

الثقة والحزم
نورهان النجار



سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

المحاضرة الأولى: ما هي الثقة بالنفس؟

- ما هي الثقة بالنفس؟
- هل الثقة بالنفس فطرية أم مكتسبة؟
- من أين تأتي الثقة بالنفس؟ (دورة الثقة بالنفس)
- مدرج التعلم
- مخطط الثقة والمهارة
- الثقة الواقعية
- الشك الواقعي

سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

المحاضرة الثانية: الثقة الوهمية والشك الوهمي

- الثقة الوهمية (الغرور)
- الشك الوهمي
- أسباب ضعف الثقة بالنفس
- الخبرات الأليمة السابقة
 - التنشئة الاجتماعية
 - الصورة الذهنية السلبية
 - التأثر بالآخرين
 - المقارنة بالآخرين
 - أنواع التفكير السلبي
- الفرق بين الثقة بالنفس والغرور

سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

المحاضرة الثالثة: المهارات اللازمة للثقة بالنفس

- البرمجة اللغوية العصبية
- مهارة تحديد الأهداف
- مهارات التواصل
- مهارة الإنصات
- اقتراح الأسئلة
- الحزم
- أربعة أنماط للتواصل

سيتم تناول النقاط التالية في هذه الدورة التدريبية:

المحاضرة الرابعة: مهارات التكيف / تقنيات المواجهة

- مهارات التكيف وتقنيات المواجهة
- بناء الألفة (قاعدة المرأة)
- التعبير عن الخلاف باستخدام الأنظمة التمثيلية
- تقنية النجمة
- تلخيص (كيف اكتسب الثقة بالنفس؟)



المحاضرة الأولى

(مدخل إلى الثقة بالنفس)

