

الإهداء

إلى بلدي الغالي سورية الحبيبة

الى كل مناضل شريف في سبيل الحرية والكرامة

إلى كل قائد أو مدير همه تقديم المزيد من الخير
لكل العاملين معه والمستفيدين من نتاج عمله

إلى كل من ساندني ووقف جنبي

أهلي .. زواجتي .. أبنائي مجد وكرم وبيان

الاسكندرية – نوفمبر ٢٠١٣



حقيبة رجال الأعمال

علوم وخبرات .. لمستقبل أفضل

إفهم عقلك الباطن وأيقظ مارك النائم/ زاهر العبدو

الرقم الموضوعي : ٣٥٠

١١٦ ص، ١٢X١٧ سم

الطبعة الأولى ٢٠١٣ م

© جميع الحقوق محفوظة لدار الزاهر للطباعة
والنشر والتوزيع

يمنع طبع هذا الكتاب أو جزء منه بكل طرق الطبع و
التصوير والنقل والترجمة والتسجيل المرئي والمسموع
والحاسوبي وغيرها من الحقوق إلا بإذن خطي من :

دار الزاهر للطباعة والنشر والتوزيع

سورية - دمشق موبايل مدير الدار

+201124746602 جمهورية مصر العربية

+96311 944877944 الجمهورية العربية السورية

هاتف 3445728 فاكس 34498490 +96311

www.z4pub.mart-link.com

info@z4pub.mart-link.com

zaherabdo@hotmail.com

افهم عتلك الباطن وأيقظ ماركك النائم

4

المؤلف في سطور ** زاهر بشير العبدو **

١. أهم الشهادات العلمية والتدريبية الحاصل عليها:

- ❖ بكالوريوس في الاقتصاد والتخطيط ❖ دبلوم الدراسات العليا في التخطيط ❖ بحث للماجستير في دراسات الجدوى الاقتصادية
- ❖ حائز على العديد من الجوائز و الشهادات التدريبية في التدريب والتسويق والمبيعات من أكاديمية التفوق بدبي ❖ شهادات تدريبية في بحوث التسويق والمبيعات من غرفة التجارة بالرياض
- ❖ شهادات في العديد من برامج الكمبيوتر ولا سيما في الدراسات الإحصائية والتصميم والإخراج ❖ شهادات تدريب المدربين في التنمية البشرية من جهات أوروبية وأمريكية.

٢. عمله الحالي:

مدير الشرق الأوسط لمركز TECC البريطاني المتخصص بالتدريب والاستشارات التعليمية ❖ مدير عام Guide Mart للتدريب والبحوث التسويقية. ❖ رئيس تحرير مجلة البيان ❖ الإيمل الشخصي موقعه الشخصي صفحة على الفيسبوك ٣ و على التويتر ٤ وعلى اليوتيوب ٥

- 1 zaherabdo@hotmail.com
- 2 http://zaher-al-abdo.e2arab.com/
- 3https://www.facebook.com/zaher.abdo.73
- 4 https://twitter.com/zbabdo
- 5 http://www.youtube.com/user/zaheralabdo

٣. خبراته العملية والعضويات المهنية:

- المدير التجاري للشركة الصناعية للملبوسات الجاهزة
- مدير عام المبيعات والتسويق لشركة العيسى - وكيل جنرال موتورز وايسوزو موتورز / الرياض
- رئيس تحرير مجلة (أوتو نك) المتخصصة بالسيارات
- المدير العام لشركة رخاء - وكيل سيارات نيسان/سورية
- عضو الجمعية الدولية للإعلان IAA.
- عضو جمعية العلوم الاقتصادية بدمشق
- رئيس رابطة المدربين العرب المعتمد من UCGT المركز الأوربي للمدربين
- ممثل الشرق الأوسط لـ GEMF المجلس العالمي لنظمات التسويق الإلكتروني
- مؤسس و رئيس جمعية يداً بيد لدعم ومساعدة السوريين بالخارج
- مستشار اعلامي لـ Amessa Tours
- مستشار اعلامي لـ الوسيلة المصرية

٤. بعض أهم مؤلفاته:

مهارات البيع المتقدمة ❖ كل ما تحتاج معرفته عن دراسة الجدوى الاقتصادية ❖ بحوث التسويق . . الحل بين يديك ❖ مدخل نظرية المرايا في الادارة والقيادة ❖ التسويق لغير المختصين ❖ الإدارة وسحر القيادة ❖ افهم عتلك الباطن وأيقظ ماركك النائم

المحتوى

القيادة و العقل الباطن

الصفحة	العنوان	الفصل
٤	الكاتب في سطور	
٨	تمهيد	
١٢	الأول: قوة عقلك الباطن	
٣٨	الثاني: قوانين العقل الباطن	
٥٢	الثالث: افهم نفسك أولا	
٨٠	الرابع: كيف تبرمج عقلك الباطن	
١٠٦	الخامس: ولكن.. ثورة في حياتك	

٥. نشاطه التدريبي:

قام بتدريب العديد من منسوبي و مدراء المبيعات والتسويق للعديد من الشركات في سورية والسعودية والإمارات (منذ عام ١٩٩٦ وحتى تاريخه) كما قام بتصميم وتنفيذ أكثر من ٥٢ برنامج تدريبي في التسويق والمبيعات والإدارة منها:

- ❖ التسويق الفعال مفتاح النجاح ❖ كيف تثير حماسة زبائنك؟ ❖ كيف تقود شركتك إلى النجاح؟ ❖ كيف تزيد الحصة السوقية لشركتك؟
- ❖ أدوار المبيعات التي لم يلعبها المنافسين ❖ كيف تضع خطة تسويقية لشركتك؟ ❖ البيع الاستشاري . . مستقبل البيع (مخصص للشركات المسوقة للسلع المعمرة) ❖ العديد من الدورات التخصصية للمدراء لوضع وتنفيذ الخطط التشغيلية

٦. بعض أهم الشركات التي قام بتدريب بعض منسوبيها:

شركة العيسى للسيارات	مجموعة فنادق الشام
مؤسسة بن الحموي	أبو الهيجاء للعناية الطبية
شركة جوليا دومينا للطيران	المدينة الصناعية بعذرا
العالمية للزجاج المقسى	شركة جوسيكو
شركة ملبوسات آزارو	شركة يامن ترانس
مجموعة الشاعر للكيماويات	منتجع وفندق قرية النخيل
الأردنية السورية للدائن	مجموعة نحاس جروب
شركة ستار تكسي	شركة ستاروي
شركة مدار للألبوم	شركة شوكولا معاني داما
مركز حمزة للسمع	مجموعة التيناوي
السويد لتنظيم المعارض	أميسا للسياسة والسفر
السورية الكويتية للتأمين	مصر للمعارات
شركة آيس مان	الوسيلة المصرية
العربية للتأمين	فريق موقع بيدا للصحتي

تمهيد

هذا الكتاب هو جهد متواضع لمجموعة من المقالات التي كنت قد نشرت بعضها في وسائل الاعلام العربية المطبوعة وبعض المواقع الالكترونية المتخصصة بالعلوم الادارية والمهتمة بالتنمية البشرية..

إن أهمية وجود كتاب مبسط يشرح بمفردات سهلة بعض اهم مفاهيم العقل الباطن وطرق برمجته واستثمار كل ذلك في سبيل تحسين مستوى فهم القارئ العادي المهتم بتنمية ذاته وتطويرها من جهة ، والقارئ المتخصص الباحث عن المفيد والمختصر في علوم التنمية البشرية من جهة أخرى، شجعني على تجميع ما سبق ونشرته، بالاضافة لما لم يتم نشره بعد ، ليشكل مضمون هذا الكتاب..

ما تناولته بعض فصول هذا الكتاب قد لا يكون جديداً في إطارها النظري لمن يتابع ويقرأ باستمرار في هذا المجال.. ولكن الشرح والاضافات التي قدمتها ودعمتها بالتجارب

Amessa
TOUR'S
أميسسا للتسيار

برامج سياحية

برامج تدريبية بالتعاون مع TECC البريطانية

الآن في مصر

002 0100 9941 759

sara.dos1989@gmail.com

29/01/2013 www.mart-link.com

افهم عقلك الباطن وأقظ مارك التام

10

العملية لما واجهني من جهة او بالاستشهاد ببعض القصص المعبرة التي تخدم توضيح فهم مفاهيمه النظرية، سيضيف جديد الى مكتبة كل متابع ومهتم، ويعطيه مادة سهلة ومختصرة ومفيدة لما يفترض ان يعرفه القارئ العربي في هذا المجال..

هناك العديد من الكتب الضخمة التي بحثت وبتفاصيل كثيرة مفهوم العقل الباطن ... ولكني وجدت ان جميعها اسهبت بالجانب النظري على حساب الصورة المعبرة التي نود ان نخلص بها وننقلها الى عقل القارئ، بشكل يمكنه معها ان يتذكرها بسهولة، وكي تتاح له فرص اكبر في تطبيقها واستثمارها في حياته بشقيها الشخصي والعملية..

ان اعادة مناقشة مفاهيم في العقل الباطن، كان بهدف تسليط مزيد من الضوء على اهمية هذه المفاهيم من جهة واعادة طرحها بقالب شيق وسهل وممتع تتحقق منه الفائدة المرجوة في نشر المزيد من التوضيحات و الشروحات فيما اعتقد انها تحتاج للمزيد من الشرح والتوضيح..



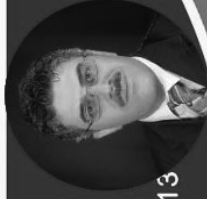
زاهر العبدو / الإسكندرية - نوفمبر ٢٠١٣

Amessa & TECCenter
Amessa للسياحة
يقدمان

برنامج الدبلوم التدريبي

دبلوم القيادة والإدارة

Egypt 14-18 Dec. 2013



بقيادة مستشار الإدارة من سوريا

زاهر بشير العبدو

• حصل المدرب على شهادة دبلوم في مهارات القيادة من TECCenter البريطانية + بطاقة مآرس إداري من جمعية الإدارة والتسويق الاوربية UMMC

رسم التسجيل يشتمل على برنامج سياحي في مصر يشمل الإقامة (٥ نجوم) والطعام وزيارة المواقع الأثرية في أسوان والأقصر

للتسجيل :

002 01009941759

sara.dos1989@gmail.com

الفصل الأول قوة العقل الباطن

The power of the subconscious mind

قد يتساءل البعض عن سبب وجود أفراد مختلفين، فمنهم السعيد ومنهم الحزين، منهم الناجح ومنهم الفاشل، منهم المتفائل ومنهم اليأس، منهم القادر على الشفاء من المرض، ومنهم العاجز عن ذلك من ذات المرض، منهم الثري ومنهم الفقير.. من جهة أخرى وعلى صعيد العلاقات الانسانية و

من أكثر كتب متطلبات الإدارة مبيعاً

أطلب نسختك
zaherabdo@hotmail.com

للباحثين ورجال الأعمال الشباب
كل ما تحتاج معرفته لإعداد
دراسات الجدوى الاقتصادية
لماذا؟ وكيف؟ وماذا؟
♦ الدراسة السوقية
والتسويقية
♦ الدراسة الفنية
♦ الدراسة التمويلية
♦ الدراسة التجارية
♦ الدراسة التنظيمية
♦ الدراسة الاجتماعية

زاهر بشير الطيبر
كبير اقتصادي ومستشار في العراق والكويت
استشاري تدريب لأكثر الشركات في سورية والعراق والكويت

AI-ZAHER PUB.

طبعاً لكل فرد منا عقل واحد، وهناك مدلولان هما العقل الواعي والعقل اللاواعي أو ما يسميه البعض العقل الباطن، و هما في الحقيقة يدلان على عقل واحد، وبمدلولين متكاملين و منفصلين ، فالعقل الواعي هو ما يتحكم بتفكير الانسان من خلال تفاعله مع نفسه ومع المحيط به اثناء الاستيقاظ وممارسة الحياة الطبيعية، وعمل هذا العقل الواعي يعطي للعقل الباطن ويلقنه بما هو مقتنع ومناسب لتفكيره الواعي، أما العقل الباطن فهو يمثل حالة الانسان الداخليه وبعد تحرره من سيطرة العقل الواعي سواء في فترات النوم أو الاسترخاء التام أو التأمل العميق.. حيث ينشط دور العقل الباطن لترجمة تلك المعطيات والأفكار والمعتقدات والعادات والمشاعر والأحاسيس وأرشفتها -الواردة من العقل الواعي- ضمن الذاكرة اللا محدودة التي يتمتع بها دون ان يكون له دور في محاسنتها أو اخضاعها لمنطق التفكير، فالعقل الباطن غير قادر على التفكير، ويمكن لطاقته اللا محدودة من استيعاب كل ما يمر به الانسان في حياته من

الاجتماعية، فإننا نجد الزوجة السعيدة والمتفاهمة مع زوجها ومنهن التعيسة النكدية، كما نجد الزوج السعيد والزوج غير السعيد ...

ونجد البعض يعزي ذلك الى الحظ ومنهم الى البيئة ... ومنهم طبعاً الى مشيئة الخالق ... وبالطبع كل ما يحدث مع أي منا هو بمشيئة الخالق ولكننا هنا نناقش الموضوع من زاوية دور الانسان الفرد في تحسين مستوى حياته وتفاعله مع بيئته بما يحقق له النجاح أو الشفاء أو الغنى بدل الفقر أو المرض أو الفشل... وطبعاً هذا الأمر بما يتوافق مع مشيئة الخالق عز وجل..

لقد خلق الله سبحانه وتعالى الانسان على احسن تقويم وسخر له كل ما في الكون لسعادته و حياته، وكرمه بالعقل وبالتالي قدرته على التفكير والإبداع والتطوير، ولذلك فهو يتمتع بقدرات لا محدودة إلا بما يملئه عليه تفكيره الواعي، من هنا جاء اهتمام الباحثين المهتمين بشؤون التنمية البشرية وتطوير الانسان للتركيز على قوة العقل الباطن...

أفضل النتائج، و لتحقيق ذلك لابد أن تهتم وتعي تماماً ما يؤثر بتلك العملية التنموية لعقلك الباطن، ومن أهم تلك المؤثرات نجد:

● ثقافة ' الفرد؛

وهي تتعلق بكل ما يكتسبه من علوم وخبرات تؤهله لاستثمار تلك العلوم والخبرات في صالحه، فالعلوم التي تم تحصيلها ستعطيه المزيد من القدرة على تحليل كل ما يواجهه في حياته الشخصية و العملية والتفاعل معها بشكل ايجابي وبناء، كما ان خبراته المكتسبة سواء من تجربة الشخصية أو مما اكتسبه

^١ يشير مصطلح الثقافة في مصدره اللغوي والمفهوم المتبادر للذهن والمنتشر بين الناس إلى حالة الفرد العلمية الرفيعة المستوى، و الثقافة في اللغة العربية أساساً هي الحذق والتمكن، وثقف الرمح أي قومه وسواه، ويستعار بها للبشر فيكون الشخص مهذباً ومتعلماً ومتصفاً من العلوم والفنون والآداب، فالثقافة هي إدراك الفرد والمجتمع للعلوم والمعرفة في شتى مجالات الحياة؛ فكلما زاد نشاط الفرد ومطالعته واكتسابه الخبرة في الحياة، زاد معدل الوعي الثقافي لديه وأصبح عنصراً بناءً في المجتمع.

ولادته الى وفاته، كما يعكس كل ما يقوم بتخزينه في سلوك الانسان من خلال تفاعل العقل الواعي في حالته الخارجية..

فالعقل الباطن كنز في داخل كل منا ، ولكن تفاوت قدرات كل منا على استخلاص المزيد من هذا الكنز، يفسر تفاوت نجاح أو سعادة أو شفاء كل منا عن سواه، وهنا يظهر التفاوت بين البشر...

اذن لكل البشر كنز لا محدود من مكونات العقل الباطن ولكن الاختلاف بينهم يتأتى من اختلاف قدراتهم على استثمار واستخراج هذا الكنز بشكل حقيقي أكثر واستثمار هذه المستخرجات لتحقيق المزيد من الايجابية والنجاح.

