

تعرف نفسك في كيف 30 ثانية



فريق عمل الكتاب

فكرة وتأليف

عبد الحفيظ



هذا الكتاب عمل جماعي، فبالإضافة إلى فكرة الكاتب الأساسية وإسهاماته في التأليف، هناك فريق عمل ساهم في الإعداد والتأليف والإخراج.



فريق البحث
والإعداد الكتابي

أ/ حسام علام

أ/ محمود راشد

أ/ ايمن مصباح



تدقيق لغوي

أ/ أحمد شعبان

أ/ سامح زكريا

أ/ محمد الساكت



فريق التصميم
والجرافيكس

أ/ صالح جاهين

أ/ كريم علام

أ/ شيما سيد

المحتويات

4 الصديق الكبير
5 في التيه
10 قبل الاقلاع
12 ثق في نفسك
18 تميز عن الحشد
24 بعد الاقلاع
29 لماذا يثق الناس بك
36 الحظ
38 على المهبط
41 فك المعادلة
52 قبل الفراق
55 المراجع
56 نبذه عن الكاتب
59 نبذه عن مجموعة صناع الابداع
63 مترو القادة



الصديق الكبير

لكل إنسان شخصٌ مهم... شخصٌ يكون سبباً في تغيير مسار حياته إلى الأفضل، وعادة لا يأتي هذا الشخص إلا حين تبلغ الحاجة إليه أشدها، فينفع الله به نفعاً كبيراً.

أحب أن أسمّي هذا الشخص بصدريقي الكبير.. هو كبير، ليس نظراً إلى عمره، بل لأنه أكثر خبرة مني في الحياة وبالتالي هو أدري مني بأفوم السبل إلى اجتيازها بنجاح.

شتان شتان بين ما كنته قبل أن أقابله وما أنا عليه الآن بعد أن قابلته، ولتعم الفائدة أحببت أن أشارككم بعضاً من توجيهاته وإرشاداته ذات النفع العميم.



في التيه

قصة:

«لست الوحيد الذي يمر بهذه المرحلة»، هذا ما يقولونه لي كلما شكوت لهم مشاكلي التي صارت جبال تحول بيني وبين مستقبل زاهر لطالما حلمت به منذ صغري، الأيام برهنت لي أن للحلم ثمن، أحاول وأحاول ولكنني أفشل في كل محاولة، اتضح لي بأن إيجاد عمل يعتبر من سابع المستحيلات، فبعد كل مقابلة عمل أعود للبيت خائب الظن، أغلق الباب على نفسي وأبدأ بالبكاء كطفل تائه عن أمه. لدي دبلومات وشهادات بدرجات عالية، حصلت عليها بعد جهد طويل وعناء ولكن لماذا لا تنفعني الآن؟ عندما يطلبون مني في مقابلة عمل تقديم نفسي ابدأ بالحديث عن شهاداتي وخبراتي بسرور وبافتخار، ولكن أرى في أعين اللجنة عدم الاكثراث واللامبالاة، فمنهم من يلعب بالقلم الذي بيده، ومنهم من يدق الطاولة بأصابعه ويتشاءب، ومنهم من يركز نظراته على النافذة التي بجانبه رغم أن مدة التقديم لا تزيد عن خمس دقائق أقول فيها كل تفاصيل دراستي وتجاربي

السابقة بما فيها أسمى وهواياتي، أأستحق وقتهم وانتباههم كغيري من المترشحين الذين تقل شهاداتهم أو تعادل شهاداتي في المستوى العلمي!

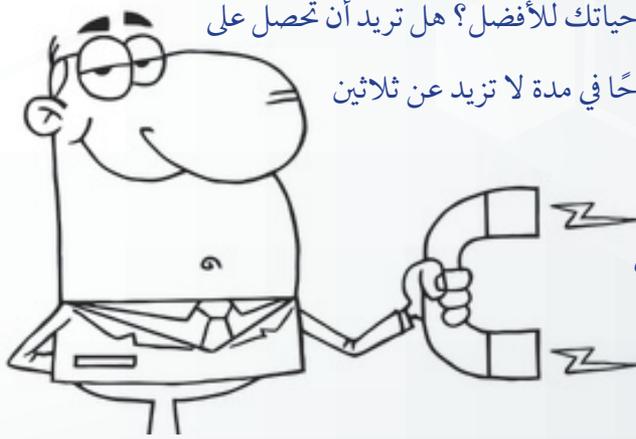
سأحكي لكم عن حدث مُرَّج حدث معي قبل سنتين، أي عند حصولي على أول عمل بعد تخرجي من كلية الاقتصاد، حيث أن صديق أبي وجد لي مكاناً في شركة السجاد التابعة له، كان يَعِدُّني منذ كنت صغير السن بأنه سوف يُشغِّلني بشركته، وفي بوعده فعلاً وعيني موظف مُسَوِّق لمبيعات الشركة، حفظت كل شيء عن الشركة من طريقة صنع السجاد والآلات المستعملة والمواد المستوردة التي تدخل في تصنيعه إلى غيرها من المعلومات، ولكن عندما كنت أمثل الشركة في ملتقى ما، يرسلونني وأعود بخُفي حين، فلا أحد يتصل بنا أو يطلب منا ولو



حتى عينة من المنتج، كان المدير -أي صديق أبي- يستدعيني في كل مرة ليسألني عن أسباب عدم زيادة أرباح الشركة منذ عُيِّنت مسؤولاً عن قسم المبيعات، فأقسم له بأن لا أحد من الزبائن يقصدني عند بداية الملتقى ولا أحد ينظر إلي منهم، وعند تقديم العرض أقوم بذكر كل مزايا الشركة ومنتجاتها وخدماتها السريعة في توصيل السجاد عند الطلب، وكل هذا أقدمه في وقت لا يتعدى النصف ساعة، مع العلم أنني أتحدث بمصطلحات خاصة بمجال الاقتصاد أي استعمل كل ما درسته في الجامعة من عبارات لكي أبرهن لهم مدى درايتي بأمر الشركة، وعند انتهاء العرض أقوم بجولة لكن لا أحد يأتي لمحدثي وعندما أواجه خجلي وأذهب لمصافحة أحدهم ويسألني عما تقدمه الشركة أعيد نفس الكلام الذي قلته في العرض فتبادل البطاقات المهنية ولكن لا أحد يتصل، وعند الإتصال بالشخص عينه يقول لي بأنه نسي اسمي ونسي ما تقدمه الشركة رغم أنني أعدت كلامي في حضوره مرتين، في العرض وعند اللقاء.

المدير طبعاً لا يعير ما أقوله اهتماماً وينهي حوارنا بأنه يجب أن أحصل على زبائن للشركة وإلا سنستعين بشخص آخر، بعد سنة من المحاولة طلبت استقالتي من الشركة حفظاً للماء وجهي بعدما قل راتبي وبدأ المدير فعلاً بالاستعانة بشخص

آخر بدلاً مني، ومنذ ذلك الحين وأنا أبحث عن عمل ولكن دون جدوى، إلى أن قابلت الصديق الكبير الذي أفادني كثيرًا وغير حياتي منذ أول محاولة لتطبيق ما نصحني به.



