

# مهارات التحفيز والإقناع

"لا نستطيع أن نعيش من دون المال ولكننا لا نعيش لنصبح  
أغنياء ولا يمكننا العيش من دون تناول الطعام ، لكننا لا  
نعيش لناكل"

مستوحاة من ستيفن كوفي

## المحتويات

|    |  |
|----|--|
| ٥  | ١- ثماني خطوات لوضع مخطط لرسالتك وأهدافك                                     |
| ٥  | ١.١ التحفيز  |
| ٥  | ٢.١ الأهداف  |
| ٦  | ٣.١ كيفية تحقيق الأهداف؟   |
| ٧  | ٤.١ استخدام القوائم  |
| ٧  | ٥.١ الخريطة الذهنية  |
| ٨  | ٦.١ كيفية إنشاء خريطة ذهنية  |
| ١٠ | ٧.١ تحديد الرغبات  |
| ١٢ | ٨.١ نظرة إلي الوراء في الحياة  |
| ١٣ | ٩.١ بيان المهمة (الهدف والرسالة): جزء ١                                      |
| ١٥ | ١٠.١ الأدوار   |
| ١٨ | ١١.١ تقييم الأدوار ووضع اللمسات الأخيرة لبيان المهمة / الهدف والرسالة: جزء ٢ |
| ٢٠ | ١٢.١ خطة واسعة النطاق  |
| ٢٢ | ٢- المماثلة (التسويق والتأجيل)   |
| ٢٢ | ١.٢ دورة صنع القرارات  |
| ٢٤ | ٢.٢ المماثلة   |
| ٢٩ | ٣- الإبداع   |
| ٢٩ | ١.٣ تمرين عن الإبداع   |
| ٢٩ | ٢.٣ أنا لست مبدعاً   |
| ٣٠ | ٣.٣ معوقات إظهار الإبداع   |
| ٣١ | ٤.٣ نهج منظم: استخدام الخريطة الذهنية  |
| ٣١ | ٥.٣ كيفية عمل خريطة ذهنية صحيحة  |
| ٣٢ | ٦.٣ تمرين عن الإبداع   |
| ٣٣ | ٧.٣ أدوات الخريطة الذهنية  |
| ٣٥ | ٤- الإستراتيجية المطلقة  |
| ٣٥ | ١.٤ السلوك الإيجابي  |
| ٣٥ | ٢.٤ فكر علي المدى البعيد   |
| ٣٥ | ٣.٤ التفكير في مكسب/مكسب   |
| ٣٧ | ٥- الإقناع   |
| ٣٧ | ١.٥ ماذا يعني الإقناع؟   |
| ٣٩ | ٢.٥ استخدام البرمجة اللغوية العصبية  |
| ٤٢ | ٣.٥ الثقة  |
| ٤٣ | ٤.٥ كيف تقنع؟  |
| ٥٠ | ٦- المراجع   |

## أهداف الدورة التدريبية

- بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادراً على :
- ١ - معرفة ما تريده في الحياة وكيفية تحفيز الآخرين لتحقيقه
  - ٢ - إقناع أي شخص بأفكارك والتأثير في تفكيرهم وسلوكهم
  - ٣ - تعزيز إبداعك باستخدام أدوات وتقنيات بسيطة أثبتت فاعليتها

### أهدافك:

أكتب ثلاث من أهدافك الرئيسية أدناه. ماذا تريد أن تتعلم في هذه الدورة؟ ماذا تريد أن تكتسبه؟ ما الذي تريد أن تكون أفضل فيه؟ ماذا تحتاج؟

١.

---

---

---

٢.

---

---

---

٣.

---

---

---

## ١ - ثماني خطوات لوضع مخطط لرسالتك وأهدافك

"الأثرياء لا يستجيبون للطلبات ، أنهم يستجيبون فقط لخطط محددة ، مدعومة بطلبات محددة ، من خلال الإصرار الدائم"

نابليون هيل

بنهاية هذه الفصل سوف تكون قادراً على:

وضع مخطط لرسالتك وأهدافك ومعرفة ما تريده في الحياة

### ١.١ التحفيز

قبل أن نتمكن من أن نصبح أكثر إنتاجية وكفاءة في ما نقوم به ، فنحن بحاجة إلى معرفة إلى أين نحن ذاهبون ، هذا يكون من السهل دائماً على المدى القصير ، بعد كل ذلك نصبح منخرطون جميعاً في إحدي المهام أو في غيرها من أجل تحقيق شيء في غضون سنوات قليلة. لكن هذا قد لا يكون كافياً لما نريد تحقيقه في حياتنا. وبالتالي نحن بحاجة إلى أهداف محددة جيداً ومهمة كبرى للحياة. إذا لم يكن لدينا مهمة محددة جيداً ، بغض النظر عن مدى السرعة التي نسير عليها أو مدى الصعوبة ونحن نحاول إنجازها فسوف ينتهي بنا المطاف في الوجهة الخاطئة.

الأهداف الغامضة هي أسوأ شيء ، بعد أن استنفدت قوانا للوصول إلى الهدف ، قد ندرك تماماً أن كل هذا الجهد كان مضيعة للوقت ونحن بحاجة للبدء من نقطة الصفر مرة أخرى ، هذا هو السبب الذي ينبغي أن يدفعنا باستمرار لرصد أهداف محددة قابلة للقياس ويكون لها المهمة الكبرى التي تربط جميع أهدافك معاً

هناك بحوث واسعة النطاق من قبل العديد من المتخصصين والمعلمين للوسائط التحفيزية التي قدمت من خلال سلسلة من الأنظمة والبدائل العقلية التي صممت لتعمل بنجاح على الجميع تقريباً ، فهذه الدورة تركز على عدد من التقنيات المستوحاة من هذه المصادر (المدرجة في قسم المراجع ) والتي سترد في سياق التدريب ، سيتم تقسيم الأفكار بشكل منهجي وصولاً الى عدد من المعالم الواضحة الخطوات والسهولة للمتابعة من خلال ما سيتم شرحه خلال هذه الدورة.



### حكمة ...

يمكنك الحصول علي ما تريد إذا كنت تريد ذلك وإذا كنت لا تعرف ما تريده ، فلن تحصل عليه

### ٢.١ الأهداف

عندما يتعلق الأمر بالحصول على الحافز، فسيتم هذا علي ما تريد حقاً القيام به ، على الرغم من أن هذا واضحاً ، إلا أننا مراراً وتكراراً يبدو أننا نغفل الغرض من ما نفعله ، فقط في النهاية ، بعد أن نكون قد أمضينا وقتاً ثميناً في المهمة ، ندرك فجأة بأننا أضعنا الكثير من الوقت والجهد على شيء لم يكن من الضروري القيام به على الإطلاق.

لحسن الحظ أن إصلاح ذلك هو في غاية البساطة؛؛ جعل لنفسك أهدافاً وجود أهداف تجعلك أكثر تركيزاً وفعالية ، هنا هو البحث المثير للأهتمام ، إجراء ادوين لوكر، وهو باحث علم النفس ، له سلسلة من

الاختبارات التي أجريت على مجموعتين من الناس مجموعة واحدة مع أهداف والأخري بدون ، حيث وجد أن تلك التي لها أهداف أكثر إنتاجية بنسبة ١٦٪ هذا يمثل حوالي ساعة في اليوم من ٨ ساعات عمل!

الأهداف تكون مفيدة عندما تكون :

- ليست معمة وغير واضحة
- كثيرة التفاصيل حتى يتسنى لك معرفة ما يعنيه الهدف بالفعل
- أنت تعرف أهميتها والعلاقة مع الأهداف الأخرى الخاصة بك
- أهدافك تعتبر في سياق حياتك
- ليست طموحة جداً كي لا تكون بعيد المنال وعالية بما يكفي لتجعلك متحمساً
- لها الأولوية

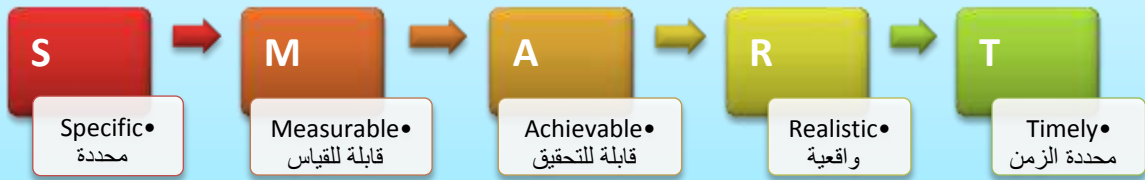
لذا ما هو الجيد عن التخطيط ؟ فيما يلي عدد من فوائد التخطيط الجيد:

- يساعد على الأستمرار في التركيز على أهدافك
- يمتلكك الشعور بالهدف والوفاء تجاهه
- يمكنك رصد تقدمك المحرز وتحقيق التوازن بين المهام الخاصة بك على أساس الأولويات الخاصة
- سهولة تغيير خططك بمجرد معرفتك لها دون الحاجة إلى القلق حول عدم القيام بالخطط الاخرى
- التقليل من مستوى الإجهاد الواقع عليك حينما تكون في وضع السيطرة
- من خلال إقامة علاقات توافقية بين المهام وترابطها معاً ، يمكنك الاستفادة من هذا التأزر الذي يتيح لك إنجاز الكثير في وقت واحد عن طريق تعدد المهام



الأهداف المثالية هي "SMART" !

حاول دائماً استخدام أهداف 'SMART' :



### ٣.١ كيفية تحقيق الأهداف ؟

عليك أن تكون مقتنعاً بأن وجود أهداف هو من الأمور الضرورية ، في الواقع، لا أحد قد يشكك في هذا . المشكلة هي كيفية نجاحك في تحقيقها وجعلها في المقام الأول ، معظم معلموا الإنتاجية في هذه المرحلة إقترحوا بأنه عليك الذهاب الى غرفة خالية وقفل الباب والمداومة علي التفكير حتى إعادة ترتيب هذا الامر ومعرفة كيفية تحقيقه ، ربما سيقدموا لك عددا من القواعد الأساسية ولكن بعد ذلك عليك أن تفعل ما تراه صائبا بطريقتك الخاصة ، إذا كنت قد حاولت عمل هذه الطريقة أو شيئاً من هذا القبيل من قبل ، ربما تكون قد لاحظت أن عقلك يذهب بعيداً وينتهي بك الأمر في التفكير بالقضايا الملحة الراهنة أكثر من أي شيء آخر ، فهذه التجربة قد تكون مملة جداً أو غير مثمرة أو ينتابك الإحساس بأن هناك شيء ما خاطئ معك وأنتك لا تعرف ما تريده بالفعل في الحياة ، لحسن الحظ ، أن الحقيقة هي العكس من ذلك.

كلما كانت لديك خبرة أكثر في الحياة ، كلما كان من الأرجح أن يكون لديك فهم أكثر لقدراتك الخاصة ، مواهبك، والمهارات، والموضوعات والأنشطة التي تكون متحمساً لها وما قد يمكن أن تجهله أو تفتقده هو النهج الصحيح والمنظم لتنظيم أفكارك وأهدافك التي تمكنك من تحقيق المزيد في الحياة.

بعض الباحثين المعروفين قد اقترحوا الأنظمة التحفيزية التي تكون فعالة وملهمة بالفعل ولتدعيم ذلك ، قام باحثون آخرون في تطوير أدوات أو أساليب متطورة لتعزيز الإبداع والسماح للعقل بأستكشاف المفاهيم والأفكار بحرية أكثر وفي الأجزاء القادمة سوف يقدم لك نظام مجمع يلتقط جوهر هذه الأساليب ويوفر تقنية شاملة خطوة بخطوة حيث يمكنك إستخدامها للعثور على الأهداف والرسالة والغاية لمعنى الحياة .

تم توارث هذا النظام من أعمال عمالقة علماء النفس مثل توني روبنز بنهجه المنظم للتقصي والعثور على الهدف ونابليون هيل من خلال نهج ٦ خطوات للثراء ورسم خرائط العقل لتوني بوزان وبيانات المهمة لستيفن كوفي وأيضاً بإستخدام منهجية البرمجة اللغوية العصبية من خلال التمارين

الهدف النهائي من هذه الدورة هو بالنسبة لك ايجاد بيان المهمة الخاصة بك ومع ذلك، فإننا بحاجة إلى عدد من الأدوات والإجراءات قبل أن نتمكن من الحصول على ذلك. أولاً ، سوف يقدم لك أداة إبداع قوية جداً وبعد ذلك سوف يعرض لك خطوة بخطوة كيفية التعامل مع بيان المهمة ( وضع مخطط لأهدافك ولرسالتك ) الخاصة بك والتدرج لبنائها.

دعونا نبدأ مع الأدوات الأساسية...

## ٤.١ إستخدام القوائم

الطريقة المعتادة لتوثيق أفكارنا وتحديد مهمتنا هي إستخدام القوائم ومع ذلك ، القوائم ليست بالفعل أفضل طريقة للاستخدام كما يمكن أن تكون لها عيوب خطيرة

القوائم يمكن أن تكون مفيدة للغاية عند البدء بها ، على الرغم من إستخدامنا لها في كل وقت ، يمكن لعقولنا أن تتحول بسرعة عن التركيز في الخروج بالأفكار وتعلق وقتها بالمشاكل وإليك هنا بعض من المشاكل التي قد تواجهنا عند وضع القوائم:

- الكلمات الرئيسية يتم حجبها
- القوائم مملّة بصرياً
- العناصر في القائمة يصعب تذكرها
- القائمة المكتوبة من الصعب البحث فيها ، لا يوجد تصنيف لها
- إعادة القراءة هي مضيعة للوقت
- القوائم تحجب عن العقل عمل الترابطات
- من السهل فقد التركيز عند عمل القوائم

## ٥.١ الخريطة الذهنية

من ناحية أخرى يمكننا إستخدام أسلوب متفوق على القائمة والتغلب على العديد من هذه القضايا وهو إدخال رسم الخرائط الذهنية للعقل...

رسم خرائط الذهنية/العقلية هو تقنية بصرية قوية بشكل لا يصدق لجمع وتنظيم المعلومات ، اخترعت الخريطة الذهنية الحديثة من قبل المؤلف عالم النفس البريطاني ، توني بوزان ، في سنة ١٩٧٠ ، الخريطة الذهنية هي الرسم البياني الذي يمثل الأفكار والكلمات والمفاهيم والصور وغيرها من البنود مرتبة حول مفهوم أساسي ، ترتبط المفاهيم ببعضها من خلال التفرعات الخارجة منها

الخريطة الذهنية تترجم بشكل فعال المفاهيم إلى صورة ، عقولنا تكون قوية للغاية عندما يتعلق الأمر بمعالجة الصور ويمكن ان تلتقط العلاقات أسهل بكثير من خلال الصورة عن حالة معالجتها بطرق بديلة مثل القائمة ، الخريطة الذهنية تتطور مع مرور الوقت كما يمكنك إضافة المزيد من المفاهيم ، رسم خرائط العقل يشجعك على تصنيف مفاهيم جديدة تقوم على الفئات والفروع الحالية التي قمت بإدخالها إلى الخريطة ونتيجة لذلك تحصل على جمع وتنظيم أفكارك في وقت واحد و دوره ، إضافة فروع رئيسية جديدة وفئات تؤدي إلى المزيد من الترابطات . وبالتالي ، رسم الخرائط العقلية هي أيضا فعالة جدا في عملية تبادل الأفكار .

