

بناء الماركة الشخصية



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

- د/ أنس المغربي
- صيدلي بوزارة الصحة – هيئة الدواء المصرية.
- إدارة التدريب والمتابعة و التطوير و الجودة.
- أخصائي الصحة النفسية و التأهيل النفسي لدى أكاديمية الخبراء الدولية.
- مدرب معتمد عضو رابطة المدربين العرب و نقابة مدربي التنمية البشرية
- قمت بتدريب مفتشي الصيدلة بالمحافظات على وضع البصمة الخاصة بكل مفتش.
- تخصصت في الإدارة بالجودة لتحقيق التميز.



قال الله تعالى : (إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ

مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ)

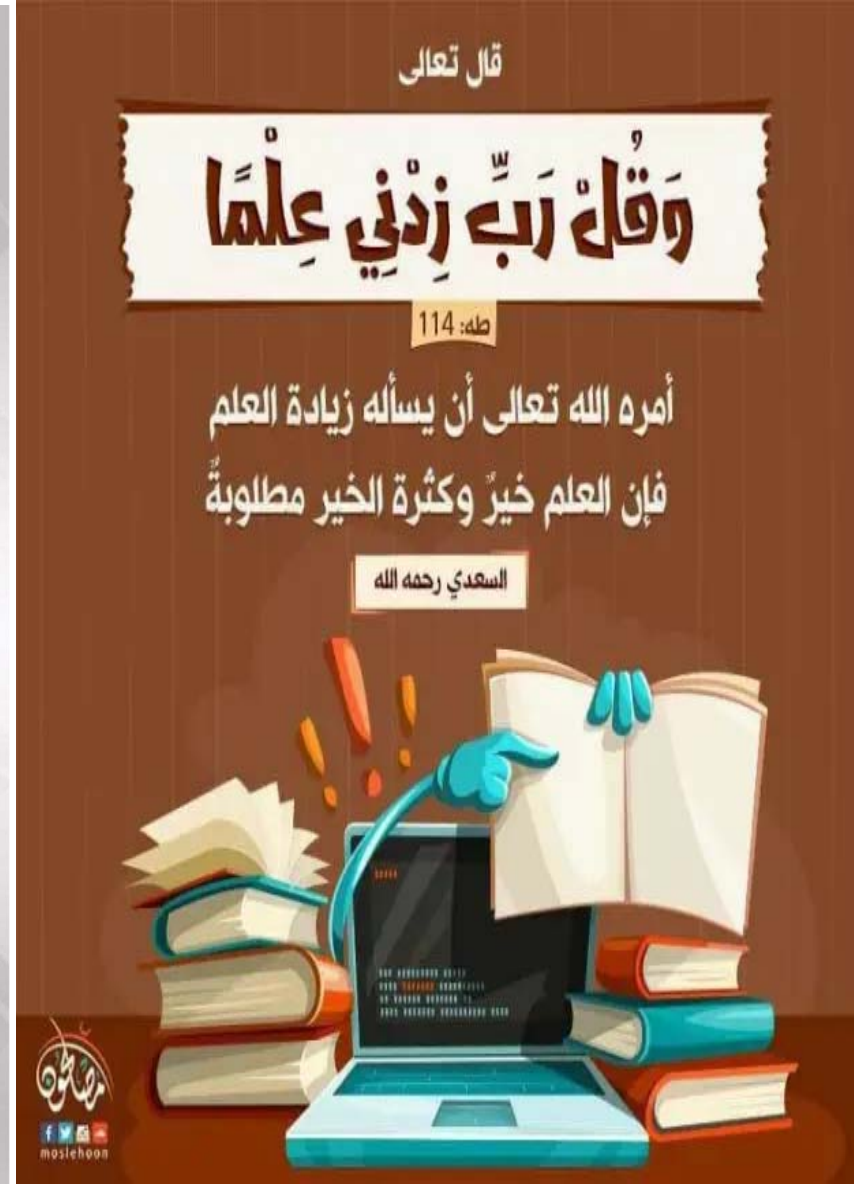
إذا أردت أن تكون مُصْلِحاً

(لا تلتفت للمخذلين)

فالإرادة منك والتوفيق من الله ..

هكذا يحدث الإصلاح !!!.. المعصراوي

الماركة الشخصية د.أنس المغربي



قال تعالى

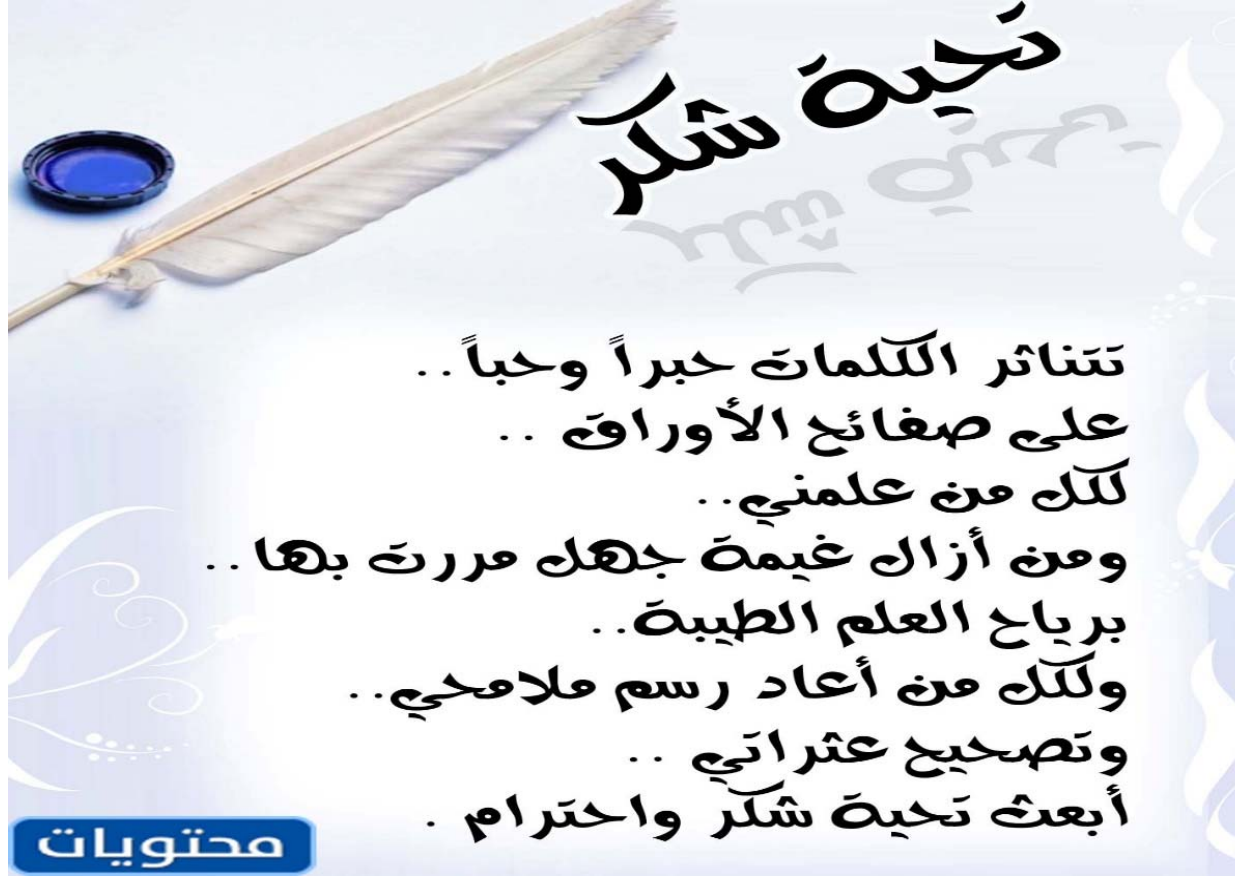
وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا

طه: 114

أمره الله تعالى أن يسأله زيادة العلم
فإن العلم خيرٌ وكثرة الخير مطلوبةٌ

السعدي رحمه الله





البرنامج التدريبي: بناء الماركة الشخصية

1. هو أحد أهم برامج التنمية البشرية و تطوير الذات تقدمها رابطة المدربين العرب .
2. أقوى برنامج تدريبي ، ورشة عمل لاكتشاف الذات لتحقيق النجاح و صناعة النجومية.
3. مع المدرب المعتمد د/ أنس المغربي عضو رابطة المدربين العرب.

▶ اختبار مبدئي

- 1- مفهوم الماركة الشخصية هو (التأثير الفعال - اكتشاف الذات و تنمية المهارات - التسويق و التجارة)
- 2- بعض الناس غير مميزين و لا يمكن أبدا أن يصبحوا مؤثرين فيمن حولهم (صح - خطأ)
- 3- الميزة التنافسية معناها (كثرة العمل - الدراسة و التدريب - ماركة شخصية تؤدي لبصمة مميزة)
- 4- بعض الناس لا توجد لديهم نقاط ضعف و بالتالي هم الوحيدين ذوي التأثير الفعال (صح - خطأ)
- 5- تحقيق إنتصارات صغيرة متتالية أمر غير ضروري للوصول لقمة النجاح ، فالانتصار لا بد أن يكون كبيرا (صح - خطأ)
- 6- من أهم محاور الماركة الشخصية (الاكتشاف - التخطيط - التنفيذ - الترويج و الانتشار - جميع ما سبق)
- 7- وضع البصمة لا بد أن يسبقه استكشاف ماركتك الشخصية المميزة لك (صح - خطأ)
- 8- الماركة الشخصية موهبة و ليست مهارة يمكن اكتسابها و تطويرها (صح - خطأ)
- 9- يمكن التسويق لنفسك بسهولة و بدون أن يكون لك ماركة شخصية (صح - خطأ)
- 10- ليس بالضرورة أن يكون لكل شخص نقاط قوة و نقاط ضعف (صح - خطأ)

بناء - صناعة الماركة الشخصية

Personal Branding BRAND YOURSELF

ما هي الماركة الشخصية
- ما مقوماتها - كيف
أكتشفها و أصنع
الفارق؟؟



الهدف من البرنامج التدريبي

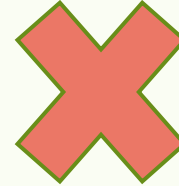
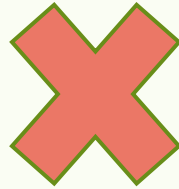
إكساب المشاركين المهارة الكافية وحثهم على المضي قُدماً نحو اكتشاف الميزات التنافسية و بناء ماركة مستقلة و بصمة شخصية متميزة تجمع بين الاكتشاف و التخطيط و التنفيذ و الترويج ((صناعة النجومية))

المحتوى التدريبي

- ▶ 1- مفهوم الماركة الشخصية و الفرق بينها و بين البصمة.
- ▶ 2- علاقة الماركة الشخصية بالذكاء الإجتماعي.
- ▶ 3- محاور بناء الماركة الشخصية.
- ▶ 4- قوانين بناء الماركة الشخصية.
- ▶ 5- مفاتيح صناعة الماركة الشخصية..
- ▶ 6- المعوقات الكبرى أمامنا.
- ▶ 7- مدخل إلى تحليل الشخصية.
- ▶ 8- استكشاف مواطن القوة و الضعف.
- ▶ 9- هدي النبي محمد "صلى الله عليه و سلم" في اكتشاف المهارات و توزيع المهام.
- ▶ 10- دراسة حالة (ورشة عمل).
- ▶ 11-كبسولات التميز.
- ▶ 12-مهارات الظهور و الاستثمار في الإعلام الجديد.

الماركة الشخصية

هل الماركة الشخصية معناها الشهرة؟؟



إطلاقا // فهي اكتشاف ذاتك أولا ثم قوة التأثير و الفاعلية ثانيا
فهناك من هو مشهور لكن تأثيره سلبي أو تفكيره أنانيا لا ينفع الغير.
بإختصار : هي أول خطوة في سلم النجاح و هي الوقود نحو تحقيق الذكاء
الإجتماعي (من أنا و ماذا أريد و ما هي إمكانياتي ؟)

الماركة الشخصية

- ▶ الماركة الشخصية هي :
- ▶ ((أن تستكشف ذاتك و تنقب عن مهاراتك و تنمي مواطن القوة و التأثير في نفسك و تعمل على إبرازها و تكون لك بصمة خاصة بك)).
- ▶ ((هي مزيج من المهارات والخبرات والقدرات التي تميزك عن غيرك من المنافسين لك في تخصصك و على أساسها تظهر بصمتك))

ما فائدة اكتشاف ماركتي الشخصية ؟

- ▶ اكتشاف ماركتك الشخصية هي أول خطوة صحيحة في تحقيق الذكاء الإجتماعي.
- ▶ فالذكاء الإجتماعي هو ((القدرة على التحليل و التركيب و التمييز و الاختيار و مهارة التكيف إزاء المواقف المختلفة))
- ▶ و الذكاء الإجتماعي ليس معناه أن ترضي كل الناس بل : أن تكون لديك دوافع إيجابية فتقدر مشاعر الآخرين و اهتماماتهم و اختلافهم و احتياجاتهم النفسي و الشعوري و تحسن اختيار الحلول.
- ▶ الذكاء الإجتماعي يشمل (بناء الماركة الشخصية - الكاريزما و قوة التأثير - العمق الوجداني - الأصالة - التسويق)

