

اليوم الثالث

يربط بين الكوثن والنجاح والسعادة علاقة قوية



النجاح والسعادة

▪ النجاح هو اب الكوتش واما السعادة هي امه وهذا من تعريفي الخاص



السعادة

- في تقوى الله والقرب منه وتذكر وما توفيقى الا بالله
- في استمرارك وكفاحك
- في عطاءك وتغييرك
- في إعطاء نفسك حقها
- اثبتت الكثير من الدراسات في مدارس الكوتش ان السعادة تأتي مع الموجه او المدرب الشخصي حيث انه يقوم بمحاولات إيجابية لرفع العميل فهو اول من يتاثر وترتفع كافة هرمونات السعادة لديه



النجاح

- خذها قاعدة نجاحك توفيق من الله
- خذها قاعدة نجاح عميلك يعني نجاحك
- خذها قاعدة جحود عميلك اول خطوات الانتكاس لديه والقوة لك
- خذها قاعدة عندما تكون قدوة ستشعر بعظمة نفسك
- خذها قاعدة التواضع سر عظيم بين طيات النجاح
- كن معهم لا ضدهم لتنجح
- تحمل كل مساوئهم لتصل



الكوتش الناجح والفاشل

الناجح

- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .
- .

الفاشل

- يفكر في المشكلة
- اعذاره وتبريراته كثيرة
- يتوقع المساعدة من الاخرين
- يرى مشكلة في كل حل
- يقول الحل ممكن لكنه صعب
- يرى في العمل ألم
- لديه أوهام لا تتحقق



الكوتش الناجح والفاشل

الناجح

- يفكر في الحل
- أفكاره وطموحاته كثيرة
- يساعد الاخرين
- يرى الحل في كل مشكلة
- يقول الحل صعب لكنه ممكن
- يرى في العمل امل
- لديه أحلام تتحقق

الفاشل

- يفكر في المشكلة
- اعذاره وتبريراته كثيرة
- يتوقع المساعدة من الاخرين
- يرى مشكلة في كل حل
- يقول الحل ممكن لكنه صعب
- يرى في العمل ألم
- لديه أوهام لا تتحقق



عهد وميثاق النجاح بين الكوثش والعميل

- سأكرم نفسي حتى في اعتزالها
- سأكون طموحا
- سأراقب افكاري وما يدخل فيها من إيجابية وتركها السلبية
- سأكون امينا مع نفسي وغيري
- سأعتني بصحتي
- سأعمل على تنمية عقلي
- سأحافظ على شغفي وحماسي
- سأسمع الثناء واتجاهل الذم
- سأنجح في حياتي رغم العقبات



مفاتيح النجاح

- الحافز واستطيع ان احفز نفسي
- الطاقة اجدها كل يوم
- المعرفة والعلم
- الرؤية الواضحة
- الفعل مع القول
- الطريق لواقع رائع
- الالتزام
- المرونة
- الصبر
- الانضباط



سبع قواعد لنجاح

- القاعدة الأولى / كن شغوفاً
- القاعدة الثانية / مارس ثقتك بنفسك
- القاعدة الثالثة / اعمل اكثر
- القاعدة الرابعة / جازف وغامر
- القاعدة الخامسة / كن ملهما لغيرك
- القاعدة السادسة / ثابر
- القاعدة السابعة / كن معطاء



هل انت قادر على النجاح



اختبر نفسك وعميلك في النجاح

1- هل تمارس العمل الذي يتلاءم مع قدراتك ؟

نعم أحياناً لا

2- هل تمارس العمل بحماس وجدية ؟

نعم أحياناً لا

3- هل تحب العمل الذي تزاوله ؟

نعم أحياناً لا

4- هل تعطي لنفسك فترات من الاستجمام ؟

نعم أحياناً لا

5- هل تمارس إحدى الهوايات المحببة لك ؟

نعم أحياناً لا

6- هل تثق في نفسك ؟

نعم أحياناً لا



اختبر نفسك وعميلك في النجاح

7- هل تنصت للآخرين بشكل جيد ؟

نعم أحياناً لا

8- هل تخصص كل يوم جزءاً من وقتك للقراءة والاطلاع ؟

نعم أحياناً لا

9- هل تستطيع العمل كعضو في فريق ؟

نعم أحياناً لا

10- هل تحافظ على صحتك ؟

نعم أحياناً لا

11- هل تعتبر نفسك شخصاً طموحاً؟

نعم أحياناً لا

12- هل تحب معظم الناس ؟

نعم أحياناً لا

13- هل تحب أسرتك ؟

نعم أحياناً لا

14- هل تؤمن بالتخطيط كأسلوب علمي في كل مجالات حياتك ؟

نعم أحياناً لا

15- هل ترى أن الحظ له دور كبير في تحقيق النجاح لدى الآخرين ؟

نعم أحياناً لا



التعليمات

التعليمات:

- 1- أعط لنفسك درجتان في حالة الإجابة بـ " نعم " ودرجة واحدة في حالة الإجابة بـ "أحياناً" عن جميع الأسئلة من 1 إلى 14.
- 2- اعط لنفسك درجتان في حالة الإجابة بـ " لا " ودرجة واحدة في حالة الإجابة بـ "أحياناً" عن السؤال الأخير رقم 15.
- 3- أجمع جميع درجاتك عن جميع الأسئلة.



