

الفصل الرابع

الاتجاه الايجابي

Positive Attitude

كيف تنمي العقلية التي تعطيكَ المخرجات الإيجابية

"لدي الناس كل الموارد اللازمة للنجاح"

هذا الذي يمثل حجر الزاوية في تفكير البرمجة اللغوية العصبية NLP، واحد من أهم أدوات التقوية. انك تستطيع أن تفعل أي شيء تحبه إذا اعتقد فيه أو أمنت به. إذا أردته بصورة كافية، سوف تجد طريقة ما إليه. لقد حصلت على ما تحتاج إليه، لكي تحصل على النتائج التي تريدها، كل ما عليك أن تفعله أن تعرف كيف تستخدم مهاراتك. تنجح دوائر الأعمال، بسبب الاعتقاد الداخلي بأن أفرادها يستطيعون أن يفعلوا ما يقولون أنهم سوف يفعلونه. إذا كانت نقطة بدايتك تتمثل في الخوف المرعب بأنك قد تفشل في الأمتحان، أو لا تفوز بالمناقصة، فإنك قد سمحت بتسرب الكثير من قوتك. اطلاق الاعتقاد في الذات، حتى عندما يبدو الموقف أنه يتهاوى أمام الحقائق، سوف تحقق دائماً النجاح.

John Dargon، صاحب مبادئ وقائد أعمال عالمية يقول:

"إنني ابحث عن الاتجاه الصحيح... وبصفة خاصة ابحث عن الأفراد الذين هم على استعداد لتحمل المسؤولية، ويكونون محاسبين عليها. إنني أحب الأفراد الذين يريدون أن يقاس أداءهم بوضوح والذين يفهمون ما هو النجاح. انني ابحث عن ذوي الاتجاه التفاوضي الذين يستطيعون أن يفعلوا، ولا يقولون أبداً حظ" والذين يقتعونني بأنهم سوف يفعلون ما يلتزمون به... في كل مرة."

عبر عن الإيمان بالذات

كم تود أن يحيط بك أفراد مرحون مبهجون، الذين يبدو أن لديهم حلاً لكل شيء؟ الأفراد الإيجابيون، البناءون الذين يستطيعون إعادة بناء أي موقف لكي يكون هناك حل بدلاً من مشكلة مرحب بهم في أي شركة، طالما أن حلولهم قائمة على التفاوض الذي يستند إلى الحقيقة وليس على الحماسة. إذا أردت أن تكون مقدراً بصفقتك عضو فريق إيجابي وملتزم والذي يجاري اتجاهها إيجابياً مع تماسك في تحقيق الأداء، لذلك خذ الوقت الكافي لإستيعاب إيمان وتأكيد الذات وترجمة ذلك في عمك اليومي.

اجريت مقابلة مرة مع شخص ما لوظيفة "مدير المبيعات" وكنت مرتابة حوله حتى قبل أن أبدأ. لقد الغى لقاءين سابقين، وتساءلت إذا ما كان مهتما حقيقة أم لا. ثم ترتيب اللقاء الثالث، ولم يكن بعيداً عن البداية العظيمة.

عندما قابلته، في نفس اللحظة سيطر على الموقف. كان قد أعد تقديم PowerPoint متميزاً حول نفسه وحول الشركة التي كنت استقطبه من أجلها. قد استخدم كل ذرة من مهاراته لانتاج قطعة عمل عالية الجودة، وكان هذا يتفق مع التأكد الكامل بأنه الرجل الصحيح للوظيفة. أعطاه هذا الترابط تركيز من الصعب تجاوزه. لقد حصل على الوظيفة وترجم يقينه الإيجابي إلى تطوير دائرة العمل في وظيفته الجديدة.

استخدام أساليب NLP لتطوير نظرة أكثر إيجابية سوف تعني أنك تدعم الإختيار في حياتك، بحيث تخلق الحياة التي تريدها بدلاً من مسابرة الحياة التي وجدت نفسك فيها.

Pura Vida

يبدو بعض الناس كما لو كانوا ينتجون الطاقة والحيوية، وأنهم ينقلون هذا التدعيم البدني إلى الآخرين. إنهم يفيضون بالحيوية، متحمسون، وإنهم يتقدمون الزحام هنا وهناك. إنهم يعملون على تحسين أداء كل الناس الذين حولهم، لأن حيوتهم عندما يشاركونها الآخرين يبدو أنها تتضاعف. في ساحل العاج عندما يقابل الناس بعضهم بعضاً، يقول كل منهم للآخر، "Que tail?" بمعنى كيف حالك؟ وتكون الاستجابة المعيارية والآلية Pura Vida، بمعنى "إنها حياة عظيمة". الناس الذين لديهم إعتقاد طبيعي بأن الحياة Pura Vida هم أولئك الذين سوف يجدون ما يتوقعونه.

