

قصة قيادية



فريق عمل الكتاب

فكرة وتأليف
محمد الجفيري



هذ الكتاب عمل جماعي، فبالإضافة إلى فكرة الكاتب الأساسية وإسهاماته في التأليف، هناك فريق عمل ساهم في الإعداد والتأليف.



فريق البحث
والإعداد الكتابي

أ/ حسام علام

أ/ محمود راشد

أ/ ايمن مصباح



تحقيق لغوي

أ/ أحمد شعبان

أ/ سامح زكريا

أ/ محمد الساكت



فريق التصميم
والجرافيكس

أ/ صالح چاهين

أ/ كريم علام

أ/ شيماء سيد

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

(وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا)

[طه: ١١٤]

المحتويات

١٥ ٤ خطوات للاسترخاء والتخلص من الضغوط
١٩ ٥ نصائح للتخلص من تشتت الانتباه
٢٤ ٥ خطوات لتطوير الذات
٣٠ ٦ عادات تلازم الناجحين
٣٧ ٧ خطوات للتذكر السريع
٤١ ١٠ خطوات لاستغلال الوقت الاستغلال الأمثل
٤٥ أربعة نصائح تساعدك على التفكير الإيجابي
٥٠ ثلاث أشياء تتسبب في ضعف الذاكرة
٥٤ ثلاث خطوات لتغيير العادات السيئة
٥٨ ثلاث خطوات لتنمية الذكاء
٦٢ ثلاث خطوات للتأثير في الآخرين
٦٦ احذر هذه الشخصيات...!
٧٠ احكم بنفسك...!
٧٤ أسباب التردد وعلاجه...؟

- ٧٧ أسرع طريقة لكي تصبح خبيراً في مجال عملك
- ٨٠ اكتشاف الموهبة الحقيقية.
- ٨٣ الإبداع وحل المشكلات
- ٨٧ الإبداع.. هو رفيق النجاح
- ٩٠ الأخطاء الحركية التي يقع فيها المتحدثون
- ٩٤ التفكير الإبداعي المفتاح الذهبي للنجاح
- ٩٨ التواصل الاجتماعي الفعّال
- ١٠١ الذكاء والدهاء كيف يكون...؟
- ١٠٤ أنت ذكي أم غبي..؟
- ١٠٩ أهمية الذكاء
- ١١٢ السلاح الآمن لتطوير المهارات المهنية...!
- ١١٧ سمات سلبية تجعل منك شخص متردد
- ١٢١ العقل و قوة الملاحظة
- ١٢٥ القواعد الذهبية للتعامل مع زملاء العمل
- ١٢٨ الناجحون يفكرون بثلاثة طرق تختلف عن الآخرون

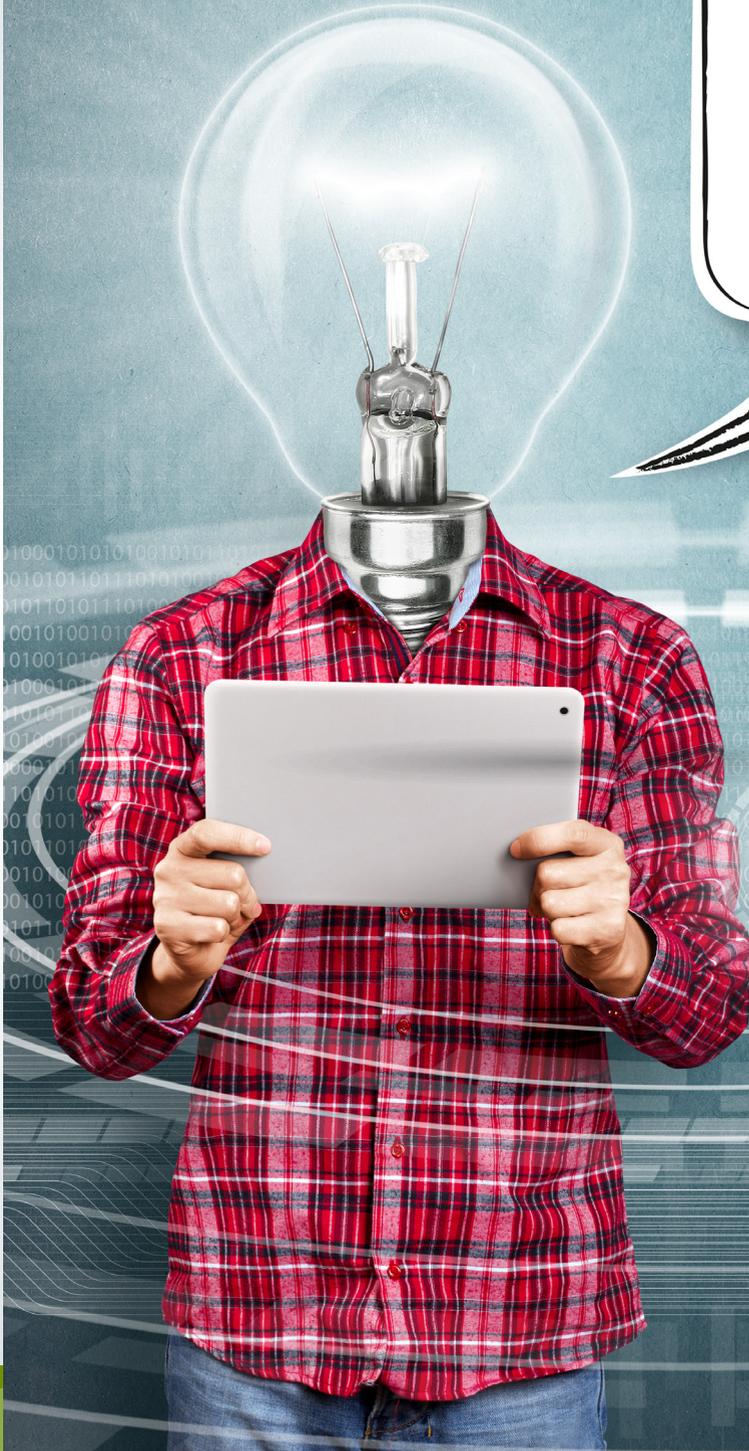
- النجاح.... يبدأ بالتخصص ١٣٢
- انتبه وركز...! ١٣٥
- إنك... تذكرهم..... ١٣٩
- أهمية تحسين الأوضاع المالية..... ١٤٢
- تعرف على مهاراتك في قصة...؟ ١٤٦
- تمرين التخلص من الأفكار السلبية..... ١٥٠
- تمرين تحسين عمل المخ..... ١٥٣
- تنظيم الوقت في أربع خطوات ١٥٧
- خطوات تحديد الهدف..... ١٦١
- خمسة مفاهيم خاطئة عن النقد الإيجابي..... ١٦٥
- تمرين التخلص من الأفكار السلبية..... ١٦٨
- دستور العلاقات الاجتماعية..... ١٧٢
- سبع مهارات لإجادة فن التحدث..... ١٧٥
- فن التحدث في سطور..... ١٧٩
- دستور العلاقات الاجتماعية..... ١٨٢

- ١٨٤ التعامل مع الأخطاء:.....
- ١٨٥ كن متفائلاً في خمس خطوات
- ١٨٨ كيف تبني الثقة بالنفس...؟.....
- ١٩١ كيف تبني تقدير ذاتك...؟.....
- ١٩٥ كيف تتجنب الوقوع في اصطناع المشكلات...؟.....
- ١٩٩ كيف تتخذ أولى خطوات النجاح...؟.....
- ٢٠٢ كيف تتعامل بشكل صحيح مع رئيسك السيء في العمل.....
- ٢٠٦ كيف تتعامل مع الزملاء الذين اعتادوا على الصراخ في العمل؟.....
- ٢١٠ كيف تتعامل مع الغيرة في العمل؟.....
- ٢١٣ كيف تتعامل مع انتقاد الآخرين
- ٢١٦ كيف تتعامل مع رؤسائك في العمل.....
- ٢٢٠ كيف تتعامل مع رئيسك في العمل؟.....
- ٢٢٣ كيف تتعامل مع زملاء العمل بنجاح؟.....
- ٢٢٦ كيف تتغلب على الانفعال السلبي؟.....
- ٢٣٠ كيف تتغلب على الخوف من الوقوع في الخطأ؟.....

- ٢٣٣ كيف تتغلب على الصعاب؟
- ٢٣٧ كيف تثير الإبداع عندك؟
- ٢٤١ كيف تجتاز أول يوم عمل بنجاح؟
- ٢٤٤ كيف تجتاز مقابلة للعمل بنجاح في قصة
- ٢٥١ كيف تحدد أهدافك؟
- ٢٥٤ كيف تحصل على أفكار إبداعية؟
- ٢٥٧ كيف تحفز نفسك على تنظيم الوقت؟
- ٢٦١ كيف تحقق النجاح الاجتماعي؟
- ٢٦٥ كيف تختار قدوتك؟
- ٢٦٩ كيف تستعد لمواجهة العاصفة؟
- ٢٧٣ كيف تصبح خبيراً في مجال تخصصك؟
- ٢٧٧ كيف تصنع النجاح بعد الفشل؟
- ٢٨١ كيف تعالج الأخطاء في خطوات بسيطة
- ٢٨٤ كيف تُقيِّم نفسك؟
- ٢٨٨ كيف تنمي مهاراتك في خطوات بسيطة؟

- ٢٩١ كيف تؤثر الشخصية في تطوير الذات؟
- ٢٩٥ لغة الجسد سلاحك للتواصل الفعال
- ٢٩٦ استخدامات لغة الجسد
- ٢٩٩ لغة الجسد عند المديرين:
- ٣٠٣ مهارات البيع الناجح:
- ٣٠٧ مهارات التسويق الناجح:
- ٣١١ مهارات فن الإقناع
- ٣١٥ مهارات لغة الجسد عند القادة والمسؤولين:
- ٣١٨ مهارات القيادة
- ٣٢١ هل تخاف من أن يستغنوا عنك في العمل...؟
- ٣٢٤ الخاتمة
- ٣٢٨ نبذة عن الكاتب
- ٣٣٢ نبذة عن مجموعة صناع الابداع
- ٣٣٥ مترو القادة

مقدمة



مقدمة

الحمد لله، الذي نورّ بجميل هدايته قلوب أهل السعادة، وطهرّ بكريم ولايته أفئدة الصادقين فأسكن فيها وداده، ودعاها إلي ما سبق لها من عنايته فأقبلت مُنقادة، الحميد المجيد الموصوف بالحياة والعلم والقدرة والإرادة، نحمده على ما أولى من فضل ونعمة، وأشهد أن لا إله إلا الله، وحده لا شريك له، له الملك، وله الحمد وهو على كل شيء قدير، شهادة أَعَدَّهَا مِنْ أَكْبَرِ نِعْمِهِ وَعَطَائِهِ، وَأَعَدَّهَا وَسِيلَةً إِلَيَّ يَوْمَ لِقَائِهِ.

أما بعد

في طيات هذا الكتاب ودننا أن ننقل لكم هذا العمل في صورة قريبة تلمسكم وتلمسنا، فقد تراها أنت في عملك أو قد ترينها أنتي في بيتك، حتى اليافع قد يلمسها في طرقات مراهقته وشبابه، ففي طيات هذا الكتاب ودننا أن ننقل لكم الأفكار من صورتها الخام كمادة صوتية لعدة مقالات صوتية بُنِّتْ عَلَى الراديو إلى صورة مقالات مركزة، وقصص قصيرة سهلة

المعنى وسلسلة اللفظ، وخصصنا هذا الكتاب لمناقشة فكرة عامة كبيرة وهي المهارات، فستنتقل هنا في معرفة نفسك ومهاراتك، ومقالات أخرى تفتح لك آفاق جديد لمهارات قد تحتاجها في حياتك الخاصة، ومهارات أخرى تلمس حياتك المهنية، ولن تخرج من هذه الصفحات بلا خطوات عملية فعالة تساعدك في حياتك الاجتماعية أيضًا، وفي هذا الكتاب ستجد بعض المفاتيح التي تحرك من بعض الأفكار السلبية، أو العادات التي تضيع عليك متعة الحياة والسعي، ربما أيضًا ستجد بعض الكلمات التي ستدفعك للأمام، وتمنحك بعض الأفكار الإيجابية عن نفسك وعن الآخرين، وبعض الخطوات العملية التي تنمي بها مهاراتك الذهنية والعقلية، وقد طعمنا هذه المقالات بقصص واقعية لعطاء هذا العالم، وبعض المقولات والمأثورات التي سترافقك خلال هذه الصفحات، فنسأل الله النفع والعون، والإخلاص في القول والعمل.







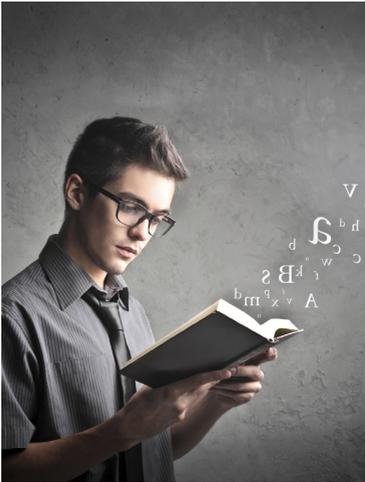
٤ خطوات للإسترخاء والتخلص من الضغوط

الحياة مليئة بالضغوط النفسية والاجتماعية بالإضافة إلى ضغوط وتوترات العمل، حيث أن الإنسان يصل لمرحلة يكون فيها غير قادر على تحمّل المزيد من الضغوط النفسية والاجتماعية والعملية التي تُقابلة في الحياة، ويكاد أقل نوع من أنواع الضغوط يتسبب في شرخ وألم عميق للأشخاص وهو ما يشبه القشة التي قسمت ظهر البعير، أو البالونة الممتلئة بالهواء وعند إضافة القليل من الهواء إليها فإنها ستنفجر، هكذا هي النفس البشرية حينما تحاوطها الضغوط النفسية ستنهار مع أقل ضغط نفسي إضافي، لذلك لا بد وأن نتعلم ثقافة التخلص من الضغوط النفسية والاسترخاء.

حيث يُحذّر الأطباء وأساتذة علم النفس من خطر الاستسلام لضغوط العمل، والتي قد تبدأ عند بعض الأشخاص بالتعب البدني وتبدأ عند الآخرين

بالتعب النفسي، إلا أنه في الحالتين التعب النفسي والتعب البدني كلاهما يؤدي إلى الآخر ويكون المُسبب الرئيسي فيهما هو عدم الانتباه إلى ضرورة التخلُّص من الضغوط النفسية والحصول على قدرٍ وافٍ من الراحة والاسترخاء وذلك من خلال:

١- تمرين التنفس: ومن تمارين الاسترخاء المعروفة والتي أثبتت حيويتها وفعاليتها في التخلص من الضغوط هي تمارين الاسترخاء التنفسي وهي تمارين سهلة للغاية ولا تحتاج لمجهود بدني، فكل ما عليك فعله هو الاستلقاء أو الجلوس



في وضعٍ مريح، ومن ثمَّ تستطيع أن تأخذ نفس عميق فدمتلى الرئة بالهواء ومن بعدها يتم إخراج الهواء بشكل منتظم، هذا التمرين يساعد على تنظيم عملية التنفس والتقليل من الضغوط بشكلٍ رائع، ومن الأشياء التي تعمل على حصد نتائج أكثر من رائعة

لتمرين الاسترخاء التنفسي هو وضع اليدين بعيداً عن الجسم أثناء ممارسة التمرين بحيث يتحرر الجسم من أيّة قوة خارجية.

٢- تمرين العضلات: صحيح أن تمرين التنفس السابق يُقلل من التوتر ويساعد على الاسترخاء الذهني والنفسي، إلا أن المجهود والضغط النفسي والبدني يحتاج إلى حصول الجسم على الاسترخاء أيضاً وذلك من خلال ممارسة تمارين استرخاء العضلات، وهو تمرين بسيط للغاية لا ينفصل عن تمرين الاسترخاء التنفسي السابق، إذ أنه لا بد وأن تقوم بالتمرين التنفسي أولاً وبعدها تجلس في مكان هادئ في وضع جلوس أو وقوف أو استلقاء على الظهر حسبما تُفضّل، فالغرض من هذا



التمرين هو الشعور بالراحة أثناء تحريك عضلات الجسم.

٣- احرص على تدليك العضلات والأجزاء الحيوية من الجسم، كما أن الأستحمام بالمياه الباردة أو الساخنة -حسبما تُفَضِّل- يساعد على الاسترخاء والتَّخَلُّص من الضغط والتوتر.

٤- حينما تشعر بسيطرة الطاقة السلبية عليك -والتي تنجم من الأساس من جَرَّاء الضغط النفسي-، فلا بد من تغير المكان والمشي قليلاً إن أمكن.

"حنى إذا منك الإنسان المال ونمئع بالصحة لن
ينوقف عن التساؤل إن كان سعيداً أم لا"

جورج برنارد شو



٥ نصائح للنخلص من نشئتنا الانتباه



لا يوجد أحد على سطح الكرة الأرضية لا يُعاني من تعرضه لعدم التركيز وتشتت الانتباه في بعض الفترات والمواقف التي يتعرّض لها في حياته، حيث يُقصد بالتشتت الذهني الذي نحن جميعًا عرضة له أنه عدم قدرة الأشخاص على تركيز انتباههم على موضوع واحد، كأن يشغل بالك موضوع بعينه حتى أنك عندما تُفكّر بموضوعٍ ما تجده يُسيطر على انتباهك.

**ويمكنك أنت تحديد نفسك هل نمانج من نشنت الانباه أج إنك لديك
القدرة على التركيز من خلال الإجابة على هذه الأسئلة:**

- ١- هل يحدث معك أن تكون مُمسكاً بمفاتيح المنزل وتقوم بوضعها في مكانٍ ما وبعد دقائق لا تتذكر أين وضعتها وتبدأ في البحث عنها، وقد تجدها بسهولة أو بصعوبة..؟
- ٢- هل حينما تقوم بقراءة كتابٍ ما أو تكتب موضوع ما تجد نفسك تُفكّر في موضوعٍ آخر..؟
- ٣- هل لا تستطيع الاستمتاع بأوقات الراحة سواء بيوم العطلة أو بفترة الراحة التي تحصل عليها بين ساعات العمل....؟
- ٤- هل أنتِ كسيدة لا تتذكرين كم ملعقة سكر وضعتي في الشاي أو لا تتذكرين وضع الملح أثناء إعداد الطعام أم لا....؟
- ٥- هل حدث معك أن وضعتي سكرًا بدلاً من أن تضعي الملح في وجبة تتطلب مقاديرها وضع ملح وليس سكر....؟



٦- هل تمسك بهاتفك المحمول

وتقول لا أتذكر بمن كنت أريد أن

أتصل..؟

٧- هل تمسك بهاتف وتقول لست

أعرف ماذا كنت أريد أن أفعل....؟

٨- هل عندما تتحدث مع شخص

تقول له لا أذكر ماذا كنت أريد أن

أخبرك...؟

٩- هل تنسى أين وضعت أشياءك؟

١٠- هل ترى شيء ما ولا تنتبه له

كيف كان أو على الأقل أن تتذكر

لونه كيف كان...؟

عزيمي إن شعورك بمثل هذه الأمور

يزعجك ويسبب لك التوتر، حتى أننا جميعاً نأيداهمنا الوقت حينها لا نتذكر مثل هذه الأشياء التي يترتب عليها التأخر في الممارسات والأنشطة التي اعتاد الأشخاص القيام بها.

ولكنه على الرغم من ذلك، فإنه شعور لا يُسبب القلق سوى حينها يزيد الأمر عن حده الطبيعي، فالإنسان بطبعه ينسى ولكن حينها يزيد النسيان عن الحد الطبيعي فهنا تكمن خطورة الأمر، وتكون الخطورة حسب نسبة تشتت الانتباه.

ونقدم لك عزيزي وعزيزتي عددًا من النصائح التي نَخَطُّك من مشكلة نشئت الانتباه وضعف الذكر فيما يلي:

١- احرص على التركيز على موضوع بعينه.

٢- احرص على إعطاء نفسك قدرًا من الراحة التي يحتاجها.

٣- يمكنك الاعتماد على تدوين ملاحظاتك في تسجيل ما يدور في بالك وما

لا تُريد أن تنساه.

٤- خذ قسطاً من الراحة.

٥- احرص على تناول الأغذية التي تساعد على تقوية الذاكرة وتزود من قوة

الانتباه ويأتي على رأسها شرب المياه.

"لحظات من الخلوّة و النامل نَحْمَق لحي الهدوء
و النوازن التركيز، و ندفع في نفسي قوة هائلة
لمواصلة الطريق"

برنارد راسل



5 خطوات لتطوير الذات

حين يتولد لديك الشعور بالضيق والاضطراب وتراودك الأفكار السلبية التي تعزز لديك شعور الخوف وانعدام الثقة بالنفس، فإنك لابد وأن تتعامل مع الأمور بشكل جيد وتدرك أنك بحاجة إلى القيام بأمر هام للغاية سيعمل على تغيير حياتك تغييراً جذرياً، هل تتشوق إلى أن تعرف ما الشيء الذي يُمكنك أن تقوم به ويمكنه أن يغير حياتك إلى الأفضل...؟

دعنا نعرفه عليه في السطور التالية...

أن السحر القوي الذي يُمكنه أن يغير حياتك هو تطوير الذات، فحينما تتمكن من تطوير ذاتك فأنت بذلك تكون على الطريق الصحيح الذي يمنحك فرصة جيدة لتعيش الحياة بسعادة، بدون القلق والتوتر الناتج عن الخوف وقلة الثقة بالنفس، وذلك لأن الخطوة الرئيسية من تطوير الذات هي تقوية مواطن الضعف ومضاعفة مواطن القوة.

الخطوة الأولى

وتتمثل الخطوة الأولى في تطوير الذات في أن تضع يدك على المشكلة الرئيسية التي تتسبب في شعورك بفقدان الثقة بالنفس، وذلك لأن الأشخاص الذين لا يضعون أيديهم على نقطة الضعف الأساسية لا يستطيعون أن ينجحوا في حياتهم. لذلك تتمثل الخطوة الأولى من خطوات تطوير الذات في اكتشاف نقاط الضعف.



الخطوة الثالثة

وتتمثل الخطوة الثالثة من خطوات تطوير الذات في ألا تقف أمام نفسك وتقول أنك غير قادرٍ على فعل شيء، لأنك قادر على فعل كل شيء طالما أنك تسعى في تطوير ذاتك والتغلب على مواطن ضعفك وتوطيد مواطن قوتك لتزيد وتصبح أكثر، والأهم أن تستغل مواطن القوة أفضل استغلال، ولا بد وأن تنتبه إلى أن تطوير الذات يشمل جميع جوانب الحياة الجسدية والعقلية.



الخطوة الرابعة

وتتمثل الخطوة الرابعة من خطوات تطوير الذات إلى الأفضل في ضرورة بذل الجهد المناسب مع الهدف الذي تسعى لتحقيقه، فإن كنت تريد أن تتمتع بالصحة واللياقة البدنية فلا بد وأن تتناول الطعام الصحي وتمارس الرياضة بشكل مستمر، وكذلك حينها ترغب في التفوق الدراسي فلا بد وأن تجتهد حتى تحقق هدفك.





الخطوة الخامسة

وتتمثل الخطوة الخامسة في أن
تنتظر النتائج بصبرٍ ولا تتعجل في
الحصول عليها.

ذوو القدرات العادية لا ينطلقون إبدأ إلى الأفضل،
لكن الموهبة نذل فوراً على المبقرية.

أرثر كونان دويل



٦ عادات نلازم الناجحين

يعتمد النجاح على العادات الصحيحة التي يقوم بها الأشخاص وتمكّنهم من اتخاذ القرارات التي تُساعد على تحقيق النجاح في حياتهم، بحيث لو أردنا أن نعرف السر الحقيقي وراء النجاح فسنجده في العادات التي نقوم بها بشكلٍ متكرر فهذه العادات في حال كونها عاداتٍ إيجابية فالبطبع ستقود الأشخاص إلى النجاح،



والعكس صحيح، ففي

حالة كون العادات التي

يمارسها الأشخاص بشكل

يومي غير صحيحة فلن

يحالفهم النجاح بكل تأكيد.

وهو ما يوضح الربط

الواضح بين الأفعال

اليومية التي يقوم بها الأشخاص في يومهم والنجاح، وفيما يلي نوضح العادات الإيجابية التي تُلائم الناجحين في حياتهم:

1- الاستيقاظ المبكر

من العادات الإيجابية التي تلازم الناجحين هي الاستيقاظ المبكر، فلا بد أن تعرف أن الأشخاص الناجحين هم الذين يحرصون على الاستيقاظ المبكر من النوم وما يساعدهم على ذلك هو الحرص على النوم ثمانية ساعات، فالأشخاص

الذين يأخذون كفايتهم من النوم يستطيعون أن يعملوا بكامل نشاطهم، وذلك بعكس الأشخاص الذين يحرصون على السهر حتى الثالثة والخامسة فجراً والاستيقاظ متأخراً مما يؤثر على نشاط الأشخاص، فالاستيقاظ المبكر عادة تلازم الناجحين.



٢- ممارسة التمارين

ومن العادات الإيجابية التي تلازم الناجحين أيضًا حرصهم على ممارسة بعض التمارين الرياضية، فالأشخاص الناجحون يحرصون على أن يتمتعوا باللياقة البدنية التي تُمدِّهم بالنشاط والحيوية على مدار اليوم، كما يعتمد الناجحون على نظام غذائي صحي.





٣- النشاط والحيوية

يتمتع الأشخاص الناجحون بالنشاط والحيوية، فيصعب أن تجد شخصًا ناجحًا ويتسم بالكسل، بل بالعكس يتمتع الأشخاص الناجحون بالحيوية والنشاط دون تكاسل عن أداء كافة أنشطتهم على المستوى الشخصي والعملي.

٤- يجب الخير للآخرين

كما أن الأشخاص الناجحون يحبون الخير لهم ولغيرهم، فمن الصعب أن تجد شخصًا ناجحًا ويكره النجاح للآخرين، بل يتعامل الناجحون وفقًا لمبدأ أنجح أنا والآخرين معًا.



0- البذل والتضحية

والأشخاص الناجحون يتسمون بالبذل والتضحية؛ فَهْم يُقَدَّرُونَ قيمة احترام الآخرين بحيث من الصعب أن تجد الأشخاص الناجحين يَتَسَمَّون بالغرور، وإن كان بعض الأشخاص الناجحين يشعرون بالضييق تجاه نجاحات الآخرين، فإن ذلك استثناء عن القاعدة ولا ينطبق على الجميع وخاصةً أن البذل والتضحية سمة بارزة لدى الناجحين.



1- الطموح

كما أن الأشخاص الناجحين لا يتسمون بالاكتماء والنظر تحت أقدامهم بل لديهم طموح ويرون فرص النجاح بعينٍ مختلفة عن الآخرين، حيث يكون طموحهم دافع قوي للوصول إلى الهدف، ويكفي أن تسأل نفسك هل يتمتع الأشخاص غير الناجحين بالطموح؟، بالطبع لا، لذا فالطموح عادة إيجابية يتمتع بها الناجحون.

إننا نقلل إنفسنا عندما نُضيق خيارنا
ففي الحياة.

نيلسون مانديلا



٧ خطوات للتذكر السريع

يُعاني الكثير من الأشخاص من ضعف الذاكرة وعدم القدرة على التذكر بشكل طبيعي، خاصةً وأن النسيان أصبح من الظواهر التي انتشرت بصورة كبيرة في مثل هذه الأيام، بما يُمثِّل مشكلة حقيقية وخطراً داهماً للأشخاص حيث تمتد مشكلة ضعف الذاكرة إلى العديد من المستويات والجوانب حتى

باتت تُمثِّل مشكلة على المستوى الشخصي وعلى مستوى العلاقات الاجتماعية بالإضافة إلى المستوى المهني والوظيفي، فيجد الأشخاص صعوبةً حقيقية مع ظهور مشكلة النسيان وعدم التذكُّر وذلك بما يُؤثر على القيام بمهام العمل بشكلٍ طبيعي.



ويربط الكثير من المتخصصين بين نسبة تركيز الأشخاص وقدرتهم على التذكُّر من عدمه، إذ أن النسيان وضعف الذاكرة ينتج عن العديد من العوامل الصحية والوراثية والبيئة بالإضافة إلى تأثير قدرة الأشخاص على التركيز.

وفيما يلي بعض النصائح التي يحنأها الأشخاص في مختلف المراحل العمرية من أجل نقوية الذاكرة والنقليل من حدة مشكلة النسيان، وذلك كما يلي:

- ١- اعمل على قراءة ما تريد تذكره مرتين على الأقل، قد يكون هذا الشيء متمثلاً في قرار إداري أو تعليمات وظيفية أو حتى إرشادات طبية لابد أن تلتزم بها على المستوى الصحي، هنا يجب عليك أن تقرأها بصوتٍ مرتفع، ثم تقرأها مرة أخرى بعينيك، فإن ذلك يعمل على ثباتها في الذهن بنسبةٍ كبيرة.
- ٢- ثم تأتي مرحلة محاولة استرجاع ما قرأته بصوتٍ مرتفع وبعينيك.
- ٣- فيها يُذكر أيضاً من الإرشادات التي تساعد على التذكر بشكل سريع،

الربط بين الكلمات والأسماء بالأشياء التي يجربها الإنسان كمثل أن تعرف طفل معين بابتسامته أو تربط بين صورته وبين اسمه.

٤- مما يُسهّل التذكر أيضًا الربط بين الأرقام والأسماء ويمكن حدوث ذلك من خلال ترتيب متسلسل للأرقام في الذاكرة أو بغير تسلسل، فيمكنك أن تحدد كل اسم برقم محدد أو كل رقم بمهمة محددة وخاصة على مستوى العمل، وهنا لا بد أن تبعد عينيك عن الورقة التي سجلت فيها الاسم أو المهمة بالرقم وتحاول استرجاعها، وستجد تحسنًا في الذاكرة بنسبة كبيرة.

٥- يمكنك أن تساعد نفسك بكتابة الأرقام التي تستخدمها كثيرًا في مكان واضح تراه بشكل متكرر مما يسهل عليك استخدامها مرة أخرى، بالإضافة إلى أنك مرة تلو الأخرى ستجد نفسك قادرًا على تذكرها بشكل سريع.

٦- كما يُنصح بالاسترخاء ومحاولة التقليل من الشعور بالقلق الذي يُؤثر على نسبة التذكر بشكل كبير.

٧- محاولة تنشيط العقل من وقتٍ لآخر دون إجهاده كثيرًا بممارسة التمارين العقلية والذهنية.

التاريخ ذاكرة الناس، وبدون ذاكرة نزل
مرنبة الإنسان إلى الحيوانات الدنيا

مالكوم إكس



١٠ خطوات لاستغلال الوقت الاستغلال الأمثل

هل تعلم أنه توجد العديد من الأشياء والأفعال التي نقوم بها يوميًا وتتسبب في إضاعة الوقت، هل تعرف أن بعض الأشياء الروتينية التي نقوم بها تستغرق الأيام والأشهر من حياتنا، فعلى سبيل المثال لا يوجد شخص لا يقوم بشكل يومي بربط الأحذية عند ارتدائها والحقائق العلمية تؤكد أننا نستغرق ثمانية أيام في القيام بفعل



ربط الأحذية فقط على مدار متوسط العمر، كما أنك قد تتعجب لو علمت من أنك تقضي شهر كامل من حياتك فقط في مرور الطريق وعبور الإشارات وليس المشي في الطرقات فالشهر بأكمله فقط في

عبور الإشارات، وما يثير الانتباه أن الإنسان يقضي عشرون عامًا من حياته في النوم وأربعة أعوام في تناول الطعام وما لا يقل عن عامين في الاستذكار وقراءة الكتب....!

في الحقيقية الأرقام صادمة للغاية، فهل يعقل أن الأشياء الأساسية في حياتنا تأخذ نصف العمر!! فما بنا بالأشياء الروتينية الأخرى التي نقوم بها بشكل يومي فكم تُضيع من العمر....؟

لذلك لابد وإن نسنشر بواجبنا إلى تنظيف الوقت لسنفله الاسنفال الأمثل من خلال عدة خطوات:

- ١- اكتب الأمور التي يُمكنك عدم فعلها والاستغناء عنها.
- ٢- اكتب الأشياء التي تستغرق وقتاً أطول من اللازم ويمكنها أن تأخذ وقتاً أقل.
- ٣- حدد الأمور التي يُمكنك أن تفوض الآخرين للقيام بها خاصةً في حال إن كنت تعمل مديراً أو تقع مسؤولياتك في صفوف المستويات العليا من الهرم الوظيفي، فلا بد أن تدرك أنه توجد أمور يُمكنك أن تفوض الأشخاص المناسبين للقيام بها وأشياء أخرى لا يمكن أن يقوم بها غيرك أنت.

٤- عند قيامك بالبدا في العمل احذر أن تشغل نفسك بالقيام بأكثر من عملٍ في وقتٍ واحدٍ فلا تُشتت جهودك.

٥- عند القيام بعملٍ معين لا تضع الأشياء التي لا تحتاجها أمام عينيك فمثلاً عند قراءة أو استذكار كتاب معين فلا تشتت انتباهك بوضع كُتبٍ أخرى على مكتب العمل.

٦- قم بتنظيف وتنظيم غرفتك لكي تكتسب طاقة إيجابية ولا تجعل الطاقة السلبية تُشع من أرجاء الغرفة.

٧- كما أن بعض الأشخاص بل الكثيرين يعانون من تشتت الانتباه عند وجود شيء من الأدوات التي يعملون بها أو التي اعتادوا أن يروها ليس في مكانها، وهو شعور يشبه كونك تذهب لتنام في منزلٍ غير منزلك أو تدخل منزلك وتجد كل شيء ليس في مكانه، وهو ما يصبح مصدرًا لتشتت الانتباه عن القيام بأمر ما.

٨- قم بتقسيم أولوياتك حسب عنصري الأهمية والأولية.

٩- لا تحرم نفسك من الراحة الكافية لتنشيط ذهنك لبدا يومٍ جديد.

١٠- قم الآن واستغل كل لحظةٍ من وقتك؛ "فالوقت هبة من الله لتعيش حياتك في رضاه".

"الوقت هو ائمن شيء يمكن ان ينفقه
الانسان"

ثيو فرانسوس



أربعة نصائح تساعدك على التفكير الإيجابي

1- كن في نحدِ دائج

تتمثل النصيحة الأولى في ضرورة أن تكون في تحدٍ دائمٍ مع ذاتك، فالحياة بدون منافسة وتحدي ليس لها مذاق، فالتحدي في حد ذاته يجعلك تكتشف القدرة على القيام بأشياء لم تعتقد أنك قادرٌ على فعلها، لذلك فالتحدي مع الذات يمنح الحافز



للاستمرار أكثر من التحدي مع الآخرين وذلك لأن التحدي مع الذات هو من يُمكن الأشخاص على خوض التحدي مع الآخرين، ويجعلهم قادرين على الوصول لما يرغبون، فنصيحتي لك ألا تغفل قيمة تحدي الذات.

٢- شجع نفسك ونشجع من الآخرين

وتتمثل النصيحة الثانية في ضرورة أن تُحفِّز نفسك بشكلٍ دائمٍ وتمنحها التشجيع اللازم الذي يُمكنك من النجاح وتحقيق الأهداف، وعلى الرغم من أن الإنسان اعتاد على شعوره بالحاجة إلى أن يجد التشجيع من الآخرين إلا أن التشجيع لا يأتي فقط من الآخرين، ولكن هناك تشجيع في قمة الفعالية وهو تشجيع الذات من خلال منح نفسك مزايا معنوية ومكافآت مادية للتشجيع على تحقيق الهدف؛ مثل أن تمنح نفسك راحة وصفاء للذهن أو تكافئ نفسك برحلة أو وجبة أو الخروج للتنزه عند التمكن من تحقيق الهدف المراد.





3- كُن مرناً

وتتمثل النصيحة الثالثة في أن تتسم بالمرونة في التفكير و الأفعال وردود الأفعال، فليست الإيجابية دائماً أن تكون شخصاً راضياً عن نفسك وسعيداً بقدر ما أن تكون مرناً وقادراً على إيجاد الحلول للمشكلات والمواقف التي تعترض طريقك، فالمرونة تقضي على الغضب والتوتر الذي ينجم عن عدم القدرة على التفكير الإيجابي في حين أن المرونة هي القدرة على التفكير الإيجابي ذاته.

٤- ركز على ذاك

وتتمثل النصيحة الرابعة في النتائج الإيجابية المذهلة التي يجصدها الأشخاص عند التركيز على الذات دون تشتيت الجهود بالاعتماد على الآخرين، دون تشتيت الانتباه لاكتساب شيء من هنا وآخر من هناك، وخاصةً عندما تُؤكَل مهمة إليك، فلا داعي لتشتيت جهودك وتضييع وقتك بل لا بد أن تعتمد على نفسك، ويمكننا أن نُشبِّه ذلك بكونك تخوض امتحاناً مُكوَّناً من عدة أسئلة والصواب أن تحاول

إجابة أكبر عدد من الأسئلة، ولكنك تركز على الاستعانة بالآخرين لمعرفة إجابة سؤال محدد، أسمح لي أن أقول لك أنك مخطئ، فهنا يجب التركيز على إجابة الأسئلة ويجوز ترك سؤال أو أكثر بدلاً من إضاعة فرصة الإجابة على



باقي الأسئلة والأمر مثله بالنسبة لتركيز الذات فإنه أمر إيجابي أن تركز على ذاتك وتمضي بحياتك دون أن تشتت جهودك دون فائدة.

"الإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة سيعلم ما هي
إهدافه وإلى أي شيء سيقبله هذه الأهداف وعندما
يصل إلى ما يريد سيرى من هناك ما هو بعد"

ابراهيم الفقي



ثلاثة أشياء لنسبب في ضعف الذاكرة

من أهم الأشياء التي تعترض طريق الأشخاص الراغبين في تحقيق النجاح هي مشكلة النسيان وعدم القدرة على التركيز على الأهداف التي يرغبون في الوصول إليها، ويعود ذلك بشكل مباشر إلى معاناة بعض الأشخاص من ضعف الذاكرة - كما هو مرتبط بشكل كبير بالأشخاص الذين لديهم تشتت في تحقيق الأهداف -، حيث يعود ذلك إلى عدم قدرتهم على التركيز بشكل جيد من الأساس.

إلا أن ذلك لا يقلل من كون النسيان من النعم التي منحها الله للإنسان؛ لنسيان ما يسبب له الألم والحزن، فلولا النسيان لمات الناس همًا، فحينما ينسى الأشخاص بعض الأحداث الماضية فذلك لا يُسبب مشكلة في كثيرٍ من الأحيان، ولكن تكون المشكلة حينما ينسى الأشخاص أمور حياتية هامة تربط بحياتهم الشخصية والاجتماعية وتمتد أيضًا إلى الحياة المهنية، فهنا تزداد المشكلة سوءًا وخاصةً حينما يحتاجون لبعض المعلومات والبيانات التي حدثت في الماضي بالإضافة إلى الأفعال والأقوال التي يرغب في القيام بها.

وفيما يلي نُقدم عددًا من الأخطاء التي يقع الأشخاص فيها وتتسبب في حدوث المشكلات للأشخاص على المستوى المهني والاجتماعي نظرًا للنسيان وعدم قدرتهم على التركيز بما يُقلل من فرص نجاحهم، والتي تتمثل فيما يلي:.

1- إرباك العقل

هل تعرف صديقي وصديقتي الأعزاء أننا نربك عقولنا دون قصد مما يتسبب في ضعف الذاكرة وعدم تمكن عقولنا من التركيز والانتباه لما يجري حولنا، ويبدو ذلك جليًا عند محاولة قيام الأشخاص بأكثر من مهمة في وقتٍ واحد بالإضافة



إلى التفكير في أكثر من شيء، بما يُشتت جهود الأشخاص وبدلاً من أن يستخدموا طاقتهم في القيام بأمرٍ واحدٍ بكفاءة فإنهم يُقسّمون جهودهم على أكثر من عملٍ، وإنه لأمر جيد حينما يستطيع الأشخاص تقسيم جهودهم جيداً على عددٍ من المهام المحدودة، ولكن في حال

زيادة المهام، فإن العقل حقًا يتشتت ومن هنا تأتي مشكلة عدم القدرة على التركيز وضعف مهارة التذكر.

٢- التقصير في حق البدن



فيما يأتي النسيان وعدم التذكر بشكل طبيعي نتيجة تقصير الأشخاص في حق أنفسهم، فكثيرٌ من الأشخاص لا ينتبهون لأهمية إعطاء الجسد حقه في الراحة بالإضافة إلى إدراك أهمية خطورة البدانة والنحافة معًا على ممارسة الأشخاص للأنشطة الحياتية المختلفة والتي تتطلب ذاكرة قوية وهو ما يرتبط عكسيًا بإعطاء البدن حقه من عدمه.