الذكي إجتماعيا	الغبى إجتماعيا
شخص يمتاز برقي السلوك	شخص لديه انفعالات سلبية و سلوكيات سيئة
شخص يبني العلاقات و يستطيع جذب الآخرين	انهدام العلاقة مع الآخرين
شخص متعاون يفهم جيدا ما يدور حوله و يحسن التصرف	شخص أناني منغلق لا يفهم ما حوله و لا يحسن التصرف

أقبل و استعد جيدا (أثر بناء ماركتك الشخصية)

- ▶ إذا أحسنت التنقيب عن ذاتك و صفاتك و مهاراتك و كانت لك ماركتك الشخصية **الخاصة بك** فإن ذلك سينعكس تلقائيا على تعاملاتك و طريقة مناقشتك ، و تفكيرك و بصمتك في الحياة.
- ▶ ستجد نفسك هادئا تفكر بطريقة سليمة و تتخذ القرار الصحيح في الوقت المناسب و تنضبط بوصلتك و تكون نظرتك ثابتة.
- ▶ ستضفي على الحضور روحك الزكية و جمالها و طريقتك الخاصة ستبهر الجميع ، و ستكون أكثر نجاحا و أطيّب أثرا.
- ▶ سوف تتعامل في حياتك بأريحية و وضوح و تكون خطواتك مدروسة و طبقا للأولويات و مراعاة الأصلح .
- ▶ ستحقق الذكاء الإجتماعي المطلوب .

كيف أكتشف ماركتي الشخصية؟



- ▶ استمر في البحث حتى تستكشف مكامن قوتك و نقاط تميزك.
- ▶ طور و عدل و حلل أدائك و حاسب نفسك.
- ▶ استمتع بتحقيق الإنجاز.

سُورَةُ الْعَبْرَاتِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَصْبِرُوا وَصَابِرُوا وَرَابِطُوا
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٢٠﴾



الماركة الشخصية د. أنس المغربي



محاور صناعة الماركة الشخصية

- ▶ **عمق الاكتشاف** (Depth Of Discovery)
لا للسطحية - لا داعي للتعجل - فهم حقيقة الذات
- ▶ **الذكاء و الإبداع في التخطيط** (Creativity Planning)
التخطيط قصير المدى و بعيد المدى - حسن إختيار الدور المناسب لشخصيتي.
- ▶ **الابتكار في التنفيذ** (Innovation & Implementation)
مهارة خاصة تظهر فيها شخصيتي و بصمتي
- ▶ **قوة الانتشار و الترويج** (Proliferation & Promotion)
التسويق الجيد للنفس و إبراز المواهب.

قوانين الماركة الشخصية



مفاتيح التميز و صناعة الماركة الشخصية

- 1- اقرأ باسم ربك الذي خلق (سعة الإطلاع و التعلم و التدريب)
- 2- كن واسع الاطلاع على المستجدات من حولك و استعن بوسائل التكنولوجيا.
- 3- قل " لا " لحماية ماركتك الشخصية إذا احتجت لذلك
 - ▶ (كن عادلاً ومنصفاً مع نفسك، ووازن بين احتياجاتك ورغباتك واحتياجات الآخرين ورغباتهم)
 - ▶ الرفض بلطف كماركة دليل على حسن الخلق و المهارة "أن تكون ماركة ومتخصص لا يعني أن تكون فظاً".
 - ▶ إذا طلب منك أحدهم شيئاً لا ترغب في القيام، قل بلطف "لا"، ولسـت مجبراً على توضيح أسباب رفضك.
- 4 - ليكن لك قدوة حسنة تحذو حذوه و تسير مثل سيره و لكن ببصمتك الخاصة و ماركتك الشخصية المميزة.

تابع // مفاتيح التميز و صناعة الماركة الشخصية

3. اكتشف ذاتك / جهز نفسك / حدد نقاط قوتك و اعمل على تنميتها.
4. أعدّ الوقود اللازم للانطلاق.
5. طور نفسك باستمرار و عالج أي خللٍ تجده.
6. فكّر بشكل مختلف .
7. حلّل النتائج و عدّل المسار.
8. احرص على نفع الغير و ترك الأثر.

الضغط النفسي

إذا وفقك الله و اكتشفت ذاتك و عرفت الماركة الشخصية المميزة لك ستتخلص من ضغط نفسي رهيب قد تتعرض له في حالة المناقشة أو عند إبداء رأي مخالف أو محاولة قول (لا) و هذا الضغط غالبا ما يكون سببه أحد هذه الأمور أو كلها :

1. عدم وضوح الرؤية أو عدم إيماننا بأهدافنا و إمكانياتنا.
2. الخوف من عدم إرضاء الآخر و الخوف من الرأي السلبي المحتمل مواجهته.
3. رغبتنا في إسعاد الآخرين إذا كان عزيزا علينا و عدم استطاعتنا مناقشته حتى لو كان الأمر مزعجا و على حساب راحتنا.

على من تقع مسؤولية اكتشاف الماركة الشخصية ؟

صناعة الماركة الشخصية مسؤولية تقع على
الشخص ذاته فهو أدري بخبايا نفسه

- ▶ هي مسؤولية مجتمعية تقع أولاً على الوالدين و لكل منهما دوره و رؤيته فالطفل كتاب مفتوح أمام الأم و الأب.
- ▶ و كذلك على المعلم الماهر الذي يؤدي مهنته كرسالة هادفة لتنشئة الأجيال و تطوير مهاراتهم.
- ▶ كذلك تقع على الصديق المخلص فله دور كبير في التشجيع و التوجيه.

المعوقات الكبرى في حياتنا



مدخل إلى تحليل الشخصية

▶ أولاً: تعريف الشخصية

▶ تعددت التعريفات للفظ (الشخصية) حتى وصلت إلى 50 تعريفاً ، وأشملها:

▶ ((الشخصية هي مجموع الخصال والطباع المتنوعة الموجودة في كيان الشخص باستمرار ، والتي تميزه عن غيره وتنعكس على تفاعله مع البيئة من حوله بما فيها من أشخاص ومواقف ، سواء في فهمه وإدراكه أو في مشاعره وسلوكه وتصرفاته ومظهره الخارجي ، ويضاف إلى ذلك القيم و الميول والرغبات والمواهب والأفكار والتصورات الشخصية.

