

الإيجابية تتحدث عن نفسها	
3	توجه التفكير الإيجابي
4	مهارات التعامل مع الماضي
5	النجاح الشامل
6	قاموس المفردات الإيجابية
7	مهارات التخلص من التكيف السلبي
8	مهارات التمييز بين الواقع والموقع
9	مهارات تحويل المقارنة الى تعلم
10	قوة الإرادة والصلابة النفسية
11	التوجه الإيجابي من الضحية الى المسئولية
	تعريف مهارات العرض والتقديم
	تقسيم مهارات العرض والتقديم
	أولاً : مهارات العرض (المهارات المهنية)
	ثانياً : مهارات التقديم (المهارات الشخصية)
	تحديد وتصنيف مهارات التقديم
	تقييم مهارات العرض والتقديم
	مقياس تقييم مهارات العرض والتقديم
	مفهوم عملية الإتصال الفعّال
	فوائد عملية الإتصال الفعّال
	عناصر الإتصال الفعّال
	مهارات الإتصال الفعّال
	العوامل المؤثرة في مهارات الإتصال الفعّال
	أهمية إدارة الوقت
	أهداف إدارة الوقت
	استراتيجيات إدارة الوقت
	مبادئ إدارة الوقت
	نماذج لبعض الخطط الشائعة لإدارة الوقت
	المهارات الناعمة
	الأنماط المختلفة للاعبين من حيث الإستقبال
	النمط البصري
	النمط السمعي
	النمط الحسي
	أنماط اللاعبين من حيث الصفات الشخصية

(التوجه الإيجابي هو مهارات نتعلمها وليس نصائح نقدمها !)

أجسادنا لا تحتاج إلى تعليمها كيف تعمل

لكن عقولنا تحتاج إلى تعليمها كيف تفكر

مقدمة

تعتبر مهارات التوجه الإيجابي هي الركن الأهم على الإطلاق في سلسلة المهارات الشخصية الداعمة في رحلة تحقيق النجاح في شتى مجالات الحياة .
إن التوجه الإيجابي يبدأ من التفكير بطريقة صحيحة للوصول إلى السلوك الأمثل في لحظات الحياة ومواقفها المختلفة، وكلمة التوجه تعني القدرة على تحديد الاتجاه بدقة كبيرة ، وهي عكس كلمات التشتت والتردد!
ولذلك فإن أصحاب التميز في مهارات التوجه الإيجابي يكونون هم الأسبق في تحقيق النتائج المرجوة وفقاً لقدراتهم و بصرف النظر عن مستواهم الاجتماعي والثقافي والإقتصادي !

تساعدنا مهارات التوجه الإيجابي على رفع مستوى الذكاء العاطفي و رؤية الصورة الكاملة للأحداث مما يسهل صناعة وإتخاذ القرارات وإقامة العلاقات والتأثير والإقناع والقيادة وإدارة الضغوط وحل المشكلات والإبداع والإبتكار !
ولعل أهم فوائد التوجه الإيجابي أنه :-

- يخفف القلق والتوتر !
- يرفع من مستوى التقدير الذاتي !
- يحسن الصحة النفسية والجسدية !
- يخلص من الأفكار السلبية المؤذية !
- يساعد على مواجهة الأوقات الصعبة !
- يساعد على بناء لاعب محترف ومواطن صالح !
- إنتاج طاقة حركة وعدم الإكتفاء بطاقة المشاعر !
- يعزز مهارات التأقلم مع الإجهاد وضغوطات الحياة المتنوعة !

(1) الإيجابية نتحدث عن نفسها !

إذا اعتبرنا الإيجابية إنسانة جميلة نلقاها للمرة الأولى وطلبنا منها أن تعرفنا بنفسها .. فماذا ستقول ؟

ستبدأ الإيجابية الحديث بقولها :-

أنا الأرض الخصبة والبيئة التي تُنبت كل شيء جميل في هذه الحياة ..
السعادة .. السلام النفسي .. النجاح .. الثقة بالنفس .. التغلب على الضغوط
وتجاوز الأزمات والبدء من جديد بسهولة ويسر .. إتخاذ القرارات .. العلاقات
المتوازنة مع الآخرين ..

وستكمل الإيجابية التعريف بنفسها قائلة :-

- أنا مهارة ولست نصيحة !

- أنا مكتسبة ولست فطرية !

- أنا ضرورية ولست كمالية !

أولاً :- ما الفرق بين النصيحة والمهارة ؟

النصيحة هي مجرد كلمات ومعلومات نحفظها مكتوبة على الأوراق أو معلقة على الجدران ، أما المهارة فهي خطوات وتطبيقات نمارسها ونحتاج إلى تعليم وتدريب ثم وقت كافٍ وتحمل للأخطاء المتوقعة حتى نصل إلى مرحلة الممارسة الصحيحة المنتظمة وهي ما نطلق عليه (الأداء الآلي للمهارة) !

إن كلمة المهارة تعني إرتفاع قيمة الرقم الناتج عن المعادلة التالية:-

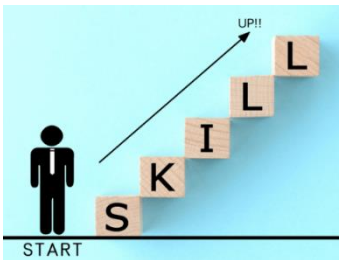
الدقة x السرعة x الإنسيابية

وتقاس مستوى خبرة الإنسان في أي مهارة من مهارات الحياة داخل الملعب أو خارجه عن طريق هذه المعادلة !

يرتقي الإنسان في الحياة على قدر المهارات التي يجيدها وليس على قدر

النصائح التي يسمعها و يحفظها !

أمثلة من الملاعب الرياضية



الخطأ الأكبر الذي يقع فيه كثير من المدربين وبخاصة المبتدئين هو :-

عدم القدرة على التمييز بين النصائح والمعلومات من الناحية وبين المهارات والتطبيقات من ناحية أخرى !

تمرين عملي

- يتم وضع الصورة الخاصة بالمهارة على الجدار ويقوم المدرب بسؤال اللاعبين عن مهاراتهم المختلفة وفقاً لتسلسل الحروف !
- يقوم المدرب بسؤال اللاعبين عن أصحاب المستوى الإحترافي في نفس لعبتهم للتحفيز ومساعدتهم على بناء النموذج والقوة في أداء كل مهارة !

ثانياً :- الإيجابية مكتسبة وليست فطرية

يظن البعض أحياناً أن الطفل الإيجابي لديه صفة وراثية إيجابية!!
بالفعل ووفقاً لكثير من الدراسات فقد يكون ذلك وارداً ، إلا أن الأرجح أن يكون ذلك راجع إلى البيئة الإيجابية التي يعيش فيها الطفل ، فيتعلم منذ نعومة أظفاره مهارات التوجه الإيجابي ممن يعيش معهم دون أن يشعر بمرحلة التعلم لأن أسرته تعيش مهارات التوجه الإيجابي كأسلوب حياة !

نماذج حياتية

- العديد من مشاهير الرياضات المختلفة لم يكن لأبنائهم أي ميول رياضية !
- العديد من الموسيقيين لم يكن لأبنائهم أي صلة بالموسيقى!
- ولكن العديد منهم أيضاً ينجبون أبناء عابرة في مجالات موهبتهم نتيجة للبيئة التي يتزعرعون فيها فتتمو مداركهم مبكراً ، ولذلك فإن الأمثال الشعبية تتناول الإثنين معاً في أمثلة متناقضة مثل :-
(ابن الوز عوام) و (باب النجار مخلع) !

ثالثاً :- الإيجابية ضرورية وليست كمالية

إننا نحتاج إلى مهارات التوجه الإيجابي في كل لحظة من لحظات حياتنا داخل وخارج الملعب !

عندما تتساوى القدرات والمهارات الفنية فإن الفصيل سيكون ولا شك مرتبطاً بمهارات التوجه الإيجابي !

لا يحتاج التدريب على مهارات التوجه الإيجابي إلى وقت بقدر ما يحتاج إلى وعي للعمليات الأربعة لبناء التوجه الإيجابي

الوعي بطريقة التفكير التي أنتجت المشاعر والسلوك !

2 - المراجعة للتشخيص !

إكتشاف اللحظة أو اللحظات التي ظهر فيها الخطأ !

3 - التقييم للتقويم !

تقييم الضرر الواقع على حياتنا نتيجة هذه الأخطاء وإبداء الرغبة في التغيير !

4 - التعديل بالحذف والإضافة !

تحديد التغيير المطلوب بالحذف أو الإضافة !

(2) توجه التفكير الإيجابي

يعتمد التوجه الإيجابي على الأفكار و الأسئلة التي تدور في عقل الإنسان قبل أن تخرج إلى العلن ، ولدينا جميعاً نوعان من الأسئلة وهما :-

- الأسئلة المولدة للطاقة !

- الأسئلة المستنفذة للطاقة !

من الطبيعي ووفقاً لأسلوب التوجه الإيجابي أن نبدأ بالأسئلة المولدة للطاقة، ولكننا سنبدأ بالعكس لمساعدة المدربين على إكتشاف أنفسهم أولاً ثم لاعبيهم، ومن ثم البدء في رحلة بناء مهارات التوجه الإيجابي !

أولاً :- الأسئلة المستنفذة للطاقة

- لماذا أنا الذي يحدث معي ذلك ؟
- متى يتخلص العالم من هذا الظلم ؟
- ما هذه الأيام الصعبة والزمن الغدار ؟
- هل كُتِب عليّ أن أعيش مع هذا الإنسان ؟
- متى يزول هذا الحظ العاثر الذي يلازمني ؟
- وماذا لو إجتهدت ونجحت ؟ الحياة ليست عادلة ؟
- لماذا كُتِب عليّ أن يكون مدربي هذا الرجل الغير لطيف ؟

نماذج من الأسئلة المولدة للطاقة

- ماذا أريد ؟
- متى أريد تحقيق ذلك ؟
- كيف يمكن أن يكون الحال أفضل من ذلك ؟
- ما هي التحديات التي يمكن أن تواجهني ؟



- ما هي أفضل طريقة لمواجهة هذه التحديات ؟
- كيف أستخدم الإمكانيات التي لدي أحسن استخدام ؟
- ما الذي يجب القيام به الآن للحصول على ما أريد ؟
- بعد الحصول على ما أريده ما الذي سيتحسن في حياتي ؟
- ما هي المصادر المتاحة لمساعدتي على الوصول إلى ما أريد ؟

(3)مهارات التعامل مع الماضي

أحد أهم وأخطر المهارات فيما يتعلق بالتوجه الإيجابي هي مهارة التعامل مع الماضي بنوعيه الجميل والأليم !