هل تريد تغيير حياتك للأفضل؟ هل تريد أن تحصل على

عمل وتكسب أرباحًا في مدة لا تزيد عن ثلاثين

ثانية؟

إذا تابع معي

الخطوات التالية

التي لم يبخل

علي بها الصديق

الكبير عندما لجأت إليه

لطلب يد المساعدة.



محمد الجفيري كيف تُعرف نفسك





قبل الإقلاع



قال لي صديقي الكبير

إن أصعب ما في الطيران الإقلاع... هذه المرحلة هي التي تحكّم على نجاح الرحلة أو فشلها، لذا عليك أن تتعلم أولاً فن الإقلاع قبل أن تمضي قدماً في رحلتك... وهنا أريدك أن تسير معي خطوة بخطوة من أجل بناء مستقبل ناجح يعتمد قبل كل شيء على الإلمام من الناحية النظرية والعملية بأساسيات بسيطة ومهمة في الوقت ذاته في فن التواصل والتعريف عن الذات، وغايتي هنا أن أريك كيف تعرف نفسك في ٣٠ ثانية تعريفاً لا يُنسى.

لكن قبل ذلك..



١. ثق في نفسك

من قصتك التي حكيت لي استنتج أنك كنت تعاني نوعاً من فقدان الثقة بالنفس أو بصيغة أخرى الخجل الذي يؤدي بك إلى اجتناب الفرص بدلاً من استغلالها والجري وراءها، إذن عليك تعزيز ثقتك بنفسك، لكن أولاً هل تعرف ما معنى أن تثق بنفسك؟

بكل بساطة أن تثق بنفسك معناها أن تعتقد أنك قادر على التصرف في موقف معين بطريقة صحيحة، كما أن ثقتك بنفسك هي إحساسك بعدم النقص في امتلاك مهارة ما للقيام بمهمة ما بنجاح، وهذه المهمة قد تكون نشاطاً اجتماعياً مثل التحدث مع الناس والتعامل مع شخص لا تعرفه أو نشاطاً مهنيًا مثل القدرة على استكمال مهمة معينة يتطلبها عملك.

إذن كيف تبني ثقتك بنفسك..

- تذكر.. الثقة بالنفس صفة يمكن اكتسابها، لماذا؟ لأن سلوكك مرتبط بشخصيتك والعكس صحيح. يقول وليم جيمس: قد يبدو أن الفعل يلي الشعور

ولكن في الواقع إن الشعور والفعل يسيران معاً. ومن خلال تعديل الفعل أو التصرف -الذي هو ضمن سيطرة الإرادة- تستطيع أن تُعدّل الشعور بشكل غير مباشر، وأعني بذلك أن التظاهر بهذه الصفة لمدة كافية يؤدي في النهاية إلى امتلاكها كجزء من شخصيتك. ومنه قول النبي صلى الله عليه وسلم «إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم». لذا نعم... الثقة بالنفس صفة يمكن اكتسابها، وأنت تستطيع أن تثق في نفسك.



- لا تنسَ الاهتمام بالشكل: ملابسك تعبير عمّن تكون وتعريف واضح لنفسك عند الوهلة الأولى، وكما قيل «ثيابك ترفعك قبل جلوسك وكلامك يرفعك بعد جلوسك»، اعتنِ بمظهرك جيداً لأنه يساعد في رفع معنوياتك ويجذب نظرات الاستحسان من الآخرين، مما يشجعك على التغلب على خجلك وبناء علاقات معهم وبالتالي اكتساب الثقة في النفس.



Your Comfort
Zone



The Life of Your
Dreams

- **واجه مخاوفك:** يجب عليك أن تخرج من دائرة الأمان الخاصة بك، قد لا ترتاح في بادئ الأمر، لكن مع التكرار تتعود وتصير المحادثة مع الغرباء أو الزبائن أمراً هيناً جداً، ومع الاحتكاك وكثرة التجارب تتعلم ما الذي يجب الناس الحديث عنه وهكذا تتمرّس في فن الحديث، مما يزيد ثقتك في نفسك.

- **ابدأ بمشاريع صغيرة وانتهي منها ثم تدرج في المشاريع:** هذه الخطوة سوف تجعلك تُنمّي في نفسك الإحساس بأنك قادر على بدء الأشياء وإنهائها.

والآن دعني أسألك:

هل عدم الثقة بالنفس تساعدك أكثر على كسب الأصدقاء؟

.....

.....

.....

.....

.....

هل تتقبل نفسك كما أنت، أم تريد أن تكسب المزيد من الثقة أكثر بالنفس؟

.....

.....

.....

.....

.....

مالذي سيدفع الناس للثقة بك؟

.....

.....

.....

.....

.....

كيف هي علاقتك مع الله سبحانه وتعالى؟

.....

.....

.....

.....

.....

٢- التمييز عن الحشد



قال لي صديقي الكبير

العالم اليوم قد سَئِم من النسخ البشرية الرخيصة والمتطابقة، يعيش الآن أكثر من ٧ مليار إنسان على الارض وحتى تشق طريقك الى العُلَى وتضع بصمتك وسط هذا الكم الهائل من الناس فلا بد لك عندئذ أن تمييز... أن تُقدِّم شيئاً مختلفاً عما يقدمه الآخريين... شيئاً جديداً.

أن تمييز يعني:

- أن تمتلك روحاً وثابة تتشرب حب التمييز في كل خلية من خلايا جسدك:
فلا تَعَجْزُ ولا تَفْتُرْ ولا تبرد، بل أنت دائماً في حالٍ من التوهج والرَّكْض وهذا يعني أنك أخي العزيز شخص دائم الحركة، دائم البحث عن كل ما هو جديد في العلم والمهارات وغيرها... وأن تكون هذه الصفة لك كالإدمان.

- **ألا تكون مُقلِّداً:** فأنت عندئذ لن تكون سوى نتاج عملية حاسوبية محصورة في النسخ واللصق والاستنساخ، نعم... قد تنجح بهذه الطريقة ولكن -وهو الأهم- لن تترك بصمتك ولن تصبح قدوة للآخرين في نجاحك، أنا لا أريدك أخي الكريم أن تلغي إنجازات الآخرين أو تتجاهلها بل ما أريدك أن تفعله هو أن تنظر إلى إنجازاتهم نظرة استفادة وتتعلم أن تبني عليها شيئاً جديداً وليس نظرة تقليد تلغي على ضوئها كل لمسة شخصية لك... تذكر أخي العزيز... أن الذكي يشمئز كثيراً من المحاكاة والتقليد ولكن يجب التطوير والابتكار.

- **أن تكون صاحب نظرة وأفكار إبداعية:** وهنا أخي الكريم أريدك أن تستحضر دوماً مقولة (جورج برنارد شو) الرائعة «يرى بعض الناس أن الأشياء كما هي، ويتساءلون... لماذا؟ أما أنا فأخيل الأشياء التي لم تحدث وأقول... لمَ لا؟ لا تخجل من طرح أفكار ومشاريع جديدة، بل طوِّرها واعرضها على أصحاب التخصص واسألهم أن يصححوها لك ويوجهوك إلى ما ينبغي عليك تجنبه في مشروعك وما ينبغي لك السير على منواله، دافع عن أفكارك واجعلها تحيا على أرض الواقع ولا تتركها تموت بئسة في رأسك.



