

الجزء السادس - محاورة الشخصية القوية | ياسر الحزيمي

ياسر الحزيمي

الثقة بالذات. الثقة بالذات. مع ياسر بن بدر الحزيمي هناك لحظات خمس قد يزورك الخوف فيها. طبعي جدا اللحظة الاولى عند الاتفاق على الموعد وتكتيف التحدث هنا ربما تشعر بوخز الخوف في جسدك. اول ما يتصلون عليك وتفق انت واياهم على الموعد.

في هذه المكالمة ربما تشعر - 00:00:00

بشيء من الخوف وهذا امر طبيعي. اللحظة الثانية عند تذكر الموعد ربما انت تكون في السوق او ربما تكون في مجلس مع اصحابك. ومجرد ان تتذكر الموعد ستشعر بالخوف. ستشعر به كلما - 00:00:30

ان الاسبوع القادم لديك عرض او محاورة. اللحظة الثالثة قبيل اللقاء اي قبل ان تبدأ بساعة او اقل. ستشعر بالخوف امر يحدث للجميع اللحظة الرابعة عند الظهور والبداية. تقريبا في الدقائق الخمس الاولى على اختلاف بين الناس - 00:00:47

وتشعر في هذه اللحظات البسيطة بنوع من الرهبة والخوف. والجميع يشعر بذلك. اللحظة الخامسة عند التعثر او استقبال الاسئلة. من الطبيعي اذا تعترت يأتيك الخوف ويزورك ثم يرحل. اذا انطلقت وتحدىت بشكل جيد. عند - 00:01:07

الاسئلة التي داخل المحاضرة او ربما في نهاية المحاضرة يبدأ الانسان بالتوتر لكن تذكر ان العلم درع تقيك باذن الله من سهام الاسئلة.

فان كان دربك ضعيفا ربما اخترقتك تلك الاسئلة. لذلك اقرأ وتعلم - 00:01:27

ومارس وتمكن ثم قف امام الناس وتحدى هذه لحظات خمس. اللحظة الاولى والثانية والثالثة تحدثنا عنها في المحاور السابقة. عن كيفية التعامل معها وكيفية حدوث اما اللحظة الرابعة وهي الظهور والبداية. فانصحك باختصار بالتالي - 00:01:47

او لا ان تحظر للمكان قبل البداية. لتتعرف عليه وتتألفه. تقول العرب الدهشة تورث الاحتباس. ركز فيها دهشة تورث الاحتباس. اول ما تنزل كذا وتدخل على الناس هذه الدهشة في الاول ربما تورثك الاحتباس في لسانك - 00:02:08

لذا احضر ل CZT الدهشة ويزول الاحتباس باذن الله تعالى لتعتاد على المكان ثم تنطلق بشكل جيد وبلا توتر. ثانيا ان تخطط جيدا لطريقة البداية. فالخطيط يساعد العقل على التوقع والتحسب. فكر في - 00:02:28

بداية تحديدا اتعب بالضبط ما الذي ستفعل؟ لا تجعل للغفوة مكانا خاصة في بداياتك في اللقاء وخاصة في بدايات اي محاضرة تزيد ان تتحدث فيها. ثالثا احفظ الاستهلال والمقدمة احفظها كما تحفظ اسمك. لأن البداية الجيدة تشعرك بالتوزن وتزيل رهبة اللقاء.

وتذلل لك بقية اللقاء - 00:02:48

فاللقاء كالطيران اخطر شيء فيه هو الاقلاع. رابعا يمكن ان تبدأ بسؤال لتنقل الاوضواء منك اليهم الى ان تلتقط انفاسك وتألف المنظر.

هذه بعض الاستراتيجيات التي يمكن ان تفعليها في بداية ظهورك وخروجك امام - 00:03:15

امام الناس في محاضراتك ودورسك. اما اللحظة الخامسة وهي الخوف عند التعثر او الاسئلة. فهذه ستحدث لك في بداية ممارساتك الى ان تجمع بين الدرية والقدرة. فيسهل عليك التصرف عند التعثر. والرد عند التساؤل. ومع ذلك اذا - 00:03:35

تعترت فاكمل وتجاوز الخلل. اطرح سؤالا او قصة لتعود افكarak الى سياقها وتسلسلها. اول ما تتوتر او ربما تغفل او ربما تنسى او ربما تفقد جزءا من النص. توقف ولا تتوتر. اطرح سؤالا على الناس. حتى يتدارسوا بينهم ويحاولوا - 00:03:55

ان يجيروا وانت في تلك اللحظة تحاول ان تستجتمع افكراك مرة اخرى لتنطلق من جديد باذن الله تعالى. او اطرح عليهم قصة لماذا القصة؟ القصة يحبها الصغير والكبير. يتشوق اليها الناس. القصة من اقوى وسائل التأثير. يقول مجاهد القصص جند - 00:04:15

من جنود الله عز وجل. القصة لا تحتاج منك ان تتذكرها بشكل جيد. لانك يمكن ان تطرحها دون التقيد بتسلسل فيها الذي حفظته

وبالتالي تعطيك نوعا من الاتزان يمكنك من لملمة افكارك مرة اخرى - 00:04:35

ومن الطبيعي ان يشعر الانسان بالتوتر عند التعثر. الانسان وهو يلقي اذا توتر او احس بالخطر فانه قد تثبت اقدامه ولكن بعد ان تهرب افكاره من رأسه. لذلك انصحك في بداية القائل ان تستخدم طريقة الطفل في تعلم المشي - 00:04:53

فهو في البداية يقف ويقع. ثم يبدأ بالتمسك بقطع الثالث. ويسير بواسطتها وبمحاذاتها الى ان يستغنى عنها شيئا فشيئا وانت كذلك يمكن لك ان تقرأ من ورقيات في بداياتك استعن بوريقات لا تحاول ان تكون خطيب زمانك الذي - 00:05:13

يرتجل الذي يستطيع ان يتحدث بدون ورقة. الناس لا ت يريد منك ذلك. الناس تريد ان تستفيد من كلامك سواء قرأته من ورقة او قرأته من لذا انصحك ان تبدأ بالقراءة من ورقيات تذكرك بالنقاط الرئيسية. او تقرأ النص كاملا من ورقة او تستعين - 00:05:33

بشرائح العرض وكل ذلك في البدايات ومع كل تجربة ابتعد عن هذه المساندات شيئا فشيئا فالطفل لو تمسك بالثالث دائمًا لن يتعلم المشي طيلة حياته اما التعامل مع الاسئلة فللاجابة عليها طرائق. اولاً قل لا اعرف لم لا تعرف. ولا تتعارف او تتعالمو ولا توقف. ما ليس لك به علم. ارجوك - 00:05:53

ليس عيبا ان تقول لا اعلم. روى ابن عمر رضي الله عنه ان النبي صلى الله عليه وسلم جاءه رجل وقال يا رسول الله اي البقاء فقال عليه الصلاة والسلام لا ادري اذا كان النبي صلى الله عليه وسلم يقول لشيء لا يعلمه لا اعلم فاعلم ان - 00:06:20

انها صفة كمال لما تحل بها النبي صلى الله عليه وسلم فالالتزام بها وقل لما لا تعلم لا اعلم واحترم جمهورك وانتصر على ثانياً يمكن ان تؤجل الاجابة. لما يسألك اما ان تقول له لا اعرف. اذا كنت فعلا لا تعرف. او تؤجل الاجابة حتى - 00:06:40