النتائج

تفسير النتائج:

- 1- إذا حصلت على 21 درجة فأكثر، فأنت قادر على تحقيق النجاح، بل أنت الآن تعيش تجربة نجاح عظيمة وتتذوق حلاوة هذا النجاح، تهانينا لك.
 - 2- إذا حصلت على 11-20 درجات فأنت قادر على تحقيق النجاح بدرجة متوسطة. ننصحك ببذل مجهود أكبر، وبأن تصر على تحقيق مجهود أكبر، وبأن تصر على تحقيق النجاح في كل المجالات والمواقف، فالناجحون بشر وليسوا خارقى القدرات.
 - 3- إذا حصلت على 10 درجات فأقل، فأنت غير قادر على تحقيق النجاح، بل تعيش حالة من الإحباط والاكنتاب نتيجة الفشل الذي تعاني منه بدرجة أو بأخرى في حياتك. ننصحك بأن تكتب، كما فعل رجل الأعمال الناجح من قبلك، الوصايا العشر للنجاح على بطاقة وتقرأها صباح كل يوم عند الإفطار، وأن تبذل جهدك لتحقيقها.
- إن تحقيق النجاح مهمة ليست مستحيلة، وعليك أن تفكر في النجاح ولا تفكر في

الفشل.



مداخل وأدوات الكورتيس

مهم



مداخل أدوات الكوتش

- الطمأنينة
- الاتصال الفعال
- التوجيه
- الارشاد
- التحفيز
- التوازن



اختبار التوازن

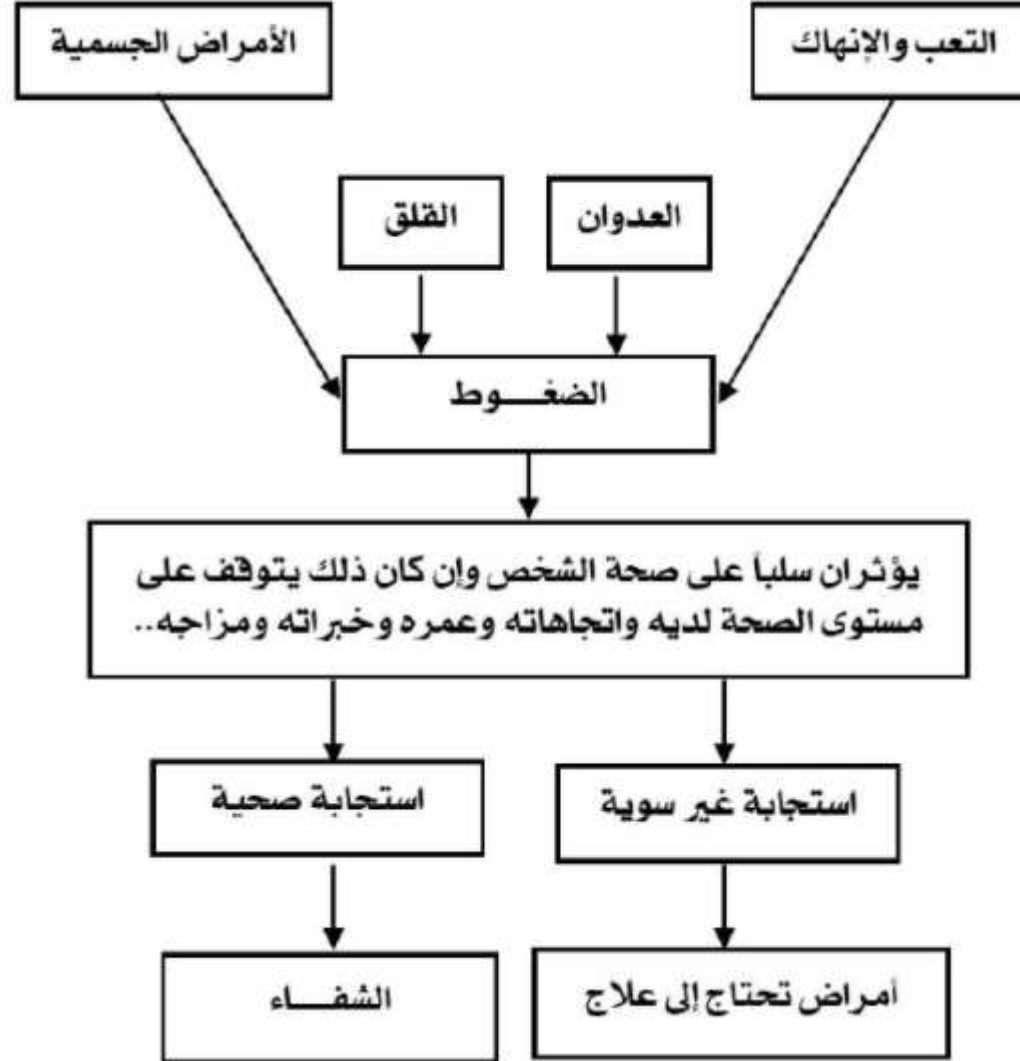


أداة الإدارة

- إدارة العقل والتفكير (لا تتسرع)
- إدارة المشاعر والعواطف (تحكم)
- إدارة السلبيات والايجابيات
- إدارة الاقوال (ركز - لا تركز)
- إدارة التمكين (الثبات)



