

# ڪتاب



# ووو



الكاتب: شرف

الدين دڪير

2024

# القاعدة : 999

## التعريف بالكاتب :

أدعى شرف الدين دكير ، من مواليد سنة 2001 ،  
راكمت الجيل الذهبي ، و شهدت على أيام الارض  
العظيمة على تربة المغرب عندما كانت الأرض  
قبل هذا الجفاف تغطيها مساحة شاسعة من الاشجار  
و النباتات و كانت مناظر الأرض أسطورية مهيبة  
، قبل عصر التكنولوجيا و مواقع التواصل  
الاجتماعي الوخيمة ، درست بين اقسام مدرسة  
أولاد أزمم الملعونة و أكملت دراستي في ثانوية  
عبد مالك السعدي الإعدادية و التي ساءت الظن بي  
و قد جعلتني اكرر عدت مرات بشكل غامض ، ثم  
أتيحت لي الفرصة اخيرا بعد الكثير من اليأس و

ضيق الأمل المرفق بالمحاولات ، أخيرا  
إستطعت النجاح الذي لولاه لكنت سأسلك طريقا  
أخطر فما كان لي بعد هذا النجاح سوى الإستمرار  
في ضل الدراسة بثانوية الخوارزمي و مع بعض  
الظروف إنتقلت إلى ثانوية علال بن عبد الله  
التأهيلية و تابعت عامي الأول بقسم العلوم هنا  
إتقيت بأحسن الأصدقاء و نجحت بميزة جيدة لكن  
الجانب المادي كان عاملا غير مساعد لإتمام  
دراستي بقسم العلوم فما كان لي سوا ان غيرت  
مجددا توجيهه في العام الموالي نحو العلوم الإنسانية  
و باشرت في الدراسة حتى حصلت على شهادة  
البكالوريا علوم إنسانية سنة 2021 تم شهادة  
الإجازة تخصص علم الإجتماع سنة 2024 الذي  
أتاح لي الفرصة لفهم خبايا الذات الإنسانية ، و  
طوال هذه المدة درست بين أساتذة و معلمين حفزوا

من معرفتي و اآرين لا يمكن نعتهم حتى بصفة  
استاذ و اصدقاء يستحقون الذكر و اآرين لآ زالوا لم  
يفهموا معنى الصداقة و عائلة تجري البغضاء في  
عمق افرادها و الغيظ من بعضهم ، رغم عراقتها و  
تاريخ مجدها لكن ما حصل أنني ولدت في التاريخ  
الخطأ ، لم اعرف في حياتي عطلا صيفية جيدة ،  
من غير الجهد و التعب في الحياة .

## الإهداء :

إلى كل من يؤمن بالتطور و التغيير و التجديد و  
عدم السير على نفس الحياة و نفس القواعد و  
القوانين ، إلى كل حر لازال يلمع من بعيد ، إلا كل  
من يخترع قوانينه الخاصة ، و إلى أستاذي محمد  
النابوي الذي درسني بثانوية علال بن عبد الله و  
الذي اشعل في مخيلتي حب اللغة العربية ، و إلى  
باقي الأساتذة أمثاله الذين لازالوا يحملون صفة  
الصداقة ، و إلى هذا القارئ الذي فتح صفحات هذا  
الكتاب ، إلى غزة و فلسطين من بين طيات هاذا  
الكتاب ، أهذي لكم جميعا هذا العمل المتواضع .

## القاعدة 999:

كنت قد كتبت في يوم من سنة 2024 كتابة حزينة  
مثل باقي كتابتي ، لكن هذه المرة كنت أشعر  
بالحزن الشديد ، بلا شك تسأل عما يمكن أن يعبر  
عن الحزن بأشد صورة ممكنة ، حسنا تفضل هذا  
ما كتبت :

حتى قراءة كتب تطوير الذات و الروايات ما عادت  
تنفع ، و الموسيقى الحزينة تدوي الحزن ، و لا  
شيء جديد سوى توالي الأيام ، ينتهي الصيف و  
يأتي فصل الشتاء ، و بعده رمضان ، تم مجددا  
يزورنا فصل الصيف ، و لا جديد يذكر و لا قديم  
يعاد ، ما هذه الحياة المكررة المعادة ؟

و لا جدوى من الأقارب و حتى الأصدقاء حينما  
تضل الوعود مجرد كلمات و لا تتحقق ، هل تعلم أن  
ذالك الذي كنت تلمحه من بعيد جالسا وحيدا كان

طوال الوقت أنا ؟ ، و تلك النافذة الوحيدة المضاءة  
طوال الليل كانت نافذة غرفتي ، و ذلك الذي لم  
يوجد في المناسبات كان أنا ، ذلك الغائب الوحيد ،  
حتى التاريخ أصبح لا يتذكر وجودي هذا ما صنعه  
ملامح القدر بالنسبة لي ، حينما أخذت الحياة كل  
شيء مني على مائدة القمار ، لأنني كنت الأسوء  
حظا فنالت مني الحياة بأوراق القدر و ما تبقى مني  
سوى الكاتبات.

نعم هذا ما كتبت عندما كنت في اشد مراحل الحزن  
، لكن لم أتوقف إلا هذا الحد ، فقد كتبت مجددا  
بطريقة ممزوجة بين الحزن و الأمل ، و هكذا بداءة  
كتابتي تتحول فكتبت هذا :

### **الوصية الأخيرة :**

هل تعلم كم كلفني الأمر لأحمل هذا القلم من جديد ،  
لأتقدم في الكتابة من جديد ، نعم لقد كان الأمر

بمثابة عبئ ثقيل جدا ، لازمني في علة حزني و  
لازم يدي ، حيث اشعر بالإرتعاش كلما كتبت ، و  
كلما حاولت ان أداعب القلم من جديد ، فالماضي  
غطت منه اللحظات السيئة التي عشتها أجمل  
ذكرياتي القليلة ، أما الحاضر فهو سيء دون نقاش  
، و المستقبل صار يلمع من بعيد بظلمة داكنة  
غريبة مخيفة إلى حد ما ، و الجميع اللذين كنت  
أعرفهم بالأمس أصبحت و كأنني لا أعرفهم بل  
أكتشفهم ، حيث ضل مكاني فارغا بين الجموع و  
وحدتي أشد حزنا و وفاء من الاصدقاء أنفسهم ، و  
بعد حزن طويل و تفكير مدمر و تأمل عميق في  
الحياة ، إكتشفت قاعدة جديدة بل رقما يمكن أن  
يخلصني من كل هذه الأحاسيس السلبية و نقد  
حياتي و يحولها إلى افضل ، نعم إنه رقم 999 و  
الذي يعني رمز التحول و التغيير و التطور ، فحينما



نظيف رقم 1 إلى و حدات رقم 999 تتحول 9 إلى  
10 و بالتالي 99 إلى 100 ثم 999 إلى 1000،  
اي أن حدوث تغير واحد طفيف مناسب أو إحدائه  
سيغير الحياة كلها إلى حياة أفضل ، و الآن بعدما  
إكتشفت هذا الإكتشاف العظيم سأعمل جاهدا بكل ما  
تبقى لي من بقايا الإرادة على البحث و إيجاد رقم 1  
الذي تحتاجه حياتي لتتغير.

و إلى هذا الحد ستتوقف كتاباتي إلى أجل غير  
محدد ، لأنني سأكون في رحلة البحث عن رقم 1  
، فلا تحزنوا على غيابي أو غياب كتاباتي و إعلموا  
أنني إذا ما تمكنت من إكتشاف ما أبحث عنه و ما  
تحتاجه نفسي فإنني سأغيب عائدا بكتابات مما هي  
عليه و ستنبض إلا بالنجاح و التحفيز و السعادة بدل  
الحزن

فلا تحزنوا

آخر همسات بقلم شرف.

و لم يكن هذا الوعد بالتوقف عن الكتابة التامة  
بشكل رسمي ، و إنما كان لغياب عن الكتابة على  
صفحة الفاسبوك الخاصة بي و التي سميتها بقلم  
شرف و كنت دائما ما انشر كتابات في شتى  
المواضيع و النظريات و المجالات لكن كنت اغلبها  
كتابات حزينة عن الحزن ، و هنا بدأت بكتابتي لهذا  
الكتاب مع رحلة ممزوجة بالبحث المتواصل عن  
إكتشاف رقم واحد الذي يحتاجه كل شخص ، حيث  
سأظهر نتيجة هذه التجربة التي سأخوض مع نهاية  
الكتاب لكن عليك ان تتابع المراحل مند البداية لأنها  
اساس كل نهاية .

## القاعدة 999:

القاعدة الاعظم على الإطلاق في تطوير الذات ، و ذلك راجع إلى عظمة و قوة هذا الرقم بين الأرقام ، فقد شكل رقم 999 مند تاريخ ظهور الأرقام على الأرض رمزا البدايات و الجديدة و النهايات و التحول و الإنتقال و التطور و التغيير و هي كل الصفات التي بات يبحث عنها كل قارئ جاهدا بين كتب التنمية و تطوير الذات ، لكن ما جعل هذا الرقم عاجزا عن تحقيق هذه المطامح و الغايات هو إفتقاده لإضافة رقم 1 في الوحدات ، مما جعله رقما منسي و غير مشهور مثل باقي الأرقام ، لهذا و انا بصدد كتابة هذا الكتاب كنت مركز على تحقيق و إتمام غايات هذا الرقم و تحقيق أهداف القارئ المنتظرة ، و التي سأقدمها من خلال تجارب حياة حقيقية معاشة .

فكما قلت سابقا يحتاج رقم 999 من أجل أن يغدو  
رمزا للتحول و التطور و التغيير و البدايات و  
النهايات ، يحتاج إضافة بسيطة و هي إضافة  
رقم 1 إلى وحداته أي :

999+1 ليصبح لدينا رقم 1000 و هذا ما تحتاجه  
الحياة أيضا تغيير واحد مناسب من أجل أن تصبح  
حياة أفضل.

و من أجل أن نفهم هذ دعنا نبدأ من رقم 9 و الذي  
هو آخر وحدات هذا الرقم .

## الرقم : 9

عندما نضيف 1 إلى 9 أي:  $9 + 1$  يصبح لدينا رقم 10 .

فهل سبق لك ان علمت ما هو رقم 10 ؟ و ما يمكن ان يحقق ؟

رقم 10 : هو معدل عتبة شهادة النجاح في البكالوريا بالمغرب ، اي رقم إنتقال من المستوى الثانوي إلى المستوى التعليم العالي ، فالحاصل على رقم 10 يبدأ بداية جديدة بمتابعة دراسته بالمستوى الجامعي أو التكوين المهني ، في حين صاحب معدل 9 يكرر في قسمه حيث كان يحتاج فقط ل 1 لكي يلتحق لصاحب معدل 10 ، و بلا شك ان ذلك 1 قد ضاع بشكل طفيف جدا في احدى المواد ، ثم يعود صاحب معدل 9 للتفكير

في المادة التي حرمتها من نقطة 1 ، و التي جعلته  
لا يلتحق بركب التفوق ، فيجدها مادة الرياضيات  
مثلا التي جعلته يرسب ، فيبدأ بمحاولة التفوق في  
هذه المادة لكنه يجد نفسه لا يفقه فيها شيء ،  
فيبحث عن السبب الرئيسي ، و الذي عادة ما  
سيكون السبب طفيف جدا ، و هو أنه أهمل في  
السابق فهم القواعد الرياضية و حفظها ، و بعدما  
اخيرا يقوم بهذه العملية التي كانت تنقصه ، و يبدأ  
بإنجاز التمارين الرياضية و حلها و تكرارها ،  
يصبح عبقريا في مادة الرياضيات و أخيرا ينجح  
مثلا فعل في السابق صاحب معدل 10 .  
و الان نحن بصدد فهم رقم 99 الرقم الذي يشكل  
عشرات رقم 999 بمنطق الرياضيات.

## الرقم : 99

بإضافة رقم واحد إلى رقم 99 يصبح لدينا رقم

100 اي :

$$1 + 99 = 100$$

و هو ما يساوي الرقم السابق  $10 \times 10$  ، هل رأيت  
كم هذا متعب ، بالموازاة لعملية  $1 + 99$  التي  
تساوي 100 بشكل اكثر إختصار و سلاسة.

و الآن لنفهم ما يمثله التحول من 99 إلى 100  
عبر إضافة رقم 1 ، دعنا نتخيل أننا نشاهد حرب  
من الحروب القديمة التي تقوم قاعدتها على : أنه «  
من يقتل الملك يصبح الملك » ، لنتخيل انه هنالك  
جيش مع إحتساب الملك يساوي 100 شخص ، و  
انه سيتقاتل مع جيش مناضل مكون من 100

شخص مع إحتساب الزعيم ، و أن الحرب إذا  
حدثت برقم 100 محارب مقال 100 محارب ،  
ستنتهي بموت الجميع عبر الطعن المتبادل ، اي انه  
لن يعيش أحد و انها حرب مصيرية من أجل  
إستبدال الملك الضالم بالملك النزيه ، اي ان الحرب  
ستحدث تبعا لقاعدة 1 مقابل 1 أي :

$$1-1=0$$

اي :

$$100-100=0$$

حسنا لكن يوم الحرب لم يأتي جندي من الجيش  
المناضل الذي بدون ملك فأصبحت المقابلة داخل  
الحرب 99 مقابل 100 اي :

$$100-99=1$$



و بدالك آخر شخص من الجيش المكون من 99  
مات مع الجندي رقم 99 من الجيش 100 في طعن  
متبادل بالسيوف لكلا الطرفين ، فضل الملك حيا و  
ضل الظلم قائما ، و لم تحقق حرب الإصلاح  
غايتها ، هل ترى إذا ماذا تمثل إضافة رقم 1 .  
الآن لنتخيل الحرب لسيناريو مُغاير ، و انه بدل أن  
ينقص محارب قد أضيف محارب آخر ، فأصبحت  
المقابلة داخل الحرب : 101 مكونة من الجيش و  
الزعيم مقابل 100 أي ستصبح القاعدة الجديدة في  
الحرب بتعبير الأرقام عبارة عن :

$$1201-100=1$$

و ذلك الواحد هو الشخص بالتحديد الذي كان  
ناقصا و هو من سيقتلع رأس الملك و يصبح الملك

، و حينها ستكون الحرب قد حققت غايتها بتغيير  
المالك الظالم .

