



منهجية الطاولة المستديرة لمساعدتك
على تخطي مرحلة المحادثات والوصول
إلى التواصل الفعال.

ال التواصل الفعال —

العالم حالياً بحاجة إلى قادة. وانت أحدهم.
مرحباً بكم في منهجية الطاولة المستديرة لأهم الحلول في العالم
(GPS)

في أيام القلق والتبعاد الاجتماعي التي يعيشها العالم، يتشرف فريق القيادة في (GPS) بتقديم مادة النقاش هذه إليكم لإنشاء التواصل وتعزيز الوعي وتشجيع النمو الشخصي والأهم من كل ذلك، إيجاد الأمل.

لقد اخترنا هذه القيم السست على وجه التحديد في هذا الوقت المحوري في التاريخ. ليس هذا الوقت المناسب للإلتئام أو الاستسلام للهلع. يجب أن نحدد ما يستحق انتباها اليوم وأكثر من أي وقت سابق علينا أن نتذكر أهمية تقدير العلاقات وزرع الأمل.

التغيير يبدأ من عندي. لكل منا دور مهم في تطوير أنفسنا، وعائلاتنا ومجتمعاتنا. حين تظهر الصعوبات، يكون القيام بالعمل الصائب واتخاذ القرار الصعب وزراعة الأمل والإمكانية هو ما يخلق القادة الأقوياء ويزرع بذور الوعود بمستقبل أفضل.

رغبتنا الصادقة هي أن تستخدم هذه المواد للإتصال والتواصل من القلب إلى القلب مع العائلة والأصدقاء والزملاء في العمل بشكل يكشف ويبرز أفضل صفات كل عضو في المجموعة.

الطاولات المستديرة منهجية مثبتة للتواصل المتبادل بحيث يظهر فيها الطرفين الشفافية، والكشف عن النفس والتقارب أكثر. يمكن القيام بها مباشرة أو من خلال الهاتف أو كامييرا التواصل . اشتراك فريقنا بعدة طاولات مستديرة رائعة ونتحداكم لاستغلال هذه الفترة من التباعد الاجتماعي للتواصل على مستوى أعمق.

حان الوقت لإظهار التعاطف، وإعطاء المثل الأعلى، والتذرع بالحكمة، ونكران المخاوف والتمسك بالإيمان. هناك فرق لا يمكن أن يتحققه سواك. سوياً في هذه المسيرة.

فريق (GPS)
جيри أندرسون، مايك بولين، بيرني تورينس، كارول يودر و داون يودر

المحتويات

تواصل	
منهجية الطاولة المستديرة	4
القيم الـ 45+	4
خمس خطى للتسهيل	5
إنمام خانة التقييم	5
التواصل	7-6
الإصغاء	9-8
ضبط النفس	11-10
احترام الذات	13-12
التسامح	15-14
الأمل	17-16
ملا حظا تلقة	18

أصدر هذا الكتيب في آذار ٢٠٢٠.



يسمح في تحميل وطباعة نسخة واحدة للاستعمال الشخصي للطاولة المستديرة الافتراضية. من غير المسموح طباعة هذا الكتيب وتوزيعه. Global Priority Solutions تحفظ حقوق تغيير، تعديل، أو الإضافة على الكتيب، كما يحق لها إزالة الكتيب عن موقعها الإلكتروني في أي وقت.



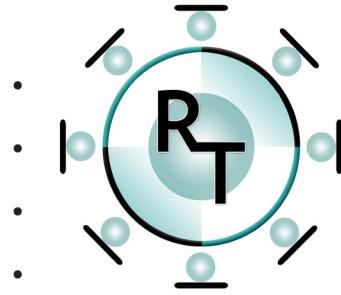
لا يسمح بنسخ قيم ومواد Global Priority Solutions إلا بعد موافقة خطية من Global Priority Solutions . نسخ، تحميل و توزيع هذا الكتيب من دون موافقة مسبقة يعتبر سرقة حقوق الكاتب الفكرية. إذا كنت تود الحصول على إذن لاستعمال هذه المواد عليك التواصل مع شكرًا على دعمك لحقوق الكاتب. براءة الاختراع وعلامة تجارية مسجلة في الولايات المتحدة ٢٠١٤.

منهجية الطاولة المستديرة

طريقة الطاولة المستديرة بسيطة لكنها فعالة جداً. الجميع يدرك قيمة التواصل المتبادل. غير أن طريقة التدريب المتبعة عادة هي الاتصال من جهة واحدة حيث يتحدث شخص واحد بينما يستمع الآخرون. قد تكون هذه طريقة جيدة للتوصيل المعلومات، لكنها ليست فعالة لإحداث التغيير.

تستخدم الطاولات المستديرة التواصل المتبادل في بيئه هيكلية. الأفكار لا تدرس بل يمهد لها. خلال الطاولة المستديرة ، يقوم شخص معين بالقيادة، لكن الجميع يشاركون منطلقين من تجربتهم الخاصة. الطاولات المستديرة فعالة للأسباب التالية:

- تدار في فريق صغير يتراوح بين أربعة وعشرة أشخاص.
- مدتها 30 دقيقة (4 أشخاص) و 60 دقيقة (10 أشخاص).
- تعطي كل مشارك "صوت" وفرصة للنجاح.
- هي مصممة للتأكد على النمو الشخصي وتعزيزه..



+ 45 القيم الـ

وحدة 5	وحدة 4	وحدة 3	وحدة 2	وحدة 1
1. امل	1. تواضع	1. الهام	1. فهم الناس	1. سلوك
2. احترام	2. تأثير	2. دوافع	2. وقائع	2. عمل دؤوب
3. تحضير	3. إنتاج	3. تطوير الناس	3. اعتماد	3. أمانة
4. احترام الذات	4. مرونة	4. ضغط	4. حدود	4. استماع
5. إبداع	5. أخلاق	5. إدارة	5. عفو	5. أهداف
6. عمل جماعي	6. رأي	6. حيازة	6. دين	6. إنقاذ
7. تواصل	7. أدب	7. شفافية	7. منطق سليم	7. مسؤولية
	8. تخطيط	8. نقد	8. طموح	8. صبر
	9. زرع	9. عواطف	9. مواجهة	9. كرم
10. ازدهار	10. تفكير صحيح	10. ضبط النفس	10. حل مشكلة	

خمس خطى للتسهيل

1. خلال دقيقة واحدة يخبر كل شخص عن نتيجة الخطوة التي قام بها في الأسبوع الفائت، بدأً بـ ملمسه حتى نهاية الدائرة
2. يتناوب الجميع على قراءة المقطع المتعلق بالقيمة لهذا الأسبوع بصوت مرتفع. يبدأ المسهل ويقرأ الجميع حول الدائرة حتى الانتهاء من كل الفقرات. بينما تتم قراءة الفقرات يسطر كل شخص الأفكار الأهم بالنسبة له أو لها.
3. خلال دقيقة أو دقيقتين يشارك كل شخص الآخرين بالأمور التي أهمته وسبب ذلك. يبدأ المسهل حتى تكتمل الدائرة.
4. خلال دققيتين أو ثلاث يكتب كل شخص الأجوبة في فقرة التقييم والتنفيذ.
5. يشارك كل شخص الجميع بما كتب في فقرة التقييم والتنفيذ بدأً بـ ملمسه وممولاً بجميع أعضاء الدائرة.

