

فكرة 50

لتمارس

الكويتشنج

باحتراف



أحمد مجدي



اسم الكتاب: 50 فكرة لتمارس الكوتشنج باحتراف

الناشر: مؤسسة ليجاسي كوتشنج للتدريب

المؤلف: د.أحمد مجدي

الغلاف والتصميم الداخلي: أحمد حسام

حقوق النشر © ليجاسي كوتشنج 2020

الحقوق الفكرية للمؤلف محفوظة. جميع الحقوق محفوظة

، واي اقتباس او تقليد او إعادة طبع دون موافقة خطية

يعرض صاحبه للمساءلة القانونية.



LEGACY®
COACHING
INSTITUTE

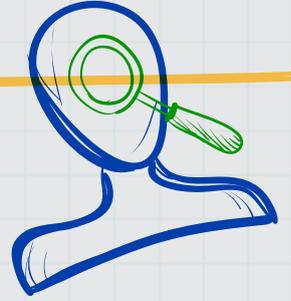
www.legacycoachinginstitute.com

فيما مضى كُنْتُ أحاول أن أُغير العالم ، أما الآن
وقد لامستني الحكمة ، فلا أحاول أن أُغير شيئاً

سوى نفسي !



- جلال الدين الرومي



إهداء

إلى طلابي في كل البلاد .. أنتم
رسالتي في الحياة.



مقدمة

الكوتشنج أسلوب حياة. هكذا أختصر رسالتي وراء عملي في الكوتشنج. إنني أراه أداة عملية عظيمة تستطيع أن تعيش بها في ادارة ذاتك وتشكيل حياتك وصناعة مستقبلك. إنه ليس مجرد شهادة وتخصص وممارسة احترافية..بقدر كونه أسلوبا عميقا في توطيد التواصل مع ذاتك وروحك.

لقد أصبح انسان القرن الحادي والعشرين أحوج ما يكون إلى عقد لقاء شبه يومي مع شخص مشغول جدا..لا يملك له الوقت الكافي للجلوس معه وفهمه ومعرفته..هذا الشخص هو نفسه! فكما قال أرسطو: معرفة الذات هي بداية كل الحكمة! فكيف لك أن تعرف شيئا لا تملك وقتا لدراسته وفهمه والتواصل معه!

هذا الكتاب موجه لكل كوتش في العالم العربي أو من يرغب في دخول مضمار الكوتشنج بهذه الروح. روح الرسالة السامية لمساعدة الناس أن يساعدوا أنفسهم ويحققوا ذواتهم..روح السعداء الذين يناضلون من أجل عالمهم الداخلي اولا ، فيعيشون رسالتهم في حياتهم قبل إيصالها لمن حولهم، تذكر دائما أيها الكوتش أنك لا تصلح في الناس شيئا..ولكنك تساعدهم أن «يساعدوا» أنفسهم. أنت مجرد عامل محفز ودافع تستفز الفكر والتأمل والملاحظة والتعمق والاستبصار..ويبقى على الانسان أن يختار الطريق ويبذل كل الجهد لينطلق.

سعت كعادتي أن يكون الطرح عمليا سريعا مباشرا كما فعلت في كتابي الأول ثاني أكسيد النجاح «أول كتاب عربي في الكوتشنج الذاتي». ففي هذا الكتاب وضعت لك ٥٠ فكرة عملية وتوعوية لرفع مستوى كفاءتك في فهم وممارسة الكوتشنج. أتمنى لك تطبيقا عظيما وفائدة رائعة. تذكر دائما: **بَلِ الْإِنْسَانُ عَلَىٰ نَفْسِهِ بَصِيرَةٌ** (١٤ - سورة القيامة)

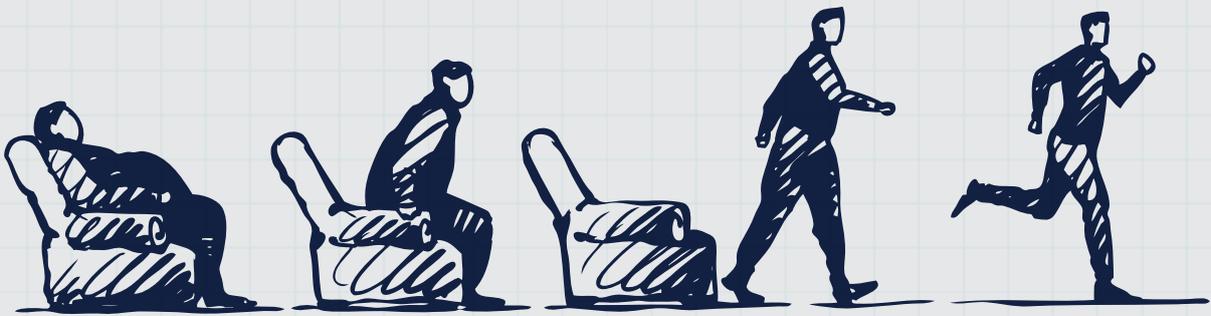
أحمد مجدي

مايو 2020



عندما تجد عميلك غير متحفز لبدء تنفيذ المهام المتفق عليها ولمست تأجيلا وتسوييفا منه لتاريخ البدء أكثر من يومين دون عذر قهري شديد. اسأله الأسئلة التالية لتحرك مشاعر عدم الرضا عن الواقع + مشاعر التحفز لتحقيق الرؤية:

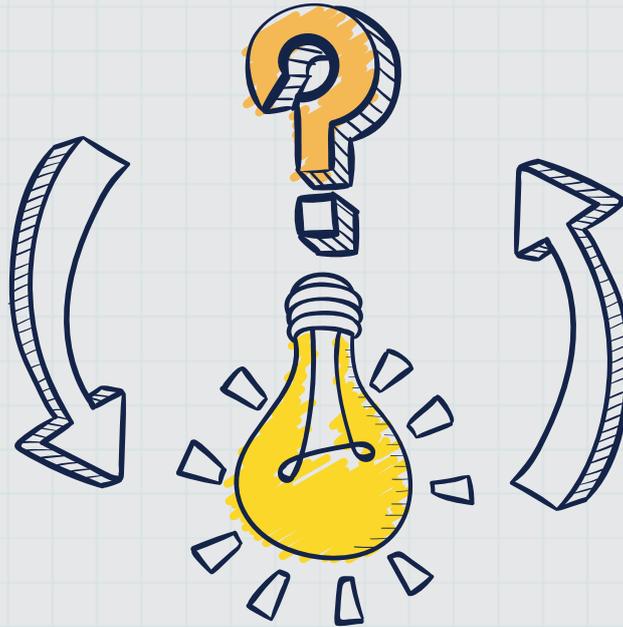
- لماذا تريد أن تحقق هذا الهدف من الأساس؟
- كيف سيكون شعورك إذا مر شهر ولم تفعل أي شيء تجاه هدفك؟
- اوصف حياتك وأنت تعيش هدفك بمنتهى التفصيل.





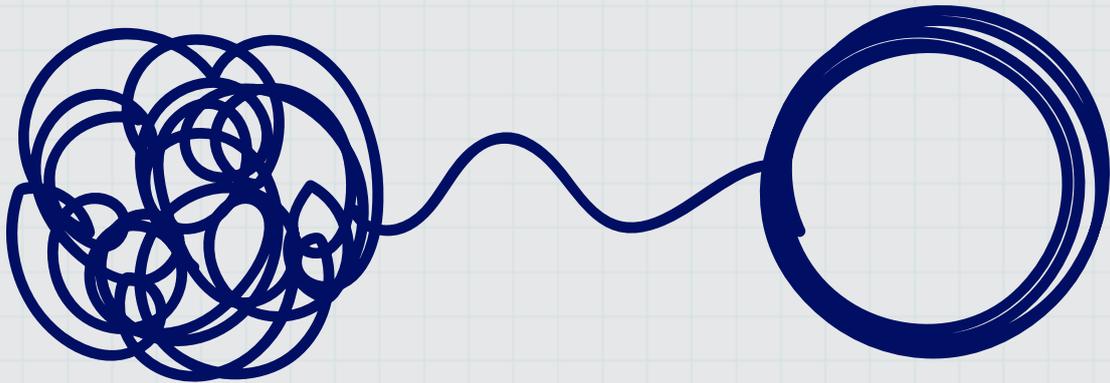
عندما تجد عميلك غير قادر على ابداع افكار وخيارات للوصول
لهدفه المراد أو ايجاد حلول لمشكلته. نوع طريقة سؤالك
لتخرج الأفكار الإبداعية من داخله. اسأله:

- هل مررت مسبقا بتحدي مثل الآن ؟ كيف تغلبت عليه ؟
- كيف تغلب غيرك على نفس هذا التحدي ؟
- إذا كان صديقك في نفس التحدي وطلب نصيحتك..ماذا
ستقول له؟



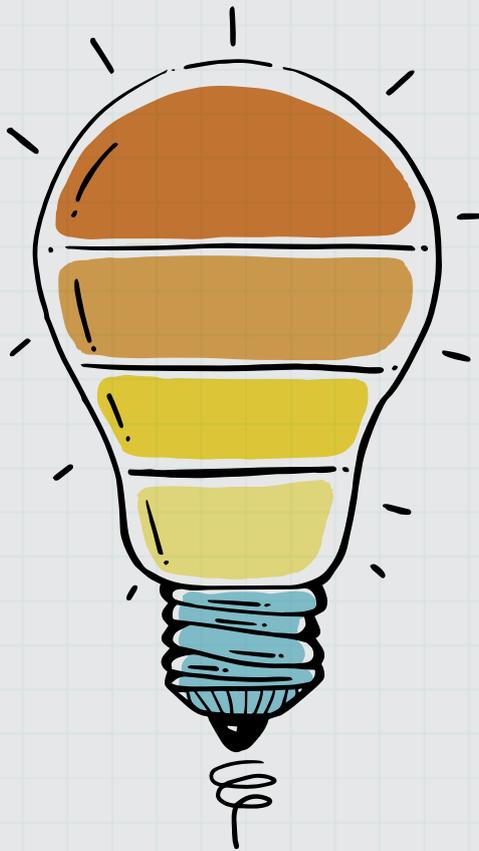


اشرح للعميل بوضوح آلية عمل الكوتشنج وطريقته قبل توقيع عقد الجلسات. لكي لا يفاعاً لاحقاً بشيء غير ما كان يتوقعه. فالكثير من العملاء يتوقعون من الكوتشنج توجيهات ونصائح كثيرة كالمستشار أو الخبير. ولا شك أنك ككوتشنج مسموح لك اعطاء النصائح ولكن بعد انتهاء محادثة الكوتشنج وتكون في صورة اقتراحات وليس فرضاً منك على العميل لأنه أفضل من يعلم الخيارات المثلى لديه.





- استخدم تقنية الخمس خيارات. اطلب من العميل اعطائك خمس طرق / افكار / خطوات لتحقيق هدفه بدلا من فكرة أو اثنين. ذلك أن تحدي عقل عميلك بأفكار أكثر سيحفزه ويستفزه أن يفكر بأقصى طاقة ممكنة متمددة لينتج أجود الإجابات والحلول.





