



احترف مهنة الكوتشينج

المدرسي

كيف يمكنني الاستفادة من هذا  
التكوين؟



## 4 خطوات ذهبية لإيقاظ الكوتش المحترف في داخلك

- خذ قرار حاسم وجازم لتصير كوتش مدرسي
- تعلم باستمرار لتطوير مهاراتك ككوتش مدرسي
- استخدم ميزان العمل المناسب
- آمن أنك ستتصير كوتش مدرسي محترف

تقنية

ابداً والغاية في ذهنك

هي عملية تخيلية تساعدك على حرق مراحل نفسية سلبية كثيرة و تدمجك في الهدف بشكل كبير بحيث تعيش بخيالك وجسدك و عقلك وروحك ومشاعرك الهدف المبتغى الوصول اليه



**مراحل النفسيّة سلبيّة** = نقص في الرغبة, عدم وضوح الهدف  
التردد, انعدام المبادرة, الشك, انسحاب بعد أول محاولة,  
الخوف, قانون الجهد المعكوس

**تممج** = قانون التجلي, قانون الجذب, قانون الانعكاس, قانون  
السبب والنتيجة

# لماذا تطبيق فلسفة النجاح الخاصة بي



1-عدم الوقع في فخ التقليد والحلول الجاهزة

2-أن تعيش معاني النجاح قبل مشاركتها

3-الاقتناع بأن لكل شخص فلسفته الخاصة حسب عوامل متعددة

4-تطوير صفة التقبل

5-ستساعدني هاته الفلسفة في فهم المتدربين بشكل أفضل ومساعدتهم على خلق مبادئ واستراتيجيات خاصة بهم

# تطبيق فلسفة النجاح

شارك مع اصدقائك فلسفتك الخاصة بالنجاح في النقاط التالية :

- معنى النجاح
- معنى السعادة
- سبل التغيير
- اكثر الكتب التي غيرت حياتي
- الأشخاص الذين غيروا حياتي
- اكثر استراتيجيات التي نجحت بها
- هل لديك عادات للنجاح ؟
- ما هي عاداتك للنجاح؟
- ما هي القيم التي تحرك حياتي



دون ملاحظاتك

# فلسفتي الخاصة بالنجاح



## فهم ودراسة المبرمجين الأربع

الأثير



الأصدقاء



المدرسة



الابوين



احترف مهنة الكوتشينج المدرسي

# فهم ودراسة المبرمجين الأربع



# فهم ودراسة المبرمجين الأربعه / التقنية



# فهم ودراسة المبرمجين الأربع / التصفية



# فهم ودراسة المبرمجين الأربعه / التصفيه

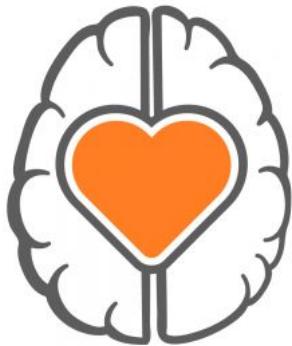


# فهم ودراسة المبرمجين الأربع / التنمية

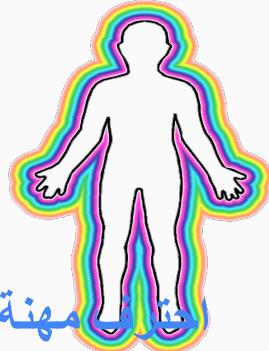


# مدارس التغيير

## المدرسة الوجودانية



## المدرسة الجسدية



## المدرسة الفكرية



## المدرسة الروحية





# صناعة فلسفة النجاح



النجاح هو التغيير المستمر



السعادة : شعور و ممکن من خلال التدريب الرفع من مدة السعادة من خلال أنشطة تشعرك بالسعادة



# صناعة فلسفة النجاح

التجارب التي نجحت فيها :

-الولادة

-تعلم رياضة معينة

-القيام ب تقديم عرض أمام الجمهور

جائزة تقديرية

نجاح دراسي ...

..

....



# صناعة فلسفة النجاح



حدد ما يلي ؟

التخصص أو التخصصات التي أجيدها

التخصصات التي أرحب في تعلمها

المهارات التي أتقنها جيدا :

المهارات التي أمارسها و يجب أن أطور فيها نفسي

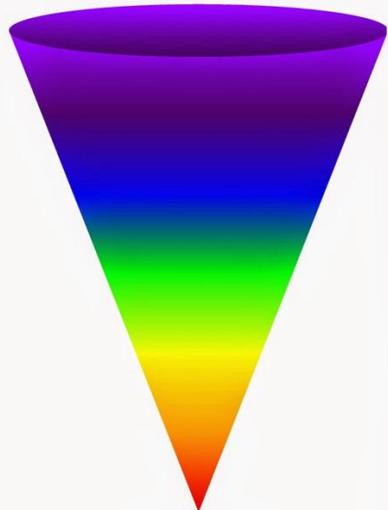
المهارات التي لم أقم بتجربتها قط و قررت أن أتعلمها

# صناعة فلسفة النجاح

قيمتى العليا



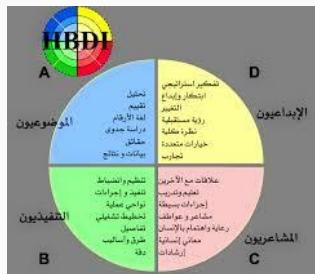
# صناعة فلسفة النجاح



700+	Enlightenment	الإستنارة
600	Peace	السلام
540	Joy	البهجة
500	Love	الحب
400	Reason	الحكمة
350	Acceptance	التقبيل/التسليم
310	Willingness	الاستعداد
250	Neutrality	الحياد
200	Courage	الشجاعة
175	Pride	الكبرياء
150	Anger	الغضب
125	Desire	الشهوة
100	Fear	الخوف
75	Grief	الحزن
50	Apathy	اللامبالاة
30	Guilt	التأنيب
20	Shame	العار

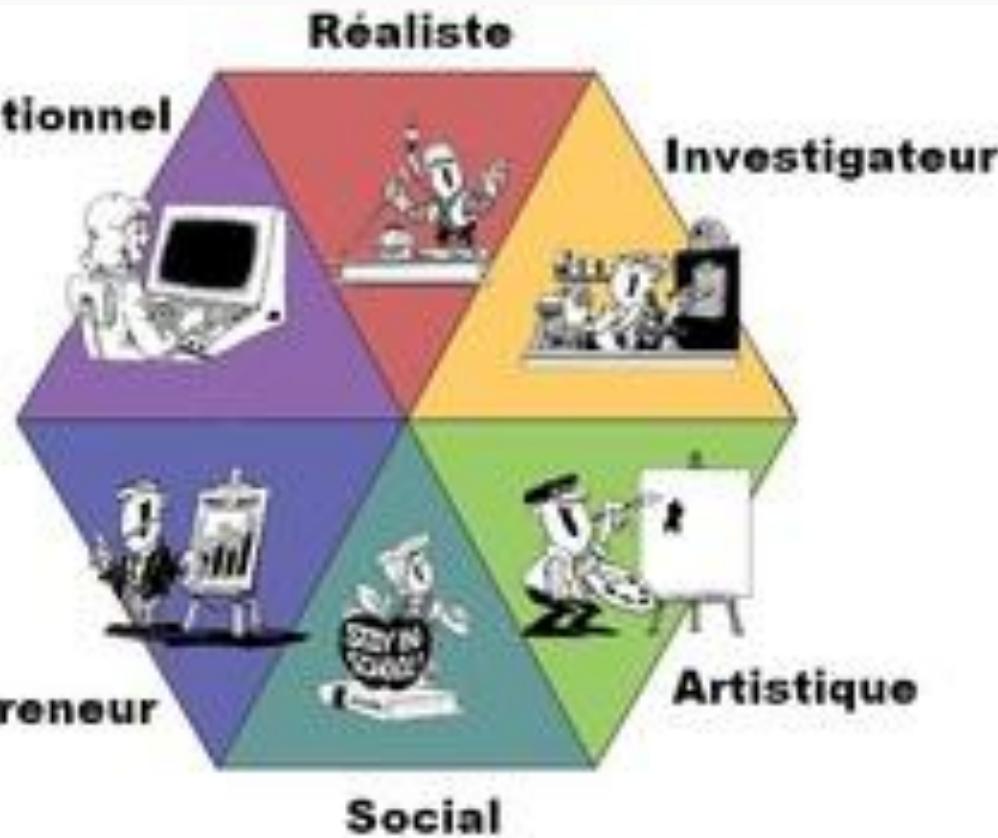
درجة وعيي الحالية مقياس هاوكلينز للوعي  
درجة الوعي التي أرحب في الارتقاء إليها

## تحليل الشخصية



# BIRKMAN

# صناعة فلسفة النجاح



توجهي المهني :

# أحدد نمطي التمثيلي



التسامح  
النمذجة

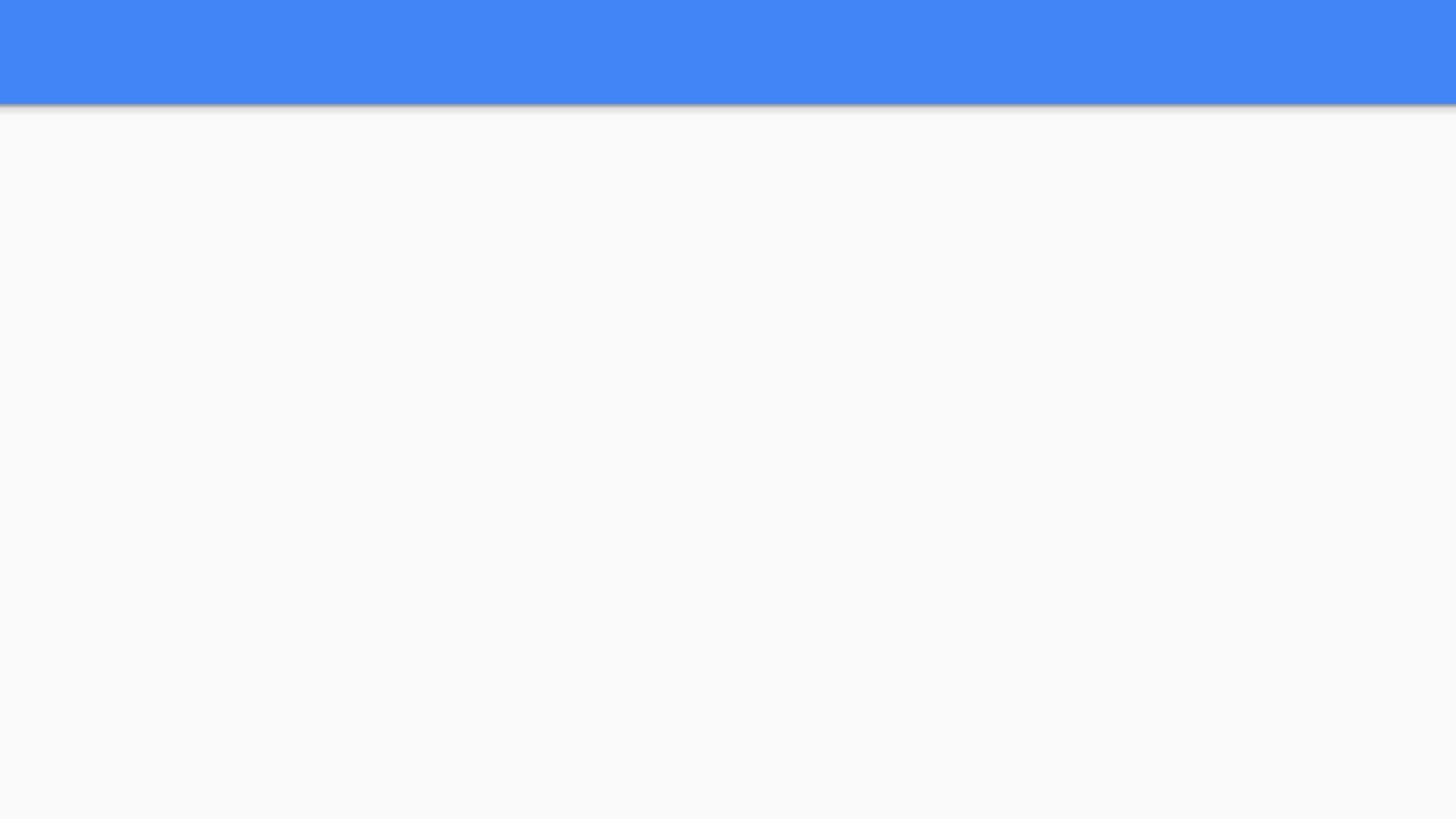
التصالح مع الطفل الداخلي بطريقة الحرية النفسية والعلاج بخط الزمن  
التنويم بالإيحاء الذاتي  
الرسالة العقلية  
الخريطة الذهنية  
تمرين الشكر  
القراءة والقراءة السريعة  
تطبيق عيش الموت

