يصنعه ، نحذر العواقب والقدر هو من يديره ، نخاف البشر والأرض جميعاً قضته ، نقلق على الرزق والخير كله بيده .

أخاف ما أتجح (أحسن الظن بربك) أخاف يرفضون طلبي (أحسن الظن بربك) أخشى من الإلقاء (أحسن الظن بربك) أخاف أطرده من العمل (أحسن الظن بربك) أخاف أرسب في الاختيار (أحسن الظن بربك) أخاف أخرج عند الحديث (أحسن الظن بربك) أخاف أرتبك عند المقابلة (أحسن الظن بربك) .

يقول الحق سبحانه : ﴿وَذَلِكُمْ ظَنُّكُمُ الَّذِي ظَنَنْتُمْ بِرَبِّكُمْ أَرْدَأْتُمْ فَأَنْصَبْتُمْ مِنْهَا حَمَائِرَ بَنٍ﴾ . يقول الحسن البصري - رحمه الله - : (إنما عميل الناس على قدر ظنوتهم بربهم ، فأما المؤمن فأحسن بالله الظن ، فأحسن العمل ؛ وأما الكافر والمنافق ، فأساء الظن فأساء العمل) .

من ظن أن الله سيوفقه سيعمل ويجتهد ومن ظن أنه لن يوفق فلن يقدم على العمل . وفي مسند أحمد من حديث أنس قال : قال ﷺ : «والله لا يقضي الله

للمؤمن قضاء إلا كان خيراً له وليس ذلك إلا للمؤمن » ، وأنت مؤمن فأحسن الظن برب استثنائك واختصك ، فالإنسان يشعر

بالاطمئنان إذا كان عنده أب ، فكيف إذا كان له رب !؟

أحسن الظن برب لم يزل *** دائم الإحسان برأ لم يمس
 وإذا لم تحسن الظن به *** فبمن تحسن إذ خطب نزل
 وإذا لم ترجه فمن يرتجى *** وإذا لم تسأله فمن ذا نسل

أحسن الظن بربك لتقبل وتتقدم ، لتشجع ولا تجبن ، لتقرر ولا تتردد ، يقول أحد السلف : (الجبن غريزة يدفعها سوء الظن بالله والشجاعة غريزة يبعثها حسن الظن به). فاستعن بالله ولا تعجز ، وتوكل عليه ولا تفلت ، وأحسن الظن به ولا تتردد ، فإذا فعلت فإن أضمن لك شعوراً بالقوة لا تزلزله المواقف والصدمات. في كل أمر تقدم عليه افعل الأسباب ثم أحسن الظن بربك وتوقع أفضل الاحتمالات.

واني لأدعو الله حتى كأنني *** أرى بجميل الظن ما الله صانع

فإن حصلت على ما تريد فاحمد الله واطلبه المزيد وإن لم تحصل عليه فاعلم ثم اعلم ثم اعلم أن الله يعلم وأنت لا تعلم ، وأن الله أعلم ، وأن الله أحكم ، وأن الله أرحم ، وأنه اختار لك الأفضل والأحسن
 ﴿فَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُهُوَ شَيْئًا وَيَجْعَلَ اللَّهُ فِيهِ خَيْرًا كَثِيرًا﴾ ﴿لَا تَحْسَبُوهُ شَرًّا لَّكُم بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ﴾

هو أرحم مني علي ، وأعلم مني بي ، فاطمئن يا قلبي

إن القلق من نتائج الأمور يبرز الشخصية ، وحسن الظن بالله يمنحك الأمل لتبدأ ، والقوة لتعمل ، والعزم لتكمل والرضا لتطمئن ، فأحسن الظن بربك .



واسأل نفسك :

من هو الله في نظرك ؟ أليس هو اللطيف الخبير الرحيم العليم القادر القوي المانع المعطي سبحانه ؟ أو تؤمن بذلك حقاً ؟ أيقن من يؤمن بأن رزقه بيد الكريم العادل ؟ أيتخاف من يؤمن أن مستقبله بيد الرحيم القادر ؟ أيهاب من أحد من وثق بالواحد الأحد ؟ يقول الله عز وجل في الحديث القدسي ((أنا عند ظن عبدي بي)) رواه البخاري .
 يعلق ابن حجر - رحمه الله - على الحديث قائلاً : (أي قادر على أن يعمل به ما ظن أي عامل به) فأحسن الظن بربك وسلمه أمرك ، وثق به وتوكل عليه .
 يقول جل جلاله ﴿ قَمَّا ظَنُّكُمْ رَبِّ الْعَالَمِينَ ﴾ يقول ابن مسعود - رضي الله عنه - (قسباً بالله ما ظن أحدٌ بالله ظناً إلا أعطاه الله ما يظن ، وذلك لأن الفضل كله بيده) .

إذا تقدمت لمقابلة شخصية فأحسن الظن بربك ، لأن رزقك بيده، إذا أقدمت على أمرٍ ما فلا يهتك رأي الناس فيك فهم لا يملكون لك بل لا يملكون لأنفسهم شيئاً فلم يهاب مواجعتهم وتخشى تقدّمهم ؟
 والله وبالله وتالله أنني قرأت الكثير عن قوة الشخصية من كتب وبحوث ودراسات واستقبلت الكثير من الحالات والاستشارات وحضرت لها وحاضرت فيها فلم أجد علاجاً أودم نفعاً ولا أعمق أثراً كحسن الظن بالله ؛
 لأن السبب الرئيس وراء اهتزاز الشخصية هو الخوف من النتيجة ومن الرفض أو الفقد أي أن يرفضنا الناس أو أن نفقد شيئاً ، ومن أحسن الظن بربه رضي بقضائه وقدره واطمأن له واعتمد عليه واستعان به .

يقول ابن القيم - رحمه الله - : (من ملأ قلبه من الرضا بالقدر ملأ الله صدره غنىً وأمناً وقناعة) غنى لا يحتاج فيه إلى أحد ، وأمناً لا يخاف به من أحد ، وقناعة ترضيه بما قسم له الواحد الأحد .

يجري القضاء وفيه الخير نافلة *** مؤمن واثق بالله لا لاهي
 إن جاءه فرح أو نابه ترخ *** في الحالتين يقول الحمد لله

(ابن ناصر الدين الدمشقي)

يقول عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - (وهذا القول غير كثير أ من مجربات حياتي) يقول : (والله لا أبالي أصبحت على ما أحب أو على ما أكره - ماذا يا عمر ؟ - قال : لأن لا أدري الخير فيما أحب أو فيما أكره !) توكل بملأ القلب وحسن ظن بغير الدرب ، يمشي على الأرض وروحه في السماء .

فإن كنت لا تدري أين يكون الخير لك فأحسن الظن وثق بربك وسلّمه أمرك . إن الخوف من النتيجة وتوقع الأسوأ في مآلات الأمور هو لب اهتزاز الشخصية ، عندما نضمن الأمر ونؤكد من النتيجة يزداد شعورنا بالقوة والثقة والشجاعة ، سبحانه الله أو ليست النتائج بيد الله ؟ فأين حسن الظن به والتوكل عليه ؟!

يقول الحسن البصري - رحمه الله - : (إن قوماً قالوا نحسن الظن بالله كذبوا ، لو أحسنوا الظن لأحسنوا العمل) لأن من يتوقع الخير سيعمل ويبدأ ويقدم ويجهد .



تأملت في مدينة الألعاب ركوب الناس في قطار الموت ، وكيف يتسابقون إليه ، رغم خطورته ورغم مشاعر الخوف والاطلع التي تظهر عليهم في أثناء سيره ، ثم تأملت مشاعر الفرح والنشوة بعد انتهائه فأدرت حقيقة الأمر .

فالناس تركب القطار رغم خوفها ؛ لأنها تثق بالنتيجة ، تثق بسلامة الوصول وإجراءات السلامة ، تثق بالشركة المصنعة ، ولأنها تثق بذلك كله فإن مشاعرها تتحول من مشاعر خوف إلى مشاعر إثارة وتحدي .

وآه لو وثقنا بالله قبل أي عمل نهابه كما تثق بالقطار والشركة المصنعة لتحولت حياتنا إلى حياة مليئة بالإثارة والتحدي لا تنتهي نشوبها ، والله المستعان .

قال ابن القيم رحمه الله : (من سره أن يكون أقوى الناس فليتوكل على الله)

حقيقة

تأمل في نظرتك لنظرة الله لك :

تأمل في نفسك و مشاعرك عندما تنام عن صلاة أو تقترف ذنباً ، وبين مشاعرك تجاه نفسك عندما تطيع الله وتقترب إليه بالنوافل . إن نظرة الإنسان لنظرة الله له تؤثر في قوته وضعفه وأمنه وخوفه ، لأن كل شيء تريده هو من عند الله و ما عند الله يطلب برضاه ، ولا مقياس لدى رضا الله عنك أو عدمه ولكنه الرجاء في فضله ورحمته وكرمه بفعل الواجبات واجتناب المنكرات . يقول الله عز وجل في الحديث القدسي (و ما تقرب إلي عبدي بشيء أحب إلي مما افترضته عليه) . فعلم الواجبات يقربك من الله .. ثم قال جل وعلا : (وما زال عبدي يتقرب إلي بالنوافل حتى أحبه) .

وهذه وسائل لزيادة القرب منه جل وعلا ، فكلما زاد فيها العبد زاد رجاؤه بالله وطمعه في مرضاته وزادت قوته واطمأن قلبه . والله أن من أكثر أسباب هز الشخصية هي أن تعصي الله سرأتم تتظاهر بالصلاح ، فذنوب الخلووات تحط من تقدير الذات فمن تظاهر بفعل المليح وترك القبيح وكان أمام الناس قديس وفي الخلووات من اتباع إبليس ، فهو بلا شك لن يشعر بالقوة ، كيف يتق بنفسه كاذبة متظاهرة فاشلة ، نعم فاشلة ! لأن النجاح الحقيقي فيما تحمي عن الناس لا فيما ظهر لهم فقط ، فكيف تحترم الناس وتستتر ولا تحترم نفسك وترتدع ، يقول الماوردي - رحمه الله - : (من عمل في السر عملاً يستحي منه في العلن فليس لنفسه عنده قدر) . ليس لها قدر لأنه لو قدرها لاستحي منها يقول ابن المبارك - رحمه الله - :

رأيت الذنوب تُميت القلوب *** وقد يُورث الذلّ إدمانها

وليس هذا في الذنوب فقط ، بل في كل سلوك غير جيد تفعله في الخفاء وتدعي خلافه في العلن ، سيهز شخصيتك ، ويهز ثقتك حتى فيمن حولك يقول المنبي :

إذا ساء فعل المرء ساءت ظنونه *** وصدق ما يعتاده من توهم

وليست هذه دعوة لترك التستر عن الناس ، ولكن لترك الذنوب والأخطاء والتجاوزات وبياناً لأثرها على اتزانك النفسي . وتذكر دائماً عظيم من عصيت لا صغير ما فعلت ، وعلى النقيض لا تياس فمهما كان ذنبك كبير فباب التوبة أوسع ورحمة ربك أكبر .

أنا مذنب أنا مخطيء أنا عاصي *** هو غافرٌ هو راحمٌ هو كافي

قابلتهن ثلاثة بثلاثة *** فتغلبت أوصافه أوصافي

ثانياً : الثقة بالذات

الثقة شعور داخلي يحرك الإنسان نحو الفعل ويطمئنه، وهي كما ذكرنا سابقاً شعور بالقدر على الأداء مع وجود هذه القدرة فعلاً، الثقة شعور يتغير بين علو وهبوط، وزيادة ونقص، وارتفاع وانخفاض، ومدّ وجزر، هذه هي طبيعتها تجدد الإنسان والثقة من ذاته في موضع ما ومهزوزاً في موضع آخر. لا يخشى أن يلقى كلمة أمام مئات من الناس، ولكنه يهاب أن يؤم خمسة من المصلين، تجده قوياً في عمله ضعيفاً في خطابه، تجدها قدرة على مواجهة المدير والمسؤولية ولا يهاب ذلك ولكنها تهتز ثقتها عندما يجري لها مقابلة شخصية أو تقييم لعملها، تجده لا يجرد أن يقول (لا) ولكنه إذا صعد المنبر هزّ القلوب بقوة أسلوبه وحجة طرحه، تجده واثقاً في الأماكن التي يألفها فإذا سافر خارج بلاده أصبح ضعيفاً لدرجة الشفقة ومتوتراً لدرجة الانزعاج.

هل يمكن أن يكون الإنسان واثقاً ومهزوزاً معاً؟

أو أن يكون واثقاً بشكل مطلق فقط؟

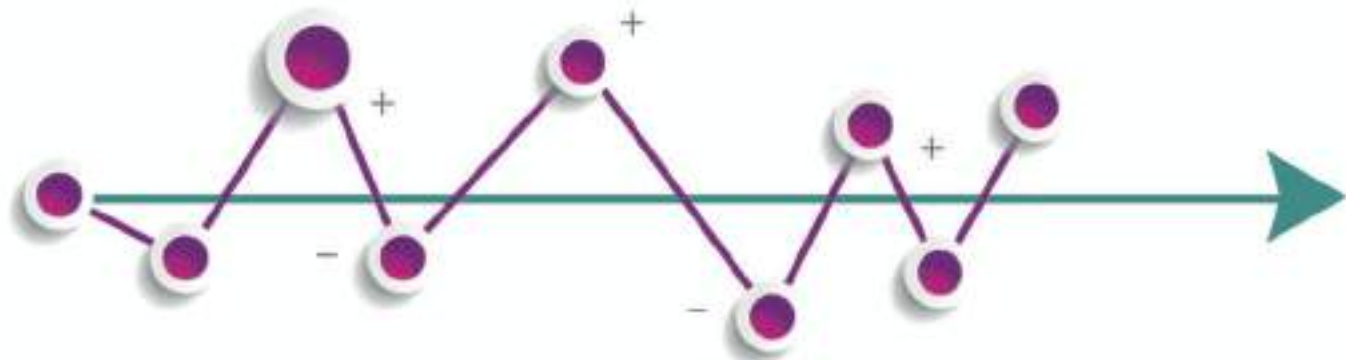
أو مهزوزاً بشكل دائم؟

تساؤل



وللإجابة عن هذه التساؤلات أقول: لكل إنسان ثقتان. ثقة عامة أو ذاتية يعيش بها ويتحرك من خلالها وهي ثقة يحملها بين جنبيه ويسير بها في حياته اليومية .

والنوع الآخر من الثقة هي الثقة الموقفية وهي **الثقة التي ترتفع أو تنخفض في مواضع ومواقف معينة**. فمثلاً أنت إنسان لديك مستوى جيد من الثقة بشكل عام وهذه هي (الثقة الذاتية) فإذا طلب منك أن تقوم بعمل أنت تجيده وسبق أن عملته بسهولة فإن ثقتك ستزداد وهنا ارتفاعها صاحب موقفاً معيناً وهذه هي (الثقة الموقفية)، وربما طلب منك أن تقوم بعملٍ تخشاه أو لا تعرف كيف تقوم به، وهنا ستنخفض الثقة عن المعدل الطبيعي الذي في ثقتك الذاتية وهنا انخفاضها تعلق بموقف، وأحياناً تقوى الثقة عند مقابلة أناس وتنخفض عند مواجهة آخرين وهنا تغير الثقة بسببه بعض الأشخاص وأحياناً تقوى أو تضعف في أماكن معينة دون أماكن. إذاً الثقة الموقفية هي زيادة أو نقص في شعورك بالثقة صاحب موقفاً أو مكاناً أو شخصاً ما كما هو موضح في الشكل التالي:



ثقة موقفية متعلقة بالمواقف تزيد وتنقص

وخلالها أن الثقة الموقفية هي ثقة متعلقة بالمواقف أو الأشخاص أو الأعمال أو الأماكن تزداد وتنقص بناءً عليها، وهذا أمر طبيعي يمكن الحد منه ومعالجته ومواجهته وستحدث عنه لاحقاً بإذن الله تعالى

في الثقة لا يكفي أن تمتلك القدرة ، بل لابد أن تشعر بها وتؤمن بوجودها . تحمده حافظاً للقرآن ويخشى أن يؤم الناس ، تحمده متمكناً من عمله ومتعمقاً في علمه ، ولكنه يخشى أن يعرض المشروع أو يتحدث عن الفكرة ، لا قيمة لكذلك إن شعرت أنك غبي ولا قيمة لبراعتك إن شعرت أنك غبي

صوته جميل ويخشى أن يرتل أو ينشد ، قلمه سيال وأسلوبه بديع ولكنه لا يكتب ، وإن كتب لا ينشر ؛ لأنه يشعر أنه مازال يحتاج إلى توضيح أكثر ووقت أطول ، وهذه من خدع النفس الضعيفة ، تتع سراب النضج والاستعداد وتطلب الكمال ، والكمال سباق طويل لا خط نهاية له .

استعن بالله ولا تعجز ، استعن بالله ولا تعجز ، واعلم أن شعور الإنسان بأهمية امتلاكه لقدرة ما يؤثر في ثقته في ذاته وتقديره لها

• وإليك المثال ليتضح المقال :

يدخل أحد إلى الفندق فيجد رجال الاستقبال يتحدثون اللغة الإنجليزية ، وأحد لا يجيدها ، فيبدأ أحد بالتوتر والارتباك والحرص وعهز ثقته ونضعف حجته وتقص حيلته . فيدخل والد أحمد فيصيح بهم :

أليس منكم من يتكلم العربية ؟

تأتون لديارنا وتكلموننا بلغة دياركم ! فيها به الجميع ويسعون لحل المشكلة وإرضائه وتقديم ما يريد .

ولو وضعنا أحد ووالده تحت المجهر لوجدنا أن أحد يفترض أن يتحدث باللغة الإنجليزية مطلب وكمال وأن عدم امتلاكها دليل نقص ومؤشر ضعف لذا فقد اهتز من الداخل . بينما والد أحد لا يرى أن عدم تكلمه الإنجليزية نقص أو ضعف لذلك لم يهتز ولم تهتز ثقته بل زجر كالأسد . إذا نظرة الإنسان لأهمية امتلاكه لقدرة ما أو عدم امتلاكها يؤثر في ثقته . ولكن مهلاً دعنا ننتقل إلى مشهد آخر ..

في اجتماع العائلة السنوي حيث نجد أحد متفاعلاً في نقاش عن أنواع التخييل والتمور ، ولا يجهد حرجاً في أن يسأل أو يقول لا أعلم . بينما نجد والده الذي كان أسداً في المشهد السابق قد ارتبك وتقطعت حروف كلياته حين وُجه له سؤال عن

أحد أنواع التمور ، ولأنه يرى أن امتلاك هذه المعلومة أمر مهم ودليل على سعة علمه واطلاعه فقد اهتز من الداخل وتحول الأسد الهزبر في الفندق إلى فرخ يرتعد في المجلس .

محمد طريف

وما أريد قوله أن نظرتك لما تملك وما لا تملك من قدرات وإمكانات يؤثر في ثقتك ولذا استثمر ما تملك واعترف بقصورك في بعض الأمور وأن هذا القصور لا يعني أنك ناقص أو سيء بل يعني أنك لا تعرف أن تتكلم اللغة وتستعنى لتعلمها إن كان ذلك يعينك ، ويعني أنك لا تعرف التعامل مع هذا الجهاز مثلاً وتستعنى لتعلمه إن كان ذلك يعينك .
أنا لا أعرف هذه الطبخة وسأسعى لتعلمها إن كان ذلك مهماً بالنسبة لي . لا أعرف أين الطريق وليس عيباً ألا أعرف الطريق وسأسأل بلا تخرج . لا تحسس من الجهل أو عدم الإتيان أو عدم القدرة . واعترف بقصورك ثم اعترف به .

أحييت

واعلم أن هناك من هو أفضل منك ومن أنت أفضل منه وأن هناك الكثير مما لا تعرفه عن أكثر الأشياء التي تعرفها ، وأن العيب كل العيب في ادعاء العلم أو التظاهر بالمعرفة والقدرة .

إذا لم تستطع شيئاً فدعه *** وجاوزه إلى ما تستطيع

عمرو بن معد يكرب

فكُلَّ مِيرٍ لما خُلِقَ له ، فدَعَّ عنك المقارنات وارك عنك الادعاءات ، فليست نهاية الدنيا إلا تحسن أمراً أو تجهل علماً يقول الشيخ علي الطنطاوي - رحمه الله - : (أشهد أني جزت الأربعين من عمري ورأيت أياماً سوداء ولقيت شذائد ثقلاً وسلكت البوادي المقفرة وركبت البحار الهائمة وعلوت متنون السحب فما رأيت في البر ولا في البحر ولا في الجو شيئاً أشد ولا أصعب من الجذر التكعبي ... !) رحمه الله ما أنقى روحه ، وما أروع عافيته النفسية .
تهتز ثقتنا إذا كان يجب - ولازم - وينبغي - ومن المفروض - أن نمثلك ونعرف ونتقن كل شيء ، وسبحان القادر على كل شيء فاتقوا الله ما استطعتم .

وخلاصة القول :

لا تجلد ذاتك إن كنت لا تعرف أو لا تتقن أمراً ما ، ولكن أيضاً اسع إلى تطوير ذاتك والرقى بها . يقول عز وجل ﴿ قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا ﴾ أي أصلح نفسه .
احرص على أن تسعى لملء الفراغ وامتلاك المهارات وتحصيل المعرفة ، لا أن تسعى إلى إخفاء الجهل والعجز بالادعاء والنظاهر (وإليك الجدول التالي ليساعدك على تحديد احتياجاتك للرقى بذاتك) .

اكتب القدرات والمهارات التي ترى أنك فاقدها ومحتاج إليها

متى سأبدأ؟	كيف سأمتلكها؟	لماذا أحتاجها؟	مستوى الاحتياج			قدرات ومهارات أحتاجها
			عالي	متوسط	منخفض	

لا يمكن أن تشعر بالثقة إلا إذا تعلمت ما تحتاج إلى معرفته وأتقنت ما تحتاج إلى فعله سواء في دراستك أو عملك أو تفاعلك الاجتماعي أو في المواقف اليومية العابرة وعندما تعرف وتتنقن ما تحتاج إليه فإنك ستسير بثبات على أرضية صلبة .
وتذكر أنه كلما زادت معرفتك وخبرتك وقدرتك في مجال ما زادت ثققتك فيه أكثر من المجال الذي تنقصك فيه المهارة والمعرفة والتجربة وتذكر أنه كلما زادت ثققتك بقدراتك اتسعت مساحة الممكن في حياتك .

← قاصد

واعلم أنه كلما زادت قدراتك زادت حاجة الناس لك وزاد استغناؤك عن الناس وكلما نقصت قدراتك زادت حاجتك للناس وزاد استغناء الناس عنك . إنما أنت عملك وقيمة المرء ليس في حسيه ولا نسبه وإنما قيمة كل امرئ ما يحسنه . قال يوسف - عليه السلام - :
(اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي) ولم يقل نبيُّ ابنِ نبيِّ ابنِ نبيِّ بل قال : (إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) . هذا أنا وهذا ما أحسن وأملك وهنا يكمن سبب اختيارك لي وأعلم أنك في هذه الحياة تتقلب بين (أمير ، وأسير ، ونظير) .

↗ تحتاج تأمل

- فمن أحسنت إليه كنت أميره .
- ومن أحسن إليك كنت أسيره .
- ومن استغثت عنه كنت نظيره .
- هل أنت أمير أم أسير أم نظير ؟

لعمرك من أولئسه منك نعمة *** أسيرك في الدنيا وأنت أميره
ومن كنت محتاجا إليه بهالسه *** أميرك في الدنيا وأنت أسيره
ومن كنت عنه ذا غنى وهو مالك *** أزقة كل الأرض أنت نظيره

فانظر إلى حياتك وأي الأصناف أنت في معظمها ، وأي الأصناف تريد أن تكون عليه وتذكر أنك إذا أردت السيادة والإمارة ، فإنك ستحتاج إلى معرفة وهمة ومهارة .

وكن رجلاً ناهضاً يتشمي *** إلى نفسه عندما يُسأل
فلست الثياب التي ترتدي *** ولست الأسمي التي تحمل
ولست البلاد التي أنبتك *** ولكننا أنت ما تفعل

(إلياس ماضي)



خلاصة

هذه بعض التلميحات التي تؤثر في رفع وتخفيض معدل الشعور بالثقة عند الإنسان ، في نظرتك لقدراتك تذكر أنها تؤثر في ثقتك فلا بد أن تكتسب معارف أكثر ومهارات أكثر لتمتلك قدرات أكبر وتذكر أن وجود القدرة لديك لا يكفي ، بل يجب أن تشعر بها وتؤمن بوجودها . وتذكر أن غياب بعض القدرات عنك لا يعني أنك ناقص ، فاشل ، سيء ، بل أنك بشر يملك بعض القدرات ويفقد بعضها وأن ما تريده من قدرات يمكنك امتلاكه أو امتلاك بعضه بالتدرج والتعلم والمحاولة بعد توفيق الله عز وجل .



ثالثاً : تقبل الذات

تقبلك لذاتك ، لما كلها أو بعضها يؤثر في رفع أو خفض مستوى شخصيتك .
تقبل ذاتك بها فيها ، فأنت لا تستطيع أن تغيرها ، تقبل طولك و شكلك وبشرتك وصوتك ، تقبل صلعتك و كرشتك تقبل بشورك و
حروقك ، تقبل حجم أنفك ، ونوعية شعرك ودرجة لونك ، تقبل أسرتك و عرقك
ومستوى ذكائك ، تقبل غناك أو فقرك ، صحتك أو مرضك ، تقبل زوجتك وتقبلي
زوجك، تقبل أبناءك و تقبل أخطائك ، تقبل مسكنك وبيتك وبنائك، تقبل ماضيك،
تقبل حاضرک تقبل كل ذلك.

ثم قم بتحسين ما يمكن تحسينه ، وتغيير ما يمكن تغييره فنحن لا نستطيع أن نغير
ذواتنا ولكننا قادرون بإذن الله أن نغير فيها ونصلحها.

أقبل ضعفي ولا أجعله عائقاً ، أقبله ثم أسعى لتطوير نفسي ، أقبل وزني ، ولا
أجعله مصدر تعاستي ومسألة حياة أو موت ، أقبله وأرضى به ثم أسعى لإنقاذه ؛
لأكون راضياً أثناء سعيي في تحسيه سعيداً بعد نجاحي في إنقاذه.
إن البيئة الساخرة والتربية الناقدة أداة هدم وتقويض لبناء الذات عند الإنسان.

(يا أصلع يادب يا فيل يا غبي ، أبو أربع عيون ، أبو خشم أبو راس ، هذا قصير أقشر
وهذا طويل وأهيل جاءت أم كرشة راحت أم كشة)

وغيرها من الكلمات مما لا أستطيع حصره ولكني والله أعرف عمق أثرها ومدى
تأثيرها على نظرة الإنسان لذاته ومنذ نعومة أظفارنا ونحن نشعر ونتأثر بردود فعل
الآخرين تجاهنا ، فالوسيم والجميل والملح ، وصاحبة الشعر الأجل والمظهر الألفف
يحصلون على رعاية وتقدير واهتمام وانتباه أكثر من غيرهم ، فنندرك حينئذ علاقة
أشكالنا بقيمتنا.

صورة

وعندها لا غرابة حين نعرف أن تجارة أدوات التجميل تعد من أكبر ست تجارات في العالم وتعتبر السعودية الأعلى في الشرق الأوسط في مبيعات أدوات التجميل بما يزيد عن (٧.٤) مليار ريال سنوياً .

تحتاج نامل
→

ونشرت جريدة الرياض دراسة أجريت على طالبات سعوديات جامعات كشفت أن ١٠٪ منهن غير راضيات عن أشكاهن وهي النسبة الأعلى مقارنة بمجتمعات أخرى كتركيا مثلاً ٤.٨٪ أو إيطاليا ٢٪ .
ونشرت جريدة الشرق الأوسط دراسة لشركة بوني ليفر تذكر أن تسعة من عشر سعوديات غير راضيات عن ذواتهن ، وتسعين لتحسينات دائمة في شكلهن الخارجي .

وبغض النظر عن دقة ومصداقية مثل هذه الدراسات فإن ازدهار وازدحام صالونات التجميل على مستوى دول الخليج لا يحتاج إلى متخصص يدرسه أو خبير يشخصه .

هذه تصبغ بالألوان وهذه تُغمق بالتان ، هذه تحت وتلك تنفخ ، وهذه تشفط وتلك تربط ، بعضهن يعلنن ذلك ربما من أجل الزوج وكثير منهن من أجل استحسان الناس وثنائهم ، فتجري عملية للأنف وحقن للخدين ورمش للجفنين وعدسات للعينين ، بعد ذلك كله تكتشف المسكينة أن رأي الناس فيها لم يتبدل ، وتعاملهم معها لم يتحسن ، وأن حُبَّ زوجها لها وإقباله عليها لم يتغير ، لماذا ؟ لأنها فعلاً لم تتغير .

زوجك أيتها العظيمة الكريمة يريد جمال روحك قبل جسدك ، والناس يهملها خُلُقك لا خُلُقك وجوهرك لا مظهرك .

صحيح تغيرت شفتاها ولكن كلماتها مازالت بدئية ، تغيرت عيناها ولكنها مازالت على المحرمات جريئة تغير شعرها الناعم ولم يتغير شعورها الجاف ،

هي فعلاً لم تتغير !

هي فقط أضافت مزهداً من الأغطية لتستر ضعفها ، ولست أعتم على النساء جميعاً ولست أستثني الرجال كذلك .

أيها المسلمة العفيفة أيها الرجل الشهم ;

أيها الشاب أيها الفتاة أليست (المبالغة) في التجميل وإظهار المحاسن استعراضاً بالمظهر وتسويقاً للنفس من خلال الجسد؟! لتحصل على القبول والامتحسان.

يا خادِمَ الجسم كم تسعى لخدمته ••• أتطلب الربح مما فيه خسرانُ
أقبل على الروح واستكمل فضائلها ••• فأنت بالروح لا بالجسم إنسانُ

(أبو الفتح علي بن محمد)

قيمة

ليس مهماً أن تقبل أو ترفض كلامي ، المهم أن تراجع نفسك وترفض كل سلوك يُظهر الجسد ، ويجرح النفس ، فمن تقبل ذاته قبل شكله بأي صفة كانت ، ومن اعتمد على شكله فقط فإن بشوراً صغيرة في خده قادرة على جعله يتوارى عن أنظار الناس ليالٍ وأياماً. أيها الشاب المبارك تأكد أن من يرضى بك صديقاً من أجل وسامتك وشكلك فقط ، هو شخص لا يستحق أن تفكر به ؛ لأنه عاملك كسلعة قيمتها تكمن في مدى الاستفادة منها أو التباهي بها ، وبالأسف فالبعض يقبل أن يكون سلعة لأنه إذا اهتزت الشخصية اهتزت معها بعض المبادئ.

يقول ماكسويل مالتر الذي ألف كتاب التحكم النفسي أحد أشهر كتب علم النفس المعاصرة - رغم أنه طبيب متخصص في عمليات

التجميل وليس طبيباً نفسياً - يقول : (الذي دعاني لتأليفه هو رغبتى في مساعدة الرجال والنساء الذين يأتون إليّ ليُجمّلوا أشكالهم ، لأن معاناتهم الحقيقية في نظرتهم تجاه ذواتهم ، وليس في شفاهم وحجم أنوفهم) فتحوّل من طبيب يُجمّل الجسد إلى طبيب يعالج النفس.

عندما تكون جميلاً وجذاباً ورائعاً من الداخل فلن تهتم كثيراً بمظهرك وانظر إلى بعض العلماء والعبارة كيف لا يكون للمظاهر والملابس والمراكب عندهم قيمة ؛ لأن شعورهم الداخلي يغنيهم عن كل القشور والأقنعة والأصباغ الخادعة.



أنا لا أدعو إلى أن تُهمل مظاهرنا ولكن ألا تكون هي ما نقدم به أنفسنا للناس فالإنسان الذي لا يتقبل ذاته يشعر بالحجل منها + لأنها لم تحقق المعايير التي وُضعت في تصوراته أو سمعها أو أَلْفَهَا منتشرة في مجتمعه.

إن شكل الأنف والأسنان أو الكرش والصلع ، معايير و صفات من صُنِعَ البشر وضعتها المجتمعات وشكلتها الثقافات ، **فلمست مُلزماً** بالاحتكام إليها ولا التعامل معها على أنها حقائق بدونها تصبح إنساناً قبيحاً أو ناقصاً.

كانت العرب تمدح الصلع وترى أنه من السؤدد. يقول الأصمهاني -رحمه الله - : (كان الشريف إذا لم يَصْلُعَ نتفوا شعره تشبيهاً بذلك) يُنتَف ليكون أصلعاً ثم تبدلت المعايير وأصبح الصلع قبيحاً وعبياً ، إنها معايير من صُنِعَ البشر. فالصلع عند العرب سؤدد و بطولة ، والكرش عند الهنود رجولة، وحجم الأنف في بعض أفريقيا جمال ، وضخامة مقدمة الأسنان في الأسكيمو من أفضل الخصال . كانت زيادة الوزن في المرأة من محاسنها والآن أصبح مَنمة وعبياً.

كان الشيب في السابق عبياً ، أما الآن فأصبح موضحة يتظاهر به من يفقده.

لماذا هذا التحول ؟ لأنها مقاييس البشر تتبدل بتبدل الأحوال والأيام
إذن ما المقياس الفعلي ؟ وأين الحقيقة ؟!

بجيب



الحقيقة نجدها في قول الله جل جلاله : ﴿إِنَّ أَكْثَرَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ﴾ ليس أطولكم ولا أجملكم ولا أحسنكم ولا أيسمكم للمهاركات ولكن ﴿إِنَّ أَكْثَرَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاهُمْ﴾.

ملخص

خرج رجل من أغنياء المسلمين فقال النبي ﷺ: ما تقولون في هذا؟ قالوا هذا حريٌّ إن نكح أن يُنكح وإن قال أن يُسمع وإن شفع أن يُشفع، فسكت النبي عليه السلام. ثم خرج رجل آخر من فقراء المسلمين فقال: ما تقولون في هذا؟ قالوا: حريٌّ هذا إن نكح ألا يُنكح وإن قال ألا يُسمع وإن شفع ألا يُشفع. فقال ﷺ: هذا - أي الثاني - خير من ملء الأرض من هذا) رواه البخاري. لأن موازين الخالق مختلفة عن موازين المخلوقين.

قد ينتقصك الناس وقد يؤذونك ولا يضعون لك قيمة ولا اعتباراً ، لا تهتم كثيراً ، فالعبرة بقيمتك عند الله لا عندهم ، هذا هو الميزان الحقيقي.

يقول الله جل جلاله : ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَكُونُوا كَالَّذِينَ آذَوْا مُوسَىٰ فَبَرَأَهُ اللَّهُ مِمَّا قَالُوا وَكَانَ عِنْدَ اللَّهِ وَجِيهًا﴾ فكم من وجيه في الدنيا وضع عند الله ، وهذا هو الحسran الحقيقي.

تقبل ذاتك مهما قبل عنها وفيها ولها ، تقبل ذاتك وأصلح ما يمكن إصلاحه ويلزم تغييره ، تقبل ذاتك و اعترف



بنقصك وجهلك وخطتك ، ولا تحاول أن تخفيه فتشغل به عما هو أهم وأولى ، لأن محاولة إخفاء بعض النقص أو الجهل وعدم الاعتراف به أشبه بمن يحاول أن يخفي كرة تطفو على سطح البحر إن ضغطها من هنا خرجت له من هناك وإن أنزلها من هنا ارتفعت من مكان آخر ، وهكذا عدم الاعتراف ومحاولة التظاهر.

ولا يكتفي الإنسان بوضع المكياج على وجهه فقط بل يضعه على نفسه أحياناً ، فتجده يدعي ما لا يعلم وربما كلف نفسه ديوناً ليدو في مستوى أعلى ، وربما اشترى

شهادة ليقال له يا دكتور فلان ونسي المسكين أن البضاعة المقلدة يسهل اكتشافها عند من يتفحصها.

أيها الشهم النبيل

المنصب لا يرفعك و اللقب لا يقدمك و الشهادة لا تجملك ، فمن لم ترفعه أخلاقه قلن نفيده أوراقه ، إن اهتمامنا بمناصبنا وشهادتنا وألقابنا ألقى بنا في حفرة التزييف والخداع خداع الذات قبل الناس .
تقبل ذاتك مهما كانت وإياك أن تخدع نفسك. فإذا حرمت جمال الخلق فلا تحرم نفسك جمال الخلق وجمال المعرفة وجمال التعامل وجمال الدين . يقول عنتره :

إن كنت عبداً فإني سيدٌ كريماً *** أو أسود اللون إني أبيض الخلق

(عنتره بن شداد)

وتذكر أن الكثير من العظماة و ممن ترك أثراً و ممن أحبهم الناس ، لم تكن الوسامة إحدى صفاتهم بل ربما كانوا من أصحاب العاهات ! يقول كارنجي « بعد أن درست و تعمقت في حياة البارزين زادت قناعتي ، بأن نجاحهم يعود إلى إصابتهم بعاهات ، دفعتهم إلى بذل المزيد من الجهد لتحقيق المزيد من المجد»

ويقول وليم جيمس (عاهاتنا تساعدنا إلى حدٍ غير متوقع) و تقول العرب : (كل ذي عاهةٍ جبار)

ما حكم

عبدالله ابن أم مكتوم - رضي الله عنه - الذي زكاه الله أعمى ، و عبدالرحمن بن عرف - رضي الله عنه - أعرج ، معاذ بن جبل - رضي الله عنه - إمام العلماء يوم القيامة أعرج ، الترمذي - رحمه الله - أعمى ، ماجلان أعرج

عطاء بن رباح - رحمه الله - مفتي الحرم الذي قال عنه حبر الأمة ابن عباس - رضي الله عنه - : (تجتمعون ليّ با أهل مكة و فيكم عطاء).
عطاء هذا كان دميماً أجذع الأنف أعور أفتس أعرج أشل ، ولكنه كان صحيح العقل والقلب ،
الشاعر أبو العتاهية كان دميماً ، الفيلسوف سقراط كان قبيحاً الأديب الرافعي أصابه الصمم في الثلاثين ، الأحنف السيد الخليم الذي إذا رفع سيفه رفع معه مئة ألف فارس سيوفهم لا يسألونه لم رفع ؟ و فيم غضب ؟ كان معرج القدمين دميماً قصيراً جداً ، ولكنه تقبل خلقه و جعل خلقه فساد قومه و كأنه القائل :

ولا تحير في حُسن الجُشوم وطولها *** إذا لم يزن حُسن الجُشوم عُقول

فإلا يَكُنْ جِسْمِي طويلاً، فإنِّي سيء *** له بالخصالِ الصّالحاتِ وِصُول

(الفردوق)

فإذا كنت نصير القامة فكن ذا قيمة لتكون عملاقاً في أعين الناس.

محمد بن إبراهيم كان أعمى ، وابن حميد كان أعمى ، وابن بلز كان أعمى ، رحمهم الله جميعاً بقدر ما أناروا لنا الطريق.
أخيراً تأمل في غُنة الشيخ عبدالله بن جبرين - رحمه الله - والتي تحولت إلى نعمة تطرب لها الأذان تقبل ذاته وتنع أمته فتقبله الناس وقبَلوه وقبَلوه على يده ورأسه.

تقبل ذاتك فقيمتك ليست في شكلك فإله لا ينظر إلى الصور والأشكال بل ينظر في القلوب والأعمال
ولست نظرتك لذاتك مقتصرة على الشكل فحسب ، بل هي مؤثرة حتى على نظرتك
لقيمتك.

كُتِبَ أمام اسمه (أ. د) - وأقصد أستاذ دكتور - تحفيزاً له. فنظرت إليه مبتسماً وقلت :
ماذا فهمت منها ؟

فقال : سألحك ربّي أنت تقصد (أكبر داج) ، ولا حول ولا قوة إلا بالله

وما المرء إلا حيث يجعل نفسه * * * فكن طالباً في الناس أعلى المراتب

قيل لأحد السلف : يا إمام لي قبك حويجة. فقال : ابحث لها عن رُجيل ، ولسان حاله.
وتعظّم في عين الصغير صغارها * * * وتصغر في عين العظيم العظام

(أبو الطيب المشي)

رائع

أقبل الشافعي - رحمه الله - بعد طول سفر على الخلاقي ، فاستهان به واستقدر ملبسه
وقال له اذهب إلى غبري .

فالتفت الشافعي إلى غلامه وقال له أعطه كل ما في نفقتنا ثم رحل عنه وهو يقول :

عَلِيَّ ثِيَابٌ لَوْ بَيَّاعٌ جَمِيعُهَا يَبْلِسُ * * * لَكَانَ الْفُلُوسُ مِنْهُمْ أَكْثَرَ

وَفِيهِمْ نَفْسٌ لَوْ يُقَاسُ بَعْضُهَا * * * جَمِيعُ الْوَرَى كَانَتْ أَحَلَّ وَأَخْطَرَ

(الإمام الشافعي)

هذا أنا ولدت هكذا ، خلقتني الله في أحسن تقويم ، وصورني وأكرمني ، هذا قَدَّرني وهذا ما أبدو عليه وهذا ما لدي ، سوف أُغَيَّر ما أستطيع تغييره ، وأتقبل ما لا أستطيع تغييره ، وأفعل ما يجب علي فعله ، كي أصبح كما أريد وأكون كما أتمنى .
 إن الرغبة في الكمال ومحاولة الوصول إلى أفضل حال ، ومعالجة القصور واستكمال النقص والظهور بمظهر حسن ، ينبغي أن يكون طموحاً نسعى له لا تقصاً ينبغي إخطاؤه ، أو عيباً يتوجب رده ، أو تنوعاً يلزم كشطه ولا كمال ولا جمال ولا خصال أكمل من أن تكون عبداً صالحاً لله ، فهذا والله ما يستحق أن نفخر به .

ومما زادني شرفاً وتبها * * * وكنت بأخصي أظا الثريا
 دخولي تحت قسولك يا عبادي * * * وأن صيرت أحمد لي نيا
 (عياض الحمصي)

ضحك بعضهم من دقة سافتي عبدالله بن مسعود - رضي الله عنه - فقال - عليه السلام - : (أَنْضَحَكُونَ مِنْ دَقَّةِ سَاقِيهِ ؟ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ مِمَّا أَثْقَلَ فِي الْمِيزَانِ مِنْ جَبَلِ أُحُدٍ) رواه أحمد .

الله أكبر حين انجهوا إلى جسده انجه ﷺ إلى روحه فهي الميزان الحقيقي .

لسان الفتى نصفٌ ونصفُ فؤاده * * * فلم يبق إلا صورة اللحم والدم
 (زمعير بن أبي سلمى)



أحسنت

إن انجهوا إلى شكلك فاتجه إلى قلبك وإن قيموا ملبسك فقيم خشيتك وإن سخروا من خلقتك فاسعد بخلقتك وإن تندرُوا بسيارتك فافخر بأبها من مال حلال ، هذا هو الميزان الحقيقي ، ومن خلقت من التراب وعاش على التراب فمرده التراب وإلى الله المآب وعليه الحساب .

يقول ﷺ: «إن الله لا ينظر إلى أجسادكم ولا إلى صوركم ولكن ينظر إلى قلوبكم» رواه مسلم، فقيمتك الحقيقية بقدر نفعك، وعلوك بقدر همتك، ومنزلتك بقدر تقواك ﴿وَمَنْ يَهِنُ اللَّهُ فَمَا لَهُ مِنْ مُكْرِمٍ﴾.

خلاصة

تقبل الذات يا صديقي، ركن أساس من أركان الشخصية القوية وهو يعني أن تقبل ما أنت عليه، تقبل شكلك ولونك وقيلتك، تقبل مرضك وصحتك، جسمك وقامتك، ذكائك وذاكرتك، أن تقبل كلك بما فيك من جيد وسيء. تفرح بإيجابياتك وتستثمرها، وتعترف بسلبياتك وعيوبك فتصلحها ولا تبالغ في التحسس منها، التقبل لا يعني القبول المطلق، بل أن تقبل ما لا يمكن تغييره.

أتقبل العيب في النطق إن كان حَلْفِيًّا ولا أقبل ضعفي في القراءة؛ لأنه أمر يمكن تغييره وتحسينه. أتقبل نوعية صوتي، ولكن لا أقبل طريقي الخاطئة في الكلام، أتقبل وزني الزائد ولا أحجل منه ولكن لا أقبل أن أستمر بدينياً، فأعمل على خطة للتخسيس والتخفيف، هذا هو تقبل الذات.

احمد الله واشكره وغير ما يمكن تغييره وتعائش مع ما لا يمكن تحسينه ولا تقارن نفسك بأحد فأنت نسيج وحدك، يوجد من هو أقل منك أو أفضل ولكن أبداً لا يوجد مثلك، أنت لا تستطيع أن تغير شخصيتك ولكنك تستطيع أن تغير فيها.



تمرين حوار مع الذات (١) اكتب الأشياء التي تعجبك في ذاتك

أولاً - أشياء تعجبني في ذاتي الجسدية ويقصد بها (المظهر الخارجي).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

ثانياً - أشياء تعجبني في ذاتي الأخلاقية ويقصد بها (تعاملك - أسلوبك - ردود فعلك - سلوكك) .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

ثالثاً - أشياء تعجبني في ذاتي العقلية (مستواك التعليمي وشهاداتك - ذاكرتك - تفكيرك - إبداعك - ثقافتك - ذكاؤك - فهمك) .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

رابعاً - أشياء تعجبني في ذاتي الاجتماعية (علاقاتك مع أسرتك وزملائك والآخرين - قدرتك على بناء العلاقات - مهارات الاتصال لديك و مهارات الحوار) .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

خامساً - أشياء تعجبني في ذاتي العاطفية (تفاعل - نشاط - حماسة - تسامح - حلم - رحمة - صبر) .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

سادساً - أشياء تعجبني في ذاتي الروحية (إيمان - عبادة - نوافل - يقين - توكل - حسن الظن - رضا بالقضاء والقدر - إخلاص) .

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

تمرين حوار مع الذات (٢) اكتب الأشياء التي لا تعجبك في ذاتك

أولاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الجسدية ويقصد بها (المظهر الخارجي).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

ثانياً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الأخلاقية ويقصد بها (تعاملك - أسلوبك - ردود فعلك - سلوكك).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

ثالثاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي العقلية (مستواك التعليمي وشهاداتك - ذاكرتك - تفكيرك - إبداعك - ثقافتك - ذكاؤك - فهمك).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

رابعاً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الاجتماعية (علاقاتك مع أسرتك وزملائك والأخرين - قدرتك على بناء العلاقات - مهارات الاتصال لديك و مهارات الحوار).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

خامساً - أشياء لا تعجبني في ذاتي العاطفية (تفاؤل - نشاط - حماس - تسامح - حلم - رحمة - صبر).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

سادساً - أشياء لا تعجبني في ذاتي الروحية (إيمان - عبادة - نوافل - يقين - توكل - حسن الظن - رضا بالقضاء والقدر - إخلاص).

٥	٤	٣	٢	١
---	---	---	---	---

تمرين حوار مع الذات (٣)

■ من الجدولين السابقين

- ما الأشياء التي لا تعجبني ويمكن تغييرها ؟

كيف يمكن تغييرها أو التخفيف منها ؟	في الذات						رقم الصفة
	الجسدية	الأخلاقية	العقلية	الاجتماعية	العاطفية	الروحية	

- ما الأشياء التي لا تعجبني ولا يمكن تغييرها ؟

كيف يمكن تقبلها والتعايش معها ؟	في الذات						رقم الصفة
	الجسدية	الأخلاقية	العقلية	الاجتماعية	العاطفية	الروحية	

وتذكر : أن أقسى أنواع الرفض ألا تقبل ذاتك

رابعاً : توكيد الذات

توكيد الذات هو قدرتك على التعبير بشكل ملائم عما بداخلك لفظاً وسلوكاً ، أي أن يتوافق سلوكك الخارجي مع شعورك الداخلي ،
تعبّر بأنفالك وأقوالك عن مشاعرك وأفكارك وآرائك .

وينقسم الناس في التعبير عن شعورهم إلى ثلاثة أنواع:

- ✱ نوع سلبي لا يعبر ولا يصارح ويقدم الآخرين على ذاته دوماً.
- ✱ نوع عدواني يعبر عن رأيه بتسلط وشدة دون مراعاة للآخرين .
- ✱ والنوع الثالث وسط بينها و هو المؤكد لذاته.

عدواني

توكيد

سلبي

توكيد الذات

هو أن تفعل وتقول ما تريد ، موازناً بين نفسك والآخرين ، فتقديم الذات دوماً نرجسية وأناية ، وتقديم الآخرين دوماً ضعف وذلة ،
والتوسط بينها توكيد وقوة .

أن تقول وتفعل ما تريد مراعيّاً شعور الآخرين بطريقة مهذبة ليس فيها خضوع وتنازل أو ضعف وذلة من جهة وأن تقول وتفعل ما تريد
مراعيّاً رغباتك الداخلية دون تكبر أو تسلط أو أناية أو جفاء من جهة أخرى.

هو ببساطة

تنبيه

أن تختار أن تقول نعم أو أن تقول لا أن تقبل أو ترفض أن تعبر عما تريد وعما تشعر وعما تحس.

أن تعبر بأفعالك وأقوالك عما تشعر به.

عبر عن رأيك وفهمك وقرارك ، عن رفضك وقبولك ورضاك وسخطك ، **عبر عنه بكل صراحة دون أن تتجاوز الأدب فتجرح وفوق**

أن تسكت ولا تشرح .

عبر عنه بوضوح وبشكل صريح دون تجريح ، اعرف حقوقك وأد واجباتك ، طالب بحقوقك ولا تسمح لأحد أن يسلبها منك ، طالب

بحقوقك دون ظلم في الأخذ أو عدوان في طريقة الطلب .

أقبل عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - ففر الصبية من أمامه ، كيف لا ؟ وهو عمر الخليفة وهو عمر الذي تفر منه الشياطين . فمروا جميعاً

إلا عبدالله بن الزبير - رضي الله عنهما فقال له عمر : يا غلام لم تفعل كما فعل أصحابك ؟

فرد عليه برد يلخص مفهوم الاتزان النفسي وسمو الذات وأصالة التربية . فقال له : (ليست الطريق ضيقة فأوسع لك ولم أفعل شيئاً

فأهابك يا أمير المؤمنين) .

ليست حاله

أضمر في القلب عتاباً له **** فإن بدأ أنسيت من هيئته

(أبو نواس)

بل حاله

سأذكر ما بدالي ولن أبالي **** وأذكر رغبتني في كل حالي

وأخرج ما كنتت بكل ذوق **** بميسور الكلام مع الفعال

وأطرح فكري أيضاً ورأيي **** وتأيدي ورفضي وانفعالي

صراحة بأدب وشجاعة بذوق ، لم تكن ضيقة فأوسع لك ، ولم أفعل شيئاً فأهابك ، ما أجمل أن يتحدث المرء بكل وضوح وصراحة ،

دون أن يرد بوقاحة ، أو يسكت فتزداد جراحه .

أيها المبارك أيتها المباركة

التصاغر ليس احتراماً ، التذلل ليس لطفاً ، التملق ليس ذوقاً ، قبول الإهانة دوماً ليست تواضعاً ، والرضا بالظلم من كل أحد ليس حليماً ، وطلب الحقوق ليس غروراً ولا جشعاً ولا أنانية .

أيها المبارك :

- إن من دعائم ثقتك أن تعرف حقوقك وحدود غيرك ، أعرف حقوقي لاستخدامها وحدود غيري لأحترمها وأستوقفه عندها.
 - من حقت أن تعاتبني ، وليس من حقت أن ترفع صوتك عليّ
 - من حقت أن تقدم ملحوظاتك ، ولكن حذك أن تهزأ بي
 - من حقت أن تقول رأيك فيها يخصني ، وليس من حقت أن تفرضه عليّ
 - من حقت أن تعترض ، ومن حقي كذلك . من حقت أن تتحدث أو تستمع
 - ومن حقت ترفض أو تقترح ، ومن حقي كذلك.
- لست أدعو إلى نزع لباس اللباقة والذوق والأدب ولكنني أدعو إلى نزع قناع التقاهر والذلل والضعفة وعدم الاختيار. أدعو إلى أن تتنازل عن رضا أن تسامح عن اقتدار أن تتعافى وأنت قادر على المواجهة.

كل حلم أتى بغير اقتدار *** حجة لاجسى إليها اللثام

(أبو الطيب المتنبي)

تحفة

فالقوي يملك الخيارات ويختار منها والضعيف ليس لديه إلا خيار السكوت أو النظهار بالرضا ، وفي نفسه ثورة تشتعل من الألم والحسرة، تردد بصوت واحد (**النفس تريد إسقاط القناع**) . يقول الله عز وجل ﴿ **أَذَلَّتْ عَلَى الْمُؤْمِنِينَ أَعِزَّةٌ عَلَى الْكَافِرِينَ** ﴾ يقول ابن القيم - رحمه الله - (هو ذل اللين والالتقياد الذي صاحبه ذلول ، لا ذل الهوان الذي صاحبه ذليل) . القوي يملك الخيارات ويختار منها ولا يُجبر عليها ، أكون لينا مع من يستحق ، عزيزاً أمام من لا يستحق ، فاللين في كل موقف ، وفي كل وقت ، ومع الجميع ، من صفات الرضيع وحاشاك ذلك أيها الرفيع

يقول إبراهيم النجمي - رحمه الله - : (كان السلف يكرهون أن يُسْتَدلُّوا فإذا قدرُوا عَفُوا) . ويقول عز وجل ﴿ **مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ نَعَى أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ** ﴾ . وقال ﷺ « **أنا نبي الرحمة ونبي الملحمة** » رواه أحمد وصححه الألبان.



ملخص المعلومات

ص. ٣٣

قانون السيف والغمد

أن يكون لديك خيار الدلّة واللين وخيار العزّة والقوّة ، يعني أن تملك سيفاً تُشهره متى شئت وتُغمده متى أردت ، فإن أخرجته فبحفه ، وإن أغمدته فبعفوك . تغمده مع والدك ووالدك وأمام من له فضل عليك ، وتشهره أمام من يتجاوز حقه وحده معك . أن تمتلك السيف والغمد يعني أن تمتلك التوازن في ردة الفعل . فمن ملك السيف فقط كان شرس الطباع ، ومن ملك الغمد فقط كان ضعيفاً لا يقدر أن يُدافع أو يُبائع ، ومن ملكها جميعاً خاض معركة الحقوق في حياته بكل شجاعة واتزان ، فالخقوق والحدود ركنان أساسيان في توكيد الإنسان لذاته ومؤشر قروي لقياس تقديره لها .



أشهره فيها يستحق على من يستحق

❖ من يشهر السيف دائماً (عنيف) .

❖ ومن يغمد السيف دائماً (ضعيف) .



وأغمده مع من يستحق فيها لا يستحق

مفدح

● توكيد الذات والحقوق :

والناس في مطالبتهم بحقوقهم على أربعة أقسام:
مدارها حول (الصراحة والسماحة) الصراحة في المطالبة أو السماحة والعفو عن الحق .
كما في المصنوفة التالية :



وأول أنواع الناس فيها : هو من لديه صراحة تظهر في جوارحه وسياحته في باطنه وهو أكمل الأنواع وهو: (القوي المصلح).

الثاني : صراحة دون سراحة وهو (الشرس العنيف).

الثالث : لا يصارح ولكنه يسامح وهو (اللطيف الضعيف).

الرابع : لا صراحة ولا سراحة وهو (الجبان الكتوم).

وإليك الأمثلة للتوضيح :

يدخل أحد المطاعم يطلب طلباً ما ويُحضر له الناقد طلباً آخر ،

هذا هو الموقف.

وإليك ردود فعل كل نوع :



النوع الأول : القوي المصلح

الذي يُصارح ويُسامح ، وهذا لن يسكت عن ذلك وستحاور مع المسؤول بكل أدب ويبحث عن حقه الذي ذهب ، دون أن يؤذي أو يخطيء في الأسلوب ، حتى ولو كان الأمر ليس له قيمة ولا يستحق المطالبة ، فهو لا يسكت ؛ لأن الحق بالنسبة له مقدس ومبدأ لا يتنازل عنه ، ربما يقول له : تكراً لا أريد الطلب فإن تيسر تغييره فحبذا أو ربما يأكل الطعام ولكنه عند دفع الثمن لا يترك توجيههم وتبئهم على الخطأ من باب الحق والتنبيه والإصلاح (و شعاره **أحدث من أجل حقي أحدث حتى لا يتكرر الخطأ مع غيبي**) وهذا النوع هو النوع المصلح ، هو النوع القوي ، هو النوع الذي يحدث الفرق في المجتمع . يقول الله تعالى ﴿ قَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾ .

هذا النوع عفا وسامح ولم يفتعل مشكلة ثانية ولكنه أيضا وجه ونبه ليصلح المشكلة الأولى وشعاره (**الإفصاح من أجل الإصلاح**) إذا أعطاك الفاتورة و ساءك سعرها فتحدث معه واستتكر عليه بأدب ، صحيح أنه لن يغير الثمن الآن ولكنك إن فعلت أنت ذلك وفعله غيرك معهم وتكرر عليهم ، فإن التغيير سيكون استجابتهم القادمة بعون الله ، وبذلك نفعت نفسك وغيرك وأحدثت أثراً وفعلت خيراً ، وتذكر قول الله جل جلاله ﴿ قَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾ يقول الشيخ ابن عثيمين رحمه الله : (إن العفو بلا إصلاح مفسدة وقد لا يؤجر الإنسان عليه) .

النوع الثاني : الشرس العنيف

الذي يصارح ولا يسامح ، فإنه سيصرخ ويُزججر ويرفع صوته ويطالب بحقه ، ولا يرضى حتى ولو حصل على ما يريد وحتى لو اعتذروا له فإنه يكرّر اللوم ويكثر العتب ، فيبالغ في المطالبة والانفعال والاندفاع وهذا النوع كثيراً ما يفرد عضلاته ويخسر علاقاته وإن كسب تعاملاته ، ويخسر ريباً صحته وإن أخذ مصلحته ولكن يبقى هذا النوع من الناس أفضل من النوع الثالث والرابع !



النوع الثالث : اللطيف الضعيف

الذي يسامح لا يصارح ، فهو نمط سلبي يرى الخطأ أو النقص ولكنه لا يفاعل معه ولا يهتبه أن تصلح الأمور فهو يُفضّل أن يُسامح وألا يدخل في صراعات أو نقاشات وأكثر ما يجود به تلميحات بسيطة إن فهمت وإلا طويت ودائماً ما يقول : الأمر بسيط ولا يستحق ، المهم أنه أكل يملأ البطن والمسألة لا تستحق المجاهدة وشعاره (امشتر راحتك ولا توجعن رأسك) فهذا النوع عفا ولم يصلح فيقى الحال على ما كان ويمثل سلبية هذا تتكرر الأخطاء وتضعف الجودة وتغيب النصيحة ويُتجرأ على الحقوق لأن المسألة غائبة والمساحة هي العاقبة ، ومن أمن العقوبة أساء الأدب .



النوع الرابع : الجبان الكتوم

الذي لم يصارح ولم يسامح ، تضايق وانزعج ولم يسامح من الداخل ، ولكنه أيضاً لم يصارح بذلك فتظاهر بالرضا والقبول وهو في الحقيقة يغلي من الداخل ويتمتم لصاحبه ويشتكى له ، وربما أفسد شيئاً في المطعم ، يستعمل مناديل كثيرة كنوع من الانتقام ، ويحمل معه جمعاً من أعواد الأسنان ويعبث بها ، ويترك الماء ولا يغلق الصنبور لينفس عن غضبه ، كل ذلك سلوك يترجم حالة الانزعاج مع عدم القدرة وعدم الجرأة على البوح والمواجهة.

وهذا النوع من الناس هو سبب انهيار المنظمات وتختلف المجتمعات وتصدع العلاقات ، فلا التغيير منشود ولا الرضا موجود ، فيتحول المرء إلى قنبلة غير موقوتة قد تقضي على صاحبها ومن حوله ؛ لأنه لا يتكلم مهما تألم .



لدي نظرية أعيش بها استفدت منها كثيراً في يوميات حياتي أسميتها (نظرية المنبه) . فإذا شعرت أن السيارة التي بجانبك اقتربت منك فلدريك ثلاثة خيارات :

- (١) إما أن تنبه صاحبها بصوت مسموع مرة واحدة ، وهو عادة يؤدي الغرض وينبه السائق .
- (٢) وإما أن ترفع وتكرر صوت المنبه ، وتشير بيدك وتنادي بصوتك ، وهذا التصرف قبل كل شيء يرفع ضغطك وقد ينتهي الموقف بمشاجرة أنت في غنى عنها .
- (٣) وإما أن تسكت وتصمت وتترث وتقول في نفسك (هل يُعقل أنه لم يتبه !؟ هل من الممكن أن يفعلها !؟ دعنا نرى ، والله لأفعلنّ وأقولنّ) حتى يصطدم بك فتتنزل إليه ودعواتك عليه تسبقك ، ونظراتك إليه ترهيه ، **فلا أنت نبيهته ولا أنت ساعته !**

هي ثلاثة ردود فعل فاختر منها ما يناسبك

تأمل

هل ستنبه بلطف ؟ أم تبالح في التنبيه والتحذير والصراخ ؟ أم تسكت وتفترض اتجاهه حتى يرتطم بك ؟
من الناس من يُطالب بحقه بأدب وإنصاف ، ومنهم من يطالب بحقه بكل عدائية وغلظة ، ومنهم من يسكت عن تجاوزات الآخرين وبعض إساءاتهم فيضيق صدره ولا ينطلق لسانه إلا متأخراً بكلمات ملؤها العتب ودافعها التنفيس ونهايتها جرحٌ في قلوب قد لا يتدمل .
لن أقول كما قال زهير :

ومن لم يذذ عن حوضه بسلاحه *** يهدم ومن لا يظلم الناس يظلم

بل سأقول

ومن لم يذذ عن حقه بلسانه *** يهشم فيكبت في الفؤاد ويندم
يهشم فيكبت في الفؤاد ويألم
يهشم فيكبت في الفؤاد ويكلم



أيها الكرام :

إذا سكنت النفس تكلم الجسد وكلام الجسد بالأمراض ، وقديماً قالوا (قَتَلَ الحَزْنَ ولم يقتل الغضب) ؛ لأن الحزن شعورٌ حبسه الكتبان في زنازة الجسد ، والغضب شعورٌ أخرجه الصراحة فتحرر في وقته ثم طواه الزمن ، فلا تكن كئوماً فتؤذي نفسك ، ولا تكن غضوباً فتؤذي غيرك ، ولكن عبّر عما يغضبك بطريقة لا تغضبه .



إن المطالبة بالحقوق أو السكوت عنها ، هو نتاج قصة بدأت معنا منذ الطفولة وما أجمل مشاعر الطفولة ولدنا ونحن نشعر بالاستحقاق وأنا نستحق كل ما تراه أعيننا وتشعر به قلوبنا وتلمسه أيدينا .

هكذا يشعر الطفل

تجده يريد كل شيء ، الحلوى في يده ملكه ، والحلوى التي في السوق كذلك ملكه ، بل وحتى التي في يد الآخرين يظنها ملكه فيطالب بها، حتى كأن الكون بيت يملكه ، جدرانها بالانطلاق متسعة وسُقفه بالاستحقاق مرتفعة .

ومر الأيام وتبدأ التريبة - أياً كان مصدرها - بتضييق تلك المساحة وخفض ذلك السقف ، لتخبره بحقوقه المرفوضة وحدوده المقررة وتنبه بشأن حقوق الآخرين وحدودهم ، وليس في ذلك إشكال بل الإشكال أننا كثيراً ما نبالغ في التضييق والخفض ونقتحم مساحة حقوقه (اسكت ، اجلس ، غلط ، خطأ ، مهوب على كيفك ، لا تناقشني ، غضب عليك ، ولا كلمة ، لا تفعل ، لا تتكلم ، لا تلعب ، لا لا لا لا) حتى لا تبقى له مساحة يمكن لروحه أن تتحرك فيها .

فيظن حبيس أشبار لا يجرؤ أن يتجاوزها ، وعندما نلصق إليه ونطالبه بأن يستقبل الرجال ، بأن يتكلم في الإفاضة ، بالألا يسكت عن حق ، بأن يعبر عن رأيه ، بأن يأخذ الحلوى من يد صديقنا التي امتدت إليه (فلان خذها إنها هدية لك) فينظر لها ، ثم ينظر لنا متردداً ، ثم ينظر لنفسه ، ويتحسس حدوده وحقوقه ، فيخفي وجهه خلف يديه ، ذلك الطفل الذي كان في يوم ما يطالب بالحلوى التي في أيدي الناس ، أصبح اليوم يشك في أحقيته في أخذ الحلوى المهداة إليه .

موجع



ورسالتني لنفسي ولكم :

حطّم قيودك وكسّر نموذجك الذي تشكل عبر الزمن. وشمّ مساحة حدودك وارفع سقف حقوقك ولا تقصّر في واجباتك ولا تسمح لأحد أن يتجاوز حدوده أو يسلبك حقوقك واحذر أن تسجن أطفالك في أشبار محدودة ومساحة صغيرة ، بداعي العيب واللباقة والإتيكيت وتذكر قول الرسول ﷺ للغلام : « أتأذن لي أن أعطيه الأشياء ؟ » يستأذنه في حقّه ولا يقتحمه ويتجاوزه ويمشّه ويُقصيه.

فمثل هذه المواقف أخرجت ابن عباس وأنس وزيد والحسن والحسين رضي الله عنهم أجمعين وهذا الحديث يدعو لاحترام الحقوق . وفي حديث آخر أن الحسن بن علي رضي الله عنه أخذ تمرّة من تمر الصدقة فجعلها في فيه فقال النبي ﷺ : « كخ كخ ارم بها أما علمت أنّا لا نأكل الصدقة » رواه مسلم ، وهذا الحديث يدعو لاحترام الحدود ، وفي ميدان الحقوق المحاط بسياج الحدود تنمو الشخصية المتزنة.

قاعرة

أيها الكريم أيتها الكريمة ..

تأمل في الطفل وهو يقفز ويركض ويمرح بكل نشاط ، وحين تأمره بأن يحضر لك كأساً ، كيف يمشي بتضجر وثناقل ، ليست المشكلة في الجهد البدني ولكنها كلمات غير منطوقة تعبّر عن حقوقه وحدودك. إن حياته وحياتي وحياتك ما هي إلا مجموعة حقوق وحدود تتقاطع دوائرنا فيها مع دوائر الناس وبقدر وضوح الحدود وحفظ الحقوق يكون احترامهم لنا وتعاونهم معنا ويكمن تقديرتنا لذواتنا وسعادتنا وانسجامنا وهذا الكلام سهل في الوصف صعب في العمل عميق في الأثر، ومن يجتنب الحساء لم يُعَلِّه المهر.

في الدين

توكيد الذات ليست صفة مثالية أو مسألة تكميلية هو ليس مجرد إحساس هو في التربية غراس وفي التعامل مقياس وفي الدين أساس. يقول ﷺ: « من رأى منكماً فليغيره بيده ، فإن لم يستطع فبلسانه ، فإن لم يستطع فبقلبه ، وذلك أضعف الإيمان » رواه مسلم وصاحب توكيد الذات المنخفض ليس لديه **إلا الثالثة يبدأ بها وينتهي إليها** ، يرى المنكر والخطأ والتجاوز والظلم ، وربياً يتقطع قلبه ولكن لا يتعلق لسانه ولا تتحرك جوارحه.

قوة الشخصية ليست شعراً نتغنى به ، أو شعوراً نتباهى به ، بل هي - والله - مطلبٌ نفسي واجتماعي وأخلاقي ، وقبل ذلك مطلب شرعي ، لأن ضعيف الشخصية خانعٌ ذليلٌ ، لا يقوم حين تمارس المعاصي ، وإن قام ذهب ولم ينكر ، وإن أنكر أنكر بطريقة فيها تمجيع وتهوين -

يقول جل وعلا ﴿ إِذَا سَمِعْتُمْ آيَاتَ اللَّهِ يُكْفَرُ بِهَا وَيُسْتَهْزَأُ بِهَا فَلَا تَفْعَلُوا مَعَهُمْ حَتَّىٰ يَخُوضُوا فِي خَلَائِقِ اللَّهِ إِنَّكُمْ إِذَا فَعَلْتُمْ كُنتُمْ لَهَا كَاذِبِينَ ﴾ سورة النساء. وضعيف الشخصية لا ينكر ولا يجاوب ولا يقوم ولا يقاوم ، حتى يكون مثلهم.



مهزوز الشخصية يُجامل ويُدهن ، ولا يُذكر ولا يُنكر ، تجده يترك لحيته خشية أن يتهمه الناس ، وليس اتباعاً لسنة سيد الناس ، أو يخلقها خشية ألا يتقبل الناس شكله ، تلمص حاجبيها وتصل شعرها لتبدو أمام الناس أجمل ، يُسبل ثوبه ليبدو أمام الناس أفضل ، يَعْرِفُ الحُكْمَ الشرعي ولا يلتزم به ، ولو كان قوياً في ذاته ، لفعل ما يؤمن به قلبه ، لا ما يميله عليه خوفه .

مسكينٌ ذلك المهزوز ، يمارس دور المطيع ليحصل على القبول ، ويُظهر نفسه مجبوراً أو ضعيفاً ليحصل على الدعم والتأييد ، يتنازس ويُدعي الإجهاد ليحصل على العطف والتقدير .

صفحة

يدفع من ماله ويصرف من وقته وينذل غاية جهده ؛ ليحصل على الاستحسان والرضا ، والبعض لا يقف عند هذا فحسب بل يُقدم رضا الناس على حساب دينه ومبادئه ، أو ليس السكوت عن المنكر حتى لا يقال عنه مؤذي أو قليل ذوق أو يقال عنها مزعجة ومتطفلة أو ليس ذلك تهميش للدين وتنازل عن مبدأ ؟

يقول - صلى الله عليه وسلم - ((مَنْ أُنْتَسَرَ رِضَا اللَّهِ ، سَخَطَ النَّاسُ رِضَى اللَّهِ عَنْهُ ، وَأَرْضَى عَنْهُ النَّاسُ ، وَمَنْ أُنْتَسَرَ رِضَا النَّاسِ سَخَطَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ ، سَخَطَ اللَّهُ عَلَيْهِ ، وَأَسَخَطَ عَلَيْهِ النَّاسُ)) رواه ابن حبان في صحيحه

فاطلب رضا القلوب ممن يملك مفاتيحها فليس للناس حول ولا قدرة على قلوب أنفسهم .
وتوكيد الذات كذلك منهج للتعامل في الحياة يقول عز وجل : ﴿ وَإِنْ قِيلَ لَكُمْ اذْجِعُوا فَارْجِعُوا هُوَ أَزْكَىٰ لَكُمْ وَاللَّهُ يَتَعَمَّلُونَ عَلَيْكُمْ ﴾ سورة البور
من توكيد الذات أن تقول (ارجع) عندما لا تناسبك الزيارة ومن نقاء الروح وطهارة القلب أن يقبل الآخر توكيدك ومحترم خصوصيتك .

في وظيفتك

عندما يضعف توكيدك فستقبل بعمل غيرك ، ولن تجرؤ على قول (لا) سيقدّم غيرك عليك ، ستصادر آراؤك سيسهل عليهم تجاوزك ، سيكثر ترددك في اتخاذ القرار ، ستتعب في العمل ضمن فريق ؛ لأنك تكبت وتسكت ، وتجاهل في التعامل.

إن كنت مرؤوساً سيؤذيك رئيسك الصريح ، وإن كنت رئيساً فستؤذي الموظف المثالي والمنضبط ؛ لأنك غير حاسم وتساوي بين المقصر والمجتهد. قد يجبك الموظفون كأنسان يعاملهم بلطف ، ولكنهم لن يعجبوا بك كمثقف يُديرهم بلا حزم وقرق بين اللين والضعف.



في العلاقات

عندما يهتز التوكيد تهتز معه أركان العلاقة ، لأن مهزوز الشخصية شخص لا يعرف أن يؤكد ذاته هو شخص حساس - وما أصعب التعامل مع الحساسين - شخص لديه خصوصية عالية ، لا يبدي رأيه ويوافقك ذاتياً حتى فيما لا يريد لذا تشعر أنه غير واضح أمامك ويشعر هو أنه غير سعيد معك ، لأنه يضغط على نفسه من أجلك.

بتوكيد الذات يمكنك الثقة بالناس ، و يمكنك أن تتعامل معهم بوضوح وصدق وبعفوية ، فالناس لا تحب المتكلمين المتصنعين والرجال الأكيين المبرمجين. بتوكيد الذات تتحمل المسؤولية وتؤدي العمل وتفي بالوعد ، لأنك قادرٌ على رفض ما لا تريد وقبول ما تستطيع.

← مهمة

به تعبر عما تريد وعما لا تريد ، عما يربحك وعما يزعجك ، عما تحب وعما لا تفضل من الأماكن والأشياء والأشخاص وحتى الأطعمة ، وعند ذلك فقط تكون مكشوفاً لهم بلا أقنعة فيسهل لهم التعامل معك لأن البوح بمشاعر الذات والصراحة المقرونة باللباقة تقدم لهم مفاتيح التعامل معك وكتيب التشغيل الخاص بك .

هو يريد أن يكون محبوباً فيقبل ما لا يستطيع ثم تجده لا ينفذ ولا يلتزم ولا يفي بما وعد لأنه لا يستطيع فيفقد الناس الثقة به والاعتداد عليه ، فيشعر بذلك فتهتز شخصيته أكثر. تجده يقبل ما لا يريد ولا يعبر عن ذلك رغم ألمه فيظهر ذلك على ملامح وجهه أو تصرفاته فيكتشفها الناس ، و يلومونه على عدم إخبارهم ، ويزعجون لذلك ، ثم يفقدون الراحة في التعامل معه مستقبلاً، لماذا؟ لأنه كتومٌ لا يتكلم إلا إذا نألم ، وعندها ستكون كلماته جارحةً ملتهبةً تحرق كل سبائك العلاقة الذهبية ، مسكين بدأها بنية صالحة وانتهت في غير صالحة.

إن صمتك وعدم تنبيهك للشخص الذي يعلأ بقدمه على إصبعك ، سيجعلك تتألم بصمت ثم تصمت وتصبر وتصمت ، حتى تصل إلى مرحلة لا تحتملها فتصرخ في وجهه ، وعندها ستخسر العلاقة بعد أن أدليت إصبعك ، ولو كنت صريحاً واضحاً لنتهته بكلمة بسيطة عرف بها حده فدامت بينكما العلاقة وسلمت لك إصبعك .

أيها الفاضل إذا وصلت في اللطف مع الناس إلى الحد الذي تؤدي فيه نفسك فتوقف ، وإذا وصلت في إثبات ذاتك إلى الحد الذي تؤدي فيه غيرك فتوقف.

قاعدة

لابد أن تؤكّد ذاتك وتُصرّح عما بداخلك ، ليعرفوا كيف يتصرفوا معك وكيف لا يزعجوك ويضايقوك. المهزور يا صديقي إنسان حساس بصعب التعامل معه ، إذا غضب انفجر ، لأنه يكبت آلامه ، ولا يفي بوعوده لأنه لا يستطيع أن يقول لك (لا) فيقبل وهو مكره ولا يلتزم وهو ملام حينئذ. فهل تقبل بصديق حساس غضوب غامض لا يفي بالوعد؟ إذا كنت لا تقبل فالناس كذلك لا يقبلون.



مشكلته مهزوز الشخصية في العلاقات انه يحاول أن يكسب بطرق خاسرة
تأمل معي هذا الشكل :

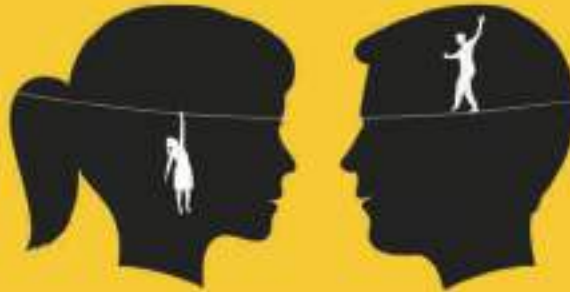


في العلاقات الأسرية عندما يضعف التركيز يحتل الميزان ويسقط سلم الأولويات. فكلما نقص تركيزك لذاتك زادت مشكلاتك الأسرية لأنك ستقدم الآخرين عليهم ويكون لمنطلقات الناس أولوية على متطلبات أسرتك ، والشئ يدفع من حقهم ووقتهم وحاجاتهم.

أقاعدة

عندما تهتز شخصية الزوج

ينفصل مقود القيادة من يده فتتخبط أسرته، فنجاح الأسرة قائم على النجاح في تأدية الأدوار والمهام كل حسب مسؤوليته. ودور الزوج قائم على القوامة والرعاية وتحمل المسؤولية والحزم والتفاعل والتواصل ، وهذا ما لا يجيده مهزوز الشخصية ، مما يجعل الزوجة تتحمل جزءاً من المسؤولية فتكون القيادة في يدها في الكثير من المواقف وهذا يحدث صراعاً داخلياً على السلطة يتعب منه الطرفان ويتذبذب الأطفال بسببه ، فإن تركت الأمر له قُصر ، وإن ساندته نُصِجِر ، وإن طالته تعذّر ، وإن حاسبته غضب وتفتّر ، ولا حول ولا قوة لها إلا أن تصبر أو أن تحاول فيه أن يتغير.





أما إذا كانت الزوجة مهزوزة الشخصية

فإن أهم ما يمكن أن يحدث هو غياب الحب بينهما ، لأن عدم القدرة على إبداء ما لا تريد والتعبير عما تريد وعدم القدرة على البوح بالألام والتعبير عن الأحلام وعدم القدرة على قول : (زوجي أنا أحب كذا وكذا ولا أحب منك كذا وكذا) مثل ذلك كله كفيلاً بكبت مشاعر الحب ودفنتها تحت أنقاض الكتمان والتجاهل ، فتظل المسكينة تتحامل وتجمّل ، فلا هو يفهم ولا هي تعلن ، حتى تصبح الحياة عملة بلا حراك وجافة بلا مشاعر ولا يعود الحب إليهما ، وتصفو الأجواء لهما ، إلا بعد أن يحدث خلاف بينهما ، فتفجر المسكينة في وجهه وتضع بين يديه أرشيقاً من الألام التي أثقلت قلبها ، فإذا تكلمت وعبرت وأعلنت ونفست عن ذلك كله عادت الحياة إلى زهرة الحب إلى أن تأتيها عواصف الكبت والكتمان فتدفتها مرة أخرى .

مؤامرة

أختي الكريمة أختي الزوج : توكيد اللذات والبروح بمشاعرها من أهم مقومات السعادة والتفاهم والتناغم الزوجي فعبر عما يرضيك ويزعجك ، ولا تفترض أنها تعرف ذلك بل كن صريحاً واضحاً محدداً وكذلك أيتها الزوجة أعلمي وعبري عن كل ما يزعجك في زوجك وما يرضيك منه.

اختر واختاري طريقة لبقة وتوقيتاً مناسباً للبروح ثم التزم بها يريد كل طرف من الآخر بحسب القدرة والاستطاعة. وأنا أضمن لكما تناغماً واتسجماً في العلاقة بينكما بعد توفيق الله وإعانتة. وقد ألف كتابٌ يزيد عن أربع مئة صفحة فيما يجب النبي - صلى الله عليه وسلم - وما يكره في أمور الدين والدنيا وهكلدا الأقرباء واضحون ذاتياً. ليست هذه الوصفة للزوجين فقط بل لكل صديقين يجبان أن يجلو وصالحها وتصفو علاقتهما. فكن واضحاً صريحاً محدداً وتقبل صراحة ووضوح الطرف الآخر.

تأكيد صريح مريح

التأكيد الصحيح بين طرفين مبني على المصارحة ثم المصالحة ، بحيث أضح له قائمة بما أريد ويضع لي قائمة بما يريد ثم نتصالح ونتفاوض للقيام بالممكن منها ، فأفعل له ما يريد ليفعل لي ما أريد بإذن الله

وكأني أسمعك تقول إذن أين التغافل في التعامل!؟

فأقول لك إن التغافل قد يتضع في علاقاتك العامة كالزملاء والجيران وبعض الأصدقاء أما في العلاقات الخاصة فالصراحة أدم لها ، ويبقى التغافل مفيداً إذا استخدمته في الأشياء التي لا يمكن تغييرها في الطرف الآخر ، أو في الأشياء التي لا تنزعج منها ولا يؤذيك حدوثها ، أو في الأشياء التي لا تحدث إلا قليلاً .

ويعنى آخر ، العلاقات العامة الأصل فيها التغافل والاحترام . و العلاقة الخاصة الأصل فيها الصراحة والانسجام ، وإيالك والتغافل والكتمان فيها فهو سوسة العلاقة الخاصة ، ويبقى ضابط التغافل والصراحة مبنياً على التالي :

(١) ما لا يمكن تغييره تغافل عنه .

(٢) ما لا يحدث دائماً تغافل عنه .

(٣) ما يمكن تحمله تغافل عنه .



أما ما يمكن تغييره ، ولا يمكن لك تحمله ، ويحدث دائماً ، فإن السكوت والتغافل عنه يُسَمِّم مشاعرك ويمرض علاقتك ، فكن صريحاً محدداً واضحاً ، فالغموض ميدان الشيطان واجعل شعارك :

قاعرة

الإفصاح من أجل الإصلاح

وأخطاء الآخرين كإشارات المرور بعضها أوقفهم عندها وبعضها ذكرهم ونبههم وبعضها اتركهم وتغافل عنهم .

إدارة توكيد الذات

قال تعالى ﴿ قَالُوا إِنْ يَسْرِقْ فَقَدْ سَرَقَ أَخٌ لَهُ مِنْ قَبْلُ فَأَسْرَهَا يُوسُفُ فِي نَفْسِهِ وَلَمْ يُبَيِّدْهَا لَهُمْ قَالَ أَنْتُمْ شَرُّ مَكَانًا وَاللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَصِفُونَ ﴾ تحت شعار الإفصاح من أجل الإصلاح ، فإن من الحكمة أن تكتفم بعض مشاعرك من أجل المصلحة فبعض المواقف أقل من أن تظهر رأيك فيها وبعض العلاقات أكبر من أن تظهر استياءك لها .

هل العتب مفيد دائماً ؟

العتب نوعان :

(١) عتب لممارسة الحقوق

(٢) عتب لتجاوز الحدود

تامل
↓

أما النوع الأول فهو عتب خاطيء هادم للعلاقة ، فحينما أمارس حقوقي فليس لك أن تعتب عليّ
مثال : أنا صديقك وسافرتُ مع أسرتي لمدة يوم واحد ولم أخبرك (هذه ممارسة شخصية) فلماذا العتب هنا ؟

النوع الثاني هو العتب في تجاوز الحدود أو التقصير في الواجبات

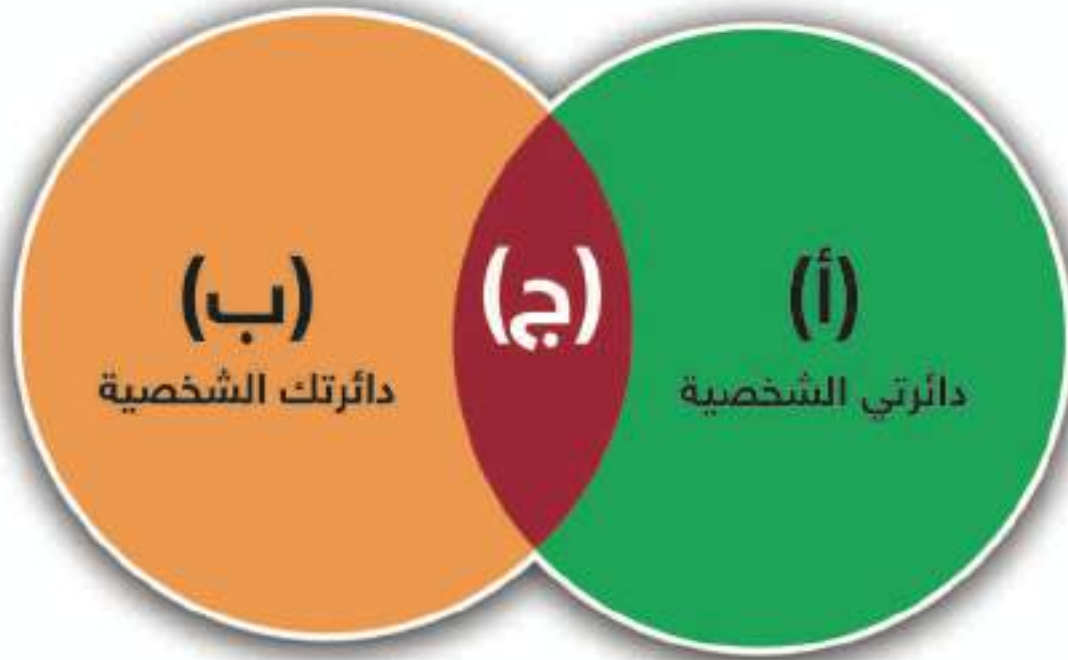
فعندما أتجاوز حدودي معك من رفع صوت أو مصادرة رأي أو إخلاف موعد فعتبك عليّ صحيح وفي محله ، وعندما أقصر في واجباتي تجاهك ، كأن تمرض ولا أزورك ولا أسأل عنك أو تحتاجني ولا أبادر في خدمتك دون مبرر ، فعتبك عليّ أذوم للعلاقة لأنه عتب صحيح صحي يعيد قاطرة العلاقة إلى مسارها بعد انحرافها ، **عل أن يكون العتب بأسلوب لطيف وتوقيت مناسب ،**

ويبدو لي أن معظم مشكلات الناس في التعامل مع العتب يكمن في الخلط بين النوع الأول والثاني وعدم التفريق بينهما ، فربما وسع الإنسان دائرة حقوقه ودائرة واجبات الطرف الآخر حتى أصبحت العلاقة مزعجة

فيقول صديقي لي : من واجبك أن تخبرني بسفرك ومن حقي أن أعرف أين أنت ؟

لا يا صديقي توقف ! هذه المساحة تشع لوالدي ووالدي وزوجتي ، أما أنت فلا أظن ، رغم محبتي لك وفضلك عليّ .





الدائرة (أ) فيها حياتي الخاصة ، و الدائرة (ب) فيها حياتك المستقلة ، فلا محل للعتب فيها ، أما المنطقة (ج) فهي المنطقة المشتركة بيننا والتي تختلط فيها الواجبات والحقوق ، وهنا فقط تجاوزي وتقصيري يستحق العتب وقد تأملت في العتب بين الناس فوجدت أن تراكم المشاعر وكتبان الألم والصمت السلبي في المنطقة المشتركة (ج) يجعل العتب يصل متأخراً ، فيفقد قيمته ويتغير شكله فلا يبدو عتياً يغسل القلوب ويُطفيء الحروب ويُمهّد الدروب ، بل هجوماً مسلحاً بالأدلة والأمثلة والمواقف القديمة ، وعلى قدر قوة الذاكرة وحجة اللسان تكون الغلبة لأحدهما ، فيتحول من عتب إلى تعب يرهق كاهل العلاقة ويسلب منها العاطفة ويدفعها إلى الانهيار وإنهاء الصداقة .