فعقلك الواعي هو الفلاح الذي يتوقف على نشاطه وعمله وسعيه لتحقيق المزيد من الغرس الطيب في الوقت الصحيح وتوفير البيئة الصحيحة لتنميته بشكل مناسب يضمن نجاحه، وعقلك الباطن هو الارض الخصبة التي سيتم زراعة ذلك الغرس فيه، وتنمية هذا الغرس مسؤوليتك كي تقتطف منه

من تجارب وخبرات الغير ممن تتفاعل معهم، ستعطيه المزيد من الثقة بالنفس ليخطي خطوات مهمة تجعله قادرا على تحقيق المزيد من النجاح والسعادة .

لكل فرد مفهوم خاص به لأي عمل يقوم به او هدف يسعى اليه تبعاً لمعارفه الشخصية وتجاربه المكتسبة، ولا يقتصر الاختلاف بين الافراد على ذلك وحسب و إنما يمتد الى طريقة فهمهم لما يعترضهم في الحياة، ولذلك نجد بأن أي مفهوم أي عمل أو فعل يختلف من فرد لآخر، فهناك المتفائل وهناك المتشائم ولو كان الأمر يتعلق بذات الموضوع، فكل ينظر من زاويته التي يميلها عليه فكره وسلوكه.

دققوا في المثال التالي لتكتشف جلياً هذه النظرة.. ذهب مدير أحد الانشاءات الى موقع العمل حيث كان العمال يقومون بتشديد مبنى ضخّم واقترب من أحد العمال وسأله: ماذا تفعل؟

رد العامل بعصبية: أقوم بتكسير الاحجار الصلبة بهذه الآلات البدائية ثم أرتبها كما أمرني رئيس

العمال وأنصيب عرقاً في هذا الحر الشديد ...أنه عمل متعب للغاية ويسبب لي الضيق والتعاسة من حياتي بأكملها ..

تركه المدير وتوجه بنفس السؤال لعمال آخر حيث أجابه: أنا أقوم بتشكيل هذه الأحجار الى قطع يمكن استعمالها ثم أجمعها حسب تخطيط المهندس المعماري وهو عمل متعب، ولكني أكسب منه قوتي أنا وأسرتي وهذا أفضل عندي من أن أظل بلا عمل. أما العامل الثالث الذي طرح عليه نفس السؤال أجاب قائلاً وهو يشير الى الأعلى، ألا ترى أقوم ببناء ناطحة سحاب؟؟؟؟

لقد بات واضحاً الآن الاختلاف الكبير بين نظرة أولئك العمال مع انهم يقومون بأداء نفس العمل!!! إنه حقاً أمر مشير للإهتمام، لأن نظرة كل منا الى الحياة ككل تتبثق من نظرتنا تجاه الأشياء التي نتعامل بها، وبالتالي تقود تلك النظرة الى نتائج مختلفة.. وهو ما يفسر نجاح البعض وفشل البعض الآخر.. سعادة البعض ..و تعاسة البعض الآخر..

ومعتقداته التي تدعم المضي قدماً بشكل واعي بما يضمن استثمار أية فرصة للتطوير و تحقيق المزيد من النجاح والسعادة من جهة أخرى، بمعنى ان الفرص في غالب الاحيان عند الناجحين هم من ساهموا الى حد كبير في خلقها من خلال دقة ملاحظتهم وتفكيرهم الإيجابي، ومن ثم استطاعوا ان يخلقوا البيئة الجاذبة لتوفير كل عناصر نجاحه في استقطاب تلك الفرص واستثمارها على أفضل وجه.. واليكم قصة ذلك الشاب الذي استطاع بفكره وتخطيطه ان يؤثر في بيئته بشكل ايجابي، بدل من ان تؤثر عليه بشكل سلبي..

يحكى بأنه ومنذ زمن طويل كانت هناك مدينة وكان

إلى ثقافة المجتمعات الإنسانية، وهي طريقة حياة تميز كل مجموعة بشرية عن مجموعة أخرى. والثقافة يتم تعليمها ونقلها من جيل إلى آخر؛ ويقصد بذلك مجموعة من الأشياء المرتبطة بنخبة ذلك المجتمع أو المتأصلة بين أفراد ذلك المجتمع، ومن ذلك الموسيقى والفنون والتقاليد المحببة، بحيث تصبح قيما تتوارثها الأجيال ومثال ذلك الكرم عند العرب والدقة عند الأوروبيين، أو رقصات أو مظاهر سلوكية أو مراسم تعبدية أو طرق في الزواج.

اجعل نظرتك ايجابية .. ستتغير حياتك للأفضل باستمرار..

● البيئة:

مما لا شك فيه ان البيئة التي تحيط بكل فرد سواء بيئته الاسرية الصغيرة أو بيئته الخارجية في المجتمع سيكون لها الأثر الكبير في تشجيع هذا الفرد وتحفيزه بشكل ايجابي، واستثمار كل ما يتاح له من فرص^١ يستطيع من خلالها تحقيق المزيد من التطوير في تفكيره ومعالجته بشكل فعال يحقق له كل ما يصبو إليه وذلك يتأتى من استعداده الفكري لخلق الفرص واستباطها من خلال تفاعله المجتمعي وثقافة^٢ ذلك المجتمع من جهة ، وقناعته

^١ قانون الفرصة : تجيء الصعاب لا لتعرقل ولكن لتعلم، ففني كل كبوة أو عقبة تكمن بدور منفعة أو فرصة مساوية أو أكبر. حول العقبات التي تثقف حجر عثرة في سبيلك إلى منطلقات نحو النجاح.

^٢ يستخدم مصطلح الثقافة وفقاً للمفهوم الغربي في الإشارة

اهل هذه المدينة يختارون الملك بحيث يحكم فيهم سنة واحدة فقط، وبعد ذلك يرسلوه إلى جزيرة بعيدة حيث يكمل فيها بقية عمره ويختار الناس ملك آخر غيره وهكذا.

وكانوا كلما أنهى أحد الملوك فترة الحكم الخاصة به ألبسوه الملابس الغالية وأركبوه فيلاً كبيراً وأخذوا يطوفون به في أنحاء المدينة كي يودعوه.... وكانت هذه اللحظة من أصعب لحظات الحزن والألم على الملك وجميع من كان قبله. ثم بعد ذلك يضعوه في السفينة كي تنقله إلى الجزيرة البعيدة حيث يكمل فيها بقية عمره.

في أحد الأيام وبينما كانت السفينة عائدة بعد أوصلت آخر ملك إلى الجزيرة، وجد ربان السفينة شاباً متعلقاً بقطعة من الخشب عائمة على الماء بعد أن غرقت سفينته التي كان على متنها، فأنقذه وأخذه إلى المدينة، وحيث أن الكثير من اهل المدينة يترددون بأن يصبحوا ملكا لمدة سنة ثم إلى الجزيرة حيث لا يعرفون مصيرهم... فطلبوا من ذلك الشاب

أن يكون ملكاً عليهم لمدة سنة واحدة، وأخبروه على التعليمات التي تسود هذه المدينة وأنه بعد مرور سنة سوف يحملوه إلى تلك الجزيرة التي تركوا فيها ذلك الملك الأخير.

وافق الشاب رغم رفضه في البداية .. و بعد ثلاث أيام من تولي الشاب للملك في هذه المدينة سأل الوزراء هل يمكن أن يرى هذه الجزيرة حيث أرسل إليها جميع الملوك السابقين، ووافق الوزراء وأخذوه إلى الجزيرة وراها وقد غطت بالغابات الكثيفة وسمع صوت الحيوانات الشريرة وهي تتطلق في أنحاء الجزيرة، نزل الملك إلى الجزيرة وهناك وجد جثث الملوك السابقين ملقاة على الأرض وفهم الملك القصة، بأنه مالبث أن ترك الملوك السابقون في الجزيرة أتت إليهم الحيوانات المتوحشة وسارعت بقتلهم والتهايمهم...

فكر الملك وهو عائد إلى المدينة..فصباح اليوم التالي جمع ١٠٠ عامل من الأقوياء وأخذهم إلى الجزيرة وأمرهم بتنظيف الغابة وإزالة جثث الحيوانات

ولكن الوزراء رفضوا قائلين حسب التعليمات لابد أن تنتظر ثلاثة شهور أخرى ثم بعد ذلك تذهب للجزيرة. مرت الثلاثة شهور واكتملت السنة وجاء دور الملك لينتقل إلى الجزيرة ألبسه الناس الثياب الفاخرة و وضعوه على الفيل الكبير قائلين له وداعاً أيها الملك. ولكن الملك على غير عادة الملوك السابقين كان يضحك ويتسمس وسأله الناس عن ذلك أجابهم بأن الحكماء يقولون « عندما تولد طفلاً في هذه الدنيا تبكي بينما جميع من حولك يضحكون فغش في هذه الدنيا وأعمل ما تراه مناسباً حتى يأتيك الموت وعندئذ تضحك بينما جميع من حولك يبكون» فبينما كان الملوك السابقين منشغلين بمتعة أنفسهم أثناء فترة الملك والحكم كان ذلك الملك الشاب مشغولاً بالتفكير في المستقبل، والتخطيط له، و لذلك قام بإصلاح وتعمير الجزيرة وأصبحت جنة صغيرة يمكن أن يعيش فيها بقية حياتي بسلام....



والملوك السابقين وإزالة قطع الأشجار الصغيرة وكان يزور الجزيرة مرة في الشهر ليطلع على سير العمل وكان العمل يتقدم بخطوات سريعة، وبعد مرور شهر واحد أزيلت الحيوانات والعديد من الأشجار الكثيفة. وعند مرور الشهر الثاني كانت الجزيرة قد أصبحت نظيفة تماماً. ثم أمراً ملك العمال بزرع الحدائق في جميع أنحاء الجزيرة وقام بتربية بعض الحيوانات المفيدة مثل الدجاج والبط والماعز والبقر... الخ.

ومع بداية الشهر الثالث أمر العمال ببناء بيت كبير ومرسى للسفن ... و تحولت الجزيرة تدريجياً إلى مكان جميل كان الملك الشاب ذو تفكير سليم، فهو لم يحفل باللباس الجميل والحفلات والولائم بقدر ما كان يخطط ويفكر ، بل كان يوفر كل ما يستطيع لبناء و اعمار تلك الجزيرة. وبعد مرور تسعة أشهر جمع الملك الوزراء قائلاً أنه يعلم أن الذهاب للجزيرة يتم بعد مرور سنة من بداية حكمه. ولكنه يود الذهاب إلى الجزيرة الآن....

طموحه وتوفر له البيئة الحاضنة المناسبة ليحقق ما يصبوا إليه، وليس ادل من ذلك من تجارب بعض العلماء العرب مثل د. أحمد زويل ود. ابراهيم الفقي و د. مجدي يعقوب وغيرهم كثر ممن استطاعوا تحقيق نجاحات تفوقوا فيها على اقرانهم من الدول المتقدمة، و لربما لم يستطيعوا تحقيق أي جديد فيما لو لم يستطيعوا الانتقال الى بيئة حاضنة متطورة.. وهو ما يبرر هجرة العقول والأدمغة من البلاد المتخلفة الى البيئات المتقدمة...

قد يتساءل بعضكم وما علاقة ما ذهبت اليه اعلاه بموضوعنا في قوة العقل الباطن.. ولهؤلاء أقول وانسجاما مع ما تم توضيحه اعلاه عن العلاقة التبادلية والجدلية بين العقل الواعي والعقل الباطن يفسر سبب وأثر العوامل الثلاثة اعلاه على العقل الواعي وانعكاسه على العقل الباطن (قانون الاعتقاد و قانون المراسلات) ومن ثم رد الفعل من العقل الباطن وتأثيره على العقل الواعي (قانون السببية وقانون الانعكاس)...

● التطوير المستمر:

ويمكن القول بأن التطوير الذاتي المستمر من جهة، والتطور الحاصل في المجتمع من جهة أخرى عاملان أساسيان في خلق الفرد الناجح، وبالتالي المجتمع الناجح.. وهنا يمكننا الإشارة الى ان المجتمعات المتقدمة والتي تتوفر فيها غالبية الحوافز الايجابية لكل فرد مجتهد، وبيئتها المناسبة لتشجيع كل الافراد على التخصص والتميز.. وبالتالي النجاح، بمعنى ان ما يحتاجه الفرد للنجاح والتميز في البيئات المتخلفة، هو اضعاف الجهد المطلوب لذات الفرد فيما اذا كان في بيئة متطورة، وهو ما يفسر نجاح الكثير من ابناءنا ممن اتيحت لهم فرصة العيش في البيئات المتطورة، وما حققوه فيها من تميز ونجاح منقطع النظير، قد لا يحققونه فيما لو بقوا في بيئاتهم المتخلفة.. أو الطاردة للنجاح، كما انه لا بد من التأكيد على ان وجود الفرد الطموح الساعي للنجاح هو ما جعله يبحث عن بيئة مناسبة تخدم

الموجودة في البحر تتسلل إلى داخل القوقعة وتجرح لحمها الناعم الضعيف، فتقوم القوقعة بالدفاع عن نفسها بأن تعزل هذا الجسم الغريب عن طريق إفراز مادة جيرية شفاقة تحاصر هذا الشيء الغريب الذي تسلل إليها. هذه المادة الجيرية الفسفورية التي يتم تكوينها في عدة سنوات هي اللؤلؤ، وهذه الطفيليات قد تكون حبة رمل أو قشرة سمكة أو حشرة صغيرة.. و صارت فكرة إنتاج اللؤلؤ بطريقة صناعية لا تقارق مخيلة ميكوموتو!!

ولذلك قرر ميكوموتو أن يدخل جسماً غريباً في كل قوقعة يجدها، فجمع عدداً من القواقع وفتحها برفق وأدخل فيها الأجسام الغريبة وانتظر عامين وبعد ذلك فتحها فلم يجد شيئاً فقد ماتت جميعاً. وحاول من جديد وهبت العواصف وماتت القواقع وخسر ميكوموتو الكثير، ولكنه لم ييأس. ولا حظ من تجاربه أن انخفاض درجة حرارة الماء إلى أقل من ٧ درجات مئوية يقتل القواقع. لذلك يجب نقل القواقع من الماء البارد إلى الماء الدافئ .. وتعلم أيضاً أن

ومن التجارب التي تروى للدلالة على الاجتهاد و المواظبة على السعي لتحقيق الاهداف بعزيمة تتميز بالمرونة في الأسلوب وتتسم بالتصميم على النجاح، تحضرنى قصة الشاب ميكوموتو ذلك الياباني القروي العادي، الذي ولد في قرية « توبا » حيث كان والده رجل فقير يبيع الأرز المسلوق.. و كان -منذ طفولته- يساعد والده ويقضي نهاره في دفع عربة صغيرة لبيع الأرز.. وفي سن الثامنة عشرة عمل بصيد الأسماك والغوص وصيد اللؤلؤ وبيع الأصداف وكان يهوى جمع النادر منها

كان ميكوموتو -الذي لم تتح له ظروفه التعلم بما يكفي- يفكر ويتساءل كثيراً.. هناك فكرة في رأسه وأسئلة لم يعرف كيف يجيب عليها!!.. في أحد الأيام ذهب ميكوموتو إلى أحد أصدقائه من المشتغلين بعلم «الأحياء المائية» وسأله: عن سبب وجود اللؤلؤ في القواقع؟، ولماذا يوجد في بعض القواقع وبعضها لا يوجد به؟!

أجابه صديقه بأن السبب هو أن بعض الطفيليات

أفكار القواقع .. وأمسكت قوقعة وفتحتها ثم صرخت لقد وجدت لؤلؤة!! أول لؤلؤة مزروعة في اليابان .. وكان ذلك يوم ٢٨ سبتمبر سنة ١٨٥٩ . وأصبح هذا اليوم من كل شهر إجازة في كل شركات ومصانع ميكوموتو، الذي أصبح من أثرى أثرياء العالم، وأصبح أحد الرموز التي حولت اليابان إلى دولة من أقوى الدول الصناعية.

وبمزيد من التجارب استطاع ميكوموتو بعد ذلك أن يتحكم في شكل ولون حبات اللؤلؤ وكذلك عددها في القوقعة الواحدة، لم يفكر أحد في طريقة للتحكم في هذا اللؤلؤ، ولكن رجلاً واحداً فكر، وهو الذي صمم ونجح، فكان بذلك أول إنسان اخترع اللؤلؤ المزروع .

العقل الباطن مركز الذاكرة

إذا كان بإمكانك الاستفادة من عمل أربعة مليون خلية في عقلك الباطن لماذا تكتفي بالعمل بألفين خلية من عقلك الواعي فقط؟ ..