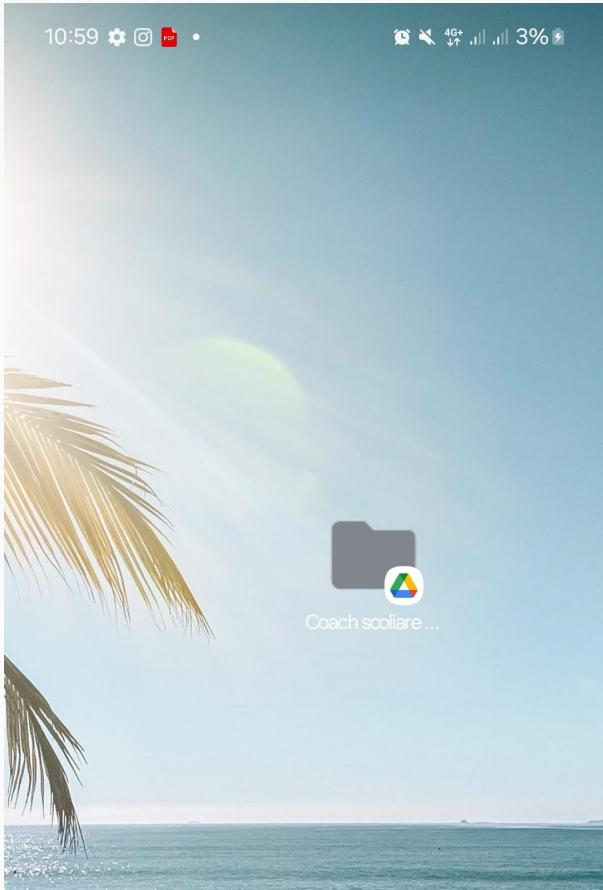


يمنح غوغل درايف 15 جيجابايت مجاناً لتخزين جميع أنواع الملفات وتنظيمها بسهولة، تماماً كما لو كنت على جهاز الكمبيوتر الخاص بك

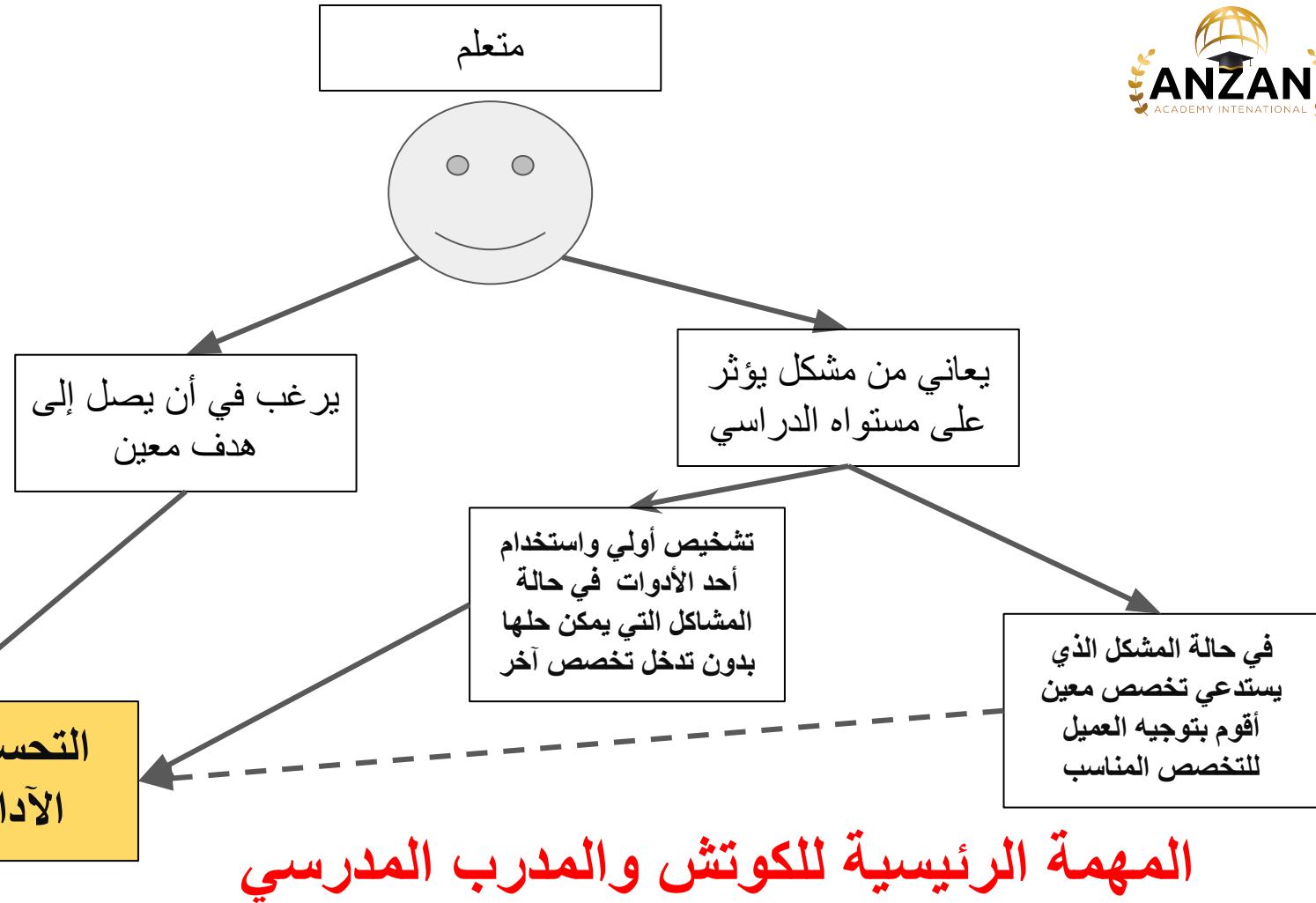


كما يمكنك مشاركة بعض الملفات والعمل عليها بشكل جماعي، ولكن يجب أن يكون لديك حساب بريد إلكتروني خاص بجوجل، وهو جيميل.





يمكنك إنشاء ملف جديد وحفظه في واجهة الهاتف أو الحاسوب. يمكنك بعد ذلك الوصول إلى الملف بسهولة من أي جهاز، والعمل على مجموعة من الأنشطة باستخدام الهاتف فقط.



للحفاظ على خصوصية المتدربين وعدم تشتيتهم في رحلة التكوين، ولتنظيم أنشطتهم،

ولتمكن المؤطرين من الإطلاع على جميع الملفات التي تشاركها الأكاديمية وأعضاء المجموعة،

ارتأت الأكاديمية الاعتماد على التقنية وتوظيفها في عملية التعلم. كما أنها فرصة للمتدربين لبدء استخدام التقنية بشكل إيجابي في مختلف الأنشطة المهنية للمزيد من التنظيم.

إليك الآن مقترن لتنظيم التعلمات  
والتقدم المستمر الفعال خلال وبعد  
نهاية التدريب

## ضبط المفاهيم

إعادة صياغة المفاهيم بطريقتي الخاصة

تجديد المفاهيم وتطويرها

عملية الربط ثم عملية الإبداع

# معرفة طريقي في التعلم

vak

les 4 styles d'apprentissage

تحديد الأهداف

smart

الهدف الواحد

ابداء والنتهاية في ذهنك

المستوى الأول = المستفيد

الحضور للمحاضرات المباشرة والأحداث و الولوج

للمنصة الرقمية

والتوصل بملفات والأدوات في مجموعة **التيليجرام**

## المستوى الثاني : المشارك

بالإضافة لما سبق يشارك التمارين والإعدادات القبلية يلخص بعض الدروس ويشارك ملخصات مع المجموعة ويشارك ملخصات لبعض الكتب المقرؤة والتطبيقات المقدمة خلال التكوين

من طرف المؤطرين  
يحضر لمعظم الحصص

خلال الإطلاع على الملف الواحد ترشح الأكاديمية المتدرب الولوج لمجموعة التيليرام الخاصة بتحدي صناعة الماركة الشخصية وإعداد الدورات التدريبية

## المستوى الثالث : الممارس

بالإضافة لما سبق لتفعيل هذا المستوى يجب على المشارك الوصول إلى إعداد 5 عروض تقدمية على الأقل مواكبة فردية واحدة و مقالتين تتضمن حلول دراسية

عند تفعيل هذا المستوى سيمكن الكوتش والمدرب من وضع أرقام هاتفه أو روابط خلال إعلاناته لعرضه المؤدى عنها و خدماته التدريبية وسينتقل للمجموعة الخاصة بإعداد وتقديم برامج احترافية

## المستوى الثالث : المحترف

بالإضافة لما سبق لتفعيل هذا المستوى يجب على المشارك الوصول إلى إعداد 10 عروض تدريبية على الأقل 5 حالات مصاحبة فردية و 5 مقالات تتضمن حلول دراسية ويمكن دمج استراتيجية الإعلان داخل المقالة وروابط مباشرة للتواصل معك مباشرة

عند تفعيل هذا المستوى سيمكن الكوتش والمدرب بالإضافة لما سبق من دمج الكوتش في فئة الكوتش الشريك مع الأكاديمية  
**نظام الماستر مايند**

رؤية الأكاديمية ورسالتها هي **خلق بيئة إعداد كوتش مدرسي محترف**

هدفنا هو التركيز على الرسالة وخلق التناقض بين الأهداف والأدوات والرسالة وهي دعوة غير مباشرة لك كمتدرب أن تمتلك رسالة ورؤية واضحة وتعمل بشكل مستمر عليها هذه الإستراتيجية تعمل عليها الشركات الناجحة وتعتبر من قوانين خلق الماركة

ستتمكن بعد انتقالك من مستوى إلى مستوى متقدم من بداية قوية للمضي قدما نحو الإحتراف وستتمكن بسهولة من فرض وجودك في عالم التدريب والكوتشينج المدرسي

ونحن في الأكاديمية نفتخر بجميع المستويات ونتعامل بشكل إيجابي مع جميع أعضاء العائلة فليس من الضروري تفعيل التعليمات من خلال هذا النظام

فقط نجده وسيلة جد فعالة لتخطي مجموعة من التحديات التي ستواجهك عند الرغبة في الممارسة

ولحرصها الشديد لتمكين جميع المتدربين كيـفـما كانت  
قيـمـهم وأـهـدافـهم من التـكـوـين تـبـقـى إـمـكـانـيـةـ الـإـنـتـقـالـ منـ  
مـسـتـوـىـ لـمـسـتـوـىـ حـتـىـ بـعـدـ التـكـوـينـ لـمـدـةـ سـنـةـ كـامـلـةـ  
أـوـ تـفـعـيلـ خـدـمـةـ **ديـماـ مـعـاـكـ** سـنـةـ أـخـرىـ لـضـبـطـ جـمـيعـ  
الـمـفـاهـيمـ وـالـتـوـصـلـ بـاسـتـمـرـارـ لـالـمـسـتـجـدـاتـ

أتمنى أن تكون هاته الإقتراحات زادت من فهمكم  
لاستراتيجية أكاديميتنا وندعوكم لاعطائنا اقتراحات ووجهات  
نظركم حتى نتمكن من تحسين هاته البيئة الإيجابية بوجودكم  
وتفاعلكم معها تحيا تحياتي



## تعريف الكوتشينج



أداة قوية من أدوات التغيير يستفيد منه فرد أو جماعة أو مؤسسة لدعم اتخاذ القرار وتطبيق استراتيجيات أو مجموعة من الاستراتيجيات بهدف الوصول الى نتائج ملموسة خلال وقت محدد

ملاحظة : خلال عملية الكوتشينج يمكن أن يلعب الكوتش أدوار متعددة حسب حالة الزبون



## أنواع الكوتشينج

يقسم أنواع الكوتشينج على أساس :