وختلاصة هذا المحور :

أنه إذا اهتزت شخصيتك اهتزت معها حقوقك

- فمن حقتك أن تسأل و أن تقطعي ، و أن تنجح و أن تفشل ،
- من حقتك أن تقبل و أن ترفض ،
- أن تسمع و أن تُسمع ،
- أن تعبر عن رأيك و تفصح عن شعورك ،
- أن تناقش و أن تنافس ، أن تتعلم و أن تنتقد،
- أن تقترب أو تبعد ،
- أن ترحل أو تبقى ،
- أن تعتب و أن تغضب.
- أن تقول : (لا) أن تقول : قف ،
- أن تقول : يكفي ،
- أن تقول ما تريد في الوقت الذي تريد للشخص الذي لا تريد ولكن بطريقة مهذبة.

خلاصة



خامساً : تقدير الذات

تقدير الذات من المصطلحات الشائكة والمتداخلة مع غيرها ، وتستطيع رؤية هذا التداخل عند المهتمين وتلمحه كذلك بين المختصين ، يقول ستيف أندرياس في مقدمة كتابه كيف تغير ذاتك (أنه وجد في موقع مكتبة الأمازون أكثر من ٣٢٠٠٠ كتاب يتحدث عن مفهوم الذات واحترامها وتقديرها) وقال أيضاً (أنه استمع في مؤتمر يدور حول الذات على مدار ثلاثة أيام إلى كل المتحدثين والذين لم يتفقوا على تعريف واحد جامع مانع) ولعلنا نمر عبر جولة سريعة على بعض تعريفات تقدير الذات نحاول وإياك تحريز المصطلح واعتماده ليكون مصاحباً لنا عبر أسطر هذا الكتاب .

بدأ مصطلح (تقدير الذات) في الظهور في أواخر الخمسينات ثم أخذ في التداول بين المختصين في أوائل السبعينات .

قالوا في تعريف تقدير الذات :

- هو حكم الشخص تجاه نفسه
- هو حسن تقدير المرء لذاته وشعوره بجدارته وكفاءته
- هو موقف داخلي يقوم على الشعور بأن للفرد قيمة، وأنه متفرد وذو أهمية.
- هو معرفتنا لذواتنا وحبنا لها، كما هي بإيجابياتها وسلبياتها
- ويعرفه دوغلاس (بأنه مجموعة المعتقدات التي يحملها الفرد عن نفسه ويعاملها معاملة الحقيقة ، سواء كانت معبرة عن حقيقته فعلاً أم غير ذلك)
- ويعرفه كوبر سميث (بأنه حكم الفرد على ذاته من حيث الاستحقاق)
- ويعرفه روزنبرغ (أنه التقييم الذي يقوم به الفرد ويحتفظ به عادة لنفسه ، وهو يعبر عن اتجاه الاستحسان أو الرفض لذاته)
- وغير ذلك من التعريفات مما لا أريد أن أثقل كاهلك به ، ولو حاولنا التقاط بعض خيوط التلاقي بين هذه التعريفات وحاولنا أن ننسج تعريفاً لمصطلح تقدير الذات فإننا سنعتمد إلى تفكيك المصطلح وتعريف كل كلمة فيه على انفراد ثم نعود بعد ذلك لدمج التعريفين ونسج تعريفاً جديداً بإذن الله .

تقدير الذات

إن كلمة (تقدير) هنا تشير إلى وزن القيمة أو معرفة قدر الشيء ، فتقدير المنتج أي معرفة قيمته وما يستحقه أما كلمة (الذات) فتشير إلى أجزاء الإنسان التي تعبّر عن الكل ، هي جسد الإنسان وروحه ونفسه وعقله ومشاعره ونجاحاته وإخفاقاته، هي معلوماته وأفعاله وثقافته ، هي رواسب بيئته وأسرته وصحبته ، هي صفاته ومميزاته وأذواقه واختياراته ، هي علاقاته وأهدافه وطموحاته وأحلامه ، هي كل ذلك !!



وبناء على ذلك فإن مفهوم الذات عبارة عن (المعلومات التي أعرفها عن نفسي)
بينما تقدير الذات هو عبارة عن (تقييمي لهذه المعلومات)

إن الذات مخزن كبير معروض للبيع يوجد فيه الكثير من القطع النادرة والجميلة والرديئة والرخيصة والسليمة والمعطوبة والتقدير هو التاجر الذي يضع التسعيرة التي يراها مناسبة ، فإن ركز على الجيد فقط بالغ في السعر وإن ركز على الرديء فقط بخسه في الثمن ، وعندما يأخذ بالاعتبار الجيد والرديء فإن تقديره سيكون أقرب للحقيقة
إذن تقدير الذات هو : (القيمة التي يضعها الإنسان لنفسه)





• إن نظرنا لدواتنا تشكل **بطريقة تراكمية** من خبرات النجاح والفشل وكلمات الشاء والدم ومشاعر الاعتزاز والإحباط ، وعندما تفكر في نفسك من أنت ؟ وما قيمتك ؟

فإنك تقوم بعملية **مسح سريع وانتقاء جزئي** من بين مجموعة من التجارب والخبرات المتراكمة في ذاكرتك عن ذاتك ، ولأنك لا تستطيع تذكر كل شيء فإنك **ستختار بعضها ، وتجاهل البعض الآخر ، وما يجعلك تأخذ وتترك هو اعتقادك عن ذاتك ونظرتك لها** فالذي يعتقد أنه ذكي يتذكر بسرعة ويتفهي بدقة ويستدعي بسهولة المواطن التي تثبت ذلك ويتجاهل أو ربما يحذف المواقف التي تظهر غباءه أو سوء فهمه أو بقاء تفكيره ،

ورغم أنه يحمل في داخله مواقف وأدلة الذكاء والغباء ، إلا أن **محكمة الذات تعترف بالأدلة التي تعتقد صحتها** ، فإذا كان الأمر كذلك فهي إشارة بل بشارة تدعونا إلى **اعتقاد الأفضل عن أنفسنا وانتقاء الأجل من خبراتنا** ، وأن نعيد تشكيل صورتنا الذهنية عن أنفسنا إن الذات أشبه بغرفة جميلة ، ومفهومنا عن ذاتنا أشبه بالسجادة

فإن كانت السجادة صغيرة لا تغطي سوى جزء يسير من الغرفة فهذا **وعى بالذات متدنٍ** (ويصاحبه عادة ضعف في تقدير الذات) وربما كانت السجادة متناسبة مع حجم المكان وهذا **وعى بالذات معتدل وتقدير لها متزن** ،

وربما كانت السجادة أكبر من الغرفة فتجاوزت جدرانها وهذا **يشير إلى تورم وانتفاخ للذات** ، إن توهم ما ليس في الذات يؤدي إلى تقدير للذات زائف ، سرعان ما تختبره عدسة المواقف وتبخره حرارة التحديات وتحطمه قرة الصدمات ، حتى تتناثر شظاياها في كامل الذات مؤثرة سلباً في كل سلوكياتها بقية حياته

كيف يتشكل تقدير الذات ؟

يتعرف الطفل على ذاته وقيمته من خلالنا ، فهو كالأعمى الذي نصف له الثوب الذي يلبسه ، فإذا كبر وأصبح راشداً فإن نجاحاته وإنجازاته وتجاربه تصبح جزءاً مؤثراً في شخصيته ومثارة بطفولته وبمعنى آخر فإن كلماتنا للطفل وردود فعلنا وسلوكنا معه وأمامه يشكل جزءاً عن مفهومه لذاته وتقديره لها ، وتعتبر مرحلة الطفولة مرحلة يوضع فيها الطفل آراءنا فيه وتنمو في داخله ، مُشكلة معتقداته تجاه نفسه ، ثم يكبر قليلاً فيبدأ بالتعرف على قيمته من خلال متجزاته ونجاحاته مع اهتمامه أيضاً برأينا حول ما قام به ، فإذا أصبح راشداً تارجحت نظرتة لنفسه بين تجارب الماضي وتحديات الحاضر وتطلعات المستقبل ، لذا يرى وليام جيمس أن تقدير الذات يقوم على (العلاقة الموجودة بين ما نحن عليه، وما نود أن نكون عليه) وقد لحصها بالمعادلة التالية :

$$\text{تقدير الذات} = \frac{\text{النجاح}}{\text{الطموح}}$$

بمعنى أن تقدير الإنسان لذاته يتأثر بمدى اقتراب وابتعاد نجاحه عن طموحاته ، وواقعه عن توقعه ، وأعماله عن آماله ، فإن حقق ما يريد ارتفع تقديره لذاته وإن فشل في تحقيقه أو حقق ما لا يريد فإن تقديره لذاته سيتأثر سلباً



تقدير الذات و صراع الذوات

ذات الإنسان تتقلب بين ثلاث حالات تشكل صورتها النهائية فإن حدث بينها توافق حدث الانسجام وإن حدث بينهما تخالف حدث الاصطدام وهي :



- (١) **الذات الواقعية** : وهي التي تصف ما أنا عليه من نجاحات وإخفاقات وما أظنه عن نفسي وما يقوله الناس عني بكثرة .
- (٢) **الذات المثالية** : وهي الذات التي أتمنى أن أكون عليها ، إنها الآمال والطموحات والتصورات المرغوبة .
- (٣) **الذات الواجبة** : وهي تلك الذات التي أعتقد أنه من الواجب أن أكون عليها ، وهذا الواجب الذي أشعر بإلحاحه عليّ ، قد تم تحديده ورسم ملامحه من خلال ما يريد به الناس وما يحدده المجتمع وما تفرضه الأعراف والعادات وما تضبطه المبادئ والقيم . وكلما توافقت الذوات كان الإنسان أكثر انسجاماً مع نفسه واحتراماً لغيره وشعر بصحة نفسية وتقدير للذات مرتفع وإليك المثال للتوضيح :

- طالب تخرج من الجامعة بتقدير منخفض (**الذات الواقعية**) وقد كان يحلم أن يكون طبيباً (**الذات المثالية**) وعقدت عائلته عليه الآمال ليكون طبيباً (**الذات الواجبة**) ، فرفضته الجامعة وشعر بخيبة الأمل وأصيب الجميع بصدمة ، فاهتز تقديره لذاته (**هذا السيناريو نصٌّ ممتاز لسرحية يموت فيها البطل في المشهد الأول**)
- وربما اتفق للإنسان ما يريد (**الذات المثالية**) وتخرج بامتياز وقبلته الجامعة في كلية الطب (**الذات الواقعية**) ولكن أمرته رفاضت لأنها تريد أن يكون طياراً أو مهندساً (**الذات الواجبة**)

وهنا يحدث الصراع بين ما أريد وما يريدون في مد وجزر يذهب بهما شاطئ الشخصية



وخلاصة هذه الحالات هي :

أن تناقض الذات الواقعية مع بقية الذوات يؤدي إلى :

- ١) صراع الذات الواقعية مع المثالية : مما يورث الحزن وجلد الذات والخيبة ويورث شخصية محبطة ومنسحبة وسلبية
- ٢) صراع الذات الواقعية مع الواجبة : مما يؤدي إلى القلق من المستقبل والخوف من العقاب والشعور بالنكد والرفض وتدني القيمة الاجتماعية وينشيء شخصية متملقة في تعاملها ، ومنافقة في مشاعرها ، وناقمة على مجتمعتها ومحيطها ، وفي كلا الحالتين فإن صراع الذوات معركة طاحنة ضحيتها شخصية مهزوزة ، تمزقت بين رغبات غير منسجمة ومطالبات غير منضبطة ، أدت إلى تدني تقدير الذات عند الإنسان ،

ولوعدنا لمعادلة وليام جيمس (تقدير الذات = النجاح + الطموح)

فإننا نتحدث عن النجاح (الذات الواقعية) وعن الطموح (الذات المثالية) ويبقى دور الذات الواجبة حاجزاً أو حافزاً لتقدم الإنسان ، فإن ساندت الذات المثالية كانت **عوناً** وإن تفهمت الذات الواقعية كانت **حظناً** وإن اصطدمت بأحدهما كانت **حصناً** يجسه داخل جدران الحسرة

لذا فإن تقدير الذات المرتفع يقلل من سيطرة الذات الواجبة ومن تدخل المعايير المتروضة من الآخرين ويزيد من الاستقلالية والشعور بالمسؤولية والصحة النفسية



كيف أحدد قيمتي ؟

قيمة الشيء ترتفع وتنخفض من خلال

(١) مقارنته بغيره

(٢) والحاجة إليه

فالذي يحدد قيمة قارورة ماء مثلاً هو **قيمة القوارير الأخرى** التي

تشابهها في الحجم والجودة ،

وربما ارتفع سعر القارورة تبعاً لحاجتنا لها

فلو تاه الإنسان في الصحراء واشتد به العطش فإن قيمة قارورة الماء بالنسبة له لا يقدر بشئ بغض النظر عن سعرها الحقيقي

وبالتالي فإن قيمة الذات (أي تقديرها) يرتفع عندما نحصل على ما حصل عليه غيرنا أو نزيد عليه ، ويرتفع عندما نحقق من القيم

والآمال ونمتلك من الأشياء والقدرات ما نلظن أننا بحاجة له

وينخفض كذلك عندما أشعر بأني **أقل** من يشبهني وأنني لم أحقق ولم أملك ما أشعر بحاجتي له

ومن هنا **كان الارتباط الخطاطي** بين قيمة الإنسان وبين ما حقق من إنجازات أو حاز من ممتلكات ، ولاختبار هذه المعادلة ، اسأل نفسك

• هل كل من كان كثير الإنجازات والممتلكات يُقدر ذاته ؟

• هل كل إنسان لا يملك شيء وليس في سجله منجزات يعترف بها الناس هو إنسان لا يقدر ذاته ؟

الجواب قطعاً (لا)

قال لي أحدهم فلان تقديره لذاته مرتفع والدليل أنه أخذ الدكتوراه فقلت له نعم ، ولكن ربما أيضاً أنه سعى لنيل درجة الدكتوراه **لأن**

تقديره لذاته منخفض !!

إذن ما الضابط لهذه المسألة ؟

والجواب هو (**أنت**) أنت من يربط بين قيمتك وبين الحصول على الأشياء ، وتجعل قيمتك رهينة ما تحصل عليه ، (**أنت**) من يربط بين

قيمتك وبين توافقه الأشياء أو بين قيمتك وبين معالي الأمور ،

لا تربط بين قيمتك وبين منجزاتك ولا تربط قيمتك وبين رأي الناس فيك فكم من مغفور في الأرض مشهور في السماء ، وكم من منبوذ ومدفوع على الأبواب أشعث أغبر لا قيمة له عند الناس ، ولكنه عند الله يعدل ملء الأرض من البشر ،

قيمتك تستمدّها من خلال قيمك وأخلاقك ومبادئك ، تستمدّها من خلال **قيمتك عند ربك** الذي كرمك بعبادته وأمرك بتزكية نفسك وترقية خلقك **ويقدر اقترابك من الله تكون إنسانيتك وترتفع قيمتك**

يقول جل وعلا (**إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ**) ، ويقدر ابتعاد الإنسان عن ربه تنخفض قيمته ويتجرد من إنسانيته يقول سبحانه (**إِنَّهُمْ إِلَّا كَالْأَنْعَامِ بَلْ هُمْ أَضَلُّ**)

هذا نحن في الميزان الحق فدعك من ميزان الخلق ، **وأي ارتفاع في غير ما يرضي الله هو نزول وانحطاط** إن تقدير الذات المستقيم لا ترتبط فيه قيمة الإنسان بما يملك ولا بنجاحاته ومنجزاته وألقابه ولا برأي الناس فيه وتقبلهم له ، أنت لا تحب من **يقدرك** لأنك غني **فقط** أو لأنك ذو منصب **فقط** أو لأنك تحمل درجة علمية عالية أو ترتدي ساعة ثمينة ، أنت ربما تحتقر من يقدرك لمثل ذلك ، وكذلك **ذاتك لا تريد منك أن تحترمها وتتقبلها وتعترف بها وتقديرها لأنها غنية أو مديرة أو دكتورة أو لافنة للأنظار** وقد أشار روزنبرغ (عام ١٩٨٥ م) إلى أن تقدير الذات نوعان :

- ١) **تقدير الذات المشروط** : وهو التقدير الذي تمنحه لذواتنا بناء على منجزاتنا وكفاءتنا ومكانتنا وسمعتنا
- ٢) **تقدير الذات غير المشروط** : وهو تقدير الذات واحترامها لكونه إنسان له قيمته دون ربطه بمنجز أو تقييده بنجاح ، وهذا النوع من التقدير أقرب للفطرة وللصحة النفسية ، على ألا يكون التقدير غير المشروط باعتماداً على التوقف والحصول والركون والركود والاكتماء والانكفاء ، بل دافعاً للاستمتاع بالعمل والافتخار بالمنجز ومائعاً للإحباط والمنافسة والغيرة والحسد



تقدير الذات وأثره في الحياة :

أخبرني ما طموحك ؟ أخبرك ما تقديرك لذاتك ؟

صب أنتي وإياك خرجنا إلى صحراء رملية وتوقفنا أمام ثلاثة جبال رملية (جبل كبير مرتفع وآخر متوسط وثالث صغير بسيط) وطلبت منك أن تصعد أحدها بسيارتك ، فإنك ستختار من الجبال ما نظن أن سيارتك تستطيع صعوده ، فإن ظننت ضعفتها ستختار الصغير وإن ظننت قوتها وأمنت بقدراتها فإنك ستحاول ألا تتوقف إلا على قمة الجبل الكبير



قاعة

يقول النبي :

عَلَى قَدْرِ أَهْلِ الْعَزْمِ تَأْتِي الْعَزَائِمُ وَتَأْتِي عَلَى قَدْرِ الْكِرَامِ الْمَكَارِمُ
وَتُعْظَمُ فِي عَيْنِ الصَّغِيرِ صِغَارُهَا وَتُصَغَّرُ فِي عَيْنِ الْعَظِيمِ الْعَظَائِمُ

إن الذين يحددون أهدافاً صغيرة يكشفون لنا عن نظرهم لذواتهم ، بل إن من الناس من لا يحدد أهدافاً في حياته وهذا مؤشر لضعف تقدير الذات ومثل هذا يشعر أنه لا يستحق حتى أن يعلم

• إن تقدير الذات هو الشعور بأن لك قيمة وأنت ذو أهمية كما للآخرين قيمة وأهمية ، فإن سلبت قيمتهم فهذا (الكبير) وإن سلبت قيمتك فهذا (الاحتمار) والذي يقدر ذاته لا يفعل هذا ولا ذاك

تقدير الذات يشعرك بأن لك حقوقاً كغيرك ، لك حق الأخذ والعطاء وحق الحديث والاستماع وحق الاستمتاع والانتفاع ، وحق الرحيل والبقاء ، وحق التعلم والسؤال والاستيضاح ، وحق التجربة والخطأ والمحاولة ، وحق النجاح والتطلع والتميز ، هو يخبرك أنك مثل من يشبهك من الناس لك ما لهم وعليك من الواجبات ما عليهم ، لا تحقر ذاتك ولا تبخس حقك ولا تحط من قدرك ،

الفرق بين توكيد الذات وتقدير الذات

- تقدير الذات يشعرك بحقوقك وقيمتك وأهميتك
- وتوكيد الذات يترجم هذا الشعور إلى قول أو فعل
- تقدير الذات يشعرك بقيمتك بغض النظر عن شكلك ، لذلك من لديه تقدير مرتفع لذاته سيكون لديه تقبل عالٍ لذاته ، لا تهمه الأشكال والقشور والمساحيق
- من لديه تقدير مرتفع لذاته فإن يشعر بالقدرة على فعل الكثير ويشعر بأن من حقه أن يجرب ويبادر ويحاول بل ومن حقه أن يفشل ويعاود المحاولة ، ولذلك من يرتفع تقديره لذاته ترتفع لديه الثقة بالذات ، إن تقدير الذات هو العمود الفقري للشخصية القوية
- إن تقدير الذات أشبه بمقبض حقيية نحوي بداخلها أوراقاً مهمة تحمل العناوين التالية (الثقة بالذات ، تقبل الذات ، توكيد الذات) صحيح أن المقبض لا قيمة له بدون الأوراق ولكن الأوراق لا تثبات لها بدون المقبض
- من يقدر ذاته لا يستسلم بسرعة ، ولا يخشى الفشل ولا يهتم كثيراً برأي الناس فيه ولا يختار صغائر الأهداف وتوافه الأعمال ، لا يخفي جهله ولا يوارى دمهته ، لا يجد حرجاً من الاعتذار ولا يتحسس من النقد ، يسعى للأفضل ولا يطلب الكمال ، يطريه الشناء ولا يطلبه ، راضٍ بياضيه ، فاعل في حاضره ، متفائل بمستقبله ، يحترم نفسه ويحترم غيره ، يشعر بأهميته ويشعر الآخرين بأهميتهم ، لا يحتقر ولا يخاف ولا يتهرب ،

ومن هاب الرجال تهبوه * * * ومن حقر الرجال فلن يهابا

يتحمل المسؤولية ويتخذ القرار ولا يهرب في الأزمات ، لا يكذب ولا يُدلس ولا يُدهن ولا يتدع ، لا يقبل الإهانة ولا يرضى بالقليل ولا تعجبه أنصاف الحلول ، لديه في حياته طموح وعنده في تعاملاته وضوح هو هكذا تأبى نفسه الخوض في وحل الأفعال الدنيئة ،



روى البخاري في صحيحه قصة أبي سفيان قبل إسلامه لما دعاه هرقل ملك الروم ، وفيها أن هرقل دعاهم في مجلسه وحوله عظماء الروم ، ثم دعا بترجمانه فقال: أيكم أقرب نسباً لهذا الرجل الذي يزعم أنه نبي؟ فقال أبو سفيان: أنا أقربهم نسباً فقال: أدنوه مني فقال أبو سفيان قوله الشهيرة:

(فوالله لو لا الحياء من أن يأتروا عليّ كذباً لكذبت عنه)

تأمل هذا العلو والرفعة وتقدير الذات ، رغم أنه عدوه الأول ورغم أن الكذب يخدم قضيته إلا أنه كان صادقاً منصفاً حتى مع عدوه رضي الله عنه ووصل الله على نبيه ونبينا محمد ويقول عنزة بن شداد رمز تقدير الذات وتقبلها في الشعر العربي :

لا تسقني ماء الحياة بذلة * بل فاسقني بالعز كأس الخنظل

ماء الحياة بذلة كجهنم * وجهنم بالعز أطيب منزل

فمن يقدر ذاته يُعزها ولا يرضى لها أن تحقر أو تُذل

إن صاحب تقدير الذات المرتفع لا تغرّه القشور ولا يخشى المستور ، لا تهمه الشكليات ولا يبحث عن المراكات ولا يستبدن من أجل شراء سيارة فاخرة أو ساعة ثمينة أو ملابس نادرة ، جاء في الخلية لأبي نعيم رحمه الله أن أبا بكر بن عياش ، يقول : رأيت الأعمش — شيخ المثرثين والمحدثين في عصره — يلبس قميصاً مقلوباً ، ويقول : (الناس مجانين يلبسون الخشن مقابل جلودهم)

نعم ، عندما تعرف قدر نفسك وقدر الناس ، قلن تؤذها من أجلهم باللباس ، وعندما تكون قوياً من الداخل قستكون عفواً في الخارج ، ● إن تقدير الذات المتزن هو رأيك في ذاتك دون تركيز على السلبيات ودون تضخيم للإيجابيات ، دون بحث عن الثناء والإطراء ودون هروب من النقد والتقييم ، لأن التقييم والتعرض للنقد لمعرفة السلبيات والإيجابيات أول خطوات استصلاح الذات ، فالعيش مع تجاهل النقد كالسير باتجاه خاطيء مع تجاهل اللوحات الإرشادية ، تفكر في حياتك وتفكر في قدراتك وتفكر في ذاتك وتفكر في منجزاتك وإخفاقاتك ، يقول الفضيل بن عياض رحمه الله : (التفكر مرآة تريك حسناتك وسيئاتك) وقد جرت سنة الحياة أن كل شيء يمتلك نظام تقييم فعال وسريع ودقيق يصمد ويعيش ويستمر ويتطور ، ومن يفقد التقييم أو يرفضه لا بد له حتماً من الانهيار أو التوقف

قاعدة

سادساً :- أداء الواجبات

إن تحدثنا عن طلب الحقوق فلن نغفل أثر أداء الواجب والمطلوب على قوة شخصية الإنسان ونظراته لما نطلب الحق مع أداء الواجب عدل ، وأداء الواجب دون طلب للحق عَن ، وطلب الحق مع عدم أداء الواجب ظلم .
تأمل مشاعرك عندما تُقبل على رجل المرور وأنت لا تحمل رخصة القيادة ، تأمل مشاعرك وثبات حركاتك عندما تدخل على رئيسك وأنت متأخر عن الوقت أو مُقصر في العمل .

إن عدم تأدية الواجبات أو عدم تأديتها بشكل جيد يضعف شخصية الإنسان و تقديره لذاته . إن القيام بالأمور الصحيحة وبطريقة صحيحة يرفع من ذاتك والالتزام بالقوانين والتفيد بالنظام في كل مكان ، في العمل ، في الطرقات ، في المرافق العامة ، في السفر أو في الوطن ، يعطيك شعوراً بالطمأنينة والقوة .

فالمقصر يؤلمه الصوت الداخلي المؤنب له ويمرّه الكلمة العابرة أو النظرة السابرة ، ويُقشر بسوء ظن تصرفات من حوله على أنها رسائل مُوجهة له . أما المحسن فانسجامة الداخلي يُشعره بالاطمئنان لأن سلوكه الخارجي يتوافق مع قيمه الداخلية ومبادئه وأخلاقه ؛ ولأنه يرى ويسمع ردود فعل الناس وثناءهم تجاه ما يفعل ، فتزداد نفسه قيمة وسلوكه ثقة .

يقول المنفلوطي - رحمه الله - : (الثقة نتيجة طبيعية للعمل والإحسان فيه) ويشكل منطقي عندما تحسن الأداء وتقوم بالمطلوب تحصل على ثقة الناس بك مما يعكس على شعورك تجاه نفسك ، لست مطالباً بأن تقدم أفضل ما يمكنك فعله ولا أن تطلب الكمال وتبالغ في التحسين ، كلا ولكن أن تفعل ما هو مطلوب منك بشكل جيد دون تقصير حتى لا تجد في نفسك حرج ولا تسمع من الآخرين عتب ؛ فالسلوك الخطيء يلازمه شعور الخوف من الآخرين والحجل من الذات .

يقول النبي ﷺ فيها حسنه الألفاني « إياك وما يُعتذر منه » وكما يقولون (امشي عدل يجتار عدوك فيك) فمن أصلح نفسه أرغم أنف أعاديه ومن أعمل جهده بلغ أقصى أمانيه . وكلما اتسعت الفجوة بين ما أنت عليه وبين ما يجب أن تكون عليه ، زاد اهتزاز ثقتك ونقص تقديرك لذاتك ، فتقديرك لذاتك وتقدير الآخرين لك محبوب بين واقعتك وما يتوقع منك ، فكلما بعد واقعتك عما هو متوقع منك زادت حية الناس فيك ونقص تقديرك لذاتك .

إن السلوكيات الخاطئة سواء كانت على مستوى العمل أو الأسرة أو المرور أو الأخلاق أو العبادات تَهَيِّر شخصيته الإنسان . عندما تَروُر وقت حضورك للعمل تُق بأن ذلك يهز شخصيتك . عندما تغادر المكان بعد رحلة برية دون أن تنظّف ما أفسدت فإن تقديرك لذاتك سينخفض ، عندما لا تصلي في المسجد مع الجماعة ، عندما تتأخر عن موعد ، عندما تكذب ، عندما تذب ، فإن انخفاض تقديرك لذاتك شيء متوقع ، لأن كل سلوك سلبي تفعله يخالف مبادئك وقيمك وتربيتك ومعتقداتك ينقص من قدرك عند نفسك ، وكل عادة إيجابية تركها أيضا تخفض تقديرك لذاتك . لذا قالوا قديماً من ترك عادته قلّت سعادته إشارة إلى عدم الرضا عن الذات .

خاصة

إن تقدير الذات وانخفاضه حسابٌ مصرقي يرتفع وينخفض بقدر ما تودع فيه ونحسم منه ، فكلُّ سلوك إيجابي بمنزلة الإبداع وكل سلوك سلبي بمنزلة الخسار ، حتى إذا لم يبق في الرصيد شيء بدأ بالاستدانة من الآخرين من خلال طلب الشاء منهم والتعزير والتشجيع .



لا تستغرب إذا شعرت بالسعادة والارتياح عندما تقي بموعدك و وعدك ، أو عندما تصلح إنارة الغرفة أو صنبور الماء أو عندما تحضر طلبات أسرتك ، فهذه كلها إبداعات ترفع من رصيد ذاتك ، لأن أي عمل تشعر أنه واجب عليك يُشكّل ثقلاً على ظهرك ، وعندما تتخلص منه تشعر بالراحة والرضا تجاه ذاتك ويزداد الرضا بازدياد الالتزام والإنجاز . يقول الشاعر :

ونعت على ريش النعام فلم أجد *** فراشاً وثيراً مثل إتمام واجبي

(رشيد سليم الخوري)

وتذكر أن التقصير و التسويف حجران ثقيلان فتخلص منهما

سابعاً : المعايير والمثالية

إن تحدثنا عن أداء الواجبات والإحسان فيها فلن نُغفِل الحديث عن المعايير التي نحتكم إليها في تقييم أدائنا لواجباتنا وسلوكنا ونتائج أعمالنا. إن المعايير التي نضعها لأنفسنا تتحول إلى قواعد نحتكم إليها وبصبح رضانا وسخطنا متعلقاً بمدى قربنا أو بعدنا عن تلك المعايير.

عندما يشعر الإنسان بأنه لا يرتقي إلى مستوى معاييره التي رسمها في عقله أو رُسست له عبر الثقافة والتربية عندها يضعف تقديره لذاته. ما أكثر من يقف قبل أن يبدأ وينتظيـ قبل أن يشتعل لأنه رسم في ذهنه صورة مثالية ورفع معاييرها طلباً للكمال.



- لا بد أن يكون عملي بلا أخطاء أبداً (معياري)
- لا بد أن أحصل على إعجاب الجميع (معياري)
- المفروض أن أحصل على ممتاز في كل شيء (معياري)
- لا بد أن أكون الأفضل (معياري)
- الأسرع (معياري) الأجل (معياري) الأكمل (معياري).

إن التصرف بطريقة أقل مما تفرضه معاييرك عليك والحصول على نتائج أقل مما تطالب به نفسك يهز ثقتك ويضعف تقديرك لذاتك. إن الوصول إلى حد الكمال في إتقان الأعمال ضرب من المستحيل ويبقى الإنسان طموحاً لرفع مستوى أدائه ومعايير جودته بالحد الذي يدفعه لا يمنعه.

ملخص

إن الذي يريد أن يعمل بعد أن يكتمل كل شيء ويصفو كل شيء ويجهز كل شيء أخشى أن ينتظر طويلاً على رصيف الحرمان ، إن التحسس من البداية البسيطة والخوف من ارتكاب الأخطاء قيد كِبَل الكثير من الطاقات وعطل الكثير من القدرات. فإذا ما أردت أن تعمل بلا أخطاء فإنك بلا شك ستفقد بشرتك لتتحول إلى آلة تعمل بنسبة أخطاء شبه معدومة، ينبغي أن يكون التميز في الأداء مطلباً نسعى له لا عائقاً يقف أمام البدايات أو شهاعة نعلق عليه الأمنيات أو سبباً نسقط عليه قلة المبادرات ، فسياسة (نكون أو لا نكون) وثقافة (يا أبيض يا أسود) وأدت الكثير من الأفكار وأوقفت الكثير من المشاريع فخطط للأفضل واعمل الأجود ، فخير الأعمال ليس أدقها ولا أكملها ولكنه (أدومها وإن قل).



وعن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: قال رسول الله ﷺ: «والذي نفسي بيده لو لم تذنبوا لذهب الله بكم ولجاء بقوم يذنبون فيستغفرون الله فيغفر لهم» رواه مسلم

وفي هذا الحديث إشارة بل بشارة بأن الله لا يظالنا بالكمال ولا يحاسبنا على المحال، فالإنسان ضعيف عاجز عجول جهول وريه عفو غفور رحيم توأب يغفر الذنوب ويتجاوز عن الخطأ ويفرح بالثواب، فالخطأ ملازم للإنسان متوقع منه فليس من الخطأ الوقوع في الخطأ بل في تعمدته والإصرار عليه وفي عدم التوبة منه، وهذا الحديث يجدد الأمل ويبعث على العمل ويبدد اليأس ويطرد القنوط من النفس.

فارق بنفسك وتذكر أنك بشر، لن تستطيع أن تكون متميزاً دائماً، لن تستطيع أن تفعل كل شيء بمستوى الدقة والإتقان نفسه، لن تستطيع أن تكون دائماً أفضل من غيرك، لن تستطيع أن تكسب وتربح وتفوز دائماً، يقول أنس - رضي الله عنه - : (كانت ناقة رسول الله ﷺ تسمى العصابة وكانت لا تُسبق، فجاء أعرابي على قعود له فسابقها فسبقها فاشتد ذلك على المسلمين، وقالوا: سبقت العصابة فقال رسول الله ﷺ: « إن حقاً على الله ألا يرفع شيئاً من الدنيا إلا وضعه » رواه البخاري

قاعدة

هذه هي القاعدة فلا تحاول أن تكون ظاهرة استثنائية حتى لا تكون ضحية تقليدية في معركة البحث عن الكمال، ارفق بنفسك وتذكر أنك بشر يحمل في داخله نفساً لا تحتمل فوق طاقتها، فاتقوا الله ما استطعتم.

ما كلف الله نفساً فوق طاقتها ❀❀❀ ولا تجود يد إلا بما تجد

حقيقة

الكمال قيد من ذهب، جميل براق مرغوب مطلوب ولكنه في النهاية قيد تكبل به حياتنا

مسكين ، حتى يكون الأفضل يستدين لشراء سيارة جديدة ، أو بيت كبير ، أو ملابس غالية ، أو أجهزة حديثة ؛ ليرتقي إلى مستوى معاييرهم، مسكينة تبالغ إن أقامت مناسبة ، تبالغ إن قدمت هدية ، تبالغ إن تولت مسؤولية وليس في الإحسان عيب ولكن العيب كل العيب في المبالغة والتكلف ، إن الذين يسعون خلف الكمال أناس يتسابقون بلا حِطٍ للنهاية ، ما أكثر ما نجد في معجم ألفاظهم كلمات مثل :

عزم

(يجب ولازم والمفروض ولا بد وينبغي) ويفرضون على أنفسهم قيوداً يكبلون بها راحتهم وحركتهم ويبدلون الكثير ويخسرون الكثير ليحصلوا - أحياناً - على القليل .

لا بد أن أحصل على نسبة ١٠٠٪ .

لا بد من تنفيذ العمل بلا أخطاء ، المفروض ألا أتأخر ولا ثانية ، يجب ألا أقول (لا) .

المفروض أن أقول (نعم) . يجب أن أتحدث دون ورقة ، لا بد أن أتحدث باللغة بطلاقة ، يجب أن

تكون محبوباً ، لازم تقدم لهم أفضل شيء يا أخي ارفق بنفسك ولا تفسد حياتك .



يقول أنتوني رابينز : (الإكثار من القواعد التي تحت بند (يجب) يجعل من الصعب علينا أن نعيش حياتنا)

إن قائمة (يجب وأخواتها) تجعلك تسعى خلف الكمال وتتحسس من الوقوع في الأخطاء وتقضي على التلقائية والعفوية في حياتك ، وحياة بلا تلقائية مسرحية مُلمة تنتهي بموت البطل ! إن قائمة (يجب وأخواتها) يترتب عليها شعورك بالرضا إن فعلت والذنب أو النقص إن لم تفعل .

راجع قائمة (يجب وأخواتها) الخاصة بك وأي (يجب) ليست شرعية ولا أخلاقية ولا قانونية راجع ما بعدها وغير ما لا يلزم فيها وتخلص منها . يجب في الأسرة ، يجب في العمل ، يجب في المال ، يجب في العلاقات ، في الصحة في المشاعر ، يجب في الآراء وفي الملابس اكتسبها وتخلص مما يزدك بقاؤه وتوقف عن الانقياد خلفه .

ومن الطرق الجيدة في التعامل مع (يجب وأخواتها) الخوض الفكري في بحر قوانينها



→ تطبيق

- من أين جاءت ؟
- هل هي صحيحة ؟
- هل كان الرسول ﷺ يفعلها ؟
- ماذا سأكسب من اتباعها ؟
- ما نتائج مخالفتها ؟
- ما مكاسب مخالفتها ؟

تأمل وناقش واكتب ثم قرّر بعد ذلك وتحرّر.

اخفض معاييرك واقبل بأن تفوز وتخسر ، واقبل أن تكون الثاني وليس الأول ، خفف معاييرك ولا تتحسس من الوقوع في الخطأ ، قلل معاييرك وابدأ قبل أن تكتمل الاستعدادات وتتوفر كل الإمكانيات فالنجاح في الإكمال لا في طلب الكمال .

اقبل بالتدرج ، اقبل بالبدايات البسيطة ، اقبل بالجميل ، ولا تتوقف إن لم تتوفر الأجود . لا تبالغ في الاستعداد والتحضير والتهيئة والتحسين ، فمن يريد أن يفود سيارته في الليل تكفيه إضاءة سيارته ، ولن يكون مضطراً لإنارة المدينة كلها من أجل مشواره القصير .

↑ ملخص

عليك بالقناعة فهي ليست شائعة تُعلّق عليها تقصيرك وأخطائك ، ولكنها شعورٌ يجعلك ترضى بالموجود بعد أن بذلت المجهود ولم تحقق المقصود .

إن طلب الكمال يجعل مساحة عالمنا صغيرة ومحدودة ؛ لأنه لا يسمح لنا أن نتعلم ونتحرك وننتدرج ، لا يسمح لنا أن نخطيء ونجرب ونحاول وبالتالي لا ننمو ونظل صغاراً . يقول أينشتاين : (أنا لست عبقرياً ولكنني فضولي) فضولي يجرب ويحاول ويتعلم ، ولو كان طالباً في مدرسة الكمال لما استطاع أن يكون عبقرياً .

إن طالب الكمال يبالغ في الاستعداد حتى يفقد القدرة على الابتداء ، فلا يبدأ ولا يجرب وتظل الكثير من المشاريع والأعمال حبيسة عقله ، ونسي أن الإتقان يأتي من التجربة ، والتجربة تأتي من تقبل النتائج ومحاولة تحسينها .

ففي كندا قُسم الطلاب إلى قسمين ، وطُلب من القسم الأول أن يصنعوا أكبر عدد ممكن من الأواني الفخارية (الأكثر هو الفائز) وطلب من الفريق الثاني أن يصنعوا أنية فخارية ذات جودة عالية متقنة (الأجود هو الفائز) وبعد انتهاء المسابقة وجدوا أن أجمل أنية صُنعت كانت من إنتاج المجموعة الأولى وليس الثانية ؛ لأن الكم يولد الكيف ؛ ولأن الإلتقان والكمال هو نتيجة الأخطاء والمحاولات ؛ ولأن التجارب العملية مثل درجات السلم التي تصعد بها إلى قمة الإلتقان والجودة؛ صدقني يا صديقي الإلتقان من أول مرة ضرب من الصدفة واستثناء من القاعدة وتوفيق محض من الله. فاقبل بالأمور قبل أن تتحسن وحسنها حتى تكون مقبولة. ودعني أخبرك بوصفة تساعدك بإذن الله على التعامل مع معاييرك.

اجعل لك دائما قبل أي عمل ثلاثة مستويات تقيس بها عملك :



مستوى الطموح



مستوى الرضا



مستوى السخط

مثال : أطمح أن أحصل على نسبة ١٠٠٪ (وهذا مستوى الطموح) فإن حصلت عليه فرائع، وإن حصلت على ٩٠٪ فحسن (وهذا مستوى الرضا) وسأكون سعيداً به. أما إن حصلت على أقل من ذلك فلن أرضى وعندها يمكن أن أتضايق وأحزن (وهذا مستوى السخط).

ف

مستوى طموحي أن يحضر عندي مئة متدرب مثلاً ومستوى رضاي أن يحضر سبعون أما إن قلّ العدد عن ذلك فهنا يمكن أن أنضايق وأحزن .

واعلم يا صديقي أن طالب الكمال ابتعدت أرضية واقعه وقدراته عن سماء طموحه وتطلعاته ، فهو يتوقع بلا واقعية و يحاول أن يعمل بمثالية ويرجو أن يبلغ ما يريد كما يريد ، بلا تدرج ولا توسط .

جعل

فيل لأعرابي كيف اينك ؟ قال : (ليس في العلو كما أهوى وليس في الدون كما أخشى) رضي بابنه لأنه جاء في المنتصف بين مستوى ما يريد ومستوى ما لا يريد بين مستوى الطموح والسخط ، هناك في المنتصف تكمن السعادة والرضا .

إن مشكلة طلاب الكمال أن ما يرضيهم هو حصولهم على طموحهم وعلى ما يريدون فإن حصلوا عليه وإلا سخطوا وتذقروا ، ليس لديهم سوى الطموح أو السخط ؛ أبيض أو أسود ؛ أكون الأول أو لا يهم أين أكون .

لست ضد الهمة والطموح ، ولكنني ضد المبالغة والجنوح ، ضد جعل رحلة النجاح مليئة بالتعاسة ، فالطموح الصحيح الصحي ينطلق عبر الهمة من أرضية الواقع ؛ فالنجاح ليس وثبة ولا مجرد ضربة أو ومضة ، إنه خطوات مستمرة تتعثر حيناً وتسير حيناً حتى تصل إلى الهدف أو قريب منه فإن لم يصبها وإبل فطل .



وقد قال النبي ﷺ «سدّدوا وقاربوا» رواه مسلم

أي إن لم تبلغ الصواب فاقرب منه. عاهد نفسك وردّد في داخلك : (يوجد أفضل مني وأقل مني ولا يوجد مثلي لن أسعى أن أكون الأجل والأحسن والأسرع والأقوى والأفضل ولكني سأسعى أن أكون الأكثر انسجاماً مع نفسي).

لن أسعى للكمال لأنه سراب ، لن أسعى للتميز دائماً لأنه محال سأخفف معاييري إلى الحد الذي يجعلني استمتع بحياتي ، سأناقص الناس إن سبقتهم سأفرح ، وإن سبقوني سأجتهد ، سأبدأ سأجرب سأحاول فإن نجحت فأنا بطل ، وإن أخفقت فأنا بشر وهذا كل ما في الأمر.

فكل شيء بدأ صغيراً فالكون ذرة ، والسيل قطرة ، والغاية بذرة وأنا وأنت نقطة ، قيامك بيا تستطيع الآن وفق ما هو ممكن ومتاح ، يجعلك قادراً بإذن الله على الحصول على ما تريده مستقبلاً ، فلا تجعل الكمال يحطم الآمال ويوقف الأعمال ولا تجعل تلك المعايير (مسامير) تدقّ بها نعش سعادتك ، فلا مرحباً بنجاح يشعرنا بالنعاسة.

وتذكّر أن معايير الكمال ما هي إلا من صنع البشر وأدقّ تعبير لكلمة (معياري) يكمن في عكس حروفها (رأي عم) نعم هو رأي عم بين الناس فلا تتعامل معه على أنه حقيقة ساطعة وحجّة قاطعة ، ارفق بنفسك واستمتع بحياتك وابدل المجهود وارض بالموجود وإن لم تحقق المقصود ، وتذكر لا شيء من أجل الدنيا يستحق فقد خلق الله الأرض لتكون تحت قدمك فلا تحملها فوق رأسك .



ثامناً : الصدق والمصداقية

عندما تهتز الشخصية تهتز معها الحقيقة لأن الصدق يحتاج إلى مواجهة وإلى قوة وهذا ما لا يملكه مهزوز الشخصية. فيكذب ليهرب ، و يكذب ليتجرد من المسؤولية ، يكذب ويختلق الأعذار لأنه قال (نعم) ثم لم يلتزم بها ، يكذب ليرقع ثيوب عمله ، أو يخفي عيبه أو يحمي نفسه ، وقد ينجح في خداع الناس وفي كسب بعض المواقف ولكنه سيخسر نفسه ويغضب ربه حتى يكتب عند الله كذاباً.



حقيفة

الكذب يجعلك تسير بلا عفوية وتُتَمَلِّ بلا مصداقية ؛ لأنك تتحرك وفق سيناريو كتبت في عقلك فالكذبة الواحدة تحتاج إلى عشر كذبات أخرى للحفاظ عليها مما يفصلك عن الواقع ، فما تراه وتسمعه مختلف تماماً عما صنعت في عقلك.

إن الكذب سوسة الشخصية ومن ملك سلوك الكذب فقدّ جميع السلوكيات الجيدة ، لأن القيم الفاضلة سلسلة مترابطة أولى حلقاتها الصدق ، فإذا سقطت سقطت بقية الحلقات. فكن واثقاً وواجه الحياة ، وكن صادقاً ففيه النجاة، وتذكر أن المؤمن لا يكذب والصدق منجاة. قد ينجيك الكذب من الموقف ، قد تنفادي ردة الفعل إذا كذبت .

قد تدعي مالاً تملك ، وتعرف بما لا تعرف ، قد تسرد الحكايات وتصوغ الأساطير ؛ لتظهر أنك البطل المنتصر أو الضحية المضطهدة ، قد تكسب وُدّهم وتنال ثناءهم وتثير إعجابهم ، ولكنك ستخسر نفسك وتغضب ربك ؛ لأن الكذب سوسة الشخصية ، والادعاء والتصنع إدانة غير معلنة (أنك مزيف) .



عندما تدّعي ما لا تملك فإنك تعترف من الداخل بالنقص ، وعندما تخوض فيها لا تعرف فإنك تشعر من الداخل بالجهل ، عندما تكذب وتدّعي وتظاهر ، فإنك ستفقد عفويتك وستشعر بالإجهاد بعد كل لقاء لأن الكذبة الواحدة تحتاج إلى عدة كذبات أخرى للحفاظ عليها ، مما يجعلك تركز كثيراً على إخفاء التناقض وردم الفجوات وتغطية الحقائق في كلماتك وحركاتك وسكناتك ، وهذا يجهد عقلك ويسلب عفويتك ويشوّش اتسجامك مع نفسك ومع الناس من حولك.

القوي لا يكذب ، العظيم لا يكذب ، الشجاع لا يكذب ، المتأكد لا يكذب ، الواثق لا يكذب ، المؤمن لا يكذب

لا يَكْذِبُ الْمُرءُ إِلَّا مِنْ مَهَائِتِهِ *** أَوْ عَادَةَ السُّوءِ أَوْ مِنْ قِلَّةِ الْأَدَبِ

(الشريف العقيلي)

ناهل

قال الجاحظ : (لم يكذب أحد قط إلا لصغر قدر نفسه عنده)

عود نفسك الصدق حتى تكتب عند الله صديقاً وتكون للناس صديقاً ومع نفسك رقيقاً ،

هذا فيما يتعلق بالصدق ، أما المصداقية فهي أن تفعل ما تقول وألا يخالف فعلك قولك ، تطالب الناس بالصلاح كن صالحاً ، تطالبهم بالوفاء كن وقياً ، تنادي بالالتزام بالوقت كن ملتزماً ، أن تطلب من الآخرين أن يكونوا منظمين وحياتك تسير بعشوائية فأنت بذلك تسيء لنفسك. يقول ابن مسعود - رضي الله عنه - : (من قال ما لا يفعل فقد وبّخ نفسه) إياك والادعاء فإنه - والله - هادم البناء وجالب العناء وأول البلاء.

كن صادقاً في قولك وفعلك وفي نقلك ووصفك وفي نصحك وصفحك. فالصدق مع النفس يزكك ، ومع الناس يقيك ، ومن الجنة يدنيك ، ومن النار ينجيك ، حتى تكتب عند الله صديقاً.

تاسعاً : غير نظرتك للفشل والخطأ

تأمل

إن من المفاهيم الدارجة بين أوساط العاملين والآمليين مفهومى النجاح والفشل وكأن المرء إما أن ينجح أو يفشل وكأن النجاح عكسه الفشل ، ولتصحيح المفاهيم دعونا نلقي نظرة من نافذة المعاجم على حديقة المعاني لتُعرّف مفهوم النجاح بشكل أكثر عمقاً .
نجح المرء : أي أدرك غايته. ما أجل ميناها وأعماق معناها ، أدرك غايته ، إذن ثمة عمل ، وثمة غاية .

النجاح تصور وتصرف ، لا نجاح لمن لا غاية له ، لأن من لا غاية له يسابق نفسه في سباق دائري فأتى له أن يصل ١٤
ولا نجاح لآملٍ دون عمل ، فالله جعل لكل شيء سبباً ، وقد قال جل جلاله ﴿اذْخُلُوا الْجَنَّةَ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ ولم يقل بها كنتم (تأملون)
فالرغبة وحدها لا تكفي . نعود للمعنى مرة أخرى (أدرك غايته) ماذا لو أخفق في إدراكها ؟

وحصة نظم

حدّد وتصوّر وعيّل وواصل ، ولكنه لم يصل ، هل نقول عنه هنا أنه قد فشل ؟

الجواب : لا بل هو أخطأ التوقيت أو ريبا الطريقة أو ريبا البداية أو ريبا الفهم ، أو لم يكتب الله له التوفيق ،
هو أخطأ ولم يفشل ، حاول ثانية فلم ينجح ، إذن أخطأ ثانية ، غيّر وبذل ولم ينجح ، نقول أخطأ أيضاً ، حاول مرة أخرى ، حاول رابعة
فأخطأ ، حاول خامسة فأخطأ ، ولكن عندما يكف عن المحاولة ويتوقف ، هنا نقول عنه (أنه قد فشل) .

إذن عكس النجاح هو الخطأ ، أما الفشل فهو في اللغة : التراخي والكسل والجبن والضعف ، ومرادفاتها في اللغة خاب وعجز وقظ
ويش وانكسر .

والتأمل لهذه المعاني يلمح أن الفشل حالة شعورية أكثر من كونها حالة سلوكية ، إذن أنت فاشل إذا توقفت لا إذا تعثرت ، فاشل إذا
انسحبت وليس إذا خسرت ، فاشل إذا كسلت وليس إذا استرحت ، فاشل إذا شعرت بالحيرة واليأس وليس إذا شعرت بالصعوبة
واليأس ، فاشل حين يموت الأمل في داخلك ويعجز العمل في جوارحك ، هذا هو الفاشل وهذه حاله . وفرق بين أن يُقال لي فاشل وبين
أن يُقال لي مُحطٍ . ففاشل حكم ربيصة ، ومُحطٍه تروجه ووصفة ، تجعلني أراجع طريقتي ونتائجي وأدواتي .

اللعن

الفشل باختصار هو الحد الأدنى من الإصرار ، هو هزيمة مؤقتة يحوّلها الاستسلام إلى دائمة . الفشل لوحة مكتوب عليها ليس من هذا الاتجاه ولكن الكثير من الناس يقرأها توقف !

من المتوقع أن تسير وتسقط ، تنجح وترسب ، تعلق وتهبط ، هذه سنة الحياة ، جرت في الذين من قبل فلماذا تفترض أنك استثنائي ؟ حياتك مملأى بالتقلبات بين ارتفاع وانخفاض فهي كمسار تخطيط القلب فإن كان على خط واحد مستقيم فهذا يعني أنك قد فارقت الحياة !

متعة النجاح ليست دائمة ، وألم الإخفاق غير مستمر ، ولو دامت المتعة فستكون مملة مؤلمة ، وفي نقص الألم متعة ونعمة ، ولذلك النجاح بعد فشل لذة نشعرنا بالفخر ، وما نجح إنسان بعد فشل إلا وهرب به المثل ليس معنى فشل زواجك أنك زوج فاشل ، وليس معنى تعثر أحد أبنائك أنك أب عاجز ، وليس تعثر في مادة أن عقلك ناقص ، وليست خسارتك لأحد المشاريع تعني أنك منحوس ، وليس تلعثمك في الكلام يعني أنك متحدث أحمق ، لا لا لا ، فكل ذلك يعني أنك بشر ! فاسمح لنفسك أن تمارس بشريتها . يا ابن آدم ، الجهل بداية علمك المحدود ، والخطأ رفيق دربك المعهود ، والنقص نهاية أمرك المنشود ، فافرض بالموجود بعد أن بذلت المجهود ولم تحقق المقصود ، واستمتع بالفشل ولا ترقص به .



اجعله أحد جنودك لا أحد قيودك ، إذا عملت أخطاءك هبتها ، وإذا قزمتها احتقرتها ، فأعطاها حجمها الحقيقي لتعامل معها وتصلحها، كن كبيراً بما يكفي للاعتراف بأخطائك ، وقوياً بما يكفي لتصحيحها ، وذكياً بما يكفي للاستفادة منها إذا فشلت فأحرص على ما يفضلك واستعن بالله ولا تعجز ولا تقولن لو أني فعلت كذا وكذا لكان كذا وكذا ، لا تندب حظك ، ولا تنهم قَدْرَكَ ، ولا تحط من قَدْرِكَ ، فإن النسحط لا ينعك وكلمة (لو) تفتح عمل الشيطان وعمله التثييط والتخذيل والتخويف والتهويل ويكفيك قول الحق : ﴿ الشَّيْطَانُ يَعِدُكُمُ الْفَقْرَ وَيَأْمُرُكُم بِالْفَحْشَاءِ ۗ وَاللَّهُ يَعِدُكُم مَّغْفِرَةً مِّنْهُ وَفَضْلًا ۗ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ ۝ ﴾ .

أيها المبارك :

إذا فشلت فيكفيك شرف المحاولة ، فليس على الإنسان إتجاح سعيه ولكن عليه أن يجتد المساعيا. أنت بفشلك وخطئك خير من الكسول والعاجز فتاربحك سيكتب لك صك إبراء الذمة وإن لم تنجز المهمة ، وربما تذكر لأبنائك إخفاقاتك الجزئية في قصة نجاحك المتكاملة. فالقوي لا يعمم فشله ، ولا يحكم بالجزء على الكل ، ولا يجعل الجزء يعر عن الكل ، ولا يجعل الجزء يحطم الكل ، ولا يُمكن الجزء ليسطر على الكل ، القوي يرى أن فشله الصغير يغرق في بحر نجاحاته الكثيرة ، وماء النجاح إذا بلغ القلتين لم يحمل الفشل.

في إحدى الزيارات وجدتُ عبارة في مدرسة كتبتُ عليها (نعم للصواب لا للخطأ) فتعجبتُ وقلت : وهل وضعت المدارس إلا لتجعلنا نمارس ونخطيء فتصحح لنا ؟!

ولو كان الأمر بيدي لغيرت اللوحة وكتبت (نعم للصواب ونعم للخطأ ، ولا لتعمد الخطأ) . يقول ابن المعتز رحمه الله : (لولا الخطأ لما أشرق نور الصواب) .

فصحة

عندما نؤمن أن الخطأ وليد التعلم وصديق التعلم ، وأنه أحد مقادير خلطة التجربة وركن أساس في بنية الخبرة ، عندها نستظفر إليه على أنه مستشار نتعلم منه ، لا قاضياً يأمر بسجننا في زنزاة الفشل.

أيها المبارك :

إن كانت أخطاؤك فادحة فهي ليست لذاتك فادحة .
حاول ثم عاود ثم واصل لا تحطمتك الهزيمة .
أبدل الماء عينا ثم واصل بالعزيمة .
أيها المخطيء ، يوما أنت لم تفعل جريمة .
افعل الأسباب وارقب حكمة الله العظيمة .

→ الله

طريق المعلومات =

ص ٢٩١

انفض غبار السقوط و لملم أوراقك المبعثرة وانفض فقد أثبت أنك غير قابل للكسر ، واجعل تلك الخلدوش أوسمة دالة على شرف المحاولة وعدم الاستسلام .

الفشل لا يعني أنك فاشل بل يعني أنك لم توفق بعد ، لا يعني أنك خسرت بل أنك تعلمت درساً وخبرة ، لا يعني أنك جاهل بل أنك تحتاج تعلماً أكثر ، لا يعني أنك عاجز بل أنك تحتاج أن تمتلك قدرة أجدر .

الفشل لا يعني أبداً أنك لن تصل بل يعني أن هناك طريقاً آخر فابحث عنه . الفشل هزيمة مؤقتة و خسارة محدودة ، الفشل استراحة مقاتل و تجربة مجتهد ، وقبل ذلك كله وبعده قضاء الله عليك وخيرته لك ،

رُبَّ أمرٍ تنقِيه ————— جرَّ أمرًا ترتضيه

خفيَ المحبوبُ عنه ————— وبدأ المكروهُ فيه

(ابن المعتز)

قاعدة

اطرِ صفحة فشلك ، فلا الحزن يصلحه ولا الهم يُصحِّحه وابدأ خطواتك الأولى في محاولة جديدة وانزع نفسك من بين زحام الموجودين في القاع واصبر فالعناء في الابتداء والخطأ مباح والنجاح بإذن الله متاح ، فإن استطعت أن تجري في طريق النجاح فافعل ، فإن لم تستطع فتهول ، فإن لم تستطع فامش ، فإن لم تستطع فأحب ، فإن لم تستطع فاحذف ، المهم لا تتوقف !

بدأ المسيرُ إلى المصدف ————— والحسرُّ في عزمٍ زحف

والحسرُّ إن بدأ المسير ————— فلن يكمل ولن يقف

وهمسة أخيرة :

احرص على النجاح والفلاح .
فالنجاح هو تحقيق ما تريده أنت ، والفلاح تحقيق ما يريدك الله منك ، فإن فاتتك الأولى فلا تفنك الثانية وإن فاتتك الثانية فلا خير في الأولى.

يقول تعالى ﴿ فَمَنْ زُحِرَ عَنِ النَّارِ وَأُدْخِلَ الْجَنَّةَ فَقَدْ قَازَ وَمَا الْحَيَاةُ الدُّنْيَا إِلَّا مَتَاعُ الْغُرُورِ ﴾ [ال عمران]

ويقول سبحانه ﴿ وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ قَازَ قَوْزًا عَظِيمًا ﴾ [الاحزاب]



عاشراً : التعامل مع النقد

تحدثنا في الحل التاسع عن الخطأ والفشل وجدير بنا أن نتحدث بعدها عن النقد الذي يأتي غالباً بعد أي نجاح أو خطأ أو فشل يحدث لك.

كلمة النقد جاءت من الناقد وهو الصيرفي الذي يصرف النقود وينقدها أي يميز بين الأصيل والزغل أي بين المزيف والحقيقي . إذن الناقد هو الذي يميز الصحيح والخطأ ، القوي والضعيف ، السوي والمعوج ، الكمال والنقص ، لذلك فالنقد ليس هو الذم والقدح والتجريح ، بل هو ذكر المحاسن والمساويء بشكل يتبغى أن يكون موضوعياً .

وحصة نظام

وخوف الناس من النقد يعود إلى خوفهم من الرفض والفقء ، وبعض علماء النفس يشيرون أن أعظم مخاوف البشر هي الخوف من الفناء والذي قد يشعر به المذموم عندما توجه له سهام الذم ؛ ولذا كان الثناء أحد ضمانات البقاء وحب الثناء جيلة في الشر تميل إليه النفس وتطرب له وتبحث عنه .

يهوى الثناء مبرر ومقصر *** حب الثناء طبيعة الإنسان

(ابن نباتة)

وعندما تهتز الشخصية تهتز معها آذاننا طرباً لسماع كلمة مدح أو عبارة إطراء فيصبح الإنسان راكضاً خلف ما يقوله الناس عنه يعلق السعادة بقولهم والحقيقة برأيهم والقرار بتقييمهم .

إن حب سماع الثناء الخارجي واستجلايه وتوسله محاولة بائسة لإخاد صوت الذم الداخلي والتشويش عليه ، يجامل تحت شعار اللباقة لكيلا يذم ، يوافقهم دائماً لكيلا يُستنقل ، يحرص على سرد القصص العجيبة والأخبار الجديدة والأسرار الفريدة ليلفت الانتباه ويعني الثناء ، يليس الفاخر ويقنني الغريب ليتحدثوا عنه .

وأحياناً يتسول الثناء من خلال ذم الذات ، تقول الفتاة فستانى اليوم ما أعجبني (توسل) فيردون عليها ويقولون : بالعكس كان جميلاً رائعاً مذهلاً ومميزاً فيشرق وجهها ، يلقي كلمة ثم يتصل بأحدهم ويقول لم يعجبني أداتي (توسل) فيرد عليه ويقول : بل أنت نجم في السماء وغريد في الإلقاء حتى كاد من الفرحة أن يكون شهيداً في سبيل الثناء ، وكلما شكَّ الإنسان في استحقاق الثناء زاد في طلبه وملاحقته وتوسله .

المحكمة

يقول الغزالي - رحمه الله - في إحياء علوم الدين :

(والثناء إما أن يكون جلياً ظاهراً أو مشكوكاً فيه فإن كان جلياً ظاهراً محسوساً كانت اللذة به أقل كقولك أنت طويل أو لديك مال فهذا محسوس ظاهر فلا لذة فيه كبيرة . وإذا كان - أي الثناء - فيما يُشكُّ فيه ويخفى كان ألد ، كالثناء على كمال العلم وجمال الأسلوب وعلى كل ما شك بوجوده فيه يطرب للثناء عليه).

ثم يقول : (فهو يشاق إلى زوال هذا الشك بثناء الناس وتأيدهم وإشعاره بالثقة والعلمانية)



إذن كلما زاد شكُّك بما تملك زادت حاجتك لتثبيت الناس لك ، حتى تتحول كلماتهم وآراؤهم فيك إلى مسامير تريدها أن تثبتك ولكنها في الحقيقة تحرق جدار شخصيتك

كلما زادت رغبتك في استحسان الناس زادت سيطرتهم عليك ، كلنا يحب الذكر الحسن ، ولكن بقدر لفتك على الثناء تكون حساسيتك من الذم . إن الذين يَحْتَفُونَ من الذم هم أولئك الذي يعتبرون المدح والإشادة بمنزلة الأكسجين في حياتهم ، فلا تجعل الثناء حاجة تسعى لها لأن عدم الحصول على ما نحتاج نقص يشعرنا بالألم.

اجعله جرعة منشطة تعينك على مواصلة العمل والاستمتاع بالإنجاز وثق بذاتك وقدرها ولا تحقرها فمن لا يقدر ذاته يجوع عاطفياً بسرعة لأن غذاءه الداخلي لا يكفيه لسد جوعه واحتياجه فيلجأ إلى فتات ما عند الناس من ثناء وإطراء وتأيد. وعندها فقط يكون النجاح بالنسبة له هو ما يقوله الناس عنه فتتسع شهيته وحاجته للثناء حتى يكون محتاجاً له من كل أحد على كل عمل وفي كل وقت.



لا تعتمد في تقدير ذاتك على رأي الناس فيك فإن فعلت ذلك كان تقدير ألهم بقول العقاد - رحمه الله - : (إن الذي يَكِيلُ إلى الناس تقديرَ قيمته يجعلونه سلعةً يتراوح سعرها بتراوحهم بين الحاجة إليها أو الاستغناء عنها). لا تجعل خطام سعادتك بيد الناس ، لا تكن أسيراً لأرائهم فقيراً إلى كلماتهم. لا تجعل رأيهم فيك سداً يحتجز الأمل بل اجعله جسراً يوصلك إلى أحسن العمل اجعله يدفعك ولا يمنحك يحفزك ولا يحجزك .

دراسة

في عام ١٨٩٨م طرح السؤال التالي : هل يتحسن أداء الفرد بوجود الآخرين أم يسوء ؟
وجاءت الردود العلمية على هيئة دراسات وتجارب تقول مرة نعم ويقول غيرها لا ، وظل هذا الجدل مستموراً حتى حَسَمَ الأمر عالم اسمه
زائنس عام ١٩٦٥م حيث أثبت أن الإنسان يتحسن أداءه بوجود الآخرين ويسوء أيضاً ، يتحسن أداءه إذا كانت المهمة سهلة بالنسبة له
ومعروفة . ويسوء أداءه إذا كانت المهمة صعبة عليه أو غير مأروفة .



إذن الإنسان يتحسن عمله إذا ضمن الثناء ويسوء إذا خشي الذم وكان تقييم الناس هو
المحرك له.

يقول المنفلوطي - رحمه الله - : (أنا أكتب للناس لا لأعجبهم بل لأنفعهم ، ولا لأسمع
منهم أنني أحسنت ، بل لأجد أثراً في نفوسهم مما كتبت)
وقال ابن قدامة - رحمه الله - : (واعلم أن أكثر الناس إنما هلكوا خوفاً مذمومة الناس ، وحب
مدحهم)

والله يا أحبني أنني أستغرب من حاجتنا إلى الثناء والاستحسان حتى عدّه بعض السلف
بذرة النفاق وأصل الفساد. وقد قال ابن قدامة - رحمه الله - (منع الرياء حب الثناء والفرار
من الذم والطمع قبيحاً في أيدي الناس) .

الرياء سوسة الإخلاص ، ولا يخفي الرياء إلا خلف غبار الثناء ، والله المستعان . وأعجب
من ذلك ما رواه مسلم عن النبي ﷺ أنه قال :

« إن أول الناس يُقضى يوم القيامة عليه رجلٌ استشهد فأتى به فعرفه نعمته فعرّفها. قال : فما عملت
فيها ؟ قال : قاتلت فيك حتى استشهدت .

قال كذبت ، ولكنك قاتلت لأن يقال جري . ، فقد قيل ، ثم أمر به فسحب على وجهه حتى ألقي في النار » فقد قيل ! فقد قيل !
يا الله قد يدفع الإنسان حياته ثمناً لثناء الناس عليه ، يدفع الكثير ليحصل على القليل ، وربما لا يحصل على شيء .
ثمن كبير جداً يدفعه لثناء متوقع أو متخيل ، ثناء لن يسمعه ولن يتذوقه ولن يشهده .

موقع

وكل امرئٍ قاتلٌ نفسه *** عملٌ أن يُقالَ لـه إنه

وصدق القائل (في المدح قد يكون الذبح) أي قد يهلك الإنسان بحثاً عنه ومطاردة له

نعوذ بالله من الرياء والسمعة ، ونسأل الله الإخلاص ففيه والله الإخلاص ، فالقلوب التي تتعلق بالبشر تنن والقلوب المتعلقة برب البشر تعلمن .

همسة :

قام رجل فقال : يا رسول الله (إن حمدي زين وإن ذمي شين)

فقال : النبي ﷺ : ((ذاك الله)) رواه الترمذي وصححه الألباني .

ويعلّق ابن القيم رحمه الله على الحديث فيقول (فازهد في مدح من لا يزينك مدحه وفي ذم من لا يشينك ذمه وارغب في مدح من كل الزين في مدحه وكل الشين في ذمه) .

الثناء فيما لا يرضي الله هباء ، والعمل من أجل الثناء رياء ، فجاهد نفسك وأصلح النية
وُصلح الله البقية ،

وتذكر أن تقييم الناس لك ما يقولونه عنك أشبه ببرنامج الكاميرا الخفية حين يتنفس المستهدف الصعداء وينفجر ضاحكاً بعد أن يعلم أن المرقف ليس حقيقياً . وكذلك نقد الناس لك في حقيقته أنه لا يقدم ولا يؤخر وأنه في الحقيقة لا يعبر عن الحقيقة.

جميل



أنواع الناس في تقديم النقد

عندما يقدم الناس توجيهاً أو تنبيهاً فإن نواياهم ومقاصدهم تختلف ما بين حاقق أو ناقد ومن هذين النوعين ينقسم النقد إلى أربعة :



- ١) **مصيب في ذمته محسن في أسلوبه** (يتفدك بأسلوب جميل وقصد الإصلاح والنصح) فهذا هو المرأة الصادقة ، قرينه واقتراب منه فهو هديتك عيوبك فتقبل هداياه بإصلاح نفسك .
- ٢) **مصيب في ذمته سيء في أسلوبه** فهذا استفد منه واحتمل منه ما يقول واعتبره كالدواء مفيد وإن كان مرأاً .
- ٣) **مخطيء في ذمته محسن في أسلوبه** (قد يتهمك بما ليس فيك أو ينقص منك ولكن بأسلوب جميل هادئ) كأن يشم فيك رائحة دخان بسبب مدخن كان بجانبك فيبدأ بتصحك في لطف ، فهذا ناقشه ووضح له فربما كان متوهماً فإن أصر وعاد ، فأشكره واتركه واحمد الله أن ما قاله ليس فيك .
- ٤) **مخطيء في ذمته سيء في أسلوبه** فهذا احمد الله الذي ستر عنه عيوبك التي فيك ، فاضطر إلى ذكر ما ليس فيك ويستر الله عليك أكبر وأكثر ، وأعلم أنها كفارة لك ، وأن أمثال هؤلاء هم شرار الخلق ، فقد أخبر النبي ﷺ « إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس اتقاء شره » رواه البخاري
- ومن كان اللم عاداته كان في عثرة الناس سعاداته ، فاحمد الله الذي عافاك مما ابتلاه واتركه ولا تناقشه ولا تبرز له كثيراً ولا تحاول أن تدافع عن نفسك ؛ **لأن من يعرفك لن يصدقك ومن لا يعرفك قد لا يصدقك** وخير من إجابته السكوت (وهذا النوع مُعرض فكن عنه مُعرض) .

هذا فيما يتعلق بالناقد الذام أما الناقد المادح

فاسأل نفسك عندما تسمع ثناءه ومدحه .

هل هذه الصفة موجودة فيك حقاً ؟

فإن لم تكن موجودة فيك لسعادتك بها غاية الضعف والنقص .

إِذَا الْمَرْءُ لَمْ يَنْدَحْهُ حُسْنُ فِعَالِهِ *** فَتَادِحُهُ يَهْدِي وَإِنْ كَانَ مُنْصِحًا

لا تطرب بثناء من توقن مجاملته أو تشعر بمبالمته .

أنت أدري بنفسك فلا بغرنك ثناء من جهل أمرك ، فما يقوله الناس عنك ظن وما تعرفه عن نفسك يقين فلا تقدم ظنهم فيك بيقينك عن نفسك .

قاهرة

فإن فعلت فأنت الخادع والمخدوع ، وإياك أن تكون من قال الله فيهم ﴿ وَنُحِبُّونَ أَنْ يُحْمَدُوا بِمَا لَمْ يَفْعَلُوا ﴾
 قال بعضهم (عجبت لمن قيل فيه الخير وليس فيه كيف يفرح ؟! وعجبت لمن قيل فيه الشر وهو فيه كيف يغضب ؟!)
 فلا تفرح بما ليس فيك ولا تغضب من وصف مستحق فيك . هذه الحالة الأولى أن يمدحك بما ليس فيك .

الحالة الثانية : أن يمدحك بما فيك ، وهنا أسأل نفسك ، هل هذه الصفة تستحق المدح ؟ كالكرم والحلم والعلم والخلق ، فإن كانت الإجابة (نعم) فاحذر أن تبالغ بالفرح بها فالعبرة بالخواتيم ، وإن كانت لا تستحق المدح كالحبث أو الشهرة أو المال أو الجمال فلا تفرح بها فهي حطام دنيا وقشور لا قيمة لها .

وتذكر عيوبك التي خفيت على مادحك ، ولا تكن يستر الله مغروراً وبشاً الناس مسروراً .



وفي خلاصة ذلك يقول الماوردي - رحمه الله - :

(حب المدح واسطة بين الفضائل والردائل فهي آخر الرذائل وأول الفضائل، فإن أحبَّ المدح ليلتذذ بساع ما ليس فيه كان رذيلة ونقصاً، وإن أحبَّ ليفعل ما يُمدح به كان فضيلة، لأنه يبعث على فعل الفضائل وما يبعث عليها كان منها، وهذا أمر ينبغي لكل عامل أن يراعيه من نفسه ويفرق بين متملقة احتيالياً لما لديه، وبين من يُخلص له النصيحة من أهل الصدق والوفاء الذين هم مرايا محاسنه وعبويه وأمناء مشهده ومعينه). انتهى كلامه رحمه الله، وجامع ذلك كله أن يكون المدح مما يسره ولا يضره وكلُّ أدري بنفسه.

إنَّ حبَّ الثناء وكره الذم جيلة في الإنسان لم يأت الشارع بتحريمها بل بضبطها وتوجيهها. جاء رجل إلى النبي ﷺ، فقال: يا رسول الله (ذُئني على عمل إذا عملته أحبني الله وأحبي الناس) فدله النبي عليه السلام ولم يُنكر عليه، وقيل في حديث آخر يا رسول الله ﷺ : «أرأيت الرجل يعمل العمل من الخير ويحمده الناس عليه؟» قال : «تلك عاجل بشرى المؤمن» رواه مسلم

مأخوذ من

قال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله : (وليس من الرياء أن يفرح الإنسان بعلم الناس بعبادته لأن هذا إنما طرأ بعد الفراغ من العبادة، وله أن يقول الحمد لله الذي جعلني محل الثناء بالخير).

وقد أردت فيما أوردت أن ألفت الانتباه و أوتع الوعي وأعدد نوافذ النظر إلى هذه الجيلة علماً أن تسير فيها ياتزان يجعلنا نفرح بالمدح ولا نبحت عنه ونحزن من القدرح ولا نخاف منه، يدفعنا ولا يمنعا، ويجفزنا ولا يحجزنا.

وختاماً : شكراً للناقد والحاقد فالأول يعدل مساري والثاني يزيد من إصراري

عُداتي لم فضل علي ومثلة * * * فلا صرّف الرحمن عني الأعدايا
همُّ بحثوا عن زلتي فاجتنبتها * * * وهم نافسون فاكتسبت المعاليا



أنواع الناس في تلقي النقد :

تحدثنا في المحور السابق عن أنواع الناس في تقديم النقد ، لكي تتمكن من التعامل معهم ومنتفع منهم والآن دعنا وإياك نتعرف على أنواع الناس في تلقي النقد لتعرف أين أنت من بينهم ؟

فأحوال الناس في تلقي النقد أو بمعنى أدق في تلقي اللمة خمسة :

(١) القبول المطلق

أي يقبل ما يقال فيه وله وعنه ، ويتفاعل معه ويعتقد صوابه بغض النظر عن دقة و صحة ما قيل .

(٢) التجاهل

أي لا يبحث فيه ولا ينظر إليه ولا يتفاعل معه وكأنه لم يسمعه ، وهذا النوع ليس من الحكمة وإن كان صاحبه مرتاحاً ولكنه في الوقت نفسه سيُعدم فوائد النقد ويُصح الصادقين ، وبالتالي تجده يكرر أخطاءه لأنه ألغى بتجاهله كل منبهاتها وإرشاداتها **وتجاهل النظر في المرأة** قلم يلحظ عيوبه.

(٣) الرفض

وهذا هو الذي يرفض ما يقال له ويدافع عن نفسه ويبرر سلوكه ويكسر مرآة التصح ويصادم الناقد ولا يقبل الحق وإن اتضح له ، ومثل هذا يتجنب الناس مناصحته خوفاً منه.

(٤) التحسس

وهذا هو الذي يضيق صدره بالدم ولا يتطلق لسانه بالرد ، ويبالغ في مشاعره تجاه ما قيل له ويتحسس منه ، إلا أن قبوله ورفضه غير معلن ولكن قسبات وجهه تدل على ذلك ومثل هذا يتجنب الناس مناصحته خوفاً عليه.

(٥) التفحص

وهو الغوص في حقيقة ما قيل ومحاولة الانتفاع به دون تقبل للاقتراء ودون تجاهل للحقيقة ، ودون رفض لمبدأ النقد ودون تحسس من محتوى القول ، ففرق بين شعوري بالنقص وبين معرفتي بنقصي .

تفحص ما يُقال لك فإن كان صحيحاً أصلح به نفسك وإن كان خطأ فاحمد الله على فضله ، تفحص كلماته وملحوظاته فقد تجد فيها نجاتك أو فلاحك ، تفحص ما قيل و اسع إلى تقصيه في نفسك ، **فإن كان خطأ أقصيه وإن كان حقاً أصلحه**. ليس الحل في الهروب من النقد بل في مطاردته والغوص فيه والاستفادة منه ، **فتقبل هدايا النصيحة وثقة وحكمة ، ورفضها غروراً وكبراً ، والخوف منها ضعفٌ في الشخصية وجبن.**

حقيقة

ليس كل نقد شخصته وليس كل نقد تحامل وليس كل نقد تصيد وترصد ، فلا تنزعج من الحق إذا أهداه الناس لك **فإن رأيت وجهك في المرأة عبوساً فلا تكسر المرأة** فهي تعكس الحقيقة دون تهويل أو تهوين ابحث لك عن صديق نصوح واستصحه واطلب رأيه في صفاتك وإيجابياتك وسلبياتك ، اسأل من حولك ممن يعرفك ممن عاشرك ممن عمل عندك أو معك ، قوم نفسك **فلن يستقيم الظل ما دمت معوجاً .**

ظلك هو سمعتك هو ذكرك الذي يتعكس على أرض الواقع من ضوء الحقيقة فترقية نفسك وإصلاحها مسؤوليتك أنت ، فلا تنتظرها من أحد فالتاس مشغولون عنك بأنفسهم . نوع وعدد مصادر الكشف عن عيوبك ، اسأل زوجتك أبناءك زملائك أصدقاءك جيرانك إخترتك والدك والدةك اسألهم عن أبرز ما يضايقهم فيك وأبرز ما يتمنون زواله عنك اسألهم فإن أعطوك الملحوظات فلا تدافع ولا تبرر ، اشكرهم واسأل الله العون على إصلاحها سجلها في ورقة وتعاهدا بالتصحيح والتغيير.

تطبيق

يقول ابن المقفع :

(عل العاقل أن يُحصى على نفسه مساوئها في الدين وفي الأخلاق وفي الآداب ، فيجمع ذلك كله في صدره أو في كتاب ، ثم يُكثر عرضه على نفسه ، ويكلفها إصلاحاً) .

وأنصحك بقراءة تجزية ابن حزم رحمه الله في معالجة عيوبه والتي ذكرها في كتابه الجميل (الأخلاق والسير أو رسالة في مداواة النفوس ومهذيب الأخلاق) وتذكر أن المؤمن مرآة أخيه ، والمرأة لا تلاحقنا بل نحن من يبحث عنها لتتزين بها .

جمل

قال ابن قدامة - رحمه الله - :

وقد عز في هذا الزمان وجود صديق على هذه الصفة (المصارحة و المناصحة) لأنه قل في الأصدقاء من يترك المداينة فيخبر بالعيب ، وقد كان السلف يجيئون من ينههم على عيوبهم ، ونحن الآن في الغالب أبغض الناس إلينا من يعرفنا عيوبنا ، وهذا دليل على ضعف

الإيمان

همسة :

نقد الذات والبحث عن عيوبها صعب جداً ، لأنك حين تنقد ذاتك تقوم بدور الحجر والنحات في آن واحد ، ورغم الألم لا بد من القيام بذلك حتى تصنع تحفة التي ترضيك ، لتعرضها على المشترين في سوق التقبل الاجتماعي .
ولكن تذكر أن التحت الدائم والقاسي يفتت الحجر ، وتركه بلا نحت يقيه بعبوبه ، والفضيلة وسط بين رذلتين .



أسباب ودوافع النقد

قال الكسائي رحمه الله : "كنت أقرأ على حمزة ، فجاء سليم فتلكتأت ، فقال لي حمزة : تهاب سلبياً ولا تهابني؟

فقلت : يا أستاذ أنت إن أخطأت قوميتي ، وهذا إن أخطأت عبرتي"

تقديم النقد جيلة في الإنسان أياً كان قصده منه والناس تنقد أحياناً من باب النصيحة وأحياناً من باب التعيير. فالنصح والتعيير يجتمعان في أنها يُظهران للإنسان ما يكره ، ولكنها يفرقان في كون النصيحة غايتها النصح والإصلاح ، والتعيير غايته الذم والعيب وإظهار السوء وإشاعته ، وبغض النظر عن النوايا فإننا نحدثنا وستحدث عن كيفية التعامل مع النقد بإذن الله .
إذن السب الأول النصح والثاني التعيير. أما السب الثالث للنقد فهو الغيرة والحسد .

حسدوا الفتى إذ لم ينالوا سعيه *** فالتأسُّ أعدةٌ له وخصوم

(أبو الأسود الدؤلي)

فربما يتفدك ليس لأنك مبيء ، ولكن حسداً من عند نفسه وخوقاً على مكانته عند من حوله .

من نافس الناس لم يسلّم من الناس *** حتى يُعص بأنياب وأضراس

(أبو العوام)

والعجلة التي تتحرك لا بد أن تثير خلفها الغبار ، لا عليك استمتع بالرحلة واطرکہم في الغبار .

قائل

السب الرابع : التنفيس والتخفيف وهذا كثير فعندما تنجح وتفلح ، فإن نجاحك يُشعرهم بشعور مبيء تجاه أنفسهم .

يقول العقاد - رحمه الله - : (الناس يكرهون منك ما يُصغرهم لا ما يُصغرك) فإذا كان مبنك أعلى من مبني فأما أن أنافك وأرفعه - وهذا رائع ولكنه مجهد - وإما أن أهدم مبنك ليبقى مبني هو الأعلى وهذا ما يفعله كثير من الناس ، فكل الناس تحب التجاح وليس كل الناس تحب التاجحين .

يقول طه حسين : (إن الذين لا يعملون يؤدي أنفسهم أن يعمل الناس) . فتقدمك بآخرني وارتفاعك بخفضني وعظمتك تصغرني وسيرك يشعروني بالتوقف ، فليس لي إلا أن أخفف وقع ذلك على نفسي من خلال التشكيك في منجزك أو مقصدك أو طريقتك .

يقول أحدهم عن صديق أغاضه نجاحه :

(أشعر عندما أراه في مستوى عالي أن قدرتي ينحط إلى مستوى تعالي) ولا حول ولا قوة إلا بالله .

أمثال أولئك يعتبرون النجاح من ممتلكاتهم الخاصة وأنت عندما تسبقهم فكأنما تسرقهم ، لا يهم استمرارهم فلن تقطع يدك ، وإذا

سبقت عَصْرَكَ فتوقع أن يتم عَصْرُكَ .

إن الغيرة ردة فعل لحماية أنفسنا من التهميش عندما يسلب الضوء عمل شخص آخر ، كن واثقاً وقويماً وراقباً وزكياً والمرح بنجاح

الآخرين . قاله يقدم من يشاء بفضله ويؤخر من يشاء بعدله ، نسال الله عفوه ورحمته وكرمه .

جميل



كيف تتعامل مع النقد ؟

النصيحة الأولى : انظر في المحتوى



من ذا الذي ترضى سجاياه كلها *** كفى المرء نبلاً أن تعدّ معاييه

(بشار بن برد)

عندما ينتقدك أحدهم فانظر إلى محتوى نقده هل ما يقوله حقيقة أم مجرد رأي ؟ فإن كان حقيقة فاستفد منها وتوقف عندها وتفاعل معها، وإن كان مجرد رأي فاستأنس به ولا تكثرت به ولا تلقي له بالأ.

عندما تأخر عليه ويقول لك : (أنت تأخرت علي وأخلفت الموعد) .

فهذه حقيقة أقبلها واستفد منها ، عندما يقول لك : (شريك للدخان يفسد صحتك وصياحة وجهك) فهذه حقيقة استفد منها. عندما ينتقدك لأنك تنغيب أو تأخر عن العمل هذه حقيقة عندما تقدم محاضرة وأنت جالس وبندرة صوت واحدة فيقول لك : (من الأفضل أن تتحرك وتنزع صوتك) فهذه حقيقة أقبلها واستفد منها. ولكن عندما يقول لك : (أسلوبك سيء أو ذوقك رديء أو صوتك فييح أو عطرك كريه أو جسمك غريب أو إلفاؤك متواضع أو طرحك مهمل) فهذه كلها وجهات نظر إياك أن تعاملها معاملة الحقيقة وحتى الحقيقة لا تسلم بها بشكل مطلق.

انظر إليها ما أدلتها ؟

وهل بالغ الناقد في وصفها أم هوّن منها ؟

وهل هي متكررة فاعتم بها أم نادرة لا حكم لها ؟

ومثل هذا الفحص لما يقال لك وفيك وعنك يعطي النقد حجمه ويرسم له حدوده ليقع في القلب وتستجيب له الجوارح تطبيقاً وتفعيلاً. ومهما قال الناس من حقائق أو آراء تأكد أنها إن هزت من قَدْرِكَ فلن تغير من قَدْرِكَ .

رائع

يروى أن أحدهم كان يجلس بين يدي خاله يطلب العلم فقال له خاله مرة : (والله لا تفلح ولا يطلع منك خير ، فحزن الطالب وخرج في طلب العلم وجدَّ له ، حتى برز وأصبح من الأئمة فيه وألف كتباً كثيرة ، وفي يوم ما تذكر الموقف فقال : (رحم الله خالي لو رأي الناس من حولي وقرأ كتابي لكفرت عن يمينه) أتعرف من هو هذا الطالب البليد؟!
 إنه الإمام أحمد بن جعفر الطحاوي - رحمه الله - صاحب العقيدة الطحاوية وخاله المزي - رحمه الله - وريث الإمام الشافعي - رحمه الله - في علمه وأكبر تلاميذه ، ورغم جلاله قدر خاله فراه ليس حقيقة.

قصّة

مهما قال الناس فيك فقولهم ليس حقيقتك ، وأبهم ليس قدرك فاحتمل ما يقولون ولا تتأثر به . يقول عروة بن الزبير - رحمه الله - :
 (ربّ كلمة ذلّ احتملتها أورثتني عزاً طويلاً) . قل أن نجد ناجحاً إلا وفي سيرة حياته كلمات ملتبهة دفعت له ولم تحرقه . أنت أدرى بنفسك فلا يغرّنك ما قيل لك ولن يضرّك ما قيل فيك . يقول سفيان الثوري - رحمه الله - : (من عرف نفسه لم يضره ما قاله الناس عنه مدحاً أو ذمّاً) . لأن العارف لنفسه يعرف دقائقها وحقائقها وطرائقها فإن سمع الآراء تجاوزها ومررها وإن سمع الحقائق تناولها وحررها .

ملخص

تعامل مع الآراء كما تتعامل مع الرداء فإن ناسيك وزينك وجنك وإلا فاخلعه ولا يصل الرأي إلى مرتبة الحقيقة إلا إذا تواتر من عدة أشخاص ثقات ، عندها ارفعه إلى مرتبة الحقيقة واستفد منه وأصلح به نفسك ، وليتسع صدرك لمن يشتم ولمن يذم ولن يسيء والقوي ليس بالصرعة وإنما من يملك نفسه عند الغضب . قال رجل للشعبي - رحمه الله - : (إنك رجل سوء (رأي) فقال له إن كنت صادقاً فغفر الله لي وإن كنت كاذباً فغفر الله لك) نعم هذا كل ما في الأمر . وشتم رجل سلمان - رضي الله عنه - فقال له : (إن خفت موازيني فأنا شرُّ مما تقول وإن ثقلت موازيني لم يضرني ما تقول) هكذا أخلاق الكبار .