سؤال قد يجد عنده البعض حافزاً للعمل والنجاح،

وضع عدد كبير من القواقع في قفص واحد يقتلها. فهذه الكثرة تؤدي إلى جوع القواقع وموتها .. ولذلك حاول ميكوموتو في المرات التالية أن يتلافى كل هذه الأخطاء ... ومع ذلك كانت القواقع تموت.

ولكن طوال خمسة عشر عاماً لم تنجح أي من محاولاته حتى أصيب بفقر مدقع واتهمه الناس بالجنون .. وحين دب فيه اليأس قرر العودة لبيع الأرز المسلوق .. ولكن زوجته رفضت هذا التراجع وقالت له: سأدفع أنا العربة وتستمر أنت حتى يظهر اللؤلؤ!!

فكر ميكوموتو أن يمسك قوقعة بها لؤلؤة طبيعية ويدرسها ويعرف بالضبط مكان اللؤلؤة .. وقام بدراسة العديد من القواقع الطبيعية وعرف تماماً أين يجب أن يضع الجسم الغريب. واكتشف أنه كان يضع الجسم الغريب في مكان غير مناسب .. وقام بعملية زراعة الأجسام الغريبة في ٥٠٠٠ قوقعة أخرى.

وبعد سنتين .. ذهبت زوجته إلى الشاطئ حيث

يجلس على مقعد متحرك.

بدأت قصة مالوف بمشاهدة برنامج تلفزيوني قبل عشر سنوات رأى فيه كيف استطاعت العارضة الألمانية فيرونا بوت حفظ رقم من عشرين عددا، عندها قال مالوف لنفسه: «إذا كانت هذه السيدة تستطيع ذلك فلا بد أن أستطيعه أنا أيضا». وبدأ ينشغل بهذا الموضوع وأطلع على صفحة «ميموري اكس ال» التي تهتم بتقنيات تقوية الذاكرة، وعثر هناك على مدرب إلكتروني على قوة الذاكرة، وراح يتدرب على ذلك.

كانت النتيجة مفاجئة لمالوف الذي كان طالبا آنذاك «حيث تمكنت من حفظ ترتيب ٥٢ ورقة كوتشينة خلال ١٣ دقيقة، لقد كان ذلك غريبا». في هذه الأثناء، أصبح مالوف بطل العالم الحالي في قوة الذاكرة ويحتفظ بالرقم القياسي في قوة الذاكرة بتصنيفاته الثلاثة. ويستطيع مالوف حفظ ١٣٢ يوما تاريخيا خلال خمس دقائق وحصد بالفعل أكثر من ٢٠ جائزة. وهو يتدرب ٣٠ دقيقة يوميا

وقد لا ينتبه اليه الغالبية.. وهذا ما يوضح سب وجود الناجحين والعباقرة والعظماء بأعداد صغيرة نسبيا بالمقارنة مع بقية الناس...

صديقنا يوهانيس مالوف (شاب الماني ٣٢ سنة) انه من بين الذين فكروا كيف واستثمروا عقولهم الباطن في الحفظ والتذكر حتى غدى بطل العالم في قوة الذاكرة.. لقد اكتشف هذا الشاب إمكانية تقوية ذاكرته بالصدفة خلال مشاهدته برنامج تلفزيوني، وبقوة العزيمة وتمارين خاصة تمكن من كسب بطولة العالم في قوة الذاكرة، وتكشف لنا السطور التالية كيف حقق ذلك، وكيف؟

نظر مالوف إلى أوراق الكوتشينة (ورق اللعب وعددها ٥٢ ورقة) بعد ان تم خلطها، وبعد ٤٠ ثانية فقط وضع هذه الأوراق جانبا ثم رتب أوراق كوتشينة اخرى بنفس ترتيب الأوراق الأولى التي نظر إليها. وقد يقول بعضكم إن هذا أمر مستحيل، ولكنه في حقيقة الأمر لا يعدو تدريبا عاديا جدا بالنسبة لبطل العالم في قوة الملاحظة والحفظ الذي

يستخدمون حيلة إستراتيجية تمثل فيها الأشياء أرقاماً، أعتقد أن باستطاعة الجميع تعلم هذه الحيلة لأنها تعتمد على استغلال قدرات يتمتع بها المخ بالفعل». كما تبين للأستاذ بريشمان في إحدى الدراسات أن الفروق ضئيلة في نشاط المخ لدى الذين يمارسون رياضة حفظ الأرقام والذين لا يمارسونها «ولكن تبين وجود نشاط أعلى في نظام المخ لدى ممارسي هذه الرياضة وهو النظام الضروري أيضاً في التجول بين الأرقام وذلك بسبب تقنية الطرق التي يستخدمها هؤلاء الرياضيون». وهناك دافع آخر وراء اهتمام مالوف بالرياضة قوة الذاكرة حيث يقول: «فأنا لا أحتاج لجسمي في هذه الرياضة، بل أحتاج رأسي فقط». الجدير بالذكر أن مالوف أصيب منذ عامه الرابع عشر بمرض ضعف العضلات وانكماشها، لذلك فهو يلزم مقعده المتحرك منذ عام ٢٠١١، وعندما ساءت حالته الصحية بدأ في تدريب ذاكرته إلى أن أصبح العام الماضي بطل العالم في قوة الذاكرة.

من أجل الحفاظ على قوة ذاكرته. ولكن كيف يستطيع مالوف حفظ مثل هذا الكم في هذا الوقت القصير؟ وعن هذا السؤال يجيب مالوف نفسه قائلاً: «أخترت قصصاً لحفظ كل شيء، ولابد أن تكون القصة جديدة بالملحظة». ومن الممكن حسب مالوف استخدام أسلوب الطرق أو طريقة السبل في حفظ الأرقام والوجوه والأسماء والتواريخ أو الصور المطلقة. وخلال هذه الطريقة يسير الإنسان في طريق معروف له، كأن يتجول في شقته على سبيل المثال، وخلال سيره في هذه الطريق يربط نقاطاً مع الأشياء التي يريد حفظها في ذاكرته.

إذاً:
يمكن التدريب عبر تمارين خاصة لحفظ الأشياء وبالتالي تقوية الذاكرة.. ولدى مالوف ٣٠ من هذه المسارات في رأسه بالإضافة إلى عدة آلاف نقطة. ويوضح أندريه بريشمان، أستاذ علم الأعصاب في معهد لايبنتس الألماني: «رياضيو الذاكرة

وعن نجاحه يقول مالوف: «أتجاوز دائماً وبقوة حدود قدراتي الشخصية، أرتكب الكثير من الأخطاء، في البداية، ثم أناضل من أجل تقادي هذه الأخطاء، أنا راض عن حياتي، لولا مرضي لما أصبحت على الأرجح متقدماً بهذا الشكل في هذه الرياضة». ويحتاج مالوف لمخه أيضاً على مستوى الوظيفة فهو باحث في كلية الطب بجامعة ماغديبورغ وهو بصدد كتابة رسالة الدكتوراه الخاصة به وهي عن كيفية الوصول بصور أشعة الرنين المغناطيسي إلى أفضل مستوى لها. ولا يفكر مالوف في التوقف عن نشاطه، بحيث يقول: «فأنا أنوي الاحتفاظ ببطولة العالم في قوة الذاكرة واكتشاف ما يمكنني فعله في هذا الاتجاه، لم أعثر بعد على السقف الذي يحد قدراتي..»

أيها الشاب .. أيتها الشابة: اخرجوا المارد الذي بداخلكم.. واستثمروا قوة عقلكم الباطن.. فأنتم تستحق الكثير .. ولديكم ما تحتاجونه.. انه عقلكم الباطن .. كنزكم الذي لا حدود لقدراته..



هل تريد أن تصبح

مستشاراً في التحكيم الدولي؟

وتحصل على شهادة معتمدة من كلية الحقوق جامعة الاسكندرية يجوز توثيقها في الامانة العامة لجامعة الاسكندرية والخارجية المصرية

هل تريد أن تحصل على عضوية الاتحاد العربي لحماية حقوق الملكية الفكرية «هيئة عربية دولية» ولقب مستشار بالتحكيم وعلى عضوية النقابة العامة لمستشاري التحكيم الدولي؟

الآن

يسر مركز التحكيم الدولي المصري بالتعاون مع كلية الحقوق جامعة الاسكندرية بعقد الدوريتين التمهيدية والتخصصية في التحكيم الدولي بمدرجات كلية الحقوق وبواسطة اساتذة وعلماء كلية الحقوق

(لا يشترط خريجي الحقوق)

لمعرفة على ماذا يحصل الدارس فضلاً اضغط هنا

002 01200001983 / 002 01200003582
002 01200003583 / 002 035915894
www.eiac-egypt.com

15/12/2012 www.mart-link.com

الفصل الثاني

قوانين العقل الباطن

Rules of subconscious mind

رغم اختلاف المدارس الفكرية بتحديد مفهوم العقل الباطن (اللاواعي) إلا أن معظمها اتفق على أنه مخزن للاختبارات المترسبة، ويحتوى على محركات التحفيز الداخلية للسلوك، وهو مقر الطاقة النفسية والغريزة الجنسية، إضافة للخبرات المكتسبة..

ومن الطبيعي بأن عمل العقل الباطن يخضع لمجموعة



برنامج دعم الشباب
Youth Support

الدعوة للأذكياء، فقط



يسر المركز البريطاني للتدريب والتعليم
والاستشارات دعوتكم لمضور دبلوم
الإدارة وسمو القيادة
يقدمه مستشار الإدارة من سوريا

د. زاهر بشير المبدع

مدير مركز GUIDE MART

رسم التسجيل

\$999

مع برنامج سياحي

المقرر عقده بمشيئة الله في

الإسكندرية - من ٢٦ - أغسطس ٢٠١٣

Sun.

26

May

للتسجيل :

01009941759

(002)

sara.dos1989@gmail.com

Real Estate Broker

Amessa

WASELA

الوسيلة

العصرية

AV

بنك اليميلات العربي

€2EGYPT

SBG

guide mart

ADVISED TRADING SOLUTIONS

من القوانين التي توضح ضوابطه، وآلية برمجته، سنتناولها فيما يلي بإيجاز لمجرد التعريف بمفهوم كل منها، لأننا سنحتاج لمعرفةا في مناقشاتنا اللاحقة، من أهم هذه القوانين:

● قانون التفكير المتساوي:

بمعنى أن كل ما تفكر فيه سيكون له انعكاس على واقعك حيث سترى كل ما هو مرتبط أو شبيه بما فكرت به، مثال ذلك: بفرض أنك فكرت بشراء سيارة من نوع معين (نيسان سني مثلاً) فإنك ستبدأ بملاحظة الكثير منها يصادفك بالطريق، وكأن كل الناس قاموا بشراء ذات النوع.

معظمنا يتذكر موقف أربعة من شباب التابعين كانوا يجلسون عند الكعبة ، وأثناء جلوسهم سأل أحدهم: ماذا يتمنى كل منكم أن يكون عليه؟

فقال عبدالله بن الزبير :أمنيتي أن أملك الحجاز وأنال الخلافة، وقال أخوه مصعب: أما أنا فأتمنى أن أملك العراقين فلا ينازعني فيهما منازع. وقال

عبد الملك بن مروان :إذا كنتما تقتنعان بذلك فأنا لا أقنع إلا بأن أملك الأرض كلها وأن أنال الخلافة بعد معاوية.....

وسكت عروة بن الزبير فلم يقل شيئاً فالتفتوا إليه وقالوا :وأنت ماذا تتمنى يا عروة؟

فقال بارك الله لكم فيما تمنيتم من أمر دنياكم..... أما أنا فأتمنى أن أكون عالماً عاملاً يأخذ الناس عنى كتاب رهم وسنة نبينهم وأحكام دينهم، وأن أفوز فى الآخرة برضى الله وأحظى بجنته.

وتدور الأيام والليالي فينال كل منهم ما تمنى على الله - ليصدق فيهم قولك : كما تفكر تكون .

● قانون الجذب (الانجذاب) :

وهذا القانون يتناغم مع سابقه من حيث المضمون، وهو يعنى بأن كل ما تفكر فيه سينجذب اليك وكأنك مغناطيس، وهو دليل قوي على قوة العقل الباطن على تجاوز المسافات مهما طاللت والحدود مهما علت، ومثل ذلك أنك اذا فكرت بشخص معين فإنك بالغالب

تري هذا القارب فى البحر الذى اتت عليه الدورية قال يا بنى انه بعيد جدا قال انتظر سأريك انى قادر على اصابته بهذا الحجر ورمي الغلام القصير الحجر، ونظرا لبعُد هذا القارب لم يعرف القائد هل اصابه ام لا، ونظر القائد اليه وقال له يا بنى انتظر الى العام القادم سنأتى ونأخذك طالما بدت عليك الحماسة الشديدة..

اخذت الدورية باقى الغلمان الصالحين وذهبوا الى القارب وعندما صعد القائد الى القارب وجد الحجر الذى رماه الغلام القصير، فنادى الضابط المسئول وقال اذهب الى الغلام واحضره لي، فذهب الضابط وجاء بالغلام للقائد وقال له القائد يا غلام قررنا ان نلحقك بالتجنيد فما اسمك قال اسمي (نابليون بونابرت)

لم يعيقه حتى قصر قامته، واستطاع تحقيق ما حلم به! فقوة تفكيره بقدراته وإيمانه بها جعلت منه واحد من أشهر شخصيات العالم... لو فكر مره واحده بقصر قامته سيمنعه من تحقيق ما حلم به... لما عرفه احد

ستقابله بالصدفة في فترة قريبة، لأنه سينجذب اليك بقوة عقلك الباطن وطاقتك البشرية الكامنة فيه، و ما ستكون عليه سيكون كما أنت تفكر بنفسك، ولن يعيقك بتحقيق ذلك إلا أنت، فلا تكن عدو نفسك، حتى ولو كانت امامك مصاعب وعقبات.

وقف الغلام القصير جدا فى صف الغلمان امام دورية تأتي من فرنسا كي تختار الغلمان الصالحين للتجنيد، كان في الصف غلام قصير جدا وقف على حجر كي لا يلاحظوا قصره ويستبعدوه، ولكن هذا ما حصل فقد تقدم الضابط المسئول الى الغلام القصير وحرك الحجر من تحته فوقع وانكشف امره فاستبعدوه فجري الغلام القصير الى قائد الدورية وقال : يا سيدي القائد لكم حلمت طوال عمري ان اكون جنديا فى جيش فرنسا فلا تجعل من قصر قامتي عائقا لي و انا اجيد الرماية والملاكمة ولا اخطئ الهدف ابدا قال يا بنى انت قصير جدا وليس من طباع الجنود الكذب وقد خدعتنا بوقوفك على حجر فقال الغلام انظر سيدي سأريك مهاراتي هل

بأنهم كانوا من أفضل الأساتذة بالمدرسة في العام الماضي .. و طلب منهم الاستعداد لتدريس ثلاث فصول تحتوي على أدنى ٩٠ طالب في المدرسة .. ممن كانوا الأوائل في اختبارات الذكاء وبحيث يحتوي كل فصل على ٣٠ تلميذ .. و طلب منهم ألا يخبروا الطلبة بهذا على الإطلاق ، كي ... لا ينزعج أولياء أمور الطلبة الآخرين !!

في نهاية العام الدراسي ، وجد مدير المدرسة أن نتائج اختبارات هؤلاء الطلبة في الفصول الثلاثة كانت أعلى من غيرها على مستوى المدرسة ، وحقت تفوق بنسب من ٢٥٪ أكثر من المستوى العام لمدارس المنطقة جميعها .. وعندما سأل المدير الأساتذة عن وجهة نظرهم و تحليلهم للوضع ، أجمعوا على أنها كانت تجربة رائعة جدا ، و أن ما سهل عليهم ذلك ، هو أن التلاميذ كانوا راضين و متفوقين .. و أنهم لم يبذلوا معهم الكثير من الجهد ..

و هنا فاجأهم المدير بقوله : اسمعوا لى أخبركم الحقيقة .. لقد تم اختيار ال ٩٠ تلميذ عشوائيا من

اليوم ولما سمع به احد .. اليس كذلك!!!