- أن تكون واسع الاطلاع: سواء في تخصصك الجامعي أو مجال عملك، أو واسع الاطلاع على الثقافات الاخرى، إن سعة الاطلاع تعمل على توسيع مداركك وبالتالي ترفع من نسبة إبداعك، أما التوقع داخل بعض الأمور التي اكتسبتها من خلال مسارك الدراسي أو من خلال وظيفة في موقع واحد، فإنه يؤدي إلى المحدودية في الأفكار وطرق التعامل مع المشاكل ويجعلك غير متميز في مشاريعك أو طريقة إدارتك وتسييرك للعمل الجماعي، لا تنس أخي العزيز أن سعة الاطلاع تزيد في ذكائك، والذكاء صفة من صفات المتميزين.

- ألا تيأس عندما تواجهك العقبات في طريق تحقيق النجاح: يجب ألا يغيب عن بالك أخي العزيز أن الطريق إلى النجاح كشخص متميز مفروش بشوك الفشل والأخطاء الفادحة والخسائر الكبيرة، لكن الشخص المتميز ينظر الى هذه الخيبات

والجراحات بعين متفائلة ولا يستكين إليها، بل ينهض ويواصل إلى أن ينال مبتغاه، فلا بد من الصبر والاجتهاد والعمل الدؤوب، أما الأحلام والآمال وحدها فلا تصنع من التميز كسرة خبز.

- أن تثق في نفسك: الثقة بالذات تعنى بالضرورة الاعتزاز بنفسك وشخصيتك وأفكارك، أن تمتلك تقدير ذاتي عالي، وأن تتصرف دائماً من هذا المنطلق، لذا تجد الشخص الذي يمتلك درجة عالية من التقدير الذاتي يؤمن بذاته وقدراته وإمكاناته، كما يثق بذكائه وقدرته على التصرف السليم في مختلف المواقف مهما أصدر الناس من أحكام، فهو لا يهتم بآراء البشر وأحكامهم لأنه يعرف نفسه جيداً ويؤمن بقدراته.



والآن دعني أسألك:

هل تفرض شخصيتك عند أول لقاء؟

.....

.....

.....

.....

على ماذا تركز عند بداية تعارفك على شخص ما، أن تكتسب منه أم يكتسب

منك أم تكتسباً أنتما الإثنين؟

.....

.....

.....

.....

هل بناء علاقة بغيرك تكون من أجل صداقة دائمة أم من أجل مصلحة ما؟

.....

.....

.....

.....





بعد الإقلاع



قال لي صديقي الكبير

والآن بعد أن تعلمت أساسيات الاقلاع وهما الثقة بالنفس والتميز عن الحشد سيكون من السهل عليك أن تواصل رحلتك في طريق التعريف عن نفسك تعريفًا لا يُنسى، والآن مرحبًا بك في الفضاء وهنا سأعزفك على المعادلة السحرية لتعريف نفسك بصورة مبهرة ولا تُنسى:

تعريف لا ينسى

ماذا تفعل في حياتك + ذكر اسمك + ذكر الأشياء المشتركة +

سؤال مفتوح.

لكن قبل البدء في فك هذه المعادلة لابد من مقدمة صغيرة:

ابن علاقة دائمة ولا تنجر وراء مصلحة عابرة

قال لي صديقي الكبير

- ماهي أنقى وأطهر علاقة في التاريخ على الاطلاق؟
- الأم وبناتها .
- لا هناك أنقى منها.
- أخبرني ماهي هذه العلاقة العجيبة؟

إن أطهر علاقة في التاريخ على الاطلاق هي علاقة الحفيد بالجد، لماذا؟ لأنها بلا مقابل؛ الجد يكرم حفيده بالعطايا، يلاعبه كثيراً، يُلبّي له كل طلباته إذا كان في وسعه دون أن ينتظر منه مقابلًا، الحفيد كذلك، يبتهج بحضور جده، يجري نحوه، يلعب حوله لكن بلا مقابل .

على العكس من ذلك علاقة الأبوين والولد؛ الأب ينفق على ولده ويعتني به من الناحية المادية والتربوية لكن بمقابل، الأب ينتظر من ابنه البر، يريد أن يكون

أفضل منه، يريد أن يكون له سندًا ووعودًا إذا وهن العظم واشتعل الرأس شيبًا،
يريد أن يكون شخصًا متميزًا في حياته ومجتمعته سواء الصغير (الأُسرة) أو الكبير .

لو أردت أن تشارك أسرارك لفرد من عائلتك لمن تتجه أولاً؟ طبعاً إلى جدك أو
جدتك، فعلاقة الجد والجدة بالحنفد أنقي وأنظف من علاقة الأبوين بالابن، لماذا؟
لهذه الحكمة البسيطة العظيمة، أنها «علاقة دون مقابل».

لماذا ذكرت لك هذا المثال؟ لفائدة واحدة .. إذا طبقت نفس الشيء على
العلاقات فإنها عندئذ تصبح دائمة ونظيفة.

ولماذا أربط العلاقات بهذا المثال؟

لأنه أهم وأوضح مثال لما ينبغي أن تكون عليه العلاقات .

بكلمات أخرى... أي علاقة تدخلها المصالح أو تبدو أنها مصلحة فإنها تكون
مهتدة بالخسارة أو الانهيار في مرحلة ما.

وعليه، فعندما تعرف بنفسك يجب أن يكون قصدك بناء علاقة وليس
الحصول على مصلحة عابرة، فالأولى أدوم والثانية سرعان ما تزول .

والآن دعني أسألك:

والآن دعني أسألك:

اختر سبباً واحداً يجعلني أثق بك.

.....

.....

.....

.....

إذا كنت تعتبر نفسك قائداً، فما الذي سيجعلني أتبعك؟

.....

.....

.....

.....

لماذا يثق الناس بك؟



قال لي صديقي الكبير

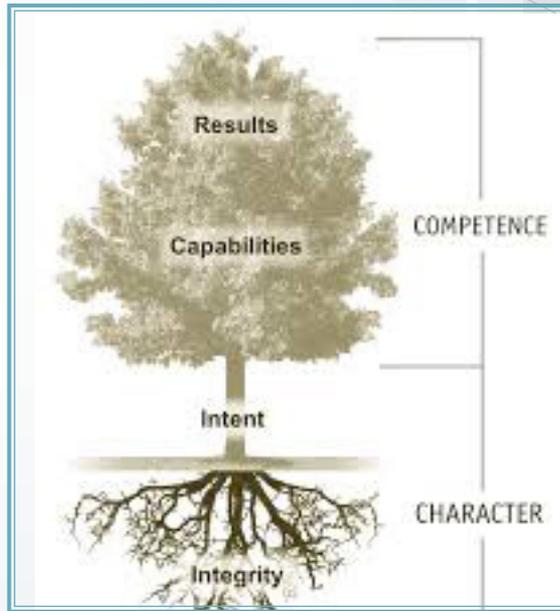
إننا نثق في الناس لشيئين اثنين: القِيم والشكل، وينتج عنهما شيئين آخرين: الإنجازات والقدرات، والقيم عبارة عن أحكام عقلية انفعالية تُوجِّهنا نحو رغباتنا واتجاهاتنا يكتسبها الفرد ويتعلمها ويتشرها من المجتمع وتصبح محرِّكاً لسلوكه.

إنها خلاصة تجارب الحياة، وكما تكبر فإنها تكبر معك وتتشعب وتتجذر في سلوكك. من هنا تأتي صعوبة تغيير قيم الناس وقناعاتهم.

