

2008

Saudi Aramco

Berri Gas Plant Department

Mohammed H. Al-Hassaniah

Mohammed.hassaniah@Aramco.com

mhassaniah@gmail.com

ملخص كتاب " مبادئ النجاح " لـ جاك كانفيلد

عمل: محمد حسين الحسنيہ

بريان ترايسي

"الحياة مثل قفل رقمي، ومهمتك هي إيجاد الأرقام الصحيحة بالترتيب الصحيح حتى تتمكن من الحصول على أي شيء تريده"

توماس آيه أديسون

" إذا فعلنا ما نحن قادرون على فعله، فسوف نذهل أنفسنا بحق "

الجزء الأول: أسس النجاح

(تعلم أساسيات اللعبة والتزم بها. فالعلاجات السطحية المؤقتة لا تدوم مطلقاً) جاك نيكلاوس

المبدأ 1 : " تحمل مسؤولية حياتك بنسبة 100% "

1- عليك أن تتخلى عن جميع مبرراتك وأعدارك.

2- الحدث + الاستجابة = النتيجة

ح + س = ن

الفكرة الأساسية في هذه المعادلة هي أن كل نتيجة تواجهنا في الحياة (سواءً كانت نجاحاً أو فشلاً، ثروة أو فقراً، صحة أو مرضاً، مودة أو هجراً، بهجة أو إحباطاً) تعود إلى الكيفية التي استجبت بها لحدث أو أحداث سابقة لتلك النتيجة. وهناك طريقتان للتعامل مع النتائج وهما:

- يمكنك أن تلوم الحدث (ح) على عدم تحقيق النتيجة (ن).
- يمكنك أن تغير إستجابتك (س) للأحداث (ح) - الطريقة التي تسير بها الأمور- إلى أن تحصل على النتائج (ن) التي تريدها. (أي أنه يمكنك تغيير طريقة تفكيرك، وتغيير أسلوبك في التواصل، وتغيير الصور التي تحتفظ بها في رأسك- صور ذاتك وصور العالم من حولك- ويمكنك أيضاً تغيير سلوكك وتصرفاتك وأفعالك).

3- إذا كانت النتائج التي تحققها لا تروق لك، فقم بتغيير إستجابتك.

4- كل شيء تواجهه اليوم هو نتيجة للاختيارات التي اخترتها في الماضي.

5- إنك تسيطر على ثلاثة أشياء فقط في حياتك: **أفكارك** و**تخيلاتك** و**تصرفاتك** (سلوكك). والكيفية التي تستخدم بها تلك الأشياء الثلاثة تحدد كل شيء تواجهه أو تتعرض له في حياتك. فإذا كنت لا تحب ما تواجهه أو ما ينتج عن سلوكياتك وتصرفاتك، فعليك تغيير استجاباتك. غير الأفكار السلبية إلى أفكار إيجابية، غير أحلام يقظتك، غير عاداتك، غير ما تقرؤه، غير أصدقائك، غير طريقة كلامك.

6- إذا واصلت القيام بما كنت تقوم به دائماً، فستواصل الحصول على نفس النتائج التي كنت تحصل عليها دائماً.

7- عليك أن تكف عن إلقاء اللوم والشكوى.

8- الناس لا يشكون إلا من الأشياء التي يستطيعون القيام بعمل ما تجاهها، إننا لا نشكو من الأشياء التي لا سيطرة لنا عليها ولا حيلة لنا في حدوثها من عدمه، هل سمعت أحداً يشكو من الجاذبية الأرضية؟ كلا.

9- إما أن تصنع كل ما يحدث لك وإما أن تسمح لكل ما يحدث لك بأن يحدث لك.

10- البساطة لا تعني السهولة بالضرورة.

المبدأ 2: " تعرف بوضوح على أسباب وجودك في الحياة "

1- حدد هدفك الرئيسي في الحياة ثم قم بترتيب جميع أنشطتك بحيث تتفق مع هذا الهدف.

