

# الجزء السادس - محاضرة الشخصية القوية | ياسر الحزيمي

ياسر الحزيمي

الثقة بالذات. الثقة بالذات. مع ياسر بن بدر الحزيمي هناك لحظات خمس قد يزورك الخوف فيها. طبيعي جدا اللحظة الاولى عند الاتفاق على الموعد وتكليفك التحدث هنا ربما تشعر بوحز الخوف في جسدك. اول ما يتصلون عليك وتتفق 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 محاضرة. اللحظة الثالثة قبيل اللقاء اي قبل ان تبدأ بساعة او اقل. ستشعر بالخوف امر يحدث للجميع اللحظة الرابعة عند الظهور والبداءة. 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 تعثرت يأتيك الخوف ويزورك ثم يرحل. اذا انطلقت وتحدثت 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 درعك ضعيفا ربما اخترقتك تلك الاسئلة. لذلك اقرأ وتعلم - [00:01:27](#)

ومارس وتمكن ثم قف امام الناس وتحدث هذه لحظات خمس. اللحظة الاولى والثانية والثالثة تحدثنا عنها في المحاور السابقة. عن كيفية التعامل معها وكيفية حدوث اما اللحظة الرابعة وهي الظهور والبداءة. فانصحك باختصار بالتالي - [00:01:47](#) اولا ان تحظر للمكان قبل البداءة. لتتعرف عليه وتألفه. 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 احظر لتزيل الدهشة ويزول الاحتباس باذن الله تعالى لتعتاد على المكان ثم تنطلق بشكل جيد وبلا توتر. ثانيا ان تخطط جيدا لطريقة البداءة. فالتخطيط يساعد العقل على التوقع والتحسب. فكر في - [00:02:28](#)

بداءة تحديدا اتعب بالضبط ما الذي ستفعل؟ لا تجعل للعفوية مكانا خاصة في بداياتك في اللقاء وخاصة في بدايات اي محاضرة تريد ان تتحدث فيها. ثالثا احفظ الاستهلال والمقدمة احفظها كما تحفظ اسمك. لان البداءة الجيدة تشعرك بالتوازن وتزيل رهبة اللقاء. وتذلل لك بقية اللقاء - [00:02:48](#)

فاللقاء كالطيران اخطر شيء فيه هو الاقلاع. رابعا يمكن ان تبدأ بسؤال لتنقل الاضواء منك اليهم الى ان تلتقط انفاسك وتألف المنظر. هذه بعض الاستراتيجيات التي يمكن ان تفعلها في بداءة ظهورك وخروجك امام - [00:03:15](#)

امام الناس في محاضراتك ودروسك. اما اللحظة الخامسة وهي الخوف عند التعثر او الاسئلة. فهذه ستحدث لك في بداءة ممارساتك الى ان تجمع بين الدربة والقدرة. فيسهل عليك التصرف عند التعثر. والرد عند التساؤل. ومع ذلك اذا - [00:03:35](#)

تعثرت فاكمل وتجاوز الخل. اطرح سؤال او قصة لتعود افكارك الى سياقها وتسلسلها. اول ما تتوتر او ربما تغلط او ربما تنسى او ربما تفقد جزءا من النص. توقف ولا تتوتر. اطرح سؤال على الناس. حتى يتدارسوا بينهم ويحاولوا - [00:03:55](#)

ان يجيبوا وانت في تلك اللحظة تحاول ان تستجمع افكارك 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 القائك ان تستخدم طريقة الطفل في تعلم المشي - [00:04:53](#)

فهو في البداية يقف ويقع. ثم يبدأ بالتمسك بقطع الاثاث. ويسير بواسطتها وبمحاذاتها الى ان يستغني عنها شيئا فشيئا وانت كذلك

يمكن لك ان تقرأ من وريقات في بداياتك استعن بوريقات لا تحاول ان تكون خطيب زمانك الذي - [00:05:13](#)

