

تقرير التنمية

أحمد عساف



فوكاس

ستايلز

## المحتويات

3.....	المقدمة
4.....	مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)
12.....	مجالات التحدي الممكنة (أدنى ثمانية)
16.....	وضع أولويات التنمية
18.....	المجالات العشرون الإضافية

## عن هذا التقرير

هذا التقرير مبني على تقييم ويف ستايلز؛ حيث يستكشف دوافع الفرد وتفضيلاته واحتياجاته ومواهبه في مجالات العمل الحيوية.

النتائج مبنية على مقارنة مع مجموعة مكونة من أكثر 31 ألف أخصائي ومدير على مستوى العالم.

ونظرًا لأن الاستبيان عبارة عن مقياس ذاتي، فإن النتائج تعكس تصور الفرد لذاته. أظهر بحثنا الشامل أن هذا مؤشر جيد للكيفية التي يرجح أن يعمل الأشخاص بها في مكان العمل. وبالرغم من ذلك، يجب مراعاة الطبيعة الذاتية لاستخدام التصور الذاتي للفرد في تفسير هذه البيانات.

ينبغي تذكر أن المعلومات الموجودة في هذا التقرير يحتمل أن تكون حساسة وينبغي عدم ادخار أي جهد في التأكد من أنها محفوظة في مكان آمن.

من المرجح أن تعطي المعلومات الموجودة في هذا التقرير انعكاسًا جيدًا لتصور الفرد لذاته، ويظل هذا التقرير صالحًا لمدة تتراوح من 12 إلى 24 شهرًا بحسب الظروف.

أصدر التقرير باستخدام الأنظمة البرمجية لسافيل للتقييم. وهذا التقرير مستقى من نتائج تقييم قام بإكماله المجيب، ويعكس الإجابات التي وضعها.

تم إصدار هذا التقرير بشكل إلكتروني، ولا تضمن سافيل للتقييم أنه لم يتم تغييره أو تحريره. نحن لا نتحمل مسؤولية أي عواقب تنتج عن استخدام هذا التقرير، مهما كانت الكيفية التي حدثت بها.

ينحصر تطبيق هذا التقييم على موظفي سافيل للتقييم ووكلائها والعملاء المصرح لهم من قبل سافيل للتقييم.

## المقدمة

يلخص هذا التقريرُ النصائح التي ينبغي مراعاتها للمساعدة على تنمية أحمد عساف. يجمل التقريرُ ما ينبغي مراعاته من نصائح لتحسين الأداء في العمل مستنداً في ذلك إلى نتائج التقييم. وتختلف مدى أهمية النصائح باختلاف الأفراد، وتعتمد -إلى حد ما- على الدور الوظيفي للفرد والفرص والموارد المتاحة.

يوجد أربعة أقسام: مواطن القوة الأساسية، ومجالات التحدي الممكنة، ووضع أولويات التنمية، والمجالات العشرون الإضافية. يُقدّم قسم مواطن القوة الأساسية ومجالات التحدي الممكنة نصائح لأعلى ثمانية جوانب للكفاءة وأدنى ثمانية جوانب لها. يشجع القسم الخاص بوضع أولويات التنمية على التفكير في النشاطات الأساسية للتخطيط للتنمية المستقبلية. ويقدم القسم الأخير نصائح تنمية لعشرين جانباً إضافياً من جوانب الكفاءة. يتكون التقرير من الأنواع الثلاثة الآتية للنصائح التنموية.

### بناء جوانب القوة

يميل الناجحون إلى معرفة جوانب قوتهم ويستثمرونها. قبل السعي إلى تعويض القصور أو تنمية نقاط الضعف؛ قد يكون من الأحرى دراسة سبل الاستفادة من جوانب القوة هذه. يوضح هذا التقرير بناء جوانب القوة لأبعاد الكفاءة باستخدام نقاط قياسية من 6-10 تتراوح من المعدل المتوسط إلى ما فوق المعدل المتوسط بكثير.

### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

على الأرجح أن مواطن القوة الواضحة تسهم في فاعلية العمل والاستمتاع به؛ إلا أنها قد تؤدي إلى نتائج غير مطلوبة ولا مرغوبة. لكل جانب من جوانب قوة معينة تُبرز السلبيات المحتملة بجانب النصائح لتقليل تأثيرها السلبي أو تفاديه. يوضح هذا التقرير احتمالات مواطن القوة المبالغ فيها لجوانب الكفاءة باستخدام نقاط قياسية من 8-10 تمثل جميعها ما فوق المعدل المتوسط بكثير.

### نشاطات التنمية

بينما من المرجح أن يكون بناء مواطن القوة وسيلة أكثر إثماراً للتنمية؛ فقد يُتَطَلَب تنمية جوانب أقل قوةً. لهذه الجوانب تُقدّم نصائح التنمية لكيفية تحسين الأداء. يوضح هذا التقرير نشاطات التنمية لجوانب الكفاءة باستخدام نقاط قياسية من 1-5 تتراوح من أقل من المعدل المتوسط بكثير إلى المعدل المتوسط.

## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

مرتفع للغاية

قدرة أعلى من حوالي 99% من مجموعة المقارنة



ترك انطباع على الأشخاص

جذب الانتباه؛ تشجيع الإنجازات الشخصية؛ كسب

تقدير الآخرين

### بناء جوانب القوة

- تَطَوُّعُ بتقديم النشاطات التي تزيد من ظهورك الشخصي وباشرة هذه النشاطات.
- اقترح على أعضاء الفريق أن تمثّلهم، وكُن متحدثاً رسمياً باسمهم.
- كُن واقعياً في الترويج لنفسك. استخدم البيانات التي يمكن قياسها والتعليقات النوعية الصادرة عن العملاء وأصحاب المصلحة.
- من الذي تكوّن لديه عنك انطباع أقل إيجابية؟ اجتهّد في تغيير انطباعه.

### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- احذّر من المبالغة في جذب الانتباه دون ضرورة، لا سيما في مواقف التنافس أو المواجهة. نصائح: احرص على تعزيز الظهور الإيجابي إلى أقصى حد، وتقليل الظهور السلبي إلى أدنى حد.
- ليس من المناسب - في بعض الأحيان - جذب الأنظار على حساب من هم أكبر منك منصباً أو من يعرض معلوماتٍ للآخرين عرضاً رسمياً. نصائح: اُجذب الانتباه في الوقت المناسب.
- احذّر من تضخيم الإنجازات التي قد يعتبرها الآخرون عادية. نصائح: اسع للتعرف على إنجازات الآخرين ليُرداد وعيك بما يجعل إنجازاً يبدو استثنائياً.
- احذّر من المبالغة في نسب الفضل إلى نفسك والإخفاق في إثابة أعضاء فريقك الإثابة الملائمة. نصائح: احرص حرصاً دائماً على العرفان بمساهمة الآخرين؛ وعلى الأرجح سيتهافتون على الاستباق إلى التعاون في المشروعات.

## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

## إقناع الأشخاص

إقناع الآخرين؛ تشكيل الآراء؛ التفاوض

مرتفع للغاية

قدرة أعلى من حوالي 99% من مجموعة المقارنة



## بناء جوانب القوة

- نوع أسلوبك لا سيما عند التعامل مع أشخاص تربطك بهم علاقات مستمرة؛ كي لا تكون كتاباً مكشوفاً لهم وبالتالي تصير إقامة الحجج ضدك أيسر.
- اطلب الحصول على آراء حول مهاراتك في الإقناع. ضع نصب عينيك إنجاز حلول جيدة وفعالة تعمل على بناء العلاقات.
- استعد للمناقشات جيداً. ادرُس كلاً طري المسألة للتعامل مع الاعتراضات ومواجهتها بالحجج.
- ضع نصب عينيك الاشتراك في مستويات أعلى وأصعب من التفاوض.

## احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- اِحذَر من التوجه إلى الاستمرار في محاولة إقناع الآخرين عندما تكون القضية محسومة. نصائح: راقب الأمور عن كثب وارقراً لغة الجسد وقاوم الرغبة في المبالغة في الثناء.
- احرص ألا تبدو مملحاً بسبب سعيك الدائم لإقناع الآخرين. نصائح: تجنّب محاولة إقناع الآخرين في المواقف التي قد يرونها غير مناسبة.
- اِحذَر من محاولة تغيير آراء الآخرين باعتبار الأمر تحدياً شخصياً. لبعض الناس آراء راسخة متشبثون بها. نصائح: اِحذَر من إثارة غضب الآخرين. من الأمور التي تستحق النظر تغيير الموضوع إلى موضوع آخر يمثل فرصة أفضل للمردود الإيجابي.
- اِحذَر من السعي إلى الانتصار لصالحك أكثر من السعي إلى اتفاقات ترضي جميع الأطراف؛ فهذا من شأنه أن يجعل الآخرين يفقدون الثقة فيك على المدى الطويل. نصائح: فكّر ملياً في مزايا الشراكات الطويلة الأجل وكيفية تكوين هذه الشراكات على أفضل وجه في عملية التفاوض.



## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

مرتفع جداً  
قدرة أعلى من حوالي 95% من مجموعة المقارنة



## إظهار الثقة بالنفس

إظهار الثقة الداخلية؛ تحديد الفرد لمستقبله؛ تقدير المساهمات الذاتية

## بناء جوانب القوة

- البحث عن أدوارٍ رفيعة المستوى ممّا يلقي الضوء عليك في المؤسسة.
- كن واعياً بجوانب قوتك وبحث عن فرصٍ لتحقيق أقصى استفادة منها.
- انظر إلى مهنتك وادرس التطورات والخبرات التي ستعينك على إدراك طموحاتك الشخصية.
- طور رء جوانب القوة، والخبرة والمعرفة الاختصاصيتين مما يمكّنك من الإسهام بمساهماتٍ مهنية أكبر.

## احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- هل تبالغ في ثققت بقدراتك؟ نصائح: راجع مع الآخرين ما يمكن تحسينه، وتقبل آراءهم لا سيما بعد مهمةٍ بالغة الأهمية أو شاقة.
- هل من الممكن أن يرى الآخرون مثل هذه الثقة القوية بالنفس مخيفةً في بعض الأحيان؟ نصائح: راع الآخرين وكُن على وعيٍ بفروقهم الفردية؛ فلا يزال بمقدور الأشخاص الأقل ثقةً بأنفسهم أن ينجزوا أعمالهم بكفاءة.
- هل من الممكن لثقتك العالية بنفسك أن تترك انطباعاً -في بعض الأحيان- بأنك متمحورٌ حول ذاتك أو أناني؟ نصائح: كُن على وعيٍ بتصوّرات الآخرين وحاول أن تبدو أكثر اهتماماً بمن حولك.
- هل ثمة خطر من أن يراك الآخرون متبججاً حماً أو مغروراً؟ نصائح: ادرس من حولك بدقة، وتذكّر أن من الأفضل أحياناً عدم الإفراط في التركيز على قيمتك وإسهامك.

## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

مرتفع جداً  
قدرة أعلى من حوالي 95% من مجموعة المقارنة



الإقدام على عمل  
تحقيق الأشياء؛ استغلال المبادرات؛ استثمار الطاقة

## بناء جوانب القوة

- تأكّد من دعم الآخرين لك كذلك قبل الخوض في أمرٍ جديد.
- اجثُ عن فرصٍ للشروع في مبادراتٍ أو مشروعاتٍ تجاريةٍ جديدةٍ، أو لتحسين جوانب ضعف الأداء.
- كوّن سمعةً بأخذك زمام المبادرة وحل المشكلات قبل تفاقمها.
- تناوّل عملاً يبدو متقطعاً وتقل الدافعية إليه، واعمل على تقدمه.

## احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- هل يطغى التحمّس للشروع في أمرٍ جديدٍ على أداء مزيدٍ من الأعمال المعتادة؟ نصائح: ضع جدولاً زمنياً لنشاطات الحفاظ على روتين العمل أو لفحص المهام الجارية.
- هل الرغبة في إنجاز بعض الأمور تدفع إلى اضطراب المشروعات الحالية؟ نصائح: احرص على ألاّ تتطلب مبادراتك الموارد التي قد خُصّصت بالكامل للمشروعات الحالية.
- هل تشعر بميلٍ إلى خوض عملٍ جديدٍ ليس لديك به قدر كبير من الدراية والفهم؟ نصائح: استشر رء أهل الخبرة قبل أخذ زمام المبادرة في مجالٍ جديدٍ من مجالات العمل.
- هل طاقتك مُوجّهةٌ توجيهاً ملائماً قدر الإمكان؟ نصائح: قبل استعجال أداء النشاط التالي، خذ وقتاً لتقف مع نفسك ووقفه، وتفكّر: «هل هذه أفضل استفادة من الوقت والطاقة؟»



## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

مرتفع جداً  
قدرة أعلى من حوالي 95% من مجموعة المقارنة



### توصيل المعلومات بوضوح

تقديم عروض إيضاحية؛ شرح الأشياء؛ إظهار الثقة الاجتماعية

### بناء جوانب القوة

- اقتصِر وقتاً في تصميم مادةٍ تدريبيةٍ وتوصيلها للآخرين.
- قدّم عروضاً حول موضوعاتٍ مختلفةٍ ولجماهيرٍ مختلفةٍ. اقترح أن تتحدث للآخرين خارج نطاق العمل فضلاً عن التحدث داخل نطاق العمل.
- ابحث عن فرصٍ للتعبير عن المعلومات ذاتها لفئاتٍ مختلفةٍ من الناس، ومع كل فئة راجع أسلوبك وحسن مهاراتك.
- تعلّم الشعور بمزيدٍ من الثقة. فكّر في مواطن قوتك الفريدة وذكّر نفسك بها باستمرار، مُدِّناً نفسك بعباراتٍ مثل "أنا أكثر أعضاء الفريق اجتهاداً ومثابرة."

### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- يجب على المُصاحّ أن يحرصوا على عدم الإفراط في الكلام، نصائح: اطلب الحصول على آراء حول هذا الأمر. حاول أن تقول ما يهم في نصف الوقت أو أقل.
- احذّر من التطوع لتقديم عروضٍ توضيحيةٍ عندما يكون المحتوى تقنياً ولا يرتبط بخبرتك الشخصية. نصائح: افحص ما تحتاجه لإعداد العرض التوضيحي، وكذا طبيعة الحضور قبل الالتزام بتقديم العرض.
- احذّر من شرح قدرٍ مبالغٍ فيه من الموضوعات دفعةً واحدةً. نصائح: تحقّق من مستويات الفهم قبل الانتقال إلى النقطة التالية عند شرح موضوعات معقدة.
- من الممكن أن تؤدي المبالغة في الثقة إلى المجازفات وضعف الإعداد أو التأخر فيه. نصائح: خصّص دائماً وقتاً للإعداد قبل الشروع في العرض والتقديم، أبدأ احترامك للحضور.

## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

### استغلال الفرص

تحديد فرص العمل؛ توليد المبيعات؛ التفوق على المنافسين

مرتفع جداً

قدرة أعلى من حوالي 95% من مجموعة المقارنة



### بناء جوانب القوة

- اعرضُ للآخرين كيفية اغتنام فرصٍ جديدةٍ عن طريق المجموعات المهنية ومجموعات مجال العمل، كتقديم العروض، أو المشاركة في النشرات الإخبارية أو المقالات الصحفية، أو كتابة المدونات.
- ادرُسْ اتجاهات السوق، واقترح الفرص الممكنة لتطوير المنتجات والخدمات.
- اطلبْ إحالات وتوصيات، وكونْ قائمةً بتزكيات الآخرين.
- تعلَّمْ من العطاءات التنافسية التي خُسرَتْ. أجرِ فحصاً كاملاً واطلبْ آراءً كاملةً من العملاء.

### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- احذَرْ من بذل وقتٍ وطاقةٍ في البحث عن فرصٍ جديدةٍ أكثر مما تبذله في التعامل مع الطلبات الحالية. نصائح: احذَرْ من التشتت بسبب الانجذاب إلى فرصٍ جديدةٍ لدرجةٍ تؤثر في أعمالك الأخرى.
- هل المبالغة في الاهتمام بالسعي إلى فرصةٍ كبيرةٍ أو فرصتين لا يبدو أنهما واقعٌ ملموسٌ قد يعني فقدك مزيداً من الفرص الأرجح أنْها تؤتي ثمارها؟ نصائح: اجثْ باستمرار عن أفضل السبل لاستثمار الوقت والجهد لتحقيق أفضل النتائج.
- ما مدى تأثير اهتمامك بصفقةٍ كبيرةٍ قادمةٍ في تنمية الحسابات الأطول أجلاً؟ نصائح: استهدفْ تطوير العلاقات الدائمة بالعملاء عن طريق إدارةٍ قويةٍ لحساباتهم، وخدماتٍ فائقةٍ، وتنفيذٍ فعالٍ.
- هل روحك التنافسية مُوجَّهةٌ دائماًً توجيهاً ملائماً؟ نصائح: تأكَّدْ من توجيه الطاقة التنافسية خارجياً بدلاًً من توجيهها إلى أعضاء الفريق أو الإدارات الأخرى.