يتحدث الناس دائماً عن التعافي من الماضي الأليم ولا يهتمون كثيراً بالتعافي من الماضي الجميل على الرغم من أنه لا يقل خطورة عن الماضي الأليم !
لماذا تجد بعض الفرق صعوبة كبيرة في المباريات التي تعقب الفوز ببطولة كبيرة ؟
الحديث في الغالب يكون مركزاً حول المنحى والأحمال التدريبية ونادراً ما يتحدث أحد من المختصين عن المنحى النفسي الناتج عن نشوة الإنتصار وعدم قدرة بعض اللاعبين عن مغادرة (الواقع الافتراضي وهو البطولة التي إنتهت بالفعل) والعودة إلى (الواقع الحقيقي وهو المباراة التي نلعبها الآن) !
هناك ثلاث قواعد كبرى للتعامل مع الماضي :-

- الماضي للتعلم وليس للتألم !
بالنسبة للماضي المؤلم مثل خسارة بطولة أو التعرض لإصابة أو إستبعاد من المنتخب أو ... أو ..
يكون الخط الأول في التعافي هو الحديث عن العبرة والخبرة وليس عن الألم والحسرة !
- ليس مهما من أين أنت قادم المهم إلى أين أنت ذاهب !
وبالنسبة للتعافي من الماضي الجميل وزمن البطولات والإنتصارات فإن أفضل طريقة للتعامل معه هي الحديث مع اللاعبين دائماً بمنطق ، مهما كانت أمجادك في الماضي فإن المستقبل يبدأ الآن !
- الحياة سباقات قصيرة متتابعة وليست ماراتون طويل !
أما القاعدة العامة للتعامل مع الماضي عموماً فهي ، إجتهد في كسب سباقات اليوم وتنافس مع نفسك وانتصر عليها كل يوم ستحقق إنجازات قد لا تخطر لك على بال !

تمرين عقلي

الهدف من التدريب هو تعزيز القدرة على الإستثمار في الحاضر من أجل بناء المستقبل !



(4) التفكير بطريقة النجاح الشامل

- النجاح الشامل هو مكون من ثلاث عناصر أساسية :-
- تحقيق أكبر عدد ممكن من الأهداف المتوافقة مع القدرات !
- تحقيق أكبر فائدة للنفس والآخرين !
- أعلى درجة من السلام النفسي أثناء رحلة تحقيق الأهداف !



(5) قاموس المفردات الإيجابية

تعتبر المفردات التي يستخدمها الإنسان هي المسؤولة عن ترجمة الأفكار إلى مشاعر ، فإذا كنا نعاني من بعض المشاعر السلبية فإن الوسيلة الأسرع لقراءة أفكارنا هي مراجعة قاموس مفرداتنا اليومية !

يمتلك الإنسان جسداً فائق الذكاء والدقة صنعه الخالق العظيم ، وعلى الرغم من التباين الرهيب بين الناس ثقافياً وإجتماعياً وإقتصادياً ، إلا أن أجسامنا تظل على ذكائها الفطري !

هل هذه الصورة منطقية ؟



بكل تأكيد هي غير منطقية لأن اللسان قد يكذب ولكن الجسد لا يكذب !

وهل هذه الصورة منطقية ؟



بكل تأكيد مرة أخرى هي صورة غير منطقية وصاحبها يكذب أو لا يدرك مشاعره الحقيقية التي يخبره ويخبرنا بها جسده !
نحتاج إلى مراقبة المفردات اليومية بشكل دائم

(6) مهارات التخلص من التكيف السلبي

من أخطار الأمراض التي يعاني منها الإنسان مرض التكيف السلبي !
يمر اللاعب أو المدرب بحالة من الملل دون أن ينتبه لها ويعتبر تلك الحالة شيئاً عادياً وطبيعياً ، فتتفاقم الحالة وتتحول إلى إحباط وفقدان الرغبة في النشاط والإنجاز ثم إلى إكتئاب !

تقودنا عملية الانتباه والإدراك إلى إكتشاف وتشخيص الحالة ومن ثم تقييم الضرر الواقع علينا بسببها والبدء في خطوات تنفيذية للتغلب عليها !
وهذه العملية نطلق عليها (قراءة الذات)



أسئلة التشخيص والإستكشاف !

- متى تحدث الحالة ؟
- أين تحدث ؟
- بمفردي أم مع شخص معين ؟
- كيف يبدأ الأمر ؟
- هي يمكن التجنب ؟
- ما هي البدائل ؟

(7) مهارات التمييز بين الواقع والموقع

الواقع :-

- هو كل ما لا يمكن تغييره ..
- من أبي ومن أمي ومن إخوتي وأسرتي كلها أشياء لا يمكن تغييرها ؟
- ما هو طول قامتي ومقاس قدمي وفصيطة دمي !
- جميع الأمور الأخرى التي تدخل في حيز المستحيل !

الموقع :-

- هو كل ما يمكننا تغييره وتطويره ..
- الأفكار والتعليم واللغة والثقافة !
- الأحلام والأهداف والمهارات !
- الخطوات والإنجازات !
- الصفات المكتسبة !

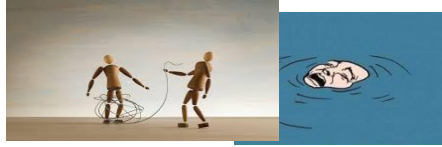
(8) مهارة تحويل المقارنة إلى تعلم

- أحد أكثر الضغوط والممارسات التي تقتل التوجه الإيجابي هي المقارنة !
- الحل الأول هو توجيه المقارنة إلى الذات ، فنقارن أنفسنا اليوم بأنفسنا أمس ، وليكن شعارنا هو :-
- المباراة الوحيدة التي لا تقبل التعادل أو الخسارة هي مباراتنا مع الأمس !
- أما الحل الثاني فهو تحويل المقارنة إلى تعلم !

(9) قوة الإرادة و الصلابة النفسية

- ترتبط قوة الإرادة بالعديد من المفاهيم المساعدة على تحقيق النجاح ومنها على سبيل المثال :-

- التصميم والعزيمة وضبط النفس والإلتزام الذاتي تجاه الأهداف .. و .. و
- أما المصطلح الأقرب إلى علماء النفس فهو :-
- القدرة على تأخير الإشباع ومقاومة الإغراءات قصيرة المدى من أجل تحقيق الأهداف طويلة المدى !
- وهي القدرة على إختيار نظام يعتمد على تمييز الأنشطة الحياتية بطريقة (مفيد / غير مفيد) وليس بطريقة (مريح / غير مريح)!
- (10)
- التوجه الإيجابي من الضحية إلى المسؤولية
- من أعظم ثمار التوجه الإيجابي ومهاراته التحول من منطقة الضحية إلى منطقة المسؤولية !
- و المهدد الأعظم على الإطلاق للتوجه الإيجابي هو شعور الضحية!
- يحدث ذلك عندما يشعر اللاعب في أي مرحلة من مراحل حياته بفقدانه القدرة على فعل أي شيء إيجابي ، وأنه ضحية لمن حوله من البشر وصولاً إلى أن الكون كله يتحكم به و يتآمر عليه !



المهارات الاجتماعية للمدربين

المقدمة :

وفي مواقف التفاعل الاجتماعي السليم والصحي ، عادة ما يدخل طرفان أو أكثر في علاقات يتبادلان خلالها التواصل و التفاعل - بماغ ذلك تبادل المشاعر ، وتناقل المعلومات ، و التأثير والتأثر المتبادل ، وتكتسب العلاقات الاجتماعية نجاحها وقيمتها من حرص كل الأطراف على تكرار التواصل بالآخرين. ولكي تحقق العلاقات الاجتماعية هذا الصرّف - يجب أن تكون لها مهارات اجتماعية تكفي لخلق هذا المعرض المتبادل لتكرارها.

كيف تتكون المهارات الاجتماعية للأفراد:

وتتكون المهارات الاجتماعية للفرد من طريق التنشئة الاجتماعية. الأن الإنسان يكتسب صفاته الإنسانية بما منح من خصائص بيولوجية - وإنما من خلال البيئة الاجتماعية ، والإطار الثقافي المعاش في مجالہ النفسي والاجتماعي والحياتي اليومي الواقعي.

المهارات الاجتماعية للمدربين:

إن للمهارات الاجتماعية دوراً هاماً في حياة المدرب وتحسين فرصته في تحقيق النجاح في المهمات التي يواجهها، والقدرة على أداء الأعمال المطلوبة منه بسهولة ويسر وإتقان في الأداء م الإقتصاد في الوقت والجهد، كما تكسب المدرب ميلاً إلى العلم والمعرفة، وتجعله قادراً على مساندة التطورات العلمية والتكنولوجية وايضاً توسيع نطاق علاقاته مع الآخرين.

وتتضمن المهارات الاجتماعية سلوكيات وسمات مختلفة ومتنوعة الضرورية ويمكن وصفها بصورة عامة بأنها المهارات للتكيف المجتمع وبناء علاقات شخصية بصورة مستمرة سواء كانت لفظية أو غير لفظية.

ونظراً لأن الاتصال هو جزء من مضمون ومحتوى المهارات الاجتماعية ، فقد إتجه كل من ساراسون Sarason ، جريشام Gresham ، ورجيو Riggio إلى تعريف المهارات الاجتماعية في إطار علاقتها بالتخاطب أو التواصل اللفظي وغير اللفظي.

ويحقق المدرب التفاعل والتواصل الإنساني بينه وبين الآخرين من خلال فعاليات الإتصال، والتي بدونها لن يستطيع أن يرسل أو يستقبل رسالة سواء لفظية أو غير لفظية.

وتتأسس عملية تربية وتعليم وتدريب اللاعب على مقدار ما يتحلى به المدرب الرياضى من قيم وخصائص وقدرات و معارف ومهارات إجتماعية (المهارات الناعمة) والتي يشترط توافرها في المدرب الرياضى حتى يمكن أن يؤثر في التطوير الشامل المتزن لشخصية وقدرات اللاعب الرياضى ولا يتحقق للمدرب الرياضى النجاح في عمله في تكوين مختلف الإتجاهات الخلقية والتربوية لدى اللاعبين مالم يتصف هو نفسه بهذه الخصائص والمميزات ، ومالم منعكس ذلك كله على سلوكه وتصرفاته ويقوم بممارستها ممارسة فعلية ، فبذلك يصبح نموذجاً ومثالاً حياً يؤثر ويحقق المدرب الرياضى التفاعل والتواصل الإنساني بينه وبين الآخرين ، من خلال فعاليات الإتصال والتي بدونها لن يستطيع أن ينقل أو يستقبل رسالة سواء لفظية أو غير لفظية . تأثيراً بالغاً في سلوك لاعبيه .

وعلى ذلك يمكن أن تكون المهارات الإجتماعية هي إحدى المعالم الرئيسية لسلوك المدرب فى تفاعله مع الآخرين والتي يمكن أن يكون في حاجه ماسة إليها . وعليه كان لا بد من البحث والتعمق في هذه المهارات الإجتماعية للمدربين والوصول إلى تفصيل وقياس لها ، كأحد عوامل النجاح في مجال التدريب الرياضى لتحقيق أفضل النتائج .