● قانون التوقع والانعكاس؛

بمعنى ان ما تتوقعه هو ما تفكر فيه وتركز عليه، وبالتالي ستتأغم مشاعرك وأحاسيسك بما يتناسب مع هذا التفكير، فيمجرد شعورك بالخوف من الفشل بالامتحان فإنك ستلاحظ بأنك لن تتوفق في الاجابة على اسئلة الامتحان، وهذا القانون خطير ومهم بذات الوقت كي تعمل على استبعاد مشاعر الفشل وعدم النجاح بأي خطوة تعترض القيام بها، واستبدالها بالتوقعات الايجابية التي تتضمن النجاح والتميز والتفوق كي يكون هذا القانون لصالحك، قد يسميه البعض قانون ردة الفعل، بمعنى ان ما تفكر به سواء ايجابي او سلبي وانعكاسه على عقلك الواعي في عالمك الخارجي (حسب مفهوم قانون المراسلات) فإنك ستحصل على رد فعل مماثل من ذات النوع مرتدا من عقلك الخارجي الى عقلك الباطن.

استدعى مدير المدرسة ثلاثة مدرسين ، و أخبرهم

ضمن طلبية المدرسة ، فهم ليسوا فى قمة الذكاء كما أخبرتكم !! .. ، استغرب المدرسون من ذلك و قالوا : إذن ، هل نحن السبب خلف نجاح الطلاب بهذا الشكل ؟؟

فقال لهم المدير : الآن اسمحوا لى أن أخبركم الحقيقة الثانية ، و هى أن أسماءكم قمت باختيارها بشكل عشوائي من أسماء المدرسين بالمدرسة .. قالوا له : إذن ، ما السبب ؟؟ ... قال لهم : السبب هو أنكم بنيتم توقعكم فى بداية الدراسة على معلومات جعلتكم تتوقعون نجاحا .. فحققت النتيجة ، بالرغم من عدم صدق المعلومات نفسها !!

بالتأكيد أنت نتاج ما تفكر فيه .. و ما تتوقعه .

● قانون الاعتقاد :

وقف جون كندي (رئيس الولايات المتحدة الامريكية) فى بداية الخمسينات وقال : قررنا ان نغزو القمر فى نهايات هذا العقد .. وقد كان له ذلك .. لماذا ؟ وكيف تم ذلك؟ أترك الاجابة لكم أعزائي.....

ما تعتقد به هو ما سيحكم تفكيرك وبالتالي سيؤثر على مشاعرك وأحاسيسك، ويرمج عقلك الباطن ليتوافق مع ذلك الاعتقاد، ونخص بالذكر هنا الاعتقادات ذات الصفات الشخصية مثل اعتقادك بأنك ناجح او فاشل او بائس او حزين أو محظوظ وليس الاعتقادات الدينية.

● قانون العادات:

ان تكرار ذات الفعل سيقود الى تراكم هذا الفعل في عقلك الباطن ويؤدي بالضرورة الى العادة و التفكير بذات المنحى، مثل من يتعود على التدخين وبأنه لا يستطيع التخلص منه بسبب التكرار، وبالتالي التراكم الى ان تصبح عادة، ولكن الجميل في الأمر انك يمكن التخلص من العادات السيئة بذات الطريقة التي تم اكتساب فيها تلك العادة السيئة، أي من خلال الاستمرار بالتفكير بقدرتك على التخلص منها عن طريق الاستمرار بالتفكير بذلك وتحويله الى تفكير متكرر متراكم لحين التخلص منها .. كما يعلم معظمنا

هدفًا^١ محدداً وخطّةً محددةً لتحقيق هذا الهدف ،
ووجه «الأنا»^٢ في الاتجاه الموجب والمساعد لتحقيق

١ الدكتور مصطفى دليله منشور على موقع صوت العقل
بم عنوان : أهمية تحريض العادات الجيدة في تحقيق الهدف

٢ يقول د. مصطفى دليله: يتمتع كل إنسان بزوجين من «الأنا» المتداخلتين
فيما بينهما: «الأنا» الموجبة التي ترفعه نحو القمة، و«الأنا» السالبة التي

تجره نحو الهاوية. والخيار بين هاتين الذاتين يعود له فقط
«الأنا» لا تعني أبداً الأناية أو حب الذات المفرط بل هي الوسط أو المادة
التي تستقبل العقيدة والفكرة والإحساس، أما «الأناية» فهي استخدام
«الأنا» ضد الآخرين وتحويلها في الاتجاه السالب بدلاً من الموجب.

يتأثر كل إنسان «بالأنا» الداخلية - وهي متغيرة وقابلة للنمو والتطور،
كما يمكن التحكم بها وقيادتها . يستطيع الإنسان التحكم بهذه «الأنا»
وقيادتها حينما تصبح العادات الجيدة والإيجابية جزءاً من حياته ومن
طبيعته.

يتكون الجسم البشري من عدد محدود من العناصر الكيميائية المعروفة
التي لو جمعناها معاً لما زاد ثمنها عن قروش معدودات. لكن ما أن تبدأ
«الأنا» تعاملها مع هذا «الخليط» الكيميائي حتى يتغير كل شيء
وتصبح له قيمة محسوسة. «الأنا» هي التي تقرر وتحدد قيمة الإنسان
لأن قيمته لا تتعلق بما فيه من مادة، بل بما فيه من طاقات وأعية
منظمة قادرة على التفكير والإنتاج

توجد طريقة مضمونة لتطوير «الأنا» في الاتجاه الصائب - إنها طريقة
الإيحاء الذاتي، وعندما يستطيع الإنسان تطوير قدراته الإيجابية يكون

بأن أي فعل نقوم به هو نتاج تفكير عقلي وحديث
نفسى يولد النية، وتكرار الفعل بنفس التفكير والنية
لعدة مرات بين ٦ الى ٢٠ مرة يولد العادة.. والعادة
تتحول الى سلوك.. وينتقل الانسان في تعلمه أي
جديد من مرحلة اللاوعي بدون مهارة الى مرحلة
اللا مهارة مع الوعي، ثم مرحلة الوعي مع المهارة، ثم
مرحلة اللاوعي مع المهارة.

من هذا المنطلق فإن التخلص من أي عادة يبدأ من
التخلص من الفكرة الخاطئة التي سببت العادة السلبية
واستبدالها فكرة جيدة (استبدال الصورة التي ولدت
العادة بصورة جميلة تناسب التغيير المنشود) فالصورة
أفضل وأكثر تأثيراً من ألف كلمة.. والخطأ الذي يقع
فيه غالبية من فشل بالتخلص من عادة سيئة هو
بسبب تركيزهم على الفعل، وليس على الفكرة..
فالتركز على الفكرة التي سببت العادة ومن ثم
السلوك هو مفتاح التخلص من تلك العادة..
الإنسان الناجح في حياته هو كذلك لأنه وضع لنفسه

هذا الهدف.

● قانون الاستبدال:

وهذا القانون هو لصيق بكل القوانين السابقة كونه يجعلك قادر على استبدال أي تفكير سلبي بتفكير ايجابي يعكس اثر كل ما هو سلبي واستبداله بما هو ايجابي.^١

ان جميع قوانين العقل الباطن سائلة الذكر، يمكنها ان تعمل معك او ضدك، ولا يمكن التغافل عنها كي

قادراً على تطوير «الأنا». وسوف تنتصر «الأنا» في الإنسان عندما يصبح الإيحاء الذاتي عقيدته في الحياة. عندما يتغلب الإنسان على جميع مخاوفه وشكوكه وسيطر عليها سيكون قادراً على التحكم « بالأنا ». أما إذا كانت « الأنا » مبنية على عدم الثقة ومجموعة متراكمة من العُقد فسؤدي إلى الفشل في نهاية المطاف بالتأكد. أما «الأنا» المبنية على الإيمان وقوة الإرادة فهي تقود الإنسان إلى النجاح.

١ لمزيد من التوضيح، انظر ما ذكرناه في قانون العادات عن الاستبدال.

لا يكون استخدامها بدون وعي بشكل ينعكس سلباً على حياتك.^١

مما تقدم يمكننا ان نلاحظ ان جميع قوانين العقل الباطن التي تتمثل في حالتك الداخلية هي قوانين متناغمة ومترابطة ومنسجمة فيما بينها لدرجة الانصهار فيما بينها، وقد نجد أن بعض الباحثين والمفكرين في هذا التخصص قد يختلفون في تسميتها بشكل جزئي إلا انها جميعها تعمل وتدل على مفهوم واحد متجانس ومتكامل، كما يمكننا ان نلاحظ ان بعض الباحثين امثال الدكتور جوزيف ميرفي و آرثر توني و د. ابراهيم الفقي وغيرهم قد تحدثوا مطولاً على بعض هذه القوانين وافردوا لبعضها أو احدها كتباً مستقلة تشرح الية عمل ذلك القانون وآليات الاستفادة منه في حياتنا العملية والشخصية.

١ هناك الكثير من التصنيفات لقوانين العقل الباطن، وهناك من تحدث عن أكثر من عشرة قوانين، إلا أننا أثّرنا اختصارها فيما أوردناه اعلاه كوننا وجدنا بأنه يمكن دمج بعضها مع بعضها الآخر كونها تحمل نفس الفكرة ولكن بمسميات أخرى، ولذلك اقتضى التنويه.

الفصل الثالث

افهم نفسك اولاً

Understand yourself first

كي تقود غيرك لابد من ان تكون قادراً على قيادة نفسك ، وبالتالي كي تقود نفسك لا بد ان تفهم نفسك أولاً ، من هنا جاء لا بد من تناول بعض المفاهيم التي تؤثر على طبيعة فهمنا لذاتنا من خلال فهمنا لدولنا و أسبابها وآلية تعديلها:



www.00963.org



أول صحيفة الكترونية تهتم بشؤون السوريين خارج سورية

(+2) 01124746634

hand2hand963@gmail.com

بدعم ورعاية من:

بنك الازميريات العربي

Amessa
Tours

الوسيلة
العصرية



● المهارات

العقل الباطن هو مخزن الذاكرة والتجارب والمعتقدات والمشاعر والأحاسيس والمهارات، و العقل الباطن يمكن أن يكون مسؤولاً عن سلوكنا في اليقظة وخلال فترة حكم العقل الواعي، ولنؤكد هذا المعنى نذكر بأن تعلمك لقيادة السيارة مثلاً يواجهه الكثير من الصعوبات بسبب تحكم العقل الواعي بهذه الفترة، أي خلال فترة التدريب والتعلم، وقد عاني جميعنا من هذه المرحلة، ومن ثم أصبح تدريجياً قيادة السيارة يتسم عندنا بالسهولة، إلى أن أصبحت قيادة السيارة عمل تقليدي يمكن القيام به بيسر دون التكلفة بالتفكير بخطوات الانطلاق والتوقف والانعطاف وما إلى ذلك، ترى هل تساءلت لماذا تم ذلك؟

الجواب ببساطة بأنه وبمجرد تكرار عملية قيادة السيارة للعديد من المرات، وتوفر المهارة الكافية للقيام بذلك، فإن العملية انتقلت الى مسؤولية العقل الباطن الذي استلم هذه المهمة بعد أن أصبحت لا تحتاج الى تفكير من العقل الواعي، طبعاً العقل الواعي

سيبتدخلى في حال ظهور أي مفاجأة لم تكن قد تكررت خلال فترة التدريب على القيادة، وسيبتدخلى العقل الواعي وحسب محاكمته العقلية المناسبة لكل موقف، ومن الطبيعي أن يتم نقل أي عمل أو إجراء مطلوب لأي موقف مفاجئ بسبب تكراره إلى العقل الباطن وتراجع تدخل العقل الواعي إلا في الحالات الجديدة أو الطارئة التي لم يسبق حدوثها أو تكرارها.. بمعنى آخر أن المهارة المكتسبة من تكرار القيادة أصبحت مسؤولية العقل الباطن، بعد أن كانت صعبة وحذرة في فترة مسؤولية العقل الواعي خلال فترة التدريب الأولى..

إذا:

العقل الباطن هو المسئول عن المهارات، وأي عمل يتكرر في حياتنا ينتقل بعد اتقانه الى مهارة مكتسبة يصبح العقل الباطن هو المسئول عنها.

عادت احدى الزوجات من زيارة لصديقتها وقد لاحظ الزوج انها كانت مسرورة، قال لها: هل جهزت

افهم عتاك الباطن وأقظ مارك التام

56

طعام الغذاء، فقالت نعم، فقال ولكني لم اجد شيئاً في المطبخ، فقالت له لقد احضرته لك معي، فقد تصادف ان مررت بالقرب من مشويات الجسر » شائنا ماننا «قرب حارة الطاحون ولم استطع ان اقاوم رائحة السمك المقلي الخارجة منه، فدخلت أكلت فيه الى ان شبعمت، ثم اشترت لك ما يكفيك للغذاء.. وبعد ان انهى الزوج غذائه قال لها حقا انه سمك لذيد، فهذا المطعم ممتاز، وسأدل صديقي عليه.. تلعثمت الزوجة بعدما سمعته بقول ذلك.. و اردف قائلاً لكني استغرب منهم لماذا قطعوا رأس السمكة وذيلها، فشكّل السمكة كاملة وهي مقلية يثير الشهية أكثر بدلاً من شكلها المسوخ هكذا.. انتابت الزوجة موجة من الكحة والتلعثم.. لاحظ الزوج بان ذلك التلعثم وتلك الكحة تزامنت مع حديثة عن السمكة.. فشك بالأمر.. وقال لها ما القصّة؟

لم تتردّد الزوجة كثيراً حتى اعترفت له بالحقيقة، وبأنها اضاعت الوقت عند صديقتها بسبب أنها أصرت على ان تتناول طعام الغذاء معها.. وكان الغذاء

Jeep Cherokee Year 2003

LEXUS ES300 Year 1997

TOYOTA YARIS Year 2007

Volkswagen Golf GTI Year 2005

BMW 523 Year 1



الوسيلة المصرية
WASELA
YOUR EGYPTION E-MARKETING BROKER

فرصة للراغبين بالاعلان في نشرتنا الإعلانية الإلكترونية التي ترسل الى

٧٠ ألف إيميل مصري لعدد ٣ نشرات اسبوعية = \$١٠

٥٧٢ ألف إيميل خليجي لعدد ٣ نشرات اسبوعية = \$٥٠

كما يمكن رعاية هذه النشرة في البئر الإعلاني في أعلى النشرة بسعر \$٤٠ لمرّة واحدة او \$١٠٠ لعدد ثلاث نشرات

قسم الإعلانات الهبوبة بيع - شراء - ايجار
سيارات - شقق سكنية - اراضي - فلل - مشروعات تجارية - اعلان عن وظائف - طلب موظفين
- اجهزة منزلية - اجهزة كهربائية - البحث عن شريك العمر - عرض خدمات (تجارية - صناعية - زراعية - طبية - مهنية - قانونية - استشارات - دراسات - معارض - - اصحاب المهن - - -)

*فرصة للتعاون مع شركات التسويق والشركات العقارية في جميع الدول العربية

+2 01227543557
WASELA.eg@gmail.com

سمكاً مقلباً.. وبعد أن انتهت غداؤها تذكرت بان زوجها سيكون غاضباً منها اذا عاد البيت ولم يجد طعاما الغذاء جاهزاً، فاستأذنت صديقتها بان تعطيها سمكة لزوجها كي لا تقع بمشكلة معه.. ثم قالت: وما أكلته يا زوجي العزيز كان من تحضير صديقتي.. اعجب الرجل بذلك المذاق اللذيذ و الحرفية العالية من صديقة زوجته، فطلب منها ان تسأل صديقتها كيفية تحضيره للتعلم كيف تحضره بنفسها له في المرة المقبلة.. لم تتردد الزوجة.. هرعت الى الهاتف واتصلت بصديقتها تشكرها على ما قدمته لها.. وقالت لها بان زوجها اعجب كثيراً بمذاقه لدرجة انها تود ان تتعلم طريقة تحضيره كي تحضره له بنفسها.. قالت الصديقة: اكتبني عندك .. وتابعت بالقول ننظف السمكة جيداً.. ثم نضع البهارات عليها .. ثم نقطع رأسها وذيلها .. ثم نضعها بالقلالة.. استوقفت الزوجة عبارة نقطع الذيل والرأس حين تذكرت تعليق زوجها عن سبب قطع الذيل والرأس.. احتارت الصديقة.. وقالت بالحقيقة هكذا شاهدت والدتي تحضره..

