

## الشخصية المغناطيسية

### Magnetic profile

إعداد

د. محمد السيد علي عبد المجيد

Doi: 10.21608/jasht.2020.122087

قبول النشر: ١٦ / ١٠ / ٢٠٢٠

استلام البحث: ٢٢ / ٨ / ٢٠٢٠

#### المستخلص:

في منتصف العمر يشعر الناس بالقلق والتوتر، ينبع من رغبتهم في وجود مغزى أكبر لحياتهم، وعدم رؤية الصورة الكبيرة يجعلهم يقومون في النصف الثاني من حياتهم بنفس ما قاموا له في النصف الأول. النجاح في النصف الثاني من حياتك يتطلب النضج الحقيقي، وهو أن تراجع مواردك ونقاط قوتك وتجعل العطاء للآخرين هدفاً لك. ويجب أن تتحمل مسؤولية كل تغير يحدث في حياتك، فمثلاً لو تزوجت، لا يجب عليك أن تسأل السؤال: ما الذي يستطيع زوجي فعله من أجلي؟ ..... ولكن عليك بالسؤال: ما الذي أستطيع فعله من أجل زوجي؟، وتتحمل مسؤولية تحقيق ذلك. بالمثل إذا توليت منصب قيادي في عملك لأول مرة، وفكرت كيف يمكنك الاستفادة من موقعك لتحقيق مكاسب شخصية، فأنت شخص غير مسؤول، ولكن الشخص المسؤول، فهو يفكر في الآخرين أولاً، فهو يخدم الناس، يمنح الثناء إلى الآخرين، يحل الخلافات. وأي القدرة على رؤية الأمور من وجهة نظر الآخر، فعندما نعجز عن رؤية الأشياء من منظور الآخرين، نفشل في علاقتنا، لأنه نتيجة هذا العجز تظهر الخلافات، فكل شخص يرى الموقف بطريقة. تحدث الخلافات بين الزوجين لأن كل من الرجل والمرأة ينظر للأمر بطريقة مختلفة.

**الشخصية المغناطيسية، هي:** شخصية ذات سمات خاصة جدا، والإنسان الذي يتمتع بها بمجرد تواجده في مكان ما أو تواصله مع من حوله تجد الجميع يجذب إليه بشدة حتى الذين يختلفون معه في الرأي أو في المنهج.

**الشخص المغناطيس أو الجذاب، هو:** ذلك الشخص القادر على أن يلفت الانتباه له، ليس فقط بواسطة مظهره الخارجي، ولكن أيضا عن طريق مهاراته في الاتصال والتواصل مع الآخرين وجعلهم يتقبلون حديثه وآرائه.

صفات صاحب الشخصية المغناطيسية:

التواضع	احترام الآخرين
لا يحب التعالي أو النظر إلى الآخرين بفوقية مهما كان ذو مرتبة عظيمة، ويسعى وبشكل دائم للاختلاط مع مختلف طبقات المجتمع والتحدث معهم بكل هدوء ورُقي.	التعامل باحترام مع كل الأشخاص حوله، فهو لا يقوم بإحراج الآخرين، أو توجيه الكلمات الجارحة لهم، ويسعى بشكل دائم لانتقاء كلماته وإظهار كامل الاحترام لهم.
الإصغاء	تقبل النقد
الإصغاء إلى الآخرين والحديث معهم بمختلف المواضيع، وعدم الاستئثار بالحديث وحده ولا يمنعهم من التعبير عن أفكارهم بحرية، وهذا ما يجعل الآخرين ينظرون إليه بمحبة وإخلاص.	لا ينزعج من انتقاد الآخرين له ولا يسمح لهذه الانتقادات بأن تؤثر على علاقته بمن حوله، لهذا فهو يكتفي فقط بتوجيه الابتسام اللطيفة لكل من ينتقده، والأخذ بالانتقادات الإيجابية التي من الممكن أن تساعده على النجاح في حياته اليومية.
الاهتمام بالمظهر	الهدوء والرزانة
يهتم بمظهره العام لهذا، فهو دائما ما يحرص على الاعتناء بجسده وممارسة التمارين الرياضية، بالإضافة لاهتمامه بنظافته الشخصية ونظافة ملابسه وترتيبها.	يتصرف بكل هدوء ورزانة، فهو لا يتصرف بعشوائية ولا يغضب أو يفقد أعصابه لأنقه الأسباب، وإنما يتصرف بحكمة وتروي حيال أي مشكلة أو أي حالة مزعجة يعيشها.
الاهتمام بالآخرين	الابتسام
الاهتمام بجميع الأشخاص حوله وإظهار أهميتهم بالنسبة له، وبالأخص عائلته وأصدقائه المقربين، فهو لا يتعامل معهم بجفاء ولا يُهمل الاطلاع على التفاصيل البسيطة التي من الممكن أن تسعدهم كالاحتفال بأعياد ميلادهم، وإحضار الهدايا المميزة لهم.	يُحافظ على ابتسامته اللطيفة أثناء حديثه أو تعامله مع الآخرين، فهو بعيد كل البعد عن التجهم، وهذا ما يجعل الطرف الآخر يرتاح إليه ويسعى للجلوس والحديث معه بشكل دائم.
الصوت الهادي	التفكير الإيجابي
يتميز صاحب الشخصية الجذابة بصوته الهادي، فهو لا يتحدث بصوت مرتفع حتى لا يُزعج الآخرين، مما يترك الكثير من الآثار النفسية	الشخص الجذاب يبتعد عن التشاؤم والتفكير السلبي، فهو يرى في كل فشل فرصة، وينظر إلى النصف الممتلئ للكوب.

	الإيجابية لدى الطرف الآخر. شخصيات غير محبوبة من الآخرين:
<b>المتعثر</b>	<b>المقاطع</b>
لا يعرف ماذا يقول، بطيء في الكلام لأنه يحاول التذكر، بل أنه أحياناً ينسى وجود شخص معه في نفس المكان ويهاجمه.	يقاطعك قبل أن تنتهي من حديثك، وحينما تتريث لتبدأ من جديد يقاطعك مرة أخرى.
<b>المتحدي</b>	<b>المتعب</b>
شخصية مجادلة، لا تقبل أي شيء على علاته، ويشعر أنه واجب عليه تقديم الملاحظة.	كثير الحديث، ونطقه بطيء، يكرر ما يقوله، يعتقد بذلك أن يسمح لك بأن تفهم كل التفاصيل، فتشعر بالتعب والملل في حديثك معه.
<b>المستجوب</b>	<b>المتطوع بالنصيحة</b>
فضولي من الطراز الأول، إذا وجدك تلبس "حلة" جديدة، يسألك عن سعرها ومن أين حصلت عليها، ولا شيء يوقف فضوله.	يقدم النصيحة دائماً حتى في أبسط الأمور، إذا قمت بالكحة أمامه، يطلب منك على الفور ورقة ويكتب لك الدواء، بل ينصحك بشرائه من صيدلية معينة لأنه صاحبها أمين.

<b>المضحك دائماً</b>	<b>التملق</b>
شخص لا يكف عن المزاح والهزل، كل موقف يحوله إلى فكاهة، يفقد احترام الآخرين.	نحن لا نكره التملق، ولكن نكره الأسلوب الذي يقدم به. المديح بدون مبالغة أمر جيد للنجاح الاجتماعي، ولكن التملق أسلوبه مبالغ فيه، وهو بهلوان يمكن أن يمدح رئيسه أمس، وعندما يحال رئيسه للتقاعد بعد شهر يزم فيه.
<b>الأتاني</b>	<b>المبتذل</b>
يحاول إسعاد نفسه على حساب الآخرين، بخيل في عطاؤه، يأخذ ولا يمنح. يعتقد أنه شخصية مثالية يجب تكريمها، بينما هو لا يقوم بذلك اتجاه الآخرين.	يستخدم كلمات فظة في حديثه، لا يراعي مشاعر الآخرين، فهو يقول وجهة نظره دون مراعاة لمن حوله.

مهارات الحديث الجذاب:

➤ الإيجابية في الحديث:

الطبيعة البشرية تميل دوماً إلى الناحية الإيجابية والتفاؤلية، وإلى البعد عن التشاؤم، لذا أكثر ما ينفر البشر من شخص ما أن يكون دائماً متكلماً بأسلوب سلبي أو دائم التذمر أو دائم الحديث مثلاً عن أن الكل ضده في العمل.

➤ استخدام الأسلوب القصصي:

دعم حديثك بالقصص والتجارب والخبرات المشوقة، فهذا يجذب الناس ويجعلهم يتفاعلون معك.

🔴 تعلم قراءة شخصيات الآخرين، وخاطب احتياجاتهم:

شخصيات البشر مختلفة بين شخص لآخر، فيجب التعرف على شخصيات من تعاشرهم وتجالسهم، ثم قم بمخاطبة احتياجاتهم الشخصية، أي تلك الأمور التي يرغبون بسماعها، فمنهم من يرغب بسماع الأمور التي تتعلق بالعاطفة، أو الجوانب الروحانية، ومنهم من يرغبون بالاستماع الى تلك الأمور المبشرة في المجال المهني، مع تجنب الخوض في الجدالات التي لا طائل منها.

🔴 تخلى عن المقارنات التي تثير الكثير من سخط الآخرين:

لا تكون كالميزان في جلساتك لتقارن كل ما يتحدث به الآخرون، فإذا تحدث شخص بحديث وقع له لا تقوم بالرد بأنه حدث مثله معك أو تقوم بالتقليل من شأن ما حدث معهم كونه لا يقارن بما حدث لك، بل بالعكس كن تفاعلياً مع أحداث الآخرين، واطهر المشاعر التي ترافق الحدث الذي يصفونه، إن كان بالإعجاب أو الدهشة أو الخوف ..... وغيرها.

🔴 التحدث بثقة دون غرور:

الشخص الجذاب يتحدث بثقة، ولديه القدرة على التحدث عن إنجازاته دون غرور، لا تشعر وأنت تجلس معه أنك تجلس مع طاووس، ولكن مع شخص يتحدث عن خبراته وإنجازاته ليفيدك بها، وليس ليستعرض قوته.

الشخص الواثق من نفسه	الشخص المغرور
▪ متواضع	▪ متعجرف ومتعالي
▪ يعرف قدراته جيداً ويثق بها ويتحدث في حدودها	▪ يعظم من قدراته على عكس الواقع
▪ يتحدث عن إنجازاته ولكن لا ينسى فضل وإنجازات الآخرين	▪ يتحدث عن إنجازاته وكأنه هو من قام بكل الإنجازات، وينسى دور الآخرين.

🔴 بث روح المرح والفكاهة:

روح المرح وحث الفكاهة، يعني أن تكون قادراً على لرسم البسمة على وجه من يستمع إليك، وتكون قادراً على إضحاكه وتحقيق التأثير الإيجابي عليه.