## مواطن القوة الأساسية (أعلى ثمانية)

مرتفع جداً  
قدرة أعلى من حوالي 95% من مجموعة المقارنة



### التفاعل مع الأشخاص

إظهار الحماس؛ التواصل؛ تكوين شبكة علاقات

#### بناء جوانب القوة

- اعتمدتِ بإشراك أعضاء الفريق الأكثر هدوءاً للاستفادة من مواهبهم.
- أشرك الآخرين واخلقي جوّاً من الحماسة في الفريق لتحفيز على الإنجاز.
- فكّرْ في وسائل تواصل من شأنها تحسين العلاقات مثل الدعوة إلى مناسبة خاصة أو إلى تناول الغداء.
- تأكّدي من وضع هدف لبناء العلاقات واقضِ وقتاً مع أناسٍ ذوي منفعة متبادلة محتملة بينك وبينهم.

#### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- هل المبالغة في إشغال أوقات الآخرين تمثل خطورة؟ نصائح: احرصِ على التأكد من أن الشخص الذي تتواصل معه لديه وقتٌ للتفاعل معك.
- احذري أن تترك انطباعاتك بالمبالغة في الحماس والافتقار إلى الحكمة والتمييز. نصائح: احرصِ على تقييم المواقف ومعرفة الوقت المناسب للتهديئة من الحماسة الطبيعية.
- هل من الممكن أن يبدو التواصل المستمر أحياناً تملقاً أو تطفلاً بالنسبة للناس الأقل اجتماعية؟ نصائح: كنْ على وعيٍ بالعلامات التي يبديها الآخرون بعدم رغبتهم في الحديث.
- هل ثمة ضرر من ملازمة الفعاليات وشبكات العلاقات ذاتها دون تغيير؟ نصائح: اجثِ باستمرار عن فرص جديدة لبناء شبكة علاقات جديدة وضعْ أهدافاً واضحةً لذلك.

## مجالات التحدي الممكنة (أدنى ثمانية)

منخفض للغاية قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 1	الحفاظ على المعايير التصرف بشكل أخلاقي؛ الحفاظ على السرية؛ التصرف بنزاهة
--	---	--

### نشاطات التنمية

- ابحث عن فرصٍ للتصرف بما يتوافق مع قيم الشركة.
- اتبع قواعد الشركة عند إدارة المالية أو المعدات، وتبادل المعلومات، والاحتكاك بالآخرين.
- وفي حالة الشك؛ تحقق من مدى سرية المعلومات.
- أبدِ نزاهةً بأن تتصرف وفق ما تتوقعه من الآخرين. حاول تجنب التناقض في التعامل مع الأشخاص والمواقف.

منخفض للغاية قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 1	تقدير الأشخاص إظهار المراعاة؛ تحمل الآخرين؛ الوثوق بالآخرين
--	---	--

### نشاطات التنمية

- عندما يخطئ غيرك أو يسيء التقدير؛ تفكّر في أخطائك السابقة لتراعي حجم الخطأ وفق سياقه.
- افصل ما هو جدّ مهم من مشكلات الآخرين وأظهر تعاطفك ودعمك فيما يخصها.
- من الممكن لجوانب القوة المختلفة أن تكون فعّالة للغاية إذا توحدت. حاول التعرف على جوانب قوة الآخرين التي تكمل جوانب قوتك.
- وضّح كيفية اكتساب الآخرين للثقة؛ واجعل توقعاتك واضحةً.

منخفض للغاية قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> 1	العمل الجماعي العمل بشكل تشاركي؛ تشجيع مساهمات الفريق؛ إشراك الآخرين في صنع القرارات
--	---	--

### نشاطات التنمية

- اقض وقتاً في التعرف على أعضاء الفريق وأدوارهم وإسهاماتهم.
- تحقّق من أن جميع الأشخاص المعنيين الذين قد يستخدمون إحدى المنتجات أو الخدمات مشاركون بطريقةٍ أو بأخرى.
- تعرّف على مزايا تعدد وجهات النظر المعتدلة، وتفكّر في القيمة التي تكمن في اقتراحات الآخرين.
- تأكّد من منح جميع الأطراف المعنيين فرصةً للتعبير عن وجهات نظرهم.

## مجالات التحدي الممكنة (أدنى ثمانية)

### فهم الأشخاص

منخفض للغاية  
قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة

           1

إظهار التعاطف؛ الإصغاء للأشخاص؛ فهم الدوافع

### نشاطات التنمية

- اطرح أسئلةً مفتوحةً وابدأً جهداً في التعرف على الآخرين.
- حيثما تتمكن، اجثُ عن سبلٍ لدعم الآخرين بتقديم مساعدات عملية.
- قلِّل حديثك وامنحْ لغيرك الفرصة للشرح والمناقشة بالتفصيل.
- اسأل الآخرين عن دوافعهم والسبب وراء ما يتخذونه من قرارات.

### تطوير الاستراتيجيات

منخفض للغاية  
قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة

           1

بلورة الاستراتيجيات؛ التنبؤ بالاتجاهات؛ تصور المستقبل

### نشاطات التنمية

- اقرأ وطالع جديد دراسات الحالة عن تنفيذ الاستراتيجيات وتغيير مسار الأعمال.
- اقض وقتاً للتفكير في مدى ارتباط استراتيجية المؤسسة بالأدوار وفريق العمل والوظائف.
- خصصْ وقتاً لمراجعة الاحتمالات المستقبلية مرةً كل ثلاثة أشهر.
- حاول الموازنة بين النتائج القصيرة والمتوسطة الأجل والأهداف الأطول أجلاً.

