



# البوصلة الشخصية

إكتشف دورك في الحياة؟

المؤلف  
عبدالرحمن ناصر الملحوق

(ح) - عبدالرحمن ناصر الملحوق، 1430هـ  
فهرسة الملك فهد الوطنية أثناء النشر  
الملحوق، عبدالرحمن ناصر

البوصلة الشخصية: إكتشف دورك في الحياة.  
عبد الرحمن ناصر الملحوق - الرياض 1430هـ  
71 ص A4  
ردمك: 978-603-00-2513-8  
1- الشخصية 2- الثقة بالنفس أ.العنوان  
دبوي 23، 155 1430/2975

رقم الإيداع: 1430/2975  
ردمك: 978-603-00-2513-8

© جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

هذا الكتاب مشارك في مبادرة بادل كتابك



"لكي لا تبقى المعرفة حبيسة الرفوف"

[www.books-exchange.com](http://www.books-exchange.com)

عزيزي نرجو منك المساهمة في نشر المعرفة عبر مبادلة هذا الكتاب مع شخص آخر عبر موقع تبادل الكتب لكي لا تبقى المعرفة حبيسة الرفوف.



إصدار موقع هدفي  
[www.Hadafi.com](http://www.Hadafi.com)

H A D A F I



هذا كتاب بعنوان: البوصلة الشخصية.  
هو هدية متواضعة مني إلى جميع إخواني،  
راجياً من الله جل في علاه أن ينفع به الجميع،  
وأن يتغمدني برحمته التي وسعت كل شيء، فإن  
أنتفعت أخي الحبيب أو أختي الفاضلة من هذا  
الكتاب، فلا تحرمني أو تبخل علي بالدعاء  
الصالح، والدعاء لي بالرحمة والمغفرة...  
لكم مني جميعاً خالص الحب والدعاء.

**المؤلف:**

أخوكم/ عبدالرحمن ناصر الملحوق

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



## ماذا قالوا عن الكتاب

"لقد أعجبنى كثيراً إسم الكتاب والذي كان المؤلف موفقاً في إختياره والذي أعجبنى أكثر محتواها الغني وأسلوبه السلس في الطرح والتنقل بين الأفكار، ناهيك عن موضوع الكتاب والذي يهتم كل شخص في المجتمع ذكراً كان أو أنثى، صغيراً أو كبيراً، موظفاً أو رجل أعمال. بإختصار وجدته وجبة ذهنية مفيدة وممتعة أتمنى أن يجد القارئ فيه مبتغاه وجزا الله المؤلف خيراً على هذا الجهد الطيب"

مازن الوحش

مستشار وخبير في إدارة المشاريع وتطوير الاعمال

"يعتبر هذا الكتاب الوسيلة المبسطة المرشدة لكل إنسان يريد معرفة إتجاه في الحياة"

محمد العمري

مدرب مختص في تفعيل الطاقات البشرية

"هذا الكتاب: رحلة قصيرة بوقتها عظيمة بمحتواها، وذات منظور جديد ومدرسة مبتكرة. محطات الوقوف والتأمل وإعادة الانطلاق هي أساس التغيير وهي أيضا أساس هذه الرحلة المليئة بالأفكار والخيارات والتأملات وتحديد الإتجاهات"

م. أحمد اليعقوبي

مدرب ومستشار في التسويق والتخطيط

"هذا الكتاب يعد دليلاً شاملاً لكل باحث عن إعادة هيكلة حياته، وهي بمثابة وقفة تأمل لترتيب الأوراق المبعثرة في حياتك، سرتني به التفصيل والتفريق والدقة التي أمتاز بها أخي عبدالرحمن الملحوق في كتابة عصارة تجربته في السنين الماضية بالبحث"

عبدالرحمن القرشي  
خبير علوم الفراسة الحديث

"وفق الله المؤلف كل توفيق فلقد رد أصل علوم التنمية البشرية و الذاتية إلى أصلها و ذكرنا إذ نسينا بأنها أحد واجباتنا التي خلقنا الله من أجلها ألا وهي الخلافة في الأرض لإعمارها "

محمد بدوي  
مستشار في تقنية المعلومات ومتخصص في ريادة الأعمال

"مضمون الكتاب سيقودك حتماً إلى مكان النجاح، فهو دليل لا غنى لإي شخص عنه "

سعود السبيعي  
مستشار ومدرب في الحلول المالية للأفراد

## الحمد لله

اللهم حارت كلماتي وتلعثمت حروفي عن شكرك وحمدك، يا ذا الجلال والسلطان، لك حمد  
يا سيدي يليق بجلال وجهك وعظيم سلطانتك.  
اللهم إنك عودتني على جودك وكرمك الذي ليس له ساحل، فأكرمني يا رب وُجُدْ عليّ  
بعفوك ومغفرتك، وتقبل مني هذا العمل المتواضع فضلاً منك وإحساناً، فذاك ظني ورجائي فيك  
يا ذا الجود والإحسان.

عبدك الفقير إلى عفوكم  
عبدالرحمن ناصر الملحوق



## شكر و عرفان

إلى أمي وأبي.. حفظهما الله  
شكراً لكما على كل الحب..  
شكراً لكما على كل التضحيات..  
شكراً لرعايتكما لي، مهما قلت ومهما فعلت فلن أستطيع أن أوفيكما حقكما أو شكركما..  
شكراً على كل شيء..  
لكما مني خالص الحب والدعاء.

ابنكما المحب  
عبد الرحمن

## شكر خاص

إلى خالي الغالي مقبل الخلف حفظه الله..

دوماً سأكون ممتناً لحبك ودعمك الدائم، فإنك لطالما سمحت لي  
بأن أحلم بمستقبل أفضل، شكراً يا خالي على كل شيء.  
لك مني خالص الحب والدعاء.

أبنك المحب  
عبد الرحمن الملحوق

## شكر

إلى أخي الحبيب فهد الأحمرري.. شكراً على وقوفك بجانبني في الأوقات الصعبة، شكراً على كل شيء، لك مني خالص الحب والدعاء.

إلى أخي الحبيب المبدع ياسر الطوخي.. شكراً لوقتكم وجهودكم وآرائكم السديدة، فلقد كان لها دور كبير في إثراء هذا الكتاب، لك مني خالص الحب والدعاء.

إلى أخي الحبيب المبدع محمد العسيري شكراً على نقاشاتنا الطويلة و آرائكم الجميلة فلقد كان لها دور كبير في إثراء هذا الكتاب، لك مني خالص الحب والدعاء.

إلى أخي الحبيب الدكتور أسعد النجار.. شكراً على وقوفك بجانبني في الأوقات الصعبة، شكراً على كل شيء، لك مني خالص الحب والدعاء.

إلى جميع الذين وقفوا بجانبني أو أسدوا لي معروفاً أو علموني حرفاً أقول لكم جميعاً من أعماق قلبي شكراً ، أسأل الله أن يجزيكم عني خير الجزاء، لكم مني خالص الحب والدعاء.

في النهاية، شكراً لجميع الذين قرؤوا كتابي وأعطوني آراءهم القيمة على الكتاب... شكراً لكم، لوقتكم وجهودكم وآرائكم، لكم مني خالص الحب والدعاء.

شكراً لكم جميعاً..

أخوكم المحب

عبدالرحمن ناصر الملحوق

## موضوعات الكتاب

12	المقدمة..
13	البداية..الخلافة في الأرض..
14	رحلة البحث عن الذات...
16	الحلقة المفقودة في عملية اكتشاف الذات..
19	تاكسي.. سيارة الأجرة..
21	الحياة..
23	البوصلة الشخصية..
24	ما هي البوصلة الشخصية؟
25	ما الفائدة من البوصلة الشخصية؟
26	توجيه وتوضيح..
28	الدور..
31	المهمة..
34	الرؤية..
39	عملية التصور الذهني للهدف: الرؤية
43	إتحاد العناصر، البوصلة الشخصية ...
45	خطوات عملية لتحديد وبناء بوصلتك الشخصية في الحياة:
47	الخطوة الأولى: هي بناء دورك.
48	أربع خطوات لتحديد دورك في الحياة:
49	الخطوة الأولى: اكتشاف وتحديد المجال.
52	الخطوة الثانية: اكتشاف وتحديد التخصص.
54	الخطوة الثالثة: اكتشاف وتحديد الدور.
56	الخطوة الرابعة: اكتشاف وتحديد التخصص في التخصص.
60	الخطوة الثانية: هي بناء مهمتك.
61	الخطوة الثالثة: هي بناء رؤيتك.
65	معايير ومؤشرات للبوصلة الشخصية.
65	هل البوصلة الشخصية شيء ثابت لا يتغير؟
67	ملحق: نماذج لبناء وصياغة بوصلتك الشخصية.

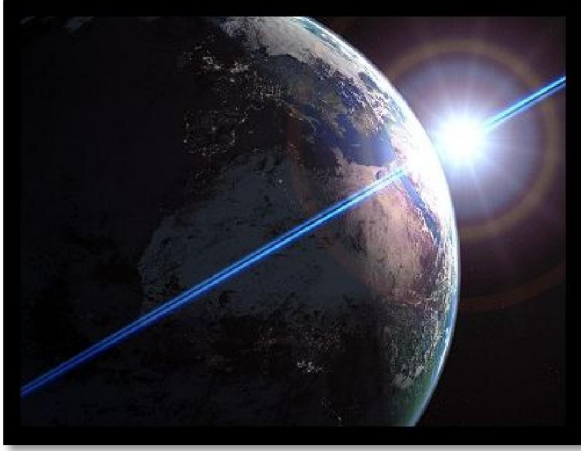
### (إن سعيكم لشتى)

لقد اقتضت سنة الحياة أن يتباين الناس في أشكالهم وألوانهم وأجناسهم وأعراقهم وسلوكهم وحتى طرق تفكيرهم، ولو شاء الله لجعلهم أمة واحدة وذلك لحكمة أرادها الله لا يعلمها إلا هو. وبناء على ذلك فلو نظرنا حولنا لرأينا أن الناس شتى في تحقيق أحلامهم وأهدافهم، فهناك أشخاص أو جماعات رجالاً كانوا أو نساء، شيوخاً أو شباباً قد حققوا ما رسموه لأنفسهم فوصلوا إلى أعلى المناصب والمراتب، ومنهم من لم يستطع أن يكمل المشوار فتعثر في منتصف الطريق ورضي بالوضع الذي وصل إليه، ومنهم من تعثر منذ البداية وبقي يراوح مكانه لا يدري ماذا يفعل.

ومن خلال بحثي عن نفسي ودراساتي ومطالعاتي وتجاربي عرفت طريقي ودوري ومهمتي ورؤيتي للحياة، ورأيت من واجبي أن أقدمها لكم في عملي هذا المتواضع ضمن هذا الكتاب وهو جزء من بحثي في التخطيط والذي سيصدر قريباً إن شاء الله في كتاب لاحق عنوانه: كيف تخطط وتحقق أهدافك في الحياة؟ هذا العمل هو خلاصة جهد استمر خمس سنوات من البحث والعمل المتأني المتواصل لإيجاد آلية حقيقية للتخطيط للحياة التي منحنا إياها الله.

أمل أن تستمتعوا معي عبر هذه الصفحات، فلقد حرصت على صياغة مادة هذا الكتاب على شكل دورة تدريبية سلسة تناسب القارئ المبتدئ في عالم التخطيط والمتقدم على حد سواء. فهذا الكتاب بمثابة مادة تدريبية متكاملة في إكتشاف أدواركم في الحياة، ولا يحتاج إلا لمزيد من الصفاء الذهني ليحقق الفائدة المرجوة.

وفي النهاية أسأل الله لهذا الكتاب القبول في الأرض وأن يصلح نياتنا.



"وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ" هكذا بدأ ربنا الله معاملته معنا، فأمر الملائكة بالسجود لأبينا تكريماً منه لهذا المخلوق العظيم، وسخر لنا جميع ما في الكون حتى ملائكته الكرام لخدمتنا لنقوم بدور الخلافة التي استخلفنا إياها في الأرض.

