

# إدارة شخصيتك

## كيف تروج نفسك؟



**STEPS OF SUCCESS**

إدارة شخصيتك

اجعل نفسك مؤثراً

English Edition Copyrights  
Get yourself promoted  
Published by  
A & C Black Publishers Ltd  
36 Soho Square, London W1D 3QY

حقوق الطبعة الإنجليزية



حقوق الطبعة العربية

عنوان الكتاب: إدارة شخصيتك  
ترجمة: عبد الغني حماد  
مراجعة:  
الطبعة الأولى  
سنة النشر: 2019  
الناشر: المجموعة العربية للتدريب والنشر  
8 شارع أحمد فخري - مدينة  
نصر - القاهرة - مصر



تليفون: (00202) 23490242

فاكس: (00202) 23490419

الموقع الإلكتروني: www.arabgroup.net.eg

E-mail: info@arabgroup.net.eg

E-mail: elarabgroup@yahoo.com

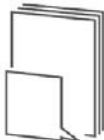
برجيس، جين  
إدارة شخصيتك: اجعل نفسك مؤثراً/  
Jean Burgess. ترجمة: عبد الغني حماد  
المجموعة العربية للتدريب والنشر، -  
القاهرة: 2019 - ط1  
120 ص: 21x14 سم.  
التقديم الدولي: 5- 140-977-978  
1- التنمية البشرية  
أ- برانس، إكسل (مؤلف مشارك)  
ب- حماد، عبد الغني (مترجم)  
ج- العنوان  
ديوي: 307,762  
رقم الإيداع: 2019/15644

تنويه هام:

إن مادة هذا الكتاب والأفكار المطروحة به  
تعبير فقط عن رأي المؤلف - ولا تعبر  
بالضرورة عن رأي الناشر الذي لا يتحمل  
أي مسؤولية قانونية فيما يخص محتوى  
الكتاب أو عدم وفائه باحتياجات القارئ أو  
أي نتائج مترتبة على قراءة أو استخدام  
هذا الكتاب.

حقوق النشر:

جميع الحقوق محفوظة للمجموعة العربية  
للتدريب والنشر ولا يجوز نشر أي جزء من هذا  
الكتاب أو اختزان مادته بطريقة الاسترجاع أو  
نقله على أي نحو أو بأية طريقة سواء كانت  
إلكترونية أو ميكانيكية أو خلاف ذلك إلا  
بموافقة الناشر على هذا كتابة ومقدماً.



منحة الترجمة

Translation Grant

صندوق منحة الشارقة للترجمة  
Sharjah Translation Grant Fund

# إدارة شخصيتك

اجعل نفسك مؤثرا

ترجمة

عبد الغني حماد

الناشر

المجموعة العربية للتدريب والنشر



2019





## المحتويات

خطوات إدارة الشخصية.....	7
لحياة عملية سهلة .....	7
إلى أي مدى أنت تصلح للترقي؟ .....	9
1 مقارنة عيوب ومزايا الترقى .....	13
2 اجعل نفسك قابلا للترقي.....	23
3 تطوير حضورك .....	39
4 إدارة صورتك.. كيف تخلق التأثير .....	51
5 التميز على الآخرين هزيمة: نموذج ما لطلب الوظيفة .....	65
6 شبكة العلاقات وترويج النفس.....	79
7 التكيف مع الموجهين .....	93
8 نجاحك.. كمدير حديث.....	105
أين تجد المزيد من المساعدة في هذا الموضوع.....	119



## خطوات إدارة الشخصية..

### لحياة عملية سهلة

---

قد تكون فرص الترقى نادرة، فكيف تصنع لنفسك فرصًا للترقى، ولإدارة شخصيتك وجعل حياتك العملية أسهل، عليك باتباع خطوات النجاح، وإذا كنت راغبًا في ارتقاء السلم الوظيفي، فعليك بإقامة علاقات طيبة مع الآخرين، وتظهر بأنك أفضل شخص لشغل الوظيفة، باتباعك للنصائح المفيدة فإن ترويجك لنفسك وإدارة شخصيتك سوف يساعدك على تخطي التحديات التي:

✓ تجعل من نفسك بأنه لا غنى عنك.

✓ تطور مشاركتك الإيجابية.

✓ تحسن من سيرتك الذاتية.

✓ تجعلك تجيد التعامل مع رؤسائك.

فإذا كنت تخطط لحملة ترويجية لنفسك، فهذا يساعدك على تحقيق أهدافك العملية.



إلى أي مدى أنت تصلح للترقي؟

---

أجب عن الأسئلة التالية، وحدد موقعك على سلم الترقى، ثم اقرأ النقاط  
الاسترشادية.

---

لماذا ترغب في الترقى؟

- أ - لكسب السلطة.
- ب - لزيادة إسهامك في المؤسسة.
- ج - لكسب المزيد من المال.

إذا أثار زميل موضوعاً ما وسألك عن رأيك - كيف يكون شعورك؟

- أ - الامتنان لأن ذلك نادراً ما يحدث.
- ب - أقدر نصحتهم، وأتمنى أن يثمنون رأيي.
- ج - لن أصغي لنصحتهم، وعليهم أن يعلموا رأيي مسبقاً.

لو حصلت على الترقى هل ستعامل الأعضاء الآخرين بأسلوب يختلف عن ذي  
قبل؟

- أ - إطلاقاً ! سأعاملهم بنفس الأسلوب بالضبط.
- ب - سأحاول وأخلق تأثيراً لصورتي، لنيل مزيد من الاحترام والنفوذ.
- ج - بالطبع سأعاملهم بأسلوب مختلف تماماً لأنهم يعملون لدي.

### ما الطريقة التي تسلكها عند طلبك للترقية؟

- أ - ليس لي الحق في طلبها، وسوف أنتظر منهم أن يذكروها.
- ب - سوف أوضح: لماذا أنا أستحق الترقى، وما لدي من أفكار مستقبلية.
- ج - سأصر على الترقى تَوًّا.

### كيف تؤثر على رؤسائك لنيل الترقى؟

- أ - سأحوم حول رؤسائي بصفة دائمة حتى أتأكد من ملاحظتهم لي.
- ب - تحسين وتحديث سيرتي الذاتية باستمرار، وأحاول الظهور متأهّباً في كل الأحيان.
- ج - وأجد المزيد من الأفكار خارج الصندوق.
- ج - أحاول إقناعهم: لماذا أنا الشخص المثالي للترقى، وأعبر عن الحاجة الماسة لها أيضاً.



هل تعتقد أن الترقى سوف يؤثر على حياتك العائلية، أو مسؤوليات الرعاية الأخرى؟

- أ - نعم، ولكن أنا دائماً على استعداد لوضع عملي قبل أي شيء.
- ب - أعتقد ذلك، وسأحاول تحقيق التوازن بينهما، لأني أدرك أن مسؤولياتي ستتزايد.
- ج - لا، لن أدع عملي يستحوذ على وقتي الضروري مع أسرتي.

إذا تمت ترقيتك، هل تظن أنك سوف تتغير؟

- أ - لن أتغير؛ لأن الناس يحترموني لشخصي.
- ب - سوف أحاول التغير، وأن أصبح شخصاً أكثر احتراماً.
- ج - لن أظل صديقاً لأي زميل، نظراً لأن عملي سيكون مجهداً، ولأنهم يعملون لدي.

الآن... قم بتجميع درجاتك مع مراعاة أن قيمة الإجابات تحسب كما يلي:

$$1 = (أ) \quad 2 = (ب) \quad 3 = (ج)$$

- 8 - 13 درجة: من غير المحتمل أنك سوف تحصل على ترقية مالم تبدأ في التفكير في نفسك بإيجابية أكثر، ويجب عليك دائماً طرح أفكارك، والسماح لمديريك بمعرفة أنك مهتم حقاً بالترقي، وأيضاً ضع في اعتبارك أنك قد تغير بعضاً من صفاتك عند الترقى، فالناس سوف تقبل من أنت، لكنهم سوف يحترمونك أكثر كمدير لهم.
- 14-18 درجة: لديك شخصية متزنة تناسب جداً منصبك كمدير، فأنت تفكر في الزملاء الآخرين، وتقدر نصيحتهم لك، وتذكر أن تطور مهارات قيادتك لتعبر عن قدراتك الكاملة وتحقق أهدافك.
- 19-24 درجة: كن حذراً، لأنك قد تقابل أحياناً الأقوياء جداً، وتذكر أن تحترم نصيحة الزملاء الآخرين واقتراحاتهم، بدلاً من أن تتبع دائماً آرائك، وأيضاً تأكد أنك تعامل كل فرد بنفس الأسلوب؛ حتى لو حدث وأصبحت مديراً لهم في المستقبل.

## مقارنة عيوب ومزايا الترقى

الخطوة الأولى: فكر في دوافعك



الخطوة الثانية: فكر في كيف تغير حياتك العملية



الخطوة الثالثة: استعد لبذل بعض الجهد



لو كنت تفكر في الترقى، فأنت بلا شك شخص متحفز تريد أن تلعب دورًا أكبر في شركتك الحالية أو مؤسستك، وفي هذا الكتاب سوف نناقش الطرق التي توصلك لهدفك، وتحقق الفائدة القصوى من قدراتك.

لنخطو للخلف لحظة، فمن حيث المبدأ فإن الترقى مسألة جذابة، وتبين أن الآخرين يُثمنون موهبتك ومهاراتك، وأنهم حريصون على بقائك داخل إطار العمل أو المؤسسة، فالتحفيز من أكثر الفوائد الملموسة لصعود السلم الوظيفي، وهو في أغلب الأحيان زيادة في الراتب، وتعديل المسمى الوظيفي ومزايا محسنة... إلخ.

وهناك العديد من الجوانب الإيجابية للترقى أقلهم تعزيز الثقة، ورغم أن حياتك قد تتغير جذرياً، لذلك اتخذ بعض الوقت، للتأكد بأنك قد فكرت في "الصورة الأكبر" قبل إطلاق حملتك.

#### الخطوة الأولى: فُكِّر في دوافعك

هناك الكثير من الأسباب الإيجابية للتفكير في الترقى، فإذا كنت حريصاً على التقدم في مجالك الحالي أو مع رئيسك الحالي، فمن الواضح أن شيئاً من هذا سوف يخطر ببالك بانتظام، فالترقى عموماً يعني تبوء

مسؤوليات جديدة، ومعالجة تحديات جديدة، وتعلم مهارات جديدة، كلها قد تكون بالغة الإثارة ومكافأة على عمل أحسنت صنعه، ومع ذلك فإن ترقيةك قد تعني أنك سوف تقضي وقتاً أقل في أداء الوظيفة التي أثبتت قدراتك فيها. فمثلاً لو اعتبرنا أنك مصمم رسومات (جرافيك)، فإنك تعشق الإبداع الذي تتيحه لك تلك الوظيفة، وأيضاً تستمتع بقضاء الوقت لإتقان الأشياء، وعندما تحصل على الترقية وتصبح مديراً للمصممين، فإن بؤرة تركيزك قد تختفي، وتصبح أولوياتك الإشراف على عمل الآخرين، وسوف تكف عن التصميم بنفسك.

ما شعورك الآن؟ بكل أمانة؟ فلو قبلت ذلك فحسناً، أما إذا أدركت أنه ليس ثمّة الشيء الذي يشعرك بالسعادة، فأنت لست مستعداً بعد لهذا.

الخطوة الثانية: فكّر في كيف تغير حياتك العملية؟

كما سبق أن ذكرنا فإن رصيدك المصري سوف يشعر بفوائد الترقية ما لم يكن شيئاً آخر، إلا أنه من المحتمل أن يوضع عليك بعض الضغوط في مناطق معينة، وقد تواجه أيضاً بعض المواقف التي قد تجدها صعبة على المستوى الشخصي، حيث قد تضطر لأن تتعامل مع مايلي:

- عمل إضافي.
- إجهاد زائد.
- ساعات أطول.
- وقت أقل في أداء ما تحب وما تجيده.
- مسؤوليات إدارة البشر لأول مرة.
- سياسات داخلية أكثر تعقيدا.
- أن تكون رئيسا لصديق أو شريك.
- العمل مع الأقوياء ونوازعهم الشخصية.

---

#### نصيحة مهمة

إذا كنت من ذوي الالتزامات العائلية سواء أطفال أو كبار سن من الأسرة، أنت مسئول عن رعايتهم، فلا بد أن تحدث شريكك في العمل، وترى كيف يمكن له أو لها أن تحمل على عاتقها مسؤولية أكبر. وإذا كنت أنت العائل الوحيد بالمنزل، فمن المرجح أنك سوف تحتاج مزيدًا من العون من مصادر أخرى للحفاظ على غطاء لكل الأسس، ولتطلب من أصدقائك إن كان باستطاعتهم أن يدلوك على جليس للأطفال أو ما شابه ذلك، يمكنهم تقديم العون لك، حيث أنه من المحبب دائما أن تجد شخصا ما عن طريق التزكية الشخصية.

---

مالم تكن واثقا من قدراتك، فربما تجد أن أي إحساس بعدم الأمان عندك قد تضخم، إلا أنه في الجانب الآخر الماضي فإن هذه الأفكار مثيرة لـ:

- مزيد من المال.
- مكانة أكبر.
- إرضاء لطموحك.
- كسب المصداقية مع أقرانك.
- إثبات خطأ الآخرين.
- إحساس صادق بالإنجاز.

#### نصيحة مهمة

حاول ألا تخطو نحو الترقية من أجل المال وحده فهو شيء عظيم دائما أن تحصل على علاوة- وذلك غني عن القول - لكنه أحيانا لا يعوضك الراتب الرائع عن بعض جوانب الوظيفة التي قد لا تستمتع بها فعلا. فكر فيما قد يفعله بك الترقى في حياتك المهنية بوجه عام، ولا ينبغي أن تتقدم لأمر ما مالم تكن تريد أن تفعله.



الخطوة الثالثة: استعد لبذل بعض الجهد:

إذا ما قررت أن تخطو نحو الترقى فسوف يساعدك الباب التالي في أن تجعل نفسك شخصا ممكن ترقيته، وعليك أن تدرك أنك ستحتاج للعمل من أجل ذلك، فبعض الناس يكونون محظوظين لدرجة أنهم تواجدوا في المكان والوقت الملائمين عند توفر وظيفة كبرى جديدة، ولكنه من المؤسف أنه لا يمكننا جميعا الاعتماد على ذلك الخيار، ولذا سوف تحتاج للتأكيد على مايلي:

- أن تؤدي عملك على خير وجه.
- أن تكون جزءًا مهمًا من العمل الذي تؤديه.
- أن تقيم علاقات طيبة مع الآخرين.
- أن تكون جاهزًا للتحدي.

حملة الترقى طويلة المدى

الخطوة 3 - 1 - 6 - 1

ما لم تلوح بالأفق فرصة الترقى، ولكنك تعلم أنه أمرٌ ترغب أن تخطو نحوه في المدى الطويل، فإن رسم خطة والالتزام بها يكون طريقا فعالا لتحقيق أهدافك.

وللبداء، اسأل نفسك.. ماذا تريد لحياتك أن تصبح في غضون ثلاثة

أعوام؟ وقم بتدوين كل ما يرد بذهنك بأدق ما يمكنك من تفاصيل.

استخدم زمن المضارع في كتابتك، كما لو كان قد حدث فعلاً، وبعد ذلك كرر نفس الشيء لمدة عام واحد، ثم ستة شهور، ثم شهر واحد، فتلك هى خطة 3-1-6-1 التي سوف تساعدك لتحفيزك للمستقبل، لأنها تحول الصورة الأكبر من حياتك إلى خطة قابلة للتطبيق يمكنك بدءها في الحال.

"مراجعة الواقع" سوف تساعدك في تعرف الفرصة عندما تلوح بالأفق، ولذا إعط بعضاً من وقتك لها عندما تبحث عن وظيفة.

قم بتقسيم أحد الصفحات إلى أربعة أجزاء وضع عنواناً لكل جزء، كالآتي :-

الدور، - المؤسسة. - الصفقة. - المدير.

والآن... اسأل نفسك مالذي ترغبه وظيفياً من الخطوة التالية، وفكر في المقومات التي تشكل دورك المثالي، مُدخلاً إياهم في المربعات الموجودة بالصفحة، ومجرد تحديد المعايير الخاصة بك بهذه الطريقة، سوف يكون لديك مساعدة مرئية تساعدك في الحكم على الفرص التي تأتي إليك، وحين استدعائك لمقابلة عمل جديد يمكنك استخدام الصفحة ذات الأجزاء الأربعة، لتأتي بأسئلة قوية مستهدفة عن دورك المحتمل وعن المؤسسة....

نتمنى لك حظاً سعيداً..

أخطاء شائعة:

✘ أنت تريد الترقى بأي ثمن:

إن كونك معروفا مهنيا يعد إنجازاً ضخماً، وأحد العوامل التي يمكن أن تمنحك تعزيزاً حقيقياً للثقة، وبعد ذلك عليك أن تضع في ذهنك أن الوظيفة الأعلى قد تؤثر في حياتك اليومية بأكثر من طريقة.. فقد تعمل لساعات طويلة، ولذلك من المحتمل أنك ستمضي وقتاً أقل بالمنزل عما قبل، وهذا قد يسبب خلافاً إذا كنت ممن عليهم التزامات عائلية، وأيضاً قد تجد تغييراً في بعض صداقات العمل، فكونك أصبحت رئيساً أمر يختلف عن كونك أحد أفراد الفريق مهما حاولت جاهداً، فلتكن مستعداً للتغيرات في كل مناحي الحياة.

