

الفصل الثاني

ماذا يكلفك أن تحقق ما تريده؟

What Does It Take To Get
What You Want?

كل شئ في NLP يجب أن يزيد من مساحة الاختيار"

مع المزيد من الاختيار في كل شئ تفعله، سوف تصبح الرؤية أكثر عمقا والأفق أكثر اتساعا. فجأة تجد نفسك قائما بأداء ما تريده بدلا من ما قد يبدو لك أنه تكليف مفروض. التنوع والاختيار يقعان على بعد خطوات:

ومن ثم من هو العامل النموذجي؟

جزء من مهمتي بصفتي مستقطبة للأفراد أن أكتب مواصفات الوظيفة وواجباتها. الجزء الأساسي في هذا يتمثل في قسم "موجز الوظيفة" تحت عنوان "المرشح النموذجي". هنا حيث أعمل مع عميلي لتحديد المؤهلات والخبرة التي سوف تكون مطلوبة من هذا النموذج الذي يمثل القدوة الحسنة التي ننشدها. سوف أعمل على تحديد نوع المؤهلات الدراسية، الخبرة التقنية، المعرفة بالصناعة والتي تعتبر محورية للنجاح. الأكثر أهمية، أنني سوف اسجل نوع السمات الشخصية التي سوف يكون العميل باحثا عنها. من المحتمل أن يكون هذا الشخص النموذجي حيويا، لاعب فريق رائع، متصل جيد، إيجابي، حاسم، واثق، مؤدي جيد على الشبكات، وذلك الشخص المفعم بحب الاستطلاع. ما هو احتمال أن أكون باحثة عن أفراد سلبين، من الصعب التعامل معهم، وتقديرهم لذاتهم ضعيف؟ صفر. لا أحد يريد أن يجلب إلى دائرة العمل من سوف يكون من الصعب إدارته، ومن خيبة الأمل اندماجه في الفريق.

أجرت إحدى الصحف القومية مقابلة مع المدير الإداري لشركة رائدة في مجال العلاقات العامة، الذي أعلن بإفتخار أنهم لم يعينوا أبدا أفراد لا يستطيعون أن يكونوا ذوي اتجاه مزعج. صورة هزلية إلى حد كبير، إنني أشك في أن يكون لدى كثيرين هذه الصفة. عميل آخر متزمت في أن شركته سوف تستقطب فقط عندما يثبت المرشح أنه مثالي بصورة استثنائية. بالتأكيد هذا ما يجب أن نسعى إليه جميعا في كل مكان؟ لكي تزدهر دوائر الأعمال، إنها تحتاج إلى أن تعين أولئك الأفراد الموهوبين، والذين لهم الاتجاه والعقلية التي تضيف قيمة إلى المنظمة. لكي تكون واحداً من هؤلاء الأفراد، بالإضافة إلى تنمية مهاراتك في فرع المعرفة الذي قد اخترته، سواء كان تمويلاً، تسويقاً، مبيعات، مشتريات، علاقات عامة، موارد بشرية، تكنولوجيا معلومات، تعليم، علاج نفسي – مهما كانت المهارات التي تطورها تقنية وأكاديمية، فإنك تحتاج إلى مسايرتها مع حالات القوة الشخصية لكي تثبت نجاحك وتأثيرك في المنظمة.

هل أدركت ما قد يكلفك هذا؟

هل تعتقد أنك قد أكتسبت الصفات التي تؤهلك إلى أن تكون عاملاً ناجحاً، الشخص الذي يعتمد عليه لكي يكون أداؤه جيداً، والذي يمتطي جواد النجومية في مساره المهني اللافت؟ عندما يفكر رئيسك في الفريق، هل أنت الشخص الذي سوف يقفز إلى الذهن؛ بصفتك الشخصية التي لا يمكن الاستغناء عنها؟ أدى هذا الاختيار البسيط، وأبداً في التفكير حول ما قد فهمته عن ما يبحث عنه صاحب العمل. فقط عندما تكتشف مكانك على مقياس من جيد إلى عظيم، سوف تحدد الخصائص التي سوف تريد التركيز عليها. سوف تكتشف حينئذ أن كلاً من الفصول التالية تأخذ كل خاصية على التوالي وتطور الطرق التي تستطيع من خلالها أن تزيد من مهارتك، وأن يسيطر على مسارك المهني وعلى نجاحك. استخدم هذا كنقطة بداية لقياس أين أنت الآن، وبعد ذلك لتنمية قدرتك لإحداث تغيير في كيفية أداء الأشياء وتحسين نتائجك.