تمكن من لملمة افكارك. ثالثاً يمكن ان تحول السؤال الى الجمهور وتطلب رأيهما. ثم تعلق على تعليقاتهم. وغالباً ما مستجد من بينها مفتاحاً يساعدك على الاجابة باذن الله. هذا ما يمكن فعله على عجل في التعامل مع الاسئلة - 00:07:00

التي يطرحها الناس اثناء اللقاء وبقي ان الفت انتباهاك الى التعامل مع الافتراضات السلبية فلو رأيت احدهم يتتباه فلا تفترض انه ممل هناك عدة من بينها انك ممل. ولكنه ليس الاحتمال الوحيد. ربما كان مجدها ربما احتاج الى اكسجين. عدة - 00:07:20

واحتمالات ولكن فقراء الثقة يختارون الاسوء دائمًا. ثم اعلم ان الجمهور مشغولون عنك بانفسهم. وان رسالة واحدة كفيلة بصرفه عن عرضك وشرحك وطرحك. فلا تبالغ في قراءة ردات فعلهم ولا تتحسّس من عدم تفاعلهما - 00:07:42

فربما هنا كما اشغلهم عنك. يقول الله عز وجل وادا رأوا تجارة او لهوا انفضوا اليها وتركوك قائماً تركوه عليه الصلاة والسلام ولم يبق معه الا اثنا عشر رجلاً يستمع اليه. ليس سوءا في الملقى حاشاه فهو افصح العرب - 00:08:02

وليس لأن الموضوع غير مهم او الاسلوب ممل. حاشاه عليه الصلاة والسلام ولكنها طبيعة البشر. تقودهم رغباتهم وتصرفهم اهتمام فلا تفهم نفسك ان لم يتفاعلوا معك ولا تعتقد انك مركز الارض وكل ما حولك من تحركات - 00:08:22

انت وحالك كما قال الشاعر لقد خفت حتى خلت ان ليس ناظر الى احد غيري فكدت اطير وليس فمنا الا بسر محدث وليس يد الا الى تشير. المرحلة الرابعة بعد اللقاء. احمد الله. ثم اشكر - 00:08:42

استفد من اخطائك واعلم انك اجمل مما تظن وافضل مما تعتقد فالناس تنظر للمشهد ولا تعرف ما حدث في الكواليس. الناس لا تدري انك نسيت الدراسة الفلانية. وتركت البيت الثاني. وتجاوزت الشريحة الاخيرة. واختصرت لضيق الوقت - 00:09:02

لم يشاهدوا ذلك كله لانه كان في الكواليس في كواليس عقلك. هم استمتعوا بالمسرحية حين كنت بطلاً فلما تجلد ذاتك وتقلل من ادائك. وللاستزادة في مهارات المراحل الرابعة. يمكن لك الاطلاع على كتاب المتحدث البارع. ليس لأن - 00:09:22

انه الافضل هناك افضل منه. ولكنه الاقرب لهذا المنهج الذي تم طرحه قبل قليل. وخلاصة الحديث اقول قبل استعداد وتحضير قبيل اللقاء تهيئة وتهيئة اثناء اللقاء. تواصل وتفاعل بعد اللقاء. تقويم - 00:09:42

وتقديم ايتها المبارك اذا كنت تريد ان تكون متهدّة بارعا. كن عميقا في علمك سهلا في طرحك مشوقا في عروضك مستعينا بربك. فالاولى تعطيك التكامل. والثانية تعطيك التفاعل. والثالثة تعطيك التواصل - 00:10:02

والرابعة تعطيك كل شيء وختاماً لموقف الخوف من اللقاء. يعني أختتم لك قصتي مع البروفيسور والتي ذكرتها سابقاً. مستنداً في تحليل واياك على ما تعلمنا خلال هذا الاصدار الخطأ الاول الذي حدث في تلك القصة ان المنسق لم يخبرني عن نوعية الجمهور لكي استعد لها وهذا احدث لي نوعاً من - 00:10:22

الخطأ الثاني انه قال لي عندما حضرت ان البروفيسور سيحضر ومه عدة عمداء من اصدقائه وربما يحضر فلان وفي الحقيقة كان المنسق بلا قصد يعمق الصورة الذهنية لمن ساقفهم وكانه كان ينفع فيها فتكر البروفيسور - 00:10:50

له كتاب ثم يحاول ان ينفع له كتاب الفه في في خمسة عشر سنة وموضوعه عن الاعجاز فتكر هذه الصورة وهو حريص جداً فيكبرها أكثر. استدعي زملائه فيكبرها أكبر. فلما علقت - 00:11:10

في قلبي تقازمت نفسي امام نفسي. وشعرت باهتزازي الثقة وبالخوف ولم اكن حينها اعرف هذه المهارات فاطبقيها وارتاح واتجاوز الموقف اسماح لي ان اكمل لك ما حدث. فقد فقدت الامل في ان تعمل الحواسيب وتقطعت كل السبل الا السبيل الى الله جل جلاله. فاخذت ادعوا - 00:11:30

الله ثم بدأت اناقش افكارني يا ياسر انت جيت علشاني يا ياسر انت جيت علشان الطلاب فلماذا ترکز على البروفيسور؟ لماذا تهتم بوحد على حساب المئات؟ يا ياسر هو من اختار الحضور وله ان ينصرف - 00:11:53

متى شاء فلم تحظر من اجله يا ياسر انت خايف انك ما تقدم شي. انت خايف انك ما تضيف شي جديد بالنسبة له. لا يهم المهم ان يستفيد الطلاب ومن اجلهم انت حضرت؟ بدأ احاور نفسي يا ياسر تحظيرك جيد ومادتك ثرية ولن يعدم الرجل فائدة ثم اخذت - 00:12:09

اردد لا احد اقل من ان يفيد واقتصر نفسي ولا اكبر من ان يستفيد واقتصر البروفيسور يا ياسر لا احد اقل من ان يفيد ولا اكبر من ان يستفيد. لا احد اقل من ان يفيد ولا اكبر من ان يستفيد. حتى شعرت بالهدوء وقررت ان اتحدث - 00:12:29

لهم لا له ان اهتم بهم لا به انطلقت المحاضرة. رحبت به. شكرته على حضوره. ثم بدأت مع الطلاب في محاضرة كانت هي الاصعب في حياتي. انتهى الوقت وعدت الازمة شكرتهم ثم طلبت من البروفيسور ان يصعد على المسرح. ليثري ويعلق مما اعطاه الله عز وجل من - 00:12:49

وافر في هذا الموضوع فاذا بالبروفيسور يشير بيده ويستنجد بي ويقول لن اخرج ارجوك لن اخرج. فقلت في نفسي القصاص القصاص والله لتخرون لتشرب من كأس التوتر كما فعلت بي. وسبحان الله من تخاف منه يخاف منك. فقام الرجل على وجل - 00:13:13

ذكر المحاضرة والمنظمين ثم قال كلمات لا بل لکامات ايقظتني وعلمني درساً لن انساه. قال اليوم في هذه المحاضرة كتبت عشرين فائدة كنت ابحث عنها من خمسة عشر سنة. صفق الجميع لي - 00:13:33

ولكني صفت له. صفت لاعترافه امام طلابه. صفت لقيمه. صفت لنقاءه صفت لشجاعته فكانت هذه نهاية القصة وبداية نحو المنصة. الموقف الثاني الامامة تحدثنا في الموقف الاول عن اللقاء والتحدث امام الناس. واسهبنا الحديث حوله لكثرة من يتعرض له. الموقف الثاني - 00:13:53