ولم أسألها لماذا؟؟ دعيني اتصل بوالدتي وأسألها الآن وسأعاود الاتصال بك.. لحظات وكانت الصديقة تسأل امها عن سبب قطع رأس السمكة وذيلها قبل القلي.. ولكن الأم بدورها لم يكن لديها اية فكرة عن سبب ذلك.. استأذنت ابنتها كي تتصل بوالدتها (جدة الصديقة) .. ما هي إلا لحظات وعادت الأم للاتصال بابنتها .. وتقول لها : لن تصدقي.. لن تصدقي ما السبب ؟ ولماذا كانت جدتك تقطع الذيل والرأس؟؟؟ ردت الابنة ارجوك ماما قولي لي لماذا؟ كان الجواب لأن المقلالة عند جدتك كانت صغيرة ولا تتسع لكامل السمكة .. كنت تضطر لقطع الرأس والذيل كي تتسع السمكة داخل المقلالة!!!!

تعطينا هذه القصة أهمية كبيرة كي ننقي من اعمالنا ما يتسم بالتفكير والتطوير قبل أن نكرر العمل ونجعله عادة لا طائل منها .. تقتقد الى قليل من التطوير.. يجب ان نفكر ونعمل عقلنا قبل أن نركن بان هذا العمل مناسب .. لأنه لن يكون سهلاً تغيير تلك المهارة، ولذلك لا بد من اتقان العمل قبل القيام به.. وبالتالي

الادمان على الكحول أو السهر... والعادات بقيها المادية الملموسة أو المعنوية المحسوسة هي نتاج تكرار عمل الى ان يصبح عادة، ويصبح العقل الباطن مسئولاً عنها وعن تكرارها أو السعي للقيام بها...

وبما أننا نعرفنا على آلية تشكل العادة، فإنه بات واضحاً دور البيئة والصحة بالإضافة الى الاستعداد الشخصي في توليد العادات لدى كل منا، فالبيئة المحيطة بكل منا بداية من الاسرة الى المدرسة من جهة ونوعية الاصدقاء من جهة أخرى يتحدد الى حد كبير نوعية العادات التي يكتسبها كل منا، ولذلك نجد غالباً بان الفرد يتأثر كثيراً بوالديه وأخوته ويكون في الغالب امتداد لنجاحهما او فشلهما، فالأسرة المنظمة والواعية والمتعلمة والمتزمة بالأخلاق الحميدة غالباً تنتج أفراد واعيين متعلمين ملتزمين بالأخلاق الحميدة.. فالمرء على دين ابويه هو خير تعبير عن هذا الأثر، والدين لا يعني العقيدة والعبادات فقط، بقدر ما يعني كل البيئة الفكرية والدينية والاجتماعية التي ينشأ فيها كل منا..

السعي وراء حلول مبتكرة ومطورة تكون أكثر قدرة على تحقيق المزيد من النجاح.. فالمنافسة لا تقبل الجمود والروتين، وإنما تتطلب المثابرة وتطوير مهارتنا باستمرار كي نكون أهلاً بالنجاح، حتى ولو اقتضى ذلك التفوق على أنفسنا ولكل مجتهد نصيب.

● العادات

في نفس السياق وبناءً على قاعدة التكرار ومسؤولية العقل الباطن عنها، نجد ان العادات هي ايضا في أصلها اعمال تكرر القيام بها، وتكرارها جعلها من مسؤولية العقل الباطن،،، قد يقول البعض وهل هذا ينطبق على العادات بمختلف انواعها سواء الجيدة منها أو غير الجيدة.. والجواب هو نعم سواء كانت العادة من العادات المحمودة مثل الدوام على تمارين التنفس الصحيح، او التغذية السليمة ومراقبتك الذاتية لكل ما تأكل، أو ممارسة رياضة المشي بشكل متكرر... وما الى ذلك من عادات جيدة، أو العادات السيئة مثل التدخين أو النهم في تناول الطعام، أو

أصرت على عدم ذكر اسمها، متمنية ان نناقشها لأن اختها هي من عانت في الواقع من العادة السيئة التي تحتويها.... وتأمل ان تعرف حل لتلك العادة السيئة من خلال مناقشتنا لها..

تقول س. م : كانت اختي منال تدرس في الجامعة في الفرقة الثانية من كلية العلوم وكانت تقضي معظم وقتها في مطالعة الكتب ذات الارتباط في مجال تخصصها.. وكانت هادئة ومنظمة وجميلة.... وهذا ما لفت انتباه احد زملائها بالدراسة اليها بعد ان اعجب بسلوكها وبشخصيتها وانزاعها..حاول التقرب منها من خلال بعد المواضيع الدراسية الى ان اقتنع تماما بأنها الزوجة المناسبة له.. تقدم لخطبتها طالباً الزواج منها وبعد ان وافق على شرط اكمال دراستها بعد الزواج وحصولها على الشهادة الجامعية.. وافق اهلها على الزواج بعد ان تنهي امتحان الفصل الثاني.. وبالفعل هذا ما تم..

ومع اقتراب بداية العام الدراسي الجديد بدأت مخاوفها تزيد من زوجها أسامة الذي تحول الى

من جهة ثانية نجد أن الفرد يتأثر كثيراً بأخلاق وعادات أصدقائه وهناك قول « قلبي من تصاحب ؟ أقول لك من انت ؟ » حيث ان أثر الأصدقاء والأسرة والمدرسة والحي الذي ينشأ فيه كل فرد متكامل فيما بينها لتلعب أدواراً مؤثرة في تكوين شخصية كل فرد ومنهجيته و سلوكه...

في إحدى الدورات التدريبية في الامارات العربية المتحدة، كنت اتحدث عن هذا الموضوع ، وفي نهاية اليوم التدريبي طلبت من الحاضرين ان يكتب كل منهم قصته عن عادة اكتسبها ، لنقوم باختيار احداها في اليوم التدريبي التالي - وناقشها ونحللها لنخلص الى اسلوب حلها..في اليوم التالي و قبل بداية فترة الاستراحة الأولى كنت قد جمعت الأوراق التي كتبها الحاضرين لمراجعتها من قبلي وعرض اختيار احداها للدراسة و التحليل.. ورغم اني كنت ابحث عن شروط معينة للعادة التي اود اختيارها للتحليل.. إلا انني اخترت ورقة كانت قد كتبها احدي الحاضرات و

على اسامة لأنها ترى فيه الرجل المؤمن ومن أسرة معروفة.. ولكن راح اسامة يزداد تغنتا حيث اعتقد بأن صبرها دليل صحة ما يعتقد به، وتكرست افكاره تجاه المرأة وكيفية معاملة الزوجة.. وبأن ما يفعله هو الصبح لأن منال استكانت ولم تعد تطلب منه اكمال دراستها.. ولكن شتان بما يفكر كل منهما ...

ازدادت الأمور سوءاً حيث بدأ يضربها وكأنها جارية تزوجها كي تخدمه وتطيعه طاعة عمياء كما يحب ويشتهي.... لم تعد منال تحتمل هذا الوضع ولكنها كانت تصبر على أمل ان يعود اسامة كما كان.. الى أن بلغت نقطة اللاعودة..

اجتمعت معظم افراد عائلته في زيارة لبيت منال بمناسبة قرب حلول شهر رمضان.. واحتفلت منال بتحضير كل ما يمكنها من أفضل الطيبات لتحفل بزيارة عائلة زوجها ... كانت الصدمة كبيرة عندما اكتشف اسامة بأنها لم تطبخ الدجاج الذي كان يحبه.. وراح يكيل لها السباب .. ولكنها ردت بأنه هو من نسي احضار الدجاج.. ولم يكن هناك متسع

شخص آخر، فكان يتهرب من الحديث معها عن موضوع اكمال الدراسة، ويغضب في كل مرة تفتح هذا الحديث معه، وبدأت تلاحظ بأنه يكرر دائماً قوله بأن النساء ناقصات عقل.. والدراسة ليست ضرورية لهم.. حاولت كثيراً مناقشته ولكنها لم تفجح.. وكانت في كل مرة تناقشه بهدوء عليها تصل الي مبتغاها ، ولكنه في كل مرة كان يبدو أكثر تصميمًا على قوله وحال لسانه يقول هذه بيئتنا وهذا ما تربينا عليه ... المرأة مكانها البيت فقط...

لم تفقد منال أملها وحاولت ان يتدخل والدها لحل الموضوع، ولكن لا جدوى ونصحها اهلها بأن تؤجل موضوع الدراسة قليلاً ريثما يغير رأيه.. ولكن هيهات فقد زادت معاملته لها قساوة وصار يوبخها على اقل شيء ويخفق المشاكل كي يعنفها، وكل ذلك لم تجد له تفسيراً ولا تبريراً سوى انه الرجل الشرقي ال<ي يجب أن يأمر فيطاع.. وباتت امل تصارع جبل من الاعراف البالية والأفكار العمياء التي ترسخت في ذهن زوجها، ونظرتة الدونية للمرأة.. صبرت منال

لناقشتها .. لم أجد س.م. في القاعة .. يبدو انها لم تقوى على سماع قصتها مرة اخرى كي لا تتذكر الشريط السيئ من الذكريات المؤلة..

ارجأت مناقشة الموضوع يومها .. وطلبت من الحاضرين التفكير في الحل لمناقشته في يوم آخر.. في المساء اتصلت بي س.م. تتأسف لمغادرتها القاعة دون استئذان.. وقالت لي ما رأيك؟؟ قبل ان اعطيها رأيي اخذت منها وعد بالحضور غدا الى القاعة، ثم قلت لها رأيي سستمعينه غدا اذا كنت حريصة عليه..

المشكلة اعزائي كمن في معتقد خاطئ عند اسامة فهو تكرر على سماعه مقولة الرجل الشرقي .. والمرأة المطيعة.. وبان المرأة خلقت للبيت ولا فائدة من دراستها... انها مجموعة من الافكار التي تعلمها من العادات البالية التي شكلت عنده مفهوم خاطئ والحل ببساطة هو بيد س.م. فهي الوحيدة التي تستطيع أن تغير له تلك الافكار .. فالعادة السيئة يمكن تغييرها بعادة جيدة.. والصورة الذهنية البالية عن الزوجة يمكن تغييرها بالصورة الجميلة.. انه التكرار لترسيخ

من الوقت كي تستدرك الأمر.. ولكنه لم يكن يسمع إلا صوت رجولته التي تذكره بأنه كلما زاد في الصراخ والترهيب لزوجته كان اكثر رجولة ولاسيما امام اهله وأسرته.. حاولت تهدئته .. ولكنه راح يزداد ضراوة وبدأ بضربها .. نعم ضربها امام الجميع...

ركضت منال الى الهاتف وهي تبكي .. اتصلت بوالدها .. بابا ارجوك تعال اعدني لبيتك.. انا لا اريد .. وبدل ان يهدأ اسامة ويشعر بالخيبة.. استأسد عليها ورمى الطلاق عليها.. نعم انه الرجل الـ... استفاقت منال في اليوم التالي.. وشعرت بأن كابوس انزاح عن صدرها...

في نهاية الورقة كتب سؤال مرتعش.. ترى .. هل أنا أخطأت؟ .. هل زوجي على حق؟ على من يقع الحق؟ .. هل أرد على اتصالات اسامة ورغبته بالعودة اليه بعد أن شعر بالندم كما قال؟ .. كانت قد نسيت بأنها هي صاحبة المشكلة وأنها لم تكن تتكلم عن اختها .. بل كانت تتكلم عن نفسها

عندما انتهيت من عرض المشكلة على الحاضرين

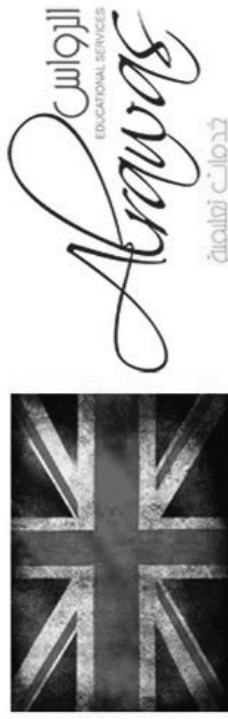
افهم عقلك الباطن وأيقظ مارك التام

68

مفاهيم جيدة وصورة جيدة واستبدال تلك المفاهيم البالية والصورة المشوهة... كان اسامة على استعداد لتلقي العلاج بشكل غير مباشر من س. م واستطاعت بما تعلمته عن امكانيات العقل الباطن وطرق استثماره لتحقيق السعادة الاسرية المنشودة.. فقد نجحت بتغيير زوجها اسامة وعادت اليه بعد ان تأكدت بأنه اسامة الذي احبته ، اسامة ذلك الرجل المؤمن الذي يخاف ربه.. وعادت س. م لإكمال دراساتها.. وكم فرحت عندما تلقيت ايميل من س. م تشرح لي فيه كيف آمنت بما صممت عليه.. وكيف استطاعت ان تقهر قوة العقل الباطن ليشكل لها مفتاح للنجاح في كل شيء

● المشاعر

مشاعرك مسؤوليـة عقلك الباطن، كونها تدخل ضمن العمليات التي لا يتحكم فيها عقلك الواعي بشكل مباشر، على عكس عمليات التفكير والحساب والحركة المقصودة وغيرها من العمليات التي يقودها



للدراسة في بريطانيا

- قبولات جامعية من 30 جامعة بريطانية ممتازة
لنيل شهادة البكالوريوس و الماجستير

- دورات لغة انكليزية على مدار العام لكافة الأعمار

- برامج خضير لدخول الجامعة Pre Masters - A Level - Foundation

للمزيد من المعلومات الرجاء زيارة الموقع الالكتروني

www.alrawasedu.com



عقلك الواعي خلال يومك وعملك، ومثلها مثل أي عملية لا تحتاج إلى تدخل العقل الواعي فهي من مهام العقل الباطن، فالمشي مثلا هو عملية يقوم بها العقل الباطن خلال فترة انشغال تفكيرك بموضوع معين تفكر به، حيث ستلاحظ بأن تناسق حركة جسمك و اقدامك ووجهك... تؤدي مهمة المشي باتجاه معين وقرره العقل الواعي قبل أن ينشغل بالتفكير في قضية أخرى .. ولكن في نفس الوقت ستلاحظ بأن العقل الواعي سيتدخل بمراقبة عملية المشي وتغييرها أو تعديلها في حال ظهر ما يستدعي أن يقطع التفكير في القضية الأخرى و التدخل سريعا لتوجيه حركة المشي..

طبعاً هذا التدخل من العقل الواعي وتوكيله للعقل الباطن بالعمليات التي سبق برمجتها فيه مثل المشي (كمثالنا اعلاه) أو في عملية التنفس أيضاً والتي غالباً ما تتم بواسطة العقل الباطن، إلا في الحالات التي يتدخل فيها العقل الواعي لأي سبب كان..

المشاعر هي أيضاً من العمليات التي يسأل عنها العقل

الباطن مثل مشاعر الخوف^١ أو القلق من موضوع ما، وذلك بسبب ما قام العقل الواعي من تخزينه لصور تستدعي الخوف أو القلق، فعند ظهور قط في طريقك بشكل مفاجئ لن تكون ردة فعلك مثل ظهور نمر أو أفعى، اليس كذلك؟.. وتفسير ذلك مرده إلى الصورة التي خزنها عقلك الواعي في عقلك الباطن لكل حيوان وطبيعة ردة الفعل والخوف من الضرر المحتمل لكل من تلك الحيوانات، ولذلك سيكون ردة الفعل مختلفة حسب كل حالة، ولكن هل هذا ينطبق

^١ ولفهم الموضوع لابد من ان نوضح بان هناك ثلاث انواع للخوف:

١. خوف فطري: كالخوف من الظلام أو النار أو الجوع أو العطش أو بعض الحيوانات... وهذا النوع من الخوف فطري لا يلام المرء عنه ويمكن معالجته في غالب الاحيان
٢. خوف محمود: هو الخوف من عذاب الله عز جل لمن لم يسلك طريق الهداية.. وعملوا الصالحات وتواصوا بالحق وتواصوا بالصبر..
٣. خوف مزموم: الخوف من ائداد الله .. مثل الخوف من الحاكم الظالم والدير الجائر.. وهذا الخوف غير مبرر...

على جميع الناس؟؟

نعم ينطبق على كل الافراد الذين لديهم نفس النظرة، كما أن هناك من لا يتفق معك بالخوف من القطة مثلاً، حيث تختلف ردود الافعال من فرد لآخر، وكذلك الخوف من النمر مثلاً، فهل ردة فعل مدرب النمر بالسرك هي نفس ردة فعل الانسان العادي؟.. الجواب طبعاً لا.. واترك لكم تفسير ذلك وفق قانون العادة وقانون السببية.