## الرقم 999 :

نضيف 1 إلى 999 فنحصل على رقم 1000 الذي  
يعني الكثير بشكل لا يصدق و ليس مجرد 1 واحد  
خلفه الأصفار ، لكنه يعبر عن إكمال رقم 999 .  
في إحدى رسائل الإنتحار الصينية ، لشخص يدعا  
يونگ شو ، كتب :

عزيزتي زيتشو لم أتحمل لحظة الفراق ، و لم  
يصدق عقلي ذلك ، كيف ذهبتي من حياتي فجأة ،  
لقد كنت أعمل طوال الوقت لتوفير كل ما يلزم من  
أدوات مدرسية و ملابس كنت أعمل جاهدا من أجل  
أن تعيشي حياة أفضل و ليس ما حدث ، لقد كان

هذا بسببي يا عزيزتي ، لو أنني تمكنت من تعبأة  
1000 حقنة دون تماطل في العامل ، ما كان  
سيحدث هذا ، لقد كنت السبب ، 999 أنضر ماذا  
فعلت جعلني أعيش مع 998 من الأشخاص  
الغرباء ، و قتلت ابنتي أغلى ما أملك في الحياة ،  
لقد فكرت مليا و قد كان هذا آخر قرار لي .  
عزيزتي زيتشو أنا قادم إليك .

من أجل فهم القصة كان السيد يونغ شو ، عملا  
بمصنع الأدوية ، حيث يقوم بمهمة ملء حقانات  
التلقيح ، و قد عمل في ضل جائحة كورونا ، و في  
يوم من قبل إطلاق حملة التلقيح بمدينته ، كان عليه  
الضغط داخل العمل و كان جد متعب ، حيث كان  
دالك اليوم يوم عمل لا يشبه باقي الأيام ، لأن هذه  
العبوات هي التي يتحدد مصير مدينته ، نعم كان لا  
بد من أن يملأ 1000 حقنة بكل دقة بدون اي

تماطل ، لكن التعب نال منه ، و قد تماطل في آخر  
حقنة ولم يستعمل كل المواد الطبية المناسبة في  
تعباتها ، و هكذا بعد اليوم التالي ، بدأ ، يوم الحقن  
بمدينه ، فعلا حقن الجميع بما في ذلك السيد  
يونگ شو و ابنته زيتشو كان العدد كافيا ، لكن من  
حظه السوء قد اختارت العبوة طريقها نحو ابنته ،  
فمر الوقت ، و اصبحت كل شخص له مناعة ضد  
فيروس كورونا ، إلا أن زيتشو أصيبت بفيروس  
كورونا ، و ضمن السيد يونگ أنها فقط ضربة برد  
، فاختار عدم إزعاجها و فضل علاجها بالطرق  
البسيطة ، فمر الوقت على النحو التالي لمدة  
اسبوعين حتا تمكن منها الفيروس ، و بدأت تظهر  
عليها عمالات الموت ، فنقلت بشكل مستعجل إلى  
افضل مصحة بالصين ، و مع ذلك فالموت

اختارت ابنة السيد يونگ شو ، و هاكدا بدأ قرار  
الإنحار ، الذي كتبه السيد يونگ شو .

هل رأيت في بعض الحالات قد يكون رقم 1 أفضل  
من رقم 1000 ، و قد لا يكتمل رقم 1000 ،  
بغياب رقم واحد .

إن رقم واحد أيضا رقم غريب و مهم و ضروري ،  
فهو رقم يعبر عن البداية ، و الفرد ، و التميز ، كما  
لا يمكن نكران شهرته بأنه التعبير الوحيد للمركز  
الأول و التفوق ، و الوحدة.

أما الآن بعدما اصبحنا نعلم ماذا تمثل قاعدة  
999+1 في الحياة ، بتعبير المنطق الرياضي ،  
سنتوجه نحو قصص حقيقية للإنتقال و التغير  
الإيجابي.

# نفس المحاولات تؤدي إلى نفس

## النتائج:

أنا شرف الدين دكير لا بد انك تعرفني و تعرف قصتي ، إذا قرأت نبذة الكاتب التي في المقدمة ، و حتى إذا كنت قد مررت مرور الكرام فلا بأس بلمحة عني ، أنا شرف الدين دكير ، و قد كنت من بين التلاميذ المتفوقين في السلك الابتدائي ، لهذا كان من نصيبي ان تتابع دراستي بالإعدادية ، و هنا سيبدأ شيء جديد سيقرب حياتي رأس على عقب ، إذ كررت بقسم الثالثة اعدادي ، مرتين ، و كدت أن أتحوّل إلى شخص متشرد شرير ، فتغيرت ملامح ذلك التلميذ المجتهد ، نحو مصير مجهول ، لكن لا بد للمرء أن يختار بين أن يتابع سيره نحو الهاوية ، أو يعود أفضل من سابقه ، و هذا ما حدث معي .

في يوم من الأيام ، أيامي التي كانت تعيسة بدون  
معنا ، قررت النجاح بإرادة باردة ، و كأن النجاح  
سهل ، قلت بيني و بين نفسي ، إذا أردت أن أنجح  
، يجب أن أتفوق بشكل أسرع في كل المواد  
الدراسية ، ثم قلت إن هذا سهل ، سهل جداً ،  
كأنني آلي ، بشكل صدقه عقلي دون تردد ، لكن قبل  
البداية ، و جدت خطة عظيمة و هي خطة التغيير ،  
في العادات التي اقوم بها ، و إستبدالها بأخرى حتى  
و لو كانت مفيدة ، أجل كنت :

أحب لعب كرة القدم و كنت محترف في اللعب  
كانت لدي موهبة كبيرة في لعب كرة القدم يشهد لها  
كل من لعبت معه ، لكن بعد هذه الخطة قد فكرت  
أن أغير رياضتي إلى رياضة الجري ، و مشيت  
على هذا النحو من التغيير ، كنت أرسم ، فأصبحت  
أخيط أحذية ، و كان لي اصدقاء مغامرين ، لكنني

إستبدلتُ رفقتهم بالجلوس مع نفسي ، و كنت انام  
باكرا ، فأصبحت أنام في وقت متأخر ، حتى أنهى  
كل واجباتي ، واجبات الغد و واجبات ما بعد الغد  
التي لا زال لم يقترحها علينا الأستاذ ، و هاكدا  
بدأت رحلتي من جديد مع التفوق ، كنت غبي إلى  
حد ما و أصبحت ذكيا و كنت بطيء و أصبحت  
الأسرع في المؤسسة في جميع الرياضات ، و كنت  
لحظة كسلي غير مهم ، فأصبحت شخصا مهم ،  
يحترمه الزملاء و حتى الأساتذة.

خلاصة القول إن الحياة لا يمكن ان تتغير الى أسوء  
أو أفضل إلا بتغير العادات اليومية ، و هذه التجربة  
اعتبرها مجرد فصل من النجاح ، خاصة و أنني  
لازلت لم ارضى على أي إنجاز قمت به في حياتي  
، و عدم الرضى هذا هو ما يجعل الأهداف أكبر و



ليس التوقف عند مجرد تحقيق هدف معين في الحياة.

في تجربة مشابهة لأحد الأصدقاء مؤخراً:

قام باستبدال هاتفه من نوع أيفون يساوي عشر آلاف درهم ، بهاتف بسيط لا يتعدى ثمنه مائة درهم ، بل و قد باع جهاز الوايفي ، قد يبدو هذا للوهلة الأولى مجرد إجراء بسيط ، لكن تمهل يا صديقتي هل تعلم ماذا يعني هاتف أيفون و جهاز وايفي ، في عصرنا بالنسبة لكل شاب او شخص ، حسنا إنه ليس مجرد هاتف ، فرق كبير من حيث الثمن و من حيث الشكل و من حيث الميزات ، لكن تجربة هذا الصديق إنطلقت من أجل الخروج من حياة الافتراضية و العودة مجددا إلى الحياة الواقعية.

في الوقت الذي يعني وجود هاتف فخم و جهاز  
وايفي لذا كل شاب يعني إدمان للإستعمال اليومي ،  
لكن هذا الصديق الذي احببته من هذا المنبر قد قام  
بما كنت افكر به منذ مدة ، لكن تعلق التكنولوجيا  
بالدراسة كان عائقا امامي لأقوم بهذه الخطوة ،  
كانت النتيجة انه قد بدأت حياته تتغير بشكل جيد .

ألم تتذكر يا عزيزي القارئ شيء؟

أجل إنه ذلك الرقم واحد التي تحتاجه حياة كل  
شخص .

لكن قبل البحث عن رقم 1 المفقود ، و إتخاذ قرار  
تغيير العادات ، لبد من القيام ببعض الخطوات  
الضرورية:

1 التأمل و البحث عن السكون و  
هدوء الروحي :

لا بد أن ن فكر مليا قبل اتخاذ اي قرار ، لحظات  
الغضب و الحزن وجميع اللحظات العاطفية المدمرة  
، لا يمكن أن ينتج عنها اي قرار سليم ، لذا لا بد  
من البحث عن مكان هادئ بعيد عن ضجيج  
المجتمع ، ترتاح له النفس ، تم البدء في الاسترخاء  
و عدم التفكير في أي شيء ، حتى يشعر الشخص  
بالسكون و الهدوء الروحي ، و بعد ذلك تنطلق  
مسيرة التأمل ، التأمل في خلق الله طبعاً ، في  
الغروب ، في السماء و النجوم و القمر ، في منظر  
طبيعي ، ضفة نهر ، أو حقل مخضر بأنواع  
النباتات ، و هذه هي اللامسات العاطفية التي  
يحتاجها طبعاً قلب كل منكسر ، بدل أن ينتظر اي  
شخص ليعطف عليه ، بعد مزاولة هذا النشاط لمدة  
خمسة أيام أو عشر أيام ستجد نفسك تحرز تقدماً في  
الصفاء والنقاء الذهني ، و بعد الوصول إلى هذه

المرحلة ، فأنت في الطريق الصحيح ، لكن لازالت  
تلتزمك بعض الخطوات فقط.

## 2 عملية الجرد و الفرز :

هيا ردد معي هذا الترتيب

أنا

ابي أمي

اسرتي

الاعمام

الأخوال

عائلي

أصدقائي

مجتمعي

مدينتي

وطني

قارتي

أين أقع ضمن هذا العالم ؟

حسنًا

أنا موجود و ليس بي خلل

الأم الأب (إذا كان هنالك خلل طفيف قد بدأ الخلل )

الاعمام عائلة الأب ( إذا كان هنالك خلل طفيف

فلا بأس ، لكن إذا عجز الكل عن تأدية وظيفته كفرد

من العائلة فقد بدأ الخلل )

الأحوال عائلة الأم : نفس الشيء

الأصدقاء يفترض وجود بعض الخلل ، لكن من

الضروري ان يكون صديق بدون خلل ، و معد

ذلك إن لم يستطع ان يقوم الأصدقاء بدور الصداقة

فذلك ليس بخلل لأنهم متغير غير مؤثر و غير  
مضمون أو حتى ضروري )

المجتمع : إذا وجد الخلل فهناك يبدؤ الخلل ، اي إذا  
لم يستطع مجتمعك ان يمثل الصورة الحقيقية  
المجتمع

المدينة : عامل جغرافي ، غير مضمون لأنه مرتبط  
بالحظوظ ، و بالتالي ليس بخلل .

الوطن : أيضا عامل جغرافي ، مرتبط بالحظوظ ،  
لكنه خلل ما دام أن الشخص أو الفرد عندما يجد  
الخلل في وطنه لا يستطيع الهرب أو البحث عن  
بيئة جديدة .

القارة : ايضاً عامل جغرافي ، مرتبط بالحظوظ و  
ذلك مرتبط بالحظوظ الكبرى و القدر و بالتالي لا  
يوجد خلل .

لكن ماذا عندما تجتمع كل أصناف الخلل المذكورة ، في شخص واحد ، لا بد من أن يعيش حياة بها خلل ، و بالتالي في جميع الحالات لن يجد منفذا للنجاح أو السعادة حتى ، و العكس كلما قلت أو إنعدمت أصناف الخلل كانت حياة الفرد حياة سليمة. يجب ان نبحث عن الخلل بأية حال ، من أجل أن نفهم مصدر الخلل الموجود في الحياة بصفة عامة.