إتمام خانة التقييم

THE VALUE OF LISTENING

- قيم نفسك حيال هذه القيمة في الوقت الحالي. اختر علامة من 1 إلى 10 حيث أن 1 يعني شيء جداً وال 10 يعني ممتاز. كن صادقاً مع نفسك وابتعد عن استخدام الرقم 5 قدر الامكان. للحفاظ على صدقك فيما تقيم نفسك فكر بالعلامة التي قد يعطيك إياها زوجك أو أولادك أو زملائك في العمل.
- اذكر لم أعطيت نفسك هذه العلامة.
 - اذكر ما ستكسب إن رفعت علامتك.
 - اذكر شخصاً تعرفه يمتلك هذه القيمة واشرح ما يعجبك لدى هذا الشخص.
 - اختر عملاً صغيراً ممكناً ستقوم به هذا الأسبوع لاختبار هذه القيمة. اسأل نفسك من، ماذا، أين ومنى ستفعل لتتساعد نفسك على كتابة العمل بشكل دقيق
 - اقرأ القيمة يومياً. وسجل اليوم الذي قرأت فيه (اثنين-ثلاثاء-اربعاء-خميس-جمعة-سبت - أحد)

قيم نفسك	اشهد النطاق فيما يهدني زوجي (زوجي)	ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟	هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟	اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة	يوم قراءة هذه القيمة
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1	سيش عز زوجي (زوجي) أني أقدره أكثر	ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟	هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟	اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة	يوم قراءة هذه القيمة
	اشاهد النطاق فيما يهدني زوجي (زوجي)	ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟	هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟	اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة	يوم قراءة هذه القيمة
	سيش عز زوجي (زوجي) أني أقدره أكثر	ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟	هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟	اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة	يوم قراءة هذه القيمة
	اشاهد النطاق فيما يهدني زوجي (زوجي)	ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟	هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟	اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة	يوم قراءة هذه القيمة

يشعرون به وفهم وجهة نظرهم. إذا كانوا يمرون بوقت عصيب ، أظهر تفهمك لضاللهم واسأل كيف يمكنك مساعدتهم. تأكد من متابعة المساعدة التي قدمتها.

4. قم بتوصيل الأشخاص الذين يمكنهم مساعدة بعضهم البعض. فكر في الأشخاص الذين تعرفهم وكيف يمكنهم الاستفادة من التعرف إلى بعضهم البعض. قم بتقديمهم لبعض وانظر إلى أين تؤدي هذه الخطوة.

5. ضع قدراتك عمداً في العمل لمساعدة الآخرين. ضع قائمة ببنطاط قوتك وموارده. فكر في الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم وكيف يمكنك تنشيط قدراتك لإضافة قيمة إليهم.

6. كن جاماً. احرص على إشراك الآخرين في المحادثات والقضايا والمشاريع ومجموعات التعلم. بمجرد وجودهم هناك ، قم بإعدادهم للتائق. ابحث عن طرق لمدحهم والاعتراف بفضلهم وإضافة قيمة إليهم. الجميع يود أن يكون جزءاً من شيء عظيم.

تذكر ... الأفكار تصبح أفعالاً. الأفعال تصبح عادات. العادات تصبح مصيرنا.

التقييم والعمل

قيم نفسك									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
لم أعطيت نفسك هذه العلامة؟									
ماذا ستكتسب إن رفعت علامتك؟									
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟									
اذام ويتمن نم مع									
M	T	W	T	F	S	S			يوم قراءة هذه القيمة

بشكل أفضل هم الأشخاص الذين يزيدون نشاطاتهم الاجتماعية في خضم التوتر ، وهو عكس ما يفعله معظمنا“.

5. ”سوف تضع نفسك في أفضل موقف للاستفادة من مهاراتك ومواهبك.“ (جون ماكسويل ، الجميع يصل لكن القليل يتواصل التواصل مع الآخرين يجعل الفرص ويحفز براعتك وإبداعك ويشجعك على إنجاز المزيد من الأعمال.

خصائص

1. هؤلاء الأشخاص صادقون ولا يخافون التأثر والصراحة. سوف يقدمون على محبة الآخرين رغم عدم تأكدهم من تجاوبهم.

2. هؤلاء الناس يعاملون الآخرين كما يحبون أن يعاملوا. غالباً ما يفكرون في شعور الآخرين ويتعاطفون معهم بدلاً من إصدار الأحكام. يحضرون طريقة تواصلهم وتوصيل أفكارهم قبل أن يتحدثوا أو يتصرفوا.

3. يمكن الوثوق بهؤلاء الناس. سيحفظون الأسرار ، والمعلومات الخاصة ولن يقوموا بالتنمية أو يستخدموا المعلومات لجذب الانتباه لأنفسهم.

4. هؤلاء الناس يبحثون عن الأفضل في الآخرين. إنهم يبحثون باستمرار عن العلامة في الآخرين ويستدرجونها. يقدمون إمكانات الآخرين على كبرياتهم.

5. هؤلاء الناس يبادرون بالتواصل. إنهم لا ينتظرون أن تأتي إليهم فرصة التواصل . يبحثون عن فرص للتواصل ويهذرون اهتمامهم.

6. هؤلاء الناس مرتاحون مع أنفسهم. إنهم واثقون من هويتهم ويفهمون القيمة الهائلة التي يجلبها الآخرون لهم.

خطوات يجب اتباعها

1. كن شفافاً وجديراً بالثقة. الفعل أمر أساسي عند التواصل مع الناس. إذا لم تكون صادقاً أو يمكن الاعتماد عليك ، سيحترس الناس منك. إذا كان هناك شخص خذله في الماضي ، اطلب منه السماح واعتذر منه.

2. تواصل مع الآخرين. لا تنتظر حتى يتصل بك الآخر. قم بإجراء المكالمة ، أكتب رسالة — افعل شيئاً لإظهار اهتمامك ورغبتك بالاتصال. اختر اليوم شخصاً تقدره وقم بالتواصل معه بطريقة هادفة.

3. اطرح استئلة. عندما تتواصل مع الآخرين ، لا تركز على نفسك. بل وجه تركيزك عليهم. حضر أسئلة لطرحها عليهم. اجتهد لمعرفة ما

قيمة

التواصل

Written by Dawn Yoder and Tanya Miller

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

”في بعض الأحيان ينطفئ ضوءنا ، لكنه ينفجر مجدداً في شعلة فورية من خلال لقاء مع إنسان آخر .“
البيت شوايتز

، والصراع العاطفي ، وتعاطي المخدرات والتفكير بالانتحار. أظهرت إحدى الدراسات البارزة (sciencemag.org) أن الافتقار إلى التواصل الاجتماعي يضر بالصحة أكثر من السمنة والتدخين وارتفاع ضغط الدم. تصفه بريني براون على هذا النحو: ”إحساس العميق بالحب والانتماء هو حاجة لا تقاوم لدى كل الناس. نحن مجهزون بيولوجياً وإدراكياً وجسدياً وروحياً لنحب ونجذب ونتعلم. عندما لا يتم تلبية هذه الاحتياجات ، فإننا لا نؤدي دورنا كما هو من المفترض أن نفعل. نكسر. ننهار. نفشل. نتألم. نؤذن الآخرين. نمرض .“

تساعدنا الروابط العاطفية على شفاء عقولنا وأجسادنا وأرواحنا وتمكننا من العيش في سعادة وأمل. يمكنها تحفيزنا على النمو وتوسيع آفاقنا. التواصل يفتح قلوبنا لمشاعر مثل الرحمة والفرح.

فوائد

إذا مارست قيمة التواصل ستختبر هذه الفوائد:

1. سيكون لديك علاقات أفضل وستقلّ صراعاتك. عندما تُظهر للآخرين أنك تهتم بهم من خلال الاستماع إليهم ومشاركة أفكارك ومشاعرك وصراعاتك بصدق ، فسوف تخلق رابطاً ومجلاً للتسامح.

2. سيكون لديك نظام دعم جيد. عندما تبني علاقة مع الآخرين ، فإنك تكون قد أنسست الثقة مع الناس لتلجأ إليهم عندما تمر بأوقات عصيبة أو تحتاج إلى مشورة.

3. سوف تكون صحّتك أفضل. فالتواصل يقوّي جهاز المناعة ويقلّل من مستويات القلق والاكتئاب. تظهر الدراسات أيضًا أنه ينبع عنه تقدير أعلى للذات وتعاطفًا أكبر ويخلق حلقة ردود فعل إيجابية للرفاهية العامة.

