

هشام بن غانم

طريقك لتمتلك قوة

الشخصية



إهداء

إهداء عام

" إلى كل من يريد أن يصبح قوي الشخصية، هذه فرصتكم "

إهداء خاص

" إلى أعضاء مجموعة عميد الكتب أنشر كتاباتك شكرا لكم "

كلمات

لن أنساكم، ستبقون في ذاكرتي مهما طال الزمن، سأبقى أحارب
حتى أغادر هذا العالم المتهالك...

مقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على رسولنا الكريم أما بعد:

فلقد لاحظت في زمننا هذا كثرة المشاكل التي حلت على الناس والتي في معظمها مشاكل نفسية، وذلك بسبب جهل غالبيتهم بالنفس البشرية التي هي جوهر يحتاج من البشر أن يتعرفوا عليها، فالنفس التي في داخلنا كثيرا ما نجهلها وندعي أننا نعرفها وأنها بالنسبة لنا كتاب مفتوح، والحقيقة غير ذلك، إننا كثيرا ما نخطئ في فهمها وتوجيهها الاتجاه الصحيح، لذلك نحن في حرب شبه خاسرة مع النفس التي يفترض أن ننجح في ترويضها وتهذيبها، ومن هذا الباب أردت أن أتخف القارئ بموضوع ربما يعطيه لمحة عن نفسه ونفس الآخرين، محاولا أن أقوي النفوس الضعيفة والعادية بتحويلها إلى شكل أكثر صلابة.

إن الشخصية الضعيفة والعادية ليستا ما يطمح إليه غالب الناس،
ولقد استنتجت أن كثيرا منهم يريد الحصول على شخصية قوية
بسبب صفاتها التي تعجبهم، لذا أردت تقديم ما يفيد القارئ
بأمور بسيطة بعيدا عن تعقيدات العلماء والمختصين بعلم النفس
وتطوير الذات، فلقد رأيت أن معظم المؤلفات يكثر فيها الكلام
ولكن الفائدة للقارئ العادي ليست كبيرة، لذا أردت أن أكتب
مختصرا مفيدا بحيث لا يضيع فيه القارئ ولا يمل، هذا وأسأل الله
تعالى أن يوفقني.

الفصل الأول

ماهية الشخصية

القوية وخصائصها

إن ما يجب أن نعرفه قبل أن نخوض في أي نقاش هو التعريف بالموضوع، وهذا ما يعاني غالب الناس منه حتى كثير من المثقفين في الوطن العربي، حيث تبدأ النقاشات دون تحديد لتعريف للموضوع، لذا فإنه يجب علينا أن نعود أنفسنا أن نبدأ في أي نقاش أو كتاب بالتعريف بالموضوع ومصطلحاته، وغالب الناس لا يعرف معنى الشخصية ولا مميزاتها، لذا سنعطي لمحة عن ذلك.

1- تعريف الشخصية

هي حصيلة تفاعل القوى الداخلية مع الظروف الخارجية، أي أنها السلوك الذي يظهر لنا.

يعرفها الدكتور كامل محمد محمد عويضة على أنها: "التنظيم الذي يتميز بدرجة من الثبات والاستمرار لخلق الفرد ومزاجه وعقله وجسمه، والذي يحدد توافقه المميز للبيئة التي يعيش فيها¹.

2- تعريف الشخصية القوية

هي الشخصية التي تملك الإرادة على فعل ما تريد ولا تتأثر سلبيًا بمحيطها الخارجي وتتكيف مع أسوء الظروف، ومن خلال هذا

¹ كامل محمد محمد عويضة، علم النفس بين الشخصية

والفكر، دار الكتب العلمية، ط1، 1996، بيروت-

لبنان، ص8.

التعريف نستطيع التفرق بينها وبين الشخصية العادية والشخصية
الضعيفة

3- خصائص الشخصية القوية

إن للشخصية القوية خصائص تميزها عن باقي الشخصيات العادية
والضعيفة وهذه الخصائص هي ما يعجب بها غالب الناس ومنها:

- فصيحة اللسان وقليلة الكلام، فإذا تكلمت لم تتلعثم ولم تتأثر
بالمحيط، وتقول المفيد وتبتعد عن الشرثرة

- لا تشعر بالأسف لما حدث لها من أمور سيئة، بل تحاول دائماً
أن تفكر بإيجابية وتستخلص الدرس مما حدث.

- شجاعة ولا مكان للخوف داخلها، فلا شيء يرهبها أو يثنيها
عن عزمها، لكنها مع ذلك لا تتهور في سلوكها.

- تحاول التغيير الدائم نحو الأفضل بالرغم من الرضا بالوضع،
حيث لا تتطلع دائما لما هو أحسن وتبذل ما في وسعها وتخوض
الصعاب لتصبح أقوى أكثر فأكثر.

- لا تبرر أفعالها للآخرين إلا في الحالات الضرورية والتي تتطلب
ذلك، فهي لا تكثرث لاعتقاد الآخرين ، بل هي شخصية عملية.

- لا تلوم الظروف على الفشل، بل تعتقد أنها هي السبب ولا بد
من البحث عن السبب ومحاولة التغيير أو الرضا بالوضع.

- لديها ثقة عالية، فهي واثقة من النجاح ولا تخاف من الفشل
مع أنه محتمل، فتمثيل دور الناجح يجعلها أقرب للنجاح.

- تتحمل المسؤولية ولا تتهرب، حيث تتقبل لوم الآخرين حين
تخطئ وتعترف بتقصيرها ولا تنفعل وترد بالسب والشتم.