ما هي الثقة بالنفس؟

هي حسن اعتماد المرء على ذاته بلا إفراط أو تفريط

وهي إيمان الفرد بقدراته وإمكاناته

هل الثقة بالنفس فطرية أم مكتسبة؟

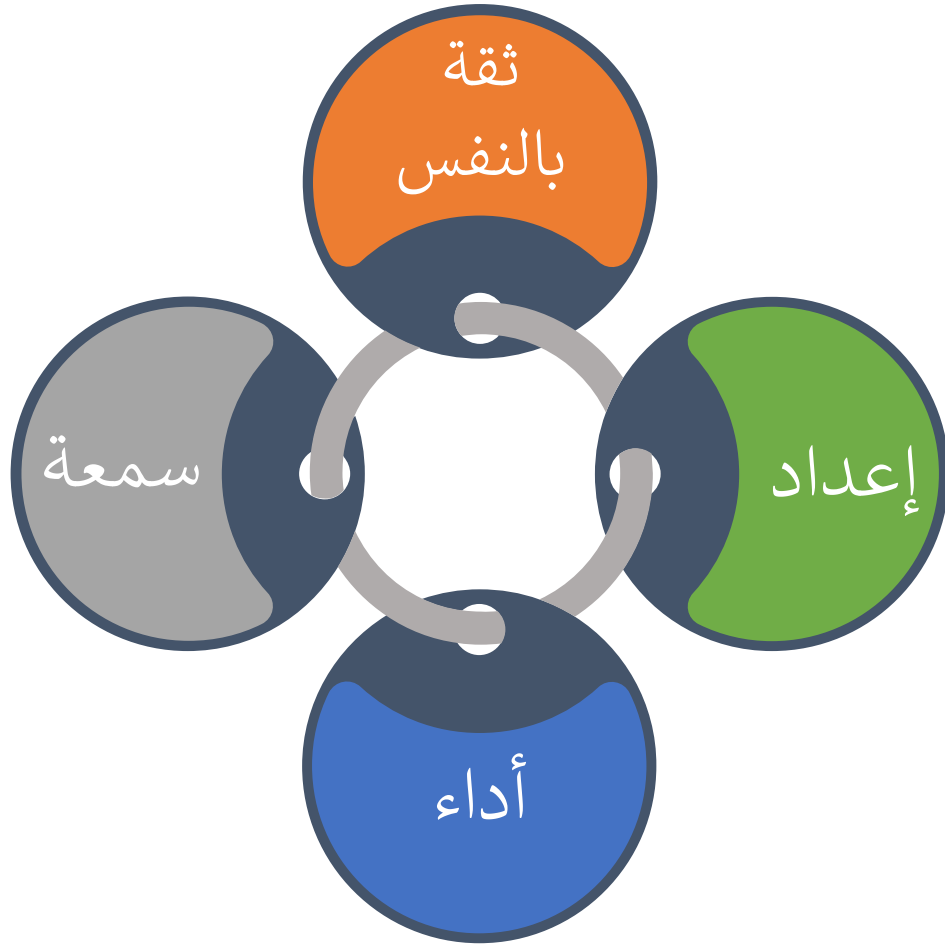
سلوك فطري 6%

بعد بالممارسة 20%

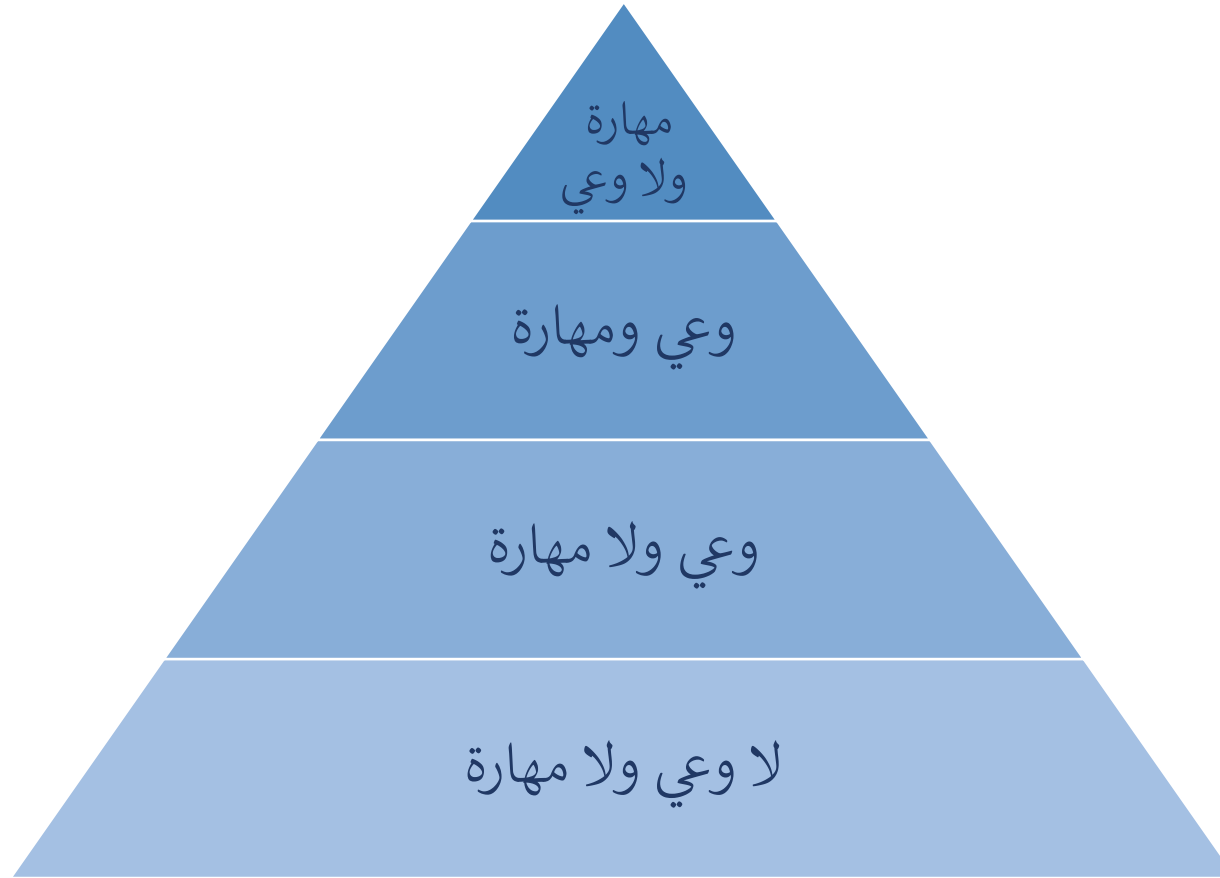
بعد التدريب 100%



من أين تأتي الثقة في النفس؟

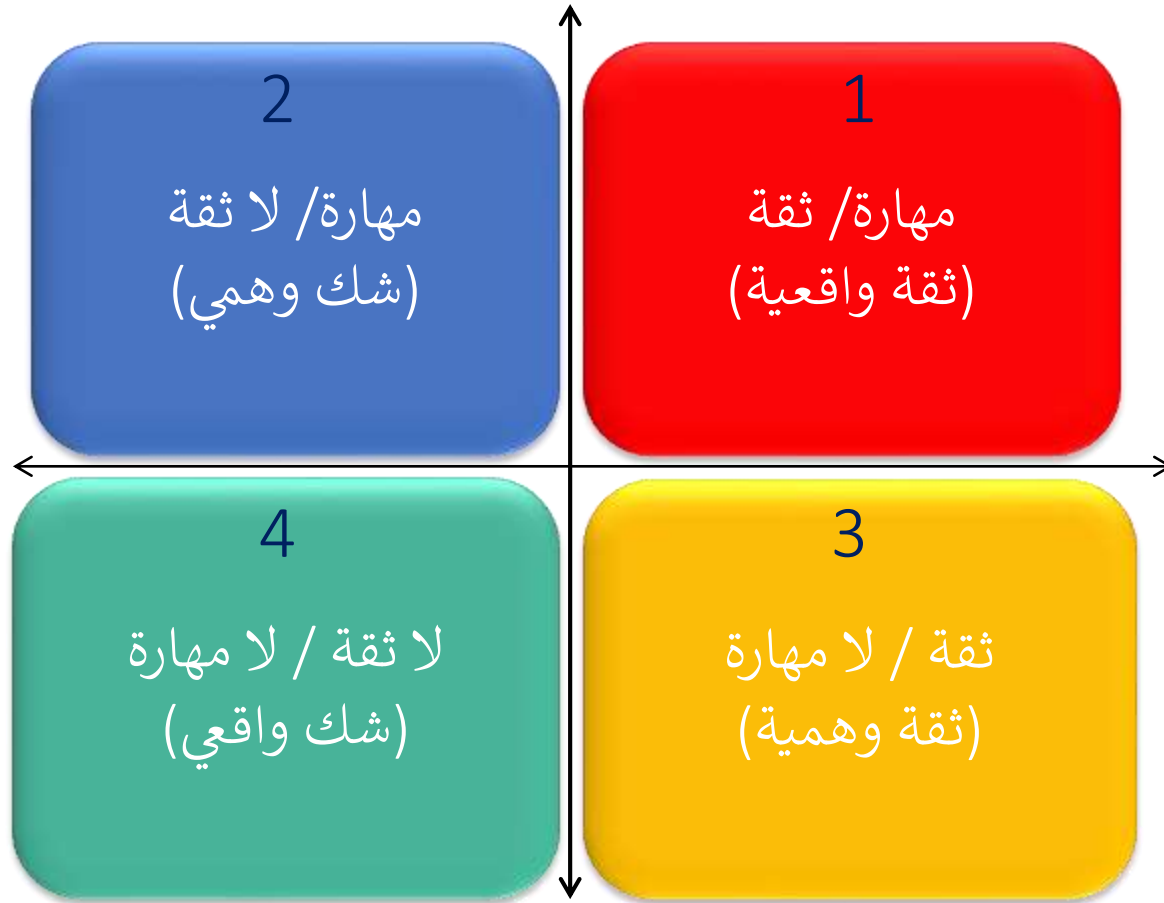


دورة الثقة بالنفس



مدرج التعلم

سلم تعلم المهارات



مخطط الثقة والمهارة



الثقة الواقعية



الشك الواقعي



المحاضرة الثانية

