

في التنمية البشرية..



سعد الخالدي - مدرب تنمية بشرية

كل ما في القيادة تعلمته من (سفينة نوح)!!

كهلّا تفقد القارب..

تذكر أننا جميعاً في نفس القارب..

خطط مسبقاً .. لم تكن تمطر حينما بدأ (نوح) بناء سفينته..

إبقَ ثابتاً.. فقد يتطلب أن تقوم بشيء كبير فعلاً وأنت بعمر الـ (٦٠)..

لا تصخ للنقاد دائماً.. أكمل ما يجب عليك إكماله..

إبن مستقبلك على أرض عالية..

من أجل السلامة .. سافروا بثنائيات..

السرعة ليست دائماً هي المكسب.. فقد كانت السلحفاة في السفينة مع الغزال..

حينما تكون تعباً.. ارتح قليلاً..

تذكر بأن السفينة بُنيت بواسطة هواة..

و(تايتانك) بناها محترفون..
لا تهمّ العاصفة.. فحينما تؤمن بأنك مع الحق .. سيكون هناك النور قريباً..

التأثير والإقناع من خلال فن القصص

إذا كنت مريباً، أو قائداً، تحاول التأثير على الآخرين، وتسعى إلى إقناعهم، فحتماً ستجد نفسك تروي القصص، وتضرب الأمثال، فالحياة عبارة عن سلسلة من القصص والسيناريوهات المتلاحقة.
إحك قصصك بكفاءة وسلاسة، وستجد الآخرين ينسجمون معك وكأنهم يعيشون قصتك، ويفهمون مثلك ما تعلمته منها، فتترك داخلهم أثراً عميقاً لا ينمحي. وعليك - كمرّب - أن تعرف كيف تستثمر مهارات القصّ لإلهام الآخرين، والتأثير فيهم، ومن ثم إقناعهم.

نقاط تهمك:

تغيير الموقف النفسي للآخرين بسهولة:

تستطيع من خلال القصّ أن تخاطب المراهقين السلبيين، والمحبطين، وغير المكتثرين، لتؤثر فيهم، وتحول مواقفهم السلبية إلى أخرى إيجابية.

استمع إلى قصص الآخرين:

عليك بتعلّم مهارة سرد قصص الآخرين، جنباً إلى جنب مع مهارة سرد القصص عليهم، وذلك لتفهم أبعاد الحاجز النفسي لديهم، حتى تتمكن من اختراقه.

القصة أولاً ثم التعليمات:

آخر ما يحتاجه الناس منك هو الاستماع إلى المزيد من المعلومات الجامدة، أو الأوامر المباشرة، التي تلقوها عليهم بصيغته (أفعل ولا تفعل)، ورغم أن ذلك قد يكون من حقك باعتبارك تروياً، إلا أن عليك أن تعترف بأن المراهقين غارقون حتى آذانهم في المعلومات والأوامر، وأنهم لا يطيقون المزيد منها.

القصة.. القيم التي أوّمن بها:

لا شك أن أفضل طريقة لتعليم أيّ قيمة أخلاقية، أو عملية، هي القدوة الحسنة،

أما ثاني أفضل طريقة لتعليم القيم، وترسيخها، فهي رواية القصص المعبرة عن أهمية هذه القيم.

فعندما تقول إننا نحترم الأمانة مع من حولنا، فهذا لا يعني شيئاً، فهو مجرد كلام أو شعارات رنانة.. ولكن عندما تروي قصة: عن بائع مثلاً أخطأ في حق عميل، ثم اعترف بخطئه، وذهب إليه واعتذر، فقام العميل بشراء مزيد من البضاعة، والوثوق به.

فإنك ترسل رسالة للمستمعين واضحة عما تعنيه الأمانة، وعما تقصده باحترامك لها. إذا أخبرت موظفيك أن العمل يجب أن يقوم على الصراحة والتعاون، فقد لا يفهمون ما الذي ترمي إليه من هذا التصريح، وقد لا يعرفون ماذا تقصد بكلمتي (الصراحة والتعاون) بالضبط، فأنت قد أعطيتهم الكلمات، ولكنك لم تعطهم معاني أو أمثلة أو قصصاً عن هذه الكلمات، لتوضيح مقاصدها..

أما إذا أخبرتهم بقصة أحد الموظفين المهملين، وكيف كان يعتمد على إخفاء أخطائه، وإلقاء تبعثها على زملائه، وكيف أن هذا الأسلوب كلّف الشركة خسائر فادحة، مما أدى إلى فصله في النهاية. فبهذا وحده تضمن أن رسالتك وصلتهم.

شيء ما يبقى في الذاكرة:

الشيء الذي يرسخ في ذاكرتك عن أي شيء هو القصص، كل قصة هي لغز صغير. احتفظ بقصصك كما تحتفظ بنقودك، وبعلمك، وبخبرتك. فقصصك هي المادة الخام لرصيدك من الجاذبية الشخصية