فإنه جعلنا خلفاء في هذه الأرض لإعمارها وإصلاحها تكريماً منه لنا، فمدنا بجميع الاحتياجات اللازمة للقيام بهذه المهمة، فقسم بيننا العقول والقدرات والمهارات، فكل واحد منا له قدرة ومهارة إبداعية لا يمتلكها أحد سواه، وتجد هذا الممثل واضحاً في الصحابة رضوان الله عليهم مثل: خالد بن الوليد في القيادة العسكرية، وفنون الحرب، وكذلك حسان بن ثابت في الشعر وفنونه، وكذلك كل واحد منا يمتلك إبداعاً خاصاً مختزلاً بداخله، لكن للأسف قليلون هم الذين يكتشفون هذه المواهب الإبداعية ثم يقومون بإستخدامها وتنميتها؛ لأن سر الوصول إليها هو إكتشاف ومعرفة ذاتهم، وما هو الدور المناسب الذي يصلح أن تلعبه على خشبة مسرح الحياة، ثم توظيف هذه الطاقة الإبداعية بما يتناسب معها.

(إذاً معرفة الإنسان بذاته سبب لإكتشاف مواهبه الإبداعية، وبالتالي تحديد الدور ورسم المسار المناسب له في الحياة الذي من خلالهما يتقرب فيها إلى الله).  
لذا فقد كانت بداية رحلة الخلافة هي إكتشاف وفهم الذات..



الكثير منا يقضى عمره كله في حيرة في فهم ذاته وإكتشاف نفسه، فتجد البعض منا يقرأ بعض الكتب عن إكتشاف الذات والنفس البشرية والبعض الآخر يطرح على نفسه أسئلة مثل: لماذا أنا موجود في هذه الحياة؟

وما هو دوري على مسرح الحياة?...إلى آخر هذه النوعية من الأسئلة. وهو يحاول جاهداً إكتشاف ومعرفة ذاته، فكل واحد منا له بصمته الشخصية الفريدة التي تميزه عن الباقين وهي الذات، فهي تشبه تماماً بصمة اليد إذ قد يبدو لك في أول وهلة أن أيدينا تتشابه في الشكل فكلها أيدي ولكن دائماً ما تكون البصمة هي الفاصل والفارق بين يدي ويدك فهي بمثابة الهوية أو البطاقة الشخصية، هذا إذا ما أدخلنا عامل الشكل والحجم واللون.

لقد حاول الكثير من العلماء والمفكرين على مر العصور أمثال: مايرز برقرز، هيرمن وغيرهم حل هذا اللغز، لكشف القناع عن الذات، وذلك لمعرفة حقائق أنفسهم، فخرجت الكثير من المدارس والنظريات والتحليلات الفكرية التي بدورها وضعت بعض الاختبارات تبعاً لمدرستها الفكرية لتشخيص وتحليل ذواتنا وفقاً لمفهوم تلك المدرسة عن الذات والنفس البشرية، طبعاً يجب أن لا يخفى عليك أن ليس هناك مدرسة صحيحة مائة بالمائة ولكن كل مدرسة من تلك المدارس الموجودة لها ميزة تميزها عن قريناتها ولها نقاط قوة ونقاط ضعف.



في إعتقادي أن هذه العلوم البشرية مفيدة لدرجة محدودة فجميع الإختبارات والتحليلات الشخصية بشتى أنواعها تعمل في دائرة كشف مميزات شخصيتك وعيوبها وما هي نقاط القوة لديك وما هي نقاط الضعف، ما يناسبك وما لا يناسبك، فهي تعمل على تضيق دائرة البحث عن الذات ولكنها لا تنزع القناع عن ذاتك وتقول لك بشكل صريح وواضح من أنت أو ما هو دورك الذي يجب أن تلعبه على مسرح الحياة. والسبب في ذلك هو أنك أنت الشخص الوحيد الذي يستطيع أن ينزع اللثام عن ذاته، وما هذه العلوم إلا أداة مساعدة لتسهل عليك المهمة وتضيق دائرة البحث. هذا يعني أن إكتشاف الذات ونزع القناع عن من أنت؟ وما هو دورك على مسرح الحياة؟ دورك أنت، نعم دورك أنت!! لأن في النهاية لن يعرف من أنت إلا أنت.



## الحلقة المفقودة.. في عملية اكتشاف الذات



هناك جانب وعامل مهم وخطير في إكتشاف الذات وهو الجانب الديني، وهو من أهم العناصر المساعدة لنزع القناع عن الذات، وللأسف فقد وجدت هذا الجانب أو العنصر مهملاً تماماً، ولا غرابة في ذلك؛ لأن الذي برع في هذه الفنون هو الغرب. ماذا أقصد بالجانب أو العنصر الديني؟ أقصد بالجانب الديني الهداية الربانية أي طلب الهداية من الله، وحتى تتضح لك الرؤية وتفهم ما أقصد وما أرمي إليه سأروي لك جزءاً من قصة موسى عليه السلام.

### القصة

أرسل الله رب العالمين موسى وأخاه هارون عليهما السلام إلى فرعون لدعوته للتخلي عن ألوهيته والعودة إلى عبادة ربه، وكان فرعون من أعظم ملوك الأرض ملكاً وقوة وجبروتاً، فقد كانت الحضارة الفرعونية في قمتها وكان الفراعنة قد برعوا في كثير من العلوم، وكانت مصر منارة للعالم بالإضافة أن فرعون كان يملك جيشاً جباراً يربو على المليون جندي بقيادة القائد العسكري المحنك هامان، فلما دخلا على فرعون وهو على عرشه شرعاً يدعوانه إلى الله، فسألتهما فرعون: من ربكما يا موسى؟ فكان لا بد لموسى أن يأتي بآية عظيمة تبين لفرعون من هو الله وأنه فعلاً مرسل من عند الله له، فماذا كان جواب موسى له؟

### فكر!!

هذا نبي مرسل يخاطب أعظم وأقوى ملوك الأرض في ذلك الزمان، يريد أن يعطيه آية عظيمة من خلالها يتبين لفرعون أنه مرسل من عند الله، هل عرفت الجواب؟ هل عرفت ماذا قال موسى عليه السلام؟



استمع معي وتمعن في قول موسى عليه السلام، قال: {قَالَ رَبُّنَا الَّذِي أَعْطَى كُلَّ شَيْءٍ خَلْقَهُ  
ثُمَّ هَدَىٰ} [طه:50]

فكانت هداية الله لمخلوقاته وجميع الكائنات هي من أعظم الآيات التي حاج بها موسى عليه السلام فرعون.

تأمل معي حين تستيقظ النحلة في الصباح الباكر.. هل تبدأ يومها بسؤال نفسها: ماذا أفعل اليوم؟ ما هو برنامجي؟ ما هي مهماتي لهذا اليوم؟ أم أنها تعرف بالتحديد وبالضبط ماذا تريد؟ وما هو برنامجها؟ وما هو المطلوب منها لتحقيق هذا البرنامج وهو الذهاب إلى حقل الزهور وامتصاص الرحيق والعودة إلى خلية النحل لتحويله إلى شهد وعسل.

كذلك الشمس حين تشرق كل صباح، هل هي أيضاً تسأل نفسها إي مسار تسلك؟ هل تذهب يميناً أو يساراً؟ أم عندها مسار محدد لا تحيد عنه قيد أنملة. بالتأكيد عندها مسار محدد فكل الكائنات قد هداها الله لأهدافها ووظائفها التي يجب أن تؤديها، وما هو المطلوب منها؟ وكيف تؤديها؟ ولكن الشيء العجيب هو أن الإنسان هو الكائن الوحيد الحائر في هذا الكون، يتخبط لا يدري ماذا يريد أو ما هو دوره أو إلى أين يذهب؟ فتجده في أبسط الأمور حين يستيقظ في الصباح الباكر لا يدري ما الذي سوف يتناوله للطور اليوم، فهو في بداية الأمر حائر بين أصناف الطعام حتى يقرر أي صنف سيستقر عليه، ثم بعد ذلك يتناول الفطور، ثم تجده حائراً مرة أخرى، فما الذي سوف يقوم به في جملة اليوم؟ فما بالك في بقية الأسبوع أو الشهر أو السنة، فأغلب الناس يعيشون بعشوائية ويرتجلون قراراتهم وما الذي سوف يقومون به بين لحظة وأخرى، وذلك يرجع لعدم وضوح الرؤية أو وجودها، وأيضاً لأنه بعيد عن الهداية الربانية. أتدري كم مرة في السنة نسأل الله الهداية.. إننا نسأله أكثر من ستة آلاف مرة في سورة الفاتحة فقط، هذا إذا ما أضفنا إليها النوافل لأصبح الرقم يفوق عشرة آلاف مرة، **فالعبد يبدأ الفاتحة بـ:**  
"الحمد لله".

فيقول الله: حمدني عبدي.

ثم يقول العبد: "الرحمن الرحيم".

فيقول الله: أتني عليّ عبدي.

فيقول العبد: "مالك يوم الدين"

فيقول الله: مجدني عبدي.

فيقول العبد: "إياك نعبد وإياك نستعين".

فيقول الله هذا بيني وبين عبدي ولعبدي ما سأل، حمدتني يا عبدي، وأثبتت عليّ يا عبدي، ومجدتني يا عبدي، وأظهرت ضعفك وفقرك إليّ، ماذا تريد يا عبدي؟ **تقول أنت: {إهدنا الصراط المستقيم، صراط الذين أنعمت عليهم غير المغضوب عليهم ولا الضالين}** [الفاحة:6،7].

وحتى تعلم أهمية وخطورة هذا الموضوع تأمل مشهد نهاية رحلة عباد الله الصالحين عندما يدخلون الجنة، فيقولون عند دخولها: (الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي هَدَانَا لِهَذَا وَمَا كُنَّا لِنَهْتَدِيَ لَوْلَا أَنْ هَدَانَا اللَّهُ) [الأعراف:43]، فيتضح لك الآن أنه لا غنى لك عن الهداية الربانية لمعرفة ذاتك، وللإرشاد الإلهي في رحلة الحياة.

ولنتضح لك الصورة أكثر، إسمع ما يقوله الله سبحانه وتعالى في الحديث القدسي: ((يا عبادي كلّم ضال إلا من هديته فاستهدوني أهدكم)). فمهما بلغت من العلم والمعرفة والذكاء والقوة العقلية والقدرة على ضرب أسداس في أخماس إلا أنك دوماً مفتقر للهداية والإرشاد الرباني، ولا تنس أن اسم الله هو الهادي، فاستخدم هذا الإسم في الدعاء وطلب الهداية والإرشاد الرباني، أعتقد أن هذا الجانب قد اتضح لك وأن كلا الجانبين: الأخذ بالأسباب ودعاء الله بالهداية والإرشاد يكمل بعضهما البعض فلا غنى لك عن أحدهما دون الآخر.

## تاكسي..سيارة الأجرة..



وفجأة...في أحد الشوارع المزدحمة...اعتلى صوت رجل, ينادي من بعيد - بحماس وقوة-

قائلاً: **تاكسي .. تاكسي.**

توقفت

... إحدى سيارات الأجرة له... ركب الرجل مسروراً وكأنه وجد ضالته.  
التفت سائق الأجرة إلى الرجل، فقال له بكل إحترام والإبتسامة تعلق وجهه:

**إلى أين يا سيدي؟**

فصعق الرجل واندھش لهذا السؤال البسيط, وكأنه سُئل سؤالاً لم يتوقعه!

فرفع السائق حاجبيه مندهشاً لردة فعل الرجل...

فهو خلال مسيرته العملية كسائق أجرة والتي تربو على خمسة وثلاثين عاماً لم يرا راكباً  
بمثل هذه الغرابة.

حل الصمت بينهما ...

نظر السائق إلى الرجل من خلال المرآة الخلفية، محاولاً قراءة ما يجري وإيجاد تفسير

عقلاني لما يحدث.

فنظر... فإذا بالرجل مطرق رأسه، وتبدو على وجهه ملامح الحيرة والقلق..

خيّم الصمت القاتل داخل المركبة...

وفجأة...قُطع الصمت، بصوت السائق مكرراً نفس السؤال السابق الذي لم يجد له جواباً:

**عفواً! إلى أين يا سيدي؟**

فرجع الرجل رأسه ببطء... راداً بحياء، وصوت ضعيف، لا يكاد يسمع، وكأنه يخاطب نفسه:  
لا أدري؟.. لا أدري؟

(انتهت القصة)....