30

كيف تعرف
نفسك في
٣٠ ثانية

يمكن أن أمثل هذه العناصر الأربعة كما يلي:



شجرة الثقة

١- القيم

٢- الشكل

٣- القدرات

٤- الإنجازات

فالقيم هي الجذور، والجذع هو الشكل، والسعف يمثل القدرات، والثمار تمثل الإنجازات.

في إحدى دوراتي رسمت هذا الشكل وطلبت من الحاضرين أن يضعوا علامة X على المكان الذي يظنون أن فيه أهم شيء يجعلهم يثقون في شخص ما، فوجدت أكبر نسبة من العلامات كانت في الجانب الذي يمثل القيم من الشجرة (أي الجذور).

القيمة يعكسها الشكل، عندما ترى شخصاً ذا سمات صالحة وذو لحية فإنك مباشرة تعطيه قيمة التدين، وإذا كان صاحب سيارة رياضية فإنك تعطيه قيمة الشباب، فالقيم هي السبب الرئيس للثقة بين الناس، لماذا القيم بالضبط؟

لأنها الجذور، لأنها الأساس، وماذا عن العناصر الأخرى؟ هي أيضًا لها بعض التأثير لكنها لا ترقى إلى مستوى أهمية القيم.

لنفترض أن مدير مطار دبي الدولي - وهو صاحب إنجازات مهمة - صادف أن وجدك حزينًا، فسألك: ماذا بك؟ هل ستجيبه وتبوح له بمكنونات فؤادك وتثق به فقط لأنه صاحب إنجازات عظيمة؟ أجب نفسك بنفسك.

إذن ليس بشرط أن تثق بصاحب الإنجازات في كل شيء، نعم هناك فئة من الناس تثق بأصحاب الإنجازات لكن الأغلبية تثق فيهم لقيمهم.



مشكلة

مرة أخرى، ما هي أنظف علاقة؟ علاقة الجد بالحفيد... أليس كذلك؟

إذن هل علاقتك بأصحاب الشركات وأرباب العمل يجب أن تكون بلا

مقابل؟

إليك ما يحدث عادة..

عندما تأتي إلى صاحب عمل وتعرض عليه قيمة بلا مقابل وأنت شخص

ذو كفاءة عالية، ماذا سيفعل؟ سيستغلك أبشع استغلال، بعد ذلك ماذا ستري؟

سترى استغلال ذلك الشخص لك، ماذا ستفعل بعدها؟ ستلوم نفسك وتترك

العمل.

إذن فالمطلوب منك أن تكون صاحب قيم وتبني علاقات توجهها فيما

يرحك ويعمل لصالحك، لا أن تترك الآخرين يستغلونك مجاناً!

والآن دعني أسألك:

ما هو الحظ؟

.....

.....

.....

.....

ما الذي يعنيه الحظ بالنسبة لك؟

.....

.....

.....

.....

ما السر وراء كل شخص المحظوظ؟

.....

.....

.....

.....



الحظ !!!



قال لي صديقي الكبير

ليس هناك انسان محظوظ أو ولد محظوظًا، إن الناس اليوم يميلون إلى وصف الشخص الناجح بالمحظوظ، لكن هل هذه هي الحقيقة؟

يقول (بريان تريسي): «إن الحظ عبارة عن فرصة تأتي متبوعة بالتحضير الجيد» وعليه فلا تُصدِّق أخي العزيز كذبة البطالين، أن الناجحين محظوظون فهم لا يعملون بجهد وإنما جمعتهم الصدفة بالوقت المناسب والمكان المناسب.

لنفترض أنك كنت في الحديقة العمومية تقرأ كتابًا، فإذا بشخص يجلس بجانبك في المقعد، وبعد هنيهة، دار بينكما حوار فإذا بك تكتشف أن هذا الشخص هو وزير الشباب وقبل أن يرحل سألك: هل لديك أي مشروع تريدني أن أساعدك فيه؟ إن لم تكن مستعدًا من قبل فإن فرصتك قد ضاعت.

ولنفترض أنك مستعد ولم يأت الوزير، ماذا تفعل حينها؟ تصنع الفرص.
أذكر مرة أني كنت في معرض للكتاب بالدوحة، وكان الرئيس التركي
أردوغان يزور المعرض، وكان معي صديق جهوري الصوت، فلم ننتبه إلا
والرئيس أردوغان يجتاز الأروقة والناس يتزاحمون لمصافحته، فماذا تظن فعل
صاحبي؟ لقد صرخ بصوته الجهوري منادياً بإسمه «أردوغااااا!!!» تعجب
الرئيس من هذا الموقف فطلب منه المجيء وهكذا تصافح معه وتحدث معه بكل
أريحية. ما الشيء الذي فعله صاحبي؟ لقد صنع فرصة لنفسه.

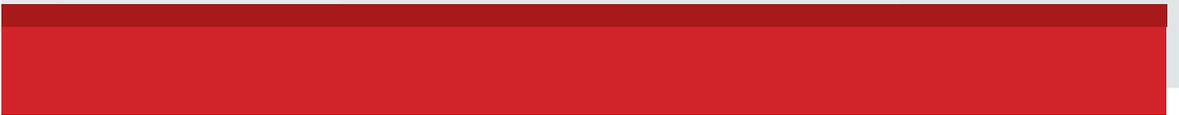
تذكر دومًا أخي العزيز هذه المعادلة الخطيرة:

الحظ
الفرصة + الاستعداد





على المهبط





قال لي صديقي الكبير

-لمن تُعرِّف بنفسك؟

-طبعاً لمن أرى فيه مصلحة أو من أرجو من وراء تعريفي نفسي له منفعة.

- وماذا لو قلت هل كنت لتفعل ذلك مع موظف الوقود؟

- ماذا؟

دعني أنقل لك كلاماً لابن الجوزي من كتابه الممتع «صيد الخاطر».

«مما أفادتني تجارب الزمان، أنه لا ينبغي لأحد أن يظاهر بالعداوة أحداً ما استطاع، فإنه ربما يحتاج إليه يوماً كما يُحتاج إلى شيء منبوذ لا يُلتفت إليه، وكم من مُحْتَقِرٍ أُحْتِيجَ إليه، وإن لم تقع الحاجة إليه في جلب نفع وقعت الحاجة في دفع ضرر، ولقد احتجت في عمري إلى ملاطفة أقوام ما خطر لي قط وقوع الحاجة إلى التلطف بهم»
وأرجعُ بك مرة أخرى إلى الفكرة السابقة «ابن علاقة دائمة ولا تنجر وراء مصلحة عابرة»، أنا أو من بأن الحياة ليست كلها مصالح وبأن العلاقات الدائمة

هي التي تكون بلا مصالح، ومع كون هذه العلاقات تكون جذورها الصدق فإنك ستفاجأ من كثرة المصالح التي تقضى لك وتصلك عن طريقها... واسأل مجرباً.



فك المعادلة



قال لي صديقي الكبير

١. ماذا تفعل:

تذكر أن الشخص الذي تريد أن تُعرّف نفسك له قد لا يكون متفرغاً وليس لديه وقت كاف، ومنه فتعريفك يجب أن يكون مختصراً ومباشراً ولا يُنسى.

عند البدء بتعريف نفسك أذكر ماذا تفعل ثم ضمنها قيمة من القيم مهما كان ما تفعله، تقديم خدمة أو تجارة.