أداة الضغوطات



اختبار العواطف

يرجى الاستجابة للعبارات التالية بوضع إشارة (✓) أما كل عبارة توافق عليها:

استقصاء

- () أسيطر دائماً على تفكيري السلبي.
- () أتحكم في مشاعري في معظم المواقف.
- () عندما يزعجني شئ، أستطيع استعادة هدوئي بسرعة.
- () أحتفظ بهدوئي في الأوقات العصيبة.
- () لا أسمح لعواظفي السلبية بالاستمرار طويلاً
- () أستطيع تهدئة نفسي بعد تعرضي لأي مضايقات
- () أتخلص بإرادتي من مشاعري السلبية كلما احتجت لذلك.
- () قليلاً ما أفقد السيطرة على أفكاري ومشاعري وأفعالي.
- () يمكنني التحول عند الضرورية من الحالة السلبية إلى الحالة الإيجابية
- () أشعر باستقراري العاطفي.



مهارة طرح الأسئلة

??



فن توجيه الأسئلة

- اعداد السؤال بشكل صحيح
- اختيار الكلمات المناسبة
- اختيار التوقيت المناسب لسؤال
- الانصات الجيد للعميل



أنواع الأسئلة

?



الأسئلة المفتوحة

- ماذا
- لماذا
- ما
- كيف



ماذا

- ماذا لو اتخذت هذا القرار
- ماذا كان هناك
- ماذا اعددت لهذا الموقف



نموذج أداة الأسئلة (لماذا)

- لماذا حدثت المشكلة
- لماذا حدثت في هذا الوقت
- لماذا حدثت بهذا الشكل
- لماذا لم تتمكن من الوقاية
- لماذا لم يكن هناك حل



ما

- ما هو رأيك في المشكلة
- ما الذي جعلك تفعل ذلك
- ما هو القرار المناسب



كيف

- كيف حدث ذلك
- كيف سيطرة على الموقف
- كيف وجدت ردت فعل الذي امامك



الأسئلة المغلقة

- يكون الرد فيها قصير
- يكون الرد فيها نعم او لا



الأسئلة المتدفقة

▪ وهي سلسلة أسئلة تتمحور في موضوع وهدف واحد



أسئلة يسبقها حديث

▪ هو طريقة سؤال يسبقه مقدمة طويلة

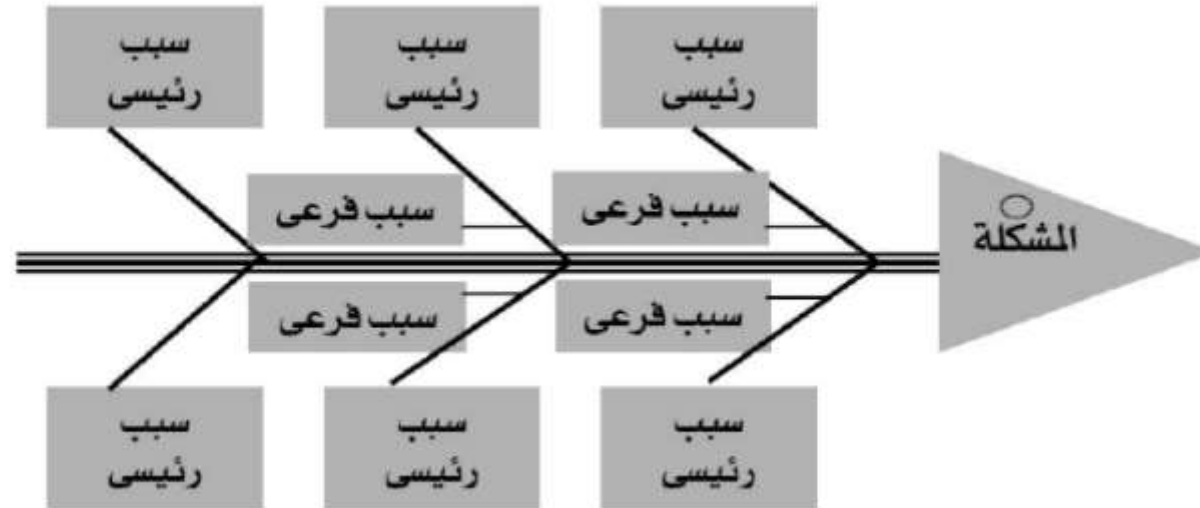


نموذج اهداف العميل

- هدف محدد وواضح
- قابل للقياس والتقييم
- قابل للتحقيق
- مرتبط مع الهدف
- محدد الوقت الزمني
- هدف جدير بالثقة