## الهدف/1

المجال / 2

## الحالة/3



احترف مهنة الكوتشينج المدرسي



## أنواع الكوتشينج / الهدف

**كوتشنج وقائي** : وهي عملية قبلية يقوم بها الكوتش لمساعدة العميل في أن يكون مستعداً لمواجهة أي تحديات وعقبات

1

**كوتشنج علاجي** : عملية تصحيح للوضع الحالي يقوم بها المستفيد (العميل) وذلك بمساعدة الكوتش

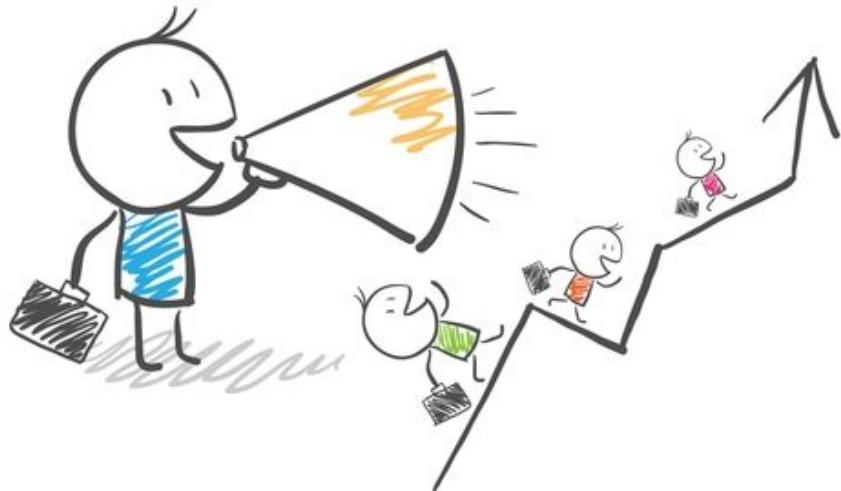
2

**كوتشنج تطويري** : عملية تحسين وتطوير في الأداء يستخدم المستفيد (العميل) من خلالها أفضل امكانياته ومهاراته للوصول إلى هدفه

3



# أنواع الكوتشينج / مجال



coach

احترف مهنة الكوتشينج المدرسي

- ⚡ كوتش العلاقات
- ⚡ كوتش الوالدين
- ⚡ كوتش الأعمال
- ⚡ كوتش الحياة وهي الأكثر انتشارا
- ⚡ كوتش مدرسي
- ⚡ كوتش رياضي



# أنواع الكوتشينج / حالة الكوتشينج



فردي - جماعي



رسمي - غير رسمي





## فعالية الكوتشينج

وقد اثبتت الدراسات والابحاث فاعلية الكوتشننج في التغيير وتحسين الذات فعلى سبيل المثال تبين أن الاستبيان الذي وُزع على 2165 مستفيد من جلسات الكوتشننج في 62 دولة وضح الفوائد والتحسينات التالية لدى المستفيد بالنسبة



♦ التوازن بين العمل والحياة الشخصية 63%

♦ الثقة وتقدير الذات ب 80%

♦ مهارات الاتصال 72%

♦ الأداء الوظيفي 70%

♦ العلاقات 73%



## فعالية الكوتشينج على مستوى التلاميذ والطلبة



- ◀ زيادة بنسبة 29% في نتائج وتقدير الطلاب.
- ◀ تحسن بنسبة 27% في جودة التعليم (التدريس).
- ◀ ارتفاع الطموح بنسبة 44%.
- ◀ نمو بنسبة 44% في الثقة في النفس.



## فعالية الكوتشينج على مستوى المعلمين :

- ◀ زيادة بنسبة 30% في جودة تقديم الدروس خلال مدة 7 شهور.
- ◀ ارتفاع مستوى الأداء خلال مدة 6 اسابيع.
- ◀ تحسن على مستوى عملية التعليم.



## الإطار العام للكوتشينج المدرسي



الكوتشينج المدرسي موجه للمتعلمين من سن 12 سنة ، المتواجدين في المدرسة (ابتدائي ، ثانوي ، تعليم عالي). يمكنهم من الوصول إلى هدفهم من خلال الاعتماد على مواردهم الخاصة. والهدف المراد تحقيقه يرتبط ارتباطاً مباشرًا بالحياة المدرسية: صعوبات التعلم ، والعلاقات ، والتحفيز ، والتوجيه ..

# الإطار العام للكوتشينج المدرسي



يتدخل الكوتش المدرسي بشكل خاص في مواقف محددة أو في أوقات معينة مثل:  
انخفاض النتائج ، ضعف التركيز، القلق والخوف من الفشل في الامتحانات ، الإعداد لتقديم موضوع أو بحث دراسي ، التوجيه المدرسي ، حل نزاع معين

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...

1

إنني بصفتي كوتش:

أتوافق مع الآخرين لخلق الوعي لديهم بتلك  
القواعد، بما في ذلك المنظمات، والموظفين،  
والجهات الراعية، والعاملين في مهنة  
الكوتشينج وغيرهم، الذين قد يكونوا بحاجة إلى  
العلم بمحفوظ هذه القواعد.



# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...

2

إني بصفتي كوتش:

أمتنع عن التمييز غير القانوني في الأنشطة المهنية، بما في ذلك العمر أو العرق أو النوع الجنسي أو الإثنية أو التوجه الجنسي، أو الدين، أو الأصل القومي أو الإعاقة.



# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...



3

إني بصفتي كوتش:

أعرف بدقةٍ خبراتي و اختصاصاتي  
وشهاداتي المهنية أو الأكاديمية واعتمداتي.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...



4

إني بصفتي كوتش:

أقدم لآخرين شرحاً واقعياً ودقيقاً عما  
أقدمه لهم من خلال الكوتشينج، وعن مهنة  
الكوتشينج ، سواءً كان مكتوباً أو شفهياً.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...



5

إنني بصفتي كوتش:

أسعى - في جميع الأوقات- لأعترف بالمسائل الشخصية التي قد ت تعرض أو تُتَازع أو تُضَعَّف أداء الكوتشينج أو علاقات الكوتشينج المهنية، وحيثما اقتضت أو تطلبـ الحقيقة والظروف؛ فإني أطلب فوراً مساعدةً مهنيةً وأحدّد الإجراءات الواجب اتخاذها؛ مما قد يعني تعليق أو إيقاف علاقة الكوتشينج.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...



6

إنني بصفتي كوتش:

أدرك أن قواعد أخلاقيات المهنة تشمل علاقتي مع علائي والمستفيدن من الكوتشينج والمتدربين والمرشدين والمشرفين.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم الأول: السلوك الاحترافي بشكل عام ...



7

إنني بصفتي كوتش:

أحتفظ بأي وثائق تتعلق بالكوتشينج، بطريقةٍ تأخذُ بعين الاعتبار ضمان السرية والخصوصية وتنتفق مع أية قوانين أو أنظمة أو اتفاقيات مطبقةً بهذا الخصوص شاملاً بذلك إتلاف أي من هذه الوثائق.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## الفصل 1: معايير السلوك الأخلاقي

### القسم 2: تعارض المصالح



8

إنني بصفتي كوتش:

أسعى لتجنب أي تعارض للمصالح كان محتملاً أو معلوماً، وأن أُفصح وأنسحب حال حدوثه.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### القسم 2: تعارض المصالح

9

إنني بصفتي كوتش:

أوضح الأدوار التي يقوم بها الكوتش وأعین  
الحدود، وأراجع مع أصحاب المصلحة  
تعارض المصالح الذي قد ينشأ بين  
الكوتشينج ومهامي الوظيفية الأخرى.



# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### القسم 2: تعارض المصالح



10

إنني بصفتي كوتش:

أفصح للمستفيد أو الراعي عن جميع التعويضات التي قد استلمها / أدفعها مقابل تحويل المستفيد لأطرافٍ أخرى.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### القسم 2: تعارض المصالح



11

إنني بصفتي كوتش:

أحترم وأجلّ وأقدر أن علاقة الكوتشينج علاقة منصفة بين الكوتش والمستفيد بغضّ النظر عن شكل العائد المادي منها.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



12

إنني بصفتي كوتش:

أتحدد بأخلاقية إلى المستفيدين ورعايتهم والمستفيدين المتوقعين، عما أعلم بكونه صحيحاً عن عملية الكوتشينج أو عني بصفتي كوتش.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



13

إنني بصفتي كوتش:

أشرح بعناية وأسعى بحرص لفهم المستفيدين ورعاهم بطبيعة الكوتشنج وحدود السرية والترتيبات المالية؛ وأية شروط لاتفاقات وعقود الكوتشينج، وذلك في اللقاء المبدئي أو قبله.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



14

إنني بصفتي كوتش:

أعقد إتفاقية واضحة لخدمات الكوتشينج مع علائي ورعاتهم قبل بدء علاقة الكوتشينج، وأحترم شرف هذا الإتفاق، بحيث تتضمن هذه الإتفاقية الأدوار والمسؤوليات والحقوق لجميع أطراف الإتفاق.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



15

إنني بصفتي كوتش:

أتحمل المسؤلية بأن أكون واعياً وأن أضع حدوداً واضحة وملائمة، أراعي فيها ثقافة المجتمع وعاداته التي تحكم حدود التعاطي الحضوري المباشر أو غيره مع المستفيدين ورعايتهم.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين

16

إنني بصفتي كوتش:

أتتجنب العلاقات العاطفية مع أي من المستفيدين الحاليين أو رعاتهم أو المتدربين أو المستفيدين من خدمات الإرشاد أو الإشراف على الكوتشينج.



## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



17

إنني بصفتي كوتش:

احترم حق المستفيد في إنهاء علاقة الكوتشينج في أي مرحلةٍ من مراحل الكوتشينج؛ ويخضع ذلك إلى أحكام الإتفاقية. وسوف أبقى متنبهاً لأي مؤشرات تدل على أن علاقة الكوتشينج لم تعد تحقق الأهداف المنشودة منها.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 3. السلوك المهني مع المستفيدين



18

إنني بصفتي كوتش:

أشجّع المستفيد أو الراعي على التغيير إذا كنت أعتقد أن المستفيد أو الراعي سوف يستفيد أكثر مع كوتش آخر أو مصدر آخر للمساعدة، وأقترح عليه الاستفادة من خدمات محترفي المهن الأخرى عندما يكون ذلك ضروريًا أو مناسباً.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 4. السرية/الخصوصية



19

إنني بصفتي كوتش:

أحافظ على أعلى مستويات السرية لجميع معلومات المستفیدین و رعاتهم، ما لم يكن الإلقاء بهذه المعلومات متطلباً بموجب القانون.

# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## معايير السلوك الأخلاقي

### 4. السرية/الخصوصية

20

إنني بصفتي كوتش:

أعقد إتفاقاً واضحاً يبين كيفية تبادل المعلومات بين  
الكوتش والمستفیدین ورعایتهم.



## قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج



21

## معايير السلوك الأخلاقي

## إنني بصفتي كوتش:

أعقد اتفاقاً واضحاً عند قيامي بدور الكوتش أو مشرف كوتشرينج أو مرشد كوتش أو مدرب مع كلٍ من الراعي أو المتدرب أو المستفيد من خدمة الإرشاد أو الإشراف؛ وذلك فيما يخص حالات الإخلال بشرط "الحفظ على السرية". (مثلاً: قيام المستفيد بأنشطة غير قانونية، أو بموجب أمر صادر من المحكمة أو استدعاء، أو في حال وجود خطر وشيك أو محتمل على النفس أو على الآخرين. الخ) وأتأكد من أن كلاً من الراعي أو المستفيد من خدمة الكوتشينج أو الإشراف؛ قد قام طوعاً وعن علم بالموافقة خطياً على هذا الحد من السرية. حيث أعتقد - وبشكل معقول - أنه بسبب وجود أي من الظروف المذكورة أعلاه فإني قد ألجأ إلى إبلاغ السلطات المعنية.



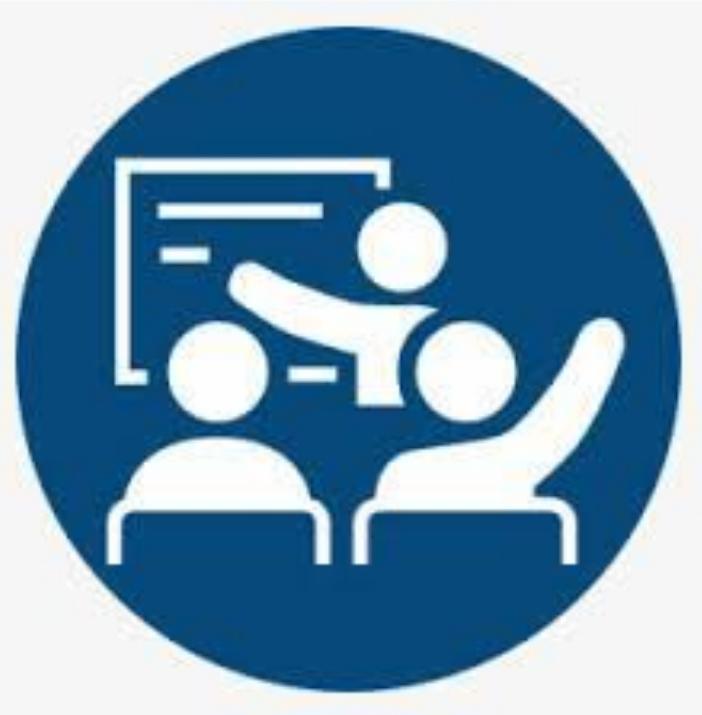
# قواعد أخلاقيات مهنة الكوتشينج

## 5: التطوير المستمر

إنني بصفتي كوتش:

22

ألتزم بالاستمرار في تطوير مهاراتي المهنية  
وفقاً لاحتياجاتي.



