

تكنولو جيا النجم



عبد الهادي بهاب

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله الذي هدانا للإسلام وكفى بها نعمة ، الحمد لله الذي جعل لنا الأرض ذلولاً لمنشي في مناكبها ، و
نصر آياته في الآفاق ، سبحانه جل جلاله ، لا إله إلا هو ، الحي القيوم يحي و يميت بيده الخير و هو على كل شيء
قدير ، سبحانه نستغفره و نتوب إليه من شرور أنفسنا و سيئات أعمالنا من يهديه الله فلا مضل له و من يضلل الله فلا
له ولياً مرشداً. و نصلي على الحبيب المصطفى محمد ﷺ وعلى آله و سلم تسليماً و على جميع من اتبع هديه و اقتفى
أثره إلى يوم الدين أما بعد :

إلى عزيزي القارئ :

و أنا أتصفح الانترنت استوقفتني الكم الهائل من المقالات التي تتحدث عن النجاح و عن طريقه و أساليبه . و
عن التخطيط و فن إدارة الذات و الوقت ، و نظراً للأهمية الكبيرة التي يوليها علمائنا و دعائنا لمجال التنمية البشرية
جعلني أفكر في جمع مجموعة من المواضيع و البحوث في هذا المجال و أحاول و ضعها في كتيب ليسهل على
القارئ مراجعتها متى شاء و وقت ما يريد .

لذلك كان هذا البحث . حاولت جاهداً أن ابقى الموضوع كما هو و قد ألحق به كاتبه إن وقّع على مقاله ، و قد
انتقيت من آلاف المواضيع بعضها ، و من بين الفواكه أطيبتها . قد يجد القارئ مواضيع من ميادين شتى ، لم أراعي في
تصنيفها منهجاً معيناً ، إنما مثلي كمثل رجل وقع على صندوق مملوءاً من الجواهر البراقة و الحلبي الفاخرة فأخذ
يجمع من كل نوع شيئاً و يضعها في جيوبه ، فهو يريد أن يأخذ كل ما في الصندوق لكن الجيب ضيق لا يساعفه .
كما ألحقت بهذه الباقة قطوف و شذرات من أحلى ما قيل في الرقائق و الإيمانيات مما أرجو أن يقع في قلب
القارئ فيجد فيه مكان خالياً عن الوسوس و الأهواء فيولد فيه همة و إرادة تترجم إلى عمل صالح ننال به رحمة الله
فنجح في الآخرة .

أقول... إنما هو جهد المقل ، و خطوة نحو النجاح أرجو بها رضا المولى الجليل .. أتمثلها صدقة جارية أذخرها
ليوم تشخص فيه الأبصار و تجد كل نفس ما عملت محضراً ، فالله أسأل القبول و أن يجعلنا ممن يعز بهم هذا الدين
و يسهم في نهضة الأمة ... و لله الحمد أن وفقنا و له الحمد من قبل و من بعد هو أهل الثناء و المجد

أخوكم عبد الهادي بهاب

أفريل 2005

التعامل مع قلق الامتحان

- ❖ ابدأ المراجعة مبكراً .
- ❖ هذا سيعطيك فرصة أكبر لاستيعاب المعلومات.
- ❖ راجع المواد بشكل يومي ولو لمدة قصيرة.
- ❖ هذا سيساعدك على التدرج وصولاً إلى الدراسة المركزة والطويلة قبل الامتحانات الرئيسية.
- ❖ اقرأ الدرس قبل الحصة.
- ❖ هذا سيساعدك على فهم النقاط ، المصطلحات والمفاهيم التي يراها المدرس مهمة، ويساعدك على استيعابها بشكل أسهل .
- ❖ راجع مذكرات الدرس بعد الحصة مباشرة.
- ❖ هذا سيساعدك على تحديد المعلومات التي لم تستوعبها خلال الحصة وقبل أن تنسى أنت وباقي الطلبة مجريات الحصة.
- ❖ عندما تراجع الدرس مباشرة، سيكون لديك الوقت لتصحيح معلوماتك مع باقي الطلبة.
- ❖ راجع مع مجموعة من زملائك.
- ❖ هذا سيساعدك على تغطية نقاط مهمة ربما لم تكن قد أوليتها اهتماماً عند دراستك لوحده .
- ❖ قم بمراجعة شاملة للمادة مبكراً .
- ❖ حتى يتسنى لك الوقت لمراجعة المحاضر أثناء ساعات دوامه والاستفسار عن النقاط التي لم تستوعبها خلال المذاكرة.
- ❖ قسم واجباتك الدراسية إلى أجزاء عديدة يمكن السيطرة عليها خصوصاً عند المراجعة الشاملة قبيل الامتحان
- ❖ لاحظ أن المذاكرة لمدة ثلاث ساعات صباحاً وثلاث ساعات أخرى مساءً أفضل من المذاكرة ست ساعات متواصلة.
- ❖ ولاحظ أيضاً أن المذاكرة وعقلك متعب هي مضيعة للوقت.
- ❖ ذاكر المواد الصعبة عندما يكون عقلك في أوج نشاطه.

