

التواصل النفسي الفعال
Effective Psychological
Communication



أجندة الكورس

Course Agenda

- Introduction: 6 Success Factors
- The Basics of Communication
- Reasons of Low-Self-Confidence
- Cognitive Behavioral Therapy
- Island Model
- Watzlawick Model
- DISC Model
- Self-fulfilling prophecy
- Expectations
- Priming
- Conclusion

- المقدمة: عوامل التفوق الستة
- بديهيات التواصل
- أسباب ضعف الثقة بالنفس
- العلاج السلوكي المعرفي
- موديل الجزيرة
- موديل فلزلافيك
- موديل DISC
- نبوءة ذاتية التحقق
- التوقعات
- التهيئة النفسية
- الخاتمة

أهداف الكورس

Aims of the Course

- Understanding the relation between communication and how to sell well cause of your strong self-confidence.
- More self-confidence with the help of behavioural therapy.
- Getting to know 3 models for external communication to deal psychologically with different types of people.
- More perceived competence with internal communication.
- فهم علاقة التواصل والبيع بالثقة بالنفس.
- زيادة الثقة بالنفس عن طريق العلاج السلوكي.
- التعرف على 3 أنظمة للتواصل الخارجي للتعامل النفسي مع مختلف أنماط البشر.
- زيادة الكفاءة المدركة في التواصل الخارجي.

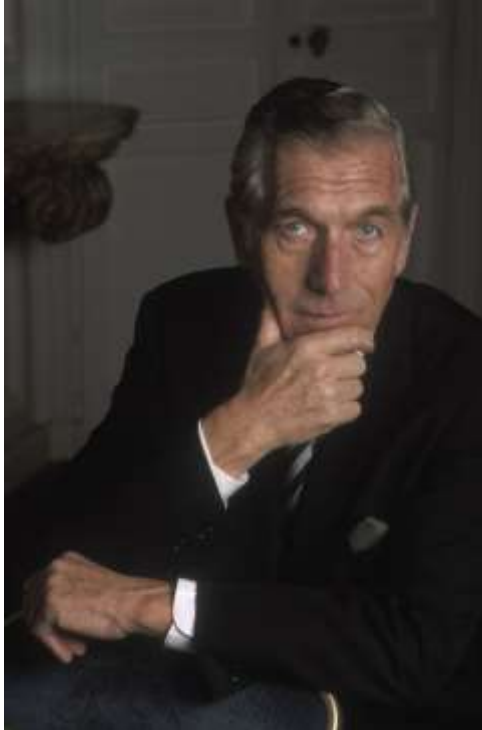


المحاضرة الأولى

عوامل التفوق الستة

6 Success Factors

المقدمة Introduction



Paul Watzlawick

الإنسان لا يستطيع أن لا يتواصل!

عوامل التفوق الستة

6 Success Factors (6Cs)

1. Charisma

1. الكاريزما

2. Commitment

2. الالتزام

3. Courage

3. الشجاعة

4. Confidence

4. الثقة بالنفس

5. Communication

5. التواصل

6. Competence

6. الكفاءة

1. الكاريزما

1. Charisma

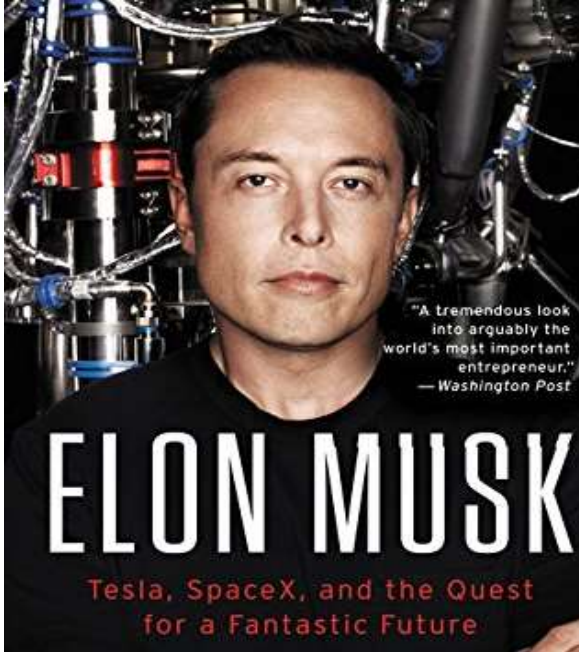
Types of Charisma

1. Vision Charisma
2. Hard Charisma
3. Human Charisma
4. Mental Charisma
5. Humorous Charisma

أنواع الكاريزما

1. كاريزما الرؤية
2. كاريزما الصلابة
3. الكاريزما الإنسانية
4. الكاريزما العقلية
5. الكاريزما المرحية

أنواع الكاريزما Types of Charisma



1. كاريزما الرؤية Vision Charisma

إبهار الناس بأحلام وتطلعات وإثارة الخيال فيهم.

أنواع الكاريزما

Types of Charisma



2. كاريزما الصلابة Hard Charisma

توجيه من صاحب الكاريزما وقدرة على التأثير
عن طريق القوة والصلابة وعدم إظهار الضعف أو التردد،
وفي أحيان كثيرة القسوة.

أنواع الكاريزما

Types of Charisma



3. الكاريزما الإنسانية Human Charisma
فهم الناس ومشاعرهم، والدفع في العلاقات
والتعاطف وقبول الآخرين.

أنواع الكاريزما

Types of Charisma



4. الكاريزما العقلية Mental Charisma

ليس صلباً وليس اجتماعياً، لكن عقله حاد، وذكاؤه متقد.

أنواع الكاريزما

Types of Charisma



5. الكاريزما الكوميدية Humorous Charisma

الناس التي تضحكنا وتسعدنا هم أناس بسطاء
لن يحلوا مشاكلك، ولكن..

مناقشة Discussion



حدد ما هي الكاريزما الخاصة بك!



2. الالتزام

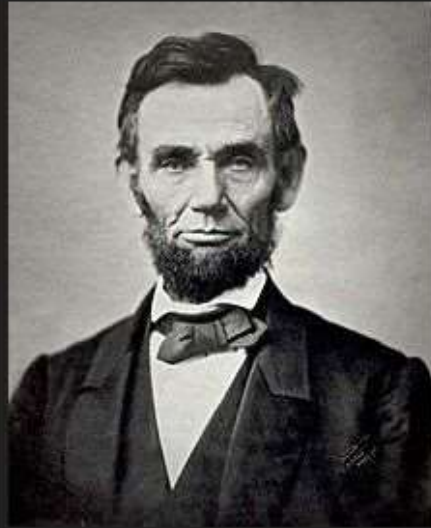
2. Commitment

هو عمل الأشياء الصحيحة بطريقة صحيحة بصورة مستمرة



2. الالتزام

2. Commitment



You can fool all the people some of the time,
and some of the people all the time, but you
cannot fool all the people all the time.

(Abraham Lincoln)

3. الشجاعة

3. Courage

ليس معنى الشجاعة عدم الخوف
ولكن المعنى الحقيقي للكلمة هو فعل الأشياء الصحيحة برغم الخوف



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

3. الشجاعة

3. Courage

الخوف هو نوع من المشاعر التي تتحكم في لغة الجسد وطريقة تواصل الجسد معنا
ولكن، ما هي الرسالة؟