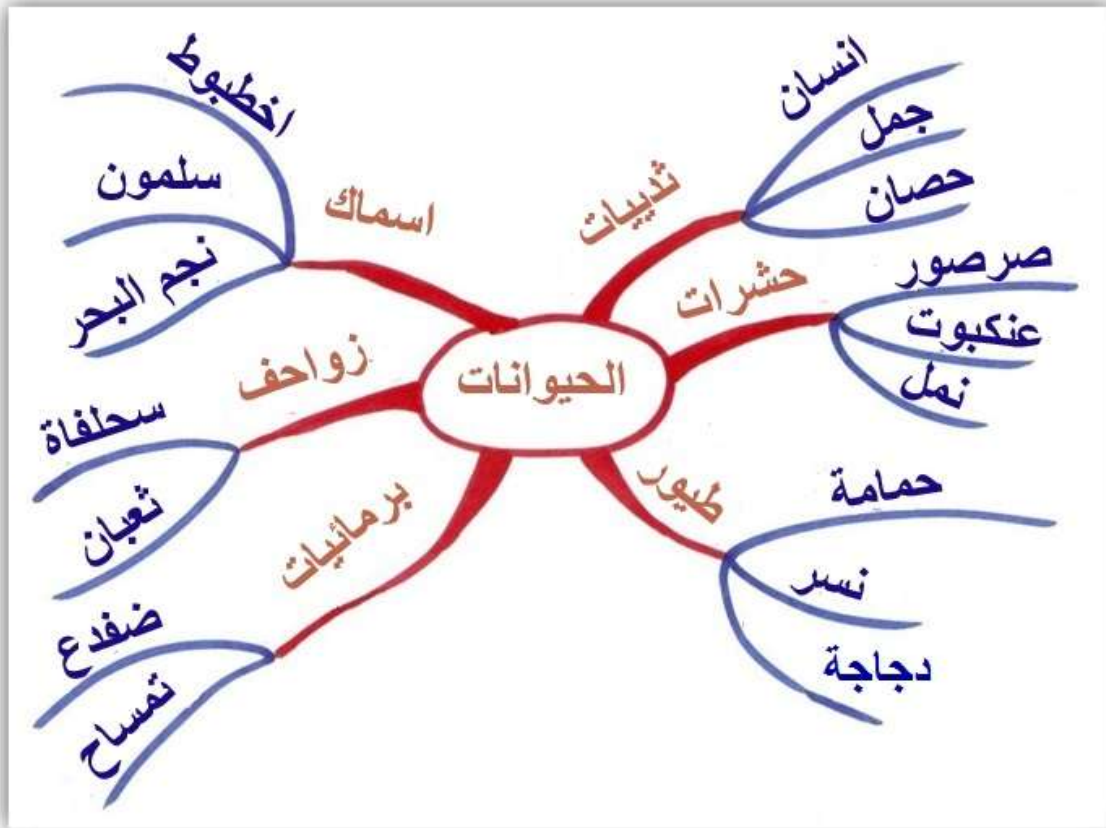
وتبين البحوث أن استخدام الخرائط العقلية يمكن أن يزيد من الإنتاجية ، فالزيادة بكفاءة هي الأكثر عمقا وتأثيرا بالنسبة لأولئك الذين هم بصريين أكثر من غيرهم ، على الرغم من أن معظم الناس تلتقط رسم الخرائط العقلية بسرعة كبيرة وتجدها أكثر فائدة .

### ٦.١ كيفية إنشاء خريطة ذهنية

تبدأ في منتصف/ مركز منطقة فارغة (سواء أكانت ورقية أو برمجية ) والعمل على إضافة فروع ، كلما تم تقديم مزيد من المفاهيم كلما كان عليك تصنيفها على أساس مناسب على ما لديك في الخريطة وبعد فترة من الوقت يمكنك إدراك أن المفاهيم التي قمت بإضافتها تنتمي إلى مجموعة مختلفة من الفئات . أعد ترتيب الخريطة بشكل مناسب حيث يتم إضافة المزيد من المفاهيم.وفيما يلي مثال عن تقسيم الحيوانات إلى عدد من الفئات الأساسية.

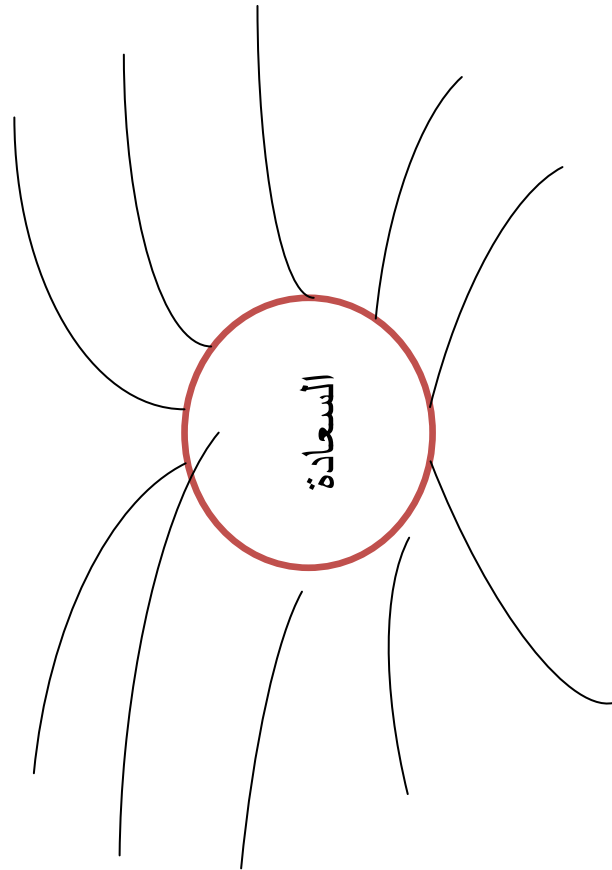
لاحظ أن كلما تنوعت الألوان في الخريطة الذهنية، كلما كان من الأسهل أن نتذكر محتوياتها ، كما يتم رسم الفروع الرئيسية بخط عريض ومحدد لتعزيز أهميتها وتسمى فروع المستوى الأول BOI أو ترتيب الأفكار الترتيب الأولية/الأساسية *Basic Ordering Ideas* .

#### Basic Ordering Ideas





الخطوة ١ : الخريطة الذهنية للسعادة  
أذكر أول عشرة أشياء تتبادر إلي ذهنك عن السعادة



الخريطة الذهنية عمليا

الخطوة ٢ : التوسع في الخريطة الذهنية للسعادة  
• توسع في الخريطة الحالية ، ضع مزيد من الفروع المتعلقة بالمفاهيم التي كنت قد ذكرتها بالفعل



## فوائد وتطبيقات

يمكنك استخدام الخرائط الذهنية لمجموعة واسعة من التطبيقات وفيما يلي بعض الاقتراحات:

- تقوية الذاكرة
- تدوين ملاحظات
- الإبداع / العصف الذهني
- تعدد المهام / استكشاف
- الاجتماعات / المقابلات
- تقديم العروض
- حل القضايا الشخصية
- سرد القصص وكتابة الروايات
- تقارير المشاريع والبحوث
- التعليم
- مفيد لأولئك الذين يعانون من صعوبات في التعلم
- مستودع للمعرفة
- المدونات
- التخطيط والجدولة

## ٧.١ تحديد الرغبات

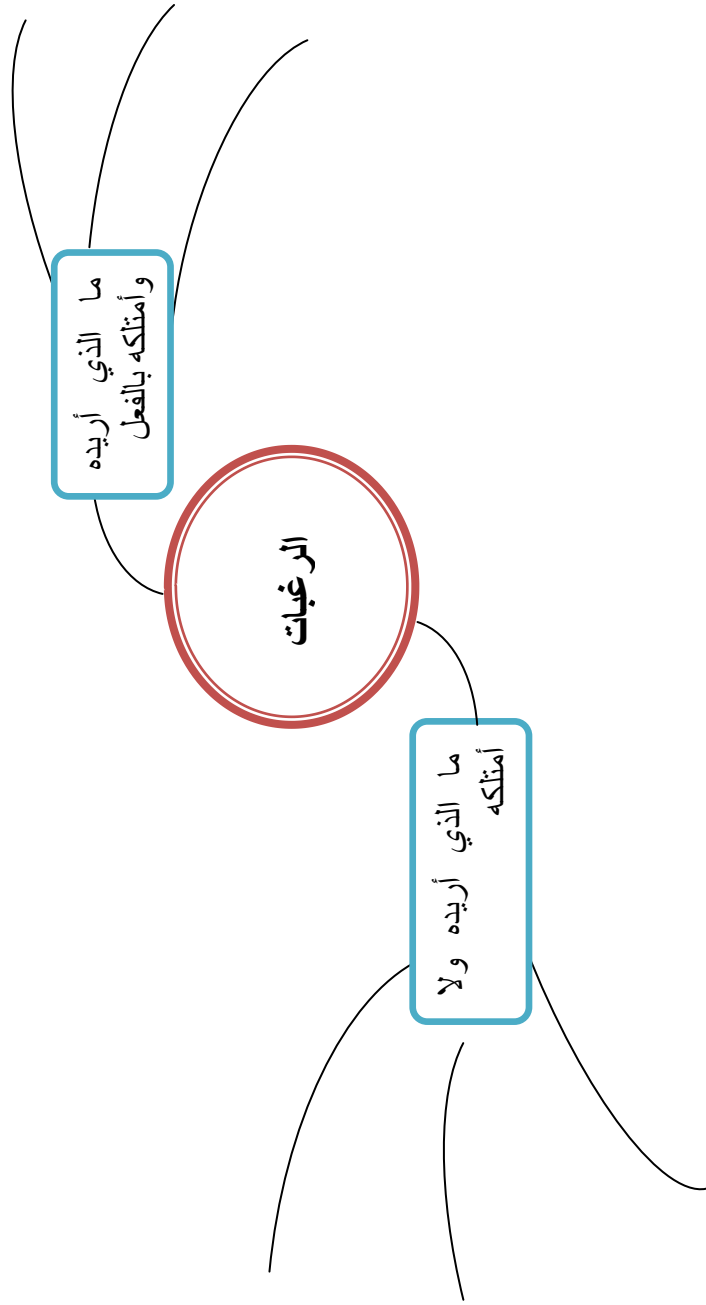
والآن بعد أن أصبحت على دراية بأداة رسم الخرائط الذهنية ، حان الوقت لاستخدامها للتخطيط لأهدافك ولرسالتك في الحياة ، تذكر ، لا نريد منك أن تبدأ بنوع من اللامبالاة ، بل نأمل أن تجد ما تريد القيام به في الحياة وبالتالي ، فإن الخطوة التالية تشجعك على لتفكير في رغباتك ، التفكير في الأشياء التي تريد أن تكون . لا تحد نفسك في أي حال . التفكير في كل الرغبات الصغيرة والكبيرة هنا، حتى السماء ليست هي الحد ! هل تريد أن تصبح رائد فضاء أو المشي على سطح المريخ؟ دونها.

### الخطوة ٣: الرغبات

إستخدام الخريطة الذهنية في الصفحة التالية للتوسع في رغباتك على أساس الفروع المحددة في المقابل . لا تحد نفسك ، خصص الكثير من الوقت اللازم لتحصل على كل شيء لديك في الاعتبار مدوناً على الورق.

صنف رغباتك من خلال التخطيط الذهني إلى ما يلي:

- ما الذي أريده وأملكه بالفعل
- ما الذي أريده ولا أملكه



كيف تشعر حيال هذا التمرين؟ ... نحن نميل بسهولة إلى نسيان ما حققناه بالفعل وأكثر عرضة للتركيز على ما لم يكن لدينا. الأسوأ من ذلك ، فإننا نميل إلى نسيان أن هناك وقت حلمنا به معاً بتحقيق شيء ما وعندما وصلنا إليه ، إعتبرناه ببساطة أمراً مفروغاً منه ونعتقد أننا نستحق ذلك على أي حال وبطبيعة الحال فإنه لولا قوة إرادتنا في الحصول على رغباتنا ما كنا قد وصلنا إلي ما نحن عليه الآن.

هذا التمرين يساعدك على تقدير ما لديك ولكن الأهم من ذلك أنه يظهر قوة الرغبات لديك ، لأنه إذا كان ليس هناك فائدة من إرادتك لشيء بشدة في الماضي ، ربما لم يكن تحقق ذلك الآن.

بالطبع ، هذا التمرين يساعدك في توثيق رغباتك المستقبلية كذلك ، تظهر الأبحاث أن هناك علاقة مباشرة بين الذين يكتبون أهدافهم على الورق وتوثيق ما يرغبون في الحصول عليه وأولئك الذين حققوا تلك

الأهداف بنجاح ، فممارسة رسم الخرائط الذهنية أعلاه قد ساعدتهم علي تحقيق ذلك. بعد ذلك ، حان الوقت للتركيز على صياغة بيان المهمة ( وضع مخطط لرسالتك وأهدافك )

## ٨.١ نظرة إلي الوراء في الحياة

تذكر عندما كنت صغيراً وكنت تريد حل متاهة .كيف تمكنت من المضي نحو حل ذلك؟ وكنت تجد دائماً صعوبة في معرفة الطريق الذي كان يجب عليك أن تتخذه أولاً ، حيث تبدو الطرق جميعاً متشابهة ولم يكن واضحاً أي طريق سوف يقودك على نهاية المتاهة.

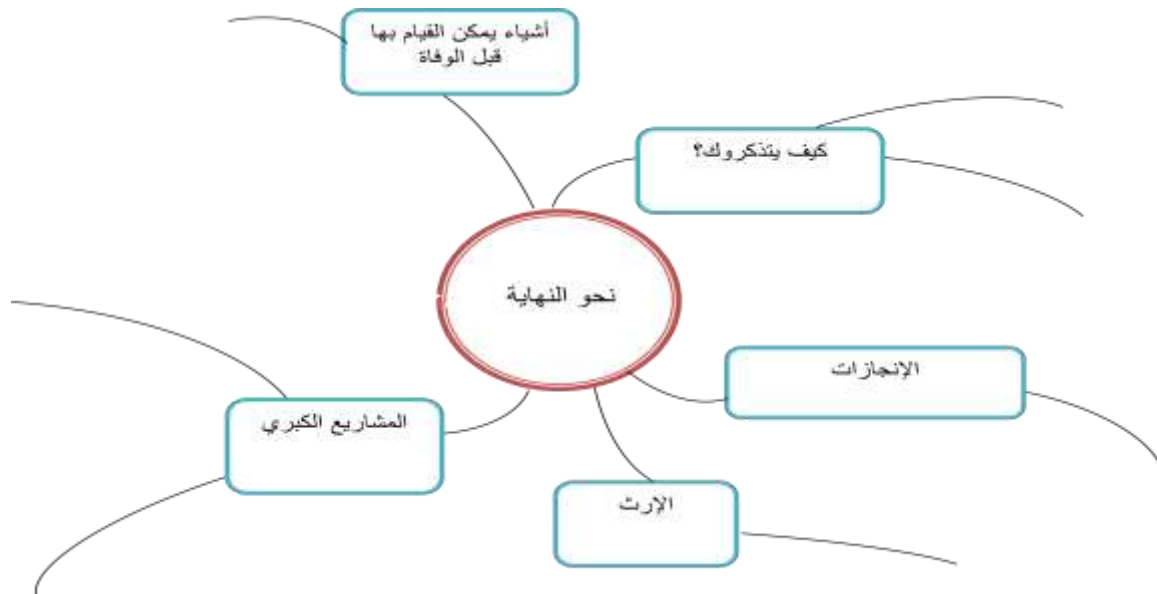
مع مرور الوقت وربما كنت تعلم خدعة بسيطة،لا، أنه إذا بدأت من النهاية وعملت طريقك إلى الوراء إلى البداية ، سيمكنك بسهولة العثور على الطريق الصحيح .في الواقع ، عندما عرفت كيفية حل هذه الأنواع من الألغاز وذلك باستخدام طريقة النهاية إلى البداية ، انتهت الألغاز بالنسبة إليك حتى الكثير منها أصبح يمثل تحدي ضئيل وأقل صعوبة وربما وصلت لحالة التوقف عن حل مثل هذه الألغاز تماماً. الحياة ليست سوى متاهة أخرى وبمجرد أن تعرف ما الذي تريده في الحياة ، ستصبح مجرد تطبيق لمسألة العمل إلى الوراء لمعرفة ما يجب عليك القيام به الآن.