### استطلاع الإمكانيات

منخفض للغاية  
قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة

           1

تطوير المفاهيم؛ تطبيق النظريات؛ تحديد المبادئ الأساسية

### نشاطات التنمية

- اطلب من الزملاء توضيح أسبابهم المنطقية لدعوتهم إلى حلٍّ يبدو بالغ التعقيد؛ فهذا من شأنه أن يساعدهم على التفكير فضلاً عن مساعدتك على الفهم.
- ادرس المفاهيم التي اقترحها الزملاء واجثُ عن كيفية تطويرها فيما بعد.
- حاول المشاركة في نشاط جديد يعتمد على نظرية مختلفة أو منهج مختلف.
- تدرب على التفكير في المكونات الأساسية للمفهوم.

## مجالات التحدي الممكنة (أدنى ثمانية)

### تنمية الخبرات

استغلال فرص التعلم؛ اكتساب المعرفة والمهارات؛  
تحديث المعرفة المتخصصة

منخفض للغاية

قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة



### نشاطات التنمية

- ضع خطة شهرية بتخصيص قدرٍ محدّد من الوقت للتنمية الشخصية، مع متابعة إنجاز هدفين من أهداف التنمية الشخصية شهرياً.
- تعرّف على المشاركين في التنمية الشخصية المنتظمة لكي تتعرّف على سبل استفادتهم القصوى من فرص التعلم.
- اقرأ المقالات قراءةً سريعةً وظلّل النقاط الرئيسية لتمييزها.
- خصّص وقتاً كل شهر للاطلاع على المستجدات في المجالات والأبحاث المرتبطة بمجال التخصص.

### تمكين الأشخاص

تحفيز الأفراد؛ إلهام الأشخاص؛ تقديم التشجيع

منخفض للغاية

قدرة أعلى من حوالي 1% من مجموعة المقارنة



### نشاطات التنمية

- حدّد مواطن القوة لدى الأفراد ودوافعهم ومتطلّبات تنميتهم، وتفهم كل ذلك.
- كن على دراية تامة بفريقك وزملائك واخلق بداخلهم شعوراً بوحدة الهدف.
- اطرح رؤية واضحة عن المستقبل.
- ابحث عن فرص للثناء على الأشخاص والإشادة بالأداء الجيد.

## وضع أولويات التنمية

مجال التنمية الأساسي

نصائح التنمية

مراجعة التنمية - ماهيتها وكيفية تنفيذها ووقتها؟

---

مجال التنمية الأساسي

نصائح التنمية

مراجعة التنمية - ماهيتها وكيفية تنفيذها ووقتها؟

## وضع أولويات التنمية

مجال التنمية الأساسي

نصائح التنمية

مراجعة التنمية - ماهيتها وكيفية تنفيذها ووقتها؟

---

مجال التنمية الأساسي

نصائح التنمية

مراجعة التنمية - ماهيتها وكيفية تنفيذها ووقتها؟



## المجالات العشرة الإضافية

## تحدي الأفكار

مرتفع

قدرة أعلى من حوالي 90% من مجموعة المقارنة



التشكيك في الافتراضات؛ تحدي الآراء الراسخة؛ برهنة وجهات النظر الشخصية

## بناء جوانب القوة

- حدِّدْ المشروعات التي بمشاركتك فيها يلزم إجراء تغييرات، والتي قد تضطر فيها إلى مواجهة بعض المقاومة لتلك التغييرات.
- شجِّعِ الزملاء على النظر إلى الاعتراضات باعتبارها انتقاداتٍ بناءة. وضِّحِ المزايا وروِّجْ لأفكارك؛ ولا تقرِّفْ عند مسألة الاعتراض فحسب.
- كُنْ على استعدادٍ لدراسة الجوانب الرفيعة المستوى التي لم تتغير منذ أمدٍ بعيدٍ. وفكِّرْ في مقدار التحسينات التي يمكن اقتراحها.
- حاولْ ألاَّ تسمح للنقاش أن يصبح ساخنًا أو شخصيًا.

## احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- احذِرْ من إطالة المناقشة/الجدال ومن إعادة النظر في النقاط التي قد حُسِّمَ الاتفاق عليها. نصائح: اعلمْ متى تتنازل بلباقة.
- هل من ضررٍ جرَّاء مواصلة طرح الأسئلة بصرف النظر عن تلقيك سلسلةً من الإجابات المنطقية؟ نصائح: تجنَّبْ تكاليفَ انتقاد أحد المواقف التي نالَتْ بحثًا ودراسةً؛ لأن هذا يعطي انطباعًا أنك تضمّر مقاصد انحيازية.
- كُنْ واعيًا بأن شغف القلة القليلة بالمشاركة في المناقشة من الممكن أن يؤدي إلى استبعاد الزملاء الأقل قدرةً على التعبير اللفظي. نصائح: تأكَّدْ أن الأشخاص الآخرين عرضوا وجهات نظرهم وليس ثمة تصوُّرٍ بإجبارهم على قبول أحد القرارات.
- هل ثمة خطورة جرَّاء المناظرة من أجل الاستمتاع؟ نصائح: لا تشرُعْ في مناظرةٍ ما لم يكن هناك خلاف يُذكر. التزمْ الهدوء وابحثْ عمَّن يشاطرونك الأفكار والاهتمامات ذاتها لتتناظروا في القضايا الأخرى خارج نطاق العمل.

## المجالات العشرون الإضافية

### إظهار الهدوء

مرتفع



قدرة أعلى من حوالي 90% من مجموعة المقارنة

التحلي بالهدوء؛ تحمل التوتر؛ التعامل مع الضغط

### بناء جوانب القوة

- ارتدّبِهِ للمشكلات المحتملة في بداية ظهورها، وتدخّلْ بهدوء قبل تفاقم الأمور.
- اجنّبْ عن مواقف يكون للهدوء فيها ميزته الخاصة.
- اختبر العلاقة بين الضغط والأداء. اكتشف المستوى الأمثل للضغوط لتلتزمه لتحفيز أدائك الشخصي.
- اجنّبْ عن أداء أدوارٍ متعددة الجوانب ذات متطلبات معقدة.