4. الثقة بالنفس

4. Self- Confidence

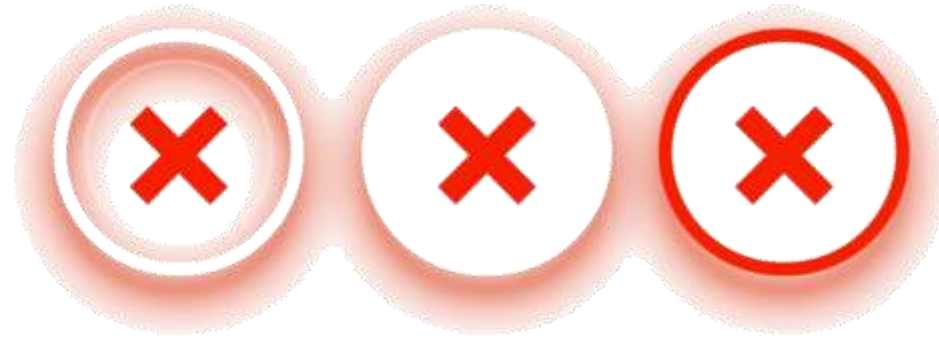
أصبحت أبل شركة حقيقية، يعمل بها مجموعة من العاملين، ولها حد أقصى للائتمان، كما صارت تتعرض للضغوط اليومية التي يمكن أن تنتج عن العملاء والموردين، حتى إنها انتقلت، أخيراً، من مرآب جوبز إلى مكتب مؤجر في شارع ستيفنز كريك بوليفارد بمدينة كبريتينو والتي تبعد حوالي كيلو متر والنصف عن مدرسة جوبز ووزنياك الثانوية. لم يحسن جوبز التعامل مع مسؤولياته المتنامية، فقد كان دائماً مزاجياً وصبيانياً في أفعاله ولقد كلفه هذا السلوك في شركة أتاري الإبعاد إلى الفترة المسائية، لكن في أبل لم يكن هذا ممكناً. وعلى حد وصف مارك كولا: "لقد أصبح مستبداً برأيه بشكل متزايد وكذلك حاداً في انتقاداته. فمثلاً كان يقول للعاملين: "هذا التصميم يبدو مزرعياً"، كما كان خشناً بشكل خاص في التعامل مع المبرمجين الشباب، راندي ويجنتون و كريس إسبينوسا، اللذين يعملان مع وزنياك. ويصف ويجنتون، الذي كان حديث التخرج في المدرسة الثانوية تعامل جوبز فيقول: "كان ستيف يدلف إلى الغرفة ويلقي نظرة سريعة على ما أنجزته، ويقول لي إنه عمل بلا قيمة دون أن تكون لديه أية فكرة عن هذا العمل أو سبب قيامي به".

- هل الناجح يكون تلقائياً واثقاً في نفسه؟
- هل الثقة بالنفس هي الغرور؟
- ما هي علامات ضعف الثقة بالنفس؟

4. الثقة بالنفس

4. Self- Confidence

ماذا تفعل لو تم رفض مشروعك المقدم 33 مرة؟



5. التواصل

5. Communication

قصة عيد الميلاد والتهنئة قبلها بيوم!

هل من الممكن أن نقسم الناس على حسب طباعهم ونفسياتهم وسلوكهم؟



6. الكفاءة

6. Competence

- الكفاءة الفعلية
- الخبرة العملية + المعرفة النظرية
- الكفاءة المدركة

مناقشة Discussion

ما هو العامل الأهم من العوامل الستة الذي تريد أن تحسنه خلال الشهر القادم؟





المحاضرة الثانية

التواصل الداخلي

Internal Communication

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

The Basics of Communication

- Confidence, selling, and Communication
- The Components of Self-Confidence
- Manifestation of low Self-Confidence

Reasons of Low-Self-Confidence

- Parental Upbringing Reasons
- Life Experiences
- Psychological Gaps

Cognitive Behavioral Therapy

- Focus
- Meditate
- Write

بديهيات التواصل

- الثقة والبيع والتواصل
- مكونات الثقة بالنفس
- مظاهر ضعف الثقة

أسباب ضعف الثقة بالنفس

- أسباب تربوية
- خبرات حياتية
- فجوات نفسية

العلاج السلوكي المعرفي

- ركز
- تأمل
- اكتب

بديهيات التواصل

The Basics of Communication



- الثقة والبيع والتواصل
- مكونات الثقة بالنفس

بديهيات التواصل

The Basics of Communication



البديهية الأولى First Basic

البيع والتواصل:

- التواصل يحدث فقط عندما تكون بائعاً محترفاً.
- الذي لا يريد البيع لا يتواصل.

قصة بودو شيفر مع 57 دار النشر Story of Bodo Schäfer with 57 publishing houses

ماذا تفعل لو تم رفضك من 57 دار نشر لنشر أول كتبك؟



الثقة والبيع والتواصل

Confidence, Selling, and Communication

عندما تمتلك الثقة الحقيقية في نفسك؛ ستتواصل بفعالية وستبيع منتجاتك وخدماتك بتلقائية.



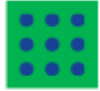
بديهيات التواصل

The Basics of Communication

البديهية الثانية Second Basic

ما هي أهم ميزة في المنتج أو الخدمة التي تقدمها
من وجهة نظر العميل ليقيمك بنجمة أو 5 نجوم؟

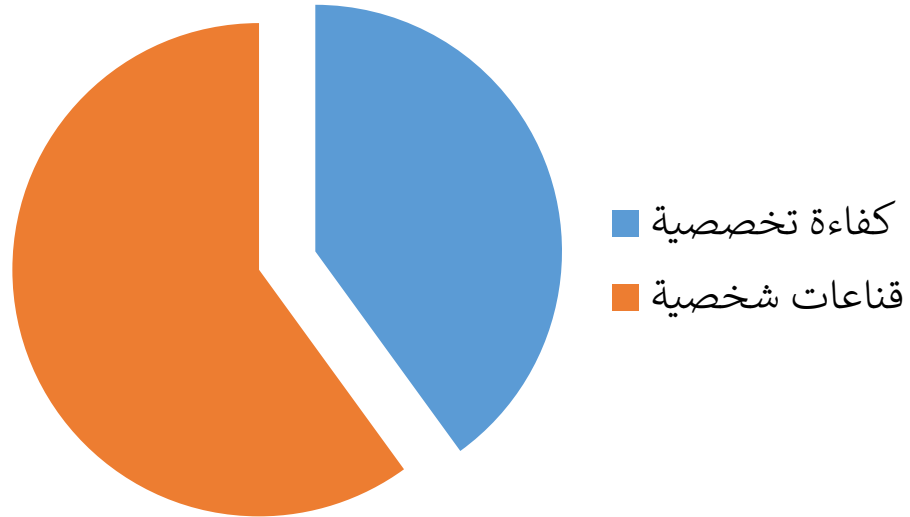




الثقة هي أساس كل العلاقات العملية والأسرية والاجتماعية

مكونات الثقة بالنفس

The Components of Self-Confidence



1. الكفاءة التخصصية Professional Competence

2. قناعاتي الشخصية Personal Conviction



قصة عصفور الكناري

The Story of the Canary Bird



مكونات الثقة بالنفس

The Components of Self-Confidence



- من أنا؟ ماذا أستطيع أن أفعل؟
- هل أثق في قيمتي بغض النظر عن أي شيء آخر؟
- هل أستطيع مواجهة التحديات؟

مكونات الثقة بالنفس

The Components of Self-Confidence



من أنا؟

لماذا أنا هنا؟

أنا مهتم بتحسين صحة الناس عن طريق فهمهم نفسياً لجعل حياتهم أفضل.

قصة الرياضي في الغابة!

مظاهر ضعف الثقة

Manifestation of low Self-Confidence

عدم تقبل النقد
عدم تقبل الجسد
المبالغة جداً في الخوف



ثقة منعدمة



الشخص المغرور
لا يستطيع الاستمتاع بالنجاح
المتعطش دائماً للمديح



نرجسية

مناقشة Discussion



قيم نفسك على هذا الترمومتر بين الغرور من ناحية
وضعف الثقة الحقيقية في النفس من ناحية أخرى!

أسباب ضعف الثقة بالنفس

Reasons of low Self-Confidence



1. أسباب تربوية Parental Upbringing Reasons

- مشاكل الآباء مع بعضهم، أو ما بين الآباء والأبناء.
- عدم الالتزام بالوعد أو كذب الآباء.
- عدم التشجيع والانتقاد المستمر.