في احدى زياراتي الى القاهرة.. وبينما انتظر موعد انطلاق القطار المتجه الى الاسكندرية، التقيت بأحد الشبان الذي كانوا قد عملوا تحت ادارتي في السعودية، وتصادف انه مسافر على نفس القطار معي.. جلسنا قريبين من بعض، بعد ان استأذنا من حولنا بتبديل المقاعد، وكان حديثاً مطولاً عن برامجي التدريبية ومحاضراتي في تلك الفترة.. المهم بالأمر تشجعت واخته (١٧ عام) الصبية الصغيرة - بعد حديثي مع اخيها - لتسألني عنها تجد تفسيراً لخوفها الهستيري

من السيارات.. ادركت فوراً بأن هناك حدث ما حصل معها وراء ذلك الخوف.. بعد بضعة أسئلة استطعت ان اكتشف بأنها مرت بتجربة مخيفة في صغرها (في سن الاربع سنوات) تسببت في ذلك الخوف من السيارات، حين أراد ابن خالتها الذي كان يكبرها بخمس سنوات أن يخيفها، حيث قام بحشرها تحت احدى السيارات المتوقفة في الحي، وتركها وابتعد حيث اعتقد بأنها ستلحق به، لم تستطع التحرك بسبب خوفها، و ما هي إلا لحظات حتى حضر صاحب السيارة وأدار المحرك (وهي متجمدة ومنكمشة من الخوف ولا تقوى على الصراخ) وبلطف الله تحركت السيارة الى الأمام تاركة الفتاة الصغيرة خلفها.. منذ ذلك الوقت ومخاوف هذه الفتاة تكبر وأصبحت تخاف من البقاء وحدها، انتبه أخوها لما قالته وبدى عليه علامات الاستغراب.. فقلت له ما بك؟ قال الآن فهمت لماذا كانت ترفق السفر بالسوبر جيت (باص كبير مكيف) وأصرت على السفر بالقطار.. المهم الآن عرفنا السبب من ذلك الخوف الهستيري من السيارات.. ولم

● برمج عقلك الباطن

ما أوردناه عن عملية تعلم قيادة السيارة هو خير دليل على قدرتك على برمجة عقلك الباطن، وكذلك هو الحال لما تناولناه فيما يخص دور العقل الواعي وتكليفه للعقل الباطن بالأعمال التي سبق التدريب عليها وأصبحت ضمن المهارات المكتسبة للفرد.. بمعنى أنه كلما استطعت تكرار عمل ما بشكل متناغم ومتناسق، بقدر ما يمكن للعقل الباطن من القيام بها وإعفاء العقل الواعي من القيام به.. فالعقل الباطن يقوم بالأعمال المتكررة التي لا تحتاج منطق أو تفكير، وهذا القول سيمثل عند الكثيرين مفتاح كنز العقل الباطن من خلال تكرار الأعمال الجيدة كي يقوم بها العقل الباطن بشكل تلقائي، كما ينطبق ذلك على الأفكار والمعتقدات والعادات، وكلما نجحت في التفكير بشكل إيجابي بأفكار جيدة وذات مدلول إيجابي على حياتك، وقرأت ما يدعم ويقوي معتقداتك الطيبة، أو ابتعدت عن القيام بالعادات السيئة واستبدالها بالعادات الجيدة، كلما نجحت في جعل عقلك الباطن

يبقى سوى العلاج.. اتفقت مع أخوها ان يحضرها لمكتبي في الاسكندرية.. وبعد عدة جلسات استطعنا بتوفيق الله ان نخلصها من ذلك الخوف..

إذا:

مشاعرك تتبثق من خبراتك وتجاربك وانطباعاتك التي سبق وقمت بها أو سمعت أو شاهدت غيرك يقوم بها، والصور الذهنية المرتبطة بكل موقف منها ورابط كل منها هو ما سينعكس على مشاعرك بشكل واضح وجلي.. ولذلك أفضل طريقة لمعالجة أي مشاعر سلبية لن تكون مجددة من خلال التفكير الواعي، فاستبعاد مشاعر الخوف التي تتناوب من الظلام مثلاً ليست بالتفكير الواعي، وإنما بمراجعة اسباب شعورك بالظلام في عقلك الباطن، والعودة لما طبع في ذاكرتك من صور مخيفة مرتبطة بالظلام.. وبالتالي استبدال تلك الصور أو تغيير روابطها لتصبح مشاعر عادية لا تتضمن الخوف..

تناول الغذاء غير الصحي.. وهكذا... أترك لك بقية المقارنات بنفس السياق لإستقاطها وفق نفس المنطق.. ولتجد بنفسك مدى قوة تأثير ما ذكرناه على نجاحك وسعادتك..

وصل الى حديقة الحيوان فيل صغير كان قد تم صيده مؤخراً، ووضع في مكان خاص به وربطت قدمه بسلسلة حديدية، وربط في طرفها كرة حديدية كبيرة كي تعيق حركة هذا الفيل لأي اتجاه بعيداً عن تلك الكرة ووفق الحد الذي اتاحته له طول السلسلة الحديدية، حاول الفيل الصغير مرات عديدة على أمل ان يستطيع جر تلك الكرة وإبعادها والابتعاد أكثر عن المكان الذي وضع فيه، ولكن دون جدوى فالكرة كبيرة ولا يمكن جرها او حتى تحريكها، وكان الفيل الصغير يتعرض لألم شديد في قدمه في كل مرة يحاول فيها شد تلك الكرة... بعد محاولات عديدة فشلت فيها جميع المحاولات والألم الذي كان تسببه كل محاولة.. استكان الفيل الى واقعه ولم يعد يحاول بعدها ولا

يقوم بها بشكل آلي ومتكرر دون الحاجة لمحاكمة منطق العقل الباطن.. وهنا بيت القصيد ..

والجميل بالأمر بأن العقل الباطن يملك نظام دفاع عن أعماله مثلما يملك جسمك نظام دفاع عن صحته تجاه بعض الامراض أو العوارض..وذلك من خلال برمجة عقلك الباطن على المشاعر والمعتقدات والمهارات والأحاسيس الايجابية والعادات الجيدة، وقدرة انعكاس ذلك على عمل عقلك الواعي من خلال السلوك، سيكون بكل تأكيد نظام دفاعي مهم وفعال تجاه أي صدمات قد تتعرض لها في حياتك، ففقدان شخص عزيز عليك سيكون له أثر في زيادة ايمانك ومعتقدك في سنة الحياة (التي سبق وغرستها في عقلك الباطن) وبالتالي ستكون ردة فعلك تتبع عن ذلك الايمان والمعتقد، بدلاً من البكاء والحزن الشديد لفقدان ذلك الشخص والتسبب بإيذاء نفسك بطلاقة سلبية متزايدة تؤدي لتراجع نجاحك وسعادتك، من جهة اخرى فإن عاداتك الصحية في الغذاء مثلاً، ستجنبك الكثير من الأمراض العصرية بسبب

حتى التفكير بتحريك تلك الكرة....

عندما وصل فيل جديد الى الحديقة لم يكن في الحديقة سوى سلسلة حديدية واحدة، احتار العمال ماذا يفعلون، فالكرة الوحيدة مربوطة بقدم ذلك الفيل المسكين، طلب مدير الحديقة فك الكرة من الرجل الفيل القديم واستبدلها بكرة من ذات الشكل والحجم ولكن من الخشب، ومن ثم ربط الكرة الحديدية برجل الفيل الجديد، استغرب العمال لأن الفيل القديم لم يحاول جر الكرة الخشبية ولا مرة، رغم انه كان من السهولة بمكان جرّها بعيدا بسهولة ويسر....!!!

انه المعتقد الخاطئ الذي ترسخ بعقل الفيل حيث لم يعد يحاول تحريك الكرة رغم أنه أصبح بإمكانه فعل ذلك بسهولة.. وهو حال الكثير ممن تعرضوا لعائق ما حال دون تحقيق هدف ما في وقت سابق.. ومن ثم فقدوا الرغبة والأمل في تحقيقه، ولم يحاولوا مرة أخرى، فالظروف تتبدل والعوائق تتغير مع مرور الوقت.. فما كان مستحيلاً بالأمس، قد أصبح ممكناً اليوم، ولكن من فقد الدافع والمحرك لم يعد قادراً

على تحقيق ما رغب به حتى ولو بات تحقيقه أمراً واقعاً ..

إذا:

لا تكن كالفيل المسكين.. لأن هناك دائماً أمل.. لا تستسلم للعوائق التي تعترض تحقيق أحلامك .. فالنجاح دائماً خلف كل محاولة جديدة.. المهم ان يبقى الأمل، وتتنصر لعزيمتك كي تحقق كل ما تصبوا إليه.

الكثيرون تبرمجوا منذ الصغر على مفاهيم وقوالب معينة، وياتوا أسرى لتلك المعتقدات السلبية، وتذكر بان اي تغير لا بد ان يحصل من داخلك أولاً ..

إن الهن لا يغير ما في قوم حتى يغيروا ما في انفسهم.



الفصل الرابع

كيف تبرمج عقلك الباطن؟

How to program your subconscious mind?

جعل الله عز وجل الانسان قادراً على التحكم بتصرفاته من خلال تواصله مع عقله الباطن الذي يمثل ارسيف العقل الواعي حيث يحتوي عواطفه وانفعالاته و يحتفظ بكل الصور و المعلومات في حياة الانسان منذ طفولته حتى تلك التي يعتبرها العقل الواعي غير ضرورية او غير هامة ، ولذلك تتبع اهمية

دليل بغداد الدولي



رئيسه د. به غداي نبيد وولدتى

INTERNATIONAL BAGHDAD DIRECTORY



تعارف وتعاون
www.ibd-iq.com

لهدىكم اطيب التحيات:

نشكركم جميع الشركات المشاركة معنا في الاصدار السابقة وبعسرا دعوكم للمشاركة في الاصدار القادم من دليل بغداد الدولي ، يوزع الدليل الى اعم الاسواق العراقية والمغرب العربي والمارش التجارية واتصالات رجال الأعمال والمؤسسات الرئيسية والوزارات والمؤسسات الحكومية والقطاعات والمكتبات العامة والمجمعات التسويقية.

علما ان الدليل يصدر بثلاث طبعات: ١. طباعة ٢. انترنت ٣. أقراص CD لكي يصل إعلانك للجميع.

تفاصيل المشاركة

هدية لكل مشترك موقع تجاري مجاني على الانترنت لنشر إعلاناتك يوميا مع الصور.

١. صفحة ضمن الصفحات الأولى \$40٠
٢. صفحة ضمن الصفحات الأخيرة \$٧٥٠
٣. صفحة داخلية حسب الاختصاص \$٥٠٠
٤. نصف صفحة داخلية \$٢٥٠
٥. ربع صفحة داخلية \$١٥٠
٦. مكبرات \$١٠٠
٧. الدراج الرسمي \$ ٢٠
٨. لوغو الشركة: ١٢ سم مربع على الغلاف الأول \$40٠ على الغلاف الأخير \$ ٧٥٠
٩. باطن غلاف أول داخلي \$ ٢٠٠٠ باطن غلاف آخر \$ ٢٥٠٠
١٠. صفحة داخلية طوية الغلاف الأول \$ ٤٠٠٠ صفحة القامع التمركز \$ ١٥٠٠
١١. صفحة مكاملة: فاصل مكتوبتي \$ ١٥٠٠
١٢. حسم ٢٠: للمشاركة في عدد من النسخة: \$ ٥٠٠٠ النسخة: \$ ٩٠٠٠ البلاطية: \$ ١٢٠٠٠
١٣. علما ان قياس الدليل (A4) ويصدر مرتين في السنة: خلال الشهر الثاني والشهر السابع والدليل يصدر منذ عام ٢٠٠٤

للإطلاع على الأعداد السابقة بكنكم زيارة موقعنا www.ibd-iq.com

لاي استفسار لديكم ببعسنا نواصلكم معنا

Guide mart
Advanced Marketing Solutions

يمكن التواصل مع وكيل مصر على البريد التالي:

guide.mart@gmail.com

التعرف على كنه هذا العقل و آلية عمله وصفاته ومقدرته على التخلص من العادات والمعتقدات السيئة والأمراض فيما إذا استطعنا السيطرة عليه..
فهل ذلك ممكناً..

اتصل معي احد الاشخاص ويدعى (بدر ح .) من السعودية^١ (يعمل في مجال بحوث التسويق) يشكو لي من عدم ثقته بنفسه في كثير من الأحيان وبأنه يتأثر بشكل سلبي بأي تعليق سيء على طريقة تفكيره وتجاه بعض آراؤه في الاجتماعات التي تعقدتها شركته ، وقد أدى ذلك الى احجائه عن التعليق وتقديم أي اقتراح لأي مشكلة تطرح ضمن الاجتماع... وقد تفاقمتم مشكلته عندما فقد فرصة للترقي كان بقية زملائه حصلوا عليها مؤخرًا.. ويطلب مساعدتي لزيادة ثقته بنفسه والتخلص من هذا الكابوس.. فسألته منذ متى تعمل في هذا المجال؟، فأجاب بأنه

^١ كان قد سمع عن كتابي «بحوث التسويق ..الحل بين يديك» وبعض من كتاباتي في برمجة العقل الباطن والتخلص من المعتقدات والعادات السلبية.

منذ ما يزيد عن سنتين، فسألته متى آخر مرة قرأ فيها عن الجديد في بحوث التسويق؟.. فأجابني بأنه أي شيء منذ تخرجه من الجامعة...!!!
برأيكم ما سبب مشكلته؟

وكيف يمكننا معالجتها؟
من الواضح بأن اصل المشكلة يعود الى عمله في مجال تخصص نوعي يحتاج من العاملين فيه متابعة كل ما هو جديد والتعرف بشكل دقيق على دقائق العمل في هذا المجال ، وهذا ناتج عن عدم متابعته وعدم قراءته المزيد عن مجال تخصص عمله ، وبالتالي باتت آراؤه ومقترحاته غير منطقية وفق الاطر النظرية والعملية لهذا العمل من جهة.. و عدم ثقته بنفسه نابعة من عدم تأكده من دقة وموضوعية ما يقترحه بما يتناسب مع أجديات عمله في مجال تخصصه.. ولهذا نصحته بقراءة ومتابعة كل ما هو جديد في مجال بحوث التسويق، وبكل ما يتصل به من دراسات جديدة..

بعد سنة من ذلك الاتصال تلقيت باقة ورد ادخلتها

سكرتيرتي علي وهي مبتسمة.. وكم فرحت كثيراً عندما قرأت اسمه على البطاقة المرفقة معها كتب فيها « استاذي الفاضل : انا اعلم بان نصيحتك لم تكن لأعمل بها لولا ثقتي الكبيرة بتجربتك وخبرتك، ولذلك قررت بأن افذها بدقة.. وكلي ثقة بأنني سأحصل على ما أريد.. وبالفعل انا الآن تفوقت على أقراني في العمل.. وحصلت على ترقية مادية ومعنوية في عملي.. اشكرك من كل قلبي»..

ان عدم الثقة بالنفس بسبب انتقادات الغير في مجال معين هي بالغالب ناتجة عن عدم التأكد وعدم تمكن الشخص من معلوماته في ذلك المجال.. وبالتالي للتخلص من مشكلة كهذه، لا بد لنا من تحديد سببها أولاً ؛ كي نكون قادرين عندها من توصيف العلاج المناسب لها ياذن الله..

قد يتعرض الكثير منا لبعض حالات الفشل.. وقد يتفاعل معها البعض بشكل سلبي تؤدي بالنتيجة الى أزمة نفسية تزداد صعوبة حلها يوما بعد يوم.. وكى نتجنب مثل تلك التأثيرات السلبية لبعض حالات

الفشل والحد من تأثيراته السلبية.. وتسهيل امكانية حلها وتحويلها الى نجاح، نقترح اتباع ما يلي:

1. عدم تعميق المشكلة وذلك من خلال تجنب تكرار الشكوى منها
2. كل من يعمل معرض لمزيد من المشاكل، لأنه ببساطة من لا يعمل لا يخطئ ، وبالتالي لن يكون لديه فرصة على اكتساب الخبرات الجديدة، وتذر دائماً البحر الهادئ لا يصنع بحارا ناجحاً ..
3. عندما تتعرض لي مشكلة.. ابتعد عن البيئة التي انت موجود فيها .. ورفه عن نفسك من خلال زيارة او مشوار ينسيك لفترة مؤقتة ما كنت تعانيه.. بعدها ستعود بنفسية جديدة وطاقة ايجابية تفتح لك آفاقاً جديدة لحل تلك المشكلة..
4. لا تفكر كثيراً بنتائج عمل تقوم به وتنتظر الحصول على نتيجته بعد فترة طويلة الأجل .. بل اشغل نفسك بتحقيق الاهداف الجزئية لذلك العمل، بمعنى جزء هدفك الكبير من نجاحك في ذلك العمل الى أهداف جزئية على فترات تراكمية يؤدي تحقيقها

بشكل مرحلي الى الوصول الى الهدف الاساسي وانجاز ما خططت له..

