



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

في أيام القلق والتباعد 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 الست على وجه التحديد في هذا الوقت المحوري في التاريخ.
ليس هذا الوقت المناسب للإلتقاء أو الاستسلام للهلع.
يجب أن نحدد ما يستحق انتباهنا 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 وزرع الأمل والإمكانية هو ما يخلق القادة الأقوياء ويزرع بذور الوعد 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 فأكثر. يمكن القيام بها مباشرة أو من خلال الهاتف أو كاميرا التواصل. اشترك فريقنا بعدة طاولات مستديرة رائعة وتتحداكم لإستغلال هذه الفترة من التباعد الاجتماعي للتواصل على مستوى أعمق.

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

فريق (GPS)

جيرى أندرسون، مايك بولين، بيرني تورينس، كارول يودر و داون يودر

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

اصدر هذا الكتيب في آذار ٢٠٢٠.



يسمح في تحميل و طباعة نسخة واحدة للاستعمال الشخصي للطاولة المستديرة الافتراضية. من غير المسموح طباعة هذا الكتيب و توزيعه. Global Priority Solutions تحتفظ بحق تغيير، تعديل، أو الإضافة على الكتيب، كما يحق لها إزالة الكتيب عن موقعها الالكتروني في أي وقت.



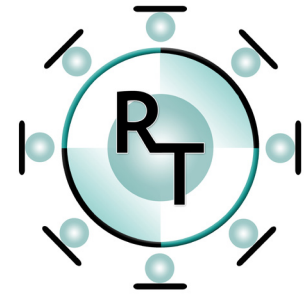
لايسمح بنسخ قيم و مواد Global Priority الا بعد موافقة خطية من Global Priority Solutions . نسخ، تحميل و توزيع هذا الكتيب من دون موافقة مسبقة يعتبر سرقة لحقوق الكاتب الفكرية. اذا كنت تود الحصول على إذن لاستعمال هذه المواد عليك التواصل مع info.globalpriority@gmail.com شكرا على دعمكم لحقوق الكاتب.براءة الاختراع و علامة 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 لتوصيل المعلومات، لكنها ليست فعالة لإحداث التغيير.

تستخدم الطاولات المستديرة التواصل المتبادل في بيئة هيكلية. الأفكار لا تدرّس بل يمهّد 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 مشترك "صوت" وفرصة للنجاح.
- هي مصممة للتأكيد على النمو الشخصي وتعزيزه..



القيم الـ 45 +

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

خمس خطى للتسهيل

1. خلال دقيقة واحدة يخبر كل شخص عن نتيجة الخطوة التي قام بها في الأسبوع الفائت، بدءاً بالميسر 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 بالأمر التي أهمته وسبب ذلك. يبدأ المسهل حتى تكتمل الدائرة.
4. خلال دقيقتين أو ثلاث يكتب كل شخص الأجوبة في فقرة التقييم والتنفيذ.
5. يشارك كل شخص الجميع بما كتب في فقرة التقييم والتنفيذ بدءاً بالمسهل ومروراً بجميع أعضاء الدائرة.

إتمام خانة التقييم

THE VALUE OF LISTENING

قيم نفسك	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
لم أعطيت نفسك هذه العلامة؟										
ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟										
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة ولماذا؟										
اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة										
يوم قراءة هذه القيمة										

- قيم نفسك حيال هذه القيمة في الوقت الحالي. اختر علامة من 1 إلى 10 حيث أن 1 يعني سيء 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 وشرح ما يعجبك لدى هذا الشخص.
- اختر عملاً صغيراً يمكنك ستقوم به هذا الأسبوع لاختبار هذه القيمة. اسأل نفسك من، ماذا، أين ومتى ستفعل لتساعد نفسك على كتابة العمل بشكل دقيق
- اقرأ القيمة يومياً. وسجل اليوم الذي قرأت فيه) اثنين-ثلاثة-اربعة-خميس-جمعة-سبت - (أحد

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 يتصل لكن القليل يتواصل) التواصل مع الآخرين يجلب الفرص ويحفز براعتك وإبداعك ويشجعك على إنجاز المزيد من الأعمال.

