

# القيادة والذات

د. يوسف بن عثمان الحزيم



أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

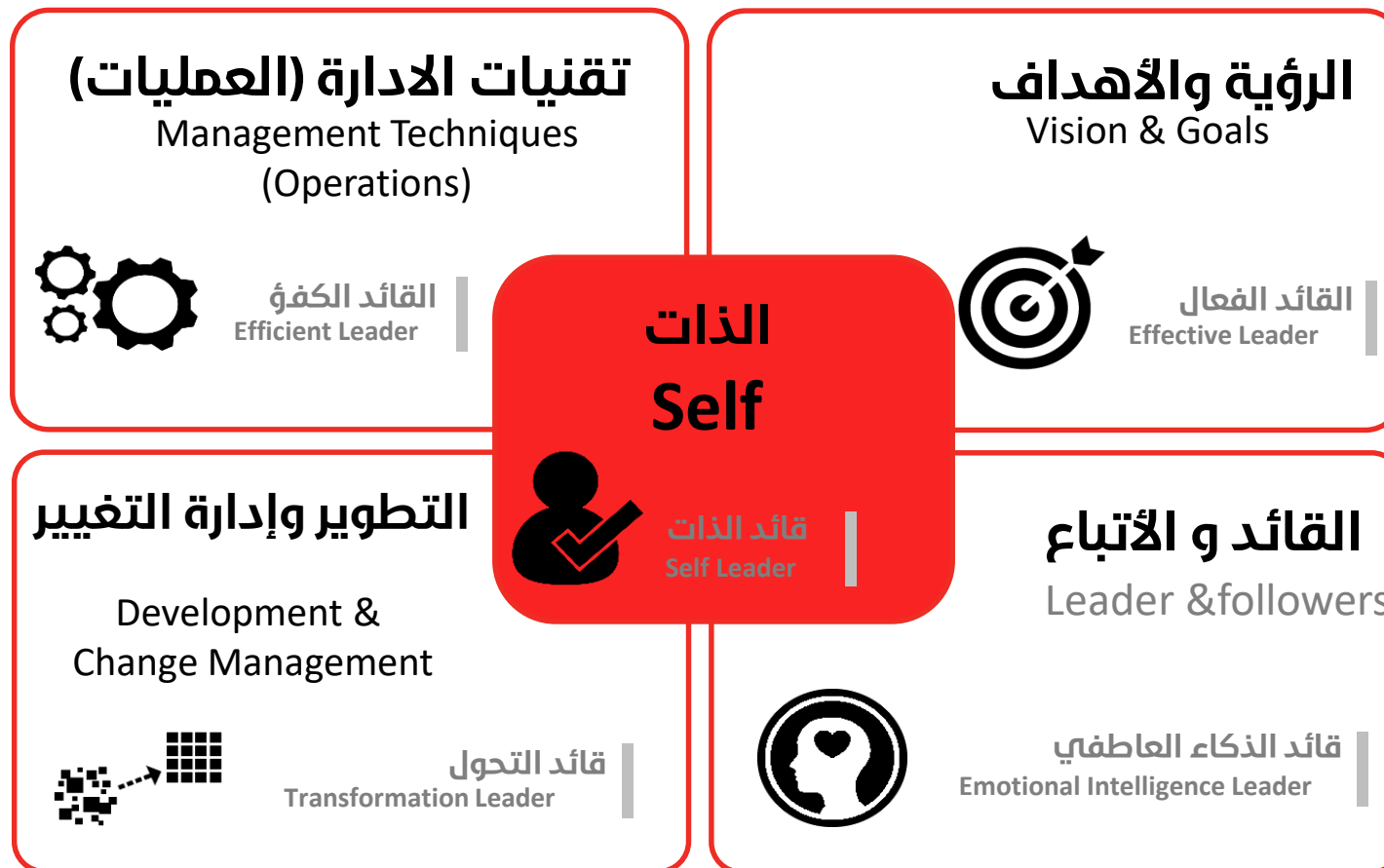
رابعاً : حياة القائد .

خامساً : نظرية القوي الأمين .

سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .



1

حياة القائد هي طريقة التعامل واسلوب التفكير الذي يستخدمه القادة بشكل يومي واعتيادي في حياتهم العامة .



التفكير الإيجابي هو عملية خلق الأفكار التي تحول الطاقة إلى حقيقة واقعة. العقل الإيجابي ينتظر السعادة والصحة ونهاية سعيدة في أي حالة.

هي القدرة على ترتيب الأمور حسب الأهم ثم المهم

فهم الذات هو معرفة كل امكانياتك ومجهوداتك لتوظيفها بشكل صحيح من اجل نجاح الحياة بشكل يسير



## إدارة الذات Self Management

2

أنماط القيادة هي السلوكيات المختلفة للقائد التي تظهر بصورة واضحة مكونة شخصية القائد

الاستراتيجيات هي مجموعة السياسات والأساليب والخطط والمناهج المتبعة من أجل تحقيق الأهداف المحددة في أقل وقت ممكن وبأقل جهد مبذول .



صناعة الرؤية هي النظرة الشمولية المستقبلية للفوائد المرجوة.

الكاريزما هي الجاذبية المقنعة الذي يمكن أن يلهم التفاني في الآخرين



## الرؤية والأهداف

Vision & Goals

أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستنعم.. الوصية

3

التقييم هي عملية تحليل وقياس للكفاءة السلوكية للمرشح في معايير محددة , التحفيز هو عبارة عن كل قول أو فعل أو إشارة تدفع الإنسان إلى سلوك أفضل أو تعمل على استمراره فيه .

إدارة مجموعة من الناس للعمل في مشروع معين أو لاداء وظيفة معينة داخل المنظمة. وعادة ما تتضمن إدارة الفريق وضع أولويات الفريق وأهداف الأداء، ومراجعة الأداء، والأساليب المستخدمة، وقيادة عملية اتخاذ القرار في الفريق.



هو تلك العمليات التي تقوم بها المنظمة؛ لتصفية وانتقاء أفضل المرشحين للوظيفة، وهو الشخص الذي تتوافر فيه، مقومات ومتطلبات شغل الوظيفة أكثر من غيره، ويتم هذا الاختيار طبقاً لمعايير الاختيار التي تطبقها المنظمة.

الاتصال الشامل الفعال لتحريك الآخرين (الاتباع) واتجاه هدف .



التأثير  
Influence

أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستغنم.. الوصية

4

إستراتيجية التسويق والبيع هي مجموعة من السياسات التي تم تصميمها لتحديد طريقة تحقيق الاهداف التجارية للمنظمة.

إستراتيجية التسويق والبيع  
Sales & Marketing Strategy

إدارة الجودة الشاملة  
Total Quality Management

إدارة الجودة الشاملة هو نظام شامل ومتكامل يهدف الي ارضاء العميل عن طريق الجهود المستمرة والمشاركة بين الإدارة والعاملين لتحقيق الجودة في كل الأنشطة لتقديم منتج او خدمة مطابقة للمعايير المرضية للعميل والمناسبة للمنظمة.

الإبداع والابتكار  
Creativity & Innovation

الإبداع هو التعامل مع الأشياء المألوفة بطريقة غير مألوفة  
الإبتكار هو استخدام فكرة أو أسلوب متداول بطريقة أفضل مما هو معتاد

إدارة التغيير  
Change Management

هو مصطلح جماعي النهج لإعداد الأفراد والفرق والمنظمات في إحداث التغيير التنظيمي .



## التطوير وإدارة التغيير

Development & Change Management

أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستغنم.. الوصية

تدريب  
Tadreeb



شادن  
Shadan



وارف  
Warif



5

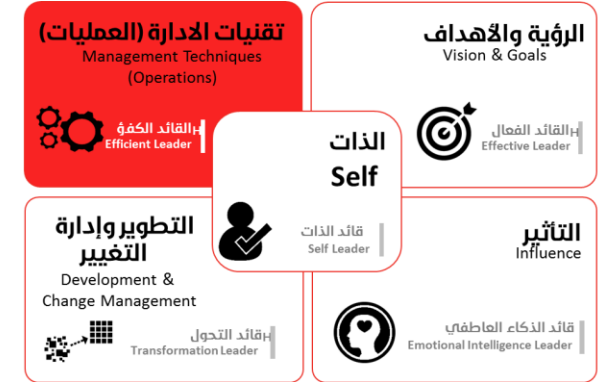
الموازنة التخطيطية تعتبر خطة تفصيلية محددة مقدماً للأعمال المرغوب تنفيذها وتوزع هذه الخطة على جميع المسؤولين حتى تكون مرشداً لهم في تصرفاتهم وحتى يمكن استخدامها كأساس لتقييم الأداء في المشروع.

حل المشكلات واتخاذ القرارات هي مجموعة العمليات التي يقوم بها الفرد مستخدماً المعلومات والمعارف التي سبق له تعلمها، والخبرات التي اكتسبها في التغلب على موقف بشكل جديد.



إدارة المشاريع هي تخصص يتعلق بتنظيم وإدارة الموارد بالطريقة التي تمكن إنجاز المشروع باحترام مضمونه المحدد وبمراعاة عوامل الجودة والتوقيت والتكلفة.

كتابة التقارير هي مهارة توثيق الحقائق ومهارة تحليلها بطريقة موضوعية إضافة لمهارات إعداد التوصيات والاقتراحات



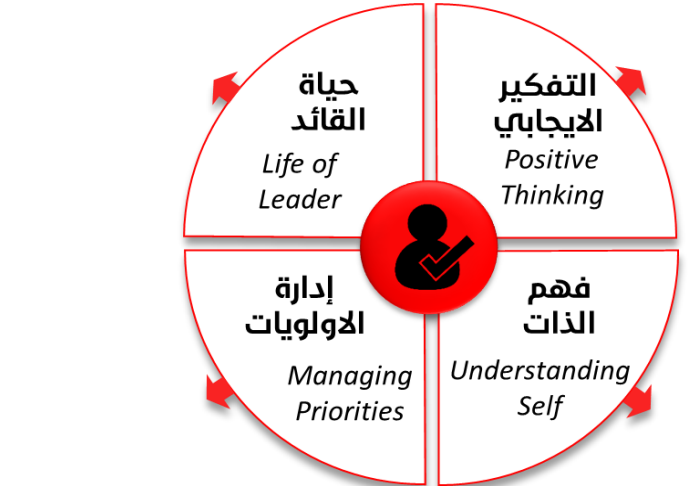
## تقنيات الإدارة (العمليات)

Management Techniques (Operations)

أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستنعم.. الوصية

# أولاً: نموذج القيادة:

Leadership Model



أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستغنم.. الوصية

قائد لنفسه  
*Self Leader*

قائد مؤثر (الذكاء العاطفي)  
*Emotional Intelligent*

قائد للرؤية وأهداف (فعال)  
*Vision and Goals Leader - Effective*

قائد محترف (كفو)  
*Professional Leader*

قائد تحول  
*Transformation Leader*



أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستغنم.. الوصية



◀ القيادة ظاهرة محورها التأثير في الآخرين وهذا التأثير يتم من خلال شخص يتمتع بصفات معينة تجعله قادراً على ممارسة هذا التأثير بفاعلية وهو ما يطلق عليه القائد .



يعرف : **توماس جوردن** Tomas Jordon  
"القيادة على أنها : "الوظيفة التي  
يستخدم فيها الشخص ما يملكه من  
سمات وخصائص اكتسبها بالخبرة  
والتعليم".



يعرفها : **فرنس وساندر** France wsander

"على أنها : "النفوذ الاجتماعي الكامل في جزء من الجماعة " .

يعرفها : **هيمنان** Hyman على أنها :

"العملية التي يتمكن من خلالها الفرد من توجيه وإرشاد الآخرين والتأثير على أفكارهم وسلوكهم وشعورهم".

# تعريف القيادة :

يقول " بيتر نورث هاوس Peter north

house " عرفت القيادة بأنها : " عبارة عن علامة قوة بين القائد والإتباع من خلال هذا المنظور فإن القادة لديهم القوة ويستخدمونها للتأثير في الآخرين وعلى الرغم من التعريف العديدة التي تم طرحها لمفهوم القيادة ، إلا أن هناك عدة عناصر أساسية لظاهرة القيادة يمكن تحديدها بما يأتي :



# تعريف القيادة :



- ◀ أن القيادة عبارة عن عملية Process .
  - ◀ أن القيادة تتضمن التأثير Influence .
  - ◀ أن القيادة تنشأ داخل الجماعة Group .
  - ◀ أن القيادة تشتمل على هدف يراد تحقيقه Goal .
  - ◀ Ahainment .
- وعلى ضوء العناصر فإن التعريف الآتي سوف يتم  
تبنيه في هذا الكتاب : "القيادة عملية من خلالها  
يؤثر فرد في مجموعة من الأفراد لتحقيق هدف  
مشترك" .



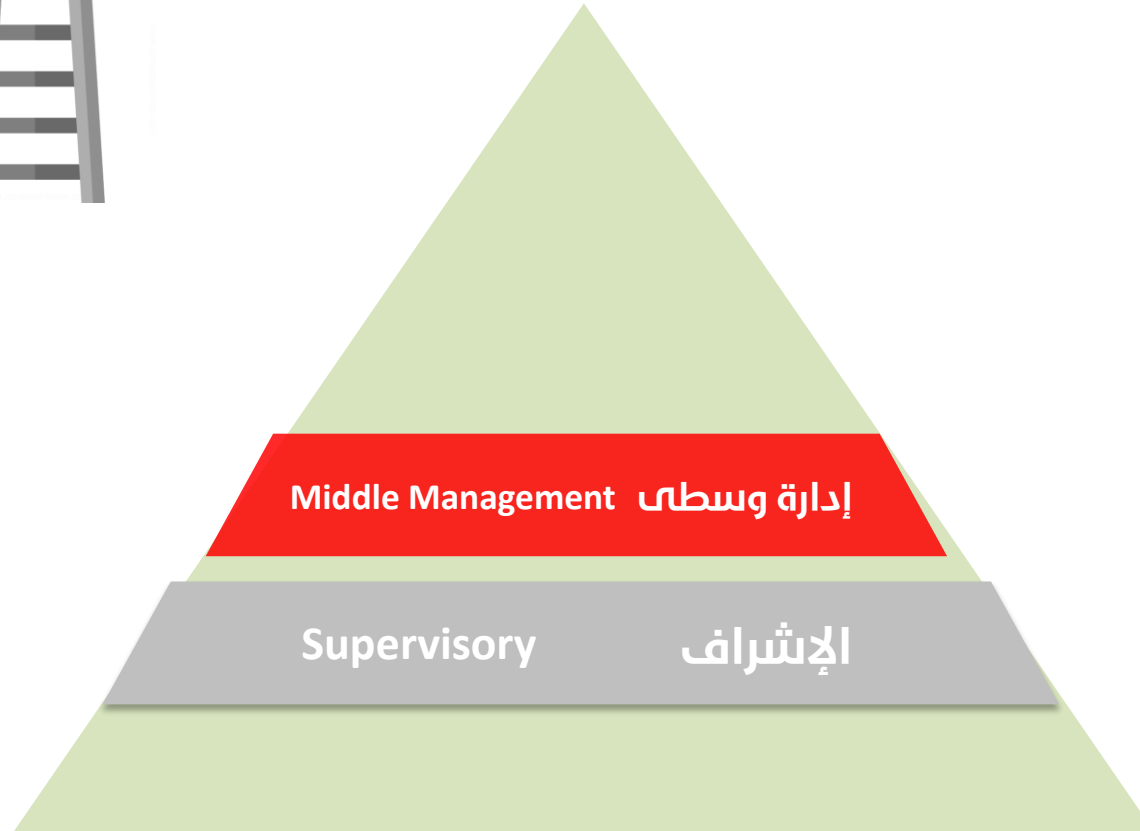
◀ ويعلق العقيد صامويل هين والمقدم وليم  
توماس حول مفهوم القيادة بقولهما : "إن  
القيادة هي فن التأثير في السلوك الإنساني  
بغية انجاز المهمة بالأسلوب , الذي يرغب فيه  
القائد .

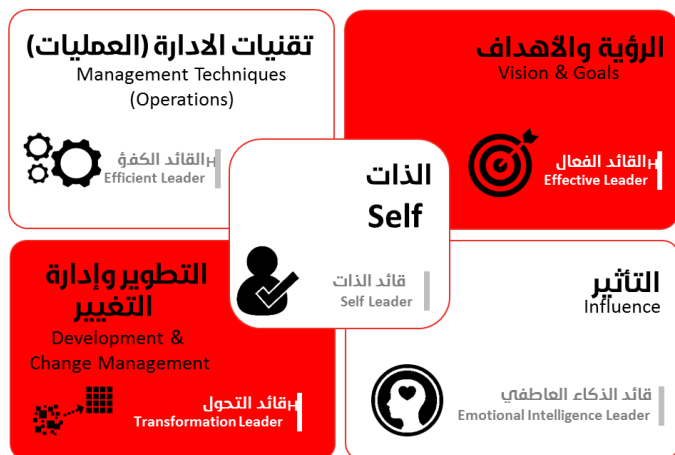
## تعريف القيادة :

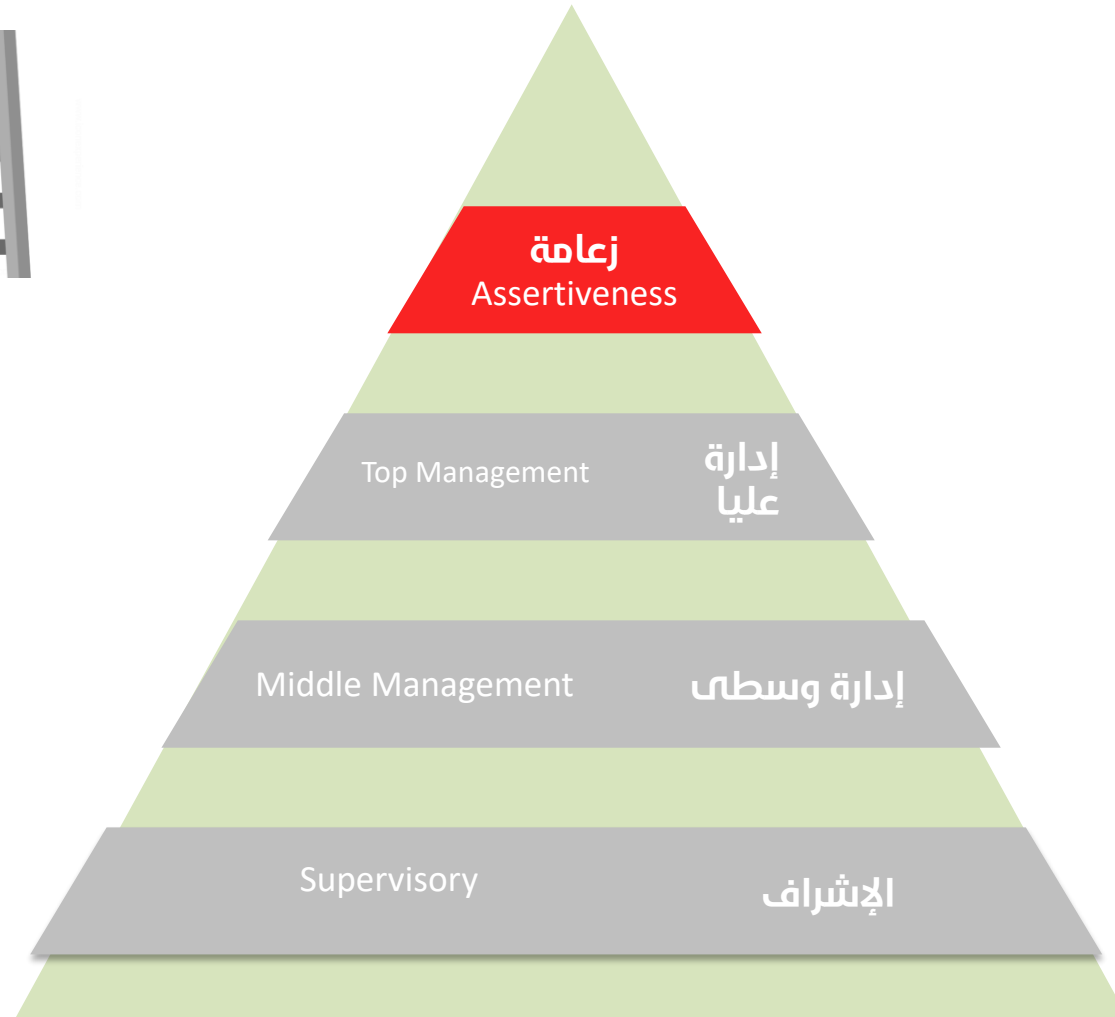
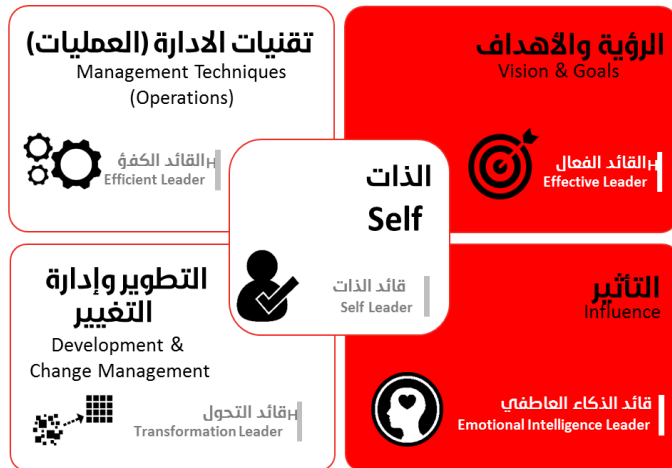
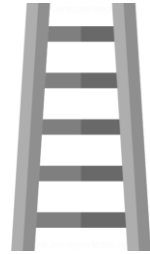
يعرفها " د. يوسف الحزيم " بأن القيادة هي حالة ظرفية لفرد يملك فطرة وقيم ومعرفة ومهارات مقبولة اجتماعياً وعلمياً ومهنياً يسعى من خلالها للتأثير في الآخرين بطرق إبداعية مقنعة نحو تحقيق الأهداف الصحيحة الموضوعية أو التي ساهم في وضعها والمنبثقة من رؤية ملائمة ومحدودة تضمن النمو ومواجهة التحديات ، وتحقق الإشباع المادي والمعنوي لدى الأتباع .