ما رأيك بهذا الرجل؟  
لو كنت أنت مكان سائق التاكسي، بماذا كنت ستحدث نفسك في تلك اللحظات عن هذا  
الرجل؟:

هل ستقول: مجنون... أحمق... مريض نفسي.. إلى آخره من العبارات محاولاً بذلك تبرير  
تصرفه غير العقلاني وغير المنطقي.  
وأيضاً ماذا عساك كنت ستفعل معه لإخراجه من السيارة؟

الآن...

أرجو أن تكون ذا مخيلة واسعة وحالمة؛ لأننا سوف نقوم بتجربة بسيطة... هيا هل أنت  
مستعد.. جيد.

أريدك أن تتخيل معي... قلنا مجرد تخيل هيا...  
أغض عينيك وتخيل أن سيارة التاكسي هي هذه الدنيا، الأرض التي تعيش عليها، وأن  
سائق التاكسي هو الحياة.



الآن أريدك أن تتركب هذه المركبة... ركبت... جيد.  
هل أنت مستعد للانطلاق؟... لكن لحظة! السائق يريد أن يسألك سؤالاً.. التفت إليك السائق  
مبتسماً فإذا هو الحياة وقالت لك: إلى أين يا سيدي؟... إلى أين تريد أن تذهب؟

فماذا سوف تكون إجابتك؟

أرجو أن لا تكون مثل صاحبنا السابق.

أرجو أن تتأمل وتندبر المغزى من هذا المثال..



الآن، تخيل مرة أخرى معي، تخيل أنك قفزت داخل سيارتك الخاصة وبدأت بالقيادة بدون وجهة محددة، بعبارة أخرى ليس لديك أدنى فكرة إلى أين أنت ذاهب أو متجه، أعلم أنها قد تبدو لك فكرة غريبة أو غير منطقية أو حتى مجنونة، لأنك ستقول لي: كيف لي أن أركب وأقود سيارتي دون أن أعلم إلى أين أنا ذاهب؟ أو ما هي وجهتي؟ هذا كلام لا يعقل!! هذا صحيح ولكن الحقيقة المؤلمة أن هذا ما يفعله الكثير منا في هذه الحياة، فالحياة كالتيف، فالأشياء التي يمكنك القيام بها أو تريد أن تفعلها في لحظة معينة لا تنتهي، ولا يمكنك حصرها، فعلى سبيل المثال هناك آلاف الأشياء التي يمكنك أن تفعلها خلال قيادتك لسيارتك، فمثلاً يمكنك أن تتجه نحو اليمين أو نحو اليسار، أو تزيد في السرعة، أو تضغط على الفرامل، أو تتوقف لتناول الطعام في أحد المطاعم، أو زيارة صديق، أو تذهب إلى السوق للتسوق، أو تقف للتزود بالوقود، ثم تذهب إلى مكة المكرمة لأداء العمرة، أو تذهب إلى الهند لزيارة ورؤية تاج محل. لائحة الأشياء التي يمكنك القيام بها لا تنتهي، فالقائمة تطول، ولكن السؤال هنا: ما هو الشيء الذي يمنعك من أن ينتهي بك الأمر في مكة أو تاج محل أو أميركا أو فرنسا أو أي مكان





عشوائي في كل مرة تركب وتقود سيارتك؟ الجواب ببساطة أنك في كل مرة تركب سيارتك لتقودها عندك رؤية واضحة ووجهة محددة للمكان الذي تريد الوصول إليه، إنك قمت بتحديد البوصلة مسبقاً في ذهنك، **هذا يعني أنك بدأت والنهاية في ذهنك** أي أنك حددت اتجاه البوصلة قبل الصعود في سيارتك والانطلاق بها، فأنت بدأت والنهاية في ذهنك. كذلك المسلم يبدأ والنهاية في ذهنه وهي الجنة.

الحياة بنفس الطريقة والآلية إذا كنت تعرف في البداية إلى أين تريد أن تذهب **(النهاية في ذهنك)** فعلى الأرجح سوف تصل، ولكن إن لم تحدد رؤيتك النهائية وتحدد اتجاه البوصلة فلن تصل إلى ما تصبو إليه إلا عن طريق الصدفة، وهذا شيء آخر يسمى **(حظ)** وأرجو أن لا تكون من هؤلاء الذين يعيشون على الأمانى الزائفة. وشعارهم في الحياة يا رب!! مثل يا رب اجعلني **غنياً!! (أمانى من غير هدف واضح ومحدد ولا حتى عمل) فيا رب تستلزم هدفاً واضحاً وعملاً يوصل إليه.**

هذا يعني أنه يجب أن تعرف إلى أين تسير في هذه الحياة، والرؤية النهائية التي تريد الوصول إليها. إذاً يجب أن يكون لديك بوصلة في الحياة وهي البوصلة الشخصية التي تحدد مسارك واتجاهك ورؤيتك في الحياة.



# البوصلة الشخصية



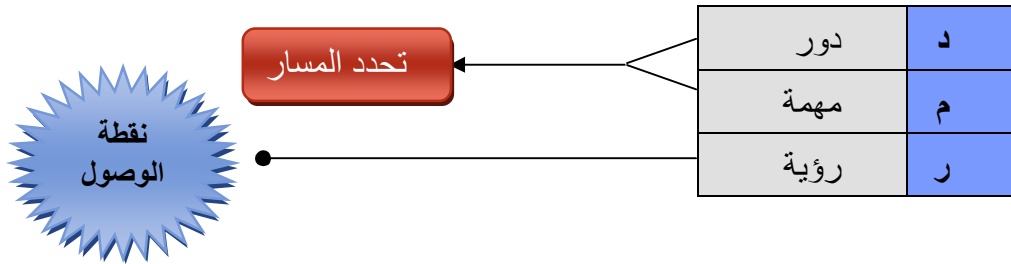
## ما هي البوصلة الشخصية؟



البوصلة الشخصية هي عبارة عن المسار الذي سوف تسلكه في الحياة ونقطة الوصول التي تريد الوصول إليها.

البوصلة الشخصية تتكون من ثلاثة عناصر هي: (1) دورك في الحياة. (2) مهمتك أو رسالتك كما يحلو للبعض تسميتها. (3) والرؤية الواضحة المحددة. فالدور والمهمة يقومان بتحديد المسار، والرؤية تقوم بتحديد نقطة الوصول، فاتحاد هذه العناصر الثلاثة تشكل البوصلة الشخصية. سأقوم بشرح جميع هذه العناصر بتفصيل أكثر لاحقاً.  
البوصلة الشخصية = (الدور + المهمة + الرؤية)

والبوصلة الشخصية مجموعة في كلمة دمر حيث كل حرف يرمز لكلمة كما هو موضح في الجدول:



وكلمة **دمر** ترمز إلى: دمر جميع الحواجز للوصول إلى هدفك في الحياة.



## ما الفائدة من البوصلة الشخصية؟



- ترسم لك إتجاهاً ومساراً واضحاً في الحياة.
- تجبرك على الوضوح ووضع مسار محدد ورؤية لحياتك.
- تعمل مثل القنديل الذي يضيء لك الطريق من جديد، فالإنسان قد يضل الطريق في رحلة الحياة، يرجع ذلك إلى كثرة الأشغال وصخب الحياة. فينحرف عن الطريق ويفقد الإتجاه ويبدأ بالتخبط في الظلام، فتأتي البوصلة الشخصية لتتير له الطريق من جديد مثل القنديل وتعيده إلى مساره الحقيقي.
- تعطي معنى لحياتك وسبب لوجودك.
- ترفع من مستوى أدائك في الحياة.
- تسهل عليك عملية الإختيار في الحياة.
- تعطيك القدرة على التحكم في مسار حياتك بدلاً من العشوائية، وارتجال القرارات وتحكم الغير في مصيرك، ومن تكون أو لا تكون.
- تجعلك تعرف متى تقول لا!! فإذا جاءت أهداف أخرى أو أشياء تثير فضولك أو مغريات تأخذك بعيداً عن مسارك الحقيقي أو لا تتماشى مع رؤيتك فإنه سيكون من السهل عليك أن تقول: لا.
- تساعدك على السعي والنمو في الحياة.
- تعلمك عن النتائج المستقبلية المتوقعة.



سوف أقوم بتوجيهك وإرشادك خلال رحلتنا مع بعض في كيف تكتشف بوصلتك الشخصية التي تمثل دورك ومهمتك ورؤيتك في الحياة. هذا يعني أن يكون لديك قدر كافٍ من الإدراك بذاتك وتوجهاتك في الحياة سواء أكنت على وعي بهذا الإدراك أم لا، وستنضح لك الرؤية في ما إذا كان لديك إدراك كافٍ أم لا من خلال خطوات وعملية تبلور البوصلة الشخصية. ولكن قبل أن أبدأ في توجيهك وإرشادك دعني أولاً أعرف لك:

▪ ما معنى دور؟

▪ وما معنى مهمة؟

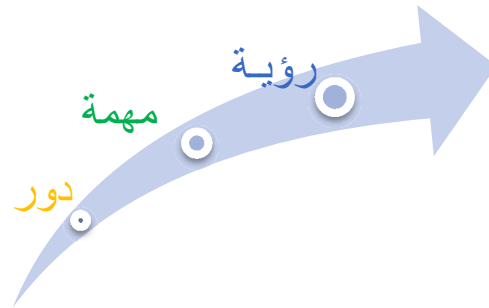
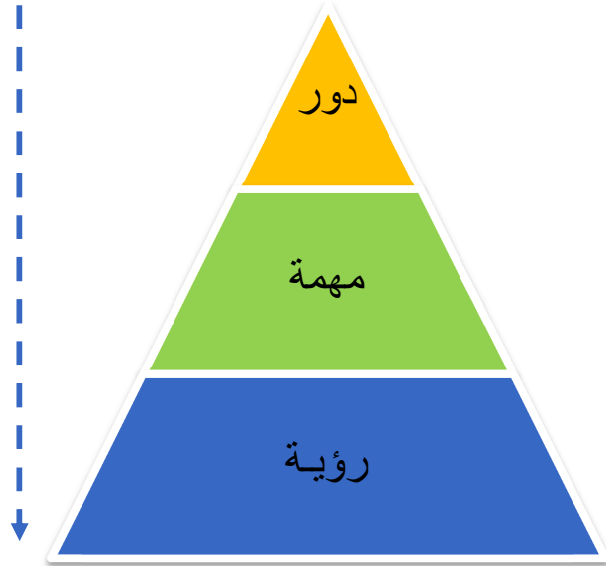
▪ وما معنى رؤية؟

**قال قائد استراتيجي ذات مرة:** "لقد أيقنت بحتمية وضرورة وجود رؤية لنا، لتوجيهنا وقيادتنا نحو المستقبل. ولكني لم أستطع أن أضع يدي على ما هي الرؤية وما حقيقتها. سمعنا الكثير من المصطلحات والمفاهيم مثل المهمة، الرسالة، سبب الوجود، القيم، الأهداف، الإستراتيجية، ولكن إلى الآن لم يعطني شخص واحد تعريفاً ومفهوماً واضحاً وسهلاً لحل هذه التعقيدات والتداخلات في تعريف ومفهوم هذه المصطلحات والكلمات" كولز وبوراس.

في الحقيقة تم تعريف كلمة مهمة وكلمة رؤية في مجال إدارة الأعمال بتعاريف مختلفة ومغايرة عن بعضها البعض مما أدى إلى أن يشوب هذه التعريفات الضبابية وعدم الوضوح والدقة، فأصبحت هذه الكلمات وتعريفاتها محيرة عند أغلب الناس، وكذلك مدلولاتها وما ترمي إليه، يقول جيم هوران خبير التخطيط: "إن مصطلحات ومفردات التخطيط في إدارة الأعمال فيها بعض المشاكل والإشكاليات، وذلك لأن بحسب الدولة التي أنت منها والمدرسة التي تعلمت منها بالإضافة إلى الشركات أو المنظمات التي عملت لديها سيكون لديك تصورك ومفهومك الخاص بك عن ما تعنيه كلمة الرؤية والمهمة والأهداف والإستراتيجية والتخطيط بالنسبة لشخص آخر يجلس بجانبك، فكل واحد منكما سيعرف هذه الكلمات بطريقة ومفهوم مختلف. لذلك تعلمنا أن تعاريف مصطلحات التخطيط في إدارة الأعمال لا تعمل".