أسباب ضعف الثقة بالنفس

Reasons of low Self-Confidence

Me too

2. خبرات حياتية Life Experiences

- الاعتداءات الجنسية Sexual Abuse
- حريق في المنزل Fire in the house
- التعثر الدراسي Educational Retardation

أسباب ضعف الثقة بالنفس

Reasons of low Self-Confidence

3. الفجوات النفسية Psychological Gaps

- السعي إلى الكمال Pursuit of Perfection
- المقارنة مع الناس Comparison with people
- المفاهيم الخاطئة عن المشاكل أو الإحباطات

Wrong Concepts about Problems and Frustrations

العلاج السلوكي المعرفي

Cognitive Behavioural Therapy



- في حالة ضعف ثقتك بنفسك
- ركز على العلاج بتذكر نجاحاتك اليومية البسيطة.
- لا تخلط بين شخصك وأفعالك وقيمتك.
- ماذا تفعل لو تم رفض مشروعك 33 مرة؟

العلاج السلوكي المعرفي

Cognitive Behavioural Therapy

Being Snobbish

1. Be honest with yourself
2. Say sorry if you made a mistake
3. Say I don't know if you don't know
4. Ask the people for help if you need



في حالة الغرور

1. كن صريحاً مع نفسك
2. قل "آسف" إذا أخطأت
3. قل "لا أعرف" عندما لا تعرف
4. اطلب المساعدة من الناس

العلاج السلوكي المعرفي Cognitive Behavioural Therapy

تأمل بعقلك ومشاعرك
Meditation with your mind and feelings



تأمل هدفك ورسالتك

- ما الذي تحب أن تفعله؟
- ما الذي يجب عليك أن تتقنه لتفعل ما تحب؟
- ما العمل الذي إن لم تؤدّه أنت لما استطاع أحد أن ينجزه؟

العلاج السلوكي المعرفي Cognitive Behavioural Therapy

تأمل بعقلك ومشاعرك

Meditation with your mind and feelings

تأمل نجاحاتك السابقة وأحلام الأمس التي تحققت اليوم



تحفيز موجات ألفا في المخ (8_12 هيرتز)

جميع الحقوق محفوظة - إعمل بزنس

العلاج السلوكي المعرفي Cognitive Behavioural Therapy

اكتب تأكيداتك بنفسك واسمعها

Write down your affirmations and listen to them

هل تستطيع تخيل الهرم الأكبر وبرج إيفل في نفس الوقت؟

التأكيدات: رسائل إيجابية نرسلها إلى العقل اللا واعي لزيادة صحتنا العقلية.

العلاج السلوكي المعرفي Cognitive Behavioural Therapy

اكتب تأكيداتك بنفسك واسمعها

Write down your affirmations and listen to them

ما فائدتها؟

أنا منحوس

أنا حاسس ببركة في حياتي



ماذا أكتب؟



مناقشة Discussion

ما الذي تريد كتابته في تأكيداتك الشخصية؟





المحاضرة الثالثة
التواصل الخارجي
External Communication

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

1. Island Model

2. Watzlawick Model

3. DISC Model

1. موديل الجزيرة

2. موديل فلزالافيك

3. موديل DISC

1. موديل الجزيرة

1. Island Model

4 Patterns for dialogue and communication

1. Everything is fine

2. Everything went wrong

3. Everyone talks in another direction

4. Bridge

4 أنماط للحوار والتواصل

1. كل شيء على ما يرام (كله فل)

2. كل شيء خطأ (كله ضرب)

3. كل شخص يتحدث في اتجاه (كله ف ناحية)

4. كوبري

1. موديل الجزيرة

1. Island Model

صخور صلبة مبنية على:

جينات

بيئة

ذاكرة

آمال

آراء

أحلام



معتقدات

مبادئ

مخاوف

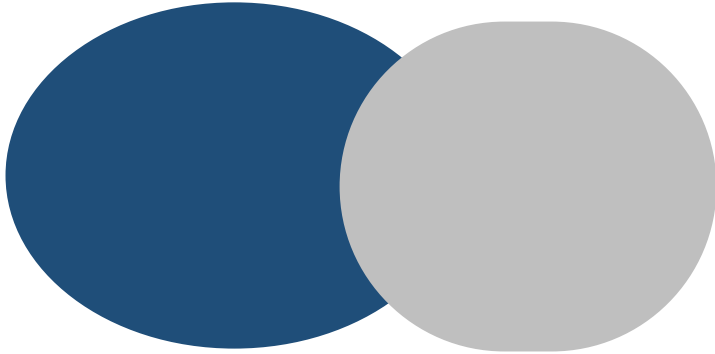
1. موديل الجزيرة

1. Island Model

وعندما نريد أن نتواصل
When we want to communicate

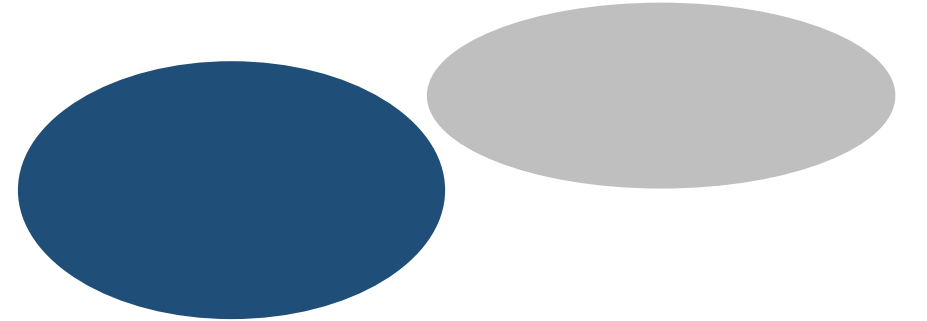
الاحتمال الأول First possibility

1. كل شيء على ما يرام (كله فل)



الاحتمال الثاني Second possibility

2. كل شيء خطأ (كله ضرب)





الاحتمال الثالث Third possibility
3. كل شخص يتحدث في اتجاه (كله ف ناحية)



الاحتمال الرابع Fourth possibility

أن يبني كل منا كوبري إلى جزيرة الآخر، أن يحاول كل شخص أن يضع نفسه في موقف الآخر عن طريق محاولة تبادل الآراء واحترامها رغم الاختلاف.

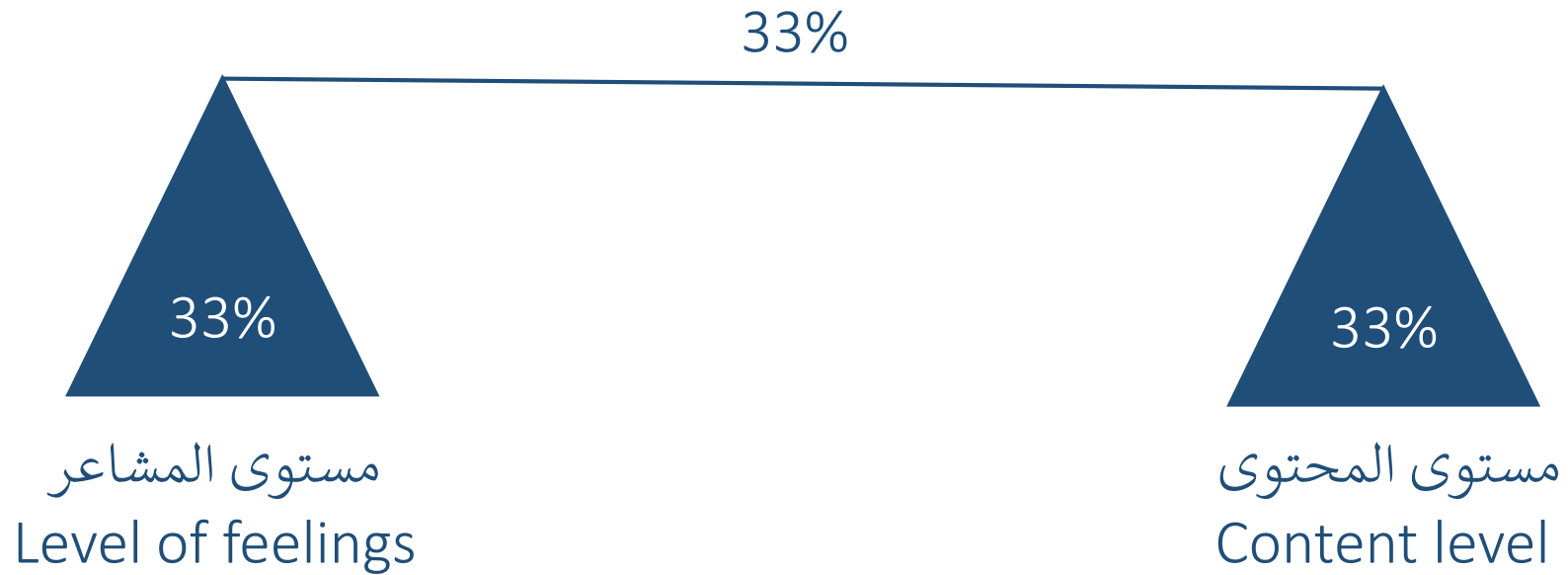


يمكن للمرء أن يقول بسخرية أن الإنسان تغلب على المسافة بين الأرض والقمر،
لكنه في نفس الوقت لم يستطع التغلب على المسافة بينه وبين المختلفين
في الرأي معه.