أذكر تماما تلك الاوقات التي كنت اجلس فيها مع زملائي بالجامعة في كلية الاقتصاد (خلال السنة الأولى) وكيف كان يتحدث كل منا عن احلامه الكبيرة والمناصب العليا التي نتوقع ان كل منا سيشغلها.. فمنهم من يقول انا سأصبح مديرا للمالية، وآخر يقول انه سيكون مدير بنك، وآخر يقول انه سيفتح مكتب خاص به للمحاسبة القانونية.. وأذكر ايضا اننا في السنة الأخيرة تغير حديث معظمنا وصار كل منا يتحدث عن همومه بعد التخرج.. وهل سيتمكن من تأمين عمل مناسب؟ أم هل سيعود للعمل في الارض مع والده؟ وآخر يقول الوظيفة لم تعد تكفي للعيش والعمل الحر في التجارة أحسن وأفضل...!!!

تغيرت الاحلام وتبدلت ولم نكن تخرجنا بعد.. الان وبعد مضي أكثر من عشرين عام على التخرج.. هل تودون معرفة ما مصير كل واحد من زملائي.. لا

تستغربوا اتصلوا معي وسأعرفكم عليهم^١.. ولكن سأقول لكم أنت كما تريد ان تكون.. اذا عملت بجد وجهد مناسبين.. فجميع الافكار قابلة للتطبيق.. وكل منا يحدد مصيره بيده، اذا اخلص النية وعمل بعد التوكل على الله..

٥. اذا خططت لأي عمل، فاسعى جاهداً لوضع كافة الاحتمالات الممكنة.. واحسب حسابها.. كي لا تتفاجئ بأي نتائج غير مرضية.. ولتكون قادرا على تجاوزها بشكل أكثر سهولة ويسر.

٦. استنبط العبرة والحكمة والخبرة من كل عمل قممت به، فهو مفتاحك للنجاح وابتعادك عن تكرار أي فشل ممكن.. ولا تنسى ان تقرأ وتستفيد من تجارب الغير.. فالحياة قصيرة ولا تكفي لتجرب كل شيء بنفسك.. أليس كذلك....

١ لكل من يرغب التواصل معي هذا ايميلي:

zaherabdo@hotmail.com



صفات العقل الباطن

كي نحدد صفات العقل الباطن لا بد من مقارنتها مع صفات العقل الواعي والتي يمكننا ايجازها بالجدول المبسط التالي:

العقل الباطن	العقل الواعي
مخزن للذكريات (غير ذكرياتك تتغير حياتك)	واعي لما يحدث
ينظم ويؤرشف الذكريات	يركز بشكل محدود
محرك للعواطف والذكريات	مفكر
يعمل باستمرار (يعمل ٢٤ ساعة)	محل
يحرك الجسم	يبرمج العقل الباطن
يعتمد على الاخلاق والسلوكيات التي تعلمها من الغير	يتغير للأحسن اذا اقتنع بشكل منطقي
مصنع العادات ❖	يعطي معلومات ناجحة وغير ناجحة للعقل الباطن

مركز للانفعالات ويأخذ كل شيء بشكل شخصي منطقي	يتحكم بالطاقة والجسدية ويوجههما
كلما زادت ثقته به يزداد نشاطه بشكل مضطرب	منطقي
يمكن التأثير به بالتأكيدات ❖	مستودع للمهارات

٢١

عند الحديث عن العقل الباطن والعقل الواعي لا يعني ابدأ بأن للإنسان عقلان – كما اشرنا سابقاً – وإنما يملك الانسان عقل واحد يتسم بميزتين مهمتين وغير متشابهتين، ولكن يمكننا القول بأنها متماثلتين ومؤثرتين ببعضهما البعض، ولكل منهما مهام وخواص خاصة به، واستخدما لهذه التسميتين هي بهدف التمييز بينهما .

- ❖ بينت إحدى الدراسات الى أن أي نشاط او عمل يتكرر بين ٦ الى ٢٠ مرة يتحول الى عادة
- ❖ كلما تلقى تأكيدات ايجابية مثل « انا سعيد » أو : أنا راض عن عملي مثلاً» يأخذ العقل الباطن ويتحرك بموجبه، والعكس بالعكس

تتميز بخصائص معينة، فمن يوجد ضمن بيئة تتميز بإتقان الموسيقى مثلاً ستجده خبير بها ويعرف عنها الكثير بحكم انتماءه لتلك المجموعة.

٤. العواطف الحادة: حيث ان تعرض أي فرد لحالات مهمة او احداث معينة تكون <ات طبيعية حادة، ستعكس على سلوكياته بشكل أو بآخر. ومن الطبيعي ان نشير الى ان درجة التأثير بأي من تلك المؤثرات المبينة اعلاه تختلف من شخص الى آخر، وذلك حسب وعيه وعلمه وتجاربه ومهاراته.. وهذا ما يبرر تشبيه بعض المختصين لعقلك الباطن على انه يستأنك الخاص بك، وحيث ستكون ثماره متأنية مما ترزعه فيه من بذور.. فمن يزرع الأفكار الايجابية والمحبة والسلام سيكون سعيدا وايجابيا في جسمه وأفكاره..

العقل الباطن كوسيلة علاج وشفاء

نعم .. يمكن استثمار عقلك الباطن كوسيلة للعلاج والشفاء، على الأقل هذا ما يراه كبار المختصين

المؤثرات بالعقل الباطن

هناك عدة عوامل تأثر بشكل غير مبرمج على العقل الباطن، وفهمها سيساعدنا كثيرا في عملية برمجة عقلنا الباطن، من أهمها:

١. البيئة المحيطة: وتتضمن هذه البيئة كل العوامل المحيطة بالفرد سواء كانت طبيعية او اجتماعيه وذلك بداية من داخل الاسرة كالأوالدين والأسرة والأصدقاء مروراً بوسائل الاعلام والنمط التعليم وانتهاء بثقافة المجتمع ككل، مما يجعل كل منا يتأثر ببيئته سواء رضي بذلك ام لم يرضى.

٢. شخصية القدوة: على اختلاف انواعها الدينية او العلمية او السياسية، ولا ينحصر التأثير بشكله المباشر، وإنما يتعداه ليشتمل على التأثير غير المباشر من خلال الكتب او الصور او السماع، ويلاحظ بان الفرد سيقوم بتقليده متأثراً به كقدوة له.

٣. الانتماء: وهو عامل خارجي يؤثر بشكل غير مباشر على الفرد من خلال انتماءه لمجموعة

بالتدريب على استثمار العقل الباطن في مختلف نواحي الحياة.. حيث يرى هؤلاء بأنه يمكن للإنسان أن يستفيد من عقله الباطن وأعماله كأداة للشفاء، ويطرحون عدة طرق للقيام بذلك ' .. من أهمها:

١. طريقة التلقيح: وتقوم هذه الطريقة على آلية حث العقل الباطن لتبني طلب يرسله عقلك الواعي الى عقلك الباطن، وذلك في حالة حلم اليقظة والاستغراق بالتفكير بالحلم، فكر بهدوء بما تريده.
٢. طريقة الدعاء (الصلاة) : يجب ان تكون صورة لما تريده، وهذه الصورة سيتم نقلها الى العقل الباطن ليقوم الى ترجمتها الى أثر حقيقي وشفاء لك مما تعانيه، والصلاة تعتبر من اهم الأوقات التي يمكنك فيها بناء الصورة الذهنية التي ترغب بالوصول اليها والتفاعل معها على أنها حقيقة مصحوبة بالسعادة التي ستنتج عن تحقيقها.
٣. التخيل: بناء الصورة الذهنية التي ترغب

١. جوزيف ميرفي، قوة عقلك الباطن، مكتبة جريب ط ٢ صفحة ٦٠-١٠٠

معارف بلا حدود

دار الزاهر



www.z4pub.mart-link.com
info@z4pub.mart-link.com

سورية دمشق

ص.ب ٣٥٥٤

هاتف ٧١٨٥٣٣٤

فاكس ٣٤٣٣٦٣٨٠

سوريا ٣٣٣٦٨٧٧٧٣٣٦٠

مصر ٣٨١١٦٣٨٦٣١١٠

البريد الإلكتروني

الهاتف

صندوق بريد رقم

الشارع

الدولة

البريد الإلكتروني

افهم عقلك الباطن وأيقظ مارك التام
٢٠١٣ نوفمبر ط ١
مارك التام



شاركنا برأيك و اكسب عضوية

نادي الزاهر

تاريخ الميلاد المهنة

المؤهل العلمي

الموضوعات التي تهتم لها

رأيك بالدار

رأيك بالكتاب

فضلاً استكمل البيانات أعلاه . وارسلها لنا كي نصبح
عضواً في نادي قرائنا
مع كل بطاقة مرسلة ستحصل على نقاط إضافية.
يمكنك استبدالها في نهاية كل عام بكتب مجانية. كما
ستحصل على حسوم إضافية من إصداراتنا



بتحقيقها تحتاج في بعض الاحيان الى تخيلها ان لم
تكن موجودة أصلاً، والتعامل معها على انها موجودة
في عالمك الخارجي، أي ان تؤمن بوجودها .. وعادة
ما يحتاج التخيل الى الاستلقاء و التنفس ببطء كي
تتمكن من التخيل بصورة صحيحة.

٤. الشكر: ان قربنا من الخالق وشكره في
السراء والضراء، فهو افضل طريقة للتعافي، حيث
بالشكر يتحقق الرضى بقضاء الله وقدره، وهذا
بدوره يعزز الشعور بالسعادة، وبالتالي التفاعل بشكل
ايجابي يحد بالدرجة الاولى من الاثر السلبي المحتمل
لأي مرض يمكن ان يتعرض له الفرد من جهة، وبث
الطاقة الايجابية للتعافي منه من جهة ثانية، وبالتالي
يعطي الشكر أثر مضاعف في مواجهة الامراض
والتعافي منها .. وبالشكر تدوم النعم

٥. النوم: كما اسلفنا فإن اعمال العقل الباطن
يحتاج الى السكينة والهدوء.. والنوم هو استرخاء
وهدوء ونعاس يدخل الفرد في حالة مناسبة للتخلص
من مرض أو عادة سيئة كالتدخين مثلاً.

٦. الجدل: تعتمد هذه لطريقة من تغير المعتقد الخاطئ الذي يعطي الشعور بالمرض، وبالتالي يرى اصحاب هذه الطريقة بأنه يجب على المريض أن يواجه رسائل متكررة الى عقله الباطن بأنه لا يشعر بأي سوء وبأنه في حالة جيدة وصحة طيبة، ومع تكرار ارسال مثل هذه الرسائل، سيتبنى العقل الباطن هذه الرسائل على انها حقيقة ، ويبدأ التفاعل معها على هذا الاساس.

أي تكن الطريقة التي تناسب كل حالة أو مرض، سواء مما عرّضاه اعلاه او غيرها مما لم نعرضه، فإنها جميعا مبنية على اساس واحدة..

سواء كنت التخلص من حالة نفسية سيئة او مرض ما او عادة سيئة ما، او من الجهة الثانية .. سواء ترغب في تبني افكار ايجابية وتحقيق هدف معين او اهداف معينة، أو سعادة او سكينه وسلام.... فإنك في جميع الاحوال تحتاج الى :

- تحديد اين أنت ؟ بمعنى تحديد وضع



SRS
Smart Queuing System

أنظمة إنتظار العمل ... خيارات متعددة

شاشة + طابعة + (لوحة مفاتيح أو ريموت)
(النظام ناطق باللغة العربية)

اتصل الآن .. و حدد الموعد الذي يناسبك لزيارة مهندس المبيعات لمتبتكم

egysqs@yahoo.com 011 444 542 63

الحالي وتقييم امكانياتك التي تمتلكها، وموضوعنا هنا تحتاج ان تحدد هدفك وامكانياتك ، فالهدف لا بد انك تعرفه جيدا لأنك تفكر فيه، والإمكانيات التي تمتلكها لأن قوة عقلك الباطن وقدراته لا حدود لها، ولكنك تحتاج الى استخراجها من حالة الكمون الى حالة العمل، بمعنى لا بد ان تكتشفها كي تعمل بموجبها.

● اين تريد الوصول ؟ ' وهو تحديد ما سيؤول اليه وضعك اذا حققت ما خططت له، وهنا لا بد من التمييز بين الغاية و الوسيلة، فالغاية لها وجهان وجه مادي ووجه معنوي، والوجه المادي هو الهدف الملموس المحدد والقابل للقياس، على حين فإن الوجه المعنوي هو التقدير النفسي الذي ستجنيه من تحقيق هذه الغاية، أما الوسيلة فهي الطريق التي ستسلكها لتحقيق تلك الغاية.

١ وهو ما نقوم به من خلال هذا الكتاب، حيث نساعدك على اكتشاف قدرات عقلك الباطن التي تمتلكها، ولكنك تحتاج لمعرفة كيف تخرجها كطاقة لتحقيق كل ما تريد.

في حال وددت ان تصبح مدير للإدارة التي تعمل بها مثلاً، ستسأل نفسك لماذا تود ذلك؟ وماذا ستستفيد اذا أصبحت مديراً؟ والإجابة هنا سأتركها لكم لتعداد بنودها والتميز بينها على اساس مادي ومعنوي... وسأترككم ايضا تفكرون بالهدف والغاية.. وتتساءلون هل هناك فرق بينهما ؟ أم انهما يدلان على مفهوم واحد .. ولكن يبقى السؤال عن الوسيلة مفتوحا... النقطة التالية ستجيبك عليه.

● ثم كيف ستصل الى هناك؟ أي ما هي وسيلتك لتحقيق تلك الغاية، وهنا لا بد من الإشارة الى أن الوسيلة تتضمن مجموعة مستلزمات مترابطة وتناغمه ومتكاملة فيما بينها، رغم انه يمكننا التمييز بين مجموعتين منها واحدة داخلية أي داخل عقلك وتفكير - حالتك الداخلية - والثانية خارجية - حالك الخارجية وتفاعلك مع محيطك... هذه المركبات هي:

0 الادراك: وهي ادراكك لمكونات وقدرات عقلك

الباطن، وتعلم ممارسة السيطرة عليه وتوجيهه بما يخدم تحقيق غاياتك

O الايمان : وهي ايمانك بأن ما تقوم به من عمليات ادارة لعقلك الباطن هي صحيحة وقادرة على تحقيق المطلوب.

O البناء: وهي مرحلة العمل بما أدركته وأمنت به، وتطبيق مختلف التقنيات التي تعلمتها لتحقيق غايات تنقلك الى النجاح والسعادة التي ينشدها كل منا .

O الدعم : قد تحتاج بعض غاياتنا الى تحقيق تطوير ما او تغيير ما في بيئتنا المحيطة سواء على مستوى قوانا الشخصية (كالرياضة والتغذية السليمة والتنفس الصحيح) او على صعيد المحيط بنا سواء في ادوات العمل أو اسلوب العمل... وهذه المرحلة هي مكاملة ومساندة لنشاطات عقلك الباطن في المراحل الثلاث الاولى .. وتحقيق غاياتك مرتبط بشكل كبير على التناغم والتكامل بين عالمك الداخلي وعالمك الخارجي، اذ لا يعقل ان تحقق زيادة في

انتاجيتك بالعمل دون تطوير لأدوات عملك، كما لا يعقل ان تخطط للفوز بسباق رياضي دون ان تتغلب على مشكلة التدخين لديك مثلاً.... اذا:

● كن مبرمجاً لعقلك الباطن، اعتمد على طرق ثبت نجاحها

● سعادتك تتبع من افكارك ومعتقداتك

● حول افكارك وغاياتك الى صور ذهنية محفزة وبناءة ، فالصورة تساوي آلاف الكلمات..

وعقلك الباطن قادر على تحقيق أي صورة.

● الشكر لله والتفكير بنعمه مصدر الهام كبير وحافز كبير لتقوية عزيمتك و صبرك.