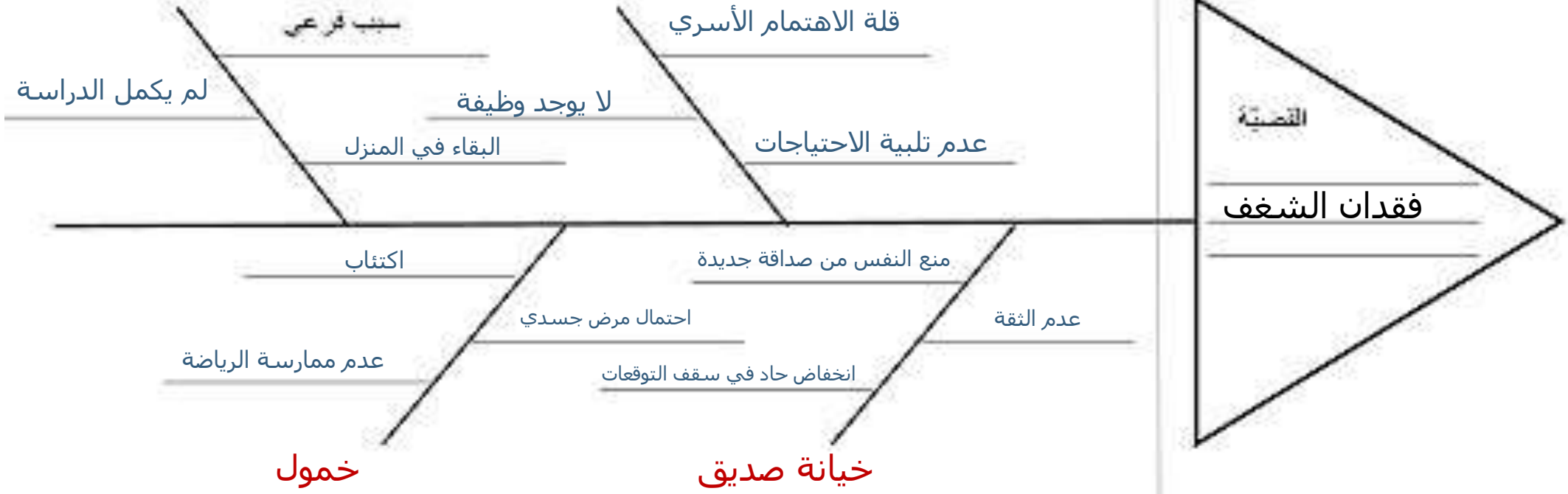
نموذج عظمة السمكة



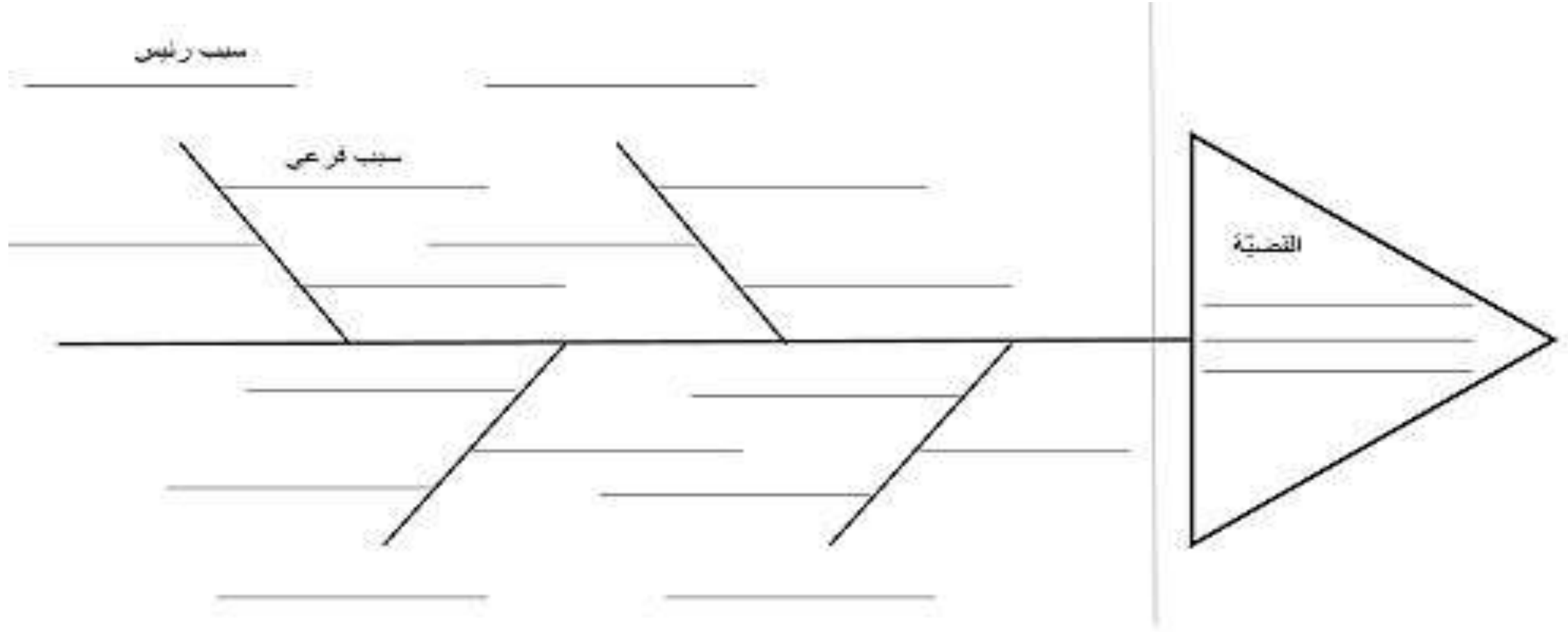
تطبيق نموذج عظمة السمكة

أزمة مالية

مشاكل عائلية



نموذج عظمة سمكة مفرغ



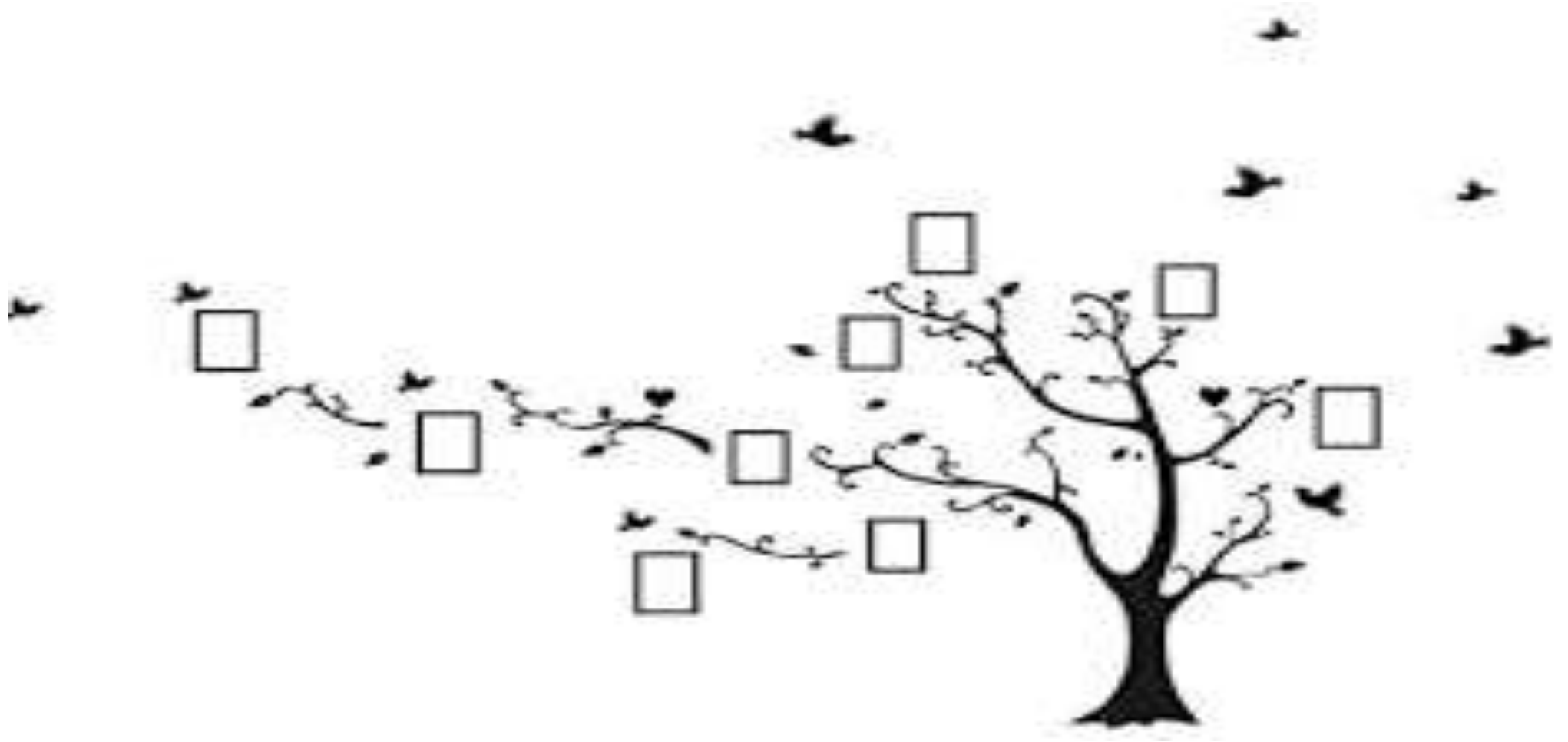
نموذج الشجرة



نموذج الشجرة



نموذج الشجرة مفرغ



نموذج عجلة الحياة



نموذج عجلة الحياة



التقرير /

- العميل لديه وظيفة شبه مستقر فيها
- العميل ذو روحانية جيدة
- العميل لا يهتم بصحته جيدا
- العميل أموره المادية شبه ضيقة
- العميل لديه علاقة جيدة بالعائلة والاصدقاء
- العميل ينقصه تطوير الذات
- العميل لا يرفه عن نفسه
- العميل غير مرتاح في البيئة المحيطة