جوزيف راتنر

2. موديل فلزالافيك

2. Watzlawick Model



2. موديل فلز الافيك

2. Watzlawick Model



العقد الذي ترتدينه جميل جداً، لكنه يبدو غير حقيقي!!

هل هي مشاعر إعجاب؟

هل هي مشاعر حسد؟

هل هي مشاعر شك؟

2. موديل فلزالافيك

2. Watzlawick Model

كل قصة تسمعه، مع صدق قائلها بنسبة 100% هي واقعية بنسبة 33% فقط!

لماذا؟

(أنا جاي بقول صباح الخير راح مزعق في وشي!)

2. موديل فلز الافيك

2. Watzlawick Model

قوة عقلك اللا واعي
The Power of your Subconscious mind



هل تصدق أن طفلة في الثالثة من عمرها فهمت
مشاعر طفلة أخرى وهم لا يتحدثون نفس اللغة؟!

2. موديل فلز الافيك

2. Watzlawick Model

الضباب العقلي
Brain Fog



إفراز هرمون الأدرينالين والكورتيزول يسبب زيادة ضغط الدم ونبضات القلب، وهذا يزود التوتر ويهدم مستوى المحتوى، ويتبقى فقط المشاعر للمساعدة في الهجوم أو الهروب!

Leon Festinger

2. موديل فلز الافيك

2. Watzlawick Model

الضباب العقلي
Brain Fog



مناقشة Discussion

هل وجدت طريقة للتحكم في مشاعرك في 3 دقائق؟



3. موديل DISC

3. DISC Model

4 أنواع من الناس:

1. ما الذي سأستفيدة؟

2. ما الذي سوف أفيد الناس به؟

3. جاؤوا للدنيا ليسألوا ويفهموا ويستفسروا!

4. اللذيذ الرايق

(منفتح وموضوعي)

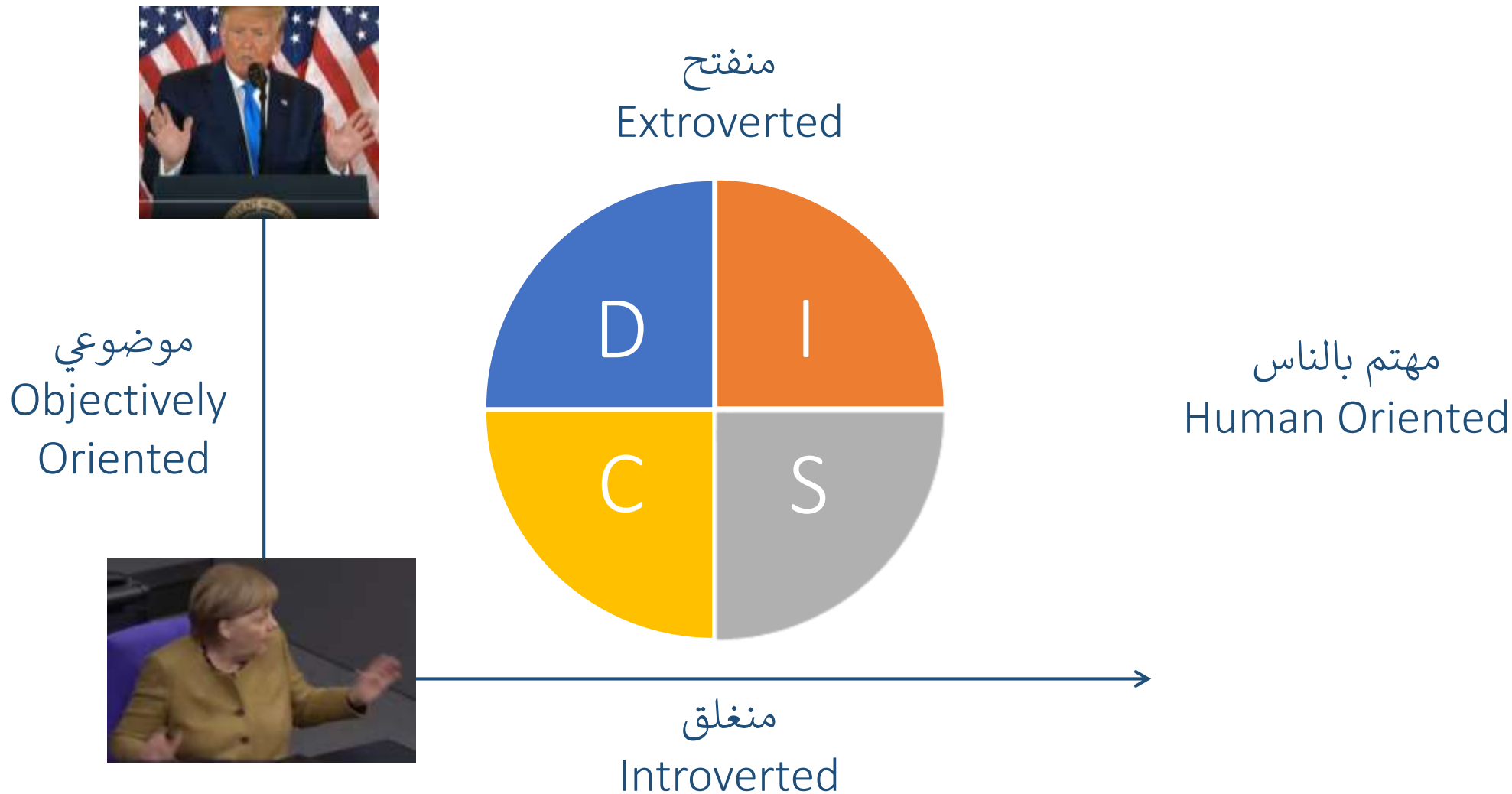
(مهتم بالناس ومنغلق)

(موضوعي ومنغلق)

(منفتح ومهتم بالناس)

3. موديل DISC

3. DISC Model





3. موديل DISC

3. DISC Model





3. موديل DISC

3. DISC Model





3. موديل DISC

3. DISC Model

العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية

Affecting Factors of the character
development

1. زمن
2. البيئة (العمل، المنزل)
3. الحالة (قيادة / في إجازة)
4. القيم (الهدوء الداخلي، الجينات، التعليم)
5. الوضع (آمن، غير آمن)



3. موديل DISC

3. DISC Model

كيف أتعرف عليهم؟
How to Identify Them?





3. موديل DISC

3. DISC Model

كيف أتعرف عليهم؟

How to Identify Them?



