

الإِنجاز الذكي

كيف تصبح أكثر إنتاجية وإبداعًا ، وتحيط نفسك بأشخاص ناجحين لتحقيق الأهداف التي حددتها لنفسك..

الطاقة العقلية ثمينة ، لذا تعلم كيف تحمي هذه الموارد

عندما يكون عقلك مرهقًا ، فلن يساعدك تخصيص وقت إضافي أو زيادة الجهد المبذول في الانجاز

مفتاح تجنب هذا النوع من الإرهاق هو الحفاظ على الطاقة ذهنية ، علما أن الطاقة العقلية يمكن استنفادها بسهولة.

وفقًا لدراسة أجريت عام 2007 في مجلة Harvard Business Review ، يتمتع الشخص العادي بساعتين فقط من ذروة التركيز الذهني كل يوم ، إلى جانب خمس ساعات إضافية من التركيز الذهني المتوسط. أما في جميع الأوقات الأخرى ، فيكون تركيزك العقلي بمستوى منخفض.



د. علي الغامدي
@AliGhamdi2

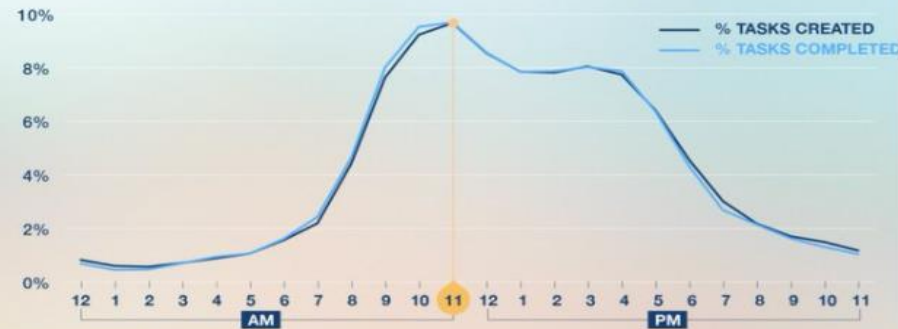
متى نحقق أعلى معدل إنتاجية خلال ساعات العمل؟

يصل البالغون أعلى معدل إنتاجية في الساعات الأخيرة من الصباح و الساعة 11 هي الأعلى ، و يبدأ الانتباه و التركيز بالتراجع بعد الظهر و حتى يصل أدنى مستوى بعد الساعة التاسعة مساءً..

[Translate Tweet](#)

11am is the most productive time of the day.

Percentage of tasks created and completed by time of day:



Sources: Redbooth (Oct 2016 – Oct 2017)

© Valentina D'Etilippo

متى تصل قمة الإنتاج اليومي؟

إذا كانت طاقتنا الذهنية تهدر فكيف نستطيع تجديدها ؟

تشير دراسة أجراها الباحث (تايكو ساساي) عام 2012 إلى أن الاسترخاء أو النوم الكافي هو ما نحتاجه لتجديد طاقتنا. ولكن حتى ذلك يعتبر غير كافي وهنا يأتي دور (التركيز الانتقائي) الذي يدور حول توكي الدقة بشأن اختيار المهمات التي تستهلك طاقتك ، والقاعدة الأولى هي تعلم كيفية قول (لا) لأشياء تستنزف طاقتك بدون فائدة.

الممارسة بتركيز يؤدي إلى النجاح ، في حين أن الانشغال يؤدي إلى المتوسط

في عام 1993 ، استخدم عالم النفس (K. Anders Ericsson) تجربة لتوضيح الفرق بين متوسطي الإنجاز وأصحاب الإنجاز الاستثنائي. وجد أن الساعات التي يقضيها الناس في ممارسة مركزة وعالية الجودة هي التي أحدثت الفارق.

بتعبير أدق ، وجد إريكسون أن متوسطي الإنجاز يعملون لساعات أطول ولكن بجهد عادي من ناحية أخرى ، بينما ينخرط المنجزون الاستثنائيون في ممارسات شديدة التركيز ، والتي قد تتكون من دفعة واحدة من الطاقة المركزة في الصباح وأخرى في فترة ما بعد الظهر.