خصائص

1. هؤلاء الأشخاص صادقون ولا يخافون التأثير 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 هؤلاء الناس. سيحفظون الأسرار ، والمعلومات الخاصة ولن يقوموا بالنميمة أو يستخدموا المعلومات لجذب الانتباه لأنفسهم.
4. هؤلاء الناس يبحثون عن الأفضل في الآخرين. إنهم يبحثون باستمرار عن العظمة في الآخرين ويستدرجونها. يقدمون إمكانات الآخرين على كبريائهم.
5. هؤلاء الناس يبادرون بالتواصل. إنهم لا ينتظرون أن تأتي إليهم فرصة التواصل . يبحثون عن فرص للتواصل ويظهرون 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. الثقة أمر أساسي عند التواصل مع الناس. إذا لم تكن صادقاً أو يمكن الاعتماد عليك ، سيحترس الناس منك. إذا كان هناك شخص خذلت في الماضي ، اطلب منه السماح واعتذر منه.
2. تواصل مع الآخرين. لا تنتظر حتى يتصل بك الآخر. قم بإجراء المكالمات ، اكتب رسالة — افعل شيئاً لإظهار اهتمامك ورغبتك بالاتصال. اختر اليوم شخصاً تقدره وقم بالتواصل معه بطريقة هادفة.
3. اطرح اسئلة. عندما تتواصل مع الآخرين ، لا تركز على نفسك. بل وجه تركيزك عليهم. حضر أسئلة لطرحها عليهم. اجتهد لمعرفة ما

يشعرون به وفهم وجهة نظرهم. إذا كانوا يمرون بوقت عصيب ، أظهر تفهمك لضالهم 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 بنقاط قوتك ومواردك. فكر في الأشخاص الذين يمكنك التأثير عليهم وكيف يمكنك تنشيط قدراتك لإضافة قيمة إليهم.

6. كن جامعاً. احرص على إشراك الآخرين في المحادثات والقضايا والمشاريع ومجموعات التعلم. بمجرد وجودهم هناك ، قم بإعدادهم للتألق. 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	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
لم أعطيت نفسك هذه العلامة؟										
ماذا ستكسب إن رفعت علامتك؟										
هل تعرف أحداً يمتلك هذه القيمة ولماذا؟										
اذكر خطوة ستقوم بها اليوم لتتقدم في هذه القيمة										
يوم قراءة هذه القيمة	S	S	F	T	W	T	M			

التواصل

ما كانت خطوتك
العملية في الاسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

Written by Dawn Yoder and Tanya Miller

” في بعض الأحيان ينطفئ ضوءنا ، لكنه ينفجر مجدداً في شعلة فورية من خلال لقاء مع إنسان آخر
” . البيرت شوايتزر

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

نظراً لأن العالم يعمل في بيئة اتصال محدودة بسبب COVID-19 ،
فمن المهم ، أكثر من أي وقت مضى ، أن نوجه انتباهنا عمداً إلى إقامة
اتصال عاطفي مع الآخرين. فبدلاً من ملء حياتنا بالتلهي في مشاهدة
البرامج المرحية أو تصفح الإنترنت ، لدينا فرصة فريدة لخدمة من
حولنا. خلال أوقات كهذه ، تقل نشاطاتنا وهذا يمنحنا فرصاً لمواساة
وتشجيع وإعطاء الإحساس بالانتماء للآخرين .

يولد البشر مجهزون للتواصل. عند الولادة، نحن بحاجة إلى شخص
يعتني بنا كأطفال من أجل البقاء على قيد الحياة. مع تقدمنا في العمر ،
نصبح 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 ويؤمن بنا ويتقبلنا.