تعريف المهارات الاجتماعية :

تعرف بأنها " قدرة المدرب على التواصل مع اللاعبين وتحقيق الأهداف والإلتزامات والواجبات بدرجة مقبولة دونى الإضرار بالآخرين. وتنطوى المهارات الإجتماعية على الفاعليات السلوكية الاجتماعية التي تتضمن عمليات الإرسال والإستقبال والضبط المطلوبة اللفظى وغير اللفظى ، التي يحقق بها المدرب الاستجابات المطلوبة من اللاعبين.

تقسيمات المهارات الاجتماعية :

أبرزها تعددت التقسيمات التي صنف المهارات الإجتماعية ، ولعل تقسيم ريجيو Riggio والذي صنف المهارات الاجتماعية وقسمت تحت عنوانين رئيسيين وهما : هو في ضوء العملية الإتصالية

- المهارات الاجتماعية اللفظية (التخاطبية)
 - المهارات الاجتماعية غير اللفظية (الإنفعالية)
- وتعرف المهارات الاجتماعية اللفظية (التخاطبية) : بأنها مدى ما يمتلكه الفرد من مفردات لغوية ومصطلح تساعده على التفاعل مع الآخرين في سياق المواقف

الاجتماعية التي يتعرض لها، والتي تحتاج إلى وسائل إتصالية تخاطبية تحقق التفاعل المنشود ، وتحتوى على :

• التعبير اللفظي :

وهو مهارة المدرب التعبيرية باستخدام الألفاظ الدالة والمطلوبة. عند المشاركة، والتفاعل الاجتماعي الذي تحقيق الأهداف المطلوبة - (الإرسال)

• الحساسية اللفظية :

وهى مدى الإجادة في الإدراك ومن ثم التفسير والتأويل، عبر الوعى بالمعايير والقواعد والقيم التي تحكم السلوك الاجتماعي المقبول - (الإستقبال)

• الضبط اللفظي :

يتركز على الرقابة على الذات ، ومدى الإفصاح أو الإحجام من الكلمات والألفاظ المتفقه مع فعاليات الدور الذي يلعبه الفرد ، ويتسم الأفراد المرتفعون في الضبط اللفظي الاجتماعي بالثقة بالنفس ، والقيام بأدوار إجتماعية عديدة ، والتكيف مع المواقف الاجتماعية، والقدرة على تحديد إتجاه ومضمون التخاطب أثناء التفاعل الاجتماعي.

اما المهارات الاجتماعية غير اللفظية (الإنفعالية)

فهي تتعلق بالناحية الإنفعالية والتي يعبر بها الفرد عن أحاسيه ، ومشاعره بواسطة إشارات وعلامات وتشكيلات وجهية ، ومظاهر جسمية مصاحبة لذلك .. وتحتوى على :

التعبير الإنفعالى Emotional Expressivity

ويشير إلى مهارة الفرد عند التخاطب غير اللفظي . خاصة فيما يتعلق بإرسال رسائل إنفعالية معبرة بدقة عن حالة الفرد ومشاعره - (إرسال) .

الحساسية الإنفعالية Emotional Sensitivity

ونقصد بها مدى الإجادة في استقبال وتفسير أشكال التفاعل غير اللفظي مع الآخرين ، ويتم الأفراد من ذوى الحساسية الإنفعالية العالمية ؟ بالدقة في تفسير الإشارات، والهاديات الانفعالية الصادرة عن الآخرين ، كما أنهم أكثر إستشارة إنفعالياً من الآخرين - (استقبال)

الضبط الإنفعالى Emotional Control

وهو عبارة عن مهارة تن الالفعالية. تنظيم وضبط التغييرات غير اللفظية ، وإخفاء الإنفعالات والمشاعر تبعاً للموقف الاجتماعي، ومن شواهد ارتفاع هذه المهارة " تمكن الفرد من إخفاء مشاعره الداخلية وإظهار أخرى مغايرة إذا أراد ذلك

أهمية تطوير المهارات الاجتماعية للمدربين :

حيث يستطيع المدرب الرياضي المؤهل أن يؤثر بسلوكياته ومهاراته الاجتماعية في تعديل العديد من المشكلات الاجتماعية والنفسية التي يعاني منها اللاعب وكذلك دفعه لوصول إلى المستويات الرياضية العليا.

السلوكيات السلبية لبعض المدربين

وعلى العكس نجد أن المدرب الذي يفتقر إلى المهارات الاجتماعية تصدر عنه بعض السلوكيات السلبية تاه اللاعبين مثل :

- (1) إستخدام الحدة في التعامل و تعنيفهم على سوء الأداء.
- (2) تقلب المزاج و عدم تقبل النقد أو التوجيه.
- (3) عدم الإستماع إلى اللاعبين واستخدام الاسلوب المتسلط في جميع المواقف وتعتمد إهانة اللاعب والسخرية منه.
- (4) يبدي سلوك متزن في التمرين ويبدو بصورة مغايرة تماماً في المنافسة (مهتداً) بالتأكيد على الفوز أولاً واخيراً كهدف مطلق.

وتلك السلوكيات يمكن فهمها في ضوء العلوم السلوكية بما يسمى بافتقار المهارات الاجتماعية ؛ وضعف القدرات التكيفية وضعف قدره على حل المشكلات الاجتماعية التي تواجههم وعدم التفاعل الاجتماعي مع الآخرين.

قياس المهارات الاجتماعية

ولهذا فإن دراسة المهارات الاجتماعية للمدربين وقياسها تعتبر من الجوانب الهامة والتي قد تسهم في تطوير عمل المدرب والعمليات التدريبية الخاصة بلاعبية

وتكمن أهمية مقياس المهارات الاجتماعية في بلورة علمية لما يمارسه المدربون خاصة في ضوء المتغيرات العالمية، والوصول إلى منهج جديد يتبع الأسلوب العلمي المعتمد على الملاحظة العلمية لوصف ما يقوم به المدرب من نشاطات والتي يجب النظر إليها بعين الاعتبار حتى نتمكن من الكشف عن خصائص وأنماط ممارسات المدربين .

وبناء عليه تم تصميم وبناء مقياس المهارات الاجتماعية للمدربين.

ثم تم تقنين المقياس ليصبح وسيلة علمية صالحة للاستخدام .

مستويات المهارات الاجتماعية

- **المستوى الاول :** ما بين (59- 80) مستوى منخفض من المهارات الاجتماعية
- **المستوى الثاني :** ما بين (81 – 103) مستوى متوسط من المهارات الاجتماعية
- **المستوى الثالث :** ما بين (104 - 246) مستوى مرتفع من المهارات الاجتماعية

مقياس المهارات الاجتماعية للمدربين

رقم العبارة	العبارات	وافق بشدة	وافق	لا وافق	لا وافق بشدة
1	إذا قيل لى انى شاحب الملامح او متعب ، اشعر بالمرض فوراً				
2	أجد صعوبة فى التحدث امام جمع كبير من الناس				
3	اهتم دأنا بمشاعر واحاسيس اللاعبين واشاركهم فيها				
4	اعجز عن التعبير عن احتجائى فى اغلب المواقف				
5	افضل ان ادل زملائى على زملائى على عيوبهم لى يتسنى لهم تحسين حالهم				
6	اتعرض دأنا لكثير من المواقف السارة				
7	استطيع التعبير بحرية وتلقائية عن مشاعرى				
8	اتبادل الاتهامات والعداوة عندما يتطلب الموقف				
9	أوجه للاعبين نقدا بناء فى الوقت الملائم				
10	عادة ما اكون ماهرا جدا فى ادارة المناقشات الجماعية				
11	غالبا ما يؤخذ رأى قبل اتخاذ قرارات ما				
12	انفعالاتى وافعالى يغلب عليها السلبية احيانا				
13	اعلن عن رأى بكل صدق عندما يطلب منى ذلك				
14	استطيع ان اتكيف بسهولة وسرعه مع اى موقف				
15	يمكننى التفاهم دأنا مع زميل او لاعب خفيف الروح				
16	تعبيرات وجهى تظهر ما يدور بداخلى				
17	اتغاضى دأنا عن اخطاء اللاعبين فى الملعب				
18	فى خلال علاقاتى بالآخرين ، لا احسن التعبير عن نفسى				

19	نادرا ما اظهر مشاعرى او انفعالاتى			
20	اواظب على تشجيع اللاعبين وتحفيزهم ودفعهم للنجاح			
21	اشارك دائما بمهارة فى حل المشكلات			
22	فى بعض الاحيان اتفوه بكلمات مؤذية للاعبين			
23	اتقبل مشاركة اللاعبين فى اتخاذ قرارات مواعيد واماكن التدريب			
24	يصنفنى البعض بالجمود والتصلب			
25	استحوذ دائما على مساندة زملائى وروسانى			
26	اجد فى العلاقات الاجتماعيه بالآخرين عينا يخلو من اى مكاسب			
27	اهتم بما اكونه عن الاخرين من انطباعات			
28	يصعب على تقبل النقد والتوجيه من الاخرين			
29	استطيع ان استمر فى عملى بسهولة ودقة عندما يكون هناك من يراقبنى			
30	استطيع اكتشاف المناقش بعد مقابلة مرة واحدة			
31	يصفى البعض باننى مندفع وعدوانى			
32	افهم طبيعه اللاعبين من خلال تعاملهم مع زملائهم			
33	اعطى النصائح للاعبين دائما وبكثرة			
34	استخدم دائما عبارات ذات شكل ايجابى			
35	اعبر عن غضبى دون ان انفجر او اثور			
36	افضل ان اشارك فى المناقشات بدلا من الجلوس كمستمع			
37	اراقب حركات وتصرفات من يتحدث معى بقدر ما استمع اليه			
38	نبرة صوتى دائما على وتيرة واحدة			
39	اصرخ احيانا عند رؤية مشهد حزين			
40	اظهر اهتمامى بالاعبين سواء بالاتصالات او بالاحتكاك البصرى			
41	استخدم كثيرا من الاشارات والایماءات لتوضيح ما اريده			
42	احتفظ بهدونى مهما حدث			
43	استطيع ان اخفى مشاعرى الحقيقية عن اى شخص			
44	افتقر الى الخبرة الكافية لتعميق علاقاتى بالآخرين			
45	يصفى زملائى باننى لبق واثمير بالطلاقة اللغوية			
46	احافظ على تعبيرات وجهى وبدنى هادئة دائما			
47	من الصعب ان انظر فى وجوه الاخرين عندما اتحدث اليهم			
48	نادرا ما اعترف باخطائى			
49	اشعر بعدم كفاءتى وقدرتى على التفاعل الاجتماعى			
50	اهتم بمعرفة كل ما يجذب انتباه اللاعبين			
51	لست ماهرا فى اجراء محادثات حتى ولو سبق الاعداد لها			

52	اشعر بالعزلة وعدم التقبل لكل شيء من حولى			
53	ابادر فى تكوين علاقات اجتماعيه جديدة ناجحة وفعالة			
54	اتفهم ردود الفعل النفسية لكل لاعب			
55	اظهر اهتمامى بكل اللاعبين وبصورة عادلة بلا محاباه			
56	غالبًا ما تحدث مشاحنات بينى وبين اللاعبين والمحيطين بى			
57	اخبرنى البعض بانهم يعرفون مشاعرى من عنى			
58	اتحكم فى انفعالاتى تجاه الاداء السلبي غير المتوقع من اللاعب			
59	افكر دائما فى الانسحاب من مجال التدريب			

مهارات العرض والتقديم للمدربين

مقدمه

المدرّب هو الشخصية التي يقع على عاتقها العملية التدريبية، بإجراء الخطوات التنفيذية لها، وبتنظيمها وتنسيقها فى برامج عملية محددة هادفة . لإعداد لاعبيه بدنياً وفنياً وتربوياً بحيث يؤثر فيهم ويتماشى مع ميولهم ورغباتهم وفقاً لقواعد وأسس علمية وعملية وتربوية سليمة لتحقيق أعلى المستويات الرياضية الممكنة.

