

MIRACLE Academy

قال تعالى (يَزِفَعُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ)

تفريغ التسويق
زميلتكم حلا عبد الجابر



لجان الدفعات



اللهم انفعنا بما علّمتنا،
وعلّمنا ما ينفعنا، وارزقنا علماً
تنفعنا به.

أخذنا في الفصل الماضي بمادة مهارات اتصال و رعاية عدة مواضيع مثل : Johari window and Open communication، و تعرفنا وقتها على شي اسمه Open window فالـ Open window لها الفصل و الشي اللي عبر عنه الدكتور رح يعمل به بشكل واضح و صريح هو انه رح يصير في حرمان على الغياب و حسب اللي حكاه سيكون تنفيذ قبل التحذير وينزل الحرمان مباشرة و الله أعلم.

نتذكر شو أخذنا الفصل اللي فات و لله الحمد :

1) Active listening

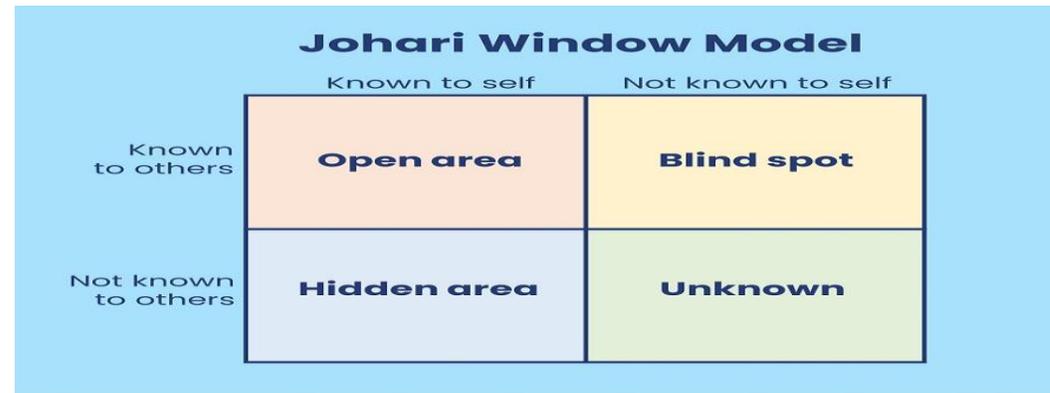
كيف يعني **Active listening**؟؟

نعطي Empathy ونعمل Rephrasing and paraphrasing، فلو اجى حد حكالنا انتوا طلاب مهملين ، أول شي لازم نفصل السلوك و بين الشخص ذات نفسه و بعدين بنعمل Probing و من ثم Empathy.

2) Johari window

حكينا عن 4 **communication window**، اللي همها :

- ✓ Open window
- ✓ Blind window
- ✓ Hidden window
- ✓ Unknown window



و من مهارات الـ **Johari window** كيف نقدّم Feedback و كيف نستقبل Feedback: عن طريق انه نبش بمقدمة ايجابية و الابتعاد عن الوصف السلبي ثم نختم بشي ايجابي للمستقبل

3) 6 Thinking hats

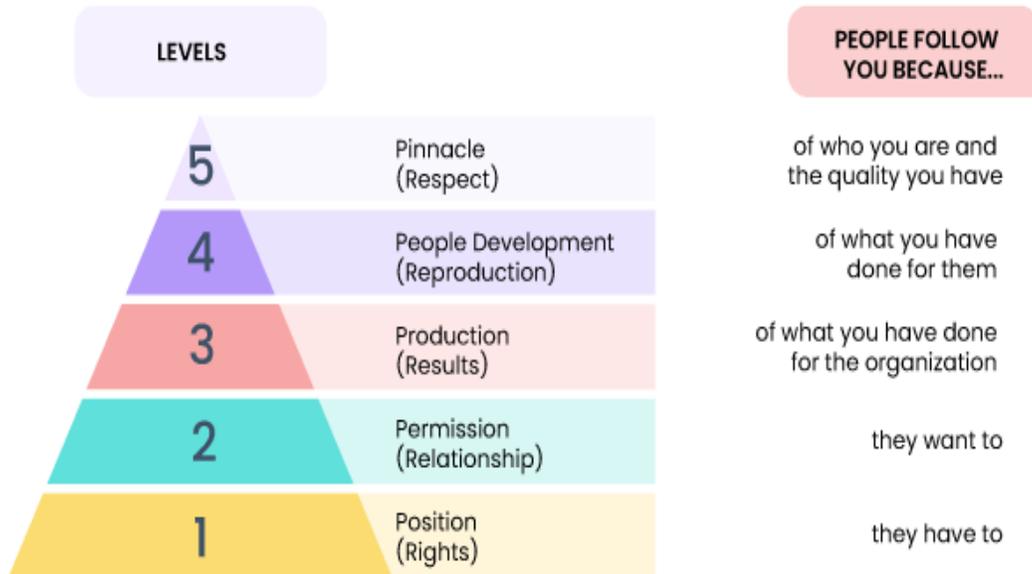
Hat	Role	Focus
	Logic	The facts
	Optimism	The value and the benefits
	Devil's advocate	The difficulties and dangers
	Emotion	Feelings and intuitions
	Creativity	Possibilities and new ideas
	Management	Ensuring the rules of the hats are observed