▶ فالشخصية إذاً لا تقتصر على المظهر الخارجي للفرد ولا على الصفات النفسية الداخلية أو التصرفات والسلوكيات المتنوعة التي يقوم بها وإنما هي نظام متكامل من هذه الأمور مجتمعة مع بعضها ويؤثر بعضها في بعض مما يعطي طابعاً محدداً للكيان المعنوي للشخص.

ثانياً: أهم العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية

1. **الوراثة:** لها دور في إكساب الشخص بعض الصفات التي تؤثر في تكوين الشخصية (التسرع والعجلة ، البرود ، الكرم ، الجدية ، روح الدعابة ، ..)
2. **التكوين و الخلق:** فقد أوضحت الدراسات الطبية أن في الدماغ العديد من المراكز الحيوية التي تحكم وتدير العديد من العمليات العقلية والنفسية (التفكير، المشاعر، الإدراك، السلوك..)
3. **الأسرة وأساليب التنشئة** حيث يكتسب الطفل الكثير من الخبرات والمعلومات والسلوكيات والمهارات والقدرات التي تؤثر في نموه النفسي إيجاباً أو سلباً وموقع الفرد في الأسرة له أهميته المؤثرة في تكوين الشخصية (الولد الأكبر- الولد الأصغر- الابن الوحيد بين البنات) . وكذلك أسلوب تربية الوالدين لها أثر كبير على شخصية الابن (دلالة زائد - شدة زائدة - ...)
4. **المؤثرات الثقافية والاجتماعية مثل:** (المعلومات - العادات - الأعراف - التقاليد - القيم - المعتقدات - ...)

أهم النظريات و المقاييس و الاختبارات لتحليل الشخصية :

تحليل نقاط القوة - نظرية ماركوس
باكينجهام & دونالد كليفتون

(مقياس جالوب)

- ▶ هذا الاختبار نتيجة بحوث ودراسات استمرت لعشرات السنين وتجارب طبقت على ملايين الناس.
- ▶ يعتمد على نظرية تحدد اجمالي نقاط القوة هي 34 نقطة قوة يشترك فيها كل الناس ولكنها تظهر في البعض بشكل مركز اكثر من الاخر.
- ▶ من أهمها (القيادة - الرؤية - التأثير - التخطيط - تحقيق الإنجاز - التواصل الفعال - يعتمد عليه - الكفاءة - التحفيز - الإيجابية - التعاطف - الشمولية - القدرة على التكيف - ...)

الماركة الشخصية د.أنس المغربي

تقييم - مقياس DISC
ASSESSMENT

(ويليام مارستون & والتر كلارك)

- ▶ - ما يميز هذا المقياس هو أنه نتاج أبحاث قام بها مجموعة من علماء الإدارة وعلماء النفس
- ▶ - تقييم لأنماط السلوك وليس الشخصية .
- ▶ الأنماط البشرية لأربعة أنماط رئيسية:
(السيطرة - Dominance التأثير - Influence
الاستقرار - Steadiness الامتثال و الالتزام
(Compliance
- ▶ و الأنماط الأربعة تفرز 4 شخصيات :
- ▶ المحرك : قائد نشيط مجازف يحب المواجهات المباشرة.
- ▶ المعبر : متحمس متفائل مندفع اجتماعي عاطفي.
- ▶ الودود : ثابت و مستقر وودود متعاطف كريم.
- ▶ المحلل : مبدع دقيق يهتم بالتفاصيل تحليل ممنهج

أهم النظريات و المقاييس و الاختبارات لتحليل الشخصية :

تصنيف مايرز بريجز:

▶ يولد الشخص ولديه خواص شخصية، قد تتغير أو يكتسب غيرها مع نضوجه. بناءً على هذه الخواص يتعامل الشخص مع العالم الخارجي، وفي الوقت نفسه، يتكون لدى الآخرين فكرة عنه وعن القيم التي يؤمن بها. النظرية حصرت هذه الخواص في أربعة أقسام، أو ثمانية أضداد، وهي:

▶ طريقة تعامل الشخص مع العالم الخارجي:

• منفتح على العالم. (Extroverts)

• منطوي على نفسه. (Introverts)

▶ مصدر التعلم المفضل لدى الشخص:

• حسي، باستخدام الحواس الخمس. (Sensors)

• حدسي، باستخدام العقل والتخيل. (intuitive)

▶ المركز المؤثر في اتخاذ القرارات:

• العقل. (Thinking)

• العاطفة. (Feeling)

▶ نظرة الشخص للحياة وتعامله معها:

• صارم وحازم. (Judging)

▶ مرن ومتساهل. (Perceiving)

الماركة الشخصية د.أنس المغربي

مقياس - تقييم هيرمان:

▶ هذه النظرية تسمى بوصلة التفكير أو (مقياس هرمان للتفكير)، ويرمز لها بـ (HBDI)، وهي مختصر لـ (Hermann Brain Dominance Instrument)، وتعني أداة هرمان للسيطرة الدماغية.

▶ تعد من أفضل أدوات التشخيص وأكثرها مرونة و

يمكن بواسطة هذا المقياس التعرف على طريقة

التفكير للإنسان، وبالتالي على سلوكه. تقييم هرمان هو

ثمرة لبحوث استغرقت قرابة 15 عاماً، وتم التحقق

من صحته وفاعليته، وتناولته بالبحث أكثر من 90

أطروحة دكتوراه. يستعمل نموذج هرمان استعمالات

متعددة للتعرف على أنماط تفكير الفرد والمؤسسة،

وذلك لمساعدة الأفراد والمؤسسات على زيادة

الإنتاجية، وحفز العاملين، والتعرف الدقيق على

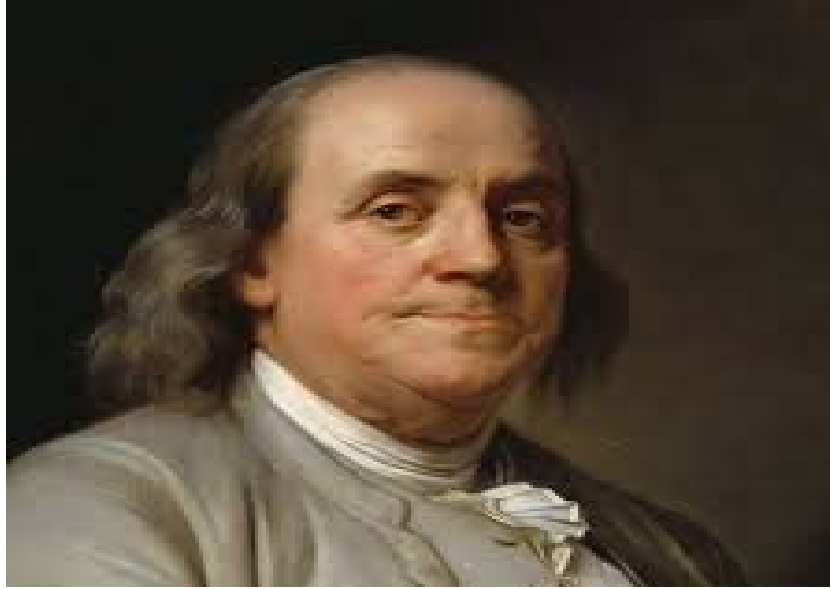
مواصفات العمل، واستعدادات العاملين، والإبداع،

والتفكير الإبداعي.

