

اليوم السادس

# أدوات التقرير



# أداة الرسالة

- أداة الرسالة / هو ان تجعل العميل يوجه رسالة لنفسه لا تقرأها انت لانها تعد من املاكه يكتب فيها كل ما يريد ان يتخلص منه
- مما تتكون الرسالة /
- الأفعال التي قام بها او وجهت له
- ما الذي يهيمه
- من هو منذ الصغر
- الغاية النهائية



# أداة القصة او القصص

- أداة القصة / هو ان تجعل العميل يكتب قصته على مرحلة او عدم مراحل حتى يفرغ مافي داخله
- مما تتكون القصة /
- الطفولة والعائلة ومن حوله
- المراهقة
- الكبر وما يتبعه من زواج او وظيفة
- ما يخطر في باله



# أداة علم الخوارق

- أداة علم الخوارق او التخاطر / وهو ما يراه الشخص امام عينه قبل ان يحدث او امر يحدث به الانسان نفسه ثم يحدث
- مما تتكون الخوارق /
  - رؤية احداث
  - سماع أصوات
  - مرور نفس الموقوف



# أداة الوعي

- أداة الوعي/ وهي ما يجول من فكر وعقل الشخص الذي امامي من خلال طرح عليه موقف على سبيل المثال وسؤاله ماهي ردت الفعل المناسبة لهذا الموقف
- مما تتكون الوعي /
- الحكمة والعقلانية
- توسع مدارك الفهم
- معرفة ردود الفعل المناسبة



# سلم هاوكنز ( ماذا اكتشف )



# سلم هاوكنز ( ماذا اكتشف )



# كيف اجعل العميل يستفيد من سلم هاركنز

▪ استخدام هذا السلم يكون في المجال التطويري والنفسي والحياتي

▪ يستفيد من خلال كتابة قصة

▪ تعبيره وفهمه عن هذا السلم



# قوانين العقل التي نعمل بها

- قانون العقل اللا واعي
- قانون التفكير
- قانون الانجذاب
- قانون المراسلات
- قانون الانعكاس تاثير العالم الخارجي على الداخلي
- قانون التركيز
- قانون التوقع
- قانون الاعتقاد
- قانون التراكم
- قانون العادات
- قانون الفعل وردت الفعل
- قانون الاستبدال



# نموذج سكور



# نموذج سكور التطبيق



- الجامعة - العائلة



# مقياس بيركمان المهني ؟



# ماذا يقيس ؟



## الأنماط الإدارية

طرق ووسائل إدارة الأعمال  
والمهام والأفراد.



## بيئة العمل

البيئة المثلى لدعم الأفراد  
واندماجهم في بيئة  
العمل.



## الوظائف والمهن

22 تصنيف مهني وأكثر من  
200 مسمى وظيفي.



## الاهتمامات

الاهتمامات المهنية  
والشخصية.



## الاحتياجات الكامنة

الإدراك الداخلي والتوقعات لكيفية إنجاز  
المهام، والطريقة التي تُدار بها العلاقات.



## السلوك الاعتيادي

الأنماط السلوكية لإنجاز المهام وإدارة  
العلاقات الإنسانية.



## السلوك تحت الضغط

الأنماط السلوكية غير الفعالة عندما لا  
تُلبي الاحتياجات.



# لماذا نستخدم منهج بيركمان

- تحسين التواصل الفعال للأفراد والمنظمات.
- تحديد أفضل التخصصات التعليمية للطلاب.
- بناء فريق عمل متماسكة وقوية.
- زيادة الفعالية الشخصية واكتشاف الطاقات الكامنة.
- تعزيز السلوكيات الإيجابية وتعديل السلوكيات غير الفعالة.
- معرفة الاحتياجات الشخصية والضغوط الخاصة وطريقة التعامل الأمثل معها.
- تحديد الاحتياجات التدريبية والتطويرية.