فلو حكينا بدنا White thinking hat على القاعة اللي بناخد فيها ممكن نحكي الحيطه بيضا، يعني بنحكي وصف و حقائق.

4) 5 Level leadership maxwell

الـ Connection هو مجموع الـ Position و permission
وهدول بعملوا الـ Connection ثم بيجي بعدها results

5 Levels of Leadership (Maxwell)



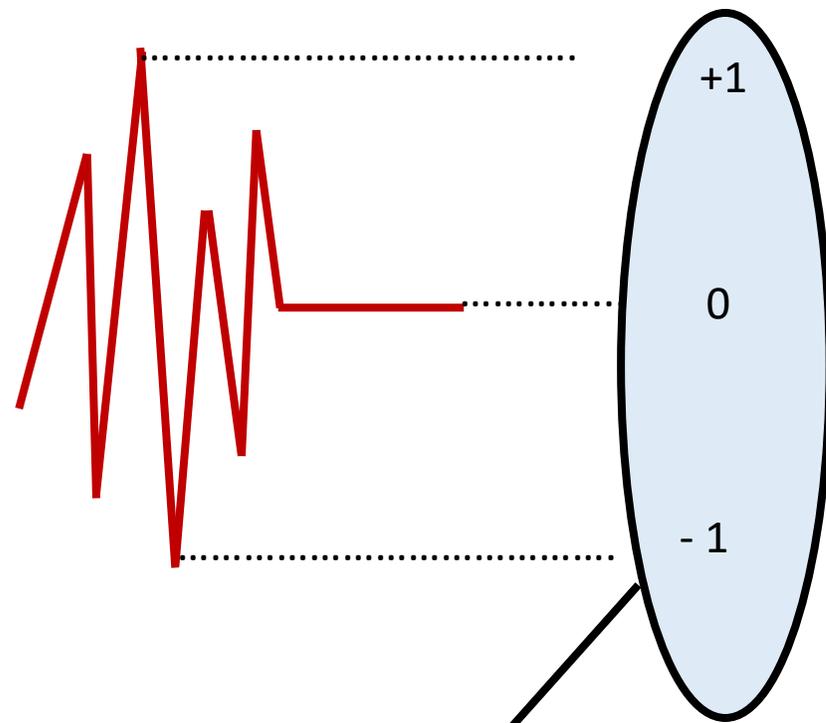
5) The Eisenhower matrix

وهون مثل ما متذكّرين قسّمنا الـ Priorities حسب اربع اقسام : Urgent , important , not urgent , not important

حكينا كمان اغلب وقتنا رايح بالـ Not urgent Not important و المفروض نكون بالعهلة اشتغلنا لنقل الوقت اللي بروح عهي المهام اللي من هالنوع

The Eisenhower Matrix

	Urgent	Not Urgent
Important	Tasks that need immediate attention and have high importance. Think 'emergency medical issue' or a 'work project due tomorrow.'	Long-term tasks that are crucial but not time-sensitive. These are often bigger life goals, like 'save for a house' or 'plan family vacation.'
Not Important	Tasks that need quick action but won't doom you if they're not accomplished, like answering a colleague's non-urgent email.	Tasks that would be nice to get to but aren't a priority, such as 'rearrange the living room.'



