

7 خطوات للتميز

النصر الشخصي



م. نجم الدين فرحات

مدرب معتمد من المركز الكندي للتنمية
البشرية

najem.coach@hotmail.com

المعتقدات الخاطئة عن النجاح



- نعتقد أن النجاح هو الإنتاجية ... فنسعى إليها
- نعتقد أن النجاح مستحيل ... فننتقده !
- نعتقد أن النجاح غامض ... فنفتش عنه
- نعتقد أن النجاح حظ ... فنتمناه
- نعتقد أن النجاح يكمن في فرصة ... فننتظرها
- نعتقد أن النجاح مصدره النفوذ والعلاقات ... فنسعى لتحقيقها

- فلننس معتقداتنا الخاطئة عن النجاح والتميز
- الأمس انتهى بانتصاراته وصراعاته. سأتعلم منه.
- الغد قد لا يأتي أبداً. ومع ذلك سأخطط له.
- اليوم هو أهم يوم في حياتي !!!

سأبدأ مشوار النجاح اليوم

- م. نجم الدين فرحات
najem.coach@hotmail.com

ملتقى الثقافي للتنمية البشرية

خطوات للتميز

7

اليوم أنا المسئول عن حياتي

كن مبادراً



3

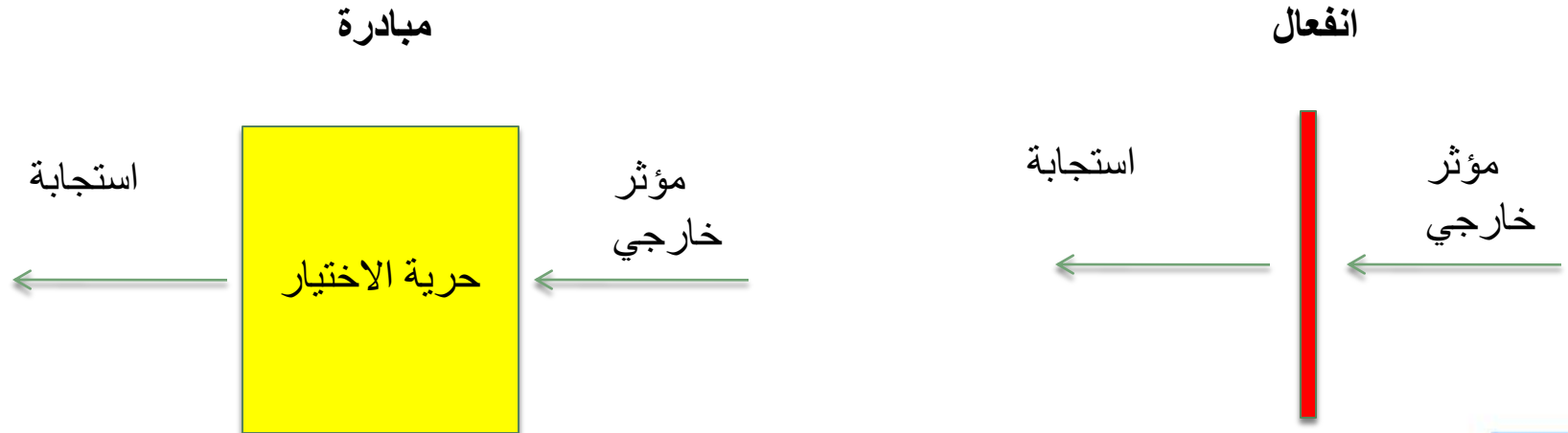
2

1

المبادرة والانفعال

عكس المبادرة : الانفعال

الانفعال : حالة من الاحتياج اللا إرادي تظهر في شعور الفرد وجسمه وسلوكه .



- هل ممكن أن نحافظ على شعور إيجابي في بيئة سلبية
- هل ممكن تغيير الظروف بما يخدم أهدافك ، لا أن تغير أهدافك وفقاً لما تمليه الظروف.