خطوات نحو النجاح الدراسي

د. مصطفى أبو سعد

النجاح مطلب الجميع وتحقيق النجاح الدراسي يعتبر من أولويات الأهداف لدى الطالب.. ولكل نجاح مفتاح وفلسفة وخطوات ينبغي الاهتمام بها... ولذلك أصبح النجاح علماً وهندسة.. النجاح فكرياً يبدأ وشعوراً يدفع ويحفز وعملاً وصبراً يترجم... وهو في الأخير رحلة... سافر فإن الفتى من بات مفتتحاً قفل النجاح بمفتاح من السفر.

المفاتيح العشرة للنجاح الدراسي:

1_ الطموح كنز لا يفنى:

لا يسعى للنجاح من لا يملك طموحاً ولذلك كان الطموح هو الكنز الذي لا يفنى... فكن طموحاً وانظر إلى المعالي... هذا عمر بن عبد العزيز خامس الخلفاء الراشدين يقول معبراً عن طموحه: "إن لي نفساً تواقفة، تمنى الإمارة فنالتها، وتمنى الخلافة فنالتها، وأنا الآن أتوق إلى الجنة وأرجو أن أنالها".

2_ العطاء يساوي الأخذ:

النجاح عمل وجد وتضحية وصبر ومن منح طموحه صبرا وعملا وجدا حصدا نجاحا وثمارا.. فاعمل واجتهد وابذل الجهد لتحقيق النجاح والطموح والهدف... فمن جدّ وجد ومن زرع حصدا...

3_ غير رأيك في نفسك:

الإنسان يملك طاقات كبيرة وقوى خفية يحتاج أن يزيل عنها غبار التقصير والكسل... فأنت أقدر مما تتصور وأقوى مما تتخيل وأذكى بكثير مما تعتقد... اشطب كل الكلمات السلبية عن نفسك من مثل "لا أستطيع - لست شاطرا.. وردّد باستمرار" أنا أستحق الأفضل _أنا مبدع _ أنا ممتاز _ أنا قادر..".

4_ النجاح هو ما تصنعه (فكر بالنجاح _ أحب النجاح..)

النجاح شعور والناجح يبدأ رحلته بحب النجاح والتفكير بالنجاح.. فكر وأحب وابدأ رحلتك نحو هدفك.. تذكر: "يبدأ النجاح من الحالة النفسية للفرد، فعليك ان تؤمن بأنك ستنجح _ياذن الله _ من أجل ان يكتب لك فعلا النجاح. "الناجحون لا ينجحون وهم جالسون لاهون ينتظرون النجاح ولا يعتقدون أنه فرصة حظ وإنما يصنعونه بالعمل والجد والتفكير والحب واستغلال الفرص والاعتماد على ما ينجزونه بأيديهم.

5_ الفشل مجرد حدث.. وتجارب:

لا تخش الفشل بل استغله ليكون معبرا لك نحو النجاح لم ينجح أحد دون أن يتعلم من مدرسة النجاح، وأديسون مخترع الكهرباء قام بـ **1800** محاولة فاشلة قبل أن يحقق إنجازه الرائع.. ولم ييأس بعد المحاولات الفاشلة التي كان يعتبرها دروسا تعلم من خلالها قواعد علمية وتعلم منها محاولات لا تؤدي إلى اختراع الكهرباء.. تذكر: الوحيد الذي لا يفشل هو من لا يعمل.. وإذا لم تفشل فلن تجدد.. الفشل فرص وتجارب.. لا تخف من الفشل ولا تترك محاولة فاشلة تصيبك بالإحباط.. وما الفشل إلا هزيمة مؤقتة تخلق لك فرص النجاح.