ومع ذلك، كن حريصاً من مبددات الطاقة الحيوية ومن عقبات الطاقة الحيوية، أولئك الذين يرون المتاعب في كل مكان، والذين يتركونك محبطاً، مكتئباً، متمنياً أنك لم تكن لتمضي معهم أي وقت أبداً. كيف تحمي نفسك من الطاقة السلبية للآخرين؟



Gareth James مدير الشركة الاستشارية People Plus يقول:

"كن دائماً ايجابياً- حتى عندما تقول اشياء سلبية!

تحتاج إلى (10) "استطيع أن أفعل، لكي تشفي من أنا لا أستطيع أن أفعل - السلبية تجرد الآخرين من طاقتهم الحيوية وتحبطهم للعمل معك."

انطلق مع النية الإيجابية

عندما تشرع في عمل أي شيء، ابدأ مع توقع النجاح. عند إدراك أن الحياة يمكن أن تكون نبوءة تحقق ذاتها، اصنع مستقبلك بالطريقة التي تنطلق بها.

قرر ما سوف تفعله لكي توزع المزيد من الرسائل الإيجابية. فكر في ماذا تقول عندما يقول لك الناس، "كيف حالك؟" انني مستعدة على الرهان بأن لديك بعض أنواع الاستجابة في ترسانتك. قرر هنا والآن بأن مخزونك في الترسانة قد ذهب إلي الأبد. اختر الحالة التي تريد أن يدركك عليها الناس، وقرر انك سوف تكون دائماً ايجابياً، متحمساً، ومبتهجاً. هذا ليس بطريقة مصطنعة وسهلة الانكسار، ولكن بإخبار ذهنك الباطني باستمرار بأنك تشعر بالتألق والتميز، إنها سوف تصبح حقيقة. من السهل أن تنزلق إلى طرق الإهمال مع لغة كثيرة التذكر وتكرر بأن الشخص ذو المرونة العظيمة هو الذي يحكم ويتحدى نفسه أن يكون مختلفاً.

هذا الاتجاه والتوقع الإيجابي يطبق على المشروعات، الخطط، التدريب، والندوات، والتي تشكل جزءاً من عمالك. المرة القادمة عندما تدعى إلى مؤتمر، برنامج تدريبي، أو ندوة، اجعل نقطة البداية، "سوف يكون هذا عظيماً وسوف اتعلم شيئاً ما منه" إذا كنت في طريقك إلى مقابلة زملاء أو عملاء جدد، قبل اللقاء ضع أطراً حول الفكرة بأن "إنني متأكد بأنه سوف يكون لديهم خبرة ذات قيمة ينقلونها إلى دائرة عملي، وسوف يكون لديهم شيء جيد لتقديمه". عندما تجلس في مقعد الإمتحان، إعرف بأنك سوف تنجح واهتم بإجاباتك جيداً.

وعموماً، إذا اعتقدت بأن الأشياء سوف تكون تبديداً للوقت، عادة سوف تجد ما تتوقعه. غير طبيعة توقعك، إلي شيء ما يحمل معه الأمل والإحساس بالتفاؤل. اجعله نموذجاً. فكر في شخص ما تعرفه الذي يكون مبتهجاً، والذي لديه القدرة على تحويل كل شيء إلى فرصة، بدلاً من ممر مملوء بالأشواك. انصت إلى اللغة التي يستخدمها مثل هؤلاء الأشخاص، وراقب كيف يبذلون. وبعد ذلك إفعل كما يفعلون.

Thomas Edison قال:

"أنا لم أفشل 700 مرة. لم أفشل أبداً... لقد نجحت في اثبات أن تلك 700 طريقة سوف لا تنجح. عندما اتخلص من الطرق التي سوف لا تنجح، سوف أجد الطريقة التي تنجح بالتأكيد."

سحر اللغة الإيجابية

ابدأ كل محادثة وكل قطعة اتصال بافتراض أنك سوف تنجح وتحصل على ما تبحث عنه. عندما تدرس منهجك " تصرف كما لو " سوف تنجح. يعني هذا أن اللغة التي تستخدمها تحتاج إلى أن تكون نظيفة ودقيقة، لا تترك مساحة للشك، تلك التي يزحف إليها عدو الفكر الإيجابي.

على سبيل المثال، "لو" ليست كلمة مساعدة أو معاونة للحصول على ما تريد. لكي تقول، "لو حققت رقم مبيعاتي" أقل قوة كثيراً من، "عندما أحقق رقم مبيعاتي". لو تقرر أن تدخل في تعاملات معي لا تعمل بنفس كفاءة، "عندما تقرر أن تدخل في تعاملات معي" هذه اللغة التي تتسم بالرفقة تنجح بطريقتين. إنها تقنع ذهنك الباطني بأنها حقيقة، وإنها تعمل على انزلاق هذا التأكيد إلى ذهن من تتحدث إليه. لا يستطيع الذهن الباطني أن يستوعب ما هو سلبي، وهو يعمل كخادم للذهن الواعي من خلال واجب متابعة الأوامر. يعني هذا أنك عندما تصدر إليه التعليمات، "عندما تصلني الترقية" و"عندما أنجز مواعدي النهائي" يدرك الذهن هذا على أنه حقيقة.

