

بوصلة القيادة

تقييم أسلوب العمل بطريقة اتجاهات البوصلة (شمال -جنوب- شرق- غرب)

اقرأ كل عبارة جيداً. استعمل المقياس التالي للتعبير عن مدى قرب كل عبارة لسلوكك في مجموعة عمل. إنه من الهام المحافظة على منهجية التفكير هذه، لأن السلوك في المواقف المتعلقة بالعمل يختلف عادة عن السلوك في المواقف الشخصية.

7 = يمثلني جداً

5 = يمثلني في كثير من الأحيان

3 = نادراً ما يمثلني

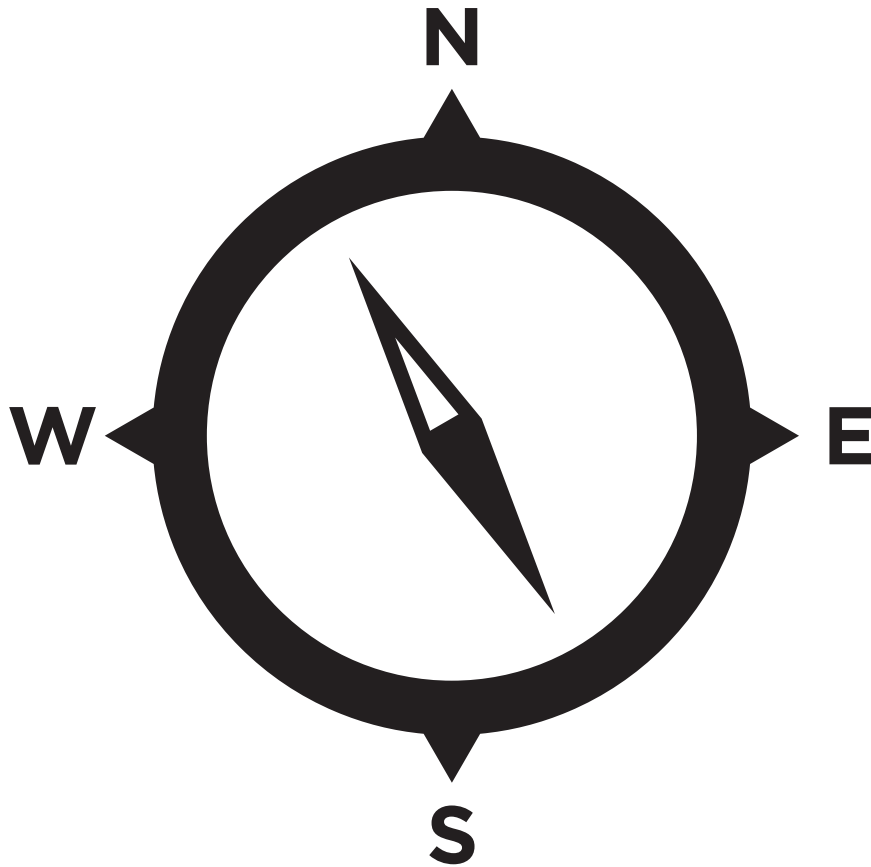
1 = لا يمثلني أبداً

1. أحب أن أحدد مسار الأحداث.
2. أستمتع بالتحديات التي تقدمها المواقف الصعبة.
3. اعتبر الناس والعلاقات أمر أساسي بالنسبة لي في أي مجموعة.
4. أنا شخص عملي، يعتمد عليه، مجتهد عندما أقوم بأي عمل.
5. اتخذ القرارات مبكراً.
6. احتاج لرؤية الصورة العامة قبل أن أعمل على التفاصيل.
7. أحب العمل مع فريق.
8. أجيد التخطيط وتحديد الموارد المطلوبة.
9. لا أحب تأجيل الأعمال.
10. أحب التفكير عن الأفكار والإمكانيات.
11. أثق بمشاعري وحدسي في البحث عن الإجابة.
12. أتحرك بهدوء وأتبع الإجراءات والإرشادات.
13. ليس عندي أي مشكلة أن أكون قائداً.
14. أستمتع بالتجريب والابتكار.
15. أنا داعم ومتفهم لزملائي وأقراني.

16. — اتخذ القرارات باستخدام المنطق وتحليل البيانات.
17. — لا أتوقف عندما يتم رفضي.
18. — أريد معلومات كثيرة قبل اتخاذ القرارات.
19. — أنا قادر على التركيز على ما يحدث في اللحظة الراهنة.
20. — E لدي نزعة استقراء وتحليل ذات.
21. — أحب إنجاز الأمور بوتيرة سريعة.
22. — أتمتع بوعي حدسي قوي.
23. — استمتع بمساعدة الآخرين أن يشعروا بأنهم مهمين ومفيدين في المجموعة.
24. — أنا عادة الشخص الذي بإمكانه إيجاد عيب كبير في فكرة أو مشروع.
25. — أتسلم القيادة عندما يبدو أن الآخرين في المجموعة لا يعرفون ما عليهم فعله.
26. — أنا دائماً أبحث عن طرق أحدث وأفضل للقيام بالأشياء.
27. — أهتم بكيفية عمل الأشياء (الطريقة) بنفس اهتمامي بما تم عمله (النتيجة).
28. — بإمكانني أخذ أي مصادر متوفرة واستغلالها بقدر المستطاع.
29. — أستطيع إنشاء خطة عمل بسهولة بدون الحاجة إلى نقاشات طويلة حول القضايا.
30. — أنا فعال في مساعدة الآخرين أن يحددوا الغرض من المهمة.
31. — من السهل علي تقليد جميع جوانب قضية ما.
32. — أحب التعامل مع حيثيات وتفصيل مشروع ما.