1. طباع الشخصيات

2. توقعاتهم

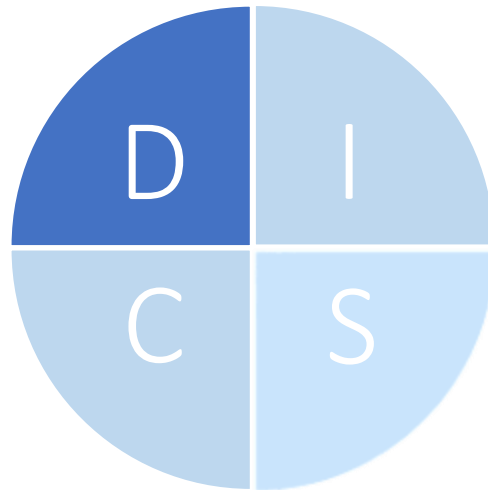
3. ما الذي يجب تجنبه؟

4. متى تكون هناك مشكلة؟

3. موديل DISC

3. DISC Model

المهيمن Dominant



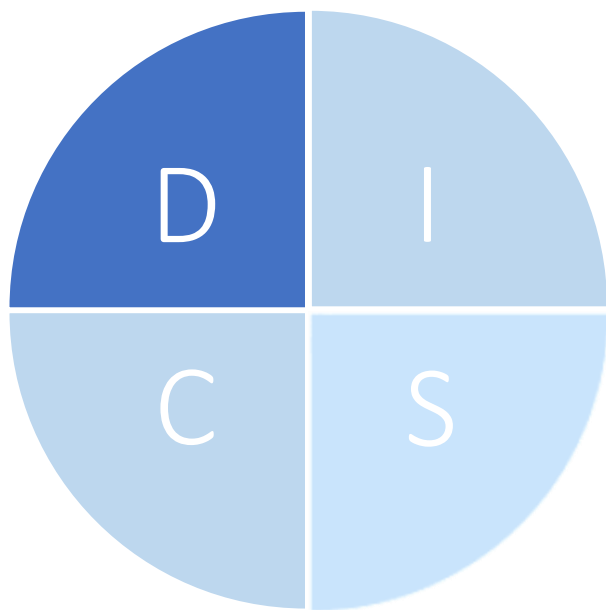
1. طباع الشخصية:

- شخصية قوية
- يمارس الضغوط المبكرة
- يختبر ردود الأفعال

3. موديل DISC

3. DISC Model

المهيمن Dominant



2. توقعاته Expectations

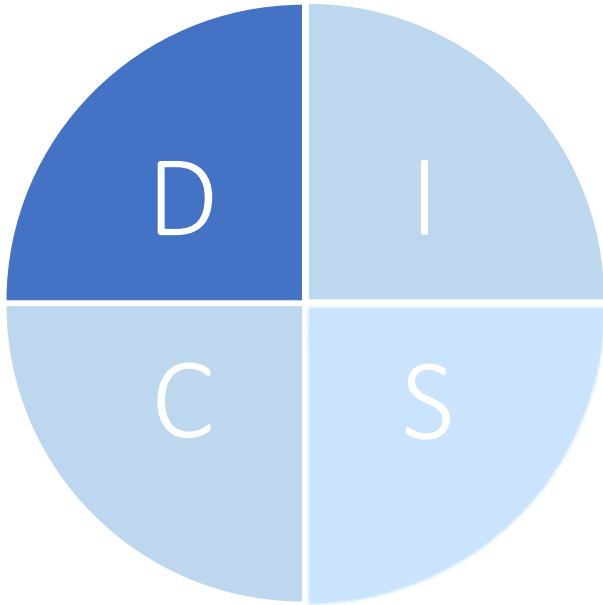
- توقعات محددة
- التعامل الكفاء مع الوقت
- حقائق واضحة



3. موديل DISC

3. DISC Model

المهيمن Dominant



3. ما يجب تجنبه What to Avoid

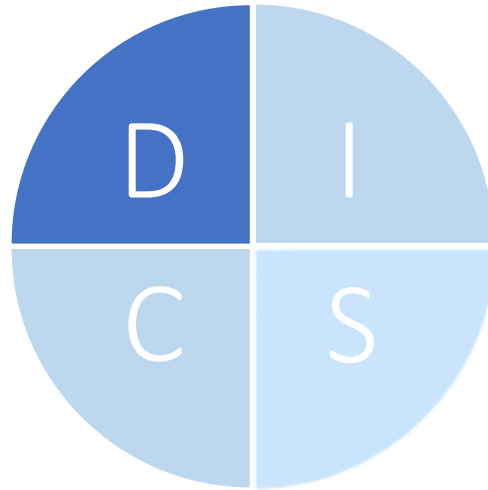
- إظهار الود الزائد عن اللزوم
- الثثرة
- أخذ قرارات بدلاً منه



3. موديل DISC

3. DISC Model

المهيمن Dominant



4. متى تحدث المشكلة؟

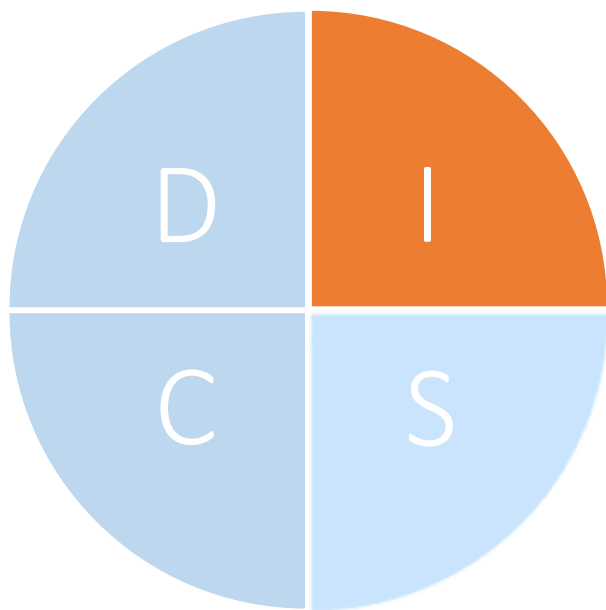
When does the Lion complain?

عندما لا تلي توقعاته

3. موديل DISC

3. DISC Model

المبادر Initiative



1. طباع الشخصية:

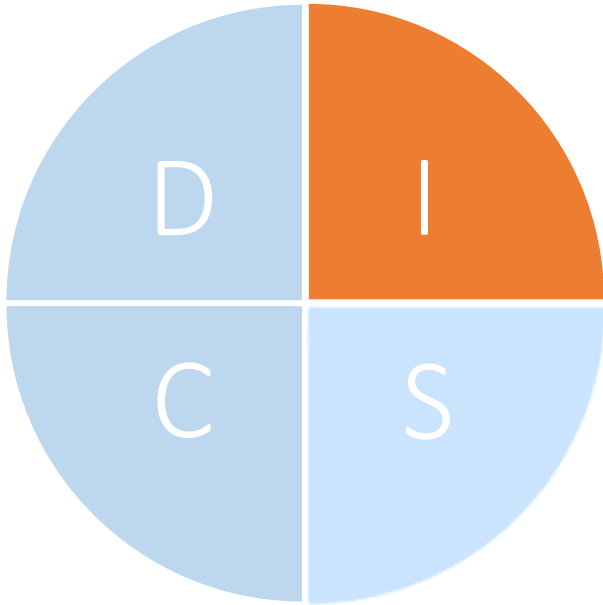
- ودود ومهتم بالناس
- يتحدث أكثر من الاستماع
- شيك وعلى الموضة



3. موديل DISC

3. DISC Model

المبادر Initiative



2. توقعاته Expectations

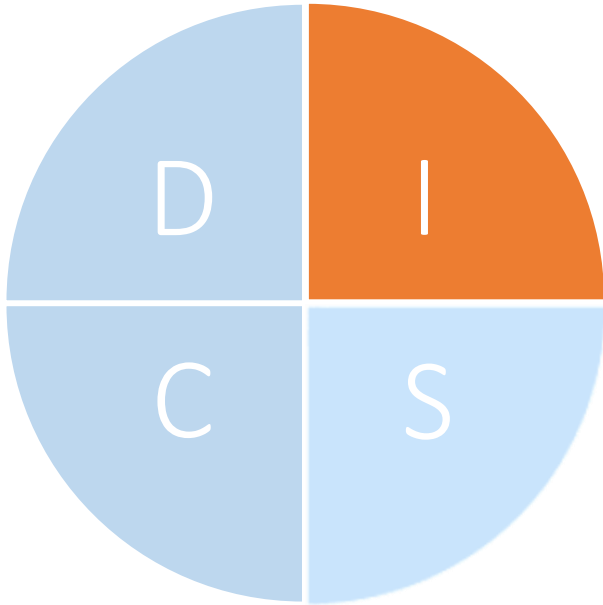
- يتخذ قرارات سريعة
- علاقة ودودة وبسيطة
- ليس المهم ماذا، ولكن مع من!