والغرض من هذه الخطوة هو وضعك في نهاية المطاف ، كيف تريد أن ينظر إليك عندما تقترب إلى حد كبير إلي نهاية حياتك؟ ماذا تريد أن تقول لأحفادك عندما يسألونك ، "ماذا كنت تعمل في الحياة؟ وما الذي حققته؟" من خلال معرفة النهاية لدينا تكون الفرصة أفضل بكثير للوصول الى هناك وخلال حياتنا سنعرف أكثر بدقة مدى تقدمنا.

### الخطوة ٤ : ماذا تريد في نهاية الأمر

في هذه الخطوة ، إستخدم الخريطة الذهنية في الصفحة التالية والتفكير في سيناريو للنهاية

- ما الذي تريد تحقيقه؟
- ما هو الإرث الذي ترغب في تركه بعدك؟
- كيف تريد أن تصف نفسك للأخرون في نهاية حياتك؟



## ٩.١ بيان المهمة (الهدف والرسالة): جزء ١

بعد استكشاف رغباتك وماذا تريد في نهاية المطاف ، حان الوقت لصياغة مسودة بيان الهدف والرسالة . بيان مهمة الهدف والرسالة هو الغرض النهائي لحياتك ، حيث تريد معرفة وتحديد جوهر نشاطاتك وأعمالك الخاصة بك في هذا البيان ، انه تعبير أخلاقي جداً يساعدك عادةً علي تحديد علاقتك بنفسك وبالآخرين ، أنه يتعلق بكل شئ في حياتك أي أنه محور حياتك كلها ، فبيان المهمة ليست شيئاً يمكنك صياغته في ليلة وضحاها ، فإنه يتطلب فحص شامل وكثير من التفكير وضع بيان المهمة/مخطط أهدافك ورسالتك في الحياة ليست مهمة يسيرة ولكنها ليست صعبة كما تبدو، في الواقع قد يكون لديك بالفعل بيان مهمة قد لا تدركه إذا لم توثقه أو تذكره في جمل واضحة ، لذا فهذه الخطوة تركز على صياغة المخطط / البيان الذي يعبر عن ما تريده في الحياة.

تذكر ، عملية إيجاد بيان المهمة / مخطط الأهداف هذا لا يقل أهمية عن المنتج النهائي.

### الخطوة ٥: مسودة بيان الهدف والرسالة

في هذه الخطوة تحتاج إلي صياغة بيان مخطط هدفك ورسالتك وعليك التفكير في الأسئلة التالية:

- ما هي رغباتك في الحياة ؟
  - ما هي رؤيتك العظيمة ؟
  - فكر في القيم والرغبات التي تم تحديدها في وقت سابق وإدمجها في مهمتك
  - استخدام الخريطة الذهنية الموجه نحو النهاية وإستخدام المفاهيم في بيان مهمتك
  - كن دقيقاً / أن تكون محددًا. استخدم الأرقام والمواعيد النهائية
- بعض الأمثلة لبيانات الهدف والرسالة ستعرض أدناه ، استخدم أسلوبك الخاص ولكن قد تحتاج إلى أن تضمن ما يلي:
- ما هي مهمتك؟
  - ما هي قدرتك علي العطاء/التضحية في المقابل ؟
  - متي ستمضي قدماً للحصول عليه؟

### بيان المهمة (الهدف والرسالة) ستيفن كوفي:

- رسالتي هي أن أعيش بكرامة ونزاهة وإحداث فارق في حياة الآخرين.
- ولتحقيق مهمتي:
- لدي أعمال الخيرية: أبحث دائماً عن حب الإنسان ، كل إنسان ، بغض النظر عن وضعه
- أقوم بالتضحية: أكرس من وقتي وموهبتي ومواردي لرسالتي.
- أكون مؤثراً: ما أقوم به يحدث فرقاً في حياة الآخرين

### بيان الرسالة لنابليون هيل:

- اتبع هذه الخطوات لوضع بيان مخطط أهدافك ورسالتك :
- فكر في المبلغ المحدد من الثروة التي تريدها. لا تقول: "أريد الكثير من المال". كن دقيقاً
  - حدد بالضبط ما الذي تنوي القيام به في المقابل لهذا المال
  - فكر في خطة لوضعها في الحال للوصول إلى هذه الغاية
  - حدد موعد نهائي
  - يجب أن يكون لديك مخطط واضح

## بيان رسالتي

## ١٠.١ الأدوار

لقد حددت الآن مسودة حول بيان المهمة/ الهدف والرسالة ، مثل الكثيرين الذين يحققون تقدماً من خلال هذا التمرين ، ربما شعرت أنك أكثر حماسة وسيطرة على حياتك بالفعل ، بيان رسالتك / مهمتك هو شيء تحتاج إلى حفظه ومعرفته عن ظهر قلب.

من خلال معرفتنا بالرغبات والوصول إلى بيان المهمة / الرسالة ، ربما قد أدركت أن هناك مجموعة مختلفة من الأدوار التي شغلتك وكل منها لديها وضع خاص في قلبك عادةً تتذكره بشكل مستقل عن الأدوار الأخرى.

في هذه الخطوة ، سيكون عليك تحديد الأدوار الخاصة بك ، على سبيل المثال ، يمكن أن تكون مدير شركة ، مؤلف ، باحث ، مسؤول اغاثة ، لاعب تنس ، مغني ، الأخت ، الأم وما إلى ذلك في سياق حياتك عليك أن تكون يقظاً إلى كل واحدة من هذه الأدوار ، فالفشل في إهدار بعض الوقت في كل دور قد يؤدي إلي التسبب في بعض الأنواع من المضايقات في وقت لاحق ، على سبيل المثال ، إذا كنت تهدر الكثير من الوقت على الدور المهني الخاص بك أكثر من دورك العائلي ، قد ينتهي بك الأمر إلي إستياء عائلتك بعد سنوات قليلة مع عواقب وخيمة نتيجة لتغييرات الحياة .

تحديد الأدوار الخاصة بك تساعدك على فهم نطاق الارتباط مع الآخرين كما يمكن أن يسمح لك بقضاء وقت منظم على كافة الأدوار دون التسبب في أي نوع من الحرمان علي أي جانب من جوانب الحياة. هناك مجموعتين من الأدوار:

- **التلقائية:** هذه هي الأدوار التي تم نسبها إليك تلقائياً في الحياة ، على سبيل المثال قد تكون ابناً أو أماً وبعد ذلك قد تصبح الأب أو العم وكل ما عليك ببساطة هو التعامل مع واجبات هذه الأدوار في خط متوازي مع بيان مهمتك / رسالتك
- **غير التلقائية:** هذه هي الأدوار التي تختارها بنفسك وهي الأدوار التي تحددك وتعرفك في نهاية المطاف ، كما يمكنك أن تتخيل، أنها أدوار حاسمة تحتاج إلى التفكير باستمرار حول التوازن على أساس الوقت المتاح لديك ، يجب أن تتطابق هذه الأدوار مع بيان رسالتك وإلا فإنك سوف تسلك الأدوار التي لن تقدم أي معنى لحياتك وربما تكون مضيعة للوقت.

| أمثلة على أدوار غير تلقائية |                 | أمثلة على الأدوار التلقائية |                   |
|-----------------------------|-----------------|-----------------------------|-------------------|
| كاتب                        | رجل مبيعات      | أخ                          | أخت               |
| فنان                        | موظف إستقبال    | أب                          | أم                |
| موجه                        | ممرضة           | ابن                         | ابنة              |
| طبيب                        | مقاول           | عم / خال                    | عمة / خالة        |
| محامي                       | مساعد           | الحمي                       | الحماة            |
| طالب                        | مراقب           | ابن الأخ/الأخت              | ابنة الأخ / الأخت |
| قائد                        | لاعب كرة الريشة | زوج الأم                    | زوجة الأب         |
| مدرس                        | رحال            |                             |                   |

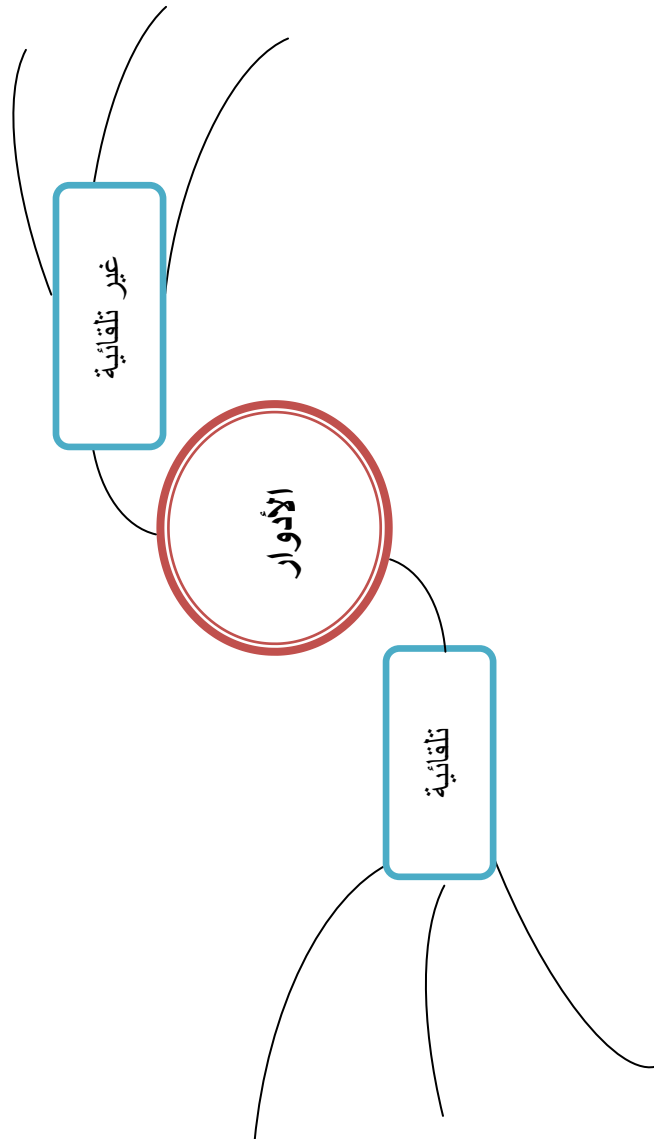
سيتم عرض بعض الأمثلة من الأدوار أدناه  
التمرين التالي يساعدك على تحديد الأدوار الخاصة بك على أساس مشروع بيان رسالتك التي قد ذكرتها  
في الخطوة السابقة.

### خطوة ٦ : تحديد أدوار

في هذه الخطوة يجب عليك التفكير في الأدوار الخاصة بك وإستخدام نهج رسم الخرائط الذهنية  
لثبوتها.

**تنويه:** لجعل ذلك أكثر إنتاجية ، حاول التركيز على الأدوار الغير تلقائية على عكس الأدوار التلقائية  
لأنها أكثر صعوبة للتحديد وعادة ما ترتبط مباشرة ببيان رسالتك.

**تنويه:** حاول تحديد الأدوار الأساسية التي تستمر على مر الزمن في حياتك أو على الأقل على المدى  
الطويل ، هذا يساعدك في التركيز على المستقبل وليس على "دور إدارة المشاريع" التي تم تكليفك بها  
فقط عن طريق رئيسك في العمل.





### خطوة ٧: الرؤية لكل دور والقصة

لكل دور ( استخدم الجدول الموضح أدناه ) :

١. تحديد الرؤية ، ما الذي تريد تحقيقه في نهاية المطاف من هذا الدور؟
٢. تحديد القصة ، كيف يمكنك أن تروي قصتك عن رسالتك التي تتصورها.

| الدور           | الرؤية   | القصة   |
|-----------------|--|---|
| مثال:<br>الكاتب | كتابة أكثر الكتب مبيعاً عن فن الإنتاجية وبيع ما لا يقل عن ١,٠٠٠,٠٠٠ نسخة عالمياً وأصبح الكاتب الشهير | كان كتابي الذائع الصيت تجربتي الرابعة في الكتابة قد أحدث ضجة مع كتبي السابقة بشأن مواضيع مماثلة ، الناشرين أحبوا كتبي السابقة، لكنهم لم يكونوا على استعداد للمخاطرة أكثر من اللازم وأستمر الحال علي هذا حتى وجدت وكيل رائع وهنا تحول الحظ لصالحني ، ذهبت في جولة ستة أشهر زيارة ١٤ بلداً على الأقل مع كتبي الحالية، وقدمت ١٠٠ من الخطب والأحاديث ، في الواقع ، جاءت فكرة كتابي الذائع الصيت لي عندما كنت في هذه الجولة وعدت و بدأت الكتابة دون توقف لمدة ٦ أشهر ... |
|                 |  |   |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|  |  |  |

### ١١.١ تقييم الأدوار ووضع اللمسات الأخيرة لبيان المهمة / الهدف والرسالة: جزء ٢

وبعد تحديد الأدوار الخاصة بك وبعد أن فهمت ما هو الهدف النهائي لدورك ، يجب أن تكون الآن أكثر ثقة بكثير عما أنت ماضي فيه ومع ذلك، قد لاحظت أن بعض الأدوار هي أكثر تطلباً من غيرها وسوف تأخذ قدراً كبيراً من وقتك وبالتالي ، تحتاج الآن لتحقيق التوازن بين هذه الأدوار بخلاف مهمتك وإليك هنا عملية ذات اتجاهين حتي لا تلقي مهمتك بين الصخور، تحتاج إلى تقييم أدوارك ومشروع مهمتك التي كنت قد حددتها في الخطوة السابقة للتأكد من أن جميعها متناسقة وقابلة للتحقيق.

