

علامتك الشخصية

المهند السبيعي

43 نصيحة عملية



" تكلم حتى أراك "

سقراط 399 ق.م - 470 ق.م
فيلسوف وحكيم يوناني

إهداء

أتقدم بجزيل الشكر لوتيرة أنفي لأن فرصة تصحيح انحرافها جراحيا منحي الوقت الكافي لكتابة هذا الكتيب.

شكرٌ خاص إلى مروة ناضرين التي كانت وستبقى مصدر إلهام.

ولا أنسى الأصدقاء الذين ظنوا بي خيرا واعتبروني علامة تجارية في مجالي فاستشاروني من وقت لآخر في كيفية بناء علامتهم التجارية الشخصية.

ويمتد الشكر للآخرين الذين تناقشت معهم عن الموضوع ...

شكرا محمد موسى، إياد السباعي، مرج، لانا، معاذ حمامي، أحمد، عبدالرحمن حارث، أمل، سعود، أمجد، خزيمة القطاش وفيصل.

والعذر ممن سقط اسمهم سهوا وخانتني الذاكرة في تذكر أسمائهم ...

ترخيص استخدام محتوى الكتيب

جميع الحقوق محفوظة. © 2024

هذا الكتيب تحت ترخيص المشاع الإبداعي¹، أي أنه للاستخدام الشخصي وغير التجاري فقط.

يُسمح بنسخ، وتوزيع، وعرض محتويات هذا الكتيب، وكذلك إجراء تعديلات عليها، شريطة أن يُذكر المصدر بوضوح وألا يتم استخدامها لأغراض تجارية.

يتعين على المستخدمين الذين يقومون بتعديل أو تكييف المحتوى مشاركة الأعمال المشتقة تحت نفس الشروط التي ينص عليها هذا الترخيص.

¹ Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 - CC BY-NC-SA 4.0-

تمهيد

يكن الهدف الأول من بناء علامة شخصية في تموضعك بطريقة محددة في أذهان فئة معينة من الناس، بحيث تصبح أنت أول من يخطر ببالهم عند التفكير في خدمة معينة أو مهارة محددة. ولهذا، يجب أن يكون ما تقدمه واضحًا للآخرين. ليس هذا الكتيب لمن يرغبون في صناعة مشاهير؛ فالشبكات الاجتماعية مليئة بالمغفلين أمثالهم. إن كنت تعتقد أن لديك شيئًا مختلفًا وترغب في إحداث تأثير في المجتمع... فاستمر في القراءة.

إذا كان الأشخاص من حولك يعتقدون أن لديك شيئًا

مميزًا

بينما تظن أنت أن ما لديك عادي، فليس الأمر كذلك. في الحقيقة، الأشخاص

كان الاقتباس في الصفحة السابقة مجرد وسيلة لإشغال فتيلة الرغبة فيك، وقد وضعته لأخبرك أن كثيرين نجحوا في صناعة اسم، بغض النظر عن ما إذا كان لديهم يستحق المشاركة أم لا... الفرق بينك وبينهم هو أنهم بذلوا الجهد وأنت لم تفعل بعد!

النصيحة #1 آمن بنفسك

يُعد الإيمان بالنفس الخطوة الأولى نحو بناء علامتك التجارية الشخصية. "كيف تُريد منهم أن يؤمنوا بأهدافك وهم يرون عينيك تكفران بها؟"¹ إذا لم تؤمن بقدراتك، فلن يستطيع أحد مساعدتك على تحقيق ذلك. وإذا لم تفتخر بإنجازاتك، فسينعكس ذلك على صورتك كانعكاس الصورة أمام المرأة؛ سيشعر الآخرون بتشكك في إنجازاتك وسينتقل هذا الشعور إليهم، مهما كان إنجازك عظيمًا.

ستنتقل هذه المشاعر عبر كلماتك التي تشاركها مع متابعيك في الشبكات الاجتماعية، ويتسلل هذا التشكك إلى نبرة صوتك ولغة جسدك أثناء حديثك على مسرح أمام جمهور أو في بودكاست أمام الكاميرات.

آمن بنفسك وتذكر أن لديك منظورًا فريدًا لا يملكه أي إنسان آخر على وجه الأرض. هذا التميز وحده كافٍ لجعلك تؤمن بنفسك وتشارك الآخرين بهذا المنظور الفريد والمختلف. كما قيل: "أنت مشغول جدًا بالتشكيك في نفسك، بينما هناك الكثيرون الآخرون مرعوبون من إمكاناتك". ولنفترض جدلاً بأن الآخرين حولك لأي سبب كان لم يقدروا موهبتك فسأذكرك بمقولة تنسب للخليفة عمر بن عبدالعزيز: "لا يغلبن جهل غيرك بك علمك بنفسك"

¹ عائشة العمران كن بخير ص38

النصيحة #1 آمن بنفسك

يقول تشارلز بوكوفسكي: "مشكلة عالمنا تكمن في أنّ الأذكياء يغلبهم الشك، والأغبياء تغلب عليهم الثقة بالنفس"

صدقني عزيز، طالما أن الشكوك تجتاحك فهذا دليل يقيني بأنك أكثر من كافي، أرجوك عزيزي أخرج الجواهر التي تخفيها للملأ ولا تترك الساحة فارغة للمغفلين الذين تملؤهم الثقة. فهم لا يستحقون أدنى انتباه أو تقدير ... بعكسك أنت.

توقف عن جلد ذاتك وانطلق، تقول لويز هاي: "لقد قمت بانتقاد ذاتك لعدة سنوات، ولم يفلح ذلك. حاولت أن تتقبل نفسك وسترى ماذا سيحدث"

"أنت أفضل بكثير مما تتصور، ألطف بكثير مما تسمع، أعظم بكثير مما تظن، كفاحاتك اليومية نجاح بحد ذاته ما دمت تكافح وتسعى لما تريد فأنت شخص عظيم.¹"

¹ مقولة منتشرة في الأثير لا أعلم كاتبها لكنها تستحق أن توضع في لوحة أمامك لتقاتل بها مشاعر هبوط العزيمة لديك أو قلة تقدير الذات.

من عاش مشتكياً ظرفاً يثبّطه
عن العطاء أضاع العمرَ في كذب
لا تسأل النَّاسَ عن أعمارهم أبدُ
سَلِّهم عن السَّعي والإنجاز والأرب
لا شيء يغنيك في هذي الحياة سوى
نفسٍ شكيمةٍ وقادةٍ للهب

د. صالح الفهدي

النصيحة #2 لا تنتظر أن تبدأ

لا تخضع لذلك الصوت الداخلي السلبي الذي يهمس لك قائلاً: "أنت لست جاهزاً بعد!" إذا سمحت له بالسيطرة عليك، فلن تتخذ أي خطوة نحو البدء، وستظل تردد هذه العبارة طوال حياتك. عليك أن تعي أن عقلك الباطن سيقدم لك العديد من الأعذار ليقنعك بأن الوقت ليس مناسباً بعد... فكن واعياً لهذا الصوت ولا تأبه به.

ليس من الضروري أن تكون ما تقدمه مثاليًا في كل جانب. أولاً، الكمال لله وحده، وثانيًا، الحلول التي تقدمها، حتى لو كانت نصف مكتملة، قد تكون حلولاً عظيمة بالنسبة للآخرين.

"بعد عشرين عام من الآن ستصاب بخيبة أمل بسبب الأشياء التي لم تفعلها مقارنة بالأشياء التي فعلتها. ولكي لا يحدث لك ذلك؛ قم الآن وفك جميع الحبال التي تثبت قاربك ووجه أشرعتك بعيداً عن شاطئ الأمان. ابحث. احلم. اكتشف" – مارك توين

ما تركز عليه يكبر ويتجذر في عقلك، وسيساهم عقلك الباطن في جعل هذه الأفكار حقيقة تراها في واقعك. تراجع قليلاً واضبط بوصلة تركيزك نحو الوجهة الصحيحة. وابدأ الآن.

كان هناك عجوز بين أحفاده يعلمهم مما علمته الحياة ... قال لهم: ثمة صراع مربع يدور بداخلي، وهذا الصراع يدور داخل كل واحد منكم وداخل كل إنسان أيضاً..

الصراع بين ذئبين؛ أحدهما يمثل: الخوف، الغضب، الحسد، الحزن، الندم، الطمع، الغرور، السخط، الدونية، الكذب، الفخر الزائف، العظمة، والأنانية.

أما الآخر فيمثل: الفرح، السلام، الحب، الأمل، المشاركة، الإخلاص، التواضع، اللطف، الخير، الصداقة، الشفقة، الكرم، الحق، والتعاطف.

