

# من وهي الانترنت

دروس و عبر من عالم الانترنت  
لتطور حياتك الشخصية و العملية

الكاتب : أحمد بودرق

[www.ahmed-b.com](http://www.ahmed-b.com)



# من وحي الإنترنت

دروس و عبر من الانترنت تفيدك في حياتك الشخصية والعملية

الكاتب : أحمد بودرق

[www.ahmed-b.com](http://www.ahmed-b.com)

# إهداء

أهدي هذا العمل وهو أول كتاب لي إلى:

روح والدي رحمه الله

أمي متعها الله بدوام الصحة والعافية

روح صديقي الشهيد سعيد بوقيدي

# الفهرس

- 1 - مقدمة
- 2 - الخصوصية
- 3 - الابتكار و الإبداع
- 4 - المرونة
- 5 - الاحسان
- 6 - النباهة
- 7 - التخطيط
- 8 - الصبر
- 9 - الضمانات
- 10 - احصل على ما تريد
- 11 - الأحلام تتحقق
- 12 - لست بحاجة لشواهد لتنجح
- 13 - اللا محدودية
- 14 - خاتمة
- 15 - مراجع و مواقع

# مقدمة

## "الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها أخذها "

باعتبار أنني أقضي عدة ساعات يوميا أمام الحاسوب مرتبطا بالشبكة العنكبوتية أكثر من خمس أو ست ساعات يوميا بحكم كوني مطور و مشرف على أحد المواقع أصبحت أجديات و ثقافة الانترنت جزء لا يتجزأ من حياتي بحيث أصبحت حياتي الشخصية والعملية تستمد كثيرا من المبادئ والدروس والعبر المفيدة من الانترنت وهذا شيء سيفهمه حتما للذين يقظون أوقات كثيرة أمام الحواسيب وهذا شيء مفهوم بحكم أن الإنسان ابن بيئته .

بيد أن تأثر الإنسان بالانترنت يبقى رهين نشاطه واهتماماته بحيث يمكن أن يكون التأثير سلبيًا وهو ما يخيف أولياء الأمور حينما يلاحظون إدمان أبنائهم على الانترنت وهذا خوف مبرر لكن للأسف لا يمكن فعل الكثير حيال هذا الأمر باعتبار إن الانترنت لم تعد متوفرة فقط في المنزل بشكل يمكن معه مراقبة الأبناء فانتشرت الانترنت انتشار النار في الهشيم مع وجود الهواتف الذكية وكذا الأماكن العمومية التي توفر ارتباط لاسلكي مجاني بالانترنت , لكن في المقابل لا يجب أن ننسى أو نتجاهل الجانب الايجابي للانترنت في حياتنا بحيث في الأغلب نركز على نصف الكوب الفارغ بدل التركيز على نصف الكوب الممتلئ .

لعل أهم ما جاءت بيه تقنية الانترنت هو سهولة الوصول للمعلومة ومشاركتها وكذا التواصل لكن هناك دروس وعبر جد مفيدة ومؤثرة يمكن لمسها ومعاينتها بالنسبة للمستخدم المتقدم الذي تحول من مستخدم عادي يبحث عن الترفيه في الانترنت إلى مستخدم يبحث عن فرص استثمارية وربحية بحيث تكون مجبرا على تتبع خطى المشاريع الناجحة والأشخاص المؤثرين في عالم الانترنت وتقني آثارهم وتدرك حينئذ ان النجاح ليس اعتباطيا سواء على الانترنت أو في الحياة العادية .

سنحاول تسليط الضوء على معطيات حساسة ومهمة و قصص ملهمة في عالم الانترنت أفرزت لنا عددا من الناجحين الأغنياء المؤثرين في هذا العالم وكيف يمكننا الاستفادة من تجاربهم في حياتنا الخاصة.

انضم إلينا وستجد حتما على الأقل شيئا واحدا سيساعدك على تطوير حياتك الشخصية والعملية.

أحمد بودرق

السبت 15 أكتوبر 2011

[alwadifa@live.fr](mailto:alwadifa@live.fr)

[www.ahmed-b.com](http://www.ahmed-b.com)

00212642193701

## الخصوصية Confidentiality

" من ستر مسلما في الدنيا ستره الله في الدنيا و الآخرة "

أصبحت الخصوصية أو حماية المعلومات الشخصية على الانترنت هاجسا مؤرقا للجميع سواء الأفراد أو الشركات خصوصا مع تفشي ظاهرة المواقع الاجتماعية مثل الفيسبوك و جوجل + وتويتر وغيرهما . بحيث أن هذه المعلومات أصبحت تسيل لعاب الكثير من الشركات التي تبحث عن هذه المعلومات بطرق شرعية أو غيرها لأنها ستستغلها من أجل معرفة سلوك المستهلك وتوجهه وكذا معلوماته الشخصية مثل الايميل والبريد والهاتف من أجل إرسال عروض بمنتجاتها وخدماتها .

هناك حرب حقيقية خفية تدور رحاها من أجل الحصول على أكبر معلومات عن المستهلك لأن هذا يدخل في إطار دراسة السوق وطرح المنتجات التي ستلقى إقبالا , لكن في المقابل تبدل المواقع الكبرى جهدا كبيرا في الحفاظ على هذه المعلومات حتى لا تقع بين يدي الجشعين الذين قد يستغلونها بطريقة غير قانونية .

و قد قامت إدارة الفيسبوك بصرف ملايين الدولارات مؤخرا من أجل تعزيز حماية خصوصية المسجلين وقامت بتعميم نشرات إخبارية عن الأمر من أجل نشر الطمأنينة في نفوس المتعاملين معها في رسالة واضحة مفادها : معلوماتكم في أمان عندنا .

**المقصد ؟**

مهما كان عملك هناك بعض المعلومات الخاصة بالزبناء والعملاء أو بالمشغل نفسه التي تكون محور عملك أو تلاحظها أو تنتبه إليها أو تصل إليها بطريقة أو أخرى , هذا أكيد أن لكل عمل أسرار ه فمثلا التاجر يعرف أن زبونه الفلاني بخيل و الزبون الآخر يعاني ضائقة مالية والزبون الآخر يعاني من تسلط زوجته وهي من يتحكم في الميزانية ... و الدكتور يعلم أن فلان مريض بمرض خبيث و الآخر يعاني من الخوف الشديد ... والممرضة تتطلع على ملفات المرضى وتعلم أسرارهم وعندما تصادف احدهم في الشارع تتذكر تفاصيل مرضه وقد تحدثها نفسها أن تخبر رفيقتها أو زوجها عن أسرار هذا الشخص ... الموظف البنكي يعلم أن فلان رصيده البنكي مكتظ وأن فلانا مدين للبنك و على شفا حفرة من الإفلاس والسجن ...

هناك معلومات خاصة في كل عمل تخص رب العمل أو زملاء العمل أو الزبناء وهذه المعلومات تعتبر معلومات خصوصية يجب الحفاظ عليها لأننا بإفشائها نسبب ضررا لشخص ما .  
لن أتحدث عن إفشاء أسرار المنزل فمن العار أن يقوم الزوج أو الزوجة أو كلاهما بنشر غسيل منزلها أمام الغير وفضح سر الآخر من أجل التفكه و السخرية أو الانتقام لان هذا يؤدي إلى عواقب وخيمة .

