

الفصل الرابع

اعرف نفسك

تطور نفسك

في هذا الفصل سوف نتعلم:

✍ كيف تكتشف أن تعهدك متفرد القيمة؟

✍ ماهية رؤيتك، وغرضك، وأهدافك، وقيمك، وعواطفك.

الفصل الرابع

اعرف نفسك

تطور نفسك

إن وسمك الوظيفي الشخصي هو تعهدك الفريد بالقيمة، وما يتوقعه الآخرون منك. إن وسمك الوظيفي الشخصي يؤمن لك التقدير والمعرفة، التي تصنعها ما تقدمه من قيمة مناسبة أكيدة، تمامًا مثل شركة فولفو المعروف منها الأمان وشركة آبل المعروف منها "التفكير المختلف". سمعنا كلنا مقولة "تسبقك سمعتك". فالسمعة شيء قوى لأنها ستصبح اسمك الذي يعلن عن تعهدك الفريد بالقيمة، حتى قبل أن تتكلم أنت مع رئيسك عن دورك القادم في الشركة، أو قبل أن تذهب لمن يجري معك مقابلة في شركة جديدة، أو تقييم شبكة علاقات بالزبائن، والمستثمرين، وشركاء أي مشروع جديد متوقع أن تطلقه.

ولتحصل على سمعة طيبة تقذفك نحو أهدافك، عليك أن تصبح قادرًا على فهم ما يجعلك متفردًا ومقنعًا. كلنا متفرد، فكل منا يملك مجموعة خاصة من المواهب، والمهارات التي تمكننا من تحقيق أغراضنا الأساسية في الحياة، ويساعدك هذا الفصل على اكتشاف تعهدك الفريد بالقيمة، مع العلم أن عملية الاستخراج هذه ستأخذ وقتًا وجهدًا وبعض

الصبر كما يجعلك تفكر بجدية عن من أنت وما الذي يجعلك متفردًا، وحتى لمن عنده الاستنباط والدراية بنفسه ستحتاج هذه الخطوة منه استثمارا ملحوظًا. إن الهدف الأولى لطور الاستخراج، هو أن تعرف:

- رؤيتك.
- غرضك.
- أهدافك.
- قيمك.
- عواطفك.

إن عملية تعريف هذه الأشياء تشبه ما يحدث لدى المنظمات، فعندما تشرع الشركات في زراعة وسمها التجاري، فإنها تسلك البحث الداخلي والخارجي، ثم تحلل النتائج لتوضح وسمها التجاري من وجهة نظر العملاء والموظفين، وكذلك الحال بالنسبة لك، فأنت تستكشف نفسك وتحللها من أجل أن تفهم وسمك التجاري، وتنتفع بفطنتك، وتطلب المساهمة في ذلك ممن يعرفوك. إن تقديرك لقيمة نفسك يعطيك فقط جزءا من صورة وسمك التجاري، وأخذ مساهمة غير متحيزة ذلك من الآخرين سيعطيك الباقي من الصورة، ويركز هذا الفصل على تقديرك الداخلي لنفسك ومدى تعهدك الفريد بالنع، أما الفصل الخامس فيقدم لك المصادر الخارجية للمعلومات

وبينما تقرأ هذا الفصل، ستجد مراجع للتدريب تستكشفها في كتاب التدريبات الملحق بهذا الكتاب، والذي يمكنك تحميله من موقع

www.careereditinction.com/workbook

لأن التدريبات ستشجعك على سبر أغوار الجوانب الأساسية لشخصيتك، والتي من ضمنها ما يكون عاطفياً يجب اللمس، ونحن ندعوك إلى فتح مخك وإكمال التدريبات على مدار فترة من الوقت أو تكررها مرات قليلة، لتشعر بالراحة أثناء تناولك المادة العلمية. هذه ليست بعملية متسلسلة، فإن لم توفق في تدريب دعه وانتقل لآخر .