فكر الأحفاد في الصراع واستطردوا بخيالهم؛ ثم سأل أحدهم: جدي أي الذئبين سيفوز؟

فرد جدهم: الذئب الذي تقوم بتغذيته.

منقول بتصرف من كتاب

Life's Missing Instruction Manual by Joe Vitale

النصيحة #3 اكتب رسالتك في الحياة

تأمل في الرسالة السامية التي ترغب في تحقيقها في هذه الحياة القصيرة، التي لن تعيشها سوى مرة واحدة. اسأل نفسك: هل هناك قضية تحمل على عاتقك هم القتال من أجلها؟ هل ترغب في ترك بصمة مميزة في مجالك؟ هل تطمح إلى أن تكون أحد قادة الفكر الذين يستشرفون مستقبل المهنة ويتنبأون بتوقعاتها؟

حاول صياغة رسالتك في عبارة تترك أثرًا قويًا في نفسك ثم في نفوس الناس، عبارة تعكس القيمة لجمهورك مقابل متابعتك أو الحصول على خدماتك. يجب أن تكون هذه العبارة واضحة وسهلة الفهم، مفعمة بالطاقة والإيجابية، وتقدم إجابة شافية على سؤالهم: "ما الذي سأحصل عليه من متابعتك؟"

تأكد من أن تكون قادرًا على الوفاء بما تقدمه في هذه العبارة؛ فمجرد مشاركتك لها مع الآخرين سيجعل تحقيقها توقعًا أساسيًا من متابعيك.

اطبع هذه العبارة وضعها في مكان واضح حيث تعمل، لتكون دائمًا أمام عينيك أثناء إعدادك للمحتوى الذي تنوي مشاركته مع جمهورك.

النصيحة #4 ركز على مجال واحد

قبل 16 عامًا، في بداية مساري المهني، واجهت حيرة واضطرابًا بشأن وضع صناعة تقنية المعلومات -تخصصي الجامعي-، مما دفعني للتفكير في العمل في صناعة أخرى دون وجهة واضحة. آنذاك، قدم لي أحد المخضرمين نصيحة ثمينة عندما رأي متخبطًا. قال: "حاول أن تجد شيئًا تحبه، ثم تمسك بالعمل في هذه الصناعة ولا تغير مسارك لتبني خبرة وتصنع اسمك فيها." أخذت بنصيحته وبعدد مرور 5 سنوات على بداية التزامي بهذه النصيحة جزمت بصحتها بعد أن شاهدت النتائج بنفسني. وأنا الآن أنصح الجميع بأخذ هذه النصيحة بعين الاعتبار.

حتى لو كانت مسيرتك المهنية غنية ومتنوعة، عبرت خلالها بمسارات مهنية مختلفة، لكنني أنصحك بالتركيز على مجال واحد ترتبط به علامتك التجارية. الهدف هو أن يُشار إليك بالبنان وأن يكون اسمك أول ما يُذكر عند الحديث عن مجال محدد.

إذا عرفت بأنك متخصص في عدة مجالات، قد ينتهي بك الأمر إلى عدم التمييز في أي منها. يدرك الجمهور أن كل مجال يتطلب سنوات طويلة من الخبرة للتعمق فيه.

حتى وإن كنت فعلاً تمتلك خبرة عميقة في العديد من المجالات، فأنصحك باتباع هذه النصيحة: حدد مجالًا واحدًا وركز عليه.

ماذا يمكنني إنجازه؟

نقع أحيانا في فخ - عدم القدرة - ، العجز ... عوائق تقع في طريقنا تصبح جدرانا شاهقة كلما ركزنا عليها أكثر أصبحت أكثر ارتفاعا.

إلا أن سؤال - ماذا يمكنني إنجازه؟- يشرق كالشمس في ليلة مظلمة ليغير تركيزنا نحو ما يمكن إنجازه. وعندما تظهر الإجابة علينا أن ندفع بالعجلة ونتحرك مباشرة.

- فكر دائما بالموجود ولا تشغل نفسك بالمفقود.
 - لا تغرق في مستنقع دائرة الاهتمام وركز بدائرة التأثير، مع الوقت تتسع دائرة تأثيرك إذا ركزت عليها والعكس صحيح.
- المهم أن تنجز وتضع لنفسك مجموعة كبيرة جدا من المواضيع لكي لا يتوقف عندك تدفق الأفكار، مجموعة المواضيع هذه ستكون شيطان الشعر الذي يلهمك في الأوقات الحالكة

النصيحة #5 شارك قصص زراعتك

عند تصميم المحتوى الذي تنوي مشاركته، ضع في اعتبارك صياغته على هيئة قصة، فالبشر بطبيعتهم يميلون إلى القصص أكثر من النظريات العلمية المجردة.

فكر في التطور الذي شهدته ألعاب الفيديو على مر السنين. في التسعينات، كانت الألعاب متسلسلة بمراحل لها بداية ونهاية واضحة، بينما ألعاب اليوم تحتوي على عوالم متنوعة ومحطات مشابهة للمسلسلات الدرامية، وتشمل مهام رئيسية وجانبية وتفاعل بين اللاعبين. تجعل هذه الألعاب اللاعب يشعر وكأنه ولج إلى عالم مختلف تمامًا عن واقعه، فينسى نفسه لساعات. ألعاب اليوم لم تعد مجرد للتسلية أو قتل الوقت، بل أصبحت وسيلة للسفر إلى عوالم أخرى.

من أكثر أنواع المحتوى انتشارًا على الإنترنت هو ذلك الذي يحتفي بالنتائج، ولكن قليلًا ما نجد المحتوى الذي يغوص في تفاصيل العمل الشاق اللازم من حرق وزراعة وري وتسميد قبل موسم الحصاد. فكر في تجسيد الرحلة كاملة بتسلسل واضح وسريع، لأنها قصة تستحق الرواية والنشر.

النصيحة #6 شارك قصص فشلك

لا بأس بمشاركة قصص الفشل من حين لآخر، فالكمال صفة الله وحده. أقترح عليك أن تكون هذه القصص على شكل مغامرات أو تحديات خضتها ولم تتمكن من تجاوزها. يمكنك أن تجعل القصة مفتوحة النهاية، وتدعو متابعيك لمشاركة آرائهم وتجاربهم الشخصية.

هذا النوع من المحتوى يولد تفاعلاً كبيراً، حتى لو لم يعلق عليه من واجهوا نفس المعضلة أو التحدي. يمكنك أيضًا ج

لا تنهض وتحدث عن قصة فشل تفقدك الموثوقية، مثلاً - لا قدر الله - قصة فصلك من العمل، يقول جيتشارديني: "إذا كنت تضطلع بشؤون هامة.... ينبغي عليك دائمًا أن تخفي سوابق فشلك وأن تُبالغ في مساعيك الناجحة. إنه ضربٌ من الغش، ولكن بما أن مصيرك كثر

يرًا ما يعتمد على رأي الآخرين فيك وليس على حقائق الواقع فمن الأفضل أن

النصيحة #7 أعطهم سببا ليصدقوك

على الصعيد الشخصي، قد لا أفضل الحديث عن إنجازاتي وعن الدورات التي
معت
حضرتها،

برًا إياها جزءًا من عملية التطور الطبيعي التي يمر بها كل إنسان. لكن، اكتشفت

لذلك، من الجيد أن تنشر من وقت لآخر أخبارًا عن اجتيازك لامتحان معين، أو حصولك على شهادة، أو قراءتك لكتاب معين. هذه الأمور تقدم لمتابعيك أسبابًا إضافية للإيمان بأنك تستحق المتابعة وأنك ملتزم بتطوير نفسك باستمرار.

كمثال، الأطباء لا يحتاجون إلى ارتداء اللابكوت وتعليق سماعة الصدر حول أعناقهم، ومع ذلك، يستمرون في فعل ذلك حتى يومنا هذا. السبب في ذلك هو أن هذه الأمور تمثل دليلاً بصريًا للآخرين، يعزز الثقة والإيمان بمهنتهم.

"في أغلب الأحوال، لا يكافئ العالم أصحاب الكفاءة، بل يكافئ من يُبدون أمارات الكفاءة في الظاهر وحسب" - لاروش فوكولد

البعض يلجأ لأساليب غير أخلاقية مثل شراء المتابعين، ولا أنصح البتة بهذا التوجه لأن سيمنحك شعور بالدونية لا يمكن وصفه ... وأنت بغنى عن المرور بهكذا مشاعر.

