

الجولتة الثالثة
٣ مشبطات للتحفيز

oboiikan.com

١- الشعور بالدونية وانعدام الثقة والإنطوائية.

أين أنت يا زاهر؟

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ، أَنَّ رَجُلًا مِنْ أَهْلِ الْبَادِيَةِ يُقَالُ لَهُ زَاهِرُ بْنُ حَرَامٍ ، كَانَ يَهْدِي إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الْهَدِيَّةَ ، فَيَجْهَرُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِذَا أَرَادَ أَنْ يَخْرُجَ ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « إِنَّ زَاهِرًا بَادِينَا ، وَنَحْنُ حَاضِرُوهُ » ، قَالَ : فَأَتَاهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ يَبِيعُ مَتَاعَهُ ، فَاحْتَضَنَهُ مِنْ خَلْفِهِ وَالرَّجُلُ لَا يَبْصُرُهُ ، فَقَالَ : أُرْسَلْتَنِي ! مَنْ هَذَا؟ فَالْتَفَتَ إِلَيْهِ ، فَلَمَّا عَرَفَ أَنَّهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ جَعَلَ يَلْزِقُ ظَهْرَهُ بِصَدْرِهِ ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « مَنْ يَشْتَرِي هَذَا الْعَبْدَ » ؟ فَقَالَ زَاهِرٌ : تَجِدُنِي يَا رَسُولَ اللَّهِ كَاسِدًا ، قَالَ : « لَكِنَّكَ عِنْدَ اللَّهِ لَسْتَ بِكَاسِدٍ » ، أَوْ قَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : « بَلْ أَنْتَ عِنْدَ اللَّهِ غَالٍ » .

الخطوة المهمة :

فى التعامل مع الشعور بالنقص، هي تحديد جذوره ومن أين بدأ فى الظهور والنمو؟

باكتشاف هذه الأسباب علينا أن المواجهة وأن نكرر لأنفسنا الرسائل الإيجابية حتى تصبح هي أفكارنا التلقائية ..

وإن كانت لديك الرغبة والدافع الحقيقي للشفاء والتغيير، حينئذ يمكننا أن نغير هذا الميل نحو التقييم السلبي للذات .. ولتحقيق النجاح في التغيير، نحتاج إلى إرادة قوية ودافع حقيقي لأن عملية التغيير هذه هي عملية تغيير في الشخصية، وهي تتطلب مجهوداً ووقتاً وسعيًا للتطوير علينا رؤية أنفسنا على حقيقتها والاعتراف بما لدينا من مميزات ومناطق قوة، يجب أن نُقرَّ بها ونركز عليها ونسعى لتطويرها .. مستعِينين بالله أن يكون سندا وقوتنا ..

٢- عدم التقدير؛

سبب رئيس

فى فقدان نظام الحوافز أهميته .. وأيضاً على مستوى المؤسسات نرى أن عدم التقدير مهما علا المقابل المادى يؤدي الى ضعف أداء المهام وملل وروتين .. وأثبتت إحدى الدراسات في الولايات المتحدة، أن 46% ممن تركوا أعمالهم كانت بسبب عدم شعورهم بالتقدير!

يوصي كين بلانشارد صاحب كتاب " الإدارة المبتدئين " " لا ينبغي أبداً أن تمنعك مشغولياتك من توفير دقيقة أو اثنتين لتقدر في أثنائهما إنجازات أتباعك؛ فالروح المعنوية لهم وأداؤهم وشعورهم بالولاء سوف يتحسن بالطبع نتيجة لذلك".

وعدم المصادقية مشكلت:

غياب التقدير خطأ فادحاً، فإن عدم المصادقية فيه أكثر خطأ .. يقول باتريك فورسيث " ولكن لتكن على حذر، إذ ينبغي أن يكون اهتمامك حقيقياً، فلو شاب تصرفاتك عدم المصادقية أو التظاهر، فسيسهل اكتشافه؛ مما قد يأتي بنتائج على نقيض ما تريد .. لا تدع أحداً يخبرك بأن الوقت الذي تقضيه في التحفيز - وربما يكون طويلاً - لا طائل منه).

وكن عملياً :

يقول ستيف جوتري: (ليس مهماً كيف تتابع أداء أتباعك ولا الطريقة التي تبني وترفع بها المعنويات، المهم أن تقوم بذلك فعلاً).

٢- إهمال الالتزام وعدم الإستمرار

يقول أفلاطون

«الشخص الصالح لا يحتاج القوانين لتخبره كيف يتصرف بمسؤولية، أما الشخص الفاسد فسيجد دائماً طريقة ما للإلتفاف على القوانين»

هل استعدادت للامتحان؟

مجموعة من الطلبة تعثروا فى الوصول الى لجنة الامتحانات

وأخبروا العميد أن السبب انفجار اطارات السارة التي يستقلونها للوصول الى اللجنة .. فقرر العميد أن لهم الحق في إعادة الإمتحان بعد ثلاثة أيام، وبعد شكر العميد وعدوه بأنهم سيستعدوا للإمتحان بشكل جيد هذه المرة، وفي اليوم الثالث التقا الطلاب والعميد كما هو متفق، والذي أخبرهم عند قدومه بأن هناك شرطين في الإمتحان:

الأول: يجلس كل طالب من الأربعة في غرفة منفردة

الثاني : مدة الامتحان عشر دقائق فقط ..

وافق الطلاب حيث كانوا مستعدين بشكل جيد للإمتحان لمدة ثلاثة أيام..

تكون الامتحان من سؤالين فقط بمجموع ١٠٠ درجة: السؤال الأول: ماهو أسمك (درجتين).

السؤال الثاني: اختر أدناه أي الإطارات الذي انفجر في طريق عودتكم إلى الجامعة من الزفاف تلك الليلة. (ثمانية وتسعين درجة).

١- الإطار الأمامي من اليسار.

٢- الإطار الأمامي من اليمين.

٣- الإطار الخلفي من اليسار.

٤- الإطار الخلفي من اليمين..

يا صاحبي :

عدم الالتزام لن يأتي لك بنجاح مفيد أو بصمة تُذكر حتى مع العبادة الاستمرارية هي الاصل كما قال (صلى الله عليه وسلم) «أحب الاعمال الى الله ادومها وان قل»

فقليل دائمه خير من كثير منقطع

«الميزة الوحيدة التي تجمع بين الناجحين في العالم تكمن

في قدرتهم على تحمل المسؤولية» مايكل كوردا

٥- الصحبة المثبطة والغير مشجعة والغير مفيدة.

وثيقة طلب:

تدريب:

- أطلب الطلب كما لو كنت تتوقع الحصول على ما تريد .

.....

.....

.....

.....

- افترض أنك تستطيع فعلاً الحصول عليه مهما كان .

- حدد شخصاً واطلب منه هذا الطلب بقوة وثقة.

.....

- كن واضحاً محددًا في طلبك واطلب بشكل متكرر.

- اكتب رد الفعل والإحساس المتعلق بك

.....

.....

- ما العقبات التي واجهتك ؟

.....

.....

- ما الدافع لنيل الطلب الذي تريده ؟

.....

.....