دعني أقوم بتمرين صغير معك أخي العزيز..

افترض نفسك موظفاً في وزارة البيئة.

- السلام عليكم، عرفني بنفسك؟

- وعليكم السلام، أنا أحمد.

- ماذا تعمل؟

- أعمل في البيئة.

- في أي إدارة؟

- إدارة البحوث الزراعية.

- أخي أحمد كيف تتوقع أن

يكون انطباع الآخر إذا قمت

بمثل هذا التعريف الشبيه

بالاستنطاق... وهل سيتذكرك أو

يتذكر اسمك؟ طبعاً لا.

لكن ماذا لو بدأت بهذه

الطريقة «أنا أحمد وأنا أعمل

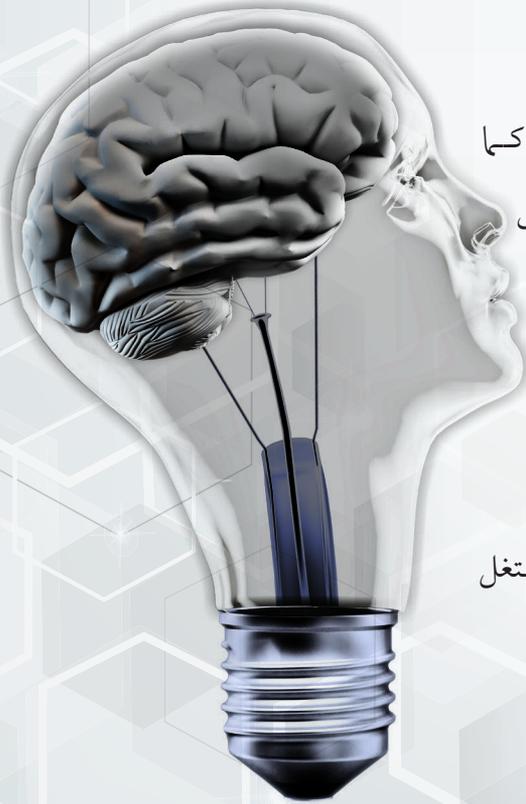


على بحوث زراعية تحت رعاية وزارة البيئة» تعريف قوي أليس كذلك؟ لكنه يحتاج إلى تعديلين بسيطين.

- إدخال قيمة فيه.

- تأخير ذكر الإسم.

فيصير التعريف عندئذ كما يلي على سبيل المثال «لأن بعض النباتات الصحراوية في قطر تتعرض لخطر الانقراض، فإنني أقوم ببحوث زراعية حولها بقصد الحفاظ عليها وتجنّبها الاختفاء الكلي.. أنا أشتغل في وزارة البيئة.. أنا أخوك أحمد» هذا تعريف أفضل.



٢. اسمك

اسمك هو علامتك التجارية وهو الغاية التي من أجلها تعرف عن نفسك،
بالتالي ينبغي لك أن تتفنن في إلقائه.

عندما أخطب جمهورًا إنجليزيًا وبعد أن أنجز المرحلة السابقة ولكي أجعل
اسمي محفورًا في أذهانهم فإنني أقدمه بهذه الطريقة.

**My name is Mohammed Al Jafairi and you can call me
MJ , similar to a bigger size Michael Jackson or a smaller
size Michael Jordan**

«اسمي محمد الجفيري وبامكانكم مناداتي بـ م.ج. شبيه بالحجم الكبير لـ
(مايكل جاكسون) أو بالحجم الصغير لـ (مايكل جوردن).»

فيضحكون ومن ثم يتذكرون اسمي فلا يزالون ينادونني ويحيونني بعد
الندوة أينما التقوني.

يمكنك أن تستعمل الفكاهة كما فعلت. وهناك بـ ”هاي م.ج.“ ”هاو آريوم.ج.“.

المهم، يجب أن تتعلم كيف تذكر اسمك بطريقة معينة بحيث لا يُنسى.
طريقة أخرى..

أن تسكت سكتة خفيفة بعد ذكرك لقيمك ومنجزاتك ثم تقدم اسمك بتأنٍ
ضاغطاً على كل حرف فيه، هذه التقنية أيضاً تساعدك على ترسيخ اسمك في ذهن
مستمعك.

٣- اذكر شيئاً مشتركاً

قال لي صديقي الكبير

نحن كبشر نختلف في القدرات والإنجازات ونتباين فيما نملك من إمكانيات
مادية ومعنوية لكننا نتساوى في جوهرنا كبشر، لدينا أحاسيس مشتركة... نتشارك
في الغرائز كالأمومة... الحب... بُغض الظلم... إرادة العدالة... وهلمّ جرا.
فعند التعريف عن نفسك حاول أن تذكر شيئاً مشتركاً بينك وبين الآخر
كإنسان، ولهذا العنصر فائدتان وهي:

١- إن كنت أنت أعلى من الشخص الآخر مرتبة فسيرتاح إليك ولن يحس بأي فرق بينكما وبالتالي سيرتاح للحديث معك ومنه قول النبي صلى الله عليه وسلم للرجل الذي ارتعد لما رأى شخصه الكريم ”هَوْنٌ عليك، إنما أنا ابن امرأة من قريش كانت تأكل القديد (أي فُتات الخبز)“.

٢- وإن كان الشخص الآخر أعلى منك مرتبة فإنك تثير فيه الأحاسيس التي ستربطها أنت بأسمك مما سيؤدي إلى حفره في ذاكرته بعمق.

لكن لا تنس أن تكون قصتك هذه أو تجربتك مرتبطة بإنجازاتك وقيمك.

لنرجع إلى تعريفك أخي العزيز، هكذا سيصبح على سبيل المثال..

”لأن بعض النباتات الصحراوية في قطر تتعرض لخطر الانقراض فإنني أقوم ببحوث زراعية حولها بقصد الحفاظ عليها وتجنّبها الاختفاء الكلي... أنا اشتغل في وزارة البيئة... أنا أخوك أحمد... وأذكر أنه مرة وأنا أقوم ببحث عن بعض النباتات في الصحراء لدغتنني عقرب ولم يكن معي مصل ولا رفيق، فنظرت بعيني في الأفق فإذا بي أبصر نبتة توصف لمثل هذه اللدغات، فأخذتها مسرعاً ثم

مضغتها ووضعها على مكان اللدغ، وأنا اليوم حي بعد فضل الله بسبب تلك النبتة
الصحراوية“

وهكذا سيتذكر اسمك كلما تذكر تلك التجربة.

طبعاً لتجعلها، أخي العزيز، رواية ملحمية بل مجرد موقف قصير أو تجربة قصيرة.

٤- اطرح سؤالاً مفتوحاً



قال لي صديقي الكبير

الآن بقيت مرحلة أخيرة في تعريفك عن نفسك... طرح السؤال.

بعد أن أثرت فضول الآخر وشاركته إحدى تجاربك الآن حان الوقت

لتشركه في الحديث وذلك عن طرق طرح سؤال مفتوح.

ما معنى سؤال مفتوح؟

إنه سؤال يبدأ عادة بواحدة من إحدى هذه الكلمات المحفزة «من... ماذا...