٣- الاعتقاد الخاطئ

فيما يأتي اعتقاد الأشخاص بأن ذاكرتهم ضعيفة، وأنهم ينسون مهما حاولوا من أهم المعتقدات التي تُشكّل خطراً كبيراً، إذ أنها تستقر في العقل الباطن فتقوده إلى عدم تذكر بالفعل.

" بإمكان الذاكرة أن تكون جنة لا يستطيع أحد
إخراجنا منها، كما إن بإمكانها أيضاً أن تكون
جديماً لا نستطيع الهروب منها "

جون لانكستر
سبالدنغ



ثلاث خطوات لتغيير العادات السيئة

كل منا لديه عادات إيجابية اعتاد أن يفعلها في حياته اليومية وعادات أخرى سلبية اعتاد عليها، فتمثل تلك العادات السلوك الذي يقوم به الأشخاص في كافة تعاملاتهم اليومية وخاصةً وأن الدراسات الحديثة تُشير إلى أن ما يتجاوز نصف التعاملات التي يقوم بها الأشخاص يوميًا ما هي إلا أشياء اعتادوا على فعلها دون تفكير وهذا ما يسمى بالعادات.

ومن الطبيعي أن تكون بعض الأشياء التي يفعلها الإنسان بشكل تلقائي وبدون تفكير مَرَضِيًّا عنها والبعض الآخر غير ذلك من قِبَل الأشخاص المحيطين، كما أن هناك بعض الأفعال التي يقوم بها الأشخاص ولا تنال رضاهم على الرغم من أنها قد تنال الرضا من الآخرين، وذلك على النقيض من الأفعال التي لا تُقَابَل بالرضا من الآخرين ويلبها شعور بتأنيب الضمير والغضب من الأشخاص الذين قاموا بفعلها بشكل تلقائي ودون التحكم في تصرفاتهم وردود أفعالهم التي أصبحت عادات يومية في حياتهم.

وذلك ما يسمى بالعادة الإيجابية والعادات السيئة في حياة أي إنسان، فيأتي حكم الأشخاص على العادات كونها إيجابية من سلبية من وجهة نظرهم ونظر الآخرين معاً، ولكن عملية تغيير العادات السيئة لا يحدث سوى بوجود رغبة داخلية حقيقة تكون تلك العادة سيئة ولا بد من تغييرها.



اذن كيف ننجح في تغيير العادات السيئة....؟

١- الإرادة القوية تساعد على تغيير العادات السلبية والتخلي عنها لتتحل محلها عادات جيدة، كما يحتاج تغيير العادات السيئة إلى قوة في التحكم بالذات وهو ما يستطيع فعله الأشخاص الذين يمتلكون إرادة قوية فقوة التحكم بالذات تنبع من قوة الإرادة

٢- إحلال عادات جيدة محل العادات السيئة، وذلك أمر أشار البعض إليه حيث بإمكان الأشخاص تغيير عاداتهم السيئة وإحلال عادات إيجابية بدلاً منها في ثلاثة أسابيع، ولكن هذا ليس أمرًا صحيًا وذلك لأنه عندما يرتبط الأمر بالعادات فالأمر يختلف من عادةٍ لأخرى فمثلًا ممارسة الرياضة لعلاج المشكلات الصحية كزيادة الوزن تتطلب ممارسة يومية لأشهر حتى يكتسب الإنسان عادة ممارسة الرياضة بشكل يومي، وقد تقل هذه الفترة فيما يتعلق بالعادات الغذائية، لذلك إحلال العادات الجيدة محل السيئة لا يرتبط بوقت معين ولكن يختلف الوقت الذي يتطلب لتغيير عادة عن الأخرى.

٣- كما أنه بقدر حاجة الأشخاص إلى العادة الإيجابية التي يريدون اكتسابها بقدر ما يستطيعون اكتساب العادات الإيجابية وذلك عبر تكرار الفعل الإيجابي الذي يتحول لعادة، وهنا لا بد وأن نُشير لأهمية التركيز على أفعال محددة حتى تتحول لعادات مكتسبة، ويستطيع الأشخاص أن يُحوّلوا العادات السيئة إلى الجيدة، والتي يرغبون في اكتسابها إلى أهداف يسعون لتحقيقها.

يؤدي التغيير في المادّة السيئة
إلى التغيير في الحياة

جيني كريغ



ثلاث خطوات لنمية الذكاء

من منّا لم يُقال له ذات يومٍ أنت تتمتع بذكاء أو أنك لا تتسم بالذكاء
المطلوب...؟



جميعنا تعرضنا لهذه الأمور
فقد تدخل في نقاش مع أحدهم
وتشعر بأنه شخص على قدرٍ عالٍ
من الذكاء، وعلى النقيض فإنك قد
تشعر بالغباء حينما لا تتمكن من
استيعاب الأمور التي تتعرض لها،
مما يجعلك تُفكّر في سؤال محوري
هام وهو هل أنا ذكي أم غبي وما
هو متوسط نسبة ذكائك؟

ولا يكون دافع الفضول هو السبب الرئيسي الوحيد لسؤال كهذا، إذ أن الأشخاص بحاجة ماسة إلى تحديد متوسط ذكائهم في العديد من الأشياء المصيرية التي قد تتوقف عليها حياتهم مثل اختبار الذكاء للالتحاق بالدراسة أو للحصول على وظيفة عمل مما يتطلب العمل بها الحصول على متوسط نسبة ذكاء معينة.

وهكذا نجد أن تعرّف الأشخاص على متوسط نسبة ذكائهم هو أمر ضروري وحيوي، وعلى الرغم من أن الكثيرين قد يظنون أن قياس متوسط نسبة الذكاء هو أمر صعب إلا أن الأمر أبسط مما يكون إذ أنه يتم من خلال إجراء اختبار قياس معدل الذكاء الذي يتم من خلال توجيه عدد من الأسئلة:

ونوجد عدد من المزايا التي تعود على الأشخاص حينما ينمرون على نسبة ذكائهم والتي نتمثل فيما يلي:

- ١- يحصل الإنسان على ثقة بنفسه عندما يعرف نسبة ذكائه وخاصة في حالات ارتفاع معدل نسبة الذكاء.
- ٢- يستطيع أن يختار الأشخاص الأعمال والوظائف التي تتناسب مع معدل نسبة ذكائهم.

٣- لا يقع الأشخاص في الخطأ الذي يقع فيه الكثيرون حينما يعيشون ويموتون دون أن يستغلوا الذكاء الذي يتمتعون به، مثلهم مثل الأشخاص الذين لا يكتشفون مهاراتهم وقدراتهم ولا يعرفون كيف يستغلونها.

ويُقدم القائد عددًا من النصائح والإرشادات التي تُمكن الأشخاص من تنمية نسبة ذكائهم وذلك بالاعتماد على عددٍ من الدراسات والأبحاث التي أكدت على أن الذكاء مثله كمثل باقي المهارات التي يتمتع بها الأشخاص يمكنهم أن يقوموا بتنميتها، حيث يستطيع الأشخاص تنمية الذكاء من خلال عددٍ من الأشياء والتي يأتي على رأسها حرص الأشخاص على ممارسة التمارين العقلية

والتي تعود بعددٍ من المزايا على العقل البشري المُتَحَكِّم في ذكاء الإنسان.

ويمكن تنمية الذكاء من خلال:

- ١- ممارسة تمارين العقل الذهنية.
- ٢- حل الألعاب التي تعتمد على الذكاء.
- ٣- لا تلتزم بالروتين بل اكسره، فكسره من عادات الأذكىاء.

٤- كُنْ دائم الاطلاع والمعرفة وَحَفِّزْ عقلك بالأسئلة التي تُثير العقل حيث تُعد الأسئلة من أهم الوسائل الفعّالة في تنمية الذكاء.

ليست الفكرة في اني فائق الذكاء، بل كل ما في الامر اني اقصي وقتاً أطول في حل المشاكل!"

البرت اينشتاين



ثلاث خطوات للتأثير في الآخرين

ليس أحد منا بغنى عن الحاجة إلى التأثير في الآخرين، فمن منّا لا يتعامل مع هذا وذاك ويريد أن يترك أثر إيجابي بداخله، فأنت وأنا جميعنا نتعامل مع العديد والعديد من الأشخاص يوميًا، قد يبدأ التعامل مع محيط الأسرة ويمتد إلى الجيران



ومحيط العمل من زملاء ورفاق العمل وغيرهم من الأشخاص، والذي يريد كل إنسانٍ ناجحٍ أن يترك أثر إيجابي لديهم.

وفي هذا الإطار لا نُخفي عليك أن العلم تطور كثيرًا إذ أن العلم

يساعد على فهم الإنسان للآخرين من خلال التأثير فيهم وبهم حيث يمكن للإنسان الاعتماد الكامل على التفكير الإيجابي الذي يترك أثراً في نفوس الآخرين.

ويمكن أن نُقدم عدداً من الخطوات التي تساعد على التأثير الإيجابي في كل من أردنا التأثير فيه، والتي يُمكن سردها فيما يلي:

وقبل البدء في سرد الخطوات التي يمكن أن يتبعها الأشخاص من أجل التأثير في الآخرين لابد من التنويه إلى أن هذه الطرق ليست سلبية وأن محاولة التأثير في الآخرين ليس بالأمر الخطأ كما يعتقد البعض، إنما هو أمر جيد يستخدمه الأشخاص بذكاءٍ من أجل التأثير الإيجابي في الآخرين.

١- الأجواء الساخنة والشعور بالدفء يُحث الأشخاص على مساعدة الأشخاص الآخرين، فإن كنت تريد أن تؤثر في الآخرين فيمكنك أن تُحاوِطهم بجوٍ ساخنٍ مثل أن تقوم بعمل شاي أو قهوة ساخنة، فأبي مشروب ساخن سيجعلهم مستعدين لبذل المزيد من أجلك وتقديم المساعدة لك، وهكذا يُمكنك التأثير فيهم.

وهذه الخطوة لم تأتي من فراغ فهي ليست كلام في الهواء، بل إن بعض الدراسات الحديثة التي أُجريت أشارت إلى إمكانية التأثير في الآخرين بهذه الصورة حيث أجرى الباحثون اختباراً على شخصٍ قُدِّمت له قهوة مثلجة وآخر قُدمت له قهوة ساخنة فكان الشخص المسك بالقوة الساخنة هو من قدم المساعدة حين طُلب منه.

٢- فيما أشارت العديد من الدراسات إلى أن التأثير في الآخرين يحدث بشكلٍ قوي عند رؤية الأشخاص للشيء المراد القيام به من قِبَل المؤثِّر، حيث أن للعين تأثير قوي، فحاسة البصر تؤثر على العقل، ويمكنك الاستفادة من ذلك باستخدام الصور والعروض التقديمية من قِبَل القادة والمعلمين للتأثير البصري في الآخرين.

٣- ويمكنك أن تضع أشياء حول الأشخاص المراد التأثير فيهم، كالأشياء التي تؤثر عليهم؛ مثل وضع الألوان التي يحبونها أو إبعاد المحفظة أو المال بعيداً عنهم عند الحديث عن الاستثمار مثلاً، فقد أثبتت بعض الدراسات أن رؤية الأشخاص للأموال عند الحديث عن الاستثمار قد يتسبب في ميل الأشخاص للاحتفاظ بأموالهم.

"لكي نتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة يجب عليك أن ندرك
إننا جميعاً مختلفون في الطريقة التي نفهم بها العالم، ونحن
نستخدم هذا الفهم كدليل يرشدنا إلى الاتصال بالآخرين"

رومين رولاند



احذر هذه الشخصيات...!

تعدد أنماط الشخصيات التي تختلف من شخص لآخر وتميزه عن غيره من المحيطين به، والتعرف على نمط الشخصية يساعد على اكتشاف الأشخاص لشخصيتهم والتعرف عليها وكذلك اكتشاف شخصيات الآخرين والتعرف على صفاتهم، وذلك لأن التواصل الاجتماعي الفعال يتوجب أن تعرف نفسك جيداً وكذلك أن تعرف الآخرين، فلن يأتي الاتصال بنتائج إيجابية إذا لم يفهم الشخص

نفسه ويفهم من حوله جيداً وهذا هو الهدف من معرفة نمط الشخصية، حيث يساعد التعرف على أنماط الشخصية على معرفة خبايا النفس البشرية بما تشمله من مزايا وعيوب ونقاط ضعف ونقاط قوة.



ويوجد أربعة أنماط للشخصية ينح تصنيفهم كالتالي:

١ - الشخصية الانبساطية: الشخص الانبساطي هو الذي لا يكون شخص انطوائي ومنزوي حول نفسه بحيث دائماً يحرص على التحدث في جميع الأحداث والمناسبات وقلما يستمع إلى الآخرين، وبذلك يكون صدقات كثيرة فهو شخص اجتماعي درجة أولى لذلك لا توجد لديه مشكلة في أن يناقش مشكلاته مع الآخرين ويستمتع لنصائحهم.

٢ - الشخصية الانطوائية: الشخص الانطوائي هو الشخص الذي يستمع إلى الآخرين أكثر من أن يتحدث وذلك لأنه يفضل أن يفكر في كل أموره مع نفسه ولا يشارك الآخرين معه، ولذلك فعدد صداقاته محدود جداً فهو يتعرّف على الآخرين بصعوبة وهذه الشخصيات يطلق عليها شخصية حذرة أيضاً.

٣ - الشخصية الحسية: الشخصية الحسية هي التي تستخدم في حياتها الرموز والإشارات، فهي من الشخصيات التي تهتم بالأشياء الملموسة من خلال الاعتماد على الحواس الخمس وكذلك تستخدم تعبيرات الوجه والإشارات من خلال تعاملاتها، لذلك هي من أكثر الشخصيات التي تتميز بالدقة.

٤ - الشخصية الحدسية: أما الشخص الحدسي هو الشخص الذي يعتمد على

الخيال، ومن شدته تعلقه بالخيال فإنه يرى الأمور بشكل مُعقد، حيث يُعقد الأمور التافهة وذلك لأنه يخطط للمستقبل أكثر مما يفكر فيه ولذلك يضع الاحتمالات المسبقة ويبدأ في وضع الحلول لها.

كما تتنوع الشخصيات ما بين الشخص المثالي والمساعد والمبدع والملاحظ والشخص المتحدي والشخص الحماسي والشخص الملتزم وغيرها من الشخصيات، ولذلك نجد أن كل شخصية من الشخصيات تختلف عن الأخرى في طريقة استقبال المعلومات وكذلك في طريقة الفهم وطريقة التعامل مع الآخرين.

كما نجد أن كل شخصية من الشخصية تختلف عن الأخرى في عملية اتخاذ القرار، فتعتمد الشخصية الحدسية على الحدس عند اتخاذ القرارات في حين أن الشخصية الحسية تعتمد على إحساسها عند اتخاذ القرار.

وأياً كانت شخصيتك، فإنه توجد شخصيات لا بد أن تحذر التعامل معها لأنها تعود عليك بالسلب مثل الشخصية الحقودة والأنانية والشخصية الناقمة والشخصية المتدمرة.

الرسالة التي نرسلها للناس... نعود إليك من
نفس النوع ... فانظر ماذا نفعل و ماذا نقول

د: إبراهيم الفقى



احكم بنفسك ... !

أدرك تمامًا أن النصائح والإرشادات - التي تعد عماد التنمية البشرية وحجر الأساس الذي يعمل من خلاله خبراء التنمية البشرية على النهضة بالمجتمع ومعالجة مشكلاته - وحدها لم تعد منبعًا لتشجيع الأفراد للعمل بها، كما أنها لم تعد كافية لكي يتذكرها الأشخاص الذين يسعون لتطوير الذات، كما أنه ليست مشكلة التذكر وحدها هي التي تقف عائقًا أمام الإرشادات والنصائح التي يقدمها رواد التنمية البشرية، بل إن الإنسان بطبعه يُعد مخلوق يتذكر المعلومة ويعمل بالنصيحة التي تأتي له في قصة، بحيث يرى الأشخاص ما حدث مع غيرهم في مثل هذا الموقف الذي يتعرضون له وكيف كان التعامل ومن ثمَّ يخرج الأشخاص بالمعنى الحقيقي المراد إيصاله.

ويُحكى أنه في أحد الأيام كان يوجد أحد الأشخاص الذي كان يجلس في أحد المحال التجارية التي كانت تمنع انتظار السيارات أمامها لغير زبائن المحلات،

بحيث ممنوع اصطفاى سياره أى شخص غيرهم، وحينما كان يجلس هذا الرجل فى أحد هذه المحال رأى رجل يقود سيارة فخمة وقادم من بعيد فكان يبدو عليه الغنى والثراء الشديد، ودون أن يبالي باللافتات المكتوب عليه ممنوع الانتظار لغير أصحاب المحلات قام الرجل الغنى بإصفاى سيارته وراح يدخل أحد العمارات المجاورة، فأسرع العامل ليخبره بأنه غير مسموح أن يضع سيارته أمام المحال التجارية لأنها مخصصة للزبائن، فتجاهل صاحبنا -الرجل الغنى- كلام العامل



المسئول عن تنظيم ساحة انتظار السيارات الخاصة بالزبائن وصعد إلى العمارة المجاورة مخترباً اللوائح المنظمة لساحة الانتظار.

وبذلك ترك صاحبنا الرجل الغني العامل يحدث نفسه بعد أن قال له "أنا قادر على شرائك أنت وكل ما في المحلات التجارية" وتركه وصعد سلم العمارة المجاورة للمحال التجارية، وفي نفس الحين أتى رجل بسيط كان يقود سيارة ريع نقل محملاً فيها قطع ماشية، فخرج له العامل مسئول تنظيم ساحة انتظار السيارات أيضاً وقال له بنبرة ملل وغضب من جراء عدم التزام الأشخاص بالتعليمات المنظمة لحركة انتظار السيارات أمام المحال التجارية وقال له ألا ترى يا أخي ما كتب على هذه اللافتة...؟!؟

فقال الرجل الذي كان يقود السيارة المحملة بقطع الماشية أعذرني يا بني ولكنني لا أجد القراءة والكتابة حتى أنني فقدت هاتفي وكنت على موعد مع أحد التجار في هذه المنطقة فلو تسمح لي بانتظاره هنا قليلاً من الوقت، فسمح له العامل وقال له خذ راحتك طالما أنك لست بحاجة إلى كثير من الوقت!....!

والسؤال هنا كيف ترى تعامل العامل مع كلاً من الرجلين وكيف كان تعامل
كلاً منهما مع العامل...؟ احكم بنفسك فلك الخيار المطلق
لذلك توجد ضرورة ماسة لكي يتقن الأشخاص مهارة التعامل مع الآخرين
بذكاء من أجل إنجاح العلاقات الاجتماعية.

أسهل طريقة لكسب خصومك إن نسمع
إيهم.

أنيس منصور



احكم بنفسك ... !

إن التردد يعد من المشكلات المزعجة التي يتعرض لها الأشخاص بسبب عدم القدرة على اتخاذ القرار في الوقت المناسب الذي يتطلبه حل الموقف، حيث تُعبر سمة التردد عن حال الكثير من الأشخاص الذين قد يكون سبب ترددهم في الإقدام على فعلٍ معينٍ أو قولٍ ما هو الغرق في التفاصيل الكثيرة التي تجعلهم يرون الموقف الذي يحتاج إلى اتخاذ قرار بشكلٍ ضخمٍ مما يُصعّب عليهم اتخاذ قرار.

ويكمن جزء كبير من حل مشكلة التردد التي يعاني منها الكثيرين في هذه الآونة في فهم واستيعاب الأشخاص للأضرار السلبية الناجمة عن التردد وعدم اتخاذ القرار، إذ أن الأمر يُعد فشل في اتخاذ خطوة إلى الأمام نحو الهدف المراد.

ومن أبرز الأمور التي تظهر على السطح عند مناقشة مشكلة التردد عن بعض الأشخاص هي أن الشخصيات التي تُعاني من اضطرابات وخلل في السلوك هي نفسها بل هي الأقرب أيضاً إلى الوقوع في خطأ التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار.

**ويجب ألا نخوض في نشخيص ونوصيف المشكلة أكثر مما نسعى
لنقديم حل جذري للتخلص من التردد ونمكن المتردد ونمكن الأشخاص
من اتخاذ القرار الصحيح في الوقت المناسب وذلك من خلال عدد من
الخطوات التي يأتي على رأسها:**

١- معرفة الأشخاص للفرص والمزايا التي سيخسرونها عند تأجيل اتخاذ
القرار والاستمرار في التردد، وذلك لأن الإنسان يخسر الكثير من الفرص
عندما يتردد بشكل متكرر في اتخاذ قرار في وقتٍ معين.

٢- فيما تأتي الخطوة التالية من خطوات التخلص من التردد بشكلٍ جذري
من خلال تعبير الأشخاص عن عدم حبهم لرؤية أنفسهم أو المقربين إليهم في
وضع العجز الذي ينتج عن التردد وعدم القدرة على اتخاذ القرار، فالأشخاص
الذين لا يحبون أن يكونوا في مثل هذا الوضع هم الأشخاص الأقرب إلى
القدرة على اتخاذ القرار.

٣- كما ينبغي على الأشخاص خلق رغبة حقيقية في التخلص من الموقف
الذي يتطلب اتخاذ قرار ما فلا داعي للتأجيل وهذه الرغبة تغلق أبواب التردد

بنسبة كبيرة، وبذلك لا يشعر الأشخاص بالخوف وعدم القدرة على اتخاذ القرار بل سيكون القرار نابغاً من هذه الرغبة الإيجابية في التخلص من الموقف.

٤- خذ هدنة مع نفسك واعرف ما الهدف الذي تريد أن تصل إليه والمرتبط بالأمر المتطلب اتخاذ القرار فيه، فهذا الأمر سيسهل عليك كثيراً إذ أنه يعد بنسبة كبيرة القرار المراد اتخاذه وهذا ما يفعله الأشخاص الناجحون لعدم الوقوع في فخاخ التردد الذي ينزع الخوف من صدورهم.

التردد و المماطلة و الناجيل ، إشبهه ببطاقة ائتمان :
لذيذ استعمالها الى حين و طول الفانورة .

كريستوفر باركر



أسرع طريقة لكي تصبح خبيرًا في مجال عملك

قد تُتاح لك الفرصة وتعمل في نفس تخصص دراستك وقد لا تُتاح لك الفرصة للعمل في نفسك تخصصك وتجد نفسك تعمل في مجال مختلف تمامًا عن مجال دراستك، فتكون في أشد الحاجة إلى الإلمام بمعرفة ما يخص مجال العمل وسواء كنت تعمل في نفس مجال تخصصك الدراسي أو كنت تعمل في مجال مختلف عن تخصصك الدراسي فيمكنك أن تصبح خبيرًا في مجال عملك بطريقة بسيطة وسهلة.

فإليك أسرع طريقة لكي تصبح خبيرًا في مجال عملك

١ - لا تنتظر توجيهًا من أحدٍ فيمكنك اقتحام مجال العمل والتعرف عليه من خلال الاطلاع على أساسيات العمل، فاعتبر نفسك لا تعرف شيئًا وابدأ واطلع وكأنه ليس مجال تخصصك، فإنك ستتنجذب إلى أشياء وعناصر بعينها في مجال تخصصك تؤهلك إلى المزيد من البحث والمعرفة.

٢- ابحث عن الرواد في مجال تخصص العمل بحيث يمكنك الاطلاع على سيرتهم الذاتية وما حققوه من تطور في مجال العمل، وهنا يمكنك أن تُحدد مقومات نجاحهم في نفس مجال تخصص العمل ويمكنك أن تحذو حذوهم.

٣- كما أن أسهل طريقة لكي تكون خبيراً في مجال تخصص العمل هي أن تبحث عن قصص الفشل في نفس مجال تخصصك، فحينما تعرف أخطاء الآخرين سوف تتجنبها ويكونوا لك عبرة وعِظة، ففي كل مجال يوجد عدد من الأخطاء التي يجب تجنبها، لذلك عندما تبحث عن الأخطاء الشائعة في نفس مجال تخصص عملك وعندما تتجنب الأخطاء التي وقع بها الأشخاص الفاشلون في مجال تخصص عملك، فإنك بدون شك تُقلل نسبة الوقوع في نفس الخطأ.

٤- لا تنسى أن تطلع على المجالات شديدة الارتباط بمجال تخصصك، فإن كنت تعمل في مجال التدريس فلا بد أن يكون لديك دراية واطلاع بكيفية وضع المناهج الدراسية وتصحيح الامتحانات وهذه مجالات أساسية للتدريس، في حين أن المجالات المرتبطة بمجال تخصص التدريس تكون معرفة أنماط

الشخصيات للتعامل بشكل جيد مع الطلاب وزملاء العمل، وكذلك الاطلاع على موضوعات التنمية البشرية فهو علم شديد الارتباط بالأشخاص الذين يسعون في تحقيق النجاح على المستوى الاجتماعي والمستوى العملي وهكذا، فمن الأفضل لك أن تطلع على كل ما يرتبط بمجال تخصصك سواء من قريب أو من بعيد فهذا يُصقل خبرتك بالعمل.

٥- كما أن أسرع طريقة لكي تُصبح خبيراً في مجال تخصص العمل هي أن تُركز انتباهك على مجال التخصص الفعلي، وتذكر أن الأمور تكون في بدايتها صعبة ولكن مع بذل الجهد المطلوب والاستمرار في المطالعة والبحث والاحتكاك بخبراء التخصص فستصبح خبيراً في مجال تخصص العمل.

الخبرة ليست ما يحدث لك، بل ما نفعه
بما يحدث لك.

الدوس هكسلى



اكتشاف الموهبة الحقيقية

عندما يتوَلَّد لديك شعور حقيقي بأن هناك مشكلةً ما تُورِّقك وتُنْغص عليك حياتك وتُعكِّر صفو الحياة فإنك تكون على أعتاب إدراك الحجم الطبيعي للمشكلة التي تقف عقبة في طريق الحياة السعيدة، فالأمر الطبيعي أن تدرك حجم المشكلة الحقيقي بدلاً من أن تُقلل أو تزيد من حجم المشكلة التي يتوجب عليك التفكير في



إيجاد حلٍ لها وإلا تأزم الموقف، ومن الأمور التي تساعد على حل المشكلة بشكلٍ نهائي هو قدرة الأشخاص على التَّعرُّف على السبب الأساسي المُتسبب في حدوث المشكلة وذلك لكي تستطيع القضاء على المشكلة من جذورها.

والإنسان الناضج هو الشخص الواعي الذي يعمل على تطوير ذاته بشكلٍ دائمٍ من خلال السعي لتغيير نفسه لكي ينعم بحياةٍ أفضل

ويُحكى أنه كان يوجد أحد الأشخاص الذي كان يُغني بالصدفة أثناء تواجده في الحمام فوجد بعض الأشخاص من الخارج يدعمونه ويقولون له أنه لديه صوتاً رائعاً، فكان يتشجع الشاب ويعود مرةً تلو الأخرى لكي يغني وهو في الحمام وكان في كل مرةٍ يغني وهو داخل الحمام يسمع أشخاص من الخارج يُحفظونه ويؤكدون على جمال صوته، لذلك كان الشاب يكرر الأمر ذاته مرةً تلو الأخرى.

حينئذٍ قرر الشاب أن يُشارك في أحد البرامج الغنائية التي تكتشف المواهب الجديدة ولكن البرنامج الذي كان الشاب بصدد المشاركة فيه كان يُتَمَّ أن يشارك المتسابق بفقره غنائيةٍ وتمثيليةٍ معاً، لذلك لم يتراجع الشاب وقرر أن يبحث عن فتاه لتشاركه في تمثيل مشهد أمام لجنة تحكيم البرنامج، ولم يمض وقتٌ كبيرٌ حتى استطاع الشاب أن يجد أحد الفتيات التي وافقت على مشاركته التمثيل في المشهد الذي سيغني ويمثّل فيه بنفس التوقيت، وبذلك تمكّن من المشاركة في برنامج كشف المواهب.

وأتت اللحظة التي تقدم فيها الشاب والفتاة ليغني الشاب أغنيةً ويُقدم هو والفتاة مشهد تمثيلي يتناسب مع الأغنية ولحظة تلو الأخرى أندمج أعضاء اللجنة

في أداء الشاب وبعد انتهاء المشهد التمثيلي تناقش أعضاء اللجنة معاً واجتاز اختبار لجنة تقييم المواهب، ولكن قبل أن ينزل الشاب عن خشبة المسرح قالت له أحد أعضاء اللجنة لا بد أن تعرف أن سبب نجاحك في المسابقة هو أدائك التمثيلي الرائع وليس صوتك لأنك لا تملك صوت غنائي.

وكانت نصائح أعضاء اللجنة للشاب أن يتجه إلى التمثيل ويُنمي موهبته وهكذا بدأ مشواره الفني في التمثيل الذي لم يكن يدرك يوماً أنه لديه موهبة في التمثيل، ففي كثيرٍ من الأحيان يكون إخفاقنا في بعض الأشياء سبباً في اكتشاف موهبتنا الحقيقية.

"ليس لجميعنا نفس درجة الموهبة، لكن يجب أن
نناج لنا فرصاً متساوية لتطوير مواهبنا."

جون كيندي



فيما يُعرَّف أيضًا الإبداع بكل ما هو جديد حتى وإن كانت الفكرة قديمة فإن الأشخاص المبدعين بإمكانهم إضافة الجديد عليها وتحديثها، ويساعد ذلك الأشخاص عندما تقابلهم وجهات نظر مختلفة أو متناقضة، فإن المبدعين هم من يستطيعون تجديد الآراء القديمة والوقوف على رأي يُرضي كافة الأطراف عند تناقضها واختلافها.

وما أوجدنا إلى الإبداع لكي يستطيع كل منا النجاح في حياته الاجتماعية والعملية كالناحية المهنية والعلمية "الدراسية أو الوظيفية"، حيث ينسج الأشخاص المبدعون بعدد من السمات التي نساعدهم ونؤهلهم للنجاح والتي نتمثل فيما يلي:

- 1- الأشخاص المبدعون هم الذي يستطيعون رؤية الأشياء والأحداث والحلول المألوفة والتقليدية من زاوية غير مألوفة.
- 2- الأشخاص المبدعون هم الذين يتميزون بمهارة التنظيم والتخطيط بناءً على عناصر ومدخلات ثابتة.
- 3- يستطيع الأشخاص المبدعون تقديم أفكار تجديدية في إطار مختلف.

٤- أكثر ما يميز الأشخاص المبدعون ويتسمون به هو قدرتهم على فهم ما يحدث معهم واستنباط نتائجه وما يتول إليه في المستقبل بما يُمكنهم من إيجاد الأفكار التي تُمكنهم من حل المشكلات الحالية التي تواجههم وبناء مستقبل واعد.

٥- وأخيراً فإن الأشخاص المبدعين لا يقف كلاً منهم ويقول أنا مبدع أنا هنا شاهدوني، بل إن طريقة تعامله مع الأحداث والمواقف هي من تتحدث عن إبداعه فيُعجب من حوله بطريقة حلوله للمشكلات التي تعترض طريقه.

وعلى الرغم من أن الإبداع هو فطرة وضعها الله في الإنسان إلا أن تنمية الإبداع هي مسئولية مجتمعية، فكثيرين يكونون مبدعين منذ الصغر ولكن إهمالهم مهاراتهم وقدراتهم الإبداعية يطفأ فتيل الإبداع بداخلهم.

كيف نُنمّي الإبداع..؟

بما أن العقل هو مركز الإبداع فيجب على الأشخاص تنمية مهارات التفكير

التي تُميِّز عقل الإنسان وتُمكنه من الإبداع والابتكار، ولا تقع مسؤولية تنمية مهارات الإبداع والتفكير على الأشخاص بمفردهم أو على مؤسسات العمل التي يتتمون إليها بمفردهم، بل هي مسؤولية مشتركة.

لا يمكننا حل مشكلة باستخدام نفس العقلية
التي أوجدت تلك المشكلة.

البرنت اينشناين



الإبداع.. هو رفيق النجاح

هل تعرف أن الإبداع والتميز هو الطريق الحقيقي للنجاح، فربما تريد النجاح ولكنك لن تُوفِّق في النجاح في العديد من المحاولات التي قُمتَ بها، هل تعرف لماذا..؟

ببساطة لأن العديد من الأشخاص اعتادوا أن يقوموا بنفس الفعل بنفس الطريقة التقليدية التي فشلوا في تحقيق الهدف بها، وذلك لأنك مهما حاولت حل المشكلة التي تواجهك بنفس العقلية فلن يفيد بشيء، ويشبه الأمر هنا شخص يغرق ولا يُجيد سوى القيام بحركةٍ واحدةٍ، وعلى الرغم من أنه قام بتجريب هذه الحركة وفشلت في إنقاذه من الغرق إلا أنه مازال يقوم بها حتى الغرق، ولكن ليس كل الأشخاص يشبهون هذا الغارق بل إن الأمر الطبيعي أن الغارق يُجرب العديد من الحركات حتى يفلت من الغرق.

ولعل أكبر مثال على ذلك هو توماس أديسون مخترع المصباح الكهربائي الذي فشل في اختراع المصباح عدة مرات ومرات، وعندما سُئل لماذا يُذكر أنه فشل في

اختراع المصباح الكهربائي على الرغم من أن المهم أنه تمكّن من اختراعه، فأجاب قائلاً: أنا لم أفشل في اختراع المصباح ولكنني حاولت اختراعه ٩٩٩٩ مرة ونجحت في المرة الـ ١٠٠٠٠، ولكنني لم أسمى هذا فشلاً على الإطلاق ولكنني كنت في كل مرة لم أتمكن فيها من صنع المصباح كنت أكتشف طريقةً خاطئةً جديدة لا بد أني لن أكررها مرةً أخرى...!

وما فعله توماس أديسون هذا ما أقصده بالتحديد، وهو أن الإبداع هو رفيق النجاح فإن كنت في كل مرة تقوم بنفس الخطأ وتحاول أن تنجح بنفس الطريقة التي لم تنجح بها - أي أنك تكرر الخطأ الذي قمت بارتكابه - فلن تنجح بالتأكيد، ولكنك تستطيع النجاح من خلال الاعتماد على الإبداع وتفجير طاقاتك.

وتقول (هيلين كيلر) وهي كاتبة أمريكية وإحدى الناشطات والتي كانت لا تستطيع الرؤية ولا السمع وعلى الرغم من ذلك نجحت في حياتها ولُقبت بالمعجزة الإنسانية، كانت تقول الحياة إما أن تكون مغامرة جريئة أو ألا تكون مطلقاً، مما يعني أن الإبداع أمر ضروري للحياة فحياة بلا إبداع تعني حياة بلا نجاح تعني لا حياة من الأساس.

ويمكنك الاسئماناة بهذه الؤطوات لكي نؤج برفقة الإبداع:

- ١- التركيز على الؤاف.
- ٢- لا تُكرر الطريقة نفسها التي لم نؤج في تحقيق الؤاف بها بل جرب طريقة أخرى.
- ٣- لا بد وأن تحاول تحقيق هؤاف واضح غير مبهم.
- ٤- جءء نشاطك بشكل مستمر ولا ءوف من الؤنون فالانطلاق والؤنون هما المناخ الملائم للإبداع.

"في التفكير الإبداعى ليسئ مشكلة إن نكون على خطأ وإنئ في طريقة إلى الحل؛ لأنه قد يكون من الضرورى إن نمر في منطقة خطأ كي نصل إلى موقف يمكنك رؤية الممر الصحيح من خلاله"

إءوارء ءى بونو



الأخطاء الحركية التي يقع فيها المتحدثون

يقع المتحدثون في عدة أخطاء تجعلنا نقول أن هذا المتحدث أو ذاك فشل في تحقيق الهدف المراد من الحديث، وذلك لأن ٧٠٪ من نجاح الحديث يقع على أكتاف المتحدث، إذ أن المتحدث يُعتبر القائد والمسئول الرئيسي عن نجاح الحديث وتحقيق الهدف المراد وذلك من خلال قيادة دفة الحديث، فإن كان المتحدث إليه هو ليس قائد الحديث من الأساس وترك دفة الحديث للمتحدث إليهم يوجهونه



يميناً وشمالاً، فإن الحديث بالطبع لن يحقق الهدف المراد الذي يهدف المتحدث لتحقيقه وذلك لأنه بنسبة كبيرة عند ترك الدفة للمتحدث إليهم فإنهم سيذهبون بموضوع الحديث إلى موضع مختلف تماماً عن الموضوع الأساسي للحديث.

ولعل هذه المشكلة تظهر بشدة لدى القادة والمدربين والمعلمين وكل من هم في مَوْضِع اتصال مباشر مع المتحدث إليهم، بالإضافة إلى هذه الفئات فإن الحديث الذي يشمل الأشخاص العاديين عند الحديث من شخصٍ لآخر فإنه أيضًا قد تظهر فيه مشكلة توجيه المُتحدِّث إليه لدفة الحديث إلى موضعٍ آخر غير الموضع الذي يرغب به المتحدث إليه والذي يؤدي بطبيعة الحال إلى عدم تحقيق الهدف من الاتصال الجماهيري.

وبعيدًا عن قدرة المُتحدِّث إليهم على توجيه دفة الحديث، وغيرها من الأخطاء الأخرى التي يقع فيها المتحدثون عند توجيه الحديث -سواء على مستوى الاتصال الجماهيري الذي يتضمن توجيه الحديث من شخصٍ أو أكثر إلى عددٍ كبيرٍ من الجماهير، وقد يكون على مستوى اتصال جماهيري مباشر مثل المؤتمرات والفعاليات الكبيرة، أو قد يكون الاتصال من خلال وسيلة إعلامية جماهيرية-، إلا أن الخطأ القاتل الذي يقع فيه المتحدثون ويقتل الحديث مهما كان نجاحًا هو.....

" الحركات الخاطئة التي يقع فيها المتحدثون "

نعم إنه خطأ من الأخطاء القاتلة حيث أنه يوجد بعض المتحدثين الذين يُصدِرُون حركات في غير محلها مما يتسبب في تشتت المُتحدِّث إليهم كأن يظل المتحدث يحرك عينيه يسارًا أو يمينًا أو يصدر المتحدث حركات غريبة بعينه.

كما يقع بعض المتحدثين في خطأ إصدار إشارات باليد اليسرى أو اليمنى أو اليدين معًا مما يتسبب بشكل كبير في تشتت المُتحدِّث إليهم بعيدًا عن موضوع الحديث.

كما أنه من الأخطاء القاتلة التي تذهب بالحديث في اتجاه آخر هي وقوع المتحدثين في خطأ هزة الرجل أو ارتعاش القدمين مما يسبب التوتر للأشخاص المُتحدِّث إليهم ولا يجعلهم يتبهون إلى موضوع الحديث.

وبعيدًا عن المهارات الشخصية التي يتطلبها الحديث فإن مراعاة المُتحدِّث لما يلبسه وما يقوله وكيف يقوله، يُحقِّق الهدف المراد من الحديث ويُحقِّق التواصل الفعَّال.

" لكي نتخاطب مع الآخرين بطريقة فعالة، يجب عليك أن نذكر أننا جميعاً مختلفون في الطريقة التي نفهم بها العالم ونستخدم هذا الفهم كدليل يرشدنا إلى الاتصال بالآخرين."

انثوني روبينز



التفكير الإبداعي المفنح الذهبى للنجاح

أن تكون إنسانًا ناجحًا يعني ذلك أن تحرص على اكتساب مهارات التعامل مع الآخرين، كما أن النجاح لا يتحقق بدون شعور الأشخاص الراغبين في تحقيق النجاح بالثقة بالنفس، كما أن التفكير الإبداعي هو أحد مقومات النجاح الرئيسية التي يعتمد عليها الأشخاص الناجحون، ويُعد التفكير الإبداعي هو ذلك التفكير الذي يُمكن الأشخاص من توليد الأفكار التي تتمتع بالمزيد من الطاقة الإيجابية وذلك على عكس التفكير السلبي الذي يفتقد إلى التلقائية والمرونة التي تتوفر في التفكير الإبداعي.

**ولا نخطئ حين نقول إن التفكير الإبداعي الذي ينوّله من عقلية
فكر بطريقة إيجابية وليس بطريقة سلبية، هو المفنح الذهبى الذي
يُمكن الأشخاص الراغبين في تحقيق النجاح، فإن كنا نؤكد أن النجاح
له متطلبات فإننا نؤكد أيضًا أن كل متطلبات النجاح ترتبط بقدرة
الأشخاص على التفكير الإبداعي، وهذا ما نراه عندما نسترسل معًا في**

متطلبات النجاح:.

