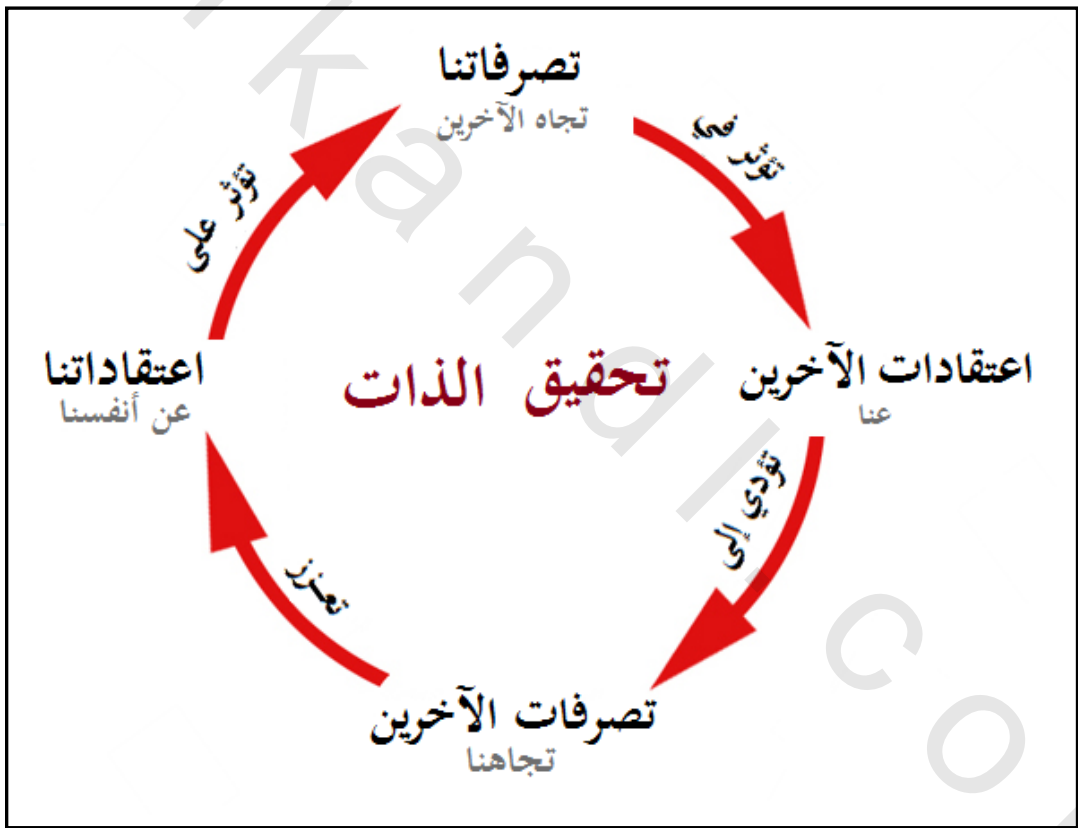


الفصل الثاني

إدارة الذات



تهييد :

إن أول طريق النجاح في الحياة هو نجاحك في إدارة ذاتك و التعامل مع نفسك بفعالية، و إن الفشل مع النفس يؤدي غالبا إلى الفشل في الحياة عموما.

معنى إدارة الذات:

هي قدرة الفرد على توجيه مشاعره وأفكاره وإمكانياته نحو الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها، فالذات إذن هي ما يملكه الشخص من مشاعر وأفكار وإمكانات وقدرات، وإدارتها تعني استغلال ذلك كله الاستغلال الأمثل في تحقيق الأهداف والآمال، وهذه القدرات فيها ما هو موجود فيك بالفعل، ومنها ما تكتسبه بالممارسة والتمرين. و إليك بعض القواعد العامة التي إذا حولها الإنسان إلى عمل في حياته تحقق له ما يمكن أن نطلق عليه إدارة الذات بفعالية .

- املاً ذهنك بالتفاؤل و توقع النجاح و ليكن الاستبشار دائماً مسيطراً على فكرك و شعورك.
- الزم نفسك بالتخطيط لأمر حياتك المختلفة، و ابتعد عن الفوضى و الارتجالية في أعمالك.
- حول خططك في السعي نحو أهدافك إلى عمل ملموس، و ابتعد عن التسويف و المماطلة.
- احذر من ضياع شيء من وقتك دون عمل فهو ضياع الحياة (الوقت من ذهب إن لم تستفد منه ذهب).
- نظم أمور حياتك و أشياءك كلها(مواعيدك، بيتك، غرفتك، مكتبك، سيارتك).

- قدم الأهم من الأعمال على ما سواه، و لا تضيع وقتك في التوافه من الأمور.
- لا تغرق في الكماليات فتهلك في الترف بل تزود من المتاع بما يكفيك في مسيرتك نحو أهدافك.
- لا تكن أسير الشهوات و الملذات فيصعب عليك تركها و تصبح بالتالي إرادتك هشة ضعيفة.
- واجه نتائج أعمالك بشجاعة و ثق في نفسك.
- لا تجعل من الآخرين عوائق أمام طموحاتك وتحقيق أهدافك.
- لا تتس أهمية استشارة أهل الخبرة للاستفادة من تجاربهم.
- السعي المستمر إلى تطوير قدراتك لكي تصبح أكثر قدرة على تحقيق أهدافك بكفاءة و فاعلية.



كيف تخطط لحياتك؟.. تغلب على عوائق التخطيط:



(لا توجد حدود لما يمكنك إنجازه بحياتك، سوى العوائق التي تفرضها على عقلك) "براين تراسي"

وبالرغم من إدراك الكثير من الناس أهمية الدور الذي يلعبه التخطيط من أجل النجاح والتميز في الحياة، إلا أن هناك العديد من العوائق التي تقف حائلاً في وجه الاستفادة من ذلك الدور في سبيل تحقيق الأهداف، وسوف نعرض في هذا الفصل إلى عوائق تعترض طريق التخطيط الفعال، ومنها:

1. اجعل الضباب ينقشع.

فأول ما يعترض طريقك - عزيزي القارئ - في سبيل الوصول إلى تخطيط جيد، هو عدم وضوح الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها،

فكما يقول سينيكا: (إن خططنا تفشل؛ لأنها تفتقر إلى الهدف، فعندما لا يعرف الإنسان إلى أي ميناء يذهب؛ فلا رياح مواتية بالنسبة له).

2. نجاح ولكن...

فبعض الناس لديهم الاعتقاد الخاطئ بأن قضاء وقت في التخطيط هو من قبيل تضييع الأوقات، ويستندون في ذلك إلى وجود أمثلة واقعية لأناس لم يعبثوا بوضع خططهم، ومع ذلك فقد حققوا نجاحات في حياتهم، ولا يدرك هؤلاء أن هذه النجاحات جزئية ليست ذات بال؛ فالأصل إذاً أنه لا نجاح، ولا إنجاز في الحياة إلا بتحديد الخطة، وأما إذا نجح من لم يخطط، فيكون نجاحه جزئياً غير ذي قيمة حقيقية.

3. الخوف من العدو اللدود.

ذاك العدو الذي يتربص بنا في كل زمان ومكان، فما من إنسان يحب أن يفشل؛ لأن الفشل مرتبط عند جميع الناس بالألم النفسى، وما من أحد يحب أن يشعر بذاك الألم، ولكن دعنى أسألك - عزيزي القارئ: أيهما أفضل أن تحاول وتجرب، وربما تفشل أو تنجح، أم أن تتوقف عن المحاولة تماماً؟! فالشخص الوحيد الذي لن يذوق طعم الفشل هو ذلك الشخص الذي لم يحاول أن ينجح، وهذا الشخص لن يذوق طعم النجاح في نفس الوقت.

وقد أجرى أحد الصحفيين مقابلة مع رجل أعمال ناجح، وسأله: (ما هو سر نجاحك؟)، فرد رجل الأعمال وقال: (كلمتين، قرارات سليمة)، فسأله الصحفي: (ولكن كيف يمكننا أن نأخذ قرارات سليمة؟)، فرد عليه رجل الأعمال وقال: (كلمة واحدة، الخبرة)، فسأله الصحفي: (وكيف يمكننا أن نكتسب الخبرة؟)، فرد عليه رجل الأعمال وقال: (كلمتين، قرارات سيئة).

ودعنى أهمس في أذنك - عزيزي القارئ - بما سيصرف عنك - بإذن الله - كل إحساس أو خوف من الفشل، فأئى للخوف أن يتسلل إلى قلبك، وأنت تسمع قول النبي ﷺ وهو يوصى عبد الله بن عباس - رضى الله عنهما، ويوصيك أنت من بعده فيقول: ((واعلم أن ما أخطأك لم يكن ليصيبك، وما أصابك لم يكن ليخطئك)) لرواه ابن ماجه وصححه الألبانى، ويقول لك أيضاً: ((واعلم أن النصر مع الصبر، وأن الفرج مع الكرب، وأن مع العسر يسراً)) لرواه الترمذي وصححه الألبانى.

4. مفتاح الفشل.

فبعض الناس يظل متمسكاً بمفتاح الفشل، محافظاً عليه، باحثاً عنه، ذلك المفتاح هو حب الركون إلى الأحداث، وعدم التخطيط لها مسبقاً، والسباحة مع تيار الحياة بغض النظر عن المكان الذي يأخذ إليه الواحد منا، ونحن لا ننكر أنه يجب أن يكون لدى الإنسان من المرونة، والاستعداد للتغيير الذي يؤهله للتكيف مع ظروف الحياة

المختلفة، لكنه في الوقت ذاته يجب أن يكون عارفاً وجهته وطريقه، كما يجب أن تكون هناك خطة للوصول إلى مبتغاه، فكما جاء في المثل الصيني: (إذا كنت لا تعرف وجهتك، فكل الطرق تؤدي إلى هناك).

5. من يحكم من؟!

وهنا يعجب العقلاء من تصرف بعض الناس، وطريقة تفكيرهم، فقد يفشل بعض الناس في التخطيط لحياته؛ لأنه تعود على الأمور الجزئية، والانشغال بالوسائل على حساب الأهداف، فلا يدرك أن حياته تسير في الاتجاه الصحيح إلا بعد أن يفوت قطار العمر، فتجده غارقاً في تفاصيل حياته الدقيقة، لا يكاد يجد وقتاً؛ لكي يسأل نفسه سؤالاً: هل ما أقوم به من مهام حياته ينصبُّ في اتجاه أهدافي؟ هل حققت بها ما كنت أصبو إليه؟ لأن الأهداف هي التي تتحكم في الوسائل وتطوعها من أجل تحقيق النجاح.

6. شتان ما بينهما.

وهنا قد يبدو للبعض ثمة تعارض بين التخطيط للمستقبل وبين التوكل على الله، فيأتي ابن عطاء السكندري - رحمه الله - ليضع النقاط على الحروف، ويرد الأمور إلى نصابها الصحيح، فيقول: (إن التسبب لا ينافي التوكل)، أي أن الأخذ بأسباب النجاح في الحياة لا ينافي أبداً كونك متوكلاً على الله.

وقد كان النبي ﷺ القدوة والأسوة لنا في ذلك، فكان يخطط، ويجهز الجيوش وينظمها، وهو متوكل على الله تعالى، طالباً منه عوناً ونصره، موقناً بأن النصر بيد الله، لا بيد أحد سواه، فانظر إليه ﷺ في يوم غزوة بدر، بعدما أخذ بكل الأسباب في تجهيز الجيش، جأراً إلى ربه يستنصره ويدعوه، ويقول: ((اللهم أنجز لي ما وعدتني، اللهم إني أنشدك عهدك ووعدك))، (حتى إذا حمى الوطيس، واستدارت رحى الحرب بشدة واحتدم القتال، وبلغت المعركة قممتها، قال: ((اللهم إن تهلك هذه العصابة اليوم لا تعبد، اللهم إن شئت لم تعبد بعد اليوم أبداً))، وبالغ في الابتهاج؛ حتى سقط رداؤه عن منكبيه، فرده عليه الصديق، وقال: حسبك يا رسول الله، ألححت على ربك.