أين... متى... كيف»

إن هذه النوعية من الاسئلة تجعل الآخر يتحدث لمدة أطول وتشعره باهتمامك، وتعرف منه أيضًا إن كان مهتمًا بما كنت تقول، وبالتالي تتقوى الصلة بينكما وتبدآن بالتواصل الحقيقي... وبكل تأكيد هذا يساعدك في تعريف نفسك تعريفًا لا يُنسى.

وبالمقابل هناك السؤال المغلق... وهو سؤال يتطلب إجابة من كلمة واحدة ”نعم“ أو ”لا“، مثل ”هل أنت...؟“ أو ”هل سبق لك أن...؟“ هذا النوع من الأسئلة يجد من إمكانية تعريف نفسك للآخر.

الآن الصيغة النهائية للتعريف عن نفسك تعريفًا لا ينسى سيكون بهذا الشكل على سبيل المثال...

”لأن بعض النباتات الصحراوية في قطر تتعرض لخطر الانقراض فإنني أقوم ببحوث زراعية حولها بقصد الحفاظ عليها وتجنبيها الاختفاء الكلي... أنا أعمل في وزارة البيئة... أنا أخوك أحمد... وأذكر أنه مرة وأنا أقوم ببحث عن بعض النباتات في الصحراء لدغتنني عقرب ولم يكن معي مصبل ولا رفيق، فنظرت بعيني في الأفق فإذا بي أبصر نبتة توصف لمثل هذه اللدغات، فأخذتها مسرعًا ثم

مضغتها ووضعها على مكان اللدغ، وأنا اليوم حي بعد فضل الله بسبب تلك النبتة
الصحراوية.. كيف استطاع أبأؤنا معرفة فوائد النباتات الصحراوية وتسخيرها في
مجال الطب؟”

تذكر، أخي العزيز، لكل مقام مقال فينبغي لك أن تتدرب لكل موقف على
ما يناسبه.

واستحضر دومًا في ذهنك المثل الانجليزي

PRACTICE MAKES PERFECT



والآن دعني أسألك:

اكتب تعريفاً لا يُنسى عن نفسك، استخدم التقنيات التي اكتسبتها من هذا
الكتاب.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



محمد الجفيري كيف تُعرف نفسك





قبل الفراق

قال لي صديقي الكبير

لقد اجتزت الآن مراحل كثيرة في فن التعريف عن نفسك تعريفاً لا ينسى
في ٣٠ ثانية.

لكن..

يجب أن تضعها في محل التطبيق... وإذ لم تثق بنفسك وتتميز عن الحشد
فستبقى هذه المراحل مجرد حبر على ورق... مجرد أفكار في رأسك سرعان ما
ستذبل ميتة، أنت الآن لا تنقصك المعرفة، كل ما تحتاج إليه هو رغبة حقيقية
وتصميم على التطبيق العملي لما تعلمته لحد الآن في كل فرصة تواتيك، حينها فقط
سيكون قراءة هذا الكتاب نقطة تحول في حياتك المهنية والشخصية، فتبع تلك
الخطوات عزيزي القارئ كي تصل للنتيجة التي ترجوها وهي أن تعرف نفسك
باحترافية في ٣٠ ثانية..

هذا ما قاله لي صديقي الكبير وما تعلمته منه جعله الله لي منفذاً لتغيير حياتي.

ولا تنسى أخي القارئ أهمية التخصص، فبالتخصص يتميز الإنسان ويصبح
مبدعًا ومخترعًا ومتقنًا لعمله، ولمعرفة المزيد عن التخصص، لا تفوت قراءة كتاب
محمد الجفيري «اكتشاف الشخصية».

تكررا على قولك هذه الصفحات.



المراجع

كتب ومطبوعات

إبراهيم الفقي، احترف التحدث والإقناع.

إبراهيم الفقي، المفاتيح العشرة للنجاح.

مصادر الكترونية

- <http://www.2knowmyself.com/arabic>
- <http://www.qiams.com/print.php?page=printarticle&action=print&catid=123&id=332>
- http://www.alukah.net/fatawa_counsels/037518/
- <http://www.qiams.com/print.php?page=printarticle&action=print&catid=123&id=332>
- <http://www.bilal4success.net/archives/2164>
- <http://youtu.be/O6jSik6zTqo>





نبذة عن الكاتب

هو باحث وكاتب قطري الجنسية
حصل على الدرجات العلمية الآتية:

• دبلوم تكنولوجيا معلومات واتصالات - كلية شمال الأطلسي (خريجين
الدفعة الأولى) ICT CNA-Qatar ٢٠٠٤.

• حصل على درجة الماجستير في التخطيط الاستراتيجي من الجامعة
الفرنسية HEC، وهي واحدة من أعرق وأرقى كليات إدارة الأعمال في العالم.
• ويحضر الدكتوراة في جامعة Northampton .

شغل كلاً من المناصب الآتية :

• كاتب إسبوعي في جريدة العرب القطرية.

- مقدم برنامج الخبير في (تليفزيون قطر).
- يعمل حاليًا كمستشار تطوير وتدريب في مؤسسة قطر للإعلام.

أهم أعماله :

- مؤلف لأكثر من ٢٥ كتاب في مجال القيادة والتكنولوجيا منها: (تحليل الشخصيات القيادية - القيادة بالإرشاد - القيادة - التخطيط الاستراتيجي - صمم موقعك على الإنترنت بدون برمجة).
- ترجمت العديد من كتبه في مجالي القيادة والتكنولوجيا بعدة لغات.
- مؤسس مشروع وقف أونلاين - أكبر شبكة تدريب مجانية عربية على الإنترنت.

رسالته :

يحمل الأستاذ محمد الجفيري رسالة واضحة وهي المساهمة في إعداد جيل جديد من القادة متسلح بالعلم والمهارة والحكمة، ومؤهل لقيادة العالم العربي للالتحاق بمصاف الأمم العظمى، فهو يؤمن تمام الإيمان بقدرات الشباب القطري والعربي، لذا فهو يبذل كل طاقته في تدريب وتأهيل وتحفيز ودعم الشباب القطري والعربي لتحويل أفكارهم وأهدافهم إلى حقيقة واقعة تساهم في رسم مستقبل أكثر إشراقاً لقطر ولأمتنا العربية والإسلامية.



نبذة عن مجموعة صناع الإبداع

مجموعة صناع الإبداع تأسست لتكون المظلة التي ترقى مهارات الشباب وقدراتهم عن طريق عدة مؤسسات صغيرة تحتها:

- ١- دار صناع الإبداع للنشر والتوزيع.
 - ٢- شركة إنتاج صناع الإبداع للتصوير والإخراج.
 - ٣- شبكة صناع الإبداع للتدريب على الانترنت.
 - ٤- مركز صناع الإبداع للتطوير وإدارة المشاريع الشبابية.
- الهدف الرئيسى هو إطلاق العنان لقدرات وامكانيات الشباب العربى وتحفيزهم على نشر العلم والمعرفة فى شتى المجالات.