انقل مجموع النقاط إلى الجدول التالي عند كل عمود من الأعمدة التالية واكتب المجموع في الصف الأخير.
وختاماً، قم برسم دائرة حول توجهك الأساسي على البوصلة في أسفل هذه الصفحة.

الشمال	الشرق	الجنوب	الغرب
.١	.٢	.٣	.٤
.٥	.٦	.٧	.٨
.٩	.١٠	.١١	.١٢
.١٣	.١٤	.١٥	.١٦
.١٧	.١٨	.١٩	.٢٠
.٢١	.٢٢	.٢٣	.٢٤
.٢٥	.٢٦	.٢٧	.٢٨
.٢٩	.٣٠	.٣١	.٣٢



شرح أسلوب القيادة	
يدفعه الهدف/المهمة	الشمال
<ul style="list-style-type: none"> • جازم، نشط وحاسم. • يفضل أن يتحكم بالعلاقات ويحدد الأحداث. • سريع العمل، يعبر عن إحساس بالاستعجال. • يستمتع بالتحديات وتحدي الآخرين. • تحركه النتائج. • يفضل وتيرة وطريق سريعين. • شجاع. • مثابر، لا يتوقف عندما يتم رفضه، مخاطر. • يفضل التنوع والتجديد. • يتصرف بارتياح عندما يكون في الطليعة، جيد في تحفيز الآخرين. 	
تدفعه العلاقات والناس	الجنوب
<ul style="list-style-type: none"> • يسمح للآخرين بالشعور بأنهم مهمين. • تدفعه القيمة في الحياة المهنية. • يبني العلاقات ليحقق المهام. • التفاعل أمر أساسي بالنسبة له. • تهمة العملية. • داعم ومراعي لزملائه وأقرانه. • يسعى للثقة بالآخرين بشكل ظاهري. • يستند إلى المشاعر ويثق بمشاعره وحدسه. • فعال في الفريق، يتقبل أفكار الآخرين. • يستطيع التركيز على اللحظة الراهنة. • يهتم بخلق بيئة إيجابية. 	

<p>يدفعه الابتكار</p> <ul style="list-style-type: none"> • لديه رؤية، ينظر إلى الصورة الكبيرة للموضوع. • توجهه الأفكار. • يركز على المستقبل. • يقدم رؤية حول المهام والأهداف. • تطور حلول بشكل مبتكر. • يبحث عن مواضيع وأفكار شاملة. • يحب التجربة والاستكشاف. • يقدر المعلومات الإضافية. • مفكر خارج عن المعهود. • يحب الخيارات والامكانيات. 	<p>الشرق</p>
<p>تدفعه البيانات</p> <ul style="list-style-type: none"> • ينظر إليه كشخص عملي، يعتمد عليه ويقوم بمهامه على أتمّ وجه. • يساعد الآخرين بالتخطيط وتوفير الموارد. • يتحرك بحذر ويتبع الإجراءات والإرشاد. • يحلل البيانات ويستعمل المنطق لاتخاذ القرارات. • متوازن، يقلب جميع أوجه القضية • متجه نحو الاستقرار الداخلي والتحليل الذاتي. • حذر، يحلل احتياجات الناس بعناية. • يعمل بشكل جيد بالموارد المتوفرة. • ماهر في البحث عن العيوب ويحافظ على التقاليد. • يقدر التقييم 	<p>الغرب</p>

