

سلسلة مغامرات
أعد اكتشاف
نفسك

Discover
Your
Self

كتاب صغير. معلومات كثيرة وقيمة. أفضل من الجميع. هذا هو الاختلاف

ما رأيك أن تقود
سفينتك بنفسك وتكون
أنت القبطان وتكتشف
الحقائق الخفية

الجزء الاول

مغامرة التنمية البشرية



تحياتي ، الكاتب : أحمد كامل

Discover your self



مقدمه صغيره

عندما شرعت في كتابة هذا الكتاب سألت نفسي كيف يكون هذا الكتاب مفيداً لأقصى حد..... ليس لمجال بعينه أو لمغامرة واحدة أو مثل باقي الكتب . هل من الممكن أن يوجد كتاب يعطي المعلومة بإيجاز دون مقدمات نحن مختلفون

بل كما ستري عزيزي القارئ أنه لجميع المجالات وكل ميناء سوف تقف عليه شكلاً ونمطاً مختلفاً سوف تكتشف سرّاً جديداً ... كانوا يضلوك به باسم التنمية البشرية " تجارة " يقولوا أشياء لك وهم لا يصدقونها إطلاقاً " وهم " .

في هذا الكتاب لا أنتقد أحداً ولكن سوف يتحدث العقل ويسأل ويجاوب عن أسئلة عدة لن تجد لها إجابة إلا هنا .
وأهم الأسئلة

- (١) أنك عندما تقرأ كتاباً وتفهمه جيداً وتنفذ ما فيه لماذا لا يوتي ثماره المطلوبة ؟
 - (٢) هل من الممكن أن أصل الي درجه العبقرية الذهنية ؟
- إجابة هذه الأسئلة بكل بساطة وأكثر في هذا الكتاب

ما رأيك أن تكون أنت قبطان السفينة وتكتشف الحقائق الخفية
حرر عقلك من الاكاذيب التي تقال لك باسم التطور والتنمية
أكتشف الاسرار بنفسك وتتعلم كيفية السيطرة عليها ...

المحتوي

مقدمة الرحلة

لماذا نقوم بهذه الرحلة سيدي القبطان؟

الميناء الأول

من أنا وماذا أريد وكيف أحدد مستقبلي؟

(١) السر الأول : من أنا وماذا أريد؟

* الطريقة الأولى : البحث عن الإمكانيات

* الطريقة الثانية : الكاميرا

(٢) السر الثاني : كيف أحدد مستقبلي؟

الميناء الثاني

صناعة الأفكار

(١) السر الأول : كيف يكون لي أفكار؟

* الطريقة الأولى : كيفية الوصول إلي الفكرة المناسبة

* الطريقة الثانية: السؤال من الممكن أن يكون جوابا

الميناء الثالث

العقل الباطن أذوبة أم نصف حقيقة ؟

١) العقل الباطن أذوبة أم نصف أذوبة

* السر الأول : كيفية تفعيل العقل الباطن والفرار من الحب

* طريقتان : لتفعيل العقل الباطن

* السر الثاني : اكتشاف الحلقة المفقوده

الميناء الرابع

الاختلاف والانجذاب

* السر الاول : معرفه الاختلاف وفوائده

* السر الثاني : كيفية الانجذاب للشبيه

فصل

في الذكاء والعبقرية

انتهاء الرحلة

الرجوع الي أرض الواقع

مقدمة الرحلة

لماذا نقوم بهذه الرحلة سيدي القبطان ؟

من حقق أيها القبطان أن تسأل لماذا أقوم بهذه المغامرة التي سوف تسبب لك الكثير من المشقة الذهنية وكثير من التفكير العميق ؟

لاكن هذا هو أجابه السؤال الاول هل تذكر

أنا أقرأ كتابا وأفهمه جيدا وعندما يتم التنفيذ لا يوتى ثماره المطلوبة ؟

وهذا يحتمل أكثر من أجابه

١- قد يكون الكلام داخل الكتاب صحيح والاستراتيجية صحيحة أيضاً . ولاكن للكاتب لست أنت .

فكلاً منا له استراتيجية خاصة به لا يمكن أن تكون لجميع الناس فكلاً منا له وجهه نظر مختلفة عن الآخر .