2- www.Arnoldpatent.com

المبدأ 3: " حدد ماتريده "

1- اصنع قائمة أريد: 30 شيئاً ترغب في عمله
30 شيئاً ترغب في امتلاكه
30 شيئاً ترغب في أن تكونه

2- يجب أن تشتمل رويتك على المجالات السبعة التالية:
العمر والحياة المهنية – الماليات – الترفيه ووقت الفراغ – الصحة واللياقة
العلاقات – الأهداف الشخصية – خدمة المجتمع

المبدأ 4: " اعتقد أنه ممكن "

نابليون هيل: " يمكنك أن تكون أي شيء تريد أن تكونه لو أنك فقط آمنت بقدر كاف من اليقين وتصرفت بما يتفق مع هذا اليقين، لأن أي شيء يستطيع العقل تصوره وتصديقه، يستطيع أيضاً تحقيقه "

المبدأ الخامس: " آمن بذاتك "

- 1- عليك أن تكف عن قول " لا أستطيع "
- 2- لا شأن لك بما يعتقد الآخرون فيك
- 3- **قاعدة " 60/40/18 "** : وضعها د. دانيال أمين: عندما تبلغ 18 عاماً، تشعر بالقلق تجاه ما يعتقدك فيك كل الناس، وعندما تبلغ 40 عاماً، لا تبالي البتة بما يعتقدك أي شخص، وعندما تصل إلى سن 60 عاماً، تدرك أن أحداً لم يكن يفكر فيك أبداً من الأصل.

المبدأ 6: " كن مريض بارانويا بالعكس "

ستان دال: " لطالما كنت عكس مرضى البارانويا. إنني أعمل من منطلق أن كل من حولي يشكل جزءاً من مكيدة من أجل صالحي وسعادتي وجودة حياتي "

نابليون هيل: " كل حدث سلبي يحتوي بداخله على بذرة فائدة مساوية أو أعظم "

المبدأ 7: " أطلق العنان لقوة وضع الأهداف "

- 1- لكي تتأكد من أن الهدف سيطلق العنان لقوة عقلك اللاواعي، لابد وأن يفى الهدف بمعاييرين:
الكم (قابل للقياس)
المدى الزمني (وقت وتاريخ محدد)
- 2- اكتب أهدافك على الورق
- 3- اقرأ أهدافك 3 مرات يومياً
- 4- اصنع دفتر أهداف
- 5- ضع أهدافك أمامك بشكل دائم
- 7- من المهم أن تفهم أنك بمجرد أن تضع الهدف، سوف تظهر 3 أشياء ماهي إلا جزء من العملية فينبغي عليك أن تتعامل معها ولا تتركها تعيقك وهذه الأشياء هي:
- **الأفكار (الهموم أو الاعتبارات):** وهي جميع الأسباب التي توجب عليك عدم محاولة تحقيق الهدف وتجعل تحقيقه مستحيلًا.
- **المخاوف:** وهي مشاعر، مثل الخوف من الفشل أو الرفض أو فقد المال أو التعرض للسخرية.
- **العقبات:** ظروف خارجية تماماً.

المبدأ 8: قسم الأهداف الكبيرة إلى أجزاء صغيرة"

- خطوات وضع خريطة ذهنية للأهداف الشخصية:
- 1- الدائرة المركزية: الهدف الرئيسي
- 2- الدوائر الخارجية: الفئات الرئيسية للمهام
- 3- الدرجات: (الخطوط الخارجية) التفاصيل

- اصنع قائمة مهام يومية
- أنجز الأولويات أولاً
- خطط يومك في الليلة السابقة

المبدأ 9: "النجاح يترك إشارات"

- 1- كل شيء ترغب في تحقيقه، هناك من حققه قبلك في مكان ما وفي وقت ما.
- 2- هناك طرق يمكن استخدامه للبحث عن الإشارات والتلميحات:
ابحث عن معلم أو مدرب أو ناصح أو دليل أو كتاب أو برنامج صوتي أو موقع انترنت.

المبدأ 10: "حرر الفرامل وانطلق"

- اخرج من منطقة ارتياحك
 - ثلاث طرق لتغيير منطقة ارتياحك:
 - 1- استخدام التوكيدات وحديث الذات الايجابي لتؤكد امتلاكك الفعلي لما تريد، وفعلك ما تريد، وكونك على ما تريد أن تكون عليه.
 - 2- اصنع صور داخلية مؤثرة وفعالة تعبر عن امتلاكك وفعلك وكونك ما تريد.
 - 3- غير سلوكك.
- المشكلات الكبيرة التي نواجهها لا يمكن حلها بواسطة نفس مستوى التفكير الذي خلقها في المقام الأول.
- الإرشادات الثمانية لصنع توكيدات فعالة:

- 1- ابدأ بكلمة "أنا" أو "إنني".
- 2- استخدم الزمن المضارع: كأنك أنجزت أو امتلكت ما تريد.
- 3- اذكر التوكيد بصيغة الإيجاب.
- 4- اجعله موجزاً.
- 5- اجعله محدداً.
- 6- اجعله يحتوي على لظمة عاطفية أو شعورية ديناميكية واحدة على الأقل.
- 7- اصنع التوكيدات لنفسك وليس للآخرين.
- 8- أضف عبارة "أو ضيء أفضل"

- طريقة بسيطة لصنع التوكيدات:

- 1 - تخيل ما تريد تحقيقه.
- 2 - اسمع أصوات ما تريد تحقيقه.
- 3 - استشعر الإحساس الذي ترغب في أن تشعر به عندما تحقق ما تريد.
- 4 - صرف ما تعيشه في عبارة موجزة.
- 5 - عدّل توكيداتك كلما احتجت إلى ذلك.

- كيفية استخدام التوكيدات والتخيل:

- 1 - راجع توكيداتك من 1 إلى 3 مرات يومياً (أفضل الأوقات: الصباح الباكر، قبل النوم، منتصف النهار)
- 2 - اقرأ كل توكيد بصوت مرتفع.
- 3 - أغلق عينيك وعش داخل المشهد بكل تفاصيله.

- طرق أخرى لاستخدام التوكيدات:

- 1 - استخدم بطاقات مقاس 5X3 بوصة في كتابة التوكيدات.
- 2 - علق صوراً للأشياء التي ترغب في امتلاكها أو تحقيقها.
- 3 - كرر توكيداتك في الأوقات المهدرة.
- 4 - قم بتسجيل توكيداتك بالصوت.
- 5 - اجعل والديك يسجلون عبارات تشجعية بالصوت لك.
- 6 - ضع توكيدات أمامك في كل مكان.

المبدأ 11: " تخيل ما تريده وحقق ما تتخيله"

المبدأ 12: " تصرف كما لو أنه من المستحيل أن تفشل"

المبدأ 13: " قم بالعمل"

ابراهيم لنكون: " قد تأتي الفرص لهؤلاء الذين ينتظرون، ولكنها لا تكون إلا الفرص التي ترفع عنها أولئك الذين يبادرون"

جون روسكين: " إن ما ن فكر فيه أو ما نعرفه أو ما نؤمن به هي جميعاً أشياء لا أهمية كبيرة لها في النهاية. والشيء الوحيد المهم هو ما نقوم به من عمل "

- **كف عن انتظار:**

- المثالية
- الإلهام
- الإن
- التأكيد
- تغيير شخص ما
- ظهور الشخص المناسب
- رحيل الأولاد عن المنزل

- حظ أفضل
- تولي الحكومة الجديد
- اختفاء عنصر المخاطرة
- شخص يكتشفك
- مجموعة واضحة محددة من التعليمات
- المزيد من الثقة بالذات
- زوال الألم

قال **راي كروك** (مؤسس سلسلة مطاعم ماكدونالدز): " هناك ثلاثة أسس للنجاح:

- 1 - البدء من المكان المناسب في الوقت المناسب
- 2 - معرفة أنك قادر على النجاح
- 3 - القيام بالعمل "

ويليام إي. جلاستون: " لم يصبح أي إنسان إنساناً رائعاً أو متميزاً إلا من خلال ارتكابه أخطاء عديدة وكبيرة "

المبدأ 14 : " أقدم على النجاح فحسب "

- كن مستعداً للبدء دون أن ترى الطريق بأكمله

مارتن لوثر كينج الابن: " اخط الخطوة الأولى بيقين، ليس عليك أن ترى الطريق بأكمله، فقط اخط الخطوة الأولى "

ماري كاي أش: " عند كل فشل، يكون هناك طريق مختلف، عليك فقط أن تعثر على هذا الطريق. عندما تقابلك عقبة كئود، اسلك طريقاً جانبياً يدور من حولها "

المبدأ 15: " اشعر بالخوف وقم بالعمل على أي حال "

بوب بروكتور: " إننا لا نعيش الحياة إلا مرة واحدة، ويمكننا إما أن نخوض الحياة على أطراف أصابعنا ونأمل في أن نصل إلى الموت دون أن نتعرض للجراح والكدمات الشديدة، وأما أن نعيش حياة ثرية مكتملة نحقق فيها أهدافنا وأعظم أحلامنا "

بيتر بوبيروث: " تُمنح السلطة بنسبة 20%، وتؤخذ بنسبة 80%، لذا خذها.