الشخص الجذاب مُتصالح مع نفسه ويتقبل أخطائه ومُنفتح عليها، ولا يوجد لديه مشكلة في أن تكون دعاياته ومزاحه على أنفسه وعلى تصرفات ومواقف قام بها.

لا يجب أن تكون الدعابة على حساب شخص آخر ودون إيذاء مشاعر الآخرين أو ذكر صفة معينة بشخص ما، والذي يمكن اعتباره نوعاً من أنواع التتمر.

لا تلقي بالنكات أو المزاح غير المهذب، منعاً للإحراج، ويجب معرفة طبيعة الأشخاص المحيطين، فلا تزيد الفكاهة فيصبح الأمر مزعجاً لهم، ولا تكون قليلة فيشعرون بالملل.

مهارات الإنصات الفعال:

٥ أخطاء عند الإنصات للآخرين:

المقاطعة	دعه يتكلم واستمع جيداً لما يقول واحذر من مُقاطعته، إلا في حال أردت أن تسأله عن أمر ما لم تستوعبه ولم تفهم ماذا يقصد به يمكنك استغلال الفترة القصيرة التي يسكت فيها الاستفسار منه.
التركز على ما يقال فقط	ركز على نبرة صوته وانفعالاته وحركة جسده وتعبيرات وجهه ونظرات عينيه، ولا تركز على ما يقال من كلام فقط.
التامل وعدم التفاعل	وجه كامل انتباهك للشخص المتكلم دون أن تراقب بشكل دوري أو أن تفكر في أشياء أخرى. عليك أن تظهر له كم أنت مهتم لأمره، واستخدم كلمات، مثل: أه!، نعم، أكمل، معقول؟، ثم ماذا؟، كيف حصل ذلك؟..... وغيرها.
الاستماع بهدف الرد	أي تستمع للحديث بغرض تجهيز رد على الكلام الذي تسمعه وليس لفهم ما يقال. بهذه الطريقة سوف تأخذ أجزاء معينة من الحديث وترد عليها وتتجاهل أجزاء أخرى قد تكون أكثر أهمية مما يقال.
عدم استخدام لغة جسديك	وجه نظرك في عينيه مباشرة، حرك رأسك يميناً أو يساراً لكي يدرك أنك منسجم تماماً مع ما يقوله.

٦ مهارات الإنصات الفعال:

عدم مقاطعة المتحدث	انتظر حتى ينتهي من حديثه أو عند وقفة في الحديث وتحدث.
لا تتسرع بالرد	انتظر حتى ينتهي لتفهم جيداً قبل أن ترد.
لا تشتد بذهنك	ليتحقق ذلك، لا تدع عينيك تبتعد عن المتحدث، وركز في كلمة يقوم بقولها، وحاول الفهم، وتجاهل مع أي مشتتات حولك.
لا تنفعل	لو كان المتحدث يقول أشياء لا تتفق معه فيها، كن رحب الصدر، وتحدث بهدوء ورصانة، وناقش بالمنطق دون انفعال.
عبر بوجهك	لنشعر المتحدث أنك تنصت له، عليك استخدام تعبيرات الوجه، مثل الابتسامة أو التعبير عن الحزن، أو هز الرأس للتعبير عن الموافقة.
قد تغذية راجعة	عبر عن رد فعلك أو رأيك حول ما سمعته، من خلال ما يلي: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ أعد صياغة ما سمعته بطريقة مختلفة، كأن تقول: "حسبما فهمت من كلامك".... أو "إذن فأنت تعتقد أنه".</li> <li>▪ اطرح أسئلة ليوضح لك بعض النقاط التي قد تكون مبهمة بالنسبة إليك.</li> <li>▪ لخص ما قاله محدثك بجملة بسيطة لتؤكد لنفسك أنك فهمت ما قاله، ولتبين له أنك تنصت إليه جيداً.</li> <li>▪ إذا شعرت أنك تضايقت من كلامه أو أخذته بشكل شخصي، لا</li> </ul>

تتردد في توضيح التأكد مما يعنيه الطرف الآخر. يمكنك أن تقول: "يبدو أنني لم أفهم تماما ما تعنيه، لقد قلت...، فهل هذا ما تقصده؟".

لغة الجسد للشخصية المغناطيسية:

وضعية الجسد المنفتحة: ❌

صحيح	خطأ	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ضم الذراعين أمام الصدر.</li> <li>▪ لا يوجد تعبيرات على الوجه.</li> <li>▪ عدم الحفاظ على التواصل البصري.</li> <li>▪ عدم بسط الصدر.</li> </ul>	

شكل الوقوف أو الحركة: ❌

Poor Posture

Good Posture

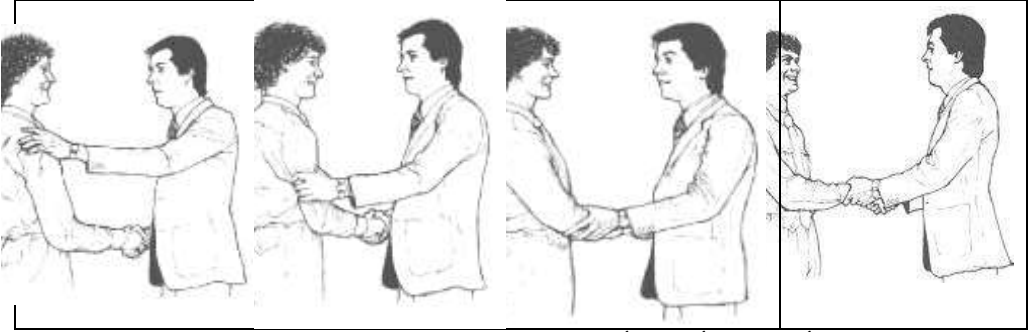
Poor Posture



المصافحة: ❌

المودة والثقة في المصافحة

المصافحة بيد مع وضع اليد الأخرى على ذراع الآخر. كلما ارتفعت اليد أعلى كلما كانت دليلاً أوضح على المودة والإخلاص.



المصافحة بأطراف الأصابع أو يد رخوة

المصافحة بأطراف الأصابع غالباً ما يحدث بين الرجال والنساء، إذا حدثت بين الرجال فهذا يعني عدم الاهتمام، أو عدم الرغبة في التواصل، ونقص الثقة وقلة المودة، وسحب اليد سريعاً دليل الغطرسة.

المصافحة بيد رخوة لا حياة فيها، ولا تمسك يد الآخر جيداً، هذا دليل على برودة الشخص المصافح وقلة وده، ويمكن قبول هذه المصافحة من النساء دون الرجال.

مصافحة القبضة الحديدية

يقبض أحد الأطراف على يد الطرف الآخر بقوة شديدة وبشكل مؤلم، وهذا يعبر عن سلوك عدواني أو غلظة في الطباع، وقد تكون دلالة على ضعف الشخصية.

⊖ حركات الأيدي أثناء التحدث:

الخطأ الشائع أثناء التحدث هو إهمال حركة اليدين، فتكون كالإنسان الآلي لا يتحرك بعفوية، بل وأسوأ من ذلك أن تضعها في جيوبك فتفقد كلماتك الفعالية والتأثير.

يجب استخدام اليدين للتعبير والتمثيل، فمثلاً إذا كنت تتحدث عن الارتفاع المستمر في الأسعار، فيجب أن ترفع يدك لأعلى تدريجياً.

■ فتح راحتي اليدين للأعلى: تعبر عن الانفتاح، للتعبير مثلاً عن الإعجاب بفكرة ما.



- تشير الإيماءات بواسطة فتح راحتي اليدين -أو راحة واحدة- للأسفل إلى السلطة، وتستخدم للتحذير من فكرة معينة، وأيضا الإشارة بالأصبع من علامات السلطة، ولكنها غير مفضل استخدامها لأنها تشير إلى الغضب أو الغطرسة.



- استخدام الإيماءات المغلقة، يوحي بالانغلاق أو الشعور بالملل أو التحدث بأمر غير صحيحة.



#### الارتباط حاجة كل البشر:

كل البشر لديهم رغبة في الارتباط بغيرهم من الناس، ليس المهم بمن يرتبطوا، صغارا أو كبارا ..... أغنياء أم فقراء ..... متعلمين أو غير متعلمين، المهم أننا في حاجة إلى الارتباط نتيجة الرغبة في الحصول على الحب أو الحاجة إلى الإحساس بالقبول والانتماء.

الشخصية المغناطيسية ترتبط بشكل جيد بالناس، ويتحقق ذلك بالتوقف عن التفكير في أنفسهم، والتركيز على الأشخاص الذين يرغبون في إقامة علاقات معهم. إذا كنت تريد تحقيق ارتباط جيد مع الناس، فعليك أن تسأل نفسك: هل أنا مستعد للتركيز على الآخرين؟

مبادئ الارتباط مع الناس:

مبدأ التبادل	مبدأ الصور الكبيرة
مبدأ الاهتمام	مبدأ التعلم
مبدأ المواجهة	مبدأ الإيمان بأفضل ما في الآخرين





مبدأ الصورة الكبيرة:  
بناء العلاقات يتطلب أن تعرف أن كل شيء في العالم لا يدور في فللك، ولذلك عليك التوقف عن التركيز على نفسك، وترى الصورة الأكبر وهي تقديم الآخرين على نفسك، والتخلي عن الأنانية، فالشخص الأناني المغرور ليس شخص يفكر في نفسه أكثر مما ينبغي، ولكنه شخص يفكر في الآخرين أقل مما ينبغي.

يجب أن يكون لديك القدرة على التفكير في الناس الآخرين. إذا ظللت متمركزا حول نفسك فسوف تعاني في الانسجام مع الآخرين.

🔴 متطلبات رؤية الصور الكبيرة:



المنظور

**بدلاً من أن تفكر دانما في إجابة السؤال:** كيف يمكن لهؤلاء الناس مساعدتي؟، أي تفكر في كيفية استغلال الناس والاستفادة منهم لتحقيق أهدافك ..... **فكر في السؤال:** كيف يمكنني مساعدة هؤلاء الناس؟

إذا وجدت إجابة هذا السؤال وقمت بتطبيقها، فسوف تجد الكثيرون يساعدونك، لأنك عندما تنظر بأنانية من منظور نفسك، فسوف يكون من يساعدك هو أنت فقط، أما إذا قمت بمساعدة ١٠ أشخاص على حل مشكلاتهم، فسوف تجد ١٠ أشخاص يساعدونك على تحقيق أهدافك.