### احتمالات جوانب القوة المبالغ فيها - المحذورات

- كُنْ على وعيٍ أنك حينما تقبل مزيداً من المهام والمسؤوليات؛ فلربما لا يدرك الآخرون متى يتفاهم الضغط عليك. نصائح: نفهّمْ مواضع ضغطك، وكُنْ على استعدادٍ للرفض القاطع لمزيدٍ من الضغوط.
- هل من الممكن أن يعكّر الآخرون صفو هدوئك لقلة إقتراثهم أو رضاهم؟ نصائح: تأكّدْ من التعبير عن همومك بوضوح.
- هل ثمة خطورة من عدم التقدير دائماً لأوقات الوصول إلى ذروة ضغوطك؟ نصائح: انتبهْ للإنذارات الأولى بأن الضغوط أخذت تؤثر تأثيراً سلبياً في صحتك وأدائك.
- هل انخراطك في قدرٍ هائلٍ من المهام المتعددة يؤدي إلى قلة إقتان بعضها؟ نصائح: قد يكون من الأهمية بمكان في كثيرٍ من الأحيان أن تُقيّمَ أعباء عملك وتتخلص من الأمور غير المهمة التي تستهلك الوقت.

### تبني الأساليب العملية

مرتفع نسبياً



قدرة أعلى من حوالي 75% من مجموعة المقارنة

تطبيق المهارات العملية؛ التعلم من خلال الفعل؛

استخدام الحس السليم

### بناء جوانب القوة

- اسعَ إلى المشاركة في النشاطات التي ترفع من مساهمتك العملية إلى أقصى حد كتقديم خدماتك بإجراء اختبار قبول المستخدم أو مراجعة تعليمات المستخدم.
- ساعدِ الآخرين بأخذ ملخصات خططهم وأفكارهم وترجمتها في صورة مهام ونشاطات طيّعة.
- جرّبْ مناهج جديدة وتعرّفْ على مواطن النجاح وكررها المرة التالية.
- اقضِ نصف ساعة لدراسة كيفية سير الأمور وتساءل ما إذا كانت هناك سبل أفضل وأكثر وضوحاً وكفاءةً للقيام بها.

## المجالات العشرون الإضافية

### السعي وراء الأهداف

مرتفع نسبيًا  
قدرة أعلى من حوالي 75% من مجموعة المقارنة



تحقيق نتائج رائعة؛ العمل بتصميم؛ الاستمرار رغم الصعوبات

### بناء جوانب القوة

- اجتث عن مسؤوليات أكبر، وضع خطة خمسية لمسارك المهني الشخصي.
- اجتث عن أدوار ومسؤوليات تعزّز جوانب القوة إلى أقصى حد؛ لأن هذه الأدوار والمسؤوليات تمثل أعظم فرصة للتفوق.
- تبادل مع الآخرين رؤية النجاح لتلهمهم.
- اتل على الآخرين تجارب الانتصارات السابقة لتشجّعهم على المثابرة في مواجهة الشدائد.

### توجيه الأشخاص

متوسط  
قدرة أعلى من حوالي 60% من مجموعة المقارنة



قيادة الآخرين؛ تنسيق المجموعات؛ التحكم في الأشياء

### بناء جوانب القوة

- حدّد فرصًا لإدارة مشروعات وفريق أكبر حجمًا حيث تتشابك العلاقات وتزيد التعقيدات.
- ضع رؤية واضحة وحدّد الأهداف المشتركة؛ وتأكد من فهم الآخرين لها والتزامهم بها.
- تولّ دورًا يتطلب التنسيق بين الأفراد في مواقع شتى.
- استفد من باقات البرمجيات للمساعدة في إدارة المشروعات وتنسيقها.

### إقامة الصلات

متوسط  
قدرة أعلى من حوالي 60% من مجموعة المقارنة



إراحة الأشخاص؛ الترحيب بالأشخاص؛ إقامة الصداقات

### بناء جوانب القوة

- تأكد من تحلّي مهاراتك الاجتماعية بمضمون معتبر وهادف.
- اهتم بدراسة أنماط الأشخاص الذين يُستبعد ارتياحهم مع نمط شخصيتك، وعليه فكّر في سبل لتعديل منهجك مع هؤلاء الأشخاص.
- وتفكّر قبل اللقاء في موضوعات حديث تنطوي على قدر من الاهتمامات المشتركة.
- وسّع دائرة العلاقات الاجتماعية مع أقرانك فضلًا عن إدارة المؤسسة.

## المجالات العشرون الإضافية

### التفكير بإيجابية

متوسط



قدرة أعلى من حوالي 60% من مجموعة المقارنة

التفاؤل؛ النهوض مجددًا بعد الإخفاق؛ إظهار السرور

### بناء جوانب القوة

- أشرك الزملاء الأقل إيجابيةً وشجّرهم على رؤية مزايا الخُطط المقترحة.
- اعلّم أن مديري المشروعات ومُحللي المخاطر قد لا يكونون على قدرٍ كبيرٍ من التفاؤل؛ فتعاون معهم تعاوناً بنّاءً.
- كن قدوةً لغيرك؛ واعرض لهم كيف يتعلمون من تجاربهم ويتجاوزونها سريعاً.
- ساعد في خلق مناخ عمل للفريق يتّسم بالإيجابية والإنتاجية.