هو الامامة تجده يحفظ القرآن ويخشى ان يصلـي بالنـاس. تجده يـحاضر ويدرس ولكنه لا يستطيع ان يؤمـ بـاثـنين اـهـتزـزاـ للـثـقة الموقفية كثير من الناس يهـاب ان يصلـي تجده يـتجـاهـلـ النـداءـاتـ المـوجـهـةـ لهـ اذاـ تـأـخـرـ الـامـامـ الرـسـميـ بلـ انـ بـعـضـهـ - 00:14:23 ربما يطيل في سنته وصلاته حتى يضمن انهم وجدوا غيره. بل بعضهم يجلس في سيارته. حتى يسمعه صوت الاقامة كل ذلك هروباً من امامـةـ النـاسـ. انـ الذـيـ يـخـشـيـ الـامـامـ يـرـىـ فـيـ اـخـتـيـارـ النـاسـ لـهـ وـتـقـديـمـهـ اـيـاهـ شـهـادـةـ تـرـكـيـةـ - 00:14:43

منـهـمـ لـهـ يـجـبـ انـ لـاـ تـخـدـشـ بـسـهـوـ اوـ خـطـأـ اوـ زـلـلـ. هـمـ لـاـ يـتـقـدـمـونـ لـهـ. لـيـسـ لـاـنـهـمـ لـاـ يـحـفـظـونـ بـلـ لـاـنـهـمـ هـمـ يـتـحـفـظـونـ وـلـيـسـ لـاـنـهـمـ لـاـ يـجـيـدـونـ القرـاءـةـ. بـلـ لـاـنـهـمـ لـاـ يـمـلـكونـ الـجـرـاءـةـ. كـثـيرـاـ مـاـ تـأـتـيـنـيـ الـاسـتـشـارـاتـ. اـنـ اـمـامـ مـسـجـدـ - 00:15:03 منذ سنوات لا اشعر بشيء من الرهبة والحمد لله ولكن لي قرابة شهر او شهرين اتوـرـ كلـماـ اـرـدـتـ انـ اـصـليـ خـاصـةـ الصـلاـةـ الجـهـرـيةـ

فاحيانا يعتقد انه ربما اصيب بالعين. فاسأله سؤالا واحدا واجابته عادة تكون ايضا واحدة. اقول له هل انضمت - 00:15:23

لجماعة مسجدك مصل جديدا مثلا طالب علم او شيخ او قاضي او ربما استاذ جامعي فيقول لي نعم سبحان الله وكيف عرفت؟ وما هو الحل فاقول له الحل ان تصلي لله. لانك تقول بيدك الله اكبر. وتستقبل بقلبك - 00:15:43

ولا حول ولا قوة الا بالله عندما تختار المقاطع بناء على نوعية المسلمين عندما ترتل وتحضر الآيات عند حضور بعض المعنيين عندما تفكر بمن خلفك فاعلم انك تصلي بجسسك صلاة غير خالصة لوجهه. وما يغريك ايتها المبارك اذا كنت اول - 00:16:03

من تسعر بهم النار وما يفيدك ان يقول الناس عنك قارى وفي الحديث يقول النبي صلى الله عليه وسلم فقد قيل في هذه الكلمة عليك بالاخلاص فيه والله الخلاص. يقول بشر الحافي رحمة الله اسمع اسمع لهذا القول ضعه في - 00:16:26

في قلبك ارجوك ضعه في قلبك. ارجوك ان تسمعه نفسك في كل مرة تهتز فيها في مثل هذه المواقف. ارجوك يا من وقفت مصليا بالناس ارجوك يا من قرأت القرآن امام الناس. يا من تجمع الناس في مسجده اعجبها بصوته. ارجوك ان تسمع - 00:16:46

الى هذا القول يقول لمن اطلب الدنيا بالمزمار خير لي من ان اطلبها بالدين ولا حول ولا قوة الا بالله لست اعمم على الجميع ولكن كل ادرى بنفسه. اللهم انا نعوذ بك ان نشرك بك ونحن نعلم ونستغفر لك لما لا - 00:17:06

اعلم فان كنت تهاب ان تصلي بالناس فاصبحك بالتالي. اولا اخلص عملك لله ووجه قلبك اليه. ثانيا واجه خوفك وتدرج في امامه الناس صلي بهم اولا صلاة سرية. صلي في مصليات الطرق السريعة او مساجد الورش والمصانع. صلي بقصار السور - 00:17:26

حتى تعتاد الوقوف بين يدي الله جل جلاله. راجع القرآن بصوت عال فان المراجعة السرية تفقد احيانا تدفقها عند الجهر والناس يختلفون. رابعا لا تدع اي فرصة تمر عليك. واذا لم تجد فرصة فاصنعها بنفسك. ولا اخفي عنك سرا ان قلت لك - 00:17:47

انني اجرؤ على ان اتكلم امام الف ولا اجرؤ ان اصلي باثنين. فالثقة الموقفية لدى ترتفع عند اللقاء ولكنها تنخفض عند الامامة. ولكنني لم استسلم اخرجت ورقة وكتبت كل المواقف التي تهتز فيها ثقتي. ثم وضعت خطة عمل لمواجهة هذه المخاوف. وكان من - 00:18:07

الامامة اخترت اولا مسجدا جديدا. لم يحدد له امام. فداومت الصلاة فيه. حتى اصبحت اتقدم فيه للامام بالناس كانت البداية لا اقول مخيفة. بل غريبة. استمرت اسبوعا اصلي بهم. كان من اجمل الاسابيع والتجارب - 00:18:34

في حياتي حتى غدت الصلاة بالناس سلوكا اشرف به بل واتشوف له. وخلاصة المحور اقول ان من الامامة احيانا يكون لعدم اعتيادك ودربيتك كما حدث لي. وهذا حل المواجهة والممارسة. واحيانا تكون - 00:18:54

بسبب الخوف من التقييم والبحث عن الثناء. وهنا لا حل لك سوى الاخلاص. وليس لنا معين الا رب العالمين الموقف الثالث الحضور الاجتماعي. تحدثنا عن الخوف من اللقاء. والموقف الثاني تحدثنا فيه عن الامامة. الموقف - 00:19:14

والثالث الحضور الاجتماعي. الخوف من المناسبات واللقاءات من اكثر المخاوف انتشارا وليس اكثراها. وتعد الرهبة البسيطة من الاجتماعية امرا مقبولا ولكن اذا زاد الخوف منها في شدته او مدته وسبب لك اعاقة تمنعك من التعايش والتواصل - 00:19:34

فهذا خوف مرضي غير مبرر وهو ما يسمى بالرهاب الاجتماعي وله مختصوه ومعالجوه. وامكانية تجاوزه عالية بحمد الله سبحانه وتعالى. في المناسبات هناك ثلاث مراحل يمر بها الانسان. قبل اللقاء واثناء اللقاء وبعد اللقاء. ولكن - 00:19:54

اما يفعل المهزوز قبل اللقاء يتوقع عدم رضاهم ويتوقع تقييمهم السلبي ويظن انه سيخطئ. هكذا يتوقع المهزوز وضعيف اما في اثناء اللقاء فهو يركز اثناء حضوره على علامات عدم الرضا ومؤشرات تقييمهم السلبي من غمرة - 00:20:14

وضحكه ونظرات خاطفة وكلمات متمتمة ونبرات معينة يظن انهم بها يقصدونه. بعد اللقاء يبدأ المسكين بعد رحيله يفسر كل شيء على انه عالمة عدم رضا ويضخم العلامات السيئة ويعتبر العلامات الجيدة صدفة او - 00:20:37