3. موديل DISC

3. DISC Model

المبادر Initiative



3. ما يجب تجنبه What to Avoid

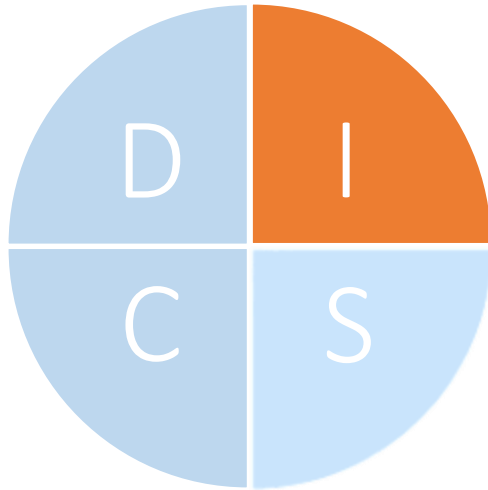
- أن تكون بارداً ومنغلقاً
- التعبيرات القصيرة والمتحكمة
- أن تكون مغروراً



3. موديل DISC

3. DISC Model

المبادر Initiative



4. متى تحدث المشكلة؟

When does the Lion complain?

- أبداً!
- إدمان الانسجام، ولكن!

مناقشة Discussion

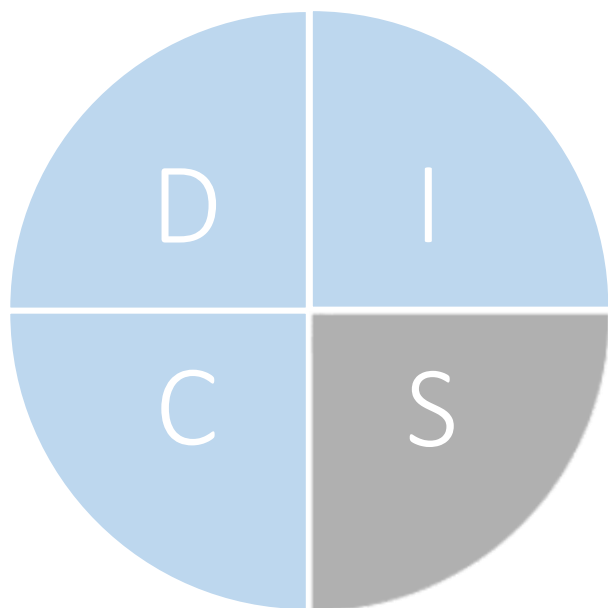
حاول أن تتذكر آخر موقف لم تستطع فيه التواصل مع زميلك أو مع عميل
واستخدم نموذج ديسك في تحديد شخصيته، واكتب خطة للتعامل المستقبلي معه



3. موديل DISC

3. DISC Model

الثابت Steadily



1. طباع الشخصية:

- يميل للانعزال والانتظار
- يبدو عليه عدم الثقة بالنفس
- يرفض القرارات السريعة رفضاً باتاً

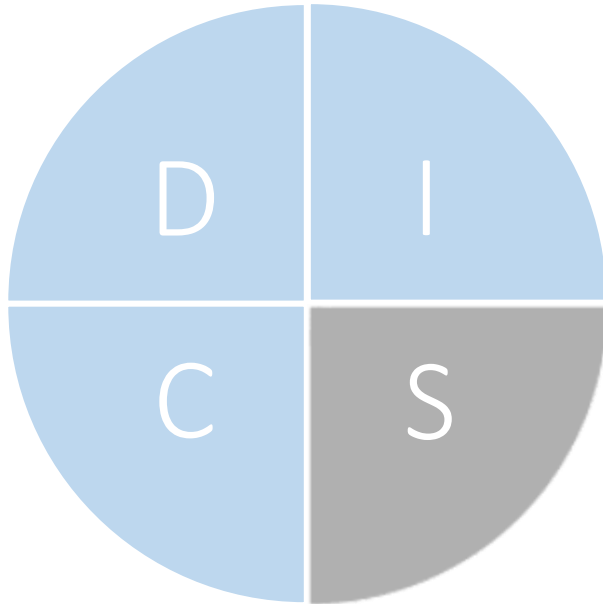


3. موديل DISC

3. DISC Model

الثابت Steadily

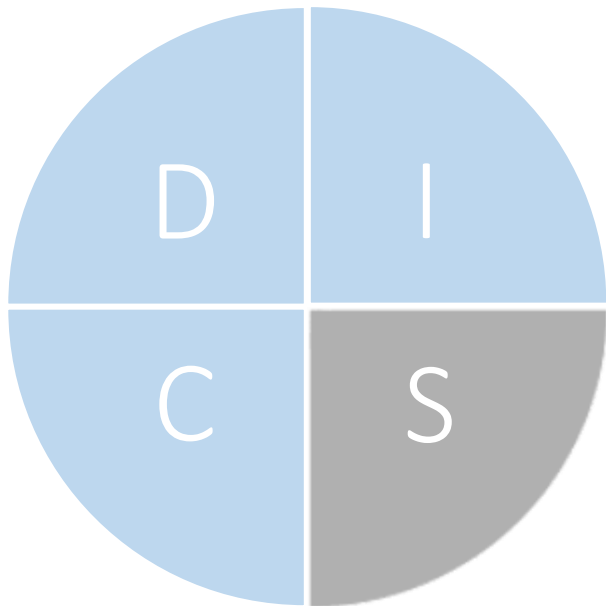
ضربات القدر!



3. موديل DISC

3. DISC Model

الثابت Steadily



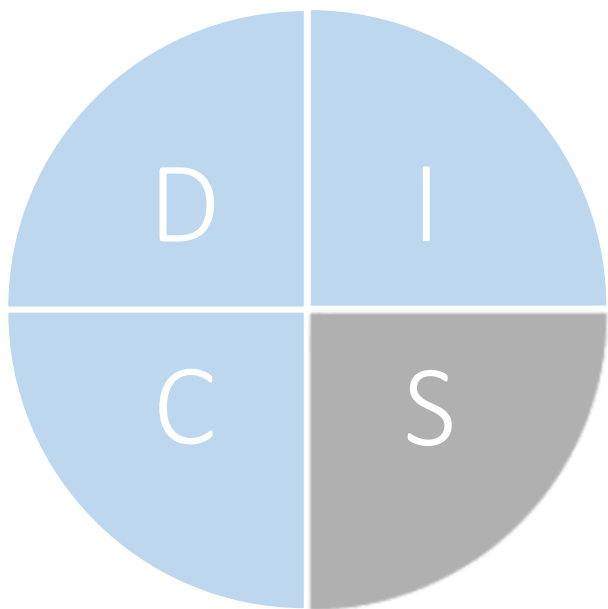
2. توقعاته Expectations

- اعطه الوقت اللازم
- خطوات منتظمة
- ضمانات كافية

3. موديل DISC

3. DISC Model

الثابت Steadily



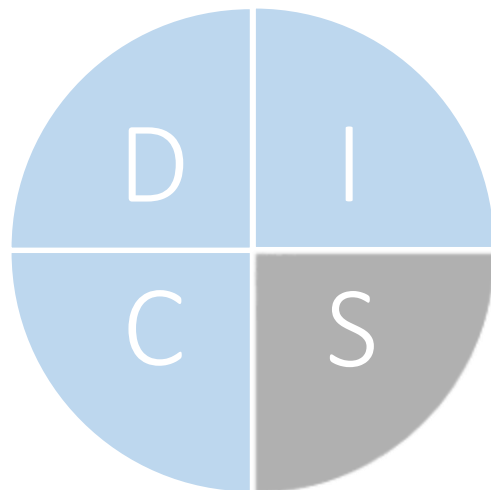
3. ما يجب تجنبه What to Avoid

- الضغط عليه أو الإلحاح
- ألفاظ غير محددة
- تغيير الوعود

3. موديل DISC

3. DISC Model

الثابت Steadily

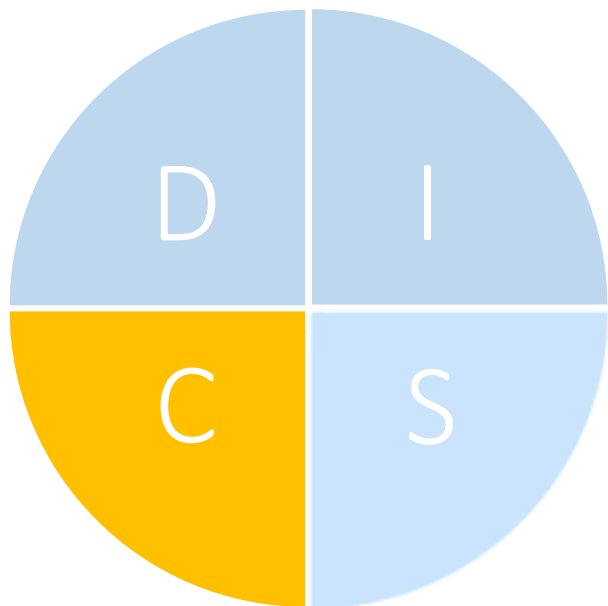


4. متى تحدث المشكلة؟
When does the Lion complain?
عندما يشعر بعدم الأمان!

