الفصل الثاني عشر

التشبيك

Networking

obeikandl.com

كيف تحصل على مزيد من الناس في حياتك
وتضيف المزيد من المتعة إلى أهدافك

"الناس ليس هم سلوكياته؛ اقبل الشخص وغير السلوك"

يشجع NLP الناس على العمل من أجل اكتساب أشخاص آخرين عظماء. أحط نفسك بأفراد يشبهونك، والذين يشاركونك قيمك. ذلك حيوي جداً. ضم إلى داخل دائرتك الأفراد الذين أنت معجب بهم، الذين حققوا نوع النجاح الذي سوف تحب أن تحقق مثله، وأن تعمل فجأة مع نوع جديد من الطاقة الحيوية. فكر عندما كنت محاطاً بأفراد لم يكونوا مثلك. إنها يمكن أن تكون تجربة استنزاف حيث كان عليك أن تحارب أحاسيس الضيق والتنافر ضدهم. إذا كنت بطبيعتك شخصية إيجابية، فكر كم هو قاس أن تكون مع هؤلاء الذين لديهم تلك الرؤية السلبية. أولئك الذين يئنون، يشتكون، ويرون الأسوأ في كل شيء، والذين يعيشون على حساب طاقة ومجهود الآخرين. إهرب ولتظل بعيداً. توجد حكمة ينادي بها NLP، "الناس يفعلون فقط أقصى ما يستطيعونه بالموارد التي يجدونها متاحة." أنه قول يقوم على المنطق، لأنه مع زيادة الموارد التي لديك تزداد فرصتك في النجاح – وأفضل الموارد البشر. جاء الوقت الآن لترتفع بمستوى وأهمية مواردك البشرية، وأن تضم موارد جديدة إلى دائرة عملك.

أترك الأشخاص الخطأ وراء ظهرك

قبل أن تدرس توسيع شبكة علاقاتك، وأن تجري اتصالاتك مع أفراد ناجحين انتهز الفرصة لفحص شبكتك القائمة ودائرتك الاجتماعية. تخيل أنك في صالة للحفلات الموسيقية، وأن لديك مقعداً أمامياً على خشبة المسرح، يطل على المسرح الفارغ. اعزف بعض الموسيقى التي تحبها، إنها تعزف حولك، وأنت تشعر بالراحة في هذا المسرح الفارغ. أنظر إلى خشبة المسرح وأبدأ في دعوة الناس للظهور عليه. إنهم يمكن أن يكونوا أصدقاء دراسة، زملاء عمل، أصدقاء جامعة، أسرة، معارف، عملاء، جيران، أصدقاء من الأندية أو الفرق. أدعوهم واحداً بعد الآخر، وأفحصهم بدقة عند اللقاء بهم وجهاً – إلى – وجه في هذه البيئة الآمنة، حيث تراهم ولكنهم لا يرونك – التخيل مستمر.

الآن افحصهم فرداً فرداً، واسأل نفسك إذا ما كانت صداقتهم صادقة، وإذا ما كانت حقيقية. فكر إذا ما كانت خبرتك مع كل منهم شيئاً ما إيجابياً، ودياً، مبدعاً، ومفيداً تبادلياً. إذا ما كانت قد أصبحت علاقة عادة التي تهدم أكثر

مما تبني، أطلب من هذا الشخص أن يترك المسرح. افعل هذا مع كل فرد، وأنظر من الذي ترك في داخل الحرم المقدس للصداقة. لاحظ أيضاً الفجوات الكثيرة التي ترتبت على خروج العدد الكبير من الصداقات الزائفة التي كانت على خشبة المسرح، وقرر الآن كيف تخطط لملء هذا الفراغ بأفراد يكونون ملائمين لمكانك في الحياة كما هو الآن.

من الذي تعرفه؟

اعتاد الناس إلى أن يستند تقييمهم إلى "السجل الأسود الصغير" من المحتمل أنه الآن قد حل محله عدد الاتصالات التي لديهم على: www.linkedin.com أو الاتصالات في Microsoft Outlook. الأفراد ذوي السجلات الأفضل كانوا أولئك الذين لديهم نوافذ على العالم، ولديهم إمكانية التعامل مع الموارد الأخرى، وتقديم رؤى جديدة، وزواية مختلفة على طاولة الاجتماع. كثيراً ما كتبت في تعليقات المقابلة، أن المرشح للوظيفة المحددة يجب أن يكون لديه قائمة اتصالات حديثة وذات صلة بالموضوع. هذا وثيق الصلة بموضوع "التشبيك"، ليس فقط أفراد المبيعات، ولكن المهندسين، الأفراد التقنيين، والمبدعين، وأي فرد يعمل اليوم في المجتمع القائم على التكنولوجيا، حيث معدل الإيقاع مسعور، والأفراد الذين لم يلتحقوا بالقطار يتركون حيث هم.

مالم تكن ناسكاً، تفعل شيئاً لا يتطلب أية تفاعلات من أي شكل مع الناس، فإنك تحتاج إلى تحسين الطريقة التي تصوغ بها روابطك مع الزملاء، العملاء، المنافسين، وقادة الصناعة. سوف يضيف هذا قيمة لك، ويضيف قيمة لهم. لأنك تريد أن تنتقل من **جيد إلى عظيم**، سوف تتحقق من أنك في حاجة إلى الدخول في علاقاتك مع موارد من الأفراد أكبر مما أنت عليه الآن. ومع ذلك، مهما كانت شبكتك جيدة، يمكن أن تكون أفضل. بصرف النظر عن حجم الارتباطات الذي لديك عبر www.linkedin.com أو Facebook، يمكن أن يكون لديك المزيد، ويمكن أن ترتبط بأفراد الذين يكونون أكثر ملاءمة بالنسبة للمرحلة الحالية في الحياة وفي دوائر الأعمال.

بالنسبة لإسهامك كلاعب شبكات، دعنا نضع هدفاً. بصرف النظر عن الصورة التي عليها شبكتك في تلك اللحظة، قرر الآن أن تدعم علاقاتك مع الأشخاص الذين تعرفهم حالياً، وأنك سوف تزيد من ارتباطاتك بعدد معين شهرياً. كم؟ من؟ كيف؟

البدائل سوف تتضمن:

- **الزملاء.** هؤلاء يمكن أن يكونوا في مكتبك، مكتب آخر، موقع مختلف. إذا كنت تعمل لدي شركة على المستوى الكوني، من الذين تعرفهم في مناطق مختلفة؟
- **الموردون.** أنه يمكن أن يكون الشخص الذي يرسل لك أدواتك الكتابية أو حتى سندوتشاتك أو شخص ما يرسل لك مايلزمك من المواد الخام.
- **العملاء.** هل قاعدة اتصالك واسعة بصورة كافية؟ هل تفعل من أجلهم أشياء مرضية؟ الاندماج معهم سوف يعطيك جذوراً عميقة، ويسمح لك بزيادة وصولك إلى خططهم، وما يمكنك أن تفعله لهم.
- **إجماي الغرباء** الذين ليس لهم خطوط توصيل إلى حياتك، والذين لم يعرفوا بعد أن لهم دور يمكن أن يقوموا به. هؤلاء يمكن أن يكونوا الأفراد الذين تقابلهم في المعارض، في ندوة، في مؤتمر. كيف سوف تعرف في أي وقت؟

Clare Howard **من** Academy **28 يقول:**

"كن على اتصال. ليكن لك شبكة عمل داخل وخارج الشركة، وعاملها كما تعامل حديقة خضروات، بمعنى تبذر، تزرع، خذ شتلات من أفراد آخرين، أرويها، غذيها، وأعرف متى وقت تقليمها، ثم اقطع الأجزاء الجافة، والأجزاء المتسللة."

شبكة العمل الأكثر أهمية

هي الشبكة الداخلية

إذا كنت قد التحقت حديثاً بإحدى المنظمات، حينئذ تحتاج إلى أن تعرف من يكون من؛ وهم في حاجة إلى أن يعرفوا من تكون أنت. أن تتقدم وتقدم عملاً جيداً ليس كافياً. يجب أن ينظر إليك على أنك تؤدي عملاً جيداً. عندما تتوفر لديك معرفة من يكون من في دائرة العمل، سوف تكون قادراً على مساعدتهم، وهم سوف يكونون قادرين على مساعدتك. الأفراد العظماء في دائرة العمل هم الذين لديهم شبكة عمل داخلية حديثة، متنوعة وقوية. تصور كيف سوف يكون هذا مفيداً عندما تتخذ قرارات العمالة الزائدة، الترقيات،

النقل، والعلاوات على المرتبات. إذا لم يعرف الناس من تكون أنت سوف لا تظهر مطلقاً على القائمة.

نقاط التركيز

في عالم NLP نقاط التركيز عبارة عن مثير يحرك استجابة متماسكة. هذه هي ببساطة السبب والتأثير. إذا حدث شئ ما مثل سماع ضوضاء، رؤية مشهد، أو إحساس بانفعال، حينئذ يحدث نفس رد الفعل بالضبط في كل مرة. على سبيل المثال، إذا رأيت إشارة المرور حمراء، فإنك تقف. إذا سمعت قطعة موسيقية والتي عزفت بمناسبة حدث لافت، فإنك سوف تنتقل بذهنك لحظياً إلى الوراء حيث كان الحدث. يمكن أن يعمل هذا جيداً لصالحك، وفي بعض الحالات يمكن أن يكون حيوياً للبقاء، ولكن حالات أخرى ليست مفيدة هكذا. المثيرات ذات اتصال وثيق بعملية التشبيك ولكن أثناء تفكيرك حولها في هذا الفصل، من فضلك تأمل قيمتها وأهميتها في مجالات أخرى كثيرة. فحص الخصائص الثمانية الأخرى، التي قد غطيناها بالفعل. نقطاط التركيز الإيجابية للمساعدة على تدعيم اتجاهك الإيجابي، ثقتك بنفسك، طاقتك الحيوية حبك للاستطلاع، سوف يضيف ذلك التأكيد لمساعدتك على الوصول إلى حيث تريد. ليس هذا فقط، نقاط التركيز الإيجابية للمساعدة في الاتصال واتخاذ القرار، وأيضاً مساعدتك على تذكر أن تكون عامل فريق مرن، سوف يكون السلاح السري الذي سوف يراك الناس من خلاله.

الأفراد الأقوياء في دوائر الأعمال يكونون على وعي بما يفجر الانفعالات والاستجابات غير المفيدة ويعملون على ابتكار نقاط تركيز، التي تضعهم فيما يطلق عليه **"الحالة الذروة"**. هذه هي الحالة التي تشير إلى الشخص عندما يكون في أفضل حالات أدائه أو إحساسه. **حالة الذروة** بالنسبة لأحد الأشخاص ليست بالضرورة أن تكون هي نفسها للآخر. تخيل دائرة عمل حيث لديك كل فرد يعمل وهو في تلك الحالة من الأحاسيس التي في أعلى مستوياتها. ابدأ بدراسة ماهي موارد **حالة الذروة** بالنسبة لك ثم تحرك إلى فريقك. إنها شيء ما تحت سيطرتك، والتي سوف تعطيك فريقاً يتكون من أعضاء ذوي الأداء المرتفع.

نقاط التركيز الإيجابية

نقاط التركيز الإيجابية هي تلك المفجرات التي تحدث التفجيرات على مستوى اللاوعي، والتي تجعلك أكثر تأكيداً بذاتك، أكثر سعادة، إيجابي، لديك قابلية للاستقبال، وقادر على تحقيق المزيد، مدعماً بذكريات الأحداث السابقة التي كانت ناجحة وسعيدة بالنسبة لك.

كيف يمكنك استخدامها لمساعدتك مع الأفراد وتنمية شبكة أعمال؟ نقاط التركيز الأكثر وضوحاً في الاجتماعات تتمثل في كارت الأعمال. نحن لدينا هذه الطقوس في تبادل الكروت لتسهيل الاتصالات التالية، لذلك، طور هذ النقطة الإيجابية في مرحلة لاحقة لخلق انطباع أفضل.

إنني أفضل شخصياً أن أرسل مذكرة مكتوبة يدوياً أو كارت إلى شخص ما لأشكره على كرم ضيافته أو على المساعدة التي قد أعطوني إياها. البريد الإلكتروني أو النصوص المحفوظة عن ظهر قلب لا تكون في وضع متميز، حيث تدخل ضمن تراكمات مكدسة مع مثيلاتها الأخرى في صندوق بريدك الوارد. لماذا لا تقرر أن تكون لافتاً. الكارت سوف يظهر على مكتب شخص ما، ومن المحتمل أن يستمر هناك لفترة قد تطول أو تقصر ليذكر الآخر دائما من تكون أنت.

Tim Smits، أسس مشروع Eden، وكان مشهوراً بطريقته أيضاً الناجحة بصورة غير عادية في تنمية دوائر الأعمال. لقد تحدث أمام ***مؤتمر معهد الإدارة العليا*** *في Royal Albert Hall في ٢٠٠٩، ولقد ركز على القوة التي قد كانت لدي أعضاء الاجتماع في مؤسسته، ويستمر تمتعهم بها في حياته. لقد قال أنك لا تعرف من تكون أنت إذا أردت أن تعرف، عليك أن تضع نفسك في مركز حيث تنتهز فرصة لمقابلتهم. إنه يقبل كل سابقة دعوة تصله بصرف النظر عن من أين جاءت لكي يدعو غير المعروف وغير المتوقع إلى عالمه.*

يمكنك أن تستخدم أيضاً الموارد التي لديك بالفعل لإدخال البهجة إلى الناس. إذا كانت لديك صور أخذت في حفل غداء أو تدشين حدث علاقات عامة، خذ الصور وأرسلها إلى الناس، الذين سوف يكونون مسرورين. يمكنك أن تفعل هذا إليكترونياً بدون تكلفة أو يمكنك تحريك الساكن، وتطبع الصور لحسابك بدراهم معدودات. دوائر الأعمال ليست فقط من أجل الهدف والموضوعية. إنها أيضاً عن إدراك الفرد وضمان أنه يعرف أنك تعامله على هذا الأساس. أنشئ محفظة نقاط التركيز التي سوف تضمن أنك دائماً أمام الذهن. يمكنك أن تكون ذلك الشخص الذي يحضر معه الفطائر في الاجتماعات أو الذي يضع باقة من الزهور في حجرة الاجتماع. هذه تكاليف قليلة وتأثير أعلى. إنك تنشئ بحيوية روابط بين من تكون أنت وبين كيف يفكر فيك الناس غريزياً.

نقاط التركيز السلبية

يمكن أن تكون نقاط التركيز السلبية استنزافية، وتحرك نوعاً من الاستجابة أنت لا تريده مثل الخوف، الحزن، الشعور بالذنب أو الغضب. هذه ليست حالة مورد مفيد يكون لديك، لذلك، جزء من النجاح أن تتفادى نقاط

التركيز السلبية التي تفجر مثل هذه الحالة. إدراك طبيعة هويتها وأن تكون مستعداً للابتعاد عن طريقها يمثل مهارة في متناول يدك. البديل أن تخضع إلى أحاسيس انت عاجز عن إيقافها. الأفراد الذين يكونون عظماء في اماكن العمل يسيطرون على ذواتهم ويعرفون ماذا يفعلون.

لقد عملت مع" مدير عام تسويق" وكالة إعلان في" لندن" . إنها تحظى بتقدير واحترام الجميع. لقد وجدت نفسها غير قادرة على تناول أي شكل من أشكال الصراع لأنه يذكرها بحالات الجدل غير السعيدة في بيتها أثناء مراحل حياتها الأولى. كانت استجابتها للمواقف التي يبدو فيها نوع من النزاع والجدل الساخن ان تنهمر عيونها بالدموع، وتبدأ في الصراخ. شعر زملاؤها بعدم الراحة، وبصورة غير معلنة استخفوا بها نتيجة ضعفها الظاهر.

إدراك أنها في حاجة إلى معالجة هذا، قررت الوصول إلى حالة أكثر فائدة عندما تواجه بمواقف مثيرة للجدال. لقد استبدلت بحالات الشجار في الأسرة صورة ذهنية لمخرجات دائرة عملها الناجحة بعد مناقشة دقيقة، ومن ثم كانت قادرة على السيطرة على انفعالاتها.

منظور آخر حول هذا أن تكون واعياً بما يمكن أن تجلبه الاستجابات السلبية في الآخرين. هذه ليست بالضرورة منطقية، لذلك كن مستعداً لأي شئ. يقول أحد عملائي أنه قد اشتعل غضباً كعميل من منظر الناس الذين يأخذون القهوة الجاهزة من محلات المشروبات السريعة. كل ما عليه أن يفعله أن يرى فنجان تلك الشركة المشهورة عالمياً Star bucks، ويصدر نفس الخطبة اللاذعة مع تمتمات تذمر حول القهوة وهي محمولة كما لو كانت طفايات رماد. لم تكن هذه حالة مفيدة بالنسبة له. وبمجرد ظهور فنجان القهوة أمامه ببساطة حلت كل الاضطرابات. لقد قيل له أنك ليس هناك لتغيير العالم، فقط لتكيف نفسك مع القهوة والعناصر التي في ذلك المكان، والتي لا تستحق النزاع حولها.

انتهز الفرصة للتفكير في الأشياء التي تعتبر مثيرات بالنسبة لك لكي تستجيب بطريقة غير مفيدة. هذه يمكن أن تكون نفس الشخص الذي يصل الاجتماع متأخراً، صوت القلم على سبورة بيضاء، أو نقرات القلم المتواصلة على المكتب. بالنسبة لي نقاط التركيز الشخصية تتمثل في من يستمعون إلى الموسيقى وقد فتحوا مؤشر حجم الصوت حتى نهايته إلى حد أن الناس المحيطين يمكنهم سماعها بوضوح.

الانفعالات التي يمكن أن يثيرها هذا النوع من الأحداث غير مفيدة، يمكن أن ينظر إليك الناس باعتبارك مصدر إزعاج وربما البوليس أيضاً. بنفس الطريقة يمكنك أن ترى مثيرات الآخرين.

التخلص من نقاط تركيزك السلبية الذاتية

في البداية، تدبر ماذا تكون نقاط التركيز هذه. حددها لكي تمحوها. سوف تظل تحت رحمتها طالما بقيت في حياتك، لذلك قد حان الوقت لاستعادة السيطرة على مثل هذه المواقف، والعمل على التخلص منها مرة وإلى الأبد. إنها تعمل على مستوى دون الوعي، ولذلك بالتفكير حولها الآن، تكون قد اتخذت الخطوة الأولى لاستبعادها من حياتك.

١	٤
٢	٥
٣	٦

سلسلة جديدة من نقاط التركيز

أحد منبهات أو مفجرات السلوك عادة يحرك ويطلق آخر. التدبر فيما هو المنبه أو المفجر سوف يسمح لك بأن تبني سلسلة من نقاط التركيز والتي سوف تتكون من خطوات صغيرة مختلفة التي سوف تسمح لك بتحطيم نمط الاستجابة وإنشاء نمط آخر جديد. إنه ليس معقولاً أو ممكناً أن يكون لديك أمل الانتقال اللحظي من حالة الغضب الجامح إلى حالة الهدوء. الطريق إلى الهدوء عليه علامات إرشادية على طول الطريق. على سبيل المثال، لإزالة الغضب من الموسيقى الصارخة. إحدى الخطوات يمكن أن تكون إدخال الفكاهة في الموقف. تخيل أن أحدهم استخدم مقصاً كبيراً وقطع أسلاك الجهاز الذي تنبعث منه تلك الموسيقى المزعجة، ليجد المستمع نفسه في عالم من الصمت المخيف. أو تستطيع أن تحقق نوعاً من التكامل بين الضوضاء متناهية الصغر التي تصلك وتحولها إلى نغمة في رأسك، وتدريجياً أرفع مستوى ضوضائك الذاتية إلى أن تختفي الضوضاء الخارجية. يمكن أن تكون المرحلة الأخيرة أن نقطة التركيز الإيجابية بالنسبة لك إيجابية أيضاً، وعليك أن تشتري iPod (إذا لم يكن لديك هذا الجهاز) وأن تختار الوقت الملائم لسماع شيء ما من الموسيقى التي تجد فيها متعتك.

تنمية شبكة أعمالك

إذا كنت أحد أولئك الذين يشعرون إلى حد ما بأنهم كتومون أو قليلو الكلام حول توسيع شبكتك، شاعراً بأن شيئاً ما يشدك إلى الخلف أو إذا كنت ببساطة تتطلع إلى التحسين، دعنا نفحص عدداً من الأساليب التي يمكن أن

تساعد على تطوير مهارات أساسية. ما الذي يمكن أن يمنعك من الدخول إلى معرفة الناس الذين لا تعرفهم، والذين سوف يلعبون دوراً في حياتك؟ لقد فحصت الآن المعتقدات المقيِّدة المحتملة في **الفصل الخامس**، لذلك خذ في اعتبارك، ما قد يكون في تفكيرك حول نفسك أو الآخرين والذي يمكن أن يشدك أو يشدكم إلى الوراء. فكر فيها، وخذ وقتك الآن لكي تكون أميناً مع نفسك لكي تقبلها، وبعد ذلك تكن حازماً مع نفسك لفرض الانضباط للتخلص من هذه المعتقدات لكي تنطلق في تنمية شبكتك.

إذا كنت قد مررت بتجارب غير سارة في الماضي مع عملية التشبيك، الآن حان الوقت لكي تستخدم الأساليب المرجعية التي نوقشت في **"الفصل الخامس"**. اعتقدنا سابقاً أن العالم مرعباً ومهدداً. أنت الآن شخص ما لديه غرض في عملية التشبيك، وسوف يعطيك هذا الثقة بالنفس للاقتراب من أي شخص تراه. لقد طورت عدداً من تقديمات "الحديث الصغير" لمساعدتك بصورة مباشرة. يتمتع التشبيك الآن بسياق أكثر فائدة، لذلك تستطيع الاعتماد عليه.

الارتباطات الخارجية

بصرف النظر عن ارتباطك داخل مكان عملك والذي يمكن أن يكون قوياً وجيداً، فإن الأفراد العظماء يتمتعون بارتباطات خارجية. قد لا تكون بالضرورة مرتبطة بالعمل، ويمكن أن تكون عارضة وليست مجدولة. إنها الأماكن التي تذهب إليها لاختبار مهاراتك، تكتشف جديداً، تقابل أفراداً يزودوك بالنصائح والإرشادات، بالمساعدة، وبإعادة التأكيد على أنك تحتاج إلى النمو والتطوير. هذه المجموعة من الناس ذوي الرؤية المختلفة، والديناميات المختلفة، هم أولئك الذين يمكن أن يرفعوا عالياً علم الطرق المختلفة لصنع الأشياء.

*Alex Mitchell رئيس **علاقات التأثير في معهد الإدارة العليا** يعتقد بأن التشبيك ليس فناً أسوداً*[*]*. بمساعدة وتدعيم الناس تلتقي مع القيم الإنسانية، إنه يعتقد بأنك خلقت إحساساً بالثقة. يضمن التبادل الصريح والأمين أن سلاسل التوريد تكون قوية.*

هنا الانخراط مع الآخرين يجذب العملاء إلى الإحساس بأنهم جزء من علامتك التجارية، ومن ثم يصبح التشبيك جزءاً محورياً في استثمار العاطفة في كيفية أداء دائرة عملك. التشبيك ليس شيئاً ما كخيوط العنكبوت ضعيفة وواهية، وليس مصطنعاً. إنه طريقة لإثبات التكامل، وبناء علاقات تقاوم الزمن.

[*] الفن الأسود مثل السحر والشعوذة (المترجم)

الممر إلى وسائل الإعلام الاجتماعية

تجعلنا "الإنترنت" نتداخل معاً كتروس في آلة واحدة. إذا لم تتفاعل قدراتك ومهاراتك مع مكونات هذه الآلة الضخمة، سوف تلفظك خارجها. لايوجد مكان في دوائر الأعمال الحديثة لمن يخشون التكنولوجيا. تبنَّي التكنولوجيات الجديدة، واستخدم ما يمكنها أن تعرضه لمساعدتك على تطوير الروح وتنمية العلامة التجارية التي هي أنت.

كما هو الحال مع www.linkedin.com، سوف تريد أن تكتشف قيمة Facebook. إذا استخدم بصورة صحيحة، سوف يعطيك الفرصة لكي تجد أفراداً تعرفهم، أفراداً قد نسيتهم، وأفراداً عليك أن تقابلهم. بالنسبة للكثيرين؛ Facebook نقطة ارتكاز ايجابية تشير إلى أنك جزء من شبكة وأنك تعيش عصرك. عندما تستخدمه، كن دائماً مدركاً نقائصه المحتملة، والتي تتمثل في اللغة السائبة، والتي تسقط صورة ذهنية قد ترفضها. أنظر إليه على أنه منصة عامة تنطلق منها رسائل التنمية والسيطرة التي ترسلها.

الغموض الذي يتمثل في موقع Twitter

على الرغم من أن المحكمين لا يزالون يدرسون ميزة دوائر الأعمال من Twitter. إنها تستحق أن تفكر في كيفية استخدامها لمساعدتك. إذا قررت أن تكون Twitter حاضرة معك، فإن التحدي الأساسي أن ١٤٠ حرفاً (التي لا تزيد عنها حروف رسائلك عبر هذا الموقع) ليس بالشيء الكثير. إن لديك جملة واحدة طويلة تنقل رسالة سوف يراها الآخرون، وسوف تنقل انطباع من تكون أنت، وكيف تفكر.

الاستراتيجيات بالنسبة لموقع Twitter

ابدأ بالغاية من الرؤية. كيف ترغب أن يراك الآخرون؟، لماذا تستخدم الموقع؟ إذا كان فقط من أجل المرح، ومن أجل أصدقائك، حينئذ تأكد من حماية خصوصياتك مالم تريد سهول إطلاع رئيسك، زملائك، ورؤسائك المحتملين في المستقبل، على أفكارك. لدي Google ذاكرة طويلة والتي يمكن أن تكون مدمرة شخصياً. إذا أردت أن تستخدم الموقع من أجل اكتساب وعطاء المعرفة، إذا كان لخلق الوعي بعلامة شركتك التجارية، ومن أجل نفسك، ليكن ذلك واضحاً الآن حول هدفك. لأي هدف أنت على موقع Twitter؟

حينئذ، افحص الملامح التي توفر فرصة لك لإعطاء رؤية شاملة موجزة عن من تكون أنت. اختر كلماتك بعناية حيث المساحة محدودة جداً، وليس لديك سيطرة على من الذي قد يقرأها. قرر كيف ترغب أن يدركك

الآخرون، ودائماً ضع الأشياء في الضوء الإيجابي. إنك سوف تكون متطلعاً إلى المستوى الأعلى، كلمات من القطع الكبيرة والتي تضعك حيث تريد أن تكون، وكيف تريد أن تُرى. ما تعتقد أنك تكتبه، ليس بالضرورة ما سوف يقرأه الناس. معنى الاتصال يتمثل في الاستجابة التي تتسلمها.

أحد الأفراد المرشحين لإحدى الوظائف أخبرني بقصة Jane. لقد كانت خارجة في سيارتها، وقد تعرضت لحادثة تصادم. بعد أن تغلبت على الصدمة، أرسلت رسالة حزينة إلى أصدقائها ومعارفها في عالم Twitter. استجابت إحدى صديقاتها في الحال وأنهت رسالتها LOL. المعنى بالنسبة لها كان المزيد من الحب" Lots Of Love". المعنى الذي تسلمته كان الضحك بأعلى صوت" Laugh Out Loud".

على الرغم من أنه قد يحب المرء التكنولوجيا والمزايا التي توفرها اليوم إلى دوائر الأعمال كثيراً، وعلى الرغم من أن المرء قد يثار كثيراً أيضاً بفرص التشبيك التي تأتي بها الإلكترونيات الحديثة، تذكر دائماً أنها طريق واحد من بين الكثير.

وقت الاتصال وجها – إلى – وجه

هل أنت في خطر الاعتماد إلى حد المبالغة على التكنولوجيا لتسليم الرسالة التي تريد إرسالها؟ يجد الأفراد العظماء الوقت لعقد الاجتماعات، والمعلومات ذات القيمة العالية التي تأتي من المصادر غير المتوقعة. البريد الإلكتروني ومحادثات التليفون خطرة حيث أنها تصبح نوعاً من التعاملات التجارية. إنك تريد أن ترسل رسالة وأن تتسلم رسالة. يستجيب الشخص والمهمة تتم. الذي من المحتمل أنك لا تكتشفه أبداً، ما هي الاهتمامات أو حالات القلق الأخرى التي يمكن أن تكون لدي زملائك أو عملائك. إنك قد تفقد فرصاً ذات قيمة لتنفيذ صفقات، خلق مشروعات، مبادرة تغييرات، أو أفكار جديدة، حيث أنك لم تخلق المناخ حولك لكي يطفو كل هذا على السطح.

ما الذي يمكن أن يكون مستمراً في فقده؟

أحياناً ترى ما تتوقع أن تراه، وتفقد الأشياء التي أمامك تماماً. لقد حان الوقت لتعديل رؤيتك وتوسيع نطاق ملاحظتك. عندما تكون في حالة الدخول في مشروع ما هل تأكدت من أنك قد أخذت ملاحظة عن آراء ومعرفة الأفراد الأكثر قرباً منك؟ أحياناً يمكن توفير ساعات من الوقت عن طريق الانخراط مع الناس المحيطين بك. يمكن أن تزودك شبكة الشركة الداخلية بحالات من البصيرة بسبب معرفتهم وخبرتهم بالشركة.

عندما تكون مشغولاً بالبحث عن شخص ما جديد ليلتحق بالشركة، هل فحصت المواهب في كل المجالات داخل منظمتك الذاتية؟ لقد عرفت شركات لاحصر لها تكتشف فجأة بأن لديها أفراداً ذوي مواهب وقدرات لافتة ومع ذلك يشغلون وظائف لا تتفق مع تلك الإمكانيات. هل أنت متأكد من يكونون كل أفراد شركتك وما طبيعة قدراتهم وإمكانياتهم؟

عندما كنا نحتسي القهوة في مطبخ المكتب، بدلاً من الدردشة حول المسلسلات أو المباريات التي كانت على شاشة التليفزيون الليلة السابقة، أو حالة الطقس، علينا أن نتحدث عن الأشخاص الذين معرفتك بهم محدودة جداً، واكتشف المزيد عنهم. سوف تصبح مهاراتهم منفتحة عليك، وأيضاً شبكتهم – ولكن فقط إذا أخذت الوقت لاكتشافها مع تزايد ملاحظتك، تزداد قدرتك على إدخال المزيد من معلومات عملية اتخاذ القرار. إنك قد ترى المزيد من الأفراد، وتكون واعياً بحالات قوتهم التي يمكن أن تضيف قيمة لك ولمنظمتك.

رؤية المحيط الخارجي

جرب هذا التمرين لتمديد حدودك

ارسم بقعة سوداء ضخمة حوالي حجم صحن الفنجان وضعها على حائط أمامك. تستطيع أن تكون في الخارج أو في الداخل، لايهم. بدون التركيز على أي شئ بصفة خاصة أنظر إلى الأمام مباشرة. أنظر إلى البقعة السوداء، وحينئذ اسمح لنفسك تدريجياً، ولاحظ تزامنياً ما يحدث على أي جانب. إنك تنظر مباشرة إلى الأمام، وأنت أيضاً ترى مايحدث خارج ركن كل عين. حافظ على تركيزك مباشرة إلى أمامك، وأعمل على زيادة نطاق ما ترى بملاحظة ما يحدث على كل جانب. عندما تكون قد سيطرت على هذه الرؤية المحيطية، استمر في الممارسة لكي تصبح خبيراً في رؤية المزيد والمزيد. حاول أن تجرب هذا عندما تكون جالساً في مطعم، لذلك تكون واعياً بما يحدث على الموائد التي بجانبك. عندما تصبح أكثر مهارة، سوف تكون قادراً على اكتساب انطباعاً بما يقال، وماطبيعة المناخ السائد. لقد تناغمت مع بيئتك بطريقة أكثر قوة، وسوف لا تهرب منك الأشياء.

حل للعلاقات الصعبة

توجد أوقات، بعد أن استخدمت كل مهاراتك لخلق ألفة، وكل ما لديك من أفضل المهارات اللغوية، لم تستطع ببساطة أن تتقدم مع شخص ما. إنها قد

لاتحدث غالباً ولكن عندما تحدث يمكن أن تكون عقبة كبيرة في طريق نموك داخل المنظمة. قد تواجه بشخص ما أنت لا تحبه. قد تجد نفسك تقول:

- إنه متعجرف جداً
- إنها متحذلقة جداً
- إنه يفكر دائماً أنه على حق
- إنه ليس على متسوى الذكاء الذي يعتقد أنه كذلك
- إنها دائماً تدفع الناس إلى الطريق الخطأ
- إنه طموح بصورة مزعجة
- إنها لا تعمل أبداً على إنهاء الأشياء
- إنه يعطي وعوداً أكثر مما يستطيع تنفيذه
- إنها دائما متأخرة

الإدراك اسقاط. أنت ترى ما أنت عليه، وماتفعله لا يقيم في نفسك، وأنت ترفض هذه الصفات في آخرين باعتبارها غير مقبولة. بالضبط كما أنه من السهل أن نتقدم جيداً مع الناس الذين يعكسون ما نقيمه جيداً في أنفسنا، لذلك يكون من الصعب أن نريد أن نكون مع الأفراد الذين سلوكهم القابل للإعتراف به هو ما نود إزالته من شخصياتنا الذاتية.

أفراد آخرون يختارون كيف يتصرفون، ونحن جميعاً نختار كيف نريد أن نفسر أو ندرك سلوكهم. خذ هذه إلى الخطوة التالية والتي تعني أن الناس في حياتنا سوف يتصرفون بالطريقة التي نريدهم بدون وعي أن يسيروا على نهجها. إننا نحصل على ما نركز عليه، ومن ثم نسقط على الآخرين كيف نريدهم أن يفعلوا. إذا طفى هذا الاسقاط إلى بؤرة وعينا، فإنه يصبح اسقاطنا الذاتي.

يعني هذا أنك سوف ترى في الناس أي شيء تريد أن تراه، وسوف تدرك فقط الإستياء التي تراها في داخلك.

على الرغم من أن هذا قد يبدو غير مستساغ بالنسبة لك، المرة القادمة التي تكون في اجتماع وتشعر بمقدمات عدم الصبر أو الإستياء أو كراهية شخص ما الذي يكون متحدثاً، تأمل بعمق ما الذي يسبب لك هذا الشعور. حينئذ أنظر في داخلك لترى أين يوجد. يتمثل تأثير هذا القيد والتأمل أنك تكون أقل احتمالاً لأن تكون مستعداً لتشكيل رؤية ثابتة حول إذا ما كنت تحب أو

تكره شخصاً ما. لا تقفز إلى النتائج النهائية، وعندها تكون أكثر احتمالاً أن تعطي شخصاً ما الوجه الإيجابي من الشك، وأنظر إلى ما وراء أخطائهم الظاهرة، وأعلن بصوت مرتفع عن النقاط الجيدة.

إنه غير واقعي أن تحب كل شخص عليك أن تعمل معه، ومع ذلك، عندما تدرك بأن هذا الإدراك غير المقبول الذي تتمسك به قد يكون اسقاطاً يعبر عن من تكون أنت نفسك. سوف تصبح أكثر انصافاً، أكثر تواضعاً، وأكثر استعداداً لقبول تنوع وتشابه الآخرين.

تذكر: الانخراط مع الآخرين، الارتباط بالناس الذين لا تعرفهم ولكنك تحتاج إلى أن تعرفهم، سوف يزودك بالموارد الإضافية اللازمة لاستمرار إضافة قيمة إلى كل مستوى من مستويات مسارك المهني.

opelkandl.com

مسرد مصطلحات NLP المستخدمة
على الطريق من جيد إلى عظيم
إنجليزي / عربي

نقطة ارتكاز – Anchor

هذا هو المثير السمعي، الإحساس أو البصري الذي يفجر استجابة متماسكة. إنه يعتمد على تكاثر متماسك حول ما هية نقطة الارتكاز، وأيضاً نوع التوقيت الصحيح. إنك تستطيع أن ترى نقاط الارتكاز، تسمعها، تلمسها، أو تجدها في نقاط محددة في بيئتك.

الاستماع – Auditory

أصوات تسمعها، أصوات تصنعها، ولغة تفضلها.

السبب والتأثير – Cause and effect

الأفراد الذين داخل "فئة السبب" يقبلون المسئولية كاملة عن تصرفاتهم ونتائج قراراتهم. الأفراد الذين داخل "فئة التأثير" يتصرفون بصفتهم ضحايا بصورة أكبر من الذين يلومون الآخرين لما قد حدث لهم. الحياة ليست تحت سيطرتهم.

النزول إلى مستوى التفاصيل الدقيقة – Chunking down

هذا تحرك عن قصد إلى مستويات محددة ومتماسكة من التفاصيل والمعلومات. يطبق هذا بتجزئة الخطط الكبيرة والأفكار إلى قطع صغيرة.

الصعود إلى مستوى الصورة الأكبر – Chunking UP

هذا تحرك إلى أعلى ماهو محدد وتفصيلي إلى ماهو أكثر تجريدا، وإلى الصورة الأكثر استاعاً، على أمل الوصول إلى خطة ومنظور أكبر.

الاقتراب من العين – Eye accessing

ملاحظة حركة العين للتعرف على كيفية تفكير شخص ما.

الأهداف – Goals

obeikandl.com

التطلعات الفردية والشخصية إلى المخرجات المحددة بوضوح. ما يريده شخص ما.

الأحاسيس – Kinaesthetic

ما تلمسه وتشعر به.

المستويات المنطقية – Logical levels

هذه هي مستويات تقدم النمو الشخصي الذي يؤدي إلى الهدف النهائي من فهم إحساسك النهائي بالغرض.

خريطة العالم – Map of the World

هذه هي تفسير المرء المتفرد لعالمه الذاتي والمبني انطلاقاً من خبراته وإدراكاته الذاتية.

المسايرة – Matching

تعبر عن أخذ أجزاء من لغة جسد وسلوك الأفراد الآخرين، وعن طريق نسخها، تزداد الألفة معهم.

الإنعكاس – Mirroring

إنه المسايرة المتعمدة للغة جسد شخص ما للمساعدة على خلق ألفة أفضل.

الإيقاع – Pacing

هذا هو مسايرة وإنعكاس أوجه سلوك شخص ما آخر لزيادة الألفة بسرعة.

القيادة – Leading

عندما تكون الألفة قد تحققت خلال مسايرة وإنعكاس ناجحين، بعد ذلك يأتي تغيير سلوكك الذاتي ببراعة لكي تشجع الآخرين على اتباع ما تفعله وكيف تفعله. هذه هي الطريقة لتغيير سلوك الآخرين.

البرمجة اللغوية العصبية –

Neuro Linguistic Programming

١- العصب: Neuro – الذهن؛ كيف يفكر الناس، ويشعرون ويتخيلون.

٢- اللغة: Linguistic – اللغة؛ منطوقة، مكتوبة، وغير مكتوبة.

openkandil.com

٣- البرمجة: Programming – الجانب التقني حول كيفية التأثير على الذهن من خلال اللغة.

البرمجة اللغوية العصبية عبارة عن تجميع متنامي باستمرار من الأساليب والأدوات التي تسمح للأفراد بتحقيق أهدافهم. إنها تعتمد على الاستخدام الدقيق للغة، نمذجة التميز، وسلسلة من التدخلات السريعة والفعالة.

افتراضات NLP المسبقة – Presuppositions of NLP

إنها الافتراضات الأساسية التي تشكل لب المعتقدات في NLP.

الألفة – Rapport

هذه هي الطريقة لبناء الثقة، الفهم والتعاون غير المنطوق مع الآخرين وصولاً إلى المزيد من العلاقات الفعالة.

إعادة التشكيل – Reframing

هذه هي الطريقة السريعة والفعالة لتغيير سياق الأحداث عن قصد من خلال لغة منشأة بدقة لإعطاء الأحداث أو البيانات معنى آخر بنَّاء وبصورة فعالة.

النظم التمثيلية – Representational systems

هذه طريقة معايشة خبرة الحياة خلال حواسك الخمسة. الرؤية، السمع، اللمس، الشم، والذوق.

نمط الحفيف – Swish pattern

طريقة لتغيير العادات أو الاستجابات المعتادة غير المرغوبة، والتي تكون غير مقيدة. تنتج نمط الحفيف طرقاً جديدة وأكثر إيجابية لفعل أو أداء الأشياء.

المرئي – Visual

ما تراه

obeikandi.com

صدر ايضا لناشر

التأثير - سيكولوجية الاقناع	روبـرت ب شيـالديني
لغـــة الجســـد	آلان وبـــاربـــرا بيس
اضطرابات السلوك عند الأطفال – الأسباب والحلول	د.عادل يوسف أبو غنيمة
التأهيل المهنى لذوى الاحتياجات الخاصة	د.عادل يوسف أبو غنيمة
ادارة الجودة الشاملة والاعتماد الاكاديمى فى المؤسسات التربوية	د.نبيـل سعـد خليـل
مقاييس واختبارات الذكاء فى ميزان نظرية الذكاء الكلى	د. أحمـــد المغربـــي
إختبارات الذكاء IQ Tests لتنمية القدرات الذهنية ٢٥ اختبارا و ١٠٠٠ سؤال	فيليـــب كـــارتـــر
صنع القرار التعليمى	د.نبيـل سعـد خليـل
تكنولوجيا مصادر التعلم (المحلية والعالمية)	د.حســام محمـد مـازن
تكنولوجيا التربية وضمان الجودة التعليمية	د.حســام محمـد مـازن
المنهج التربوى الحديث والتكنولوجى	د.حســام محمـد مـازن
انماط الادارة التعليمية	د.نبيـل سعـد خليـل
الادارة المدرسية الحديثة	د.نبيـل سعـد خليـل
التربية المقارنة	د.نبيـل سعـد خليـل
ادارة الانشطة والخدمات الطلابية	د.مدحت ابـو النصـــر
تعليم مهارات التفكير	روبـرت ستيرنـــبرج
تنمية الذكاء العاطفى (الوجدانى)	د.مدحت ابـو النصـــر
اتجاهات حديثة فى تعليم وتعلم العلوم	د.حســام محمـد مـازن
التربية البيئية	د.حســام محمـد مـازن
إدارة الفصل	د. أحمـــد المغربـــي
التعلم الذاتى المستقل	د. أحمـــد المغربـــي
تغيير التعليم العالي (مترجم)	د. أحمـد المغربـــي
الإبتكار في التعليم والتعلم (مترجم)	آرثر . جيـه . كروبتلى
الإصلاح التربوي والشراكة المجتمعية	د. محمد الأصمعي محروس
الذكاء المتعدد في القرن الحادي والعشرين	د. هـوارد جـاردنـر

obeikandl.com