النضج

في منتصف العمر يشعر الناس بالقلق والتوتر، ينبع من رغبتهم في وجود مغزى أكبر لحياتهم، وعدم رؤية الصورة الكبيرة يجعلهم يقومون في النصف الثاني من حياتهم

بنفس ما قاموا له في النصف الأول. النجاح في النصف الثاني من حياتك يتطلب النضج الحقيقي، وهو أن تراجع مواردك ونقاط قوتك وتجعل العطاء للآخرين هدفاً لك. المسؤولية

يجب أن تتحمل مسؤولية كل تغير يحدث في حياتك، فمثلاً لو تزوجت، لا يجب عليك أن تسأل السؤال: ما الذي يستطيع زوجي فعله من أجلي؟ ..... ولكن عليك بالسؤال: ما الذي أستطيع فعله من أجل زوجي؟، وتتحمل مسؤولية تحقيق ذلك. بالمثل إذا توليت منصب قيادي في عملك لأول مرة، وفكرت كيف يمكنك الاستفادة من موقعك لتحقيق مكاسب شخصية، فأنت شخص غير مسؤول، ولكن الشخص المسؤول، فهو يفكر في الآخرين أولاً، فهو يخدم الناس، يمنح الثناء إلى الآخرين، يحل الخلافات. مبدأ التبادل (ضع نفسك مكان الآخر):

أي القدرة على رؤية الأمور من وجهة نظر الآخر، فعندما نعجز عن رؤية الأشياء من منظور الآخرين، فنشغل في علاقتنا، لأنه نتيجة هذا العجز تظهر الخلافات، فكل شخص يرى الموقف بطريقته. تحدث الخلافات بين الزوجين لأن كل من الرجل والمرأة ينظر للأمر بطريقة مختلفة.

نحن غالباً عندما نتحدث مع شخص أو نتعامل معه، فإننا نحاول أن نضع هذا الشخص في إطار ووصف، بمعنى أنك تتشغل في وضع الناس في مواضعهم (هذا أناني، هذا متشائم، هذا صريح، .....)، ولكن إذا حاولت أن تضع نفسك في موضع الآخر، فسوف تجد الأمر أبسط. كيفية تطبيق مبدأ التبادل:

اترك مكانك وقم بزيارة مكانه

أفضل وسيلة لتجنب جرح الآخرين، هي أن تضع نفسك مكانهم. لاعب الشطرنج الماهر عندما يجد نفسه على وشك الخسارة، ينهض ويقف وراء خصمه ليرى رقعة الشطرنج من جانبه، فيستطيع أن يرى الحركات الغيبية التي قام بها، لأنه يراها من مكان خصمه أو وجهة نظره.

لذا عليك أن تستمع لهموم ومخاوف الناس، وتعرف على ثقافتهم، وقم بالقراءة في مجال اهتماماتهم، وقم بزيارة أماكنهم (منازلهم، مناطق عملهم).

اعترف بأن الشخص الآخر لديه وجهة نظر مشروعة

لا تنتهم وجهة نظر الآخر بأنها غير صحيحة لمجرد أنها وجهة نظره، استوعب فكرة الطرف الآخر، وعليك بذل الوقت والجهد لمعرفة مدى صحة وشرعية هذه الفكرة.

راجع توجهك الذهني

إذا كان توجهك الذهني هو تحقيق مصلحة شخصية فقط أو فرض رأيك على الآخر أو البحث فقط عن أوجه الاختلاف، فلن تحقق علاقة طيبة. عليك أن تكون مستعداً للتغيير وتبحث عن أوجه التشابه بينك وبين الطرف الآخر.

التعاطف لإبداء الاهتمام عليك أن تظهر تعاطف مع الطرف الآخر، بسؤاله: ماذا كنت ستفعل لو كنت مكاني؟ .... هنا سيعرف أنك مهتم، ويصبح الارتباط أكثر سهولة. مبدأ التعلم:

كل شخص نقابله، يمكن أن يعلمنا شيئاً. يمكننا تعلم أشياء جديدة في أماكن غير محتملة ومن أشخاص غير محتملين، فكل شخص نقابله يمكن أن يكون لديه شيء يمكن أن يقوله وتتعلم منه، ولكن المهم أن يكون لدينا التوجه الذهني لذلك، لذا اسأل نفسك: هل تتعامل مع الناس برغبة في التعلم منهم؟

أنواع التوجهات الذهنية فيما يتعلق في التعلم من الآخرين: توجه الغطرسة (لا أحد يستطيع أن يعملني أي شيء) لا يرغب في سماع آراء أو اقتراحات أي شخص بخلاف أنفسهم، فهو يعتقد أنه يعرف كل شيء. بعض الأشخاص من الحاصلين على درجة الدكتوراه لا يقبل أي نصيحة أو توجيه من شخص آخر، لأنه يعتبر نفسه خبيراً.

توجه السداجة (شخص ما يستطيع أن يعملني كل شيء) يختار معلماً واحداً ناصحاً، ويعتقد أنه يستطيع تعلم كل شيء منه. الناس لا تحتاج إلى معلم واحد، فالأشياء المطلوب تعلمها كثيرة، وليس هناك شخص يجيد كل الأشياء. توجه قابلية التعلم (كل شخص يستطيع أن يعلمني شيئاً ما)

أصحاب هذا التوجه يرون أن كل شخص يقابلونه أو يتعامل معهم، لديه ما يمكن تعلمه، ويمكن التعلم منه سواء بقصد أو دون قصد، كل ما علينا فقط هو الإنصات بعناية، فحتى أطفالك الصغار يمكن أن تتعلم منهم. إذا لم يكن لديه استعداداً للتعلم فلن تتعلم حتى لو قابلت خبيراً في مجاله، ليس كل شخص تقابله سيعلمك شيئاً ما، فالناس لديهم القدرة على ذلك إذا سمحت لهم بذلك. كيفية التعلم من الآخرين:

اجعل التعلم رغبة وهدف: ليس مهماً ما وصلت إليه من منصب أو ما حققته من أهداف أو ما وصلت إليه من تعليم، اجعل التعلم هدفك ولا تركز إلى الراحة. المهم أن تكون شغوف ومستعد للتعلم، يقول أفلاطون "عندما يصبح التلاميذ مستعدين، سوف يظهر المعلم". قدر الناس: لا تعتقد أنك ستتعلم فقط ممن هم أكبر سناً أو أكثر خبرة أو نجاحاً، قدر الآخرين بأن نقول لنفسك "يمكنني التعلم من أي شخص". الناس لا يتعلمون ممن لا يقدرونهم، فإذا لم تعطي الشخص الآخر تقديراً من داخلك، فلن تتعلم منه شيئاً.

طور علاقات تتطوي على إمكانية النمو: نعم كل شخص لديه شيء يعلمنا إياه، ولكن هذا لا يعني أن أي شخص يمكن أن يعلمنا كل ما نحتاج لتعلمه. اختر أشخاص من المرجح بشدة أن يساعدوك، خبراء في مجالهم، أصحاب إنجازات يمكن أن يلهموك أفكار.

حدد نقاط القوة والتميز: لكل شخص مجال قوة وتميز، لذا اختر الأشخاص المعروف عنهم القوة والتميز في مجالهم، فهذا يحقق لك نموا أفضل. حاول مقابلة الأشخاص الذين تكن لهم الإعجاب وترغب في التعلم منهم.

اطرح الأسئلة: أفضل طريقة للتعلم هي المشاهدة وطرح الأسئلة. تذكر مادة دراسية كنت تكرهها ولا ترغب في مذاكرتها، ستجد نفسك غير مهتم ولا تطرح أسئلة حولها. إذا كنت فعلا وقتها ترغب في تعلم هذه المادة لكنك قمت بطرح الأسئلة.  
مبدأ الاهتمام:

الناس يهتمون بالشخص الذي يبدي اهتماما بهم، وحتى تكتسب محبة الناس عليك أن تهتم بالآخرين وبما يهتمون به أكثر من اهتمامك بنفسك.

٦ طرق تجعل الناس تحبك:

كن مهتما بصدق

اجعل الناس تعرف أنك تهتم بهم كأفراد، استقبل وودع الناس بكلمات تعبر عن الاهتمام، اختر أوقات أو مناسبات معينة، وعبر عن اهتمامك. ليس الاهتمام فقط ما تقوم به من أفعال أو ما تقدمه هدايا، فكلماتك أهم. الكلمات تجعل الناس يعرفون أنك تهتم بهم بشكل أفضل.

ابتسم إذا كنت تريد اجتذاب الناس، فاجعك وجهك منيرا بابتسامة صادقة عذبة.

أذكر الاسم، فهو الأكثر أهمية

كل الناس تحب سماع اسمها، لا تقول "أنت" ..... ولكن أذكر الاسم.

استمع جيدا وشجع الآخرين على التحدث عن أنفسهم

انظر إلى متاعب الناس وكيف يتحملونها، ولا تنظر إلى متاعبك أنت فقط. عندما يتحدث الآخر عليك بتطبيق مهارات الإنصات.

تحدث مع الآخر لتشعره أنه أفضل شخص، لا أن تشعره بأنك أفضل شخص. امنحه الفرصة ليتحدث عن أفكاره وما يسعده وما يحزنه، ليتحدث عن نقاط قوته، وقم بالثناء عليه.

تحدث في ضوء اهتمامات الآخر

عليك اتباع القاعدة: "عامل الناس بالطريقة التي يريدون أن تعاملهم بها"، وهذه

أفضل من القاعدة: "عامل الناس بالطريقة التي تحب أن يعاملوك بها".

الناس مختلفون في الاهتمامات، وفي طريقة التقدير المناسب، لذا اعرف اهتمامات الآخر وما يحب أن يتحدث عنه، وتحدث به، أو حاول التوصل إلى نقطة اهتمام مشترك.

اجعل الطرف الآخر يشعر بالأهمية، وافعل ذلك بصدق

ابحث في الطرف الآخر عن ميزة، وحدته بها، مثال: "نعم أنت السيد/ ..... الشهير، غني

عن التعريف طبعاً" أو "قدرتك على حل مشكلة ..... يتحدث عنها الجميع".

الإيمان بأفضل ما في الآخرين:

الشخص العظيم يجعل الآخر يشعر أنه يمكن أن يكون عظيماً أيضاً. يجب أن يكون لديك اقتناع بأن كل شخص لديه المقدرة، وعلينا أن نجعل كل شخص يؤمن بمقدرته. أشياء يجب أن تعرفها عن الناس:

كل إنسان يرغب في أن يكون مميزاً  
كل شخص يتطوق إلى التشجيع والثناء، ويرغب في أن تكون حياته مهمة وأنه شخص مهم. لذا علينا أن نمنحهم هذا الشعور.  
لا أحد يهتم بقدر ما تعرفه حتى يعرف قدر اهتمامك  
اجعل الآخر يشعر باهتمامك، حتى يهتم بمعرفة ما لديك من معلومات أو أفكار أو فرص. إذا أردت مساعدة شخص، وضح له أولاً أنك تهتم به شخصياً.