الانتباه إلى لغتك



بسم الله الرحمن الرحيم
وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ
وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ * الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمْ
مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ
صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُهْتَدُونَ
صدق الله العظيم



لغة المبادرة

لغة الانفعال

لندرس البدائل المتاحة .

ليس لدي ما أفعله (الله غالب) !

بإمكاني التصرف بطريقة أخرى .

هذا طبعي !

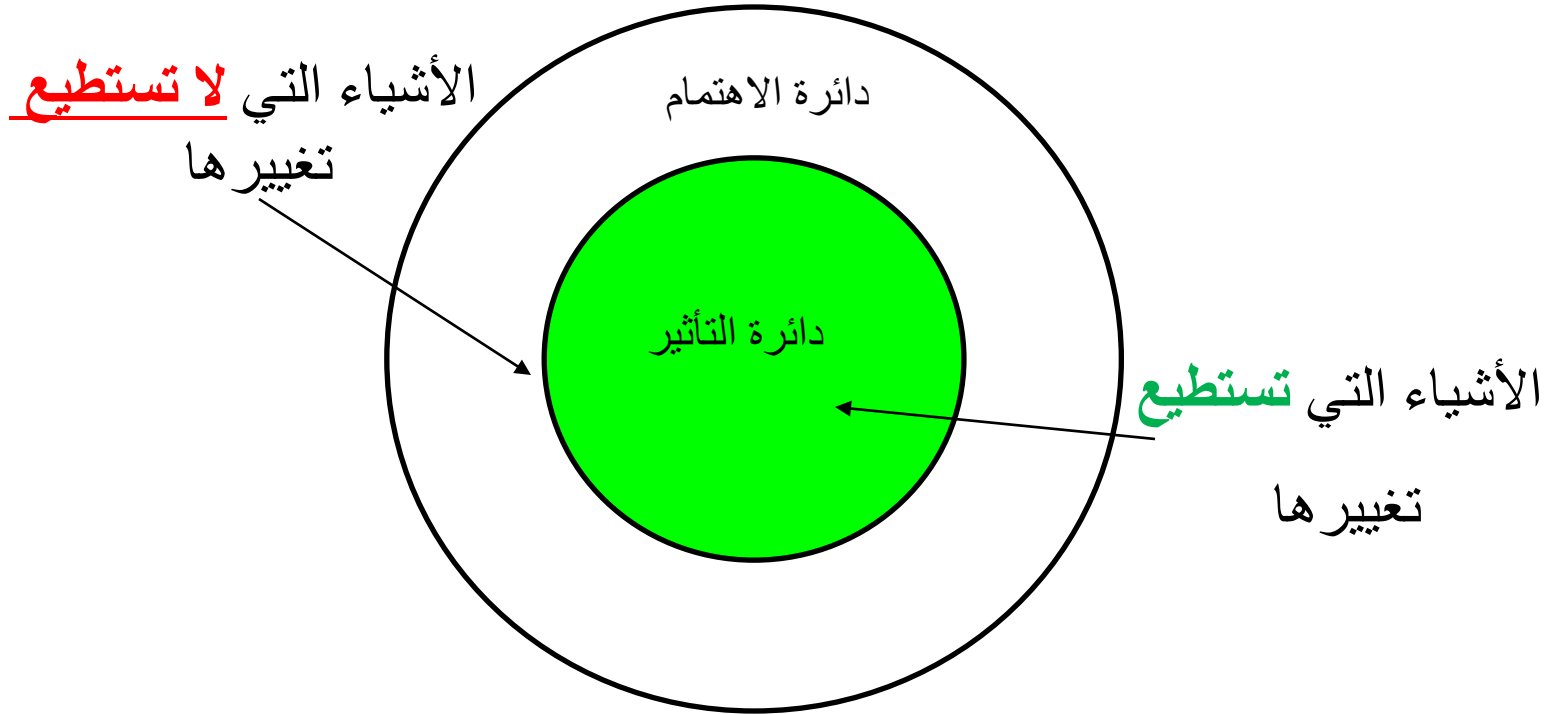
يمكنني إقناعهم

لن يسمحوا لي بهذا

أفضل أو أريد القيام به

لا بد من القيام به

دائرة التأثير

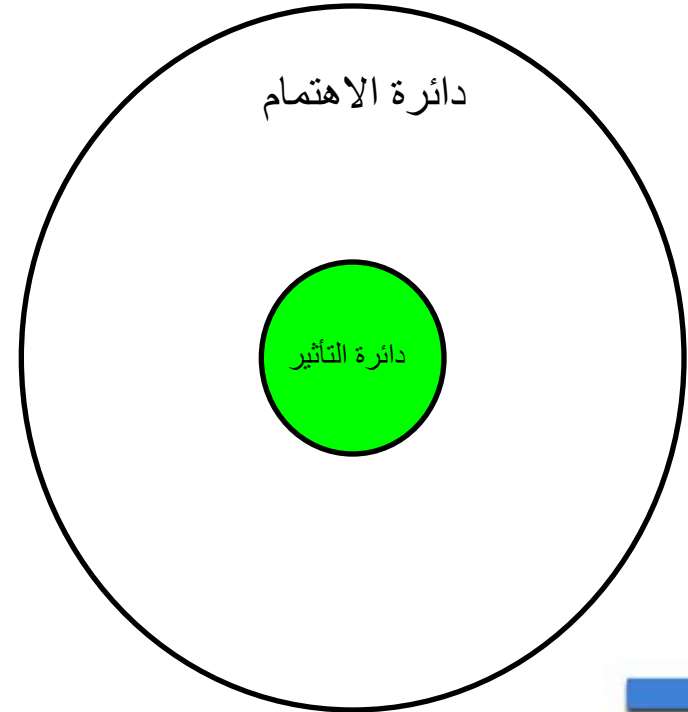
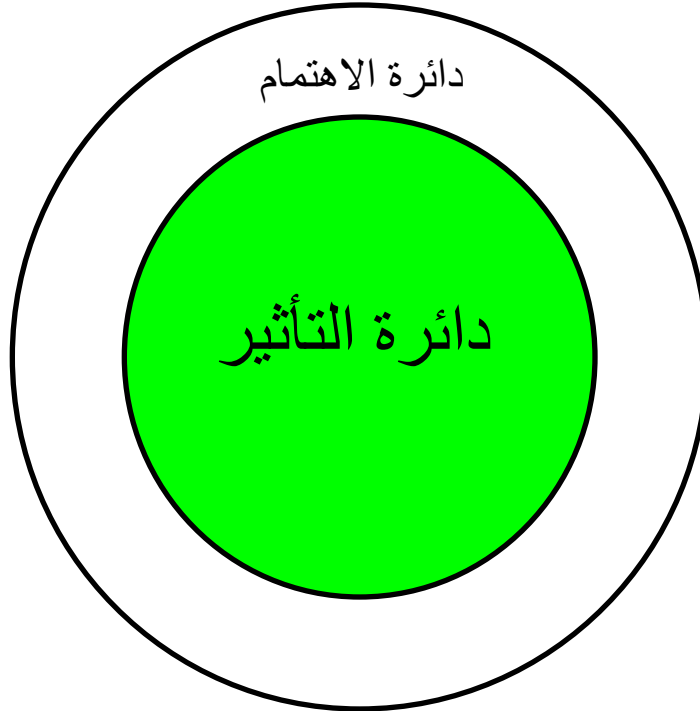


ركز على الأشياء التي تستطيع تغييرها لتتسع دائرة التأثير.