(الثقة الوهمية والشك الوهمي)



الثقة الوهمية

كيف تتخلص من الغرور؟



$$= - +$$

3 مراحل يطرق الغرور فيها بابك



1. الطموح

2. النجاح

3. الفشل



الشك الوهمي

أسباب ضعف الثقة بالنفس

- التنشئة الاجتماعية
- الخبرات الأليمة السابقة
- الصورة الذهنية السلبية
- التأثر بالآخرين
- المقارنة بالآخرين
- التفكير السلبي

1) التنشئة الاجتماعية

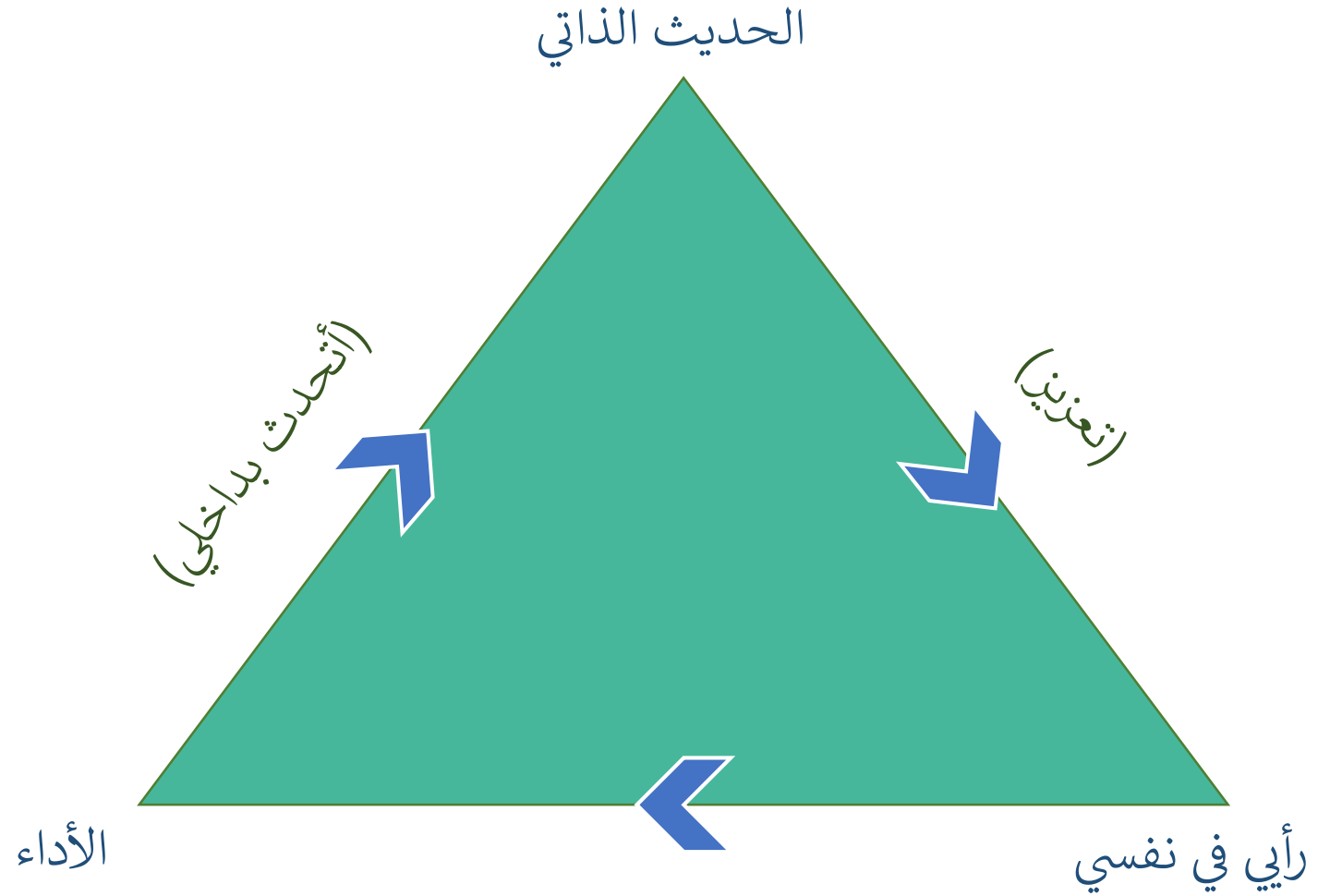
- الانتقاد بطريقة سلبية وبشكل مستمر
- طموح الآباء المرتفعة في أولادهم
- مقارنةهم بأقرانهم