يعاني كثير من العملاء من ضعف الإعتقاد بإمكانية تحقيق ما يريدون، ويأتي ذلك نتيجة فشل محاولات كثيرة أو ربما لعدم توفر الكثير من المصادر والظروف المواتية لتحقيق المراد. في هذه الحالة يقوم الكوتش بفتح آفاق العقل على رؤية الإمكانية وتصور ما يمكن ان يحدث إذا زالت كل العقبات. اسأل الأسئلة التالية لتقود عميلك للتفكير بشكل اكثر ايجابية وبطريقة ابداعية:

- س ١: اذا كانت كل الموارد متاحة ، ماذا ستفعل ؟
- س ٢: ماذا لو اختفت كل العوائق..ماذا ستفعل ؟

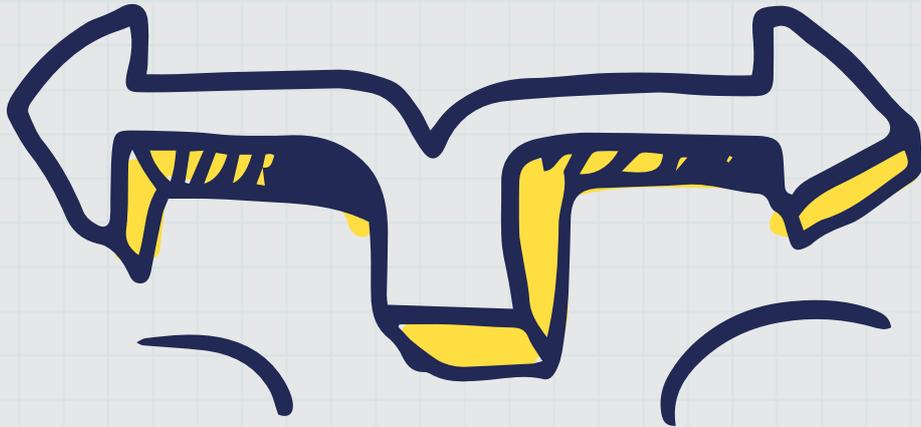


مستوى طاقتك قبل الجلسة مهم جدا أن يكون مرتفعا في أقصى درجة له. فشغفك وحماسك وفضولك لمساعدة العميل والإستماع له سيرفع ايجابية العميل تلقائيا قبل البدء. خذ الخطوات التالية لضمان أعلى مستوى طاقة ايجابية لك:

- اشرب كمًا كبيرًا من الماء قبل الجلسة. لأن أول أعراض العطش هو الإرهاق!
- مارس تمارين رياضية لمدة ٢٠ دقيقة ان امكن قبل الجلسة.
- اسمع موسيقاك المحفزة التي تحلق بروحك عاليا.
- استحضر وأخلص نية عميقة لمساعدة العميل وإنجابه مستعينا بتوفيق الله.
- تأمل بعمق لعشر دقائق واستحضر اتصالك الروحي.
- افعل ما يرفع طاقتك ويجعلك سعيدا. لكل منا صندوقه الخاص، أنت تعرف ما يجعلك كذلك!



عندما يضع العميل عدة خطوات لبدء العمل على هدفه..
لا تجبره على خطوة ما. ولكن اسأله: ما هو أفضل خيار تشعر
بارتياح له ؟ ليحدد هو وفقا لظروفه واستعداداته كيف سيبدأ
العمل على تنفيذ خطته. دائما اسعى الا تكون لك أي اجندة
اثناء الجلسة. فربما تحبذ انت خيارا آخر للعميل..ولكن العميل
هو سيد حياته وهو الأجدر بتحديد آليات الوصول المثلى.

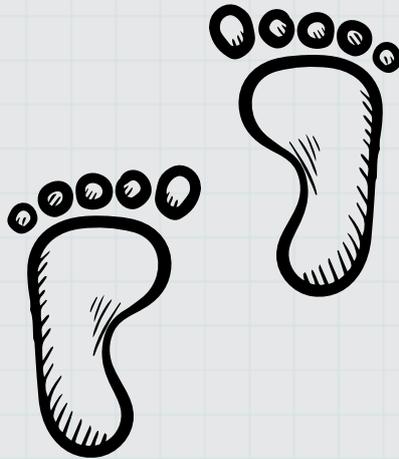




عندما تلمس تكاسلا من العميل في البدء للتنفيذ.. لا تثقل
عليه بخطة اسبوعية شاقة قد تؤدي الى نتائج عكسية من
ضعف الالتزام.. اسأل العميل من هذا النوع سؤال:

س: ما هي الخطوات الصغيرة المريحة التي يمكن اخذها الآن
لتحقيق الهدف؟

تذكر أن استراتيجيتك هي ان يبدأ العميل بأي خطوة .. المهم
البدء ودخول حالة الفعل والعمل على هدف.





إذا أردت تعميق التزام العميل بخطواته. اسأله سؤال: كيف تضمن أنك ستلتزم بالخطوة؟. سيساعده هذا السؤال على البحث عن ادوات ووسائل من شأنها دعمه وتثبيته على الطريق مثل الإستعانة بصديق محفز أو تعليق بوسترات تذكيرية بالتغييرات الجديدة في حياته. الكوتش يخرج أقصى طاقات العميل وهذا السؤال نموذج على ذلك.