هذا الأمر ليس سهلا ولو كان كذلك لما كان له ذلك الجزاء العظيم عند الله عز وجل فأغلبنا ننسى أنفسنا بين الفينة والأخرى ونبدأ في فضح الآخرين لإشباع رغبتنا في التعالي و التنزه عن أفعال الغير المشينة وننسى أننا بشر ولنا سقطاتنا ونزواتنا وأنا غير منزهين عن بقية البشر ولهذا يجب أن نذكر أنفسنا في كل لحظة نبدأ بالكلام عن شخص ما بأن نتوقف فورا ونستغفر الله عن هذا ومع تكرار هذا ستبدأ تكره الحديث عن أسرار الآخرين لأنها تذكرك بأسرارك التي تتمنى أن لا يطلع عليها أحد , فعود نفسك مراقبة لسانك واستغفر الله عندما يزل لسانك وعد نفسك ألا تعود لذلك لعل الله يستر عليك في الدنيا والآخرة ويتجاوز عنك .

**العبرة ؟**



على الإنسان أن يحافظ على أسرار الأشخاص التي يؤتمن عليها في عمله حتى لا يعتبر خائنا للأمانة التي قال عنها نبينا ... ثم لا ينشر الأسرار التي تنتهي إلى مسامعه أو تقع عليها عينه سهوا أو عمدا .

هذه من أخلاق المسلم وحتما عندما تحترم خصوصية الآخرين سيقدرونك وستكون شخصا مميزا ومحبويا ومؤتمنا وستتقدم في عملك .

# الابتكار و الابداع

## الحاجة أم الاختراع

في أحد أيام سنة 2005 كان هناك ثلاثة أصدقاء أقاموا حفلا بحضور عائلاتهم والتقطوا صوراً ثم صوروا فيديوهات للحفلة ليحتفظوا بها للذكرى ... في اليوم الموالي وباعتبار أن هؤلاء الأشخاص متيمون بتقنية الانترنت أرادوا أن يشاركوا أصدقائهم التسجيلات المرئية للحفل فلم يجدوا موقعا يتيح رفع ومشاركات الفيديوهات ؟ وبما أن الأصدقاء كانوا مبرمجين فقد خطرت لهم فكرة إنشاء موقع لمشاركة الفيديوهات و ثم ذلك وأطلق عليه اسم يوتوب **YOUTUBE** وهو الموقع الذي بيع بملايين الدولارات بعد سنوات لشركة جوجل ويعتبر من بين خمس مواقع الأكثر زيارة في العالم .

إذا كنت تبحث عن مشروع أو فكرة ناجحة سواء على أرض الواقع أو في عالم الانترنت فلا تذهب بعيدا ... اطرح سؤالا : ماذا يحتاج الآخرون ؟ مما يعانون ؟ كيف أساعدهم لحل مشاكلهم ؟ أحيانا تكون مجبرا على الانطلاق من خط النهاية لتعرف الطريق الذي عليك أن تسلكه , في هذه النقطة بالذات لا أستطيع أن أدلك على أي طريق ستسلك من أجل فكرة العمر , فعالمك ليس عالمي , ومجتمعك قد يختلف عن مجتمعي , لكن علينا أن ننظر بنظرة عميقة للمشاكل التي نواجهها و التي تواجه الآخرين بدل أن نكتفي بالتأفف و الشكوى .

إليك هذه القصة أيضا و التي تم تداولها في المنتديات عبر الانترنت :

في أواخر عام 2001 ميلادي وبالتحديد بعد سقوط أبراج (( نيويورك )) قامت القوات الامريكيه بغزو (( أفغانستان )) ثم سقطت (( كابول )) في يد (( الامريكيان )).... طبيعة الشعب (( الافغاني )) فقير فما بالكم في حالة الحرب ..؟

المهم بقي في الجبال من قوات (( طالبان )) و (( القاعده )) وكانت القوات (( الامريكيه )) تقصف بالطائرات أي حركه مشبوهه في الجبال وخصوصاً في الليل

حتى إن هدأ الوضع ... وكان هناك الكثير من الشعب (( الافغاني )) لا يجد فرص للعمل ولكن هناك شخص من بين الشعب (( الافغاني )) بمنصف العمر ورب أسره دبر لنفسه لقمة عيش على طريقته الخاصة بعد أن من الله سبحانه وتعالى عليه بفكره (( جهنميه )) ..... وهي .....

((((( عندما تكون الشمس على وشك الغروب يأخذ معه ( أسلاك كهربائيه + بطارية سياره + مصباح ) ... ويذهب إلى الجبال ويقوم بتوصيل ( المصباح مع البطارية ) حتى ينير المصباح ... ويدسها تحت أحجار الجبال حتى يبين منها الأضائه فقط ويذهب الى بيته وحين يحل الظلام حينها تقوم القوات (( الامريكيه بجولة استطلاعيه حول الجبال لتتفقد ماتبقى من (( طالبان )) و (( القاعده )) وترى ذلك النور الذي وضعه هذا المواطن (( الافغاني ))

ثم تقوم بالقصف العشوائي على تلك الاضائه ...! ويأتي الصباح الباكر ويقوم ذلك الرجل (( الافغاني )) ويذهب إلى الجبال ثم يقوم بجمع (( حديد الصواريخ )) التي قصفتها القوات (( الامريكيه )) على الجبال ويذهب بها إلى سوق الحديد ويبيعهها بسعر ممتاز حيث إن هذا الحديد نادر الوجود و غالي الثمن ... وهكذا .... تصبح (( ( الحاجه أم الأختراع )) ( ( ( .... )) .

العبرة

لا تجعل الأحداث و الوقائع تمر عليك مرور الكرام بل تأمل فيها وتعمق وحاول أن تبصر بقلبك  
ولا تكتفي بنظرة سطحية خاطفة , فكر دائما أن هناك وسيلة أفضل لتسهيل أمر ما على الناس  
وعليك أنت أيضا , استخدم عقلك ثم انطلق في سماء الإبداع , صحيح أن البداية تكون صعبة لكن  
أعدك أنك اذا وجدت فكرة تسهل بها حياة الناس بشكل أو بآخر وأنجزتها فستنقلك نقلة نوعية في  
حياتك الشخصية والعملية .

## المرونة

يقول النبي صلى الله عليه وسلم " المؤمن هين لين سهل "

كان بريد هوتميل hotmail المجاني أفضل خدمة ايميل في فترة أواخر التسعينات وبداية الألفية الجديدة ثم بعد ذلك صعد نجم خدمة البريد المجاني لموقع ياهو yahoo الذي عرض على المستخدمين سعة تخزين كبيرة بينما ظل بريد هوتميل جامدا و هو الذي كان يقدم فقط سعة تخزين متواضعة مما جعل ياهو تسحب البساط من تحت ميكروسوفت المالكة لموقع هوتميل بيد أن جوجل google طرحت مولودها الجديد جي مايل gmail لخدمة البريد بامتيازات اكبر وسعة تخزين جبارة وحماية قوية بحيث يمكنك استرداد كلمة السر التي نسيتها أو قام أحدهم بتغيرها عمدا عن طريق رسالة نصية إلى جوالك الذي قمت بإدخاله في حسابك و كذا خدمة الرسائل المجانية في بعض الدول و الاتصال الهاتفي المجاني إلى كندا وأمريكا , وبهذا أصبح بريد جي مايل يتبوأ المركز الأول ثم يليه بريد ياهو ثم بريد هوتميل رغم أنه كان السباق للظهور .

السبب الرئيسي في أفول نجم بريد الهوتميل وصعود نجم جي مايل هو المرونة فقد قام فريق جوجل بتطوير إمكانيات خدمة البريد تبعا لتطور عالم الانترنت و احتياجاتنا كمستخدمين للبريد المجاني من إرسال ملفات كبيرة الحجم و كثرة الرسائل الواردة وكذلك الحماية من البريد المزعج و حماية الخصوصية مما بوأ خدمة جوجل للايميل المرتبة الأولى بينما بقي المنافسون على حالهم وعندما لاحظوا أن هناك من يتقدم عليهم حاولوا لكن هيئات هيئات ...