سمات وصفات العامل الناجح: الاستبيان

تعليمات

إفحص قائمة الكلمات التالية، وقرر كم هي تروق لك، ثم درجها على مقياس من A,B,C,D لتعكس الدرجة التي تتفق معها. ضع الحرف في الصندوق الملائم وتحرك إلى السؤال التالي.

على سبيل المثال، إذا كانت الكلمة التي تتناولها "المشارك" استخدم رد فعلك السريع والمفاجئ، بمعنى الأحساس، السلوك، رد الفعل، أو الغريزة التي تثيرها لكي تقرر أين تقف.

لا تفكر طويلاً وبشدة حولها، ولكن اعط رد فعلك اللحظي. استجب مباشرة، وبقلب مرح وبسرعة وانظر كيف تتقدم. يمكنك أن تؤدي الاختبار في هذا الكتاب الآن أو تستطيع أن تدخل إلى موقع: www.annewatson.co.uk ، ويؤدي الاختبار online، وتحصل على تقرير لحظي وتفصيلي يرسل إليك على بريدك الإلكتروني:

A= صحيح تماماً هذا هو أنا، وهذا ما أفعله

B= الشعور بالدفع. إنه يشبهني كثيراً، في معظم الوقت

C= ليس أنا بالضبط، ولكن ليس لدي ردود فعل عنيفة ضده. إنني لا أرفع يدي في رعب

D= لا مفراً! هذا ليس أنا تماماً

D	C	B	A		
				الفوز	١
				حيوي	٢
				متردد	٣
				النتيجة	٤
				متماسك	٥
				وحيدا	٦
				مترابط	٧
				منخرط	٨
				رحلة	٩
				انذار	١٠
				مطمئن	١١
				اختيارات	١٢
				مكافأة	١٣
				مصمم	١٤
				منزوي	١٥
				كثير	١٦
				انسحاب	١٧
				تخيل	١٨
				شغوف	١٩
				نشيط	٢٠
				انتظار	٢١
				مؤكد	٢٢
				تنوع	٢٣
				فريق	٢٤
				خاص	٢٥
				مناقشة	٢٦
				لامبالاة	٢٧
				تخفيض حجم العمل	٢٨
				هادئ	٢٩
				تخطيط	٣٠
				ربما	٣١
				مجرب ومختبر	٣٢
				فردى	٣٣
				فراغ	٣٤

	التأمل	٣٥
	اكتشاف	٣٦
	إمكانية	٣٧
	روتيني	٣٨
	الموعد النهائي	٣٩
	محاولة	٤٠
	تجريب	٤١
	تعاون	٤٢
	جزء داخلي	٤٣
	دردشة	٤٤
	يكشف	٤٥
	خطر	٤٦
	مهتز	٤٧
	ينظم	٤٨
	قلق	٤٩
	تلقائي	٥٠
	يجمع	٥١
	اجتماعي	٥٢
	محجوز	٥٣
	معلوم / مشهور	٥٤

الآن قد انتهيت من الاختبار، أنقل درجاتك إلى شبكة الدرجات التالية. تتفق الاعداد التي بالشبكة مع رقم السؤال في الصفحات السابقة. خذ الإجابات التي قد أعطيتها لنفسك، ثم خصص نقاطك طبقاً للآتي:

$$A = 4; B = 3; C = 2; D = 1$$

على سبيل المثال إذا كانت إجابتك D على السؤال 32، اكتب الرقم (١) في المربع 32. عندما تنتهي من المصفوفة اجمع الأعداد عبر الخطوط الأفقية، ثم ادخل الإجمالي في المربع المخصص للإجمالي، لذلك الأسئلة 10، 11، 19، 28، 37، 46: يجب أن تجمع معاً، وهكذا.