(2) الخبرات الأليمة السابقة

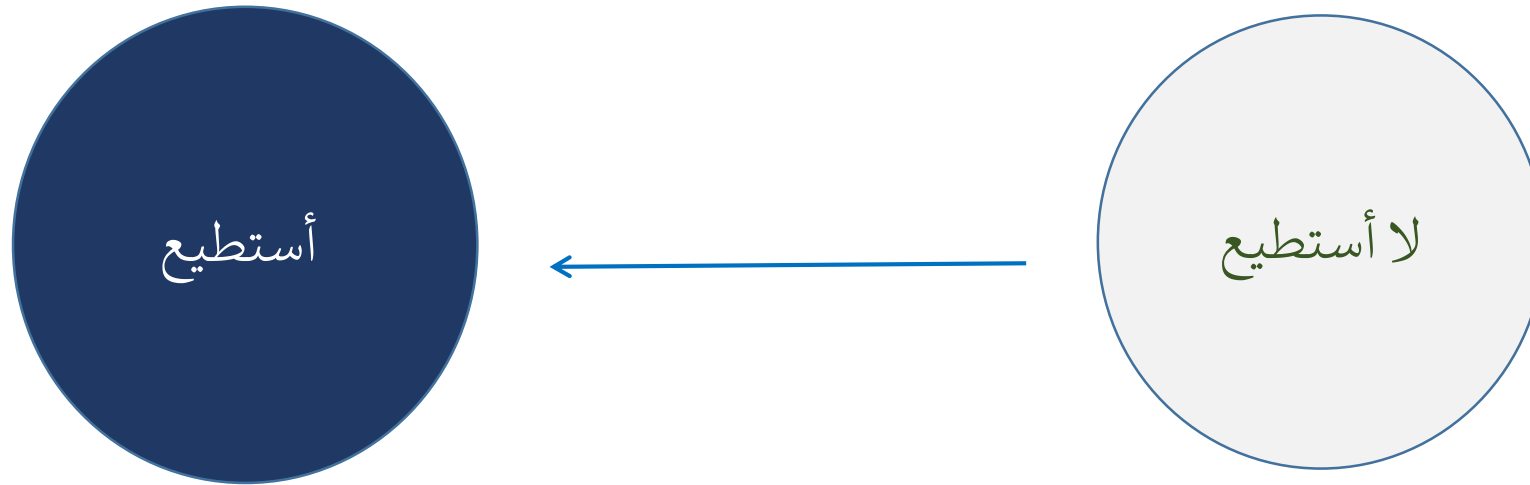
- لا ينبغي العيش في الماضي، بل يجب التعلم منه لتحسين الحاضر، وللتحكم في جودة المستقبل.
- فالناجح الحقيقي هو من يستطيع تحويل الحدث الأليم أو التجربة الفاشلة التي تعرض لها إلى نجاح باهر.