نموذج نافذة جوهاري

نظرية (نافذة جوهاري)

إسمك عملك أفكارك و سلوكك الخارجي.. تسمى "مربع النهار" كلما كان نهارك واضحاً لغيرك كلما انفتح عليك الآخرون و فهموك و أصبحت العلاقة مرنة. و كلما كان نهارك غير واضح فقد يكون هناك سوء فهم و توتر للعلاقات و قد تتأذى بغير قصد لعدم مقدرة الآخرين قراءتك.

كلما ضاقت المنطقة العمياء كنت أقرب إلى النجاح وتقدير الذات و أكثر عدلاً وواقعية مربع " العتمة العمياء " يمكن أن يُبصر إذا أطال الإنسان وقوفه بتجرد و حاسب نفسه وراجع مواقفه وحل سلوكياته بإنصاف. و كلما اتسع هذا المربع " المنطقة العمياء" في ذاتك كنت أقرب إلى المخدوع بنفسه الذي يرى الناس والأشياء. و هي محاسنتك و مساوئك.

لا تعرفها أنت
ويعرفها الآخرون

المنطقة العمياء

المنطقة المفتوحة

تعرفها أنت
ويعرفها الآخرون

لا تعرفها أنت
ولا يعرفها الآخرون

المنطقة المجهولة

منطقة القناع

تعرفها أنت
لا يعرفها الآخرون

@saadalanizi

"صندوقك الأسود" إحتياجاتك النفسية و حكمتك في تقدير الأمور.. لن تعرفها إلا في وقت المصائب. كلما ضاقت كلما كنت كفوًا لحل الأزمات و العكس. كن دائم السعي في محاولة الكشف عن هذه المنطقة.. بالقراءة و إطالت التفكير و اليقظة لتجارب الحياة كما قال المنفلوطي!

إنه ببساطة مبادئك و قيمك التي تجعل الآخرين يقولون لك: كل يوم نكتشف فيك شيئاً جديداً رائعاً. إنه عند العظماء ستار يحرسون عليه ليقبهم الرياء فلا يعينهم هل عرف الناس إخلاصهم وأمانتهم أو تغانيهم وتضحيتهم لا يابھون بتقدير الآخرين لعلمهم وعملهم لأن هذا ليس طموحهم الأكبر بل رضى الله. تحتاج أن تقرأ جيداً إذا قل تقديرك لذاتك؟



تطبيق نافذة جوهاري



نافذة جوهاري

أنا	
أعرف	<u>لا</u> أعرف
<p>المنطقة المكشوفة</p> <p>ماهي الصفات التي تعرفها وغيرك يعرفها؟</p> <ul style="list-style-type: none">- الكتمان- الأمانة	<p>المنطقة العمياء</p> <p>ماهي الصفات التي تقال عنك وانت لا تعرفها؟</p> <ul style="list-style-type: none">- الحساسية- الانطواء
<p>منطقة القناع و الأسرار</p> <p>ماهي الصفات التي تعرفها ولا تحب ان يعرفها الاخرون؟</p> <ul style="list-style-type: none">- الحب والغرام	<p>المنطقة المجهولة</p> <p>ماهي الصفات التي اكتشفتها فجأة فيك؟</p> <ul style="list-style-type: none">- الشجاعة في المواقف الصعبة

الاخرون

يعرفون

لا يعرفون



نافذة جوهاري مفرغة



نافذة جوهاري

		أنا	
		أعرف	<u>لا</u> أعرف
الأخرون	يعرفون	المنطقة المكشوفة	المنطقة العمياء
	<u>لا</u> يعرفون	منطقة القناع و الأسرار	المنطقة المجهولة