دائرة التأثير

الايجابي (المبادر)

السلبي (الانفعالي)



لا أستطيع ... لا أملك القوة ... أنا مسكين



- م. نجم الدين فرحات
najem.coach@hotmail.com

إملتقى الثقافي للتنمية البشرية

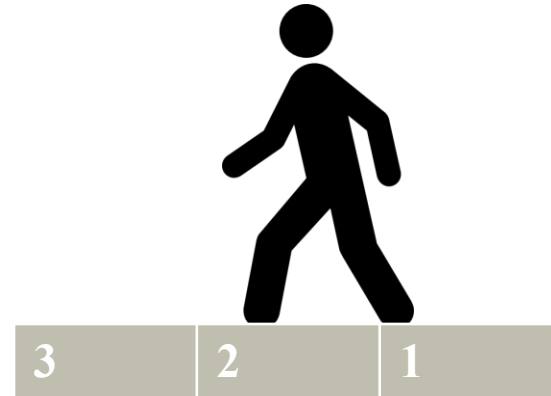
خطوات للتميز

7

المبادرة

- لاحظ : إدراك الأشياء و التصرفات السلبية التي تستطيع تغييرها. (وداعاً للعب دور الضحية... سجل كل أسبوع موقف أو اثنين وطريقة ردة فعلك . هل أنت انفعالي أم مبادر؟
- قرر : قرار تغيير التصرفات السلبية بتصرفات ايجابية (ماهي الخيارات الايجابية الأخرى)
- تعلم : هل الخيار الايجابي الذي اخترته يحتاج لتعليم ! (ابحث في الكتب, دورات تدريبية أو الانترنت)
- استوعب : لا يوجد طرق مختصرة أو حلول سحرية , كلما كان التغيير على خطوات سهلة التحقيق كلما كان تغييراً أعمق ويدوم أكثر (تقبل أن الحل يحتاج إلى وقت)
- مارس : ابدأ بممارسة الخطوات الايجابية باصرار لأن العادات القديمة ستقاوم ! (راقب نفسك)
- واطب : لا تجعل التغيير مؤقت بل اجعله جزءاً من حياتك القادمة .

حدد أهدافك



- م. نجم الدين فرحات
najem.coach@hotmail.com

ملتقى الثقافي للتنمية البشرية
خطوات للتميز

7

لماذا يجب تحديد الاهداف؟؟؟

- فكر في أبطال الرياضة وعمالقة رجال الأعمال, هل تتوقع أن يتحركوا دون أهداف؟؟
- تحديد الهدف يساعد على الاستفادة من الوقت والموارد للتركيز على ما تريده فعلاً من هذه الحياة.

- كن صادقاً مع نفسك
- ماذا أفعل الآن في حياتي ؟ هل أنا راضي عن وضعي الحالي؟
- هل ما أفعله الآن يتماشى مع هدفي في الحياة أم هو خارج عن إرادتي ؟



- أكتب رؤيتك ورسالتك الشخصية
- اكتب ما تريد أن تكون وماذا تريد أن تملك ؟
- اسأل نفسك لماذا ؟
- حدد أدوارك في الحياة
- حدد أهدافك لكل دور في الحياة



رسالتي في الحياة
هي أن أعيش بنزاهة وأن أحدث تغييراً في حياة الآخرين.

تحديد الأهداف

- ضع أهداف حقيقية قابلة للتنفيذ متوافقة مع رسالتك في الحياة.
- قم بتحديد الأهداف العامة والأهداف الذكية .
- الهدف الذكي يجب أن يكون :

واضح ومحدد :

يمكن قياسه :

يمكن تحقيقه :

مرتبط بزمن معين :

مرتبط بموضوع واحد :

أن يكون هدف مشروع :



مثال

الهدف العام : انقاص الوزن

- كم وزني الآن : 120
- كم أريد ان يصبح وزني 80
- لماذا؟ حتي لا أصاب بالمراض- أكون نشيط – نلبس كويس ...الخ
- الهدف الذكي: انقاص 40 كيلو خلال شهر !!!
- الهدف الذكي: انقاص 40 كيلوجرام خلال 4 شهور
- كيف : اتباع حمية غذائية و ممارسة التمارين الرياضية
- استهلاك 1000 كالوري في اليوم أو أكل وجبات خفيفة.
- ممارسة رياضة الجري لمدة 4 ساعات اسبوعياً في الشهر الأول ثم 6 ساعات
- الخ.....