التواصل ليس فقط ما نقوله ، إنه السلوك الذي ننقله. 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 ويجعلهم يشعرون بالأمان
في مشاركتهم من خلال كيفية الاستماع والاستجابة. قال جون ماكسويل
، ” يجب أن يشعر الناس بالتقدير. إذا كنت تريد التأثير عليهم ، فعليهم
أن يقتنعوا بأنك تريد 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

، 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: ”الإحساس العميق
بالحب والانتماء هو حاجة لا تقاوم لدى كل الناس. نحن مجهزون
بيولوجياً وإدراكياً وجسدياً وروحياً لنحب ونُحَب وننتمي. عندما لا يتم
تلبية هذه الاحتياجات ، فإننا لا نؤدي دورنا كما هو من المفترض أن
نفعل. ننكسر. ننهار. ننشل. نتألم. نؤذي 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 تظهر
للآخرين أنك تهتم بهم من خلال الاستماع إليهم ومشاركة أفكارك
ومشاعرك وصراعاتك بصدق ، فسوف تخلق رابطاً ومجالاً
للتسامح.
2. سيكون لديك نظام دعم جيد. عندما تبني علاقة مع الآخرين ، فإنك
تكون قد أسست الثقة مع الناس لتلجأ إليهم عندما تمر بأوقات
عصيبة أو تحتاج إلى مشورة.
3. سوف تكون صحتك أفضل. فالتواصل يقوي جهاز المناعة ويقلل
من مستويات القلق والاكتئاب. تظهر الدراسات أيضاً أنه ينتج
عنه تقدير أعلى للذات وتعاطف أكبر ويخلق حلقة ردود فعل
إيجابية للرعاية العامة.
4. سوف تخفض مستويات التوتر لديك. وجد شون أكر ، مؤلف
كتاب (ميزة السعادة) ، أن ”الأشخاص الذين ينجون من التوتر

3. سوف تتعلم وتنمو من خلال البحث والاستماع إلى المعرفة والخبرة القيمة لدى الأشخاص الآخرين.
4. ستكسب استحساناً وتأثيراً لدى الناس لأنهم يعلمون أنك تهتم لأقوالهم وشعورهم.
5. سوف تخلق بيئة إيجابية من خلال تجنب الصراعات وسوء التفاهم.

3. استمع بموضوعية. عندما تقارب المحادثة بدون نية للتحكيم، فأنت تخلق الثقة اللازمة لإنشاء تواصل مفتوح وصادق.
4. اطرح الأسئلة. تأكد من أنك تفهم حقاً معنى ما يقوله الشخص الآخر. تجنب سوء الفهم بطرح أسئلة متابعة. أعد صياغة أو تلخيص أفكار الشخص الآخر لإظهار أنك تستمع وللتأكد من أنك تفهم وجهة نظره حقاً.
5. تجنب إغراء التفكير فيما ستقوله بعد ذلك. بدلاً من ذلك ، انتبه لكل ما يقوله الشخص قبل صياغة ردك.

خصائص

1. هؤلاء الناس مستمعون منضبطون. يختارون بإرادتهم التحدث أقل والاستماع أكثر.
2. هؤلاء الناس تواقون للتعلم. إنهم يبحثون باستمرار عن فرصة للتطور في كل موقف و كل محادثة.
3. هؤلاء الناس يبحثون عن الحقيقة. إنهم غير راضين بالمعلومات السطحية ، لذلك يطرحون أسئلة للحصول على الوضوح وفهم أعمق للنزاعات أو المواقف.
4. هؤلاء الناس يتواسطون بين وجهات نظر متعارضة. إنهم يهتمون بما هو صواب أكثر من اهتمامهم بمن هو على حق.
5. هؤلاء الناس يطورون علاقات وثيقة في المنزل وفي العمل. إنهم يشعرون الآخرين بالتقدير والأهمية من خلال الاستماع بعمق لاحتياجاتهم ورغباتهم.

خطوات يجب اتباعها

1. استمع بعقل متفتح. كن مستعداً للاستماع والنظر في جميع جوانب القضية.
2. توقف عما تفعله ، وانظر في عين مخاطبك وانخرط بشكل كامل. امنح الشخص الآخر انتباهك الكامل. ضع جانباً البريد الإلكتروني والمكالمات الهاتفية والمشتتات المحتملة الأخرى.