استخدم أسئلة الزوايا المختلفة لمساعدة العميل على رؤية
الأمر بطرق مختلفة فيتحفز ابداعه وينشط ذهنه ويعي الأمر
على حقيقته



زاوية آراء الآخرين : كيف سينظر (زوجك - مديرك - زميلك..) الى
الأمر ؟ لو كنت مكان هذا الشخص ، كيف ستري الموقف



زاوية التحديد الدقيق : أعطني مثلا دقيقا. أخبرني بدقة أكثر ؟
ماذا قلت بالضبط ؟



زاوية المبادئ والقيم : ما هي القيم التي حركت سلوكك ؟
كيف يتوافق هذا القرار مع مبادئك ؟



زاوية العمق الداخلي : ما أهمية هذا الأمر بالنسبة لك ؟ ما
المشكلة الحقيقية الجذرية هنا؟ ماذا كنت تعني
عندما قلت ؟



زاوية الماضي : ما الذي أدى الى ذلك ؟ أعطني خلفية عن
محاولاتك السابقة ؟



زاوية المستقبل : كيف ترى نتائج قرارك مستقبلا ؟ كيف ترى المستقبل وكيف تريده أن يكون ؟



زاوية المشاعر : ما الذي يجري بداخلك خلال هذه المرحلة ؟ اوصف شعورك ؟ حدثني عما في قلبك



زاوية الأنماط المتكررة : ما الذي يجري بداخلك خلال هذه المرحلة ؟ اوصف شعورك ؟ حدثني عما في قلبك

من اكثر الأمور التي تعيق تقدم العميل في رحلة هدفه هي
التأجيل والتسويف. ساعد عميلك أن يتخطى هذه العقبة
بفهمك للحماسية التالية



الكوتش يسعى دائما لجعل يوم العميل مليئا بمسارات
الأفعال التي توصله إلى أهدافه.



الكوتش يغير مفهوم العميل للأفعال. من خطوات كبيرة
سريعة إلى خطوات صغيرة بطيئة.



الخطوات الصغيرة البطيئة **باستمرار** تؤدي إلى تحقيق أعظم الأهداف.



الكوتش يشجع العميل على الإحتفال بالانتصارات الصغيرة والخطوات البسيطة وتحديد نوع المكافأة الذاتية الخاصة.



التأجيل يخلق فراغات يومية تكون مدخلا للتكاسل والسلبية وضعف تقدير الذات.

ساعد عميلك أن يكتشف قيمه بشكل مبسط. أسأله اسئلة
اكتشاف القيم التالية ودعه يفكر بعمق وتأمل في اجابتها.
القيم مخبوءة بداخلنا وتحمل شفرة سعادتنا إذا اتسقنا معها
وعشناها كل يوم.



فكر في آخر قراراتك الهامة.. ما المعايير العامة التي قادتك
لاتخاذ كل قرار؟



فكر في روتينك وسلوكياتك اليومية.. ما المعايير العامة التي
توجهك ؟



ما اهم خمس اولويات في حياتك على مدار الخمس سنوات
الماضية ؟



ابحث دائما بداخلك على..روح الكوتش! بلا شك أن المعرفة
والمهارة والالتقان للكوتشنج أمر حتمي وأساسي يأتي قبل
أي معيار آخر عند تقييم الكوتش.

إلا أنني لا أرى أي قيمة للمعارف ولا المهارات بدون روح
الكوتش تغلفها وتنيرها. وهي ببساطة أن تكون تعاليم
وتطبيقات الكوتشنج حية في شخصك..تتنفسها بلا تكلف في
حياتك..أن تكون كوتش من القلب لا من العقل .. أن ألمس
روحك المحبة مع أول سلام معك.

روح الكوتش تتمثل في :

- حب الخير للآخرين والفرح لنجاحهم.
 - العطاء المخلص من القلب.
 - التعاون والتكاتف وروح العمل في فريق.
 - الصدق والإخلاص.
 - الحقيقية في التواصل بلا تكلف.
 - نقاء السريرة بلا أحقاد أو ضغائن.
 - التواضع.
 - عشق استماع الآخرين.
 - السعي المستمر للتطوير والتميز.
 - الإيجابية والنظرة المتفائلة للحياة.
 - الدعم المعنوي التلقائي لكل من يحتاجه.
- ولا تعني هذه القائمة ان الكوتش شخص شديد المثالية ،
ولكنه انسان كأبي انسان يعاني ويتألم ويضعف ويقاوم. إلا
أن نجاحه في رسالته التنويرية لحياة البشر تتطلب منه السعي
ليكون الأفضل في ميدان نفسه بالتوازي مع ميدان الناس،
فتارة ينهزم وتارة ينتصر، ثم يكمل الطريق يدًا بيد مع كل من
يبحثون عن طريقهم الفريد. لن تعينني الألقاب ولا الشهادات
ولا الانجازات ما لم ألمس روح الكوتش تتوهج في عينيك

اجعل الكوتشنج عبر الهاتف من استراتيجيات خدمة الكوتشنج
لعملائك لما له من فوائد عديدة أبرزها



إمكانية التواصل مع عملاء خارج نطاق اقامتك مما يمنحك
الفرصة لتوسيع قاعدة عملائك.



المرونة في تحديد توقيتات الجلسات ليناسب فروق التوقيت
عند العملاء (مثال : الصباح الباكر . الليل المتأخر)



جلسة الكوتشنج في الهاتف تستغرق وقتاً أقل من الجلسات العادية بنسبة تصل في المتوسط إلى 50%.