1	10	19	28	37	46	الإجمالي	ايجابي
4	13	22	31	40	49	الإجمالي	واثق
2	11	20	29	38	47	الإجمالي	حيوي
9	18	27	36	45	54	الإجمالي	محب للاستطلاع
8	17	26	35	44	53	الإجمالي	إتصالي
3	12	21	30	39	48	الإجمالي	متخذ قرار
5	14	23	٣٢	٤١	50	الإجمالي	مرن
6	15	24	33	42	51	الإجمالي	لاعب فريق
7	16	25	34	43	52	الإجمالي	لاعب شبكات

كما توضح المصفوفة السابقة؛ الخصائص والصفات التسع للعامل الناجح هي:

- ١ - الاتجاه الإيجابي (الفصل الرابع)
- ٢ - الثقة بالنفس (الفصل الخامس)
- ٣ - النشاط الحيوي (الفصل السادس)
- ٤ - المحب للاستطلاع (الفصل السابع)
- ٥ - الاتصالي (الفصل الثامن)
- ٦ - متخذ القرار (الفصل التاسع)
- ٧ - المرونة (الفصل العاشر)
- ٨ - لاعب الفريق (الفصل الحادي عشر)
- ٩ - لاعب الشبكات (الفصل الثاني عشر)

الاتجاه الإيجابي

20-24- لديك تفاؤل طبيعي، والقدرة على الارتداد إلى الخلف والتي تعني أنك تشع اعتقاد قوي بأن الأشياء سوف تعمل بنجاح، وإنك سوف تلهم المحيطين بك. كن حريصاً أن تراجع حقائقك، لكي تتأصل جذور الاتجاه الإيجابي في الواقع، وذلك يدعم أهدافك.

12-19- هل هي الطبيعة أو التنشئة التي أعطتك التردد العرضي للارتفاع بآمالك؟ إذا كنت تشجع نفسك على خيبة الأمل، قد تكون في خطر من حيث إنشاء واقعك الذاتي. كم مرة لم تكن حاسماً في اتخاذ قراراتك؟ أحيانا التشاؤم الصحي سوف يكون طريقة لكبح جماع المتفائلين بتوجس وجعلهم يتأملون بتريث.

١- ١١- هل تحمي نفسك ضد فشل محتمل؟ ربما قد تعرضت لتعطيل آمالك من قبل، ولذلك أنت الآن حريصاً على أن تتفرق بسقف آمالك، ولا تركز على ما قد يكون. انك تعيش حقيقة قاسية دون أن ترى ضوءاً في نهاية النفق. الحياة قاسية، وأنت تلقن لكي ترى ما يزعجك قبل أن يقع. إذا كان العالم مكاناً خطراً بالنسبة لك، قد لا تنتزع البهجة والسرور من العمل الذي تستطيعه. ما الذي يشدك إلى الورا؟

الثقة بالنفس

٢٠-٢٤- أنت تتمتع ببهجة تأكيد الذات التي يمكن أن تنتقل إلى الآخرين، والتي سوف تعني أن الآخرين يتطلعون إليك كقائد. أنك تعرف ما أنت ماهر فيه، وأنت مستعد لكي تخطو إلى الأمام ومعك الآراء، ووجهات النظر، والأفكار. كنتيجة قد تكون أكثر استعداداً للمخاطرة من الآخرين حيث انك تعرف ما انت ماهر فيه، وما تستطيع أن تفعله. بجانب هذه الثقة التي تلقي الضوء على القدرة والأهداف الواضحة وضوح الكريستال، فإنك سوف تكون قوة يحسب حسابها في دائرة عملك.

12-19- إنك بصفة عامة تثق في نفسك، ولكنك تسمح أحيانا بأن يتسرب إلى نفسك الشك والتساؤلات. سوف يعني هذا أن زملاءك سوف يعرفون بأنك عندما تلتزم بأداء شئ ما، فإنك تكون متأكداً بأنك تستطيع أدائه. لذلك من المحتمل أن تكون أكثر قرباً للآخرين من زملائك حيث يعرف الأفراد بأنك على استعداد دائم لدراسة آرائك وقراراتك. إنك تعرف إنك على صواب معظم الوقت، ولكن الآن ومرة أخرى تتردد وتعيد حساباتك.