هذا هو حلمي وهذا ما أعيش لأجله

مؤسس مجموعة صناع الإبداع

محمدر (الجفيري)

للحصول على شهادة اتمام دورة قم
بالدخول الى موقع صناع الابداع واتبع
الخطوات المطلوبة منك بعد قراءة
الكتاب او مشاهدة الدورة التدريبية

www.sona3.net



"من منا لا يخطئ، ساعروني في تصحيح
أى خطأ أو لبس في اجتهاد
فإنه أحسن من الله وإلا أسأت
والخطأ من نفسي ومن اللبطاء
نعم بحمد الله"

للتواصل:

Whatsapp: 0097455221828

email: mohammedaljefairi@gmail.com

Instagram: maljefairi

twitter: maljefairi

Snapchat: Nethelper





مترو القادة

نبذة عن مترو القادة

- دائماً ما يتبادر إلى الذهن لماذا يسبقنا العالم في النهضة ونبقى نحن في معظم الأحيان في دور المتفرجين وربما كنا في الصفوف الخلفية منها؟! هل المشكلة في عدم وجود قادة أو علماء، أم ماذا؟!

وللإجابة على سؤال كهذا نرجع إلى النظريات العلمية العالمية التي حصرت أهم أسباب النهضة في:

1. العلم

2. الأخلاق

3. العمل

- إذن فأي تلك العوامل الذي ينقصنا؟! الشروط الثلاثة العلم والأخلاق والعمل موجودة بنسبٍ ومستوياتٍ متفاوتة بين المجتمعات وكذلك بالمجتمع الواحد بين الأفراد وبعضهم البعض، ولكن أيضاً ليست هذه هي الأسباب الوحيدة تتأخرنا عن الركب فلربما كان الجانب المالي هو أول تلك الأسباب، وبمعنى أكثر دقة فإن هذه المعادلة ينقصها الثراء لتكتمل على أكمل وجه.

- من هنا جاءت فكرة برنامج مترو القادة لتُعالج أسباب تأخر النهضة الأربعة ولتسد هذا الثغر عن الأمة المباركة فتحاول خلق حالة ومناخ حقيقي قادر على خلق قادة وعلماء ينافسون العالم في شتى المجالات، فهذا البرنامج عالِج العيوب التي قد تُخالط مثل هذه البرامج فهو لم يعتمد على الخطابة بل عمَد إلى خلطه بالعديد من الأنشطة العملية والتحديات والألعاب في بعض الأحيان مع الحفاظ على الجانب التعليمي بالإضافة إلى الجانب الربحي. فهذا البرنامج جاء متكاملًا يُراعي كافة الجوانب.

• إذن ما هو مترو القادة؟

هو برنامج مددته خمس سنوات، وخلالها سيمر المشاركون في البرنامج بأربعة خطوط رئيسية يتكون كل خط منها من عدة مراحل يمر بها المشاركون ليطورون من مهارات ذاتة ونفسية ويكتشف عالم القيادة ومستوياتها، بالإضافة إلى أنه سيطور كذلك من مهاراته في التعامل مع الآخرين وسيتعلم كيف يكون خبيراً في تخصصه المناسب له ومتخصصاً فيه، وسيعرف كيفية الوصول للعالمية بقدراته الشخصية وإمكانياته وتفعيل قدراته في كيفية التعامل مع المجتمع الذي سيتفاعل معه مستقبلاً لتحقيق إنجازاته سواءً على مستواه الشخصي أو على مستوى المجتمع أو حتى على مستوى العالم أجمع وهذا هو ما نُسميه بالوصول للعالمية.

ويتكون من أربع محطات أساسية هي:

1. خط الإرشاد: هو من أهم الخطوط الرئيسية فهو يبدأ بالتعريف عن مترو القادة وأهمية التغيير، كما يبدأ بمعرفة الذات والتعرف على الأنماط الشخصية وكيفية التعامل معها «مرفقة بسلسلة كاملة من الكتب تشرح كل نمط من أنماط الشخصية بالتفصيل».
2. خط العلماء: هو عبارة عن مجموعة محطات لصناعة عالم ناجح على المستوى العلمي وأيضاً على الصعيد الاجتماعي والتسويق له عالمياً، فهي تبدأ معه رحلته من كونه فني حتى تصل به إلى مستوى استشاري عالمي.
3. خط القيادة: هو عبارة عن خمس محطات رئيسية تبدأ بتعليم المتدرب على كيفية قيادة ذاته وتطوير مهاراته حتى تصل به إلى مرحلة قيادة القادة.
4. خط ريادة الأعمال: هو الذي يتعلم فيه المتدرب بشكل عملي كيف يحقق لنفسه الثراء، وكيف يكون مشروع خاص به وسبل تطويره.

البرنامج العملي لمشروع (مترو القادة)

Play

(لعب وتحدي)

يعنى باكتساب الناس للمهارات اللازمة للتعامل مع الآخرين من خلال اللعب والتحدي فيما بينهم وكذلك يكتشف المشاركون ذاتهم ومهاراتهم من خلال مشاركة الآخرين

Learning

(تعلم بالعمل)

الطريقة التي تعتمد على نظرية 70% - 20% - 10%
1- التعلم بالممارسة الحياتية يعلم الناس بنسبة 70%.
2- التعلم من تجارب الناس مع بعضهم وتجارب الغير يعلم الناس بنسبة 20%.
3- التعلم من المناهج الدراسية المكتوبة والكتب والمحاضرات والدورات تعلم الناس بنسبة 10%.

Earn

(كسب المال من مشروعك الخاص)

يعنى بكسب المشارك للمال من خلال مشروعه الخاص به وذلك بتحويل أعماله وانجازاته الى مشاريع تربحه وتكسبه المال من خلالها
كمثال : اذا كان للمشارك كتاب عمله وانجزه ونشره فانه فيما بعد ومن اجل ان يكسب من هذا الكتاب مالا فانه يحوله لقصة مصورة او فيديو مرئي او دورة تدريبية او اي عمل يكسب من وراءه مال.

ما أريده من خلال مشروعي هو تحويل المناهج المكتوبة إلى مناهج عملية تُمارس عملياً للتطوير والإنتاج من خلال الأشخاص أنفسهم لأجلهم ولأجل مجتمعاتهم وللمساعد في تطوير وتقدم وازدهار الأمة ونهضتها كما يجب.

- الهدف الأساسي والمهم من هذا المشروع:

المشروع هو برنامج عملي وعبرة عن لعبة يلعبها الكبار والصغار، ويمكن للكبار خلال خمس سنوات من الإنجاز والإنتاج والابداع فيما يتميزون به من قدرات، سيرون ثمار ونتائج أعمالهم في كافة المجالات المتاحة لهم وسيرون تفاعل ومشاركة المجتمع معهم ومع انجازاتهم في جميع النواحي وتشجيعهم للوصول إلى العالمية بإذن الله.