### خطوة ٨: تقييم الأدوار ووضع اللمسات الأخيرة لبيان المهمة

- إعادة صياغة رسالتك مع أخذ الأدوار في الاعتبار
  - تحديد الأولويات لكل دور ونصيبه من مجمل وقتك الذي يمكن تخصيصه لهذا الدور
- تقييم أدوارك وبيان رسالتك وإجراء التغييرات اللازمة على حد سواء للتأكد من أن جميعها متناسقة
١. العودة الى الأدوار من خلال الخريطة الذهنية التي قمت بإنشائها في الخطوة السابقة وتخصيص نسبة إلى كل دور ، هذه النسبة المئوية لما حققته في الحياة بأكملها وخاصة لتلك التي تم تعيينك فيها لهذا الدور بشكل خاص.
- أ. لجعل هذه العملية أسهل، يمكنك إعطاء الأولوية أو لا للأدوار الخاصة بك على أساس الأهمية فيما يتعلق برسالتك وقم بتسجيل قيم من ( ١ إلى ما لانهاية حيث يعتبر رقم ١ هو الأكثر أهمية)
- ب. ثم العودة لتخصيص نسب بدءاً من الأكثر أهمية.
- تنويه :** استخدم الرموز أو الأرقام مع تزيين الأدوار بالألوان في الخريطة الذهنية مع هذه القيم. بدلاً من ذلك يمكنك استخدام الأوراق جنباً إلى جنب مع أي منطوق أو تعليقات لديك على كيفية الحصول على هذه النسب وتوثيقها هناك.
- وأخيراً مراجعة بيان رسالتك وبيان النسخة النهائية أدناه.

### بيان رسالتي

## ١٢.١ خطة واسعة النطاق

والآن بعد أن قد حددت مهمتك / رسالتك ودورك ، تحتاج إلى العمل على وضع الخطة لتحقيق هذه الأهداف ، لأن هذا يأخذ قدراً كبيراً من الوقت، قد لا تكون قادراً على القيام بهذه الخطوة خلال التدريب ، لذا قم بتخصيص وقت مناسب دون انقطاع ثم انتقل من خلال الخطوات التالية لتخطط لحياتك.

١. **تحديد الخطة الخاصة بك لمدة ١٠ سنوات** ، تذكر، يجب عليك أن تبدأ من النهاية ومعظم المستشارين ينصحوك بالتفكير في خطة خمسية للفترة القادمة وهلم جرا ، فهذا شبيه بحل المتاهة من البداية .كنت قد حددت بالفعل النهاية ، بحيث تبدأ من النهاية ووضع أهدافك على المدى الطويل ، ثم عمل نظرة الى الوراء حيث يجب أن تنتهي بخطة ١٠ - سنوات منفصلة لكل دور متميز.

٢. **تحديد خطتك لمدة ٥ سنوات** وعلى غرار ما سبق

٣. **تحديد الخطة السنوية الخاصة بك** ، خطة للعام ١ ، السنة ٢ ، ... ، السنة ٥ قد تحتاج للمضي من خلال العديد من التكرار والعمل للوراء وإلى الأمام للحصول على إتمام الخطة بنجاح **تنويه** : تأكد من أنك تستخدم الكثير من الأهداف القابلة للقياس ، يجب أن تكون قادراً على قياس التقدم الذي أحرزته من هذه الأهداف ، قد يمكن للأهداف الغامضة أن تكون مضللة أو يصعب الوصول إليها.

## الإصرار

للوصول إلى أهدافك ، داوم علي الإصرار لتحقيق ما تريد ، تابع الزمن المجتاز في تحقيق  
خطةك وإذا إتبعنا هذا للرسالة ، سوف يكاد يكون من المؤكد تحقيق هدفك

١. فكر في مهمتك / رسالتك وهدفك  
أ . ماذا تريد

ب. ما الذي ستكون على استعداد لإعطاءه في المقابل  
ج . حدد الخطة الخاصة بك لمعرفة كيفية الحصول عليها

٢. اكتب هذا الأمر ( تقنية الثماني خطوات لوضع بيان لمخطط رسالتك وأهدافك والتي استخدمتها  
في وقت سابق حيث تم تغطية كلا من هذه الخطوات)

٣. قراءة بيان رسالتك مرة أخرى إلى نفسك مرتين في اليوم ، من الأمتل مرة واحدة في الصباح  
ومرة في المساء قبل الذهاب إلى الفراش ، لا تتجاهل هذه الخطوة!  
أ . نعم، قم بطباعتها ووضعها على الحائط وقراءتها بصوت عال مرتين في اليوم  
ب . قريباً ، سوف تحفظ المهمة والحفاظ على تكرارها حتى تصبح جزءاً منك  
ج . اختبار: إذا سألك شخص ما عن ما الذي تريده في الحياة ، يجب أن تكون قادراً على التعبير  
عن مهمتك / هدفك في ثوان

هل هذه الطريقة ناجحة بالفعل ؟

بالطبع أنها ناجحة ! فقط قم بمحاولتها ، لأنه لا يوجد حد لقوة التكرار وقد أخذ عدد لا يحصى من  
الناس الناجحين في الحياة بهذا على محمل الجد وتحصلوا على ثروات ومكاسب جراء هذه  
المحاولات ، كما يمكنك توسيع نطاقه ليشمل الشركات ، فكل شركة ذات قيادة ناجحة لديها بيان  
مهمة بسيط والإدارات الذكية هي التي تلتقط جوهر رؤيتهم ورسالتهم / أهدافهم ويقومون  
بتكرارها لأنفسهم وللجميع في كل وقت

## تعرف دائماً علي

## الرغبة الملحة لديك

## ٢- المماثلة (التسويق والتأجيل)

“الانهزامي لا يفوز والعاشق للنصر لا يرضخ للانهزام أبداً”

بنهاية هذه الفقرة سوف تكون قادراً على:  
تجنب التخلي عن أهدافك والعمل على تحقيقها في النهاية!

### ١.٢ دورة صنع القرارات

ضع في إعتبارك الآتي :

- أنت تحتاج إلى مؤهل دراسي إذا كنت تريد الحصول على وظيفة
  - إذا كان عمرك أكثر من ٣٠ عاماً ، سيكون من الصعب دخولك في مجال الصناعة
  - الوظائف في الشركات الكبيرة تكون أكثر أمناً مما هي عليه في الشركات الصغيرة
  - يتم بذل الكثير من الجهد والمخاطرة لتأسيس شركة جديدة
  - الأول في السوق يكون هو الفائز
- تبدو جميعاً كأنها أقوال وحكم شائعة ، إلا أنها أيضاً فعالة جداً في إعاقتنا للوصول إلى أحلامنا ، بالطبع أولئك الذين يفكرون بشكل مختلف قد يصبحون أفضل وأنجح:
- كانت ياهو ومجموعة من الشركات الأخرى من مقدمي خدمة محرك البحث مهيمنة على ٩٠% وذات ريادة في السوق على نحو فعال ، حتى جاء جوجل
  - رحلات طيران المنخفضة التكلفة لم تظهر حتى أدخلت نماذج جديدة رائدة من قبل شركة طيران Southwest ، شركات الطيران مثل Easy jet and Ryan air وضعت صناعة الطيران بأكملها تحت الضغط
  - هناك طن من أجهزة تشغيل الموسيقى الرقمية في السوق من الموردين المعروفين مثل سوني التي بدأت الصناعة المكتملة من مشغلات الموسيقى المحمولة ، قبل طرح شركة آبل لأجهزة الآي بود فائقة النجاح.

باختصار ، العملية تبدأ بتبني الرؤية ثم الشجاعة للوصول الى المستوى التالي وتقديم شيء جديد بالفعل ومع ذلك، فإنك تحتاج في هذه العملية إلى اتخاذ بعض القرارات الحاسمة التي يجب أن تأخذك بنجاح إلى المستوى التالي ، إذا لم يتم الأمر كذلك ، سوف تعود إلى الحياة اليومية ولكن دون أن يتغير شيئاً الدورات التالية من صنع القرار توضح ذلك وتقدم مني تتخذ القرارات الحاسمة:

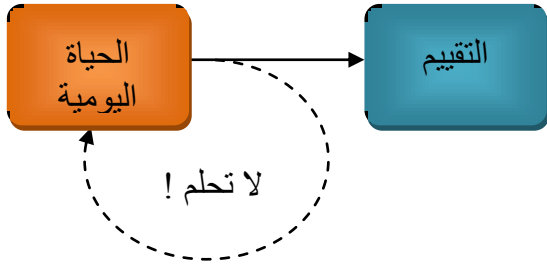
### ١.١.٢ القرار: تقييم

بالنظر إلي حياتك اليومية ، الخطوة الأولى للحصول على شيء جديد في حياتك هو الحلم به ، إذا كنت لا تعرف ما تريد ، لن تحصل عليه ، تحتاج إلى التفكير حول هذا الموضوع حتى تتمكن من الوصول إلى مرحلة "التقييم"

المشكلة هي أنك قد ينتهي بك الحال بالانسحاب بناء على المحادثات الداخلية مع نفسك

- ضع في إعتبارك الآتي :
- فقط تواكب مع الحياة
  - التركيز على ما تريده الآن
  - لا تعتمد علي حلم اليوم فقط
  - الحالمون هم الخاسرون

لوقف دورة المماثلة / التسوية والمضي قدما إلى المرحلة التالية، عليك أن تبدأ بأن تحلم



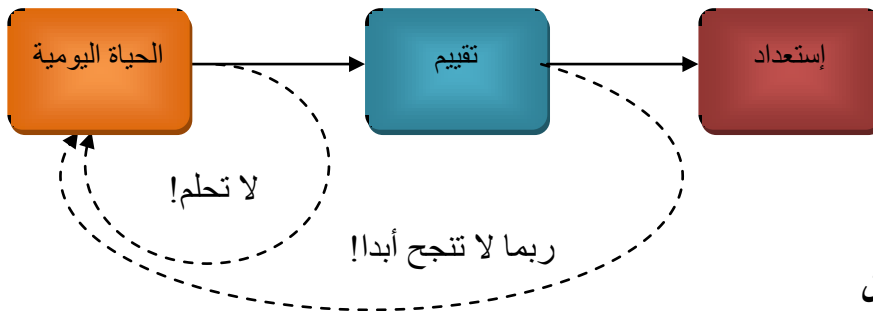
### ٢.١.٢ القرار: إستعداد

الآن لديك فكرة للاستكشاف والهدف من ذلك هو استكشاف هذه الفكرة بالتفصيل وأخيراً الانتقال إلى المرحلة التالية ، الإعداد/الإستعداد ، عليك أن تفعل شيئاً حياً ذلك.

مرة أخرى قد يكون هناك عدد من الأصوات في رأسك يمكن أن تمنعك من البدء للوصول إلي أي شيء ضع في إعتبارك أنك قد تواجه الآتي:

- أنه قد تم ذلك بالفعل من قبل
- أنا لا يمكنني أبداً أن أفعل هذا
- أنها خطيرة جداً
- انها تحتاج لكثير من العمل
- ما الذي سوف يقوله الآخرون؟
- إنها ليست فكرة عملية

بمجرد التغلب على هذه المخاوف يمكنك الانتقال للتحضير للمشروع أو المهمة التي تفكر فيها



### ٣.١.٢ القرار: التنفيذ / الفعل

بمجرد البدء في التحضير لذلك ، سوف تجمع الكثير من المعلومات وتقوم بالتركيز أكثر على المهمة . ومع ذلك ، هذه الخطوة هي الجزء الأكثر تحدياً لأنك بحاجة للوصول الى "نقطة اللاعودة" ، هذه النقطة تعني أنه بمجرد أن يتم اتخاذ قرار، فإنه لا يمكن التراجع عنه بل وتحتاج إلى الالتزام به ، فبمجرد اتخاذ قرار لبيع المنزل وتوقيع العقد ، قد تكون وقتها تجاوزت نقطة اللاعودة وبمجرد إتخاذ قرار لاستئجار أو طرد موظف وإعلان قراركم ، قد تكون تجاوزت نقطة اللاعودة ، لم يعد في إمكانك وقتها إعادة ما حدث

بسبب "نقطة اللاعودة" ، يمكننا أن نتوتر جداً وربما نسقط تماماً في بعض الأخطاء ببساطة ، حيث نبدأ

في تخيل كل أنواع العواقب الكارثية نتيجة لقرارنا ، ما لم تتمكن من التغلب على مخاوفك ، لن تكون قادراً على تخطي هذه المرحلة والبدء في رؤية التغيير

وفيما يلي بعض المؤشرات التي قد يحق لك عندها إنهاء هذه النقطة:

• لقد بحثت في كل الجوانب وقررت بأنه لن يفيد في إضافة شيء وسوف تكون أفضل حالاً إذا توقفت عن ملاحقة هذا

• ربما قد تكن قد حصلت على تحذير الآخرين من عدم اتباع هذا المسار خاصة

• شعورك بالإرتياح والسعادة لما وصلت له من نتيجة وسعيد أيضاً أنك قد تخطيت العملية برمتها

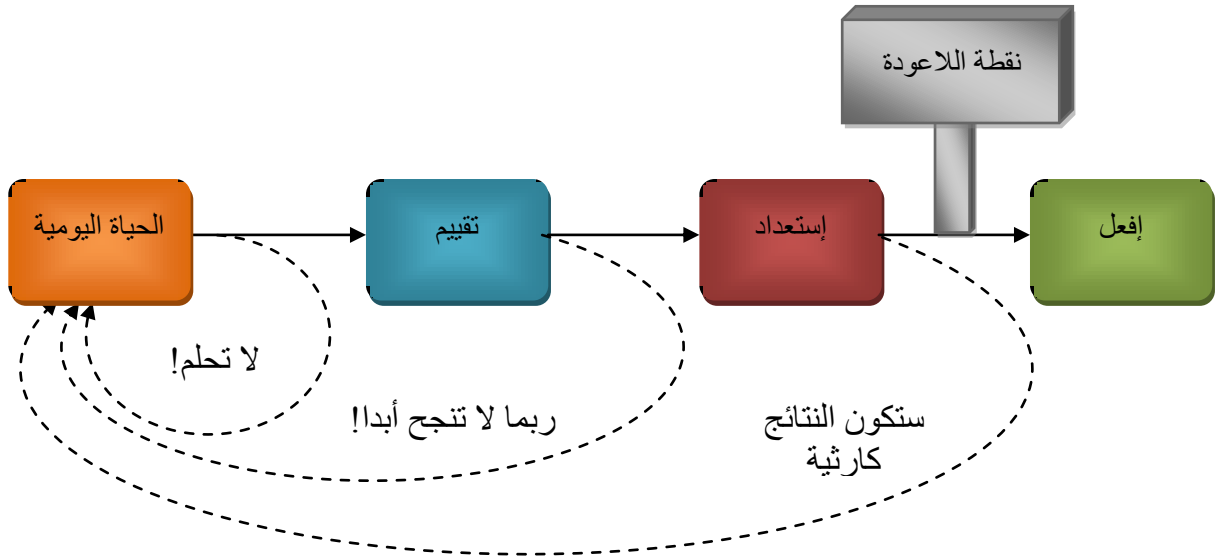
تخطي "نقطة اللاعودة" يكون صعباً وفيما يلي عدد من النصائح التي ستمضي قدماً من خلالها:

• ضع في إعتبارك ما سيحدث إذا لم تقم بإجراء هذا التغيير المثير

• انظر في القرارات التي قمت بها في الماضي والتي كانت تخلو من الحكمة والمنفعة المرجوة منها

• ماذا يمكن أن تتعلمه من تلك التجارب من أجل اتخاذ قرار أكثر حكمة هذه المرة؟

• تقييم جميع المزايا والعيوب ومقارنة كل الاحتمالات لزيادة المعرفة لديك، مما يسهل عليك إتخاذ القرارات السليمة.



