



بالتعاون مع



مركز تنمية الموارد البشرية
مدينة القاهرة الجديدة

معهد ليدرز رود
للتدريب الأهلي

— برنامج —

كيف تسوق أفكارك

من 4/24 إلى 2011/4/28





كيف تسوق أفكارك

2011/4/28-24



طبيعة التفكير

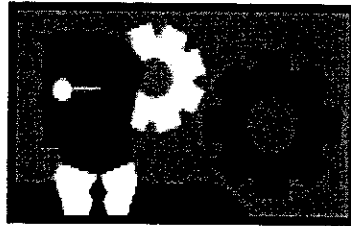
إننا نستخدم كلمة (التفكير) في حديثنا اليومي بمعنى عام جداً يشمل أنواعاً كثيرة من النشاط العقلي .

فقد نقول مثلاً لصديقك : "إنني أفكر في أن أأضي الليلة في مطعم معين" . وقد ترى زميلك يفكر في أمر ما فتسأله : "فيم تفكر؟ فيقول لك : "إنني أفكر في مشكلة الضعف الدراسي عند إبني" . وقد يشرد ذهنك أحياناً في كثير من الأمور التي تتعلق بخبراتك السابقة ، أو بأمانيك في المستقبل ، وإذا سئلت عما يشغل بالك فقد تجيب بأنك كنت تفكر في بعض أمور حياتك الخاصة .

كما أننا نستخدم كلمة التفكير أيضاً حينما نقوم بحل مسألة حسابية أو هندسية ، أو حين تعترضنا مشكلة ما فنفكر في طريقة ما لحل هذه المشكلة .

فالتفكير إذن بهذا المعنى يشمل كل أنواع النشاط العقلي أو السلوك العرضي الذي يتميز باستخدام الرموز من حيث تمثل الأشياء والأحداث ، إنه يعني معالجة الأشياء والأحداث عن طريق رموزها بدلاً من معالجتها عن طريق النشاط الظاهر .

والرموز التي يستخدمها الإنسان في التفكير كثيرة وهي تتضمن الصور الذهنية ، المفاهيم ، الكلمات ، الأعداد ، الإيماءات .. وقد يحدث التفكير أحياناً بمعالجة الرموز ذهنياً بدون وجود منبه خارجي معين يثير فينا التفكير .





ما هو التفكير

لا ينفصل التفكير عن الذكاء والإبداع بل هذه الفعاليات هي قدرات متداخلة وبالتالي فقد يفسر أحدهما بالآخر والتفكير أمر مألوف لدى الناس يمارسه كثير منهم ومع ذلك فهو من أكثر المفاهيم وأشدّها استعصاءً على التعريف ويشتمل التفكير على الجانب النقدي والجانب الإبداعي من الدماغ أي أنها تشمل المنطق وتوليد الأفكار لذلك.

إن التفكير في معناه العام هو

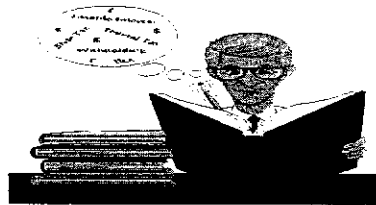
البحث عن المعنى سواء أكان هذا المعنى موجوداً بالفعل ونحاول العثور عليه والكشف عنه أو استخلاص المعنى من أمور لا يبدو فيها المعنى ظاهراً ونحن الذين نستخلصه أو نعيد تشكيله من متفرقات موجوده.

كما يعرف التفكير:

بأنه عملية معرفية يتم فيها جمع وتنظيم الخبرات السابقة بطريقة ما ، تؤدي إلى حل مشكلة جديدة لم يعرف الكائن الحي من قبل حلّها .

وقد عرف ديوي التفكير بأنه

(ذلك الإجراء الذي تقدم فيه الحقائق لتمثل حقائق أخرى بطريقة تستقرئ معتقداً ما، من طريق معتقدات سابقة عليه)





وفي عبارة أخرى فالتفكير هو الوظيفة الذهنية التي يصنع بها الفرد المعنى مستخلصاً إياه من الخبرة ولو أردنا أن نضع تعريفاً إجرائياً للتفكير فيمكن القول بأنه يتضمن عديداً من الأمور ويفيد في تحقيق عدد من الأغراض وفيه مهمات متعددة مثل حل المشكلات ، وليس التفكير كله حل مشكلات وإنما هناك في التفكير القدرة على التمييز بين المؤلف والمختلف من المعلومات والبيانات أو المنتمي إلى معيار ما وغير المنتمي إلى المعيار نفسه ، ويظهر لنا أن التفكير عملية يمارس فيها الفرد الانخراط في إجراءات متعددة بدءاً من استدعاء المعلومات وتذكرها إلى تشغيل المعلومات والإجراءات نفسها وإلى عملية التقويم التي هي إتخاذ القرار.

وبناءً على ما ذكرناه فإن التفكير هو

أمر مألوف لدى الناس يمارسه كثير منهم ، ومع ذلك فهو من أكثر المفاهيم غموضاً وأشدّها استعصاءً على التعريف . ولعلّ مرد ذلك إلى أن التفكير لا يقتصر أمره على مجرد فهم الآلية التي يحصل بها ، بل هو عملية معقدة متعددة الخطوات ، تتداخل فيها عوامل كثيرة تتأثر بها وتؤثر فيها . فهو نشاط يحصل في الدماغ بعد الإحساس بواقع معين ، مما يؤدي إلى تفاعل ذهني ما بين قدرات الذكاء وهذا الإحساس والخبرات الموجودة لدى الشخص المفكر ، ويحصل ذلك بناءً على دافع لتحقيق هدف معين بعيداً عن تأثير العواقب.



يتضح لنا من هذا العرض أن التفكير عملية ذهنية لها أركان وشروط ، وتدفعها دوافع ومثيرات ، وتقف في طريقها العقبات . كما نلاحظ تعدد الجوانب وكثرة العوامل المتداخلة والمؤثرة والمتأثرة بالتفكير ، ولعلّ هذا ما يُفسّر كثرة التعريفات الواردة على التفكير ، وكثرة التقسيمات المتعلقة به وبعملياته ونواتجه.

بناءً على ذلك يمكن صياغة التعريف التالي للتفكير:

التفكير عملية ذهنية يتفاعل فيها الإدراك الحسي مع الخبرة والذكاء لتحقيق هدف ، ويحصل بدوافع وفي غياب الحواجز .

حيث يتكون الإدراك الحسي من الإحساس بالواقع والانتباه إليه ؛ أما الخبرة فهي ما اكتسبه الإنسان من معلومات عن الواقع ، ومعايشته له ، وما اكتسبه من أدوات التفكير وأساليبه ؛ وأما الذكاء فهو عبارة عن القدرات الذهنية الأساسية التي يتمتع بها الناس بدرجات متفاوتة . ويحتاج التفكير إلى دافع يدفعه ، ولا بد من إزالة العقبات التي تصده وتجنب الوقوع في أخطائه بنفسية مؤهلة ومهيأة للقيام به.