و تزداد أهمية المدرّب الرياضي من حيث كونه العامل الأساسي. والهام فى العملية التدريبية والتربوية والتأهيلية للاعب وتقع عليه المسؤولية الأكبر للتعامل والتفاعل الاجتماعى بكفاءة وفاعلية مع هذه الفئة ، لذا فإن شخصية المدرّب وثقافته وخبراته ومهاراته تلعب دوراً هاماً في نجاحه كمدرّب للاعبيه .

إن تأهيل المدربين أصبح أمراً هاماً وهدفاً من أهداف برنامج الإتحاد الدولى للتنمية .

ففى المجال الرياضي نحتاج إلى مدربين متفهمين لأبعاد دورهم وعملهم ، والعمل على تنمية المواهب والقدرات البدنية والشخصية والاجتماعية للاعب الرياضي وغرس القيم الخلقية والسلوكية وإكساب المهارات الحركية للوصول إلى المستويات الرياضية العالمية .

وفي عصر أصبح التقدم فيه سريعاً والبقاء للأفضل ، تأكد للمدربين - من أن الشيء الوحيد الذى يمكن أن يأخذه معهم إلى وظائفهم هو مهاراتهم الشخصية والمهنية التى تمكنهم ، من نقل ما يعرضونه من أفكار وإتجاهات ومعلومات إلى اللاعبين ، والقدرة على إقناعهم والتأثير فيهم وضمان ثقتهم وإستجاباتهم .

وفي هذا الصدد نشير إلى أن هناك العديد من المدربين الذين يمتلكون الخبرة والقدرة والمعارف والمعلومات المرتبطة بتعليم وتدريب المهارات الحركية وخطط اللعب للاعبين، إلا أن مثل هؤلاء المدربين لن يكتب لهم النجاح إلا إذا كان لديهم القدرة الفاعلة على إيصال معارفهم ومعلوماتهم وخبراتهم إلى اللاعبين ، وإلى كل من يتعاملون معهم من الأشخاص أو الهيئات بالطريقة التي تؤثر فيهم ويستجيبون لها .

ولم يعد إمتلاك العلم والمعلومات والأفكار كافياً لكي يكون المدرب الرياضي ناجحاً في تدريبه للاعبين، ولكن أصبح على نفس الدرجة من الأهمية أن يمتلك المدرب المهارات الشخصية والمهنية التي تمكنه من نقل ما يحمل من علم وأفكار وإتجاهات ومعلومات إلى اللاعبين لتطوير مهاراتهم وكسب ثقتهم وتحفيزهم ، مما يزيد من قدرتهم على الإنجاز .

والمعلومات الكثيرة في مجال التدريب الرياضى متاحة في عصر المعلومات ، ولكن هناك حاجة إلى مدربين يقومون بفرز وإنتقاء وتجميع هذه المعلومات بفاعلية ، والقدرة على إعادة تنظيمها وعرضها وتوصيلها ، وإستخدام المؤثرات السمعية والبصرية ، وتطوير الطرق الابتكارية والإبداعية لإضفاء معان على كثير من الرسائل وتقديمها في أشكال. محكمة ومتناسكة وقابلة للاستفادة والتطبيق .

المهارات الناعمة Soft Skills

ظهر في الآونة الأخيرة مصطلح هام يسمى المهارات الناعمة ومنها مهارات العرض والقدرة على التواصل - وعلى ذلك يمكن أن تكون مهارات العرض والتقديم هي إحدى المعالم الرئيسية لسلوك المدرب في تفاعله مع اللاعبين وتوطيد العلاقة بين الثقة الشخصية والكفاءة المهنية، والتي يمكن أن يكون في حاجة ماسة إليها، وعليه كان لا بد من البحث والتعمق في هذه المهارات والوصول إلى تفصيل وقياس لها كأحد العوامل الهامة لنجاح المدرب في مجال التدريب الرياضى لتحقيق أفضل النتائج، ولتقديم مدرب ذو شخصية متفردة ومتميزة فى المهارات الشخصية والمهنية ، والوصول إلى المستوى الذي يسمح له بأداء مهنته بأعلى كفاءة ممكنة.

فالمدرّب الناجح هو الذى يمتلك المهارات ولديه القدرة على تكوين علاقه بينه وبين اللاعب وتطوير هذه العلاقة، وقد تم تحديد المهارات الخمسة الأساسية للتدريب والتي يجب أن يستخدمها جميع المدربين كأساس لعملهم مع اللاعبين ، وما تتضمنه كل مهارة من نقاط كالتالي :

**** المهارة الأولى : تكوين العلاقات وتطويرها (المهارة الرئيسية للتدريب)**

كن واثقا من نفسك أمام اللاعبين. إبتسم وحاول الإتصال بالعين. إظهر اهتمامك بكل لاعب وإحترامك له.	استخدم أسماء اللاعبين. درب اللاعب بدلاً من تدريب المهارة .
--	---

**** المهارة الثانية : تقديم التوجيه والشرح (مهارة التعبير في التدريب)**

فكر فيما سوف تقوله. إلفت إنتباه اللاعبين. إجعلها بسيطة	قسم اللاعبين إلى مجموعات وفقاً لعددتهم وقدرتهم ونشاطهم تأكد من فهم اللاعبين
--	---

**** المهارة الثالثة : الشرح بالنماذج (مهارة العرض في التدريب)**

حدد الغرض من الوحدة التدريبية الوقوف في مكان بحيث يستطيع الجميع مشاهدتك والاستماع إليك الصمت أثناء الشرح بالنموذج - التكرار عدد مرات في إتجاهات مختلفة.	إسأل اللاعب هل ترغب في محاولة ذلك ؟ أو هل تريد مشاهدة النموذج مرة أخرى ؟
---	---

**** المهارة الرابعة : الملاحظة والتحليل (مهارة الرؤية " في التدريب)**

قسم الحركة إلى مراحل ملاحظة اللاعب عدة مرات من عدة اتجاهات	قارن مع النموذج الفني الذي لديك حدد ما هو صحيح وما هو خطأ قرر ما يجب عمله إن وجد
---	--

****المهارة الخامسة : تقديم التغذية الرجعية (مهارة التدريس في التدريب)**

لاحظ لعدة مرات قبل تقديم التغذية حدد الأداء الصحيح للاعب وأكد عليه	اطرح أسئلة من أجل تنمية الوعي حدد نقطة او نقطتين مهمتين وإجعلها تغذية رجعية إيجابية
---	---

ونرى أن تلك المهارات وما تتضمنه من نقاط ، والتي حددها بيتر تومسون - كمهارات للتدريب - تقع ضمن مهارات العرض والتقديم ، نظرًا لأن المدربين لا ينقلون أفكارهم ومعلوماتهم وخبراتهم وإتجاهاتهم ومشاعرهم إلى اللاعبين فقط ، ولكن إلى كل من يتعاملون معهم من الأشخاص أو الهيئات مثل المدربون المساعدون ، الإداريون ، مدربو المسابقات الأخرى ، أعضاء مجلس إدارة الهيئة أو المؤسسة الرياضية التي يعملون بها ، أولياء الأمور ، وسائل الإعلام ، والمشجعون .

تعريف مهارات العرض والتقديم

وتعرفها عادة عبد الحميد بأنها " قدرة المدرب على تطوير جودة أدائه التي تتوقف على الاستخدام الأمثل للإتصال اللفظي وغير اللفظي بالطريقة التي تحفز وتجذب إنتباه وتركيز اللاعبين، وتضمن تقّتهم وإستجابتهم لتحقيق النتائج المرجوة ".
تقسيم مهارات العرض والتقديم

تقسم مهارات العرض والتقديم تحت عنوانين رئيسيين وهما : . مهارات العرض (المهارات المهنية) و مهارات التقديم (المهارات الشخصية)
أولاً : مهارات العرض (المهارات المهنية)

تعرف بأنها " قدرة المدرب على تخطيط وتنفيذ ومراجعة أفكاره ومعلوماته من خلال الوسائل السمعية والبصرية بالطريقة التي تؤثر في اللاعبين وتحفز قدراتهم الإبداعية والإبتكارية و تحقق المتعة والرضا .

تحديد وتصنيف مهارات العرض :-

من المراجع السابقة نستطيع تحديد وتصنيف مهارات العرض كما يلي :

(1) التخطيط و إدارة الوقت	(13) تحفيز اللاعبين للتدريب من خلال الشرح والوصف اللفظي للمهارة .
(2) تحديد الهدف بدقة	(14) عرض نموذج مناسب الآراء
(3) رسم خرائط العقل	(15) الملاحظة وتحليل الآراء
(4) تحليل خصائص وقيم ومتطلبات اللاعبين	(16) تكوين المجموعات وفقاً لقدرتهم ونشاطهم .
(5) جمع وتحليل وتنسيق المعلومات	(17) القدرة على الإقناع .
(6) التنويع في مصادر المعلومات	(18) الإنصات الجيد للاعبين .
(7) التمكن من المادة التدريبيّة	(19) التعامل مع التساؤلات والمواقف الصعبة.
(8) استخدام الوسائل السمعية والبصرية المناسبة	(20) إدارة الحوار والمناقشات
(9) تحديد أسلوب بداية التدريب لجذب انتباه اللاعبين.	(21) التقويم والتغذية الراجعة عن طريق طرح الأسئلة لقياس استجابة اللاعبين
(10) الحديث بطريقة واضحة وجذابة وترتبط بالموضوع .	(22) بناء الثقة بين المدرب واللاعب .
(11) تدعيم الشرح والآراء والأفكار بذكر أمثله أو مراجع ونتائج إختبارات أو بحوث معينة أو أبطال في اللعبة .	(23) خلق الروح المعنوية العالمية وروح الجماعة .
(12) إستخدام أكبر عدد من الحواس الخمس لنقل المعنى والرؤية للاعبين.	(24) الحرص على الأمانة والصدق مع الآخرين .

ثانياً : مهارات التقديم (المهارات الشخصية) .