والتدريب الموجود في كتاب التدريبات الملحق، هو مجرد جزء بسيط من النشاطات

الإضافية المتاحة في صندوق أدوات الـوسم التجاري الخاص بنا. وثبت أن التدريبات المقدمة في كتاب التدريبات خاصتنا هي الأنفع لعملائنا التنفيذيين، حتى لو تلقيت مؤخرًا كمية لا بأس بها من التقييمات المهنية بعض التدريبات المهنية، أو تعرفت على بعض التدريبات والنشاطات التي تعرفك بنفسك، على أية حال اشترك في هذه التدريبات أيضًا.

وضح رؤيتك، وغرضك

قبل أن تحدد ماهية الـوسم الوظيفي الشخصي خاصتك، تحتاج أولاً لأن تمنع النظر في الصورة الأكبر: وهى رؤيتك، وغرضك؛ فالرؤية هي الجانب الخارجي الذي تراه ممكن الحدوث في العالم، والغرض هو الجانب الداخلي وهو الدور الذي يمكنك أن تلعبه لتساعد العالم على إدراك رؤيتك.

يرى كثير من الناس أن فهم وتوثيق رؤيتهم وغرضهم هو الجزء الأكثر تحديًا في طور الاستخراج. وهذا ليس مفاجئًا فقليل منا من ينتهج نهجًا روتينيًا عند التفكير في رؤيته في الحياة، ودوره في دعم تلك الرؤية. وبما أن الدنيا تأخذنا دومًا في غمارها، فنقضى وقتنا سابق الزمن؛ لنقوم بأكثر قدر ممكن مما علينا القيام به، ونعد لاجتماعات الغد، فلا تبتس إن أخذ منك هذا أيضًا بعض الوقت.

نحن نذهب إلى حيث تكون رؤيتنا

— جوزيف مارفي، مؤلف كتاب "قوة عقلك الباطن"

وقبل أن تحل هذه التدريبات خذ المثال التالي لمدير تنفيذي حقق نجاحًا باهرًا عن

طريق معرفة رؤيته، وغرضه:

كريستوف جينيستى

المدير الإداري لشركة رومور بوبليك

يرأس كريستوف جينيستى شركة اتصالات فريدة من نوعها، وهو على علم بما يجب أن يكون وما لا يجب أن يكون، فيجعل استراتيجية الشركة تركز على رؤيته: وهى أن يوفر لكل واحد على مستوى العالم الوصول للتكنولوجيا، بغض النظر عن دخله، أو موقعه الجغرافي. وغرضه (أو دوره في دعم هذه الرؤية) هو أن يكون قائدًا لأكثر ثورة اجتماعية

تجلب المنافع التكنولوجية للمحتاجين إليها. وتعد رومور بوبليك من أحد رواد شركات الاتصالات في تكنولوجيا المعلومات في أوروبا. وتعرف شركة رومور بوبليك بين سوق تكنولوجيا المعلومات بأنها من أكثر الشركات تطوراً في إيصال الخدمات الفائقة. في الحقيقة يستطيع الوسم التجاري لجينيستي أن يكون سبباً في رفع نسبة العملاء لشركته؛ لتكون من أعلى شركات تكنولوجيا المعلومات وسماً تجارياً في العالم. وخلال سنة من مغامرته في مشروعه، قال له المحامي والمحاسب لديه أن رؤيته كانت ضيقة، وفرص العائد كانت محدودة، ولكن بقدرته على جلب العائد الكافي، اقترحوا عليه إما أن يصفى الشركة، أو أن يوسع نطاق العمل. لكن جينيستي كان مؤمناً برؤيته وغرضه، وبالفعل تخلص جينيستي من الأعمال غير وثيقة الصلة بوسمه التجاري مثل فرص إدارة العلاقات العامة للتجميل، وبيوت الموضة في باريس، ولك أن تتخيل مدى صعوبة غلق هذه الأعمال، عندما تبدأ في شركة جديدة، فذلك أمر تطلب من الكثير من النفقات؛ لكن رؤية جينيستي وغرضه هم من كانوا سبباً في تحمل هذه النفقات، وظل جينيستي مكرساً جهده لتحقيق رؤيته الأصيلة، واستمر يردد كلمته في إيصال نفع التكنولوجيا، وهو الآن لا يزال مستمراً في توسيع أماله وبدء المشروعات التي تكون وثيقة الصلة برؤيته، والوسم التجاري لشركته، فعلى سبيل المثال يعتقد جينيستي أن افتتاح مطعم، يجتمع فيه المديرون التنفيذيون لتكنولوجيا المعلومات، ويحدثون، ويأكلون سيكون مؤثراً على الصناعة في المضي قدماً، وأيضاً وضع خطة لمكتب المتحدثين، بأن تستمر في نشر رسالته عن فوائد التكنولوجيا. وقد بدأ بالفعل في إنشاء مؤسسة تجلب منافع التكنولوجيا للمناطق المحتاجة في العالم.