كل إنسان يحتاج إلى شخص ما  
كل إنسان على هذه الأرض يحتاج إلى الآخرين. قد يكون في حاجة إلى تشجيع وثناء منك، أو مساعدته في حل مشكلة أول زيادة ثقته في نفسه. لذا ابحث عما يحتاجه الآخر وقدمه له.

كل إنسان يساعد إنساناً آخر يؤثر في كثير من الناس  
عندما تساعد إنساناً آخر فإن مساعدتك له تنتقل إلى حياة آخرين. لو ساعدت إنساناً فاشل على النجاح، فإن نجاحه هذا ربما يجعله قدوة لغيره فيحققون النجاح أيضاً.  
إذا كنت ممن لا يؤمنون كثيراً بالناس فعليك أن تفكر في التالي:  
إذا كنت قد تعرضت للجرح أو الخذلان في الماضي، فلا تسمح لهذا بأن يكون لديك اتجاهات سلبية تجاه الناس.  
إذا كنت ترغب في إضافة قيمة للناس فعليك أن تقدر قيمتهم أولاً، فإذا كنت لا تحب الناس أو تؤمن بهم فلن تستطيع اصطناع ذلك.  
التعبير عن الإيمان بقدرات الناس يشجعهم على تحقيق هذه القدرات.  
مبدأ المواجهة:

في الخلافات بين الناس تحدث مواجهة قد تنتهي بشكل إيجابي لصالحك أو بشكل سلبي، فمثلاً إذا كنت قائداً لمؤسسة، وقمت بإحداث بعض التغييرات، فبكل تأكيد ستواجه معارضة من البعض لتطبيق هذا التغيير.

البعض يستخدم القوة لمواجهة هذه المعارضة، فهو يقول: "هذا هو الطريق الجديد، وعلينا أن نتبعه، وإلا"، وقد تستغني كقائد عن معارضيك، وتعتبرهم من الحرس القديم الذي يجب التخلص منه.

الشخصية المغناطيسية لا تفعل ذلك، إنها تعترف بأفكار ومشاعر الطرف الآخر، إنها تهتم بالطرف الآخر وتحاول مساعدته. إنها تتبع مبدأ: "الاهتمام بالناس ينبغي أن يسبق مواجهتهم".

الأفكار الصحيحة بشأن الصراعات:  
الصراع أمر لا مفر منه: كثير من مواقف الحياة ستجد فيها خلافات وصراعات، حتى ولو كنت منعزل.  
لا أحد يحب المواجهة: خوفاً من أن يكرهه أو ينبذه الآخرين.  
الصراع دائماً يزيد عندما لا تتم المواجهة بسرعة.  
الاستراتيجيات الضارة عند التعامل مع الصراعات:

العمل على الفوز بأي ثمن، هذا يدمر العلاقات	التظاهر بعد وجود صراع. هل إذا لم تسمع ولم ترى ولم تتحدث عن الشر، فسوف يختفي؟
الاحتفاظ بسجل للأخطاء للمواجهة. من لا يغفر، لا يمكنه بدء صفحة جديدة	الاحتفاء بالشكوى من الصراع. لعب دور الضحية لن يعالج الصراع، ولكنه يثير أعصاب الجميع
استغلال المنصب لحل الصراع. في الحقيقة أنه يؤجله فقط	الاستسلام ورفع الراية البيضاء

كيفية التعامل مع الصراعات بشكل صحي:

- (١) واجه الشخص الآخر، إذا كنت تهتم به  
لا يكون هدفك النصر مهما كان الثمن، ولكن ضع مصالح الطرف الآخر في الاعتبار، ولكن لا تكون متعاطفاً معه جداً بحيث تخسر أنت. هدفك يكون تحقيق الفوز للطرفين. لذا في البداية وضح للطرف الآخر أنك تهتم بمصلحته وشؤونه ولا ترغب في فرض رأيك أو الفوز بأي ثمن.
- (٢) الاجتماع معه في أسرع وقت  
لا تتجنب الصراع أو تؤجل التعامل معه أو تطلب من شخص آخر تسويته بالنيابة عنك. إن تأجيل المواجهة يزيد الموقف سوءاً.  
إذا وجدت نفسك تحجم عن مواجهة الصراع من أجل راحتك الشخصية فيجب أن تتوقف عن ذلك فوراً وفكر في المواجهة حالاً، أخبر الآخر بوجود مشكلة وأنه عليكما معاً العمل على حلها. يمكن أن تجتمع به أو تتحدثا عبر الهاتف، ولكن احذر استخدام البريد الإلكتروني.
- (٣) ابحث أولاً عن الفهم، وليس الاتفاق بالضرورة  
في وقت التسوية يمكن أن تكون رأياً قبل أن تفهم، ولكن لا تصدر حكماً قبل أن تفهم. أغلبنا عندما يستعد لمواجهة شخص يقضي معظم وقته يفكر في نفسه وفيما سيقوله، ولكن الصحيح أن تفكر أكثر فيما سوف يقوله الشخص الآخر.  
يجب أن يشعر الشخص أنك صديق مخلص، لا تفترض أنه يمكنك إملاء رأيك عليه أو السيطرة على أفعاله أو تصنيفه على أنه شخص يمكن تجنبه أو احتقاره.
- (٤) وضح المشكلة

عندما يحين دورك في التحدث وجعل الطرف الآخر يفهمك، يمكن اتباع الأسلوب الإيجابي التالي:

- **وضح فهمك في البداية، حاول تجنب الاستنتاجات و/أو العبارات التي تصف دوافع الطرف الآخر.** فقط عبر عما تعتقد أنك تراه، عبر عما تراه وتعتقد أن سبب المشكلة.
- **وضح ما يجعلك هذا تشعر به.** إذا كانت أفعال الشخص الآخر تغضبك أو تحبطك أو تصيبك بالحزن، فعبر عن ذلك بوضوح وبدون توجيه أي اتهامات.
- **وضح سبب أهمية الأمر بالنسبة لك.** في كثير من الأوقات، عندما يرى الشخص الآخر أن شيئاً معيناً يمثل أولوية بالنسبة لك، يكون هذا كافٍ لجعله راغباً في التغيير.

(٥) شجع الآخر على الاستجابة عند المواجهة، اسمح للآخر بالرد، أنصت إليه، فهذا يساعدك على فهم المشكلة بشكل أكبر، وربما تكتشف أن مفاهيمك كانت خاطئة أو أنك أنت سبب المشكلة. إن منح الآخر فرصة الرد سيقوم بإفراغ الشحنة العاطفية الموجودة لديه، ومن ثم يمكنهم الانتقال نحو إيجاد حل للمشكلة.

(٦) اتفقا على خطة عمل

- **التحديد الواضح للمشكلة.**
- **الاتفاق على حل المشكلة.**
- **وجود خطوات عملية توضح أن المشكلة تم حلها.**
- **وضع هيكل مسؤولية ومحاسبة، مثل: إطار زمني محدد أو شخص مسؤول.**
- **تحديد موعد نهائي للانتهاء.**
- **التزام الطرفين بنسيان المشكلة بمجرد حلها.**

مفهوم وسمات الحضور:

**الحضور، هو:** التفاعل مع الناس بإيجابية من خلال التواصل البصري ونبرة الصوت والاستماع الجيد، والتركيز على تفاصيل حديث الآخر ومشاركته الكلام، والتمتع بروح الدعاية.

كيف سيكون شعورك وأنت تتحدث إلى شخص لا يستمع إليك ولا يكثرث لما تقول، شخص حاضر جسدياً لكن غائب ذهنياً، يفكر في أمر ما، أو عندما تنتظر في عينيه ترى أنه لا ينظر إليك، أمر عادي أنه بمثابة صنم أمامك وستشعر أنك تتحدث لوحده، ومباشرة لن تحب الحديث معه مرة أخرى وتأخذ عنه انطباع الشخص الممل، على عكس ذلك لو كنت تتحدث إلى شخص منتبه لك تماماً ويستمتع لما تقول ويركز على كل التفاصيل في حديثك ويشاركك الكلام، ونظرة موجه إليك، فستحب هذا الشخص وسترغب في الحديث معه في كل مرة.

الحضور لا يعني أن تتحدث كثيرا وتهيمن على الحوار وتكون محط انتباه كل أفراد الحوار، ولكن يعني أن تتحدث قليلا ومجمل كلامك يتمحور حول الأسئلة التي تطرحها على الأشخاص المحطين بك وتترك لهم المجال للإجابة على أسئلتك.

سمات الحضور الرئيسية:

الإنسجام	الثقة	الشغف
الطاقة والتوازن	القوة الإيجابية	التفاول

أولاً: الشغف

**الشغف، هو:** شعور قويّ للغاية بالكاد تستطيع السيطرة عليه، فهو طاقة، وشعور بالقوة نابع من التركيز على ما يثير حماسك. كلما زاد شغفك اتجاه نفسك، عمالك، حياتك أو أي شيء تقوم به، زادت كمية الطاقة الإيجابية المنبعثة منك. والسعادة الحقيقية تأتي حينما تتبع شغفك.

أهمية الشغف:

- عندما يتوافق شغفك مع وظيفتك أو دراستك، لن تشعر بأنها صعبة على الإطلاق، ولن تمنع أن تمضي عدداً من الساعات يفوق ما يمضيه الشخص الطبيعي، لأنك لن تشعر بمرور الوقت.
- إذا لم تكن شغوفاً بوظيفتك أو تخصصك، فذلك لن يحول بينك وبين السعادة وحسب بل إنك بهذه الطريقة تمنع نفسك من اكتشاف قدراتك الحقيقية.
- يزودك بالطاقة الكافية لتجاوز مختلف العقبات التي تواجهك، سواءً كانت حقيقية على أرض الواقع أو وهمية من صنع خيالك.
- عندما تكون شغوفاً ستزداد ثقتك بنفسك وسترى من العالم حولك مكاناً للفرص اللامحدودة.
- تصبح أكثر جرأة وشجاعة للمغامرة والمخاطرة من أجل تحقيق حلمك.

ثانياً: الثقة

**الثقة بالنفس، هي:** شعور يمنح الإنسان إحساس بعلو قيمته بين الآخرين فيتصرف بثقة دون خوف من ردود أفعال الآخرين تجاه تصرفه، وتظهر هذه الثقة في كل تحركاته وكلماته وتصرفاته التي لا تكثرث بمن حوله.

الثقة بالنفس هي: قناعات راسخة تستقر في عقل وقلب الإنسان، هذه القناعات تتلخص في كلمة "لقطات" وهي اختصار لعدة قناعات ينبغي على الشخص الوثائق بنفسه أن يتحلى بها، وهي كالتالي:

- لا ترضى لأحد أن يصفك بوصف لا يليق: كأن يقول لك أحدهم "أنت فاشل" فترفض وصفك بهذا اللفظ وتطلب منه الدليل على ذلك.