خد مثلا متصفحات الانترنت فأول متصفح كان هو Netscape الذي لم نعد نسمع عنه شيئا بينما نجد الآن تفوق متصفحات حديثة العهد مثل Firefox و Google chrome .

أدعوك أن تنظر من حولك و تتأمل في بعض الحرف والمحلات و الشركات التي انقرضت أو تعاني شبح الإفلاس بينما أخرى تشتغل في نفس المجال طورت و أبدعت وربما غيرت من نوع منتجاتها وخدماتها لتواكب تطور السوق و عقلية المستهلك التي تتغير باستمرار فكان لها النجاح والبقاء في السوق .

شخصيا أعرف رجل أنشأ شركة متخصصة في استيراد الهواتف التي تعمل بالقطع النقدية من أوروبا و يبيعها ويركبها ويقوم بخدمة ما بعد البيع أي الصيانة خصوصا أن تلك البضاعة كانت بضاعة رائجة في التسعينات من القرن الماضي ولعلك لاحظت انتشار أكشاك المخادع الهاتفية أنداك كانت انتشار الفطر لكن بعد ذلك بدأت هذه البضاعة بالكساد خصوصا بعد كثرة الموردين و كذا لسبب بسيط هو أن العرض أصبح يفوق الطلب بكثير و كذا تغير الأحوال مع انتشار الجوال و تغير عقلية المستهلك الذي وقع في عشق الهاتف الجوال وبدأت بوابر محلات الأكشاك الهاتفية في الظهور , فلما استشعر صاحبنا الخطر الذي يهدد تجارته فكر وقرر أن يتبع تحول السوق فأنشأ شركة مختصة في الرادارات و أنظمة الاستقبال اللاسلكي خصوصا و أن التحول نحول الهواتف النقالة تطلب وضع بنية من أجل إيصال التغطية في جميع المناطق عن طريق تثبيت الرادارات مما جعل صاحبنا يكون من أوائل المستفيدين ليحصل على نصيبه من هذه الكعكة , بينما ضل الكثير من منافسيه في نفس النشاط وظلوا يتخبطون فيما بينهم فمنهم من أعلن إفلاسه ومنهم من غير نشاطه ومنهم من لازال يستमित عبثا كأنه في منى عن رياح التغيير .

هل تعلم أن شجرة الخيزران رغم طولها الفارع إلى أنها لا تنكسر بهبوب الرياح والأعاصير لأنها مرنة فتتحني حتى تمر العاصفة ثم تعود شامخة .

هناك قاعدة درستها في مادة علوم المواد تقول : كل مادة صلبة فهي هشّة . يوما بعد يوم و سنة بعد سنة أصبحت عندي قناعة بتعميم القاعدة لتشمل كل شيء مادي وغير مادي بما في ذلك الآراء والأهواء و الأفكار فكن متفتحا وقابلا للتغيير للأحسن بطبيعة الحال ولا تخف من التغيير .

و أما بالنسبة للتجارة والعمل فاعلم السوق لا يثبت على حال وكما يقال دوام الحال من المحال .  
كن مرنا مع زبائنك و ابق مطلعاً على توجهات المستهلك والعالم ولا تخف من أن تكون سباقاً  
للتغيير . عليك أن تحسن من مهاراتك وتطور نفسك فلا تكتفي بما درسته في الجامعة ولا بما  
تعلمته في العمل وحاول أن تبدع وتضع بصمتك المميزة .

هناك مثل فرنسي يقول : Il faut courir pour rester à sa place

و ترجمته: عليك أن تجري لتبقى في مكانك .

## الاحسان

"إنا لا نضيع أجر من أحسن عملاً"

### سورة الكهف 30

سلمان خان رجل أمريكي من أصول هندية مقيم في أمريكا . قام بإنشاء موقع أطلق عليه أكاديمية

[www.khanacademy.org](http://www.khanacademy.org) خان سنة 2006 , وكان هدفه هو توفير عدد كبير من

الفيديوهات التعليمية المجانية في مختلف المجالات ابتداء من مستوى الصفر إلى مستوى محترف

في التاريخ و البيولوجيا و المحاسبة و الكيمياء و الفيزياء و الرياضيات... .

في سنة 2009 حققت فيديوهات سلمان خان المضافة على اليوتيوب متوسط 35000 زيارة

يومياً , وكل فيديو مدته تقريبا عشرة دقائق . و الآن يضم موقع أكاديمية خان تقريبا

75,809,218 فيديو تعليمي.

الملفت للنظر أن خان رغم شهرة الموقع والعدد الكبير من الزوار لم يضع إعلانات اشهارية

ولا أيضا طلب للتبرع فقد ظل الموقع محافظا لسياسته وهي العطاء دون انتظار مقابل .

لكن القوانين الربانية تسري على الجميع , فقد أعجب بيل جيتس نفسه بالفكرة وذلك بعد أن لاحظ

أن أبنائه يدخلون موقع أكاديمية خان لتعلم الدروس بطريقة سهلة ومبسطة عن طريق الفيديو

فاتصل به والتقى به وكرمه فغدا مشهورا بعد ظهوره في عدة برامج حوارية رفقة أغنى أغنياء

العالم بيل غيتس .

ليس هذا فقط فقد قامت شركة جوجل في سنة 2010 بمنح هبة تقدر بمليوني دولار لسلمان خان

نظير عمله التطوعي الكبير .

أرأيت كيف أن إنقار العمل والإخلاص والتفاني من أجل خدمة الغير يؤتي ثماره أضعافا

مضاعفة .



لعل أحد أهم أسباب تخلف الأمة العربية الإسلامية هو غياب الإحسان في حياتنا و تلاحظ هذا أينما حلت وارتحلت في مرافق الحياة في أغلب الدول العربية .

بدل أن نتكلم و نبحث عن حلول لمشاكلنا وأحوالنا نكتفي بالتباكي والشكوى و التبرم و لو أننا نحاول أن ننطلق من أنفسنا و نحسن في أعمالنا ولا تهتم للآخرين ولا نلق اللوم على أحد .  
مصيرنا بأيدينا لهذا و جب علا كل فرد في هذه الأمة أن يقدم أفضل ما لديه في عمله و أفضل ما لديه في منزله و في علاقاته مع الآخرين و مع الله سبحانه و تعالى و لعمرى فهذا هو الإحسان بعينه .

عصرنا هذا يتميز بالتعدد والوفرة في الخدمات بحيث ستجد بدل الطبيب أربعين وبدل المدرسة عشرين ومن الجزار و السباك و النجار و الصباغ .... الكثير , لكن تجد دائما إقبالا أكبر على أحدهم دون الآخرين لسبب واضح هو الإحسان , فالشخص الذي يحسن في عمله يحصل على تقييم وإشادة من الناس ويكرمه الله عز وجل في الدنيا و الآخرة .

ما دمت تأخذ راتبك كاملا فلماذا تقوم بعمل ناقص؟؟؟

ادا أردت أن تنجح في عملك وتتميز ويشار إليك بالبنان وتفوز بحظي الدنيا و الآخرة فأحسن عملك .

"إن الله لا يضيع أجر المحسنين" سورة التوبة 120

{إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ}

{لِّلَّذِينَ أَحْسَنُوا الْحُسْنَىٰ وَزِيَادَةٌ}

{لِّلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَآلِ الْآخِرَةِ خَيْرٌ وَلَنِعْمَ دَارُ الْمُتَّقِينَ، جَنَّاتٌ عَدْنٌ يَدْخُلُونَهَا}

## النباهة

يقول النبي عليه الصلاة والسلام: " المؤمن كيس فطن " و يقول عمر بن الخطاب: " لست

بالخب ولا الخب يخدعني " أي لست بالخب أي المخادع، ولا يستطيع مخادع أن يخدعني .

