

وليد فريد

سماتك الشخصية

تاريخ استكمال الاستبيان 30-06-2014



دونالد كليفتون

الأب الروحي لعلم النفس المبني على نقاط القوة ومبتكر تقييم clifton strengths

وليد فريد

تاريخ استكمال الاستبيان 30-06-2014

تشير الأبحاث التي أجرتها مؤسسة Gallup® على مدى سنوات عديدة إلى أن الأشخاص الأكثر فاعلية هم أولئك الذين يفهمون نقاط قوتهم وسلوكياتهم. هؤلاء الأشخاص هم الأكثر قدرة على تطوير استراتيجيات لتحقيق متطلبات حياتهم اليومية ومستقبلهم المهني وعائلاتهم.

إن مراجعة المعرفة والمهارات التي اكتسبتها يمكن أن تقدم فهماً مبدئياً لقدراتك، ولكن الوعي والفهم لمواهبك الطبيعية سيوفران بصيرة حقيقية للأسباب الأساسية وراء نجاحك الثابتة والمستمرة.

يقدم تقرير سماتك المميزة (بصماتك الخمسة) أقوى خمس سمات مواهب لديك بالترتيب وفقاً لاجاباتك على مقياس StrengthsFinder. من بين الأربعة والثلاثين سمة التي تم قياسها، هذه هي "أعلى خمس سمات".

يعتبر تقرير سماتك المميزة (بصماتك الخمسة) هام جداً حيث يُعظم المواهب التي تؤدي إلى نجاحاتك. من خلال التركيز على سماتك المميزة، سواء منفصلة أو مجتمعة، يمكنك تحديد مواهبك، وتحويلها إلى نقاط قوة، والاستمتاع بالنجاح الشخصي والمهني من خلال تقديم أداء ثابت وشبه مثالي.

تكوين الأفكار (إبداع الأفكار)

أنت تنبهر بالأفكار. ما هي الفكرة؟ الفكرة هي مفهوم ما، هي أفضل تفسير لمعظم الأحداث. أنت تبتهج عندما تكتشف أنه تحت المظهر الخارجي المعقد يوجد مفهوم بسيط وأنيق يُفسر الحالة التي توجد الأشياء عليها. الفكرة هي عبارة عن قرينة. وعقلك من النوع الذي يبحث دائماً عن القرائن، ولذلك فأنت تنبهر عندما يتم ربط الظواهر المتفاوتة ظاهرياً بقرينة مبهمة. الفكرة هي عبارة عن منظور جديد لتحديات ما لوفئة. تستمتع بتدوير وقلب العالم الذي نعرفه جميعاً بحيث نراه من زاوية غريبة ولكن الأغرب من ذلك أنها زاوية مستنبرة. أنت تُعجبك كل هذه الأفكار لأنها عميقة، ولأنها جديدة، ولأنها توضيحية، ولأنها متعارضة، ولأنها غريبة. لكل هذه الأسباب أنت تستمد دفعة من الطاقة عندما تطرأ لك فكرة جديدة. قد يصفك الآخرون بالشخص المبدع أو الأصيل أو صاحب المفاهيم المختلفة أو حتى الذكي. ربما تتصف بكل هذه الصفات. من يُمكِنه التأكد من ذلك؟ الأمر الذي أنت واثق منه هو أن الأفكار مُثيرة. وفي معظم الأيام يكون ذلك كافياً بالنسبة لك.

الإستراتيجي

تُمكنك سمة "الاستراتيجي" من أن تبحث في وسط الفوضى وتعثر على أفضل طريق. إنها ليست مهارة يُمكن تعلّمها. بل هي طريقة تفكير مميزة، ومنظور خاص عن العالم بشكل عام. يُمكنك هذا المنظور من رؤية أنماط قد يراها الآخرون أشياء معقدة. مع إدراكك لهذه الأنماط تقوم بوضع سيناريوهات بديلة، حيث تتسائل دائماً "ماذا لو حدث هذا؟" حسناً، "وماذا لو حدث هذا؟" هذا السؤال المتكرر يُساعدك على رؤية الموقف من جميع الزوايا. ومن هنا فقط يُمكنك تقييم العقبات المحتملة بدقة. وعلى ضوء رؤيتك لما يؤدي إليه كل طريق، تبدأ في تحديد اختياراتك. فتقوم بتجاهل الطرق التي لا تؤدي إلى شيء. تتجاهل أيضاً الطرق التي تؤدي مباشرة إلى المعارضة. كما تتجاهل الطرق التي تؤدي إلى الارتباك والتشويش. تستمر في التصنيف وتحديد الاختيارات حتى تصل إلى الطريق المُختار- أي الاستراتيجية الخاصة بك. تقوم بالمشي قُدماً باستخدام الاستراتيجية الخاصة بك. هذه هي سمة "الاستراتيجي": "ماذا لو؟" ثم تختار ثم تمضي قُدماً.