وبالتالي ، لوقف المماطلة والتسويف ، تحتاج للتغلب على كل هذه الأنواع الثلاثة من المخاوف قبل أن تتمكن من الحصول في نهاية المطاف إلى مرحلة "الفعل / التنفيذ" ما يلي يظهر لك عملية بسيطة للحصول على ما قد بدأت في هذا الشأن

## ٢.٢ المماطلة

بعض المهام لا تنتهي من إتمامها نهائياً وتبقى في قائمة المهام إلى الأبد ، في بعض الأحيان تبقي هناك طويلاً علي أن نبدأ في التساؤل ما اذا كان سيتم إنجازها أم ستنزل قائمة الي الابد؟

" سأبني امتداداً للمكتب يوماً ما ، حتى تتمكن من نقل متعلقاتنا إلى هنا"

" يبدو إنني لا أملك ما يكفي من الوقت حتى أتمكن من التركيز والعمل علي بدء هذا المشروع"

إذا كان هذا ما يبدو لكم، عليك أن تكون مسروراً لكي تعرف أن هناك تقنية لكسر حلقة التسويف/ المماطلة



كما جرت العادة ، فإن أفضل طريقة للتعلم هي أن تفعلها بنفسك ، للبدء ، إستخدم الجدول التالي وكتابة قائمة المهام كما يلي:

• تلك المهام التي تركتها ولم يتم تنفيذها للقيام بها غداً

• الأشياء التي تريد دائماً القيام بها ولم تكن قد فعلتها حتى الآن

قبل الخوض بعمق في تفاصيل هذا الإجراء ، دعونا نرى ما هي المفاهيم الخاطئة التي تؤدي بنا إلى التسويف / المماطلة

| ID | المهمة |
|----|--------|
| ١  |        |
| ٢  |        |
| ٣  |        |
| ٤  |        |
|    |        |

### استجاب

من خلال تساؤلاتنا عن حدودنا والتشكيك فيها يتم كشف النقاب عن أكبر نقاط القوة لدينا  
ومن خلال التشكيك والتساؤل في الحكم التقليدية يتم كشف حقائق جديدة  
ومن خلال التشكيك والتساؤل عن قدراتنا كبشر يتم التوسع في هذه القدرات

أنتوني روبينز

## ١.٢.٢ المعتقدات الخاطئة

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| التوقع                           | • "أريد أن أعرف بالضبط ما المفترض علي القيام به" |
| المساعدة                         | • "أنا في حاجة الى مساعدة"                       |
| الفشل                            | • "أنا لا أريد أن أفشل"                          |
| الكمال                           | • "لا بد من تعلمها جيدا علي أكمل وجه"            |
| الحرية                           | • "أريد أن أفعل ذلك علي طريقي"                   |
| المكان الصحيح /<br>الوقت المناسب | • "أنا في انتظار الظروف المناسبة"                |
| الصعوبة                          | • " هذا يتطلب الكثير من الجهد"                   |

العديد من هذا قد يبدو مألوفاً بالنسبة لك ، الخدعة هنا هي أن تعرف ما هو "الإعتقاد الخاطيء" الذي يمنعك من القيام بمهمة معينة ، الآن انتقل من خلال قائمة المهام التي كتبتها ودون ما تراه في إعتقادك من مفاهيم قد تسببت في منعك من القيام بالمهام ، استخدم الجدول التالي ولكل مهمة تتمثل في رمز ID، وملء في العمود الأول "الإعتقاد الخاطيء" على سبيل المثال لنفترض أن مهمتك هي:

المهمة: "أنا بحاجة لمعرفة كيفية استخدام Microsoft Excel لمعاملاتي المالية"  
كنت تعتقد أن:

- التوقع: يجب أن أعرف كل شيء عن جداول البيانات والرياضيات و MS. Office قبل أن أتمكن من البدء فيه"
- الكمال: "لا بد من تنفيذ عمل البرامج بطريقة صحيحة على الاطلاق فأنا لا أريد إثارة أي مشاكل لاحقاً".
- الصعوبة: برنامج Excel لديه الكثير من الميزات، وسوف أستغرق الكثير من الجهد للتمكن منها بجدارة"

## ٢.٢.٢ كيفية الحد من المماثلة

والآن بعد أن حددت ما يمنعك من القيام بالمهمة ، حان الوقت للتخلص منها وللقيام بذلك يمكنك اتباع عملية بسيطة من خطوتين على النحو التالي:  
• لكل اعتقاد :

- الخطوة ١ : استبدال الاعتقاد الجامد بالاعتقاد المرن

- الخطوة ٢ : ليكن لديك خطة بديلة للخروج

○ وفيما يلي مثال علي ذلك:

• إعتقاد خاطئ :

- "يجب أن أعرف كل شيء عن ذلك قبل أن أتمكن من البدء فيه"

• تطبيق الخطوة ١ : الاستبدال

- " أحب أن أعيد البحث عن هذا لكي أعرف ما ينبغي علي القيام به "

• تطبيق الخطوة ٢ : خطة الخروج

- "أحب معاودة البحث دائماً لمعرفة ما ينبغي علي القيام به ولكن يمكنني أن أجد دائماً الكثير فيما يتعلق بالمشكلة لزيادة فهمي وخبرتي عنها لاحقاً "

التالي ، مع مثال التعلم عن MS. Excel وإليك هنا التمرين مرة أخرى:

• الإعتقاد الخاطئ:

- الكمال " : لا بد من تنفيذ عمل البرامج بطريقة صحيحة على الاطلاق فأنا لا أريد إثارة أي مشاكل لاحقاً".

• تطبيق الخطوة ١ : الاستبدال

- "أحب أن يكون لدي بنية جيدة في ملف الاكسل لكي أتجنب التعديل فيه كثيراً في وقت لاحق"

• تطبيق الخطوة ٢ : خطة الخروج

- " أحب أن يكون لدي بنية جيدة في ملف الاكسل لكي أتجنب التعديل فيه كثيراً في وقت لاحق ولكن يمكنني أن أرجع دائماً إلى الوراء لصقل معرفتي بملفات الاكسل أثناء إدخال المزيد من البيانات المالية "

الآن عد إلي الجدول في القسم السابق وتطبيق هاتين الخطوتين إلى كل معتقد والفكرة هي أنه عند قراءة مرة أخرى التصريحات لنفسك ، ينبغي أن تبدو أكثر إيجابية وعملياً بدلاً من الجمود / التصلب والإستحالة

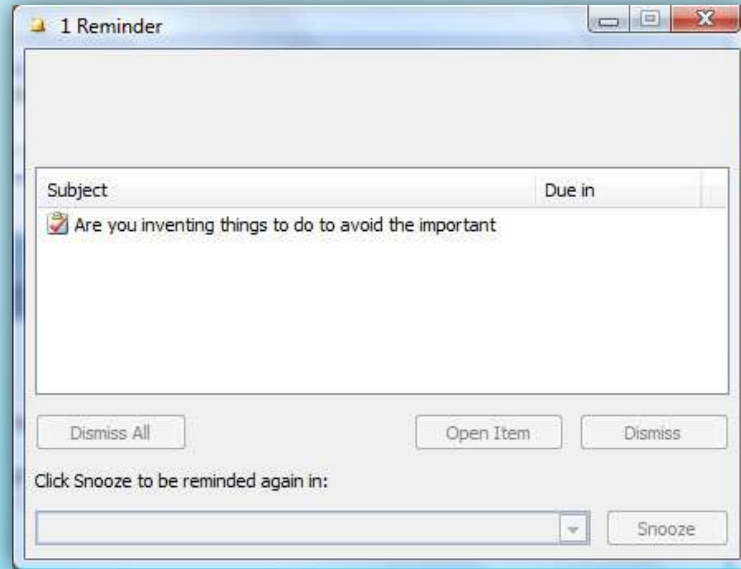


## رسائل تذكيرية تلقائية

بفضل عجائب التكنولوجيا ، الآن يمكننا استخدام الآلات وبرمجتها لتحقيق ما نريده وتأكدنا من القيام بما وعدنا به ، استخدم أجهزة الكمبيوتر كما تتعامل مع رؤسائك/أساتذتك ! إعطائهم تعليمات واضحة للتأكد من عدم خروجك عن المسار المخطط له ، على سبيل المثال ، إذا كنت تستخدم Outlook للتقويم الخاص بك ، حدد تذكيرات يومية وبصفة دورية مع الإجراءات التالية:

"هل تبتكر أشياء للقيام بها لتجنب الأشياء المهمة؟"

اضبط توقيت عندما تكون على الأرجح ستلجأ إلى المماثلة وسوف تندش من أن كيف لهذا التذكير البسيط قد يجعلك مذنب تجاه موضوع التسوية / المماثلة ويحثك للعودة إلي العمل كما لو كان هناك رئيسك في العمل يقف على كتفك ليقفك قبالة إضاعتك للوقت ، أحياناً نحتاج إلى رئيس رقمي لإنجاز الأمور.



## ٣- الإبداع

"إن الإبداع هو المكان الذي لم يتطرق له أحد في اي وقت مضى ، مثلما يتوجب عليك مغادرة المدينة ساعياً لراحتك ليقودك حدسك وتذهب إلى البرية ، ما ستكتشفه وقتها سيكون رائعاً ألا وهو إستكشافك لنفسك"

آلان أدا

بنهاية هذه الفقرة سوف تكون قادراً على:  
إستخدام الأدوات والأساليب التي تجعلك أكثر إبداعاً

### ١.٣ تمرين عن الإبداع

العملي: الإبداع (الجزء ١)

- فكر في العديد من أنواع وسائل النقل المختلفة قدر ما تستطيع واكتبها أدناه ، استخدم الأسلوب الذي عادة ما تستخدمه للقيام بذلك

### ٢.٣ أنا لست مبدعاً

- الفنانين فقط هم المبدعين
- الإبداع يكون شئاً إستثنائياً
- يرتبط فقط بمن يمتلك معدل ذكاء عالي
- يحتاج إلى ممارسة
- انه في الفص الأيمن من المخ
- انه شئ مبهم

ما هو الإبداع؟ هل هو شيء نولد به؟ وهل هو شيء يوجد لدي البعض والبعض الآخر ليس لديه؟ أم هو ثنائي إما أن يكون لدينا أو لا؟ أم أنه من الأفضل التفكير في الإبداع باعتباره مهارة؟ مثله مثل كل المهارات الأخرى، يمكننا الحصول عليها والتقدم فيها من خلال الممارسة أو إيجاد وسائل جديدة لتحقيق نتائج أفضل.

الفنان عادة يكون مبدع (أو أننا لن نشترى أي شيء منهم) ولكن هل من الضروري أن يكون الفنان مبدعاً؟ ليس بالضبط ، هل ينبغي أن يكون معدل الذكاء مرتفع لكي يصنف على أنه الشخص الذي يمكن أن يأتي بالأفكار الأصلية؟ ليس بالضبط أيضاً .

نحن نستخدم الإبداع في عدد كبير من المهام على أساس يومي ، للعثور على طريقك نحو بيئة جديدة عادة ما يتطلب ذلك تفكير إبداعي فبالطبع ، الطبخ ، تنظيم مكتبك، إعادة ترتيب الأثاث المكتبي وأي تصميم يتطلب نشاط إبداعي

باختصار ، الإبداع ليس مفهوماً غامضاً لا يعرفه سوى بعض الناس والبعض الآخر يجده غير قابل للوصول إليه ، بل انه شيء يمكن للجميع أن يصبحوا جيدين فيه.

### ٣.٣ معوقات إظهار الإبداع

عندما كنا صغاراً ، كنا نتساءل عن كل شيء فلم يكن لدينا وقتها الكثير من الخبرة للإعتماد عليها في الحياة وأدهشنا العالم بشكل مستمر بكل ما فيه ، حتى أصبحنا تدريجياً أكثر حكمة وأكثر خبرة وبدأنا نفترض أننا نعرف كل شيء لأننا قد شهدنا شيئاً من هذا القبيل في وقت ما في الماضي ، المشكلة هي أن هذا النوع من العقلية يكون هو الفخ الذي يمنعنا من التفكير أفقياً عبر العديد من المجالات ، إذا جعلنا نغلق عقولنا عن طرق جديدة للقيام بها تجاه الأمور وسيكون من الصعب جداً علينا التوصل إلي نهج وحلول جديدة تساعدنا في الحياة وكما نعلم جيداً ، أن الأفكار الأصلية ثبت أنها تكون مربحة للغاية إذا ما نفذت في مجال الأعمال التجارية أو حتى في حياتنا الشخصية ، لذلك علينا أن نسعى دائماً لنصبح أكثر إبداعاً

دعونا نتفحص بعض الفخاخ التي يمكن أن تبطئ أو تعرقل من قدرتنا على الإبداع

- إذا افترضنا ما هو السؤال ، لا يوجد أي منطق للإجابة على شيء ما إذا لم تكن قد فهمت ما هو السؤال .إذا رأيت مثل هذا السؤال من قبل ، قد تعتقد أنك تعرف الإجابة أيضاً ، فعليك أن تدرك بأن تجربتك الخاصة بك يمكن أن تطمس رؤيتك الخاصة

- إذا افترضنا ما هو الجواب ، تكرار الجواب أو الحل القديم قد لا يكون دائماً أفضل إجابة ، لأنه قد يكون ما قمت به تجاه موضوع ما بطريقة معينة ولكن لا يعني أنه لا بد من القيام به على هذا النحو إلى الأبد مع المواضيع الأخرى

- نحن نقتبص من البيئة ، الواقع قد يخدعنا وعقولنا جيدة جداً في التقليد بالمثل لبعض المفاهيم الشائعة (مثل الوجه) من خلال عدد قليل جداً من الإشارات الحسية (نقطتان كبيرتان وواحدة أصغر تحتها) ولكننا قد نحتاج إلى "نقطة نوعية" لرؤية المعنى الآخر.

- نحن نقتبص من تجاربنا السابقة ، لقد رأينا كل شيء ونعرف كيف ينبغي علينا القيام به ، هذه العقلية يمكن أن تؤدي بنا إلى أن نتعرض لسؤال محرج من قبل طفل الذي قد يسأل ببساطة ، "لماذا يجب أن يتم ذلك بهذه الطريقة؟"

- نحن نركز جداً على ذلك ، من خلال المضي بعمق في مجال ضيق قد يمكن أن نفوت الفرصة للاستفادة من المجالات الأخرى (ذات الصلة أو غير ذات صلة) "النقطة" الحلول ، من خلال تقديم حلول غير بديهية ، يمكننا خلق التأزر والتألف وتحقيق نتائج مبهره

### ٤.٣ نهج منظم: استخدام الخريطة الذهنية

الآن مع أخذنا في الاعتبار الإبداع علي أنه مهارة ونحن على بينة من الفخاخ لنتجنبها ، كيف يمكننا تحسين الجانب الإبداعي لدينا؟ هل هناك طريقة منهجية يمكن استخدامها لزيادة قدرتنا على الإبداع؟ وكما سوف ترى لاحقاً، هناك العديد من "الحيل" التي يمكنك استخدامها للوصول إلى منطقة إبداعك وتفعيلها بإنتاجية.