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

التقييم والعمل

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

الإصغاء

ما كانت خطوتك
العملية في الاسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

ردوي نواد ملقب

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

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

الاستماع يتجاوز السمع. الاستماع هو الإنصات للفهم. نظرًا لأننا نستخدم هذه المهارة الخاصة يوميًا ، فإننا غالبًا ما نعتبرها أمرًا مسلمًا به. 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 مهارتنا 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 جيدًا. هذا صحيح إن كنا نتحدث إلى زميل لنا في العمل أو مع شريكنا. عندما نستمع بشكل فعال ، نحسن قدرتنا على التواصل مع الأشخاص الذين تتفاعل معهم في حياتنا اليومية وتفهمهم.

يتطلب منا أفضل نوع من الاستماع أن نضع الأمور الداخلية والخارجية التي تلهينا جانبًا حتى تتمكن من الاستماع دون الحكم أو المقاطعة. من أجل الاستماع على هذا المستوى ، يجب أن نخرط عاطفيًا وعقليًا في المحادثة. هذا يعني أننا مندمجون وحاضرون تمامًا 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.

حين نصبح مستمعين أفضل ، يمكننا تحسين فعاليتنا في علاقاتنا الشخصية والمهنية بشكل كبير. يمكننا أيضًا زيادة قدرتنا على التأثير والإقناع والتفاوض. يمكننا أن نكون أكثر فعالية مع العملاء. يمكننا التعاون بشكل أكبر مع الزملاء. يمكننا أن نعمق علاقاتنا العائلية. يمكننا الاستفادة من الاستماع للآخرين 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. إذا كنا نقدر الناس ونسعى إلى فهمهم ، فيمكننا الاستفادة من حكمتهم وخبرتهم. تكتسب الحكمة من خلال الوقت والطاقة المتواصلين اللذين نستثمرهما في الاستماع والتعلم والمراقبة والفهم.

فوائد

إذا مارست قيمة الإصغاء ستختبر هذه الفوائد:

1. سترسخ الاحترام المتبادل مع الناس في حياتك. عندما تقدر ما يقوله الآخرون ، فإنك تظهر أنك تقدرهم وتقدر وجهة نظرهم. هذا سيخلق ولاءً وثقة متبادلين.
2. سوف تقوم بتطوير مهارات حل النزاعات. يمكن إيجاد حل حتى لأكثر الناس أو المواقف تعقلاً من خلال

5. ستشعر بمزيد من السلام والإنتاجية في تبادلاتك مع الآخرين. سيتم تحويل طاقتك نحو إيجاد الحلول بدلاً من الجدل.

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

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 وسلوكهم.
2. هؤلاء الناس يفكرون قبل أن يتكلموا. ليس لديهم نوبات غضب ولا يأخذون دور الآخرين بالكلام. إنهم يدركون أن كلماتهم هي تعبير 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 رافض أو عدواني.
5. لا يسمح هؤلاء الأشخاص للظروف أو العواطف بالتأثير على استجاباتهم.

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

خطوات يجب اتباعها

1. توقف لحظة للتفكير قبل أن تتحدث. كلماتك لها قوة . استخدم قوتك بحكمة.
2. تعرف على قوة الكلمات المناسبة في الوقت المناسب. هنيئ الآخرين وشجعهم. في كثير من الأحيان ، قد يغير ذلك حياة الناس والظروف و المصائر.
3. دؤن ما تريد قوله. عندما تتعارض مع شخص آخر ، هذه طريقة جيدة لضمان اتباع أفضل نهج لحل المشكلة. عندما تكتب ما تريد قوله ، فأنت تعطي نفسك فرصة لتقييم وتصحيح وصقل كلماتك. سيساعدك هذا على التحدث بطريقة يفهما الشخص الآخر ، ويبقي أفكارك منظمة ، ويمنعك من إعطاء ردود مبنية على العواطف في خضم اللحظة.
4. اعمل على التزام الهدوء. عندما تبدأ المشاعر السلبية تتراكم في داخلك ، خذ نفساً عميقاً وامنح نفسك بضع ثوانٍ قبل أن ترد. إذا كنت لا تزال تشعر بالحاجة إلى التحدث على عجل ، اطرح سؤالاً توضيحياً واستمع لكي تفهم بدلاً من الرد.