4- لماذا تريد أن تصبح قوي الشخصية؟

إن ضعيف الشخصية يعاني غالبا في هذه الحياة، لأن فيها أشخاصا لا ترحم ولا تبالى بالآخرين، يجعلون الضعيف يشعر بالتعاسة والانكسار والحزن وغيرها من المشاعر السلبية، ولتتفادى كل هذه الأمور المزرية لا بد أن تكون قويا في شخصيتك لتكون من أسعد الناس وتكون راضيا عن نفسك في جميع الأحوال، سواء الجيدة أو السيئة، ستختفي في نفسك المشاعر السلبية، فهي لا تسكن فندقا بخمس نجوم، فندق الشخصية القوية.

إن الوصول للنجاح لا يتم إلا بامتلاك الشخصية القوية التي تملك الإرادة القوية، فالنجاح ليس سرا كما يدعي بعض الناس، النجاح خطوات يقوم بها أصحاب الشخصية القوية.

الفصل الثاني

الأموال التي تكسبك

الشخصية القوية

الشخصية القوية قد تكون فطرية وهذا بالطبع نادر، لكنها أيضا قد تكتسب بتوفر الشروط، لذا لذلك هناك فرصة أن تصبح كذلك، لذا إليك هذه الأمور التي تكسبك ذلك بإذن الله تعالى.

القانون الأول

انجح في الحياة

إن النجاح في الحياة يجعلك مصدر إعجاب للآخرين، ولن يتوانى الناس في مساعدتك إذا احتجتهم، فأنت في نظرهم تستحق المساعد ومصدر ثقة، فإذا احتجت مالا ستكون نسبة إقراضك عالية عكس الفاشلين الذين يخاف الناس من إقراضهم، لذا سنطرق إلى أغلب الطرق التي تجعلك ناجحا.

1- طلب العون من الله تعالى

قبل أي شيء يجب أن تعلم أن الله تعالى هو المسبب وأن هذه مجرد أسباب، لذلك يجب أن تطلب المعونة من الله تعالى وتكثر دعاء القدير بالنجاح والتوفيق، قال تعالى: (وَقَالَ رَبُّكُمْ ادْعُونِي أَسْتَجِبْ لَكُمْ)² .

2- لا تضيع وقتك في اللوم

إن ما حدث قد حدث ولن ترجعه بلومك نفسك أو لوم الآخرين، واعلم أنه قضاء وقدر وهذا ما يجعلك راضيا، وفي الحديث: " وإن أصابك شيء فلا تقل لو أنّي فعلت كان كذا وكذا، ولكن قل قدر الله وما شاء فعل " [صحح مسلم، 2664]، وبدلا من اللوم حاول البحث عن سبب فشلك وأن تقضي عليه كيلا تعيد نفس التجربة الفاشلة، فالأولى درس وتكرارها حماقة لا

² القرآن الكريم، غافر: 60

فائدة منها، فالبشر غير كاملين والخطأ من صفاتهم، حتى كبار الناجحين أخطئوا ولكنهم لا يتوقفون بسبب ذلك، حتى يصبح الخطأ أمراً عادياً لا يلتفت إليه، ثم يستمرون في محاولاتهم حتى ينجحوا في تحقيق هدفهم.

3- احتك بالناجحين

حاول أن تأخذ أكبر قدر من خبرات الناجحين وأن تسألهم حول الصعوبات التي تواجهها فربما يفيدونك، وتجنب الفاشلين لكيلا تنتقل إليك أفكارهم وتبريراتهم الواهية.

4- ركز على هدف واحد

لا تفكر في إنجاز أهداف عديدة في وقت واحد، فأنت تشوش ذهنك بذلك، بل أنجز كل هدف في وقته الخاص.

5- البدأ في العمل فور تحديد الهدف

يقول الطبيب الياباني توراو توكودا وهو رئيس مجلس إدارة مجموعة توكوشوكاي الطبية: "مستحيل تحقيق الهدف إذا توقفت مفكراً ومتحيراً في هذا وذاك: إبدأ بالعمل نحو الهدف فوراً حتى بدون الإستعداد الكافي له"³.

فأنت عندما تؤجل انجاز عملك فقد تنسى أو تتراخى فيهمل الهدف وينسى، لذلك ابأ فوراً بلا مقدمات، ابدأ بما يتوفر لديك.

6- كافي نفسك عند كل نجاح

اختر ما تشتهيهِ نفسك وكافتها عند النجاح، فهذه الطريقة تجعل نفسك معيناً لك لأنها تتشوق للحصول على المكافأة كطفل صغير يدرس يجد ليحصل في نهاية العام على ما يريد، لذلك أعطها ما تريد لتحصل أنت على ما تريد.

³ توراو توكودا، الغي ينجح ، ترجمة ماهر الشرييني، دار

زهران، عمان- الأردن، ص 89.

7- استغن عن الأفعال الروتينية إذا لزم الأمر

إذا رأيت أن بعض الأفعال تلهيك عن خطوات النجاح فاحذفها من حياتك، فالنجاح قبل هو الأهم، فلا تجعل الروتين يقف في طريق نجاحك.

8- أعط كل هدف قيمته

الأهداف الكبيرة تحتاج أعمالاً أكثر، كما أن الصغيرة تحتاج أعمالاً أقل، لذا لا تبالغ في التفكير بالأهداف الصغيرة وأعطها وقتاً أقل.