واحدة من أكثر الأساليب المنهجية هي استخدام خرائط العقل ، كما هو موضح سابقاً ، الخرائط الذهنية فهي قوية بشكل لا يصدق في النقاط العلاقات ومساعدتك لخلق المزيد من العلاقات كما يمكنك إضافة مفاهيم أكثر علي الخريطة أيضاً ، الخريطة يجب أن تكون متوازنة ومفتوحة لك لمواصلة إكمال فئات لفروع جديدة و إضافة المزيد من المفاهيم.

وفيما يلي بعض النصائح التي تحتاج إلى أن تكون على علم بها:

• **ليكن لديك هدف في الاعتبار** ، الهدف يجعلك تركز على المهمة التي تفكر بها وتزيد من تركيزك عقلياً  
• **واصل البحث عن الكم** ، لا تنبئ أثناء وجودك خلال هذه العملية ، فقط عليك الحفاظ على إضافة مفاهيم وأفكار جديدة بأسرع ما يمكن

• **قم بالتصنيف والتفكير في علاقات جديدة** ، أثناء إضافة أفكار جديدة، عليك مراعاة الكم وفقاً إلى حيثما تنتهي وقم بالتكرار عبر هذه العملية ليتم إنشاء المزيد من التصنيفات أو إزالة بعض الأفرع والمجموعات الفرعية التي قد لا تحتاجها

• **لا تقيم ما تصل إليه مباشرة** ، إذا توقفت عن التفكير في جدوى الأفكار، قد تفقد تدفق قطار الأفكار الخاص بك ويغيب عنك الأفكار الكبيرة القادمة ، لا تتوقف للتفكير إذا كان هناك شيء مهم لتقييمه ، فقط استمر ، وسيأتي وقت لاحق يمكنك دراسة المفاهيم بمزيد من التفصيل والتعمق

• **إجابة غير مكتملة تعتبر جيدة أيضاً**، في بعض الأحيان ، يمكن أن يكون لديك مجرد فكرة تقريبية عابرة عن ما تعنيه أو حتى سؤال بدلاً من إجابة ، قم بتدوين كل ذلك حتي وإن لم يبدو لديك أدنى معرفة لما سوف تؤدي إليه ولكن كونك في الجانب الامن أفضل من الندم لاحقاً لفقدان ما قد يبدو نافعا يوماً ما

• **استفد / إنتهز الفرصة من العشوائية** ، أحياناً التفكير في المفاهيم العشوائية يمكن أن يصل بك إلى الخروج من مأزق، التاريخ مليء بالأمثلة حيث المفاهيم غير ذي الصلة تماماً عندما جمعت أدت إلى تحقيق انجازات خارقة كبيرة

### ٥.٣ كيفية عمل خريطة ذهنية صحيحة

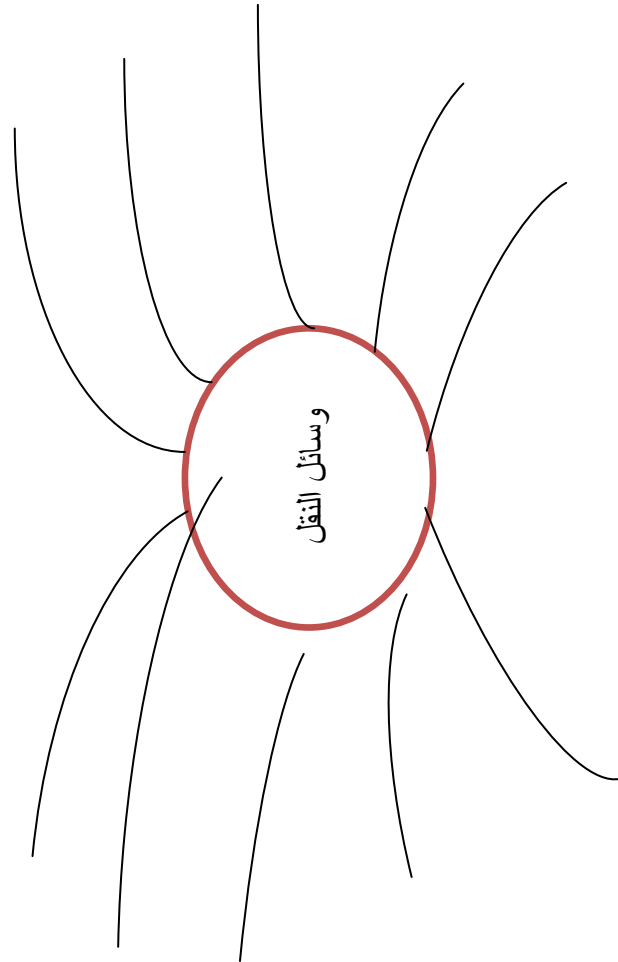
عند رسم الخرائط الذهنية للإبداع ، اتبع الخطوات التالية:

١. توسع فيها بقدر ما يمكنك
- لا تدع أي شيء يخرج عن نطاق الخريطة ، قد يؤدي إلى المزيد من الارتباطات النافعة
٢. إعادة البناء والتصنيف
- اسمح لعقلك بأن يأتي بأفكار حتي بأفكار تافهة أو فرعية
- لا تقلق بشأن التكرار
٣. احتضان الأفكار
- إقم نفسك في المشكلة
٤. إعادة الإخراج والمراجعة للمرة الثانية
- عمل مقارنة وجمع بين الخريطة الذهنية الجديدة مع القديمة

## ٦.٣ تمرين عن الإبداع

### العملي: الإبداع ( الجزء ٢ )

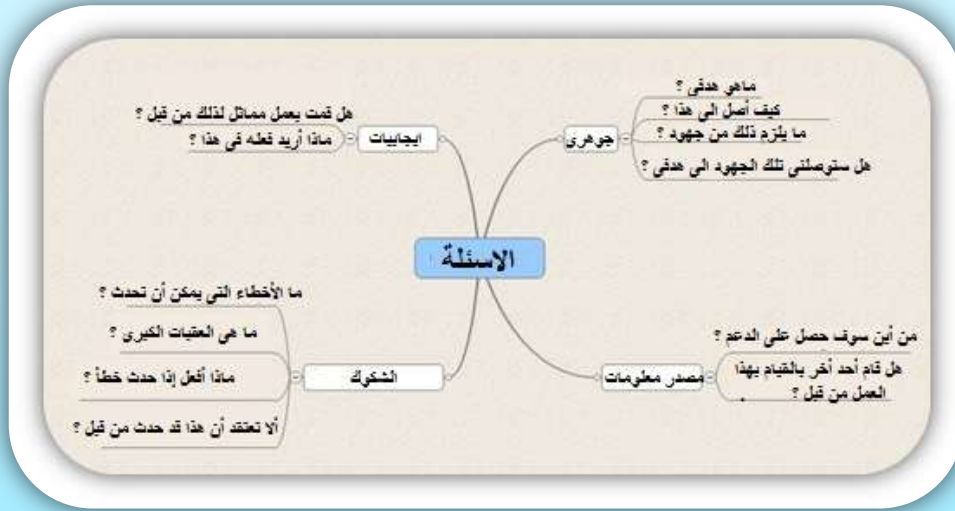
فكر في العديد من أنواع وسائل النقل المختلفة قدر ما تستطيع واكتبها أدناه مستخدماً في هذه المرة تقنية رسم الخرائط الذهنية لتحقيق المزيد من النتائج





## العصف الذهني للخرائط الذهنية

يستخدم الخرائط الذهنية مسبقاً في بدء جلسات العصف الذهني ، كعمل إضافي ، قد ينتهي بك الأمر الى خرائط ذهنية واضحة المعالم للمجالات التي تحتاج إلى النظر للأفكار أو مشاريع مماثلة لها ، بهذه الطريقة ، لن تكون في إحتياج لتذكر ما هي المجالات التي تحتاج إلى النظر إليها في كل مرة تريد أن تبدأ شيئاً جديداً أو استكشاف مفاهيم وحلول جديدة.



## ٧.٣ أدوات الخريطة الذهنية

كما رأينا في وقت سابق، الفكرة الأساسية في رسم خرائط العقل هو ربط عدد من المفاهيم التي لها فروع لمفهوم مركزي. في الآونة الأخيرة وذلك بسبب وتيرة لا تصدق من تطوير البرمجيات وصناعة الكمبيوتر، أدخلت أدوات قوية لبرامج السوق والتي أحدثت تغييراً في رسم خرائط العقل رأساً على عقب مع برنامج رسم خرائط العقل يمكنك توسيع هذا النهج لربط العديد من أصناف المعلومات معاً ، مع أدوات رسم خرائط العقل المتقدمة ، يمكنك الآن إدراج وصلة فقط عن أي محتوى رقمي وعرضها علي الخريطة الذهنية

على نحو فعال ، يمكن أن تصبح الخريطة الذهنية لديك كمثال لمستوى نظر أعين الطيور إلى العالم ، كما يمكنك عمل ربط مفعل في التو لمحتوى (مثل ورقة البيانات إكسل) ، إنشاء مهام التقويم الخاص بك مباشرة في الخريطة أثناء العصف الذهني وفروع الجدول الزمني للخريطة الخاصة بك في مخطط جانت وإلخ ...

وبعبارة أخرى ، خريطة العقل تجلب المنطق والهيكل لما لديك من أنواع مختلفة من البيانات ، بمجرد إعداد البرمجيات في العقل من خلال خريطة صحيحة ستجد ذهنك معتاد على ذلك، وسيؤهلك لاستخدامها بشكل مستمر لمراقبة وإدارة أفكارك، إن عامل المعرفة الذي يحتاج للتعامل مع المحتوى الرقمي على أساس يومي يمكن أن يزيد إلى حد كبير من الإنتاجية بإضافة أداة رسم خرائط العقل إلى مجموعة من الأدوات المستخدمة على أساس يومي ، خريطة البرمجيات للعقل هي أداة من الدرجة الأولى ، إلى حد

كبير وتحتوى على العديد من الأدوات المساعدة مثل معالج النصوص ، جداول البيانات وبرنامج البريد الإلكتروني، مدير الملفات، ومتصفح الإنترنت، وإلخ...

هناك عدد كبير من برمجيات رسم خرائط العقل المتاحة بقدرات مختلفة ولجمهور مستهدف بعينه ، هنا سوف نقدم لك المجموعات الفرعية الأكثر ثراءً وتميزاً منها



### أوراق أم برمجيات ؟

يمكنك استخدام ورقة لرسم خريطة ذهنية وهذا سهل الاستخدام ومناسبة جداً للخرائط الصغيرة ، أما للخرائط الأكبر، استخدام البرمجيات هو الأكثر فعالية بكثير لرسم خرائط العقل وامكانية التعديل عليها وإضافة عدد أكبر من المفاهيم ، كما يمكنك أيضاً إضافة أنواع أخرى من المحتوى الرقمي مثل الصور والملفات، وصلات والمهام ، البيانات، إلخ

القدرة هنا على تعديل الخريطة الذهنية يتم بسلاسة دون تشتيت لعملية التفكير العادية الخاص بك والوصول لدرجة إنتاجية ضخمة وعلى المدى الطويل ، فإن خيار البرمجيات يستحق كل قرش



### Software Options

Mind Genius Business: <http://www.mindgenius.com>

Matchware Open Mind 2 Business: <http://www.matchware.com>

FreeMind: [http://freemind.sourceforge.net/wiki/index.php/Main\\_Page](http://freemind.sourceforge.net/wiki/index.php/Main_Page)

Mindjet Manager: <http://www.mindjet.com>



## ٤ - الإستراتيجية المطلقة

" لا يمكن أن تكون هناك صداقة دون ثقة ولا يمكن أن تكون هناك ثقة دون نزاهة "

صموئيل جونسون

بنهاية هذه الفقرة سوف تكون قادراً على:  
الحفاظ على عقلية التفكير الإستراتيجي الصحيح على المدى الطويل بإستمرار  
عند التعامل مع الآخرين

وجود إستراتيجية عند التعامل مع الناس يساعدك على تحقيق نتائج أفضل وفي هذه الفقرة سوف نستكشف معاً أنواع مختلفة من هذه الإستراتيجيات

### ١.٤ السلوك الإيجابي

من الضروري أن تعرف أولوية ما تريد ، فالإنسان إن لم يكن لديه أهداف في الحياة سوف يضل طريقه بسهولة وإذا كنت لا تعرف أين أنت ذاهب ، لا يهم أين تكون بالفعل ، تفقد التركيز والحسم ، فكر في مهمتك في نهاية المطاف والعمل علي إحراز خطوات للأمام لمعرفة هدفك في الحال يأتي بعد وجود هدف في الاعتبار، انك تحتاج إلى أن يكون لك موقف إيجابي .تحتاج إلى أن تأخذ المسؤولية عن كل ما تفعله . باختصار، يجب أن تصبح استباقي ، تحتاج إلى الاعتقاد بأنك المسؤول عن النتائج من أجل التفكير بشكل صحيح حول الحلول الممكنة

إذا كان هناك شيء لا يسير على ما يرام ، انها ليست خطأ شخص آخر، هو خطأك ، فهذه العقلية تدفعك إلى التفكير في الحلول ، وليس علي من يقع اللوم ؟ ، انها بناءة للغاية وستعلمك دروس في الحياة أثناء مقابلاتك في المستقبل عندما تواجه قضايا مماثلة

### ٢.٤ فكر علي المدى البعيد

عندما يتعلق الأمر بالإستراتيجيات والتفكير على المدى الطويل يكون ذلك دائماً هو الأكثر فعالية ولقد ثبت في نظرية اللعبة ، مع تفاصيل كبيرة قد أخذت في الاعتبار، أن الفوز ضد كيان آخر عندما تلعب ضدهم مرة واحدة يختلف تماماً عما كانت عليه عندما كنت تلعب ضدهم بشكل متكرر ، يمكنك الرجوع إلى معضلة السجين لمزيد من التفاصيل

عندما تشارك بشكل متكرر مع الآخرين ، يبدو أن أفضل إستراتيجية هي واحدة بوحدة وهذا يدل على أنه إذا كان شخص ما لطيف معك ، يجب أن تكون لطيفاً أيضاً معه ومع ذلك ، إذا خانك ، سيكون من حقك إمكانية التعامل معه بطريقة ملتوية أيضاً.

كما سترون في وقت لاحق في مبادئ التأثير، إن هذه الإستراتيجية هي في الواقع فعالة للغاية.

### ٣.٤ التفكير في مكسب/مكسب

"مطاردة أفعى سامة بعد لدغتها لنا سوف يدفع فقط بالسم للإنتشار نحو الجسم بأكمله ، لذا فمن الأفضل اتخاذ الإجراءات الفورية الآن لإخراج السم."