6_ املاً نفسك بالإيمان والأمل: الإيمان بالله اساس كل نجاح وهو النور الذي يضيء لصاحبه الطريق وهو المعيار الحقيقي لاختبار

النجاح الحقيقي.. الإيمان بمنحك القوة وهو بداية

دقة الملاحظة سبيلك إلى ذاكرة جيدة

دايل كارنجي

(اكتشف توماس إديسون أن سبعة وعشرين من مساعديه اعتادوا كل يوم ولمدة ستة أشهر المرور في طريق معينة توصل من مصنع المصابيح إلى المصانع الرئيسية في (منلوبارك) بولاية نيوجرس. وكانت هناك شجرة كرز تقوم على جانب الطريق، ومع ذلك لم يشعر بوجود هذه الشجرة أي شخص من هؤلاء السبعة والعشرين.

ويقول مستر إديسون في حرارة وقوة: (إن عقل الإنسان العادي لا يلاحظ جزءاً من ألف مما تراه عيون المشاهدين، وضعف قدرتنا على الملاحظة . أية ملاحظة . لا يكاد يصدق.

قدم شخصاً عادياً لإثنين أو ثلاثة اشخاص من أصدقائك، واترك له فرصة نحو دقيقتين فلا تجده يذكر اسم واحد منها، لماذا؟ لأنه لم يلتفت التفاتاً كافياً، ولم يمعن يهما النظر بدقة قبل كل شيء. ويغلب أن يقول لك إن ذاكرته ضعيفة، ولكن الواقع غير ذلك، إذ أن ملاحظته هي الضعيفة. ويجدر به ألا يلوم آلة التصوير لأنها عجزت عن التقاط الصور في الضباب، ولكنه يتوقع أن عقله يحتفظ بالانطباعات المتراخية الغائمة إلى حد ما. إن هذا لن يحدث بطبيعة الحال.

كان لدى جوزيف بولترز مؤسس صحيفة نيويورك ورلد ثلاث كلمات يضعها فوق كل مكتب من مكاتب موظفيه هي:

* الدقة * الدقة * الدقة

وهذا هو ما نريده: اصغ إلى اسم الرجل بدقة، وصمم على ذلك، ثم اسأله أن يعيد ذكر اسمه، واستفهم عن هجائه، فحينئذ يشعر بالزهو لاهتمامك به، وتستطيع حينئذ أن تتذكر اسمه لأنك ركزت تفكيرك فيه وحصلت على انطباع واضح دقيق

سبع خطوات.. للقراءة الصحيحة..

محمد الكندي

ليست هذه دروس (محو الأمية) فالقراءة مثل أي شيء لها قواعدها وأصولها لتحقيق الاستفادة القصوى منها أو على الأقل فهم تقرأه وعليه نسرد لكم سبع خطوات للقراءة الصحيحة:

- _ معرفة عنوان الكتاب وقراءته هي من أولى خطوات القراءة الصحيحة.
- _ تاريخ النشر ، ثم مكان النشر .. لأنك قد تريد معلومات نشرت في عام قديم أو حديث او معلومات نشرت في بلد ما بعينه عن غيره
- _ قراءة قائمة المحتويات او الفهرس لمعرفة العناوين الرئيسية والفرعية
- _ قراءة المقدمة لأنها تقدم الفكرة التي أعد المؤلف الكتاب من أجلها وتحللها على نحو مختصر ، وإذا كان هناك فقرة تلخيصية في النهاية فهي الحل الأفضل لتوفير الوقت لتركه من أجل قراءة الكتاب نفسه
- _ البحث عن الكلمات الدلالية في الفهرس والتي يقدم لها تفسير يساعد على فهمها
- _ تصفح الكتاب لرؤية ما إذا كانت هناك رسوم توضيحية تساعد على الفهم لأنها تركز على قراءة الكتاب
- _ التركيز على الفقرة الأولى والأخيرة في كل فصل ، فالعناوين الثانوية تشتت التفكير أكثر من المساعدة وأخذ القرار وهذه هي المرحلة الأخيرة في تقييم الكتاب ما إذا كان يستحق القراءة والاعتماد عليه في المعلومات او الاستعانة به عند عمل بحث أو

دراسة. الخ .

لا تضيع وقتك الثمين أبداً في قراءة أي شيء بحجة التثقيف أو الحصول على معلومة.. المهم الاختيار الصحيح لتأتي المرحلة التالية.