4. سوف تخفض مستويات التوتر لديك. وجد شون أكور ، مؤلف كتاب (ميزة السعادة) ، أن ”الأشخاص الذين ينجون من التوتر

التوجيهات: تناوبوا على قراءة الفقرات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطأً تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

نظرًا لأن العالم يعمل في بيئة اتصال محدودة بسبب COVID-19 ، فمن المهم ، أكثر من أي وقت مضى ، أن نوجه انتباهم عمداً إلى إقامة اتصال عاطفي مع الآخرين. فيدلاً من ملء حياتنا بالتألم في مشاهدة البرامج المرحة أو تصفح الإنترنت ، لدينا فرصة فريدة لخدمة من حولنا. خلال أوقات كهذه ، تقل نشاطاتنا وهذا يمنحك فرصاً لمواصلة وتشجيع وإعطاء الإحساس بالانتماء للآخرين .

يولد البشر مجهزون للتواصل. عند الولادة ، نحن بحاجة إلى شخص يعني بنا كأطفال من أجل البقاء على قيد الحياة. مع تقدمنا في العمر ، أصبح أكثر قدرة على الاهتمام باحتياجاتنا المادية ولكن ما زالت رغبتنا في التواصل البشري موجودة. يعد تسلسل ماسلو الهرمي للاحتياجات أحد أكثر الدراسات شهرة فيما تشرح ما يحتاجه البشر ليكونوا سعداء. وهي تؤكد أن أهم احتياجاتنا هي الحب والانتماء. نحن بحاجة إلى من يستمع إلينا ويومنا بنا ويتقبلنا.

التواصل ليس فقط ما نقوله ، إنه السلوك الذي نقله. إنه ليس مجرد التواجد في الغرفة نفسها ، أو إلقاء التحية أو مشاركة أحدث وأروع ما في حياتنا. إنها مقابلة الناس من القلب إلى القلب مع الشفافية والحساسية. إنه التفكير فيما يحتاجون إليه ويعملون بالأمان في مشاركتهم من خلال كيفية الاستماع والاستجابة. قال جون ماكسويل ، ”يجب أن يشعر الناس بالتقدير. إذا كنت تزيد التأثير عليهم ، أن يقتربوا بأنك تزيد لهم الخير والمحبة وتؤمن بهم أكثر مما يريدون لنفسهم أو يؤمنون بأنفسهم .“

ما زالت دراسات الصحة العقلية تعلمنا أننا بحاجة إلى الناس والناس بحاجة إلينا. يمكن أن تسبب العزلة العاطفية مجموعة من النتائج السلبية بما في ذلك الاكتئاب ، وعدم الثقة ، والغضب ، وتدني احترام الذات

3. استمع بموضوعية. عندما تقارب المحادثة بدون نية للتحكيم، فأنـت تخلق الثقة الازمة لإنشاء تواصل مفتوح وصادق.

4. اطرح الأسئلة. تأكـد من أنـك تفهم حقـاً معنى ما يقوله الشخص الآخر. تجنب سوء الفهم بطرح أسئلة متابعة. أعد صياغة أو تلخيص أفكار الشخص الآخر لإظهار أنـك تستمع وللتـأكـد من أنـك تفهم وجهـة نظرـه حقـاً.

5. تجنب إغـراء التـفكـير فيما سـتقولـه بعد ذلك. بدلاً من ذلك، انتـبه لـكل ما يقولـه الشخص قبل صياغـة رـدـكـ.

3. سوف تتعلم وتـنمو من خلال البحث والاستماع إلى المعرفة والخبرـة القيمة لدى الأشخاص الآخرين.

4. ستـكتسب استـحسـاناً وتأثـيراً لدى الناس لأنـهم يـعلمـون أنـك تـهـتم لأقوالـهم وشعـورـهم.

5. سوف تـخلـق بيـئة إيجـابـية من خـلال تـجـنب الـصراعـات وسوء التـفاـهمـ.

خصائص

1. هـؤـلاء النـاس مستـمـعون منـضـبـطـون. يـختارـون بإرادـتهم التـحدـث أقلـاً والاستـمـاع أكثرـاً.

2. هـؤـلاء النـاس توـاقـون لـلـتـعـلمـ. إنـهم يـبحـثـون باـسـتـمـارـ عن فـرـصـة لـلـتـطـوـرـ في كلـ مـوقـفـ وـكـلـ مـحاـدـثـةـ.

3. هـؤـلاء النـاس يـبحـثـون عنـ الحـقـيقـةـ. إنـهم غيرـ رـاضـينـ بـالـمـعـلـومـاتـ السـطـحـيـةـ ، لـذـكـ يـطـرـحـونـ أـسـئـلـةـ لـلـحـصـولـ علىـ الـوـضـوـحـ وـفـهـمـ أـعـقـلـاـنـ لـلـنـزـاعـاتـ أوـ الـمـوـاـقـفـ.

4. هـؤـلاء النـاس يـتوـاسـطـونـ بـيـنـ وـجـهـاتـ نـظـرـ مـتـعـارـضـةـ. إنـهم يـهـتمـونـ بـمـاـ هوـ صـوـابـ أـكـثـرـ مـنـ اـهـتمـامـهـمـ بـمـنـ هوـ عـلـىـ حـقـ.

5. هـؤـلاء النـاس يـطـوـرـونـ عـلـاقـاتـ وـثـيقـةـ فـيـ المـنـزـلـ وـفـيـ الـعـمـلـ. إنـهم يـشـعـرونـ الـآخـرـينـ بـالـتـقـدـيرـ وـالـأـهـمـيـةـ مـنـ خـلـالـ الاستـمـاعـ بـعـقـمـ لـاـحـتـياـجـاتـهـمـ وـرـغـبـاتـهـمـ.

خطوات يجب اتباعها

1. استـمع بـعـقـلـ مـفـتـحـ. كـنـ مـسـتـعـداً لـلـاستـمـاعـ وـالـنـظـرـ فـيـ جـمـيعـ جـوـانـبـ الـقـضـيـةـ.

2. تـوقفـ عـمـاـ تـفـعـلـهـ ، وـانـظـرـ فـيـ عـيـنـ مـخـاطـبـكـ وـانـخـرـطـ بـشـكـلـ كـامـلـ. اـمـنـحـ الشـخـصـ الـآخـرـ اـنـتـباـهـكـ الـكـامـلـ. ضـعـ جـابـتاـ البرـيدـ الـإـلـكـتـرـوـنـيـ وـالـمـكـالـمـاتـ الـهـاتـفـيـةـ وـالـمـشـتـنـاتـ الـمـحـتمـلـةـ الـأـخـرـيـ.

تـذـكـرـ ... الـأـفـكـارـ تـصـبـحـ أـفـعـالـاًـ. الـأـفـعـالـ تـصـبـحـ عـادـاتـ. الـعـادـاتـ تـصـبـحـ مـصـيرـنـاـ.

التـقيـيمـ وـالـعـمـلـ

قيمـ نفسـكـ									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
لمـ أـعـطـيـتـ نـفـسـكـ هـذـهـ العـلـامـةـ؟									
ماـذـاـ سـتـكـسـبـ إـنـ رـفـعـتـ عـلـامـتكـ؟									
هـلـ تـعـرـفـ أـحـدـاًـ يـتـلـكـ هـذـهـ الـقـيـمـةـ وـمـاـذـاـ؟									
اذـمـاـمـ ؟ـيـتـمـ نـمـ عـمـ					اذـكـرـ خـطـوـةـ سـتـقـومـ بـهـاـ	الـيـوـمـ لـتـقـدـمـ فـيـ هـذـهـ الـقـيـمـةـ			
M	T	W	T	F	S	S	يـوـمـ قـرـاءـةـ هـذـهـ الـقـيـمـةـ		

الإصغاء

ردوی نواد مرلقب

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

”إن أبسط احتياجات الإنسان هي أن تفهم الناس ويفهمونك. أفضل طريقة لفهم الناس هي الاستماع إليهم.“ رالف نيكولز

حين نصبح مستمعين أفضل ، يمكننا تحسين فعاليتنا في علاقاتنا الشخصية والمهنية بشكل كبير. يمكننا أيضًا زيادة قدرتنا على التأثير والإقناع والتفاوض. يمكننا أن تكون أكثر فعالية مع العملاء. يمكننا التعاون بشكل أكبر مع الزملاء. يمكننا أن نعمق علاقاتنا العائلية. يمكننا الاستفادة من الاستماع الآخرين في كل موقف وظرف.