ستيفن كوفي

هناك جزء هام آخر يجب ان تجعله من إستراتيجياتك وهي الاعتقاد بأن كلا الجانبين يمكن أن يفوز. وبعبارة أخرى ، لا يجب علي طرف واحد أن يخسر لكي يكسب الطرف الاخر لتكن لديك هذه العقلية تحتاج إلى التركيز على ما يلي:

• **الشجاعة** ، كن جريئاً وقدم الحلول التي من شأنها أن تصل بك إلي تحقيق المكسب علي حد سواء لنفترض انك تتعامل مع العملاء وتتفاوض معهم ووصل التفاوض لطريق مسدود ، كونك جريئاً يعني ن تقول: " لا أستطيع قبول وضع متدني ، لأنني أثق بك ولأنني أعلم أن الحفاظ علي العلاقة لأمد أطول أهم من الربح على المدى القصير " هنا يكون التركيز على الجانب العاطفي للإنسان مما يعود بفائدة أكبر على المدى الطويل.

• **الأمانة / النزاهة** ، تقبل كونك أنك أحد المسؤولين عن النتيجة (استباقية) ، عليك أن تعرف ما الذي تريده (المهمة والأهداف) ومتي تريد ذلك (الأولويات) .

• **عقلية راجحة** ، لتضع في إعتبارك بأن كل شخص قادر على المكسب وإذا كان هناك أحد فائزاً، لا يعني ذلك تدني وضع الآخر إلى حد كبير ، هناك ما يكفي للجميع ويمكن للجميع الاستفادة منها ، هذا يبطل من الحسد والمنافسة الغير مجدية والأنا .

## ٥- الإقناع

"قل للعالم ما كنت تنوي القيام به ولكن عرضه عليهم أولاً"

نابليون هيل

بنهاية هذه الفقرة سوف تكون قادراً على:  
إقناع الآخرين بأفكارك أو منتجاتك بشكل مقبول ومنهجي منظم

### ١.٥ ماذا يعني الإقناع؟

الإقناع هو القدرة على تقديم قيم مقنعة إلى الآخر ، لاحظ قيمتها وليست قيمتك ، فالإقناع هو كل ما يتعلق بكونك قادراً علي وضع ذاتك في مكان الشخص الآخر وفهمك بالضبط لما يريده / تريده .

هناك عدد من التقنيات التي يمكن إستخدامها لتحقيق ذلك والتي سيتم شرحها ، أولاً دعونا نتأمل وندرس المبادئ من وراء الإقناع

الإقناع هو شكل من أشكال التحفيز أثناء تطبيقها على الآخرين ، فهناك نوعان من الدوافع التحفيزية:

• **التحفيز بعيد عن:** هذا عندما يتم تشجيع شخص بالأ يحاول القيام بشئنا ما أو تذكيره بصفة سلبية كرادع ، على سبيل المثال ، قد يذكر بائع السيارات بأن هذه السيارة من مشتملات تجهيزها الوسادة الهوائية ونظام ABS للفرامل الذي يجعل السيارة أكثر أمناً في الحوادث ، لقد ناشد قاصداً لحاجة العميل إلى الابتعاد عن الضرر

• **التحفيز نحو:** هذا عندما نريد أن نجذب الناس إلى شيء لما يشتمل عليه من ميزات إيجابية ، على سبيل المثال قد يكون العميل مستعداً لقبول الشروط الخاصة بسبب مناقشة آفاق مستقبلية وتعاون وشيك والاستفادة من التعاملات التجارية معاً مستقبلاً

عادةً ما ينظر إلي التحفيز نحو أنه أفضل شكلاً من أشكال التحفيز بعيداً عن ، السبب هو أنك تناشد أبعاد التأثير الإيجابي الذي يشجع التفكير الإيجابي ومع ذلك ، هناك ظروف يكون فيها التحفيز بعيداً عن أيضاً مفيدة ، على سبيل المثال ، إذا كان لديك فريق ، استخدم أحد من الأعضاء الإيجابيين من أجل التوصل إلى أفكار واحد من الأعضاء السلبيين ذات الأفكار الشريرة من أجل التوصل إلى المشاكل المحتملة ، الغرض من طلب تقديم هذين النوعين من التحفيز أمر بالغ الأهمية أيضاً كما هو موضح أدناه

### انظر إلي الأمثلة التالية:

• هذه المرة لن يكون هناك تغييرات في اللحظة الأخيرة أو مشاريع عابرة ، دعونا نتمكن من القيام بهذا في إطار الميزانية "

دعونا نتمكن من القيام بهذا في إطار الميزانية ، هذه المرة لن يكون هناك تغييرات في اللحظة الأخيرة أو مشاريع عابرة

أيهما يبدو أفضل وأكثر إقناعاً؟ بعبارة أخرى، أيهما بالتحديد كان الأكثر إقناعاً؟ معظم الناس يقولون: إن الأول هو أكثر فعالية ، فمع الخيار الأول، عليك أن تبدأ بالتحفيز بعيداً عن ثم المتابعة بالتحفيز نحو عند إقناع الآخرين، حاول أن تبدأ مع الدافع بعيداً عن كتحذير والإنهاء بإيجابية مع التحفيز نحو

## ١.١.٥ كيف تنجح عملية الإقناع

تبدأ عملية الإقناع الناجحة في جوهرها من خلال فهم الشخص الآخر، يبدأ الإقناع من خلال الاستماع ، كلما أمكنك تحديد معايير وسمات أكثر عن الشخص الآخر، كلما وضح أمامك المزيد من الخيارات للعمل علي إستغلالها لكسب رضا الآخر بها ، على سبيل المثال ، إذا كان شخص ما لديه عقلية مبدأ أهمية الأمن والسلامة بشدة ، يمكنك مناشدة حاجته للسلامة والأمان عندما تبيع شيئاً له وإذا كنت تبيع سيارة لهذا الشخص، تحدث عن فوائد السلامة والأمان المتوفر في إمكانيات تجهيز السيارة مثل نظام الفرامل الاوتوماتيكي التلقائي ، الوسائد الهوائية الجانبية والأبواب الشديدة المتانة

الاستماع الفعال يعني أنك بحاجة إلى أن تطرح الأسئلة التي تساعدك علي فهم الشخص الآخر بشكل أفضل قبل أن تتمكن من محاولة إقناعه ورغم البساطة في ذلك ، فمن السهل رؤية تجاهل كثير من الناس لإتباع هذه القاعدة الكبرى، فهم يسعون لإقناع الشخص الآخر بأفكارهم ومنتجاتهم أو خدماتهم دون أن يدركوا ما هي إحتياجات الشخص الآخر ، في الواقع أصبح كثير من يريدون فقط بيع ما لديهم وليس ما يريده العملاء



### من المستفيد/المنتفع؟

ضع في إعتبارك الأسئلة التالية أثناء تعاملاتك مع الآخرين :

ما هي فوائد المنتج / الفكرة التي أروجها علي الطرف الآخر؟

ما هي المخاطر من وجهة نظرهم؟

كيف يمكنني جعل الأمر يبدو سهلاً بالنسبة لهم (تبسيط الأمر) ليوافقوا علي ذلك؟

## ٢.١.٥ إستخدام لغة مشابهة

إقناع الآخرين ، تحتاج إلى الحفاظ علي بناء علاقة تشعر الناس بالإرتياح و الوثوق بك وبالتالي تزداد فرصك لإقناعهم بأفكارك أو منتجاتك الخاصة بك ، أساسا ستعمل علي إظهار التقارب في طريقة تفكيرك مثلهم

مع أخذك في الإعتبار هذين النوعين من الدوافع التحفيزية التي نوقشت في وقت سابق ، كما سيظهر في سياق المثال التوضيحي التالي ، عميلك عموماً من الأشخاص الذين يميلون للتحفيز نحو، فهل تريد أن تعرف السمات الإيجابية للمنتجات التي تقوم ببيعها ، والمكنسة الكهربائية مثال علي ذلك ، تخيل لو قلت لها أن النماذج السابقة من المكناس الكهربائية تتعرض للإنسداد بصفة مستمرة ولكن هذا قد تحسن وتم معالجته في النماذج الجديدة ، فهي ليست صاحبة جدا و ضخمة قليلاً أيضاً ، كما انها الارخص في السوق، فربما قد لا ترغب في اللعب في ملعبك أي لا ترغب في التعامل فيما يخصك لأنك تبدو أكثر تركيزا على جانب التحفيز بعيداً عن في حين أنها أكثر اهتماماً في الجوانب الإيجابية للمكنسة كهربائية مثل نظام الحقيبية الأقل حجما ، الاكسسوارات ، سهولة الاستخدام ومظهرها الجيد

لتحافظ علي علاقتك مع شخص آخر يجب عليك أن تتصرف مثله ، استخدام هذين النوعين من الدوافع التحفيزية لفهم الميل الطبيعي للشخص الآخر ثم حاول مجاراته والتوافق معه



## إعطاء إختيار للناس

إذا كان الشخص لديه طريقة واحدة لفعل شيء بالتأكيد سيبيدوا وكأنه الرجل الألي وإذا كان لديه طريقتان ، سيكون لديه معضلة وإذا كان لديه خيارات أكثر من اثنين ، سيكون لديه الخيار الصحيح ، إعطي الناس خيارا بالإضافة إلى خياراتهم وتأكد بأن لديهم ما لا يقل عن ثلاثة خيارات للاختيار من بينهم



## الكلمات المقنعة

### الكلمات الأكثر إقناعا مثل :

أنت ، المال ، يوفر ، النتائج ، صحي ، سهل ، الحب ، اكتشاف ، مؤكد ، جديد ، امن / سالم ، مضمون

### معظم الكلمات المقنعة في التسويق :

مجاناً ، نعم ، سريع ، لماذا ، كيف ، أسرار ، تخفيض ، الان ، قوي ، اعلان ، منافع/فوائد ، حل

المصدر ( الإقناع الخفي ، انظر المراجع)

## ٢.٥ استخدام البرمجة اللغوية العصبية

واحدة من التقنيات النفسية الأكثر إثارة للاهتمام والتي وضعت في العصر الحديث هي NLP ، *Neuro-Linguistic Programming* أو البرمجة اللغوية العصبية ، حيث تتيح لك استخدام التقنيات النفسية لإعادة برمجة عقلك الخاصة بالطريقة التي تريدها ، أستلهمت مبادئ الفكرة من برامج الكمبيوتر والعلاج النفسي وقد تم تطوير هذا النظام وأصبحت ذات شعبية من قبل باندلر وجريندر في أواخر السبعينات لكنه لم يكن حتى التسعينات قد جاءت NLP على الساحة من أعمال إنتاجية المشاهير مثل انتوني روبنز .

الجوهر من NLP البرمجة اللغوية العصبية هو أن نصح أكثر وعياً وإدراكاً لحواسنا ومصالح الآخرين وتفهم أننا نستطيع تغيير آراءنا / وجهات نظرنا داخليا ، فهو يدور حول قدرتنا على إعادة برمجة عقلنا عن طريق زيارة الموقف أو المشهد مرة أخرى في ذاكرتنا وتغييره بما يتناسب مع احتياجاتنا ، في الواقع نريد أن تذهب في أكثر من ذلك بطرق مختلفة حتى تستطيع إنشاء الذاكرة الجديدة التي من المحتمل أن تتخطى ما كان مدونا في الذاكرة القديمة ، إذا كان كل هذا يبدو معقداً جداً أو غامضاً ، لا تقلق ، سيتجلى كل ذلك بوضوح للمعنى عند البدء في القيام ببعض التمارين NLP



## NLP البرمجة اللغوية العصبية ( ثلاثة مفاهيم هامة )

عبر عن كل ما تريد القيام به أو التفكير فيه من خلال تصريحات إيجابية

إضفاء أجواء العقلية المتفتحة لجعلها جذابة

إنتسب إلى هذه السلوكيات الناجحة وداوم علي تكرارها ذهنيًا

هنا بعض القواعد الكبرى للبرمجة اللغوية العصبية NLP والتي يمكن إستخدامها في جميع جوانب الحياة:



## القواعد / الإفتراضات الكبرى للبرمجة اللغوية العصبية NLP

الخريطة ليست هي الموقع

كل أنسان له من تاريخ ماضيه جميع الإمكانيات التي يحتاجها لإنجاز تغيير إيجابي في حياته

إذا كان في استطاعة شخص واحد أن يفعل شيئاً فسيكون لأي شخص آخر القدرة علي أن يتعلم للقيام بذلك.

ركز علي المكان الذي تريد أن تذهب إليه وكيفية الوصول له ، بدلاً من السؤال عن سبب حصولك علي ما تذهب إليه ولماذا لم تحصل علي ما تريد

العقل والجسم هما جزء من ذات النظام

الناس لديها بالفعل جميع الموارد التي تحتاج إليها

لا يمكنك عدم التواصل

معنى الإتصال هو رد الفعل الناتج

وراء كل سلوك نية إيجابية

تتخذ الناس دائماً أفضل الخيارات المتاحة لها

إذا لم ينجح ما تقوم به فقم بعمل شيئاً آخر

## ٣.٥ الثقة

واحدة من أهم خصائص الشخص القادر على الإقناع هو ثقته بما يمتلكه ، إذا لم تكن واثقاً من فكرتك ، فهذا يعني أنك لم تستطع إقناع نفسك وليس هناك فرص أخرى بديلة عن الفشل في ذلك ، فثقتك تظهر من خلال نبرة صوتك والكلمات التي تختارها ولغة جسدك ، فجميعهم يحددون مدى ثقتك بنفسك وإظهارك للشخص الآخر أنك من أشد المؤمنين والمقتنعين بفكرتك أو بمنتجك

الإقناع سيكون أسهل عندما تكون واثقاً بالفعل من فكرتك ومع ذلك ، لنفترض أنك في إطار تجربة شيء جديد، شيء لم تفعله من قبل، في هذه الحالة، من الطبيعي أن لا تشعر بالثقة ، سيكون أمراً رائعاً إذا استخدمت تقنية بسيطة لتعزيز الثقة بنفسك ، لحسن الحظ ، البرمجة اللغوية العصبية NLP تقدم هذه التقنيات البسيطة وإليك الطريقة التي تعمل بها:

## العملي : بناء الثقة

في هذه التقنية ، ترغب في استخدام الثقة التي كانت في الماضي ونقلها إلي الوقت الحاضر

### ١. إسترجاع الثقة

قف ، عود بالذاكرة لفترة عندما كنت واثقاً بالفعل ، إسترجع تلك اللحظة، اشعر بها، شاهد ذلك في عينيك، إسمعها ، إشم رائحتها

### ٢. إرسم دائرة

أثناء بناء ثقتك ، تخيل دائرة ملونة رسمت حول قدميك ، ما هو لون هذه الدائرة؟ هل لها صوت، هل تبدو مثل شعاع الليزر في أفلام الخيال العلمي ، تشير إلى قوتها؟ هل تتأرجح؟ بمجرد ما تصبح ثقتك في أفضل حالاتها، أخرج من هذه الدائرة وأترك ثقتك داخلها (يبدو هذا غير عادي بعض الشيء ولكن إبقى معنا)

### ٣. انتقل نحو المستقبل

الآن قم بخطي سريعة متقدما نحو المستقبل ، لترى نفسك في الحالة التي تريد أن تكون عليها واثقة ، إسمع وشاهد وأشعر اللحظة فقط قبل المضي لتصبح في أفضل حالاتك التي تحتاجها وتطلع إليها، على سبيل المثال، قد تكون هذه اللحظة التي تم تقديمك فيها حالاً للجمهور قبل عرض تفاصيل خطابك عليهم