وهذا الجهد المركز لوقت قصير يؤدي إلى إنتاجية أفضل من الجهد العادي لفترة طويلة.

آراء الآخرين معدية ، والتأثيرات السلبية ضارة لعقلك

في حين أنه من الطبيعي طلب المشورة عندما تصبح الأمور معقدة ، إلا أنه من المهم أيضًا أن تكون انتقائيًا في اختيار الأشخاص الذي تطلب مشورتهم لأن مواقف وآراء الآخرين تكون معدية وأحيانًا ضارة.

وفقًا لدراسة أجريت عام 2010 من مجلة (Proceedings of the Royal Society) ، فإن التواجد حول شخص يتمتع بموقف إيجابي يمكن أن يحسن نظرتك الخاصة للحياة بنسبة 11%. كما أن التواجد حول شخص لديه موقف سلبي يمكن أن يجعل نظرتك أكثر سلبية بنسبة هائلة تصل إلى 50%.

يمكن أن يحدث هذا فرقًا كبيرًا في إنجازاتك ، لأنه إذا وصف الأشخاص من حولك أحلامك بأنها غير واقعية ، أو اعتقدوا أنك لن تمتلك أبدًا المهارات اللازمة لتحقيق أهدافك ، فمن المحتمل أن تبدأ في التفكير في أنه لا جدوى من المحاولة. لذلك من الأفضل إبقاء هؤلاء المتشائمين على مسافة بعيدة مع إحاطة نفسك بفريق طموح ومتفائل.

وفقًا لأستاذ علم الأحياء بجامعة ستانفورد ، روبرت سابولسكي ، أظهرت الدراسات أنه بعد الاستماع إلى 30 دقيقة من الكلام السلبي ، تبدأ الخلايا العصبية الموجودة في الحُصين (Hippocampus) في الموت. وهذا جزء من الدماغ مرتبط بحل المشكلات.

كما وجدت دراسة من عام 2013 ، ونشرت في مجلة العلاقات الاجتماعية والشخصية ، نتائج مماثلة. بعد أن طلب الباحثون من المتطوعين إما أن (يتجاهلوا) أو (يستمعوا) إلى الصراخ السلبي لشخص ما لمدة أربع دقائق ، وجدوا أن المشاركين "المتجاهلين" كانوا أفضل من المستمعين في حل تمارين التفكير والتركيز لاحقًا.

نشاط

من هو أكثر شخص يشحنك بالطاقة السلبية؟ لماذا؟

من هو أكثر شخص يمدك بالطاقة الإيجابية؟ لماذا؟

اكتشف ما يهتم به عملاؤك

فإن أحد أكثر الأصول قيمة هو وجود قاعدة عملاء مخلصين

لنفترض أنك تدير نشاطًا تجاريًا لتحسين أسلوب حياتك. قد تكون المدونة التي تقدم بانتظام نصائح عامة توضح أنك خبير في مجالك وأنت تقدم خدمة جيدة. يمكنك أيضًا استخدام معلومات العملاء التي تم جمعها من خلال مدونتك لإرسال رسائل إخبارية وتحديثات للأشخاص عند نشر منشور جديد.

إذا وجدت أن جميع مقالاتك أو أحاديثك الشائعة تدور حول موضوع واحد ، فهذه علامة واضحة على أنك ربما وجدت مكانًا جيدًا

النظرة الواقعية ليست جيدة لصحتك فحسب ، بل يمكنها أنها مهمة لنجاحك أيضًا ، وهذا هو السبب في أن الأداة الثالثة للإنجاز الذكي هي النمو العملي (قانون السعي).

النمو (العملي) يدور في الأساس حول زيادة قدرتك على أن تكون مجتهدا. السمات المميزة لهؤلاء الأشخاص هي أن تكون استباقياً وتعتمد على خطط واقعية. يمكن أن تساعدك على التركيز على المهام الصغيرة القابلة للتنفيذ وتعيدك إلى المسار الصحيح للوصول إلى أهدافك.