3. موديل DISC

3. DISC Model

المنجز بضمير Conscientious



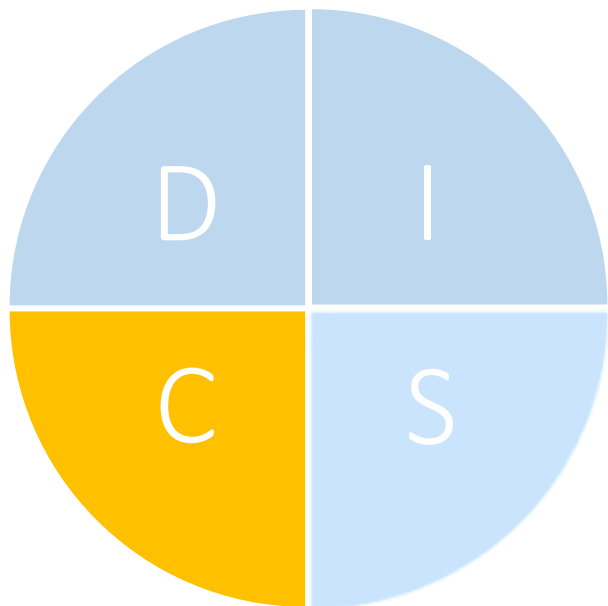
1. طباع الشخصية:

- عملي وجاد في علاقاته
- منطقي وعقلاني في تصرفاته
- أسلوبه تقليدي وتحفظي

3. موديل DISC

3. DISC Model

المنجز بضمير Conscientious



2. توقعاته Expectations

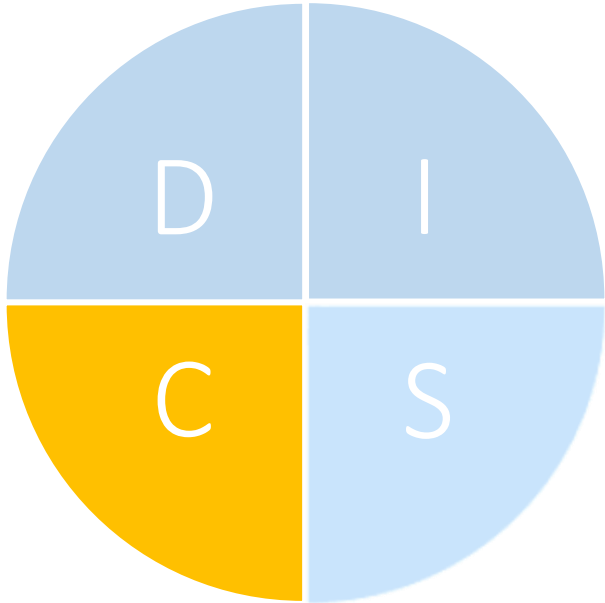
- يريد أن يفهم كل شيء
- يريد منك المساعدة في اتخاذ قرارات صحيحة
- يريد ضمانات كافية مكتوبة



3. موديل DISC

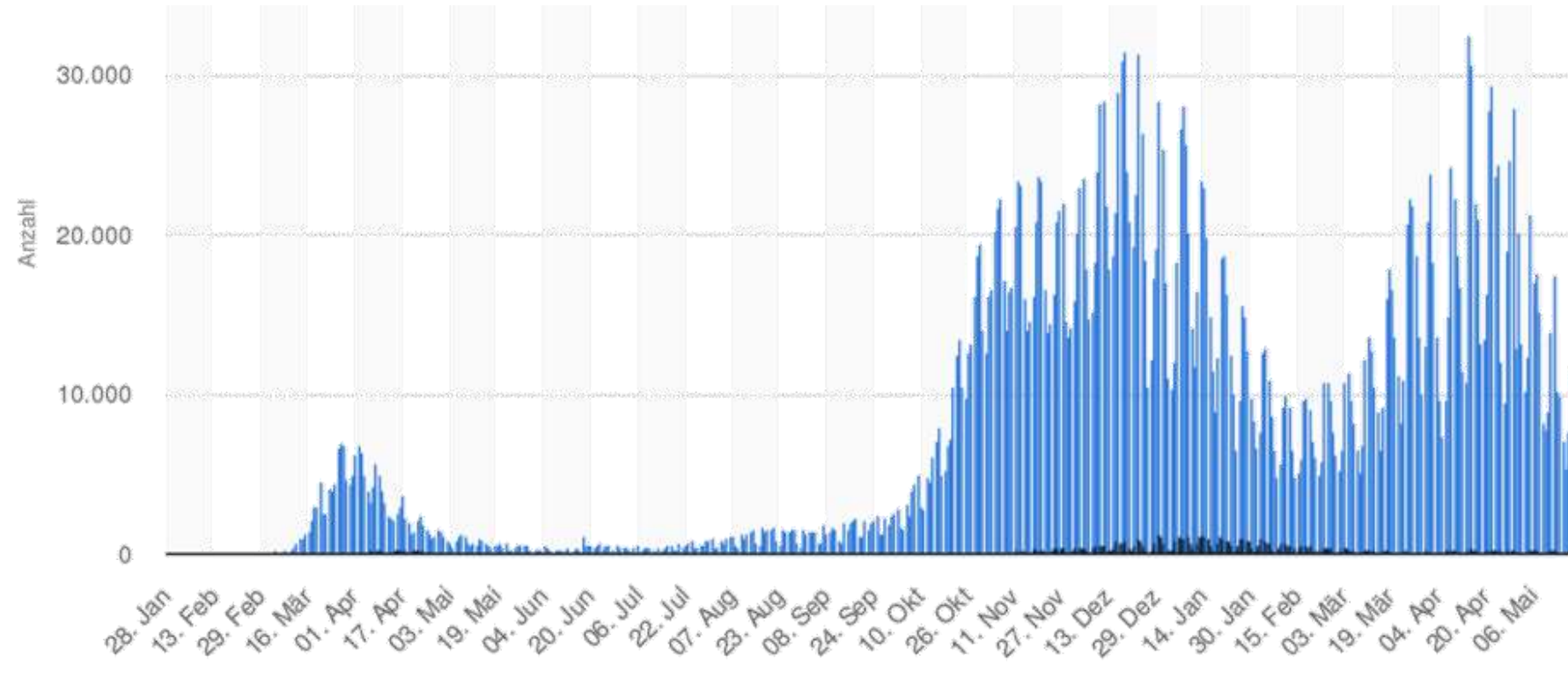
3. DISC Model

المنجز بضمير Conscientious



3. ما يجب تجنبه What to Avoid

- العشوائية وعدم النظام
- إلقاء التهديدات
- محاولة إقناعه

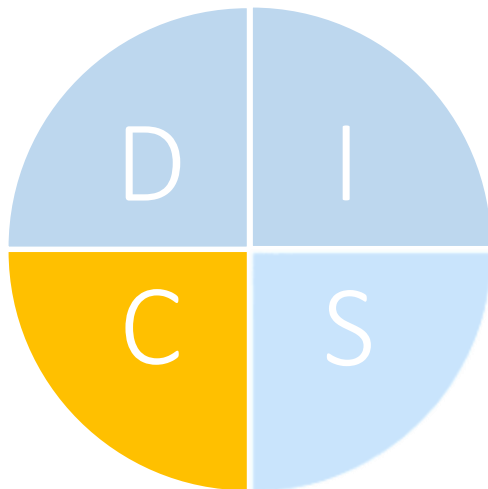


جميع الحقوق محفوظة – إعمل بيزنس

3. موديل DISC

3. DISC Model

المنجز بضمير Conscientious



4. متى تحدث المشكلة؟

When does the Lion complain?