▶ تفرز 4 شخصيات (عقلاني - تنفيذي - عاطفي -

إبداعي)

هل تعرف من هو صاحب الصورة ؟



بنجامين فرانكلين
(1706م-1790م)

الماركة الشخصية د.أنس المغربي

بنجامين فرانكلين (1706م-1790م)

- ▶ أحد أهم و أشهر مؤسسي الولايات المتحدة الأمريكية (التي تأسست في 1776).
- ▶ كان فيلسوفا سياسيا رجل فكاهة و دبلوماسيا عظيما و عالم فيزياء و مخترعا
- ▶ من أشهر مقولاته :

(من يقع في حب نفسه يأمن المنافقين)

(الأسباب الصغيرة لها غالبا نتائج كبيرة ، فقدان المسمار اضاع حدوة الحصان ، و فقدان الحدوة اضاع الحصان ، و فقدان الحصان اضاع الفارس)

(إما أن تكتب شيئا يستحق القراءة أو تفعل شيئا يستحق الكتابة عنه)

(إن السعادة تكمن في متعة الانجاز و نشوة المجهود المبدع)

(لا تترك أشعة الشمس تزول في نهاية اليوم إلا وقد حققت شيئا)

(نعم الفعل أفضل من نعم القول)

بنجامين فرانكلين كمثل عملي على الماركة المتميزة و البصمة الواضحة

► يُذكر أنّ **بنجامين فرانكلين** وهو من أعظم رجالات أمريكا كان ينصب لنفسه كل مساء محاكمة عسيرة يمكن أن نصفها بالمراجعة والتبويب أو محاسبة النفس بكل ماتضطرب به من ألوان الانتصارات أو الهزائم ، ويقال إنه قد اكتشف حوالي ثلاثة عشر خطأً جسيماً كان يقترفها على الدوام ، **وأهم هذه الأخطاء ثلاثة نذكرها فيما يلي:**

- 1- **تضييع الوقت سدى.**
- 2- **الانشغال بالتوافه.**
- 3- **الجدال مع الناس على غير طائل.**

ستيفن كوفي و كتابه :العادات السبع للناس الأكثر فعالية

- ▶ هناك فرق بين الشخص الفاعل والشخص الفعّال، فمن الأشخاص من يحققون النتائج المرغوبة، بينما آخرون لا يحققون أية نتائج، رغم قيامهم بنفس العمل وإنفاقهم لنفس الجهد والوقت في هذا العمل.
- ▶ يعود هذا الاختلاف بين الشخص الفاعل والفعّال إلى ما سماه ستيفن كوفي بـ “النموذج الذهني” وهو التصور الذهني لفكرة ما عند كل شخص، حيث إن هذا التصور الذهني قد يجعل أشخاصا ناجحين، بينما يجعل آخرين فاشلين.
- ▶ لذلك فضروري جداً أن نعي فكرة النموذج الذهني أولاً، وأن نغير تصورنا تجاه (النجاح، المال، السعادة ...)، فالتصور الخاطئ قد يؤدي إلى نتائج غير مرغوبة، بينما التصور الصحيح سيجعل منك شخصاً فعالاً وبالتالي نتائج جيدة.

مثال لتصور ذهني :

المواهب مكتسبة بالفطرة	المواهب تكتسب بالتعلم وبتطوير التجارب وليس بالفطرة
تصور خاطئ - مثبت يؤدي للفشل حتما	تصور صحيح يدعو للمزيد من التعلم و اكتساب المهارات و يؤدي للنجاح حتى لو استدعى مزيدا من الوقت.
اعتبار (المال - النجاح - السعادة) منحصرا في صور معينة	التصور الصحيح لحقيقة (المال - النجاح - السعادة)
تصور خاطئ لا يدعو للنجاح	تحقيق السلام النفسي - بذل الجهد - فعل الخير و تحقيق النفع .

مراحل العادات السبع للناس الأكثر فعالية

- ▶ **مرحلة الاعتمادية:** والمقصود بها اعتماد الشخص على الآخرين في أغلب جوانب الحياة (الاعتماد على الأسرة، على الأصدقاء ... الخ)
- ▶ **مرحلة الاستقلالية:** والمقصود بها استقلال الشخص، حيث يكون فيها الشخص معتمدا على نفسه بشكل كامل، أي أنه لا يعتمد على الآخرين ويتحمل مسؤولية أفعاله وقراراته.
- ▶ **مرحلة الترابط:** وهي المرحلة الأخيرة في مسار الوصول إلى فعالية أكثر، حيث يكون فيها الشخص أكثر استقلالية ولا يصبح مسؤولا عن نفسه فقط، وإنما عن أشخاص آخرين كالأسرة والعمل ... الخ.

العادات السبع للناس الأكثر فاعلية



العادات السبع للناس الأكثر فعالية

► 1- كن مبادراً ...

الشخص المبادر هو شخص يؤمن بأن أفعاله يمكن أن تؤثر على واقعه، كما أنه يتحمل مسؤولية أفعاله وقراراته ، ويسعى إلى حل المشكلات حتى لو لم يكن السبب الرئيسي في حدوثها .

بينما الشخص السلبي هو شخص لا يؤمن بأن أفعاله ستأثر على واقعه، كما أنه لا يتحمل مسؤولية أفعاله وقراراته، ولا يسعى إلى حل المشكلات، بل تجده يُحمّل الناس مسؤولية هذه المشكلات، ودائماً ما يلوم الآخرين على فشله وسوء حظه.

► 2- ابدأ والغاية في ذهنك ...

أهداف على المدى القريب: أي عمل لا بد أن تسبقه خطوة للتفكير و التخطيط .
أهداف على المدى البعيد: ما أهدافك التي ترغب في تحقيقها خلال مراحل عمرك.

► 3- ترتيب الأولويات الأهم فالمهم ...