الآن سوف أحاول جاهداً لرفع هذه الضبابية عن هذه الكلمات وأيضاً تقريب وتبسيط هذه المفاهيم إلى ذهنك، لذا أول خطوة أطلبها منك هي تفريغ كوبك (عقلك) مؤقتاً من جميع المعاني وما تعرفه عن الرؤية والمهمة (الرسالة)، لأنني سأضع لك منظوراً جديداً وهيكلًا تنظيمياً مختلفاً، فأغلب المدارس تقول أنه يجب أن يكون لديك مهمة (رسالة) ورؤية، ومنهم من قال الرؤية أولاً ثم المهمة، وأنا أقول لا هذه ولا تلك، ولكن يجب أن يكون لديك دور أولاً ثم ينبثق من دورك مهمتك في الحياة ثم ينبثق من مهمتك تصورك ورؤيتك للحياة كما في الشكل (1).

الشكل-(1)





# الدور

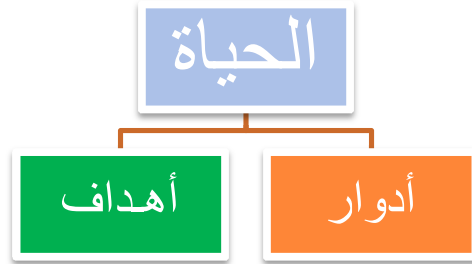


## ما معنى الدور؟



الدور: وظيفة خاصة ومحدودة أو دور يلعبه شخص ما في وضع خاص، وهي إما أن تكون مسندة إليه أو يتبناها.

ما معنى هذا الكلام؟ قبل أن أشرح معنى (دور) أحب أن أبين نقطة مهمة وهي أن مسرح الحياة، منقسم إلى قسمين: أدوار وأهداف.



فالأهداف هي أشياء ذات قيمة لديك تسعى لتحقيقها أو إنجازها، أما الأدوار فهي أي دور تلعبه على خشبة مسرح الحياة، وهي إما أن تكون مسندة إليك أو تتبناها، ولتبيين هذا سأذكر أدواراً مسندة إليك مثل دورك كأب أو أم أو أخ أو أخت أو عم أو خال.. الخ فهذه الأدوار مسندة إليك من الله فليس لك فيها أي خيار، ولكن بالنسبة للأدوار المتبناة مثل المهنة الدور الخلقي كأن تصبح رائد فضاء أو طبيباً أو مهندساً أو مدرساً أو نجاراً أو سباكاً، فالخيار متروك لك بمنتهى الحرية، أنت تختار الدور الذي تريد أن تلعبه على خشبة مسرح الحياة بشرط أن لا يخالف الشرع.



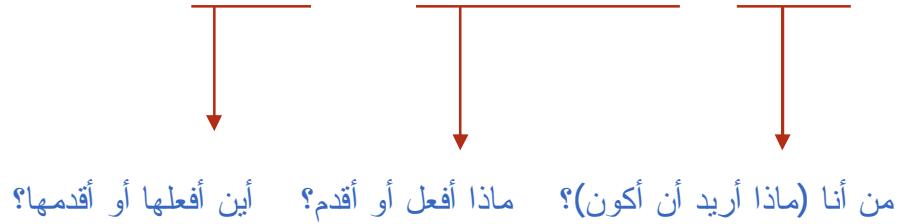
هناك معادلة لصياغة أي دور في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) من أنا؟/ماذا أريد أن أكون؟ (ما هو دوري ووظيفتي على مسرح الحياة؟)
- (2) ماذا أفعل أو أقدم؟ في ماذا؟ (ما هي الجزئية التي أنا متخصص بها؟)
- (3) أين أفعلها أو أقدمها؟ (المكان.)

بعض الأمثلة على الدور:

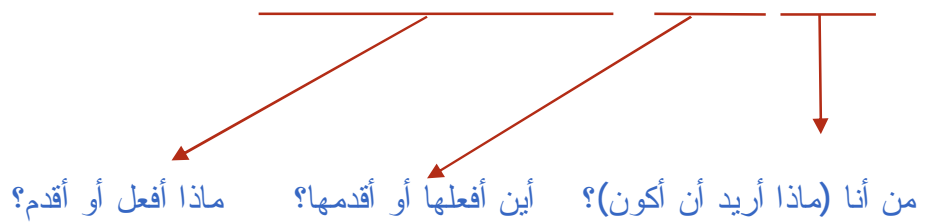
دور: قوقل Google™

محرك بحث يوفر المعلومات المطلوبة على شبكة الإنترنت.



دوري أنا شخصياً:

مدرب عالمي في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة.



الدور دائماً يجيب على سؤال من أنت بالضبط/(بالتحديد)؟ وماذا تفعل بالتحديد؟ وأين تفعلها بالتحديد؟



الهمة



## ما معنى المهمة؟



المهمة: هو وصف وبيان بما يجب أن تفعله لإنجاز هدف أو دور أو رؤية معينة. هي الإطار والمنهج العام أي الخطوط العريضة بما سوف تفعله أو تقوم به لضمان تحقيق هدفك أو دورك أو رؤيتك.

ولكن بالنسبة لنا هنا المهمة تعني:

المهمة: هو وصف وبيان بما يجب أن تفعله لإنجاز دور معين.

## معادلة المهمة:



هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأفعل / أو أقدم لتحقيق دوري؟
- (2) من سأخدم؟ من سيستفيد؟
- (3) ماذا سأفعل لهم / أو سأقدم لهم؟ (ماذا سيستفيدون؟)

بعض الأمثلة على المهمة:

Google™

مهمة: قوئل

جمع وتنظيم معلومات العالم بشكل مفيد وجعلها في متناول الجميع.

ماذا أفعل أو أقدم؟ ماذا سأقدم لهم/ ماذا سيستفيدون؟ من سأخدم/المستفيد؟



لو قارنت بين مهمة قو قول ودور قو قول وهو محرك بحث يوفر المعلومات المطلوبة على شبكة الإنترنت، لعرفت تلقائياً بما أن هذا هو دور قو قول، إذاً هذا يعني أن مهمتها هو جمع وتنظيم معلومات العالم بشكل مفيد وجعلها في متناول الجميع.



مهمتي أنا شخصياً :

تسليح الناس بمهارات التخطيط لتحقيق أهدافهم في الحياة في ظل غيابي.

ماذا أفعل أو أقدم؟ من سأخدم/المستفيد؟ ماذا سأقدم لهم/ ماذا سيستفيدون؟

كذلك لو قارنت بين مهمتي ودوري وهو مدرب عالمي في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة، لعرفت تلقائياً بما أن هذا هو دوري. إذاً هذا يعني أن مهمتي هي تسليح المتدربين بمهارات التخطيط لتحقيق أهدافهم في الحياة، وأما تركيزي في ظل غيابي فينصب على أن يمتلك المتدرب المهارة لتصبح ملكة لديه وأنه لم يعد بحاجة للآخرين في عملية التخطيط.

هذه بعض المعايير التي يجب أن تراعيها أثناء كتابة وصياغة دورك ومهمتك في الحياة:



- ✓ اكتب بلغة سهلة وبسيطة.
- ✓ ليس هناك طول محدد متفق عليه لكتابة الدور والمهمة ولكن في نظري أن أفضل طول هو بين 7 إلى 12 كلمة وذلك لأنها ستصبح سهلة للحفظ واسترجاعها من الذاكرة، ولأنها قصيرة فهذا يعطيها قوة.
- ✓ يجب أن تكون واضحة ودقيقة في الوصف.
- ✓ يجب أن تكون سهلة الفهم حيث إنه لو قرأ دورك ومهمتك طفل عمرة 12 سنة استطاع أن يفهمها ويعرف ما هو دورك ومهمتك بالتحديد.



# الرؤية



## ما معنى الرؤية؟



### مقدمة عن الرؤية:

الرؤية هي قوة التصور والخيال، فالخيال هو أقوى مورد في العالم، وأفضل شيء في مخيلة الإنسان، فيه يستطيع أن يرى ويتصور الأشياء ليس كما هي عليه الآن، ولكن كيف ستكون. فباستخدام الخيال تم إرسال الإنسان إلى القمر بعد أن ظن الكثير من الناس أن هذا أمر مستحيل وأنه من نسج الخيال وصعب تصوره، لكن الحقيقة أن هناك الكثير من الإبداعات والاختراعات المستحيلة التي كانت الشرارة الأولى لها في مخيلة الإنسان وقدرته على التصور، وكان لهذه الإبداعات الأثر الكبير على حياة الإنسان اليوم مثل الإنترنت والموبايل وعالم الإلكترونيات العجيب وغيرها. لذلك يجب أن تكون صاحب أحلام وصاحب خيال واسع بلا حدود؛ لأن الخيال ليس له حدود، هذا يعني أن أهدافك أيضاً ليس لها حدود.

لذلك تذكر دائماً أن مخيلة بلا حدود ممزوجة بقدرة التصور ورؤية الأشياء بوضوح بنظرة مستقبلية هي بداية الإبداع والاختراع.  
إذاً..

**الرؤية:** (هي عمل ذهني) وهي القدرة على تصور وتجسيد صورة واضحة للهدف أو الغاية المرجوة في المستقبل على نقطة من الزمن.

### وأيضاً:

الرؤية هي تصور وبعد نظر لشيء ما في المستقبل، وهي تعلمنا ما هو ممكن، وتنبئنا عن المستقبل.

أن تكون صاحب رؤية: هو أن يكون لك تصور ونظرة مستقبلية لشيء ما في المستقبل.

## ما الفرق بين الهدف والرؤية؟



**الهدف** هو أي شيء ذو قيمة بالنسبة لك تسعى لتحقيقه أو إنجازه سواء كان طموحاً أو نجاحاً، أما **الرؤية** فهو هدف أيضاً ولكن هو تصور وتجسيد للهدف بأدق التفاصيل في المستقبل على نقطة من الزمن. وغالباً ما تستخدم وتطلق كلمة رؤية على الهدف البعيد، خمس سنوات فما فوق، وهذا ما تعارف عليه الناس.

## معادلة الرؤية:



هناك معادلة لصياغة أي رؤية في الحياة مكونة من سبعة عناصر: (معادلة الرؤية)

هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأصبح / سأفعل / سأقدم / سأطور / سأغير / سأخترع / سأبتكر / سأكتشف / سأبني / سأحقق. (فعل مضارع)
- (2) ما هو الشيء؟ / في ماذا أريد أن أتخصص وأكون مرجعية؟ (صفها بالتحديد).
- (3) التغطية الجغرافية؟ (المكان).
- (4) من خلال ماذا؟ (الإستراتيجية العامة التي ستعمل من خلالها).
- (5) كيف سأحقق أو أترجم دوري ومهمتي على أرض الواقع؟ / ما هي الوسائل؟ (عن طريق ماذا؟).
- (6) ضع فيها عدداً قابلاً للقياس.
- (7) ضع لها إطاراً زمنياً: الزمن المستغرق؟ + تاريخ الانتهاء؟

يقول الدكتور طارق السويدان: عند كتابة رؤيتك دائماً اجعل رؤيتك صعبة ولكن ممكنة أي ليست مستحيلة.

يمكنك استخدام النموذج التالي لوضع أي رؤية في الحياة:

(فعل مضارع) \_\_\_\_\_ (المكان) في \_\_\_\_\_ (من خلال) \_\_\_\_\_ (عن طريق): (1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_  
(4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ خلال 5 سنوات القادمة  
(تاريخ الانتهاء).

بعض الأمثلة على الرؤية:

رؤية: قوقل Google

أن تصبح محرك البحث الأول على شبكة الإنترنت في توفير معلومات العالم، وجعلها في متناول الجميع، من خلال جمع وتنظيم معلومات العالم، باستخدام أفضل المعادلات الرياضية، وعن طريق إبتكار وتوفير برامج جديدة مربوطة بمحرك البحث تسهل حياة واحتكاك المستخدم على الإنترنت، وتساعده على النجاح مثل البريد الإلكتروني وغيره من البرامج الإبداعية خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2007-12-31).