# في أي مجال نستخدم بيركمان

- اختيار المواهب الوظيفية
- بناء فرق العمل
- اكتشاف المسار الوظيفي وتحديد التخصص الجامعي
- تنمية المهارات القيادية



# الوان مقياس بيركمان

## التواصل

الأخضر هو لون بيركمان للذين لديهم رغبة قوية في التواصل والعمل مع الناس، في كل مرة تقابلهم تجدهم يحاولون البيع، الإقناع، العرض، التحفيز، تقديم المشورة، التدريس أو العمل مع الآخرين للحصول على النتائج. الأخضر هم الأشخاص الذين إذا اقتنعوا بمنتج، خدمة أو فكرة يمكنهم توصيل تلك المعلومات بكل سهولة وثقة للآخرين. إذا كنت تريد شخص ما للفوز بالأصدقاء والتواصل مع الآخرين الأخضر هو الشخص المناسب لهذه المهمة.

الأخضر

## التنفيذ

الأحمر هو لون بيركمان للذين يفضلون اتخاذ قرارات سريعة والحصول على النتائج. الأحمرهم أشخاص مباشرين يميلون نحو العمل ويولون الإهتمام الكامل للمهام التي في متناول أيديهم. الأحمرهم أشخاص يستمتعون بالبناء، العمل بأيديهم، تنظيم الناس والمشاريع، حل المشاكل العملية، إنتاج منتج نهائي يمكن أن يكون ملموس. الأحمرهم أشخاص موضوعيون، وحيويون، يتمتعون بالقيادة والمنافسة بين الفرق. الأحمرهم أشخاص يحصلون على النتائج من خلال العمل.

الأحمر



# الوان مقياس بيركمان

## التفكير

الأزرق هو لون بيركمان للذين يميلون للتصاميم والتعامل مع الأفكار. الأزرق هم اشخاص يحبون الابتكار، الإبداع والتخطيط الاستراتيجي او طويل المدى. يستمتعون بالتفكير الإبداعي واكتشاف طرق جديدة لحل التحديات. الأزرق شغفهم الابتكار وقد يحتاجون إلى أن يكونوا حول الأشخاص المبدعين لإثارة شغفهم.

الأزرق

## التحليل

الأصفر هو لون بيركمان للذين يحبون العمل مع الإجراءات، التفاصيل، التعاريف والسياسات. الأصفر هم أشخاص يفضلون العمليات الحسابية الدقيقة، الجدولة، حفظ السجلات، ووضع الاجراءات المنهجية. وعادة ما يستمتعون بالتعامل مع الأرقام، وحذرين عن طريق التحليل. والأصفر يميلون نحو المهام وغالبا ما يفضلون أساليب الاتصال الغير مباشرة وتشمل التواصل عن طريق النماذج، القواعد والسياسات. إذا كنت بحاجة إلى الحصول على التنظيم فعليك العثور على الأصفر.

الأصفر



# اسئلة مقياس بيركمان وضعها العالم لأكتشاف احتياجات الشخصية في ما يقارب 298 سؤال

▪ هذه الاسئلة اعتمدها الشركات للموظفين



# من هو الكوتش الذي يستخدم نموذج بيركمان

▪ الكوتش المهني الوظيفي



# لغة الجسد وفراسة الوجود

نبذة تمهيدية



# لغة العيون

كبر بؤبؤ العين يدل على السعادة



الكذب باختلاق مشاهد

تذكر مشاهد و صور



الكذب باختلاق روايات

تذكر كلام أو أصوات



حوار داخلي

تذكر مشاعر و أحاسيس



# لغة العيون

▪ توسع البؤبؤ ويكون فيه لمعة عندما يرى الشخص انسان يحبه او يكون في قمة السعادة



# لغة العيون

▪ النظر الى اعلى اليسار عند الإجابة يعني الكذب



# لغة العيون

▪ النظر الى اعلى اليمين تذكر أشياء او مشاهد او صور



# لغة العيون

▪ العين في المنتصف وتتجه الى اليسار هو تاليف بتذكر كلام او صوت



k13921674 www.fotosearch.com



# لغة العيون

▪ العين في المنتصف وتتجه الى اليمين هو تذكر صوت وصادق



# لغة العيون

▪ النظر الى اليسار مع الأسفل هو ما بين الكذب والصدق فقد يكون تذكر موقف سلبي



# لغة العيون

▪ النظر الى اسفل ويمين هو تذكر شعور او إحساس وعادة يكون عاطفي



# اساسيات لغة الجسد

- ارتفاع الظهر بشكل معتدل في الجلوس هو عميل سهل التعامل
- انحناء الظهر قليلا يعني تعب نفسي وضغوطات حياة
- انحناء الظهر كثيرا هو عدم ثقة بالنفس
- الاقتراب منك حيث يكون بينكما مسافة شبر او اقل يعني ان العميل عاطفي
- ابتعاد العميل مسافة ذراع منك فهو بصري
- ابتعاد العميل مسافة متر منك لا يتقبل المجتمع ومنطوي قليلا