واختم هذا المحور بحديث أخرجه البخاري يقول فيه نبينا ﷺ «ألا تعجبون كيف يصرف الله عني شتم قريش ولعنهم يشتمون مذمماً ويلعنون مذمماً وأنا محمد» . أي عظمة أي صفاء أي حلم أي خلق (لفظ مذموم) هو رأيهم فيه ، لكنه لم يبلغ حقيقته عندهم أنه محمد الصادق الأمين .

النصيحة الثانية : انظر في القائل

الناقدون من حولنا إما **صديق يجامل** أو **عدو متحامل** ، وصنف ثالث بينهما لا دافع لديهم غالباً للوصول إلينا يقول مالك بن دينار - رحمه الله - : (منذ عرفت الناس لم أفرح بمدحهم ولم أكره ذمهم لأن مدحهم مفرط وذمهم مفرط) . وقد سأل الإمام مالك ابن أخته **مُطَرِّف بن عبدالله** - رحمهما الله - فقال : (يا مُطَرِّف ما يقول الناس عني ؟ فقال : أما الصديق فيثني وأما العدو فيقع ، فقال مالك : ما زال الناس لهم صديق وعدو ولكن تعود بالله من تنابع الألسنة كلها) .

إذا كان ما يقوله الناس لك قد يكون رأي وقد يكون حقيقة وإذا كان من يقوله قد يكون مجاملاً لك أو متحاملاً عليك ، فأي شأن للنقد إذن وأي وزن لتقييم الآخرين وأي مصداقية تُرضى وأي منفعة تُرجى .

كلام مفتوح

وعين الرضا عن كل عيب كليلة *** ولكن عين السخط تبدي المساويا

(الإمام الشافعي)

ودعني أطرح الفكرة من زاوية بعيدة ربما تشترك لتعلم أنت أطرافها بطريقتك ، رأي الناس فيك ليس حقيقتك ولا يمكن أن يكون حقيقتك .

يقول ولیم جس (من رواد علم النفس الحديث) (إذا التقى اثنان فهما ستة ، أنت كما ترى نفسك وأنت كما يراك هو وأنت كما هي حقيقتك هذه ثلاثة وهو كما يرى نفسه وهو كما تراه أنت وهو كما هي حقيقته وهذه ثلاثة أخرى فالمجموع ستة) .



فلا نظرتك عن نفسك دقيقة ولا نظرتك فيك هي الحقيقة ، فخذ ودع وارفع و وضع ، ولا تكن أسيراً لرأي الناس فيك فحقيقتك ليست ما يُقال عنك وحقيقتك ليست ما تظنه أنت عن نفسك . حقيقتك هي ما تفعله باستمرار وما تحسنه باقتدار وما تتجنبه دائماً وما يقال عنك بكثرة .
هذه بعض حقيقتك وما يعرف الناس منها هو جزء بسيط جداً ولكن ضعيف الشخصية ينظر إلى هذا الجزء البسيط بعدة مكبرة .



النصيحة الثالثة : اجعل النقد وقود ولا تجعله يقود

اجعل نقد الناس لك وملحوظاتهم فيك وما أخذهم عليك مجرد فائدة ولا تجعلها في الحكم عليك قاعدة ولا لسلوك قائدة .
● فائدة لا قاعدة ، فائدة تفيدك لا قاعدة تُفيدك .

⇒ خاصة

● فائدة لا قائدة ، فائدة تنفعك لا قائدة تتبعها وتلزمك .

عندما يقول لي أحدهم : (أنت تنفع في كذا ولا تنفع في كذا) فما يقوله ينبغي أن يكون فائدة لي ، لا أن أعامله على أنه قاعدة اجعلها أحد مبادئ!

عندما يقول لي أحدهم : (الشماغ الأحمر أجمل عليك من العترة البيضاء فأخلع البيضاء وأرتدي الأحمر) . ويقول لي آخر : (الهندسة لك أفضل من قسم المحاسبة فأسعى إلى التحويل) ويقول لي آخر : (هاتك قديم والجديد أفضل لك فأستبدله مباشرة) عندما يحدث كل هذا أو بعضه فإن الفائدة تحولت إلى قاعدة لسلوكي و ردود فعلي وقراراتي .

تقبل النقد فأنت بشر تصيب وتخطيء ، والناقد بشر يصيب ويخطيء ، فلا تأخذ كلامه كقاعدة ولا ترفض كل ما يقول وتعتبره بلا فائدة ، اجعل ما يقوله الناس لك من آراء لوحات إرشادية تدلّك ولا تجعلها الطريق الذي تستقله باتجاه سعادتك .

النصيحة الرابعة : تذوق النقد

تذوق النقد ولا ترفضه ، تذوقه ولا تنجرعه دفعة واحدة فيتعسر عليك هضمه وامتصاص فوائده ، تذوقه لتعرف مكوناته ،

إن إصلاح النفس - بعد هداية الله - يأتي من طريقين :

١- من محاسبة الذات ونقدها ومحاولة تركيتها وهذا نقد داخلي.

٢- ونقد خارجي عن طريق تقبل ما يقوله الناصحون الصادقون ومحاولة إصلاحه، ولولا التناصح ما قام للناس دنيا ولا دين .

ولكي تبدأ التغيير المنشود عليك بخطواته الأربع .

أن تعرف ثم تعترف ثم تقر ثم تكرر.

قاعدة



مثال : عندما لا تعرف أنك تقاطع الحديث وأنت مستمع ضعيف ، فلن تتغير فإذا

أخبرت أنك الآن تعرف، فإن أنكرت وبررت فأنت لم تعترف ، وبالتالي لن تتغير وإن اعترفت وقلت نعم أشعر بذلك ولكنك

لم تقر أن نستمع بشكل أفضل فأنت لن تتغير ، فالقرار بلا عمل هو مجرد إسكات للضمير ليس إلا.

والقرار الصحيح له مكونات ثلاثة :

(١) سأبدأ في

(٢) سأتوقف عن

(٣) سأستمر على

كلمة

فعندما ينظر الإنسان إلى سلوكياته سيجد بعضها سيئاً يحتاج أن يتوقف عنه ، وبعضها جيداً يحتاج أن يستمر عليه ، وبعضها مفقود يحتاج أن

يبدأ في تطبيقه وفعله

فإن قررت وعملت مرة أو مرتين ثم توقفت فلن تتغير فالسلوك حتى يتحول إلى عادة يحتاج إلى التكرار فإن كررت السلوك الجديد

واستمررت في نهجه تحول إلى عادة وطبع ثم أصبح جزءاً من شخصيتك . يقول الذهبي - رحمه الله - : (علامة المخلص أنه إذا عوتب لا

يغضب ولا يبريء نفسه بل يعترف) .

تأمل

اعترف بأخطائك وإياك والتبرير والإنكار فكلما زاد تبريرك زادت قوة صدمتك حين تواجه حقيقتها المدفونة تحت ركام الأعذار الواهنة .
صدمة عند ظهورها، وجهل في التعامل معها، وصعوبة في تحملها يصيبك بالعجز أمامها، وعندها فإن كل الانتقادات التي كنت تدفعها
بالتبرير ستعود لك مجدداً ، ولكن دفعة واحدة !

أيها المبارك إن كان ما قيل فيك حقيقة فاعترف فالاعتراف بالاقتراف طيبة الأشراف . فإذا عرفت واعترفت ثم قررت وكررت فقد
أفلحت ﴿قَدْ أَفْلَحَ مَنْ زَكَّاهَا﴾ وَقَدْ خَابَ مَنْ دَسَّاهَا﴾ .

قال بعض السلف : (أهل الجنة هم أهل التطيع لا الطبع) عَيَّرَ طِبَاعَكَ السُّلْبِيَّةَ واعرف عيوبك واطبع نفسك على ضدها . يقول ابن
الجوزي - رحمه الله - : (مثل الطبع في ميله إلى الدنيا كالماء الجاري فإنه يطلب الهبوط ، وإنها رفعه إلى فوق يحتاج إلى تكلف) فتكلف
الإصلاح واعمل وفق المتاح واطلب التجاح ، و طهر نفسك من الذنوب وزكها من العيوب ، وعودها الخير فإن الخير عادة
كما قال ابن مسعود رضي الله عنه

باختصار اعرف عيوبك من خلال طلب النصيحة . اعترف بها من خلال الرغبة الصادقة في التغيير . كرر السلوك وغير الأساليب وثابر
حتى تكتسب العادة الجديدة وتنتزع القديمة

النصيحة الخامسة : لست وحدك

عندما تنتقد فاعلم أنك لست وحدك ، عندما نشعر بالضيق من النقد فاعلم أنك لست وحدك .

النقد مؤلم ، النقد مزعج ، النقد محزن ، ولا أعلن أن هناك من لا يهتم بما يقوله الناس فيه مدحاً كان أو قدحاً ، فإبراهيم عليه السلام قد
سأل الله الشاء ﴿وَاجْعَلْ لِي لِسَانَ صِدْقٍ فِي الْآخِرِينَ﴾ ،

سأله بأن يجعل له ثناء صادقاً مستحقاً مستمر إلى آخر الدهر فاستجاب الله له فكان مقبولاً محبوباً معظماً في جميع الملل وكل الأوقات .

وقال الله تعالى على لسان موسى عليه السلام ﴿قَالَ رَبِّ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُكَذِّبُونِ﴾ وَيَصِيقُ صَدْرِي وَلَا يَنْطَلِقُ لِسَانِي﴾

وقد قال ربنا جل جلاله لنبينا صل الله عليه وسلم ﴿ قَدْ نَعْلَمُ إِنَّهُ لَيَحْزُنُكَ الَّذِي يَقُولُونَ ﴾ وقال سبحانه ﴿ وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّكَ يَضِيقُ صَدْرُكَ بِمَا يَقُولُونَ ﴾ . لماذا ؟ لأنه بشر عليه الصلاة والسلام . يقول الشوكاني - رحمه الله - في فتح القدير : (وما ذلك إلا بِمَقْتَضَى الْجِبَلَةِ الْبَشَرِيَّةِ ، وَالْمِزَاجِ الْإِنْسَانِي) وقال تعالى ﴿ قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِّثْلُكُمْ يُوحَىٰ إِلَيَّ ﴾ .

إذن ما الحل ؟

?

الحل في تكملة الآية ﴿ وَلَقَدْ نَعْلَمُ أَنَّكَ يَضِيقُ صَدْرُكَ بِمَا يَقُولُونَ ﴾ فَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ وَكُنْ مِنَ السَّاجِدِينَ ﴾ .
 الكون كله يُسبح بأفلاكه وجباله وأشجاره وأحجاره وبحاره ودوابه ولكن لا نفقه تسيحهم، إن التسيح بدعك مع المسبحين ، ففسر مع تيار المخلوقات فتشعر بانسجام ورفعة منشؤها تسيح الله جل جلاله ﴿ وَإِنْ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا يُسَبِّحُ بِحَمْدِهِ وَلَكِنْ لَا تَفْقَهُونَ تَسْبِيحَهُمْ ﴾ إن التسخط من كلام الناس لا يعالجه سوى شعور الرضا بالقضاء والصبر على الأذى ، وكثيراً ما اقترن الرضا في القرآن بالتسيح .
 قال تعالى : ﴿ فَاصْبِرْ عَلَىٰ مَا يَقُولُونَ ﴾ هنا الأمر بالصبر ، ﴿ وَتَسْبِحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ ﴾ هنا التسيح ، ﴿ قَبْلَ طُلُوعِ الشَّمْسِ وَقَبْلَ غُرُوبِهَا وَمِنْ آنَاءِ اللَّيْلِ فَسَبِّحْ وَأَطْرَافَ النَّهَارِ لَعَلَّكَ تَرْضَىٰ ﴾ اصبر وسبح معظم يومك لحصل لك الرضا بإذن الله .

صالح

سُبِّحَانَكَ يَا رَبِّ



إن مما يحمي النفس من سهام الألسن أن تقيها بدروع التسييح لله جل جلاله ومما يهون عليك أثر ما يقوله الناس فيك هو الشعور بالاستغناء عنهم وعدم الحاجة إليهم.

يقول ابن القيم - رحمه الله - « أهون شيء رضا من لا ينفك رضاه ولا يضرك سخطه » ،

ويقول الغزالي - رحمه الله - (مما يهون عليك كراهية المذمة قطع الطمع في قائلها لأن من استغنى عنه لم يُعَظَم أثرُ ذمه على قلبك) ولقد أخبرني غير واحد من المجريين أنه وجد في التسييح علاجاً لكثير من أدواء نفسه ، فسبحان الله وبحمده عدد خلقه ورضا نفسه وزنة عرشه ومداد كلماته. إن حزنك من تقدمهم فسحزن لو حدك وإن سبحت ريك وذكرته فليست وحدك.

قال تعالى: (فَالْتَقَمَهُ الْحَوْتُ وَهُوَ مُلِيمٌ * فَلَوْلَا أَنَّهُ كَانَ مِنَ الْمُسَبِّحِينَ * لَلَبِثَ فِي بَطْنِهِ إِلَى يَوْمِ يُبْعَثُونَ)

إِنَّ اللَّهَ

فإذا التقمك حوت الحزن أخرجك تسيحك إلى شاطئ الرضا والسكينة

وختام القول في النقد :

أدّ النصيحة على أكمل حال وأقبلها على أية حال .

استفد من النقد ولا ترفضه ، ابحث فيه وعنه ولا تهرب منه .

إن أسعدك فلا يغرّك وإن أحزنك فلن يضرّك .

قابل الناقد بالقبول و المنقود بالإصلاح ، **والعاقل لا يمسر ساعة المنبه لأنها أيقظته .**

تناول المحتوى بالتفحص و التشريح ، وعالج شعور الضيق بالنسيح .

وتذكر : مادام الناقد بشر و المنقود بشر ، فلماذا الضيق والضحجر!؟

خلاصة

وأحسن من قال :

أُخِي انصَحْ وَلَا تَقْضُخْ
وَعَابِتِبْ دُونَ أَنْ تُجْرُخْ
فإن ساءتلك أقوال

فسبح فالسورى سبح
وسامع من أساة وقُل
عسى رب لنا ينصَحْ
وإن صاقت بك الدنيا
تفكر في (ألم تنصَح)
فعر بين يسرين
متى تذكرها تصرح
وسل مولاك تيسيرا
لعل الله أن يقضخ



الحادي عشر : التعامل مع الناس

وهنا مربط الفرس عند الكثير من الناس فبعد أن تحدثنا عن الفشل والخطأ وعن المدح والذم واللذين يُعدان نتيجة متوقعة تعقب العمل بقي أن نتحدث عن مصدر ذلك الذم والمدح وهم البشر .

من هم الناس في نظرك ؟ وما حجم أثرهم في حياتك ؟

هذه النظرة للناس تشكلت عبر قصة كانت بدايتها مع ولادتنا ، حين فتح الإنسان عينيه على الدنيا ليجد أن الدنيا كلها قد اختزلت في ذلك الشيء الذي يُسمى الأم ، وأصبحت السعادة والأمان والراحة في ذلك الوجه الممثل عليه والصدر الحاني عليه.

مهمة

ثم توسعت الدائرة لتشمل شيئاً آخر يراه في أوقات متقطعة يسمى الأب لتصبح الدنيا بالنسبة له أم و أب ، يكتشف أنه يتألم من العطش أو الجوع أو الملل أو الليل ، فلا يجد إلاهما ليزيلا عنه ما يريد ، فيتكون لديه مفهومٌ بأهميتها في حياته **وينشأ عنده ما يسمى الخوف من فقدهما لأن في فقدهما بالنسبة له فقدٌ للحياة أو على الأقل فقدٌ لمعنى الحياة** ، تتوسع دائرة المهمين في حياته لتشمل الأخوة ثم الأسرة ثم أصدقاء المدرسة والأساتذة القدوات وبعض الأقارب.



يرى أن البيت ينقلب إلى غرفة للطوارئ، تتعالى فيها الأصوات وتتضاعف فيها الجهود وتكثر فيها التعليمات، ثم يكتشف أن كل ذلك بسبب مناسبة صغيرة دُعِيَ لها بعض أصدقاء وأقارب الأب أو الأم فيمنع رفع الصوت والدخول عندهم، وإن دخل **فيجب أن يتغير**، وألا يكون على طبيعته ابتداءً من شكله وانتهاءً إلى سلوكه، فلا يأكل ولا يشرب ولا يسأل ولا يضحك ولا يتحرك، ويجب أن يلبس و يتنظف وأن يظهر بمظهر حسن أمامهم، وأن ينال **رضاهم واستحسانهم**، ويقترن رضا والديه عليه برضا الضيوف عنه، فإن سَلِمَ المسكينُ من التدقيق فيما يفعل، لم يسلم من التحقيق فيما فعل، فيتحول مجلس الرجال أو النساء من غرفة عادية في البيت إلى كهف يسكنه مجموعة **أشبهين (الناس)**.

عيب لا يسمعونك **الناس**، عيب وش يقولون عنا **الناس**، لا يشوفونك **الناس**، لا يضحكون عليك **الناس**، **الناس الناس الناس** فيتحولون من مجرد بشر إلى شيء يمكن أن يهب له الأمان والتقدير والقبول والاستحسان ومن هنا يدرك أهميتهم ولأنه يخشى من فقد المهمين في حياته.

تشكل لديه قاعدة نخر الشخصية (رضا الناس غاية لا تترك وليس لا تترك) وهي أول مسمار في سفينة تقدير الذات وقوتها.

وكذلك يحدث الأمر في المدرسة المكان الذي ينهل منه كل شيء، فعريف الفصل يقول استنوا جاء المعلم، والمعلم يقول اعتدلوا جاء المدير، والمدير يقول استعدوا عندنا مشرف، والمشرف يقول تجهزوا سيوزركم مدير التعليم، ومدير التعليم يقول استنفروا جاء الوزير. كل ذلك في ظاهره حفاوة وتقدير ولكنه بالنسبة لجيل يلتقط ثقافته ويكوّن شخصيته صوتٌ يقول لهم كونوا مزيفين لا تكونوا على طبيعتكم.

لا تكن على طبيعتك، كن أفضل؛ لأنك لست جيداً بما يكفي، ارتد قناعاً لتكون أجمل لأن حقيقتك قد تفضحتنا.

الكثير في الحفل الختامي يتظاهر، ابتسامات تُوزَع على غير العادة، ورقى في التعامل مؤقت بين الطلاب والمدرسين، ونظافة في المكان الظاهر للحضور، واستعراض للمنتجات لا تخلو من بعض المبالغات وربما الزيادات، كل ذلك على مرأى ومسمع من الطلاب الذين يشاهدون هذه المسرحية ويقارنونها بما خلف الكواليس، وبعد انتهاء الحفل تُزَال كل مساحيق التزييف من المكان والوجوه والأعمال؛ لتظهر الحقيقة المرة،

● **أيها المربي أيتها المربية** إن ما نبتنيه من قيم عبر ساعات التدريس مهدهم مثل هذه الممارسات في لحظات لأن سلوك القدوة العفوي أقوى أثراً من كلماته المنمقة .

لست أعمم ففي الميدان التربوي خير لا يحجب ، ولكنني أسلط العدسة على موجود وإن كان محدوداً .

أيها القوي عندما تنزل الناس فوق منازلهم يصبح رأيهم فيك حقيقة ، وعدم رضاهم عنك قطيعة ، وما يقولونه لك يُشكل نظرتك لمصيرك ويزداد حجم الناس في عينك وقدرهم في قلبك **كلما قلت معرفتك بالله وقدرته وقدره** وهذا من أكبر أسباب اهتزاز الشخصية. **حقيقة**

● **تحدثنا عن نظرتك للناس فماذا عن نظرتك لنظرة الناس لك ؟**

نظرتك لنظرة الناس لك تؤثر في شخصيتك ، فمن يفترض أن من حوله يتصيدون أخطاءه ويحسون حركاته ويفرحون بإخفاقه لن يشعر بالقوة بينهم .

تأمل مشاعرك وأنت موجود وسط مجموعة تشعر وتتوقع أنها تتقبلك ، وما هي مشاعرك وسط مجموعة تتوقع أن أحداً فيها لا يبجك أو يحتقرك ولا يحترمك أو لا يتقبلك ؟

إن توقعك لما يشعر به الناس تجاهك يؤثر في شعورك ، بل ويغير من سلوكياتك في أثناء وجودهم ، فتسعى جاهداً أن يوافق سلوكك نظرهم الإيجابية عنك أو تسعى لأن يخالف سلوكك وحركاتك نظرهم السلبية عنك ، وفي كلا الحالتين أنت تنصرف بناء على الظنون **وبناء على توقعك لرأي الناس فيك**

صحيح أنك لا تستطيع أن تتحكم بنوعية نظرهم لك ، ولكنك قادر بإذن الله على أن تتحكم في أثرها عليك وقادرٌ على أن تعيد صناعة وتشكيل نظرهم لك من خلال قوتك وثباتك وهمتك وخلفك وتعاملك معهم .



وهنا سؤال يطرح نفسه : هل الأكمل والأفضل أن أسقط قيمة الناس من حساباتي ؟

أن أمتش دورهم وأتجاهل وجودهم وألغي أثرهم ؟ بالطبع لا ، ليس من الحكمة شرعاً ولا نفساً أن تفعل ذلك .

فأما في الشرع فيقول الرسول ﷺ « المؤمن الذي يُخالط الناس ويصبر على أذاهم خير وأعظم أجراً من المؤمن الذي لا يُخالط الناس ولا يصبر على أذاهم » رواه الترمذي وابن ماجه

قال عمر - رضي الله عنه (خالطوا الناس) وقال علي - رضي الله عنه (خالطوا الناس) وقال ابن مسعود - رضي الله عنه (خالطوا الناس) .

فمخالطة الناس بالبر والصلة والعبادة والزيارة والتجارة والتعاون والدعوة والتناصح مقصد شرعي يبحث عليه المشرع في غير موضع ، وأما الحث على العزلة فذاك في أزمنة الفتن وأزمات المحن

وأما أثر الناس على النفس فقد جاء في تعريف علم النفس الاجتماعي لغردون ألبرت (هو العلم الذي يدرس تأثير أفكار ومشاعر وسلوك الإنسان بحضور الآخرين حضوراً فعلياً أو ضمناً أو متخيلاً) .

- الحضور الفعلي أي تكون بينهم
- والحضور الضمني أي أن أفكارهم وعياداتهم وسلوكهم منضمن في شخصيتك وجزء من سلوكك مكتسب منهم .
- والحضور المتخيل هو تأثيرك بهم عندما تتخيل حضورهم ، كأن يختار الإنسان ملابسه لمناسبة ما بناء على وجود أو غياب بعض الشخصيات فهو تأثير بالناس تخيلاً قبل أن يلقاهم .

تأثر النفس بحضور الناس





ومن خلال هذا التعريف يظهر لنا أثر الناس على السلوك بشكل جيّد وتأثيرهم على النفس بشكل قويّ .
فالقُدرة على التكيف في الوسط الذي تعيش فيه يعد من أقوى مؤشرات القوّة وتقدير الذات وكلما كان التكيف أسرع و الانسجام أعلى،
دَلّ ذلك على قوّة الشخصية.

وعلى هذا يتضح دور الناس وأثرهم الإيجابي والسلبّي في حياة الإنسان والذي هو اجتماعي بطبعه وفطرته لا يستطيع العيش لوحده دون
وجودهم وعونهم .



تأمل

إن زمن العصامية والاعتماد على الذات فقط والاكتماء بها والاكتماء عليها قد رحل في ظل هذا التنوع الكبير في حياتنا فقد مرت البشرية بعدة عصور وتقلبات بين عصور حجرية ومعذنية وزراعية وصناعية وعصر للثقافة ويبدو أننا الآن في عصر الاتصالات والتواصل حتى أصبح الجانب الإنساني في الموظف أهم من جانب الشهادات والسير ، ولذا تَشَطَّت في هذا العصر ثقافة التوظيف المبني على المقابلات **فهناك رجل ترفعه الشهادات والأوراق ورجل ترفعه القيم والأخلاق ، لا نكتشفه إلا عند اللقاء به والتعامل معه.**

لا فكاك من الناس وليس من الحكمة هجرهم ولا تركهم. (أنا أحتاجك وأنت تحتاجني وكلانا محتاج للآخر) يقول تعالى. ﴿لَنَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا﴾ (سورة الزخرف) أي كل فرد سُخْرٍ للآخر ينفعه ويتفجع منه

الناس للناس من بدو وحاضرة *** بعض لبعض وإن لم يشعروا خدم

(أبو العلاء المعري)

وبالتالي كان لزاماً التنبيه والتذكير بأن القدرة على التعايش مع الآخرين يجعل للحياة لذتها ويعطي للنفس هجتها وأن القوي أقدر على بناء علاقاته بشكل متين وميسر ، علاقاته مبنية على الوضوح والتعاون والتقبل والصراحة والتناصح والتفاعل .

أما ضعيف الشخصية فعلاقته بالناس علاقة وفاق أو نفاق أو فراق يوافقهم فيما يريد أو يناقهم فيما يريدون ، أو يصادمهم ويقارقيهم عندما يختلف معهم .

خلاصة

خلاصة هذه المقدمة

أنت لن تستطيع أن تعيش وحدك ، وأنه يجدر بك أن تتعامل مع الناس وتخالطهم فجوودة علاقتك تؤثر على جودة حياتك ويبقى السؤال ، بعد أن عرفنا أهميتهم .

كيف أتعامل معهم دون خوف أو توتر أو توجس ؟



• وإليك التحليل بالتفصيل والعلاج مع الدليل بإذن الله تعالى :

أريدك تكريماً أن تقارن القلم بحبة أرز ، أيهما أكبر ؟ لا شك بأن القلم أكبر .

ولو قارنت القلم مع منذنة مسجد فإن القلم هنا أصغر ، إذن هل القلم صغير أم كبير ؟

ليس صغيراً ولا كبيراً ، هو **يكبر ويصغر مقارنة بغيره** . وكذلك أنا وأنت ، فإن أحجامنا تصغر وتكبر بمقارنتها مع الآخرين ، تصغر إذا اعتقدنا أن الآخرين أكبر منا وتكبر إذا ظننا أنهم أصغر منا . عندما تحتقر الناس تتكبر وعندما تُكبر الناس تُستحقر ، أنزل نفسك منزلتها وأنزل الناس منازلهم .

ليس كما يقول الشاعر :

حقيقة

أرى الخلق دوني إذ أراي فوقهم *** ذكاءً وعلماً واعتلاءً وسودداً

(ابن سناء الملك)

ولكن كما قال الآخر :

الناس من جهة التمثيل أكفأ *** أبوهـم آدم والأم حواء

نفس كنفسي وأرواح مشكّلة *** وأعظم خُلقت فيها وأعضاء

(علل من أبي طالب رضي الله عنه)

هم بشر مثلك هذه منزلتهم وهذه حقيقتهم .

بعض المقارنات عدسة مكبرة لا تعكس الحقيقة ولكنها تنقل الصورة بمبالغة وتهويل، إن عقولنا تحدد حجم الشيء من خلال مقارنته بغيره، فنضخمه أو نحقره أو نقاربه.

تأمل قول النبي ﷺ فيما رواه البخاري « يَجْرُحُ فِيكُمْ قَوْمٌ تَحْقِرُونَ صَلَاتَكُمْ مَعَ صَلَاتِهِمْ ، وَصِيَامَكُمْ مَعَ صِيَامِهِمْ ، وَعَمَلَكُمْ مَعَ عَمَلِهِمْ »
 لتلاحظ أن الاحتقار صفة ملازمة للمقارنة بالأعلى في الكثير من الأمور ، فعملي أحتقره عندما أقارنه بمن هو أفضل مني ، وزيبا أتباهى به وأرضى عنه عندما أقارنه بمن هو أقل مني ، المقارنات لعبة عقلية تبيجتها الرضا أو السخط ، الاحتقار أو الافتخار ، الهيبة أو عدم المبالاة.
 وكلما نقص علمك بقدر الله وقدرته زادت هيبتك من الناس وكلما زادت هيبتك من الناس وزاد قدرهم عندك وحجمهم لديك زاد احتقارك لنفسك.

فهي معادلة بسيطة إذا عمَلتِ الناس قَرمتِ نفسك ، و إذا زاد قدرِ الناس فوقِ حدهم نقص قدرِ نفسك عندِ نفسك .
 يقول الشافعي - رحمه الله - : (ما رفعت أحداً أكبر من قدره إلا وضع من قدري بقدر ما رفعته) .

يقول النبي ﷺ : « لا يحقرن أحدكم نفسه قالوا يا رسول الله كيف يحقر أحدنا نفسه ١٩ » فقال ﷺ : يرى أمر الله فيه مقال (أي يرى منكراً أو يرى خطأ ثم لا يقول فيه ولا يتكلم ، يسكت لباقة و حياة ١٩ لا يبل يسكت خوفاً و جيناً) فيقول الله عز وجل له : ما منعك أن تقول في كذا وكذا ؟ (يسأله الله يوم القيامة) فيقول (خشية الناس) فيقول الله عز وجل : (إياي كنت أتحق أن تحشى) رواه الإمام أحمد وصححه الألباني.

فأخبر النبي ﷺ أن خشية الناس و حقران النفس متلازمان.

إذا كنت تحشى أن تقول لهم (لا) فأنت تحقر ذاتك .

إذا كنت تحشى أن تلقى أمامهم وتكلم عندهم فأنت تحقر ذاتك، إذا كنت تعتقد أن بيدهم شيء ، بيدهم رزقك بيدهم حياتك بيدهم مساعدتك ، فأنت تحقر ذاتك ولا تعرف قدر ربك.

يقول الحبيب ﷺ : « أَلَا لَا يَمْنَعُنَّ أَحَدَكُمْ هَيْبَةُ النَّاسِ أَنْ يَقُولَ بِحَقِّ إِذَا رَأَهُ أَوْ شَهِدَهُ، فَإِنَّهُ لَا يَقْرُبُ مِنْ أَجْلِ وَلَا يَبْأَعِدُ مِنْ رِزْقِي، أَنْ يَقَالَ بِحَقِّ أَوْ يُذَكِّرَ بِعَظِيمٍ » رواه ابن ماجه وصححه الألباني

لا يقدرّون على شيء وما عساهم أن يفعلوا وهم لا يملكون لأنفسهم شيئاً

يقول الشعراوي - رحمه الله - : (لا تقلق من تدابير البشر فأقصى ما يستطيعون فعله هو تنفيذ إرادة الله لك)

لا تخف من المقابلة الشخصية فليس رزقك بيدهم ، لا تخش من عدم إعجابهم بك فسعادتك ليست بيدهم .

ناقش مديرك اهزم خوفك أحسن الظن بربك وثق بذاتك واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز و استشعر أن الله معك عليهم
قدير رحيم لطيف ﴿وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ﴾

ولكن ماذا لو أردت لقاء مسؤول أو إلقاء عرض أو إجراء مقابلة وشعرت قبيلها بالتوتر فماذا تفعل ؟

أنصحك بأن تهزم الخوف في مهده قبل أن يزيد عن حدّه .

واليك الطريقة : بل إليك الحقيقة : تحدثنا أن القلم يكبر ويصغر عند مقارنته بغيره وأنتك إذا كبرت الناس صغرت من نفسك وبالتالي هبتهم وخفت منهم وتحدثنا أن الحل أن تنزل الناس منازلهم بلا تهوين أو تهويل ، أن تُصغر حجمهم إلى الدرجة التي تجعلك قادراً على التعامل معهم باحترام وثقة حتى تكون في حجمك المساوي لحجمهم .

ولكن ماذا لو لم تستطع أن تُصغّر من حجمهم ؟ لأنك ترى فعلاً أن من أمامك أعظم وأكبر وأفضل وأعل وأعلم منك وتشعر بيقين ذلك في نفسك فما الحل إذن ؟

الحل أن تقارنه بشيء أكبر منه ليبدو حجمه أصغر وتقل رهبتك منه ، ولا شيء مهما كَبُرَ وَعَظُمَ يساوي عظمة الله جل جلاله فاستحضر عظمة الله وقدرته ، وعلمه وحكمته ، وفضله ورحمته ، يصغر أمامك كل كبير ويسهل عليك كل عسير .

يقول الإمام الأوزاعي - رحمه الله - : (عندما دخلت على عبدالله بن علي في قصره ، لم أتذكر أهلاً ولا مالاً ولا أحداً ، وإنما قلت حسبي الله ونعم الوكيل فلما رأيته على كرسیه تذكّرت الله على كرسیه فغدا الأمير في عيني كالذبابه)

قوله فلما رأيته على كرسیه (وهذا منظور كبير) تذكّرت الله على كرسیه (وهذا منظور اكبر)

تأمل

النتيجة : غدا عندي كالذبابه

قيل للحسن البصري - رحمه الله - أما تحشى الحجاج؟ ا فقال : (كلما دخلت عليه استحضرت عظمة الله فيغدو عندي كالبعوضة) .
صرخ العز بن عبدالسلام - رحمه الله - بالسلطان أيوب منادياً و مناصحاً فقال له أحد طلابه أما خفته؟! فقال : (يا بني استشعرت عظمة
الله فأصبح أمامي كالثقل) .

دخل الأمير المهدي المسجد النبوي فقام الناس (رغبة في تقوده أو رهبة من قيوده) قاموا جميعاً إلا ابن أبي ذئب العالم الجليل فقيل له بحضرة
الأمير : لِمَ لَمْ تَقُمْ لِلْأَمِيرِ كَمَا قَامَ النَّاسُ ؟ فقال أردت القيام كما قاموا فتذكرت قول الله عز وجل ﴿ يَوْمَ يَقُومُ النَّاسُ لِرَبِّ الْعَالَمِينَ ﴾ فتركت
هذا القيام لذلك القيام . فقال المهدي اجلس فوالله ما بقيت شعرة في رأسي إلا وقفت .

تأمل في مواقفهم وتعبيراتهم (تذكرت ، استحضرت ، استشعرت) كلها عمليات ذهنية مبنية على المقارنات استشعروا عظمته سبحانه
فعرفوا حقيقة مَنْ دُونَهُ .

قاهرة

فاستشعر عظمة الله في كل موقف فكل كبير فانه أكبر وكل قدبر فانه أقدر ، وعلى قدر الإيمان يثبت الجنان

ليست هذه دعوة لاحتقار الناس والتمرد على الأكابر ، كلابل هي دعوة لتعظيم الله وإنزال الناس منازلهم . ومن كان منهم ذا جاه ومنزلة
فعامله على قدر أهميته ولكن تذكر أنك أيضاً مهم مثله ، عامله بكل احترام ولا تعامله على قدر خوفك منه أو رجائك له ولكن على قدر
تربيتك وحسن خلقك وقوة شخصيتك ، فقرة شخصيتك تكمن في نجاحها في مواطن الاختبار ، عند الرغبة أو الرهبة من مخلوق مثلك
وكلما نقص علمك بقدر الله زادت هيبتك من الناس وزاد احتقارك لنفسك ، وكلما نقص استشعارك لقدرة الله وكرمه وفضله وعطائه
زادت رغبتك فيما عند الناس وزاد تذللهم ، وكلما نقص إيمانك بحسن اختيار الله لك وحكمته وتدبيره زاد خوفك من تقييمهم لك
ورأيهم فيك .

حقيقة

تنبيه

تأمل

قال شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله:-

(التكبير مشروع في المواضع الكبار لكثرة الجمع أو لعظمة الفعل ؛ لبيان أن الله أكبر، وتستوي كبرياؤه في القلوب على كبرياء تلك الأمور) (مصوع الفتاوى (٢٤٤/ ٢٢٩))

لذلك إذا وقتت أمام الناس في خطبة أو مقابلة أو لقاء فقل (الله أكبر) ليصغر أمامك كل صغير في نفسه ، كبير في نفسك .



ما حكم

ماذا دهاك ..؟

أتخشى تقدمهم أم تخشى فقدهم ؟ أتخشى كلامهم وتتحسس من رأيهم ؟ وماذا يملكون حتى تهتم لذلك ؟
 يقول الفضيل بن عياض - رحمه الله - : (من عرف الناس استراح) نعم والله من عرف أنه لا يعجبهم أحد ولا يرضيهم شيء ولا يمكن أن يجتمعوا على مدحك وأن رضاهم لا ينفع وسخطهم لا يضر من يعلم حقيقة ذلك كله سيستريح .
 يقول الشافعي - رحمه الله - : (رضا الناس غاية لا تدرك فعليك بما فيه صلاح نفسك فالزمه) ، ويقول ابن القيم - رحمه الله - في كلامه بديع كعاداته : (رضا الخلق لا مقدور ولا مأمور ولا مأثور ، فهو مستحيل ولا بد من سخطهم عليك) ، الله أكبر ما أجملها من عبارة أعلقها في صدري بل أنقشها في عقلي لأستحضرها في كل موقف يجتمعني بهم .



عز

الناس لم يسلم منهم البعيد الذي لم يجالسهم ولا الغريب الذي لم يتخالطهم ولا الميت الذي فارقهم فكيف تسلم منهم وأنت بينهم وأمام أعينهم !؟

كم معشر سلموا لم يؤذهم سبع *** وما تسرى بشرا لم يؤذه بشر
بل لم يسلم منهم خير البشر وأكملهم لم يسلم منهم نبيك ﷺ فقالوا عنه شاعر وكاهن ومجنون وقالوا له اعدل يا محمدا! وألقوا الشوك في دربه وسلا الجزور على جسده عليه الصلاة والسلام فكيف تريد أن تسلم منهم أنت وأنا !؟
موسى عليه السلام الذي قال الله عز وجل فيه ﴿ وَالْقَيْتُ عَلَيْكَ مَحَبَّةٌ مِّنِّي ﴾ لم يسلم من الأذى والنقد فقال له فرعون: ﴿ أَمْ أَنَا خَيْرٌ مِّنْ هَذَا الَّذِي هُوَ مَظْهَرٌ وَلَا يَكَادُ بِئِينَ ﴾
عامله بشدة وأذاه الناس بكثرة ، حتى قيل أن موسى سأل الله عز وجل يوماً فقال (باري كُفَّ ألسن الناس عني، فقال له عز وجل : يا موسى ذلك شيء لم اكتبه لنفسي) .
نعم والله فقد سبوا الله عز وجل وقالوا يد الله مغلولة والله ثالث ثلاثة وأن له ولداً وصاحبة سبحانه جل جلاله وهو يعطيهم ويحميهم وينقذهم ويكفيهم فكيف بنا أنت وأنا !؟
وأحسن من قال :

والله لو صحب الإنسان جبريلاً *** لم يسلم المرء من قالٍ ومن قبيلا
قد قيل في الله أقوالٌ مُصَنَّفَةٌ *** تُنلى إذا رُتل القرآن ترتيلاً
قد قيل أن له ابناً وصاحبةً *** زوراً عليه وبهتاناً وتضليلًا
هدى مقالتهم في الله خالفهم *** فكيف لو قيل فينا بعض ما قيلًا

تأمل

وقد تأملت في الرهبة من الناس فوجدت أن هناك تفاعلاً بين قيمة الشيء والخوف عليه ، وبين قدرة الشيء والخوف منه . فمن كانت قيمة الناس عنده عالية خاف على صورته عندهم وأسهمه لديهم لأن لهم قدر عنده ، ومن ظن أن قدرة الناس عالية خاف منهم وحرص على إرضائهم.

ومهزوز الشخصية يخاف منهم وعليهم ويضع لهم قيمة أكثر ويظن لهم قدرة أكبر ولا ينبغي صرف ذلك إلا لله جل جلاله هو الذي له القدر والقدرة سبحانه وتعالى ﴿ الَّذِينَ قَالَ لَهُمُ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ﴾ فَانْقَلَبُوا بِنِعْمَةِ رَبِّهِمْ إِلَى ديارِهِمْ لَم يَتَسَنَّهُوا سُوًى وَاتَّبَعُوا رِضْوَانَ اللَّهِ وَاللَّهُ ذُو فَضْلٍ عَظِيمٍ ﴿

أين تلك المخاوف والظنون ؟ كلها سراب عند حقيقة قدرة الله عز وجل وقدره .

قال أبو حامد الغزالي رحمه الله : (اعلم أن الرياء يتولد من تعظيم الخلق ، وعلاجه أن تراهم مسخرين للقدرة ، وتحسبهم كالجامدات في عدم قدرة إيصال الراحة والمشقة، لتخلص من مرائياتهم ، ومتى تحسبهم ذوي قدرة وإرادة لن يبعد عنك الرياء) وبعد هذا كله أقول لك من كانت هذه نظيرته للناس فإنهم سيتحولون من أناس يعيش معهم إلى مصدر ألم ينفر منهم ومعظم معاناة الناس من الناس :

يقول الخائف :

حقيقة

عوى ذئب فاستأنست بالذئب إذ عوى *** فصوت إنسان فكادت أطير

سيحان الله أمن السبع وخاف البشر ولا ألومه فكيف يعيش مع من يهابهم ؟ فلا يعبر عن رأيه عندهم ولا يقول لهم (لا) ولا يناقشهم ولا يعترض عليهم ، ولا يتحرك بغضوية معهم ولا يدافع عن بعض حقوقه أمامهم ، لذا يرى في العزلة أمناً وراحة لا يتعاده عن مصدر آلامه . لا تخف منهم واتنع نفسك وأطع ربك ولا يشغلنك قول الناس فيك ورأيهم عنك (فإن رضا الناس غاية لا تدرك ورضا الله غاية لا تترك) .

ولو تأملت كلمة (أكثر الناس) في القرآن لوجدت أنها تنتهي بلا يعلمون لا يعقلون لا يشكرون لا يؤمنون فلماذا نحن بهم منشغولون وبرأيهم متمسكون !؟

الاعتراف الخارجي

يلجأ الكثير من الناس إلى محاولة الرضا عن أنفسهم واستشعار قيمتهم من خلال مرآة الناس ، فيحاولون مجتهدين الحصول على الاستحسان ولقت الانتباه ، مما يُظهر المبالغين منهم بمظهر مثير للشفقة ، هذا الهوس الكبير في مواقع التواصل الاجتماعي لإبراز الذات ومحاولة لفت الانتباه والحصول على أكبر قدر ممكن من الاعتراف الخارجي عبر الإعجابات والمتابعات والتفضيلات والردود والاشتراقات جعل الإنسان تابعاً بلباس متبوع ومقيداً وبحسب أنه مستقل . فيكتب ما يريد الناس ويُظهر ما يرجوه تفاعلهم ويستر ما يخشى به مقتهم ، يده على الكتابة والتواصل ، وعينه على الردود والتفاعل ، وتكمن قيمة الإنسان في بعض المجالس على حسب الاعتراف الخارجي به وفق معيار شهرته وعدد المتابعين له ، فيُقدم الأكثر شهرة ويُحظى به وتُلصق الصور معه في مشهد يفتقد إلى الموازين الحقيقية للتقديم والتأخير ، هناك وفي تلك الأجواء تتورم الذات وتتضخ ثم تنتفخ في حياة مليئة بالإبر .



كلمة

يقول إبراهيم بن أدهم - رحمه الله - :

(كنت في بطن أمي وحدي وخرجت إلى الدنيا وحدي وأموت وحدي وأدخل قبري وحدي وأسأل وحدي وأبعث من قبري وحدي وأحاسب وحدي فإن دخلت الجنة دخلت وحدي وإن دخلت النار دخلت وحدي ففي هذه المواطن لن يتفني أحد قبالي وللناس قبالي وللناس) وقد سئل معروف الكرخي رحمه الله : هل رأيت أحمد بن حنبل ؟ قال : نعم وسمعت يقول كلاماً جمع فيه الخير كله ، سمعته يقول : (من علم أنه إذا مات نسي أحسن ولم يسيء) ثم قال معروف : (ومن علم ذلك هان عليه قدر الناس وقدم رضا الله على رضا الناس)

الثاني عشر : التعامل مع الخوف

الخوف نعمة من نعم الله به نحسب المواقف ونستعد لها ، وبه نندفع مقدمين أو نهرب مدبرين حفاظاً على أنفسنا ، الخوف يساعدنا على ألا نُقَدِّم على الذنوب وأن نُصَلِّح العيوب ، وأن نشعر بالتهديد وأن نبادر ونستجيب .
الخوف شعور ، إحساس ، عاطفة ، ردة فعل ، سَمَّه ما شئت ،
الخوف هو ذلك الشعور الذي نعرفه ولا نستطيع أن نصفه بشكل دقيق. الخوف ابتلاء ﴿وَلَتَبْلُوكُمْ بِشْيءٍ مِّنَ الْخَوْفِ﴾ والخوف نعمة وعكسه الأمن الذي هو نعمة يمن بها الله على من يشاء من خلقه ﴿الَّذِي أَطْعَمَهُم مِّن جُوعٍ وَأَمَّنَّهُم مِّنْ خَوْفٍ﴾.



الخوف فطرة يُولد الإنسان وهو مستعد لها

الخوف ردة فعل فطرية وليس عيباً أو منقصة ، خاف كلِّم الله فولَّى هارباً ولم يُعَقَّب وخاف خليل الله فأوجس منهم خيفة وتعود نبينا عليه الصلاة والسلام منه وبلغت قلوب الصحابة الحناجر من أثره وكان وما زال هو أحد الفروق بين الرجال وأنصاف الرجال في ميادين المواجهة ، ليس نقصاً أو عيباً أن تشعر به ولكن المشكلة في تصرفك عندما تشعر به. فالشجاعة ليست في عدم الشعور بالخوف ، بل هي أن تواجهه ولا تهرب رغم شعورك به.

وعكسها الجبن وهو أن تهرب وتنسحب عند شعورك بالخوف. أما عدم الخوف مما يخاف منه عادة كالأسد والنار وغيرها فهو تهور وليس شجاعة. عندما انقلبت العصا إلى حية حُقَّ لموسى أن يهرب منها فالشجاعة ليست في مثل هذا ، بل الحكمة أن يهرب الإنسان ائتمر الناس عليه ليقتلوه وهذا سبب حقيقي للخوف فكان من الطبيعي أن يشعر به .

- فالجبن والخوف المدموم أن تخاف مما لا يخاف منه عادة ، كالظلام والحشرات والحديث مع الناس وإبداء الرأي وغيرها.
- والشجاعة ألا تخاف مما لا يخاف منه عادة ، كالمطالبة بالحق والخطابة أمام الناس وقول الحق وإبداء الرأي.
- والنهور ألا تخاف مما يخاف منه عادة ، كالقفز من الطائرة مثلاً بلا أدوات ولا تدريب أو اقتحام النار أو مصارعة السباع أو مواجهة الأعداء للمسلح.

هذه بعض الفروقات والبيك التعاريف والمصطلحات المتداخلة مع الخوف بشكل أدق وأوضح

- **الخوف** : ردة فعل لخطر قائم كالخوف من عدو أمامك أو من سبع أو من نار مشتعلة .
 - **القلق** : ردة فعل لخطر متوقع أو متخيل ، كالخوف ليلة الاختبار أو الخوف قبل الزواج أو الخوف قبل مقابلة شخصية .
 - **الفوبيا** : الخوف مما لا يخاف منه عادةً مع ردة فعل مبالغ فيها وغير مبررة كالخوف من الأماكن المغلقة أو المتسعة أو المرتفعات أو الظلام أو الناس واللقاءات ، فتجده يخاف بلا سبب منطقي وبطريقة مبالغ فيها .
- الخوف من قطع شارع مزدحم ثم العبور بحذر ، هذا خوف طبيعي نافع .
- الخوف من قطع شارع مزدحم ثم الوقوف والعجز أو الهرب والتراجع ، خوف غير طبيعي وضار بصاحبه .
- ولو هربنا من كل ما يخيفنا فسنظل وحيدين بلا علاقات ولا إنجازات ولا تحديات .
- نحن لا نستطيع أن نقضي على الخوف ولا أن نلغيه إلا إذا استطعنا تعطيل الأعضاء المفرزة له داخل الجسم ، مهما بالغوا في التسويق لك عبر كتب أو دورات للفضاء عليه فتأكد أن هذا الكلام غير دقيق .
- فالخوف لا يمكن إلغاؤه ولكن يمكن أن نخفف منه وأن نسيطر عليه وأن نتعامل معه وأن نتعايش معه بل وأن نصادقه ولكن لا نستطيع أن نلغيه تماماً .

← حذيرة
↑ ماضية

ولكي نستطيع التعامل مع الخوف لابد أن نفهمه ونفهم مكوناته وأنواعه وكيفية حدوثه وأعراضه



ولكن ضعيف الشخصية لا صغير عنده ، وكل شيء متوقع لديه ، ولا يستجيب للواقع فهو يسبح في خيال مخاوفه وأوهامه وحتى واقعه المؤقت يحوله إلى دائم ملازم له ، مخاوفه تضرب به وتجزئه عن منافعه ، ينسحب على ما مضى ويتوقع الشر فيها سيأتي .

وصدق القائل :

تصفوا الحياة لجاهلٍ أو غافلٍ *** عما مضى فيها وما يتوقع
(المتبي)

فانظر في مخاوفك وحدد نوعها لتعرف مدى حجمها وأثرها

هل الخوف فطرة أم اكتساب ؟

تفاصيل

جرى بين العلماء قديماً وحديثاً مناسبات كثيرة حول الخوف هل هو فطري أم مكتسب ؟ فبعضهم قال يُولد الإنسان بلا مخاوف وأن الخوف مكتسب ومتعلم يكتسبه بتجاربه ويتعلمه من تجارب الآخرين .
 فعندما يلمس الكهرباء وتلسهه يكتسب الخوف منها **بتجربته** وعندما يرى أحد أفراد عائلته يهرب من قطة أو يركي من لسعة كهرباء فهو يتعلم الخوف من تجربة غيره .
 وفريق قال إن الخوف فطري يولد الإنسان به وتظهره المواقف وتنميه التجارب .
 واستدلوا بخوف الطفل الرضيع من السقوط ومن الصوت العالي من فور ولادته .
 وفريق ثالث وسط بينهما ذكر أن الخوف فطري ومكتسب . فالإنسان من وجهة نظرهم يولد ولديه ثلاث مخاوف فطرية أولها الخوف من السقوط وثانيها الخوف من الضجيج وثالثها الخوف من الحركات المفاجئة غير المتوقعة ، وذكر بعضهم رابعة وهي الخوف من الوجوه غير المألوفة .
 وهذه المخاوف كما يقولون تولد معه ومع مرور الأيام وتعدد التجارب تصبح لديه مخاوف أخرى مكتسبة .



وفريق رابع ذكر أنها فطرية ومكتسبة وموروثة. فطرية يتشابه فيها البشر، ومكتسبة من خلال التربية التي يتلقاها، وموروثة من خلال أحد والديه وتختلف من شخص لآخر على حسب ما ورثه منها. (وإلى هذا الرأي أميل)

← وصحة نظام

وأيا كان الخوف فطرياً أو مكتسباً أو موروثاً، فإن المتأمل في خلقة الإنسان وأجهزته وتركيبته يدرك أن الاستعداد للتعامل مع الخوف يَشغَل حيزاً كبيراً في جسده وأن الخوف والأمن شعوران ملازمان للإنسان منذ قدومه وحتى رحيله عن الحياة بل وبعد مماته، ربنا آمناً في حياتنا الدنيا وآمناً من فزعات يوم القيامة .

أسباب الخوف :

للخوف عدة أسباب تختلف باختلاف المؤثر والمتأثر ومنها .

- ١) مخاوف ناشئة من تجارب سابقة تجعل الإنسان يشعر بالخوف لأي حَدَثٍ مشابه لها .
- ٢) مخاوف منقولة من خلال خبرات الآخرين أو تحذيراتهم فهو يخاف منها ولو لم يُجربها ولذا معظم مخاوف الكبار يتعلمها الصغار منهم
- ٣) مخاوف المجهول ، فعندما لا يعرف الإنسان مصير فعله ونتيجة عمله فإن القلق يجتاح عقله ويسكن نفسه .

الخوف من الظلام أصله خوف من المجهول ، الخوف من الاختبار ، من الإلقاء ، من اللقاء ، من المواجهة ، الخوف من الغريب ، من الأماكن الجديدة هي في حقيقتها خوف من المجهول ، فعندما لا يتنبأ الإنسان بالنتيجة فإنه يشعر بالخوف منها ، فالذي يقفز من قمة إلى قمة فمن المتوقع أن يشعر في المنتصف بشيء من الخوف لأنه لا يدري أين سيقع .

٤) مخاوف الرفض أو الفقد ، الخوف من رفض الآخرين لنا أو فقدانهم يستثير مشاعر الخوف فينا ، ورفض الآخرين لنا قد يعني الموت والوحدة ، وفقدنا لهم قد يعني لنا الضعف وعدم المساندة .

لذا فرأيهم فينا مهم ، وقربهم منا مهم ، وإعجابهم بنا مهم ، ورضاهم وثناؤهم وتفاعلهم و تواصلهم وتقييمهم كل ذلك مهم لنا لأن قبولهم لنا يشعروننا بالأمان .

← تأمل

وثمة أسباب مستدلة مما سبق ومتفرعة منه ، فعندما لا أعرف كيف أبداً أخاف ، عندما لا أعرف كيف أتصرف أخاف ، عندما أتوقع الأسوأ أخاف ، عندما أعتقد عجزني عن الأداء أخاف ، عندما أشعر أنني تحت المراقبة أخاف ، عندما لا أحسن الظن بري أخاف وجامع تلك الأسباب كلها هو حب الإنسان للبقاء وخوفه من الفناء ، فالخوف من الفناء يبعثه إلى التحفظ والحذر والقلق والبخل والجبن وحب البقاء يدفعه إلى الحرص والطمع والتملك والرغبة في العيش بهناء .

يقول الجرجاني في الخوف : هو توقع حلول مكروه أو قوات محبوب .

الخوف من حلول مكروه (هو خوف من الفناء) والخوف من قوات محبوب (هو خوف من فقد التملك وضعف البقاء) . إن حب البقاء والتملك والخوف من الفناء جبلة إنسانية أولية بها وموس إيليس لأبينا آدم عليه السلام فقال له : ﴿ يَا آدَمُ هَلْ أَدُلُّكَ عَلَى شَجَرَةِ الْجَنَّةِ ﴾ (البقاء وعدم الفناء) ﴿ وَتَمْلِكُ لَأَنْبَلَى ﴾ (البقاء والعيش بهناء) وقال في آية أخرى ﴿ مَا تَهَاجَرْتُمَا رَبُّكُمَا عَنْ هَذِهِ الشَّجَرَةِ إِلَّا أَنْ تَكُونَا مَلَكَتَيْنِ أَوْ تَكُونَا مِنَ الْخَالِدِينَ ﴾ .

ولأن أيام العمر معدودة وأركان القوة محدودة فقد دخل الشيطان علينا من مكامن ضعفنا البشري ، وعلى هذا فالخطأ والفشل والرفض والنبد والألم والفراق والمجهول والدم والسخرية . و الخوف من فقد الوظيفة و من فقد المكانة كل ذلك سبب خوفنا منه هو الخوف من الفناء والله أعلى وأعلم .

فإذا سلّمنا بذلك نكون قد عرفنا السبب تجاه ما نشعر به عند كل تهديد أو خطر والمؤمن يدرك أن الموت ليس هو النهاية بل هو انتقال إلى الحياة الأبدية وأن الدنيا زائلة والنفس فانية والأقدار مقسومة والأعمال مرقومة والمؤمن السعيد من استسلم لله على ما يريد .





أنواع الناس عند الخوف

الخائفون ثلاثة ولا بد للمرء أن يتَمَثَّل أحدها يوماً ما :

الأول : خائف عامل.

الثاني : خائف راحل.

الثالث : خائف أمل.

❖ **الخائف العامل** : هو من لم يمنعه خوفه من العمل بل ينظر إلى خوفه على أنه جزء من خلطة التحدي .

❖ **الخائف الراحل** : هو الذي يترك العمل عند شعوره بالخوف فهو ينظر إلى الخوف على أنه صفاة إنذار مبكرة .

❖ **الخائف الأمل** : هو إنسان يريد أن يعمل ويتميز وينجح ويشارك ويتواصل ويتفاعل يريد كل ذلك أو بعضه ، ولكنه يجذر الناس

ويحسب لهم ألف حساب فهو يُقدم رجلاً ويؤخر الأخرى ، فهو لا يريدهم ويريدهم وفي داخله صرختان ، لبتني غير ملحوظ لبتني ألفت

الأنظار وكأنه يدوس بقدمه اليمنى على الوقود وباليسرى على الكوابح حتى تحترق العجلات ويتعطل المحرك .

فأما الأول فخوفه دفعه وأما الثاني فخوفه منعه وأما الثالث فخوفه زعزعه .

تأمل فيهم وانظر أنت من أيهم ؟ وكن لنفسك كما تهوى لا كما تخشى ..



تحدي الخوف :

إن من طبيعة الإنسان إذا واجه تحدياً ما فإنه إما أن يضرب أو يهرب فإن كان التحدي ممكناً واجهه ، وإن كان التحدي كبيراً خاف منه وهرب ، وعلى هذا فالخوف مرتبط بالتحدي الذي نواجه ، وبالقوة أو بالمهارة التي نملكها. فإما أن يكون التحدي مرتفعاً أو منخفضاً وإما أن تكون المهارة مرتفعة أو منخفضة ومن هذا نتج لنا (مصنوفة تحدي الخوف) والناس فيها أربعة .

مصنوفة التحدي والقدرة



(١) قدرة مرتفعة وتحدي مرتفع وهنا تندفق الحماسة وتحول مشاعر الخوف إلى مشاعر حافزة دافعة تشعره بإثارة قبل العمل ونشاط أثناء العمل واعتزاز بعد العمل ، وحياة كهذه تربة خصبة لنمو شخصية قوية ذات ثمار طيبة.

→ تفاصيل

(٢) قدرة مرتفعة وتحدي منخفض هنا يصاب الإنسان بالملل فما يقوم به لا يُشعره بنشوة الإنجاز والانتصار وحياة كهذه تجعل ثقته كبيرة لكنها هشّة لأنها لم تختبر بشكل حقيقي .

(٣) التحدي منخفض والقدرة منخفضة هنا تحدث اللامبالاة فلا شيء يستحق الاهتمام كأن تطلب منه عملاً بسيطاً فلا يهتم ولا يستعد رغم أنه لم يقم به من قبل والعيش في بيئة مليئة بمثل هذه التحديات البسيطة تفقد الإنسان النمو النفسي وتفقده متعة الحياة .

(٤) عندما يكون التحدي مرتفعاً والقدرة منخفضة (مثال : لديه عرض سيحضره مديره وهو لأول مرة يلقي ولا يملك مهارة كافية) هنا يشعر الإنسان بالقلق وقد يُجبط أو يسحب أو يهرب ومن يتكرّر عليه مثل ذلك سيفقد ثقته ومن ثمّ تقديره لذاته.

خاصة

إن من الأعمال ما يمكن تجاوزه بالتعلم والمحاولة والتمرّن عليه ، حتى تنمو القدرة على تجاوزه والنجاح فيه ، ومن الأعمال والمهارات ما يكون تعلمها شاقاً عليك متيسراً لغيرك ، وتقدمك فيها محدودٌ ، وتقدّم غيرك فيها ملحوظٌ ، ومهما بلغ الإنسان من حمة ومهارة فتبقى بعض الأمور لا يقدر عليها ولم يُخلق لها ، ولمثل ذلك قال عَمْرُو بن مَعْدِيكَرِبَ :

إِذَا لَمْ تَسْتَطِيعْ شَيْئًا فَدَعُهُ *** وَجَاوِزُهُ إِلَى مَا سَسْتَطِيعُ

إذا تعذّر عليك تجاوزه وأنعبك التعامل معه وأعياك العمل فيه ، فدعه واتركه إلى ما تستطيعه وتقدر عليه (فكلّ ميسّر لما خُلِقَ له) والخيارات كثيرة وميدان العطاء والنجاح والتأثير متسع فابحث في مساحة الممكن عما تحبه وتقدر عليه وتبدع فيه ، وهذه ليست دعوة للتهرب من المواجهة والتحدي والمحاولة ولكنها دعوة للانفعال بالأصلح والاشتغال بالأفصح .

وبناء على هذه الأنواع الأربعة أوصيك :

ألا تحرم الصغار من التحديات ، وألا تركهم بلا قدرات ، حتى لا تصبح حياتهم بلا معنى يحيط بها الملل والضجر فلا تحديات تُحفِّز ولا أعمال تُنجز ولا نجاحات تُبرز ، حتى بالنسبة لك أنت نَمَّ قدراتك ، وابتحث عن التحديات الممكنة من حولك لتكون حياتك مليئة بالإثارة والتجدد بعيدة عن الملل والتضجر .
تعلم ما تجهل وطور من مهاراتك وأعد اكتشاف ذاتك ، فالكثير من مهارتنا ليست خائبة بل خائبة تحتاج إلى إزالة الستار ونفض الغبار .

واجه التحديات وابتحث عنها أو اصنعها ، صادمها و صارعها ، تبارز معها تغلبك مرة وتغلبها مرات بإذن ربك ، المهم ألا تهرب منها طلباً للراحة وتجنباً للتحديات ، فالمبالغة في إراحة الجسد تُتعب النفس أحياناً والبحث عن حياة هادئة بلا تحديات تقب يتسع في سفينة شخصيتك .



أيها المبارك :

التحديات أثقال نمرن بها عضلات قدراتنا ، لنحصل على أوسمة الثقة في معركة الحياة ، وتذكر أن القدرة لوحدها لا تكفي دون ثقة ، فالقادر بلا ثقة مشلول عاجز .

فهو كالعقري الذي يشعر بغياته أو من يحفظ القرآن ويخشى أن يؤم الناس ، وربما تجده أفضلهم فهماً للمشروع ولا يتجرأ على عرضه .
فالقدره بلا ثقة كالسهم بلا قوس ينطلق منه ، و الثقة أيضاً لوحدها لا تكفي فالثقة بلا قدرة تهوّر واعتزاز .
تجده لا يعرف السباحة ويقفز في البحر ، لا يعرف عن الموضوع شيئاً ويخرج ليخطب ، فهذا غرور وتهوّر وليس ثقة .

وخلاصة القول :

أن الثقة تدفع القدرة ، وأن القدرة يجتبرها التحدي ، فاقبل التحديات لتعزيز قدراتك وترفع ثقتك بذاتك.

همسة :

خلاصة

وعي	احتقار	اغترار	ثقة
الشعور بعدم القدرة مع عدم وجودها	الشعور بعدم القدرة مع وجودها	الشعور بـ القدرة مع عدم وجودها	الشعور بـ القدرة مع وجودها

ما علاقة الخوف بقوة الشخصية ؟

لعل أسهبت في موضوع الخوف وما ذاك إلا لأهميته وتمجّده في موضوع قوة الشخصية فالخوف سبب ونتيجة لضعف الشخصية ، سبب لها ويتج عنها .

فأما السبب فلأن الخائف من الشيء تنقص ثقته في القدرة على أدائه ومواجهته. وأما النتيجة فلأن ناقص الثقة الذي يعتقد أنه لا يستطيع المواجهة والأداء سيُشعر بالخوف وهنا أصبح الخوف نتيجة لنقص الثقة وضعف الشخصية.

وبالتالي فإن التأثير في أحدهما يؤثر في الآخر وتدور وتعود هذه العلاقة مؤثرة ومتأثرة في بعضها البعض حتى تعصف بثقة الإنسان وتقديره لذاته وتوكيده لشخصيته بشكل عام . فالخوف ينقصها وينقص بها ، ينقصها فتضعف عند حضوره ، وينقص بها لأن الثقة إذا قويت خف التوتر والترجس والقلق ونقصت مشاعر الخوف.

هذا الفهم لطبيعة العلاقة بين الخوف والثقة يمنحنا القدرة على التخفيف والضبط والتقييم لتكون محاولتنا لعلاج الخوف والتخفيف منه هي بداية كبرى لتقوية شخصيتنا بإذن الله.

كيف يحدث الخوف ؟

دعنا نتجول وإياك داخل أجسادنا لنطلع عن علم بما يحدث داخلها بسبب الخوف ، ماذا يحدث ولماذا يحدث ؟ البداية تكون عبر الدماغ وتحديدًا في اللوزة الدماغية ، وهي جهاز إنذار يستجيب لأي خطر حقيقي يرد عبر الحواس ، أو خطر متوقع أو متوهم يرد عبر التفكير والخيال .

فالإنسان عندما يشاهد شيئاً أو يشعر به أو يتوقعه تقفز إلى ذهنه مجموعة من الأفكار وهي إما سلبية وإما إيجابية فإن كانت إيجابية شعر بالحفاصة والهمة وإن كانت سلبية شعر بالخوف والغمة



فالخوف ابتداءً يحدث بعد تحليل رسائل الدماغ التي تنبه بالخطر ، وقد ترمج العقل (وأقصد به التفكير) على مواجهة المخاطر بإحدى طريقتين إما أن يستخدم استراتيجية المواجهة (اضرب) أو استراتيجية الانسحاب (اهرب). وأحياناً يتولد ويتوقف عن التفكير عند حالات الذهول في الخوف الشديد .

ويتم الاختيار وفقاً للحالة الشعورية ووفقاً للموقف والسياق.

وسبب هذه الأفكار فإن اللوزة تُحرّض الغدة النخامية لإفراز مادة الأدرينالين عن طريق الغدة الكظرية فتحدث تغيرات فيسيولوجية وكيميائية في الجسم ، فتعلن حالة الطوارئ في الجسد فتتوسع العينان للإحاطة بالخطر ، ويتسارع التنفس ليوفر الأكسجين للدماغ ، وينسحب الدم من الأطراف ليغذي العضلات ، وتتسارع نبضات القلب وتبيض الشفتان وينشف اللعاب ويكثر التعرق لتبريد الجسم ويقل التركيز ويضعف التذكر وتقل فاعلية المناعة ، كل ذلك دعماً واستعداداً للمواجهة أو الانسحاب ، فيتأهب الجهاز العصبي ويتولى هو هذه الثورة ويطلب الجميع بالمساندة فيطالب الجهاز التنفسي بالأكسجين والعضلي بالاستعداد والقلب بالدم والغدد بالهرمونات إلى أن يأتي إلى الجهاز الهضمي فيجده منشغلاً بهضم الطعام ، فيصبح به طالباً المساندة فيخبره بكل برود أنه منشغل بهضم الطعام ،

فيقول له الجهاز العصبي :نحن في خطر ونريد المساندة ، فيرد عليه لا أستطيع حالياً ، فيقول الجهاز العصبي له : يجب أن تتصرف ، أخرج من الأعلى أو صرّفه من الأسفل .
 لذلك يشعر الإنسان عند خوفه برغبة في التقيؤ أو حاجة إلى الإسهال - أجلكم الله - وبعد هذا كله يقرر الإنسان أن يضرب أو يهرب ، فإن كان الخطر أصغر منه قرر المواجهة وإن كان الخطر أكبر منه قرر الانسحاب والهرب .



كل ذلك يحدث في ثوان وكل ذلك يحدث في جسدك وكل ذلك يحدث من أجلك ! فتبارك الله أحسن الخالقين.
 إذن هي أفكار تغير المشاعر وتؤثر في الجسد ثم تترجم عبر سلوك اندفاعي أو دفاعي يبرز الشخصية أو يقويها
 هذه الجولة السريعة في مخطط الخوف داخل الجسد مستساعدنا على معرفة أقصر الطرق في التحكم فيه بإذن الله.

التعامل مع الخوف

لو أردنا أن نلخص عملية الخوف السابقة لقلنا إنها رسالة من الدماغ إلى الجسد بوجود خطر فيتفاعل معها الجسد تفاعلاً داخلياً بالتغيرات الفسيولوجية والكيميائية من تزايد النبض وتوسع الأوعية وإفراز الكورتيزول والأدرينالين ، ويتفاعل معها تفاعلاً خارجياً ملحوظاً كالتعرق وسرعة التنفس والرعدة والارتجاف وتقطع الصوت وغيره ، ينتج عنها سلوك إما هجومي أو دفاعي أو تجمد .



هذه باختصار جوالة الخوف في الجسد ، وللتعامل الأمثل مع مشاعر الخوف ، اسمح لي أن أصرب لك هذا المثال :
لو أن صنوبر الماء لم يُغلق جيداً وبدأت القطرات تتساقط على الأرضية ثم أعطيتك منشفة وطلبت منك أن تزيل البلل الذي أصاب الأرضية فإنك معها مسحت ونظفت فلن تشف الأرضية ما دام الماء يتسرب من الصنبور .
(أغلق الصنبور ليهدأ الشعور)

كثير من الناس يأتيني ويقول يدي ترتجف وصوتي يتقطع ولون وجهي يتغير وأشعر بالحرج فأقول له أغلق الصنبور ، فما هذه الأعراض إلا بلل في الأرضية معها حاولت مسحها فلن تستطيع . ماذا أفعل قدامي لا تحملائي ؟ (أغلق الصنبور) العرق يتصبب بشكل واضح (أغلق الصنبور) أتلعثم في الكلام (أغلق الصنبور) أصبح عصبياً (أغلق الصنبور) يدي ترتجف (أغلق الصنبور) أغلقه لتشف الأرضية.



قاهرة

أوقف رسائل العقل السلبية لتتشف الأرضية أغلق الطريق على تدفق الأفكار السلبية لكيلا يستثار الخوف في جسدك

إن ما يثير ردود فعلك هي أفكارك التي في عقلك فلا تحاول معالجة الأثر وتترك السبب ، أغلق الصنبور أي عالج السبب ، لتتشف الأرضية أي لتزول أعراض الخوف الجسدية.

يقول ابن القيم - رحمه الله - في كلام بديع كعادته :

(مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار (الصنبور) فإنها توجب التصورات ، والتصورات تدعو إلى الإرادات ، والإرادات تفتضي وقوع الفعل ، وكثرة تكراره تعطي العادة ، فصالح هذه المراتب بصالح الخواطر والأفكار ، وقسادهما يفسدها).





مفتاح

ثم أخذ رحمه الله يشرح ويفصل في المسألة ، إلى أن قال : (فرّدها من مبادئها أسهل من قطعها بعد قوتها وقامها) أي معالجتها ومحاكمتها في البداية يوم أن كانت فكرة في العقل أسهل من معالجتها ومحاولة قطعها بعد أن قويت وتحوّلت إلى فعل أو عادة .

كثيراً ما يقول لنا ابن القيم - رحمه الله - لم تأتوا بجديد اللهم اغفر له وبارك في علمه واجمعنا به عند حوض نبيك عليه السلام .

ويقول الغزالي رحمه الله في حديثه عن الشر : (الخطوة الأولى في الباطل إن لم تدفع أودت الرغبة ، والرغبة تورث الهتم ، والهتم يورث القصد ، والقصد يورث الفعل ، والفعل يورث البوار والمقت ، فينبغي حسم مادة الشر من متبعه الأول وهو الخاطر ، فإن جمع ما وراءه يتبعه) وقد صدق الفقهاء حين قالوا : (المتع أسهل من الرفع) وقالوا : (الدفع أولى من الرفع) .

→ **قاعدة**

إذا بنشأ الخوف عادة من فكرة في العقل ، فلا تحاربها بالسلوك ، جرّب أن تحارب عدوك بالسلاح نفسه الذي يستخدمه ضدك ، فكرة بفكرة .

ناقش أفكارك و تعامل معها بالمتعلق لا بالعاطفة ، اقطع الطريق عليها وأبعدها عن المسار ، **حارب الفكرة بفكرة** ولا تحارب الفكرة بسلوك وأفعال تزيد من تعبك وتخاوفك .

→ **نطبق**

وإليك بعض الخطوات النافعة بإذن الله :

1- عندما تقفز الفكرة إلى ذهنك

قبل أن تلقي خطبة أو تجري مقابلة أو تدخل مجلساً في مناسبة اجتماعية فإنها عادة ما تكون سلبية لأن النتيجة شيء مجهول **والعقل اعتاد أن يملأ مساحات المجهول بأسوأ الظنون** لذا ناقش نفسك واسألها ما الاحتمالات التي يمكن أن تكون ؟ ثم انتق الأفضل لا الأسوأ منها :

سأقسي بشكل جيد (احتمال)

ربما أبهزمه (احتمال)

سأكون في أحسن حالاتي (احتمال)

ربما أنسى بعض الفقرات (احتمال)

ربما يسخرون مني (احتمال)

ربما أفشل (احتمال)

اختر من هذه الاحتمالات أفضلها وأحسن الظن بربك .

٢- تخيل نجاحك وإبداعك وتجاوزك وتحيل أن الأمور تيسرت لك.

قال لي أحدهم إذا أهدع نفسي؟! فقلت له: نعم لأنك إن تحيلت عكس ذلك وتوقعته فأنت أيضاً تخدع نفسك وما دام أنك دخلت في لعبة الاحتمالات فاختر الأفضل منها واستمر خيالك في صالحك.

مفتاح



عندما تتوقع الأسوأ، ثم تتخيل تفاصيله، ثم تؤمن به، فإن مخاوفك ستحضر، وتفتك ستحضر.

فهمته

٣- ناقش الفكرة واطلب منها أدلة صدقها

ربما أفضل في المقابلة (هذه الفكرة) لا تخارجها بالسلوك فتسهر الليل كله في التحضير وتبالغ في اللباس وتظاهر أمامهم بالثقة، لا لا لا هذه الأشياء قد تكون ضدك إذا كنت من الداخل مهزوزاً، عالج الفكرة ابتداءً بالفكرة ثم ادعمها بالسلوك والاستعداد وبذل السبب.

عندما تغفز إلى ذهنك فكرة أنك ستفشل اسأل نفسك ما الدليل على أني سأفشل؟ هل هو مجرد ظن إحساس توقع؟ إذا نعلك نظن ونحس وتتوقع الخير، ربما كانت الإجابة سأفشل لأنني في المقابلة الماضية فشلت وهذا دليل، فقل لا تجعل ماضيك يحكم على مستقبلك ولا تعمم التجربة فلنك حدث ظروفه الخاصة والنتائج قدر والقدر بيد الله. سأبذل السبب وأدعو رب السبب أن يوقني ويسر أمري، لا يعني أنك ربما تفشل أنك ستفشل بل أنك ربما ستنجح أيضاً. لا يعني أنك فشلت مرة أنك ستفشل كل مرة بل يعني أنك تعلمت درساً وأنك بذلت جهداً وأنك أصبحت أكثر خبرةً وجرأة.

٤- لعبة العواقب :

تسيطر الفكرة السلبية أحياناً على صاحبها وتشغل تفكيره ويعجز أن يفكر في احتمالات أخرى بديلة وهنا يمكن أن يستخدم استراتيجية (وبعدين) وهي من خلال تجارب مع نفسي ومع الآخرين خلال عشر سنوات من الممارسة كانت من أنفع طرائق مناقشة الأفكار .
وتقوم هذه الاستراتيجية على التالي :

إذا جاءتك الفكرة السلبية وأخافتك قل لها : (وبعدين) أو (ثم ماذا؟)

مثال : (رجل يريد أن يلقي خطاباً فبدأ يتوتر وسكنت فكرة الفشل في عقله أنه لن يفلح)

إذا استخدم استراتيجية (ثم ماذا؟) أو (وبعدين) سيفكك مخطط الفكرة ويعطمه ويضيء كواليسه المظلمة.



مثال :

ربما أفضل (وبعدين)

(وبعدين) انحرج

(وبعدين) يضيق صدري

(وبعدين) أتضايق

(وبعدين) يضيق صدري

(وبعدين) لا أدري ولكن سأشعر بالفقر

(وبعدين) لا أدري هذا كل شيء

لاحظ أن الفكرة تكرر نفسها حتى يضعف أثرها .

قاعدة

مثال آخر :

إذا قالت لك نفسك أخشى أن أفتل في الاختبار .

فقل لها وبعدين ؟

كن أنت المتحدث والمستمع ، السائل والمجيب

ربما أرسب .

وبعدين ؟

أعيد الاختبار .

وبعدين ؟

يمكن أرسب .

وبعدين ؟

أعيد السنة .

وبعدين ؟

يغضب والدي .

وبعدين ؟

يضيق صدري .

وبعدين ؟

أتضايق .

وبعدين ؟

فقط هذا كل شيء .

أخشى أن ألقى فأخطيء ، ثم ماذا ؟ يضحكون مني ، ثم ماذا ؟ يضيق صدري ، ثم ماذا ؟ أحزن ، ثم ماذا ؟ يضيق صدري ، ثم ماذا ؟

أخرج ، ثم ماذا ؟

لا شيء هذا كل شيء .



حذرة

لن يقطعوا رأسك ، لن يصلبوا جسدك ، هذا كل شيء ، وعندما ستكتشف أنّ أسوأ ما يمكن أن يحدث لك لا يستحق ما تشعر به الآن ، فعلاً لا يستحق كل ما تشعر به الآن .

وقوة هذه الاستراتيجية أنها تضيء لك المجهول ، لأن النتيجة المهمة كالغرفة المظلمة نخشى دخولها ولكن عندما نفتح الإنارة يذهب الخوف ونستطيع الدخول. أخاف أفضل (ظلام) افتح الإنارة بكلمة (وبعدين) أخرج (ظلام) افتح الإنارة (وبعدين) وهكذا حتى تفتح الإنارة على كل غرف الفكرة المظلمة.

مهمة

فالخوف كمخاطف الطائرة لا بد أن تناقشه وتفاوضه وإلا سيذهب بك إلى حيث لا تدري وإلى حيث لا تريد ، فكرر في أشد ما يمكن أن يحدث وما نسبة حدوثه لتستدرج العقل ليخرج من ظلام الاحتمالات المجهولة المظلمة إلى منطقة البدائل المكشوفة المضيئة ، وعندما تتصور الأسوأ وتتعرف عليه وتتفحص حقيقته ، يتحول من سحابة سوداء في سماء العقل لا تدري ما ورامها إلى صفاء ووضوح وإشراق في الرؤية لترى ما أمامك لتستعد له وتواجهه وتصرف حياله ، فالنجاح تصور وتصرف فإذا تصوّرت بطريقة صحيحة صحّت لديك الطريقة.

تأمل

إن الخوف من المجهول خوف لا ينتهي ؛ لأن المجهول يتمدد ويتجدد في كل مكان وزمان ، إنه بلا حدود إنه القدر إنه الغيب وسبحان من يدرك كل شيء لذا اعلم يقيناً أن كل مجهول تطوي تحته وفيه ومعه حكمة ورحمة وخبرة ، فتوكل على الله سبحانه وأياً كانت النتيجة فالله أعلم وأحكم وأرحم فالتوكل الحق (هو يقين القلب بكافية الرب) كما يقول ابن القيم رحمه الله.



0- مواجهة الخوف

يقول عمرو بن العاص - رضي الله عنه - : (عليكم بكل أمر عزلة مهلكة).

أجمع المختصون والمجربون أو كادوا على أن علاج الخوف بمواجهته ولم يبق في ذلك طرائق عدة ، والإنسان عندما يتعرض لما يخيفه فإن خوفه يتخذ ثلاثة مستويات ، إما أن يزداد أو يثبت أو ينقص

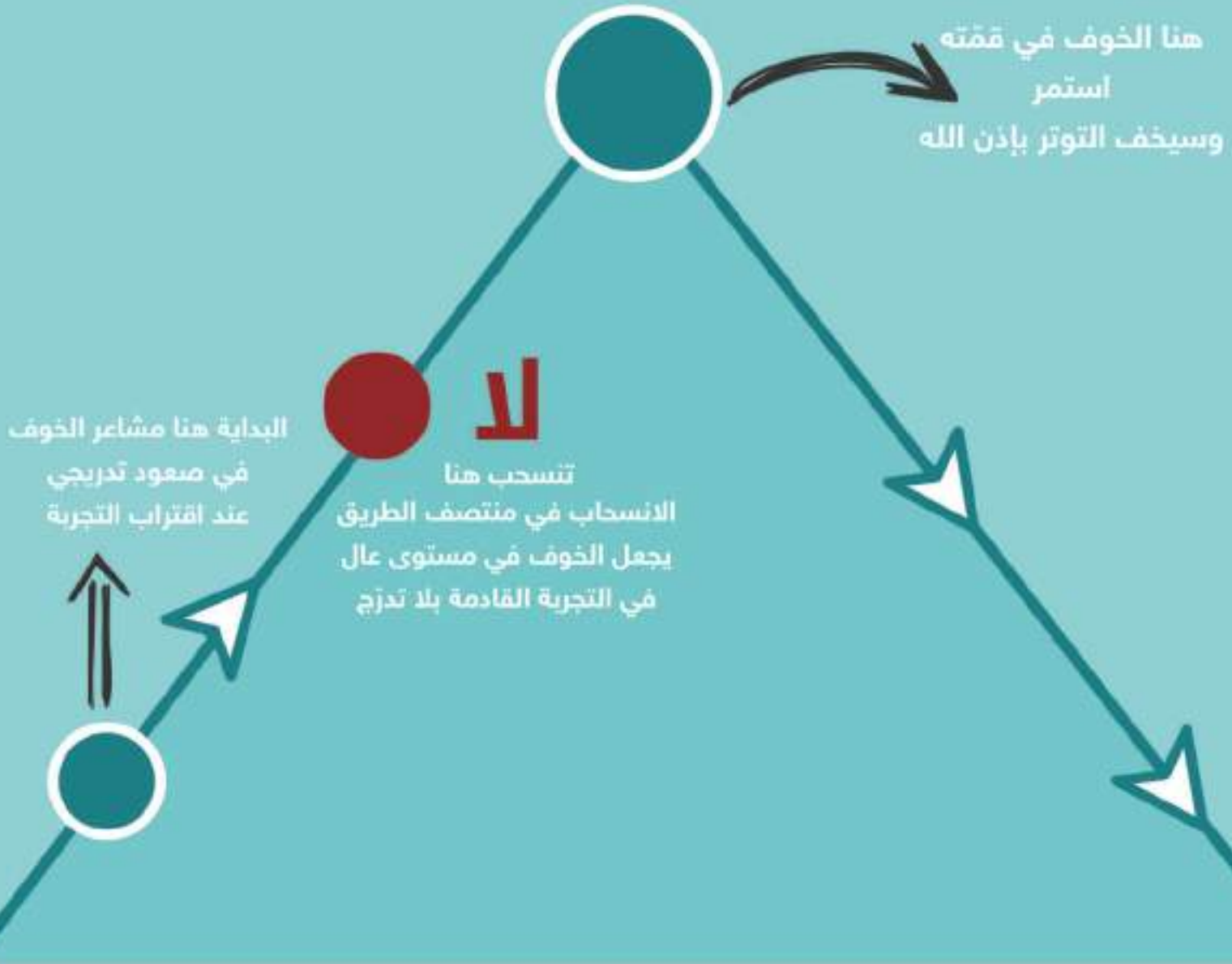


مثال : إذا اقترب وقت اللقاء كلمتك أو مواجهة مسؤول أو ركوب طائرة أو ركوب خيل أو سباحة أو غير ذلك مما قد يخيفك فإن رفضت وتجنبت قبل الموعد فإن خوفك سيظل في مستواه على الأغلب وهنا مستوى الثبات وعندما تدخل في التجربة يرتفع الخوف إلى مستويات أعلى فإذا انسحبت ولم تكمل فإن الخوف سيظل مرتفعاً ويزداد كلما حاولت إعادة التجربة مرة أخرى .
أما عندما تدخل التجربة ثم تستمر فإن الخوف يرتفع إلى أعلى مستوى ثم ينقص تدريجياً ومع كل مواجهة ناجحة ينقص الخوف إلى أن يتلاشى بإذن الله.

مثال : رفضك للإلقاء يجعل مشاعر خوفك ثابتة فأنت كنت ومازلت تخاف أن تلقي .
 أما عندما تقبل ثم يقترب وقت الإلقاء ، وتدخل المسرح فيبدأ خوفك يرتفع إلى مستوى عال جداً ، ثم تقرّر الانسحاب فإن الخوف سيظل مرتفعاً وحين تحاول الإلقاء بعد ذلك ستجد أن خوفك منه ازداد عن السابق ، وأن الشعور بالخوف ارتفع بلا تدرج ، ولكن عندما تحضر للمسرح ويقترب وقت خروجك فإن مخاوفك سترتفع إلى أعلى مستوياتها في الدقائق الأولى ثم تبدأ بالنزول تدريجياً حتى تنتهي من الإلقاء وعندما تعرض لك فرصة أخرى للإلقاء فإن العقل يبني على آخر تجربة وبالتالي فإن الخوف ينقص لأن تجربتك الأخيرة كانت موفقة ،

وتحليلها على شكل مثلث يبدأ الخوف من الزاوية السفلى صعوداً للقمة فإن توقفت قبلها وانسحبت ظل مستواه مرتفعاً ولكن عندما تكمل وتصل إلى قمة الخوف وتواصل فإن الخوف ينزل من الجهة الأخرى ويتلاشى تدريجياً بإذن الله وتوفيقه . (تأمل الشكل التالي)

المواجهة والمواصلتة .. تجعل الخوف ينحد من قمته



لذا واجه مخاوفك وتعرض لها فالمخاوف كالليمونة أول قضمة منها حامضة ثم ينقص شعورنا بالحموضة بعد كل قضمة ولقمة لیس لأن الليمون تغیر بل لأن القم اعتاد على الطعم .

محصل

يقول علي رضي الله عنه : (إذا خفت شيئاً فقع فيه) .

إن الخوف وحشٌ صغيرٌ ، وفي كل مرة تتجنب مواجهته ، فكأننا نطعمه حتى يصبح كبيراً لا تقوى عليه ، إن تجنب الموقف المخيف يزيد ويقويه ويجعله مستمراً حتى تنهار أمامه إذا لقيته فجأة .

وإني إذا ما خفت شيئاً فعلته *** ولست بهيباب له فيزيد



يقول الماوردي - رحمه الله - : (الإخبار قبل الاختبار جهل ، والحشية قبل الابتلاء عجز)

إذا لم تجرب فلماذا التوتر؟ وإذا كنت قد جربت فلماذا التردد؟

لا يملأ الهول قلبي قبل وقعيه *** ولا أصيبُ به ذرعاً إذا وقع

(لقيط بن زرارة)

إن الخوف يجعل ظلال الأشياء أكبر من حقيقتها ، ومعظم المخاوف لا تقع إلا في عقولنا ، فواجه الوهم لتعرف الحقيقة وللمختصين في العلاج السلوكي طريقتان لمواجهة المخاوف ويزعمون أنها أفضل من العلاج المعرفي الذي تحدثنا عنه في السابق في مناقشة الفكرة وأدلتها وعلاج الفكرة بالفكرة .

الطريقة الأولى : التعريض التدريجي للموقف

تفاصيل

فمن يخشى القلوط نحضر له صوراً لقطعة ثم دمية على شكل قطعة ، ثم يشاهدها من وراء زجاج ، ثم يقترب منها حتى يألفها ويزول خوفه، ومثله في الإلقاء مثلاً : يلقي أمام مرآة لوحده ، ثم أمام صور وألعاب ، وربما أمام حيوانات كالغنم وغيرها ، ثم يلقي أمام صغار ثم أمام أعداد قليلة ، ثم يتدرج حتى تقل هيئته من الإلقاء ، والقاعدة هي (كثرة المساس عميت الإحساس) .