# فلسفتي الخاصة بالنجاح



# كيف تعرف أنك في الطريق نحو احتراف مهنة الكوتشينج المدرسي؟



**معادلة النجاح = الهدف + خطة + تطبيق الخطة + تطوير وتعديل الخطة + تطبيق التعديلات + المحاولة حتى تصل للهدف**

بعض التجارب التي يمكنك أن تتدرب عليها باستمرار لاحتراف مهنة الكوتشينج المدرسي :

- 1- صناعة المحتوى الذي له علاقة بالمشاكل والحلول الدراسية
- 2- صناعة الإعلانات واستراتيجية جلب الزبائن
- 3- إنجاح عملية استقطاب العملاء وترجمتها لجلسات ناجحة
- 4- الإعداد الذهني قبل استقبال العميل
- 5- استقبال العميل
- 6- مقابلة العميل
- 7- المتابعة
- 8- اختتام الحصص



احترف مهنة الكوتشينج المدرسي

## فهم ودراسة المبرمجين الأربع

الأثير



الأصدقاء



المدرسة



الابوين



احترف مهنة الكوتشينج المدرسي

# فهم ودراسة المبرمجين الأربع



# فهم ودراسة المبرمجين الأربعه / التقنية



# فهم ودراسة المبرمجين الأربع / التصفية



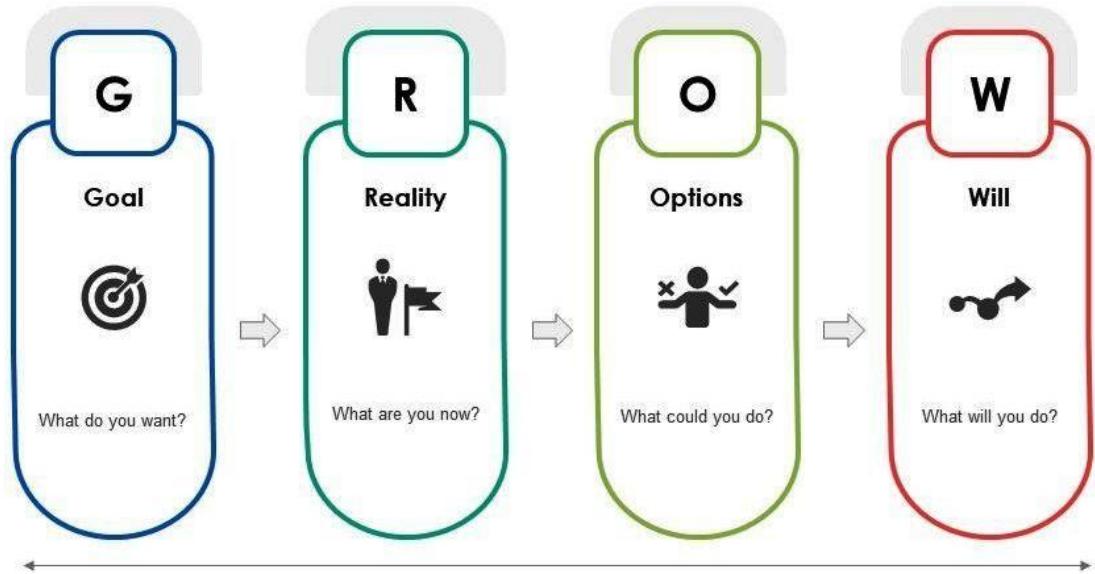
# فهم ودراسة المبرمجين الأربعه / التصفيه



# فهم ودراسة المبرمجين الأربع / التنمية



# نموذج GROW Model لتعليم وتوجيه الآخرين لتحسين أدائهم



## مراحل GROW للكوتشينج

Goal  
Reality  
Option  
Will

# نموذج GROW Model لتعليم وتوجيه الآخرين لتحسين أدائهم

الاهداف GOALS	الواقع REALITY	الخيارات المتاحة OPTIONS	ماذا ستفعل ؟ WHATS NEXT?
ما هي النتيجة المأمونة بالنسبة لك (حدد المستهدف رقمياً) ؟	ما هو واقعك اليوم بالنسبة للنتيجة المأมولة (هل تستطيع تعبّر عنها رقمياً) ؟	ما هي الخيارات المتاحة لديك لفعلها لحل هذه المشكلة ؟	ما الذي ستلتزم بالقيام به لحل هذه المشكلة (إجراءات التنفيذ) ؟
كيف سيؤثر هذه النتيجة في تحسين حياتك ؟	ما هي الأسباب التي أدت لوجود هذه المشكلة ؟	ما الصعوبات التي قد تواجهك عن محاولاتك حل هذه المشكلة ؟	كيف سترى أنك نجحت في حل المشكلة (حدد مؤشرات الإنجاز) ؟
ما الذي ستشعر به لو تحقق هذا الهدف ؟	ما هي المحاولات التي بذلتها حتى الآن لحلها ؟		ما الذي تتوقع أنه سيدعمك في إنجاز مهماتك ؟

# نموذج GROW Model لتعليم وتوجيه الآخرين لتحسين أدائهم



مراحل **GROWTH** للكوتشينج

Goal  
Reality  
Option  
Will  
**Tactic**  
**Habits**



# الفرق بين التدريس والتدريب والكوتشينج

## التعليم

الكوتشينج

التدريب

التدريس

تغيير القطاعات

تحفيز

التعليم الغير المباشر

القيادة من الخلف

تقنيات، تطبيقات  
ومهارات

تلقين المعرفة

التعليم المباشر

القيادة من الأمام



# كفاءات الكوتش المدرسي



## يظهر الممارسات الأخلاقية



1. التزام النزاهة الشخصية والصدق في التعامل مع العملاء والرعاة وذوي الصلة أصحاب المصلحة



# كفاءات الكوتش



## يظهر الممارسات الأخلاقية

2. مراعاة هوية العملاء والبيئة والخبرات والقيم والمعتقدات الخاصة بهم



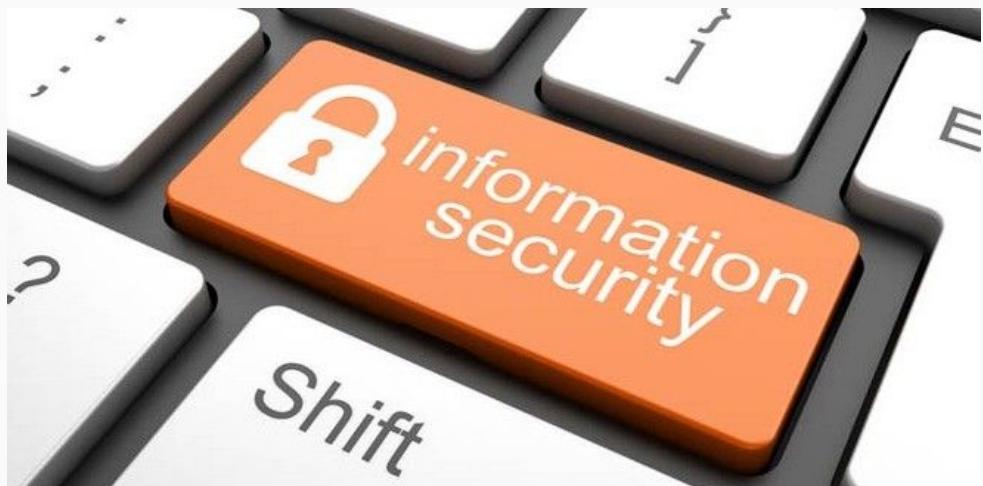
## يُظهر الممارسات الأخلاقية

### 3. استخدام لغة مناسبة ومحترمة للعملاء والرعاة وأصحاب المصلحة المعنيين

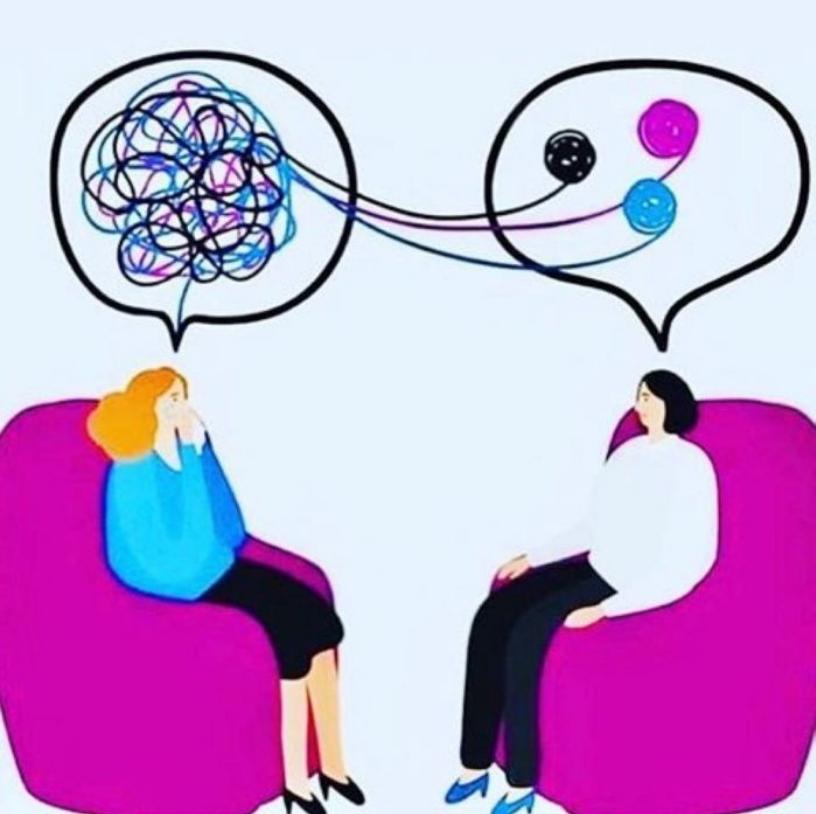




## يظهر الممارسات الأخلاقية



4. المحافظة على سرية معلومات العميل وكذلك لكل اتفاقيات أصحاب المصلحة ذات الصلة



## يظهر الممارسات الأخلاقية

5. المحافظة على الفروق بين الكوتشينغ والاستشارات والعلاج النفسي وغيرها من أشكال الدعم المهني

## يظهر الممارسات الأخلاقية

6. إحالة العملاء إلى المختصين دون الخوض تخصص المهن الأخرى .





# كفاءات الكوتش المدرسي



## بجسد عقلية الكوتشينج

1. الإقرار بأن العملاء مسؤولون عن خياراتهم الخاصة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## يجسد عقلية الكوتشينج



2. المشاركة في التعلم والتطوير المستمر ككوتش

## يجسد عقلية الكوتشينج

3. البقاء على دراية وانفتاح على تأثير السياق والثقافة لدى الآخرين



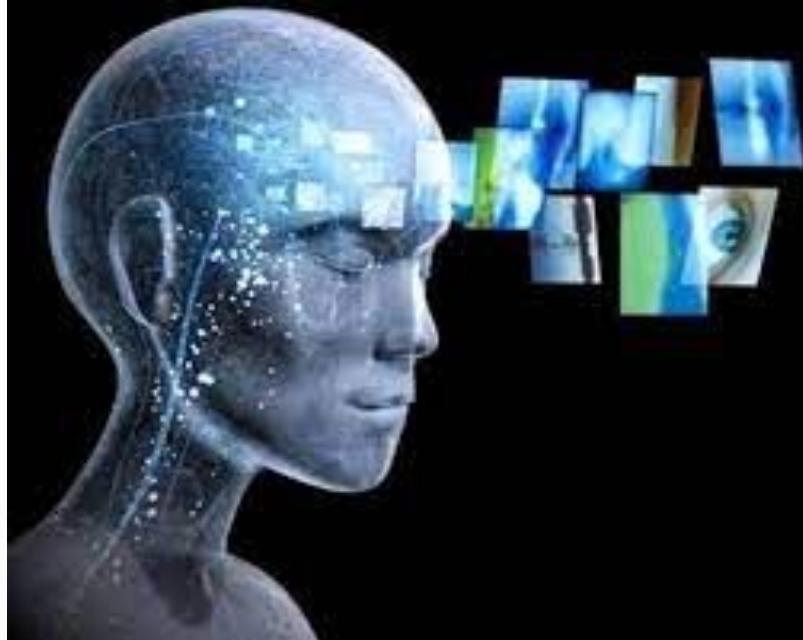


# كفاءات الكوتش المدرسي



## يجسد عقلية الكوتشينج

4. استخدام الوعي بالذات والحدس لافادة العملاء



## يجسد عقلية الكوتشينج

5. التطور والمحافظة على القدرات في التحكم على  
مداععنا





# كفاءات الكوتش المدرسي



## يجسد عقلية الكوتشينج



6. الجاهزية الذهنية عقلياً وعاطفياً للجلسات



# كفاءات الكوتش المدرسي



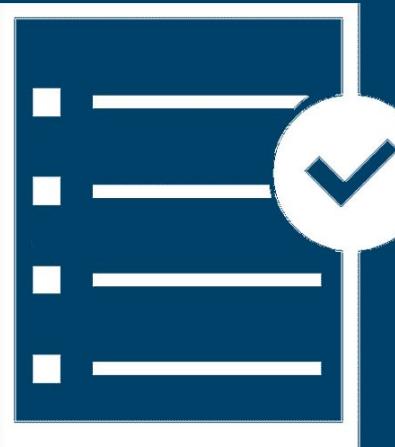
## يجسد عقلية الكوتشينج



7. طلب المساعدة من مصادر خارجية عند  
الضرورة



# كفاءات الكوتش المدرسي



إنشاء والمحافظة

على الاتفاقيات

1. وضع جدول اتفاقيات الكوتشينغ الشامل للعميل  
وتحديد كل جلسة الكوتشينغ.