✘ أنت لا تفعل شيئاً:

إن كان الترقى هو هدفك على المدى الطويل فإن التخطيط قد يكون عوناً كبيراً لك، فهو يعمل عن طريق إثارة إجراءات محددة وذات صلة تخلق التأثير المرغوب، إلا أنه ليس هناك جدوى مطلقاً من كتابة خطة وتنفيذ الخطوة الأولى منها، ثم تركها لجمع الأتربة، وعليك أن تكون مستعداً لأن تبقى متمسكاً بجدول أعمالك اليومي، للحصول على نتيجة طيبة،

وربما تصاب باليأس أحياناً، ولكن حاول أن تبقي الانتكاسات في المنظور الصحيح، وأبقى هدفك في الأفق.

---

#### خطوات النجاح:

- ✓ الفوز بالترقية هو إنجاز عظيم ومكافأة مناسبة لعمل متقن، ومع ذلك فإن الترقى ربما يؤثر في مناطق عدة من حياتك أكثر من مجرد العمل، ولذلك تيقن من أنك فكرت في الصورة الأكبر قبل أن تخطو نحوها.
- ✓ تأكد من أنك تريد الترقى من أجل أسباب صحيحة- فطبعا الراتب الأكبر أمر رائع، ولكنه ربما لن يعوضك بدرجة كافية عن حجم العمل لرئيسك أو الاستغناء عن العطلات الأسبوعية.
- ✓ فكر في كيفية أن الترقى المحتمل قد يؤثر على المقربين منك، فمثلاً لو عندك أولاد أو مسؤوليات رعاية أخرى، فقد تحتاج للآخرين لمساعدتك، أو قد تحتاج لإعادة التفكير كلياً في ترتيباتك الحالية، وآخر شيء تريده هو أن تعود للبيت من عمل جديد متحملاً إجهاداً أكثر، لتجد خلافاً أكبر في المنزل، ولذلك تحدث إلى شركائك وأفراد أسرتك عن خططك أولاً.

- ✓ كن مستعداً لتغيير شخصيتك في العمل، فمن الصعب أن تصعد من عضو في الفريق إلى رئيس له، ولكن سوف تضطر إلى أن تعتاد عليه عندما تعمل في مراتب أكثر علواً.
- ✓ تأهب للعمل أكثر لتجعل من نفسك مرشحاً ممتازاً للترقية، ولتلقاً إلى الباب التالي لمزيد من المساعدة.
- ✓ إذا كان الترقى هو شيء تخطو نحوه لأمد طويل، فاجمع خطتك 1-6-1-3 فهي طريقة مفيدة في تجزئة الصورة الأكبر من حياتك إلى خطط عمل أصغر يمكنك العمل عليها الآن.
- ✓ إذا وضعت خطة فالتزم بها.

روابط مفيدة:








[ivillage.co.uk](http://ivillage.co.uk)

[www.ivillage.co.uk](http://www.ivillage.co.uk)

[Totaljobs.com](http://Totaljobs.com):

[www.totaljobs.com](http://www.totaljobs.com)

## اجعل نفسك قابلاً للترقي

- الخطوة الأولى: العمل في إظهار نفسك 
- الخطوة الثانية: فكر في الصورة الأكبر للحظة 
- الخطوة الثالثة: بناء مهارات العلاقات الشخصية 
- الخطوة الرابعة: تحقيق أهدافك 
- الخطوة الخامسة: كون فريقاً وقم بقيادته 
- الخطوة السادسة: تعلم إدارة التحول والتغيير 
- الخطوة السابعة: كون شبكة ناجحة من الأبطال والمساندين 

في هذه الأيام لم يعد أداء العمل بشكل جيد كافياً للحصول على الترقى بطريقة تلقائية، وعلى الجانب الآخر، فإن كونك قابلاً للترقى يزيد من فرص نجاحك، ويساعدك على أن تخطو مهنيًا في اتجاه ما تهدف إليه. وقابليتك للترقى تجمع بين مهاراتك المهنية وكفاءتك مع مهارات بناء العلاقات، فما النتيجة إذن؟

الانطباع عن شخصيتك سيكون ذا قيمة لمؤسستك في المستويات العليا على نحو متزايد، وعندما يعرف عنك الخبرة المتخصصة، ويكون لديك سجل حافل بالنجاح، فأنت بلا شك ستكون محط الأنظار كمرشح قادر على التحرك عاليًا بين المراتب العليا، ولا تحتاج لسمات شخصية أخرى تتعدى دورك الحالي، ولكي تتقدم، عليك أن تظهر أن لديك حسًا مهنيًا جيدًا وإنك قادر على التعامل مع اختبارات السياسة المكتبية، وعلى إدارة التغيير، وإنك علاوة على ذلك مخلص لشركتك.

وتلك السمات تسير جنبًا إلى جنب مع حاجتك للتواصل والانتشار بأسلوب فعال، وأيضًا سوف تحتاج لتقوية روابطك مع من هم قادرون على رعايتك وتدعيمك، بينما أنت تسير في الطريق المهني،



فلا تقلق إذا بدا ذلك وكأنه أمر طويل، تابع القراءة لمعرفة كيف يمكنك جمع كل مهاراتك معًا وجعلها تفيدك.

---

الخطوة الأولى: العمل على إظهار نفسك.

1- أنا حريص على الترقى، وأعتقد أنني فعلت كل ما في وسعي لأكون موضع الملاحظة، ورغم ذلك فالمنافسة شرسة، فكيف لي أن أعزز من فرصتي؟  
 إن نفخ نفيرك بصوت عالٍ ليس هو الطريقة الأكثر فاعلية في التأثير على الأحداث دائماً، فالوضوح فيما ترغبه وسبب استحقاقك للترقية، بالطبع أمور مهمة، ولكن النهج الذي يستطيع جمع المكافآت، فأنت تستطيع عمل الآتي:

- أن تجد مستشاراً أو راعياً داخل المؤسسة تستطيع العمل معه (في الباب السابع مزيد من المساعدة على ذلك).

- تحدث مع رئيسك في خطة تطورك، وأنت لديك المزيد لتقدمه مهنيًا.

لا تنس أنك لا يجب أن تقصر حملتك في نطاق مكتبك، فلماذا لا تنشر مقالات في صحيفتك التجارية أو المهنية، أو تقبل الدعوات للحديث

في المؤتمرات، أو تفعل ذلك متطوعاً؟ فلو أردت زيادة تألقك محلياً لبيان التزامك لمنطقتك، فقد يمكنك الاشتراك في عمل خيري أو مبادرة مجتمعية.

---

### نصيحة مهمة

حاول أن تصبح أكثر تألقاً، باستغلال الفرص للاختلاط مع متخذي القرارات، ومشاركة قصص نجاحاتك في الأوقات الملائمة، وذلك عمل صعب جداً موازنته، حيث أنك لا ترغب في إزعاج الأشخاص الذين تحاول تعرّفهم، لذا استخدم حسك العام وقدر الموقف قبل أن تبدأ في نشر الأخبار السارة عن نفسك! فمثلاً لا تلاحق الناس في أرجاء المكان لتخبرهم شيئاً وهم في عجلة أو حالة مزاجية سيئة.

---

2- أنا أعمل في مؤسسة، الترتي بها شئ أصبح من الماضي بالنسبة لمعظم

الناس. كيف أتمكن من أن أخطو إلى طبقة الوظائف العليا؟

اختارت العديد من الشركات الحديثة ذات هياكل إدارية مستوية، وهذا يعني أنه في كثير من الأحيان لا يوجد طريق للوظائف الأعلى، وفي مثل هذه الحالة، فإن القدرة على الترتي يجب أن تأتي من زاوية

مختلفة، فمثلا قد يوجد مناطق مرموقة لتعمل فيها، أو بعض مهام تحسين العمل يمكنك المشاركة فيها.

### نصيحة مهمة

لكل شركة طريقتهما في تنفيذ الأمور أو مجموعتها المتفردة من المعايير التي تقيس بها مغامراتها العالية، ولتخطو خطوة للخلف وتري إذا كان يمكنك أن تحدد أناسا آخرين في شركتك قد تم ترقيتهم، وهل تم ذلك مكافئة لما أنجزوه، أو للأسلوب الذي اتبعوه في هذا الإنجاز؟ لو أمكنك تحديد اتجاه فسوف يمكنك أن تخطط لتتبعه بنفسك.

### الخطوة الثانية: فكر في الصورة الأكبر للحظة.

أن تجعل نفسك قادراً على الترقى ليس بالأمر السهل، لأنها تعني أن لك تأثيرا في عدة جهات مختلفة، فعلى سبيل المثال عليك أن تكون على ألفة مع كل ما يجري في مناطق أخرى من صناعتك، وليس مع شركتك فقط. وماهى التوجهات؟ فلو كنت تعمل في شركة تجارية هل سوق عملكم يزدهر أم ينكمش؟

عليك بتنمية المهارات الاجتماعية والسياسية؛ حتى يمكنك إقامة علاقات طيبة مع الآخرين، وأيضاً لتجد أسلوب ريادة شخصي ترتاح إليه، ويمكنك تطويره إلى سمة مميزة على المدى الطويل.

ومما يدعو للسخرية أنك تجد أن المهارات الشخصية والسمات التي ساعدتك في الوصول إلى درجتك الحالية على السلم الوظيفي، هي التي قد تفسد فرصك في الصعود أكثر، فعلى سبيل المثال، إذا كان لديك نهج فردي للغاية يجعلك مختلفاً عن زملائك، أو يُنظر إليك على أنك شخص منشق يتحدى الوضع الراهن، فقد تضطر إلى التفكير في التخلي عن هذه السمات، ولكن ذلك لا يروق إلى الجميع، لذلك فكر طويلاً وجدياً في التغيرات التي قد تضطر لإجرائها - وكيف تشعر تجاه نفسك في هذا العملية - قبل أن تشرع في حملتك .

إن الأبحاث التي أجرتها أكاديمية الإدارة في أواخر التسعينات، أوضحت العديد من العوامل الإضافية التي يمكن أن تمنع الأشخاص ذوي القدرات العالية من التقدم في حياتهم المهنية، وتلك الأسباب تشمل:

- مشاكل تتعلق بإقامة علاقات طيبة مع الآخرين.
- عدم تحقيق أهداف الشركة.
- الفشل في بناء وقيادة فريق.

■ عدم القدرة على التغيير أو التعامل معه.

تم في وقت لاحق تحديد عاملين من عوامل الانحراف التي اعتبرت انعكاساً لبيئة الأعمال المتغيرة، وكان هذان العاملان هما الفشل في خوض التعامل مع التغيير والتعقيد والاعتماد المفرط على رئيس أو مرشد واحد، فإذا كنت تعمل على كل من هذه العوامل واحداً تلو الآخر، فستقوم ببناء القدرات الشخصية؛ لتعزيز قدرتك على الترتي وتميزك كقائد في المستقبل.

الخطوة الثالثة: بناء مهارات العلاقات الشخصية

أثناء التقدم في مهنتك، ستجد تحولاً في التوازن بين المهارات التي يمكنك تقديمها، ومهارتك في بناء العلاقة.

فهذه المهارة السابقة تصبح جزءاً مهماً من عملك الشخصي "مستودع سلاح" - فكل الأدوار العديدة تطلب مستوى أعلى من الحساسية السياسية، لأن العلاقات تتعدي حد محيط العمل اليومي عند ذلك المستوى، ويحتم أن يكون لها أثر على اهتمامات الشركة على المدى الأبعد. مع العلم بذلك، يحاول العديد من القادة المحتملين التعامل معه بأسلوب تواصل مفرط في الثقة.. لا تقترب من هنا ! مثل هذا النهج سيجعلك تبدو متغطراً وغير محبوب.

---

### نصيحة مهمة

تبنى العلاقات الشخصية الجيدة بأفراد ليس لهم مواقف بعينها، وهم أيضًا لا يحاولوا خلق صور خادعة من الثقة والقدرات، فليس هناك بديل عن الثقة الحقيقية بالنفس، فالناس عموماً يمكنهم أن يدركوا حقيقة من يدعوها، ولذلك تأكد من أنك تعرف نفسك جيداً، وتفهم قيمتك وتستطيع خلق صورة واضحة لما تريده، وطالما كان ذلك معداً، فإن التواصل الجيد والسلوك الحسن سوف ترد بعدهم طبيعياً وبشكل جازم لأنها سوف تعكس حقاً من أنت.

---

### الخطوة الرابعة: تحقيق أهدافك

لكي تكون قابلاً للترقية، ليس فقط عليك أن تحقق أهداف دورك، ولكن عليك المساهمة في مجال العمل بصورة أوسع، وهذا يعني إظهار المبادرات والاهتمام بمناطق خارج حدود دورك الخاص، وقد تستطيع ذلك بالتطوع في مشروع مهم، أو المشاركة في أحد اللجان أو قيادة مجموعة ذات اهتمام خاص، فإذا شوهدت كشخص داعم للعمل -ومتحمس له- من الأرجح أن يتم ملاحظتك كشخص

يمكن أن يكون له تأثير على مستوى أعلى.

وعلى الرغم من أنه قد يكون غير مستساغ للبعض، يجب عليك التفكير في طرق ذكية يمكنك من إعلان رغبتك في لعب دور أكثر توافقاً في مصائر عملك، مثل التطوع لمشروع خاص، فهذا لا يعني أن عليك أن تكون متملق ذليل، ولكن إذا كنت تتصرف مثل شخص يشغل نفس الدور الذي تسعى إليه، سيكون من السهل على الآخرين رؤيتك في هذا الدور.

#### نصيحة مهمة

ليس هناك جدوى من نفخ البوق إذا كنت لا تستطيع بيان أنك تحقق أهدافك بصفة منتظمة وفعالة فليس ثمة ما هو أكثر تأثيراً من العمل المتقن لذا احصل على الأساسيات الصحيحة ثم ابن عليها.

الخطوة الخامسة: شكل فريقاً وقم بقيادته:

القدرة على بناء وقيادة الفرق هي مهارة أساسية لكبار التنفيذيين، فبدونها تتضرر شبكة التعاونيات الحيوية بالنسبة لتحقيق أهداف مؤسسة ما، ونجاحك في هذا المجال يتوقف على مدى قدرتك في



توصيل الأهداف الواضحة، وفهم المهارات والدوافع والقيم الشخصية لفريقك،  
فعلاقات العمل الجيدة مفتوحة، مع مد وجزر ردود الفعل؛ للتأكد من أن  
الجميع يعرف ما هو غرض وأهداف الفريق. إن تزويد خطة عملك بالمعالم  
والعلامات تمكنك من رصد التقدم - والأهم من ذلك - الاحتفال بالنجاح. إنها  
طريقة رائعة لتحفيز الآخرين.

الخطوة السادسة: تعلم إدارة التحول والتغيير:

يتعين على الشركات والمؤسسات الاستجابة لتطورات الأسواق والاقتصادات،  
ويكون للآثار المترتبة على هذه التغييرات تأثير على جميع الموظفين.  
إن القدرة على إدخال مثل هذه التغييرات واستخدام رؤيتك لتوجيه الطاقة  
الإبداعية للناس لجعلها ناجحة هي من الصفات القيمة للقائد. ومن ناحية  
أخرى فإن عدم الرغبة في قبول التغيير، حتى إذا شعرت أن التغيير غير حكيم  
أو غير مثمر، يمكن أن ينظر إليه على أنه غير مساعد.

فلو وجدت نفسك في هذا الموقف فبدلاً من أن تتوقف عن العمل،  
وتجعل استيائك ملحوظاً للجميع، فلتسلك نهجاً بناءً من خلال

تقديم بعض الاقتراحات البديلة، وشرح الغرض من وراءها، ورغم ذلك إذا تم رفض المخاوف الخاصة بك، وكنت لاتزال ترغب في البقاء في الشركة، سيكون عليك مكافحة تحفظاتك وإظهار ولائك من خلال البقاء مرناً والبحث بنشاط عن سبل لإحداث هذا التغيير.

أظهر أنك على استعداد للحفاظ على دوافع الأفراد والتعلم من التجربة الجديدة بدلاً من الثثرة عن مدى شعورك بالتعاسة تجاه ذلك، وباختصار فإن بقائك مرناً وبحثك عن طرق عملية لتسيير الأمور والحفاظ على دوافع الفريق والتعلم منها، كلها خصائص مهمة لمن هم في الفريق الأعلى.

الخطوة السابعة: كوّن شبكة ناجحة من الأبطال والمساندين:

لقد رأينا جميعاً أشخاصاً تمت ترقيتهم على أساس من يعرفونه، وليس ما يعرفونه، وهذا ليس ضماناً للنجاح في المستقبل، ففي واقع الأمر، أن تستظل تحت جناح الحماية لشخص ما قد يكون حسناً نسبياً طالما ظل هذا البطل محبوباً، ولكن إذا تضررت سمعته لأي سبب من الأسباب فإن سمعتك سوف تتشوه بسبب علاقتك الوثيقة به.