تعرف مهارات التقديم بأنها " قدرة المدرب على التأثير في اللاعبين وجذب إنتباههم من خلال التوافق بين لغة الجسد ولغة الكلمات، وتقديم العرض التدريبي بتوازن بين المتعة والفائدة لتحقيق التفاعل المنشود".

تحديد وتصنيف مهارات التقديم :

1- التواصل اللفظي (لغة الكلام)

2- التواصل غير اللفظي (لغة الجسد)

* التواصل اللفظي :

- (1) القدرة على التحدث والإلقاء.
- (2) الطلاقة اللغوية (ما يمتلكه المدرب من مفردات لغوية)
- (3) إختيار الكلمات والعبارات الملائمة والمعبرة والمطلوبة عند التفاعل
- (4) التنوع في سرعة ونبرة الصوت وإنسجابه مع المعنى الذي يذكره المدرب
- (5) التمتع بروح الدعابة في الوقت المناسب .
- (6) نطق الكلمات نطقاً صحيحاً بمخارج الفاظ كاملة .
- (7) تدعيم المعنى بذكر الأمثلة وبعض القصص ،
- (8) رصيد من طرق ووسائل جذب إنتباه وتركيز اللاعبين.
- (9) تمهيد اللاعبين وإحاطتهم بطبيعة المهارة .
- (10) تشويق اللاعبين للتدريب على المهارة .
- (11) تقديم معلومات مثيرة للإنتباه.

* التواصل غير اللفظي :

- (1) الكاريزما (الشخصية الجذابة)
- (2) الثقة بالنفس .
- (3) المظهر اللائق والمناسب للمكان والرائحة الطيبة .
- (4) الإبتسامة و التواصل البصري لكل اللاعبين .
- (5) تعبيرات الوجه . تبعاً لكل موقف .
- (6) الوقفة والحركة وإشارات الأيدى وإيماءات الرأس.
- (7) التحكم وضبط الانفعالات .
- (8) إظهار الإهتمام والاحترام لكل اللاعبين.
- (9) اليقظة والحيوية والحماس العمل والمهنة .
- (10) الدقة في تفسير الإشارات الإنفعالية الصادرة من اللاعبين .
- (11) التركيز وتجنب كل ما يشتت الإنتباه .

(12) الإجابة في الإدراك ومن ثم التفسير والتأويل .

ولكى يكون للمدرب نجاحاً فيما يقوم به من مهام فإن عليه : أولاً أن يكون ناجحاً في التأثير على اللاعبين وتوجيههم، ثانياً أن يتقن مهارات الإتصال بأنواعها المختلفة ومنها :

مهارة الإقناع	مهارة التحدث
مهارة التعامل مع الإعتراضات	مهارة الاستماع
مهارة الإتصال الكتاب	مهارة الإلقاء

وعلى سبيل المثال

تمثل مهارة الاستماع الجيد أهمية كبيرة لنجاح عملية الإتصال بين المدرب واللاعبين - حيث تفيد في التعرف على خصائص السلوك الداخلي للاعبين ، كيف يفكرون و ما هي انفعالاته؟

وما الدوافع التي توجه سلوكهم وما المشكلات أو المعوقات التي تواجههم وميولهم ورغباتهم ، وإذا كان المدرب لا يجيد الإستماع الجيد فإن اللاعب سوف يعرض عن الحديث معه وتضعف عملية الإتصال ، وربما يلجأ اللاعب إلى تعمد السلوك غير المرغوب فيه لإثارة إنتباه وتركيز المدرب فعملية الإتصال هي الأساس لمهارات العرض والتقديم .

وتلعب شخصية وسلوك المدرب دوراً هاماً في تعليم وتدريب اللاعب، لذلك يجب أن تكون شخصيه تربوية لها التأثير الفعال في شخصيته اللاعب تأثيراً مباشراً شاملاً متزنأ نابعاً من حبه واحترامه وتقديره للمسئولية وملماً بكافة مهارات العرض والتقديم، والمهارات الإجتماعية التي تعينه على القيام بدوره على أكمل وجه ، وتلك المهارات هي :

(1) الجاذبية الشخصية للمدرب .	(9) قدرة المدرب على التحكم وضبط الانتقالات
(2) اهتمام وفهم المدرب للاعبيه .	(10) القدرة على إدارة الحوار وإقناع اللاعبين
(3) بناء الثقة بين المدرب واللاعبين	(11) التعامل مع الأسئلة والمواقف الصعبة.
(4) التزام المدرب بخطته وأهدافه الموضوعه	(12) الاستماع الجيد للاعبين .
(5) قدرة المدرب على القيام بواجباته	(13) إدارة الوقت
(6) إستخدام التكنولوجيا الحديثة في التدريب.	(14) الذكاء الإبداعي للمدرب
(7) القدرة على إستخدام اللغة اللفظية وغير اللفظية .	(15) القيادة
(8) قدرة المدرب على الملاحظة والتحليل والتقييم	

وتتأسس شخصية اللاعب على مقدار ما يتحلى به المدرب الرياضي من خصائص وسمات وقدرات ومعارف ومهارات معينة تعينه على القيام بدوره على أكمل وجه ممكن ، لذلك يجب أن يكون المدرب نموذجاً ومثالاً يحتذى به ، محباً لعمله ، وأن يكون ملماً بالمعارف والمعلومات والمهارات الخاصة والعامة ، ومطلع على كل ما هو جديد فى العلم ، وثقته في قدرته على تطبيقه وأن يكون قادراً على تقبل كل لاعب ودراسة حالته وتدريبه بصفة فردية بما يتناسب مع قدراته البدنية والنفسية ، ومتفهماً لمشكلاته الإجتماعية والنفسية التي يعاني منها ، والعمل المستمر لتعديل وحل هذه المشكلات وتخفيف حدتها، والارتقاء بالمستوى البدني و الحركي والمهاري له للوصول إلى أفضل المستويات الرياضية والتقدم في نوع النشاط الممارس.

تقييم مهارات العرض والتقديم :

يعتبر تقييم مهارات العرض والتقديم الخاصة بالمدرّب خطوة هامة لتحسين أدائه وتطوير قدراته ، فبفضل هذا التقييم يمكننا الكشف عن نقاط القوة التي يمتلكها وتعزيزها ، وكذلك التركيز على المجالات التي يحتاج إلى تطويرها وتحسينها مثل تقنيات العرض وإستخدام اللغة الجسدية وحس الدعاية في التواصل مع اللاعبين ويمكننا التقييم من خلال ثمانية عوامل هي:

(1) القيادة .	(5) القدرة على الإقناع.
(2) العلامات الاجتماعية .	(6) دافعية الإنجاز .
(3) السمات الشخصية .	(7) القدرة على الإستماع .
(4) التأثير في الآخرين .	(8) الخبرة

وإن كان المجال الرياضي العربي بصفة عامة والمصرى بصفة خاصة يفتقر إلى وسائل لقياس مهارات العرض والتقديم والتعرف عليها وتحديدها ، وهى الخطوة الأولى لدراساتها وتحليلها والتحكم فيها وتحديد العوامل المؤثرة عليها وتأثيراتها على العملية التدريبية واللاعب. لذا قامت (غادة عبد الحميد) ببناء مقياس مهارات العرض والتقديم للمدربين .. وتقنيه على البيئة المصرية بحيث يكون وسيلة علمية متاحة لدراسة وتقنين هذا الجانب الهام في العملية التدريبية .

الأهمية التطبيقية للمقياس :

تتمثل الأهمية التطبيقية المتوقعة من إمكانية استخدام هذا المقياس في تقويم عمل المدرب وتحسين العملية التدريبية ونواتجها، ووضع الخطط والبرامج التنموية تلك المهارات إذا لزم الأمر .

مجالات استخدام المقياس :

مجال التشخيص - مجال التصنيف - مجال البحوث والدراسات

من الممكن أن يستفاد من هذا المقياس كوسيلة علمية، وأداة من أدوات البحث العلمي للتعرف على مستوى مهارات العرض والتقديم للمدربين.

مقياس مهارات العرض والتقديم للمدربين

مسلسل	العبارات	ينطبق على بدرجه كبيره	ينطبق على بدرجه متوسطه	ينطبق على بدرجه قليله
1	اعتبر نفسي ذو شخصية جذابة مؤثرة			
2	أشعر بأنني مثل أعلى للآخرين			
3	لدى القدرة على تغيير أفكار بعض الناس			
4	لدى المهارة في إقناع الآخرين بوجهة نظري			
5	أمتلك قدرة الإجابة على التساؤلات التي أتعرض لها			
6	أتحلى بسرعة بديهية تمكنني من التصرف في أي موقف أتعرض له			
7	أهتم بمعرفة خصائص وقدرات اللاعبين			
8	أعرض موضوعي بثبات حتى تحت الظروف الضاغطة			
9	أظهر بمظهر المحترف عند عرض موضوعي			
10	أرغب في تقديم أفكار وبرامج جديدة للآخرين			
11	أشجع المشاركين أثناء العرض			
12	أؤمن بالتدعيم العاطفي بيني وبين الآخرين			
13	أقيم ذاتي بعد كل عرض أقدمه			
14	أمتلك مهارة إثارة أفكار الآخرين			
15	أهتم برد فعل المستمعين لي			
16	أنصت جيداً وأتجنب كل ما يشتت الانتباه			
17	أهتم بأفكار اللاعبين			
18	أركز اهتمامي بما هو ضروري من موضوع العرض			
19	أجمع المعلومات المطلوبة لموضوعي من مصادر متعددة			
20	أتحرى الدقة في اختيار كلماتي وعباراتي مع الآخرين			
21	لدى القدرة على ابتكار أفكار جديدة			
22	أستطيع أن أكون دائماً شخصاً مقتنعاً			
23	أمتلك القدرة على التعامل مع المواقف الحرجة أثناء العرض			
24	أهتم بكل الجوانب الفرعية المتعلقة بموضوع العرض			
25	أشعر بأنني استحوذ على إعجاب وتقدير اللاعبين			
26	أجيد استخدام تعبيرات وجهي للتأثير في الآخرين			
27	أهتم بالاستماع إلى أسئلة اللاعبين			

تابع :

مقياس

مهارات

العرض

والتقديم للمدربين

مسلسل	العبارات	ينطبق على بدرجه كبيره	ينطبق على متوسطه	ينطبق على بدرجه قليله
28	أهتم بالإجابة على كافة الأسئلة المطروحة من الحاضرين			
29	أظهر اهتمامي بكل لاعب واحترامي له			

30	التزم بالوقت المحدد دائما
31	لدى دائما الرغبة في الحديث أمام الآخرين
32	لدى رغبة قوية للإيجاز
33	أخطط جيدا لعرضي وتقديمي
34	كل حركة أؤديها تحمل معنى واضح للآخرين
35	أنوع من إيقاع صوتي أثناء التحدث أمام الحاضرين
36	أشيد في نهاية عرضي بنقاط القوة التي لمستها في الحاضرين
37	أستطيع بناء علاقات طيبة مع الآخرين وكسب تأييدهم واحترامهم لي
38	أهتم قبل العرض بالتعرف على طبيعة الحاضرين
39	أدون أفكارني على الورق وأدرسها بكل دقة
40	أستعين بحركات جسمي للتواصل مع الآخرين
41	أتميز بالمظهر الشخصي اللائق
42	أجد صعوبة في قراءة أفكار الحاضرين
43	في بعض المواقف أشعر بالتي خجول ومتحفظ
44	أحيانا أشعر أن شخصيتي غير جذابة بما يكفي
45	أجد صعوبة في التماور مع الآخرين
46	أحرص على متابعة كل الحاضرين بنظري أثناء عرض موضوعي
47	أشعر بأنني شخصية محببة للآخرين
48	ألاحظ تصرفات الحاضرين وأحرص على ترجمة تعبيراتهم الجسدية
49	أفادي التركيز في عيون الحاضرين أثناء عرض موضوعي
50	أفهم حالة وظروف الحاضرين
51	أستخدم وسائل للتشويق قبل البدء في موضوع العرض.
52	أستخدم وسائل إيضاح بسيطة ومعبرة
53	أجيد التعامل مع شخص مجادل حتى لو استغرق ذلك وقتا طويلا
54	بعد انتهاء العرض أنصرف سريعا
55	عندما أتكمم يستمع إلى كل الحاضرين

أولاً : مهارات التواصل الفعال

مفهوم عملية التواصل الفعال:

هو القدرة على التعبير عن الأفكار والمشاعر بشكل واضح ودقيق، والإستماع بشكل فعّل للآخرين، وفهم ردود أفعالهم وتعبيراتهم الجسدية واللفظية.