يرتجل الذي يستطيع ان يتحدث بدون ورقة. الناس لا تريد منك ذلك. الناس تريد ان تستفيد من كلامك سواء قرأته من ورقة او قرأته

من لذا انصحك ان تبدأ بالقراءة من وريقات 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 بالاثاث دائما لن يتعلم

المشي طيلة حياته اما التعامل مع الاسئلة فللاجابة عليها طرائق. اولا قل لا اعرف لم لا تعرف. ولا تتعارف او تتعالج ولا تقف. 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 البقاع 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 تحلى بها النبي صلى الله عليه وسلم فالتزم بها وقل لما لا تعلم لا اعلم واحترم جمهورك وانتصر على ثانيا 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. ثالثا يمكن ان تحول السؤال الى الجمهور وتطلب رأيهم. ثم تعلق على تعليقاتهم. وغالبا ما ستجد من بينها

مفتاحا 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 انتباهك الى التعامل مع الافتراضات السلبية فلو رأيت احدهم يتثائب فلا تفترض انك

ممل هناك عدة من بينها انك ممل. ولكنه ليس الاحتمال الوحيد. ربما لم ينم جيدا. ربما كان مجهدا ربما احتاج الى اكسجين. عدة -

[00:07:20](#)

واحتمالات ولكن فقراء الثقة يختارون الاسوأ دائما. ثم اعلم ان الجمهور مشغولون عنك بانفسهم. وان رسالة واحدة كفيلة بصرفه عن

عرضك وشرحك وطرحك. فلا تبالغ في قراءة ردات فعلهم ولا تتحسس من عدم تفاعلهم - [00:07:42](#)

فربما هنا كما اشغلهم عنك. يقول الله عز وجل واذا رأوا تجارة او لهوا انفضوا اليها وتركوك قائما تركوه عليه الصلاة والسلام ولم يبق

معه الا اثنا عشر رجلا يستمع اليه. ليس سوءا في الملقى حاشاه فهو افصح العرب - [00:08:02](#)

وليس لان الموضوع غير مهم او الاسلوب ممل. حاشاه عليه الصلاة والسلام ولكنها طبيعة البشر. تقودهم رغباتهم وتصرفهم اهتمام فلا

تتهم 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 اطيروا وليس فمنا الا بسر محدث وليس يد الا الي

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 بطلها فلا تجلد ذاتك وتقلل من

ادائك. وللاستزادة في مهارات المراحل الاربعة. يمكن لك الاطلاع على كتاب المتحدث البار. ليس لان - [00:09:22](#)

انه الافضل فهناك افضل منه. ولكنه الاقرب لهذا المنهج الذي تم طرحه قبل قليل. وخلاصة الحديث اقول قبل استعداد وتحضير قبيل

اللقاء تهيئة وتهذئة اثناء اللقاء. تواصل وتفاعل بعد اللقاء. تقويم - [00:09:42](#)

وتقييم ايها المبارك اذا كنت تريد ان تكون متحدثا بارعا. كن عميقا في علمك سهلا في طرحك مشوقا في عرضك مستعينا بربك.

فالاولى تعطيك التكامل. والثانية تعطيك التفاعل. والثالثة تعطيك التواصل - [00:10:02](#)

والرابعة تعطيك كل شيء وختاما لموقف الخوف من اللقاء. دعني اختتم لك قصتي مع البروفيسور والتي ذكرتها سابقا. مستندا 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 نوعا من - [00:10:22](#)

الخطأ الثاني انه قال لي عندما حضرت ان البروفيسور سيحضر ومعه عدة عمداء من اصدقائه وربما يحضر فلان وفي الحقيقة كان المنسق بلا قصد يعملق الصورة الذهنية لمن ساقف امامهم وكأنه كان ينفخ فيها فتكبر البروفيسور - [00:10:50](#) له كتاب ثم يحاول ان ينفخ له كتاب الفه في في خمسطعشر سنة وموضوعه عن الاعجاز فتكبر هذه الصورة وهو حريص جدا فيكبرها اكثر. استدعى زملائه فيكبرها اكبر. فلما علقت - [00:11:10](#)