١١-١ - تبدو حالياً في مستويات منخفضة من تأكيد الذات، والتي يمكن أن تكون نتيجة شيء عابر بسبب شيء ما لا يزال يباشر تأثيره في حياتك في الوقت الراهن. نتيجة لذلك قد وجدت أنه من الصعب أن تكون متأكداً من أنك تفعل الشيء الصحيح، تعيد دراسة قراراتك التي اتخذتها، تقلق كثيراً، والتي يمكن أن تكون لها تأثير على صحتك ورفاهيتك. هل عدم التأكد هذا يشدك إلى الوراء؟

النشاط الحيوي

٢٠-٢٤ - إنك شخص ما ذو مستويات نشاط حيوي مرتفعة، والتي تدخل بها إلى وظيفتك. إما أنك في المكتب متألق ومبكر، أو مستمر حتى ساعات متأخرة في المساء، باستمرار هناك شيء ما تفعله، ومستعد لتخطي العقبات لتفعله. إن لديك تركيز خارجي، وأيضاً تحب طنين البيئة المشغولة بأعمالها، وتساهم في اتجاهها. استخدام طاقتك ونشاطك الحيوي لتحقيق أهدافك سوف يثري كل شيء تعمل من أجله.

١٢-١٩ - عندما تشعر بأنك مملوء بالحيوية، وإنك تعرف كيف تواصل وتؤدي مهمتك. أحياناً، قد تواجه مشكلة تحفيز ذاتك، ويمكن أن تفقد زخم الموقف. ماذا سوف يحدث إذا جربت مستويات أعلى من الطاقة والنشاط الحيوي في كل الوقت بدلاً من الآن ومرة أخرى؟

١-١١ - هل تشعر بقليل من التدني والانحطاط المعنوي، تكتشف الأشياء بمجهود ضئيل لا يرى؟ قد تبدو الحياة إلى حد ما متحدية في تلك اللحظة، وأنك تعمل بجد واجتهاد لتجد الحل والطاقة لتوصيل كل ما تحتاج إليه. إن ما تحتاج إلى فعله بصورة مختلفة أن تستعيد التألق في حياتك؟

المحب للاستطلاع

٢٠-٢٤ إنك تحب أن تكتشف الأشياء الجديدة. إنك تتساءل ماذا حول الركن التالي، وإحساس بما لم تعرفه بعد. إنك تشعر بالبهجة عند اكتشاف حقائق جديدة، معلومات جديدة، وأنت مدفوع باهتزازات متعة اكتشاف الإمكانيات الجديدة. جديد، مختلف، غير مكتشف بعد؛ تلك الكلمات التي

تجعلك تدندن وتطنطن. بالنسبة لك المتعة في الرحلة، بدلاً من الوصول إلى الجهة التي تقصدها.

١٢-١٩ من زاوية ما أنت تتمتع بالمكان حيث تعمل، وبينما أنت مهتم بما هو جديد ومختلف؛ فإنك مقتنع بما تعرفه. عندما تعطي المثير الصحيح، سوف

تكون على استعداد لأن تكتشف لكي لا تصبح محاضراً فيما هو مألوف، قد تريد أن تبدأ النظر حولك وترى ما قد تكون مفتقده.

١١-١- الحياة الجذابة بالنسبة لك هي تلك التي توفر لك أمن ما هو معروف ومألوف. ربما يوجد خطر أنك تستطيع أن تذهب إلى أدنى المسارات القابلة للتوقع. يتمثل الجانب السلبي في هذا أنك ليس فقط تفتقر إلى أي وعي بما يمكن أن تكون في حاجة إلى معرفته، ولكن أيضاً قد ينظر إليك الآخرون على أنك غير مهتم وغير مشارك. ربما أنت منهمك في عالمك الذاتي، وغير مستعد للاندماج مع آخرين.

الاتصالي

٢٠-٢٤- أنت تعرف كيف تضع رسالتك من البداية إلى النهاية. إنك تحب أن تندمج مع الناس عبر عدد من وسائل الإعلام، وتحب أن تظل على اتصال. سوف تعرف كيفية استخدام البريد الإلكتروني، التليفون والإجتماعات وجهاً إلى وجه إلى أقصى ميزة ممكنة. أنت صاحب مبادرة، وذلك الشخص الذي يعمل على حدوث الأشياء. سوف يتطلع إليك الناس للمحافظة على استمرارية عجلة العمل وأن تكون المنظم.

