

VISUALIZE TOOL

أداة التّصوّر

صمّم عملية التّصور لتتلاءم مع الأهداف والتطلّعات الفريدة لكل متدرب. عدّل التعليمات والتقنيات لتناسب مع رغباتهم وظروفهم الخاصة.

تهدف أداة التّصور **VISUALIZE TOOL** إلى مساعدة المتدربين على إنشاء صورة ذهنية حية ومؤثرة لحالتهم المثالية، مما يوفر أساسًا قويًا لوضع رؤيتهم والعمل على تحقيقها. من خلال إشراك الحواس والتقاط العواطف، يمكن للكوتش تعزيز فعالية التّصورات وإلهام المتدربين للسعي نحو مستقبلهم المنشود

التطلّع المهني، الصّحة والعافية، التّطور الشخصي، بناء العلاقات، الاستقرار المالي.

1. التطلّع المهني

الهدف: مساعدة العملاء على تصور حالتهم المهنية المثالية، وتوافق أهدافهم المهنية مع شغفهم، قيمهم وإحساسهم بالغاية.

المدة: 10 إلى 15 دقيقة

خطوات لعملية التّصور:

1.1 التّحضير

● **ابدأ بالاسترخاء:** اطلب من العملاء الجلوس في مكان هادئ ومريح، إغماض أعينهم وأخذ أنفاس عميقة، الاستنشاق من الأنف والزفير من الفم، لتحرير أي توتر جسدي أو ذهني.

1.2 تخيل مستقبل مهني مُرضٍ

● **ارشد العملاء إلى تخيل حياتهم المهنية المثالية:**

اطلب منهم التّخيل أنهم يستيقظون في يوم من الأيام ويجدون أنفسهم في المهنة الحلم. أين هم؟ ما نوع العمل الذي يقومون به؟ ما هو الدور الذي يشغلونه؟

بيئة العمل: من هم الأشخاص الذين يتعاونون معهم؟ كيف تبدو مساحة العمل الخاصة بهم (مكتب، مكتب منزلي، مساحة إبداعية، في الهواء الطلق)؟ ما الذي يجعل هذه البيئة ملهمة ومرضية لهم؟

الإنجازات: اطلب من العملاء تصور إنجازاتهم الكبرى. ما هي المشاريع التي أتموها بنجاح؟ ما هو تأثير عملهم على الآخرين وعلى أنفسهم؟ كيف يشعرون وهم يدركون أنهم حققوا أهدافاً هامة؟

1.3 استكشاف التوازن المهني

● **جودة الحياة العملية:** ارشدتهم لاستكشاف التوازن بين حياتهم المهنية والشخصية. كيف يديرون وقتهم وطاقاتهم؟ كيف يشعرون بالإنتاجية دون الشعور بالإرهاق؟

● **العواطف:** اطلب من العملاء أن يعيشوا العواطف المرتبطة بتحقيقهم المهني بشكل كامل — الفخر، الرضا، الإلهام والشغف.

1.4 تعزيز الرؤية

● **العادات والمهارات:** ادعُ العملاء للتركيز على المهارات التي طوروها للوصول إلى هذا المستوى من النجاح. ما هي العادات المهنية التي تدعم إنجازاتهم؟ ما نوع النمو الشخصي الذي سعوا إليه للحفاظ على هذه الحالة المثالية؟

1.5 نهاية التصور

● **إعادة العملاء بلطف:** ارشدتهم للعودة ببطء إلى اللحظة الحاضرة، ثم تشاركوا المحادثة حول ما رأوه وشعروا به أثناء التصور.

2. الصحة والعافية

الهدف: مساعدة العملاء على تصور حالتهم الصحية المثالية، مع التركيز على الصحة الجسدية، العقلية، والعاطفية.

المدة: 10 إلى 15 دقيقة

خطوات لعملية التصور:

2.1. التحضير

● **تهديئة الجسد والعقل:** شجع العملاء على الجلوس براحة، إغماض العينين، وأخذ بعض الأنفاس العميقة لتحرير أي توتر.