الطريقة الثانية : هي الغمر

وهي أن تضع الإنسان في الموقف مباشرة و دون تدرج ، مباشرة محضر له قطعاً يثبت أمامه حتى يقل شعوره بالخوف منه، مباشرة يركب طائرة مدتها طويلة ، مباشرة يخرج ليلقي وهكذا .. ويرجح بعضهم أن طريقة الغمر أنسب وأعمق أثراً لأن الإنسان لديه نسبة خوف مثلاً تعادل ٥٠٪ فإذا دخل في التجربة مباشرة سترتفع إلى ٨٠٪ ومع الثبات والتهدئة يشعر بالاطمئنان فتتزل النسبة من ٨٠٪ إلى ٦٠٪ إلى ٥٠٪ ثم إلى ٣٠٪ وبالتالي أصبح خوفه الجديد أقل من خوفه الأصيل وهذا كلام له وجهته .

ملاحظة

وبالنسبة لي أرى - والرأي لا يلزمك - فلست عالم نفس ، ولكن لدي تجارب أرجو أن تفيدك ، أرى أن الفرق بينهما كمن يريد أن يسبح في ماء بارد فله أن يتدرج وله أن يقفز مرة واحدة وهذا مثال للتقريب فقط . فإن كان الإنسان لديه إصرار ويمكن أن يصبر ، ولديه جَلْدٌ وطول نفس **فالتدرج أنسب له** ، وإن كان الإنسان لديه استعداد وقدرات والموقف آمن **فالغمر أنسب له** ، مع التنبيه على أن من يخشى السباحة فليس من الحكمة أن ترعبه في بحر هائج بلا أدوات ، ومن يريد أن يتعلم قيادة العجلة فليس من الحكمة أن ندرّبه في منحدر جبلي .

تنبيه

لذا اختر ظروفًا مناسبة واستعد لها جيداً فمن زاد تهيئه قل تهيئه

واعلم أيها المبارك أن هناك لكل عمل (مرة أولى) أي التجربة الأولى في أمر ما في الخطابة في السفر في الزواج في اللقاء في التعارف في الوظيفة وفي المرة الأولى يحضر الخوف.

وعادة ما تكون المرة الأولى ضعيفة أو مليئة بالأخطاء ومتداخلة المشاعر ولكن تأكد أنها الأصعب في الابتداء ، والأهم في البناء ، ومع الممارسة والمحاولة يقوى الأداء وتقل الأخطاء وتضعف المخاوف بعون الله .

وكلما ازدادت الممارسة في عمل ما فستكون إعادته أسهل ومشاعرك فيه أجمل وإن حققت فيه بعض النجاحات فإن تحقيقها مرة أخرى سيكون أسير وإياك وتجنب ما يخيفك فإنه سيهزمك وينخر ثقتك وتقديرك لذاتك.

وتأكد أن في المواجهة موت واحد وفي الهروب موثات متعددة والعرب تقول: (يقتل في الحرب مدبراً أكثر ممن يقتل مقبلاً) فأقبل ولا تدبر ، وواجه ولا تهرب ، واطلب الموت توهب لك الحياة ، واطلب الخوف توهب لك الشجاعة ومن كان في إقدامه يتردد فمعظم مخاوفه ستتبدد ، وكثيراً من أحلامه ستتبدد .

قاهرة



والنقطة المهمة التي أختتم بها هذا المحور

أن المواجهة هي الحل الأعمق أثراً ولكن قبل أن تواجه عليك أن تستعد جيداً ثم تواجهه بطريقة صحيحة ، أرجوك بطريقة صحيحة. لأنك لو فشلت في المواجهة سيتحول الخوف إلى شعور مبرر والشعور المبرر هو أقوى درجات المعتقدات.

فخوفك قبل أن تجرب شك ، فإن انسحبت تحول إلى يقين ، وإن واجهته بطريقة صحيحة تحول إلى وهم ، وإن واجهته بطريقة خاطئة وفشلت تحول إلى معتقد يحتاج إلى جهد لتحطيمه ، ولن تحطمه سوى مطرقة المواجهات الصحيحة المتكررة حتى تفتته .

مهمة

٦- اعترف بالخوف

اعترف به ولا تنكر وجوده ، وهذه من القواعد الأساسية للتعامل مع الخوف . إن محاولة إخفاء الخوف والتظاهر بالشجاعة أشبه بمحاولة إخفاء كرة هوائية داخل بركة مائية فإن أخفيتها من هنا خرجت من هناك وكلما أخفيتها خرجت مرة أخرى فننشغل طوال الوقت بمحاولة تعقيبها لإخفائها .

والناس في اعترافهم وانكارهم للخوف على أربعة أصناف



إذا شعرت بالخوف فقل أنا خائف قل لنفسك أو لمن حولك ، فالاعتراف بالخوف يسمح للعقل بالتنفيس ، وينقله إلى حالة عقلية وشعورية أخرى ، من حالة الخوف من اكتشافهم لخوفك إلى حالة البحث في الحلول عن بدائل لمعالجة الخوف والتعامل معه .

وإليك أربع خطوات لمواجهة مخاوفك ربما تلخص الكثير مما مضى وهي :

إقرار وتخفيف ، إجبار وتكثيف (حاولت سجعها ليسهل حفظها) .

● إقرار بالخوف واعتراف به .

● ثم تخفيف له من خلال التهيئة والتهدئة ومناقشة الفكرة بالفكرة .

● ثم إجبار للنفس على المواجهة سواء بالتدرج أو الغمر .

● ثم تكثيف وتكرير المحاولة والممارسة ليثبت السلوك الجديد ويخرج

الخوف من الجوف بإذن الله وما يتكرر يتقرر .



٧- احرق نماذج الخوف السابقة

ماذا عن تجاربنا السابقة ؟ والتي سببت لنا نوعاً من الخوف ، كمخاوف الطفولة أو المخاوف القديمة ، هل لها تأثير ؟

الجواب : نعم

فالتجارب السابقة تتحول إلى مقياس نقيس بها كل ما يشابهها ، والإنسان تحت ضغط الخوف يلجأ قبل التفكير والتحليل إلى استجابة آلية مسجلة ترمج عليها عبر تجاربه السابقة ، فعندما تكون في الصحراء ويلمس طرفُ ثوبك قَدَمَكَ فإن العقل هنا لا يتدخل ولا يبدأ بالتحليل ، ويقول : (ربما عقرب والعقارب ضارة وربما ثعبان وبعض الثعابين مسالة وربما أحدهم يمزح وربما وربما) كلا بل ستقفز وفق استجابة أولية ثم بعد عشرة أمتار تلتفت لتحلل الموقف وتفكر فيه .

تأمل

إن تجاربنا الماضية قامت بإنشاء خطط للطوارئ لأي عملية نشعر فيها بالخطر ، من خلال استجابات أوتوماتيكية تتحكم فيها ذكرياتنا وتجاربنا السابقة بخيرها وشرها ، فإن كان الموقف الجديد يطابق أو يشابه الموقف القديم أو التجربة السابقة كانت الاستجابات متوافقة أو مقاربة ، فالعقل لا يتعامل مع كل موقف بفردي بل يعتمد التجربة ويقارب بين التجارب المشابهة.

يلمس الطفل إبريقاً حاراً فيؤلمه فينشأ لديه نموذج اسمه (الأباريق الحارة) فيبدأ بالخوف من كل إبريق يشبه ذلك الإبريق ، حتى ولو كان فارغاً ، فالتجربة أفادته وأصبح يتجنب الأباريق الحارة ولكنه أيضاً أصبح يتجنب الأباريق الباردة وهنا تكمن المشكلة.

تجد الرجل ذا منصب وشهادة ولكنه يخشى الإلقاء ، والسبب موقف قديم مرّ به في إذاعة المدرسة ، أخطأ في الإذاعة مرة فعمم الخوف من الإلقاء في كل مرة.

قصة

أذكر مرة أتي درّيت بعض رجال الطوارئ في إحدى الدول على التحدّث والإلقاء وطلبت من الجميع أن يقف ويتكلم خمس دقائق عن أي موضوع يختاره ، ولك أن تتخيل أجسامهم المفتولة وأحجامهم المهولة ، فتقدم الجميع للإلقاء إلا واحد منهم ، خرج وتعذر بالهاتف ثم عادتم تعذّر ثم طلبت منه للمرة الثالثة فقال لي : (أرجوك اتركني فأنا مستعد أن أمسك قنبلة يدوية ولا أمسك بالمايك ..!) فلما سألته عن السبب رجع بالذاكرة إلى مراحل الدراسة حيث تعرّض لموقف سخر منه بعض زملائه عندما أخطأ في الإلقاء فتشكّل لديه مخطط

للخوف باستجابة أوتوماتيكية يدعوه للانسحاب ، هو أخبرني بقصته ومارس أمامي دور الضحية ليخلص من الموقف فأوقفت الدورة وقلت إما أن تخرج لتلقي أو أخرج أنا من القاعة ..!

لأنني أعرف أنه بانسحابه يُطعم وحش خوفه ، ويُفوّي مخطّط استجابته ويبرز شعور معتقده. فتقدم وهو متوتر تتسارع أنفاسه وتباطأ خطواته وتقطع كلماته. فتكلم قليلاً ثم سكت ، فصنّق الجميع له ثم انصرف إلى مكانه ، نظرت إليه وقلت هل فقدت شيئاً من أصابعك ؟ هل أكلت الجمهور ؟ هل ضرك شيء ؟



هل ما تشعر به الآن يستحق كل هذا الخوف والانسحاب والاعتذار؟
فابسم وقال: أبدأ والله.

ملخص

قللت له إذن غداً أنت من سيبدأ فإن تغيرت فاعلم أنك أضعت فرصة الإجهاز على خصمك .
وفي الغد كان أول المحاضرين وأول المحاضرين ، ألقى بطريقة أفضل وتوتر أقل ، ثم خرج بعدها أربع مرات وفي نهاية الدورة نافس على
درع أفضل ملقي في الدورة وحصل على المرتبة الثانية ، ثم التقيته بعد سنة ، فقال أقسم بالله أنني أدمنت
الإلقاء ، فقلت له ذلك فضل الله يزيته من يشاء .



إن تجاربنا السابقة قامت برسم مخططات لعملية سير استجاباتنا للتجارب المشابهة فإن كان المخطط يدعوك للهروب والانسحاب والتراجع والتعاس فإن أفضل طريقة هي كسره وإحراقه بنار العزيمة واقتحامه وتحطيم حصونه بفعل ما تخاف منه ليكتشف العقل أن الأمر ليس كما كان يتصور وينشأ لديه رغبة في عمل مخطط جديد تتضح معالمه أكثر كلما كررنا التجربة وأعدنا المحاولة .

مخطط

إن الكثير من مخاوفنا المتجددة ما هي إلا استجابات لمخاوف قديمة تم تعميمها على كل ما يشابهها .
كان يخاف بشدة من والده فلما كبر أصبح يخاف من مديره ، فلا يجرؤ أن يطالب أو يبدي أو يعترض ، لحق به كلب مرة في صغره فلما كبر أصبح يخشى الحيوانات بشكل عام ، تركته والدته في البيت لوحده ، فخاف وذهل ، فلما كبر أصبح يخاف العزلة ويخاف الموت. والحل لأمثال هؤلاء : أن يواجه مخاوفه بالعمر أو التدريج ويكسر مخطط استجابته وخوفه ، هذا بالنسبة لمخطط قديم .



كجرب

فماذا عن مخطط قيد التنفيذ ، وأقصد بذلك ماذا لو مررت بتجربة فشلت فيها ؟ ماذا تفعل حتى لا ينشأ مخطط استجابة الخوف فيضاف الموقف إلى قائمة مخاوفك ؟

وإجابتي على هذا السؤال تعلمتها من مدرب على ركوب الخيل حين سألته مرة كيف تُعلم الناس الركوب ؟ فقال بالتدريج فقلت له والغمر ؟ فقال لي جيد ولكن لا أضمن هدوء الخيل فأخشى أن يخرفها بخوفه فقلت له فإذا فعل بمن يسقط ؟ فقال أول شيء أفعله لمن يسقط أن أحمله بسرعة ليس إلى المستشفى بل إلى ظهر الخيل مرة أخرى ، عجيب ..! ولماذا ؟

قال : لو ظل جالساً ينفض غبار ثوبه وينحسس آلام جسده لتحول الخيل بالنسبة له إلى وحش ومصدر ألم ، يتجنبه عند مواجهته فحملي له بسرعة هدئي منه ألا يتعاضم الخوف في قلبه .

أخي الكريم أختي الكريمة :

إذا سقطت فأكمل المسير ، وإذا فشلت فحاول وتكرّر ، وإذا خفت فقاوم وواجهه ، احذر أن تنسحب حتى لا يتشكل المخطط فيصبح قيئاً في يد نجاحك .

إذا خفت من الإلقاء لا تنسحب ، ولكن اخرج وتكلّم ولو بكلمة ، إذا خفت أن تطلب من رئيسك شيئاً فادخل ولو أن تسلّم عليه فقط ، إذا خشيت أن تصلي بالناس قابلاً بصلاة سرية ثم تدرّج إلى الجهر بقصار السور ولكن لا تنسحب ، أرجوك لا تنسحب فإني لا أذكر عدد المرات التي خرجت للإلقاء وكان أدائي سيئاً لا أذكر تفاصيلها ولا مشاعري حينها ولكني والله أذكر كل مواقف الإلقاء التي انسحبت فيها وخشيت منها ، مازالت في ذهني ومشاعرها في قلبي ، ولو لا تحطيمي لمخططاتها من خلال تجارب ناجحة في مواقف مشابه لها ؛ لنخرت في جدار شخصيتي ، والله الفضل والمنة من قبل ومن بعد .

قصة

أذكر مرة أن ابني جاء من المدرسة باكياً متألماً والله ما رأيته يتألّم كذلك اليوم ، وبعد إلحاح وسؤال عن الحال ، أخبرني أن أستاذه أخرجه أمام الجميع بعد الصلاة وطلب منه أن يلقي كلمة ؛ لأن المكلف بها قد غاب ووجد في ابني بديلاً مناسباً ولكن الابن ذا العشر سنوات أسقط في يده كيف لا والارتجال يهابه الرجال ، فوقف ثم أرتج عليه وتلعثم ، فضحك بعض الطلاب فانهارت دموعه وقرّر ألا يخرج للإلقاء أبداً ، وطلب مني أن أغيّر المدرسة فالكثير كان يضحك منه فأحسّ بالضعف والرفض والألم .

المخلص

الآن أنا أمام نموذج لمخطط قوي ، يحمل تجربة ، ومشاعراً ، ومبررات ، هذا المخطط قد يعيق مهارة الإلقاء لديه طيلة حياته . هذأت من روعه ثم تركته ، وكتبت له كلمة ليلقيها عليهم ، ثم جتته بعد أن هدأ وأعطيته الكلمة فقلت له : لن أجبرك ولكن دعني أشرح لك ، ماذا يعني أن تخرج غداً ١٩ وماذا سيحدث إن لم تخرج ١٩ ولكنه رفض ، فكافأته بمكافأة كانت حلماً بالنسبة له ، فوافق على مضمض وقال ولكن ليس غداً ، فقلت له بل غداً ، وليس بعد الصلاة ، بل في الصف الصباحي ؛ فوافق بعد إلحاح مني ، ثم نسقت مع المدرسة ليسمحوا له بالحديث في الصف الصباحي ، وفي الصباح خرج أمام الطلاب وقال :

(ها أنا أقف مرة ثانية أمامكم لأنني لم أفشل بالأمس ، بل كنت غير مستعد ، لم تكن دموعي سدوداً تحول بيني وبين ما أريد ، بل كانت جسوراً مررت من خلالها إلى تحدي جديد ، لست فاشلاً فإنا لم انسحب ، لست ضعيفاً ولكنني لم استعد . أنا رجل تعثر فنهض وبطل عاد وانتفض .

دعونا نحول ما حدث إلى درس لنا جميعاً ، فكلنا نمر بمواقف محرجة أو صعبة فإما نقهرها أو نتفقر أمامها، بالأمس لم أراجع ، بل رجعت للوراء كالسهم ؛ لأنطلق أمامكم اليوم ويقدر الرجوع تكون قوة الرمية)
صفتي الجميع وتم تكريمه ، وأصبح بعد ذلك خطيب المدرسة بعد توفيق الله ثم جهود مديرة ومعلميه
انتهى الموقف ولم ينته حزني على أمثال ابني ، ممن جهلت أسرته الحلول ولم تسعفه ، أو استسهلت الأمر ولم تتفاعل معه.
● قلت :

الخوف بذر والمواقف تربة *** فاقطع مياه الخوف بالإقدام
حطّم مخاوفك القديمة إنها *** كالقيد يُثقل خطوة الأقدام



8- قانون الإزاحة

قانون الإزاحة هو خاصية عقلية تقول إن الفكرة التي تحتل عقلك ، ستؤثر فيه فإذا أردت تغييرها فأزحها بواحدة أخرى مضادة لها ، فالعقل لا يستطيع أن يفكر ويتفاعل إلا مع فكرة واحدة **وكان العقل رأس جبل قمته لا تتسع إلا لفكرة واحدة.** فإذا كانت هذه الفكرة مما يخيف فاصرف انتباهك عنها إلى غيرها ، فإن فُكّر في الفشل فتذكر نجاحاتك السابقة ، وإن فُكّر في الخطر فاصرف انتباهك إلى التفكير مثلاً فيما حولك وتفاصيل المكان الذي تجلس فيه .

قاعدة

وهذا القانون جيد خاصة في التعامل مع القلق فعندما يقلق الإنسان من شيء **فإن التفكير في شيء آخر يغيّر مشاعره.** إذا شعرت بالخوف ابدأ بقراءة القرآن حاول أن تُفسّر بعض آياته ، يمكن أن تُجري اتصالاً مع صديق ، يمكن أن تُعيد ترتيب مكتبك أو تقوم بتجهيز العشاء لنفسك ، المهم زاحم الفكرة في عقلك لتزيحها فيقل تأثيرها على نفسك.



9- أكتب مخاوفك

مشاعر الخوف تجعل التفكير غير منطقي ، وتبدي المشكلة بشكل أكبر من حقيقتها ، ولو حاولت مجازاة العاطفة فإنها ستكبر وتتضخم وتتسبب معها الأفكار وتتفاخر الصور ؛ لتعبّر عن الموقف فيصبح الخوف مبالغاً فيه والاستجابة له مندفعة. يقول إرون بيك (عندما نخاف يصبح التفكير أقل عقلانية وأكثر عاطفية بحيث يتفاعل دون وجود حقائق على ما تفكر فيه) . والحل يكمن في أن تؤمن بأن العاطفة وقود فلا تجعلها تقود ، فاجعل القيادة بيد العقل.

ومن طرق تحصيل ذلك أن تكتب مخاوفك بشكل واضح ومختصر (أنا أشعر بالخوف من كذا) بعيداً عن تدخّل العاطفة من خلال تعبيرات مسرحية مهوّلة (غرقت سفينة طموحي انهارت جبال أحلامي ، توقف الدم في عروقي ، طعنني في ظهري) .
هذه التعبيرات تخلق صوراً تضخّم بها حجم المخاوف ، لذا اكتب مخاوفك بشكل واضح ومختصر ، بالضغط ما الذي يخيفك وبماذا تشعر؟
مثال :

(غداً لدي مقابلة عمل وهي مفترق طرق في حياتي ومستقبلي متعلق بها ، ولحظة أرقيبها فإما أن أكون أو لا أكون) .
هذا التعبير عاطفي ويعمل ضدك لذا قل (لدي غداً مقابلة وأشعر بشيء من التوتر) فقط هذا كل شيء .

قصة

● اتصلت بي مرة إحدى الفاضلات فقالت : حياتي على الحافة وزوجي يريد أن يقذف بي في الهاوية ، حارمني ، قاهرني ، متعمد يفوّر دمي ، تقطّع قلبي ومزق حياتي (انظر إلى كمية الصور التي خلقتها بتعبيرها)

هنا أنا لا أستطيع أن أقدم لها حلاً ، لأن العاطفة تسببت المشهد وغيّبت الحقيقة وقطعت الطريق الموصل للحل .
فقلت لها أختي الكريمة أرجو أن تكتبي لي رسالة مختصرة من سطر واحد عن سبب مشكلة اليوم فكتبت لي (لدي زواج بعد أسبوع ورفض زوجي أن يلعب بي إلى السوق) سبحان الله هذا كل شيء .
وهنا نستطيع أن نتحاور ونتشاور لنقدم الحلول بعيداً عن عواصف العواطف .



لأن قوة العواطف كالأسد لا تستطيع أن تواجه بقوتك ولكن بالعقل يمكن لك أن تجسه في قفص تلعب به الصبية.
اكتب مخاوفك وستبدو لك أصغر وأقل مما تتصور ، اكتبها ثم قُدِّمها لنفسك على أنها استشارة من صديق عزيز يطلب عونك ومساندتك،
ثم قم بالرد عليها ناصحاً ومرجهاً ، فالكتابة هنا حَكَّمت الوعي وأعطت الأمر حقيقتها والاستشارة هنا فَصَّلَت بين الفاعل ومن وقع
عليه الفعل ، أصبح المتألم يُعَلِّم والمستشير يشير ، وبالتالي فإن العقل يجتهد في تقديم الحلول ويدعمها بالأدلة .
هكذا هي طبيعة المشاعر تُضخِّم وتُعتمِّم لذا ناقشها بعقلك ولا تتبعها بقلبك.

↑ كلمة

↓ قصة

قال لي مرة أحد الطلاب :

لا أحد يجيني في المدرسة ، فهم يتمنون طردي منها ، ورحيلي عنها ، وكأنني قتلت
متهم أحداً (انظر إلى المشاعر كيف تُضخِّم وتعمم) الآن سأحاول تكسير التضخيم
وتفتيت التعميم .

فقلت : له كيف عرفت أنهم يتمنون طردك ورحيلك ؟

فقال : لا أدري ولكنني أشعر بذلك .

فقلت : وما دليلك ؟

فقال : المدير ينظر إليَّ بحزم .

فقلت : وهل كل نظرة بهذه الطريقة تعني أنه يكرهك ويريد طردك ؟

فقال : لا (وهنا صَغُر التضخيم) فقال ولكن الجميع يكرهني (هنا تعميم) .

فقلت : له ولكنني أنا لا أكرهك .

فقال : لا ، أنت لست منهم فقلت والأستاذ إبراهيم .

فقال : لا ، أنت والأستاذ إبراهيم مختلفون .

قلت : إذن ليس الجميع ؟ قال : نعم .



فقلت : إذأ من بالضبط ؟ (هنا محاولة كسر التعميم وتوجيه التركيز إلى المشكلة)
قال : أقصد الطلاب .

فقلت : هناك طلاب لا يعرفونك فكيف يكرهونك ؟

فقال : لا ولكتي أقصد طلاب فصلي .

فقلت : هل تقصد فلان - وكان طيباً - فقال : لا فلان رجل طيب فقلت : وفلان ؟ فقال : لا فلان ليس له ولا عليه .

فقلت : من بالضبط ؟ فقال : هما تحديداً أحمد وسليمان يكثران من السخرية بي .

فقلت : هل يفعلان ذلك كل يوم ؟

فقال : لا ولكن منذ يومين توترت العلاقة معها وتحديداً أحمد لأن سليمان تبع لأحمد .

إذن من المدرسة كلها تكرهني إلى أحمد الذي سخر مني منذ يومين .

فرق كبير أن نحل مشكلة بحجم الجميع يكرهني ، وبين أن نحل مشكلته مع أحمد الذي تغير منذ يومين ، هذا الطالب ببساطة تحول قراره من تغيير المدرسة إلى تغيير سلوكه تجاه أحمد .

قوائم التصحيح والتعميم ، واكتب مخاوفك باختصار ووضوح ، ناقشها كن مستشار نفسك ، فالخوف أسوأ منشار ، تخفف عنها وساعدها وساندها واحذقها وصادقها .

حصل



● قلت :

إن العواطف كالعواصف *** ليس مجربها المكان
فادفع فديتك بالحصى *** وامنع خيالات البيان
واكتب مخاوفك التي *** عصفت بروحك والجنان
فالخوف بصغر حجمه *** والقلب يهنا بالأمان

١٠ - اعرف عدوك

هناك من يخاف من حشرة سقطت في كأسه وهناك من يخاف من مسدس فوق رأسه ، كلاهما يسمى خائف ، فهل للخوف درجات ؟
نعم للخوف درجات كثيرة ولكل مستوى من الخوف اسم يعبر عنه .
واليك ثلاث فقرات مهمة متعلقة بالخوف :

مهمة
↓

أولاً : درجات الخوف

أوله الاهتمام والمهّم ثم التوجس ثم التوتر ، القلق ، الرهبة والهيبة والرجل ، الهلع والهول والذعر ، الرعب والفرع ثم الدهول وهو أشد مستويات الخوف وقد ذُكر في القرآن كثير من هذه الأسماء وقد ورد الخوف في القرآن مئة وأربعاً وعشرين مرة ، كان أخفها في ظني التوجس ﴿ فَأَوْجَسَ مِنْهُمْ خِيفَةً ﴾ والتوجس محاولة معرفة الخطر وأشدّها الدهول ﴿ يَوْمَ تَرَوْهَا تَدْحَلُ كُلُّ مَرْصِيعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ ﴾ والذهول خوف يسكن الأعضاء ويجمدها ويصيب العقل بالحمول والجسد بالتبدل ولا حول ولا قوة إلا بالله ، اللهم آمّن روعاتنا يارب العالمين.

إذن الخوف درجات فلا تظن أنك فريد زمانك في الشعور ، وأن مصيبتك ضخمة ومستعصية ، فإن معظم الناس تشعر بمشاعر الخوف البسيطة في حياتها اليومية ، فلا تظن أنك بلغت غايته ومنتهى درجاته ، فعندما تشعر بالخوف فتذكر أن الخوف مستويات ولعل ما تشعر به هو أدناها.



ثانياً : مظاهر الخوف :

للخوف ردود فعل و مظاهر معرفية و جسدية و سلوكية و نفسية ، وقد حصرت منها خمسة وأربعين مظهراً تبدأ بالتعرق والخفقان ، وتنتهي بالتبليس والتبول والإغماء -أجلكم الله وأعادكم من أفراع الدنيا والآخرة - وبالتالي لا تظن أن خفقان قلبك أو جفاف فمك أو ارتجاف يدك أو تلعثم لسانك ، دليل على الرعب وأنه غاية الخوف والجبن فتحقر نفسك بل تأكد أن ما تشعر به أمر طبيعي وشعور يحدث للجميع ومظاهر تعبر عن خوف غير كارثي.

ثالثاً : تقييم الخوف

كيف أعرف أن عوفي تحول إلى مشكلة أو أنه خوف معتدل طبيعي ؟

الجواب : كل خوف زاد (في مدته أو شدته) هو خوف قد تحول إلى مشكلة ويجب الحد منه وعلاجه ، أن تخاف قبل الاختبار بيوم فهذا معقول لكن أن تخاف منه قبل أسبوعين فهذا غير معقول ، وهذا زاد في مدته.

أن تخاف من المقابلة لدرجة أنك تتصبب عرقاً فهذا منطقي ومقبول ، ولكن أن تخاف إلى درجة البكاء أو الإغماء فهذا غير معقول ولا مقبول ، وهذا زاد في شدته.

فكل خوف زاد في مدته أو شدته فهو خوف مرضي ، لأنه تحول إلى شعور معيق للإنسان وأي خوف دون ذلك فيمكن للإنسان الحد منه بالاستعداد الجيد والمواجهة والتهدئة ، والخوف يمكن حله بما سبق من حلول ذكرناها ويمكن حله أيضاً بزيارة طبيب نفسي مميز ، فثمة وسائل أخرى وأدوية نافعة بإذن الله.

من ٢٣٥ إلى ٢٣٦ المعلوم =

←
شمة



١١ - نفحات إيمانية

- لا ينبغي أن تتجاوز محور الخوف دون أن تُرْجِي مطابانا في دوحه الإيمان ، فتأمل كلام ربك وابحث فيه عن علاج خوفك فالخوف مخلوق فاستعن عليه بالخالق ،
- الخوف اضطراب القلب ، فتذكر قول الله ﴿ أَلَا يَذَكِّرُ اللَّهُ تَعَلُّمَتَيْنِ الْقُلُوبِ ﴾ .
- ﴿ وَإِنْ يُرِدْكَ بِخَيْرٍ فَلَا رَادَّ لِقَضَائِهِ ﴾ آية تدفعك حين تشعر أن هناك من يمنعك .
 - ﴿ يُدَبِّرُ الْأَمْرَ ﴾ آية إن سكنت قلبك أمسكته .
 - ﴿ وَهُوَ مَعَكُمْ أَيْنَ مَا كُنْتُمْ ﴾ آية من استشعرها كيف له أن يخشى أحد ؟! وآلا يتقن بعون الأحد جل جلاله !؟
 - ﴿ وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الْجِبَالِ فَقُلْ يَنْسِفُهَا رَبِّي نَسْفًا ﴾ آية تخبرك أن مخاوفك لن تبلغ الجبال فاستعن عليها بالكبير المتعال .
 - ﴿ هُوَ عَلَيَّ هَيِّنٌ ﴾ آية تؤكد لك أن الصعوبات هيون بعون الله لك .
 - ﴿ وَلَيَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِنَ الْخَوْفِ ﴾ آية تقول أن الخوف ابتلاء فادفعه بالدعاء .
 - يرسل الله موسى عليه السلام إلى فرعون أكبر جبابرة الأرض فيقول له سبحانه ﴿ اذْهَبْ أَنْتَ وَأَخُوكَ بِآيَاتِي وَلَا تَنِيَا فِي ذِكْرِي ﴾ لأن الإكثار من ذكر الله يمنحنا الشجاعة لنبدأ والقوة لنواجه والأمل لنواصل .



الخوف مخلوق فلا ترجو انكشافه من مخلوق ففروا إلى الله وليس منه .

يقول جعفر الصادق - رضي الله عنه - عجبت لمن خاف ولم يفرغ إلى قول الله عز وجل ﴿ الَّذِينَ قَالَهُمْ النَّاسُ إِنَّ النَّاسَ قَدْ جَمَعُوا لَكُمْ فَاخْشَوْهُمْ فَزَادَهُمْ إِيمَانًا وَقَالُوا حَسْبُنَا اللَّهُ وَنِعْمَ الْوَكِيلُ ﴾ فإني سمعت الله يعقبها يقول ﴿ فَانْقَلَبُوا بِنِعْمَةِ رَبِّهِمْ إِلَىٰ دِيَارِهِمْ فَأُولَٰئِكَ جِزَاءُ الَّذِينَ آمَنُوا بِآيَاتِنَا وَالَّذِينَ لَا يُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ سَوَاءٌ لَّهُمْ أَلَمْ يَسْأَلُوا اللَّهَ لِيُخْرِجَهُمْ مِنَ الْبَلَاءِ أَمْ لِيُغْنِيَهُمُ اللَّهُ مِنَ الْبَلَاءِ ﴾ .

الرابع

تبرأ من قوتك وحوالك ، ولا تتعلق بالناس من حولك ، فالإنسان صغير كثيره الله وضعيف قواه الله وعاجز مكنة الله وجاهل علمه الله وهال هداه الله ، فأكثر من قولك (يا حي يا قيوم برحمتك استغيث أصلح لي شأني ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) واستشعر قوله ﴿ إِنَّا لَكَ نَعْبُدُ وَإِنَّا لَنَشْتَعِينُ ﴾

الإيمان أمان في الدنيا والآخرة ،

﴿ الَّذِينَ آمَنُوا وَلَمْ يَلْبِسُوا إِيمَانَهُمْ بِظُلْمٍ أُولَٰئِكَ هُمُ الْأَمْنُ وَهُمْ مُهْتَدُونَ ﴾ . الصلاة أمان للإنسان فهي اتصال المخلوق بالخالق (إِنَّ الْإِنْسَانَ خُلِقَ هَلُوعًا) يقول ابن كثير رحمه الله (الهلوع من انخلع قلبه من شلة الرعب) ﴿ إِذَا مَسَّهُ الشَّرُّ جَزُوعًا * وَإِذَا مَسَّهُ الْخَيْرُ مَنُوعًا * إِلَّا الْمُصَلِّينَ ﴾

وما صفتهم ؟ ﴿ الَّذِينَ هُمْ عَلَىٰ صَلَاتِهِمْ دَائِمُونَ ﴾ ليست أي صلاة ، ليست ركوعاً وقياماً وسجوداً ، بل جوارح تعمل وقلب يخشع ونفس في رضا يطعم ، دائمون أي مواظبون ، كان إذا حزبه أمر فزع إلى الصلاة عليه أفضل الصلاة والسلام ، ليست صلاة من توضع على عجل ، وسجد بلا وجل ، بل صلاة مراقبة ومناشدة وخشوع بالقلب والجسد والروح .

تأمل

التوحيد أمان : لا إله إلا الله كلمة في حقيقتها تصرف عقل وقلب الإنسان إلى التحرر من الخوف ، فلو كان في الكون آلهات متعددة نُصِّرَ وتنفع وتُرْغَب وتُرْهَب لتعب القلب في تعقيها والحشية منها والطمع فيها ، لا إله إلا الله ، فلا تعبد إلا واحداً ، ولا تدعو ولا ترجو إلا واحداً ، لا ترهب ولا ترغب ، لا تسأل ولا تطلب إلا واحداً ، لا تخش إلا منه ولا ترض إلا به سبحانه جل جلاله الغني عن عباده ﴿ وَإِن يَسْتَسْكَبُ اللَّهُ بِضُرِّ فَلَا كَاشِفَ لَهُ إِلَّا هُوَ وَإِن يُرِدْكَ بِخَيْرٍ فَلَا رَادَّ لِفَضْلِهِ ﴾

فالأضر يكسبُهُ والخير يُنزله والرزق يُقسِمُهُ والموت يُقدِّرُهُ والعمر يُحدِّده ، فإذا بقي للناس ١٢ إله مع الله ؟
 التوحيد ثقة بكفاية الله وقوته وقدرته على تدبير شؤون المخلوقات دون الحاجة إلى معين أو شريك ، التوحيد بشعرك بالانسجام لأنك
 تعمل به وفق ما فطرت عليه وخلقته لأجله .
 التوحيد حسن ظن بكمال الله الذي لا يحتاج إلى شريك وقدرته التي لا تحتاج إلى معين ، فلا إله إلا الله ، ولا معبود بحق سواه ، تباركت
 أسماؤه وجلت صفاته .

يقول الفضيل - رحمه الله - : (من خاف الله خوفاً لله منه كل شيء ومن لم يخف من الله خوفاً لله من كل شيء) .
 يقول ابن القيم - رحمه الله - : (الذي يجسم مادة الخوف هو التسليم لله فمن سلم لله واستسلم له وعلم أن ما أصابه لم يكن ليخطئه وما
 أخطأه لم يكن ليصيبه وعلم أنه لن يصيبه إلا ما كتب الله له ، لم يبق لخوف المخلوقين في قلبه موضع) .
 يقول الشعراوي رحمه الله (والله لا يخاف من كان له أب ، فكيف بمن كان له رب) .

خلاصة



إلهي لن أخاف وأنت حسبي ، ولن أضعف وأنت ربي ، ولن أفلق وأنت في قلبي ﴿وَمَنْ يُؤْمِن بِاللَّهِ يَدْعُ أَقْلَبُ﴾ كما في قراءة أبي بكر وعكرمة
 غير المتواترة .

وخلاصة محور التعامل مع الخوف

خلاصة

أن الخوف ضيف ثقيل ، اقبل بزيارته ولا تقبل بسكنه ، فمشاعر الخوف الزائرة هي في النهاية زائلة بإذن الله ، ولكن الخوف الذي يستوطن القلب ويسكن الجوف هو خوف يحتاج إلى مدافعة وممانعة ومعالجة وأن قوتنا تنقص كلما استجبنا لمخاوفنا وهربنا منها ، وترتفع كلما واجهنا ما نخاف منه وتغلبنا عليه ، وأن الخوف شعور فطري يمكن التخفيف منه وتجاوزه وأن معظم مخاوف الناس هي أوهام لا تقع ، وإن وقعت فهي ليست كما توقعها الإنسان وقد قالوا أن الخوف ثلاثة حروف (خاء واو وفاء) :



فالخاء (خيال) .

والواو (وهم) .

والفاء (فشل وفرار) .

فقللت على وزنها أن الخوف ثلاثة أنواع

(خاء واو وفاء) .

(خ) خاطي .

(و) واجب .

(ف) فطري .

فالخاء الخوف الخاطيء المتوهم ، والواو الخوف الواجب وهو الخوف من الله سبحانه ، والفاء الخوف الفطري وهو الخوف مما يخاف منه عادة وهذا لا يعيب الإنسان إن كان في حدود المعقول وإليه أشار الحديث في قول رسول الله ﷺ : « وَاللَّهِ لِيُتَمَنَّ اللَّهُ هَذَا الْأَمْرَ حَتَّى يَسِيرَ الرَّكَّابُ مِنْ صَنْعَاءَ إِلَى حَضْرَمَوْتَ ، لَا يَخَافُ إِلَّا اللَّهَ وَالذَّبَّ عَلَى غَنَمِهِ وَلَكِنَّكُمْ تَسْتَعْجِلُونَ » رواه البخاري فالخوف من الله واجب ومحمود والخوف من الذئب على الغنم خوف فطري طبيعي ، أما بقية المخاوف تبقى مخاوف مكتسبة أو مخاوف مرضية غير مبررة .

وَمَا الْخَوْفُ إِلَّا مَا تَخَوَّفَهُ الْفَتَى *** وَمَا الْأَمْنُ إِلَّا مَا رَأَى الْفَتَى أَمْنَا

وختاماً :

- عَدِّدْ مخاوفك .
- حدِّدْ أهمها ودرجتها .
- ثم شخِّصْ موافقها .
- ثم خلِّصْ أسبابها .
- ثم دَرِّبْ نفسك على مواجهتها .
- ثم جَرِّبْ أن تواجهها .



أخي الكريم أختي الكريمة

كانت تلك جولتنا في (١٢) حلاً ، اجعلها منهج حياة ، خذ ما يناسبك منها واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز.

الحلول العميقة والمؤثرة بشكل دائم في شخصية الإنسان	١
٧ المعايير والمثالية	حسن الظن بالله
٨ الصدق والمصادقية	٢ الثقة بالذات
٩ التعامل مع الضل والخطأ	٣ تقبل الذات
١٠ التعامل مع النقد	٤ توكيد الذات
١١ التعامل مع الناس	٥ تقدير الذات
١٢ التعامل مع الخوف	٦ أداء الواجبات

تنبه

● غيّر أن الإنسان يحتاج أحياناً إلى حلول سريعة التأثير وإن كانت قصيرة المفعول يواجه من خلالها حدثاً عارضاً أو موقفاً طارئاً يمر به ولذا أود التذكير بأننا تحدثنا سابقاً أن الإنسان القوي قد تميزت شخصيته في مواقف معينة ، فلا أحد قوي دائماً في كل وقت وفي كل عمل وأمام كل أحد.

وقلنا أن قوة الشخصية نوعان :

قوة ذاتية ملتصقة بالإنسان يعيش بها حياته الاعتيادية فإذا ما تعرض إلى موقف ما فإن هذه القوة قد ترتفع أو تنخفض بحسب الموقف والظروف وأسميناها القوة الموقفية أي القوة المتعلقة بالموقف.

فأنا قوة شخصيتي بشكل عام ٧٠٪ ولكنها أحياناً تنزل إلى ٤٠٪ في موقف ما وترتفع أحياناً إلى ٩٠٪ في موقف آخر. فالموقف الذي أخاف منه أو أشك فيه أو أجهله تميزت قوتي فيه والموقف الذي أعرفه ولدي فيه خبرة وناجحات سابقة فإن قوتي ترتفع وتزداد وبالتالي دعونا نحدد بعض المواقف التي تميزت فيها الشخصية **اهتزازاً موقفياً** لتحاول إيجاد حلول سريعة لها بإذن الله.





هذه بعض المواقف وغيرها كثير جداً، وعندها بعدد مواقفنا في الحياة ولكنني اخترت ما يكثر السؤال حوله



الباب الثالث

العلاج والحلول السطحيّة المؤقتة

الموقف الأول : الإلقاء والتحدث أمام الجمهور :

هل تشعر برهبة من الإلقاء ؟ مغص ، صداع ، نسيان ، خفقان ، قلق ، هَم ؟
 لست وحدك فالإلقاء يتصدر قائمة المخاوف على مستوى العالم وتبلغ نسبة الذين يخافون الإلقاء ٧١٪ من الناس ويحتل ما مساحته ٢٠٪
 من نسبة المخاوف المرضية (الفوبيا).
 وفي دراسة والشنسكي على مخاوف الشعب الأمريكي العشر اتضح أن الإلقاء أمام الجمهور يحتل الرقم واحد .
 بينما احتل الموت المركز السابع ! وإن كان لا يصبح تعميمها على كل المجتمعات ولكنها تعطي مؤشراً لمعضلة الإلقاء في مجتمع منفتح على
 الحوار والخطابة والإعلام ، كالمجتمع الأمريكي .



دراسة



صفحة

مسببات التوتر والخوف من الإلقاء :

- (١) ضعف مهارات الإلقاء أو قلة الممارسة. وهذا أمر يحدث لكل صاحب تجربة جديدة **ويسمى قلق الأداء** ، فمعظم الذين يقبلون على عمل وممارسة جديدة يشعرون برهبة في البداية يقول الله عز وجل في نبيه موسى عليه السلام ﴿ فَأَوْحَىٰ فِي نَفْسِهِ خِيفَةَ مُوسَىٰ ﴾ . قال : الحسن رضي الله عنه (هو خوف طبع عليه الآدمي) وهذا الخوف الذي أوجسه موسى عليه السلام حضر عند تجربته الأولى في مواجهة فرعون وحشده - والله أعلم- وهذا النوع من الخوف يزول بالممارسة والمداومة والاعتياد على الفعل بعد عون الله وتوفيقه .
- (٢) الخوف من تقييم ورأي الناس .
- (٣) النظرة المتدنية للذات مع النظرة المبالغ فيها للمستمعين .
- (٤) عدد الجمهور ، فالبعض يزهو العدد القليل لقرتهم وإمكانية التواصل المباشر معهم ورؤية تعبيراتهم ووضوح ردود فعلهم ، والبعض يرهب **الجمهور الكبير** لخوفه من عددهم وقلقهم من السيطرة عليهم ، فالأول **يسمى رهبة التقييم والثاني يسمى رهبة الحضور** .
- (٥) الغموض وعدم الوضوح (**فكلما صعب التنبؤ وضعف التوقع زاد التوتر**) لذا فصاحب التجربة والممارسة ثقتة أكثر لأن ممارسته أعلى ولأن درجة توقعه ووضوحه مرتفعة مما يشعره بالأمان والاطمئنان .
- (٦) خبرات الإلقاء السابقة لها تأثير جلي على مشاعر المتحدث ، فكلما كانت الخبرات ناجحة زاد الاتزان والهدوء وكلما كانت الخبرات السابقة فاشلة كان التوتر أعلى ، خاصة إذا كانت هذه الخبرات حديثة الوقوع ومشابهة في ظروفها للتجربة الجديدة .

هذه بعض أسباب الخوف من الإلقاء ولكن ليس الحديث هنا عن لماذا ؟ ولكنه عن كيف ؟ كيف أتجاوز رهبة الإلقاء ؟
وقبل أن نبدأ أود أن أذكرك بعدة نقاط :

١) **أن الخطيب يصنع ولا يولد** بمعنى أنه يتعلم بالممارسة مهارات الإلقاء ولا يُولد بها وإن كان بعضهم يولد بديل واستعداد للحديث بطلاقة إلا أن الممارسة الصحيحة هي الفيصل في الإتقان والإجادة والعرب تقول (رأس الخطابة الطبع وعمودها الدربة) أي التدريب والممارسة والاعتياد **(ولدنا ونحن نقول أم أب وليس أما بعد)**.

٢) أن الخوف من الإلقاء يحدث للجميع يحدث للمبتدي وللمخبر والاختلاف بينهما يكون في درجته ، خوف الخير يدفعه للحماسة والاطلاع فيزداد به تأثيراً بينما المبتديء خوفه قد يمنعه أو يعثر أوراؤه.
يقول الخطيب المفوّه أحمد القطان حفظه الله الذي إذا تكلم اهتزت الجوامد لكلماته وبذل البخيل وشجع الجبان وأتعظ المقصّر يقول عن نفسه :

لي أكثر من خمسين سنة في الخطابة ومازالت رجلي ترتجف !

نعم هو خوف يدفعه ولا يمنعه هو خوف لا يغيب ولا يعيب ولا يمكن أن يخفي الخوف إلا إذا كان الجمهور ليس له قيمة بالنسبة لك أو أنك اعتدت على إلقاء الموضوع نفسه ولقاء الأشخاص أنفسهم .

٣) وفي رواية وإن كانت لم تثبت ولكننا نستأنس بما فيها أن عثمان رضي الله عنه لما تولى الخلافة بعد الملهم عمر رضي الله عنه ارتقى المنبر فارتج عليه أي (احتبس لسانه) فسكت ثم قال : إنكم إلى إمام فعّال أحوج منكم إلى إمام قوأل **وإن أول مركب صعب** وإن أعش لتأتبكم الخطب على وجهها) ومن هذا الموقف نحرر القاعدة الثالثة.

أن خوفك من الإلقاء يعود إلى **عدم دربتك** وأن الممارسة والتجارب كثيفة بتقليل الخوف لديك ، لست فاشلاً ولكنك لم تتدرب ، لست ضعيفاً ولكنك لم تجرب ، لست سيئاً ولكنك مازلت في البداية

والناس يرهبون التحدث أمام الجمهور في ثلاثة مواضع في الغالب :

عند فقدهما جميعاً

٣

عند عدم الدربة

٢

عند عدم القدرة

١

عدم القدرة يقصد به عدم تمكنه من مادته أو عرضه أو محتواه مما يجعله يتوتر حتى وإن كان صاحب دربة وممارسة في الإلقاء ، فهو قليل الخبرة في مادته ، ولكنه خبير في الإلقاء .

ومن الناس من هو صاحب قدرة ومتمكن في مادته ومعلوماته ولكن عدم دربته وممارسته للإلقاء صعب الأمر عليه فتهيب الموقف ، فهو خبير في مادته ولكنه قليل الخبرة في الإلقاء .

أما الذي فَقَدَ الاثنين فَقَدَ أساء لنفسه حين قفز إلى بحر الإلقاء وهو لا يعرف السباحة ولا يحمل أدوات السلامة .

ويمكن أن تصنف المتحدثين بناء على القدرة والدربة إلى أربعة أصناف :

مصنوفات القدرة والدربة



٤) الإلقاء فن تتقنه بالممارسة فلا تكثرن من قراءة كتبه وتتبع دوراته ، احفظ وقتك ومالك ، تعلم أصوله ثم مارس وجرب وطبق وقيم أداءك وأصلح أخطاءك حتى تتقنه بإذن الله .

٥) رهبة الإلقاء ستغيب وتحضر بناءً على نوعية جمهورك وحدانية موضوعك فبعض الجماهير تخيفك أكثر ، وبعض المواضيع الجديدة تربكك أكثر .

هذه خمس قواعد تضعها كأساس قبل التحدث عن حلول رهبة الإلقاء بإذن الله

قاعدة



مراحل
الإلقاء

قبل

قبيل

أثناء

بعد

المرحلة الأولى : قبل الإلقاء

وهي مرحلة التحضير والاستعداد ، وهنا اختصر عليك الحديث وأقول اتعب في الإعداد تسترح في الإلقاء ، فكلما كان الحفر أعمق كان البناء أثبت . يقول ابن القيم رحمه الله : (مرارات المبادي حلاوات في العواقب ، وحلاوات المبادي مرارات في العواقب) .
اقرأ واطلع ، وراجع واحفظ ، ودون ولخص ، لا بد أن تبذل جهداً في تحصيل العلم يجعلك تنف على أرضية صلبة عند القائك .
قواله إن ألم الاستعداد والتحضير خير من جرح الفشل ، ومن أتعبته المحابر أراحته المناير

صفحة

يقول د عصام البشير حفظه الله عن استعداده لخطبة الجمعة :

(منذ أربعين سنة لم أتنا بطعام الإفطار مع أبنائي يوم الجمعة)

صدقني أيها الكريم من أتعب المحابر ارتاح فوق المنابر (**اتعب أتعب أتعب ، تلعب تلعب تلعب**) اتعب في الاستعداد لتلعب عند الإلقاء تلعب في المشاعر والمعاني والألفاظ ، ويصبح الإلقاء بالنسبة لك لعبة محببة تستمتع بها .

لذا التحضير الجيد هو أول لبنات الثقة عند الوقوف للإلقاء بعد عون الله ولكن كل جهدي ليس يجدي إن تركتني يارب وحدي



المرحلة الثانية : مرحلة قبيل الإلقاء

وهي مرحلة التهيئة والتهيئة ، هي الساعة الأخيرة قبل أن تلقي ، وهذا الوقت من المتوقع والمعتاد أن يحضر فيه الحرف فيؤثر في أفكارك ومشاعرك وجسدك ، وبالتالي دعنا نعالج الأفكار ثم المشاعر ثم الجسد.



أولاً الأفكار :

(١) أنصحك قبيل الإلقاء أن تستخدم استراتيجية (وبعدين) التي تحدثنا عنها سابقاً في صفحة ١٧٢ وأن تعترف بخوفك وأن تكتب مخاوفك وتناقشها .

(٢) تخيل أنك انتهيت وأنتك نجحت في الموقف وانتهى كل شيء .

يقول الخطيب البارع عبدالحميد كشك - رحمه الله - : (ما من خطبة ألقيتها إلا وقد تخيلتها بيني وبين نفسي) فالخيل تجربة ذهنية آمنة .

(٣) تذكر نجاحات الماضي حتى تراحم الأفكار السلبية عند ورودها وتقطع الطريق عليها .

(٤) توقف توقف عن المراجعة ومحاولة الحفظ وتقليب المادة ، واهتم بالحضور الذهني والنفسي لا بالتحضير العلمي .

(٥) استخدم استراتيجية (التركيز) ركز في تفاصيل المكان و الزمان. بمعنى أن تركز في هذه اللحظة على ما حولك في المكان وهذه الاستراتيجية رغم بساطتها إلا أنها علمية وعملية ، **فالتفكير في الحاضر والقلق لا يجتمعان** ، لأن القلق يسكن في المستقبل ويزور الماضي ، ولا يعرف لحظة الآن ولا يوجد في الحاضر ، فهو ينتقل للمستقبل عبر الخيال ويسترجع الماضي عبر الذاكرة ، وبالتالي فإن التركيز في هذه اللحظة على كل ما حولك يصرف القلق عنك.

● مثال : غداً اختيارك ، فإن بدأت بتذكر اختياراتك السابقة ستقلق وإن بدأت بتوقع وتحليل اختيار الغد ستقلق ، ولكن عندما تركز على الحاضر فإن القلق يضعف أثره ويغادر منصة الوعي التركيز في اللحظة الحاضرة

يعني أن تتبه بوعي لحركتك ، وتركز على ما تفعل وأنت تستحم ، وأنت تلبس ، وأنت تمشي ، وأنت تأكل ، تركز على طريقة أكلك ، ونوعية طعامك وتتبه للونه وطعمه وحجمه وشكله ورائحته فهذا كقيل بتهدئة نفسك.



انتبه لأدق التفاصيل فيما حولك لتشتت تركيزك على ما يقلقك .
والمأمل في حياة أهل الجنة يلحظ أنهم يعيشون حالة
(الاستغراق في اللحظة الحاضرة) يقول عز وجل ﴿لَا تَخَوْفُ
عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَخْزَنُونَ﴾ لا خوف من مستقبل ولا حزن على
ماضي ، والله أعلم ، جعلني الله وإياكم من أهل الجنة .
(٦) اعترف بمخاوفك واكتبها واسخر منها بصوت عالٍ فالسخرية
أحياناً تقلل من شأن المسخور منه وتُجزيء عليه.

ثانياً : المشاعر

أما على مستوى المشاعر فأنصحك بالتسبيح ، وأن تردد (لا حول ولا قوة إلا بالله) ، فيها استطاع الملائكة المتملّنة أن يُعطِفوا حَمَلِ عرش الرحمن جلّ جلاله . قال ابن تيمية : - رحمه الله موصياً المؤمن - : " وليكن هجيراً - أي دأبه وعادته - (لا حول ولا قوة إلا بالله) فإنها بها تحمل الأثقال وتكابد الأهوال ، وينال بها رفيع الأحوال " (المجموع 137 / 10)

تأمل

قل : (يا حي يا قيوم برحمتك أستغيث أصلح لي شأني ولا تكلني إلى نفسي طرفة عين) .

قل : (حسبي الله ونعم الوكيل) ، قل : (الله ربي لا أشرك به شيئاً) .

أحسن الظن بربك وإن استطعت فتصدّق ، وادعُ الله أن يرزقك الهداية والسداد ، وردد (رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري)

لأن شرح الصدر يُزيل العوائق الداخلية ويسير الأمور يُريح العقبات الخارجية ، وتذكر أن المشاعر تابعة للأفكار فأحسن التفكير وأغلق الصنبور ليهداً الشعور .



ثالثاً : الجسد

أما على مستوى الجسد فإليك الحلول التالية :

١) تنفّس ولكن بطريقة صحيحة .

وإليك هذا التمرين :

ضع يدك اليمين على صدرك واليسار على بطنك (أسفل السرة) ثم تنفّس بعمق ، فإن تحركت يدك اليمين فتنفّسك تنفس خاطيء . مثير للجهاز العصبي ويدعو إلى الشد والتوتر ، وهذا ما يحدث لكثير من الناس ، والتنفس الصحيح أن تتحرك يدك اليسار ، بأن يرتفع بطنك ولا يتحرك صدرك أبداً ولا أكتافك .

هذه طريقة التنفس الصحيح الذي يورث الاسترخاء والهدوء .

تأمل في النائم ستجد أن بطنه هو الذي يتحرك عند التنفس ، تأمل في نفس الطفل الذي لم يعرف التوتر والشد ، تجده يتنفس ولا يتحرك سوى بطنه ، لذا تنفس من أسفل البطن بزفير أطول من الشهيق حتى تشعر بالارتياح ، واعلم أن التنفس العميق والتوتر لا يجتمعان .

(واقصد بالتنفس العميق أي التنفس الصحيح الذي تمتلئ الرئتان فيه بالهواء)

نطبق

تنبه

- (٢) التمديط : وهي عملية شد وإرخاء العضلات ، أن تشدّ يديك ثم ترخيها أن تشدّ بطنك ثم ترخيه ، أن تشدّ فخذيك وساقيك وكتفيك وركبتك ، أن تشدّ وجهك وأصابعك أن تشدها وترخيها لتزيل عنها شوائب التوتر العالقة بها. وهذه الاستراتيجية تم استخدامها منذ عام ١٩٣٨م عن طريق العالم آدموند جاكسون .
- والعجيب يا كرام أن التوتر له مكان يتجه إليه في جسدك فحاول أن تعرف عليه . فبعضهم في أكتافه وبعضهم في يديه وبعضهم في بطنه وبعضهم في رأسه وبعضهم في فخذه ، بالنسبة لي أجده في أسفل ظهري وبعطني ، وعادة أقوم بذكر الله وذلكه وشده وإرخائه مع تنفس صحيح ، ويفضل الله يتلاشى بسرعة ، حتى ألقته وصادقته ، فإذا شعرتُ به قبيلاً محاضرة أو لقاء أمسكته وطبعت عليه وقلت له :
(مرحباً بمؤشر الفعالية والتأثير ، والله لو كُنْتُ مضطجعاً أمام التلفاز في إحدى الاستراحات ما شعرت بك) .
- (٣) التدليك : ذلك جميع جسدك فالتدليك يساعدك على الاسترخاء والهدوء أكثر ويزيل ترسبات الأدرينالين.
- (٤) تحرك في المكان : قرغ طاقة التوتر ، اجلس ثم اضطجع ، فقد عالج النبي ﷺ مشاعر الغضب بمثل ذلك والخوف شعور فعالجه بمثله .
- (٥) توضعاً وتنتقل : كان إذا حزبه أمر هرع إلى الصلاة عليه أفضل الصلاة والسلام .



هذه بعض الاستراتيجيات أسميتها التئات العشر



تدليك للجسد ، تمطيط للعضلات ، تسبيح للروح ، تركيز على الحاضر ، تنقل بالصلاة تذكّر للنجاح ، توقّف عن المراجعة ، تحيّل للنجاح ، تنفّس بعنق ، تحرك في المكان.
يقول أبو تمام : (واجه الجمهور وأنت قليل الهموم صفراً من الغموم)
وعلى قدر مشاعرك يكون أداؤك ومن زال قلقه زاد تألقه ومن زاد تبيؤه قلّ تبيّه ، وما التوفيق إلا من عند الله .

المرحلة الثالثة : أثناء الإلقاء

وهي حصاد المرحتين السابقتين وميدان العطاء والتأثير وهي أبسط مرحلة إن نجحت فيها قبلها ، وإليك بعض النصائح :
هناك لحظات خمس قد يترك الحرف فيها :

اللحظة الأولى :	عند الاتفاق على الموعد وتكليفك بالتحدث ، هنا ربما تشعر بوخز الخوف في جسدك
اللحظة الثانية :	عند تذكرك الموعد ستشعر بالخوف كلما تذكرت أن الأسبوع القادم لديك عرض أو محاضرة
اللحظة الثالثة :	قبيل الإلقاء أي قبل أن تبدأ بساعة أو أقل
اللحظة الرابعة :	عند الظهور والبدائية تقريباً في الخمس الدقائق الأولى ، على اختلاف بين الناس
اللحظة الخامسة :	عند التعثر أو استقبال الأسئلة أو دخول شخص ما

فالحلظات الأولى والثانية والثالثة تحدثنا في المحاور السابقة عن كيفية التعامل معها ،
أما اللحظة الرابعة وهي البداية فأنصحك بالتالي :

- ١) احضر للمكان قبل البداية لتتعرف عليه وتألفه تقول العرب (الدهشة تورث الاحتباس) لذا احضر مبكراً لتزيل الدهشة فيزول الاحتباس بإذن الله.
- ٢) خطط جيداً لطريقة البداية ، فالتخطيط يساعد العقل على التوقع والتحسب.
- ٣) احفظ الاستهلال والمقدمة كما تحفظ اسمك ، لأن البداية الجيدة تشعرك بالتوازن ، وتزيل رهبة اللقاء ، وتذلل لك بقية الصعاب ،
فالإلقاء كالطيران أخطر شيء فيه هو الإقلاع.
- ٤) يمكن أن تبدأ بسؤال لتثقل الأضواء منك إليهم ، إلى أن تلتقط أنفاسك وتألف المنظر.
- ٥) ابدأ مرتين ، وهي من الطرق الممتازة والفعالة .

مثال : تقف أمامهم وتحدث بعفوية مع بعضهم وترفع صوتك قليلاً وتقول ستتحدث اليوم عن كذا وكذا وتسالهم وتناوور معهم ، ثم بعد دقائق تقول لهم ما رأيكم أن تبدأ ؟ ثم تنطلق وتحدث إليهم بلا نوتر بإذن الله
وكان الأول بث تجريبي والثانية بث حي على الهواء مباشرة.

أما اللحظة الخامسة : وهي الخوف عند التعثر أو الأسئلة أو وجود شخص ما ، فهذه ستحدث لك في بداية ممارساتك إلى أن تجمع بين الدرية والقدرة فيسهل عليك التصرف عند التعثر والرد عند التساؤل والتماسك عند دخول أي إنسان

● ومع ذلك إذا تعثرت فأكمل وتجاوز الخلل ، اطرح سؤالاً أو قصة لتعود أفكارك إلى سياقها وتسلسلها، فإن الإنسان عند الإلقاء إذا شعر بالثوتر وأحس بالخطر ، فإنه قد تثبت أقدامه ولكن بعد أن تهرب أفكاره من رأسه ، لذا أنصحك في بداية إلقاءك وممارساتك أن تستخدم طريقة الطفل في تعلم المشي ، فهو في البداية يقف ويقع ثم يبدأ في التمسك بقطع الأثاث ويسير بواسطها وبمحاذاتها ، إلى أن يستغني عنها شيئاً فشيئاً ، وأنت كذلك يمكنك أن تقرأ من وريقات تذكرك بالنقاط الرئيسة أو تقرأ النص بالكامل من ورقة ، أو تستعين بشرائح العرض ، ومع كل تجربة ابتعد تدريجياً عن هذه المساندة ، فالطفل لو تمسك بالأثاث دائماً فلن يتعلم المشي طيلة حياته.



● التعامل مع الأسئلة :

أما الأسئلة فلإجابة عليها طرائق

أولاً : قل لا أعرف لما لا تعرف ولا تتعارف ولا تتعلم ﴿ لَا تَقْفُ مَا لَيْسَ لَكَ بِهِ عِلْمٌ ﴾ الملائكة قالت ﴿ لَا عِلْمَ لَنَا ﴾ ونيك ﷺ قال لا أدري وكان الصحابة والسلف يكثر من قول لا أعلم فقلها وصادقها فهي صفة كمال لا نقص واعلم أنك إذا قلت (لا أعلم) لما لا تعلم ، فإن ثقة الناس فيك ترتفع وإعجابهم بك يزيد ، لأن قولك في جزئية ما (لا أعلم) دليل على أنك كنت تتحدث عن علم ودراية في بقية الأجزاء وتذكر أن من تكلم فيما لا يعلم اتهم فيما يعلم .

→ كيفية

ثانياً : أجل الإجابة حتى تتمكن من لملمة أفكارك.

ثالثاً : حول السؤال إلى الجمهور واطلب رأيهم ، ثم علق على تعليقاتهم وغالباً ما ستجد من بينها مفتاحاً يساعدك على الإجابة . هذا ما يمكن فعله على عجل .

● أما ماذا تفعل عند وجود شخص ما ؟ فقد تحدثنا عن ذلك في محور التعامل مع الناس ولكن باختصار نقول :

رحب به في البداية واشكره على حضوره (إن لزم) ثم عليك بعد ذلك أن تتجاهل وجوده ، تجاهل أهميته ، لا تركز عليه ، لا تبحث عن رضاه ، ولا يخيفك مستواه وتذكر أنك تتحدث لهم وليس له ، وأنه جزء من كل وأن الأقدار والأرزاق والأعمار والعواقب والقلوب بيد الله جل جلاله فماذا بقي له ؟

وختاماً :

أود أن ألفت انتباهك إلى التعامل مع الافتراضات السلبية أثناء الإلقاء فلو رأيت أحدهم يتشاءب فلا تفترض أنك ممل ، فهناك عدة احتمالات ممكنة قد يكون من بينها أن أسلوبك ممل :

ملاحظة ↗



هذه عدة احتمالات ولكن فقراء التفاؤل يختارون الأسوأ دائماً .

ثم اعلم أن الجمهور مشغول عنك بنفسه وأن رسالة جوال واحدة كفيلاً بصرفه عن عرضك وشرحك وطرحك ، فلا تبالغ في قراءة ردود فعلهم ولا تتحسس من عدم تفاعلهم فربما هناك ما أشغلهم عنك .
يقول الله تعالى ﴿ وَإِذَا زَأُوا حِجَابًا أَوْ حُورًا انْقَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكَوْكَ فَانِيًا ﴾ تركوه عليه السلام ولم يبق معه إلا اثنا عشر رجلاً يستمعون إليه ، ليس سوءاً في الملقى حاشاء فهو أفصح العرب ، وليس لأن الموضوع غير مهم أو الأسلوب ممل حاشاء ﷺ ، ولكنها طبيعة البشر تقودهم رغباتهم وتصرفهم اهتماماتهم .

تأمل ↗

فلا تنهم نفسك إن لم يتفاعلوا ولا تعتقد أنك مركز الأرض وكل ما حولك من تحركات تفصذك أنت .
وحالك كما قال الشاعر

لَقَدْ جِئْتُ حَتَّى جِلَّتْ أَنْ لَيْسَ نَاطِقٌ *** إِلَى أَحَدٍ غَيْبِرِي فَكَيْدْتُ أَطِيرُ
وَلَيْسَ قَمِّ إِلَّا بَيْرِي غَعْدْتُ *** وَلَيْسَ يَدٌ إِلَّا إِلَيَّ تُشِيرُ

(عبيد بن العتيري)

تأمل

لكل صناعة صانع

قال العلامة محمود شاكر رحمه الله :

(فأننا أجد حرجاً شديداً الشراسة قابضاً عليّ بأخذني أخذاً عنيفاً إذا ما قدر عليّ أن أقفّ في جمع من الناس مرتجلاً بالكلام؛ فهذه ليست صناعتي لم ألفها ولم أمارسها قط، وصناعتي هي: حمل القلم بين أنامل في خلوة بعيداً عن الناس في كنف السكينة والاطمئنان حيث لا يشغلني عما أريد خوف ولا تردد، ولا عينٌ تحمرق في وجهي، ولا أذنٌ تُصغي تنازعني لساني، وحيث لا يبلبني صوت نفسي وأنا أسمع كلاماً قد فصّمت عني ثم لا أملك ردهً وتغييره إن أخطأت أو جرت أو تهاويت في زلل؛ فإن هذه البلبلة بين البسط والقبض خليقة أن تتركني كالمخنوق لا يمدّ مساعداً للتنفس،

نعم فأننا لا أجد حريتي إلا مع القلم؛ فهو وحده الذي يستطيع أن يتحدث عن نفسي مبنياً عنها غير متردد ولا خائف ولا متهيب ولا متلون، ألفت هذه الحرية وأحببتها حتى بطل عمل لساني وشفثاي أو كاد، وصار القلم وحده هو لساني الذي أتحدث به إلى جموع الناس سبحانه الله، ما أقواه في تعبيره عن ضعفه، شخص المرض وخص العرض، فالإلقاء يا كرام فن تتقنه بالممارسة والخوف تطرده بالمواجهة، والمتحدث البارع من يكتب حديثه في كرام ثم يحفظه في الراس ثم يضبطه بالمراس ثم يقدمه للناس

خلاصة

المرحلة الرابعة : بعد الإلقاء

أحمد الله ثم اشكر الحضور، استفدت من تقييم جمهورك وملحوظاتهم، وتعلمت من أخطائك واستمتع بإنجازك، وأعلم أنك أجمل مما تظن وأفضل مما تعتقد، فالناس تنظر للمشهد ولا تعرف ما حدث خلف الكواليس، هم لم يعرفوا أنك نسيت الدراسة الفلانية وتركت البيت الثاني ونجأوزت الشريحة الأخيرة واختصرت لضيق الوقت، هم لم يشاهدوا ذلك كله لأنه كان خلف كواليس عقلك أنت، أما هم فقد استمتعوا بالمرحبة حين كنت بطلها فلا تجلد ذاتك وتقلل من أدائك.

وللاستزادة في مهارات المراحل الأربعة يمكنك الاطلاع على (كتاب المتحدث البارع) ليس لأنه الأفضل فهناك أفضل منه ولكن لأنه الأقرب لهذا المنهج الذي تم طرحه.

وخلصه الحديث :



وختاماً لموقف الخوف من الإلقاء ، دعني أختم لك قصتي مع البروفسور والتي ذكرتها سابقاً في الباب الأول مستنداً في تحليتي وإياك على ما تعلمنا خلال صفحات هذا الكتاب .

- **الخطأ الأول :** أن المنسق لم يخبرني عن نوعية الجمهور لكي أستعد لها ولم أسأله أنا كذلك .
- **الخطأ الثاني :** أنه قال لي عندما حضرت : أن البروفسور سيحضر ومعه عدة عمداء من أصدقائه وسيحضر فلان وفلان وفي الحقيقة كان المنسق بلا قصد يُعمَلق الصورة الذهنية لمن سأقف أمامهم وكأنه كان يفتخ فيها فتكبر في عقلي ، البروفسور سيحضر (تضخيم للصورة) له كتاب كتبه في 15 سنة عن موضوعك (تضخيم للصورة) حريص جداً (تضخيم للصورة) استدعى زملائه (تضخيم للصورة) . فلما عمَلقتُ الناس تقازمت نفسي وشعرت باهتزاز الثقة وبالخوف ولم أكن حينها أعرف هذه المهارات فأطبقتها وأرتاح وأتجاوز الموقف . واسمح لي أن أكمل بقية القصة .

فبعد أن فقدت الأمل في أن تعمل الحواسيب وتقطعت كل السبل إلا السبيل إلى الله أخذت أدعو الله وألح في الدعاء ، ثم بدأت أناقش أفكارى .

قصة

يا ياسر أنت أتيت من أجل الطلاب فلماذا تركز على البروفسور ؟

لماذا تهتم بواحد على حساب المئات ؟

يا ياسر هو من اختار الحضور ؟ وله أن ينصرف متى شاء فأنت لم تحضر من أجله .

يا ياسر أنت خائف لأنك تشعر أنه لن يستفيد وأنت لن تقدم شيئاً جديداً بالنسبة له .

يا ياسر لا يهم ذلك كله ، المهم أن يستفيد الطلاب فمن أجلهم حضرت ، يا ياسر تحضرك جيد ومادتك ثرية ولن يُعدم الرجل فائدة ثم

أخذت أردد (لا أحد أقل من أن يفيد - وأقصد نفسي - ولا أكبر من أن يستفيد - وأقصد البروفسور -) يا ياسر لا أحد أقل من أن يفيد

ولا أكبر من أن يستفيد حتى شعرت بالهدوء وقررت أن أتحدث لهم لاله ، وأن أهتم بهم لا به ، وبعد ذلك .

انطلقت المحاضرة فرحبت به وشكرته على حضوره ثم بدأت مع الطلاب في محاضرة كانت هي الأصعب في حياتي

انتهى الوقت وشكرتهم ثم طلبت من البروفسور أن يصعد على المسرح ليثري ويعلق ، فإذا بالبروفسور يشير بيده ويستنجد بي لن أخرج

أرجوك لا تخرجني ، فقلت في نفسي القصاص القصاص ، والله لتَحْرَجَنَ لشرب من كأس التوت كما فعلت بي وسبحان الله من تخاف منه

يخاف منك .

قاصدم

فقام الرجل على عجل وتحدث بوجل ، فشكر المحاضر والمنظمين ثم قال **كلمات لا بل هي لكلمات** أبقتني وعلمتني درساً لن أنساه ،

قال: (اليوم في هذه المحاضرة كتبت أكثر من عشرين فائدة كنت أبحث عنها منذ 15 سنة) سبحان الله كان معظم خوفاً في الأجد شيئاً

يفيده .

صفتُ الجميع لي ، ولكنني صفت له ، صفتُ لتواضعه صفتُ لاعتراؤه أمام طلابه صفتُ لقبَّيه صفتُ لتقائه صفتُ لشجاعته ،

كانت هذه نهاية القصة وبدائي نحو المنصة ، منصة الثقة والعطاء والانطلاق .

مرحبا



صورة مؤلمة تعبر عن تصوّر فقراء الإيمان عن مصيرهم عندما لا يرضى عنهم الناس

الموقف الثاني : الخوف من الإمامة

تجدد يحفظ القرآن ويخشى أن يصلي بالناس ، تجدده يحاضر ويدرس ولكنه لا يستطيع أن يؤمن بآيتين . كثير من الناس يهاب أن يصلي ، وتجدده يتجاهل النداءات الموجهة له إذا تأخر الإمام الرسمي ، بل إن بعضهم يعطيل في صلاة النافلة حتى يضمن أنهم وجدوا غيره ، وبعضهم يجلس في سيارته حتى يسمع صوت الإقامة .

إن الذي يخشى الإمامة يرى في اختيار الناس له وتقديمهم إياه شهادة تركية منهم له يجب ألا تُخَدَش بسهولة أو خطأ أو زلل بعضهم لا يتقدمون لها ليس لأنهم لا يحنظون بل لأنهم يتحفظون وليس لأنهم لا يجيدون القراءة بل لأنهم لا يملكون الجراءة . كثيراً ما تأتيني الاستشارات تقول : أنا إمام مسجد منذ سنوات ولا أشعر بشيء من الرهبة والحمد لله ، ولكن منذ قرابة شهرين بدأت أتوتر كلما أردت أن أصلي خاصة الصلاة الجهرية فأسأله سؤالاً واحداً وإجابته عادة تكون واحدة ،

صوت

هل انضم لجماعة مسجدك مصلي جديد (طالب علم أو شيخ أو قاضي أو أستاذ جامعي)؟ فيقول لي نعم ، صدقت ولكن ما الحل .
 فأقول له الحل ، أن تصلي لله لأنك تقول بيدك الله أكبر وتستقبل بقلبك الناس !
 عندما تختار المقاطع بناء على نوعية المصلين وعندما ترتل وتحجُر الآيات عند حضور المعنيين ، عندما تفكّر بمن خلقك لا بمن خلقك
 فأعلم أنك تصلي بجسدك وما يغنيك إذا كنت أول من تسعّر بهم النار ، وما يفيدك أن يقول الناس هو قاريء ؟
 (فقد قيل)

أيها المبارك :

عليك بالإخلاص فقيه والله الإخلاص .
 الإخلاص هو تصفية الفعل عن ملاحظة المخلوقين .
 الإخلاص أن يكون سكونك وحركتك لله تعالى .
 الإخلاص أن تفعل الطاعة خالصة لله وحده ، لا تريد بها تعظيماً من الناس ولا توفيراً ، ولا جلب نفع ديني ، ولا دفع ضرر دنيوي .
 يقول بشر الخافي - رحمه الله - : (لئن أطلب الدنيا بالترامير خير لي من أطلبها بالدين) ولا حول ولا قوة إلا بالله ، لست أعمم على الجميع
 وكل أدري بنفسه ، اللهم إنا نعوذ بك أن نشرك بك ونحن نعلم ونستغفرك لما لا نعلم .
 جاهد نفسك واسأل ربك وأكثر من العبادة في السر ، حتى يعتاد على الإخلاص قلبك وعندما تصلح النية ، يصلح الله البقية .

• وإليك بعض الخطوات لعلاج الخوف من الإمامة في الصلاة

- ١) أخلص عملك لله ووجه قلبك إليه .
- ٢) واجه خوفك وتدرّج في إمامة الناس ، صلّ بهم صلاة سرية ، صلّ في مصليات الطرق السريعة أو مساجد الورش والمصانع ، صلّ بقصر السور ، حتى تعتاد الوقوف بين يدي الله جل جلاله .
- ٣) راجع القرآن بصوت عالٍ فإن المراجعة السرية تفقد أحياناً ندقها عند الجمهور بها .
- ٤) لا تدع أي فرصة للإمامة تمر عليك وإذا لم تجد فرصة فاصنعها بنفسك .

نطبق

ولا أخفي عنك سرّاً إن قلت لك أنني أجروني على أن أتكلم أمام ألف ولا أجروني أن أصلي باثنين !!

فالثقة الموقفة لدي ترتفع عند إلقاء دورة مثلاً وتنخفض عند الإمامة !

ولكنني لم أستسلم ، أخرجت ورقة وكتبت كل المواقف التي تهتز فيها شخصيتي ثم وضعت خطة عمل لمواجهة مخاوفي فيها وكان من بينها الإمامة .

اخترت مسجداً جديداً لم يحدد له إمام ، فداومت الصلاة فيه حتى أصبحت أنقدم فيه للإمامة بالناس ، كانت البداية لا أقول مخيفة ، بل غريبة ، استمرت التجربة أسبوعاً أصلي بهم ، كان من أجل الأسابيع والتجارب في حياتي حتى غدت الصلاة بالناس سلوكاً أتشرف به ، بل وأتشوف له !

وخلاصة المحور

أن الخوف من الإمامة أحياناً يكون لعدم اعتيادك ودربتك ، كما حدث لي وهذا علاجه المواجهة والممارسة ، وأحياناً تكون المشكلة بسبب الخوف من التقييم والبحث عن الثناء - ولا أبريء نفسي - وهنا لا حل لها سوى الإخلاص وليس لنا معين إلا رب العالمين.

ملاحظة



يقظة وعي

وصايا لإمام المسجد

أيها الإمام المهام والعامل رفيع المقام

هنيئاً لك ما أنت عليه هنيئاً لك أن تقف إماماً بين يدي الله ، أن تصلي بالمؤمنين كما كان يفعل الرسول الكريم أن تفود الناس في خير الأعمال بخير الكلام كلام الله

يقول ابن تيمية - رحمه الله - (الإمامة كالأمانة والقضاء إن أقيم فيها أمر الله فلا يعدلها شيء من الأعمال)

جهودكم مشكورة وأعمالكم مشكورة ، تحتهدون في تهيئة الأجواء في المسجد وجمع جماعته على قلب واحد ، وتستنفرون قبيل رمضان بالحفظ والمراجعة والإتقان ، وعبئة الساعات والفرش وتنسيق الكليات وتحضير الدروس ،

فشكر الله لكم وهنيئاً لنا بكم

ولكن عندما أتذكر أن أول من تسعر بهم النار يوم القيامة قاريء القرآن المرآتي الباحث عن السمعة والشهرة ، أهيب الأمر وأستشعر الموقف ،

روى مسلم في صحيحه عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول :

(إن أول الناس يُقضى يوم القيامة عليه ... إلى أن قال (ورجلٌ تعلمُ العلمَ وعلمه وقرأ القرآنَ فأُتي به فعرفه نعمته فعرّفها، قال فما عملت فيها؟

قال : تعلمت العلم وعلمته وقرأت فيك القرآن ،

قال كذبت، ولكنك تعلمت ليقال عالم وقرأت القرآن ليقال هو قاريء، فقد قيل ثم أمر به فسحب على وجهه حتى ألقي في النار)



أيها الإمام :

أيها الإمام العاقل همسات من القلب لست فيها أعمم ولكني أحاول فيها وإياك أن نرقم ، أسوقها بين يديك وعلى مسمعك وكل أدرى بنفسه .

ههههه

عندما تختار المقاطع بناء على نوعية المصلين وعندما ترتل وتُحَبَّر الآيات عند حضور المعنيين ، عندما تفكر بمن خلفك لا بمن خلقتك ، عندما تقول (الله أكبر) وتستقبل بقلبك الناس وتعملهم هم القبلة بقلب ملأته الغفلة فاعلم أنك تصلي بجسدك

سكين ذلك الإمام الذي يفكر كيف هي النعمة لا كيف هي النية ، ويجتهد في تحسين الأداء لا في طرد الرياء ،

أيها العاقل أيها العامل أيها الخافظ أيها القاري : عن ماذا تبحث ؟ وريك يحذرك ويقول (فقد قيل فقد قيل) ثم تُجر على وجهك إلى النار وما يغنيك إذا كنت أول من تسعر بهم النار ، وما يفيدك أن يقول الناس عنك هو قاري .؟

تريد أن يمتليء مسجدك (فقد قيل) ، أو يتسابق الناس للسلام عليك (فقد قيل)

أن تزداد عدد المشاهدات لمقاطعك وقناتك (فقد قيل)

أن يتناقل الناس تلاواتك ويتبعون أخبارك (فقد قيل)

أن تسمع خلفك التأثر والبكاء ، أن تترقب المدح والثناء

أن يزداد متابعوك ومصلوك ومعجبوك وملاحقوك ،

ثم ماذا ؟ تموت وحدك ، وتقرّب وحدك ، وتسال وحدك ، وتأتي إلى ربك وحدك ، وبماذا

عساك تُرد وبم عساك تُرد

أرجوك يا قرة عيني لا تهتم بنوع المقام وتنسى عظمة القيام ، ولا تبحث عن نبرة الفرار

والجواب لتتفقد هبة المحراب ، لا تركز على ما سيقوله الخلق وما تقوله بالخلق وتنسى الإخلاص للحق

لا تركز على جودة اللاقط والساعة وتنسى تحسين الطاعة

لا تكلف الأداء و تبالغ في الدعاء طلباً للبكاء ،

ولا تبالغ في التصوير والتوثيق فهي مزرعة الرياء

أيها المبارك :

لا تغتر بثناء الناس عليك ، فما يعرفه الناس عنك ظن وما تعرفه عن نفسك يقين فلا تقدم ظنه فيك على يقينك بنفسك

أيها المبارك :

حب الظهور يقصم الظهور نعليك بالإخلاص فبه والله الخلاص

الإخلاص هو تصفية الفعل عن ملاحظة المخلوقين

الإخلاص أن يكون سكوتك وحركتك لله تعالى

قاعرة

الإخلاص أن تفعل الطاعة خالصة لله وحده ، لا تريد بها تعظيماً من الناس ولا توقيراً ، ولا جلب نفع ديني ، ولا دفع ضرر دنيوي
 يقول بشر الخافي - رحمه الله - : (لئن أطلب الدنيا بالمزامير خبيري من أطلبها بالدين)
 ولا حول ولا قوة إلا بالله ، لست أعمم على الجميع وكل أدرى بنفسه ،
 اللهم إنا نعوذ بك أن نشرك بك ونحن نعلم ونستغفرك لما لا نعلم ، إنا أن يقال طوبى لك
 أو تسمع ويل لك ، فتمتد نيتك
 وجاهد نفسك واسأل ربك وأكثر من العبادة في السر ، حتى يعتاد على الإخلاص قلبك ،
 وعندما تصلح النية ، يصلح الله البقية .



صلى حذيفة بن اليمان رضي الله عنه (صاحب سر رسول الله ﷺ والخير بالمنافقين ومداحل النفاق) صلى إماماً بالناس مرة، ثم قال: (التمسوا إماماً غيري فإنني لما أمتكم **خُيِّلَ لِيَّ** أنه ليس فيكم مثلي) وقد كانوا يخافون الدخول فيها ابتداء خشية الفتنة والعجب، فكيف والحال الآن وقد دخل فيها المال والجاه والسمعة والبيوت والمكافآت والتصدر في المجالس والمحافل والله المستعان، فأخلص النية ولا يكن همك أن تشكر ولا أن تشهر ولا أن تذكر **ولكن أن تؤجر**

فحيثل الفلاح وقمة السعادة والانشراح

أيها الإمام إذا كان يؤذك بروز غيرك في الخير **فاتهم قلبك**

أيها الإمام إذا رأيت من نفسك كثرة انتقادك لأقرانك **فاتهم قلبك**

إذا رأيت أن كثرة الأعداد مقياس نجاح **فاتهم قلبك** وإذا رأيت أن الثناء مقياس الفلاح **فاتهم قلبك**

وإذا رأيت أنك فوق النقد **فاتهم قلبك وعقلك**

أيها الأئمة لا يحتاج القرآن أن تزينوه للناس بأصواتكم **فقط** ولكن أن تزينوا به للناس بأخلاقكم وترجمته سلوكاً يرى في أفعالكم،

أيها الإمام إذا أردت أن تكون إمامي **فكن إمامي في كل خير تدعوني إليه**

أيها القدوة لك مني في كل يوم دعوة، فأنت في خير مقام وفي خير مكان وعمل خير قيام بخير كلام فأعانتك الله



الموقف الثالث : الحضور الاجتماعي

الخوف من المناسبات واللقاءات من أكثر المخاوف انتشاراً - وليس أكثرها - وتعدُّ الرهبة البسيطة من المناسبات الاجتماعية أمراً مقبولاً، ولكن إذا زاد الخوف منها في شدته أو مدته وسبب لك إعاقة تمنعك من التعايش والتواصل، فهذا خوف مرضي غير مبرر، وهو ما يسمى بالرهاب الاجتماعي وله مثنى ومعالجته وإمكانية تجاوزه عالية بحمد الله وفضله .

في المناسبات هناك ثلاث مراحل يمر بها الإنسان ،
قبل اللقاء وأثناءه وبعده ، ولكن ماذا يفعل المهزوز ؟

قبل اللقاء : يتوقع عدم رضاهم ويتوقع تقييمهم السلبي ويظن أنه سيخطيء .

وأن قيمته أقل منهم

أثناء اللقاء : يركز أثناء حضوره على علامات عدم الرضا ومؤشرات تقييمهم السلبي ، من غمزة وضحكة ونظرات خاطئة وكتليات مهمومة ونبرات معينة ، وإكرامهم لغيره وثناءهم على الآخرين ويكثر من تفسير ما حوله (لماذا قدموا له القهوة قبلي؟ أشعر أنهم رحبوا بفلان أكثر

متي ، وهذا سلّم عليه بحرارة ولم يفعل معي ذلك ! لماذا يمشونني ؟) وهكذا .

بعد اللقاء : يعد رحيله يفسر كل شيء على أنه علامة عدم رضا ويضخم العلامات السيئة ويعتبر العلامات الجيدة صدفة أو مجاملة أو تعاطف مردود أو نفاق اجتماعي .

تذكّر :

كلما زاد تقديرك لذاتك قلَّ اهتمامك بما يقوله ويعتقله ويريد الناس منك

ويعمد بعض الأشخاص إلى الحضور مبكراً للمناسبات ليتفادى رهبة الدخول على الناس وهم مجتمعون ، وهذا أمر جيد إذا كان حلاً مؤقتاً تلجأ إليه عند الحاجة ، **ولكن لا تجعله عادة** ، واحذر أن تحوله إلى شرط تلزم به نفسك ، بحيث إذا تأخرت ولم تحضر باكراً فإنك ستسحب وتغيب .

وإليك بعض النصائح لتجاوز الخوف البسيط أثناء اللقاءات :

(١) البس ملابس تعجبك فجمال الثياب مؤثر في المشاعر تقول العرب (من اتسخ ثوبه تكدرت نفسه) إشارة إلى أثر اللباس على المشاعر ،

والقصد أن تكون أكثر جاذبية بها لا أكثر ثقة . (راجع لمزيد من المعلومات صفحة ٣٤٥)

(٢) استمع بتفاعل ، بمعنى استمع بلا مقاطعة وأشعر الطرف الآخر باهتمامك بموضوعه .

(٣) ابتسم عند وجود داعي ، واجعل يدك مشدودة عند السلام ، وصوتك مسموحاً ومشيئك متزنة .

(٤) بادر بالحديث ، واطرح أسئلة عامة تعتقد أنها مهمة للحضور ، **فإن طارح السؤال بمنزلة الأمر** لذا فهو في منزلة شعورية أعلى من المسؤول والذي هو بمنزلة المأمور .

(٥) احفظ قوالب جاهزة للرد على أبرز العبارات التي تقال عادة في مثل هذه المناسبات كالترحيب والسؤال والشكر والدعاء والوداع وغيرها .

(٦) تواصل بصرياً مع من تتحدث إليه أو يتحدث إليك ، وهذه من أقوى الاستراتيجيات في قوة التواصل ، فإن لكل إنسان قوة احتفال تُعدُّ بالثواني للنظر في عين الآخر ، **وتطول المدة كلما كان من أمامنا أضعف منا** ، وتقل المدة ويتقطع البصر كلما تواصلنا مع من هو أعلى منا؛ لشعورنا أنه الأقوى ؛ لذا إذا نظرت في عينه فلا تُنزل عينك حتى يُنزلها هو أولاً ، فإن العيون نافذة النفس ، وتقوى النظرة وتطول مدتها كلما كانت النفس أقوى ، وكلما ضعفت النفس تزعزت النظرات .