(3) الصورة الذهنية السلبية

الصورة الذهنية هي ببساطة كيف ترى نفسك .. رأيك في نفسك



كيف نغير الصورة الذهنية السلبية؟



كيف نغير الصورة الذهنية السلبية؟

- غير قناعاتك السلبية
- استخدم أسلوب التصور الإيجابي
- قم بإضفاء المشاعر الإيجابية على هذا التصور
- استخدم قانون التركيز



تغيير القناة السلبية

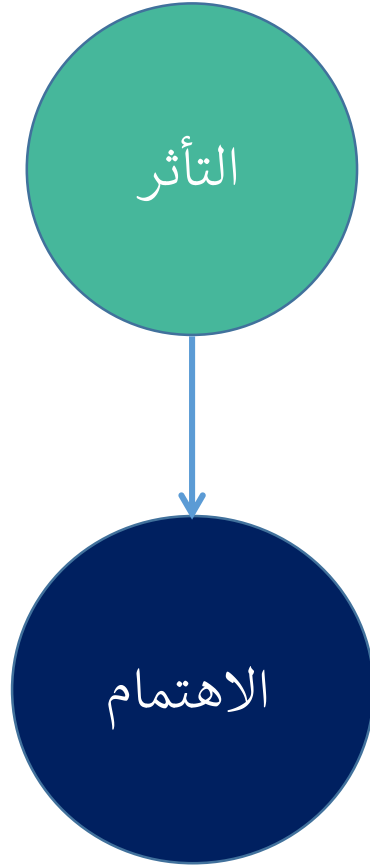
القناة = فكرة + أدلة تدعمها



لتغيير القناعة السلبية اطرح هذه الأسئلة على نفسك:

- ما هي كل القناعات التي أؤمن بها في حياتي؟
- أي منهم يدفعني إلى الأمام وأي منهم يعيقني عن التقدم؟
- كيف يمكنني إصلاح تلك القناعات غير السليمة؟

4) التأثير بالآخرين



اخرج كلام الناس من دائرة التأثير إلى دائرة الاهتمام



(5) المقارنة بالآخرين

(6) التفكير السلبي



أنواع التفكير السلبي

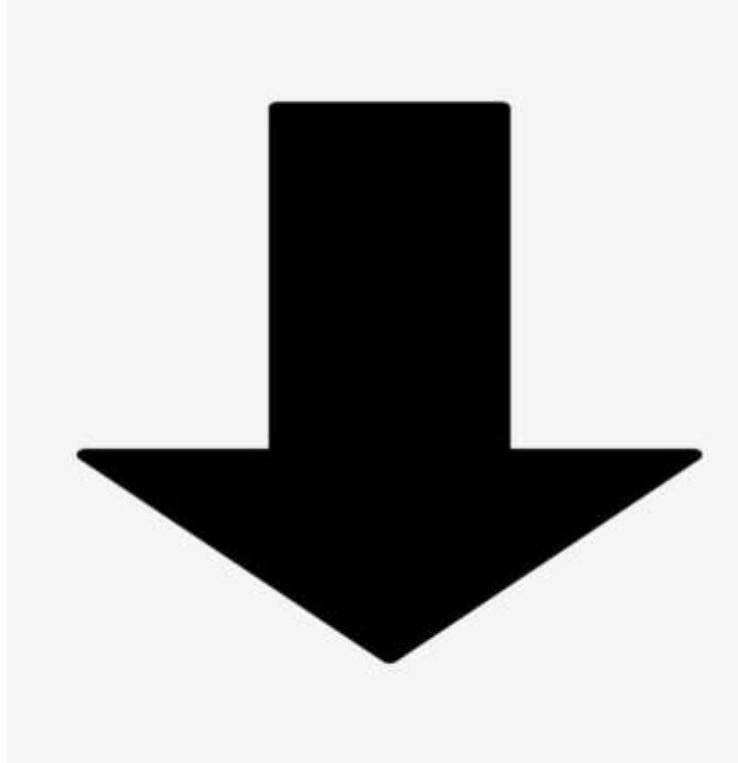


1) التفكير القطبي

Polarized Thinking



(2) التعميم الزائد Overgeneralization



3) تهميش الإيجابيات

Positives Minimizing



4) التصفية الذهنية

Mental Filtering



(5) قراءة الأفكار

Mind Reading



(6) التهويل السلبي / التقليل الإيجابي
Catastrophizing / marginalizing



(7) الاستنتاج العاطفي Emotional Reasoning



8) لوم الذات

Self-Blame



(9) الشخصية Personalization



10) مغالطات التحكم

Control Fallacies

الفرق بين الثقة بالنفس والغرور

الثقة بالنفس	الغرور
متقبل ذاته ويقدر إمكانياته	مهووس بنفسه ويعظم إمكانياته
يعترف بالخطأ ويعتذر	لا يعترف بالخطأ أبداً ولا يعتذر
يساعد الآخرين ويتعاون معهم	يتعالى على الناس
يعرف حقوقه وواجباته	لديه مبدأ الغاية تبرر الوسيلة
يراعي مشاعر الآخرين	لا يراعي مشاعر الآخرين
صادق وطبيعي	متكلف ومتصنع
يتقبل النقد البناء	لا يتقبل النقد
لا يقارن نفسه بالآخرين	يقوم بالمقارنة ويرى نفسه الأفضل
حازم	يميل للعدوانية والأنانية