9- خطط جيداً ثم نفذ بإحكام

لا تكن كعامة الناس يجرب على أمل النجاح دون تخطيط، بل خطط جيداً قبل أي فعل لتحصل على النتيجة المرضية، ولا تدع تصرفات الآخرين تجعلك تعجل التنفيذ، بل ابق تركيزك على الهدف ولا تلتفت لنجاح الجاهلين ولا تتكلم بخطئك حتى لا

يستهنأ بها، وحين تأتي الفرصة للتنفيذ لا تتردد ولا تحمل أي تفاصيل، فقد يعرضك ذلك للفشل، ولا تتعاطف حتى لا تندم فيما بعد ويسخر منك، نفذ وعض بصرك عن الضحايا المغفلين الذين يستحقون ما جرى لهم، فهم من جنوا على أنفسهم.

القانون الثاني

الإرادة القوية

إن الإرادة القوية هي أهم جزء يكسبك الشخصية القوية،

لذلك فسأركز عليها، وستكلم عن أغلب الطرق التي توصلك

لباب الإرادة القوية

1- قوة الهدف

إن قوة هدفك أو ضعفه هو ما يحدد ملكك لهذه الإرادة، فكلما زادت قوة هدفك زادت قوة إرادتك، فلتسأل نفسك لماذا تريد إرادة قوية، عندها تتذكر أيام ضعفك، تتذكر إهانة بعض الأصدقاء أو الحمقى لك أو المواقف الصعبة...

الهدف يجعل لك رؤية واضحة لما تريد تحقيقه، واجعل الهدف أدق أكثر فأكثر.

تخيل أنك حققت الهدف، فكلما كان مهما كلما قويت إرادتك، فالنفس تعينك إذا على حسب هدفك.

2- احرم نفسك من الأشياء التي تعودتها

كلما حرمت نفسك كلما كانت طوع أمرك، فالنفس يجب أن تربيتها وتجعلها خادما لك بدل أن تكون سيدك، فكثيرا ما تجلب لك المتاعب كطفل مشاغب يجلب لك المتاعب مع الجيران،

لذلك احرمها مما تحب وقلل الضروري منها مثل الأكل، فلا تشبع أبداً، فالشبع إرضاء للنفس يجب التوقف عنه، والصوم يوم أو يومين يضعف النفس ويقوي الإرادة، فبالرغم من جوعك وعطشك إلا أنك تقوم بمهامك، وذلك لاعتقادك عدم الأكل والشرب حتى الوقت المعين، وهذا ما لا تجده عندما تكون في الحالة العادية، حيث تبحث عن الأكل والشرب ولو تطلب منك التوقف عن العمل ساعة أو ساعتين أو ترفض عمل شيء مهم بالنسبة لك بحجة عدم توفر الأكل والشرب.

3- افعل الآن وليس غداً

التسويق من أكبر أعداء الإرادة، حيث تضعف العزيمة بمرور الوقت، لذا افعل الآن ولو في منتصف الليل.

4- اجعل المشي عادة يومية

اقض على إدمان الركوب فهو يضعف إرادتك لأنك تتعود على

احتياج وسيلة النقل وبصعب عليك المشي حتى لو أردت، لذلك
امش ولا تركب إلا للضرورة.

لا تسرع في مشيك بل كن متوسطا ولا تكثر من الالتفات وانظر
أمامك فقط وتنفس جيدا حتى تشعر بالراحة.

5- ضع برنامجا ليومك

إن التقيد بالوقت يجعلك إنسانا منضبطا وحازما ويقضي على
عادة التهاون والإهمال، ستصبح مدققا فيما تفعل وتعطي كل
شيء قيمته، فترك اليوم دون برنامج معين قد يجعلك تركز للراحة
بحجة أنه لا شيء تفعله.

6- الاعتقاد على تحمل الألم

إن تحمل الآلام بمختلف أنواعها وعدم استعمال المسكنات
يجعلك صلبا وسيفيدك هذا في تحمل متاعب الحياة التي ستصبح

شيئا عاديا بالنسبة لك، لكن في حالة الآلام القوية فلا بأس من استعمال المسكنات.

7- تحكم في مدة نومك

إن النوم الكثير يجعل جسمك وعقلك خاملين، لذا اضبط المنبه على مقدار معين، ونم باكرا واستيقظ باكرا واغتنم الصباح فهو أفضل الأوقات للعقل والبدن لذا افعل ما هو أهم.

8- تحكم بانفعالاتك وتصرف لصالحك

لا تنفعل عندما تهاجم، فذلك يجعلك تفقد رزانتك وهيبتك أمام الناس، دع الأحمق يتكلم وركز نظرك على عينيه ولا تفتح فمك، فغلبا سيجعله ذلك يحتقر نفسه لأنك لم تتأثر، وبعد أن ينتهي إما أن تلقنه درسا إذا كنت مستعدا أو اسخر منه بنظراتك وتصرفاتك كأن تنظر إليه من الأسفل إلى الأعلى ولا تكلمه وغادر المكان ودعه يحترق داخليا حتى يعلم حجمه ويعلم من أنت.

وعندما تهاجم في مواقف لا يسعك السكوت وقد يكون هو حلك للنجاة فحاول أن تصمد ولا تنفعل، لا تفكر في مسبتهم وشتمهم بل حاول أن تعالج الأمر في صالحك وليس حسب عواطفك التي قد تهلكك وتفعل أمورا في صالحهم، وبالتالي تهزم هزيمة نكراء، لذلك لا تفعل ما لم تحسب له حسابا، فمثلا عندما تكون وحيدا في مواجهة بعض الأشرار المستفزين لا تزد الطين بلة، لا تحاول أن ترجع السباب والشتائم، بل حاول أن تنفذ بجلدك وتوهمهم بأن هناك سوء فهم بينكم وأن الأمر ليس كذلك، فأوهمهم أنهم محقين في غالب أمرهم لكن هناك أمرا يجب أن توضحه، وأنتك تحترمهم وتلفظ بعبارات لطيفة لكن لا تظهر خوفك، وبعد أن تنفذ بجلدك خطط كيف تلقنهم درسا يجعلهم يحترمونك رغما عنهم، وفي هذا السياق يقول روبرت جرين: "حين تكون الأضعف لا تقاوم أو تقاوم بدافع الكرامة، واختر بدلا من ذلك الإذعان، الإذعان يمنحك الوقت للتعافي وتقويض راحة عدوك في الخفاء، والإنتظار حتى تزول عنه قوته، لا تمنح المتجبرين متعة هزيمتك

وسحقك، اجعل الإذعان ضمن ترسانة حيلك للحصول على
السطوة" ⁴.