### الخروج بنتائج

متوسط



قدرة أعلى من حوالي 60% من مجموعة المقارنة

العمل بسرعة؛ الحفاظ على الإنتاجية؛ تعدد المهام

### بناء جوانب القوة

- حدّد المشروعات أو المهام الأقل إلحاحًا التي يمكن تناولها عند اكتمال أو تعليق المهام الأخرى الأكثر إلحاحًا.
- تطوّع بتوليّ المهام التي يجب إنجازها بمعدلٍ سريعٍ للغاية.
- اعتزّر على سبيلٍ لتحقيق مزيدٍ من الإنتاجية عن طريق تنحية النشاطات غير المهمة التي تستهلك الوقت.
- جرّب تناول مهمةٍ أخرى تتزامن مع العمل الذي تؤديه.

### توثيق الوقائع

متوسط



قدرة أعلى من حوالي 40% من مجموعة المقارنة

الكتابة بطلاقة؛ فهم الحجج المنطقية؛ تفصي الحقائق

### نشاطات التنمية

- ابدأ بوضع شكل واضح ومُبَسَّط للعناوين الرئيسية التي تُتمثّل الموضوعات المقرر تناولها في إحدى الوثائق المكتوبة.
- راجع وثائقك وحاول إعادة صياغتها بأقل عدد ممكن من الكلمات مع الحفاظ على المضمون والرسالة الرئيسية.
- خذ وجهة النظر المخالفة لك وتدرّب على إقامة الحُجج ضدها.
- اسعَ للحصول على المعلومات من عدة مصادر مختلفة قدر المستطاع؛ فالمعلومة ليس محلها المصدر الأول غالبًا.

## المجالات العشرون الإضافية

<p>منخفض نسبيًا</p> <p>قدرة أعلى من حوالي 25% من مجموعة المقارنة</p>		<p>الوفاء بالجدول الزمنية</p> <p>الالتزام بالمواعيد المحددة؛ الالتزام بجدول الأعمال؛ إنهاء المهام</p>
--	--	---

### نشاطات التنمية

- ضع قائمةً بالنشاطات المطلوبة لإنجاز المشروعات احفظُ سجلًا للمهام المكتملة.
- قسم الخطة الزمنية للمشروع كله إلى فترات زمنية أقصر لمزيدٍ من المراجعة الدورية لسير الأعمال والإجراءات.
- أنشئ جدول أعمالٍ واضحًا مع الإشارة إلى المشاركين في كل نشاط ووقت كل نشاط ومكانه، وأجرِ تعديلات منتظمة على الجدول.
- ضع التزامًا بمعالجة أية مهام ناقصة.

<p>منخفض نسبيًا</p> <p>قدرة أعلى من حوالي 25% من مجموعة المقارنة</p>		<p>تفسير البيانات</p> <p>تحديد كم المشكلات؛ تطبيق التكنولوجيا؛ تقييم المعلومات بموضوعية</p>
--	--	---

### نشاطات التنمية

- اعمل برفقة زميلٍ خبيرٍ وناقش معه المزايا النسبية للأشياء المختلفة من تحليل البيانات.
- طالع التقارير التجارية وقرأ الأقسام التجارية والمالية في الصحف؛ مع التركيز على استيعاب أسباب إعداد تقارير عن أرقام بعينها ومدى جودة تقارير البيانات.
- اطلب مشورة مستخدم خبيرٍ وتوجيهه لك في مجالات معينة لتقنية المعلومات، لا سيما عند ضعف إمكانياتك في هذه المجالات.
- ضع قائمةً بمعطيات كلا طرفي أحد النقاشات وفاضلٍ بينها.

<p>منخفض نسبيًا</p> <p>قدرة أعلى من حوالي 25% من مجموعة المقارنة</p>		<p>الترحيب بالتعليقات</p> <p>تقبل النقد؛ تشجيع التفكير النقدي؛ جمع التعليقات</p>
--	--	--

### نشاطات التنمية

- اطرَح أسئلةً مفتوحةً لتحسين جودة ما تتلقاه من تعقيبات.
- نوِّع مصادر الحصول على تعقيبات؛ ولا تحصرها في المصادر الأرجح في إيجابية تعقيباتها.
- اطلب من الآخرين أن يتحلوا بالنقد البناء مع التركيز على ما يمكن تحسينه وكيفية تحسينه؛ وليس الخطأ فحسب.
- اطلب التعقيبات في الوقت المناسب؛ أي بعد إحدى الفعاليات أو المشروعات مباشرةً.

## المجالات العشرون الإضافية

### إدارة المهام

العمل بمنهجية؛ تخطيط الأنشطة؛ تحديد الأولويات

منخفض

قدرة أعلى من حوالي 10% من مجموعة المقارنة



### نشاطات التنمية

- باشر المهام أو وزّعها وفقاً للقدرات والاهتمامات؛ واستخدم المهام الأكثر تشويقاً باعتبارها مكافآتٍ وامنح الآخرين تكليفاتٍ تنطوي على مزيدٍ من التحدي.
- أكمل كل جزءٍ من المهمة على حدةٍ قبل الانتقال إلى ما يليه. حاول الوصول إلى وضع لمساتٍ نهائية جيدة قبل انتقالك إلى مهمةٍ أخرى.
- توقع مفسدات الخطط المحتملة واجعل طوائرها جزءاً من خططك. أبلغ أعضاء الفريق فور تعديل الخطط.
- حاول تحقيق التوازن بين كلٍّ من درجة استعجال المهام وأهميتها عند تحديد أولويتها.

### توفير آراء ذات بصيرة

تحسين الأشياء باستمرار؛ تحديد المشكلات الرئيسية؛

إصدار أحكام حديثة

منخفض

قدرة أعلى من حوالي 10% من مجموعة المقارنة



### نشاطات التنمية

- انفتح على الأفكار الجديدة والوسائل الحديثة لإنجاز الأعمال، واستشر الزملاء واطلب مقترحاتهم.
- ادرس التغيرات التي قد تؤدي إلى نسبة تحسین من 5 إلى 10% في المجالات الرئيسية لتحقيق النتائج.
- ادرس المشروعات والمهام بطريقة أكثر منهجية. ابدأ بكتابة الأهداف، ثم ضع قائمةً بالعوامل المؤثرة وخص بعض المعايير الرئيسية لصناعة القرار.
- تعلم أن تدرك حدّ سك وتستخدمه. إذا كانت المعطيات تشير إلى نتيجةٍ واحدةٍ بل وتثير الشكوك الشخصية؛ فمن ثمّ اقض وقتاً لتحليل أسباب وجود هذه الشكوك، واكتبها ثم راجع لاحقاً أيّاً من شكوكك كان مبرراً.