٢- وقد لا يتجاوب هذا الكلام معك لأنه يأتي من الغرب وهم مختلفون عنا لانهم يعتبرون أن الإنسان مجرد اله تعمل من خلال أوامر تعطي عن طريق العقل . وهذا لا ينطبق عليك بكل تأكيد..

لذلك يجب أن تبحر بنفسك أيها القبطان المغامر وتكتشف استراتيجيتك الخاصة بك

وكل ميناء ستقف به سوف تكتشف به سرا جديدا لتغيير مسار رحلتك في الحياه..

هيا بنا أيها القبطان الي الميناء الاول

الميناء الأول

من أنا وماذا أريد وكيف أحدد مستقبلي ؟

(١) السر الأول : من أنا وماذا أريد ؟

في البداية هل تحب المقدمات الكثيرة التي طالما نقرأها من غير جدوي. بالطبع لا فانت شخص تقدر الوقت ..

إذا أنت تريد أن تعرف من أنت وماذا تريد أن تكون فهناك طريقتين لذلك أستخدم ما يناسب إمكاناتك..

*** الطريقة الأولى : البحث عن الإمكانيات**

- وأسهل الطرق لذلك أن تقف لحظات مع ذاتك (نفسك) وتبدأ بطرح الأسئلة التي تناسبك ولتبسيط الامر

ما أملكه من مهارات ودراسات وإمكانيات لديك

(دراسته . فنون . دورات . مهارات . إمكانيات)

ماذا أريد أن أكون (حلمك الخاص)

ماذا ينفعى من بين مهاراتي (أكتشف ما يناسب حلمك)

ماذا ينبغي أن ينفعى في المستقبل (الخطه التي تضعها لنفسك)

- بالنسبة للمربع الاصفر (ما أملك من مهارات) يجب أن تضع به كل ما تعرف في حياته وتكون متقنه جيداً

ملحوظه: ليس معني أنها متقنه أنك تفعلها كل يوم .. لآكن معنا أنك تعرف المهارة وتطورها.

- بالنسبة للمربع الأخضر (حلمك الخاص) فيجب أن يكون مليلا بالتفاصيل حتى لا يختلف العقل الواعي والعقل الباطن

مثال: أريد أن أكون ضابط يجب أن تحدد شرطه حربيه وهكذا..

- بالنسبة للمربع الأزرق (اختيار المهارات) فإذا كنت تحلم بانك تصبح ولديك عدة مهارات فسوف تختار المهارة المناسبة لوظيفتك التي اختارت

- **مثال:** فإذا كان لدى مقابله عمل فسوف أختار أختي التي كانت في مقابله العمل وأتعرف على نوع الأسئلة والاختفاء التي وقعت بها

ثم كورس مقابله العمل ---- لتصحيح الاخطاء

- بالنسبة للمربع الاحمر (وضع الخطة) ففي مثال مقابله العمل تم اختيار كورس العمل ولاكن المستقبل لا يقف عند ذلك فهو يستمر فبعد الوظيفة يجب تنميه مهارات أخرى حسب الخطة الموضوعه .

(**مثال**) كورس تنظيم الوقت - التعامل مع الزملاء والرؤساء في العمل وهكذا..

* الطريقة الثانية : الكاميرا

وهي لا تختلف كثيراً عن الطريقة الاولى لاكن ماذا لو لم يكن لديك المربع الأصفر متواجد بالشكل الكافي إذا اليك الحل

أجعل عينيك مثل فلاش الكاميرا تلتقط كل شيء ففي مثال مقابله العمل

ليس لديه الوقت الكافي لحضور كورس في كيفية مقابله العمل فسوف أكتفي بمشاهده الكورس علي الانترنت أو محادثه صديق قد مر بهذه المغامرة من قبل . وهكذا سوف توفر لك هذه الطريقة الكثير من الوقت والجهد.