2



# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات



2. شرح ما هو الكوتشينغ وما هو غير ذلك ويفصف العملية للعميل وذات الصلة أصحاب المصلحة



# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

3. التوصل إلى اتفاق حول ما هو مناسب وما هو غير مناسب ، ومسؤوليات العميل وأصحاب المصلحة ذوي الصلة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

4. التوصل إلى اتفاق حول المبادئ التوجيهية لعلاقة الكوتشينغ مثل الخدمات اللوجستية والرسوم والجدولة والمدة والانهاء والسرية ومشاركة الآخرين





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

5. الشراكة مع العميل وأصحاب المصلحة المعنيين لوضع خطة وأهداف كوتشينج شاملة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

6. الشراكة مع العميل لتحديد مدى توافق العميل  
مع الكوتش





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

7. الشراكة مع العميل لتحديد أو إعادة تأكيد ما يريد تحقيقه في الجلسة



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

8. الشراكة مع العميل لتحديد ما يعتقد العميل أنه  
بحاجة إلى معالجته أو حلّه وتحقيق ما يريد  
تحقيقه في الجلسة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات



9. الشراكة مع العميل لتحديد أو إعادة تأكيد مقاييس النجاح لما يريد العميل تحقيقه



# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات

10. الشراكة مع العميل لإدارة وقت الجلسة  
وتركيزها





# كفاءات الكوتش المدرسي



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات



11. مواصلة الكوتشنج في اتجاه النتيجة المرجوة للعميل ما لم يشر العميل غير ذلك



## إنشاء والمحافظة على الاتفاقيات



12. الشراكة مع العميل لإنها علاقة الكوتشينج  
بطريقة مناسبة للطرفين



# كفاءات الكوتش المدرسي



## زرع الثقة و الطمأنينة

الشراكة مع العميل لخلق بيئة آمنة وداعمة تسمح للعميل بالمشاركة بحرية. يحافظ على علاقة الاحترام المتبادل والثقة.





# كفاءات الكوتش المدرسي



## زرع الثقة و الطمأنينة



1. تسعى لفهم العميل في سياق هويتهم ، بيئتهم ، الخبرات والقيم والمعتقدات

## زرع الثقة و الطمأنينة



## 2. إظهار احترام هوية العميل وتصوراته وأسلوبه ولغته



# كفاءات الكوتش المدرسي



## زرع الثقة و الطمأنينة

3. يقر ويحترم المواهب والرؤى الفريدة للعميل والعمل في عملية الكوتشينغ



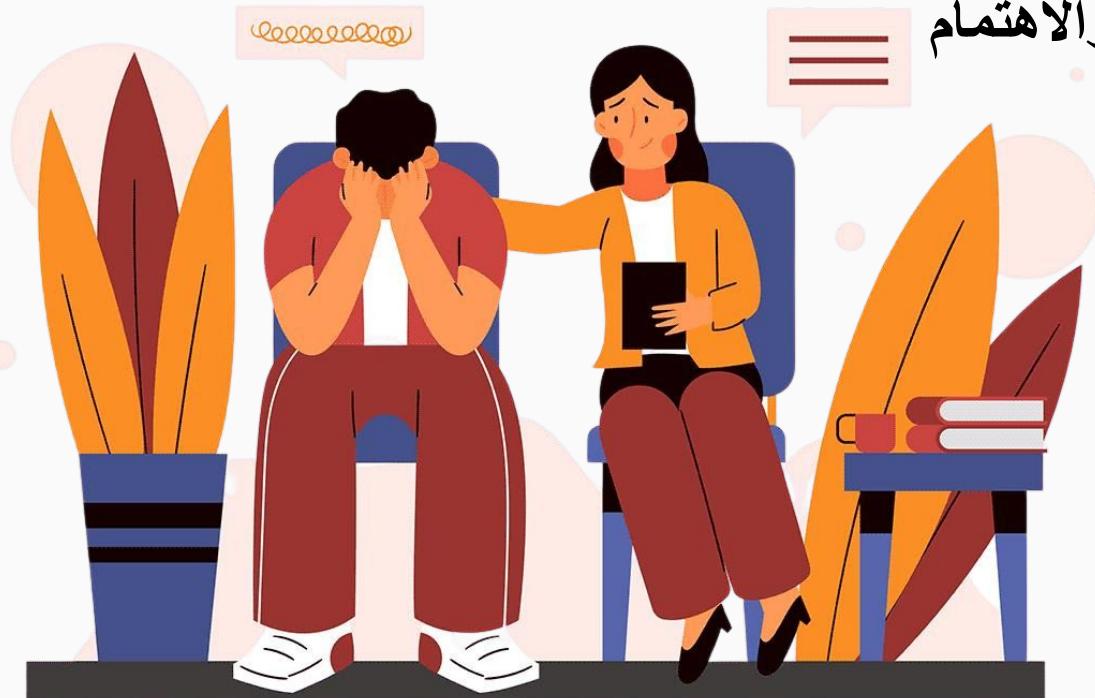


# كفاءات الكوتش المدرسي



## زرع الثقة و الطمأنينة

4. يظهر الدعم والتعاطف والاهتمام  
للعميل



## زرع الثقة و الطمأنينة



5. الاعتراف والدعم لتعبير العميل عن المشاعر والتصورات والمخاوف والمعتقدات والاقتراحات

## زرع الثقة و الطمأنينة



6. إيضاح نوع الانفتاح والشفافية في  
موضوع نقاط الضعف وبناء الثقة مع  
العميل



# كفاءات الكوتش المدرسي



## المحافظة على التواجد



الوعي التام و التواجد جسدياً وذهنياً  
مع العميل ، مستخدماً أسلوباً مفتوحاً  
ومرناً ومتصللاً واثق



# كفاءات الكوتش المدرسي



## المحافظة على التواجد

1. البقاء مرکزا على الملاحظات ،  
متعاطف ومتحاوب مع العميل





# كفاءات الكوتش المدرسي



## المحافظة على التواجد

### 2. إظهار الفضول أثناء عملية الكوتشينغ





## المحافظة على التواجد

3. إدارة العواطف و المشاعر للبقاء  
حاضرا مع العميل



## المحافظة على التواجد

4. إظهار الثقة في الجلسة مع مشاعر العميل  
القوية أثناء عملية الكوتشينغ





# كفاءات الكوتش المدرسي



## المحافظة على التواجد

### 5. إظهار الأريحية في العمل





# كفاءات الكوتش



## المحافظة على التواجد

6. السماح لمساحة للصمت ، و الوقفة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإنصات بفعالية

يركز على ما يقوله العميل وما لا يقوله لفهم  
ما يجري بشكل كامل





# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإنصات بفعالية

1. مراعاة سياق العميل و هويته والبيئة والخبرات والقيم والمعتقدات التي يتعين تعزيزها لفهم ما ينقله العميل





# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإنصات بفعالية

2. إيجاز أو تلخيص الفائدة للعميل لضمان  
الوضوح والفهم





# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإنصات بفعالية

3. التعرف والاستفسار عندما يكون هناك المزيد مما يتواصل مع العميل





# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإِنْصَات بِفَعَالِيَّة

4. الملاحظة والإقرار و إستكشاف عواطف العميل ، وتحولات الطاقة ، والإشارات غير اللفظية أو غيرها من السلوكيات





# كفاءات الكوتش المدرسي



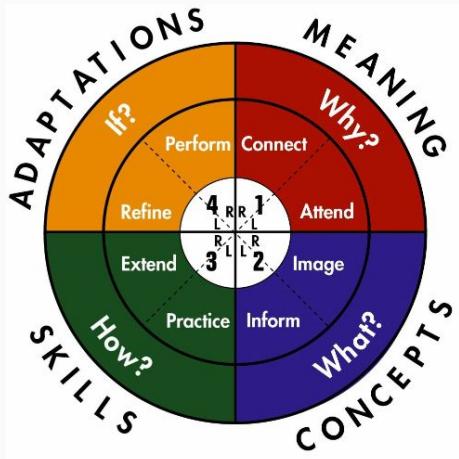
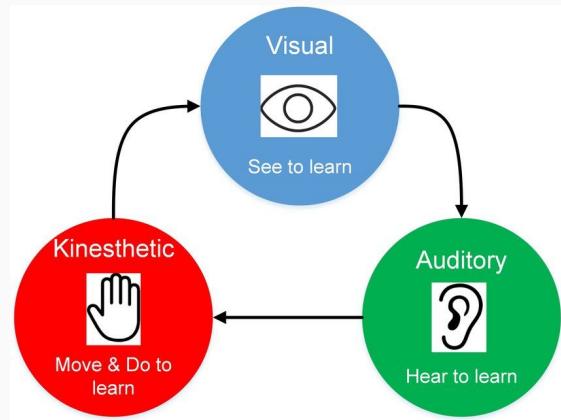
## الإِنْصَاتِ بِفُعَالِيَّةٍ

5. دمج كلمات العميل ونبرة الصوت ولغة الجسد لتحديد المعنى الكامل لما يتم توصيله



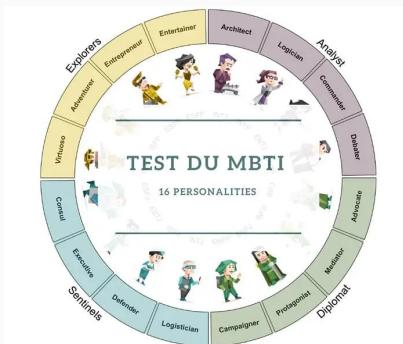


# كفاءات الكوتش المدرسي



## الإنصات بفعالية

6. ملاحظة الاتجاهات في سلوكيات العميل  
وعواطفه عبر الجلسات لتمييز المواقع  
والأنماط المستخدمة





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تحفيز الوعي

تسهيل رؤية العميل وتعلمها باستخدام أدوات وتقنيات مثل قوة السؤال ، الصمت ، القياس





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تحفيز الوعي

1. يأخذ في الاعتبار تجربة العميل عند تحديد ما قد يكون أكثر فائدة



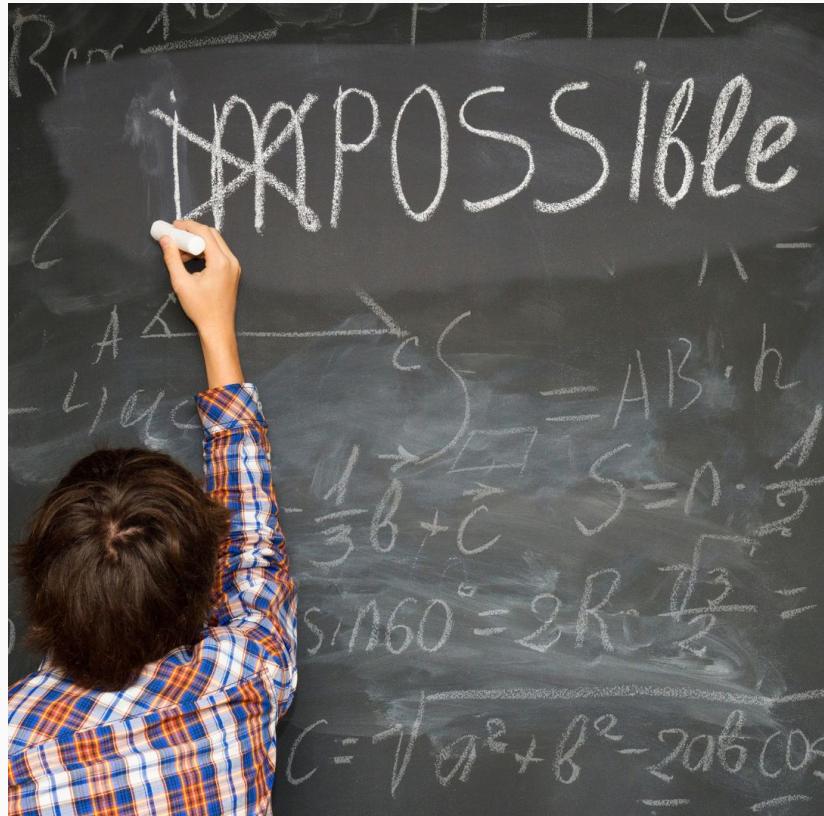


# كفاءات الكوتش المدرسي



## تحفيز الوعي

2. مواجهة وتحدي العميل كوسيلة لإثارة الوعي أو البصيرة





# كافئات الكوتش



## تحفيز الوعي

3. طرح أسئلة عن العميل ، مثل طريقة  
تفكيره وقيمه واحتياجاته ورغباته  
ومعتقداته



# كفاءات الكوتش المدرسي



## تحفيز الوعي

4. طرح الأسئلة التي تساعد العميل على استكشاف ما وراء التفكير الحالي





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تحفيز الوعي

5. دعوة العميل إلى مشاركة المزيد عن تجربته في الوقت الحالي



## تحفيز الوعي

### 6. ملاحظة ما يعمل على تعزيز تقدم العميل





## كفاءات الكوتش المدرسي

## تسهيل نمو العميل

الشراكة مع العميل لتحويل التعلم والرؤية إلى عمل. يعزز استقلالية العميل في عملية التدريب.