المحاضرة الثالثة

(المهارات اللازمة للثقة بالنفس)

البرمجة اللغوية العصبية Neuro_Programming_Linguestic



فرضيات البرمجة اللغوية العصبية

- الخريطة ليست هي الواقع
- وراء كل سلوك سلبي قصد إيجابي
- الأكثر مرونة هو الأكثر تحكماً
- إذا كنت تتبع نفس الطريقة دائماً فستحصل على نفس النتيجة دائماً
- إذا استطاع شخص ما فعلها فأنت أيضاً تستطيع فعلها
- لا يوجد فشل، إنما هي تجارب وخبرات

1) مهارة تحديد الأهداف



- ما أهمية تحديد الأهداف؟
- كيف اكتشف هدفي؟
- ما هي أنواع الأهداف؟
- كيف أضع أهدافاً ذكية؟

ما أهمية تحديد الأهداف؟

- التحكم في الذات
- التحكم في الوقت
- تعزيز الثقة في النفس

كيف أكتشف أهدافي؟



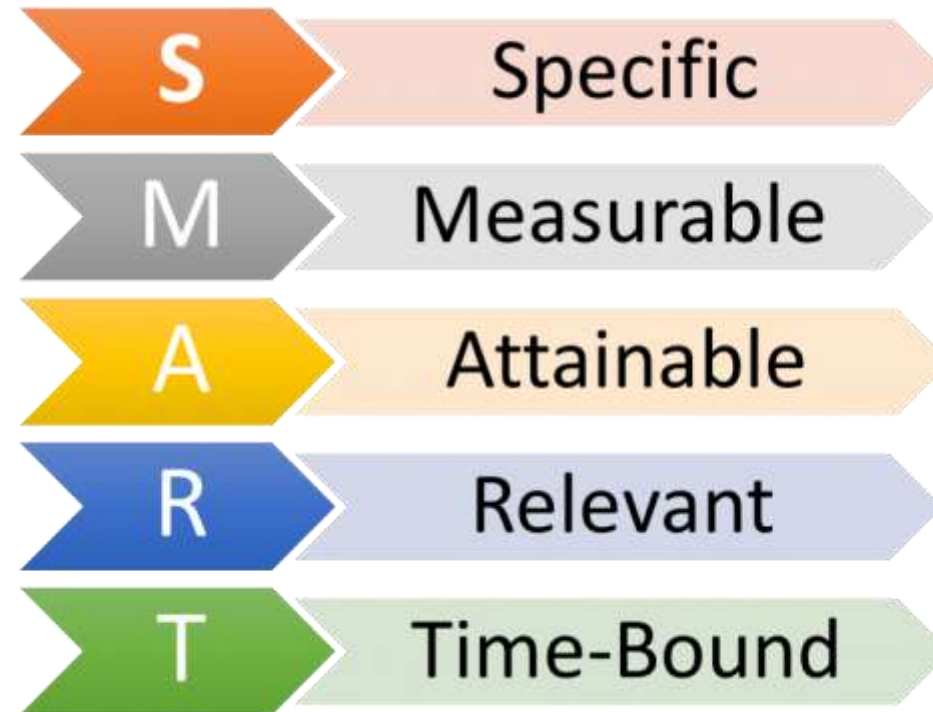


- حدد هباتك الربانية
- وظف هذه الهبات في أماكنها الصحيحة
- حدد من هو جمهورك (من المستفيد من تلك الهبات؟)

ما هي أنواع الأهداف؟

- أهداف قصيرة المدى
- أهداف متوسطة المدى
- أهداف طويلة المدى

كيف أضع أهدافاً ذكية؟



مهارات التواصل



- مهارة الإنصات
- لغة الجسد
- اقتراح الأسئلة
- التحلي بالحزم

1. مهارة الإنصات



- هي عملية يعطي فيها المستمع اهتماماً خاصاً وانتباهاً واعياً مقصوداً لما تتلقاه أذنه.
- فهي عملية معقدة يتآزر فيها الفكر مع حاسة السمع
- وهناك فرق بين الاستماع والسمع Hearing & Listening



H: Hearing

السمع

E: Empathize

التعاطف

A: Analyse

التحليل

R: Respond

الاستجابة والتفاعل

2. لغة الجسد



أثبتت الدراسات أن لغة الجسد إحدى أهم مهارات التواصل، فالرسائل

التي تصل من:

55%

لغة الجسد تمثل:

38%

بينما الصوت:

7%

الكلام:

3. اقتراح الأسئلة



يوجد 3 صيغ للسؤال:

- الأسئلة المفتوحة (Open question)
- الأسئلة المغلقة (Closed question)
- الأسئلة البلاغية (Clarifying question)

4. الحزم



- الشخص الواثق من نفسه حقاً
- وهو الشخص الذي يستطيع إخبار الآخرين بما يريد وبما لا يريد بمنتهى الأريحية والموضوعية والثبات
- ولكي نفهم الحزم، ومن هو الشخص الحازم حقاً لا بد أن نعرف أنه يتوسط حالتين أساسيتين: السلبية والعدوانية.