فوائد التواصل الفعال:

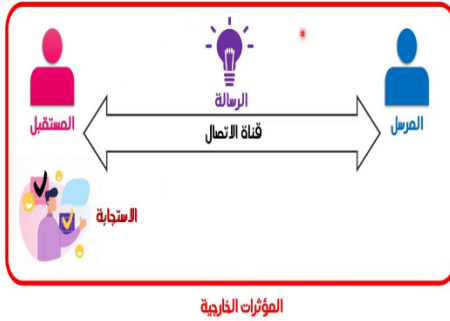
- من أهم فوائد مهارات التواصل تذكر ما يلي:
- تساعد مهارات التواصل على تحقيق الأهداف؛ فهي تمكن صاحبها من جمع المعلومات من خلال التواصل الناجح.
- تتيح مهارات التواصل مساحة أكبر للفرد، يستطيع من خلالها إيصال أفكاره ومشاعره بالصورة الصحيحة دون أي لبس أو سوء فهم.

- التأثير على السلوك الفردي والجماعي للأفراد من خلال الإقناع، فأحد أهم مهارات الإقناع هي قدرة الفرد على الإقناع.
- تحقق مهارات التواصل التفاعل والتواصل الفعال والمثمر بين الأشخاص، الذي يتولد عنه مجتمع متحضر في علاقات أفرادهم وتواصلهم.

عناصر الإتصال:

- تتكون عملية الاتصال من أربعة عناصر لا تتم إلا بها وهي:
 - (المرسل ، والرسالة ، والوسيلة ، والمستقبل) ، ويضاف إلى تلك العناصر الأربعة عنصراً آخر مهم هو (التغذية الراجعة).
- أولاً المرسل :** هو مصدر الرسالة أو النقطة التي تبدأ عندها عملية الاتصال ويقوم بإرسال الرسالة أو المعلومة .
- ثانياً الرسالة :** هي الموضوع أو المحتوى (المعاني أو الأفكار والمعلومات) الذي يريد المرسل أن ينقله إلى المستقبل ، ويتم عادة التعبير عنها بالرموز اللغوية أو اللفظية أو غير اللفظية أو بهما معاً، ويجب أن تكون واضحة ومفهومة لتحقيق فعالية التواصل.
- ثالثاً الوسيلة (قناة الإتصال) :** وهي الطريقة أو الوسيلة التي يستخدمها المرسل لنقل الرسالة منه إلى المستقبل.

مكونات عملية الاتصال



رابعاً المستقبل : وهو الجهة أو الشخص أو الجمهور الذي توجه له الرسالة ويستقبلها من خلال أحد أو كل حواسه المختلفة (السمع والبصر والشم والذوق واللمس) ثم يقوم بتفسير رموز ويحاول فهمها والاستجابة لها.

خامساً التغذية الراجعة (الاستجابة): وهي إعادة إرسال الرسالة من المستقبل إلى المرسل واستلامه لها وتأكده من أنه تم فهمها، والمرسل في هذه الحالة يلاحظ الموافقة أو عدم الموافقة على مضمون الرسالة ، وتساهم التغذية الراجعة في فهم مدى فعالية الإتصال وتحديد مدى تحقيق الأهداف المرجوة.

مهارات التواصل الفعال:

هي القدرات التي تستخدمها عند تقديم أو تلقي مختلف أنواع المعلومات مثل إيصال الأفكار والمشاعر للأطراف الأخرى، أو التعبير عما يحدث من حولك.

ومن أهم المهارات للتواصل الفعال ما يلي :

1. مهارة الاستماع:

من أهم مهارات التواصل الفعال، أن يكون الإنسان مستمعا جيداً، يعطي المجال للطرف الآخر للتكلم دون مقاطعة، ويصغي إليه بكل تركيز، مما يجعله قادراً على اختيار الرد المناسب.

2. الثبات الانفعالي:

هو قدرة الشخص على التحكم بانفعالاته، وضبط مشاعر الغضب والإحباط، فأنجح الأشخاص في التواصل مع الآخرين هم من يتحكمون بانفعالاتهم، بينما يعاني من لا يملكون ثباتاً انفعالياً من صعوبات في تواصلهم مع الآخرين أو اتخاذ قرارات خاطئة يندمون عليها.

3. الثقة بالنفس:

يجذب الشخص الواثق بنفسه انتباه من يستمع إليه، وتشدهم الأفكار التي يتم التعبير عنها بثقة حتى وإن لم تكن أفكاراً إبداعية، فقد يتجاهلون أفكاراً عبقرية، فقط لأن من قدمها لا يملك نفة كافية بنفسه وبفكرته.

4. تقبل النقد:

حتى ينجح الإنسان في التواصل مع الآخرين، لابد أن يمتلك مرونة في تقبل ما يتم توجيهه له من نقد وتغذية راجعة، وذلك لأنه يدرك أن في ملاحظات الآخرين قد تكون فائدة له أحياناً، أما النقد السلبي الذي غايته تحطيم المعنويات، يتجاهله.

5. نبرة الصوت المناسبة:

تعد القدرة على اختيار نبرة ودرجة الصوت المناسبة اعتماداً على السياقات المختلفة، مهارة ضرورية لتحقيق تواصل فعال، فمثلاً قد يدل الصوت المرتفع في بعض المواقف على الفظاظة وقلة الاحترام، بينما يدل الصوت المنخفض في مواقف أخرى على الضعف وقلة الثقة بالنفس لذا من المهم في التواصل اختيار نبرة صوت مناسبة للحديث.

6. التعاطف

لن يستطيع الإنسان تحقيق تواصل فعال مع الآخرين ما لم يكن قادراً على تفهم مشاعرهم والتعاطف معهم، واختيار الكلمات المناسبة في التحدث معهم، مما يجعلهم يشعرون بالراحة والميل للحديث والتواصل الدائم معه.

7. الاحترام

بدون الإحترام لا يمكن إنجاح التواصل مع الآخرين لابد للإنسان أن يحترم الآخرين، وذلك بدءاً بمعرفة الوقت المناسب، الحديث أو الرد واختبار الكلمات المناسبة وإعطائهم المجال للحديث دون مقاطعتهم، وعدم الإساءة إليهم أو التقليل من شأنهم.

8. مهارة التفاوض والإقناع:

من أهم وأصعب المهارات أن ينجح الإنسان في كسب تفاوض ما، وإقناع الآخرين بفكرة ما، وكثيراً ما يحتاج الإنسان لهذه المهارة، سواء في عمله أو في حياته الشخصية، إذ يضمن امتلاك هذه المهارة لصاحبها اتصالاً فعالاً وقدرة على تحقيق أهدافه بكل سهولة ويسر.

9. مهارة طرح السؤال:

عملية طرح السؤال أحد أسباب نجاح التواصل أو فشله؛ فهناك أنواع عديدة للأسئلة، كالأسئلة المباشرة، والأسئلة غير المباشرة، الأسئلة المغلقة التي تكون إجابتها محددة بنعم أو لا أو الأسئلة مفتوحة الإجابة، فالمهارة تكمن باختيار نوع السؤال المناسب للموقف.

10. الإيجاز:

أن يحرص الشخص أن يكون حديثه موجزاً ومختصراً ويتخلص من الحشو الزائد في الكلام، حتى لا يكون حديثه طويلاً أو يشعر من تستمع إليه بالملل، يكمن التواصل الفعال في نوع الكلام بدلاً من الكم.

11. الفواصل الكلامية:

ينصح باستخدام الفواصل والاستراحات في أثناء الكلام، فالصمت لثواني عدة يجعل المتكلم أكثر راحة وتركيزاً فيما يقول، ويمنح المستمع وقتاً أكثر لفهم ما يسمع.

12. إبعاد مصادر التشويش:

يجب الحرص على إبعاد كل ما يسبب التشويش ويشتت الانتباه ويقطع حبل الأفكار بين المتحاورين، كالمكالمات الهاتفية وغير ذلك، أما في حال كان مصدر التشويش عابراً أو خارج إرادة المتكلم، هنا من الأفضل أن يتوقف المتكلم عن الكلام لحين انتهاء مصدر التشويش، ثم إكمال الحديث مع تذكير بسيط بمضمون الكلام قبل مصدر التشويش.

13. التحضير الجيدة

أحد أهم الخطوات التي تضمن تواجداً فعالاً مع الآخرين، أن يحضر الإنسان جيداً ما يريد أن يتحدث فيه، وتنظيم أفكاره ويختار أسلوب طرحها، وينصح أن يضع الشخص مكانه مكان المستمعين، ويحضر الأسئلة المتوقعة منهم مع إجاباتها.

15. التحدث بواقعية

الكلام الواقعي المقرون بالأدلة والحجج التي تدعمه يضمن حسن استماع الآخرين له وقبوله، لذا على الشخص أن ينتبه لأن يكون كلامه واقعياً بعيداً عن المبالغة.

16. الدعابة:

يجعل أسلوب الكلام الممزوج بالدعابة والمرح التواصل جذاباً وممتعاً للآخرين، ويقضي على الجمود الذي يسيطر على بدايات المواقف، مع الانتباه إلى إبقاء الجدية في الأمور التي تتطلب ذلك.

17. لغة الجسد

تعد لغة الجسد من المهارات غير اللفظية التي لا تقل أهمية عن المهارات اللفظية، فقراءة الإشارات غير اللفظية أحد مهارات التواصل الفعال، إذ يجب أن يكون الإنسان واعياً للغة جسده ويحرص على استخدامها بشكل يخدم أفكاره، كما يكون قادراً على فهم لغة جسد الآخرين.