إليك بعض الأمور التي تساعدك في السيطرة على مشاعرك

أولاً - أكثر من الاستغفار والحوقة.

ثانياً - تنفس بعمق لمدة سبع دقائق يوميا وعدة مرات خصوصا
وقت الغضب.

ثالثاً - تصرف بشكل عادي في كل أمورك ولا تتسرع، فهذا
ينعكس على باقي حياتك، ركز جيدا فيما تفعل حتى لو كان
بسيطا.

⁴ روبرت، جرين قواعد السطوة ، ترجمة هشام الحناوي ،

إيلاف معات، ط2011،1، مصر، ص 12.

رابعاً- ألقع عن الأكلات والمشروبات والعادات التي تجعلك تتوتر، فالكهوه قد تجعلك قلقا ومشاهدة كرة القدم تجعلك تغضب وتقلق، لذا توقف عن ذلك.

خامساً- أدمن التأمل

التأمل عبارة عن تدريب وعي أو تدريب للعقل، فبدلاً من ترك عقولنا على هواها فإن بوسعنا تدريبها على التركيز، فالتأمل يعمل على إيصال العقل إلى الاسترخاء وتركيز الإنتباه، وتحقيق هدف أو غرض ما⁵.

خطوات التأمل

أ- البس ملابس فضفاضة رقيقة.

⁵ ، ستيفاني كليمنت، التأمل للمبتدئين ، مكتبة جرير، ط3،

2010، المملكة العربية السعودية، ص3.

ب- اختر غرفة فارغة واجعل الإضاءة عادية.

ج- اضبط المنبه على وقت محدد ولا تجعل النغمة مرتفعة،
اخفضها واجعل صوت النغمة غير مزعج، اختر مثلاً صوت شلال
أو عصفور.

د- اجلس جلسة القرفصاء واجعل ظهرك مستقيماً ويديك على
ركبتيك.

هـ- تنفس جيداً حتى تشبع نفسك بالأوكسجين وتبدأ
بالإحساس بالاسترخاء.

و- لا تحاول أن تفكر بل دع عقلك حراً.

ز- ستلاحظ بعد فترة كثرة الأفكار والمشاعر واختلاطها لذلك لا
تقلق أو تنهي الجلسة فهذا أمر عادي، بل واصل وتحلى بالشجاعة
فلا شيء مخيف فهي مجرد أفكار ومشاعر لا تقتل، دعها ولا
توقفها حتى تسمع صوت المنبه، ثم في الأيام الثلاث انفعل مثل

اليوم الأول، أما في اليوم الرابع فابدأ بتحليل المشاعر والأفكار
واحدة تلوى الأخرى واطرح بعض الأسئلة على نفسك كأنها
صديقك المقرب، مثلا:

تساءل لماذا أشعر بالمشاعر السلبية مثل الخجل والغضب وغيرهما؟
متى بدأت أحس بذلك؟

لماذا علي أن أحس بذلك؟

هل هو مفيد أم مضر؟

يجب أن يكون التأمل بشكل يوم حتى تكون دائما بحالة جيدة
وصافي الذهن.

سادسا- أكتب ثم تخلص

إن لم يكن لك صديق مخلص فاجلس في غرفة هادئة وفي وضعة
مساعدة وتنفس جيدا واكتب كل ما تشعر به دون إهمال أي
تفصيل، بعد أن تنتهي لا تحاول أن تقرأها بل أحرقها لأنها سر

وهذه الطريقة تساعدك في التخلص أو التخفيف من تلك المشاعر السلبية.

سابعاً- استحم بالماء البارد فهو يساعدك كذلك في تخفيف هذه المشاعر السلبية.

9- ارض عن نفسك

يقول مارك توين: " لا يمكن أن يشعر المرء بالراحة ما لم يرض عن نفسه"⁶.

إليك الطرق التي تجعلك راضيا عن نفسك:

أولاً- قدر النعمة التي أنت عليها

⁶ قوة العزيمة، وايندبليو داير، مكتبة جرير - ، ط2، 2008،

المملكة العربية السعودية، ص155.

إن حالك التي عليها الآن ملايين من البشر محرومون منها، خصوصا إذا كنت بصحة لا بأس بها ولا أقول صحة ممتازة، ففي عصرنا هذا أصبح المرض رجلا يمشي بين الناس، لذا فبما أنك لا تعاني من السرطان أو الإيدز وتستطيع أن تمشي بين الأحياء فهذه نعمة عظيمة حرم منها ملايين الناس، فهناك بلدان تعاني من الأمراض الفتاكة والحروب الطاحنة، وهناك ملايين من البشر في المستشفيات يتمنون أن يصبحوا مثلك في صحتهم وحالهم، هناك من لا يستطيع إجراء عملية بسبب تكاليفها الضخمة، لذا فأنت لديك رأس مال لا تدرك قيمته حتى يغادرك، لذا احمد الله تعالى على ما أنت فيه وتمتع بما تملك ولو كان بسيطا.