في قلبي تقارمت نفسي امام نفسي. وشعرت باهتزازي الثقة وبالخوف ولم اكن حينها اعرف هذه المهارات فاطبقها وارتاح واتجاوز الموقف اسمح لي ان اكمل لك ما حدث. فقد فقدت الامل في ان تعمل الحواسيب وتقطع كل السبل الا السبيل الى الله جل جلاله. فاخذت ادعو - [00:11:30](#)

الله ثم بدأت اناقش افكاري يا ياسر انت جيت علشاني يا ياسر انت جيت علشان الطلاب فلماذا تركز على البروفيسور؟ لماذا تهتم بواحد 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؟ بدأت احاور نفسي يا ياسر تحظيرك جيد ومادتك ثرية ولن يعدم الرجل فائدة ثم اخذت - [00:12:09](#)

اردد لا احد اقل من ان يفيد واقدد نفسي ولا اكبر من ان يستفيد واقدد 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 لتخرجن 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 لكلمات ايقظتني وعلمتني درسا لن انساه. قال اليوم في هذه المحاضرة كتبت عشرين فائدة كنت ابحت عنها من خمسطعشر سنة. صفق الجميع لي - [00:13:33](#)

ولكني صفقت له. صفقت لتواضعه. صفقت لاعترافه امام طلابه. صفقت لقيمه. صفقت لنقائه صفقت 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 يصلي بالناس. تجده يحاضر ويدرس ولكنه لا يستطيع ان يؤم باثنين اهتزازا للثقة الموقفية كثير من الناس يهاب ان يصلي تجده يتجاهل النداءات الموجهة له اذا تأخر الامام الرسمي بل ان بعضهم - [00:14:23](#) ربما يطيل في سنته وصلاته حتى يضمن انهم وجدوا غيره. بل بعضهم يجلس في سيارته. حتى يسمعه صوت الاقامة كل ذلك هروبا من امامة الناس. ان الذي يخشى الامامة يرى في اختيار الناس له وتقديهم اياه شهادة تزكية - [00:14:43](#)

منهم له يجب ان لا تخدش بسهو او خطأ او زلل. هم لا يتقدمون لها. ليس لانهم لا يحفظون بل لانهم هم يتحفظون وليس لانهم لا يجيدون القراءة. بل لانهم لا يملكون الجراءة. كثيرا ما تأتيني الاستشارات. انا امام مسجد - [00:15:03](#) منذ سنوات لا اشعر بشيء من الرهبة والحمد لله ولكن لي قرابة شهر او شهرين اتوتر كلما اردت ان اصلي خاصة الصلاة الجهرية

فاحيانا يعتقد انه ربما اصيب بالعين. فاسأله سؤالاً واحداً واجابته عادة تكون ايضاً واحدة. اقول له هل انضمت - [00:15:23](#)

لجماعة مسجدك مصل جديد مثلاً 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 المصلين عندما ترتل وتحضر الايات عند حضور بعض المعنيين عندما تفكر بمن خلفك فاعلم انك تصلي بجسدك صلاة غير خالصة لوجهه. وما يغنيك ايها المبارك اذا كنت اول - [00:16:03](#)

من تسعر بهم النار وما يفيدك ان يقول الناس عنك قارئ وفي الحديث يقول النبي صلى الله عليه وسلم فقد قيل في هذه الكلمة عليك بالاخلاص ففيه والله الخالص. يقول بشر الحافي رحمه 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 مصلياً بالناس ارجوك يا من قرأت القرآن امام الناس. يا من تجمع الناس في مسجده اعجاباً بصوته. ارجوك ان تسمع - [00:16:46](#)