والان الي سر الميناء الاول

السر

قبل أن تذهب لمقابله العمل تعرف على الشركة أو العمل الذي تذهب اليه ليس فقط .
بل صاحب العمل نفسه –

عن طريق الصفحة للشركة أو صاحب العمل أو أصدقائه – الموظفين

قد جمعت معلومات ماذا أفعل بها

أتحدث أمام صاحب الشركة كأنه يتحدث أمام نفسه فسوف تكلمه عن الشركة ومستقبله
وكانه مستقبلك

مثال – أن أستطيع أن أكون عامل فعال وأساسي للنهوض بالشركة وتتكلم عن / خطة
للشركة

فإنها سوف يري صاحب الشركة نفسه التي تحدثه ليس أنت

سوف ينجذب اليك دون اي شيء

(٢) السر الثاني : كيف أحدد مستقبلي ؟

يجب أن تعلم أن المستقبل بيد الله . وحده ولذلك لا تقارن الماضي بكل مساوئه بتوقعاتك
للمستقبل أجعل لحياتك حلم سعيد دائماً .

أجعل ثقتك بالله وأطمح فإن الطموح أكبر حافز روحي للإنسان فهو الذي يساعدك على
بلوغ أهدافك بغض النظر عن الماضي وما تركته خلفك

أنه القوه التي القوه تدفعك للأمام دون النظر الي القوي الاخرى مثل القوه المالية أو
العاطفية وغيرها

جميعهم بدن طموح لا شيء

فالأقدار لا تصنع الرجال بل الرجال من تصنع الاقدار

الطموح مفتاح سري لأي نجاح وقوله تعالى في سوره (المطففين) (وفي ذلك
فليتنافس المتنافسون)

سر الطموح

كن ذكياً وأستعن بمن يدفعك للأمام وليس العكس
لا تضيع وقتك للمجادلة مع شخص لا تعجبه تصرفاتك ليس لأنها عيب لكن لأنك انت
من تفعلها

إذا وجدت الارتياح في الشيء الذي تفعله فعلم أنه الصائب

كن علي دراية ودراسة قويه بما تفعل

وأخيراً التوكل علي الله في كل ما تفعله

كن ذكياً ماكر استراتيجي في الخداع سريع البديهة واسع الفكر
كثير الحيل والدهاء لا تنظر تحت قدميك منافس حقيقي
وأسع الافق طموح

فيما يلي قصه حقيقيه للكاتب الكبير والمؤرخ الإسلامي القدير

د/ طارق محمد سويدان

عن قصه حقيقيه حدثت في التاريخ الاسلامي

[الحاجب المنصور] محمد بن أبي عامر

كان يعمل حمّارا .. يسكن قرطبة " العاصمة " .. في كوخ صغير .. كان يجلس في يوم
مع اثنان من اصحابه يمزحون .. قال " محمد " لأصحابه ما رأيكم لو صرت خليفة .
فضحكوا .. فقال انا لا أمزح .. قالوا كيف وأنت حمّارا .. قال انا لا أمزح .. فرد الأول قال
: لو صرت خليفة .. فأعطني قصرا وبستانا ودنانير .. وقال الثاني : ضعني علي حمّارا
واقبلني للخلف وقل للناس لا تعاملوا هذا الشخص

كان محمد جاد في طموحه واصدقائه يضحكون عليه

قال محمد لنفسه اني في تخصص لا يجعلني اصل الي ان اكون خليفة فتطوع في الجيش
وكان مجتهد وذكي وترقي الي ان اصبح رئيس الشرطة لقرطبة
.. ومات الخليفة وولي العهد (المؤيد بالله) عمره ١٠ سنوات

فتصارع بني أمية علي الوصايا واجتمعوا علي مجلس وصايا مكون من :-

- ١ - وزير الدولة (محمد المصحفي)
- ٢ - رئيس الجيش (عبد الله بني ابي غالب)
- ٣ - رئيس الشرطة (محمد بن ابي عامر)

بعد شهرين اكتشفوا سرقة وزير الدولة فتنازل عن الوصايا وسجنوه .. وتشاجر محمد
بن عامر و عبد الله في معارك وانتصر محمد بن ابي عامر وحجب اي شخص عن
الخليفة فسمي بالحاجب المنصور حتي الاختام والاموال نقلها الي داره بدلا من الخلافة
وقرر ان يصبح أعظم خليفة ففعل الآتي :-

- ١ - " الايمان " : قضي علي الفساد والخمر وساعد علي نشر الاخلاق والدين
- ٢ - " العلم " : قال ان اي عالم يأتي الي قرطبة يأخذ راتب من الدولة دون عمل فأتي
إليه العلماء وانتشر العلم في قرطبة
- ٣ - " القوة " : عمل هدنة ١٠ سنوات مع كل الدول المعادية له ثم أعد جيش كبير في
التعداد وحارب الدولة حتي أنه أخذ " الجزائر- ليبيا - تونس + جنوب فرنسا معركة ليون
أخذ بها أسبانيا) فكان أعظم الخلفاء