لا يؤثر الإصغاء على نجاحنا وإنجازنا فحسب ، بل يؤثر أيضًا على قدرتنا على النمو. نحن نتعلم لأننا نصغي. نحن ننمو لأننا نتعلم. يسعى المستمعون الجيدون دائمًا إلى التعلم من الأشخاص من حولهم. إنهم يفهمون أنه يمكنهم تعلم شيء ما من كل شخص يقابلونه. إذاً كما تقدر الناس ونسعى إلى فهمهم ، فيمكننا الإستفادة من حكمتهم وخبرتهم. تُكتسب الحكمة من خلال الوقت والطاقة المتواصلين اللذين نستثمرونهما في الاستماع والتعلم والمراقبة والفهم.

التوجيهات: تابعوا على قراءة الفقرات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطًا تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

الاستماع يتتجاوز السمع. الاستماع هو الإنصات للفهم. نظرًا لأننا نستخدم هذه المهارة الخاصة يومياً ، فإننا غالبًا ما نعتبرها أمريًا مسلماً بها. يمكن أن يكون لتطوير قدرات الاستماع لدينا تأثير هائل على حياتنا. يمكن أن يؤثر حسن الاستماع بشكل كبير على علاقاتنا وقدرتنا على النجاح.

غالبًا ما يكون ضعف مهاراتنا في التواصل هو السبب في فشل علاقاتنا الشخصية والمهنية. الاستماع هو عنصر أساسي في الاتصال. عندما نسيء فهم الأشخاص من حولنا ، غالبًا ما يكون ذلك لأننا لم نكن نستمع جيداً. هذا صحيح إن كذا تحدث إلى زميل لنا في العمل أو مع شريكنا. عندما نستمع بشكل فعال ، نحسن قدرتنا على التواصل مع الأشخاص الذين نتفاعل معهم في حياتنا اليومية وفهمهم.

يتطلب منا أفضل نوع من الاستماع أن نضع الأمور الداخلية والخارجية التي تلهينا جانبيًا حتى تتمكن من الاستماع دون الحكم أو المقاطعة. من أجل الاستماع على هذا المستوى ، يجب أن ننخرط عاطفياً وعقلياً في المحادثة. هذا يعني أننا مندمجون وحاضرلون تماماً أثناء حديث الشخص الآخر. يجب أن نوقف أي عمل نقوم به ، وأن ننظر في وسط عينهم ، وننتبه إلى كلماتهم. قد يبدو الأمر سهلاً ، لكن معظمنا لا يستمع عادةً بهذا الشكل.

فوائد

إذا مارست قيمة الإصغاء ستختبر هذه الفوائد:

1. سترسخ الاحترام المتبادل مع الناس في حياتك. عندما تقدر ما يقوله الآخرون ، فإنك تظهر أنك تقدرونهم وتقدر وجهة نظرهم. هذا سيخلق ولاءً وثقة متبادلين.

2. سوف تقوم بتطوير مهارات حل النزاعات. يمكن إيجاد حل حتى لأكثر الناس أو المواقف تقلباً من خلال

5. تجنب النميمة ونشر الشائعات. عندما تسمع نميمة أو إشاعات من الآخرين ، حاول أن تغير الموضوع أو انسحب من المحادثة. عذ نفسك بأنك لن تقرف النميمة أو تنشر الشائعات التي تسمعها.

5. تستشعر بمزيد من السلام والإيجابية في تبادلاتك مع الآخرين. سيمتحن طاقتكم نحو إيجاد الحلول بدلاً من الجدال.

خصائص

1. هؤلاء الناس ثابتون ويحافظون على نزاهتهم. لديهم ترابط في الفكر والكلمة والعمل. إنهم يدركون أن الآخرين سيفهمون ما هي قناعاتهم ومبادئهم من خلال كلامهم وسلوكياتهم.

2. هؤلاء الناس يفكرون قبل أن يتكلموا. ليس لديهم نوبات غضب ولا يأخذون دور الآخرين بالكلام. إنهم يدركون أن كلماتهم هي تعبر عن هويتهم ، لذلك يختارونها بعناية.

3. يبحث هؤلاء الأشخاص عن فرص للرفع من شأن الآخرين وتشجيعهم.

4. يعتمد هؤلاء الأشخاص سلوكاً موجهاً لتقديم المساعدة والشفاء للآخرين بدلاً من سلوك متعالي أو راض أو عدواني.

5. لا يسمح هؤلاء الأشخاص للظروف أو العواطف بالتأثير على استجابتهم.

تذكر ... الأفكار تصبح أفعالاً. الأفعال تصبح عادات. العادات تصبح مصيرنا.

التقييم والعمل

قيم نفسك									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
لم أعطيت نفسك هذه العلامة؟									
ماذا ستكتسب إن رفعت علامتك؟									
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟									
اذاذما هيتم نم ع					اذاذما هيتم نم ع				
M	T	W	T	F	S	S			يوم قراءة هذه القيمة

خطوات يجب اتباعها

1. توقف لحظة للتفكير قبل أن تتحدث. كلماتك لها قوة . استخدم فوتك بحكمة.

2. تعرف على قوة الكلمات المناسبة في الوقت المناسب. هنئ الآخرين وشجعهم. في كثير من الأحيان ، قد يغير ذلك حياة الناس والظروف والمصائر.

3. دون ما ت يريد قوله. عندما تتعارض مع شخص آخر ، هذه طريقة جيدة لضمان اتباع أفضل نهج لحل المشكلة. عندما تكتب ما ت يريد قوله ، فأنت تعطي نفسك فرصة لتقدير وتصحيح وصقل كلماتك. سيساعدك هذا على التحدث بطريقة يفهمها الشخص الآخر ، وسيقي أفكارك منظمة ، ويعينك من إعطاء ردود مبنية على العواطف في خضم اللحظة.

4. اعمل على التزام الهدوء. عندما تبدأ المشاعر السلبية تترافق في داخلك ، خذ نفسا عميقاً وامتحن نفسك بضع ثوانٍ قبل أن ترد. إذا كنت لا تزال تشعر بالحاجة إلى التحدث على عجل ، اطرح سؤالاً توضيحيًا واستمع لكي تفهم بدلاً من الرد.

قيمة

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

ضبط النفس

ردوی نواد مرقب

”الرد السريع يمكن أن يدمر كل شيء.“

- مقتبس عن الملك سليمان

أو الابتعاد عنا. قد يستغرق الآخرون سنوات لتخطى الكلمات المؤذية التي تقولها لهم والتعافي منها.

ستضل الكلمات التي تقولها حاضرة إلى الأبد - وستعود إلينا في النهاية. وما يزيد الأمر تعقيداً هو أن ما نقوله لا يقل أهمية عن الطريقة التي تقوله بها. إن النبرة والتعبير والسلوك التي نقل بها أفكارنا تعني الكثير ولها تأثير هائل على المستمع. معظمنا يفكر مررتين قبل أن يضرب شخصاً ما ، لكن غالباً لا يفكر مررتين قبل أن يرمي بغض كلمات قاسية ومهينة ومخيبة.

ضبط النفس هو نظام يتم تحقيقه من خلال التمارين الثابت والضميري. نحن قادرون على خلق مواقف جيدة أو سيئة بقوة كلماتنا. لذا كن حذراً فيما يتعلق بلسانك: مستقبلك يعتمد عليه.