المبدأ 16: " كن مستعداً لدفع الثمن "

ستيفن كينج: " الموهبة أرخص من ملح الطعام، وما يفرق بين الشخص الموهوب والشخص الناجح هو العمل وبذل الجهد "

المبدأ 17: " اطلب! اطلب! اطلب! "

- كيف تطلب ما تريد:

- 1- اطلب كما لو كنت تتوقع الحصول على ما تريده.
- 2- افترض أنك تستطيع الحصول على ما تريد.
- 3- اطلب من شخصاً يستطيع منحك ما تريد.
- 4- كن واضحاً ومحددأ.
- 5- اطلب بشكل متكرر.

المبدأ 18: " ارفض الرفض "

المبدأ 19: " استخدم التقييم لصالحك "

- هناك نوعان من التقييم:

- 1- التقييم الإيجابي: هذا التقييم يتمثل في المال، الثناء، العلاوات، الترقية، رضا العملاء، الجوائز، السعادة، راحة البال، المودة، الحميمية، التي تجلب لنا مشاعر أفضل، وتخبّرنا بأننا على الطريق الصحيح، وأننا نقوم بالعمل الصحيح.
- 2- التقييم السلبي: هذا التقييم يتمثل في عدم تحقيق النتائج، عدم كسب الكثير من المال أو عدم كسب المال أصلاً، النقد التقديرات السيئة، التجاهل في العلاوة أو الترقية، الشكاوى، عدم السعادة، الصراع الداخلي، الوحدة، الألم، التي تجلب لنا مشاعر سيئة، وتخبّرنا بأننا على الطريق الخطأ، وأننا نقوم بالعمل الخطأ.

- طرق لا تفلح للاستجابة للتقييم:

- 1- الاستسلام والانسحاب
- 2- الغضب على مصدر التقييم
- 3- تجاهل التقييم

- ماذا تفعل عندما يخبرك التقييم بأنك فشلت:

- 1- تقبل فكرة أنك بذلت قصارى جهدك في ظل الوعي ، والمعرفة ، والمهارات، التي كنت تتمتع بها في ذلك الوقت.
- 2- اعترف بأنك قد تجاوزت الأمر وأنك تستطيع التكيف تماماً مع جميع النتائج أو العواقب المترتبة على الفشل.
- 3- دون كل شيء تعلمته من التجربة.
- 4- احرص على تقديم الشكر للجميع على تقييمهم وأفكارهم.
- 5- قم بتنظيم أي فوضى تم صنعها، ولا تحاول إخفاء الفشل.
- 6- استعرض نجاحاتك الماضية.
- 7- أعد جمع شتات نفسك، اقض بعض الوقت مع من تحب من الأهل والأصدقاء والزملاء.
- 8- أعد التركيز على رؤيتك، وتابع طريقك.

المبدأ 20: " التزم بالتحسن المستمر الذي لا نهاية له "

المبدأ 21: "تسجيل النتائج من أجل النجاح "

المبدأ 22: "مارس الإصرار "

المبدأ 23: " مارس قاعدة الـ 5 "

- القيام كل يوم بخمسة أشياء محددة تقربنا من تحقيق أهدافنا "

المبدأ 24: " تجاوز التوقعات "

وين داير: " الطريق إلى التميز - من خلال بذل الجهد الإضافي - لا يكون مزدحماً بالكثير من الناس أبداً "

ويليام جيمس: " أعظم ثورة قام بها جيلنا هذا، هي اكتشافه أن البشر يستطيعون تغيير ظروف حياتهم الخارجية عن طريق تغيير مواقفهم الذهنية الداخلية "

الجزء الثاني: تغيير ذاتك من أجل النجاح

(أعظم ثورة قام بها جيلنا هذا هي اكتشافه أن البشر يستطيعون تغيير ظروف حياتهم الخارجية عن طريق تغيير مواقفهم الذهنية الداخلية) **وليام جيمس**

المبدأ 25: "ألغ عضويتك في هذا النادي الفظيع، وأحط نفسك بالناجحين "

- إنك تصبح مثل الأشخاص الذين تقضي معهم أطول وقت.