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

1. العمل مع العميل لدمج الوعي الجديد ، البصيرة أو التعلم في رؤيتهم للعالم و السلوكيات





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

3. الإقرار و دعم استقلالية العميل في تصميم  
الأهداف والإجراءات والأساليب





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

4. دعم العميل في تحديد النتائج المحتملة أو  
التعلم من خطوات العمل المحددة



## تسهيل نمو العميل

5. دعوة العميل للنظر في كيفية المضي قدما ،  
بما في ذلك الموارد والدعم والإمكانات





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

6. الشراكة مع العميل لتخيسن التعليم والرؤية داخل أو بين الجلسات و الدورات





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

### 7. الاحتفال بتقدم العميل ونجاحاته





# كفاءات الكوتش المدرسي



## تسهيل نمو العميل

### 8. الشراكة مع العميل في عملية إغلاق الجلسة





الأولوية في جلسة الكوتشينج هي تحديد الهدف في المستقبل وبهذا الهدف تحدد ما الذي ستغيره مع العميل لذلك ، نبدأ من الوضع الحالي ، ونتحرك نحو هدف محدد .

ت تكون عملية الكوتشينغ من 4 إلى 8 جلسات موزعة على 3 أو 4 أشهر. تستغرق الجلسة حوالي ساعة واحدة إلى ساعة ونصف الساعة ، ويوصى بعقد جلسة كل أسبوعين بدلاً من كل أسبوع . يستحسن عقد جلسة الكوتشينج في ظروف ملائمة للعميل .



تسمح الجلسة الأولى من الساعة الواحدة والنصف بتحديد الصعوبات التي يواجهها العميل وتحديد هدف بنقاط ملموسة. يستجيب التزام الكوتش مدونة أخلاقيات التدريب والتزام الشاب أخلاقياً ، على احترامه لإطار الكوتشينج وتنفيذ إمكانياته لتحقيق هدفه.

إذا كان الآباء هم من يطلبون الكوتشينج ، فيمكنك تنظيم حصة ثلاثة في نهاية الكوتشينج حتى يقوم التلميذ بمشاركة التجربة التي قضاها في فترة الكوتشينج وما استفاده وطبقه كاستراتيجيات وتقنيات مقتربة أو متفق عليها بينك وبين التلميذ



# يمكن للكوتش أن يقوم بالمصاحبة عن طريق :



يجب أن يتلقى المدرب في مكان يمكنه من خلاله الحفاظ على السرية المهنية التي يخضع لها أثناء الجلسات والتأكد من راحة موكله على مستوى وسائل الاتصال الممكنة المعروضة .

الهاتف

البريد الإلكتروني

مكتب المدرب

المدرسة

المنزل

كاميرا الويب .



# بروفايل الكوتش المدرسي



التقبل

الحيادية

البساطة

التمضق العاطفي



التعرف على  
المعتقدات والمعاني  
المتعلقة بالتعلم



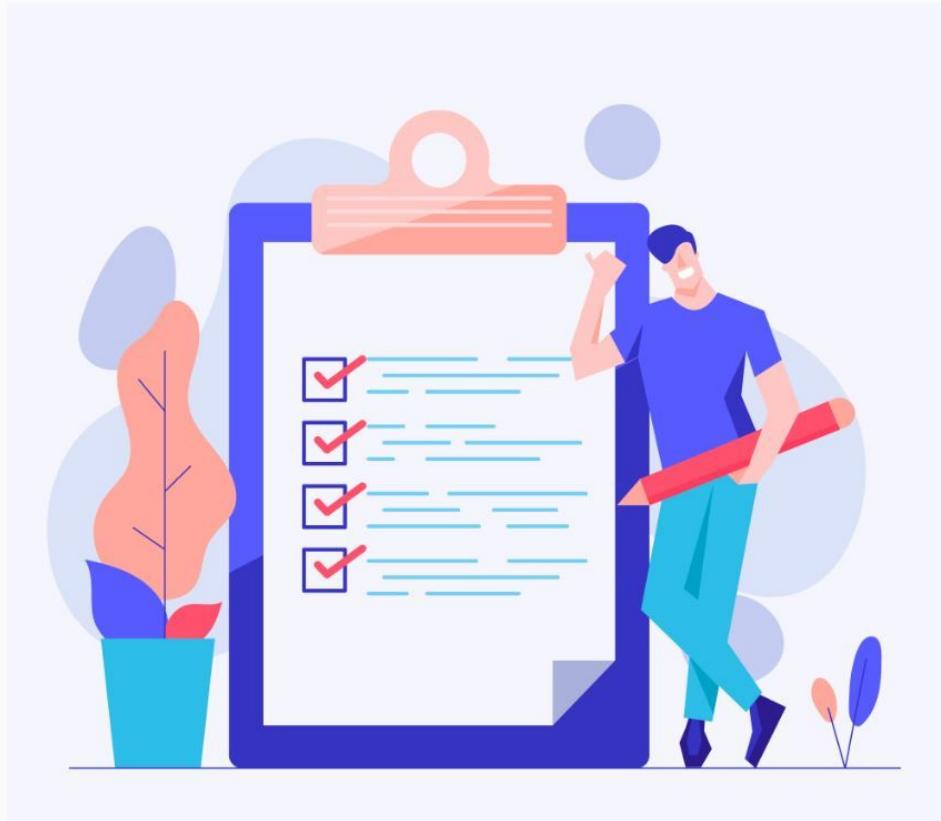
تعديل المعتقدات  
ورؤية العمل المدرسي  
لتنمية الدافعية



عمل جرد للمواهب  
ومجالات الاهتمام



ابحث عن وظيفة تتوافق مع  
طلعاتك ، وتعرف على نفسك ،  
وتعرف على القطاعات ، وقم  
بتتنفيذ خطة عمل لتحقيق  
أهدافك المهنية.



استخدام اختبارات  
التوجيه



# فن طرح الأسئلة



أذهاناً تبحث بشكل مستمر على إجابات على مختلف الأسئلة التي تدور من حولنا. لذا لابد من طرح الأسئلة الصحيحة التي تسهم في دفعنا إلى الأمام بدلاً من سحبنا إلى الوراء. لنأخذ هذا المثال: لو سألت نفسك مثلاً: "لماذا أشعر بالسوء الآن؟" ستجد أن عقلك بدأ في البحث عن إجابات لهذا السؤال مستحضرًا بذلك مختلف أنواع الأفكار السلبية والمحبطة التي قد تخطر لك، مما يجعلك أسوأ حالاً.



# سؤال مفتوح

الشرح

يتطلب إجابة مفصلة وشاملة من المتعلم. لا يمكن الإجابة عليه بنعم أو لا.

ما هي خططك المستقبلية بعد التخرج؟  
كيف تصف أسلوبك في التعلم؟

المثال الأول :

ما هي أهم التحديات التي تواجهها في عملك؟

المثال الثاني :

السياق : فتح النقاش واستكشاف أفكار الشخص



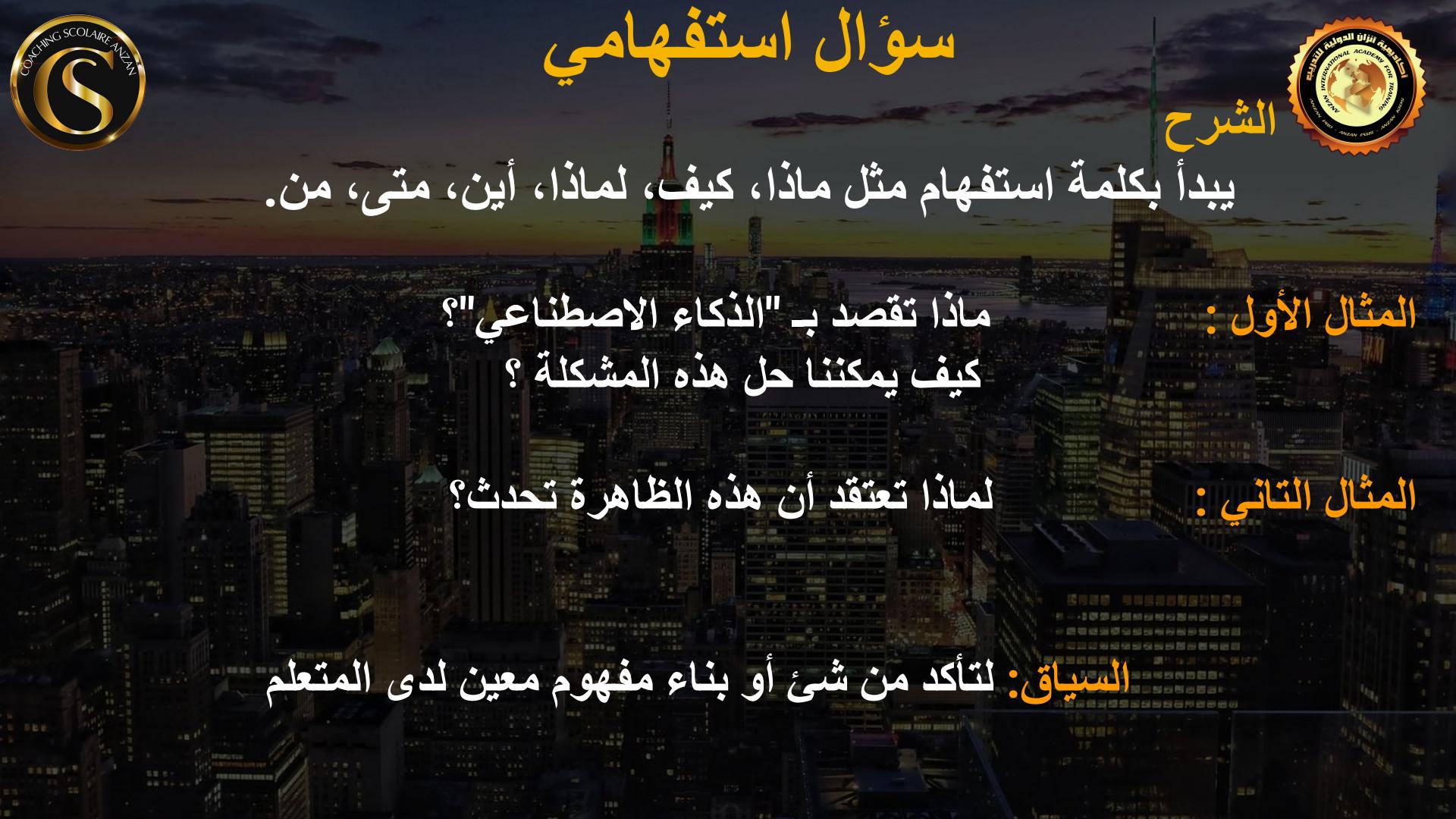
# سؤال مغلق

## الشرح

يتطلب إجابة محددة وقصيرة من المتعلم. يمكن الإجابة عليه بنعم أو لا أو بكلمة أو عبارة قصيرة.

المثال الأول : هل واجهت أي صعوبات في القيام بهذا التطبيق ؟  
هل قمت بقراءة الفصل المخصص لامتحان ؟

السياق : الحصول على إجابات محددة



# سؤال استفهامي

الشرح

يبدأ بكلمة استفهام مثل ماذا، كيف، لماذا، أين، متى، من.