الى هذا القول يقول لئن اطلب الدنيا بالمزمار خير لي من ان اطلبها بالدين ولا حول ولا قوة الا بالله لست اعمم على الجميع ولكن كل ادري بنفسه. اللهم انا نعوذ بك ان نشرك بك ونحن نعلم ونستغفرك لما لا - [00:17:06](#)

اعلم فان كنت تهاب ان تصلي بالناس فانصحك بالتالي. اولاً اخلص عملك لله ووجه قلبك اليه. ثانياً واجه خوفك وتدرج في امامة الناس صلي بهم اولاً 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 احياناً تدفقها عند الجهر والناس يختلفون. رابعاً 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 لدي ترتفع وعند اللقاء ولكنها تنخفض عند الامامة. ولكني 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 اولاً مسجداً جديداً. لم يحدد له امام. فداومت الصلاة فيه. حتى اصبحت اتقدم فيه للامام بالناس كانت البداية لا اقول مخيفة. بل غريبة. استمررت اسبوعاً اصلي بهم. كان من اجمل الاسابيع والتجارب - [00:18:34](#)

في حياتي حتى غدت الصلاة بالناس سلوكاً اتشرف به بل واتشوف له. وخلاصة المحور اقول ان من الامامة احياناً يكون لعدم اعتيادك ودربتك كما حدث لي. وهذا حله المواجهة والممارسة. واحياناً 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 انتشاراً وليست اكثرها. وتعد الرهبة البسيطة من الاجتماعية امراً مقبولاً ولكن اذا زاد الخوف منها في شدته او مدته وسبب لك اعاقاً 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](#)

ماذا 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 غمزة - [00:20:14](#)

وضحكة ونظرات خاطفة وكلمات متممة ونبرات معينة يظن انهم بها يقصدونه. بعد اللقاء يبدأ المسكين بعد رحيله يفسر كل شيء على انه علامة عدم رضا وبضخم العلامات السيئة ويعتبر العلامات الجيدة صدفة او - [00:20:37](#)

مجاملة او تعاطفاً مردوداً او نفاقاً اجتماعياً. وكلما زاد تقديره لذاته قل اهتمامك بما يقوله ويعتقده ويريده الناس منك ويعتمد بعض الاشخاص احياناً الى الحضور مبكراً للمناسبات. ليتفادي رهبة الدخول على الناس وهم مجتمعون. وهذا امر جيد - [00:20:57](#)

ان كان حلاً مؤقتاً تلجأ اليه عند الحاجة ولكن لا تجعله عادة. احذر ان تحوله الى شرط تلزم به نفسك حيث اذا تأخرت ولم تحظر باكراً

فانك ستنسحب وتتغيب. لا تفعل ذلك. واليك 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 تكدرت نفسه. والقصد ان تكون  
اكثر جاذبية بها لا اكثر ثقة. ثانيا استمع اليهم بتفاعل. بمعنى استمع بنا مقاطعة واشعر الطرف الاخر - [00:21:38](#)  
اهتمامك بموضوعه. ثالثا ابتسم 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 الأمور 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 قرّة عينك وش ممكن تقول لهم؟ اذا جيت - [00:22:25](#)  
السفر وقالوا لك عسى ما تعبت؟ هذه القوالب التي يرددها الناس دائما. احفظ ردودا جاهزة عليها حتى تستطيع ان معركة 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؟ لان لكل انسان قوة احتمال تعد بالثواني 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 بالثواني تطول المدة كلما كان من امامنا اضعف منا وتقل المدة ويتقطع 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؟ ستجد ان عينيك تنظران الى عينيه مباشرة. لماذا؟ لماذا لم تهب؟ لماذا لم تتقطع؟ لماذا 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. فاذا كانت النفس مستقرة كان البصر ثابتا باتجاه الاخر وتقوى النظرة وتطول مدتها كلما كانت  
النفس اقوى وكلما ظعفت النفس تزعزعت النظرات. انظر الى المخطى كيف - [00:24:12](#)  
فيهرب ببصره حين يخاطبك لان نفسه منكسرة انظر الى صاحب الحق حين ينظر اليك بحدة وتركيز وتواصل لان 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 هممني 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 كسرتة والله لم افعل والله مهوب انا اسأل غيري ليش تظلموني وانا 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 شين وقوي عين. ليش؟ لان الشين يجب ان تنكسر نفسه. فاذا انكسرت - [00:25:33](#)