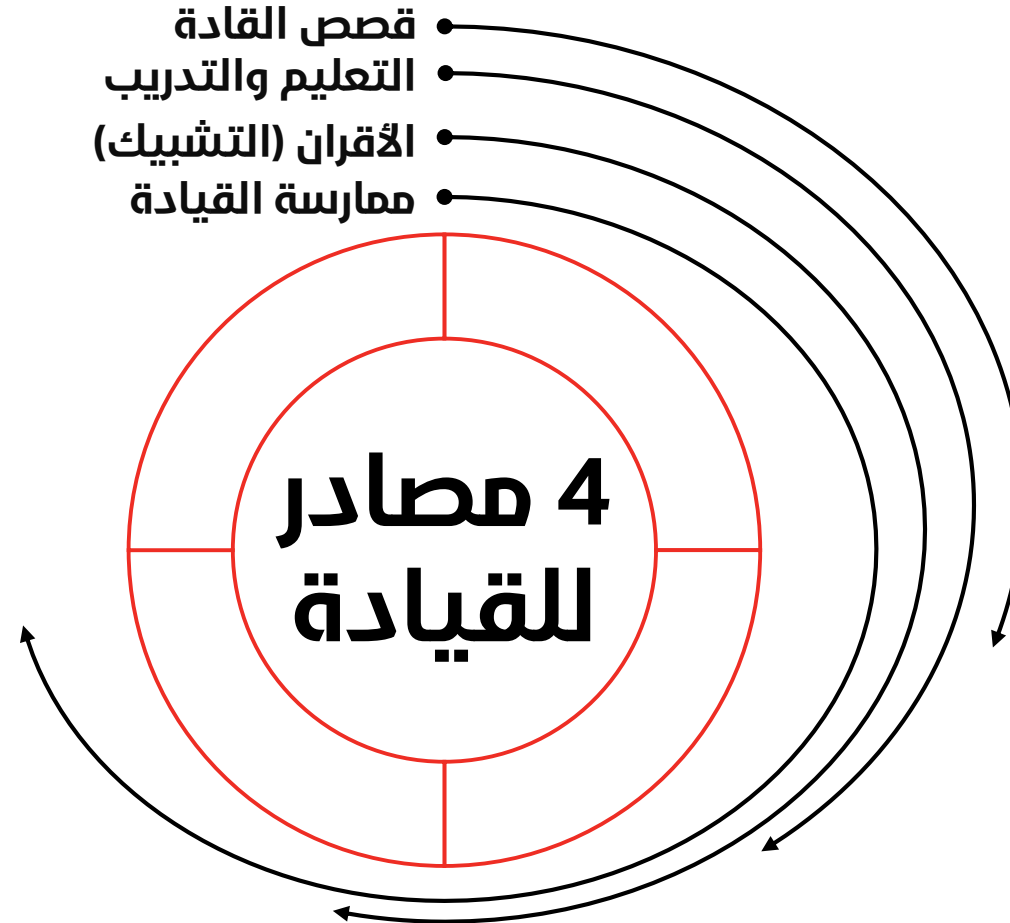






2 الصعود أو النزول  
عن السلم

1 ضعف بأحد مقومات  
القيادة





أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

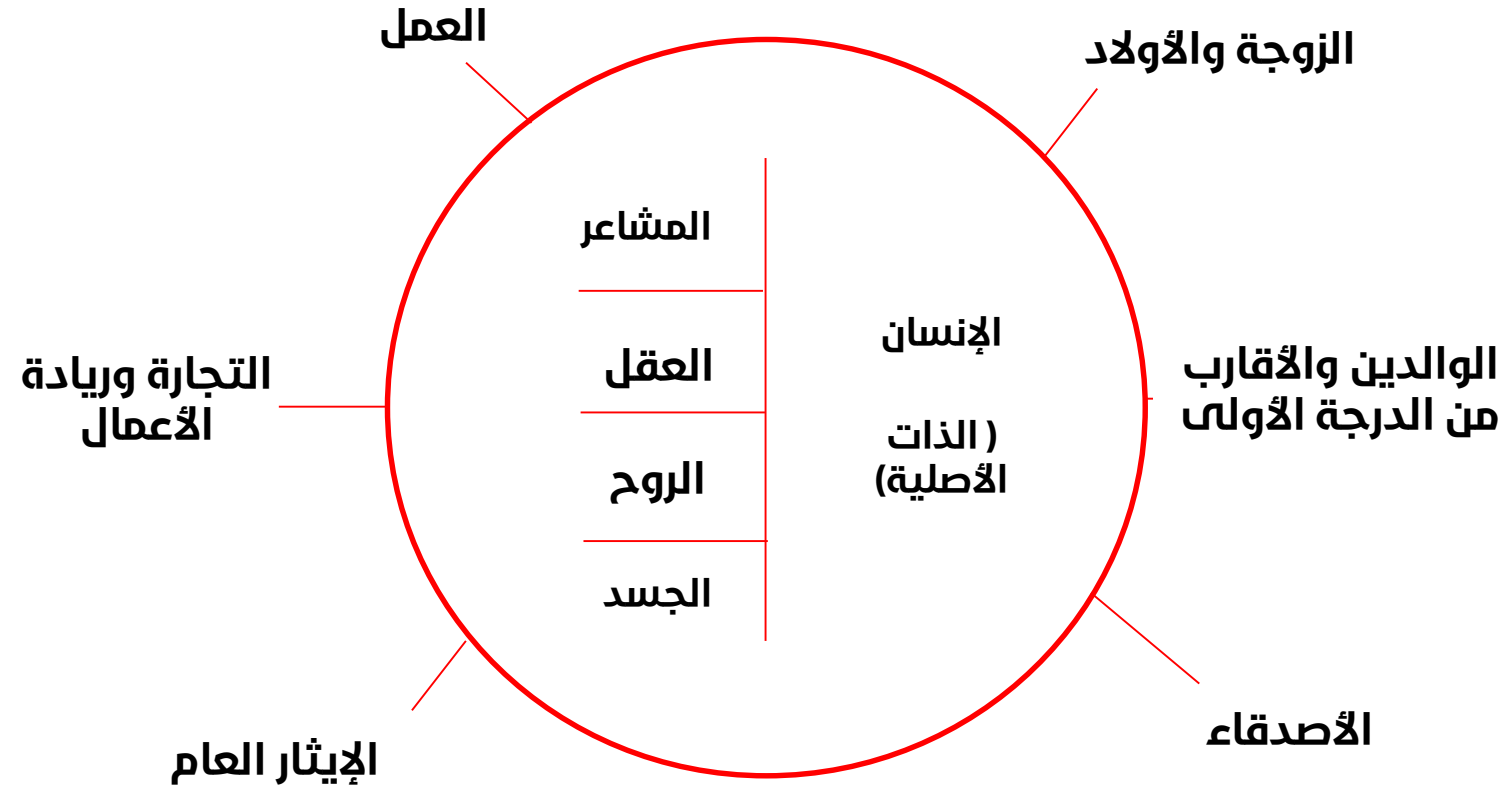
رابعاً : حياة القائد .

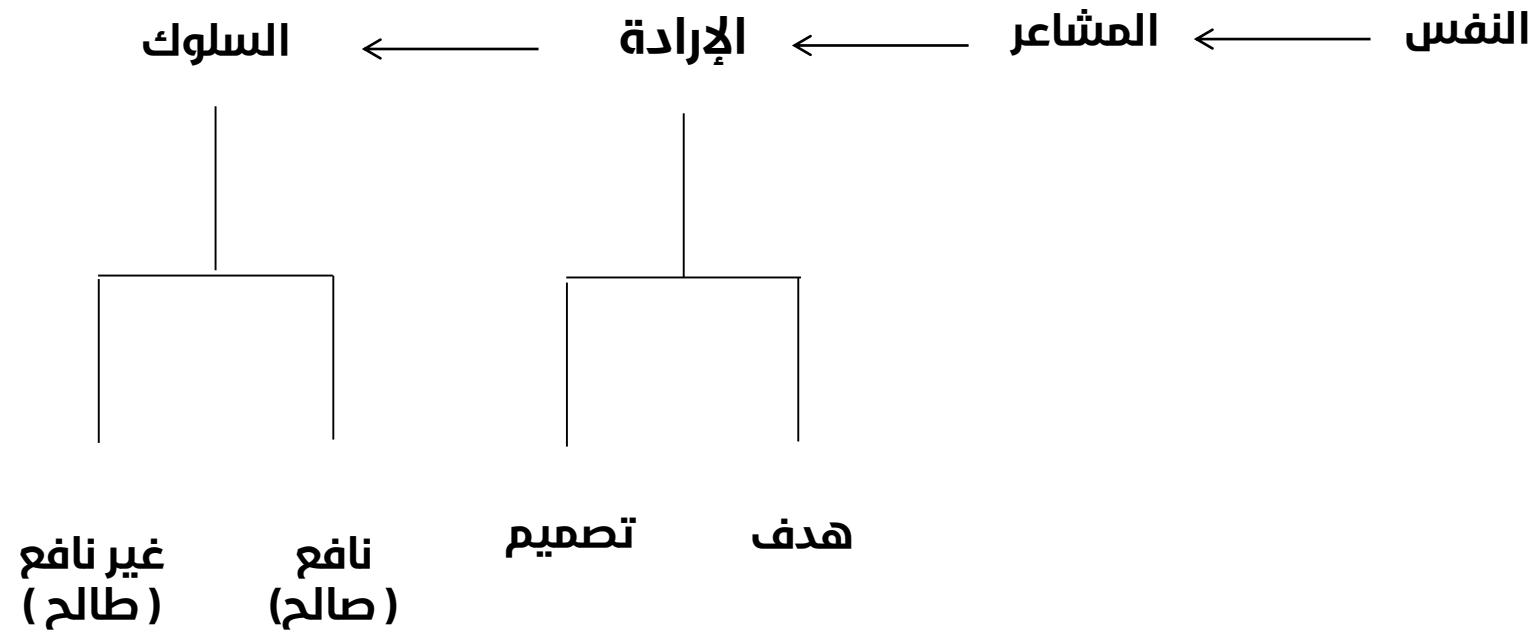
خامساً : نظرية القوي الأمين .

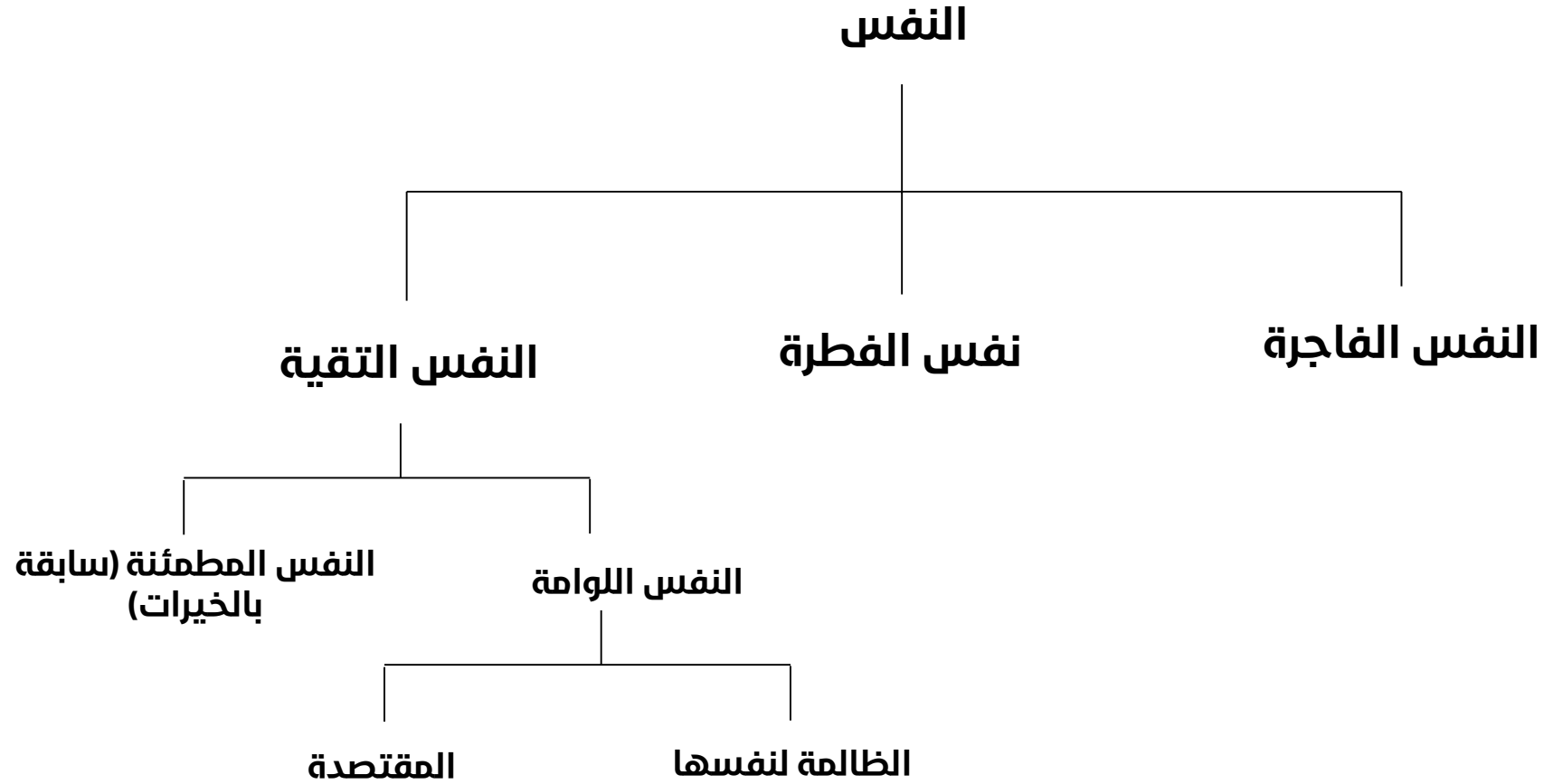
سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

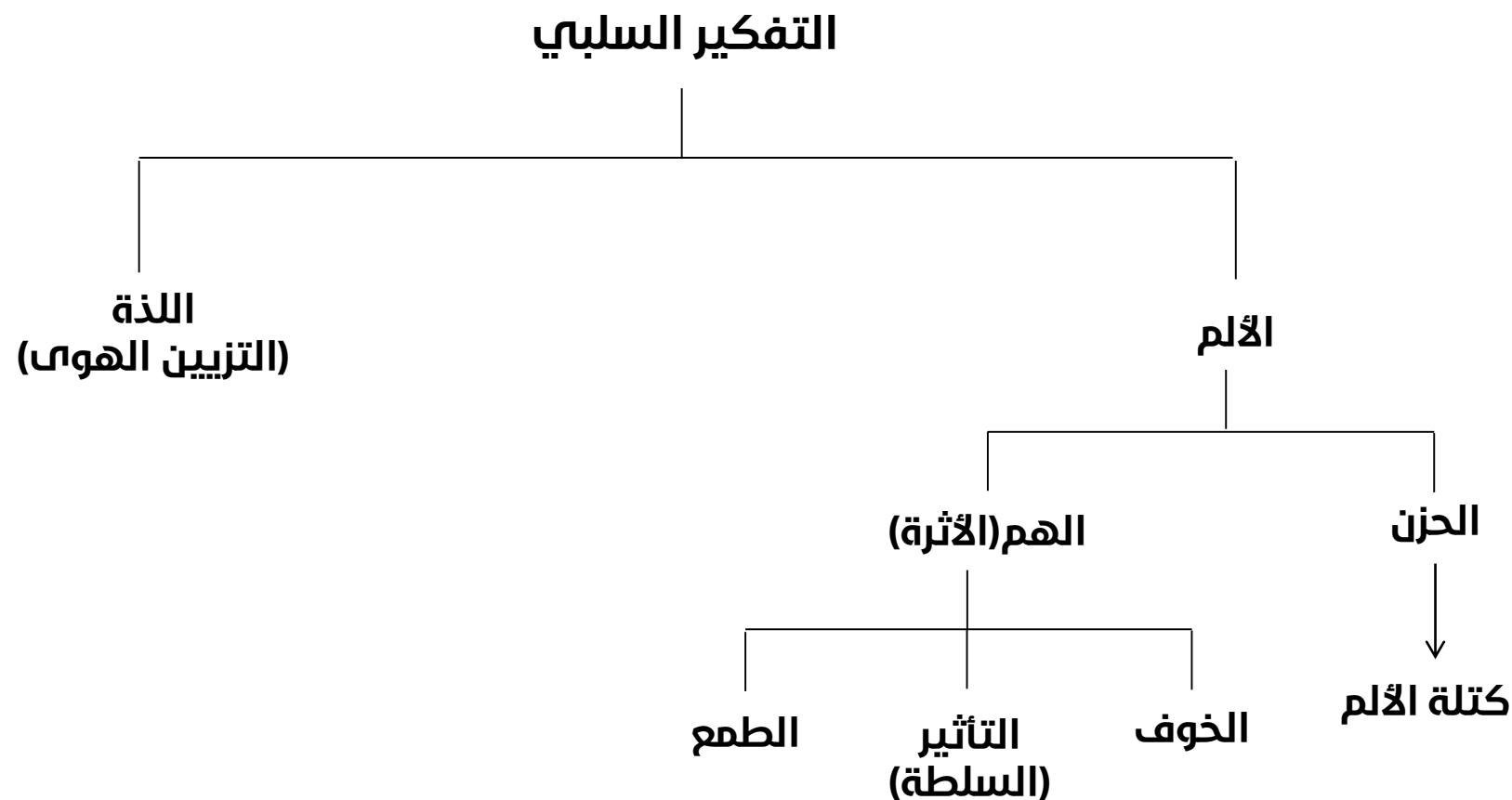
سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .

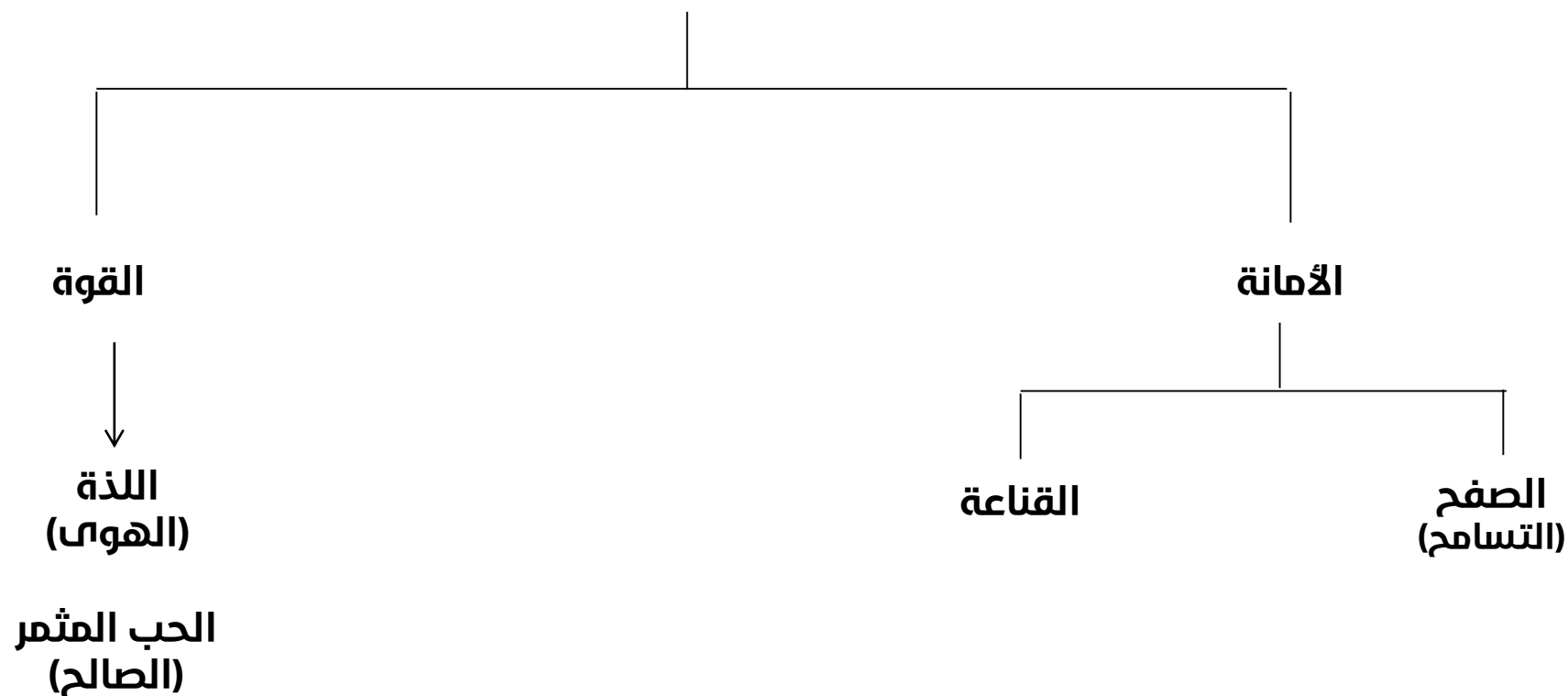








## التفكير الإيجابي





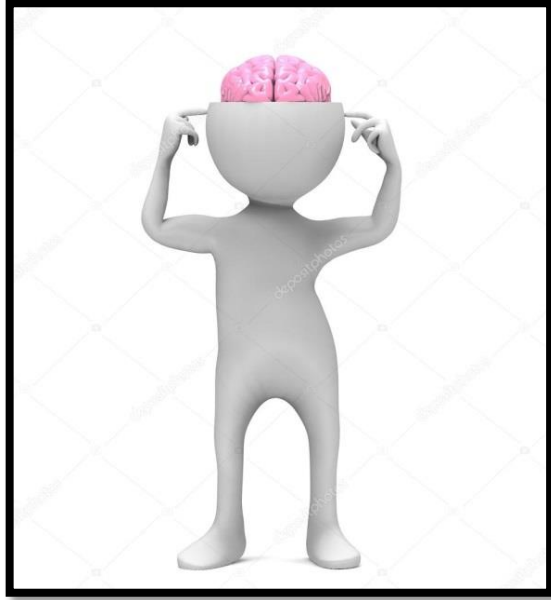
## الذات الأصلية :

(١) الجسد :

١/١ الرياضة .

١/٢ الطعام الصحي .

١/٣ النوم .



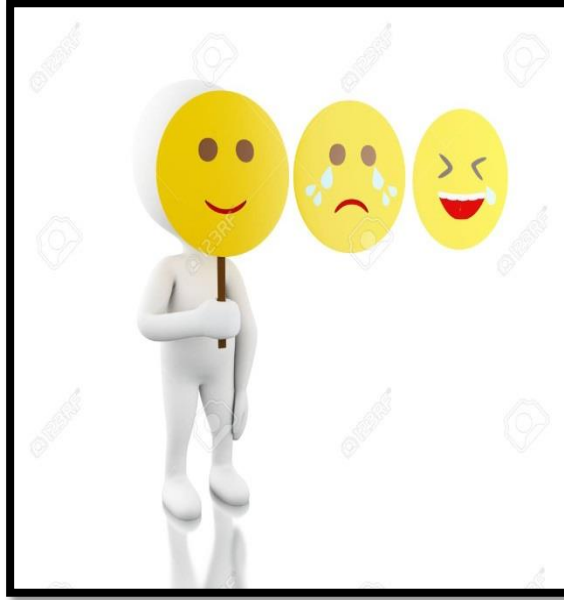
## الذات الأصلية :

### ( ٢ ) العقل :

٢/١ المعرفة .

٢/٢ المنطق .

٢/٣ التصور ( التخيل ) .



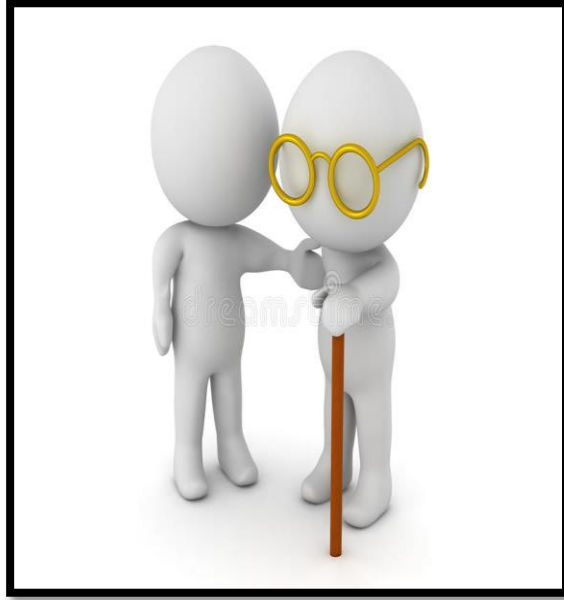
## الذات الأصلية :

### (٣) المشاعر :

٤/١ الخوف (المستقبل) .

٤/٢ الحزن (الماضي) .

٤/٣ تعيش اللحظة (الحاضر) (الوعي) .



## الذات الاجتماعية :

١) الوالدين والأقارب من الدرجة الأولى  
(الأهل) .

١/١ الواجب الشرعي .

١/٢ النصرة ( الفزة ) .

١/٣ الاعتصام .



## الذات الاجتماعية :

### ٢) الزوجة والأولاد :

٢/١ المنزل .

٢/٢ التربية ( القدوة والحوار والتعليم ) .

٢/٣ الحميمة .



## الذات الاجتماعية :

### ٣) التجارة :

٣/١ البيع ( السعي ) .

٣/٢ منتج أو خدمة أو فكرة .

٣/٣ إدارة تكاليف .



## الذات الاجتماعية :

٤) العطاء .. ( الإحسان ) :

٤/١ أخلاق .

٤/٢ الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر

(النصيحة) .

٤/٣ المادي الملموس .



## الذات الاجتماعية :

### ٥) العمل :

٥/١ الصدق .

٥/٢ الإتقان .

٥/٣ الاتصال .



أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

رابعاً : حياة القائد .

خامساً : نظرية القوي الأمين .

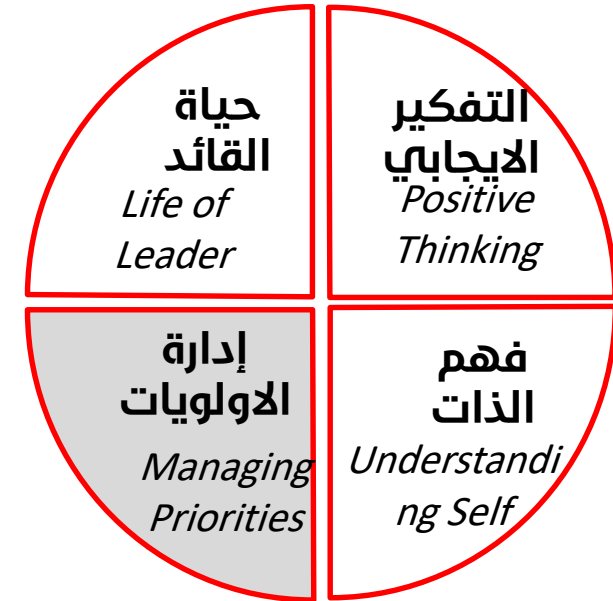
سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .

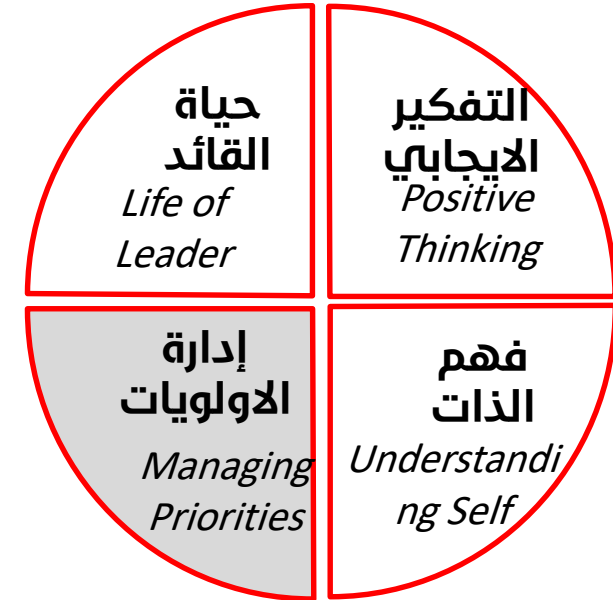
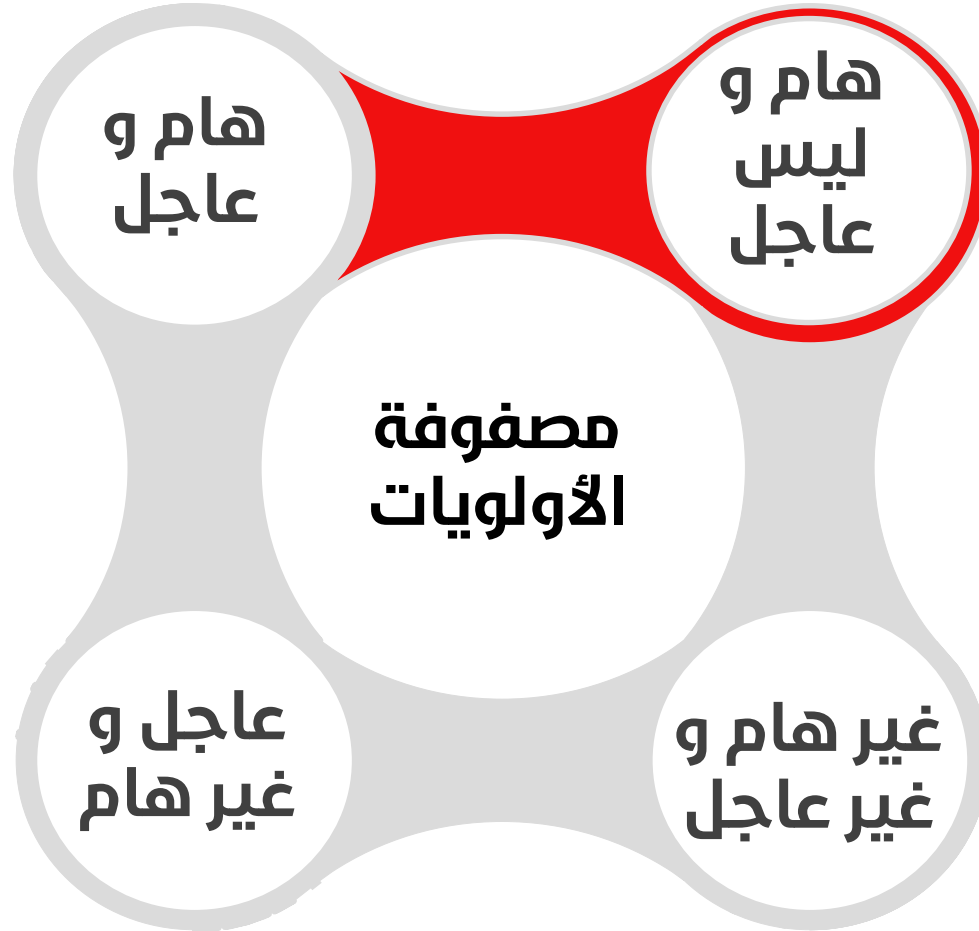
# ثالثاً : إدارة الأولويات :

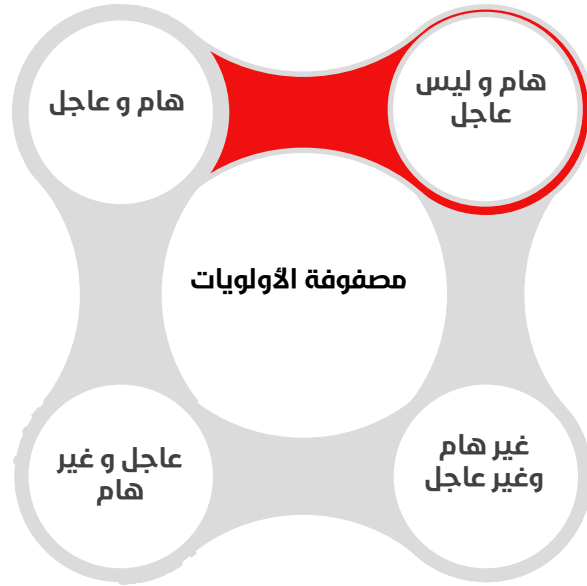
Managing Priorities



# ثالثاً : إدارة الأولويات :

Managing Priorities





**هام و ليس عاجل** : التخطيط و الابتداء  
نجد أن الأنشطة مهمة و غير عاجلة و عليك أن  
تؤديها بنفسك ولكن ليس الآن مثل :

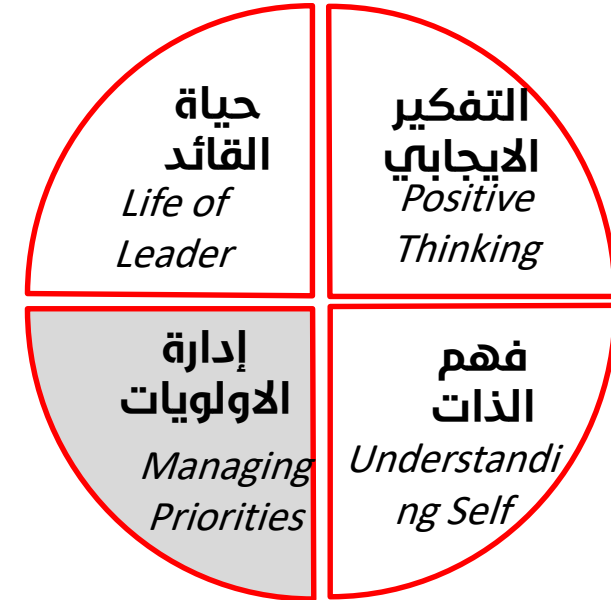
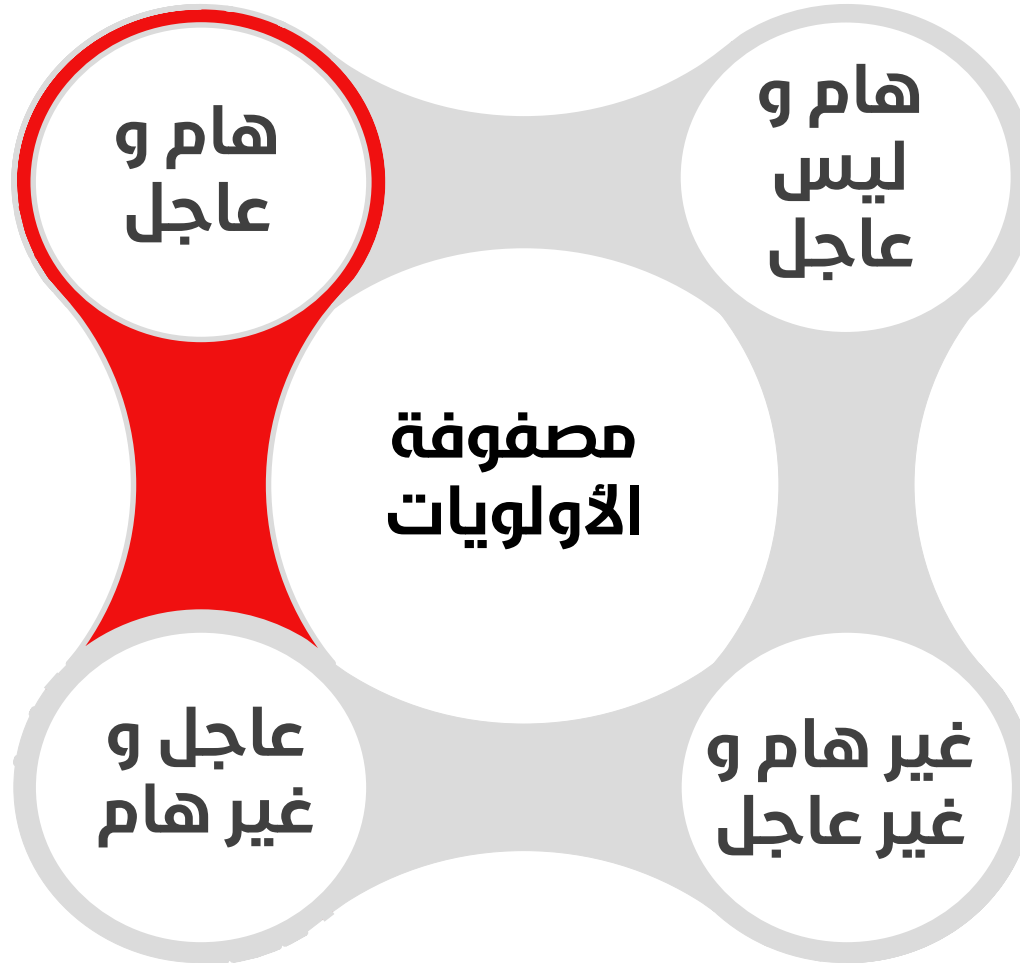
١/١ التخطيط للمستقبل .

١/٢ بناء العلاقات .

١/٣ الرياضة .

١/٤ التحضير .

١/٥ تعلم لغة جديدة .



أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستنعم.. الوصية



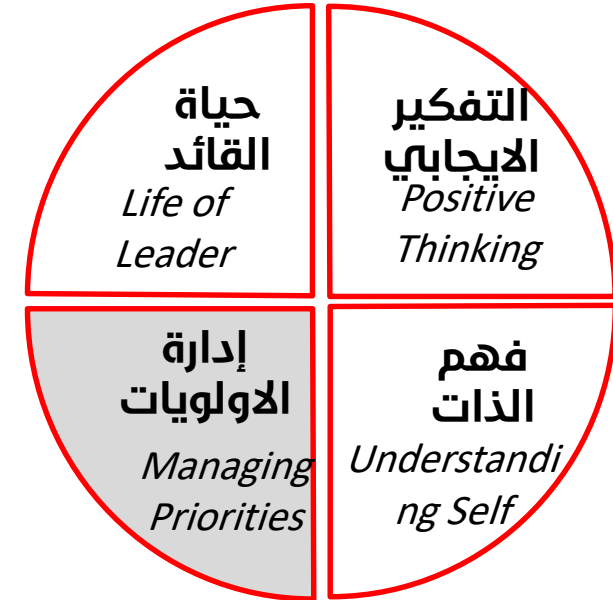
**هام و عاجل** : الطوارئ و المفاجآت  
نجد أن الأنشطة هنا مهمة وعاجلة وعليك أن  
تؤديها بنفسك والآن مثال :

٢/١ زيارة طبيب الأسنان .

٢/٢ أزمات .

٢/٣ مشكلات طارئة .

٢/٤ حضور اجتماع هام .





**عاجل و غير هام** :الاستجابة للضغوط  
نجد أن الأنشطة غير مهمة لكنها عاجلة  
عليك أن تستعين بشخص آخر ليقوم بها بدلاً  
منك ، مثل :

٣/١ بعض الاجتماعات الغير ضرورية .

٣/٢ زيارات الاصدقاء المفاجئة .

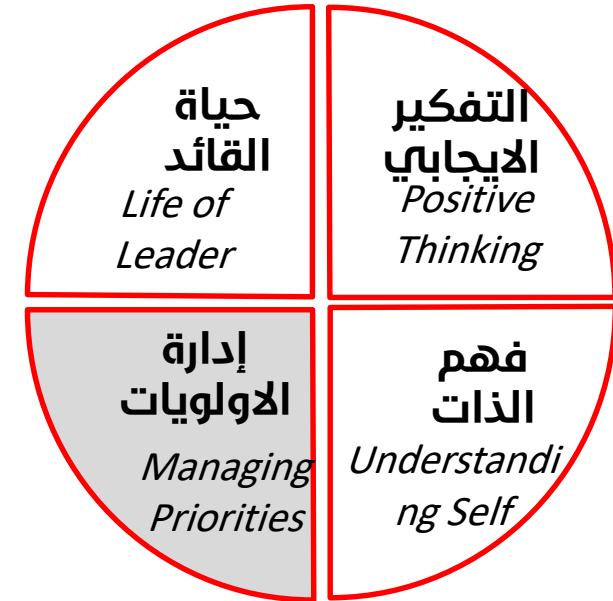
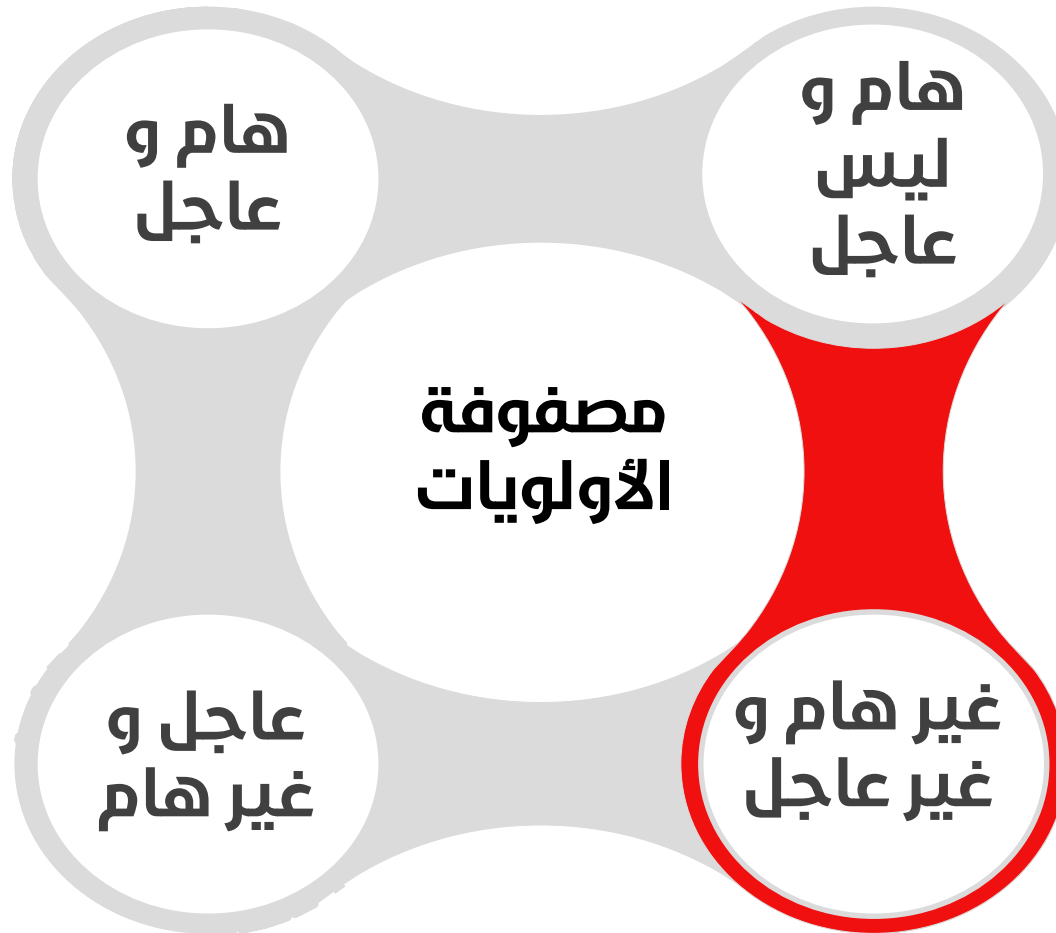
٣/٣ مكالمات هاتفية .

٣/٤ بعض المقابلات .

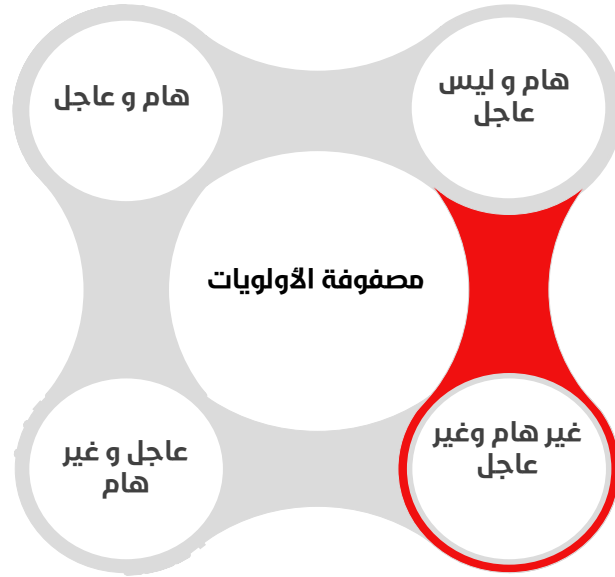
٣/٥ الاستجابة لرغبات و اولويات الآخرين .

# ثالثاً : إدارة الأولويات :

Managing Priorities



أكتبها ولا تتردد .. أكتبها ولن تندم .. أكتبها وستغنم.. الوصية



**غير عاجل و غير هام : ضياع الوقت و الجهد**  
نجد أن الأنشطة غير مهمة و غير عاجلة فعليك  
أن لا تؤديها أبدا وهي مثل :

٤/١ ادمان التلفزيون .

٤/٢ قراءة الروايات و المجلات .

٤/٣ بعض رسائل البريد العشوائي .

٤/٤ الجلوس في المقهى بشكل يومي .



أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

رابعاً : **حياة القائد .**

خامساً : نظرية القوي الأمين .

سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .



- ١) حافظ على الدجاجة خذ قسطاً من النوم ، الراحة الطعام ، ضع لنفسك أولوية كبيرة حتى تستطيع أن تعطي .
- ٢) اخضع لجودة الحياة :
  - ٢/١ الشمس .
  - ٢/٢ التنفس الصحيح .
  - ٢/٣ النوم الكافي .
  - ٢/٤ المشي ( ٤٠ دقيقة في اليوم ) .
  - ٢/٥ الضحك .



٣) السفر النوعي ( القائد عليه أن يخرج من دائرة الفعل حتى يعود بنفسية جديدة ) (السلام النفسي) .

٤) تعيين مدير مكتب مهم : القائد يجب أن يجلب مدير مكتب مهم يستطيع قراءة عقل القائد .

٥) عيّن سكرتير خاص للأمور الخاصة .

٦) عليك بالمساج ( القادة يعانون من آلام الأكتاف ) .



- ٧) قراءة قصص الأبطال .
- ٨) الصلاة , ( تؤدي للهدوء و السكينة ) (أرحنا بها يا بلال ) .
- ٩) بذل الخير , خصوصاً مع الأقارب ( ابدأ دائماً بمن تعول ) .
- ١٠) مشاهدة فيلم جميل ( يساعدك على الاسترخاء في النوم ) .



- ١١) اهتم بغرفة نومك ( تقضي ثلث عمرك في هذا المكان ) .
- ١٢) حافظ على علاقات إيجابية مع الزوجة (أكبر مصيبة الصدام مع الزوجة) .
- ١٣) اختر أصدقاء مثقفين تثري بها حياتك (لا بد أن تختار بيئتك و محيطك ) .



١٤) أختَرِ هَوَايَةَ مَعِينَةٍ .

١٥) حَافِظْ عَلَى صَلَاةِ رَحِمَكَ ( مَنْ سَرَّهُ أَنْ يُنْسَظَ لَهُ

فِي رِزْقِهِ أَوْ يُنْسَأَ لَهُ فِي أَثَرِهِ فَلْيَصِلْ رَحْمَهُ ) .

١٦) التَّدْوِينُ ( تَدْوِينُ أَيِ أَفْكَارٍ خَلَاقَةٍ ، إِبْدَاعِيَّةٍ ) -

الاسْتِرْخَاءُ = الإِبْدَاعُ .

١٧) أَكْثَرِ مِنَ الْمَاءِ خُصُوصاً عَلَى سَطْحِ مَكْتَبِكَ

لِتَجْنِبَ الضَّغُوطَ وَ اجْعَلْ ضَوْءَ الشَّمْسِ يَدْخُلُ

مَكْتَبِكَ .



١٨ ( قلل من استخدامك للجوال (ضعه على الصامت) .

١٩ ( محفظة استثمارية تدر دخلا متوسطا ( لا تذهب

للدين ، الاستهلاك التفاخري) .

٢٠ ( حافظ على التفكير الإيجابي .



١) كن قوياً دائماً .

٢) تحلّ بالصبر سيما عند الصدمة الأولى .

٣) أد الأمانات إلى أهلها ولا تخن من خالك .

٤) تعرف على نقاط ضعفك ونمها أو أستعن

بأفضل مستشاريك وأتباعك ليسد ذلك النقص .

٥) قوة القائد في قدرته على تحديد الرؤية ووضع

الأهداف ( الفعالية ) وإيجاد الوسائل والتقنيات

المناسبة والممكنة لتحقيق تلك الأهداف

( الكفاءة ) .



- ٦) كن صادقاً في أقوالك وأفعالك فلا تكذب ولا تغش .
- ٧) حاول الربط بين رؤيتك وأهدافك وأدواتك والدار الآخرة .
- ٨) أوجد قاعدة النفوذ أو دائرة التأثير .
- ٩) حافظ على أموال ودماء وأعراض أتباعك ولا تعرضها للخطر أو التلف أو التعدي .
- ١٠) تعلم وتدرّب ونمي خبراتك واطلب القيادة .
- ١١) اعتني بقوة الكلمة .



١٢) كن مكثياً متأنياً وترقب الفرصة وأصب الهدف بقوة .

١٣) نوع مصادر تلقيك للمعلومة ولا تركز لمصدر واحد وكن يقضاً حذراً محللاً وانتبه أن تخون .

١٤) أقرأ عقل عدوك وصديقك واتباعك ولا تتعامل مع الظاهر .

١٥) احتفل بالنجاح دائماً وكافئ كل من شارك في تحقيق الهدف كل بحسب .



أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

رابعاً : حياة القائد .

خامساً : **نظرية القوي الأمين .**

سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



### تعريف القوي الأمين ( لغةً ).

**قوي** : ضد ضعف و على الأمر : طاقة , قاوي مقاومة  
الرجل : غالبه في القوة , تقوَّى : تشدد وكان ذا قوة  
القوَيّ : العقل , القوي : الفرس .

**قَوَّهَ** : تقويها العبد : حاشه إلى مكان , أيقه : أطاع ,  
فهم , القاه : الطاعة " يقال " مالك على قاه " أي  
سلطة . القه : الجاه " الرفيع من العيش , القُوْهَة :  
اللبن إذا تغير طعمه قليلاً وفيه حلاوة .

قَوَّه تقويها الرجل : صرخ , تقاده الرجلان : صرفا  
فتعارفا.

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



### القوي ( بالقران الكريم ).

و ردت القوي بمفهوم القوة البدنية والجسمانية  
قال تعالى : ﴿ قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ  
مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ (٣٦) ﴾ سورة القصص . أي :  
قالت إحدى ابنتي هذا الرجل قيل : هي التي ذهبت  
وراء سيدنا موسى (عليه السلام ) قالت : لأبيها " يا  
أبت استأجره " أي : لرعية هذه الغنم , ثم قالت " إن  
خير من استأجرت القوي الأمين " , قال لها أبوها : وما  
علمك بذلك ؟ قالت له : إنه رفع الصخرة التي لا يطيق  
حملها إلا عشرة رجال .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :

### الأمين ( بالقران الكريم ).

الأمانة تأتي بمعنى أنه صادق الحديث قال الله تعالى: ﴿إِنِّي لَكُمْ رَسُولٌ أَمِينٌ﴾ (١٠٧) سورة الشعراء يقول ابن كثير : إني رسول من الله إليكم أمين فيما بعثني الله به أبلغكم رسالات ربي ولا أزيد فيها ولا أنقص منها .

الأمانة تأتي بمعنى الحفظ المادي والمعنوي قال تعالى: ﴿قَالَ عِفْرِيتٌ مِّنَ الْجِنَّ أَنَا آتِيَكَ بِهِ قَبْلَ أَنْ تَقُومَ مِنْ مَّقَامِكَ وَإِنِّي عَلَيْهِ لَقَوِيٌّ أَمِينٌ﴾ (٣٩) سورة النمل قال ابن عباس : أي : قوي على حمله أمين على ما فيه من جواهر .



## خامساً : نظرية القوي الأمين :

### القوي ( بالسنة النبوية ).

جاء بالسنة ، القوي بمفهوم التحدي وقبول المخاطرة والتغلب عليها عن ابن عمر أن النبي ﷺ قال لأبي بكر : (متى توتر) قال : (أوتر ثم أنام) ، قال : (بالحزم أخذت) وسأل عمر : (متى توتر) قال : أنام ثم أقوم من الليل فأوتر ، قال : (فعل القوي أخذت) رواه ابن حبان ، ونلاحظ افتراق مفهوم الحزم عن القوي بالرغم من تطبيقها في أماكن أخرى عدة وعني بالحزم هنا المبادرة .



## خامساً : نظرية القوي الأمين :



### الأمين ( بالسنة النبوية ) .

ربط الإسلام الإيمان بالأمانة ، روى البيهقي في شعب الإيمان بإسناد حسن عن أنس رضي الله عنه قال : قلّما خطبنا رسول الله ﷺ إلا قال : " لا إيمان لمن لا أمانة له ولا دين لمن لا عهد له " .

أعطى الإسلام أولوية كبرى لأمانة الحفظ على الدماء (الحياة) والأموال ، عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : قال رسول الله ﷺ : " **المسلم من سلم المسلمون من لسانه ويده، والمؤمن من أئنه الناس على دمائهم وأموالهم** " .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :

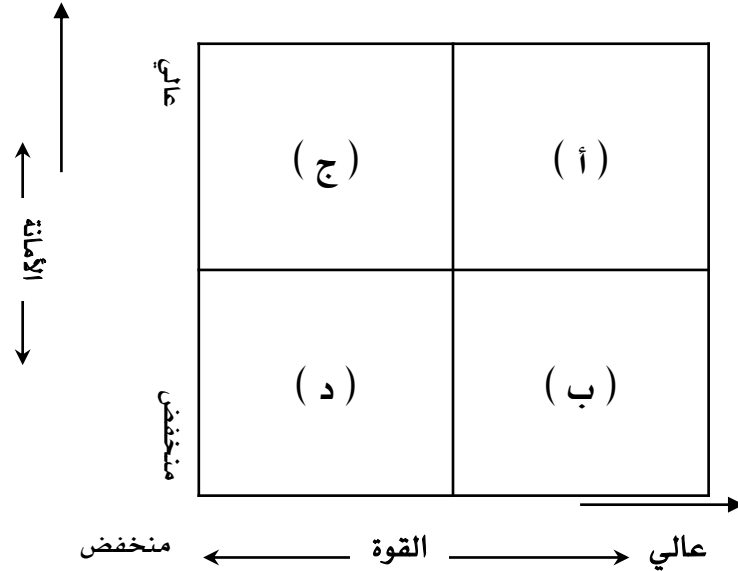
إن نظرية القيادة في الفكر الإسلامي تدور على محور تلك الفضيلتين أي : القوة والأمانة ، ولذا يمكننا تقسيم القادة إلى أربعة أصناف هم :

أ. عالي القوة عالي الأمانة .