التقييم والعمل

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

ضبط النفس

ردوي نواد ملقّب

ما كانت خطوتك
العملية في الأسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

”الرد السريع يمكن أن يدمر كل شيء.“

- مقتبس عن الملك سليمان

أو الابتعاد عنا. قد يستغرق الآخرون سنوات لتخطي الكلمات المؤذية التي نقولها لهم والتعافي منها.

ستظل الكلمات التي نقولها حاضرة إلى الأبد - وستعود إلينا في النهاية. ومما يزيد الأمر تعقيداً هو أن ما نقوله لا يقل أهمية عن الطريقة التي نقوله بها. إن النبرة والتعبير والسلوك التي ننقل بها أفكارنا تعني الكثير ولها تأثير هائل على المستمع. معظمنا يفكر مرتين قبل أن يضرب شخصاً ما ، لكن غالباً لا يفكر مرتين قبل أن يرمي بغضب كلمات قاسية ومهينة ومخيفة.

ضبط النفس هو نظام يتم تحقيقه من خلال التمرين 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 خطاً تحت الأفكار التي تجذب انتباهكم.

تعني قيمة ضبط النفس أن نكبح كلماتنا ، ونأخذ وقتاً للتفكير قبل أن نتحدث ، ونبحث عن أفضل طريقة لتقديم ما علينا أن نقوله. من المستحيل سحب الكلمات بمجرد نطقها ، لكن من الممكن إيقاف الكلمات قبل أن نسمح لها بالخروج من أفواهنا. ضبط النفس هو مفتاح أي علاقة ناجحة على الصعيدين الشخصي والمهني. قد تؤدي الكلمات الخاطئة في الوقت الخطأ إلى هدم جسور يتعذر 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 تمتنع عن قول الشيء الخطأ في اللحظة المغرية.“

فوائد

إذا مارست قيمة ضبط النفس ستختبر هذه الفوائد:

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

أحد أكبر التحديات فيما يتعلق بضبط النفس هو أن نتذكر بأننا لسنا مضطرين لقول كل ما يتبادر إلى أذهاننا. كم من مرة أوقفنا أنفسنا في المشاكل بسبب كثرة الكلام؟ تصدع النعمة ونشر الشائعات علاقاتنا بأفراد عائلتنا وأصدقائنا. كما أنها تنتقص من مصداقيتنا وتجعل الآخرين يفقدون ثقتهم بنا. في حين أنه من الجيد أن نكون لطفاء واجتماعيين ، يجب أن نضبط ألسنتنا عندما يتعلق الأمر بالتباهي أو المبالغة أو التحدث عن الآخرين. قد يأتي التعبير عن أفكارنا بسهولة وسرعة ولكن قد يحمل عواقب مؤلمة وطويلة الأمد.

قد يستغرق الجرح 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 الإمكانات. غالباً ما نشير إلى العيوب والعادات السيئة لدى الآخرين لكن نغفل في الاعتراف بمواهبهم وإمكاناتهم. قد يتسبب هذا في فقدان الناس للأمل

خصائص

تسمح لنفسك بالتفكير فيه. إن الهوس بالأشياء التي لا يمكنك فعل أي شيء بشأنها هو إهدار 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 هويتك وما يمكنك المساهمة به.

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

1. يؤمن هؤلاء الناس في قدراتهم وقراراتهم. يعرفون نقاط قوتهم ويبدلون جهداً للاستفادة منها. إنهم يتحملون مسؤولية قراراتهم ولا يسمحون للآخرين بالتحكم بهم.

2. هؤلاء الأشخاص مستعدون لتقبل التعليقات و التعلم من أخطائهم. هذا يساعدهم على إجراء التصحيحات والتحسين المستمر.

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

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

5. هؤلاء الناس أصيلون. 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 يقلقون بشأنه.

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

التقييم والعمل

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

Self-Esteem - Rev. 03/19/2020

خطوات يجب اتباعها

1. كن أفضل صديق لنفسك. هناك محادثة مستمرة تدور في رأسك.

أنت وحدك تتحكم في ما يقال. تحدث إلى نفسك كما لو كنت تكلم أفضل صديق لك. شجع بدلاً من الانتقاد. ابني بدلاً من أن تهدم. ستغير المحادثة الداخلية الإيجابية موقفك وحياتك.