رؤيتي أنا شخصياً:

أن أصبح مستشاراً ومدرباً عالمياً في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة من خلال تبسيط وابتكار مدرستي وفلسفتي الخاصة في التخطيط عن طريق تأليف كتابين في التخطيط للذات، وكتابين في التخطيط للمشاريع الصغيرة، وتقديم 50 دورة تدريبية وتقديم 50 استشارة، وبناء موقع إبداعي يساعد الناس على التخطيط وتحقيق أهدافهم في الحياة خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).

يمكنك أيضاً أن تصيغ رؤيتك على النحو التالي:

### رؤيتي أنا شخصياً:

أن أصبح مستشاراً ومدرباً عالمياً في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة من خلال تبسيط وابتكار مدرستي وفلسفتي الخاصة في التخطيط عن طريق:

■ تأليف كتابين في التخطيط للذات (يفضل إضافة وصف للهدف + تاريخ إنتهاء).

مثال: تأليف كتاب البوصلة الشخصية في اكتشاف دورك في الحياة، تحديد المسار ونقطة الوصول.

25-11-2009.

■ تأليف كتابين في التخطيط للمشاريع الصغيرة (يفضل إضافة وصف للهدف + تاريخ إنتهاء).

■ تقديم 50 دورة تدريبية (يفضل إضافة وصف للهدف + تاريخ إنتهاء).

■ تقديم 50 استشارة (يفضل إضافة وصف للهدف + تاريخ إنتهاء).

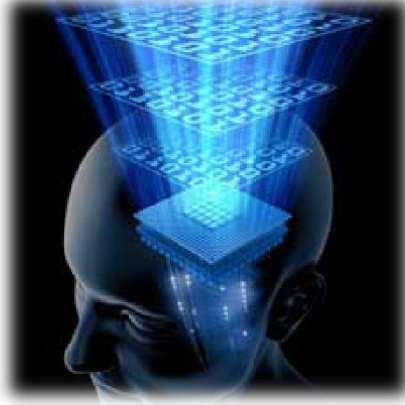
■ بناء موقع إيداعي يساعد الناس على التخطيط وتحقيق أهدافهم في الحياة (يفضل إضافة وصف للهدف + تاريخ إنتهاء).

خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).



التصور الذهني للهدف: الرؤية

## عملية التصور الذهني للهدف: الرؤية



الآن قبل أن تبدأ في بناء رؤيتك على الورق يجب أن تبنيها أولاً في مخيلتك: لبناء الرؤية سوف نستخدم مخيلتك العقلية وقدرتك الإبداعية والتصويرية لبناء وتجسيد صورة لمستقبلك في عقلك ثم نصوغها ونحولها إلى رؤية مكتوبة من خلال الـ 9 خطوات التالية:

### • نصيحة:

قم بالتمارين وأنت في حالة شعورية جيدة، واحرص على أن يكون المكان هادئاً وبعيداً عن الإزعاج والمقاطعات.



### الخطوة (1)



أغمض عينيك وتخيل نفسك أو هدفك في المستقبل قد يكون بعد دقائق قليلة أو بضعة أيام أو بضعة أشهر أو سنوات من الآن، حدد نقطة الزمن وأفضل نقطة في الزمن أن لا يقل عن 5 سنوات والأفضل 20 سنة.

### الخطوة (2)



فكر وتخيل هدفك بعد 5 سنوات ماذا أصبحت / أو حققت / أو أنجزت / أو اخترعت / أو ابتكرت / أو اكتشفت / أو وفرت / أو قدمت / أو طورت / أو بنيت.  
حاول أن تبني وتجسد صورة بأدق التفاصيل لما تريد كأنك تشاهدها على شاشة السينما، في بداية الأمر قد لا تبدو الرؤية واضحة ولكن بتكرار عملية التخيل وتجسيد هدفك ستتضح الصورة والرؤية لك.

### الخطوة (3)



انظر لنفسك وقد حققت رؤيتك؟ كيف يبدو شكلها؟ ماذا تفعل؟ من معك؟ دقق وفصل أكثر في الصورة.

### الخطوة (4)



ما هي الإستراتيجية العامة التي استخدمتها لتحقيق رؤيتك؟

### الخطوة (5)



وعن طريق ماذا ستحققها؟ (الوسائل). كيف ستترجمها على أرض الواقع؟

### الخطوة (6)



ما هو المكان الجغرافي؟ (أين) قم بإضافة أرقام أو أعداد للصورة. ضع تاريخ النهاية.

### الخطوة (7)



لون رؤيتك، أعطها ألواناً وأصواتاً وروائح، ضع نفسك في الصورة حتى ترى وتسمع كل شيء بوضوح.

### الخطوة (8)



الآن تخيل الشعور الذي تشعر به عند تحقيق هذه الرؤية.

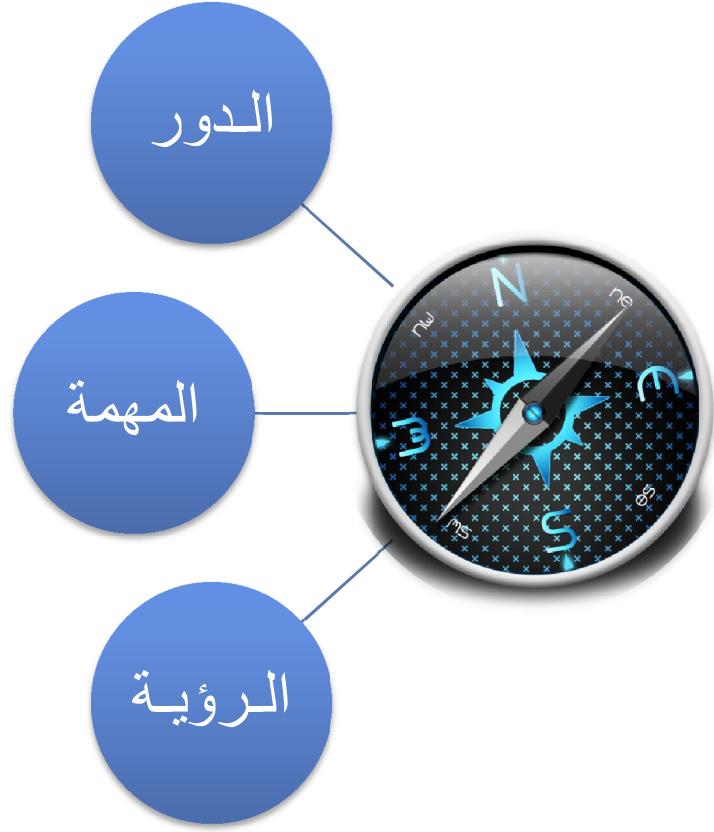
### الخطوة (9)



جمل الصورة، ضعها في إطار مثل الصورة، الآن حاول تثبيت الصورة في مخيلتك لأطول مدة زمنية ممكنة.

---

بهذه الخطوات سيصبح لديك تصور ورؤية واضحة لما تريد، وهذا بكل تأكيد سيعطيك قوة، أنصحك بتكرير هذه الخطوات يومياً لرؤيتك، وأيضاً لأي هدف تريده في الحياة، هذا سيجعل رؤيتك وأهدافك دائماً بين عينيك، وسترى العجب من هذه التقنية والخطوات. يقول براين تريسي أن 80 بالمائة من معادلة النجاح في أي شيء يعتمد على وضوح الرؤية والقدرة على تصورهما.



إتحاد العناصر، البوصلة الشخصية:



الآن لنجمع العناصر الثلاثة المكونة للبوصلة الشخصية وهي الدور والمهمة والرؤية التي استخدمناها في ضرب الأمثلة سابقاً لـ قوقل Google ولي أنا شخصياً وعندها ستكتمل لك الصورة وسترى الأمور بوضوح وتدرك حقيقة وأهمية البوصلة الشخصية وأنها هي التي ترسم الاتجاه وملاحح الحركة لك من Google قوقل ولي أنا شخصياً، وها هي إليك:

## البوصلة الشخصية لـ قوقل Google

دورنا	محرك بحث يوفر المعلومات المطلوبة على شبكة الإنترنت.
مهمتنا	جمع وتنظيم معلومات العالم بشكل مفيد وجعلها في متناول الجميع.
رؤيتنا	أن نصبح محرك البحث الأول على شبكة الإنترنت في توفير معلومات العالم، وجعلها في متناول الجميع من خلال جمع وتنظيم معلومات العالم باستخدام أفضل المعادلات الرياضية، وعن طريق إبتكار وتوفير برامج جديدة مربوطة بمحرك البحث تسهل حياة واحتكاك المستخدم على الإنترنت، وتساعده على النجاح مثل البريد الإلكتروني وغيره من البرامج الإبداعية خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2007-12-31).

## البوصلة الشخصية لي أنا شخصياً:

دوري	مدرب عالمي في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة.
مهمتي	تسليح المتدربين بمهارات التخطيط لتحقيق أهدافهم في الحياة في ظل غيابي.
رؤيتي	أن أصبح مستشاراً ومدرباً عالمياً في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة من خلال تبسيط وابتكار مدرستي وفلسفتي الخاصة في التخطيط عن طريق تأليف كتابين في التخطيط للذات وكتابين في التخطيط للمشاريع الصغيرة وتقديم 50 دورة تدريبية وتقديم 50 استشارة وبناء موقع إبداعي يساعد الناس على التخطيط وتحقيق أهدافهم في الحياة خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).



خطوات عملية لتحديد وبناء  
بوصلتك الشخصية في الحياة؟



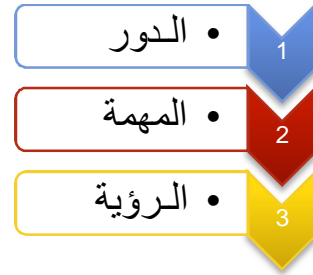
## خطوات عملية لتحديد وبناء بوصلتك الشخصية في الحياة؟

بعد أن أنهينا شرح البوصلة الشخصية وعناصرها، سنبدأ الآن بشرح الخطوات العملية لبناء بوصلتك الشخصية الخاصة بك: (الدور والمهمة والرؤية)، وذلك من خلال مثال واقعي لـ الأخ الكريم ياسر الطوخي، حتى يصبح مثلاً حياً لك، ومن خلال هذا المثال ترى الخطوات التي وضعتها له لبناء بوصلته الشخصية حتى يصبح نموذجاً لك، فتتمكن من خلال اتباع نفس الخطوات من صياغة بوصلتك الشخصية الخاصة بك مهما كان دورك ومهمتك ورؤيتك مختلفة عنه، سواء كانت اتجاهاتك رياضية أو سياسية أو ثقافية أو تجارية، ستكون هذه الخطوات كالعقاب التي من خلالها يمكن بناء وصياغة بوصلتك الشخصية.

### ما هي الطريقة أو الخطوات التي سنتبعها في بناء البوصلة الشخصية؟

الطريقة أو الخطوات التي سنتبعها في بناء البوصلة الشخصية هي أننا سنبنى كل عنصر

على حدة:



ثم نقوم بجمع العناصر الثلاثة مع بعضها البعض للحصول على البوصلة الشخصية.

هل أنت مستعد لبناء بوصلتك الشخصية؟

جيد.. لنبدأ إذاً.



• الخطوة الأولى: هي بناء دورك.

1

## أربع (4) خطوات لتحديد دورك في الحياة؟

في بناء الدور استخدمت المعادلة التي ابتكرها الدكتور محمد الثويني في إكتشاف المجال وهي معادلة: رفق (رغبة + فرصة + قدرة).  
معادلة رفق:

ر	رغبة	وهي أن يكون لديك الرغبة الجامحة والأكيدة، بمعنى آخر حب الشيء.
ف	فرصة	وهي أن تكون هناك فرص متاحة لك.
ق	قدرة	وهي أن تكون لك القدرة على القيام بالشيء.

قمت بتطوير هذه المعادلة لتكون أكثر دقة، معادلة رفق المطورة:

ر	رغبة	دراسة	وهي أن يكون لديك الرغبة الجامحة والأكيدة على دراسة ما أخترت.
		عمل	وهي أن يكون لديك الرغبة الجامحة والأكيدة على العمل في المجال الذي أخترت.