### 3 مرحلة الإبتعاد عن الخلل :

بقدر ما يمكن التفكير في الإبتعاد عن الخلل ، يجب أن نبتعد حتى عن التفكير فيه كخطوة بداية نحو النماء ، و أن نبتعد عن كل ما له علاقة بالخلل ، و كأننا في عملة نسيان الذكريات ، مثلا عند نسيان شخص ما ، فنحن نحاول ان ننسى الأماكن التي كنا نرتاد عليها نحن و ذلك الشخص ، و حتى المكان الأول للقاء الأول ، ننسى ما يحبه من افلام ،

هوايات ، و موسيقى ، حيث تكون هذه المدة فقط نسيان كل ما يتعلق بشيء من أجل نسيان الشيء نفسه .

و هكذا نكون قد قدمنا الخطوة الأولى بمكوناتها و بخطواتها التي تسبق مرحلة تغيير العادات .

حسنا جيد إلى هنا نكون قد قلصنا من رحلة تنمية و تطوير الذات .

و هنا لا يمكننا السير قدما إلى بالعودة إلى قصص مُعاشةٍ حقيقية تكون الشاهد الذي ينبض بما يحمله الكتاب من معلومات .

## لا تكن من محبي الإستطلاع :

فبعد البكمة توجد النكدة ، كانت اخر وصية مني لصديقي عمر ، و يا ليت الفضول و حب الإستطلاع يؤدي إلى نفس النتائج المتوقعة .



في يوم ما في قرיתי التعيسة و انا ذاهب في  
طريقي المعتاد نحو الثانوية أنا وصديقي أسامة ابن  
الفييه ، لحت عيناى بصديقنا عمر ، و هو يتبع أحد  
شباب القرية و هو برفقة فتاة نحو صور موجود  
امام اشجار الزيتون ، فسأل الفضول عقلي ، ربما  
توجد بينهما علاقة حميمة ؟

تم تردد على عقلي و ما أدراني ؟ ، هذا كله معتاد  
تم ما علقتي بكل هذا ؟

لكن قبل أن امضي أنا و صديقي أسامة لمحت  
صديقي عمر يتبعهما ، أو أن الفضول قاده إلى هذا  
، لكنني بحكم أنني لم أراه منذ مدة ، فقد باغت  
فضول مزدوج عقلي ، ماذا يفعل هنا ؟ لماذا  
يتبعهم؟

فغيرت طريقي نحوه و ناديته بلقبه الذي لا يحبه  
لكي اتجادل معه قليلا لأننا كنا اصدقاء و نقوم بهذا

عند كل لقاء ، كنه هذه المرة لم يتجادل كعادته أو  
يغضب من لقبه ، و هنا فهمت ان تركيزه قد طغى  
عليه الفضول الذي قاده نحو إتباع الشاب و الفتيات  
التي كانت معه .

و بعد ان تأكدت ان مناداته بلقبه أن يقودنا نحو  
جدال .

قلت له : ماذا تفعل هنا يا صديقي عمر  
فأجابني : ألم ترى وراء هذا الصور يوجد شاب و  
فتاة جميلة ، ربما قد بدأ في علاقتهما الحميمة !  
تم اردف يقول : لنقفز و لنرى ماذا يفعلان ، ربما  
تخاف الفتاة و تقدم لنا بعض من العلاقة الحميمة !  
فقلت له : لا ، لا تحاول ، إن لاحظ وجودك  
فستدخل معه في المشاكل .

تم رد بكل دقة : هذا مكان عمومي ، حتى و إن لاحظ وجودي هذا سيفعل؟ إنه مكان عمومي .

قلت له : لكن لا يوجد احد هنا في مثل هذه الأوقات ، اذن ان الامر واضح .

فقال : و كذا يفعل هنا إذا ، أنا مثله أريد ان ادخل فلا احد لديه الحق ليمنعني ، و تابع يقول و هو يتصلق الصور : إذا أردت أن تتبطني ايها الخائف فلحق بي ، انا ذاهب ، لعلها تقدم لي بعضا من العلاقة الحميمة أما أنت فبقي ايها الخائف .

فقلت له : « لا تكن من محبي الإستطلاع » و كانت اخر كلمة جمعتنا بعد تلك المدة ، لأنه لم يلتفت حتى .

لكن بعد ذلك اليوم قال لي ابن الفقيه :

« عمار كال سلخة من عند داك خونا » ذلك الشاب

قام درب عمر

فقلت له : « شتي كون طلعتنا فوق الصور كون  
وقع لنا شي مشكيل ، و لكن احسن حاجة هي ملي  
مشينا لديك الساعة ديال لقراية » لم ترى لو اننا  
تصلقنا دالك الصور لكنا قد وقعنا في مشكلة ،  
ولكين أفضل شيء قمنا به هو اننا ذهبنا إلى الحصة  
الدراسة .

و بعد خمس اشهر على هذا الحدث شاءت الأقدار  
فالتقيت بصديقي عمر ، و ذهبنا في جولة نحو  
النهر ، و في الطريق قال آخر كلمة كنت قد قلتها  
له منذ تلك المدة حتى أنني كنت لأنسها لو انه لم  
يذكرني بها

« لا تكن من محبي الإستطلاع »

و ابتسم قائلاً : كان كلامك صحيح ، و تابع يحكي  
ما حدث معه ، تم قال في النهاية ، « لن احاول

مجددا الإستطلاع أو الإستكشاف ما ليس له علاقة مباشرة بي ، لقد حدث كل هذ بسبب الفضول « .  
عموما و نحن نتحدث عن التغيير و التحول و التطور ، فإن صديقي عمر هاذ إلى حد الآن ، قد تغيرت حياته من الأسوء إلى أفضل ، بسبب ذلك الحدث .

إبتعد عن المشاكل اشد البعد ، و ملاً وقته الذي كان فارغا بالعمل و الطموح ، فبدأ وضعه المادي يتحسن ، و صحته تتطور إلى افضل .

هل رأيت مجريات الحياة البسيطة قادرة على إحداث التغيير مثل رقم 1 ، في اي مكان من العالم ، و في اي زمان ، و الفرق انها قد تحدث بشكل عفوي غير متوقع أو قد تحدث نتيجة لتخطيط متقن .

**تعلم كيف تقول : لا .**

رغم ان لا ، عبارة عن حرف أو كلمة صغيرة ،  
لكنها قد تختصر الجواب على كل شيء ، فقط  
تحتاج إلى بصيص قليل من الإرادة القوية ،  
فهي تؤدي إلى التغيير و التحول في المجريات و  
الأحداث .

بل و عظمتها تتجاوز ذلك .

فحتى بوكوفسكي جعلها عنوانا مناسب على قبره ،  
من خلال وصيته قبل موته على أن تكتب عبارة  
« لا تحاول » على قبره .

و لتفهم عظمة هذا الحرف بكل بساطة ، تخيل معي

لو ان المدمن قبل أن يصبح مدمن

عندما قال له أحد الاشخاص أو عقله الباطن : هل

تريد ان تدخن

لو انه اجاب : ب « لا » نابعة من قوة الإرادة  
الموجودة في القلب.

فبكل تأكيد لان يصبح مدمن لتدخين ، و هاكدا في  
مختلف العلاقات الإجتماعية التي يمكن ان تنمو  
بينك و بين الآخرين سواء بينك و بين :

حبيب

او صديق جديد في العمل أو الدراسة أو .....

أو شخص غريب

أو استاذك- مدربك- مديرك

أو حتى شخص مقرب من عائلتك

بل و حتى مع شهواتك و غرائزك و شيطانك .

يجب ان تتعلم كيفية قول : لا

لأن الآخر لن يعلم بماذا لا تحب ان تقوم به أو ان

تفعله ، و دون كلية لا ، سوف يتمادا ، و ستجهد  
نفسك في القيام بما لا تحب فعله .

فكلمة : « نعم » يمكنها خلق الإنسجام و بناء  
العلاقات و التوافق و الحب ، لكنها سرعان ما  
تتحول إلى أداة للعبودية تأسر صاحبها في سجن  
دون قصد منه .

بينما كلمة : « لا » فقد أنبتت التمرد و الرأي و  
التحرر من القيود ، و قد سايرت عبر التاريخ و  
الأزمنة تعبر عن الذات واحدة تأكد على النفي ،  
بدل الإثبات ، و عدم المضي قدما مع ما لا تحتمله  
روح كل إنسان ، دون نفاق .

إذا تعلم كيف تقول لا بدل أن توافق على كل شيء  
، يجب أن تردي نفسك أولا ، لأنه في الأخير من  
يضل معك هي نفسك .



# إما أن يسمع عنا العالم أو نموت أغبياء :

و انا عائد من مدينة المحمدية بعد ان قديت مدة  
طويلة ، شعرت أن إرادتي بدأت تقل و تفنى ،  
لاحظت من خلال ما حدث من مجريات معي  
داخل هذه المدينة ، فلم أستمتع بالسباحة داخل البحر  
كعادتي ، و لا بالمدينة ، رغم أنني أخرج قدم لي كان  
مند ثلاث سنوات ، حينما أتيت و إستمتعت بكل  
شيء في المدينة ، لذا فور إدراكي بمرض إرادتي  
التي كانت قوية شعرت بنوع من التحسر و الأسى ،  
و كيف لا اشعر بهذا و ان أعرف أن الإرادة القوية  
هي التي ساهمت في ما بغلت حتى الآن من  
إنجازات ، بل و تفوقت حتى على العجز المادي ،  
و إختزلت الوقت لبلوغ الأهداف ، و هكذا عزم  
عقلي الباطن على إحياء و تقوية هذه الإرادة مجددا .

و لم تكن « ليسمع عنا العالم أو نموت اغبياء »  
مجرد عبارة أزعجت عقلي ، بل كانت العبارة التي  
أيقظت ضميري كلما أصيب الإحباط ، لكن انا  
أعرف كيف أقوم بإعادة بناء الإرادة بكل سهولة ،  
لهذا لا ارى سبب من مشاركة أسرار تقوية الإرادة  
مع كل قارئٍ مجد يسعى خلف تنمية الذات .

## أسرار تقوية الإرادة:

لتقوية الإرادة بشكل سريع يجب إتباع هذه  
الخطوات بالترتيب ، و هي خطوات لن تجدها في  
اي كتاب ، لأنها نابعة من الإبتكار الجنوني.

### 1 الخطوة الأولى :

بداية يجب أن تتذكر أي شيء حدث معك في  
الماضي و كنت انت المظلوم ، يجب ان تفكر بنية  
الإننتقام ، لكن لا يجب ان تقع في احدى هذه

الحالات الحقد أو الحزن أو الغضب ، يجب فقط ان تكون قريبا من فكرة إلى حد قليل ، دون العزم على ذلك ، بحيث تكون قادرا على ترك هذه الفكرة في اي وقت ، فقط يجب ان تكون مجرد خطوة صغيرة كمحرك فقط ، لأن القيام لفعل الإنتقام ، لا يؤدي إلى نتائج جيدة في غالب الأحيان ، كما يجب ان نكون على وعي أنه هنالك قانون يعاقب على كل شيء ز يثار لكل مظلوم ، و فقط كل هذا يوجد الله الذي له حساب الدنيا و الأخيرة .

## 2 الخطوة الثانية: بعد أن تنجح في تحقيق الخطوة

الأولى ، و تتمكن من تحقيق التوازن النفسي.

يجب ان تقوم بملأ جهاز الهاتف الخاص بك

بمجموعة من الأغاني الحيوية ، اغاني تكون

حماسية ، ربما قد يكون هاذا جنونيا أليس كذلك ،  
لكنه سر اللعبة كما يقول المثل ، لأن الإستماع  
الأغاني يزود يختلف المشاعر و الأحاسيس .  
فالحزين يستمع لأغاني حزينة مخصصة لحزنه  
بحث تتناغم مع إحساسه الحزين ، و الرسام و  
الباحث عن السكون و النشوة الإبداعية يستمع إلى  
أغني مخصصة ، و النشيط يستمع إلى اغاني  
النشاط ، و الغاضب يستمع إلى اغاني ثورية  
تساعده على تدمير إحساس الغضب بسرعة ، و  
الرياضي كذلك يستمع إلى اغاني حماسية تثير  
إرادته نحو ممارسة التمارين الرياضية ، و هذه هي  
نقطة القصد ، نعم لأجل تقوية الإرادة يجب  
الإستماع إلى هذه الأغاني التي يستمع لها  
الرياضي .

**3 الخطوة الثالثة: تحقيق الإرادة القوية ، يحتاج**  
نشاطات جديدة ، و ضرورية ، و هي ممارسة نوع  
الرياضات ، و هذا ان تكون من بين هذه  
الرياضات:

**-الجري: و الذي اعتبره أقوى محرك فعلي الإرادة**  
و الحيوية و النشاط ، و المخلص الرسمي من جميع  
اشكال الطاقة السلبية ، و هذا عن تجربة شخصية  
دامت لمدة سبع سنوات متتالية من ممارسة هذه  
الرياضة الجميلة .

**- كرة القدم: و هي رياضة مشهورة ، و يعرف**  
الجميع مدى قدرتها على زيادة النشاط في العقل و  
الحيوية ، و الرفع من عدل هرمون السعادة «  
الدوبامين» و هرمون نقل الحركة السريعة «  
الأدرينالين» الذي يحتاجهما الجسم في بناء الذكاء و  
سرعة رد الفعل في المخاطر .

- الملائمة : رغم خطورتها ، لكن تضل من بين الرياضات القوية في تنمية الإرادة ، و هذا لا يعرفه سوى الملاكمون .

- السباحة : في الحقيقة كنت سأضعها في الرتبة الثانية بعد الجري ، لكن جاء هذا الترتيب نظراً ، لتعلقها بفصل الصيف ، و المناخ الحار .