ثانيا - تقبل ذاتك

إن الله تعالى حكيم خلقنا مختلفين لحكمة، ومن الواجب الرضا بما خلقنا عليه، فهل تحتقر ذاتك لأنك أسمر أو غير جميل؟ إن هذا تفكير غير سليم، فالواقع أن الحكم على الإنسان يكون بأفعاله

وليس بلون جلده أو جمال وجهه، قال تعالى: (إن أكرمكم عند الله أتقاكم)⁷، فالميزان عند الله تعالى التقوى فقط والباقي لا يهم شكل الجسم أو جنس الإنسان، يقول عليه السلام: " إِنَّ اللَّهَ لَا يَنْظُرُ إِلَى صُورِكُمْ ، وَأَمْوَالِكُمْ ، وَلَكِنْ يَنْظُرُ إِلَى قُلُوبِكُمْ ، وَأَعْمَالِكُمْ "[صحيح مسلم، 4657]، لذا لا تقارن نفسك أبدا بالناس، فلا يوجد إنسان كامل، فمن أعطي الجمال حرم من أمور أخرى، وتذكر أن الجمال يجلب كثيرا من المشاكل لصاحبه خصوصا إذا كانت امرأة، فهي محط أنظار وأطماع لكثير من الذئاب البشرية الذين يسيل لعابهم عند وجود هذه الفريسة، ولا ننسى العن والحسد اللذان يدمران النفس والجسد، ولقد سمعنا بقصص كثيرة عانى أصحابها معاناة شديدة وتحولت النعمة إلى نقمة، فلا تغتر كثيرا للمظاهر فهي تخدعك لأنك لست صاحب خبرة واطلاع.

⁷ القرآن الكريم، الحجرات 13.

ثالثاً- لا تقارن نفسك بالآخرين

إن مقارنة نفسك بالناس تجعلك تنسى نفسك وتشتغل بغيرك، وهذا ما يجلب لك مرض الحسد الفتاك الذي يحرق صاحبه داخياً ويكفي ما فعله إبليس حيث كان في خير عظيم ومع ملائكة رب العالمين فصار من الملعونين الأسفلين بسبب عصيانه لرب العالمين، فكان بدايته أن قارن نفسه بآدم عليه السلام، قال الله تعالى على لسان إبليس الرجيم: (قَالَ مَا مَنَعَكَ أَلَّا تَسْجُدَ إِذْ أَمَرْتُكَ ۗ قَالَ أَنَا خَيْرٌ مِّنْهُ خَلَقْتَنِي مِن نَّارٍ وَخَلَقْتَهُ مِن طِينٍ)⁸ ، لذلك فمبدأ المقارنة مبدأ خطير مهلك، فالأولى التفكير بنفسك وفي حياتك وماذا يجب أن تفعل .

⁸ القرآن الكريم، الأعراف 12 .

القانون الثالث

لا تكثر من مخالطة السفهاء

ومعدومي المستوى

إن كثرة مخالطتهم لن ترفع من مستواك، فحديثهم لن يزيد تحصيلك المعرفي أو تنوير عقلك بالأفكار الجيدة، بل العكس من ذلك، سينزل مستواك للحضيض، لذا لا تكثر الجلوس معهم والاستماع لأحاديثهم الفارغة إلا إذا طلب منك أحدهم مساعدتك في أمر ما أو مشكلة فهذا أمر لا بأس به، إذا كنت مجبرا على الجلوس معهم أحيانا فحاول أن تكون أنت المتكلم حتى لا تنتقل إليك عدوى التفاهة والانحطاط والدونية.

القانون الرابع

خالط الشخصيات القوية

وأصحاب الثقافة العالية

إن الشخصية القوية تؤثر على الشخصية الضعيفة لأنها مصدر إعجاب ومثالية في المجتمع، لذلك فمخالطتهم تكسبك بعض صفاتهم، حيث ستتأثر حتى دون أن تشعر، كما أن سؤالهم يفتح لك بابا لتصبح مثلهم، فليس من يخالط عامة الناس كمن يخالط الدكاترة بمختلف مجالاتهم حتى ولو لم يكن دكتورا سيتعلم منهم حسب وقت ملازمتهم، وستشتعل فيه نار حب الثقافة والتطلع

بأن يصبح دكتوراً مثلهم، سيحاول تجاوز العقبات من أجل هذا
الهدف الذي ترسخ في ذهنه.

القانون الخامس

لا تتأثر بالمدح والذم

لا تكن ساذجا وتنتفخ بمدح الآخرين لك، ولا تكن سخيفا
وتحزن أو تغضب لذمهم، كن أنت ولا تبالي، كن كصخرة لا
يرضيها مدح ويغضبها ذم، فأنت راض عن نفسك ولا يهملك
كلامهم.

القانون السادس

لا تنتظر مساعدة الآخرين

إن من ينتظر المساعدة من الناس سينظر إليه أنه شخص ضعيف أو استغلالي أو منفعي، لذا إذا احتجت لمساعدة فلا تجعلها دون مقابل حتى إذا لم تملك المقابل، اجعله ديناً وردّه في أقرب وقت حتى يوثق فيك.

لا تطلب الوساطة ولا تتذلل لنيل الأشياء مثل المناصب أو تطلب أشياء تبدوا لك حقيرة، اعمل بكد لتتأهّل وأنت مرفوع الرأس، فبعض الخدمات ينتظر منك أصحابها أن تؤدي لهم أعمالاً حين يريدون ذلك، لذلك قد تصبح خدماتهم ديناً عليك، وانظر كيف كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يرشد أصحابه، ففي حديث

عوف بن مالك الأشجعي عن رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ولا تسألوا الناس شيئاً، فلقد رأيت بعض أولئك النفر يسقط سوط أحدهم فما يسأل أحداً يناوله إياه"⁹ ، وهذا من شدة الحرص على عدم طلب سؤال الناس حاجتهم.