مهم و عاجل (مهام العمل-إلتزامات ضرورية – حل أزمة حالية)	مهم و غير عاجل (تعلم مهارة جديدة – قراءة كتاب مفيد)
غير مهم و عاجل (الترفيه و الخروج لنزهة)	غير مهم و غير عاجل (تصفح مواقع التواصل لغير فائدة)

العادات السبع للناس الأكثر فعالية

► 4- عقلية المكسب المشترك (فكر على أساس الطرفين الرابحين) ...

عقلية الندرة: رغبة الشخص في تحقيق نتيجة مرغوبة دون التعاون مع الآخر

عقلية الوفرة: رغبة الشخص في تحقيق نتيجة مرغوبة لنفسه ولغيره ، فالنجاح لا يمكن الوصول إليه إلا عن طريق المكسب المشترك.

تحقيق المكسب المشترك يتطلب تحلي الشخص بصفتين رئيسيتين:



الشجاعة: وهي أن تكون شجاعا في قرارك.



الإنصاف: وهي أن تكون منصفا مع الآخرين وعدم ظلمهم أو أخذ حقهم أو استخدام ضعفهم لزيادة مكاسبك.

► 5- اسع لفهمهم أولا قبل أن تدعوهم لفهمك ...

► 6- التعاون الإبداعي (العمل التشاركي) ...

عدم التعاون قد يكون أحيانا أفضل من التعاون الفاشل

► 7- اشحذ همتك و قدراتك (اشحذ المنشار) ...

و قام ستيفن آر كوفي بزيادة العادة الثامنة للناس الأكثر فعالية :

► 8- من الفعالية إلى العظمة ...

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



أشهر الشخصيات التي قد نقابلها

الشخصية القاسية



- 1- لا يتعاطف
- 2- لا يثق باحد
- 3- متصلب الافكار
- 4- شديد العدوانية
- 5- يكذب لمصلحته
- 6- يبالغ في العقاب
- 7- اخضاع بالترهيب
- 8- يحب الانتقام
- 9- كثير المقاطعة

الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها

الشخصية الساذجة

- 1- يثق في جميع الناس
- 2- يغفل عمّا يدور حوله
- 3- يحب اتباع الآخرين
- 4- يتقبل الانتقادات حتى الخاطئة
- 5- يتصرف كالأطفال
- 6- المبالغة في الصراحة
- 7- لا يتحمل المسؤولية
- 8- دائماً مندفع
- 9- يتعاطف مع الآخرين



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

أشهر الشخصيات التي قد نقابلها



الماركة الشخصية د.أنس المغربي



هي شركة لإدارة السمعة عبر الإنترنت ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية.
تعني بخدمة الشركات و الأفراد لتقديم الاستشارات نحو الأفضل .

تدريب عملي

► يرى بعض التربويين ضرورة أن يسجل الإنسان ما يصدر عنه من أفعال وأقوال على صفحة مقسومة جاعلاً الجزء الأيمن منها للمواقف الإيجابية والجزء الآخر للمواقف السلبية أو الأخطاء، وهي طريقة جيدة لزيادة الإيجابيات والقضاء على الأخطاء أو السلبيات .

أخطاء - سلبيات	مواقف إيجابية

نقاط القوة و مواطن الضعف

نقاط الضعف و السلبية	نقاط القوة و الإيجابية
اكتب ما تجده في ذاتك من الأمور التي ينبغي إصلاحها و تقويمها و بكل موضوعية.	الحماس - المثابرة - العزيمة و الإصرار
	سعة الأفق - النظرة الثاقبة - التخطيط
	حسن الإصغاء - مهارات حل المشكلات
	روح الدعابة - صفاء و نقاء القلب
	العمل بروح الفريق - أخلاقيات العمل
	الأمانة - المصداقية و الشفافية - إكتساب ثقة الآخرين - مهارة الجذب
	القراءة و الاطلاع - صياغة العبارات و الكتابة - الإبداع
	القيادة و الإدارة - مهارة الإلقاء
	التنسيق - التواصل الفعال - المشاركة المجتمعية

Slide 47

p3

نقاط الضعف (العصبية غير المنضبطة - عدم الاستماع الجيد - التسرع - إساءة الظن - التردد - الأنانية- الكذب - العجز الشديد عن التصرف - الغضب -
(.... - عدم التشخيص الصحيح
pigov18, 6/1/2022

استكشاف مواطن الضعف

- ▶ لا شك أن لدى كل واحد منا نقطة ضعف أو أكثر ، فهي طبيعة النفس البشرية و الكمال لله وحده.
- ▶ علينا أن نحدد هذه النقاط و نعتزف بها بكل موضوعية.
- ▶ محاسبة النفس تكون بحكمة شديدة دون إفراط أو تفريط.
- ▶ لا ننشغل بمواقف سابقة قد تثبتنا عن المضيّ قدما نحو النجاح.
- ▶ إن تحقيق انتصارات صغيرة متتالية تكون غالبا بمثابة دفعة قوية للوصول للقمة ، فالوصول للقمة يبدأ بخطوة إيجابية.

دور النبي الكريم صلى الله عليه وسلم في صناعة شخصية متميزة ذات بصمة واضحة

- ▶ إلغاء الطبقية ، و إعلان مبدأ العدالة و المساواة واضحا راسخا (لا فضل لعربي على أعجمي و لا لأبيض على أسود إلا بالتقوى)
- ▶ تكريم الإنسان ، و إيضاح الأمور
- ▶ اكتشاف المواهب و توزيع المهام حسب ما يتقنه كل فرد فلكل شخصيته و لكل دوره و بطولته.
- ▶ أخذ الرأي و المشورة.
- ▶ حسن اختيار الدور المناسب لكل شخص (الأمين العام -رفيق الهجرة - الدليل في الطريق - قائد الجيش - حملة الراية - الإفتاء - أمين السر - مسئول الأمن - الاستخبارات - المترجم - القاضي - العلاقات الخارجية و توصيل الرسائل الخاصة - مندوب المفاوضات - المؤذن ... و هكذا)

ما المانع؟؟

- أن تكون حريصا على أن تظهر ماركتك الشخصية في حسن خلقك و إتقان عملك و تكون لك طريقة مميزة في تربية أبنائك فتحقق السلام النفسي و تنشر القيم الإيجابية في من حولك.
 - ابدأ بنفسك و بمن تعول ... اكتشف ذاتك و ساعد زوجتك في اكتشاف ذاتها فالزوجان متكاملان و احرصا على تنشئة الأولاد بحيث يكونوا متميزين و بصحة نفسية سليمة.
 - أن نعلم أبنائنا حرفة يدوية و نوجههم للقراءة المفيدة و الرياضات المناسبة لهم
- ▶ فالبنات تتعلم (التفصيل و التطريز و أيضا مهارات الرسم و الكتابة) و الأولاد يتعلمون الحسابات و يشاركون في الإجتماعات ثم تتطور مهاراتهم فيتعلمون المناقشات و ترتيب الأفكار و مهارات العرض و التقديم و هكذا ...