مجاملة او تعاطفا مردودا او نفاقا اجتماعيا. وكلما زاد تقديرك لذاتك قل اهتمامك بما يقوله ويعتقده ويريده الناس منك ويعمد بعض الاشخاص احيانا الى الحضور مبكرا للمناسبات. ليتفادى رهبة الدخول على الناس وهم مجتمعون. وهذا امر جيد - 00:20:57

ان كان حلا مؤقتا تلجأ اليه عند الحاجة ولكن لا تجعله عادة. احذر ان تحوله الى شرط تلزم به نفسك حيث اذا تأخرت ولم تحظر باكرا

فانك ستنسحب وتغيب. لا تفعل ذلك. واليک بعض النصائح لتجاوز الخوف البسيط في - 00:21:18

اثناء اللقاءات البس ملابس تعجبك. فجمال الثياب مؤثر في المشاعر. العرب كانت تقول من اتسخ ثوبه تقدر نفسة. والقصد ان تكون اكثر جاذبية بها لا اكثر ثقة. ثانيا استمع اليهم بتفاعل. بمعنى استمع بنا مقاطعة واسعو الطرف الآخر - 00:21:38

اهتمامك بموضوعه. ثالثا ابسم عند وجود سبب لذلك. رابعا اجعل يدك مشدودة عند السلام. وصوتك مسموعا عند الحديث ومشيتك متزنة كلما تحركت خامسا بادر بالحديث واطرح اسئلة عامة. تعتقد انها مهمة للحضور. فان طارح السؤال بمثابة الامر. لذا - 00:22:00

فهو في منزلة شعورية اعلى من المسؤول. والذي هو بمثابة المأمور سادسا احفظ قوالب جاهزة للرد على ابرز العبارات التي تقال عادة في مثل هذه المناسبات كالترحيب والسؤال والشكر والدعاء والوداع وغيرها. اذا قالوا لك في امان الله وش تقول لهم؟ اذا قالوا لك حج مبرور وش تقول لهم؟ اذا قالوا لك قرة عينك وش ممكن تقول لهم؟ اذا جيت - 00:22:25

السفر وقالوا لك عسى ما تعبت؟ هذه القوالب التي يرددوها الناس دائما. احفظ ردودا جاهزة عليها حتى تستطيع ان تستخدم العبارات بطريقة امنة باذن الله تعالى. سادسا تواصل بصريا مع من تتحدث اليه. او يتحدث اليك - 00:22:52

هذه ايها الكرام من اقوى الاستراتيجيات في ثقة التواصل. لماذا؟ لأن لكل انسان قوة احتمال تعد بالثوانی للنظر في عين الاخر اذا انت سلمت على واحد وبديت تتكلم معه وعينك في عينه لكل انسان نسبة تحمل لقدرته على رؤية الاخر - 00:23:12

بعين تعد بالثوانی تطول المدة كلما كان من امامنا اضعف منا وتقل المدة ويقطع البصر كلما مع من هو اعلى منا لشعورنا انه اقوى منا. لذلك اذا نظرت في عينه تأمل عندما تتواصل مع طفل - 00:23:32

انظر اين تقع عيناك؟ ستتجد ان عينيك تنظران الى عينيه مباشرة. لماذا؟ لاما لم تهبه؟ لاما لم تقطع؟ لاما لم تبعد بصرك عنه لانك تشعر من الداخل انك اعلى منه. وهذا الشعور يمكنك من النظر الى عينيه بطريقة - 00:23:52

ايها الكرام ان العين هي نافذة النفس. فإذا كانت النفس مستقرة كان البصر ثابتًا باتجاه الآخر وتقوى النظرة وتطول مدتها كلما كانت النفس اقوى وكلما ظعفت النفس تزعزع النظارات. انظر الى المخطى كيف - 00:24:12

فيهرب ببصره حين يخاطبك لأن نفسه منكسرة انظر الى صاحب الحق حين ينظر اليك بحدة وتركيز وتواصل لأن متزنة اذكر مرة ان احد الطلاب جاءني وقد كان مطرودا من الفصل. فلما دخل سلم بصوت متقطع - 00:24:32

استاذ حي السلام عليك انا انا اسف اني انا يعني طردني وكان ينزل عينيه في الارض وينظر يمينا ويسارا ينظر الى كل مكان فقلت له انا ما همني انك مطرود او لا لكن ليش تكسر سيارة الاستاذ؟ فقام كالصقر ينظر الي بشدة ويقول والله - 00:24:52

اني ما سويته والله اني ما كسرته والله لم افعل والله مهوب انا اسأل غيري ليش تظلموني وانا وانا وانا انظر في عينيه واتعجب كيف لتلك النفس اذا كانت منكسرة ينكسر معها البصر؟ وكيف لتلك النفس اذا كانت واثقة من الداخل؟ كيف للبصر - 00:25:13

ان يكسر ما امامه هكذا فعلت مع ذلك الطالب حتى ابين له كيف يكون متزنا من الداخل ومتى يكون ضعيفا من الخارج. لذلك المثل الشعبي يقول شيئا وقويا عين. ليش؟ لأن الشين يجب ان تنكسر نفسه. فإذا انكسرت - 00:25:33

يجب ان تنكسر ايضا عينه. ولأن الذي يفعل الجيد الشيء الذين يجب ان يتفاخر وان تكون عينه في عين الاخر. ارجوك تواصل مع الجميع بصريا ول يكن شعارك عيني في عينك حتى تكسب المبازلة هذا الكلام سهل في وصفه - 00:25:53

لكنك قد تجد حرجا كبيرا في تطبيقه. ولكن اثره قوي جدا على النفس. اذا نجحت فيه. لذا اذا نظرت في عينه فلا تنزل عينك حتى ينزلها هو اولا. ارجوك علم ابناءك كيف يقولون لا للآخرين وهم - 00:26:13

ينظرون في اعينهم بكل ثبات وثقة. وخلاصة المحور ظع الناس في حجمهم الحقيقي. لا تفترض انك منبوذ لا تحاول البحث عن علامات سخطهم وانتقادهم البس جيدا واحظ مبكرا بادر بالحديث واطرح الاسئلة وتواصل بصريا ولا - 00:26:33

المواجهة واستعن بالله ولا تعجز. الموقف الرابع المقابلة الشخصية. والمقصود بها مقابلات الترشيح والتوظيف هناك بعض المفاهيم حول المقابلة وهناك بعض الخطوات للتعامل معها. فمن المفاهيم ان الارزاق بيد الرزاق - 00:26:53

ان الارزاق بيد الله جل جلاله. وان مثل هذه المقابلات ما هي الا اسباب تجري في تدبير الله جل جلاله فاذا كنت تؤمن بذلك حقا فلماذا القلق على الرزق؟ دخل وهو مرتبك وجلس وهو يرتجف فقلت له ايش فيك؟ قال لي من - 00:27:13

ما نمت خايف من المقابلة فقلت له يا رجل ما اجتمعت اللجنة هنا الا لتنفيذ امر الله وقدره فلا تخشى الا ربك وما عند الله يطلب منه ان ظننت ان رزقك بيدهم فقد الهم لن يدبرك احد في الارض فان الله في السماء يدبّر الامر - 00:27:33

لا تخف من مقابلة شخصية مقابلة مخلوق لمخلوق. واجعل خوفك لذلك اليوم وكلهم اتيه يوم القيمة هذه هي المواجهة التي تستحق الخوف وتستوجب الاستعداد. ايها المبارك اجريت الكثير من المقابلات - 00:27:53