ذات يوم بينما أنا جالس أمام الحاسوب جاء عندي صديقي و استأذني الدخول إلى بريده الالكتروني ليبرد على رسالة قد وصلته , وبينما أنا جالس بقربه قال لي أنه توصل بايميل من شركة تخبره أنه ربح مكافئة مالية ضخمة اثر قرعة أجريت بإحدى الدول الغربية وان عليه إرسال بعض المعلومات كي يتم التراسل معه ليتسلم الجائزة . عرفت أن الأمر يتعلق بخطة نصب لكن حاولت أن لا أظهر هذا لصديقي بل أجعله يصل لهذه الحقيقة بنفسه , فسألته هل سبق لك أن شاركت في أية قرعة أو مسابقة على الانترنت أو غير الانترنت ؟ قال لي لا , قلت له كيف ادن يرسلون لك عبر ايميلك ويخبرونك بربحك للجائزة الكبرى رغم انك لم تشارك في أية مسابقة ؟ قال لي لا أدري . ولم يهتم لسؤالي فقد كانت الجائزة عبارة عن رقم يسيل للعباب , و أعمت عقله عن التفكير .

فشرحت له الموقف : أن هناك أشخاصا يمارسون هذه الهواية بجمع اكبر عدد من الايميلات ويقومون بإرسال نفس الرسالة في انتظار ضحية و عندما يتأكدون أن الضحية انطلت عليه الحيلة يطلبون منها إرسال مبلغ من اجل تسهيل التحويل أو أية حجة أخرى يخترعونها بعد إقناع الضحية بأنه سيستلم الملايين وسيصبح غنيا .

قد تعتقد أنه من المستحيل أن يقع شخص ما ضحية لمثل عملية نصب كهده لكن قرأت عن الكثير من ضحايا النصب على الانترنت و شاهدت برنامجا أجنبيا عن الموضوع بحكم أن المستهدفين من هته العمليات بالدرجة الأولى أجانب وقد تفتا جئت للعديد الكبير من ضحايا النصب عبر الانترنت والقصة التي لازالت عالقة بذهني هي قصة أستاذ ضل لمدة سنة يرسل فتاة فاتنة فقيرة

تعيش في إحدى الدول اللاتينية أو بالأحرى من يعتقد أنها فتاة لأنها في الأصل عصابة ذكور  
ومعهم فتاة كانت تحاوره عبر الهاتف وتطلب منه إرسال نقود لأنها تعاني من وضع مادي صعب  
, وضل الرجل على هذه الحال و هو يبني قصرا ورديا في خياله بعد أن تواعدا على الزواج  
ليكتشف يوما بمحض الصدفة أن الصور التي كان يعتقد أنها لزوجته المستقبلية هي في الأصل  
صور لعارضة أزياء اسبانية صورها تملئ الانترنت , فأصيب صديقنا بانهيار عصبي جعله  
يفكر بالانتحار ...

جميعا نعتقد أننا لسنا معنيين بالأمر وان مثل هذه الأمور تقع للآخرين فقط لكن صدقني يأتي يوم  
نكون فيه عرضة لنصاب أو محتال ولا نصدق كيف حصل هذا معنا وهذا أمر وقع فيه الكثير من  
النجباء. لكن يبقى علينا أن نستفيد من هذه الوقائع و أن لا تمر علينا مرور الكرام فنأخذ منها  
العبرة ونتجنبها لاحقا.

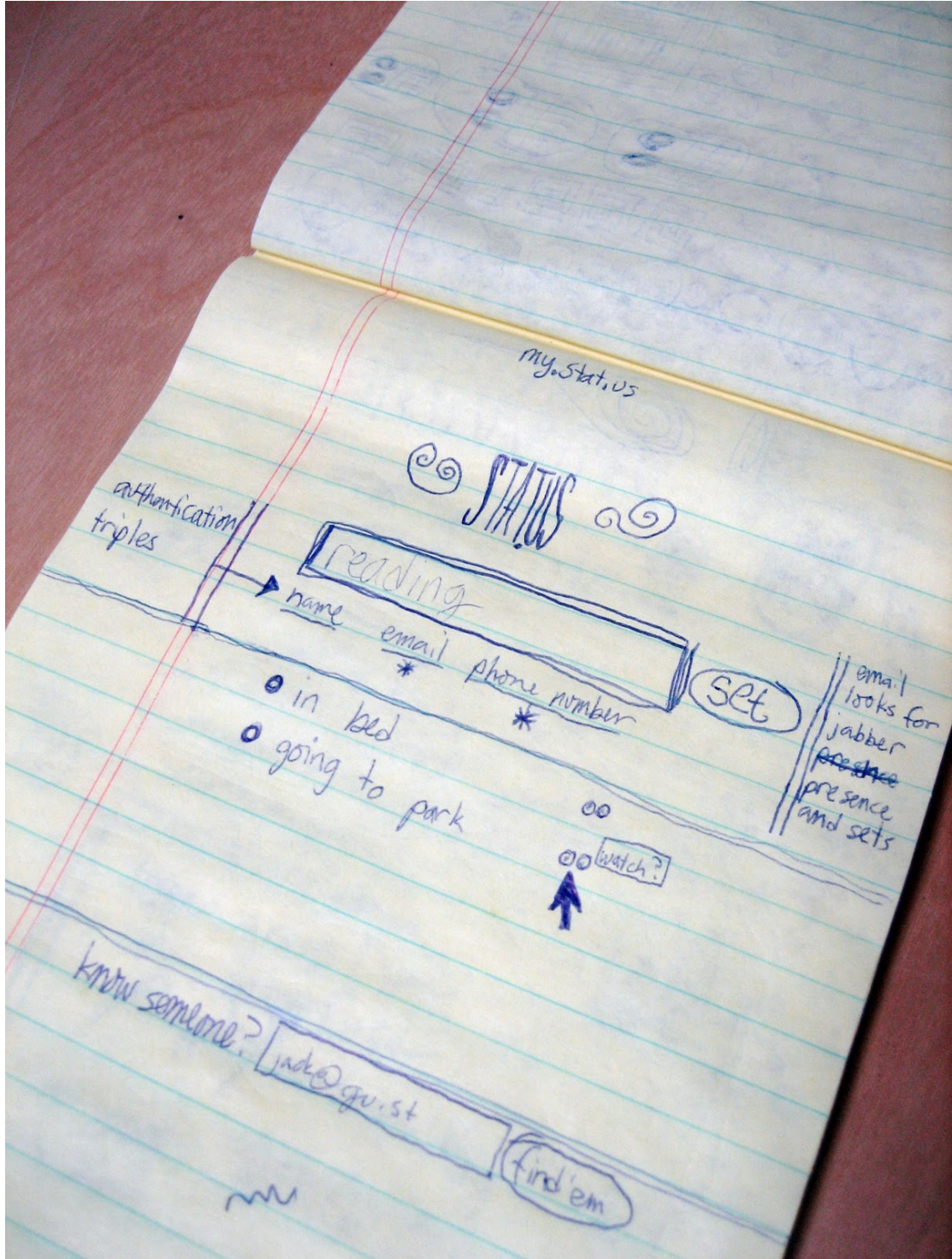
عندما تقع ضحية نصب المرة الأولى فلأنك إنسان طيب تحسن الظن بالآخرين لكن عندما يتكرر  
الأمر فهذا معناه أنك ساذج والسذاجة ليست من صفات المؤمنين لقول النبي عليه الصلاة  
والسلام: لا يلدغ المؤمن من جحر مرتين .