هل سمعت عن الإدارة بالحب ؟ و الإدارة بالجودة ؟ ... هل لديك شغف لتعلمها و تطبيقها في بيتك بين أولادك ؟

فهنأ تظهر ماركتك الشخصية و طريقة تفكيرك العبقرية و تضع بصمتك المميزة.

من منا لا يعاني من تكرر مشكلات ما بطريقة شبه مستمرة ، و في كل مرة لا يتم حل المشكلة ؟ فما المانع أن نتعلم طرق حل المشكلات و طريقة التفكير الصحيحة و طريقة العرض و اتخاذ القرار؟

ورشة عمل

(كيف تتعامل وقت الأزمات ؟)

الماركة الشخصية د.أنس المغربي





ما هي الأزمة Crisis ؟

■ هي حالة يكون بها الإنسان لا طاقة له في مواجهة الحوادث الطارئة أو الحوادث غير المتوقعة لافتقاده لمصادر الدعم الداخلية والخارجية على التأقلم في مثل هذه الحالات

■ هذا وتتأثر أفعال، أحاسيس وأفكار كل شخص عند حدوث الأزمة النفسية التي تزيد حدتها بعد حدوث الأزمة مباشرة وتقل تدريجيا مع مرور الوقت.

الأزمة النفسية / الأزمة الاقتصادية و الأسرة



إدارة الأزمات



p2

لإدارة أي أزمة لا بد أن (نتحدث لمتخصص - نتشارك مع أطراف الأزمة - نستمع للحلول - نقيس قوة و تأثير الحل - نحلل الأداء في التعامل مع الأزمة)
pigov18, 6/1/2022

ماركتك الشخصية وقت الأزمة

الأزمة النفسية

- ▶ الأسرة متكاملة لكل فرد دوره.
- ▶ الاهتمام و الاحتواء من الجميع للجميع.
- ▶ كن صديقا مقربا لهم.
- ▶ زرع الثقة بين أفراد الأسرة.
- ▶ اليقين في أن الشفاء بيد الله يعجل من التعافي.

الأزمة الاقتصادية

- ▶ جلسة حوار و مصارحة.
- ▶ تقليل النفقات و جدولة الرفاهيات.
- ▶ سياسة الأهم فالمهم.
- ▶ لا اقتراض إلا لضرورة قصوى.
- ▶ التعويض بالمزيد من القرب و الاحتواء.
- ▶ التنزه و التفكير.
- ▶ التربية بالحب.

ورشة عمل (دراسة حالة)



الماركة الشخصية د.أنس المغربي



دراسة حالة

اسمي د/ أحمد صبري مستشار تدريب في المركز العربي للتدريب و التنمية البشرية بعد انتهاء يوم عمل ممتع مع إحدى جروبات ورشة عمل جائتي اتصال هاتفي و أنا أألملم أوراق و أجهز حقيبتي للانصراف من عملي ، على الفور و دون تردد قمت بالرد و رحبت بالمتصل مرحبا و أهلا تفضل أنا معك.

أجابني بصوت خافت أعرفك جيدا يا دكتور و أثق فيك و أرجوك ساعدني و وجهني هدأت من روعه قدر استطاعتي و قلت من فضلك اجلس و ارتاح و أسمعك جيدا ، و أنا أيضا وضعت حقيبتي و جلست و قلت لعله خير ، كل تأخيرة و فيها خيرة. و بدأ في قص حكايته :

اسمي حسن،عندي 33 سنة تقريبا لم أحقق شيئا في حياتي تخرجت من كلية التجارة مثل الآلاف من الشباب ،تخرجت و ليس عندي شغف و لا طموح لشيء ،اشتغلت في عدة أماكن و لم أحقق أي نجاحات تذكر وأيضا لا أستمر طويلا في العمل و سرعان ما أستسلم لما يعرض لي من مشكلات فإما أن أستقيل و إما أن تحدث مشكلة مع المدير أو صاحب العمل و بالتالي يقيلني .

تابع / دراسة حالة

أما عن تجربتي مع الجنس الآخر فحدث و لا حرج ،فقد تقدمت لأكثر من عشرة فتيات و قوبلت في أغلبها بالرفض و عدم القبول بي مما سبب لي حرجا شديدا و بأسا كبيرا بل و دخلت في نوبة إكتئاب حادة لا يعلمها إلا الله.

شجعتة على إخراج كل ما في جبعته و حاولت إيصال معاني الأمان و الاطمئنان و بث الثقة في روحه و أن كل مشكلة و لها حل ، طلبت منه أن يأخذ نفسا و يرتاح و يتناول كوبا من الماء ثم يكمل .

وبالفعل أكمل بعد ما أحس براحة نفسية تسري في روحه و أن كلامه لم يقابل بالتقليل أو عدم الاهتمام.

و استمر الحديث الشيق بيننا قرابة النصف ساعة و سقت له البشرى أن إتصاله ألهمني الكثير و الكثير و كان بمثابة دردشة مفيدة لي.

و قلت له : اسمع يا صديقي كل مشكلة و لها حل و أرجو منك أن تسمعني جيدا.

تابع / دراسة حالة

المناقشة //

1- إذا كنت في مكان د/أحمد صبري ماهي المحاور التي ستعمل على علاجها ؟

2- ما هي النقاط الإيجابية التي لمستها من طريقة تعامل د/أحمد صبري ؟ و هل يمكنه النجاح الفعلي مع هذه الحالة أم أنها حالة ميئوس منها ؟

3- ما هو البرنامج العملي الذي تتوقع أن يتم وضعه للشباب (حسن) ليتجاوز أزمته ؟

أقوال عظيمة عن بناء الشخصية

*مؤسف حقاً أن تكون النظارة ماركة ، والساعة ماركة ، والحذاء ماركة ، والشخصية تقليد. (د. إبراهيم الفقي)

*يمكن القول أن الشخصية أكثر الأدوات قدرة على الإقناع. (أرسطو)

*تستطيع ان تعرف شخصية الانسان مما يقوله عن الآخرين ، اكثر مما يقول عنه الاخرون. (ليو إكمان)

*حضور الشخصية، هي تلك الهبة الإلهية التي يمكن رصدها في مدى تأثير شخصية ما و وهجها مقارنة مع غيرها. (جلال الخوالدة)