ولتجنب ذلك، قم ببناء شبكة قوية من العلاقات التي ستدعمك بسبب إمكاناتك واستقامتك الشخصية، وبهذه الطريقة، يمكنك أن

تكون واثقًا من أنك لا تعتمد على فهم الناس لشخص آخر (وأنت لا تملك السيطرة عليه)، ولكنك تُقيم على أساس مواهبك وصفاتك الخاصة.

هل يمكنك تحديد نماذج قدوة ومدربين محتملين وموجهين من بين زملائك الذين يمكنهم مساعدتك في خطة التطوير الخاصة بك؟

ضع إطارًا لطلباتك؛ كي تحصل على مساعدة موضوعية، ولتوضح أنك تشعر بأنك لديك المزيد لتقدمه للعمل، وأنت تقدر نصيحتهم - حاول ألا تتحدث عن ذلك بحيث يبدو أنك أكثر انزعاجًا على نفسك أكثر من الشركة- انتقل إلى الفصل 6 لمزيد من النصائح حول هذه المسألة.

أخطاء شائعة:

✘ أنت تغضب من الناس الذين يستطيعون مساعدتك

في بعض الآونة يقوم الباحثون عن الترقى بإحداث ضجيج حول طموحاتهم إلى حد أنهم يزعجون من يعتقد أن بإمكانهم ترقيتهم، وذلك لا يساعد في حالتهم وهو في واقع الأمر مزعج ولا يؤتي ثمارًا، فهناك قواعد لا تكتب للحصول على الترقى تختلف من شركة لأخرى، وعليك أن تكتشف ذلك بالملاحظة،

واتخاذ بعض تكتيكات الناجحين الذين سبقوك؛ لتكتشف اهتمامات من هم في المناصب العليا، وأوضح لهم أنك تشاركهم نفس الاهتمامات أيضاً، أو اجعل نفسك معروفاً في مجالاتهم الإنسانية خارج العمل، فمثلاً لو عرفت أن رئيسك يدعم عملاً خيرياً، أو جمعية، أو يؤيد فريقاً رياضياً، فلماذا لا تحضر أحد مناسباتهم.

✕ أنت لاترغب في التغير:

على الرغم من أن السجل الحافل لنشاطك قد يجعلك موضع ملاحظة، فهذه ليست عادة الميزة التي تقودك للترقية، إذا كنت تتمنى الترقية فمن المجدي أن تمحو سوء سمعتك، وأن تعيد توجيه طاقاتك لدعم المصلحة العليا للشركة، ولتفكر ملياً في كيفية الشعور بالراحة تجاه تجربة هذا المسار، فبالنسبة للعديد من الناس ليس هناك ما هو أسوأ من عدم القدرة على أن يكونوا هم أنفسهم.

✕ أنت تتجاهل فريقك:

إنه لشيء مغرٍ أن تجعل نفسك في بؤرة التركيز، بينما تنظر إلى أفق المستقبل، وتخطط لنجاحك الذاتي، ورغم ذلك فسوف يتم

الحكم على قدرتك على تطوير المواهب في فريقك، فلا تتجاهلهم، فأنت لن تحقق نجاحًا بسحقك لأصحاب القدرات. ولذا يجب أن تثق في قدراتك وتترك فريقك ينجح أيضا، فأنت بذلك سوف تخلق فريقًا مخلصًا يدعمك على المدى البعيد، ولتحاول أن تحافظ على هذه العلاقات، بينما تتحرك داخل الشركة، فأنت لا تعرف من الذي سوف تعمل معه وله في يوم من الأيام.

---

#### خطوات النجاح:

- ✓ تدرك أن القابلية للتقدم لديك هي مزيج من المهارات القيمة والمميزات الشخصية.
- ✓ تتأكد من ما الذي يجعل شخصًا قابلاً للتقدم داخل شركتك عليك ملاحظة من تسلقوا فعلا السلم الوظيفي وتكتشف كيف فعلوا هذا.
- ✓ لو كانت علاقتك طيبة مع من نجحوا بهذه الطريقة في عملهم، اطلب اقتراحاتهم لخطوتك التالية، واشكرهم دائما على الوقت الذي أعطوه لك، واسألهم إن كنت تستطيع مساعدتهم في شيء ما، فهذا هو سر العلاقات الناجحة.

- ✓ لا تنفر الأشخاص الذين يمكنهم مساعدتك أكثر من غيرهم، فسوف تحتاج لمساعدة الموجهين والمستشارين في حملتك للتقدم، لذا لا تزعجهم أو تتحدث باستطالة أو في الوقت الخطأ للحديث عن أحلام ترقيك.
- ✓ كن مستعداً لبذل جهدٍ فوق العادة، فإبراز ملفك الشخص خارج محيط العمل غالباً ما يعزز من رؤيتك داخل المكتب، واستغل الفرص أيضاً للحديث في المناسبات، إلى جانب الكتابة في النشرات الخارجية والاهتمام بمجتمعك المحلي.
- ✓ بين لهم أنك تفي بما تعد فلا جدوى من نفخك لنفرك مالم تحقق أهداف عملك، ولا تتوقع من الآخرين أن يأخذوك مأخذ الجد مالم تقدم ما ينتظروه منك.
- ✓ إن كنت مديراً لفريق فلا تضحي بهم من أجل طموحك، فأنت تقوم بوظيفة هي قيادتهم.

روابط مفيدة

Dauten.com Promotability Index:

<http://dauten.com/pi>

OCJobSite.com:

[www.ocjobs.com/job-articles/promote-yourself.asp](http://www.ocjobs.com/job-articles/promote-yourself.asp)



## تطوير حضورك

الخطوة الأولى: لا تتراجع للخلف



الخطوة الثانية: استيعاب النطاقات الأربع للحضور





الحضور صفة بشرية صعبة المنال، ولكنها تمكنك من تقوية فرص نجاحك أثناء حملتك لنيل الترقى، لتحقيق أهدافك وإظهار أنك تجيد ما تفعله، فهى جوانب مهمة للغاية في مستقبل مهني ناجح، ولكن الحضور يُمكن الشخص من أن يحظى بالاحترام - أو على الأقل الاهتمام - لذا يجب عليك التفكير فيه. يعتقد بعض الناس بأن الحضور أو الجاذبية قد ولدت معهم فطرياً، بينما يعتقد آخرون أنها تتطور كمنتج ثانوي للنجاح، إلا أنه في الواقع هى مزيج من الاثنين - وتقريباً يستطيع كل شخص بكل تأكيد أن يغذيها وينميها في نفسه، وفي أغلب الأحيان يبدو أنها تنتج من الثقة فيما تفعله عندما تعتاده أو تصبح متحمساً لأداء دورك.

من المرجح جداً أن يكون الحضور يصعب علينا عندما نكون غير متأكدين من أنفسنا، ونشعر بعدم القدرة على التكيف، لذا فإن المقابلات الوظيفية وغيرها من مواقف الترقية المجهدة تصبح أوقاتاً قد يكون من الصعب استحضارها، إلا أنه مع شيء من التدريب والثقة في القدرات تستطيع أن تبدو واثقاً أكثر مما تشعر.

الخطوة الأولى: لا تتراجع للخلف:

إن الحضور هو أحد الكلمات التي تجعل أكثرنا تواضعا يفكر قائلا: "يحتمل ألا يمكنني فعل ذلك"، ولكن لا تتجاهله، وحاول أن ترى كيف أن العمل على هذا الجانب من سلاحك المهني، يمكن فعلا أن يساعدك. وستجد في الفصل السادس والسابع أن العمل يؤثر على العلاقات، لذا، فإن أي شيء تفعله بنفسك للتأثير على الآخرين سيكون إيجابيًا جدًا.

---

#### نصيحة مهمة

قبل أن نذهب أبعد من ذلك دعنا نزيل سوء فهم وحيد: إن الحضور ليس له علاقة مطلقا مع طولك أو قصرك. فهناك عديد من قادة السياسة والأعمال الذين عوضوا عن افتقارهم للبنية الجسمية بطرق أخرى، مثل - غاندي - والأم تريزا - ونيلسون مانديلا - ونابليون، هم فقط نماذج قليلة، فالحضور يمكننا خلقه بحالة ذهنية، فامثل القائل "فكر عاليا.. تصبح عاليا " حقًا يفيد.

---

لا تقلق إن وجدت أنك تجذب الانتباه في بعض مجالات حياتك، ولكنك أقل نجاحًا في مجال العمل، فهذا كثيرًا ما يحدث، فالناس الذين يشعرون بالسعادة والثقة في مجال ما، يجدون أنهم لا يستطيعون تشغيل مواهبهم في مجال آخر، ورغم ذلك هناك بعض الأساليب المفيدة التي يمكنك أن تنقل قدراتك بين الموقف المختلفة، وهذه الأساليب تنجح جيدًا، مثل "إلقاء الهلب"، وباختصار يعتمد ذلك على قدرتك في التقاط المشاعر عند قيامك بعمل ناجح، وأن تربط بينه وبين لفظة أو حركة أو قول - مثل ضم الإبهام والسبابة معًا، فهذا يصبح (الهلب)، وعندما تحول هذا الهلب إلى بيئة جديدة، فكل الذكريات السابقة للأداء الناجح سوف تعاودك وتتركك تفعل ذلك حسبما تشاء.

وفي موضوع مماثل فإن بعض المديرين ينتابهم القلق من أنهم لا يتركون نفس الانطباع الإيجابي على زملائهم أو رؤسائهم، رغم أنهم يملكون المصداقية مع أعضاء فريقهم، فلو مررت بهذا الموقف فلا داعي للقلق، وتذكر أنك تملك ثلاث مميزات ليست متوفرة لدى من يعملون لديك، هي: المعرفة والخبرة والسلطة.

وحين تكون مع زملائك أو رؤسائك فهم أيضا يملكون نفس المميزات أو أكثر، أو تخيل أنهم يملكوها، وهذا يمكن أن يكون

مرعبا بما يكفي لأن يجعلك تفقد ثقتك بنفسك، جرب أسلوب الهلب الذي وصفه (آنفا)، لترى إذا كنت تستطيع نقل ثقتك إلى مقابلاتك مع الزملاء والرؤساء.

الخطوة الثانية: استيعاب النطاقات الأربع للحضور:

#### 1 - النطاق الجسماني:

يشير إلى كيفية إدارتك لجسمك، فهؤلاء الذين يتمتعون بحضور قوي يتحلون بوضعية بدنية قوية؛ حتى لو كانوا من أصحاب الأبدان الصغيرة فهم يتحركون جيدا، ويظهر عليهم الهدوء والثقة، فكونك سليم البنية وتتمتع بصحة جيدة، فذلك يعد من العوامل المهمة. إن التدريبات والوجبات الغذائية الصحية والراحة كلها تكون حليفة لك، وكذلك تدريبات التركيز، مثل: اليوجا والتأمل؛ حتى لو كانت لفئة معينة فقط، فالملابس ذات النوعية الجيدة والتي تناسب مقاسك، تبرز الثقة والوضعية البدنية، وليس من الضروري أن تكون غالية الثمن، أو تقليدية؛ بل فقط منتقاة بعناية لتلائم المناسبة.

إن السلوك غير المنطوق يمكن أن يعزز الانطباع الذي تحاول إعطاءه، فاتصال العين المستمر، والصوت الواضح، والإيماءة

المناسبة، هي قنوات اتصال غير اللفظي قوية، فمن يملكون الحضور غالباً ما يخلقون انطباعاً بأنهم أكبر مما هم في الواقع باستخدامهم الذكي للفراغات، فإذا كانوا جالسين فإنهم يجلسون بذراع واحد فقط متكئاً على ظهر المقعد، وجسمهم مستقيم الزاوية وساق واحدة تتقاطع مع الأخرى، كما أن وضعهم يحتل جزءاً كبيراً من الفراغ، وكلهم ثقة ومهابة.

فلتبحث عن فرص إبراز شخصية أكبر، فاستخدم حركات ذراع كاسحة أكثر امتلاءً بدلاً من مجرد يد أو إشارة بإصبع، فهذه فكرة رائعة أن تتدرب أمام مرآة أو صديق؛ حتى تعتاد ذلك، ولا تغالٍ في ذلك علناً.

## 2- النطاق العقلي والعاطفي:

إن العقل هو أحد أهم أدوات خلق الحضور، وأسلوب التصور يعد ناجحاً، فدائماً تسبق أفكارنا ما نقوم به من أعمال وسلوك، من خلال جعل نواياك صريحة في ذهنك، تقوم فعلاً بإحداثها في الواقع، فمثلاً:

### نصيحة مهمة

القدرة على بناء علاقة لا تقدر بثمن. فتبادل النظر بالعين عند التعامل مع الناس، حتى لو كان ذلك أمام جمهور معين، يَمَكِّنك من تحقيق انطباعات إنسانية قيمة، فالانتباه لما يقوله الآخرون وإظهار أنك سمعت تعليقاتهم لأمر مهم، وكذلك يذكر الناس والملابس التي تعرفت عليهم فيها، فاستخدامك لاسم شخص بشكل متعمد عندما تتحدث إليه، يَمَكِّنك من تثبيته في ذهنك.

- ✓ تصور نفسك شخصاً يشع حضوراً.
- ✓ انظر إلى صورة ملونة لنفسك وتأملها بالتفصيل.
- ✓ لاحظ مشاعرك الداخلية، واسمع تصفيق الجمهور، أثناء خروجك.
- ✓ أت بتأكيدات إيجابية، مثل: "أنا واثق من نفسي" و"أشعر بأني بحال جيد" و"أمتلك حضوراً" هذه العبارات تدرب ذهنك على تصديق ما تراه بعين العقل.
- ✓ كرر تأكيداتك الإيجابية بانتظام؛ لتصبح رسائل سائدة ترسلها لنفسك.

---

### نصيحة مهمة

تأكد أن الرسائل الإيجابية التي ترسلها لنفسك تستخدم الزمن المضارع، فلو قلت: "سوف أكون واثقًا يعتقد ذهنك إنه نص مستقبلي، وقد لا تصل أبداً إلى هناك."

---

### 3 - الإتقان:

لتعرف قدرك فما لديك من المعرفة والخبرة التي كونتها خلال مهنتك، سوف يجعلك واثقاً فيما تقول وتفعل، وتأكد من أن الناس تعرف قيمتك، وأنت كنز بالنسبة لهم، وذلك بأن تكون منفتحاً ومخلصاً. اقتسم خبرتك بشكل غير مباشر، احكِ قصصاً وحاول أن تقيم علاقات حقيقية مع الآخرين. حاول ألا تسيطر على الموقف: ففي أحيان كثيرة يتوقف الباحثون عن بناء الحضور عن رؤية وسماع الآخرين. حاول أن تكون متاحاً للجميع، وسيصبح الكرم جزءاً من حضورك.. إن إجادة كل هذه العوامل سوف يفتح لك أبواب الفرص: سينجذب الناس إليك ويعرضون عليك أدواراً قيادية جديدة، وينشرون كلاماً طيباً عن صفاتك ومهاراتك.

## 4- المناسبات:

إن أصحاب الحضور لديهم المقدرة على خلق حس المناسبات؛ حتى في الظروف العادية جدا، مثل المرور على خط إنتاج، أو المشاركة في اجتماع، أو إلقاء محاضرة، فالحضور هو بث أحد الصفات التي يثق فيها الآخرون، ويستجيبون لها، فهي تجعلهم يشعرون كما لو أنهم قد ربخوا شيئا يقربهم منك إذا ما تم تعزيزه.

إن امتلاك الحضور يحمل مسؤوليات كثيرة، فأنت سوف تقدم التوجيه وتلهب الثقة في من ينظرون عاليا إليك فأنت تمثل قيمهم - أو ربما - تكون ضميرهم. أخطاء شائعة:

✘ أنت تأخذ الثقة المفردة على إنها حضور:

هاتان الصفتان لا يعنيان مطلقا الشيء نفسه، فالثقة المفردة تخصك أنت، أما الحضور يخص الآخرين. إن أصحاب الثقة المفردة قد يعطون انطبعا بأنهم مهتمون بأنفسهم أو غير متعاطفين، بينما من يتمتع بالحضور غالبا ما ينظر إليه على أنه يبدي اهتماما ويقيم علاقات، فمن تبدو عليهم الثقة المفردة هم غالبا لا يشعرون بالأمان في واقع الأمر، ويحاولون تعويض ذلك الشعور.



✖ تظن أن الحضور غير قابل للتطوير:

إن امتلاك قدر معين من الحضور الطبيعي هو هبة ولكنها تحتاج انتباهها وتطويرا لتنضج على الوجه الأكمل، فلتبحث عن المناسبات التي تستطيع فيها ممارسة الأساليب التي تساعدك على إطلاق الانطباع الذي تبغيه، حيث أنه بتأسيس عدد من النجاحات، سيمكنك عما قريب جمعهم معا، وإطلاق هذه الميزة حسبما تريد، وممرور الزمن تصبح طابعا ثانويا.