⁹ صحيح مسلم، 1043.

القانون السابع

طالع كثيرا حتى تفهم كثيرا

طالع ولا تبقى جاهلا بالواقع وما يحدث في العالم، فالشخص الذي لا يعلم ماذا يجري لن تعلوا قيمته لدى الناس، لذا ركز على تعلم الأمور التي يحتاجها الناس كثيرا مثل الأمور الطبية والعلاج بالطب البديل وأسماء الأدوية... فهذا يجعلك الإنسان المثقف في نظرهم، ومن أكثر المجالات التي ستساعدك في فهم الناس هو علم النفس، حيث قراءتك لعلم النفس يجعلك تفهم نفسك بشكل جيد، وتفهم نفسية الناس، ما يريدون وما لا يريدون، ما يحتاجون ولماذا تصرفوا بتلك الطريقة...

القانون الثامن

لا تعطي سرك لأحد

إن إعطاء الأسرار يجعلك أسيرا لأمين سرك، ربما سيصبح يوما خنجرا في ظهرك، وقد تصبح مرتبكا إن حصل سوء تفاهم من أمين سرك، تخاف أن يفضح أمرك، وإن فعل فرما تنهار وتضعف وتعاب به دائما أو قد تضيع وقتنا وأنت تحاول أن تبني شخصيتك من جديد، صحيح أن السر ثقيل على من يحمله لكن إخراجة ربما سيصبح إحراجا لك لذا انسه أو تناساه في سبيل أن تبقى قويا.

القانون التاسع

اعرف كل شخص بما يريد

للناس رغبات متنوعة يتصرفون بما يرغبون الحصول عليه، فمنهم من يرغب بالحصول على المال وهذا غالبهم ومنهم من يرغب بسماع الكلام الجميل، لذا أعط كل واحد ما يريد شرط ألا تخترق الدين والأخلاق، فهذا يجعلهم يذمنون عليك وبذلك تكسبهم وتتجنب معاداتهم وقد تجدهم في ظروف ما.

القانون العاشر

حلل عبارات وتصرفات

الآخرين

عندما يتحدث إليك شخص أو تكون في جماعة حاول أن تركز على كلامهم وتصرفاتهم ودونها حين ترجع إلى البيت، اختر أحد الكتب التي تحلل الشخصيات لتحلل شخصياتهم فذلك يساعدك في تحديد من تتعامل معه وتطبيقك لتعليمات الكتب النفسية تستطيع التعامل مع مختلف الشخصيات تعاملًا حكيمًا بمرور الوقت.

القانون الحادي عشر

لا تتراجع عن رأيك مادمت

على حق

إن الذين يتراجعون عن كلامهم يضمن بهم السفاهة والجهالة، لذا أثبت على كلامك مهما كثر المعارضون ودع العاصفة تمر، وبعدها ربما يدركون الحقيقة وتصبح في نظرهم الرجل الرشيد الذي يرجعون إليه.

القانون الثاني عشر

حاول أن تعرف نقاط

ضعف خصومك

نقاط الضعف تجعلك ترهب أعداءك، ابذل ما في وسعك لمعرفة نقاط ضعف من تجراً عليك، هددهم بها لئيتعدوا أو لتفعل بهم ما تشاء، لكن ابتعد عن من لم يؤذيك، فذلك لا يستحق أن يمس، وإذا كان طيباً انصححه ليغطي عيبه، فنحن بشر ولسنا أشرارا فنحن نحمي نفسنا ولا نعتدي.

القانون الثالث عشر

حافظ على سمعتك

- تصرف دائما بلباقة: إن مكانتك لدى الناس تبنيتها أنت وليس هم، لا تتهور وتتصرف كطفل فتعامل كطفل، بل تورع عما يفعله الحمقى والبائسون حتى لو رغبت، اخف رغباتك وحققها سرا إذا لم تستطع كتمانها.

- كن ذا لباس لائق: اختر أجمل الألبسة ولا تتجاوز مقدورك، ولا تتهاون في نظافة لباسك ومظهرك وامسح حذاءك ليقى نظيفا طوال الوقت، فللناس انطباع على اللباس، والهندام الجيد يجعل الناس تحترمك وتحابك.

- أسنانك هي عنوانك: نظافة أسنانك تعكس نظافتك الشخصية، فإن أهملتها فستقزز بعض الناس منك ويجعلهم يتجنبونك خصوصا إذا كانت رائحة فمك كريهة، لذا تجنب أكل ما يجعلها كذلك واحرص على نظافتها كل يومين بفرشاة الأسنان والمعجون، واحمل معك السواك كي تبقى نظيفة طوال الوقت، وتجنب أكل السكريات وكل ما يخرب الأسنان،

- اختر أحسن العطور: العطر المميز يجعلك تترتاح قليلا في مشاعرك، كما يجعل الناس تترتاح بعض الشيء لك.

القانون الرابع عشر

اقبل الهدايا ولكن

إن رفضك للهدايا يجعلك متكبرا في نظر الناس، اقبل الهدية ولكن أعط مكانها هدية أخرى لكي لا تصبح دينا في رقبتك أو وسيلة لإرغامك على فعل لا تريده، واجعل الهدية التي ستعطيها أكثر قيمة مما أعطوك حتى ترتفع مكانتك، فبعض الهدايا فقط لا ينتظر أصحابها مقابلا، فهم معجبون بشخصيتك وتصرفاتك معهم، لكن إذا كنت صاحب خدمات كثيرة فكثير من أصحاب الهدايا ينتظرون مقابلا أكبر من الهدية، لذلك كن حازما وأعطهم هدية أكبر قيمة، ولا تلين ولا تخجل، فهذان الأمران سيجعلان الناس تستغلك، وربما ستفعل أموراً لا يرضاها الدين والأخلاق.