١- النجاح يتطلب أن يكون للأشخاص الراغبون في تحقيق النجاح أهداف وطموحات يسعون إليها، ويأتي هذا حينما يُنشد الأشخاص رسالة يؤدونها على أكمل وجه، فهل من أحدٍ يفكر بمثل هذه الطريقة سوى من يفكرون بطريقة إيجابية وإبداعية..؟

٢- النجاح يتطلب أن يكون الأشخاص الراغبون في تحقيق النجاح قادرين على التخطيط للهدف المراد الذي يرغبون في تحقيق النجاح به، إذ أن النجاح لا يأتي نتيجة الأعمال الروتينية والعشوائية غير المنظمة بل يتحقق عندما يقتني الأشخاص مهارة التخطيط لتحقيق النجاح، فهل يتوفر هذا المطلب سوى عند الأشخاص أصحاب التفكير الإبداعي..؟

٣- النجاح يتطلب اكتساب الأشخاص الراغبون في تحقيق النجاح مهارة استغلال الوقت الاستغلال الأمثل، ويستطيع الأشخاص أن يُقسِّموا وقتهم ليس بالتساوي كما يظن الكثيرون، فتحقيق النجاح يتطلب تقسيم وتنظيم الوقت حسب الأولوية بحيث لا يقلق الناجحون بشأن استحواذ أولوياتهم

على معظم وقتهم فهذا أمرٌ طبيعي.

٤- النجاح يتطلب قدرة الأشخاص عن التعبير عما يدور ببالهم بطريقة سهلة وبسيطة تمكن الآخرين من استيعابهم وفهمهم وكذلك يتطلب النجاح قدرة الأشخاص على فهم واستيعاب الآخرين وهذه أحد مقومات التفكير الإبداعي الذي يُعد المفتاح الذهبي للنجاح.

٥- النجاح يتطلب محاولة الأشخاص مرة تلو الأخرى للوصول للهدف المراد دون الخوف من الفشل، إذ أنهم يؤمنون بأن الفشل هو بداية النجاح، وذلك لأن التفكير الإبداعي الذي يتمون إليه ويتمي إليهم اكسبهم روح المبادرة والمبادأة التي لا تخشى المحاولة مرةً تلو الأخرى وكل مرةً بطريقة أفضل.

٦- النجاح يتطلب السعي المستمر وهو ما لا يستطيع فعله سوى أصحاب التفكير الإبداعي.

"لا يكفي أن يكون لك عقل جيد. الأهم
هو استخدامه بشكل جيد."

رينيه ديكارث



التواصل الاجتماعي الفعال

الإنسان بطبيعته كائن إجتماعي لا يستطيع العيش بمفرده، فالإنسان الطبيعي هو الذي لا يعيش بمعزلٍ عن الآخرين بل هو الذي يستطيع التواصل مع أفراد المجتمع بشكل جيد، فمن المهم أن تجيد التعامل مع الأشخاص المحيطين بك بدءاً من أفراد الأسرة ثم الأصدقاء وزملاء العمل وصولاً لكافة أفراد المجتمع، حيث أن أطراف المجتمع يتأثر كلاً منها بالآخر فأنت تؤثر في الآخرين والآخرين يتأثرون بك.

إن التأثير والتأثر في الآخرين يُثبت نظريات غزو ثقافة الآخر ونظريات التأثير والتأثر في الآخر وكذلك نظرية الذكاء الاجتماعي التي تهدف إلى إيجاد أرضية مشتركة خلال التعامل مع الآخرين بحيث يستطيع الأشخاص التأثير بشكل إيجابي في الآخرين دون أن يتأثروا بالسلب.

ويجب ألا يُغفل دور التواصل الاجتماعي الفعّال على المستوى الشخصي والعملي والمهني، فكلّنا بحاجة إلى التواصل مع الآخرين في محيط حياته الشخصية وكذلك

التواصل الفعّال مع زملائه في العمل ومع قيادات العمل أيضًا، حيث يُساعد التواصل الاجتماعي على فهم الآخرين دون الحاجة إلى الكلام الكثير وكذلك القدرة على توصيل المقصد المراد من الكلام أو الفعل أو التصرف في سهولة.

ويُحكى أنه في أحد الأيام كان يوجد أحد الملوك الذي كان يخضع تحت سلطته عددٌ كبيرٌ من المقاطعات والبلدان، وفي أحد الأيام أرسل له أحد الأمراء الذين يخضعون تحت إمرته رسالةً في غاية الخطورة، فكانت الرسالة التي أرسلها الأمير إلى الملك تنص على أن الملك إن لم يوقف العبيد والخدم الذين يدخلون أرض الأمير فإن الأمير سيعلم العصيان ضد الملك وسيتمرد عليه.

وفور وصول رسالة التهديد إلى الملك اقترح عليه مستشاريه أن يشن حربًا ضد الأمير ويلقنه درسًا يجعله في حجه الحقيقي عندما يُحدّث الملك، وتبلورت آراء المحيطين بالملك حول ضرورة أن يثأر الملك لكرامته، فكيف لأحد الأمراء الذين يخضعون تحت إمرته يتمرد عليه ويُحدّثه بهذه الطريقة التي تُسيء إليه!!

وبعد هذه الأراء التي تلقاها الملك، وفي لحظة غضب كان من المفترض أن يقرر الملك معاقبة الأمير ولكن ما حدث كان عكس ذلك تمامًا، فلقد أرسل الملك رسالةً

إلى الأمير قدّم فيها اعتذاره عمّا اقترفه الخدم في حق مزرعة الأمير، ليس هذا فحسب بل أرسل الملك مع الرسالة الخدم والعبيد الذين تعدوا على مزرعة الأمير كهديّة له. فأتى الأمير إلى الملك معتذراً عمّا صدر منه وقدّم له فروض الولاء والطاعة، ومن حينها وهذا الأمير هو الذراع الأيمن للملك الذي يدين له بالولاء، مما يؤكد على أهمية التواصل الاجتماعي الفعّال.

"إن ما يميز الكائن البشري هو ميله إلى
الاجتماع، فهو اجتماعي بالوراثة"

فالون



الذكاء والدهاء كيف يكون...؟

عُرف النساء بالذكاء والدهاء وخاصةً فيما يتعلق بالغيرة الشديدة، ولكن هذه الغيرة التي تمتلكها العديد من السيدات سواءً كانت في محلها أو في غير محلها تدل على معنى آخر وهو وضع السيدة لهدفٍ أمامها وهي أنها تريد الحفاظ على حب زوجها وشريك حياتها، فتُقدم لنا العديد من السيدات في هذا الإطار أفكار ذكية وجهنمية للحفاظ على زوجها، فكثيراً ما تحدثنا عن الذكاء والتفكير الإيجابي وكيف تتولد الأفكار الذكية لذلك فلن نجد مثلاً يعبر عن الذكاء في التفكير مثل الذكاء والدهاء التي تمتاز به المرأة التي تغير على زوجها لأي سببٍ كان فتكاد تبتكر أفكاراً جهنميةً لن تخطر على إبليس.

وفي أحد الأيام كانت توجد امرأة تحب زوجها كثيراً وتغير عليه بصورة كبيرة، فكان الزوج يرى في بداية الأمر أن هذه الغيرة دليل على حبها الشديد فكان يتقبل الأمر، إلا أن غيرة المرأة كانت غيرة عمياء مما جعل الزوج يضجر من هذه الغيرة التي زادت عن حدها وعكرت صفو حياتهم.

فما كان من زوجها إلا أن تحدث معها لكي تقلل من غيرتها الشديدة التي كادت أن تُنهي حياتهم الزوجية، إلا أنها لم تدرك حجم النتائج السلبية التي قد تترتب على هذه الغيرة العمياء، فعلى الرغم من أن زوجها سعى كثيرًا لكي يُوضِّح لها أنه لا بد أن توجد ثقة متبادلة بينهم، ولكنها لم تتغير بل زادت غيرتها يومًا تلو الآخر، فملَّ رجلها من التحدث معها بكافة السبل وفقد الأمل في أن تتغير يومًا ما.

ومما زاد من مشكلة غيرة الزوجة أنها لم تكن قادرة على الإنجاب، لذلك كانت تخاف من أن زوجها قد يتزوج عليها أو حتى قد ينفصل عنها، لذلك كان زوجها يتلمس لها عذرًا لغيرتها هذه، وفي أحد الأيام أصيبت الزوجة بتعبٍ شديد وقاربت على الوفاة، فكانت المرأة متأكدة أن زوجها سوف يتزوج عليها بعد وفاتها فسألته

وهي على فراش الموت وقالت له هل سوف تتزوج بعد مماتي فقال لها، لقد تعكر صفو حبنا ولن أكذب عليك سأتزوج.

فقال له إذن تزوج كما تشاء ولكن أوصيك وأستحلفك بالله ألا تتزوج إلا



بعد أن يجف قبري فوعدها زوجها بتنفيذ وصيتها، وبعد وفاتها كان يزور قبرها فيجده غير جاف وظل الأمر هكذا لفترة طويلة وكان الزوج متعجباً ولم يستطيع الزواج بعدها، وفي أحد الأيام كان الزوج يزور قبر زوجته فإذا به يشاهد أخيها يثر المياه على قبر أخته، فسأله متعجباً على الأمر فقال له هذه وصية أختي أن أرش المياه كل يوم على قبرها...!

ولعلنا هنا ندرك ذكاء ودهاء هذه السيدة، لعنا نجد حلاً لمشكلاتنا التي تعترض طريق نجاحنا بمثل هذا الدهاء الذي كان يملأ هذه المرأة.

العقول الصغيرة نناقش الأمور الخارقة للمادة
، العقول العظيمة نناقش الأمور العادية.

بليس باسكال



انك ذكي اج غبي..؟

لا أحد يريد أن يكون شخصًا غبيًا، حتى أن الأشخاص الذين يتسمون بقدرٍ معينٍ من الغباء يسعون إلى تحسين مهارات الذكاء وتقليل نسبة الغباء، إذ أن التمتع بالذكاء هو شعور محبب إلى النفس البشرية ويشعرها بالتميز والاختلاف بين الآخرين.



وليس هذا فحسب بل إن الذكاء والغباء هو شيء لا يتعلق بك فقط، إذ أن الكثير من الأشخاص يُصدرون العديد من الأحكام على الآخرين سواء بالذكاء أو الغباء، ولكي لا نُخطئ عند الحكم على كون الأشخاص الذين نتعامل

معهم يتسمون بالذكاء أو بالغباء يجب أن ندرك عددًا من الأشياء التي تريد من موضوعية الحكم والتي تتمثل في التالي:

١ - أنه لا يوجد نسبة ذكاء مطلقًا.

٢ - لا يعني أنك تتمتع بالذكاء على مستوى الرياضيات والعلوم المنطقية أنك تتمتع بالذكاء نفسه تجاه العلوم الأخرى، وذلك لأن الذكاء يُقسَّم لعدة أنواع سنذكرها في السطور التالية.

٣ - يجب أن تدرك أن أنواع الذكاء هي تسعة أنواع ولا يمكن أن تتركز كلها في شخصية واحدة حتى وإن كانت هذه الشخصية عبقرية كما نقول.

٤ - يمكن أن تلاحظ تمتعك بالذكاء في أحد الأشياء على حساب شيء آخر وهنا يرجع الأمر في أغلب الأحيان إلى تأثير الذكاء بعوامل وراثية، بالإضافة إلى عوامل بيئية أخرى كالثقافة بالإضافة إلى عدد من العوامل التي تجعل نسبة الذكاء تختلف من شخص لآخر ويمكن ذكرها فيما يلي:

١ - عوامل بيئية

٢- عوامل وراثية

٣- المرحلة العمرية (السن)

٤- الجنسية

٥- النوع (ذكر - أنثى)

٦- الظروف والملابسات التي تحيط بالبيئة التي يعيش بها الإنسان والتي
تتنوع ما بين الاجتماعية والاقتصادية

وما سبق ذكره يجعلنا ندرك أنه من الخطأ أن نصدر أحكام هباءً على الآخرين
حينما نصفهم بالذكاء أو الغباء دون مراعاة الاعتبارات التي ذكرناها، والتي يأتي
على رأسها ضرورة مراعاة أن الشخص الواحد يتمتع بالذكاء في بعض الأشياء
وبالغباء أو عدم المعرفة في بعضها الأخرى، وكما وعدت في السطور السابقة أنني
سأذكر أنواع الذكاء والتي تتمثل في التالي:.

١- الذكاء الذي يتمتع به جميع الأشخاص هو ما يسمى بالذكاء الطبيعي.

٢- الذكاء الذي يتمتع به الأشخاص على المستوى الموسيقي كالحس النغمي بالآلات والموسيقى وهو ما يسمى بالذكاء الموسيقي.

٣- الذكاء الرياضي أو ما يطلق عليه أيضًا الذكاء المنطقي بكونه الذكاء الذي يتضح بقدرة الأشخاص المرتبطة بالأرقام والحسابات.

٤- الذكاء الجسدي: وهو يتعلق بقدرة الأشخاص على التعبير بالجسد عن رغباتهم وإحتياجاتهم.

٥- الذكاء اللغوي: وهو يتعلق بقدرة الأشخاص على إجادة التحدث والكتابة بشكل جيد، ليعرفوا متى يتحدثوا وماذا يقولوا.

٦- الذكاء الاجتماعي: وهو يتعلق بقدرة الأشخاص على تكوين علاقات اجتماعية والتعامل مع الآخرين.

٧- الذكاء المكاني

٨- الذكاء اللفظي

العقل ليس وعاءً يجب نخبثه إنما ناراً يجب
إشعالها

بلونراخ



أهمية الذكاء

يعد الذكاء من الصفات التي يجب أن يتحلى بها جميع الأشخاص لكي يعيش الإنسان حياة أفضل ويعالج أمور حياته ومشكلاته بنوعاً من الذكاء، وهناك العديد من المواقف والقصص التي تدل على ذكاء أصحابها في التعامل مع أمور الحياة بما فيها من مشكلات وأمور حياتية فيصبح التعامل بذكاء هو أسلوب حياة.

ويُحكى أنه في أحد الأيام كادت هيئة المحكمة أن تحكم على أحد الأشخاص المتهمين بارتكاب جريمة قتل بحكم قاسٍ فليس بعيد أن ينفذ حكم الإعدام به أو الأشغال الشاقة طوال العمر، ولم يكن القتل غريباً عن هذا الشخص المتهم بقضية القتل بل كانت الضحية هي زوجته.

بالإضافة إلى أن كل الاتهامات تُوحي بأن القاتل هو زوج الضحية، فكان يتواجد لدى هيئة المحكمة أدلة تُدين الزوج بقتل زوجته ولكن دون العثور على جثة الضحية، فكان محامي المتهم يتشسس بأي أمر يخفف الحكم من على موكله أو ينفي التهمة.

فيا ترى ماذا يفعل المحامي لإنقاذ موكله فهو في موقف لا يُحسد عليه بأي حال من الأحوال؟

قرر المحامي أن يجرب أحد الحلول التي خطرت على باله لتفادي خطر حكم المحكمة بالإعدام شنقاً لموكله، فقال هيئة المحكمة الممثلة في القضاة لابد وأن يكون لدى هيئة المحكمة الموقرة دليل قاطع بأن موكلي قد ارتكب جريمة القتل بحق زوجته.

وإني أقدم لكم دليل قاطع بأن موكلي لم يقتل زوجته، والآن اسمح لي سيدي أن تدخل الزوجة، فتعجب القضاة من حديث المحامي وكذلك جميع من في قاعة المحكمة من حضور ونظروا للباب جميعاً في انتظار دخول زوجة المتهم والتي من المفترض أنها قتلت وبناءً على ذلك وُجِهَت تهمت القتل إلى زوجها، فساد الصمت في القاعة وانتظر القضاة وهيئة المحكمة لدقائق حتى يروا الدليل القاطع الذي قال عنه المحامي والذي من المفترض أن يؤكد أن الضحية لم تمت.

وبعد مرور دقائق والجميع في حالة ترقب لم يدخل أحد إلى القاعة وهنا قال محامي الموكل أن جميعكم تنتظرون دخول الضحية إذاً ليس لديكم أي دليل قاطع

بأن الضحية قد ماتت، مما أثار إعجاب الحضور فبدؤوا يتهامون فيما بينهم قائلين
ربما تكون الضحية مازالت على قيد الحياة حقاً.

وكانت المفاجأة أن القاضي حكم على المتهم بالإعدام فتعجب الحضور وقالوا
له من المحتمل أن تكون الزوجة لم تمت ومازالت على قيد الحياة، فقال القاضي
حينما أوهمنا المحامي بأن الضحية لم تمت الجميع نظر إلى الباب ولكن الزوج لم
يعطي للأمر اهتماماً لتيقنه من مقتل الزوجة.

وهذا يوضح لنا أن الذكاء سمة أساسية للتعامل مع الأمور الحياتية على
المستوى الشخصي والعملي.

"الذكي من لا يركب كل الإخطاء
بنفسه، بل يترك الفرصة لغيره"

ونسئون نشرشل



السلاح الامن لتطوير المهارات المهنية... !

يهدف الأشخاص الناجحين والراغبين في النجاح لتطوير ذاتهم ومهاراتهم على المستوى المهني وذلك رغبةً منهم في تحقيق النجاح في العمل أو الوظيفة التي يمارسونها، وذلك لأن النجاح على المستوى المهني لا يقل أهميةً عن النجاح على المستوى الاجتماعي أو المادي أو الأكاديمي والعلمي أو الروحي، فالنجاح على المستوى المهني والوظيفي يؤثر ويتأثر بكافة نواحي الحياة المختلفة.



ويُعدّ تطوير قدرات ومهارات الأشخاص من الناحية المهنية من أكثر الأمور التي تشغل بال المهنيين وذلك لأن مجال العمل في عصرنا الحالي أصبح متغيراً بصورة كبيرة ويغلب عليه سمة السرعة لذلك يتطلب من المهنيين تطوير مهاراتهم

الوظيفية والشخصية بما يتواءم مع متطلبات العمل وروح العصر، وذلك
بقصد:

١- الحفاظ على العمل

٢- الحصول على فرصة أفضل

٣- إثبات الذات في العمل

٤- الرغبة في الحصول على ترقية أو علاوة أو مكافأة

٥- إحداث نقلة نوعية في حياتهم المهنية والوظيفية.

وهنا لا ننكر النتائج الإيجابية التي يحدثها تطوير وتنمية قدرات
ومهارات المهنيين على مستوى العمل فأى تطور يحدثه الشخص بذاته
يعود بشكل مباشر وغير مباشر على العمل بشكل ملحوظ، ولعل ذلك ما
يدفع الكثيرين لتطوير مهاراتهم المهنية ومنها تطويرات مهاراتهم على كافة
مستويات ومناحي الحياة.

وعلى المستوى المهني فيوجد شقين متعلقين بالتطوير يتمثلان فيما يلي:

الشق الأول:

وهو التطوير الذي يهدف إليه قادة ومديري ورؤساء العمل من أجل رفع مستوى العاملين والحصول على إنتاجية أعلى وبالتالي تحقيق ما يطمحون للوصول إليه بأعمالهم ومشروعاتهم الحالية والمستقبلية.

الشق الثاني:

هو التطور الذي يرغب فيه الأشخاص المهنيين والموظفين من تلقاء أنفسهم على المستوى الوظيفي وذلك رغبةً منهم في إثبات ذاتهم على المستوى المهني أو التفاعل مع التطوير الذي تريد أن تحدثه مؤسسة العمل.

ليظهر لنا على السطح أن شقي التطوير والتأهيل على المستوى المهني يدور حول عنصر أساسي وهو العنصر البشري المتحكم في سياسات العمل " القادة ورؤساء العمل " والمسئول عن أداء الأعمال والأنشطة المهنية والوظيفية، مما ينبهنا لأهمية تطويرات مهارات وقدرات العاملين على المستوى المهني من ناحية و تحفيزهم أيضاً على تطوير قدراتهم الوظيفية من تلقاء أنفسهم.

ويمكن إحداث ذلك من خلال:

- ١- تقييم العاملين من قبل أنفسهم ومن قبل مؤسسة العمل.
- ٢- تنمية رغبة التعلم المستمر في نفوس المهنيين.

- ٣- اكتساب المهارات والقدرات الناقصة والضعيفة لدى المهنيين مع توطيد المهارات التي يتمتعون بها.
- ٤- وضع هدف واضح من قبل مؤسسة العمل تسعى لتحقيقه وتشرك المهنيين في تحقيقه.
- ٥- تنظيم الوقت والتخطيط هو السلاح الآمن لتطوير المهارات المهنية.

"إذا إحس إحد إنه له يخطا إبد في حياته، فهذا
يعني إنه له يجرب إي جديد في حياته"

ونسئون نشرشل



سمات سلبية نجعل منك شخص متردد

أن تُعوِّد نفسك على إيجاد أكثر من بديل للاختيار بينهم عند اتخاذ القرار الذي يُمليه عليك موقف ما هو أمر يمنح الأشخاص المرونة في اتخاذ القرار ويثبت في صدورهم الثقة بالنفس، حيث أصبحت مشكلة عدم القدرة على اتخاذ القرار والتردد في اتخاذ الفعل المناسب أمر متكرر بين العديد من الأشخاص وفي كثيرٍ من الحالات، هو بالأحرى يظهر عند الشخصيات المماطلة والتي تخاف من الوقوع في الخطأ.

ولكن التردد لن يجعله يتخذ خطوات ثابتة نحو الأمام، بل إن التردد يُجسرك الكثير والكثير من الفرص، ولكن في الحقيقة



أن التردد ليس هو المشكلة الواحدة القائمة بحد ذاتها بل إن التردد يعد من الأمور التي تتضمن عددًا من المشكلات التي يعاني منها الأشخاص جملةً واحدةً بحيث يتسم الأشخاص المترددين في اتخاذ القرار بعدة سمات سلبية تؤهلهم بجدارة لعدم القدرة على اتخاذ القرار فيتسم الأشخاص بعددٍ من السمات السلبية تؤهلهم بجدارة لعدم القدرة على اتخاذ القرار ويمكن الإشارة لمثل هذه السمات فيما يلي:.

١- هل ترى شخصًا متحملاً للمسئولية غير قادر على اتخاذ القرار أو يتسم بالتردد القاتل...؟

بالطبع لا فإن عدم المسئولية يتسم بها الأشخاص المترددون وتنتج عنها أيضًا، فلا تكون إلا في الأشخاص المتخاذلين والتي يقع من ضمنها المترددون.

٢- وهل رأيت من قبل أشخاص لا يبادرون للقيام بأفعال بسيطة يومية غير المترددين الغير قادرين على اتخاذ قرار ما...؟

بالطبع لا؛ وذلك لأن التردد سلوك ينتج من جراء سلوكيات وأفعال الأشخاص التي تصبح عادةً لهم وترسخ عندهم أما سمة التردد والعجز عند الأشخاص إما أن ترسخ لشعور الأشخاص بالمسئولية وبالتالي ممارسة سلوكيات إيجابية لا يأتي من ضمنها السلوك السلبي المزعج وهو التردد.

٣- ومن السمات الأخرى التي تظهر من ضمن أعراض عدم القدرة على اتخاذ القرار هو إصابة الأشخاص بأعراض القلق بشكلٍ مزعج، إذا أن الأشخاص المترددين يكونون من أكثر الشخصيات التي تُعاني من القلق الغير الطبيعي وتهرب من واقعها وهو سلوك تعاني منه الشخصيات التي تعاني من خللٍ ما في الشخصية.

٤- كما يتسم الأشخاص الذين يقعون في شباك التردد من الميل إلى تسويق الأمور وترحيلها إلى مرحلةٍ تالية وهو ما يسمى بالتسويق والتأجيل أيضاً، وهو ما يُرْسَخ شعور لدى الأشخاص بعدم وجود أدنى مشكلة من تأجيل اتخاذ القرار.

ولعلنا شاهدنا بأنفسنا بعد ما استعرضناه للسماة التي تؤهل الأشخاص
لسلوك مسلك التردد وعدم اتخاذ القرار من غلبة السلبية عليهم وهو ما يرفضه
الناجحون فلا بد أن نرفض السلبية في حياتنا لكي لا تُرغمنا على الوقوع تحت
سيطرة التردد.

المنشآت يرى الصعوبة في كل فرصة، والمنافس
يرى الفرصة في كل صعوبة.

ونسنون نشرشل



العقل و قوة الملاحظة

ليست كل المعلومات تأتي جاهزة ومرتبة لكي يستخدمها الإنسان، لذلك يعتمد الأشخاص على قوة الملاحظة التي غالبًا ما تشبه من يبحث عن إبرة وسط كوم قش، بحيث تعني قوة الملاحظة قدرة العقل على تسجيل ما يحدث سواء ما يراه أو ما يسمعه أو ما يحسه، حيث أن قوة الملاحظة تُقاس بمدى صحة العقل وبقظته عند إدراك الأشياء والأشخاص الموجودين في البيئة التي تحيط بالشخص والتي تتطلب منه أن يكون قوي الملاحظة.

ونجد العديد من الأشخاص الذين يتمتعون بقوة ملاحظة عالية ويظهر ذلك عليهم من خلال ملاحظاتهم لأدق التفاصيل وأبسط الأشياء، فمثل هؤلاء الأشخاص تجدهم يتذكرون نصّ كلامك بما كنت ترتديه من ملابس وما كنت تأكله، بحيث ينتبهون لأصغر التفاصيل التي قد لا ينتبه إليها الأشخاص.

ويحتاج الأشخاص لقوة الملاحظة في كافة تصرفاتهم وأفعالهم، إذ أن المواقف والأحداث التي يتسم فيها الأشخاص بقوة الملاحظة لا يكون عرضة لاسترجاع ما حدث فيها بصعوبة، والتي تتسبب في إجهاد عضلات المخ بالإضافة إلى أخذ وقت إضافي أزيد من الأشخاص الذين اتسموا بقوة الملاحظة.

ويظهر ذلك عند إجراء اختبارات قوة الملاحظة التي تعتمد على اختبار قوة عمل الخلايا العصبية والسمعية والحسية، بالإضافة إلى اختبار مدى استخدام الأشخاص لمهارة التفكير، ويكون الأشخاص القادرين على التفكير بشكل أفضل وربط واستنتاج الأشياء من المعلومات والمواقف والأحداث التي يتعرضون لها هم أكثر الأشخاص الذين يتمتعون بقوة الملاحظة.

ولا نستطيع أن ننكر أن قوة الملاحظة تتأتى من قوة انتباه الأشخاص لما يحدث حولهم.



كما أنه لا بد أن نعرف أن جميع الأشخاص بحاجة إلى تقوية مهارة قوة الملاحظة ولكن يتفاوت الأشخاص في مدى حاجتهم إلى مهارة قوة الملاحظة إذ أنه يوجد عدد من الأشخاص يحتاجون إلى توافر مهارة قوة الملاحظة كشرط من شروط نجاح هذه الشخصيات، ويأتي على رأس هذه الشخصيات:

١- القادة

حيث لا بد أن يتمتع القادة من المديرين والمعلمين بمهارة قوة الملاحظة، وذلك للتواصل الجيد مع المقودين بالإضافة إلى القدرة على استغلال مهاراتهم.

٢- ومن الوظائف أيضاً التي تتطلب مهارة قوة الملاحظة، هي كلاً من رجال الشرطة والأطباء بالإضافة إلى المهندسين والمصممين والخطاطين وغيرهم من الوظائف التي تحتاج إلى قوة الملاحظة.

ولا بد أن يعرف الأشخاص أن قوة الملاحظة تأتي من خلال التدريب والممارسة، إذ أنه بدون الحرص على تقوية عضلات العقل فإن مهارات التفكير تقل بشكل تدريجي، فمثلما يحرص الأشخاص على ممارسة التمارين الرياضية لكي يحافظوا

على أجسامهم من الوخم هكذا أيضًا يحتاج العقل للتدريب من أجل الحفاظ على القدرات الذهنية التي يأتي على رأسها قوة الملاحظة.

"الجمال ليس خاصية في ذاته الأشياء بل في العقل الذي يناملها"

ديفيد هيوغ



القواعد الذهبية للتعامل مع زملاء العمل

يحتاج الإنسان إلى أن يعمل في بيئة عمل صحية تساعد على الإبداع والابتكار في العمل بما يعود بالنفع على الأشخاص أنفسهم حتى يحققوا ذاتهم ويترقوا في أعمالهم، وكذلك العمل في بيئة عمل صحية يعود بالنفع على مؤسسة العمل ذاتها بحيث تستطيع الإدارة توجيه الموظفين والعاملين إلى تحقيق الأهداف والعمل وفقاً لإستراتيجية العمل في سهولة ويسر.

فإن كان الإنسان على المستوى الشخصي عرضة لحدوث المشاحنات والمزيدات بصورة متكررة في علاقاته الاجتماعية بين الأصدقاء والعائلة إن حدث سوء تفاهم، فما بالك بالوضع الذي قد تأول إليه الأمور عند حدوث المشاحنات من جراء سوء التفاهم بين الزملاء في إطار مناخ العمل...؟

حيث أن الموظفين والعاملين يعكسون بتعاملاتهم وتفاعلاتهم مع العمل ومع الآخرين بيئة العمل التي يعملون فيها، بحيث يؤدي كل عامل دوره في إطار

الأدوار التي تحددها إدارة العمل في المنظمات والمؤسسات، وإيماناً بأهمية التعامل الفعّال في بيئة العمل بين الزملاء نقدم عدد من القواعد الذهبية للتعامل مع زملاء العمل فيما يلي:.

١- احرص على التعرف على زملاء العمل، فلا بد أن تعرف مع من تتعامل من حيث اسمه، بالإضافة إلى أن تعرف شخصية زملاء العمل لكي تستطيع فهمهم والتعرف على المدخل الأساسي لشخصية كلاً منهم، حيث أن الاحتكاك مع زملاء العمل مرة تلو الأخرى يسمح لك بالتعرف على زملاء العمل بما يساعد على التواصل الفعال بين زملاء العمل.

٢- احرص على ألا تغضب من الآخرين عند توجيه النقد إليك أو عند تقديم الملاحظات إليك من قبل زملاء العمل، حيث أن مناخ العمل الصحي هو الذي لا يجب أن تتعامل فيه مع الانتقاد على أنه إهانته، فيجب أن تضع في الحسبان أن الانتقاد ما هو إلا وسيلة للوصول إلى تحقيق الهدف المراد، فيجب أن تتعامل على أن ردود أفعالك وردود أفعال الآخرين تساعد على تعديل السلوك.

٣- يُمكنك أن تستعين بزملاء العمل الذين لديهم خبرة سابقة في نفس مجال العمل لكي تتعرف على أجواء العمل وتكتسب الخبرات من أهل الخبرة في هذا المجال، وخاصةً وأنه لا بد أن تحرص على الاستماع أكثر من التحدث في بداية العمل لكي تراقب الأمور عن كثب وتستطيع حينها أن تقيم الأمور.

٤- احرص على طرح الأسئلة لكي تحصل على الإجابات الوافية التي تجيب على ما يدور بعقلك وإن لم تحصل على إجابات كافية فيمكنك أن تعتمد على ذاتك وتبحث وتطلع، كل هذه الأمور ترجع بالنفع عليك وتساعد على تطوير الذات والتقدم في العمل.

"الموهبة نجعلك نفوز بالالماب، ولكن العمل
الجماعي يجعلنا نحصد البطولات."

مايكل جوردان

الناجحون يفكرون بثلاثة طرق بخلافه عن الاخرون

طريقة تفكيرك هي الطريقة التي تُعبر عنك دون أن تتحدث، فطريقة تفكيرك تكشفك كمن يقف أمام المرأة مجرداً من كل شيء، لذلك فطريقة التفكير تختلف عند الناجحين عن الفاشلين، حقاً إن طريقة تفكير الأشخاص الناجحين هي التي جعلتهم يتميزون في حياتهم عن غيرهم من الأشخاص، فالتفكير يلعب دور

محوري في توجهات الناجحين وذلك بعكس الإنسان الفاشل الذي تدفعه طريقة تفكيره إلى الفشل.

فالفكر الواعي هو الذي ينجم عن العقل الواعي الذي يمتاز به الناجحون ولأن



الإنسان الناجح يعتمد على طريقة تفكير مميزة تُمكنه من النجاح فكان لا بد وأن نُلقي الضوء على طريقة تفكير الناجحين.

١ - دائماً ما ينظر الناجحون إلى الحياة بنظرة أعم وأشمل من النظرة الضيقة التي ينظر بها الآخرون إلى الحياة، وهذا يجعلهم يرون الأمور من أكثر من زاوية مما يكسب الأشخاص الناجحين الخبرات والمهارات التي تتزاحم في الأذهان عند اعتراض المشكلات في طريقهم.

ويمكننا الاستفادة من طريقة الناجحين بنظرة شاملة وليست ضيقة للأمور في أن التفكير بمثل هذه الطريقة يكسب الأشخاص الخبرات والتجارب، ولا يجعلهم يخشون خوض التجارب الجديدة وخاصةً حال تعرضهم لأي أمرٍ طارئ، لذا وسّع نظرتك وحدّد جيداً لتبتعد عن النظرة الضيقة كالناجحين.

٢ - يفكر الناجحون بتركيز وذلك على عكس الأشخاص الفاشلين الذين يفشل تفكيرهم بسبب تشتت أفكارهم والذي يؤثر بالطبع على أفعالهم، كما أن الأشخاص الناجحين يستطيعون أن يوجهوا طاقتهم الوجهة الصحيحة، فيُولي الناجحون الاهتمام الأول في حياتهم إلى الأولويات، ولا يقتصر التركيز

على التركيز على أمر واحد فقط بل يمتد إلى التركيز على النتائج والقدرة على تحليلها بشكل جيد.

ويمكن الاستفادة من طريقة الناجحين التي تعتمد على التركيز بحيث نبعد الأشياء التي ليست على رأس أولوياتنا لكي لا يتشتت التفكير وخصوصاً وأن الدراسات التي أُجريت على عدد من الناجحين أثبتت أن التركيز على مهام وأمر محددة يجعل الأشخاص قادرين على النجاح بشكل أفضل، لذا فكر بتركيز كالناجحين.

٣- كما أن الناجحين يملكون طريقة تفكير إبداعية ومميزة أي أن الناجحين لا يسعون لتقليد الآخرين بتاتاً وإن أعجبوا بأفكارهم فإنهم يحترمون هذه الأفكار وأصحابها دون سرقة أو تقليد منهم، ولكن المميز في فكر الناجحين الإبداعي أنهم دائمي السعي نحو تطوير الأفكار وإضافة الجديد إلى ما توصل إليه الآخرين.

ويمكن الاستفادة من طريقة تفكير الناجحين الإبداعية بأن الإبداع يساعدك على الوصول للهدف المراد بسهولة متخطياً كل الضغوط، كما أن الأفكار المبدعة

هي أفكار لا تعود بالنفع على الناجحين فقط بل تعود على الجميع فيمكنك الاستفادة منها وتطويرها، لذا فكر بإبداع كالناجحين.

النجاح سلاله لا نستطيع إن نرئقها و يدك
فجئ جببك

جورج اليوت



النجاح... يبدأ بالتخصص

في ظل ما يشهده العالم من ثورة في مجال المعرفة وتقدم كبير في مجالات التكنولوجيا، والبحث العلمي. أصبح من الضروري الاعتماد على التخصص في مجالات الحياة كافة، فلم يعد هناك ما يمكن أن نسميه العالم الموسوعي، أو الخبير الذي يعرف كل المجالات، ولذلك تجد أكثر المؤسسات نجاحًا أكثرها بحثًا عن أهل المجال، والمتخصصين في علومهم، ببساطة لأن التخصص يعطي درجة أكبر من التركيز ودرجة أكبر من الإبداع والقدرة على إيجاد الحلول للمشكلات ووضع الخطط، التي تساعد على نمو المؤسسات والهيئات بل والمجتمعات.

وهذا الإيمان بالتخصص لم يعد مُنصَّبًا على العلوم والمعارف العلمية، بل أصبح متعلقًا وبشكل كبير بالعلوم والمعارف الإنسانية، فأصبحت المؤسسات والهيئات تستعين بالمتخصصين في التنمية البشرية والتطوير والإبداع للاستفادة من كل حديث وجديد في هذه المجالات .

مع بداية القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية، اتجه كثير من الأمريكيين نحو الغرب الأمريكي بحثًا عن الذهب الذي ظهر بكثرة في تلك المنطقة وأصبح حلم الكثيرين الوصول إلى كنوز الغرب المدفونة، ومن بين هؤلاء رجل من كولورادو، بدأ بالبحث عن الذهب في قطعة أرض اشتراها، وبالفعل وجد كتله من الذهب، ولكن لكي يتم استخراجها لا بد من استخدام معدات تنقيب وحفر كبيرة وكثيرة .

عاد الرجل إلى بيته ليتمكن من إحضار الآلات والمعدات اللازمة للحفر، وبدأ في جمع المال من أصدقائه، وأهله وفعلاً استطاع جمع ما يكفي من المال لبدء عملية التنقيب، والبحث عن الذهب مرة أخرى .

استمر الرجل في الحفر لكنه لم يحصل على شيء من ذلك فأصابه اليأس، والتعب فاضطر إلى بيع معدات التنقيب لأحد تجار الخردة، وباع الأرض وعاد إلى بيته يأساً حزيناً على ضياع كنزه الذي طالما حلم به .

أما تاجر الخردة فكان أوسع أفقاً وأكثر خبرة، فاستعان بأحد علماء الجيولوجيا الذي أحضر خرائطه وأدواته ومعدات بحثه وبدأ في العمل واستنتج أن الأرض

مليئة بالذهب، وأشار عليهم بالحفر في منطقة معينة، ووجدوا الذهب وبكميات كبيرة، والعجيب أن الذهب ظهر على بعد ثلاثة أقدام فقط من المكان الذي كان يحفر فيه صاحب الأرض الأول.

إنها الخبرة والتخصص، لقد اعتمد الرجل الأول على القوة والمعدات، ولم يستعن بمتخصص فأضاع جهده وماله، وأضاع الكنز أيضاً، أما الرجل الثاني فقد استعان بأهل الخبرة والمتخصصين في مجال الأرض، فاستطاع أن يحقق حلمه ويصل إلى الكنز .

إننا بحاجة إلى الإيمان بالتخصص، وأن نستعين بأهل الخبرة في أي مجال لأن ذلك هو السبيل نحو تقليل الوقت، والجهد وتحقيق النجاح.

إذا لم نحاول إن نفعل شيء أبعد مما قد إنقننه .
فانك لا ننتقد إبدأ.

رونالدو إسبورت



انته وركز...!

عندما نتحدث عن التركيز فنجد أننا لا بد وأن نتحدث عن الانتباه وتشتت الانتباه، فإن كنت تتبه لما تفعله فإنك تتمتع بمهارة التركيز وأما إن كنت لا تستطيع التركيز في الشيء الذي تفعله فيعني ذلك أنك تُعاني من تشتت الانتباه،



إذ أن الرابط المشترك في التركيز وعدم التركيز هو الانتباه، وهذا يدفعنا لتتعرف على الانتباه والذي يُعرف بأنه عملية تركيز الشعور على شيء بعينه بحيث يكون الانتباه هو المحدد الأول للسلوكيات والتصرفات.

عندئذ ينتبه الأشخاص لأفعال وأقوال وتصرفات معينة بشكلٍ إرادي أو شكل قسري أو بشكل تلقائي، فالانتباه التلقائي هو الذي يحدث في حالة سماع أو رؤية الأشخاص لشيء ما يميلون إليه فيثير انتباههم بشكل تلقائي.

والانتباه القسري وهو الانتباه الناتج عن توجه أحد الأفراد لك بضرورة الانتباه والتركيز على فعل معين مثل أن ينبهك مديرك لتتبه لحديثه أو إلى ألا تكرر فعل معين، وكذلك عندما يحدث لك شيء مفاجيء فإنك تتبه بشكل قسري رغماً عنك.

في حين أن الانتباه الإرادي هو مقدار الجهد الذي تسعى لبذله لكي تُركِّز على شيء معين وتتبه له بإرادتك، وقد يكون الانتباه الإرادي نابع عن حبك للشيء الذي تُريد الانتباه إليه مثل أن تتبه لحديث شخص تحبه، وقد يكون الانتباه الإرادي لشيء ممل أو يجب أن تتبه إليه مثل الانتباه بإرادتك للاستماع إلى المحاضرات الدراسية.

والآن نحن متفقون أن التركيز يعني الانتباه للشيء الذي تفعله أو الهدف الذي تريد أن تصل إليه ويعني ذلك أن تشتت الانتباه هو الذي يعيق الوصول للهدف والتركيز عليه، فيا ترى ما الذي يشتت الانتباه..؟

١- كثرة وجود الأشياء أمامك تجعلك مشتت الانتباه، فحين تريد أن تقرأ كتاب لا يجب عليك أن تضع غيره أمامك لكي لا يشتت انتباهك وكذلك حينها تعمل يجب ألا تضع أمامك ما يشغل بالك ويشتت انتباهك.

٢- قد تكون جالسًا على مقعد غير مريح وقد يكون المكان الذي تجلس فيه لأداء أعمالك مكان غير نظيف أو مليء بالطاقة السلبية، كل هذه الأشياء تتسبب في تشتيت الانتباه فاحرص على أن تتواجد في مكان جيد التهوية ومريح.

٣- قد ترى أنه من الأفضل أن تقوم بعدة مهام معًا وهذا ليس إلا تشتيت للانتباه، فركّز على مهمة تلو الأخرى لكي لا تشتت انتباهك ومن ثمّ تستطيع تحقيق المراد.