✖ أنت غير مستعد:

كما ناقشنا مسبقا، فهناك عناصر تشكل الحضور، مثل العنصر الجسماني والعقلي والعاطفي، وعنصر الإجابة وخلق المناسبات. ومن الضروري أن تجعلهم جميعا يعملون بتوافق، ومالم تستطع ذلك فسوف تدمر كل عملك الجيد، فمثلا لنتخيل أنك تبدو على ما يرام، ولديك مقصد واضح وعنصر المناسبة، ولكن ليس عندك ما تقوله، أو العكس لديك قصة مثيرة أو معلومة، ولكنك اخترت التوقيت الخاطيء، فكل عنصر يساعد ويدعم الآخرين، لذا احرص على الاهتمام بهم جميعا.

## خطوات النجاح:

- ✓ لو كنت شخصا خجولا، لا تفترض أن الحضور أمر سوف يصعب عليك بصفة دائمة: فأنت تستطيع تنميته بقليل من الجهد.
- ✓ لو وجدت أنه من الأسهل أن تسيطر على جانب ما من حياتك، فهناك الكثير من الأساليب الفعالة التي يمكنك استخدامها لنقل مهاراتك بين الظروف المختلفة، فإرساء الهلب خاصية مفيد هنا.
- ✓ هناك أربعة نطاقات للحضور كلهم يحتاجون العمل بتناغم، لأنهم يساندون بعضهم البعض، وهم: الجسدي والعقلي والعاطفي والجادة والمناسبات.
- ✓ الحضور الجسدي يأتي من الطريقة التي تدير بها جسمك، فتأكد أن وضعية جسدك سليمة، واستخدم لغة جسدية مفتوحة، وحافظ على تبادل النظرات..
- ✓ إن عقلك يساعدك في تعزيز حضورك عن طريق استخدام أساليب التصور الإيجابية، فإن وجدت نفسك مقبولا تسلك سلوكًا طيبًا بالطريقة التي تريدها، سوف تتصرف كما لو كانت هي هكذا.


- ✓ الإجابة مصدرها أن تعرف قدراتك، وأن تجعل الخبرة التي جمعتها من مهنتك تعزز من ثقتك، وقاسم خبرتك بطريقة غير مباشرة، وتذكر أن تترك الآخرين يقولون ما عندهم أيضاً.
- ✓ لا تعتقد أن الثقة الزائدة والحضور شيء واحد، فالشخص ذو الثقة الزائدة يكون أنانيًا وانعزاليًا، أما ذوو الحضور فهم يهتمون بالآخرين ويقىمون علاقات دافئة إيجابية بنشاط.


روابط مفيدة

Mind Tools:

[www.mindtools.com](http://www.mindtools.com)

## إدارة صورتك.. كيف تخلق التأثير

الخطوة الأولى: إدارة صورتك .. يساعدك في عملك 

الخطوة الثانية: استوعب الخمس نقاط 

إلى جانب تحسين صورتك في محيط العمل فإن إدارة صورتك ممكن أن تساعدك حقاً في بحثك عن الترقية، وهى ليست بالشئ الذي يفكر فيه الكثيرون بصفة تلقائية، إلا أن الإدارة الذكية للصورة يمكن أن يضاعف من ثقة الآخرين فيك، وأيضا فرص النجاح التي تقابلها في طريقك. وهى تبدأ كما يجب أن تتصور بأول انطباع تتركه، فحالات الإدراك تكون من الصعوبة أن تمحوها بشكل ملفت للنظر حالما وجدت، ولذا فكر في نوعية التأثير الذي ترغب في إحداثه من البداية، وكيفية تحقيقه، فلو أمكنك اجتياز ذلك بطريقة سليمة، فسوف تصبح إدارة صورتك أقل تعقيدا على المدى البعيد.

الخطوة الأولى: إدارة صورتك... يساعدك في عملك. قبل أن نذهب إلى أبعد من ذلك لا تعتقد أن إدارة صورتك يعني أنك لن تكون نفسك، ففي واقع الأمر أنه قد يكون أي شيء آخر عدا ذلك، ولتوصيل أفضل انطباع ممكن عن نفسك، عليك أن تشعر بالارتياح في كل ما تقوله وتفعله، وإلا سوف يكشفك الآخرون ويعتقدون أنك تتظاهر، فإدارة الصورة مجرد تقديم نفسك في أفضل

ضوء وليس في ضوء زائف، فكلنا نمارس بعض التحكم على الطريقة التي نسلکها في المواقف المتباينة، وهذا مجرد موقف آخر يمكن فيه أن نستفيد من التحكم الواعي.

### نصيحة مهمة

إن الانطباع الطيب ليس لحسن الحظ متعلقًا بشكل أو حجم - فلتفكر في أكثر الناجحين في عملهم، سياسيين أو مشاهير ! فالانطباع الطيب يُخلق من القصد والطريقة التي تحسها نحوه، فحاول وصف نفسك بطرق مختلفة أمام مرآة، وانظر إلى الفارق الذي تحدثه الطريقة التي يستجيب بها جسمك، فلغة الجسد تتبع الأفكار، فلتفكر بشكل صحيح ولن تجد مشكلة.

تستطيع أن تخلق انطباعًا طيبًا وأنت تشعر بأنك تحت ضغوط، وأفضل السبل لهذا الفعل أن تحاول التناغم مع تطلعات الآخرين الذين قد تلتقي بهم، فمثلا لو اضطررت لتقديم أحد العروض، عليك القيام ببعض الاستعدادات ذات الفائدة مسبقا. تحقق عن من يكون بين

الحاضرين، ولتتوقع أي نوع من الأسئلة ستطرح عليك؛ حتى يمكنك مواجهة ما يلقي عليك - ولتضع أيضا حالة السيناريو الأسوأ!! تمرن على تقديم العرض، وكن واثقا من مادتك، ولتكن مستريحا فيما تلبسه، فلو شعرت داخلك بالنجاح، فسوف تتصرف كما لو كنت فعلا كذلك، وتنقل نفس الانطباع إلى الآخرين أيضا.

---

#### نصيحة مهمة

قد يكون من الصعب أن نحكم كيف تروق للآخرين، وربما تكون قلقا لأنك تحاول جاهداً، لو كانت تلك حالتك، فلتخطو خطوة للخلف، ولاحظ من يديرون صورتهم فعلا بطريقة ناجحة، فقد تلتقط دليلا مفيداً من سلوكهم، واطلب تعليقات ونصائح ممن تثق بهم عما قد تستطيع عمله بنجاح أكبر.

---

#### الخطوة الثانية: استوعب الخمس نقاط:

يقال بأن الانطباع يحدث في السبع ثوانٍ الأولى من مقابلة شخص، وأنه حالما حدث الانطباع أصبح من الصعب تغييره، وعليك أن

تفكر في كيفية أن تسخر لنفسك الخمس ثوانٍ ذات الأهمية الحيوية، وأن التفكير في النقاط الخمس التالية قد يساعدك:

- السياق
- التواصل
- المصادقية
- الملبس
- الثقة والرصانة.

#### 1 - السياق:

أولا وقبل كل شيء عليك أن تكون على بيئة من السياق الذي تجد نفسك فيه، ثم تفهم الغرض من هذه المناسبة، وجداول أعمال الحاضرين والظروف المحيطة بالوضع، ما إذا كنت تجري مقابلة لوظيفة أو تعقد اجتماعاً مهماً مع عميل. كرّس بعض الوقت في التفكير في توقعات جمهورك، وكيف يمكنك الوفاء بها، فمثلا هل هي مناسبة تستوجب أن تأخذ موقفاً مغايراً فيها لتمييز نفسك عن الآخرين، أم أنك تحتاج إلى وقت لإظهار مدى ملاءمتك للوضع أو الأمور القائمة؟



## 2 - التواصل اللفظي واللا لفظي:

بمجرد أن تدرك نوع المناسبة التي تعيشها، عليك التفكير فيما تقوله، وكيف يقال، فالمتواصلون المهرة قادرون على ضبط نبرة ومستوى وتوقيت كلماتهم لإحداث أعظم تأثير. ولدى برمجيات اللغويات العصبية المزيد عن هذا الموضوع، فهي توصي بالاستماع عن قرب لنوعية الكلمات التي يستخدمها الآخرون؛ حتى تحسن فهم طريقة تفسيرهم ومثلهم للعالم. وينقسم التواصل اللفظي واللا لفظي إلى خمسة ميادين مختلفة: بصرية، وحركية، وسمعية، وتذوقية، ومتعلق بحاسة الشم، وأكثرهم شيوعًا الثلاثة الأولى.

مثلا يرى بعض الناس أمورا بمخيلتهم، فيقولون "أستطيع فهم ماتقوله"، أو "عندي رؤية واضحة عما سيبدو عليه هذا"، بينما آخرون يدركون العالم من خلال الحركة والحس والمشاعر، ويستخدمون عبارات تصف إحساسا أو حركة، مثل "أشعر بإيجابية كبيرة تجاه هذا الأمر"، أما هؤلاء الذين منهجهم سمعي يقولون " أسمع ما تقوله " أو "أنه يبدو لي مريبا".

فحينما تقابل شخصا أو جماعة تمهل في الاستماع بعناية لما يقولون؛ حتى تتمكن من كشف أي درب من اللغة يروق لهم أكثر(بصري أو سمعي أو حركي) أو على الأقل استخدم مزيجا من الثلاثة اتجاهات؛

ليجد كل من ما يناسبه، فاللغة المتوافقة ولغة الجسم تعطي انطباعًا بالعلاقة الفورية التي هي مفيدة إلى حد كبير في إحداث التأثير.

تأكد أن لغة جسدك تتوافق مع ما تقول، لأنه ما لم تصدق أسئلتك فإن جسدك سيعبر عنها بطريقة ما، وهذا التنافر يطلق عليه "ارتشاح"، فأنت غالباً ما تراه عندما يكون البعض عصبياً، أو يقولون شيئاً يعلمون أنه غير صحيح، فسوف تجد أقدامهم تتبدل، وركبهم تهتز، أو يصدرون إيماءات مبالغ فيها أثناء محاولتهم التعويض عن عدم ارتياحهم لما يقولون.

---

#### نصيحة مهمة

لإعطاء انطباع جيد وأنت تقدم عرضاً، عليك التحدث بوضوح، وأن يكون نطق الكلام جيداً؛ حتى يستطيع الكل سماعك بدون مشقة، وقف منتصباً، وتذكر أن السرعة والنبرة، وحدة صوتك، كلها إشارات سوف يلتقطها الجمهور.

---

## 3 - المصادقية.

لا تغش، وتأكد من أنك متمكن، وأن لديك قليلا من الأمثلة تدخلها في المحادثة، لتبين عمق معلوماتك، لقد تدرب العديد منا في الطفولة على ألا ينفخ بوقا، أو يتباهى بإنجاز إلا في إطار عمل، فعليك إيجاد فرصة لتظهر خبراتك ومهاراتك، ولأجل هذا أنشئ ارتباطات بما يقوله الآخرون، واستعملهم كبدائيات، لإظهار خبرتك، مثلا عندما تتفق مع قول شخص ما، يمكنك التعليق بـ "نعم واعرف ماذا تقصد، فقد وجدت ذلك عندما...."، ورغم ذلك اهتم بعدم المغالاة في الفعل، وتأكد أنك تسمع باهتمام للآخرين بدلا من التلصص على أطراف حديث ما محاولا أن تقول ما لديك، فمن الواضح أنك تريد أن تبلغ الآخرين بخبرتك، ولكنك تريد أن تفعل ذلك بالطريقة التي تعزز رأيهم فيك، ولا تصرف نظرهم عنك، وعلى نفس القدر من الأهمية، أظهر اهتمامًا بالآخرين، ولا تحاول جذب الأنظار إليك.

### نصيحة مهمة

حتى لو كنت يائسًا من الاتصال بكثير من الناس في مناسبة بعينها، فلا تبدأ النظر خلف الشخص أو الأشخاص الذين تتحدث إليهم؛ لترى من قد ترغب في أن تنتقل إليه بعد ذلك مباشرة، ومهما حاولت جاهدًا أن تخفي فضولك الاجتماعي، فسوف يلحظه الآخرون ولن يعجبهم ذلك.

#### 4 - الملبس:

ما ترتديه قد يفيد أو يضر الانطباع الأول، والكثير من الشئ الجيد قد يصبح كارثة، والإفراط من الأشياء الجيدة، يمكن أن يكون كارثيًا مثلًا: اللامعة جدًا، الضيقة جدًا والمثيرة جدًا، فالإفراط سوف يلون صورتك وستبقى في عقل من يلاحظك. إن ماترتديه يتوقف إلى حد كبير على الموقف، فأكثر استراتيجية إما أن تعكس أسلوب من ستقابلهم، وربما تخطئ من ناحية التحفظ، فلو كنت تعمل (أو تأمل أن تعمل) في بيئة تقليدية، فلك حرية أن تكون مبتكرًا نوعًا ما، ولكن لو كنت تعمل في بيئة شركة معتدلة التقاليد، فمن الأفضل أن تعكس

ذلك في طريقة لبسك، فالتزين الجيد مهم بنفس القدر، فتأكد من حُسن تأنقك. حاول أن تجنب البقع الرطبة الداكنة تحت ذراعيك أو القميص أو البلوز غير المجعدة والملابس المبقعة بالأطعمة، فالخيار الأفضل لمعظم المناسبات هو الملابس النظيفة والمرتبة.

#### 5 - الثقة والرصانة:

الرصانة مصدرها الثقة، فعندما تكون واثقًا مما تريده، وأن تكون حسن الإعداد، ستشعر بالثقة، وتظهر هادئًا للآخرين، وهذا سيتيح لك معالجة أي تقلبات غير متوقعة في موقف ما بدون مشاكل، فحالمًا أحدثت تأثيرًا طيبًا، ستجد أن من السهل المحافظة عليه، كما يصعب إزالة الانطباعات السيئة، أما الانطباعات الجيدة، إذا استثمرت جيدًا في المرة الأولى، فلن تضطر إلى القلق بشأن كيفية تغيير الانطباع في وقت لاحق.

أخطاء شائعة:

✘ تجتهد في البداية:

تعد إدارة الصورة مهارة بارعة، والخطأ الشائع هو أن تبالغ في صفاتك الطبيعية، لتنقل الثقة إلى الآخرين، فحاول التدريب على ذلك أمام صديق أو زميل موثوق فيه، واطلب رد فعله على

الانطباع الذي أحدثته، ولتكن متحرراً، لأن تحاول شيئاً مختلفاً ولو كنت محرّجاً من ذلك، فلتحاول أمام مرآة، ولكنك لن تحصل على رد فعل في هذه الحالة، ولكن لا تكذب أبداً.

✕ تتركها للحظ:

يمكنك إنشاء صورة سيئة عن غير قصد من خلال توقع أن يعرف الناس أين تكمن مواهبك أو نواياك دون أن تخبرهم فعلياً.

يجب عليك المشاركة بنشاط في إنشاء صورة إذا كنت تريد من الآخرين أن يعرفوا عنك، عليك إيجاد طريقة لإدخالها בזكاء داخل محادثة، فلتعطي جمهورك سناة لكي تمكنهم من أن يتذكروك، فلو ظهرت بلا نكهة، فربما يتذكرك الآخرون بلا نكهة، أو لا يتذكروك مطلقاً.

✕ تذهب بعيداً بالصدفة:

إن سوء قراءة الموقف ولفت الانتباه إلى نفسك بطريقة سلبية، قد يصبح من الصعب استدراكه، ولو حدث ذلك فمن الأفضل أن تعلن خطأك، وأن تبدأ مجدداً، فالقليلون ينجون في مواقف صعبة، ويتجمعون في هذه المواقف.

✘ تنسى أن الآخرين لهم علاقات:

تذكر أن الانطباعات التي تتركها على الآخرين سوف تتعدى نطاق جمهورك الحالي، فكل شخص تقابله له شبكة من العلاقات، فإن تركت انطباعاً طيباً، فسوف تنتشر أخبارك في هذه الشبكة، وقد تجني الثمار، لكن لو أساءت تقدير الموقف، فإن الأخبار السيئة ستنتشر سريعاً، إن لم يكن بأسرع مما تتصور. ضع نصب عينيك أنك لا تقابل شخصاً واحداً أو عدداً قليلاً من الناس، لكن بالمعنى الفعلي، أنت تقابل معارفهم المقربين.

---

### خطوات النجاح

- ✓ إن إدارة صورتك ممكن أن يكون عوناً حقيقياً إذا كنت تحاول أن تجعل نفسك مرئياً أثناء حملتك للترقية.
- ✓ لا تري إدارة الصورة على إنها محاولة لأن تكون شيئاً أو شخصاً بخلاف حقيقتك، فهي طريقة لإظهار نفسك ومهاراتك في أفضل صورة.
- ✓ لكي تترك انطباعاً طيباً على شخص، حاول أن تتناغم مع تطلعاته أو نظراته إلى العالم.