أربعة أنماط للتواصل

Assertive

(1) الحازم

Passive

(2) السلبي

Aggressive

(3) العدواني

Passive-aggressive

(4) السلبي العدواني

1. الحازم



- هو الشخص الواثق من نفسه، ويستطيع إخبار الآخرين بما يريد ولا يريد بثقة وبشكل مباشر.
 - والحزم هو أن تتحلى بالثقة بالنفس والصراحة عند التواصل مع الآخرين، وفيه تعبر عن مشاعرك وعن احتياجاتك بما ستقبله وما لن تقبله.
- صفاته:

واثق من نفسه، مرن، صريح، إيجابي، داعم، متفائل
ثابت وموزون، مبتسم، مهتم، محتضن، متعاون، مفاوض

كيف أتحدى بالحزم؟

- اعرف أولوياتك
- كن مباشراً وصريحاً
- تصنع الأمر حتى تتقنه
- استخدم طريقة I message

2. السلبي



تعني أن تسمح للآخرين بالسيطرة عليك وإخبارك بما تفعل وما لا تفعل، وبالطبع سيقدمون احتياجاتهم على احتياجاتك، وهذا هو الامر الأدعى للكبت بداخلك الذي يجعلك دائماً في حالة ألم، وغير مرتاح، وتجد صعوبة في الدفاع عن آرائك فتفضل الصمت. وستجد نفسك تفعل دائماً مهمات لم ترغب حقاً في أدائها، وتفقد احترام الآخرين لك وعدم الاكتراث بك.

صفاته:

خاضع، سهل الانقياد، ضعيف، بلا هدف، منكش، مستسلم، متشائم، شديد الخوف، تشعر بالضالة، تسترضي الآخرين

3. العدواني



- وهنا الشخص يعبر عن مشاعره واحتياجاته وآرائه ولكن في صورة توجي بالتهديد أو السخرية أو الاستهانة
 - فإنك تشعر دائماً أنك في معركة وعليك الفوز بها، فهي عملية ذات اتجاه واحد
 - لا تضع مشاعر الآخرين في اعتبارك
- صفاته:

هدام، أناني، محب لذاته، عنيف، مستبد، ثأري،
ساخر، ناقد، عبوس، غير متعاون، غير مرن، متعصب

4. العدواني السلبي



وهو أسوأ نوع وأكثرهم خبثاً؛ فأنت تتخذ من السلبية مظهرها في الصمت، ولكنك لا تفعل ما لا تحبه، وتعبّر عن ذلك بشكل عدواني غير معلن، أي بطريقة غير لفظية، قد يكون بنظرة أو بتسويق أو بحجج واهمة كالنسيان.
صفاته:

عنيد، سلبي، عابس، حسود، ناقم، مخادع، مخرب،
أناني، ساخر، ناقد، مدمر، مماطل، لوام، مهدد، استغلالي



المحاضرة الرابعة

(مهارات التكيف/تقنيات المواجهة)

1. بناء الألفة

قاعدة المرآة Mirroring



جميع الحقوق محفوظة – إعمل بزنس

2. التعبير عن الخلاف بمعرفة الأنظمة التمثيلية



ينقسم الأشخاص إلى ثلاث أنماط من الأنظمة التمثيلية:

1. البصريون
2. السمعيون
3. الشعوريون

النمط البصري



ينتبهون للألوان والصور – لا يحبون الشرح الطويل – يتخيلون بسهولة –
يهتمون بالمظهر – أنيقون – منظمون – رؤسهم منتصبة – نظرهم لأعلى
– يهتمون بنظرة الآخرين لهم

النمط السمعي



يحركون شفاههم عندما تراودهم الأفكار – يحبون الموسيقى بسبب
نشاط الاستماع لديهم – يميلون لاستخدام التشبيهات السمعية –
يفضلون التعلم من خلال السمع – ماهرون في النقاشات – يميزون
نبرة الصوت

النمط الحسي (الشعوري)