- **فينس لومباردي**: " الثقة معدية، وكذلك انعدام الثقة "

ويلاند: " هناك نوعان من الناس: نوع المرساة ونوع المحرك. إنك بحاجة إلى الابتعاد عن المرساة والارتباط بالمحرك، لأن الأشخاص من نوع المحرك يتحركون صوب هدف ما ويستمتعون بمزيد من المرح. أما الأشخاص من نوع المرساة فسيجذبونك لأسفل فحسب "

المبدأ 26: " تذكر ماضيك الإيجابي دائماً "

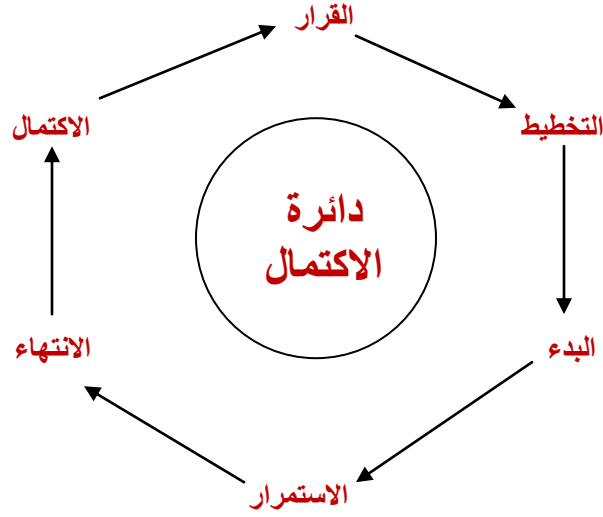
- قم بوضع قائمة بنجاحاتك وإنجازاتك.

- بداخل كل منا ثلاث ذوات منفصلة تعمل في تناغم سوياً من أجل أن يشكلوا شخصيتنا الفريدة:

- الذات الوالدية: هي التي تهتم بذاتك ووجودك وأمانك وعنايتك ورعايتك
- الذات البالغة الناضجة: وهي الجزء العقلاني في النفس
- الذات الطفولية: تفعل ما يفعله جميع الأطفال من المشاغبة وطلب الرعاية وطلب المتعة وكثرة الأسئلة

المبدأ 27: "ضع الجائزة نصب عينيك"

المبدأ 28: "تخلص من الفوضى والمشاريع غير المكتملة"



- استجابات الاكتمال الأربع: افعله أو فوضه أو أجله أو تخلص منه

المبدأ 29: " انته من الماضي لكي تعتنق المستقبل "

إيزابيل هولاند " طالما كنت لا تصفح، فإن الشخص أو الشيء الذي لم تصفح عنه سيظل يحتل مساحة كبيرة من عقلك "

خطوات نحو الصفح:

1. اعترف بغضبك واستيائك
2. اعترف بالجرح والألم الذي تسبب فيه
3. اعترف بالمخاوف والشكوك التي صنعها الجرح
4. اعترف بمسئوليتك عن أي دور قد تكون لعبته في السماح للجرح بأن يحدث أو يستمر
5. اعترف بما كنت تريده ولم تحصل عليه، وبعد ذلك ضع نفسك في مكان الشخص الآخر وحاول أن تفهم موقفه ودوافعه في ذلك الوقت، وحاول التعرف على الاحتياجات التي كان يحاول هذا الشخص تلبيةها عن طريق سلوكه الذي سبب لك الجرح
6. انس واصفح عن هذا الشخص

المبدأ 30: "واجه ما لا يسير كما ينبغي"

المبدأ 31: "اعتنق التغيير"

- لكي تستطيع تقبل واعتناق أي تغيير قادم، اسأل نفسك الأسئلة التالية:
1. ما التغيير الذي يحدث في حياتي حالياً وأقوم بمقاومته؟
 2. لماذا أقوم بهذا التغيير؟
 3. ما الذي أخشاه فيما يتعلق بهذا التغيير؟
 4. ما الذي أخشى حدوثه لي؟
 5. ما العائد الذي سيعود علي من الحفاظ على الأمور كما هي الآن؟
 6. ما التكلفة التي أتكلفها بسبب محاولتي الحفاظ على الأمور كما هي؟
 7. ما الفوائد التي يمكن أن ينطوي عليها هذا التغيير؟
 8. ما الذي سأضطر القيام إلى القيام به من أجل التعاون مع هذا التغيير؟
 9. ما الخطوة التالية التي يمكنني اتخاذها من أجل التعاون مع هذا التغيير؟
 10. متى سأأخذ هذه الخطوة؟

المبدأ 32: "حوّل ناقدك الداخلي إلى مدرب داخلي"