- قبول النقد: تقبل النقد البناء بصدق ورحب، فلا أحد يخلو من العيوب والأخطاء، فلا بد من تقبل النقد البناء حتى نتخلص من نقاط الضعف في شخصيتنا.
  - طلب المساعدة متى احتجت إليها: اطلب المساعدة من الآخرين متى احتجت إليها، شرط أن تكون مساعدة ضرورية.
  - الإشادة بجهود الآخرين: عليك أن تقدر جهود الآخرين وأفعالهم، لأن عدم تقدير جهود الناس هو نوع من أنواع الغرور، وهناك فارق كبير بين الغرور وبين الثقة بالنفس.
  - توجيه النصيحة بطريقة صحيحة: وعدم جرح مشاعر الذي أمامك، فالدين نصيحة، وتوجيه النصيحة صفة أصيلة في الشخص الواثق من نفسه.
- صفات الواثق من نفسه:

يهتم بمظهره	يبتسم دائما	الحركات
هادئ لا يغضب	يصافح بثقة	
يتواصل بصريا	يمشي بنشاط	
يستخدم تعبيرات الوجه	يستخدم حركات اليدين	كلماته وحديثه
يستخدم نبرات مختلفة	صوته واضح ومسموع	
يركز على الكلمات الهامة	لغته مفعمة بالنشاط	
يعرف نفسه في اللقاء	يستخدم كلمات سهلة	
كلماته واثقة	أفكاره مرتبة	
يتكلم الحقيقة	يحرص على إبداء رأيه	معتقداته وأفكاره
يتكلم عن نفسه	يوجه الأسئلة	
تناغم القول مع العمل	صاحب مبادئ	
يهتم بالعمل	يطلب المساعدة عند الحاجة	
لا يخشى المخاطرة	يحب التجديد	
يعتقد أن الثقة مهارة مكتسبة	يميز نقاط قوته وضعفه	
له مثل أعلى	يحاول زيادة ثقته بنفسه	

علامات ضعف الثقة بالنفس:

التظاهر بقدرات وسمات ليس موجودة فيه	العصبية والغضب والاندفاع عندما يوجه له انتقاد
تبرير أخطاء عفوية لا داعي لتبريرها	تربيع اليدين عند التحدث مع الآخرين
عدم التواصل البصري	تبرير وقوعه في الخطأ بسبب الآخرين
يعيش في عالم مثالي في خياله ويحبط عندما يكتشف غير ذلك	الإحساس بالغيرة بسهولة

ثالثاً: الانسجام

لا تستطيع أن تخذع كل الناس كل الوقت، كلما زاد الاتفاق والانسجام بين ما تقوله وما تفعله، كلما ظهرت للآخرين أكثر صدقاً، وعندما تطبق ما تعظ به، سيبدأ الآخرون في تنفيذ ما تعظ به أيضاً، وعندها ستصبح جديراً بالثقة. اجعل نبرة صوتك، ولغة جسدك، وكلماتك، جميعاً في اتساق وانتظام، أما حين تكون رسالتك غير متسقة، فإنك ستبدو في غير محل للثقة، وموضعاً للشك.

قد تظن أن الآخرين لن يعرفوا إذا ما كنت صادق أم لا، أو أنهم لن يذكروا عدم تصديقهم لك ولرسالتك، وخاصةً إذا ما كان أسلوب الخداع قد أفلح من قبل، إن معظم الناس يستطيعون تمييز الخداع لكنهم نادراً ما يذكرون شيئاً عنه.



انتبه

حتى لا تثير الإحساس بالخداع (توقف عن التصرفات التالية)

- التواصل البصري المتكلف.
- التملل أثناء الجلوس في الكرسي أو التثاؤب.
- حك الشفاه أو لمسها أو حك الوجه.
- اتساع حدقتي العين.
- رفع نبرة الصوت.

كيفية تحقيق الانسجام:

- اعرف قدر نفسك: وضعها في المكانة اللائقة بها دون إسراف في ذلك أو تقصير.
- الحب والتسامح: والتخلي عن سوء الفهم وتحمل الفشل إن وجد.
- الخدمات: بادر بتقديم الخدمات والمساعدات للغير دون أن تنتظر أن يشكروك.
- الابتعاد عن الجدال: هذا أفضل أسلوب لتجنب التنافر مع الناس والاصطدام بهم، فالجدل يؤدي إلى التوتر ويصل إلى العداوة والكراهية، وإذا تحدثت مع إنسان فحاول أن تتجنب الأمور التي لا تتفق معه فيها وأن تختار الموضوعات التي أنتما فيها معاً على رأي واحد وفكر واحد.
- معرفة مشاكل الآخرين: وتفهمها وخاصة المشاكل النفسية، ومراعاة ذلك في التعامل معهم، ولا بد أن تساعد الآخرين على اجتياز كل مشاكلهم سواء النفسي منها أو المادي دون أن تشعرهم أنك تعلم كل متاعبهم ومشاكلهم، وبدون أن تشعرهم أنك تتدخل في شئونهم الخاصة، وكذلك الحال أن تلاحظ ما يفعلون وما يحبون من هوايات



والموضوعات التي يتلذذون بالحديث فيها، فهذا كفيلاً بأن يجعل خط الانسجام يبدأ بينكم ولا ينتهي.

■ التحفظ في الكلام: ويعنى إنه يجب عليك أن تسمع أكثر مما تتكلم.

رابعاً: التفاؤل

التفاؤل في الحياة هو شعور داخلي رائع يبعث على الراحة النفسية والفرح الداخلي العميق، هو حالة من الارتياح التي يشعر بها الفرد لإيمانه بأنه دوماً هناك طريقة للخروج من المشكلات في حال حدوثها، ولا زالت الفرص متاحة لتحقيق الأهداف والأحلام والارتقاء بمستوى المعيشة والتحول إلى شخص ناجح في الحياة.



التفاؤل هو عكس التشاؤم والانكسار واليأس والإحباط، أن تكون متفائلاً يعني أن ترى النور وسط الظلام، أن تشعر أنه رغم جميع المشكلات والمصاعب والآلام؛ لا زال هناك ما نحبه في الحياة وهو جميل ويستحق أن نعيش ونناضل ونكافح لتحقيقه والوصول إليه.

ينجذب الناس إلى الأشخاص الذين يملكون نظرة إيجابية للحياة، فهم يحفزونهم على الإيمان بذاتهم وبمستقبلهم، ويساعدونهم على رؤية الفشل والانتكاسات على أنها أمور مؤقتة. كيف يمكنك تحفيز من حولك، إذا لم تكن تملك النظرة المتفائلة للمستقبل. يخبرك التفاؤل أن مشكلاتك مجرد أمر عارض، وأن لديك الإيمان بأنك في النهاية ستصبح قادراً على إنجاز هدفك، ومساعدة الآخرين على تحقيق أهدافهم، أما التشاؤم فيخبرك أن مشكلاتك قدر دائم لا فكاك منه.

المتفائلون يدركون أنه في حالة الفشل هناك شيء ما ينبغي تعديله، أما المتشاؤم فيرى ضعفاً دائماً، ويلقى باللوم على الآخرين. نستطيع القول إن التفاؤل هو القدرة على التعافي السريع من أي مصيبة أو فشل.

🔴 نصائح لتحسين تفاؤلك:

- تعلم أن تتقبل الأشياء: لا تكون قاسياً مع نفسك عندما لا تشعر أنك في أفضل حالاتك. واعلم أنه لا يمكنك التحكم في جميع الأشياء التي تحدث لك، ولكن يمكنك التحكم في طريقة استجابتك لمواقف الحياة.
- الامتنان: فكر في الأشياء الجيدة في حياتك حتى لو كانت بسيطة، وكن سعيداً وشاكراً لها. كن ممتناً للوقت الذي يخصصه لك أصدقاؤك وأقاربك، كن ممتناً للعمل للعمل ..... وغيرها.

- التأكيدات: تحدث إلى نفسك بكلمات إيجابية، فهذا يقلل القلق والاكتئاب، قل كلمات مثل: "لقد واجهت عقبات شبيهة من قبل وتغلبت عليها" ... "الذي مهارات تمكنني من التغلب على المشكلة".
- عدم تبني التفاؤل الأعمى: لأن هذا قد يؤدي إلى خيبة الأمل في وقت لاحق. فمثلاً: عندما تبدأ للتو مهنة جديدة أو مشروعاً إبداعياً، لا تتوقع أن تكون خبيراً على الفور. بدلاً من ذلك، عليك بذل فُصارى جهدك، مع التركيز على أهدافك والتحلي بالصبر مع نفسك. خامساً: القوة الإيجابية

يجب إقناع الشخص بالتقدم، لأنه بمجرد اقتناعه سيلتزم، أما إذا خوفته، فسيبقى ملتزماً طالما دام خوفه، ثم لا يلبث أن يتخلى عن التزامه بعد ذلك. إن الاستخدام الصحيح للقوة يزيد من الكاريزما الخاصة بك، ويجعل الناس أكثر استعداداً للتحرك معك، وعلى العكس عندما تستخدم القوة بشكل خاطئ، فإنها سترتد عليك في المدى الطويل. وتعد المعرفة، والخبرة، من أشكال القوة الإيجابية.



#### ☞ قوة السلطة:

القوة في المؤسسات ليست هي القدرة على الثواب والعقاب، وإنما تتمثل في الطريقة التي يرى بها الآخرون مستوى معرفتك، ومركزك، وخبرتك. أنت فقط تملك هذه القوة عندما يؤمن الناس بأن لك معرفة خاصة يحتاجون إليها، أو تتبوأ مركزاً أعلى مما هم فيه، هذا الشكل من السلطة يمكن من هم في موقع القوة من التأثير على الآخرين بسهولة. لا تعني ممارسة السلطة أن تكون متعالياً، إن للناس توقعات بأن لديك القدرة على مساعدتهم ونصحهم، فإذا استطعت أن تكون هذا الشخص الكفاء والخبير، فإنك تملك الكاريزما.

#### ☞ قوة الملابس:

زيك الرسمي، أو بزة عسكرية، أو أي نوع من أنواع الملابس المحدد للهوية، من شأنهم أن يخلقوا انطباع فوري بالقوة، وبشكل عام عندما ترتدى الملابس المناسبة للموقف، فإنك تستطيع التأثير وبناء الكاريزما.

#### ☞ قوة اللقب:

ألقاب مثل: "الرئيس"، "الرئيس التنفيذي"، "المدير"، "الكابتن"، "دكتور"، تخلق توقعات بالسلطة والاحترام، وعندما تحمل لقباً يفرض الاحترام والاهتمام، فإن قدرتك على التأثير تقوى. فأوجد لقباً مناسباً لك ولعملك.