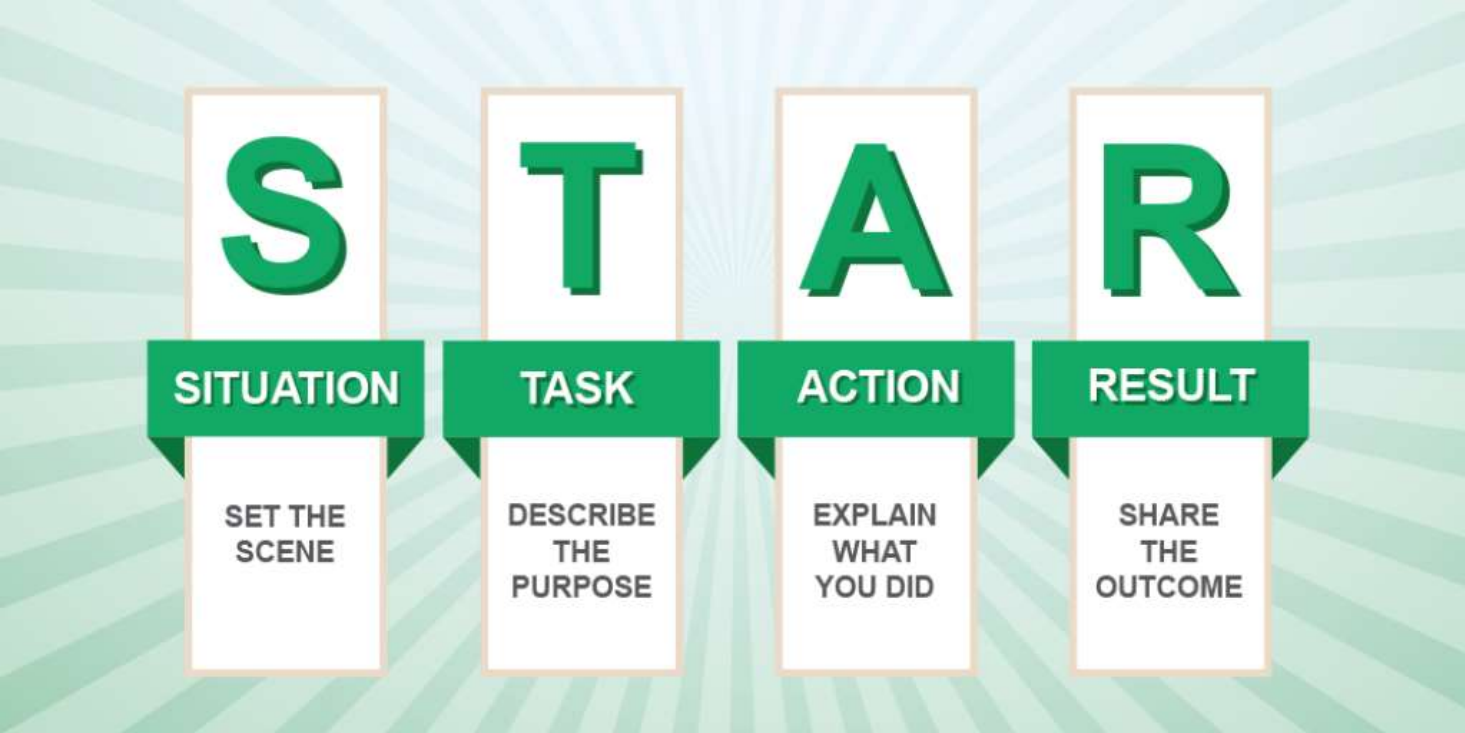


- يتعلمون بالممارسة والتدريب العملي –
- يتحدثون ببطء – ومنهم من يتحدثون بأيديهم –
- يستخدمون كلمات وتعبيرات شعورية



نموذج النجمة

Star Model





(دراسة حالة)

STAR MODEL

إحدى وكالات التوظيف تروي تحدياً من التحديات التي تقابلها في مجال الأعمال، والتي واجهته بتقنية STAR MODEL كانت شركة صغيرة ولكنها كانت تنمو بسرعة، وكان لا بد من إيجاد (مساعد إداري) حتى لا يختل توازن الشركة في وقت تطورها هكذا، وهذا ما يسمى بـ (الموقف). ولم يكن طلبهم مجرد شخص يعمل هذه الوظيفة من قبل، ولكن لا بد أن يكون محترفاً. وبالفعل دخلوا في المرحلة الثانية وهي (المهمة) وكان هذا يقع على عاتق موظفي الاستقبال والمسؤولين عن الرسائل الإلكترونية. وبدأوا بوضع الإعلان وبه كل المواصفات المطلوبة (الإجراءات)، ثم تلقوا المئات من الطلبات وبدأوا في مراجعة ملفاتهم ليجدوا الأنسب، وقد عثروا على ملف خاص بسيدة تدعى (لوسيا سيرماكوف) وتواصلوا معها نظراً لما وجدوه من صفات مناسبة لأبعد حد مع مواصفاتهم، وأجروا المقابلة وكانوا موافقين عليها تماماً، ومتوقعين نجاح مهمتهم الخاصة بالشركة.. فأرسلوا ملفها إلى الشركة، وبالفعل وافقت عليها الشركة ووجدوا أنها الأنسب، ونجحت المهمة. وهذه هي ما تسمى (النتيجة).



تلخيص المحاضرات السابقة

كيف أكتسب الثقة بالنفس؟؟



- تذكرة دورة الثقة بالنفس
- مخطط الثقة والمهارة
- أسباب ضعف الثقة بالنفس
- لا بد من اكتساب بعض المهارات

(تحديد الأهداف – مهارات التواصل – مهارات التكيف)

- اعرف نقاط قوتك وضعفك
- غير الوسط المحيط بك إذا كان سلبياً
- اكتشف هواياتك ومارسها
- تسلح بالعلم والمعرفة
- تحلى بالإيجابية
- اهتم بمظهرك

(قاعدة الثواني الأربع)



شكراً لكم