ورأيت ان اكثراهم تذللا واستضعافا هو اسرعهم رفضا وابعادا ونبذا واقصاء. لا تخظعن لمخلوق على طمع فان ذلك نقص منك في الدين واسترزق الله مما في خزائنه فامر ربك بعد الكاف والنون اذا تم رفظه - 00:28:13

فانتظر مكرمة ربك على الله رزقك فلن يضيعك حدثني وقال ان الوظيفة تبحث عن صاحبها ما دام يبحث عنها ويحسن الظن بالله ربه سبحانه وتعالى. فقلت له كيف قال لي لو فقدت مثلا جوالك في سيارتك واخذت تبحث عنه وانت تسمع رنينه متتأكد من وجوده فانك لن - 00:28:33

توقف ابدا عن البحث عنه بحجة انك حاولت ولم تجده. لن تتوقف عن البحث بحجة ان غيرك ربما يجده بل ستبحث عنه ولو كلف الامر نزع مقاعد السيارة. يقول لو ان الباحث عن العمل يعلم يقينا ان الله - 00:28:59

وعده وتکفل برزقه وان رزقه موجود ومقسوم فلن يتوقف عن البحث عنه وسيحاول حتى يجد ليقينه بوجوده اذا ظفر غيرك بالوظيفة فقل ذلك فضل الله يؤتیه من يشاء. اذا فاتتك فرصة عمل وشعرت بحرقة لفوائد - 00:29:19

فاطفي لهيبها بقول الله عز وجل عسى ربنا ان يبدلنا خيرا منها. واذا رأيت التفوق والتيسير والتسهيل او فاجر او مقصري فتذكر قول الله عز وجل كلاما نمد هؤلاء وهؤلاء من عطاء ربك - 00:29:41

ما كان عطاء ربك محظورا. انظر كيف فضلنا بعضهم على بعض وللاخرة اكبر درجات واسع تفظيلا الحقيقى هناك لا هنا فلا تتحسر على تفضيل في دنيا ولا تتوقف عن العمل لتفضل في الآخرة برحمة - 00:30:01

الله عز وجل هذه ايها الكريم بعض المفاهيم العامة التينفذ من خلالها الى الخطوات العملية للتعامل مع المقابلة ساذكر من المهارات والنصائح ما يتعلق بالثقة. اما المهارات الاجرائية فيمكن قراءتها من كتب متخصصتها - 00:30:21

اولا المعرفة مصباح يضيء لك ظلام المجهول. فتعرف على طبيعة الشركة وعملها وتطلعاتها ومكانها وعمرها او حجمها ثانيا احضر قبل الموعد بربع ساعة تقريبا حتى تألف المكان وتعرفه. ثالثا الاسئلة ثلاثة - 00:30:41

انواع اسئلة عامة وهذه على حسب ثقافتك. واسئلة تخصصية وهذه بحسب خبرتك وممارستك واسئلة شخصية وهذه بحسب صراحتك وحسن تفاعلك. فاقرأ عن ابرز اسئلة المقابلات واستعد لها رابعا اذكر نقاط قوتك بلا تحرج. قال اجعلني على خزائن الارض اني حفيظ عليم. واذكر نقاط ضعفك - 00:31:01

بوضوح وصدق. خامسا لا تكذب. وحاشاك فان الكذب سوسة الثقة. ولا تبالغ في وصف تجاربك ومنجزاتك سادسا لا تقاطع المتحدث ولا تتكلم كثيرا وتواصل معه بصربيا. سابعا لا تنتقد عملك السابق. ثامنا ذلك جسدك - 00:31:31

قبل ان تدخل عليهم ومتطر عضلاتك قبيل المقابلة. تاسعا تنفس بعمق قبل الدخول لها.عاشر تذكر قبل وبعد واثناء المقابلة ان الرازق هو الله. فاستغني انت عن سواه. وبشكل عام وايا كانت - 00:31:51

النتيجة اسعى الى تطوير ذاتك وصقل مهاراتك ولا تجعل شهادة تخصصك قيدا يجبرك على عمل محدد بل اجعلها سلما تصعد من خالله الى افاق المهام والادوار واعلم انه كلما زادت مهاراتك زادت حاجة الناس اليك ورغبتهم فيك وقيمة كل انسان ما - 00:32:11

يحسنه غذى ثقتك بالله وستموت كل مخاوفك الموقف الخامس نعم لكلمة لا تجده مميزة في عملك محبوبا في اهله ولكن ثقته تهتز عندما يريد ان يعبر عن رفضه. فيلجأ الى العبارات الضبابية التي تتوسط - 00:32:31

نعم وكلمة لا بعبارات من قبيل ربما يمكن اشوف يصير والله احتمال ساحاول يا اخي قل نعم او قل لا ولا تكون ضبابيا فتعدم الرؤية