## المجالات العشرون الإضافية

<p>منخفض</p> <p>قدرة أعلى من حوالي 10% من مجموعة المقارنة</p>		<p>التحقق من الأشياء</p> <p>اكتشاف الأخطاء؛ ضمان الدقة؛ إنتاج عمل عالي الجودة</p>
---	--	---

### نشاطات التنمية

- تولِّد مسؤولية عملك وتعلِّم من الأخطاء السابقة، ولا تتوقَّع من الآخرين دائماً أن يراجعوا التفاصيل ويصححوها.
- استخدم التدقيق الإملائي وغيره من الأدوات البرمجية لاكتشاف الأخطاء الإملائية والنحوية والأخطاء الرياضية ومشكلات التنسيق وغيرها.
- التزم بالتدقيق الشديد للمعلومات والأرقام.
- اسعَ لتحقيق الصواب من أول مرة. تابع مستوى وعدد التعديلات والتصويبات التي يلقي الآخرون الضوء عليها وقتلِّمها بمرور الوقت.

<p>منخفض</p> <p>قدرة أعلى من حوالي 10% من مجموعة المقارنة</p>		<p>توليد الأفكار</p> <p>الخروج بأفكار؛ ابتكار طرق منهجية؛ تبني الحلول الجذرية</p>
---	--	---

### نشاطات التنمية

- تذكَّر أن قلة قليلة من الأفكار هي المبتكرة حقاً، وانظر إلى الأفكار المشابهة المطبَّقة في سياقٍ آخر وادرِّس كيفية الاستفادة منها في سياقك أنت.
- اقض وقتاً مع زملاء مبدعين، واستشرهم وابنِ على أساس أفكارهم.
- استشر الآخرين للبحث عن حلٍّ فعَّال وفريد.
- طبِّق المنطق العكسي؛ وانظر ما يجعل الأمور تبوء بالفشل ثم ابحث عن وسائل لتحسين هذه الأمور الأساسية.

## المجالات العشرون الإضافية

### تقبل التغيير

منخفض جداً  
قدرة أعلى من حوالي 5% من مجموعة المقارنة



مواكبة التغيير؛ تحمل الشك؛ التكيف مع التحديات الجديدة

### نشاطات التنمية

- ضَعْ قائمةً بالمنافع التي سيجلبها أي تغييرٍ مقترحٍ.
- فكّرْ في التحلّيّ بمزيدٍ من المرونة في ممارساتك العملية حيثما تتمكنُ من ذلك.
- قلّلْ نسبة الغموض حيثما تتمكنُ، وتَقصَّ الجوانب التي ينقصها الوضوح، وابحثْ بنشاطٍ عن إجاباتٍ لها.
- اعتبرْ التغيير فرصةً لزيادة مجموعة مهاراتك الشخصية.

### فحص المعلومات

منخفض جداً  
قدرة أعلى من حوالي 5% من مجموعة المقارنة



معالجة المعلومات؛ طرح أسئلة استقصائية؛ البحث عن حلول

### نشاطات التنمية

- تشاورْ مع شخصٍ ماهرٍ في التحليل حول كيفية التخطيط لدراسة مشكلتك.
- اتبعْ منهجاً منظماً لمعالجة المعلومات ودراسة كل مشكلة على حِدَةٍ.
- فكّرْ في الأسئلة التي تحتاج إلى طرحها قبل أي مقابلة أو مناقشة ودوّنْها، وكنْ على دراية بما ينبغي تحقيقه.
- ادرسِ الحلول المتاحة لمشكلات مشابهة حدثت من قبل وقِفْ على أي نقاط قد تتعلمها منها.

### فض المنازعات

منخفض جداً  
قدرة أعلى من حوالي 5% من مجموعة المقارنة



تهدئة الأشخاص المنزعجين؛ التعامل مع الأشخاص الغاضبين؛ حل الجدالات

### نشاطات التنمية

- حدِّدِ المشكلات المحتملة مبكراً، واتَّخِذْ إجراءاتٍ سريعةً قبل أن يغضب الآخرون.
- ابحثْ عن أوقاتٍ مناسبةٍ للتعامل مع الأشخاص المنزعجين.
- تعاطفْ مع الآخرين واركزْ لديهم انطباعاتاً بالإنصات إليهم وتفهمهم.
- تفهِّمِ سياق أحد النقاشات واستمعْ إلى كلا الطرفين.



## المجالات العشريون الإضافية

منخفض جداً  
قدرة أعلى من حوالي 5% من مجموعة المقارنة



اتباع الإجراءات  
مراعاة القواعد؛ التقيد بالتعليمات؛ تقليل المخاطر

## نشاطات التنمية

- اعلم مدى فائدة إجراءات العمل الأساسية للإدارة والمؤسسة والعملاء وأصحاب المصلحة والمجتمع.
- تحاور من أجل استثناءات القاعدة فحسب في الحالات الاستثنائية حقاً.
- احرص على اتباع مجموعة الإرشادات الكاملة لتفادي نسيان الخطوات المكلف وضرورة إعادة العمل.
- تحقق من وجود قائمة موضوعة للمخاطر المعروفة في قطاع مجال عمل مؤسستك. فكّر في الموارد المعرضة للخطر، وما الذي يشكل خطورة، وما يترتب على ذلك.