انظر إلى المخطيء كيف يهرب ببصره حين يخاطبك لأن نفسه منكسرة .

انظر إلى صاحب الحق كيف ينظر إليك بحدة وتركيز وتواصل لأن نفسه متزنة .
أرجوك تواصل بصرياً مع الجميع وليكن شعارك (عيني في عينك) حتى تكسب المبارزة !

هذا الكلام سهل في وصفه ، ولكنك قد تجد حرجاً كبيراً في تطبيقه ، غير أن أثره قوي جداً على النفس إذا نجحت فيه .

٧) لا تخش من الصمت ولا تهرب منه ، فالصمت في التواصل يثير مشاعر الرفض ويجعل الإنسان يتوتر لعدم وجود حديث يملأ فراغ الوقت ويكسر جدار الصمت ، **يظن البعض أن الصمت يعني عدم الترحيب ، ويعني رفض التواصل ، ويعني تناقض الأرواح ، ويعني اختلال الموقف واعتلال العلاقة ، وكل ذلك افتراض يعيش به ضعيف الشخصية ، يزيد رعباً وقلقاً أثناء التواصل ، فيضطر في لحظات الصمت أن يتحدث بأي شيء أو أن ينشغل بأي شيء أو ينسحب من الموقف .**

→ **حَقِيقَةٌ**

لحظات الصمت جزء من طبيعة التواصل يخلو فيها الإنسان بنفسه ، ويُحدِّث فيها قلبه ، ويلتقط فيها أنفاسه ، ويراجع فيها قوله ، ويتبع فيها فكره ، ويسبح خلالها في خيالاته ، وينسجم أثناءها مع ذاته ، استمتع بالصمت ولا تهرب منه ، استثمره لتحريك الحوار ، وفتح ملفات جديدة ومواضيع مفيدة ، تحدِّث عن مواضيع تهم الساحة وحديث الساعة ، تحدِّث عن اهتمامات المقابل واسأله فيها وتفاعل معه بألفاظك وحركاتك وتعبيراتك .

فإذا فعلت ذلك فقد لطقت الأجواء وخطقت الأضواء وكنت نجم اللقاء .



تصرين:

في غياب اللفظة وحضور اللحظة تختبر الشخصية

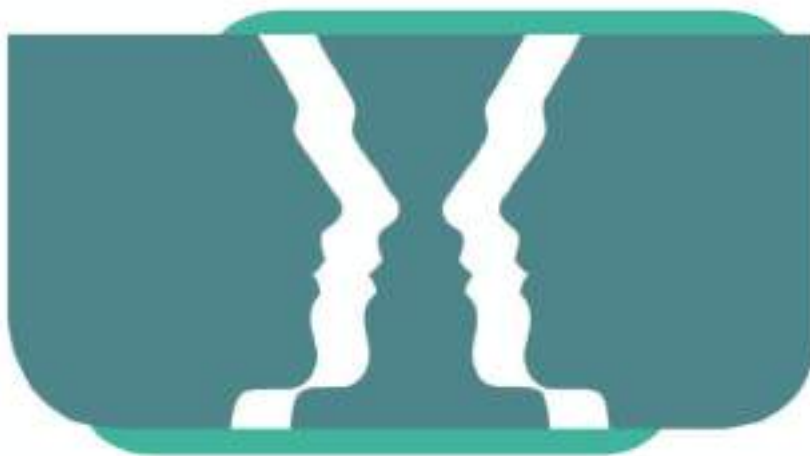
فالصمت في العلاقات يستثير مخاوف الرفض ، لذا تجد الضعيف يتجنب الصمت ويحاول ملء الأجواء بأي حديث أو يتشاغل بهاتفه أو ينصرف من المكان عندما يصمت الطرف الآخر وتجد كذلك يتجنب التواصل البصري ويتحاشى النظر إلى عيني من أمامه عند الحديث أو الاستماع ،

لذا درّب نفسك أن تتحدث إلى الآخرين وتستمع إليهم **وأنت تنظر في عينيهم** دون اهتزاز أو تردد أو توتر ، وعوّد نفسك ألا تهرب من الصمت وألا تحشى الرفض وأن تعتاد الجلوس بعفوية حتى عندما يصمت الطرف الآخر

لذا أقترح عليك التمرين التالي :

اتفق مع أحدهم أن تقف وإياه وجهاً لوجه وتنظر إليه في عينيه وينظر هو إليك في عينيك دون أن نتحدثا لبعضكما ، واستمرا بالتواصل البصري وعدم التحدث لمدة خمس دقائق متواصلة **حتى يآلف العقل وتعتاد النفس على مواجهة الصمت وعلى تقوية التواصل البصري**، لأن البصر نافذة النفس فإن انكسرت النفس انكسرت العين وإن قويت النفس قويت معها العين .

قاعدة



معركة بلا أسلحة :

العيش مع الناس يتطلب حكمة وصبراً وحليماً ، والعلاقات مسؤولة ملأى بالحقوق والواجبات ، والدخول إلى مجلس الرجال أو النساء معركة تواصلية لا يشعر بها قوي الشخصية لأنه يمتلك أدوات الكَرّ والفَرّ والهجوم والدفاع فيتحول في ساحة المجلس دون توتر ، لا أبالغ إن قلت أن بعض اللقاءات معركة ! فتمه سهام النظرات وسانن الكلمات ، واقترب وابتعاد ، وصمت ومجاملات ، وأعراف مستحضرة وعادات مقدرة ، يبذل الإنسان جهداً في البقاء حاضر الذهن أثناء الجلسة ،

موازناً بين شعوره تجاه نفسه وتحسين وإخفاء شعوره تجاه غيره ، ومتخيلاً ومستشعراً مشاعر غيره تجاهه ، بين تفكيره في الكلمات التي ينطقها وتفسيره للكلمات التي يسمعا ، بين شعوره بالأهمية وبين استشعار الناس لأهميته ،

منشغلاً باختيار التوقيت والأسلوب والمكان والحركة الأنسب والأفضل

كل ذلك يحدث في تلك الجلسة القصيرة ، لذلك الكثير من الناس يخرج منهكاً بعد المناسبات الاجتماعية التي من ذلك النوع ، معركة تدور رحاها بين من تكون ومن يجب أن تكون وبين ما يراد لنا أن نكون وكيف نكون

وفي وسط هذه الأجواء الملتبسة يقرر ضعيف الشخصية الانسحاب من خلال تحاشي الحضور للمناسبة أو الحضور المتحاشي أثناء المناسبة ، فيتعزل عنهم أو يتعزل وهو بينهم ، ولأن العلاقات هي أكسجين الحياة فإن أمثال هؤلاء يموتون اختناقاً وهم أحياء

ولأن الضعيف يظن أن هواء العلاقات ملوث فبدلاً من فتح نوافذ التواصل يقرر ألا يتنفس !

كن قوياً بربك وتوكل عليه ولا ترخّ سواء ولا تجعل الناس في قلبك فيعيشوا به ويشقى هو بهم ،

يقول ابن القيم رحمه الله في كتاب الفوائد : (من وطّن قلبه عند ربه سكن واستراح ، ومن أرسله في الناس اضطرب واشتد به القلق)

خلاصة

وخلاصة المحور :

ضع الناس في حجمهم الحقيقي لا تفترض أنك منبوذ ، لا تحاول البحث عن علامات سخطهم وانتقاصهم ، البس جيداً واحضر ميكراً ، بادر بالحديث وطرح الأسئلة وتواصل بصرياً ، ولا تخش المواجهة واستثمر الصمت ولا تنزعج منه .

الموقف الرابع : المقابلة الشخصية

والمقصود بها مقابلات الترشيح والتوظيف ، وإليك بعض المفاهيم حول المقابلة و بعض الخطوات للتعامل معها.
فمن المفاهيم ، **أن الأرزاق بيد الله** وأن مثل هذه المقابلات ما هي إلا أسباب تجري في تدبير الله جل جلاله ، فإذا كنت تؤمن بذلك حقاً فلماذا القلق على الرزق ؟

يقول الحسن البصري -رحمه الله- (قرأت في تسعين موضعاً من القرآن أن الله قَدَّرَ الأرزاقَ و ضمنها لخلقهِ ، و قرأت في موضع واحد ﴿الشَّيْطَانُ بِعِدَّتِكُمْ أَفْقَرٌ﴾ فشككنا في قول الصادق في تسعين موضعاً ، و صدَّقنا قول الكاذب في موضع واحد) .

- دخل وهو مرتبك وجلس وهو يرتجف فقلت له ما بك ؟ فقال من البارحة لم أتم بسبب الخوف من المقابلة ، فقلت له يا رجل (ما اجتمعت اللجنة هنا إلا لتنفيذ أمر الله وقدره فلا تخش إلا ربك وما عند الله يطلب منه)

إذا ظننت أن رزقك بيدهم **فقد أفتهم** ، لن يدبرك أحد في الأرض فإن الله في السماء يدبر الأمر ، لا تخف من مقابلة شخصية ، مقابلة مخلوق لمخلوق ، واجعل خوفك لذلك اليوم ﴿ وَكَلَّمَهُمْ آتِيَهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَرْدًا ﴾ **مقابلة المخلوق للمخالق** هذه المواجهة التي تستحق الخوف وتستوجب الاستعداد.

أجريت الكثير من المقابلات ورأيت أن أكثرهم تذللاً واستضعافاً ، هو أسرعهم رفضاً وإقصاء.

لا تخضعن لمخلوق على طمع *** فإن ذلك نقص منك في الدين
واسترزق الله مما في خزائنه *** فأمر ربك بعد الكاف والنون

إذا تم رفضك فانتظر مكرمة ربك ، على الله رزقك فلن يضيعك .

حدثني أحد كبار مدراء التوظيف أن الوظيفة تبحث عن صاحبها ما دام يبحث عنها ويحسن الظن بربه ، فقلت له : كيف ، فقال لي : لو فقدت هاتفك في سيارتك وأخذت تبحث عنه وأنت تسمع رنينه ومتأكد من وجوده فإنك لن تتوقف عن البحث عنه بحجة أنك حاولت ، ولن تتوقف عن البحث بحجة أن غيرك ربما يجده ، بل ستبحث عنه ولو كلف الأمر نزع مقاعد السيارة وكان يقصد أن الباحث عن العمل ، **لو علم يقيناً أن الله وعده وتكفل برزقه وأن رزقه موجود ومقسوم** ، فلن يتوقف عن البحث عنه وسيحاول حتى يجده ليقينه بوجوده .

تأمل

إذا ظفر غيرك بالوظيفة فقل: ﴿ذَلِكَ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَاءُ﴾ ، إذا فاتتك فرصة عمل وشعرت بحرقه لفوائدها فأطفيء لهيبها بقول الله ﴿عَسَىٰ رَبُّنَا أَن يُبَدِّلَنَا حَيْرًا مِّنْهَا﴾ وإذا رأيت التفوق والتيسير والتسهيل لكافر أو فاجر أو مقصر فتذكر قول الله ﴿كُلًّا نُّمِدُّ هُنُوًا وَهُنُوًا مِنْ عَطَاءِ رَبِّكَ وَمَا كَانَ عَطَاءُ رَبِّكَ مَحْظُورًا﴾ انظر كيف فضلنا بعضهم على بعضي وللاجرة أكبر درجات وأكبر تفضيلاً .
التفضيل الحقيقي هناك لا هنا ، فلا تنحسر على تفضيل في دنيا ولا تتوقف عن العمل لتكون مفضلاً في الآخرة .
هذه بعض المفاهيم العامة والتي نتخذ من خلالها إلى الخطوات العملية للتعامل مع المقابلة.



- سأذكر من المهارات والنصائح ما يتعلق بقوة الشخصية أما المهارات الإجرائية فيمكن قراءتها من كتب متخصصة فيها :
- (١) المعرفة مصباح بقيء لك فلام المجهول ، فتعرّف على طبيعة الشركة وعملها وتطلعاتها ومكانها ومكانتها وعمرها وحجمها .
 - (٢) احضر قبل الموعد بربع ساعة تقريباً حتى تألف المكان وتعرفه .
 - (٣) الأسئلة ثلاثة أنواع :

(أ) أسئلة عامة : وهذه أجب عليها بحسب ثقافتك .

(ب) أسئلة تخصصية : وهذه بحسب خبرتك .

(ج) أسئلة شخصية : وهذه بحسب صراحتك وحسن تفاعلك وردود فعلك ، فاقرأ عن أبرز أسئلة المقابلات واستعد لها .

(٤) اذكر نقاط قوتك بلا تخرج ، وأيضاً بلا مبالغة (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) واذكر نقاط ضعفك بوضوح وصدق وبلا تردد .

(٥) لا تكذب - وحاشاك - فإن الكذب سوسة الشخصية ولا تبلغ في وصف تجاربك ومنتجزاتك ، فالمبالغة بنت الكذب وحفيدة الخداع

(٦) لا تقاطع المتحدث ، ولا تتكلم كثيراً وتواصل معه بصرياً .

(٧) لا تتفقد عملك السابق ، تذكر ذلك جيداً .

(٨) دلك جسدك ومقطّ عضلاتك قبيل المقابلة .

(٩) تنفّس بعمق قبل الدخول لها .

(١٠) تذكر قبل وبعد وأثناء المقابلة أن الرزاق هو الله فاستغن أنت عنمن سواه ، وردّد (اللهم اهدني وسدّدني)

تأمل

وبشكل عام وأياً كانت النتيجة ، اسع إلى تطوير ذاتك ، وصقل مهاراتك ولا تجعل شهادة تخصصك قيداً يُجبرك على عمل محدد ، بل اجعلها سلماً تصعد من خلاله إلى آفاق المهام والأدوار أياً كانت واعلم أنه كلما زادت مهاراتك زادت حاجة الناس إليك ورجبتهم فيك ، وقيمة كل إنسان ما يجسسه ، عِدْ ثقتك بالله وستموت كل المخاوف من الجوع بإذن الله .

توكلت في رزقي على الله خالقني *** وأيقنت أن الله لا شكّ وازقني

وما بك من رزقي فليس بفوتنسي *** ولو كان في قاع البحار العوامي

سيأتي به الله العظيم بفضلــــه *** ولو لم يكن مني اللسان بناطقي

فقي أي شيء نذهب النفس حسرة *** وقد قسم الرحمن رزق الخلائقي

(الإمام الشافعي)

الموقف الخامس: نعم لكلمة لا

تجده مميّزاً في عمله محبوباً في أهله ، ولكن شخصيته تهتز عندما يريد أن يعبر عن رفضه فيلجأ إلى العبارات الضبابية التي تتوسط كلمة (نعم) وكلمة (لا) بعبارات من قبيل (أظن و ربما ويمكن وأشوف و بصير خير و احتيال وسأحاول) .

يا أخي قل (نعم) أو قل (لا) ولا تكن ضبابياً فتندم الرؤية وربما الصحة .

يلجأ الكثير من الناس إلى عدم الوضوح في الرد ، لأن كلمة (لا) تُشعره بالحرج وكلمة (نعم) تحمّله المسؤولية ، فيتقي بالتأجيل حرارة الإجابة المحزنة ، أو مرارة الإجابة الملزمة .

عليك أن تكون واضحاً قل (لا) اعتد عليها صادفها لا تتحرج منها ، قل (لا) ولا تصمت فالصمت يعني الموافقة ، قل (لا) ولا تُضربها وتقول (نعم) تخرجاً ، فقولك (لا) قد يُخرج غيرك ، وكتبان الرفض يُخرج نفسك .

لا تسمح لأحد أن يستعبد رأيك ، أو يستعبد حَقَّك فليست الحرية أن تفعل ما تريد بل ألا تفعل ما لا تريد .

قال النبي ﷺ للغلام «أتأذن لي أن أعطيه الأشياخ ؟»

فيرد الغلام بوضوح (لا لا لا) يسمعونها ويلتزمون بها ، ليسجلها التاريخ قصة تروى إلى ما شاء الله ومنهجاً يتبع لمن وفقه الله .

يقول زياد بن عبد الملك - رحمه الله - : (يعجبني الرجل إذا سِمْ حُطَّة ضِيم أن يقول بملء فيه (لا))

كن واضحاً ، فمن حَقَّك أن ترفض أو تقبل .



قاعدة

لا تقل (نعم) لكل عمل ولكل أمر ولكل أحد وفي كل وقت.
 فالإذعان للجميع دلالة ضعف ، ولطفك الزائد سيحببك عن رؤية استغلال الناس لك ،
 وقتك ليس هبة لغيرك ، ومالك ليس منحة لأحد ، لست خادماً لهم ، لست شاعرة تعلق عليك المهام ، ولا خفزة تلقى فيها الأخطاء .
 قل (لا) وإن كان في قولها أذى للآخرين فهو أذى غير مقصود ولا مطلوب، لا تكن أخرساً يتكلم بلسان غيره ويردد نعم نعم نعم.
 فمن قال دائماً (نعم) لأهداف غيره قال (لا) لأهداف نفسه وأهداف أسرته وصحته وسعادته.

أيها المبارك :



كن واضحاً في إبداء رأيك ورفضك ، فمن قال (نعم) لكل من يقصده ، فتوقع أن يُخلفَ مواعده

لَا تَقُولَنَّ إِذَا مَا لَمْ تُرِدْ *** أَنْ تُبَيِّنَ الرَّعْدَ فِي شَيْءٍ نَعَمَ
 حَسَنَ قَوْلٍ نَعَمَ مِنْ بَعْدِ لَا *** وَقَبِيحَ قَوْلٍ لَا بَعْدَ نَعَمَ
 إِنَّ لَا بَعْدَ نَعَمَ فَاجِسَةٌ *** فَبَلَا فَابْتَدَأَ إِذَا خُصَّتِ التَّدَمُّ
 فَإِذَا قُلْتَ نَعَمَ فَاصْبِرْ هَا *** بِتَجَاحِ الرَّعْدِ، إِنَّ الْخُلْفَ دَمٌ

(الملك العبدى)

حقيقة

إن التحرج من قول (لا) يعلم الإنسان الكذب لأن خلطة الأعدار لا تخلو من التزييف والتلفيق والزيادة .

هل سمعت بـ (لكن) الضعفاء أو (لكن) الكاذبة ؟

هي كلمة يستخدمها مهزوز الشخصية في اعتذاره ، وهي عادة تتوسط جملتين قبلها وبعدها وكلاهما غير صادق.
يقول : أود الذهاب معكم (ولكن) لدي ارتباط مع والدي ، لاحظ هذه عبارة من جملتين تتوسطها كلمة (لكن) هو لم يقل لا أريد الذهاب بل قال أريد ثم اعتذر بالظروف .
كنت سأحضر (ولكن) حرارة ابني ارتفعت .
التصميم جاهز (ولكن) الجهاز فجأة تعطل .



مؤمن

يا رجل قل الحقيقة ، فالكذب قد ينقذك من الموقف ولكنه ينخر في شخصيتك وتقديرك لذاتك .

قل الحقيقة فابدأ الرأي ليس جريمة تحتاج إلى تبرير ، ولم تفعل ما يستحق الاعتذار .

تجده يتجراً أن يقول لأمه (لا) ولا يبرؤ أن يقول لصديقه ! ليس لأنه أغل من أمه بل لأنه يتق بمشاعر أمه تجاهه معها فعل معها ، ويتخشى من سخط صديقه وفقده وخسرانه ،

عندما تبحث عن رضا الآخرين وتسلمهم نفسك ، فإنك ستركض خلفهم طلباً لها فالحق ما قالوا والرأي ما أشاروا وستظل تتركض خلفهم وتركض وتركض حتى تفقد ودهم واحترامهم .

تعود أن تقول (لا) لما لا يستحق ولمن يستحق ، وإليك ست خطوات متدرجة يمكن لك أن تتدرب من خلالها على قول (لا)

خطوات متدرجة نحو (لا)

- ١) في البداية يمكن أن تقول (نعم) وأنت لا تريد.
- ٢) يمكن أن تزجل الإجابة فلا ترد بسرعة ولا تلزم نفسك بشيء.
- ٣) يمكن أن تقول (لا) ومعها وعود بالمحاولة (لا أستطيع وسأحاول).
- ٤) أن تقول (لا) ومعها مجموعة من الأعذار (لا لأني كذا وكذا واعتذر لذلك).
- ٥) أن تقول (لا) صريحة دون وعود ولا أعذار ، وهذه (اللاء) ريباً تشعر بعدها بألم أو حرج أو ندم أو لوم لأنك لم تعتد عليها .
- ٦) أن تقول (لا) صريحة بلا شعور سلبي يصاحبها بل ستشعر بعدها بالاعتزاز والاستحقاق والفخر.

تطبيق



تنبيه

- وقد يصل البعض إلى هذه المرحلة فيستطعم حلاوة الاستحقاق فيها وريباً **أَكْثَرَ مِنْ قَوْلِ (لا)** وبالغ في الدفاع عن رأيه ، وهي مرحلة يمر بها البعض كردة فعل مضادة سرعان ما تنضج ويعود بعدها متزناً بإذن الله ، **فيستخدمها باعتدال دون تطرّف أو مبالغة .**

ختام المواقف الخمسة

تلك مواقف خمسة تهتز فيها أحياناً شخصيتنا الموقفية ، والمواقف لا تنتهي فلكل إنسان موقف يخفض ذاته أو يرفعها ولكننا ذكرنا ما يكثر السؤال عنه .



وخلاصة الشخصية الموقفية أنها تهتز في مواقف معينة متأثرة بثلاثة أمور

كالاتقاء وبدء مشروع جديد والسياحة وغيرها

أعمال :

يشكلون هيبة ورهبة لك ، أو تشعر تجاههم بالتقدير والأهمية

أشخاص :

وجودك فيها يسبب لك التوتر

أماكن :

واليك هذا الجدول ليساعدك على كشف مواضع اهتزاز شخصيتك
كشاف الشخصية الموقظية

حدد الأشخاص الذين تهتز شخصيتك عند اللقاء بهم

الاسم	سبب الرهبة	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند لقائه ؟

حدد الأعمال التي تهتز شخصيتك فيها عند الإقدام عليها

العمل	سبب التوتر	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند القيام به ؟

حدد الأماكن التي تهتز شخصيتك فيها عند وجودك بها .

المكان	سبب التوتر	ماذا ستفعل لتكون قوياً عند وجودك فيه ؟

تعلمها وتدرّب عليها

١/ الأعمال

حدد هم وتدرج في مواجهتهم

٢/ الأشخاص

اعرفها وتدرج في اقتحامها

٣/ الأماكن

قاعدة

وهذه الأعمال والأشخاص والأماكن كلما زادت معرفتك بها وقدرتك عليها وخبرتك فيها زادت قوتك في التعامل معها والعكس. وتذكر: أن اهتزاز شخصيتك في موضع ما في يوم ما لسبب ما، ليس عيباً وإنما نقص يحتاج إلى استكمال يقول الشاعر:

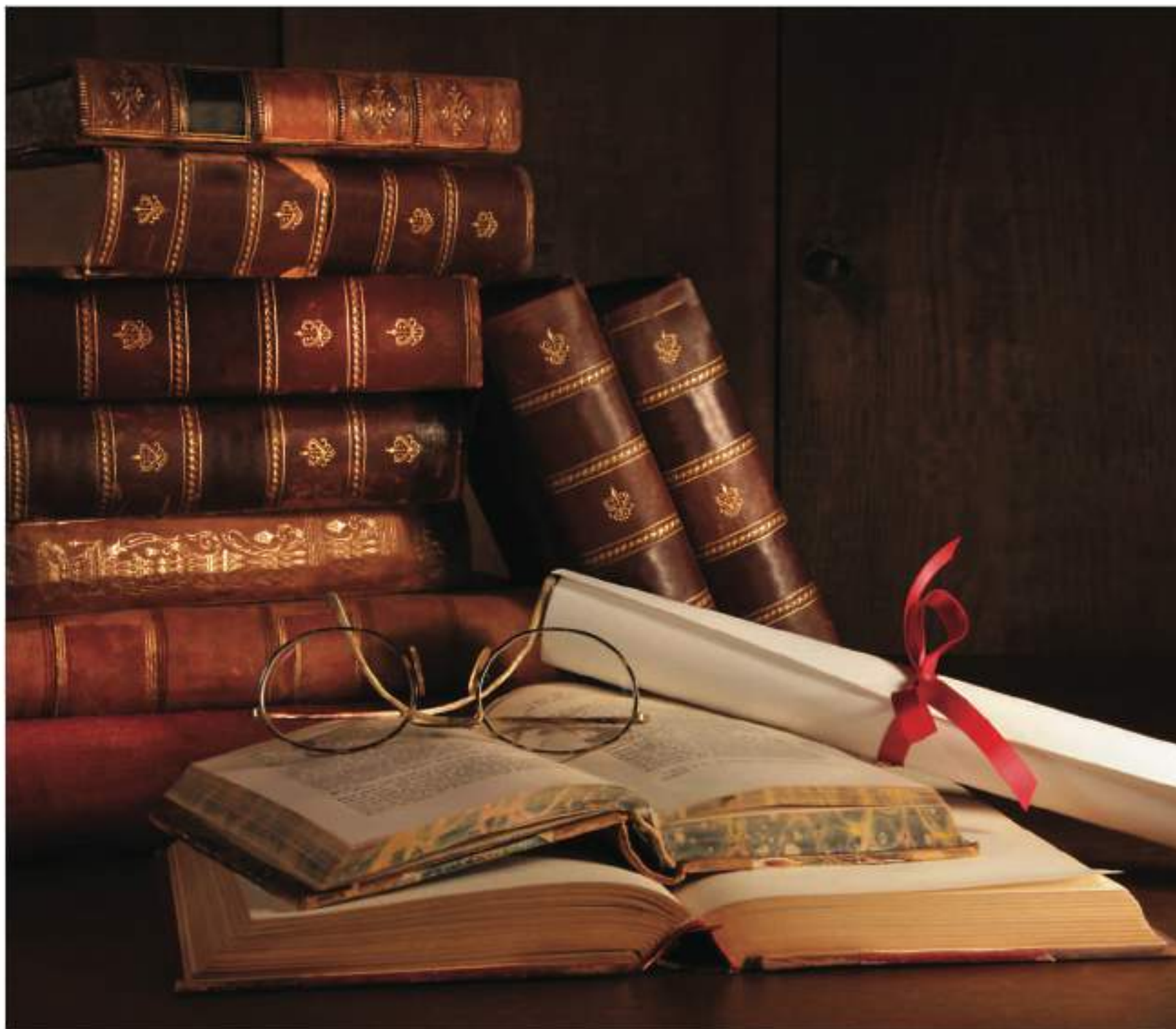
وليس يعاب المرء من حين يومه * إذا عرفت منه الشجاعة بالأمس
(أوس بن حجر)



التعامل مع الخوف في كتب التراث

تفاصيل

- للجين أسباب تؤدي إليه، ويلزم في علاجه إزالة هذه الأسباب، ونسوق فيما يلي بعض هذه الأسباب وكيفية علاجها:
- يقول ابن النحاس المتوفى عام ٣٨٨ هـ عن الخوف (إما جهل فيزول بالتجربة، وإما ضعف فيزول بارتكاب الفعل المخوف مرة بعد أخرى، حتى يصير ذلك له عادة وطبعاً، فالمبتديء في المناظرة، والإمامة، والخطابة، والوعظ، قد تحين نفسه، ويخور طبعه، ويتلجلج لسانه، وما ذاك إلا لضعف قلبه، ومواجهة ما لم يتعوده، فإذا تكرر ذلك منه مرات، فارقه **الضعف**، وصار الإقدام على ذلك الفعل ضرورياً، غير قابل للزوال.
 - واعلم أن قوة النفس والعزم الجازم بالظفر سبب للظفر، كما قال علي رضي الله عنه لما قيل له: كيف كنت تصرع الأبطال؟ قال: كنت ألقى الرجل فأقْدِرُ أني أقتله، ويقْدِرُ هو أيضاً أني أقتله، فأكون أنا ونفسه عرناً عليه).
 - إذن الخوف يزول بالتجربة أي بالمعرفة ويزول بالممارسة مرة بعد مرة وأن العزم الجازم أي الرغبة القوية سبب الإقدام والنجاح وياختصار علاج الخوف (**معرفة + ممارسة + رغبة**) بعد توفيق الله وعونه .
 - ومن وصايا بعضهم: أشعروا قلوبكم في الحرب الجراءة؛ فإنها سبب الظفر، فتظاهر بالشعور حتى تشعر به .
 - ومن كلام القدماء: (من تيبب عدوه، فقد جهز إلى نفسه جيشاً) . فاهزم جيش أفكارك السلبية قبل أن تبدأ المعركة .
 - قال ابن مسكويه في تهذيب الأخلاق عن وسائل علاج الجبن: (وذلك بأن توظف النفس التي تمرض هذا المرض - مرض الجبن - بالهز والتحرك. فإن الإنسان لا يخلو من القوة الغضبية رأساً حتى تجلب إليه من مكان آخر، ولكنها تكون ناقصة عن الواجب، فهي بمنزلة النار الخاملة التي فيها بقية لقبول الترويح والنفخ، فهي تتحرك لا محالة إذا حُرِّكت بما يلائمها، وتبعث ما في طبيعتها من التوقد والتلهب.
 - وقد حُكي عن بعض المتفلسفين أنه كان يتعمد مواطن الخوف، فيقف فيها، ويعمل نفسه على المخاطر العظيمة بالتعرض لها، ويركب البحر عند اضطرابه وهيجانه؛ ليعود نفسه الثبات في المخاوف، ويجرِّك منها القوة التي تسكن عند الحاجة إلى حركتها، ويخرجها عن رذيلة الكسل ولوأحقه، ولا يكره لثل صاحب هذا المرض بعض المرء، والتعرض للملاحاة وخصومة من يأمن غائلته؛ حتى يقرب من الفضيلة التي هي وسط بين الرذيلتين، أعني الشجاعة التي هي صحة النفس المطلوبة، فإذا وجدها وأحسَّ بها من نفسه كفَّ ووقف، ولم يتجاوزها حدراً من الوقوع في الجانب الآخر)، وهنا يحث الخائف على الواجهة وتدريب النفس على المخاوف فإن كان يخاف البحر ركبه وإن كان يخاف التواصل مع الناس فلا بأس بأن يجاور ويجادل ويخاصم من يأمن ردة فعله لكي يدرِّب نفسه فإن تمكن فعليه أن يتوقف عن الخصومة .





الباب الرابع

البرنامج العملي المبسط

أيها الكريم أيتها الكريمة

تحدثنا بإسهاب عن عشرة حلول عميقة دائمة لرفع مستوى الشخصية ثم تحدثنا عن خمسة مواقف لامتزاز الشخصية الموقفية ، وفصلنا القول في التعامل معها ، وبقي قبل أن نختم أن نقترح عليك برنامجاً عملياً مسطاً نقوم به يومياً ؛ ليساعدك على تكوين شخصية قوية بإذن الله.

وهذا البرنامج يراعي جوانب الذات الستة



فخذ منه ما تجده يناسبك وداوم عليه ولاحظ تقدمك فيه ، وإليك التفاصيل :

(١) اهتم بلباسك دون مبالغة فالعرب تقول (يستقبل الرجل بلباسه ويُودَعُ بعقله) أي أنهم قبل أن يسمعوا منه ويعرفوا عقله فالحكم عليه ابتداء على لباسه فاللباس مرآة النفس، تبيك عليه السلام كان جليلاً نظيفاً طيب الرائحة ، وربك جميل يحب الجمال. ليس ما يعجبك ويريحك ولا تلبس ما يؤلك لأنه يعجب الناس .

(٢) امش رافع الرأس منتصب القامة .

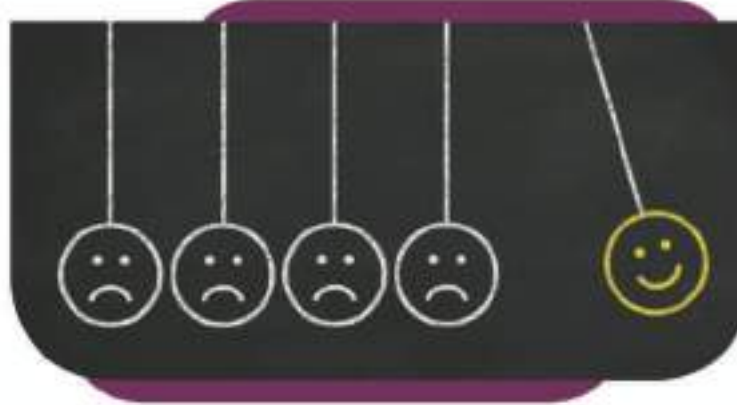
فالجسد يُؤثر على النفس ، والنفس تؤثر في الجسد ، فتصرف تصرف الأقوياء وتستشعر بمشاعرهم .

كان عمر - رضي الله عنه - يسير بين الناس بالدرة ويضرب من نكس رأسه ويقول (ارفع رأسك واعتز بدينك) ورأى رجلاً مطأطأ رأسه فقال له : (ارفع رأسك فالإسلام ليس بمرض) وقال لآخر (ارفع رأسك فإن الإسلام عزيز منيع) .

إن الوقفة المترهلة والمشية المترنحة تدل على توجه الانسان السبيء تجاه نفسه وحياته ، **إن جسدك ترجمة لحركة روحك .** جمل → تأمل حركة الأطفال عند ذهابهم لمدينة الألعاب وتأملها عند خروجهم ، إن صاحب الهدف يسابق بخطاه الزمن .

يقول ابن عباس - رضي الله عنه - كان الرسول ﷺ إذا مشى مشى مجتمعاً (وليس متموجاً مترهلاً) مشى مجتمعاً ليس فيه كسل .

ويقول علي - رضي الله عنه - : (كان إذا مشى عليه السلام كأنها ينحدر من صهب ويتقلع في مشيته - أي يرفع رجله عن الأرض رفعا بائناً بقوة دليلاً على سرعته وعزمه - لم تكن مشيته بيمانه ولا بهماته) وكان عمر - رضي الله عنه - إذا تكلم أسمع وإذا مشى أسرع وكذلك الأقوياء تعرفهم حين تبصرهم .



(٣) احرص على الصفوف الأولى ولا تهرب منها ، اجلس فيها ، في المسجد ، في المسرح ، في المجلس ، وإن وجدت فرجة في الصف أمامك في المسجد فتقدم لها ولا تظن أن غيرك أولى بها منك ، وإن حضرت مبكراً فاجلس خلف الإمام مباشرة فأنت تستحق ، اجلس في أفضل مكان في المسرح وفي المجلس وفي قاعة الاجتماعات مع مراعاة للاداب والأنظمة .

(٤) ابحث لك عن رجل قوي الشخصية واجعله قدوتك ، راقبه وقلده وامتد منه واصحبه ، فالمجالسة تقود إلى المجانسة .

(٥) تواصل بصرياً مع من تحشى حتى تشعر أنك أقوى .

- (٦) تعلم أن تقول (لا) جريها واستعملها وعبر عن آرائك بلا تبرير أو اعتذار.
- (٧) يقول ابن خلدون (شعور الإنسان بجهله ضرب من المعرفة) **فاعترف بجهلك** واسأل واقرأ وتعلم وتثقف في كل مالك تأثير عليه وله تأثير عليك.
- (٨) اخرج عن دائرة المألوف لديك ، وحاول أن تجرب شيئاً جديداً ، جهازاً ، مطعماً ، طريقاً ، هواية ، مكاناً ، أسلوباً ، **جرب المفيد ولا تخش الجديد.**
- (٩) لا تنسحب ولا تتجنب التواصل مع الغرباء ، بل حاول فتح حوارات قصيرة معهم.
- (١٠) دافع عن حقك بأدب ، في المطعم في الصفوف في مواقف السيارات وفي الاجتماعات وتوزيع المهام.
- (١١) اجعل قاعدتك (كل شيء أخاف منه سأفعله ما لم يكن محرماً أو ضاراً أو عيباً) تخاف السباحة تعلمها ، تخاف القفز جرّيه ، تخاف الإلقاء مارسه.
- (١٢) مارس الرياضة واهتم بجسديك فالاهتمام بالصحة والتغذية والنوم مؤشر على تقدير الذات.
- (١٣) بادر بأعمال تطوعية وأنشيء مجموعات وكن أنت قائدها .
- (١٤) اصنع إنجازات ولو صغيرة ؛ لأن الشعور بالقوة مخزون تراكمي ، أنجز أي شيء ولو كان سقاية حديقة المنزل أو ترتيب مكتبك أو توفير حاجيات أسرته **فالتجارات الصغيرة غذاء صحي للنفس الجائعة .**
- (١٥) إذا أخطأت فتحمّل مسؤولية الخطأ واعترف به ولا تبرر أو تهرب.
- (١٦) عبر بوضوح عن مشاعرك وتعلم أن تقول :



عود لسانك عليها وعلى مثيلاتها ، وعبر عن مشاعرك بألطف العبارات ، واختر من الكلمات أجملها ومن العبارات ألطفها فالناس تعرف من أنت إذا أنت وتعرف ما فيك بما يخرج من فيك ، يقول جبران خليل جبران (بين منطوق لم يقصد ومقصود لم ينطق تضع الكثير من المحبة) فلا تدفن حيك في دوحه قلبك.



تطبيق

- (١٧) إذا كنت في مجلس جرّب أن تبادر من بجانبك بالحديث وتفاعل مع كلامه.
- (١٨) تقبّل النقد ، ولا تدافع إلا عن تهمة باطلة أما الآراء فعود نفسك على تقبلها.
- (١٩) أكثر من التسييح ولا تترك أذكار الصباح والمساء.
- (٢٠) أذ واجباتك معها صغرت وفي بعودك معها عظمت.
- (٢١) تعلم ما تستطيع ، وأتقن ما تحتاج ، واستمتع بما تحب.
- (٢٢) اجعل ما تقوله وتفعله يوافق مشاعرك ، حتى تشعر مع نفسك بانسجام وتعيش مع الآخرين بسلام.
- (٢٣) اخرج للناس أحياناً بملايس متواضعة لتعناد الثلقابية وتزيد من تقبلك لذاتك.
- (٢٤) اعترف بخوفك وعجزك وجهلك ، ثم حاول التخفيف منها.
- (٢٥) استرخ ومطّط ودلّك جسدك كلما توترت نفسك.
- (٢٦) في عملك بادر لكل ما أنت عليه قادر وتعلم ما تحتاج ، واقبل من الأعمال ما تستطيع.
- (٢٧) أذ الصلاة في جماعة فهي عبادة جماعية لا تخلو من التفاعل والتداخل مع الناس وهي عمل يُحسّن نظرتك لنظرة الله لك .

- (٢٨) كن صادقاً ولا تكذب.
- (٢٩) اسأل عند الجهل ، وتحقق عند الشك ، واستوضح عند الغموض .
- (٣٠) اكتب قائمة بكل ما تحبه وكل ما تكرهه ثم أعلنها للمقربين من حولك ليتعاملوا معك وفق كتيب التشغيل الخاص بك.
- (٣١) احذف من معجم ألفاظك (أشوف ، ويمكن ، والي تشوفون ، وأنا معكم ، وكله واحد ، وعادي) **كن واضحاً محدداً صريحاً ،** واستبدلها بكلمات التوكيد والشجاعة (أنا أريد ، أفضل ، أرى ، أرغب ، أحب ، أكره ، أرفض ، أقبل) هكذا قلها بكل وضوح .
- (٣٢) لا تحقر أحداً فالمسلم الصغير كبير عند ربه ولا تسخر من أحد ولا تقبل من أحد أن يسخر منك **ولا تقبل من أحد أن يسخر من أحد عندك.**

(٣٣) لا تغتب أحداً ولا تقبل لأحد أن يغتاب غائباً عندك.

(٣٤) لا تسحب عند النزاع والصراع والنقاش ، **بل ادخل فيه وحدد موقفك منه.**

(٣٥) جاهد نفسك ألا تعص الله في خلوة فإن فعلت فأتبعها بتوبة.

(٣٦) اعتمد على نفسك قدر المستطاع في قضاء حوائجك.

ومن يستعن في أمره غير نفسه *** يُخنَّه الرفيق العون في المسلك الوعر

(أحمد شوقي)

وقد قيل (عند طلبك للمساعدة اضغط زر نفسك)



أخي الكريم أختي الكريمة

هذا البرنامج العملي رغم بساطته إلا أن ممارسة ما فيه كفضيلة بتغيير تقديرك لذاتك وتوكيدك لها وثقتك بها بإذن الله ، فأني تغيير بسيط سيفيدك وكل تقدم فيه بمنزلة إزالة حجر من الحمل الذي على ظهرك.

هذه الممارسات إذا كررتها تحولت إلى عادات وعاداتنا تشكل شخصيتنا ، فما أنا وأنت إلا أشياء نفعناها باستمرار وتُعرَفُ بها.

ليس المهم أن تقتنع ابتداءً بالطريقة ، ولكن المهم أن تجربها وتستمر عليها فسنوات المعاناة لن تزيلها ساعة ولكن ضعيف الشخصية لا يجرب وإن جَرَّب لا يستمر وإن استمر فإنه لا يُضِر .

قامل

وضعف الشخصية تتفاوت درجاته ، فالوقت والجهد الذي تحتاجه أنت قد يختلف عن غيرك ، وقد اعتدت أن تقول لي البعض عندما أقدم لهم أنا أو غيري الحلول أن يقول :

هذه فكرة بسيطة وصغيرة لا أظنها تفعل شيء ، ولا أظنها تنفع أو يقول هذه فكرة كبيرة يصعب تطبيقها ، هو يريد تغييراً بلا لمن تغييراً يتكفل به الزمن .

ولكن صدقني يا صديقي هذا الكتاب لن يغير كل شيء ولكنه سيغير فيك شيء بعون الله .

وهذه السلوكيات البسيطة يمكن لها أن تفعل ذلك ، جَرَّب فالتجارات الصغيرة تُؤَلِّد الحافظ للاستمرار وتكسر حاجز الأعداء ، ابدأ ولو بخطوة .

تنبيه

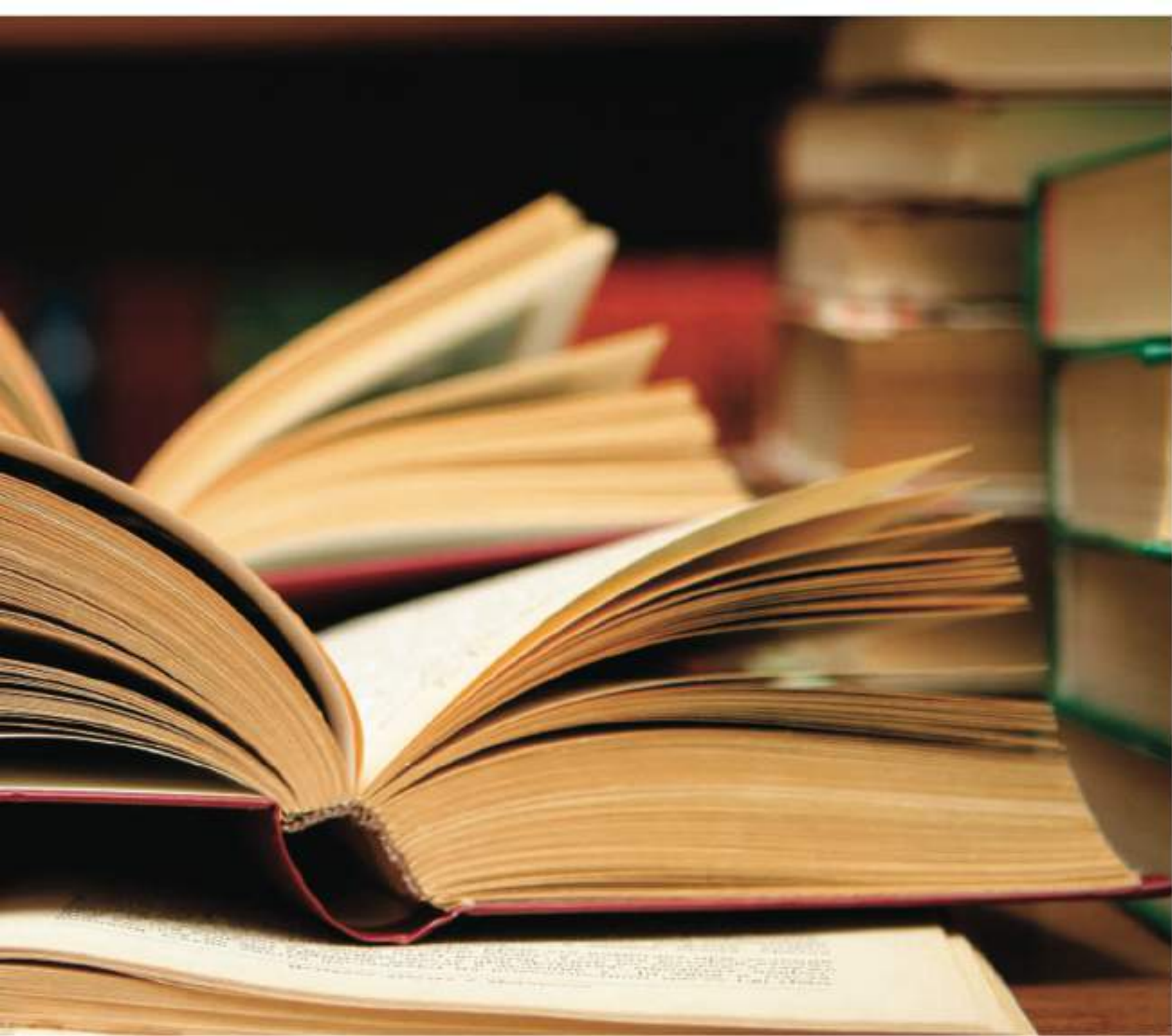
فالكون ذرة والشجرة بذرة والبحر فطرة وما أنت وأنا إلا نطفة وكل شيء بدأ صغيراً ثم تدرج حتى استتم ، وستشعر عندما تبدأ في تطبيق بعض ما تعلمت ، أنك أصبحت قاسياً أو شرساً أو قليل ذوق ، وربما تشعر بالألم أو الندم أو الحرج ، لا عليك واصل فإننا هذه آلام ولادة شخصيتك الجديدة ، ربما تحسر بعض الأصدقاء لا عليك واصل فأمثال هؤلاء قد كانوا فوق ظهورك يوم أن كنت متحنياً لهم فلما استقام ظهرك سقطوا ، سيسقطون لأن أمثالهم كانوا يجدون في ضعفك وتوددك وطاعتك حاجتهم فلما انقطع الإمداد انقطع الوداد فاستمتع برحيلهم .

عزم



أيها المبارك :

الحياة بستان مليء بالثنائيات ، ورود وأشواك ، نجاح وفشل ، نشاط وكسل ، رضا وسخط ، وفرح وترح ، إنجاز وإخفاق ، لقاء وفراق ، سير وتعثر ، تهميش وتقدير ، فما نسقيه عبر التفكير فيه وتعاوده عبر التركيز عليه ونرعاه عبر الاستماع إليه ونحافظ عليه بالتصديق والتطبيق ، ينمو ويكبر على حساب الشيء الآخر طبعاً .



الباب الخامس

إثراءات واستشارات وفيتامينات

في هذا الباب اختصرت بعض الأفكار وتوسعت في بعضها
ونوعت فيها ما بين الأسئلة والتلخيص والتجارب والوصايا
وشيئاً من مدرسته ﷺ ليكون هذا الباب بستاناً
تقطف منه أزهار اهتمامك

إثراءات

اللفز المحير ...!

في رحلة تدريبية طلابية اتفق المشرفون على أن أحد شخصيته قوية وأن خالد شخصيته ضعيفة ، لأن أحد كان يناقش ويعترض ويعبر عن رأيه بينما خالد كان خجولاً تابعاً لا يعبر عما يريد .

وفي أحد أيام الرحلة طلبنا من الجميع أن يلقوا خطاباً أو كلمة أمام زملائهم ، فكانت النتيجة على عكس المتوقع ، فقد توتر أحمد وأبدع خالد .

ويبقى السؤال ما الذي حدث ؟ ومن القوي الآن ؟

والجواب : أن الناس تنظر إلى الذي يؤكد ذاته بأنه قوي الشخصية وأن الذي لا يؤكدها ضعيف مغلوب على أمره . (راجع نتيجة الاستطلاع في

صفحة ٢٠)

لذا فقد اتفق المشرفون على قوة أحمد وضعف خالد ، وهذا التقييم ليس دقيقاً فأحد ليس قوياً في شخصيته (أي في توكيده وتقبله وثقته وتقديره) هو قوي في توكيده فقط وليس خالد ضعيف في شخصيته (أي في توكيده وتقبله وثقته وتقديره) هو ضعيف في توكيده فقط ، ولا ينبغي أن نعمم الجزء على الكل ، وحتى عندما توتر أحمد وأبدع خالد فلا يدل على القوة والضعف بل يدل على أن خالد يمتلك الثقة في الإلقاء أكثر من أحمد الذي ليست لديه تجارب ولا ممارسات في التحدث و الإلقاء ، لذا فأحد قوي في تأكيده ضعيف في ثقته عند الإلقاء وخالد ضعيف في توكيده لذاته قوي في ثقته عند الإلقاء .



لذا اسأل نفسك

ما الحلقة الأضعف في شخصيتك ؟ هل هي ؟

• توكيدك لذاتك.

• تقبلك لذاتك.

• تقديرك لذاتك .

• ثققتك في ذاتك.

كلمة
↑

مقياس ذاتي لقوة ذاتي



في كل جدول من الجداول التالية خمسة سلوكيات تعبر عن جزء من أجزاء الشخصية القوية ،
ضع التقييم المناسب أمام كل عبارة فيما يلي :

في تقدير الذات

التقييم بالدرجات	السلوك	٢
(٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً		
	أحب التجربة وأقبل العمل فيما لا أعرف لأتعلم	١
	عندما أقرر فعل شيء فلا يهمني رأي الناس كثيراً	٢
	أعرف نقاط قوتي وضعفي وأسعى للتطوير باستمرار وأعترف بأخطائي	٣
	لدي أهداف وطموحات كبيرة وأسعى لتحقيقها	٤
	يسهل علي أن أقول أنا أسف ولا أقبل الإهانة على نفسي أو الإساءة لغيري	٥
	المجموع	

في تقبل الذات

التقييم بالدرجات	السلوك	م
(٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً		
	لدي رضا تام عن شكلي ومستوى جمالي	١
	لا أبالغ في التجميل واللباس عند اللقاء بالناس	٢
	أتناول الطعام أمام الناس بلا تحفظ أو خجل	٣
	لا أحجل من قبلي أو مكان ميلادي أو جنسيتي أو وظيفتي	٤
	لا أحجل من صورتي أو صوتي المسجل	٥
	المجموع	

في توكيد الذات

التقييم بالدرجات	السلوك	م
(٤) دائماً (٣) كثيراً (٢) أحياناً و (١) نادراً (صفر) أبداً		
	أعبر بكل صراحة عن رأيي بغض النظر عما هو أمامي	١
	لا أنسحب عند رفض طلبي بل أناقش وأستوضح	٢
	يسهل علي أن أقول لا عندما أحتاجها	٣
	أعبر بوضوح عن مشاعر الحب - الغضب - الاستياء وغيرها	٤
	أطالب بحقوقتي دون إنفعال ودون خجل	٥
	المجموع	

في الثقة الذات

التقييم بالدرجات	السلوك	٢
(١) نادراً (صفر) أبداً		
(٢) كثيراً (٣) دائماً (٤)	أبادر لعمل الأشياء التي أشعر بأنني قادر عليها	١
	أوافق على القيام بالأعمال التي أقدر عليها دون تردد أو توتر	٢
	لا أرفض أو أتوتر بشدة عند إقناعي للكلية أو عند دخولي في المناقشات الاجتماعية	٣
	عند القيام بالعمل أستعد دون مبالغة في التحضير والتأهب	٤
	لا يمنعني التوتر من القيام بالعمل ولا أنسحب إذا شعرت به	٥
	المجموع	

مجموع الدرجات لمعرفة الحلقة الأضعف في شخصيتك

تقدير الذات	تقبل الذات	توكيد الذات	الثقة بالذات

ملحوظة (هذه النتائج مؤشر يمكن الاستفادة منها وليست قطعيات يُسَلَّم بها)

من الطبيعي والمتوقع أن يكون لدى الإنسان قوة في جانب من شخصيته وضعف في جانب آخر، وهذه الجداول والتعريفات والتصنيفات لقوة الشخصية تساعدك على التعرف على الحلقة الأقوى والأضعف في شخصيتك لتتمكن من الوعي بها ثم تصحيحها وتقويتها . بالنسبة لي لم تكن لدي مشكلة في الثقة أو الثقيل أو التقدير يحمد الله ولكن كانت حلقتي الأضعف في تركيز ذاتي فاستعنت بالله في تقويتها ومعالجتها فأعانتني بقدر حاجتي والله الحمد من قبل ومن بعد.

أسئلة كاشفة :



تأمل

تفاصيل دقيقة :

- (كلما زاد تقدير الذات زاد توكيد الذات) عندما أشعر بقيمتي فسأشعر بحقي في التعبير .
- (كلما زاد التوكيد زاد التقدير) عندما أعبر وأفصح عن مشاعري ورأيي أشعر بعدها بقيمتي وأهميتي .
- (كلما زادت الثقة زاد التقدير) عندما أشعر بأنني قادر على عمل ما فسأشعر بإزدهاد قيمتي وأهميتي .
- (كلما زاد التقبل للذات زاد التقدير) عندما أتقبل وأرضى عن ذاتي فسأشعر بقيمتها .
- (كلما زاد التقدير زاد التقبل) عندما أشعر بقيمتي وأهميتي فلن أتخس من عيبي ونقصي ورأي الآخرين عني .

خاصة



تذكر :

- قوة الشخصية غير ثابتة فالقوة والضعف تتغير بتغير المواقف والأحداث والخبرات والأشخاص والعمر والمكان والمكانة
- وفي العموم من يتقن في ذاته ويتقبلها ويؤكد على ما تريده فإنه يقدرها
- الثقة متعلقة بالأداء والتقدير بالأراء ، والنوكيد متعلق بالتعبير ، والتقبل متعلق بتقبل الأمر ومحاولة التغيير

تنبه !

ضعيف الشخصية لا يحب القوي ولا يحب الذي يؤكد ذاته ويراه أنانياً أو عنيداً أو غير لبق
وإذا لم يجد شيئاً قال .. (هكذا أنا لا أرتاح له) لا يرتاح له لأنه يذكره بضعفه وضعيف الشخصية يرى الواطن النجس محظوظاً ويرى المتقبل لذاته مغروراً.

مصطلحات معلقة في ركن الذات :

ثمة مصطلحات عن الذات متداخلة وملتبسة لعلنا نحاول وإياك فك خيوطها لتنسجها بطريقة متناسقة

أولاً: **الوعي بالذات** : ويسمى مفهوم الذات ويعني مدى معرفتي بذاتي ، ويمكن تقسيم الذات إلى (الذات العقلية ، الاجتماعية ، الجسدية ، الإيمانية ، النفسية ، التحصيلية أي حصيلة المنجزات والخبرات) ومعرفة الذات تكون من خلال التالي :

(١) ملاحظة الفرد لسلوكه وردود فعله في مواقف مختلفة والنظر في نتائج تلك السلوكيات

(٢) معتقدات الفرد عن نفسه والتي تشكلت عبر حياته

(٣) ما يتقنه وما لا يتقنه ، وما يفضله وما لا يفضله

(٤) ردود فعل الآخرين تجاهه (قبولاً ورفضاً)

(٥) المقارنات التي يجربها الإنسان مع غيره

ثانياً : إدارة الذات : فالإنسان حين يعي ذاته ويتعرف عليها ، يبدأ في محاولة ترتيب هذه المعرفة من خلال إدارة أهدافه ، وتوجيه اهتمامه ، وتعزيز نقاط قوته ، وعلاج نقاط ضعفه

ثالثاً : تحقيق الذات : وهي مرحلة الشعور بالنجاح من خلال الوصول للأهداف التي رسمها واختارها بنفسه لنفسه ؛ لذلك الإنسان الذي ينجح فيها لا يريد أو فينا أراده الناس له (والده والدته معلمه مجتمعه) **لا يشعر بتحقيق ذاته** ، وتحقيق الذات يحدث كذلك من ممارسة ما يحب الإنسان ومن خلال تنمية مواهبه المرغوبة ، والانغماس في اهتماماته

رابعاً : تقدير الذات : وهو شعور الإنسان بقيمته ورأيه في ذاته وهي مرحلة أخيرة تلي المراحل السابقة فكلما وعى الإنسان ذاته وأدارها بشكل جيد ثم حققها زاد تقديره لذاته

أما بقية المصطلحات المشابهة مثل (تقبل الذات والثقة بالذات وتؤكد الذات) فقد أشبعناها طرْحاً في هذا الكتاب بشكل عام وفي المحور السابق بشكل خاص



أمثلة واقعية توضح الكثير في قوة الشخصية :

مثلاً في لعبة كرة القدم

- إذا تم وضعه في خاتمة لا يريد لها ولكنه قبل ولعب فيها وكان أثناء اللعب يهمس لمن بجانبه أن هذا المركز لا يجيده وأنهم أخرجوه (فهذا لديه ضعف في تركيز ذاته).
- إذا رفض أن يسدد ركلة جزاء (هذا ضعف ثقة لأنها متعلقة بأداء).
- إذا كان يلبس قبعة من صوف في الصيف ليغطي صلعته أو شعره فهذا لديه (ضعف في تقبل ذاته).
- إذا كان يكثر التبرير ويتعذر بالأرضية ويتأسف بأن الكرة معوجة، وأخذ يتحدث أثناء المباراة وبعدها لمن حوله عن حركته التي فعلها وكرته التي مررها، ويتوسل منهم الثناء والتعليق فهذا لديه مشكلة في (تقدير ذاته).
- إذا كان لا يطالب بخطأ لصالحه ولا يحتج أبداً رغم شعوره بالظلم فهذا لديه مشكلة في (تقديره وتوكيده)

مثال للأخوات

- إذا طلب منها أن تعمل حلوى مثلاً وهي تتقنه فإن رفضت خوفاً من الإخفاق فهذا (ضعف في الثقة).
 - إذا عملته رغم عدم رغبتها أن تعمله فهذا (ضعف في توكيد الذات).
 - إذا عملته ولكن طلبت من أختها أن تدخل على النساء نيابة عنها لتقدمه فهذا (ضعف في تقبل الذات) وتجاهها تعتذر بفستانها أو شعرها، أو تقول أستحي أو ليس لي نفس وغير ذلك .
 - إذا قدمت الحلوى وتشوقت وتشوقت لرودود فعلهم وماذا عساهم يقولون ؟ وتفرحها المدحة وتخزنها الملحوظات بشدة فهذا خلل في (تقدير الذات).
- ولكل قاعدة شذوذ وإنما **أضرب ذلك تقريباً للأفهام** وحتى يكون لدى الإنسان قدرة على تحليل سلوكه والنظر في دوافعه ليصلح من نفسه .



تمرين : اختبر توكيدك لذاتك

اختر الإجابة التي تمثل سلوكك المعتاد في المواقف المشابهة لما سيأتي :

(أ) تحاول التركيز في عمل ما ويجانبك اثنان من أصدقائك يتحدثان ويضحكان فكيف ستصرف

(١) تصرخ قائلاً كفى لم أستطع التركيز إما أن تخرجا أو أخرج (عدوان) .

(٢) تصمت وتلمح ثم تنصرف بعدها وتنسحب (ضعف) .

(٣) تلتفت إليها وتبصر عن احترامك لحوارهما وتطلب منها الهدوء حتى تكمل عملك (توكيد) .

(٤) تتفاعل معها وتشاركها رغم تضايقك (خضوع) .

(ب) رتبت رحلة مع أسرتك يوم الجمعة ولكن اتصل مديرك وطلب منك الحضور للعمل لإنهاء بعض الأمور المستعجلة

(١) المذرة لا أستطيع وليست مشكلتي أبحث عن غيري فالإجازة حق مشروع لي (عدوان) .

(٢) أبشر سأفعل بإذن الله ثم تلغي رحلتك (خضوع) .

(٣) أبشر سأحضر ثم قبيل الموعد ترسل رسالة اعتذار لظرف طاريء وتغلق هاتفك (ضعف) .

(٤) المذرة لا أستطيع الحضور لارتباطي برحلة مع أسرتي ومستعد لخدمتك بها أستطيع (توكيد) .



(ج) يتصل بك أصدقاؤك يطلبون منك مرافقتهم وأنت على موعد مسبق مع صديق آخر

(١) لا لست على هامش حياتكم فاتصالكم جاء متأخراً (عدوان) .

(٢) لعلي أرتب نفسي وأسعى لجمع الأمرين سأحضر ولو متأخراً (ضعف) .

(٣) نعم نعم لعلها فرصة (خضوع) .

(٤) نعم سأحاول وسأخبركم بعد قليل بعد مراجعة التزاماتي (ضعف) .

(٥) المذرة صحبتكم شرف غير ألي على موعد مسبق شكراً لكم (توكيد) .

(هـ) يستدين صاحبك منك مبلغاً أو يستعير منك شيئاً ويتأخر في رده رغم حاجتك له

(١) أخي الكريم اتق الله فقد سئمت الانتظار وقد وعدتني ولم تلتزم (عدوان) .

(٢) تصمت وتحجل من طلبه (خضوع) .

(٣) مرحباً أبا فلان ، أحببت تذكيرك بكذا فإن تيسر لك فأنا أحتاجه ومضطر إليه وإن لم يتيسر لك فمتى تتوقع أن يتيسر ؟ (توكيد) .

(٤) تشتكي لصديق آخر وتطلب منه أن يلمح أو يتدخل (ضعف) .

(و) بعد الصلاة لديك موعد مهم ولكن استوقفك أحد جيرانك للحديث معك

(١) أنا مستعجل ثم تنصرف وهو لم يكمل حديثه (عدوان) .

(٢) تستمع وتتفاعل رغم تأخرك عن الموعد (خضوع) .

(٣) تظاهر بالعجلة وتنتظر هاتفك وتختصر ردودك (ضعف) .

(٤) نقاطه بلطف وتخبره بانشغالك وتعهده بالتواصل معه لاحقاً ثم تتأسف وتنصرف (توكيد) .

(ز) في آخر ساعة من العمل يكلفك مديرك بمراجعة ملف كبير وأمرك بإنهائه قبل نهاية عمل اليوم

(١) نعم سأفعل ثم تجلس بعد انتهاء العمل ثلاث ساعات (خضوع) .

(٢) نعم سأفعل ثم تراجع ما يتيسر لك وعند انتهاء وقت العمل تنصرف وتغلق هاتفك (ضعف) .

(٣) ترفض العمل وتلوم المدير على تأخره في التكليف (عدوان) .

(٤) تطلع عليه ثم تطلب من المدير إما المزيد من الوقت لتنتهي من الغد أو تطلب منه

أن يكلف معك من يساعدك (توكيد) .



(ح) في إحدى المناسبات الاجتماعية قاطعك أحدهم قائلاً أنت جاهل

(١) تصمت وتنتظر أن يتولى الآخرون الرد (ضعف) .

(٢) بل أنت الجاهل وأجهل منك من يستمع لك أو يجاورك (عدوان) .

(٣) تضحك وتحتوي الموقف (خضوع) .

(٤) كيف حكمت أي جاهل؟ وما الخطأ الذي جهلنتي بسببه؟ وهذه الكلمة لم أتوقع أن تخرج من رجل عاقل مثلك (توكيد) .

(ط) كلما تكلمت قاطعك

(١) تصمت وتسمع له (خضوع) .

(٢) تستمر في الكلام وترفع صوتك (ضعف) .

(٣) تصرخ في وجهه وتطلب منه التأدب (عدوان) .

(٤) لو سمحت دعني أكمل فكري ولا تقاطعني (توكيد) .

قِم نفسك بحساب إجاباتك في الفقرات السابقة والرقم الأعلى يمثل السلوك الأقوى لديك

السلوك	توكيد	عدوان	ضعف	خضوع
المجموع				



توكيد الذات وأثره في العلاقات

هناك علامات تحذيرية على طريق العلاقات تعني أن العلاقة تسير باتجاه خاطيء ، فالعلاقات الدائمة أو العلاقات المتغيرة لا بد لها من **التغافل أحياناً ومن المصارحة أحياناً** حتى تستقيم وتستمر ، بعكس العلاقات المؤقتة أو العابرة فالأصل فيها **التغافل والمداراة** وعندما يكتفم الإنسان مشاعره ويتغافل في علاقته مع زوجته مثلاً ولا يعبر عما يحب ويكره فإنه سيمر **بأربع علامات** تخبره بانحرافه عن طريق السعادة وهي كما ذكرها جون قراي في كتابه (ما تشعر به يمكن علاجه) : أذكرها بتصرف .

(١) المقاومة :

مقاومة داخلية لشيء يفعله أو يقوله الطرف الآخر وتقوم بتقده في غيبتك دون التصريح أو التلميح ، وقد تستمر هذه الحالة طويلاً أو ربما تتجاوزها بسرعة إلى ما بعدها ، كل بحسب شخصيته وحلمه وصبره ومحبتة للطرف الآخر .

(٢) الاستياء :

مرحلة أشد من التي قبلها ، يشعر الإنسان بالزعاج وغضب غير مبرر واستياء وإحباط ويتعامل مع الطرف الآخر بصرامة وحدة ويرد عليه باختصار وكلها أعراض تدل على أنه يعيش في هذه المرحلة ، **ولاحظ أنه لم يعبر بصراحة ووضوح عما يريد.**

(٣) الرقص :

في هذه المرحلة يصل الأمر إلى الانسحاب ورفض التواصل معه والرغبة في غيره و معارضة وجهة نظره و ضعف الرغبة الجنسية معه ، لأنك حاولت عبر **المقاومة والاستياء** تغيير الأمور ولكنك فشلت في ذلك لأن الطرف الآخر **لا يعلم الغيب** ويجهل ما تريد فاستمر في ارتكابه للسلوك غير المرغوب فيه واستمرت أنت في عدم الإقصاد .

(٤) الكبت :

بعد محاولات التغيير (**الحاطنة**) عبر المراحل الثلاثة الماضية تصل إلى مرحلة **كبت الشعور** كسباً للراحة وحفظاً للسلام فلا شيء يستحق التعارك و رغبة في استقرار العائلة أو خشية تدخل الناس أو كلامهم ، كل ذلك التخدير للمشاعر من أجل الراحة والخلص ، فتكون كمن رفع السجادة وأخفى تحتها الأتربة لتكون الغرفة في الظاهر نظيفة بينما الأوساخ مخبئة وليست مخفية .

مؤامرة



تأمل

ومن مظاهر مرحلة الكبت الخادعة أن الطرفين مستقران متعايشان في الظاهر ولكن الحب بينهما يموت تدريجياً ثم لا يرغبان في إحيائه فينفذ ما تريد زوجته **لنسكت لا لتفرح** ويتعين الفرص للبقاء لوحده ويكثر الصمت بينهما عند التلاقي ويضعف الشوق بينهما عند الغياب .

والحل يكمن في عدم الانحراف إلى هذه الطريقة أساساً، واعتماد الصراحة قاعدة في العلاقة الزوجية.

- لا بد أن تصارح لا بد أن تعطيتهم مفتاح التعامل معك وكتيب التشغيل الخاص بك.
- صارحه فيما تريد بكل وضوح واختر الوقت المناسب والأسلوب الأمثل فالصراحة للعلاقة غذاء والأسلوب المناسب إناء والطعام الجيد إذا قدم في إناء فاخر مالت إليه النفوس وقبلته جميع الأذواق .
- تغافل عما لا يمكن تغييره و عما لا يحدث كثيراً و عما لا يزعجك حدوده ويمكنك تحمله.



● لا بد هي العلاقة من :

- الاتفاق وإلا حدث الشقاق (خلاف ونزاع)
- ثم البحث في الأنفاق (في ملفات سابقة لنبشها)
- ثم ضعف الاشتياق
- ثم الانشقاق (فرقة جسدية وانسحاب)
- ثم النفاق (مجاملة وكبت)
- ثم الفراق (الابتعاد)
- لا بد أن تصارح زوجتك حتى يكون بيتك بيئة جاذبة لك فالسكوت يجعل العلاقة تموت
- لا بد أن تخبره **بما تحب وبما تكره** حتى يقدم لك ما تريد فتحبه
- لا بد من الصراحة لتحصل على الحب وقبول صراحته لتسكن القلب
- تذكر أنه لا يعلم الغيب فأخبره بما في خاطرك وليكن شعارك **الإفصاح للإصلاح والتعبير من أجل التغيير**

تنبيه

قال رسول الله ﷺ : لا يفرك مؤمن مؤمنة إن كره منها خلقاً رضي منها آخر» رواه مسلم ، لا يفرك أي لا يبعض الرجل زوجته فإن وجد فيها عادة أو سلوكاً لا يحبه فليتنظر إلى بقية محاسنها ، وهنا دعوة للتوازن لأن الإنسان قد يصارح ويحاول التغيير في الطرف الآخر ثم لا يجد استجابة أو لا يحصل مراده وعندها لا يتبني له أن يعمم هذا السلوك على بقية شخصية زوجته بل يتغافل عنه ويدعو الله الصلاح لها ويركز على المحاسن ويحمد الله عليها ، وكذلك تفعل الزوجة مع زوجها .

قال لي أحدهم التغافل هو الأصل والصراحة تفسد العلاقة والدليل قوله تعالى ﴿عَرَفَ بَعْضُهُ وَأَعْرَضَ عَنِ بَعْضٍ﴾ فقلت له هذا الدليل عليك لا لك لأن الله قال ﴿عَرَفَ بَعْضُهُ﴾ وهنا المصارحة والمكاشفة ﴿وَأَعْرَضَ عَنِ بَعْضٍ﴾ وهنا التغافل والمساحة، فالحياة تستقيم بالصراحة والتغافل ، فالصراحة خطوة للإصلاح والتغافل حسن عشرة وانتساح التغافل هو استخدام الغياء بذكاء ، هو الصفع إذا لم يرفع النصح ، هو عدم التعبير إذا تعدد التغيير ، البعض حياته مستقرة في ظاهرها ولكن في داخله استياء من الطرف الآخر ولا يخبره ولا يصارحه لأنه لا يملك الحلول أو لا يريد دفع ثمن هذه الحلول من وقت وألم وحوارات ومشاعر .



ولأنه يعتقد أن المشكلات تحل مع مرور الوقت ويتردد دائماً
(لا علاقة بلا مشاكل) (لا بيوت بلا مشكلات) وهذا
صحيح ولكن لا بد من إيجاد الحلول أو على الأقل المحاولة
وعدم الرضا والاكتماء بالاستسلام .

فليس من العقل أن أقول لن أعالج المرض وأردد عبارة (لا جسم بلا أمراض) .
العلاقات مبنية على تلبية الحاجات بين الفرد والآخرين ولا سبيل للإشباع سوى بالتوكيد فحافظ على علاقاتك بتوكيد ذاتك.

همستر :

المشكلة نقطة يمحوها النقاش ويضحكها الكتمان

ينسى الصافع ولا ينسى المصفوع

حدث ذلك الموقف المحرج لي فضحك الجميع وانتهى كل شيء بالنسيه لهم ، **وابتدا كل شيء بالنسيه لي !!** ما أشد قسوتنا ، حين نطلق تلك النظرات أو تلك الكلمات أو تلك الضحكات تجاه جسد إنسان وقع في حفرة الإحراج ، هي فعلاً كالرصاصة انتهى صوتها وبقي ألمها ، تكبر في العمر وتكبر معنا تلك المعاناة بتفاصيلها ، الأمر لا يقتصر على موقف عابر انتهى ومُسح من ذاكرة حاسوب ، **لا بل هو متعطف يجبر نمط تفكيرنا وردود فعلنا على تغيير المسار** خشية الارتطام به مجدداً

حدث الموقف وانتهى وكبر الطفل وصار رجلاً ، ولكنه ما زال يكره كل ما يشبه تلك التجربة ، يخاف من كل مكان يُذكره بها ويتجنب كل فعل قريب منها ويكره كل شخص يشبه أبطالها ، ويزداد خفقان قلبه حين يشتم رائحة عطر كانت في أجوائها ، هي ذكريات **لا تختفي بل تختبي** ولا تظهر إلا حينما تتشابه المواقف ، هي ليست ضحكة تُنسى ولا كلمة تُرمى ولا قصة تُروى ثم تطوى ، هي بذور غرست في تربة إنسان ، تسقى بياه التذكر والتكرار فتثمر كشجرة بثية هشة في بستان شخصيته



ألفاظ التوكيدي :

١. جملة تعود على نفسه (فكرتي ، أنا أرغب ، أنا أرى ، أنا أرفض).
٢. جملة مختصرة وواضحة .
٣. طلباته غير مبررة ولا معتذر منها .
٤. ليس فيها تهديد ولا استعطاف .
٥. يصر عليها ويكررها .



سلوك التوكيدي :

١. واضح وليس غامض.
٢. حاسم وليس متردد .
٣. مباشر وليس عن محوم حول الموضوع .
٤. صريح وليس كتوم .
٥. يواجه ولا يهرب .
٦. يقبل النقد ولا يتهرب منه .
٧. يعبر ولا يكبت .
٨. يحترم نفسه والآخرين ولا يهين نفسه أو يهين الآخرين بالاعتداء .
٩. يطالب بهدوء وأدب ولا يطالب بصراخ وانفعال أو يتسحب بلا تعليق .

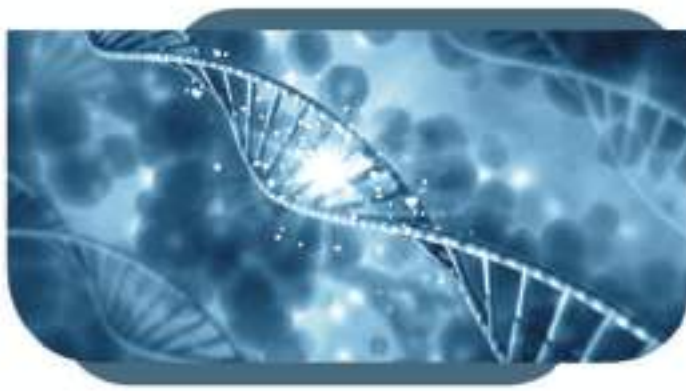
من خلال تخصصي في اللغة العربية واهتمامي بعلم النفس بدا لي أن

- التوكيد عند علماء اللغة يكون للفعل (توكيداً للمعنى المقصود)
- التوكيد عند علماء النفس يكون بالفعل (توكيداً للحقوق والحدود)

للتوكيد كرر :

→ صفحة

- ١- ما تريده وتشعر به وتحتاجه.
- ٢- ما تريد من الطرف الآخر أن يفعله أو يتوقف عنه.
- ٣- استخدم أسلوب الثبات مهياً قاطعك (أعد عليه ما تريد) مهياً راوغ (أعد عليه ما تريد) مهياً برر وتعدّل (أعد عليه ما تريد) حتى يستجيب أو يرد برد قاطع أو يفوض ولكن لا تجعله يقتلع ثبات طلبك برياح مراوغته.



التوكيد المعتدل :

- ١- السلوك السليمي : أنت مهم أما أنا فلا .
- ٢- السلوك العدواني : أنا مهم أما أنت فلا .
- ٣- السلوك التوكيدي : أنا وأنت مهمان .

عوامل تؤثر في توكيد الذات :

- (١) الوراثة .
- (٢) الخبرات الحياتية .
- (٣) الاستقلال المالي .
- (٤) السلطة والمسؤولية .
- (٥) الجنس (ذكر) حسب دراسة (رجيوبي) (٢٠٠١ م) أن الرجال أكثر توكيداً لذواتهم .
- (٦) الذكاء الاجتماعي .
- (٧) مستوى التعلم والثقافة .
- (٨) الترتيب العائلي : الطفل الأول أعلى توكيداً خاصة إذا أعطي مسؤوليات والطفل الأخير أعلى توكيداً لأنه يسمح له ما لا يسمح لغيره .

من أنت عند الشجار ؟

- ١- اللوم والشجار وبذاءة اللسان (عدوان) .
- ٢- رفض التدخل أو التنازل غير المشروط (إذعان) .
- ٣- الاستماع والتفهم والنقاش والثبات على المبدأ ووقف التجاوز والمطالبة بالحق (توكيد) .
- ٤- الكتمان ومحاولة التظاهر وانتظار تدخل الآخرين (ضعف) .



ضعف التوكيد يورث شخصية مذعنة

- يُخرج إذا طلب رأيه في موضوع نزاع فتجده يحاول إرضاء الجميع ويطرحه بطريقة غير واضحة لا تدببه ولا تغضب منه أحداً ، ويحاول أن يرضي الطرف الغاضب من خلال شرحه لمقصوده وتبريره لكلامه ، فيعتاد الناس منه التلون فيفقدون الثقة فيه .
- الاذعان قد يجنيك الرفض والصراعات ولكنه **يسحق نفسك** المأ على كبت وإسكات صوتها و يورث **غضباً متعفنًا** تحت قناع المشاعر .
 - فرق بين الإذعان وبين احترام الآخرين ، فالاحترام لا يعني الانصياع دون اقتناع .
 - الماء يبحث عن الأماكن المنخفضة ليستقر فيها ، لذا تتحول الحفر إلى وحل يتسخ منه من يخوض فيه ، وكذلك الإذعان هو نزول بحركك إلى مستنقع تلتطخ فيه نفسك ويرمي فيه الآخرون الحجارة عن طرقاتهم .
 - التوكيد قد ينهي العلاقات الحساسة بينما العدوان ينسف حتى العلاقات المتينة . → **قاصم**
 - العدواني يريح الحروب ويجسر القلوب ، **نصره على المدى القصير** ثم ينفر الناس منه ويصبح شبه منبوذ .
 - العدواني شخصية عنيفة لكنها من الداخل ضعيفة ، هي كباب من حديد على بيت من القش .

حقيقة

لا تكن عدوانياً ولا تقل :

في اللين ضعف والشراسة هبة *** ومن لم يهب يُجعل على مركب وعمر

(الأشعاري)

حالات الناس في توكيد الذات :

- الإنسان الذي يجدم الآخرين ويضحى من أجلهم وينسى نفسه قد يمر بإحدى حالات أربع :
- (١) يستمر في الخدمة والتضحية رغم الألم .
 - (٢) يتذكر ذاته وينتقل إلى منطقة ذاته والاهتمام بها وبالناس ، ينتقل بوعي وتدرج إلى المتصف.
 - (٣) ينتقل إلى منطقة ذاته فقط ينتقل بعد صدمة أو تجربة سلبية من خدمة الناس وهذا عادة ينتقل ويصبح شرساً وأنانياً لأنه انتقال شعوري مندفع وليس **انتقال عقلي ناضج** وهذا النوع من الناس عندما يجرب حلاوة التوكيد ويتذوق لذة تقديم الذات على الآخرين ، بكثرت منها ويتطرف فيها ثم يعود بعد ذلك إلى المتصف والنضج ، **ولكن يبقى السؤال كم يستمر هناك في الشراسة وكم يجسر ؟ ومن يجسر ؟**
 - (٤) يستمر في الشراسة والأنانية ويتطرف في الذاتية دون الشعور بالآخرين حتى يجسر كل شيء .

انحناء الذات لإرضاء الآخرين :

- الضعيف يتصرف بلطف سواء كانت الظروف تستدعي ذلك أم لا ، سواء استحق الناس ذلك أم لا .
- يبالح في الأداء للحصول على الإعجاب .
- يبالح في التأقلم لكيلا يرفض ،
- يبالح في الاعتذار لكيلا يشعر بالذنب .
- يأخذ ما يقدم له بدلاً من أن يطلب ما يريد .
- الشخص اللطيف يعاني من الاكتئاب والقلق والتوتر وذلك لأنه يهمل احتياجاته الشخصية ويقدم الآخرين على نفسه .



فائدة للتأمل

- الخوف من الرفض ينشأ ثلاثة أنواع من السلوكيات كما يرها هورناي :
- (١) تحرك نحو الناس (توافقي) يبحث عن الاستحسان من خلال موافقة الناس .
 - (٢) تحرك ضد الناس (عدائي) يرى أن الناس لا تستحق وأن اللطف ضعف وأن الأمور لا تصلح إلا بالسلطة والقسوة وهو رفض مبطن خوفاً من رفضهم .

٣) تحرك بعيداً عن الناس (انعزالي) يحاول المحافظة على مسافة عاطفية بينه وبين الآخرين ولا يحاول الاقتراب منهم يحدثهم إن حدثوه ويوزورهم إن استضافوه. وهذه السلوكيات موجودة عند السوي وعند العصاي أي المريض ولكنها عند المريض تبدو مثل الصراعات وتكون شديدة وظاهرة فهو يستخدم أحدها باستمرار في كل موضع ، بينما السوي فإنه إن شعر بالخوف من الرفض فإنه يستخدم إحداها بما يتناسب مع الموقف ويتقلب بينها ولا يستمر عليها. فأحياناً يكون معهم وأحياناً ضدهم وأحياناً بعيداً عنهم.

سلوكيات في توكيد الذات :

هناك أربعة سلوكيات مختلفة تقترب وتبتعد عن توكيد الذات وهي :

- ١) العدوان : وهو المطالبة بالحق بعنف أو المطالبة بغير الحق أو المطالبة بالحق دون أداء الواجبات .
- ٢) الانسحاب أو الإذعان أو السلبية : وهي السكوت عن الحق وعدم المطالبة رغم الشعور بالألم .
- ٣) المراوغة والتحايل : وهي التظاهر بالرضا مع محاولة الحصول على ما يريد دون مواجهة من خلال الإنابة أو المؤامرة أو الحيلة أو التلميح أو المزاح .
- ٤) توكيد الذات : وهي أن تطالب بحققك وتعبر عما تريد بطريقة واضحة ومهذبة دون عدوان في الطلب و دون عنف في الطريقة .

مثال :

أخذ منك صديقك مبلغاً من المال وتأخر في سداه فأمامك أربعة خيارات :

- ١) سلوك عدواني (تخاصمه وتقول له أنت غير صادق).
- ٢) سلوك انسحابي (تسكت رغم حزنك وألمك وحاجتك).
- ٣) سلوك المراوغة (توصي صديقاً آخر ليطلب منه ، ترسل له رسالة من هاتف غريب تذكره بخطورة الديون).
- ٤) سلوك توكيدي (تواصل معه وتذكره بلطف).

وتذكر أن توكيد الذات يعني حرمة الإبداء وإيقاف الاعتداء لا العنف والإيذاء

في رحاب آية :

﴿وَإِنْ قِيلَ لَكُمْ اذْجِعُوا فَازْجِعُوا﴾ (ارجعوا) تعبير وتوكيد. (فارجعوا) تقبل للتوكيد. وهكذا القوي يعبر بوضوح ويتقبل بلا تحسس.