# اساسيات لغة الجسد

- تشبيك الأصابع وطرطعتها او تحريك الرجلين بشكل سريع او النظر في اتجاهات مختلفة نفس اللحظة كلها تعني ان العميل متوتر
- النظر بنظرة تميل الى ارتخاء الجفن ونزول الحاجبين يعني ان العميل يملك صفات إيجابية كثيرة ومنها الطيبة والرحمة
- النظر مع توسيع العين وارتفاع الحاجب يعني ان العميل قد يكون مغرور او يوجد به صفات سلبية كثيرة
- النظر بارتخاء الجفن ورفع الحاجب هو نظرة الحب والغرام او الاعجاب



# لغة الجسد



موقف تداعي



الجسم منطوق والموقف منك منطوق

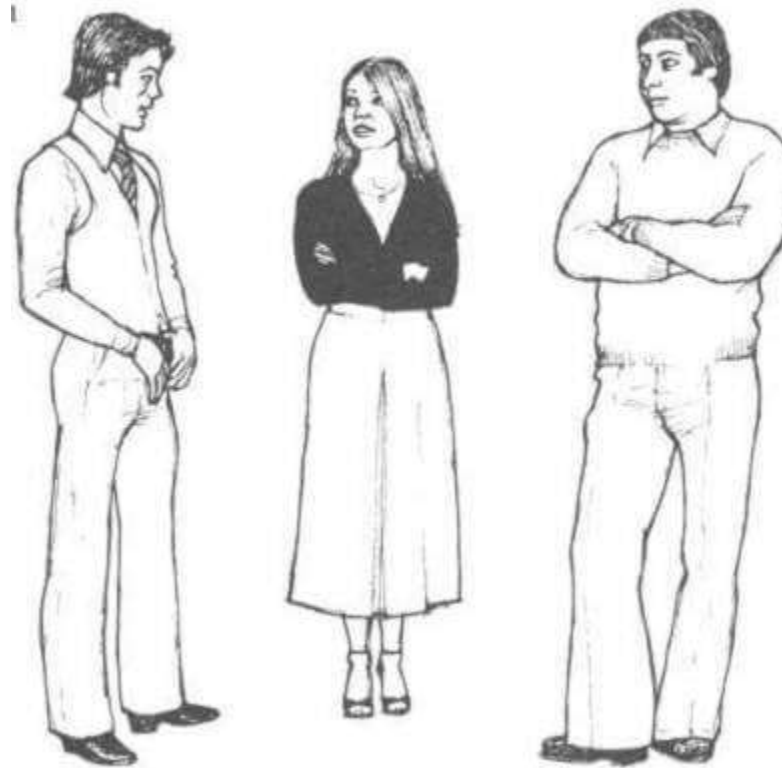


الجسم منطوق والموقف منك منطوق