يلجأ الناس في محاولتهم فهم التفكير أو العقل إلى مصادر ثلاثة هي:

أ- الفلسفة

ب- علم النفس

ج- علم الأعصاب



ولكنهم يهملون عن عمد مصدراً آخر على جانب كبير من الأهمية والفائدة ، أو يتجنبونه عن غفلة واستحياء ، ألا وهو:

د- الفكر الإسلامي

والمتمثل في الكتاب والسنة وأثار الصحابة والكم النووي الهائل من الفكر الذي نشأ لخدمتها جميعاً ، مثل علوم القرآن والحديث واللغة وعلم الفقه وأصوله وغيرها . لقد آن الأوان لنفض الغبار عن هذا المارد الفكري العملاق لتقدمه بديلاً فكرياً لما هو موجود ، ليُرِيْل الظلمة الحالكة والتخبط الفكري الذي يَلْفُ العالم اليوم ، وليعيد إلى الناس الطمأنينة والسعادة الأبدية المنشودة . إن في هذا المصدر العظيم كنوز تحتاج إلى التشمير من السواعد ، واستنهاض الهمم ، من أجل العمل الجاد المثمر للكشف عنها ، والعمل بها ، وتطبيقها ، وتقديمها سانحةً للشاربين.





مهارة التفكير

ما هي مهارة التفكير وهل يمكن تعلمها؟

مهارة التفكير هي القدرة على التفكير بفعالية ، أو هي القدرة على تشغيل الدماغ بفعالية .

ومهارة التفكير - شأنها في ذلك شأن أي مهارة أخرى - تحتاج إلى:

1. التعلُّم لاكتسابها بالتمرين .

2. التطوير والتحسين المستمر في الأداء.

3. الممارسة والاصطبار على ذلك.

إن تعلم مهارة التفكير أمر مؤكد قائم فعلاً على الرغم من التشكيك المتأخر حول ذلك ، والذي مرده إلى أن التفكير عملية طبيعية تلقائية يقوم بها أي إنسان . ولكن الإنسان يقوم بعمليات تلقائية كثيرة ومع ذلك فهو بحاجة إلى تعلمها وتطويرها ، كما أن فطرة الإنسان لم تعد بمنأى عن التغيير والتحريف حتى في أمور الفرائض . ناهيك عن التعصب والانحياز الأعمى والغشوات الكثيرة القابعة على مناذ التفكير . وعليه فإن الحاجة إلى تعلم التفكير وتعليمه تتأكد بأمرين:

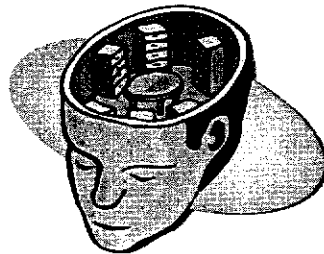
1. اعتبار التفكير مهارة ، وأية مهارة تحتاج في اكتسابها إلى التعلُّم.

2. أن التفكير عملية معقدة متعددة الجوانب تتأثر بعوامل كثيرة وتقف في طريقها العقبات.



ومما يؤكد صدق هذا التوجه ما تقوم به الكثير من المعاهد المتخصصة والمؤسسات التعليمية من تطبيق ذلك فعلاً على أرض الواقع ، في أماكن مختلفة من العالم . وسوف أبين جوانب مما طبقته بنفسى على طلاب الهندسة الكيميائية أثناء أدائهم التجارب العملية في المختبرات التعليمية.

تميل معظم التوجهات إلى إدخال التفكير ضمن المناهج لاتخاذ سبيلاً للتصحيح المعرفي وإنتاج الأفكار . وهذا أمر ملح لا بد أن تتبناه كافة المؤسسات التعليمية وتدرجه في مناهجها لتواكب التقدم الهائل في التعليم ووسائله ، وليكون لدى المتعلم القدرة على متابعة الكم المتسارع من المعلومات المتدفقة بفرزارة . ولكن لا بد من الحرص على أن لا يصير مأل التفكير إلى مادة دراسية لها كتاب مقرر وتعد لها الامتحانات . حينها سيفقد التفكير أهميته ومهمته ، ولن يتجاوز كونه معرفة جديدة تضاف إلى لائحة المعارف الموجودة . فإنه مما يؤخذ على التعليم تركيزه على إعطاء المعلومات وكثرة الواجبات والأعباء الملقاة على المتعلمين ، مما قد يعيق عملية التفكير أثناء التعلم بسبب التركيز فقط على تحصيل المعرفة.





تنمية مهارات التفكير

بالنظر إلى التعريف السابق للتفكير يمكن تلخيص مهارات التفكير فيما يلي:

- أ- مهارات الإعداد النفسي والتربوي .
- ب- المهارات المتعلقة بالإدراك الحسي والمعلومات والخبرة.
- ت- المهارات المتعلقة بإزالة العقبات وتجنب أخطاء التفكير .

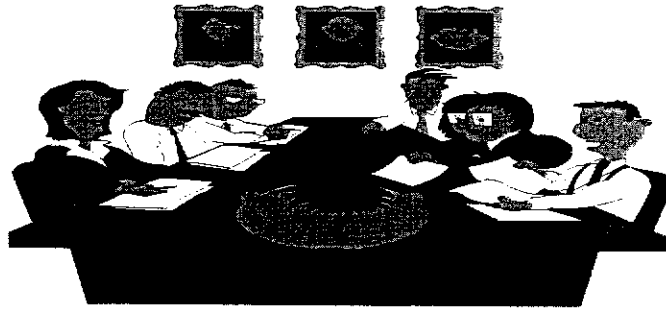
حيث يتمثل الإعداد النفسي فيما يلي:

- إثارة الرغبة في الموضوع ، وتعرف بحب الاستطلاع وإثارة التساؤلات والتعمق .
- الثقة بالنفس وقدرتها على التفكير والوصول إلى النتائج .
- العزم والتصميم ، ويتمثل في : السعي لهدف ؛ تحديد الوجهة وطريقة العمل والمتابعة الدوية الذاتية لذلك، الحرص على النتائج المفيدة .
- المرونة والانفتاح الذهني وحب التغيير : الإقرار بالجهل أن لزم ؛ الاستماع إلى وجهة نظر الآخرين (فتأخذ بها أو ترفضها) ؛ استشارة الآخرين ؛ الاستعداد للعدول عن وجهة نظرك ولتغيير الهدف والأسلوب إن لزم الأمر ؛ التريث في استخلاص النتائج .
- الانسجام الفكري ، ويتمثل في تجنب التناقض والغموض ، وسهولة التواصل مع الآخرين بأنكار مَنعَة وواضحة ومفهومة.



أما المهارات المتعلقة بالإدراك الحسي والذاكرة فيمكن تلخيصها كالتالي :

- توجيه الحواس حسب الهدف والخلفية العلمية أو الفكرية . وهذا يعني التمرس على توجيه الانتباه .
- الاستماع الواعي والملاحظة الدقيقة وربط ذلك مع الخبرة الذاتية ، أي تمحيص الإحساسات والتأكد من خلوها من الوهم والتفيلات .
- توسيع نطاق الإدراك الحسي بالنظر إلى عدة اتجاهات ومن عدة زوايا .
- تخزين المعلومات وتذكرها بطريقة منظمة واستكشافية : إثارة التساؤلات ، استكشاف الأنماط ، استخدام الأمارات الدالة والأشياء المميزة ، اللجوء إلى القواعد التي تسهل تذكر الأشياء ، مناقشة الآخرين والتحدث معهم عنهم بشيرون فيك ما يؤدي إلى التذكر .