ف	فرصة	دراسة	وهي ان تكون هناك فرص متاحة لدراسة ما أخترت.
		عمل	وهي ان تكون هناك فرص متاحة للعمل في هذا المجال بعد تخصصك فيه.

ق	قدرة	النفسية	وهي أن يكون لديك السمات والمقدرة للتعامل مع جميع التبعات و الأجواء النفسية في ظل ما أخترت من عمل.
		الجسدية	وهي أن يكون لديك السمات والمقدرة البدنية و الخلقية التي تمكنك من القيام بالعمل.

في عملية إكتشاف الدور سوف نستخدم معادلة رفق ضمن جدول ومن خلال تعبئة هذا الجدول وطرح بعض الأسئلة سيتبلور لدينا في النهاية الدور، ولا تنسى أننا سوف نستخدم ياسر الطوخي كمثال في عملية إكتشاف الدور.

## هناك 4 خطوات لتحديد دورك في الحياة؟



- لإكتشاف وبلورة دور ياسر على مسرح الحياة سنستخدم أربع خطوات:
- \* الخطوة الأولى: إكتشاف وتحديد المجال.
  - \* الخطوة الثانية: إكتشاف وتحديد التخصص.
  - \* الخطوة الثالثة: إكتشاف وتحديد الدور.
  - \* الخطوة الرابعة: إكتشاف وتحديد التخصص في التخصص.

هيا لنبدأ في تحديد وبناء دور ياسر على مسرح الحياة:



## الخطوة الأولى: إكتشاف وتحديد المجال.



سألت ياسر: لو أنك دخلت حرم جامعة عريقة فيها جميع الكليات والأقسام والتخصصات الموجودة في العالم، ما هي الكلية التي تميل إليها وتريد الانتساب لها؟ وأيضاً تحب الدراسة فيها على سبيل المثال وليس الحصر: (كلية الزراعة/ كلية الحقوق، القانون/ كلية التقنية / كلية علوم الحاسب / كلية علوم الإدارة، التجارة / كلية الهندسة / كلية الطب / كلية الصيدلة / الكلية الحربية / الكلية الأمنية / الكلية البحرية / كلية الطيران / كلية الثروة المعدنية / كلية الثروة الطبيعية / كلية اللغة العربية / كلية الأدب / كلية اللغات والترجمة / كلية الإعلام / كلية علم النفس كلية الدعوة / كلية الشريعة.. الخ).

وقلت له أيضاً يجب أن ترى نفسك بعد عشرين سنة... وأنت تعمل في نفس هذا المجال.

بعد 20 سنة

الآن = اليوم

خط الزمن ..... X ← X المستقبل

ففكر... وبدأ يسمي لي المجالات المحتملة، انظر إلى الجدول:

#	المجال	رغبة		فرصة		قدرة		المجموع
		دراسة	عمل	دراسة	عمل	نفسية	جسدية	
1	إدارة أعمال	7	10	10	10	10	7	54
2	اللغة العربية	10	3	10	5	10	10	48
3	اللغة الإنجليزية	10	3	10	7	10	10	50
4								
5								

ثم طلبت من ياسر أن يقيم كل مجال من صفر إلى 10 من حيث الرغبة الدراسية والرغبة العملية وهو العمل في هذا المجال، وأيضاً من حيث الفرصة الدراسية وفرصة العمل في هذا المجال، بالإضافة إلى القدرة النفسية، وأقصد بذلك مثلاً أن تكون في مجال الطب وأنت لا تحب الإختلاط بالناس أي أنك لست إجتماعياً أو أنك لا تحب منظر الدم أو النظر إليه أو التعامل مع

المرضى، هذا يعني أن القدرة النفسية لديك ضعيفة جداً قد تصل إلى الصفر. وأخيراً القدرة الجسدية والمقصود هي أن تملك البنية الجسدية والسمات الخلقية المطلوبة لهذا المجال كأن تدخل عالم الإنشاد وأنت لا تملك صوتاً جميلاً، أعتقد أن الصورة اتضحت لك الآن، جيد. هناك بعض المؤشرات التي قد تساعدك في عملية الاختيار مثل:

■ ما المجال الذي تحب دائماً القراءة فيه؟

■ ما المجال الذي تتحدث فيه دائماً في مجالسك؟

■ ما المجال الذي تحب أن تسمعه وتشاهده؟

**انتبه:** سيعتمد اختيارك لـ المجال الذي تريده في الحياة على إدراكك بهذا المجال وأنه موجود أصلاً، وأيضاً مفهومك لهذا المجال وما يقوم به في منظومة الحياة، وما هي التخصصات المتاحة فيه، وما يؤديه أو يقدمه كل قسم أو تخصص على مسرح الحياة، بالإضافة إلى رغبتك وحبك لهذا المجال. وهذا أيضاً ينطبق على التخصص والدور والتخصص في التخصص.

جيد لنرجع إلى مثالنا السابق، سألت ياسر هل يرى نفسه في مجال اللغة العربية بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا المجال أم أن اللغة العربية هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول ولتحقيق أهدافه؟

فقال لي: بل هي أداة ووسيلة أستخدمها للوصول إلى أهدافي.

قلت له: هذا جميل! فقلت بشطب مجال اللغة العربية من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في مجال اللغة الإنجليزية بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا المجال، أم أن اللغة الانجليزية هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول وتحقيق أهدافه؟

فقال لي: بل هي أداة ووسيلة أستخدمها للوصول إلى أهدافي.

قلت له: هذا جميل! فقلت بشطب مجال اللغة العربية من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في مجال إدارة الأعمال بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا المجال؟ أم أن إدارة الأعمال هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: نعم! أرى نفسي في هذا المجال بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل! هذا يعني أن مجالك هو إدارة الأعمال. (وما يدل على هذا هو مؤشر الرغبة عند ياسر في الجدول في العمل في هذا المجال حيث أنك تجد أن الرغبة لديه 10 في إدارة الأعمال بخلاف اللغة العربية والإنجليزية متدنية إلى أدنى مستوى وهي 3)

النتيجة: المجال إدارة الأعمال.

## الخطوة الثانية: إكتشاف وتحديد التخصص.



بعد أن حددنا المجال وهو إدارة الأعمال سألت ياسر ما هو التخصص الذي تريده في إدارة الأعمال، ففكر.. وبدأ يسمي لي التخصصات المحتملة، انظر إلى الجدول:

#	التخصص	رغبة		فرصة		قدرة		المجموع
		دراسة	عمل	دراسة	عمل	نفسية	جسدية	
1	التخطيط الإستراتيجي	10	7	10	5	10	10	52
2	التسويق	10	5	10	10	10	10	55
3	موارد بشرية/التدريب	10	10	10	7	10	10	60
4								
5								

سألت ياسر: هل يرى نفسه في تخصص التخطيط الإستراتيجي بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص؟ أم أن التخطيط الاستراتيجي هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: بل هي أداة ووسيلة أستخدمها للوصول إلى أهدافي.

قلت له: هذا جميل، فقلت بشطب تخصص التخطيط الاستراتيجي من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في تخصص التسويق بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص أم أن التسويق هو وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول ولتحقيق أهدافه؟

فقال لي: بل هي أداة ووسيلة أستخدمها للوصول إلى أهدافي.

قلت له: هذا جميل! فقلت بشطب تخصص التسويق من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في تخصص موارد بشرية/التدريب بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص أم أن موارد بشرية/التدريب هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: نعم أرى نفسي في هذا التخصص بعد عشرين سنة.  
قلت له: هذا جميل، هذا يعني أن تخصصك هو موارد بشرية/التدريب. (وما يدل على هذا  
هو مؤشر الرغبة عند يأسر في الجدول في العمل في هذا التخصص حيث إنك تجد أن الرغبة  
لديه 10 في موارد بشرية/التدريب بخلاف التخطيط الاستراتيجي والتسويق متدنية وهي 5 و  
(7

النتيجة: التخصص موارد بشرية/التدريب.

## الخطوة الثالثة: إكتشاف وتحديد الدور.



بعد أن حددنا المجال وهو إدارة الأعمال وأيضاً حددنا التخصص موارد بشرية/التدريب، سألت ياسر: ما هو الدور الذي تحب أن تلعبه على مسرح الحياة في الموارد البشرية؟ هل تريد أن تكون مديراً على سبيل المثال مُعد برامج تدريبية ..الخ ففكر.. وبدأ يسمي لي الأدوار المحتملة، انظر إلى الجدول:

#	الدور	رغبة		فرصة		قدرة		المجموع
		تعلم	عمل	تعلم	عمل	نفسية	جسدية	
1	مسوق	10	2	10	10	10	10	52
2	صاحب شركة دعاية وإعلان	10	3	7	10	10	10	53
3	مدير علاقات عامة	10	4	6	10	10	10	50
4	مدرب	10	10	10	10	10	10	60
5	مدرس	10	8	10	8	10	10	56

**ملاحظة:** لقد غيرت كلمة دراسة إلى كلمة تعلم في هذا الجدول حتى تتناسب مع كلمة ومفهوم الدور وأقصد بالتعلم هنا تعلم مهارات وأسرار الدور ووظيفته وكيف يعمل.

سألت ياسر: هل يرى نفسه في دور ووظيفة مسوق بعد عشرين سنة وهو يقوم بنفس هذا الدور والوظيفة أم لا؟

فقال لي: لا! لا أرى نفسي في هذا الدور بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل! فقلت بشطب دور مسوق من الجدول.

بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في دور ووظيفة صاحب شركة دعاية وإعلان بعد عشرين سنة وهو يقوم بنفس هذا الدور والوظيفة أم لا؟

فقال لي: لا، لا أرى نفسي في هذا الدور بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل، فقلت بشطب دور صاحب شركة دعاية وإعلان من الجدول.

بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في دور ووظيفة مدير علاقات عامة بعد عشرين سنة وهو يقوم بنفس هذا الدور والوظيفة أم لا؟

فقال لي: لا، لا أرى نفسي في هذا الدور بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل، فقامت بشطب دور مدير علاقات عامة من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في دور ووظيفة مدرب بعد عشرين سنة وهو يقوم  
بنفس هذا الدور والوظيفة أم لا؟

فقال لي: نعم! أرى نفسي في هذا الدور بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل! فقامت بوضع علامة صح على مدرب في الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في دور ووظيفة مدرس بعد عشرين سنة وهو يقوم  
بنفس هذا الدور والوظيفة أم لا؟

فقال لي: لا! لا أرى نفسي في هذا الدور بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل، فقامت بشطب دور مدرس من الجدول.

ثم قلت له: هذا يعني أن دورك ووظيفتك على مسرح الحياة هي مدرب. (وما يدل على هذا  
هو مؤشر الرغبة عند ياسر في الجدول في العمل في هذا الدور حيث إنك تجد أن الرغبة لديه  
10 في دور مدرب بخلاف الأدوار الأخرى: مسوق وصاحب شركة دعائية وإعلان ومدير  
علاقات عامة، ومدرس فتجدها متدنية إلى أدنى مستوى وهي 2 و3 و4 و8)  
النتيجة: الدور مدرب.

## الخطوة الرابعة: إكتشاف وتحديد التخصص في التخصص.



بعد أن حددنا المجال وهو إدارة الأعمال وأيضاً حددنا التخصص موارد بشرية/التدريب وأخيراً حددنا دور ياسر على مسرح الحياة وهو أن يكون مدرباً، سألت ياسر: ما هو تخصصك في التخصص؟ بمعنى آخر في أي جزئية من تخصصك تريد أن تتخصص فيه وتكون مرجعية فيه في عالم تدريب الموارد البشرية؟

فكر.. وبدأ يسمي لي التخصصات المحتملة، انظر إلى الجدول:

#	التخصص في التخصص		فرصة		رغبة		المجموع
	دراسة	عمل	دراسة	عمل	نفسية	جسدية	
1	10	10	10	10	10	10	60
2	10	10	10	10	10	10	60
3	10	7	10	5	10	10	52
4	10	10	10	10	10	10	60
5							

سألت ياسر: هل يرى نفسه في تخصص التدريب المسرحي بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص؟ أم أن التدريب المسرحي هو وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: نعم أرى نفسي في هذا التخصص بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل، فقلت بوضع علامة صح على التدريب المسرحي في الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في تخصص MBTI بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص أم أن MBTI هو وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: نعم! أرى نفسي في هذا التخصص بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل، فقلت بوضع علامة صح على التدريب المسرحي في الجدول.  
بعد ذلك..