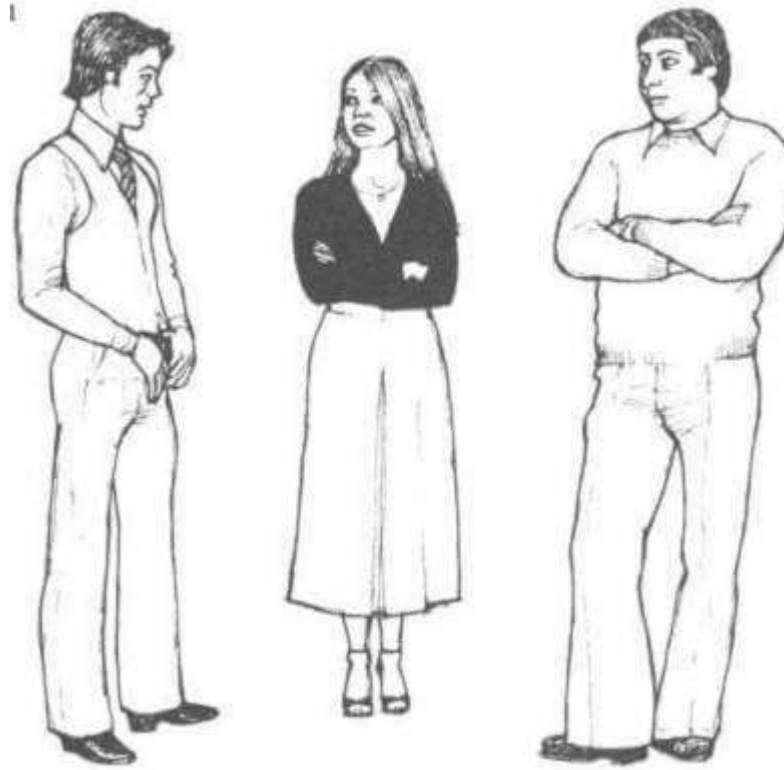
قراءة لغة الجسد



# لغة الجسد



# لغة الجسد



اتجاه الاقدام هو اتجاه التفكير



# لغة الجسد



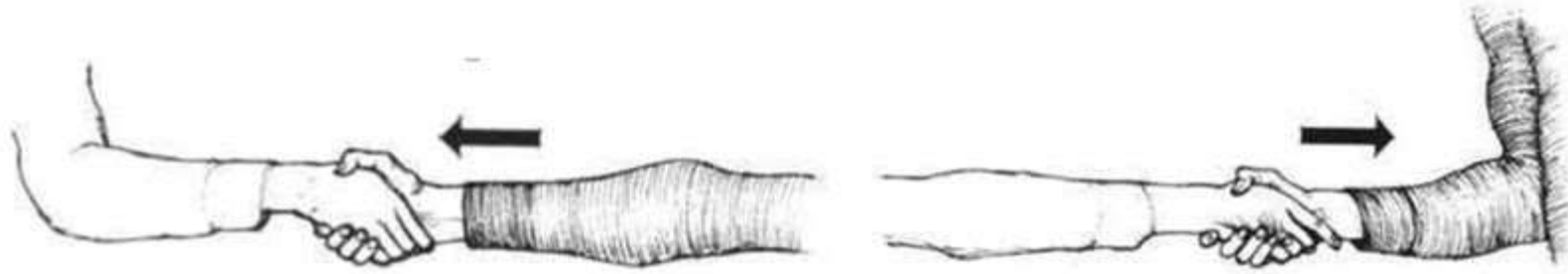
# لغة الجسد



كلما ارتفعت اليد كلما كسر الحاجز



# لغة الجسد



مد الذراع

قبض الذراع



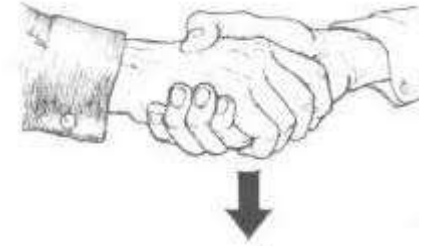
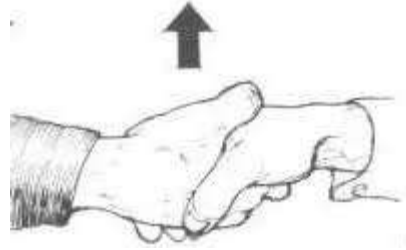
من الريف



المدينة



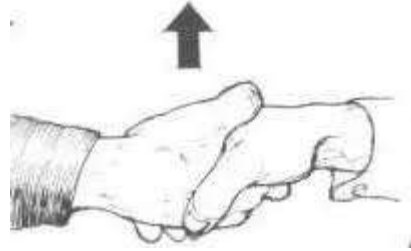
# لغة الجسد



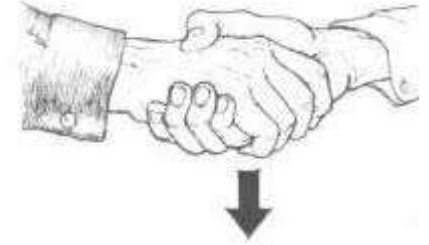
# لغة الجسد



محبة



تكافؤ



تسلط



# لغة الجسد

ج- دلالة على أن المستمع لديه اعتقاد سلبي أو انتقادي.