التوجيهات: تناوبوا على قراءة الفقرات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطأً تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

تعني قيمة ضبط النفس أن نكبح كلماتنا ، ونأخذ وقتاً للتفكير قبل أن نتحدث ، ونبحث عن أفضل طريقة لتقديم ما علينا أن نقوله. من المستحب سحب الكلمات بمجرد نطقها ، لكن من الممكن إيقاف الكلمات قبل أن نسمع لها بالخروج من أفواهنا. ضبط النفس هو مفتاح أي علاقة ناجحة على الصعيد الشخصي والمهني. قد تؤدي الكلمات الخاطئة في الوقت الخطأ إلى هدم جسور يتغير إصلاحها. بالمقابل، يمكن للكلمات المناسبة في الوقت المناسب أن تعطي الحياة والطاقة للشخص أكثر من أي شيء آخر. قال بنجامين فرانكلين ذات مرة ، ”تذكر ليس فقط أن تقول الشيء المناسب في المكان المناسب ، بل ، وهذا أصعب بكثير ، أن تمنع عن قول الشيء الخطأ في اللحظة المغربية.“

فوائد

إذا مارست قيمة ضبط النفس ستختبر هذه الفوائد:

1. سوف تقضي على الندم الذي يتبع قوله شيء مؤلم أو غير لائق.
2. ستكتسب ثقة الآخرين وسيقبلون آراءك لأنك أثبتت مصداقتيك بتجنبك الكلام الفارغ والمدمر.
3. سوف تكتسب فهم للأشخاص والموافق ويصبح تحليلك أفضل. عندما يثق الناس في رصانة استجابتك ، سيكونون أكثر شفافية تجاهك.
4. سوف تتحسن قدرتك على التواصل. سوف تستخدم المعرفة التي أكتسبتها من خلال الاصغاء لتكوين إجابات أفضل والتحدث بطريقة يمكن للآخرين فهمها بسهولة.

أحد أكبر التحديات فيما يتعلق بضبط النفس هو أن نتذكر بأننا لسنا مضطرين لقول كل ما يتبارى إلى أذهاننا. كم من مرة أوقنا أنفسنا في المشاكل بسبب كثرة الكلام؟ تتصدع التميمة ونشر الشائعات علاقاتنا بأفراد عائلتنا وأصدقائنا. كما أنها تتৎخص من مصداقيتنا وتجعل الآخرين يقددون تفهومينا. في حين أنه من الجيد أن تكون لطفاء واجتماعيين ، يجب أن نضبط ألسنتنا عندما يتعلق الأمر بالتباهي أو المبالغة أو التحدث عن الآخرين. قد يأتي التغيير عن أفكارنا بسهولة وسرعة ولكن قد يحمل عواقب مؤلمة وطويلة الأمد.

قد يستغرق العرج الجسدي شهوراً للشفاء ، لكن جروح أرواحنا يمكن أن تستمر مدى الحياة. حتى أقوى الأشخاص وأكثرهم ثقة بالنفس يمكن أن تهبط عزيمته وتحبط معنوياته بسبب كلمات مؤذية. للكلمات قدرة على دفن الأحلام وهدم احترام الذات وتدمير الإمكhanات. غالباً ما نشير إلى العيوب والعادات السيئة لدى الآخرين لكن نفشل في الاعتراف بمواهبيهم وإمكاناتهم. قد يتسبب هذا في فقدان الناس للأمل

خصائص

تسمح لنفسك بالتفكير فيه. إن الهوس بالأشياء التي لا يمكنك فعل أي شيء بشأنها هو إهار للطاقة وسيكون له تأثير سلبي على احترامك لذاتك.

5. قم بشيء من أجل شخص آخر. التزم بفعل شيء واحد لشخص آخر هذا الأسبوع. عندما تساعد الآخرين وترى كيف يمكنك إحداث فرق ، فإن ذلك يجعلك تشعر بالإيجابية تجاه هوبيتك وما يمكنك المساهمة به.

6. تعلم من أخطائك وامض قدماً. ارتكاب الأخطاء هو جزء من عملية التطوير. بدلاً من التفكير ، ”لا يمكنني فعل أي شيء بشكل صحيح“ ، ركز على ما تعلمه وكيف يمكنك استخدام ذلك للتطور كشخص. لا تبكي في أجواء خطأك. اغفر لنفسك وتعلم وامض قدماً

1. يؤمن هؤلاء الناس في قدراتهم وقرارتهم. يعرفون نقاط قوتهم ويبدلون جهداً للاستفادة منها. إنهم يتحملون مسؤولية قرارتهم ولا يسمحون للأخرين بالتحكم بهم.

2. هؤلاء الأشخاص مستعدون لتقبل التعليقات والتعلم من أخطائهم. هذا يساعدهم على إجراء التصححات والتحسين المستمر.

3. هؤلاء الناس لديهم تطلعات واقعية لأنفسهم وللآخرين. إنهم لا يتوقعون أن يكون أي شخص مثالياً ولا يحكموا على أنفسهم أو الآخرين بقسوة.

4. لا يمكن الإساءة لهؤلاء الناس بسهولة. إنهم ليسوا مفرطين في الحساسية تجاه الملاحظات التي يدللي بها الآخرون ولا يفترضون أن كل تعليق أو تعبير سلبي وجه تجاههم.

5. هؤلاء الناس أصليون. لا يغيرون من ذاتهم من أجل إقناع الآخرين أو محاولة التكيف معهم.

6. هؤلاء الناس لا يجدون قيمتهم في آراء الآخرين عنهم. عندما يسمعون شيئاً سلبياً ، فإنهم يفكرون فيه بموضوعية. إذا كان صحيحاً ، يقومون بإجراء تغيير. إذا لم يكن صحيحاً ، فإنهم يدعونه ولا يقللون بشأنه.

تذكر ... الأفكار تصبح أفعالاً. الأفعال تصبح عادات. العادات تصبح مصيرنا.

التقييم والعمل

قيم نفسك									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
لم أعطيت نفسك هذه العلامة؟									
ماذا ستكتسب إن رفعت علامتك؟									
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟									
اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة									
M	T	W	T	F	S	S	يوم قراءة هذه القيمة		

Self-Esteem - Rev. 03/19/2020

خطوات يجب اتباعها

1. كن أفضل صديق لنفسك. هناك محادثة مستمرة تدور في رأسك. أنت وحدك تحكم في ما يقال. تحدث إلى نفسك كما لو كتبت تكلم أفضل صديق لك. شجع بدلاً من الانتقاد. ابني بدلاً من أن تهدم. ستغير المحادثة الداخلية الإيجابية موقفك وحياتك.

2. تقبل المجامالت. استقبل مدح الناس ودع كلماتهم اللطيفة تشجعك. لا تتجاهل المجامالت بناءً على ما تشعر به حيال نفسك في الوقت الحالي. ابحث عن فرصة لتقديم المجامالت أيضاً. عندما تبحث عن الخير في نفسك والآخرين ، ستجده.

3. كن ”أفضل ما يمكنك“. لا تقارن نفسك بالآخرين ولا تهمش قيمتك. اختر شيئاً واحداً يمكنك القيام به هذا الأسبوع لتحسين وتطوير إمكاناتك.

4. ركز على ما يمكنك التأثير فيه. إذا لم تكون راضياً عن شيء فيك يمكنك تغييره ، فابدأ اليوم. إذا كان شيئاً لا يمكنك تغييره ، فلا

قيمة

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

احترام الذات

ردوبي نواد مرقب

”رأي الأكثـر أهمـية لـديك هو رأـيك عن نفسـك ، والأشيـاء الأكـثر أهمـية التي تقولـها طـوال الـيـوم هي الأشيـاء التي تقولـها لنفسـك.“ - كـاتـب غير معـروـف

وموارـدـنا. نعتقدـ أنـ الآخـرين أـكـثر قـدرـةـ أوـ نـجاـحاـ وـنـواجهـ صـعـوبـةـ فيـ قـولـ التعـليـقاتـ الإـيجـابـيةـ.