أما المهارات المتعلقة بالواقع والمعلومات فهي كالتالي :

- إعادة ترتيب المعلومات المتوفرة : التركيب ، التصنيف ، اتباع المنهج الملائم .
- جمع المعلومات : استخراجها من مصادرها ، السؤال عنها ، البحث التجريبي .
- تمثيل المعلومات بصورة ملانمة : في جدول أو رسم بياني أو مخطط أو صورة .
- استكشاف الأنماط والعلاقات فيما بين المعلومات : ترتيب ، تعاقب ، سبب ومسبب ، نموذج ، مثل ، تشبيه ، مجاز .
- اكتشاف المعاني : الاشتقاق ، التلخيص ، التخيل للكشف عن المضمون .

وحتى تنطلق عملية التفكير لا بد من وجود الدوافع ، والحوافز المشجعة على القيام بالأعمال ، والدعم المادي والمعنوي من الآخرين ، كما لا بد من إتاحة الفرصة لاستثمار ما اكتسبه الفرد من مهارات بالممارسة والتطبيق في مناهج مختلفة .



معوقات التفكير:

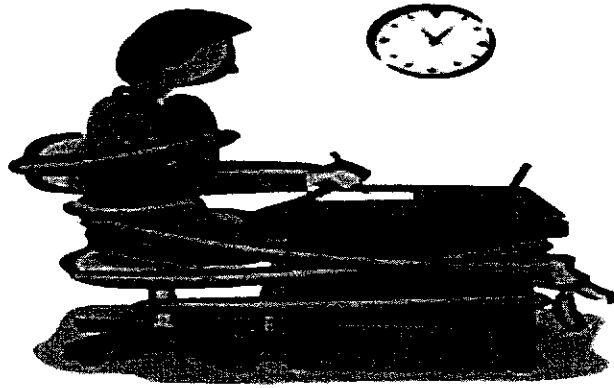
معوقات التفكير وأخطاؤه يمكن أن تحول دون التفكير أو أن تعرفه عن مساره ، لذا ينبغي التنبيه لها وتجنبها والتغلب عليها . ولتنمية ذلك في نفوس الدارسين فانه ينبغي أن يتوصلوا إلى ذلك بأنفسهم من طريق التساؤلات المتبادلة بينهم وبين المدرسين ، وعن طريق التفكير فيما حصل بعد كل تجربة . يمكن حصر المعوقات والأخطاء في ثلاثة أمور هي : الإدراك الحسي والمعلومات والحالة النفسية لدى الشخص المفكر.

تتمثل معوقات الإدراك الحسي في عدم القدرة على رؤية الوضع مثل رؤية العوارض دون المشكلة الحقيقية ، وفي رؤية جانب واحد من الموضوع وترك الجوانب الأخرى مثل رؤية حل واحد لا غير ، وفي اعتبار جانب من الزمن فقط كالماضي . وينطبق على ذلك كثير من الفروض المسلمة وهي في حقيقة الأمر ليست كذلك . فقد وجد أن الأنماط الفكرية السائدة في الدماغ تؤثر على طريقة التفكير مما يؤدي إلى صرف الانتباه عن الوضع الصحيح ، لذا لا بد من تدريب الانتباه على ذلك أما معوقات وإخطاء المعلومات فتتمثل في نقص المعلومات ، واستخدام معلومات خاطئة ، أو وجود معلومات زائدة عن الحاجة تؤدي إلى الإرباك .



في حين تتمثل معوقات الوضع النفسي في فقدان الرقبة في العمل والدراسة ، وعدم الاستماع
للآخرين والأخذ بأرائهم . وعند اخذ الأمور على علاتها أو كمسلمات ، وعند فقدان الثقة بالنفس
والعزم والتصميم والانفتاح الذهني.

ولا بد من إضافة اثر البيئة أي ما يحيط بالطالب من تأثير على طريقة تفكيره من توفير الجو
الملائم للتفكير . علاوة على أن التفكير مرتبط بالبيئة الاجتماعية والثقافية والجسدية وبالثيرات
من حوله . فالجو العائلي والمجتمع مثل المدرسة لها تأثير بالغ قد يكون مشجعا وقد يكون مدمرا
ريقات للتفكير.





العادات المدمرة للتفكير الإيجابي

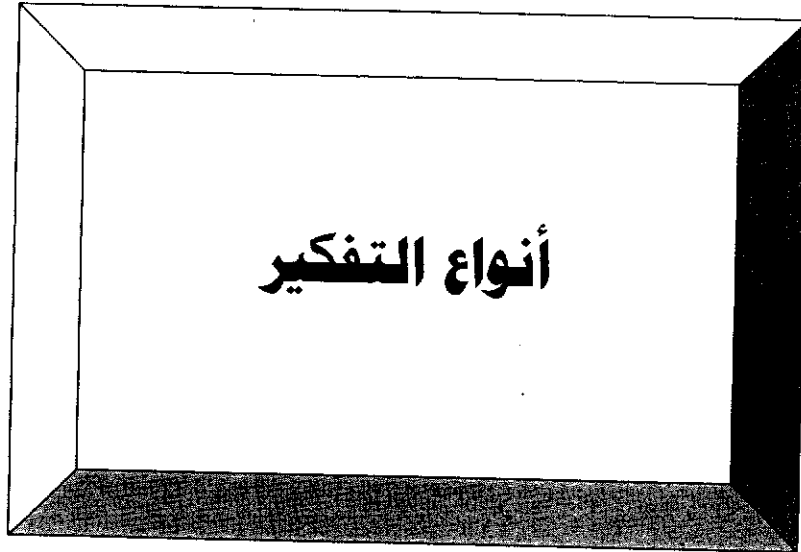
العالم الخارجي

الأفكار الخاطئة

التسويق

الفشل

الشعارات والمصطلحات
الماضية





أنواع التفكير:

تحدد أنواع التفكير بأنها سبعة أنواع وهي:

1-التفكير العلمي :

ويقصد به ذلك النوع من التفكير المنظم الذي يمكن أن يستخدمه الفرد في حياته اليومية أو في النشاط الذي يبذله أو في علاقته مع العالم المحيط به.

2-التفكير المنطقي:

وهو التفكير الذي يمارس عند محاولة بيان الأسباب والعلل التي تكمن وراء الأشياء ومحاولة معرفة نتائج الأعمال ولكنه أكثر من مجرد تحديد الأسباب أو النتائج إنه يعني الحصول على أدلة تؤيد أو تثبت وجهة النظر أو تنفيها.

3-التفكير الناقد:

وهو الذي يقوم على تقصي الدقة في ملاحظة الوقائع التي تصل بالموضوعات ومناقشتها وتقويمها والتفكير بإطار العلاقات الصحيحة الذي ينتمي إليه هذا الواقع واستخلاص النتائج بطريقة منطقية وسليمة مع مراعاة الموضوعية العملية وبعدها عن العوامل الذاتية كالتأثير بالنواهي العاطفية أو الأفكار السابقة أو الآراء التقليدية.

4-التفكير الإبداعي:

وهو أن توجد شيئاً مألوفاً من شيء غير مألوف وأن تحول المألوف إلى شيء غير مألوف.



5- التفكير التوفيقى:

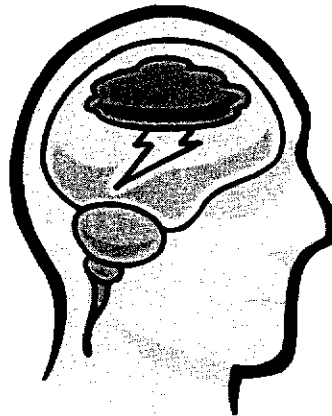
وهو التفكير الذي يتصف صاحبه بالرونة وعدم الجمود والقدرة على استيعاب الطرق التي يفكر بها الآخريين فيظهر تقبلاً لأفكارهم ويغير من أفكاره ليجد طريقاً وسيطاً يجمع بين طريقتيه في المعالجة وأسلوب الآخريين فيها.