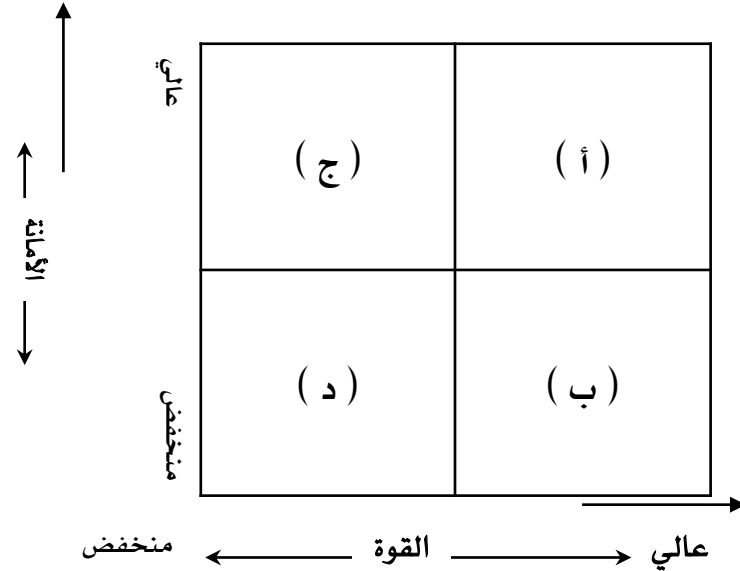
ب. عالي القوة منخفض الأمانة .

ج. عالي الأمانة منخفض القوة .

د. منخفض القوة منخفض الأمانة .



## خامساً : نظرية القوي الأمين :



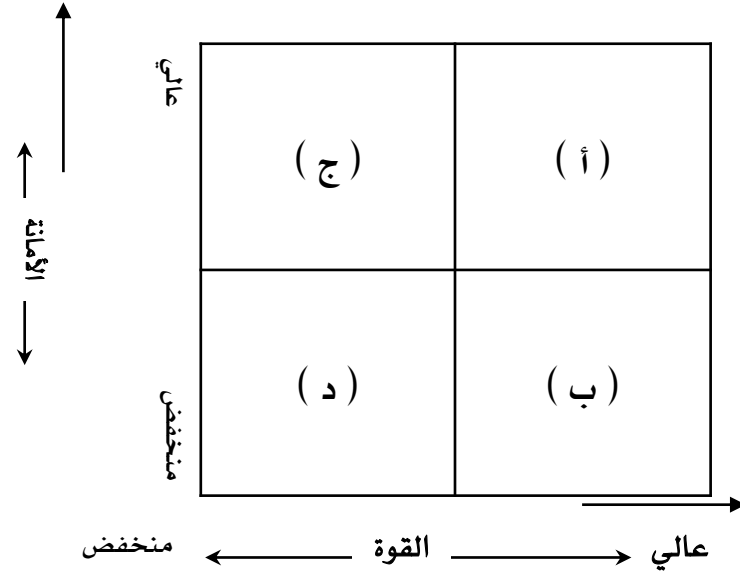
### نظرية القوي الأمين (روح القيادة).

تصنيف آخر هو جامع ومعبر عن روح القيادة وبذا يمكن تقسيم القادة بحسب ما يلي :

أ- القائد المصلح وهو من توفرت فيه القوة والأمانة , وفعله سلوكه متعدد إلى غيره .

ب- القائد الصالح وهو من توفرت فيه الأمانة مع ضعف بالقوة ( التقى ) وفعله وسلوكه غالباً قاصراً على ذاته .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



ج . القائد المكين ( الفاجر ) وهو من توفرت فيه القوة مع ضعف في الأمانة .

د . القائد الضعيف وهو من لم تتوافر فيه بمعدل معقول أو أكثر صفتي القوة والأمانة .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :

### نظرية القوة في القرآن الكريم والسنة النبوية :

١) القوة البدنية .

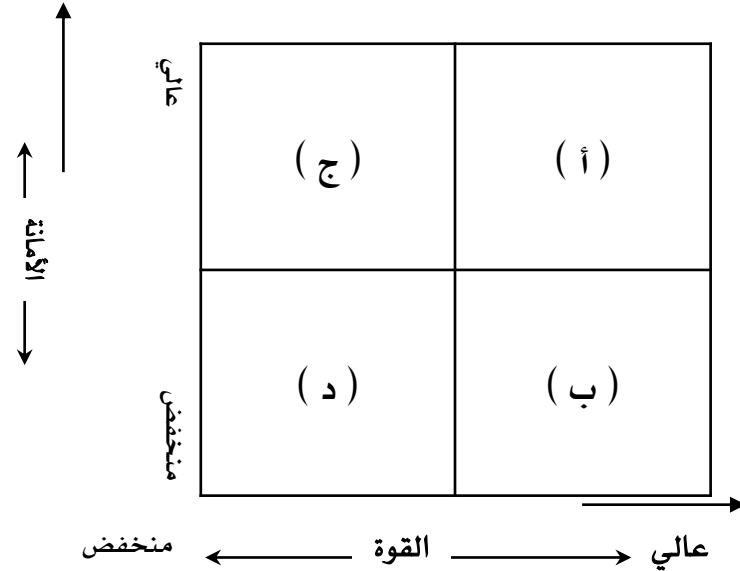
٢) قوة الكثرة العددية .

٣) القوة العلمية ( العقلية ) .

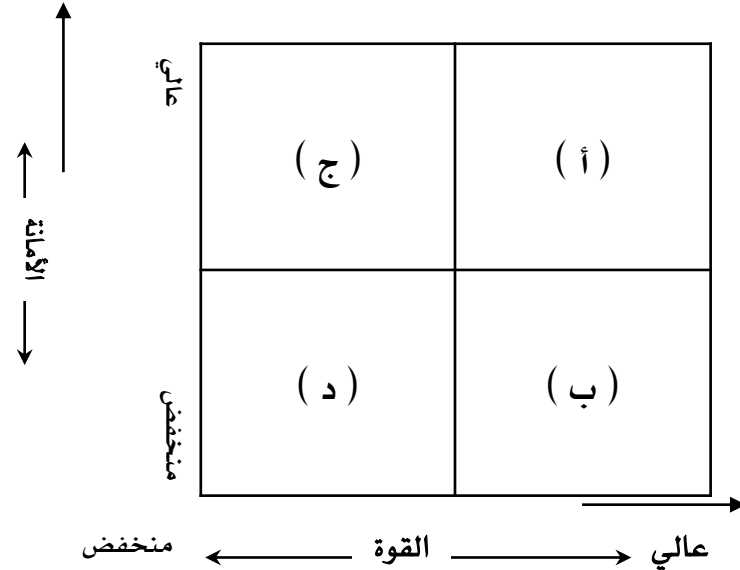
٤) قوة العصبية ( القبيلة ) ( الأنصار ) .

٥) قوة بذل الطاقة .

٦) القوة العالية .



## خامساً : نظرية القوي الأمين :



كما يقسم الدكتور سالم القحطاني القوة إلى  
عدة أقسام هي :

١) القوة القسرية ( الإكراه ) POWER COERCIVE

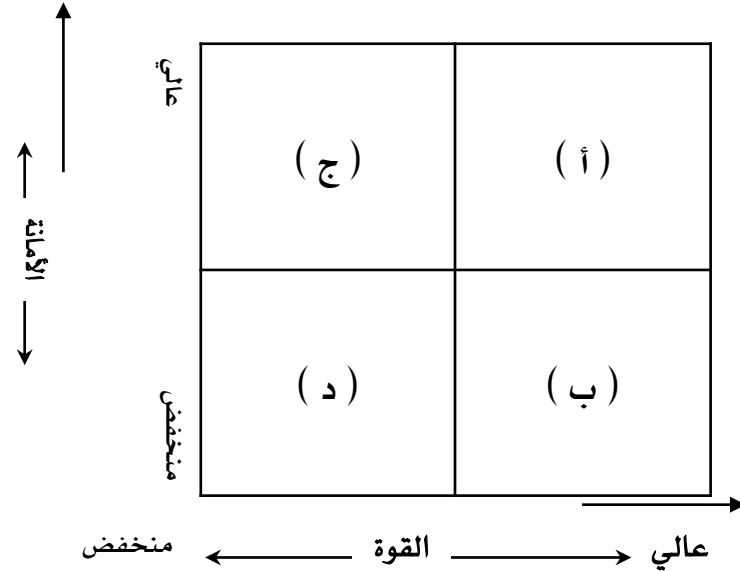
٢) قوة المكافأة REWARD POWER

٣) قوة المعرفة KNOWLEDGE POWER

٤) قوة المرجعية CHARISMA POWER

٥) قوة العصبية BACKUP POWER

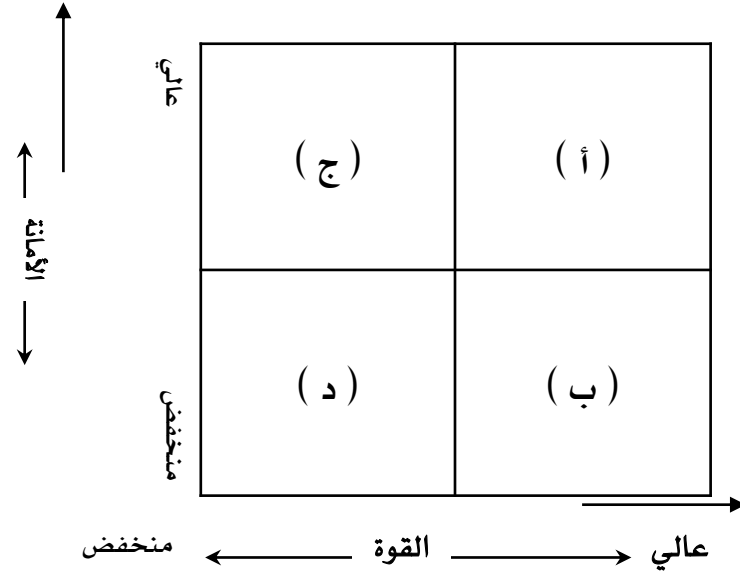
## خامساً : نظرية القوي الأمين :



أما شيخ الإسلام ابن تيمية فيقسم القوة إلى :  
(١) الكفاية .

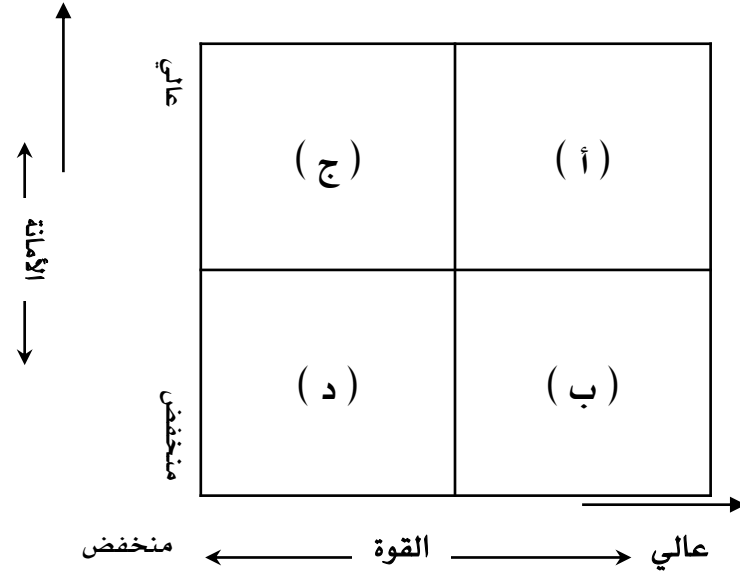
(٢) القدرة بالقهر ( الخوف ) والإحسان (التحفيز) كما  
يسميه " الشديد "

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



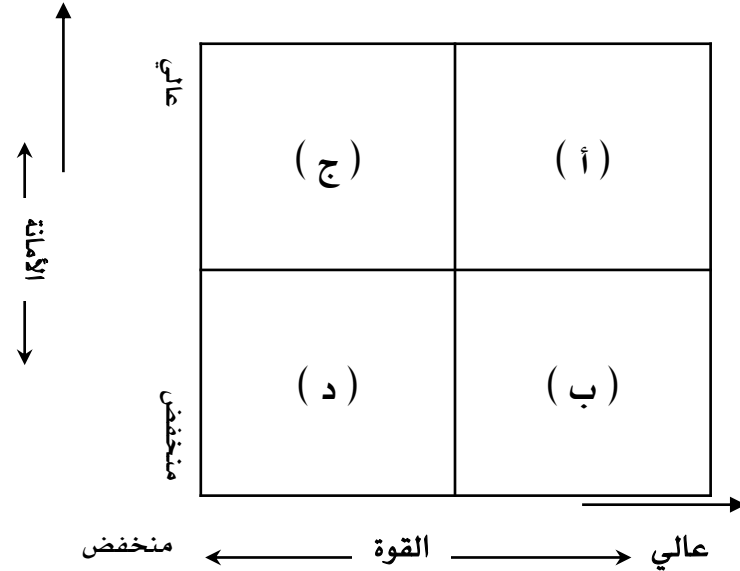
وتلحظ من هذا التحليل لشيخ الإسلام (رحمه الله) :  
فإن القوة ذاتيه حينما يشترط الكفاية أي  
الاستعدادات والملكات الشخصية والقوة العقوبة  
والحرمان والتخويف أن القدرة على الإكراه والإيذاء  
وقوة التحفيز والإكرام وكلها منوطة بسلوك القائد .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



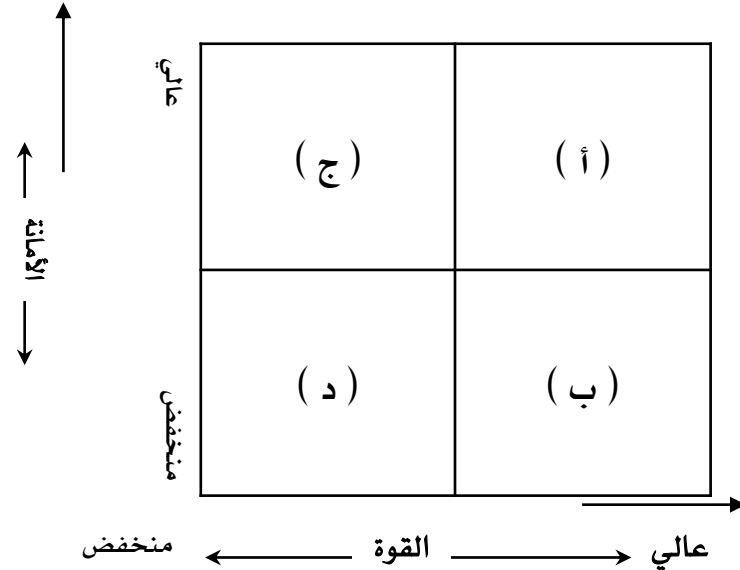
والقوة قد تأتي بمعنى القوة العلمية والقوة العملية يقول ابن القيم ( رحمه الله ) : " كمال الإنسان مداراة على أصليين : معرفة الحق من الباطل ، وإيثار الحق على الباطل وما تفاوتت منازل الخلق عند الله تعالى ..

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



في الدنيا والآخرة إلا بقدر تفاوت منازلهم في هذين  
الأمرين وهما اللذان أثنى الله سبحانه على أنبياءه -  
عليهم الصلاة والسلام - في قوله تعالى ﴿وَأَذْكُرْ  
عِبَادَنَا إِبْرَاهِيمَ وَإِسْحَاقَ وَيَعْقُوبَ أُولِي الْأَيْدِي  
وَالْأَبْصَارِ (٤٥)﴾ سورة ص ٤٥ .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



**فالأيدي : القوة في تنفيذ الحق ( الكفاءة ) .**

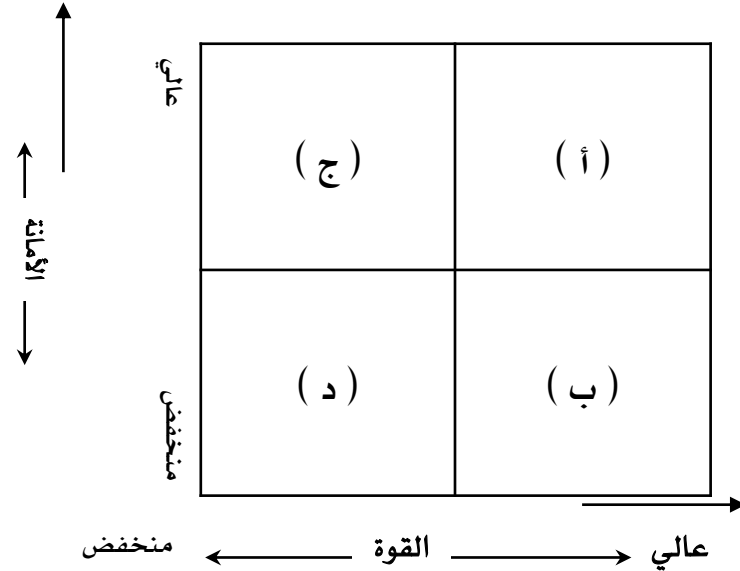
**والإبصار : البصائر في الدين فوصفهم بكمال إدراك**

**الحق وكمال تنفيذه ( الفعالية ) (الرؤية) .**

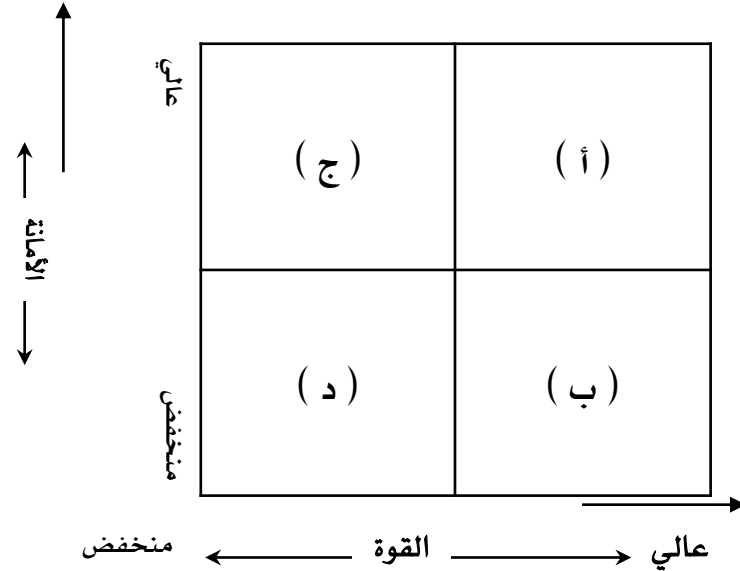
## خامساً : نظرية القوي الأمين :

### نظرية القوة الإيمانية :

والقوة قد تأتي بمفهوم القوة الذاتية المكونة من  
القوة الإيمانية (الروحانية) والقوة العقلية (الفهم  
والإدراك العميق للأمور ، البلاغة وخصائص اللسان  
والعلم) .



## خامساً : نظرية القوي الأمين :



**والقوة السلوكية** ( الصدق ، القناعة ، الجرأة ، الورع  
علو الهمة ، الطموح ، العدل ، الحزم ، الصبر ، التواضع ) .  
وباستقراء نصوص القرآن الكريم والسنة فقد وجدنا  
أن الأمانة تعني :

١) الصدق .

٢) الحفظ العادي والمعنوي ومنها حفظ الدماء .

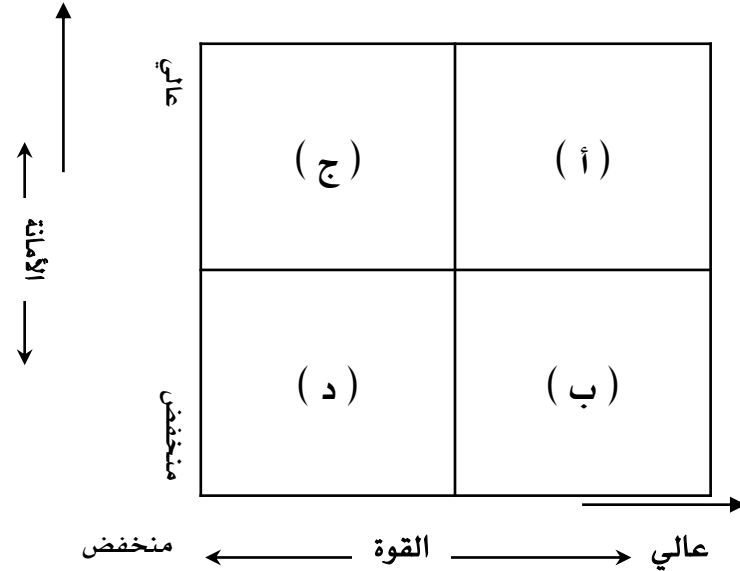
٣) الأخلاق .

٤) الأمن .

٥) الدين .

٦) العقل .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



٧) وسد الأمر إلى غير أهلة (غير ذي وجهين).

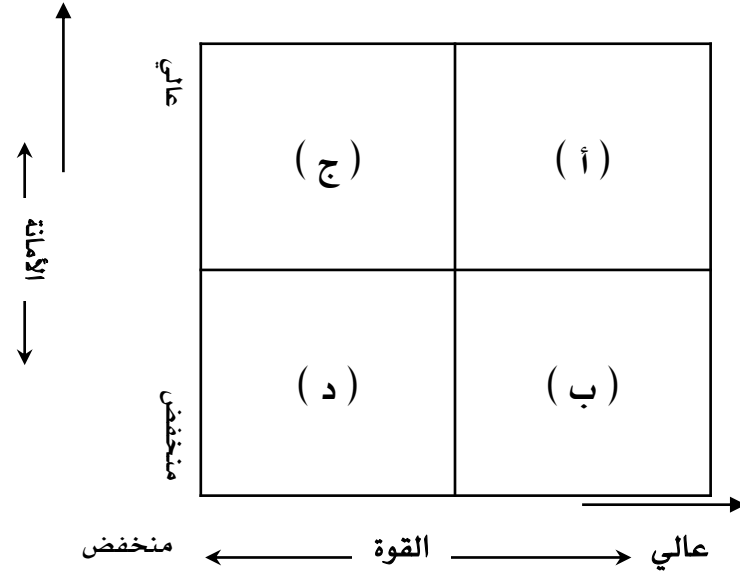
٨) حفظ الأسرار .

٩) النصح وإبداء الرأي بوضوح وشفافية .

١٠) وحدة الرأي والموقف والخطاب ( غير ذي وجهين ) .

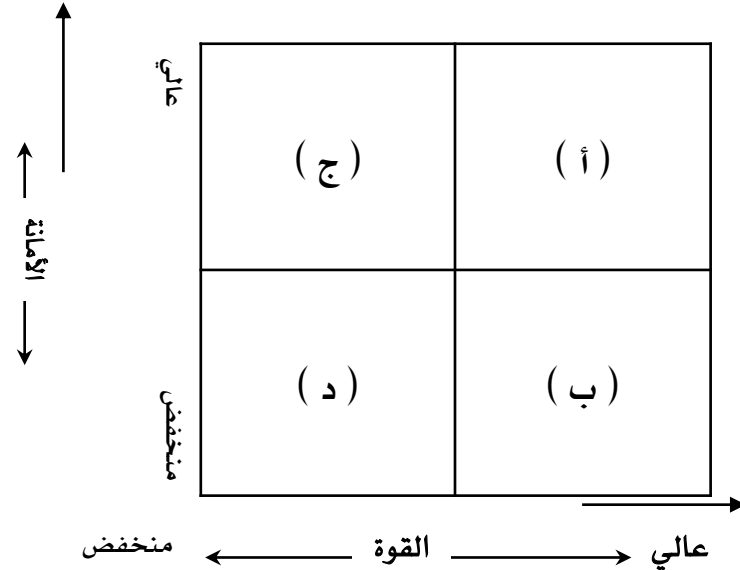
١١) القادة ( الأمناء ) .

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



ويعرف شيخ الإسلام بن تيمية ، الأمانة بأنها: تعيين  
الأحق الأصلح يقول: "الأمانة لفظ عام يقصد به كل  
أمانة وأخصها العدل وأعدل العدل تولية الأحق  
الأصلح".

## خامساً : نظرية القوي الأمين :



بعد استعراض أنماط القادة وحصر تعريفات القوي والأمين و السمات والصفات والسلوك اللاحق بهما فإن ذلك قاد إلى تصنيف آخر هو جامع ومعبّر عن روح القيادة وبذا يمكن تقسيم القادة بحسب ما يلي :

١) القائد المكين ( الفاجر ) وهو من توفرت فيه القوة

مع ضعف في الأمانة .

٢) القائد الضعيف .



أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

رابعاً : حياة القائد .

خامساً : نظرية القوي الأمين .

سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

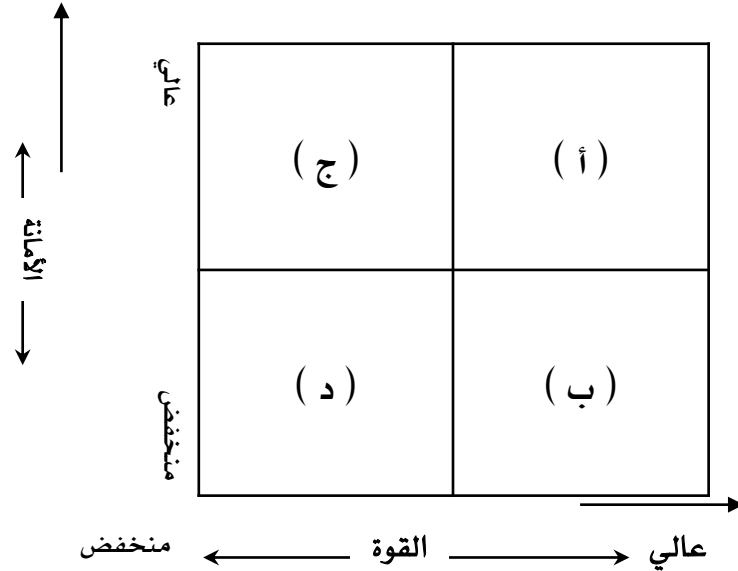
سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .

# سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :

## تعريف الإدارة :

عملية مستمرة ومتفاعلة تهدف إلى توجيه الجهود الفردية والجماعية نحو تحقيق أهداف مشتركة باستخدام الموارد المتاحة بأعلى درجة من الفعالية والكفاءة .



# سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :

## تعريف الإدارة :

عملية مستمرة ومتفاعلة تهدف إلى توجيه الجهود الفردية والجماعية نحو تحقيق أهداف مشتركة باستخدام الموارد المتاحة بأعلى درجة من الفعالية والكفاءة .



## سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :

### تعريف الفعالية :

(أداء الأعمال الصحيحة) وأيضاً : (الحصول على أكبر المخرجات أقل المدخلات) وأيضاً : (الوصول إلى الأهداف والنتائج المتوقعة) وأيضاً : فاعلية القائد بمدى الإنجاز الذي يحققه مجموعة العمل التابعة له في أهدافها).



## سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :

### تشمل الفعالية على عدة معايير أهمها :

- (١) تحقيق الأهداف : تقاس فاعلية المدير المنظمة بمدى تحقيق الأهداف المنشورة .
- (٢) تأمين موارد المدخلات : تقاس فاعلية المدير المنظمة بالقدرة على تأمين الموارد الضرورية للمنظمة .
- (٣) العمليات الداخلية : تكون المنظمة فعّالة إن تدققت المعلومات ييسر وسهولة وسار الانتماء والرضا والالتزام الوظيفي بين العاملين مع أدنى قدر من النزاع الضار والصراع .
- (٤) رضا الجماعات والأطراف التي تتأثر مصالحها بالمنظمة ولهم مصلحة في بقاء المنظمة واستمرارها.



# سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :



## تعريف الكفاءة :

أداء الأعمال بطريقة صحيحة وتشير الكفاءة إلى العلاقة بين الموارد والنتائج والأموال والناس اللازمة لتحقيق مستوى معين من المخرجات أو الهدف المنشود .

## سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :



وتعني الكفاءة تحقيق أعلى منفعة مقابل التكاليف وأن تكون المنظمة كفؤة يعني أن تحصل على أعلى منفعة مقابل التكاليف وترتبط الفعالية بالقيادة وترتبط الكفاءة بالإدارة لذلك فإن الفعالية تتحقق عندما يكون رؤيا واضحة وأهداف محددة واستراتيجيات ومبادئ وقيم وتنمية وتطوير غير ذلك من سمات القيادة وتتحقق الكفاءة عندما يكون هناك تخطيط وتنظيم وإدارة الوقت ورقابة ومتابعة .

## سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية :





أولاً : نموذج القيادة .

ثانياً : فهم الذات .

ثالثاً : إدارة الأولويات .

رابعاً : حياة القائد .

خامساً : نظرية القوي الأمين .

سادساً : نظرية الكفاءة والفعالية .

سابعاً : لماذا لا نتغير .

ثامناً : الكاريزما .

# سابعاً: لماذا لا نتغير :



أولاً : قانون عمر :

١/١ الفهم .

١/٢ الحرية .

١/٣ الأساليب التّعلم .

ثانياً : العادات .

ثالثاً : الأقران .

رابعاً : إفتقاد الألم (العقاب) .

خامساً : إفتقاد اللذة (الثواب) .

سادساً : قوة المقاومة .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١ الكاريزما : سلطة رمزية غير عادية ترتفع بصاحبها عن مستوى البشر العاديين .

١/٢ سحر الشخصية أو الشخصية الملهمة أو تدفع الجماهير لتقليده أو هي المهابة «الهيبة» أو الأعطية الكونية .

١/٣ لفظ يوناني «Charisma» ومعناه الدقيق الهدية الإلهية أو الموهبة الإلهية .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/٤ الباحثان الفرنسيان (برتران بادى) و (بيير بورديو) الكاريزماتيه « تعبير فرنسي يوناني الأصل يشير من الناحية الدينية إلى وجود هبة إلهية في شخص معين ويعني هذا في التعبير السياسي التأثير الذي تمارسه شخصية سياسية خارقه على الجماهير فتكون سلطتها وشخصيتها كاريزمية .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/٥ يعبر عن حضور الشخص وجاذبيته وتأثيره في محيطه لامتلاكه سمات شخصية معينة كالهبة أو المقدرة الكلامية المؤثرة أو السمات الجسمية المتميزة (قبول وجاذبية) .

١/٦ ماكس فيبر : «الكاريزما هي لفظة مقتبسة من (رودلف سوهم) وأنها الصفة الشاذة لشخص يظهر مقدرة فوق طبيعية فوق بشرية أو على الأقل غير مألوفة بحيث يبدو وكأنه كائن سماوي مثالي أو استثنائي ولهذا يجمع حوله أتباعاً أو أنصاراً».

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/٧ الباحث محمد أحمد ييومي : « القيادة الكاريزمية أو الملهمة كما يذكر فيبر لهما سمتين أساسيتين الأولى : فهي دعوة إلى العنصر غير العقلي في الطبيعة البشرية وبمعنى آخر فإن طاعة أتباع القائد الملهم أو تلاميذه نابعة من الحماس وقائمة على أساس الكرامات التي تثبت الموهبة الإلهية لديه ولهذا فإن القائد الكارزمي يتطلب ولاء غير مشروط من أتباعه .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



**الثانية :** تتسم الكاريزما بكونها خارجة عن الطبيعة العادية ولهذا فهي تعارض بشدة كلا من السلطتين البيروقراطية (العقلانية) والتقليدية (العرفية) ويمكن أن تعرف الكاريزما على أنها تتسامى بالروتين العادي وتضيف قيماً راديكالية للحياة اليومية هاتان السمتان تجعلان من الكاريزما كما يقول فيبر القوة الثورية المتميزة في التاريخ .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



تلبية ما عقد عليه آمال حبيسه وطموحات  
مؤجلة وتسببه بالتالي في إحداث خيبة أمل  
لدى الجمهور الذي يشكل دعامة العادية  
وسنده المعنوي .. انطفاء جذوة الحماسة نحوه  
ويتلاشى زخم التأييد المزجي إليه ويخبو بريق  
التعلة بشخصيته .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



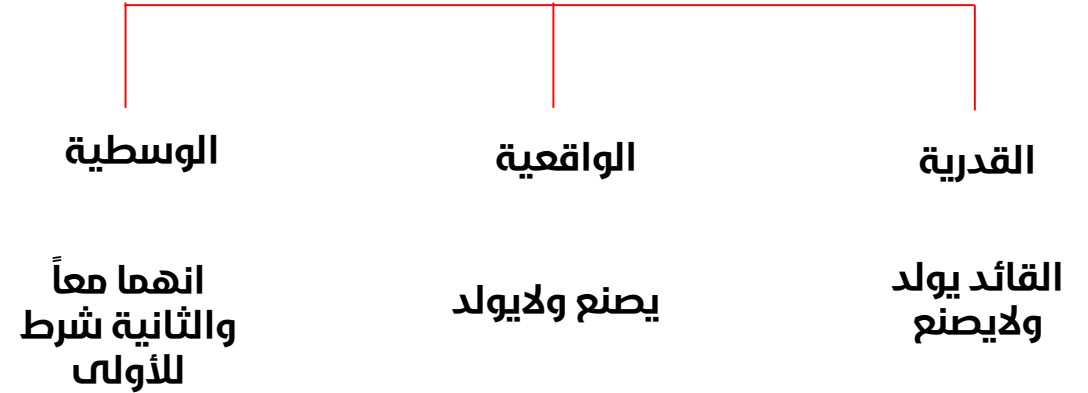
١/٨ يقول بشير الخضرا : « إن القائد منذُ البداية يخضع لعملية تقييم دقيقه تقاس بها أعمال القائد وسلوكه تعمل أحيانا إلى درجة التجريح وقد رأينا أن نطلق على هذه المرحلة (مرحلة الاختبار) فإذا قام بعمل (عظيم) في نظر الأتباع وهذا أمر نسبي أقترب إلى المفهوم النبوي وفي هذه الحال ينتقل إلى مرحلة جديدة هي مرحلة الإيمان حيث يعتقد الأتباع بتفوقه وقواه الخارقة وتصبح أعماله مبرر .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/٩ الشخصية الكاريزمية بين الطبع والتطبع وهو  
السؤال : الخاصة الكاريزمية ذات مصدر  
بيولوجي/طبيعي أو سوسيولوجي/اجتماعي  
طالما أن ارتباطها بالدين والمقدس .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



الإنسان كائن بيولوجي لكنه مفكر وعقل وهو يعيش في مجتمع الإنسان كائنات : كائن شخصي مرتكز على العضوية وكائن اجتماعي .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١٠ القوة البدنية «شخص متميز عن الآخرين بما يملكه من قوه ومكانه ورؤية خاصة وسمات أخرى , خاصة كالجسم والشجاعة والتكافل والذكاء» والطبائع المزاجية ذلك لأن «الطموح والرغبة المندفعة تجاه السلطة تبقيان العنوان الرئيسي في عمل هؤلاء القادة مهما كانت الشعارات التي رفعوها».

**دراسة :** « إن هيبة شخص ما هي : نتاج خصائصه الفردية وشخصيته القوية نوعاً ما وطبائعه ومزاجه .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١١ المدرسة السيكولوجية سيقمونها فرويد : « إن تاريخ الإنسان برمته يتحكم إلى مجموعة من الفرائز الأولية والدوافع النفسية القاره في اللاشعور ولذلك الشخصية الكاريزمية تحمل في كينونتها بصمات ماضيها البدائي ولتلافي عواقب ماقد ينجم عن تعارض ما بين متطلبات العامل السيكولوجي/الفردية وضرورات العامل السيكولوجي .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



فقد ابتكر فرويد مخرج نظري سماه مبدأ التسامي يستطيع المجتمع من خلاله تجنب الاحتقان النفسي والصراعات الاجتماعية عن طريقه أو آليات (الكتب) أو (التصعيد) والتصعيد يتمثل في الأنشطة الإبداعية (كالفن والعلم والفكر والسياسة) يقول فرويد : « بشكل دقيق الغرائز واحده من أبرز سمات التطور الثقافي فهو الذي يسمح للنشاطات النفسية الرفيعة العلمية أو الفنية أو الايدلوجية بأن يلعب دوراً بالغ الأهمية في حياة الكائنات المتحضرة.

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١٢ بيرتراند راسل : « أنني لا أستطيع أن أجد أي نفع من وجود جنكيز خان أو أي نفع عملة روبسبير ولا أجد مسوغاً للاعتقاد بأن مدني إلى لبيفن ولكن لكل من هؤلاء الرجال (النافعين وغير النافعين) صفات لا أرغب في زوالها من العالم صفات التضحية والعزم والاستقلال الفكري وبعد النظر يتوقف نفع هذه الصفات أو ضررها على أسلوب استعمالها» .

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١٣ يقول فيبر الكاريزما : «مفهوم نجده في الميثولوجيا المسيحية وهي الصفة المميزة لشخص ما موهوب, وله قدرات وخصائص فوق طبيعية وفوق إنسانية».

توماس كارليل «ألا تعد عبادة الأبطال والتطلع بخشوع وإعجاب صادر من القلب وحماسة متعددة ملتزمة إلى صورة إنسانية سامية شبيهة بالإله هي أصل المسيحية ذاتها .

# ثامناً : تعريف الكاريزما :

## أفلاطون قسم



الذهب الحكماء ← الكاريزما السامي

الفضة «النبلاء والمحاربين»

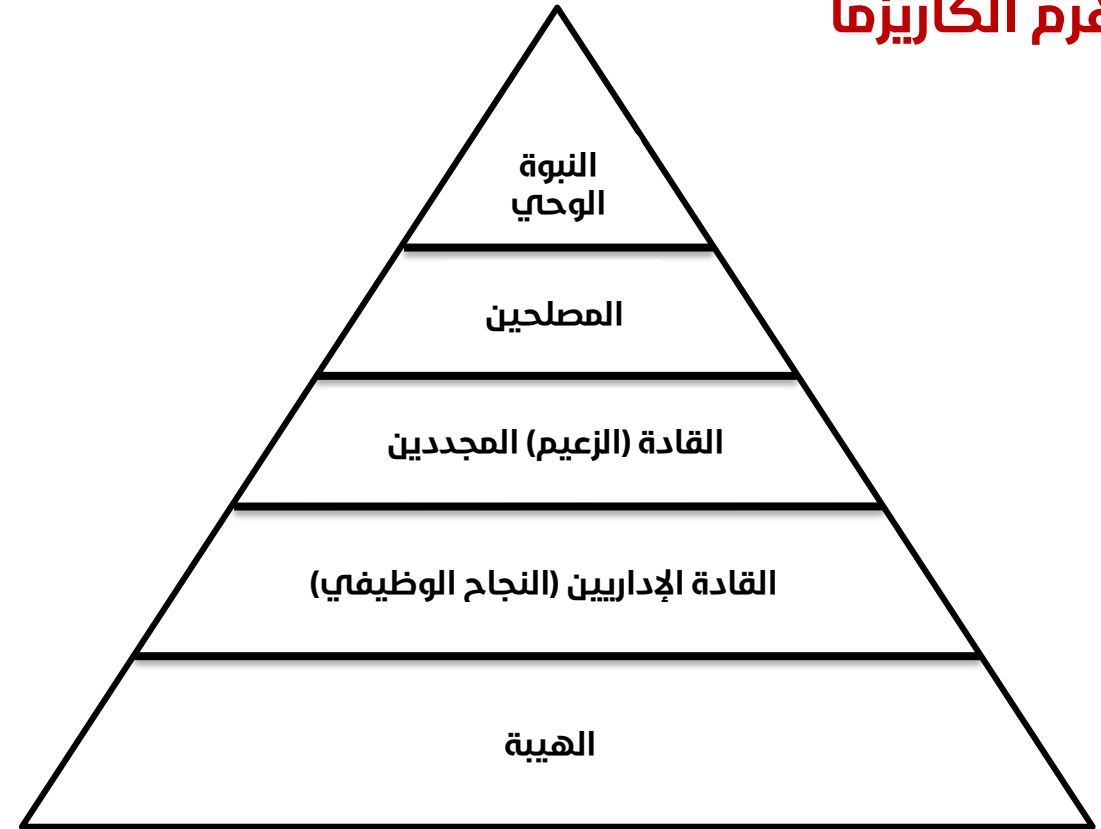
الحديد «المزارعية والصنّاع»

النحاس «العبيد»

# ثامناً : تعريف الكاريزما :



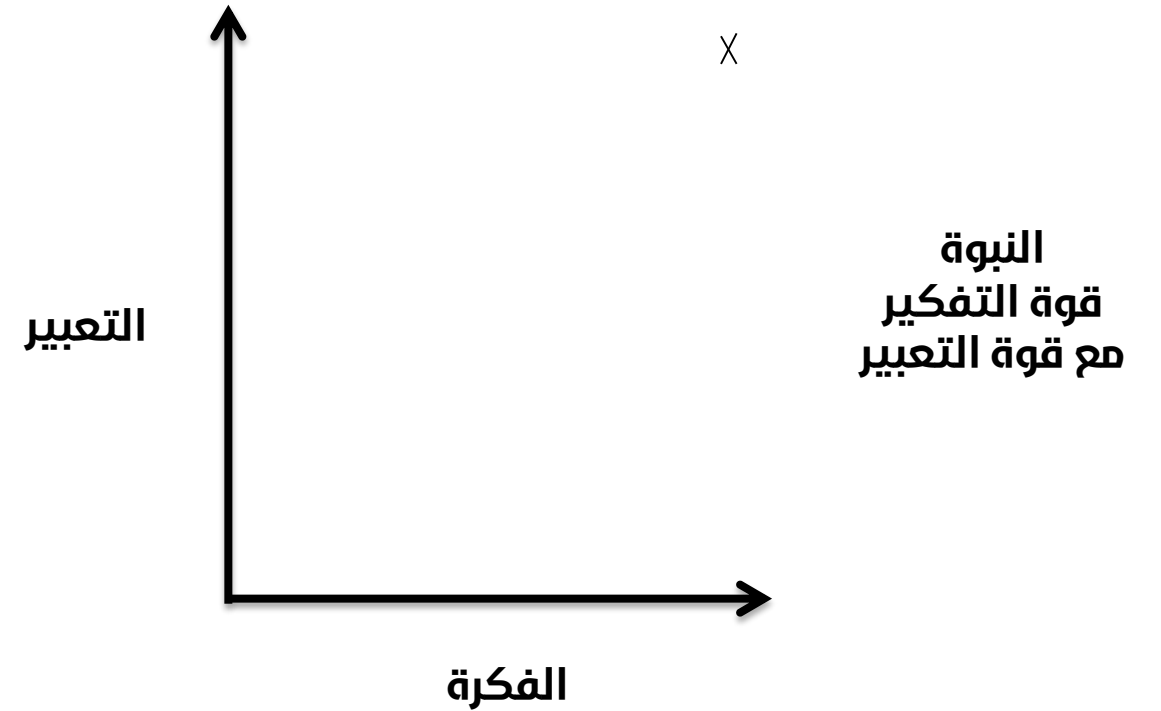
## هرم الكاريزما



# ثامناً : تعريف الكاريزما :



## منحنى الكاريزما



## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١٤ هي صفة شخصية نادرة يتمتع بها القادة الذين يستطيعون إثارة الحماسة و الولاء الشعبيين (قاموس التراث الأمريكي) .

١/١٥ الكاريزما هي القدرة على التأثير في الآخرين إيجابيا من خلال التواصل معهم ماديا و عاطفيا، و فكريا . (الدكتور « توني أليساندرا»)

## ثامناً : تعريف الكاريزما :



١/١٦ الكاريزما هي طاقة نابغة من القلب . و إذا لم يكن لدى المتحدث مشاعر ، فلن ينتقل منه أي شيء للآخرين . و تحدث الكاريزما حين تنتقل مشاعر المتحدث في أنقى صورها إلى من يحدثهم . و هي ليست شعورا مقنعا ، و لكنها شعور بحت . و الكاريزما هي عبور طاقتنا النقية ، و شغفنا النقي إلى الآخرين . ( جيرمي سبينس ) .

## ثامناً : قوانين الكاريزما العشرون :



٣/١ استرعي التاريخ ( أمة تحب الفخر ) .

٣/٢ إما النبوة أو أثر النبوة .

٣/٣ ركّز على الألم .. وابعث الأمل .

٣/٤ فن الخطابة .. ألهب المشاعر .

٣/٥ أبحث عن عدو .

٣/٦ أين أنت ياغوبلز .

٣/٧ عظيم ولكن بسيط ( قليل من التمثيل ) .

## ثامناً : قوانين الكاريزما العشرون :



- ٣/٨ فوق محلية .. فوق وطنية .
- ٣/٩ رسالتك صغيرة تلهب المشاعر .
- ٣/١٠ معركة صغيرة تلهب المشاعر .
- ٣/١١ كرر .. كرر .. كرر .
- ٣/١٢ اسحق معارضك بلا هوادة .
- ٣/١٣ أنشر الأساطير .
- ٣/١٤ فائق الملبس .. زاهد المجلس .

## ثامناً : قوانين الكاريزما العشرون :



٣/١٥ لا تتكلم كثيراً .. الصمت حكمة .

٣/١٦ مارس الاختفاء .

٣/١٧ عوّل الفكرة الجوهرية كل حين .

٣/١٨ سيطر على مراكز النفوذ وتبادل المصالح معها .

٣/١٩ كن صادقاً .. ولا تكذب .

٣/٢٠ حولك عشرة مؤثرين .

## ثامناً : كاريزما النبي صلى الله عليه وسلم:



٤/١ والله ليس هذا بوجه كاذب (الصادق الأمين).

٤/٢ فكرة غير مسبوقة تحترم بالإرث .

الدين والسلطة ( الملأ ) .

٤/٣ المبادئ ليست للبيع .

٤/٤ الانتصار للضعفاء .

٤/٥ الانسجام ( كان خلقه القرآن ) .

٤/٦ كان ربه من القوم وجهة مشوب بحمرة .

## ثامناً : كاريزما النبي صلى الله عليه وسلم:



٤/٧ خير الكلام ما قل ودل وكان يتبع الناس بعينه  
(فن الخطابة) .

٤/٨ الأمل ( لقد أعطيت مفاتيح كسرى ) .

الدين والسلطة ( الملائ ) .

٤/٩ كريم .. وكان أجود ما يكون في رمضان .

٤/١٠ الشجاعة .. إذا سمعنا الصوت كان النبي أفزع  
يقول قافلاً لا عليكم لأعليكم .

## ثامناً : كاريزما النبي صلى الله عليه وسلم:



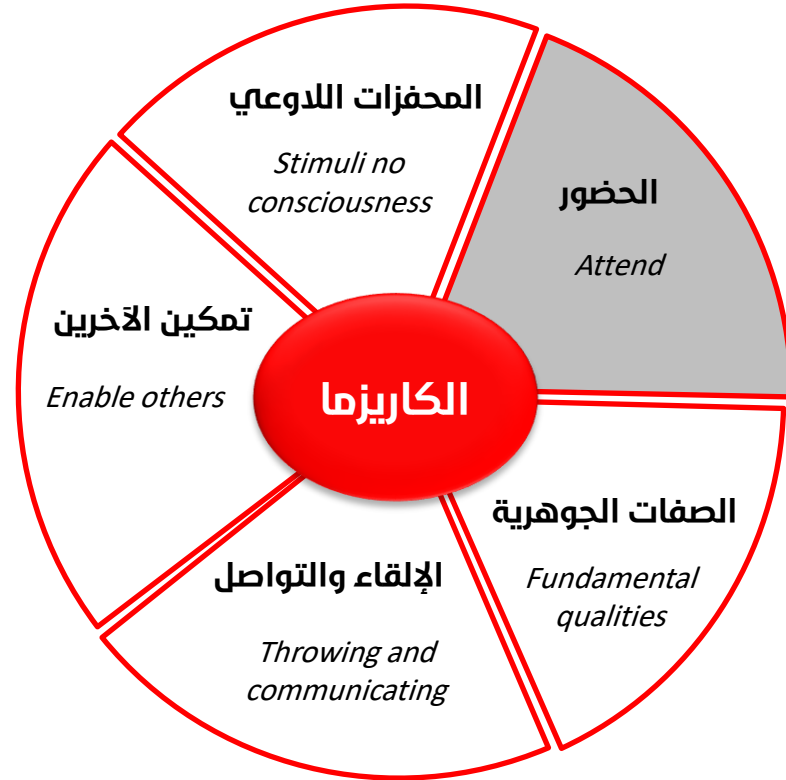
- ٤/١١ عض الأصابع .. الصبر على الابتلاء .
- ٤/١٢ من لطفك عدوك يحبك واتباعه يضحون بأنفسهم من أجله .
- ٤/١٣ بناء الانسان (التغيير) وبناء العمران (التطبيق) .
- ٤/١٤ عصبية القيادة ( نخب ) .
- ٤/١٥ البرمجانة ( المرونة ) .
- ٤/١٦ يمكن القادة بشروط (الاستقطاب) (المنع) .

## ثامناً : كاريزما النبي صلى الله عليه وسلم:



٤/١٧ الخلوة ( ممارسة الاختفاء ) .  
٤/١٨ العنف الأخلاقي (الجهاد) ولكم في القصاص  
حياة .  
٤/١٩ الاغتسال والتمشيط والكحل والطيب ولبس  
أفضل الثياب ولكنه يمشي فاعلاً وحافياً  
أحياناً .  
٤/٢٠ الحرب النفسية (نصرت بالرعب مسيرة شهر).

# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## ٥/١ الحضور :

٥/١/١ الشغف .

٥/١/٢ الثقة .

٥/١/٣ الانسجام .