النصيحة #8 طور معارفك

تحتاج أن تنتقي بشكل جيد فأنت لا تمتلك كل الوقت للاطلاع على كل الأطروحات والكتب في المجال، وإن كانت لديك رغبة عميقة داخلك فالوقت المتاح لك قليل والواقع سيجبرك على الاتجاه نحو الاقتصاد والانتقاء.

المعرفة ليست حبيسة الكتب، ثمة مصادر أخرى أكبر فائدة ... ساعة تمضيها مع متخصص مخضرم قد تفوق قيمتها قراءة كتاب لأن المعرفة العملية التي سيشاركك إياها أهم عملياً من المعرفة النظرية التي يمكن تحصيلها من كتاب.

إن أعظم استثماراتك هي تلك التي تكون في نفسك، فلا تبخل في جانب تطوير المعارف حتى لا تتقادم معارفك وتصبح أحاديثك محصورة في أبجديات المجال المتعارف عليها أو بصورة أسوأ في تاريخ المجال وممارساته القديمة التي عفى عليها الزمن.

النصيحة #9 تحقق قبل النشر

استثمرت وكالة الفضاء الأمريكية - ناسا - أكثر من مائة مليون دولار في أبحاث لابتكار قلم يكتب في ظل انعدام الجاذبية وبغض النظر عن مستوى الضغط الجوي ودرجة حرارة الجو وتحت الماء - الخ - لغرض استخدامه في الفضاء بينما استخدم الروس الحكماء الأذكياء لذات الأغراض قلم رصاص. هل تبدو هذه القصة مألوفة؟

في الواقع، هذه القصة مجرد إشاعة. فعلاً، قلم الفضاء موجود، ولكن تم تطويره عام 1965 من قبل شركة فيشر، وهي شركة خاصة، وليس من قبل ناسا. كما أن تكلفة تطوير هذا القلم لم تبلغ 100 مليون دولار كما يشاع، بل حوالي مليون دولار تقديرياً. ناسا اشترت القلم لاحقاً لاستخدامه في مهام الفضاء، وكذلك فعل الروس. كما أن استخدام قلم الرصاص في الفضاء يعتبر خط

يراً، حيث يمكن أن تتطاير أجزاء منه وتشكل خطراً على رواد الفضاء.

العبرة من هذه القصة هي أهمية التحقق من المعلومات التي نسمعها أو نقرأها، حتى لو بدت منطقية وجذابة للنشر. وأنت كذلك إذا أردت أن تحافظ على مصداقيتك فتتحقق بحرص قبل أن تنشر أي شيء. بالنهاية إذا نقل أحد عنك وثبت له عدم دقة ما نقله سيتوقف عن متابعتك ويفقد الثقة بك في ثوان.

النصيحة #10 ابقى على اطلاع

خصص وقتاً تطلع فيه على أحدث التوجهات - Trends - في المجال، أحدث التقنيات والأدوات. ربما يغنيك الاشتراك في أحد النشرات المتخصصة في نشر أحدث التوجهات عن عناء البحث الشخصي، كما ستستفيد من انضمامك لعضوية بعض الجمعيات المتخصصة - بعضها مجاني، وأخرى مدفوعة- لتبقى على اطلاع بطبيعة الأمور ومجريات الأحداث في المجال.

ولا يمنع أن يكون لديك مصادر خاصة من مدونات، قادة فكر، بودكاستات متخصصة للحديث عن أحدث التوجهات، تابعها وتفحص محتواها الجديد من وقت لآخر.

تقول العرب كل إناء بما فيه ينضح، وذلك يعني أن عقلك هو الإناء الذي تغذيه بالمعارف وهو كما الكأس كلما ملأته أكثر كلما فاض، وهذا الفيض هو المحتوى الذي تشاركه مع الآخرين.

النصيحة #11 صير وحش انجليزي

كيف هي لغتك الانجليزية؟ إن كانت ضعيفة إلى مقبولة فأرجوك تجاهل كل النصائح في هذا الكتيب وركز على هذه النصيحة على وجه التحديد.

بإمكانك العودة لاحقاً بعد أن يصبح مستواك بالانجليزي من جيد جداً إلى ممتاز. تطمئن الكتاب موجود وما رح يطير ... لأ من جد أتكلم هذه أهم نصيحة على الإطلاق. لماذا؟

النصيحة التي أقدمها هنا مهمة للغاية: تحسين مستوى اللغة الإنجليزية يجب أن يكون أولوية قصوى إذا كنت ترغب في توسيع معارفك والوصول إلى مستويات متقدمة في مجالك. السبب بسيط: الكم الهائل من المعارف والمعلومات المتقدمة في معظم المجالات متاح باللغة الإنجليزية على وجه التحديد، بينما المحتوى المتوفر باللغة العربية ما زال محدوداً نسبياً.

تحسين اللغة الإنجليزية ليس بالمهمة الصعبة كما قد يظن البعض. يمكنك - ضرب عصفورين بحجر - الجمع بين تعلم اللغة واكتساب المعرفة في مجال اهتمامك، مما يسمح لك بتحقيق تقدم مزدوج: تحسين مهاراتك اللغوية وتوسيع معارفك المهنية في الوقت نفسه.

النصيحة #12 تفاعل مع جمهورك

التفاعل مع متابعيك يُعد جزءًا أساسيًا من عملية النمو والتطور، سواء على المستوى الشخصي أو المهني. من الضروري أن تخصص وقتًا لفهم ما يعجب متابعيك فيما تقدمه، وما لا يعجبهم، وتستخدم هذه المعلومات لتحسين طريقة عرض محتواك. هذا التواصل لا يمكن أن يكون مصدر إلهام فقط، بل يمكن أن يكون محفزًا عندما يصيبك جفاف الأفكار.

من المهم أن تتفاعل مع تعليقاتهم وأسئلتهم، وأن تكون مستعدًا لتقديم المساعدة أو قبولها إذا طلبت منك. لا تتردد في مشاركة خبراتك ومعلوماتك، فما قد يبدو لك نصيحة بسيطة أو عادية قد يوفر ساعات طويلة من البحث والجهد لشخص في بداية مساره المهني.

بفتحك لهذا الباب من التواصل، ستواجه تحديات وأسئلة متنوعة، التي بدورها ستصبح بذور أفكار جديدة للمحتوى الذي ستقدمه لاحقًا. هذا التفاعل ليس فقط مفيدًا لمتابعيك، بل أيضًا لنموك وتطورك الشخصي والمهني.

"إذا كنت في حيرة من أمرك، تحدث مع العميل " _جون كيم

النصيحة #13 خالف الأعراف

تحدي الأفكار والمسلمات السائدة في مجالك يمكن أن يكون محرّكا قويا للتفكير النقدي والإبداعي. هدفك من المخالفة ليس لفت الانتباه بأي ثمن، كقصة الذي بال في بئر زمزم ليذكر ولو باللعنات، بل لدفع عجلة التفكير نحو النظر إلى الأمور من منظور جديد ومختلف.

يمكنك اختيار إحدى الأفكار المسلم بها في مجالك، تلك التي تبدو مألوفة وغير قابلة للتساؤل لدى الكثيرين، وطرح بعض التساؤلات العميقة حولها. شارك تجربتك الشخصية التي تكشف عن نقاط الضعف في هذه المسلمات، ووضح كيف يمكن أن تؤدي نظرة جديدة إلى فهم أعمق أو حلول أكثر ابتكارا.

بعد ذلك، راقب تفاعل جمهورك مع هذا النوع من المحتوى. ستلاحظ أن تحدي الأفكار المألوفة يمكن أن يثير حوارًا مثيرًا ويشجع على التفكير النقدي. هذا ليس فقط يثري المحتوى الذي تقدمه، بل يعزز أيضًا من قيمتك كمصدر موثوق ويعزز قيمتك محتواك لكونه محفز للتفكير.

"القفزات العملية الكبيرة تأتي من صراع الأفكار، أكثر من تراكم الحقائق"
جون أرتشيبالد ويلر - 1911-2008 م - عالم فيزياء

النصيحة #14 انتقي كلماتك

في إنشاء المحتوى، تلعب الكلمات دورًا أساسيًا. حتى لو كان المحتوى عالي الجودة وأصيلًا، فإن الكلمات هي التي تحدد مدى سهولة أو صعوبة استهلاك هذا المحتوى. إذا كانت الكلمات معقدة وغامضة، فقد تجعل المحتوى صعب الفهم، وإذا كانت بسيطة وواضحة، فقد تجعله مفهوماً وسهل الاستيعاب.

النصيحة هنا هي تجنب استخدام الكلمات المتخصصة أو المعقدة - Jargon- ، التي قد تجعل محتواك صعب الهضم. بدلاً من ذلك، اختر الكلمات البسيطة والواضحة، كأنك تشرح الموضوع لطلاب في الصف السادس الابتدائي. هذا النهج يساعد في توصيل المعلومات بفعالية أكبر.