- ✓ أنصت باهتمام إلى اللغة التي يستخدمها الآخرون، واستخدم عبارات مماثلة يكون لها صدى لديهم - ولسوف يشعرون في الحال إنك على نفس التردد معهم.
- ✓ في حين إنه أمر مهم أن تدع الآخرين يدركون ما هي نقاط قوتك، لكن استخدم إحساسك العام في كيف ومتى تتحدث عن نفسك، وقدر الموقف باهتمام، ولتكن قصيرًا، وتذكر أن تسأل الناس عن أنفسهم أيضا، فهي محادثة وليست مونولوجا.
- ✓ إن كنت قلقا من احتمال أنك لن تروق للآخرين، فاسأل صديقا أو زميلا موثوقا فيه، عن رد فعله، ولو شعرت أن الناس تسيء فهمك، فسيكون ببساطة، لأنك تحاول بشدة وبدون قصد إعطاء انطباع زائف.
- ✓ فكر في النطاقات الخمس عندما تحاول ترك انطباع طيب على شخص ما: السياق - التواصل - المصادقية - الملبس - والثقة والرصانة.
- ✓ تأكد من توافق لغة جسدك مع ما تقول، فمن السهل أن نستنتج إذا كنت لا تشعر بالارتياح لما تقوله.



روابط مفيدة

Brazen Careerist blog:

**<http://blog.penelopetrumk.com>**

Mind Tools

**[www.mindtools.com](http://www.mindtools.com)**

## التميز على الآخرين هزيمة:

### نموذج ما لطلب الوظيفة

الخطوة الأولى: سيطر على نموذج التوظيف



الخطوة الثانية: إعادة إنعاش السيرة الذاتية



الخطوة الثالثة: تحرير الخطاب المرفق بالسيرة الذاتية



والآن بعد أن كنت تعمل على تقوية مهاراتك الخاصة، وتجعل من نفسك شكلاً قابلاً للترقي فإن الخطوة التالية التي عليك أن تفعلها، هي أن تلفت الانتباه إليك عندما ترى فرصة للترقية تعجبك فعلاً. فهذه فرصتك لأن تتألق فتأكد أن تفي نفسك حقها، بنقل مهاراتك وخبراتك إلى أفضل استفادة ممكنة. وهناك طريقتان أساسيتان للتقدم لوظيفة جديدة هما: أولاً رسالة مرفق معها السيرة الذاتية، وثانياً ملء استمارة توظيف.

#### الخطوة الأولى: سيطر على نموذج التوظيف

غالبًا تقوم بعض الشركات وخصوصًا شركات القطاع العام، بدعوة الباحثين عن وظائف ملء طلب توظيف، وقد تؤجل تعيين بعض المتقدمين، لكن تذكر أن هذه فرصة لتبين خبراتك ومهاراتك، لذلك لا تدع نموذجاً تقريرياً يؤجل تعيينك، فهناك أمور ممكن عملها ملء نموذج أقل روتينية.

- 1- خذ وقتك الكافي في ملء النموذج، فالشعور بالعجلة محتمل مما يؤدي إلى الخطأ، وإن كان معك نسخة أصلية وحيدة فلتصورها ضوئياً، وأن تعمل على الصورة بدل من أن تنطلق مباشرة إلى الأصل.

- 2- تأكد من الموعد الأخير للتقديم.
- 3- وقبل أن تبدأ، طالع باهتمام النموذج بالكامل؛ حتى تنظم مكان كتابة البيانات، ولا تنته بتكرار نفسك.
- 4- اقرأ التعليمات واتبعها، فإن لم تفعل ذلك، فإن من يقوم بقراءة طلبك قد يجده غير لائق بالرغم من تطابق مهاراتك ويلقيه في المهملات.
- 5- أجب بصدق عن كل سؤال، أو على الأقل اكتب "لا ينطبق على"؛ حتى يعرف مسؤول التعيين أنك لم تتركه بطريق الخطأ، وتذكر أن نموذج طلب الوظيفة، وكذلك السيرة الذاتية غالبا ما يتم مراجعتها للتأكد من صحة بياناتها، لذلك لا يغريك زخرفة تاريخك المهني.
- 6- تأكد من مراجعة مسودة النموذج بعد يوم أو يومين: مدهش ما ستجده بعض فترة قصيرة، ويفضل لو طلبت من زميل موضع ثقة أو صديق أو فرد من أسرته أن يقرأه أيضا كنوع من الدعم، وعندما تكون راضيا تماما بما سطرته، انقله إلى النموذج الأصلي.
- 7- احفظ النسخة النهائية في مكان آمن، إذا كنت تعمل (بالكمبيوتر)، أو انسخها إذا أرسلتها بالبريد، وقد يمر شهر أو

أكثر قبل أن يطلب منك حضور المقابلة، وهنا يجب أن تذكر نفسك بما كتبت في النموذج.

8- تأكد أنك أرسلته قبل الموعد بوقت طويل.

الخطوة الثانية: إعادة إنعاش السيرة الذاتية  
هناك عدد قليل نسبياً إلى حد ما من أنواع السيرة الذاتية، ولكن التقليدية ذات الترتيب الزمني محتمل هي الأفضل للاستعمال في هذه الحالة، لأنها توضح سجلك الحافل بالإنجازات.

---

#### نصيحة مهمة

ابذل جهداً في تحديث سيرتك الذاتية عند التقدم لوظيفة جديدة - مثل الترقية - ولا تزيل الغبار عن السيرة القديمة لتسلمها للعمل الجديد، فهي فرصة كبيرة أن تسرد مهاراتك الجديدة والخبرة التي اكتسبتها فلا تضيعها.

---

حاول أن تكون سيرتك الذاتية قصيرة، يكفي صفحة أو اثنين من حجم ورق A4، أكثر من ذلك سيجعل مسؤول التعيين يفقد الاهتمام بك،

وتذكر أنك لست مضطراً لأن تقدم تفسيراً مفصلاً لكل ما فعلته، وإن كنت تتقدم لترقية داخلية، فإن المقابلات المحتملة سوف تكشف ذلك على أي حال، ولكن ممكن أن تقدم معلومات إضافية حالما تبدأ في الحديث معهم شخصياً، فالعبرة أن تجعل القاريء يفكر في طرح الأسئلة التي يريد سؤالك عنها، فمثلاً يمكنك أن تتكلم عن الإنجاز والتأثير الذي أحدثته على القسم الذي تعمل به، ولكن تكتم عن كيف فعلت ذلك تاركاً ذلك ليكون "هلب".

حافظ على نظافة بناء سيرتك الذاتية، حتى لا تصرف انتباه القاريء عن خبرتك وإنجازاتك مثلاً:

1- اكتب اسمك وبيانات الاتصال بك أعلى الصفحة، وإن كنت لا تتقدم لوظيفة عند رئيسك الحالي، فلا تذكر البريد الإلكتروني لعملك، فهذا ليس احترافياً، ويعطي انطباعاً أنك تسيء استخدام تسهيلات وظيفتك الحالية، لذلك استخدم البريد الإلكتروني للمنزل، إذا كان لك بريد من هذا النوع، أو حساب بريدي عام، مثل Yahoo أو Hotmail.

2- أسرد تاريخك الوظيفي وابدأ بآخر منصب، ثم أكمل من الخلف.

3- لكل وظيفة في قائمتك صِفْ واجباتك الرئيسية وإنجازاتك، مستهلاً بأفعال الحركة، لإبراز إنجازاتك.

4- ضع في ذهنك أهداف مهنتك وأنت تكتب، عندما تصف واجباتك وإنجازاتك مشددًا على الإنجازات التي تتعلق بالوظيفة التي تأمل أن تحصل عليها.

5- إدراج شهادتك العلمية يكون في جزء منفصل أسفل الصفحة، ولو كنت حاصلًا على أكثر من درجة علمية فلتسردهم في ترتيب زمني معكوس، مع سرد أي مؤهلات ذات صلة بوظيفة قد قمت بها.

---

#### نصيحة مهمة

تذكر أنك تريد جذب الانتباه في النصف الأول من الصفحة الأولى A4، فلا تهدر هذا الجزء في الأسماء والحالة الاجتماعية وتاريخ الميلاد، فهذه البنود يمكن تجاهلها، بل اجعل أهم المعلومات سهلة الوصول، واحذف البيانات غير ذات صلة، وهذا يثبت أنك جهزتها بشكل جيد.

---

الخطوة الثالثة: تحرير الخطاب المرفق بالسيرة الذاتية

إذا كنت تقدم سيرتك الذاتية طلباً للترقية، فسوف تحتاج خطاباً مرفقاً بها يكون في غاية التأثير، فكلمة خطاب أصبحت اليوم تسمية خاطئة إلى حد ما، لأن معظم طلبات التعيين تُرسل مرفقة بالبريد الإلكتروني، ولكن المبدأ واحد مهما كانت الوسيلة التي تستخدمها، فالمرفق هو أول ما تقع عليه عين مسؤول التوظيف أو المدير، لذلك يجب أن يحدث تأثيراً، وهو فرصتك الأولى لأن تبرز من وسط المتقدمين الآخرين وتجعل القارئ يود مقابلتك.

#### نصيحة مهمة

تأكد بصفة دائمة أن خطابك موجه لشخص محدد بدلا من التوجيه العام (السيد/السيدة) فهذا يعني أن خطابك سيصل بسرعة إلى الشخص المقصود، وسوف يبين أنك تبحث عن الشخص المفروض الاتصال به، فمعظم الإعلانات تذكر اسم الشخص المسؤول، لكن إذا كنت غير متأكد ممن يجب الكتابة إليه، فقم بالبحث عن الشركة المقصودة على الإنترنت، أو اتصل باستعلامات الشركة لتعرف ما تريده.



### 1- تذكر سبب كتابة الخطاب.

معظم الترقيات هي الوظائف الشاغرة المعلن عنها، فاكتب خطابك بذكر المنصب الذي يهمنك، وشرح في الجملة الأولى سبب كتابتك، واذكر كيف تعرف عن الوظيفة، مثل:

أنا مهتم بوظيفة مدير الإنتاج الواردة بإعلانكم بتاريخ 22 يونيو على الموقع الإلكتروني للدلي بوست.

إذا كنت تكتب توصية من شخص ما يعمل في الشركة، أو معروف لها لتوضح ذلك كما يلي:

أعطني اسمك السيدة/ ماري روبرتسون بخصوص وظيفة مدير الموارد البشرية.

### 2- بين اهتمامك:

خذ الوقت الكافي لتبين أنك قمت بدراسة الموضوع، وأنت تعي ما تقوم به الشركة، وماهي أهدافها؛ وحتى إن كنت متقدما لوظيفة مختلفة في نفس عملك الحالي، فأنت ما زلت تستطيع عمل نفس الشيء، ولتظهر أنك تعي التحديات الجديدة التي يواجهها العمل، وكيف أنهم يحاولون اقتحام أسواق جديدة، على سبيل المثال.

يمكنك الحصول على هذا النوع من المعلومات بزيارة لموقع الشركة

على الإنترنت، وأيضا قراءة أي تغطية إعلامية ذات صلة، فالنشرات الصحفية مصدر هائل للمعلومات، بالإضافة إلى الصيغ التجارية ذات الصلة، وذلك لتري موقع الشركة التي تهتمك في مجال أوسع.

وأخيراً لتوصل لهم حقيقة أنك قرأت إعلان الوظيفة بدقة، وأنك فهمت ما جاء به، فلتحاول المواءمة بين اللغة التي تستخدمها في مراسلاتك، واللغة التي استخدمها الإعلان نفسه، فمثلاً إذا جاء مسمى الوظيفة يشير إلى "قائد طاقم" فيجب أن تكرر نفس التسمية بدلاً من أن تستخدم مُسمى "مدير" بدلا منها.

3- أخبرهم عن سبب احتياجهم إليك:

اشرح لهم في بداية خطابك سبب كونك المرشح الممتاز لشغل هذه الوظيفة، وذلك لتحوز على اهتمام القاريء، ومن أفضل السبل لذلك هو أن تشرح كيف أنك في عملك الحالي قد ساعدت شركتك من تحقيق أهدافها.

أعلم أن شركتكم تخطط لعمل موقع على الشبكة لتعزز مبيعاتها، وبحكم وظيفتي الحالية كمدير للمبيعات الدولية بشركة سيدي سيلز كومباني، فقد ساعدت شركتي في زيادة حصتها السوقية في العام الماضي بنسبة 13%.

---

### نصيحة مهمة

كن دقيقاً بقدر الإمكان ! ليس مجدياً أن تزين إنجازاتك، لأنه إذا حصلت على الوظيفة يتم فحص مراجعك، ولا بد لصاحب العمل الجديد الخاص أن يلاحظ أى تناقضات.

---

#### 4- اقترح مقابلة شخصية

تستطيع عمل ذلك بأن تبلغ من يقرأ خطابك بأنك ستتواجد في محيط شركتهم في الوقت المحدد، وأنت ستكون مستعداً لمقابلتهم، وإذا كنت تتراح لنهج مباشر أقل من ذلك، يمكنك القول " إنني أتطلع لمناقشة كيفية الاستفادة من خبراتي في مساعدتكم في تحقيق نجاح أكبر".

#### 5- تذكر هذه العناصر الأساسية

✓ إن خطابك المرفق بالسيرة قصير، وفي صلب الموضوع، فالخطاب المؤثر عادة ما يتكون من فقرتين أو ثلاثة فقط.

✓ كن واقعياً فالسيرة الذاتية هي سجلات حقيقية لخبراتك ومؤهلاتك، ويعد الخطاب المرفق فرصتك لعرض شخصيتك،

ويميزك عن من المتقدمين من حولك، لأن قائمة أفضل المرشحين في المقابلة يتم إعدادها فليكن خطابك محترفاً، ولكن دون أن تخشى إظهار حماسك ورغبتك للعمل الجاد واهتمامك بالوظيفة، فأصحاب الأعمال يريدون من يظهرون اهتماماً بهم، والذين لديهم شغف أن ينضموا للشركة.

✓ تأكد من الاحترافية في خطابك، وعدم وجود أخطاء إملائية أو نحوية، وقرأه بعناية قبل إرساله، ولو أمكن اطلب من شخص آخر قراءته لك.

✓ أما سيرتك الذاتية في حالة إرسالها بريدياً لمسؤول التوظيف، فلتستخدم أفضل أنواع الورق المتاح لك، وأن تلتزم باستخدام ذي اللون الأبيض أو الأبيض العاجي مالم تكن متقدماً لإحدى الوظائف الخلاقة.

✓ استخدم نوع خط قياسي سهل القراءة.

✓ إذا أرسلت خطاباً مرفقاً به سيرتك بريدياً، فأرسله داخل مظروف كبير، وقد تحتاج لإرسال نسختين إذا أراد مسؤول التوظيف أن يعرضهم على زملائه، فالتصوير أو المسح الضوئي سيكون أكثر وضوحاً مالم يتم تطبيق الأصول.

✓ إذا قررت إرسال خطابك وسيرتك بالبريد الإلكتروني تأكد جيداً أنك أرفقت تحديدا الملف الصحيح قبل أن ترسل البريد الإلكتروني، وتأكد من إرسال ملفاتك في نماذج مختلفة من الملفات الإلكترونية ربما لا يستطيع المتلقي فتح أحدهم.  
أخطاء شائعة:

✗ لم تقرأ طلب التوظيف على ما يجب:

تمهل في قراءة نموذج طلب الوظيفة من البداية إلى النهاية قبل أن تبدأ في ملء بياناته، وبما أن الكثير من طلبات التوظيف ترسل إلكترونياً للمتقدمين، فإن المشكلة لا تكمن كثيراً في أن لديك نسخة واحدة فقط تعمل منها، وإنها قد تفسد، ولكن في أنك لم تفكر جيداً في كيفية صياغة الطلب وإنك قد تفقد فرصة ممتازة للتألق.

✗ لم تهتم بتحديث سيرتك الذاتية.

إذا كنت تريد الحصول على الترقية، فعليك بذل الجهد، وتحديث سيرتك الذاتية، إنها أفضل الطرق لعرض مواهبك وخبراتك، وتأكد من تحسين سيرتك، لتبين ما قمت بإنجازه في عملك، وابدأ بوصف وظيفتك الحالية والسابقة مستخدماً أفعال الحركة مثل "أدرت-حققت-جلبت-حسنت".

✘ أنت تستخدم خطابًا من نماذج إلكترونية معدة مسبقًا.

إن قراءة أمثلة من خطابات الإرفاق من النماذج الإلكترونية المعدة، قد يساعدك في فهم ما يجب أن يتضمنه الخطاب، وكيف تنسقه وتصيغه، فتذكر أن تعدل الصيغة الأساسية؛ حتى تتناسب واحتياجاتك بصفة خاصة بالتحديد، فلن يريد مدير أو مسئول توظيف أن يسمع نفس العبارات المملة التي سمعوها مرارًا فيما سبق.

خطوات النجاح:












- ✓ تقدم لطلبات الترقية في الوقت الصحيح، فلو تركت الأمور للحظة الأخيرة، فإنك سوف تخطئ، لأنك ستكون في عجلة من أمرك.
- ✓ مهما كانت طريقة تقديم الطلب التي تستخدمها، فلتقم بعمل استقصاء عن الشركة التي تتقدم لها؛ كي تظهر أنك تفهم تحدياتهم ونجاحاتهم.
- ✓ عند ملء نموذج التوظيف، عليك بتصويره قبل البدء ؛ لتنظيم كيفية الملء بأفضل الطرق.