د- إيماءة تقييم قرار وإنما الشخص في حالة ملل.



# لغة الجسد

أ- إيماءة صنع القرار وعدم إعطاء قرار سريع.



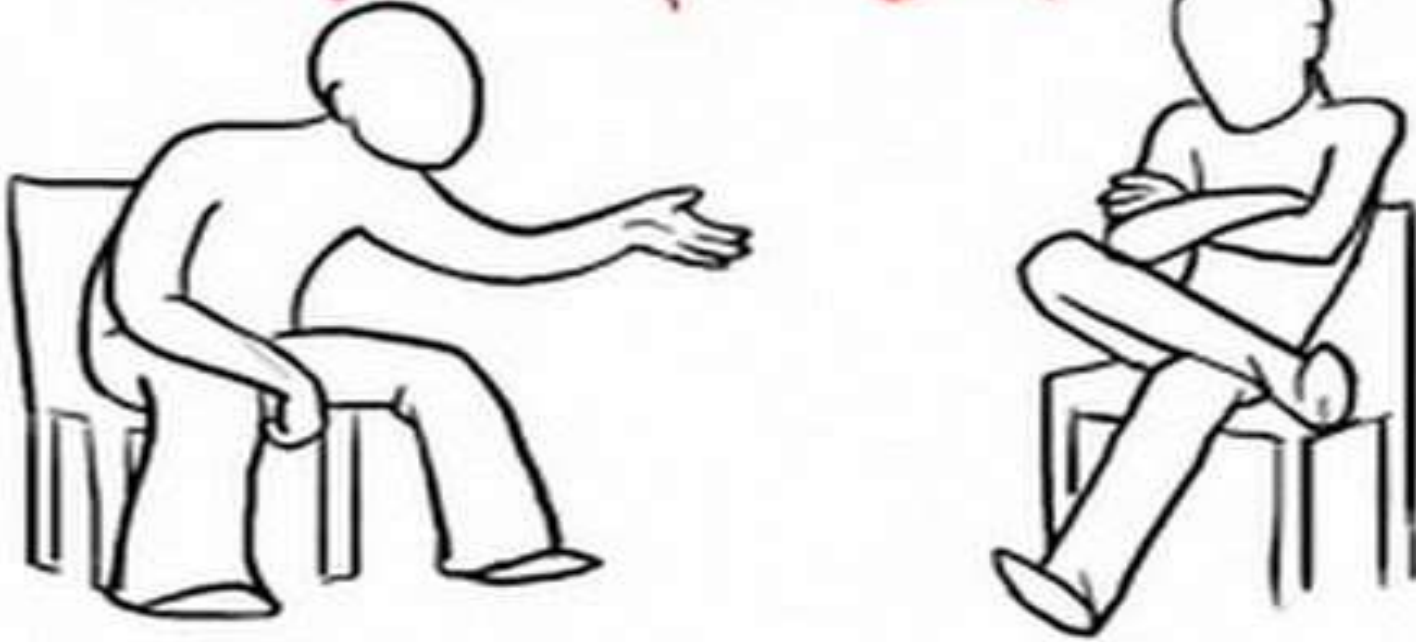
ب- إيماءة تقييم الاقتراح وبصياغة القرار بنفس الوقت.



# لغة الجسد

---

مبادئ علم لغة الجسد



# لغة الجسد



# لغة الجسد



# لغة الجسد



# اسعار الجلسات وطرق جذب العميل

- الجلسات التمهيديّة ( 50 الى 450 ريال سعودي )
- الجلسات الاولى ( 100 الى 650 ريال سعودي )
- الجلسات المتقدمة ( 150 الى 650 )

## ▪ جذب العميل /

- جعل الجلسة التمهيديّة
- اعطاه جلستان والثالثة مجاناً



# تصميم بطاقة الكوتش

- اسم الكوتش
- المجالات
- الاهداف
- الرؤية
- الرسالة
- الاسعار
- مواقع التواصل او الجوال