جيمس ألين: "الإنسان حقاً هو ما يفكر فيه"

- تحدّث مع نفسك باعتبارك شخصاً فائزاً وناجحاً

جيمس ألين: "لقد وصلت اليوم إلى حيث أوصلتك إليه أفكارك، وستصل غداً إلى حيث تأخذك أفكارك"

دانييل جيه. أمين: "لا تصدق كل ما تسمعه؛ حت وإن كنت تسمعه داخل رأسك"

أنواع مختلفة من الأفكار السلبية التلقائية:

- التفكير بطريقة دائماً وأبداً
- فعندما تستخدم الكلمات التي تعبر عن كل شيء أو لا شيء مثل: دائماً ، أبداً ، الجميع ، كل مرة ، كل شيء ، لا شيء ، فإنك عادة ما تكون مخطئاً.
- التركيز على ما هو سلبي
- توقع الكوارث
- قراءة الأفكار
- الشعور بالذنب
- عندما تستخدم كلمات مثل: ينبغي، يجب، يفترض، من المهم، لا بد.
- التسميات والنوعيات
- هي إلحاق اسم أو صفة بنفسك أو بشخص آخر مثل: أحمق ، غبي ، جاهل ، غير مسنول
- التشخيص
- عندما تضيف على حدث محايد عادي معنى شخصياً

المبدأ 33: " تجاوز معتقداتك المقيدة "

- 1- حدد معتقداً مقيداً تريد تغييره
- 2- حدد كيف يقيدك هذا المعتقد
- 3- حدد ما تريد أن تكون، أو تفعله ، أو تشعر به
- 4- ابتكر عبارة تحويلية توكيدية تمنحك تصريحاً بأن تكون أو تفعل أو تشعر بما تريد

المبدأ 34: " اكتسب أربع عادات نجاح جديدة سنوياً "

المبدأ 35: " الالتزام بنسبة 99% مرفوض ونسبة 100% مطلوب "

المبدأ 36: " تعلم أكثر لتريح أكثر "

www.ededge.com
www.learning.strategies.com
www.greatlifefnetwork.com

المبدأ 37: " التمس التحفيز من الأساتذة "

www.thesuccessprinciples.com
www.jackcanfield.com

المبدأ 38: " ادم نجاحك بالعاطفة والحماس "

الجزء الثالث: بناء فريق النجاح

(بمفردنا لا نستطيع سوى القليل؛ ومعاً نستطيع إنجاز الكثير) هيلين كيلر

المبدأ 39: " ركز على قدراتك الإبداعية الجوهرية "

مالكولم إس. فوربيز: " أكبر خطأ يرتكبه الناس في حياتهم هو عدم محاولة كسب قوتهم من خلال القيام بأكثر ما يسهلون به "

المبدأ 40: " أعد تعريف الوقت "

المبدأ 41: " قم ببناء فريق دعم قوى وفوض المهام له "

المبدأ 42: " فقط قل لا "

سو باتون ثويل: " لست مضطراً لأن ترهب نفسك بتوقعات الآخرين منك "

المبدأ 43: " ارفض ما هو جيد وابحث عما هو رائع "

المبدأ 44: " ابحث عن أستاذ وتعلم على يديه "

www.score.org

www.sba.gov/sbdc

المبدأ 45: " استعن بمدرّب شخصي "

www.ceotechcoach.com

المبدأ 46: " خطط طريقك إلى النجاح "

www.vpo.org

www.teconline.com

المبدأ 47: " ابحث بداخل ذاتك "

الجزء الرابع: إقامة علاقات ناجحة

(العلاقات الشخصية بمثابة تربة خصبة يخرج منها كل التقدم وكل النجاح وكل الإنجاز في الحياة الواقعية) **بن شتاين**

المبدأ 48: " أعرني سمعك "

مجهول: " أنصت منة مرة، وتأمل ألف مرة، وتحدث مرة واحدة "

قلل من الجدل وأكثر من الإنصات

المبدأ 49: " قم بإجراء حديث من القلب "

- مبدع عملية حديث القلب هو **كليف دورفي**.

- ما حديث القلب؟

هو عملية تواصل منظمة جداً يتم فيها الالتزام بحزم بثمانية اتفاقات حتى يتم توفير الأمان من أجل تحقيق مستوى عميق من التواصل دون خوف من الإدانة أو تلقي نصائح غير مطلوبة أو المقاطعة أو التعرض لهجوم. إنها وسيلة قوية وفعالة تستخدم في التنفيس عن أي م شاعر وانفعالات مكبوتة يمكن أن تعوق الناس وتشتتهم مما يمنع تركيزهم بشكل كامل على المهمة التي يقومون بانجازها . ويمكن استخدام هذه الطريقة في البيت والعمل وحجرة الدراسة والنادي من أجل تنمية الونام والفهم والحميمية.