بالإضافة إلى ذلك، تمارس الكتابة بانتظام. هذه هي الطريقة الأمثل لصقل مهاراتك في الكتابة. ومع القراءة اليومية، ستتمكن من توسيع معجمك اللغوي وتعزيز قدرتك على توصيل الأفكار بأبسط الطرق وأكثرها فعالية. القراءة والكتابة كعادات يومية ستحولك إلى كاتب ماهر ومتمكن، قادر على تقديم محتوى غني وسهل الفهم في آن واحد.

النصيحة #15 انتبه لنبرة صوتك

في النصيحة السابقة كان التركيز على ماذا ستقول، أما هنا فموضوعنا عن - كيف ستقوله-، نبرة الصوت تلعب دورًا حاسمًا في كيفية تلقي الجمهور لرسالتك وتشكيل انطباعاتهم عنك. نبرة صوتك تحمل معاني عميقة تتجاوز الكلمات المنطوقة؛ فهي تعبر عن مشاعرك، حماسك، ثقتك، وحتى مصداقيتك.

عندما تتحدث بنبرة صوت متوازنة وواثقة، سيستقبل الجمهور رسالتك بشكل أفضل. نبرة هادئة ومطمئنة يمكن أن تساعد في جعل الجمهور مرتاحًا، بينما نبرة حماسية وملهمة يمكن أن تحفزهم وتشجعهم على التفاعل.

من ناحية أخرى، إذا كانت نبرتك تبدو مترددة أو غير واثقة، فقد يشك الجمهور في صحة ما تقوله أو في خبرتك. تذكر أن نبرة الصوت يمكن أن تكون أداة قوية للتأثير على الآخرين، ولذا فمن الأهمية بمكان أن تكون واعيًا لها وتستخدمها بشكل يعزز من رسالتك وحضورك.

قبل أن تشارك أي شيء راجعه مرة ومرتين، ليس فقط لغرض التحقق من صحة الإملاء أو السلامة النحوية وإنما للتأكد بأن نبرتك مناسبة لخلق انطباعات إيجابية عنك.

النصيحة #16 لا تسعى وراء اللايكات

أحد أسرار بناء علامة شخصية ناجحة هو التركيز على "الاستمرارية" أكثر من التركيز على التفاعل الفوري مثل التعليقات والإعجابات. من المهم أن تدرك أنه ليس كل ما تنشره سيحظى بالتفاعل الذي تتوقعه. في بعض الأحيان، قد تحصد منشوراتك التفاعل الكبير بأقل جهد، والعكس صحيح.

لا تجعل معيار نجاحك يعتمد على مقدار التفاعل الذي تتلقاه. المهم هو أن تستمر في تقديم محتواك، طالما أنك قادر على ذلك. التفاعل يأتي ويذهب، لكن الاستمرارية والثبات هما ما يبينان العلامة الشخصية على المدى الطويل.

مثلاً على ذلك، قد تبدأ بنشر محتوى يحصد بضعة إعجابات فقط، لكن بالاستمرارية والجهد المتواصل، يمكن أن تتحول هذه الإعجابات إلى مئات في الساعات الأولى من نشر كل منشور جديد. المثابرة والاستمرارية هي مفتاح النجاح في بناء علامتك التجارية الشخصية.

لا تطلق أحكاماً على محتواك على أساس تفاعل جمهورك معه فهناك أمور كثيرة تؤثر في التفاعل خارجة عن إرادتك وليس لها أي علاقة بجودة ما تقدمه.

النصيحة #17 يا جبل لا يهزك ريح

التأثر بآراء الآخرين أمر طبيعي، ولكن من المهم تعلم كيفية تصفية هذه الآراء والتركيز على النصائح البناءة فقط. يمكنك الاستماع إلى آراء الأشخاص الذين تثق بهم، والذين يحبونك حقًا، وأولئك الذين تعتبرهم قدوات في مجالك.

بالنسبة للآراء السلبية أو الجارحة من البقية الآخرين، استخدم مقولة "أذن من طين وأذن من عجين"، أي دع هذه الآراء تدخل من أذن وتخرج من الأخرى دون أن تترك أثرًا سلبيًا في عقلك. تذكر أن إرضاء الناس غاية لا تدرك، وسيكون هناك دائمًا أشخاص سلبيون ما يعجبهم العجب ولا الصيام برجب.

ركز على بناء الثقة بالنفس واستمد قيمة محتواك من جهدك وعملك الشاق. بينما أنت تستثمر وقتك في القراءة والبحث لتقديم محتوى قيم ومفيد لجمهورك، قد يكون الآخرون يقضون وقتهم في أنشطة أقل فائدة. ثق بنفسك وبقيمة ما تقدمه، وتجاهل الآراء التي لا تساهم في نموك وتطورك.

أعجب من حال الإنسان، إذا انتقده الناس تأثر وحزن وإذا مدحوه وأثنوا عليه توجس وتشكك من كلامهم ... كن بنفسك رحيما.

النصيحة #18 خطوة واحدة كل يوم

أكبر عائق في بناء محتوى بالنسبة لي كان رغبتني في أن أريد لكل محتوى أنشره أن يكون أفضل من الذي قبله وأن يحصد تفاعلاً أكثر من الذي قبله، وقعت في هذه الدوامة وأسرفت في التفكير والنتيجة كانت هي أنني توقفت عن الكتابة بشكل كلي.

السعي نحو الكمال يمكن أن يكون عائقاً أمام التميز والإنجاز، لأن الكمال في حد ذاته مفهوم مثالي لا يمكن تحقيقه دائماً. ليس من الضروري أن تقدم الأفضل دائماً، بل يكفي أن تبدأ بحلول جزئية، ثم تتدرج في تحسينها وإتمامها مع الوقت. الحياة لا تعمل وفق مبدأ الصفر والواحد، وليست كل الأشياء بألوان الأبيض والأسود.

كما يُقال: "أن توقد شمعة خير لك من أن تلعن الظلام". حتى الخطوات الصغيرة، عندما تتراكم يوماً بعد يوم، يمكن أن تؤدي إلى تقدم كبير على المدى الطويل.

في عالم المحتوى، هذا يعني الاستمرارية في النشر بشكل منتظم وروتيني، بغض النظر عن حجم المحتوى أو تعقيده. الأهم هو الثبات والمواظبة على النشر. تذكر دائماً أن "خير الأعمال إلى الله أدومها وإن قل".

النصيحة #19 التفاخر ليس بعكس التواضع

التواضع هو فضيلة ولا شك، لكن من المهم أيضًا ألا تخلط بين التواضع وعدم التعريف بإنجازاتك. التفاخر بإنجازاتك لا يعني بالضرورة التخلي عن التواضع؛ بل يمكن أن يكون وسيلة لمشاركة جهودك ونجاحاتك، والتي تستحق الاعتراف والشكر.

عند النظر إلى المؤتمرات العالمية في مجالك، قد تلاحظ أن المتحدثين الرئيسيين ليسوا دائمًا الأفضل في مجالهم. الكثيرون الذين لديهم معارف متميزة قد يختارون البقاء بعيدًا عن الأضواء، مما يفوت عليهم فرصة مشاركة هذه المعارف مع الآخرين. من ناحية أخرى، هناك أشخاص قد لا يكونون الأكثر خبرة أو مهارة، لكنهم نجحوا في الترويج لأنفسهم بفعالية، وبالتالي حصلوا على فرص أكبر.

هذا يعلمنا أهمية الترويج لأنفسنا ومشاركة إنجازاتنا بشكل فعال. لا يتعلق الأمر بالتفاخر الزائد أو التباهي، بل بتقديم قيمتك وجهودك بشكل يليق بما حققته. فبالتعريف بإنجازاتك، تفتح الباب لفرص جديدة وتشارك خبراتك مع الآخرين، مما يعود بالفائدة على المجتمع ككل.

أفضل كتاب يمكن تقرأه في هذا السياق هو كتاب - [Brag Better](#) - ،
أنصحك بقراءته.

النصيحة #20 أنت لست بمخادع

متلازمة المخادع، أو "Imposter Syndrome"، هي شعور يصيب الكثيرين من الأشخاص المتميزين والمجتهدين. تجعلك تشعر وكأنك مخادع أو مزيف، حتى عندما يكون إنجازك حقيقيًا ومستحقًا. هذا الشعور، على الرغم من أنه قد يبدو مقلًا، هو في الحقيقة علامة على التواضع والرغبة في التطور.