عندما تعمل مع زملاء، عملاء أو موردين، تتمثل الطريقة التي تشجع بها استجابة إيجابية على أفكارك ومقترحاتك أن تصوغها في نوع اللغة التي سوف تعني أنك تميل إلى أن تنصت وأن تقبل. شكّل العبارات التي سوف تساعدك، على سبيل المثال، حاول تضمين لغتك بعض الآتي:

◆ معرفة أنه الشيء الصحيح

◆ الأخذ في الاعتبار كل الفوائد

◆ إنك تستطيع أن تتعلم

◆ من المحتمل أنك تعي هذا

◆ أعرف أنك تتساءل

◆ قبول الفوائد

◆ الترحيب بالمناهج الجديدة

استخدام هذه اللغة الإيجابية التي تفترض القبول التي تحطم الحواجز التي قد تقف حائلاً بينك وبين النجاح. أفضل الأفراد في المنظمة هم الفائزون. إنهم يتوقعون الفوز وإنهم يتخطون بحيوية العقبات التي تواجههم.

وضع الأهداف شيء ما سوف يواجهه كل فرد إن آجلاً أو عاجلاً. يسألك شخص ما ماذا سوف تنجزه، عليك أن تضع اسمك أما على رقم مبيعات أو تاريخ نهائي، على سبيل المثال، عندما تكون قد أنهيت انجاز مهام محددة. سوف لا يشكرك أحد عندما تكون حذراً وتعطي رقماً أو تاريخاً، والذي لا يعتبر بطريقة ما امتداداً لقدراتك ومهاراتك. الآن جاء وقت أن تكون شجاعاً، أن تكون ايجابياً، وأن تضع هدفاً وتوقعاً والذي يكون ايجابياً. وكما أخبر أحد عملائي فريقيه، "النجاح لا يعني عدم الفشل. بينما لا تريد أن تتراكم عليك حالات فشل، ومن ثم، تكون مسئولاً عن احداث اضطراب ما في مجالات أخرى داخل دائرة العمل، فإنك تستطيع أن تستخدم هذه المرة لوضع توقعين، الأول سوف يكون رقم أو تاريخ نهائي متفائل. والذي سوف يتحقق إذا سارت كل الأمور على ما يرام. التاريخ أو العدد الآخر، سوف لا يزال رقماً طموحاً، ولكن سوف يكون ذلك الرقم الذي يوفر توقعاً بأن الظروف تتغير. الأساس الحقيقي للنجاح يتمثل في هدفك الشخصي في الشروع مع الاعتقاد والقناعة بأنك تستطيع تحقيق ايسر المستحيلات بصورة جيدة. الفائزون في دائرة العمل هم أولئك الذين يعتقدون بأنهم سوف ينجحون.

إعادة تشكيل إيجابية

لدي بعض الناس مهارة فوق عادية في تعديل مسار المواقف وتغيير ردود أفعالهم التي من المحتمل أن تكون مدمرة إلى سياق إيجابي. عندما تفعل هذا فإنك تغير المحيط أو الإطار حول الحدث.

يضع الممارسون للبرمجة اللغوية العصبية NLP قصصاً عظيمة انطلاقاً من الرغبة في إعادة التشكيل، القدرة على إحداث تحول في طبيعة المشكلة. يتمثل كل المعنى في السياق التابع، حينئذ سوف يتغير المعنى. الأفراد العظام في دوائر الأعمال قادرون على تغيير السياقات، العملية أو الهيكل، لكي يمكن تحريك مهما يحدث من المعنى والمخرجات السلبية إلى ايجابية.

بالأداء المتناسك لخبرتك لكي تقودك إلى نتائج أعظم، سوف تكون مدعماً للحصول على نتائج أفضل. بالتأكيد هذا هو المفتاح إلى تحقيق مسار مهني إيجابي وأكثر نجاحاً؟ ألا يمكن أن تحب أن تكون لديك مهارة تحويل مسار كل موقف من أجل أن تجد فيه فائدة؟ أحد الأمثلة في العثور على ما هو إيجابي يمكن أن تكون عندما يعتزل شخص ما العمل في فريقك. أحد زوايا النظر إلي ذلك إدراك أنه سوف يترك ثقباً كبيراً في الفريق، بمعنى أنه سوف يكون هناك تأثير علي المبيعات، ومن المحتمل أن دائرة العمل سوف تتعرض

إلي بعض أنواع الضربات المالية. إعادة التشكيل الإيجابي لهذا الموقف يمكن أن تكون في مفهوم أن التغيير دائماً شيء جيد، وسوف يسمح هذا للآخرين في الفريق بتطوير مهاراتهم وأن يتحملوا المزيد من المسؤوليات. سوف يعني هذا أنهم يكونون أكثر تحفيزاً، ولديهم الحماس لإظهار الكم الهائل الذي يمكن أن يفعلوه، وربما يمكن أن تكون فرصة لأخذ شخص ما من عنبر التشغيل وتدريبه لوظيفة أعلى.