الميناء الثاني

صناعة الأفكار

(١) السر الأول : كيف يكون لي أفكار ؟

ولأننا قد اشترطنا بعدم وجود مقدمات لا تسمن ولا تغني من جوع وبالطبع للعقود فلن نجد صعوبة لنفسه في صناعة الأفكار تابع معي هذه الطريقة البسيطة

* الطريقة الأولى : كيفية الوصول إلي الفكرة المناسبة

مثال توضيحي: **محمود رجل أعمال** قام بشراء منزل له ويريد أن يجعل به بعض الديكور **قرر محمود الاستعانة بالمهندس أحمد** صديقه لعمل اللازم للديكور **أحمد . ماذا تريد أن يكون شكل التصميم محمود .** كما يحلو لك **قرر أحمد أن يصمم المنزل ولاكن هل كان لمحمود أي أفكار بالطبع لا ولذلك لا يمتلك القرار** **مثال آخر :** **محمود** رجل أعمال قام بشراء منزل له ويريد أن يجعل به بعض الديكور

.....

قرر محمود الاستعانة بالمهندس أحمد صديقه لعمل اللازم للديكور **أحمد . ماذا تريد أن يكون شكل التصميم محمود .** دعني أري بعض من تصميماتك للديكور **أحمد .** حسناً خذ وقتك في الاختيار **محمود .** قرر أن ينزل الشارع ليطلع علي بعض ديكورات المنازل المجاورة ليس ذلك فقد بل قابل المهندسين الذين قاموا بالتصميمات لأخذ رأيهم **محمود .** تمكن من تجميع رسم كروكي للديكور الذي يريده **هل تري أن محمود قادر علي اتخاذ القرار وهل أستطاع تجميع أفكار هذه المرة**

بدأت تتضح الصورة

قبل البدء في استحضار أفكار خذ وقتك بان تلم بأجزاء الموضوع ككل من جميع جوانبه وأن لم تحصرها بادر بالسؤال عن التفاصيل الخاصة بها لتكوين فكره شامله عن الموضوع

وهذا سيدخلنا للفصل الثاني

* الطريقة الثانية: السؤال من الممكن أن يكون جوابا

بنفس الطريقة السابقة كن عبقريا في عرض الأسئلة

مثال توضيحي : رجل أعمال قام بشراء قطعه أرض لبناء مستشفى خاص

قرر أن يأخذ رأي المستشار الخاص بالشركة

رجل الاعمال . ما رأيك أيها المستشار في المشروع

المستشار . رائع ولاكن عندي بعض الأسئلة رجل الاعمال . تفضل

المستشار . هل هذه الارض قريبه من الاحياء السكنية رجل الاعمال . لا

المستشار . هل تتوافر المواصلات بها

رجل الاعمال . شكرا أيها المستشار لقد عرفت الجواب

بهذه الطريقة البسيطة كان رد المستشار مقتعاً دون أن يري الأرض

لقد قام بالسؤال والجواب في نفس الوقت

نصيحه

- * لا تصعب الامر عليك فالفكرة دائما أمامك . لا تنظر بعيداً
- * قد تكون محظوظ لأنك تعرض لموقف قبل ذلك من قبل . فكن يقظاً
- * قد يكون الحل في السؤال نفسه . فانتقي الأسئلة
- * يجب أن يكون لك رؤيه كامله لرايك . ويكون مبني علي حقائق وأقعيه
- * عمل المستشار يري رؤيه صاحب العمل . ماذا يريد ثم طموحات ورغبات الموظفين ثم يوافق بينهم..

.....