وأخيراً، فقد قام جينيستي بإبداع المهرجان الذي سيصبح بالنسبة للتكنولوجيا بمثابة مهرجان كان للأفلام. وفي هذا المهرجان سيجلل ويكرم الأشخاص الذين قاموا باستخدام الإنترنت لتمييز أعمالهم المبدعة. وستكون هناك فئات مثل فئة أفضل فيديو، وأفضل صورة فوتوغرافيا، وأفضل صحيفة وطنية، تقوم بشكر الموهوبين الذين قاموا بالاستدانة من أجل لتحقيق أحلامهم التكنولوجية. وكل تلك الجهود الجديدة تدعم رؤية جينيستي بجلب فوائد التكنولوجيا لمن يحتاجها. إن الفائزين بالمهرجان لن يكونوا

تكنولوجيايين. ولكن أشخاصاً قد استفادوا من استخدام التكنولوجيا لنشر أعمالهم ومتابعتها وتقييمها.

وضح أهدافك

شيء عظيم أن تفهم رؤيتك وغايتك الخاصة بك، ولكن لن تستطيع تحقيق غايتك دون فهم أهدافك؛ حيث إن أهدافك تساعدك على توجيه أفعالك التي تقوم بها لتحقيق غايتك. وهذا التوجيه أمر مهم، كما قال يوجي بيرا: "إذا لم تكن تعرف وجهتك؛ فسيتهي بك الأمر في مكان آخر."

إن أهدافك تمكنك من رسم مسار وجهتك، وتحقيق غايتك ورؤيتك الخاصة. فعلى سبيل المثال، إذا كانت رؤيتك تتمثل في عالم خالٍ من التلوث، وغايتك هي جعل الناس يفهمون تأثيرهم على البيئة، فإن أهدافك سوف تشمل:

- بدء برنامج إعادة تدوير في العمل.
- تشكيل مجموعة بيئية.
- أن تصبح متحدثاً رسمياً معروفاً في مجال المسؤولية الشخصية تجاه البيئة.
- التدريب على معرفة مصادر انبعاث الكربون.
- كتابة خطة حول استشارات الأعمال البيئية.

وبالإضافة إلى تحديد المسار، فالأهداف تشجعك على التركيز وإعطاء أهدافك الأولوية في عقلك، كما أنك تقوم بتخصيص وقتك وطاقتك لمسار العمل، الذي يدعم تحقيق غرضك، ورؤيتك - فضلاً عن هدر تلك المصادر القيمة وهما الوقت والطاقة على أعمال أقل أهمية.

بغياب الأهداف المحددة بوضوح، يصبح مواظبين بشكل غريب على أعمال يومية تافهة، وأخيراً تصبح عبئاً لها.