لكن عموماً يجب ان تمارس هذه الرياضات بالموازاة مع وضع الساعات و الإستماع للأغاني السابقة التي اشرنا لها .

#### 4 الخطوة الرابعة :

العمل بجد في اي مجال ، و عندما اقول العمل بجد فإنني اشير حتى للدراسة ، يجب أن نقاوم التعب بدل ان يقومنا ، فكما قال أديسون و هو عالم فيزياء مشهور بعد إختراعه للمصباح بعد عدة محاولات في قصته التي باتت مشهورة « كم من شخص

إستسلم ، دون إذاراك انه قريب من تحقيق أهدافه  
«، لعل التعب هو السبب في هذا التوقف الذي  
تحدث عنه العالم أديسون ، و هنا يكون المشكل لذا  
من الضروري مقاومة التعب بشكل متوالي ، لأن  
هذه العادة الجديدة ستكون بمثابة تمارين ستساعد  
بشكل كبير على تعزيز الإرادة ، لأن التعب ما هو  
إلى شكل من اشكال الكسل التي قد تتحول إلى عجز  
و بالتالي موت الإرادة كليا .

## 5 – الخطوة الخامسة:

مرحلة التغلب على المخاوف ، نعم هذه المرحلة  
التي يحتاجها اكل إنسان ، فحبذالو ان الإنسان  
ينهض في أحد الأيام ، و يتخيل انه شخصية  
أخرى قادرة على مواجهة جميع المخاوف و يقوم  
بتمثيل دورها ، و ان يتوجه نحو مخاوفه لكي  
يقاومها ، مع إيمان قوي بقاعدتين :

1 لم يبقى اي شيء لنخسره .

2 لن يحدث إلا ما كتبه الله عز و جل.

## الشبكة الإجتماعية:

في سنة 2018 كنت كعادتي من التأمل في عودتي إلى المنزل بعد الدراسة ، و انا في الطريق نحول الديار ، لمح ذهني فكرة جامعة ، بصراحة كنت أفكر في علم مهم لم يكتشفه العلماء فكما نعرف أن كل العلوم عزفت مختلف ميادينها أدمغة العلماء الغربيين خاصة في عهد الأنوار ، و عندها كنت ادرك هاذا الأمر بمحمل من الجد حقا ، لكن ثغرة من الفلسفة و الحب الذي كنت اكنه لهاذه المادة ، جعلني أفكر في علم مجتمعي ، علم او نظرية ، تتعلق بفهم الطريقة التي تتبني بها العلاقات



الإجتماعية ، خاصة و أنني في تلك الفترة ، كنت  
اشاهد مختلف الأشخاص تجمعهم علاقات صداقة ،  
رغم عدم إنتمائهم ، المماثل و المتطابقة ، في  
القراية ، و لا السكن ، و لا حتى المهنة ، أو  
الهواية ، و لا حتى الرياضة ، و لا المستوى  
الدراسي ، و لا التوجه و التفكير ، و حتى المستوى  
المعيشي .

بصراحة كانت تجمعهم علاقات صداقة رغم وجود  
إختلاف شاسع ، و قد رجحت عندها بعد القليل من  
التفكير و التأمل المتكاسل أن هذه العلاقات  
الإجتماعية مبنية على أسس المصلحة ؟

لكن الجواب عن هذه الفرضية ، اتى بالفعل عبر  
الزمن و القدر ، فبعد النجاح في الباكلوريا ،  
قضتني بعض الظروف الغامضة التي لا أزال إلى  
حدود الآن أعرفها ، إلى دراسة السوسيولوجيا أو

تخصص علم الاجتماع في الجامعة ، و هنا كان  
لقائي بالعلم الذي يهتم بالمجتمع ، و قد درست  
مجموعة من النظريات الإجتماعية المختلفة ، لكن  
رغم ذلك لم أحصل على تلك الإجابة التي لازمت  
عقلي ، عبر الثلاث سنوات التي درستها في  
الجامعة ، لكن في أحد الأيام و انا ابحت عن نظرية  
مناسبة أبني على ملامحها مشروع بحثي ، و جدت  
«نظرية الشبكة الإجتماعية» و التي فهمت من  
مختصرها ، أن الأشخاص داخل المجتمع يقومون  
ببناء شبكات إجتماعية تسمح لهم بتبادل المصالح و  
الخدمات الإجتماعية و البحث عن المفيد .  
لكن سأكتشف بعد ذلك إستنتاج مهم و أدق ، ربما  
لم يولد من رحم رواد هذه النظرية انفسهم ، و هو  
أن داخل المجتمع توجد شبكة إجتماعية ، يمكن  
تشبهها بشكل أدق ، بشبكة صيد الأسماك الدائرية

التي يوجد في منتصفها مركز الحبل ، و التي تشبه  
ايضا شبكة العنكبوت التي لها مركز في المنتصف  
، حيث يمكن تقسيم موقع وجود الاشخاص داخل  
الشبكة الإجتماعية كالتالي :

### - 1 أشخاص او شخص في المركز :

و يمتاز هاؤلاء الاشخاص بطابع الإجتماع و  
المرونة الإجتماعية ، اي أنهم الاشخاص الأكثر  
اجتماع و شعبية داخل المجتمع فهم :

- نشيطون اكثر

- وبسطاء اكثر

- يمتلكون حس الفكاهة و الدعابة والمرح و

الضحك

- مندمجون بشكل سلس مع القمع الإجتماعي بما

في ذلك تقبلهم لأشكال ( التتمر – الإحتقار –

و الألقاب )

- يمكنهم أن يتواجدوا في مختلف المناسبات  
- يمكن وصف شخصاهم كذلك «بالبو هالي»  
و هو الشخص الذي يعيش حياته ببساطة وفق  
ما يريد حتى و لو كانت مبادئه متناقذة مع  
معايير المجتمع

- لا توجد لديهم مواهب لكنهم ، يقومون  
بالإرتجال في المواقف الصعبة ، و يدعون  
المعرفة في مختلف المجالات التي لا علاقة  
لهم بها

و **كملاحظة** : ربما عند قراءة هذه الاسطر للوهلة  
الأولى ، أنني أقبحُ شخصيتهم ، أو أنهم أشخاص  
مهانون ، لا بالعكس فأنا أحاول ان أكد على انهم  
الاشخاص قوة إجتماعية داخل المجتمع و الأكثر  
إندماج داخل الشبكة الإجتماعية ، فهم إلى جانب  
هذا يمثلون نقطة إلتقاء مع جميع أشخاص المجتمع

، فبينما يمكن لبعض الأشخاص ان يكونوا على علاقات اجتماعية محدودة ، بسبب للنزاعات اليومية أو الإختلاف في التفكير أو مشاعر العداوة ، هائلاء الأشخاص متسحون بشكل أكبر ، و قابلون النسيان في اقصر و اقرب مدة ممكنة.

## **2 - الاشخاص الموجودين بين محيط دائرة الشبكة الإجتماعية و مركزها :**

هوؤلاء الأشخاص ، مثل الموجودين في الوسط أو المركز ، بنوع من التشابه المختلف نسبيا ، و يمتلكون جميع الصفات السابقة ، لكن لا :

- لا يرضن بالإهانة بشكل بسيط

- و لا يقبلون كدالك الألقاب

- و لا يحبون البساطة

- لا يقبلون التتمر

- يحبون التآلق

- و النجاح لكن غير مكافحين بشكل كبير.

### - 3 الاشخاص المتواجدين في الجانب ( في الحافة )

و هم الأشخاص الأكثر إنطواء و وحدة ، و  
فرادة ، و الأكثر تناقدا مع المجموعتين  
السابقين فهم يمتلكون العديد من الخصائص  
مثل :

- القدرة العالية في تأمل مختلف مناحي الحياة

-

- يمتلكون مواهب كثيرة لكنهم يفضلون ان يبقوا  
بعيدا عن الاضواء لسبب وحيد هو أنه : تم قمع  
موهبتهم و عدم تقبلها أو تشجيعها في البداية  
من طرف المجتمع.

- الأكثر إبداعا

- و الأكثر ذكاء

- و الأكثر دهاء

- و الأكثر إرادة و تفكيرا

- و الأكثر ثقافة .

لكن لا بد من أن أشير إلى ملحوظة مهمة : رغم

كل هذا فهم أقل قوة إجتماعية .

أما بالنسبة الفرق بين الأشخاص المتواجدين داخل

مركز الشبكة الإجتماعية و الأشخاص الموجودون

في محيط الشبكة الإجتماعية ، و هو القاعدة التي

تدرجت من خلال كل هذه الأسطر التي قطعتها و  
هي « كلما توأجها نحو المركز كلما كانت  
العلاقات الإجتماعية كثرة ، و كلما إتجها نحو  
الإطار الشبكة كلما قلت العلاقات الإجتماعية » ،  
فالأشخاص المتواجدون في المركز ، يكون لديهم  
تأثير إجتماعي ملموس ، حتى أنه يمكن الإستفادة  
منهم كموارد بشرية في التأثير السياسي ، أما  
المتواجدون في الإطار فإن الإمكانيات و القدرات  
التي يمتلكونها من إبداع و مواهب و ثقافة و علم و  
تأمل و تفكير ، يمكن استغلالهم كقوة التغيير  
الجدري ، لكنها تظل إمكانية مكبوحة ، ما دامو  
يزاولون نشاطاتهم المهمة بعيداً عن الأنظار فلن  
يعترف بهم أحد و ستظل تلك القوة قابعة و جامدة  
وراء جراءة الأشخاص الموجودين في مركز الشبكة  
الإجتماعية .



إلا أن الأشخاص الذين يوجدون في الحافة :  
يكونون الأسرع وصولاً للمعلومة الإجتماعية رغم  
بعدهم عن المركز .

بينما الأشخاص الموجودين في مركز الشبكة  
الإجتماعية: يكونون الأقرب إلى المعلومة  
الإجتماعية ، حيث تصلهم بشكل سلس و سهل بدل  
البحث عنها.

**و للإشارة فقط :** فعندما بدأت الحديث عن نظرة  
الشبكة الإجتماعية ، فإنني كنت أستشعر خيوط  
التنمية الذاتية التي يطمح لها هذا الكتاب ، و بمعنى  
أخرى فأنا عندما كتبت هذه الأسطر كانت نيتي ان  
أوضح و ان استدرج القارئ نحو التفكير في خطوة  
إعادة الإنظام الإجتماعي للمجموعة التي تناسبه .

## التوجيه:

حقيقةً أخطأت في التوجيه مرات

أخطأتُ في التوجيه

المرّة الأولى وَ

أخطأتُ في التوجيه

المرّة الثانية وَ

**لا أزال** أجد صعوبة في التوجيه

أمام كل هذه **الإختيارات** التي

أمامي و التي تعبر عن

مصير واحد **مجهول**

أريد فقط التركيز على قرار

واحد مضمون بنسبة **100%**

النسبة التي لا طالما بحثُ عنها

طوال الحياة

النسبة التي ستمكنني من :

- السير بكل ثقة في الطريق الذي إخترت
- السير في طريقي دون الندم في النهاية على ما إخترت
- السير نحو هدف محدد استطيع أن أحققه دون فشل .

يجب فقط ان نأمن أن هنالك فشل و نجاح لكن بعد محاولات

فالإنسان **الفاشل**

إنسان قد حاول قبل الفشل

كما يجب أن نأمن اثناء بحثنا عن **النجاح**

بضرورة التوجيه و ليس التخطيط ، و التخطيط في  
مسألة البحث عن النجاح و تحقيق الأحلام يأتي بعد  
التوجيه الحسن .

بصراحة في مسيرة حياتي الدراسية قد صادفت  
العديد من العبارات التي تحمل :

« لم يكن هنالك توجيه ، في تلك اللحظة و لم يكن  
إرشاد ، لو اننا تم توجيهنا بطريقة جيدة في الحياة  
لما حصل ما حصل ، المشكل يعود إلى غياب  
التوجيه » .

لكن الخطأ هنا اننا نبحث عن التوجيه من شخص

عقل ، ننتظر الإرشاد من شخص راشد ، لديه  
تجارب في الحياة ، و المشكلة أنه على الرغم من  
أن ذلك الشخص الذي ننتظر منه الإرشاد و

التوجيه و رغم تجاربه و نجاحاته لا يعلم **ما**

**الذي نريده و نبحث عنه**

**بالضبط .**

و بالتالي حالما سيقوم بتوجيهنا فإنه سيوجهنا وفق ما يراه **جيذا** بنسبة

**له هو** و ليس نحن .

لذا فالتوجيه هو عملية يجب ان نقوم بها نحن و لو في مرحلة المراهقة ، لأننا ببساطة نحن من نود التوجيه نحو ما نريد ، فقط ما نحتاجه من الأشخاص الذين لديهم تجارب ناجحة هو **الإستشارة** و

**التوضيح** أما

التوجيه فهو يبقى فكرة نحن من يحددها و **يقررها** في اخر المطاف .

لهذا فالتوجيه هو من بين أهم ثلاث خطوات نحو النجاح ، لماذا قلت ثلاث خطوات ، لأن هنالك ثلاث خطوات يأتي على رأسها التوجيه :

## 1 التوجيه :

هو مرحلة لتحديد الإختيار الصائب ، حيث نقوم بإختيار ما نريد بطريقة فردية و بكل عناية ، كيف؟ نختار ما نحب ، نختار ما نرى أننا قادرين على فعله و القيام به بكل سهولة و كأننا نمارس هوايتنا المفضلة ، ثم نجمع المعلومات الكافية حول ما نريد ، نحاول وضع تحديد محتمل :  
- لما سنحتاجه من متطلبات مادية

- و كم من الوقت الذي سيتطلب منا هذا التوجه

- وكم من الجهد و التضحيات التي يمكن أن يتطلبها  
من أجل بلوغ النجاح .