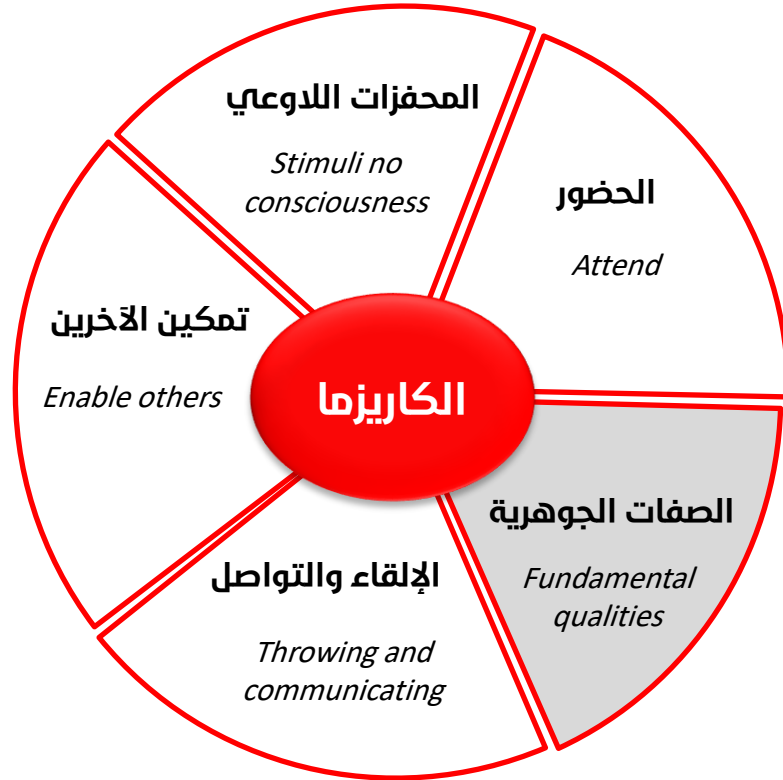
٥/١/٤ التفاؤل .

٥/١/٥ القوة الإيجابية .

٥/١/٦ الطاقة والتوازن .

٥/١/٧ روح الدعاة .

# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## ٥/٢ الصفات الجوهرية :

٥/٢/١ الانضباط الذاتي .

٥/٢/٢ الكفاءة .

٥/٢/٣ الحدس .

٥/٢/٤ الغاية .

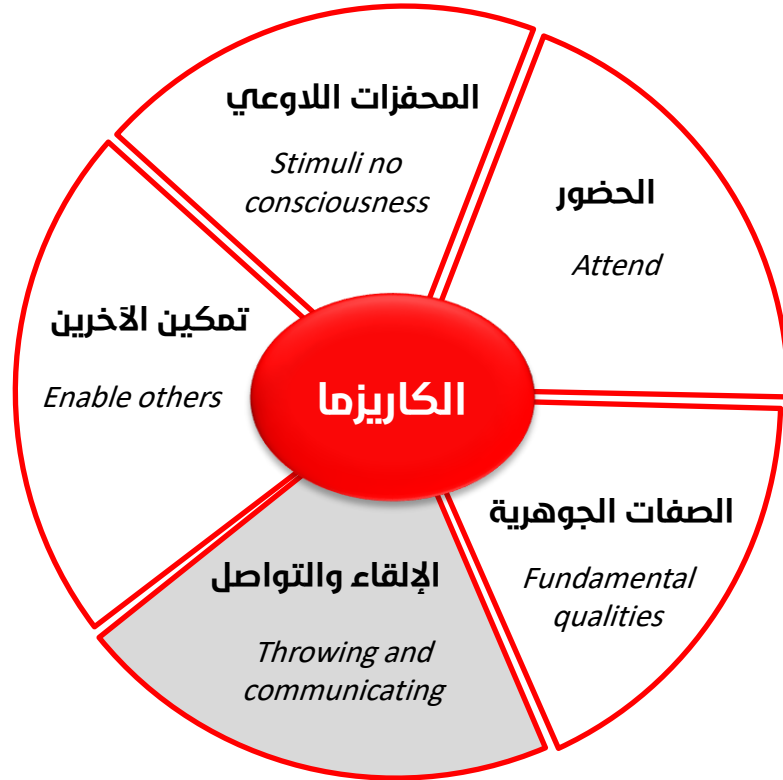
٥/٢/٥ النزاهة .

٥/٢/٦ الشجاعة .

٥/٢/٧ الإبداع .

٥/٢/٨ التركيز .

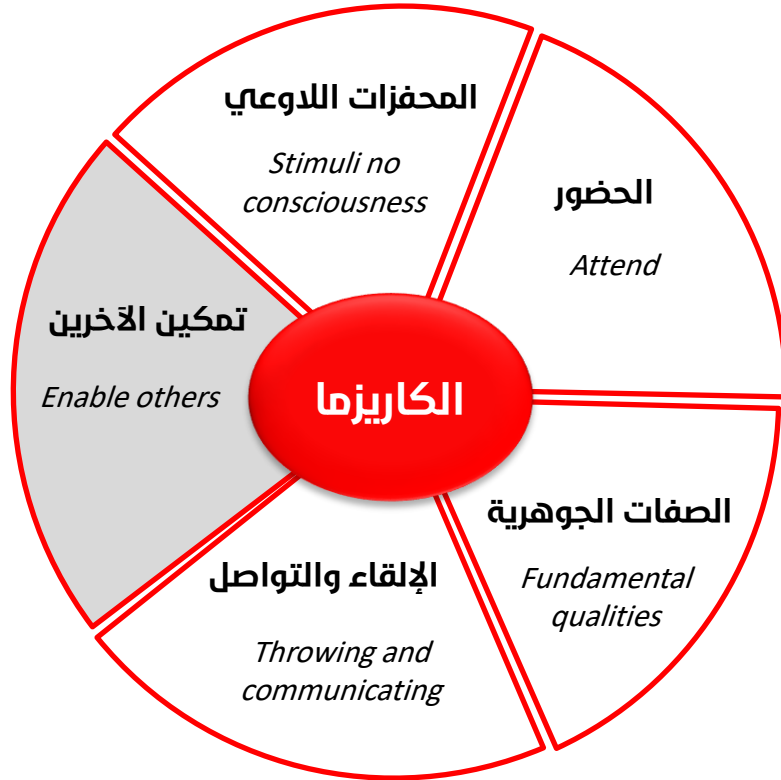
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٣ الإلقاء والتواصل :

- ٥/٣/١ مهارات تقديم العروض .
- ٥/٣/٢ مهارات التواصل مع الناس .
- ٥/٣/٣ التأثير .
- ٥/٣/٤ سرد القصص .
- ٥/٣/٥ التواصل البصري .
- ٥/٣/٦ الإنصات .
- ٥/٣/٧ بناء الألفة .

## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٤ تمكين الآخرين :

٥/٤/١ الإلهام .

٥/٤/٢ التقدير .

٥/٤/٣ المصداقية .

٥/٤/٤ التحفيز .

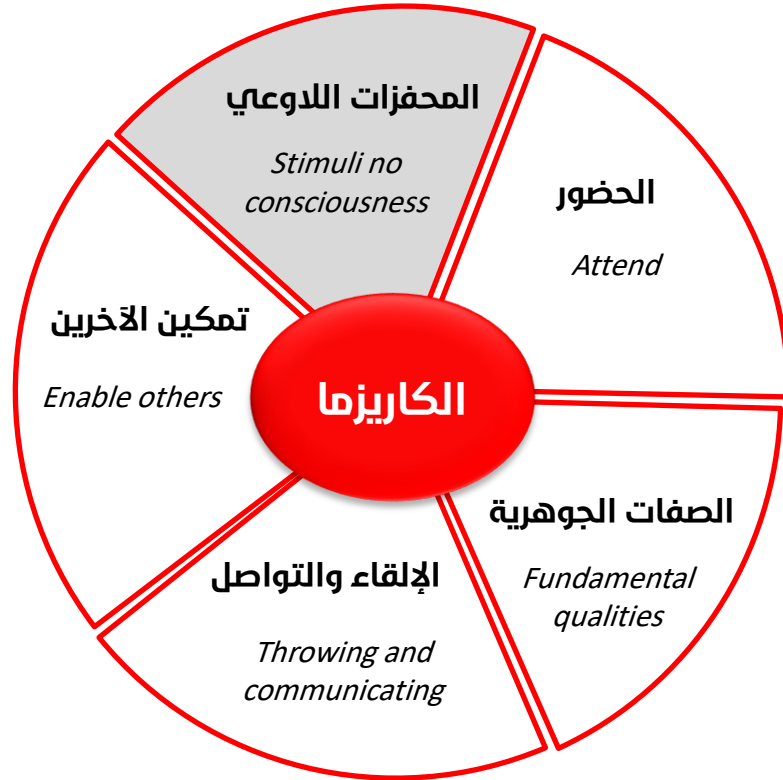
٥/٤/٥ المودة .

٥/٤/٦ الرؤية .

٥/٤/٧ التعمق العاطفي .

٥/٤/٨ الاحترام .

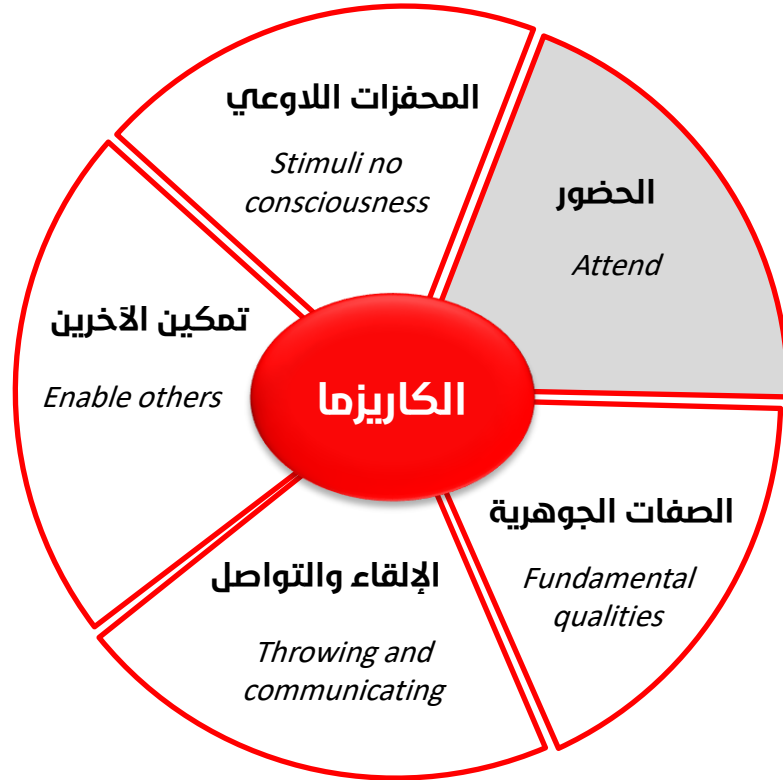
# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## ٥/٥ المحفزات اللاوعية :

- ٥/٥/١ الإلقاء اللفظي .
- ٥/٥/٢ التواصل غير اللفظي .
- ٥/٥/٣ الحالات العاطفية .
- ٥/٥/٤ المظهر البدني .
- ٥/٥/٥ كيف تنفر الناس معك .

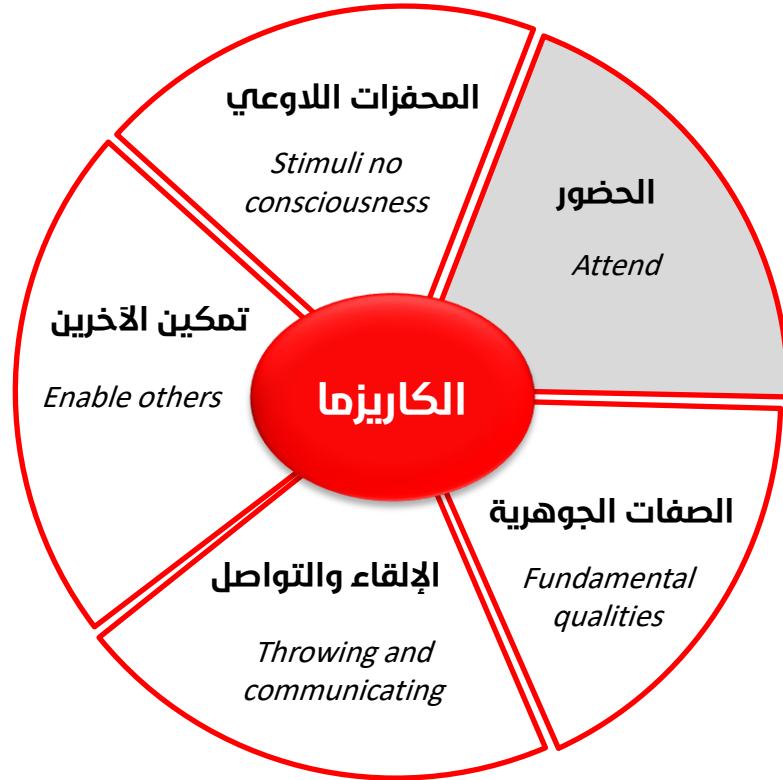
# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## ٥/١ المفتاح الأول : الشغف :

يعد الشغف أداة مهمة للتأثير في الآخرين ونقل الكاريزما الخاصة بك إليهم .  
يشع الأشخاص الذين يتمتعون بالكاريزما شغفا حقيقيا و حتى يتمكن جمهورك من الشعور بشغفك بقضيتك و إيمانك بها , فسيقتربون منك عاطفيا على الفور .

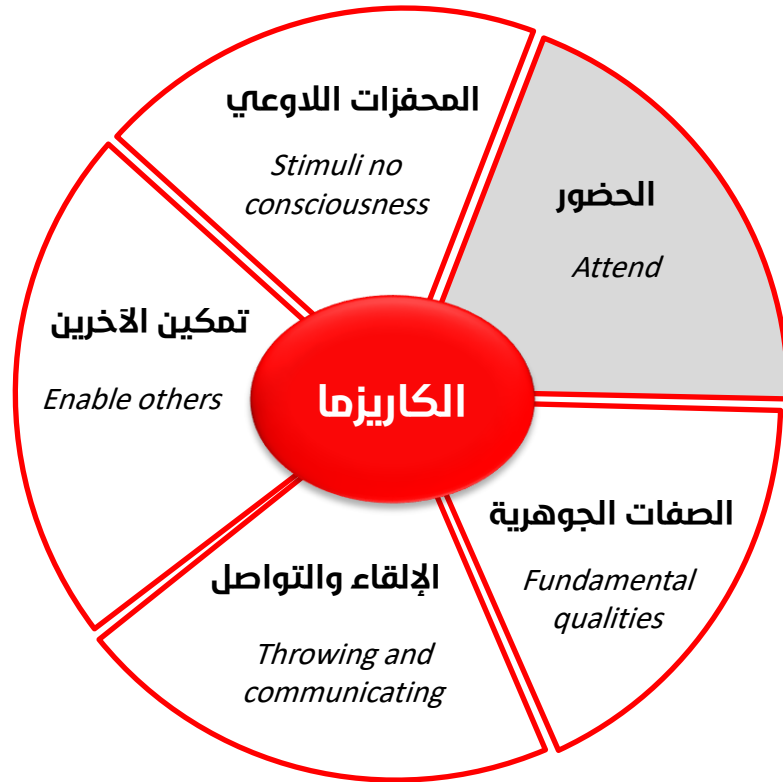
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٢ المفتاح الثاني: الثقة :

الثقة هي صفة تزيد من الكاريزما الخاصة بك وتجذب الناس إليك . يحب الناس أن يتبعوا ويتأثروا بأشخاص يثقون بأنفسهم و قدراتهم .

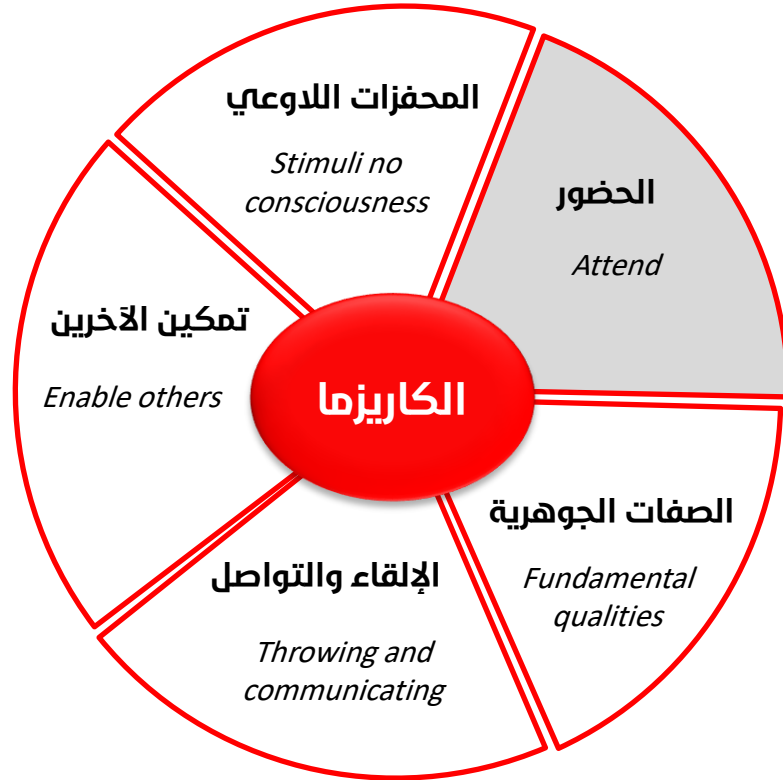
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٣ المفتاح الثالث : الإنسجام :

يعد الإتفاق و الإنسجام بين ما تقوله و ما تفعله أمراً ضروريا لترسيخ الثقة و خلق الكاريزما .

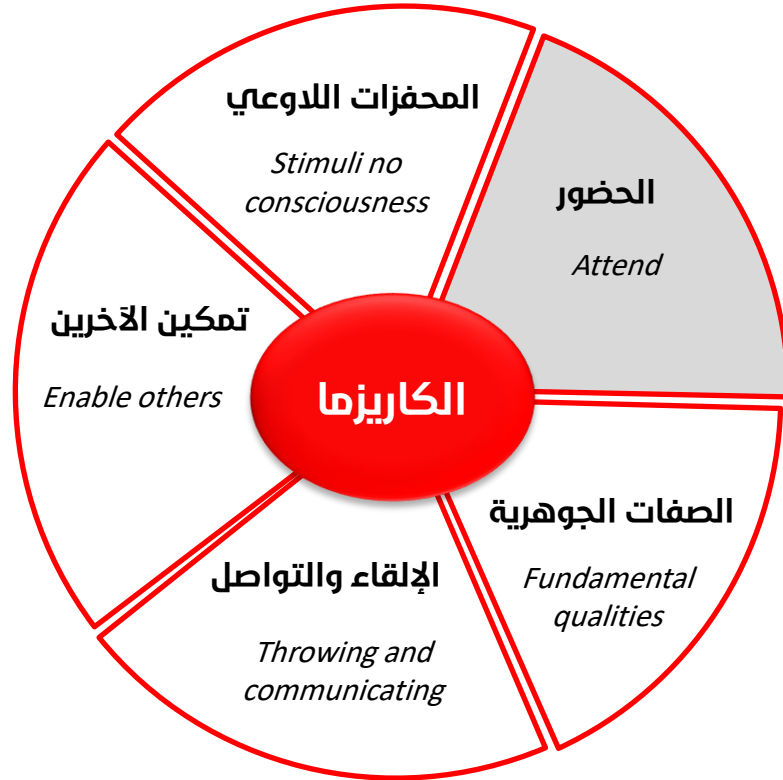
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٤ المفتاح الرابع : التفاؤل :

« الشخص المتشائم يرى الصعوبة في كل فرصة أما الشخص المتفائل فيرى الفرصة في كل صعوبة » . ونستون تشرشل - كيف يمكنك تحفيز الناس و نقل الكاريزما الخاصة بك إليهم إذا لم تكن تملك التوجه الصحيح و النظرة المتفائلة للمستقبل ؟

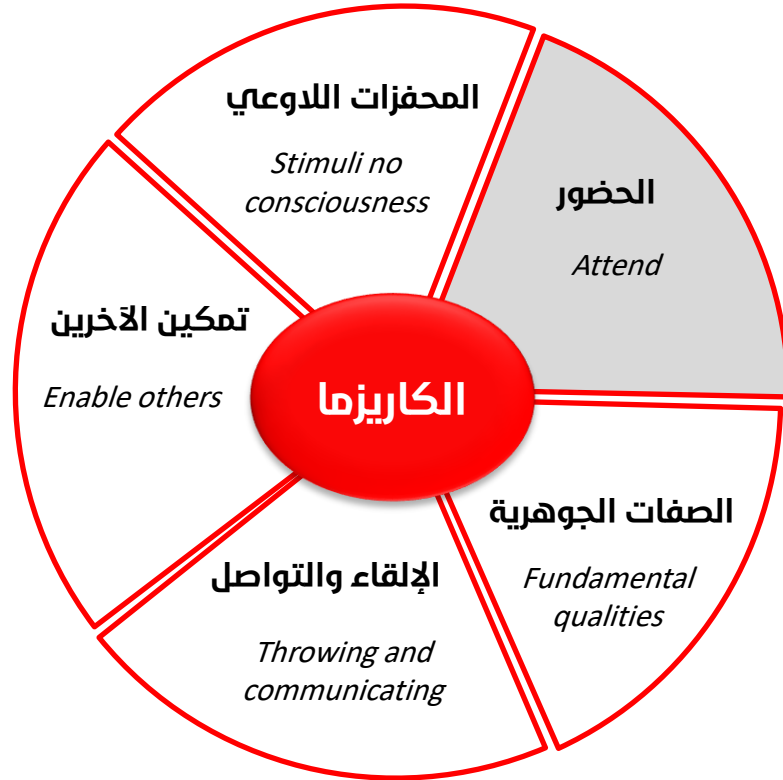
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### 0/0 المفتاح الخامس: القوة الإيجابية :

تأتي القوة في أشكال كثيرة . وتزيد بعض أشكال القوة من الكاريزما الخاصة بنا وقدرتنا على التأثير . وعندما يكون لدينا أشكال شرعية للقوة, يكون الناس أكثر استعدادا ورغبة في التحرك . وعندما تستخدم القوة بشكل خاطئ , فإنها سترتد عليك في المدى الطويل.

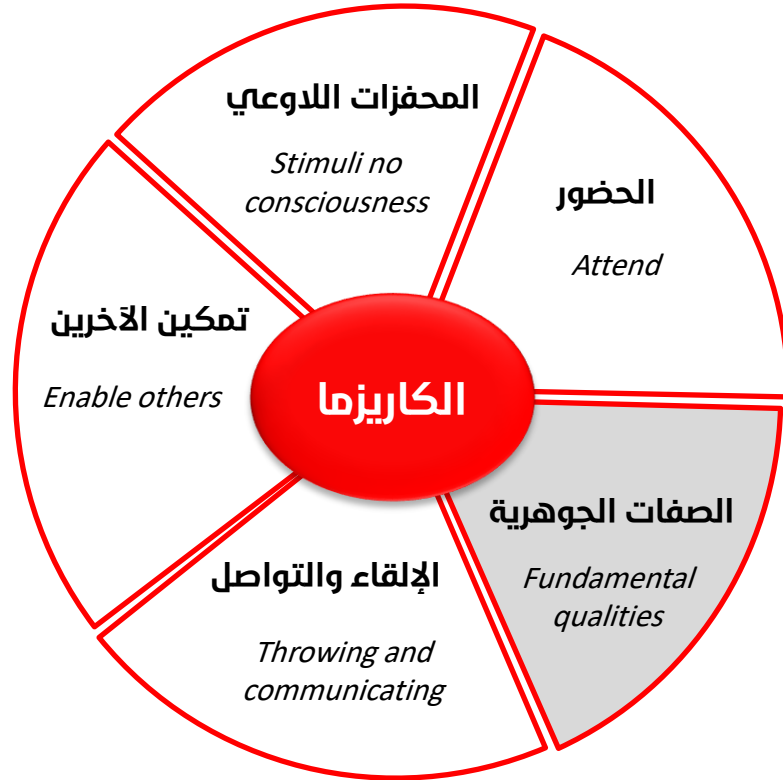
# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## 0/7 المفتاح السادس : روح الدعابة والسعادة :

عندما تتمتع بالكاريزما الحقيقية , فإنك تكون سعيداً وتشع السعادة منك . ويبحث الكثير من الناس عن تلك السعادة , والتي ما إن يشعروا بها فيك , حتى ينجذبوا إليك مباشرة . فهذا يعني أنك تحب الحياة وتستمتع بها وأن الآخرين يحبون أن يكونوا حولك . فأنت تجذب الناس إليك.

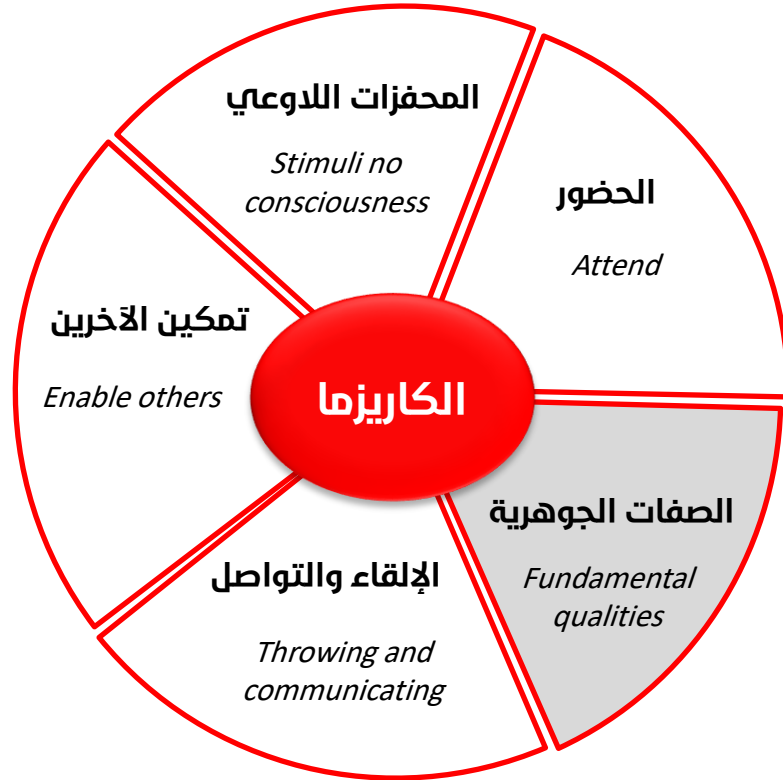
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٧ المفتاح السابع : الانضباط الذاتي :

يعرف الانضباط الذاتي وقوة الإرادة بأنهما عبارة عن قوة داخلية . هذه القوة هي التي تدفعك وتحفزك نحو تحقيق النجاح الحقيقي . إنها تبقينا في الاتجاه الصحيح وتعيننا على التحلي بالشجاعة والمثابرة . إننا لا نميل إلى الاكتراث بمسألة الانضباط وقوة الإرادة ؛ لأننا لا نحس بالشعور بالتعقيد .