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

3. كن "أفضل ما يمكنك". لا تقارن نفسك بالآخرين ولا تهتمس بقيمتك. اختر شيئاً واحداً يمكنك القيام به هذا الأسبوع لتحسين وتطوير إمكاناتك.

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

احترام الذات

” الرأي الأكثر أهمية لديك هو رأيك عن نفسك ، والأشياء الأكثر أهمية التي تقولها طوال اليوم هي الأشياء التي تقولها لنفسك.“ - كاتب غير معروف

ومواردنا. نعتقد أن الآخرين أكثر قدرة أو نجاحًا ونواجه صعوبة في قبول التعليقات الإيجابية.

كل شخص له قيمة. للعديد منا اهتمامات ومواهب متشابهة ، لكن كل واحد على طريقته الخاصة ؛ لا يشبه أحدنا الآخر تمامًا. لهذا السبب ، لكل منا القدرة على تقديم شيء فريد لبيئتنا. عندما يكون لدينا تقدير ذاتي صحي وندرك القيمة الموجودة فينا ، يمكننا المساهمة بما لدينا وإحداث فرق للآخرين.

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 و نموّك كما يتماشي مع قدراتك.
2. سوف تطور علاقات صحية. لن تكون دفاعيًا أو تافهًا. ستكون قادرًا على وضع الحدود وتجاوز الصعوبات عندما تواجه مشكلة مع شخص ما.
3. سوف تنمي ثقة صحية بنفسك. سواء كنت تعمل على مشروع أو لديك. تستعد لعرض تقديمي ، ستؤمن بنفسك بما يكفي لتقديم كل ما لديك.
4. سوف تواجه المزيد من النجاح. عندما تواجه تحديات ، فلن تتراجع . سوف تراها كفرص لإيجاد حلول والتغلب على العقبات.
5. ستكون طموحًا. تظهر الأبحاث أن الأشخاص الذين يتمتعون بتقدير الذات الصحي هم أكثر طموحًا من الأشخاص الذين يعانون من التذني في احترام الذات لأنهم يؤمنون بأنفسهم بما يكفي للمحاولة.

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

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 أبدًا 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 محادثتنا الداخلية. لدينا دائمًا خيار النظر إلى أنفسنا بطريقة صحية أو غير صحية.

احترام الذات الصحي هو عندما نكون قادرين على تقييم أنفسنا بدقة. نحن ندرك نقاط قوتنا ونقاط ضعفنا. لدينا الثقة الكافية للاعتراف بأننا بحاجة إلى أشخاص آخرين وننسب الفضل للآخرين بسرعة. نحن لا نركّز على عيوبنا أو افتقارنا إلى القدرة أو الموارد. بل ، نسمح لأنفسنا بالاحتفال بانتصاراتنا ، ونسامح أنفسنا على أخطائنا ونطور الأشياء التي نتقنها بالفطرة.

قد نميل إلى التفكير 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 ، تمامًا كما أن التحدث عن أنفسنا بشكل سلبي ليس علامة على التواضع. على الأرجح ، هذا مؤشر على أننا نشعر بعدم الكفاءة. قد نخاف أو نكافح لتقدير ما هو جيد في أنفسنا.

عندما يكون تقديرنا لذاتنا غير صحي ، فإننا في حالة تقييم ذاتي مستمر. يقودنا هذا إلى استنتاج أننا غير مهينين وغير مؤهلين 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

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

5. اعلم 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 حقًا.

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

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 ضروريًا.
5. يبذل هؤلاء الأشخاص جهدًا لفهم وتقبل أنفسهم والآخرين.

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

التقييم والعمل

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

Forgiveness - Rev. 03/19/2020

خطوات يجب اتباعها

1. ضع كبريائك جانبًا. لا تدع كبريائك يمنعك من حرية التسامح.
2. حاول أن تفهم الموقف من منظور الشخص الآخر. تتأذى أحيانًا من تصرفات شخص آخر على الرغم من أن نواياه كانت طيبة. حاول أن تفهم وجهة نظره.
3. اطلب السماح. إذا كنت أنت المخطئ في مسألة عالقة في حياتك ، اذهب إلى الشخص الآخر واطلب منه السماح. سواء سامحك أم لا ، سامح نفسك. يمكنك ان تتخطى هذا الوضع بمجرد محاولتك تصحيحه.
4. اختر أن تسامح من أجل مصلحتك الخاصة. قد يكون من الصعب مسامحة الشخص الذي جرحك ، لكنك تؤذي نفسك إن لم تفعل . تخطى الأمر.