— روبرت هينلين، مؤلف الخيال العلمي

أخيراً، إن تحديد الأهداف يساعدك على توسيع مجالك. كما يوصلك إلى أكثر مما كنت تطمح. لكن للأسف، يقوم معظم الأشخاص بالتخطيط لرحلاتهم ويدعون التفكير في ما يريدون فعله في حياتهم. إن سر المهنة في تحديد أهدافك هو أن تجعلهم في القمة. كما أنك تحتاج لتوسيع أهدافك لتتمكن من تحقيقها. على سبيل المثال، قام ويليام العام الماضي بإلقاء 38 خطاباً في عدة مناسبات. فإذا قال، "سأقوم بإلقاء 38 خطاباً هذا العام"، فهذا لا يعنى توسيعاً لأهدافه. لكن إذا قال "سأقوم بإلقاء 60 خطاباً"، فهذا توسيع أكثر، مع أنه يحتمل أن يلقي 52 خطاباً فقط؛ لكنه سيزيد عن هدف الـ 40 خطاباً.

بالطبع، يعلم بعض الناس أهدافهم الرئيسة؛ ففي عمر الرابعة، يعلمون أنهم سينضجون، وسيصبح أحدهم أخصائي عمليات تجميل، والآخر رجل إطفاء، أو معلم. ومنذ ذلك الوقت، فهم يواصلون المضي قدماً وراء أحلامهم.

قالت مادونا، أحد هؤلاء الأشخاص ذات الوسم التجاري الذي لا يصدق، منذ نعومة أظفارها: "أنا أريد أن أكون مغنية مشهورة أو راقصة أو راهبة".

وبالرغم من أن بعض الناس يعلمون أهدافهم جيداً، إلا أن معظمنا عليه التفكير في مختلف الاحتمالات، والسيناريوهات، واكتساب الخبرة في أنواع العمل لنكون قادرين على توضيح أهدافنا، ونراها كم تدعم رؤياتنا، وأغراضنا. للتدريب على ذلك أكثر، قم بزيارة الموقع التالي، والذي من خلاله ستستكشف المزيد من التدريبات، التي تعينك على تحديد أهدافك: www.careereditinction.com/workbook

معلومة مفيدة: سجل أو أطبع أهدافك، وضعها في المكان الذي سوف تراها فيه كل يوم، كمرآة دورة المياه أو فوق هاتف المكتب بالضبط.

حدد قيمك وأهدافك

لا يوجد مصدر أكبر وأكمل للحصول على السلام، إلا عيش الحياة كما نريدها. ومع أن معظمنا يعيش حياة البالغين طيب النفس، إلا أنه يتساءل فجأة أحياناً عما إذا كان " فاته القطار". فعادة ما نسأل أنفسنا " هل هناك أشياء أخرى؟"

هناك أشياء أخرى - ونستطيع أن نجعل هذا يحدث بتحديد قيمنا وأهدافنا. إن قيمك هي مبادئ أفعالك وجزء من معتقداتك، حيث تأخذها معك أينما كنت. على سبيل المثال، فإن مبادئ كريستين تشمل الذكاء والاستقلال، وروح المبادرة والعائلة، والمرونة، وإحداث الفرق. فمن المهم معرفة قيمك لاتخاذ قراراتك المهنية، والتي تساعدك في معرفة ما إذا كان من الممكن أن تكون متناغماً مع منظمة معينة أم لا. وللتوضيح، إذا كنت تقدر قيمة العائلة، فإنك ستكون كثير الإنتاج، كامل الرضا عن عملك في المنظمة عالية القدر، التي تكون ضمن أفضل 100 شركة للأمم العاملة. وتكشف القصة التالية عن أهمية قيمك خلال العمل.

كريس أبيل، براعم المبادرة الاجتماعية

عملت كريس في منظمة حكومية مشهورة لما يقارب من العشرين عاماً - حتى شعرت بالملل وانتقلت إلى شركة تكنولوجيا في القطاع الخاص. وبالرغم من انه ليس من السهل العمل في أي منظمة حكومية، إلا أن كريس قد ترقى حتى أصبحت في الإدارة التنفيذية، وساعدت على الابتكار، وجعل العمل أفضل وتقديم نتائج مثيرة للإعجاب. وكانت من الأشخاص المعروفين بين زملائها في العمل بأنها تستطيع تنفيذ الأعمال الصعبة التي توكل إليها، من أي جزء في المنظمة. كما أنها شعرت بالكثير من الحيوية في عملها.