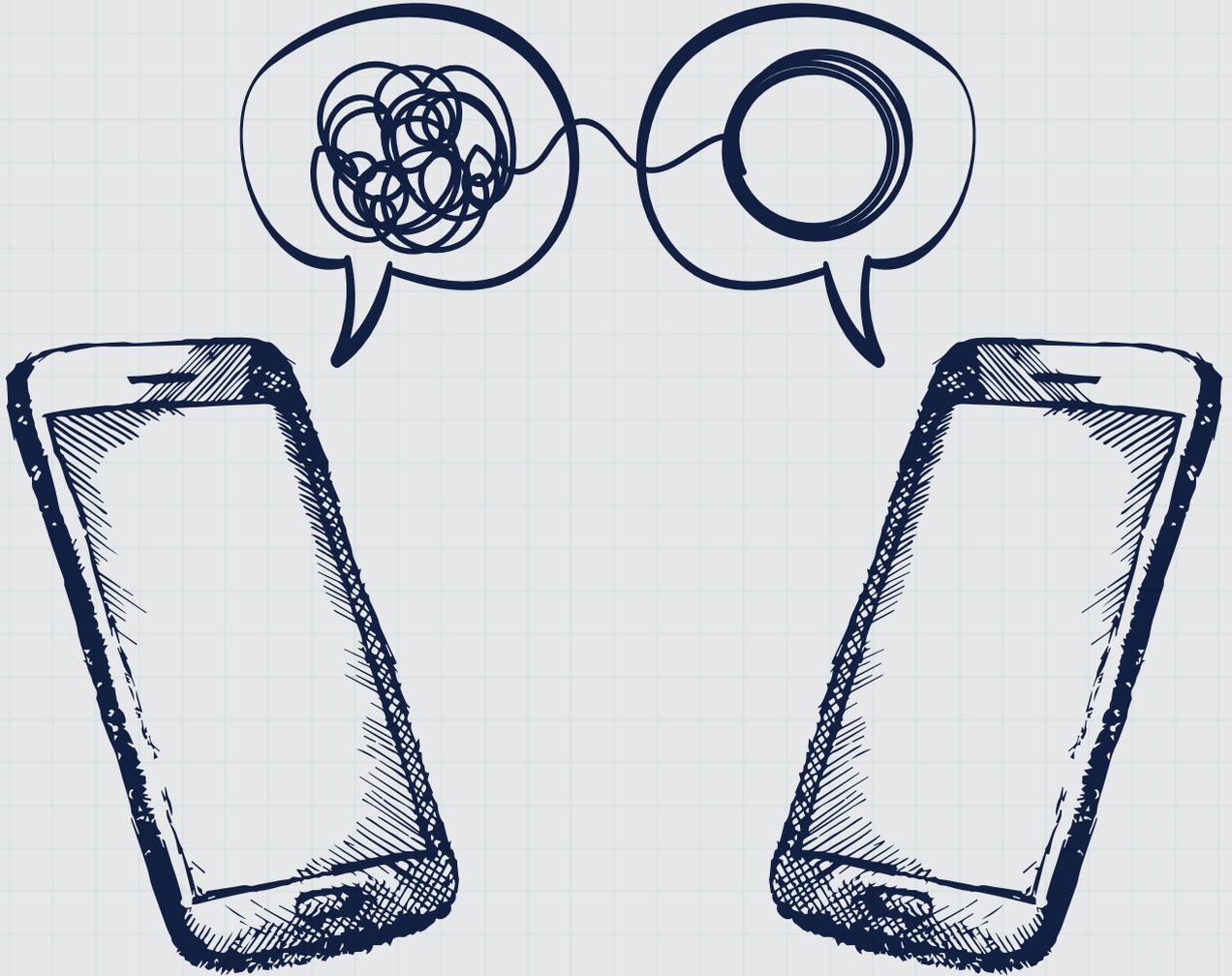
وقت التنقل من مكانك إلى مكان جلسة الكوتشنج = صفر.



الحديث عبر الهاتف يمنح فئة من العملاء خصوصية وراحة أكبر في التعبير عن أنفسهم مما ينجح الجلسة.



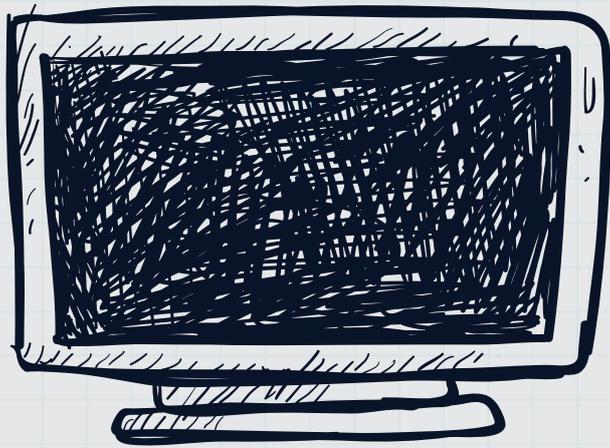
تكلفة الخدمة ستكون أقل مما يتيح فرصة لمزيد من العملاء
أن يعملوا معك.





اسأل السؤال التالي للعميل لكي تساعدته أن يكتشف رسالته ورؤيته الكبرى في الحياة.. وإذا سكت طويلا.. فاعلم أنه يفكر بشدة وهذا ماتريده:

س: ماذا تتمنى أن يكون محتوى التقرير التلفزيوني الذي سيعرض في عامك الثمانين احتفالا بعيد ميلادك؟ ما الإنجازات والإسهامات التي تتمنى أن يحتويها التقرير؟ ..





اخلق أنظمة داعمة حول عادات العمل التي يريد تثبيتها في يومه. مثلا اقترح عليه : املأ حوائط منزلك ومكتبك بالأقوال التحفيزية التي تلمسك . اضبط عدة مذكرات هاتفية لتحفيزك، انضم لتجمع أو نادي من الإيجابيين الذي يسعون لنفس هدف تثبيت العادة.