الغفران

ما كانت خطوتك
العملية في الاسبوع
الماضي؟

ما كانت النتائج؟

ردوي نواد ملقب

”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 أيضًا
إلى طلب المغفرة. لقد آذينا جميعًا شخصًا آخر في حياتنا ،
تمامًا كما تأذينا جميعًا على يد شخص آخر. يمكن أن نكون
أسرى للماضي بسبب ذنوبنا والقضايا التي لم تحل. حين نختار
طلب المغفرة بقلب صادق ونادم ، يمكننا أن نغفر لأنفسنا
بغض 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 خطًا
تحت الأفكار التي تجذب انتباهكم.

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 المغري التمسك بمشاعر الغضب
والألم والمرارة كوسيلة لحماية أنفسنا. قد نرغب حتى في
معاينة 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 تطفئ
على مشاعرنا الإيجابية ، فيمكننا أن نحترق بسبب شعورنا
بالظلم.

يمكن أن تجعلنا هذه الجروح أسرى للماضي. على الرغم من
أن مرارتنا قد تؤذي الشخص الآخر ، فإن الشخص الذي
يعاني حقاً هو الشخص الذي يتمسك بالألم. إذا استخدمنا
طاقتنا للتمسك بغضبنا ، 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 التخلي 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 يبقى الفعل الذي آذانا
جزءاً من حياتنا ، لكن يمكن للغفران أن يخفف من قبضته
علينا. عندما نغفر ، نتوقف عن التفكير في ذكريات الماضي. من

فوائد

إن مارست قيمة الغفران ستختبر هذه الفوائد:

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

إلى أماكن لم يظنوا أبدًا أنهم يستطيعون الذهاب إليها.

5. سيكون لديك سبب لتبدأ كل يوم بحماس وإثارة. سوف يمنحك الأمل الطاقة عندما تكون متعبًا. 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 يملكهم. عندما يصابون بالإحباط ، فإنهم يبحثون عن الإلهام لدى الآخرين ويستخدمونه لزيادة الأمل وتعزيز التقدم إلى الأمام.

4. يركز هؤلاء الأشخاص على إمكاناتهم ويواصلون المحاولة. إنهم لا يسمحون لتقصيراتهم 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 للتوصل إليها. يواصلون البحث عن إجابات بعد أن استسلم الآخرون وتوقفوا عن طرح الأسئلة بكثير.

خطوات يجب اتباعها

1. اختر أن تكون إيجابيًا وتخلص 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 ستطغى الأمل في النهاية. إعمد 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 وتقرب من الحلول.

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

4. خذ وقتًا 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.

التقييم والعمل

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

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

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

في حين كل ما بداخلنا يشعر بالهزيمة، إنه مجهود كبير حين
تواجهنا أزمة. يجب أن نزيل غطاء الخوف وانعدام الأمن
وخيبة الأمل ونذكر أن اليوم هو المهم ، بغض 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 ، نشغل بما يمنعا 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 يأتينوك على
أفكارهم وأحلامهم. إنهم يعلمون أنك ستبحث عن كل
إمكانية ممكنة لتشجيعهم والمساعدة في تحويل أفكارهم
وأحلامهم إلى حقيقة.
2. سوف يزيد عندك الإبداع. سيمنحك الأمل و الشجاعة
والإيمان لاكتشاف الاحتمالات وتطوير منهجيات جديدة
فعالة أكثر.
3. سوف تغلب على العقبات. سيسمح لك هذا بإيصال نفسك
والآخرين للنجاح.
4. ستشعر بالرغبة في توسيع آفاقك و أحلامك. عندما تكون
أحلامك كبيرة ، لن تمنح نفسك القدرة على تحقيق المزيد
فقط ، بل ستتمكن أيضًا من مساعدة الآخرين للوصول