في سياق بناء العلامة التجارية الشخصية، من المهم التعرف على هذه المتلازمة والتعامل معها بإيجابية. إذا شعرت بأنك تعاني من متلازمة المخادع، تذكر أن هذا يحدث عادةً لأنك تضع معايير عالية لنفسك وتسعى دائمًا للتحسين. هذا ليس علامة على الضعف، بل على العكس، هو دليل على الرغبة في التقدم والنمو.

بدلاً من أن تدع هذا الشعور يعيقك، استخدمه كدافع للمواصلة والتعلم. اعترف بإنجازاتك وكن فخورًا بها، ولكن كن مستعدًا أيضًا لتحدي نفسك وتطوير مهاراتك. شارك تجاربك مع الآخرين وكن صادقاً بشأن تحدياتك؛ فهذا يمكن أن يساعد في بناء علامة تجارية شخصية قوية وموثوقة.

أنت لست مخادع بل أولئك الفارغين الذي يتسبدون المشهد هم أكبر مخادعين، لا تترك الساحة فارغة لهم لأن وجودك يربعهم.

النصيحة #21 تذكر الأجر الأخروي

عند العمل على بناء علامتك الشخصية، من المهم أن تدرك أن جهودك يمكن أن تكون لها قيمة أبعد من المكاسب الدنيوية فحسب. يمكنك أن تنظر إلى عملك كنوع من العطاء الذي له أجر أخروي، اعتبره زكاة المعرفة التي أكرمك الله بها.

مشاركة معارفك وخبراتك مع الآخرين يمكن أن تكون وسيلة لتحقيق الفائدة للمجتمع وكسب الأجر في الآخرة. عندما تقدم محتوى قيمًا وتساهم في تعليم وتطوير الآخرين، فإنك لا تقتصر على تحقيق النجاح المهني وحسب، بل تساهم أيضًا في نشر الخير والمعرفة.

في هذا السياق، يصبح بناء العلامة التجارية الشخصية أكثر من مجرد تحقيق النجاح الشخصي؛ إنه أيضًا وسيلة لترك أثر إيجابي في العالم. هذا النهج يمكن أن يعطي عملك بُعدًا أكثر عمقًا وقيمة، ويجعل من علامتك الشخصية رمزًا للمساهمة الإيجابية والعطاء.

وللعطاء أثر إيجابي على النفس لا يمكنني أن أعبر لك عنه ولكن أعدك بأنه سيعجبك طعمه، تأمل في حال الأشخاص الأعلى ثروة في العالم كيف اتجهوا للأعمال الخيرية ووهبوا جزءًا كبيرًا من ثرواتهم لها. إنها لذة العطاء يا صديقي.

النصيحة #22 تقبل فكرة أن تكون على خطأ

الوقوع في الخطأ هو جزء طبيعي من رحلة التعلم والنمو، سواء على الصعيد الشخصي أو المهني. الاعتراف بأنك كنت مخطئاً دليل نضج ووعي.

تقبل الفشل على أنه جزء من النجاح، فالنجاح غالباً ما يأتي بعد سلسلة من التجارب الفاشلة. تذكر أنك لم تتعلم المشي وأنت طفل إلا بعد أن وقعت ألف مرة ...

إذا أخطأت اعتذر لأن ذلك يعزز الثقة والاحترام بينك وبين الآخرين. إياك والمكابرة وانتبه من الغرور - الأنا Ego - أن تتغلب عليك وتجعلك تصر على خطأك، فذلك لن يحافظ على صورتك بل العكس صحيح.

تذكر دائماً أن كل خطأ هو فرصة للنمو والتحسين، وأن الاعتذار عند اللزوم يمكن أن يكون أداة قوية لتعزيز علامتك الشخصية.

راجع - النصيحة #17 يا جبل لا يهزك ريح - ولا تجعل أي تعليق عابر يشعرك بأنك على خطأ وتعتذر مباشرة، إن كانت واثق من طرحك دافع عنه وادعمه بالأدلة اللازمة لإثبات وجهة نظرك.

النصيحة #23 تجنب التابوهات¹ الثلاث

عند بناء علامتك الشخصية، تجنب الخوض في المواضيع الحساسة، وخاصةً التابوهات الثلاث: الدين، الجنس، والسياسة. لأن الخوض في هذه المواضيع محفوف بالمخاطر.

اكبح جماح عواطفك ولا تسمح لها أن تسول لك بالكتابة أو حتى التعليق على أي موضوع يتعلق بالدين أو الجنس أو السياسة. تذكر أنها خارج دائرة تأثيرك حتى لو كانت ضمن دائرة اهتمامك.

إياك أن تُسيء لجماعات أو أفراد بالتعميم أو إطلاق الأحكام المسبقة، إياك أن تسخر من أي جماعة أو تتطرق للصورة النمطية المرتبطة بهم. ركز على نشر المحتوى الذي يعزز قيمًا إيجابية مثل التعاطف والتفاهم المتبادل

بد

ل¹ من التركيز على المواضيع الجدلية والحساسة والتزم بمجال خبرتك، فالبقاء

اجعل هدفك تعزيز مكانتك المهنية، وليس إثارة الانقسام أو النعرات الطائفية، لأن موقفك لن يقدم ولن يؤخر. التزم المناطق الرمادية نصيحة من أخ ومحب لك.

¹ التابو - وجمعها تابوهات - كلمة بولينيزية تطلق على - المحظور في نظر المجتمع - ، أي ما تعتبره أعراف المجتمع محرما الخوض فيه

النصيحة #24 هناك متسع للجميع

لا تفكر بنفس منطق العلامات التجارية، أنت لست في منافسة مع الآخرين. في الواقع، هناك متسع للجميع للنمو والتميز. التفكير في أنك في حاجة إلى مواجهة الآخرين أو إطلاق الأحكام عليهم ليس فقط غير مفيد، بل قد يضر سمعتك وعلامتك الشخصية.

من الطبيعي أن يكون هناك خلافات في الآراء والأفكار، وقد يقع البعض في الخطأ. في هذه الحالات، إذا شعرت بأنه يجب أن تتدخل، فمن الأفضل تقديم النصيحة بشكل خاص ومباشر، بدلاً من تقديمها أمام الجميع. هذا يُظهر نضجك واحترافيتك، ويحافظ على علاقات إيجابية مع الآخرين في مجالك.

في حال كان لا بد من التعبير عن رأيك علناً، تأكد من أن تكون تعليقاتك موجّهة نحو الفكرة أو الطرح نفسه وليس الشخص الذي قدمه. استخدام البراهين والأدلة لدعم وجهة نظرك يُعد أسلوباً فعالاً ومحترماً في النقاش، ويجنبك التجريح الشخصي الذي قد يضر بصورتك ويخلق لك عداوات أنت بغنى عنها.

كن قدوة في تعاملك مع الاختلافات والأخطاء. ولا تقع في فخ النرجسية ومرض الهوس بالمركز الأول.

النصيحة #25 نمو الآخرين جزء من نموك

بناء علامتك لا يقتصر على إنتاج محتوى جديد فحسب، بل يشمل أيضًا التفاعل مع المحتوى المقدم من الآخرين في نفس المجال. المشاركة في الحوارات، التعليق على منشورات الآخرين، وإعادة نشر المحتوى الجيد يمكن أن يكون له تأثير إيجابي على نموك وصورتك.

تشجيع المبتدئين ودعمهم يساهم في نموهم المهني، ويعزز العلاقات بينك وبينهم. فعل الخير دون انتظار مقابل يعود عليك بالنفع، فالناس تقدر اللطف والدعم وغالبًا ما ترغب في رد الجميل.

إظهار الفرح لنجاحات الآخرين والتعاطف معهم في أوقات الصعوبة يُعزز من صورتك كشخص محبوب ومُحترم. ظهورك بشكل إيجابي له تأثير كبير على كيفية إدراك الآخرين لعلامتك الشخصية.

من الجدير بالذكر أن الإفراط في النقد وعدم تقبل وجهات النظر المخالفة يمكن أن يضر بصورتك. حتى لو كانت آرائك صحيحة، فإن التذمر المستمر والنقد الدائم قد يؤدي إلى نفور الناس منك. تذكر أن العلامة الشخصية الناجحة تعتمد على بناء علاقات إيجابية مع الآخرين.

النصيحة #26 عزز مصداقيتك

الحفاظ على المصداقية يُعتبر من العناصر الحيوية في بناء العلامة الشخصية. المصداقية لا تأتي فقط من المعرفة والخبرة، وإنما أيضًا من الطريقة التي تشارك بها هذه المعرفة وتؤثر في مجتمعك. عندما تشارك بنشاط في المجتمع، سواء من خلال المشاركة في الأحداث المهنية، الأعمال التطوعية، أو حتى الكتابة والتحدث في مجال خبرتك، فأنت تبني شبكة من العلاقات وتعزز من مكانتك كخبير في مجالك.