بعد هذا نقوم بالمشاورة حيث تبقى كل الأفكار  
المقدمة مجرد رأي ، أما الفكرة النهائية فهي في يد  
صاحب القرار الذي هو انت طبعاً.

أخيرا يجب بالضرورة أن تقيس نسبة الرضى و  
التي يجب ان تكون 100% ، كي لا نقع في الندم  
بعد الإختيار في النهاية .

## 2 التخصص :

أحب قول كلمة تخصص ، لأنني أعلم ماذا تعني  
عظمة هذه الكلمة ، لذا الدول المتقدمة مثل الصين -  
اليابان - أمريكا - روسيا - إنجلترا - وباقي  
الدول الأخرى .

فالتخصص يشكل افضل خطوة للنجاح ، حيث  
يستطيع المرء التركيز على هدف واحد ، و  
تخصيص الوقت لشيء واحد ، بدل الإهتمام  
بتوجهات كثيرة ، حيث يهتم بالبحث عن الأدوات  
الخاصة ، و تعلم مهارة الخاصة بذلك المجال أو  
دالك التوجه أو التخصص.

### 3 التقرير و اخذ القرار :

بعد إختيار التوجه أو التخصص يجب ان نقوم  
بمرحلة أخيرة و هي قياس نسبة القرار ليكون  
ب100 % ، من أجل القيام بتقرير نهائي هل سيتم  
السير و الإكمال في طريق دالك التخصص أو  
التوجه ، الذي يجب ان يكون له هدف و ثمار نجاح  
في النهاية.



## التوجيه أم التخطيط

في عام 2018 إن كان تذكري في محله ، كنت في طريقي نحو الثانوية ، أجل كان يوم الجمعة ، عندما كنت قريبا من المرور على المسجد ، صادفت شخصين من جيرانا ، في الحقيقة هم أبناء لأبناء في مثل عمري ، كانوا في حوار ما حول حول نهج النجاح في الحياة ، و قد قال الجار الأول: إن التخطيط أمر مهم في الحياة من أجل النجاح ، في حين قال الجار الثاني : النجاح يأتي بعد حسن التوجيه ، لكن الأمر لم يشغل بالي على حين غرة ساعتها لأنني كنت في فترة المراهقة غير مبال لأبجديات الحياة ، فلم يثر ال موضوع

اهتمامي ، و ضل مجرد كلام عابر ، و لكن ما جعله يغوص إلى ذاكرتي حتى هاذة اللحظة ، ربما ذلك اليوم أيضا ، الذي كان طريق للصدف ، فعند وصولي للثانوية ، دخلت قاعة الإسلاميات نعم لقد كانت حصة الإسلاميات ، و كان الدرس أيضا « الإسلام دين التوجيه و التخطيط » ، ليس هاذا فقط فقد علمت عشية ذلك اليوم ان خطبة الجمعة كانت درس التخطيط و التوجيه في الإسلام ، و طبعا أنتم تنتظرون سبب حديثي عن الجارين اللذان صادفت ، لأنني إستنتج إجابة رغم انها تطلبت مدة 3 سنوات لتظهر ، فإبن الجار الذي تحدث عن حسن التوجيه قد حصل على وظيفة ظابط عسكري في سنة 2021 ، مباشرة بعد حصوله على شهادة البكالوريا ، و هذا راجه إلى حسن التوجيه ، و مكانة هذه الفكرة داخل اسرته ، أما إبن الجار

الذي كان يتكلم على ضرورة التخطيط ، فإن ابنه  
لا زال على أحواله ، و هذا ما يثبت فكرة أن  
التوجيه هو الضروري بينما التخطيط يجب ان  
يكون بعد التوجيه.

## ● الرؤية الداروينية للحياة:

الواقع ان الحياة لا تمشي كما نريد ، و كما نرغب ،  
فالفرص أصبحت غير متكافئة ، و ضل مفهوم  
النزاهة و الشفافية مفهوم تخدر به السياسة عقل  
المواطن لكي يضل متفائلا بحتمية القدر ، فالأفراد  
المختارون لا يتم إختيارهم وفق تقييم معين يتناسب  
مع مبادئ المنطق ، و خير مثال على هذا :

جميع المباريات و الإختبارات فعلا يتم منح فرصة لكل مترشح وفق متطلبات مفهوم مثل الشفافية و تكافؤ الفرص ، لكن في الأساس يتم منح هذه الفرص من أجل أن تتم ملاحظة شاملة لمجموعة من البيادق التي تكتسح الجلوس في مقاعد الإختبارات و المباريات ، بينما في الأساس هنالك جملة من الأشخاص هم ناجحون مند البداية ، وهذا ما يبرز منطقية فكرة الإنتقاء الطبيعي : « البقاء للأقوى » التي قدمها داروين ، فرغم كثرة الإنتقادات التي تعرضت لها إلا أنها تضل في نظري صائبةً ، بعيدا عن صورة التي تتبادر في اذهاننا عند سماعها ، قانون الغابة ، المبني على القوة ، لكن بعيدا عن هذا فإن القوة لا تتعلق بالجانب العضلي ، فالقوة قد أخذت منحى آخر ، في وقتنا الحاضر حيث اصبحت تتعلق بالمال و

السلطة ، حيث يستطيع أبناء الأغنياء و اصحاب  
المناصب العليا ، النجاح دائما و ذلك نظراً:

- توفر الإمكانيات ( و هنا نتكلم عن حظوظ غير  
متساوية )

- شبكات المعارف ( و هنا نتكلم عن حظوظ  
غير متساوية) .

لكن طبعا ، لا اقول هذا الكلام او اقدم هذه  
المعلومات لكي اقتل إرادة أبناء الطبقة المتوسطة،  
لا بل أود أن قوم بتقويتها من خلال هذا الكتاب أو  
بالأحرى من خلال مجمل الأسطر القادمة ، خاصة  
و أنني أعيش نفس الوضع و أعلم تماما أن هذا  
الأمر يضايقهم ، لذا أريدكم أن تسمعوني يا أبناء  
الطبقة المتوسطة ، من خلال هذا الخطاب:

أبناء الطبقة المتوسطة

أسيادا و سيدات

## شبابا و أطفالاً :

أنا ميؤوس من هازا الواقع البئيس ، أعلم أننا نمتلك مواهباً و قدرات رائعة في مختلف المجالات ، و لكن ليس لدينا حظوظ طبعاً ، و أعلم أن الجميع هنا يفكر في تحسين وضعيته ، و رد الجميل لوالديه ، و البحث عن مستقبله ، أعلم أننا لا نحلم بهذا فقط ، بل نطمح جادين لتحقيق هذه الأحلام بكل ما لدينا و نضحى من أجل ذلك ، لكن و مع ذلك الفرص غير متكافئة ، نعم الكل أصبح يذكر هذا الأمر:

**لهذا اضن ان الوقت صار مبكرا على الإستسلام**

نعم يا سادتي لقد أتى الوقت لكي نطبق النظرية الداروينية بدل أن نأمن بها طوال الحياة ، فالإنتقاء الطبيعي يمكن ان يوفر لنا هذه الفرص ، لكن اضن انكم الآن صرتم تتساءلون كيف ؟

اولاً : لا بد من أن تستهدف الفرص التي لا يمكن لأصحاب الأموال و الأغنياء النجاح فيها أو حتى التفكير في المحاولة فيها .

تانياً: يجب أن نأمن بكرة « كلما كان العدد قليلاً كلما زادت الفرص » .

ثالثاً: يجب أن نستبق الفرص التي لا زالت جديدة و غامضة و غير متداولة .

رابعاً: لا بد أن نكون على علم ان بعض النجاحات أو الافعال أو الأعمال لا يستطيع الأغنياء مجاراتنا فيها ، رغم إمكانياتهم و أموالهم و نفدهم و سلطتهم.

نعم يجب ان نأمن دائم أننا قادرون على تحقيق النجاح ، رغم غياب الموارد و الإمكانيات ، ما دما نمر بالمعاناة التي تسقل ارادتنا ، تغدو إرادة فريدة من نوعها ، إرادة اقوى بكثير من إمكانياتهم

و مواردهم ، إرادة تفوق الحدود ، هذا ما اسميه  
ب: عزم الفقراء.

لكن يجب ان نذكر كدالك انه لن يتحقق هذا في  
حال : ضلنا على حالنا نشكل مواردهم و محركهم  
في الإقتصاد ، و الفرق طبعا بيننا و بينهم عند  
الحديث عن نجاحهم حتى هذه اللحظة ، هو اننا  
نفكر في الجميع و نحن نسير نحو طريق النجاح  
نفكر بشكل جمعي ، أما هم فهم ناجحون حتى هذه  
اللحظة لانهم يفكرون تفكيرا فرديا ، و هذا ما  
ساعدهم على النجاح حتى الآن:

نحن نفكر في النجاح من أجل المساهمة في  
المجتمع و تنمية الدولة ، في حين هم لا يفكرون  
سوى في داوتهم ، و هذا ما يرجح عدم تطور  
المجتمعات و عدم تنميتها ، و وجود الفقراء نحن  
في كل مكان من العالم.



هم يؤمنون بتربع الأقليات على عرش النجاح ، و  
تبعية الأغلبية .

و إذا لاحظنا ان هذا أحد مبادئ الداروينية ، في  
حين يقدمون لنا نهجا تعليميا يحمل ترهات واضحة  
من النفاق ، فهم يعملون وفق ما تقدمه النظرية  
الداروينية ، و ينتقدونها في المناهج التعليمية عبر  
تقديم مسلمات و دلائل واهمة ، لكي لا نتعلم تحت  
عنوان نتعلم .

و الحل هو ان نعزم ما يردون هم أن يعلموا  
و ان نتعلم ما لا يردون ان نتعلم  
بدل أن نتعلم ما يردون ان نتعلم .

## ⬡ إغتنام الفرص ⬡

إن إغتنام الفرص هو في حد ذاته خطوة نحو  
النجاح ، لا يتم تعويضها في المستقبل ، ننتظر و

ننتظر حتى تسمح لنا الفرصة و مع ذلك لا نستغلها  
، نستمر في تضيع الفرصة واحدة بعد واحدة ، و  
نظل نحل بالنجاح .

ما يأتي في لحظة لا يمكن ان يأتي في المستقبل ،  
كن يقول المثل « لا يمكنك السباحة في النهر  
مرتين » ، لكون المياه التي سبحت فيها بفعل  
سرعة التيار قد أصبحت في مكان آخر و بالتي  
فالماء الاول الذي سبحت فيه ليس هو هذا الذي  
أمامك و هذا ما أراد صاحب العبارة ان يوصلها لنا  
، أن ما فتك لن يعود .

و أنك انت من سيندم في النهاية .

تلك الفتاة الجميلة التي قابلتها لن تتكرر  
و تلك المقابلة الخاصة بالعمل التي لم تحظرها لن  
تتكرر

و ذلك الوقت التي ضيعته لن يتكرر

لأن الزمان ببساطة يغدو ز لا ينتظر أحدا.

فلماذا ستحدث عن الحظ إن لم نغتتم الفرص التي  
تأتينا في الحياة .

## ● الرؤية الماركسية للواقع :

إذا أمعنا فإن كارل ماركس نظر للواقع بنظرة  
مخالفة لداروين ، فمن خلال فكرة الإقتصاد  
الرأسمالي التي قدم كارل ماركس ، خرجت  
بإستنتاج مهم و فعال يجب ان نجعله أساس طموحنا  
في النجاح ، لكن قبل أن اشارك معكم هذا الإستنتاج  
، لا بد من أن نسلط الضوء على مفهوم إقتصاد ،  
بشكل عام ، الإقتصاد: مفهوم تلطخ بسداجة ثقافتنا  
العامة ، حيث أصبح الإنسان الإقتصادي هو ذلك

الإِنسان الشحيح أو البخيل ، بينما يشير مفهوم الإِقتصاد بصفة عامة إلى تدبير و ترشيد الموارد بشكل مناسب يتماشى مع متطلبات الحياة الأساسية ، بعيدا عن ما يسمى بالبريستيج (التباهي و التفاخر بشراء و السعي وراء إمتلاك اكسيسوارات باهضة) ، و هذه الفكرة التي يوجد الإعلان و وسائل التواصل الاجتماعي زرعا فيها عبر الإعلانات الترويجية انك كلما إشتريت أشياء باهظة كلما كانت لديك قيمة .

لكن في الحقيقية كيف يمكن لشخص ناجح ان يكون مبدر ؟

و كيف يمكن لشخص غير إقتصادي أن ينجح ؟  
مثل هذه الاسئلة لا يريدن أن نفكر فيها .

و مع ذلك فعند الحديث عن الإِقتصاد فأنا لا أشير إلى جيبك الآن .