المَسْئُولِيَّة

تَدْفَعُكَ سمة "المَسْئُولِيَّة" إلى أن يكون لديك ملكية نفسية لأبي شيء تلتزم به، وسواء كان الأمر كبيراً أو صغيراً، تشعر بأنك مُلزم عاطفياً بمتابعته حتى النهاية، فحَسَن سمعتك يتوقف على ذلك. وإذا لم تتمكن لسبب ما من تنفيذ ما التزمت به، تبدأ بطريقة تلقائية البحث عن سبل لتعويض الشخص الآخر. فتقديم الاعتذارات ليس كافياً. كما أن الأعذار والتبريرات ليست مقبولة. فلن تستطيع مسامحة نفسك حتى تُقدِّم التعويض المناسب. هذا الضمير الحي وشبهه الهوس المتعلق بأداء الأعمال على أكمل وجه، وأخلاقك التي لا تشوبها شائبة، تجتمع كلها لتُكوِّن سمعتك وهي: أنه يُمكن الاعتماد عليك كلياً. عند تحديد مسؤوليات جديدة، فأنت أول شخص يلجأ إليه لأنهم يعلمون أنك سوف تُنجز المهمة. عندما يأتي إليك الناس لطلب المساعدة – وسرعان ما سيفعلون – عليك أن تكون انتقائياً. فاستعدادك للتطوع بالمساعدة قد يؤدي بك أحياناً إلى القيام بأكثر مما ينبغي.

المُسْتَقْبَلِي

"ألن يكون الأمر رائعاً لو...؟" إنك ذلك النوع من الأشخاص الذي يُحب أن ينظر إلى ما وراء الأفق. فالمستقبل يُبهرك. تستطيع أن ترى بالتفصيل ما قد يحمله المستقبل، كما لو كان يتم عرضه على الحائط، فهذه الصورة المُفضَّلة هي التي تواصل دفعك إلى الأمام، إلى الغد. وبينما يتوقف المحتوى الدقيق للصورة على اهتماماتك ونقاط القوة الأخرى لديك – كمنتج أفضل، أو فريق عمل أفضل، أو حياة أو عالم أفضل – إلا أنه سيظل دوماً مصدر إلهام لك. أنت شخص حالم يرى رؤى بما قد يحدث ويُقدِّر أيضاً تلك الرؤى. وعندما يثبت لك الحاضر أنه شديد الإحباط وأن الناس من حولك عمليين للغاية، تقوم باستحضار تلك الرؤى المتعلقة بالمستقبل والتي بدورها تُحفِّزك. كما يمكنها تحفيز الآخرين أيضاً. في الواقع، غالباً ما يتطلع إليك الناس لتصف لهم ما لديك من رؤى عن المستقبل. فهم يريدون صورة تُزيد من بصائرهم ومن ثم ترفع معنوياتهم. يُمكنك أن ترسمها لهم. قم بممارسة ذلك. انتق كلماتك بعناية. ارسم الصورة بحيوية ووضوح قدر الإمكان. سيرغب الناس في التعلق بالأمل الذي تحمله لهم.

العلاقة (المُتعمِّق بالعلاقات)

تصف سمة "المُتعمِّق بالعلاقات" موقفك من علاقاتك. ببساطة، تجذبُكَ سمة "المُتعمِّق بالعلاقات" نحو الأشخاص الذي تعرفهم بالفعل. أنت لا تخجل بالضرورة من مقابلة أشخاص جُدد – في الواقع، قد يكون لديك سمات أخرى تجعلك تستمتع بأن تُحول الغرباء إلى أصدقاء لك – إلا أنك تشعر بمتعة كبيرة وتستمد قوة من التواجد مع أصدقائك المُقربين. تطمئن للألفة والصداقة الحميمة. وبمجرد أن يحدث التواصل المبدئي، تتعمد الحث على تعميق هذه العلاقة. أنت تريد أن تفهم مشاعرهم، وأهدافهم، ومخاوفهم، وأحلامهم؛ وتريد منهم أيضاً أن يفهموك بدورهم. تعلم أن هذا التقارب قد ينطوي على قدر معين من المخاطرة – فقد يتم استغلالك – ولكنك مستعد لقبول تلك المخاطرة. بالنسبة لك، تكون العلاقة ذات قيمة فقط عندما تكون علاقة صادقة. والطريقة الوحيدة لاكتشاف ذلك هي أن تأتمن الطرف الآخر على نفسك. وكلما زاد ما تتشاركون به مع بعضكم البعض كلما زادت المخاطرة من جانبكما. وكلما زادت المخاطرة من جانبكما كلما أثبت كل منكما صدق اهتمامه. هذه هي خطواتك نحو إقامة صداقة حقيقية والتي تقوم باتخاذها بمحض ارادتك.