<sup>1</sup> MBTI علم أنماط الشخصية لـ: "مايرز برقز".



سألت ياسر مرة أخرى: هل يرى نفسه في تخصص التخطيط الإستراتيجي بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص أم أن التخطيط الإستراتيجي هو وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول إلى تحقيق أهدافه؟

فقال لي: بل هي أداة ووسيلة أستخدمها للوصول إلى أهدافي.

قلت له: هذا جميل، فقلت بشطب تخصص التخطيط الإستراتيجي من الجدول.  
بعد ذلك..

سألت ياسر: هل يرى نفسه في تخصص قوة التأثير بعد عشرين سنة وهو يعمل في نفس هذا التخصص أم أن قوة التأثير هي وسيلة أو أداة بالنسبة له يستخدمها للوصول ولتحقيق أهدافه؟

فقال لي: نعم! أرى نفسي في هذا التخصص بعد عشرين سنة.

قلت له: هذا جميل! فقلت بوضع علامة صح على قوة التأثير في الجدول.

ثم قلت له: هذا يعني أن تخصصك هو في التدريب المسرحي و MBTI وقوة التأثير. (وما يدلل على هذا هو مؤشر الرغبة عند ياسر في الجدول في العمل في هذا التخصصات حيث إنك تجد أن الرغبة لديه 10 في التدريب المسرحي و MBTI وقوة التأثير بخلاف التخطيط الاستراتيجي وهي 7)، ولو لاحظت ودققت لوجدت أن جميع الجزئيات الذي يريد أن يتخصص فيها ياسر هي في مجال فنون الاتصال.

النتيجة: الجزئية التي يريد أن يتخصص فيها ياسر هي التدريب المسرحي و MBTI وقوة التأثير.

أ. التدريب المسرحي.

ب. MBTI

ج. وقوة التأثير.

بعد الخطوات الأربع توصلنا إلى أربع حقائق عن ياسر الطوخي وهي:

إدارة أعمال	المجال
موارد بشرية/التدريب	التخصص
مدرب محترف	الدور
التدريب المسرحي + MBTI + قوة التأثير.	تخصص في التخصص



مرحلة بناء وصياغة دور ياسر في الحياة:

في بناء وصياغة دور ياسر في الحياة استخدمنا معادلة الدور بالإضافة إلى الحقائق التي قد توصلنا إليها عن ياسر:

هناك معادلة لصياغة أي دور في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) من أنا؟/ماذا أريد أن أكون؟ (ما هو دوري ووظيفتي على مسرح الحياة؟)
- (2) ماذا أفعل أو أقدم؟ في ماذا؟ (ما هي الجزئية التي أنا متخصص بها؟)
- (3) أين أعملها أو أقدمها؟ (المكان).

إدارة أعمال	المجال
موارد بشرية/التدريب	التخصص
مدرب محترف	الدور
التدريب المسرحي + MBTI + قوة التأثير.	تخصص في التخصص

سألت ياسر: من أنت/ ماذا تريد أن تكون / ما هو دورك ووظيفتك على مسرح الحياة؟  
فقال لي : أنا مدرب هذا هو دوري ووظيفتي وما أريد أن أكون على مسرح الحياة.  
فقلت له: جميل، ماذا تفعل أو تقدم؟ ما هي الجزئية التي أنا متخصص بها؟  
قال لي: أنا أدرب الناس في التدريب المسرحي و MBTI وقوة التأثير.  
فقلت له: جميل! أين تفعلها أو تقدمها؟ حدد المكان.  
فقال لي: أريد أن أكون عالمياً.

هذا يعني أن دور ياسر هو:

مدرب عالمي في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI.

من أنا (ماذا أريد أن أكون)؟ أين أفعلها أو أقدمها؟ ماذا أفعل أو أقدم؟



• الخطوة الثانية: هي بناء وصياغة مهمتك؟

2

في بناء وصياغة مهمة يأسر في الحياة استخدمنا معادلة المهمة:

هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأفعل / أو أقدم لتحقيق دوري؟
- (2) من سأخدم؟ من سيستفيد؟
- (3) ماذا سأفعل لهم / أو سأقدم لهم؟ (ماذا سيستفيدون؟)

وبما أن دور يأسر هو: **مدرب عالمي في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـMBTI.**

سألت يأسر: بما أنك مدرب ماذا ستفعل أو تقدم؟ لتحقيق دورك؟

فقال لي: سأكسب المتدربين مهارة.

فقلت له: جميل، ماذا ستفعل لهم أو تقدم لهم؟ ماذا سيستفيدون؟

قال لي: سأدرّبهم على تقنيات التأثير والإبهار في أدائهم المسرحي.

فقلت له: جميل، من ستخدم؟ / من سيستفيد؟

فقال لي: المتدربون وكل من يرغب في تعلم هذا الفن والمهارة.

هذا يعني أن مهمة يأسر هي:

إكساب المتدربين تقنيات التأثير والإبهار في أدائهم المسرحي.

ماذا أفعل أو أقدم؟ من سأخدم/المستفيد؟ ماذا سأقدم لهم/ ماذا سيستفيدون؟



• الخطوة الثالثة: هي بناء وصياغة رؤيتك.

3

في بناء وصياغة رؤية ياسر في الحياة استخدمنا معادلة الرؤية:

هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأصبح / سأفعل / سأقدم / سأطور / سأغير / سأخترع / سأبتكر / سأكتشف / سأبني / سأحقق. (فعل مضارع)
- (2) ما هو الشيء؟ / في ماذا أريد أن أتخصص وأكون مرجعية؟ (صفها بالتحديد).
- (3) التغطية الجغرافية؟ (المكان).
- (4) من خلال ماذا؟ (الاستراتيجية العامة التي ستعمل من خلالها).
- (5) كيف سأحقق أو أترجم دوري ومهمتي على أرض الواقع؟ / ما هي الوسائل؟ (عن طريق ماذا؟).
- (6) ضع فيها عددًا قابلاً للقياس.
- (7) ضع لها إطاراً زمنياً: الزمن المستغرق؟ + تاريخ الانتهاء؟

وبما أن دور ياسر هو:

مدرّب عالمي في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI.

ومهمته هي:

إكساب المتدربين تقنيات التأثير والإبهار في أدائهم المسرحي.

سألته ما هي رؤيتك؟

كيف ستترجم دورك ومهمتك إلى أرض الواقع خلال الـ 5 سنوات القادمة؟

ولبناء وصياغة رؤية ياسر قمنا باستخدام معادلة الرؤية ونموذج الرؤية:

(فعل مضارع) \_\_\_\_\_ (المكان) في \_\_\_\_\_ (من خلال) \_\_\_\_\_ (عن)  
طريق): (1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ خلال 5 سنوات القادمة  
(تاريخ الانتهاء).

فسألت ياسر: ماذا تريد أن تصبح / أو تفعل / أو تطور / أو تغير / أو تبتكر / أو تكتشف / أو تبني / أو تحقق؟  
فقال لي: أريد أن أكون مدرساً.

فسألته: في ماذا؟ / في ماذا تريد أن تتخصص وتكون مرجعية؟ ( صفها بالتحديد؟).  
فقال لي: في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI.

فسألته: عن المكان، أين حدد؟

فقال لي: أريد أن أكون عالمياً.

فسألته: من خلال ماذا ستحقق دورك ومهمتك؟ ما هي الاستراتيجية العامة التي ستعمل من خلالها؟

فقال لي: من خلال تبسيط مدارس التأثير ووضعها في قالب سهل للإستخدام.

فسألته: كيف ستحقق أو تترجم دورك ومهمتك على أرض الواقع؟ / ما هي الوسائل؟ عن طريق ماذا؟ ( وذكّرتّه بان يستخدم أرقاماً أو أعداداً قابلة للقياس داخل الرؤية).

فقال لي: عن طريق:

- (1) تأليف كتاب واحد في قوة التأثير.
- (2) إصدار ألبومين في تقنيات التأثير والإبهار.
- (3) تقديم 20 دورة تدريبية.
- (4) تقديم برنامج تلفزيوني.

بعد الانتهاء من الأسئلة، طلبت من ياسر أن يضع كل إجابة في مكانها المناسب في النموذج:

(فعل مضارع) \_\_\_\_\_ (المكان) في \_\_\_\_\_ (من خلال) \_\_\_\_\_ (عن طريق): (1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_ (4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ خلال 5 سنوات القادمة (تاريخ الانتهاء).

وحين فرغ ياسر من ملء النموذج خرج بهذه الرؤية:

أن أصبح مدرباً عالمياً في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI من خلال تبسيط مدارس التأثير، ووضعها في قالب سهل للإستخدام عن طريق تأليف كتاب واحد في قوة التأثير للذات، وإصدار ألبومين في تقنيات التأثير والإبهار، وتقديم 20 دورة تدريبية، وتقديم برنامج تلفزيوني خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).



## البوصلة الشخصية لـ ياسر الطوخي:

دوري	مدرب عالمي في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI.
مهمتي	إكساب المتدربين تقنيات التأثير والإبهار في أدائهم المسرحي.
رؤيتي	أن أصبح مدرباً عالمياً في التدريب المسرحي وقوة التأثير والـ MBTI من خلال تبسيط مدارس التأثير ووضعها في قالب سهل للإستخدام عن طريق تأليف كتاب واحد في قوة التأثير، وإصدار ألبومين في تقنيات التأثير والإبهار، وتقديم 20 دورة تدريبية، وتقديم برنامج تلفزيوني خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).

لقد إنتهينا من خطوات بناء وصياغة البوصلة الشخصية، وبتتبعك نفس الخطوات سيكون بإمكانك بناء وصياغة بوصلتك الشخصية.

**ملاحظة:** هناك نقطة أحب أن أشير إليها وهي أثناء قيامك بالخطوات يجب أن ترى نفسك دائماً بعد عشرين سنة... وأنت في نفس هذا المجال، وهذا التخصص، وهذا الدور.



## معايير ومؤشرات للبوصلة الشخصية:



- ✓ هي شيء لا ينتهي.
- ✓ هي أن ترى نفسك تقوم بهذا الدور والمهمة في نهاية عشرين سنة.
- ✓ يجب أن يمثل دورك ومهمتك أفضل ما في داخلك.
- ✓ في أفضل حالاتك الشعورية يجب أن تشعر بشعور عظيم إتجاه دورك ومهمتك وما تمثله.
- ✓ عند قراءتك لدورك ومهمتك المكتوبة يجب أن تشعر أن لديك مساراً وإتجاهاً واضحاً في الحياة. وأنها تترجم سبب وجودك.
- ✓ عند قيامك بدورك ومهمتك يجب أن تشعر على أنه شيء طبيعي كأنه جزء منك كأنك تتنفس.
- ✓ يجب أن تشعر بالسعادة وقوة تحفيزية داخلية لدورك ومهمتك.

## هل البوصلة الشخصية شيء ثابت لا يتغير؟



في الغالب نعم هي شيء ثابت بالنسبة لـ الدور والمهمة ولكن الذي قد يتغير ويتشكل بصور مختلفة هي الرؤية كيف ستترجم دورك ومهمتك على أرض الواقع، ولكن هذا لا يعني أن البوصلة الشخصية قد لا تتغير بالكلية بعناصرها الثلاثة : الدور والمهمة والرؤية، فقد تكتشف في رحلتك في الحياة أدواراً أخرى تميل إليها وتجد نفسك فيها أكثر من البوصلة الشخصية الحالية فلا تتردد بعد دراستها وتجربتها بالانتقال إليها لأن مهمة البوصلة الشخصية بخلاف توجيهك وزيادة عمرك الإنتاجي، هي إخراج أفضل ما لديك وتفجير طاقاتك الإبداعية لتكون من المبدعين.

في نهاية رحلتنا لا يسعني إلا أن أشكرك، لقد استمتعت كثيراً بصحبتك في هذا الكتاب  
وحن وقت الرحيل...وعليَّ أن أذهب الآن:



تاكسي.. تاكسي... تاكسي...