و إنما اود ان اشاركك ما إستطعت التوصل إليه من  
إستنتاج مهم : بنما يوجد الإقتصاد الذي يعلمه  
الجميع المتعلق بالمال يوجد نوع كذاك من  
الإقتصاد الذي وجب أن نسعى من أجله لبلوغ  
النجاح و هو :

**الرأسمال الزماني :**

يجب ان مقتصد الوقت ، فالوقت مثل الذهب ، بل لا  
يقاس بمعدن ، الوقت ثمين ، و الوقت مثل السيف  
إن لم تقطعه قطعك ، الوقت يجري دون توقف .  
فالوقت خلق ليجري ، ونحن خلقنا من أجل تديره .  
لهذا يجب أن يقسم الوقت بالضرورة على الشكل  
التالي :

**بداية اليوم** يجب ان تكون لما هو **مهم**

تم يتبعه ما هو **اساسي**

تم ما تبقا من اليوم لما هو **فرعي** بل و إنه من  
المناسب تفريع الفرعي كذاك إلى عدة فروع حتى  
تقل نسبة ما هو **تافه** .

و منه يجب ان نكون على ادراك تام بوجود:  
الرأسمال المادي ، و الرأسمال العاطفي ، و  
الرأسمال المكاني .

حيث يجب تطبيق القاعدة اعلاه عليهم ايضاً:  
فمثلا عند الحديث عن الرأسمال العاطفي:

نوفر العواطف و الإهتمام لما هو **اساسي**

تم ما هو **فرعي** تم ما هو أكثر تفرعا ، إلى أن  
نصل إلى ما هو **تافه** إن صلح الوصف .

إضافة إلى هذه المبادئ التي يجب ان نأمن بها من  
أجل البحث عن النجاح فإنني أرى أن ما قدمته  
الفلسفة التجريدية من مبادئ غاية في الأهمية لبلوغ  
النجاح.

## ● الرؤية التجريدية للواقع ●

بصراحة الواقع الذي يعيشه الجميع سواء أن كان  
واقع تريا بالرفاهية أو واقع مليء بالبؤس ، قد  
قدم نفسه على الأقل بصدق دون أية مراوغات أو  
نفاق ، رغم قصوته أو صرامته ، لكن نحن من  
ضل يحلم كل يوم بالمثل العليا و القيم و بما يجب  
ان يكون ، حسب رغبة كل واحد منا ، و هذا هو  
الخطأ الذي نقع فيه دائماً ، و سنضل نحلم و نحلم

تحت هذا التأثير مثلما يحدث مع المدمن الذي يحاول صنع واقع آخر ، و هذا ما اصفه بالفشل في الحياة ، فالحياة تنتظر منا أن نرها بنظرة أخرى ، نظرة تجريدية ترى حقيقة ما يوجد ، بدل أن تغير ملامح الموجود بما لا يوجد ، يجب أن ننظر إلا أنه :

- توجد قوانين
- و لا يوجد إحترام
- لا توجد عدالة
- لا توجد مساواة
- و لا وجود للسلم .

نعم على هذا النحو يجب ان نرى الحياة ، لكن ليس بنظرة تقبل ، بل بنظرة التغير و الطموح و عدم التقبل .



ما هو مجرد هو ما يبدو ملموسا على أرض الواقع.

## ألم من أجل أمل

نفس الحروف لكن تغير الأماكن جعل منها كلمتين متناقضتين ، و هل يمكن لفجر الأمل أن يبرز يوما داخل أهالت الألم ؟

أقول في هذه بكل ثقة نعم لأن الأمل يعني الصمود و التحمل تحت وطأة الألم ، و هاكدا

« إن الله مع الصابرين »

و هكذا بدليل آخر :

فإننا نلاحظ إخواننا من فلسطين يعنونون الألم  
بالمفهوم الأحق و صدق العبارة ، لكنهم لازال  
يقاومون بإمكانياتهم المحدودة امم بطش اسرائيل  
، ألم تسأل يوما نفسك: لماذا لازالوا يقاومون ؟ و  
أضن انه نفس السؤال الذي افزع اسرائيل نفسها  
عند التفكير فيه ، و الجواب الذي يعلمه المسلمون  
بالخصوص هو : أنهم ينتظرون يوم النصر و  
الفرج .

إذا دقق في ما قلت ينتظرون يوم النصر و الفرج  
تحت ويلات الحروب ، إذا ما هو هذا الإنتظار بحد  
ذاته ألس تحملا ألس عزما ألس أملا تحت الألم .  
فإذا فهمت ما أعنيه عنما قدمت هذا المثال عزيزي  
القارئ أرجو منك ان تردد هذه العبارة على ذكر  
فلسطين ، أود أن تردها على لسانك و قلبك :

« تسأل الله ان يشد عزم اهالي فلسطين ، و نسأله  
نصرتهم على الأعداء الظالمين ، نسألك النصر و  
الفرج يا رب العالمين » .

في الحقيقة ما اردت ان أقدمه من نصيحة ضرورية  
هنا عند دكري للألم و الأمل ، فإنني أود ان أقول :

ان الألم لا يعني بالضرورة التَحَطُّمَ و الإستسلام  
لواقع الحياة ، و البقاء في سجن الصدمات و  
النزوات ، الألم يمكن ان يكون طريقا قويا أمام  
النجاح الفائق .

الألم شعور يجعلك تبكي و تصرخ تحت الصداق  
الذي يسببه ، لكن عند مقاومة ألم الحزن بألم  
الطموح ، ينتهي الشعور بالألم كليا ، و ينتج ألا  
إحساس ، و عندما نتحدث عن عدم الإحساس ،  
تخيل فقط كم من القوة التي تصبح لذا الإنسان ،

ليواجه كافة الصعاب ، لهذا : « يجب أن نواجه  
الألم بالألم ، و ان نحول الألم إلى أمل » .

⬢ كيف تنجح و انت داخل أرض

⬢ خانقة للفرص

أولا : لا تتعلم

لا تتعلم تحت اسقف المؤسسات العمومية ، و لا  
تتبع مناهجهم التعليمية ، فهم يتبعون إستراتيجية  
إعادة الإنتاج من خلال ما يريدون تعليمه ، و بهذا  
يصبح كل ما يقدمون معمما و مكررا و نتاح لهم

الفرصة في الإختيار و التقييم بخصوص من هو  
انسب لمناصبهم كأن الإنسان اصبح سلعة .

لهذا لا تتعلم تحت اسقف المؤسسات العمومية ، و  
لا تتبع مناهجهم التعليمية .

تعلم بشكل حر و فردي: تستطيع فيه أن تختار ما  
تود أن نتعلمه بكل حرية .

حدد ما تود ان نتعلمه : قم بإختيار ما ترغب في  
تعلمه .

لا بد أن تتعلم ما لا يريدون منك ان تعلم من  
العلوم :

- تعلم التربية الإسلامية: فهم اصبحوا يقلصون

من ساعات تعلمها داخل الأسقف الدراسية .

- تعلم اللغة العربية: من أجل التعبير القوي

مستقبلا

- **تعلم الفلسفة:** فهي العلم الذي سيجعلك تفكر بشكل نقدي و تتفهم حقيقة الواقع ، فهم قد قاموا بمحاربته في السابق ، و عندما لم يجدوا كيف يقتلوا هذا العلم ، لكون مع كل تأمل أو تفكير سيتم إحياء الفلسفة حتى ولو تم دفنها ، لهذا قاموا بتعديلها داخل مناهجهم التعليمية.

- **تعلم اللغات :** لتستطيع توصيل فكرتك إلى العالم ، ولكي تجد الفرصة المناسبة في المكان المناسب.

- **اخيرا اختر ما تود ان نتعلمه :** ك تخصص ، لأن ما ذكرت في الاول يعد اولويات ستساعدك في التقدم .

**ثانيا: لا تفكر في العمل :**

# لا تفكر في العمل تحت سلطة عدد من الأشخاص

لأن المنطلق من فكرة العمل لدى الأشخاص يمثل  
شكلا من أشكال العبودية ، التي قدمت نفسها في  
عصرنا الحاضر بصورة مخالفة تتجسد في صورة  
العمل سواء في القطاع العام أو الخاص .

فمتا سنبقى أسيرين نقبع تحت قبعة العبودية بدل  
أن نسلك طريق الحرية الحقيقية التي تقودنا نحو  
النور؟

و في هذا إنني أرى أن فكرة « المقاول الذاتي »  
أو ما يسمى ايضاً « بالمشروع الذاتي » ، هي  
فكرة سديدة نحو طريق النجاح ، رغم ان هذا  
الطريق تدريجي ، لكن قابل للتنمية في آخر

المطاف، و الاروع في هذا يمكن لأي شخص  
طموح أن يكون سيدا لداته ، بدل أن يقع عليه فعل  
السيادة .

فقط ما يبدو صعبا هو الإنطلاق بفكرة مشروع و  
تنفيذها وفق متطلبات العصر ، و الأرجح أن يبحث  
الإنسان في طريق مشروعه عن :

### 1-الفكرة

### 2- ما يمكنه ان يبدع فيه

### 3-البحث عن سؤال الناس: ما يطلبه الناس

ما هو اساسي وضروري : لأن عالم الضروريات  
و الأساسيات من يتفوق في النهاية على عالم  
الرغبات و الاكسيسوارت ، في حضرة الأزمات  
السياسية و الاقتصادية و الصحية و الإجتماعية ،  
و غالبا ما تصاب الشركات الكبرى و المشاريع



التي تهتم بصنع منتجات التفاخر و الرفاهية ، مثل شركات الهواتف و السيارات ، بالأزمة و الإفلاس ، في حين تضل المشاريع المتعلقة بإنتاج الأساسيات مثل مواد الأغذية و الأدوية مشارعا قائمة حتى و إن لحقتها أضرار الإقتصاد في حال حدوث الأزمات الدولية أو العالمية تبقى مجرد اضرار طفيفة .

لأن الإنسان في حال حدوث الأزمات و النكسات و الحروب ، يبقى متشبها بالحياة ، عبر البحث عن الأساسيات مثل : الأكل و اللباس و الصحة ، و بهذا فإنه يحافض على مشاريع مثل ( إنتاج المواد الغذائية - و إنتاج و تسويق اللباس - إنتاج الأدوية و تقديم الخدمات العلاجية) .

و هذا مجرد مثال يقيس قيمة ضرورة الحياة التي يبحث عنها الإنسان في كل زمن .

4 – البحث عن الأدوات و المواد و الموارد

المادية المطلوبة: تحت أقصى إقتصاد لتوفير

هامش الربح و تقليل هامش الخسارة.

5 - وضع الوقت الزماني الذي تود الوصول فيه

إلى هدفك من المشروع

6 – مقارنته بالزمان الذي سيحتاجه هذا

المشروع

7 – لا تحاول أن تبحث عن المساعدات المادية )

( التمويل ) أو المساعدات العديدة ( البحث عن

فريق عمل تحت إشرافك ) في البداية : لكي لا تقع

في حوار أنا من قدت هذا المشروع نحو النجاح

، بعد نجاح المشروع و تجد نفسك في مشكلة داخلية

كون المشاكل التي تصدر من داخل الفريق في

العمل هي من تتسبب في الإفلاس لاحقاً ، أو ما

يسبب عدم التحكم الكامل في المشروع من طرف  
المدير عند فقدان السيطرة على فريقه .

أخيراً: أرجوا منك بعد ان قطعت هذه الأسطر و انا  
بصدد الحديث عن العمل أن تكون قد قمت بصيغة  
الفكرة التي أريدك أن تذكرها بعد قراءة هذه  
الأسطر ، و ان لا تسقط مبادئ الإنسان العليا في  
الحياة المتعلقة بالحرية التي انجبتها حقب التاريخ ،  
مثل عبارة :

« متى إستعبدتم الناس و قد ولدتهم أمهاتهم

أحرار » لعمر بن الخطاب رضي الله عنه.

و

«ثورة العمال » في شيكاغو" عام 1886، والتي

عُرِفَت باسم "مجزرة هايماركت". كما شهدت

العديد من الدول الأوروبية ثورات عمالية، مثل  
الثورة الروسية عام 1917.

و الآن لك الإختيار بين العبودية او الحرية .

**ثالثاً: لا تحب**

**لا تحب خاصة و انت في سن**

**الشباب**

لكن الحب في هذه المرحلة يتحول تدريجيا من  
مشاعر و عواطف و احساسات إن شئنا غريبة ، إلى  
مشروع ، وداك عندما يبدأ الشباب و أركز على  
مرحلة الشباب في التفكير في الجزء الآخر إلى أن  
يتطور هذا التفكير إلى مرحلة الهوس بالإكتمال ،  
و هذه قد تكون الورقة الفاشلة في لعبة الحياة

بالنسبة للشباب ، و هم في مرحلة العطاء و النشاط  
و الحيوية و البحث عن مستقبلهم ، حيث يتحول  
التركيز هنا على موضوع واحد و هو الحب ، لذا  
فإنني اقول : تبا للحب هذا الذي يحاول توقيف  
عجلة النجاح ، في إطار الحديث عن مشروع  
الحب .

فالحب الذي أوْمَن به هو الحب الذي ينتهي  
بالزواج.

إذا صدقت العبارة حسب مفهوم الحب الحقيقي  
بشكل عام ، فإن تحب الشيء أي أن تحافظ عليه و  
أن تحميه و ان تخاف عليه و تبقى في جانبك كأنه  
جزء منك .

عندها يمكن لهذا المفهوم أن يكون فعالا و عمليا :  
أنا مثلا أحب هاتفي فإنني أحافظ عليه و احميه و  
اخاف عليه من الضياع كأنه جزء مني

و هاكدا يمكننا أن نعتبر و ان نعامل من و ما  
نحب.