كذلك يجب أن تتعلم من أخطاء الآخرين ليس من المحتمل أن تعيش إلى وقت ترتكبها جميعا  
بنفسك .

# التخطيط

كيف بدأ تويتر

الصورة التالية هي تخطيط يدوي لفكرة موقع تويتر العملاق الغني عن كل تعريف



هذه الصورة توضح باللموس أن النجاح لا يأتي عبثا بل أول خطوة في تأسيس مشروع ناجح هو التخطيط .

إذا أردت أن تبني ناطحة سحاب عليك أن تحفر في الأرض جيدا ثم تضع أساسات متينة , لكن إذا أردت بناء كوخ خشبي فنكتفي بتسوية الأرض ثم تبدأ ببناء كوخك .

عندما تختمر الفكرة في رأسك ففعل أول شيء تفعله هو أن تأخذ ورقة وقلم وتسطر الخطوط العريضة لفكرتك حتى تتضح لك التفاصيل و النقائص ويمكنك تدوين الملاحظات المهمة حتى لا تنساها أثناء انجاز مشروعك .

مع زمننا هذا زمن الهواتف الذكية بدأنا نستغني شيئا فشيئا عن الأقلام و الأوراق لكن صدقني إن قلت لك لاشيء يعوض القلم والورق حيث تخطط براحتك كيف شئت كيفما شئت .

المشروع الناجح يبدأ بتخطيط سليم يتضمن الجوانب التي تهم المشروع حتى المشاكل التي تتوقع أن تصادفك عليك أن تحسب لها حساب وتفكر في كيفية مواجهتها إن هي صادفتك .  
هناك حكمة تقول : إذا فشلت في التخطيط فقد خطت للفشل .

أجل عندما تصل إلى نتيجة غير التي تشتهي فهذا يعني أنك سلكت طريقا خاطئا أو انطلاقتك خاطئة فعليك أن تراجع أوراقك .

هناك حكمة صينية تقول : إذا كنت تحصل على نفس النتيجة في كل مرة فعليك أن تغير الطريقة كي تحصل على نتائج مختلفة .

لأشياء أفضل من إعداد وتخطيط جيد لكن إذا واجهت الفشل وعدم التوفيق فعليك أن تعيد التفكير في الأسباب وتحاول تغيير خطتك ثم تعيد الكرة مرة ثم مرة أخرى حتى يكتب لك النجاح .

## الصبر

### النتائج تحتاج لوقت كي تظهر

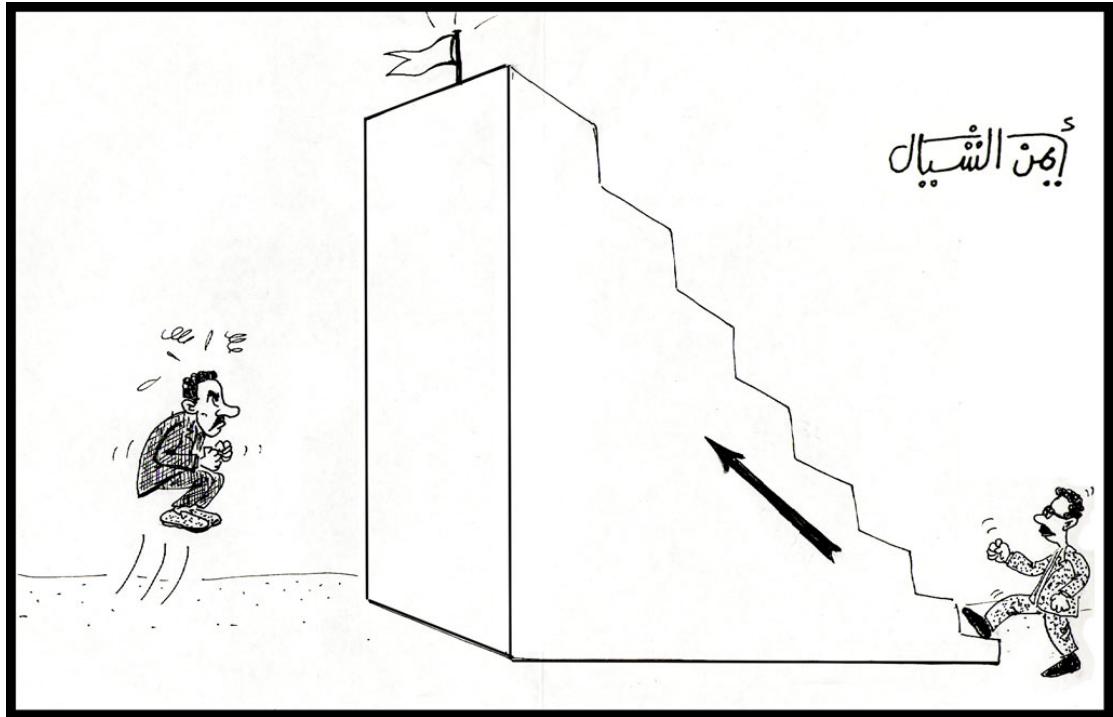
مشكلة أغلب الشباب في عصرنا الحالي هو التسرع في طلب النتائج بحيث تجد شاب يفتح مشروع الخاص وبعد ثلاثة أشهر يصاب بالإحباط لان لم يحقق النجاح الذي كان يحلم به , ثم قبل إكمال سنته الأولى يغلق مشروعه ويبحث عن أفق جديد ...

هل تعلم أن موقع فايسبوك أسس سنة 2004 فقل بالله عليك متى سمعت به لأول مرة ؟  
أما موقع تويتر فقد أسس سنة 2006 لكنه لم يصل الى ما وصل إليه الآن إلا بعد سنوات .  
خلق الله سبحانه وتعالى السماوات والارض وما بينهما في ستة أيام وكان بإمكانه جلت قدرته عز وجل أن يقول كن فتكون لكنه أرحم الراحمين أراد أن يبينها إلى أن التدرج سنة من سنن الحياة .  
يتطلب تكون الجنين في بطن أمه تسعة أشهر حتى يخرج للحياة ويصبح قادرا على التنفس و الرضاعة ليكتمل نموه تدريجيا .

هناك ملحوظة لاحظتها وهي أن أغلب المشاريع العربية الناجحة على الانترنت عندها قاسم مشترك هو أنها بدأت في وقت مبكر وحافظت على استثماريتها , وهناك الكثيرون يحاولون اللحاق بركن الناجحين لكن ينسحبون الواحد تلو الآخر بسبب انعدام النفس الطويل والصبر لكن الجيل الثاني للمواقع العربية التي حافظت على استمراريتها حصلت علة نتائج رائعة .

عليك أن تتدرج وتصبر كي ترى النتائج الطيبة.

لكن المهم أن تبدأ الآن حتى ترى النتائج في أقرب وقت ولا تنتظر النتائج من لاشيء . فضع قدمك على عتبة التطور الأولى و حدد مسارك و هدفك و امض نحوه مع ثقة بنصر الله و شحنة من التوكل على الله لتنال مبتغاك وتحقق أهدافك إن شاء الله .



## الضمانات

قرأت عن أحد الكتاب المدونين الذين يبيعون كتبهم عبر الانترنت كيف أنه قام بتجربة في موقعه عندما أراد بيع أحد كتبه , بحيث وضع صفحة بيع ليس فيها أية ضمانات فقط معلومات حول الكتاب و طرق الدفع , و بعد أن لاحظ قلة المبيعات أضاف ضمانات إلى الصفحة وهي استرداد نقودك اذا لم يعجبك الكتاب في أجل أسبوعين .