القانون الخامس عشر

تميز واترك التقليد

لقد خلقنا مختلفين، هذا ما يجب أن تعرفه ثم تؤمن به، فنحن غير متشابهين في أشكالنا وشخصياتنا بسبب رغباتنا وتفكيرنا، فقد يبدو لك أن المجتمع متشابه لأنهم يقلدون بعضهم ويخجلون من البوح بحقائقهم الدفينة، لذلك كن أنت ولا تبالي بأحد فلت تقتل أو ترجم، فالإخلاف هو جوهر الابتكار وتنوع المعارف الإنسانية والمهن.

لا تعتقد ما يعتقد الآخرون لأنه رأي الأغلبية بل ابحث عن الحقيقة بنفسك، ابحث عن تساؤلاتك وحاول إيجاد الأجوبة المقنعة المبنية على الأدلة وليس العاطفة، وكلما تعمقت في البحث ستبدوا

لك أن بعض آراء الناس تافهة لحد الضحك عليها والسخرية منها، لذلك لا تكن إمعة يفعل لأن الناس تفعل، كن حرا في تفكيرك لكن لا تتجاوز الدليل، فهو المصباح الذي يرشدك إلى الصواب.

إن بحثك المستمر يجعلك تتبنى أفكارا يستغربها الناس الذين من حولك، لكن لا تخف فهذا حال كثير من الأنبياء والمنفكرين في كثير من الأزمان، فعندما نادوا بتحرير العقول من تلك الأوهام التي يعبدونها استغربها قومهم وعادوهم، لذلك لا تشك أبدا بمبادئك التي تؤمن بها.

القانون السادس عشر

أتقن فن الحوار والتواصل

لتتجنب الصدام مع الآخرين عليك أن تتقن فن الحوار والتواصل، فمن خلالهما ستتجنب كثيرا من المشاكل وستكسب كثيرا من القلوب.

1- أتقن فن الحوار

أولاً- تقبل الاختلاف: نحن البشر خلقنا مختلفين في كثير من الأمور ومن بينها العقول، لذا عليك مناقشة الفكر الآخر وعدم الانفعال والتركيز على فهم ما يريده المحاور دون أن تقاطعه، وحرك رأسك ببطء ليفهم أنك تفهمه.

ثانياً- لا تتكلم بما لا تعرف: لا تدافع عن فكرة سمعة بصحتها دون أن تبحث عن ماهيتها، أعد جيداً للموضوع ثم ناقش.

ثالثاً- لا تقاطع الحديث: إن مقاطعة الحديث تفسد الحوار وتغضب الشخص المحاور، لذا دعه يكمل ثم تكلم أنت.

رابعاً - اعرف من تناقش: لا تناقش الناس بنفس الأفكار فهم مختلفون في المستوى، اعرف كل شخص بمستواه، ولا تناقش أي موضوع لكل شخص، فليس كل الناس مطلعة.

خامسا- كن رزنا في حوارك: لا تنفعل أو ترفع صوتك أو تكشر في وجه المناقش لك، تحلى بالصبر حتى آخر نقاش.

سادسا- حاول تقريب الفجوة: لا تحاور توسيع هوة الخلاف واجمع الأمور المشتركة وحاول التقريب أكثر إن أمكن دون التنازل عن المبادئ.

سابعا- قوي رأيك بالبلاغة والمصادر: إن للبلاغة أثر قوي في النفس، ولا تنسى أن استدلالك بالمختصين في مجال حوارك يعطي انطبعا جيدا حول تمكنك من الموضوع.

2- أتقن فن التعامل

أولا- قدر الآخرين: إن تقديرك للناس يجعلهم يميلون إليك ويحكون لك عن أمورهم ويعتبرونك شخصا رائعا.

ثانيا- اظهر اهتمامك للآخرين: ألق السلام وأجمل التحيات على الجميع، فلذلك أثر طيب على قلوبهم.

ثالثا- تحدث لهم بما يحسنون: لا تكلم الشخص في أمور يجهلها
فذلك ينفره منك، حاول أن تحدثه في ما يحسن شرط أن يكون
أمرا مفيدا وليس نفخا في فراغ.

رابعا- أحسن لمن تتعامل معهم: كما تحب أن تعامل عامل
الناس به، فالناس ليسوا حيوانات أو آلات، فهم بشر يملكون قلوبا
تتأثر بمعاملتك وتترك انطبعا عليك، لذا كلما أحسنت لهم كلما
كسبتهم وكسبت ولاءهم، وبذلك قد تحمي نفسك من أعدائك،
فمن يواليك لا يجب لك الضرر، فهو يجب أن تديم عليه معاملتك
الحسنة خصوصا في زمن قل فيه من يحسن للناس.

خامسا- امدحهم في غيابهم: المديح في الغياب يجعل الممدوح
يعجب بك، لكن لا تمدحه بما ليس فيه فهذا أمر معيب.

سادسا- لا تنشر عيوب الناس: نشر عيوب الآخرين يجعلك
موضع شبهة وعدم ثقة، فكما نشرت عيوب بعض الناس فإن

الآخرين يخشون على أنفسهم، لذا لا تنشر عيوب غيرك كيلا ينشر غيرك عيوبك وتسقط من نظر الآخرين.