الأهداف وأدوار الحياة

الأب\الأم – أساعد أبنائي على الانطلاق واللعب بحرية.

تخصيص 3 ساعات يومي الجمعة والثلاثاء للذهاب في نزهة عائلية

الابن\الابنة – أكون بجانب والدي لم يد العون والمحبة.

أمر يومياً على والدي بعد انتهاء العمل للسؤال عنهم .

المتدين – أكون عبداً منفذاً لإرادة الله ومعيناً للآخرين .

المحافظة على صلاة الجماعة والتبرع بمبلغ 50 دينار شهرياً للمحتاجين.

المواطن – أساهم في بناء ليبيا وأكون مواطن صالح.

اسلم سلاحي للجهات المختصة وأخصص يومين في الأسبوع للعمل التطوعي.

الأهم أولاً



3

2

1

مصفوفة إدارة الوقت

	عاجل	غير عاجل
🕒	I ■ الكوارث ■ المواعيد النهائية للتسليم	II ■ بناء العلاقات ■ التخطيط ■ الأنشطة الوقائية
🕒	III ■ المكالمات, الاجتماعات, الايميل. ■ المقاطعات	IV ■ مضيعات الوقت (التلفزيون, الموبايل, العاب الكمبيوتر.. الخ) ■ النشاطات الممتعة (الانترنت, المقهى.. الخ)

مربع الأزمات

- كل شخص منا لديه نشاطات في هذا المربع !
- الشخص الذي "يعيش" في هذا المربع تهزمه المشاكل اليومية فيقوم بالهروب الى المربع 4 (غير مهم-غير عاجل)
- إهمال مربع 2,3 يسبب في زيادة حجم المربعين 1,4

كيف نعيش في المربع 2

- التركيز على الأمور الهامة وغير العاجلة لمنع الأزمات وليس لمواجهتها
- 80% من النتائج تصدر عن 20% من الأنشطة .
- تحديد أي من الأدوار والأهداف هي الأكثر أهمية.
- تحديد وكتابة الخطوات التي ستحقق أفضل تلك الأهداف لكل دور من الأدوار.
- ترقيم المهام حسب الأولوية.
- التخطيط الأسبوعي ثم المراجعة اليومية(المرونة والتعامل مع الأحداث غير المتوقعة).

إدارة الوقت

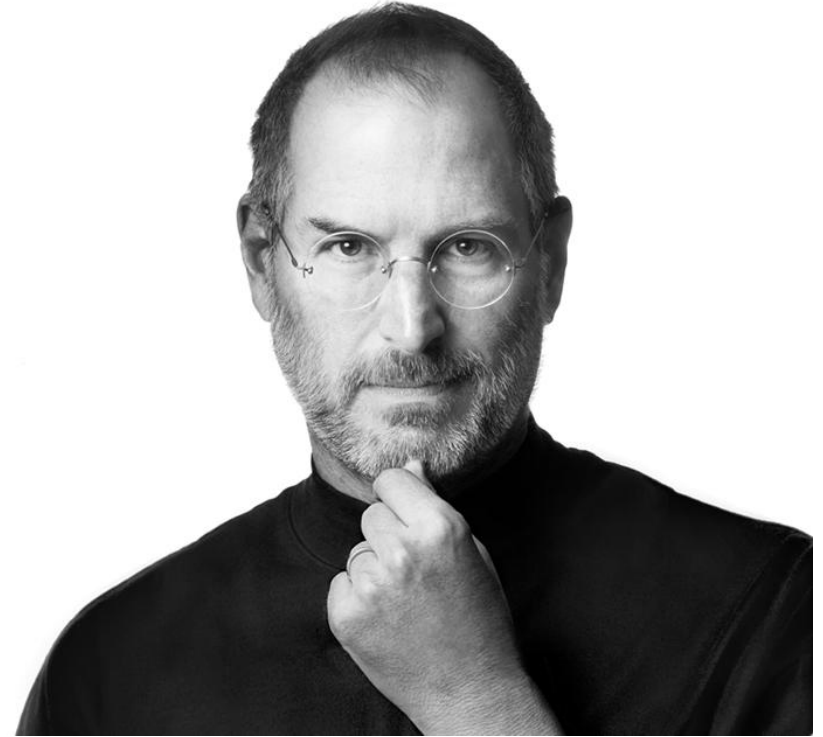
- تعلم أن تقول ”لا“ للأمور الغير هامة.
- التفويض
- التخطيط يوفر عليك الوقت والموارد اللازمة للتنفيذ.
- ابق مكان عملك وبيتك منظمين
- استعمل ”أداة“ متنقلة لمراجعة جدولك اليومي والاسبوعي (موبايل)
- استعمل وقتك بفاعلية و غير إستراتيجيتك عند الحاجة لذلك.