النتيجة كانت مبهرة بحيث بيعت ستون نسخة من الكتاب في التجربة الثانية عكس التجربة الأولى التي بيع فيها فقط خمس نسخ من الكتاب في نفس المدة الزمنية . كما أن هناك اللذين استرجعوا نقودهم لم يتجاوزوا خمس أشخاص طلبوا استرداد نقودهم في اليومين التاليين وهو ما يدل أنهم معتادون على الشراء و نسخ المحتوى و طلب نقودهم للاستفادة من هذه " الثغرة " . إجمالاً الكاتب يؤكد على كون الضمانات تطمئن بال المشتري إلى جودة المنتج .

نفس الشيء عندما تذهب لشراء منتج من محل كبير مثل ثلاجة أو حاسوب جديد أو حتى سيارة فانك تجد لافتة ضمان على المنتج لعدة سنوات مثلاً .

جميع الشركات العالمية لا تهمل هذا الجانب و لكن هل تدري لماذا ؟ لأنها شركات تثق بمنتجاتها وهذا هو السبب , فادا لم تكن تثق بمنتجك فكيف بالله عليك ستقدم ضمانا لعميل ؟ كن أكيدا أنه عندما تثق بكفاءة و جودة منتجك فلن يردده لك المشتري وحتى لو فعل فأنت لن تهتم لأن هناك من سيأخذه مادام ذو جودة و قيمة . هذا يجرنا للحديث عن الإتقان و الإحسان وهو ما تناولناه في فصل سابق .

خلاصة هذا الفصل هو أن الزبناء يثقون بالسلعة التي تكون عندها ضمان فهذا يطمئن المشتري إلى ثقة البائع في منتجه .

صحيح أننا في العالم العربي نعاني من انعدام الثقة بين البائع والمشتري وكذا بين البائع وبضاعته بحيث بالكاد يبيع قطعة يحس بارتياح شديد لأنه تخلص منها و اذا أرجعتها له ترى الغضب



ينطأير من عينيه ويحاول أن يتحجج ويبحث عن مخرج حتى لا يرجع لك نقودك , وذلك لأنه فاقد الثقة في بضاعته , لكن رغم ذلك ادا كانت عندك بضاعة أو خدمة فأحسنها و أتقنها و هذا سيجعل منتجك ذا قيمة و عندما تثق في بضاعتك حتما لن تجد صعوبة في بيعها .

## احصل على ما تريد

يمكنك أن تحصل على أي شيء تريده اذا عرفت كيف تطلبه

هناك الكثير لتتعلمه من جوجل , محرك البحث , ذلك الموقع الشهير الذي غير العالم و جعله قرية صغيرة و جعل المعلومة في متناول الجميع بمجرد ضغطة زر ....  
و لعل أبرز شيء تعلمته من هذا الموقع هو كيفية الوصول للمعلومة و كيف تحصل على مرادك

نفترض أننا نبحث عن تحميل برنامج التصميم الفوتوشوب مثلا ,

في الوهلة الأولى نكتب : برنامج تصميم

في المرة الثانية نكتب : برنامج فوتوشوب

في المرة الثالثة نكتب : تحميل برنامج فوتوشوب الاصدار العاشر الداعم للعربية

في المرة الأولى و الثانية سنحصل على نتائج كثيرة و غير دقيقة وسيستغرق من تحميل البرنامج تقليب صفحات نتائج البحث والدخول و الخروج من متاهة و تضيق الوقت . أما في المرة الثالثة فستحصل على البرنامج في الرابط الأول من نتيجة البحث على جوجل و سنختصر على أنفسنا كثيرا من الوقت و الجهد لنحصل على النتيجة التي نرضينا .

هذا ليس سرا لكننا نتعلمه بالممارسة لكن المستخدمين العاديين لا يركزون على هذه التفاصيل و يهملونها بينما قيمتها كبيرة جدا ولهذا نجد الكثيرين بدل أن يبحثوا عن المعلومة بأنفسهم يدخلون المنتديات و يطلبونها فتقوم فئة المحترفين بتلبية الطالب فقط بالبحث بطريقة أكثر فاعلية و هو ما يهمله المستخدم العادي .

نفس الشيء في حياتنا الواقعية , حين ترى بعض الأشخاص من زملاء في العمل أو أصدقاء أو أخوة تلبى طلباتهم بسهولة بينما الآخرين توصل في وجوههم الأبواب , فلماذا يا ترى ؟ تصور أبا جاء إليه طفله الصغير فطلب منه درهما ليشتري حلوى و قال لأبيه : أريد درهم لاشترى حلوة . و بما أن الأب يعلم أن مضار هذه الحلوى أكثر من نفعها فأغلب الضن أنه سيرفض . لكن ماذا لو خاطب الطفل أباه بهذه العبارة : أبي العزيز ادا كان بإمكانك أن تعطيني درهما لاشترى حلوة لان اغلب أصدقائي اشتروها و قالوا أنها رائعة و أريد فقط أن اتدوقها ولن اطلب منك هذا مرة أخرى و يمكنك أن تنقص هذا الدرهم من مصروفي واعدك أن أساعد أمني في المنزل و أقوم بواجبي الدراسي .

صراحة لا أعتقد أن أبا حتى ولو كان قاسي القلب مفلسا سيتأخر عن تلبية طلب ابنه في الموقف الثاني .

يحكى أن هناك متسولا أعمى وضع عبارة "ساعدوني أنا أعمى" على لافتة و جلس بالقرب منها ووضع قبعته أملا بما تجود به أيادي الكرام , فمر شاب فنفضه بضعة قروش و لاحظ أن القبعة شبه فارغة رغم أن المتسول يجلس في مكان يمر منه الكثير من الناس , فأخذ صاحبنا اللافتة وكتب على ظهرها عبارة ما و جعل ظهرها ظاهرا , و بعد سويعات امتلأت قبعة الرجل بالدرهم مما أثار استغرابه فهو لم يألف هذا الجود فسأل أحد الأشخاص المارين عما كتب في اللافتة بجواره فقال له انه مكتوب فيها ما يلي : دخل فصل الربيع لكن للأسف لست قادرا على التمتع بجماله .

يمكنك أن تحصل على أي شيء ترغب به ادا عرفت كيف تطلبه : هذه عبارة قرأتها ذات يوم وتمعنت فيها كثيرا و أيقنت أن العمل بها مجدي جدا و ما عليك إلا أن تجرب و ستري عجا . لكن لا تنسى أبدا انه ادا أردت شيئا فاطلبه من مالكة الأصلي وهو ربنا عز وجل رب السماوات والأرض وما بينهما , و قديما قيل : فاقد الشيء لا يعطيه .

فتأكد أن تطلب طلبك من الله عز وجل ثم تتخذ جميع الأسباب الممكنة الحلال لتحصل على مرادك لكن بتوكل تام خالص على أن الله سبحانه وتعالى هو الميسر لتمام الأمر وكماله . فإذا كانت لك حاجة عند شخص أو أشخاص فأول خطوة هي أن تطلب من الله عز وجل و أن يبسر و يسخر لك هذا الشخص ليقضي لك حاجتك , كيف لا و هو مقلب القلوب يقلبها كيف يشاء .

## الأحلام تتحقق

عندما كان بيل غيتس طالبا في السنة الدراسية الثانية في جامعة هارفرد و عمره عشرون سنة قال : عندما سيصبح عمري ثلاثون سنة سأصبح مليونيرا و سأدخل جهاز الكمبيوتر إلى كل منزل , و لعلك تتصور سخافة مجرد التفكير في حلم إدخال الحاسوب إلى كل منزل في سنة 1975 أنداك ...