أهمية التخطيط والعقبات التي تعترض طريق التخطيط الفعال، بقى أن نخطو خطوات نحو التخطيط الناجح، وأولها تحديد الهدف بدقة وفاعلية.

الخطوة الأولى: حدد أهدافك.

عزيزي القارئ، هل تحب أن تقوم معي بتجربة مفيدة؟ هيا بنا لنعود إلى الوراء قليلاً؛ لنحمل معنا أهم المعاني المتعلقة بتحديد الأهداف، والتي تحدثنا عنها من قبل.

راجع سيناريو حياتك:

ألا يذكرك هذا العنوان بعنوان شبيه به؟ كأني أسمعك تقول: نعم، يذكرني بعنوان (اكتب سيناريو حياتك)، فكما أرشدناك إلى أن تكتب سيناريو حياتك في (صناعة الهدف)، فها نحن نطلب منك اليوم أن ترجع إلى ما كتبت، ترجع إلى سيناريو حياتك الذي كتبت فيه (رسالتك) وهي أهدافك السامية ومهامك النبيلة التي عشت من أجلها، ثم رسمت فيه (رؤيتك) وهي أقصى طموح واقعي يمكنك تحقيقه لأداء رسالتك، ثم حددت فيه (أهدافك) وهي تلك النتائج المرئية التي توصلك إلى تحقيق رؤيتك.

أما رسالتك فليس لك فيها خيار، فهي بلا تردد ترتكز على إرضاء الله تعالى من خلال صياغة الحياة بهذا الدين، ولكن لك الخيار في المجال الذي سترضى به ربك، وتتصر به دينك، ولكن لا تتسّ الدعائم الأربعة التي تعينك على اختيار المجال الذي ستحقق رسالتك من خلاله:

1. لا تكن غير نفسك فاحذر التقليد الأعمى.
2. الاستخارة والدعاء.
3. استشارة ذوي الخبرة من أقاربك ومعارفك.
4. امتلك القدرة على قول لا لمن يفرض عليك ما لا يتوافق وإمكاناتك وميولك.

أما رؤيتك فهي مرتكزة على جوانب أربعة رئيسة وهي:

1. الجانب الإيماني.

2. الجانب الاجتماعي.

3. الجانب التطويري.

4. الجانب المادي.

خماسية الهدف الفعال:

إنها فروع خمس تصب مياهاها في مصب واحد، مصب الأهداف الفعالة؛ حتى تتحقق الأهداف بشكل جلي، ويكون لها تأثير إيجابي، ولأن الأهداف هي الخطوة الأولى على طريق التخطيط الفعال، فكان لابد لهذه الأهداف أن تحوز تلك السمات الخمس، وهي:

1. المشروعية.

ونعني بها أن يكون الهدف متوافقاً مع شرع الله تعالى؛ وذلك حتى لا يصرف الإنسان عمره في تحصيل ما حرم الله، وفي نفس الوقت كيف تريد أن تستجلب عون الله وتوفيقه لك في تحقيق هدفك إلا أن يكون هدف يحبه الله ويرضى عنه؟! فالمولى تبارك وتعالى يقول في كتابه العزيز: ﴿وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [العنكبوت:69]، ومهما كان سمو الرسالة فإنه لا يبرر عدم شرعية الهدف، فالنبي ﷺ يقول: ((من عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو ردٌ)) [رواه مسلم].

2. الدقة والوضوح:

بأن يكون هدفك واضحاً ومحددًا، لا غموض فيه ولا لبس، (ومن وضوح الهدف أن يكون إيجابياً لا سلبياً؛ أي أن تحدد ما تريده بوضوح، إذ إن من الأخطاء التي يقع فيها كثير من الناس عند سؤاله عن هدفه أنه يذكر لك ما لا يريده، أما ما يريده فهو غير واضح في ذهنه، أو لم يفكر فيه أصلاً، ومن وضوح الهدف أيضاً أن تتخيل أكبر قدر ممكن من تفاصيله كأنه منجز متحقق حاصل بين يديك).

3. القابلية للتقويم والقياس:

فلا قيمة لهدف لا يمكن تقويمه أو قياسه، إذ كيف سيمكنك أن تعرف مدى تقدمك نحو هدفك، لا تقل مثلاً هدي في الجانب الإيماني أن أكون عابداً لله، بل قل: أن أصلي كل يوم إحدى عشرة ركعة من قيام ليل، وأتلو جزءاً من كتاب الله كل يوم.

إن وضعك لأهدافك في صورة كمية يمكن قياسها، سيمنح لك القدرة - بإذن الله - على تحقيقها بنجاح؛ لأن معرفتك للتقدم الذي تحرز به حيال أهدافك سوف يشجعك، ويرفع من روحك المعنوية، ويعطيك الثقة بنفسك، فتوقن أنك قادر بعون الله على تحقيق أهدافك.

4. القابلية للتحقيق:

وذلك بأن يتسم هدفك بالواقعية والطموح في آن واحد، فكلا طريفي قصد الأمور ذميم، وذلك بأن يكون الهدف بعيداً عن يدك،

ولكنه ليس بعيداً عن عينك، فكثير من الناس يضع أهدافاً بعيدة المنال كل البعد، بحيث يغلب على الظن أنه من المستحيل تحقيقها.

5.مراعاة الزمن:

يجب أن تكون لأهدافك نقاط بدء ونقاط انتهاء، وذلك بوضع فترات زمنية محددة لتحقيق هذه الأهداف، (فلا بد لهدفك من إطار زمني؛ فبالوقت يمكنك أن تحقق أهدافك، بالضبط مثل السماء والنجوم تتحرك جميعها جنباً إلى جنب).

إن الأهداف التي لا تملك إطاراً زمنياً ما هي إلا أمنيات، فعندما تحدد لهدفك وقتاً محدداً فإنك تكون أكثر التزاماً، وأعلى تحفيزاً لتحقيق هذا الهدف خلال تلك الفترة.

ونبه هنا على أنه لا بد أن يكون الزمن المقدر مناسباً لتحقيق الهدف بلا إفراط أو تفريط، فإذا كان الزمن غير كافٍ لتحقيق الهدف، فقد حكمت على نفسك بالفشل، كمن يريد الحصول مثلاً على شهادة التخرج من كلية الهندسة في عام واحد، أما إذا كان الزمن زائداً على حاجة الهدف ففي هذا تضييع للعمر، وخسارة للوقت الذي هو رأس مال الإنسان الحقيقي في الحياة.

كيف تضع أهدافك؟

أولاً: حدد رؤيتك في كل جانب من هذه الجوانب الأربعة (الإيماني، الاجتماعي، الشخصي، المادي)؛ فكلها ضرورية للحياة الفعالة، ولكي يمكنك تحقيق التوازن بينها إليك هذه المفاتيح:

1. أن تكون رؤيتك في كل جانب معبرة عن رسالتك.
2. التركيز على المبادئ القويمة التي قامت عليها رسالتك.
3. كتابة أدوارك في كل جانب من جوانب رؤيتك في بداية كل أسبوع.

مثال:

✿ رسالتي في الحياة: إرضاء الله تعالى من خلال إسعاد نفسي وأهلي والآخرين بتخفيف الألم والمعاناة عنهم.

✿ رؤيتي في الجانب المهني:

- 1 - أن أعمل أستاذاً في كلية الطب قسم الأمراض الباطنية.
- 2 - أن أكون مديراً لمستشفى خاص.
- 3 - أن أملك عيادة خاصة.
- 4 - أن أكون نقيباً للأطباء في بلدي.

(الأولى حدد هدفك) 2 كيف تخطط لحياتك؟ (4).. الخطوة



بعد أن تعرفنا على كيفية تحديد الأهداف، نتعرف عن كيفية وضع هذا الهدف موضع التنفيذ.

أوجد القناعة اللازمة لكل هدف بعيد المدى:

لكي يتحرك الإنسان إلى الهدف، فلا بد أن يكون هناك دافع قوي لهذا الهدف، هذا الدافع من شأنه أن يقنع العقل الباطن بضرورة التحرك لتحقيق هذا الهدف، مما يدفع الإنسان بكل طاقته نحو الهدف؛ لأنه (عندما يكون لديك الرغبة المشتعلة للنجاح، فلن تستطيع العقبات أن تقف في طريقك).

ومن أجل توليد تلك الرغبات والدوافع نحو تحقيق الأهداف أنشأ النبي صلى الله عليه وسلم مدرسة الترغيب والترهيب التي خرَّجت جيلاً عظيماً من صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم، لم يعرف التاريخ لهم مثلاً في المسارعة إلى طاعة الله ورسوله صلى الله عليه وسلم، فكان صلى الله عليه وسلم دائم التذكير لهم بفضل العمل الصالح وذكر ثمراته في الدنيا والآخرة؛ بحيث تتولد في نفوسهم دوافع قوية لا يملكون معها إلا أن يسارعوا إلى جنة عرضها السماوات والأرض، وإنما ذكر العرض لأنه دائماً أقصر من الطول، فإذا كان العرض هو السماوات والأرض فكيف بالطول؟!؟

وتأمل معي في الدور الهام الذي تلعبه الرغبة المشتعلة في التحفيز نحو الهدف، والمثابرة من أجل تحقيقه، ودعني أعود بك إلى غزوة بدر في العام الثاني من الهجرة النبوية الشريفة، يوم أن وقف النبي صلى الله عليه وسلم وسط أصحابه يبشرهم بجنة الخلد فأهاب بهم أن ((قوموا إلى جنة عرضها السماوات والأرض))، فقال عمير بن الحمام الأنصاري: (يا رسول الله، جنة عرضها السماوات والأرض؟!؟)، قال صلى الله عليه وسلم: ((نعم))، فانطلق ينشد فرحاً: (بخ بخ)، فسأله النبي صلى الله عليه وسلم: ((ما يحملك على قول بخ بخ؟!؟))، قال: (لا والله يا رسول الله، إلا رجاء أن أكون من أهلها)، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: ((فأنت من أهلها)) لرواه مسلم، تلقف عمير هذه البشري فعلم أنه لم يبق بينه وبين دخول الجنة عقبة سوى أن يضرب بالسيف فيدخلها، وكان في يده تمرات فتذكر أن ما سيستغرقه في

أكل التمرات سيؤخره عن دخول الجنة، وقال: إنها لحياة طويلة حتى آكل هذه التمرات، وانطلق مسرعاً، قاتل، فقُتِل، فدخلها.

من أجل ذلك لابد أيها المؤمن بعد أن حددت أهدافك أن تولد عند نفسك قناعة بأهمية هذه الأهداف، وذلك بكتابة الثمرات التي ستجنيها من تحقيقك لهذا الهدف، وداوم بعد ذلك على مطالعتها والتأمل فيها يومياً حتى تبني في نفسك هذه القناعة، وفي كل مرة إذا قابلك عائق أو وجدت من نفسك كسلاً أو ضعفاً في العزيمة أعد مطالعة هذه الفوائد وستجد أنك ازددت حماساً وإقبالاً على العمل لتحقيق هدفك.

مثال:

ما الفوائد التي سأجنيها من نيل الأستاذية في الأمراض الباطنة؟
مركز اجتماعي مرموق.

كسب احترام الناس وتوقيرهم.

دخل شهري عالي.

إرضاء الله تعالى من خلال أبواب كثيرة من أبواب الخيرات مثل:

- نشر العلم بين طلبة المسلمين.
- المساهمة في تحقيق فرض الكفاية.
- التخفيف عن الفقراء والمحتاجين.

وضع الإطار الزمني لكل هدف استراتيجي:

بمعنى أن تحدد الزمن اللازم في تقديرك لتحقيق هذا الهدف بحيث تجعل له نقطة بداية ونقطة نهاية.