سرعة القراءة والاستيعاب

سرعة قراءتك:

- . كل نوع من القراءة لها سرعة مختلفة . قراءة رواية ممتعة مثلاً ستكون أسرع من قراءة كتاب في الاحياء .
- . الكتب المدرسية أيضاً تختلف في جودتها وقدرتها على شرح المادة ، ولهذا نجد بعضها صعب القراءة .
- . في كل فصل دراسي ، راقب و حدد مقدار الوقت الذي لزم لقراءة فصل واحد من كل كتاب مقرر . ثم حدد كم عدد الصفحات التي تستطيع قراءتها في الساعة . عندما تتمكن من تحديد سرعة قراءتك ، يمكنك تقدير وتخطيط الوقت اللازم لمراجعة كل مادة .

الاستيعاب :

- * تصفح الفصل أولاً . حدد الأجزاء التي يركز عليها المؤلف ويعطيها أكبر مساحة . إذا كان هناك العديد من الرسومات التوضيحية عن أي فكرة أو مصطلح ، فلا بد أن تكون الفكرة مهمة . إذا ضايقك الوقت تجاوز الفصول الصغيرة وركز على الكبيرة منها .
- * إقرأ الجملة الأولى من كل مقطع بعناية أكبر من بقية المقطع .
- * سجل ملاحظتك على العناوين والجملة الأولى من كل مقطع قبل قراءة الكتاب . ثم أغلق الكتاب واسأل نفسك ماذا تعلمت عن المادة عند الدراسة ولم تكن تعرفه .
- * ركز على الأسماء والضمائر وأدوات الشرط في كل جملة .
- * ابحث عن الأفعال المرتبطة بالأسماء وركز عليها . مثلاً لاحظ القطعة التالية :
- التشكيل الثقافي هو التعلُّم على ربط عاملين في البيئة ببعضهما . العامل الأول يؤدي الى رد فعل أو شعور معين . العامل الثاني محايد بطبعه بالنسبة لردة الفعل ، ولكن بعد ربطه بالأول هنا يحدث رد الفعل المتشكل عند الشخص منذ الصغر .
- مثال : على التشكيل الثقافي أن كلمة وجه القمر تشير إلى الجمال عند العرب ، لكنها تشير الى القبح عند الأمريكيين .
- بدلاً من قراءة كل كلمة ، يمكنك تفكيك القطعة بصرياً .

التشكيل الثقافي = التعلُّم = ربط عاملين .

- العامل الاول يؤدي الى رد فعل .
- العامل الثاني = محايد بطبعه ، لكن بعد ربطه بالأول **3** يحدث رد الفعل . بدلاً من قراءة الكتاب عدة مرات ، اكتب مذكرات تسجل بها النقاط المهمة للموضوع . عندما تنتهي من كتابة المذكرات والملخصات ، لن يكون هناك من داع للقلق من موضوعات الكتاب والعودة إليها .

طريقة MURDER للدراسة

M Mood

كن ذا مزاج ايجابي للمذاكرة تَخَيّر الوقت والبيئة المناسبين للمذاكرة

Uالفهم (Understand)

ضع خطأً تحت أي معلومات لاتفهمها من الكتاب
ركز على جزء معين من الكتاب أو على مجموعة تمارين.

R استرجع Recall

بعد قراءة الوحدة . توقف وضمّ ماتعلمته في قالب تصوغه لنفسك.

D إستوعب Digest

عُد الى ما لم تفهمه وتفحصه استعن بمصادر خارجية ككتاب آخر أو مدرس إذا كان هناك ما لم تفهمه من المادة.

E توسع Expand

في هذه الخطوة، إسأل ثلاثة أسئلة عن المواد المدروسة
لو استطعت الحديث مع مؤلف الكتاب، ماهي الأسئلة والانتقادات التي سأطرحها عليه؟ كيف أطبق هذه المعلومات في حياتي اليومية؟ كيف أجعل هذه المعلومات مفهومة ومرغوبة لباقي الطلبة؟

R راجع Review

راجع المواد التي ذاكرتها، تذكر الطرق التي ساعدتك على فهم وحفظ المعلومات، طبق هذه الوسائل في دراستك المستقبلية.