*لا أحد يكتب من فراغ ولا أحد يستلهم أفكاره وهو جالس يتأمل فوق جبال الهيمالايا ، إن وجداننا الجمعي وعقلنا الباطن محشو بما قرأناه أو عرفناه من قبل ، فقط نضيف لهذا موهبتنا ورؤيتنا الشخصية. (د.أحمد خالد توفيق)

أقوال عظيمة عن بناء الشخصية

*أقل مراتب العلم ما تعلّمه الإنسان من الكتب والأساتذة، وأعظمها ما تعلمها بتجاربه الشخصية في الأشياء والناس. (قاسم أمين)

*تنمو الموهبة مع الهدوء و السكون ، و تنمو الشخصية بخوض معترك الحياة.
(يوهان جوته)

*من سلبيات الشخصية العربية أنها لاتهتم بالفعل نفسه بقدر ماتهتم برد فعل الناس نحوه: لا يهم أن ترتكب ذنب المهم الا يعرفه الناس. (د. غازي القصيبي)

*الشخصية القوية لا يعني أبداً التلفظ بالألفاظ السيئة ، فالقوة حكمة وليست وقاحة. (سقراط)

أقوال عظيمة عن بناء الشخصية

* يُقصد من كل إنسان أن يكون له شخصية خاصة به ، وأن يكون ما لا يكون عليه الآخرون ، وأن يفعل ما لا يستطيع غيره أن يفعله. (ويليام تشانينج)

* من أجل تطوير الشخصي كان عليّ أن أبدأ بمفردتي. (فرانك برس)

* لدي الكثير من التنوع بداخلي ، وأعتقد أن دور الحلم هو في الواقع مجموعة من الأجزاء التي تعبر عن جوانب مختلفة من شخصيتي واهتماماتي الشخصية. (أشلي جود)

* في أي شيء تفعله ، من المهم أن يكون لديك شخصيتك الخاصة هناك. (كارولينا هيريرا)

* من المهم أن تعرف أنك لست فوق أو تحت أي شخص. (رامارو)

كبسولات التميز



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

1. أن تكون صاحب ماركة شخصية و لك بصمة متميزة فهذا قرارك أنت وحدك ، و لا يمكن أن يتحقق ذلك إلا إذا كنت شغوفا حريصا على ذلك.
2. النجاح جبل لا تستطيع صعوده و يداك في جيبك.
3. نحن مأمورون بالسعي الحثيث و العمل الدءوب فلا تدخر جهدا نحو الوصول للقمة (و أن ليس للإنسان إلا ما سعى * و أن سعيه سوف يرى).
- 4- لا تنتظر أن يأتيك النجاح بل ابحث عنه ... فهو قريب منك جدا ... ليس حولك بل داخلك فأنت لا تتخيل كم من القدرات و المهارات قد وهبها الخالق لك.

كبسولات التميز



5- قل من أعماقك :

(لا للقلق – لا للعقد – لا للماضي المكبّل – لا للغرور).

6- لا بد من تحقيق التوازن بين

(الروح – العقل – العاطفة – احتياج الجسد – توزيع الوقت).

7- صناعة الماركة الشخصية لا يكون باستعجال التصدر

و الظهور للأضواء و تكوين توقع يفوق الواقع

يجعلنا في دوامة ضغوط نفسية لاتنتهي.

8- أن تحقق هدفا صغيرا كل يوم يعلو بك خطوة

على سلم النجاح خير لك من الوقوف في مكانك و انتظار المجهول.

الماركة الشخصية د.أنس المغربي

من كتاب "اصنع لنفسك ماركة" لكريم الشاذلي

- حاول أن تعطي للكلام الإيجابي حيزاً من حديثك إلى الناس.
- راقب رد فعل الناس على تصرفاتك، وقيم بتدبر سلوكهم أو رؤيتهم لك.
- إذا أحببت شخصاً أخبره، وإذا ما أغضبت أحداً فاعتذر له.
- آمن بأن الناس الذين تراهم في الحياة يحملون في صدورهم أحلاماً كأحلامك، وأحزاناً كأحزانك، ويحتاجون إلى من يقدر هذا، ويحترمه.



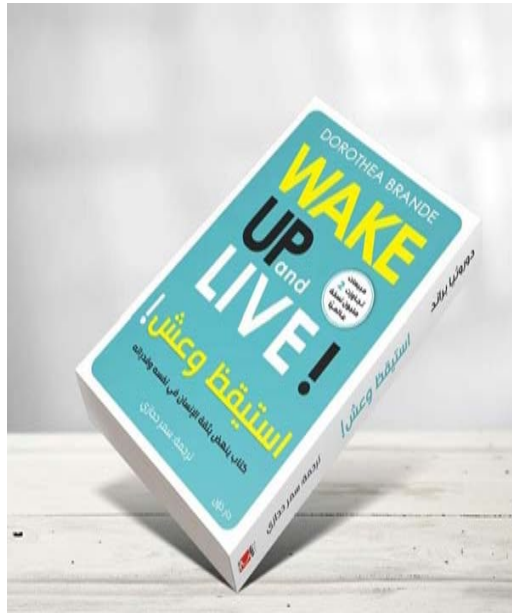
مهارات الظهور و الاستثمار في الإعلام الجديد

▶ إذا كنت من هواة ذلك ، و ترى نفسك لديك الموهبة و الملكة فعليك مراعاة ما يلي :

1. لا بد أن تتميز بالظهور المبهج المنعش غير الممل.
2. إعداد المحتوى الجديد المناسب و المعد جيدا.
3. طريقة العرض المختلفة و الاهتمام بالتشويق.
4. الإتصال الجيد.
5. التعامل باحترافية مع النقد.
6. المبادرات و حضور لقاءات.
7. الترويج الجيد و قوة الانتشار.

أهم المراجع

- ▶ كيف تصنع من نفسك علامة تجارية (إيريك ديكرز-كايل لاسي)
- ▶ إعادة اكتشاف نفسك (دوري كلارك)
- ▶ استيقظ و عش (دروثي براند)
- ▶ اصنع لنفسك ماركة (كريم الشاذلي)
- ▶ ذاتك علامة تجارية (سعد الحمودي)
- ▶ شخصيتك علامتك التجارية : كيف تسوق نفسك في العصر الرقمي ؟ (أحمد الترعاني)



الماركة الشخصية د.أنس المغربي

لكم خالص
الشكر
والتقدير



مع خالص تحياتي و امتناني لكم

د. أنس المغربي

Dranas.capa@gmail.com

002-01148383101

الماركة الشخصية د. أنس المغربي