6- التفكير الخرافي:

والهدف من استعراض هذا النمط من التفكير هو فهمه بهدف تحسين الأشخاص من استخدامه وتقليل مناسبات وظروف حدوثه.

7- التفكير التسلطي:

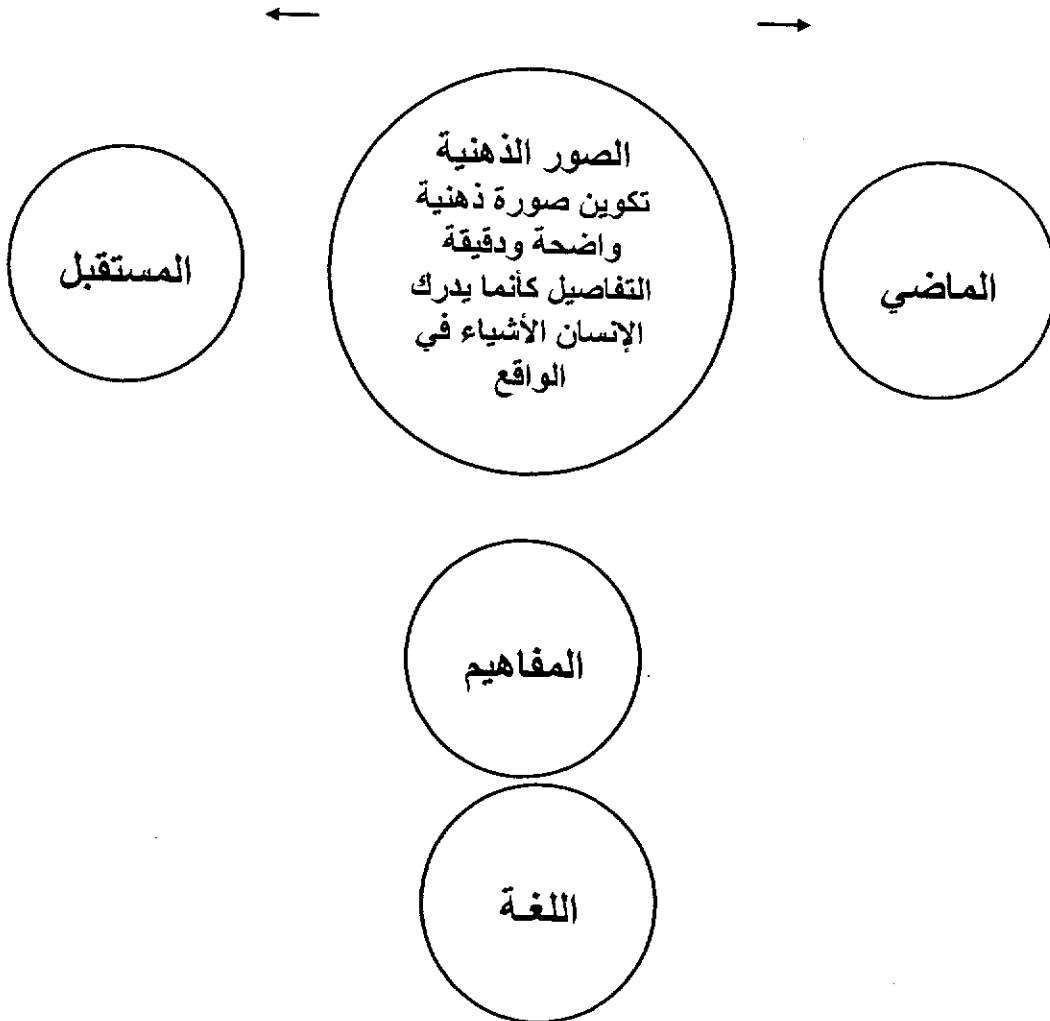
ويهدف من عرضه إلى فهمه بهدف تحسين الطلاب من استخدامه لأن هذا النوع من التفكير إذا شاع فإنه تفكير يقتل التلقائية والنقد والإبداع.





أدوات التفكير لدى الإنسان الناجح

لقد أشرنا من قبل إلى أن التفكير يتم باستخدام الرموز . والرموز أي شيء يمثل شيئاً آخر غيره أو يشير إليه ، فالصورة الذهنية التي تستدعيها في ذهنك حينما تتذكر شيئاً ما غير موجود حالياً إنما هي رمز يمثل هذا الشيء .
وستتناول فيما يلي أنواع الرموز :





الإيجابية بالتفكير

الطريق للإيجابية بالتفكير :

الإنسان مفكر إيجابي بطبيعته فإذا توفرت له بيئة إيجابية ستجده يتصرف بإيجابية ، أما إذا كانت البيئة التي ينمو فيها سلبية فإنها ستؤثر على طريقة تفكيره ..
لكن من المؤكد ان :

أي عادة سلبية يستطيع الإنسان أن يتخلص منها ويكتسب بدلا منها عاد إيجابية .. إذا أراد ذلك .

كل ما نحتاجه لتصبح إيجابيا هو :

- 1- الرغبة الشديدة .
- 2- قوة الإرادة .
- 3- الخيلة .

ماذا عليك الآن ؟ أسأل نفسك الأسئلة التالية :

- هل أنا إيجابي ؟ هل تشعر بأن الله معك وتستطيع أن تعمل الكثير بمساعدته ؟
- هل أنت انسان سلبي مملوء بالكآبة والقلق والشك في قدراتك الذاتية وقلق على مستقبلك ؟
- هل تركز على السلبيات في كل حالة تتعرض لها ولا ترى الا ما لا يمكن تحقيقه .. أم أنك تستشرف الفرص الكاملة خلف الزوايا ؟
- هل ترى أن الأمور السيئة ستحدث بالرغم من مجهودك في محاولة منعها ؟



إذا اجبت على السؤال الرابع بنعم ..فانت هنا ينطبق عليك قانون الجذب ..

قانون الجذب : ان الأفكار الايجابية تعطي نتائج ايجابية والأفكار السلبية تعطي نتائج سلبية .

هل تعرفت الآن على عالمك ؟ سلبى أم ايجابى ؟

ستغيره ..باذن الله.. اذا غيرت طريقة تفكيرك ..

من هو المفكر الإيجابي؟

المفكر الإيجابي الذي يرى الأمور السلبية ولكنه لا ينصاع اليها ويرفض التسليم .. انه يفعل أفضل
ما يمكن أن يفعله ليتجنب الخسارة ..

انه يضع أمام عينيه النجاح فقط .. والتوكل على الله قمة الايجابية ..





التفكير والأهداف

وضع الأهداف الناجحة أول خطوات التفكير:

من المؤكد أن النجاح على المستوى الشخصي لا يتحقق إلا في ظل وجود عدد من الأهداف الشخصية أو الغايات للعددة التي يضعها المرء نصب عينيه ويسعى للوصول إليها في حدود زمنية معينة. فبدون تلك الأهداف الشخصية تصبح كل مساعي المرء للتطوير الذاتي مجرد محاولات عشوائية محدودة الأثر ومتعارضة وغير منظمة .
ومندما تضع لنفسك أهدافاً شخصية معينة وتسعى لتركيز كل جهودك على تحقيقها، فإنه سيكون بوسعك إذن جني عدد من المنافع والحسنات، ومنها على سبيل المثال :

-التوجيه :

فالأهداف تمنحك شعوراً بالاتجاه وتلعب دور البوصلة التي ترشدك إلى المناطق والأنشطة الأنسب لك والأكثر قدرة على الإسهام بوضوح في جعلك الشخص الذي تتمنى .