تظهر الدراسات أيضاً أن الاجتهاد يقلل من التوتر. في بحث نُشر عام 2008 ، وجد عالم النفس فرانسيس فلين أن المتأجرين بشكل عام أكثر سعادة واستقراراً عاطفياً من الآخرين.

أدمغتنا ستقوم على الفور بتخزين المعلومات السلبية في ذاكرتنا ، في حين تتطلب المعلومات الإيجابية 12 ثانية على الأقل من التركيز المركز لتخزينها. لهذا السبب نميل إلى تذكر الشخص الذي لم يفتح لنا باب المصعد ، ولكن سرعان ما ننسى لطف الشخص الذي فعل ذلك.

أظهرت دراسة أجريت عام 2008 في نشرة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي أن تحيزك السلبي من المحتمل أن يفسد نجاحك إذا لم تتخذ خطوات ضده. يمكنك تعيين مهام صغيرة منتظمة للمساعدة في تحقيق هذا الغرض بالذات ، مثل التأكد من عدم الإسهاب في اللحظات السيئة.

وتعلم قول (لا) هو طريقة عملية لتجنب قائمة مهام طويلة

قول (لا) يختصر عليك خوض مهمة مرهقة أنت غير قادر على أدائها أو تستنزف منك وقت ومجهود دون أي فائدة

فكر في مهامك اليومية.. ماهي الأشياء التي يمكنك أن تتخلى عنها دون أن تؤثر عليك؟

هناك ثمانية عيوب ستمنعك من أن تكون منتجًا.

المأزق الأول هو قبول الهدايا. كما يقول المثل ، لا يوجد شيء اسمه وجبة غداء مجانية ، لأنه من المحتمل أن الشخص الذي يلتقط علامة التبويب يبحث عن معروف (هدايا العمال غلول)

المأزق الثاني هو عدم وجود روتين الصباح. يعد اتباع روتين صباحي منتظم أمرًا رائعًا لتقليل كمية الطاقة العقلية التي تستخدمها ، حيث لا يتعين عليك اتخاذ أي قرارات - كل شيء يمكن أن يسير كالساعة.

ثالثًا ، خطأ إعطاء الأولوية للعمل المزدحم. ركز دائمًا على الأهداف الكبيرة واتخذ الخطوات التي تساعدك على تحقيق ذلك.

وبالمثل ، فإن الخطأ الرابع هو إعطاء الأولوية للمهام السهلة على المهام الصعبة.

الخطأ الخامس هو الاعتماد المفرط على يوم العمل المكون من ثماني ساعات. تذكر ، لديك خمس ساعات فقط من الطاقة العقلية عالية المستوى المتاحة. لذا فالأمر كله يتعلق بالفعالية والتركيز خلال هذه الساعات بينما تقضي بقية الوقت في الراحة والتعافي.

الخطأ السادس والسابع هما الإلهاء الدائم للهواتف الذكية والبريد الإلكتروني الوارد. يؤدي التحقق المستمر من وسائل التواصل الاجتماعي والنصوص والبريد الإلكتروني إلى إهدار الطاقة العقلية. تجنب هذه المزالق بأي ثمن

المأزق الأخير هو الاستسلام لطلبات الآخرين. مرة أخرى ، يتعلق الأمر بالراحة عند قول تلك الكلمة السحرية : لا

إذاً الأدوات الثلاث للإنجاز الذكي هي التركيز الانتقائي والملكية الإبداعية والنمو العملي

صناعة الحظ

(هذا شخص محظوظ جداً في حياته) (أنا انسان غير محظوظ) دائماً نسمع هاتين العبارتين وهنا سنناقش الأسئلة التالية:

هل جميع مجريات حياتنا رهينة للحظ فقط؟

هل يمكننا أن نتحكم بالحظ؟ كيف؟

.

(كانتي) اللاعب المحظوظ



مفهوم الحظ مهم جداً للطلاب و الموظفين و أصحاب المشاريع بل و لكل فئات المجتمع جانيس كابلان و
بارنابي مارش كتاب (كيف يحدث الحظ؟) تحدثوا فيه عن أهم عوامل جلب الحظ الجيد

معظم الناس لديهم فكرة خاطئة عن الحظ ، و نحن عادة نميل إلى التعامل معه و كأنه شيء مادي إما أننا نملكه
أو أننا لا نملكه.