يجب ان تنكسر ايضا عينه. ولان الذي يفعل الجيد الشيء الزين يجب ان يتفاخر وان تكون عينه في عين الاخر. ارجوك تواصل مع  
الجميع بصريا وليكن شعارك عيني في عينك حتى تكسب المباراة 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 طع الناس في حجمهم الحقيقي. لا تفترض انك منبوز لا تحاول البحث عن  
علامات سخطهم وانتقاصهم البس جيدا واحظر 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 الهتهم لن يدبرك احد في الارض فان الله في السماء يدبر الامر - [00:27:33](#)

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

ورأيت ان اكثرهم تذللوا واستضعفوا هو اسرعهم رفضا وابعدا ونبذا واقصاء. لا تخضعن لمخلوق على طمع فان ذلك نقص منك في الدين واسترزق الله مما في خزائنه فامر ربك بعد الكاف والنون اذا تم رفضك - [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 متأكد 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 وتكفل برزقه وان رزقه موجود ومقسوم فلن يتوقف عن البحث عنه وسيحاول حتى يجد ليقينه بوجوده اذا ظفر غيرك بالوظيفة فقل ذلك فضل الله يؤتيه من يشاء. اذا فاتتك فرصة عمل وشعرت بحرقه لفوائد - [00:29:19](#)

فاطفي لهيبها بقول الله عز وجل عسى ربنا ان يبدلنا خيرا منها. واذا رأيت التفوق والتيسير والتسهيل او فاجر او مقصر فتذكر قول الله عز وجل كلا نمد هؤلاء وهؤلاء من عطاء ربك - [00:29:41](#)

ما كان عطاء ربك محظورا. انظر كيف فضلنا بعضهم على بعض وللآخرة اكبر درجات واكبر تفضيلا الحقيقي 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 التي ننفذ من خلالها الى الخطوات العملية للتعامل مع المقابلة ساذكر من المهارات والنصائح ما يتعلق بالثقة. اما المهارات الاجرائية فيمكن قراءتها من كتب متخصصة - [00:30:21](#)

اولا المعرفة مصباح يضيء لك ظلام المجهول. فتعرف على طبيعة الشركة وعملها وتطلعاتها ومكانها وعمرها او حجمها ثانيا احظر 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 بصريا. سابعا لا تنتقد عملك السابق. ثامنا ذلك جسدك - [00:31:31](#)

قبل ان تدخل عليهم ومتط عضلاتك قبيل المقابلة. تاسعا تنفس بعمق قبل الدخول لها. عاشرا تذكر قبل وبعد واثناء المقابلة ان الرزاق هو الله. فاستغني انت عن سواه. وبشكل عام وايا كانت - [00:31:51](#)

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

يحسنه غذي تقتك بالله وستمتوت كل مخاوفك الموقف الخامس نعم لكلمة لا تجده مميذا في عملك محبوبا في اهله ولكن ثقته تهتز عندما يريد ان يعبر عن رفضه. فيلجأ الى العبارات الضبابية التي تتوسط - [00:32:31](#)

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

وربما الصحبة. يلجأ الكثير من الناس الى عدم الوضوح في الرد. لان كلمة لا - 00:32:51