كلـ شـخـصـ لهـ قـيـمةـ. للـعـدـيدـ منـ اـهـتمـامـاتـ وـمـوـاهـبـ مـتـشـابـهـةـ ، لكنـ كلـ واحدـ عـلـىـ طـريقـتـهـ الـخـاصـةـ ؛ لاـ يـشـبـهـ أحـدـاـنـ الـآخـرـ تـامـاـ. لـهـاـ السـبـبـ ، لـكـلـ مـاـنـاـ الـقـدرـةـ عـلـىـ تـقـدـيمـ شـيءـ فـريـدـ لـيـسـتـاـ. عـنـدـمـاـ يـكـونـ لـدـيـنـاـ تـقـدـيرـ ذاتـيـ صـحـيـ وـنـدـرـكـ الـقـيمـةـ الـمـوـجـودـةـ فـيـنـاـ ، يـمـكـنـنـاـ الـمـسـاـهـمـةـ بـمـاـ لـدـيـنـاـ إـهـادـاتـ فـرقـ لـلـآخـرينـ.

فوائد

إذا مارست قيمة احترام الذات ستختبر هذه الفوائد:

1. سوف تشعر بالسعادة والأمان بينك وبين نفسك. سيساعدك ذلك على تجاوز الأفكار التي تحدّ تطورك ونموك كما يتماشى مع قدراتك.
2. سوف تطور علاقات صحية. لن تكون دفاعياً أو تافهاً. ستكون قادرًا على وضع الحدود وتجاوز الصعوبات عندما تواجه مشكلة مع شخص ما.

3. سوف تبني ثقة صحية بنفسك. سواء كنت تعمل على مشروع أو تستعد لعرض تقديمي، ستؤمن بنفسك بما يكفي لتقدير كل ما لديك.

4. سوف تواجه المزيد من النجاح. عندما تواجه تحديات ، فلن تتراجع . سوف تراها كفرص لإيجاد حلول والتغلب على العقبات.

5. ستكون طموحاً. تظهر الأبحاث أن الأشخاص الذين يتمتعون بتقدير الذات الصحي هم أكثر طموحاً من الأشخاص الذين يعانون من التدني في احترام الذات لأنهم يؤمنون بأنفسهم بما يكفي للمحاولة.

التوجيهات: تابعوا على قراءة الفقرات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطأً تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

يتكون احترام الذات من الأفكار والمشاعر المتعلقة بأنفسنا. إنه إجابة على السؤال ، ”كيف أشعر حيال نفسي؟“ إنه يؤثر على سلوكنا وأدائنا أكثر من أي شيء آخر. لا يمكننا أبداً أن نصبح أكثر مما نقدر به أنفسنا. عندما نفتقر إلى الإيمان بأنفسنا ، فإننا نحدّ من إمكانياتنا بغض النظر عن الأفكار أو الفرص التي تصادفنا. تأثر تقديرنا لأنفسنا مع محادثاتنا الداخلية. لدينا دائمًا خيار النظر إلى أنفسنا بطريقة صحيحة أو غير صحيحة.

احترام الذات الصحي هو عندما تكون قادرین على تقييم أنفسنا بدقة. نحن ندرك نقاط قوتنا ونقاط ضعفنا. لدينا الشقة الكافية للاعتراف بأننا بحاجة إلىأشخاص آخرين وتنسب الفضل للآخرين بسرعة. نحن لا نرکز على عيوبنا أو افتقارنا إلى القدرة أو الموارد. بل ، نسمح لأنفسنا بالاحتفال بانتصاراتنا ، ونسامح نفسنا على أخطائنا وتطور الأشياء التي نتقرب منها بالفطرة.

قد نميل إلى التشكيك في أنه يمكن أن يكون لدينا احترام زائد للذات ، لكن نادرًا ما يحدث ذلك. التباهي أمام الآخرين أو التقليل من شأنهم ليس علامة على احترام الذات الصحي ، تماماً كما أن التحدث عن أنفسنا بشكل سلبي ليس علامة على التواضع. على الأرجح ، هنا مؤشر على أنها تشعر بعدم الكفاءة. قد تخاف أو تكافح لتقدير ما هو جيد في أنفسنا.

عندما يكون تقديرنا لذاتنا غير صحي ، فإننا في حالة تقييم ذاتي مستمر. يقولون هذا إلى استنتاج أننا غير مهمين وغير مهobilين للقيام بأي شيء ذي قيمة. نشعر أننا لا نستحق الثناء حتى على الأشياء التي أحسنا القيام بها. قد نمضي الكثير من الوقت في انتقاد أنفسنا والتركيز على ما ينقصنا. قد نميل أيضًا إلى التقليل من قيمة آرائنا وأفكارنا ومهاراتنا

5. أعلم أنك قد تضطر إلى العفو عن الإساءة نفسها عدة مرات. حسب شدة الألم ، قد تضطر إلى اتخاذ قرار مسامحة نفسك أو الآخرين عدة مرات قبل أن تجد السلام حقاً.

6. طلب المشورة. قد تحتاج إلى مساعدة خارجية إذا كان الضرر الذي لحق بك أكبر من قدرتك على التعامل معه. لا تخاف من طلب المساعدة.

6. سوف تقلل من التوتر العام في حياتك ، مما سيمنحك فوائد صحية أفضل. ستكون أقل عرضة للإصابة بالأكتئاب والقلق وتعاطي المسكنات

خصائص

1. هؤلاء الناس يدعون الأحقاد والمرارة. نتيجة لذلك ، يتخلصون من الألم وقبضة الماضي.

2. يفهم هؤلاء الناس أن التسامح يقوم على قرار عاقل وليس على عواطفهم.

3. يختار هؤلاء الأشخاص التركيز على المستقبل بدلاً من ذكريات الماضي المؤلمة.

4. يتحمل هؤلاء الأشخاص مسؤولية أفعالهم ويطلبون المغفرة عندما يكون ذلك ضرورياً.

5. يبذل هؤلاء الأشخاص جهداً لهم وتقبل أنفسهم والآخرين.

تذكرة ... الأفكار تصبح أفعالاً. الأفعال تصبح عادات. العادات تصبح مصيرنا.

التقييم والعمل

قيم نفسك									
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
م أعطيت نفسك هذه العلامة؟									
ماذا ستكتسب إن رفعت علامتك؟									
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟									
اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة									
M	T	W	T	F	S	S	يوم قراءة هذه القيمة		

Forgiveness - Rev. 03/19/2020

خطوات يجب اتباعها

1. ضع كبرياتك جانباً. لا تدع كبرياتك يمنعك من حرية التسامح.

2. حاول أن تفهم الموقف من منظور الشخص الآخر. تتآذى أحياناً من تصرفات شخص آخر على الرغم من أن نواياه كانت طيبة. حاول أن تفهم وجهة نظره.

3. اطلب السماح. إذا كنت أنت المختلط في مسألة عالقة في حياتك ، اذهب إلى الشخص الآخر واطلب منه السماح. سواء سامحك أم لا ، سامح نفسك. يمكنك ان تتخلى هذا الوضع بمجرد محاولتك تصحيحه.

4. اختار أن تسامح من أجل مصلحتك الخاصة. قد يكون من الصعب سامحة الشخص الذي جرحك ، لكنك تؤذني نفسك إن لم تفعل . تخطي الأمر.

قيمة

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

الغفران

ردوبي نواد مرققب

”المسامحة تعني تحرير الآخر واكتشاف أن
السجين كان أنت“ . لويس ب سميديس

المستحيل العيش في الماضي والاستفادة في الوقت نفسه من
فرص الحاضر أو التخطيط للمستقبل.

كما ان على الكثير منا مسامحة شخص آخر ، قد نحتاج أيضاً
إلى طلب المغفرة. لقد آذينا جميعاً شخصاً آخر في حياتنا ،
تماماً كما تأذينا جميعاً على يد شخص آخر. يمكن أن تكون
أسرى للماضي بسبب ذنبنا والقضايا التي لم تحل. حين نختار
طلب المغفرة بقلب صادق ونادم ، يمكننا أن نغفر لأنفسنا
بعض النظر عن رد فعل الشخص الآخر. يجب أن ندرك أنه
من المستحيل التحكم في الآخرين . عندما نغفر أو نطلب
المغفرة ، فإننا نفعل ذلك لأن هذا هو العمل الصائب.