- من أهم مهارات لغة الجسد:

التواصل البصري:

العين هي عنصر رئيسي في عملية التواصل، ولا يُقصد بالتواصل البصري إطالة النظر بالشخص أو التحديق به طوال الوقت؛ بل يُمكن أن يكون بالنظر للشخص لمدة من 5 إلى 15 ثانية، ثمّ إزاحة النظر إلى شيء آخر، ثمّ الرجوع مرة أخرى والاستمرار في التواصل البصري.

وضعية الجلوس:

تُعد وضعية الجلوس أو الوقوف عنصراً هاماً في عملية التواصل ومواجهة الشخص الآخر، فمن الأمور التي تجعل عملية التواصل أكثر فاعلية، أن يختار الشخص وضعية جلوس أو وقوف باتجاه من يتحدث معه؛ يُظهر فيه التقدير والاحترام لهم ولنفسه.

تعبير الوجه:

تُعد تعابير الوجه من أهم عناصر لغة الجسد؛ إذ أنّها تُعطي تغذية راجعة فورية للآخرين، فمن خلال تعابير الوجه التي يُظهرها الناس في أثناء تواصلهم، قد ينتهي الأمر إمّا أن تنجح عملية التواصل أو تفشل، لذا يجب أن يُحافظ الإنسان على تعابير مبتهجة في الوجه والإيماءات، وضمان ذلك يكون من خلال التدرب والممارسة.

معوقات التواصل الفعال:

1. المعوقات النفسية:

هي من أهم معوقات عملية التواصل الفعال مثل الإكتئاب أو مرض الرهاب الإجتماعي الذي يصاب به الإنسان خوفاً من التواصل مع الآخرين.

2. المعوقات الصحية:

تتمثل في وجود بعض الأمراض التي تعيق عملية التواصل مثل ضعف السمع واللحمة أثناء التحدث إلخ.

3. المعوقات الصوتية:

وجود ضوضاء وضجيج في مكان التواصل يُعيق من عملية التواصل.

4. المعوقات اللغوية:

تتمثل في وجود حاجز بسبب اللغة عندما تكون لغة أحد المتحدثين مختلفة عن الآخر، وهذا بسبب وجود خلل في استخدام اللغة بسبب الأخطاء اللغوية والنحوية.

5. المعوقات الثقافية:

عندما يكون لكل طرف من أطراف التواصل خلفية ثقافية مختلفة عن الآخر تتمثل بوجود بعض الافتراضات لدى كل منهم وهذا يؤدي إلى صعوبة في التواصل بينهم.

العوامل المؤثرة في مهارات التواصل؟

هناك عديد من العوامل التي تؤثر في تطبيق مهارات التواصل، من أبرزها

1. الكفاية اللغوية:

أن يكون الشخص متمكناً من اللغة التي يستخدمها، ومفرداتها وتراكيبها وأساليبها التعبيرية، فكلما زادت القدرة اللغوية للمرسل، زادت قدرة المستقبل على فهم معنى الرسالة.

2. الافتراضات السابقة

هي الحالة الشعورية التي يشعر بها كل من المرسل والمستقبل تجاه بعضهما بعضاً، وذلك بناء على موقف سابق، أو معلومة معينة، حيث تؤثر هذه الافتراضات السابقة في قدرة الأشخاص على التحكم بمهارات التواصل.

3. التغذية الراجعة:

وهي الرسائل اللفظية (الكلامية)، وغير اللفظية (الحركات وعلامات الوجه التي يبعثها المستقبل للمرسل)؛ إذ تغير التغذية الراجعة التي يستلمها الشخص المرسل من المستقبل مجرى الحديث كله، إما تغييراً إيجابياً أو سلبياً

4. البيئة المحيطة:

وتعني الظروف البيئية المحيطة بالموقف التواصل، كدرجة الحرارة، والضوضاء، ومناسبة الوقت والمكان، وتؤثر كل هذه الظروف في تحكم الشخص بمهارات التواصل.

الأنماط المختلفة للاعبين وفن التعامل معهم

الأنماط المختلفة للاعبين من حيث الإستقبال:

(النمط البصري - النمط السمعي - النمط الحسي)

أولاً النمط البصري:

يهتمون جداً بالمظهر ، ويحتاجون أن يروا دليلاً أو برهاناً قبل أن يتعاملوا مع أي شيء
بجدية ، يفكرون عن طريق رسم الصور الشكلية والعقلية

مميزات صاحب النظام البصري

- لديه رؤية بعيدة المدى ولذلك فهو قائد متميز
- سريع في التفاعل مع معطيات الأمور واتخاذ القرارات لذلك يصلح أن يكون قائداً في الأزمات
- يتعامل مع الاختبارات والأسئلة السريعة والشفوية بشكل جيد
- نشيط وممتلئ بالحياة

عيوب صاحب النظام البصري

- أحياناً لا يكثر بآراء الآخرين لأنه يعتقد أنه يرى الصورة كاملة أفضل منهم
- له وضعية جسدية قد تجعل البعض يعتقد أنه مغرور
- لا يحب أن يلمسه أحد وهو ما قد يسبب بعض المشكلات في التواصل مع الآخرين
- متسرع ومندفع في الرد وبالتالي قد يقع في العديد من المشكلات
- لا يترك الفرصة للآخرين لإنهاء حديثهم وهو ما يشعر الآخرين بالضيق أحياناً
- لديه حب السيطرة

ثانياً النمط السمعي :

هم يستمتعون بالكلمة المنطوقة ويحبون المحادثة ، وينبغي أن يكون صوت الأشياء ملائماً لهم لكي يتناغموا ويعطوا اهتمامهم.

مميزات صاحب النظام السمعي

- موضوعي في اتخاذ القرارات لأنه يتخذ قراراته بعد دراسة وتحليل متعمق
- غير متسرع أو مندفع وبالتالي يتفادى الوقوع في الخطأ في معظم الأحيان
- لديه قدرة كبيرة على التخطيط وتحويل أي رؤية إلى واقع ملموس
- لديه إحساس عظيم بالوقت وقدرة كبيرة على توزيع المهام، لذلك فهو يصلح مديراً متميزاً
- منطقي في التفكير ولديه قدرة كبيرة على تحليل الأمور ولديه مهارات التفكير الناقد

عيوب صاحب النظام السمعي

- لا يستطيع اتخاذ القرارات تحت ضغط ولا يستطيع التصرف بسرعة في الأزمات
- أفكاره متسلسلة لذلك فإذا انقطعت فكرة يصعب عليه استعادة سلسلة الأفكار بسهولة
- غير واقعي أحياناً برغم أنه منطقي لأنه يخطط على أنه ناجح ولا يتوقع الفشل
- يميل إلى الجدال كثيراً

ثالثاً النمط الحسي:

يجب أن تكون الأشياء صلبة وذات تكوين متناسق ولها القدرة على إثارة مشاعر جيدة لديهم حتى تروق للذين يعتمدون على الحاسة بشكل عام والحركة بشكل خاص.

مميزات صاحب النظام الحسي

- صاحب قدرة تنفيذية عالية فهو القادر على تحويل رؤية البصري وخطة السمعي إلى واقع ملموس
- عاطفي ويميل إلى إعطاء جو من الألفة والحنان والدفء في المكان
- يتجنب إيذاء مشاعر الآخرين
- يمكن إرضاءه واستقطابه بسهولة لأن مدخله حسي
- **عيوب صاحب النظام الحسي**
- نظرته قصيرة للأمور ولا يستطيع التخطيط
- يتخذ قراراته بناء على شعوره وأحاسيسه لذلك يمكن أن يكون للآخرين تأثير كبير على قراراته
- كثيراً ما يقع في نفس الخطأ أكثر من مرة
- لا يستطيع العمل في بيئة خالية من الود والمشاعر الطيبة الدافئة
- أحياناً ما يكون بطيئاً للغاية في الحركة وردود الأفعال خاصة بالنسبة للشخص البصري.

تتعدد أنماط اللاعبين ، وإن كان أشهر التصنيفات هي باختصار شديد ما يلي:

أولاً: أنماط اللاعبين من حيث الصفات الشخصية:

- | | |
|----------------------------|------------------------------------|
| أولاً: قوى الشخصية المسيطر | ثانياً: المفكر الإيجابي |
| ثالثاً: المعلوماتي | رابعاً: الودود ذو الشخصية الملتزمة |
| خامساً: الشخص الخجول | سادساً: الشخص السلبي |

ثانياً: أنماط اللاعبين من حيث التفاعل:

المتفاعل - الخامل - المتسرع

تقسم آخر لأنماط اللاعبين وفن التعامل معهم :

- | | |
|--------------------------|-------------------------|
| متدرب انطوائي | المتدرب النقدي (الناقد) |
| متدرب ثرثار | المتدربون كثيري المزاح |
| المتدربون كثيري المقاطعة | المتدرب المطلع |
| المتدرب الجدلي | |

- وبالتالي يجب على المدرب التعامل مع كل أنماط هؤلاء اللاعبين وإدخالهم في بوتقة واحدة لتوصيل المعلومة وتحقيق أقصى استفادة من تدريبهم.

إدارة الوقت

تعريف إدارة الوقت

أنها القدرة على استخدام الوقت بشكل أكثر فعالية وإنتاجية، فهو فن القدرة على امتلاك الوقت لإنجاز كل ما تريد إنجازه دون الشعور بالتوتر تجاه تنفيذ هذه الأمور.

أهمية إدارة الوقت؟

تتيح إدارة الوقت التمكن إتمام كل الواجبات والأعمال، التي تتنوع بين واجبات يجب علينا فعلها لأنها مُسندة إلينا في وظائفنا أو في دراستنا - بمعنى أنها ليست اختياراتنا - وأخري نريد شخصياً القيام بها بقرار ينبع منا نحن.

كما تعمل إدارة الوقت على التالي :

- إنجاز أهم الواجبات التي يجب على الفرد بالفعل القيام بها والانتهاء منها في هذا الوقت.
- القدرة على ترتيب الأولويات.
- القدرة على التحكم في أي ضغوط وتساعد على القيام بالمهام والفرد في أفضل حالة ممكنة وزيادة الطاقة وتحسين جودة الحياة.

ومما سبق نستعرض أهمية إدارة الوقت في النقاط التالية :

أولاً : زيادة الإنتاجية:

إدارة الوقت الجيدة تسهم في زيادة الإنتاجية، حيث يمكن للشخص تحقيق المزيد في وقت أقل.

ثانياً: تقليل التوتر:

عندما يتم إدارة الوقت بشكل فعال يقلل ذلك من التوتر والضغط الناتج عن الإحساس بعدم الكفاءة في إدارة الأوقات.

ثالثاً: تحسين الجودة :

تخصيص الوقت بشكل صحيح يساعد في تحسين جودة العمل، حيث يمكن للفرد أن يكرس الوقت الكافي لفحص وتحسين النتائج.