-التحفيز :

فمجرد وجود أهداف تسعى لتحقيقها هو أمر من شأنه زيادة دافعيتك وتفرك .

-الرقابة :

فوجود الأهداف معناه أنك تستطيع، بعد انقضاء فترات زمنية معينة، أن تقارن أداءك الفعلي بأدائك المستهدف كي تعرف ما إذا كنت قد حققت ما تصبو إليه أو عجزت عن ذلك، مع إمكانية البحث أيضاً في الأسباب والعوامل الكامنة وراء هذا أو ذاك .



وعندما تضع لنفسك أهدافاً شخصية معينة، ومهما كانت تلك الأهداف متنوعة ومتباينة فيما بينها، فإنها غالباً ما ستتعلق ببضعة عناوين رئيسية هي :

-أهداف فنية :

كأن ترغب في تطوير أدائك في الكتابة القصصية أو في الأداء التمثيلي .

-أهداف انطباعية:

كأن ترغب في تغيير عاداتك وسلوكياتك أو موقفك من قضية ما، كالتدخين أو العمل الجماعي .

-أهداف مهنية:

كأن ترغب في الظفر بمنصب ما أو الحصول على ترقية ما .

-أهداف تعليمية:

كأن ترغب في الالتحاق بكلية أو جامعة معينة أو نيل درجة علمية ما .

-أهداف عائلية :

كأن ترغب في تكوين أسرة أو إيجاب عدد معين من الأطفال وتربيتهم بطريقة معينة .

-أهداف مالية :

كأن ترغب في حصد ثروة معينة أو مبلغ معين من المال .

-أهداف مظهرية :

كأن ترغب في إنقاص وزنك لمستوى معين .





وهين تضع لنفسك أهدافاً شخصية، عليك أن تتذكر دائماً أن الأذكيا يضعون أهدافهم بطريقة "سمارت" أو SMART الشهيرة، وتنص هذه الطريقة على أن الهدف الشخصي الذي تحدده لنفسك يجب أن يكون :

قبل أن نستعرض خصائص الأهداف المثالية، ينبغي أن نضع في الحسبان أنه ليست كل فكرة أو نية لفعل مستقبلي تعتبر هدفاً حقيقياً، ولا تتحصل الاستفادة الحقة إلا بالخصائص والسمات التي تجعل من الهدف هدفاً حقيقياً.

وخصائص الأهداف الذكية (GOOLS SMART) هي على النحو التالي :

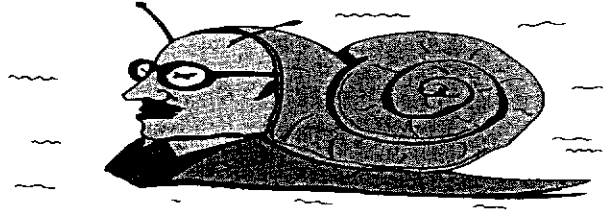
Specific - S - أن يكون الهدف دقيقاً ومحدداً

M - Measurable - أن يكون قابلاً للقياس

Achievable - A - أن يكون قابلاً للإنجاز

R - Realistic - أن يكون واقعي

Time - T - أن يكون له بعد زمني





وليريد من التوضيح يمكن التفصيل كآآي:

(1) الدقة والتحديد:

وضوح الهدف وعدم كونه مبهماً أو ضبابياً يعد من السمات المهمة للأهداف. كما أنه لا يكتفي أن يكون الهدف واضحاً فحسب، بل لابد من تعديده ووصفه. وتوضيح ذلك، أنظر الأمثلة التالية:

أهداف محددة وواضحة:

- أريد أن أصبح مهندساً متخصصاً في هندسة البترول خلال 4 سنوات والعمل في شركة أرامكو السعودية للإسهام في تطوير إنتاج المملكة لحقولها البترولية الضخمة.
- أريد أن أحصل على شهادة في الحاسب الآلي من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن من أجل إدارة وتطوير أعمال شركة والدي الخاصة.

أهداف عامة:

- أريد أن أكون مهندس بترول لأحصل على وظيفة.
- أريد أن أحصل على شهادة جامعية.

(2) القابلية للقياس:

المقصود من كون الأهداف مفاة ومحسوبة هو القدرة على قياسها بشكل عملي وإمكانية حساب وتقييم مدى الإنجاز فيها، فعلى سبيل المثال هذه بعض الأمثلة للأهداف المفاة ونظيراتها من غير المفاة:

أهداف مفاة:

- يجب أن أحضر جميع حصص مقرر الرياضيات طوال هذا الفصل الدراسي كي أحصل على تقدير امتياز فيها.
- يجب أن أذاكر ساعتين كل خميس للإعداد لاختبار مستوى اللغة الإنجليزية (التوفل) كي أحصل على 550 نقطة لأتمكن من الالتحاق ببرنامج الدراسات العليا.



أهداف غير مقاسة:

- علي أن أحضر معظم الحصص في مقرر الرياضيات كي أنجح فيه.
- أريد أن أرفع من قدرتي في اللغة الإنجليزية بشكل كبير.

(3) القابلية للإنجاز:

عندما نعين الأهداف الأكثر أهمية لنا، نبدأ بتحديد طرق جعلها تتشكل بطريقة صحيحة، فنقوم بتحسين مواقفنا وقدراتنا ومهاراتنا وإمكانياتنا المادية لتبلغ منزلة تلك الأهداف، ونبدأ برؤية الفرص التي كانت قد فُحصت مسبقاً لتفريك أكثر من تحقيق أهدافك. تستطيع تنفيذ معظم الأهداف التي تضعها أيأ كانت إذا قمت بالتخطيط الحكيم للخطوات وتأسيس إطار زمني يسمح بتنفيذ هذه الخطوات.

(4) الواقعية:

يجب أن تكون متأكداً من أن الأهداف ملائمة وواقعية حتى يمكنك بلوغ ما تصبو إليه، وإذا لم تستطيع تحقيق ذلك فقد تصاب بشيء من فقدان الحماس، وعندئذ قد تضطر للتخلي عنها. مثال ذلك: ليس من المعقول أن تحقق هدفك لتصبح مهندساً متميزاً وأنت ضعيف في مادة الرياضيات أو لا تحبها، أو تقرر أن تكون طبيباً وأنت تكره رؤية الدم. لذلك من الضروري أن تبحث عن مكان القوة لديك وتوظفها في مكانها الصحيح لتحقيق الأهداف الواقعية.

(5) الارتباط ببعد زمني:

لا يكفي أن يكون الهدف واضحاً ومحدداً فحسب، بل لا بد من تحديده بزمن مناسب حتى تتمكن من إنجازه وتنفيذه. فإذا لم يوضع للهدف فترة زمنية محددة لتنفيذه فسيفقد أملاً ورفية وليس هدفاً له سمة الفاعلية والتطبيق. لاحظ الفرق بين كل هدف ونظيره في الأمثلة التالية وستجد أن الأهداف المنضبطة بزمن محدد من الممكن تحقيقها ووضع آلية دقيقة لذلك، أما الأهداف المفتوحة في مدة تحقيقها فمن الواضح أنه يمكن أن يطول بها الأمل دون أن تجد طريقها للتنفيذ.