يوميات جبان :

- في السوق يهرج من لطف البائع فيشتري ما لا يريد .
- في صالون التجميل تخرج الفتاة من رقي أو سمعة المحل فتخجل من التعديل أو مناقشة السعر أو الاعتراض على الأداء .
- يتكلم معه صاحبه وهو مرتبط بموعد آخر ولا يستطيع أن يعتذر منه .
- يجرحه أحدهم ولا يرد عليه .
- يغضب ويتظاهر بالرضا .
- يحاول إرضاء الجميع ، والمشكلة أن من الناس ما لا يرضيه إلا الباطل .
- يستخدم رسائل الجوال والبريد الإلكتروني وهي وسائل قد لا تكون مجدية في توكيد الذات لأن التوكيد يبنى على توضيح وجهة النظر وعلى النقاش والاستماع للآخر وليس على اللوم والتخلص من الشعور والخوف من الرفض والنزاع وتجنب المواجهة

همسة :

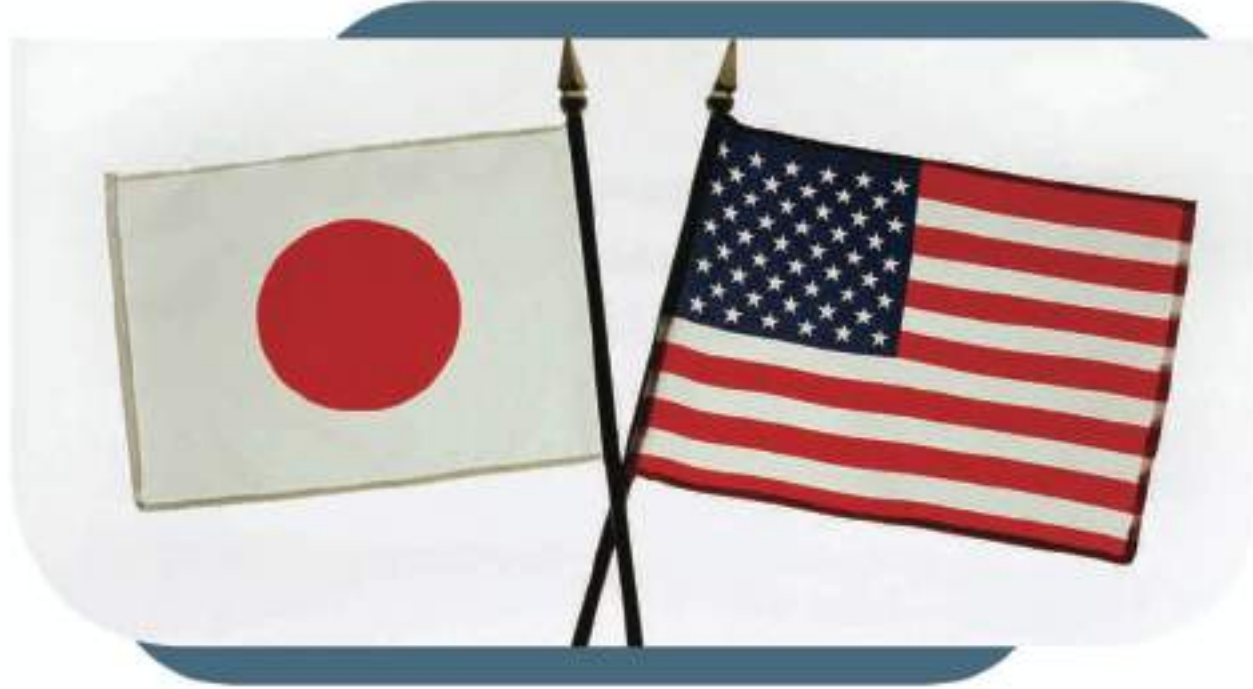
التوكيد الحكيم هو معرفة متى يكون الرفض أنسب؟ ومتى يكون القبول أفضل؟ (راجع صفحة ٦٧)

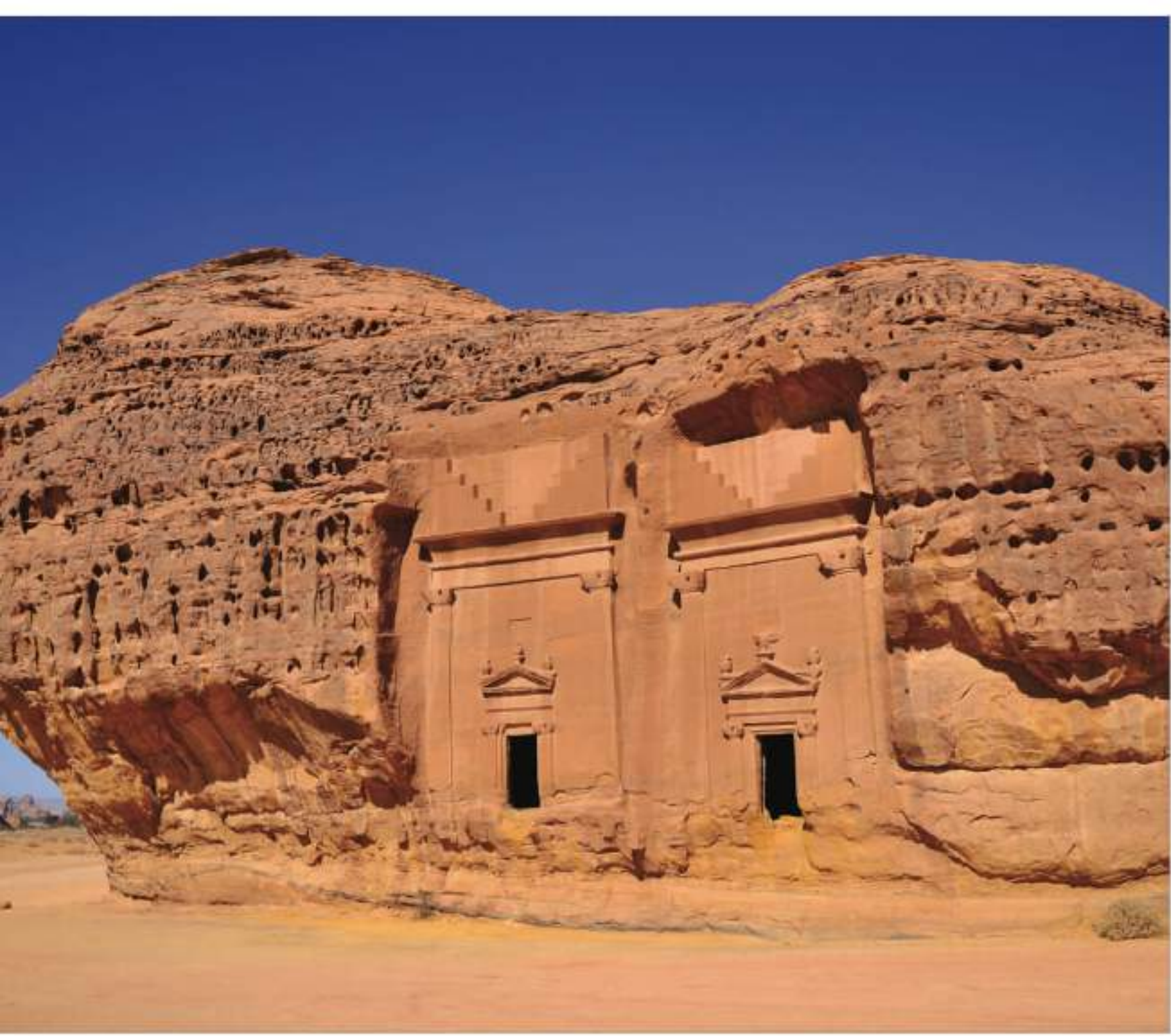
التوكيد والثقافة :

- التوكيد عند الغرب أن يقول رأيه ومشاعره حتى ضد والده والتوكيد وفق المنهج الإسلامي **مقيد بالاحترام والعادات والتعاليم الإسلامية** لذا يقول رأيه مستخدماً (**تغليب التوكيد**) أي يسبقه أو يعقبه بعبارات التبرير أو الاعتذار ويطرحه بكل أدب ولا يقصر عليه .
- السياق الثقافي الذي يحدث فيه السلوك يؤثر في درجة التوكيد ففي ثقافة العرب الانقياد للكبير ، وفي ثقافة الغرب الاستقلالية عن الغير، فالثقافة تصنع معايير الصواب والخطأ للسلوكيات من خلال قيمها وعاداتها ومعاييرها لذا تؤثر في وجود السلوك التوكيدي من عدمه وقوته من ضعفه ،
- والعرب لديهم ميل المنازاة واحترام الكبير والتحكم في الذات لذا فهم عند مقاييس الغرب أقل توكيداً من هذه الزاوية فأبناء الأرياف والبرادي أقل توكيداً لذواتهم من أبناء المدن والحواضر .

ملاحظة

فقد ذكر الدكتور صابر أحمد عبدالموجود ١٩٩٢م في كتابه دراسة أجراها عن (توكيد الذات بين الريف والحضر) أن أهل الحضر أكثر توكيداً لذواتهم من أهل الريف ، وربما كان ذلك عائداً لثقافة الاحترام المبالغ فيها للكبير وذكر طومسون في دراسته عام ١٩٩٠م أن اليابانيين أقل توكيداً لذواتهم من الأمريكان ، ومن خالط الشعبين يلاحظ هذا بوضوح ، ومن شاهد وسبر سلوك اليابانيين تحديداً يدرك ذلك منهم ، ولا أدري كيف ستكون حياتهم لو غاب العدل والنظام عنهم ، فتوكيد الذات عادة ينشط استخدامه عندما يتم تجاوز الحدود أو انتهاك الحقوق





وحتى نظم

توكيد الذات عبر الحضارات :

العبودية عبر التاريخ عصفت بتوكيد الذات فلا تعبير ولا مطالبة ولا حقوق ، ومع العبودية الصفراء والحمراء والفرعونية جاءت عبودية القبيلة والتبعية المطلقة من الصغير إلى الكبير .
ثم جاء العصر الفيكتوري في القرن الثامن عشر بنزعة الصناعية والتي نظرت إلى الإنسان نظرة مادية بحتة ليس عليه سوى أن يعمل ويكدح فظهرت عبودية المصنع كتوع جديد من أنواع العبوديات ، ثم ظهرت الشيوعية لتسد ما تبقى من توكيد الذات لدى شعوبها وجاءت قبل ذلك وبعده الحروب والتجديد لتخرج لنا الثقافة العسكرية نفوساً عقيدتها التبعية المطلقة بلا توكيد ولا استقلالية .

توكيد الذات في أبيات :

يقول حسان بن ثابت رحمه الله : وإني إذا ما قلت قــــولا فعلته *** وأعرض عما ليس قلبي بفاعل
ومن مكروهي إن شئت ألا أقوله *** وفجع الأمين شيممة غير طائل
وقال الأحموس :

وَأَزَاكَ تَفْعَلُ مَا تَقُولُ، وَيَعْضُهُمْ *** مَلَقُ الْحَدِيثِ يَقُولُ مَا لَا يَفْعَلُ

وقال الآخر

قلنا ولم نفعل على أعدائنا *** وعلى أحببنا نقول ونفعل

الثقافة والخبجل :

الثقافة هي المجموع الكلي لطرق التفكير والعمل في الماضي والحاضر لجماعة ما وتكون مُتعلّمة ومُتأقلمة فهي كالميراث الذي يتوارث أهله، والثقافة أحياناً تضع لأفرادها معايير تجعل بعض السلوكيات قواعد لا ينبغي كسرها وحدوداً لا يجوز تجاوزها، بعض الثقافات جعلت سلوك الخجل ثابت ومسوغ وبالغت في الحث على احترام الكبير وعدم النقد والصمت وعدم النقاش وعدم التعبير عن المشاعر وعدم الحديث عن محاسن الذات عند الآخرين وعدم الأنانية ووجوب الإيثار وإنكار الذات وعندها تتحول الثقافة إلى **سلطة أخلاقية ومعياري** نحاكم سلوكنا بناء عليه فيتحول الخجل من سلوك **انهزامي وضعف في الشخصية** إلى سلوك يُعد مؤشراً على الخلق والتبذل والتواضع والذوق.

- الحياء لا يأتي إلا بخير والشخصية القوية تستحي .
- الشخصية الضعيفة تخجل فتضيع حقها ولا تقول رأيها وتشعر بالعجز والخوف.

سلوكيات مظلومة :

- العناد : استقلال ومحاولة لتوكيد الذات .
- الغضب لخرقة : تقدير للذات وتوكيد للحقوق والحدود.
- الإلحاح : شعور بالاستحقاق وتقدير للذات .
- الرفض : استقلال وحرية وتوكيد للذات .
- التجربة والمجازفة : ثقة وتقدير للذات .



استراتيجية الإسقاط:

وهي تفرغ سلمي للمشاعر من الأعلى إلى الأدنى ، فيكبت مشاعر الغضب مثلاً أمام من هو أكبر أو أقوى منه ثم يسقلها ويصبها على من هو أصغر وأقل منه ، أو يزيح غضبه على من حوله أو ما حوله ، مثال ذلك :

- يغضبه مديره فيضرب ابنه لأتفه الأسباب .
- تسلب المديره حقها ، فتصرخ وتهدد وتعاقب خادمتها .
- ربما أسرع في قيادة السيارة (تفريغ) .
- أكل بشرامة (تفريغ) .
- قضم أظافره (تفريغ) .
- اغتاب وبت و تم (تفريغ) .



لا داعي لكل ذلك ، فلو واجه الموقف وناقش صاحبه وحل مشكلته لأصبح مفتخراً بروي ما حدث لكل من يلاقيه وربما أخرج أبناءه في نزهة ممتعة من شدة سعادته بما فعل .

أنا جائع ولكن :

إن عدم الأكل في المناسبات الاجتماعية مؤشر ضعف لتقدير الذات لأن الحاجة إلى الطعام تقص فطري ﴿ وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي الْأَسْوَاقِ ﴾ فالحاجة للطعام منقصة في حق المخلوق ، حاجة تدل على النقص وليست عيباً أو مذمة ، وقد تعايش النبي عليه السلام مع هذه الحاجة ولم يحاول إخفاءها ولم يشعر أنها تحط من قدره .

ترك الطعام بداعي الرسمية والإتيكيت واللباقة ، **جين وضعف وخوف** ، فأنت لا تريد أن يخذش الأكل صورتك لديهم ، كُتِل واشبع واشعر بالاستحقاق وقدر ذاتك وتقبلها .

وجهات نظر لبعض العلماء :

يرى (وليم جيمس) : أن تقدير الذات يتأثر بما نحن عليه وما نود أن نكون عليه

- أي بمعادلة مبسطة يعني : **تقدير الذات = خبرات النجاح والفشل + الطموح**
- يرى (ولبي) أن التوكيد هو التعبير المناسب عن أي انفعال وهو أول من تحدث **عن توكيد الذات بهذا اللفظ** .
- ترى (فرجينا ساتير) أن الاستحقاق **مكتسب** فلا جينات يولد بها الإنسان تجربته بما يستحق ، ويبقى دور الأسرة في إعطائه أو حرمانه .
- يرى (فرويد) أن **الحب** إذا فقد ضعف تقدير الذات .
- يرى (دوسر) أن النساء أكثر إفصاحاً (توكيداً) من الرجال في التعبير عن المشاعر الإيجابية تحديداً ويرى (رجيوي) أن الرجال أكثر توكيداً لدوائهم بشكل عام .
- يرى (أركسون) أن سهولة الرضاعة وعمق النوم وراحة الإخراج في مرحلة المهد والرضاعة خبرات تخلق لدى الطفل الشعور بالثقة والأمان وهي **حجر الزاوية للشخصية السوية** .
- يرى (ماسلو) أن تقدير الذات يعتمد على تحقيق الإنجاز والتنافس والتفرد .
- يرى (باتدورا) أن تقدير الذات يتأثر بالسلوك القائم ومعايير تقييم السلوك لدى الإنسان ، وأن مدى اقترابه وابتعادها عنها (أي المعايير) يُشكّل أهميته ورضاه وقيمه وتقدير لذاته ، بمعنى أن أي سلوك أظن أنه جيد فإن فعلي له أو حصوني عليه يرفع تقديري لذاتي
- ترى (فرجينا ساتير) : أن معظم المشكلات في **العمل والعلاقات** تعود إلى تدني مستوى تقدير الذات .
- في دراسة لجالوب ١٩٩٢ م ، أجاب ٨٩٪ أن تقدير الذات أكبر حافز لتحقيق النجاح في العمل .

مهمة

يرى (بوس) ١٩٨٠ م أن الإنسان يقلق اجتماعياً في الحالات التالية :

١. قيمة أهدافه مرتفعة فيخشى عليها .
٢. حجم الحضور (عده) .
٣. نوع الحضور (أهميته) .
٤. الخبرة السابقة في مثل هذه المواقف (هل هي سلبية أم إيجابية؟)
٥. وضوح الرؤية والتوقع لما يمكن أن يحدث في الموقف لأن الغموض يزيد الإنسان قلقاً .
٦. تقدير الإنسان لنفسه وجاذبيته وأسلوبه .



مصادر الثقة :

أكبر الإسهامات في الثقة كانت على يد العالم روجرز وقد برز مفهومها أواخر الخمسينات وانتشر في أواخر الستينات .
وقد ذكر روجرز أن مصادر الثقة ثلاثة :

(1) المصدر الأول : خبرات الفرد الشخصية (نجاحاته وفشله وتجاربه)

وتزداد ثقة الإنسان عندما :

- أ. يختار الموقف الذي يشعر بالتفوق فيه (يختار من الأعمال ما يشعر بقدرته عليه) .
- ب. يفسر الموقف بطريقة تجعله قادر وشجاع (يفكر بطريقة تجعله يشعر بالشجاعة وسهولة الأمر) .
- ج. يضحخ إنجازاته وجهوده السابقة (يستشعر ويتذكر إنجازاته لتخلق لديه حافزية للعمل) .

تفاصيل

(2) المصدر الثاني : المقارنات الاجتماعية :

مقارنة الفرد بالآخرين خاصة الذين يلعبون دوراً مهماً في حياته ومن حوله ممن يشبهونه في المظهر والعمل والاهتمامات والعمر ، وقد تؤدي المقارنة إلى الشعور بالنقص أو الفخر (إذا قارنت بمن هو أقل شعرت بالفخر وإذا قارنت بمن هو أعلى أحسست بالنقص) .

(3) المصدر الثالث : المعايير الداخلية :

يضع الإنسان معاييراً لنفسه عن طموحه وتوقعاته عن ذاته وأحلامه وأهدافه فيفضل في الوصول إليها مما يشعره بالذنب ثم تنقص ثقته أو تكون معاييرها متوافقة مع قدراته فينجح فتزداد ثقته .

وخلاصة ذلك أن الثقة على حدّ قوله تزداد وتقل بناء على خبراته السابقة ونوعيتها ، وعلى مقارنته بغيره ، وعلى اقتراب أو ابتعاد طموحه عن قدراته أو ابتعاد طموحه عن قدراته وأحلامه عن إنجازاته .

خلاصة

جولة مع الأقياء :

كلمة

الصديق القوي :

- يقضي وقته مع من يحب ولا يصبغه مع من يريدهم أن يجبه .
- لا يسعى لأن يجبه الجميع وفي الوقت نفسه لا يتقصد العداوة .
- يتكيف مع الآخرين ويتزلم منزلتهم فمتهم من يكون معه رسمياً ومنهم من يهازحه ومنهم من يتودد له ومنهم من يجزم معه ومنهم من يتجاهله .
- لا يطلب من أصدقائه موافقته في كل شيء ولا يغضب من الاختلاف ولا يتحسس من الخلاف ولا يهرب من المواجهة .
- يلتزم بالمواعيد ، ولا يقبل ما لا يريد .
- يحترم حق صاحبه في أن يقول لا ، ويقدر رأيه ووجهة نظره .
- الغياب والانشغال عنه لا يعني ضعف العلاقة بل يقدر ظروف الآخرين ومشاكلهم .
- يعبر عن مشاعر الحب والشوق والحزن والغضب والاستياء بشكل واضح وبطريقة مهذبة .

الأب القوي :

- يستطيع التحكم بردة فعله ويدير انفعاله .
- لا يدعي المثالية ولا يطلب من ابنه الكمال .
- يعترف بأخطائه ويتقبل أخطاءه وعيوبه ونقص ابنه .
- يعبر لابنه عن مشاعره ، يضم ، يقبل ، يمسك اليد ، يهازح ، يتعارك ، يتسابق ، ويشاركه الاهتمام .
- يعطي الابن مساحة من التجربة فيما لا يضره أو يضر غيره .
- يجعله يتحمل مسؤولية قراره ويسانده ويوجهه ولا يلومه أو يتخلى عنه .
- يقبل غضب ابنه وتدمره وعناقه وصراخه ويسعى لتهدئته دون عنف .
- صادق في وعده ووعيدته .
- لا يسمح أن يتدخل أحد في حياته الخاصة مع أبنائه .
- لا يسمح أن يؤذي ابنه أو يُهان .
- يحب دون شرط ويلين بلا ضعف ويجزم بلا عنف .



الابن القوي :

- يحتمل تصرفات والديه.
- يناقش بأدب .
- يؤجل المواجهة عند الغضب .
- يعترف بأخطائه .
- واضح في سلوكياته .
- ليس لديه غموض في أسماء أصدقائه وأماكن جلوسه .
- لا يرسل والدته لتطلب من والده ولا يطلب من والده أن يطلب من أمه بل يقضي حاجته بنفسه ويطلب مباشرة من صاحب الشأن.
- يحترم قرار والده ولكنه يوضح له وجهة نظره .
- يصر على طلباته بأدب .
- يظهر مشاعر الحب والشوق لأسرته .
- يحترم حقوق أفراد أسرته ويؤدي واجباته تجاههم .
- لا يكذب ولا يبرر ولا يتعالم ولا يتظاهر .
- يصارح والده أو والدته عند تعرضه لمشكلة .

↓ جميل



الموظف القوي :

- يقبل أن يعاتبه مديره ولا يقبل أن يبيته أو يؤذيه .
- يستطيع أن يقول لا دون حرج و يطرح رأيه دون تردد .
- يبادر إذا شعر أنه قادر .
- يطالب بحقوقه ويؤدي واجباته .
- يعترف بأخطائه ويتحمل مسؤوليتها .
- صريح لا يلجأ للغيبة ولا التهمة ولا يداهن أو يتماق أو يتملق .
- إذا شعر بنقص في المعلومات أو الموارد أو الدعم فإنه يطلب ويطلب ويُصرّ ولا يكتفي بالتذمر أو الفرجة .
- لا يظلم نفسه ولا يرضى الظلم على غيره .
- لا ينسحب من مواطن النزاع ولا يمارس دور الضحية ولا يكوّن أحزاباً في بيئة العمل .
- ليس له وجه خاص بزملائه وآخر خاص بمديره .
- لا تغره المناصب والمسئبات ولا تغريه الأموال مقابل المبادي .



فن الاستجابة والرفض :

قد يجربك أحدهم - مديرك في العمل مثلاً - على القيام بعمل ما ليس من واجباتك ، وقد لا تملك حينها أن ترفض ، وستضطر أن توافق وتقول نعم ،

ولكن أظهر عدم ترحيبك أو ناقشه أو أظهر استياءك ، ليس لكي تكسب الموقف الآن وترفض طلبه ، ولكن ليزيلك من قائمة خياراته مستقبلاً ، فالمهام والطلبات ، كالماء الذي يجري يبحث دائماً في الأرض عن الأماكن المنخفضة لينجمع فيها حتى يتحوّل إلى مستنقع ، فكن جيلاً بجوكيدك لذاتك ولا تكن أنت المستنقع ، وتذكر أن الطعام المرّ لا يصلح للأكل ، وأن الجدار القصير سهل قفزه فارفعه ، والحدود غير المرسومة سهل تجاوزها فحددها ، وتذكر أنه إذا سكنت الحلوق ضاعت الحقوق : وإليك بعض التفصيل من خلال مصفوفة القناعة والاستجابة :

قصة
↓



هناك من الأعمال ما تكون مقتنعاً بها وهناك من الأعمال ما لا تقتنع بأدائها، وبناء على ذلك يتولد لدينا أربع أنواع من ردود الفعل :

- (١) استجابة عن قناعة وهذا **توكيد للذات** .
 - (٢) عدم الاستجابة رغم قناعتك من الداخل بصوابها وعدلها فهذا **عدوان** .
 - (٣) استجابة دون اقتناع وهذا **ضعف** .
 - (٤) عدم الاستجابة لشيء غير مقتنع به وهذا **توكيد للذات** .
- غير أن من الحكمة أحياناً أن يستجيب ويوافق دون اقتناع من الداخل **وفق المصلحة** وتكون تلك الاستجابة اختياراً لا اضطراراً ، كأن يستجيب لطلبات والدته وأوامر والده وأن يستجيب مودة لزوجته أو رحمة لطفله أو إكراماً لصديقه أو احتراماً لمديره ، غير أن هذا النوع من الاستجابة يجب أن يُصرف لمن يستحق وفيما يستحق **وأن يكون سلوكاً يُفعل وفق المصلحة** ، لا أن يكون منهج حياة للإنسان فيتحول إلى اضطرار يضعف **توكيد الذات**.

- من أحب ذاته أدى العمل عن قناعة لذا يشمر ويستمتع
- ومن قَدّم غيره على نفسه أدى العمل عن إجبار وإحراج ألم وترقب وتلهف لذا سيتوقف ولن يستمتع.
- التوكيدي في العمل يجعل العلاقة قائمة على الحقوق والمصلحة مما يدعم العمل والمسؤولية والمبادرة والكفاءة والافتناع والحوار ويرحب بالاعتراض والنقاش والمطالبة والمقاضة ويقضي على التذمر والغيبة والنميمة والنفاق والتبعية العمياء .
- عندما يطلب منك أن تقوم بعمل ما ، فإن كان **(من واجباتك)** فقبولك توكيد ورفضك عدوان ،
- عندما يطلب منك أن تقوم بعمل ما **(ليس من واجباتك)** فإن قبلت وأنت كاره فهذا ضعف وإذعان ، وإن قبلت وأنت راغب فهذا توكيد وإحسان ، وإن رفضت القيام به فهذا توكيد بلا عدوان ، وتذكر أن الأسلوب يكسب القلوب أو يشعل الحروب

تذكر

- من خشي التهديد ترك التوكيد
- من رضي بالكيد فقد صنع لنفسه القيد
- من سكت عن حقه فقد بحث عن حقه
- من خشي التجريح خشي التصريح

المدير القوي :

- لا ینسغل منصبه ونفوذہ فی فرض احترامه وآرائه.
- یرحب بالنقاش ویحترم الآراء .
- لا یوظف ویختار الضعفاء ولا یحیط نفسه بمجموعة أتباع مطیعین .
- یتحمل الجميع ولا یُقصي الأقویاء ویرحب بالإبداع والتغیر .
- لا یقلل من نجاحات المنافسین ولا یعتاب الغائبین ولا ینتھرب من تبعات القرارات ولا یلقی بالمسؤولیة علی الآخرین .
- لیس مركزياً بل یفوض الآخرین ویتحمل مسؤولیة التفویض .
- لا تهمة الألقاب والأشكال والمظاهر .
- لا یقبل المبالغة فی عرض الإنجازات وتحریف الأرقام والحقائق .
- یرفض الكثير من طقوس حفلات نهاية العام من تمجید وتخصیص وتبذیر .
- ینستمع للجميع ولیس لديه حزب خاص ولا جواسیس ولا یقبل التعلیل والتملق .
- یراعي المشاعر والعلاقات ولكنه یقدم الحق علیها .
- لا یتردد فی القرار وحاسم فی اتخاذہ .
- یروجه النقد بأدب ویقبل النقد بلا مقاومة .
- ینسعى للتعلم ولا یدعی المعرفة .
- لا یرضى أن یمین أحداً أو یمان عنده أحد .
- یتخذ قرار العقوبة بعقله وینفذہ بقلبه .



التوكيدية عند المدير

- ١) **طريقة العدوان** : يقول المدير : لأنك دائماً تتأخر ولا تلتزم فإني لن أقبل منك المعاملة بعد الساعة الواحدة. ولي تصرف آخر معك أريدها بهذه الطريقة وفي هذا الوقت والكرة الآن في ملعبك .
 - ٢) **طريقة الإذعان** : يقول المدير : أعرف مشاغلك وأقدر جهودك لكنني مضطر لأكلفك به فسأحتي ولن أدخل في التفاصيل اعمل ما تستطيع واستعجل به قدر المستطاع .
 - ٣) **طريقة التوكيد** : يقول المدير : أقدر جهودك وتفانيك وأود تكليفك بكذا وأريدها في الوقت كذا بالطريقة كذا فهل تستطيع ؟ ثم يناقشه ويستمع لأسبابه ومقترحاته ويقدم له الخيارات والمساندة عند الحاجة وبجاسية عند التقصير .
- همسة** : قائد بلا شخصية قوية هو منصب بلا أهمية وتابع بلباس متبوع .

العميل القوي :

سواء كان مستفيداً من خدمة أو مشتري من بائع أو مريضاً في مشفى أو غير ذلك

- لا ترضيه أنصاف الحلول وأنصاف الخدمات .
- يطالب بحقه ويُبصر عليه .
- لا مانع لديه من الشكوى إن لزم .
- يسأل ويستوضح ويعترض ويرفض .
- يطلب تخفيضاً أو تخصيصاً أو ميزات إضافية .
- يرى أن من حقه أن يفكر وأن يختار أو يستعرض المنتجات دون شراء ولا يستسلم لضغوطات البائع وفنون التسويق .
- يحتج ولا يقبل أن تعامله بطريقة سيئة .
- يعتب إن تأخرت عليه .
- يكتب ملحوظاته ويسعى لتحسين الخدمة .
- يعرف حقه كمشهلك ويمارسه بهدوء ويطالب به بأدب .

همسة

توكيد الذات بين الضعف والعدم

تنبيه

توكيد الذات الضعيف (المستمر) قد يكون أخطر من عدم توكيد الذات لأن الذي يكتم رأيه ولا يعبر عنه قد يقول لنفسه : لو قلت لهم فسوف يستجيبون أو يُقدرون رأئي يا ليتني قلت يا ليتني تكلمت (فيشعر بالندم ولوم الذات) .

أما الذي يصرح بطريقة ضعيفة أو يطلب بلا إصرار فإن أي تلميحة رفض قد تجعله يتراجع وعندها يشعر بأن رأيه لم يسمع وأنه ليس له قيمة فينخفض تقديره لذاته أضعف توكيده .

● لا بد عند توكيد الذات أن تُصرِّح وتطلب بأدب وإصرار ومفاوضات ومحاولات حتى تكسب الجولة أو تسجل على الأقل موقفاً يحفظ لك مكانتك مستقبلاً .

● الشخص الكئوم أو ضعيف توكيد الذات ربما يأتي عليه يوم ينهار فيه سد الكتمان فيجرف سيل مشاعره المكبوتة كل شيء في طريق علاقته .

● (جبان) يصطف كغيره عند أحد الباعة فيشتري الجميع بل ومن جاء بعده يشتري قبله ، كل ذلك بسبب ضعف توكيد الذات وتقديرها ، ليس من الأدب ولا حسن الخلق بل هو ضعف وعجز وجبن .

● يقول علي رضي الله عنه : (قُرئت الهيبة بالحبيبة ، والحياء بالحرمان) والمقصود بالحياء هنا الخجل وتذكر : أن الشجاعة تمنحك فماً والضعف يجعلك أذناً ، وبتعب الخلق واسترداد الحقوق راحت الخفوق



وهم المسؤولية :

ضعيف تقدير الذات يتوهم أنه مسؤول عن كل شيء ، مسؤول عن إسعاد من حوله وإرضائهم ، وعن درجات ابنه في المدرسة ، ويشعر أن تصرف أطفاله عند الآخرين يمس ذاته ، ومسؤول عن جودة الطعام المقدم في المطعم الذي اقترحه ، وعن تصرف والده مع أصدقائه، إنه يحاول أن يتحمل كل شيء ، عندما تشعر بأنك المسؤول عن كل ذلك فإن الاخفاقات الصغيرة والكبيرة ستشعرك بالفشل وعدم القدرة وستشعرك بأنه لا يمكن الاعتماد عليك وأنت مصدر إزعاج للآخرين ولست محل ثقتهم فيفل تقديرك لذاتك وتمتد شخصيتك .

وهم عدم المسؤولية :

وهو الشعور بالعجز وقد السيطرة والتخلي عن المسؤولية فيتوهم أنه مسير وعجز ولا شيء بيده وأنه فريسة وأنه ضحية وأنه عاجز ، حتى تشل حركته وتنخر ذاته ، إن وهم المسؤولية أو وهم عدم المسؤولية يهز الشخصية وتبقى المسؤولية محدودة بما هو واقع منك قصداً أو واقع عليك جبراً ، هذه مساحتها التي يتحرك فيها قوي الشخصية ، فيتحمل نتائج أفعاله ولا يلوم نفسه على نتائج غيره وتصرفاتهم .

حديث خلف أسوار الخطأ :

تفرق اللغة بين الخاطيء والمخطيء ، فالخطيء هو من خالف الصواب دون عمد ، أما الخاطيء فتطلق على متعمد الخطأ قال تعالى ﴿ إِنَّ فِرْعَوْنَ وَهَامَانَ وَجُنُودَهُمْ كَانُوا ظَالِمِينَ ﴾ وقال تعالى على لسان إسخوة يوسف ﴿ قَالُوا يَا أَبَانَا اسْتَغْفِرْ لَنَا ذُنُوبَنَا إِنَّا كُنَّا ظَالِمِينَ ﴾ وقال سبحانه ﴿ وَلَا طَعَامَ إِلَّا مِنْ غَسِيلِينَ ﴾ لَا تَأْكُلُهُ إِلَّا الْخَاطِئُونَ ﴿

الحرف من الخطأ يقتل التلقائية ويضعف العفوية ويدمر الشخصية ، لا يد أن تتقبل سخط الناس وإحباط الناس واستغراب الناس ، لأن التعسس من ذلك كله يجعلك مبرمجاً على شفرتهم ، طالباً رضاهم ، ساعياً للكمال عندهم ، متظاهراً أمامهم بما ليس أنت ، تتقبل نسبة الخطأ البسيط فالكمال لله سبحانه ، تعلم من الخطأ وتجاوزته ثم انطلق مرة أخرى في طريق الحياة تسقط مرة وتسير مرة حتى تصل بإذن الله والحكيم من يتحمل الخطأ ويتعلم من الخطأ ولا يتعمد الخطأ .

ما هو الخطأ من زاوية عقلية ؟



هو فعلٌ قمّت به ثم تمنت لاحقاً (بعد التأمل أو التصحّح أو الاستشارة أو التعلم) أنك لم تفعله أو أنك فعلته بطريقة مختلفة .
(وكلمة لاحقاً قد تعني جزء من الثانية وقد تعني عقداً من الزمن) عندما تهمل تربية ابنك حتى ينحرف فإن لاحقاً تتأخر في الظهور
وعندما تدبر المسار بقوة فينكسر الإطار فإن (لاحقاً) ستكون قصيرة وفورية ، فتشعر بعدها بالخطأ ،

هناك مدة فاصلة بين الفعل والخطأ والندم وهذه المدة مها طالت أو قصرت هي في الأساس منطقة نحرر نفسك فيها من أغلال الخطأ .

● في لحظة الفعل تفعل ما يبدو لك صواباً ومعقولاً ومقبولاً وتفسرك اللاحق لتتأخر في الفعل هو ما يُحوّل الفعل إلى خطأ ويحكم عليه .
● الخطأ هو لقب استرجاعي تطلقه عندما تدرك (لاحقاً) أنه كان بالإمكان أفضل مما كان والندم هو شعور يلزم الانسان عند إدراك خطئه .

● يقول النبي ﷺ : « احرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز وإن أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كان كذا وكذا، ولكن قل: قدر الله وما شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان » رواه مسلم
● إن منطقة الندم تكتم أنفاس الانطلاق .

● (ولو أتى فعلت كذا) تفتح عمل الشيطان من تخذيل وتخويف وتفريق .



النجاح والفشل ليست مسألة حياة أو موت

● لا تتعمد الوقوع في الخطأ وأصلحه إذا وقع قال تعالى: ﴿وَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ فِيمَا أَخْطَأْتُمْ بِهِ وَلَكِنْ مَا تَعَمَّدَتْ قُلُوبُكُمْ وَكَانَ اللَّهُ غَفُورًا رَحِيمًا﴾.

ملخص

● إذا وقع الخطأ بلا قصد ، اغسل روحك منه بالتوبة وبدنك منه بالعمل وعملك منه بالإصرار وعثراتك منه بالاستمرار .
 ● الخطأ يتم الشعور به بعد توسع الوعي وإدراك الحقائق بشكل أكبر وأعمق فقد تقوم بفعل ما يغلب على ظننا أن المصلحة فيه أعلى وأن المفسد فيه معدومة أو محدودة ، ولكن بعد توسع الإدراك يتبين الأمر بشكل أوضح وأقرب للحقيقة ، إن الإدراك هو درجة الوضوح (التي ترى وتسمع وتفهم وتشعر بها سواء بوعى أو بلا وعى) كل الحقائق المتعلقة بذلك العمل الذي تود القيام به .

إدراكك هو الناتج النهائي في تلك اللحظة لذكائك وتفكيرك وربطك وتحليلك وخبرائك وتربيتك وتجاربك وثقافتك وفطرتك ومعلوماتك وحذسك ومشاعرك وماضيك وحاضرک ومستقبلک وتؤثر فيه حالتك الجسدية والنفسية والعقلية والبيئة المحيطة بك .
 وبالتالي فإن قرارك في تلك اللحظة للقيام بأمر ما يعتمد على درجة ومستوى إدراكك فإن كان صحيحاً فأحمد الله وإن كان خطأ فأحمد الله وصححه واعلم أن الذي يحيط بكل شيء ويعلم كل شيء وبغير كل شيء هو الله جل جلاله ، فلا تجلد نفسك وتخفض تقديرك لذاتك من أجل زلة غير مقصودة ، ولكن قل قدر الله وما شاء فعل واحرص على ما ينفعك واستعن بالله ولا تعجز .

● حديثي عن الخطأ لا يعني أننا غير مسؤولين عن نتائجنا و أننا لا نلام على نتائجه بل يعني أن ننظر إلى أنفسنا كما ننظر إلى إنسان عزيز بذل قصارى جهده وتحرى الصواب وأن ذلك الإنسان محدود الإدراك وقد اختار قراره بناء على مستوى إدراكه فتعامله معاملة المجتهد فإن أصاب فحسبته وإن أخطأ فحسبته على اجتهاده .

● مسؤوليتك تعني قبلك نتائج أفعالك فلكل فعل ثمن يجب دفعه ومعرفتك المسبقة لتكلفة ما ستقوم به واستعدادك التام للدفع بمنحك الحكمة والتروي قبل اختيار القرار ويدفعك لتحمل المسؤولية بعد اتخاذ القرار ، وهذا كله يقلل نسبة الأخطاء ومساحة الندم .
 ● وكلما نقصت معرفتك المسبقة لتكلفة ونبعات أفعالك زادت نسبة الأخطاء واتسعت مساحة الندم فتنكسر نفسك ويقل تقديرك لذاتك وسواء كنت مستعداً أو غير مستعد ، واعياً أو غير واعى ، ضعيفاً أو قوياً فأخطاؤك مسؤوليتك .

● عندما تخطيء فتذكر أنك (لست أحقاً ولا أخرقاً ولا غيباً ولا معتوهاً) أنت بشر يمارس بشريته ، وتذكر قول النبي ﷺ

« كل ابن آدم خطاء وخير الطائين التوابون » رواه الترمذي

- عندما يخفق ابنك في لعبة أو سباق أو عراك فخفف عليه وأخبره **أنك كنت كذلك** من قبل وأن أخوه فلان مر بمثل ذلك وأن الكثير مثله، حتى لا يشعر بأنه عاجز وأنه متفرد في السوء والألم والمصيبة ، قال ورقة بن نوفل لرسول الله ﷺ في أول بدايات نزول الوحي : «يا ليتني فيها جذع ، ليتي أكون حياً إذ يخرجك قومك فقال رسول الله ﷺ: أو مخرجي هم؟ قال: نعم، لم يأت رجل قط بمثل ما جئت به إلا عودي» وقال تعالى : ﴿وَكَلَّا نَقُصُّ عَلَيْكَ مِنْ أَنْبَاءِ الرُّسُلِ مَا نُنَبِّئُ بِهِ فَوَأدَكَ وَجَاءَكَ فِي هَذِهِ الْحَقُّ وَمَرْعِطَةٌ وَذِكْرَى لِلْمُؤْمِنِينَ﴾ إن الشعور بالمشاركة يثبت القلب ويهون على الإنسان المصائب ويحيل الأمور إلى أسبابها لا إلى ذاته

تأمل



تأمل

الإلتقان صديق وفي للمحاولة والخطأ

- لا يستطيع الإنسان أن يكون مميّزاً ومتقناً وبارعاً من **المحاولة الأولى** ، كل منا لديه ذكريات جميلة عن لحظات فشله أو تعثره في أمر ما ، يتذكرها الآن وهو يضحك ويستشعر حكمة الله في ذلك بعد أن كان يظن في حينها أنها خسارة مؤلمة وأنها نهاية حياته وسعادته
- غالباً ما يكون اليوم الأول مريباً ومخيفاً ومليناً بالأخطاء** ، يوم أول في العمل ، يوم أول في قيادة السيارة ، يوم أول في الزواج ، يوم أول في استخدام جهاز جديد ، يوم أول في أداء العمرة أو السفر لبلد غير مأثوف
- تجدنا الآن نضحك منها ونرويها بشيء من التعايش معها لأنها جزء لا يُغفل عنه **في قصة نجاحنا**
- هي هكذا ، سنة حياتية وقانون يجري على الجميع ، البداية ضعيفة وملينة بالأخطاء ، وفي كل محاولة تقل الأخطاء وتعمق الخبرة ويزداد الإلتقان (تأمل الصورة أعلاه) فلا تحش البدايات وتقبل العثرات وواصل المحاولات واتسب الخبرات حتى تصل بإذن الله وتوفيقه بكل ثبات ، ولا تطلب الكمال من البداية **فالكمال يأتي مع الاستكمال** ، والإلتقان صديق وفي للمحاولة والخطأ

تقدير الذات في المهن والصناعات

وحصة نظم

شدني وأنا أتأمل في منظومة الفكر التربوي عند النبي صلى الله عليه وسلم

هذا الحديث قال صلى الله عليه وسلم: "ثمن الكلب خيـث ومهر البغي خيـث، وكسب الحجام خيـث" رواه مسلم وموضع الشاهد هنا في الحجامة، لماذا زهد النبي عليه السلام فيها؟ ولماذا وصف كسبها بالخيـث؟ هل المقصود الكسب أم الكاسب؟ ولست هنا بصدد ذكر الخلاف الفقهي في مسألة أجره الحجامة، ولكني أحاول تلمس الأسلوب المحمدي في تهذيب النفوس وترقيتها، قال الشيخ العلامة ابن عثيمين- رحمه الله - في شرح البلوغ:

(كسب الحجام خيـث ، يعني : أجره الحجام التي يكسبها من حجامة خبيثة ، الخيـث يطلق على الحرام ، **ويطلق على الرديء ، ويطلق على المكروه الذي تكرهه النفوس**)

وقال ابن قدامة - رحمه الله - : (فقد سمي النبي صلى الله عليه وسلم الثوم والبصل خيـثين مع إباحتهما، وإنما كره النبي صلى الله عليه وسلم ذلك (أي كسب الحجامة) **للحر تنزيهاً له، لدناءة هذه الصناعة**)

وقال غير واحد من السلف (يكره للحر أكل كسب الحجام، ويكره تعلم صناعة الحجامة، وإجارة نفسه لها، للأحاديث الواردة ولأن فيها دناءة) وحلوا هذه الحديث على الارتفاع عن دنيء الأكساب، والحث على مكارم الأخلاق، ومعالي الأمور، ووضعه عليه السلام بأنه خيـث - والله أعلم - معناه أنه ليس من المكاسب الشريفة، بل من المكاسب الرديئة، هي مهنة ليست محرمة ولكنها ليست شريفة بمعنى رقيقة، وهذه فكرة يمكن تعميمها على كل عمل دنيء لا يزيد عامله إلا انكساراً وضعفاً ومهانة في أعين الناس، وهذا مما يسمي بالنفس ويرفع الهمة ويحث على معالي الأمور وجليل المقاصد، ولذلك لا تجعل المهن الرضيعة أول خياراتك، ابحث عن معالي الأمور فإن المهنة الرضيعة امتهان لك، لا تجعلها في قائمة طموحك ولا في دائرة اهتمامك فمن يقدر ذاته سيبحث لها عما تستحقه وتستمتع به وما يزيدنا رفعة وشرفاً ومكانة،

ولكن قد يقول قائل هذا الكلام فيه مثالية وفيه إسقاط لبعض المهن وعلى بعض الناس - وهو كلام وجيه - لذلك أود التنبيه إلى

- أن العمل الشريف خير من الدنيء وأن العمل الدنيء خير من العطالة وسؤال الناس
- أن أي مهنة وضيعة تستطيع أن تمارس خيراً منها تركها ولا ترض بها
- أن أي مهنة وضيعة لا تستطيع على غيرها فعملك فيها قمة الشرف والرفعة فهي خير من الحاجة إلى الناس

- أن العامل في المهنة الشريفة خير من العامل في المهنة الوضيعة، وأن العامل في المهنة الوضيعة خير من العاطل، وأن العاطل خير من يعمل في باطل
- أن العامل المجتهد في المهنة الوضيعة خير من العامل المقصر في المهنة الشريفة

وينظرة مثالية سنقول لا توجد مهنة شريفة ولا وضيعة، ولكن الواقع يقول لنا غير ذلك، وعلى حسب تقديرك سيكون اختيارك، فمن يُقدّر ذاته سيختار المهنة الشريفة ويترك الوضيعة، ومن يُقدّر ذاته سيختار المهنة الوضيعة (ويتشرف بها) على أن يسأل الناس ويحتاج إليهم،

وأخيرا أقول لك :

تفاصيل
↓

إذا اضطررت للعمل في مهنة وضيعة فأنصحك بالتالي :

- اجتهد لتكون الأكثر تميزاً فيها والأكثر إتقاناً لها
- اعقد العزم أن تكون هذه المهنة مؤقتة فهي مرحلة عبور وأحد الجسور الموصلة لما تريد، فاجتهد فيها واجعل عينك على مهنة أو فرصة أخرى خير منها

ودعني أبسط المسألة بمثال الكرسي، فالناس في الوظائف - من وجهة نظري - على خمسة أصناف :

- (١) رجل يجلس على كرسي مريح ومناسب له فهو مستمتع ولا يريد تغييره
- (٢) رجل ليس لديه كرسي فيستمر واقفاً حتى يتعب فيصبح مستعداً للجلوس على أية شيء وإن كان غير جميل أو غير مريح
- (٣) رجل يجلس على كرسي غير مريح ولكنه مضطر للتمسك به فهو يخشى لو تركه ألا يجد غيره
- (٤) رجل يجلس على كرسي غير مريح ولكنه قرر تغييره فتركه واستمر واقفاً يبحث عن كرسي آخر قريباً وحده بسرعة وربما طال انتظاره حتى اضطر لقبول الجلوس على أية كرسي يتاح له
- (٥) رجل يجلس على كرسي غير مريح فقرّر أن يستبدله وبدأ في البحث عن بدائل ولكنه ظل محافظاً على كرسيه متحاملاً على نفسه صابراً على وضعه، حتى يجد الكرسي الأنسب له، وعندما يترك الأول ويستمتع بالثاني وهذا الأخير هو ما أدعوك لفعله، فإذا كنت في مهنة وضيعة اصبر عليها، وابحث عن خير منها حتى تجدها بإذن الله وعونه وتوفيقه



مع الطفولة

ثلاث ركائز لبناء تقدير الذات حددها ستانلي كوب سميث :

١. حب غير مشروط .
٢. وجود قوانين معلنة ملتزم بها بين جميع أفراد الأسرة لمعرفة الصواب والخطأ .  فهمه
٣. الاحترام المتبادل.

خمسة عوامل تساعد الأبناء على تقدير الذات

(قوانين واضحة - لا للكلمات الجارحة والنقد، توجيه السلوك وتصحيح الأخطاء بلطف، الحوار والتفاهم)	١. شعوري بالأمان
(تساعد الأبناء على تحديد هدف في (العبادة، الأخلاق، في المدرسة، في الصحة، في الثقافة، في العلاقات، وفي طموح خاص به)	٢. شعوري بالهدف والغاية
(ساعده ليتعرف على نقاط قوته وضعفه، أشركه في مناشط تبرز قوته وتستثمر مهارته، قدم تغذية راجعة محفزة ومشجعة، احتفل بإنجازاته)	٣. شعوري بالجدارة والكفاءة
(ساعده في تكوين علاقات جيدة مع أصدقائه وأقاربه وجيرانه، شجع الترابط والعمل الجماعي)	٤. شعوري بالانتماء
(وفر خصوصية له واحترمها (ملابس خاصة، خزائن وأدراج، كلمات تقال له، لقب خاص به، وقت يمنح له، حركة أو رمز بينك وبينه، أشعره بأنه ليس مثل البقية) وقد كان عليه الصلاة والسلام يخص بعض أصحابه بألقاب وصفات تشعرهم بالخصوصية	٥. شعوري بالهوية الخاصة

● فريد كان يطلق على الطفل لقب صاحب الجلالة

ويقول (أربي طفلاً غير واثق)

وأقول : الطفل يولد قوياً (واثقاً متقبلاً مؤكداً مقدرأ)

كانت الطلبات نفوذه ، والدموع والصراخ جنوده ، وهمته وقوده ومحبتنا له نفوده ، فأصبحت الطلبات أنانية والدموع ضعف ، والصراخ قلة أدب ، ومحبتنا مشروطة وهمته مشتتة ، فضاع ملكه وسقط من عرش القوة حكمه .

● دراسة أمريكية في كتاب لا تطلق النار للمؤلف شون بريكل

٩٦% من الأطفال في سن أربع سنوات لديهم تقدير عالٍ وصورة ذاتية لا محدودة لقدرتهم

وبعد بلوغ الثانية عشر تصبح لدى ٥% منهم الصورة نفسها ١٠٠

نظراً للتحديات الثقافية والنفسية والاجتماعية والجسدية والمهارسات التربوية



س) هل الموافقة والاستجابة لرغبات الابن يقوي شخصيته ويزيد ثقته أم الحزم أنسب لذلك ؟

ج) التربية وسط بين المنع والمنح وشخصية الأبناء بناء يحتاج لإنشاء وهدم وبناء ولعلي أوضح ذلك من خلال هذه المصفوفة



مصفوفة البناء والهدم

تلبية الرغبات



- ١- (المتزن) تلبية رغبات الابن وإعطائه مع تصحيح سلوكياته الخاطئة وتوجيهه وعقابه عند تكرار الخطأ أو تعمدته يساهم بعد توفيق الله في بناء شخصية متزنة للابن .
- ٢- (المدلل) تلبية الرغبات والاستجابة لكل ما يريد الابن دون توجيهه وتصحيح سلوكه ودون عقابه وحسابه على تقصيره وأخطائه **ينشئ شخصية اعتيادية هشة لا تقوى على تحمل مسؤوليات الحياة الواقعية وينسب لعلي بن طالب رضي الله عنه (اشفقوا على أبنائكم من إشفاقكم عليهم)** .
- ٣- (المحروم) عدم تلبية الرغبات والرفض المستمر لطلبات الابن مع التركيز على توجيهه ومتابعته وتصحيح سلوكه ولو مه عند التقصير والخطأ ، **ينشئ شخصية منكسرة تشعر بالحرمان ، متلهفة للأخذ ، يسهل استدراجها من خلال العطاء والتأثير عليها من خلال الثناء .**
- ٤- (المهمل) عدم تلبية الرغبات والرفض المستمر لطلبات الابن وتجاهل احتياجاته يشعره بالحرمان، وعدم تصحيح سلوكياته وتوجيهه وتقويم سلوكه يشعر بعدم الأهمية ويفقده الأمان ، وهذا **ينشئ قبلة موقوتة تنتظر الوقت المناسب لتخرج ما فيها ، فإذا تمكن أو كبر اجترأ كل أمنيته ويمارس كل رغباته غير المشبعة بكل عشوائية ونجس ، قهرمانه من العطاء يجعله يندفع ، وحرمانه من التوجيه يجعله لا يرتدع .**

مؤامرات



وتبقى التربية على المسؤولية متقلبة
بين ثلاث كلمات :

- نعم
- لا
- أنت حر

(نعم دائماً) دلال بورثه الضعف

(لا دائماً) تنتج إما الاتقياد أو العناد

(أنت حر دائماً) تفقده الأمان و حكممة القرار ، فالسائر في طريق بلا لوحات إرشادية ولا علامات أرضية يتيه في طريقه ويخاف في مسيره
ويستجيب بفرع لأي تنبيه قد يأتيه من سيارة أخرى ويصدق أي معلومة يسمعا .

أما من يتعامل مع ابنه بهذه الكلمات (نعم ، لا ، أنت حر) وفق المصلحة وبناءً على الموقف فسوف ينشيء ابنه على شخصية ناضجة متزنة
بعد إعانة وعناية وهداية الله جل جلاله

-قال مصطفي السباعي رحمه الله:

«الولد كالمهر ابن الحصان إذا أعطي كل ما يريد نشأ حروناً جوحاً يصعب قياده ، وإذا منع كل ما يريد نشأ شرساً يكره من حوله ، فكن
حكيماً في منعه وعطائه ، وإياك وتدليله باسم الحب له ، فذلك أقتل شيء لسعادتك وسعادته».



كلمات كاللكمات فاحذر منها

- -أنت ما تفهم (ضرب في التقدير والثقة).
- -أنت ما تقدر (ضرب للثقة والتقدير).
- -يضحكون عليك (ضرب للتقدير).
- -يا وسخ يا قدر (ضرب للتقبل والتقدير).
- -لا تقول ولا كلمة (ضرب للحقوق يضعف التوكيد والتقدير).
- -غضب عليك (يضعف الثقة والتقدير والتوكيد).
- -من قال لك تفعل ذلك (ضرب للمبادرة وبالتالي إضعاف للثقة والتقدير).
- -أنت ما ينفع معك شيء أبداً .. (ضرب للتقدير قوي لتعميم الحكم).

سلوكات عائلية تضعف شخصية الأبناء

- ١- التسلط وفرض الرأي أو الإكراه .
- ٢- الحماية الزائدة : ويقصد بها القيام نيابة عن الطفل بالواجبات والمسؤوليات التي ينبغي أن يقوم بها .
- ٣- الإهمال : ترك الطفل دون تشجيع على السلوك الجيد ولا محاسبة على السلوك السلبي وترك توجيهه إلى ما يجب أن يفعل .
- ٤- التدليل : تشجيع الطفل على نيل رغباته بلا ثمن أو مسؤولية .
- ٥- القسوة : استخدام عقاب مؤذي بدنياً كالضرب أو معنوي كالحرمات والتهديد .
- ٦- إثارة الألم النفسي : من خلال تحقيره وإشعاره بالذنب والسخرية منه .
- ٧- التذبذب : وهو عدم استقرار أسلوب الوالدين في استخدام الثواب والعقاب وعدم توقع ردة فعلها .
- ٨- التفرقة : وهي عدم العدل بين الأبناء .
- ٩- المقارنات بينه وبين من حوله .

مهمة

موقف غير تربوي

(مين تحب أبوك أو أمك ؟ عيب قل كلهم) .. هكذا نقتل التعبير عن المشاعر ونضعف توكيد الذات ، علمه أن حبه لأحدهما أكثر لا يعني كره الآخر وإقصائه





جذور المشكلة

يولد الطفل ولديه حب شديد لذاته فهو يطلب لها ويعبر عنها ويلفت الانتباه إليها ويقهر بها فإذا كبر اكتشف أن ثمة سدود من المعتقدات

تحول بينه وبين تدفق شلال حبه لذاته منها :

- لا يصح أن تحب ذاتك (يا أناني)

- لا يصح أن ترغب في كل شيء (يا طماع)

- لا يصح أن تنصرف على سجيكتك (عيب)

- لا يصح أن ترتكب الأخطاء (غبي فاشل)

- لا يصح أن تعبر عن نفسك أو ترفض (وقع وجريء)

- لا يصح أن تفخر بها (مغرور)



فيتولد لديه قناعة أن إخفاء الحب أقل خطراً وأكثر سلامة من إظهاره فالناس متحارب من يظهر حبه لذاته وترفضه ولا تقبله .

لذا ولأنه يبحث عن القبول ، يقبل أن يخفي حبه لذاته وتقديره لها فيتنازل حتى يبدأ في تهديتها وإنكارها وحرمانها ثم احتقارها .

يتلقى الأبطال رسائل كثيرة مضمونها (لكي تحصلوا على الحب يجب أن تستحطه أو تدفع نمته) وعندها تكتشف أن قيمتك ليست في

ذاتك وشخصك بل في شيء آخر ، في طاعتك واستجابتك أو مظهرك وممتلكاتك أو إنجازاتك ونجاحاتك أو في خدماتك وتضحياتك .

خطأ في التعامل مع الخطأ

أنت على صواب (نجيبك) **حب مشروط**

أنت على خطأ (تخسر الحب وترفضك) **حب مشروط**

ولأن لدينا الكثير من الأخطاء التي تسلبنا الحب وعندنا القدرة على إخفاء تلك الأخطاء فإننا نشعر عندما يعبرون عن رضاهم أو حبهم أنهم مخدوعون ولا يعرفون الحقيقة **وأنا لا نستحق هذا الحب** .



ردود فعل شائعة (لا تفعلها)

هناك بعض ردود الفعل المنتشرة في تربيتنا لأبنائنا تضعف من شخصيتهم فاحذر منها :

- (١) إنكار الشعور : يقع الطفل فيأتي مشتكياً وباكياً فيقول له الأب لا شيء يؤلمك أنت تكذب أو تبالغ... إلخ ، إنها سقطة بسيطة أو ضربة خفيفة . إنكار الشعور يشعره بعدم اهتمامنا وقسوتنا وعدم تصديقنا له .
 - (٢) تلقين الشعور : يصرخ الطفل أنه لا يجب خالته أو أخاه وبدلاً من نقاشه واحترام رأيه وتصحيح العلاقة بينها نقول له (يجب أن تحبه) (عيب لا تقل ذلك) .
 - (٣) مقارنة المشاعر : أخوك لم يكن يبكي عند الطبيب ، أختك لم تكن تعاند أمها .
 - (٤) السخرية بالمشاعر : اصرخ بأعلى صوتك كالجمار ، هل ستبكي مرة أخرى كالأطفال ؟
 - (٥) إرهاب المشاعر : إذا رفعت صوتك عليّ مرة أخرى سأضربك ، إذا زعلت مرة أخرى فلن تذهب معي ، إذا أصررت عليّ رأيتك فلن أكلمك ، إذا لم تسكت فأنت لست ابني !
- سلوكيات تهدم بتيان الشخصية وتضعف الأساسات وتنتج أبناء بشخصيات مزيفة ونفوس هشة .

سَلْم التوجيه التربوي :

عندما يقع من ابنك خطأ أو يقع ابنك في مشكلة فأجّل اللوم والنقد وتعامل مع الموقف وفق سَلْم التوجيه التربوي
مَسَال :

جاء الابن يبكي فعليك بالتدرج في ردة فعلك على النحو التالي :

- (١) **تعاطف** : استجابة سريعة وتفاعل واضح واهتمام به وإشعاره بأنك تتألم لأنه
- (٢) **استعلام** : ماذا حدث وكيف؟ وأين؟ ومتى؟ وهذه مرحلة الاستكشاف والأسئلة
- (٣) **النقد** : ألم أخبرك ألا تفعل كذا؟! لماذا فعلت ذلك؟ أنت خطيء (حديث عن الماضي)
- (٤) **النصيحة** : وهي مرحلة التوجيه ، حسنا انتبه مرة أخرى
والمفروض مستقبلاً أن تفعل كذا ، كيف تصلح الأمر ؟
بماذا تعدني؟ (حديث عن المستقبل)



- بعض الآباء يبدأ بالاستعلام ثم النقد ، فيتعلم الابن أن الشكوى لوالده تجعل المشكلة مشكلتين فيفضل مستقبلاً ألا يتحدث إليه بشيء.
- بعض الآباء يكتفي بالاستعلام وهذا فيه تجاهل لمشاعر الابن فيتعلم الابن أن الشكوى تجعله متهماً وتجعل من والده محققاً .
- بعض الآباء يكتفي بالنقد فيتعلم الابن أن الشكوى ستجعله ملثماً مهما كانت براءته.
- بعض الآباء يكتفي بالتعاطف فيتعلم الابن أن الشكوى هي مجرد مُسَكِّن لا يحل المشكلة ولا يصحح الأحوال .
- بعض الآباء يكتفي بالنصيحة المباشرة متجاهلاً لمشاعر الابن ومساهلاً مع الأمر وعندها لا فرق بينه وبين استشارة مكتوبة في موقع تربوي لا روح فيها .

أنا هنا

لا يستطيع الإنسان العيش دون التأكد من وجوده وأن ثمة من يشعر به ويسمع له ويراه. لذا يحاول الإنسان لفت انتباه من حوله بسلوكيات إما إيجابية (كالطاعة والتعامل الحسن والتميز والجلوس هدهو) وهي ضعيفة المفعول وبطيئة التأثير، وإما بسلوكيات سلبية (كالرفض والعناد والصراخ والتفحيط والتمرد والعدوانية) وهي قوية المفعول وسريعة التأثير، لذا على المربي أن يتفاعل مع الإيجابي ليعززها ويتجاهل السلبي ويعالجه.

تنبيه

همسة:

بيوت الرعب في مدن الألعاب جريمة تربية و مقالبة تخويف الأطفال عدم إنسانية والضحك على دموع وآلام ومخاوف الطفل شيء لا يحتمل .

تأمل

ثقافة الخوف

بحث قدمه د محمد أحمد الفوال من جامعة دمشق في المؤتمر الدولي الحادي عشر تحت عنوان ثقافة الخوف ٢٠٠٦ م في فيلادلفيا وذكر فيه:

- ١- لا يبدأ الخوف قبل الشهر السادس وبعد ذلك يبدأ من خلال الخوف من الأصوات العالية ومن فقد التوازن .
- ٢- ٩٠٪ من الأطفال تحت سن ست سنوات تظهر لديهم مخاوف **تختفي تدريجياً** .
- ٣- الأذكيا من الأطفال لديهم مخاوف أكثر من أقرانهم في سن الثانية والثالثة لوعيهم بالأخطار وإدراكهم للمواقف ، ومع مرور الوقت يصبح لديهم مخاوف أقل من أقرانهم في سن السادسة لقدرتهم على التفكير المنطقي المبني على ملاحظة الواقع ومعرفة المخاوف المتوهمة .
- ٤- **في سن الرابعة** يبدأ الخوف الشديد من الظلام ثم يتناقص **في سن الخامسة** ثم يضعف ويتلاشى **في سن السادسة** ، إلا إذا ارتبط الظلام بموقف سلبي سابق.
- ٥- في سن الرابعة يصبح لدى الطفل خوف شديد من البقاء لوحده ثم ينقص في سن الخامسة ثم يتلاشى في سن السادسة .

● خوف الأطفال

قام جي رسلو وهولمر (١٩٣٥ م) بدراسة خوف الأطفال واتضح أن الخوف من الأشياء الحقيقية كالضوضاء والأشخاص والحركات غير المتوقعة وكل ما هو غير مألوف (**يتناقص بتقدم العمر**) .
في حين أن المخاوف من أشياء متوهمة تتزايد مع تقدم العمر (كالظلام واللصوص ووجود مخلوقات غريبة وأشباح) .

● تقليد الخوف

عادة يكون للابن خوف مقلد من أحد والديه ويمتاز بطول بقاء الخوف وقوة أثره .

● لا تتركوني

الوحدة أبرز مصادر الرعب للمطفل لأن كل الكائنات الحية التي تعيش في جماعات تكسب قوت يومها من قوتها الشخصية وولاء وقوة المحيطين بها ، لذا غياب الأهل عن الطفل يشعره **بفقدان الاثنين** .



همسات :

- عندما يصرخ الطفل في الليل ويبكي تدخل والدته وتضيء النور ، وتلبي حاجته وتهديء من روعه فيرتبط الأمان لديه بوجود والدته وإضاءة النور ، لذا الأفضل مهدئته والإنارة مغلقة لكيلا يعثر الظلام مصدر خوف له .
- النمو الصحيح لطفل متزن ليس في عدم الخوف بل في القدرة على تجاوز المخاوف الوهمية ومواجهة المخاوف الحقيقية .
- ملاحظة التهاج الشجاعة تعالج الخوف ومخالطة الشجعان تكسب الشجاعة غالباً .
- لعبة تفجير البالونات من تمارين مواجهة الخوف من الأصوات المرتفعة لدى الطفل وذلك من خلال إعطائه إبرة وبالونات ليفجرها فيرتبط الصوت العالي باللعب والمتعة .
- تساؤل كيف نزرع الثقة في الابن ؟
- السؤال في ظني خاطيء فالثقة موجودة ولكن كيف نحافظ عليها ؟
- كل الحيوانات تولد خائفة ثم تألف تدريجياً وتطمئن غير أن الإنسان يولد مطمئناً ثم يخاف تدريجياً ، والسبب في ممارسات التربية وتجارب الحياة السلبية .
- الانتصار في ألعاب تنافسية يكون له وقع خاص عند الطفل ويرفع تقديره لذاته
- شعبية الطفل داخل الأسرة والأقارب والمدرسة تشعره بالقبول وترفع تقديره لذاته

مهدئته

جميل →

علاقة الطفل بأسرته على أربعة أنواع



(١) علاقة أمنية صحية

- وذلك من خلال شعوره بأنها :
- موجودة معه عندما يريد لها .
- قادر على تلبية احتياجاته وفهمها .
- محبة له دون شرط .
- مقدر له ومقبلة له وليست فضولية ولا متطلبة ولا مشككة .

(٢) علاقة متعاشية

إهمال عاطفي متكرر يؤدي إلى رفض كل فرص التواصل والرعاية ، فيتظاهر الطفل بعدم الاحتياج لأي علاقة تربطه بالناس رغم حاجته إلى الارتباط والتشجيع فيرفض قبل أن يُرفض .

(٣) علاقة متذبذبة

علاقة تعرضت للترويع والتخويف تسببت في الشعور بتناقض داخلي في رغبته الحصول على التهدئة والتطمين من أسرته التي تحبها وتؤلمه ، فيتذبذب بين خائف منها ومضطر للجوء إليها ، فيصاب بحالة من غرق العلاقة .

(٤) علاقة قلقة

طفل لم يحصل على رعاية كافية تعطيه الأمان أو تكون الرعاية والمكافآت عشوائية غير منتظمة تصيبه بالإحباط أو عندما لا يأمن فيها الطفل ردة فعل أسرته فمرة تسامحه ومرة تعاقبه دون وضوح في المنهج أو ثبات على الأسباب وهذا النوع من العلاقة هو الذي يولد سلوك اللطف الزائد عند الطفل والإذعان والضعف .

ومن أكبر عوامل العلاقة القلقة بين الطفل وأسرته (أمهات غير داعيات ، آباء غائبون ، أخوة متجاهلون) .

بناء شخصية قوية لطفلك بعد توفيق الله لك:



تأمل

- ١- أن تمدحه عند الإحسان وتوجهه عند الخطأ .
- ٢- أن تفهم طفولته وتصبر على سلوكياته .
- ٣- أن تمدحه بعض الصلاحيات مع توجيهه وإعلان العقوبات .
- ٤- أن تجعله يجرب ويتحمل مسؤولية قراراته لا أن تقرر عنه .
- ٥- أن تشعره أن الخطأ والصواب والفشل والنجاح أمر طبيعي يحدث للجميع .
- ٦- ألا تطالبه بما لا يستطيع .
- ٧- أن تكلفه بما يستطيع ثم تمدحه على عمله بشكل عام لا على إنجازة فقط .
- ٨- أن تمنح له حرية الاستكشاف وأن توجيهه على تساؤلاته .
- ٩- أن تجعله يحسن مهارة ما وخاصة لعب كرة القدم فهي مقياس تقبل اجتماعي وسط أقرانه .
- ١٠- أن تساعد على تكوين علاقات اجتماعية خارج محيط أسرته .
- ١١- أن تشعره أن قيمته كإنسان ليس بما يلبس أو يملك بل بما ينجز ويعمل .
- ١٢- أن تتحمل عناده وتقبل رأيه وتفهم غضبه وحزنه ومشاعره .
- ١٣- أن تتفاعل مع مخاوفه ودعمه وعدم السخرية منها أو تكذيبها .
- ١٤- أن تستجيب لأفراحه وأثراحه **فالتفاعل** صدى يؤكد به وجوده .
- ١٥- أن تشي على إيجابياته فتكرار اللم للسلوك يجعله **كالمسار يستمر في هيكلة** ولا ينزعه سوى الثناءات المتكررة على السلوك نفسه .
- ١٦- أن تكون بجانبه عند حاجته وعند فرجه وعند حزنه وعند ألمه .
- ١٧- مشاركة اهتمامات الابن ومشاكله **والاعتماد عليه في قضاء الحوائج والأعمال والفرح غير المبالغ فيه بإنجازاته** ووضع حدود وتعليمات واضحة وعادلة ومنطقية في تربية وتقويم سلوكه دون لوم ولا قسوة واحترام أفكاره والأخذ ببعض آرائه ومساندته في قراره **يبنى في الطفل شخصية الرجل .**

لطفل قوي

- ١- لا تفعل كل شيء له دعه يجرب وليكن دورك حمايته من الخطر وليس حمايته من كل شيء .
 - ٢- لا تفعل له ما يستطيع هو أن يفعله .
 - ٣- أهم شيء يحتاجه منك المتربي هو **الآلا يحتاجك** .
 - ٤- أبناؤك يحتاجون منك أن **ترك فيهم أكثر من أن تترك لهم** .
 - ٥- لا تغضب من غضبه ولا تنهره على صراحته ولا تسخر من دموعه ولا تتجاهل تلميحاته ولا تهمل اهتماماته ولا تستقص من أحلامه .
 - ٦- كن قدوته التي يتعلم منها كل خير .
 - ٧- ادجمه مع أطفال في سنه **يستطيع ما يستطيعون ويعجز عما يعجزون** ولا تجعله يتخاطب دوماً من هو أكبر منه حتى لا يشعر بالعجز والضعف بينهم .
 - ٨- لا تكتف بصداقاته لأبناء عمه وخاله وأقاربه ، ادجمه في علاقات جديدة وبيئات متجددة حتى يكتشف ذاته من عدة مزايا وزوايا .
 - ٩- لا تظهر فرحاً مختلفاً عندما يأخذ درجات كاملة في شهادته حتى **لا يعتاد على طلب الكمال** .
- وركز في المرحلة الابتدائية على اتقائه للمهارات الأساسية كالكتابة والقراءة والحساب ثم ركز بعدها على تعلمه الآداب والأخلاق والأذواق مع نفسه ومع غيره وعلمه أساء الله وصفاته وبعض سيرة نبيه حتى يحب الله ويثق به ويحب نبيه ويقتدي به .
- ثم ركز في المرحلة المتوسطة على تقبله لذاته وتكوين علاقاته **وضبط شهوته وانفعالاته** وعلمه آداب مجالس الكبار واجعله يرافقك فيها .
- ثم ركز في المرحلة الثانوية على تحمله المسؤولية وتدبير شؤونه **وإدارة مصروفه** ومساعدته لأمرته وتكليفه ببعض المهام وحثه على الاهتمام بالدراسة والتحصيل .
- وقد عاصرت الكثير من الشخصيات التي تم تأسيسها بشكل متزن في طفولتها ومرافقتها فسهل عليها الاعتماد على ذاتها والاجتهاد في دراستها بعد ذلك .
 - وقد رأيت من كان والده ووالدته يلازمانه ويجرسان على تفوقه وامتيازه فنجح طالباً ولكنه أخفق رجلاً ناصحاً ناجحاً اجتماعياً ، ولكل قاعدة استثناءات والله خير حافظاً وهو الهادي والموفق والمدبر سبحانه .



همسات :

تأمل

- رأي من له أهمية في حياتنا يشكل فارقاً في تقدير ذواتنا.
- الطفل يرضع الآراء كما يرضع الحليب ويصدقها وتنمو في داخله ، وأسرته مرآته ، بها يرى نفسه ويحكم على قيمته . والأطفال يصدقون الأكبر والأكثر خبرة ويتفاعلون مع وجهات نظرنا فيهم .
- البالغ يستطيع أن يقرر نوعية مشاعره وتقديره لذاته من خلال نقاش داخلي مع نفسه عن نفسه ، بينما الطفل يتزعج ذلك من العالم الخارجي فصورته عن نفسه هي ارتداد وانعكاس لنوعية التقدير والاهتمام والاحترام الذي تُشعره به **ويكفي الطفل ألا تمدحه ليتحطم فكيف تشتمه أو تحقره أو تذمه .**
- **انتبه :** أطفالنا ذمهم ومدحهم وتبيطهم وتشجيعهم سلوكيات تشكل طبيعة علاقتنا بهم وكلما ضعف لقاح المدح والتحفيز وقوي فيروس الذم والتبيط زادت نسبة أمراض الشخصية لديهم .
- يحاول الطفل الاختباء ويتساءل في داخله هل سيفتقدونني ؟ ليتأكد من وجوده ، إن محاولات لفت الانتباه من خلال التمارض أو الصراخ أو إظهار الحزن أو التفحيط أو العنف أو اللباس أو الخدمة المتكلفة ، مؤثر على وجود حاجة للتقبل ونقص في تقدير الذات .



كيف أبني شخصية ابني ؟

بيني العقل بالعلم و تبنى الشخصية بالتجربة ، لا شيء بعد هداية الله يصقل شخصية الأبناء مثل ممارسة الأداء والعيش في التجربة يكابدها ، يجربها ، يتخدها ، يتصر عليها وينكسر أمامها ، امنحه الفرصة ليقوم بها يريد وليكن دورك **التشجيع دوماً والتوجيه عند الحاجة والمساعدة عند الطلب**

وللخروج بنتيجة جيدة في التربية بالتجربة عليك بالتالي :

- اجعله يستشعر حكمة الله **وأن أمر المؤمن كله خير** مهما كانت النتائج سيئة في نظرنا المحدود
- أحطه بالحب غير المشروط ، **الحب الذي يُشعره بقيمته كإنسان** لا بقيمته كمنجز أو محسن أو مطيع أو ناجح أو متفوق أو نظيف أو هاديء أو غير ذلك
- أشع في منزلك ثقافة الخطأ وطبع القصور (أي اجعل الخطأ طبيعياً) واقبل الخطأ غير المقصود **وحاسبه على تعمد الخطأ المتكرر**
- لا تعزز الكمال ولا تركز على الإنفاق بل **ركز على الاجتهاد والمحاولة**
- لا تقارنه بأحد ، لا تقارنه بأخيه أو بنفسه في الماضي أو بنفسك يوم أن كنت في عمره
- لا تنتقد ذاته وركز على نقد السلوك ، **وحدد له ما يجب أن يفعل وليس ما فعل** ، كما قال المربي القدوة عليه السلام للغلام (يا غلام : سم الله وكُل بيمينك وكُل مما يليك) فلم يذكر له عليه السلام ما فعل بل ما يجب أن يفعل
- اعترف له بقصورك وحدته بقصص تعثرك وأخطائك **ليفهم حقيقة الحياة** ويستشعر مشاركة الكبار له ويزيل عن كاهله شعوره بالتفرد والقصور ، فالحديث عن ضعفنا أمامهم يُطبع الخطأ ويكسر الشعور بالتفرد
- علمه اتخاذ القرار **واجعله يتحمل مسؤولية خياراته** ولا تسخر من نتائج قراراته ، واحذر أن تقول له (ألم أقل لك ؟ لو أنك استمعت لكلامي ، أنا أبوك وأفهم منك) ولكن حاول مساعدته واطلب منه ذكر الفوائد من هذه التجربة الخاطئة
- لا للإنقاذ المستمر **ولا للحماية الزائدة** ، ونعم للتشجيع والتوجيه
- الثقة يكتسبها من خلال الشعور بالكفاءة لتجاوز الموقف ، أي يشعر بقدرته على الفعل وهذا الشعور يتولد تلقائياً من خلال التجارب **الناجحة** ، لذا دعه يجرب بأمان
- ادعم اهتماماته وشجع هواياته واجعله يمارس ما يجيد وما يبرز فيه ، فالإنجازات الصغيرة كالحجار الصغيرة التي تُكوّن جبل شخصيته **الراسخ**
- اصحبه معك **فمخالطة الراشدين** توسع من مداركه وتنمي من قدراته الاجتماعية

- لا تصف مشاعر خوفه أو ضعفه أو بكائه **على أنها عيب أو خطأ** ولا تسخر من دموعه وعقباته حتى لا يتعلم إخفاءها فيضعف توكيده لذاته ويمتز شخصيته وتتوتر علاقتك به
- لا تظهر شكك أو قلقك حول قدرته على الأداء ، وبدلاً من قولك لن تستطيع أو أخشى ألا تنجح ، قل له هل تستطيع ؟ هل ترغب ؟ هل تحب أن نؤجل ذلك ؟ ما رأيك أن نعمل جزءاً منها ؟
- عزز السلوكيات الجيدة بالمدح والتشجيع وركز المدح **على الاجتهاد لا النتيجة** ، وكن محددًا في مدحك ومتنوعاً في ألفاظك ، فالمدح العام الإجمالي والمدح المتكرر المألوف **يفقد قيمته وفعاليته**
- وتبقى مكانة الطفل داخل الأسرة ومشاعرنا تجاهه وكلماتنا المستمرة له وردود فعلنا المألوفة تجاهه ومشاركتنا له واهتمامنا به **تهدم أو نخدع شخصيته** ، والله خيرٌ حافظاً
- وتذكر أن أولى وأقوى وسائل تربية الأبناء هي في صلاح المرء وعلاقته بربه والإحاح عليه بالدعاء ، اللهم أصلح لنا وأصلح بنا .

تناقض :

رفض السلوك مرة وتتركه مرة أخرى يشعره بالتناقض فيحترق ولا يدري ما يزيد الكبار ولأنه يريد الابتعاد عن أم الخطأ .
فإنه يقرر أنه (مخطيء دائماً) ليسلم ويرتاح من **شوشرة الاحتمالات المزعجة**.

قل ولا تقل :

- الطفل يخشى غضب والديه وهجرهم فإذا ربط النقد بالغضب والتهديد بالهجر فإن الإصابة تكون مضاعفة ، عبارة (أنا تعبت منك ، بلاني الله بك ، نكدت علي ، ذبحتني في عيشتي ، يا ربي أنا وش سويت) ، عبارات سهلة الإنزلاق من فم الأم أو الأب لكنها قوية الوقع في نفس الطفل فيشعر بالذنب واللوم ويرقب العقوبة كل لحظة من والديه أو من الله .
- جمال الأسلوب منفذ للقلوب ، لا تقل (أنت مزعج) وأخفُ منها (صوتك مزعج) وأخف منها (الصوت مزعج) وخير منها (اخفض الصوت لأنني مزعج) فالتوجيه الصحيح هو **أن تقول له ما يجب أن يفعل** لا أن تصف له ما فعل ، وانقد السلوك ونجس الذات قال تعالى ﴿ قَالَ إِنِّي لِعَمَلِكُمْ مِنَ الْقَالِينَ ﴾

من هذا؟

الابن المختلف هو الابن الهاديء في أسرة عصبية ، والحجول في أسرة اجتماعية والكسول في أسرة عملية ، والحساس في أسرة منطقية ، إنه ذلك الابن الذي يقول عنه أهله (من أين أتى ؟ ومن ورت هذا ؟)
 إنه ابن (مختلف) وليس (متخلف) فانظر إلى ما هو عليه ، وليس على ما هو ليس عليه ، انظر إليه على ما هو كائن منه وليس على ما يجب أن يكون . وتريد منه ، إنه ليس سيئاً ولا غيباً ولا مزعجاً إنما هو (ليس أنت) (وليس كما تريد) هذا كل شيء ، تعرّف عليه أكثر واحترم اختلافه وادعم تميزه ، حتى لا تند شخصيته المتفردة في حفرة التبعية والتطابق والاستناخ .

مشاعر الطفل :

عندما نلومهم على إبداء غضبهم ، ونعتب عليهم عند اعتراضهم وتجاهل بكاءهم ونسخر من آلامهم ، فإننا نكبت مشاعرهم ونقضي على توكيدهم وتقديرهم .

عندما يتعلم الابن أن إبداء المشاعر (أنا زعلان ، جائع ، حزين ، أشعر بالملل ، لا أريد إحضاره ، لا أحب جدتي ، أريد لعبتي) عندما يتعلم أن إبداء مثل هذه المشاعر أمر سيء وفعل منبوذ وتصرف يزعج الوالدين فإن الطفل سيخسر أربعة أشياء :

- ١ . سيضعف توكيده لذاته (من الأفضل أن أسكت حتى لا أخسر) .
 - ٢ . سينخفض تقديره لذاته (أنا مكروه عندما أعبر عن مشاعري) .
 - ٣ . عدم الصدق ومحاولة التظاهر بأي سلوك يرضي والديه (تزييف شخصيته) .
 - ٤ . فقد الإحساس بجميع المشاعر من متعة وفضول وإثارة وغيره وشوق وحب وخوف وامتنان واعتذار (كبت المشاعر)
- إن عدم سباحك لطفلك أن يعبر عن مشاعره السلبية يحرق الجسور ويمنع العبور فيقطع الامداد ويضعف الوداد .

الوالدان مرآة الطفل

يعرف من ثنائك أنه رائع ، ويعرف من ابتسامتك أنه مقبول ، ويعرف من احتضانك أنه محبوب ، ويعرف من قربك أنه آمن ، ويعرف من اهتمامك أنه مهم ، ويعرف من استماعك أنه عظيم ، أنت المرأة التي تبين للإنسان الجديد من هو ؟
 إن ردود فعلك تجاهه هي أول لبنات تقديره لذاته وعندما يكبر تظهر مزايا أخرى كالأخوة والأقارب والأصدقاء والمدرسة والإعلام ، وتكون المرأة الأكبر هي الأكثر تأثيراً ، وتكبر المرأة بحسب أهميتها للطفل أو قربها أو تكرارها .

زجاجة المعتقدات :

عندما تربي طفلك : انظر إليه كما هو ، انظر إلى حقيقته بصفاء ، وهذا ليس سهلاً لأننا ننظر إلى أبنائنا من خلال زجاجة لونها معتقداتنا عنهم وأماننا فيهم ومخاوفنا عليهم وتجاربنا معهم.

لذلك اصرخ في وجهه عندما يخطيء ، ولكن عندما يخطيء ابن صديقي الخطأ نفسه ، أتقبل ذلك بصدق لأنني نظرت إلى ابني من خلال الزجاجة ونظرت إلى ابن صديقي بصفاء ووضوح .

وعندما يرحل الطفل أو يمرض نسمو بمشاعرنا إلى الأعلى متجاوزين تلك الزجاجة المشوشة لننظر عليه بصفاء ونقاء ووضوح ما أماننا !

صوّط



فيتامينات سريعة

- العقاب أمام الآخرين يكسر عمود الثقة الفكري فالعقاب أمامهم ليس تربية بل إهانة .
- البرود في ردات الفعل ، شعوري أنني لست مهماً بالنسبة لك .
- من اعتاد النقد لن يتجنب مسبباته لأنه يفترض أنه سيعيش يوماً هكذا وأنه نقص لا يمكن استكماله .
- لا تبأل في مدح طفلك حتى لا يعتز ، فالحياة لن تجامله فيصبح كالبالون المنتفخ الطائر في مصنع للإبر .
- الفشل في تحقيق ما يريد الوالدان يهز شخصيته ، الفشل في تحقيق ما تريد الجماعة أو الشلة يهز شخصيته . فلا ترفع معايير طلباتك عالياً فيصعب عليه تحقيقها .

تأمل

- اختلاف الطفل عمن حوله في لونه أو لغته أو شكله أو حجمه أو قدراته قد يهز شخصيته.
- مخاوف الأسرة بمتصها الطفل وبترجمها إلى فعل .
- حوادث التحرش الجنسي يقوى أثرها إن كانت من قريب لأنها تفقده الثقة في الآخرين والأمان من الآخرين ومواقف التحرش تشعره باللاقيمة وبالقدارة وبالنقص ولوم الذات ، لذا من الضروري مراجعة مختص بساعده في تقبل الحدث وتصحيح الخلل ونسيان الماضي ورسم المستقبل .
- أيتها الأم أيها الأب : كلمات السخرية والذم وقبحها في قلب ابنك بحجم حبه لكما .
- يا بني قل لي ما تعتقده لا ما تعتقد أني اعتقده وأحب سماعه .
- يا بني قل لي ما تفضله لا ما تعتقد أني أفضله .
- النقد اللاذع لهم والحماية الزائدة حولهم والدلال المفرط لهم والخوف غير المبرر عليهم وصفة ناجحة لصناعة أبناء ضعفاء لا شخصية لديهم .
- شجرة الشخصية في بيئة ناقدة وغير محفزة تنمو بلا جذور فلا تصمد أمام أضعف عواصف الحياة .
- مدح الطفل : لا بد أن يكون خلقه إنجازات ولو بسيطة وألا يكون المدح مبالغاً فيه بل مقارناً لحجم الإنجاز ، لأن الثناء الكبير على فعل صغير يشعره بأنه خالف التوقعات وفعل معجزة أو يفقده المصادقية في المدح ، وبشكل عام المدح المبالغ فيه والذي لا يعكس حقيقته ، يضره وإن كان يسره ويجعله يغتر بنفسه .
- المدح الذي يرفع تقدير الذات هو الذي يعرف الطفل من خلاله سبب المدح ، لماذا مدحني ؟ ما الفعل الذي استحققت عليه المدح ؟
- التحفيز الصحيح لا بد أن يكون على هيئة مساندة وثناء ، مساندة له لاكتساب المهارات وتجاوز التحديات وثناء عليه عند وجود الانجازات والاجتهادات .
- الإنسان قادر على الحفاظ على الصورة الذهنية الجيدة عنه ، أكثر من قدرته على تكوين صورة جيدة جديدة ، لذلك شجع وامدح وأظهر إعجابك وفخرك بابنك ولا تشعره أبداً أبداً أنه سقط من عينك .
- يتعلم الابن في البيت متى يكون محبوباً ومتى يكون ممقوتاً ، ثم يعممها على بقية علاقاته الاجتماعية الأخرى .
- المراهق ثقته وتقديره لذاته منصب على تقبله لشكله ومظهره .

موقف واستجابتان

كسر الطفل اللعبة فكانت ردة فعل الأم الأولى :

- (١) الأم : (عيب عليك حرام عليك خسرتنا فلوس ، ما تتاهل لن أشتري لك مستقبلاً) الابن هنا (لم يعزّن على اللعبة فقط ، بل وحصل على إهانة ولوم وتلقى درساً عملياً في رفض الذات)
ردة فعل الأم الثانية :

- (٢) الأم : (باسم الله عليك ، لا تقلق وتعال لننظر كيف نصلحها ، للأسف لن نستطيع شراء لعبة جديدة ويجب أن نحاول إصلاحها وسأساعدك)

الابن هنا : حزن على اللعبة ولكنه تلقى المساعدة وفهم الدرس وتحمل المسؤولية وشعر بالتقدير والقبول

ففي ردة الفعل الأولى أعطي الطفل تركيبة الاكتئاب (حزن + شعور بالذنب)

وفي ردة الفعل الثانية أعطي تركيبة الندم (حزن + تعاطف ومساندة وتفهم للعواقب وتحمل للمسؤولية) والندم يزول مع الوقت ويتعلم منه الطفل ولا يؤثر في تقديره لذاته بينما الاكتئاب يؤذي ويثلم جدار شخصيته .

الأم الثانية غضبت من كسر اللعبة وخسارتها ولكن عدم كسر خاطر ابنها أغل عندنا من أي ثمن

(موقف واحد لن يدمر حياته ، لكن أن تكون حياته مليئة بمثل هذه المواقف فهو قطعاً سيئتمت من الداخل)

خسارة مضاعفة

أعطت الأم بطاقة صرافها لابنها فضاقت منه ، فغضبت الأم وبكت وأصبحت تتحدث عبر الهاتف لأهلها وتشرح لهم ما حدث ، كل ذلك والابن ينظر ويسمع والمشاغل في داخله لا تهدأ

فكان درساً في الخوف والذنب واللوم والحزن والندم والعار والقضيحة والغباء والضعف ونقص الثقة به وسوء الظن في الآخرين ، بينما كان الموقف (لو عقلت الأم) فرصة للتعليم ودرساً بليغاً في عمق الحب وتمتين العلاقة وبناء الشخصية ، فتحول الموقف من ضياع بطاقة

مصرفية إلى بطاقة ضياع للشخصية



رغبات مدمرة

- الولد المطيع .
- الولد الساكت .
- الولد الهادي .
- الولد الذي لا يعاند .
- الولد المستجيب .

كلها صور ذهنية وشخصيات نحث أبناءنا أن يمارسوا بعضها مع أنها تربيهم على التبعة والخضوع والكبت .

مصادرة المشاعر :

مين أحب أكثر أنا وإلا ماما ؟ فتدخل الأم وتقول مجبنا بالتساوي ، حتى مشاعره نتحكم وتدخل فيها ، علمه أن يعبر عن مشاعره ثم علمه أن حبه لوالدته أكثر لا يعني كرمه لك وليكن التحدي بينك وبين نفسك على أن تنافس قلب أمه عليه ولا تزاحمها بمشاعر كاذبة مصطنعة تجبره أن يقولها لك .

سلوكيات تحت المجهر :

- الطفل يقفز ويركض ثم إذا طلبت منه أن يحضر لك منديلاً تضجر وتناقل ، ليست المشكلة في الجهد البدني ولكنها كلمات غير منطوقة تعبر عن حقوقه وحدوده .
- عندما لا تسمح لطفلك أن يعبر عن استقلاله ومشاعره وآرائه وترى أن ذلك قلة أدب وتمرد فإنك تقطع ماء القوة والنضج أن يصل إلى بدور شخصيته .
- لأن الطفل نقي وعلى فطرته فهو قوي من الداخل ومستقل ، لذا يكثر من كلمة (لا) بلسانه وأفعاله ، ويبقى دور الأسرة في أدها أو التعامل معها بحكمة وتربية
- (يا بني تعال لتنام ، فيقول لا) فما هي إلا لحظات وإذ هو مع (لانه) في سريره فيكتشف مع تكرار الموقف أن كلمة (لا) لا تجدي ، فسيدلها بكلمة أرجوكم وأنا آسف وسأفعل ما تريدون .
- أكثر الأسئلة التي تتردد داخل الطفل هي ، هل أنا سيء ؟ هل أنا جيد ؟ ونحن نجيب له عن ذلك من خلال تعاملنا .