- ✓ لو تقدمت بسيرة ذاتية وخطاب مرفق، فتأكد أن كلاهما قد صيغ بعناية تناسب ما تحتاجه الشركة التي تقصدها، ولا تقتبس من وثائق أخرى قديمة سبق استخدامها.
- ✓ إطلاقك العنان للحماس للوظيفة المعلنة يكون متألقا.
- ✓ بين كيف أن مهاراتك وخبراتك ممكن أن تساعد الشركة أو المؤسسة التي تنوي العمل بها على تحقيق نجاح أكبر.
- ✓ دقق خطابك وسيرتك الذاتية أو نموذج توظيفك قبل إرساله ليتم بحثه، وبالأحرى أطلب من شخص آخر أن يقرأه لك، فنحن نميل إلى التوافق مع أنفسنا، لذلك فإن رؤية شخص آخر ما يكون مفيدا.
- ✓ إن كنت تتقدم لوظيفة معلن عنها، فتأكد أنك قدمت كل البيانات التي يتطلبها الإعلان، وإذا أراد المسؤول عن الوظيفة أن يعرف راتبك الحالي وفترة إخطارك بترك العمل، فتأكد أنك ذكرتهم.
- ✓ تأكد أن لديك صورة من طلب التوظيف؛ لتنعش ذاكرتك قبل المقابلة.  
روابط مفيدة

Monster Careers:

[www.monster.co.ul](http://www.monster.co.ul)

## شبكة العلاقات وترويج النفس

- الخطوة الأولى: استكشف المزيد عن أفكار تدعيم العلاقات 
- الخطوة الثانية: كن واضحًا فيما يخص شبكة علاقاتك 
- الخطوة الثالثة: ضع قائمة بنقاطك القوية 
- الخطوة الرابعة: قائمة المؤسسات والأحداث المفيدة 
- الخطوة الخامسة: عمل قائمة اتصالات 
- الخطوة السادسة: عمل خطة عمل بتوقيات 
- الخطوة السابعة: الالتقاء بالناس وحضور المناسبات. 
- الخطوة الثامنة: ترويج النفس . 
- الخطوة التاسعة: تابع تقدمك 
- الخطوة العاشرة: دائماً قل "شكراً" 
- الخطوة الحادية عشر: كن صبوراً . 



مهما كانت وظيفتك الحالية، ومهما كانت أهدافك المهنية دائماً يمكنك الاستفادة من تدعيم شبكة علاقاتك وترويج نفسك، فالأعمال اليوم تقودها العلاقات، حيث إن العلاقات وترويج النفس تتطلب منك إقامة علاقات قوية ذات هدف، فكثر منها يكون طويل الأمد، والبعض قد يكون مفيداً جداً، بينما أنت تبحث عن فرص الترقى.

وقبل أن تنهمك، اسأل نفسك الآتي:

- لماذا أدمج شبكة علاقتي؟ وما أهدافي الشخصية والمهنية من ذلك؟
- ما نقاط القوة عندي والتي سوف تمكنني من ترويج نفسي؟
- ما المؤسسات أو الأحداث التي تصبح ذات قيمة لتدعيم شبكة علاقتي؟
- كم من الزمن سأستغرق لتقوية شبكة علاقتي، ومتى سأنتهي منها؟
- كيف لي أن أعرف عن النجاح الذي أكون قد حققته؟

الخطوة الأولى: استكشف المزيد عن أفكار تدعيم العلاقات.

إن الأكثر تواضعا بيننا، قد يشعر بالانزعاج من فكرة توسيع شبكة العلاقات، فإذا كنت أحد هؤلاء، فحاول أن ترى الفوائد الإيجابية من وضع نفسك هنالك، فمثلا: أظهر البحث أن أصحاب شبكة الاتصالات الجيدة، والذين يشاركون في الأنشطة المهنية والمجتمعية خارج نطاق عملهم الهادي، والذين يبحثون عن فرص لتحسين رؤيتهم، يكونون أكثر نجاحًا في مهنتهم، ويسهمون بطريقة أكثر فاعلية لشركتهم التي يعملون بها.

#### نصيحة مهمة

حالما بدأت في تكوين شبكة اتصالات فسوف تجد أنها أصبحت طريق حياة، وأنها أمر تقوم به طوال الوقت وبطريقة غريزية، فبينما تقوم ببناء علاقات مهنية كن دائم التفكير في: "ماذا يمكنني أن أقدم لهذا الشخص؟"، "وكيف أكون نافعا له؟"، وكلما حاولت أن تكون مقدما خدمات للآخرين كلما رغب الآخرون في أن يعملوا من أجلك.

الخطوة الثانية: كن واضحا فيما يخص شبكة علاقاتك

هناك العديد من الأسباب التي من أجلها قد تريد أن تنمي علاقات، وأن تروج نفسك، فبؤرة اهتمامنا هي البحث عن الترقية، ولكن إن كنت تبحث عن عمل جديد أو تأمل في كسب تدعيم لمشروع كبير، فإن تنمية العلاقات قد تساعدك أيضا، ولسوف تكون جهودك أكثر فاعلية لو عرفت بالضبط لماذا أنت تبني هذه العلاقات؟ وما الذي تأمل أن تحققه؟ فلكل منا وقت محدود، وهذا سوف يمكنك أن تقرر كيف تضع أولوياتك لأنشطة تنمية العلاقات.

الخطوة الثالثة: ضع قائمة بنقاطك القوية

من المهم أن يكون عندك أساس من أنت، وما نقاط قوتك، بينما أنت تقوم بتنمية علاقاتك، وترويج لنفسك.. عليك التفكير في الآتي:

- قدرتك وإمكاناتك الخاصة
  - أي من أنواع المعرفة الفريدة لديك.
  - الخبرات التي تمتلكها والتي قد يجد الآخرون أنها ثمينة.
  - الخصائص والمعتقدات التي تحدد من أنت.
- فمعرفة نقاط قوتك يعطيك تعزيز الثقة، ويساعد في تذكر أن الآخرين سوف يثمنون ما لديك لتقدمه.

---

### نصيحة مهمة

لا تقم علاقات من موضع ضعف، فإن إقامة العلاقات من موقع القوة - وأيضاً امتلاك شيء قيم يقدم للآخرين - يعني أن الناس لن يروك كمصدر للإزعاج، وحاول بقدر المستطاع أن تبدأ بتقوية العلاقات قبل أن تحتاج أي شيء من الآخرين، فالناس ستكون أكثر ميلاً للمساعدة لو انضمت أو خلقت شبكة لبناء العلاقات، وأن تفعل ما باستطاعتك لمساعدة المؤسسة أو الآخرين.

---

### الخطوة الرابعة: قائمة المؤسسات والأحداث المفيدة

متى عرفت مجمل أهدافك، وما يجب أن تقدمه للآخرين، يمكنك أن تبدأ بمعرفة من هم الذين يستطيعون مساعدتك.

قبل كل شيء ابحث عن المؤسسات المهنية، والأحداث التي قد تكون مفيدة لك، فيما يخص مهنتك أو مشروعك، وابحث عن المجموعات ذات الاهتمامات الخاصة، مثال "سيدات الأعمال الحرة" "ادخل وشارك" !

وعند حضورك أحداثاً مهنية، مثل المؤتمرات، تأكد من حضورك

للمناسبات الاجتماعية، وأن تنضم للعشاء معهم، وأن تسعى لفرص التطوع، لا تختبيء في حجرتك آملًا أن الآخرين سيأتون إليك ويخرجونك منها. إن كنت تهدف لعمل علاقات داخل موقع عملك الحالي، فلتجد أي مجموعات ذات اهتمام خاص، أو مجموعات اجتماعية لتنضم إليهم، وإن لم تجد، فلتبدأ أنت بعمل البعض منها، وقم مسبقًا بعمل بحث تسويقي بين زملائك. وإن كانوا راغبين في الانضمام، اطلب من كل شخص أن يأتي بشخص آخر لا يعرفه باقي الحضور، فذلك سوف يوسع مجال اتصالاتك، ويمكنك البحث عن لجان لتنضم إليها، ولا تخجل من طرح الأسئلة وتقديم المقترحات.

الخطوة الخامسة: عمل قائمة اتصالات

ضع نصب عينيك أسباب توسيع العلاقات، وجهز قائمة بكل الذين تعرفهم، وكل ما قد يكون عونًا لك، بعد ذلك رتب القائمة طبقًا لأسبقيات من هم الأكثر احتمالًا في مساعدتك، وفكر في من أسديت لهم صنيعًا في الماضي، والذين قد لا يكونون ذا مساعدة مباشرة، ولكنهم يعرفون أناسًا قد يمكنهم المساعدة، ومتى تحدثت لكل

شخص، فلتطلب منه أو منها إن كان يعرف شخصا آخر قد يمكنه مساعدتك، فهذه الطريقة تزداد شبكة علاقاتك مرة واحدة، ويكون لديك تذكية شخصية للبدء منها.

#### الخطوة السادسة: عمل خطة عمل بتوقعيات

اجمع قائمة المؤسسات والأحداث مع قائمة الاتصالات في خطة عمل، بغرض عمل اتصالات، وضع جدولاً للأحداث المتعلقة بالعلاقات في دفترك اليومي، بجانب اجتماعات المؤسسة والمؤتمرات، وهكذا...، ولو كنت حقاً عازماً، يمكنك عمل جدول زمني لإجراء عدد من المكالمات يومياً أو أسبوعياً لمن هم على قائمة اتصالاتك.

#### الخطوة السابعة: الالتقاء بالناس وحضور المناسبات

حان الوقت لتترك الهاتف والبريد الإلكتروني ! فالالتقاء بالناس وحضور المناسبات المفيدة قد يكون أفضل السبل للاستفادة من شبكة علاقاتك، فلتراجع مسبقاً نقاط قوتك، وتركز مرة أخرى في سبب توسيع علاقاتك وترويج ذاتك في المقام الأول، فكل هذا سوف يساعدك في رؤية نتيجة ناجحة، وهو تكتيك مفيد يطرد أي عصبية أو عدم ثقة بالنفس. فلتكن محبباً ومحترفاً ولكن أهم من ذلك كن نفسك.

### نصيحة مهمة

دائمًا خصص وقتًا للاتصال بالناس على المستوى الشخصي قبل أن تطلب مساعدتهم، أو أن تشاركهم في شبكة الاتصال، ولو قابلت أحدًا ممن هم على قائمتك الشخصية، فلتأخذ معك هدية - شيء يذكرهم بك.

### إنشاء شبكة علاقات على الإنترنت

بما أن لقاء الناس وجهًا لوجه لا بديل عنه، إلا أنه ليس دائمًا ممكنًا، فالإنترنت موقع ثمين لعمل الاتصالات، وتعلّم معلومات مثمرة من الاتصالات بشتى أنحاء العالم، فإن كان لك مجال خاص، فسوف تجد مجموعة إخبارية أو لوحة نشرات مترابطة تخص موضوعك.

### الخطوة الثامنة: ترويج النفس

إن ترويج نفسك يسير جنبًا إلى جنب مع بناء شبكة علاقاتك، وكلاهما يكمل الآخر بقوة، فالاستراتيجية التي تنتهجها لترويج نفسك تعتمد كثيرًا على أهدافك الشخصية، لكن كقاعدة عامة، فكر في نفسك كعلامة تجارية

"اجعل من نفسك ماركة مميزة"

فمثلاً، عندما يقوم رجال التسويق بتسويق منتج ما، فإنهم يبحثون عن "عبارة بيع فريد" تكون ذات صلة ومبتكرة، يمكن أن تطلب لسلعة أو خدمة معينة، وتكون قادرة على التواصل "اشترى ماركتنا واحصل على هذه الفائدة". فإذا كنت تروج لنفسك، فأنت تحتاج نفس المبدأ، ولتحدد من عملائك وما عبارتك الفريدة، فقائمة نقاط قوتك لابد أن تعطيك مفتاح حل اللغز، وأفضل تلك العبارات التسويقية، هي ما هو قصير وسريع، مثل "نحل المشكلات بسرعة وبساطة"، أو "قيادتي تخرج أفضل ما في الآخرين"، فالناس القريبون منك يمكنهم غالباً تقديم اقتراحات جيدة في حالة تعثرها.

الخطوة التاسعة: تابع تقدمك

إنها دائماً لفكرة سديدة أن تتابع تقدمك وموقعك الحالي في خطتك العملية، فكل ما تحتاج إليه هو دفتر خطط، أو كشكول، ومن المفيد أيضاً أن يكون أحد أصدقائك، أو فرد من عائلتك، أو رئيسك، أو موجهك، أو مستشارك المحترف، بمثابة مختبر لك، فعندما نشعر أننا مسؤولون عن أعمالنا أمام شخص ما ممن نثق بهم، فمن أكبر الاحتمالات



أننا سنواصل التقدم، فهي تكون دائماً دفعة كبيرة للاحتفال بنجاحك مع شخص آخر.

الخطوة العاشرة: دائماً قل "شكراً"

بينما تقوم ببناء شبكة علاقاتك، سيقدم لك أناس كثيرون معلومات وفرص وجهات اتصال قيمة، فاحتفظ بالخدمات التي قدمها لك هؤلاء في مفكرتك، وتأكد أنك أرسلت لكل منهم رسالة قصيرة أو بريداً إلكترونياً تشكره، فالناس دائماً يكون لديهم الرغبة في مساعدة شخص ما أبدى تقديرًا لهم في الماضي.

الخطوة الحادية عشر: كن صبوراً

إن بناء العلاقات هو نشاط طويل الأمد، حيث يصفه "ستيفين جنزبيرج" الصحفي بجريدة واشنطن بوسط، بأنه "بناء رأس المال الاجتماعي"، وقد لا ترى له نتائج سريعة، وفي بدايته توقع أن تعطي أكثر مما تجني، ولكن عليك التمسك به، لأنه بمرور الوقت فإن شبكة علاقاتك ستصبح إحدى أصولك القيمة.

أخطاء شائعة:

✘ أنت لا تريد إزعاج أحد

تذكر أن الناس يحبون مساعدة بعضهم البعض، ومع ذلك تأكد أنك لا تأخذ الكثير من وقت شخص ما، وأنت تأتي مستعدًا تمامًا، فكن محددًا بقولك "أريد 30 دقيقة من وقتك" والتزم بها - لا تطيل زيارتك، وحينما تقابل شخصًا ما فكر على الدوام "هل هناك شيء أستطيع عمله لمساعدة هذا الشخص"، ولتخلق وضعًا مربحًا للجانبين لكل المعنيين بالأمر.

✘ أنت تعرض بقوة

بناء العلاقات ليس أن تبيع لشخص ما سلعة لا يحتاج إليها، فأنت تبحث عن فرص لخلق علاقات متبادلة مبنية على الأخذ والعطاء، وليكون ذلك ناجحًا بكل معاني الكلمة، فأنت لابد وأن تكون مهتمًا في تنمية العلاقات طويلة الأمد بدلا من انتزاع إجابة سريعة لمشكلة تواجهها، ولتذكر نفسك أن هدفك هو بناء علاقات وليس نتائج فورية وليست قاصرة عليك فقط.

✘ أنت لا تعرض بقوة كافية

إن وضعت نفسك في موقف بناء علاقات، ولكنك لا تتحدث أبدًا عن حاجاتك واهتماماتك، فقد تكون مازلت غير متأكدًا من سبب شروعك في هذا الطريق، أو ربما لأنك اضطررت في النهاية إلى بناء العلاقات لأسباب ليس بالمهمة لك، كما كنت تعتقد، فلو كنت غير متأكد مما تريد تحقيقه، فارجع إلى الخطوة الأولى ووضح غاياتك.

---

خطوات النجاح:

✓ لتدرك أن بناء شبكة العلاقات هي طريقة ممتازة لبناء روابط مهنية قوية وطويلة الأمد تفيد كل من هو معنيٌّ بالأمر وليس أنت وحدك.

✓ عندما تفكر أولاً في بناء شبكة علاقات تأكد من أنك واضح كلياً فيما تريد تحقيقه، فمعرفة غاياتك شيء مهم بقدر أهمية إيجاد من يساعدونك في الوصول إليها.

✓ إن كنت خجولاً بطبعك، فقد تشعر بعدم الارتياح من وضع نفسك "هناك" فإذا رأيت ذلك على أنها خطوة مهمة نحو

- الوصول لأهدافك المهنية، فيجب أن تصبح مسألة ذات جاذبية.
- ✓ اكتب قائمة بنقاط قوتك لتذكرك بالمهارات والخبرات والمعلومات التي عليك تقديمها للآخرين.
- ✓ حاول أن تبني شبكة اتصالاتك قبل طلب مساعدة الآخرين، فهذا يبين أنك مهتم ببناء تحالفات مفيدة بدلا من مجرد مصالحك.
- ✓ أنشئ قائمة اتصالات بكل من يمكنهم مساعدتك وابدأ بمن قدمت لهم خدمات في الماضي.
- ✓ نفذ خطة عملية تضم من تخطط للاتصال بهم، وأي أحداث قد تفيدك حضورها، وتابع خطتك وتقدمك؛ حتى تستطيع تغيير وجهتك إن احتجت لذلك.
- ✓ فكر في كيفية تسويق ذاتك وأيضا عمل علاقات، لتخطو للخلف خطوة، وترى نفسك كعلامة مميزة لدقائق قليلة، فكل الماركات الناجحة لها عبارات بيع تميزها عن الآخرين، فما عبارتك التسويقية؟
- ✓ لا تستغل رغبة الآخرين لمساعدتك، وإن قلت أنك تريد حجز نصف ساعة مع شخص لطلب رأيه أو رأيها في شيء ما التزم

بهذا الوقت المحدد، واحرص على سؤال المتواصلين معك إن كنت تستطيع مساعدتهم.