المثال الأول :

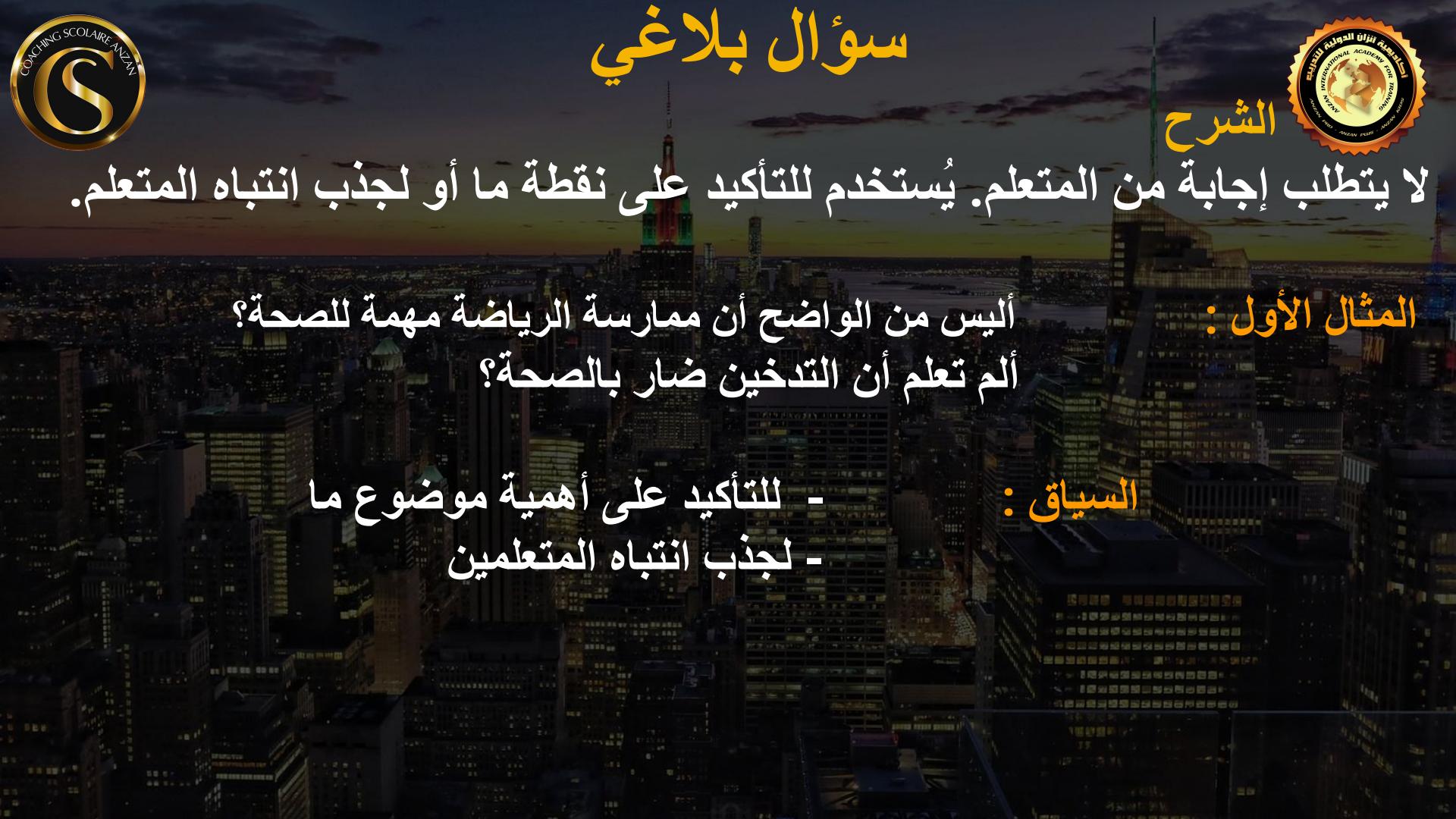
ماذا تقصد بـ "الذكاء الاصطناعي"؟

كيف يمكننا حل هذه المشكلة؟

المثال الثاني :

لماذا تعتقد أن هذه الظاهرة تحدث؟

السياق: لتأكد من شيء أو بناء مفهوم معين لدى المتعلم



# سؤال بلاغي

## الشرح

لا يتطلب إجابة من المتعلم. يُستخدم للتأكيد على نقطة ما أو لجذب انتباه المتعلم.

اليس من الواضح أن ممارسة الرياضة مهمة للصحة؟  
ألم تعلم أن التدخين ضار بالصحة؟

المثال الأول :

السياق :

- للتأكيد على أهمية موضوع ما
- لجذب انتباه المتعلمين



# سؤال موجه

الشرح

يُقصد به توجيه المتعلم نحو إجابة معينة.

**المثال الأول :** ألا تعتقد أن قراءة الكتب مفيدة لتطوير مهاراتك اللغوية؟  
هل من الممكن أن يكون لهذه الظاهرة تأثير سلبي على البيئة؟

**السياق :**

- لتوجيه المتعلم نحو التفكير في وجهة نظر معينة
- لتشجيع المتعلم على طرح أسئلة جديدة



# سؤال اختياري

الشرح

يُقدم للمتعلم خيارات محددة للاختيار من بينها.

المثال الأول : ما هو نوع الموسيقى المفضل لديك؟  
من بين هذه النظريات العلمية، أيها تعتقد أنها الأكثر صحة؟

السياق : - لتقدير فهم المتعلم لموضوع ما  
- لتقديم خيارات للمتعلم لاختيار أفضليها



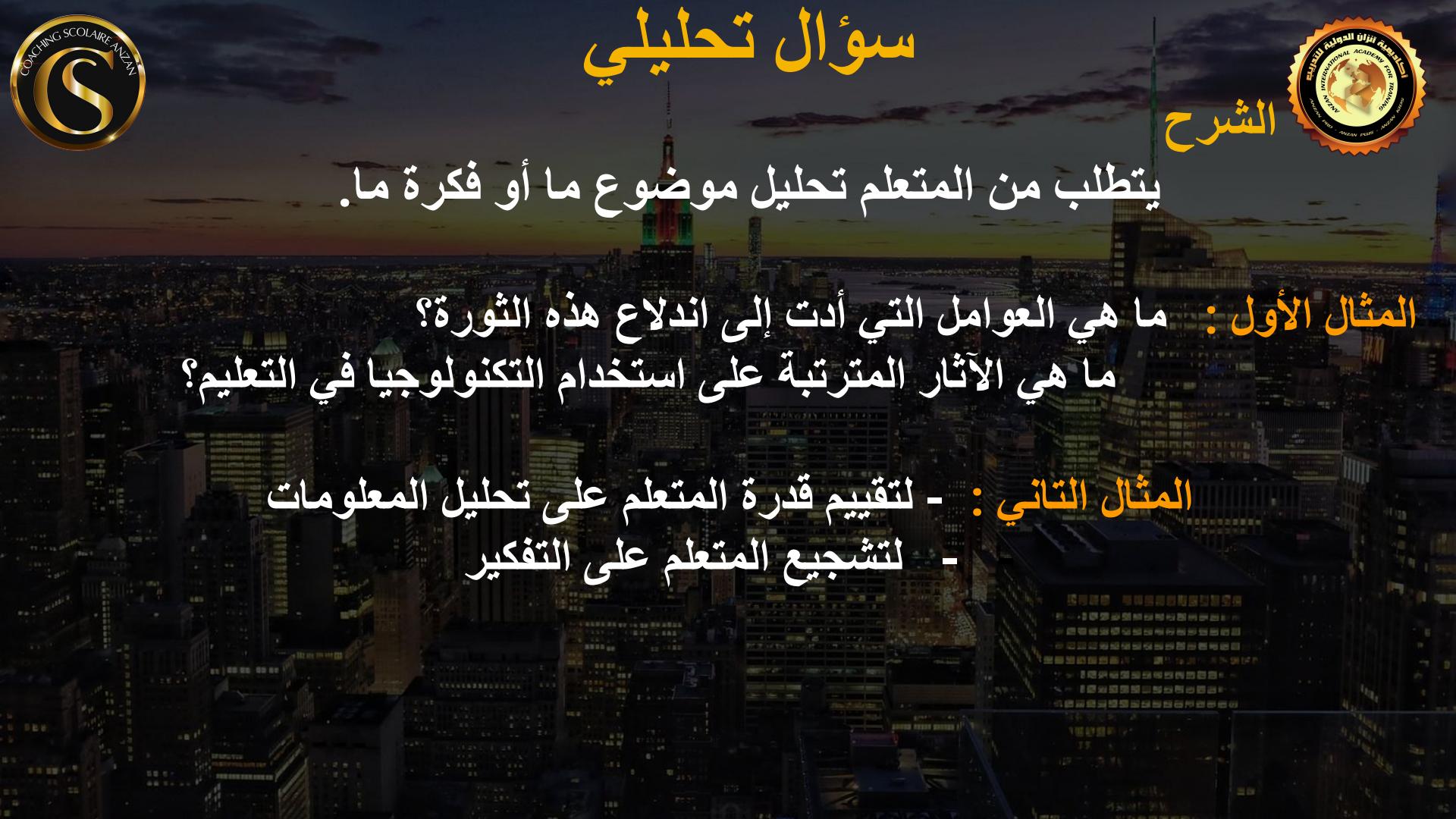
# سؤال مقارن

الشرح

يقارن بين شيئين أو أكثر.

المثال الأول : ما الفرق بين الطاقة الشمسية وطاقة الرياح؟  
أيهما أفضل، التعليم التقليدي أم التعليم الإلكتروني؟

السياق : - لمساعدة المتعلم على فهم مفهوم ما من خلال مقارنته بمفهوم آخر  
- لتشجيع المتعلم على التفكير الناقد



# سؤال تحليلي

الشرح

يتطلب من المتعلم تحليل موضوع ما أو فكرة ما.

المثال الأول : ما هي العوامل التي أدت إلى اندلاع هذه الثورة؟  
ما هي الآثار المترتبة على استخدام التكنولوجيا في التعليم؟

المثال الثاني : - لتقدير قدرة المتعلم على تحليل المعلومات  
- لتشجيع المتعلم على التفكير



# تمرين تطبيقي

محتوى التمرين :

كون سؤال أو سلسلة أسئلة تعالج فيها المواقف التالية

- التشكيك في معتقد خاطئ
- الانتباه لسلوك خاطئ
- التحفيز لتحقيق الهدف

مدة الإنجاز : 3 دقائق

الجواب عن طريق الكتابة أو المداخلة الصوتية

# اللغة الميتا :

هي أحد النماذج الأساسية في البرمجة اللغوية العصبية (NLP)، وتهدف إلى تحسين جودة التواصل من خلال التركيز على تحليل اللغة المستخدمة من قبل الأفراد، واكتشاف الأنماط اللغوية التي قد تسبب غموضاً أو تحد من الفهم. هذه اللغة تعمل على إزالة الغموض والتعيمات الزائدة، ومساعدة الأشخاص على التعبير بوضوح ودقة



# اللغة الميتا :

التع咪مات :

- مثال: "لا أحد يحبني."
- السؤال الميتا: "هل يمكن أن تخبرني من تحديداً لا يحبك؟"

2. الحذف :

- مثال: "أنا غاضب."
- السؤال الميتا: "غاضب من ماذ تحديداً؟"



# اللغة الميتا :

## 3. التشوهات :

- مثال: "لن أكون جيداً في هذا العمل."
- السؤال الميتا: "ما الذي يجعلك تعتقد ذلك؟ وهل لديك دليل على ذلك؟"

علق على الصورة



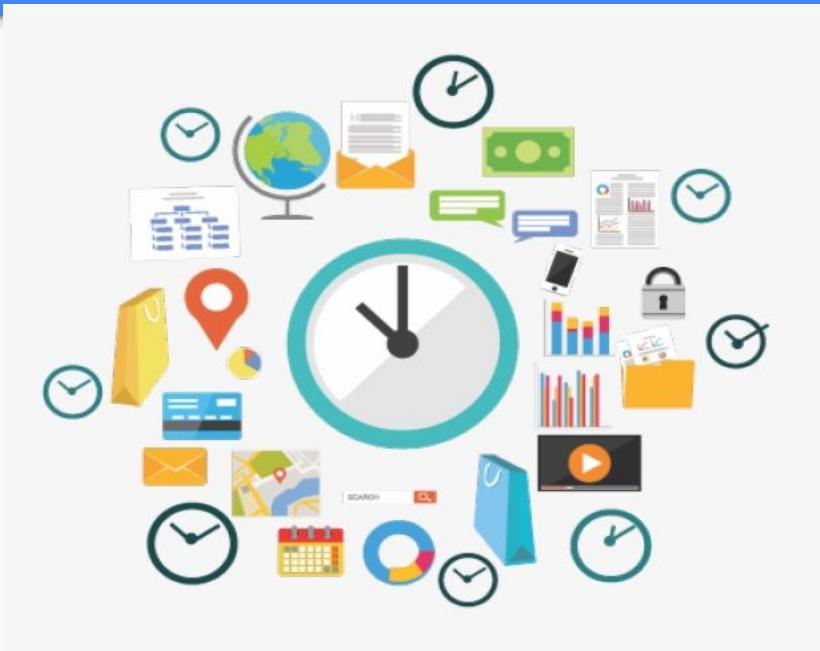


سيتمكن عميلك بعد جلسات  
الكتشينج المدرسي من :