أهداف مرتبطة بزمن:

- سوف أذكر أربع مائة دينار خلال خمسة الشهور القادمة حتى نهاية شهر ذي الحجة لشراء جهاز حاسب آلي بألفي دينار.
- يجب أن أحقق معدلاً تراكمياً لا يقل عن 3 من 4 في هذا الفصل.

أهداف غير مرتبطة بزمن:

- سوف أسعى لأدقار مبلغ ألفي ريال لشراء جهاز حاسب آلي.
- يجب أن أحقق معدلاً تراكمياً مرتفعاً بأسرع وقت ممكن.

ويجدر التنبيه أنه من المهم إعادة النظر مرة أخرى في المدة الزمنية التي حددتها للهدف إذا ظهر لك أنك لن تتمكن من تحقيقه فيها وللوصول إلى الزمن المناسب والواقعي لإنجاز المهمة المطلوبة. ولكن يجب أن تكون قبل ذلك قد وضعت برنامجاً واضحاً وديقاً لتحقيق الهدف حتى لا تتعود على تصديد المدة الزمنية للأهداف والتأجيل فيها كلما رغبت في ذلك.

وهناك سمة أخرى إضافية للأهداف يجدر بنا ذكرها ههنا وهي:

(6) أن تكون موسومة بالتحدي:

إن الأهداف التي تثير الاهتمام والتحدي مهمة لنجاحك. ولذا فإنها تثير الاستعداد النفسي والبدني لتوفر أعلى مستويات الطاقة لتحقيق أهدافك التي تصبو إليها. أما الأهداف ذات المستوى المتدني من التحدي والتي لا تحتوي على قدر كافي من العزيمة فمأثها إلى عدم التنفيذ وتشجع على دنو الهمة وربما الإحباط. تذكر أنك ستحتاج إلى تغيير الأهداف وتوجيهها نحو المطلوب إذا كانت غير مثيرة للاهتمام والتحدي.

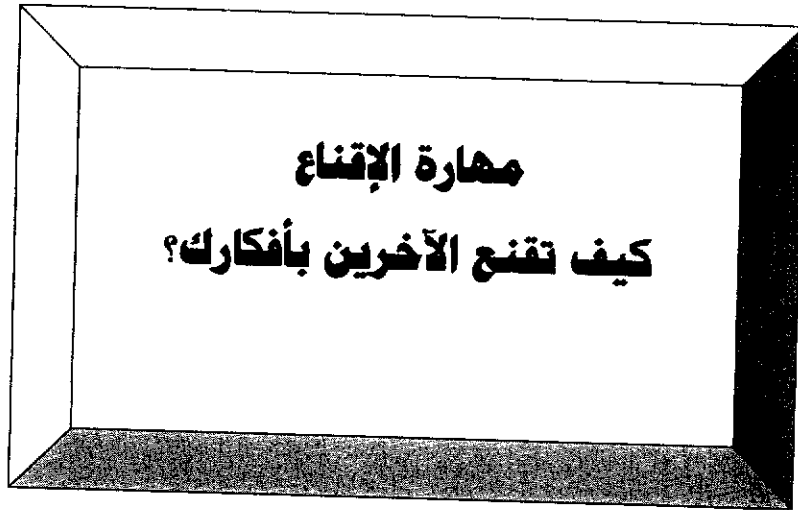
هدف موسوم بالتحدي:

يجب أن أواظب على ممارسة رياضة الجري لمدة نصف ساعة ثلاث مرات في الأسبوع لكي ينقص وزني 5 كغم؛ حسب نصيحة الطبيب.



هدف غير موسوم بالتحدي:
سأحاول الجري أسبوعياً حسب ما تسمح به ظروفي لأخفف من وزني. وأخيراً وليس آخراً، فعليك
أن تعلم أن الأشخاص الناجحين حين يضعون أهدافاً شخصية معينة نصب أعينهم فإنهم
يلتزمون في ذلك بأمرين رئيسيين هما: وضع الأولويات بواقعية وتفهم، والمرونة الكافية لتعديل
الأهداف والاستراتيجيات الموصلة إليها إذا ما اقتضت الظروف ذلك.







كيفية الإقناع والتأثير على الآخرين

الإقناع :

ما هو الإقناع ؟

للإقناع عدة تعريفات منها:

استخدام المتحدث أو الكاتب للإلفاظ والإشارات التي يمكن أن تؤثر في تغيير الاتجاهات والميول والسلوكيات.

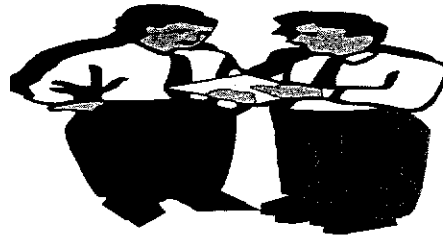
تعريف آخر :

عمليات فكرية وشكلية يحاول فيها أحد الطرفين التأثير على الآخر وإخضاعه لفكرة أو رأي.

تعريف ثالث:

تأثير سليم ومقبول على القناعات لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة.

ويظهر جلياً من التعريفات السابقة أن الإقناع فرع عن إجادة مهارات الاتصال والتمكن من فنون الحوار وآدابه. وتتداخل بعض الكلمات في المعنى مع الإقناع مع وجود فوارق قد تكون دقيقة إلى درجة خفائها عن البعض ؛ ومن أمثال هذه الكلمات : الخداع ، الإغراء ، التفاوض . فبعضها تهيبج للفرأئز وبعضها تعريف للحقائق وبعضها مجرد حل وسط واتفاق دون اقتناع وهكذا.





عناصر الإقناع:

1-المصدر : ويجب أن تتوافر فيه صفات منها:

الثقة : ويحصل عليها من تأريخ المصدر إضافة إلى مدى اهتمامه بمصالح الآخرين.
المصداقية : في الوعود والأخبار والتقييم.
القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع : كلمة ، مقالة ، منطوق ، عاطفة ،
المستوى العلمي والثقافي والمعرفي.
الالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها.

2-الرسالة : لا بد أن تكون :

واضحة لا غموض فيها بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهما متماثلًا.
بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.
مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.
مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال.
بعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين ؛ لأن الحاضر سيقاوم ولا ريب!

3-المستقبل: ينبغي مراعاة ما يلي:

الفروق العمرية والبيئية.
الاختلافات الثقافية والمذهبية.
المكانة العلمية والمالية والاجتماعية.
مستوى الثقة بالنفس.
الانفتاح الذهني.



يعتمد نجاح الإقناع على:

- 1- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- 2- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.
- 3- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة : حسن الخلق ، أناقة المظهر ، الثقافة الواسعة.
- 4- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.
- 5- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال إمتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بأدابه.

ما يجب عليك فعله :

• قبل الإقناع:

- 1- الإعداد الكامل فالأنصاف إتلاف للجهد ومضيعة للأوقات.
- 2- البدء بالآهم أولاً خشية طغيان مالا يهم على المهم.
- 3- اختيار التوقيت المناسب لك وللطرف الآخر.

• في أثناء الإقناع:

- 1- توضيح الفكرة بالقدر الذي يزيل اللبس عنها.
- 2- المنطقية والتدرج.
- 3- العناية بهاجات الطرف الآخر.
- 4- تفعيل أثر المشاعر.