إذا كان العميل خائفا من اتخاذ خطوة مصيرية في حياته..
اسأله السؤال التالي لتكتشف ان اغلب العملاء سيبتسمون
بعده

س: ماذا ستختسر إذا اتخذت هذا القرار؟



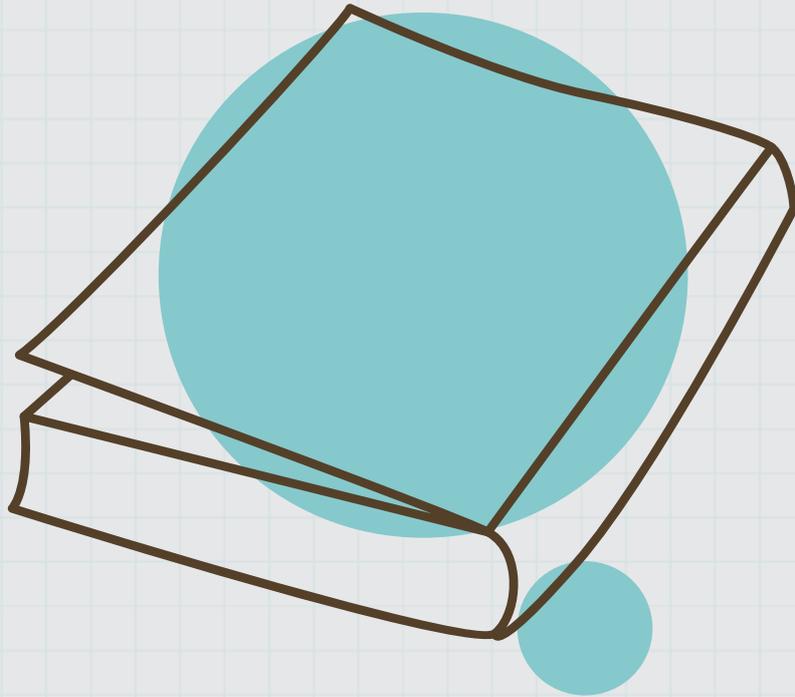


قاعدة كوتشنج عجيبة

الموضوع المطروح في بداية الجلسة نادراً ما يكون الموضوع الأخير.. فكم من جلسة بدأت بهدف تحديد موعد إطلاق المشروع وتنتهي بالحديث عن طرق زيادة الثقة بالنفس.. وأخرى تبدأ بهدف الترقية في العمل وتنتهي بهدف إصلاح العلاقات العائلية مع الزوجة والأبناء! .. فقط ثق في المسار وستصل إلى المحور الحقيقي.



اقرأ كتاب "Life Coaching Handbook" للكوتش كيرلي
مارتن.



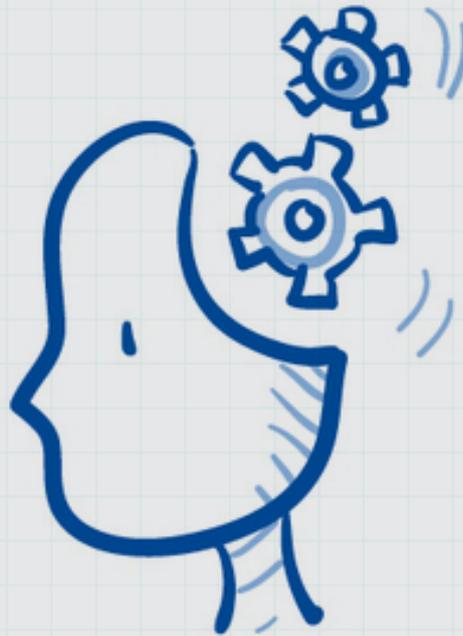


يقاس احترام الكوتش بأن يقول العميل بعد الجلسة.. أنه
شعر كأنما كان جالساً مع نفسه وليس مع شخص آخر ..
الكوتش هو مكبر يحول همس الذات إلى محادثة بصوت عال
دون أن يشعر العميل بوجوده!





العميل يعرف الإجابات المطلوبة حتى وإن ادعى أنه لا يدري .. فقط يحتاج إلى التعمق والانعكاس الذاتي الدقيق..وهنا يبرز دور الكوتش ليعيد اتصال العميل بذاته وقدراته الإبداعية.. فالكوتش كالجواهر يصطبب العميل في رحله إلى أعماقه.. يقول ويليام باروغس ”عقلك سيجيب عن أغلب الأسئلة إذا تعلمت كيف تسترخي وكيف تنتظر الإجابة“.



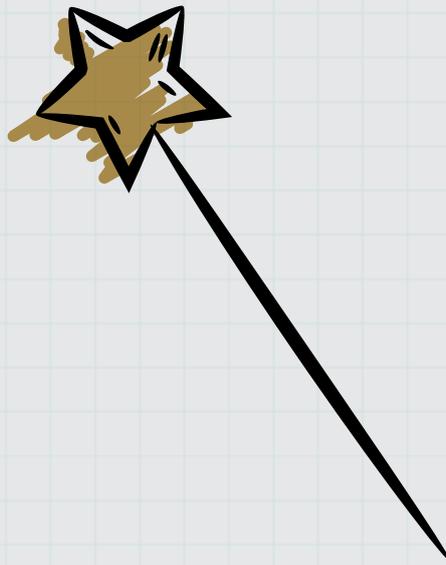


سؤال كوتشنج عظيم

إذا كان بإمكانك تمرير عصا سحرية لتغير شيئاً واحداً فقط سيحدث أثراً إيجابياً في حياتك وعملك خلال الستة شهور القادمة..

ماذا يمكن أن يكون هذا الشيء؟ ..