2.2. إنشاء رؤية للصحة المثالية

● **ارشد العملاء لتصور أنفسهم في أفضل حالة صحية:**

من الناحية الجسدية: كيف يشعر جسدهم؟ كيف يبدو الشعور بالحيوية، بالقوة، والصحة كل يوم؟ كيف يتعاملون مع الطعام، مع النوم، والنشاط البدني في حياتهم اليومية؟

من الناحية العقلية والعاطفية: كيف يشعرون من الناحية العقلية والعاطفية في هذه الحالة المثالية؟ هل هم هادئون، متزنون، سعداء، ويتحلون بالصمود العاطفي؟ كيف يتعاملون مع التوتر، والقلق، أو التحديات العاطفية؟

2.3. استكشاف عادات العافية

● **ممارسات العافية اليومية:** اطلب من العملاء تصور العادات اليومية التي تساهم في هذه الحالة الصحية. ما هي الأنشطة التي يمارسونها للحفاظ على صحتهم الجسدية والعقلية (مثل الرياضة، اليوغا، التأمل، الأكل الصحي، الاستراحة الكافية)؟

● **الدعم الاجتماعي والعاطفي:** ادعهم لتصور كيف تساهم علاقاتهم في تعزيز عافيتهم. كيف تعزز علاقاتهم الاجتماعية وشبكات الدعم العاطفي إحساسهم بالتوازن والفرح؟

2.4. الشعور بإحساس العافية العميق

● **الاستمتاع بالعواطف الإيجابية:** اطلب من العملاء التركيز على العواطف الإيجابية التي يشعرون بها في هذه الحالة الصحية—الحيوية، الخفة، الفرحة، والصفاء.

2.5. نهاية التصور

● **إرشاد العملاء للعودة إلى اللحظة الحالية:** عندما يكونون مستعدين، ناقش معهم ما تصوره وشعروا به.

3. التطور الشخصي

الهدف: مساعدة العملاء على تصور حالتهم المثالية في التطور الشخصي، بحيث يتماشى نموهم مع قيمهم وشغفهم وأهداف حياتهم.

المدة: 10 إلى 15 دقيقة

خطوات لعملية التصور:

3.1. التحضير

● **ابدأ بمساعدة العملاء على الإسترخاء:** اطلب منهم الجلوس براحة، إغلاق أعينهم، والتركيز على تنفسهم لتهدئة الجسد والعقل.

3.2. التواصل مع حالتهم المثالية في التطور الشخصي

● **ارشد العملاء لتصور أفضل نسخة من أنفسهم في المستقبل:**

اطلب منهم تصور لحظة وصلوا فيها إلى أقصى إمكاناتهم. كيف تبدو حياتهم الشخصية؟ ما هي الإنجازات التي حققوها في رحلة نموهم الشخصي؟

الحالة الذهنية: كيف تبدو طريقة تفكيرهم؟ كيف يحلون المشاكل ويتعاملون مع الضغوطات؟ كيف يحافظون على نظرة إيجابية؟

الصحة الجسدية والعاطفية: كيف يشعرون جسديًا وعاطفيًا؟ هل هم في حالة توازن، يشعرون بالصحة والاتصال بمشاعرهم؟

3.3 استكشاف التفاصيل

● **العادات اليومية:** اطلب منهم التركيز على العادات التي ساهمت في هذا النمو. ما هي الروتينات والممارسات اليومية التي تدعم تطورهم الشخصي؟ كيف يستمرون في تحدي أنفسهم للنمو؟

3.4 الشعور برضا النمو

● **الاتصال بالعواطف:** ارشد العملاء للشعور بعواطف الإنجاز الرضا، والوعي الذاتي التي تأتي مع التطور الشخصي.

3.5 نهاية التصور

● **إعادة العملاء بلطف:** بعد التصور، ناقش معهم ما رأوه وشعروا به، وما هي الخطوات التي يمكنهم اتخاذها للتقرب من رؤيتهم.

4. بناء العلاقات

الهدف: مساعدة العملاء على تصور حالتهم المثالية في العلاقات الشخصية، مع التركيز على الروابط العميقة والتفاعلات الصحية والفرضية.

المدّة: 10 إلى 15 دقيقة

خطوات عملية التصور:

4.1. التحضير

● **إسترخاء العملاء:** اطلب من العملاء الجلوس بطريقة مريحة، أخذ بعض الأنفاس العميقة، وتحرير أي توتر.

4.2. تخيل العلاقات المثالية

● **ارشد العملاء لتخيل علاقاتهم في حالة مثالية:**

من هم الأشخاص الرئيسيون في حياتهم؟ كيف تبدو تفاعلاتهم مع هؤلاء الأشخاص؟ هل هذه العلاقات داعمة، مليئة بالاحترام، والحب والتفاهم؟

أنواع العلاقات: اطلب منهم تصور كل من العلاقات الشخصية والمهنية. كيف يتواصلون بفعالية، كيف يحلون الخلافات، ويعززون هذه الروابط؟

4.3 استكشاف العادات المتعلقة بالعلاقات

● **التواصل الصحي:** اطلب منهم تصور كيفية تواصلهم في هذه العلاقات. كيف يعبرون عن مشاعرهم ويستمعون للآخرين؟ ما هي العادات التي طوروها لبناء الثقة والحميمية؟

4.4 الشعور بالترابط والحب

● **الاتصال بالعواطف الإيجابية:** اطلب من العملاء الشعور بالترابط العميق، الحب، الثقة، والفرح الذي يأتي من هذه العلاقات المرضية.