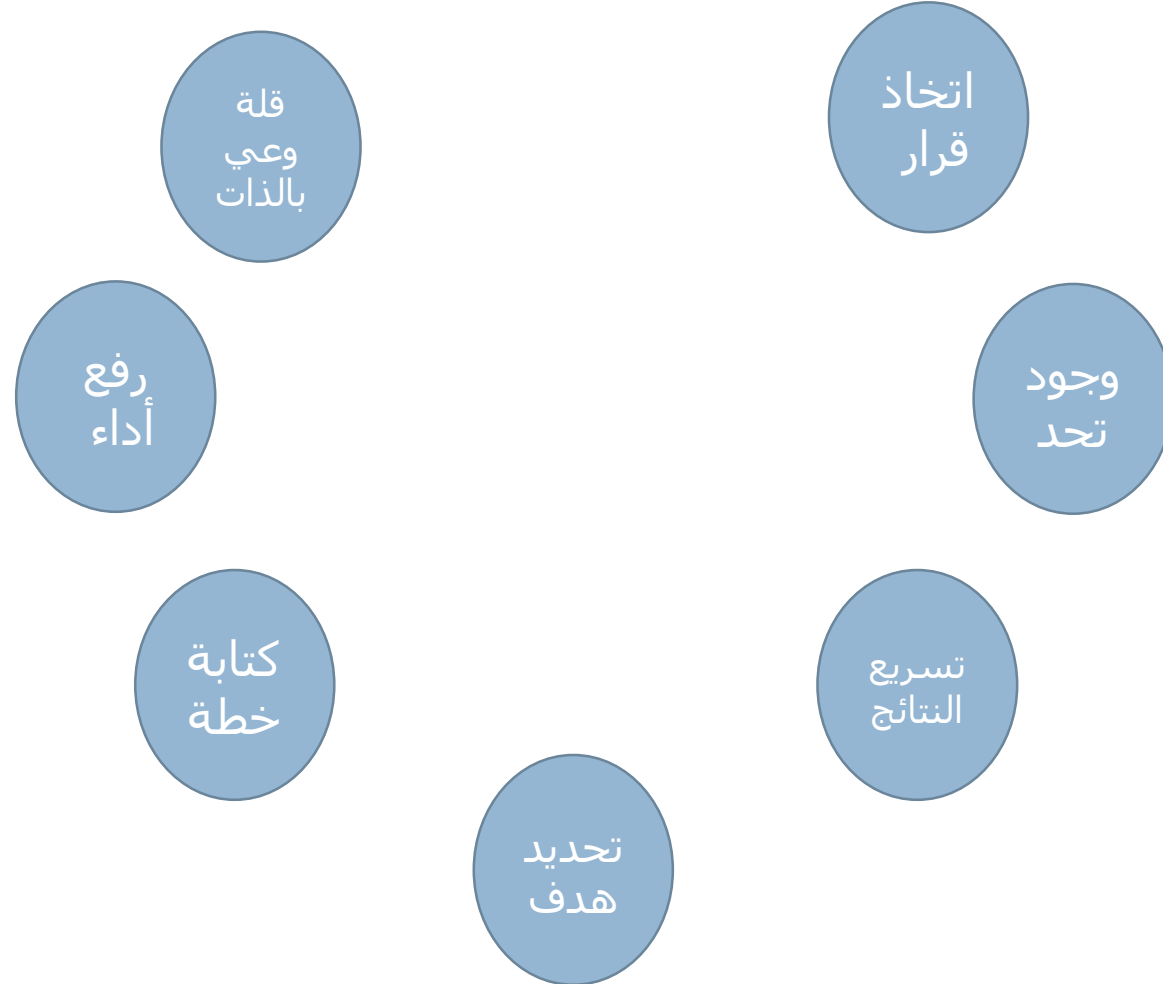


حالات الكوتشينج

- فردي وجماعي
- مباشر - غير مباشر
- رسمي - غير رسمي



متى يحتاج العميل الى جلسة كوتشينج



فروقات

الهدف	المعلم	المدرّب	المستشار	الموجه	الميسر	الكوتش
إيصال معلومة او معرفة	إيصال مهارة	مساعدة نفسية طبية	إيصال نصيحه	المساعدة على ترتيب التفكير	المساعدة على التفكير السليم	الهدف
تعليم مجموعة	تدريب مجموعة	شخصي	عادةً شخصي	عادةً مجموعة	عادةً شخصي	الطريقة
اجابات	إجابات وتجارب	بالادوية او خطة زمن	نصائح وحلول	استقبال الأسئلة وإعادة توجيهه	بالاسئلة والبحث والحلول	الدعم
استاذ	خبير تدريب	طبيب مختص	موجه خبير	شخص ماهر في التيسير	شخص ماهر في التمكن	من ..
متسلسل	تعليمات	تعليمات مصيرية	منهج الأخ الاكبر	ربط الاحداث	مشاركة اختيارية	المنهجية
مفاهيم	مهارات محددة	مشاكل محددة	الأهداف الكبرى للحياة	الأهداف اليومية	الأهداف العامة والخاصة	التركيز
محددة	محددة	محددة	طويلة	محددة	شبه محددة	العلاقة



واجبات العميل

- تقديم معلومات صحيحة وواضحة
- الالتزام بمواعيد الجلسات
- عدم الاخلال بشروط العقد
- الاحترام المتبادل
- الاهتمام والمتابعة
- التواصل الإيجابي
- تقبل الرأي