مساهمتك وتفاعلك يُظهران للآخرين أنك ملتزم بمجالك ومتحمس لإضافة قيمة إليه. هذا لا يُعزز فقط من مصداقيتك، بل يُعطيك أيضًا منصة لعرض مهاراتك وخبراتك. على سبيل المثال، عندما تتحدث في مؤتمر أو تكتب مقالًا في مجال خبرتك، فأنت لا تقدم معلومات قيمة فحسب، بل تُظهر أيضًا عمق فهمك وتجاربك.

إضافة إلى ذلك، الوجود النشط والملحوظ في مجتمعك المهني يُمكن أن يساعد في بناء شبكة من العلاقات، وهذا بدوره يفتح الأبواب لفرص جديدة. تذكر أن بناء العلامة الشخصية ليس مجرد عملية ترويج للذات، بل هو إثبات لقيمتك ومساهمتك في مجالك.

النصيحة #27 راقب سمعتك الرقمية

في عصرنا الرقمي، تلعب السمعة الرقمية دورًا محوريًا في تشكيل الانطباعات عن الأفراد والعلامات التجارية. إدارة هذه السمعة لم تعد خيارًا، بل ضرورة لكل من يسعى لترسيخ مكانته..

مراقبة السمعة الرقمية جزءًا لا يتجزأ من عملية بناء علامتك. هذا يتضمن متابعة ما يُقال عنك على الإنترنت، سواء في وسائل التواصل الاجتماعي، المنتديات، أو المواقع الإخبارية. الاستجابة للتعليقات والمراجعات بطريقة احترافية ومدروسة يمكن أن تعزز صورتك وتعكس مدى احترافيتك واهتمامك بمتابعيك.

إدارة السمعة الرقمية تشمل أيضًا نشر محتوى إيجابي وبثاء يعكس قيمك وخبراتك. هذا يعني الحفاظ على حضور نشط ومتسق على الإنترنت، مع التركيز على نشر المحتوى الذي يعكس أفضل ما لديك.

قم بإنشاء تنبيه عبر خدمة تنبيهات جوجل، تنبيه لاسمك بالعربية وآخر بالإنجليزية ليصلك تنبيه على البريد الإلكتروني كلما تم ذكر اسمك في أي موقع إلكتروني، يمكنك القيام بذلك من هذا الرابط:

<https://www.google.com/alerts?safe=active>

النصيحة #28 اعتمد الشفافية كقيمة جوهرية

بناء الثقة مع جمهورك هو أحد الأركان الأساسية في بناء علامتك الشخصية. هذه الثقة لا تُبنى بين عشية وضحاها، بل تحتاج إلى التزام مستمر بالشفافية والصدق في تواصلك.

صدقك بشأن نقاط قوتك وضعفك ليس فقط يُظهر لجمهورك أنك إنسان حقيقي بكل ما في الكلمة من معنى، بل يُظهر أيضًا تواضعك واستعدادك للنمو والتطور. لا يمكن أن تكون متميزًا في كل شيء وادعاء ذلك أشبه بإطلاقك رصاصة على قدمك.

عندما تشارك تجاربك الحقيقية والتحديات التي واجهتها، تُعطي جمهورك فرصة للتواصل معك على مستوى أعمق. هذه المشاركة

تُظهر أنك لست فقط خب

يرًا في مجالك، بل أيضًا شخصًا يمكن التعاطف معه والتعلم من تجاربه.

يمكن أن تكون هذه العملية تحديًا، خاصةً عندما يتعلق الأمر بمشاركة الجوانب التي لا تكون دائمًا إيجابية. ومع ذلك، فإن الصدق والشفافية يُكسبانك احترام وثقة جمهورك، وهذا بدوره يُعزز علامتك التجارية الشخصية.

تذكر أن الجمهور لا يبحث فقط عن الخبراء، بل يبحث أيضًا عن الأشخاص الذين يمكنهم الوثوق بهم والتعلم من تجاربهم.

النصيحة #29 ابني لنفسك هوية رقمية

تطوير هوية بصرية قوية ومتسقة لعلامتك الشخصية أمر بالغ الأهمية. هذه الهوية البصرية، التي تشمل الألوان والخطوط وأساليب التصميم، تعكس شخصيتك وتميزك، وتساهم في ترك انطباع دائم لدى جمهورك. عندما يرى الناس تصاميمك، يجب أن يتعرفوا على علامتك على الفور.

يمكنك تجسيد ذلك من خلال موقع شخصي، أو مدونة خاصة بك. أو حتى منشورات قابلة للتحميل مثل الكاروسيل - Carousel -

الأمر ليس بالصعوبة أو التكلفة التي تتخيلها، فهناك عشرات الأدوات المجانية التي يمكن أن تساعدك على ذلك بما فيها تقنيات الذكاء الاصطناعي التي انتشرت مؤخراً.

إذا كنت في بداية مسيرة بناء العلامة تجاهل هذه النصيحة حتى يبدأ اسمك بالانتشار، لأن تطبيقها يعتبر كقيمة مضافة.

النصيحة #30 نوع بالمحتوى

المحتوى

يأخذ

أشكا

لـ متعددة، من المهم لأي شخص يبني علامته الشخصية أن يتبنى نهج التنوع

على سبيل المثال، الفيديو يعد وسيلة قوية للتواصل في هذا العصر،

حيث يمكن للفيديو أن ينقل الأفكار والمهارات بطريقة تفاعلية وجذابة،

اتصالاً

ويخلق

مبا

شراً وشخصياً مع الجمهور. ولكن، لا ينبغي الاكتفاء بهذه الوسيلة وحدها، فمن

عندما تقدم محتوى متعدد الصيغ، تصل إلى جمهور أوسع، فلكل

شخص تفضيلاته في استهلاك المحتوى. بعض الأشخاص يفضلون

القراءة، بينما يجد الآخرون الاستماع أو المشاهدة أكثر جاذبية. إن

إتاحة محتواك بأشكال متنوعة تضمن أن تصل رسالتك إلى جمهور أكبر

وأكثر تنوعاً.

النصيحة #31 نوع بالمنصات

كما تحدثنا في النصيحة السابقة عن التنوع بالمحتوى، من المهم التنبيه إلى أهمية التنوع بالمنصات الرقمية لأنه يلعب دورًا مهمًا في تعزيز وصولك وتأثيرك. لكل منصة جمهورها الخاص وطابعها الذي يميزها، واختيار المنصات المناسبة يعتمد بشكل كبير على الجمهور الذي تستهدف الوصول إليه.

على سبيل المثال، لينكدإن يُعتبر المنصة المثالية للمحتوى المهني والشبكات المهنية، حيث يتواجد عليها محترفون وخبراء من مختلف المجالات. إذا كان جمهورك يتكون من مهنيين ورجال أعمال، فإن لينكدإن يعتبر المكان المناسب لنشر محتواك.

إنستغرام وتويتر أيضًا من المنصات القوية، حيث يمكن استخدام إنستغرام لعرض الجانب البصري والإبداعي لعلامتك التجارية، بينما يمكن استخدام تويتر للمشاركة في المحادثات الجارية ومشاركة الأفكار القصيرة والمقتضبة.

بالمختصر لا يوجد منصة أفضل من أخرى، والحكم هو سياق محتواك والجمهور الذي تستهدفه، يمكنك تجربة عدة منصات من باب الاختبار ومن ثمة مراقبة التفاعل على محتواك لاتخاذ قرار بالاستمرار بالنشر عليها من عدمه.

النصيحة #32 قدم دورات وورش العمل

تقديم الدورات التدريبية وورش العمل يُعد خطوة قوية نحو تعزيز علامتك الشخصية. هذه النشاطات سواء أُجريت بشكل مباشر أو عبر الإنترنت أو حتى لو كانت مسجلة، لا تساعدك فقط على تأكيد مكانتك كخبير في مجالك، بل توفر أيضًا قيمة مضافة كبيرة لجمهورك.

عندما تقدم تدريبات أو ورش عمل، فأنت تشارك خبرتك بطريقة عملية وتفاعلية. يمكن لهذه الجلسات أن تغطي مجموعة واسعة من الموضوعات، من المهارات الأساسية إلى الاستراتيجيات المعقدة في مجالك. الهدف من هذه الجلسات هو ليس فقط نقل المعرفة، بل تمكين المشاركين من تطبيق ما تعلموه في سياقاتهم الخاصة.