٤- الانشغال بوسائل السوشيال ميديا واستخدام الهاتف المحمول أثناء العمل يشتت الانتباه أيضاً، فابتعد عن فعل ذلك.

٥- عدم الحصول على الراحة والاسترخاء يتسبب في تشتت الانتباه فلا تفعل ذلك لتتعم بالتركيز وقوة الانتباه.

" ضغط الوقت يمكن في الواقع ان يكون مفيداً، فهو يساعد على تركيز الذهن و عدم التفكير في النسويات، و خفض عدد البدائل التي يمكن التفكير بها"

روبرت هيلر



إنك... نذكرهم

كثيراً ما تمر علينا مواقف نتعرض فيها للحرج بسبب نسيان اسم إنسان معين ، وتجد هذا الأمر بين جميع البشر تقريباً ، فعندما نُقابل إنساناً ونتعرف عليه تظل صورته واسمه في الذاكرة المؤقتة في عقولنا، فإذا انتهت مهمتنا معه أو مر الموقف، بعدها تبدأ الذاكرة في التخلص من تلك الأسماء والصور تدريجياً إلا إذا حدث

ما يجعلها تعود للظهور مرةً أخرى، والحرص على تذكر الأسماء يُعد من نواحي التقدير والاهتمام التي تدفع نحو الألفة والتقارب، ويعتبر الكثيرون عملية نسيان الأسماء من نواحي الإهمال وعدم الاهتمام، ففي



إحدى محطات البنزين كانت الساعة تُقارب العاشرة صباحًا عندما تقدّم شاب للعمل ، واجتاز كل الاختبارات الخاصة بالوظيفة المحددة وهي التعامل مع الجمهور بشكلٍ مباشرٍ في عمليات تموين الوقود داخل المحطة وأمرت الأيام وكان هذا الشاب قد اثبت كفاءته ومهارته في التعامل مع كافة الزبائن، الذين يتوافدون على المحطة فلم يحدث أن اشتكى أحد منه، بل إن كل الزبائن يسألون عنه ويحبون الحديث إليه، وما كان ذلك الاهتمام من الزبائن بهذا العامل إلا لأنه دائماً ينادي زبائنه بأسمائهم، مما أثار فضول الكثيرين كيف له أن يحفظ كل تلك الأسماء التي تمر عليه على مدار اليوم، بل إنه يعرف وظائف الكثيرين منهم .

لقد كان هذا الشاب يتمتع بالقدرة العالية على التركيز وحب للعمل، مما دفعه إلى أن يصنع البهجة لكل المحيطين به من الزبائن الذين يمرون عليه كل يوم، ويتبادلون معه الحديث، لم يكن هذا الشاب يملك سحرًا ولكنه كان يملك ما يقدمه للناس وهو الاهتمام .

أثار هذا التفاعل الكبير بين هذا العامل والزبائن فضول الكثيرين بمن فيهم المدير الذي سأله متعجبًا: كيف تحفظ أسماء كل العملاء الذين تتعامل معهم !!؟

فرد الشاب في ثقة: إنه أمر بسيط يا سيدي، فقط أنا أكتب اسم كل عميل على غطاء خزان الوقود الخاص بسيارته، فعندما يُقبل أنظر إلى الاسم وأناديه به.

لقد استطاع هذا الشاب أن يجذب قلوب هؤلاء الزبائن بشيء بسيطٍ وفكرة متواضعة، ألا وهي جعلهم يشعرون أنهم مهمون لديه، فهو حريص على حفظ أسمائهم والسؤال عن أحوالهم.

إننا بحاجة إلى هذا الشعور بالاهتمام. فهو يضيف للحياة طابعًا خاصًا، ويعطي قيمة للتقارب والود، وفي مجال العمل إذا اتبع المدير هذه السياسة، وهي الاهتمام بالأمور البسيطة في حياة الموظفين، فسوف ينعكس ذلك بشكلٍ كبيرٍ على حبهم للعمل واستعدادهم للعطاء والتفاني، إننا نضيع عندما نشعر بالإهمال وعدم الاهتمام

" قد ننسى الشيء ضحكك معه، ولكن لن ننسى الشيء
بكينته معه "

جبران خليل جبران



أهمية تحسين الأوضاع المالية

في كثير من الأحيان تظل على حياتنا الأزمات المالية ونجد أنفسنا في حاجة ماسة إلى ضرورة تحسين الأوضاع المالية، ليس هذا فحسب، فليس الأشخاص الذين يعانون من سوء الأوضاع المادية هم فقط الذين يرغبون في تحسين الأوضاع المادية بل إن الأشخاص التي تكون أوضاعهم المالية جيدة هم أيضاً من أكثر الفئات التي تسعى إلى تحسين تلك الأوضاع من أفضل إلى أفضل وأفضل، وبل ذلك ما يميز الأشخاص الطموحين عن غيرهم.

فإن اضطرتك الظروف إلى أن تُحسِّن أوضاعك المالية أو لم تنتظر أن تضغط عليك الظروف، فإن تحسين الأوضاع المالية ينبع عن اقتناع داخلي بالرغبة في تحسينها أو نتيجة للحاجة الماسة لإحداث تغيير على المستوى المادي، وفي كلتا الحالتين فإننا نبحث عن القرار الذي يصدر من أجل تغيير الأوضاع المالية ليشعر الأشخاص بالتحسن المادي الذي ينعكس على كافة جوانب حياتهم.

وتوجد العديد من الدروس المستفادة من إحداه التغيير على المستوى المالي والتي يمكن إلقاء الضوء عليها فيما يلي:.

١- تحسين الأوضاع المالية يكمن في يدك، فمهما أغلقت أبواب وفرص العمل فليس هناك أفضل من اتخاذ قرار تحسينها بدلاً من الرضوخ لسوء تلك الأوضاع.

٢- كُنْ على استعداد للتضحية بوقتك وجهدك من أجل أن تصبح مرتاحاً مادياً، صحيح أن العديد من الأغنياء حصلوا على ثروتهم وأمواهم بالوراثة، ولكنهم إن لم يحافظوا عليها فلن تبقى لهم، مما يشعرون بالحاجة الماسة إلى بذل المجهود المناسب للتحسين المراد إحداه.

٣- تواجد في بيئة الأشخاص الناجحين مادياً ومهنيًا مثل التواجد في بيئة المستثمرين ورجال الأعمال والتجار وأصحاب المشروعات، فكل هؤلاء فرص لتطوير وتحسين الأوضاع المالية على أرض الواقع، وكذلك كما هو معروف بأن "محاوطة الإيجابية" تحث على الإيجابية وتدفع إلى التفكير بشكل إيجابي أيضاً.

٤- احرص على أن تبني عملية تحسين وتطوير الجوانب المالية على أساس صحيح وذلك من خلال أن تُوفّر جزء من المال من أجل استثماره بطريقةٍ صحيحة، فعملية تطوير النواحي المالية في حياة الأشخاص تكون أسهل عند الأشخاص الذين يُوفّرون قدرًا من المال من أجل استثماره أكثر من فرص نجاح الأشخاص الذين لا يدركون ذلك.

٥- ضع في بالك أن المال هو مجرد وسيلة لكي يحصل الإنسان على حياة أفضل وليس هدفاً في حد ذاته، لذلك يسعى الأشخاص الراغبين في النجاح في توفير المال اللازم لتحقيق أهدافهم وطموحاتهم لكي لا يتسبب سوء الأوضاع المالية في تعجيزهم عن تحقيقها.

السعادة لا يمكن أن نكون في المال أو القوة
أو السلطة بل هي في [] ماذا نعمل بالمال و
القوة و السلطة [] .

مصطفى مدمود



تعرف على مهاراتك في قصة...؟

أنعم الله كل إنسانٍ منَّا بالعديد من القدرات والمهارات التي تميزه عن غيره، فجميعنا بلا استثناء نتمتع بنعم الله سبحانه وتعالى، ومنَّا من يعرف قدراته ومهاراته التي أعطاها الله له ومنَّا من لا يعرف المهارات والقدرات التي منحه الله إياها فيعيش ويموت هؤلاء الأشخاص دون أن يستفيدوا مما أنعم الله عليهم به، وذلك بعكس الأشخاص القادرون على اكتشاف قدراتهم ومهاراتهم.

ويكفي أن الأشخاص الناجحين هم أنفسهم الأشخاص الذين استطاعوا اكتشاف قدراتهم ومهاراتهم مما مكَّنتهم من استغلال مهاراتهم الاستغلال الأمثل وبالتالي استطاعوا النجاح وتحقيق أهدافهم وطموحاتهم، وهذا يُجفنا لضرورة اكتشاف مهارتنا وقدرتنا للاستفادة بها واستغلالها أفضل استغلال لكي نستطيع المرء تحقيق هدفه ويحصل على حياة أفضل، فهل تعتقد أنك تستطيع أن تحصل على حياة أفضل دون أن تتعرف على مهاراتك وقدراتك التي تؤهلك لذلك...؟

بالطبع سيكون الأمر صعب للغاية فهو يشبه إنسان يمضي في صحراء ويكاد يموت من العطش ويحمل على ظهره حقيبة بها زجاجة مياه يستطيع أن يسد بها عطشه ولكنه لا يعرف أنه يحمل المياه معه، ومشى طريقاً طويلاً لكي يصل إلى الصخرة التي يقولون أنه يوجد تحتها المياه، وبعدما وصل إلى الصخرة ظل يضرب الصخر بألة حادة على أمل أن تخرج له مياه تروي عطشه وتُنقذه من الهلاك وسط الصحراء....!

لا تتعجب فإننا جميعنا نحمل زجاجة المياه التي يحملها رجل الصحراء، وإما أن نمضي في الحياة ونحن مطمئنون أن معنا من المهارات والقدرات ما يؤهلنا إلى تحقيق أهدافنا وطموحاتنا ونستغل مهاراتنا بالفعل، أو نمضي مثل رجل الصحراء الذي لم يكتشف المياه التي ترمز لقدراته ومهاراته وظل ينحت الصخر دون جدوى.

ولذا نجد أنه توجد حاجة ماسة لكي يكتشف الإنسان قدراته ومهاراته لتعيّنه على تحقيق أحلامه وطموحاته وأهدافه، إذاً كيف يكتشف الإنسان مهاراته....؟

١- تيقن أن الله منحك من الميزات والقدرات ما لم يمنحه لغيرك فلا تقلق ولا تنظر لمزايا الآخرين، فأنت أيضاً تملك ما يميزك عنهم ولكنك تحتاج إلى أن تزيل التراب عنه.

٢- اجلس مع نفسك جلسة صافية لتعطي نفسك الفرصة الملائمة لتعرف المهارة التي تتميز بها عن غيرك، قد تكون الكتابة، الخط الجميل، الصوت، الرسم، قد تكون مميّز في العلوم أو الرياضة أو قد تكون تُحب علوم الحاسب، وهكذا يمكنك أن تتذكر أيام الدراسة وأيام الطفولة لتعرف ما يميزك من مهاراتك ومواهب.

٣- لا بد وأن تجد أنك تملك مهارات تحتاج إلى التنمية والاهتمام لكي تستطيع استغلالها وتطوعها في سبيل تحقيق هدفك.

" ليس الجمال باثواب نزيننا .. إن الجمال جمال
العلم والأدب "

علي بن أبي
طالب



تمرين النخلص من الأفكار السلبية

يظن الأشخاص أن ما يفكرون به لا يؤثر على حياتهم وعلى القرارات التي يتخذونها إذ أنهم يغفلون الدور الرئيسي الذي تلعبه الأشياء التي يفكرون بها ، إن ما يستحوذ على نسبة كبيرة من تفكير الأشخاص يُعتبر من محددات التفكير الرئيسية عند الإنسان، فما يحمله الأشخاص من مواقف واتجاهات وصورة سلبية أو إيجابية عن أنفسهم هو ناتج بشكل رئيسي نتيجة ما يفكر به الأشخاص عن أنفسهم، إذن نصل إلى التسليم بحقيقة أن تصرفات وأفعال الأشخاص هي نتاج ما يشغل بالهم ويسيطر على تفكيرهم.

لذلك فإن كان الأشخاص يفكرون بطريقة إيجابية ويحملون صورة إيجابية عن أنفسهم وعن الآخرين فسيكون ذلك نتاج للإيجابية التي يفكر بها الأشخاص تجاه أنفسهم والآخرين معاً، لنصل سويًا إلى ضرورة أن يكون ما يفكر فيه الأشخاص و يشغل بالهم هو أمر إيجابي، لذلك نُقدم تمارين تساعد الأشخاص على إيقاف التفكير السلبي واستبداله بالتفكير الإيجابي.

١ - خذ وضع الجلوس أو النوم حسبما ترغب فيما يهم هو أن تشعر بالراحة لكي تبدأ تمرين التخلص من الأفكار السلبية وما يتبعها من طاقة سلبية.

٢ - عزيزي أنت الآن تفكر بشيء.....؟

لا تقول لا أعلم بماذا أفكر، إذ أن الله منح الإنسان القدرة على التفكير بالعديد من الأشياء دفعة واحدة وهو ما يسمى بتدافع الأفكار، ولكي تستطيع أن تُوقف التفكير السلبي فإن الأمر يتطلب منك أن تحدد بالضبط الفكرة التي تسيطر على عقلك.

٣ - بعد أن تعرف الفكرة السلبية التي تسيطر على بالك كمثال أنك لا ترغب في الحياة أو أنك تشعر بأنك سترسب في الامتحان أو أيًا من مثل هذه الأفكار التي تسيطر عليك، فلا بد أن تأخذ نفسًا عميقًا بعد أن تكنم نفسك لعدد من الثواني.

٤ - هذه الخطوة السابقة ستجعل عقلك ينفصل عن الفكرة التي كانت تسيطر عليك بشكل فوري حيث أن نقص الأكسجين يتسبب في عدم إمداد العقل بالأفكار والتأويلات حول الفكرة التي كانت تشغل بالك.

- ٥- خذ نفسًا عميقًا كلما ناوبك الشعور بأي من الأفكار السلبية التي تقيدك وتحد من نشاطك.
- ٦- يمكنك أن تزيد من قوة التمرين عبر ترديد العبارات الإيجابية المناهضة للفكرة السلبية التي كانت تسيطر عليك مسبقًا مما يساعد على أن تحل العبارات الإيجابية التي ترددها محل العبارات السلبية التي كانت تسيطر عليك وتمدك بطاقة سلبية مُقيّدة.
- ٧- كرر تمرين التخلص من الأفكار السلبية كلما شعرت بالضيق فهو قادرٌ على تخليص الأشخاص من التوتر والأفكار السلبية.

"إذ جعلت شخصيتك دودة نزحت على الأرض .. فلا نلج من يدوسك بقدمه"

ايمرسون



تمرين لتحسين عمل المخ

يتكون العقل البشري من مائة بليون من الخلايا العصبية المسؤولة عن إدارة عملية التفكير التي تحدد مصير الإنسان، حيث يعد مخ الإنسان هو المتحكم والأمر النهائي لكافة أفعال وتصرفات الأشخاص، ولأن المخ هو المحرك الرئيسي لتصرفات وممارسات الأشخاص فإن الأمر يتطلب تقوية وتحسين طريقة عمل



المخ لكي لا يصاب الإنسان بمرض الزهايمر، وهو مرض يصيب المخ وسرعان ما يتطور ليصل إلى حد فقدان الإنسان للذاكرة بسبب عدم القدرة على التركيز، ولكننا لا نقوم بتقوية وتحسين عمل المخ من أجل

ألا يصاب الأشخاص بالزهايمر بل من أجل أن يتحكم الأشخاص في طريقة تفكيرهم أيضاً.

فكيف تتصرف وماذا تقول وماذا تفعل وأين ومتى هذه كلها أشياء يُسأل عنها العقل وليس شيء آخر، كما أنه تفكيرك وماذا تريد أن تفعل ولماذا وكل أفعالك وتصرفاتك الجيدة والسلبية كلها من نتاج مخك، لذلك فلا تبخل على نفسك بتحسين وظيفة عمل المخ من أجل أن تنعم بحياة أفضل من خلال التحكم في طريقة تفكيرك التي يُسأل عنها المخ بشكل رئيسي.

١ - ماذا تريد..؟

أتريد أن تنمي عقلك...؟

أهذا سؤال وهل العقل يحتاج للنمو...؟

نعم إن عقلك يحتاج إلى تنمية مثله مثل باقي أعضاء جسمك، حيث يتكوّن عقلك البشري من مئة بليون خلية عصبية قد تدمر لا قدر الله إن لم ينمو ويحصل العقل البشري على غذائه من الدم المباشر من جسم الإنسان، ولكن ليس الدم

الذي يحصل عليه العقل من الغذاء الذي يتناوله الإنسان هو كل شيء يحتاج إليه العقل البشري، فالعقل البشري يحتاج إلى نمو آخر وهو نمو ذهني، وهي عملية تشبه حاجة الإنسان للاهتمام بنفسه وروحه معًا.

٢- عقلك البشري بحاجة إلى ممارسة التمارين الذهنية لتنشيط خلايا العقل، لذلك نجد كبار السن من أكثر الأشخاص الذين يحرصون على تجديد نشاطهم العقلي بممارسة تمارين العقل كحل الكلمات المتقاطعة وغيرها من الأنشطة والممارسات التي تُنشطُ الذهن وتنمي خلايا المخ.

٣- اعتمد على التفكير الإيجابي ليصبح عادة يارسها المخ عند القيام بكافة الممارسات والأنشطة بها يُحسَّن ويُطور من عمل المخ وبالتالي يُحسَّن ويُطور من تصرفات وأفعال الأشخاص ويُغير حياتهم بأكملها.

٤- أعطي لنفسك قسطًا من الراحة فالراحة لا يتطلبها جسدك فقط، بل العقل أيضًا بحاجة إلى الراحة لذلك أحرص على أن تخلد للنوم لتحصل على عددٍ كافٍ من ساعات النوم.

- ٥- لا تنسى الضحك وإزاحة الهموم من على قلبك، فالله قادرٌ على كل شيء.
- ٦- جَرِّبْ وعش حياتك بطريقة غير روتينيه بما ينعكس على طريقة عمل
المخ.

"ليس العاقل الذي يعرف الخير من الشر، ولكنه
الذي يعرف خير الشرين"

عمر بن الخطاب



تنظيم الوقت في اربع خطوات

من وقتٍ لآخر يستيقظ الأشخاص على حقيقة تائهة عن الكثيرين وتتمثل هذه الحقيقة في أن إدارة وتنظيم الوقت يعد أهم أسرار النجاح في حياة أشهر وأعظم الأشخاص علماء كانوا أم مشاهير، فإن كنت ترغب في تحقيق النجاح فلا بد أن تقوم بتنظيم وترتيب أولوياتك لتأتي على رأس جدول ترتيب الأولويات والتي تستحوذ

على معظم الوقت في الجدول الذي يضعه الأشخاص لتنظيم حياتهم، ليس هذا فحسب بل إن وقت الإنسان بأكمله يُصَب في النهاية في خدمة الهدف المراد تحقيقه والذي وضعه الأشخاص على رأس أولوياتهم.



ومن الأمور المحسومة في مسألة تنظيم وإدارة الوقت هي مسألة الإنتاجية التي تنتج عن تنظيم الأشخاص لأوقاتهم في مقابل الإنتاجية التي تتحقق عند عدم تنظيم الأشخاص لأوقاتهم، فالحقائق تؤكد أن زيادة الإنتاجية تتحقق في حالة اعتماد الأشخاص على آلية تنظيم الوقت، في حين تقل الإنتاجية بشكل واضح عند عدم اعتماد الأشخاص على آلية واضحة لإدارة الوقت، ولعل ذلك ما يجعل رؤساء ومديري العمل يحرصون على اعتماد آلية تنظيم الوقت في إدارة المؤسسات والأعمال.

ويعد الأشخاص الناجحون في حياتهم هم الأشخاص الذين أدركوا حقيقة قول "أن الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك"، حيث يوجد الكثير من الأشخاص الذين سمعوا عن هذا القول ولكن من أدرك حق الإدراك هم الأشخاص الناجحون الذين عملوا وفقاً له.

إذن إننا ندرك أهمية تنظيم الوقت لأننا نريد النجاح، إذ أننا أشخاص ناجحون بالفعل لأننا نرغب في تنظيم وقتنا ونفكر بطريقة إيجابية، فكيف يمكن تنظيم الوقت وإدارته...؟

١ - خطط على المدى القريب والمدى البعيد

إن إدارة الوقت تستهدف نجاح الأشخاص في الوقت الحالي "اليوم" ونجاحهم في المستقبل " الغد وبعد الغد"، وهو ما يُمكن تحقيقه من خلال تخطيط الأشخاص لما يرغبون في إنجازه خلال اليوم الواحد وعلى مدار الأيام المقبلة.

٢ - احرص على استخدام كل ما يُسهِّل عليك عملية تنظيم وإدارة الوقت

فإن كنت من الأشخاص الذين يعتمدون على ساعة اليد في البدء في الأعمال والانتهاؤها منها فيمكنك الاستعانة بها، بالإضافة إلى إمكانية استخدام تقويم الهاتف والمذكرة وغيرها من الأدوات التي تُمكن الأشخاص من إدارة الوقت.

٣ - لا يعني تنظيم وقتك أن تحرم نفسك من استخدام الإنترنت أو الهاتف أو التلفاز بل لابد من أن تُقلل استخدامك لهذه الوسائل التي تسرق من وقتك الكثير، وفي حين استخدام هذه الوسائل التكنولوجية فيمكنك استخدامها فيما يُخدم هدفك.

٤- فيما تجدر الإشارة إلى أن تنظيم الوقت لا يعني عدم وجود مساحة للتعامل مع المواقف والأحداث المفاجئة.

أكبر مورد خاص بك هو وقتك.

براين نريسي



خطوات تحديد الهدف

يُعرّف الهدف وفقاً للكثير من المناظير التي يرى الأشخاص الهدف من خلالها فحينما نتحدث على الهدف بالنسبة للأشخاص على المستوى الحياتي كمجموعة الرغبات والاحتياجات التي يدرك الأشخاص أهميتها في حياتهم ويقررون تحقيقها بالطريقة التي تضمن الوصول إليها، فيما يُعرّف الهدف على مستوى الشركات ومؤسسات الأعمال كمجموعة النتائج النهائية التي تسعى الشركة أو

مؤسسات الأعمال إلى تحقيقها والتي تُخصّص لها الإمكانيات والآليات التي تسمح بتنفيذها وذلك من خلال إشراف إداري على تنفيذ وتحقيق أهدافها المرجوة.



في حين يُعرّف الهدف بشكلٍ عامٍ بكونه النتيجة النهائية التي ترسم الرغبات والاحتياجات وتُشبعها على أرض الواقع، حيث يُعد الهدف من الأشياء التي لا تقبل القسمة على اثنين فهو أمر حاسم ينتهي برغبة الأشخاص في إشباع رغباتهم أم لا، ولا يعني كون هذه الرغبات تُترجم إلى أهداف محسومة أن الأهداف تتسم بالثبات والجمود، لأن الأهداف هي من أكثر الأشياء مرونة حيث تقبل بين طياتها العديد من الأهداف الفرعية والأهداف التي تنطوي تحت الهدف الواحد وذلك نظرًا لأن الأهداف نسبية ويكون النجاح فيها من وجهة نظر الفرد إلى الآخر هو أمرٌ نسبيٌّ أيضًا.

ونظرًا لأن الهدف هو المحرك الرئيسي وراء سلوكيات الأشخاص، فهو ينبع من دوافع ورغبات الأشخاص، فإنه يتسم بعددٍ من السمات التي تظهر في سلوكيات الإنسان، والتي تتمثل فيما يلي:.

١- لا بد أن يتسم الهدف بالوضوح.

٢- لا بد أن يتسم الهدف بالمرونة.

٣- يُعد تحديد الهدف الخطوة النهائية التي تسبق وضع خطواتٍ محددةٍ لتحقيق الهدف.

٤- يحتاج الهدف إلى بذل مجهود يتناسب طردياً مع الهدف نفسه، فالأهداف المستقبلية تحتاج الكثير من الجهد والتركيز على سبيل المثال وذلك مقارنةً بالأهداف الحياتية.

٥- فيما يحتاج تحديد الهدف إلى أن يُحاط بمجموعة من الإرشادات والتوجيهات التي تُحافظ على الهدف خوفاً من الانحراف عن الهدف الأساسي. ولكي يتحقق الهدف لابد أن يُراعى عدد من الاعتبارات عند تحقيقه، والتي تتمثل فيما يلي:.

١- أن يضع الأشخاص نقاط القوة التي يمتلكونها والتي لابد من توظيفها بشكل جيدٍ من أجل تحقيق الهدف.

٢- يجب أن يضع الأشخاص أيديهم على مواطن الضعف من أجل عدم تركها تُعرقل تحقيق الهدف المراد الوصول إليه.

٣- لابد أن يُفكر الأشخاص في الفرص التي تُتاح أمامهم لاستغلالها، وذلك بالمقارنة بالتحديات والصعاب التي تعترض طريقهم.

وفي النهاية لابد من التنويه إلى أن إمكانيات وقدرات الأشخاص هي طاقة كامنة تُشعلها الأهداف المحببة من قِبَل الأشخاص، لذلك لابد أن نحرص على تحديد الأهداف لرسم حياةٍ أفضل.

الاهداف ليست فقط ضرورية لتحفيزنا، ولكنها
أيضاً شيء أساسي يبقينا أحياء بحق.

روبرت إنش. شولر



خمسة مفاهيم خاطئة عن النقد الإيجابي

أحياناً قد يظهر بوضوح الانتقاد الإيجابي الذي يُوجهه لك الآخرون أو توجهه أنت للآخرين بهدف البناء ولفت انتباه الآخرين والارتقاء بمستواهم إلى مستويات أعلى وذلك فيما يخص الانتقاد المتعلق بالعمل، وأحياناً أخرى لا، فالنقد الإيجابي لا يقتصر فقط على النقد المتعلق بالعمل بل يمتد إلى كافة شؤون حياة الإنسان، فعندما تجد شخصاً ما يوجه لك انتقاد إيجابي فاعلم أنك وجدت كنزاً وعملة نادرة في زمن خلت منه النصيحة التي تُعد أحد عناصر ومشتقات النقد الإيجابي.

ومن الشائع أن يُقدم لك الآخرون النقد ونتمنى بالطبع أن يكون النقد المُقدم لك نقداً إيجابياً وبنائاً، ولكن ليس النقد البناء فقط هو ما يُقدّمه الآخرون بل هناك أشخاص يقضون الكثير من أوقاتهم في البحث عن أشخاص جيدين يُؤتمنون لكي يحصلوا منهم على نقدٍ إيجابي، فحقاً هم أشخاص محظوظين أولئك الذين يوجد في حياتهم أشخاص قادرين على تقديم النقد البناء.

وعلى الرغم من أن الجميع في حاجة ماسة إلى النقد البناء لتوجيهه وتقويم الذات بشكل مستمر إلا أنه توجد العديد من المفاهيم الخاطئة عن النقد البناء والتي تعوق تقدم الناس في حياتهم وهي كالتالي:.

١- يُخطئ الكثيرين عندما يعتقدون أن النقد البناء يعني المديح والثناء، فقد تظن أنه لا بد أن يُوجَّه لك الآخرون نقدًا بناءً مليء بالشكر والثناء والمديح أو تظن أنه مطلوب منك أن تقدم الثناء والمديح للآخرين عند انتقادهم، ففي كلتا الحالتين هذا خطأ ويعوق النقد البناء.

٢- كما يُخطئ الناس عندما يعتقدون أن النقد البناء يعتمد على النيات فلا يتطلب من الشخص الذي يوجه ذلك النقد أن يدخل في نوايا الناس، لذلك فالنقد البناء لا بد وأن يتعد عن النقاط الفرعية ويتمحور حول نقاط أساسية وجوهرية.

٣- يُخطئ الأشخاص في الحكم على النقد الإيجابي لأن النقد الإيجابي يهدف إلى البناء فيكون نقدًا قاسيًا إلى حد ما مقارنةً بالنقد الغير صادق الذي لا يهدف إلى الارتقاء، فمن السهل أن تذكر أخطاء الآخرين وتوجَّه لهم الانتقاد ولكن النقد الإيجابي هو المعنى بتوجيه النقد الذي يُقوم هذه الأخطاء.

٤- كما يُخطئ الأشخاص إن ظنوا أنهم لا بد وأن يستخدموا الألفاظ القاسية وأن يعتمدوا على التعنيف بحجة أنهم يُقدمون نقدًا إيجابيًا، فالنقد الإيجابي يخلو من التعنيف بل يحوي بين طياته عبارات مشجعة ويقدم المزيد من الاحترام للآخرين.

٥- وأخيرًا يُخطئ من يعتقد أنه ليس بحاجة إلى النقد البناء فهو الضامن لتقدم الإنسان وتطوير ذاته.

النقد أمر نستطيع نفاذه بسهولة بالانقول
شيئاً وإلا نفضل شيئاً، وإن نكون لا شجعة.

أرسطو



نمرين النخلص من الأفكار السلبية

تتلخص كل الصفاتِ الإيجابيةِ في كَوْنِ الشخص متفائلاً، حيث يُعد التفاؤل هو النور الذي يُضيء الطريق للأشخاص في الأوقات الصعبة التي إذا استسلم لها الإنسان فستترتب عليه العديد من الأمور الغير جيدة، بالإضافة إلى عدم تمكن الأشخاص من تحقيق أهدافهم وطموحاتهم.



حيث يُعد التفاؤل دافعاً نحو التقدم خطوةً تلو الأخرى للأمام، فيما يُعد التفكير الإيجابي هو طريقة التفكير التي يعتمد عليها الأشخاص المتفائلون في كافة أمور وشؤون حياتهم العملية

والعلمية والدراسية والمهنية، حيث يُعرف أصحاب التفكير الإيجابي المتفائل بأن الحياة ألوان منها ما هو فاتح ومنها ما هو قاتم، لذلك لا تقف حياتهم على المواقف السلبية التي يتعرضون لها.

فلكي تكون متفائلاً لا بد أن تُفكّر كما يُفكّر الأشخاص الإيجابيون وذلك من خلال ما يلي: .

١- يُفكّر الأشخاص المتفائلون بإيجابية إذ أنهم يُدركون وجود بعض الأشياء والأحداث السلبية التي قد تعترض طريقهم، ولكن تكمن النظرة المتفائلة في تفكيرهم بكون هذه السلبيات ليست إلا جزءاً مما يتعرضون له في طريقهم، مما يدفعهم للتغلب عليها.

٢- تنجح الشخصية المتفائلة في التغلب والانتقال من سيطرة الأمور والأحداث السلبية التي تعترض طريقهم عليهم إلى مرحلة التفكير في الخروج منها، وخاصةً وأن عقلية المتفائلين تعمل وفقاً لعقلية أن الأحداث السلبية التي يتعرّضون لها ليست نهاية العالم.

٣- الأشخاص الإيجابيون هم من يمارسون رياضة التفاؤل في عقلهم الباطن والتي تتمثل في ترديد العبارات المتفائلة في سرهم أو بصوت عالٍ مرة تلو الأخرى في اللحظات العادية وبالأخص في اللحظات التي يحتاجون فيها إلى الدعم النفسي والمعنوي، كمثال أن يقول الشخص بتفاؤل ستصبح الأمور على ما يرام وسيمر الأمر، بل إنني أستطيع مجابهة الموقف، سأنجح وأمر من مثل هذا الاختبار، وغيرها من العبارات الإيجابية التي تزرع التفاؤل داخل النفس البشرية.

٤- يتمكن الأشخاص المتفائلون من استبدال الأفكار السلبية -التي تتنازع لكي تنفذ وتنال بعقلهم- بالأفكار الإيجابية، وهو أمرٌ جيدٌ ويأتي بنتائج إيجابية وخاصةً وأن العلم أثبت أن أفضل طريقة للتخلص من الأمر المزعج هو استبداله بأمرٍ محبب وذلك لضرورة عدم ترك العقل ينشغل بالأفكار المزعجة.

٥- فيما يمضي الأشخاص المتفائلون بعقليةٍ منظمةٍ حتى وإن كان الأشخاص الإيجابيون هم أكثر الأشخاص الذين يندفعون وراء عواطفهم

الإيجابية، ومن ذلك أن يشعر الإنسان المتفائل بالفرح فيقوم بفعلٍ معينٍ دون تفكيرٍ كثيرٍ، ولكن على الرغم من ذلك فإن النسبة الكبيرة من الأشخاص المتفائلين يعتمدون على التخطيط كوسيلة لتحقيق ما يرغبون في الوصول إليه.

وأخيرًا افعل مثل المتفائلين، ودرب عقلك ليفكر بتفاؤل ويدحض السلبية.

إذا نزع العقل نقص الكلاج.

على بن أبي طالب



دسئور المراقاة الاجئماعية

ليس كل من تقابلهم يتعاملون معك مثلما تتعامل معهم، إذ أن التعامل مع الآخرين يُعد من أهم المهارات والفنون الاجتماعية التي يحتاج الإنسان أن يُجيدها من أجل أن يُجيد التعامل مع مختلف طباع الناس، فليس كل الأشخاص مؤهلين للتعامل بشكل صحيح مع غيرهم، إذ أن عدم القدرة على فهم الآخرين والتعامل معهم بطريقة فعالة يأتي على رأس الأسباب التي أدت إلى تزايد المشكلات وحوادث العنف في العصر الحالي.

وتختلف وتتعدد أنماط الشخصيات بحيث تحتاج كل شخصية منهم إلى طريقة تعامل مختلفة، ولكي تُدرك وتفهم طبيعة ونمط كل شخصية عن الأخرى يُمكنك أن تسترجع طريقة تعامل الشخصيات المُقربة منك شخصية تلو الأخرى بحيث تُدقق في رد فعل كل شخصية من الأشخاص المحيطين بك تجاه المواقف المختلفة، فستجد بالطبع اختلافاً كبيراً، فما بالك إن خرجت من دائرة تعاملاتك الصغيرة إلى محيط المدرسة والنادي ثم الجامعة ثم العمل، ومن ثم تستطيع أن تُدرك بنفسك

طبيعة التعامل بين الآخرين، والتي تختلف طريقة تعاملاتهم من شخصٍ لآخر ومن شخصيةٍ لأخرى، فحينها تكون قد خرجت بتفكيرك من دائرة التعاملات الضيقة التي تتمثل في الأشخاص المقربين إليك إلى دائرة العلاقات الواسعة التي تشمل كافة أطراف المجتمع بمختلف أطيافهم وأنماطهم والتي تحتاج بالفعل إلى اقتناء مهارة التعامل مع الآخرين كلٌّ حسب شخصيته، وذلك بهدف التواصل الفعّال.

وبعد أن أدركنا طبيعة اختلاف أنماط الشخصيات بدءاً من الشخصيات المقربة ووصولاً إلى دائرة العلاقات الكبيرة في المجتمع تقتضي الحاجة إلى وضع دستور للتعامل مع الآخرين بفعالية، وذلك من خلال اتباع الخطوات التالية:

١- أعطي لنفسك فرصة لا تقل عن ثلاثين ثانية من أجل أن تمنح نفسك فرصة اختيار رد الفعل المناسب، فخير الكلام ما قل ودلّ، حيث تُعد الردود القصيرة والوافية هي دستور التعامل الصحيح مع الآخرين، ولعل هذا هو المادة الدستورية الأولى من قواعد التعامل مع الآخرين بشكلٍ صحيح، لا تقلق من شأن البطء في اتخاذ الفعل ورد الفعل المناسبين خلال التعامل مع الآخرين، مرةً تلو الأخرى ستشعر بالتحسن في سرعة ردودك وتناسبها مع

المواقف.

٢- قد تظن أن التعامل وفقاً لمبدأ خير الكلام ما قل ودل يُعد تجنباً للعلاقات الاجتماعية ولكنه في الحقيقة أحد أهم مواد دستور التعامل مع الآخرين بفعالية وما يؤكد على خطأ هذا الظن ضرورة أن تمتاز بالإيجابية بحيث تكون إنساناً مبادراً ولا تنتظر أن تكون دائماً في موضع رد الفعل بل اتخذ الفعل نحو إنجاح العلاقات الاجتماعية.

٣- احرص على ألا تفقد تركيزك ولا تنسى أن الاحترام والتقدير من قبيل أطراف التعامل هو المحدد الرئيسي لفعالية التعامل مع الآخرين.

"الابن سامة نذيب الجليل وننشر الاريح
ونبلس الجراح: انها مفناح العلاقات
الانسانية الصافية".

فولنير



سبع مهارات لإجادة فن التحدث

تعد مهارة التحدث وإجادة فن الحوار من المهارات المطلوبة للعديد من الوظائف كموظف المبيعات والمتحدث الرسمي للشركات بالإضافة إلى المديرين والقادة، حيث أن مهارة التحدث تهتم برفع قدرات الحديث والتواصل لكي لا يكون الحديث من طرفٍ واحدٍ وذلك بكافة الوسائل المنطوقة والمرئية والمسموعة



وغير المسموعة، فكل حديث في هذه الوسائل يحتاج لمهارات معينة لإثرائه وتحقيق النتائج المرجوة منه وذلك لأن المهارات المتطلَّبة للحديث المباشر تختلف عن المهارات المتطلَّبة للحديث غير المباشر.

ولذلك نقدم مجموعة من المهارات التي يحتاجها المتحدث الرسمي للشركات والمؤسسات

١ - الموضوعية والتركيز

فلا بد أن يتمتع المتحدث بالتركيز الشديد حول النقطة التي يتحدث عنها بكل موضوعية، وهذا ما يكون له الأثر الواضح في نفوس المستمعين الذين تتناهم الحيرة وعدم التركيز حال خروج المتحدث عن الموضوع المراد التحدث فيه، وما ينتج عنه من تشتت وعدم فهم.

٢ - كما أن المتحدث لا بد وأن يتسم بالوضوح بدءاً من (من هو، ومن يُمثّل، وشمول الوضوح في عرض المعلومات التي ينقلها)، كما أنه يوجد فرق بين ناقل المعلومات الذي يحفظها دون فهم والمتحدث الذي يفهم المعلومات التي ينقلها ويتحدث بها بدراية كافية، وذلك لأن الحديث ليس من طرفٍ واحدٍ بل حتماً سيطلب المتحدث إليهم الرد على استفساراتهم والتي لن يستطيع الرد عليها بوضوح سوى من قبل المتحدث الواعي بما يقوله وليس الناقل للمعلومات.

٣ - كما لا بد أن يعتمد الحديث على الصراحة، فإن لم يكتشف الآخرين الكذب والتضليل مرةً وصدقوه عدة مرات فلن يدوم ذلك إلى الأبد، وذلك

لأن الصراحة والوضوح تزيد من مصداقية المتحدث الذي يُمثّل الشركة أو المؤسسة مما يعود بالنفع على كل الأطراف.

٤ - كما لا بد أن نفرق بين كون المتحدث وسيلة وأداة للتواصل والتفاعل مع الآخرين لتحقيق الهدف المراد والوصول لنتائج إيجابية وهو ما يُشبه التفاوض بعض الشيء، ولكنه يختلف عنه؛ حيث تعد مهارة التفاوض أحد المهارات التي يتطلبها الحديث الفعّال.

٥ - كما أن المتحدث هو فن ومهارة يمكن اكتسابها والتدريب عليها، فلا حجة لأحد لأن الأمر ليس وراثته حتى وإن كان يتعلق بسِمات الشخصية، ولكن إن كان الشخص الانطوائي يمكنه التخلُّص من الانطوائية والتفاعل مع المجتمع فإن ذلك يعني أن الأمر ليس صعبًا بتنمية مهارة المتحدث لدى الأشخاص الذين يعانون من ضعفٍ في مهارات التواصل.

٦ - لا بد وأن يحرص المتحدث على الاهتمام بالمظهر الخارجي ليتناسب مع موضوع ومكان الحديث.

٧ - يجب أن يُرَاعِي المتحدث نبرة الصوت التي لا يجب ألا تكون نبرة واحدة وأن تعلو وتنخفض حسب النقطة التي يتحدث فيها وذلك لجذب انتباه الحضور.

وأخيراً التحدث فن ومهارة لا ترتبط بشروط محددة بقدر ما ترتبط بمحاولة الوصول إلى الغرض المراد من الحديث.

أول العلق الطمث والثاني حسن الاستماع
والثالث حفظه والرابع العمل به والخامس
نشره

مصطفى لطفي
المنفلوطي



فن التحدث في سطور

لم يخطأ من قال تحدث حتى أعرفك، فحينما يتكلم الإنسان فهو يُعبر عن شخصيته ويفصح عما يدور بداخله، فحينما يتحدث الأشخاص فإنهم يُعبرون عن قناعاتهم وآرائهم، كما أن الحديث يُعبر عن مهارتي التحدث والاستماع، فأنت تتحدث للآخرين وتحدث إلى نفسك وكذلك أنت تستمع للآخرين وتستمع لنفسك.