بعد أن تمت دراسة حياة الكثير من الناجحين حول العالم و الذين حالفهم الحظ في مجالات مختلفة سوف نناقش النقاط التالية:

كيف وأين يحدث الحظ؟

كيفية إظهار المزيد منه في حياتك اليومية؟

كيف تبرز نفسك من بين الحشود لتلتقط الحظ؟

تقول الأبحاث الحديثة أن الحظ هو مزيج من الفرصة والموهبة والعمل الشاق و عوامل أخرى ، ولدينا القدرة على التحكم به أكثر مما نعتقد و هناك فرق بين (الحظ) و (الصدفة) ، لكن الصدفة تلعب دورًا في الحظ.. كيف؟

رغم أن الصدفة خارجة عن سيطرتنا تمامًا ، إلا أنها مصحوبة دائمًا بعوامل أخرى يمكننا التحكم بها. وزيادة حظك تعتمد على استعدادك و قدرتك على اغتنام الفرص و هنا سأذكر لكم مثال لتتضح الفكرة.

لو جلست بالصدفة في الطائرة بجانب مدير أحد الشركات العملاقة فإن جلوسك بجانبه (صدفة) لم تقم بالترتيب لها بنفسك فأنت حجزت مقعدك و لا تعلم من سيكون بجانبك ، لكن الحديث مع هذا الشخص و ابراز نفسك و عرض أفكارك بطريقة جيدة أمامه هو عامل يجلب لك الحظ بالعمل معه إذا استغلّيت الموقف



فاستغلال الموقف يعتمد عليك أنت لكي تحرك الحظ باتجاهك و قد تفوز بالحصول على عرض يغير حياتك بسبب تحركك و عدم انتظارك و هذا ما سيفقده شخص آخر تردد في الموقف.

و هنا سأذكر بعض العوامل التي ستحرك الحظ باتجاهك :

1- (المثابرة) 2- (الشغف) 3- (التمركز) و هو وضع نفسك حيث تتوفر و تتدفق فيه الفرص.

يظهر الحظ نفسه لأولئك الذين يواصلون المحاولات بعد استسلام الأغلبية ، مثلاً الروائي الأمريكي جون غريشام ، الذي لم يستسلم ولم يتوقف عن المحاولات بالرغم من رفضه من قبل 28 ناشرًا .. اليوم قد باع أكثر من 275 مليون نسخة من كتابه حول العالم و لو أنه توقف من المرة الأولى لما عرفناه

يعني أن تتواجد في الأماكن التي يتواجد فيها المهتمون بمجالك ، لو كنت رسام مثلاً يجب عليك حضور معارض الفن التي تقام في مدن كثيرة و هناك ستلتقي بالفنانين و رجال الأعمال الذين تستطيع أن تعرض عليهم أعمالك لتحصل على فرصة ذهبية للتعاون معهم.

لكن يجب أن تعلم أنك لست الوحيد الذي يصر على الاستمرار والشغف و الذي يضع نفسه في بيئات عالية الفرص ، لذا لكي تبرز من بين الحشود ، عليك أن تبدأ في:

4- التفكير بشكل مختلف..

و يُقال أن السباحة عكس التيار هي من أكثر الوسائل التي تلفت الانتباه لوجودك ، و قيل أيضاً أن (الواثق يمتلك المكان و لو كان بنصف إمكانيات..

5- إنشاء شبكة علاقات جديدة

إنشاء شبكة واسعة من المعارف في مجالات مختلفة ، حيث تزداد احتمالية الفرص الجديدة عندما تكون بالقرب من أشخاص لا تعرفهم كثيرا ، على عكس شبكتك علاقاتك القوية من الأصدقاء والعائلة ، وهي ظاهرة يصفها عالم الاجتماع مارك جرانوفيتز ب(قوة الروابط الضعيفة)..