عدة طرق لطرد الشرود الذهني وضعف التركيز

هذه الحالة أو الطبع يبئلى به العديد من الشبان والفتيات ، خاصة أولئك الذين يستغرقون في أحلام اليقظة كثيراً ، ولو تركت هذه الحالة وشأنها لاستحالت إلى عادة ولأثرت بشكل سلبي على تفكير الشاب واستيعابه لا سيما وأنّ التركيز مطلوب في مراحل التعلّم المختلفة . ومرة أخرى نقول لك : إنّ الخروج من هذه الأزمة أو المشكلة أمر ممكن إذا راعينا عدداً من الأمور :

أ . جرّب أن تركز على شيء معين لفترة طويلة نسبياً ، علّق نظراتك على لوحة فنية معلّقة على الجدار .. ادرس كلّ دقائقها في اللون والظلال والحركات واللففات حتى لا تغادر شيئاً منها .. ثمّ اغمض عينيك وراجع اللوحة في ذهنك .. أنظر كم التقطت منها وكم فاتك ، وأعد المحاولة ، فإن هذا التمرين سيغرس فيك حالة التركيز .

ب . طريقك المعتاد الذي تمشيه أو تقطعه من البيت إلى المدرسة وبالعكس ، حاول أن تستذكره بقعة بقعة ومعلماً معلماً ، فهذا التمرين سينمي لديك أيضاً حالة الانتباه والاستدكار ، ذلك أنّ التركيز وشدّ الانتباه يشبه إلى حدّ كبير أية قوّة عضلية أو عقلية تنمو بالمراس والمداومة ، وحتى تنشط ذاكرتك دربها ومرّنها دائماً في النقاط المعلومات ومراجعتها لأنّك إذا أهملت ذلك أصيبت الذاكرة

- ج . لا تنتقل من فكرة إلى فكرة بسرعة .. أطل الوقوف عند فكرة معينة .. استغرق فيها ، كما لو كنت تتأمل مشهداً أمامك .. فهذا يساعدك على التركيز وثبيت الانتباه وجمعه .
- د . تتبع موضوعاً ما ، أو حدثاً ما خطوة خطوة ، منذ ولادته وحتى ختامه ، تابع أخبار زلزال وقع في منطقة معينة ، أو حريق شب في إحدى الغابات ، أو عدوان عسكري على مدينة أو دولة ، فالمتابعة وملاحقة التطورات والتفاصيل تشري في عملية التركيز .
- هـ . احتفظ بدفتر مذكرات صغير (أجندة) .. دَوِّن فيها ما تريد القيام به من نشاط ، أي قائمة بأعمال النهار ومسؤولياتك .. أو اكتب على ورقة أو قصاصه ما تنوي عمله قبل أن تخرج من البيت ، وراجعها باستمرار ، وأشّر على ما تمّ إنجازه .
- و . قوّ حافظتك في حفظ القرآن والأحاديث الشريفة والحكم وأبيات الشعر الجميلة ، والنكات الظريفة ، والقصص المعبرة ، فإنّ الذاكرة إذا قويت في جانب فإنّها يمكن أن تقوى في جانب آخر .
- ز . وجّه اهتمامك بما يقوله محدّثك لا بما يلبسه أو بما تحمله من ذكريات الماضي عنه .. واحصر ما يقوله في نقاط .. ويمكنك أن تعتمد إلى كتابة ملخص بما يقول حتى تتمكن من الردّ على كل النقاط أو أهم ما ورد في حديثه .
- هذه وغيرها أساليب عملية التقطنها لك عن ممارسة وتجربة حياتية أثبتت جدواها .. جرّبها فلعلّها تطرد عنك حالة الشرود الذهني وضعف التركيز .

عشرة اقتراحات للتعامل مع التوتر

هل أنت متوتر وعصبي؛ إليك عشرة اقتراحات للتعامل مع التوتر الذي تمر به:

1_ تكلم عما تشعر به:

عندما يزعجك أي شيء، تكلم عنه. لا تكبته في داخلك. تباحث فيما يقلقك مع شخص تثق به مثل زوجك أو زوجتك، أهلك، أحد اصدقائك، طبيب العائلة، أحد معلميك في المدرسة، أو حتى عميدك. فالتعبير عما تشعر به يساعدك في التخفيف من توترك والنظر إليه بطريقة أفضل. وفي الكثير من الاحيان تستطيع أن تكتشف كيف تتعامل معه.

2_ أهرب لفترة من الوقت:

في بعض الأحيان حين تتعرض لمشكلة ما حاول الهرب منها، فهذا سيساعدك _ انغمس في كتاب شيق أو فيلم مثير أو رحلة قصيرة. لن ينفك المكوث في مكانك وتعرضك للعذاب، كنوع من عقاب الذات. فالحل الأسلم يكون بالهروب لفترة قصيرة تلتقط فيها أنفاسك وتستعيد توازنك. ولكن عد إلى مشكلتك وتعامل معها حينما تشعر بأنك، أو بأن الأشخاص الذين من حولك، مستعدون لذلك بشكل أفضل عاطفياً وعقلياً.

3_ تخلص من غضبك بالعمل:

إذا شعرت أنك تلجأ إلى الغضب في تصرفك، تذكر أن الغضب، مع كونه يعطيك شعوراً وقتياً بالسلطة، إلا انه في النهاية يجعلك تشعر بالندم. إذا أحسست أنك ستصعب غضبك على شخص ما حاول ضبط نفسك لأطول وقت ممكن. وفي ذلك الوقت حاول القيام بشيء

مفيد تخفف فيه من غضبك. إنغمس في أي نوع من النشاطات الجسدية، مثل الاعتناء بالحديقة، غسل السيارة أو أي شيء آخر. فالتخلص من غضبك بواسطة العمل لمدة يوم أو يومين يجعلك تشعر بأنك في حالة أفضل للتعامل مع مشكلتك.

4_ تنازل قليلاً من فترة لأخرى: تذكر أن العراك الدائم والعناد مع من حولك هي طريقة تصرف الأطفال الصغار. تشبث بما تعلم بصحته، ولكن بهدوء. فهناك دائماً احتمال بأن تكون مخطئاً. وحتى لو كنت محقاً مئة بالمئة في مسألة ما فمن الأفضل لك ولجسدك أن تأخذ الأمور بروية. إذا رضخت أحياناً فستجد أن الآخرين سيرضخون أيضاً. وستكون النتيجة ارتياحك من التوتر، والتوصل إلى حل عملي والشعور بالاكْتفاء والنضوج.

5_ حاول مساعدة الآخرين: إذا شعرت أنك دائم القلق حول نفسك، حاول القيام بعمل ما للآخرين. إذا لم تكن تعرف إنساناً محتاجاً، فهناك جمعيات عديدة ترحب بالمتطوعين. وسترى أن الاهتمام بالآخرين سيفيدك أنت أيضاً من خلال مشاركتك لقدراتك مع من يحتاجها.

6_ اهتم بعمل واحد في وقت واحد: تشكل الأعباء اليومية العادية حملاً ثقيلاً على كاهل الأشخاص المتوترين. فلا يجدون طريقة لإنهاء أعمالهم وحتى المهمة جداً منها. تلك حالة مؤقتة وبإمكان الشخص التخلص منها. أفضل طريقة لذلك تكون باهتمامه أولاً بالأمر المستعجل واحداً تلو الآخر وترك ما تبقى لوقت آخر. عندما يتخلص من تلك الأعباء سيجد أن التخلص من الباقي ليس صعباً. إذا شعرت أنك لا تقدر أن تؤجل أي شيء، قف وفكر: هل أنت متأكد من أنك لا تبالغ في أهمية الأعمال التي تتولاها؟

7_ لا يستطيع أياً كان القيام بأي عمل كان: يتوقع بعض الأشخاص الكثير من أنفسهم، مما يضعهم في حالة مستمرة من القلق والتوتر لأنهم يعتقدون بأنهم مقصرون. فهم يهدفون إلى الكمال في كل شيء. يشكل هذا التفكير دعوة مفتوحة للفشل. فليس باستطاعة أحد إنجاز كل شيء إلى أقصى درجات الكمال.

فكر بالأعمال التي تبرع فيها وركز اهتمامك وطاقتك عليها. من الأرجح أن تكون تلك الأعمال التي تحبها والتي تعطيك أعلى درجات الاكتفاء. أما الأعمال التي لا تبرع فيها كثيراً فحاول جهدك قدر المستطاع، فأنت لا تقدر على تحقيق المستحيل.

8_ لا تنتقد الآخرين: يتوقع بعض الأشخاص الكثير من الآخرين، ويشعرون بالإحباط والخيبة إذا فشل ذلك الشخص في تحقيق توقعاتهم. هذا الشخص يمكن أن يكون الزوج أو الزوجة أو طفلاً تحاول تسييره في طريق معين يناسبك. تذكر أن لكل شخص قدراته وقيمه وحتى أخطائه الخاصة به، وحقه في أن يكون هو هو. فالأشخاص الذين تخيبهم أخطاء الآخرين، سواء أكانت وهمية أو حقيقية، هم في الحقيقة خائبو الظن بأنفسهم. فبدلاً من انتقاد سلوك الآخرين حاول البحث عن النقاط الجيدة فيهم وساعدهم على تحسينها أكثر.

9_ إمنح الشخص الآخر فرصة: يشعر الأشخاص الذين يعانون من التوتر العاطفي بأن عليهم "الوصول أولاً" _ أي أن يسبقوا الطرف الآخر حتى في أبسط الأمور. إذا شعر عدد كاف منا بذلك، وأكثرنا يشعر فعلاً بذلك، فسيصبح كل شيء سباقاً كبيراً. وفي هذا السباق لا بد من وجود متضررين إما جسدياً أو عاطفياً أو عقلياً. ولكن من الممكن أن نطمح إلى وضع أفضل. فالتنافس مُعدٍ وكذلك التعاون. فعندما تمنح الطرف الآخر فرصة فأنت تسهل كثيراً من الأمور على نفسك، وعندما يشعر بأنك لا تشكل أي تهديد له فلن يعود يسبب لك أي مشكلة.

10_ كن هناك: معظمنا يشعر بأنه في بعض الأحيان مهملاً. نظن أن الآخرين لا يريدوننا بينما هم في الحقيقة ينتظرون المبادرة الأولى من جهتنا. إذ ذاك نكون نحن الذين نخفض من قيمة أنفسنا وليس الآخرين. من الأسلم لنا أن نأخذ المبادرة أحياناً بدلاً من الجلوس

والانتظار وعزل أنفسنا. وطبعاً علينا أن لا نكون مندفعين كثيراً، فالاندفاع بطريقة خاطئة يعرضنا فعلاً لعدم محبة الآخرين لنا. يجب اعتمادنا للتوسط بين الانسحاب من المجتمع والاندفاع الأخرق.

فكر جيداً قبل أن تعمل

هل يمكنك أن تكتشف العلاقة الكامنة بين الأشياء..، والأحداث، والمواقف؟ لتخرج باستنتاج عام. وهل تستطيع أن تأخذ استنتاجاً عاماً، أو قاعدة، وتطبقها لتفهم موقفاً جديداً محدداً، أو لتحل مشكلة جديدة؟!

لا بد أنك تحتاج إلى التفكير بطريقتي الاستقرار، والاستنتاج لتحسن أداء عملك، وسترى حاجتك لذلك عند مراجعتك لعروض العملاء، أو للبحث عن أسواق جديدة لمنتجاتك من خلال النظر في الطرق التي تجد فيها الشركات الأخرى أسواقاً لمنتجاتها، ولقراءة التقارير الاقتصادية للوصول إلى قرار حول أفضل الطرق لاستثمار النقد الفائض لديك، ولفحص المنتجات المشابهة لمنتجاتك في السوق لتقرر موقع منتجك من حيث السعر، والجودة.

وفي الحقيقة إن ما يقتل المؤسسات، غالباً، هو اضطرابها لتعليم موظفيها أن يقرأوا، ويحسبوا.. ويفكروا.. تفكيراً حيواً قائماً على الاستقرار، والاستنتاج، ومما لا شك فيه أن النجاح في العمل يأتي من تطبيق التفكير الحيوي على ناحية عملية في موقف حقيقي. فقد يفقد مندوب مبيعات ذو منطق استقرائي خمسة عقود مبيعات متتالية، ثم يخرج باستنتاج دقيق عن السبب الذي جعله يفقد المبيعات، لكنه ما لم يستطع أن يخرج بذلك الاستنتاج ويهتدي إلى كيفية تقديم منتجاته إلى زبائنه بطريقة أكثر إقناعاً، فلن يحسن البيع. وعلى ذلك لا تسمح بوقوف حائل بينك، وبين التفكير الصافي.