توقفت سيارة الأجرة.. (صعدت إلى داخل المركبة)

التفت سائق الأجرة إلي، فقال لي بكل احترام والابتسامة تعلو وجهه: **إلى أين يا سيدي؟**  
فقلت له: إلى القمة.

فقال لي: وأين القمة..؟

فقلت له في حي المبدعين، وإليك العنوان:



مدرّب عالمي في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة.	دوري	الطريق الذي سنسلكه هو:
تسليح المتدربين بمهارات التخطيط لتحقيق أهدافهم في الحياة في ظل غيابي.	مهمتي	
أن أصبح مستشاراً ومدرّباً عالمياً رائداً في التخطيط للذات والمشاريع الصغيرة من خلال تبسيط وإبتكار مدرستي وفلسفتي الخاصة في التخطيط عن طريق تأليف كتابين في التخطيط للذات، وكتابين في التخطيط للمشاريع الصغيرة، وتقديم 50 دورة تدريبية، وكذلك تقديم 50 استشارة، وبناء موقع إيداعي يساعد الناس على التخطيط، وتحقيق أهدافهم في الحياة خلال الـ 5 سنوات القادمة. (2014-12-31).	رؤيتي	نقطة الوصول:

أخيراً، لن أقول لك وداعاً يا صاحبي! ولكن سأقول لك أراك في القمة..

إرسم مسار حياتك ومن تكون؟ بوضع بوصلة شخصية لها.

## ملحق

نماذج لبناء ولصيافة بوصلتك الشخصية



الطريقة أو الخطوات التي ستتبعها في بناء بوصلتك الشخصية هي أنك ستبني كل عنصر

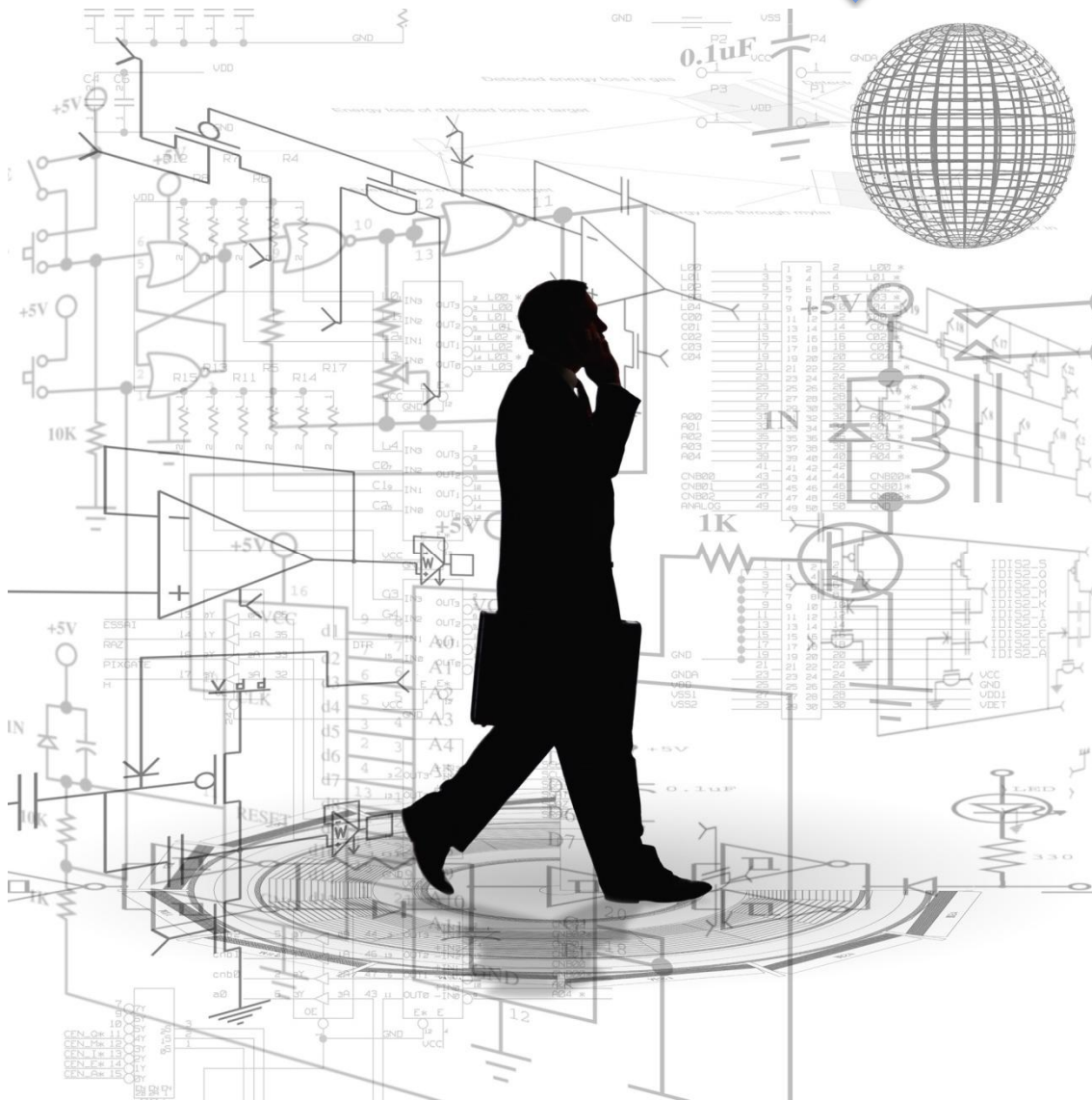
على حدة:



ثم تقوم بجمع العناصر الثلاثة مع بعضها البعض للحصول على بوصلتك الشخصية.  
هل أنت مستعد لبناء بوصلتك الشخصية؟

• الخطوة الأولى: هي بناء دورك.

1



• الخطوة الأولى: هي بناء دورك.

1



هناك 4 خطوات لتحديد دورك في الحياة؟



بعد 20 سنة

الآن = اليوم

خط الزمن ..... X ← X المستقبل

تذكر دائماً خلال الخطوات العملية: هل ترى نفسك بعد عشرين سنة... وأنت تعمل في نفس هذا المجال والتخصص والدور؟

الخطوة الأولى: إكتشف وحدد مجالك.



المجموع	قدرة		فرصة		رغبة		المجال	#
	جسدية	نفسية	عمل	دراسة	عمل	دراسة		
								1
								2
								3
								4
								5

معادلة رفق المطورة:

ر	رغبة	دراسة	وهي أن يكون لديك الرغبة الجامحة والأكيدة على دراسة ما أخترت.
		عمل	وهي أن يكون لديك الرغبة الجامحة والأكيدة على العمل في المجال الذي أخترت.

ف	فرصة	دراسة	وهي ان تكون هناك فرص متاحة لدراسة ما أخترت.
		عمل	وهي ان تكون هناك فرص متاحة للعمل في هذا المجال بعد تخصصك فيه.

ق	قدرة	النفسية	وهي أن يكون لديك السمات والمقدرة للتعامل مع جميع التبعات و الأجواء النفسية في ظل ما أخترت من عمل.
		الجسدية	وهي أن يكون لديك السمات والمقدرة البدنية و الخلقية التي تمكنك من القيام بالعمل.

### الخطوة الثانية: إكتشف و حدد تخصصك.



المجموع	قدرة		فرصة		رغبة		التخصص
	جسدية	نفسية	عمل	دراسة	عمل	دراسة	

### الخطوة الثالثة: إكتشف و حدد دورك.



المجموع	قدرة		فرصة		رغبة		الدور
	جسدية	نفسية	عمل	تعلم	عمل	تعلم	

**ملاحظة:** لقد غيرت كلمة دراسة إلى كلمة تعلم في هذا الجدول حتى تتناسب مع كلمة ومفهوم الدور، وأقصد بالتعلم هنا تعلم مهارات وأسرار الدور ووظيفته وكيف يعمل.

## الخطوة الرابعة: إكتشاف وتحديد التخصص في التخصص.



المجموع	قدرة		فرصة		رغبة		التخصص في التخصص
	جسدية	نفسية	عمل	دراسة	عمل	دراسة	

بعد الخطوات الأربع توصلنا إلى أربع حقائق عنك وهي:

المجال
التخصص
الدور
تخصص في التخصص

إستخدم معادلة الدور لبناء وصياغة دورك:

هناك معادلة لصياغة أي دور في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) من أنا؟/ماذا أريد أن أكون؟ (ما هو دوري ووظيفتي على مسرح الحياة؟)
- (2) ماذا أفعل أو أقدم؟ في ماذا؟ (ما هي الجزئية التي أنا متخصص بها؟)
- (3) أين أفعلها أو أقدمها؟ (المكان.)

بناء دورك:

(1)	
(2)	
(3)	

الصياغة النهائية لدورك:

--



• الخطوة الثانية: هي بناء وصياغة مهمتك؟

2



• الخطوة الثانية: هي بناء وصياغة مهمتك؟

2



إستخدم معادلة الدور لبناء وصياغة مهمتك:

هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأفعل / أو أقدم لتحقيق دوري؟
- (2) من سأخدم؟ من سيستفيد؟
- (3) ماذا سأفعل لهم / أو سأقدم لهم؟ (ماذا سيستفيدون؟)

بناء مهمتك:

(1)	
(2)	
(3)	

الصياغة النهائية لمهمتك:

--

• الخطوة الثالثة: هي بناء وصياغة رؤيتك.

3



• الخطوة الثالثة: هي بناء وصياغة رؤيتك.

3




إستخدم معادلة الدور لبناء وصياغة رؤيتك:

هناك معادلة لصياغة أي مهمة في الحياة مكونة من ثلاثة عناصر:

- (1) ماذا سأصبح / سأفعل / سأقدم / سأطور / سأغير / سأخترع / سأبتكر / سأكتشف / سأبني / سأحقق. (فعل مضارع)
- (2) ما هو الشيء؟ / في ماذا أريد أن أتخصص وأكون مرجعية؟ (صفها بالتحديد).
- (3) التغطية الجغرافية؟ (المكان).
- (4) من خلال ماذا؟ (الاستراتيجية العامة التي ستعمل من خلالها).
- (5) كيف سأحقق أو أترجم دوري ومهمتي على أرض الواقع؟ / ما هي الوسائل؟ (عن طريق ماذا؟).
- (6) ضع فيها عددًا قابلاً للقياس.
- (7) ضع لها إطاراً زمنياً: الزمن المستغرق؟ + تاريخ الانتهاء؟


## بناء رؤيتك:

(1)	
(2)	
(3)	
(4)	
(5)	
(6)	
(7)	

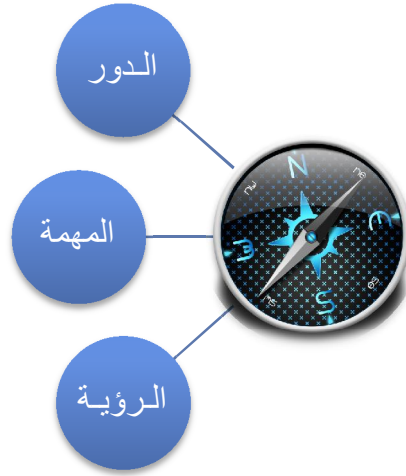
## نموذج الرؤية:

(فعل مضارع) \_\_\_\_\_ (المكان) في \_\_\_\_\_ (من خلال) \_\_\_\_\_ (عن)  
طريق: (1) \_\_\_\_\_ (2) \_\_\_\_\_ (3) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (4) \_\_\_\_\_ (5) \_\_\_\_\_ خلال 5 سنوات القادمة  
(تاريخ الانتهاء).

## الصياغة النهائية لرؤيتك:

	
--	--

## الخطوة الأخيرة: إتحاد العناصر، البوصلة الشخصية



الآن أجمع العناصر الثلاثة المكونة للبوصلة الشخصية وهي دورك ومهمتك ورؤيتك:



### بوصلتك الشخصية:

	دوري
	مهمتي
	رؤيتي



للتواصل مع المؤلف

- جوال: 0554464022
- malhouk@gmail.com



إصدار موقع هـدفي  
[www.Hadafi.com](http://www.Hadafi.com)

H A D A F I