### ٤. ربط التفاصيل

بمجرد أن تصبح هذه الاشارات واضحة وقد تخيلت نفسك تماما في المستقبل ، أخطوا الى الدائرة مرة أخرى ، تخيل نفسك الآن في المستقبل كما يتجلى هذا الحدث بكل الثقة التي قدمتها الدائرة الخاص بك في هذا الشأن

### ٥. تحقق من النتائج

الآن أخرج من الدائرة مرة أخرى، فكر لهذا الحدث في المستقبل، ستري أن كل مشاعر الثقة تأتي إليك مرة أخرى ، لقد تم إعادة برمجتك بنجاح لهذا الحدث المرتقب وستشعر بالفعل أنك أكثر ثقة حول هذا الموضوع وسوف يكون هذا الشعور أقوى عندما تصل إلى الحدث الفعلي

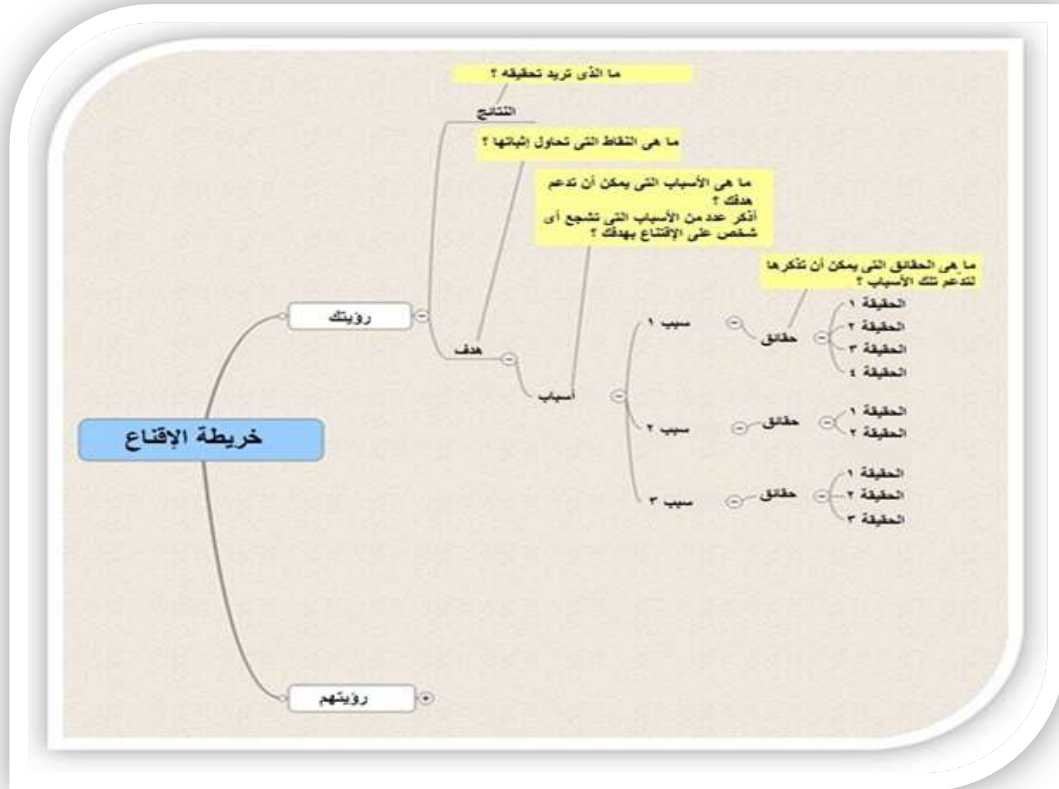
## ٤.٥ كيف تفتع ؟

لقد فهمت المبادئ الأساسية للإقناع ومدى إحتياجك إلى إتباع نهج للإقناع بعقلية سليمة ومنظمة ومع ذلك قد لا تزال ترغب في معرفة ، حدث معين ، ما هي الخطوات المنهجية التي يجب عليك إتخاذها لتحقيق أفضل النتائج وإقناع الطرف الآخر بفكرتك ، الدليل التالي سوف يساعدك على إتقان هذه المهارة

## ١.٤.٥ إعرف ذاتك

الجزء الأول من عملية الإقناع هو معرفة ما تريد ، إذا كنت لا تعرف ما تريد ، فستكون لديك فرصة ضئيلة وربما لن تكون قادراً على جعل الموقف جيداً ولصالحك

كالعادة ، سوف تستخدم تقنيات رسم خرائط العقل بالتزامن مع مبادئ الإقناع لتحقيق أقصى قدر من الكفاءة الخاص بك والإبداع في هذه العملية ، قم بدراسة الخريطة الذهنية التالية ، في سياق الإقناع ، فإنها تركز على وجهة نظرك بقدر ما يتعلق الأمر من حجج ولاحقاً ، سوف تدرس وجهة نظر الطرف الآخر والتحقق منها



• **ابدأ من خلال تحديد نتائجك / رغباتك ، "ما هو الذي تريد تحقيقه؟"** ، هذه خطوة حاسمة تحتاج إلى تفكير ، فإنها أسمى أهدافك

• **حدد هدفك** ، في سياق هذا اللقاء ، ماذا تريد على وجه التحديد الحصول عليه ، إن هدفك قد يكون مختلف عن نتائجك / رغباتك ، انظر في هذا المثال:

- هدفك يمكن أن يكون: "أريد إقناع العميل بشراء منتجي"

- نتائجك / رغباتك يمكن أن تكون: "أريد بناء علاقة مع هذا العميل المهم جداً لأننا يمكن أن نصبح في نهاية المطاف شركاء إستراتيجيين."

كما تري ، الطريقة التي ترغب في التقرب من عملائك للوصول إلي هدفك يمكن أن تعتمد إلى حد كبير على نتائجك / رغباتك المرجوة و عليك أن تكون على دراية كاملة بالتمييز لكي يمكنك تقديم التنازلات الصحيحة عند الضرورة

• **حدد عدد من الأسباب لدعم هدفك** ، أذكر عدداً من الأسباب لدعم حججك

• **دعم كل سبب بعدد من الحقائق** ، يجب أن تكون الأسباب بأدلة دامغة ، في عبارة أخرى ، لأي سبب من الأسباب التي تقدمها ، تحتاج إما لإثباتات منطقية تستند إلى وقائع وحقائق أو تحتاج إلى مرجع موثوق منه من خلال شخص آخر ، وبعبارة أخرى ، سوف تعتمد على مهارات الإقناع من الآخرين لدعمك ، المصادر حسنة السمعة ووجهات النظر الموثوقة يعتبران مثل الذهب عندما يتعلق الأمر بدعم أمور ما تحتاج إلي حجج قوية.

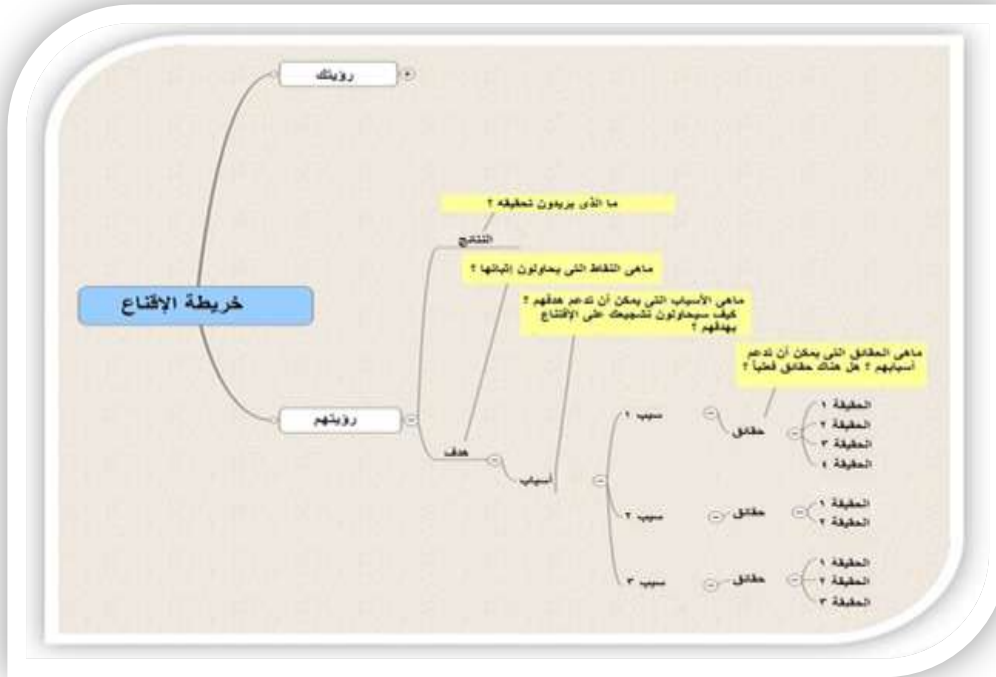
### العملي: خريطة الإقناع - وجهة نظرك (رؤيتك)

استخدم خريطة ذهنية مماثلة لتلك المبينة أعلاه واستناداً إلى موضوع معين يحدده مدربك ، قم بملء التفاصيل لدعم حججك ضد المجموعة الأخرى

## ٢.٤.٥ إعرف الطرف الآخر

تحديد الكيفية التي تريد أن تجادل بها لإقناع الآخرين ليست سوى نصف المهمة ، النصف الآخر هو أن ترى من وجهة نظرهم . هذه هي الخطوة التي يتجاهلها معظم الناس الذين يفكرون بطبيعة الحال في احتياجاتهم بدلاً من النظر في حاجات الآخرين وعندما يتعلق الأمر بالإقناع فإنه أمر هام للغاية دراسة وجهة النظر الأخرى والرد عليها / التعامل معها وفقاً لذلك

لهذه الخطوة انظر في الخريطة الذهنية التي تظهر أدناه ، عليك المضي من خلال مجموعة من الخطوات المماثلة ، لكن هذه المرة تأخذ في إعتبارك وجهة نظر الآخر في المقابل لتعرضها



### العملي : خريطة الإقناع - وجهة نظرهم

على غرار الخطوة السابقة ، استخدم الخريطة الذهنية مثل تلك الموضحة أعلاه وإستناداً إلى الموضوع المذكور في الخطوة السابقة ، حدد وجهة نظر الطرف الآخر

### ٣.٤.٥ حدود ملعبك

وأخيراً ، بعد أن درست ما تحتاج إلى التفكير فيه والكيفية التي تريدها لإقناعهم ، تحتاج إلى إعداد ملعبك وعرضه على الطرف الآخر ، بنهج منتظم ، استخدم تقنية ال ٧ خطوات للإقناع والموضحة أدناه مع نصائح الإقناع لإعداد ملعبك.



## تقنية ال ٧ خطوات للإقناع

١. تحديد المشكلة المستهدفة
٢. حلل باستخدام خريطة الإقناع وقم بتحديد الاتي  
أ. رؤيتك  
- نتائجك  
- أهدافك  
- الأسباب والحقائق الخاصة بك  
ب. رؤيتهم  
- نتائجهم  
- أهدافهم  
- الأسباب والحقائق الخاصة بهم...
٣. تذكر خبراتك السابقة في هذا الموضوع والنتائج التي يمكن الوصول إليها  
أ. توقع تقدمك المحرز ولكي تنجح تحتاج إلى الإصرار باستمرار.  
ب. التخطيط لكل احتمال  
ج. الممارسة علي ملعبك الخاص مع الأخذ في الاعتبار لهجتك الخاصة بك ، طريقة نطقك، ولغة جسدك ..... وإلخ  
د. تمرن علي تكرار ذلك عدة مرات حتى يتم حفظه جيدا
٤. الإتفاق علي نقاط الإتقاء
٥. إعرض بعض أعمالك في هذا المجال  
أ. إعرض الأعمال التي من شأنها أن تؤدي إلى نموذج يمكن للآخرين أن يروا فيها اتجاها لأنفسهم وبما لا يجعلك تعمل كثيرا علي الترويج أو البيع لذلك  
ب. كن دقيقا .لا تستخدم لغة غامضة.  
ج. أخبر العميل بالأرقام الدقيقة دون لف ودوران  
د. قم بالتسليم بنوع من التهوين ، إذا كنت قد فعلت شيئا بشكل جيد، أوصفه بدرجة أقل من الجودة الفعلية نوعا ما حتي تتجنب التوقعات العالية ، فمن الأفضل بكثير ارضاء العملاء بشيء أكثر مما كانوا يأملون عن بذل جهد كبير لاثبات أن ما قمت به وقلته هو الذي كان علي حق.  
هـ. إجعلهم يقومون بتجربة أو تخيل الخدمة أو المنتج الخاص بك ، والمضي قدما من خلال ذلك . لا تتركه لأخيالهم ، فأنت تعرف جيدا عن تفاصيل موضوعك أكثر مما يمكن ان يعرف الآخرون والناس ليسوا جيدين جدا في تصور فكرة شخص آخر علي طريقتهم ، إستخدم الكثير من الكلام العاطفي هنا.
٦. حملهم علي الخروج بالحل  
هناك إحتمال كبير قبولهم بالحل إذا كانوا بالفعل تم إشراكهم في تقديم الإقتراحات المطروحة
٧. حملهم علي الخروج بعواقب للحل  
مرة أخرى إذا أمكنهم رؤية المنافع والمقايضات من وجهة نظرهم الخاصة، سيكونون أكثر عرضة للامتثال والالتزام.





## نصائح للإقناع

- إعمل علي مخاطبة مشاعرهم
- وضع سقف زمني أو تقييد العرض لمنحهم حافزا للتحرك بسرعة
- كسب ثقة الطرف الآخر من خلال إظهار مصداقيتك وأمانتك
- تأكد من أن النتيجة هي حل جيد على المدى الطويل بالنسبة للطرف الآخر
- تأكد من قولهم الحقيقة وليس مجرد محاولة لإرضاءك
- إعرض علي العملاء أنهم إذا لم يجدوا حلا لذلك ، فسوف يتعرضوا للخسارة
- إستخدم الكلمات المقنعة

العملي :الملعب

استخدم المساحة الفارغة أدناه لتوثيق ملعبك ، تأكد من اتباعك للنصائح والإرشادات الواردة أعلاه

ملعبك الخاص بك

## ٦ – المراجع

- Alder, H., (1994) “*NLP (Neuro Linguistic Programming), The New Art & Science of Getting What You Want*”, Judy Piatkus, ISBN: 0-7499-1430-0.
- Covey S., (1989) “*7 Habits of highly Effective people*”, WS Bookwell.
- Hill, N., (1938) “*Thinks and Grow Rich*”, Ralston Society.
- Hogan, K., (2006) “*Covert Persuasion, Psychological Tactics and Tricks to Win the Game*”, John Wiley & Sons, Inc., ISBN: 978-0-470-05141-2
- Mind Gym Team, (2005) “*Mind Gym: Wake Your Mind Up*”, Time Warner Books.
- Pease A., Pease, B. (2004) “*The definitive book of body language*”, Orion, ISBN: 978-0-7528-5878-4
- Robbins, A., (1992) “*Awaken the Giant Within*”. Free Press.
- Schatzki, M., (1981) “*Negotiation: The Art of Getting What You Want*”, Signet, ISBN: 978-0451112248