- متى تستخدم حديث القلب؟

- قبل وأثناء اجتماع فريق العمل
- في بداية لقاء عمل تتقابل في مجموعتان جديدتان لأول مرة
- بعد حدث مؤثر عاطفياً وانفعالياً مثل عملية اندماج أو تسريح عدد كبير من العاملين أو فقدان شخص عزيز أو خسارة رياضية كبيرة أو عقبة مالية غير متوقعة أو حتى مأساة مثل هجوم إرهابي.
- عندما يكون هناك صراع بين فردين أو مجموعتين أو قسمين.
- عندما تجرى بشكل منتظم في البيت أو في المكتب أو حجرة الدراسة من أجل تحقيق مستوى أعمق من التواصل والحميمية.

- كيف تقوم بإجراء حديث من القلب؟

يمكن إجراء حديث من القلب بمجموعة تضم أي عدد من الأفراد يتراوح بين 2 و10 أشخاص. سوف تكون في حاجة لتقسيم المجموعة التي يزيد عدد أفرادها عن 10 إلى مجموعات أصغر، لأن المجموعة عندما تكون أكبر من ذلك، فإن عاملي الثقة والأمان يتضاءلان في الغالب ويمكن أن تستنزف العملية وقتاً كبيراً للغاية.

في المرة الأولى التي تجري فيها حديثاً من القلب، ابدأ بتوضيح حقيقة أن هناك استفادة تتحقق في استخدام عملية تواصل منظمة من وقت للآخر تضمن مستوى عميقاً من الإنصات. وعملية حديث القلب تهيئ بيئة آمنة تدعم التعبير البناء - وليس الهدام - عن المشاعر والانفعالات التي إذا ما تركت مكبوتة، فمن الممكن أن تعوق العمل الجماعي والإبداع والقدرات الحدسية، هذه الأمور التي تعد حيوية بالنسبة للإنتاجية أو لنجاح أي مشروع.

- إرشادات لحديث القلب

1. اطلب من الناس الجلوس في دائرة أو حول مائدة. وقدم الاتفاقات الأساسية التي تشمل:
 - فقط الشخص الذي يمسك قطعة المعدن التي على شكل قلب هو الذي يتحدث.
 - لا تحكم أو تنتقد ما قاله شخص آخر.
 - قم بتمرير القلب المعدني إلى اليسار بعد دورك.
 - تحدّث عما تشعر به.
 - احتفظ بسرية المعلومات.
 - لا يسمح لك بالخروج إلا عندما يشار إليك باكتمالها.
2. إذا كان لديك متسع من الوقت، فإن حديث القلب يكتمل بشكل طبيعي عندما يكمل القلب دائرة كاملة دون أن يقول أحد شيئاً.
3. اطلب من المجموعة الموافقة على الخطوط الإرشادية، أو كتابة الاتفاقات على لوحة معلقة على الحائط امام المجموعة
4. تمرير قطعة المعدن مرة واحدة على الأقل لكل عضو مع تحديد الزمن لكل عضو 15 إلى 30 دقيقة أو أكثر حسب الموضوع.
5. يمكن أن يستبدل المعدن بأي شيء مناسب (كرة أو كتاب أو.....).

- نتائج يمكن أن تتوقعها من حديث القلب:

- تعزيز مهارات الاستماع
- التعبير البناء عن المشاعر
- تحسين مهارات فض النزاع
- تحسين قدرات التحرر من الأشياء والمشكلات القديمة
- تنمية الاحترام والفهم المتبادل
- تعزيز الشعور بالارتباط والوحدة والألفة

المبدأ 50: " سارع بقول الحقيقة "

المبدأ 51: " تحدث بوعي "

- بعض الطرق العملية التي تكف بها نفسك عن النسيمة وتبغض الآخرين في القيل والقال:
1. قم بتغيير الموضوع
 2. قل شيئاً ايجابياً عن الطرف الآخر
 3. انسحب من المحادثة
 4. اصمت
 5. عبّر بوضوح عن أنك لن تشارك في نسيمة عن أشخاص آخرين