وفيما يلي التطبيق العملي للخطوتين الثالثة والرابعة:

الزمن	أسباب تقديمه على غيره	الهدف	الجانب
	1 -	1 -	الإيماني
	2 -		
	1 -	2 -	
	2 -		
	1 -	1 -	المادي
	2 -		
	1 -	2 -	
	2 -		
	1 -	1 -	الاجتماعي
	2 -		
	1 -	2 -	
	2 -		
	1 -	1 -	التطويري
	2 -		
	1 -	2 -	
	2 -		

ضع الأهداف المرحلية:

وعليك أن تراعى عن وضع تلك الأهداف أن تتحقق فيها صفات الهدف الفعال ويتم ذلك بأن تجزئ كل هدف استراتيجي إلى أهداف مرحلية أصغر منه، بحيث كلما تحقق منها هدف اقتربت أكثر نحو هدفك البعيد، حتى يتم تحقيقه باستكمال تحقيق الأهداف المرحلية.

مثال: إذا كان هدفي الاستراتيجي المهني هو: (نيل درجة أستاذ في الأمراض الباطنة)، فيمكننا تقسيمه إلى الأهداف الجزئية التالية:

(1) نيل البكالوريوس في الطب والجراحة بتقدير ممتاز مع كوني من العشرين الأوائل.

(2) نيل درجة الماجستير في الأمراض الباطنة.

(3) الحصول على درجة الدكتوراه في الأمراض الباطنة.

(4) الإشراف على عدد من رسالات الماجستير والدكتوراه للتأهل لدرجة الأستاذية.

(4) ضع الإطار الزمني لكل هدف مرحلي:

بمعنى أن نحدد لكل هدف من أهدافنا نقطة بدء ونقطة نهاية زمنييتين، وقد تحدثنا عن ذلك تفصيلاً في خصائص الهدف الفعال، وفي مثالنا السابق: وهو الخاص بهدف الحصول على مركز أستاذ في الأمراض

الباطنة كهدف استراتيجي مهنى يمكننا أن نضع له إطاراً زمنياً كما يلي:

الزمن المقدر	الأهداف		الهدف الاستراتيجي
17 سنة	الحصول على مركز أستاذ الأمراض الباطنة.		الأهداف المرحلية
6 سنوات	1	بكالوريوس الطب والجراحة بتقدير ممتاز.	
3 سنوات	2	ماجستير الأمراض الباطنة.	
4 سنوات	3	الدكتوراه في الأمراض الباطنة.	
3 سنوات	4	الإشراف على عدد من رسائل الماجستير ثم الدكتوراه.	

وتذكر أن هدفاً بلا موعد نهائى لتحقيقه ليس إلا أمنية طيبة؛ لأنه بدون الإطار الزمنى سيسهل عليك أن تؤجل وتتباطأ، وبخاصة في تلك الأهداف التي تستغرق سنين لإنجازها.

ويكون إتمام الخطوتين السابقتين عن طريق الجدول التالي:

الزمن	الأهداف المرحلية	الأهداف الاستراتيجية	الجانب
	- 1	- 1	الإيماني
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 2	
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 1	المادي: ويشمل الجانب الصحي والمالي والمهني.
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 2	
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 1	الاجتماعي
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 2	
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 1	التطويري
	- 2		
	- 3		
	- 1	- 2	
	- 2		
	- 3		

كيف تخطط لحياتك؟ (5).. الخطوة الثانية رتب أولوياتك



والآن هل تسمح لي أن أهنئك؟ فنحن قد أنهينا . بتوفيق من الله . الخطوة الأولى من خطوات وضع الخطة الناجحة، ألا وهي تحديد الأهداف، ولكن وبعد أن قمت بوضع أهدافك التي ستترجم رؤيتك وتحقق رسالتك، ربما تنظر إلى مهامك فترى وكأنها قد اثاقلت عليك، ولا تدري بأيها تبدأ؟ وأيها تؤخر؟ وهذا بالتحديد ما سنتناوله في هذا الجزء، فهيا بنا لنتعرف على الخطوة الثانية من خطوات وضع الخطة الناجحة؛ لنعرف فيها أولويات حياتنا، ونرتب أهدافنا على أساسها.

الأهم أولاً.

فبعد تحديد الأهداف، هناك سؤال يطرح نفسه، ألا وهو: ما هو الأهم، والأفضل لك؟ ما الذي يمنعك أن تعطي الأمور الأهم في حياتك الوقت والطاقة اللازمين؟ وهناك قاعدة جليلة تقول: (إن الجيد هو عدو الأفضل).

إن المشكلة تأتي في أن أغلبنا يسير في الحياة بالساعة فقط لا بالساعة والبوصلة؛ فالساعة تمثل مواعيدنا والتزاماتنا وجداولنا وأنشطتنا، أي كيف ننفق وقتنا ونوزعه ونستغله؟ أما البوصلة فهي التي تمثل ما نحمل داخلنا من رسالة ورؤية وتوجيه، فهي التي تحدد ما هي الأشياء ذات الأولوية في حياتنا؟

ويأتي الشعور بعدم الراحة في الحياة من وجود الفجوة بين الساعة والبوصلة، ساعتها نجد أن ما نقوم به لا يساهم كثيراً في إنجاز ما نعتبره الأهم في حياتنا.

ولذلك تجد بعضنا يشعر بالفراغ الداخلي، وهذا إنما يأتي بسبب أننا (لا نربط بين ما يجب تحقيقه وما تحقق، وما نحب نحن أن نحققه، فنحن دائماً في حالة صراع وتعارض، وسيطر علينا الشعور بالذنب حيال ما لم نتمكن من إنجازه، بينما لا نستطيع أن نستمتع بما تم إنجازه بالفعل).

وقد تأتينا أحيانا لحظات توقظنا من هذه الغفلة التي نعيش فيها عند موت صديق حميم مثلا أو ضياع ابن أو مرض خطير ونفاجأ حينها أننا لم نكن نحيا تلك الحياة التي كنا نود أن نحياها، فمثل هذه الكوارث تدفع بنا إلى منطقة الوعي بأن أسلوبنا في الحياة لم يكن يتمشى مع الاعتناء بالأشياء ذات الأولوية بالنسبة لنا.

إن الأمر يبدأ بأن تتحرك في الحياة على وفق ما تريده أنت من الحياة لا على وفق ما يريده الآخرون منك، أن تقوم بالأدوار التي تود القيام بها لا على أن تقوم بالأدوار التي وجدت نفسك فيها، فقدرتنا على تحسين نوعية الحياة تكمن بداخلنا، إنها في قدرتنا على تطوير البوصلة الداخلية بحيث نتصرف بنضج ونفضل ونختار دائما الأهم على المهم.

علامات على الطريق:

إنها تلك العلامات الإرشادية التي تنتشر على جنبات الطريق نحو ترتيب أولويات الحياة بشكل ناجح وفعال، ومن أهم تلك العلامات ما يلي:

العلامة الأولى: رأس مال الناجحين.

دخل المدرب قاعة التدريب، ووضع الجرة في وسط القاعة، ثم أخرج المدرب كيسا كبيرا مليئا بقطع الصخور المتباينة الأحجام

والأشكال، وأخذ يلقي بالقطع داخل الجرة، حتى بدأت تتساقط على الأجناب، حاول المدرب زحزحة الصخور في الداخل، فهز الجرة بشدة، لكنه لم يستطع إدخال المزيد، وهنا سأل الحاضرين: (هل امتلأت الجرة؟)، فأجابوا بصوت واحد: (نعم).

هز المدرب رأسه نافيا: (ليس بعد)، ثم أخرج كيسا متوسطا مليئا بالحصى، وبدأ يلقي بقطع الحصى الصغيرة داخل الجرة فتستقر في الفراغات بين قطع الصخور الكبيرة، وعندما فاضت الجرة بالحصى، سأل: (هل امتلأت الجرة؟)، فرد الحضور بصوت واحد: (نعم).

فهز المدرب رأسه نافيا: (ليس بعد)، ثم أخرج كيسا صغيرا مليئا بالرمل الناعم، وبدأ يسكب الرمل في الجرة، فتسلت حبات الرمل الناعمة بين الحصى وقطع الصخور؛ لتملأ كل الفراغات المتبقية، وعندما فاضت الجرة بالرمل، سأل المدرب الحضور: (هل امتلأت الجرة؟)، فرد الجميع حينها: (نعم).

ابتسم المدرب مرة أخرى، وقال: (الصخور الكبيرة هي الأولويات، وقطع الحصى المتوسطة هي الأعمال الملحة، وحبات الرمل هي الأعمال الصغيرة التي تهمل الآخرين).

والآن دعني أسألك عزيزي القارئ، هل امتلأت جرة الوقت؟ فإن المشكلة ليست في الوقت نفسه، إنما في كيفية إدارة أوقاتنا،

فالطريقة التي ندير بها أوقاتنا هي التي ستحدد هل امتلأت الجرة أم لا؟ فقد رأيت الجرة قد اتسعت للأولويات، وللأعمال الملحة، وللأعمال الصغيرة التي تهمل الآخرين.

في أي المربعات تعيش؟

ربما تعجب من السؤال وتقول: وهل من أحد من البشر يعيش في مربعات؟ ولكن الأمر ليس كما تعتقد، إنما هي مربعات أربع تختصر كل أنشطة حياتنا اليومية، وهي تركز على عاملين رئيسيين وهما:

غير عاجل	عاجل	
(2) هام غير عاجل مربع الجودة (القيادة الذاتية)	(1) هام عاجل مربع الإنتاج	هام
(4) غير هام غير عاجل مربع الضياع	(3) غير هام عاجل مربع الخداع	غير هام

الأنشطة العاجلة: ونعني بها الأنشطة التي تحتاج إلى بذل الجهد فوراً في سبيل الانتهاء من أدائها دون تأخير أو تعطيل.

الأنشطة الهامة: ونعني بها الأنشطة التي تحوز على أهمية كبيرة في حياتك سواء كنت تحتاج لتنفيذها عاجلاً أم آجلاً.

ودعونا نتعرف على خصائص كل مربع على حدة كما يلي:

المربع الأول: وهو يمثل الأمور العاجلة والهامة في نفس الوقت، فمثلاً إصلاح عطل في آلة مهمة أو الانتهاء من عمل له وقت محدد.

المربع الثاني: وهو يحوي أموراً هامة، ولكنها ليست ملحة أو طارئة، ويعرف هذا المربع بمربع الجودة، وهنا يكون مجال التخطيط طويل الأجل، حيث نتوقع المشكلات ونحاول منع حدوثها، ونحفز الآخرين ونساعدهم، ونوسع من نطاق قدراتنا الذهنية، ونطور مهاراتنا المختلفة، وفي هذا المربع أيضاً يكون الاستعداد للقاءات الهامة والتحضير الجيد لها؛ ولذلك يصفه ستيفن كوفي قائلاً: (إن إنفاق وقتنا في هذا المربع يبني قدراتنا على الفعل في الحاضر والمستقبل).

المربع الثالث: وهو شبح المربع الأول، فهو يشمل أموراً عاجلة، ولكنها غير هامة في الوقت ذاته، ولذلك يمكن تسميته مربع الخداع، ويحوي هذا المربع بعضاً من الأنشطة مثل المكالمات الهاتفية، أو استقبال زائر مفاجئ بدون موعد مسبق.

المربع الرابع: وهو يحتوي على الأنشطة التي لا تتمتع لا بالأهمية ولا بالإلحاح؛ ولذلك يسمى بمربع الضياع، مثل الانشغال الزائد بالترفيه واللعب، وما يحدث أننا في بعض الأحيان نشعر بالخوف من كثرة الركض بين المربعين الأول

والثالث؛ فنهرب سريعا إلى المربع الرابع للنجاة بأنفسنا
 رغبة في التجديد، مثل قراءة بعض الصحف والمجلات في
 وقت العمل، ولذلك يقول عنه ستيفن كوفي: (إنه في
 البداية يعطيك شعوراً بالراحة والسعادة، ولكنك سريعا
 ما تكتشف أنه غير مجد).