جدول يوضح أهمية الانصات

استخداماتها	دلائل الانصات
التأكد من معنى الرسالة - تشجيعه - الاسترسال في الموضوع	إعادة نص قاله المتحدث
معرفة المزيد من الموضوع	توجيه اسئلة
عند الموافقة والتأييد يكون هناك جسور الة وانسجام	تقديم ردود تتصف بالصبغة العاطفية
التأكد من فهمك لافكار ومشاعر المتحدث - مساعدة المتحدث في الاستمرار بالحديث	إعادة صياغة النص بكلمات أخرى تتصف بنفس المعنى
القاء الضوء على النقاط الرئيسية- التأكد من فهم وجهة نظر المتحدث - الانتقال الجيد بين النقطة والاخرى	التلخيص العام



أنواع المستمعين

- المستمع المتجاهل / الذي يقاطعك كثيرا ويتحدث اكثر
- المستمع الانتقائي / هو الذي ينتقي بعض الكلمات وينتقي ما يريد سماعه فقط
- المستمع المدعي / هو الذي يستمع باذانه وحواسه دون عقله
- المستمع المصغي / هو الشخص الذي يستخدم الاذن والعقل معا
- المستمع الذاتي / هو شخص يحب ذاته ولا يستمع الا لما يوافق اهتمامه ولا يتقبل النقد او الراي
- مستمع محدود الاهتمام / هو خليط بين مستمع مصغي ومدعي يستخدم اذنه وعقله أحيانا واحيانا يستخدم اذنه دون عقله
- المستمع الفضولي / هو شخص يستمع دون هدف وغالبا ما يركز على ما يريد معرفته فقط
- المستمع الفعال / هو الذي يستخدم كل طرق الاستماع ويدونها



أنواع الانصات

- الانصات المصطنع / هو تصنع الانصات ومتابعة الحديث لمجرد متابعته
- الانصات السلبي / هو تجاهل كلام المتحدث كليا
- الانصات الاختياري / هو سماع ما تريده وتجاهل الكلام الاخر
- الانصات الصادق / هو الانصات الجاد لفهم ومعرفة الطرف الاخر



سلبية الانصات

- المزاح وقت الجد
- العناد والتمسك بالرأي
- اصدار احكام اثناء الانصات
- الالهانه الغير لفظية
- فقدان الصبر
- التعليقات السلبية



اختبار هل انت مستمع جيد

السؤال	الاجابة	
انا الملجأ لاصدقائي ومن حولي للاستماع اليهم	صح	خطا
لا مانع لدي في الاستماع لمشاكل الاخرين	صح	خطا
انا انتقل من حديث الى حديث اخر امام الناس مع يقيني ان هناك من هو افضل مني في هذا اللقاء	صح	خطا
ينفذ صبري مع الذين لا يدخلون في الموضوع بسرعة	صح	خطا
انا اميل الى تكملة الحديث الذي يقوله الاخرون	صح	خطا
عندما اتحدث مع الاخرون اجد نفسي افكر في الموضوع التالي الذي أقوله لهم	صح	خطا
معظم الناس في نظري هو محاور ممل	صح	خطا
انا عادة اتحدث اكثر من الشخص المتواجد معي	صح	خطا
عندما يتحدث الي الاخرون يكررون ما يقولونه	صح	خطا
انا افضل على ان اتحدث اكثر مما استمع	صح	خطا



طريقة الحساب

- إجابة السؤال الأول والثاني صح
- بقية الإجابات خطأ
- اعطي نقطة لكل إجابة صحيحة



النتائج

- مجموع 8 نقاط / انت مستمع رائع ويلجا اليك اصدقاءك ومن حولك
- مجموع 5 - 7 نقاط / انت مستمع متوسط
- مجموع 4 نقاط واقل / يوجد لديك فقدان في التركيز ولكن تستطيع ان تتحسن



اتيكيت الانصات الجيد

- اشعل المتحدث يشعر برغبتك في الانصات
- توقف عن الكلام فانت لا تستطيع ان تنصت وانت تتحدث
- ضع نفسك مكانه
- شجع المتحدث
- لا تشوش عملية الانصات
- تقبل النقد والرأي
- تدبر في معاني الكلمات والحديث
- انتبه من الإيماءات التي تصدر منك
- حاول ان تتوافق مع حالة المتحدث
- اطرح بعض الأسئلة
- كن صبورا



شروط تعليقات الكوتش

- التعليق قصير وواضح
- عدم استخدام تعليق غير مدروس او عشوائي
- ان يتضمن تعليقك توضيح او تلميح بفكرة
- لا تعلق الا بعد الالمام
- لا تستخدم تعليقات سلبية ا
- تجرح من امامك
- التعليق في الوقت المناسب
- عدم السخرية
- استخدام اللغة والكلمات المناسبة



كيف ادرّب نفسي على الانتصاات

- مشاهدة فيلم ثقافي
- الاستماع الى العائلة
- تدبر القران الكريم
- الاستماع لطفلي



صفات الحوار الايجابي

- يركز على الموضوع
- يتسم بالتفائل والرحمة
- واقعي
- صادق
- متكافئ يفتح باب الاحترام
- هادف
- واضح