✓ دائماً ودوماً أشكر الآخرين على وقتهم ومساعدتهم.

روابط مفيدة

City Women's network:

**[www.citywomen.org](http://www.citywomen.org)**

Facebook:

**[www.facebook.com](http://www.facebook.com)**







Linkedin

**[www.Linkedin.com](http://www.Linkedin.com)**

Networking People UK:

**[www.npuk.com](http://www.npuk.com)**

## التكيف مع الموجهين

- الخطوة الأولى: فكر في التوجيه من خلال أسئلة شائعة 
- الخطوة الثانية: قرر ما الذي تريده من علاقة التوجيه 
- الخطوة الثالثة: البحث عن مرشحين 
- الخطوة الرابعة: استعرض المرشحين 
- الخطوة الخامسة: ضع القواعد الأساسية 
- الخطوة السادسة: فكر في أن تكون أنت نفسك موجهًا. 

كما رأينا في فيما سبق أن بناء علاقات مفيدة مع الآخرين ممكن أن يعطيك دفعة قوية خلال مشوارك الوظيفي، وممكن أن يصبح ذا فائدة، خصوصا وأنت ترتقي سلم الترقى، فبالإضافة إلى بناء شبكة علاقاتك الأكثر اتساعا، فقد تحتاج أن تضع في اعتبارك العمل مع المدربين داخل أو خارج مؤسستك الحالية، فهم قد يكونون مصدرا عظيما للنصائح والتشجيع خصوصا أثناء المخاطر أو أوقات العمل الصعبة.

فاللجوء إلى رئيسك أو أي شخص في إدارتك لهذا النوع من الدعم، ليس دائما خطوة آمنة أو حكيمة، ولنفترض أنك وزميل آخر كلاهما تقدمتم لنفس الترقية، فمن الواضح أن رئيسك لا يمكن أن يشاهد وهو يساعد أحدهم أكثر من الآخر، وقد لا تكون لك علاقة حميمة مع رئيسك، وربما تقلق لأن ذلك سوف يحطم احتمالات ترقيتك، وهنا تأتي فائدة الموجهين.

فالموجه هو شخص التزم بمساعدتك في تلمس طريق النجاح، مساعدتك في نيل المعرفة والعلاقات التي تحتاجها لفهم خطوات مستقبلك، فهو أو هي يجب أن يكون قادرا على تقديم النصيحة الواعية للأزمات الطارئة وقرارات مفترق الطرق، واصل القراءة

لتكتشف أن العمل مع الموجه يمكن أن يساعدك في تحصيل النتائج الوظيفية التي تبحث عنها.

---

الخطوة الأولى: فكر في التوجيه من خلال أسئلة شائعة:

1 - هل يمكنني الوثوق في موجهي لحفظ سرية ما يدور بيننا من حديث؟  
يجب أن تكون ذلك، فكيف يمكنك التعلم ما لم يكون لك شخص تسأله الأسئلة التي تخجل من تناولها مع رئيسك؟  
إن علاقة الموجه المثالي تقوم على ثقتك به، والتواصل المفتوح معه، فلو قررت العمل معه، فلتوضح من البداية أنك تريد أن أي شيء تقوله له أو لها يبقى بينكما فقط.

2- ماذا لو لم أجد أحدا في شركتي أقدر بصفة خاصة نصيحتته؟  
إن موجهك قد يأتي من أي مكان، فهو قد يكون زميلا سابقًا أو حاليًا، أو حتى شخصا التقيت به في إحدى الاجتماعات ذات الاهتمام الخاص، أو في مؤتمر، ففي الواقع يمكن أن يكون لك أكثر من موجه، فلا يهم مطلقا مكانهم طالما أنهم ليسوا مشرفين عليك



مباشرة، أو في إدارتك، وطالما أن لديهم الحكمة والخبرة التي هي موضع تقدير.

3 - هل أنا مضطر لدفع ثمن هذه الخدمات؟

لا. فمعظم الناس يشعرون بالإطراء بشكل لا يصدق إذا طلب منهم أداء دور التوجيه ويعتبروه تشريفاً، فهؤلاء الذين أصبحوا من أصحاب الإنجازات الكبيرة في وظيفتهم يعتبرون أن مساعدة المبتدئين "مواطنة" مهنية، ومن الطبيعي أن تجد بعض الناس أقل رغبة في المساعدة، ولكن حاول ألا تيأس، وانظر لها على أنها تنعكس عليهم وليس عليك .

4- هل أستطيع أن أصبح موجهاً أيضاً؟

نعم، فبالرغم من أنك قد لا تحتل موقعاً عالياً بالسلم الوظيفي، لتكون شخصاً يشار إليه كموجهه، فإن أي وقت تريد مشاركة النصيحة والمعرفة لتفيد شخصاً آخر، فأنت تؤدي هذا الدور، وكثير من الشركات تعتبر التوجيه سمة ثمينة من مادة القيادة، وبينما أنت تؤديها بوازع الطيبة، فإن الآخرين سوف يلحظوها، وسوف تفيد وظيفتك على المدى الطويل.

الخطوة الثانية: قرر ما الذي تريده من علاقة التوجيه:

مثل أي سيناريو في العمل فأنت تحصل على نتائج أفضل بكثير، لو عرفت  
بالتحديد ما الذي تأمل في الحصول عليه، فمثلا:

■ تبحث عن إرشاد لبناء مستقبل مهني مع شركة بعينها.

■ تبحث عن مساعدة في تنمية مهارتك المهنية.

■ تبحث عن مقدمات إلى دوائر أصحاب نفوذ تبدو مغلقة.

إن الإجابة على هذه الأسئلة سوف تساعدك في تقرير ما إذا كنت تحتاج إلى  
موجه من داخل شركتك أو من مكان آخر في مهنتك أو مجتمعك.

---

### نصيحة مهمة

لا تعتقد أن التوجيه هو طريقة لتقديم المعلومات بملعقة، فالشخص متلقٍ  
التوجيه يلعب دورا كبيرا في وضع أجندة العلاقة، وهو أو هي يجب أن يكون  
في نطاق ذهني مناسب يجعله ينجح.

---

وبنفس الدرجة من الأهمية عليك أن تفكر فيما إذا كنت نوعية الشخص المناسب لهذا النوع من العلاقة، وما الذي تضيفه إليها؟ فمثلاً:

- هل أنت ملتزم بالإسهام في مهنتك بالإضافة إلى تطوير وظيفتك؟
- لماذا الموجه سعيد لاستثماره وقته وجهده لمساعدتك على المضي قدماً؟
- هل تستمع باهتمام لآراء الخبراء وتتبع نصائحهم أو تقاوم توجيههم؟

---

#### نصيحة مهمة

بعض الناس لا يجيدون تلقي رد الفعل عن حياتهم المهنية حتى عندما يكون بناءً، كن أميناً مع نفسك، وإن كنت واحداً من هؤلاء، فإن اتخاذ موجهاً ليس لك أنت، فقد تشعر أنك تهاجم والموجه نفسه قد يصبح محبطاً إذا ردت نصيحته إليه.

---

الخطوة الثالثة: البحث عن مرشحين:

إن كنت قررت أن تستفيد من علاقة التوجيه، فأنت الآن تحتاج أن تجد الشخص المناسب، فاجعل الناس تعلم أنك تبحث عن موجه في مجال معين من الحياة، ولتطلب تزكياتهم.

أيضا تأكد من وجود برنامج رسمي للتوجيه ترعاه شركتك، وإن وجدته ، فلتخبر المنظم أنك تود الاشتراك فيه، فإن الأهلية للاشتراك تختلف من مؤسسة لأخرى، وإن كنت غير أهل في مكان عملك، فلتبحث عن موجهين في مكان آخر، وانشر شبكتك لأقصاها، وفكر بطريقة خلاقة، فيمكنك على سبيل المثال أن تبحث عن موجه في نقابتك المهنية، أو المركز الاجتماعي، أو الغرفة التجارية المحلية، أو مؤسسة خدمات، أو في جامعتك، أو كليتك.

الخطوة الرابعة: استعرض للمرشحين:

إنها تعني الكثير لك أن تضغط المرشحين المرتقبين في قائمة قصيرة، ثم تجد أفضلهم. ولا تأخذ أول من تقابله لمجرد أنك تريد تحريك الوضع، فإن العلاقة بينك وبين الموجه ستكون علاقة عمل، لذلك يجب أن تعرف أنك متوافق شخصيًا وعلى نفس التردد معه. ولتجعل الموجه يستعرضك أيضًا في مقابلة دون أن تكون في وضع دفاعي أو

تحت ضغط، فهذه خطوة التعارف، ولو أديتها جيدًا فسوف توفر وقتًا طويلاً في المستقبل.

---

### نصيحة مهمة

تذكر أنك يمكن أن تنهي علاقة التوجيه في أي وقت، وربما لأن علاقتك تتقدم فستجد أن آرائك في الحياة ليست متوافقة كما كنت تعتقد، فلا تشعر بالفشل، استمر وقدر التقدم الذي أحرزته على أي حال.

---

### الخطوة الخامسة: ضع القواعد الأساسية:

متى اخترت موجهك، فمن الفكر السليم أن تضع الأساس العملي لعلاقتك، وحالما انتهيت من ذلك، فأنتما أحرار في التركيز على المهمة الحالية، مثلاً اسأل نفسك:

- كم مرة تحتاج أن تلتقي أنت والموجه؟
- هل يمانع موجهك أن تدعوه أثناء ساعات العمل وفي المنزل؟
- كم مرة تريد من خلالها مراجعة العلاقة بينك وبين موجهك؟
- كيف تعالج الخلافات؟

■ إن كان أحد أهدافك أن تقابل أناسا يساعدونك في تسليق سلم الوظيفة، ما الذي يجب على موجهك أن يشعر بثقة فيك لأن يقدمك لدوائر نفوذه؟

الخطوة السادسة: فكر في أن تكون أنت نفسك موجهًا: كونك موجهًا هو بمثابة مكافأة لبناء كل من وظيفتك ومهنتك عموماً، فهي يمكن أن تربطك بأفكار جديدة وطرق للنظر في المشاكل القديمة ذاتها، وهي طريقة ممتازة لعمل علاقات، وبينما متلقو التوجيه منك يتقدمون في مهنتهم، فإن شبكتك العامة ومجالك يتسعان أيضاً.

---

أخطاء شائعة:

✘ أنت تنظر إلى رئيسك على أنه موجهك:

تلافي هذا الخطأ بسيط: فقط لا تُقبل عليه، وإن قلت لرئيسك أنك تأمل في العمل مع موجه، فقد يشعر بالإهانة، إن اخترت شخصاً آخر، ولكن لتشرح بدبلوماسية بأنه إجراء شائع أن تبحث عن موجه خارج دائرتك القريبة في العمل، فهي تعني أنه لن يكون هنالك تضارب في المصالح.

✘ أنت تصبح محبطًا:

في محادثتك الاستهلاكية تأكد أنك وموجهك تتقاسمان نفس الهدف في علاقتكم، وأيضًا ناقش مدي سرعة توقعك عمل المشروعات، وأي نوع من نظم التقارير سوف يتماشى، فكلما كنتم أوضح فيما يفترض أن يحدث، كلما قل احتمال حدوث سوء التفاهم، ولتكن مستعدًا لأن تسير الأمور بانحراف أحيانًا، فلن ينجح كل شيء من المحاولة الأولى، لكن راجع تقدمك إلى هنا ولتكن إيجابيًا.

---

خطوات النجاح:

- ✓ لتدرك ما الذي يمكن للتوجيه أن يقدمه لك. فهو طريقة ممتازة للاستفادة من خبرات شخص ما.
- ✓ التوجيه هو علاقة يجب أن تعمل بها ولا تتوقع منها أن تؤدي بك أوتوماتيكياً إلى منصب عالٍ.
- ✓ لا يجب أن يكون موجهك من داخل الشركة أو المؤسسة التي تعمل بها حالياً - فالأفضل لو كان على مسافة بعيدة مهنيًا.
- ✓ يمكن لرئيسك أن يكون مرشدك، ولكن الشخص غير المتداخل

في التفاصيل الجوهرية في حياتك العملية اليومية ، من المحتمل أكثر أن يرى طرق خلق فرص جديدة ربما لم تلاحظها.

✓ التوجيه ليس شيئاً مدفوع الثمن، فلو اقترح عليك أحد موجهيك المحتملين أن تفعل ذلك، فلترفض بأدب وتبتعد عنه.

✓ لتحقيق أكبر فائدة من هذا النوع من العلاقات، كن واضحاً عما تتوقع أن تحصل عليه منها، فهذا سوف يساعدك في تشكيل لقاءاتك، ويساعد موجهك على فهم غاياتك الشخصية.

✓ تأكد من أنك النوع المناسب من الأشخاص للدخول في هذا النوع من العلاقات، ولو وجدت أن من الصعب عليك الاعتراف بأن الآخرين ربما يكون عندهم نقاط عادلة، أو أن تأخذ رد فعلهم البناء بطريقة إيجابية، فقد يكون العمل مع الموجه لا يناسبك.

روابط مفيدة:

Clutterbuck Associate:

[www.clutterbuckassociate.co.uk](http://www.clutterbuckassociate.co.uk)









Institute of Leadership

[www.iofl.org](http://www.iofl.org)





## نجاحك.. كمدير حديث

- الخطوة الأولى: فكر في بعض الأسئلة المحورية 
- الخطوة الثانية: قم بعمل أبحاث وخطط للمنصب الجديد 
- الخطوة الثالثة: تداخل مع فريقك 
- الخطوة الرابعة: ضع خطة لبعض الانتصارات السريعة 
- الخطوة الخامسة: أظهر التزامك بين الأفراد 
- الخطوة السادسة: وضع توقعات الآخرين 
- الخطوة السابعة: كن نموذجًا في قيادتك 
- الخطوة الثامنة: انتهج التقييم بشكل منتظم 

مبروك... لقد نجحت حملتك وأصبحت مديرًا، إما للمرة الأولى أو للمرة الأولى في هذا المستوى، ومن المحتمل أنك ستكون مسؤولًا عن إدارة فريق قد يبلغ عدد أفراده (15 فردًا) إما في الشركة التي تعمل بها بالفعل، أو في مؤسسة جديدة.

ومن الواضح أن هذا مثير جدًا لك بالرغم من إنه محتمل أنك قد تشعر بالرهبة إلى حد ما، خصوصًا لو كنت فيما سبق عضوًا من الفريق الذي ستكون مديرًا له، إلا أنه ، وبشرط أن تتبع بعض القواعد الأساسية ، ليس هناك سببًا كي لا تتغلب على مثل هذه المخاوف، ودورك الجديد سوف يمنحك فرصة لفرد أجنحتك وتحقيق إمكاناتك، وهذا الجزء سوف يقدم لك هذه القواعد الأساسية، ويمهد الطريق قدمًا لهذه المرحلة من حياتك المهنية.

#### الخطوة الأولى: فكر في بعض الأسئلة المحورية

1 - إنني قلق من ألا أكون أهلاً للوظيفة، كيف أتغلب على حالتي العصبية؟  
من الطبيعي أن تكون لديك بعض هذه المشاعر في هذه المرحلة، ومعظم الناس تكون كذلك مواجعتهم تحديات جديدة، حاول

السيطرة على قلقك؛ لأن أزمة الثقة قد تؤثر فرص نجاحك، وكن إيجابياً، وذُكر نفسك بما لديك من مهارات وكفاءة للقيام بهذا العمل، واعتن بصحتك أيضاً، وتأكد أنك تنال قسطاً كافياً من التمرينات والنوم؛ لكي تشعر بأنك محارب لائقاً، ومستعد لأن تضطلع بأي شيء.

2 - هل محتمل أن وظيفتي الجديدة قد تؤثر على حياتي العائلية؟  
نعم بكل تأكيد... فالانتقال إلى أي وظيفة جديدة يجعلك مجهداً وأكثر من ذلك، عندما تتضمن هذه الوظيفة مستويات إضافية من المسؤوليات، فالبراعة هي التأكد من أنك مستعد لها، وأن تواجه حقيقة أن حياتك قد تصبح أكثر إلحاحاً من ذي قبل، فلتتحدث في هذا مع أسرتك وأصدقائك في مرحلة مبكرة، فإذا كانوا مستعدين لمنحك دعمهم، فسوف يكون ذلك عوناً، بينما أنت تحاول السيطرة على دورك الجديد، وأيضاً تبقي الاضطرابات المنزلية في حدها الأدنى وأنت في البداية، وحتى يمكنك التركيز أكثر.