وبعد فترة، بيعت شركة التكنولوجيا التي كانت تعمل بها كريس. وقد عرض على فريق الإدارة الاستحواذ أو نقل المقر إلى الهند. واختارت كريس الاستحواذ، معتقدةً أنه من السهل إيجاد وظيفة أخرى. ثم عملت مع ديب ديب المدرب التنفيذي على علامتها التجارية؛ حيث اكتشفوا أنها من المبادرين - (شخص يمتلك روح المبادرة داخل أي منظمة). وكشخص مبادر، فقد قدرت قيمة- بل احتاجت- الحرية لتحدث التغيير.

وقد تلقت كريس العديد من العروض الجيدة خلال بحثها عن عمل، ولكنها وجدت صعوبة في تكرار ثقافتها، التي قد سمحت لها سابقا بحرية المبادرة واتساع نطاق المسؤولية التي احتاجتها. وقد شعرت بخيبة الأمل ولكنها رفضت أن تقبل الأقل.

وكما يحدث غالبا للناس التي تقوم بصنع وسمهم الوظيفي الشخصي، حيث يشعرون أحيانا بخيبة أمل لوقت قصير: ومن ثم تنبثق فرصة جديدة- والتي كانت مثالية للوسم التجاري الخاص بها. فما هي الفرصة؟ برنامج جامعي إرشادي رفيع المستوى، يقوم بمساعدة الإدارة التنفيذية النسائية لإيجاد أعمال هن، تقوم على التكنولوجيا الجديدة.

وقد قامت كريس منذ انضمامها للبرنامج، بالتركيز على المبادرة. كما قامت بعمل شراكة مع سيدتين لبدء شركة لصناعة جهاز رائد سيصبح أداة تعمل على إعادة الحياة لبعض المرضى. وقررت إنهاء البحث عن وظيفة، وبناء شركة جديدة، وأن تقوم بأعمال خيرية في مجتمعها. ولصدق كريس في طلب وسمها تجارى، أصبحت الآن تعيش حلمها.

معلومة مفيدة: من أجل فهم القيم الخاصة بك بطريقة أفضل، خذ بعض الملاحظات عند حدوث شيء ما يزعجك واسأل نفسك لماذا يجعلك هذا الشيء متضايقا؛ فمن الأمور المحتملة أن إحدى هذه القيم لم تحترم

ما زال التعرف على القيم الخاصة بك أمرا غير كاف، وتحتاج إلى التعبير عن عواطفك من خلال الأنشطة التي تمدك بالحياة. على سبيل المثال، ريتشارد برانسون رجل الأعمال البريطاني المعروف بعلامته التجارية فيرجين، تسيطر عليه العاطفة الثائرة تجاه المغامرة، ومارثا ستوارت التي تسيطر عليها عاطفة الترفيه، وبيل جيتس الذي تمتلكه العاطفة تجاه التكنولوجيا.

بالإضافة إلى أن عواطفك تمدك بنشاط أفضل فيما يتعلق بالأداء الوظيفي، إلا أنها

تجعلك بارزًا. فقد توصل الكثير من الأشخاص إلى أن الحديث عن عواطفهم أثناء مناقشات التطوير مع رؤسائهم، أو خلال اللقاءات الخاصة بالوظائف، والتي تجعلهم يثيرون اهتمام المديرين القائمين على التعيين، حتى وإن كانت عواطفهم غير متعلقة تعلقًا مباشرًا بالوظيفة المتوافرة.