سادساً: الطاقة والتوازن  
كلما زاد مستوى طاقتك، زادت كفاءة جسدك. وكلما زادت كفاءة جسدك، تحسنت حالتك، وزاد استخدامك لموهبتك لتحقيق نتائج رائعة.

أنت بحاجة إلى وضع خطة صحية خاصة بك، فالناس تحكم عليك بالشكل الذي تبدو عليه، فيجب عليك التفكير في وزنك، وبرنامجك الرياضي، وتغذيتك، ونومك. ست مجالات يجب أن تعطى لها الوقت والجهد اللازمان للحصول على التوازن:



- الجانب المالي: إذا أهملت شؤونك المالية، لن يتحقق لك التوازن، فمن المعروف إنك إن لم تستطع الوفاء بالتزاماتك المالية، فإن هذا سيؤثر على جوانب حياتك كافة.
- الجانب البدني: إذا لم تكن تشعر بالصحة، فإنك لن تتمكن حتى من التفكير في تحسين بقية الجوانب الأخرى في حياتك، يجب أن تدرك أهمية التغذية الجيدة، وممارسة التمارين الرياضية، وعدد ساعات النوم الكافي، فإن كل هذا من شأنه أن يحقق التوازن.
- الجانب العاطفي: لا تسمح لعواطف الغضب والكراهية والكآبة بأن تسيطر عليك، فإن لم تسيطر على عواطفك وانفعالاتك، فلن تكون قادراً على السيطرة على تصرفاتك في حياتك.
- الجانب الفكري: نحن نكون بأفضل حالاتنا حين نكون في حالة مستمرة من التعلم والتحسين، فالتطوير الذاتي يبيئك في حالة من الإثارة والتحفز، أما افتقارنا للتحسن يؤدي بنا إلى السلبية وانتقاد الذات ومن ثم التشاؤم.
- الجانب الروحي: لكل منا الجانب الروحي الخاص به، فهناك من يجده في خدمة الآخرين، وآخرين يجده في ممارسة الطقوس الدينية، أو التأمل أو حتى العودة إلى الطبيعة. تعرف على روحانيتك وانسجم مع نفسك.
- الجانب الاجتماعي: الحياة والنجاح ليست مشاريع فردية، فعلاقاتك مع الآخرين هي جزء متم لسعادتك وتوازنك. ينبغي أن تحتفظ أو تقيم علاقات اجتماعية طيبة مع الآخرين وتعمل على تنميتها، سواء في حياتك المهنية أو الشخصية.

إن السر يكمن في اكتشاف ما يمتص طاقتك، ما الذي يحدث خلال يومك ليتسبب في انهيار مستوى طاقتك، حدد أكثر الجوانب ضعفاً (البدنية، العقلية، الروحية،



مفتاح الطاقة والتوازن	الاجتماعية، المالية، أو العاطفية)، ضع خطة لتحسين وإصلاح هذا الجانب، كما أن الخوف من الفشل، فقدان الثقة، النقد، انعدام الحماس، أو تبني توجه سلبي، كلها أمور من شأنها تخفيض إنتاجك من الطاقة.
-----------------------	---

مفهوم إدارة الذات:

الذات، هي: ما يملكه الشخص من مشاعر وأفكار وإمكانات وقدرات ..... إدارة الذات، هي: قدرة الفرد على توجيه مشاعره وأفكاره وإمكانياته نحو الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها.

تتحقق إدارة الذات عندما تفعل أمراً ما، أو لا تفعله، وهي تتوقف على وعيك الذاتي، فإدارة الذات هي قدرتك على استخدام وعيكك بمشاعرك حتى تحتفظ بمرونتك وتوجه سلوكك بشكل إيجابي؛ فإدارة الذات تختص بالتعامل مع رد فعلك الشعوري تجاه المواقف والأشخاص.

الفرق بين الناجح والفاشل:

- الناجح يساعد الآخرين.... الفاشل يتوقع المساعدة من الآخرين.
- الناجح يقول: "الحل صعب لكنه ممكن" ..... الفاشل يقول: "الحل ممكن ولكنه صعب".
- شعار الناجح: "عامل الناس كما تحب أن يعاملوك".... شعار الفاشل: "أخدع الناس قبل أن يخدعوك".
- الناجح يختار ما يقول، والفاشل يقول دون أن يختار.
- الناجح يناقش بقوة وبلغة لطيفة، والفاشل يناقش بضعف وبلغة فظة.
- الناجح يتمسك بالثوابت ويتنازل عن الصغائر، والفاشل يتشبث بالصغائر ويتنازل عن الثوابت.

استراتيجيات إدارة انفعالاتك:

➤ دون رغبات العقل والقلب:

إذا وجدت صراع بين انفعالاتك وأفكارك (القلب مقابل العقل)، فعليك إعداد قائمة لتمييز بين الجانب العاطفي وبين الجانب العقلاني للحجة.

أرسم خطاً مستقيماً في منتصف الصفحة ودون ما تطلبه عواطفك في العمود الأيسر وما يطلبه عقلك في العمود الأيمن، ضع القائمة أمامك وسيكون من السهل أن ترى أيّاً من الجوانب تحب أن يلعب دوراً هاماً وأكبر في صنع قراراتك.

➤ خصص وقتاً لحل المشكلات:

القرارات التي اتخذتها على استعجال نادراً ما تكون بنفس فعالية القرارات التي تتخذها بعد تفكير وتخطيط طويل. عليك تخصيص ١٥ دقيقة كل يوم تعلق فيها هاتفك وتبتعد عن

جهاز الكمبيوتر وتعيد التفكير في قراراتك، فهذا وسيلة رائعة للتأكد من أن قراراتك لا تتأثر بعواطفك.

➤ أعلن أهدافك على الملأ:

عندما تخبر الآخرين بما تخطط لإنجازه فإن وعيهم بما تريد فعله يخلق لديك شعورا كبيرا بالمسؤولية، وستشعر أنك سوف تحاسب أمامهم عن إنجازاتك.

➤ امنح نفسك الوقت الكافي للتفكير:

نجد أحيانا أنفسنا في مواقف تتطلب الصبر فنشعر بعدم الراحة ونبادر بعمل أي شيء للتخفيف من الاضطرابات الداخلية التي نشعر بها. كل ما تحتاجه لتسيطر على الموقف هو أن تعطي نفسك يوما أو أسبوعا إضافيا لاستيعاب الوضع قبل اتخاذ أي قرار، ففي أحيان كثيرة وبينما أنت تنتظر تحدث بعض المتغيرات أو تدرك بعض الأمور بشكل صحيح، وهذا يمنحك الفرصة أن تتخذ القرار بشكل أفضل.

➤ تحكم في حديثك مع ذاتك:

أكثر الأفكار تأثيرا هي التي تنتج عن الحديث الذاتي مع النفس. تعلم التحكم في هذا الحديث، وحافظ على تركيزك لتضع الأمور في نصابها، لتدير عواطفك وانفعالاتك على نحو فعال.

تجنب عبارات مثل: "أنا دائما" أو "لم أفعل أبدا"، واستبدلها بعبارات، مثل: "هذه المرة فقط" أو "أحيانا"، استبدل عبارات مثل: "أنا غبي" بعبارات أكثر واقعية، مثل: "ما حدث كان خطأ واضحا".

توقف عن لوم نفسك "إنها غلطتي" أو لوم الآخرين "إنها غلطتهم" وتصرف بفاعلية من خلال المبادئ والقيم.

➤ النوم بشكل جيد:

عليك الحصول على قسط وافر من النوم، ولكي تنام جيدا عليك بما يلي:

- حاول الاستمتاع بدفء الشمس أثناء النهار.
- أغلق الكمبيوتر قبل النوم بساعتين على الأقل.
- استخدم السرير للنوم فقط، فلا تعمل ولا تشاهد التلفاز في غرفة نومك.
- تجنب الكافيين وخصوصا في أوقات الظهيرة.

➤ تحدث مع شخص محايد:

عندما تتورط في أحد المواقف الصعبة، ابحث عن شخص تثق به على أن تختار شخصا ليس جزءا من الموقف الذي تواجهه، استعن به وصف له الموقف وما تفكر به حيال هذا الوضع المقلق وستجد أن لهذا الشخص منظورا يساعدك في رؤية الأشياء بشكل مختلف وتوسيع نطاق الخيارات المتاحة أمامك.

ضبط المشاعر:

**ضبط المشاعر، يعني:** الاعتدال والوسطية في تقديم المشاعر وإظهارها، فلا الإفراط مطلوب ولا الشحُّ بها أيضًا مطلوبٌ، فلا يجب المبالغة في تقديم التهوان والحب والعواطف الجياشة، كما يجب التخلُّص من كلِّ ما يسيء للعلاقات البشرية كالكراهية والحقد والبغضاء... وغيرها.

⊖ ضبط المشاعر لا يعني كبتها:

يحاول البعض طوال الوقت التحكم في مشاعرهم.. فيقومون بالجوء إلى الحل المؤلم: كبت هذه المشاعر.. فمثلا: قد تكون مغتاضاً أو متضايقاً أو مخوقاً من أحد، وتحاول إظهار العكس.

- كبت المشاعر: أن تشعر بمشاعر سلبية؛ لكنك تتعلم ألا تظهرها.
- التحكم في المشاعر: أن تتعلم ألا تشعر بمشاعر سلبية أساساً!

⊖ معتقدات سلبية تمنع التحكم في المشاعر:

- لا يمكن التحكم في المشاعر.
- من المفروض أن أتضايق كي أشعر بالمشكلة.
- لو تحكمت في مشاعري سأكون بارداً عديم الإحساس.
- الذي يتحكم في مشاعره، ليس إنساناً!
- للتحكم في مشاعرك، ابدأ في التخلص من القائمة السابقة، واستبدلها بهذه القائمة:
- لو كنت سعيداً، سيكون ذهني أكثر صفاءً لحل كل مشاكلي.
- لو تحكمت في مشاعري، سأكون ناجحاً وستقوى علاقتي مع الناس.
- حين أتحكم في مشاعري، فهذا دليل قوي على أنني إنسان، ولست كالحوانات التي تعيش بالغريزة وحدها.

كيف تتحكم في مشاعرك:

⊖ حدد الشعور قبل أن تشعره!



هناك مواقف كثيرة نشعرنا بالحزن أو بالغضب أو بالضيق.. أو بأي شعور سلبي آخر.. بعض هذه المواقف ليس مفاجئاً.. فمثلاً تعرف أنك لم تجب في الامتحان وأنت ذاهب لرؤية النتيجة.. ماذا تتوقع؟؟؟ في الحقيقة هناك فترة ترقّب، قبل أن تشعر بالشعور السلبي.