أمثلة على النجاح

- م. نجم الدين فرحات
najem.coach@hotmail.com

Steve Jobs

1955 - 2011



“سأعيش كل يوم كما لو كان آخر يوم في حياتي”

بعض مقولاته

- “السبيل الوحيد للقيام بشئ عظيم هو أن تحب ما تفعله”
- “في بعض الأحيان تضرب الحياة رأسك بحجر لكن عليك ألا تفقد الإيمان”
- “لقد كنت أملك أكثر من مليون دولار عندما كان عمري 23 عاماً، و10 مليون عندما كان عمري 24 عاماً، و100 مليون عندما كان عمري 25 عاماً. ولم يكن لذلك أي أهمية لأنني لم أكن أفعلها من أجل المال!!”
- “أن تتذكر دائماً أنك ستموت هو أفضل سبيل لتتجنب الوقوع في فخ أنك سوف تفقد شيئاً”

قصة حياة "ستيف جوبز"

- رسب في عامه الأول فترك الجامعة قائلاً: "بعد ستة شهور لم أجد لها قيمة".
«لم يكن لدي تصور عن الهدف الذي أريد تحقيقه في حياتي، ولا عن فائدة الجامعة في تحقيق هذا الهدف، كما أنني أنفق كل ما ادخره والداي طوال حياتهما، ولذلك قررت التوقف. لقد كان الأمر مخيفاً وقتها، لكنني أرى الآن أنه أفضل القرارات التي اتخذتها في حياتي»
- حصل على وظيفة مصمم ألعاب لشركة أتاري.
- 1970 : التقى بمهندس الكمبيوتر والمبرمج ستيف وزنياك ليصبحوا أصدقاء (17 سنة)
- 1976 : أسسوا معاً شركة Apple (21 سنة)!
- 1980: أصبحت قيمة " أبل " السوقية تقدر بـ 1.2 مليار دولار (25 سنة)

قصة حياة "ستيف جوبز"



- 1984 : قدم جوبز نظام ماكنتوش الذي كان أول نظام تشغيل ناجح بواجهة رسومية وفأرة فكانت فكرة الفأرة مع حجم الجهاز الصغير وواجهته الرسومية أمراً مدهشاً أيامها، فحقق هذا الجهاز نجاحاً وانتشاراً غير مسبوق في مواجهة إنتل وميكروسوفت (29 سنة)

1985 نشبت خلافات وصراعات داخلية عنيفة انتهت بطرد جوبز من شركته! (30 سنة)
وذلك أصعب شيء حدث لجوبز لكنه كما قال "كان هذا أفضل شيء حدث لي!"