- هي تمثل مرحلة الـ Results، فخلال حياتنا الخط تاع حياتنا يمثل الـ Results التي بتكون للمدى 0 و في المدى 1+ و في -1، فعلامة 27 مباشرة رح نحكي ممتازة، لكن لما نعرف انه اقل علاماة بالشعبية كانت 29 فالعلاماة تعتبر مش كثير منيحة، لأنه علاماة 27 هيك صارت اعلى علاماة.
- نيجي نقيس مثال ع حياتنا، فلو كانت حياتنا الجامعية مليانة تجارب، شفنا مادة سهلة مادة صعبة، و تعرفنا ع ناس كويسة و ناس سيئة، و شفنا دكتور منيح و دكتور احسن فهالشى بعطي خبرة، فكل ما كبرنا كل ما خضنا تجارب و تعلمنا، هسا هي الخبرة بواقع التعلم تعتبر للمدى صفر عند الناس الـ professional.

طيب هسا شو الـ Mountain of success؟ +1، واحنا ماشيين في حياتنا لازم نمر من الـ Mountain of success والارح نوقع في Valley of reaction

تمثل مدى الـ Result

شو الـ Valley of reaction؟؟

هون هي المرحلة مثل درسنا قبل انه بنستوعب انه في اصلا مشكلة، يعني بعد ما الواحد ياكل المقلب، فمثلا الواحد بصير يحكي هي اخر مرة رح اراكم الدراسة أو اخر مرة بأمن لواحد و بداينه أو آخر مرة بحكي سري أو اخر مرة بروح هالمشوار أو بعير قميصي لحد وهكذا يعني.

عشان نتجنب الـ Valley of reaction لازم نوقف على الـ Mountain of success ، فلانم نوقف عليه و نراجع مجريات عمرنا و وين راح و وين بنهدره و نصح حياتنا فهينا فيها لساتنا سنة رابعة فيعني بعد سنة حنكون خريجين فلما نتخرج المفروض ما نكون ماشيين مع اللي ماشيين وانما نكون واقفين على الـ Mountain و نتميز بشغلات تميزنا عن غيرنا لانه رح يكون متخرج عدد كبير عشان نرتفع ل +1 و يكون في شي بميز الواحد ليتاهل بفرص أكبر إن شاء الله.

ننتبه ما نخربط الـ DK curve فيه الـ Mountain of stupidity مش Mountain of success

Dr Mohanad Odeh: lecture notes – Pharmaceutical care and Communication skills

Equation for Professional development

$$\text{Professional Development} = (\text{CXC})^R$$

(Competence X Commitment) (Behaviour + Attitude)

Competence = Knowledge + Skills

Knowledge = Knowing + Understanding, formal education.

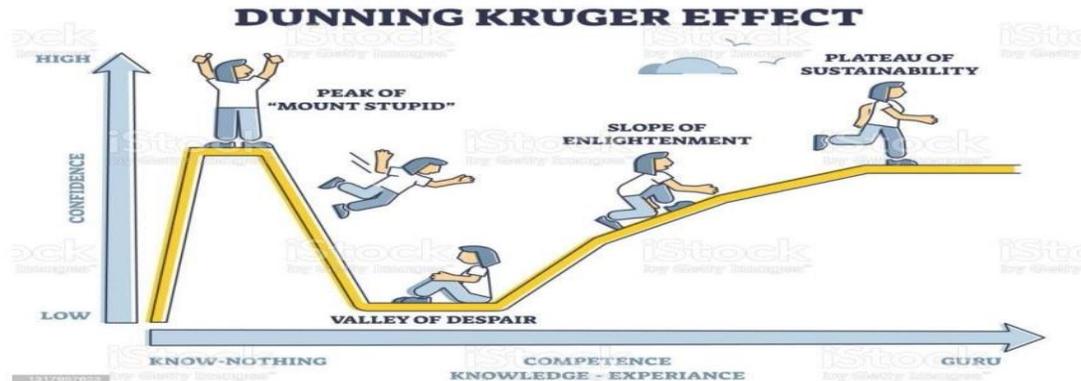
Skills = Doing it + Practicing it, experience.

Commitment = Motivation + Confidence

Motivation = Enthusiasm (Internal + external) + Moral Satisfaction.

Confidence = Self-awareness + Believes + self-assurance.