لذلك فإن كنت لست بحاجة إلى الحديث إلى نفسك وإلى الآخرين والاستماع إلى نفسك وإلى الآخرين فأنت لست بحاجة إلى تعلم مهارات التحدث، إذ أن الحديث الفعّال الذي يُمكن الأشخاص من تحقيق الهدف المراد هو الحديث الذي ينشأ من قِبل الأشخاص بعضهم البعض بغرض التواصل الفعّال وتوصيل رسالة محددة، فحينما تريد شيء أو تفعل شيء فأنت بنسبة كبيرة تُعبر عنهما عبر الكلام.

ونظراً لأن الإنسان لا يستطيع أن يعيش دون أن يتحدث مع الآخرين فإننا نوضح فيما يلي عددًا من الأخطاء التي يقع فيها الأشخاص عند الحديث، ليس

فقط الحديث الذي يبني وبينك عندما نتحدث لبعضنا البعض، بل إن التحدث هو وظيفة أساسية يقوم بها القادة والرؤساء ومديري العمل والمتحدث الرسمي الذي يُمثّل مؤسسة العمل، ولذلك فجميع هذه الفئات بحاجة ماسة إلى إتقان مهارات الحديث والابتعاد عن الأخطاء التي يقع فيها المتحدثون ومن بينها:

١- لا يوجد موضوع للحديث، أو أن موضوع الحديث الذي يدور حوله الحديث بعيد عن اهتمامات الطرفين معاً، فحينما نتحدث معي أو مع غيري عن موضوع لا يهمني ولا يشغل تفكيري فإنه من باب الاحترام سأقوم بالاستماع إليك ولكني سأكون مجرد مستمع يحرص على ألا يجرح مشاعرك، وهكذا جميع الأشخاص لكي ينجذبوا إلى الحديث ويكون الحديث مُثمراً فلا بد من إيجاد موضوع للحديث أولاً، ثم لا بد أن يكون موضوع الحديث يهم طرفي الحديث؛ المتحدث والمتحدث إليه.

يقع المتحدثون في خطأ عدم معرفة الجمهور المُتحدّث إليه، فعند التحدث للآخرين لا بد أن يتعرّف المتحدث على طبيعة الجمهور الذي يتحدث إليه فقد تكون له لغته وهويته التي تُعبر عنه، وخاصةً عندما يكون المُتحدّث إليه من غير الطبقة التي ينتمي إليها المُتحدّث كالتبقة الاجتماعية والمهنية، وغيرها من

العوامل التي تُؤثر في شخصية المتحدث والمتحدّث إليه، كما أن المتحدّث يحتاج للتعرف على طبيعة الجمهور المتحدّث إليه خاصةً عندما يتم توجيه الحديث لأكثر من فئة.

٢- يُخطأ المتحدّث عند التحدث بلغة لا يعرفها المتحدّث إليهم، ولا يُقصد هنا اللغة من حيث كونها عربية أو إنجليزية بل المقصود لغة العصر التي يفهمها ويتعامل بها المتحدث إليهم.

٣- عدم الوضوح وعدم القدرة على التعبير إذ أن الحديث الفعّال يتطلب القدرة على التعبير وأن يكون الحديث خاليًا من الغموض.

إن نكون بسيطاً هو أفضل شيء في العالم،
إن نكون منواضماً هو أفضل شيء يلي ذلك.
أما عن الهدوء فلسنا مناكداً.

ع.ك. نشيسترنون



دستور العلاقات الاجتماعية

لا يوجد أحدٌ كبيرٌ على الخطأ، حيث أن سلوكنا البشري فيه الصواب وفيه الخطأ، فالخطأ سلوك بشري فمهما كان الإنسان حكيماً أو جاهلاً فلا بد وأن يقع مرات ومرات في الخطأ، ولن يكون الحكيم حكيماً ولا الجاهل جاهلاً ما لم يتعرَّض كلاً منهما لمواقف يُخطئ فيها أحدهم مرةً تلو الأخرى ويتعلَّم من أخطائه ليصبح حكيماً، ويظل الآخر بخطئه دون أن يستفيد منه فيُصبح جاهلاً ويظل جاهلاً طالما لا يُحاول التعلُّم منه.



ووفقاً لتعريفات ويكيبيديا (الموسوعة الحرة) فإن كلمة خطأ تحمل بين طياتها العديد من المعاني ففي المعاني التطبيقية يُقصد بالخطأ معنى مختلف تماماً عن كلمة خطأ

التي تستخدمها الوسائل التكنولوجية المختلفة ويظهر على الشاشة رسالة نصية تُخبرك "خطأ في الاتصال وحاول الاتصال مرة أخرى"، كما اعتاد الأشخاص عندما لا يُحالفهم الصواب في بعض الإجابات التي تقيس قدراتهم المعرفية ومهاراتهم الشخصية فإنهم يقولون هذه إجابة خاطئة، وهكذا فإن الخطأ كما قلنا كلمة تتضمن العديد من المعاني والتعبيرات والمقاصد والتي تتحدد وفقاً للمجال الذي نتحدث فيه.

كما أتت كلمة الخطأ في الحديث الشريف "رُفِعَ عن أُمَّتِي الخَطَأُ والنسيان"، لذلك فإن الخطأ يُخالف سلوك الإنسان بنسبة معينة وفقاً للأخطاء التي يقع فيها الأشخاص ويحاولون تجنبها مرة أخرى، وسواء كان هذا الخطأ على المستوى الكتابي كأن تُخطئ في كتابة حروف كلمة ما، أو تُخطئ في الكتابة بالصياغة المطلوبة بما لا يصب في صالح الأشخاص، وذلك على مستوى السلوك البشري في العلاقات الاجتماعية والإنسانية، في حين أن الخطأ غالباً ما يتوقع أن يخالف السلوك البشري على كافة المستويات، فعلى سبيل المثال قد يقع الأشخاص على المستوى الطبي في العديد من الأخطاء الطبية، وكذلك يُعد مبدأ الخطأ والصواب موجوداً في العلوم الهندسية أيضاً كمحاولة التوصل للحل الصحيح أو النتيجة الصحية، وذلك بخلاف الأخطاء المحاسبية.

التعامل مع الأخطاء:

- وسواء كان الخطأ في أيًا من المجالات التي ذكرناها فإن الإنسان الناجح هو الإنسان الذي يستفيد من خطئه ولا يسعى لتكراره.
- لا داعي إلى أن تلوم نفسك أو الآخرين كثيرًا فالإيجابية تقول أن اللوم الذي لا يكون إيجابي فلا داعي منه.
- حاول أن تركز فيما تفعله أو تقوله لأن الإنسان يقع في العديد من الأخطاء دون أن ينتبه.
- عند التعامل مع أخطاء الآخرين أو حينما يخبرك أحد بأنك على خطأ فلا داعي للجدال فالإقناع ثم الاقتناع هو الحل الوحيد، فإن لم تقتنع بأنك على خطأ فلن تستطيع أن تستفيد من خطئك، فاحرص على أن تتعلم من أخطائك.

" يجب إن نخجل من ارتكاب الخطأ وليس من الاعتراف به. "

فولنير



كن منفاثلاً في خمس خطوات

التفاؤل ليس عالماً خيالياً يعيش فيه الناس بعيداً عن الواقع وما يحدث فيه، بل إن التفاؤل وسيلة للتعايش مع الواقع والتغلب عليه بشكل أو بآخر، إذ أن الأشخاص المتفائلين يتمتعون بعقلية إيجابية تساعدهم على تخطي العقبات التي تعترض طريقهم، حيث أن الإيجابية والتفاؤل مُكملان لبعضهما البعض.

وإن كانت الدراسات تؤكد مدى التأثير السلبي للأشخاص الذين يغلب عليهم التشاؤم إذ أنه أمرٌ معدي فكرياً ومعنوياً سرعان ما يؤثر في الآخرين ويتأثر الآخرون به حاملين آثاره السلبية، كذلك أيضاً التفاؤل ينبعث من الأشخاص المتفائلين لنفوس الأشخاص المحيطين بهم، فيكون التفاؤل والتشاؤم على حدٍ سواء مؤثرين في حياة حاملهم وفي سلوكيات الأشخاص المحيطين بهم.

تحيل للحظات الحياة دون أملٍ وتفاؤل كيف ستكون وماذا كنت ستفعل، وهنا لا بد أن نتذكر أن الحياة بدون أملٍ صعبة ومليةً بالمتاعب والأحزان، فإن كانت ضغوط الحياة شيء يلازمنا فليس لنا سوى التفاؤل والأمل بالله.

ونظرًا لأهمية التفاؤل في حياة الجميع فيمكن للأشخاص أن ينظروا للحياة بنظرة إيجابية وذلك من خلال خمس خطوات بسيطة يمكن ذكرها فيما يلي: .

١- هل بإمكانك أن تمسك بورقة وقلم وتكتب كل ما يدور ببالك، إذ أن ما يدور ببالك هو من أكثر محددات ما إذا كان تفكيرك إيجابي أم سلبي، فحينها تشعر بتناثر الأفكار بداخلك فإن أفضل طريقة لكي تمسك الأفكار وتعرف ما يدور ببالك هو عن طريق إخراجها على الورق.

٢- ثم أحرص على أن تقوم بغرلة أفكارك، بحيث تعرف ما هو سلبي وما هو إيجابي وهو أمرٌ يمكن إجرائه بسهولة فالسلبية والإيجابية أمران متناقضان وذلك بخلاف الأشخاص الذين يفكرون بسلبية دون أن ينتبهوا لذلك.

٣- ركّز على الأمور الجيدة واشغل تفكيرك بها، ولا مانع من تكرار وقراءة الأمور الإيجابية في عقلك، وذلك نظرًا لتأثير قراءة الأفكار على العقل الباطن والذي يُحرّك بشكل كبير العقل الواعي ويؤثر عليه.

٤- احرص على أن تجلس كل يوم خمسة دقائق مع ذاتك لكي تمارس بعض

التمارين العقلية التي تعتمد على الخيال ورسم صورة متفائلة، والتي تتمثل في كون الأشخاص يتخيلون أنفسهم وهم يصلون للهدف المراد وبذلك يأخذون دفعة قوية تجعلهم يسعون نحو الأمام خطوة تلو الأخرى دون الشعور بتعبٍ أو مشقةٍ وخاصةً وأن هذه الخطوة تمنح الأشخاص الثقة في النفس اللازمة لتحقيق الهدف والتي لها أثرٌ كبيرٌ في زيادة التفاؤل لدى الأشخاص.

٥ - وأخيرًا لا بد من أن تتخذ قرارًا بأن تُفكر بشكلٍ إيجابي متفائل.

”يرى المنشأئع الصعوبة في كل فرصة، أما
المنفائل فيرى الفرصة في كل صعوبة“

ونسئون نشرشل



كيف نبني الثقة بالنفس..؟

إن الثقة بالنفس أشبه بالبناء الذي يُشيدُه الأشخاص في نفوسهم ونفوس الآخرين منذ الصغر وحتى الكبر، حيث يولد الأشخاص بقدرٍ معينٍ من الثقة بالنفس وعليهم تنمية وتطوير الثقة بالنفس على مدار مراحل حياتهم المختلفة، حيث أن الشخص بمفرده ليس هو المسؤول عن بناء وتنمية الثقة، بل إنه توجد العديد من العوامل التي تُشارك في بناء ثقة المرء بنفسه، بالإضافة إلى أن الثقة بالنفس تكون أحد المهارات التي يكتسبها الأشخاص منذ الصغر، وهي العملية التي تتطلب مشاركة المحيطين بالطفل في مراحل التنشئة الأولى في تكوين مهارات الثقة بالنفس وذلك بما يُسهم في ارتفاع وعلو الثقة بالنفس في مقابل انخفاضها.

حيث أن الثقة بالنفس هي المفتاح الذي يتمسك به الأشخاص جيداً عند صعودهم لسلم درجات النجاح، إذ أن صعود سلم النجاح من قِبَل الأشخاص الراغبين في تحقيق النجاح يتطلب امتلاك عددٍ من المفاتيح التي تُمكنهم من النجاح

ومن هذه المفاتيح الطريقة التي يفكر بها الأشخاص وتمتعهم بالصبر والتحمل في مقابل الاستسلام والهزيمة بالإضافة إلى التزام الأشخاص من عدمه، ولكن كل ذلك يجتمع حينما يقتني المرء مفتاح الثقة بالنفس الحقيقي الذي لا يستطيع المرء أن يتقدم خطوة نحو الأمام بدون، فقد يخطو خطوة تلو الأخرى إلى الخلف بدون التسلُّح بالثقة بالنفس دون القدرة على التقدم خطوة نحو الأمام.

بما يفرض علينا الحاجة إلى التَّعَرُّف على كيفية بناء الثقة كاحد منطلبات النجاح، وذلك من خلال:

١- لا تدع لنفسك فرصة في التفكير بكوْنك ضعيف الشخصية أو غير قادرٍ على القيام بهذا الشيء أو ذاك، فالتفكير بالضعف يُعد أحد الأحاسيس التي يتسلل من خلالها الشعور بعدم الثقة المطلق.

ويُمكن حل هذه المشكلة من خلال الحديث البنَّاء مع النفس وهو ما يعرف بالتحدث من وإلى الذات، فليس العيب أن تمنح نفسك الثقة من خلال تشجيع وحث نفسك على النجاح بقدر ما يكْمُن العيب في الاستسلام للأفكار والأحاديث السلبية.

٢- لا تخجل أيها الرفيق في طلب المساعدة من الآخرين، مثل أن يساعدك مُعلمك أو رفيقك أو أحد الأشخاص المقربين إليك في التخلص من الشعور بعدم الثقة، ولعل هذا ما أشرتُ إليه في بداية حديثي حينما قلت أن الثقة بالنفس تُبنى منذ الصغر فيشارك في بنائها ليس الفرد فقط بل الأسرة والأصدقاء وخاصةً مرحلة التنشئة الأولى.

٣- فيما يعد أحد أسرار بناء الثقة بالنفس هو التعلُّم من الخطأ وخاصةً وأن الثقة بالنفس تُكتسب من خلال اجتياز التجارب بنجاح وهو نتاج التعلُّم من الخطأ.

"إذا كان لك ثقة بنفسك فإنك ستهلج الآخرين
الثقة"

عونه



كيف نبني تقدير ذاك...؟

يعد الإنسان بحاجة ماسة إلى بناء تقدير الذات بصورةٍ إيجابيةٍ بحيث يبني الأشخاص تقدير الذات من خلال الصور التي يحملونها عن أنفسهم، فحين يحمل الأشخاص صورة مرتفعة عن أنفسهم فيكون تقديرهم لذاتهم مرتفعاً أما حينما يحمل الأشخاص صورة منخفضة عن ذاتهم ويُقللون من أنفسهم فإنهم يعانون من مشكلة عدم تقدير الذات، مما يُؤثر بالسلب على كافة نواحي حياتهم.

ولا نستطيع أن ننكر أن تقدير الذات له دورٌ هامٌ وحيوي في نجاح الأشخاص، إذ أن تقدير الذات يُعد البوابة الرئيسية التي تفتح باب وتُمهد لنجاح الأشخاص، فلا بد أن يدرك الإنسان أنه لكي يتِمَّكن من تحقيق النجاح المنشود على أي مستوى في حياته العملية أو الدراسية أو المهنية أو حتى الشخصية، فإن تقدير الذات هو أساس النجاح في أي مجال يرغب الأشخاص في الوصول للنجاح فيه.

كما أن مفهوم تقدير الذات يعد من المصطلحات التي لاقت دراسة وبحث من قبل علماء النفس حيث أكدت الدراسات أن تقدير الأشخاص لذاتهم ينتج عن خبرتهم عند تعرضهم لموقفٍ تلو الآخر، فهو يرتبط بالحالة النفسية للأشخاص والتجربة النفسية التي يمر بها الأشخاص سواء كانت سلبية أم إيجابية، فحين

تكون إيجابية فيُقدّر الإنسان ذاته وحين تكون سلبية يقلل الإنسان من شأنه.

وبعد أن استعرضنا مفهوم تقدير الذات ومتى يرتفع ومتى يقل فإننا نذكر كيف يزيد الأشخاص من قدرهم ويُقدّرون ذاتهم غير الخطوات البسيطة التالية:.

١- ضع في الحسبان أن



من يُقدِّر ذاته ويرفع من شأنه وأيضًا من يُحقِّر من ذاته ويُقلل منها كلاهما لم يولد هكذا، فلن يُولد أحد بتقديرٍ أو تقليلٍ للذات، بل إن ممارسات الأشخاص وانطباعاتهم واتجاهاتهم نحو ذاتهم هي من تحدّد تقدير الإنسان لذاته من عدمه.

٢- يكتسب الأشخاص تقدير الذات من خلال معاشية التجارب فإن كنت تريد أن ترفع من تقديرك لذاتك فلا يجب أن تخشى خوض التجارب فهي من تهذّب الذات وتمنح الخبرات التي تُمكن من تقدير الذات واحترامها.

٣- كما أن أكثر المراحل التي تؤثر في شخصية الإنسان وتساعد على تقدير ذاته من تحقيرها هي مرحلة الطفولة، ولعل هذا ما يُفسّر ثقة الأطفال بأنفسهم من عدمه فيكبر الأطفال الذين يثقون بأنفسهم ويُقدِّرون ذاتهم ولهم استقلاليتهم حاملين نفس مقدار الثقة بالنفس وتقدير الذات مع قدرتهم على تنميتها وزيادة معدل تقدير الذات، وذلك بعكس الأطفال الذين ينشئون على تربية غير صحيحة ولم يتربوا سوى على تقليل الذات.

٤- احرص على أن تخلق الحماس والعزيمة لديك فذلك يُشعرك بتقدير ذاتك.

لا يمكن لهم سلب إحترامنا للذات. إذا لم
نعطهم إياها.

غاندي



كيف نُنجنب الوقوع في اصطناع المشكلان..؟

في أحد الأيام كانت تُوجد مجموعة من الأرانب تعيش في أحد الغابات العملاقة، حيث كانت تتميز هذه الغابات بالاتساع الشاسع لذلك كانت تضم أشكال وألوان من مختلف الحيوانات التي تجد المأمن في الغابة، فكان يختلط الحابل بالنابل في الغابات، إذ كانت تعيش الحيوانات المفترسة وأيضًا الحيوانات آكلة العشب في مكانٍ واحدٍ، فكان الضعيف يختبئ من القوي حتى لا ينقض عليه ويلتهمه.

وكان يعيش في الغابة العملاقة أحد الأرانب الجميلة، فكان الأرنب ملونًا باللون الأبيض وكان يلعب ويلهو من هنا إلى هناك بحثًا عن الطعام والشراب، وكان صاحبنا الأرنب يتسم بالتواضع والاحترام وذلك لأنه كان يتجنب اصطناع المشكلات مع باقي الحيوانات، وكان لا يتباهى بقوته ومزاياه وخاصةً وأن الأرنب من الحيوانات التي يُعرف عنها السرعة.

وفي يومٍ من الأيام كان الأرنب يبحث عن طعامه في حشائش الغابة وإذا به يرى ثعلبٍ قادمٍ من بعيدٍ ويبدو عليه علامات الغضب التي تُسيطر على الحيوانات المفترسة آكلة اللحوم حينما تكون في حالة بحث عن فريسة أو حينما تلمح الفريسة فتذهب لتتنقض عليها، ولأن صاحبنا الأرنب كان شديد التواضع والاحترام فقرر أن يتبعد عن طريق الثعلب ولا يظهر أمامه في لحظات غضبه.



ولا نخفي عليكم أن الأرنب كان يخاف أيضاً من الثعلب المكار وخاصةً أن حالة الغضب التي كانت تسيطر على الثعلب كانت تؤكد أنه لم يتمكن من اختطاف دجاجة من المزرعة المجاورة للغابة وبذلك يكون الثعلب جائعاً ولن يهدأ حتى يجد فريسته التي تسد جوعه.

ولكن من سوء حظ الأرنب أنه ذهب للاختباء من الثعلب في أحد الأوكار الغير آمنه، حيث أن الوكر الذي اختبأ فيه به أفعى سامة، ولكن يبدو أن تواضع الأرنب واحترامه هو ما قد ينقذ من أيدي الحية، فلنرى سويًا ماذا حدث...؟

حينها هب الأرنب بالدخول إلى المغارة قال لنفسه هذا مكانٌ ليس بمكاني فلا بد أن أستأذن صاحبه حتى ولو كان الوكر يبدو مهجورًا فقد يوجد أحد الكائنات في الداخل دون أن أراها، لذلك قبل أن يدخل الأرنب انتصب على قدميه وألقى التحية فسمعت الحية صوت الأرنب وعلى وجه السرعة ردت الأفعى السامة التحية، فلم يكن من الصعب على الأرنب المتواضع أن يميز صوت الكائن الحي الذي رد عليه التحية، فلم يدخل الأرنب الوكر لأنه يعلم أن الأفعى يمكنها أن تتناول لحم الأرنب، فتحجج وخرج مسرعًا من الوكر.

وهكذا نرى أن التواضع قد أنقذ صاحبنا الأرنب مرتين في المرة الأولى حينما لم يصطنع المشكلة مع الثعلب وتجنب حدوثها، وفي المرة الثانية حينما ألقى التحية وبسرعة بديهته نفذ من الموت.

ولعلنا نفكر كما يفكر الأرنب الذي لا يدخل نفسه في مشكلات ولا

يصطنعها كما أنه يُفكر خطوةً للأمام لكي لا يقع في المشكلات، فحينها يفعل
الإنسان هكذا فيمكنه أن ينعم بحياة أفضل.

"لا نجعل إبداء أي مشكلة نصبح مفرراً.. كن
منضبطاً لكي نحل المشكلة".

روبرت شولر



كيف نلخذ أولى خطوات النجاح...؟

إن النجاح مثله مثل غيره من الأشياء والأمور التي يسعى الإنسان لتحقيقها، فلا نخطئ حينما نقول أن النجاح مثله مثل الأنشطة والممارسات التي يقوم بها الأشخاص والتي يكون لها بداية لكي يتمكنوا من البدء بهذه الممارسات والأفعال، وهكذا أيضاً النجاح له بداية مثله مثل أي شيء تقوم به وتريد أن تنجزه على أكمل وجه، فلكل شيء بداية لذلك تُوجد حاجة ماسّة إلى أن يهتم كل واحدٍ منّا لمعرفة خطوات اتخاذ قرار البدء في تحقيق النجاح، وخاصةً أننا جميعاً نعلم أن البداية القوية تكون من أفضل الأشياء التي يفعلها الأشخاص فإذا بدأت قوياً فيعني ذلك أنك بنسبة كبيرة ستستمر بنفس القوة.

وهذا ما يُفسّر بعض الأقاويل التي تنصح بأن تضع أمامك نسبة أكبر من النسبة التي تريد أن تصل إليها، ويكون المبرر هنا أنك حينما تضع هدفاً أو نسبةً أقل لتصل إليها فإنك قد تصل لنسبة أقل من النسبة المطلوبة، في حين أنك حينما تضع أمامك

نسبة أو هدف أعلى من النسبة التي تُريد الوصول إليها فإنك بذلك ستصل إلى النسبة التي كنت تريدها من البداية ولكنك وضعت نسبة أكبر منها لكي لا تقل عنها.

وجميعنا اختبرنا هذه النقطة في حياتنا فعندما كنا نريد الحصول على ترقية في العمل أو نثبت ذاتنا في العمل فإننا كنا نحرص على وضع نسبة أعلى من النسبة التي نريد أن نكون عليها بحيث لا نقل عن النسبة الأصلية التي نريد أن نحققها والتي لا يجب أن تقل عنها من وجهة نظرك، وذلك يفسر أيضاً مبدأ الطلاب والدارسين الذين يريدون الحصول على تقدير جيد جداً في الامتحانات فحينما يخططون لتحقيق الهدف فإنهم يضعون أمامهم ما يُؤهلهم للحصول على تقدير امتياز مُبررين ذلك بأنهم يجب عليهم أن يضعوا هدفاً أعلى مما يطمحون إليه لكي يستطيعوا تحقيق الهدف المراد، لذلك يُنصح بأن يرفع الأشخاص سقف طموحاتهم.

وأياً كانت نسبة النجاح التي تريد الوصول إليها فإن الأمر يتطلب منك أن تتخذ خطوة البداية نحو تحقيق الهدف المراد، وعلى قدر ما تحمله لحظة البداية التي تتطلب اتخاذ قرار البدء نحو تحقيق النجاح من أهمية كبيرة لذا يجب أتباع التالي:.

- ١- ارفع سقف طموحاتك.
- ٢- ضع خطة لتحقيق النجاح.
- ٣- ثق بنفسك طالما باستطاعتك الحلم بالنجاح فأنت بإمكانك اتخاذ قرار البدء نحو تحقيق النجاح
- ٤- لا تخاف من الفشل، فإن الفشل نفسه في أنك حتى الآن لم تبدأ في خطوات تحقيق النجاح.

"النجاح لا يأتي لك بل أنت نذهب إليه"

كولينز



كيف نتعامل بشكل صحيح مع رئيسك السيئ في العمل

إن ظاهرة وجود رؤساء عمل بشخصيات صعبة وتحمل طابع عدواني أو أقل ما يمكنك وصفه بها أنه يتعامل بشكل سيء مع مرؤوسيه ظاهرة أصبحت منتشرة في هذه الآونة بشكلٍ زائدٍ عن الحد الطبيعي، ولهذا، فإن الأمر يتطلب دراسة أسباب هذه الظاهرة والتعرّف على أفضل الطرق للتعامل مع الرؤساء السيئين في العمل.

فإن لم تتوصل لحل في التعامل بشكلٍ محترفٍ مع المديرين والرؤساء السيئين فإن الأمور في معظم الأحيان تتفاقم إلى وضع سيء، وتصل في بعض الأحيان إلى ترك العمل من قِبَل الموظفين أو اتخاذ



المديرين قرارات بفصل الموظفين.

لذلك لا بد من التَّوَصُّل إلى صيغة مناسبة للتعامل مع الرؤساء سيئي الطباع في العمل، ويمكن مراعاة الأمور التالية لتحقيق التواصل الفعَّال مع الرؤساء من خلال الخطوات التالية:

١- نعم ندرك أن مديرك في العمل سيء ويتسم بطباع يصعب التعامل معها، لكن لا بد أن تهدأ وألا تكون شخص عصبي لكي لا تسوء الأمور أكثر مما هي عليه.

٢- احرص على أن تُفَرِّغ طاقتك بشكلٍ تلقائي، فليس من الصحيح أن تترك الضغوط النفسية الناتجة عن سوء تعامل مديرك معك، لأن الضغط النفسي الذي يسببه هذا التعامل غالبًا ما يؤدي إلى استحالة الاستمرار في العمل، وهنا يُفكِّرُ الرؤوسين في اتخاذ قرار ترك العمل والبحث عن وظيفة أخرى.

وكثيرًا ما نسمع عن الأمراض التي تُصيب الأشخاص من جرّاء مشكلات

العمل وتعامل المرؤوسين بشكلٍ سيءٍ مثل ارتفاع ضغط الدم ووصولاً لحالات السكتة القلبية وغيرها من الأمراض التي ندعو الله أن يبعدها عنكم وعن الجميع، لذلك من الأفضل أن تُفرِّغ طاقاتك السلبية والضغط النفسي الذي تتعرض له أولاً بأول فتصاب بالأمراض أو أن تُخرجه في وجه رئيسك في العمل فتخسر عملك، وهذا يُساعدك على التَحَكُّم بأعصابك، فنصيحتي لك أنه مهما كنت تشعر بالضيق وكنت رافضاً لما يحدث لا تُخطئ وتفقد أعصابك.

٣- كثيراً ما يعتقد المرؤوسين في أنه لا يجب عليهم التحدث مع رؤسائهم في العمل في طريقة التعامل معهم إلا أن هذا الأمر سيء للغاية إذ أنه يزيد الأمر سوءاً وكثيراً ما تُحل الأمور بالحديث الفعّال الذي يُقدِّم عليه المرؤوسين مع رؤسائهم في العمل وخاصةً إذا اختار المرؤوسين الوقت المناسب لمناقشة المشكلة مع رؤسائهم إذ يزداد المرؤوسين في عين رؤسائهم، ويتوصلون لحل أمثل في التعامل قائم على توضيح اللبس في الموضوع.

٤- لا تستبعد أن يُوجه لك انتقاد من قِبَل رئيسك في العمل أو أن يكون

أحد زملائك قد وشى بك عنده لذلك تَقَبَّل الانتقاد، وتعامل معه كونه انتقاد يهدف إلى البناء وليس الهدم.

٥- وأخيرًا إن لم تستطع حل المشكلة تحدث مع قسم إدارة الموارد البشرية لبحث الأمر.

"احذر من رجل ضربته ولم يرد لك الضربة فهو
لن يسامحك ولن يدعك نسامح نفسك."

جورج بيرنارد شو



كيف نتعامل مع الزملاء الذين اعنادوا على الصراخ في العمل؟

تُعد بيئة العمل مجتمع مُصغر من المجتمع الكبير الذي يعيش فيه الإنسان، إذ أن مجتمع العمل يوجد فيه أشكال وألوان من الناس باختلاف شخصياتهم وطباعهم وهذا ما يجده أيضاً الأشخاص في المجتمع الكبير الذي يعيشون فيه، لذا فإن بيئة العمل مجتمع مُصغر نابع عن المجتمع الكبير.

وكما يجد الإنسان في المجتمع الكبير شخصيات يستطيع التعامل معها بسهولة وشخصيات أخرى لا يستطيع التعامل معها فإن مجتمع العمل أيضاً سيقابلك فيه شخصيات رائعة يُفضّل التعامل معها وشخصيات أخرى يصعب التعامل معها.



ومن الشخصيات التي يصعب التعامل معها في محيط بيئة العمل هي الشخصيات التي تعتاد الصراخ والانفعال أثناء العمل، سواء كان ذلك أثناء مناقشات العمل أو كرد فعلٍ منها عند تكليفها بأحد مهام العمل إذ أن هذه الشخصيات يكون السلوك الغالب على شخصيتها هو الانفعال والصراخ.

ومن القواعد الأساسية التي تساعد على التواصل الفعّال هي ضرورة فهم الشخصية التي تتعامل معها لكي تتوصل لنقطة التقاء، إذ أنه يصعب تعامل الشخصية الانفعالية والعصبية مع بعضها البعض في حال غضبت الشخصيتين في وقتٍ واحد، وليس هذا هو الخطأ الوحيد الذي يُرتكب عند التعامل مع الشخصيات الانفعالية والتي تتسم بالصراخ أثناء الحديث، لذلك نقدم لك عددًا من الأخطاء التي يمكنك أن تقع فيها دون أن تنتبه عند التعامل مع هذه الشخصية بحيث تحرص على تجنب هذه التصرفات والأفعال.

١- من الخطأ أن تُبادل الأشخاص شديدي الانفعال والذين يُعبّرون عن غضبهم بالصراخ مثلهم بالصراخ أيضًا إذ أن الوضع يزداد سوءًا بهذه الطريقة، وهنا يجب أن تهدأ قليلًا وترك زميلك في العمل يهدأ هو أيضًا ولو لدقائق

معدودة إذ لا بد أن تمنح نفسك فرصة لامتناع غضبك، ويمكنك أن تمتص غضب زميلك الصارخ أيضاً حينما تتحدث بهدوء وتطلب منه توضيح الأمر دون صراخ.

٢- كما أنه في عديدٍ من الأحيان يُخطأ الأشخاص في التحدث مع الشخصيات التي تصرخ في التعامل معها على الفور واستكمال الحديث مما يتسبب في ازدياد الوضع سوءاً، إذ لا بد أن تُفرّق بين الشخصيات التي يُمكنك أن تنتظر معها لدقائق دون حديث والشخصيات التي لا يجب أن تستكمل الحديث معهم أثناء صراخهم وذلك لكي لا يزداد الوضع سوءاً ويرجع ذلك إلى تقدير كل موقفٍ وكل شخصيةٍ على حده.

٣- كما أنه من الأخطاء الشهيرة في التعامل والتي نفع فيها في أغلب الأحيان هي ترك الأمور عالقة دون اللجوء إلى التحدث مع الزميل الذي يصرخ بعد أن تهدأ الأمور بدلاً من ترك الأمور هكذا دون التوصل لطريقة جيدة للتواصل، بحيث يكون الشكوى إلى مدير العمل من الزملاء الذين يتصرفون بهذا السلوك آخر الحلول.

"سنخف الكثير من المشاكل إذا نعلم الناس
الحديث مع بعضهم البعض أكثر من الحديث عن
بعضهم البعض"

أحمد الشقيري



كيف نتعامل مع الغيرة في العمل؟

"تُعد الغيرة في العمل أحد أشهر الظواهر التي يصعب التعامل معها وهي تنتشر بين رفاق وزملاء العمل للعديد من الأسباب، حيث تتسبب في أن يسود جو من التوتر والضغط بين فريق العمل مما يتسبب في عدم القدرة على العمل بشكل جيد.

وتُعد الغيرة والحسد بين الزملاء في العمل مشكلة أساسية في تدهور العمل وقلة الإنتاجية وتصل في كثير من الأحيان إلى حد كره العمل في هذا المكان أو ذاك، ومن المعروف أن مجتمع العمل مثله مثل المجتمع الكبير الذي يعيش فيه الإنسان حيث يوجد فيه العديد من الفئات والشخصيات المختلفة والتي يتحدد تعاملها بناءً على النشأة والتربية والثقافة التي تربت عليها.

وتُعد الشخصيات الغيورة من ضمن الشخصيات التي تظهر في بيئة العمل، وهي تُكِن الحسد والغيرة تجاه زملائها، ومهما وصلت حد الغيرة لديهم يمكنك أن

تُقلل من حدة الغيرة التي يُكِنُّها تجاهك، بالإضافة إلى ضرورة تكييفك مع الغيرة والحسد الصادر منها.

ويمكنك التقليل من حدة الغيرة والتكيف معها من خلال عدة نقاط بسيطة نذكرها فيما يلي:.

١- ضع في اعتبارك أن الغيرة والحسد لا تأتي من فراغ إذ أنك إن لم تكن شخصية ناجحة وطموح فلن يفكر الآخرون في الغيرة والحقد عليك، فها دمت ناجحًا فإن الغيرة والحسد جزء من ضريبة النجاح.

٢- كما أن الشخصيات الغيورة والتي تُكِنُّ الحسد لك هي في الأساس شخصياتٍ في قمة الضعف إذ أنها لا تستطيع تحمل النجاح، ولا بد أن تكون ذكي وتتعامل بذكاءٍ معها، إذ أن نقطة ضعف هذه الشخصيات هي النجاح الذي يُضعف منهم كثيرًا، فاحرص على الاستمرار في النجاح.

٣- يجب أن تضع في الاعتبار أن كل مجالات العمل لها طبيعتها الخاصة ولها مزاياها وعيوبها وإن كان مجال عملك من المجالات التي تتسبب في نشوب الغيرة، فيجب أن تحرص على ألا تمتد مضايقات العمل خارج نطاق العمل،

وإن كان هذا الأمر يصعب في كثيرٍ من الأحيان إلا أنه مع الوقت يُمكنك أن تصل إلى المرحلة التي تستطيع أن تتعامل مع هذه العقبات داخل مجال العمل دون أن تمتد إلى خارجه فلا تُقحم مشاعرك في كل شيء.

٤- كما أنه من الخطوات التي تأتي بنتائج إيجابية هي محاولة امتصاص غضب هذه الشخصيات وإن كان نجاحك هو السبب الرئيسي وراء اشتعال نيران الحقد والغيرة، فهذا يمنع إن نجحوا هم أيضاً معك ولا تنسى أن الناجحين يعملون وفقاً لمبدأ دعني أنجح أنا والآخرين.

"يمكننا عمل الكثير بالحق، لكن بالحب أكثر"

توماس فولر



كيف نتعامل مع انتقاد الآخرين

لا تخلو حياتنا اليومية من النقد الموجه لنا من الآخرين وكذلك النقد الذي نوجهه نحن للآخرين، وذلك لأن الانتقاد بشقيه - ما له وما عليه - أمر متكرر في حياتنا اليومية، ويُعرف النقد في اللغة العربية بأنه يهدف إلى الكشف عن مواطن الجمال ومواطن القبح في شيء ما بحيث يُوضَّح السلبيات والإيجابيات التي نتجت عن تصرفات وأفعال الأشخاص، وهذا ما يجعلنا نتحدث عن كيفية انتقاد الآخرين وكيفية تقبُّل النقد والتعامل معه.

وتذكَّر أن النقد اللاذع تصاحبه حالة من الإحباط تصيب الإنسان بسبب سيطرة الطاقة السلبية عليه، لذلك لا بد وأن تعرف كيف تتعامل مع النقد وكيف تتقبل النقد الإيجابي والنقد السلبي لكي لا يُؤثر عليك بشكلٍ سلبي وهذا ما نتناوله في السطور التالية:.

١- في البداية لا بد وأن تضع في الاعتبار أن لكل شخص وجهة نظره الخاصة به ولا بد أن تراعي اختلاف وجهة نظر الآخرين في الأشياء المشتركة بينكم أو فيما يتعلق بك، لذلك فإن تهيئة نفسك لاختلاف وجهات النظر أمر هام كخطوة أولى للتعامل مع انتقاد الآخرين لك.

٢- لا بد وأن تتوقع الأمور والأشياء التي من المحتمل أن ينتقدك فيها الآخرون، وذلك لأن التوقع أفضل بكثير من الصدمة التي قد تصاب بها عندما لا تتوقع أن يُقابل فعلك بالانتقاد من الآخرين، حيث أنه حينما يكون لديك احتمال أن يُوجه لك الآخرون الانتقاد في شيء ما فإن العقل يكون جاهزاً لإصدار ذبذبات دفاعية عن نفسه بشكلٍ إيجابي، وذلك على عكس الذبذبات التي يُصدرها العقل بشكلٍ مُتهور عندما لا يتوقع انتقاد الآخرين على هذا الفعل.

٣- تعامل بذكاء مع الموقف، من الذكاء ألا تحيب على الشخص الذي يُوجه لك الانتقاد على الفور بل أعطي لنفسك وقتاً، فالإنسان مهما كان يُمكنه التأثير بشكلٍ سلبي بالانتقاد إذا تعامل معه بشكلٍ سريعٍ وطائشٍ، فمن المهم أن تعرف أنك كلما أعطيت لنفسك وقتاً كلما كان رد فعلك وتقبلك للانتقاد مختلف وأفضل.

٤- كما يُمكنك أن تُلقي بالكرة في ملعب مُنتقدك من خلال طلبك منه التوضيح حول هذا الانتقاد بحيث يُعطيك انتقادًا مبنياً على قواعد معروفة وليس من باب الانتقاد هباً.

٥- لا تُحجل في أن تُعبر عن رد فعلك تجاه الانتقاد وليس تجاه المنتقد، وذلك لأن من الطبيعي أن يكون الانتقاد ليس موجهاً لشخص بل لأفعال وتصرفات بعينها، وكذلك عليك أنت الآخر أنت توضح مشاعرك بنضج تجاه وجهة نظر الانتقاد وليس المنتقد.

"الناقد رجل يعرف الطريق ولكنه لا يعرف القيادة..."

كينيث نينان



كيف نتعامل مع رؤسائنا في العمل

إن تعامل الأشخاص مع المديرين ورؤساء العمل أمرٌ في غاية الأهمية، حيث يجد العديد من الأشخاص صعوبة في التعامل مع رؤسائهم في العمل مما يُولد المشكلات والمشاحنات التي تزيد من ضغوط العمل على الموظفين وتُسبب استياء رؤساء العمل.

حيث أن عدم القدرة على فهم المرؤوسين لرؤسائهم في العمل تتسبب في الكثير من الأحيان في تسلط الرؤساء، وهذا ما يتسبب في أن يطوف



الموظفين المؤسسات والشركات، كما يقوم الرؤساء المتسلطين بنقل الموظفين إلى العديد من الأقسام فلا يُسمح للموظفين بأن يستقروا في قسم واحدٍ وهذا جزءاً لهم وعقاباً من وجهة نظر المرؤوسين بما يعيق سير العمل ويتسبب في عدم قدرة الموظفين على أداء مهام العمل بسلاسة ويسر.

ولكي يسير العمل في سهولة ويسر ويستطيع كلاً من المرؤوسين والرؤساء تحقيق أهداف العمل فلا بد أن يسعى كلاً منهما لبذل الجهد اللازم للتعامل بشكلٍ صحيحٍ للتخلص من سوء الفهم الذي يتسبب في احتقان أجواء العمل، ويُمكن تحقيق التواصل الفعّال بين الرؤساء والمرؤوسين من خلال الخطوات التالية:.

١ - احرص على الالتزام بمواعيد العمل، فأكثر شيء يضايق رؤساء العمل من الموظفين هو تأخرهم عن مواعيد العمل الرسمية، بعكس الانطباع الجيد الذي يتركه المرؤوسين لدى رؤساء العمل عند الالتزام بالمواعيد وخاصةً عند حرص المرؤوسين على الحضور إلى المؤسسة قبل موعد العمل بقليلٍ من الوقت وليكن خمسة دقائق أو أكثر وكذلك الالتزام بحضور اجتماعات العمل وإبداء الاهتمام بحضورها لما تمثله من أهمية للعمل.

