

# الحزم والثقة بالنفس

## خلق حديث ذاتي إيجابي

1. استخدم المضارع. التعامل مع ما هو موجود اليوم.
  2. كن إيجابياً - بدلاً من التأكيد على ما لا تريده.
  3. الحفاظ على الشخصية ؛ الحديث الذاتي يجب أن يتعلق بك وأنت فقط.
  4. حافظ على الجمل قصيرة وبسيطة.
  5. اذهب مع أمعائك. إذا "نقرت" ، فقط قلها. يجب أن يكون الحديث مع النفس إيجابياً ومتوسعاً وتحرراً ودعمًا.
  6. ركز على الأشياء الجديدة بدلاً من تغيير ما هو موجود.
- تتصرف كما لو؛ امنح نفسك الإذن للاعتقاد بأن الفكرة صحيحة الآن.

## الاستماع الفعال

- أسئلة مفتوحة
- تحفز الأسئلة المفتوحة التفكير والمناقشة أو الاستجابات بما في ذلك الآراء أو المشاعر. إنهم ينقلون التحكم في المحادثة إلى المستفتى. تشمل الكلمات الرئيسية في الأسئلة المفتوحة: لماذا ، ماذا ، أو كيف.
- توضيح الأسئلة
- يساعد السؤال التوضيحي في إزالة الغموض ، ويخرج بتفاصيل إضافية ، ويوجه الإجابة على السؤال.
- أسئلة مغلقة
- عادة ما تتطلب الأسئلة المغلقة إجابة من كلمة واحدة ، وتغلق المناقشة بشكل فعال. توفر الأسئلة المغلقة حقائق ، وتسمح للسائل بالسيطرة على المحادثة ، ويسهل الإجابة عليها.

## تحديد أهداف SMART

- SMART هو اختصار مناسب لمجموعة المعايير التي يجب أن يحتوي عليها الهدف من أجل تحقيقه من خلال تحقيق الهدف.
  - محدد: لكي يتمكن شخص ما من تحقيق هدف ما ، يجب أن يكون واضحًا جدًا بشأن ما يريده. في كثير من الأحيان ، فإن إنشاء قائمة بالمزايا من تحقيق الهدف سببًا مقنعًا لمتابعة هذا الهدف.
  - قابل للقياس: من الأهمية بمكان لتحقيق الهدف أن يتمكن واضعو الأهداف من تتبع تقدمهم نحو الهدف.
  - يمكن تحقيقه: تحديد أهداف كبيرة أمر رائع ، لكن تحديد أهداف غير واقعية لن يؤدي إلا إلى إضعاف حافزك. الهدف الجيد هو الهدف الذي يتحدى ، ولكنه ليس غير واقعي لدرجة أن الشخص ليس لديه أي فرصة تقريبًا لتحقيقه.
  - ذات صلة: قبل أن تحدد أهدافًا ، من الجيد أن تجلس وتحدد قيمك الأساسية وحياتك وأغراضك المهنية. ستساعد هذه الأدوات الشخص على تحديد الأهداف التي تمهه.
  - مؤقت: بدون تحديد مواعيد نهائية للأهداف ، لن يكون لدى واضع الأهداف سبب أو دافع مقنع حقيقي لبدء العمل عليها.
- يجب أن تتضمن الأهداف أيضًا العناصر الثلاثة: إيجابية ، وشخصية ، وممكنة

# الحزم والثقة بالنفس

## نموذج ستار

S = الوضع : أولاً ، حدد الوضع. حاول ألا تزيد عن جملة واحدة.  
إذا كنت تواجه مشكلة ، فاسأل نفسك ، "أين؟" "من الذى؟" وعندما؟"  
T = مهمة  
بعد ذلك ، اذكر بإيجاز ما كانت مهمتك. مرة أخرى ، يجب ألا يكون  
هذا أكثر من جملة واحدة. استخدم السؤال ، "ماذا؟" لتأطير الجملة  
الخاصة بك ، وإضافة "لماذا؟" إذا كان ذلك مناسباً.  
A = العمل  
الآن ، حدد ما فعلته لحل المشكلة في جملة واحدة. استخدم السؤال ،  
"كيف؟" لتأطير هذا الجزء من البيان.  
R = النتيجة  
أخيراً ، اذكر النتيجة. غالباً ما يستخدم هذا مزيجاً من الجذور الستة.

## الانطباعات الأولى:

- لغة الجسد. تذكر أن لغة الجسد تشكل ما يصل إلى 55٪ من الاتصالات.
- الملابس والنظافة الشخصية. لا يتعلق الأمر بميزانيتك ، بل يتعلق أكثر بالملابس النظيفة والمضغوطة والمناسبة للمناسبات مع الاستمالة الأنيقة.
- المصافحة. استخدم قبضة مصافحة متوسطة إلى ثابتة ، وتجنب المصافحة لمدة أسبوع ، أو المصافحة القوية للغاية التي يمكن أن تسبب إزعاجاً محتملاً للآخر.
- حركة الجسد. استخدم مرآة ، أو اطلب مساعدة صديق للتأكد من أن حركاتك ليست نشطة بشكل مفرط - وأنها تدعم طبيعة رسالتك.

## هكذا تقولها

1. تنفس من الحجاب الحاجز
  2. اشرب الكثير من الماء لتحافظ على رطوبتك. تجنب الكافيين لما له من آثار مدرة للبول
  3. تؤثر الوضعية على التنفس ونبرة الصوت أيضاً ، لذا تأكد من الوقوف بشكل مستقيم
  4. لتسخين نبرة صوتك ، ابتسم
  5. إذا كان لديك صوت مرتفع أو منخفض بشكل خاص ، فتمرن على ذلك من خلال التدريب على التحدث على مقياس متدرج.
  6. سجل صوتك واستمع إلى التشغيل
  7. الأصوات الأعمق أكثر مصداقية من الأصوات الأعلى نبرة. حاول التحدث بصوت منخفض قليلاً. سوف يستغرق الأمر بعض الممارسة ، ولكن بمكافأة ، تمامًا كما تعلمت الشخصيات الإذاعية
- اطلب من زميل أو أحد أفراد أسرته الحصول على تعليقات حول نبرة صوتك.