يساعد تقديم الدورات وورش العمل في بناء علاقة قوية مع جمهورك ويعزز من مصداقيتك. كما يوفر لك فرصة للتواصل المباشر مع الأشخاص الذين يهتمون بمجالك، مما يوسع دائرة علاقاتك ويفتح لك آفاقًا جديدة للفرص المستقبلية.

بهذه الطريقة، تصبح علامتك الشخصية مرتبطة بالتأثير الإيجابي والملموس على الآخرين، مما يُعزز من مكانتك وسمعتك في مجالك.

النصيحة #33 تبنى المبتدئين - كن مرشدا-

تقديم المشورة والتوجيه للأشخاص الأقل خبرة في مجالك هو بلا شك تصرف نبيل يعبر عن التزامك بنمو وتطور الآخرين مهنيًا. عندما تساهم في توجيه وإرشاد الجيل القادم من المهنيين، فإنك لا تقدم فقط معرفتك، بل تُشارك في تنمية مجتمع مهني قوي.

اعرض على مجموعة من المبتدئين تقديم جلسات إرشاد مجانية، يمكن أن تجعلها مدفوعة كذلك إن أردت أن تكون مصدر دخل جانبي، لكن نصيحتي هنا التي تخص المبتدئين تعني بأنها مجانية. ،صدقني بأن ساعة من وقتك قد تختصر عليها شهورا من التجربة والخطأ. فلا تبخل عليهم بها.

علامتك الشخصية بذلك ستصبح مرتبطة بالإيثار والتأثير الإيجابي. وهذا يمكن أن يساهم في تعزيز مكانتك وسمعتك في مجالك بشكل كبير، مما يُعطيك ميزة فريدة في عالم يزداد تنافسية يوميًا بعد يوم.

ستجد نصيحة قادمة في نهاية الكتيب تطلب منك أن تبحث عن مرشد لك، النصيحة #95 ابحث عن مرشد. وهي لا تتنافى مع هذه النصيحة بل تكملها.

النصيحة #34 اهتم بالنوعية لا بالكمية

تكمن الأهمية الحقيقية في جودة المحتوى الذي تقدمه، وليس فقط في كميته. إنشاء محتوى ذي قيمة عالية ومدرّس جيّدًا يتطلب وقتًا وجهدًا، لكن النتائج تكون مجزية ومؤثرة بشكل أكبر على المدى الطويل.

عندما تركز على الجودة، فأنت تُظهر لجمهورك أنك ملتزم بتقديم أفضل ما لديك. المحتوى عالي الجودة يمكن أن يشمل بحثًا معمقًا، تحليلات مدروسة، أو حتى تقديم نصائح ومعلومات قائمة على خبراتك الشخصية.

علاوة على ذلك، المحتوى الذي يتم إعداده بعناية يكون أكثر قابلية للمشاركة والتفاعل، مما يعني أنه يمكن أن يصل إلى جمهور أوسع ويخلق تأثيرًا أكبر.

يساعد هذا في بناء علامة شخصية قوية وموثوقة، حيث يعرف الناس أ

العبرة في النوع لا بالكم، حتى في عدد المتابعين ... لا تهتم بأن لديك الغث والسمين، المهم أن يتابعك قادة الفكر والمؤثرين في مجالك حتى لو كان عددهم لا يتجاوز المائة.

النصيحة #35 انشر في المجالات المتخصصة

نشر المقالات في المجالات والدوريات المتخصصة يُعد خطوة مهمة في بناء علامتك الشخصية. هذا النوع من المشاركة يتجاوز مجرد إظهار معرفتك وخبرتك في مجال معين، بل يعكس أيضًا التزامك بالمساهمة في المعرفة والحوار الفكري في مجال تخصصك.

ابحث عن مجالات تُعرف بالجودة والمصداقية. هذا يضيف إلى سمعتك كمحترف وخبير في مجالك، مما يزيد من فرصك في التعرف على شبكات جديدة وتوسيع دائرة تأثيرك المهني.

من المهم اختيار المنصات التي تتماشى مع مجال تخصصك وتتوجه نحو جمهورك المستهدف. المحتوى الذي تقدمه يجب أن يعكس فهمك العميق ومهاراتك الفريدة، ويُظهر قدرتك على تقديم تحليلات وأفكار تُساهم في تطوير المجال. بمرور الوقت، يمكن أن تصبح مرجعًا موثوقًا به ومؤثرًا في مجتمعك المهني.

يشمل ذلك النشر في المجموعات المتخصصة في منصات مثل لينكدإن أو المجتمعات المتخصصة على الإنترنت والتي يتطلب الانضمام لها رسوم اشتراك سنوية.

النصيحة #36 شارك بالمؤتمرات المحلية والدولية

المشاركة في الأحداث والمؤتمرات المتعلقة بمجالك تُعد خطوة حيوية في رحلة تعزيز علامتك الشخصية. حضور هذه الفعاليات يتيح لك الفرصة لتوسيع شبكتك المهنية ويزيد إلى معرفتك وفهمك لآخر التطورات في مجالك.

هذه الفعاليات تعتبر منصة مثالية للتعلم من الخبراء، مما يساعدك على توسيع آفاقك وتحديث معلوماتك. التواصل مع زملاء المهنة والتعرف على أشخاص جدد في مجالك يمكن أن يفتح الباب لفرص جديدة، سواء كانت فرص عمل، مشاريع مشتركة، أو حتى شراكات مهنية.

بالإضافة إلى ذلك، تُعد المؤتمرات والأحداث فرصة رائعة لعرض خبراتك ومهاراتك. يمكنك المشاركة كمتحدث، تقديم ورقة بحثية، أو حتى الانخراط في نقاشات جادة خلال جلسات الأسئلة والأجوبة. هذا يساهم في بناء سمعتك كشخصية فاعلة ومؤثرة في مجالك.

مشاركتك في البداية ستكون تطوعية إلى حين أن يصبح لديك اسم معروف، حينها يمكنك أن تضع شروطك وتكون مشاركتك وتكاليف رحلاتك مدفوعة بالكامل من قبل منظم الحدث.

النصيحة #37 مارس الخطابة

منظمة التوستماسترز العالمية تُعد فرصة ممتازة لمن يرغب في تطوير مهارات الخطابة، وكذلك لتحسين اللغة الإنجليزية. تأسست هذه المنظمة في ديسمبر 1932، ومنذ ذلك الحين، انتشرت أنديتها في جميع أنحاء العالم، مقدمة بيئة تعليمية داعمة حيث يمكن للأعضاء تطوير مهاراتهم الشخصية - الخطابة تحديدًا -.

في سياق بناء علامتك الشخصية، يمكن أن توفر المشاركة في أندية التوستماسترز فوائد عديدة. من خلال تحسين مهارات الخطابة، ستزداد ثقتك للمشاركة كمتحدث في مؤتمرات محلية ودولية وستزول عنك رهبة الوقوف على المسرح أمام الجماهير.

تتيح لك المنظمة أيضًا فرصة اللقاء بأشخاص جدد من مختلف المجالات والثقافات، مما يوسع شبكتك الاجتماعية ويمكن أن يفتح أبوابًا جديدة للفرص المهنية والشخصية.

قم بزيارة موقعهم وابحث عن الأندية المتاحة في منطقتك، قم بزيارة عدة أندية قبل أن تعتمد النادي الذي يناسب احتياجاتك وأوقاتك. يوجد في مدينة الرياض وحدها أكثر من 50 نادي.

<https://www.toastmasters.org/Find-a-Club>

النصيحة #38 ابحث عن مرشد

ضع قائمة بالمتخصصين الذين تريد أن تنهل منهم معرفتك، اقرأ مؤلفاتهم ومقالاتهم وتابعهم على منصات الشبكات الاجتماعية، واشترك بنشراتهم البريدية - إن توفرت- ، وتواصل معهم فشفاء العي السؤال¹.

تواصل معهم طالبا منحك شيئاً من وقتهم، وحق لو تجاهلك الكثير منهم - فإن بعضهم سيوافق - . بحديثك معهم تختصر على نفسك الكثير، وإذا ما ترددت وأخافك شبح الرفض، شاهد هذا [المقطع المرئي](#) لـ ستيف جوبز.

حاول أن تجد مرشد - مخضرم- في المجال، والتقي معه بشكل دوري سواءً وجها لوجه أو عن بعد. حتى لو اضطررت أن تدفع له مقابل وقته لأنه ذلك من أهم الاستثمارات في رحلتك المهنية.

فإذا وجدته كن له كالمرشد لشيخه. وتأكد دائما بأنك كلما ازددت علماً ستزداد معرفتك بجهلك ولن تصل يوماً إلى حد تكتفي به بذاتك - self-sufficiency - وسيكون هناك دائماً أشخاص تتعلم منهم.