٢- احرص على أن تقوم بأداء مهام العمل المطلوب منك بأفضل جودة ممكنة فلماذا لا تكون شخصاً طموحاً وتسعى للتعلُّم وتطوير ذاتك لتصبح كُفء في مكانك وبذلك تكون عموداً رئيسياً من أعمدة العمل، ومن الأمور الجيدة في هذا الإطار أن تكون شخصاً طموحاً، ولكن يجب أن تعرف كيف تستخدم طموحك الاستخدام الأمثل وخاصةً وأن بعض الرؤساء يحقدون على الشخصيات الناجحة والطموحة خشية أن تأخذ مكانهم أو أن تلتف حولها الأنظار، وعلى النقيض يوجد العديد من الرؤساء الذين يجبون التعامل مع الشخصيات الطموحة ويعطوهم الفرصة لإثبات جدارتهم بالعمل.

٣- تجنب أن تقع في خطأ أن تُحدِّثَ مديرِك وهو في حالة مزاجية سيئة فهذا وقتٌ غير مناسبٍ لطلب ما تحتاجه منه أو عرض المقترحات، كما لا بد أن تعرف أن تُعبِّرَ عمَّا بداخلك بطريقة صحيحة لا يُساء فهمها.

٤- ضع في بالك أن معظم الرؤساء في العمل يريدون أن تسود أجواء المحبة داخل مؤسسة العمل منعاً للعمل تحت ضغط أو توتر وقلما ما يفكر

الرؤساء في العمل بغير ذلك، لذلك لا تضع الأوهام في عقلك لكي تحقق النجاح الذي ترغب به والذي تنتظره المؤسسة منك.

أنا إؤمن بشدة بالخط، وإرى أنني كلما أجتهدت في عملي نلت مقداراً وفيراً منه.

نوماس جيفرسون



كيف نتعامل مع رئيسك في العمل؟

كما تتعدد شخصيات الموظفين وزملاء العمل، كذلك تتعدد شخصيات المديرين ورؤساء العمل فهناك المدير الذي يسعى للسيطرة على فريق العمل ولا يترك الفرصة لغيره لكي يُشارك في اتخاذ القرار وعلى العكس منه هناك المدير الديموقراطي الذي يُمكن فريق العمل من المشاركة في صنع القرار، وهناك المدير الذي يحرص على تمكين الموظفين وإعطاء فرصة لهم لإثبات ذاتهم من خلال التفويض وذلك على عكس المديرين ورؤساء العمل الذين لا يثقون بأحد ويحرصوا كل الحرص على القيام بأعمالهم بأنفسهم.

وعلى عكس هذه الشخصيات المسيطرة لرؤساء العمل، فإن هناك نوعاً من أنواع شخصيات المديرين والرؤساء والتي تكون شخصيات طيبة ومحبوبة للغاية، لذلك فمثلما تتعدد شخصيات زملاء ورفاق العمل فإن شخصيات المديرين والرؤساء كذلك، إلا أن الأمر هنا يختلف من ناحية أن زملاء العمل إن لم تستطع

التعامل مع بعضهم فقد تقلل أو تتلاشى التعامل معهم ولكن إن كان مديرِك في العمل يصعبُ التعامل معه فما العمل...؟

لذلك نقدج لك هذه الخطوات للتعامل مع مديرِك ورؤسائك في العمل بأفضل طريقة نعود عليك وعلى العمل بالنفع.:

١- يمكنك أن تتناقش مع مديرِك في العمل من ناحية أي مهمة يريد أن يحصل عليها أولاً فذلك سيساعدك على معرفة أولويات العمل ويُحدد التوقيت الذي يريده مديرِك للحصول على المهمة المطلوبة، كما أن المديرين والرؤساء لا ينزعجون من ذلك الأمر، إذ أن ذلك الأمر يعتبرونه تعظيم لسلطاتهم ويسعد الرؤساء به وتجدهم يقدمون لك التشجيع والتحفيز، وعلى الرغم من أنها طريقة جيدة للتعامل مع المديرين والرؤساء ولكن هذا الأمر إن زاد عن الحد الطبيعي فستصبح مصدرًا لإزعاج المدير ويعتبرك شخص غير ممكن الاعتماد عليه، لذلك يجب عليك أن تتعامل مع رؤسائك ومديرِك في العمل بشيء من الحكمة فيما يخص ترتيب أولويات العمل.

٢- لا تعتاد الشكوى من فلان أو فلانة في محيط العمل، وكذلك لا يجب عليك أن تشكو همومك للآخرين وخاصةً فيما يخص المشكلات التي

تواجهها في طريقة تعامل مديريك معك، إذ أن الناس ليس في حاجة لمعرفة مشكلتك، بالإضافة إلى أنه يوجد بعض الأشخاص الذين يعتادون على توصيل الحديث إلى المدير وقص ما قلته على باقي زملاء مضيئاً على ما قلته الكثير من الأشياء التي لم تذكرها، لذلك يجب عليك الحذر ولا تشكو من معاملة رؤسائك.

٣- إن كنت قد التحقت بالعمل حديثاً، فنصيحة لك لا تحكم على رئيسك في العمل أو زملائك من خلال حكاوي وأحاديث قد تجعلك تأخذ موقفاً بغير حق.

٤- واجه مديرك عن طريق اختيار وقت مناسب والتحدث معه بلباقة في الأمور التي لا تتعلق بالمعاملة الغير جيدة.

العقل كالمظلة، لا يعمل إلا إذا كان مفتوحاً.

نوماس ديور



كيف نتعامل مع زملاء العمل بنجاح؟

لا تخلو أجواء العمل من سوء الفهم بين الزملاء للعديد من الأسباب التي قد يكون سببها غيره شخصية أو مهنية أو المزيج من الخلط بين علاقات العمل والعلاقات الشخصية، لذلك لا بد وأن يسعى الأشخاص إلى التعامل مع الزملاء في محيط العمل بشكل جيد وفعال يساعد على التخلص من توترات وضغوط العمل ويكسر حدة الخلافات والمشاحنات التي يخلقها مناخ العمل، وذلك لأن ترك المشاحنات وعدم التعامل معها بشكل جيد ينتج عنه العديد من الآثار السلبية التي تؤثر على كل من الأشخاص والمؤسسات ومصالح الأعمال.

ومهما كان منصبك ومكانتك في العمل، فلا بد من أن تأخذ في الاعتبار الحاجة الماسة إلى ضرورة التعامل مع زملاء العمل بطريقة فعّالة وناجحة، وذلك لأن العلاقات الصحية في العمل هي جزء لا يتجزأ من نجاح العمل حيث يعود عليه بتمكين الأفراد من العمل بإبداع وبروح ابتكاريه، مما يعمل على تحسين إنتاجية العمل ورفع مستوى الجودة للعاملين.

ولذلك وجب التحدث عن كيفية التعامل مع زملاء العمل بنجاح، ويُمكن تحقيق ذلك بسهولةٍ من خلال مراعاة النقاط التالية:.

١- أنت تحتاج إلى أن تحصل على التقدير والاحترام في العمل، وكذلك زملاء العمل مهما كانت مكانتهم أو منصبهم فإنهم أيضاً يرغبون في الحصول على التقدير والاحترام، لذلك لا بد من أن تُقدِّم الاحترام والتقدير للآخرين وهم بدورهم يبادلونك نفس الشعور حيث أن المناخ الصحي للعمل هو المناخ القائم على الاحترام المتبادل.

٢- كما أن مجال العمل يحتاج إلى التفاعل مع الآخرين وإبداء الرأي فيما يخص نطاق العمل، لذلك لا بد أن تجعل لرأيك فائدة، ففي العديد من المواقف يحتاج العمل إلى المشاركة وإبداء الاقتراحات والآراء، وحين يقوم القادة بذلك فإنه عادة ما يبدي الجميع رأيه فيما عدا شخص أو أكثر اعتادوا في كل مرة ألا يبدوا آرائهم، وهذه هي الحالة التي نحذر منها ألا تجعل زملاء العمل يأخذون عنك انطباعاً أنك لا تُشارك معهم ولا يُهم رأيك، ومن ناحية أخرى أيضاً لا بد ألا تُقلل من قيمة آراء الآخرين.

٣- لا تخاف من الشعور الذي قد ينتابك من التعبير عن آرائك والدفاع عنها حتى وإن لاقى رفضاً طالما هذا الرأي يحافظ على المسار الصحيح لمسار العمل، بشرط ألا تصل الأمور إلى حد الصراع، فعلى الرغم من أنك تهدف إلى بناء علاقات عمل قوية إلا أن ذلك لا يجب أن يأتي على حساب مصالح العمل.

"إنجازات المنظمة هي نتائج جهد مشترك
لكل فرد فيها."

فينس لومباردي



كيف نثقلب على الانفعال السلبي؟

كثيراً ما يتعرض الإنسان لعدد من المواقف المثيرة والمفاجئة التي تتسبب في حالة من الانفعال الخارجة عن إرادته في بعض المواقف والتي تصل في بعض الأحيان إلى حالة انفعالية حادة، وعند خروج الأمر عن الوضع الطبيعي فإن السلوك هنا يُعرّف بكونه سلوك انفعالي ناتج عن اضطرابات سلوكية.



فيما يعرف الانفعال بأنه تلك الحالة الشعورية المربكة التي تحدث لدى الأشخاص متأثرين بخبرة سابقة بما يؤثر على تغيراتهم الفسيولوجية وهو ما يمثل إحدى حالات الاضطرابات السلوكية،

حيث تعرف الاضطرابات السلوكية بأنها شكل من أشكال السلوك الانفعالي الذي يتطلب نوع من المعاملة الخاصة.

فيما يعد السلوك الانفعالي هو سلوك مركب ونتاج لعدد من العوامل المؤثرة في السلوك، وما يعيب الانفعال المفاجئ كونه يحدث نتيجة لأوجه القصور التي يعاني منها الأشخاص كأن ينتج الاضطراب السلوكي نتيجة لقصور في وظائف الجسم أو نتيجة للإصابات والأحداث التي قد يتعرض لها بعض الأشخاص وخاصة في حالة الإصابة بالتشوهات وبعض الأمراض المزمنة مما يؤثر بالسلب على السلوك ويحدث انفعال سلبي.

فيما يناثر السلوك الانفعالي بعدد من المؤثرات حيث ننسب عدد من العوامل التي نحدد شكل ونسبة السلوك الانفعالي:

١- العوامل والمؤثرات الاجتماعية.

٢- العوامل والمؤثرات الحيوية

٣- العوامل والمؤثرات النفسية.

فيما تظهر الاضطرابات التي تسبب في انفعال سلوكي في عدد من الأعراض التي تظهر على الأشخاص وتظهر في سلوكياتهم، والتي يمكن ذكرها فيما يلي:

يشعر الأشخاص بالخوف عند تعرضهم لأحد المثيرات التي ترتبط بذكرى سيئة في عقولهم، ويتنوع الشعور بالخوف هنا إلى أبسط أنواع الخوف وأشدّها أيضاً فيما بين الخوف المرضي، الخوف الناتج عن عدم الشعور بالأمان، والخوف البسيط، وصولاً للخوف الناتج عن الشعور بالذنب.

فيما يصاحب السلوك الانفعالي حالة من القلق تتسبب في إصدار سلوكيات غير محببة وهو شعور لا ينفصل عن الشعور بالخوف، حيث يتطور الشعور بالخوف الزائد إلى حالة مصاحبة بالتوتر وانقباض عضلات القلب، وقد تحدث هذه الحالة نتيجة لرؤية الشخص حلم مزعج أو كابوس فيتسبب في سلوك انفعالي سلبي.

أيضاً يصاحب السلوك الانفعالي عدد من المشاعر التي تنتج عن اضطراب في السلوك مثل الغيرة والاكئاب والتوتر والفرع، بما يوجب ضرورة التحكم في السلوك، ومن الأشياء التي تفيد في حالات علاج اضطراب السلوك الانفعالي

هو الإرشاد والتوجيه النفسي الذي له دور فعال في تعديل السلوك والذي يأتي بنتائج إيجابية حال توافر إرادة تغيير وتعديل السلوك عند الأشخاص الذين يعانون من اضطراب السلوك.

"اكتب دوماً رسائل الفضب إلى أعدائك
ولكن لا ترسلها لهم"

جيمس فالوس

كيف نثقل على الخوف من الوقوع في الخطأ؟

يستطيع الإنسان أن يغير من نفسه ويطور شخصيته من خلال القيام بعدد من الأشياء والأفعال الفعالة في أبسط صورها والتي تعد وسائل فعالة تعمل على تمييز الأشخاص واتسام شخصيتهم بطابع خاص مميز عن الآخرين.

فحينما يسعى الأشخاص إلى أن يكونوا أشخاصًا محبوبين ذوي شخصية جذابة ومؤثرة فإنهم يتجهون نحو اتخاذ تطوير الذات وسيلة للوصول لغيتهم.

ومن أهم نواحي التطوير التي يسعى الأشخاص الراغبون في النجاح الوصول إليها هي تطوير الشخصية من الناحية الاجتماعية لكي يتمكنوا من إقامة علاقات اجتماعية سليمة، ولا يستطيع الأشخاص تكوين علاقات اجتماعية سليمة إلا من خلال التواصل الفعال مع أفراد المجتمع في البيئة المحيطة بهم.

ولكي يستطيع الأشخاص تطوير جوانب الشخصية المختلفة لابد أن يعرفوا أسرار تطوير الشخصية والتي نتمثل في التالي:

إن سر تحول شخصية الإنسان هو أن الخوف الذي يشعر به في بعض المواقف والأحداث ما هو إلا رد فعل طبيعي وخاصة الخوف الذي يأتي نتيجة الخشية من الوقوع في الخطأ والذي يعوق ويجول دون تطور وتحول الشخصية مهما حاول الشخص أن يفعل وطالما ظل يراوده إحساس الخوف من أن يخطئ، ويستطيع الأشخاص أن يتخلصوا من الشعور بالخوف من خلال عملية برمجية بسيطة لعقل الإنسان والتي يمكن إحداثها من خلال الخطوات التالية:

١ - عملية برمجة عقل الإنسان هي عملية يتم فيها تهيئة العقل لاستقبال فكرة أن الإنسان بطبعه خطأ فكل بن آدم خطأ، حيث أن الله خلق الإنسان على غير كمال، فالكمال لله وحده، فيسعى الإنسان لتقليل أخطائه دون التخوف من الوقوع في الخطأ، بل بالعكس فإن الأشخاص الذين يكون لديهم تخوف شديد من الوقوع في الخطأ هم أكثر الشخصيات التي تملك احتمالية كبيرة للوقوع في الخطأ ما لم يستطيعوا إحكام سيطرتهم على الشعور بالخوف.

٢- مواجهة الأمر الذي تخاف منه، وهنا على سبيل المثل أذكر أنه كان يوجد أحد الأشخاص الذي كان يجيد السباحة ولكنه كره أن ينزل المياه بسبب تعرض صديقه للغرق في المياه قبل أن يستطيع أن ينقذه، ومن حينها وهو يخشى المياه ويخاف منها ولكي تتم معالجة هذا الشخص تم إلقاءه في المياه وطبعًا في البداية تخوف من المياه وشعر بأنه يغرق بل أنه بالفعل كاد يغرق لكونه يقول لنفسه أني لا أعرف العوم، ولكن عندما يواجه الإنسان الخوف فإنه يحصل على طاقة داخلية تمكنه من النجاح فيما يرغب بفعله، وهذا ما حدث مع هذا الشخص إذا استعاد قدرته على السباحة وتغلب على خوفه.

يجب إن نخجل من ارتكاب الخطأ وليس من
الاعتراف به.

فولنير



كيف نثقل على الصواب؟

تكمُن أهمية قصص النجاح في أنها تملك سحر قوي قادر على أن يمدنا بالطاقة الإيجابية والتحفيز الذي يحتاجه أي إنسان لتغيير حياته إلى الأفضل محققًا النجاح الذي يرغب فيه، ومن هذه القصص التي تدفعنا للنجاح قصة صبي طموح نوضحها في السطور التالية.

يُحكى أنه كان يوجد صبي صغير كانت تظهر عليه علامات الجدية واستغلال وقت فراغه منذ صغره، حيث كان لا يهتم باللعب بقدر ما كان يهتم بتصنيع الأشياء في أوقات



فراغه، حتى أن اهتمامه بتصنيع الأشياء واكتشاف طريقة تركيبها وإصلاحها كان سبباً في انشغاله عن التعليم المدرسي، فكان دائماً ما يُوبَخ من قِبَل مدرسيه حتى أنه في نهاية العام رسب في كافة المواد فترك المدرسة وهو يبلغ من العمر ١٤ عاماً، واتجه نحو تصنيع المجوهرات التي كان يبدو وأنه موهوب فيها للغاية منذ صغره.

وقرر أن يبحث الصبي عن فرصة عمل بعد فشله في الدراسة، فوجد بعد طول عناء فرصة عمل في أحد محلات المجوهرات وبذلك سنحت له الفرصة في أن يرى تصميم المجوهرات عن قرب وعندما بدأ في العمل في محل تصنيع المجوهرات وبدأ يشاهد مصممين المجوهرات وهم منشغلون في عملهم عن قرب، بدأ يحلم في أن يكون مصمم مجوهرات ناجح.

فكان الصبي الذي لم يتجاوز الرابعة عشر من عمره يحضر في الصباح الباكر لينظف المحل ويقضي طلبات صاحبه والعاملين فيه حتى المساء في نشاط وإصرار على العمل، وذلك على الرغم من أن صاحب المحل كان يهينه ويضربه

دون ذنب اقترفه، ومع المعاملة القاسية من قبل صاحب المحل وإبعاده عن رؤية العمال وهم يصممون المجوهرات، وجد أنه لا بد وأن يسافر للخارج ليعرف لغز تصميم المجوهرات ببراءة.

فسافر إلى فرنسا وعاد ليعمل مساعدًا في أحد محلات تصميم المجوهرات ليطبق ما تعلمه بالخارج، وبما أن الصبي كان يعيش في تونس فقرّر أن يعيد إحياء المجوهرات التقليدية التي تحمل التراث لتظهر بشكل جديد يحمل التراث المعاصر وعلى الرغم من أنه قابل انتقادات شديدة من قبل مصممي المجوهرات اللذين أجزموا بأنه لن ينجح وأن خيالاته واسعة إلا أنه تغلب على كل هذه الأفكار السلبية.

كان سلاحه هو الإرادة القوية والإصرار على النجاح، لذلك كان يشارك في غزو السوق بتصميماته التي تُحيي التراث التونسي جامعًا بين التراث والإبداع، ورغم التوقعات بأن نجاحاته لن تطول كثيرًا بسبب تقلبات السوق والأزمات الاقتصادية، لكنه تغلب على ذلك وعاد بعقلية تجمع بين مهارة التجارة وإبداع

مصمم المجوهرات، مما حقق له الغنى والشهرة، كما حقق هدفه في أن يصبح مصمم مجوهرات ناجح، ليكن هذا الصبي الطموح مثلاً لنا للإصرار على تحقيق الهدف والوصول إلى النجاح رغم كل الصعاب.

"إحسن وسيلة للفلاب على الصعاب
إختراقها"

نابليون بونابرت



كيف نشير الإبداع عندك؟

لا يوجد إلى النفس أحب من الأشخاص المبدعون الذين يتغلبون على الأفكار السلبية واضعين بدلاً منها الأفكار الإيجابية، فالأشخاص المبدعون هم أكثر من يعتمد على غزارة الأفكار كسبيل لتوليد الأفكار الإبداعية، فالإبداع يتأتى عند هؤلاء من خلال إطلاق العنان لجميع الأفكار بما فيها السيئة والجيدة والجنونية

والغير عقلانية وكافة الأفكار التي

تخطر على بال الأشخاص المبدعون،

ومن ثم يغربل الأشخاص المبدعون

هذه الأفكار ليتوصلوا إلى الفكرة

الإيجابية التي تمكنهم من تنفيذ

الإبداع على أرض الواقع.

وعلى الرغم من أن الإبداع هو



وسيلة الناجحين للنجاح وتحقيق أهدافهم وطموحاتهم، إلا أن الإبداع ليس مهارة مستحيلة فقد يكتسب الأشخاص القدرة على التفكير الإبداعي عبر الممارسة والتعود على التفكير بشكل إيجابي لفترة طويلة، مما يجعل اكتساب مهارة التفكير الإبداعي أمرًا غير مستحيل.

ونظرًا لحاجة الأشخاص في حياتهم الاجتماعية والمهنية والدراسية إلى استخدام التفكير الإبداعي، فإنه يمكن للأشخاص أن يعتمدوا عليه من خلال ما يلي:

١ - هناك عدد من الأساليب التي تستخدم لتحفيز الأشخاص على التفكير الإبداعي والابتكار مثل الطرق المختلفة التي تستخدم في توليد الأفكار الإبداعية والتي تساهم في حل المشكلات بطريقة جيدة، حيث أن توليد تلك الأفكار يُعد أولى الخطوات التي يتخذها الأشخاص في سبيل حلهم للمشكلات التي تعترض طريقهم، ومن الأساليب المستخدمة لتحفيز الإبداع عن الأشخاص:

١ - الأسلوب الصدي

٢ - الأسلوب الارتجالي

فيما تحكم عملية الإبداع أيضًا عدد من القوانين التي تحفز الأشخاص، وتساعد نمو وتطور التفكير الإبداعي لديهم، ويظهر ذلك من خلال عدد من القوانين التي يمكن ذكرها فيما يلي:.

1- قانون الكثرة

وهو الذي يعني بأن العملية الإبداعية لا تتوقف على حل واحد أو حلين بل أن الإبداع يحتاج إلى إطلاق للعنان كما قلنا سابقًا ومن بعدها يمكن اختيار أفضل حل، وذلك لأن الإبداع يقبل تحت مساهم جميع الأفكار مهما كانت خيالية أو جنونية، فاحرص على ألا تبرمج عقلك على قبول أفكار معينة لا يمكن تخطيها.

2- قانون الصواب

وهي الذي يتمثل في قيام الأشخاص باختيار الحل الصحيح من بين كافة الحلول التي توصلها لها.

3- قانون مراعاة الوقت

أن الإبداع يهدف إلى حل وتجنب حدوث المشكلة لذلك فأن مسألة الإبداع تتعامل مع الوقت بدرجة أولى حيث يتطلب الإبداع أن يُعالج الإنسان مشكلة الوقت.

240

قصص
قيادية

4- قانون النخمين

وهو الذي يعتمد على وضع الأشخاص لأكثر من احتمال بما يترتب عليه توفير أكثر من بديل.

- الإبداع .. هو النظر إلى المألوف بطريقة
غير مألوفة.

ريموند اينمون



كيف نجتاز أول يوم عمل بنجاح؟

من الأمور التي يجب أن يتوقف عندها الأشخاص كثيرًا هي كيفية اجتياز أول يوم عمل، فبعد أن تنتهي مرحلة اجتياز مقابلة العمل بسلام وتتمكن من تقديم نفسك بطريقة جيدة تظهر فيها قدرتك على تولي مهام العمل فإنك الآن بحاجة إلى أن تعرف كيف تجتاز أول يوم عمل بنجاح، فالיום هو اليوم الذي تعبت من أجله كثيرًا لكي تحصل على فرصة العمل في هذا المكان وفي هذه الوظيفة، لذلك لا بد وأن تتعرف على مجموعة من الأمور التي تساعدك على قضاء أول يوم في العمل بشكل جيد وتترك انطباعًا جيدًا لدى مؤسسة العمل دون أن تخاف، وكذلك تستطيع أن تتعرف على المؤشرات الأولية للعمل الذي ستتولاه.

١- لا داعي للخوف فجميع الأشياء التي نقوم بها لأول مرة تكون مُبهمة، ولكن لا يعني ذلك أنه يجب ألا نقوم بها، بل لا بد أن تهدأ من روعك وتتخلص من القلق الناتج عن الخوف الزائد، فأنت في أول يوم في العمل تدخل عالم جديد تحتاج إلى التعرف عليه.

٢- يجب أن لا تقحم نفسك في أمور العمل من أول يوم، فلا يجب أن تكون شخصية متدخلة في الأمور بل يجب عليك أن تكون حذرًا إلى حد كبير وخاصة في الأحاديث التي تنشأ بينك وبين زملاء العمل، فقد تجد الاهتمام من زملاء العمل بل وتجدهم يسعون للتعرف عليك كزميل جديد، وقد تجد داخلك دافعًا قويًا للتعرف على الآخرين ولكن في كلتا الحالتين يجب أن تتمتع بقدر من الحذر والتحفظ، وخاصة أن بعض الشخصيات في نطاق العمل تحرص على التعرف على الزملاء الجدد وتسعى للسيطرة على عقولهم وتعطيهم انطباعات مزوجة بآراء شخصية عن باقي الزملاء وعن نطاق العمل، لذلك لا تتعجل في تصديق هذه الآراء حتى تتعامل على أرض الواقع.

٣- قد تجد في مجال العمل بعض الأشخاص الذين يتسمون بالحققد أو الغل، وسرعان ما سيمكنك أن تعرفهم بالحدس وبالمواقف التي تراها أمامك، فابتعد عن هؤلاء.

٤- أول يوم وما يتبعه من أول أيام لك في العمل هي التي تحدد طبيعة علاقاتك بالآخرين، وبنسبة كبيرة فإن العلاقات التي تبنيها في بداية العمل هي التي تدوم بمعنى أنك عندما تكون متساهلاً في التعامل مع الآخرين، فإن

ذلك سيحمل نمط التعامل مع زملاء العمل فيما بعد، وحينما تضع الحدود من البداية فهذا سيدوم باستثناء أن هذه القيود والحدود تذوب مع التعرف على زملاء العمل ومجال العمل فيما بعد.

٥- لا تخطئ من البداية وتسمح للآخرين باقتحام حياتك الشخصية، يكفي أن تفصح عن ما تريد؛ أن تفصح عنه فقط.

الدب والعمل عماد البشرية .

سيغموند فرويد



كيف نجتاز مقابلة للعمل بنجاح في قصة

من أكثر الخطوات التي تحسم مصير الأشخاص هو قدرتهم على الحصول على فرصة عمل في المجال الذي يكونون فيه قادرين على الإبداع وتقديم أفضل ما عندهم، ويعد اجتياز الإنسان لاختبارات العمل هو البوابة الرئيسية التي يضع من خلالها الأشخاص قدمهم على أولى درجات سلم النجاح في المجال الوظيفي الذي يجوبه. حيث أن اختبارات القبول في الوظائف تعد مقياس هام ووسيلة حيوية تستطيع أن تحدد من خلالها الشركات ومؤسسات العمل قدرة هؤلاء الأشخاص على تولى مهام العمل وذلك حسب درجة توافقهم مع شروط ومتطلبات الوظيفة.

ويتم تحديد مدى ملائمة الأشخاص المتقدمين لشغل الوظيفة من خلال قياس عدد من المهارات التي يجب أن تتوفر لديهم مثل مهارة العمل تحت ضغط ومهارة اتخاذ القرارات وغيرها من القرارات التي يشترط أن تتوفر لدى الأشخاص المنوط بهم شغل الوظائف المتقدم لها.

وفي أحد اختبارات العمل كانت أحد الأسئلة التي وجهت للأشخاص المتقدمين لشغل الوظيفة المعلن عنها من قبل الشركة هي: ماذا ستفعل إن كنت تقود سيارة وهبت الرياح العاصفة بشكل مفاجيء وكان بإمكانك أن تأخذ شخص واحد من مجموعة الأشخاص الذين كانوا في انتظار وصول أتوبيس النقل، إذ كان يقف ثلاثة أشخاص وقت هبوب العاصفة الشخص الأول سيده عجز غير قادرة على المشي، والشخص الثاني هو صديق قديم وكان قد سبق وأنقذ حياتك من الموت، في حين كان الشخص الثالث الذي ينتظر وصول أتوبيس النقل هو الشخص الوحيد الذي تعتبره قدوتك في الحياة، فكيف تتصرف ومن ستأخذه معك في السيارة مع العلم بأنه يوجد مكان واحد في السيارة...؟

ولقد تنوعت إجابات المتقدمين لشغل الوظيفة ولكن كان حرص الشركة الأول والأخير على اختيار الشخص القادر على اتخاذ القرار الصحيح حينما يعمل تحت ضغط، فإن كنت ضمن المتقدمين لشغل الوظيفة فماذا كنت ستفعل؟

تعالى لتتعرف على الإجابة الوحيدة التي مكنت صاحبها من شغل الوظيفة المتقدم لها، فلقد كانت إجابة حكيمة وبسيطة للغاية تتم عن قدرة صاحبها على

اتخاذ القرارات في أصعب الأوقات إذ كانت أن يقوم الصديق الذي قام بمساعدتي مسبقاً بتوصيل السيدة العجوز إلى المشفى فهو من طبعه المساعدة ولن يرفض فهو سيساعد السيدة وفي نفس الوقت تكون قد رديت له الجميل عند حمايته من العاصفة وإعطائه مفاتيح السيارة، في حين يقوم الشخص المتقدم للعمل بالانتظار مع قدوته الذي بكل تأكيد سيرغب في مساعدة السيدة المريضة!

إنني أعمل دائماً ما لا أستطيع عمله لكي
أعطي كيفية عمله.

بيكاسو



كيف نحدد إهمالاً؟

مقابلة العمل هي من أهم الاختبارات التي تحدد مستقبلك المهني بما يترتب عليه من تأثيرات في مختلف جوانب الحياة، وخاصة في الوظائف التي يكون لديك



تطلع كبير للعمل فيها يرتبط بطموح التقدم الوظيفي وإثبات ذاتك في المجال المحبب لك، تلك الدوافع التي تنبع من داخلك يمكنها توجيه مسار مقابلة العمل في صفك بشكل كبير، إذا أن صاحب العمل يفضل أن يعتمد على شخص طموح يحب المجال الذي يعمل فيه على الأشخاص اللذين يريدوا الألتحاق

بالوظيفة لمجرد الحصول على مصدر دخل دون وجود دوافع ترتبط بحب المجال الذي يعمل فيه.

كما أن معظم أصحاب العمل يفضلون توظيف الأشخاص الذين لم يتشبعوا من النجاحات وذلك اعتماداً على المبدأ الذي يقول أن الأشخاص الذين في أول طريقهم يكون لديهم دافع أكثر للعمل ويسعون لتحقيق النجاح، حيث أنهم مازالوا لم يصلوا لمرحلة التشبع من النجاح، وهذه النقطة تجعل كافة المقابلات تميل في صالحك لأنك لا بد وأن تثبت أنك تسعى للحصول على العمل لتحقيق طموحاتك وأهدافك.

نصائح نجعل مقابلة العمل في صالحك:

لكي تجعل مقابلة العمل في صالحك والكفة تميل في صفك لا بد وأن تراعي هذه الأشياء:

١- تخلص من القلق والتوتر فهو لن يفيدك بشيء، بالعكس فالقلق والتوتر يعيقان إظهار مهاراتك التي يجب أن تظهر خلال إجراء مقابلة العمل.

٢- احرص على أن تُلمّ بمجال العمل الذي تتقدم لشغل وظيفته، فعلى الرغم من أن صاحب العمل يدرك أن الهدف من مقابلة العمل هو اختيار الأشخاص القادرين على القيام بمهام العمل، فهو أيضًا يدرك أن الأشخاص الذي يتم اختيارهم للعمل لا بد وأن تكون لديهم خلفية عن العمل وليس أن يكونوا مثل الموظفين العاملين في نفس مجال العمل من سنين.

وهذه نقطة لا بد وأن تستغلها لتميل كافة مقابلة العمل لصفك، بحيث لا بد وأن تبحث في مجال العمل الذي تتقدم لشغل وظيفته من أجل أن تتعرف على المهارات المطلوبة لكي تظهر لصاحب العمل بأن الخلفية التي اكتسبتها عن العمل تؤهلك أن تكون جديرًا بشغل الوظيفة دونًا عن غيرك من المتقدمين.

٣- كما يمكنك ان تجعل كفة المقابلة تميل لصالحك من خلال الاطلاع على الأسئلة الشائعة التي يستخدمها أصحاب العمل ومسئولي قسم التوظيف، والتي يجتبرون من خلالها مدى استعدادك لشغل الوظيفة ومدى قدرتك

للقيام بمهام العمل.

٤- لا تنسى أن الابتسامة تخطف القلوب، فأنت تتعامل لأول مرة مع القائمين بإجراء مقابلة العمل لذلك لا بد أن تظهر ابتسامة خفيفة.

٥- لا تتأخر عن موعد المقابلة ولا بد أن تظهر بالشكل اللائق ولا تنسى غلق الهاتف أو تُعيّن الوضع الصامت.

كل هذه الأشياء تجعل مقابلة العمل تميل لصالحك.

الفرق بين الواقع و الحلم هو كلمة [عمل]

روجر فرينس



كيف نحدد إهمالاً؟

أجدر الأشخاص وأكثرهم نجاحاً هم الأشخاص الذين وضعوا هدف نُصب أعينهم وخططوا جيداً للوصول إليه، حيث أن الهدف يُسهل على الإنسان كثيراً ويمكنه من النجاح، فالحياة تصعب بدون أهداف يسعى الأشخاص لتحقيقها حتى أن جميع أدوار الحياة تعد أهدافاً دون أن يدري الأشخاص.

فحتى إن وضع الأشخاص هدفاً أو أكثر نصب أعينهم، فإن القيمة الحقيقية للهدف تكمن في الهدف ذاته دون النظر إلى كثرة وتعدد الأهداف، حيث يمتلك الأشخاص قدرة ومهارات تظهر بل تتضاعف بشكل ملموس عندما يجد الأشخاص هدفاً يعيشون من أجله ويسعون لتحقيقه.

وإن كان تحقيق الهدف يحتاج إلى التخطيط الجيد، فلا بد أولاً أن يتمكن الأشخاص من تحديد الهدف والوقوف على آليات تطبيقه، فالمرحلة الأهم هي مرحلة إيجاد الهدف الذي يسعى الأشخاص للوصول إليه وتحديد شكل واضح.

لذلك تعد المرحلة الأهم هي مرحلة تحديد الهدف، وعلى الرغم من أهمية تحديد الهدف إلا أن الكثيرين يعيشون بصورة عشوائية في حياتهم دون أن ينتبهوا لضرورة وضع أهداف في حياتهم، حيث يتسبب عدم أدراك الأشخاص لأهمية وضع الأهداف في ضياع الكثير من قدرات وخبرات الأشخاص، حيث تشير الدراسات والأبحاث في هذا الإطار الى أن من يضعون هدف يسعون من أجل تحقيقه فأنهم يصلون إلى تحقيق الهدف في وقت أقل مع تحقيق نتائج أفضل.

وذلك بعكس الأشخاص الذين تضيع نصف طاقتهم في متاهات عدم السعي لهدف واضح، مما يظهر الحاجة الماسة إلى وضع هدف محدد سواء كان هدفاً كبيراً أو صغيراً نصب أعيننا، ويمكن تحديد الهدف عبر:

١- كثيرين هم من يقعون في خطأ مزدوج، شقه الأول يتمثل في عدم تحديد الأهداف، وشقه الثاني يتمثل في تحديد هدف غير واضح ففي تلك الحالين يصعب على الأشخاص تحقيق الهدف بسهولة.

٢- وتأتي على رأس أهم خطوات تحديد الهدف هي إجابة الأشخاص على تساؤل هام ألا وهو ما هي الأشياء التي يجبها الأشخاص وما الأشياء التي

يكرهونها، فإن إيجاد إجابة واضحة وصريحة على هذا التساؤل تُظهر رغبات ودوافع الإنسان الغير ظاهرة، فما يجبه الأشخاص هو أكثر الأشياء التي يمكن أن يحددها الأشخاص كأهداف يسعون لتحقيقها، كما تظهر أهمية معرفة الأشخاص للأشياء التي لا يحبونها في وضع أهداف تمنع وقوعها.

٣- لا بد أن تحرص على أن تستغل مهاراتك وقدراتك، وتضع أهدافاً بناء عليها بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر.

حدد أهدافك أولاً، ثم افعل كل ما نستطيع
فعله لتحقيقها.

إيكنينيوس



كيف نحصل على أفكار إبداعية؟

على رغم من تمتع الكثير من الأشخاص بالذكاء وامتلاك القدرات الإبداعية التي تمكنهم من النجاح وتحقيق الهدف المراد إلا أنهم قد تأتي عليهم لحظات يكونوا غير قادرين على التفكير الإبداعي وتوليد الأفكار التي تعينهم على تحقيق النجاح، فالإنسان يتعرض للكثير من المواقف التي تجعله غير قادر على توليد الأفكار التنويرية والإبداعية التي ترشده للطريق الحقيقي للوصول للنجاح المنشود.

وإليك عزيزي وعزيزتي عدد من الخطوات التي تساعدكم على توليد الأفكار المبدعة لكي يتمكن المرء من اجتياز المرحلة التي يتعرض فيها الأشخاص لعدم القدرة على خلق وابتكار الأفكار المبدعة، إذ أن توليد الأفكار المبدعة لا يأتي بمحض الصدفة ولا يحتاج إلى قوة جبارة غير معروف مصدرها، ولكنه يأتي من خلال الذهن الصافي وعدم إجهاد العقل مع ضرورة إطلاق العنان للعقل ليبدع وابتكر مقدماً أفضل ما لديه.

ويعد العقل البشري من أكثر المبهات التي لا يعرف الإنسان حولها الكثير مهما اكتشف كثيرًا أو قليلًا، حيث خلق الله العقل البشري بقدرات ومهارات لا يستطيع الإنسان حصرها حتى الآن بل لم يتمكن من الوصول إليها جميعها، ومهما اكتشف الإنسان فإنه لا يمثل ذرة واحدة في القدرات التي حبا الله بها العقل البشري.

كيف نطلق العنان للعقل ونولد الأفكار الإبداعية:

١ - أطلق العنان لعقلك: إذ أن الدراسات والأبحاث التي توصل إليها العلماء حتى الآن تشير إلى أن العقل البشري يعمل بطاقته كاملة خلال فترة النوم وذلك على عكس ما يتوقع الأشخاص، ولعل هذا ما يفسر الأحلام التي يجد فيها الإنسان نفسه يفكر بنفس الطريقة العقلية التي يفكر بها عندما يكون مستيقظًا، وهذا يفسر الأفكار الإبداعية التي تأتي للأشخاص عندما يكونوا نيامًا ويصحون لتنفيذها.

٢ - من المهم أن يحرص الإنسان على تنمية عقله بإكسابه مهارات التفكير في

مراحل النمو المبكرة من عمره، حيث أن الدراسات التي أجريت على العقل البشري تشير إلى أن العقل البشري ينمو منذ تكوين الإنسان في بطن أمه وحتى سن الثامنة عشر فقط وبناء على ذلك يتصرف الأشخاص باقي حياتهم.

وتعد الطريقة المثلى لتوليد الأفكار الإبداعية هي توجيه الأسئلة الذكية للعقل والتي لا بد أن تعتمد على إثارة فضول العقل البشري مما يجعله يبحث وينتج أفكار إبداعية، ويمكن أن يستخدم الأشخاص علامات الاستفهام الستة والتي تتمثل في ما، ماذا، من، أين، متى، هل، وكيف، فهذه الأسئلة تثير عقل الإنسان وتفتح له العنان للإبداع والابتكار، ولا ننسى أن الأسئلة هي منبع الحديث والفكر لذلك تساعد على توليد الأفكار.

"إذا حاولت النوقف عن التفكير لعدة دقائق سنجد نفسك محاصرًا بالأفكار من جميع الجهات"

جورج برنارد شو



كيف نحفز أنفسنا على تنظيم الوقت؟

تعد إدارة الوقت من الفنون التي يتمتع بها الأشخاص الناجحون إذ أنها تعينهم على النجاح وتوفر لهم آليات تنظيمية لاستغلال الوقت وتوظيفه بشكل صحيح، مما يزيد الحاجة إلى تعلم مهارات تنظيم الوقت ليس فقط لصعوبة الوصول إلى النجاح بل لأن تنظيم الوقت يعد أقصر الطرق المؤدية إلى النجاح بشكل سريع وبسهولة، وخاصة في ظل تزايد الوسائل التكنولوجية التي أصبحت تشغل الكثيرين وتستغرق الكثير من أوقاتهم دون حساب.



ولعلنا نلمس تأثير وسائل التواصل الاجتماعي على وقت الأشخاص بكثرة في هذه الأيام، فإذا نظرنا إلى استخدامنا اليومي لوسائل التواصل الاجتماعي المختلفة من فيس بوك وتويتر وجوجل بلاس وانستجرام وغيرها من مواقع التواصل الاجتماعي التي أصبحت تلازم المستخدمين في كل لحظة وثانية من حياتهم، فإننا ندرك الحاجة الماسة إلى اقتناء مهارة تنظيم الوقت لحماية الأشخاص من ضياع أوقاتهم دون جدوى عبر وسائل التكنولوجيا المختلفة.