أهداف إدارة الوقت :

إدارة الوقت لها مردود ايجابي على الجميع بشكل عام. وكون الفرد جزء من التنظيم والمجتمع فإن نجاحه في تحقيق أهداف إدارة الوقت له مردود ايجابي ينعكس عليه أولاً ثم ينعكس على التنظيم والمجتمع الذي ينتمي إليه. ومن تلك الأهداف أربعة مجالات هي:

1. الإجهاد، حيث تسهم إدارة الوقت في منع الكثير من الإجهاد.
2. التوازن، حيث تساهم العادات الجيدة في إدارة الوقت في وصولنا إلى حياة أكثر توازناً، وتوفير الوقت المناسب للعمل والعائلة والذات.

3. الإنتاجية، حيث أن الوقت في دنيا الأعمال يساوي الإنتاجية، وإذا كنت أكثر فاعلية مع أوقاتك فإنك تستطيع زيادة إنتاجك.

4. الأهداف، لكي تحرز تمتعا تجاه تحقيق أهدافك الشخصية والمهنية، فإنك تكون بحاجة إلى وقت يتيح لك ذلك، ذلك أن شيئا لن يتحقق ما لم يتوفر الوقت لإنجازه.

ما هي مهارات إدارة الوقت؟

لإدارة الوقت مهارات يجب أن تتحلى بها، ومنها :

1. التنظيم

يجعلك التنظيم على دراية حسنة بالمهام اللازم إتمامها وتوقيتها، والتنظيم هنا يعني وجود مفكرة مقسمة إلى موضوعات أو تقويمًا به مواعيدك أو ترتيب الأوراق بحيث يسهل الوصول إليها وغير ذلك مما تجده مناسبًا لنمط حياتك أو طبيعة مهماتك.

2. الأولوية

تقييم المسؤوليات والمهام وترتيبها في أولويات مهارة ضرورية لنجاح إدارة الوقت، مثلًا يمكنك إنهاء المهام السريعة القصيرة أولاً ثم الانتقال إلى المهام الأطول، أو إنهاء المهام البسيطة ثم الأعد، .

3. تحديد الهدف

أولى خطوات الوصول إلى الهدف هو تحديده ثم معرفة الطريق إليه، ولن تستطيع تحقيق أي شيء بالنظر إلى قمة الهرم، وعليك تقسيم المهام الكبيرة إلى مهمات أصغر ذات مدى زمني محدد لتبنيها معًا حتى يكتمل الهدف من المهمة التي تحتاج إلى إنجازها.

4. التخطيط

التخطيط ركن أساسي من مهارات إدارة الوقت، إذا إنه ضروري لرسم مسار يومك ومواعيد الاجتماعات وباقي المهام التي لم ولا ولن تنتهي.

استراتيجيات إدارة الوقت:

1. تحديد الأهداف:

يجب على الشخص تحديد الأهداف الشخصية والمهنية بشكل واضح، وتحديد أولوياته بناءً على هذه الأهداف

2. إنشاء جدول زمني:

إنشاء جدول زمني يساعد في تنظيم الأنشطة اليومية وتحديد الوقت المخصص لكل مهمة.

3. تقنيات تقليل الهدر الزمني:

استخدام تقنيات التركيز وتجنب المشتتات يساعد في تحسين الفاعلية والتركيز.

4. التفوق في التخطيط:

يتعين على الفرد أن يكون مستعداً للتكيف مع المواقف غير المتوقعة عبر التخطيط الجيد.

مبادئ إدارة الوقت:

أولاً: المبادئ المتعلقة بالتخطيط، وتشمل:

1. مبدأ تحديد الأهداف.
2. مبدأ تحليل الوقت ويتضمن ذلك قيام القائد بعمل تحليل للوقت على شكل جدول لجميع نشاطاته والعمليات التي يقوم بها مع تسجيل الوقت المستهلك في كل عملية.
3. مبدأ التخطيط اليومي ويتضمن ذلك إعداد خطة يومية تشمل قائمة الأعمال مع وجود جدول زمني لإنجازها وترتيبها حسب الأولويات عند القيام بهذه الأعمال.
4. مبدأ تخصيص الوقت حسب الأولوية، أو تحديد الأولويات والالتزام بها: أي تخصيص الوقت المتوافر في اليوم لإنجاز تلك الأعمال التي تعتبر ذات أولوية عالية.
5. مبدأ المرونة حيث لابد أن تتسم الخطة اليومية بالمرونة في تنفيذ الأولويات حسب أهميتها.
6. مبدأ التوازن والتناسق.

المبادئ المتعلقة بالتنظيم: وتشمل:

1. مبدأ التفويض حيث يقوم القائد أو المسئول أو أي فرد، كـرب الأسرة، أو الطالب، باختيار المهام التي يمكن تفويضها للآخرين من أجل توفير أكبر قدر من الوقت والجهد.
 2. مبدأ تقسيم النشاط: ويتطلب ذلك المبدأ جميع الأصول المتشابهة والتي تتطلب موارد متشابهة لإنجازها وتوفير أقصى وقت ممكن.
 3. مبدأ التحكم في المعوقات ويترتب على هذا المبدأ ومبدأ تقسيم العمل فوائد واضحة منها تقسيم الأنشطة حتى لا يحدث تقاطعات أو تداخلات في الأنشطة من أجل تحسين فعالية استخدام الوقت.
 4. مبدأ الإقلال من الأعمال الروتينية: حيث تشكل كثرة الأعمال الروتينية المزيد من الهدر في الوقت على كافة المستويات.
 5. مبدأ تنفيذ الخطة والمتابعة تحدث عملية الرقابة والتنفيذ بعد عمليات التخطيط والتنظيم من أجل تعديل الخطة والأداء بما يتلاءم والأهداف والظروف المحيطة.
 6. مبدأ إعادة التحليل: ويتطلب ذلك إعادة تقييم عمليات تحليل الوقت كل مدة مناسبة من الزمن لتفادي استخدام السلوكيات السلبية في إدارة الوقت.
- نماذج لبعض الخطط الشائعة لإدارة الوقت:

1. جدول يومي:

- قم بتقسيم يومك إلى فترات زمنية قابلة للتنفيذ، مع التركيز على الأنشطة الرئيسية.
- حدد أوقاتاً للعمل، والإستراحة، والنوم، والأنشطة الترفيهية.
- تأكد من تحديد أوقات للأنشطة الهامة والأولويات.

2. تقنية Pomodoro:

- قم بتقسيم الوقت إلى فترات صغيرة، عادة 25 دقيقة عمل، تليها فترة راحة قصيرة من 5 دقائق.
- بمجرد إكمال عدة دورات **Pomodoro** خذ فترة راحة أطول.
- تساعد هذه التقنية على تحفيز التركيز والإنتاج.

3. خطة الأسبوع:

- قم بتخصيص وقت أسبوعي لتحديد الأهداف والأنشطة المهمة للأسبوع القادم.
- حدد الأوقات المخصصة للعمل، الدراسة، الرياضة، وأوقات الإستراحة.
- كن مرناً وقادراً على التكيف مع التحديات غير المتوقعة.

4. قائمة المهام (To-Do List)

- أنشئ قائمة يومية أو أسبوعية بالمهام التي يجب إنجازها.
- قم بتحديد أولويات المهام وابتعد عن تأجيل المهام الهامة.
- احتفظ بالقائمة بمتناول اليد وحدثها بانتظام.

5. مخطط الأهداف:

- قم بتحديد الأهداف الكبيرة على المدى القصير والطويل.
- حدد الخطوات الفرعية لتحقيق تلك الأهداف.
- كن واقعياً وملتزماً بمتابعة تقدمك بانتظام.

6. خطة الشهر:

- أنشر تخطيطاً شهرياً يحتوي على الأحداث والمهام الرئيسية.
- حدد أوقاتاً للمشاريع الكبيرة والأحداث الهامة.
- تأكد من تقديم وقت كافٍ للراحة والإستراحة.
- عند استخدام أي من هذه الخطط، يجب أن تكون مرناً وتعديلها حسب الحاجة.

المراجع		
أولاً : المراجع العربية		م
طارق سويدان	:	فن الإلقاء الرائع، شركة الابداع للنشر والتوزيع، الكويت- 1429هـ
براين تريس	:	لا اعدار

بييتر تومسون	:	المدخل للتدريب، مرشد الإتحاد الدولي الرسمي لتدريب الألعاب القوى، 2009م
جيمس كليتر	:	العادات الذرية
دانيال جوكان	:	الذكاء العاطفي
روبين شارما	:	دليل العظمة
زيج زيجلار	:	اراك علي القمه
ستيفن كوفي	:	العادات السبع للناس الاكثر فاعليه
شريف صلاح الدين	:	خطوه بخطوه نحو حياه افضل دار اطلس للنشر 2010
شريف صلاح الدين	:	مهارات العلاقات اليومييه دار اطلس للنشر 2011
شريف صلاح الدين	:	ضد الإحباط دار اطلس للنشر، 2013م
شريف صلاح الدين	:	دليل الحياه الأفضل دار نون للنشر 2022
شريف صلاح الدين	:	لا تنكسر دار اشراق للنشر 2024
غادة محمد عبد الحميد	:	بناء مقياس المهارات الإجتماعية للمدربين، المؤتمر الإقليمي الرابع للمجلس الدولي للصحة والتربية البدنية والترويج، كلية التربية الرياضية للبنين، جامعة الإسكندرية، 2008م.
غادة محمد عبد الحميد	:	بناء مقياس مهارات العرض والتقديم للمدربين، (إنتاج علمي)، المجلة العلمية "نظريات وتطبيقات"، كلية التربية الرياضية للبنين، جامعة الإسكندرية، 2013م

محمد أحمد عبد الجواد	:	أفهم الآخرين ودع الآخرين يفهمونك : دار التوزيع والنشر الإسلامية . القاهرة 2004 م
محمد حسن علاوى	:	سيكولوجية المدرب الرياضي، دار الفكر العربي، القاهرة، 2002م.
محمد عبد الغني هلال	:	مهارات المدرب، مجموعة مهارات تطوير الأداء، العدد 7، مركز تطوير الأداء والتنمية، القاهرة، 1996م
محمد عبدالغني هلال:	:	مهارات التوعية والإقناع، مركز تطوير الأداء والتنمية، القاهرة، 2003م.

n.	ثانياً : المراجع الأجنبية	
	. Owen, H	: The Handbook of Communication Skills, 3ed, Routledge, U.S.A, 2002.
	Reggio,R.,	: Socil Skills, Consulting Psychologists Press, N. Y. 1989.
	Richmond, V. & Mccroskey, J. & Mccroskey, L.	: 1. Izational: Communication For Survival: Making Work, Allyn & Bacon, 2005.
	Sidell, N	: Professional Communication Skills in Social Work, Allyn & Bacon, 2007.
	Whaley, B.& Wendy, S	: Explaining Communication: Contemporary Theories and Exemplars, Lawrence Erlbaum Assoc, U.S.A,2006.

--	--	--	--