إدمان من نوع خطير:

كثير من الناس للأسف الشديد يسيطر عليهم أسلوب الطوارئ
 في إدارة الوقت فهو دائما ما يكون مشغولاً بأعمال اقتررب موعد
 تسليمها، ودائماً ما يكون في تحد مع الزمن، شاعرا بضرورة إنهاء
 هذه الأعمال قبل موعدها المحدد، وهذا يمنحه شعورا بالسعادة، فهو
 يشعر بأنه مهم ومفيد وناجح وقوي، وكلما ظهرت مشكلة من
 المشاكل العاجلة، استتفرت قواه حتى يتمكن من إنهاء الأزمة ويخرج
 منها، إنه يشعر بالسعادة المؤقتة عند حل المشكلات الطارئة، وهذا
 الانشغال يعطيه شعورا بالأمان، ويعطيه الاعتقاد بأنه مشغول إذا فهو
 شخص مهم، بالإضافة إلى أن هذا الانشغال مبرر جيد للهروب من
 الأمور الأكثر أهمية في حياته.

وهنا يكمن الإدمان الذي نحذرك منه ، وهو ليس إدمان شراب
 أو مخدر معين، إنما هو إدمان الطوارئ، وهذا تماما ما يحذر منه
 ستيفن كوفي حين يقول: (من الضروري أن نتأكد من أن المشكلة
 ليست في الطوارئ، لكن المشكلة في أنها أصبحت العامل المسيطر

على حياتنا)، ويضيف شارلز هوميل قائلاً: (الأمر الهام نادراً ما يتم إنجازه اليوم، ولا حتى هذا الأسبوع، ولكن بعد أن يمضي قطار العمر يأتي الإحساس بالخسارة؛ حيث نتذكر المهام الحيوية التي تركناها تحت ضغط الطوارئ ونندم على تركها).

الحل في المربع رقم (...).

والآن دعني أسألك بعد أن تعرفت على خصائص المربعات الأربع، في رأيك أي المربعات هو المربع الذي يستحق أن ينفق الإنسان فيه جل وقته؟ هل مربع الإنتاج بأنشطته الهامة العاجلة؟ أم مربع الجودة بأنشطته الهامة غير العاجلة؟ أم يا ترى نعيش حياتنا في مربع الخداع لأنشطة عاجلة غير هامة؟ أم سنترك لمربع الضياع أن يشغل أوقاتنا الثمينة بأنشطة غير عاجلة ولا هامة؟

وكأني أسمعك تقول بل نريد أن تكون أغلب أوقاتنا في المربع رقم (2)، فهو جوهر الإدارة الذاتية الناجحة من أجل تخطيط مثمر وفعال، فهو المربع الذي يتعامل مع الأمور التي ليست عاجلة ولكنها هامة، مثل تكوين العلاقات، تدوين رسالة الحياة الشخصية، التخطيط للمدى البعيد، ممارسة الرياضة، وجميع تلك الأشياء في غاية الأهمية، ولكنها أحياناً كثيرة تسقط من الحساب لأنها غير عاجلة.

إن العيش في المربع رقم 2 هو الذي يسمح لك فقط أن تعيش حقيقة على وفق رسالتك ورؤيتك، وأن تكون مقدا للأمور الأهم في حياتك، والإصرار على العيش في هذا المربع سوف يترك أثرا ضخما على فاعليتك الشخصية، وهذا هو ما سنعمل على الوصول إليه معا خلال ما تبقى من الكتاب فتابع معنا.

العلامة الثانية: المادة الفعالة:

من القواعد الرئيسة في علم الأدوية أن كل دواء يحوي مادة فعالة، وهي مادة عادة ما تضاف إلى الدواء بنسبة ضئيلة، ولكنها تعد المادة الأكثر تأثيرا في أي داء، وهكذا عملية إدارة الحياة والتخطيط لها، تحوي مادة فعالة يصوغها لنا عالم الاقتصاد الإيطالي الشهير باريتو، ألا وهي قاعدة 80/20، والتي تتلخص في أنه (80% من نتائج الأمور تتلخص في 20% من الوسائل المستخدمة فيها)، فعلى سبيل المثال نجد أنه في الأعمال التجارية تأتي 80% من نسبة الأرباح من 20% من المنتجات و بالاستقراء والبحث تأتي أكبر نسبة من الاستنتاجات عن طريق استعمال نسبة لا تتعدى خمس المعلومات المتاحة والأفكار المعروضة، وفي الموارد يتحكم 20% من سكان العالم في 80% من موارده بينما الباقي لا يحصل إلا على النسبة الباقية ويعانون الفقر والجوع.

وقد وضع هذه القاعدة الاقتصادي الإيطالي الشهير 'باريتو' عام 1897م، عندما وجد أن توزيع الثروة في مجتمعه هو بهذه النسبة فعلاً وأن الأثرياء القليلين هم الذين يتحكمون في نسبة لا تقل عن 80% من الثروة.

ونحن عندما نريد أن نحقق غاية معينة يكون أمامنا عدد من الوسائل لتحقيق هذه الغاية، والمبدأ الأساسي الذي نريد أن نقره هاهنا أن عليك أن تختار أكثر هذه الوسائل فاعلية وأعمقها تأثيراً للوصول إلى الهدف بأيسر الطرق الممكنة، فإن العمر قصير والطموح كبير ولكن يمكن اختصار سنوات العمر بهذه القاعدة الهامة - حيث تركز دائماً على أهم 20% في أي شئ تفعله والذي يجلب لك 80% من النتائج.

إن استخدام قاعدة 80/20 بمثابة استخدام المادة الفعالة في الدواء، فالمادة الفعالة في أي دواء نسبتها فيه صغيرة جداً ومع ذلك فهي العنصر المؤثر فيه وهكذا نحن نطلب منك أن تدخل على المادة الفعالة في أي شئ والتي تجلب لك معظم النتائج المطلوبة.



كيف تخطط لحياتك؟ (6).. كيف تضع خطة؟



وبعد أن تعلمنا كيف نحدد أهدافنا؟ وكيف نرتب أولوياتنا؟
اسمح لنا أن نقدم لك السبيل إلى التخطيط الجيد في خطوات ثلاث،
ونسأل الله تعالى أن تقطع تلك الخطوات بمنتهى النجاح، وتصل إلى
ذروة المجد والتميز.

أولاً: ضع الخطة السنوية:

بمعنى أن تحدد الأهداف المرحلية التي يمكنك إنجازها خلال
سنة واحدة في جميع جوانب رؤيتك العشرة، ثم تحدد الإجراءات
والخطوات التنفيذية التي يتعين عليك اتخاذها للاقتراب من تحقيق

أهدافك المرحلية خلال تلك السنة وذلك أيضاً في جميع جوانب رؤيتك (الإيمانية، الاجتماعية، المادية، التطويرية).

فمثلاً: إذا كنت قد انتهيت هذا العام من الحصول على بكالوريوس الطب والجراحة، فإن أول هدف مرحلي لك يكون هو (الحصول على درجة الماجستير في الأمراض الباطنة).

وأول إجراء مرحلي في هذا العام هو التسجيل في إحدى الجامعات لتحضير الماجستير في الأمراض الباطنة، وليكن في جامعة هامبورج مثلاً بألمانيا، وهذا الإجراء قد يتم على خطوتين:

- مراسلة الجامعة للحصول على الإذن بالتسجيل في درجة الماجستير، ويستلزم أن يكون ذلك قبل بدء الدراسة بدرجة كافية، فليكن مثلاً في شهر مارس، وتاريخ انتهاء هذا الإجراء يكون في شهر مايو.

- بدء الدراسة في الجامعة وتاريخ البدء هنا قد يكون في شهر أكتوبر، وهكذا.

ولابد أن تتكرر هذه العملية مع بداية كل عام؛ لتضع خطة سنوية لتحديد الإجراءات التي يتطلبها تحقيق أهدافك المرحلية في كل جوانب حياتك، مما يجعلك بفضل الله تقترب عاماً بعد عام من تحقيق رؤيتك ورسالتك.

ويكون إتمام هذه الخطوة عن طريق الجدول التالي:

الزمن		الإجراءات التفيذية	الأهداف المرحلية خلال سنة	الجانب
نهاية	بداية			
		- 1	- 1	الإيماني
		- 2		
		- 1	- 1	المادي
		- 2		
		- 1	- 1	الاجتماعي
		- 2		
		- 1	- 1	التطويري
		- 2		

ثانياً: المتابعة الشهرية لسير الخطة السنوية:

فعليك أن تضع بعد ذلك خطة شهرية للسير في تنفيذ تلك الإجراءات المرحلية التي وضعتها في خطتك السنوية، بحيث تتابع يومياً مدى تقدمك نحو هدفك.

ولذلك يحكى الدكتور صلاح صالح الراشد عن براين تريسي أحد أكبر المختصين في التخطيط التسويقي والإنتاجي، وأحد أفراد ملاك شركة (نايتيجيل أند كونانت)، فينقل عنه قوله: (إن مجرد كتابة القائمة الأسبوعية لتنفيذ بعض الأشياء يزيد من الإنجاز إلى حد 30٪، تصور فقط قائمة تأخذ منك 15 دقيقة تزيد 30٪ من إنجازاتك).

وفي مثالنا السابق حددنا أن أول إجراء مرحلي هو: (مراسلة جامعة هامبورج للتسجيل في درجة الماجستير)، فيكون هدف هذا الأسبوع في الجانب المهني:

(1) الاتصال بالسفارة الألمانية لمعرفة عنوان الجامعة.

(2) البحث عن مواقع للجامعة على الإنترنت، ومعرفة كيفية مراسلتها، ونظم الدراسة فيها، والقيام بالتسجيل فيها.

وهكذا في كل جانب من جوانب حياتك، كل هدف استراتيجي في رؤيتك، كل رسالة وضعتها لنفسك لنواحي حياتك، لابد أن تقترب من تحقيقها في كل يوم 10 سنتيمترات، وها هي نصيحة للدكتور إبراهيم الفقى يقول فيها: (استعمل قاعدة ال 10 سنتيمترات، تصرف فوراً وتقدم على الأقل لمسافة 10 سنتيمتراً تجاه هدفك كل يوم).

ويكون إتمام هذه الخطوة عن طريق الجدول التالي:

نموذج المتابعة الشهرية

الزمن		الإجراءات التنفيذية خلال شهر	الجانب
نهاية	بداية		
		1 -	الإيماني
		2 -	
		1 -	المادي
		2 -	
		1 -	الاجتماعي
		2 -	
		1 -	التطويري
		2 -	

ثالثاً : ضع خطة الأسبوع:

فالأسبوع هو الوحدة الأساسية للتخطيط للحياة وليس اليوم، ذلك (لأن التخطيط اليومي يعطينا رؤية محدودة ليوم واحد أو لقطة مكبرة مقربة تجعلنا مشغولين بما هو قريب جداً من أعيننا لدرجة أن الطوارئ تشغلنا عن الأهمية، أما التخطيط الأسبوعي فيقدم لنا المنظور الأوسع والشامل لما نقوم به، إنها تعطينا صورة أوسع تمكننا من أن نرى الجبال بحجمها الحقيقي).

وبالتالي فلا بد من جلسة أسبوعية لك مع نفسك تستغرق حوالي ساعتين، وحبذا أن تكون يوم العطلة الأسبوعية، وتضع خلال هذه الجلسة جدول الأسبوع القادم وخطتك فيه لتنفيذ أهدافك.

والقاعدة الرئيسة هنا أنك تبدأ بوضع الأهداف ذات الأهمية القصوى أي أنشطة وأعمال المربع رقم 2 بالترتيب في جدول مواعيدك خلال الأسبوع، فتضع أهم أنشطة الأسبوع أولاً في جدول المواعيد، ثم الذي يليه، وهكذا حتى تطمئن أن أهم أنشطة الأسبوع قد تم تغطية مواعيدها بالكامل، وأنت قد اطمئنت أنها في مواعيد هامة ستقوم بتأديتها خلالها بالتأكيد، ثم تضع بعد ذلك المواعيد الأقل أهمية.