و هذا يعني أن الفرص الرائعة تنتظرك مع أشخاص لم تتعرف عليهم بعد خارج دائرة أصدقاءك المقربين ، و كل ما عليك هو أن تكون مرحباً بإنشاء علاقات جديدة مع أشخاص ناجحين جدد فهناك تكمن الفرص العظيمة.

نشاط

أين يمكنك أن تجد علاقات جديدة مفيدة؟

6- صناعة (تنوع في حياتك)

مثل أن تتواجد في عدة أماكن كالنادي الرياضي ، المقهى ، معرض الكتاب ، المعارض الفنية ، منتديات رواد الأعمال ... فالتواجد في هذه الأماكن يبني لك شبكة من العلاقات التي قد تتداخل فيها اهتماماتكم و تحصل على فرصة يستفيد منها الطرفان.

7- التعامل مع الفرص بشكل مختلف

و القدرة على رؤية الفرص الصغيرة التي لا يلاحظها الآخرون و استغلالها بشكل جيد.. فُرْب فرصة تطرق أبواب الجميع و تواجه بالرفض فيقبلها شخص ما تغير له حياته.

وفقًا لأحد مدراء الشركات العملاقة ، وهو مدير تنفيذي للتجارة الإلكترونية تحدث معه المؤلفون ، قال إن أهم صفة هي

8- المثابرة

هو ما يشكل قرارات التوظيف عند المدراء و هم عادة يتأثرون في اتخاذ قراراتهم بنوع معين من المتقدمين ..من هم؟

هم المتقدمين الأكثر تواصلاً مع المدراء أكثر و إلحاحاً على الحصول على الوظيفة أو الذين حصلوا على توصيات من جهات معروفة بكفاءتهم لشغل هذه الوظيفة مما يعكس اهتمام المتقدم بها رغم أن ذلك وحده لا يكفي بل لابد من بذل الجهد في العمل لإثبات استحقاق هذه الفرصة.

9- أسلوب التربية:

سيحصل الأشخاص على بداية و فرص سعيدة في حياتهم إذا قام والديهم بتربيتهم على "أن حياتهم تحت سيطرتهم و تحكمهم و أن الفرص متوفرة و متاحة عندما يبحثون عنها.."

و تعتقد الدكتورة جيسكا ليفنشتاين ، من مدرسة هوراس مان ، في نيويورك ، أن الأطفال (والكبار أيضا) سيكونون أكثر سعادة إذا اعتقدوا أن حياتهم محكومة بأفعالهم الخاصة ، و ليست مرهونة بالظروف الخارجية فقط..

10- خلق مسارات جديدة

و عدم اتباع المسارات التقليدية :شيء آخر يمكنك تعليمه للأطفال هو أنه ليس عليهم اتباع المسارات التقليدية المعروفة للحصول على ما حصل عليه الآخرون بل إن هناك الكثير من الطرق التي لم يكتشفها أحد قد يكون هو أحد المكتشفين لها..

ما يمكنك فعله لتقليل فرص الحظ السيء؟

التحضير و اتباع الاحتياطات اللازمة هو أفضل طريقة لتقليل حدوث الحظ السيء فعلى سبيل المثال ، عند التعامل مع الصحة ، يجب عليك التركيز على الأشياء الصغيرة التي يمكنك التحكم بها ، بدلاً من القلق بشأن النتائج غير المحتملة إلى حد كبير..

و قد اكتشفت دراسة أجرتها كلية هارفارد للصحة العامة أن أكثر من مليون أمريكي يموتون قبل الأوان كل عام بسبب مشاكل الوزن أو التدخين أو ارتفاع ضغط الدم ، و يمكنك منع هذه الأسباب عادة من خلال الخيارات الفردية كالرياضة و الغذاء الصحي.

و يمكننا أيضا الحد من حوادث السيارات باتباع اجراءات السلامة و القيادة بحذر و إجراء الصيانة الدورية ،
كما يمكننا الحد من أنتشار العدوى عن طريق اتباع اجراءات السلامة مثل الكمام و الحرص على التعقيم كما
يحدث هذه الأيام بسبب جائحة كورونا.