¹ أي أن الجهل يغلب بالسؤال والتعلم

النصيحة #39 وثق وشارك إنجازاتك

توثيق إنجازاتك خلال العام يُعد استراتيجية قيمة للغاية، ليس فقط لتعزيز الثقة بالنفس ولكن أيضًا كأداة فعالة لبناء وتعزيز علامتك الشخصية. إنشاء ملف لتسجيل إنجازاتك يمكن أن يكون مصدر إلهام لك في الأوقات التي تشعر فيها بالإحباط أو حينما تنطفئ عزيمتك. عد إليه لتذكير نفسك بما حققته ولتعيد شحن طاقتك.

نهاية كل عام، يمكنك الاحتفال بهذه الإنجازات ومشاركتها مع جمهورك، مما يزيد من "رصيد الثقة" بينك وبينهم. هذا المحتوى الرائع ستشره لتعبر عن مدى تفانيك وعملك الشاق.

تخيل الآن كيف سيكون هذا المنشور الذي تذكر فيه عدد المنشورات التي نشرتها، المقالات التي كتبتها، الخطب التي ألقيتها، وكل ما أنجزته خلال عام واحد فقط. هذا ليس فقط يعكس جهدك الشخصي وإنجازاتك، بل يعطي جمهورك سببًا إضافيًا للإيمان بقدراتك ومتابعتك.

إنجازاتك لن تسوق نفسها بنفسها مهما كانت متميزة، عليك أن تسوق لها ولا تكتفي بأنك نشرتها في يوم ما، فذاكرة الجماهير ضعيفة جدًا وتحتاج أن تذكرهم من وقت لآخر بوجودك. تذكر المثل القائل، "البعيد عن العين بعيد عن القلب".

النصيحة #40 أعد تدوير محتواك القديم

إعادة تدوير المحتوى القديم يعتبر استراتيجية فعالة في عملية إنتاج محتوى جديد. ليس من الضروري أن يكون كل ما تنشره جديدًا تمامًا؛ يمكنك استخدام محتواك القديم بطرق مبتكرة. على سبيل المثال، يمكنك تحويل مقالة كتابية إلى محتوى صوتي أو مرئي، أو إعادة تقديمها في شكل إنفوجرافيك جذاب.

كما يمكنك بناء الأفكار على محتوى قديم، مثلًا بتحدي أو مراجعة فكرة أو قناعة كنت تؤمن بها في السابق وتغيير موقفك إذا اقتنعت بخلاف ذلك. هذا يظهر لجمهورك نمو وتطور تفكيرك على مر الزمن.

اعتبر محتواك القديم كبنز يمكنك الرجوع إليه باستمرار كلما شعرت بعطش الإلهام. لتسهيل الوصول إليه، يمكنك تخزينه في أرشيف خاص على السحاب، حيث يمكن الوصول إليه من أي مكان وفي أي وقت. هذا يساعدك على استغلال مواردك السابقة بشكل فعال، خاصة عندما تواجه شئًا في الأفكار الجديدة.

النصيحة #41 اسرق مثل فنان

في بناء علامتك الشخصية، من المهم الإدراك أن الأصالة لا تعني دائمًا الإبداع من العدم. يمكنك الاستلهام من أفكار موجودة، إعادة صياغتها بطريقة الخاصة، أو حتى تقديم نقد بناء يضيف قيمة جديدة. كما يشير كتاب "السرقة كفنان"، الإلهام والتعلم من أعمال الآخرين جزء لا يتجزأ من العملية الإبداعية.

مع ذلك، من الضروري التمييز بين الاستلهام والسرقة الأدبية - Plagiarism- التي تعلمناها في الجامعات. النسخ واللصق يُعتبر سرقة أدبية ويمكن أن يتسبب في مشكلات قانونية. يجب عليك دومًا أن تحافظ على النزاهة والأمانة في ما تقدمه وتنسب المحتوى لمصدره إذا ما نسخته ولصقته بقده وقديده.

يمكن أن يساعدك الاستلهام المدروس والمبتكر على تطوير أفكار ونهج جديدة تميزك عن الآخرين. استخدم الأفكار كنقطة انطلاق، وأضف إليها لمستك الشخصية وتحليلك الفريد، لتصنع محتوى يعكس هويتك وخبرتك.

عنوان النصيحة مسروق وهو عنوان كتاب أنصح بقراءته، تجد منه نسخة معرفة في المكتبات - [هنا](#) -

النصيحة #42 وسع دائرة علاقاتك

استثمر في تعظيم رأس مالك الاجتماعي - علاقاتك- ، وهنا لا أقصد أن تعرف الناس بالاسم فقط بل تستثمر في علاقاتك معهم وتقابلهم من وقت لآخر فأنت لا تعرف أي من العلاقات سيساعدك بالحصول على فرصة وظيفية أو مشروع عمل.

أنصحك بأن تبحث عن من ينتقد أفكارك وأطروحاتك - نقد بناء وهادف- ، ليس عن من يصفق ويهلل لك. كانت جدتي رحمها الله تقول: "افرح لمين يبكيك، لا تفرح لمين يضحكك"، بعد أن تجني فوائد - العقلية المتقبلة المنفتحة- لآراء الآخرين وانتقاداتهم ستدمن هذه العادة، وستبحث عن النصيحة مهما كانت صغيرة ومن أي شخص كان.

أنوه إلى أن العلاقة بين حجم معارفك وقوة علاقتك بهم وبين ازدياد فرصك علاقة طردية - كلما ازدادت الأولى ازدادت الثانية- ففي هذا العالم المتزاحم الفائض بالمشتتات من السهل جدا أن تُنسى وتُنسى. فحافظ على علاقتك واستثمر بها وعاملها على أنها استثمارات العائد عليها بعيد المدى.

النصيحة #43 توقع ضريبة لنجاحك

يحمل نجاحك في طياته حقيقة لا مفر منها: لن تكون محبوبًا من الجميع. وكما أشار طه حسين بحكمته، "إن الذين لا يعملون، يؤدي نفوسهم أن يعمل الناس". هذا يعني أن نجاحك قد يكون مصدر إزعاج وحسد للبعض، وهذا قد يكون صعبًا في البداية.

تذكر كلمات المتنبي الخالدة:

"وإذا أئتتك مذهبتي من ناقصٍ . فهي الشهادة لي بأنني كامل"

هذه الكلمات تشير إلى أن النقد من الناقصين هو في حد ذاته دليل على اكتمالك ونجاحك.

مع مرور الوقت، ستكتسب المناعة الكافية لتجاوز هذه التحديات. الوقت كفيل بأن يعلمك كيفية التعامل مع هذه الصعاب. الذين لا يحبون العمل والتطور قد يحاولون عرقلة مسيرتك بطرق مختلفة، لكن من المهم أن تبقى صامدًا و متمسكًا بأهدافك.

إذا أغلق طريق أمامك، تذكر أن هناك دومًا طرقًا أخرى تقودك إلى هدفك. "سر على الدرب وإن طال ..."

وتذكر أيضًا: "حب الظهور يقصم الظهر"، فالسعي وراء الشهرة قد يكون مؤلماً ويتطلب الاستعداد لمواجهة هذا الألم، عاجلاً أم آجلاً.

في الختام

من خلال هذا [الرابط](#)، يمكنك التعليق على هذا الكتيب في حال كان لديك أي ملاحظات، لاحظت أخطاء إملائية، كان لديك أي انتقادات! قراءة سهلة تعني أن عملية الكتابة كانت صعبة جدا. أتمنى أنك وجدت هذا الكتيب سهلا لنا قريبا للقلب.

إن أخطأت فمن نفسي وإن أصبت فمن الله.

تم بتوفيق الله في ديسمبر 2023

الكاتب في سطور



المهند السبيعي، شغوف في مجال تجربة العميل حيث أمثل العملاء وأنقل صوتهم واحتياجاتهم لنساعد مقدمي الخدمات/المنتجات على التأكد من أن ما يقدمونه هو حقا ما يحتاجه عملاءهم، أصمم التجارب من الصفر أو أعيد تصميمها، أقيم مستوى نضج المنشآت في ممارسات التمركز حول العميل وأساعدها على الارتقاء بتجاربها، وأضع أمثل المنهجيات التي تقيس تجربة العميل وتراقب مستوى التزام المنشأة بالوعود التي التزمت بها أمام عملائها.

أنت رائع لمنحي كل هذا الوقت
شكرا بحجم السماء

شارك هذا الكتيب إن وجدت فيه
الفائدة



تواصل معي