في هذا الوقت عليك أن تحدد: ما الشعور الذي تريد أن تشعر به؟ ... حدد بصورة واعية الشعور الذي تريد أن تخرج به من هذا الموقف!



اسأل نفسك في هذه اللحظة: هل تريد أن تصاب بالاكتئاب؟ أم أن تعود أقوى مما كنت؟ ... حين يتكلم معك شخص ما بطريقة غير لائقة.. اسأل نفسك هل تريد أن تخرج عن شعورك؟ أم أن تكون هادئاً ويحترمك الناس لتحضرك؟ غالباً ما تكون اختياراتنا الواعية سلبية أساساً.. أي أنك قد تكون مؤمناً تماماً بأن من تتركه حبيبته يجب أن يكتئب.. هل هذه هي القاعدة عندك؟! في هذه المرحلة اختر بصورة واعية دقيقة.. الشعور الإيجابي الذي تريد أن تشعر به!

➔ أعدّ تفسير الموقف:

عرفنا أن ما يضايقنا ليس الموقف السيء الذي يحدث لنا؛ بل نظرنا لهذا الموقف!، فمثلاً: لو جاءك شخص.. وتكلم معك بصوت عال وهو يلوح بيده في عدم تهذيب .... بماذا ستشعر؟

بالغضب؟ بالتوتر؟ بالحزن؟ ... ستضحك من مظهره؟ ... ستشعر بالشفقة عليه لعقله الصغير؟ ... ردود الأفعال هذه قد تحدث طبقاً لطريقة تفكيرك أنت ونظرتك للأمر. هذا الاختلاف سببه: طريقة تفسير الموقف! ... فما يحدث هو أن حواراً داخلياً قد حدث بداخلك: هذا الشخص يهينني.. لا يصح أن يكلمني هكذا.. لست أنا من يعامل بهذه الطريقة... إلخ.

أما لو نظرت للموضوع ببساطة وأعطيته معنى جديداً؛ فستغير الإحساس تماماً، لا يوجد شيء جيد أو سيئ.. تفكيرنا هو ما يجعله كذلك.

➔ أن نشعر بالشعور، بشكل مختلف:

هل ذهبت من قبل للملاهي؟ ... هل تحب الألعاب الخطرة هناك؟ .... لو كانت الإجابة: نعم، فتذكر شعورك وأنت في إحدى هذه الألعاب الخطرة، البعض سيقول روعي بتنسحب، وأخر يقول أشعر بكرهة في معدتي، وأخر يقول أشعر بقلبي يقع، وأخر أحس إن نفسي أتقطع ..... وغيرها.

السؤال هنا: هل هذا الشعور جيد أم سيء؟

البعض يحب هذا الشعور، بينما البعض يكرهه! كيف؟ مع أنه نفس الشعور، هل هو جيد أم سيء؟

الإجابة هي: هذا يتوقف على (الطريقة التي تشعر بها). فمن يحبون الألعاب الخطرة، يعتبرون أن هذا الشعور

هو: متعة المغامرة. أما من يكرهون هذه الألعاب، فيعتبرون أن هذا الشعور هو: الإحساس بالخطر.



مثال آخر: أمسكت كوب اللبن كي أشرب منه، فوجدت أنه حمضان، "يع ع ع"، هكذا قلت لنفسي، وحين سألت: اللبن ده حمضان؟ فأجابني: لا، إنه لبن رائب، فشربت منه فوجدت أنه لبن رائب ممتاز. هل طعم اللبن الحامض جميل أم سيء؟ إنه يعتمد على نظرتك أنت له، قد تعطي الإحساس معنى: طعم اللبن الفاسد المضر، أو معنى: اللبن الرائب مريح للمعدة.

**في الحقيقة:** أن الكثير من المشاعر والأحاسيس التي نشعر بها، قد لا يكون لها معنى، إلا المعنى الذي نعطيه لها.

**لذا غير من معنى الشعور، فمثلا:** وأنت داخل الامتحان، ستشعر (بشيء ما) في داخلك، قد تعطيه معنى: هذا توتر وعدم ثقة، ربما لم أذاكر جيدا، بل أعطه معنى: هذه شعور الرغبة في الإنجاز ورهبة مواجهة الامتحان الذي انتظرته طويلا.

حين تتعرف على أشخاص جدد، ستشعر بشيء ما في داخلك، قد تعطيه معنى: هذا شعور قلة الثقة، ربما أنا أقل منهم، أو تعطيه معنى: هذا شعور الإقدام على مغامرة جديدة وتحدي جديد ياله من شعور ممتع.

### ➤ ففكر في الزمن الصحيح!

إذا كنت تشعر بمشاعر سلبية.. فكر في شيء آخر!، المشكلة هنا هي أننا حين نكون تعساء.. يكون سبب تعاستنا أننا نفكر في سبب تعاستنا!! وغالبا ما يكون سبب تعاستنا شيئا في الماضي.. أو شيئا في المستقبل!

في الماضي: تتذكر شيئا حدث لك في الماضي وسبب لك ألما.. حين تفكر فيه سيفسد كل أوقاتك الجميلة! في المستقبل: تفكر دائما في المصيبة التي لم تحدث بعد وتنتظر حدوثها.. هذا سيفسد عليك كل أوقاتك الجميلة أيضا!

الحل هو أن تفكر في الحاضر! .... ركز فيما أنت فيه الآن في هذه اللحظة.. لو كنت تعيسا الآن، ففكر في أنك محظوظ لأنك جالس أمام كمبيوتر لا يعرف الكثيرين كيف يستخدمونه.

### ➤ تصرف بشكل معاكس:

لو كانت متضايقا فلا تمارس طقوس الضيق المعتادة.. لا تجلس في انطواء دون أن تكلم أحدا.. وتظل مكشرا راسما ملامح الحزن والأسى على وجهك.. فهذا يزيد الطين بلة لو شئت رأيي! لو حدث لك موقف سيئ حاول أن تخرج في نزهة، تقوم بمشاهدة فيلم كوميدي.

### ➤ فرغ المشاعر داخلك بأي صورة إيجابية:

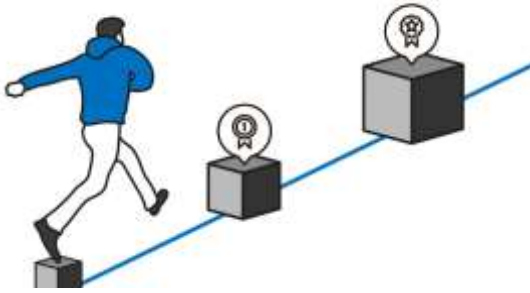
يمكنك أن تلعب أي نوع من أنواع الرياضة فإن ذلك يخرج الطاقة السلبية من جسدك، وهناك طريقة أخرى للتخلص من المشاعر السلبية المتركمة وهي البكاء!



هل البكاء قليلا سيريحك؟ إذن ابك وأخرج كل الطاقة السلبية التي بداخلك وتخلص منها إلى الأبد  
مفهوم التحفيز:

**الدافع**، هو: حالة داخلية تظهر نتيجة "حاجة غير مشبعة" فيعمل كقوة تدفع الفرد إلى إتباع سلوك معين لإرضاء/ إشباع حاجاته، وبمجرد إشباع الحاجة، يختفي الدافع ويتوقف السلوك.

مثال: **(الحاجة)** إلى الطعام تولد الجوع **(الدافع)**، فيؤدي إلى سلوك شراء الطعام **(سلوك)**، أي السلوك نتيجة هذا الدافع، وبمجرد إشباع هذه الحاجة ينقضي هذا السلوك.



**إذا الدوافع**، هي: مجموعة الرغبات والحاجات والقوى الداخلية المحركة والموجهة للسلوك الإنساني نحو أهداف معينة أو بمعنى آخر هي كل ما ينشط السلوك الإنساني ويحافظ عليه أو يغير اتجاه السلوك وشدته وطبيعته.

**التحفيز Motivation**، هو: كل ما

يقدم للفرد بشكل مادي أو معنوي فيدفعه إلى سلوك أفضل أو العمل على استمرار سلوك معين.

التحفيز يأتي من الخارج، فيثير حاجات لدى الفرد فيتولد لديه دافع للقيام بسلوك معين. انتبه

**الدافعية** أو التحفيز هو الشيء الذي يجعلك تستمر في طريق معين دون أن تشعر بالكسل أو فقد الطاقة أو اللامبالاة، فبعض الناس يشعر بالحماس في بداية الطريق ثم يفقدها في منتصف الطريق، لذا إذا وجدت طريقة ما لتحفيز نفسك فستجد أنك أصبح عندك دافع قوى جدا لإنجاز أعمالك وتحقيق طموحاتك.

**الدافعية الذاتية**، هي: القدرة على تحفيز الذات، فيسعى الفرد إلى تحقيق أهدافه والابتعاد عن الأشياء التي قد تلهيه، وتقديم العمل وتأخير الراحة، والقدرة على الانخراط في العمل، ويكون مستعدا لتأجيل الحصول على أهداف بسيطة ذات نتائج فورية مقابل أهداف طويلة تحقق النجاح.

ليس كل المهام في حاجة إلى تحفيز:

هناك أنشطة نقوم بها بدون الحاجة إلى أي تحفيز كالعرائز الإنسانية، مثل: الغذاء، والنوم والتنفس.... وغيرها، وهناك أنشطة تحتاج إلى التحفيز مثل المذاكرة، أداء عمل صعب أو

ممل، الاستيقاظ مبكراً، ومثل هذه الأنشطة الصعبة أو التي تبدو ثقيلة في تنفيذها تحتاج إلى التحفيز.  
أنواع المحفزات:

### ➤ محفزات خارجية Extrinsic Motivators:

نحصل عليها من الآخرين، وتدفعنا نحو الإنجاز، فالطالب حافظ المذاكرة والنجاح هو المكافأة المادية أو المعنوية التي سيحصل عليها من والديه أو التمييز بين زملاءه والموظف قد يكون حافظ الإنجاز والاجتهاد في العمل بالنسبة له هو التقدير المادي أو المعنوي من الرؤساء..

من سلبيات اعتماد الفرد على المحفزات الخارجية أنها: قد تنقطع عليه فجأة، فمثلاً: قد يكون هناك أحد الأقارب يشجعك ويحمسك، ولكن حينما يتوفى فإنك لا تجد ذلك القريب الذي كان يحفزك على الاجتهاد والعمل.

أيضاً المحفزات الخارجية هدفها دفعك لعمل شيء عليك القيام به وليس دائماً تريد القيام به، فالآخرون يحفزونك لتنفيذ ما يريدونه، فقد يكون الدافع لعمل أمر ما هو المكافأة المالية التي ستحصل عليها، وهذا قد يعرضك لضغوط والتوتر، لأنه من البداية الدافع غير موجود بداخلك.