تشعره بالحرج وكلمة نعم تحمله المسؤولية. فيتقي بالتأجيل حرارة الاجابة المحزنة او مرارة الاجابة الملزمة عليك ان تكون واضحا  
قل لا اعتد عليها صادقها لا تتحرج منها. قل لا ولا تصمت فالتصمت يعني الموافقة. قل لا ولا تظمرها - 00:33:11

نعم تحرجا فلئن تقول لا فتخرج غيرك خير من ان تكتمها فتخرج نفسك. ليست الحرية ان تفعل ما تريد بل لا تفعل ما لا تريد. يقول  
النبي صلى الله عليه وسلم للغلام اتأذن لي ان اعطيه الاشياخ؟ فيقول الغلام له لا لا - 00:33:31

لا يسمعونها ويلتزمون بها ليسجلها التاريخ قصة تروى الى ما شاء الله. يقول زياد بن عبدالمك يعجبني الرجل اذا خطه ضيم ان يقول  
بملى فيه لا. كن واضحا فمن حقا ان ترفض او تقبل. لا تقل نعم لكل عمل - 00:33:51

كل امر ولكل احد في كل وقت. فالاذعان للجميع دلالة الضعف. ولطفك الزائد سيحبك 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 للآخرين قلها ولا تخف فهو اذى غير مقصود ولا مطلوب. لا تكن اخرس يتكلم بلسان غيره ويردد  
نعم نعم نعم فمن قال نعم لاهداف غيره قال لاهداف نفسه واهداف اسرته وصحته وسعادته. من - 00:34:31

قال نعم دائما خسر انسجام نفسه. ومن قال لا دائما خسر تعاون الآخرين معه. ومن قال ربما دائما خسر اللاتنتين معه كن واضحا في  
ابداء رأيك. لا تقولن اذا ما لم ترد ان تتم الوعد في شيء نعم حسن قول نعم من بعد لا وقبيح قول لا - 00:34:51

نعم اننا بعد نعم فاحشة فبلا فابدأ اذا خفت الندم. فاذا قلت نعم فاصبر لها بنجاح القول ان الخلف ذم. ان التخرج 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

يتجراً ان يقول لاه لا ولا يجرو ان يقولها لصديقه او مديره او زميله ليس لانهم اغلى من امه بل لانه يثق بمشاعره امه تجاهه مهما  
فعل معها وبخشي من سخطهم وفقدهم وخسرانهم. عندما تبحث عن رضا الآخرين وتسلمهم - 00:36:36

نفسك فانك ستركض خلفهم طلبا لها. فالحق ما قالوا والرأي ما اشاروا وستظل تركض خلفهم وتركض حتى تفقد ودهم وايضا  
احترامهم تعود ان تقول لا لم؟ لا يستحق ولمن يستحق. واليك ست خطوات - 00:36:56

متدرجة يمكن لك ان تتدرب من خلالها على قول لا اولا في البدايات يمكن ان تقول نعم وانت لا تريد هذي المرحلة الاولى انك تقول  
نعم وانت من الداخل لا تريد. انت في هذه المرحلة لا تستطيع ان تبوح 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 يشعروهم برفضك. هذه المرحلة الثانية معليش تدرج المرحلة الثالثة يمكن ان تقول لا ولكن - 00:37:36

معها وعود بالمحاولة. تقول لهم لا استطيع وساحاول. سابدل ما استطيع. ان شاء الله اني بجيكم. ان شاء الله اذا تيسر لي وامداد اني  
بمركم فانت تقول لا وتأتي معها بعود 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 تعدهم ولا شيء. انت قلت

واعطيتهم مجموعة من الاعذار. لا عليك واصل التدرج. خامسا ان تقول لا. صريحة بدون وعود ولا اعذار - 00:38:16

وهذه ربما تشعر بعدها بالم او حرج او ندم او نوم لانك لم تعتد عليها انت ما تعودت انك تقول لا وبس. انت ربما تقول نعم متعود