كيف تخطط لحياتك؟ (7).. كيف تضع خطة؟



تعرفنا على أول الطريق من أجل وضع خطة فعالة، ونتعرف على ضوابط وضع تلك الخطة.

ضوابط وضع الخطة.

هناك أمور يمكنك القيام بها عند بداية كل يوم تساعدك على وضع الأمور الهامة أولاً:

ميزان النجاح:

ربما كانت المعاناة الشائعة والعميقة التي نواجهها دائماً في إدارة الحياة هي المعاناة الصادرة من عدم التوازن؛ فأدوار الحياة متداخلة إلى حد كبير، حيث يؤثر كل دور في الآخر تلقائياً؛ لأنها معاً تشكل حياتنا، فالحياة كلٌّ لا يمكن تجزئته، ولنا الأسوة في سيدنا سلمان الفارسي رضي الله عنه حين قال لأخيه أبي الدرداء رضي الله عنه: (إن لنفسك عليك حقاً، ولربك عليك حقاً، ولضيفك عليك حقاً، وإن لأهلك عليك حقاً، فأعط كل ذي حق حقه)، ولما بلغ ذلك القول رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: ((صدق سلمان)) [رواه البخاري].

ولكن تكمن المشكلة في كثير من الإرساءات السلبية الناتجة عن التربية في بيوتنا ومدارسنا، والتي أورثت عقلية تنظر لهذه الأدوار كلها كأجزاء منفصلة عن بعضها البعض، ففي المدرسة مثلاً ندرس موضوعات منفصلة تتناولها كتب منفصلة، فيحصل أحدنا على تقدير ممتاز في الرياضيات، وجيد في الفيزياء، ولا نرى أن هناك أي علاقة

بين المادتين، وبنفس العقلية نرى دورنا في العمل منفصلاً عن دورنا في المنزل، ولا نرى أي صلة بينهما وبين أدوارنا في المجتمع أو في تطوير الذات.

فالمشكلة إذًا في الطريقة التي ننظر بها إلى المشكلة، فلا بد أن ندرك أولاً أن مهمتنا ليست الجري ما بين الأدوار في تنازع بينها على ما نملك من وقت وطاقة، وإنما التوازن أن تعمل كل الأدوار متداخلة متزامنة في تناغم يحقق الكل.

ولنأخذ مثالا على ذلك من السنة النبوية، فبينما كان النبي صلى الله عليه وسلم عائداً من إحدى غزواته، ومعه السيدة عائشة رضی اللہ عنہا أراد أن يروح عنها فسابقها فسبقته، فلما أثقلت عائشة اللحم سابقها فسبقتها فقال لها: 'هذه بتلك يا عائشة!'

ونستطيع من هذا الموقف البسيط أن نخرج بعدد من الأدوار قام بها النبي صلى الله عليه وسلم في آن واحد:

- دوره كزوج: يرفه عن زوجته ويتسابق معها.
- دوره في الترويح عن النفس: فلا شك أن مثل هذا السباق فيه ترفيه عن النفس.
- دوره في الاعتناء بصحته: فالسباق والجري والعدو تقوي صحة الإنسان وتنشط الدورة الدموية.

• دوره كمجاهد في سبيل الله ينصر الإسلام: فلا ننسى أن هذا الموقف كله بينما النبي صلى الله عليه وسلم عائد من الغزوة أي في أثناء سيره مجاهدا في سبيل الله.

• دوره كمعلم: حيث إن في هذا الموقف إرشادا وتعلima للناس في أشياء كثيرة مثل استحباب الترفيه عن الزوجات وشرعية التسابق.

• دوره كنبى مرسل: ومع كل هذه الأدوار التي ذكرناها يؤدي أيضاً النبي صلى الله عليه وسلم دوره الأعظم وهو دوره كخاتم النبيين، وسيد المرسلين، صلوات الله وسلامه عليهم أجمعين، ولا ينسى هذا الدور وهو يتسابق مع زوجته بل يسجلها التاريخ في سيرة خاتم النبيين أنه تسابق مع زوجته ليكون قدوة للعالمين في هذا الأمر ولتقتدي به البشرية إلى آخر الزمان.

فانظر في هذا الموقف البسيط الذي لم يأخذ إلا قدرا يسيرا من الوقت كم هي الأدوار التي قام بها النبي صلى الله عليه وسلم، وحجم الفوائد العائدة من هذا الموقف البسيط، فأنت إذا فقحت هذا الموقف وتأملت فيه، أدركت الفارق الكبير بين رجل له رسالة ورؤية يعيش متوازناً متكاملًا جامعاً بين أدواره في الحياة، وبين غيره ممن يعتقد الفصل بين الأدوار، وأداء كل دور في وقته المحدد، مما يحرمه الكثير من الاستفادة بوقته الثمين، ويجعله في النهاية يشعر بضيق الوقت.

ذروة التحكم.

يحكى عن أحد صيادي السمك الذي كان يصطاد، وكلما خرجت له سمكة صغيرة احتفظ بها، وفي كل مرة خرجت سمكة كبيرة، ألقى بها في البحر مرة أخرى، فاقترب منه أحد الأشخاص، وسأله وقد غلب عليه الفضول: (هل يمكن أن تشرح لى السر في أنك تلقى بالسمك الكبير مرة أخرى في البحر، وتتحفظ فقط بالسمك الصغير؟)، فرد عليه الصياد قائلاً: (أنا حزين جدا على هذا الفعل، ولكنى مضطر إلى ذلك، ولا توجد أمامى أية طريقة أخرى، حيث إن القدر الذي أطهى فيه السمك صغير جدا، ولا أستطيع طهى السمك الكبير فيه لذلك ألقى به إلى الماء مرة أخرى!).

لماذا انقرضت؟

قد يمتلك الواحد منا مهارات عديدة، ويحوز أماكن عديدة، وقد يكون ذا رغبة مشتتة، وهمة متقدة، ولكن سرعان ما يقف في وجه العقبات، وحتما ستقف، وحينها لا يصبح للمهارة معنى، ولا للرغبة مكان، إذا لم يتحل هذا الإنسان بالمرونة الكافية، والتي تجعله يجتاز العقبات، ويقفز فوق الحواجز، وهناك وهم خاطئ عند الكثير من الناس، الذين يرون أن المرونة ما هي إلا رضوخ للظروف، وأن التصلب والجمود على القرارات أو الآراء حتى لو كانت خاطئة هو قمة الفضيلة، وذروة القوة، وهذا ليس بالصحيح، فكما يقول الدكتور إبراهيم الفقي: (إن المرونة هي التحكم؛ فالشخص الأكثر

مرونة في أسلوبه يكون تحكمه في الأشياء أكبر)، ولذا فإن الديناميكا صور العمل التي تفوق الخرتيت في حجمها ووزنها وطولها وقوة جسمها، لم تنفعها كل تلك الإمكانيات، ولم يشفع لها تصلبها وفقدانها للمرونة وقوة التكييف مع الواقع، فلم تستطع أن تتأقلم مع التغيرات التي تطرأ على بيئتها، فانقرض الديناميكا غير المرنة، وبقي الخرتيت المرنة.

هبوط غير مفاجئ:

وهذا مثال آخر نسوقه لك في خضم حديثنا عن المرونة وأثرها الفعال في التخطيط الناجح، مثاله يحكيه الدكتور إبراهيم الفقي في إحدى دوراته فيقول: (في الستينات كانت الساعات السويسرية منتشرة في العالم، وكان نصيبها أكثر من 90% من السوق العالمي، أما الآن فالساعات اليابانية صارت تحتل أكثر من 35% من السوق العالمية، بينما الساعات السويسرية أصبح نصيبها 10% فقط)، وربما يرى البعض أن ثمة مفاجئة كبيرة في هذا الهبوط، ولكن إذا عرف السبب بطل العجب، (والسبب في ذلك هو عدم مرونة الإدارة السويسرية، وعدم التعديل السريع في خطط عملهم؛ لكي تتماشى مع احتياجات المستهلك).

ولنا في رسولنا صلى الله عليه وسلم القدوة.

وحيثما ننظر في سيرة النبي صلى الله عليه وسلم، نجد أنه كان يتمتع بقدر كبير من المرونة، وتجد أثر هذه المرونة واضحا حين

قبل رسول الله صلى الله عليه وسلم بسهولة تغيير خطة المعركة في غزوة بدر، حينما أشار عليه الحباب بن المنذر رضى الله عنه بذلك، وكذلك حينما قبل بفكرة حفر الخندق من سلمان على الرغم أنها كانت خطة جديدة لا تألفها العرب.

بل تأمل في موقف النبي صلى الله عليه وسلم في صلح الحديبية، فحينما بعث المشركون سهيلا بن عمرو لمفاوضة النبي صلى الله عليه وسلم، اقترح على بن أبي طالب رضى الله عنه، أن تفتح المعاهدة بكلمة: بسم الله الرحمن الرحيم، (وهنا اعترض رئيس الوفد القرشى سهيل بن عمرو قائلاً: (لا أعرف الرحمن، اكتب باسمك اللهم)، فضج الصحابة على هذا الاعتراض، ولكن النبي صلى الله عليه وسلم تمشياً مع سياسة الحكمة والمرونة والحلم، قال للكاتب: (اكتب باسمك اللهم)، واستمر في إملاء صيغة المعاهدة هذه)، ولم يتوقف مبعوث قريش عند هذا الحد، إنما رفض أن يكتب محمد رسول الله وأصر أن يكتب محمد بن عبد الله، فوافق النبي صلى الله عليه وسلم.

ولذا فحتى تتمتع بقدر من المرونة، يجب أن يحوي جدول أعمال اليومية مساحة احتياطية للأمر المفاجئة والغير المتوقعة؛ فقد تسنح لك فرص عديدة خلال اليوم ما كنت لتستطيع استغلالها بدون المرونة.

ونخلص من ذلك كله أن عملية التخطيط يجب أن تكون طوع بنانك، وليست آمرة لك، ولما كانت خطتك مؤتمرة بأمرك، كان

لزاماً أن تكون مفصلة وفق أسلوبك، وحسب احتياجاتك، وطبقاً لطرقك الخاصة، ولذلك احرص دائماً على أن تشكل خطتك عليك، وليس أن تتشكل أنت عليها.

كيف تخطط لحياتك؟ (8).. نجوم في سماء التخطيط



وها هي نجوم تتلألأ في سماء التخطيط، فرأينا أن نقبس من نورهم مشكاة تكون لطريق نجاحنا هادياً، ولمسيرة تميزنا دليلاً، فتجولنا في رياض التاريخ، وبساتين السير؛ لنقطف لك بعضاً من تلك الورود، فها هي رائحة المسك تفوح من تلك السطور التي قبسنا فيها من نور النبوة، ثم زدنا عليها بوردة يفوح منها عطر خامس الخلفاء

الراشدين، ثم جعلنا في الأخير للآخر نصيباً، فاخترنا لك نموذجاً من نماذج التخطيط الناجح من غير أمتنا، فهيا بنا نجول في هذه الرياض، ونقبس من هذه الأنوار.

القبس الأول: سيد الخلق محمد ﷺ:

وها هو القبس الأول من مشكاة التخطيط، نتحدث فيه عن عبقرية النبي ﷺ، فهو القدوة والأسوة الحسنة، فما كان يعزم على أمر إلا وقد خطط له تخطيطاً بارعاً، بعد أن طلب المدد الرباني والعون الإلهي، ودعونا نتعلم من مدرسة الهجرة النبوية كيف يكون أصول التخطيط الفعال.