التوجيهات: تناوبوا على قراءة الفقرات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطأً
تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

جميعنا تقريباً تأذى من تصرفات شخص آخر. عانى الكثير منا
مثلاً من انتقاد أو خيانة أو انتقام صديق أو أحد أفراد الأسرة
أو زميل في العمل. من المغرى التمسك بمشاعر الغضب
والألم والمرارة كوسيلة لحماية أنفسنا. قد نرغب حتى في
معاقبة الشخص الذي أساء إلينا. قد تبدأ هذه المشاعر صغيرة
، لكن إن لم نسيطر عليها، فمن الممكن أن تنمو بشكل أكبر
وأكثر قوة. في النهاية ، إذا سمحنا لمشاعرنا السلبية بأن تطغى
على مشاعرنا الإيجابية ، فيمكننا أن نحرق بسبب شعورنا
بالظلم.

فوائد

إن مارست قيمة الغفران ستختبر هذه الفوائد:

1. سوف تحسن صحتك النفسية.
2. ستشعر بإحساس بالسلام وأنت تتخلّى عن الألم والغضب القديمين.
3. ستتمتع بعلاقات صحية أكثر كلما تقبلت نفسك والآخرين.
4. سيمكنك التركيز على تحسين نفسك ومستقبلك عندما تنهي من التركيز على الماضي.
5. ستسيطر على طبعك بشكل أفضل.

يمكن أن يجعلنا هذه الجروح أسرى للماضي. على الرغم من
أن مرارتنا قد تؤدي الشخص الآخر ، فإن الشخص الذي
يعاني حقاً هو الشخص الذي يتمسك بالألم. إذا استخدمنا
طاقتنا للتمسك بغضينا ، فلا يمكننا استخدام هذه الطاقة
للوصول إلى إمكاناتنا والاستفادة القصوى من مستقبلنا.
لكن عندما نغفر ، نسمح لأنفسنا بالشفاء والشعور بالسلام
والسعادة.

تتطلب المسامحة شيئاً واحداً: قرار التخلّي عن أذية قديمة. من
المهم أن ندرك أنه يمكننا العفو عن الشخص دون تبرير أفعاله.
الغفران لا يعني إنكار مسؤولية الشخص في ذلك الموقف ، ولا
يقلل من الخطأ الذي تم ارتكابه. قد يتعين الفعل الذي آذانا
جزءاً من حياتنا ، لكن يمكن للغفران أن يخفف من قبضته
 علينا. عندما نغفر ، نتوقف عن التفكير في ذكريات الماضي. من

3. ابحث عن آخرين لديهم أمل وافقن الوقت معهم. أملهم معدى! ابحث عن الأشياء الجيدة التي يقوم بها الآخرون وقم بتطبيقاتها على ما تفعله. اطرح عليهم أسئلة وتصرف مثلهم.

4. خذ وقتاً للتفكير. تذكر النجاحات، والعقبات التي تغلبت عليها والمسار الذي سلكته حتى الآن. في كثير من الأحيان ، يمكن أن يمنحك تذكر ما أنجزته في الماضي الشجاعة والإيمان اللازمين للاستمرار.

5. ساعد الآخرين على تغيير طريقة تفكيرهم. خذ الوقت الكافي لتقديم منظور أوسع لهم وشرح الاحتمال. استمع إلى القصص الملهمة وشاركها مع الآخرين.

تذكر ... الأفكار تصبح أفعالاً. الأفعال تصبح عادات. العادات تصبح مصيرنا.

إلى أماكن لم يظنوا أبداً أنهم يستطيعون الذهاب إليها.

5. سيكون لديك سبب لتبدأ كل يوم بحماس وإثارة. سوف يمنحك الأمل الطاقة عندما تكون متعباً. إنه مثل الحصول على جرعة من الأدرينالين.

خصائص

1. هؤلاء الناس لديهم سلوك إيجابي. يرون الأشياء ويؤمنون بها قبل حدوثها.

2. هؤلاء الناس لا يعملون بدافع الخوف. إنهم يرون الاحتمالات في كل موقف ويؤمنون أنه بالإبداع والمثابرة والتعاون ، يمكنهم تحقيق النجاح وسوف يتحقق.

3. هؤلاء الناس لا يسمحون للإحباط أن يتملكهم. عندما يصابون بالإحباط ، فإنهم يبحثون عن الإلهام لدى الآخرين ويستخدمونه لزيادة الأمل وتعزيز التقدم إلى الأمام.

4. يركز هؤلاء الأشخاص على إمكاناتهم ويوافقون المحاولة. إنهم لا يسمحون لتقديراتهم أو إخفاقاتهم الماضية بتحديد مستقبلهم. بدلاً من ذلك ، يستخدمون إخفاقاتهم كفرص للتعلم تساعدهم على تطوير إمكاناتهم.

5. يؤمن هؤلاء الأشخاص بالحلول ويسلكون جميع السبل الممكنة للتوصول إليها. يواصلون البحث عن إجابات بعد أن استسلم الآخرون وتوقفوا عن طرح الأسئلة بكثير.

خطوات يجب اتباعها

1. اختر أن تكون إيجابياً وتخالص من التفكير السلبي بنفسك. من المهم أن تكون على دراية بما تؤمن به عن نفسك. العبارات السلبية التي تدور في عقلك باستمرار لها تأثير كبير على شعورك وتفكيرك. هذه الأفكار السلبية ستطفئ الأمل في النهاية. إعتمد إلى تدريب نفسك للتخلص منها وإعادة توجيه تفكيرك.

2. ركز على ما يمكن أن ينجح. ابتعد عن التفكير بالفشل. حين توجه طاقتك لتحقيق النجاح ، تزيد ابداعك وتنقرب من الحلول.

التقييم والعمل						
قيم نفسك						
10 9 8 7 6 5 4 3 2 1						
						لم أعطي نفسك هذه العلامة؟
						ماذا ستكتسب إن رفعت علامتك؟
						هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة وماذا؟
						اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدّم في هذه القيمة
M	T	W	T	F	S	S
يوم قراءة هذه القيمة						



قيمة

الأمل

ردوبي نواد مرققب

ما كانت خطوطك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

”حيث يوجد أمل بالمستقبل ، توجد قوة
في الحاضر.“ - د. جون س ماكسويل

في حين كل ما بداخلنا يشعر بالهزيمة. إنه مجحود كبير حين تواجهنا أزمة. يجب أن تزيل غطاء الخوف وانعدام الأمان وخيبة الأمل. وندرك أن اليوم هو الهم ، بعض النظر عن الظروف . لدينا الفرصة للقيام اليوم بشيء مختلف عما فعلناه بالأمس. قد يكون هذا الشيء ما يغير مستقبلنا. في كثير من الأحيان ، عندما تظهر التحديات ، ننشغل بما يمنعنا من الوصول إلى أهدافنا بدلاً من استخدام إبداعنا لإلهام أنفسنا والآخرين لاكتشاف الحلول.

فوائد

إذا مارست قيمة الأمل ستختبر هذه الفوائد:

1. سوف تستقطب الفرص والأشخاص . عندما يكون لديك أمل وتشاركه الآخرين ، فمن المحتمل أن يأتمنوك على أفكارهم وأحلامهم. إنهم يعلمون أنك ستبحث عن كل إمكانية ممكنة لتشجيعهم والمساعدة في تحويل أفكارهم وأحلامهم إلى حقيقة.

2. سوف يزيد عنك الإبداع. سيمتحنك الأمل و الشجاعة والإيمان لاكتشاف الإحتمالات و تصوير منهجيات جديدة فعالة أكثر.

3. سوف تتغلب على العقبات. سيسمح لك هذا بإيصال نفسك والآخرين للنجاح.

4. ستشعر بالرغبة في توسيع آفاقك و أحلامك. عندما تكون أحلامك كبيرة ، لن تمنع نفسك القدرة على تحقيق المزيد فقط ، بل ستتمكن أيضًا من مساعدة الآخرين للوصول

التوجيهات: تناوبوا على قراءة القرارات أدناه. أثناء القراءة ، ضعوا خطأً تحت الأفكار التي تجذب انتباهم.

