

الشركة العربية  
للإعلام العلمي  
(شعاع)  
القاهرة  
ج.م.ع  
للمشتركين فقط

رئيس التحرير: نسيم الصمادي

ديسمبر  
(كانون أول)  
**2001**  
السنة التاسعة  
العدد الثالث والعشرون

**العدد 215**

[www.edara.com](http://www.edara.com)

## كتب المدير و رجل الأعمال

درا

# المدير الراوي

## الإلهام والتأثير والإقناع من خلال فن القص

تأليف : آنيت سيمونز

### «ما هي قصتك؟ من أنت؟ من أين جئت؟ وماذا تريده؟»

إذا كنت قائداً تحاول التأثير في الآخرين وتسعى إلى إقناعهم، فتحتما ستتجد نفسك وجهاً لوجه مع هذه الأسئلة. فسواء كنت على وشك إبرام صفقة أو الدخول في مشروع جديد، أو إدارة حملة علاقات عامة عبر وسائل الإعلام، فستجد نفسك تروي القصص وتضرب الأمثل. فالحياة عبارة عن سلسلة من القصص والسيناريوهات المتلاحقة.

احك قصصك بكفاءة وسلامة وتتجدد الآخرين ينسجمون معك وكأنهم يعايشون قصتك ويفهمون مثلك ما تعلمه منها، فتترك داخلهم أثراً عميقاً لا يمحى. عليك كمدير أن تعرف كيف تستثمر مهارات القص لإلهام الآخرين والتأثير فيهم ومن ثم إقناعهم وتدريبهم.

\* **تعرف على القصص الرئيسية التي تتعلم طريقة سردها.** تدور هذه القصص حول الإجابة عن الأسئلة التالية : «من أنت، ولماذا أنت في هذا الموقف، وما هي رؤيتك، وما هي أفكارك، وما هي القيم التي تؤمن بها، وماذا تعرف عن الآخرين؟».

\* **اكتشف سر القصص.** سواء كانت القصص حقيقة أم خيالية، فسيدهشك أن تعلم أنها تعكس الواقع أكثر مما تفعل الحقائق المجردة. فإذا فهمت البعد النفسي الكامن في القصص فستدرك لماذا تلمس القصص شغاف القلوب وتخترق الحاجز القائم بينك وبين الآخرين، تلك الحاجز التي تعجز المعلومات والحقائق المجردة عن تخطيها.

\* **تعلم كيف تروي قصصك.** سرد القصص مهارة يمكنك اكتسابها لتروي حكاياتك بكفاءة مستخدماً التعبيرات والحركات والإيماءات الصحيحة.



Read  
**«Confidential & Urgent»**  
Issue 66

SPEED ADDICTION &  
INVESTMENT  
OPPORTUNITIES

HOW TO BE THE BOSS  
TODAY'S EMPLOYEES  
NEED

LISTENING SKILLS

MANAGING  
PERFORMANCE

THE 6 STYLES OF  
LEADERSHIP

WHEN YOU AND YOUR  
MANAGER DISAGREE!

ORGANIZATIONAL TIPS  
FOR WORKING  
EFFICIENTLY

YESTERDAY, TODAY &  
TOMORROW SALES

ASSUME YOUR SERVICES  
AREN'T GOOD ENOUGH

THE WAISTED RESOURCE