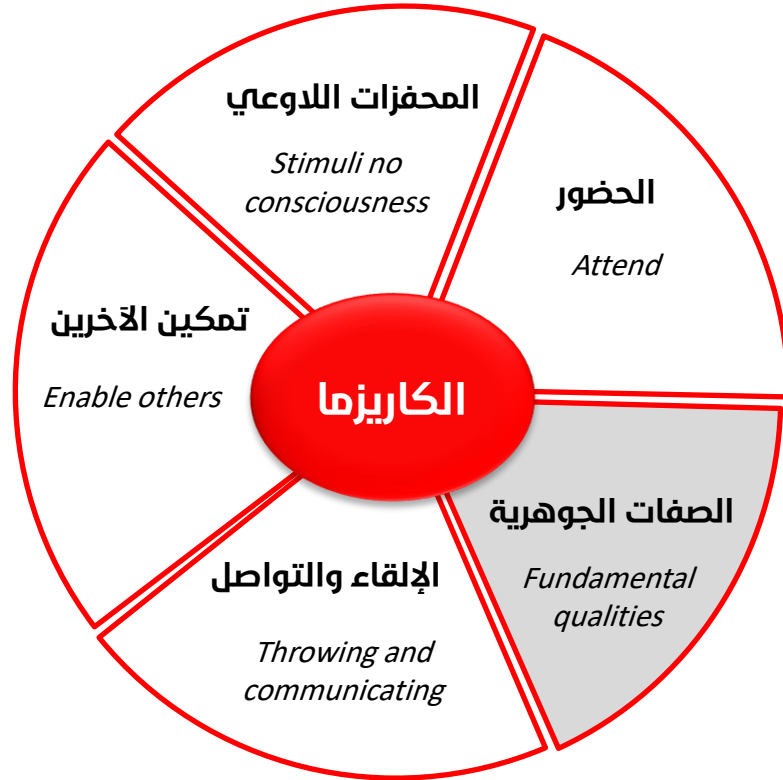
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٨ المفتاح الثامن : الكفاءة :

سيكون من الصعب أن تكون نموذجاً أو قدوة إذا رأي جمهورك أنه ليس لديك فكرة عما تتحدث عنه أو أنك لا تملك القدرات المطلوبة أو المتوقعة

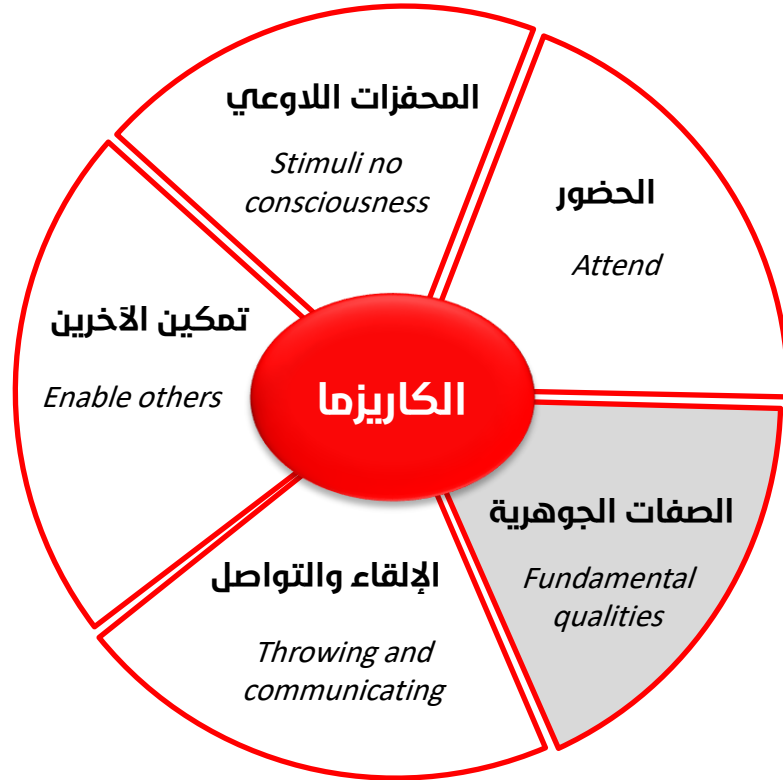
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٩ المفتاح التاسع: الحدس :

الحدس شيء حقيقي ويمكنك تسخيرها لزيادة قدرتك على التأثير ونقل الكاريزما للآخرين . ويساعدك الحدس على قراءة أفكار الناس وفهمهم في أية لحظة . وهو مزيج من شعورك وحكمتك وخبرتك .

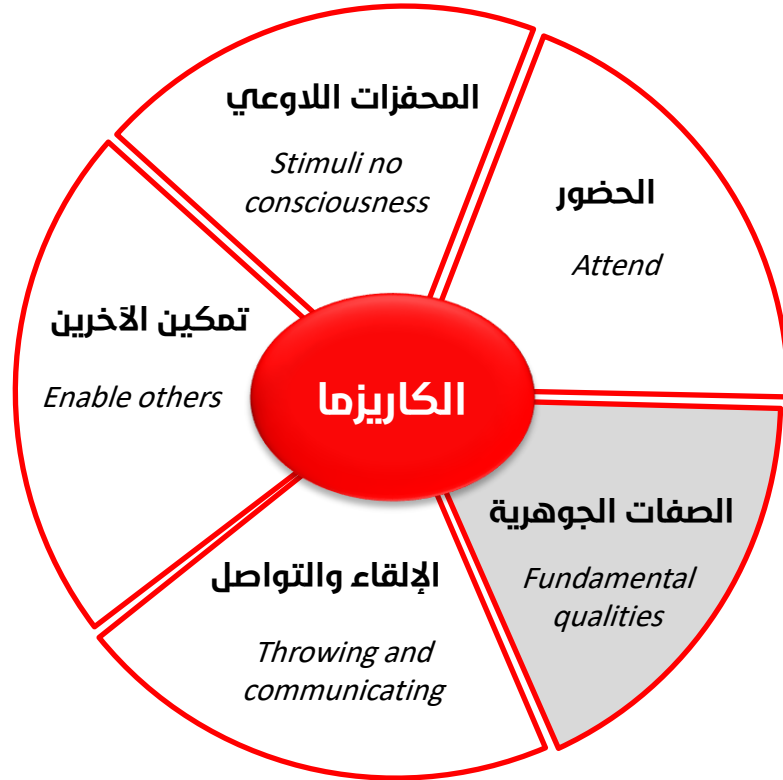
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١٠ المفتاح العاشر : الغاية :

عندما توجد لديك غاية حقيقية , فأنت لن تكون مصدر جذب لهزيد من الأشخاص وتصبح أكثر تأثيراً فقط, ولكن غايتك ستكون دافعاً لهم كذلك. والتصميم يجعلك مشعاً بالكاريزما. حين تدور في فلك غايتك, تصبح الحياة أكثر سهولة ومتعة . إلا أن معظم الناس يصعب عليهم تماماً تحديد غاياتهم .

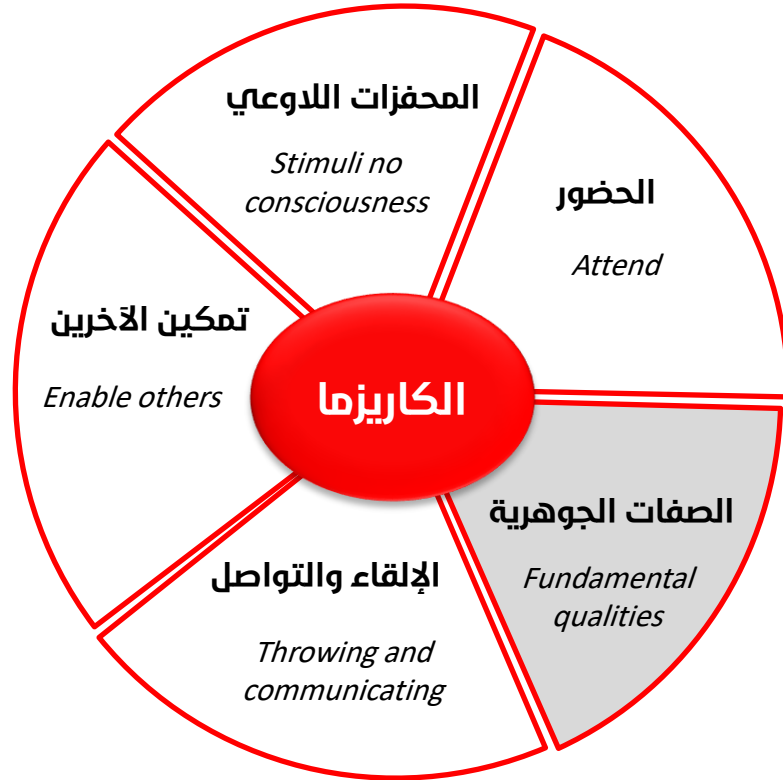
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١١ المفتاح الحادي عشر : الشجاعة :

تعرف الشجاعة بجسارة القلب والإقدام والإرادة والروح . وأنت تعلم أنك حين تجد غايتك , يجب أن تتحلى بالشجاعة لتحقيق هذه الغاية, ويتمثل جزء من الشجاعة في اتباع قلبك . ومعرفة أنك على المسار الصحيح .

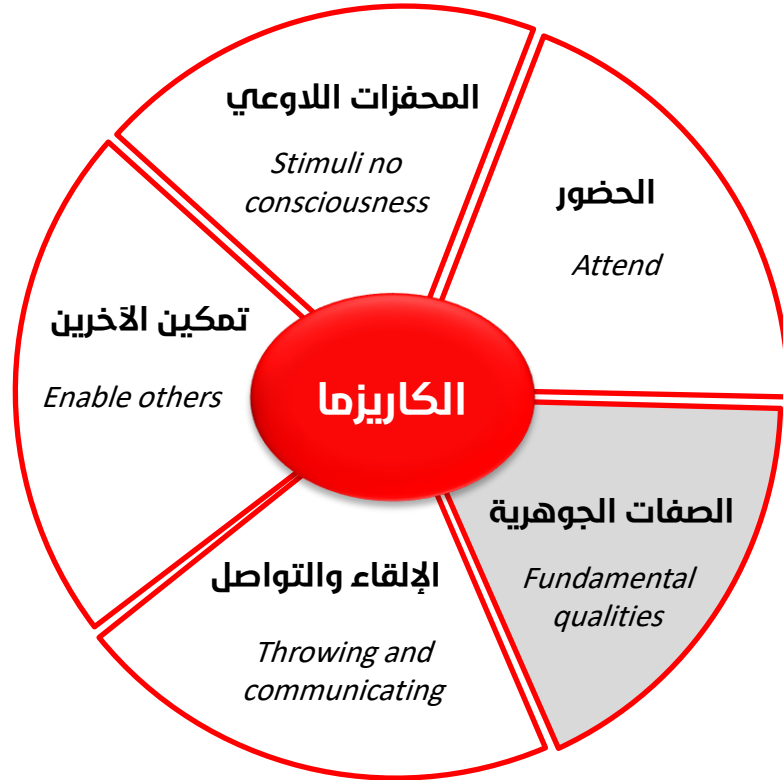
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١٢ المفاتيح الثاني عشر : الإبداع :

يُبَخَس معظم الناس من قدر إمكانياتهم الإبداعية وإمكانيات من حولهم, وعندما تتعرف على قدرتك الإبداعية, يمكنك أن تجد طرقاً وممارسات جديدة لتحسين أنظمة موجودة فعلاً.

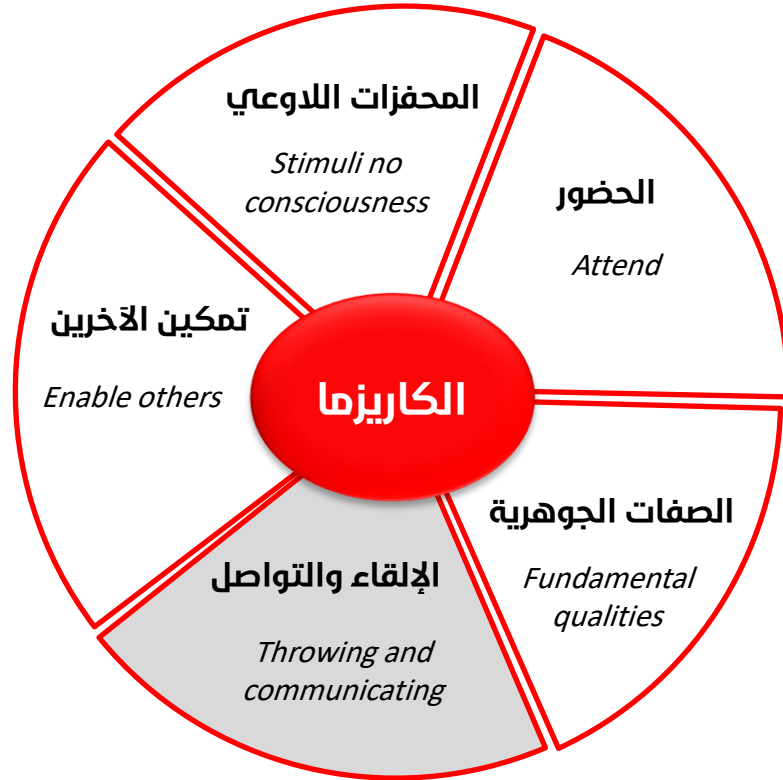
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١٣ المفتاح الثالث عشر : التركيز

يهدر الكثير من الناس جل وقتهم لأنهم لا يستطيعون التركيز وتكثيف الجهد وسيكون التأثير في الآخرين أمراً صعباً إذا لم تكن قادراً على الحفاظ على تركيزك أو لم تتمكن من العمل على المهمة الحالية.

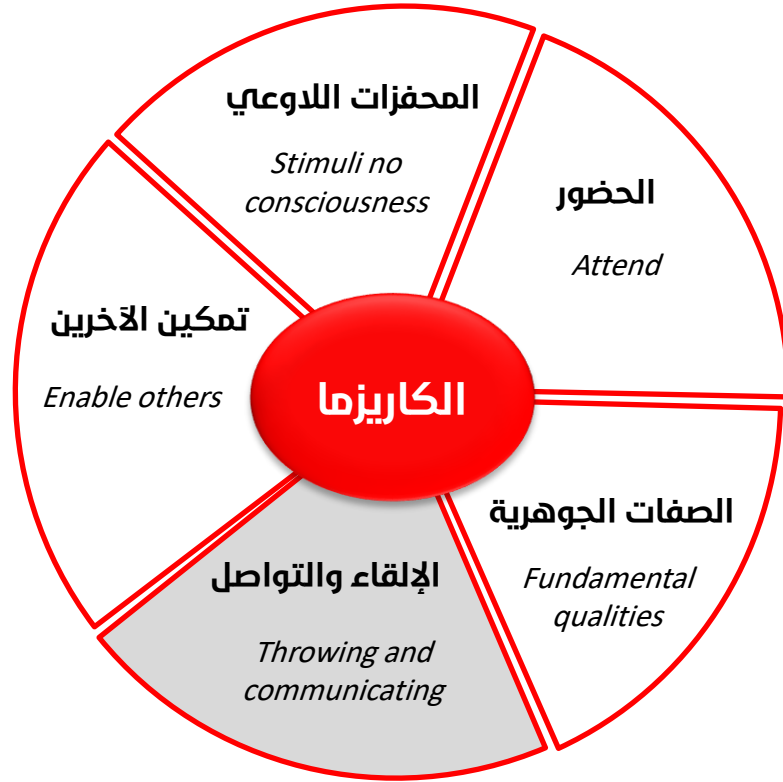
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١٤ المفتاح الرابع عشر : مهارة تقديم العروض :

يمتلك الأشخاص الذين يتمتعون بالكاريزما مهارات تقديم عروض ممتازة تجذب إليهم الجمهور وتلهمه وتشد انتباهه. يجعلونك تشعر معهم وكأنك تشاهد فيلماً؛ فهم يخلقون صورة ذهنية تكون من القوة بحيث تشعر وكأنها حقيقة .

## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/١٥ المفتاح الخامس عشر : مهارات التواصل :

إن القدرة على التواصل مع معظم الناس تعد مهارة ضرورية لتحقيق الكاريزما.

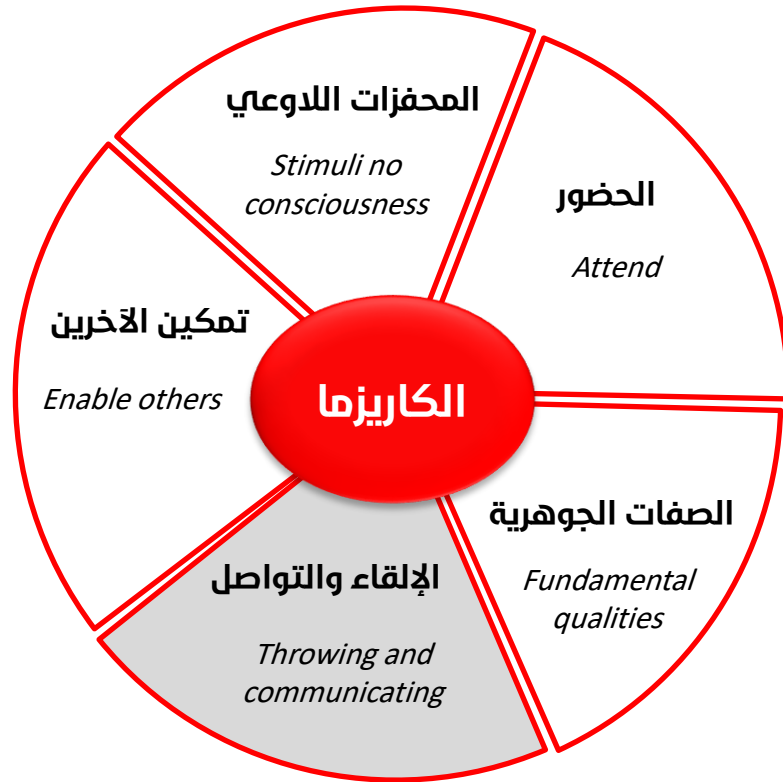
### ٥/١٦ المفتاح السادس عشر : سرد القصص

تعد القصص أدوات فعالة لاكتساب الكاريزما. وتجذب القصص جمهورك إليك وتساعدهم على فهم وتقدير رسالتك. وعندما نستمع إلى قصة يتم سردها بشكل جيد فأنتنا نندمج معها في الحال وتتولد لدينا الرغبة في معرفة ما سيحدث لاحقاً.

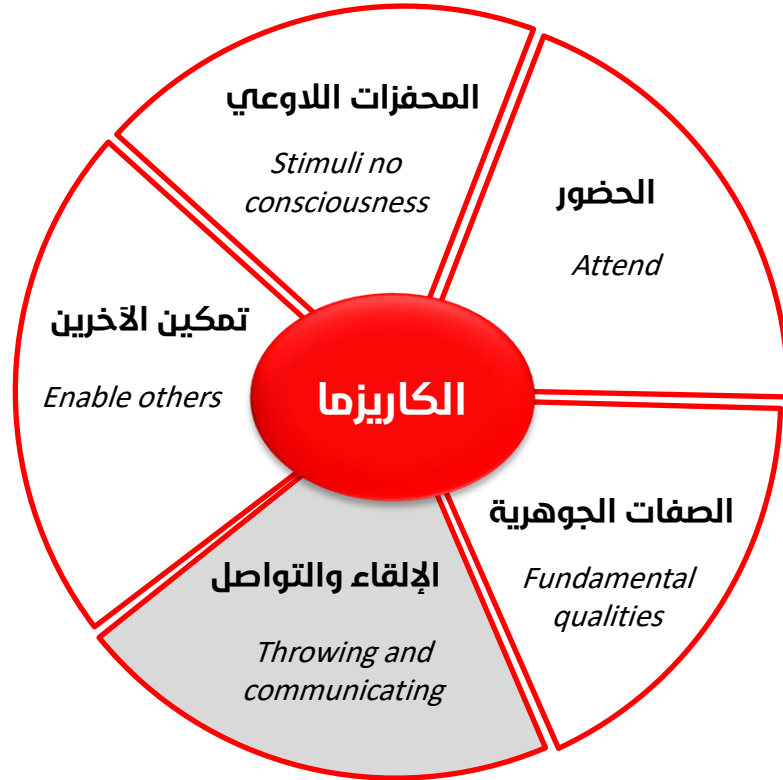
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :

### ٥/١٨ المفتاح الثامن عشر : الإنصات :

إن الإنصات والفهم يدعمان الكاريزما. وأي شيء يجب أن تعرفه من أجل مساعدة شخص ما أو تغييره أو التأثير فيه يمكن اكتشافه بمجرد الإنصات الحقيقي .



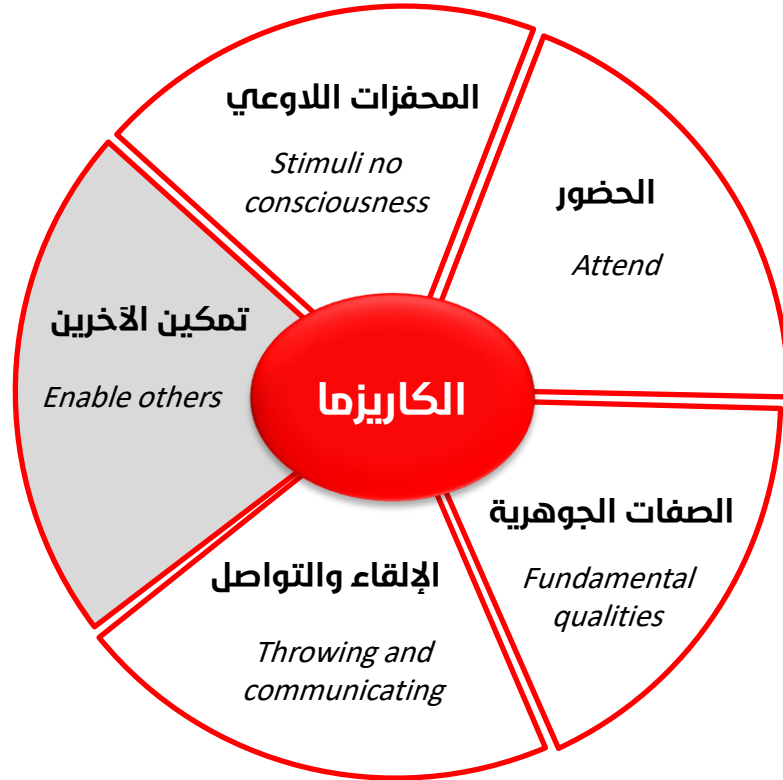
# ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



## ٥/١٩ المفتاح التاسع عشر : بناء الإلفة :

عندما تتمكن من بناء الألفة مع الآخرين, وعندما تتمكن من تكوين علاقة مع أي شخص, وعندما يشعر الآخرون بالارتياح في مرافقتك, فإنك عندئذ تستطيع زيادة تأثير الكاريزما التي تتمتع بها. فسيكون الآخرون أكثر انتباهاً لك, وسيرغبون في التأثير بك, وسيكونون أكثر انفتاحاً لك .

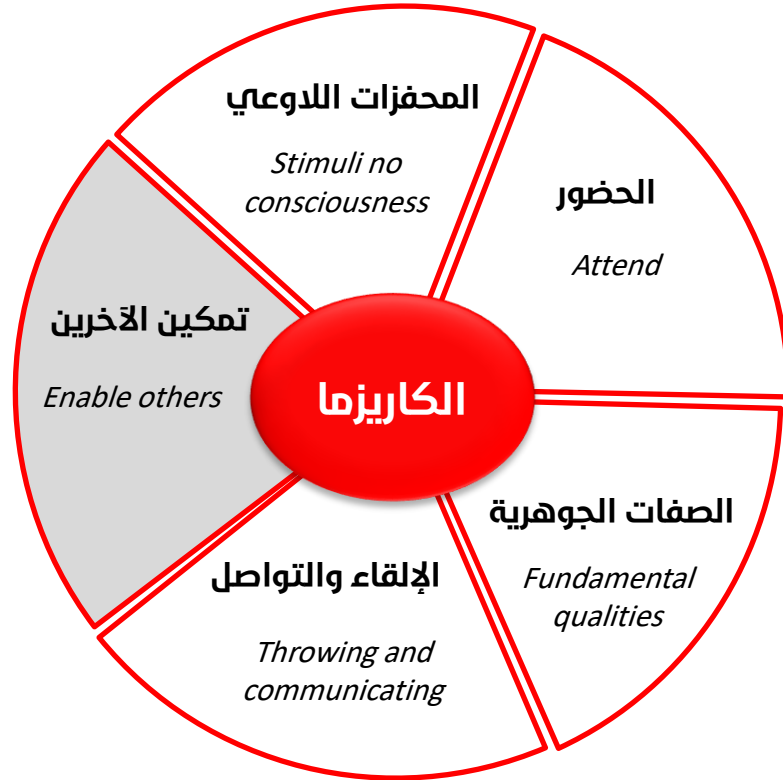
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٢٠ المفتاح العشرون : التقدير :

هو أن تدرك أنك لكي تصبح أكثر كاريزمية، عليك ان تتمتع بقدر صحي من تقدير الذات والقدرة على الارتفاع بمستوى التقدير الذاتي لدى الآخرين.