# مثال تصميم بطاقة كوتش لأحد خريجاتي

جلسات Coaching  
مع الاليف كوتش  
إيمان برناوي

عرض لفترة محدودة  
بمناسبة شهر رمضان المبارك  
٤ جلسات كوتشينج  
بدلاً من 600  
300  
مع المتابعة بعد نهاية الجلسات

لحجز الجلسات التواصل:  
0530438095  
emanam369

الهدف:  
مساعدتك في الوصول  
إلى النور الذي بداخلك وفهم ذاتك

المجالات  
كوتش روجي كوتش حياة

المنسويات:  
1 فهم الذات  
2 التغيير والتطوير الحياتي  
3 الاتجاهات الصحيحة التي تقودك الى الهدف  
4 قيادة الذات  
5 الشخصية الملهمة



# مثال لتصميم بطاقة كوتش اعلانية

2020

جلسات  
COACHING

واستشارات في المجالات التالية

المستوى	الرمز
اساسي	👤
متقدم	👤➔
متقدم	👤👤
لجميع	👤👤👤

رحلة الوعي الذاتي وتنظيم فوضى الحياة

القيادة الذاتية

التحرر من الضغوط في مجال معين

خطة شخصية للنجاح

لحجز موعد:  
فقط حددني احتياجه، وارسلني البيانات التالية:  
اسمك ✓ المجال ✓ رقم الجوال ✓ البريد الإلكتروني ✓

على رقم الواتساب  
050

لقاءات مباشرة أو Online  
جلسات فردية أو قروبات  
حسب الاتفاق



# كوتش ماريا مباركي



كوتش: ماريا مباركي

لكل أنثى:

أساعدك تكتشفي شغفك.  
أحفزك توصلي لهدفك.  
أعلمك تصنعي شخصيتك.  
أرشدك في رحلة وعيك وتغييرك.  
أوضح لك أفضل حلول لمشاكلك.



# جهات الكوتشينج

للاضمام



# قروب خبراء الكوتشس



خبراء الكوتشينج

@khwbraaco

مجتمع #خبراء\_الكوتشينج | أحد مجتمعات @khwbraa  
تحت مظلة @kkueduksa | إنسعى لإعداد ١٠٠٠ خبير في  
#الكوتشينج على شبكات التواصل



# المنتدى العربي للكوتش

The screenshot shows the website's header with a hamburger menu icon on the left and the ACF logo on the right. The main content area features a dark blue background with white and orange text. At the top, there are four circular icons representing time units: 'ثانية' (seconds), 'دقيقة' (minutes), 'ساعة' (hours), and 'يوم' (days). Below these, the main title 'المنتدى العربي للكوتشينج ٢٠٢١' is displayed in large white font. At the bottom, there is a calendar icon and the text '٢٣ - ٢٦ يونيو ٢٠٢١ اونلاين' (23-26 June 2021 Online).

The screenshot shows a social media profile page for the Arab Coaching Forum. The header includes a battery icon, a signal strength indicator, the time '٩:٢٢ ص', and the network '4G stc ksa'. The profile picture is a circular logo with the ACF acronym. The name 'Arab Coaching Forum' is displayed in bold black text, with the Arabic name 'المنتدى العربي للكوتشينج' and the hashtag '#WHERE\_COACHES\_MEET' below it. A 'تابع' (Follow) button is visible below the profile picture.

**Arab Coaching Forum**

@CoachingArab

Arab Coaching Forum is the biggest gathering for the coaching communities in Egypt, and across the Arab World.



# المدرسة العربية للكوتش



٩:٢٥ ص

4G stc ksa



٤٤

arabiccoaching.com

تم

خط المساعدة : +966 55 501 0583 , 1000 376 267 20+

تسجيل الدخول تسجيل جديد



المدرسة العربية للكوتش  
Arabic Coaching School



# المدرسة العربية للكويتش



■ ?

توازن



جودة



مرونة



خطوية



حمل التطبيق متاح على



# خبر جميل

## «الكوتشينج» أحد مهن المستقبل العشرة ويتواءم مع رؤية 2030 وبرنامج جودة الحياة 202

مديرة أول برنامج للكوتشينج «Coaching» في الجامعات  
السعودية:

جامعة الملك سعود أول جهة أنشأت برنامجاً خاصاً بالـ  
«Coaching» أواخر عام 1437هـ.