١٢-١٩- إنك بصورة مقبولة تشعر بالراحة في التحدث، في الكتابة، وفي إعداد رسالتك من البداية وحتى النهاية. عندما يوجد ما يقلقك، فإنك تجري الإتصال اللازم. إنك قد لا ترى دائماً أن هنالك حاجة إلى الكتابة، البريد الإلكتروني، أو المكالمات التليفونية، وقد تكون هناك مناسبات عندما

تفقد إحدى الفرص لإجراء اتصال. إنك تعرف كيف تتصل، وغالباً تؤدي بصورة كافية تلبية لحاجاتك الذاتية. ماذا يمكن أن يحدث إذا أجرته أقل تكراراً؟

١-١١- إنك سعيد في عالمك الخاص من التفكير والأفكار. إنك ليست غير مبال بالآخرين إنك فقط لا ترى دائماً أهمية في أن تجري مكالمات، تكتب أو تتصل وجهاً إلى وجه. نتيجة لذلك، قد يفقد الناس المدخلات القيمة التي يمكن أن تقدمها. قد يتم تخطي أفكارك، لأنك لا تجد ضرورة في عرضها، والآخرون لا يعرفون أنه ينبغي أن يطلبوها منك. هل تعتقد أنك تستطيع أن تفيد من تبادل التفكير والأفكار مع آخرين؟

متخذ القرار

٢٠-٢٤- إنك واضح حول ما تريد وتعرف كيف توجه إرادتك لتنفيذ ما تريد. إنك تحب أن تكون الحياة واضحة، وتكون سعيداً عندما تنظم شئونك وتعمل

طبقاً لمواعيد محددة بصورة نهائية. قد يعطيك اتخاذ القرار احساساً بالراحة، حيث أنك قد أغلقت ابواب الخيارات الأخرى، ومن ثم تستطيع التركيز على الهدف الذي قد أنشأته.

١٢-١٩- توجد أمور أنت فيها واضح وتعرف ماذا تفعل وكيف تريد أن تفعله. ومع ذلك، أحياناً قد تتردد وتفكر بعمق قبل أن تتخذ القرار. قد يكون هذا التأمل ضرورياً والذي يؤدي إلى اتخاذ قرار بصورة أفضل. ويمكن أن يكون أيضاً تسويفاً لا مبرر له. ما الذي ينطبق عليك وكيف يؤثر على حياتك العملية؟

١١-١- قد تجد أن اتخاذ القرار عملية صعبة تماماً. هل يمكن أن يكون ربما لأنك غير واضح حول أهدافك؟ ربما نقص في الثقة أو عدم التأكد بأن ذلك ما تريده؟ يمكن أن تعني هذه الضبابية أنك قد تتردد حول القرار، والناس من حولك قد يكونون في حالة انتظار لاتخاذ الخطوة التالية. هل تريد أن تكون متخذ قرار، أو أن تكون في الركب مع الآخرين الذين يتولون قيادتك، بمعنى أنك تسير خلفهم؟

المرونة

٢٠-٢٤- أنك تحب التحديات الجديدة وتحب أن ترى التنوع وإعادة التفكير في كثير من أوجه حياتك. ما هو جديد وما هو غير مختبر أو مجرب يشد الكثير جداً من اهتماماتك. نتيجة لذلك فإنك تنظر بإيجابية إلى المشروعات الجديدة، وتشعر دائماً بأنك على استعداد تام لتواجه تحديات لم تواجهها من قبل.

١٢-١٩- إنك تحب أن تكون في حياتك تغيرات إذا استطعت أن ترى قيمة في ذلك. إنك لا تحدث التغييرات من أجل فقط مصلحة التغييرات، على الرغم من أن لك عقلية متفتحة. إنك تمتلك قاعدة مرجعية صلبة من المجرب والمختبر، وانت تستخدمه لمساعدتك على التحرك إلى الإمام. الأشياء الجديدة تعطيك متعة أكبر من تلك الجوهريّة. إذا طلب منك الإضطلاع بشئ ما جديد، من المحتمل أن اجابتك سوف تكون ايجابية.