الأمل هو أساسًا ما يجعلنا نفكر أنه ”يمكننا تجاوز العوائق
ويمكننا القيام بأشياء أعظم“. إنه يجعلنا نتقدم خلال أصعب
أوقات الحياة وهو أحد أكثر الهبات الرائعة التي يمكننا تقديمها
للآخرين. لديه القدرة على تغيير ما نؤمن به وتوقعه. ”الأمل
يرى غير المرئي ويلمس غير الملموس ويحقق المستحيل“
(هيلين كيلر). إنه يمكننا من رؤية الاحتمالات في مشاكلنا
ويمنحنا الثقة في أنه يمكننا إحداث التغيير وتحسين نوعية
حياتنا. الأمل يعطينا سبباً للعيش. المرء 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 ، و الآخرين وكيف نتعامل مع ظروفنا. لديه القدرة
على تغيير ما ندره ويؤثر بشكل مباشر على تعاملنا مع مواهبنا
ووقتنا ومواردنا. 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 تلقائيًا من إمكاناتك لتحقيق هدفك.

الأمل هو أن نركز على ما يمكننا القيام به بدلاً من الانهماك
فيما لا يمكننا إنجازه. كي تتمكن من الحفاظ على الأمل ،
يجب أن نتحكم في سلوكنا وندريب أنفسنا على البقاء إيجابيين



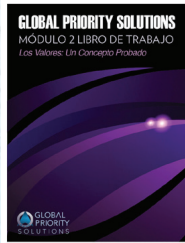
GLOBAL PRIORITY SOLUTIONS

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

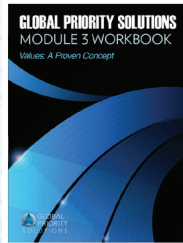
Original Workbook Series



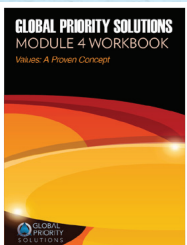
- Attitude
- Hard Work
- Honesty
- Listening
- Goals
- Saving
- Responsibility
- Patience
- Generosity
- Resolving Conflict



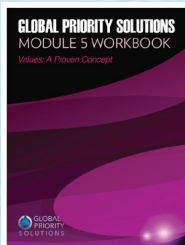
- Understanding People
- Facts
- Dependability
- Boundaries
- Forgiveness
- Debt
- Common Sense
- Ambition
- Confrontation
- Restraint



- 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

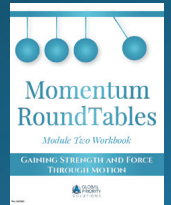


Attitude, Humility, Self-Esteem, Patience, Productivity, Ownership, Planning, Resilience, Ethics, Pressure, Forgiveness, Creativity, Understanding People, Goals, and Generosity

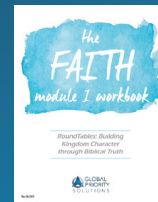
Focused 6-Value Workbooks



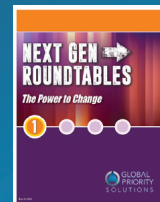
- Goals
- Facts
- Planning
- Creativity
- Productivity
- Resilience



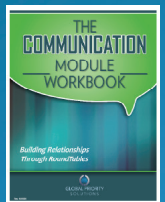
- Ambition
- Boundaries
- Preparation
- Pressure
- Teamwork
- Inspiration



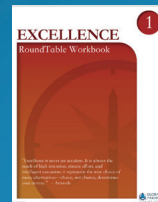
- Honesty
- Generosity
- Self-Esteem
- Correction
- Forgiveness
- Hope



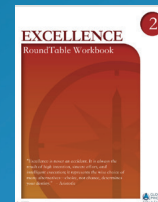
- Attitude
- Hard Work
- Generosity
- Respect
- Hope
- Self-Esteem



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



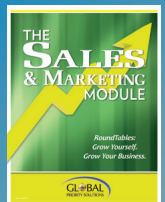
- Excellence
- Attitude
- Preparation
- Hard Work
- Ownership
- Resilience



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



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



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

Our Newest Workbook

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



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.



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
اذهبوا الى: www.globalpriority.org