الميناء الثالث

العقل الباطن أكذوبة أم نصف حقيقة ؟

١) مقدمة العقل الباطن

الآن نحن نتجه الي كشف حقيقه العقل الباطن بكل أسرارهِ الخفية
قالو لك كثيرا أن العقل الباطن هو المارد الذي إذا قلت له أفعل الشيء فعل في
الحال وكتبوا ودرسوا هذا الكذب كثيراً. وعندما تفعل ذلك... (حاول أن تجرب
بنفسك)

والمدهش : أن بعض هؤلاء العلماء يقولو لك كرر هذا الشيء فإنه سوف ينجح

حاول . كرر أنك عندما تفشل أنك ناجح. تعلم ماذا سيحدث

سوف يترجم عقلك الباطن في الذاكرة أن الفشل هو النجاح سوف تقلب معايير
العقل . وقد تكون قد رأيت شخص أحياناً يفشل ولا يبالي..

ولا كن لماذا العقل الباطن ؟

العقل الباطن هو من يترجم الأعمال الداخلية للجسم للإنسان وله ذاكره داخلية قويه جداً
يتحكم بها

مثال : إذا قررت الاكل أو الكلام فكل ما عليك فعله أن العقل الواعي يعطي الامر والعقل
الباطن ينفذ ما يؤمر أي أنه يقوم بالاستراتيجية (حركة الفم للطعام)

لأنه لا يصدق أن أمامك ظروف خارجيه أو معوقات وتتحداها بالعقل الباطن وينفذها

مثال: أحتاج الي المال .. ماذا ينفذ العقل

فعلا : التفكير في طريقه الحصول على المال فقط . لاكن ليس كما فعل في الجسم

وخلصه القول: أن العقل الباطن يمتلك الذاكرة الموجود بها كل التصرفات والحركات

داخل الجسم

والعقل ينقسم الي قسمين (١) العقل الواعي الذي تعطيه انت الاوامر .
أو الشخص الذي يقول لك أفعل شيء معين وبدورك تعطي العقل الواعي
الامر للتنفيذ.

(٢) العقل الباطن الذي ينفذ ما تامله به داخل الجسم بناء علي الذاكرة الداخلية
التي يحتويها.
ولا يقدر علي تغيير أي واقع خارجي الا اذا تم استخدامه بالطريقة الصحيحة

* السر الأول : كيفية تفعيل العقل الباطن

هذا هو السر : الحقيقة اذا كان لا يقدر العقل الواعي والعقل الباطن للتغيير وحدهم
فذلك لوجود عنصر ثالث وهو (الضمير- الفؤاد - النفس الداخلية) لا يهتم المسمى
بالضبط لآكن المهم الطريقة.

الفؤاد - النفس الداخلي مركز التغيير للأفضل العقل الباطن لتنفيذ الاوامر
العقل الواعي اعطاء الاوامر

بالنسبة للفرق بين المسميات والشرح باستفاضة فسوف يكون في كتاب آخر أن
شاء الله

ولآكن الان في كيفية استخدامهم ككل.. وبالطريقة المعتادة بدون مقدمات

أصعب ما في الحياه أنك تحب شخص ولا يصدقك حبه

مثال: تخيل أنك تحب شخص ما وتريد أن تمحيه من الذاكرة (شيء صعب ولاكن ليس
مستحيل)

الطريقة التي يتبعونها (التكرار وعمل موجات إيجابية)

بمعنى أن تكرر أنك تكره هذا الشخص.. **بعد المحاولة** سوف تجد نفسك تحبه أكثر

والسبب: لأنك عندما تذكره فإن العقل الباطن يقوم بتخزينه أكثر. وتقوم النفس بعصياتها أكثر

الحل: ترويض النفس بالدهاء **(النفس مثل الدنيا تبحث عن من يعطيها ظهره)**

الطريقة: لا تحاول أن تتحده نفسك فالنفس أقوى ولاكن أبحث عن الحلول.

أما في هذا المثال : فبداخل نفسك حب مسيطر عليك لا تحاول تذكره فتناساه وأبحث لنفسك عن شخص آخر فاذا أعطيت الاوامر **للعقل الواعي** سوف تحت **نفسك** بهذا الشخص وترسله **للعقل الباطن** لكي يتعامل معه . وسوف يرسله مره أخرى **لنفسك** ليستقر بدلا من الشخص الاول

* طريقتان : لتفعيل العقل الباطن

الاوامر نوعان **داخليا** من الشخص نفسه . أو **خارجيا** من شخص آخر. والاستقبال نوعان **سماعي** أو **بصري** .