و في سنة 1976 ترك بيل غيتس الجامعة و هو في السنة الدراسية الثالثة برغم نجاحه فيها ليتفرغ لتحقيق حلمه و يتفرغ كليا لشركته " ميكروسوفت " التي أنشأها و عمره 19 سنة . وبعد سنوات استطاع بيل غيتس أن يصبح أغنى أثرياء العالم , ثم انظر حولك ترى الحواسيب دخلت إلى جل المنازل و نظام ويندوز في العالم بأسره فقط لأن شابا عمره أنداك 19 سنة فقط كان يحلم بذلك .

لكل منا حلم خاص به لكن للأسف تجد أن معظمنا له أحلام و طموحات محدودة جدا و رغم ذلك معظمنا يموت قبل أن يحققها . لماذا ؟ لأنه ليست لديه دوافع داخلية قوية و لا يستطيع تحفيز نفسه بسورة مستمرة ليثابر ليحقق حلمه , ادا افقدنا إلى الدوافع و الرغبة الجامحة تصبح أحلامنا مجرد أضغاث أمنيات , و نخجل حتى من ذكرها أمام الآخرين , لماذا ؟ لأننا و ببساطة لسنا واثقين من قدرتنا على تحقيقها لهذا نخاف أن يضحك علينا الآخرون و يستهزئوا بنا , أما الواثق من نفسه فيصرخ أمام الجميع و يعترف لهم بحلمه الكبير و يتجاهل سخريتهم و ضحكاتهم لأنه يحس بالقوة الداخلية التي تدفعه إلى الأمام ليحقق حلمه .

دخل عبدان مقيدان في الأغلال إلى سوق النخاسة في مصر و مرا بجانب طاه يشوي اللحم فسأل أحدها الآخر فقال له ما حلمك فأجابه الثاني : حلمي أن يشتريني صاحب مطعم كهذا فأكل اللحم

المشوي حتى أشبع , و قال لصاحبه أما أنت فما حلمك ؟ فأجاب العبد الأول بكل ثقة و ثبات :  
أحلم بأن أحكم هذا البلد . فما كان من صديقه إلا أن أغرق في الضحك ضنا منه أن صاحبه  
يستهزئ و يسخر ... و تمضي الأيام فيتحقق حلم العبد ليصبح حاكما قويا على مصر و هو كافور  
الأخشيدي الذي حكم مصر بقبضة من حديد بعد أن دخلها عبدا يباع و يشتري في الأسواق . أما  
العبد الثاني فلا تسألني عنه , فكتب التاريخ لم تذكر شيئا عنه فحلمه كان أتفه من أن يتحرى عنه  
المؤرخون و يدخل كتب التاريخ .

لهذا لا تجعل حلمك تافها سطحيا وكن ذا عزيمة وثق بنفسك وقدراتك على الوصول إلى النتيجة  
التي تتمناها لكن لا تدخر جهدا في تحقيق حلمك " و ما نيل المطالب بالتمني و لكن تؤخذ الدنيا  
غلابا "

المشكلة الرئيسية التي تجعل أغلبنا يتخلى عن حلمه هو الإحباط و العوائق فبمجرد أن يجد الواحد  
منا عائقا يحول بينه و بين حلمه يستسلم و يتحجج بعدة حجج مثل : لو أنني في الخارج لحققت  
حلمي , لو أن عندي سيولة مالية لحققت حلمي , لو أنني أكملت تعليمي ... , لو أن والداي لم  
يجبراني على إتباع هذه الشعبة ... مهما واجهتك من عقبات فتعامل معها وواجهها بدل أن تعطيتها  
ظهورك و حاول ثم حاول حتى تنجح و لو استسلمت فلن تصل أبدا .

## لست بحاجة للشواهد لكي تنجح

ستيف جوبز مؤسس شركة أبل العملاقة التي غزت العالم بهاتف الايفون و الحواسيب الايباد ...  
ستيف جوبز الذي توفي قبل يومين من كتابتي لهذا الفصل من أب سوري , تولى عنه لفائدة  
أسرة أخرى أمريكية اشترط عليهم إدخاله إلى الجامعة و هو ما ثم لاستيف لكن لم ينتظر حتى  
يتخرج و ترك الجامعة ليؤسس رفقة زوجته في كراج منزل شركة ابل ... و بعد سنوات عديدة  
عاد ستيف جوبز ليتسلم شهادة دكتوراه فخرية من نفس الجامعة تقديرا لما قدم للمجتمع الأمريكي  
و العالم دون أية شهادة جامعية .

أصاف الكثير من الأشخاص الذين يتحججون عن وضعهم الحالي الاجتماعي و المادي السيئ و  
يعزون ذلك إلى عدم إتمام دراستهم و عدم نيلهم شواهد عليا تمكنهم من الحصول على مناصب و  
مهام كبيرة , لكن عندما تعطيم نماذج لأشخاص خلدوا في التاريخ لم تكن لهم شواهد أو تخرجوا  
من أية جامعة يبحثون عن حجج أخرى مثل : الأمور اختلفت الآن و هناك عامل الحظ و النجاح  
سهل في الغرب و مستحيل في الدول العربية ... أعمار واهية لكن أكبر مشكل ليس هذه الأعمار  
بقدر ما هو الإيمان الراسخ بأن النجاح يستلزم شواهد عليا و ربما معارف حكومية أو عائلة  
غنية ... لكن الفشل و النجاح يأتيان من المعتقدات الداخلية و ليس من المحيط الخارجي و لهذا  
لا يمكنك أن تدفع شخصا للنجاح إلا اذا كان مصرا على ذلك في دواخله و نفس الشيء بالنسبة  
للفشل . يقول ربنا عز و جل : {إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم} .

هناك الكثير من الانجازات الرائعة في هذا العالم لأشخاص لم ينالوا حظا وافرا من التعليم و يكفي  
أن أذكرك أن :

توماس أديسون طرد من المدرسة بعد ثلاثة أشهر بعد أن وجده المعلم طفلا غيبيا ... و يا لسخرية  
القدر حين أضاء هذا " الغبي " العالم باختراعه الرائع ألا و هو المصباح ...  
بيل غيتس نفسه صاحب شركة ميكروسوفت العملاقة وأغنى رجل في العالم غادر الجامعة دون  
أن يحصل على شهادة جامعية ليتفرغ لشركته .  
و هناك الكثيرون أيضا مثل : مايكل ديل صاحب شركة DELL للحواسيب و كدا نيوتن وأيضا  
ميخائيل كلاكشنيكوف مخترع سلاح الكلاكشنيكوف و غيرهم ...  
أنا لا أقول أنني ضد التعليم في المدارس و تحصيل الشواهد , كيف هذا و قد دعا الإسلام إلى العلم  
و التعلم بحيث قال رسول الله صلى الله عليه و سلم : " طلب العلم فريضة على كل مسلم " لكن  
ما أريد أن أصل إليه هو لا تجعل خروجك المبكر من الدراسة و عدم حصولك على شهادات عليا  
يقف حاجزا أمامك في طريق التقدم و الإبداع في هذه الحياة ولا تجعله شماعة تعلق عليها إخفاك  
و فشلك .