## إيجاد طرق التعلم والحفظ المناسبة لشخصيته



إدارة وقتهم بشكل أفضل



# وضع أهدافاً واقعية وقابلة للتحقيق



## التوجه الذهني

4

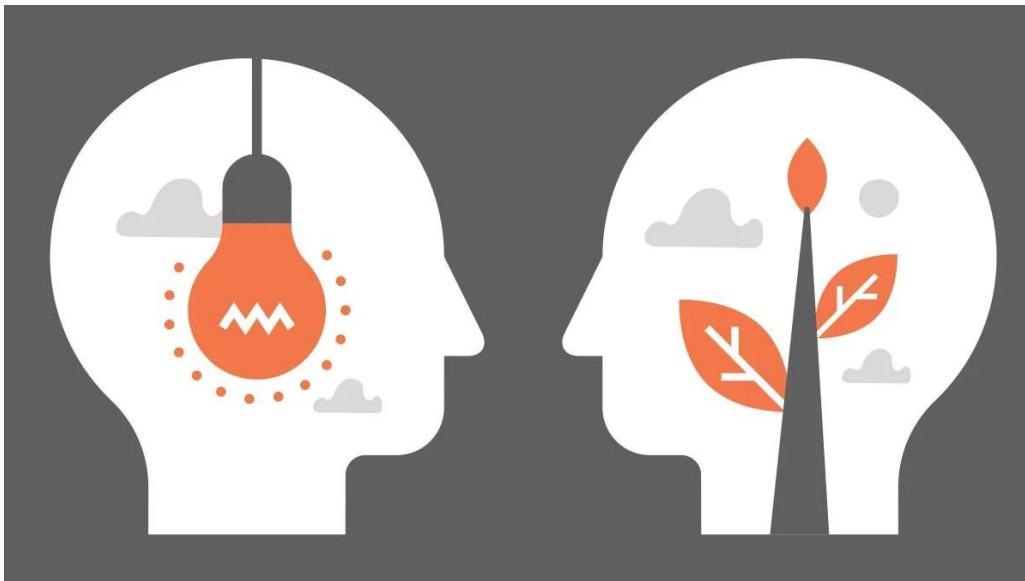


5

إدارة المشاريع الشخصية والوقت والأولويات بشكل أفضل.



إنشاء عادات دراسية جديدة.



## الإستعداد الجيد للإمتحانات ، كيفية التعامل مع ورقة الامتحان



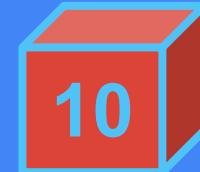
8

الرفع من نسبة النجاح عن طريق تطبيق تقنيات عملية فعالة



تحسين علاقتهم مع الآخرين وتواصلهم .





## بناء ومسايرة مشروعهم المهني



11

مساعدته على التخلص من الضغط



12

تعلم مراقبة جسدك ومشاعرك وأحساسك





# أقوال مأثورة عن الاستماع والانصات



لن تحل مساوى مؤسستك بحق قبل أن تسمعها، كذلك لن تساعد فريقك بحق قبل أن تنصت لاحتياجاتهم، ولن تلبى حاجات العملاء قبل أن تستمع لشكواهم. فلا يوجد قائد يستطيع أن يصنع تغيير بحق قبل أن يسمع أولاً.

إن أغلب الناجحين الذين أعرفهم يستمعون أكثر مما يتحدثون.  
برنار德 إم. بابروش

من ينصتون هم من يفهمون.  
مثل أجنبي



# أقوال مأثورة عن الاستماع والانصات



الفم المغلق لا يُصاب بسوء.

مجهول

مشكلة الانصات عند كثير من القادة هي  
أنهم تعودوا لل الاستماع فقط لما يقولونه لهم،  
بدلاً من الاستماع لما يُقال لهم.

مجهول

أنا لدى ستة من الخدم الأذكياء. لهم الفضل في  
كل ما تعلمته. وأتشرف أن أعرفك عليهم انهم:  
ماذا، لماذا، متى، كيف، أين، من.

ريدج كيلينج



# تعريف الإنصات النشط



# تعريف الإنصات النشط



الإنصات النشط عندما يكون المنصت مشغولا تماماً ويتفاعل مع الأفكار التي يقدمها المتكلم. وعادة ما يكون ذلك من خلال الإشارات غير **اللفظية** مثل الإيماءات، والابتسام، وتعبيرات الوجه استجابة لأفكار المتكلم، والاتصال بالعين، وما إلى ذلك.

ويمكن للمنصت أيضاً طرح الأسئلة، وتوضيح الأفكار، وحتى التعليق على بعض النقاط التي تم تقديمها.

في الإنصات النشط، المنصت يشارك في الاستماع التحالي وأيضاً الاستماع العميق. المنصت لا يستمع فقط، ولكن أيضاً يحلل الأفكار وتقديرها أثناء عملية الإنصات.



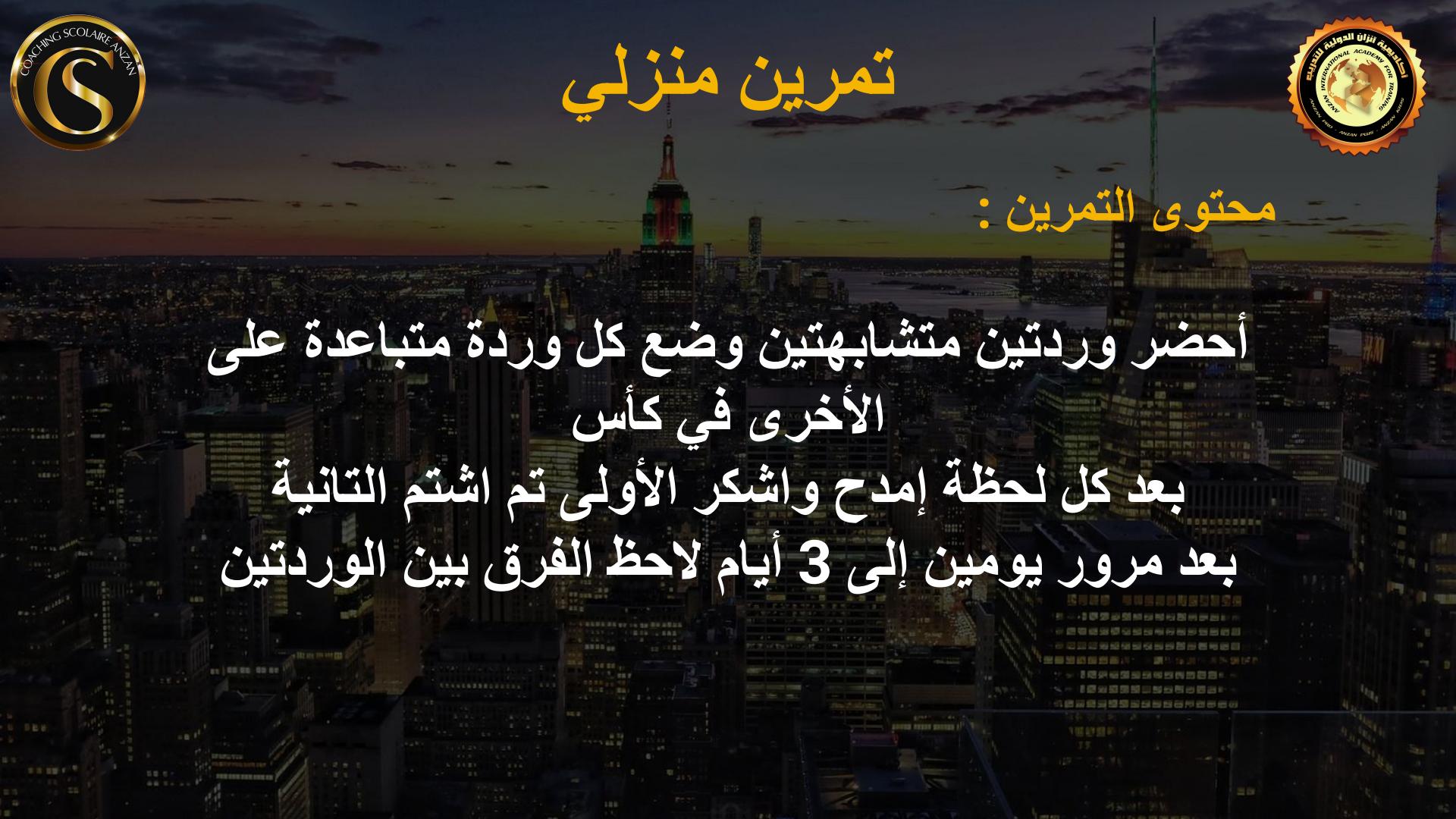
# فوائد الإنصات النشط وتأثيرها على المتألق



# تمرين

## محتوى التمرين :

- 1- قم بـ مطابقة اليدين وقارن بين أصبع الوسطى لليدين ثم حاول مطابقتهم حتى ترى بعينك انهم متساویتان
- 2- تكلم مع الإصبع الأوسط لليد اليسرى لكي يزيد في الطول لمدة دقيقة ونصف وأنت تتخيله يزداد في الطول
- 3- أعد الخطوة الأولى وقارن بين الاصبعين



# تمرين منزلي

محتوى التمرين :

أحضر وردين متشابهتين وضع كل وردة متباude على الأخرى في كأس

بعد كل لحظة إمدح واسكر الأولى تم اشتم الثانية  
بعد مرور يومين إلى 3 أيام لاحظ الفرق بين الوردين

# فوائد الإنصات النشط وتأثيره على المتكلّي



تحقيق مخرجات أفضل، نظراً لأن التواصل الصحيح المبني على الاستماع الفعال يسهم في فهم الموضوع الذي تم التطرق إليه ومن ثم الاستجابة له بالطريقة المناسبة مما يضمن الحصول على نتائج مرضية لجميع الأطراف.

فضّل النزاعات، فالاستماع الفعال يسهم في تجنب سوء الفهم ومنع نشوب الخلافات والشجارات.

المساهمة في بناء علاقات قوية وطيبة بين الشخص المتحدث والمستمع. اكتساب معلومات أعمق حول الموضوع، نظراً لأن الإصغاء بانتباه يحفز المتحدث للغوص أكثر في الموضوع وتقديم معلومات أهم وأكثر.

إظهار الاحترام للشخص المتحدث، حيث أن الإنصات إليه يظهر مدى رغبتك في فهم وجهة نظره.





# عوائق الاتصال النشط

# عوائق الإِنْصَاتِ النَّشِط



البرمجة السلبية



تشويش خارجي



تشويش داخلي



اعطاء نصائح وأحكام مسبقة



مقاطعة المتحدث



الانتقائية في الإِنْصَات



الفرق بين سرعة العقل و اللسان



لغة جسد الممتنع أو اللامبالي





كيف أطور من الإلتصات  
النشط المتقدم ؟



# كيف أطور من الإإنصات النشط المتقدم؟



التقييم المستمر عند كل جلسة تدريبية



# كيف أطور من الإلتصات النشط المتقدم ؟

2

التعود على وضعية  
وضعيات الإلتصات



# كيف أطور من الإنتصارات النشط المتقدم ؟

3

اختيار الوقت  
والمكان المناسبين



# كيف أطور من الإلANCES النشط المتقدم ؟

4

استخدم مخيّاتك  
لإنشاء فقاعة  
الاندماج



# كيف أطور من الإإنصات النشط المتقدم ؟



5

حافظ على الابتسامة  
أطول وقت ممكن





## كيف أطور من الإإنصات النشط المتقدم ؟

عود نفسك دائمًا  
على الحالات الثلاث  
التركيز الهدوء  
والثقة

6



# كيف تجعل العميل يتحدث بعمق ؟



- على قدر ما أكون صامت أكثر على قدر ما تشجع العميل على الكلام أكثر
- جودة الأسئلة التي توصل العميل لأخذ حقائق تساعدك على إيجاد حلول بنفسك
- إعادة صياغة الإجابة : هنا نسبة كبيرة ستجعل العميل سيفيكل كلام إضافي هنا لقد نجحت في ترتيب أفكار العميل و ستجعله يضيف فكرة جديدة ووعي جديد
- أصمت على صمت العميل مدة 5 ثواني ستدفع العميل إلى التعمق في ما كان يفكر فيه ويمكنه إيجاد فكرة جديدة

الصمت سؤال