و يمكن أيضًا تجنب سوء الحظ من خلال التحكم في ردود أفعالك و عدم المبالغة فيها و اعتبار أي باب يغلق هو
فرصة لفتح باب جديد فقد تبدأ مشروعك و تحقق النجاح و الثراء بسبب أنك لم تحصل على وظيفة براتب
شهري..

لا تجلس وحدك

"الكفاءة تدخلك المنافسة والمهارة تحسمها"

د. علي الغامدي

هذا لا يشجعك على النفاق بل على العكس تماماً يرشدك إلى اظهار قدراتك للجميع فإذا كنت تملك مهارات وكفاءة عالية فلن يعلم بوجودك أحد إذا بقيت حبيس المنزل والمكتب وكلما تعرف عدد أكبر من الناس على مهاراتك كلما زادت فرصك في الحياة.

الحصول على شبكة علاقات جيدة متطلب للنجاح والحصول على وظيفة

في دراسة ذكرت في كتاب (Getting a Job) وجد أن 56% من الموظفين حصلوا على وظائفهم عن طريق علاقات بطريقة ما بينما 19% حصلوا على وظائفهم من الاعلانات الوظيفية و 10% حصلوا عليها عن طريق البحث بأنفسهم.

الأشخاص ذوي العلاقات الجيدة لا يعانون في الحصول على وظيفة ، و النجاح في العمل بدون علاقات جيدة أمر في غاية الصعوبة.

العلاقات الناجحة تعتمد على العطاء والاخلاص

الموظف الناجح لا يسأل (كيف يمكن للآخرين مساعدتي؟) بل يسأل (كيف لي أن أساعد الآخرين؟) فكلما كنت أكثر استعداداً لمساعدة الآخرين كانوا أكثر ميلاً لمساعدتك.

الوقوف مع الآخرين في مواقفهم الصعبة يجعلهم يشعرون بالامتنان تجاهك ولا ينسونك أبداً ويسعون دائماً لرد الجميل ، وهذا يؤكد أهمية مساعدة الآخرين متى ما أتاحت لك الفرصة وكنت قادراً على ذلك.

الناجح في العلاقات يبحث عن روابط قوية

قوة علاقاتك لا تعتمد على الوقت الذي تقضيه مع معارفك بل بجودة وفعالية وجودك معهم

ركز جيدا على ما يربطك بهؤلاء الأشخاص مثل مشاركة الاهتمامات و النشاطات التي تستمتعون بها كالرياضة والهوايات الأخرى ولا تنسى أن تكون محاور جيد أثناء ممارستها.

غرس رسائل قوية في كل مكان

هل يستحق هذا الشخص أن أقضي معه ساعة في المقهى؟ سيطرح الناس هذا السؤال دائما قبل لقاءك لذا يجب أن تفكر في إجابة مقنعة أو تقوم ببنائها بنفسك.

يصعب تحقيق النجاح في مكان العمل إذا لم تكن مرغوبا من الآخرين ، وهناك خطوتين لتجذب الانتباه بشكل إيجابي.

1- أن يكون لديك ماتقوله: أن تمدهم دائما بالأحاديث المتنوعة والشيقة التي تمنحهم (معلومات مفيدة) و(مشاعر جيدة) و(حلول لمشاكلهم)

من هو حلال المشاكل في حياتك؟

2- اغرس رسالة فريد: فليكن لديك رسالة عظيمة خاصة بك تميزك عن الآخرين قد تكون فكرة أو عادة أو مهارة والتي تجعلهم ينظرون إليك كخبير

الناجحون يعتمدون على ما يسمى بالروابط القوية (Super-connectors) و هم أشخاص عاديين لكن لديهم قاعدة معارف ضخمة جدا مثل الاعلامي والنادل في المطعم والباريستا في المقهى وموظف مكتب الطيران والفنادق لطبيعة عملهم التي تجعلهم يواجهون الآلاف من الناس من طبقات مختلفة بشكل مستمر.