### ➤ محفزات داخلية (ذاتية) Intrinsic Motivators:

هي التأثير الذي يتلقاه الفرد من قرارات نفسه، فرغبة الإنسان وحدها هنا هي المحرك الأساسي للسلوك، فقد يحركه الرغبة أو التحدي أو تحقيق مكانة مرموقة، فمثلاً: الشعور بالفخر والرضا الداخلي يحفز الموظف لأداء عمله بإتقان، وليس الخوف من عقاب مديره. متى نحتاج إلى التحفيز الذاتي:

- عندما تشعر بانخفاض طاقتك أو نشاطك أو حماسك لإنجاز أعمالك وتحقيق طموحاتك.
  - عندما تراودك مشاعر بأنه لا داعي ولا جدوى من تحقيق أهدافك.
  - تحفز نفسك كي تشجعها لمضاعفة مجهودك والإسراع في تحقيق أهدافك.
  - عندما تريد الإقدام على خطوة ترى أنها ناجحة وصاحبك إحساس بعدم قدرتك على القيام بها.
  - عندما تشعر باللامبالاة.
  - عندما تشعر بالالاكتئاب، ولا ترى أي بريق أمل في الأفق.
- مكونات التحفيز الذاتي:

### ➤ دوافع النجاح والإنجاز لدى الفرد:

فكر فيما يدفعك لإنجاز عمل ما، هل هو الرغبة في النجاح والتميز، أم الرغبة في تحقيق الطموحات. لتحفز نفسك يجب أن تعرف دوافع الإنجاز الخاصة بك.

اعرف أيضا طبيعة عقلك، فهناك أصحاب العقلية الثابتة، فهم يرون أن الموهبة والقدرات ثابتة لا يمكن تغييرها، بينما هناك أصحاب عقلية النمو، يرون أنه يمكنهم تحسين مهاراتهم من خلال العمل الجاد والجهد. أصحاب عقلية النمو قادرون على تحقيق ما يريدون، وتحفيز أنفسهم.

#### الالتزام بالأهداف:

الأشخاص القادرون على تحفيز أنفسهم ذاتياً؛ لديهم أهداف يسعون لتحقيقها، وملتزمين بالخطوات اللازمة لتحقيق ذلك.

عما يكون الشخص واعياً تماماً لما يريد تحقيقه، وقادر على التفكير والتخطيط في كيفية القيام بذلك، فإن يكون محفز بشكل مستمر.

#### المبادرة:

المبادرة، هي: القدرة على استغلال الفرص والاستفادة منها عند ظهورها، فالبعض كثير التردد، وهذا لا يعني أن تكون مندفعاً، بل فكر جيداً واستغل الفرصة المناسبة في الوقت المناسب.

المبادرة تتطلب أن يكون لديك القدرة على تقييم المخاطر، وتقوم بدراسة الفرص جيداً، كذلك تتطلب الشجاعة للتغلب على الخوف من المجهول الذي قد ينتابك عند ظهور الفرص.

#### التفاؤل أو المرونة:

التحفيز الذاتي يتطلب أن تنظر إلى الجانب المشرق أو بمعنى آخر أن تفكر بشكل إيجابي، لا تكن متشائماً تنظر إلى السلبيات دون الإيجابيات أو تتوقف وتحبط عند كل انتكاسة.

كن مرناً بعد كل فشل، وتعلم من أخطائك، وحاول مرة أخرى، ولا مانع أن تطلب مساعدة الآخرين إذا لزم الأمر.

#### أساليب التحفيز الذاتي:

##### لا تلقي باللوم على أحد:

معظمنا إذا ما سارت الأمور على غير ما يريد؛ يلوم الآخرين أو يلوم الظروف، فمثلاً: إذا تأخرت عن العمل، تلوم المواصلات أو تلوم رجل المرور الذي أوقفك بسبب سرعتك وسجل مخالفة عليك، وفي الحقيقة أنت الذي غادرت منزلك متأخراً.

يجب أن تعلم أنك أنت الوحيد المسؤول عن حياتك وأخطائك، فلا تلوم أحداً، وأيضاً لا تضيع وقتك في انتظار مساعدة شخص ما.

##### الحلم بالنتيجة النهائية:

إذا كنت تقوم بعمل وشعرت بالكسل أو التسويف، فعليك تخيل نفسك وقد قمت بإنجاز هذا العمل، تخيل نفسك وقد حصلت على المكافأة أو التقدير، تخيل نفسك وأن سعيداً بالإنجاز الذي حققتة، وكيف أن هذا الإنجاز يمثل خطوة في طريق نجاحك أو تحقيق أهدافك.

##### حدد هدفك والخطة التي ستنفذها لتحقيقه:

فكر في الأشياء التي تريد تحقيقها، مثلًا: "أريد أن أصبح مستقرًا ماديًا"، حدد ما الذي يجب أن تقوم به لتحقيق هذا الهدف، وقم برسم خطة لتحقيقه، وحدد لنفسك فترة زمنية لتحقيق هذا الهدف، يمكن أن تكون الفترة أسبوع ويمكن أن تكون سنوات. إذا كان هدفك يتطلب تحقيقه سنوات فقم بتقسيمه إلى أهداف صغيرة، واعمل على تحقيق كل منها.

🔴 امنح نفسك مكافآت:

لا تستخدم المكافآت عند تحقيق الأهداف النهائية الكبرى فقط! حدد لنفسك نقاط معينة تمنح نفسك عندها مكافآت على النجاحات الصغيرة التي حققتها. هل فقدت ٥ كيلوجرامات من وزنك؟ رائع! فهذا رسالة لك، هل تفوقت في آخر ثلاثة امتحانات؟ رائع! اقض ليلة رائعة في المرح مع أصدقائك!

🔴 انظر لنصف الكوب الممتلئ وليس الفارغ:



لا تفكر في الأشياء التي لا تملكها أو لا تستطيع تحقيقها أو تفكر فقط في نقاط ضعفك، ولكن فكر في الأشياء التي تملكها ولا يملكها غيرك، فكر فيما تستطيع تحقيقه ولا يستطيع غيرك تحقيقه، فكر في نقاط قوتك وإنجازاتك السابقة.

ضع قائمة بعشرة أشياء لديك وتشعر بالامتنان لأنها لديك، انظر في هذه القائمة كل يوم. التركيز على ما لديك وما أنجزته وما تنجزه سيغرس في كيانك شعورًا بالثقة.

🔴 أخط نفسك بالإيجابية:

حولك أشخاص يمدونك بالطاقة السلبية، سواء بنظرتهم للحياة أو إمكانية تحقيق النجاح، فهم دائمًا متشائمون، ويمكن أن يحولوا هذه الطاقة اتجاهك فتجد من يقول لك دائمًا إنك لن تفعل ما تعتزم فعله ويراهنك على ذلك. من الأفضل تجنب هؤلاء الأشخاص، فإنهم يؤساء ولا يستحقون انتباهك.

ابتعد عن مثل هؤلاء الأشخاص، ولا تجعل طاقتهم السلبية تؤثر عليك، ولكن اجعل كلماتهم تحدي لقدراتك، يمكن أن يولد بداخلك القدر المناسب من التصميم الذي تحتاج إليه لإنجاز المهمة، بل وربما تشكر ذلك الشخص السلبي في يوم من الأيام!



أعلن عن هدفك أمام الجميع:

تخيل أنك قررت الإقلاع عن تناول القهوة، اتخذت هذا القرار مساءً، وذهبت إلى عملك في الصباح، ثم وجدت نفسك تحتسي قهوتك كالمعتاد. لا أحد سواك يعلم بأنك فشلت في تحقيق ما تريد، وأنت نفسك ستنتسى هذا الفشل بمجرد أن تنال جرعة الكافيين التي اعتدت عليها.

لكن لو أخبرت الجميع أنك قررت الإقلاع عن تناول القهوة، فإن هذا إن الإعلان سيمثل ضغطاً خارجياً تلقائياً يجبرك على الالتزام بتحقيق ما أعلنت، كما أنك ستشعر بالخجل من التراجع بعد أن قمت بإبلاغ الجميع.

لا تضخم الأمور .... الفشل ليس نهاية الطريق:

لا تدع العثرات الصغيرة تثنيك عن هدفك للأبد، فمثل هذه العثرات لا مفر منها وسوف تحدث، حتى لأجح الشخصيات في العالم. إذا تعرضت للفشل فذكر نفسك دائماً أن هذه خطوة من خطوات النجاح، وأنها وسيلة للتعلم. عندما تتعرض لعثرة، كن على يقين أنها ما هي إلا عثرة، اسمح لنفسك بالعبوس والضيق لمدة ١٥ دقيقة فحسب ثم توقف، وابدأ من جديد.

تحفيز الآخرين:

- اجعلهم يفهمون الهدف الحقيقي من العمل أو المهمة الموكلة إليهم: بدون هدف لا يمكن أن يلقي العمل الحماس المطلوب لإنجازه. لا يمكنك توليد شحنات الطاقة لدى الآخرين؛ إذا أمرتهم بإنجاز مهمة ولم توضح لهم حقيقة الهدف النهائي من ذلك.
- خلق الشعور بالأهمية: عندما يشعر الآخرون بأهمية ما يقومون به، سواء كان العمل/ المهمة صغيراً أو كبيراً، سيشعرون بالحافز الذي سيدفعهم لتحقيق الهدف وإنجازه. لتشعر الآخرين وخاصة الموظفين في العمل بالأهمية لا بد أن تعطيهم الصلاحيات الكافية لذلك، فالطريق العملي لإنجاز الأعمال هو في تفويض العاملين لديك وإعطائهم الصلاحيات لذلك، فالتفويض يعطي شعوراً بأنك تثق بقدرات موظفيك، وهذا ما سيشجعهم لإنجاز العمل.
- المنفعة الشخصية: إذا علمت بأن هناك منفعة ستعود عليك من عمل ما، فبدون شك سيكون ذلك حافزاً لك لإنجازه، حفز الآخرين من خلال المكافآت، وإشعارهم بأن ذلك سيحقق لهم منفعة.
- ابق حماسك وطاقتك مشتعلة: شغفك وإصرارك، سيدفع الآخرين لمجاراتك في هذا الإصرار، وهذه طريقة رائعة في قيادة الأعمال ودفع الآخرين للعمل، فطالما حافظت على شغلة حماسك فسيتبعك الآخرون.



- اعرض مساعدتك وتشجيعك لهم: المشاركة العاطفية لمن يحيطون بك أمر هام، وبالذات عندما يخفت حماسهم. اجعلهم يشعرون بأن ما يقومون به يلقى أهمية ورعاية منك، وأنتك تقدر الجهود التي يبذلونها، ذلك سيمنحهم المزيد الحماسة والتحفيز للإنجاز، وهذا سيعود إليك.