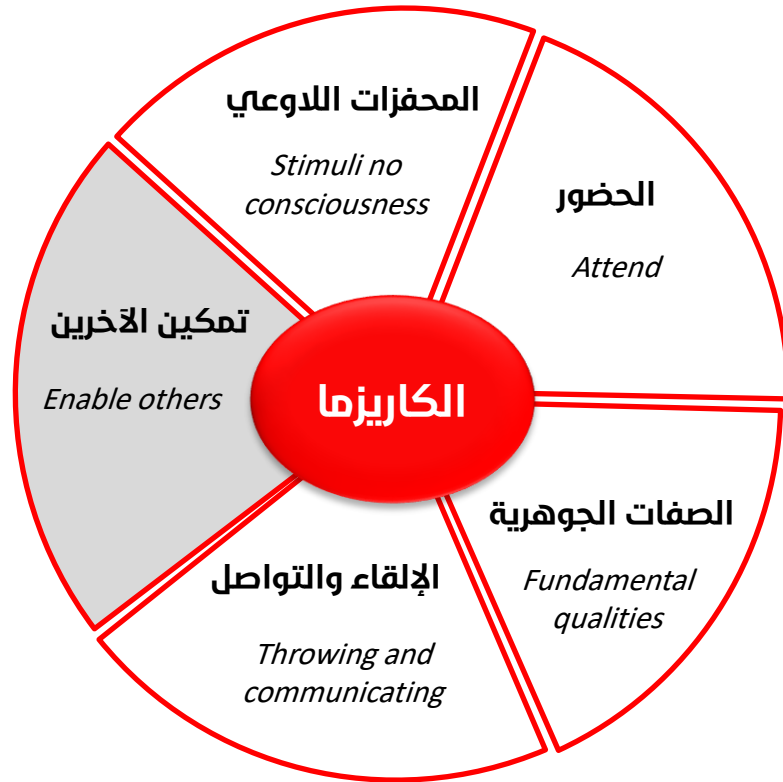
## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



### ٥/٢١ المفتاح الحادي والعشرون : التحفيز :

يتمتع أصحاب الكاريزما بالقدرة على حمل الناس على تحفيز أنفسهم على المدى الطويل. فإن لهم القدرة على مساعدة الآخرين على تصور الأهداف والشعور بأن بإمكانهم أن يحققوها، وهذا التحفيز يمكنهم أيضاً من وضع أهدافهم الخاصة، وحل مشكلاتهم، واتخاذ القرارات الخاصة بهم.

## ثامناً : مفاتيح الكاريزما :



**٥/٢٢ المفتاح الثاني و العشرون : التقمص العاطفي**  
حين يدرك الناس انك تستطيع أن ترى ما يمكنهم رؤيته، وتشعر بما يشعرون به، وتتأذى لما يتأذون منه، فسوف يكونون مستعدين للتأثر بك. والتقمص العاطفي هو أكبر من مجرد وعيك بمشاعر الآخرين وعواطفهم. فمن خلاله تكون قادراً على الاعتراف وتحديد حالة الآخرين الداخلية

## ثامناً : عشرة أسباب لفشل الكاريزما :



- ٦/١ غرور القوة .. الرصيد الجماهيري لا يكفي .
- ٦/٢ ضعف مهني تكنولوجي .. لا توجد خارطة طريق .
- ٦/٣ فساد كبار الأتباع .
- ٦/٤ تكالب العدو .. فن تجميع الأعداء .
- ٦/٥ بارانويا الخوف .

## ثامناً : عشرة أسباب لفشل الكاريزما :



٦/٦ العرض .

٦/٧ حب الرسالة .. التورط الأخلاقي .

٦/٨ أنه الاقتصاد يا غبي .

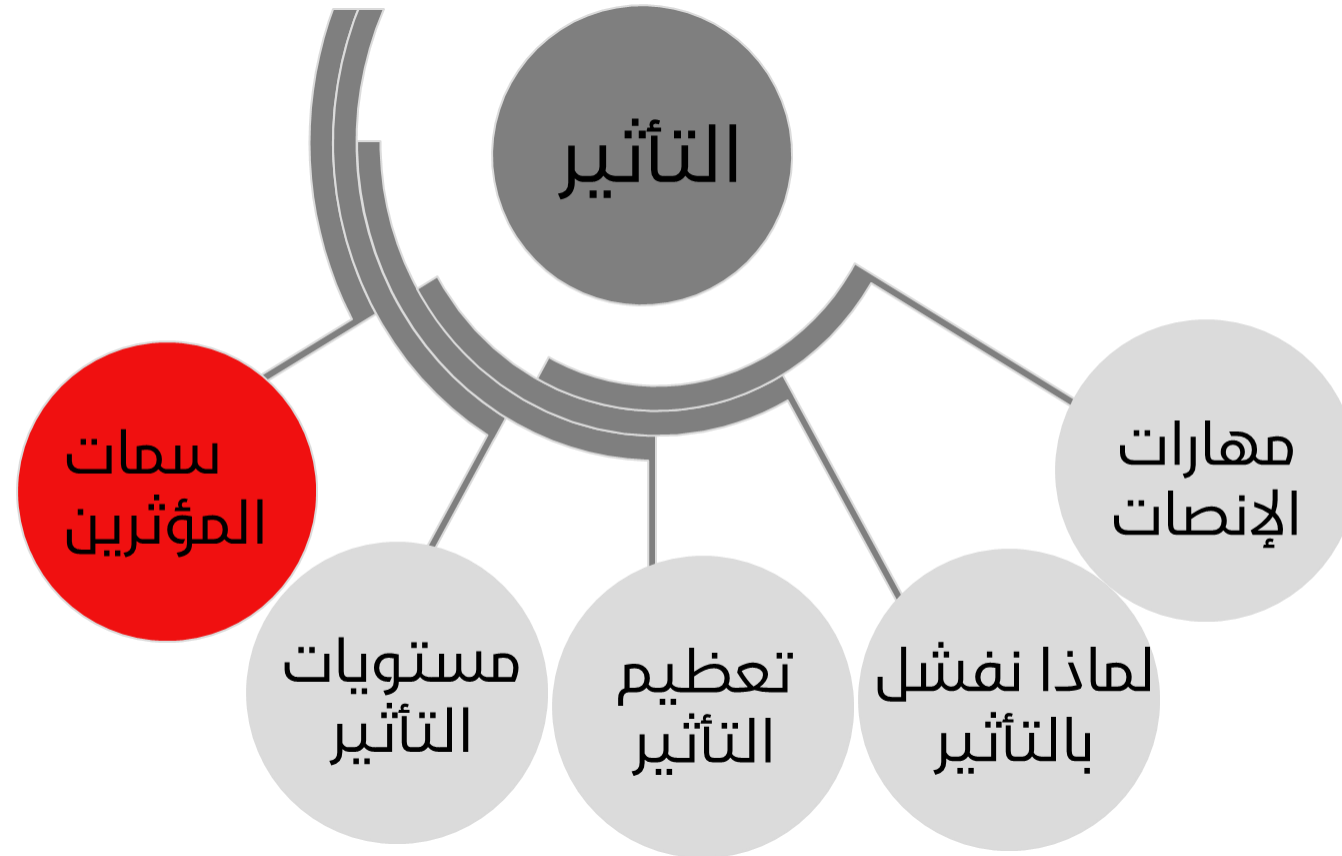
٦/٩ ملل الرسالة ( اقتصاد الجاذبية ) .

٦/١٠ هزائم في الميزان .



الاتصال الشامل الفعّال لتحريك الآخرين (الاتباع) واتجاهه هدف .

# ثامناً : سمات المؤثرين :

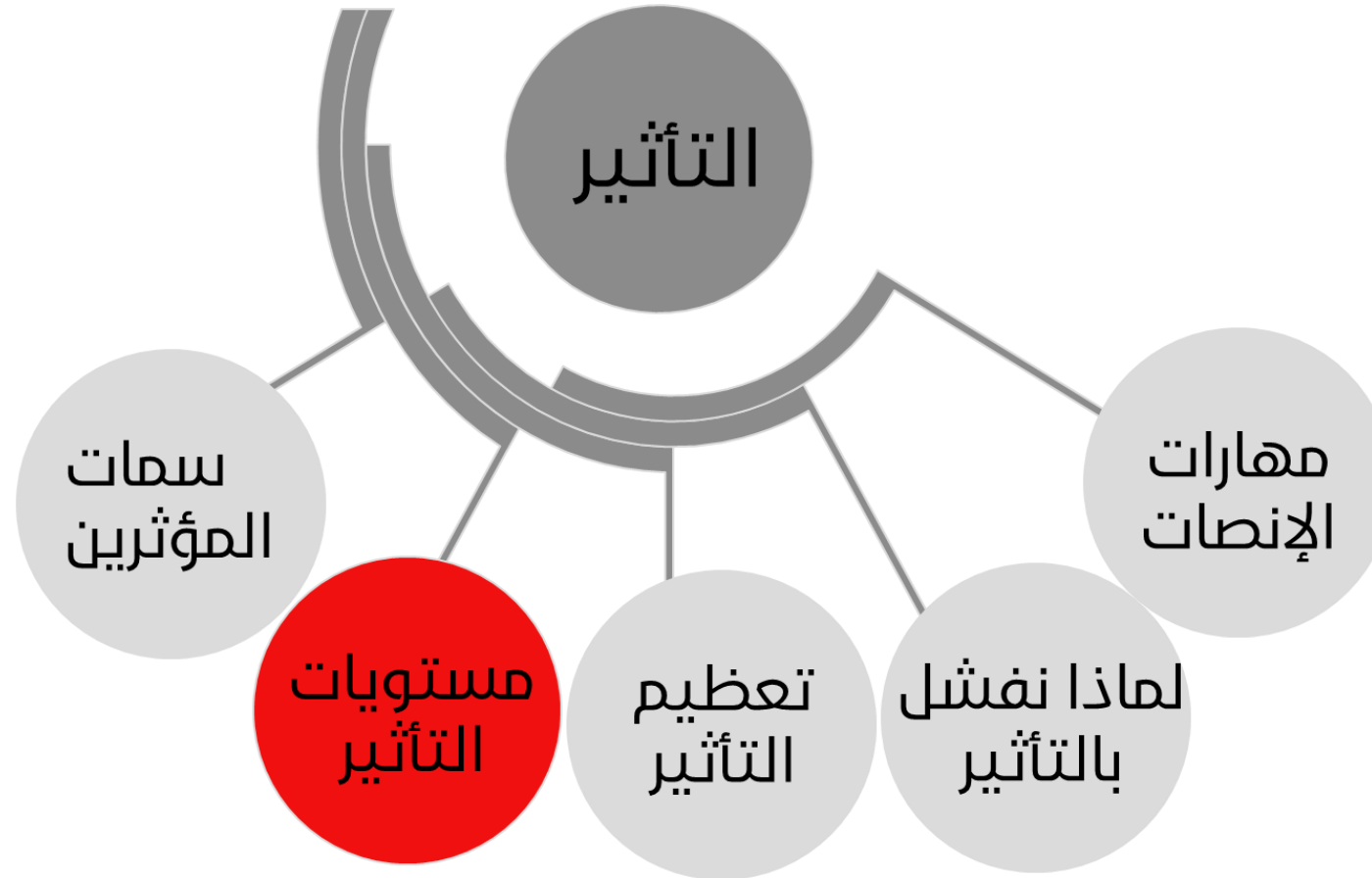


## ثامناً : سمات المؤثرين :



- ٢/١ يملك فكرة ( صورة ) يؤمن بها (صادق) و لديه شغف في تصديرها للآخرين
- ٢/٢ الحب ( الرحمة ) ، ( المساواة )
- ٢/٣ العطاء (مادي،أو معنوي) "التحفيز"
- ٢/٤ الإهتمام (الإحترام)
- ٢/٥ النصيحة
- ٢/٦ تعظيم الأثر
- ٢/٧ الكثافة ( الاتصال)

# ثامناً : مستويات التأثير :



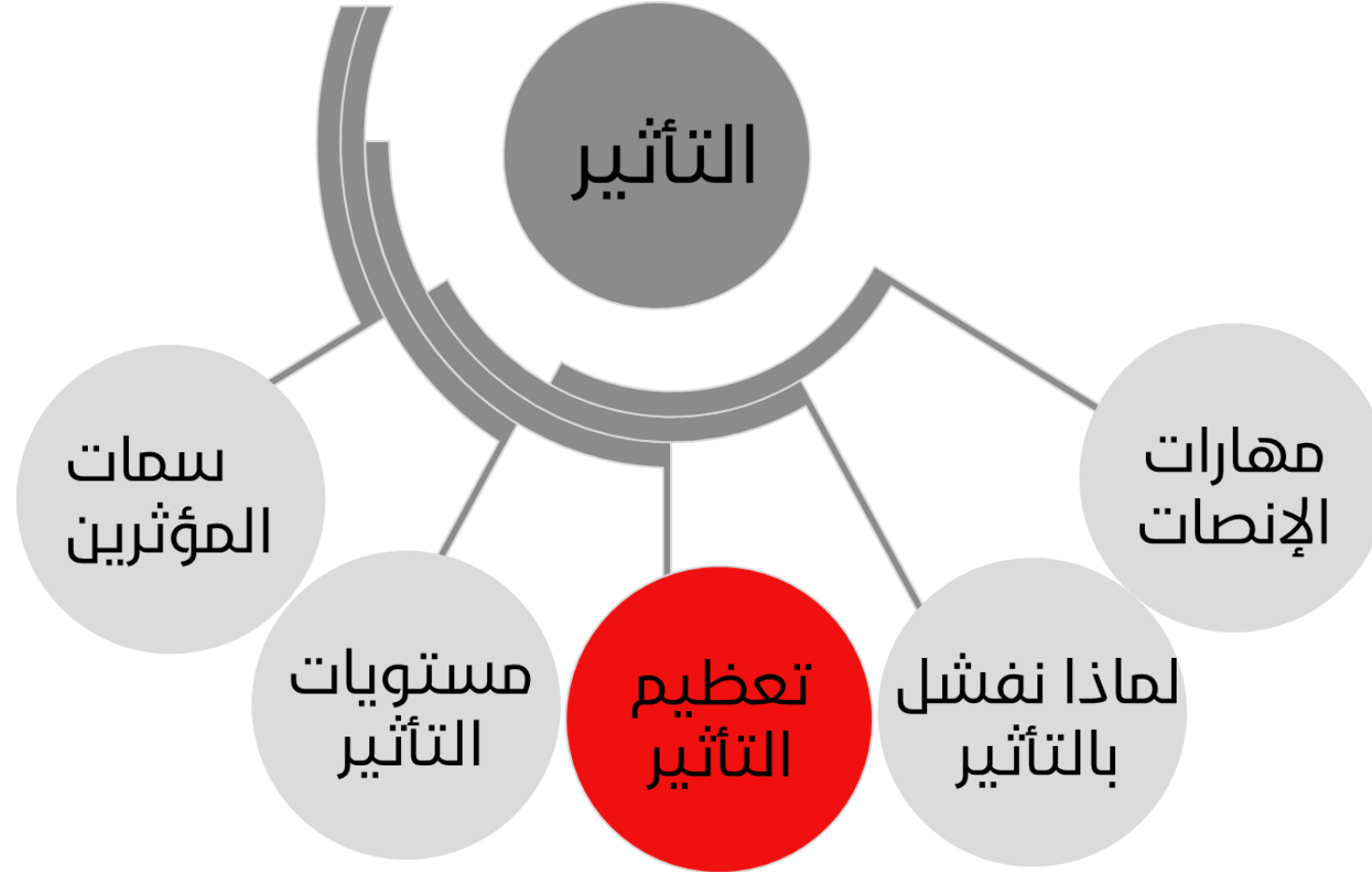
# ثامناً : مستويات التأثير :



٣/١ تأثير محدود

٣/٢ تأثير متوسط ( التحسين )

٣/٣ تأثير كبير ( التغيير )



## ثامناً : تعظيم التأثير :

٤/١ فلسفة الاتصال الذي يرسم و يعزز الصورة الذهنية .

٤/٢ الانطباع الأول .

٤/٣ الجسد .

٤/٤ قصص النجاح ( الممارسة و التطبيق ) .

٤/٥ كن بمواقع التأثير .

٤/٦ المحيط الأزرق ( دائرة تأثير جديد ) .

٤/٧ استمع لصوتك الداخلي .

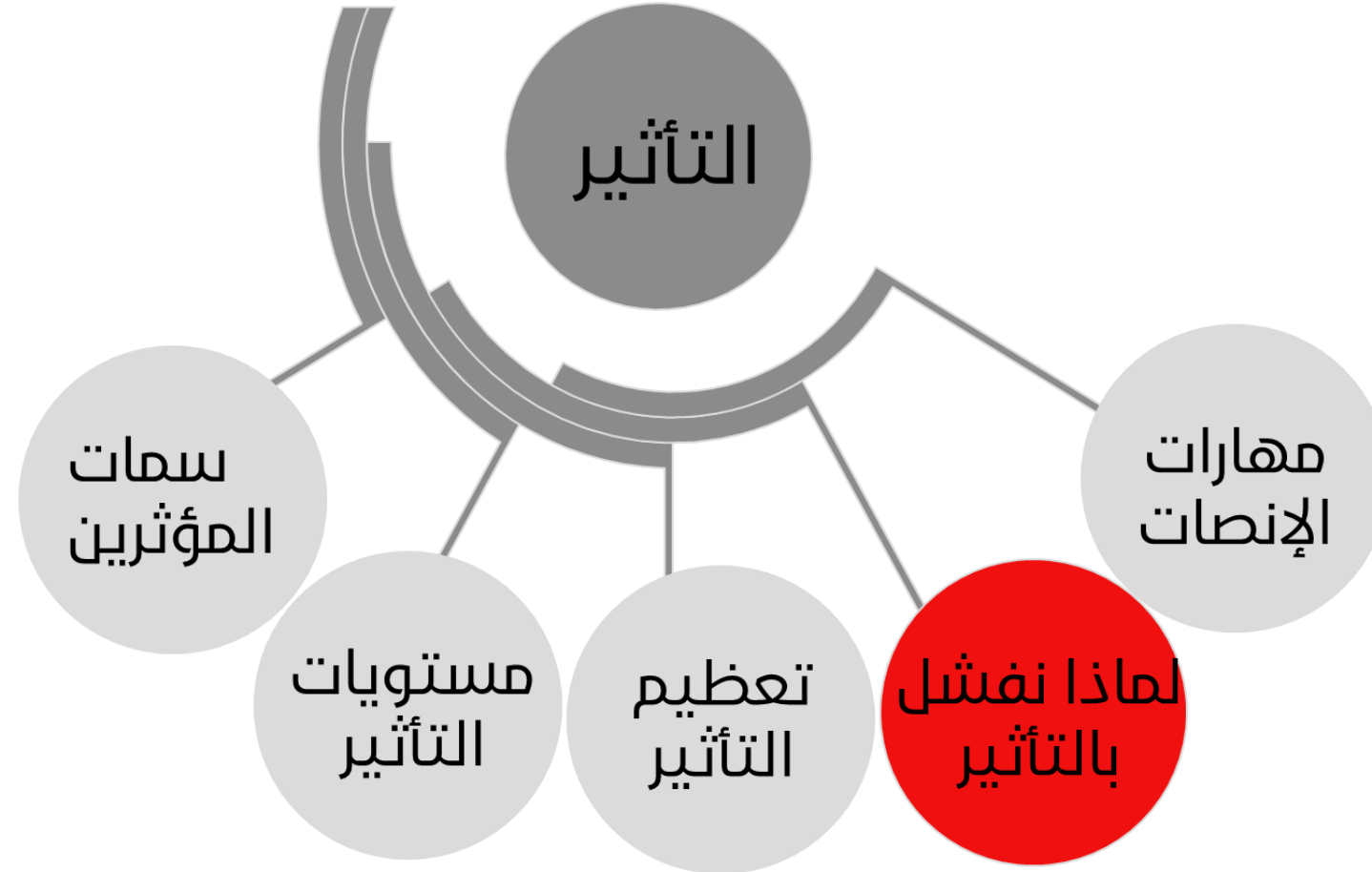
٤/٨ استمع لعدوك قبل أصدقائك .

٤/٩ شبكة ( المافيا ) .

٤/١٠ مستشار بارع .



# ثامناً : لماذا تفشل بالتأثير :



## ثامناً : لماذا تفشل بالتأثير :



٥/١ الرعوية ( العجز ) بدلا عن التنمية .

٥/٢ المزاجية صعودا و هبوطا .

٥/٣ التنبؤ بالأثر ( المبكر ) .

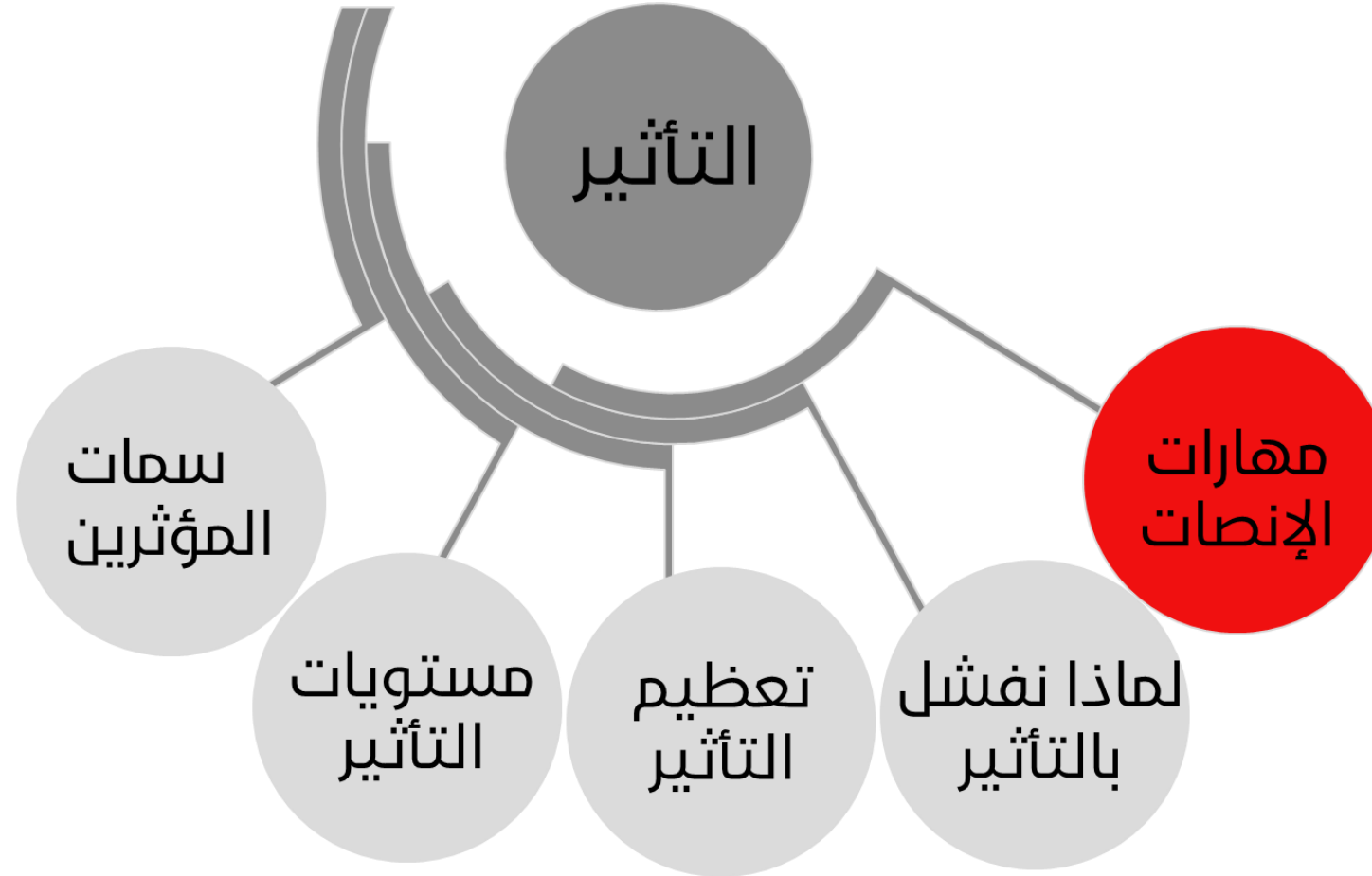
٥/٤ لم تلتقط الموجة ( صدى الصوت ) ، الإنصات .

٥/٥ إهمال التفاصيل .

٥/٦ ضعف التقنية .

٥/٧ إنه ليس عهدك ( غادر ) أو أعد بناء نفسك

بعمق .



## ثامناً : مهارات الإنصات :



٦/١ انظر إلى المتحدث

٦/٢ لا تقاطع

٦/٣ ركز على الفهم

٦/٤ حدد الحاجة في اللحظة الراهنة

٦/٥ تحقق من مشاعرك

٦/٦ علق الحكم الذي تصدره .

٦/٧ قم بالتلخيص عند النقاط الرئيسية .

٦/٨ ا طرح الأسئلة للاستيضاح .

٦/٩ دائما اجعل الإنصات أولوية لك .

# شكراً لكم

info@alanood.org.sa

www.alanood.org.sa

Alanood Org