سابعا- تواضع: التواضع يزيل حاجز الخوف والحذر ويجعل الناس تتحدث براحة معك، لكن لا تبالغ كثيرا فيتجرأ عليك الحمقى، أبق مسافة أمان دائما وارسمها حولك.

ثامنا- التزم بمواعيدك وعودك: إخالاف المواعيد والعود يجعلك شخصا غير ثقة وشخصا ممقوتا، لذا إذا لم تكن قادرا على إعطاء موعد فلا تعطه حتى لو أخرجت واعتذر، وإذا أعطيت موعدا أو وعدا واقترب الأجل فاعتذر مسبقا بأجمل الكلمات وتحمل غضب من وعدت وأفهمه أنك تعرف مدى غضبه وأن ظرفك لا يسمح لك بذلك وسوف تنفذ وعدك متى استطعت، وحاول الاتصال مرات حتى تطمئن من وعدت.

تاسعا- لا تمنح كثيرا: المزاح الكثير يذهب الشخصية المثالية ويجعلك شخصا تافها غر جاد في نظر الآخرين، امنح قليلا فقط

ولا تبالع، ولا مانع للمزاح الكثير مع الأصدقاء المخلصين في جلسات مغلقة، فهم يعرفون شخصيتك ولا يؤثر المزاح معهم.

عاشرا- كن مبتسما غالبا: الابتسامة في وجوه الناس أمر يشرح صدورهم ويحسن نظرة الناس إليك حتى دون معرفتك شخصيا.

إحدى عشر- نادهم بأسمائهم: حاول أن تنادي الأشخاص بأسمائهم، فتكرار اسم الشخص يجعله ينجذب لك ويسمع حديثك ويحترمك.

إثنا عشر- بادر الأشخاص بالكلام: إذا لم يبادرك أحدهم بالكلام فكن سباقا بذلك، وحاول أن تنتقي أجمل الكلمات، فلبداية أثر بالغ في العلاقات والحوارات، وتكلم معه براحة كأنك تعرفه منذ زمن، فذلك يزيل ارتباكك ويجعله يحك لك كصديق.

ثلاث عشر- لا تكن كثير الكلام: إن كثرة الكلام تذهب الهيبة وتجري السفية عليك وتكثر أخطاؤك، لذا زن ما ستقوله قبل أن

تتكلم بكلام خاطئ فتنتقد وتقل قيمتك أمام الناس، فكلما كنت قليل الكلام زاد غموضك وأشعلت في الناس شوق كلامك، لذا اختر أفضل العبارات.

إن كثيرا من الأدبيات مدحت الصمت وذمت كثرة الكلام، وهذه نتيجة لخبرة قرون، لذلك يجب الناس الأشخاص الصامتين ويجدون فيهم شخصية مثالية.

خاتمة

إن الأمور التي ذكرتها لن تستطيع تطبيقها في يوم واحد ولا أسبوع واحد، بل ستتعود عليها تدريجياً، لذا لا تأس عندما تفشل، فالفشل هنا ليس فشلاً محضاً، بل الفشل هنا عبارة عن خطوات توصلك إلى الدخول في عالم الشخصيات القوية، لذا استمر فأنت في الطريق الصحيح لا تدري متى تصل.

المراجع

- القرآن الكريم.
- الحديث الشريف.
- ستيفاني كليمنت، التأمل للمبتدئين، مكتبة جرير، ط3، 2010 ، المملكة العربية السعودية.
- توراو توكودا، الغبي ينجح، ترجمة ماهر الشربيني، دار زهران، عمان-الأردن.
- كامل محمد محمد عويضة، علم النفس بين الشخصية والفكر ، دار الكتب العلمية ، ط1، 1996 ، بيروت- لبنان.
- روبرت جرين، قواعد السطوة، ترجمة هشام الحناوي ، إيلاف معات ، ط1، 2011، مصر.
- وايندبليو داير، قوة العزيمة، ترجمة ماهر الشربيني، مكتبة جرير، ط2، 2008، المملكة العربية السعودية.

الفهرس

- 1 إهداء
- 2 مقدمة
- 4 الفصل الأول: ماهية الشخصية القوية وخصائصها
- 5 1- تعريف الشخصية
- 5 2- تعريف الشخصية القوية
- 6 3- خصائص الشخصية القوية
- 7 4- لماذا تريد أن تصبح قوي الشخصية؟
- 9 الفصل الثاني: الأمور التي تكسبك الشخصية القوية
- 10 القانون الأول: النجاح في الحياة
- 16 القانون الثاني: الإرادة القوية
- 30 القانون الثالث: لا تكثر من مخالطة السفهاء ومعدومي المستوى

- القانون الرابع: خالط الشخصيات القوية وأصحاب الثقافة العالية ... 31
- القانون الخامس: لا تتأثر بالمدح والذم 33
- القانون السادس: لا تنتظر مساعدة الآخرين 34
- القانون السابع: طالع كثيرا حتى تفهم كثيرا 36
- القانون الثامن: لا تعطي شرك لأحد 37
- القانون التاسع: اعرف كل شخص بما يريد 38
- القانون العاشر: حلل عبارات وتصرفات الآخرين 39
- القانون الحادي عشر: لا تتراجع عن رأيك مادمت على حق 40
- القانون الثاني عشر: حاول أن تعرف نقاط ضعف خصومك 41
- القانون الثالث عشر: حافظ على سمعت 42
- القانون الرابع عشر: اقبل الهدايا ولكن 44
- القانون الخامس عشر: تميز واترك التقليد 45

القانون السادس عشر: أتقن فن الحوار والتواصل 47

خاتمة 54

المراجع 55