(١) والاستقبال يجب أن تتعامل معهما بحرص شديد وحكمه. قد تأتي لهم الاوامر من شخص آخر غيرك فيقول لك مثلا أنك فاشل . فإن لم تكن متحكم فيهما بحرص سوف تكون الكلمة مترسخة بداخلك فأحرص علي ذلك أنك تقتني الاشخاص الذين تتعامل معهم

(٢) والاصعب من ذلك كله أنك تكون انت المرسل لنفسك هذه الاوامر السلبية بسبب الاحباط مثلا..

فالذاكرة لا تحتتمل أكثر من معنى واحد لأي شيء بداخلها في دائمه المقارنات الداخلية..

التعامل مع الطريقة الاولى ..

سهلا جداً كل ما عليك ان تحول هذا الفشل الي نجاح عن طريق والطموح الذي لديك.

ليس لأنك فشلت في صعود أول درجات السلم أنك لم تصعد . قد يكون لكي تري ما تحت قدميك

أما التعامل مع الطريقة الثانية ..

ليست من الصعب كل ما عليك هو أن تأخذ وقتك وتراجع نفسك (وأعرف ما سبب فشلك) وتعلم كيف تحول هذا الفشل الي نجاح

وتذكر لم نعرف قيمة النهار لولا أن راينا الليل .

ولن نعرف حلاوة السعادة الا اذا زقنا الالم

* السر الثاني : اكتشاف الحلقة المفقودة

أما هذا السر فأجعله نصيحة غاليه أيها القبطان

● لا يوجد عدو لك أكثر من نفسك. فالنفس أمراه بالسوء
فلا تتصدى لها ولا تحاول ذلك أبداً بل راوضها (كن ماكر ذكياً)

● أنتقي ما تسمع وتبصر. وأختار أصدقائك بحرص
فأنهم زملاء الكفاح الفشل أو النجاح

● كم من عظيم ليس سعيد لأنه وجد نفسه يحقق حلم غيره ليس حلمه هو
فافعل ما تحب . حقق حلمك الخاص ليس حلم غيرك...

● غالباً ما يفشل العظماء في بداية الطريق. من فشل الى فشل
فاذا فشلت فقد تكون بداية عظيم . من فشل الي فشل الي عظيم لا يعرف الفشل

● أجعل الظرف تخدمك بعقلك. فاذا وجدت نقص في إمكانيات شيء ما فلا تجعل
هذا يحبطك . بل أجعله حافظ لك...

● التغيير سر من أسرار الحياه . حاول أن تغيير حياتك للأفضل...

● لكل شيء سر فاذا عرفت السر . فتعلم كيف تطبقه . ولا تفرط في استخدامه..

● كن قائد أيها القبطان لسفينتك . فالنفس مثل السفينة

السفينة يتلاعب بها الريح . والنفس تتلاعب بها الالهواء.. وأنت قائد للاثنين..

الميناء الرابع

الاختلاف والانجذاب

* السر الاول : معرفه الاختلاف وفوائده

كيف أنافس الشركات الكبرى بشركه صغيره واتفوق عنهم
بالاختلاف عن الاخرين هذا يجعلك تري الامور من جميع الابعاد...

مثال توضيحي ليس أكثر فإذا كنت ضمن مجموعه من الاصدقاء ولا احد ينجذب لك

ولنقول شباب بمميزات اكثر منك وفتيات ينجذبون لهم . فماذا يكون الحل

- ١- أن تفعل مثلهم وهذا غير صحيح لان مميزاتك اقل منهم
- ٢- أن تكون معهم قبل أن يفوت وقت الرحلة وهذا ايضا سوف يقلل منك
- ٣- أن تكون مختلفا. صحيح أنه يتطلب بعض الوقت. لآكن سر الجذب سوف ينجح من الضروري أن تجد فتاه ضمن هذه المجموعة تحب الهدوء وهذا أول الخيط.. مع أنها في الغالب ليس الأجمال أو المطلوبة لآكن سوف ينجذب الباقي لكما وسوف تكون الغيرة للشباب منك فسوف يأتوا اليك وعندها تشعر الفتيات أسباب جذب الشباب هي الفتاه ليست الغيرة . وعندها سوف يتركوا الشباب ويأتوا لك في هذه اللحظة سوف يتفاجأ الجميع انك المسيطر علي كل شيء

الشركة الصغيرة عندما تختلف عن منافسيها فأول تعامل حتي أن كان من صغار
المستثمرين سوف يجلب الانتباه لأداره الشركات الكبرى بان تتعامل معك أو شراكه أو--

في هذا الوقت سوف تكون قد وصلت الي ما تريد

* السر الثاني: كيفية الانجذاب للشبيه

هناك طريقتين لذلك

(١) أن تغير من نفسك (أداءك / أسلوبك / طريقتك) الي أن تصل لدرجه الشبيه فسوف ينجذب اليك..