دائماً وأبداً!

مناقشة Discussion

جهاز خطة لمواجهة شكاوى العملاء المتكررة في شركتك
ودرب كل العاملين لديك عليها، للعملاء من نوع المهيمن والمنجز





المحاضرة الرابعة الكفاءة المدركة

The perceived competence

أجندة المحاضرة

Lecture Agenda

1. Self-fulfilling prophecy

1. نبوءة ذاتية التحقق

2. Expectations

2. التوقعات

3. Priming

3. التهيئة النفسية

الكفاءة المهنية

Professional Competence

الكفاءة الفعلية

- المعرفة النظرية (حافظ فقط)
- القدرة على التطبيق (الخبرة العملية)
- الأمانة (مثال دكتور الأسنان)

الكفاءة المدركة

الكفاءة المدركة في مقابل الكفاءة الحقيقية

Actual Competence VS Perceived Competence



سؤال:

هل بالضرورة الثقة بالنفس والقدرة الجيدة على التواصل النفسي والكفاءة العلمية والخبرة العملية تؤدي إلى رفع الكفاءة المدركة في نظر العملاء؟

الكفاءة المهنية

Professional Competence



قصة الصحفي الأمريكي جين فاينجارتتر من واشنطن بوست
ومدير الاوركسترا السيمفوني الوطني ليونارد سلاتكين مع جوشوا بيل!

الكفاءة المدركة غير الكفاءة الفعلية

Actual Competence different than Perceived Competence



Mohamed El Baz

★ Favoriten · 19. April um 16:06 · 🌐

مش عابذك تتفاجيء لما أقولك إننا بنعين مدير تسويق لإحدى شركات المجموعة وفيه حد مشهور جدا علي السوشيال ميديا وعنده فوق المليون متابع وكلهم عارفين إنه أحسن واحد يفهم في التسويق لكن المفاجأة إنه إترفض من كل اللي عملوله الإنترنت من أول الموارد البشرية لحد مدير الشركة مرورا بمدير تسويق المجموعة والتلاته أجمعوا إنه (مبتديء) في مجال التسويق ومحتاج سنين طويلة علشان يوصل إنه يتقدم لوظيفة مدير تسويق ودي كانت مفاجأة ليا شخصيا لأنني كنت حاطط إحتمال إنه ممكن يكون مش قوي زي ما هو ظاهر لكن مش الفجوة الكبيرة بين مبتديء ومدير

أعتقد إن الشباب محتاج يراجع أولوياته بشده خصوصا لو لم يكن له دخل مباشر من خلال السوشيال ميديا لأنه يعطيها من وقته ومجهوده ولكن بدون فائدة كما أنه بيرفع توقعات كل من سيتعامل معه ولكن يتوقع صدمة كبيرة عند التعامل معه وهذا ما نصحته به إن السوشيال ميديا بتعكس واقع الإنسان وإنجازاته وتقدمه من مستوي لمستوي لكن إنها تكون شبه إنفصام عن الواقع فدي مصيبه والمصيبة الأكبر إنه يصدق نفسه ويكمل علي إنه فعلا هو الصورة اللي رسمها لنفسه علي السوشيال ميديا ... وأسوأ جريمة بيعملها الشخص ده إنه بيحيط للي شغال علي نفسه لأن العصر الحالي عدد الفولورز هو معيار الشباب وضعه للنجاح وده 100% خطأ.

-لازم كلنا نتعلم مش بس علي مستوي التسويق لكن علي كل المستويات من أول الطبيب المحترف يكتب عن أمراض ومعلومات عامه وينشغل بزيادة اللايكات علي حساب تحصيله الشخصي لحد المستشار اللي كل يوم بيكتب نصايح عن البيزنس وهو لا عنده العلم ولا التجربة المؤهلة لإعطاء نصايح في البيزنس

=وأصبحت ما أؤمن به إن النجاح علي السوشيال ميديا والنجاح في الحقيقة لا يتفكان ولكن لكل قاعدة استثناء.....

الكفاءة المهنية Professional Competence

مثال
Example

McKinsey
& Company



AT&T

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence

1. Self-fulfilling prophecy

1. نبوءة ذاتية التحقق

2. Expectations

2. التوقعات

3. Priming

3. التهيئة النفسية

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence

1. نبوءة ذاتية التحقق Self-fulfilling prophecy

هو التوقع الذي يجعل من نفسه صحيحاً بشكل مباشر أو غير مباشر،
وبنفس شروط التوقع أو النبوءة ذاتها، بسبب ردود الفعل الإيجابية
بين الاعتقاد والسلوك.

إذا رأيت المستقبل وعرفت أنك لن تفشل؛ هل ستقيم مشروعك؟!





كيف أطبق النبوءة ذاتية التحقق في رفع كفاءتي المدركة؟
How to apply Self-fulfilling prophecy to increase my Perceived
Competence?

ما هي توقعاتك لنسخ مبيعات كتابك القادم؟

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence



تأثير البلاسيبو Placebo Effect

دواء بدون مادة فعالة، يتناوله المرضى مصدقين بفعالية المادة؛ فيتعافوا.

وهذه هي فكرة التوكيدات

هل قابلت شخصاً ناجحاً يستيقظ في كل صباح ليقول لنفسه: (أنا هفشل أنا غبي)!!

مناقشة Discussion

اكتب الأمنيات التي تود تحقيقها في المستقبل، والتي سوف تساعدك على زيادة كفاءتك المدركة!

- المتفائل دائماً
- حلال المشاكل
- المفاوض الرائع



كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence



2. التوقعات Expectations

- اوعد أقل وانتج أكثر Underpromise and overdeliver
- قم بإخراج توقعات عالية جداً High Expectations

تجربة Schlenker & Leary

Schlenker & Leary Experiment

تأثير التوقعات على الكفاءة المدركة:

Prognosis	Actual Performance				
	Very good	Well	Avarage	Poor	Very bad
"Very good"	8.1	7.6	5.6	4.3	4.5
"Well"	7.9	7.6	5.9	4.5	4.3
"Avarage"	7.4	6.9	5.7	4.3	3.9
"Poor"	6.5	6.4	5.0	3.0	2.7
"Very bad"	7.0	6.5	4.8	3.0	2.7

أيهما ستختار؟!
Which one would you choose?



كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence



احذر التوقعات المرتكزة على الكذب!

Beware of the Deceptive Expectations

الطلب الاونلاين يصل في خلال 5 أيام من الشراء!

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence

3. التهيئة Priming

هي زيادة الحساسية تجاه مثير معين بناء على تجربة سابقة، وهي تعتمد على الذاكرة الواعية وتؤثر على اتخاذ القرار.

Dijksterhuis, ,van Knippenberg Experiment

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence

التهيئة التكرارية Prepetition Priming

يشير مصطلحي التهيئة الإيجابية والسلبية إلى تأثير التهيئة على سرعة التفكير، بحيث تسرع التهيئة الإيجابية من عملية التفكير، وتخفف التهيئة السلبية تلك السرعة إلى مستويات أبطأ من مستويات سرعة التفكير غير المعرض للتهيئة.

كيفية زيادة الكفاءة المدركة

How to increase Perceived Competence



لماذا فشل المرشح الرئاسي تيد كينيدي في سباق الانتخابات الأمريكية
بمجرد سؤال من روجر؟

مثال واقعي على التهيئة Priming Real Example



التهيئة من مدير شركة للتطوير العقاري

Priming from Real Estate Development Manager

ماذا كان يفعل قبل مقابلات العمل الصعبة مع مقاولين

أو عملاء من الشخصية المهيمنة؟

مثال واقعي على التهيئة Priming Real Example

صلاح قبل ماتش مانشستر يونايتد بعد تأجيله في الدور الثاني لموسم 20 - 21



كيف أطبق كل هذا في التواصل؟ How to Apply this in communication?

الإجابة هي: الممارسة المستمرة!





شكراً لكم