وهذه هي شبكة المشروع مفصلة أكثر بكافة الخطوط
الأربعة الرئيسية ومراحلها:

يتناول هذا الكتاب محطة التعريف بالذات التي هي
جزء من الخط الأحمر (المهارات) من مترو القادة (نحن
الآن في محطة التعريف بالذات)



شبكة مترو القادة

اهداف البرنامج
تطوير الذات والتخصص
المهارات القيادية
محو الأمية المالية - زيادة الأعمال
مهارات تصحيح خبير

البرنامج العام
إعداد (قادة - معلمة - أخصائى)
شرح البرنامج العام

الخط الأخضر (القيادية)

- (1) "اكتشاف عالم القيادة - التعرف على درجات ومستويات القادة - العادات السبع للناس الأكثر فاعلية".
- (2) "التفكير الاستراتيجي - التحليل الداخلي " الموارد - المنافسين - العملاء - البدائل - المنافسين الجدد " التحليل الخارجي " السياسية - المجتمع والدين - البيئة - التكنولوجيا - الاقتصاد - القانون " التمركز " نظرية المحيط الأثرق - التسعير - زيادة الأعمال " .
- (3) "مراحل التغيير الستة - أعراف المؤسسات - ادارة التوقعات - ادارة الأحزاب والفرق والمجموعات - لماذا تفشل الخطط الاستراتيجية؟".
- (4) "تسهيل الإجراءات - مهارة التوظيف - خطط تطوير الموارد البشرية - مهارات التوجيه - بناء الفرق - توزيع المهام - اعداد الخطط التفصيلية / التنفيذية - اعداد وكتابة التقارير - التقييم".
- (5) "الادوات القيادية (التوجيه - التدريب - التحفيز - التفويض - الإرشاد) الأساليب القيادية الستة (التحكم – الدبلوماسية – الشورى – الاهتمام – القيادة بالمثال – التفويض)".
- (6) "ادارة خدمات العملاء - ادارة الموارد البشرية - ادارة التسويق - المحاسبة للقياديين - الهياكل التنظيمية للمؤسسات - اعداد اللوائح والجراءات - ادارة المناقصات - اعداد الموازنات المالية".
- (7) "مهارات توزيع المهام - اليات التنفيذ - مهارات تقييم وتقييم الخطط الاستراتيجية)".
- (8) "المشكلات الادارية الكبرى - التعامل مع الشخصيات الصعبة - المعضلات الادارية الكبرى في المؤسسات والهيئات "
- (9) "التفاوض- مجالس الادارات - اعداد الرؤية والأهداف - اعتماد الخطط التنفيذية - اعتماد الموازنات المالية - اعتماد الخطط والصورة الذهنية للمؤسسات - التواصل والتعليم".

المهارات القيادية
العليا⁽⁹⁾

الرفاع

التحديات القيادية⁽⁸⁾

المهنية التعليمية

التفكير وقيادة
الخطط والتقييم⁽⁷⁾

مكتبة قطر الوطنية

قيادة الاحزاب
القيادية⁽⁶⁾

الشعب

القيادة الموقفية و
الأساليب القيادية⁽⁵⁾

الريان القديم

المهارات الاشرافية⁽⁴⁾

المسيلية

محنة ادارة التغيير⁽³⁾

مستشفى حمد

محنة التخطيط
الاستراتيجي⁽²⁾

الفصر الأبيض

محنة القيادة⁽¹⁾

الذبح

قيادة القادة
المتطورة

برنامج مترو القادة
ومعرفة أهمية
التغيير⁽¹⁾

لوسيل

إكتشاف الذات وتحليل
الشخصية (اختبار
علمي MBTI)⁽²⁾

جامعة قطر

قيادة الذات في
محور الشكل
والصحة⁽³⁾

لقطيفية

قيادة الذات في
المحور الأكاديمي
والتخصص⁽⁴⁾

كتارا

قيادة الذات في
المحور الاجتماعي⁽⁵⁾

القصار

قيادة الذات في محور
المهارات وتطوير
الذات⁽⁶⁾

مركز الدوحة للمعارض
والمؤتمرات

قيادة الذات في
المحور المالي⁽⁷⁾

الخليج العربي

قيادة الذات في
المحور الروحاني⁽⁸⁾

الكورنيش

الابداع والتفكير
الابداعي⁽¹⁰⁾

البدع

الخط الأحمر : المهارات (فهم الذات - التخصص - التعريف والانتشار)

- (1) " مهارات التواصل مع الآخرين - كسر الجليد - الانصات - التعارف".
- (2) " مهارات التسويق - التعامل مع العملاء - فن الاقناع".
- (3) " تحليل المواقف - اتخاذ القرار- حل المشكلات".
- (4) " الشجاعة - الثقة في النفس - اعداد المدربين - التحدث امام الجمهور - فن الالقاء".
- (5) "تحفيز الذات - المناعة من الفشل - المبادرة".
- (6) "كتابة السيرة الذاتية- التعريف عن الذات في 30 ثانية - الكتابة عن الذات كطرف ثالث".

نقطة

بناء العلاقات وفهم
الآخرين والتعامل مع
الآخرين⁽¹⁾

الدوحة الجديدة

التخطيط الاستراتيجي
للذات⁽²⁾

أم غويبية

ادارة الأولويات وترتيب
الأوقات⁽³⁾

عقبة بن نافع

مهارات الاقناع⁽⁴⁾

المطار

مهارات التعامل مع
المواقف⁽⁵⁾

المنطقة الاقتصادية

مهارات شحن الطاقة
الداخلية والعطاء⁽⁷⁾

رأس بوفنتاس

مهارات التعريف عن
الذات⁽⁶⁾

الوكرة

مهارات التحدث أمام
الجمهور⁽⁶⁾

مطار حمد الدولي

الخط الذهبي (الخير)

شرق

- (1) "كيف أقدم برنامج تلفزيوني - كيف أعد برنامج تلفزيوني - مدخل في الاعلام المرئي".
- (2) "كيف أقدم برنامج اذاعي - اعداد البرامج الاذاعية - مدخل في تقديم البرامج الاذاعية".
- (3) "فن كتابة مقال - فن كتابة تقرير - فن التأليف - كيف تؤلف كتاب - كيف أقوم بعمل الأبحاث".

غرب

- (1) "تعديل السيرة الذاتية للشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".
- (2) "الانضمام الى مجموعات في نفس التخصص - الاشتراك في جمعيات دولية في التخصص - الاشتراك في مجلات ونشرات في التخصص - التعرف على مهارات البحث في المجال - القراءة في فهارس كتاب المجال - البدء في دراسة الشهادات الدولية في المجال - متابعة العلماء في المجال".
- (3) "تعديل السيرة الذاتية للشخص حسب المجال - معرفة الكلمات المفتاحية للمتخصصين في المجال - تعلم لغة التخصص في المجال المختار - معرفة الشهادات الدولية التخصصية في المجال".
- (4) "تعلم الية النقد - التدريب - اعداد الحقايب التدريبية - صناعة الألعاب التدريبية - كيف تنشر بحث - كيف تروج عن نفسك كخبير".
- (5) "كيف تقدم جلسة ارشادية - كيف تكون مستشار - قيادة التخصص - قيادة المبادرات الشبابية والعمل التطوعي في المجال - كيف تخطط لمشروع تجاري".
- (6) "فائد التخصص - كيف تنشأ مشروع عالمي في مجالك - كيف تقدم دراسة جدوى لمشروع عملاق - كيف تحصل على التمويل - كيف تدير الاخرين".
- (7)

إختيار التخصص (1)	الفني (2)	محطة الباحث (3)	محطة المتخصص (4)	محطة الخير (5)	الاستشاري (6)
بن محمود	السد	جوعان	السودان	الوعب	المدينة الرياضية
الاعلام الكتابي (3)					الاستشاري العالمي (7)
رأس بوعبود					العزيزة
الاعلام المسموع (2)	الاعلام المرئي (1)				
متحف قطر الوطني	سوق واقف				

الاتشار - التواصل	المنتجات والخدمات	الادارة القانونية بناء الأنظمة	ريادة الأعمال	برنامج التسويق الشبكي
التدفق المالي الأصول				تحصيل الموارد (المالية + البشرية)

الارشاد

مشيرب