يهدف هذا العلم لتحرير طاقات الفرد الكامنة وتعزيز عملية التعلم  
الذاتي وتحمل المسؤولية



# نصائح نُسمة ال سيف في النجاح التخصصي لعملية الكونشن

?



# إرشادات نسمة

- اجعل بينك وبين العميل مسافة امان
- اصعد القمة ولا تلتفت الى الوراء
- لا تتحدث عن اعدائك بل تحدث عن انجازاتك
- الحياة تحتاج شخصية قوية
- تذكر ان مخلوق لترك اثر وتعمير ارض فأنجز
- كن انت المحفز في حياة البشر
- كن نقطة تحول وتغيير في حياة العميل
- اعمل فالحياة لا تنتظر المسوفين
- اجعل من همومك واحزانك فرصة لتحديات جديدة



# كافة الأدوات التي تستخدم مع العميل

- 13- نموذج dci ( عرف - وضح - نفذ ) ١٨٨
- ١٤- نموذج سوات ( نقاط القوة - الضعف - الفرص - التهديدات ) ١٩٦
- ١٥- نموذج التدقيق ٢٠١
- ١٦- اداة كورت تفكير العميل ( الايجابية - السلبية - الاثارة ) ٢١٢
- ١٧- اداة الرسالة ٢٢٦
- ١٨- اداة القصة ٢٢٧
- ١٩- اداة الخوارق ٢٢٨
- ٢٠- اداة الوعي ٢٢٩
- ٢١- اداة سلم هاركنز ٢٣٠
- ٢٢- نموذج سكور ٢٣٣

- ١- تقنية LPQPE ( انصت - توقف - اسال - صغ - شجع ) ٢٧
- ٢- اداة التوازن ( الجانب الاسري - الروحي - الذاتي - المهني - المالي - الصحي - الترفيهي - الثقافي ) ١١١
- ٣- اداة الادارة ( العقل - العواطف - السلبيات والايجابيات - الاقوال - التمكين ) ١١٢
- ٤- اداة الضغوط ( التعب او الامراض ) ١١٣
- ٥- اختبار العواطف ١١٤
- ٦- اداة السمكة ١٢٧
- ٧- اداة الشجرة ١٢٨
- ٨- نموذج عجلة الحياة ( العمل - الدين - الصحة - المال - تطوير الذات - الاصدقاء ) ١٢٩
- ٩- نافذة جواهري ( مفتوحة - قناع - عمياء - مجهولة ) ١٣٠
- ١٠- مخطط التوافق ١٨٤
- ١١- نموذج سمارة ( محدد - قابل للقياس - قابل لتطبيق - واقعي - له اطار زمني ) ١٨٦
- ١٢- نموذج قرو ( الاهداف - الواقع - المعوقات - الماضي قدما ) ١٨٧



# ماهي النماذج التي سأقوم بطباعتها او استخدامها مع العميل

- 1- نموذج عمل خطة للعميل ( شريحة 216 ) وهذه تطبع لمرة واحد مع العميل الا في حال تجديد عقده يتم اعادتها
- 2- نموذج جلسة كوتشينج ( شريحة 217 ) وتستخدم في كل جلسة اقابل فيها العميل وتطبع اكثر من مرة
- 3- نموذج تحليل جلسة ( شريحة 218 ) وهدفها كتابة كل ما اراه ف العميل من تحليلات شخصية وتعتبر وثيقة سرية خاصة بالكوتش وهي تطبع في كل جلسه على حدا
- 4- نموذج عقد اتفاقية مع العميل وهو العقد الذي يكون في ثاني جلسة يحدد فيه الفترة الزمنية التي يمضيها الكوتش مع العميل ويطبع لمرة واحدة وقد يحدد فيما بعد ( شريحة 219 )
- 5- نموذج تحليل العميل الثاني وهو يستخدم في كل الجلسات ويساعد على معرفة وفهم العميل ( شريحة 220 )
- 6- نموذج البنود والمهام وهو يستخدم في اغلب جلسات الكوتش ( شريحة 221 )
- 7- نموذج المستويات وتحديدها شريحة ( 222 ) وهو يطبع ويستخدم لمرة واحدة مع العقد



# كونوا ملهمين في عالم الكوتش

م/ نسمة ال سيف