وجميعنا بحاجة إلى تعلم مهارة تنظيم الوقت على مستوى الحياة العملية والعلمية وعلى المستوى الحياتي، فأنت في دراستك وفي عملك وفي حياتك العائلية والشخصية بحاجة إلى تحقيق التوازن بين تلك العلاقات، حيث أن الأشخاص يهدفون إلى تحقيق أهداف على كل مستوى من مستويات هذه العلاقات بما يفرض عليهم تحقيق التوازن بين هذه العلاقات وهنا تظهر على السطح مسألة وجود مهارة تنظيم الوقت لتحقيق التوازن المراد.

ويمكنك ان ننبع الخطوات التالية لكي نُنظم وقتك بسهولة والنبي ننمثل في التالي:

١- يمكنك أن تسأل نفسك لماذا تريد تنظيم وقتك، مما يجعلك تستطيع أن تضع الهدف الذي تسعى لتحقيقه بسهولة وهو الهدف الذي يأتي في المرتبة الأولى ويترتب على أساسه وقتك بأكمله.

٢- كما أن معرفتك بالمزايا التي تعود عليك من جرّاء تنظيم الوقت تعد دافعاً قوياً للأشخاص من أجل وضع جدول زمني أو خطة زمنية لتحقيق الهدف وفقاً لها، فإن من يضع هدفاً أمام عينيه بلا جدول زمني قد يتوه في الطريق، أما من يحكمه بوقت فقط يصل إلى منتصف الطريق، أما من يصل إلى نهاية الطريق ويحقق هدفه هم الأشخاص الذي يحفزون أنفسهم بشكل دائم بالمزايا التي تعود عليهم من جرّاء تحقيق الهدف، وهو بالمثل ما يحدث حينما يحفز الأشخاص أنفسهم بالمزايا التي تعود عليهم عند تنظيمهم للوقت.

٣- ومن الخطوات التي تساعد على تنظيم الوقت هو تفكير الأشخاص بشكل إيجابي وخاصة وأن تنظيم الوقت يُخلِّص الإنسان من الضغوط والتوترات التي يخضع لها عندما ينتهي الوقت دون الوصول للهدف المراد.

قيمة الوقت كقيمة المال.

احمد امين



كيف نحقق النجاح الاجتماعي؟

إن كثير من الأشخاص تأخذهم ملاهية ومشاكل الحياة وينسون أهمية الحياة الاجتماعية، فهي جانب هام، بل إنها أحد أهم الجوانب التي يجب أن يهتم بها الإنسان ويحرص على تنميتها بشكل مستمر، فالناجح اجتماعيًا يمنح أصحابه عددًا من المزايا التي تتمثل في التالي:

- ١ - أن تكون ناجحًا اجتماعيًا يعني أنك إنسان محبوب.
- ٢ - أن تكون ناجحًا اجتماعيًا فذلك سيعود عليك بتقدير الآخرين لك حيث أنهم يكونون لك الاحترام.
- ٣ - أن تكون ناجحًا اجتماعيًا فذلك سيجعلك محط أنظار الآخرين والذين يسعون لالتخاذ الأشخاص الناجحين قدوة لهم.
- ٤ - أن تكون ناجحًا اجتماعيًا يعني ذلك أنك تستطيع أن تعرف من هم الأشخاص اللذين يتظاهرون بأنهم يُكونون لك الخير وهم بالأصل يكونون لك

الحقد والغيرة، فأهم ما يميز الأشخاص الناجحون أنهم يعرفون التعامل مع كافة الأنماط والشخصيات المختلفة مما يمكنهم من أن يكتشفوا دوافع الآخرين عند التعامل معهم.

٥- كما يحصل الأشخاص الناجحون اجتماعياً على ميزة التخلص من التوتر والضغط التي يواجهها الأشخاص الغير ناجحون اجتماعياً.

٦- وأن تكون ناجحاً اجتماعياً يعني ذلك أنك شخصٌ مؤهل للنجاح على كافة المستويات الأخرى، فأنت مؤهل للنجاح على المستوى العلمي والعملية والدراسي والوظيفي.

ولكي تحصل على مزايا النجاح الاجتماعي يمكنك أن تصبح إنساناً ناجحاً اجتماعياً من خلال عدد من الخطوات السهلة والتي يمكن ذكرها فيما يلي:

١- لا تغضب الله من أجل إسعاد الآخرين

لا تخطأ وتجعل نفسك وسيلة لإشباع رغبات من أجل أن تحصل على حب واحترام الآخرين، فمعنى أنك إنسان ناجح اجتماعياً أنك قادر على أن تدرك الفرق بين مساعدتك للآخرين وبين سيطرة الآخرين عليك.

٢- حب نفسك أولاً

تريد أن تحصل على محبة الآخرين؟ إذاً حب نفسك أولاً، فمن لا يتقبل ذاته لا يستطيع أن يتقبل الآخرين، لذلك لا بد أن تتمتع بقدر من المحبة لذاتك، فعندما تتقبل ذاتك وتمنحها الحب الذي ينقصها فإنك تكون قادراً على منح الحب والاحترام للآخرين وهذه أولى خطوات النجاح الاجتماعي.

٣- احترم الآخرين

تريد أن تحصل على احترام الآخرين؟ إذاً احترم الآخرين وقدم لهم الاحترام والتقدير الذي هم بحاجة إليه، وأنت أيضاً في نفس الحاجة للحصول على التقدير والاحترام من الآخرين، فالنجاح الاجتماعي هو أكبر من أن تتعامل بالمثل مع الآخرين، بل يعني أنك تقدم أفضل ما عندك ولا تنتظر أن يعاملك الآخرون بالمثل، وهذا ما يستطيع الأشخاص أصحاب القلب الكبير فعله؛ هم يحبون الخير ويفعلونه من أجل الخير نفسه وهم أكثر الأشخاص نجاحاً.

وأخيراً كن أنت ولا تتوهم بأن تكون كالآخرين، فإن النجاح الاجتماعي يفتح
الباب على مصراعيه لكي تحقق نجاحات على كافة مستويات الحياة.

" إن الإنسان ذو الشخصية القوية هو الذي
يواجه الأزمات بنكيفة إيجابي دون
كبت أو ضياع . "

عبد الحميد
الهاشمي



كيف نختار قدوتك؟

القدوة في حياتنا أمر هام للغاية، حيث لا تعتمد القدوة على الإعجاب بشخصية ما فقط، بل تمتد إلى حد أكثر من الإعجاب، فالإعجاب بالشخصية وحده لا يولد الشعور بالقدوة ولكنه فقط قد يجعل الأشخاص يبهرون بتلك الشخصية.



الهدف من اتخاذ قدوة في حياتنا هو الوصول إلى ما وصلوا إليه والتمتع بصفاتهم وأفعالهم وتصرفاتهم إن أمكن، ولكن القدوة الصحيحة هي التي يجب أن تعتمد على الاقتداء بالصفات التي يحملها الشخص المراد اتخاذه قدوة وليس بالشخصية نفسها.

وتعني القدوة أنك اخترت شخصية تجعلها تؤثر فيك وتتأثر بها بشكل تلقائي، لأن القدوة والحب يجتمعان سويًا، فنادراً - إن لم يكن مستحيلاً - أن يتخذ الإنسان قدوة لشخص يكن له الكره وعدم الحب، ولأن القدوة لها دور هام في حياتنا فلا بد أن نعرف كيف نختار القدوة.

- ١- لا بد أن نفرق بين الإعجاب والانبهار بالشخص، وبين الشخص الذي يصلح أن يكون قدوة لنا، فليس كل الأشخاص تتناسب مع نمط حياتنا.
- ٢- لا بد أن تختار قدوة تقتدي بها في نفس المجال الذي تطمح الى تحقيق نفسك به، فمثلاً إن كنت تحب الطب، هل من الأفضل أن تتخذ طبيباً قدوة لك أم تختار معلماً قدوة لك؟ فهذا المقصود من أنت تختار قدوة تخدم طموحك.
- ٣- من الطبيعي أن تختار قدوة تتمتع بمهارة التواصل الاجتماعي الفعّال مع الآخرين، حيث تحتاج إلى أن تتواصل معه وتستشيريه وتسترشد بأرائه، فإن لم يكن الشخص الذي اخترته لتتخذه قدوة شخص اجتماعي فكيف تحصل على التوجيه الذي تحتاج إليه؟

- ٤ - لا بد أن يكون الشخص الذي تريد أن تختاره قدوة شخص واثق من نفسه، فأنت لست بحاجة إلى شخص لا يعرف قدر نفسه ولا يعرف كيف يستغل مهاراته وقدراته، بل أنت بحاجة إلى قدوة تعرف من هي جيداً.
- ٥ - احرص على ألا تنخدع في الأشخاص المزيّفون الذين يظهرون من الخارج كشخصيات تصلح أن تكون لك قدوة وهم في الحقيقة أبعد ما يكونوا عن ذلك.
- ٦ - اختر قدوة لك لا تشعر بالخطأ إن وجدتتها تخطئ في شيء ما، فلا تعني القدوة أنها معصومة من الخطأ، فجميعنا نخطئ وكل ابن آدم خطاء.
- ٧ - احرص على اختيار قدوة سليمة نفسياً ولا تعاني من الكبرياء والانطواء والعجرفة، فأنت أبعد ما يكون إلى أن تحتاج لشخص يهبط من عزيمتك كلما حاولت أن تقتدي به.
- ٨ - انتبه أن تجد نفسك تتجه نحو مسار غير محبب بالنسبة لك فقط من أجل قدوتك، فلا بد أن تعيش حياتك كما تحب.

268

قصص
قيادية

"من لا ينفوق على معلمه يكن تلميذا
نافها"

ليوناردو دافنشي



كيف نُسعد لمواجهة العاصفة؟

يحكى أنه كانت توجد مجموعة من الحقول التي تقع بالقرب من شاطئ البحر والتي كانت تابعة لأحد ملاك الأراضي الزراعية، ونظرًا لأن الحقول التي كان يمتلكها كانت مساحتها كبيرة فكان يحتاج لعدد من العمال ليفلح الأراضي الزراعية ويهتم بها، لذلك قرر صاحبنا -صاحب الأراضي الزراعية الكبيرة- أن يعلن عن حاجته لعدد من الفلاحين ليعملوا في أرضه ويديروا شؤون الزراعة، ولكن ما حدث أن مشكلة كبيرة واجهته، إذ أنه كلما كان يعلن عن حاجته لفلاحين وعمال يقوموا بتولي مهام أرضيه يلاقي رفضًا منهم، إذ أن الفلاحين كانوا يرفضون العمل في أرضه نظرًا لأنها تقع بالقرب من مياه الشاطئ.

لذلك قرر الرجل مالك الأراضي التي تقع بالقرب من الشاطئ أن ينزل بنفسه للتحدث مع الفلاحين والعمال لكي يحصل على عدد منهم لكي يتولى مهام زراعة أراضيهم، ولكن جميع مقابلاته قوبلت بالفشل من قبل المزارعين، وعندما هم

صاحبنا مالك الأراضي بالعودة إلى منزله وهو في حالة شديدة من اليأس بسبب عدم قبول أحد الفلاحين للعمل عنده تقابل بالصدفة مع أحد الرجال الذي كان يبدو عليه الضعف ويملك جسماً نحيفاً فقال لماذا لا أجرب حظي وأسأله للعمل في حقلي؟

وبالفعل سأل صاحبنا مالك الأراضي التي تقع بالقرب من الشاطئ الرجل النحيف وقال له هل لك خبرة في الأراضي الزراعية؟

فقال الرجل النحيف نعم فأنا المزارع الذي ينام وقت هبوب العاصفة!

فلم يفهم المزارع ما قاله الرجل النحيف، ولكنه قال لنفسه حسناً فلقد وجدت أخيراً من يقبل العمل في حقولي، وهكذا أخذ صاحبنا المزارع الجديد ليطلع على الحقل لكي يبدأ مهام عمله في الحقل، فكان الرجل النحيف مزارع ذو هممة عالية إذ أستطاع إصلاح ما أفسدته العاصفة في الحقل، وقام ببذر البذور وكان يرعى الأرض منذ شروق الشمس حتى غروبها، وكان صاحبنا مالك الأرض التي تقع

بالقرب من الشاطئ يشعر بالرضا تجاه عمل المزارع الجديد.

وفي أحد الأيام كان كلاً من صاحبنا والمزارع الجديد ينامان في سلام، وحدث أن هبت عاصفة شديدة فأستيقظ صاحبنا سريعاً شاعراً بأنه سيخسر المحصول وأرضه مرة أخرى كما يحدث معه كل مرة، فجرى صاحبنا على غرفة المزارع الجديد وصرخ فيه قائلاً أستيقظ سريعاً فلقد هبت العاصفة وأنت نائم، قم معي لننقذ المحصول ونواجه العاصفة، فقال المزارع الجديد ولكنني قلت لك أنني من ينام وقت هبوب العاصفة!

فكاد صاحبنا يقتله ولكنه أسرع لكي ينقذ ما يمكن إنقاذه من المحصول، ولكنه حينما وصل، وجد حقله بسلام ولم يصيبها أي مكروه من الرياح إذ أن المزارع الجديد كان قد وضع شمع حول الأرض ومزرعة الرجل فوجد حقله وبهائم بسلام....!

وهنا استطاع صاحبنا أن ينام دون أن يخشى هبوب العاصفة، والمغزى من
القصة أنك حينما تستعد جيداً فأنت تتجنب المخاطر وتنعم بحياتك بدون توتر
وقلق ولم تعد بحاجة للعمل تحت ضغط.

للشجاعة والمثابرة قوة سحرية نلخفي إمامها
الصعوبات ونضمحل العقبات في الهواء.

جون كوينسي
أدامز



كيف نُصبح خبير في مجال نُخصصه؟

كثير من الأشخاص يتساءلون عن كيفية أن يصبح الإنسان خبيراً في تخصصه



ومجال عمله، ويعد الأشخاص المهتمون بالحصول على إجابة لهذا التساؤل هم الأشخاص الأقرب للنجاح، إذا أنهم يسألون لمعرفة كيف يكونوا خبراء في مجال تخصصهم، إذن هم يسعون لتطوير مهاراتهم وقدراتهم لينجحوا على مستوى العمل ويصبحوا خبراء في مجال تخصصهم.

وهذه عدد من النصائح التي يمكنك من أن تكون خبيرًا في مجال نخضتك

١- احرص على القراءة والإطلاع لمدة لا تقل عن ساعة يوميًا وعند التزامك بالقراءة ساعة يوميًا فإنك ستكون قد قرأت ما لا يقل عن ٤٥ كتاب على مدار العام، فهل لك أن تتخيل الخبرة والمعرفة التي تعود عليك من خلال تخصيص ساعة للقراءة والإطلاع في مجال تخصصك!

٢- احرص على أن تسأل عن أي شيء وكل شيء تريد معرفته في مجال تخصصك، فكل ما تتعرف عليه في مجال تخصصك يصبح خبرة وتراكم لديك الخبرات بالتعلم والملاحظة المباشرة وغير المباشرة، فبقدر اقتحامك للعمل ومهامه بقدر ما تستطيع أن تكتسب خبرة في مجال تخصصك.

٣- يجب عليك أن تتعرف على المعلومات الأساسية التي يجب أن تتوافر لدى أي شخص يعمل في مجال هذا العمل، ومن ثم يمكنك التعرف على خبايا وأسرار تخصصك في العمل، فهل يعقل ألا تعرف الأساسيات التي يحتاجها أي عمل وتطمح أن تكون خبيرًا في مجال تخصصك؟

فالأولى أن تتعرف على أساسيات العمل والتي تقودك إلى التعرف على خبايا وأسرار النجاح في مجال تخصصك.

٤- احرص على أن تطلع على كل ما هو جديد في مجالك وخاصة فيما يتعلق بمجالات التكنولوجيا والطب والهندسة والتنمية البشرية والإعلام وغيرها من المجالات التي يستجد فيها الكثير والكثير كل يوم.

٥- تقرب من الخبراء في مجال تخصصك واعمل تحت أيديهم، فأفضل الخبراء هم الأشخاص الذين تنبهوا للبحث عن الأسماء المميزة في مجال تخصصهم وحرصوا على العمل معهم أو التدريب على أيديهم، فذلك يكسبهم خبرة الخبراء في مجال التخصص.

٦- لا تخاف من الفشل والسقوط إذ أن الخبرة لن تأتي من دون تجريب وتدقيق وتمحيص، وتذكر توماس أديسون مخترع المصباح الكهربائي الذي تمكن من اختراع المصباح في المحاولة الألف وعندما تحدث عن نجاحه في اختراع المصباح الكهربائي قال لقد اكتشفت ٩٩٩ طريقة لصناعة المصباح الكهربائي حتى توصلت إلى الطريقة الناجحة لصنعه.

وهكذا أنت، لا تخف من السقوط والفشل وأعتبر كل مرة تسقط فيها ما هي
إلا خطأ وطريقة للوصول إلى الخبرة في مجال تخصصك.

فلنكن شجاعاً ونخاطر، فلا يمكن استبدال
الخبرة بأي شيء آخر.

باولو كويلو



كيف نصنع النجاح بعد الفشل؟

ليس الفشل في حياة كلاً منا سوى محطة لا يجب أن تتوقف عليها حياتنا، ولكن لا بد أن نتوقف عندها لبعض الوقت لكي نتعلم الكثير والكثير من هذا الفشل، ولكي لا نقع فيه مرة أخرى، فكما نعلم أن الفشل هو بداية النجاح عند الكثير من الأشخاص الذين يمتلكون الإرادة القوية، فحين تتعرض للفشل أحرص أن يكون الفشل آخر المحطات السيئة في حياتك ويمكنك أن تحدث ذلك من خلال خلق محطات إيجابية في حياتك.

وليس من الغريب أن تبدأ المحطة الإيجابية في حياتك من محطة الفشل ذاته، فلو لا الفشل ما كان هناك نجاح.



وهنا يستطيع الإنسان أن يتعلم من الفشل ويحول الفشل إلى نجاح من خلال نقطتين أساسيتين:

النقطة الأولى تتمثل في الفشل الذي يتعرض له الأشخاص في حياتهم، فليس هناك أعظم وأفيد من تجربة الإنسان ذاته، فحينها يقع الأشخاص في الفشل فأنهم يكتسبون خبرة مضاعفة بعكس الأشخاص الذين ليسوا لهم تجارب ليتعلموا منها.

النقطة الثانية تتمثل في الفشل الذي يتعرض له الآخرين ويمكن للأشخاص أن يستفيدوا منه، وهذا ما يتم من خلال الاستفادة من تجارب الآخرين والوقوف على نقاط ضعفهم التي تسببت في الفشل لتجنبها عند القيام بنفس الفعل أو فعل مشابه له.

كيف نسنفد من الفشل؟

ولكي يكون الفشل هو بداية النجاح كما قلنا في السطور السابقة، فإنك يجب أن تتعلم وتتعض من الفشل الذي لحق بك أو الذي لحق بالآخرين، ويمكن تحقيق ذلك من خلال الخطوات التالية:

١- الفشل واضح وضوح الشمس، فإن لم تره أنت، فالآخرين يرونه بوضوح، وإن كنت من الأشخاص الذين لا يرون أخطاءهم ولا يعترفون بها، فإن أول خطوة يجب أن تقوم بها أن تعترف بالخطأ وكما نعرف فإن الاعتراف بالحق فضيلة.

٢- قف على نقاط الضعف التي لم تؤهلك لتحقيق النجاح، فقد لا يفيد بذل مجهود شاق ومضاعف من أجل تحقيق النجاح، لا يتطلب الأمر سوى تقييم الفشل والوقوف على أسباب وكيفية حدوثه، فإن كان سبب حدوثه هو عدم قيامك بالمجهود الكافي عندئذ عليك بذل جهد أكبر لعدم الوقوع في الفشل.

٣- حدد أسباب الفشل بوضوح وبطريقة محددة.

٤- في الفشل مهارة التجريب التي لا يخيب ظن كل من اعتمد عليها، فكم من يقولون بأن الفشل يمكن الاعتماد عليه عن طريق معايشة التجربة وتجنب أسباب الفشل الرئيسية.

٥- عدم الخوف من الوقوع في الخطأ مرة أخرى.

280

قصص
قيادية

إذ لم نحاول أن نفعل شيء أبعد مما قد إنقننه ..
فإنك لا نتقدم أبداً.

رونالد إسبورث



كيف نعالج الأخطاء في خطوات بسيطة

عندما يقع الإنسان في ارتكاب الخطأ فإنه من الأفضل أن يعرف كيف يتعامل مع أخطائه من خلال حرصه على تصحيح تلك الأخطاء بدلاً من أن يعيش دون أن يعرف كيف يتعامل مع أخطائه وكيف يواجه ما يترتب عليها، فمن ينكر أنه عرضة للخطأ فهو أكثر الأشخاص الذين يقعون في الخطأ نفسه، لذلك، فإن الإنسان الناجح هو الإنسان الذي يسعى لإيجاد طريقة للتعامل مع الأخطاء، فمهمهم هو الاستقرار على طريقة جيدة لمعالجة الأخطاء، قد لا تجد طريقة ناجحة للتعامل مع الخطأ من أول مرة، ولكنك حتماً ستنتج مع تكرار المحاولات.

وذلك لأنه مثلما يقع الإنسان في الخطأ مرة واثنين فإن التعامل مع الخطأ أيضاً يحتاج لمرة واثنين وربما أكثر حسب قدرتك على تصحيح أخطائك، ودعنا نتفق أنه لا يوجد أحد كبير على الخطأ ولكن الإنسان بطبعه يسعى إلى الالتزام والابتعاد عن ارتكاب الأخطاء، لذا دعنا نتفق أن الإنسان يجد

السعادة والراحة النفسية عندما يقلل من أخطائه ويتمكن من الوصول لطريقة فعالة في التعامل معها.

ويمكن معالجة الأخطاء في خطوات بسيطة والنبي يمكن ذكرها فيما يلي:

١ - كن صديقاً لنفسك فلا يوجد معلم لنفسك أفضل منك، فأنت من تحنو وتقسو عليها حسب طاقتك، ويصل الأشخاص الناجحون إلى مرحلة متقدمة من صداقة النفس إذ أن من يتقبل نفسه بعيوبها هو أكثر الأشخاص الذي يكون قد وضع قدمه على أول طريق لمعالجة الأخطاء، فإن كنت تظن أن من يبحث عن طريقة مثلى للتعامل مع الأخطاء لا يعرف كيف يتقبل نفسه فأنت مخطئ بكل تأكيد، فكونك تقبل نفسك على عيوبها لا يعني الرضا بالأخطاء وعدم تطوير الذات.

٢ - عندما تقع في فخاخ الخطأ فهذا لا يعني أنك لا تستطيع أن تفعل الصواب أو أنه لا يوجد لك شيء صحيح يذكر، حيث أن التقليل من الإنجازات والنجاحات خطر داهم يحدث للأشخاص الذين لا يعرفون فن التعامل مع الأخطاء.

٣- تأتي أهم خطوات معالجة الأخطاء في أدراك أمر هام وهو أن من يضع كل همه عندما يقع في خطأ تجاه نفسه أو تجاه الآخرين في الاعتذار فإنه على خطأ كبير، وذلك لأن الأمر يتطلب معالجة الأخطاء وليس تجاوزها ويكون الأمر انتهى بمجرد تجاوز الأخطاء.

" كل خطأ جسيم يمر بلحظة وجيزة يمكن
فيها استرجاعه وربما علاجه "

بيرل. س. باك



كيف نقيج نفسك؟

تأتي لحظات في حياة الإنسان يشعر فيها الأشخاص بأنهم بحاجة إلى وقفة مع الذات لتقييم أنفسهم والوقوف على الوضع الحالي لحياتهم سواء على المستوى العلمي أو المهني أو الشخصي، ويحتاج الأشخاص لتقييم أنفسهم من فترة لآخري لتحديد مدى حاجتهم لتطوير الذات، ولا نخفي عليك أن الإنسان دائماً ما يحتاج إلى تطوير ذاته، فلا يحتاج الأشخاص تطوير الذات في مرحلة ما دون المرحلة الأخرى، إلا أن الإنسان يحتاج إلى تطوير الذات بدرجة أكبر عما يحتاجه في مرحلة أخرى.

وذلك بمعنى أن الأشخاص حينما يحتاجون على سبيل المثال إلى الحصول على وظيفة أو ترقية أو علاوة على المستوى المهني، فإنهم هنا يكونون بحاجة إلى تطوير الذات لتحقيق هدفهم على المستوى المهني بنسبة أكبر مما يحتاجون التطوير في أي وقت آخر.

وهذا ما نتحدث عنه اليوم، ففي الكثير من اللحظات يتعرض الإنسان للعديد من المواقف والأحداث التي تتطلب منه تقييم الذات، إذ يحتاج الأشخاص إلى تقييم أنفسهم طبقاً لعدة مستويات:

1- التقييم على المستوى الشخصي

وفيه يحتاج الإنسان لأن يتساءل بشكل دائم هل هو راضٍ عن نفسه وسعيد في حياته أم لا، بحيث يتعرف الأشخاص من خلال التقييم الذاتي لأنفسهم على المستوى الشخصي على مدى الرضا عن النفس، ولا يجب أن نغفل أن علاقة الإنسان بنفسه ومدى شعوره بالرضا عن نفسه تؤثر في كافة جوانب حياة الإنسان.



2- التقييم على المستوى الاجتماعي:

هنا يحرص الإنسان على معرفة هل يتعامل مع الآخرين بشكل طبيعي يؤهله للنجاح في حياته ويستطيع أن يقول أنا إنسان ناجح اجتماعيًا، فقد تكون بحاجة إلى تقييم نفسك من الناحية الشخصية وذلك فيما يتعلق بالعلاقات الاجتماعية

فتساءل هل تتعامل مع الآخرين بطريقة جيدة، وهل تجد تفاهماً خلال تعاملك، وهل أنت لبق عند التعامل مع الآخرين أم يتم توجيه انتقادات لك، كما يتساءل الأشخاص عن مدى نجاح علاقاتهم مع أفراد الأسرة ومع الأصدقاء وزملاء العمل، ليخرج الأشخاص بإجابة وافية عن مدى رضائهم عن حياتهم الاجتماعية.



3- التقييم على المستوى المهني

الإنسان بحاجة إلى الوقوف على وضعه الحالي على المستوى المهني، حيث يقوم الأشخاص بتقييم وضعهم الحالي في العمل، وهل هم بحاجة إلى رفع مستواهم المهني أم بحاجة للبحث عن عمل آخر، هذا بالنسبة للأشخاص العاملين، أما الأشخاص الذين يجرون التقييم المهني نتيجة عدم وجود مهنة ثابتة في حياتهم فهم يستهدفون من التقييم المهني اتخاذ خطوات جادة نحو الحصول على مهنة ترفع من مستواهم من الناحية المهنية.

" إن العبد لا يزال بخير ما كان له وإعظ من نفسه،
وكانت المداسبة همته. "

الحسن البصري



كيف تنمي مهاراتك في خطوات بسيطة؟

كلاً منا لديه من المهارات والقدرات ما يؤهله لأن يحقق أهدافه وطموحاته التي يتمناها في الحياة، فكل شخص منا يتمتع بمهارات قد تكون اجتماعية أو مهنية أو ذاتية أو مهارات شخصية، وتلك هي المزايا التي يتمتع بها الأشخاص وتميزهم عن الآخرين، فإن كنت تبحث عن وظيفة أو تسعى للحصول على حياة أفضل في أي جانب من جوانب الحياة، فإن الأمر يتطلب منك أن تنمي مهاراتك الشخصية والتي تمكنك من تنمية مهاراتك الوظيفية.

فكيف تنمي مهاراتك وما الذي يعود عليك من تنميتها؟

ونجيب على هذا التساؤل الذي يعطيك حافزاً وشغفاً لتنمية مهارتك وقدراتك ألا وهو ما الذي يعود عليك من تنمية مهاراتك؟

وفي الحقيقة أنت بحاجة إلى تنمية مهاراتك لكي تنعم بحياة أفضل، فمن يعيش حياته بدون مهارات أو بدون أن يعرف ما الذي يعود عليه من استغلال وتنمية

مهاراته يشبه الطائر الجريح الذي يملك جناحين ولكنه لا يعرف الطيران، وقد يعود ذلك لكونه لم يفكر في الطيران ليتعلمه حتى ولو من مسافة قريبة أولاً، ولكن طالما يخشى أنه الطيران ما فائدة الأجنحة، فليبقى مكانه في الأرض دون أن يطير فتأتي الحيوانات والكائنات التي ترصد له وتقضي عليه!

والآن يأتي دور أن نجيب على تساؤل كيف تنمي مهاراتك من خلال خطوات بسيطة وسهلة يستطيع أي شخص أن يقوم بها طالما امتلك الإرادة والشجاعة التي تمكنه من تنمية مهاراته سواء كان تلك المهارات التي يرغب بتنميتها هي مهارات شخصية أو مهنية أو اجتماعية أو ذاتية.

١ - أليس أول شيء طرحته عليك كان تساؤل يقول كيف تنمي مهاراتك في خطوات بسيطة، أليس هذا تساؤل؟

نعم إنه تساؤل وهذه أول خطوة يجب أن تنتبه لها، فمعنى أنك تريد أن تنمي مهاراتك وتطور ذاتك هو أن تكون شخصاً فضولياً ولا تكن سلبياً، وتستطيع أن تفعل ذلك من خلال أن تتساءل بكل ما يحظر على بالك وتسعى للحصول على إجابات وافية له، فطالما تحرص على البحث والإطلاع، فأنت بذلك على الطريق الصحيح لتنمية مهاراتك.

٢- لا تخطأ وتقع في فخ الحكم على الأشياء مسبقاً، فإن كنت تريد تنمية مهاراتك فيعني ذلك أنه لا يوجد في قاموسك أن هذا الشيء أو ذاك صعب أو ممل أو غيره من التعبيرات السلبية التي تنم عن إصدار أحكام قبل خوض الموقف.

٣- اعتمد على الملاحظة والإطلاع ولا تتجمل من تعلم أي شيء ترغب فيه.
كن إنساناً مرناً قادراً على التكيف وتطوير مهاراته لخدمة تحقيق أهدافه.

ابدأ من هنا، بشرط إلا نبقى هنا طويلاً.

د: إبراهيم الفقي



كيف نُؤثر الشخصية في تطوير الذات؟

تتطور شخصية الإنسان بتطور المكان والزمان طالما أنه يحرص على التخلص من الصفات السيئة وتطوير الصفات الحسنة، فكل إنسان يمتلك العديد من الصفات الإيجابية والأخرى السلبية، وبمجمال الصفات والسمات التي يتسم بها الإنسان تتكون شخصيته، حيث تتدخل عدة عوامل طبيعية ووراثية واجتماعية

في تطويناها وتشكيلها، ويكون دور الإنسان في إمكانية أن يجد من تأثير هذه العوامل سواء كانت طبيعية أو اجتماعية أو وراثية، أو أن يزيد من تأثيرها، حيث أن تطوير الشخصية يعني تحكم الأشخاص فيما يميزهم أو يعيبهم.



وتتعدد الشخصيات ما بين الشخصية الضعيفة، القوية، المثالية، أو الانطوائية وكذلك الشخصية العدوانية، وتختلف كل شخصية عن الأخرى من جهة استقبال وفهم المعلومات، مما يؤثر على تعامل هذه الشخصيات مع الآخرين، وكذلك يؤثر نوع كل شخصية عن الأخرى في إدراك كل شخص عن الآخر لهدفه وطموحاته وكيفية الوصول إليهم.

وبالاعتماد على فرضية أن كل شخصية من الشخصيات تختلف عن الشخصية الأخرى من حيث فهم وإدراك المعلومات، نصل إلى نتيجة هامة للغاية، ألا وهي أن كل شخصية تختلف عن الأخرى في كيفية تطوير الذات، مما يقودنا إلى ضرورة معرفة كيفية تطوير كل شخصية منهم.

خطوات تطوير الشخصية:

١- يتطلب أمر تطوير الذات لكل شخصية من الشخصيات أن يقوم الأشخاص بمعرفة الأمر السيئ في طباعهم وشخصياتهم، فهذه خطوة جيدة لكي يكتشف الأفراد المساوى التي تكمن في شخصيتهم للتعرف عليها وتحديد مساوئها، فليس كل الأشخاص يتنبهون للمساوى التي يحملونها بين طيات

شخصياتهم، وحينما يُوجّه لهم الآخرون الانتقاد حولها، ينكرون تحليّهم بهذه السمة السلبية، فلمّا لا تجلس مع ذاتك جلسة صافية لتراقب ردود أفعالك تجاه المواقف والأفعال، وخاصة في اللحظات التي تكون فيها تحت ضغط، فهذا أنسب الأوقات لمعرفة عيوبك ومساوئك.

٢- من خلال الجلسة الصافية مع النفس تكون قد توصلت إلى المساوئ والعيوب التي تحملها بين طيات شخصيتك، وحين الآن الوقت لكي ترصد هذه المساوئ على أرض الواقع، فتحرص على أن تنتبه لكل تصرف على حدا، وهنا يجب عليك أن تتوقف وتؤجل رد الفعل الذي تتخذه بدافع من السمة السلبية التي تحملها شخصيتك، فإنك حينما تتعود أن تتوقف عن هذه الأفعال وردود الأفعال المرتبطة بالسمة السلبية، فإنك تقلل من تأثيرها السلبي.

٣- قارن بين النتائج التي تترتب على الاستمرار في أفعالك الحادة التي تنتج عن السمات السلبية التي تحملها بين طيات شخصيتك، وبين النتائج التي تحصل عليها نتيجة التوقف عن ممارسة هذه الأفعال الناتجة عن سماتك السلبية.

لك الخيار، إما أن تنظر للخلف وتترك سلبياتك تؤثر عليك، أو أن تُطور

من ذاتك التي رأيتها عندما توقفت عن ممارسة رد فعلك السلبي الناتج عن
ساتك السلبية.

" ليس خطاك ان تولد فقيرا، ولكنه خطوك ان
نموث فقيرا "

بل جينس



لغة الجسد سلاحك للتواصل الفعال

نستخدم في حياتنا اليومية العديد من الأشياء التي تهدف إلى تحقيق التواصل الفعال بين الأشخاص وبعضهم البعض، إذ أنه ليس فقط الكلام والكتابة هما وحدهما اللذان يعتمد عليهما الأشخاص من أجل تحقيق التواصل الفعال بينهم وبين الآخرين، بل يمكن للإنسان الاعتماد على لغة الجسد من أجل تحقيق فعالية الاتصال مع الأشخاص الذين يتفاعل معهم في البيئة المحيطة به.



فسواء كنت تعرف لغة الجسد أم لا، فإننا جميعاً نستخدمها في حياتنا اليومية،

فقد تكون بارعاً في استخدام لغة الجسد أو فاشلاً في استخدامها دون أن تنتبه، فأنت وأنا وجميعنا حيننا نلقي السلام على الناس فأنا نرفع اليد مع النطق بالسلام عليكم ورحمة الله وبركاته، وهذا أبسط مثال للغة الجسد، كما أننا عندما نُبدي موافقتنا أو رفضنا لشيء ما، فإننا نوميء برأسنا للإشارة بالقبول أو الرفض سواء صاحب ذلك نطق كلمات أو اكتفينا بلغة الجسد المتمثلة في تحريك الجسد.

استخدامات لغة الجسد

فإننا حيننا نضحك أو نبكي فرحاً أو حزناً، فإننا نستخدم العديد من تعبيرات الوجه التي تعبر عن الحالة التي نحن بها، وهو ما يمثل على أرض الواقع لغة الجسد، ولذلك فإننا جميعنا نستخدم لغة الجسد سواء كنا نستخدمها بمهارة أو كنا لا نجيد ذلك، حيث نستخدمها فيما يلي.

١- عند التحدث مع الآخرين

٢- نعتمد على لغة الجسد للتعبير عما يدور داخلنا بشكل تلقائي أو بطريقة غير تلقائية.

٣- المعلم يستخدم لغة الجسد، والقائد يستخدم لغة الجسد، والشخص العادي، وكل واحد يستخدم لغة الجسد في تحقيق التواصل مع أفراد المجتمع المحيطين به بفعالية.

٤- العليل والصحيح يستخدمان لغة الجسد من أجل توصيل ما يشعران به.

فلا يوجد غنى عن استخدام لغة الجسد، بل هي عبء ثقيل لمن لا يدرك أهميتها ولا يجيد مهارتها استخدامها وذلك للأسباب التالية:

١- يصدر الإنسان العديد من الإشارات والحركات التي حينها لا يدرك معناها الصحيح، فإن الآخرين يفهمونه بشكل غير صحيح ومن هنا يأتي سوء الفهم.

٢- يصدر الأشخاص بعض الإشارات والحركات التي يكون لها معنى آخر غير الذي يقصده، وهنا لا يستطيع الأشخاص الذي لا يجيدون مهارات التعامل مع الآخرين تحمل نتائج الأمر.

٣- يخسر الكثيرون الكثير والكثير من المزايا التي تعود عليهم عند القدرة على إجادة استخدام لغة الجسد.

لذلك فإن لغة الجسد سلاحك للتواصل الفعال.

"التواصل" هو الملاج الذي يناسب جميع الناس
لكل الامراض.

نوج بيترس



لغة الجسد عند المدربين:

يحتاج المدربين إلى تعلم فن وعلم مهارات لغة الجسد أيًا كانوا وعلى أي مستوى من المستويات، حيث أن كلاً من المدرب والمتدرب بحاجة ماسة إلى اقتناء مهارات لغة الجسد، ويعد التدريب هو أحد الوسائل المستخدمة من أجل تطوير وتحسين الذات عند المتدربين، وذلك بقصد تطوير وتنمية المهارات لدى الأشخاص في أي من مجالات الحياة الشخصية والمالية والدراسية والاجتماعية والرياضية والصحية والسياسية وهكذا...

ويأتي على رأس التدريب في عصرنا الحالي الطفرة الكبيرة التي حدثت في مجتمعاتنا العربية وعلى مستوى العالم بأكمله، تلك الطفرة التي حدثت على مستوى التنمية البشرية، حيث يحتاج كلاً من الطرفين المدرب والمتدرب إلى اكتساب مهارات لغة الجسد، فهي تعد من المهارات التي يمكن اكتسابها من خلال التدريب والممارسة.

من المسئف من لغة الجسد؟

لقد كُثر الحديث عن لغة
الجسد حتى انتابنا شعور بأنه لا
يوجد نجاح ولا حياة طبيعية
دون إتقان مهارات لغة الجسد،
وفي الحقيقة، أنه حينما تدرك
حجم المزايا التي تعود عليك
عند إتقانها، فإنك حقاً ستدرك
مدى أهميتها، وهنا يطرح
السؤال الأول نفسه من المستفيد
من لغة الجسد...؟

١ - الطالب في المدرسة وفي
الجامعة في حاجة إلى استخدام
لغة الجسد، فهل تعرضت يوماً



إلى أن قال لك المعلم أنظري، أو تحدث وأنت تنظر في عيون الأشخاص وليس في الأرض، أو أن المعلم قال لك لماذا تضحك أو تبكي، أو ما معنى هذه النظرة أو الحركة، وأنت نفسك لن تدرك معناها أو أنك لم تتمكن من التعبير عن المعنى الحقيقي لغة جسدك، إن كانت إجابتك نعم فأنت كطالب بحاجة إلى اقتناء فن لغة الجسد.

٢- أنت كمدرّب تنمية بشرية، أو مدرّب كرة في مجال الرياضة، أو أنت كمعلم، أو كقائد، فإنك بحاجة إلى التعرف على مهارات لغة الجسد، ومن ثم اقتنائها من أجل إنجاز مهمة التدريب الذي يعد نجاحًا لك كمدرّب، ونجاحًا للمتدربين الذين وصلت لهم رسالتك.

٣- يعد أيضًا رجال الدين والسياسة من أبرز الشخصيات الذين هم بحاجة إلى إتقان مهارات فن لغة الجسد، فرجل الدين حينما يعظ هو بحاجة إلى استخدام الإشارات والأيدي وإيماءات الجسد من رأس وحركة الكتف، وغيرها من الحركات التي تجذب انتباه الموعوظين وتوصل الرسالة المراد، وهكذا أيضًا القادة والرؤساء.

السؤال الثاني: المزايا التي تعود على مُنقني لفة الجسد..؟

- ١- الفهم
- ٢- الإدراك
- ٣- التواصل
- ٤- النجاح

"إفة النصح إن يكون جدالاً وإذاه إن يكون
جهاراً."

أحمد شوقي



مهارات البيع الناجح:

أي شركة أو مؤسسة ناجحة تهدف إلى وصول المنتجات والسلع والخدمات التي تقدمها إلى عملاء في أفضل شكل وصورة ممكنة، وذلك لتحقيق الهدف الرئيسي وهو تحقيق الأرباح من جزاء بيع السلع والمنتجات وتسويق الخدمات التي توفرها، مما يتطلب من الشركات الناجحة أن تعتمد على إدارة المبيعات بشكل جيد وفقاً لخطة تسويقية مميزة وفعالة.