• بعد الإقناع:

- 1- دحض الشبهات والرد على الاعتراضات.
- 2- التأكد من درجة الإقناع من خلال إخبار الطرف الآخر أو مشاركته في الجواب عن الاعتراضات أو حماسته للعمل المبني على إقتناعه.
- 3- تفعيل السلوكي المباشر.



قواعد الإقناع :

- 1- أن يكون القيام خالصاً لله سبحانه وتعالى لا يشوبه حظ نفس.
- 2- اللجوء لله بطلب العون والتوفيق ووضوح الحق.
- 3- وجود متطلبات الإقناع الرئيسية وهي :
الإقناع بالفكرة . وضوحها .
القدرة على إيضاحها . القوة في طرح الفكرة .
توافر الفصل الضرورية في مصدر الإقناع .
- 4- معرفة شخصية المتلقي وقيمه واحتياجاته مع تحديد ترتيبها . وقد ينبغي عليك تقمص شخصيته لتتعرف على دوافعه ووجهة نظره . كما يجب معرفة حيله وألعيبه حتى لا تقع في شراكها .
- 5- حصر مميزات الفكرة التي تدعو إليها مع معرفة مأخذها الحقيقية أو المتوهمة وتحليل المعارضة السلبية المحتملة وإعداد الجواب الشافي عنها . وأعلم أن أسلم طريقة للتغلب على الاعتراض أن تجعله من ضمن حديثك .
- 6- اختيار الأحوال المناسبة للإقناع : زمانية ومكانية ونفسية وجسدية ؛ مع تمين الفرصة المناسبة لتحقيق ذلك .
- 7- تحليل الإقناع إلى :
مقدمات متفق عليها كالحقائق والمسلمات .
نتائج منطقية مبنية على المقدمات .
- 8- الابتعاد عن الجدل والتحدي واتهام النوايا ، لأن جعل الطرف الآخر متهماً يلزمه بالدفاع وربما المكابرة والعناد .
- 9- إذا كنت ستطرح فكرة في محيط ما : فروج لها عند أركان ذلك المحيط قبل البدء بنشرها .
- 10- تعلم أن تقارن بين حالين ومسلكين لتعريف فكرتك .
- 11- حدد مسبقاً متى وكيف تنهي حديثك .



12- لخص الأفكار الأساسية حتى لا تضيع في متاهة الحديث المتشعب.

13- اضبط نفسك حتى لا تستثر؛ وراقب لغة جسدك حتى لا تفونك.

14- أشعر الطرف المقابل باهتمامك من خلال:

ربط بداية حديثك بنهاية حديثه ما أمكن.

تعزيز جوانب الاتفاق.

إشعره بمحبتك وعذرك إياه.

عوائق الإقناع:

1- الاستبداد والتسلط: لأن موافقة الطرف الآخر شكلية تزول بزوال الاستبداد.

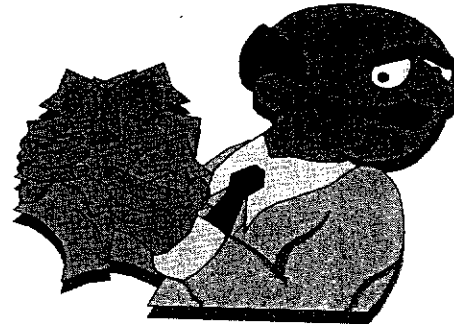
2- طبيعة الشخص المقابل: فيصعب إقناع المعتد برأيه وتعاظم الصعوبة إذا كان المعتد بنفسه جاهلاً جهلاً مركباً.

3- كثرة الأفكار مما يريك الذهن.

4- تذبذب مستوى القناعة أو ضعف أداء الرسالة من قبل المصدر.

5- الامتناد الخاطى بصعوبة التغيير أو استحالته: وهذه نتيجة مبكرة تقضي على كل جهد قبل تهاه.

6- اختفاء ثقافة الإشادة بحق من قبل المصدر تجاه المستقبل.

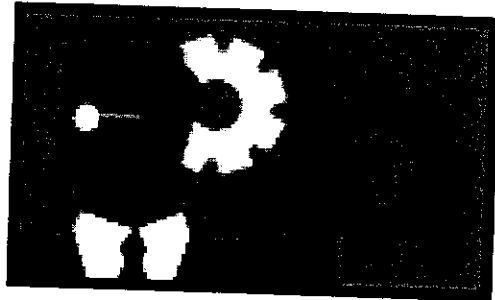




(9) تسعة نصائح للإقناع والتأثير بالآخرين

1- استخدام الكلام المباشر :
استخدم كلمات تنم عن الجزم والوضوح (سأجيب .. سأحاول الإجابة)
عرف المفردات التي تستخدمها
تجنب المفردات غير المفهومة لمستمعك
حدد المواقع الصحيحة لوقفاتك
تجنب التردد

2 - وضع الوقوف والحركة :
الإستقامة في الوقوف وعدم الإنحناء
لا تتصلب في مكانك
لاتسير في الإتجاه المعاكس لمستمعك لا يوجد وضع مثالي !!





3 - الإيماءات وتعابير الوجه :

حدد تعابير وجهك عندما تكون تحت ضغط ما أو عندما تكون مضطربا

حدد السلوك غير الطبيعي الذي تفعله في كلا الحالتين

لتبالغ في استخدام تعابير الوجه

4 - نبرات الصوت :

نبرات صوتك تعكس مدى تهمسك واهتمامك بالموضوع

نبرة الصوت ممكن أن تشكل نسبة كبيرة للرسالة

تساعدك على التعرف حالة محدثك النفسية

استخدم نبرات صوت مختلفة من حيث العلو والانخفاض لكسب الإنتباه

لا تقرأ من ورقة بل دون الأفكار الرئيسية واستخدمها كمرجع

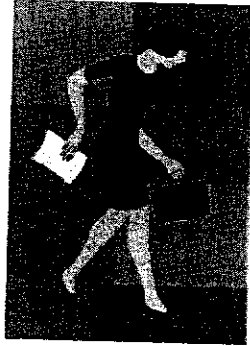




5 = إشراك المستمع في الحديث :
إشراكهم عن طريق (الأسئلة - المشاركة المباشرة بالحديث) وتعتمد على:
أسلوب المتحدث - مدى تفاعل المستمعين - محتوى الحديث
6 = استخدام الدعابة :

استخدم بعض المواقف والتقصص الطريفة
إخلق جو فيه لمسة إنسانية لكسب تعاطف المستمع
تذكر أن البشر أكثر استعداداً لتقبل الأفكار إذا ما كسبت ودهم
تجنب التندير (النكت)

7 = الأناقة والمظهر :
الإنطباع الأول يشكل الصورة الذهنية لدى الغير عن شخصيتك
أعد التفكير في إختيار ملابسك
وقع مظهرك على الآخرين أكبر مما تتوقع





8 - عدم التصنع :

لاتتصنع وكن طبيعيا

تعرف على نقاط القوة الضعف لديك

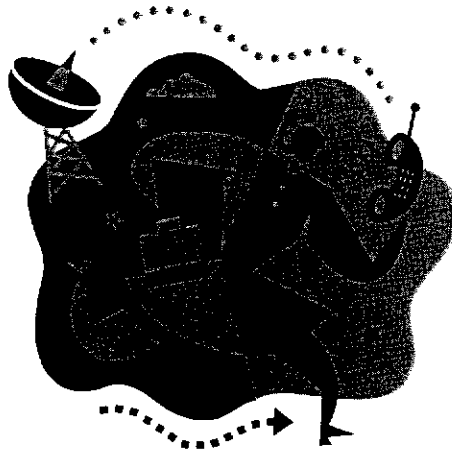
كن واثقا على التكيف ومواجهة الظروف

9 - لغة العيون :

تعزز الثقة - تزيد المصداقية - تساعد على إشراك المستمع - تزيد التجاوب - تشعر الآخرين

بالإرتياح - الإرتباك يجعل المتحدث لا ينظر لمستمعيه - عند الحديث لجموعة يفضل عدم التركيز

على زاوية واحدة





الألفة (Rapport)

فكر معنا في هذا الموضوع (ستحتاج إلى مساعدة الآخرين إذا ما كان هناك أمراً تريد تحقيقه وتعتقد بأنك بحاجة إليه).