- عندما لا يستطيع الطفل التعبير فإنه يتقمم في خياله قيمته موات أو ضرر والده ، ثم يندم ويخاف أن يكون ذلك حقيقة ، ثم يتهم نفسه بالسوء لمجرد هذا التفكير .
- المبالغة في حماية الطفل والثناء عليه تجعله يصطدم بالواقع عندما يجد أطفالاً أقوى منه ولا يهتمهم مشاعره ولا يهتمون لحارته ولا يساعدونه عند عجزه **فيكشف حقيقة قيمته وحدود قدرته** وعندما يفقد ثقته بما يقال له في المنزل ويشعر أن الأسرة لا تدرك مقدار التنافس والتحدي الذي يواجهه .
- من الخطأ أن تفرض على ابنك أن يعطي لعبته لابن ضيفك الذي يزورك ، **لعبته حقه فلا تنتصر لغيره عليه** ، حاول أن تقنعه أو تفاوضه أو حفزه بمكافأة ، المهم لا تجبره .
- احذر أن تسخر أو تغضب من تبول طفلك على نفسه أو السرير أو السجاد وتعامل مع الموقف بكل بساطة دون لفت انتباه أفراد الأسرة ودون إظهار لمشاعر التقرف أو الاستمزاز حتى لا يشعر الطفل بالرفض وتنحط ذاته في نظره .
- اترك يد ابنك في صغره وأمسكها في كبره لأن ترك اليد للصغير يعلمه الثقة ومسك اليد للكبير يشعره بالصدقة .

عقوبات جهنمية :

- (١) من أقسى العقوبات ألا تسمح لابنك بالحديث أو الدفاع عن نفسه أو الاعتذار من ذنبه قال تعالى ﴿ هَذَا يَوْمٌ لَا يَنْطِقُونَ ﴾ وَلَا يُؤدُّنُ لَهُمْ فِعْلَهُمْ وَلَا لِيَوْمٍ هَٰذَا سِوَاهُ ۚ ﴿١﴾
- (٢) من أقسى العقوبات أن تمدحه عندما يخطيء بقصد الدم (يا قوي ، يا شاطر ، يا أكبر أخوانك) قال تعالى ﴿ ذُقْ إِنَّكَ أَنْتَ الْعَزِيزُ الْكَرِيمُ ﴾ على سبيل التهكم والتفريع

غياب القانون غياب للأمان :

يلتقط الطفل السلوكيات الصحيحة من خلال ردات فعلنا تجاه ما يفعل فتشكل لديه الشخصية من خلال قانون ضابط للسلوك ، وتبقى المشكلة الحقيقية في غياب ذلك القانون أو عدم وضوحه أو عدم القدرة على التنبؤ به ، فيشعر الابن في كل أفعاله بعدم الأمان لغياب سياج القانون الذي يحميه من نقدنا ، فتتملكه حالة من الشك في تصرفاته والحد في ردود فعله والترقب لما نقول ونفعل ! فتهتز شخصيته

الثناء المطلوب :

الثناء المطلق على الطفل (ثناء بلا سبب) تأثيره قصير ومحدود ، وسرعان ما يتحول إلى رسالة مبطنة بأنك ضعيف وتحتاج إلى دعم والثناء المقيد بالإنجاز فقط يزرع في نفسية الطفل الرعب من الفشل والإخفاق فيهاب المشاركة ويبالغ في الاستعداد والتحضير ولا يقبل الهزيمة ويخاف من النقد

أما الثناء المطلوب والذي يبني شخصية الطفل فإنه ينبغي أن يتقلب على عدة هيئات :

١) التحفيز (ويكون قبل الفعل)

٢) التشجيع (أثناء الفعل)

٣) الثناء على الاجتهاد والعمل (ويكون بعد الفعل مباشرة)

٤) الاحتفاء بالإنجاز (ويكون بعد النتائج الناجحة)

● على ألا تبالغ في التفريق بين الثناء على الاجتهاد والثناء على الإنجاز ، ومن المناسب كذلك أن تكافئه مكافأة النجاح حتى ولو لم يتجح إذا لمست منه الجدية في الأداء والاجتهاد في العمل

ولا يعني ذلك ألا تمدحه إلا على شيء يستحقه ، كلا ولكن ألا نبالغ في مدحه على كل شيء وفي كل وقت ، اجعل لكلمات المدح وقماً ولعباراته نقماً ليطرب لها سمعاً ويسعى لها جمعاً ، وكن مادحاً ولا تكن مذاحاً

نداء أم داء :

حمودي فهودي بدوري ، نداءات وألقاب لا تصنع رجالاً يتحملون المسؤولية . قال الباحث دافيد فيغليو من جامعة نورث وسترن في ولاية إلينوي الأمريكية لموقع لايف ساينس « إن أسماء الناس قد تؤثر ليس على الطريقة التي ينظرون فيها إلى أنفسهم بل وإلى الطريقة التي ينظر فيها الغير إليهم » ، داعياً المجتمع للانتباه إلى هذه الناحية لأن الأسماء قد تترك تأثيراً كبيراً ودائماً على حياة الناس . وقال فيغليو (إن إطلاق اسم يوحى بأنه لأثني على طفل ذكر قد يسبب له مشاكل سلوكية ويعرضه للكثير من المتاعب التي يمكن تجنبها في المستقبل) .

وأظهرت دراسة نشرها موقع « باوتني دوت كوم » شملت ثلاثة آلاف من الآباء البريطانيين في مايو ٢٠١٦ م أن واحداً من بين كل خمسة منهم أبدى ندمه بسبب اختياره اسماً غير مناسب لطفله أو طفلاته . ولاحظ باحثون أن الصبي الذي يطلق عليه والداه اسم بنت يواجه مشاكل سلوكية خلال نموه والأمر نفسه ينطبق على البنت التي يطلق عليها اسم ذكوري

ولا ننسى كذلك أن الأسماء الغريبة والشاذة وغير الدارجة تثير الانتباه وتسبب للابن الحرج وتعرّضه للسخرية بين أقرانه وأقربائه ، فاحتر
لا يترك من الأسماء أجملها وأبقيها وأليقها ، فإن للاسم (تأثير نفسي) على صاحبه
يقول ابن القيم — رحمه الله — في زاد المعاد :

(لما كانت الأسماء قوالب للمعاني ، دالة عليها ، اقتضت الحكمة أن يكون بينها وبينها ارتباط وتناسب ، وألا يكون المعنى معها بمنزلة
الأجنبي المحض الذي لا تعلق له بها ، فإن حكمة الحكيم تأبى ذلك ، والواقع يشهد بخلافه ، بل للأسماء تأثير في السميات ، وللمسميات
تأثر عن أسبابها في الحسن والقبح ، والخفة والثقيل ، واللطافة والكثافة ، كما قيل :

وقلما أبصرت عينك ذالقب *** إلا ومعناه إن فكرت في لقبه

مع التنبيه إلى ما ذكره الشيخ محمد صالح المنجد حفظه الله حيث قال :

(ولكن ينبغي التنبيه إلى أن العلماء لا يقصدون تقرير أن الاسم مؤثر في الأقدار ، وأنه سبب كوني مستقل كسائر الأسباب ، وإنما يقصدون
بذلك أن للنفس تأثراً بالغاً باسمها الذي تحمله لكثرة تكراره في مسماعها ، ولكونه أصبح علماً تُعرف به ، فإذا كان الاسم يحمل معنى
إيجابياً خيراً أثر تكراره في النفس الحسنة على امثال هذا المعنى ، والعكس كذلك صحيح ، فالأمر يعود إلى انطباع النفس بما يحمله ذلك
الاسم من معنى ، حتى يصير ذلك عادة لها وسجية)

رفقاً بالمراهقين

هو يجدها من شكله الذي بدأ يتغير وإلا من تحديات أقرانه وسخرية أعدائه أو من تقلبات
مشاعره وأفكاره أو من نقد وملحوظات أهله.

- كان صغيراً الكل يقبله ويتقبله يأكلون بعده ويحضونه ويستملحون كلامه وحركاته
فلما كبر كرهوا سلوكه وتقرزوا من نظافته ولم يشاركوه أكله وأكثر كلياتهم معهم تدقيق
على ما يقول وتحقيق فيما فعل وإن فعل ما يفعل الكبار ذكرناه بصغره وإن مارس
طفولته بعفوية نبهناه أنه رجل فيضيق في بحر تناقضاتنا بين مد الرجولة وجزر الطفولة .
- ما يحتاجه منك الابن هو أن تكبر أذنك وتصغر فمك وتوسع صدرك وتطول بالك .
- هو في مرحلة انتقالية ومنعطف باتجاه الرجولة دعه يصطدم قليلاً وليكن دورك هو ألا
يخرج عن المسار.



- البلوغ المبكر أو المتأخر لجسد المراهق قد يؤثر في تقبله لذاته وتقديره وثقته ويزداد قلقه إذا قارنها بأقرانه .
- في مرحلة الطفولة ينظر الطفل إلى **الجسد بأكمله** (الطول مثلاً) ويقارنه مع الجميع .
- في مرحلة المراهقة ينظر المراهق إلى **أجزاء من جسده** ويقارنها بأقرانه .
- في مرحلة المراهقة يتدنى تقدير الذات قليلاً لافتقاده المراهق إلى **بعض المميزات** التي كان يحظى بها في الطفولة .
- في مرحلة المراهقة يتدنى تقبل الذات لدى المراهق لأن أفراد الأسرة غالباً لن يتقبلوه كما كانوا يفعلون وهو طفل ، فلا تقبيل ولا ضم ولا ملامسة جسدية باللعب ولا يأكلون بعده ولا يستظفون خطأه ، بالإضافة إلى التغييرات الجسدية المتتالية التي لم يألفها .
- **التمييز الدراسي** له أثر كبير في تقدير الناس لذواتهم خاصة في المرحلة الابتدائية والمتوسطة ثم يقل أثره كلما تقدم الإنسان في المراحل التعليمية.
- عندما نتطوع لحل مشكلاته والتفكير نياية عنه فإننا نساعد شخصيته على الضمور.



مفارقات :

- **إظهار الاهتمام** بالولد من خلال السؤال عنه يشعره **بعدم ثقنا فيه** ، بينما البنت على العكس فإن ثقنا فيها وعدم السؤال عنها يشعرها **بعدم الاهتمام** .
- المراهق طفل يرتدي ملابس الكبار **فلا تعامله كطفل ولا تحاسبه كرجل** فهو لم يحصل على مزايا الأطفال ولا صلاحيات الكبار .
- لا تتحدّ ابنتك المراهق ، فهو أطول نفساً منك **وأنت أكبر قلباً منه** ، فإن قبلت التحدي وورحت فأنت الغالب المغلوب
- يمتاز شخصية الإنسان بشكل عام والمراهق بشكل خاص عندما يكون هناك فجوة كبيرة بين
 - (١) ما يريد فعله
 - (٢) ما يستطيع فعله
 - (٣) ما يسمح له بفعله
 فأعنه بالتوجيه لفعل الصواب والتفان واصقل مهاراته بتهيئة الجو المناسب لها واسمح له بما يمكن له دون قيود تكبل حركته وتند شخصيته .

- التداخل المستمر في حياة المراهق هو محاولة لسحبه إلى مرحلة الطفولة
- كثيراً ما كان الرسول ﷺ يقول للمخطيء « ما حملك على هذا ؟ » وقال الله جل جلاله لإبليس ﴿ قَالَ يَا إِبْلِيسُ مَا مَنَعَكَ أَنْ تَسْجُدَ لِمَا خَلَقْتُ بِإِيدِيَّ ﴾ سبحان الله ، فكيف لنا ألا نستمع لبررات أبنائنا ؟
- وصية : ركّز على إيجابياته لتحسن سلبياته ، قال تعالى : ﴿ إِنَّ الْحَسَنَاتِ يُذْهِبْنَ السَّيِّئَاتِ ﴾ لذا **اتفخ الجعرة لتشتعل** وحفزه على اجتهاده وكافته على إنجازته وتغافل عن بعض أخطائه .

حوارات يومية :

معظم حواراتنا مع أبنائنا المراهقين تدور على :

- (١) اللوم والعتب : لماذا فعلت ؟ ولماذا لم تفعل ؟
 - (٢) طلبات وتعليمات : افعل ولا تفعل .
 - (٣) إساءة أو إهانة : أنت لا تفهم ، يا غبي ، يا طفل ، لا فائدة منك .
 - (٤) تهديد : والله لأفعلن بك كذا .
 - (٥) التشكيك والتحذير والتخويف : اتبه من أصدقائك ، من السرعة ، من اللعب في ، من الذهاب إلى .
 - (٦) المرّ : أنا دائماً أعطيك وأقدم لك وأنت لا تبالي ولا تقدّر ولا تشكر .
 - (٧) السخرية : كيف سفتح دكاناً وأنت لا تعرف جدول الطرح ، كيف ستواجههم وأنت لا تستطيع النوم والنوم مغلق .
- فأي شخصية يمكن أن تصمد أمام هذه الضربات الموجهة ! ما أقسامنا !



جسد المراهق وتقبل الذات

أكثر ما يضايق المراهق ، تقبله لذاته في هذه المرحلة ، فالتغيرات الملحوظة في جسده من إنبات الشعر وخروج رائحة العرق وكبر الصدر للأثني وخشونة الصوت للذكر وتغير حجم الأنف وخروج بعض البثور في الوجه ، تحرجه وتضايقه خاصة عندما تشعره بأننا اكتشفنا ذلك أو عندما يرى استغرابنا واندهاشنا وتركيزنا .



المراهق من الداخل

- **يظن المراهق أنه على خشبة المسرح** : وأن الجميع ينظر إليه ويهتم به ومن عادة الإنسان إذا انشغل بشيء ظن أن الناس منشغلون به كذلك ولأنه منشغل بنفسه فهو يظن أن الناس به منشغلون
لذا تجده حساساً تجاه ملبسه وشكله وطريقة مشيته وشكل سيارته وتحمده لا يريد أن يوقفه والده عند باب المدرسة وفي السيارة أحواله وغير ذلك من السلوكيات التي ينبغي مراعاتها منه وإصلاحها فيه .
- **يظن المراهق أيضاً أنه متفرد** : ويردد في نفسه أو بأعلى صوته (أنا غير) فإن حذرنا من التفحيط وأن يعتبر بالحوادث شعر (بأنه غير) وأنهم لا يعرفون القيادة المحترفة ولو حذرنا الفتاة من العلاقة مع فلانة لأنها أفسدت صديقتها لقاتل (أنا غير) لذا لا يتقبلون النصيح (بالمقارنة والتشبيه) لأنهم (غير) ولأننا بالنسبة لهم (لا نعرف أنهم غير) ، وكلما زاد الفارق العمري بين المراهق وبين من ينصحه زادت لديه القناعة (بأننا غير) .
- **يبدأ المراهق في طرح الرؤى المثالية والحلول غير الواقعية** ويكثر الحديث عن المفروض واللازم والمباديء ويبدأ في انتقاد المجتمع ويبدأ في التساؤل عن الله والدين والسياسة وغير ذلك ، فلا تتجاهل أسئلته ولا تقدم له الإجابات مباشرة ولكن ناقشه وساعده للوصول إلى الحل .
- **مرحلة المراهقة منقطة مجهولة مظلمة** بالنسبة للشباب لذا فهو فيها قلق ، مضطرب ، حذر ، متضعل ، وكل تجربة صغيرة هي إضاءة صغيرة بالنسبة له ، وهو عادة لا يصدق من هو خارج هذه المنطقة ولا يستمع لمن لا يعيش معه داخلها ، لذا تجده يقدم رأي زميله على والده ويقدم حاجة أصدقائه على أسرته ، والمربي الحكيم من يحاول الدخول إلى تلك المنطقة من خلال التفاعل مع اهتماماته وانفعالاته وأفراحه وأتراحه ليكون جزءاً منها لا دخيلاً عليها .
- **تصوراته وخيالاته عن نفسه وقدراته** تضيء له قوة وفتوة وجمالاً وكمالاً لا وجود لها ، وهي في الحقيقية عكس ما يراه الناس فيه فهو عند الكثير منهم لا زال طفلاً صغيراً ، وهنا تحدث الصدمة بالنسبة له .

من المسؤول ؟

- الإسلام حمل المراهق البالغ مسؤولية العبادات والتعاملات وبعض الآباء لا يحمله مسؤولية شراء خبز من الدكان ، فأى شخصية قوية يرجوها له ، قال ابن القيم رحمه الله:
- (وكم ممن أشقى ولده وقلده كبد في الدنيا والآخرة بإهماله وترك تأديبه وإعانه له على شهواته، ويزعم أنه يُكرمه وقد أهانه، وأنه يرحمه وقد ظلّمه وحرّمه، فقائه انتفاعه بولده، وفوتت عليه حظّه في الدنيا والآخرة، وإذا اعتبرت الفساد في الأولاد رأيت عاقبته من قبل الآباء).

هل يحبك ابنك ؟

يكفي بعض الآباء بممارسة ثلاثة أدوار مع أبنائه ،
فهو المحقق الذي يسأل ويفتش ، والقاضي الذي يحكم ويفرر ، والشرطي الذي يعاقب وينفذ .
ثم يرفع حاجبيه مستغرباً ويقول : لماذا لا يحبني أبنائي !؟

متفرقات تربوية

- عندما تضعف شخصية الفتاة - إلا من حفظ ربي - فإنها قد تبحث عنمن يشعرها بقيمتها من خلال تكوين علاقات غير شرعية لإشعار الأخرى بأنها مقبولة ومطلوبة .
- صورة المراهق عن نفسه هي نتيجة الكلمات التي يسمعاها من حوله . (راجع ما تقول لأبنائك) .
- العناد محاولة للاستقلال بالرأي فلا تكسر حرمة الخشية بدرعك الحديدي حتى لا تجعله أعزلاً وأسيراً للرأي لم يقتنع به .
قال بعض السلف (لاعب ابنك سباً، وأدبه سباً، وآخه سباً، ثم ألق جبلة على غاربه) نعم عندما تشبع كل مرحلة باحتياجاتها وتندرج في بناء شخصيته فلا تحش عليه والله خير حافظاً .
- قد يحتاج الطفل الانتماء واللعب والضممة والرعاية والدعابة .
ولكن المراهق يحتاج إلى الملازمة والمصاحبة والمصارحة والمشاركة والتفاعل معه وتفهم تطلباته وتحميله بعض المسؤوليات ومنحه بعض الصلاحيات .



مواقع المربي

من مقومات التربية معرفتنا بهندسة المواقع ومن مهارات المربي التنقل بين دور المانع والدافع ، إن المربي الناجح ينتقل عبر عدة مواقع يفرضها السياق التربوي فمرة يقف أمام المتربي ومرة خلفه ومرة بجانبه ومرة بعيداً عنه ،

وهو الموقع الذي يقف فيه المربي مدافعاً عن المتربي ومذنباً له الصعاب ومزيباً عنه المخاطر	الموقع الأول : أن تقف أمامه
وهو الموقف الذي يتخذه المربي لردع المتربي عن عمل السوء أو منعه من التجاوز في السلوك وهو موقف يُقوم سلوك المتربي ويعيده للمسار الصحيح	الموقع الثاني : أن تقف في وجهه
وهو موقع التحفيز والتشجيع والتوجيه ، فيكون المربي مسانداً له ، يحثه ويدعمه ، ويُقيّمه إن توقف ويرفعه إن سقط	الموقع الثالث : أن تقف خلفه
وهو موقف الصداقة والتندية ، وموقف المشاركة في الاهتمامات وإعطاء مساحة من الحرية لممارسة ما يريد ، ويبقى دور المربي التفاعل معه ومشاركته وخدمته عند طلبه للمساعدة	الموقع الرابع : أن تقف بجانبه
وهو موقف المراقب عن بُعد ، موقف من يُشعره بالثقة ، ويُعلمه بحمل المسؤولية ، موقع التدريب على الاعتناء - بعد الله - على النفس ، موقع الاستقلال والرقابة الذاتية ، موقع التضييق والتمكين	الموقف الخامس : أن تقف بعيداً عنه

أنت هنا

أنا هنا

- هذه المواقع الخمسة ليست مواقعاً افتراضية بل هي مواقع يتقلب فيها المرء الناجح بوعي بحسب ما يتطلبه السياق ،
- (١) فعندما يهان ابني أو يتم تهديده أو عندما يواجه عقبة لا يستطيعها **لموقعي في الأمام** أدافع عنه وأزيل عنه ما لا يستطيع تجاوزه
 - (٢) عندما يخطيء ابني على أحدهم أو يخطيء في حق نفسه أو زبه سبحانه وتعالى **فإنني أقف في وجهه** وأردعه وأمنعه
 - (٣) عندما ينجح ابني أو يتفوق أو يتصدر أو ينجز ، أو عندما يتعثر أو يفشل أو يحزن أو يخسر أو تفتر نفسه أو يكسل بدنه أو تهبط همته فسأكون محفزاً له ومعيناً ومسانداً ، **وموقعي سيكون خلفه** لأدفعه وأرفعه ، وأحفزه وأشجعه
 - (٤) عندما يحاول ابني اتخاذ قرار صغير ، أو عندما يمارس هوايته أو يعيش بعفويته مع نفسه وأصدقائه وأسرتة فإنني سأقف بجانبه ، أقرب وأبتعد بحسب رغبته وإقباله وانصرافه وانشغاله ، لست قريباً منه ولكنني أيضاً لست معه ، **إننا أنا بجانبه**
 - (٥) عندما يحاول ابني اتخاذ قرار كبير (كاختيار تخصصه الجامعي) أو عندما يسافر مع أصدقائه بعيداً ، أو عندما يكون في مدرسته وجامعته فإنني لست معه ولكنني أيضاً لست بعيداً عنه ، **إننا أنا بعيد فيما يبدو له** ، سأرقبه من بعيد ، أسأل عنه وأتواصل معه وأطمئن عليه دون الدخول في تفاصيل حياته ، سأقرب وأبتعد بحسب حاجته لي ، سأدخل إن كان ابني في خطر أو في مأزق حقيقي ، أعالج الموقف وأرحل بصمت ، عينٌ ترقبه وعينٌ ترجو سلامته ويدٌ تمتد إليه ويدٌ تمتد بالدعاء له

إن مشكلة الكثير من المرين هي **إما البقاء في موقع واحد وممارسة دور واحد** فهو يمتعه دائماً أو لا يتدخل إلا نادراً في حياته ، **وإما التمرکز في الموقع الخطائي الذي لا يناسب الحدث** ، فنقف في وجهه في وقت يحتاج فيه إلى تحفيزنا أو نتركه في وقت يحتاج لتدخلنا ، إن مشكلة الجمود في مواقع التربية يأخذ أشكالاً متعددة ويقود المترين إلى التالي :

- (١) التمرکز الدائم في الموقع الأول (**أن تسير أمامه**) ينشيء في المترين شخصية انكالية هشّة ، لا تعرف الإصرار وسريعة الانسحاب
- (٢) التمرکز الدائم في الموقع الثاني (**أن تقف في وجهه**) ينشيء في المترين شخصية مراوغة ، تقودها إما إلى الانقياد وإما إلى التمرد والعناد
- (٣) التمرکز الدائم في الموقع الثالث (**أن تقف خلفه**) ينشيء في المترين شخصية ملولة ومتكاسلة ومتطلبية
- (٤) التمرکز الدائم في الموقع الرابع (**أن تقف بجانبه**) ينشيء في المترين شخصية مدعنة وقلقة لا تشعر بأن خلفها من يساندها وليس أمامها من يحميها وتشعر بيرة ردة فعلنا تجاه ما يحدث لها
- (٥) التمرکز الدائم في الموقع الخامس (**أن تقف بعيداً عنه**) ينشيء في المترين شخصية محرومة تشعر بالوحدة ولا تشعر بالقرب ولا تحظى بالمساندة ولا تطمئن للمستقبل

والمرين الناجح كالتقبطان الماهر يفرد الأشرعة ويحرك المجاديف ويحدد الاتجاه بحسب الأحوال الجوية لا بحسب حالته المزاجية

استشارات

س (1) أتضايق أحياناً من التعليقات الجارحة الموجهة لي من بعضهم فكيف أتصرف معه؟

التعليقات والسخرية من السلوكيات المنتشرة بين الناس رغم تحذير الله منها ونبه عنها في أكثر من موضع وقد ذكر الدكتور صبري الدبر دأش رحمه الله دراسة أجريت على مجموعة من الدجاج تين منها :

أن الدجاج مقسم إلى أربع أنواع

- (١) الدجاجة (أ) تنقر ولا تُنقر
- (٢) الدجاجة (ب) تنقرها (أ) وهي تنقر ما بعدها (ج) (د)
- (٣) الدجاجة (ج) تنقرها (أ) و (ب) وهي تنقر ما بعدها (د)
- (٤) الدجاجة (د) تُنقر ولا تُنقر

⇒ طريق

وتعليقاً على هذه الدراسة ، يمكن أن نقول أنه غالباً ما تجد في كل أسرة أو مجموعة أصحاب أو مجموعة زملاء عمل النوع (أ) والنوع (د) فتجد أحدهم سليط اللسان كثير السخرية كثير اللوم والعتب ولا يجرؤ أحد على مجاراته ومواجهته وهذا (أ) .

وتجد على الطرف الآخر أحدهم لديه ضعف في بعض شخصيته يسخرون منه ويلقون عليه ويتندرون به وهذا (د)

- الشخصية القوية ليست تلك التي تسيطر على الآخرين ولكنها التي لاتسمح للآخرين أن يسيطروا عليها .



على الأقل اجعله لا يستمتع

وكلا النوعين (أ) و (د) لديه مشكلة في توكيده لذاته .

فالعنف نقص في التوكيد والضعف نقص في التوكيد والشخصية القوية (تَنْفَرُ وَتُنْفَرُ) هكذا طبيعة الحياة .

تقبل الدعاية وتسامح عن الخطأ اليسير وتدافع عن نفسها ولا تتحسس من كل تعليق ولكن لا تسمح لأحد أن يبينها ولا أن يتجاوز الحد في السخرية منها .

لذا أنصحك بتصعيد التوكيد وتدرج ردة فعلك .

مثال : إذا أطلق سخريته وبدأ في التعليق والتجاوز فلتكن ردة فعلك كالتالي :

(١) أظهر الاستياء (من خلال عدم الضحك وعدم التفاعل مع ما يقول) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

(٢) التلميح له (من خلال النظر إليه أو الإشارة له أن يهدأ) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

(٣) تنبيهه في الخفاء (وذلك أثناء الجلسة أو بعدها إما برسالة أو باتصال والاتصال أنسب) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

(٤) تحذيره في العلن (فلان أنا لا أسمح لك أن تتحدث بهذه الطريقة) فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

(٥) رد الإساءة عليه (أن تصف سلوكه بالسوء وأن ترد شتمته بمثله دون النزول عن المستوى الأخلاقي) .

يقول تعالى ﴿ وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِثْلُهَا ﴾ فإن استجاب وإلا انتقل للمستوى الذي يليه .

(٦) الردع (كأن تقوم من مكانك وتقترب منه وتحدث إليه بنبرة حازمة وتطلب منه التوقف) .

● المشكلة تكمن في عدم التصعيد أو في البقاء في المستوى الأول أو في القفز مباشرة للمستوى الخامس أو السادس دون تدرج

وتذكر قول الشافعي رحمه الله :

يخاطبني السفه بكل قبح ## فأكره أن أكون له مجيبا

يزيد سفاهة وأزيد حلساً ## كعود زاده الإحراق طيبا

وقال الأخطل :

وما يضر البحر أمسى زاعرا ## أن رمى فيه غلام بحجر

وقوي الشخصية بحر لا تضره حجارة النقد ولا سهام السخرية

وقال آخر :

يا ناطح الجبل العالِي ليكَلِمته ## أشفق على الرأس لا تُشفق على الجبل

وخير من ذلك قوله تعالى ﴿ وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا ﴾

صفحة

وقفات مع آيات في توكيد الذات

عندما يسبك أحد فماذا تفعل ؟

﴿ وَالَّذِينَ إِذَا أَصَابَهُمُ الْبَغْيُ هُمْ يَنْتَصِرُونَ ﴾ * وَجَزَاءُ سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِثْلُهَا فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ ﴾ * وَلَمَّا اتَّصَرَ بَعْدَ ظُلْمِهِ فَأُولَئِكَ مَا عَلَيْهِمْ مِنْ سَبِيلٍ * إِنَّمَا السَّبِيلُ عَلَى الَّذِينَ يَظْلِمُونَ النَّاسَ وَيَبْغُونَ فِي الْأَرْضِ بِغَيْرِ الْحَقِّ * أُولَئِكَ لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴾ * وَلَمَّا صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ ﴿﴾

(١) قال من (عزم الأمور) لأن العفو رغبة في الثواب أتم عزمًا ودليل قوة .

(٢) الإسلام لا يمنع المماثلة في العمل ولكنه يُرَغِّبُ في العفو والصبر .

(٣) الآيات السابقة هذه الآية كلها صفات حمد للمؤمنين لذا فالانتصار صفة مدح للمتصبر .

(٤) قال ابن العربي رحمه الله : ذكر الله الانتصار في البغي في معرض المدح وذكر العفو عن الجرم في موضوع آخر في معرض المدح فإذا كان الباعث معلناً الفجور أو وقحاً في الجهور مؤذياً للصغير والكبير فيكون الانتقام منه أفضل .

هذه الحالة الأولى (إذن العفو المطلق ليس الأنسب دائماً) .



الحالة الثانية: قال ابن العربي رحمه الله: أن تكون الفتنة أو يقع عن يعترف بالزلة ويسأل المغفرة فالعفو هنا أفضل وفي مثله نزلت ﴿وَأَنْ تَعْفُوا أَقْرَبَ لِلتَّقْوَى﴾ ﴿فَمَنْ تَصَدَّقَ بِهِ فَهُوَ كَفَّارَةٌ لَّهُ﴾ ﴿وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ﴾

قال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله في شرحه لرياض الصالحين:

لكن ينبغي أن يُعلم أن المغفرة لمن أساء إليك ليست محمودة على الإطلاق فإن الله قيد هذا بأن يكون العفو مقروناً بالإصلاح فقال ﴿فَمَنْ تَصَدَّقَ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ﴾ أما إذا لم يكن في العفو والمغفرة إصلاح فلا تعف ولا تغفر.

مثاله لو كان الذي أساء إليك شخصاً معروفاً بالشر والفساد وأنت لو عفوت عنه لكان في ذلك زيادة في شره ففي هذه الحال الأفضل ألا تعفو عنه بل تأخذ بحقك من أجل الإصلاح، أما إذا كان الشخص إذا عفوت عنه لم يترتب على العفو عنه مفسدة فإن العفو أفضل وأحسن، العفو لا يكون خيراً إلا إذا كان فيه إصلاح، فإذا أساء إليك شخص معروف بالإساءة والتمرد والطغيان على عباد الله فالأفضل ألا تعفو عنه وأن تأخذ بحقك لأنك إذا عفوت ازداد شره أما إذا كان الإنسان الذي أخطأ عليك قليل الخطأ قليل العدوان لكن أمر حصل على سبيل الندرة فهنا الأفضل أن تعفو.

وقال أيضاً رحمه الله:

﴿وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ﴾ إذا أساءوا إليهم ﴿وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ فإن من الإحسان أن تعفو عن ظلمك ولكن العفو له محل إن كان المعتدي أهلاً للعفو فالعفو محمود وإن لم يكن أهلاً للعفو فإن العفو ليس بمحمود (انتهى كلامه رحمه الله).

وقال شيخ الإسلام رحمه الله: (الإصلاح واجب والعفو مندوب)

وعلق على مقولته شيخنا العلامة ابن عثيمين رحمه الله في كتاب العلم فقال: (إذا كان في العفو قورات الإصلاح فمعتنى ذلك أننا قدمنا مندوباً على واجب وهذا لا تأتي به الشريعة)

وقد قيل:



وفي الحلم ضعفٌ والعقوبة هيئة * إذا كنت تخشى كيد من عنه تصفح

لذا فإن توكيد الذات الصحيح أن تعفو حيناً ولا تعفو حيناً فالعفو ليس مع كل أحد وفي كل وقت وفي كل أمر، وخلاصة ذلك: إما أن تعامل المسيء بالعدل وإما أن تعامله بالفضل.

همسة:

عندما أساءت وأنا مختار لذلك وغير مضطر إليه ولا مجبر عليه فهذا يشعرني بالفخر، وعندما أسامح لأنني مضطر ومجبر وغير قادر على الرد فهذا يهينني بالنخر، لأن الكتمان ينخر في الذات.



س٢) لماذا يخاف الإنسان من العلاقات الاجتماعية ؟

- مخاوف الاتصال بالآخرين تتأثر بعدة عوامل :
- ١) ضعف مهارات التواصل وخبرات الاتصال .
 - ٢) درجة التقويم : كلما كان هناك عرضة للتقويم زاد الخوف .
 - ٣) مفهوم الذات : إذا شعرنا بأننا أقل منهم زادت مخاوفنا .
 - ٤) عدد الحضور : إذا زاد أو نقص عدد الجمهور المحيط بنا ، فالكثرة تولد رهبة الظهور ، والفلة تولد الرهبة من تركيز الحضور وتقييمهم .
 - ٥) درجة الغموض : كلما زاد غموض الموقف زاد الخوف لنقص قدرتنا على التنبؤ وبالتالي التحكم لذا تهاب التواصل مع الغرباء .
 - ٦) خبرات النجاح والتمثل في المواقف الاتصالية المشابهة .

س٣) أشعر بالخوف عند الإلقاء فهل هذا طبيعي ؟

نعم ، الأمر اعتيادي وكل إنسان يصاب بشيء من الخوف وقد ذكرنا طريقة التعامل مع خوف الإلقاء ولكن أود أن أضيف هنا أن عبارة الخوف من الإلقاء عبارة عامة غير دقيقة ، فالخوف مراتب ودرجات وقد تتبع معانيه اللغوية والنفسية واجتهدت في ترتيبه على النحو التالي :

فهو يبدأ بهم واهتمام وينتهي بالذهول

ذهول
فزع
رعب
ذعر
هول
هلع
وجل
هيبة
رهبة
قلق
توتر
توجس
هم واهتمام



وإليك بعض التعريفات اللغوية لدرجاته

- هَمّ (وهو إيماني يدفع للاهتمام)
- توجس : محاولة معرفة المخاطر
- توتر : عدم الشعور بالوضوح والسيطرة
- قلق : توقع السوء
- رهبة : إمعان في الهروب والتجنب والترك وعكسها الرغبة
- الهيبة خوف مقرون بالإجلال والحب
- الوجل : رجفان القلب وانصداعه لذكر ما يخفيه وطعمه في مرغوبه
- هلع : خوف مخلوط بحرص على قوات ما يريد
- هول : الخوف من تعظيم أمر ما وتهويله
- ذعر : خوف مخلوط بالدهشة والحيرة
- الرعب : خوف ترعد منه الفرائص ويبدأ الخائف بتوهم المخاطر في كل ما حوله
- الفزع : الفرار من شيء لا يمكن مواجهته مع عدم التفكير في الحلول
- الذهول : خوف يسكن الأعضاء ويُجمدها ويُصيب العقل بالحمول والجسد بالتبلد حتى يفقد التحكم في سلوكه

لذا لا يمكن أن نطلق كلمة الخوف بلا تحديد حتى نعرف الخوف الطبيعي من الخوف المرضي ونفرق بين الخوف المعقول والخوف غير المعقول والآنسائي بين من يشعر بشيء من القلق مع شخص يشعر بالفزع وللخوف كذلك مظاهر ومؤشرات متفاوتة ومختلفة باختلاف درجة الخوف .



مظاهر جسدية

خفقان - تعرق - أدرنالين - شد - انقباض الاوعية - سرعة تنفس - جفاف الفم والحنك - الشعور بالإجهاد - آلام ظهر - صداع - رغبة في التقيؤ - ارتجاف - دوران - تيبس الركبتين - تبول - إغماء

مظاهر نفسية

ضعف التركيز - الحزن - الغضب - تيلد الشعور - شعور بالتقص - توقع الشر - الحقد - الأرق - الحذر وسوء الظن - عدم الشعور بالواقع

مظاهر سلوكية

تردد - ارتباك - هز للأيدي والأرجل - قضم للأظافر - رفع الصوت بمبالغة - خفض الصوت - بالهمس - الهروب بالعينين - تأتأة - نطق - المبالغة في الاستعداد - المبالغة في الاحتراز - بكاء - صراخ - ضرب واندفاع - تهور - هروب

● لذا لا بد أن نفرق بين من يشعر بالتعرق وبين من تيبس قدماء من الخوف .

وتذكر أن الانسياق خلف كلمة الخوف أو أنا خائف دون تحديد لها ، يضي على مشاعرك المزيدي من التوقع والارتباك ، لذا تذكر أن الخوف درجات ومظاهره متعددة ولها درجات متفاوتة وأن له شدة ومدّة فلا تخف من يسير الخوف فكلنا يشعر به ولا تخف من مظاهره فهي استجابة فطرية يشعر بها الشجاع والجبان والقوي والضعيف .
واعلم أن المخاوف تصغر وتكبر ليس بالنسبة لحجمها هي بل بالنسبة لحجمك أنت ، فمنهم من يخيفه صوت المطرقة ومنهم من لا يخيفه حبل المشقة ، ومنهم تهزّه هزيمة مباراة ومنهم من يثبت في مصيبة وفاة .

س ٤ : هل يؤثر الانسحاب من الإلقاء في الثقة ؟

نعم يؤثر في الثقة لأنه يزيد المخاوف من الأداء ويؤثر في تقدير الذات لأن الانسحاب وعدم المواجهة سواء في الإلقاء أو غيره له دائرة تنتهي بنخر التقدير وإضعافه .



ذكرنا سابقاً أن الثقة شعور بالقدرة مع وجودها

ويبقى السؤال

كيف أكتسب القدرة ؟ وكيف أصل إلى الشعور بها ؟

لاكتساب القدرة على عمل ما لا بد من

المعرفة والتطبيق ، لا بد من أن تتعلم أساسيات ذلك العمل وتفصيله ، ثم تبدأ بالتطبيق وتسمح لنفسك بالمحاولة والتجريب حتى

تكتسب تلك القدرة ومؤشر اكتسابك لها هو : **السرعة والتلقائية في تنفيذ ذلك العمل ، وأدائه بإتقان أو بنسبة أخطاء منخفضة .**



أما الإجابة على سؤال كيف أصل إلى الشعور بها ؟

فيمكن ذلك عبر النظر في نتائج السابقة في ذلك العمل وعبر رأي الناس فيه وعبر تكراره وممارسته وتكوين خبرة فيه ، فالنجاحات السابقة تشعرك بالقدرة ورأي الناس الإيجابي يحفزك وتكرار الممارسات الصحيحة يخفف الرهبة ويشعرك بالقدرة .

واليك مثال يوضح ما سبق :

القدرة على الإلقاء : هذه القدرة تحتاج إلى معرفة بكيفيةها ثم إلى ممارسات وتطبيق حتى الإنقان أو قريب منه (وهنا اكتساب القدرة) وتحتاج إلى (استشعار القدرة) عبر مرآة نجاحاتك السابقة في الإلقاء ونتائج ممارساتك السابقة ورأي الثقات في أدائك والتخفيف من مخاوفك وتغيير معتقدك حول ذلك.

● وقد تأملت رهبة الناس من الإلقاء فوجدتها إما في الفاعل أو الفعل

فالمشكلة عند الفاعل : تكمن في ضعف تقديره لذاته ، أو خوف نابع من تجربة شخصية (وقعت له) أو خوف نابع من تجربة مرئية (وقعت لغيره)

والمشكلة في الفعل : تكمن في عدم القدرة على أدائه أو عدم الدربة والممارسة في أدائه

وباختصار : فإن الثقة شعور في الحاضر مبني على تجارب الماضي أو تخيل المستقبل ، فعندما أتقدم لعمل ما فإنني أنظر في تجارب الماضي وهل نجحت فيه أم لا ؟ وبناء على ذلك أشعر بالثقة على القيام بالعمل أو لا أشعر ، فإن لم أجد في تجارب الماضي ما أستند إليه ، فإن العقل يقفز إلى تخيل نتائج المستقبل ، فإن تخيلتها إيجابية وأحسنت الظن بربي شعرت بالثقة وإن تخيلتها وتوقعتها سلبية اهتزت ثقتي ، والموفق والمسدد والمعين هورب العالمين .

س5 (ذكرت سابقاً) أن الواثق يشعر بالقدرة مع وجودها (ويبقى السؤال كيف شعر بها ؟

الشعور بالقدرة يتبع من خلال

(١) تقديره لذاته وأن له الحق بأن يجرب ويخطيء ويحاول

(٢) أو اعتقاده بامتلاكه للقدرة لسهولة الشيء أو لسابق تجربة ناجحة له

مثاله : شخص طُلب منه أن يلقي كلمة ترحيبية ، فقد يكون لأول مرة يلقي فيها ولكنه كان واثقاً ويشعر بالقدرة لأن تقديره لذاته عالي

أو ربما كان متمرساً وصاحب تجربة وبالتالي سيكون واثقاً ويشعر بالقدرة اعتياداً بعد الله على تجاربه السابقة

وأذكر أنني حاولت كثيراً أن أفنح ابني ليففز في بركة الماء ، فأبى وامتنع وبكى ، فأغريته وحفزته حتى جَرَّب ، وكانت تجربة ناجحة كلفتني

الكثير من الوقت لإقناعه بالخروج من المسبح !



جَرَّب تجربة ناجحة فشعر بالقدرة ثم أصبح واثقاً من الأداء فاستمر واستمتع ، فذهبتنا لمسبح آخر أصغر من الأول فففز فيه بلا تردد ،

لأنه يشعر بالقدرة من خلال تجربته السابقة ويشعر بالقدرة لأن المهمة أسهل من المرة السابقة ، فكان شعوره بالسهولة ونجاحه السابق

أكبر حافزين له بعد توفيق الله جل جلاله ،

وقد يقول قائل : هل المعتقد يؤثر في الفعل ؟ بمعنى هل عندما أعتقد أنني قادر سأفعل ؟

والجواب :

نعم ، المعتقد يؤثر في الفعل ، وهذا معلوم معروف ، ولكن هل يمكن للفعل أن يغير المعتقد ؟

والجواب هنا نعم ، فعندما تفعل شيئاً كنت تعتقد (أنك غير قادر عليه) فهنا فعلك للشيء أثر على معتقدك الذي يقول أنك لا تستطيع ،

وبالتالي نقول : كلاهما يؤثر في الآخر ، المعتقد يُجبرك عن قدرتك ، والفعل يُختبر لك معتقدك

ويبقى أن ننبه إلى أنني لا أدعو إلى ترك (كل فعل لا تشعر بالقدرة عليه) بل أدعو إلى فعل الأشياء الصغيرة المستطاعة والتدرج فيها حتى امتلاك القدرة الكافية للتحدي الكبير لأن القاعدة تقول :
(أن الفعل الصغير الصحيح المستمر يؤدي إلى القدرة والقدرة تؤدي إلى الشعور بها) ثم تستمر الحلقة (فإذا شعرت فعلت وإذا فعلت قدرت) وهكذا

س٦) نعم ، الآن اتضح لي كيف أرفع مستوى شعوري بالقدرة ولكن يبقى السؤال كيف أرفع مستوى القدرة ؟

لاكتساب أي قدرة لا بد من معرفة بها ومهارة فيها ، فالمعرفة تأتي من خلال التعلم ، والمهارة تكتسب من خلال الممارسة وباختصار : (تعلم - مارس - كرر - طوّر) حتى تمتلك القدرة بإذن الله !
إن القدرة ابنة التجربة والتجربة خليط من المحاولات الناجحة والخطئة ، فابدأ بما تستطيع وتدرج في تجاوز ما لا تستطيع ، ستنجح مرات وتتعثر مرات ، المهم لا تتوقف حتى تكتسب القدرة ،
ومؤشر اكتسابك للقدرة ليس النجاح المطلق فيها بل في (سهولة الابتداء وتلقائية الأداء وقلة الأخطاء)
واعلم أن القدرة كالسمكة لا تستطيع العيش طويلاً في بقعة مياه راكدة ، فالقدرة تمرض أو تموت عند غياب التحديات ، فوسع دائرة الأعمال التي تؤديها وتدرج في تصعيد التحدي ، فالنجاح في المهام الصغيرة لا يطلق عليه إنجاز ، وتجاوز الصعاب يشعرك بالامتياز والاعتزاز





أشارت نتائج دراسة أجراها "لويس وزملائه" (١٩٩٢ م)

(إلى أن تقدير الذات يتأثر بطبيعة المهمة التي يؤديها الفرد ، وذلك من حيث الصعوبة والسهولة فإنجاز مهمة صعبة بنجاح يؤدي إلى ارتفاع تقدير الذات ، أما الإخفاق في مهمة سهلة يولد الإحساس بالحزني الذي يتطور إلى الخجل و الانسحاب ، وذلك نظراً لانخفاض تقديره لذاته)

لذلك كن جاداً وعلى قدر المسؤولية عند تأدية أية مهمة كانت صغيرة أو كبيرة فالنجاح في الكبيرة انتصار ، والفشل في الصغيرة قد يشعرك بالعار

مع التأكيد مراراً على التدرج في مواجهة التحديات ، قال عليه الصلاة والسلام : (لا ينبغي للمؤمن أن يذل نفسه ، قالوا: وكيف يذل نفسه !؟ قال : يتعرض من البلاء ما لا يطيق) رواه الزملي وصححه الألبان

إذا لم تستطع شيئاً فدعه ❖❖ وجاوزه إلى ما تستطيع

لذلك كان من عدل الله ألا يكلف كل إنسان إلا وسعه ، فلا تكلف نفسك أو ابنك إلا بما تستطيع وتعلم وتدرّب على ما لا تستطيع لتكون قادراً عليه مجتازاً له فيرتفع تقديرك لذاتك ، ولا تحاول أن تحفز شخصاً ما وتشعره بقدرة لا يمتلكها ، حتى لا يرتفع لديه الشعور بالقدرة فيفعل ثم يتعثر ويفشل ثم يخبط ويقل تقديره لذاته بسبب الإخفاقات ،

لذا من الأفضل أن تكسبه القدرة وتساعدك للوصول إليها ثم بعد ذلك تنفخ شعلة الحماسة في روحه ، فليس من الحكمة أن تشجعه لكي يقفز في البحر دون أن تعلمه السباحة ، صدقني مهما كان إيمانك به وتحفيزك له وثناؤك عليه فإنه سيفرق !

أرجوك يا صديقي لا تغتر بنفسك ولا تستعجل الانطلاق ولا تستهن بالسباق، واصبر لتظفر، واختف قبل أن تظهر، وامتلئ لتفيض،
وتعلم لتتكلم وتمرن لتتمكن وتمكن لتفتن،

الشعور بالقدرة يا صديقي لا يعني القدرة، فلا تغتر بالشعور فتسارع في الظهور

ففي عام ١٩٩٩م تساءل العالمان جاستن كروغر وديفيد داتينغ من جامعة كورنيل في نيويورك عن سبب شعور بعض الناس بالثقة
وإقدامهم على أعمال تفوق قدراتهم،

وتوصلوا بعد بحث المسألة إلى ما يعرف "بتأثير داتينغ - كروغر" *Dunning-Kruger effect*

أو ما يشار إليه في علم النفس على أنه مجال دراسة (كيفية إدراك المحصلة العلمية) أو بعبارة أخرى

(إدراك الإدراك) أو (معرفتي بكمية معرفتي) لأن الناس تجهل جهلها، ولذا قال ابن خلدون رحمه الله في عبارة بديعة عميقة

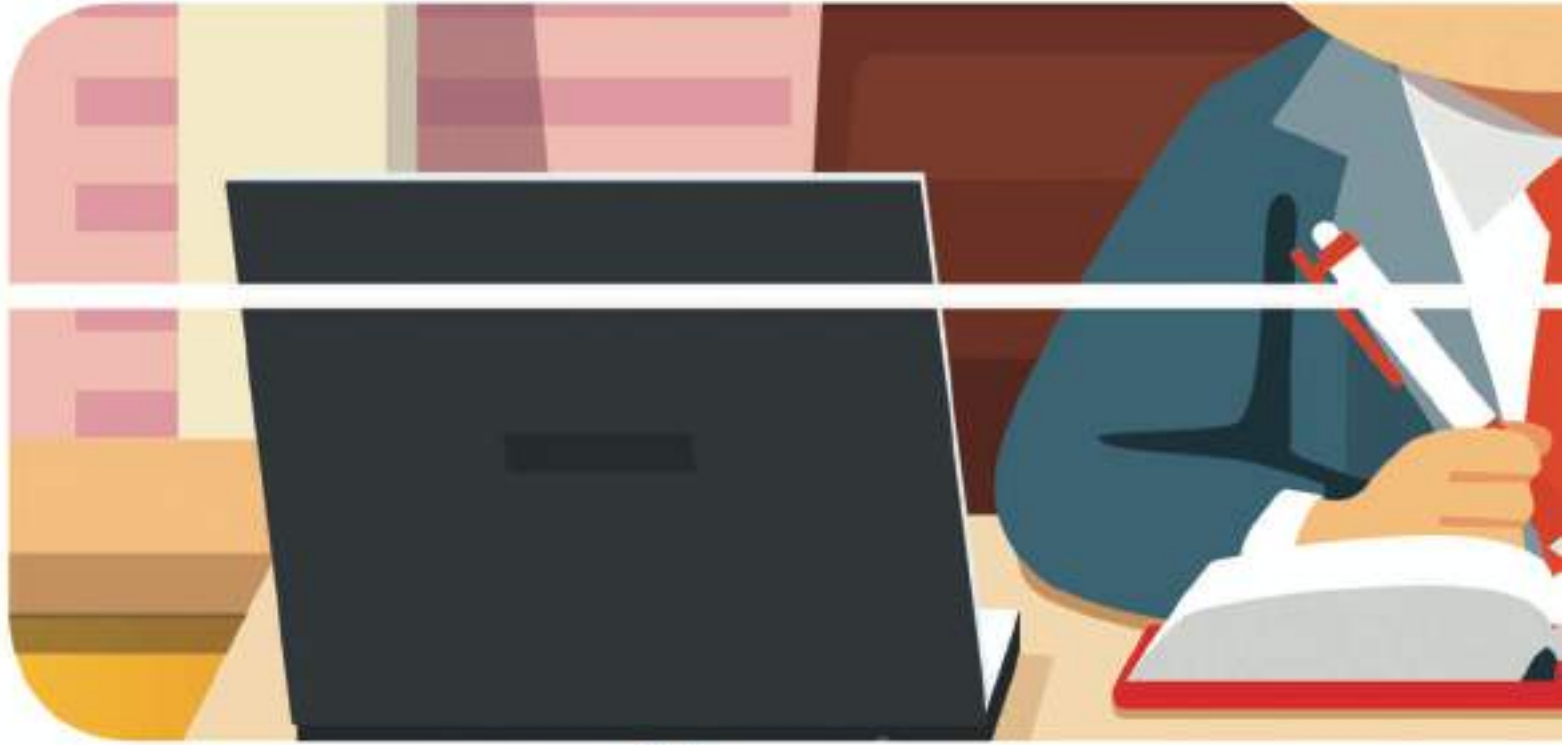
(شعور الإنسان بجهله ضرب من المعرفة) !!

مهمة



تأثير دانينغ - كروجر :

هو ميل الأشخاص ضعيفي القدرات وقليلي المعرفة ، إلى المبالغة في تقدير مهاراتهم ، مما يشعرهم بالقدرة رغم عدم وجودها وهو ما يمكن أن نسميه (وهم التفوق أو وهم الأفضلية) وعندما يجهل شخص ما أنه لا يعلم الكثير ، فإنه قد يصبح مفرط الثقة في ذاته (مغترأ) ولا عجب أن يطلق على نفسه الكثير من الألقاب ويدّعي الكثير من المهارات فهو الشاعر والكاتب والمدرّب والخير والمستشار والداعية والعمقاري والمحامي ورائد الأعمال وغير ذلك من المسميات التي تتورم بها الذات ، إنه انحياز معرفي واعتقاد عند بعض الناس حول تفوقهم على الأفراد الآخرين ، حيث يقوم الفرد بتضخيم إيجابياته وتقليل سلبياته . مما يؤدي به إلى سوء تقدير للمقدرات الذاتية والبيئة المحيطة والتحديات الحاضرة ، هو جهل الشخص بجهله وضعفه ، هو جهل يُولد ثقة زائفة هو جهل يغرّ ويضّر ، ألا ترى كيف يدّعي الطفل القوة وهو ضعيف والمعرفة وهو جاهل والقدرة وهو عاجز ، فهو يتوهم القدرة على السباحة ، ويتوهم أنه يغلب الأبطال ويظن أنه الأقوى والأسرع فإذا حاول وجرب سقطت عنه أقنعة الوهم ورأى الحقيقة وأدرك حدود قدرته





هذا المنحنى يبين العلاقة بين شعور الإنسان بالثقة وبين خبرته

فعندما تكون معرفة الإنسان وخبرته (صفر %) تكون ثقته (١٠٠ %) وهذا ما كنا نسميه (الاغترار وهو الشعور بالقدرة مع عدم وجودها)

وكلما تعلم الإنسان أكثر ومارس أكثر وجرب أكثر تنقص لديه المشاعر الزائفة بالثقة حتى يشعر بعدم قدرته مع وجودها ، ومع تكرار التجربة والنجاحات والتعلم تصعد مشاعر الثقة الحقيقية المبنية على واقع يحمل معه أدلة نجاحه ، وهذه الثقة هي شعور بالقدرة مع وجودها فعلاً ، تقول العرب في أمثالها (لا يتصدى للحديث والحطابة إلا فاتق أو ماتق) الفاتق هو المتفوق الذي يمتلك القدرة ، والماتق هو الأحمق الذي يظن أن لديه القدرة

قال الفيلسوف الإنجليزي برتراند راسل (مشكلة العالم أن الأغبياء واثقون بأنفسهم أشد الثقة دائماً ، أما الحكماء فتملأهم المخاوف والشكوك) وتردد عند السلف أن العلم ثلاثة أشبار من دخل في الشبر الأول تكبر ومن دخل في الشبر الثاني تواضع ومن دخل في الشبر الثالث علم أنه لا يعلم

قال الشعبي رحمه الله : (العلم ثلاثة أشبار : فمن نال شبراً منه شمع بأنفه ، وظن أنه ناله ، ومن نال منه الشبر الثاني صغرت إليه نفسه ، وعلم أن لم ينله ، وأما الشبر الثالث فهيهات لا يناله أحد أبداً)

فلا تكن أبا شبر أي ذلك الذي يتوهم المعرفة والقدرة ، ولا تتوقف في الشبر الثاني فإنها مرحلة تزود بالوقود لا مرحلة شعور بالعجز والركود ، واستعن بالله لتصل بإذن الله إلى الشبر الثالث حيث تجتمع القدرة والشعور بالقدرة هناك تربع الثقة بالذات

س ٧) أحد الأصدقاء أضحي كثيراً من أجله فهل هذا صحيح ؟

تأمل

اسمح لي أن أجيب على سؤالك بسؤال ، هل تجهد نفسك لأنك تحبه أم لتجعله يحبك ؟

فإن كانت الأولى فهي من كمال المحبة وإن كانت الثانية فهي من دواعي المذلة.

البحث عن تقبل الناس واستجداء حبيهم وترقب ثنائهم يرهق المشاعر ويعرف السلوك ويشوه الحياة الشخصية .

س ٨) هل يجب ألا أهتم بملابسي ؟

لا ولكن لا تبالغ ولا تجعلها هي سبب قبولك ونقطة فؤتك ، وبدون الملابس الجميلة لا تخرج للناس وتخرج من هدامك فالاعتدال

مطلوب وتذكر : أن من الضعف أن تلبس حذاء يؤلك لأنه يعجب الناس

جاء في الحلية لأبي نعيم رحمه الله

أن أبا بكر بن عياش ، يقول : رأيت الأعمش - شيخ المقرئين والمحدثين في عصره - يلبس قميصاً مقلوباً ، ويقول : (الناس يجانين

يلبسون الحشن مقابل جلودهم) عندما تعرف قدر نفسك وقدر الناس ، فلن تؤذها من أجلهم باللباس ، وعندما تكون قوياً من الداخل

فستكون عفوياً في الخارج ،

س ٩) هل ارتداء الماركات العالمية والتجمل ووضع مساحيق التجميل لكسب الإعجاب

والقبول يدل على ضعف الشخصية ؟

تأمل

التجمل في حدود المعروف والمألوف سمة انزان وصفة كمال ولكن المبالغة في ذلك ضعف ونقص ، وعندما تحب ذاتك لن تحتاج حب

الآخرين لها ولن تبحث عن قبولهم ، عندما تتقبل ذاتك ستعبر عنها بوضوح وستشعر بالرضا تجاهها

وعندما تخفي ذاتك الحقيقية تحت قناع اللباس أو المنصب أو العطاء بالمال أو التجمل بالمساحيق يحب الناس القناع وبالفوته فإذا انكشف

القناع وخرجت ذاتك الحقيقية أنكروها واستغربوها وربما رفضوها ، وعندما تقرر إخفاءها مرة أخرى تحت قناع تمت تجربته ونجاحه ،

عندما تخفي حقيقة ذاتك وتظهر لهم القناع الذي يناسبهم فإنك ستشعر في كل لحظة قبول منهم أنهم مخدوعون وأنتك مزيف .

يقول ابن حزم رحمه الله (التهويل بلزوم زي ما ، والاكفهار وقلة الانساط ، ستائر جعلها الجهال الذين مكتتهم الدنيا أمام جهلهم)

س ١٠ هل زراعة شعر الرأس لتغطية الصلع دليل عدم تقبل للذات ؟

الجواب نعم و لا ، لأن الذي يجعلنا نحكم على ذلك هو الدافع من زراعته ، والدافع من الزراعة إما إظهار الحسن أو إخفاء القبح فمن زرعه لإظهار الحسن وإعادة الجمال مع تقبله وعدم تخرجه من الصلع قبل الزراعة فهذا من تقبل الذات وتحسين ما يمكن تحسينه ومن زرعه لإخفاء القبح مع عدم تقبله لشكله قبل الزراعة وتخرجه من انكشاف رأسه فهذا مؤشر ضعف في تقبل الذات .

● ولي فيها تجربة ، أنا لذي صلع وحين قررت أن أزرع الشعر ، بحثت أولاً عن الحكم الشرعي ثم تأكدت من تقبل لذاتي ولصلعتي فبدأت أخرج بلا شياخ في الشارع وفي السوق وحتى في بعض الدورات واللقاءات حتى أصبحت صلعتي صديقتي ، حينها زرعت لإعادة حسن لا لإزالة قبح ، إذن تقبل ذاتك كما هي ثم قم بتحسينها .

س ١١ هل يمكن لي معرفة الرجل من شكله وهندامه أنه يقدر ذاته أم لا ؟

ليس بالضرورة فظهور التقدير على الشكل الخارجي على أربعة أنواع :

- ١) ظاهره تقدير وداخله تقدير (تقدير حقيقي وشخصية جاذبة) .
- ٢) ظاهره تقدير ومرتب وداخله مهزوز (متظاهر ويسهل كشف اهتزازة) .
- ٣) ظاهره غير مرتب وداخله تقدير (لديه تقدير و يحتاج إلى ذوق) .
- ٤) ظاهره غير مرتب وداخله غير متزن (فهذا محطم) .

س ١٢ هناك بعض الكلمات المؤثرة في حياتي والتي ما زالت تهز ذاتي ، فكيف أتصرف معها ؟

الكلمات المحملة بالشعور والمبررة بدليل تحول إلى معتقدات تدير جزءاً من سلوكياتنا وردات فعلنا ومشاعرنا لذا أنصحك بفك المعتقد وتفتيته من خلال النظر فيه ومناقشته وإليك الجدول التالي :

كلمات ومعتقدات سلبية الصفت بكم	مصدرها أو قائلها	مدى صحتها	كيف ستعامل معها ؟

اكتب تلك الكلمات ثم قيمها وتفحصها وناقشها ثم تخلص منها واطور صفحاتها للأبد .
 وابدأ من جديد كيوم ولدتك أمك نقياً قريباً بلا معتقدات محطمة للذات .



س ١٣) ما مواصفات من يقدر ذاته ؟

- ليس حساساً ولا غضوباً لأنفه الأسباب .
- يستمتع برحلة النجاح ولا يحولها إلى ألم وتعاسة .
- يُجرب ويجاوب ولا يطلب الكمال .
- يعيش لحذف .
- الشناء يسره ولا يغره والدم قد يجزئه ولكنه لا يضره .
- يحترم الآخرين ويحترم نفسه .
- يشعر بأهمية نفسه ويُنزل الناس منازلها .
- يتعامل مع الأخطاء كما يتعامل الطفل معها ، فيحاول ويُصبر ولا يتحسس منها .
- يعمل ضمن فريق .
- يعترف عند التقصير ويعتذر عند الخطأ ولا يرى في الاعتذار والاعتراف أية منقصة .
- يبكي ويندهش ويسأل عند الجهل ولا يرى في ذلك عيباً ولا ضعفاً .

س ١٤ | هل توكيد الذات والدفاع عن الحقوق ينافي الإيثار ؟

ج ١٤) لا ليس كذلك بل الإيثار ما كان مبنياً على الاختيار لا الاضطرار ، ما كان باعته طلب الأجر من الله أو التحلي بمكارم الأخلاق والبعد عن الطمع والشح والبخل واللؤم وأسوق لك بعض التفاصيل أنقلها بتصرف من موسوعة الأخلاق للدرر السنية معنى الإيثار لغة :

مصدر أثر يُؤثر إيثاراً، بمعنى التَّقديم والاختيار والاختصاص، فأثره إيثاراً اختاره وفضله، ويقال: أثره على نفسه، وأثر الشيء بالشيء أي خصه به

وقال ابن مسكويه رحمه الله : (الإيثار : هو فضيلة للتَّنس بها يكفُّ الإنسان عن بعض حاجاته التي تحضُّه حتى يبذله لمن يستحقُّه) والإيثار ليس على إطلائه ممدوح ، وقد قسّم العلامة ابن عثيمين - رحمه الله - في شرحه رياض الصالحين ، الإيثار إلى ثلاثة أقسام : الأول: ممنوع، والثاني: مكروه أو مباح، والثالث: مباح.

- القسم الأول: وهو الممنوع: وهو أن تؤثر غيرك بما يجب عليك شرعاً، فإنّه لا يجوز أن تقدم غيرك فيما يجب عليك شرعاً، فالإيثار في الواجبات الشرعية حرام ، ولا يجزى لأنه يستلزم إسقاط الواجب عليك.
- القسم الثاني: وهو المكروه أو المباح: وهو الإيثار في الأمور المستحبة، وقد كرهه بعض أهل العلم، وأباحه بعضهم، لكن تَرْكُه أولى لا شك إلا لمصلحة.
- القسم الثالث: وهو المباح: وهذا المباح قد يكون مستحياً، وذلك أن تؤثر غيرك في أمر غير تعبدية ، أي تؤثر غيرك، وتقدمه على نفسك في أمر غير تعبدية





شروط صحة الإيتار :

ذكر ابن القيم رحمه الله شروطاً للإيتار المتعلقة بالمخلوقين تنفله من حيز المنع أو الكراهة إلى حيز الإباحة ، مُجَمَّلة فيما يلي :

١- ألا يُضيع الوقت على نفسه.

٢- ألا يتسبب في إفساد حاله.

٣- ألا يهضم له دينه.

٤- ألا يكون سبباً في سدّ طريق خير على نفسه.

٥- ألا يمنع لنفسه وارداً.

فإذا توقّرت هذه الشُّروط كان الإيتار إلى الخلق قد بلغ كماله، أمّا إن وُجد شيء من هذه الأشياء كان الإيتار إلى النفس أوّل من الإيتار إلى

الغير، فالإيتار المحمود كما قال ابن القيم رحمه الله هو: (الإيتار بالدُّنيا لا بالوقت والدين وما يعود بصلاح القلب)

أقسام الإيثار من حيث باعته والداعي إليه

- **الأول:** قسم يكون الباعث إليه **الفطرة والغريزة**، كالذي يكون عند الآباء والأمهات وأصحاب العشق، وهذا كما يقول عبد الرحمن الميداني (الباعث إليه فطري في النفوس ينتج عنه حبٌ شديدٌ عارم، والحبُّ من أقوى البواعث الذاتية الدافعة إلى التَّصحية بالنَّفْس وكلُّ ما يتَّصل بها من مصالح وحاجات من أجل سلامة المحبوب أو تحقيق رضاه، أو جلب السَّعادة أو المسرَّة إليه) تقول أمُّ المؤمنين عائشة رضي الله عنها : (جاءتني مسكينة تحمل ابنتين لها، فأطعمتها ثلاث تمرات، فأعطت كلَّ واحدة منها تمرة، ورفعت إلى فيها تمرة لتأكلها، فاستطعمتها ابتهاها، فشَقَّت التَّمرة، التي كانت تريد أن تأكلها بينها، فأعجبتني شأنها، فذكرت الذي صنعت لرسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال: إنَّ الله قد أوجب لها بها الجنَّة، أو أعتقها بها من النَّار) رواه مسلم فهذا الإيثار دافعه حبُّ الأم لابنتها ورحمتها بها وهو إيثار فطريُّ اختياري
- **الثاني:** قسم يكون الدافع له هو الإيثار، وحبُّ الخير للغير، على حساب النَّفس وملذَّاتها ومشتهياتها، وهو كما قال الميداني: (ليس إيثاراً انفعالياً عاطفياً مجرداً، ولكنه إيثار يعتمد على **حكمة** منطقيَّة سليمة، ويعتمد على **عاطفة** إِبْهائِيَّة عاقلة) يرجو الثواب من الله، لا خوفاً من أحد ولا طمعاً في رضا أحد ولا رغبة فيما عند أحد





الوسائل المعينة على اكتساب الإيثار

قال ابن القيم رحمه الله : فإن قيل: فما الذي يسهل على النفس هذا الإيثار،

فإن النفس مجبولة على الأثرة لا على الإيثار؟ قيل: يسهله أمور:

- أحدها: رغبة العبد في مكارم الأخلاق ومعاليها؛ فإن من أفضل أخلاق الرجل وأشرافها وأعلىها: الإيثار. وقد جبل الله القلوب على تعظيم صاحبه ومحبته، كما جبلها على بغض المستأثر ومقته، لا تبدل لخلق الله.
- الثاني: الثمرة من أخلاق اللئام ومقت الشح وكراهته له.
- الثالث: تعظيم الحقوق (لاحظ قال تعظيم الحقوق وليس المخلوق) التي جعلها الله سبحانه وتعالى للمسلمين بعضهم على بعض، فهو يرعاهما حق رعايتها، ويخاف من تضييعها، ويعلم أنه إن لم يبدل فوق العدل لم يمكنه الوقوف مع حده؛ فإن ذلك حسير جد، بل لا بد من مجاوزته إلى الفضل أو التقصير عنه إلى الظلم، فهو -لخوفه من تضييع الحق، والدخول في الظلم- يختار الإيثار بما لا ينقصه ولا يضره، ويكتسب به جميل الذكر في الدنيا، وجزيل الأجر في الآخرة مع ما يجلبه له الإيثار من البركة وفيضان الخير عليه، فيعود عليه من إيثاره أفضل مما بدله، ومن جرّب هذا عرفه، ومن لم يجربه فليستقرىء أحوال العالم، والموفق من وفقه الله سبحانه وتعالى) وخلاصة ذلك أقول: لا إيثار إلا باختيار، وأن الإيثار ليس محموداً على إطلاقه، وأن باعث الإيثار ليس خوف الناس ولا الطمع في إرضائهم ولا التلهف لثناهم بل الباعث عليه طلب الأجر، واختيار الفضل على العدل في الحقوق حتى لا يقصر الإنسان فيها، فالإيثار بالاختيار طبيعة الأحرار، والإيثار على مفض لا أجر فيه ولا عوض

س10) ما الذي ينبغي فعله عندما أشعر بنوع من التوتر عند الإلقاء

تحدثنا سابقاً عن مجموعة من الحلول المساندة بعد توقيق الله وإعانتته ، ولكن أود التذكير هنا أن الخوف المعتدل من الإلقاء أمر طبيعي لا يمتنع الإنسان ولا يعيقه عن الأداء والإقدام ، ولذا فالخوف الذي ينبغي مواجهته والسيطرة عليه ، هو ذلك الذي زاد في مدته أو زاد في شدته ، وللتعامل مع تنوعات الخوف أمل التأمل في المصفوفة التالية :



- ١) إذا شعرت قبيل الإلقاء (أي ليلة الإلقاء أو قبله بساعات) بخوف بسيط فهذا الخوف خوف طبيعي لم يتجاوز الحد في مدته ولا شدته ولذا عليك حينها التركيز على تطوير أدائك والتركيز على وماتل التأثير في مستمعيك ، حتى يتحول ما تشعر به من توتر إلى شعلة حماسة تفجر مخزون إبداعك بإذن الله
- ٢) إذا شعرت قبيل الإلقاء بتوتر شديد وخوف ملحوظ فعليك بتارين التهيئة النفسية التي تم طرحها سابقاً في محور التعامل مع الخوف ، مع التأكيد أن مثل هذا الخوف يقل مع زيادة الخبرة والممارسة
- ٣) إذا شعرت قبل الإلقاء بمدة (أسبوع فأكثر) بتوتر خفيف ومستمر فعليك بالتركيز على الاستعداد والتحفيز مع ممارسة تمارين التهيئة النفسية
- ٤) إذا شعرت قبل الإلقاء بمدة ، بخوف شديد وتوتر عالٍ فأنت محتاج إلى أن تعيد النظر في تقديرك لذاتك وربما تقبلك لها ، وربما كنت محتاجاً إلى جلسات علاج نفسي عند مختص ، لتتمكن بإذن الله من تجاوز هذا الأمر بطريقة سليمة وعواقب حميدة

الخوف والزمن

- ١- الخوف من تكرار ما حدث ، مبني على الماضي .
 - ٢- والخوف مما يحدث أي من شيء قائم ، مبني على الحاضر .
 - ٣- والخوف مما قد يحدث ، مبني على المستقبل .
- فالأول نتعلم منه والثاني نواجهه والثالث نحسن الظن بربنا فيه ، ينشأ الخوف عندما نشعر بقلّة الحيلة ، جهز بدائلك وقرب قوارب نجاتك وعلّق حبالك بخالقك فهو حيلتك عندما تقطع بك الحبل .**
- الخوف قبل التجربة شك ، فإن انسحبت تحول إلى يقين ، وإن واجهته بطريقة صحيحة تحول إلى أوهام تطردها رياح الحقيقة والعزيمة .**

س١٦) هل يمكن أن يكون الإنسان تقديره عالي وثقته منخفضة ؟

نعم وإليك مثال يوضح ذلك :

- عندما يريد شخص ما أن يفعل شيئاً لم يعتد عليه ويشعر بعدم قدرته فيه فيخاف وتهتز ثقته رغم أنه يُقدر ذاته والعكس يمكن أن يكون تقديره منخفض وثقته عالية، مثل من يصلي بالناس أو يُلقِي محاضرة وليست مشكلته في خوفه من الأداء ولكن يحاول أن يحصل على إعجابهم من خلال إسهارهم ويشوف للشاء ورأي الآخرين فيه ، ومثله من يحاول أن يعمل أكثر ويبدل أكثر ويبدع أكثر وينجز أكثر ليحصل على القبول والحب والشاء ، فهذا واثق من قدرته ومهزوز من تقديره.

س١٧) ماذا أفعل عندما أكون مضطراً لقبول ما لا أريد ؟

ج) قد تضطر أحياناً إلى قبول ما لا تريد من مديرك مثلاً ولكن هنا يجب أن تعبر عن عدم رضاك من خلال المحاوررة والمناقشة ، وألا تسكت عند هضم حقتك أو تكليفك بما ليس من واجبك ، ولا يعني ذلك عدم القيام بالعمل بل يعني القيام به مع الاعتراض عليه ، ليس لتكسب هذا الموقف بل ليزيلك من قائمة الضحايا مستقبلاً وليعلم أن حمتك مر لا يطيب أكله ، ناقش وحاور واستفسر وقدم خيارات ، المهم لا تجعله يستمتع . إن شيوع ثقافة توكيد الذات في محيط العمل يرفع من الإنتاجية ويضفي على أجواء العمل إيجابية ويقوي العلاقات ويحسن الأداء ويرفع الشفافية ويشجع العدل .

توكيد الذات يكون سيئاً عندما تطالب بحقتك وأنت مقصر في واجبك ، عندما تتوقف عن أداء واجبك بحجة أنك لم تحصل على حقوقك ، يكون سيئاً عندما يطرح بطريقة غير مناسبة أو في وقت غير مناسب ، توكيد الذات صمغ العلاقات سواء في الأسرة أو الصحبة أو العمل .

س١٨) ما معنى تقبل الذات وماذا يؤثر فيه ؟

ج) معنى تقبل الذات هو رضا الإنسان عن ذاته وقدرته على التعايش مع عيوبها وعدم شعوره بالدرونية أو الخجل من نواقصها فالإنسان لديه صورة عن ذاته الواقعية ، ولديه صورة عن ذاته الخاملة أو المثالية ،

• الذات الواقعية : ما أنا عليه

• الذات المثالية : ما أتمنى أن أكون عليه في شكلي و قدراتي وممتلكاتي وجوانب حياتي

وكلما كانت الذات الواقعية مطابقة أو متقاربة مع الذات المثالية كان تقبل الذات أعلى وكان الإنسان متصالحاً مع نفسه ،

وكلما كانت الذات المثالية بعيدة عن الواقعية كان الشعور بتقبل الذات منخفضاً

ومثال ذلك : عندما يبالغ الإنسان في وضع مساحيق التجميل على وجهه أو يغير من لون عينيه أو يجري عملية تجميل في أنفه ، إنما يفعل ذلك ليردم الفجوة ويقلل المسافة بين ما هو عليه وبين ما يتمنى أن يكون عليه لذا فإن تتبع الموضة ومتابعة النجوم والمشاهير ومقارنة الحياة بالآخرين ، مقارنة على مستوى الشكل والجسم والممتلكات والشهادات والمناصب وغيرها ، ترفع من معايير الذات المثالية وتبتعد بها إلى سماء الكمالات بعيداً عن أرض الواقع ، مما يجعل الإنسان محبطاً من واقعه متطلباً لما ليس لديه ولاهتاً خلف ما يظن أنه واجب عليه ،

فيصبح رضاء عن ذاته وتقبله لما مرهوناً بقربه أو بعده عن تلك المعايير التي رسمها في عقله وصورها لنفسه وتذكر أنه كلما اتسعت عينك ضائق صدرك ، فاحمد الله على ما أنت عليه واطلبه المزيد واستمتع بما لديك وتقبل ما لا يمكن تغييره وأصلح ما يمكن إصلاحه ، وتأكد أن الناس لا يهتمها لقب يسبق اسمك أو لباس يكسو جسمك أو جمال يظهر حسنك ، بل يهتمها جمال روحك وكمال أخلاقك ، واجعل

شعارك : (إن أكرمكم عند الله أتقاكم)



عمر بن الخطاب

ا صلى الله عليه وسلم ا

في مكة رستا محمد

في مدرسة محمد صلى الله عليه وسلم

الرسول الكريم والطفولة البريئة

- هناك العديد من المواقف النبوية في التعامل مع الأطفال بطرق تربية تنمي شخصياتهم ومن هذه المواقف :
- عن أنس - رضي الله عنه - قال: (كان رسول الله ﷺ أحسن الناس خلقاً، وكان لي أخ يقال له: أبو عمير فكان إذا جاء رسول الله ﷺ فرآه قال: يا أبا عمير، ما فعل النغير - طائر صغير كالعضفور - ؟ قال: فكان يلعب به) رواه مسلم .
الصغير هو أبو عمير بن أبي طلحة الأنصاري، واسمه زيد بن سهل، وهو أخو أنس بن مالك لأمه، وأمهها أم سليم، مات على عهد رسول الله ﷺ (وهذا الموقف فيه لمسات تربية مؤثرة)
أولاً : مشاركته في اهتماماته
ثانياً : احترامه وملاطفته من خلال مخاطبته بكنيته
(أشعري بأهميتي وشاركني اهتماماتي) وصفة نبوية تربية
 - روى عبدالله بن بُرَيْدَةَ عن أبيه قال: نَحَبْنَا ﷺ فَأَقْبَلَ الْحَسَنَ وَالْحُسَيْنَ، عَلَيْهِمَا قَمِيصَانِ أَحْرَانِ، يَتَعَثَّرَانِ وَيَقُومَانِ، فَنَزَلَ فَأَخَذَهُمَا، فَصَعَدَ الْمِنْبَرَ ثُمَّ قَالَ: (صدق الله: ﴿ إِنَّمَا أَمْوَالُكُمْ وَأَوْلَادُكُمْ فِتْنَةٌ ﴾) رأيت هذين فلم أصبر (أخرجه أبو داود والترمذي والنسائي وابن ماجه
وهذا موقف تربوي عظيم يُشعر بالأهمية ويرفع من تقدير الذات .
 - روى عبد الله بن شداد، عن أبيه، قال: خَرَجَ عَلَيْنَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فِي إِحْدَى صَلَاتِي الْعِشَاءِ وَهُوَ حَامِلٌ حَسَنًا أَوْ حُسَيْنًا فَتَقَدَّمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَوَضَعَهُ، ثُمَّ كَثَرَ لِلصَّلَاةِ فَصَلَّى فَسَجَدَ بَيْنَ ظَهْرَانِي صَلَاتِيهِ سَجْدَةً أَطْلَمْنَا قَالَ: أَبِي فَرَفَعْتُ رَأْسِي وَإِذَا الصَّبِيُّ عَلَى ظَهْرِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ وَهُوَ سَاجِدٌ فَرَجَعْتُ إِلَى سُجُودِي فَلَمَّا قَضَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الصَّلَاةَ قَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّكَ سَجَدْتَ بَيْنَ ظَهْرَانِي صَلَاتِكَ سَجْدَةً أَطْلَمْتَهَا حَتَّى ظَنَنَّا أَنَّهُ قَدْ حَدَثَ أَمْرٌ أَوْ أَنَّهُ يُوحَى إِلَيْكَ قَالَ: « كُلُّ ذَلِكَ لَمْ يَكُنْ وَلَكِنَّ ابْنِي ارْتَمَعَنِي فَكِرِهْتُ أَنْ أَعْجَلَهُ حَتَّى يَفْضِي حَاجَتَهُ »
رواه الإمام أحمد والنسائي

وهنا تتجلى شخصيته المربية ونفسه المشفقة وأبوته المحبة

في موقف يشعر بالتقبل ويرفع من التقدير ويزيد التوكيد حيث تقبل ارتحالته واحترام حاجته ومكته من مراده .

● وفي الحديث الآخر موقف مغاير

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ «إِنِّي لَأَدْخُلُ فِي الصَّلَاةِ وَأَنَا أُرِيدُ إِطَالَتَهَا، فَأَسْمَعُ بُكَاءَ الصَّبِيِّ، فَأَتَجَوَّزُ فِي صَلَاتِي مِمَّا أَعْلَمُ مِنْ سِدَّةٍ وَجِدِّ أُمَّهُ مِنْ بُكَائِهِ» رواه البخاري ومسلم

أي قلب كان قلبه عليه الصلاة والسلام وأي اهتمام بالطفولة كان يوليه وأي شفقة على أمته كان يحملها ، **مرة يطيل الصلاة وهي عامود الدين من أجل لعب طفل ومرة يقصرها من أجل بكاء طفل .**

هذا التعامل التربوي مع الطفولة أنتج رجالاً كعلي بن أبي طالب والحسن والحسين وابن عباس وابن عمر وعبدالله بن الزبير وأنس بن مالك وأسامة بن زيد .

● عَنْ أُمِّ قَيْسٍ بِنْتِ مُحَمَّدٍ، أَنَّهَا «أَتَتْ بِابْنٍ هَذَا صَغِيرٍ، لَمْ يَأْكُلِ الطَّعَامَ، إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَأَجْلَسَتْهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فِي حَجْرِهِ، فَبَالَ عَلَى تَوْبِهِ، فَدَعَا بِهَا، فَغَسَّاهُ وَلَمْ يَغْسِلْهُ» رواه البخاري ومسلم

موقف تربوي رحيم ليس فيه تقزز ولا رفض ولا عقاب **موقف يشعر بالتقبل ويرفع من تقدير الذات .**

● عن سهل بن سعد الساعدي أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أتى بشراب فشرب منه وعن يمينه غلام وعن يساره أشياخ فقال للغلام أتأذن لي أن أعطي هؤلاء فقال الغلام لا والله لا أوثر بتصيبتي منك أحداً ، قال فتله رسول الله ﷺ في يده) رواه البخاري ومسلم



وهذا موقف تربوي ممتليء بالرفقي والاحترام ، لم يتجاوز الطفل ولم يتجاهله ولم يهمله وإنما استأذنه في حق من حقوقه بل واستجاب لطلبه وتقبل إجابته ورده .

وقد أجاد راوي الحديث في تصوير المشهد حين وصف الرجال بالأشياخ ليعين للسامع حجم الموقف وحساسية التعامل

فردٌ مقابل جماعة ، و غلامٌ مقابل أشياخ ، ومع ذلك كسب صاحب الحق لأن الموقف كان بحضرة محمد ﷺ

● قال عمر بن أبي سلمى : «كنت غلاماً في حجر رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وكانت يدي تطيش في الصحفة، فقال لي رسول الله ﷺ: يا غلام، سم الله، وكُلْ بيمينك، وكُلْ مما يلي، فما زالت تلك طعمتي بعد» رواه البخاري

توجيه نبوي يركز على المطلوب لا المنقود ، يحفظ ماء وجه الغلام ويصحح سلوكه دون عتب ولا غضب ولا سخرية .

قاعدة نبوية تقول لنا (**صف له ما يجب أن يفعل ، وليس ما فعل**)

وهذه القاعدة ترفع من تقدير الذات وتزيد الثقل وتحسن من الثقة تركز على مستقبل الأداء لا على ماضي الأخطاء .

● عَنْ عَائِشَةَ ، قَالَتْ : عَثَرَ أَسْمَاءُ بَعْتِيَةَ أَلْبَابٍ فَشَجَّ فِي وَجْهِهِ ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : « أَمِيطِي عَنْهُ الْأَذَى فَتَقَدَّرَتْهُ ، فَجَعَلَ يَمْصُ عَنْهُ الدَّمَ وَيَسُجُّهُ عَنْ وَجْهِهِ ... » رواه ابن ماجه

أي تقبل وأي تقدير وأي حب وأي رحمة تتجلى في هذا الموقف .

● هذه بعض من مواقف التربية عليه الصلاة والسلام في تعامله مع الأطفال والصغار فقد كان يحترمهم ويلاعبهم ويلعب معهم ويشجعهم ويقبلهم ويحننهم ويعلمهم ويأزحهم فيخرج لسانه للطفل ويمسح الماء في وجه الغلام ويشارك المترامين بالسهام ويردف بعضهم على

راحلته ويتقبل القلر منهم ويزيل الأذى عنهم ، هكذا كان نبينا مع الأطفال فلناخذ من حياته ما نصلح به حياتهم .

وكان عليه الصلاة والسلام إذا مرَّ على الصبيان، سلَّم عليهم، فقد روى البخاريُّ ومسلم عن أنس رضي الله عنه: «أنه مرَّ على صبيان فسَلَّم عليهم، وقال: كان النبيُّ صلى الله عليه وسلم يفعلُه» «وكان ﷺ يزور الأنصار، ويسَلِّم على صبيانهم، ويمسح رؤوسهم» مشهد

تربوي أبوي يرفع الثقل والتقدير .



درس من السيرة في توكيد الذات وحفظ العلاقات

في غزوة حنين انتصر المسلمون فيها وغنموا الكثير من الغنائم فقسم النبي ﷺ الغنائم وأعطى أناساً حديثي عهد بإسلام ليؤلف قلوبهم ، وترك بعض الأنصار ، فوجدوا في أنفسهم على رسول الله ﷺ .



فلم يسكتوا لأن الكتابين سورة العلاقات بل أرسلوا سيدهم ليعبر عما شعروا به ، وفي حوار راق بينه وبين النبي عليه الصلاة والسلام تتجلى أجمل صور توكيد الذات بين المعلم وطلابه ، بين المحب وأحبابه ، بين الرسول وأصحابه .

