

مهارات اكتشاف الذات وتسويقها فنّيات تسويق الذات السيرية الذاتية) في فهم الذات حين يرى الفرد نفسه فإنه يكون مفهومه عن ذاته، متفرداً، وهو الذي يعطيك إحساساً بالوجود وهو الذي يجعلك تعرف إن كنتَ مقبولاً أو مرفوضاً من الآخرين أو من الثقافة التي تنتمي إليها. فالذات الإنسانية هي: مجموعة الأفكار والمشاعر والمعتقدات التي ويفهم من هذا التعريف أن مفهوم الذات هو: ((إدراكنا لأنفسنا ولتفكيرنا ولخصائصنا الجسمية والعقلية والشخصية في ضوء علاقتنا رسم لوحة تمثل غروب الشمس، الفني أعجب بها كثيراً، مسابقات اللقاء العلمي على مستوى جامعة الملك سعود. ولا يحب المنطقة العمياء لا يعرف وهي تحوي معلومات لا يمكن للفرد إخفاؤها عن الآخرين، إضافة الى معلومات يقدمها لهم فهناك أمور لا نريد للآخرين وقد تشمل بالإضافة إلى الأسرار العائلية والمالية أحياناً. ولعل أوضح مثال على ذلك نزوع بعض الأشخاص إلى تكرار كلمة معينة بشكل مستمر أثناء حديثهم مثل: كلمة ((يعني)) أو «في الحقيقة» أو إحداث حركة لا إرادية عندما أو ابتسامته المنطقة المكشوفة المنطقة المجهولة مهارات اكتشاف الذات وتسويقها كيف تزيد من مساحة المنطقة المكشوفة؟ والتقليل • زيادة المناقشات العامة، لاستقبال التغذية الراجعة من الآخرين. • رفع مستوى الثقة بالنفس. • الإفادة من الأخطاء السلوكية التي يرتكبها الآخرون؛ لتخفيض المنطقة العمياء لدى الشخص. الثقة بالنفس: مفهوم الثقة بالنفس: الثقة بالنفس شيء مكتسب من البيئة التي تحيط بنا، معنا عبر التربية ولا تولد مع الإنسان. وتعرّف على أنها: «إيمان الإنسان بأهدافه وقراراته وقدراته وإمكاناته». إن الثقة بالنفس لا تعني الغرور، فهذه ثقة محمودة وينبغي أن يترتب عليها الفرد. وإليك في الآتي مجموعة من الفوارق بين الشخص المغرور والشخص الواثق بنفسه: متواضع.