(٢) أو تغيره هو حتي يصل الي ما تريده أنت فينجذب لك (لابد من مغريات لذلك)..
وهكذا يكون الجذب .. إذا عرفنا ما الاختلاف..

فصل

في الذكاء والعبقريه

هل سنلت نفسك مره هل النجاح مرتبط بالذكاء والعبقرية. واذا كان كذلك أذا لماذا يفشلون العباقرة في بداية الطريق..

هذا ليس سؤال ولأكنه أجابه على من يزعم أن نسبة الذكاء ثابتة منذ الولادة.

ولو كان كذلك فما كان من الصعب اكتشاف أي عالم منذ الصغر..

ولهذا فليس مستحيل أن تكون عبقريا في حياتك

ذكاء متوسط + العلم والخبرات أفضل من الذكاء فقط

الفرق بين الانسان العادي والعبقري

كم مره أعطيت الفرصة لنفسك لكي تبوح بكل أسرارها

أنت الان في أرض الخيال والعبقرية

ما رايك أنت تأخذ شيء من الجنون والعبقرية

هل تخيلت نفسك مره وانت تقايل أكثر الرجال ضراوة وقوه . وتفوقت عليه هل كان عندك الفرصة لذلك.

هل حلمت بشيء ما وتخيلت ماذا فعلت بعد هذا النجاح العظيم...

الفرق بين الانسان العادي والعبقري والجنون

الانسان العادي : يحلم حلم علي هواه كما يحلو له هو البطل فيه والفائز الوحيد ورجل الاعمال والسياسي الرهيب . لا يوجد أي معوقات في حلمه..

الانسان العبقري : حلمه مليء بالصعاب والتحديات فاذا وجدها أضر الي أيجاد حلول لها داخل حلمه . فاذا أقتنع بالحلول نفذ هذا الحلم في الحقيقة

لذلك تركيزهم أعلي ويأخذون وقتهم قبل التنفيذ وقد يجعلهم ذلك منطون قليلا عن البشر

أما الجنون من لا يتحكم في عقله فهو من أستسهل تنفيذ الحلم لدرجه أنه لا ينفذه.

انتهاء الرحلة

الرجوع الي أرض الواقع

لكل شيء انتهاء وهنا نهاية رحلتنا أيها القبطان أرجو أن تكون أستفد من هذه الرحلة
ودعني أذكرك بما جاء فيها..

أولاً : تعرف علي نفسك جيداً ثم حدد ما هدفك وماذا تريد لنفسك

ثانياً : أجعل لنفسك خطه مستقبليه لاتباعها

ثالثاً : سر المقابلة الشخصية – سر الطموح

رابعاً : كيف تستطيع بسهوله أن تكون فكره – وكيف تكون مستشاراً فنيا

خامساً : كيفيه تشغيل العقل الباطن _ وكيفيه التخلص من الحب الزائف _ الحلقة
المفقودة

سادساً : الاختلاف وفوائده _ وكيفيه الانجذاب للشخص

سابعاً : العبقريّة _ والفرق بين الانسان العادي . والعبقري . والمجنون

وأخيراً : أجعل حلمك صعب المنال حتي يهتم به العقل ويكافح لإيجاد الطريقة
المناسبة لذلك.. (حلمك – مستقبلك)

العالم من حولك وأنت في الوسط كل ما عليك هو تفعيل عقلك لان عقلك أرض
خصبه وأفكارك البزرة والحصاد مستقبلك

وفي النهاية لا أملك إلا أن أقول أنني قد عرضت رأيي وأدليت بأفكاري في الموضوعات
السابق ذكرها. لعلي أكون قد وفقت في كتابته هذا الكتاب الصغير...

الي اللقاء مع الجزء الثاني من المغامرات

(دائرة الجنون)