أولاً: إجابة على سؤال ما، أو الهدف من اتخاذ النبي لقرار الهجرة، فبعد نجاحه ﷺ في تأسيس المجتمع المسلم، انطلق النبي ﷺ إلى هدف أعظم ألا وهو نشر هذه الدعوة، وإنشاء دولة إسلامية تقوم بدورها في تعبيد الناس لرب العالمين، ولكن لظروف التضيق الشديد بمكة، كان لا بد من إيجاد أرض أخرى وهي يثرب.

ثانياً: إجابة على سؤال من، أو تحديد الأشخاص الذين سيقدمون العون والمساعدة وتحديد مهامهم، وقد جاءت كما يلي:

- المبيت في فراش النبي وذلك للتمويه: وهى مهمة على بن أبى طالب رضي الله عنه.
- توصيل الأخبار والمعلومات: وكانت تلك مهمة عبد الله بن أبى بكر رضي الله عنه، حيث يسمع ما يدور في مكة، ثم ينقله للنبي صلى الله عليه وسلم.
- تأمين الزاد: وكانت تلك مهمة أسماء بنت أبى بكر. رضى الله عنها.
- إخفاء الأثر: وكانت تلك مهمة عامر بن فهيرة مولى أبى بكر رضي الله عنه، حيث يرعى الغنم حول الجبل نهاراً، ثم يعود من الطريق التي يعود منها عبد الله وأسماء. رضى الله عنهما. فيخفى آثار أقدامهما.
- الدليل الذي يرشد النبي صلى الله عليه وسلم وأبا بكر رضي الله عنه: وأوكل هذه المهمة إلى رجل من المشركين، وهو عبد الله بن أريقط.
- ثالثاً: إجابة على سؤال متى، أو وقت تنفيذ الخطة وزمنها، فقرر النبي صلى الله عليه وسلم الخروج في النهار حيث القيلولة، وهى ساعة قلما تجد إنساناً بمكة فيها.
- رابعاً: إجابة على سؤال أين، أو خط السير الذي سينفذ الخطة من خلاله، فكان تخطيط النبي صلى الله عليه وسلم هو الاتجاه إلى غار في طريق غير طريق المدينة، حيث غار ثور جنوب مكة.

خامسا: المرونة التي اتسمت بها خطة النبي ﷺ، الاستفادة من خبرة الآخرين حتى من المشركين عند الثقة في أحدهم، فكان دليل النبي ﷺ هو عبد الله بن أريقط.

سادسا: التوكل على الله، مع الأخذ بكل هذه الأسباب التخطيطية، ويظهر ذلك في قول النبي ﷺ لأبي بكر رضي الله عنه، وهو معه في الغار: (يا أبا بكر، ما ظنك باثنين الله ثالثهما).

أرأيت - عزيزي القارئ الفعال - كيف تكون الخطط؟ وكيف يكون التنفيذ؟ وهنا لا يسع الواحد منا إلا أن يضع قوله تعالى نبزاساً يهدي له طريق نجاحه، حين يقول المولى ﷺ: ﴿لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا﴾ [الأحزاب: 21].

القبس الثاني: المجدد الأول عمر بن عبد العزيز:

لا أحد يختلف على أن عمر بن عبد العزيز هو أول مجدد في تاريخ الإسلام بعد المائة الفاضلة الأولى، وقد تولى عمر بن عبد العزيز الخلافة في عام 99 هـ، وعمره يومها ثمانية وثلاثون عاماً، ومكث في الخلافة حوالي عامين ونصف كانت كفيلة بتجديد الإسلام من جديد، وحتى ينفذ عمر بن عبد العزيز رؤيته في تجديد الإيمان في الأمة، وإعادة سميتها كما كان عهد الخلفاء الراشدين، قام عمر

برسم خارطة لطريق التجديد، وأعد خطة محكمة متقنة، فلم يكن عمر بن عبد العزيز (ليتخذ قراراً دونما تخطيط، وتوخ لعواقب الأمور، وأخذها بعين الاعتبار)، وارتكز تخطيطه . رحمه الله . على عدة محاور وسياسات من أبرزها:

السياسة الأولى: العدل:

فكما تقول الحكمة الشهيرة: (العدل أساس الملك)، ولذلك يقول ابن خلدون: (الظلم مؤذن بخراب العمران)، وقد وضع عمر بن عبد العزيز مجموعة من القواعد والإجراءات التابعة لهذه السياسة، كان من أبرزها:

1. حصول صاحب الحق على حقه دون جهد أو مراوغة، ورفع المظالم بأنواعها.
2. مراعاة العدالة في توزيع الصدقات؛ حتى كان لغير المسلم نصيب في الصدقات.
3. العمل على رد مظالم بني أمية إلى أهلها.

السياسة الثانية: التدرج في الإصلاح:

ويظهر ذلك جلياً في رد عمر على ابنه عبد الملك، لما طالبه بسرعة رد الحقوق إلى أهلها، فقال له: (إنى أعالج أمراً لا يعين عليه إلا الله، قد فنى عليه الكبير، وكبر عليه الصغير، وفصح عليه الأعجمي، وهاجر عليه الأعرابي، حتى حسبه ديناً لا يرون الحق غيره).

السياسة الثالثة: القدوة خير معلم:

كان عمر بن عبد العزيز قبل أن يتولى أمر الخلافة من أكثر المسلمين أموالاً، ولكنه ما إن تولى الخلافة، حتى قام بصرف أمواله كلها إلى بيت مال المسلمين، لقد أراد عمر بن عبد العزيز بتنازله عن ماله أن يكون قدوة حسنة لولاته وعماله وشعبه جميعاً في التضحية والبذل والإيثار.

القبس الثالث: وللآخرين نصيب:

ولأن ضرورة التخطيط لإحراز النجاح هي سنة من سنن الله تعالى في الكون، لذلك لم تقتصر هذه السنة على المؤمنين، بل وجدنا نماذج أخرى من غير المسلمين، حققت نجاحات كبيرة؛ لأنها أحسنت الأخذ بالأسباب، فمن هؤلاء المناضل الإفريقي نيلسون مانديلا.

نيلسون مانديلا إصرار إلى الأبد:

ولد نيلسون مانديلا في 18 يوليو عام 1918م، في أحد الأكواخ الطينية بمنطقة ترانسكاي في جنوب أفريقيا، ومنذ ولادته بدأ يعاني من التمييز العنصري بين البيض والسود، الذي كان السمة الرئيسة لهذه البلد في تلك الأيام، وكونك أسوداً في هذه البلاد يعني أنك سوف تسكن في مناطق لا يسكن فيها سوى السود، وسوف تركب مواصلات لا يركبها سوى السود، وسوف تذهب إلى مدرسة لا يذهب

إليها سوى السود، وإذا كبرت وأصبحت رجلاً سوف تقف في طابور الحصول على عمل لا يقف فيه أيضاً سوى السود، وإذا تجولت ليلاً أو نهاراً، فستجد من يوقفك، ويأمرك بإخراج تصريح مرورك، وإلا تعرضت للاعتقال، وأنت مواطن من الدرجة الثالثة أو الرابعة في هذه البلد، التي تعيش فيها والتي هي بلدك أصلاً، إنها بلدك ولكنك لا تستطيع أن تمتلك فيه، أو تدخل برلمانه، أو يكون لك دور في المشاركة في وزارته؛ لأنك أسود.

ولد نيلسون مانديلا في هذه الأجواء، وعندما بلغ سن السابعة، ألحقه والده بإحدى المدارس، وبعد عامين مات أبوه، فأخذته أمه إلى أحد أقارب الأب، الذي كان بمثابة نائب ملك شعب الثيميو، الزعيم جونجينتابا، وقد تربي مانديلا في رعايته.

وتبلورت رسالة ورؤية مانديلا في نفسه وعقله بعد حفل الختان الجماعي، الذي كان يتم وفق طقوس وعادات قبلية لجميع ذكور القبيلة، الذين أتموا السادسة عشرة، وفي هذه الحفلة وقف أحد الزعماء المعروفين في القبيلة يتحدث إلى رجال المستقبل، وقد تكلم بكلمات ألهمت نار التحدي في نفس مانديلا بعد ذلك لأكثر من خمسين عاماً، حيث قال الرجل: (ها أنتم تجلسون يا أولادنا الشباب الأصحاء، زهرة أمتنا وفخرها ورجاءها، ورغم الآمال الكبيرة التي تشعرون بها، وأنتم على أعتاب الرجولة، فإنها آمال خاوية وهمية، ولن تتحقق أبداً، حيث إن شعبنا وجميع الشعوب السوداء في جنوب أفريقيا

شعب مهزوم، إننا عبيد في أوطاننا، ومستأجرون في أملاكنا وأراضينا، وليست لدينا القوة أو السلطة، ولا نسيطر على أقدارنا في الأرض التي أنجبنا، إن أجسادنا وأرواحنا تضيع في المناجم والحقول؛ كي ينعم الرجل الأبيض بالصحة والرخاء، ولذلك سوف تتلاشى آمالكم وطموحاتكم؛ حيث إننا لا نستطيع منحكم أفضل الهبات، وهي الحرية والاستقلال).

وبالرغم من الذهول الذي أصاب مانديلا من جراء هذه الكلمات، إلا أنها كانت كالبذرة التي سرعان ما أخذت تنمو في وجدانه، فلقد أصبحت رسالته في الحياة هي تحقيق الحرية، وأضحت رؤيته أن يرى بلده بلداً دون تمييز عنصري، يتمتع فيها الرجل الأبيض والأسود بحقوقهما على السواء، وبدأ يسير في خطة مرحلية؛ لتحقيق هذه الرؤية، على خطوات وهي:

الخطوة الأولى: إلى جوهانسبرج:

وبدأ السير الفعلي في خطته، حينما هاجر إلى جوهانسبرج عاصمة جنوب أفريقيا، وهناك بدأ الخطوة الأولى، وهي استكمال تعليمه الجامعي، وحتى يتمكن من ذلك، فقد عمل في وظيفة كتابية في إحدى الشركات، وفي الوقت ذاته استكمل تعليمه الجامعي، فحصل على شهادة الليسانس في القانون عام 1942م.

الخطوة الثانية: مناهضة العنصرية.:

وهي المرحلة التي انضم إلى المؤتمر الوطني الأفريقي، وهو أقدم تجمع وطني أفريقي ينص دستوره على معارضة العنصرية.

ثم بدأ الممارسة الفعلية للمعارضة ضد العنصرية، وكانت بداية ذلك في أغسطس عام 1943م، حينما شارك لأول مرة في حياته في مسيرة ضمت عشرة آلاف أفريقي؛ احتجاجاً على زيادة سعر ركوب السيارات العامة المخصصة للأفريقيين، وبعد مقاطعة هذه السيارات لتسعة أيام متواصلة، اضطرت الشركة المالكة إلى خفض الأسعار؛ مما جعل مانديلا يتأثر تأثراً شديداً بهذه المسيرة.

الخطوة الثالثة: المشاركة في العمل السياسي:

وهي مرحلة التهيؤ للتميز في العمل السياسي، حيث التحق بجامعة ويتواتر ستراند؛ للحصول على شهادة تؤهله للعمل في المحاماة، وفي هذه المرحلة أيضاً أصبح مانديلا دور بارز في العمل السياسي، وصار له شأن كبير في المؤتمر الوطني الأفريقي، حيث أصبح أحد أربعة نواب لرئيس الحزب، وبالإضافة لعمله السياسي كان يدافع عن قضايا الأفريقيين أمام محاكم البيض.

الخطوة الرابعة: المقاومة الإيجابية ضد الاحتلال:

وبدأت عندما استولى البيض على مدينة صوفيا تاون إحدى المدن المخصصة للسود طبقاً لقوانين الفصل العنصري، حتى تم القبض عليه في ديسمبر 1956م، ثم أطلق سراحه نظراً لعدم توافر الأدلة على إدانته، ثم خضع مانديلا لاتهامات عديدة، والتي انتهت إلى الحكم عليه عام 1964م بالسجن مدى الحياة، هو وسبعة آخرين؛ لبدأ مرحلة جديدة، وهي مرحلة الصمود، وفي جزيرة روبن البعيدة أمضى مانديلا 18 سنة في تقطيع الأحجار، وفي عام 1982م تم نقله إلى سجن بولز مور في مدينة كيب تاون.