هذا السؤال يفتح محادثات كوتشنج قد تمتد لجلسات.. فهذا الشيء الواحد هو فعلاً أقصى ما يحتاجه ذلك العميل ليغير حياته للأبد.





ساعد عميلك أن يصيغ اهدافه بطريقة احترافية فعالة

صيغة الهدف:

« أنا + (...فعل مضارع...) + (قيمة محددة) + (زمن محدد) »

مثال 1:

أنا أمتلك مبلغ مدخر بقيمة بنهاية نوفمبر 2020

مثال 2:

أنا أقرأ كتابين كل شهر بقدوم يناير 2021

مثال 3:

أنا أشغل منصب مدير القسم في عملي بحلول فبراير 2021

ثلاثة أسئلة فريدة لاكتشاف الشغف



إذا كان لديك ساعة من وقتك غير مشغولة..كيف ستقضيتها
متصفحاً على الإنترنت؟



إذا ضمن لك أن تكتب كتاباً وسيكون الأعلى مبيعا في التاريخ،
ما هو موضوع الكتاب ؟ وما هو عنوانه ؟



لو حكم عليك أن تفعل وتمارس وتحترف شيئاً واحداً فقط
مدى الحياة ، ماذا ستفعل؟



طبق ونفذ ما يمكنك فعله من الأفكار السابقة. اخلق مهارات وتطبيقات عملية منهم. اجعلهم أسلوب ممارستك الجديدة للكوتشنج. صدقني، عندما يتعلق الأمر بقراءة كتب التطوير الشخصي والمهاري.. ليست العبرة بعدد الكتب التي قرأتها ولكن بعدد الأفكار التي طبقتها بعد قرائتك. فالمعرفة التي لا يتبعها تنفيذ هي أسوأ من الجهل. المعرفة ستكون فقط قوة في حال حولتها إلى عادات، تطبيقات، سلوكيات، روتين، ممارسات، خطط، قوائم أعمال، وأخلاق.



قم بترويض شهوة النصيحة بداخلك عن طريق التأمل والكتابة
اليومية التي تخرج بها كل طاقاتك التعبيرية ، ومع الوقت
ستصبح أكثر إيمانًا للصمت والهدوء.





كل مهنة تطبع على صاحبها.. فمع مرور الوقت :

يصبح الكوتش أكثر صمتا في أحاديثه اليومية..
يميل الى الأسئلة أكثر في النقاشات..
يستوعب الجميع ويكون آخر من يتكلم..
يدعم ويبني ويؤمن بما لا يؤمن به الآخرون عن أنفسهم..
يألفه الآخرون سريعا ليدخلوه في اعماقهم..
لا ينتقد ولا يوبخ ولا يقلل..
ايجو أقل .. وحضور عبر الاختفاء..



لا تقف في نصف الطريق. هذه فكرة هامة ورسالة لكل كوتش بدأ مشوار دراسته مع ICF ولم يكمل المتطلبات اللازمة لكي يحصل على الاعتماد النهائي ، وأيضًا إلى ذلك الكوتش الذي تخرج ولم يبدأ الانطلاق في مضمار العمل ، وإلى ذلك الكوتش الذي بدأ العمل ثم توقف من احباط قلة النتائج وضعف الوعي العام.

رسالتي لك: لا تمش نصف الطريق ثم تتوقف ، تعود دائمًا على اكمال الرحلات إلى ختامها..إمضي حتى النهاية. أتفهم اذا اكتشفت في المنتصف ان الكوتشنج ليس لك وأنت لا تريد الاستمرار فهذا أمر آخر، وهنا يكون قرار الابتعاد واجبًا..فلا خير في طريق ليس لنا. أما اذا كنت متأكدًا من أن هذا الطريق طريقك وأنه مشوارك الذي يناديك..وسعادتك التي تبحث عنها، إذا ما الذي يوقفك؟

ربما تكون في حاجة لجلسة كوتشنج عميقة تنفض الغبار عن
كاهلك وتستجمع قواك من جديد وتذكر نفسك بالسؤال
المجيد: لماذا بدأت هذه الرحلة من الأصل؟

نعم الطريق وعر ومليء بالمطبات .. ربما لم يكن سهلاً كما
تخيلت .. ولكن لذة خوضه تنسيك ابي احباط .. وشغفك
الذي يشبعك من داخلك يعينك على الرحلة .. ونجاح عملائك
يجعلك تطير محلّقاً فوق كل عقبة.
أهم شيء في كل ذلك .. أن يكون الكوتشنج فعلاً شغفك
ورسالتك وحلمك الحقيقي لا حلم مجتمعك.
العالم ينحني إعجاباً بالموهوبين ..
الساعين بكل طاقاتهم ..
المؤمنين بما يفعلون ..
الصادقين فيما يقدمون ..
الملتزمين وليس المجريين ..
المقاتلين حتى آخر نفس ..
كن من هؤلاء..كن من أهل الطريق .. لا من رواد المنتصف



التوعية بالكوتشنج

وفقاً لدراسة

ICF GLOBAL CONSUMER AWARENESS STUDY 2017

والتي تكون مبنية على احصاءات واستقصاءات الاتحاد الدولي
للكوتشنج بشكل سنوي، شارك في هذا البحث 27134
مشاركًا من أكثر من 30 دولة ، يتواجد المؤشران التاليان:

الأول: 78% من المشاركين في البحث خلطوا بين تعريف
الكوتشنج والمهن الأخرى مثل التوجيه أو الإرشاد ، وآخرون لم
يعرفوا ما هو الكوتشنج من الأساس.