NLP تعمل لصالحك

لقد سافرت حديثاً مع أحد العملاء، وأدهشني كيف استطاع تحسين ظروف سفره. كان يرفع درجته عند كل سفر، وكان ينتقل من حجرة عادية إلى جناح في الفندق، ولديه العالم يدور من حوله. كان يبدو كما لو أن كل فرد كان يعمل للتأكد من أن هذه الرحلة التجارية الصعبة إلى حد ما تتجه إلى أن تكون الأكثر راحة بالنسبة له من أي شخص آخر. كيف فعل هذا؟

كانت نقطة البداية هدفه الواضح. كان يرتب لكي يسافر في الإمكانية الأعظم راحة و، وبأعلى مستوى خدمة عميل ممكنة لمساعدته على طول الرحلة. كان مقيداً بقواعد شركته الصارمة الخاصة بالمصروفات، ولذلك لم يستطع استخدام كارت الائتمان لشراء ما يريد. كان عليه أن يعتمد على اتجاهه واعتقاده بأن الناس على استعداد أن يعطوا المزيد. النتيجة المترتبة على خطة السفر الأكثر سلامة وأكثر راحة قد كان أفضل لياقة، وكان أداءه أمام العملاء والموردين أعظم تالفاً.

كيف فعل هذا، وكيف تستثمر هذه المواهب لتحقيق نفس الشيء؟

١ - الهدف

كان لديه هدف مستقر بوضوح. كان يعرف بالضبط ما يريده وقد وضعه بعزيمة ووضوح. قادته خبرته إلى فعل هذا بصورة طبيعية، لذلك، إدراك تلك النمذجة المتميزة يقع في قلب NLP، كيف تحقق نفس النتائج؟ خذ هدفه، اتجاهاته ونتائجه كنموذج لكي تضع عناصر أخرى من حياتك تحت سيطرتك الذاتية.

فيما يلي إستراتيجية بالنسبة لك لوضعها في شكل نموذج:

◆ ضع هدفك في مصطلحات إيجابية. "أريد أن أسافر وبالتالي أكون في حالة من الهدوء والاسترخاء، ومستعداً لأداء يوم عمل عظيم." سوف لا تنجح خطتك إذا قلت "آخر شيء أريد أن أفعله أن ألقى بنفسني في الدرجة

الاقتصادية فى الطائرة وأعايش رحلة مزعجة." ألقى هذا من تفكيرك، ومهما كان هدفك، تأكد من أنه موضوع فى إطار إيجابى.

◆ يجب أن يكون شيئاً ما قد قررتَه والذى تريده، وليس شخصاً ما آخر يفكر أنك فى حاجة إليه. سوف تكون أنت صاحب مبادرة الهدف. وأنت الذى سوف تحققه.

◆ يجب أن يكون له غرض بيئى، وأن يكون قوة دعم لما هو أصلح. أن تكسب يانصيب ليس نجاحاً، وأن تفلت من أوجه العدالة بسرقة أحد البنوك ليس نجاحاً أيضاً.

◆ اقبل إمكانية وجود أكثر من طريق للحصول على الطريقة التى تريدها. إذا تمسكنا بمثال السفر، ربما تتطلب أن يكون لديك كرسي غير مشغول بجوارك فى الدرجة الاقتصادية فى الطائرة لكي يكون لديك مساحة أكبر وتسافر جواً بصورة أفضل.

◆ تأكد من أن الخطوة الأولى محددة بوضوح وقابلة للتحقق.

◆ وهل هذا الهدف يزيد من حالات الاختيار أمامك؟ الظروف الأفضل لتحقيق الأهداف فى حياتك تعني أنها تضيف قيمة إلى ما تفعله وتعطيك اختيارات مختلفة.

٢ - الألفة / الوئام

كان مسافرنا ونموذج الدور الذى يقدمه لديه قدرة طبيعية على إنشاء الألفة والوئام. وكان تركيزه يتمثل فى مسابرة وانعكاس للأفراد الذين كان يتعامل معهم. لم يكن الغرض من اتصاله مجرد إثبات وصوله إلى الفندق، إنه كان يعنى إقامة اتصال واضح على الموجة ذات الطول الصحيح. حيث أننا تلخيصاً قد غطينا هذا فى مكان ما آخر، الحصول على تلك الألفة عن طريق:

◆ المسابرة - اعمل بالضبط نفس ما يفعله الشخص الذى تتحدث إليه. يعنى ذلك أن تسامر يمينه بيمينك، ويساره بيسارك.

◆ انعكاس المرأة - تصرف كما لو كنت تنظر إلى صورة ذهنية أمام مرآة، ومن ثم يمينه سوف يكون يسارك، ويساره سوف يكون يمينك.

◆ هيئة الوقوف / الجلوس - قف / اجلس بنفس الطريقة، وضع رأسك بنفس الطريقة.

◆ **حركات اليد** – راقب كيف يحركون أيديهم عندما يتحدثون وافعل نفس الشيء. مبدئياً ترجمات أصغر لما يفعلونه ثم تزايد تدريجياً إلى نفس المستوى من التمدد.

◆ **تعابير الوجه** – راقب لمعرفة كيف يريدون أن يحققوا اتصالاً بالعين، وتأكد من أنك تستمر على نفس المستويات.

◆ **التنفس** – لاحظ نوع التنفس الذي يمارسونه سواء كان خفيفاً، ضحلاً، عميقاً، سريعاً، وبطيئاً وتنفس بنفس الطريقة.

◆ **التحدث** – ساير الحديث لكي يشارك صوتك نفس النغمة، السرعة، والحجم. تنبه إلى كيف ينهون جملهم، وافعل كما يفعلون.

◆ **الكلمات** – ابحث إذا ما كانوا يستخدمون مفردات سمعية أو أحاسيسية.

◆ **الكلمات الأساسية** – إذا ما كانوا يفضلون نمط كلمة معين أو تعجب، أدخلها كلها في لغتك أيضاً.

سوف تعني هذه الأساليب أنك ايجابي حول ما تنوي أن تفعله، وكيف سوف تفعله. إنها طريقة أخرى للتأكد من أنك مسيطر على عالمك، وقادر على اكتساب المهارات التي لا تعرف أنها لديك لكي تحسن بينتك من أجل أداء متميز.

الدوافع

يمكن أن يكون لديك كل الأساليب وصناديق الأدوات التي في العالم لمساعدتك على الأداء في العمل أو في البيت. يمكن أن يكون الناس شغوفين للمساعدة وجاهزين لإعطائك المهارة والمعرفة للحصول على الترقية أو النجاح الذي تسعى إليه. ومع ذلك، الدافع باب مغلق من الداخل. لا أحد يستطيع أن يريدك أن تفعل شيئاً ما. إذا كان لا بد أن يؤدي، حينئذ فإنه سوف ينجز لأنك تريد. وأنت أيضاً لا تستطيع أن تريد شيئاً ما لشخص ما آخر. بعض الناس يكونون سعداء مع الوظيفة التي لديهم، ويعيشون حياتهم كما يريدون أن يعيشوها. إنهم لا يريدون تغييراً ولا يسعون إلى ما هو مختلف أو غير مألوف بالنسبة لهم. يتمثل دافعهم في البقاء مع ما هو لديهم بالفعل. آخرون طموحون إلى الخطوة التالية، إلى المزيد من المسؤوليات، إلى المزيد من السلطة، إلى ظروف عمل أفضل، إلى المزيد من الأموال. حيثما تجلس على طيف الدافع، افحص أيضاً أين تجلس على مقياس الرضا الذاتي. الوظيفة مدي الحياة، إذا كان لها وجود، قد ذهبت. تعني الضغوط المتواصلة لتخفيض التكاليف وزيادة الأرباح أن المصروفات العامة في دوائر الأعمال توضع

تحت المراجعة المستمرة. سوف يعنى التحسين المستمر لأدائك فى العمل أنك تمثل عنصراً محورياً فى دائرة عملك.

الأفراد المحفزون داخلياً لديهم نظرة عامة إيجابية. يعنى التحفيز الداخلي (الدوافع) العمل تجاه تحقيق شيء ما. النوع المختلف من الدوافع عبارة عن ذلك الذى يطلق عليه الزخم للتخلص أو الهروب من شيء ما، لذلك فإنهم يحاولون الهروب من شيء ما يرغبون فى تفاديه.

من المحتمل أن الأفراد الإيجابيين لديهم اتجاه "نحو" ذلك الذى يدفعك إلى شيء ما والذى يثرى الحياة. أنت يمكنك أن تعمل فى هذه الوظيفة لأنك تريد أن تكون التالي للمدير العام التنفيذي، أو لأنك تريد أن تحصل على تجميع مكافآت ضخمة. ربما تكون راغباً فى تلك الوظيفة لأنها تعطيك توازن عظيم فى الحياة وتساعدك على أن تكون أكثر سعادة وأكثر صحة. هذه الفوائد ذات الاحتمالات المثيرة تمثل دوافع إيجابية للناس.

على الجانب الآخر، الأفراد ذوو "البعد من" تدفعهم الرغبة إلى تفادي شيء ما. يمكن أن يكونوا يعملون لتفادي البديل، والذى يمكن أن يكون فقد الوظيفة ويصبحون فقراء، أو يمكن أن يكون أنهم يتفادون المخاطرة بفعل شيء ما أنت سوف تفضل أن تفعله، حيث هم لا يريدون أن يفشلوا. كثير من الناس يلتصقون بالوظيفة التى يؤدونها لأنهم لا يريدون أن يخاطروا بالرفض عن طريق الفشل فى مقابلة الاختيار لوظيفة جديدة أو دور جديد. أفراد "البعد من" يمكن أن ينظر إليهم على أنهم سلبيون من زملائهم المتفائلين والإيجابيين، ومع ذلك صوتهم التحذيري وحرصهم الخائف يمكن أن يعبر عن صدي المصائد المحتملة أمامهم. يمكن أن يعتبر السوق المؤمن بالكامل احد أنواع الهروب و"البعد من" ولكن بدون تامين، سوف نكون جميعاً إلى حد ما غير ملتصقين بالوظيفة.

فكر حول دافعك لتحديد مصدر دافعك. اسأل نفسك، "لماذا اخترت ذلك الدور؟"، "لماذا اخترت أن تتحرك إلى تلك الشركة؟"، "لماذا اخترت أن تتابع ذلك المقرر الدراسي؟" افحص المجالات الأساسية فى حياتك، وقرر مجالات "الاتجاه نحو"، وتلك التى "البعد عن".

كيف يمكن أن تكون ذا أداء مرتفع

ذو الأداء المرتفع فى المنظمات على وعي بحاجتهم إلى إدارة صورتهم الذهنية. من المهم أن تواظب على تذكر، "كيف أكون مؤثراً؟" وتأكد من أنك تظهر النوع الصحيح من الأهلية، الاتجاه، والدافع. سوف يعتمد هذا على سياق وظيفتك، ومرتبطة بالالتزام بانجاز عمل عالي الجودة فى التوقيت

النهائي الصحيح. كن عضو فريق عمل ممتاز، وكن ذلك الشخص الذي لديه توقعات إيجابية عن الآخرين. قد يكون هذا مدعماً بالحقيقة بأن الموارد الإضافية قد تكون مطلوبة للحصول على النتيجة المرغوبة. يستند أدائك الذاتي على سيطرتك الذاتية. ومع ذلك النتائج التي تحققها ثم يتم إثراؤها أو انكماشها عن طريق أولئك الذين يحيطون بك، لذلك ماذا يمكن أن تفعل للتأكد من أنك تحصل على أفضل ما لدى كل شخص محيط بك؟

الأداء الإيجابي للأفراد الآخرين

على الرغم من أنك قد تشعر بأن أهدافك وتوقعاتك الذاتية تحت السيطرة، قد لا يكون من السهل أن تشعر بمثل هذه الإيجابية بالنسبة لأعضاء الفريق. فيما يلي إستراتيجية مطلوب إتباعها لإدارة فريقك وما به من أفراد.

الخطوة الأولى – ابعث الرسالة!

الخطوة الأولى الأساسية للحصول على أهداف محققة من زملائك تتطلب أن تعرف تحديداً ما تريد إنجازه وأن تتأكد من أن الرسالة قد وصلت بصورة فعالة وواضحة. كن واضحاً حول ما تريد. هذا هو وقت استخدام اللغة الدقيقة للتفاصيل متناهية الصغر والتي تشكل الكل. ليس هناك مساحة للغة الغامضة. كلمات مثل دقيق، مضبوط، تاريخ، وقت، محدد، تفاصيل، تدقيق مطلوبة. إذا كنت تبحث عن شخص ما ينتج تقريراً أو بحثاً تأكد من أنك حددت المحتوى، التوقيت النهائي والمخرجات الأساسية. عندما توصل هذه المحتويات، حينئذ سوف تسأل، "ماذا تحتاج تحديداً إلى فعله لإنجاز العمل المطلوب لك في الشكل والتوقيت الذي تبحث عنهما؟ سوف تعني الإيجابية التأكد من أنك سوف تحصل على ما تريد.

الخطوة التالية – الحصول عليه – الهدف – محققاً !

الخطوة التالية أن تسأل، "أين أنت الآن؟"، طلب معلومات من الشخص عن المرحلة التي وصل إليها في العملية. يمكن أن يكون السؤال التالي، "دعنا نتخيل أنك قد أنجزت المهمة بسلام وأنتك أوصلتها في التوقيت المحدد وبالجودة، ومهمة جيدة التنفيذ. الوقوف عند هذه النقطة، والرجوع إلى الخلف وتحديد العقبات التي كان عليك التغلب عليها لكي يمكن إنجاز ما هو مطلوب. الآن صفها في تسلسل زمني"

الخطوة الثالثة – لا أخطاء

تتمثل الخطوة الثالثة في أن زميلك لديه بالتأكيد كل الموارد التي يحتاج إليها للوصول إلى حيث يريد. السؤال الذي يطرح هو، "ماذا لديك الآن، وماذا تحتاج إليه لكي تنجز المهمة التي في يدك؟" هذا هو الوقت الآن لكي تسأل إذا ما كانوا قد فعلوا مثل هذا النوع من المهمة من قبل، أو إذا ما كانوا يعرفون أي شخص الذي لديه هذه الخبرة و يمكن أن يساعدهم.

هذه العملية التي خطت بدقة سوف تعني أن توقعاتك الإيجابية سوف يدعمها وضوح الغرض – لا مساحة للخطأ.

استخدام نقاط ارتكاز لخلق حالة إيجابية

حتى الشخص الأكثر إيجابية لديه لحظات تراجع أو هفوات، عندما يسمحون بالأفكار السلبية تتسرب إليهم. أظهرت الأبحاث التي تناولت مديري العموم التنفيذيين بأن لدي الكثير خوف غير مبرر وغير معقول بأنه في يوم ما سوف يربت شخص ما علي كتفهم ويخبرهم بأنه كانت غلطة كبيرة وأن الوظيفة لم تكن تعينهم من قريب أو بعيد. هذه طريقة لارتداء لباس عدم اليقين في كل منا، بأنه إذا كان شخص ما يستطيع بالضبط أن يقبلنا في الوظيفة، فإنه أيضا يستطيع أن يطردنا منها.

كيف تبعد عنك مثل هذه الأفكار، وكيف تتخلص منها إذا وصلت إليك بدون دعوة وبدون رغبة؟

نقاط الارتكاز الإيجابية

نقاط الارتكاز عبارة عن مثير يقده زناد الاستجابة في داخلك أو داخل الآخرين، ويمكن أن يأتي من أي من الحواس الخمس - الرؤية، الصوت، اللمس، الشم، والتذوق.

سوف أكرر زيارتي للشكل والاستخدام في كل أجزاء الكتاب، لأن نقاط الارتكاز المستخدمة بدقة وبصورة بناءة عبر مواقف واسعة التنوع سوف تمنحك قوة السيطرة علي حياتك. عندما تعرف شيئاً ما يعمل بنجاح ويضعك لحظياً في مزاج ومعنويات عظيمة، ماذا يمكن أن يحدث إذا استخدمته أيضاً كانت طبيعته بطريقة عن قصد، في أي وقت تريده أن يحدث علي تحريك تلك الأمزجة المنعشة والتي تتمثل في الثقة بالنفس والبهجة؟ هذه الأدوات المثبتة مادية، سمعية، وأحاسيسية وهي متفردة بالنسبة لك ولحياتك. صوت البحر وأمواجه التي تتحطم على الشاطئ قد تكون ملهمة مفرحة بالنسبة لشخص ما، ويمكن ان تكون مصدر رعب بالنسبة لشخص آخر. كثير من الناس لديهم

صور فوتوغرافية لأشخاص أكثر قرباً وأعلى تقديراً بالنسبة لهم، يضعونها على مكاتبهم أو داخل حقائبهم الورقية فى المكتب لتذكيرهم بالسعادة التى تنبعث من وجودهم فى مكاتبهم، ومن أعمالهم التى يؤدونها. فيما يلي القليل من الاقتراحات حول كيف يمكنك أن تقدم ما لديك بالفعل فى حياتك إلى نمطك التشغيلي لكي يدعك مركزاً، ويدعك إيجابياً ويسمح لك بتحقيق أهدافك. الأفراد العظماء فى دوائر أعمالهم متناغمين فى أدائهم.

١ - الموسيقى

جهاز CD أو قائمة معزوفات من الموسيقى الملهمة. فكر فى الموسيقى التى تسترجع لك الذكريات السعيدة، الموسيقى التى عزفت فى حفلة، أو النغمة التى كانت فى الراديو أثناء لحظات سعيدة فى حياتك بصفة خاصة. اختر الموسيقى التى كانت فى حفل زفافك أو الحفلة الموسيقية عندما كنت مع أصدقائك والذكرى الشاملة من الضحك والسعادة. مهما كانت تلك الموسيقى، شغلها فى السيارة، أو على جهازك iPod ، أو فى المكتب لإثارة المزاج المبهج. شغلها وأنت فى طريقك إلى اجتماعات مهمة، صفقة مبيعات أو مقابلات. شغلها فى الأوقات التى تشعر بأن نفسك محبطة وأن مزاجك فى حالة ضيق. شغلها عندما تجلس فى البيت على مكتبك. مهما كانت المشاعر التى تحركها الموسيقى عش معها الآن.

إذا أردت أن تنشئ نقاط ارتكاز للآخرين، تستطيع أن تستخدم الموسيقى كطريقة لتذكيرهم بك، بالفريق، أو بالقرارات. اجعل اليوم مفرحاً فى المكتب عندما تبدأ الاجتماع مع إحدى النغمات، مهما كانت. تأكد من أنك تشغلها فى الوقت الصحيح. استخدمت أداة الموسيقى لتوفير تركيز لحظي لفريقك. أنك تنشئ حلقة وصل لا شعورية بين المثير، والذى يعتبر هنا الموسيقى، والحدث الذى يجري على مسرح العمل.

٢ - حالات التذوق وحالات الشم

حالات تذوق معينة، وحالات شم معينة تحرك ذكريات مختلفة، سواء جيدة أو سيئة. اعتقد أنني أحتاج إلى أن أذكر فقط حالات الغداء فى المدرسة بالنسبة لرائحة الطماطم والكرنب المعلبة التى تكون قائمة لحظياً. محلات السوبر ماركت ماهرة فى خبز العيش الطازج فى أفرانها والذى يعطي رائحة مدهشة يسيل من أجلها اللعاب، ومن ثم ينفق العملاء المزيد من الأموال. هنا الرابط بين المثير والمنتج عبارة عن إخراج الأموال من الجيوب.

استخدم هذه في أماكن العمل وسوف تكون قد أضفت عناصر إيجابية إلى بيئة العمل في مدخل المكتب أو حجرة الاجتماعات، واستخدم كل شيء لديك لتشجيع العقلية الإيجابية ومن ثم تحصل على نتائج إضافية من فريقك.

اقنع نفسك واقنع الآخرين

التفكير الإيجابي على قاعدة هشة ليس له فائدة لأي فرد حيث أنه سوف لا يكون مستداماً.

لكي لا يكون مجرد كلمات فارغة أو اتجاه غير فعال تحتاج إلى أن تكون مقتنعاً بأنه صحيح. يمكن أن يخبرك أشخاص آخرون بأنك تستطيع أن تفعل شيئاً ما، وقد تختار أن تصدقهم. بعض الناس يحتاجون إلى المزيد من الإقناع أكثر من هذا وأنت قد تكون منهم. كيف تقنع الآخرين وتقنع نفسك، ومن ثم تتغير إلى الاتجاه الإيجابي؟

الخطوة الأولى أن تسأل نفسك كيف تعرف عندما يكون شخص ما آخر ماهراً في وظيفته؟

هل عليك أن:

١ - تراه

٢ - تسمعه

٣ - تقرأه

٤ - تفعله

بمجرد أن تعرف ما هو الذي قررته، سوف تكون حينئذ قادراً على استخدام نفس السؤال لكي تخطط كيف يقيس الشخص الآخر جدارته في العمل. هل يستخدم هو أو هي نفس عملية التفكير مثلك أو هل هناك شيء مختلف؟ إذا كان مختلفاً، فإنك تحتاج إلى شيء مختلف للإقناع. تستطيع أن تضع السياق الصحيح لكي تدخل في ألفة ووائم معهم باستخدامك اللغة الصحيحة التي سوف يستمعون إليها، يقرؤونها، يرونها أو يفعلونها.

انك سوف تكون مستخدماً طريقتهم في التفكير، ومن ثم، الاحتمال الأكبر أنهم سوف يصدقونك.

الآن بعد أن تدبرت هذا، كم عدد المرات التي كان على الشخص أن يثبت بها جدارته لكي تكون مقتنعاً؟ هل أنت تقنع آلياً؟ هل تحتاج إلى رؤيتها عدداً من المرات؟ هل كان يجب أن تحدث على مدى فترة زمنية أو ربما

تبحث عن التماسك؟ بمجرد أن يكون السياق الصحيح قد تحقق، هل تعرف ما أنت في حاجة إلى حدوثه بالنسبة لك لكي تكون مقتنعاً حقيقياً، ولكي يكون لديك الاعتقاد في مخرجات ايجابية. الآن أنت في حاجة أن تكون على وعى بالناس المحيطين بك. كم هم مقتنعون، وكم عدد المرات التي عليهم أن يثبتوا جدارتهم



قبل أن يكونوا مقتنعين؟

للتحقق من أنك قد أنجزت المخرج الصحيح، يمكن أن تسأل:

"هل يمكن أن تقوم بأدائها الآن؟"

"كيف تؤديها؟"

"كيف تعرف أن المشكلة قد اختفت؟"

عرفت مدير عام تنفيذي في دائرة عمل وفي بداية تشغيلها، والذي كان يفكر في مزيد من الاستثمارات في معدة رأسمالية جديدة، والتي كانت قادرة على زيادة رقم مبيعات دائرة العمل، مع هامش ربح مضاف لافت. لقد سأل المدير المالي الذي أعطاه كل البيانات التي يحتاج إليها لكي يكون متأكداً أن ما كان يفعله هو الشيء الصحيح. إنه أثناء لعبهما مباراة الجولف، متحدثين عن كل زواياه وهما يواصلان لعبهما. ولم يتخذ القرار. ذهب حينئذ إلى غير المصنع، وبينما كان يتجول بين الورش والمعدات، مراقباً العمليات أثناء التشغيل، أخذ وقته وجلس ليناقد الاستثمار مع مدير الإنتاج. حينئذ اتخذ قرار الاستثمار، وكان قد اتخذ القرار الصحيح. احتاج هذا الرجل إلى أن يكون مقتنعاً في ثلاث طرق مختلفة ليصل إلى المخرجات الايجابية.