وكانت الإغراءات قد بدأت تمارس دورها معه؛ للإفراج عنه مقابل إعلانه نبذ العنف وبراءته من أعمال المؤتمر الوطني الإفريقي، وفي الوقت الذي انهار زملاء له أمام هذه الإغراءات، رفض مانديلا التنازل عن مبادئه، وما أعلنه أمام المحكمة من استعداده للموت في سبيل تحقيق هدفه، وهو ميلاد جنوب أفريقيا حرة خالية من نظام الفصل العنصري.

وبدلاً من أن يكون سجن مانديلا راحة للرجال البيض، فقد تحول إلى كابوس بالنسبة لهم ففي 18 يوليو من كل عام في ذكرى مولده، يجتمع ملايين السود للتظاهر في أنحاء البلاد في الوقت الذي يشاركونهم كل السود في أنحاء العالم، وهكذا أصبح مانديلا رمزاً

للحرية في جنوب أفريقيا، وانتشر اسمه في أنحاء العالم رغم أن صورته لم يعد يراها أحد منذ عام 1964م.

الخطوة الأخيرة: الإصرار والصبر:

واحتاج الأمر إلى 28 عاماً أمضاها مانديلا وراء القضبان قبل أن يخرج ويرى نور الحياة، وفي عام 1990م تم الإفراج عنه، وكان التصور أنه سيخرج بقلب مليئ بالكرهية والحقد، والتطلع للثأر، ولكن العالم فوجئ بوجهه الطيب وكلماته، حيث كان قد دخل في مرحلته الأخيرة؛ لتحقيق رؤيته ألا وهي جمع الشعب على التوحد، لقد كان البيض يراهنون على فشل السود الذين تعددت أحزابهم في التوحد، وعلى أن خلافاتهم ورغباتهم في التزعم سوف تمزقهم، ولكنهم فوجئوا باتفاق 26 رئيس حزب في جنوب أفريقيا على إجراء الانتخابات يوم 27 أبريل 1994م، ولأول مرة في تاريخ جنوب أفريقيا، يدخل رجل أسود في اللجنة الانتخابية؛ ليدلى برأيه، وكان الفائز كما كان متوقعاً هو نلسون مانديلا، الذي أصبح رمزاً وأسطورة يعرفها الملايين في أنحاء الدنيا.



كيف تجعل تفكيرك إبداعياً؟ 1



في إحدى بلاد الصين، كان هناك مزارع بسيط يسعى كل يوم لبحث عن قوت يومه، حتى تعيش زوجته وابنته حياة آمنة مطمئنة، وفي يوم من الأيام اقترض هذا المزارع مالاً ليشتري أرضاً فيعمل عليها وتستقر حياته.

ولكن، من المؤسف أنه اقترض من رجل "جشع"؛ لا همّ له إلا أن يجمع المال، لا يُراعى أحوال من أقرضهم، فإذا ما جاء وقت سداد الديون، أسرع بجمع هذه النقود، فإذا ما تأخر أحد فرض عليه جباية أو أدخله السجن.

وها هي الأيام تمر والأشهر تجري وراءها حتى مرَّ هذا المزارع البسيط بضائقة مالية، ولم يستطع أن يرُدَّ الدين الذي عليه، فما كان من هذا الدائن إلا أن أمهله ثلاثة أيام، إما أن يسُدَّ الدين الذي عليه علاوة على الجبائية، وإما أن يرفع أمره إلى المحكمة فيدخل السجن.

ومرت الأيام وهذا المزارع يخرج كل يوم؛ يبحث عن مال ليرُدَّ الدين الذي عليه ولكن بلا فائدة، ولا جدوى، وحينها ذهب هذا الرجل مع ابنته إلى هذا الدائن يريد أن يستسمحه، ذهب إليه وهو يجرُّ خطاه، فلما رأى هذا الدائن ابنته أُعجب بها، فقدم له عرضاً حتى يعفو عنه.

قال له: (لا مانع عندي من أن أعفو عنك ولكن في مقابل أن تزوجني ابنتك).

فاضطر هذا المزارع وابنته أن يوافقا، ورضيا بذلك الأمر، ولكن ذلك الدائن لم يكتفِ بذلك فحسب، بل دبر لهم مكيده في ذلك، أخبرهم بأنه سيأتي بحصاتين، الأولى بيضاء والأخرى سوداء؛ ليضعهما في كيس للنقود، على أن تلتقط الفتاة إحدى هاتين الحصاتين من ذاك الكيس.

فإذا التقطت الفتاة الحصة السوداء سيتزوجها ويعفو عن أبيها، أما إذا التقطت الحصة البيضاء فحينها لن يتزوجها وسيعفو عن ذلك القرض، ولكن إذا رفضت أن تلتقط أي حصة فحينها سيدخل

والدها السجن، فما كان من تلك الفتاة إلا أن وافقت على هذا العرض.

كان الجميع في ذلك الوقت واقفاً على ممر مليء بالحصى، فانحنى ذلك الدائن ليلتقط حصاتين ويضعهما في كيس المال حتى تختار الفتاة، ولكنها انتبهت إلى تلك الخدعة التي أراد ذاك الدائن أن يمررها بين هذا الجمع الكثير.

فلقد التقت هذا المخادع من الأرض حصاتين سوداوين ووضعهما في الكيس، وطلب من تلك الفتاة أن تختار حصاة، وحينها بدأت تفكر:

ماذا أصنع لأخرج من هذا المأزق؟

فإذا ما قمنا بتحليل ذلك الموقف، سنجد أن هناك ثلاثة خيارات: الخيار الأول: أن ترفض الفتاة أن تلتقط من ذلك الكيس، وحينها سيدخل والدها السجن.

الخيار الثاني: أن تكشف تلك الفتاة خدعة ذلك الرجل.

الخيار الثالث: أن تلتقط الحصاة السوداء وتُضحى تلك المرأة بنفسها لينجو والدها.

تلك الفتاة لو فكرت بطريقتها التقليدية لن تستطيع أن تخرج من هذا المأزق، ولكنها استطاعت أن تأتي بفكرة جديدة إبداعية أنقذتها من هذا المخادع، فيا ترى ماذا فعلت؟

لقد قامت بالتقاط إحدى الحصاتين ثم قامت بإسقاطها على الأرض التي كانت مملوءة بالحصى، فلم يعرف أحد لون هذه الحصوة التي قامت باختيارها.

ثم قالت تلك الفتاة الذكية: (كم أنا حمقاء، ولكن من الممكن أن نعرف لون هذه الحصاة التي سقطت، فإذا كانت الحصى التي بداخل الكيس سوداء، فالحصى التي قمت باختيارها كانت بيضاء)، وهكذا استطاعت أن تخرج من هذا المأزق بطريقة مبتكرة ذكية، ولم يستطع ذلك المخادع أن يكشف هذا السر الذي أخفاه عن أعين الناس أجمعين.

وهكذا عزيزي القارئ نستخلص من هذه القصة أن هناك حل لكل مشكلة مهما كان حجم تعقيدها، ولكن المشكلة التي يواجهها الكثير هي عدم استغلال تلك القدرات الذهنية التي وهبنا الله إياها.

أهي فطرة أم مهارة يُمكن تعلمها؟

كلُّ منا عنده تلك القدرة ليكون مُبدعاً موهوباً، ولكن الكثير مأسور في قفص الفكرة الواحدة لا يستطيع الخروج منها، فالكثير يغلب عليه الإيمان بفكرة واحدة مهيمنة، وطريقة واحدة للحل، فالكل يملك حاسة الإبداع ولكن المبدعين وحدهم هم الذين استطاعوا فهم وإدراك قدراتهم الإبداعية حتى سخروها في الواقع العملي.

فالإبداع والتفكير الإبداعي ليس حكراً لأحد دون أحد، فلقد أثبتت الدراسات الحديثة أن التفكير الإبداعي يُمكن تعلمه والتدرب عليه، حتى يستطيع المرء أن يكون ماهراً فيها، تماماً كأي مهارة يسعى المرء إلى اكتسابها، كمهارة استخدام آلة الطباعة، أو مهارة تسجيل الأهداف في مرمى الخصم.

كل منا في حاجة إلى الإبداع:

فكل منا في ميدان عمله في أمسّ الحاجة إلى التفكير الإبداعي، فلماذا لا يتمكن الخطيب من على منبره في توصيل دعوته؟ ولماذا لا يستطيع المدرس في مدرسته أن يُوصّل منهجه إلى تلاميذه؟ ولماذا لا يُوفق الإعلامي في إيصال رسالته الإعلامية للكثير من الجماهير؟ والجواب هو الإخفاق في بناء الشخصية ذات التفكير الإبداعي، فالكل قد تجمدت أفكاره على الفكرة الواحدة، بالرغم من أن الكثير من المشكلات لها طرق لا محدودة في الحلول.

رحلة الإبداع:

لذا عزيزي القارئ فهذه الرسالة هي خطوة في طريقك لتتعلم كيف تُتمى قدراتك الإبداعية؟

ولكن قبل أن تصل إلى هذه الخطوة الأخيرة، لابد أن تتعرف على مفهوم التفكير الإبداعي، والفرق بينه وبين التفكير التحليلي، ثم نعطيك خارطة الطريق التي ستوصلك إلى أن تصير مُبدعاً، وهي التي

تتكون من مراحل ست، بدءاً من مرحلة الإلهام، ومروراً بمراحل التوضيح والاستخلاص والترشيح والتقييم، وانتهاءً بمرحلة التطوير.

ولكن قد تتعرض وأنت تسير على هذا الطريق لبعض العوائق التي تعرقل قدماك، لذا لا بد أن تتعلم كيف تتخطى تلك العقبات حتى تبلغ مرادك.

وأخيراً هناك بعض المهارات التي يتميز بها المبدع دون غيره، لذا فاحرص أن تتعلمها، وتمارسها، فالممارسة هي طريق الوصول إلى المهارة.

وبين كل محطة والمحطة التي تليها، ومضة نبوية، نتعلم فيها طريقة النبي صلى الله عليه وسلم في التفكير الإبداعي، والذي أرسى النبي عليه السلام قواعده لنا منذ أكثر من ألف وأربعمائة عام.

ما هو الإبداع؟

الإبداع في اللغة هو اختراع الشيء على غير مثال سابق، والبديع هو الجديد من الأشياء، وعلى هذا يتضمن الإبداع اختراع أو إنشاء الأشياء، ولكن لأعلى مثال وأصفى صورة، ومنه قول الله تعالى: ﴿بَدِيعُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَإِذَا قَضَىٰ أَمْرًا فَإِنَّمَا يَقُولُ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ﴾ [البقرة: 117]؛ فهو مُبدِعها وخالقها على غير مثال سابق، وفي غاية من الدقة والحسن والإبداع وله المثل الأعلى سبحانه.

وقد اختلف كثير من علماء النفس والتربويون في وضع معنى للإبداع، فمنهم من يرى أن الإبداع هو مظهر من مظاهر السيولة في التفكير، فهو يعتمد على كمية الأعمال المنتجة بغض النظر عن قيمتها النوعية في عالم الإبداع، ويُركِّز آخرون في تعريفهم للإبداع على السمات العامة للمُبدع من حيث قدرته على الإدراك الدقيق للثغرات، والإحساس المرهف للمشكلات، بالإضافة إلى الأصالة في التفكير والقدرة على التركيز.

فيرى سميث أن العملية الإبداعية هي (القدرة على إيجاد علاقات بين أشياء لم يسبق أن قيل أن بينها علاقات)، بينما يرى الدكتور عبد الحليم محمود أنها (القدرة على إحداث شيء جديد على غير مثال سابق).