## اللا محدودية

لقد أصبحت خاصية اللامحدودية شعارا و ميزة مهمة جدا عند كبريات شركات الخدمات عبر الانترنت , فمن جهة هناك شركة الاستضافة العالمية لاستضافة المواقع التي تقترح على الزبناء خطط استضافة لا محدودة المساحة Unlimited space ولا محدودة الترافيك Unlimited traffic أي كمية البيانات المستهلكة من طرف الزوار في الشهر , وهناك الكثير من الشركات الخدمات التي تقدم خدمات لا محدودة مثل شركة سكايب SKYPE للاتصال السمعي البصري من و عبر الانترنت في بعض عروضها .

لكن هل فعليا توجد هناك خدمات لا محدودة ؟ هذا سؤال لا يعنيني كثيرا برغم أنني أرى أنه من المنطقي أنه لا توجد مساحة قرص صلب غير محدود أو لا منتهي بل الأمر يتعلق بإعطاء الزبون مساحة كبيرة جدا و حرية في استقبال عدد هائل من الزوار لكن يوضع في الحساب أكبر قيمة يمكن أن يصل إليها ... لكن هناك في المقابل شروط دقيقة مهمة جدا تكون مكتوبة بشكل أصغر و في أماكن لا تقع عليها العين تشترط شروط تحد من احتمالات الوصول إلى نتائج غير متوقعة ...

لكن دع من التفكير في سؤال اللا محدودية على الانترنت و لنسأل لسؤال الصحيح المهم : ما الذي سنستفيد من هذه اللا محدودية في حياتنا ؟

من المهم جدا أن نعرف و نؤمن بشدة بقدراتنا اللا محدودة التي وهبها لنا الله سبحانه و تعالى سواء جسديا و نفسيا و ذهنيا .

إليك بعض المعلومات عن قدرات الإنسان الذهنية التقريبية :

1-سرعة تفكير الإنسان تزيد عن سرعة الضوء(180 الف ميل في الثانية الواحدة)

2-العقل ينقسم إلى :

عقل واعي :يخزن من 5 الي 9 معلومات في الثانية الواحدة

عقل لا واعي:يخزن ما يقرب من 2 مليار معلومة في الثانية الواحدة

3-العقل البشري يحمل 150 مليار خلية عقلية واختلف العلماء في تقدير العدد الذي يستخدمه الإنسان من تلك العدد الهائل فقالوا أننا نستخدم من 30-50% ثم قالوا أننا لا نستخدم سوى 10 % وأعادوا التعديل إلى أننا نستخدم 1% وآخر التقديرات العلمية تثبت أننا لا نستخدم سوى 1\10% من تلك الخلايا فاسأل نفسك إن اكتشف الإنسان قدرات عقله ووصل استخدامه إلى 100% من الخلايا العقلية فماذا تنتظر أن يكون العالم ؟

4-ذاكرة الإنسان هي عبارة عن وحدات داخل كل خلية عقلية تسمى سنابزس يصل عددها إلى مليون سنابزس في كل خلية وكل سنابزس تحتوي علي مليون خلية أخرى اصغر منها فكيف تتهم عقلك أو ذاكرتك بالضعف وتقول علي نفسك (أنا عندي ضعف ذاكرة) فعقلك إبداع الخالق ولكن العيب فيك أنت الذي لا تستخدمه .

" وفي أنفسكم أفلا تعقلون "

إن إيماننا بلا محدودية قدراتنا يعطينا دوافع داخلية قوية جدا لتجاوز العبات و الأهم هو أن اعتقادنا ويقيننا بأن الله عز و جل أودع فينا كل ما نحتاجه في رحلة الحياة يجعلنا نقف وجها لوجه أمام المشاكل التي تواجهنا لان عندنا الحل حتما فلا تدر وجهك بل فكر من جديد و حاول ففشلك في تخطي العقبة لا يعني أنك لا تملك الحل بل فقط لم تصل إليه بعد و كل ما عليك فعله هو

التفكير و التصرف بطريقة مختلفة

يقول البرت انشتين " لا يمكننا حل مشكلة باستخدام العقلية نفسها التي أنشأتها "

يقول الله عز وجل : " لا يكلف الله نفسا إلا وسعها " و سبحان الله التأمل العميق في هذه الآية

يعطينا لمحة هو أن عندنا القدرة لتحمل و تجاوز كل مصاعب الدنيا بما فيها المصائب و

الكوارث التي تصيبنا و نعتقد أننا لا نستطيع معها صبرا لكن نتجاوزها بفضل الله سبحانه تعالى

الذي أودع فينا قدرات لا محدودة , أما الدين لا يؤمنون بقدراتهم و يستسلمون تجدهم ضحايا

الإدمان بمختلف أنواعه والاكنتاب و الأمراض النفسية و الانتحار .

ادا وضعت الحواجز الكبيرة أما طفل صغير لتمنعه من الوصول للعبة أو للدرج أو للمطبخ

فسترى أنه سيحاول في كل مرحلة وبشتى الطرق تجاوز هذه الحواجز و لن ييأس حتى يصيبه

الإعياء و سيحاول عندما يستيقظ مرارا و تكرار و هذا راجع إلى فطرته السليمة التي جبلنا عليها

جميعا لكن مع مرور السنين و تأثير المحيط الخارجي نفقد الثقة التي هي أقوى سلاح و نبدأ في

الاستسلام مرة بعد أخرى حتى نتعود على ذلك و نعتقد بأن إمكانياتنا محدودة و أننا دائما بحاجة

إلى شيء أو شخص بينما كل ما نحتاجه هو التوكل على الله سبحانه و تعالى بالثقة التامة في

قدراتنا التي وهبها لنا ثم العزيمة و العمل .

## خاتمة

إن عالم الانترنت الوهمي هو مثل العالم الخارجي الواقعي بالضبط فهناك أناس يحلمون و يخططون و يعملون و نرى إبداعهم على البسيطة و هناك أمثالهم نرى إبداعهم في عالم الانترنت و التقنية , و المستخدم كذلك فهناك من يبحث عن الفائدة و هناك من يبحث عن اللهو و تضييع الوقت , فالنسبة لأولياء الأمور الدين يخافون بشدة على أبنائهم من مخاطر الانترنت فأنا أتفهم خوفهم لكن العالم الخارجي أيضا فيه مخاطر كبيرة على الأبناء من مخدرات و رفقاء السوء و خمارات و عصابات ... فهل سنقوم بحضر الخروج على الأبناء خوفا عليهم من هذه المخاطر و نحتجزهم في المنازل ؟ نفس الشيء بالنسبة للانترنت فانه لا يمكننا أن نحرّمهم منها أو حتى أن نحاول ذلك لمجرد سماع قصص بعض ضحايا الشبكة العنكبوتية ... لهذا عندما نستمع إلى قصص النجاح و التفوق و المجد التي انبثقت من الانترنت و أضحى أصحابها مشاهير غيروا نمط الحياة , فان هذا يفتح أمامنا أبواب الأمل و يجعلنا نأمل أن يكون أبنائنا في صفهم و يحققوا ما لم نستطع تحقيقه على أرض الواقع .

ويمكن تشجيع الأبناء و الشباب بتتبع خطى بيل غيتس و مارك زوكربرك و قراءة قصص نجاحهم لعل هذا يحفزهم و يفتح في عقولهم منابع الإبداع ثم ينبغي تشجيعهم على أن بإمكانهم وضع بصمتهم المميزة في هذا العالم من خلال الانترنت بدل الاكتفاء بدور المستهلك .

## مراجع و مواقع

[/http://www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) موسوعة ويكيبيديا الحرة

[/http://www.shabayek.com/blog](http://www.shabayek.com/blog) مدونة شبايك

[/http://www.cashflowec.com](http://www.cashflowec.com) موقع

كتاب عظماء بلا مدارس " عبد الله صالح الجمعة "

كتاب كيف أصبحوا عظماء " سعد الكرياني "