و كمان أخذنا معادلة التطوير :



• بالمعادلة الموجودة في السلايد السابق ، يندرج الـ Communication عند الـ Behavior ، و فيما سبق المثال اللي اعطيناه بمادة مهارات اتصال و رعاية صيدلانية عن **قوة تأثير السلوك** كان **عن التدخين** اللي بحكي معلومات غلط عن التدخين و بحكي بعملش اشي لكن كان يحكي بثقة و سلوكه قوي و بالمقابل واحد بحكي معلومات صحيحة لكن سلوكه كان مش قوي و مش مطبق مهارات التواصل كما يجي فالناس ما صدقته رغم انه كلامه سليم.

• كمان للتذكير المثال اللي حكيناها كمثال عن الـ **Attitude** كان **عن الأزيمة و امتحانات الجامعة** و ما ننسى بشو وعدنا الدكتور من ايام تدريب الصيفي ، وعدناه يكون عنا Positive attitude تجاه حياتنا و أحداث حياتنا.

• الوعد مهم و مش مجرد كلمة و القصة تاعت الوعد هي ، من احد ورشات تدريب الدكتور كان في شخص قيادي كبير و مهم و ما بيبين كثير عالسوشال ميديا فثاني يوم الصبح قبل ما يطلع يوقع البريد تبعه اجوا الشباب اللي معه بحكول للدكتور انه هاد الشخص بسال عنك و من قبل ما يطلع ع مكتبه بستتاك ، فمن صفات الرجل كبير في السن و من الناس اللي عندهم خلفية عسكرية و بنيته قوية و من الناس الي من اصحاب الاصول القديمة فحكاية شي والدكتور قعمل بروبينغ و يفهم قصده فهداك فهمه قصده انه بما معناه انه الوعد تاع الاتيتيود كبير و بده يفتك منه و حالته حالة فكان الدكتور بده يقله انه الشغلة ترينغلكن لما شافه ماخذ الوعد بهي الطريقة تعلم الدكتور انه الوعد وعد فالمهم لما شافه ماسك الوعد بالقوة هي فحكاية الدكتور انت وعدت و في شهود و وعد الحر دين فمن هون اجت شغلة الوعد.

يمكن اوقات تلاقوا تفاصيل تكون غريبة أو كتابة و تفريغ قصص حكاها الدكتور كيف ممكن يجي عليها سؤال ليش بالتفريغ بس معلى الاحتياط واجب نضمن كل حكي الدكتور يكون موجود إن شاء الله

كمان حكينا عن English skills and digital science ، و بالعطلة كان في كورس بساعدنا لنحسن جانب الـ English skills و طبعا تطوير هالشغلتين مستمر عطول .

■ بهي المادة ان شاء الله رح ناخذ Management skills و Marketing skills و طبعا في فرق بين الـ management and marketing and leadership and sales ، هسا اللي شائع بين الادارة و القيادة انه القائد بحكي للناس اتبعوني والدير بحكي للناس اذهبوا و هالحكي مش صح.



صورة توضح مفهوم الناس عن
الفرق بين القائد و المدير:

فهون بورجينا انه القائد منيح و المدير سيء، و
Manager فعليا مش صح لأنه القائد شي و الـ
شي مختلف

قصة أبرهة الأشرمي و عام الفيل

هي الاسماء رح تذكر بالقصة

- أرياط
- عتودة
- ذو نفر
- نفيل الخثعمي
- الاسود بن مقصود
- حناظة الحميري
- ابو رغال

- **ابو رغال** هاد كان رمز للخيانة .. في **3 رموز للخيانة بالشرق الاوسط اللي هم : ابو رغال و يهوذا الاسخريوطي اللي بلغ عن نبي الله المسيح ، و ابن العقمي اللي ادخل التتار للدولة العباسية ،** يعني ابرهة كيف قدر يدخل للكعبة ؟ مهو ما كان في GPS فمين من العرب بده يجرؤ يقله هي الكعبة ليهدمها فما كان في حد مروءته بتسمحله يعمل هيك ، الا ابو رغال فهاد رمز الخيانة و الدناءة و سبحان الله مات قبل ليدهم يعني ما كان ضايل شي لمكة الا هو ميت.
- هسا أبرهة الاشرم ما كان طول عمره ابرهة الاشرم ، **سمي هيك للسبب التالي :**