١١-١- لديك تردد مؤكد في أن تذهب بعيداً عن منطقة الدفء والراحة المألوفة والمعروفة لديك. إنك تحب أن تعرف أين أنت، وأن تكون قد خبرته وفعلته من قبل. إن المهام أو المشروعات الجديدة يمكن أن تزعجك، وقد تكون متوتراً حول تجريب شئ ما إذا لم تكن قد فعلته من قبل. إنك قد لا تحب المخاطرة، وتلتصق بما تعرف كيف تفعله، وما تستطيع التحكم فيه. ما الذي تخشاه من التغيير؟

لاعب الفريق

٢٠-٢٤- إنك تحب أن تكون جزءاً من فريق، ومن المحتمل أنك دائماً مندمجاً مع مجموعة بطريقة ما أو بأخرى سواء كرة قدم، رجبى، كرة سلة أو هوكي. إنك ترى مزايا العمل مع آخرين، وأنك بحيوية ونشاط تسعى إلى آخرين تعمل معهم. إنك تجد متعة في تبادل الآراء والمناظرة التي تجري في فريق. العمل بصورة مستقلة قد لا يشعرك بالراحة إلى حد ما حيث أنك تحتاج إلى طاقة وحيوية الفريق من حولك لكي تؤدي بأقصى إمكاناتك.

١٢-١٩- إنك تكون سعيداً كجزء من فريق. وسوف تكون مسروراً إذا طلب منك العمل مع مجموعة. وتكون أيضاً على نفس الدرجة من السرور أن تعمل بمفردك، ولذلك إذا كان عليك أن تمضي يوماً أو يومين أسبوعياً للعمل في البيت سوف تجده تغييراً مرحباً به كبيئة عمل جديدة.

١-١١- من المحتمل أنك ترى نفسك مكتفياً ذاتياً وشخصية واسعة الحيلة والذي يستطيع أن يتناول الأشياء من الألف إلى الياء، ويدير بمفرده. من المحتمل أن لديك الكثير من قوة الشخصية، وليس ميالاً إلى حجب المعلومات عن الكل. إنك تحب أن تعمل بنفسك، وسوف تناضل من أجل العمل في مكتب أبوابه مغلقة. هل جربت تأثير تراكم مواردك مع زملائك ورأيت ما يمكن أن يفعله فريق؟

لاعب الشبكات

٢٠-٢٤- تشكيل الارتباط مع الناس سوف تمارسه بسهولة. إنك تحب الدردشة، أن تقابل أفراداً جدد وأن تجاريهم اجتماعياً. إنك تندمج مع العالم وتهتم بالآخرين وبما يفعلونه. سوف يكون لديك قائمة طويلة بالأشخاص الذين تعرفهم، ويسعدك أن تضيف إلى هذه القائمة. ما هو المزيد الذي تستطيع أن تفعله لجعل هذه الشبكة تعمل بنجاح من أجلك ومن أجلهم؟

١٢-١٩- إنك تدرك قيمة أن يكون لديك اتصالات وارتباطات، وبالتأكيد لديك مجموعة معينة من الناس الذين تظل على اتصال بهم والذين تقدرهم حق قدرهم. ومع ذلك ليست محفزاً بقوة في أن تضيف إلى قائمة معارفك، لذلك سوف تنتهز الفرص لمقابلة الناس الذين يأتون اليك بطريقة ما أو بأخرى بدلاً من أن تسعى أنت إلى استقطابهم بحيوية. الناس يمثلون أهمية بالنسبة لك، ولكنك ليست في حاجة إلى إضافة المزيد إلى القائمة التي لديك.

١-١١- من المحتمل أن لديك عدداً قليل من الصداقات ذات القيمة حيث أنك لا تعتقد بأن العدد الكبير لا يساوي بالضرورة الجودة. الإحتمال الأكبر أنك تحب

أن يتم تقديمك انت بدلاً من أن تقدم أنت غيرك، وانك سوف لا تضع إجراء الارتباطات مع الناس على قمة جدول أعمالك. في موقع العمل، قد لا تعرف كل شخص حولك، ونتيجة لذلك سوف لا يعرفك كل فرد. هل فكرت فيما يمكن أن تفقده باستمرار عندما تضيق دائرة ارتباطاتك إلى هذا الحد؟

تذكر بأن هذه ليست أشياء منقوشة على حجر – أنها بوابة لإثارة التفكير حول ما يريده صاحب العمل، وما يبدو أنه لديك، وكيف تريد أن يكون سلوكك. يحتاج العامل الناجح أيضاً إلى أن يوصل إمكانياته ووعوده، وليس فقط يتحدث عنها. أيضاً تذكر بأن هذه فقط بعض الصفات التي تحتاج إليها لكي تكون ناجحاً. توجد أشياء أخرى سوف تأخذها إلى العمل والتي تكون ذات قيمة ومطلوبة.

الخطوات التالية

تعتمد عناصر الأداء المرتفع في موقع العمل على امتلاك مهارات هذه الخصائص. إنها سوف تجعل الطريق إلى النجاح سهلاً وميسوراً، وسوف تعمل على إحداث ذلك التحول من جيد إلى عظيم فيما تفعله. الإستمرار في أداء الأشياء بنفس الطريقة وتوقع نتيجة مختلفة، ذلك نوع من الجنون. الشخص الناجح حقيقة لا تكون لديه توقعات بأن الاحداث سوف تتكشف وأن النجاح سوف يحدث. النجاح، كما سوف ترى في سياق هذا الكتاب، هو ما تخلقه لنفسك خلال تصرفاتك وعقليتك الذاتية. إنه ما تفعله لنفسك، وما تفعله للآخرين. السر الحقيقي للنجاح يتمثل في تحديد ما تريده في الحياة، وبعد ذلك وضع تلك الأهداف وأن تقبل ١٠٠ في المائة مسؤولية الوصول إلى حيث تريد.

انظر الآن إلى نتائجك، وتعرف على ما يبدو أنك جيد فيه وماذا يعني. إدرس المجالات التي قد ترغب العمل فيها وتطويرها. سوف تكون فكرة حول أين تريد أن تركز مستخدماً الأدوات والأساليب التي سوف تجدها أثناء اجتيازنا مراحل هذا الكتاب. سوف تؤخذ كل خاصية بالدور وتكتشف في فصل مستقل. قبل أن تقرأ أي فصل أفحص درجتك، وفكر كيف يمكنك أن ترغب في التحسين الذي يتناول هذه الخاصية، وأين سوف تركز. يتطلب الطريق من جيد إلى عظيم بذل المجهود، وسوف يوضح لك هذا الكتاب تمارين بسيطة وفعالة التي سوف تساعدك على الوصول إلى حيث تريد. التغيير بين يديك والشخص الذي يعتبر أكثر طلاقة في حركته وأكثر استعداداً لتبني طرق جديدة في العمل وفي السلوك هو ذلك الفرد الذي سوف يتفوق ويحصد المكافآت التي يتطلع إليها.

المقياس من جيد إلى عظيم

قبل أن تواصل تحركك إلى الفصول التالية التي سوف تطلق العنان للأدوات، النصائح، والأساليب والتي سوف تسمح لك بتطوير المهارات التي تحتاج إليها لكي تكون مؤدياً رائع الأداء والحياة تحت أمرك، انظر إلى المصفوفة وسجل عليها درجتك الحالية. حينئذ اكتب بحروف وأرقام أكبر وأسود غامق أين تود أن تكون على ذلك المقياس. إذا كنت بالفعل تقف عند الرقم ٩، اخرج من المقياس. التفوق في توقعات الأداء يمثل في حد ذاته هدفاً رائعاً ولافتاً للجميع.

9 عظيم	8	7	6	5	4	3	2	1 جيد	
									الاتجاه الايجابي الثقة بالنفس النشاط الحيوي المحب للاستطلاع الاتصالي متخذ القرار المرونة لاعب الفريق لاعب الشبكات

الآن جاء الوقت بالنسبة لك لكي تتحرك في اتجاه أن تكون عظيماً وأن تستخدم الأدوات والأساليب للوصول إلى حيث تريد.