وربما الصحبة. يلجاً الكثير من الناس الى عدم الوضوح في الرد. لأن كلمة لا - [00:32:51](#)
تشعره بالحرج وكلمة نعم تحمله المسؤولية. فيتقي بالتأجيل حرارة الاجابة المحزنة او مراة الاجابة الملزمة عليك ان تكون واضحة
قل لا اعتد عليها صادقها لا تخرج منها. قل لا ولا تصمت فالصمت يعني الموافقة. قل لا ولا تظمرها - [00:33:11](#)
نعم تحرجا فلئن تقول لا فتخرج غيرك خير من ان تكتتمها فتجرح نفسك. ليست الحرية ان تفعل ما تريده بل لا تفعل ما لا تريده. يقول
النبي صلى الله عليه وسلم للغلام اتأذن لي ان اعطيه الاشياء؟ فيقول الغلام له لا لا - [00:33:31](#)
لا يسمونها ويلتزمون بها ليسجلها التاريخ قصة تروي الى ما شاء الله. يقول زياد بن عبدالملك يعجبني الرجل اذا خطوة ضيم ان يقول
بملى فيه لا. كن واضحا فمن حنك ان ترفض او تقبل. لا تقل نعم لكل عمل - [00:33:51](#)
كل امر ولكل احد في كل وقت. فالاذعان للجميع دالة الضعف. ولطفك الزائد سيحجبك عن رؤية استغلال الناس لك وقتك ليس هبة
لغيرك. مالك ليس منحة لاحد لست خادما لديهم. لست شماعة تعلق عليك المهام ولا حفرة تلقى فيك - [00:34:11](#)
اخطاء قل لا وان كان في قولها اذى ل الاخرين قالها ولا تخف فهو اذى غير مقصود ولا مطلوب. لا تكن اخرس يتكلم بسان غيره ويردد
نعم نعم فمن قال نعم لاهداف غيره قال لاهداف نفسه واهداف اسرته وصحته وسعادته. من - [00:34:31](#)
قال نعم دائمًا خسر انسجام نفسه. ومن قال لا دائمًا خسر تعاون الاخرين معه. ومن قال ربما دائمًا خسر الاثنين معه كن واضحا في
ابداء رأيك. لا تقولن اذا ما لم ترد ان تتم الوعد في شيء نعم حسن قول من بعد لا وقبح قول لا - [00:34:51](#)
نعم اننا بعد نعم فاحشة فبلا فابدا اذا خفت الندم. فإذا قلت نعم فاصبر لها بنجاح القول ان الخلف ذم. ان التحرج من قول الله يعلم
الانسان الكذب لان خلطة الاعذار لا تخلو من التزييف والتلفيق والزيادة. هل سمعت بلاك الضعفاء او لكن - [00:35:14](#)
كاذبة هي كلمة يستخدمها مهزوز الثقة بكثرة في اعتذاره. وتتوسط جملتين قبلها وبعدها وكلاهما عادة يقول اود الذهاب معكم ولكن
لدي ارتباط مع والدتي. لاحظ هذه عبارة من جملتين تتوسطها كلمة لكن اود الذهاب - [00:35:34](#)
لكن ارتباط مع والدتي عادة هو لا يريد الذهاب وعادة ليس لديه ارتباط مع والدته. اذا كلمة لا اذا جاءت في المنتصف عند مهزوز الثقة
فهي في الغالب ان ما قبلها وما بعدها غير صحيح. هو لم يقل لا اريد الذهاب بل قال اريد ثم اعتذر بالظروف. كنت ساحضر ولكن - [00:35:56](#)
حرارة ابني مرتفعة. التصميم جاهز ثم يقول ولكن الجهاز فجأة تعطل. يا رجل قل الحقيقة فالكذب قد ينقذك من الموقف ولكنه ينخر
في ثقتك وتقديرك لذاتك. قل الحقيقة فابداء الرأي ليس جريمة تحتاج الى تبرير ولم تفعل ما يستحق الاعتذار. تجد - [00:36:16](#)
يتجرأ ان يقول لامه لا ولا يجرؤ ان يقولها لصديقه او مديره او زميله ليس لأنهم اغلى من امه بل لأنه يشق بمشاعره امه تجاهه مهم
فعل معها ويخشى من سخطهم وفقدتهم وخسارتهم. عندما تبحث عن رضا الاخرين وتسليمهم - [00:36:36](#)
نفسك فانك ستراكض خلفهم طلبا لها. فالحق ما قالوا والرأي ما اشاروا وستظل تركظ خلفهم وتركظ حتى تفقد ودهم وايضا
احترامهم تعود ان تقول لا لم؟ لا يستحق ولمن يستحق. واليكم ست خطوات - [00:36:56](#)
متدرجة يمكن لك ان تتدرب من خلالها على قول لا اولا في البدايات يمكن ان تقول نعم وانت لا تريدين هذى المرحلة الاولى انك تقول
نعم وانت من الداخل لا تريدين. انت في هذه المرحلة لا تستطيع ان تبوج بقول لا ما في اشكالية تدرج - [00:37:16](#)
ثانيا المرحلة الثانية يمكن ان تؤجل الاجابة ولا ترد بسرعة. يعني ممكن تقول له طيب ارد لك. هنا ممكن هذا التأجيل تبعث برسالة او
او تفعل اي شيء يشعرهم برفضك. هذه المرحلة الثانية معيش تدرج المرحلة الثالثة يمكن ان تقول لا ولكن - [00:37:36](#)
معها وعود بالمحاولة. تقول لهم لا استطيع وساحاول. سابذل ما استطيع. ان شاء الله اني بجيكم. ان شاء الله اذا تيسر لي وامداد اني
بمركم فانت تقول لا وتأتي معها بوعود بالمحاولة. لا عليك تدرج. المرحلة الرابعة ان تقول لا ومعها - [00:37:56](#)
مجموعة من الاعذار وليس من الوعود. تقول لا لاني كذا وكذا واعتذر انا لذلك. فانت الان لم تدعهم ولا شيء. انت قلت
واعطيتهم مجموعة من الاعذار. لا عليك واصل التدرج. خامسا ان تقول لا. صريحة بدون وعود ولا اعتذار - [00:38:16](#)
وهذه ربما تشعر بعدها باللم او حرج او ندم او نوم لانك لم تعتذر عليها انت ما تعودت انك تقول لا وبس. انت ربما تقول نعم متعدد

عليها وانت ما تبغى. متعود ان تقول لا وتعطيهم وعد مثلا. متعود ان تقول - 00:38:36
ومعها مجموعة ضخمة من الاعذار التي تسوق لها. لكنك ما تعودت ان تقول لا. لا عليك. ربما ستشعر كما قلنا بالالم او الحرج او الندم او النوم لا عليك واصل وتدرج. سادسا وهي الخطوة الاخيرة والمرحلة النهائية ان تقول - 00:38:55
صريحة بلا شعور سلبي يصاحبها. لا الم ولا ندم ولا لوم ولا حرج ولا تشعر بشيء. بل ربما اشعر بعدها بالاعتزاز والاستحقاق. هذه المرحلة تصلها بالدرج. واحيانا يصل البعض الى هذه المرحلة. في - 00:39:15
اطعم حلاوة الاستحقاق. وربما اكثر من قول لا فصار يبالغ في الدفاع عن رأيه. ويقول لا ويستمتع بقولها بشكل ربما يجرح من امامه. نعم هذا امر طبيعي ويمر به البعض كردة فعل مظادة سرعان ما - 00:39:35
ينضج ويعود بعدها متزنا باذن الله تعالى قد انتهينا من المواقف. تلك كانت مواقف خمسة تهتز فيها احيانا ثقتنا الموقفية. والمواقف لا فلك انسان موقف يخفض ثقته او يرفعها ولكننا ذكرنا ما يكثر السؤال عنه. وخلاصة الثقة - 00:39:55
الموقفية انها تهتز في مواقف معينة متأثرة بثلاثة امور باعمال او اشخاص او اماكن اعزت باعمال كالالقاء وبعد مشروع والسباحة والدخول في امر جديد وغيرها. وتهتز عند اشخاص هيبة ورهبة لك وتهتز في اماكن وجودك فيها يسبب لك التوتر اما لانها جديدة او لان - 00:40:20
غير مألوفة بالنسبة لك. فالاعمال ايها الكرييم تعلمها وتدرك عليها. والاشخاص ايها الواثق حددتهم وتدرج في مواجهتهم والاماكن ايها الفاضل اعرفها وتدرج في اقتحامها. وهذه الاعمال والاشخاص والاماكن كلما زادت - 00:40:50
معرفتك بها وقدرتك عليها وخبرتك فيها زادت ثقتك في التعامل معها والعكس وتذكر ان اهتزاز ثقتك في موضع ما في يوم ما لسبب ما ليس عيبا وانما نقص يحتاج الى استكمال يقول الشاعر وليس يعب المرء من جبن يومه اذا عرفت منه الشجاعة بالامس ايها الكريم - 00:41:10
ايتها الكريمة تحدثنا بتفصيل عن عشرة حلول عميقة دائمة لرفع مستوى الثقة ثم تحدثنا عن خمسة مواقف ابتزاز الثقة الموقفية.
فصلنا القول في التعامل معها وبقي قبل ان نختتم ان نقترح عليك برنامجا عمليا مبسطا. تقوم - 00:41:39
به بشكل يومي لتكوين عادة الثقة لديك باذن الله تعالى. وهذا البرنامج يراعي جوانب الذات الستة العقلي والنفسي والجسدي والوظيفي والاجتماعي والایمانی. فخذ منه ما تجده يناسبك وداوم عليه. لاحظ - 00:41:59
تقدملك فيه. ساسرد هذا البرنامج على هيئة نقاط غير مرقمة اهتم بلباسك دون مبالغة عليك ان تهتم بلباسك بشكل يومي بدون مبالغة. فالعرب تقول يستقبل الرجل بلباسه ويودع بعقله. اي انهم - 00:42:19
قبل ان يسمعوا منه ويعرفوا عقله فالحكم عليه ابتداء كان بلباسه في امريكا سوى لهم كذا تجربة حلوة. اوقفوا مجموعة من السيارات الفخمة الرائعة عند الاشارة. ثم انتظروا حتى اضاءت الاشارة باللون الاخضر. اكتشفوا ان خمسين في المئة من الناس الذين خلف هذه السيارات الفخمة لم يجرؤوا على التنبيه - 00:42:39
ما احد ضرب بوري ثم استبدلوا هذه السيارات وجابوا السيارات اللي في بالي وفي بالك وحطوها بنفس التجربة فلما اضاءت الاشارة خضراء بدأ الصراخ والتنبيه ورفع الاصوات ولم يحترمهم الا من نسبتهم خمسة عشر في المئة - 00:43:06
فقط من الذين كانوا يقفون في الاشارة ايها الكريمة نبيك عليه السلام كان جميلا نظيفا والله جميل يحب الجمال البس ما يعجبك ويريحك ولا تلبس ما يؤلمك بانه يعجب الناس فقط. فاللباس مرآة النفس - 00:43:27
ايها المبارك امشي رافع الرأس فارد الصدر راكز الكتفين. فالجسد يؤثر على النفس والنفس تؤثر في الجسد فتصرف تصرف الواتقين وستشعر بمشاعرهم. كان عمر رضي الله عنه يسير بين الناس بالدراة ويضرب من نكس رأسه - 00:43:47
يقول ارفع رأسك واعتز بيدينك. ورأى مرة رجلا مطأطنا رأسه. فقال له ارفع رأسك. فالاسلام ليس بمرض وقال لآخر ارفع رأسك فان الاسلام عزيز منيع. ان الوقفة المترهلة والمشية المترنحة تدل - 00:44:07
على توجه الانسان السيء تجاه نفسه وحياته. ان جسده ترجمة لحركة روحك. تأمل حركة الاطفال عند ذهابهم لمدينة الالعاب. وتأمل