هو كان قائد جيش عند **أرياط** و أرياط كان قائد الجيش الحبشي ، هسا أرياط كان رجل شريف و نبيل و شجاع لكن أبرهة جشع و جبان فأرياط كان هدفه يحافظ على لمدينة و هيك لكن أبرهة كان بده يسرق فلوس المدينة و ياخذ الاراضي ، بعدين انشق أبرهة عن أرياط ، فلما انشق عنه صار جيش الحبشة - اللي هو فتح اليمن - جزئين جزء مع أرياط و جزء مع أبرهة ، ادرك أبرهة انه جيش أرياط اقوى من جيشه فحكي بينه و بين حاله لو هسا صار معركة هو رح يخسر ففكر كف يستفاد من حكمة و شجاعة و مروءة ارياط ...فشو عمل؟

راح يحكي لأرياط احنا ولاد دم واحد وبالنهاية احنا حبشية و إذا تقاثلنا هسا سوا جنودي و جنودك رح يصير قتل من الطرفين فشو رأيك ما نعمل هي الحرب و نوقفها فحكاله أرياط كيف رح نوقفها؟ ... حكي أبرهة انه نتبارز انا و إياك و إذا أنت قتلتني أنت بتاخذ جيشي و لو أنا قتلتك أنا باخذ جيشك و هيك بنحفظ دم الجيش ، و أرياط شجاع و راح ضرب عنده عصب الشجاعة ، فالكل كان متأكد أرياط اللي رح يفوز و فعليا شرم وجهه لأبرهة و كان خلص يعني هو اللي فايز ، لكن **عتودة** هاد كان واحد مع أرياط فكان متخبي و طلع وقتل أرياط ، فعتودة هو الخائن اللي غدر بأرياط و قتله لأن أبرهة ما كان بقدر عليه و صار بعدين اسمه أبرهة الاشرم و صار قائد اليمن واخذ الجيش معه على مكة .

• هسا اكيد و هو طالع الجيش على مكة في عرب حاولوا يقاوموه واللي منهم **ذو نفر** و **نفيل الخثعمي** هدول زعماء قبائل حاولوا يتصدوا ل أبرهة ، و بالمناسبة كمان الحارث بن عبد المطلب مع مجموعة من الفرسان حاولوا يتصدوا لأبرهة ، هسا هاد أبرهة لما قاوموه ذو نفر و نفيل أخذهم اسرى المهم وصلوا لعند مكة فلما وصلوا مكة ، بس وصلو اجى دور **الأسود ابن مقصود** اللي هو اللي **سرق الخيل و الابل تاعت عبد المطلب** ، القصة اللي بنعرفها هو انه للبيت رب يحميه ، هسا القصة انه راح عبد المطلب و عدد من وجهاء الجزيرة واللي دعاهم هو حناطة الحميري حيث انه بعثه أبرهم ليبلغ عبد المطلب بن هاشم انه مش جاي لقتل و حرب و إنما بس لهدم الكعبة ، المهم الوجهاء حكوا لأبرهة ما بصير اللي عملته وإذا بدك فلوس بنعطيك و اتفقوا يعطوا ثلثين فهو فهمهم انه هو بده بس يهدم الكعبة ، فقال الحارث انه ارجع الإبل تاعي لأنه انا المسؤول عنه و أن للبيت رب يحميه ، كانوا الثلثين اللي مهدوا لأبرهة عن الحارث و استهيبوه فكانوا مع موقف عبد المطلب لما يحكي.

• **محمود** هذا واحد كان سايس خيل أبرهة اللي كان كل ما يشد الفيل للكعبة عشان يهدموها ما يرضى و نفير راح على محمود و حكاله خلص هسا الفيل بهيج و بموتنا كلنا فخلص انت هسا خذه و وديه بعيد لأنه مو راضي يروح اتجاه الكعبة يعني مش راضي يمشي، فهو اللي ساعد ع انسحاب الفيلة وتخفيف التوتر ، أبرهة مات في مكة مش باليمن لأنه **يكسوم** اللي هو ابن أبرهة لأنه أبرهة بس رجع على اليمن كان مستوي و عمل ولاية العهد لإبنه و خلّاه أمير اليمن و بعدين مات.