هذه حقيقة واقعة سواء كنت طالباً أو موظفاً أو غير ذلك، فمهما كان عمرك أو ما تقوم به فقدرتك على الاحتفاظ على درجة عالية من الألفة أو الانسجام مع مختلف الأشخاص بغض النظر عن خلفياتهم ستساعدك على تحقيق ما تريد، لذا فمهاراة الألفة تعتبر من أهم المهارات على الإطلاق، لما لها من أهمية تصوى في تحقيق الشخص لما يرغب ويصبو إليه.

الفكرة الأساسية التي تنطلق منها هذا المهارة هي بأن الناس المتشابهين سوف ينجذبون إلى بعضهم البعض، من جانب آخر فإننا نجد بأن الناس غير المتشابهين ينفرون فيما بينهم. "هل سياق الكلام هنا يذكرك بحديث للرسول عليه السلام؟"

عندما تنجذب إلى شخصاً ما فإنك تجد نفسك محباً لمساعدته بما يجب، وتذكر هنا بأن 38% من التواصل يكون من خلال نبرة الصوت (Tone of Voice)، و 55% من خلال لغة الجسد (Physiology)، لذا فإنه من الواضح بأن معظم التواصل يكون خارج إطار العقل الواعي. وهذا مما يعني بأن هناك قنوات تواصل أخرى غير القنوات الاعتيادية، وهذا ما نعني بالألفة أو الانسجام.



مراحل إيجاد الألفة:

المرحلة الأولى:

التطابق (Matching) وهو الأساس في إيجاد أو بناء الألفة، وهنا تتبنى أو تتأقلم أو تتطابق مع جانب أو كل الجوانب لشخص آخر، سواء كان ذلك سلوكاً أو مهارة أو قيماً أو معتقدات بهدف تعزيز بناء الألفة.



ويمكن تحقيق ذلك عن طريق توافق وتطابق ما يلي:

- طريقة الكلام وأسلوبه ونبرة الصوت.
- حركات الجسد مثل اليدين والرأس.
- طريقة التنفس ومعدلها.
- مظهر الجسم وهيئته وتعبيرات الوجه بصورة عامة.

المرحلة الثانية:

المجازاة (Pacing) والمقصود بها هو الاستمرار بعملية التطابق لإيجاد الألفة المطلوبة والحفاظة عليها، عن طريق مجازاة الشخص الآخر مثل تطابق حركات الجسد أو استخدام نفس الكلمات أو الجمل.

وأثناء ذلك يمكنك أخذ زمام الأمور عن طريق المبادرة بتغيير سلوك معين بشكل مقصود وسوف تجد الشخص الآخر يجاريك ويتبع ما تفعل أو تقول.

المرحلة الثالثة:

القيادة (Leading) بعد أن تكون قد أوجدت توافقاً قوياً مع الشخص الآخر فإنه سيتبع ما تفعل أو تقول.



صياغة الأسئلة وتأثيرها على الحالة النفسية

الإطار السلبي:

قد نفكر بأسلوب سلبي، وهذا سيقودنا إلى:

1. الإحساس بشعور سلبي.
2. اعتقادنا بأنه ليست لدينا القدرة لحل العقبات.
3. ضياع فرص واختيارات عديدة في الحياة.
4. عدم تحمل المسؤولية وإلقاء اللوم على الآخرين والظروف المحيطة.

الإطار الإيجابي:

الآن قد نفكر بأسلوب إيجابي، وهذا سيقودنا إلى:

1. معرفة وفهم ما نرغب في تحقيقه والوصول إليه.
2. الاتجاه نحو تحقيق ما نصبو إليه.
3. تحديد الحالة النفسية التي نرغب بأن نشعر بها.
4. أن تتمتع بتوفر اختيارات متعددة ومتنوعة.



الثقة بالنفس وأثرها بالتأثير على الآخرين

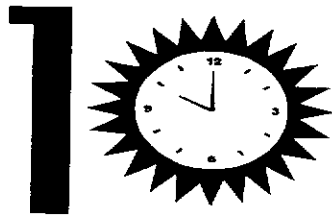


تعريف الثقة بالنفس:

هي إحساس الشخص بقيمة نفسه بين من حوله، فتترجم هذه الثقة كل حركة من حركاته وسكناته.

عشر خطوات لبناء الثقة بالنفس:

1. ضع أهداف قابلة للإنجاز.
2. استخدم التأكيدات الإيجابية.
3. اصنع القرارات وابتعد عن المماطلة.
4. طور مهاراتك يومياً.
5. صادق من يقوي من عزيمتك.
6. ركز على ما يمكنك فعله أكثر مما لا يمكنك فعله.
7. ضع في مزيلتك صورة إيجابية.
8. ابتعد عن مقارنة نفسك بالآخرين.
9. استخدم الكلمات المناسبة وتعلم من أخطائك.
10. تحمل مسؤولية أفعالك.





عشر نصائح لتعزيز الثقة بالنفس :

يمكنك تعزيز ثقتك بنفسك وذلك من خلال اكتشاف القوة الكامنة داخلك ، وهناك عشر نصائح يمكن الاستعانة بها لزيادة الثقة بالنفس :

- افتح عقلك للأشياء الجديدة وحاول تجربة الهوايات التي لم تفكر في تجربتها من قبل، فكلما زادت معارفك كلما شعرت بأنك أفضل من قبل .
- عليك أن تصبح خبيراً في أحد المواضيع سواء عن طريق القراءة أو الاطلاع، وعند ذلك سيأتي الناس إليك لذكائك .
- رافق أناساً متفائلين إيجابيين بدل من مرافقة أصحاب الشكاوى لأنهم يشيرون الإحباط في النفس .
- اقضي وقتاً هادئاً مع نفسك كي تريح عقلك وتمنح نفسك سلاماً داخلياً .
- الجأ للتأمل ، أو تمشي قليلاً وحاول أن تعرف نفسك .
- ثق بنفسك في أن تتخذ قرارات صحيحة وبإصغائك لحواشيك فإنك سوف تتعلم الاعتماد على ذكائك الفاضل للمسير في طريق إيجابي في حياتك .
- اشطب كلمة لا أستطيع من قاموسك واستبدالها بكلمة يمكنني عمله .
- وكن واثقاً من نفسك بدل من كونك خائفاً .
- واجه مخاوفك وتغلب عليها فكل إنسان له مخاوف .
- تمسك بمواقفك إذا كنت تعتقد اعتقاداً راسخاً في مسألة ما، فالتنازل عندما تكون على علم بأنك على حق يعتبر أمراً انهزامياً لنفسك، ويجب أن تثق في معتقداتك .