4.5 نهاية التصور

● **إرشاد العملاء للعودة:** عند اكتمال التصور، ادعهم للتأمل في ما اختبروه وكيف يمكنهم تعزيز علاقاتهم.

5. الاستقرار المالي

الهدف: مساعدة العملاء على تصور حالة من الاستقرار المالي حيث يشعرون بالأمان، التمكين والسيطرة على مستقبلهم المالي.

المدة: 10 إلى 15 دقيقة

خطوات لعملية التصور:

5.1 التحضير

● **تهدئة العقل:** اطلب من العملاء الجلوس براحة، إغلاق أعينهم، وأخذ أنفاس عميقة للتخلص من أي توتر أو قلق.

5.2 تصور الأمان المالي

● **إرشاد العملاء لتخيل مستقبلهم حيث يتمعون بالأمان المالي:**

الحالة المالية: كيف يبدو حسابهم المصرفي؟ كيف يشعرون وهم مدركون أن لديهم ما يكفي من المدخرات، ميزانية مخططة جيداً، وحرية مالية؟ كيف تبدو حياتهم المالية في هذه الحالة المثالية؟
الإنفاق ونمط الحياة: كيف يديرون إنفاقهم؟ ما هو نمط الحياة الذي يعيشونه وهم يعلمون أنهم قادرون على اتخاذ قرارات دون توتر مالي؟

5.3 استكشاف العادات المالية

● **الممارسات المالية اليومية:** اطلب من العملاء تصور عاداتهم المالية. كيف يديرون ميزانيتهم، مدخراتهم، واستثماراتهم؟ ما هي السلوكيات التي ساهمت في استقرارهم المالي؟

5.4 الشعور بالأمان والحرية

● **الاتصال بالعواطف:** ادعُ العملاء للشعور بالأمان، الراحة، والحرية التي تأتي من سيطرتهم على مستقبلهم المالي.

5.5 نهاية التصور

● **إرشادهم للعودة بلطف:** بعد التصور، ناقش مع العملاء ما رأوه وشعروا به، وكيف يمكنهم الاقتراب من رؤيتهم للاستقرار المالي.

نصائح للكوتش

1. إنشاء مساحة آمنة:

تأكد من أن العملاء يشعرون بالراحة، الاسترخاء وبعيدين عن أي تشتت. ضع الأسس بالتأكيد على أهمية التواجد الكامل خلال عملية التصور.

أغض عينيك أيضًا: دع العملاء يعلمون أنك ستغض عينيك أيضًا أثناء العملية، مما يخلق تجربة مشتركة. من المفيد إغلاق عينيك قبل العميل، مما يشير إلى الثقة والأمان.

2. تخصيص عملية التصور:

خصص عملية التصور لتناسب مع حالة العملاء واحتياجاتهم الخاصة. قم بتعديل الصور والنقاط المحورية بناءً على ما يتفاعل معه العملاء بشكل أكبر.

3. تشجيع الانخراط العاطفي:

ساعد العملاء على الانغماس الكامل في التصور عن طريق تشجيعهم على الشعور بالعواطف المرتبطة بحالتهم المثالية. استخدم عبارات مثل "كيف يجعلك ذلك تشعر؟" أو "ما هي المشاعر التي تشعر بها الآن؟".

4. إتاحة الوقت للصمت والتأمل:

امنح العملاء الوقت للتأمل في كل جزء من عملية التصور. يمكن أن يكون الصمت قوياً لأنه يسمح للعملاء بالتواصل العميق مع رؤيتهم الداخلية.

5. استخدام الأسئلة المفتوحة:

بعد التصور، اسأل أسئلة مفتوحة لتشجيع التأمل. مثل "ما الذي لفت انتباهك أثناء التصور؟" أو "ما هي المشاعر التي أثارها هذه الرؤية؟" لتوجيه العملاء نحو رؤى أعمق.

6. التوجيه بلطف:

تجنب توجيه العملاء نحو نتائج محددة أو إجبارهم عليها. دع رؤيتهم تتكشف بشكل طبيعي وكن منفتحاً على كل ما يختبرونه، حتى لو كان غير متوقع.

7. التركيز على التعزيز الإيجابي:

شجع العملاء على احتضان العواطف الإيجابية التي شعروا بها أثناء التصور. أبرز قوة تخيل النجاح وكيف يمكن أن يتحقق في أفعالهم اليومية.

8. ممارسة التصور:

ذكّر العملاء أن التصور مهارة يمكن تطويرها بالممارسة المستمرة.