● التفكير بمحبة الخالق تزيد من درجات الرضى وتحقق المزيد من الطاقة الفعالة والايجابية التي تحتاجها دائماً

● مخيلتك مصدر مهم لخلق الصور الايجابية لغاياتك.. استثمرها صح.

الآن.. بإمكانك تحقيق المزيد من النجاح والمزيد من المال والمزيد من السعادة.. فأنت تملك القدرة والإيمان

والادوات.. فماذا تنتظر بعد.. انطلق وعش حياتك بمحبة وسلام ودع كل من حولك يشعر بذلك.. وكُن قدوة حسنة لغيرك.

سأذكر لكم قصة الزعيم الهندي المهاتما غاندي في حادثة طريفة ذات مغزى عن سرعة بديهته وطريقة تفكيره الايجابي، في احد الأيام حيث كان ما يزال غاندي شابا، كان يركض ليلحق بالقطار الذي بدأ يتوه بالمسير، وبعد ان قفز وصعد على القطار سقطت منه فردة حذائه، فما كان منه إلا أن نزع الفردة الأخرى بسرعة وألقى بها بجوار التي سقطت منه، وبذلك أصبح حافيا لا حذاء لديه، وهذا الفعل شد انتباه من حوله، فسأل بعضهم عن سر فعله، فأجاب : أنه أراد أن يحصل من يجد الحذاء على حذاء كامل، بدل فردة لا هو استفاد منها ولا الآخر انتفع بالآخرى. انها روح من يفكر بايجابية ويعيش بسعادة حتى عندما تعترضه مشكلة.. يفكر بمحبة وبحكمة وبسرعة بديهية.. فيجعل من مشكلته وسيلة لإسعاد الغير.. انها روح العظمااء..

ان استتباط ونمذجة^١ الشخصيات الناجحة والعظماء واستتباط سماتها الشخصية من خلال تفكيرها وعملها وتفاعلها مع محيطها سيعين الكثيرين لاستثمار تلك المعرفة بمحاكاة واعية وهادفة لتصرفات وأعمال أولئك الناجحين والعظماء.. عش حلمك وتخيل انه حقيقة.. واترك عقلك الباطن (ايمانك وعزيمتك وإصرارك) سيجعله حقيقة. لم يكن لدى الكولونيل ساندروز مؤسس سلسلة مطاعم كنتاكي (١٩٣٠) سوى وصفة لقلي الدجاج، وسعى لبيع تلك الخلطة الى المطاعم، ورغم أنه زار أكثر من ألف مطعم عارضا عليهم خلطته ورفضوها جميعا وسخروا منه... إلا أنه لم يستسلم بل زاد رفضهم من جهة وإيمانه بجودة ما يملك من جهة أخرى زاد في اصراره على الاستمرار في عرض خلطته على المزيد من المطاعم الى ان اقتنع احدثهم بتجربتها مجانا،

١ النمذجة: مصطلح يستعمله كثيراً المتخصصين بالبرمجة اللغوية العصبية، لمزيد من التفاصيل انظر كتاب البرمجة اللغوية العصبية للدكتور ابراهيم الفقي، مرات للنشر والتوزيع، ط١، ٢٠١٢

عرض حار يُدفئ أعمالك
لغاية ٣١ ديسمبر ٢٠١٤

الآن ..
سنوصله لك الى
50,000
إيميل مشترك *
799 جنيه فقط

* في مصر / العراق / دول الخليج العربي حسب إحتياجك

تقرير تفصيلي بإرسال الحملة من شركة
Tracking Report

هل لديك منتج وترغب بالترويج له ؟
هل لديك إعلان وترغب بنشره ؟
هل لديك خدمة وترغب بالتعريف بها ؟

€2EGYPT
YOUR EGYPTIAN E-MARKETING AGENT
O1124746602
WASEM.FAROK@gmail.com

15/12/2012 www.egyptianmarketing.com

افهم عقلك الباطن وأيقظ ماركك التام

104

ونظرا لما لاقتته من قبول من زبائن <لك المطعم زاد محبي تلك الخلطة وزادت المطاعم التي تشتريها.. الى ان تحقق الحلم وأصبحت تلك الخلطة سببا لوجود واحدة من أكبر سلاسل المطاعم في العالم.. وغيّرت بوجودها نمطا غذائيا للكثير من الناس حول العالم..

انه الحلم والإيمان والإصرار والصبر الى ان تحقق النجاح.. هذه هي الخلطة السحرية الحقيقية التي يحتاجها كل من ينشد النجاح والسعادة.

النجاح ايها السادة ينبع من مصدرين الرغبة (التصور والإيمان) والعزيمة (الصبر والعمل الدءوب والإصرار) وأنت من يملك كليهما ..

فأنت من يمكنه خلق الحافز والرغبة لنفسك، فرسائلك الايجابية لعقلك الباطن وتخلصك من معتقداتك وعاداتك السيئة ستخلق منك انسانا مفعما بالطاقة، واستثمار تلك الطاقة الايجابية بعقلك الواعي ستجعل من قواك الجسدية والعقلية تشدك الى النجاح .

الفصل الخامس

ولكن .. ثورة في حياتك

But .. A revolution in your life

كلمة صغيرة قد لا ينتبه الكثير منا الى القوة الكامنة فيها، فهي تتضمن مدلولات كبيرة ونقيضها، ويمكنها تحويل كل ما هو سيء إلى كل ما هو جيد، وتملك نقيض ذلك أيضا، كل ذلك منوط بطريقة استعمالك لها .. فهي تمكنك دوما من تبديل الفشل الى نجاح، والبؤس الى سعادة، وتحقق المعجزات لك اذا ما



هل لديك فيلا للبيع؟
هل لديك أرض للبيع؟
هل لديك شقة للبيع أو الإيجار؟
هل لديك محل أو مكتب للبيع أو الإيجار؟
هل لديك مشروع عقاري أو مجمع سكني؟

نحن نسوف جميع أنواع العقارات
في الأسواق المصرية و الأسواق الخليجية

فقط تواصل معنا وأرسل لنا بيانات العقار
المراد التسويق له و إترك الباقي علينا ..

و التجربة خير برهان



Egypt Real Estate Broker
Marketing * Consulting * Studeis
P.O.Box 4554 Alex. Egypt
+2 0100 9941 759
egyptrealestatebroker@gmail.com

04/01/2013

تعلمت كيفية استعمالها ..

إنها تكشف لك وقواك التي تملكها والتي قد لا تتوقع إمتلاكك لها .. أو لا تعرف كيف تستثمرها، هل عرفت ما هي؟ ... إنها كلمة ولكن ..

قد لا تصدق بأن كلمة صغيرة كهذه تملك كل تلك القوة السحرية القادرة على التغيير بصورة عجيبة .. معك حق ان لا تصدق .. ولكن إليك البرهان، انتظر قليلاً .. سأجعلك انت من تقدم البرهان بعد أن اعرض عليك هذه التجربة التالية ..

يحكى عن حائك كان يحيك قماش خاص لصناعة أشرعة المراكب الشراعية، وكان يجمع انتاجه السنوي لحين موعد الصيد واستعداد اصحاب المراكب للصيد، فيذهب اليهم ويبيعهم ذلك القماش، وقد كان صاحبنا كعادته، وبعد أن جمع بضاعته وتوجه بها الى سوق اصحاب المراكب، لاحظ بان أي منهم لم يرغب بشراء ما احضره .. ولدى متابعتة للأمر واستفساره عن سر هذا الاحجام عن شراء الاشرعة الجديدة، تبين له بأن شخص آخر قد سبقه وباع

اصحاب المراكب الاشرعة التي يحتاجونها، كانت مصيبتة كبيرة .. ومصابه جل، لأنه لن يتمكن من بيعها الى العام القادم ..

فكر صاحبنا بحل .. لم يستسلم للأمر، وقال في سره لابد من مخرج .. فهو يؤمن بأن وراء كل باب يوصد هناك باب آخر يُفتح .. وضع القماش امامه وجلس يفكر .. وقال لنفسه هذا القماش قوي ومتين ويصلح للأشرعة التي تحتاج متانة وقوة لتحمل الرياح .. ترى من يمكن ان يحتاج قماش قوي؟ وكيف؟ ... راح يفكر ويتساءل ماذا يمكن ان أعمل بهذا القماش كي يمكن الاستفادة منه بطريقة أخرى غير الاشرعة؟ ... لم يدم الأمر طويلاً حتى قفزت الى ذهنه فكرة .. لماذا لا يصنع منها بناطيل خاصة بالصيادين، فهم بحاجة الى بناطيل قوية تتحمل طبيعة عملهم ولا تتمزق بسرعة .. ثم فكر أيضاً .. ترى ما الذي يحتاجه الصيادين في البناتيل كي تكون أكثر فائدة .. وكان الجواب بأن يكون لهم المزيد من الجيوب الاضافية ذات الفتحات الكبيرة وسهلة الاستعمال ... بدأ يخطط

ويعدل و يضيف ويغير .. الى ان توصل الى الشكل المناسب والمفيد ... بعد ان جهز البناتيل جميعها، ذهب الى سوق الصيادين، وكم كانت فرحته عظيمة حين تزارح عليه الصيادين ليشتروا منه بناتيل قوية ومتينة، واسعة ومريحة وفيها جيوب اضافية... باع كل القماش وبيع اكثر بعد ان أصبح قماشه بناتيل فيها ربح اكثر مم كان يكسبه من بيع القماش للأشربة...

تحولت المشكلة الى حل أفضل من السابق.. صدق حدسه وإيمانه.. فالمشكلة قادته الى حل أفضل واستثمار أنجح لعمله.. شكر الله كثيرا الذي هداه لحل جيد، وجعله يواجه مشكلة كي تقوده الى التفكير بتطوير عمله.. وهكذا تحولت مصيبتة الى نجاح فهو لم يستسلم، ولكن فكر

ولم يسمح للمشكلة ان تعيقه.. ولكن ابتدع حل آخر ولم ينظر الى الأمر بأن حظه العاثر وراء ما حصل له، ولكن تقاؤل

هل وصلك البرهان على قوة ولكن؟ هل ما زلت

متردد؟ إليك التجربة التالي، وهذه المرة سنفترض انك موظف، وفي صباح احد الايام وبعد وصولك الى العمل، طلب المدير اجتماع مع بعض الموظفين وكنت انت من الذين تم دعوتهم لهذا الاجتماع.. ثم تبين لك بأن الاجتماع كان يهدف اعلامك (مع مجموعة المدعويين للاجتماع معك) بأن الشركة قررت الاستغناء عن خدماتكم جميعا (وأنت منهم) وبدون ابداء للأسباب.. وجدت نفسك فجأة بلا عمل... ماذا تفعل؟ هل تجلس بالبيت وتستسلم؟ هل تتدب حظك العاثر؟ هل تضع اللوم على الشركة؟؟ المهم النتيجة يا صاحبي.. الحقيقة الآن انك خارج العمل.. المشكلة الآن ليس بما صار.. وإنما بما سيكون عليه حالك..

دعنا نتخيل بأن قلت لنفسك « الحمد لله انها الفرصة التي كنت انتظرها لأكون حرا في تفكيري، لم اكن املك الشجاعة لترك العمل السابق فزوتينه قتلتني .. ولكن الآن الفرصة جاءت لي وبت قادراً على العمل وفق مؤهلاتي ومهاراتي .. لاحظت كلمة ولكن

ان تصبح جزءاً من منهج عملك وتتحول تدريجياً الى مهمة من مهام عقلك الباطن..

والآن اليك بعض النصائح التي ستعينك لاستثمار (ولكن) في حياتك الشخصية والعملية:

١. اعترف : عندما توجه مشكلة او عائق من أي نوع، اعترف به ولا تخدع نفسك، وصرح به أمام نفسك بوضوح، كي تتحدد المشكلة بشكل دقيق.

٢. أكد : استدع (ولكن) وحدد وأنت بكامل تركيزك الحالة الجديدة التي ترغبها.

٣. أتبع : يجب ان تقرن (ولكن) بالتأكيد الايجابي لرغبتك وقدرتك على الانتقال الى الحالة الايجابية المرغوبة .. وابدأ بالعمل عليها.

لنأخذ مثلاً ونطبق عليه الخطوات الثلاث السابقة: ولنفترض بأنك خسرت - في إحدى أصناف البضائع التي تستوردها - مبلغاً من المال بسبب عدم تقديرك لمدى حاجة السوق لها بشكل دقيق.. ماذا تفعل؟

● اعترف بالحالة التي حصلت معك وبأنك خسرت مبلغ وقدره أقر واعترف بأنني خسرت

في السطر السابق كيف ظهرت ومتى ظهرت ولماذا ظهرت.. انها الضرورة للانتقال من حال الى حال.. انها تنقلك من السلبية الى قمة الايجابية.. الآن انت جاهز استثمر طاقتك وانطلق لعملك الجديد الذي يلي طموحك... ويحتاج طاقتك ومهاراتك.

هناك العديد من الأمثلة التي يمكن ان نسوقها لك.. او ان تفكر بها أنت وتدقق لتكتشف بان (ولكن) هي دائماً مفتاح الحل الذي تبحث عنه.. انها مفتاح ينقلك من حالة الحزن واليأس والتراجع مما قد يصيبك بأي لحظة من فشل تحقيق هدف ما، او فقدان شخص عزيز عليك.. أو ضياع ما كنت تعمل لأجله... وينقلك الى حالة التعامل بايجابية وواقعية وبمنطق الواثق من نفسه ومن قدراته ومهاراته لينتقل بها ومعها الى افق جديد..

فتش دائماً عن الباب المفتوح، وتذكر بأنه عندما يغلق باب، فإن قوة ولكن المقرونة بإيمانك ستفتح لك باباً جديداً.. وبأن (ولكن) ستغير لك الكثير اذا داومت على العمل بها وكررت الايمان بمفعولها وأثرها، الى

مبلغ

- أكد : استعمل قوة (ولكن) السحرية للانتقال الى حالة ما بعد (ولكن) واجعل اقرارك كما يلي: أقر وأعترف بأنني خسرت مبلغ ... ولكن
- اتبع كلمة ولكن بالتأكيد الايجابي وأكمل اقرارك كما يلي: أقر وأعترف بأنني خسرت مبلغ ... ولكن الخبرة والمعرفة التي اكتسبتها من هذه التجربة ستجعلني أكثر قوة وتركيزاً في المرة المقبلة وسيجعلني ذلك أكسب أكثر مما خسرت .. وأبدأ بالعمل على هذا النحو.. وفقك الله وسدد خطاك.

الان يمكننا القول بأنك وضعت (ولكن) موضع التنفيذ العملي الصحيح.. بقي عليك ان تكرر استعمالها في مختلف الحالات السلبية التي تتعرض لها لتنتقل بها الى حالة ايجابية، وتنتقل معها من السيئ الى الجيد.. انها حقاً ستحدث تغييراً حقيقياً في حياتك.. وإيمانك بها بداية لتغيير حياتك الى الأفضل باستمرار..

خدمة جديدة

هل
لديك منتج وترغب بالترويج له ؟
هل لديك إعلان وترغب بنشره ؟
هل لديك خدمة وترغب بالتعريف بها ؟

الآن ..

**فرصة الإعلان عبر رسائل
السمابيل**

يسعدنا خدمتكم في جميع الدول العربية

2EGYPT
YOUR EGYPTIAN E-MARKETING AGENT
01124746602
WASEM.FAROK@gmail.com

بسم الله الرحمن الرحيم

افهم عقلك الباطن

وأيقظ ماردك النائم

جولة في بعض أهم مفاهيم العقل الباطن

زاهر بشير العبدو
الطبعة الأولى ٢٠١٣م



دار الزاهر للطباعة والنشر بدمشق
معارف بلا حدود

من أكثر كتب تعليم مهارات البيع مبيعا

أطلب نسختك zaherabdo@hotmail.com

أفضل كتاب شامل وتخصصي للبيع الاستشاري
د. هادي المسفر

لماذا؟ وكيف؟ وماذا؟
• الاستقبال والعرض
• التوقع والتابعة
• البيعات الخارجية
• التردد على الهاتف
• التعامل مع الشكاوي
• تخطيط الوقت

مهارات البيع المتقدمة
زاهر بشير العبدو

خبير اقتصادي ومستشار في الإدارة والقيادة
استشاري تدريب لأكثر الشركات في سورية والخليج العربي

AI-ZAHER PUB.