كم عدد هذا النوع من الأشخاص في حياتك؟

ميزة هؤلاء الأشخاص أنه يمكن التواصل معهم بسهولة علماً أنهم يكوّنون علاقات مع أشخاص مهمين وذوي نفوذ في قطاعات مختلفة فالتعرف عليهم يسهّل لك الوصول إلى معارفهم في المناسبات التي تجمعهم.

يجب أن تكون علامة تجارية مميزة (personal brand) خاصة بك

في البداية يجب أن تكون لديك رسالة مميزة واسأل نفسك الأسئلة التالية : ما الذي يجعلني مختلفا عن الآخرين؟
ماهي الانجازات التي تميزني؟ ما الذي يجعل لي قيمة؟ ما الذي يفكر فيه الناس عند سماعهم لاسمي؟

سوّق لنفسك جيداً : ضع نفسك في الضوء واجلب الانتباه بشكل إيجابي مثل أخذ مشاريع رفض الجميع استلامها بشرط أن تكون متمكناً منها ، عندها ستلفت نظر مديرك ويلاحظ الجميع مبادرتك وابداعك ويفضلونك ويقدمونك للمهام الصعبة حتى تُصبح شخص لا يمكن الاستغناء عنه.

الناجح يبني علاقاته قبل أن يحتاج إليها :بناء العلاقات أثناء الحاجة فقط أشبه بالبحث عن شراء طوق النجاة والسفينة تغرق وفي هذه الحالة سينظر لك الآخريـن على أنك شخص تستغلهم لمصالحك الشخصية..

والعلاقات الجيدة تبني لعدم وجود أي مصلحة شخصية في البداية وهذا يحتاج إلى صبر وتكون بطيئة في البداية ولا تظهر فوائدها إلا لاحقاً.

أحط نفسك بالمرشد (المدرّب أو المستشار) المناسب

نجوم الرياضة يعلمون أنهم لن يصلوا قمة عطاءهم إلا إذا كان لديهم مدرّب جيد يعرف كيف يوظف قدراتهم في المكان الصحيح وأنت كذلك في مراحل كثيرة من حياتك تحتاج إلى شخص ذو خبرة يرشدك إلى الطريق الصحيح.

في الأعمال المهنية ؛ الإدارات الناجحة تصمّم برامج تسمح للخبراء بنقل معارفهم إلى الموظفين المبتدئين ، فأحاطة نفسك بالخبراء ينقل معارفهم لك ويجعلك تندمج في شبكة علاقاتهم الرائعة.

الناجح لابد أن يكون اجتماعي

حتى لا تختفي من المشهد انعش علاقاتك باستمرار بمحادثات بسيطة وإياك أن يكون ظهورك وقت المصلحة فقط والمدير الناجح عادة يتواصل مع الموظفين ليس بإغلاق مكتبه وإرسال الأوامر عبر الهاتف بل بالمرور على مكاتب موظفيه وإجراء محادثات لطيفة لترسيخ العلاقات.

كل شخص قادر على تعلم فن بناء العلاقات الجيدة

كثير منا يخشى الرفض عند بناء علاقات جديدة وهنا بعض الطرق المساعدة حتى لأكثر الناس خجلاً:

1- اكتسبها من الأفضل: ابحث عن أكثر الناجحين في بناء العلاقات وتعلم بعض الأسرار منه في طريقته لبناء علاقاته

2- استمر بالتعلم: احصل على دورات في فن الخطابة والتواصل-3. قم بالممارسة: ضع أهداف بسيطة مثل التعرف على شخص واحد كل اسبوع ستجد أنك تصبح بارع في ذلك بمرور الوقت.

أخيرا

بناء العلاقات الجيدة مهارة اجتماعية مهمة يجب أن نتعلمها ونعلمها أبناءنا فقد تكون هي السبيل الوحيد لخلق فرص عظيمة ووضعك في المكان الذي يليق بك.

نهاية الورشة

مساحة لحوار فعال



للتواصل

د. علي بن حسن الغامدي
أستاذ مساعد بعلم الأعصاب الإدراك والتصوير العصبي
جامعة تبوك

0561587982



Ah.Alghamdi@ut.edu.sa - alighamdi02@gmail.com



alighamdi2@gmail.com