الاقتراحات عند التعامل مع شخص ...	العيوب التي تحدث عندما يكون الشخص متجه كثيراً نحو...	
<ul style="list-style-type: none"> • اعرض رأيك بسرعة، بوضوح وبثقة. • ار الشخص فائدته ودوره. • وضح التحدي في المهمة. • أعط الشخص مساحة من الحكم الذاتي. • حافظ على المواعيد المحددة. • اعطي انطباع إيجابي عام. • استخدم المبادرة والاقناع أثناء المهام التي تحتاج إلى التحفيز. 	<ul style="list-style-type: none"> • قد ينغمر بالحاجة إلى التقدم. • يبدو عليه أنه لا يهتم بالعملية. • قد يصبح مدافع ومحاجج بسرعة. • قد يفقد الصبر ويضغط لقرارات سريعة. • قد يصبح استبدادي، يخالف الآخريين أثناء عملية اتخاذ القرارات. • قد يخرج عن الحدود ويصبح مندفع. • يرى الأمور كأسود وأبيض (لا يحب الوسطية). • لا ينتبه إلى مشاعر الآخريين، قد ينظر إليه كشخص بارد. 	<p>الشمال</p>
<ul style="list-style-type: none"> • تذكر العملية، تكمن الأهمية الأساسية في جودة العلاقات بين أعضاء المشروع. • برر قراراتك باستعمال القيم والأخلاق. • ناشد العلاقات بينك وبين الآخريين. • استمع، اسمح بالتعبير العاطفي والحدس في الحجج المنطقية. • كن على إدراك بصعوبة رفضك من قبل شخص ما. • دع الآخري يشعر بالطمأنينة تكراراً. • عبر عن تقديرك لقدرات وجهود الشخص. 	<ul style="list-style-type: none"> • قد ينشغل إذا تأثرت العلاقات وحاجات الآخريين بالمشروع. • لديه مشكلة برفض الطلبات. • يفترض أن الصعوبة بسببه ويلوم نفسه. • يتعرض بسهولة إلى خيبة الأمل عندما يُنظر إلى العلاقات كأمر ثانوي في المشروع. • لديه صعوبة في مواجهة ومصارعة الغضب، وقد يؤثر هذا عليه. • يمكن استغلاله بسهولة. • منغمس بالحاضر، لا يشعر بمرور الوقت. • قد لا ينظر إلى الأمور بنظرة بعيدة. 	<p>الجنوب</p>

<ul style="list-style-type: none"> • أظهر الحماس والتقدير للأفكار. • استمع وكن صبوراً أثناء جلسات العصف الذهني. • تجنب العبارات النقدية وحاول ألا تحكم على الأفكار التي يتم طرحها. • اسمح وادعم التفكير المختلف عن المعهود. • اطرح مهام متعددة. • اعرض المساعدة والإشراف في أفكار وتطبيق المشاريع. 	<ul style="list-style-type: none"> • قد ينغمز إذا لم يكن هناك رؤية أو إذا كان هناك رؤية واسعة. • قد لا ينتبه إلى بعض التفاصيل الهامة ويخسر تركيزه في المشروع. • لديه ضعف في الاستمرار في المشاريع. • قد يرتبك بسهولة. • قد لا يشعر بمرور الوقت. • عادةً ما يكون متحمس عند بداية مشروع ما ولكن يختفي حماسه قبل إتمام المشروع. • قد يطور سمعة بأنه لا يعتمد عليه. 	<p>الشرق</p>
<ul style="list-style-type: none"> • اعط وقت إضافي لصنع القرارات. • اطرح بيانات دقيقة، أهداف موضوعية وإحصائيات. • لا تستسلم عندما تتعرض لرفض نقدي. • قلل من التعبير العاطفي واستعمل المنطق عندما تستطيع. • ناشد التقاليد، التاريخ والإجراءات. 	<ul style="list-style-type: none"> • قد ينغمز بالمعلومات الكثيرة. • قد يكون عنيداً و متمسك بموقفه الخاص. • قد يكون متردد ويجمع بيانات غير مفيدة، وينشغل بأفكار غير جوهرية. • قد يبدو عليه أنه بارد ومنفصل عن أساليب عمل الآخرين. • عادة ما يكون يقظ وشديد الملاحظة. • قد يبقى منسحب ومنفصل عن الآخرين. • يقاوم النداءات العاطفية والتغيير. 	<p>الغرب</p>

ملاحظة: لقد تم تبني هذه المواد المجمعّة من جيمس وبايمليا توول من مؤسسة كومباس، هيثر أنن بلييه مانشستر من موظفي الإصلاح المدرسي، مؤسسة كومباس ومؤسسة ريبيل أيفيكت الاستشارية لمؤسسة أميري كوربس التدريبية (١٩٩٨). ولقد تم تحديث هذه المواد من قبل جينيفر فالي من مجتمع مينيابولس التعليمي (٢٠١٢) ومجلس الشباب القيادي (٢٠١٥).

تتوفر مصادر التعلم الخدمي باللغة العربية بفضل الدعم والتمويل المقدم من مؤسسة قطر الدولية. مؤسسة قطر الدولية (QFI) ذ.م.م. هي عضو في مؤسسة قطر (QF) ومقرها الولايات المتحدة. وهي منظمة لتقديم المنح وجمع قادة الفكر في القضايا المتعلقة بالتعليم العالمي والدولي، والتعليم المفتوح وتقنيات التعليم التي تتماشى مع البرامج الأساسية الثلاثة للمؤسسة: اللغة العربية والثقافة العربية، ومجال العلوم، التكنولوجيا، الهندسة والرياضيات بالإضافة إلى الفنون (STE[A]M)، وبرنامج إشراك الشباب. لمعرفة المزيد عن مؤسسة قطر الدولية وعن هذا التعاون مع المجلس الشبابي الوطني، تفضل بزيارة www.qfi.org