3- هل سأحتاج لتغيير شخصيتي في العمل؟

لا ليس ضرورياً، ولكن قد تحتاج بعض التعديل في مواقفك وفي الطريقة التي تفكر بها في عملك، فمعظم حالات الإدارة تختص

بالابتعاد عن التفاصيل، ورؤية الصورة الأكبر لما يحدث؛ حتى يمكنك اتخاذ قرارات استراتيجية في كيفية تصرفك، فبدلاً من الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة للمهام الفردية (كما كنت تتصرف وأنت عضو في الفريق) حاول أن تلقي نظرة موضوعية، فلو تعلمت أن تأخذ نظرة عامة، فسوف تتصرف طبيعياً بطريقة تناسب الوضع العام.

الخطوة الثانية: قم بعمل أبحاث وخطط للمنصب الجديد: الأهم قبل المهم: إن كنت في مرحلة انتقال إلى شركة جديدة لتتسلم وظيفتك، فلتبحث عن كل شيء يخصها، وعن الإدارة أو القسم الذي ستعمل به، وعن الوظيفة نفسها وكل ما يخطر بذهنك.

وإن كنت حصلت على ترقية لوظيفة أعلى في مكان عملك الحالي، فأنت فعلاً تعرف الكثير عن ذلك، ولكن مهما كان الموقف لا تتعجل بالحكم على ما سوف تجده، ولا تلتزم بما فعلته قبل، أو كيفية تشغيل أي من رؤسائك السابقين. ومن كل هذه المعلومات حاول على الأقل أن تضع خطة مؤقتة مسبقاً، فمن الصعوبة بكثير أن تقوم بذلك وأنت في المنصب، فمثلاً: ماذا تريد تحقيقه؟ ما القدرة التي تحتاجها لتطور نفسك لتتماشى مع المتطلبات الجديدة؟

فكر بأمانة في نقاط قوتك ونقاط ضعفك، وكيف يمكن أن تُحسن استخدام مزاياك وخبراتك، وأن تعوض ما لديك من نقاط القصور.

الخطوة الثالثة: تداخل مع فريقك:

حالما بدأت وظيفتك الجديدة، فلتجعل ذلك أولى أولوياتك، ويجب أن تعلم مايلي:

- الغرض من إدارتك وفريقك أو وحدتك وأهدافها.
- ما ينجز من عمل - الوضع الحالي للمشاركة.
- أي مطالب للعملاء مطلوب الوفاء بها.

الآن... اجمع كل أعضاء فريقك بأسرع ما يمكن، لتقدم نفسك لهم، ثم رتب لقاءات بكل منهم على حدة، واجعل هذه اللقاءات ودية وغير رسمية بقدر المستطاع، ولتعطيها وقتًا كافيًا، وأن تضع إطارًا للمناقشات، واستمع باهتمام لما يقولونه، وكذلك جمع معلومات فردية عنهم، إلا أن الأهم أن تسأل كل شخص هذا السؤال..

مالذي على عمله أو الامتناع عنه لأساعدك في أداء عملك بطريقة فعالة؟

---

### نصيحة مهمة

الإنصات - والتوافق على أحسن وجه- لهما فريقيك هي جزء أساسي من أيامك الأولى في وظيفتك الجديدة، وهذا لا يعني ولو للحظة إنه عليك أن تعدهم بما لا يمكن تحقيقه، ولكن ببساطة أنك سوف تكون في وضع أفضل كثيرًا، لأن تمثلهم في نقل الهموم إلى مديرك. فأنت تحتاج لأن تكون قادرًا على الدفاع عن مصالحهم.

---

### الخطوة الرابعة: ضع خطة لبعض الانتصارات السريعة:

ضع بعض الأهداف التي يمكن أن تصيحبها بسرعة وسهولة، فكلها سوف تساعدك في الإحساس بالارتياح، وأنتك تسيطر على الأمور، فتحقيق تلك الأهداف يخفف من الضغوط التي تشعر بها، وتخلق انطباعًا مبدئيًا إيجابيًا، فتبدأ عملية بناء العلاقات، فالمكاسب السريعة قد تشمل أمورًا مثل التأقلم مع النظام أو طرق العمل إن كنت جديدًا في الشركة، مثل البدء في نقاش مبكر مع مديرك، أو ترتيب لقاءات تقديم مع الموردين أو العملاء (داخليًا وخارجيًا) أو أن تأخذ فريقك إلى كافيتيريا في وقت الغداء.

الخطوة الخامسة: وضع توقعات الآخرين:

قد تكون محظوظا بما يكفي لأنك مُنحت وصفاً وظيفياً مفصلاً، ولكن مازالت هناك احتمالات وجود فجوات في فهم المهام والأولويات، وما هو مقبول أو غير مقبول في بيئتك الجديدة، وبأي معيار سوف يُحكم عليك من قبل رؤساءك و أقرانك وعملائك والآخرين، فلا تخف إن سُئلت عديداً من الأسئلة لتوضيح هذه الأمور، ثم تكون أميناً مع نفسك.

هل تستطيع تلبية هذه المعايير؟ فإذا لم تستطع ما الذي قد تحتاج لعمله، ومن يمكن أن يساعدك وما الثمن الذي ستدفعه؟

#### مخاطر متلازمة المكنتسة الجديدة

بينما ستكون حريصا على التقدم في دورك الجديد، وفي أن تضع بصمتك، فعليك أن تخطو بحرص - على الأقل في البداية، ولا تفترض أن فريقك الجديد سيرحب بأسلوبك أو أفكارك بذراعين مفتوحين؛ حتى لو كان من سبقك غير محبوب، فهم يحتاجون للشعور بالثقة فيك، وأنتك تحترم ما قاموا بعمله سابقا، فعليك أن تدعمهم وتعاونهم، وفوق كل هذا لا تبعد بأسلوب مفاجيء وسريع جدا عن الوضع القائم: حتى لو كنت يائسا من التغيير " الطريقة التي تسير بها الأمور هنا"، فالناس من أقل الاحتمالات يرفعون



أيديهم ذعرا إن عالجت الأمور تدريجيا، وهذا لا يعني أنك لا تفعل شيئا، بل أنك ببساطة تقوم بغرلة الأفكار وطرق العمل شيئا فشيئا.

الخطوة السادسة: أظهر التزامك بين الأفراد:

من مقابلاتك الأولى مع فريقك سوف تعرف ما هي آمالهم وطموحاتهم الفردية، وكيف تسير قدما في وظائفهم.

فلتتابع ذلك بعمل كود للممارسة الإدارية تخبرهم جميعاً به، ثم طبقه بصرامة، وهذا قد يشمل الالتزام لتحديد حاجات التدريب، وعقد اجتماعات منتظمة، وجلسات فرد لفرد، ولوضع أهداف معينة، ولتقييم الأداء مقابل الهدف.

دعم هذا الكود بالطريقة التي أنت نفسك تتصرف بها تجاه أعضاء فريقك، واحرص على تقدير الوقت والمجهود الإضافي الذي يقدمه الفريق، وأنصت باهتمام لما يقولونه، وكن كريماً في مدحك لصفاتهم الطيبة أو إنجازاتهم، فهذا التعامل يظهر لفريقك أنك بوصفك مديرهم، فأنت تقف إلى جانبهم، وسوف تفعل أي شيء في مقدرتك لدعمهم، وبالتالي تكسب ثقتهم وقبولهم، وسوف يتحسن إلى حد كبير أداء الفريق بالكامل.

الخطوة السابعة: كن نموذجًا في قيادتك:

إن المدير الناجح هو قدوة، لذلك فغني عن القول، أنك يجب أن تضع نموذجًا لكيفية تصرف أعضاء فريقك، ولتلعب دورك القيادي بأن تجعلهم مشتركين في تأسيس أهداف الفريق، ووضع المعايير، وتحقيق الحد الزمني، وبين التزامك الشخصي بتحقيق أهداف الفريق، ولتضع نموذجًا للحفاظ على مستويات عالية في مظهرك وسلوكك العام، وإقامة علاقات ودية ودافئة.

#### نصيحة مهمة

في معظم محافل العمل تقريباً دائماً ما يوجد شخص يكون العمل معه كابوساً، وقبل أن تصبح مديراً إن كان لك زميل مزعج، فمن الممكن أن تتحدث عنه لصديق لك في العمل، وكونك أصبحت رئيساً لا يعني أن تصبح قديساً، بل يعني أن تكون في غاية الحرص فيما تقوله عن الزملاء ولمن تقول. ولو أحسست برغبة في الصراخ لا تكتب أي تعليقات ازداره عن زميل على بريد إلكتروني، فمن السهل أن ترسلهم بلا قصد إلى الشخص الخاطيء، وكن حريصاً في حديثك داخل المكتب - فقد

يكون أحدهم يتصنت عليك، واستخدم الحس العام وإن استطعت الانتظار حتى تصل البيت وتزيل حملك لشخص ما خارج محيطك العملي تمامًا: شريك أو صديق أو أحد أفراد أسرتك أو حتى حيوانك الأليف.

---

الخطوة الثامنة: انتهج التقييم بشكل منتظم  
بنهاية أسبوعك الأول تعرف على الأمور التي تحتاج عناية، ثم ضع خطة للأسبوع بالكامل، معودًا نفسك أسبوعيًا أن تجنب بعضًا من وقتك للمراجعة والتخطيط، ولا تترك أخطائك تقودك إلى عدم الثقة في النفس، فكل منا يخطئ، والشيء الأساسي الذي يجب أن تتذكره أن المدير الناجح هو الذي يتعلم من أخطائه، بينما الفاشل هو الذي لا يتعلم من أخطائه.

---

أخطاء شائعة:

✘ أنت تعد بأمور يصعب تحقيقها:

من المغربي جدًا في مرحلة البداية وبناء العلاقات، أن تقدم كل أنواع الوعود لفريقك أو لرئيسك أو عميلك، بغرض خلق

انطباع حسن، وتذكر أنه سوف يُحكم عليك على أساس الوفاء بتلك الوعود من عدمه، لذلك كن حريصًا عما تعد به، ومن الأفضل كثيرًا أن تعد أقل وتقدم أكثر.

✘ أنت تقيم تحالفات مبنية على الانطباع الأول.

تروي الأسطورة الشائعة أن الانطباعات الأولى عادة تصبح صحيحة، ولكن غالبًا ما يكون ذلك حقيقيا، ففهمك للناس والملابس قد يتغير جوهرها عندما تعرفهم أكثر- خصوصا إذا انتقلت من شركة لأخرى، ويكونون في حالة امتنان لوجهك الودود في أسابيعك الأولى، لذلك لا تثبت نفسك في علاقات جديدة في النهاية تصبح غير ملائمة أو قد تنفر الآخرين وهم آملين أن يكونوا حلفاء أكثر فائدة لك.

✘ أنت تفقد الصداقة مع الفريق:

من المحتمل أن يكون هذا أصعب جزء في الترقى لكثير من الناس، فأنت مبتهج للفرصة الكبيرة التي نلتها، ولكن لتعلم أن علاقتك بكثير من الناس سوف تتغير بطريقة لا رجعه فيها، سواء كنت جديداً في المنصب أو في الشركة، فأنت تحتاج لبناء علاقات مع أعضاء فريقك، ولكن أيضاً تنأى بنفسك قليلاً عن

من هم يتبعونك؛ حتى يمكنك أن تكون موضوعياً وغير منحاز في الطريقة التي تعمل بها معهم، وهذا قد يكون صعباً حين تكون فيما سبق كنت عضواً في هذا الفريق.

ولكن مالم تفعل ذلك فإنك تتعرض لخطر كونك تُرى كمدير له مفضلون، وبالسماح لمشاعرك الشخصية في أن تؤثر على حكمك، وهذا لن يكون مستحباً لمعنويات فريقك، وسوف تفقد الكثير من نفوذك، فمن الأفضل أن تكون أميناً في كيفية شعورك نحو أصدقاء معينين؛ حتى يُنظر إليك بأنك تحافظ على علاقة محترمة في العمل، وتستطيع أن تحتفظ بالعلاقات الاجتماعية الخاصة خارج العمل.

✖ لقد وقعت في فخ قبول الوضع الراهن:

مهما يقال عن الطريقة التي تسير بها الأمور هنا فإن الطرق القديمة ليست دائماً أفضل الطرق.

احتفظ بحقك في تأجيل الحكم على الأمور؛ حتى تصبح كلياً متألّفاً مع فريقك ووظيفتك، ثم إن احتاجت الأوضاع للتغيير، فلتغيرهم، وعليك أن تكون حساساً في الطريقة التي تتخذها.

## خطوات النجاح:

- ✓ لا تجعل القلق من وظيفتك الجديدة يسيطر عليك، فخبراتك ومهاراتك هى التي قادتك إلى هنا، لذلك كن إيجابياً واستمتع بالتحدي.
- ✓ إن كنت شخصاً يهتم بالتفاصيل، فقد تجد أنه من الصعب أن تترك بعض المهام؛ حتى تستطيع التركيز على الصورة الأكبر، وهى الأهداف التي يحتاج فريقك وإدارتك وشركتك لتحقيقها، ورغم أن هذا بالضبط ما يجب أن تفعله، فكن مستعداً للتعديل.
- ✓ البحث والتخطيط سوف يساعدونك في انتقال سلس إلى دورك الجديد، ومعرفة المنتظر منك، فلتضع خطة أساسية للعمل.
- ✓ خصص وقتاً لتتعرف فيه فريقك، وأنصت باهتمام لما يقولون - فقد يثبت أنهم أكبر حلفائك.
- ✓ لا تبالغ في الوعود، فإنه شيء مغرٍ أن تجذب الناس إلى جانبك بأن تسمعهم بالضبط ما يريدوا أن يسمعوه، ولكنك سوف تنتهي بوضع نفسك في مأزق.
- ✓ خطط لبعض المكاسب السريعة لتساعدك على الإحساس بأنك المسيطر أكثر.
- ✓ في البداية ضع أقدامك بحرص إن كنت تقدم للتغيير. فإن رد

فعل الناس نحو التغيير بدون تعقل يميل إلى أن يكون سلبياً، ولكن لو أتيت به تدريجياً، فسوف تحصل على استجابة أقل ذعراً.

✓ كن حذراً مما تقول - وأيضاً لمن تقوله - عن زملائك في العمل؛ حتى لو كانوا يدفعوك إلى الجنون، واستخدم إدراكك العام، وكن حقيقياً مهما كنت غاضباً أو مستاءاً.

✓ لا تعاقب نفسك إن أخطأت، فالخبرة هي أفضل معلم ممكن أن تلقاه.

روابط مفيدة:

Hr Guide:

[www.hr-guide.com](http://www.hr-guide.com)

HR Village:

[www.hrvillage.com](http://www.hrvillage.com)

أين تجد المزيد من المساعدة

في هذا الموضوع

**Where to find more help**

---

**The Leadership Challenge 4th ed**

James M. Kouzes, Barry Z. Posner

*San Francisco, California: Jossey-Bass, 2008*

*416pp ISBN: 978-0787984922*

This key title aims to help people to further their abilities to lead so that others can get extraordinary' things done, presenting principles and practices that are based on solid research. It describes the five practices of exemplary leadership, discussing the characteristics that people most admire in leaders, the motives of leaders, how leaders foster collaboration and create a climate for high performance, and how leadership practices can be learnt by anyone.



**Network with Confidence**

Daphne Clifton

*London: A & C Black, 2007*

*96pp ISBN: 9780713681468*

Networking is something that can really improve our career prospects, but it is something that many people actively dread. With advice on how to conquer your nerves, ask the right questions, find out about the right events (and work out which ones to avoid), this book offers a straightforward approach to networking that will build confidence in basic skills, as well as tips to hone the skills of the most seasoned networkers.

## إدارة شخصيتك .. كيف تروج نفسك؟



قد تكون فرص الترقى نادرة، ولذلك إذا كنت راغبا في إرتقاء السلم الوظيفي، فعليك أن تقيم علاقات طيبة مع الآخرين، وتظهر بأنك أفضل شخص لشغل الوظيفة، باتباعك للنصائح المفيدة، فإن ترويج نفسك سوف يساعدك على تخطي التحديات الممثلة في أن تجعل من نفسك بأنه لا غنى عنك، وتطور مشاركتك، وتحسن من سيرتك الذاتية، وتعمل مع رؤسائك.

وإذا كنت تخطط لحملة ترويجية، فإن ترويجك لنفسك سوف يساعدك على تحقيق أهدافك العملية، فكونك تؤدي عملا جيدا لم يعد كافيا، لأن ترقى السلم الوظيفي هذه الأيام، فعليك أن تجعل من نفسك شخصا قابلا للترقى، وهذا أمر مختلف، فكونك قابل للترقى يعني أنك تملك خليطا سحريا من المهارات العظمى، والخصائص الشخصية التي تمكنك من تحقيق أهدافك، وأنك تعرف إناسا يمكنهم مساعدتك.



8 شارع أحمد فخرى هديّة نصر - القاهرة . تليفاكس : 23490242 - 23490419 (202)

elarabgroup@yahoo.com info@arabgroup.net.eg

www.arabgroup.net.eg