قصة حياة "ستيف جوبز"



- ودفع ذلك جوبز لإنشاء شركة جديدة هي NeXT للبرمجيات
- 1986 قام بشراء استوديو رسوم متحركة في شركة Lucasfilm بمبلغ 10 مليون دولار فأصبح الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة.
- 1988 فازت شركة "بيكسار" بجائزة الأوسكار عن فيلمها القصير (Tin Toy) المنفذ بالكامل على الكمبيوتر.
- 1993 اغلاق "نكست" نتيجة للخسائر المتتالية، وتم التوقف عن تصنيع الكمبيوترات والإكتفاء بالبرامج.
- 1995 شركة بكسار تنتج (toy story) (بعائدات أكثر من 500 مليون)

قصة حياة "ستيف جوبز"



- 1995 قامت شركة "أبل" بشراء شركة "نكست" بـ 400 مليون دولار و جوبز يعود لأبل كمستشار.
- 1997 تعين ستيف جوبز رئيساً تنفيذياً مؤقتاً لـ "أبل" براتب قدره دولار واحد سنوياً ! (أقل راتب سنوي لمدير تنفيذي في العالم)
- 2000 أصبح جوبز رئيساً تنفيذياً دائماً للشركة.
- 2001 تقديمه جهاز iPod
- 2004 أعلن جوبز لموظفيه أنه قد تم تشخيص حالته بأنه مصاب بورم سرطاني في البنكرياس
- 2007 أيفون .

قصة حياة "ستيف جوبز"

- 2010 :
 - الإيرادات السنوية أكثر من 65 مليار دولار . ما يقارب من 50 ألف موظف
 - Ipad
 - Toy story 3 (بعائدات فاقت المليار دولار)
 - تصدرت المركز الأول على قائمة الشركات العالمية الخمسين الأكثر ابتكاراً في العالم ثلاث مرات، وحصلت على جائزة "بزنس ويك" العالمية.
- أغسطس 2011 : استقال "جوبز" من منصبه كمدير تنفيذي لأبل نتيجة المرض .
- 5 أكتوبر 2011 : أصدرت أسرته بياناً تقول "اليوم، ستيف جوبز مات بسلام."

- هل من الضروري أن نبدأ قبل سن العشرين ؟
- أو النجاح يأتي أحياناً بعد الـ 60 !

KFC



- البداية: 105 دولارات – العمر: 65 سنة
- الكولونيل ساندرز مؤسس سلسلة مطاعم "كنتاكي فرايد شيكن"
- 1940 (50 سنة): بعد 10 سنوات توصل إلى الخلطة السرية المكونة من 11 نوعا من التوابل والبهارات والأعشاب الطبيعية.
- 1949 : تم منحه رتبة كولونيل لانجازاته لولاية كنتاكي من قبل حاكم الولاية
- 1953 : رفض بيع مطعمه مقابل 164 ألف دولار , ولسوء حظه تغيرت خرائط تعبيد الطرقات , ولم يعد مكان المطعم جيدا , مما اضطره إلى بيع مطعمه بالمزاد العلني مقابل 75 ألف دولار , ولم يكن يكفي هذا المبلغ لیسدد ديونه. (خسر كل شيء)
- بعد هذه المصيبة قرر أن يعيش بقية حياته من راتب الضمان الذي كان يبلغ 105 دولارات شهريا.

KFC

- ولكنه لم يستسلم فجاب الولايات المتحدة محاولاً بيع حقوق استثمار طريقته في صنع الدجاج.
- رفض نحو 1000 مطعم العرض وسخروا منه.
- إلى أن وجد المطعم الذي أبرم معه أول صفقة وفق نظام التوكيل التجاري أو "فرانشايز" تحت اسم "كنتاكي فرايد تشيكن".
- 1964 (74 سنة): نظراً لكبر سنه، باع الامتياز بمبلغ مليوني دولار وراتب شهري مدى الحياة قدره 40 ألف دولار.
- 1980 (90 سنة): توفي الكولونيل
- 2007: بلغ عدد مطاعم كنتاكي أكثر من 13 ألف مطعم منتشر في نحو 90 دولة، ويقدم وجباته لأكثر من 8 ملايين شخص يوميا مع مبيعات سنوية تفوق 12 مليار دولار!

للحديث بقية ...

انضم إلى مجموعة "المتميزون" على FACEBOOK .

وشكراً