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ ، قَالَ : لَمَّا أُعْطِيَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ، مِنْ تِلْكَ الْعَطَايَا فِي قُرَيْشٍ وَقَبَائِلِ الْعَرَبِ وَلَمْ يَكُنْ فِي الْأَنْصَارِ مِنْهَا شَيْءٌ ، وَجَدَ هَذَا الْحَيَّ مِنَ الْأَنْصَارِ فِي أَنْفُسِهِمْ حَتَّى كَثُرَتْ فِيهِمْ الْقَالَةُ ، حَتَّى قَالَ قَائِلُهُمْ : لَيْقَى وَاللَّهِ رَسُولُ اللَّهِ قَوْمَهُ ، فَدَخَلَ عَلَيْهِ سَعْدُ بْنُ عُبَادَةَ ، فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، إِنَّ هَذَا الْحَيَّ مِنَ الْأَنْصَارِ قَدْ وَجَدُوا عَلَيْكَ فِي أَنْفُسِهِمْ لَمَّا صَنَعْتَ مِنْ هَذَا الْفَيْءِ الَّذِي أَصَبْتَ ، تَسَنَّتْ فِي قَوْمِكَ فَأَعْطَيْتَ عَطَايَا عِظَامًا فِي قِبَائِلِ الْعَرَبِ ، وَلَمْ يَكُنْ فِي هَذَا الْحَيِّ مِنَ الْأَنْصَارِ شَيْءٌ ، قَالَ : « فَأَيْنَ أَنْتَ مِنْ ذَلِكَ يَا سَعْدُ ؟ » فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، مَا أَنَا إِلَّا امْرُؤٌ مِنْ قَوْمِي (أي توكيد للذات ووضوح ورفي ومروءة) ، قَالَ : فَأَجْمَعْ لِي قَوْمَكَ فِي هَذِهِ الْحَظِيرَةِ ، قَالَ : فَخَرَجَ سَعْدُ فَجَمَعَ الْأَنْصَارَ فِي تِلْكَ الْحَظِيرَةِ ، فَجَاءَ رِجَالٌ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ فَتَرَكَهُمْ ، فَدَخَلُوا ، وَجَاءَ آخَرُونَ فَرَدَّهُمْ ، فَلَمَّا اجْتَمَعُوا آتَاهُ سَعْدُ فَقَالَ : قَدْ اجْتَمَعَ لَكَ هَذَا الْحَيُّ مِنَ الْأَنْصَارِ ، قَالَ : فَأَتَاهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ، فَحَمِدَ اللَّهُ وَأَثَمَى عَلَيْهِ بِالَّذِي هُوَ أَهْلُهُ ، ثُمَّ قَالَ : « يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ ، مَا فَاةٌ بَلَّغْتَنِي عَنْكُمْ ، وَوَجِدَةٌ وَجَدْتُمُوهَا فِي أَنْفُسِكُمْ ، أَلَمْ آتِكُمْ ضِلَالًا فَهَدَاكُمْ اللَّهُ بِهَا ، وَغَاةً فَأَغْنَاكُمْ اللَّهُ ، وَأَعْدَاءَ فَأَلْفَ اللَّهُ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ ؟ » قَالُوا : بَلَى ، اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمْنٌ وَأَفْضَلُ ، قَالَ : « أَلَا نُجِيبُ يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ ؟ » قَالُوا : وَمَا نُجِيبُكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ ، وَاللَّهِ وَلِرَسُولِهِ الْمُنُّ وَالْفُضْلُ ، قَالَ : « أَمَا وَاللَّهِ لَوْ شِئْتُمْ لَقُلْتُمْ ، وَلَصَدَقْتُمْ ، وَلَصَدَقْتُمْ : أَلَيْسَ تَكُذِبًا فَصَدَقْنَاكَ ، وَنَعَدُوا فَتَصَرْنَاكَ ، وَطَرِيدًا فَأَوَيْنَاكَ ، وَغَائِلًا فَأَغَيْنَاكَ ، أَوْ وَجَدْتُمْ فِي أَنْفُسِكُمْ يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ فِي لِعَامَةٍ مِنَ الدُّنْيَا تَأَلَّفَتْ بِهَا قَوْمًا يُسْلِمُوا ، وَوَكَلَّتْكُمْ إِلَى إِسْلَامِكُمْ ، أَفَلَا تَرَوْهُمْ ، يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ ، أَنْ يَذْهَبَ النَّاسُ بِالشَّاةِ وَالْبَعِيرِ ، وَتَرْتَجِعُونَ بِرَسُولِ اللَّهِ ﷺ ، فِي رِحَالِكُمْ ، قَوْلَ الَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ أَنْ لَوْ لَا الْمُهْجَرَةُ لَكُنْتَ أَمْرًا مِنَ الْأَنْصَارِ ، وَلَوْ سَلَكَ النَّاسُ شِعْبًا وَسَلَكَ الْأَنْصَارُ شِعْبًا لَسَلَكَتْ شِعْبَ الْأَنْصَارِ ، اللَّهُمَّ ارْحَمِ الْأَنْصَارَ ، وَأَبْنَاءَ الْأَنْصَارِ ، وَأَبْنَاءَ أَبْنَاءِ الْأَنْصَارِ ، قَالَ : فَبَكَى الْقَوْمُ حَتَّى أَخْضَلُوا لِحَاهِمُ ، وَقَالُوا : رَضِينَا بِرَسُولِ اللَّهِ ﷺ ، قِسْنَا وَحَظًا ، ثُمَّ انْصَرَفَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ، وَتَفَرَّقُوا (رواه الإمام أحمد

مشاعر لو بقيت بين الضلوع لأصابت العلاقة بصدوع ولكنها خرجت بلا رجوع وانتهى المشهد بحب ووفاء ودموع .

ومن أمن العاقبة أحسن المطالبة

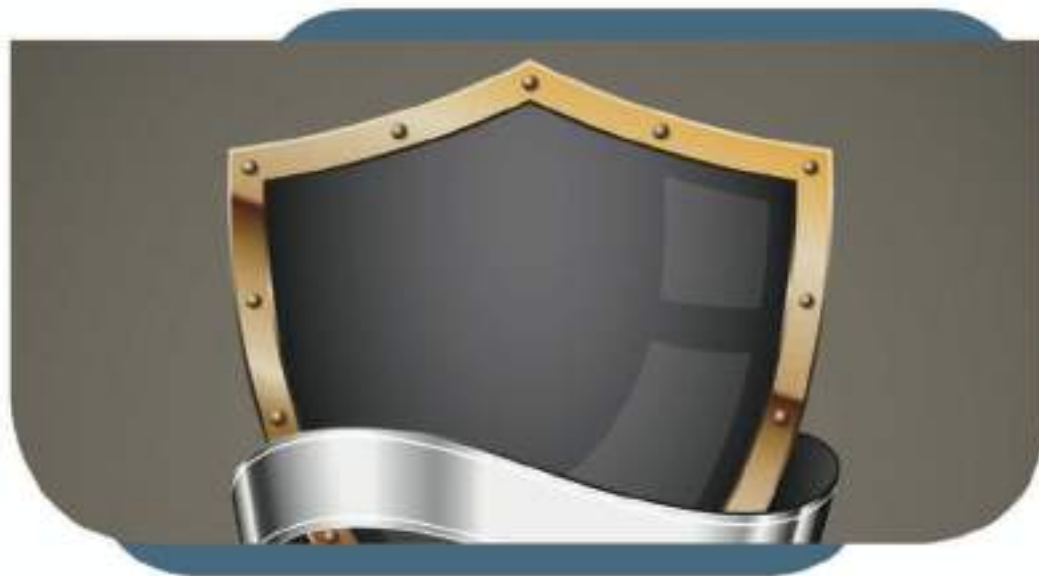
بين أمني وأمني رضي الله عنهما :

في مشهد أسري ، تدخل أمنا زينب غضبي توجه الكلام نحو صهرتها أمنا عائشة رضي الله عنهم أجمعين ، تقول عائشة : (ما علمت حتى دخلت علي زينب بغير إذن ، و هي غضبي ، ثم قالت : يا رسول الله أحسبك إذا قلت لك بنية أبي بكر ذريعتها ؟ ثم أقبلت علي ، فأعرضت عنها ، حتى قال النبي ﷺ (دونك فانتصري) ، فأقبلت عليها حتى رأيتها و قد يبس ريقها في فيها ما ترد علي شيئاً ، فرأيت النبي ﷺ يتهازل وجهه . حديث صحيح رواه ابن ماجه وأحمد والبخاري في الأدب



توكيد الذات درع تقي بها نفسك

وفي موقف مشابه في السلوك ومشابه في ردة فعل النبي عليه الصلاة والسلام
 تقول أمنا عائشة رضي الله عنها، أرسل أزواج النبي ﷺ زينب بنت جحش، زوج النبي ﷺ، وهي التي كانت تساميني منهن في المنزلة
 عند رسول الله ﷺ، ولم أر امرأة قط خيراً في الدين من زينب. وأتقى الله وأصدق حديثاً، وأوصل للرحم، وأعظم صدقة، وأشد ابتداءً
 لنفسها في العمل الذي تصدق به، وتقرب به إلى الله تعالى، ما عدا سورة من حدة كانت قبيها، تسرع منها الفيتة،
 (أي سريعة الغضب سريعة الرجوع) قالت: فاستأذنت على رسول الله ﷺ، ورسول الله ﷺ مع عائشة في مرطها، فأذن لها رسول الله ﷺ.
 فقالت: يا رسول الله إن أزواجك أرسلتني إليك يسألك العدل في ابنة أبي جحافة،
 قالت: ثم وقعت بي، فاستطالت علي، وأنا أرقب رسول الله ﷺ، وأرقب طرفه،
 هل يأذن لي فيها؟ قالت: فلم نبرح زينب حتى عرفت أن رسول الله ﷺ لا يكره أن أنتصر،
 قالت: فلما وقعت بها لم أنشئها حتى أنحيت عليها: فقال رسول الله ﷺ: وتبسم إنها «ابنة أبي بكر» رواه مسلم





درس في التعامل

(عن عائشة أن رجلاً استأذن على النبي ﷺ فلما رآه قال بش أخو العشيبة وبش ابن العشيبة ، فلما جلس تطلق النبي ﷺ في وجهه وانبسط إليه ، فلما انطلق الرجل قالت له عائشة يا رسول الله حين رأيت الرجل قلت له كذا وكذا ثم تطلقت في وجهه وانبسطت إليه . فقال رسول الله ﷺ يا عائشة متى عهدتني فحاشاً إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس اتقاء شره) رواه البخاري سؤال عائشة - رضي الله عنها - وتعجبها في هذا الحديث يدل على شخصية قوية تؤكد ذاتها ، وقد يرد ابتداء للذهن تناقض في فعل النبي ﷺ وحاشاء .

كيف يقول (بش أخو العشيبة) ثم يتسم له ويتبسط إليه !؟

والجواب على ذلك ما رده ابن حجر رحمه الله في فتح الباري عند شرح الحديث

حيث قال : (والفرق بين المداراة والمداهنة أن المداراة بذل الدنيا لصالح الدنيا أو الدين أو هما معا ، وهي مباحة ، وربما استحبت ، والمداهنة ترك الدين لصالح الدنيا ، والنبي ﷺ إنما بذل له من دنياه حسن عشرته والرفق في مكائده ومع ذلك فلم يمدحه بقول قلم يناقض قوله فيه فعلة ، فإن قوله فيه قول حق ، وفعلة معه حسن عشرة ، فيزول مع هذا التقرير الإشكال بحمد الله تعالى) انتهى كلامه رحمه الله

قصيدة

فتوكيد الذات لا يعني أن تغبر من تكوره بكرهك ومن تتوجس منه بحدرك ومن لا ترتاح له بنفورك منه ، فالتعامل الأمثل مرجعه الخلق والحق والعرف فلا تقوده المشاعر ولا تحركه الانفعالات .

عدم ارتياحك لي لا يسوغ لك سخريتك ، وعدم تقبلك لضيف يزورك لا يعني التجهم في وجهه

إن توكيد الذات سلوك نتحكم فيه وفق المصلحة ، فالانفصاح يكون للإصلاح ، والتوكيد يكون فيما يستحق ولمن يستحق

إذن ما قاله النبي ﷺ حق وما فعله حسن خلق والتوكيد الحكيم ما كان وفق المصلحة ، اختياراً لا اضطراراً



الكره المحبوب :

إذا كرهت إنساناً واضطرت للتعبير عن ذلك فلا تجعل ذلك يؤثر في سلوكك تجاهه .
 قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه لأبي مريم السلوي (الذي قتل زيد بن الخطاب رضي الله عنه في حروب الردة) :
 والله لا أحبك حتى تحب الأرض الدم ،
 فقال أبو مريم : ائتمعتني بذلك حقاً ؟
 قال : لا

فصده

قال : فلا ضمير ، إنما يأسى على الحب النساء

نعم لأن شمس الحق لا تحجبها سحب المشاعر
 يقول جل جلاله ﴿ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ﴾ اعدلوا فهو أقرب يلتقون

التعبير عن الحب من سمات الأقوياء

الحب شعور وتعبير ومعانانا العاطفية ليست في الشعور ولكن في قصور التعبير

● عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ : (أَنَّ رَجُلًا كَانَ عِنْدَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، فَمَرَّ بِهِ رَجُلٌ ، فَقَالَ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ! إِنِّي لِأُحِبُّ هَذَا . فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ ﷺ : أَعَلِمْتَهُ ؟ قَالَ : لَا . قَالَ : أَعَلِمْتَهُ . قَالَ : فَلَجِئْتَهُ فَقَالَ : إِنِّي أُحِبُّكَ فِي اللَّهِ . فَقَالَ : أَحَبَّكَ الَّذِي أَحْبَبْتَنِي لَهُ) رواه أبو داود ، وصححه النووي في «رياض الصالحين» ، وحسنه الألباني في «صحيح أبي داود» .

وفي بعض روايات الحديث: (أعلمه فإنه أثبت للمودة بينكما) رواه ابن أبي الدنيا في «الإخوان»

وعن المقدام بن معدني كَرِبَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : « إِذَا أَحَبَّ أَحَدُكُمْ أَخَاهُ فَلْيُعَلِّمَهُ إِنَاءً » رواه الترمذي (وحسنه الألباني في «اللسنة الصحيحة»

● عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ هِشَامٍ قَالَ كُنَّا مَعَ النَّبِيِّ ﷺ وَهُوَ آخِذٌ بِيَدِ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ يَا رَسُولَ اللَّهِ لَأَنْتَ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ كُلِّ شَيْءٍ إِلَّا مِنْ نَفْسِي فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ لَا وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ حَتَّى أَكُونَ أَحَبَّ إِلَيْكَ مِنْ نَفْسِكَ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ فَإِنَّهُ الْآنَ وَاللَّهِ لَأَنْتَ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ نَفْسِي فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ الْآنَ يَا عُمَرُ) رواه البخاري

الإمساك باليد يرفع التقدير والتقدير والمصارحة بالحب تؤكد وتقدير وتقبل ، وقوله رضي الله عنه إلا من نفسي تؤكد عال للذات . قال ابن حجر رحمه الله: «قال الخطابي: حب الإنسان نفسه طبع، وحب غيره اختيار بتوسط الأسباب، وإنما أراد عليه الصلاة والسلام **حب الاختيار**؛ إذ لا سبيل إلى قلب الطباع وتغييرها عما جبلت عليه ،

قلت (أي ابن حجر) : فعل هذا فجواب عمر أولاً كان بحسب الطبع، ثم تأمل فعرف بالاستدلال أن النبي ﷺ أحب إليه من نفسه؛ لكونه السبب في نجاتها من المهلكات في الدنيا والأخرى، فأخبر بما اقتضاه الاختيار، ولذلك حصل الجواب بقوله: «الآن يا عمر». أي: الآن عرفت فنطقت بما يجب»

● الشخصية القوية لا تجرفها العاطفة بل تقود مشاعرها وتضبطها وتختارها بعد التأمل في عواقبها .



● عن أنس بن مالك أن رجلاً قال يا محمد يا سيدينا وابن سيدينا وخيرنا وابن خيرنا فقال رسول الله ﷺ:
 « يا أيها الناس عليكم بتقواكم ولا يستهويكنم الشيطان أنا محمد بن عبد الله عبد الله ورَسُولُهُ وَالله ما أحب أن ترفعوني فوق منزلي النبي
 أنزلي الله عز وجل » رواه أحمد وصححه الألباني
 عندما يرتفع تقديرك لذاتك فلن تنظر لها بعدسة الألقاب والمناصب والمراتب.

حَقِيقَةُ

● عن عمر بن الخطاب أنه كان يسير في بغض أسقارِهِ مع النبي ﷺ فسأله عن شيء فلم يجبه رسول الله ﷺ ثُمَّ سَأَلَهُ فَلَمْ يُجِبْهُ ثُمَّ سَأَلَهُ فَلَمْ
 يُجِبْهُ فَقَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ لِكَيْلَتِكَ أُمَّكَ يَا عُمَرُ نَزَزْتَ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ كُلُّ ذَلِكَ لَا يُجِيبُكَ قَالَ عُمَرُ فَمَحَرَّكَتُ بَعِيرِي ثُمَّ تَقَدَّمْتُ
 أَمَامَ الْمُسْلِمِينَ وَخَشِيتُ أَنْ يَنْزِلَ فِي قُرْآنٍ فَمَا تَشِيبُتُ أَنْ سَمِعْتُ صَارِخًا يَصْرُخُ بِي قَالَ فَقُلْتُ لَقَدْ خَشِيتُ أَنْ يَكُونَ نَزْلٌ فِي قُرْآنٍ وَجِئْتُ
 رَسُولَ اللَّهِ ﷺ فَسَلَّمْتُ عَلَيْهِ فَقَالَ لَقَدْ أَنْزَلَتْ عَلَيَّ اللَّيْلَةَ سُورَةٌ لَهَا أَحَبُّ إِلَيَّ بِمَا طَلَعَتْ عَلَيْهِ الشَّمْسُ ثُمَّ قَرَأَ «إِنَّا فَتَحْنَا لَكَ فَتْحًا مُبِينًا»
 رواه البخاري

توكيد الذات لا يعني الانسحاب من المحاولة الأولى بل لا يكتمل إلا بالثابرة والإصرار والتكرار

● عن معاذ بن جبل أن النبي ﷺ أخذ بيده يوماً ثم قال: « يا معاذ اني لأجيتك فقال له معاذُ باني أنت وأمي يا رسول الله وأنا أجيتك
 قال أوصيك يا معاذ لا تدعن في دبر كل صلاة أن تقول اللهم أعني على ذكرك وشكرك وحسن عبادتك » رواه البخاري في الأدب المفرد وأبو داود
 وصححه الألباني

أي مشهد تربوي هذا ، يبدأ بحب وينتهي بنصيحة

- عن أنس بن مالك عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: (لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه أو قال يحاربه ما يحب لنفسه) رواه البخاري ومسلم صاحب الشخصية القوية يحب نفسه ولا ينسى غيره ، لا يقبل الحرمان ولا يبارس الأتانية .
- عن ابن عباس أن رزوج بريدة كان عبداً يقال له مغيث كآني أنظر إليه يطوف خلفها يكيي وذموعه تسيل على جتيه فقال النبي ﷺ لعباس : يا عباس إلا تعجب من حب مغيث بريدة ومن بغض بريدة مغيثاً فقال النبي ﷺ لو راجعته قالت يا رسول الله تأمري قال إنما أنا أشفعُ قالت لا حاجة لي فيه رواه البخاري
- صاحب الشخصية القوية لا يستغل المنصب لتمرير رأيه وفرض أمره ، مشهد جلي على احترام المشاعر وتقبل التوكيد.
- عن عمرو بن العاص رضي الله عنه أن النبي ﷺ بعثه على جيش ذات السلاسل فأتته فقلت أي الناس أحب إليك قال عائشة فقلت من الرجال فقال أبوها قلت ثم من قال ثم عمر بن الخطاب فعد رجالاً رواه البخاري
قمة توكيد الذات والتعبير عن المشاعر .
- عن أبي أمامة - رضي الله عنه - قال: (إن فتى شاباً أتى النبي ﷺ فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا: مه مه، فقال: ادنه، فدنا منه قريباً، قال: فجلس، قال: أتحبه لأملك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لأمهمهم، قال: أفتحبه لابتك؟ قال: لا والله، يا رسول الله جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لبناتهم، قال: أفتحبه لأختك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لأخواتهم، قال: أفتحبه لعمتك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لعماهم، قال: أفتحبه لحالتك؟ قال: لا والله جعلني الله فداك، قال: ولا الناس يحبونه لحالاتهم قال: فوضع يده عليه وقال: اللهم اغفر ذنبه وطهر قلبه، وحسن فرجه، فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء) رواه أحمد
- جرأة الشاب على التعبير يمثل هذا يدل على توكيد عال للذات وتقدير لها وفيه أيضا أن المترى إذا أمن ردة فعل المرى زاد توكيده واتخذ الصراحة منهجا في تعامله معه وفيه تتجلى أخلاق النبي عليه الصلاة والسلام في تقبله لصراحتة وحواره وقرينه الجسدي منه ليرفع التقدير والتقبل والتوكيد .

● وقد جاء في صحيح البخاري عن سلمة بن الأكوع قال: مر النبي ﷺ على نفر من أسلم ينتضلون بالسوق، فقال: «ارموا بني إسماعيل فإن أبابكم كان رامياً، ارموا وأنا مع بني فلان». قال: فأمسك أحد الفريقين بأيديهم فقال رسول الله ﷺ: «ما لكم لا ترمون؟» قالوا: كيف نرمي وأنت معهم؟، فقال: «ارموا وأنا معكم كلكم».

الاهتمام باهتمامات الصغار يرفع من تقدير الذات لديهم وفيه أن مشاركة الاهتمام تزيد المحبة وفيه تقوية لقدرات الرمي وحث عليه وذلك يزيد من الثقة لتعلق الثقة بالأداء.

● يقول النبي ﷺ: «أنا سيد ولد آدم يوم القيامة ولا فخر» رواه الإمام زين ماجه
وفي الحديث الآخر أن النبي ﷺ كلم رجلاً فأرعد (أي خاف) فقال له النبي عليه الصلاة والسلام: «هون عليك فإنني لست بملك، إنما أنا ابن امرأة من قريش كانت تأكل القديد» رواه ابن ماجه وصححه الألباني

→ رائحة

تقدير الذات خليط (بين أنا سيد ولد آدم ولا فخر) (وبين أنا ابن امرأة تأكل القديد في مكة) بين العزة والتواضع

● وعن أبي سعيد الخدري - رضي الله عنه - عن النبي ﷺ قال: «إياكم والجلوس بالطرقات فقالوا: يا رسول الله! ما لنا من مجالسنا يد نتحدث فيها. قال: «فإذا أبيتم إلا المجلس فأعطوا الطريق حقه» قالوا: وما حق الطريق يا رسول الله؟ قال: «غضب البصر، وكف الأذى، ورد السلام، والأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر» مثق عليه

النبي عليه الصلاة والسلام ينهى بشدة الصحابة بمجاورون ومحاولون، صحابة ترك ذواتها ونبي يقبل ذلك، هكذا يصنع العظماء.

● يقبل الأعرابي والرجل الغريب على مجلس رسول الله فلا يعرفه بين أصحابه، فيقول أيكم محمد؟
لا فروقات ولا امتيازات ولا مظاهر، لا مكاتب كبيرة ولا مقاعد وثيرة ولا أبواب مغلقة ولا مواعيد مسبقة، هكذا الأقرباء لا يحتاجون إلى أقتعة.

● نبه رجل النبي ﷺ عندما سهى في صلاته فتقبل ذلك، وخطب أبو بكر رضي الله عنه في الناس قائلاً إذا أخطأت فقوموني وصحبت امرأة لعمر بن الخطاب رضي الله عنه وهو يخطب على المنبر فتقبل ذلك وقال أصابت امرأة وأخطأ عمر
وصحح رجل لعلي رضي الله عنه فتقبل ذلك وقال أحسنت أنت وأخطأت أنا وفوق كل ذي علم عليم وقالت الملائكة (لا علم لنا) وسأل رجل النبي ﷺ عن أفضل البقاع فقال: لا أدري،

→ ما أصابهم

هكذا العظماء أقرباء أنقياء. والسيرة ملأى بالمواقف التي تربي عليها الصحابة الكرام من مدرسة محمد وشربوا من نبع خلقه وتعامله وشخصيته، وقد أردت فيها أوردت أن أعطر صفحات هذا الكتاب بذكر شيء من سيرة النبي عليه السلام في تربية الصحاب

● هذه مدرسة محمد عليه الصلاة والسلام بنى بها حضارة راقية لم تعرفها البشرية من قبل، لأن ناطحات السحاب عنده لم تكن اسمتية، بل كانت نفوساً بشرية.





فيتامينات

فيتامينات لتقوية الذات

- تجاهلي لنقاط قوتي احتقار ، و تجاهلي لنقاط ضعفي اغترار ،
- قال تعالى في يوسف ﴿وَسَرَّوْهُ بِمَنِّ بَيْتِي فَزَاهِيَهُمْ مَعْدُودَةً وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الرَّاهِدِينَ﴾ ثم قال ﴿قَالُوا نَالَهُ لَفَدَّا ثُمَّ لَقَدِ اتَّخَذَ اللَّهُ عَلَيْنَا وَإِنْ كُنَّا حَاطِبِينَ﴾ زهدوا فيه فآثره عليهم ، هكذا الناس لا يملكون لنا ولا لأنفسهم نفعاً ولا ضرراً فلا يهتك رأيي الناس فيك **فإن حطوا من قدرك فلن يغيروا من قدرك**
- ﴿قَالُوا سَمِعْنَا فَتَىٰ يَدُكُرُكُمْ يُقَالُ لَهُ إِبْرَاهِيمُ﴾ الشخصية القوية لا يضرها تمهيش وتحقير وتنكير وتقزيم الناس لها ولا تجريدها من كل لقب تستحقه .
- إذا كنت منحياً فسيحتل الناس ظهرك ، وعندما تؤكد ذاتك وتدافع عن حقوقك وتقف بشكل سليم وتمشي بشكل مستقيم ، فإن الكثير من الناس الذين كنت تحملهم سيسقطون من على ظهرك لا عليك استمر في السير ولا تلتف لهم
- يبدو أننا في زمن أصبح تقديرونا لدواتنا مبني على رأي الآخرين فينا ، نفرح بعدد المشاهدات لنا ، وعدد الردود علينا ، وعدد المتابعين لدينا وعدد الإعجابات بها نطرح ، نبحث عن سعادتنا ومكانتنا من خلال رأيهم فينا وردود فعلهم تجاهنا
- وضوح المبادئ ، والمعتقدات والأهداف في حياتك **بساعدك على التوكيد** لأنها تصبح مرجعاً لك لكي تقول نعم أو لا ، ومن المهم تقسيم أهدافك إلى (يجب ، يستحسن ، لا بأس به) حتى يكون مستوى التوكيد مرتبطاً بأهمية الهدف .
- النجاح في العمل يرفع التقدير ويعزز التوكيد ، لذا عندما يتميز الموظف في العمل يبدأ بطرح شروطه وفرض رأيه .

صحة



● قوي الشخصية إن قاد غيره قاد بلا تكبر أو تسلط ، وإن فاده غيره انقاد بلا ذلة وخضوع.

● شخصان الأول واثق ومبادر ومتعاون وواضح بيهابه الآخرين وهو يحترمهم .
والثاني منطو متجنب تابع ساكت مبالغ في اللطف لن تكون الشخص الأول وأنت تمارس أفعال الشخص الثاني .

● كن نفسك وعل حقيقتك .. فبقدر الادعاء تكبر مخاوفك عند الأداء ويكثر اهتمامك بالأراء .

● تقدير الناس لك جزء منه يتأثر بقبيلتك وعمرك ومنصبك وربما مالك وممتلكاتك وربما جمالك ولكن تبقى الفعالية هي من تكسيك الأهمية وتبقى الأخلاق سلّمك للأفاق .

● تلتذذ بجلد الذات عندما تتخذها عدواً لنا (أنا تافه أنا حقير أنا فاشل أنا لا أنفع لشيء)
● نقاط ضعفك صفها باتزان وواقعية وحاول تقليلها ومعالجتها .

● اللطف والمجاملة الزائدة والعموض سلوكيات لا تمنحك القبول والاستحسان كما تظن ، تحيل أنك رئيس وأمامك

1- موظف هاديء واثق صريح يطرح رأيه بأدب ويؤدي واجباته ويسأل عن حقوقه.

2- موظف هاديء خجول متردد مجامل يوافق دائماً .

فإلى أيهما ستميل ؟ وبمن ستثق وتعجب وتحترم أكثر ؟

فإن حصلت على العطف والقبول فلن تحصل على الاحترام والإعجاب والتقدير

● وسري كإعلاني وتلك سجيبي *** وظلمة ليلى مثل ضوءه نهارياً ... ما أجل الوضوح

● تجربة الخوف السلبية ما لم نعالجها تصبح كالعظم المنكسر المهمل يجير على علته.

● الموقف المخيف أو المحزن ، تحدّث عنه كثيراً وكرره حتى يقل أثره كمن يروي قصة حزينة فإنه ربما يبكي منها أول مرة ثم إذا كررها اعتاد عليها ومثلها لو ألقى نكتة مضحكة فلو كررها فإنها لن تحرك مشاعره .

جمل

- الجائع لا يشبع مهما حدثته عن الأطعمة والجوع لا يذهب مهما قرأت عن الشيع وكذلك الخوف ، واجه مخاوفك قبل أن توجهك إلى حيث لا تريد .
- الإيثار والكرم والعطاء والتواضع واللطف والزهد في التكريم والبعد عن المناصب والمساحة والمجاملة ، صفات جيدة فإذا كانت نابعة عن إخلاص لله ورجاء ثوابه فهي عمل كمال للإنسان ولكن إذا كان دافعها الحقيقي الحفي ضعف تقدير الذات **فاعلم أن خسارتك مضاعفة .**
- الظاهر وعدم خروجهك بشخصيتك الحقيقية دليل إدانة لها بأنك لا تحبها ولست راضي عنها .

- ⇒ **قاعدة**
- عندما لا تعبر عن المشاعر التي لا تريد قلن تشعر بالمشاعر التي تريد .
 - افعل ما يريدون لتحصل على ما تريد (قاعدة ممتازة لنخر الذات) .
 - (**سأترك ، سأفعل ، سأبدأ في**) أي تعهد تقطعه على نفسك ثم لا تلتزم به يضعف تقديرك لذاتك .



- معظم النزاعات العائلية **نسخ متكررة لنزاعات سابقة** لم تعلق ملفاتها ، لأن ضعف الصراحة وتأجيل المواجهة يراكم المشكلة وعندما تزداد وتكبر تنفجر بقوة فيصبح هم الطرفين إنقاذ الغريق لا تعليمه السباحة .
- تخرج عبارات اللوم والعتب والسخرية بعفوية بينما تنتزع عبارات الحب من قعر صدورنا بصعوبة .
- بعض البيئات من حولك كأنها شوارع مدن مزدحمة لا يحترم السائقون فيها أنظمة المرور فإن كنت لطيفاً فستظل محبوباً لا تتحرك إلا قليلاً ، وبالتالي فإن قليلاً من العراك **سيسمح لك بالحرّك**
- أيها السمين تقبل جسمك ثم قم بتغيير ما يمكن تغييره ، ففرق بين من يتمرن ليخلص من شعوره بالقرص ، وبين من يتمرن ليستمتع بوصوله للهدف ومن رفض ذاته أفسد حياته



● بعض الضعفاء يتخذ العزلة أسلوباً للهروب من المواجهة .
مخالطة الناس والصبر على أذاهم خير من اعتزالهم وعدم الصبر على أذاهم والعزلة المندوبة تكون عند الفتن فقط والعزلة أنواع

- ١- العزلة الروحية (مطلب لتركية النفس ومحاسبتها)
- ٢- العزلة الاجتماعية (تضعف التواصل وتزيد الفجوة وتضعف لياقة الأخلاق)
- ٣- العزلة النفسية (لا تكثر منها لأن بعض ما يهذب النفس يكون في مخالطة الناس)
- ٤- العزلة العقلية (لا تكثر منها لأن بعض ما يهذب الأفكار هو النقاش)

● يقول علي رضي الله عنه (من لم يطلب لم يجد) ويقول أبو الفتح البستي رحمه الله :
تكلم وسدد ما استطعت فإننا * * * كلامك حي والسكوت جماد
فإن لم تجد قولاً سديداً تقوله * * * فصمتك عن غير السداد سداد

- البعض لا ينزعج من الجلوس مع المجموعة بينما ينزعج من اللقاءات القصيرة أو الثنائية لأن التركيز غير متوزع وإنما متركز عليه .
 - إذا كانت لديك قدرة في أمر ما كان لديك ثقة فيه وفي كل شيء متعلق به أو يشبهه .
 - المداومة على ما نعرف وعلى ما اعتدنا عليه تجعلنا نعيش بلا احتكاك ولا تجارب ، لأننا في دائرة الأمان لذا لا نخبر ثقتنا وبصحة أي شيء خارج دائرة الأمان مخيف جداً .
 - من أسباب اهتزاز الثقة ، الخوف من الفشل أو من المجهول أو من الخرج .
 - الحيل الدفاعية والأساليب الملتوية تساعدك في تجاوز الموقف اللحظي ولكن استمرارها يفقدك القدرة على النمو والتشافي .
 - الإعلام يشعر بك بأنك أقل من غيرك وأنتك بدون معايير التي رسمها في عقلك إنسان ناقص .
 - عندما تفقد القدرة على التعبير عن احتياجاتك فإنك ستكره من يجد سهولة في المطالبة بها .
 - وظيفتك ومنصبك وصلاحياتك تمنحك شعوراً هشاً بقوة شخصيتك ، لا تغتر بذلك وقدر ذاتك بلا أفعلة ولا أخطية .
 - اجعل لك قدوات ثقات تقتدي بسلوكياتهم الجيدة .
 - حدد ما يزعجك وحاول أن تفعله إلى أن يتحول إلى شيء سهل بالنسبة لك .
 - حدد من يزعجك وحاول أن تتواصل معه بتواصل بصري قوي إلى أن يتحول إلى شيء سهل بالنسبة لك .
 - واجه الحياة ولا تهرب من الصدمات والنقاشات والخلافات والقرارات والمقاومة وكن مستعداً لخوض معاركها ، وإن ترفعت عنها عن قوة لا ضعف وتجاهلتها عن سمو لا عجز كانت رفعة لك
- فما اللؤمُ إلا أن حقدت فلم تكن * * كريباً فتعفو أو شجاعاً فتأثراً
- إظهار الغضب والاستياء عندما يتجاوزون حدودك يجبرهم أنك تدفعهم إلى خارج منطقتك ولكن عندما تجبرهم دون إظهار الغضب فكأنك تتوسلهم لكيلا يؤذوك أو تتفاوض معهم ليمحوك حقدك ، الغضب حال تجاوز الحدود ، هو غضب نابع عن ألم سيفهمه المعتدي إن كان يهيم أمرك ، ومن لا يهيم أمرك فلا تهتم بأمره . بلا حدود ستحول مساحتك إلى جزء من حدودهم وأراضيتهم وبالتالي ستتزعج ليس لأنهم سيثون بل لأنهم يجهلون حدود منطقتك . إن الاستخدام المتكرر والتجاوز المستمر لحقوقك وحدودك يحول الأمر إلى جزء من ممتلكاتهم وحقوقهم الشخصية ، وعندها ربما يصرخون في وجهك إذا ناديت بحقدك !
 - صدقتي يا صديقي عندما تسمح لأحدهم أن يشق طريقاً صغيرة ومختصرة في مساحتك فتأكد أنها ستحول إلى طريق عامة مكتظة بالزحام ، لأن الناس دائماً تبحث عن الأسهل والأقرب ، وهذه الطريق مكتوب عليها (الأولوية لمن هم خارج القلب) وعندها ستقدم كل أحد على مشاعرك وأهدافك وحقوقك وذاتك ووقتك ومالك .

- الدنيا من حولك مجموعة أحداث وفي داخلك مجموعة استجابات ، وهذه الاستجابات إذا لم تعبر عنها بشكل صحيح فإن نفسك ستضيق من تراكمات الكبت .
- يكتم الضعفاء التعبير عن الغضب والاستياء لأنهم يظنون أنه يكشف عدم تحملهم ويكشف ضعف شخصيتهم فيخافون أن يتبدوا أو يتزعج الناس منهم .
- إن تأجيل مناقشة الموقف **يحرق دليل الإدانة** ، وتأجيل البوح بالغضب والأذى **يُظهرك بمظهر الخائف أو الحساس** ويفقد الآخرين الثقة بك والعفوية معك ، ويجعل مبرراتك ضعيفة وحقيقة موقفك مشوهة ومشكوك فيها بل ربما ينسأها الطرف المذنب ويعتبر عتبك اتهام وغيظك انتقام ، وعندها سيغضب هو ويتنظر منك الاعتذار عن جرحه يا للإحباط فالطالب أصبح مطلوباً !
- إن التعبير عن الغضب وقت حدوثه يجعل الطرف الآخر يفهم مشاعرك أما التعبير عنه بعد مدة يجعل موقفك سخيلاً وضعيفاً أو يجعلك ربما عنيفاً والعنف هو الوجه الآخر للضعف .

مودة



● البعض يعبر عن غضبه من خلال :

١) الانسحاب والكتبان الذي سيتحول إلى حزن ، والحزن إذا تراكم تعفن وتحوّل إلى حقد

٢) الاعتداء والشجار والذي قد يتحول إلى خصومة وهجران

٣) النقاش والإفصاح والذي يزيل ما في النفوس غالباً



فعبّر عمّا يعضبك بطريقة لا تغضبه ، الغضب يخرج عبر الجوارح ، أما الغيظ فهو هيجان في النفس وتغير داخلي في الجسم «والكاظمين الغيظ» : أي الساكتين رغم قدرتهم على إخراجهم. قال ابن قدامة المقدسي رحمه الله : الكاظم إذا كظم لعجزه عن الشفي في الحال رجع غيظه إلى الباطن فاحتقن فيه فصار حقدًا، وعلامة ذلك دوام بُغض الشخص واستتقاله والنفور منه. الدُّل ما كان عن قهر ، الدُّل ضد الصعوبة ، وجاءت «واخفض لهما جناح الدُّل» قال إبراهيم النخعي رحمه الله (كان السلف يكرهون أن يُستذلوا فإذا قدروا عفوا) .

عندما تخفي مشاعرك وأراءك فأنت تتجاهل جانباً من شخصيتك وتخفي جزءاً منك

● التسامح مع الذنب يعني ظلم الخروف

● مسامحة الآخرين لا تعني صداقتهم بل صداقة الألم الذي تركوه في قلبك

● مسامحة الآخرين لا تعني الإبتسامه لهم بل عدم الإساءة إليهم

● لا بد أن تسامح ولا تتوقع منهم أن يعتذروا والابتسما كثيرا

● يقول الطيب ويليام أوسلو (الجرح الذي لا يجد سبيلاً للتعبير عنه بالدموع قد يدفع أعضاء الجسد للنحيب) ،

● نعم فإذا سكنت النفس تكلم الجسد وكلام الجسد بالأمراض

حيسك للدموع هو حبس للسموم ، لسموم مشاعر الحزن لفضلاها لأنها ، وكل محاولات جسديك ووجهك للتظاهر بأن الأمر جيد

يكلفك الكثير ، مقاومة التعبير والدموع مقاومة تسير عكس الفطرة

يكى النبي عليه الصلاة والسلام ويكى الرجال العظام ، كبت المشاعر ليس دليل القوة ، ولا طريقاً إلى الصحة ، فالقوي يبكي والضعيف

يتظاهر .

الاحتجاج هو إعلان لحدودك وتجاوزات غيرك وقد قيل أن كل الحيوانات تمنح بطريقتها عندما تحترق خصوصيتها (الاحتجاج فطرة)

● قيل أن كل الحيوانات التي تنزل رأسها توكّل والتي ترفعه تأكل (جسدك وطريقة مشيتك ووضع رأسك تدل على شخصيتك)

● الإنسان غير الصريح إنسان يخفي نصف الحقيقة ويلف ويدور حول النصف الآخر ، قل ما تريد بصراحة واختصار ومباشرة وأدب ولا

تتلاعب بالألفاظ وسم الأشياء بأسمائها .

- السخط سوسة تأكل جذور الحب عيز و صارح وتحدث قبل أن تولد سوسة السخط
- عندما تسخط أو تخرج منهم فأنت لا يمكن أن تحبهم وشعورك بالحب هو شعور يذكرك بحبهم سابقاً أما الآن فلا يجتمع الحب والسخط
- إذا أخطأ عليك فأوقفه فلتن تخسر لياقتك خير من أن تخسر صداقتك ، وفي ترك المعاتبه فساد العاقبة
- من بسكت في يقظته يتكلم في أحلامه
- البوح بالمسوم يحول معرفتك من **المواجهة إلى المشاركة** (قوي الشخصية يوح ويستشير ويتحدث ويكي ويعبر)
- الضعيف يظن أن التعبير عن المشاعر عملية انتحارية
- تقدير الذات المفترض أن يأتي قبل الإنجاز وليس بعده فقط
- الولاء الزائف للمدير أو للمخطيء أو للمسؤول يساعد على استمرار الظلم والخطأ لأنه لا يعلم وأنت لا تتكلم
- **الشخصية النعية** : قد ترتبط بشخص متسلط لأنها تريد الحماية ، فالحماية بالنسبة لها أولاً ثم الأخلاق والتعامل
- **الشخصية المسيطرة المتحكمة المنضدة** لا ينصح بمواجهتها ، بل كن قوياً لتستغني عنها وتقلل من تحكمها وأذيتها
- المعايير العالية تجعلك محبطاً أينما كنت في العمل في السوق في التربية في المطعم لأنه لا شيء يعجبك لا شيء كان كما كنت تريد أن يكون .
- لا ترفع معاييرك كثيراً لأن إخفاقتك يعني السقوط من مكان مرتفع
- قدر حجم ما يجيفك لا تكن كالنعامة تفر من صوت ورقة عشب بها الهواء كما تفر من الزئير أو العواء
- عندما تخر الشجرة لتجعلها تطول فإنك تضر بجذورها ، لا **تخر طفلك إلى الرجولة** ولا تكلفه ما لا يستطيع دعه يمارس طفولته وانقله برفق لتنمو شجرة شخصيته
- قالت لي يوماً : أنا عانس و مريضة وأخشى التحدث بوجود الناس فقلت لها المرض لا يعني أنك ناقصة وتأخر زواجك لا يعني أنك ناقصة وعدم حديثك لا يعني أنك ضعيفة ، المرض ابتلاء وتأخر الزواج قضاء **وخجلك من الحديث سلوك يحتاج إلى تدرج وممارسة .**
- تكون المخاوف والتحديات كبيرة أو صغيرة ليس بالنسبة لحجمها بل بالنسبة لحجمك أنت ، منهم من تهزه هزيمة مباراة ومنهم من لا تهزه مصيبة وفاة
- من اعتاد أن يقلق ينشأ لديه توجه عقلي وميل نفسي بأن القلق أكثر واقعية من الاطمئنان ، **فيظن أن توقع الأسوأ حكمة وتوقع الأفضل سداجة**
- لا تهذر طافتك في الاختباء ولا تسحق شخصيتك بإظهار الولاء ، ولا تسع جاهداً خلف المحال في طلب الكمال ، اعترف بخوفك وواجهه بشجاعة و اقبل النقد دون لوم أو تبرير ، وافهم فشلك وتعلم منه ولا تنهار أمامه ، وثق بربك وتوكل عليه .

مهمه

- (أنا آسف) إذا جاءت في غير محلها ، فتعني أرجوك أن تشعر بشعور أفضل تجاهي لأشعر بشعور أفضل تجاه نفسي
- المعايير مساير ندق بها نعش الشخصية
- كلمة معيار تعريفها في قلب حروفها (رأي عم)
- البحث عن الثناء أشبه بمحاولة إمساك ظلك ، **لن تمسك به ما دمت تجري خلفه** ، ولكن اتركه وسيتبعك ، لذا عليك أن تبحث عن الصدق والحق والتميز والتعاون لتحصل على الثناء عن جدارة ودون طلب
- من يستمد القوة من الناس فيضعف **سيهمهم** أو **سيضعف أمامهم** ، كن قوياً بربك مستغنياً به جل جلاله عنهم
- القابل للمدح كمدح نفسه (ابن المقفع)
- من يخشى المواجهة **يتغير ولا يُغير** ، وتوكيد الذات من خلال المصارحة والمواجهة يجعل العلاقة **أنقى وأبقى وأقوى وأرقى** والكتبان يجعل قواعد العلاقة ضعيفة وردود فعلها عنيفة ونهايتها أسيفة
- يقول عمار بن ياسر رضي الله عنه :
(مخاصمة جميلة أحب إلي من مودة علي حقد)
- **ضعيف الشخصية** يتظاهر بما ليس له ، ويدعي ما لا يملك ، ويُنكر الجهل ويُخفي النقص ويقضي حياته متخفياً متعالماً متظاهراً متوجساً متكرراً ، هو باختصار :
- (يحاول الإخفاء ويكثر الادعاء حتى يشعر بالإعياء فيقرر الاختباء)
- عندما تقدر ذاتك لن ترى الناس مصدر تهديد لك ، وبالتالي لن تكون عدوانياً معهم ولا خاضعاً لهم.
- تزداد الثقة عندما نشعر بقدرتنا على أداء هذا العمل وبشعورنا أننا نستحق النجاح فيه .



● ضعيف الشخصية يحاول الحصول على الحب والتعاطف من خلال تقمصه أحد هذه الأدوار :



قائل

- أسوقها بتصرف من كتاب (ما تشعر به يمكن علاجه)
- ١- الكامل : دائماً يؤدي دور المنجز للعمل المثالي ويتعب نفسه .
 - ٢- المتفاخر : يضيف زيادات لحقيقته ليحصل على القبول .
 - ٣- الضحية : يحصل على التعاطف من خلال إبراز ضعفه .
 - ٤- اللطيف : فلسفته له ولها ولهم ولكم ولك ولا شيء لي .
 - ٥- المتعصب لرأيه : لأنه يظن اللين والتنازل دليل ضعف وسبب للرفض .
 - ٦- الغاضب : لأنه يشعر بأنه يستحق الكثير .
 - ٧- الخجول : ينسحب ولا يتوقع تقبل الناس له ولا يبادر ويتنظر من الناس دعوته .
 - ٨- المستعرض : وذلك الذي يحصل على التقدير من خلال مقتنياته فهو لا يطلب الحب بل يشتره .
 - ٩- المنافذ : يبذل ويخدم رغم كرهه لما يفعل ولكن يفعله ليسعدهم ويخدمهم .
- وكل هذه الأدوار في حقيقتها تهدم جدار الشخصية وأرضية العلاقة

● عندما تضعف الشخصية ، يلعب الضعيف بعض الأدوار ليحافظ على توازنه :

- ١) دور اللطيف : يبالغ في خدمة الناس والتعاون معهم وتقديمتهم على نفسه وإظهار التودد لهم .
- ٢) دور الضحية : يتهم القدر والظروف ويشكو من الحرب ضده ومن تدهور صحته ويجاهل الناس لقدره وأن الأمور خرجت عن سيطرته وأنه مجبر .
- ٣) دور العنيف : يبالغ في الرفض والرد ويتباهى بمواقف انتصر فيها وأجتم فيها خصومه وأهائهم .
- ٤) دور العظيم : يتحدث عن مشجرائه وأفكاره وقصصه الشخصية ، يتحدث عن ماضيه ، العرب نقول (لا تكن رجلاً كتبياً) أي تقول كنت وكنت .
- ٥) دور الناقد : يكثر من نقد الآخرين وأفكارهم ويشعر المستمع بأفضليته وتفوقه .
- ٦) دور المنسحب : يخبرك بأنه لا يشرف بالمشاركة ولا يريد أن يتدخل وأن الأمور غير جيدة وأنه يختار ألا يخوض في وحلها ويوحى لك بحكمته في عدم المواجهة والصدام .



في قول الحق والإنكار

- سكوتك إقرار ، وصمتك إشارة للاستمرار ، اعترض بوضوح وباحترام أو بتلميح وتعريض ، وأظهر الاستياء على وجهك على الأقل
- لا تضحك من غيبته لفلان أو سخريته منه ، أرسل رسالة بعد الجلسة ، أظهر فيها موقفك .
- لا تدخل في جدل ولا تشعر بالحجل فالله لا يستحي من الحق .
- انصرف ، اخرج ثم عد ، اخرج ولا تعد وتذكر أن رضا الله أولى وأبقى **فالياقة والمجاملة لا يبرران لك كتبان الحق** ، ولكن لا تنس أن إظهار الحق لا يعني أن تكون فظاً غليظاً ، واقبل الحق ولو على نفسك .
- الأنبياء الكرام نشروا الخير والحكمة ليس بالصمت ولكن بالقول الحكيم والفعل السليم والهدى القويم .
- الضعيف لا يقوم حين تمارس المعاصي وإن قام لم ينكر وإن أنكر أنكر بطريقة فيها تمجيع وتهوين يخنمها بدعاية تلتطف الأجواء .

لفتات في تقوية الذات

- لا نعتقد أن الدنيا مشغولة بك ولن تتوقف الحياة بفشلك أو تعثرك **فالوقت لا يتوقف بتعطل ساعتك** والناس لن تسكت لتسمع أنينك فلا تتعلق بأحد ولا تترجو أحد ولا تتوقع شيئاً من أحد ، بل تعلق وتوكل وثق بالواحد الأحد .
- طلب رضا الناس شعبة من **شعب الجنون** (الشاعر رحمه الله)
- (وَأَجِي هَارُونَ مُؤَافِصُحُ مِنِّي) الاعتراف بمزايا الآخرين **وخصوصاً الأقران** صفة كمال ومؤشر على قوة الشخصية واتزان النفسية .

- الجمال المدهش أو القبح اللافت يؤثر في تقدير الذات وتقبلها ، وكثيراً ما يكون الأكثر جمالاً أكثر تقديراً لذاته لأن العادة جرت أن معظم الناس تميل وترتاح وترحب بالأجمل على حساب الأقل فيرتبط جمالنا الخارجي بقيمتنا الداخلية.
- تخيل صورتك في عقلك ، هذه الصورة التي تراها تؤثر في تقديرك لذاتك وتقبلها .
- يرتدي بعض الناس الأقنعة لجعلوا لذواتهم قيمة ويجفوا خلقها ما لا يسعدهم انكشافه على حقيقته (المبالغة في اللباس - المبالغة في التجميل ، المبالغة في تجديد الممتلكات ، ادعاء العلم وشراء الشهادات ، التلطف على المناصب ، الاهتمام بالألقاب العملية أو العلمية)
كلها أعطية براءة تخفي وراءها نفوساً مظلمة .
- تقول العامة (الدنيا تحتاج حلوق ما تضيع حقوق) .
- بعض السجون تعتمد خفض تقدير ذات المساجين من خلال إجبارهم على التبول وقضاء حوائجهم على أنفسهم فإذا أهنت الذات هانت القضايا وهدمت الأسوار وانهار الصمود .
- **بين طرب الثناء وطلب الثناء يكمن الفرق بين القوة والضعف** ، فالقوي يفرح بالمدح ولا يظليه ولا يتلطف له ولا يغرته .
- (مقترح) حدد خمسة أشخاص أقوىاء تعجب بهم ، ثم اذكر ثلاث صفات ميزت كل واحد منهم ، حاول محاكاتها والفراءة عنها والتدرب عليها وممارستها واكتسابها .
- لا يمكن للإنسان أن يتطور ويتحسن وهو يهرب من النقد بل لا بد وأن يطارده وفي الحديث الشريف (حق المسلم على المسلم ست وذكر منها إذا استصحك فأنصح له) لاحظ أنه قال **إذا استصحك** فالمسلم يطلب النصيحة من أخيه وهي حق من حقوقه وفي الحديث الآخر : (المؤمن مرآة أخيه) لاحظ المرآة تعكس الحقيقة دون تهويل أو تهوين **ولكن المرآة لا تطاردك ولا ترصدك في الطرقات ولا تبحث عن وجهك إنما أنت من يأتيها لترى فيها صورتك** ، وكذلك العاقل يبحث عن صديق صدوق ينصحه ويقومه ويعينه ويوجهه .
- كل كلام في الدنيا يؤذيك ، اصبر عليه واحتمله فهو في الآخرة قد ينجيك .
- تعامل مع من شابهك كما تتعامل مع أسد في قفص ، اقترب منه ولا تخف منه فالأسد رغم قوته لا يستطيع أن يؤذيك مادام في القفص .
وكذلك البشر لا يمكن لأحد أن يؤذيك مهما بلغت قوته **لأن قضاء الله وقدره هو القفص الذي يحملك من كل أذى**
عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ ، قَالَ : « كُنْتُ حَلَفْتُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَوْمًا ، فَقَالَ : « يَا عَلَّامُ إِنِّي أَعْلَمُكَ كِتَابِي ، أَحْفَظُ اللَّهُ يَحْفَظُكَ ، أَحْفَظُ اللَّهُ تَحْفَظُكَ ، إِذَا سَأَلْتَ فَاسْأَلِ اللَّهَ ، وَإِذَا اسْتَعَنْتَ فَاسْتَعِنْ بِاللَّهِ ، وَاعْلَمْ أَنَّ الْأُمَّةَ لَوِ اجْتَمَعَتْ عَلَى أَنْ يَنْفَعُوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَنْفَعُوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ لَكَ ، وَلَوْ اجْتَمَعُوا عَلَى أَنْ يَضُرُّوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَضُرُّوكَ إِلَّا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ عَلَيْكَ ، رُفِعَتِ الْأَقْلَامُ وَجُمْتُ الصُّحُفُ » رواه الترمذي في صحيحه وصححه الألباني

- تتبع ما يقولون يستثير القولون وعدم الاهتمام يزيد الانسجام
- يبقى الرجل كبيراً في عيني فإذا تباهى بمعرفة الوجهاء سقط منها
- عندما تقول لاينك ما تعجبني وما راح تعجبني فأنت تدمر الحاضر والمستقبل
- يقول ابن الجوزي رحمه الله (وقد تجتمع الصبيان للعب فيقول عالي الهمة : من يكون معي ؟ ويقول الفاصر مع من أكون ؟) وهذا الموقف البسيط وأمثاله نافذة قد تطل بها على تقدير ابنك لذاته
- عندما يحطم ابنك قطعة أثاث في المنزل فلا تقسُ عليه ، فالصراخ والتوبيخ والإهانة واللوم يكسر شخصيته ولا يعيد القطعة المنكسرة
- قال الإمام أحمد رحمه الله (تركت رضا الناس حتى قدرت أن أتكلم بالحق)
- يحاول المهزوز أن يكون مثيراً للاتباء ثم يفشل ويكون مثيراً للشفقة
- يقول شكبير (أعطاك الله وجهاً وأنت تصنع لنفسك آخر)
- قوة الشخصية ليست في اعتقادك أن الجميع سيعجب بك ، بل هي اعتقادك بأن إعجاب الناس بك أو عدمه لن يؤثر على قيمتك
- قال الشافعي رحمه الله (أظلم الظالمين لنفسه من تواضع لمن لا يكرمه ، ورجب في مودة من لا يتضعه ، وقبل مدح من لا يعرفه)
- صحيح أن ثمن النجاح باهظ ، ولكن الجميع يملكه
- الحياة التي يصورها لنا الناس ، تفسد الحياة التي نعيشها ، وفي فجوة العيش المتوقع والواقع المعيش يسكن الإحباط والتدمير وتنتشر أوبئة اهتزاز الشخصية





- سوسة العمل الجماعي أن تنتشر فيه عبارات (أنا ولي ومني) فالضعيف يردها والقوي لا يحتاج إليها
- مؤلم أن يتحول الحب بين أفراد الأسرة من شعور وجداني ، إلى فكرة عقلية تفرسها طبيعة العلاقة ليس إلا ..!
- في مطالبتك بحقوقك تذكر أن تؤدي واجباتك ، وفي تجاوز الآخرين لحدودهم معك فإن المعاملة بالمثل كفضيلة بالردع غالباً ، ولكن تذكر أن الله أوجب العدل وندب إلى الفضل ، فتقلب بينها ولا تكن ضعيفاً
- لا تحاول إرضاء الجميع ، فمن الناس ما لا يرضيه إلا الباطل ومن طلب الثناء سهّل عليه الانتفاء
- لا تجعل رأسك (مختبراً) دوره (تحليل) ما يفعله الناس ، واجعل (مناعة) أخلاقك تحمي روحك من (أمراض) سلوكهم
- «أنا يوسف وهذا أخي» لم يقل أنا عزيز مصر ، بل ذكر اسمه خالياً من أي صفة ، فصاحب الشخصية القوية لا يلتفت إلى المناصب والألقاب
- لا تمسك يد ابنك صغيراً ولا تتركها كبيراً ، فترك يد الصغير يكسبه الثقة ويرفع تقديره لذاته ، ومسك يد الكبير يشعره بقبولنا له ويرفع تقديره لذاته
- علم ابنك السلوكيات الحسنة حتى لا يمارس مع الناس ما بغضبهم ويزعجهم فيصبح متبوّداً عندهم وبينهم ، فيشعر برفضهم وعندها قد تهتز شخصيته

من عادات العقل

(أن الشعور بالحاجة يُولد الاهتمام والاهتمام يُوجّه الانتباه)

فيما نحتاجه نهتم به وما نهتم به نتنبه له وتركز عليه ،

وهذا مؤشر ينبهنا إلى **خوادش تقبل الذات لدينا ، ونقاط الضعف في مفهومنا عن ذاتنا**، فالأصلح الذي يشعر بأهمية شعره لا يركز على

ملابس الناس أو أسنانهم أو أجسادهم بل على جمال شعر رؤوسهم ، ومن لا تعجبه بشرته لا ينظر لكثيف الشعر بل لصافي البشرة ،

ومن لديه نحس من شكل أسنانه لا تقع عينه إلا على أفواه الناس ،

ومن يتجمل من بروز بطنه فلن تهمة تسريحة شعر غيره ،

هكذا (تقبل الذات) عندما يرتفع يتعد الإنسان عن المقارنة بالآخرين وعندما ينخفض **يقترّب من ملاحظة التفاصيل** ، فتعرف على

نقاط نقصك من خلال معايير فحصك

● إن توقع نقد الناس لك يقيك حول الصدمة المربكة.

● من تفديرك لذاتك أن تقول لا أدري لما لا تدري .

جَهَلْتُ فَعَادَيْتِ الْعُلُومَ وَأَهْلَهَا***كُنَّاكَ يَعَادِي الْعِلْمَ مَنْ هُوَ جَاهِلَةٌ

وَمَنْ كَانَ يَهْوَى أَنْ يُرَى مُتَّصِدْرًا***ويكره لا أدري أصيبت مفاتله

أبو بكر بن دريد

● إذا رضيت فعبّر عن رضاك، لا تصطنع نصف رضا وإذا رفضت، فعبّر عن رفضك، لأن نصف الرفض قبول، **النصف هو حياة لم تعشها**

(جبران خليل جبران) .

مقدمة

● أي موقف مثير يحدث مع خبرتان :

١- خبرة انفعالية (الخوف) .

٢- خبرة إدراكية (إدراك العلاقات بين أجزاء الموقف) .

والذي يحدث هو **كبت أو نسيان الخبرات الإدراكية** في حين تبقى **الخبرات الانفعالية** قابلة للتكرار من خلال مؤثرات متشابهة ، والخبرات

الإدراكية تُنسى لأن الإنسان يميل إلى تناسي ما هو مؤلم .

● فن إدارة الانفعالات من صفات الشخصية القوية .

● جاء من حديث أبي هريرة - رضي الله تعالى عنه - أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قال: ((ليس الشديد بالصرعة، إنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب)) متفق عليه.

قصة

● فرق بين الفراغ العاطفي والذكاء العاطفي.

● عندما أخدتمك وأضحى من أجلك لكي تحبني فهذا فراغ عاطفي ومؤشر ضعف وعندما أخدتمك وأضحى من أجلك لأنني أحبك فهذا ذكاء عاطفي ومؤشر اتزان .

● المؤكد لذاته شعاره (الإنصاح من أجل الإصلاح) فهو يؤكد ذاته ويعتبر ويشرح دون أن يؤدي أو يجرح

● التعميم للتجارب المشابهة سبب للخوف المتجدد

● تتوسع قائمة مخاوفنا بتوسع تجاربنا السيئة

● بين خوفين

● ١- الخوف الإيجابي هو كل ما حببك ومنتعك عما يضرك .

● ٢- الخوف السلبي هو كل ما حببك ومنتعك عما يتفعلك .

● نقش الشافعي رحمه الله على خاتمه (الله ثقة محمد بن إدريس) نعم لا حول ولا قوة لنا إلا بالله .

● الشعور بالاستحقاق والتعبير عن الآراء ليس تمرداً ولا خروجاً عن الأدب وإنما مزيداً من المساحة الشخصية تتجول فيها نفسك .

● لا تسمح لأحد أن يجعلك على طاولة التشريح ، انتقد أفكاره وسلوكه وليس ذاتي .

● نقص المهارات الاجتماعية يؤدي إلى الرهبة من الناس ولكن ضعف التقدير والتقبل تجعل حتى المتمكن من هذه المهارات عاجزاً على إظهارها .

● **التضحية**: أن تحتر نفسك وتقدمها قرباناً لإرضاء غيرك ، فقد ينحر الإنسان وقته أو جهده أو حقه أو صحته أو هدفه وربياً دينه ومبادئه .

● سمعنا قتي يذكرهم يقال له إبراهيم ﴿إِنَّ إِبْرَاهِيمَ كَانَ أُمَّةً﴾ عند الناس قتي ، وعند ربه أمّة، العبرة من أنت عند الله ، وليس من أنت عند الناس

● بناء شخصية الطفل منذ الصغر أهون من ترميمها عندما يكبر .



- تقدير الذات ليس الاعتقاد بأن الجميع سيعجب بك ، بل التقدير يعني اعتقادك بأن إعجاب الناس أو عدمه ليس له أثر على حياتك .
- الابن القوي و الموظف القوي والصديق القوي هو (لك و عليك) . هو لك لأنه يكفيك ويعينك ويعجبك ، ولكنه عليك لأنه يطالبك ويناقشك ويوقفك
- « عيب وتولى »

مهمه

السلوك خطأ بغض النظر هل شعر به الآخر أم لا ؟

لذا كلمة خطأ في التربية أفضل من كلمة عيب ، لأن كلمة عيب أول بذرة نفاق في بستان الشخصية و تنشيء طفلاً يترك الخطأ لوجود الغبر لا لصحة الضمير .

- من عجائب ضعيف الشخصية أنه لا يدافع عن حقه ولا يطالب به ولكنه يستमित أحياناً في طلب حقوق الآخرين والدفاع عنهم وذلك لسيين :

(١) يشعر باستحقاقهم .

(٢) يرجو استحسانهم وثناءهم .

- من مؤشرات ضعف تقدير الذات تدني الشعور بالاستحقاق والاستسلام بعد محاولات بسيطة والتنازل بسرعة وتجنب النزاع .
- يقول الطغزائي في لاميته الحكيمة

غالى بنفسى عرفانى بقيمتها *** فصنتها عن رخيص القدر مبتذل

وعادة السيف أن يُزهى بجرهه *** وليس يعمل إلا في يدي بطل

- إذا أهانك أحدهم فهذا دليل سوءه لا سوءك

يقول ابن القيم رحمه الله

وأكثر الناس يظنون بالله غير الحق ظنَّ السوء فيما يختص بهم وفيما يفعلُه بغيرهم، ولا يسلّم عن ذلك إلا من عرف الله، وعرف أسائه وصفاته

- قال الشاعر :

لئن كنت محتاجا إلى الحلم إنني *** إلى الجهل في بعض الأحيان أخرج

وما كنت أرضى الجهل خدناً وصاحباً *** ولكنتي أرضى به حين أخرج

ولي فرسٌ للحلم بالحلم ملجئٌ *** ولي فرسٌ للجهل بالجهل مسرّج



لعبة المقارنات

مستوى رضا الإنسان عن ذاته وعن حياته مبني على المقارنات والإنسان في مقارناته يستخدم أربع طرق :



- **الأولى :** تجعل الإنسان دائم التلهف خلف التميز ، يفتخر إن سبق من هو أقل منه ويحزن إن وجد من هو أفضل منه ومثله من يقارن ابنه بابن صديقه وزوجته بزوجة أخيه وهكذا يسير خلف سراب الرضا عبر المقارنة بالآخرين .
- **والثانية :** تجعل الإنسان دائم التسخط على واقعه لأنه يقارنه بشيء مثالي غير واقعي ، كأن يقول : المفترض ألا أخطيء ، الإنسان الناجح هو كذا ويجب أن أسمى لذلك ، أحياناً يقارن ابنه أو زوجته أو صحته بنموذج مثالي كأن يقول لزوجته : الزوجة العاقلة هي من تفعل كذا وكذا وأي تقصير منها تجاه هذه النظرة المثالية يشعره بالتذمر وعدم الرضا .
- **والثالثة :** تجعل الإنسان أسيراً للماضي وغافلاً عن قرص الحاضر ، كأن يقارن نفسه الآن بما كان عليه في السابق ، وهذه المقارنة ليست عادلة ، لأنه الآن شخص مختلف عن نفسه في السابق من حيث الظروف والقدرات والنضج والفرص والبيئة وغير ذلك ، كان في السابق يقرأ كثيراً ويمضي الساعات فلما تزوج ورزق بأبناء قلته لذيذة القراءة فبدأ يلوم ذاته ويتغنى بالماضي وبما كان يفعل ، فيخدر نفسه ويستسلم لواقعه ، ولذلك كانت العرب تقول (لا تكن رجلاً كئيباً) أي تكثر من قول كنت وكنت ، انفض غبار الماضي واطو صفحته وابدأ من جديد .
- **الرابعة :** وهذه النظرة العادلة والمساحة الممكنة التي يمكن للإنسان التحرك فيها ، فأننا لا أقارن نفسي بأخر ولا بنموذج مثالي ولا بنفسي بالماضي ولكني أقارنها بما أستطيع أن أكونه وبما يمكن أن أفعله .

مثال جامع :

شخص كان يقرأ كثيراً ويصل أرحامه باستمرار ثم انشغل قليلاً عنهم .

فإن قارن نفسه بالآخرين ربما يغتر أو يحبط

وإن قارنها بنموذج مثالي قلن يرضيه شيء

وإن قارنها بما كان يفعله في السابق من صلة وزيارات وبما كان يقضيه من وقت في القراءة فسيشعر بأنه صحية واقعه وأسير ظروفه .

ولكن لو قارنها بما يمكن أن يفعل مراعيًا ظروفه وإمكاناته وطموحه وقدراته فيقول

بناء على انشغالي وظروفي وبما أنتي لا أستطيع أن أصل أرحامي كالسابق فإن ظروفني لا تمنعني أن أصلهم ولو بمكاملة أسبوعية وزيارة

شهرية وهدية سنوية ، فيبدأ بحاسبة نفسه بناء على ما هو ممكن ومتاح له دون أن يلومها على ما لا تستطيع ودون أن يدخلها في سباق مع

الغير .

إن العيش مع الآخرين بعقلية المقارنة ويقاعدة (أنا أفضل من أو أسوأ من) يجعل نظرتنا وعلاقتنا مع الآخرين تتأرجح بين

(التعالي على) أو (التصاغر عند) وكلاهما فايروس يُضعف مناعة الذات ويُمرض جسد العلاقة ، لأنني أنا لست أفضل منك ولا أقل

منك (إنها أنا لست أنت) فلا للمقارنات الجائزة !

● انتبه : إن شعورك المستمر بعدم الرضا عن ذاتك يعود إلى

(١) مطالبتها بالكمال

أو

(٢) مقارنتها بالآخرين



● بنك العبقرية :

ليس الفتى من قال كان أبي ●●● إن الفتى من قال ها أنذا

يحكى أن روبرت جراهم في عام ١٩٨٠م أنشأ حاضنة العبقرية باسم (بنك العبقرية) محاولاً توليد العبقرة من خلال التناسل فأخذ نطفاً

من أصلاب الحاصلين على جائزة نوبل وقام بتخصيبها ، ولكنه فشل وأغلق الحاضنة بعد ثلاث سنوات .

وبقيت دراسته حتى عام ٢٠٠٠م وبعد حصر المواليد وتبعهم اكتشفوا أنهم في مستوى ذكاء عادي ، ومن نجح وتفوق منهم إنها تفوق

لأنهم عاملوه على أنه موهوب ، فبمك الحقيقية تكمن في أفعالك لا في من هم أعمامك وأخوالك !!

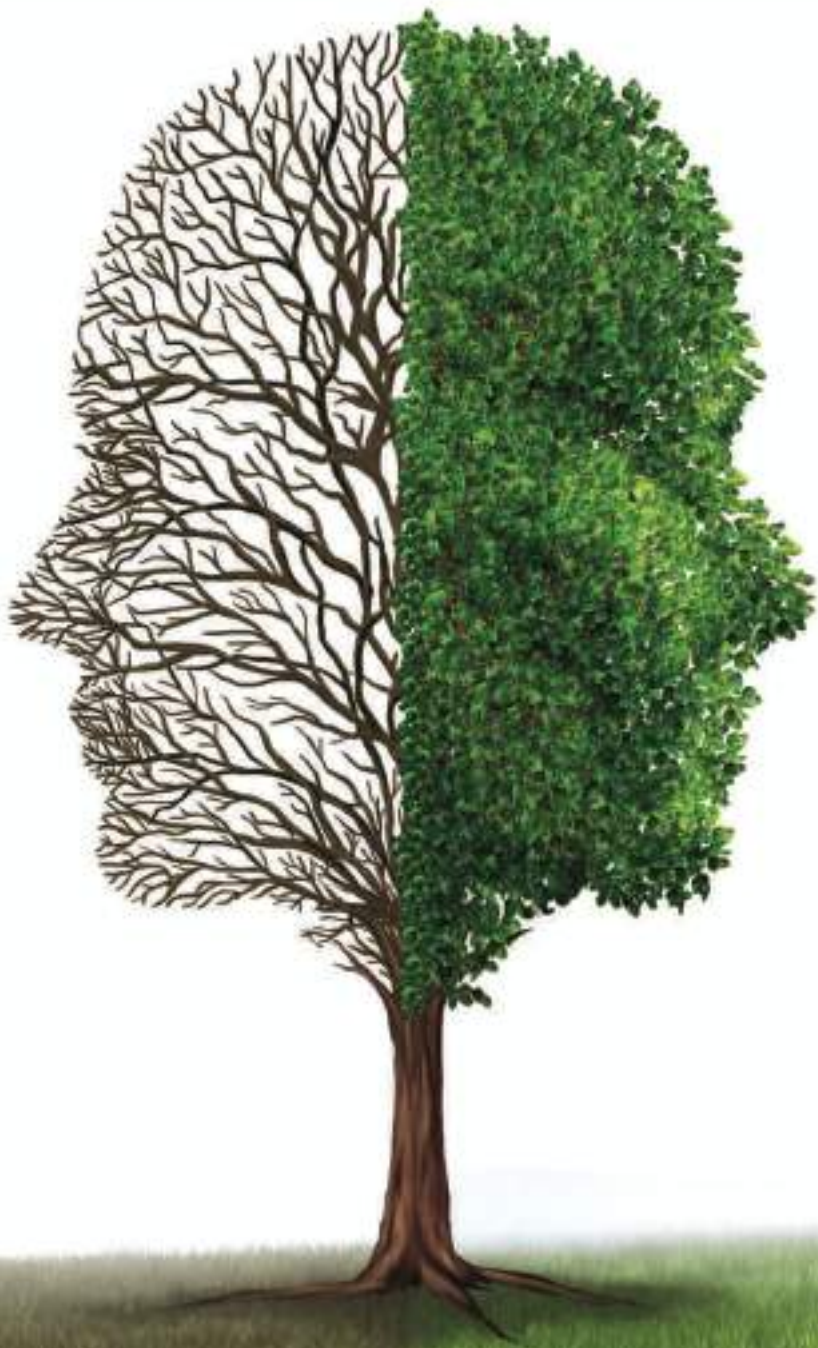
لكي تكون ضعيفاً ومهزوزاً :

استثن	رکز	كبر	عمم	هفش	صغر
النجاح واجعل الفشل قاعدة	على السلبيات والنواقص	الناس والعيوب والإخفاقات	الأخطاء والانتكاسات	النجاحات والإيجابيات	النفس والنجاح والقدرات

اهتزاز الداخل

عندما تهتز شخصيتك تهتز أنت من الداخل ويظهر عليك من الخارج فأفكارك تخاورك ودائماً ما تردد عليك (لا أستطيع ، لا أعرف ، لا أفهم ، اسحني ، ليس من حقي ، أخشى أن يغضب ، أخاف أن يرفض ، غيري أحق ، غيري أفضل). تحتقر نفسك وتوقع الأسوأ وترضى بالقليل وتكتفي بالمشاركة، مشاعرك قلقة أو محبطة وغير راضية ، ولا تشعر بأنها تستحق وتحشى أن تخرج أو تعبر عن نفسها ، سلوكك متردد ومتسحب ومسوف لا تنظر في عين من يحدثك ولا تتصرف بعفوية . بيتك من زجاج ليس عليه سجاج سريع الخلدش قابل للكسر يقول شارل دوز (لم ألق في حياتي رجلاً عظيماً إلا وهو ينطلق على سجيته بوداعته ويساطته أما التصنع والتظاهر فهي علامة من لا يثق بنفسه). وكلما اتسعت الفجوة بين ما أنت عليه وما تتظاهر أنك عليه زاد مستوى تدني تقديرك لذاتك وثقتك بها

مهزوز الشخصية تمده يتجنب ولا يحاول ولا يبادر ، فالقادر هو من يبادر ، وكيف له أن يبادر وهو يشعر أنه غير قادر . المبادرة أيها الفضلاء من أهم مقومات النجاح في العمل والعلاقات.



المبادرة تعني أن تقول أنا أفعلها أنا أقدر عليها وتسبق الجميع لأن الثقة تمنحك الشعور بالقدرة والقدرة تدفعك للمبادرة فتسبق الجميع بها. وعندما يبادر داتياً سَعرِف بذلك وتصيح بارزاً بين زملائك وأقرانك ، فيبدأ من حولك بالتركيز عليك ، فيمنحوتك مزيداً من المسؤوليات ، وبالتالي مزيداً من الصلاحيات ، وهذا يعني فرصاً أوفر ونسبة للنجاحات أكثر ، مما يزيد قدراتك ويزيد ثقتك في ذاتك ، وتزيد ثقتهم فيك وتدور الحلقة من جديد ، كما في الشكل التالي :



وكل شيء « بمعونة الله وتوفيقه

أما إذا شعر الآخرون بتجنبك وعلّموا عنك عدم مبادرتك فلن يعرضوا عليك الفرص ولن يقدموا لك الخيارات حتى تصبح بالنسبة لهم من سقَطِ المناع. إن مهزوز الشخصية يحاول أن يخوض حياة هادئة تسير بلا احتكاك؛ ليتجنب الخبرات الجديدة والتحديات الكبيرة. **إن الإنسان الذي يخشى التجربة والمحاولة إنسان يكرر نفسه ولا يوسع أفقه، إنسان لا يمكن أن يتعلّم بشكل جيد** يقول الله عز وجل: ﴿وَاللَّهُ أَنْخَرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا﴾ سورة النحل. ولقدنا جهلاء، ولولا الله ثم الثقة القطرية التي سمحت لنا أن نجرب ونعيث ونحاول ونبحث، والتي تجربنا من خلالها على المغامرة والاكتشاف لما تعلمنا وتقدمنا وتطورنا.

قاعدة

إن أقوى أشجار الشخصية تخرج من بذور التجارب الصحيحة، إن مهزوز الشخصية لا يتعلم بشكل جيد لأنه يخشى أن يعترف بالجهل، أو يوهمك بأنه يعرف إما بادعائه العلم، أو بصمته وكأنه يعلم، أما القوي فهو باحث عن الحق وعن المعرفة لا يحقر نفسه ولا يزدري عقله. قال عمر - رضي الله عنه - يوماً لبعض أصحاب النبي ﷺ: فيم ترون هذه الآية نزلت؟ (أَيُّوَذُ أَحَدِكُمْ أَنْ تَكُونَ لَهُ جَنَّةٌ) قالوا: الله أعلم. فقال ابن عباس - رضي الله عنهما - في نفسي منها شيء. فقال عمر - رضي الله عنه -: (يا ابن أخي قل ولا تحقر نفسك).

نعم أخي الفاضل قل ولا تحقر نفسك، اسأل ولا تحقر نفسك، شارك ولا تحقر نفسك. بادر ولا تحقر نفسك، اقترح ولا تحقر نفسك، اعترف أنك لا تعرف هذا الشيء وتحتاج إلى المعرفة فيه فالعلم بحر لا يحاط به. تأكد أنك لا تعرف كل شيء، وأن أمامك الكثير لتعرفه، وأن هناك من هو أفضل منك، و ثق أن هناك الكثير مما لا تعرفه عن أكثر الأشياء التي تعرفها، فالاعتراف بالجهل دليل قوة والسؤال عما تجهل دليل حكمة.

تأمل

موسى - عليه السلام - الذي اصطفاه الله وكرّمه وكلمه وأرسله لأكبر جبابرة الأرض. موسى عليه السلام الذي ما ذكر أحد في القرآن كما ذكر، الذي هو من أولى العزم من الرسل كل هذا الفضل والشرف إلا أن ذلك لم يمنعه أن يقول للخضر: ﴿هَلْ آتَيْتُكَ عَلَيَّ أَنْ تَعْلَمَنَ بِمَا عَلَّمْتُ رُسُودًا﴾ سورة الكهف

هكذا الأقوياء يبحثون عن العلم من المهدي وحتى الممات، وكان عليه السلام طوال تلك القصة يسأل ويعترض ويناقش وهذه هي قمة توكيد الذات وتقديرها.

همسة أخيرة

اللهم امنحني ..

الرضا

لكل ما لا يمكنني تغييره

والقدرة

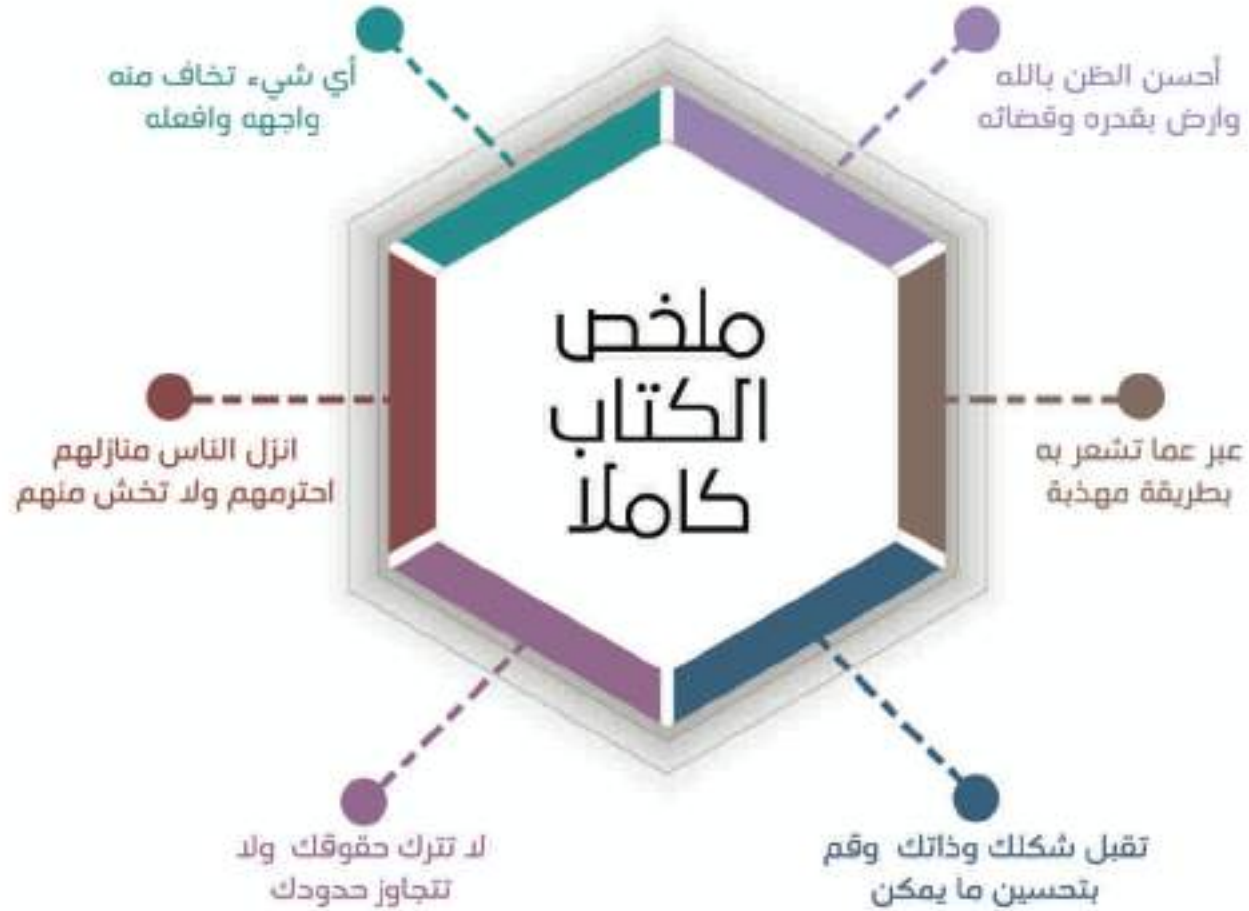
لتغيير ما يمكن تغييره

والحكمة

لمعرفة الفرق بينهما

بين ما يريدون وما تريد تشتعل حرب داخلية ..
فوزك الدائم يعني التسلط والأنانية ..
فوزهم المستمر يعني الخضوع والتبعية ..
والصلح بينكما هو طريق **الشخصية القوية** ..







لفظ الشخصية جاء من كلمة يونانية (persona) وتعني القناع الذي يرتديه الممثل لإخفاء وجهه الحقيقي
ثم تطور المصطلح دلاليًا في اللغة الإنجليزية إلى كلمة (personality) ليعبر عن شخصية الإنسان وتعني الصفات التي تميزه عن غيره ،

أما الشخصية في اللغة العربية فهي تعبر عن الشيء الشاخص أي الظاهر والبارز عما حوله وهو مصطلح حديث نسبيًا
إذ كانت العرب تعبر عن الشخصية بمصطلحات أخرى كالطباع والحصال والصفات والسمت والخلق وغير ذلك ،

وعلى كل حال فلإنسان أجزاء منظورة وأجزاء مستورة ، فالأجزاء المنظورة تسمى الشخصية ، والأجزاء المستورة تسمى الذات ، ويقدر طبيعة الذات تظهر شخصية الإنسان ،

ولعلك تتأمل هذه الشجرة والتي حاولنا فيها التعبير عن الفكرة من خلال تصوير الذات المستورة بالجذور والشخصية المنظورة بالجذع والأغصان ، وعلى قدر عمق الجذور يكون ثبات الشجرة ، وكلما كانت الجذور أقوى كانت الشجرة أرسى ، لا نهزها رياح المواقف ولا تقتلعها عواصف الأحداث



يقظة وعي

الختام

- لم يبقَ إلا أن أقول لك أنه من خلال تأملي في موضوع هذا الكتاب أن خلاصته ومنتهاى ما وصلت إليه والعلم عند الله سبحانه ، أن
- **الثقة بالذات** : يؤرثها لك حسن الظن بالله لتعلقها بالنتائج وعدوها الخوف من النقد ومن الفشل
 - **تقبل الذات** : يساعدك عليه الرضا بالقضاء والقدر وعدوه رفع المعايير والمقارنات
 - **تقدير الذات** : يوصلك إليه توحيد الله جل جلاله واستشعار قُدْرَتِهِ وقُدْرِهِ وعدوه تعظيم الناس وطلب رضاهم وربط قيمة الذات بالمنجزات والممتلكات
 - **توكيد الذات** : يمكنك منه توحيد الله جل جلاله ومعرفة أسبائه وصفاته وعدوه الخوف من الناس أو الخوف عليهم

أخي الكريم أختي الكريمة

تذكر أن الذي يزيد حلاوة الشاي ليس السكر في قاعه بل تحريكنا للسكر ، فحرك معلومات هذا الكتاب بالتطبيق والتجريب والممارسة
فحلاوة العلم تظهرها ملعقة العمل

وهب لنا من قوتك شخصية مهابة
 في الحق يعلو صوتها وفي الورى مجابة
 تبرح إن تكذرت وإن رخصت تشكَّرت
 وإن أردت حاجة تكلمت وعبرت
 والناس في ميزانها منازل مُقدَّرة
 لا تحقر من دونها ولا تعظم مجبرة
 يا نفس لا تخادعي فقد نزع الأفتة
 ستعلمي قراري حين أخوض المعمة
 يا صاحبي عذراً فلن أكون دوماً إمعة
 سأبدي رأيي إن لزم وأتبعن المنفعة
 يا بائعاً مهلاً فلن أبتاع كل الأمتعة
 سأشترى واحدة وأرجعن الأربعة
 هذه حياتي عشتها دون قيود ممعة
 حتى غدت شخصيتي جديدة ملتعة
 قَبِلْتُهَا بِهَا دُونَ شُرُوطِ عَادَةِ
 أَحْبَبْتُهَا كَمَا بَدَت حِينَ نَزَعْتَ الْأَفْتَةَ
 هذا كتابي يا أخي رجوت فيه المنفعة
 بدأته في سفر والمتهى في المجمة

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد ألا إله
 إلا أنت أستغفرك وأتوب إليك
 والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

أخوك ياسر بدر الحزيمي

أيها المبارك أيتها المباركة

انتهت المادة ولم يتوَّ أمل بأن نجد فيها
 ما يفيدك أو يفيد غيرك .
 فإن أكن أجدت فهذا ما أردت وإن تكن
 الأخرى فحسي أن ذلك وسعي وجُل قدرتي.
 اللهم إني قد بذلت الطاقة وعقلت الناقة
 و الأعمال بالنية مشروطة والأمال بالله منوطة .



فاقبل إلهي ذا العمل
 واكتب لنا به الأمل
 واغفر ما كان من زلل
 وسد يارب الخلل
 ففبك يارب الرجاء
 ومنك يارب العطاء
 فجد لنا حد الرضا
 واغفر لنا ما قد مضى

فإني وسامعي لا حول له ولا ليا
 فأقسم لنا من خشيتك قلباً مطيعاً باكياً
 وأقسم لنا من رحمتك ما يغفر المعاصيا
 وهب لنا من عزتك شخصية علايا
 أعزة عليهم أذلة طواعيا
 واثقة موثوقة قوية المابيا

قائمة أهم المراجع

المؤلف	المرجع
القرآن الكريم	
الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري	صحيح مسلم
د إبراهيم الفقي	الثقة والاعتزاز بالنفس
ياسر بدر الحزيمي	المتحدث البارع
ياسر بدر الحزيمي	تواقيع
د. إبراهيم الفقي	الثقة والاعتزاز بالنفس
أم. جيه. رايان	الثقة بالنفس
روس تايلور	الكامل في حيل الثقة
جيل لند نقيلد	الثقة العاطفية
سارة ليتفينوف	عظمة الثقة
د. ديميس إف بيكتيلد	كيف تسيطر على خوفك ؟
فيفان بوكان	كيف تتحدث بثقة أمام الناس ؟
أرتولد كارول	قوة الثقة بالنفس
د. روبرت أنتوني	الأسرار الكاملة للثقة النامة بالنفس
بول ماكيننا	الثقة الفورية
لس جيلين	كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس
جيل ليندنقيلد	دستور تقدير الذات



المؤلف	المرجع
د روبرت أنتوني	الثقة التامة بالنفس
مجموعة مؤلفين بالتعاون مع الجمعية الأمريكية للتغلب على الخجل	التغلب على الخجل
أم جيه رايان	الثقة بنفسك
د صابر أحمد	توكيد الذات
روبرت دبليو	تقدير الذات
مالك آر دوغلاس	كيف تحقق الفوز من خلال التقدير المرفع للذات
جيل ليندنفلد	دستور تقدير الذات
ريزوتر	بناء تقدير الذات
بات يرسون	توقف عن تحريب الذات
عبدالرحمن بن ملوح	نظرة النعيم
بول ماكينا	الثقة الفورية
بيت كوهين	ترويض الخوف
د روبرت آل ليهي	علاج القلق
تعريب عبدالرحمن سيد سليمان	المخاوف
فضيلة السعاوي	الخجل الاجتماعي
د فوزية الدرعي	ثقفي بنفسك
ستيف اندرياس	كيف تغير ذاتك
وليام أوري	قوة الرقص الإيجابي

همسة :





يقظة وعي

مادة صوتية مرفقة



يقظة وعي



المادة الصوتية QR

- يكثُر الخلط عند الكثير من المهتمين وعند بعض المختصين في مفهوم الثقة وتعريفها ومواصفات الشخصية الواثقة وبين تقدير الإنسان لذاته وتوكيده لها وتقبله .
- وفي هذا الكتاب أحاول جاهداً تحرير المصطلحات وتوضيح المفاهيم وتقديم الحلول ليحدد الإنسان موقعه على خارطة الأقوياء .
- الكتاب لن يغير فيك كل شيء ولكنه سيغير فيك شيء .
- معلومات علمية وحلول عملية واستشهادات من السيرة النبوية وتطبيقات واقعية .
- أكثر من ٥٥ طريقة ستجدها في هذا الكتاب .

٦٠ ريال سعودي



9786038185179