لكن بأية حال الحب الخاص بالعواطف و  
الأحاسيس الموجودة بين رجل و امرأة أو شاب و  
شابة ، يجب أن يخضع لهذا المفهوم .  
بدل أن يكون الحب الذي ينتهي فقط تلبية الرغبة  
الجنسية تحت مفهوم العلاقات الجنسية .  
و بدل أن يكون الحب الذي يسمى علاقة مبكرة  
أو حب المواعدة .

لكن ورغم هذا فإن الطريق نحو النجاح لا يجب أن  
يعرف الحب ، و هو في مراحل الأوى .  
فالأمة التي تستطيع إنجاب أحاسيس نبيلة ، قادرة  
على إنجاب الشخصيات الطموحة .

و كيف مهم هذا و نحن تمت تربيته تحت ثقافة  
تقمع الحب و تشجع الرقص المشترك داخل  
الأعراس ، حيث ضل الحب عارا أشد حتى من  
الدعارة ، و بهذا فالإنسان لن يردع عن البحث عن  
الممنوعات و البحث في الغموض ، و ما دام الحب  
ممنوعا فإن شبابنا و أطفالنا سيحاولون بالبحث عنه  
به بمختلف الطرق ، حيث سوف يصادفون مفاهيم  
**خاطئة من الحب ، مثل العلاقات السرية و الجنسية.**  
و هنا أتساءل أين نجاح المجتمع ؟ ، ما دام أنه قدم  
في البداية للجيل الناشئ **الحب على أنه من**  
الممنوعات، و كأننا نقول لشبابنا عليكم بالبحث و  
التجريب ، ما دام الإنسان باحث في الغامض و  
المنوع ، منذ البداية مع **تفاحة آدم .**  
**لذا فلنجعل من الحب الحقيقي ممكنا لكن كشيء**  
**فرعي بعد تحقيق النجاح.**

حيث يمكن بعد النجاح استعمال الزواج مشروع  
للحب لكن بد تحقيق النجاح ، لكون الزواج  
العصري الذي اصبحنا نلاحظه يسبق تحقيق  
النجاح لا يؤدي إلى تحقيق النجاح.

أخير بعد قطعك هاذه الأسطر ، يمكنني أن أكون  
مرتاح أينما كنت ، فلا اعلم ماذا يخبأ لي القدر ،  
لكنني سأكون مرتاح سواء أن فكرت في كلامي  
بطريقة إدراك و محاولة للفهم أو بطريقة نقد و  
إنتقاد لي ، فعموما قد أسديت لي معروفا و هو أنك  
قمت بتنشيط ألتك العقلية ، من أجل سبب واحد و  
هو : القاعدة 999 التي حاولت أن أدمها لك في  
طرق بحثك عن التنمية و النجاح بين الكتب ، لأنك  
ببساطة قارئ طموح بالبحث عن غاية النجاح و



التنمية بين الكتب ، و قارئ محظوظ أيضا لأن هذا الكتاب وقع بين أيديك .

## Δ النجاح في المعاملات اليومية Δ

البشر على حقيقتهم غير جديرين بالمعاملة الجيدة و الطيبة ، فالبشر ذئاب يومية لبعضهم ، و لا يؤمنون بالمثل العليا و الأخلاق و القيم ، فقط يحترمون القانون في بعض الأحيان لأنهم يخفون منه ، لذا لا يستوجب علنا أن نتعب نفسنا في محاولة فهمهم ، أو التعاطف معهم .

ماذا بك ؟

أرى أنك مستغرب !

أنا فقط اتحدث عن البشر و ليس الإنسان إذا لاحظت ، فهناك فرق عظيم بين البشرية و الإنسانية ، و نحن داخل هذا المجتمع لسنا

سواسية مع بعضنا ، قمنا من هو إنسان و من هو  
بشر .

فالبشر ببساطة هو كائن ، كما نقول : الكائن  
البشري ، لذا فهو كائن مثل جميع الكائنات  
البيولوجية ، التي تعيش لتأكل و تنام و تنمو و  
تتزاوج ، بهذا تبحث عن الموارد الطبيعية و تقتل  
بني جنسها لتستولي على تلك الموارد كما تفعل  
باقي الحيوانات حتى و إن كانت بدون عقل فهي  
متساوية مع البشر ، البشر هو الذي يقوم بالقتل  
من أجل العيش ، و التسابق و الجشع من أجل  
العيش ، أما الإنسان هو من يمتلك عقلا لتفكير في  
كل هذا تم إنتقاده و فهم طريقة الحياة وفق مبادئ  
الإنسانية بدون حروب أو خداع أو جشع أو قهر .  
و هكذا هنالك :

أخ بشري يطمح لقتل أخيه من أجل العيش

متلما تفعل تماما العصافير الغيرة داخل العش  
عندما يقوم الفرغ الأكبر و الأقوى بخنق أخيه او  
دفعه من أجل السقوط من الهوس لكي يستولي  
على الغنيمة التي يحملها الوالدين.

كما يوجد أخ إنساني ليس بالضرورة أبا بيولوجيا  
يحب أخاه الإنسان و يطمح لتوزيع الموارد بشكل  
متساوي حتى و لو كان فارق في القوة .

مثلما لا تفعل الحيوانات.

و هنالك أيضا :

إمرأة بشرية تقوم بتقييم و إختيار الرجال الأقوياء  
و الأغنياء.

تماما مثلما تفعل أناث الحيوانات عند إختيار  
شريكها

تماما مثلما تفعل البويضة عندما تقوم بإنتقاء

الحيوان المنوي المتفوق

تماما مثلما تأمن فكرة الإنتقاء الطبيعي و التفوق

الأقوى.

بينما توجد إمراة إنسانة مستعدة من أجل التضحية

مع الرجل رغم فقره و ضعفه من أجل هدف نبيل

و هو الحب و المودة .

و هكذا يوجد:

أب بشري غير مهتم بتماسك الأسرة و غير

مسؤول عن ابنائه.

و اب إنساني ليس بالضرورة بأب بيولوجي يحب

ابنائه و يعلم أبناء الجميع على انهم أبناءه ، و هذا

الأب الإنساني يمكن إعتباره بمثابة أب للجميع

و سر على ذلك في الأمثلة الغير متناهية

صديق بشري في مقتبل صديق إنساني

و زوج بشري في مقابل زوج إنساني

و جار بشري في مقابل جار إنساني

و عدو بشري في مقابل عدو إنساني

و قائد بشري في مقابل قائد إنساني

و معلم بشري في مقابل معلم إنساني

و هكذا الناس هم عبارة عن ما هو

إنساني و ما هو بشري .

لهذا فلا داعية من معاملة البشر مثل الإنسان.

نعم يجب أن يعامل البشر وفق معاملة خاصة ،

فالبشر كما كنت اقول قبل قليل ، يعرفون بالجشع و

القتل و سفك الدماء ، لا يقومون بتوزيع موارد

الأرض بشكل متساوي بين الناس ، و هذا ما جعل

الناس و الأرض تآمن و تنتظر مجيء أبطال

خارقين ، يقومون بمعاملة البشر بالمثل و يردون  
الحق لأصحابه ، بل ولا طالما كنا نحلم في طفولتنا  
الصادقة بمثل هائل الأبطال يحاربون الشر.  
بينما الشر موجود أينما وجد البشر و الخير  
موجود أيضا أينما وجد الإنسان .

و هاكدا عندما نقول ان البشر هو مصدر الشر فإننا  
نشير إلى أن :

البشر يمتلك مجموعة من الصفات الشريرة ، و  
نقسم كدالك إلى أنواع :

البشر الماكر – الغضار – المنافق – الجشع –  
الطماع – الهمجي – النصاب – المجرم – السارق  
– الإرهابي.....و ما هي إلى بعض الصفات

العديدة التي تميز البشر عن الإنسان

في حين عندما نقول ان الخير سيوجد بوجود  
الإنسان فنحن نشير إلى أن:

الإنسان يمكنه ان يقدم الخير و السلام ، عبر  
مجموعة من الصفات الإنسانية :

الإنسان القانوني – الحقوقي – المسؤول –

المحب – المتضامن – الملتزم – القنوع –

المتعاون – المساعد – المتفهم – الْمُحْتَرِمُ.....

لذا فعندما أقول ان البشر يجب ان يحظى بمعاملة  
خاصة ، حيث سأقدم الطرق الصحيحة التي يجب  
أن يعامل بها بعض الأصناف المتكررة في الحياة  
من البشر ، من خلال الأسطر القادمة .

## ❖ مضادات المعاملات السامة ❖

وجب أن يعامل البشر معاملة خاصة ، لكي يتعلم  
في المرات القادمة ، عبر تقديم المضاد المناسب  
لكل معاملة سامة قد تصدر من البشر نحو الإنسان

، و سيكون هذا المضاد بمثابة دواء علاجي ضد الأمراض المجتمعية .

## ❖ مضاد البشر المصلحي ❖

**المصلحي** : هو شخص يبحث عن نجاح و عن أهدافه الشخصية من خلال الآخرين ، و يستعملهم كبيادق و أدوات من أجل تحقيق غايته فقط ، حيث يتميز بالبحث الأشخاص الناجحين في الدين يكون لهم هدف مثل هدفه ، أو يمتلكون إمكانيات يمكن ان توصله لهدفه ، فيحاول التقرب منهم و ربح ثقتهم عبر عدة طرق منها :

**الصدفة** : فهو يقوم ببناء صدفة لمصدفتهم ، ليجعلهم يتقربون منه و لا يلاحظون انه يستهدفهم و ان اول لقاء له بهم كان عن طريق الصدفة و العشوائية و القدر لا غير .



**المساعدة :** فهو إن رأى فيك الشخص المناسب الذي يبحث عنه ليوصله إلى متطلباته ، يترس بك حتى تسمح له الفرصة ، عندما تكون في مشكلة أو مأزق ، ثم يتقدم نحوك متعمدا ليقدم لك المساعدة ، و بذلك يكون قد نسج بينك و بينه أو خيط للثقة ، حيث في المرات القادمة عندما سيطلب منك اي شيء ستنفذه ، لأنك أصبحت تأمن دون وعي أنه قدم لك معروف ، و هذا ما يسمى بتقنية السيطرة العاطفية ، و هنا يجب ان تعرف انه لا يوجد من يقدم شيء بدون مقابل ، حيث عليك أن تدرك طبيعة هاذه المساعدة هل هي إنسانية أم بشرية .

و من مميزاتهم كدالك أنهم يعرفون كيف يبتسمون بطريقة تشعرك بصدقهم ، رغم عدمه .

و الآن يا عزيزي الإنسان ، و أخطبك الآن بانك إنسان ، لأنني على يقين تام أن الإنسان هو مثقف ،

عموما فانت أصبحت تعرف بعد مميزاتهم و  
طرقهم في التربس بك ، و التي يمكنك ان اعتبرها  
بمثابة أعراض مرضية .

وبعد معرفة الاعراض طبعا سأقدم لك المضاد  
الفعال ضد علاقة المصلحة .

### **المضاد الحيوي ضد المصلحة :**

إذا صادفت شخص ، يكثر او يبدأ كلامه بعبارة  
مثل :

هاي - هل يمكنك - تذكرت - لدي مشكلة -  
كنت أعلم انك الشخص الوحيد الذي - هل -  
أجد صعوبة في - هل تساعدني .....

فعليك أن تحاول أن تتبعد عنه تدريجيا لكي لا  
يلاحظ ، لكون تلك العبارات عندما تتكرر في

الكلام بشكل دائم و متوالي فإنها تشكل عبارة  
سامة تخفي تحتها مصلحة معينة .

حيث يمكنك أن تتباعد تدريجيا دون ان يلاحظ ،  
عبر الخطوات التالية :

**1 لا تظهر له انك كشفته:** لأنه إذا علم بك فقد  
يقوم بإعداد نوع من المكائد لك .

**2 إخلق الأعداء بشكل متوالي و غير متوقع :**

لأنك عندما ستخلق الأعداء بانك غير قادر  
على لقائه ، ستخلق المسافة بينه و بينك

**3 إضهر له انك أصبحت عاجزا في تقديم ما**

**يطمح له :** لأنه إذا كان فعلا شخصا ذو

مصلحة ، سيرحل باحتنا عن الأفضل ، بعد ان

يعلم انك أصبحت عاجز ، و بهذا تكون ايضا  
إختبرته كمحرلة تأكديّة الوداع .

**4 حاول ان توهمه انك بدأت تحب و تهتم**

**باشياء لا يحبها: فعندها سوف يظن أنك لم تعد  
وسيلة صالحة لأهدافه و يصبح رحيله سهل .**

**5 قم مخالطة الأشخاص الذين يكرههم في**

**أغلب اوقاتك : فهذا سيدفعه للإبتعاد.**

**ملحوظة: لا تخبره مباشرة بانك لا توده ، فإذا**

**قمت بالخطوات التي دكرت ، فإنك ستكون قد**

**قمت بالأمر بكل سلم ، و سيبتع عنك دون**

**التفكير بك مجددا.**

**⬡ مضاد البشر المتمتم ⬡**

التنمر و ما أذرك ما التتمر ، فهو من بين  
المعاملات السامة التي يمكن أن تصدر من البشر ،  
فالتتمر : عموما هو ظاهرة إجتماعية ، قديمة  
لاحقت الإنسان عبر العصور إلى عصرنا الحالي ،  
و هو فعل متغطرس ، يقوم به شخص أو مجموعة  
من الأشخاص تجاه شخص آخر ، من أجل إضعاف  
شخصيته ، و تسليط الضوء عليه بشكل سلبي امام  
المجتمع ، حيث يقوم المتتمر بتقديم ذلك الشخص  
على أنه غريب عن البقية ، أو أنه يمتلك صفات  
غريبة عن الجميع ، بهدف توجيه الأنظار إليه ، و  
جلب أغلب عدد ممكن من المتتمرين ، و بصراحة  
فالتنمر ما هو إلا شكل من العنصرية.