عليها وانت ما تبغى. متعود ان تقول لا وتعطيهم وعود 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 سلمي يصاحبها. لا الم ولا ندم ولا لوم ولا حرج ولا تشعر بشيء. بل ربما اشعر بعدها بالاعتزاز والاستحقاق. هذه المرحلة تصلها بالتدرج. 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 مضادة 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 لكل 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 اعتز باعمال كاللقاء وبدء 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 الكريم تعلمها وتدرّب عليها. والاشخاص ايها الواصلات حددهم 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 يعاب 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 نختم 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 والايماضي. فخذ منه ما تجده يناسبك وداوم عليه. ولاحظ - [00:41:59](#) تقدمك 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 الكريم 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 الواصلات وستشعر بمشاعرهم. كان عمر رضي الله عنه يسير بين الناس بالدرة ويضرب من نكس رأسه - [00:43:47](#) يقول ارفع رأسك واعتز بدينك. ورأى مرة رجلا مطأطأ رأسه. فقال له ارفع رأسك. فالاسلام ليس بمرض وقال لآخر ارفع رأسك فان الاسلام عزيز منيع. ان الوقفة المترهلة والمشيبة المترنحة تدل - [00:44:07](#) على توجه الانسان السيء تجاه نفسه وحياته. ان جسدك ترجمة لحركة روحك. تأمل حركة الاطفال عند ذهابهم لمدينة الألعاب. وتأمل



حركتهم عند خروجهم منها انظر الى الفرق عندما ارادوا ان يذهبوا الى المدينة تجدهم يطيطون فرحا وتتسابق اقدامهم لكي يحفظوا  
بما - 00:44:27

يريدون فاذا عادوا عادوا منكسين مطاطين رؤوس. ان صاحب الهدف يسابق بخطواته الزمن. يقول ابن عباس الله عنه كان الرسول  
صلى الله عليه وسلم اذا مشى مشى مجتمعاً اي ليس متموجاً او مترهلاً مشى مجتمعاً - 00:44:54

ليس فيه كسل وليس فيه خمول. ويقول علي رضي الله عنه كان عليه الصلاة والسلام اذا مشى كأنما ينحدر من صلب تقلعوا في  
مشيته اي يرفع رجله عن الارض رفعا باثنا بقوة. دليل على سرعته وعزمه 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 تبصرهم ايها المبارك احرص على  
الصفوف الاولى ولا تهرب منها. انه من حقه 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 فتقدم لها ولا تظن ان غيرك اولى  
بها منك وان حضرت مبكراً فاجلس خلف الامام مباشرة فانت تستحق ان تكون هناك. ربما تستغربون لماذا ا طرح مثل هذا؟ والله ان -  
00:45:54

بعض الناس لا يجروا ان يجلس في مكان قريب من الامام لانه يشعر انه لا يستحق ان يكون فيه. اجلس في افضل مكان في وفي  
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 بصرياً 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 وتثقف في كل ما لك تأثير - 00:46:34  
عليه وله تأثير عليك. اعيدها. اقرأ وتعلم وتثقف في كل ما لك تأثير عليه. وله تأثير عليك ايها المبارك اخرج عن دائرة المؤلف لديك.  
وحاول ان تجرب شيئاً جديداً. جهاز جديد مطعم طريق هواية مكان - 00:46:54

اسلوب جرب المفيد 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 محرماً تخاف السباحة تعلمها تخاف القفز - 00:47:14  
تخاف من اللقاء مارسه ايها المبارك مارس الرياضة واهتم بشكلك وجسدك وقوامك. ايها المبارك بادر باعمالك من تطوعية انشأ  
مجموعات وكن انت قائدها 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 مكتبك. او توفير حاجيات اسرتك ايها الواثق المبارك اذا  
اخطأت فتحمل الخطأ واعترف به ارجوك لا تبرر او تتهرب ايها المبارك عبر بوضوح - 00:47:54