حتى وإن كان زملاؤك لا يتشاركون عواطفك نفسها، إلا أنك ستنال احترامهم وإعجابهم على امتلاكك تلك العواطف. وعبرت أحد العملاء التابعين لويليام عن عاطفتها تجاه كل الأشياء المرحة بنكتة الأسبوع، التي علقتها على بابها وبالقصص المضحكة النابعة عن مواقف الحياة، التي تستخدمها لتبدأ كل اجتماعاتها وبقائمة أفضل 10 أشخاص مضحكين في العالم. وبدأ عميل آخر لديه عاطفة تجاه الصحة؛ إذ درس يوجا بعد العمل، وأعد قائمة طعام صحي لكافيتريا الشركة وقدم نصائح صحية يومية في نهاية رسائل بريده الإلكتروني.

ديف الرائع قائد مبيعات برامج الكمبيوتر

يقود ديف فريق مديري المبيعات الذي يبيع برامج الكمبيوتر الأساسية إلى المديرين التنفيذيين لتكنولوجيا المعلومات، إلا أن لديه عاطفة تجاه رياضة الفرق بكل أنواعها، ويعرف كل ميادين الكره وكل اللاعبين ويزور كل متجر للمنتجات الرياضية ويلعب كرة القدم أو كرة البيسبول في عطلة كل أسبوع مع الأصدقاء، ويشاهد شبكة إي إس بي إن، وكأنها القناة الوحيدة على شاشة التلفزيون.

وفي بداية حياته، عانى ديف من معرفة طريقة ربط حبه للرياضة بعمله في مبيعات برامج تكنولوجيا المعلومات، ووجد أمامه خيارين: أحدهما الاحتفاظ بعواطفه وفصلها عن العمل، والآخر ترك وظيفته في برامج تكنولوجيا المعلومات، والبحث عن عمل يبيع تذاكر ناديه المحلي.

وبعد أن تعود ديف على أفضل الأشياء في الحياة، قرر الاحتفاظ بوظيفته والتركيز على الرياضة في وقت فراغه.

وتحداه ويليام في التفكير عن كيفية ربط العمل الذي يقوم به بما تميل له عواطفه، وذكر ديف أخيرا "توصلت إليها، كانت أمامي طوال الوقت" طالما أن معظم عملاء فريقه مهتمون بالرياضة اهتمامًا بسيطًا، قرر أن يستخدم الاستعارات الرياضية في عروض مبيعاته، ولإشراك فريقه كاملاً بدء مسابقة، و(كانت أحد مبادئ ديف هي المنافسة) سيحصل فيها البائع الذي صمم أفضل عرض جديد، يتمتع بالمظهر الرياضي على علاوة خاصة، وأحيت هذه المسابقة فريقه وأحدثت نتائج مثيرة، مما أدى إلى زيادة المبيعات وانخراط فريقه أكثر في عملهم، وشعر ديف نفسه بالرضا عن وظيفته، ولم يستمتع ديف بروح المنافسة فقط التي أطلقها في فريقه، بل فتنه كذلك مستوى الطاقة الجديد وأيضا الالتزام الذي رآه في فريق المبيعات.

وكما تُظهر قصة ديف، فإنه توجد طرق مبتكرة لربط عواطفك بالعمل، وطريقة القيام به، وفي الغالب أنها التركيبية المبتكرة التي تجعل علامتك التجارية مختلفة، فعلى سبيل المثال، عندما أدركت كريستين إمكانه ربط عاطفتها تجاه التكنولوجيا بعاطفة مساعدة الأشخاص في التحكم في وظيفتهم بنجاح، حصلت علامتها التجارية على تركيز شديد. ومن المؤسف ابتعاد كثير من الأشخاص عن عواطفهم، فإذا كنت تواجه هذه المشكلة، قم بزيارة www.careerdistinction.com/workbook لتجد تمريناً مفيداً للتعرف على الأنشطة التي تمدك بالنشاط .

اتحدت كل عواطفني معاً لتشبه الأصابع التي تُكون قبضة اليد، فتحريكهم يعتبر اعتداءً في هذه الأيام، وعلمت أن ذلك سيكون عن قصد.

— الممثلة بيت ديفيز الفائزة بجائزة Academy Award