المبدأ 52: " عندما تشك تحقق من الأمر "

المبدأ 53: " امنح التقدير بشكل غير عادي "

المبدأ 54: " التزم باتفاقياتك "

- بعض التلميحات بشأن إعطاء وعود والوفاء بها:
1. لا تمنح وعوداً سوى تلك التي تستطيع الوفاء بها
 2. اكتب جميع الوعود التي تمنحها
 3. ابغ الطرف الآخر بشأن عجزك عن الوفاء بوعدك في أول فرصة مناسبة
 4. تعلم أن تقول كلمة "لا" في أحيان كثيرة

المبدأ 55: " كن فذاً "

دان سوليفان يحدد صفات الفذ بما يلي:

- عش وفقاً لأعلى المعايير الشخصية
- حافظ على ثباتك ورباطة جأشك حتى في ظل الضغوط
- ركز على سلوك الآخرين وقم بتحسينه
- اعمل بمنظور واسع وأكثر شمولية
- زد من جودة كل تجربة
- واجه الدناءة والتفاهة والخسة
- تحمل المسؤولية عن الإجراءات والنتائج
- قم بتحقيق التكامل في جميع المواقف
- قم بتنمية معاني الإنسانية
- قم بتنمية الثقة وتنمية قدرات الآخرين

الجزء الخامس: النجاح والمال

(هناك علم خاص بتحقيق الثراء، وهو علم دقيق مثل الجبر والحساب. فهناك قوانين تحكم عملية اكتساب الثروات، وبمجرد أن يتعلم المرء هذه القوانين ويصبح مطيع لها، فإنه سيصبح غنياً بكل تأكيد) **والاس دي. واتلز**

المبدأ 56: " قم بتنمية وعي ايجابي بالمال "

المبدأ 57: " أنت تحصل على ما تركز عليه "

- لكي تكون ناجحاً مالياً :

1. ينبغي أن تقرر أن تكون ثرياً
2. بعد ذلك قرر ما معنى الثراء بالنسبة لك
3. ابحث عما هو مطلوب منك كي تمول الحياة التي تحلم بها..... الآن ومستقبلاً
4. كن واقعياً بشأن التقاعد
5. كن واعياً بشأن مالك:

- حدّد صافي أصولك myfinancialsoftware.com
- حدّد ما تحتاجه من أجل التقاعد
- كن واعياً بما تنفقه
- كن مثقفاً من الناحية المالية

المبدأ 58: " ادفع لنفسك أولاً "

المبدأ 59: " أتقن لعبة الإنفاق "

- خطوات التحرر من الديون:

1. توقف عن اقتراض المال
2. لا تقترض مالاً بضمان بيتك لسداد ديونك
3. سدّد ديونك البسيطة أولاً
4. زد في أقساط ديونك ببطء
5. سدّد الرهن العقاري الخاص ببيتك وديون بطاقة ائتمانك في وقت مبكر

المبدأ 60: " حتى تنفق أكثر ، اربح أكثر "

- أفكار لكسب المزيد من المال:

1. كن مبدعاً
2. ابحث عن حاجة وليها
3. فكر بصورة غير تقليدية
4. ابدأ شركة على الإنترنت istantinternetprofits.com , storesonline.com
5. انضم إلى شركة تسويق شبكي onlinem1m.com , m1minsider.com , dsa.org , mydswa.org

المبدأ 61: " أعط المزيد ، لتحصل على المزيد "

تصدق بمالك أو وقتك أو علمك أو جهدك

المبدأ 62: " البحث عن طريقة تخدم بها "

اخدم المجتمع في أي مجال

الجزء السادس: النجاح يبدأ الآن

(لن يجعلك أي قدر من القراءة أو الاستظهار شخصاً ناجحاً في الحياة. المهم في الأمر هو فهم وتطبيق الأفكار الحكيمة) **بوب بروكتر**

المبدأ 63: " ابدأ الآن!... فقط افعلها! "

راي براد بيري: " اقفز أولاً من فوق التل وسوف يتشكل لك جناحان وأنت في طريقك إلى الأرض "

ريتشارد بول إيفانز: " كل إنسان وصل إلى المكان الذي فيه الآن تعين عليه أن يبدأ من حيث كان "

المبدأ 64: " عزز من ذاتك بتعزيزك الآخرين "

www.ededge.com

www.nightingale.com

www.quantumlearning.com

www.instantincome.com

www.leadingexperts.net