الأمل هو أساساً ما يجعلنا نفكر أنه ”يمكننا تجاوز الواقع ويمكننا القيام بأشياء أعظم“ . إنه يجعلنا نتقدم خلال أصعب أوقات الحياة وهو أحد أكثر الهبات الرائعة التي يمكننا تقديمها للآخرين. لديه القوة على تغيير ما نؤمن به وتوقعه. ”الأمل يرى غير المرئي ويلمس غير الملمس ويحقق المستحيل“ (هيلين كيلر). إنه يمكننا من رؤية الاحتمالات في مشاكلنا ويسمنا الثقة في أنه يمكننا إحداث التغيير وتحسين نوعية حياتنا. الأمل يعطيانا سبباً للعيش. المرأة الذي فقد أمله كأنه فقد الحياة. إنه الشيء الوحيد الذي لا يمكننا الاستغناء عنه.

الأمل صانع تغيير رئيسي في حياتنا. إنه يغذي خيالنا ، ويزيد من زخم العمل الجماعي ويشجع الناس على المخاطرة المدروسة مع الثقة بالحصول على مكافأة. يغير الأمل نظرتنا لأنفسنا ، والآخرين وكيف نتعامل مع طروفنا. لديه القدرة على تغيير ما نقدر و يؤشر بشكل مباشر على تعاملنا مع مواهبنا و وقتنا و مواردنا. يمكن أن تكون ظروفنا هي نفسها ، لكن يمكننا أن نشعر باختلاف تام حيالها عندما يحصل أمر واحد صغير - عندما يصبح لدينا الأمل. الأمل هو نقطة التحول بين المستحيل والممكن. عندما تزيل كلمة مستحيل من تفكيرك فإنك تزيد تلقائياً من إمكاناتك لتحقيق هدفك.

الأمل هو أن نركز على ما يمكننا القيام به بدلاً من الانهيار فيما لا يمكننا إنجازه. كي نتمكن من الحفاظ على الأمل ، يجب أن تتحكم في سلووكها وندرن أنفسنا على البقاء إيجابيين



GLOBAL PRIORITY SOLUTIONS

<https://globalpriority.org/resources/>

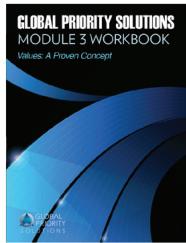
Original Workbook Series



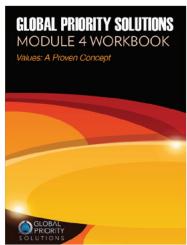
- Attitude
- Hard Work
- Honesty
- Listening
- Goals
- Saving
- Responsibility
- Patience
- Generosity
- Resolving Conflict



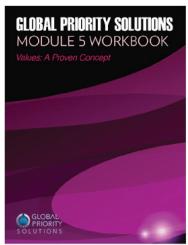
- Understanding People
- Facts
- Dependability
- Boundaries
- Forgiveness
- Debt
- Common Sense
- Ambition
- Confrontation
- Restraint



- Inspiration
- Motives
- Developing People
- Pressure
- Direction
- Ownership
- Transparency
- Criticism
- Emotions
- Right Thinking

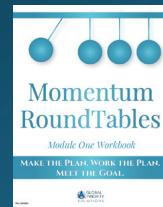


- Humility
- Influence
- Productivity
- Resilience
- Ethics
- Judgment
- Correction
- Planning
- Investing
- Excellence



- Hope
- Respect
- Preparation
- Self-Esteem
- Creativity
- Teamwork
- Connection
- Empathy

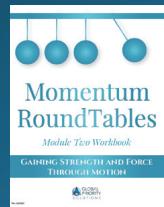
Focused 6-Value Workbooks



Momentum RoundTables

Module One Workbook

MAKE THE PLAN, WORK THE PLAN,
MEET THE GOAL



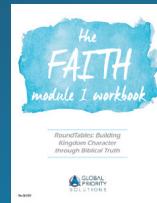
Momentum RoundTables

Module Two Workbook

GAINING STRENGTH AND FORCE
THROUGH MOTION

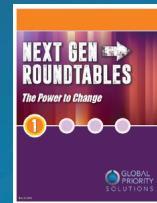
- Goals
- Facts
- Planning
- Creativity
- Productivity
- Resilience

- Ambition
- Boundaries
- Preparation
- Pressure
- Teamwork
- Inspiration



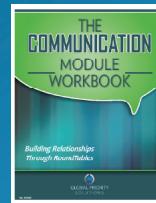
the FAITH module 1 workbook

RoundTables: Building Relationships through Biblical Truth



NEXT GEN ROUND TABLES module 1 workbook

The Power to Change



THE COMMUNICATION MODULE WORKBOOK

Building Relationships through Communication

- Honesty
- Generosity
- Self-Esteem
- Correction
- Forgiveness
- Hope

- Attitude
- Hard Work
- Generosity
- Respect
- Hope
- Self-Esteem

- Understanding People
- Transparency
- Listening
- Restraint
- Confrontation
- Respect



EXCELLENCE Round Table Workbook

RoundTables: Building Relationships through Excellence

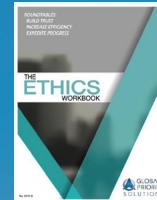
- Excellence
- Attitude
- Preparation
- Hard Work
- Ownership
- Resilience



EXCELLENCE Round Table Workbook

RoundTables: Building Relationships through Excellence

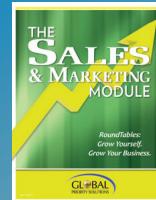
- Investing
- Understanding People
- Correction
- Patience
- Teamwork
- Self-Esteem
- Excellence (Bonus)



THE ETHICS WORKBOOK

RoundTables: Building Relationships through Ethics

- Ethics
- Responsibility
- Honesty
- Motives
- Judgment
- Transparency



THE SALES & MARKETING MODULE

RoundTables: Building Relationships through Sales & Marketing

- Attitude
- Understanding People
- Preparation
- Goals
- Direction
- Ambition

Our Newest Workbook



To Grow Your
Leadership
First Grow
Youself

Attitude, Humility, Self-Esteem, Patience, Productivity, Ownership, Planning, Resilience, Ethics, Pressure, Forgiveness, Creativity, Understanding People, Goals, and Generosity

Many available
in Spanish
&
on Kindle

LIVING LIKE A LEADER

Values-Based Leadership

Podcast

Small, intentional daily choices build on each other and add up to big change. We live and lead in the benefit or consequence of our decisions. Join trainers and speakers Mike Poulin, Dawn Yoder and Bernie Torrence as they have the crucial conversations that expose the simple truths and life application of “values-based leadership”. If you are a leader, aspire to be a leader or desire to see your personal growth accelerate, this is the podcast for you.

www.globalpriority.org
info.globalpriority@gmail.com



Available on your
favorite podcast app

 **GPS**
RoundTable™
Trainings

Training dates are posted on our
Website, Facebook, Eventbrite and
on Linked In.



www.globalpriority.org
info.globalpriority@gmail.com



 **GPS**
FACILITATOR

A Facilitator learns how to implement the RoundTable™ Methodology in a personal or not-for-profit setting to impact friends, family, and colleagues to bring incremental change. A Facilitator is not a teacher or trainer, but someone with a desire to change themselves and facilitate change in others. This entry level training will give you the tools you need to bring transformation to your circle of influence.

 **GLOBAL PRIORITY**
SPECIALIST

A Transformation Specialist training empowers you with the tools you need to become part of a movement of world changers impacting the nations with values-based leadership. Receive in-depth training on Generational Communication, Measuring Personal Growth, The 3 R's of How to Change a Culture, become a Master Facilitator who trains others, and much more!



ابقوا على تواصل معنا: للمزيد من المعلومات
عن منهجية الطاولة المستديرة و عن موادنا
اذهبا الى: www.global priority.org