الثاني: المتوسط العام للوعي العالمي بالكوتشنج = 66%
وبلا شك هذه أرقام مبشرة بأن مؤشر الوعي في زيادة
بالمقارنة بالسنوات الماضية ، ولكن أيضًا هي أرقام تشير إلى
ضرورة استمرار واجب التوعية على كل كوتش شغوف بعمله

لمزيد من التأثير وتوسيع الآفاق ولإزالة التشويش والصورة الخاطئة عن المجال. فالعميل لن يشتري شيئاً لا يفقه فائدته فضلاً عن أن يكون واعياً به من الأساس.

أرى أنه من الضرورات الحتمية لنجاح الكوتش في رحلته هي تبنيه المستمر لمبادرات التوعية بالكوتشنج ومفهومه وطريقته متوجهاً بأدوات متعددة إلى الفئة التي يخاطبها ويتخصص في العمل معها. أسرد هنا بعض الأفكار التي من شأنها أن توسع الأفق في رحلة التوعية عند كل كوتش:

- عمل جلسات Laser Coaching قصيرة على هامش المنتديات وورش العمل وفي بيئة العمل لتوعية الناس بشكل عملي بطريقة الكوتشنج.

- المقالات والمدونات التوعوية عن الفكرة والمضمون والفوائد. (حاول أن تبعد هنا لا تكن تقليدياً)

- مشاركة تجارب و قصص نجاح العملاء (إذا أذنوا بذلك) ، قامت
ICF بتطبيق هذه الفكرة في حملة مبدعة بدأت في شهر
يونيو الماضي.. تابع هاشتجات

#ExperienceCoaching

#Becauseofcoaching

- تنظيم محاضرات وورش مجانية عن الكوتشنج الذاتي كمدخل
لفكرة الكوتشنج مع كوتش.
(قمت بذلك في كتابي #ثاني_أكسيد_النجاح) و آتت ثمارًا
رائعة.

- كن مع كوتش باستمرار في حياتك ، عندما تعيش كعميل
حقيقي مدمن للكوتشنج ، ستعرف كيف توصل هذه الحالة
إلى عميلك بمنتهى المصداقية والحقيقية. (نصيحة لا تقدر
بثمن).



اقرأ هذا الكتاب عدة مرات لتعيش ممارساته وأفكاره بشكل لا
واع تلقائي. شارك هذا الكتاب مع كل كوتش تعرفه أو من
يرغب في أن يدخل عالم الكوتشنج لنشر رسالته العظيمة
التي مفادها: تغيير العالم بتغيير انسان واحد في كل مرة!
ولتكن هذه الفكرة الإضافية مسك ختامنا ، اسأل الله أن
ينفعك بما علمت ويعلمك ما ينفعك ويزيدك علمًا.

ألك على سلام ومحبة و يقين يا صديقي الكوتش صاحب
الرسالة الصادقة من القلب! 



نبذة عن المؤلف

الدكتور أحمد مجدي .. خبير الكوتشنج وتطوير الأداء والمدير التنفيذي لمؤسسة ليجاسي كوتشنج يعد دكتور مجدي واحداً من أبرز رواد صناعة الكوتشنج في العالم العربي باسهاماته العلمية والتدريبية في المجال.

مؤلف لأربعة كتب تخصصية أبرزها ثاني أكسيد النجاح وأوديسا النجاح. يدرّب ويحاضر في جميع أنحاء العالم العربي العديد من الكوادر القيادية في مختلف الصناعات والقطاعات. جمع في مساره العلمي العديد من كبريات المدارس العلمية والتدريبية في العالم أمثال جامعة كامبردج البريطانية ، جامعة هيروت وات البريطانية ، الإتحاد الدولي للكوتشنج ICF ، والجمعية الأمريكية لتطوير المواهب .ATD

حاصل على شهادة

CPLP: Certified Professional in Learning & Performance

PCC: Professional Certified Coach

هو مقيم معتمد من توماس انترناشيونال International Thomas Assessor وكوتش مرخص في الكوتشنج باستخدام علوم الدماغ من Neuroleadership Institute ، ومقيم معتمد في الذكاء الوجداني EQi2.0 من مؤسسة مالتي هيلث سيستم العالمية.

دكتور أحمد مجدي يدرّب ويحاضر ويؤلف ويؤسس برسالة مركزية واحدة وهي تمكين كل انسان لاكتشاف ذاته منطلقا بها إلى آفاق جديدة من النجاح والتميز ليعيش رسالته التي خلق من أجلها.

لتعلم المزيد من الأفكار والعلوم والخبرات
تابع د.أحمد مجدي
على قنوات التواصل الاجتماعي الرسمية بالضغط
على الروابط التاليه:



[Facebook.com/ahmedmagdyintl](https://www.facebook.com/ahmedmagdyintl)



[الكوتش أحمد مجدي - Ahmed Magdy](https://www.youtube.com/channel/UCk0tshAhmedMagdy)



[@ahmedmagdyintl](https://www.instagram.com/ahmedmagdyintl)



t.me/ahmedmagdyintl



LEGACY®
COACHING
INSTITUTE

ابدأ مسيرتك الاحترافية في الكوتشنج الآن أونلاين 

، وكن كوتش معتمد من المؤسسة الأولى في العالم في مجال

الكوتشنج (الاتحاد الدولي للكوتشنج) - ICF ، تعرف على برامج الكوتشنج

القادمة للدكتور أحمد مجدي عبر الخط الساخن لمؤسسة ليجاسي

كوتشنج:

+1 (202) 864-1812

 **ACSTH**
Approved Coach Specific Training Hours
International Coach Federation



اقرأ أيضًا لدكتور أحمد مجدي:

