

# التسويق

## تمارين للتغلب عليه



## المقدمة:

التسويق هو تأجيل المهام والواجبات الضرورية إلى وقت لاحق، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى ضغوط نفسية وزيادة القلق. يعتبر التسويق من العادات السلبية التي يمكن أن تؤثر على الإنتاجية والنجاح الشخصي. في هذا الكتيب المختصر، ستناول أسباب التسويق ونعرض بعض التمارين الفعّالة للتغلب عليه.





# أسباب التسويف:

1. **الخوف من الفشل:** الخوف من عدم القدرة على أداء المهمة بشكل جيد يمكن أن يولد رغبة في تأجيلها. يفضل البعض تجنب مواجهة الفشل المحتمل من خلال عدم البدء في المهمة من الأساس.
2. **نقص التحفيز:** عدم وجود دافع قوي أو هدف واضح يمكن أن يؤدي إلى التسويف. عندما لا تكون هناك مكافأة واضحة أو حافز قوي لإتمام المهمة، يصبح من السهل تأجيلها.
3. **سوء إدارة الوقت:** عدم القدرة على تنظيم الوقت وتحديد الأولويات يمكن أن يتسبب في تراكم المهام، مما يدفع الشخص إلى تأجيل بعضها للشعور بالراحة المؤقتة.
4. **الكمال الزائد:** البحث عن الكمال في إتمام المهام يمكن أن يؤدي إلى تأخير البدء فيها خوفاً من عدم الوصول إلى المستوى المطلوب من الجودة.



# تمارين للتغلب على التسويف:

## • تقسيم المهام:

- تقسيم المهام الكبيرة إلى مهام أصغر يجعلها أقل رهبة وأسهل في التنفيذ.
- ضع قائمة بالخطوات الصغيرة التي يجب إتمامها لتحقيق المهمة الكاملة.

## • استخدام تقنية بومودورو:

- تقنية بومودورو تعتمد على العمل لمدة 25 دقيقة متواصلة، ثم أخذ استراحة قصيرة. هذه التقنية تساعد في تحسين التركيز وتقليل التشتت.

## • تحديد الأهداف اليومية:

- حدد ثلاثة أهداف يومية واضحة وقابلة للتحقيق.
- التركيز على عدد قليل من الأهداف يساعد في تحسين الإنتاجية والشعور بالإنجاز.

## • مكافأة النفس:

- بعد إتمام مهمة معينة، امنح نفسك مكافأة. يمكن أن تكون المكافأة بسيطة مثل تناول قطعة من الشوكولاتة أو مشاهدة حلقة من برنامجك المفضل.





## الختامة:

التسويق عادة يمكن التغلب عليها من خلال الفهم العميق لأسبابها وتطبيق بعض التمارين البسيطة. من خلال الالتزام بالخطوات المذكورة، يمكن تحسين الإنتاجية والشعور بالإنجاز الشخصي. تذكر أن التغيير يبدأ بخطوة صغيرة، وكل تقدم يحرز يمكن أن يكون له تأثير كبير على حياتك.