من أجل هذا سنوضح مهارات البيع الناجح في خطوات بسيطة، وذلك نظرًا لأهمية المبيعات في مساعدة المستثمرين والمدير ورجال الأعمال من أجل تحقيق أهداف المشروع:

١- لا بد وأن تُولي الشركة أهمية خاصة بقسم المبيعات من خلال دعمه وتدريبه بشكل دائم على مهارات البيع، والتي يأتي على رأسها أن يتمتع البائع بالحنكة والمهارة لتسويق المنتج.

٢- كما يجب أن تتوقع الشركة أو المؤسسة حجم المبيعات، سواء كان ذلك لحجم المبيعات من قبل العملاء الحاليين، أو كذلك العملاء الجدد والمتوقع انضمامهم لشراء منتجات الشركة، وهو ما يتطلب تحديد حجم الطلب المتوقع على المبيعات.

٣- كما أن مهارات البيع الناجح تعتمد على ضرورة دراسة المنافسين الحاليين والمتوقعين في سوق المنتج الذي تعمل فيه الشركة، بحيث يتناول كل ما يتعلق بالمنتج الذي تنافس به والأسعار وشروط البيع، مما يجعلك قادرًا على تقديم الأفضل للعملاء وتحقيق مبيعات أفضل.

٤- فيما تشمل مهارات البيع الناجح ضرورة النزول إلى الفئة المستهدفة لقياس الاحتياجات وتلبيتها من خلال توظيف دوافع الشراء لدى العملاء، وتشبه هذه الخطوة استطلاعات الرأي التي تقيس احتياجات الجمهور تجاه سلعة معينة، مثل أن تعرض سلعة بالمجان وتقيس مدى قبولها للفئة التي يجري عليها الاستطلاع قبل طرحها للسوق.

٥- لا بد أن يتمتع البائع بمهارة تقديم مزايا السلعة بشكل جيد، وهو ما يسمى بالتسويق للسلعة، بحيث تُعرض السلعة أو المنتج للعميل بشكل يدفعه لاتخاذ قرار البيع.

٦- كما أن مهارات البيع تتطلب أن يشعر البائع أنك لا تريد أن تبيع وتتخلص من بضاعتك على حسابه أو ضد مصلحته، فلا بد أن تكون المصلحة مشتركة، ويشعر بذلك المستهلك لكي يتخذ قرار الشراء.

٧- الأمر أيضًا يتطلب أن تتضمن السلعة أو المنتج عوامل مجموعة من الحوافز التي تدفع العميل لاتخاذ قرار الشراء، مثل منح العملاء الدائمين نسبة خصم محددة، أو منح العملاء الجدد أحد المزايا التي تدفعهم لاتخاذ

قرار الشراء وتركهم المنتج الذي كان يستخدمونه من قبل، ومن ثم يأتي إلى المنتج الخاص بك.

كما أن مهارات البيع تشمل فن إقناع العميل لاتخاذ قرار الشراء، ليس هذا فحسب، بل البائع الناجح هو من يستفيد من رغبة المستهلك من شراء كافة ما يتطلبه مرة واحدة، مما يتطلب من البائع أن يقترح عليه منتجات أخرى.

"الاتصال في العلاقات الإنسانية ينشأه
بالنفس للإنسان. كلاهما يفهمه إلى
استمرار الحياة."

فرجينيا سائير



مهارات التسويق الناجح:

كل منا يحتاج التسويق في حياته، فلم يعد التسويق اليوم قاصرًا على التسويق للسلع والخدمات، بل يمتد أيضًا إلى التسويق الشخصي الذي يتجاوز التسويق للشركات والمؤسسات كثيرًا، وتوجد في علم التسويق إحدى القواعد الشهيرة التي تؤكد "أن من لا يعرف ما هو التسويق، لا يستطيع أن يكون مُسوِّقًا ناجحًا".

كما أن التسويق جزءٌ كبيرٌ منه فن، مما يفسر لنا نجاح التجار والبائعين البسطاء في التسويق لبضاعتهم دون دراسة علم التسويق، فيساعدهم في ذلك المهارات التسويقية التي يمتلكونها دون دراية منهم، ولذلك نؤكد على امتلاك الكثير من الأشخاص مهارات تسويقية دون أن ينتبهوا.

ولكي نقوم بتسويق ناجح، لابد وأن نتمتع بعدة مهارات:

المهارة الأولى: تتعلق بسلوكك.

المهارة الثانية: تتعلق بوسائل وأدوات التسويق نفسه.

المهارات السلوكية للتسويق:

١- لا بد وأن تتسم بحب المعرفة نحو التسويق وكل ما يتعلق بالمنتج الذي تريد تسويقه، وحب المعرفة ينبع من داخل الشخص، لذلك يعد من المهارات السلوكية للتسويق.

٢- كما يحتاج المُسوّق إلى أن يتسم بالقدرة على تحمل المسؤولية، وذلك لأنه مطلوب منه اتخاذ العديد من القرارات الفورية في بعض المواقف التي تعترضه خلال عملية التسويق، مما يتطلب أن يكون قادرًا على اتخاذ تلك القرارات من خلال قدرته على تحمل المسؤولية.

٣- كما أن المُسوّق يكون بحاجة إلى العمل وسط فريق، وذلك لأن التسويق لا يعتمد على فرد واحد بل على التسويق كفريق، وبحيث لا تتعارض نقاط التسويق من شخص لآخر من أعضاء فريق التسويق.

٤- هذا بالإضافة لحاجته إلى أن يتسم بالمرونة التي تساعد على التسويق الجيد.

أدوات التسويق

فعملية التسويق لا تنجح فقط من خلال الاعتماد على المهارات الشخصية للتسويق، بل تتطلب عدة أدوات تسويقية وهي كالتالي:

- ١- دراسة المجال الذي تُسوّق فيه، فإن كنت تسوق للسيارات، فلا بد وأن تعرف مكونات السيارة والمزايا التي تتمتع بها، وإن كنت تعمل بالتسويق للملابس، فلا بد أن تعرف الخامات التي صنعت منها الملابس وألوانها وأسعارها، والفرق بينها وبين المنتجات الأخرى وهكذا.
- ٢- كما أنك بحاجة إلى اختيار الوسيلة المناسبة للتسويق، بمعنى أن تتناسب الوسيلة التسويقية مع السلعة المسوق لها ومع الفئة المستهدفة من الحملة التسويقية، فقد يتم التسويق بشكل إلكتروني أو غير إلكتروني.
- ٣- التسويق للمنتج من خلال دعمه بالصور سواء كانت هذه الصور توضيحية أو تعبيرية بالإضافة إلى الصور الحقيقية.

٤- كما أن المسوق الناجح وخاصة المسوق الإلكتروني بحاجة إلى تعلم عدة برامج للاستفادة منها والتسويق للمنتج سواء كان سلعة أو فكرة بشكل جيد مثل برامج التصميم المختلفة.

"العمل يبعد عن الإنسان ثلاثة شهور :
الساح و الرذيلة و الحاجة"

فولنير



مهارات فن الإقناع

ينقص العديد من الأشخاص تعلم فن الإقناع وذلك للتمكن من التأثير في الآخرين من خلال التأثير في سلوكياتهم ونياتهم ودوافعهم، بحيث يتمكن الشخص الممارس لفن الإقناع من التأثير في كلاً من:

١- المواقف.

٢- المعتقدات.

٣- الدوافع.

٤- النيات.

وقد يكون التأثير في هذه الأشياء جملة واحدة وقد يشمل التأثير أحدها، كما أن الشخص الذي يقوم بإقناع الآخرين بهدف التأثير في معتقداتهم أو دوافعهم أو أحد الجوانب المراد التأثير عليها فإن هذه الجوانب تؤثر وتتأثر ببعضها البعض،

فالجوانب التي يؤثر عليها الإقناع في شخصية الإنسان ليست منفصلة عن بعضها البعض، مما يظهر أهمية الإقناع التي يمكن استخدامها بشكل إيجابي ويمكن استخدامها أيضًا بشكل سلبي.

ويمارس الإقناع إما عن الطريق النطق أو عن طريق الكتابة، ومن خطورة الإقناع هو قدرته على إستغلال المشاعر والعواطف بهدف استخدامه لحصد

مكاسب شخصية، كما أن من الجوانب البارزة التي يستخدم فيها الإقناع أيضًا هو ممارسة الإقناع في الدعايا الانتخابية والأحداث السياسية بالإضافة إلى استخدام فن الإقناع في النشاط التجاري.

لذلك لابد أن نتعرف على مهارات فن الإقناع لكي نستخدم



الإقناع الاستخدام الصحيح ونخرج بأقصى استفادة ممكن من فن الإقناع والتي تتمثل في التالي:

١- الإقناع يعني أنك تمتلك قناعة محددة وتحتاج إلى أن تقنع بها الآخرين، ولذلك فإن أول مهارات الإقناع هي أن تكون على إقناع كامل بالفكرة أو المعلومة التي تريد أن تقنع بها الناس.

٢- لكي تتم عملية الإقناع على أكمل وجه فأنت بحاجة إلى أن تعرف عقلية الشخص الذي تريد إقناعه، فقد يكون مفتاح إقناعه هو التأثير على الأحاسيس والعواطف وقد يكون مفتاح إقناعه هو استدراك العقل، بحيث تقوم بإقناع الناس سواء بالاعتماد على العقل أو العواطف من خلال تأكيد آراء وأفكار الأشخاص المراد إقناعهم.

٣- من مهارات فن الإقناع أن تبحث عن احتياجات الأشخاص لتقنعهم بالفكرة والمعلومة المرادة، فمثلاً مندوب المبيعات الذي يعرض على المستهلك سلعة جديدة أو سلعة غير التي يفضل استخدامها لا بد وأن يقنع المستهلك بسلعته من خلال التعرف على المميزات والمزايا التي جعلته

يستخدم المنتج أو السلعة أخرى، فيقوم مندوب المبيعات بإقناع العميل المستهدف بأن السلعة أو المنتج المراد الترويج له يتمتع بهذه المزايا وأفضل منها، مما يدفع العملاء والمستهلكين لتحويل سلوكهم الشرائي عن السلعة السابقة إلى السلعة الجديدة.

٤- كما أن مهارات الإقناع تنشق من مهارة التواصل مع الآخرين بشكل جيد بغرض إقناع الناس والتأثير فيهم.

"لا يقنع الناس إلا بما يريدون"

جوزيف جوبير



مهارات لغة الجسد عند القادة والمسؤولين:

تكثر الأبحاث والدراسات التي يقوم بها العلماء والمختصين لدراسة لغة الجسد من أجل توظيفها توظيفاً صحيحاً لخدمة الإنسان والمجتمع، ولكن، ورغم حداثة انتباهنا لأهمية إتقان مهارات لغة الجسد، فإن العلماء والمتخصصون بعلم النفس والتنمية البشرية لم يتوقفوا عند هذا الحد، بل إن الأبحاث والدراسات تتجه اليوم إلى الاستفادة من لغة الجسد عن القادة والرؤساء، حيث لفت انتباهي خبر قد قرأته على أحد المواقع الإلكترونية، يفيد بتكليف عدد من الباحثين بدراسة لغة الجسد عند عدد من الرؤساء من أجل التواصل الفعال معهم بشكل أفضل مما عليه الآن، وكان أبرز القادة الذين شملتهم قائمة الرؤساء محل الدراسة هو الرئيس الروسي فلاديمير بوتين.

ولا نخفي عنك التقدم الذي وصلت إليه التحليلات التي يجريها فرق عمل الرئاسة ومعاوني رؤساء وقادة الدول من أجل التعرف على مقاصد ورسائل

الرؤساء الحقيقية في خطاباتهم، من أجل توصيل الرسالة المرادة - لهم كرؤساء وقادة- لمواطنيهم ولشعوب وقادة الدول الأخرى، فيستطيع العلم الآن أن يوضح من الكلام الذي تتحدث به، ما إن كنت كاذب أم صادق، وما إن كان يخفي معنى ما خلف حديثه.

ليس هذا فحسب فإن رجال الأعمال وأصحاب الشركات بحاجة شديدة إلى إتقان مهارات لغة الجسد، بالإضافة إلى مسؤلي التواصل الاجتماعي في الشركات من علاقات عامة وخدمة العملاء وبالأخص المتحدث الرسمي باسم مؤسسة العمل، فإن هؤلاء الأشخاص بحاجة شديدة إلى اكتساب مهارات لغة الجسد من أجل إنجاز المهمة الموكلة لهم، والتي تصب في دائرة التعامل مع الآخرين من عملاء ورؤساء الشركة نفسها والمستثمرين التي تربطهم شراكة وعلاقة قائمة أو مستهدفة مع الشركة التي يمثلها المتحدث الرسمي.

ومن المعلومات القيمة التي يجب مراعاتها عند الحديث عن لغة الجسد، هو أن الجميع يمكنه الاعتماد عليها من أجل تحقيق التواصل الفعال، ويمكننا أن نستوضح ذلك من خلال ما يلي:

١ - أنت كمدير وقائد حينها تجتمع مع أحد المستثمرين للتفاوض من أجل الحصول على عرض عمل وحصد تعاقد جديد، فإنك بحاجة إلى أن تستخدم لغة الجسد للإيحاء للطرف الآخر برسائل إيجابية تجعله يقرر أن يرسي العرض عليك، مثل أنه حينها تطرح كل أوراقك، فإنك قد تتظاهر بأنك تجمع حقائقك من أجل إنهاء الحديث لتوصيل رسالة بأنك طرحت كل أوراقك وأن هذا العرض هو الأخير، فإن كان العرض مناسباً لهم فستحصل على الموافقة، كما أن الأمر له رؤية أخرى، فإنك حينها لا تقبل بعرض من أحد المستثمرين فإنك تتظاهر بالرحيل عند جمع حقائقك، لذلك فجميع القادة ومن هم في موضع المسؤولية والاتصال المباشر مع الطرف الآخر -أيًا كان هذا الطرف- هم بحاجة إلى اكتساب مهارات لغة الجسد.

" لو إفعالك هي مصدر الهاج لإدلال
إذرين، فنعلك إكثر، وإصنع إكثر لنصبح
إكبر... فانن القائد. "

جون كوينسي
إدامز



مهارات القيادة

من أهم متطلبات النجاح التي تحكم نجاح الأعمال والمؤسسات أن يتمتع القائد الذي يدير تلك الأعمال والمؤسسات بعدة صفات تؤهله للإدارة والقيادة بشكل جيد مما يساعده على النجاح وتحقيق أهداف المؤسسة، ويُحكى أنه في أحد الأيام كانت توجد مسابقة للتجديف بين فريق عربي وآخر ياباني، وكان كل فريق مكون من ثمانية أفراد.

فحرص كل فريق من الفريقين العربي والياباني أن يستعدا جيداً للمسابقة، ولكن يبدو أن الفريق العربي استعد بطريقة والفريق الياباني استعد بطريقة أخرى، فخاض الفريقين العربي والياباني مسابقة التجديف ولكن كانت الصدمة للفريق العربي حينما فاز الفريق الياباني بسهولة، حيث استطاع الفريق الياباني من الوصول بالقرب إلى الشاطئ الآخر في وقت قياسي.

فحزّن الفريق العربي، وغضب مديره كثيراً وقرر أن يخوض سباق التجديف أمام الفريق الياباني في المرة القادمة ليس ليفوز هذه المرة ويعوض خسارة الفريق

بل من أجل أن يعرف سبب الهزيمة ويتعرف على مواطن القوة والضعف لدى كل فريق.

وبالفعل أتى موعد المسابقة وشارك الفريق العربي بثمانية أفراد وكذلك الفريق الياباني شارك بثمانية أفراد ولكن في هذه المرة استقل المدير الفني للفريق العربي قارب ثالث ليراقب الفريقين ويشاهد ما يحدث عن قرب، فماذا يترى شاهد المدير الفني؟

لقد وجد المدير الفني أن الفريق الياباني يتكون من سبعة أشخاص يقومون بالتجديف وشخص واحد فقط هو من يقود الفريق ويسمى بكابتن الفريق، فكان كابتن الفريق يقود الفريق ويوجه باقي اللاعبين للتجديف بسرعة كما كان كابتن الفريق يحذرهم من أي أخطار تواجههم أثناء التجديف.

في حين لاحظ المدير الفني للفريق العربي أن فريقه يتكون من سبعة أشخاص يقومون بإصدار التعليمات لبعضهم البعض ولا يوجد سوى شخص واحد فقط هو من يقوم بالتجديف في محاولة منه لدفع القارب للوصول إلى الشاطئ الآخر، فعلم المدير الفني أن الفوز الذي حققه الفريق الياباني كان فوز مستحق لأنهم فريق منظم وليس به سوى قائد واحد فقط .

في الحقيقة، إن القائد لابد وأن يتسم بالعديد من المهارات التي تؤهله لإدارة الفريق والوصول به إلى الهدف المراد، فمثلاً على القائد أن يمتلك رؤية واضحة لما يريد تحقيقه بالإضافة إلى أن يكون مرناً ويعمل على تشجيع الأفكار الإيجابية وغيرها من السمات التي يجب أن تتوافر بكل قائد ناجح، ولكن قبل كل ذلك يجب أن يكون هناك قائد واحد للفريق أو المؤسسة العمل، لكي يفوز مثلما أستطاع الفريق الياباني أن يحقق رقم قياسي باعتماده على قائد واحد وباقي الفريق كان يعمل وليس يتحدث كما كان الفريق العربي يفعل.

"لا نكف شمبا إلا بان نريه المسقبل،
القائه هو ناجر الامل"

نابليون بونا برث



هل نخاف من أن يسئفوا عنك في العمل....؟

لماذا الخوف وأنت يمكنك بخطوات بسيطة أن تجعل مديرك في العمل لا يمكنه الاستغناء عنك، حيث أنه يصعب التأقلم مع الإحساس بعدم الأمان وأنت مهتد بالطرء أو الفصل من العمل، أو لاستغناء العمل عنك في أي وقت، وخاصة في لحظات التغييرات وهيكلية الأقسام التي تحرص الشركات ومؤسسات العمل على إحلال وتجديد العمل بها.

ولكن التخلص من الشعور المقلق والمخيف بأن مديرك في العمل قد يقرر أن يستغني عنك في أي وقت يمكنك أن تتخلص منه بطريقة سهلة وبسيطة، هل تريد أن تعرف كيف تجعل مديرك في العمل لا يستطيع التخلي عنك في أي وقت....؟

يمكنك أن تجعل العمل غير قادر على الاستغناء عنك من خلال الخطوات

التالية:

١ - الخطوة الأولى هي أن تكون شخص هام في مؤسسة العمل، يعتمد عليك مدير العمل إلى حد كبير، بحيث تكون ذراعه اليمين الذي لا يمكنه أن يهمل حياته الطبيعية بدونه.

٢ - أنظر لصفات ومميزات جميع زملاء العمل المحيطين بك من موظفين وعمال، وحينها ستجد الصفة أو الميزة التي لا توجد في هؤلاء لكي تتمتع بها، ولا يستطيع مديرك في العمل أن يستغني عنها وعنك، وعليك أن تتنبه أن يكون العمل بحاجة ماسة لهذه الميزة، ولذلك يمكنك أن تفرد بها.

٣ - احرص على أن لا تقوم بالمهام والأعمال التي يمكن أن يقوم بها أي شخص، وحتى وإن كان لا بد بأن تقوم بهذه الأعمال السهلة، فإنه لا بد أن تجد لك أعمالاً لا يستطيع غيرك أن يقوم بها.

٤ - ولا يعني ذلك أنك شخص منافق، وتريد أن تقترب من مديرك في العمل على حساب كرامتك أو على حساب زملائك الآخرين، إذ أنه لا بد أن تفهم أنك تهدف للحفاظ على عملك، وجعل مدير العمل لا يستطيع الاستغناء عنك من خلال الطرق المشروعة، فأنت تهدف إلى أن تكون شخص متميز ومميز عن الآخرين، وبذلك لا يمكن لمدير العمل أن يستغني عنك.

٥- إن كانت لديك القدرة على أداء أكثر مما يطلبه منك مدير العمل، بحيث تنتهي من العمل الأساسي المطلوب منك بجودة وإتقان، بالإضافة إلى إنجاز مهام إضافية تُظهر فيها قدرتك ومهاراتك، كأن تقوم بعمل تقرير هام يحتاجه العمل قبل أن يطلبه منك المدير، أو تعرض عليه أفكارًا لتطوير العمل، وهكذا... بحيث لا ترضى بأن تفعل ما يفعله الآخرون فقط، وإلا ماذا يميزك عنهم؟!

٦- احرص على معالجة المشكلات التي تواجهك، والتي تواجه العمل بشكل إيجابي، ولا تكن سلبيًا مهما كان الأمر، فهذا سيساعدك على أن تعمل ضمن روح الفريق، ولا يجعل مديرك يقدم على اتخاذ قرار الاستغناء عنك.

قد تبدو البطالة جذابة لكن العمل هو
ما يقنعك.

أنجي فرانك





خاتمة الكتاب

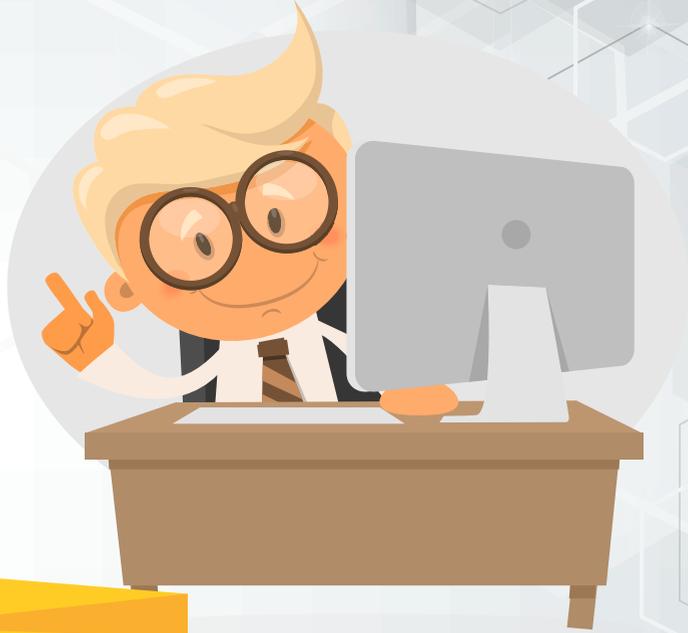
الخاتمة

وقبل أن نغادركم في هذا العمل ، طمعًا أن نأنس بكم في أعمال أخرى، نتابع فيها مناقشة قضايا أخرى، ومواضيع هامة نحتاجها جميعًا، وددنا أن نكون قد أوصلنا في هذا العمل صورة قريبة واقعية تلمسكم وتلمسنا، تناسبنا جميعًا، وتنزلنا من أبراجنا العالية وتنتشلنا من الحفر العميقة إلى أرض الواقع ، إلى أرض لا تؤمن إلا بالمهارات و الطموح والصبر، ففي طيات هذا الكتاب نقلنا لكم الأفكار في صورة مقالات مركزة، وقصص قصيرة سهلة المعنى، وسلسلة اللفظ ، ناقشنا فيها فكرة المهارات كفكرة عامة ، وانتقلنا في رحلة استكشاف سريعة لمعرفة النفس ومهاراتها، ومن ثمّ مقالات أخرى فتحت لنا آفاق جديد لمهارات قد نحتاجها في حياتنا الخاصة، ومهارات أخرى تلمس حياتنا المهنية، ثم حصلنا على بعض الخطوات العملية الفعالة التي تساعدنا في حياتنا الاجتماعية أيضًا، ثم انتقلنا لبعض المفاتيح التي تحررنا من بعض الأفكار السلبية، أو العادات التي

تضيق علينا متعة الحياة والسعي، وتجرعنا بعض الأفكار الإيجابية عن أنفسنا وعن الآخرين وكيف ننظر بصورة سليمة لأنفسنا وللآخرين أيضاً، وبعض الخطوات العملية التي ننمي بها مهارتنا الذهنية والعقلية، كما نلنا القسط الوفير من قصص ونجاحات العظماء، وخلاصة أفكارهم في جمل وكلمات بسيطة خُتمت بها كل مقال، فنسأل الله أن نكون قد وفقنا إلى مرادنا، وأن يلهم نفوسنا رشدها، وأن يرزقنا العلم النافع، وينفعنا بما علمنا، ويجعلنا مفاتيح خير للأمة وللعالمين.







نبذة عن الكاتب



هو باحث و كانب قطري الجنسية حصل على الدرجات العلمية الأنية:

- دبلوم تكنولوجيا معلومات واتصالات - كلية شمال الأطنطي (خريجين الدفعة الأولى) (ICT) CNA-Qatar ٢٠٠٤.

- حصل على درجة الماجستير في التخطيط الاستراتيجي من الجامعة الفرنسية HEC، وهي واحدة من أعرق وأرقى كليات إدارة الأعمال في العالم.
- ويُحضر الدكتوراة في جامعة Northampton.

شغل كلاً من المناصب الأنية :

- كاتب إسبوعي في جريدة العرب القطرية.
- مقدم برنامج الخبير في (تليفزيون قطر).
- يعمل حالياً كمستشار تطوير وتدريب في مؤسسة قطر للإعلام.

أهم أعماله :

- مؤلف لأكثر من ٢٥ كتاب في مجال القيادة والتكنولوجيا منها: (تحليل الشخصيات القيادية - القيادة بالإرشاد - القيادة - التخطيط الاستراتيجي - صمم موقعك على الإنترنت بدون برمجة).
- ترجمت العديد من كتبه في مجالي القيادة والتكنولوجيا بعدة لغات.
- مؤسس مشروع وقف أونلاين - أكبر شبكة تدريب مجانية عربية على الإنترنت.

رسالته :

يحمل الأستاذ محمد الجفيري رسالة واضحة وهي المساهمة في إعداد جيل جديد من القادة متسلح بالعلم والمهارة والحكمة، ومؤهل لقيادة العالم العربي للالتحاق بمصاف الأمم العظمى، فهو يؤمن تمام الإيمان بقدرات الشباب القطري والعربي، لذا فهو يبذل كل طاقته في تدريب وتأهيل وتحفيز ودعم الشباب القطري والعربي لتحويل أفكارهم وأهدافهم إلى حقيقة واقعة تساهم في رسم مستقبل أكثر إشراقاً لقطر ولأمتنا العربية والإسلامية.





نبذة عن مجموعة
صناع الإبداع

مجموعة صناع الإبداع تأسست لتكون المظلة التي ترعى مهارات الشباب وقدراتهم عن طريق عدة مؤسسات صغيرة تحتها

١- دار صناع الإبداع للنشر والتوزيع.

٢- شركة إنتاج صناع الإبداع للتصوير والإخراج.

٣- شبكة صناع الإبداع للتدريب على الانترنت.

٤- مركز صناع الإبداع للتطوير وإدارة المشاريع الشبابية.

الهدف الرئيسى هو إطلاق العنان لقدرات وامكانيات الشباب العربى وتحفيزهم على نشر العلم والمعرفة فى شتى المجالات.

هذا هو حلمي وهذا ما أعيش لأجله

مؤسس مجموعة صناع الإبداع

محمد الجفيري



"من منا لا يخطئ. ساعدوني في تصحيح
أى خطأ أو لبس في اجتهاد
إلهي اجمنت فمن الله وإله أسأت
والخطأت فمن نفسي ومن الشيطان
نعم بحمد الله"

للتواصل:

Whatsapp: 0097455221828

email: mohammedaljefairi@gmail.com

Instagram: maljefairi

twitter: maljefairi

Snapchat: Nethelper





مترو القادة

مركز صناع الابداع
Create Creativity Center

مترو القادة

نبذة عن مترو القادة

- دائماً ما يتبادر إلى الذهن لماذا يسبقنا العالم في النهضة،
ونبقى نحن في معظم الأحيان في دور المتفرجين وربما
كنا في الصفوف الخلفية منها؟! هل المشكلة في عدم
وجود قادة أو علماء، أم ماذا؟!

ولللإجابة على سؤال كهذا نرجع إلى النظريات العلمية
العالمية التي حصرت أهم أسباب النهضة في:

1. العلم

2. الأخلاق

3. العمل

- إذن فأي تلك العوامل الذي ينقصنا؟! الشروط الثلاثة
العلم والأخلاق والعمل موجودة بنسبٍ ومستوياتٍ متفاوتة
بين المجتمعات، وكذلك بالمجتمع الواحد بين الأفراد
وبعضهم البعض، ولكن أيضاً ليست هذه هي الأسباب
الوحيدة لتأخرنا عن الركب، فلربما كان الجانب المالي هو
أول تلك الأسباب، وبمعنى أكثر دقة فإن هذه المعادلة
ينقصها الثراء لتكتمل على أكمل وجه.

- من هنا جاءت فكرة برنامج مترو القادة، لتُعالج أسباب تأخر النهضة الأربع ولتسد هذا الثغر عن الأمة المباركة، فتحاول إيجاد حالة ومناخ حقيقي قادر على خلق قادة وعلماء ينافسون العالم في شتى المجالات، فهذا البرنامج عالِج العيوب التي قد تُخالط مثل هذه البرامج، فهو لم يعتمد على الخطابة، بل عمَد إلى خلطه بالعديد من الأنشطة العملية والتحدي والألعاب في بعض الأحيان مع الحفاظ على الجانب التعليمي بالإضافة إلى الجانب الربحي. فهذا البرنامج جاء متكاملًا يُراعي كافة الجوانب.

• إذن ما هو مترو القادة؟

هو برنامج مدته خمس سنوات، وخلالها سيمر المشاركون بالبرنامج بأربعة خطوط رئيسية، يتكون كل خط منها من عدة مراحل، ويمر بها المشاركون ليطورون من مهارات ذاتهم ونفوسهم ويكتشف عالم القيادة ومستوياتها، بالإضافة إلى أنه سيطور كذلك من مهاراته في التعامل مع الآخرين وسيتعلم كيف يكون خبيراً في تخصصه المناسب له ومتخصصاً فيه كذلك، وسيعرف كيفية الوصول للعالمية بقدراته الشخصية وإمكانياته، وتفعيل قدراته في كيفية التعامل مع المجتمع الذي سيتفاعل معه مستقبلاً لتحقيق إنجازاته سواءً على مستواه الشخصي أو على مستوى المجتمع أو حتى على مستوى العالم أجمع، وهذا هو ما نُسميه بالوصول للعالمية.

ويتكون من أربع محطات أساسية هي:

1. خط الإرشاد: هو من أهم الخطوط الرئيسية، فهو يبدأ بالتعريف عن مترو القادة وأهمية التغيير، كما يبدأ بمعرفة الذات والتعرف على الأنماط الشخصية وكيفية التعامل معها، مرفقاً بسلسلة كاملة من الكتب تشرح كل نمط من أنماط الشخصية بالتفصيل.

2. خط العلماء: هو عبارة عن مجموعة محطات لصناعة عالم ناجح على المستوى العلمي وأيضاً على الصعيد الاجتماعي والتسويق له عالمياً، فهي تبدأ معه رحلته من كونه فني حتى تصل به إلى مستوى استشاري عالمي.

3. خط القيادة: هو عبارة عن خمس محطات رئيسية تبدأ بتعليم المتدرب على كيفية قيادة ذاته وتطوير مهاراته حتى تصل به إلى مرحلة قيادة القادة.

4. خط ريادة الأعمال: هو الذي يتعلم فيه المتدرب بشكل عملي كيف يحقق لنفسه الثراء، وكيف يكون مشروع خاص به وسبل تطويره.

البرنامج العملي لمشروع (مترو القادة)

Play

(لعب وتحدي)

يعنى باكتساب الناس للمهارات اللازمة للتعامل مع الاخرين من خلال اللعب والتحدي فيما بينهم وكذلك يكتشف المشاركون ذاتهم ومهاراتهم من خلال مشاركة الاخرين

Learning

(تعلم بالعمل)

الطريقة التي تعتمد على نظرية 70% - 20% - 10%
1- التعلم بالممارسة الحياتية يعلم الناس بنسبة 70%.
2- التعلم من تجارب الناس مع بعضهم وتجاربه الغير يعلم الناس بنسبة 20%.
3- التعلم من المناهج الدراسية المكتوبة والكتب والمحاضرات والدورات تعلم الناس بنسبة 10%.

Earn

(كسب المال من مشروعك الخاص)

يعنى بكسب المشاركون للمال من خلال مشروعهم الخاص به وذلك بتحويل أعمالهم وانجازاتهم الى مشاريع تربحها وتكسبها المال من خلالها
كمثال : اذا كان للمشارك كتاب عمله وانجزه ونشره فانه فيما بعد ومن اجل ان يكسب من هذا الكتاب مالا فانه يحوله لقصة مصورة او فيديو مرئي او دورة تدريبية او اي عمل يكسب من ورائه مال.

ما أريده من خلال مشروعي هو تحويل المناهج المكتوبة إلى مناهج عملية تُمارس عملياً للتطوير والإنتاج من خلال الأشخاص أنفسهم لأجلهم ولأجل مجتمعاتهم، وللمساعدة في تطوير وتقدم وازدهار الأمة ونهضتها كما يجب.

- الهدف الأساسي والمهم من هذا المشروع:

المشروع هو برنامج عملي، وعبرة عن لعبة يلعبها الكبار والصغار، والكبار يمكنهم خلال مدة خمس سنوات من الإنجاز والإنتاج والابداع فيما يتميزون به من قدرات، وسيرون ثمار ونتائج أعمالهم في كافة المجالات المتاحة لهم وسيرون تفاعل ومشاركة المجتمع معهم ومع إنجازاتهم في جميع النواحي وتشجيعهم وهكذا للوصول إلى العالمية بإذن الله.

وهذه هي شبكة المشروع مفصلة أكثر بكافة الخطوط
الأربعة الرئيسية ومراحلها:



شبكة مترو القادة

اهداف البرنامج

- تغيير الذات والتخصص
- المهارات القيادية
- محو الأمية المالية - زيادة الأعمال
- مهارات لتصبح خبير

البرنامج العام

- إعداد قادة - علماء - أخصائى
- شرح البرنامج العام

الخط الأخر (القيادية)

- (1) "اكتشاف عالم القيادة - التعرف على درجات ومستويات القادة - العادات السبع للناس الأكثر فاعلية".
- (2) "التفكير الاستراتيجي - التحليل الداخلي " الموارد - المنافسين - العملاء - البدائل - المنافسين الجدد " التحليل الخارجي " السياسية - المجتمع والدين - البيئة - التكنولوجيا - الاقتصاد - القانون " التمركز " نظرية المحيط الأرقى - التسعير - زيادة الأعمال " .
- (3) "مراحل التغيير الستة - أعراف المؤسسات - ادارة التوقعات - ادارة الأذراب والفرق والمجموعات - لماذا تفشل الخطط الاستراتيجية؟".
- (4) "تسهيل الاجراءات - مهارة التوظيف - خطط تطوير الموارد البشرية - مهارات التوجيه - بناء الفرق - توزيع المهام - اعداد الخطط التفصيلية / التنفيذية - اعداد وكتابة التقارير - التقييم".
- (5) "الادوات القيادية (التوجيه - التدريب - التحفيز - التفويض - الإرشاد) الأساليب القيادية الستة (التحكم - الدبلوماسية - الشورى - اللامع - القيادة بالمثال - التفويض)".
- (6) "ادارة خدمات العملاء - ادارة الموارد البشرية - ادارة التسويق - المحاسبة للقياديين - الهياكل التنظيمية للمؤسسات - اعداد اللوائح والجراءات - ادارة المناطق - اعداد الموازنات المالية".
- (7) "مهارات توزيع المهام - اليات التنفيذ - مهارات تقييم وتقويم الخطط الاستراتيجية".
- (8) "المشكلات الادارية الكبرى - التعامل مع الشخصيات الصعبة - المعوقات الادارية الكبرى في المؤسسات والهيئات "
- (9) "التفاوض- مجالس الادارات - اعداد الرؤية والأهداف - اعتماد الخطط التنفيذية - اعتماد الموازنات المالية - اعتماد الخطط والصورة الذهنية للمؤسسات - التواصل والتعليم".

المهارات القيادية
(6) العليا

الرماع

التحديات القيادية (6)

المدينة التعليمية

محنة القيادة (6)	محنة ادارة التغيير (8)	المهارات الاشرافية (4)	القيادة الموقفة و الأساليب القيادية (6)	قيادة الادارات القيادية (6)	التفويض ومتابعة الخطط والتقييم (7)
البيع	مستشفى حمد	المسيلية	الريان القديم	الشعب	مكتبة قطر الوطنية

برنامج مترو القادة
ومعرفة أهمية
التغيير⁽¹⁾

لوسيل

إكتشاف الذات وتحليل
الشخصية (اختبار
MBTI)⁽²⁾
علمي

جامعة قطر

قيادة الذات في
محور الشكل
والصحة⁽³⁾

لقطيفية

قيادة الذات في
المحور الأكاديمي
والتخصص⁽⁴⁾

كتارا

قيادة الذات في
المحور الاجتماعي⁽⁵⁾

القصار

قيادة الذات في محور
المهارات وتطوير
الذات⁽⁶⁾

مركز الدوحة للمعارض
والمؤتمرات

قيادة الذات في
المحور المالي⁽⁷⁾

الخليج الغربي

قيادة الذات في
المحور الروحاني⁽⁸⁾

الكويت

التخطيط الاستراتيجي
للذات⁽¹⁰⁾

البنج

قيادة الفعالة

المنمورة

الخط الأحمر : المهارات (فهم الذات - التخصص - التعريف والانتشار)

نقطة

- (1) " مهارات التواصل مع الآخرين - كسر الجليد - الانمات - التعارف."
- (2) "الابداع والتفكير الابداعي."
- (3) " إدارة الأولويات وترتيب الأوقات."
- (4) " مهارات التسويق - التعامل مع العملاء - فن الاقناع."
- (5) " تحليل المواقف - اتخاذ القرار- حل المشكلات."
- (6) " الشجاعة - الثقة في النفس - اعداد المديرين - التحدث امام الجمهور - فن الالقاء."
- (7) "تحفيز الذات - المناعة من الفشل - المبادرة."

بناء العلاقات وفهم
الآخرين والتعامل مع
الآخرين⁽¹⁾

الدوحة الجديدة

الابداع والتفكير
الابداعي⁽²⁾

أم غويلينة

ادارة الأولويات وترتيب
الأوقات⁽³⁾

عقبة بن نافع

مهارات الاقناع⁽⁴⁾

المطار

مهارات التعامل مع
المواقف⁽⁵⁾

المنطقة الاقتصادية

مهارات شحن الطاقة
الداخلية والعطاء⁽⁷⁾

رأس بوفنتاس

مهارات التعريف عن
الذات⁽⁶⁾

الوكرة

مهارات التحدث امام
الجمهور⁽⁶⁾

مطار حمد الدولي

الخط الذهبي (الخبير)

شرق

- (1) "كيف أقدم برنامج تلفزيوني - كيف أعد برنامج تلفزيوني - مدخل في الاعلام المرئي".
- (2) "كيف أقدم برنامج إذاعي - اعداد البرامج الاذاعية - مدخل في تقديم البرامج الاذاعية".
- (3) "فن كتابة مقال - فن كتابة تقرير - فن التأليف - كيف تؤلف كتاب - كيف أقوم بعمل الأبحاث".

غرب

- (1) "تعديل السيرة الذاتية للشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".
- (3) "الانضمام الى مجموعات في نفس التخصص - الاشتراك في جمعيات دولية في التخصص - الاشتراك في مجلات ونشرات في التخصص - التعرف على مهارات البحث في المجال - القراءة في فهارس كتاب المجال - البدء في دراسة الشهادات الدولية في المجال - متابعة العلماء في المجال".
- (4) "تعديل السيرة الذاتية للشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".
- (5) "تعلم الية النقد - التدريب - اعداد الحقايق التدريبية - صناعة الألعاب التدريبية - كيف تنشر بحث - كيف تروج عن نفسك كخبير".
- (6) "كيف تقدم جلسة ارشادية - كيف تكون مستشار - قيادة المبادرات الشبابية والعمل التطوعي في المجال - كيف تخطط لمشروع تجاري".
- (7) "قائد التخصص - كيف تنشأ مشروع عالمي في مجالك - كيف تقدم دراسة جدوى لمشروع عملاق - كيف تحصل على التمويل - كيف تدبر الاخرين".

إختيار التخصص (1)	الاستشاري (6)
بن محمود	المدينة الرياضية
الاعلام الكتابي (3)	محطة الخبير (5)
رأس يوعبود	الوعب
الاعلام المسموع (2)	محطة المتخصص (4)
متحف قطر الوطني	السودان
الاعلام المرئي (1)	محطة الباحث (3)
سوق واقف	جوعان
	الاستشاري العالمي (7)
	العزبية

قطار المسافات الطويلة (ريادة الأعمال)

الانتشار - التواصل	المنتجات والخدمات	الادارة القانونية بناء الأنظمة	ريادة الأعمال	برنامج التسويق الشبكي
التدفق المالي الأصول				تحصيل الموارد (المالية + البشرية)

الارشاد

مشيرب