عن مشاعرك. تعلم ان تقول احبك لمن تحب. شكراً لمن خدمت. ولو سمحت اذا طلبت واسف اذا اخطأت 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 الراء فعود نفسك على تقبلها - 00:48:34

واسأل الله ان يرزقك اذناً للحق تستمع وصدراً للحق يتسع وعقلاً بالحق ينتفع للحق يتبع ايها المبارك اكثر من التسبيح ولا تترك اذكار  
الصباح والمساء ايها المبارك ادي واجباتك مهما - 00:48:54

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

هذا التلقائية وتزيد من تقبلك لذاتك. ايها المبارك اعترف بخوفك اعترف بخوفك وعجزك وجهلك. ثم احاول التخفيف  
منها ايها المبارك استرخي ومطط وذلك جسديك 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 والتداخل مع الناس وهي عمل يحسن نظرتك لنظرة الله لك فتزداد - 00:49:54

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

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

اكيد انا اريد انا افضل انا ارى انا ارجب انا احب انا اكره انا ارفض انا اقبل ايها الكريمة اخلاقه لا تحتقر 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 عندك ايها الكريم بخلقه. لا تغتب احدا ولا تقبل لاحد ان يغتاب غائبا عندك. ايها الوائق 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 بتقديرك 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 نفعلها باستمرار ونعرف بها. ليس المهم ان تقتنع 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 المتساقطة بتواصل. ولكن ضعيف الثقة لا يجرب وان جرب لا - [00:52:34](#)

استمر وان استمر فانه لا يصير 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](#)

تنفع ولا اظنها ربما تغير شيء. او يقول في الاتجاه الاخر هذه فكرة كبيرة يصعب تطبيقها. هو يريد تغيير بلا ثمن. تغييرا يتكفل 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 الوائق 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 غريبة. ربما تشعر بالالم 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 واخفاء - [00:54:23](#)

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

ففيها بعض الاسئلة التي ربما تهمك. اخي الكريم اختي الكريمة انتهت المادة. ولم ينتهي املي بان تجد فيها ما يفيدك او يفيد غيرك؟ فان اكن اجدت فهذا والله ما اردت. وان تكن الاخرى فحسبي ان ذلك وسعي - [00:55:03](#)

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

انا ما قد مضى فانني وسامعي لا حول له ولا نية فاقسم لنا من خشيتك قلبا مطيعا باكيا واقسم لنا من رحمتك ما يغفر وهب لنا من

عزتك شخصية علانية اعزة عليهم. اذلة طواعية واثقة موثوقة قوية المباني - [00:55:43](#)

وهب لنا من قوتك شخصية مهابة. في الحق يعلو صوتها وفي الورى مجابة. تبوح ان تكدرت وان رضى تشكر وان ارادت حاجة

تكلمت وعبرت والناس في ميزانها منازل مقدرة لا تحتقر من دونها ولا تعظم مجبرة - [00:56:03](#)

يا نفس لا تخادعي فقد نزعنا الاقنعة. ستعلمي قراري حين اخوض المعمعة يا صاحبي. عذرا فلن اكون دوما سابدي رأيي ان لازم

واتبعن المنفعة يا بائعا مهلا فلن ابتاع كل الامتعة ساشتري واحدة - [00:56:23](#)

الاربعة هذي حياتي عشتها دون قيود ممتعة حتى غدت شخصيتي جديدة ملمعة قبلتها بها دون شروط خادعة احببتها كما بدت حين

نزعنا الاقنعة. هذا حديثي يا اخي رجوت فيه المنفعة - [00:56:43](#)

بدأته في سفر وانهيته في المجمع. سبحانك اللهم وبحمدك اشهد ان لا اله الا انت استغفرك واتوب اليك والسلام عليكم ورحمة الله

وبركاته. الثقة بالذات. الثقة بالذات. لمزيد من الفائدة نسعد باستماع - [00:57:03](#)

معكم لكواليس من هذه المادة. ودمتم في رعاية الله - [00:57:23](#)