حركتهم عند خروجهم منها انظر الى الفرق عندما ارادوا ان يذهبوا الى المدينة تجدهم يطيرون فرحا وتسابق اقدامهم لكي يحظوا بما - 00:44:27

يريدون فإذا عادوا عادوا منكسين مطاطنين رؤوس. ان صاحب الهدف يسابق بخطواته الزمن. يقول ابن عباس الله عنه كان الرسول صلى الله عليه وسلم اذا مشى مشى مجتمعا اي ليس متموجا او متراها مشى مجتمعا - 00:44:54 ليس فيه كسل وليس فيه خمول. ويقول علي رضي الله عنه كان عليه الصلاة والسلام اذا مشى كأنما ينحدر من صبب تقلعوا في مشيته اي يرفع رجله عن الارض رفعا بائنا بقوة. دليل على سرعته وعزمها عليه الصلاة والسلام. لم تكن مشيته - 00:45:14 في مماته ولا بمهانة. وكان عمر رضي الله عنه اذا تكلم اسمع واذا مشى اسرع وكذلك الواثقون حين تصرهم ايها المبارك احرص على الصفوف الاولى ولا تهرب منها. انه من حرك اذا سبقت ان تجلس فيها - 00:45:34

سواء في المسجد او في المسرح او في المجلس او في الاجتماع ان وجدت فرجة في الصف امامك فتقدما لها ولا تظنن ان غيرك اول بها منك وان حضرت مبكرا فاجلس خلف الامام مباشرة فانت تستحق ان تكون هناك. ربما تستغربون لماذا اطرح مثل هذا؟ والله ان - 00:45:54

بعض الناس لا يجرؤ ان يجلس في مكان قريب من الامام لانه يشعر انه لا يستحق ان يكون فيه. اجلس في افضل مكان في وفى المسجد وفي قاعة الاجتماعات مع مراعاة للاداب والانظمة. ايها المبارك ابحث لك عن رجل واثق اجعله قدوتك في - 00:46:14 تحصيل الثقة راقبه وقلده واستفد منه. تواصل بصريا مع من تخشى حتى تشعر انك اقوى ايها المبارك ان تقول لا جربها واستعملها وعبر عن ارائك بلا تبرير او اعتذار. ايها المبارك اقرأ وتعلم وتتفق في كل ما لك تأثير - 00:46:34 عليه وله تأثير عليك. اعيدها. اقرأ وتعلم وتتفق في كل ما لك تأثير عليه. وله تأثير عليك. ايها المبارك اخرج عن دائرة المألوف لديك. وحاول ان تجرب شيئا جديدا. جهاز جديد مطعم طريق هواية مكان - 00:46:54

اسلوب جرب المفید ولا تخشى الجديد. ايها المبارك لا تنسحب ولا تتجنب التواصل مع الغرباء. بل حاول فتح حوارات قصيرة معهم ايها المبارك اجعل قاعدتك كل شيء اخاف منه سافعله ما لم يكن محظما تخاف السباحة تعلمها تخاف القفز - 00:47:14 تخاف من الالقاء مارسه ايها المبارك مارس الرياضة واهتم بشكلك وجسدك وقوامك. ايها المبارك بادر باعمالك من تطوعية انشا مجموعات وكن انت قائدتها ومحركها. ايها الواثق المبارك اصنع انجازات ولو كانت صغيرة - 00:47:34

الثقة مخزون تراكمي. انجز اي شيء ولو كان سقاية حديقة المنزل او ترتيب مكتتبك. او توفير حاجيات اسرتك ايها الواثق المبارك اذا اخطأ فتحمل الخطأ واعترف به ارجوك لا تبرر او تهرب ايها المبارك عبر بوضوح - 00:47:54

عن مشاعرك. تعلم ان تقول احبك لمن تحب. شكرها لمن خدمت. ولو سمحت اذا طلبت واسف اذا اخطأ واحسنت لمن اصاب وابشر لمن يطلب عود لسانك عليها وعلى مثيلاتها. وعبر عن مشاعرك بالطف العبارات. فالناس تعرف من انت؟ اذا - 00:48:14 ابنت وتعرف ما فيك بما يخرج من فيك. ايها المبارك اذا كنت في مجلس جرب ان تبادر من بجانبك الحديث وتفاعل مع كلامه. ايها المبارك تقبل النقد ولا تدافع الا عن تهمة. اما الاراء فعود نفسك على تقبلها - 00:48:34

واسأل الله ان يرزقك اذنا للحق تستمع وصدرها للحق يتسع وعقلا بالحق يتبع ايها المبارك اكثر من التسبيح ولا تترك اذكار الصباح والمساء ايها المبارك ادي واجباتك مهما - 00:48:54

ما صغرت وفي بوعودك مهما عظمت. ايها الغالي العالمي تعلم ما تستطيع واتقن ما تحتاج استمتع بما تحب. ايها المبارك قل ما تشعر به واجعل ما تقوله وتفعله يوافق مشاعرك. يا قرة عيني اخرج للناس احيانا بملابس متواضعة. لتعتاب - 00:49:14

هذا التقليدية وتزيد من تقبلك لذاتك. ايها المبارك اعترف بخوفك اعترف بخوفك اعترف بخوفك وعجزك وجهلك. ثم احاول التخفيف منها ايها المبارك استرخي وممطر ودلك جسدك كلما توترت نفسك ايها المبارك في عملك بادر - 00:49:34

لكل ما انت عليه قادر وتعلم ما تحتاج. واقبل من الاعمال ما تستطيع. ايها الكريم الفاضل ادي الصلاة في جماعة هي عبادة جماعية لا تخلو من التفاعل والتدخل مع الناس وهي عمل يحسن نظرتك لناظرة الله لك فتزداد - 00:49:54