فالتتمر : كارثة إجتماعية كبرى ، لا تعرف حدودا  
ما دام هنالك اشخاص في كل مكان يهتمون بالفرق

و الإختلاف ، و هذا ما يجعل هذه الظاهرة لا  
تعرف حدودا مكانيا ، فهي تظهر في مختلف  
الأمكنة : في الجامعات و المدارس – العمل – في  
الرياضة – في السجن .....

و من يقوم بفعل التمر طبعا هم البشر .  
و ما دام التمر أيضا بشكل مرضا مدمرا لشخصية  
و عائق اما النجاح ، لذا فإنه من المهم الحرس على  
تدميره .

و لا احتاج هنا ان أقدم اعراض التمر فهي و  
واضحة اشد الوضوح ، و إنما احتاج إلى تقديم  
مضاد فعال ضد هذا السم البشري .  
لذا إنني ارى انه من المناسب إتباع هذه الخطوات :

## **1 شخص اصطلح عليك لقبا ما :**

حاول ان تظهر له انك غير مهتم ، و قم بالابتسامة

في وجهه مباشرة ، و هذا ما سيجعله يعتقد أنك لم تتأثر بذلك اللقب كيفما كان ، و بذلك ربما يقتنع ان شخصيتك قوية فيتوقف عن ذلك أو يبحث عن لقب جديد لعله يأثر فيك ، و طبعاً إذا كررت معه نفس المعاملة فإنه سوف ييأس من المحاولات .

و إذا ما تم ما يرده بنجاح ، و تم تلقبك بذلك اللقب حافظ على نفس الخطوات ، و إقنن نفسك انك اصبح لك لقب جديد ، أنه لم يبقى شيء لتخسره ، و ان **الخطر الجديد** هو من يلاحقه ( المتتمر ) ، أي انك قد تم تلقيبك بلقبه و ما عاد لك ما تخافه ، لكنك أصبحت قادر ايضا على تلطيخ سمعة ذلك المتتمر ، بلقب جديد ، لكن يجب أن تتخذ وقتك في إختيار لقب مناسب له بشكل مرن ، لأنه قد ضحى بنفسه و بسمعته منذ البداية عندما سبقك في وضع اللقب ، و هذه اسوء مغامرة يمكن لشخص ما ان

يقوم بها بتهور .

مثلا : إذا قام بتلقيبك بالبشع فإن لك الضربة  
القاضية لتلقيبه (بوجه مؤخرة الحصان مثلا).

و عندها ستكون انت الراح في كل الأحوال.

أولم أقل لك في البداية أنه يجب ان نعامل البشر  
معاملة خاصة .

2 شخص تنكر عليك بسب صفاتك أو عيوبك أو

مظهرك :

فببساطة يتكرر معه نفس الأمر ، مع الإيمان بأن

عيوبك هي ما يميزك ، و ما يجعلك فيردا ، فعيبك

كيفما كان هو جوهرك ، و انه لكل شخص كيفما

كان عيوبه ، و لا شخص يتصف بالكامل ، لأننا

لسنا رسلا و لا ملائكة ، لذا لا تصدق ما يقولون

ما دامو بشرا.



لا كن ما لا أنصحك به هنا ، هو الإبتعاد عنهم ،  
لأنك إذا حاولت الإبتعاد عنهم سيكون قد فازو لن  
إبعادك كان مطمحهم منذ البداية من أجل قتل  
شخصيتك الإجتماعية .

لا تبتعد . و لا تفكر في هذا أبدا مهما حدث .

## ⬡ مضاد البشر الكاذب ⬡

و كذلك يجب التخلص من الأشخاص الكاذبين في  
حياتنا من أجل التقدم والنجاح ، لأن الكذب يعني  
الخداع ، خداع العقل من أجل السيطرة ، و الأسوء  
من هذا ففي بعض الحالات ، يجعلنا شخص كاذب،  
نقع في الخطء طوال حياتنا ، دون أن نعلم الحقيقة ،  
فالكذب يشكل نموًا مغناطيسي ، يجعلك تصدق  
الكاذب و تتبعه و تتجذب إليه ، لأنه يعلم ما

يرضيك و ما تحب ، بهذا يقدم هذا سوى على لسانه  
، و يجنبك معرفة الحقيقة ، أي أنه يطبق عليك  
تقنية السيطرة العاطفية ، و لا عجب لقوة الكذب  
مقارنة بالحديقة !!!

و ما تعانيه المحاكم في مختلف بقاع العالم في  
البحث بين الكذب و الصدق ، بين متهم مجرم  
حقيقةً ، و متهم ضحية أو باطلا .

لهذا سأجعلك تقدم المعاملة الخاصة أيضا للبشر  
الكاذب من خلال هذه الأسطر :

### 1 إذا لاحظت نفسك بدأت تشك في صداقية

شخص ما : فعليك البحث حوله ، و تركيز عليه ،  
لأن الشك لا يعتبر إختلافا لتأكد بنسبة 50% و عدم  
التأكد بنسبة 50% ، بل يعني الحدس احيانا ، لكن  
البحث الذي يجب عليك القيام به حول الشخص  
الذي تشك به ، يجب أن يكون ، غير مبالغ فيه و

غير مكشوف أيضا ، أي أنك ستقوم بعملية  
التجسس المنظم .

**ملحوظة:** لا تقم بتعيين اي شخص آخر ، دع  
خصيسته محفوظة .

بهذا ستكون قد طبقت مثلا مغربيا رائع

« لتتبع الكاذب إلى باب منزله »

اي لنمضي مع الكاذب في كذبه حتا تنكشف  
الحقيقة .

**2 يجب ان تختار بين ان تقتل كذبه بكذبك أو**

**تواجه كذبه بصدقك : اضمن أنك إذا طبقت إختيار**

الثاني فإنك شخص حكيم و ستنتج عملية التخلص

من هذا الشخص ، أما إذا طبقت الإختيار الأول

فإنه سينجح كدالك ، لكن ستضل الفرصة لذا ذالك

الشخص من أجل الإحتجاج ، لكونه أنه ليس الوحيد

المخطف و إنما انتم عما كاذبان ، بهذا ستكون  
مشخص متهورا شيء ما.

**3** قم بجمع الدلائل المناسبة حوله دون ان ينتبه أو  
يشعر ، و لا تعجل في إضهارها حتى يحين الوقت  
المناسب : فربما يغير الخطة في آخر لحظة ، أو  
يتغير مع الوقت إلى صادق ، و تكون قد تسرعت  
في الحكم .

**4** أخيرا ، عندما توجهه كن صادقا في أنك  
غاضب منه : لأنه ما إن يعلم أنك ، قادر على  
إكتشاف كذبه ، سيتغير أو يرحل .

### ❖ مضاد البشر الوقح ❖

نعم ومع الاسف ، لازلنا نعيش مع والبشر الوقح ،  
فالوقحة بوصف دقيق هي صفة يمتلكها الأعراب .

وطبعا سوف تستغرب من هذا ما علاقة الأعراب  
بهذا الموضوع ، خاصة و أنك تعلم مسبقا انهم  
كانوا في فترة الجاهلية و عاشوا حتى أتى الإسلام ،  
لكن لم تسأل يوما نفسك هل لازالوا موجودين ؟  
سوف اقول لك نعم ، هم موجودين في زماننا  
أيضا، و لازالوا بوقاحتهم الساذجة و ما هم إلى  
شكل من أشكال البشر طبعا و ليس الإنسان .  
إذا رأيت شخص يسب و يضرب الحيوانات و  
يشتمها بأصحابها ، فعلم أنه أعرابي و لا تجادلني .  
و سترى أيضا داخل هذه الأرض العجيبة ،  
أشخاصا قادرين على الكلام بعفوية حتى و لو كان  
يضر ذلك الكلام بمشاعر الآخرين ، مثل أن  
يتحدثوا عن شخص بسوء في حضوره و ليس  
غيابه ، فهم لا يفقهون أساسا في المشاعر ، و  
نقول عنهم في المغرب « شخص أخضر » اي أنه

شخص متعجرف و متعطرس ، لا يعرف أدب  
الكلام حتى في المواقف القاصية .

فهؤلاء الأشخاص هم سلالة الأعراب ، و لا عجب  
في ما نصادفه في حياتنا ، أننا نعيش داخل القرى و  
المدن العُشْرِيَّة ( القرى و المدن التي يوجد بها عدد  
قليل من الناس الدين يفقهون في المشاعر ، و  
الطرق الصحيحة للتعامل في مختلف المواقف  
اليومية ) .

و ما اسف ما عاشه الرسول صلى الله عليه وسلم  
من أذية الأعراب له .

فالبشر الأعراب : لا يجدون فن الحوار ، سوى  
المجادلة ، هم المحقون دائماً ، حتى و لو كانوا  
مخطئين .

و قد كانوا إستثناء عن البقية من غيرهم ، فالكفار  
أنفسهم كانوا يمتلكون فن الحوار و النقاش و

التفاوض بطريقة سلسلة و خير مثال على ذلك  
تفاوضهم في عدة معاهدات مع المسلمين ، رغم  
خرقها في النهاية لكن كان هنالك نوع من الحوار .  
وكذلك المنافقون ، أما الاعراب فلا هم حاوروا  
بطريقة لينة و لا ناقشوا و لا تفاوضوا ، سوا أنهم  
ضلوا يجادلون بقساوة ، و لا يعرفون حدود لحرية  
التخاطب و الكلام .

حيث لا انطلق من هذا المنطلق للدفاع عن الكفار أو  
المنافقين أو لأضع نوعاً من التفضيل ، لأن البشر  
القاسي في حوارهم هو مثلهم و مثل الأعراب .  
فإذا الصنف خاصة من البشر يعمل وفق قاعدة  
واحدة فقط و هي :

«انت لست على صواب ، و انا من على صواب»  
و لن تكون على صواب دائماً ما دمت تعاملهم نفس  
المعاملة اليومية لذا فهاؤلاء أيضاً من البشر و يجب

ان يعاملوا معاملة خاصة .

فهم لا يعرفون إلى الجدل و الحوار السادج و المتطرس لذا لديك خيارين من المعاملة التي يمكن أن تعاملهم بها و هنا يجب ان تكون ذكيا في الإختيار:

**1 ان تعاملهم بالمثل وفق سداجتهم : و هذا**

سيجعلهم يفهمون ويدركون أنه هنالك اشخاص ، غير مستعدين اتنازل عن مسلماتهم و مبادئهم .

**2 ان تعاملهم بقاعدة « أنت على صواب و انا**

**المخطأ » : و هكذا تسير الأمور بكل ليونة ، رغم**

أنني ارى أنك إذا ما قمت بإختيار الخيار الاول

فأنت شخص حكيم حقا .

نعم ليس لدينا الوقت لنؤمن بمبادئ الآخرين اكون

المبادئ و المسلمات امر يخص كل شخص ، و لا

يجب ان يقوم بقهرك أو إجبارك حتى تصدق أو



تأمن بما يقول ، فالمبادئ خاصة لديها وقت لتبنى  
، كقناعة شخصية .

و هكذا عزيزي القارئ اكون قد قدمت لك أهم  
المضادات التي يجب إستعمالها من أجل محاربة  
الأمراض التي يمكن أن تعيق في طريق سيرك و  
تقدمك نحو النجاح و التنمية الذاتية.

## ﴿ الخاتمة ﴾ :

« حقيقة لا أعلم إن كنت قد ارتكبتُ  
جنوحًا ، عندما كتبت هذا الكتاب ، أم  
أنني قدتُ مجموعة مِمَّن قاموا  
بقراءة هذا الكتاب نحو طريق  
النجاح » .

## الفهرس :

- 1.....غلاف الكتاب
- 2.....التعريف بالكاتب
- 5.....الإهداء
- 7.....الوصية الأخيرة
- 11.....القاعدة 999
- 13.....الرقم 9
- 15.....الرقم 99
- 18.....الرقم 999
- 22.....نفس المحاولات تؤدي إلى نفس النتائج
- 26.....التأمل و البحث عن السكون و هدوء الروحي
- 28.....عملية الجرد و الفرز
- 31.....مرحلة الإبتعاد عن الخل

- 32..... لا تكن من محبي الإستطلاع
- 37..... تعلم كيف تقول : لا
- 41..... إما أن يسمع عنا العالم أو نموت أغبياء
- 42..... أسرار تقوية الإرادة
- 48..... الشبكة الإجتماعية
- 58..... التوجيه
- 65..... التوجيه أم التخطيط
- 67..... الرؤية الداروينية للحياة
- 73..... اغتنام الفرص
- 75..... الرؤية الماركسية للواقع
- 79..... الرؤية التجريدية للواقع
- 81..... ألم من أجل أمل
- 84..... كيف تتجح و انت داخل أرض خانقة للفرص
- 97..... النجاح في المعاملات اليومية
- 103..... مضادات المعاملات السامة

104.....	مضاد البشر المصلحي
108.....	مضاد البشر المتتمر
113.....	مضاد البشر الكاذب
116.....	مضاد البشر الوقح
122.....	الخاتمة
123.....	الفهرس

999