بينما يرى محمد أحمد عبد الجواد أن التفكير الإبداعي أو الابتكاري هو (العملية التي ينتج عنها حلول أو أفكار تخرج عن الإطار التقليدي سواءً بالنسبة لمعلومات الفرد الذي يفكر أو للمعلومات السائدة في البيئة بهدف ظهور الجديد من الأفكار)، أما والس فقد عنيَ بالمراحل التي يمر بها المبدع حتى تولد الفكرة الإبداعية، والتي حددها في أربع مراحل أساسية، وهي: الإعداد، والاحتضان، والإشراق، والتحقيق، وعرفها آخرون فقالوا: (إن الإبداع أن ترى نفس الأشياء التي يراها الآخرون ولكن بتفكير مختلف).

رحلة الإبداع:

ونستخلص من هذه التعريفات أن الإبداع هو إنشاء أو اختراع شيء جديد لم يكن موجوداً من قبل سواءً كان منتجاً صناعياً أو تجارياً، أو كان عملية أو طريقة جديدة، أو كان فكرة وتصوراً مبتكراً، فقال بعضهم: إن الإبداع هو ابتكار شيء غير موجود مسبقاً أو استحداث طريقة جديدة لعمل شيء ما أو تطوير طريقة جديدة في النظر إلى الأشياء أو استبدالها بطريقة أخرى.

العملية الذهنية:

إذا كنا قد تعرفنا على مفهوم الإبداع، فما هو الفرق بينه وبين التفكير الإبداعي؟ والجواب هو أن التفكير الإبداعي يُعرّف بأنه: العملية الذهنية التي نستخدمها للوصول إلى الأفكار والرؤى الجديدة، أو التي تؤدي إلى الدمج والتأليف بين الأفكار أو الأشياء التي يعتبر سابقاً أنها غير مترابطة.

فيمكن القول بأن الإبداع هو الناتج أو الثمرة النهائية للتفكير الإبداعي، فإذا كان الهدف هو تطوير منتج ما أو تحسين آلية أو توليد حلول متنوعة للمشكلة، فإن الأفكار المولدة أو المنتج المطور سيمثل الناتج الإبداعي، في حين أن الطريقة المستخدمة في التفكير أو بمعنى آخر العملية الذهنية المستخدمة للوصول إلى الحل تعرف بالتفكير الإبداعي.

هذا التفكير، إبداعي أم تحليلي؟

ولكن هل كل التفكير نوع واحد؟ بالطبع لا، فالتفكير الإبداعي له سمات تميزه عن غيره، فإذا كان هناك قواعد تساعد للوصول إلى حل متوقع واحد، فذلك هو التفكير التحليلي، ولكن إذا لم يكن لدى المرء القدرة التحليلية ولكنه يعتمد على القدرة التخيلية، فذاك هو التفكير الإبداعي.

ففي مسائل الرياضة، لا يمكن للوصول إلى حل متوقع واحد إلا بتطبيق القواعد، والمبادئ الرياضية التي تتعلق بذلك الأمر، لذا فأنت في حاجة إلى التفكير التحليلي، ونلخص في الجدول التالي، أهم ما يميز التفكير الإبداعي عن غيره.

التحليلي	الإبداعي
منطقي	تخيلي
متوقع	غير متوقع
مركز	متشعب
عمودي	جانبي

مثال للتفكير التحليلي: $2=1+1$.

مثال للتفكير الإبداعي: $11=1+1$ ، أو $7=1+1$.

ويُعرّف التفكير التحليلي بالتفكير المُركّز التجميعي التقاربي، وذلك لأنه يُركز على إجابة واحدة مفردة، كما أنه يسمى بالتفكير العمودي؛ لأنه يماثل بناء يعتمد كل حجر فيه على ما بُني قبله، وهو الأكثر استخداماً.

أما التفكير الإبداعي فيُعرف أيضاً بالتفكير المتشعب المتباعد، حيث يوجد أكثر من إجابة واحدة للمشكلة الواحدة.

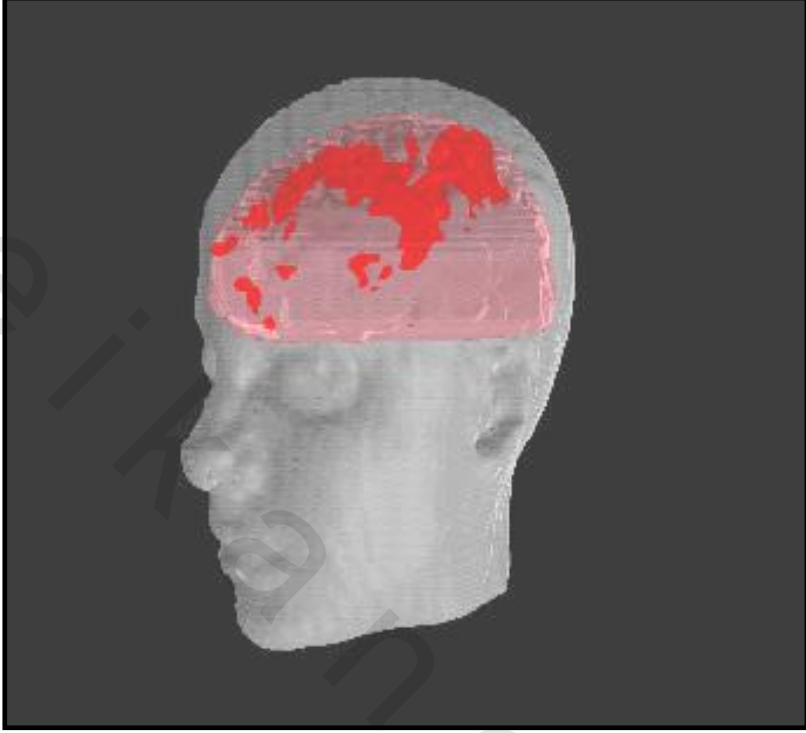
طريقة عمل كلا التفكيرين:

فلو تأملنا في هذين النوعين من التفكير، لوجدنا أن كلاّ منهما له طريقة عمل مختلفة، فعادة يوجد في التفكير التحليلي قواعد وضوابط وأساليب ينبغي تتبعها، فهذا النوع يعتمد على خطوات محددة، فلا يُسمح فيه أن تأتي بخطوة قبل الانتهاء من الخطوة التي تسبقها.

وهذا بخلاف التفكير الإبداعي، فليس فيه قواعد صارمة تحكّمه، وإنما المُفكر المُبدع يُخلق بخياله، فينتقل من مكان إلى آخر، ومن عالم إلى آخر، حتى تتولد عنده.



كيف تجعل تفكيرك إبداعياً؟ 2



بعد أن تعرفنا على مفهوم التفكير الإبداعي والفرق بينه وبين التفكير التحليلي، سنتعرف على سمات الشخصية الإبداعية.

سمات المبدع:

يرى علماء النفس أن هناك سمات أو قدرات تلازم الشخص المبدع، ويظهر تأثيرها في سلوكه، ومن هذه السمات الطلاقة، والمرونة، والقدرة على الإدراك الصحيح للثغرات، والإحساس بالمشكلات، والأصالة في التفكير، ويكون الشخص مبدعاً حينما يظهر عليه تلك السمات أو كثيراً منها.

أولاً. الطلاقة:

وتتمثل في القدرة على إنتاج معلومات كثيرة في وقت معين، كالقدرة على تركيب جمل مختلفة من نفس الكلمات، وتُصنف الطلاقة إلى نوعين:

-الطلاقة اللفظية:

ونقصد بهذا النوع القدرة على إنتاج أكبر عدد ممكن من الجمل والألفاظ ذات المعاني المختلفة، مثل كتابة أكبر عدد ممكن من الكلمات التي تبدأ بحرف الباء، أو كتابة عدد من الجمل المكونة من ثلاث كلمات تبدأ كل كلمة منها بحرف العين... إلخ.

- الطلاقة الفكرية:

وهي تمثل كمية الأفكار التي يُمكن أن تُرد على الذهن في وقتٍ ما، أو هي معدل سيل الأفكار المولدة في زمن محدد، ومن أمثلتها ذكر كل الاستخدامات الممكنة لـ"المصباح الكهربائي" أو غير ذلك من الأمثلة.

ثانياً. المرونة:

وهي القدرة على التكيف السريع مع المواقف أو المشاكل الجديدة، وهي تتعلق بقدرة الشخص على إنتاج وبشكل تلقائي عدد متنوع من الأفكار التي لا تنتمي إلى فئة أو مظهر بعينه.

ثالثاً. الحساسية للمشكلات:

فالمبدع عنده القدرة على اكتشاف نواحي القصور في الأفكار الشائعة، فعنده المقدرة أن يرى ما بين السطور، ولديه الحساسية المرهفة للتعرف على المشكلات في الموقف المحدد، بخلاف الشخص العادي.

رابعاً. الأصالة:

وتمثل قدرة الفرد على الإتيان بأفكار لم يأت بها آخرون، فأفكار المبدع عادة ما تكون جديدة غير مألوفة، وهي تختلف تماماً عن الطلاقة والمرونة، فهي لا تشير إلى كمية الأفكار الإبداعية التي يعطيها الفرد كما في الطلاقة، بل تعتمد على قيمة تلك الأفكار وجدتها، وهذا ما يميزها عن الطلاقة.

كما أنه لا تمثل نفور الفرد من تكرار تصوراته وأفكاره هو شخصياً بل تشير إلى نفوره من تكرار ما يفعله الآخرون، وهذا ما يميزها عن المرونة.

خامساً. الاحتفاظ بالاتجاه:

فالمبدع عنده القدرة على التركيز لفترات طويلة في مجال اهتمامه، فالمشكلة التي طالما يقع فيها كثير من البشر أنهم يحبون النظر إلى الإنجاز السريع، ولا يمتلكون الصبر الكافي لجنى ثمار أفكارهم الإبداعية، فكما يقود الدكتور محمد السيد عبدالرازق:

(إن كثيراً من الأفكار ذهبت أدراج الرياح؛ لأننا استعجلنا الوقت، ومضى الوقت الذي كنا نظنه كبيراً ولم نتحرك من مكاننا بعد).

هل أنت مبدع؟

سؤال لا بد له من إجابة عزيزي القارئ ونحن في أول مراحل رحلة الإبداع، وحتى نيسر عليك الإجابة، إليك بعض أصناف المبدعين والمبتكرين، فابحث عن موطن تميزك في مجال من تلك المجالات ومن أبرزها:

1. المخترع:

وهو الذي يقدم اختراع لم يسبقه إليه أحد، مثل مبتكر أول سيارة، أو أول نظرية في مجال ما.

2. المركب:

وهو الذي يجري تعديلات على جهاز إلكتروني؛ لزيادة كفاءته.

3. المطور:

وهو قريب من الصنف السابق، ولكن يتميز بقدرات أكثر في مجال الإضافة والتطوير، وخاصة في إجراء الدراسات التطويرية وتقديم الجديد.

4. المقلد:

فليس ضرورياً أن تكون فكرتك جديدة تماماً حتى تصبح مبدعاً أو مبتكراً، فمثلاً صناعة الطائرات جاءت من محاكاة وتقليد تحليق

الطيور في الأفاق، والغواصات جاءت تقليداً للحيتان وهكذا، ولذا؛ يقول إسحاق نيوتن واصفاً أحد أسباب نبوغه وإبداعاته: (إذا كنت أرى بعيداً؛ فذلك لأنني أقف على أكتاف العظماء).

5. المحاول:

ربما تعجب وهل شرف المحاولة يعد إبداعاً؟ نعم، فكثير من الاختراعات الناجحة بدأت بمحاولات فاشلة، فمثلاً قام عباس بن فرناس بأول محاولة للطيران، ولكنه وقع ومات، ومع ذلك يذكر على أنه أول من ابتكر فكرة الطيران، وأخرجها من حيز الخيال إلى احتمال التحقق في الواقع، حتى جاء الأخوان رايت ليحولوا شرف المحاولة (العباسية) إلى واقع.