ثقتك باذن الله تعالى كن صادقا ولا تكذب وانت كذلك باذن الله تعالى. ايها الفاضل المبارك الواثق اسأل عند الجهل وتحقق عند الشك
واستوضح عند الغموض ايها المبارك اكتب قائمة بكل ما تحبه وبكل ما - [00:50:14](#)

تكرهه ثم اعلنها للمقربين من حولك ليتعاملوا معك وفق كتب التشغيل الخاص بك ايها المبارك احذف من معجم الفاظك اشوف
وييمكن واللي تشوفون وانا معكم وكل واحد وعادي كن واضحا محددا صريحا. استعمل كلمات - [00:50:34](#)

اكيد انا اريد انا افضل انا ارى انا ارغب انا احب انا اكره انا ارفض انا اقبل ايها الكريمة اخلاقه لا تحقر احدا فالمسلم الصغير كبير عند
ربه ولا تسخر من احد ولا تقبل لاحد ان يسخر منك ولا تقبل لاحد - [00:50:54](#)

ان يسخر من احد عنده ايها الكريم بخلقه. لا تغتب احدا ولا تقبل لاحد ان يفتتاب غائبا عنده. ايها الواثق القوي لا تنسحب عند النزاع
والصراع والنقاش. بل ادخل فيه وحدد موقفك منه. ايها الكريم الفاضل لا تعصي الله في - [00:51:14](#)

فان فعلت فاتبعها بتوبة ايها الكريم اعتمد على نفسك في قضاء حوائجك ومن يستعن في امره غير يخونه الرفيق العون في المسلك
الوعري واحسن من قال عند طلبك للمساعدة اضغط زر نفسك - [00:51:34](#)

اخي الكريم اختي الكريمة هذا البرنامج العملي رغم بساطته الا ان ممارستك لشيء بسيط منه كفيل تقديرك لذاتك وثقتك بها باذن
الله. فاي تغيير بسيط سيفيدك وكل تقدم فيه بمثابة ازالة - [00:51:54](#)

من الحمل الذي على ظهرك. ايها الكريم هذه الممارسات اذا كررتها تحولت الى عادات. وعاداتنا تشكل شخصية فما انت وانا الا اشياء
نفعها باستمرار ونعرف بها. ليس المهم ان تقتتن ابتداء باي طريقة. لكن - [00:52:14](#)

ان المهم ان تجرب ما تستطيع وتستمر عليه فسنوات المعاناة لن تزيلها ساعة ولكن مرة بعد مرة فالصخرة الكبيرة تحطمها قطرات
الماء المتتساقطة بتواصل. ولكن ضعيف الثقة لا يجرب وان جرب لا - [00:52:34](#)

استمر وان استمر فانه لا يصر وضعف الثقة تتفاوت درجاته والوقت والجهد الذي تحتاجه انت قد يختلف عن الوقت والجهد الذي
يحتاجه غيرك اعتدت ان يقول البعض عندما اقدم لهم انا او غير الحلول. ان يقولوا هذه فكرة بسيطة وصغيرة لا اظنها تفعل شيئا. ولا
- [00:52:54](#)

تتفع ولا اظنها ربما تغير شيء. او يقول في الاتجاه الآخر هذه فكرة كبيرة يصعب تطبيقها. هو يريد تغيير بلا ثمن. تغييرا يتکفل به
الزمن. ولكن صدقني هذه المادة لن تغير كل شيء. ولكن - [00:53:17](#)

لكنها ستغير فيك شيء باذن الله تعالى وعونه ايها المبارك هذه السلوكيات الصغيرة يمكن لها ان تغير الكثير في داخلك. ابدأ ولو
بواحدة فالكون ذرة والشجرة بذرة والبحر قطرة وما انا وانت الا نطفة وكل شيء بدأ صغيرا. حتى اصبح كبيرا. ايها الواثق العامل الامن
- [00:53:37](#)

تشعر عندما تبدأ في تطبيق بعض ما تعلمت انك تبدو قاسيا او شرسا او قليل ذوق وحاشاك. عندما اقوى شخصيتك ستشعر بمشاعر
غربيه. ربما تشعر باللام او الندم او الحرج عندما تتعامل مع الناس بهذه الافعال - [00:54:03](#)

هذه الاقوال وبهذه الحركات لا عليك واصل فانما هذه الام ولادة شخصيتك الجديدة. ايها المبارك الحياة بستان مليء بالثنائيات. ورود
واشواك نجاح وفشل. نشاط وكسل. رضا وسخط فرح وفرح انجاز واحفاء - [00:54:23](#)

لقاء وفرق سير وتعثر تهميش وتقدير بما نسقيه عبر التفكير فيه ونتعاهده عبر التركيز عليه ونرعاه عبر الاستماع اليه ونحافظ عليه
بالتصديق والتطبيق ينمو ويكبر على حساب الشيء الآخر طبعا. وقبل ان اختتم ادعوك للاستماع الى - [00:54:43](#)

ففيها بعض الاسئلة التي ربما تهمك. اخي الكريم اختي الكريمة انتهت المادة. ولم ينتهي ا ملي بان تجد فيها ما يفيدك او يفيد غيرك؟
فان اكن اجدى بهذا والله ما اردت. وان تكون الاخرى فحسب ان ذلك وسعي - [00:55:03](#)

اللهم اني قد بذلت الطاقة وعقلت الناقة والاعمال بالنية مشروطة والامال بالله منوطه فاقبل اللهم العمل وحقق لنا به الامل واغفر ما
كان من زلل وسد يا رب الخلل. ففيك يا رب الرجا ومنك يا رب العطاء فجد لنا حد الرضا واغفر له - [00:55:23](#)

انا ما قد مضى فاني وسامعي لا حول له ولا نية فاقسم لنا من خشيتك قبلها مطينا باكيها واقسم لنا من رحمتك ما يغفر وهب لنا من

عزتك شخصية علانية اعزه عليهم. اذلة طواعية وانقة موثوقة قوية المباني - [00:55:43](#)
وهب لنا من قوتك شخصية مهابة. في الحق يعلو صوتها وفي الورى مجازة. تبوح ان تكدرت وان رضت تشكر وان ارادت حاجة
تكلمت وعبرت والناس في ميزانها منازل مقدرة لا تحقر من دونها ولا تعظم مجبرة - [00:56:03](#)
يا نفس لا تخادعي فقد نزعت الاقنعة. ستعلملي قراري حين اخوض المعمعة يا صاحبي. عذرا فلن اكون دوما سابديرأيي ان لزم
وابعن المنفعة يا بائعا مهلا فلن ابتاع كل الاممدة ساشترى واحدة - [00:56:23](#)
الاربعة هذي حياتي عشتها دون قيود ممتعة حتى غدت شخصيتي جديدة ملمعة قبلتها بها دون شروط خادعة احبتها كما بدت حين
نزعت الاقنعة. هذا حديثي يا اخي رجوت فيه المنفعة - [00:56:43](#)
بدأته في سفر وانهيتها في المجمعة. سبحانك اللهم وبحمدك اشهد ان لا اله الا انت استغفرك واتوب اليك والسلام عليكم ورحمة الله
وبركاته. الثقة بالذات. لمزيد من الفائدة نسعد باستماع - [00:57:03](#)
معكم لكواليس من هذه المادة. ودمتم في رعاية الله - [00:57:23](#)