أما في التفكير في المواقف، أفضل الحقيقة على الرأي، واحذر من تغلب العواطف على المنطق فمن منا لا يتعرض إلى إندفاعات شخصية حارة تدعونا إلى إستعفاف قوتنا، وإسترحام قراراتنا، تماماً كما قد تدعونا إلى تحامل معين على شخص ما. ومما لا شك فيه أن حسن التفكير، وتنظيمه ضرورة من ضرورات العمل، والحياة معاً.. وهو عامل يعتمد عليه النمو المالي، والانتعاش الاقتصادي للمنشأة، فالمدير إذا كان مستنير الفكر، واعي الإدراك، يحسن اختيار موظفيه تماماً فإنه سيتقن وضع خطط النمو لمؤسسته باعتباره يتقن لغة الأرقام، ويستفيد من الإحصاءات ليدور المال.

ولعل الموازنة الرياضية إحدى أكثر الطرق قابلية للوصول إلى تحويل المفاهيم من شركة إلى أخرى، ومن صناعة إلى أخرى كما أن أصغر الأخطاء الرقمية تكلف البلايين، إن فاصلة عشرية محركة من منزلة واحدة إلى اليمين، أو اليسار في اتفاقية مبيعات يمكن أن تسبب إفلاس مؤسسة ما.

يجب أن تقر أنه لا بد من تعلم المهارات الرياضية كافة، تماماً كما يتعين إدراك المفاهيم الرقمية، وإيجاد النسب المئوية، كذلك يتعين إتقان قراءة موازين المراجعة، والرسوم البيانية، واللوائح لتكون مديراً ناجحاً متقدماً يحسن اتخاذ القرارات، والتفكير بحلول واقعية لمشاكل منشأته.

ونصبحنا لك دائماً: في التآني السلامة، وفي العجلة الندامة.

انتهى

كيف تتفوق في الصف

مهما كان مستوى تخرجك، ومهما كانت درجاتك أو تخصصك النهائي فإننا (أنا وأنت) نشترك بشيء واحد، وهو تجربة الصف. يعتمد معظم المدرسين للاستفادة من حصصهم في زخرفة وشرح المنهاج المقرر بينما يقرر آخرون قراءته فإذا قمت بتحضير واجبات القراءة دائماً قبل أن تدخل الصف أصبح الدرس مجرد تعزيز وإضافة معلومات. وهنا سنقوم بشرح كيفية استخدام المهارات، وتتوقف هذه العملية على عاملين: نوع الصف الذي أنت فيه، والطرق الخاصة والأساليب التي يتبعها كل مدرس.

وللوصول إلى هذين الهدفين عليك القيام بنشاطات الصف التالية على أكمل وجه وبشكل متعادل.

* المحاضرات: للاستيعاب، المدرسون يتحدثون والطلاب يستمعون.

--- < التركيز الأساسي: الاستماع، التسجيل، الملاحظات.

* المناقشات والتعبير عن رأيك:

وتدعى أحياناً (حلقات البحث) أو (مجموعات البحث) وعادة ما توجد على مستوى الكليات. وتكون تحت إشراف مساعد أستاذ. وتكون هذه المجموعات أقل عدداً وتسمح الفرصة لشرح بعض النقاط التي مرت في المحاضرة النظرية أو المنهاج.

--- < التركيز الأساسي: الأسئلة/ الأجوبة للمشاركة في المناقشة.

* الدمج بينهما:

يكون الدرس هنا عبارة عن محاضرة ومناقشة في آن واحد.

--- < التركيز الأساسي: تسجيل الملاحظات، الاستماع، المشاركة، طرح الأسئلة، الإجابة.

* الدروس العملية: استخدم يديك

تتضمن هذه الدروس: المخابر العلمية ومناهج التعليم المهني، وتكون في كل المستويات من المدرسة العليا فصاعداً.

تهتم هذه الدروس بفحص شيء محدد أو إجراء تجربة معينة، أو القيام بمشروع وما إلى ذلك. قد يقوم المدرس بالعمل أولاً، ثم يدع الطلاب يطبقونه.

--- < التركيز الأساسي: تطوير وتطبيق مهارات تقنية ويدوية معينة.

* اعرف مدرسك:

الشيء المهم الذي عليك معرفته أيضاً هو فهم شخصية مدرسك، ما يجب، ما يفضل، أسلوبه، ما يتوقع أن تخرج به من درسه.

وبناءً على تحليلك للمدرس، عاداته، أهدافه، ميوله... سيختلف تحضيرك للمادة يتقبل بعض المدرسين الواثقين بأنفسهم الأسئلة في أي وقت من الدرس، ويفضل آخرون تأجيل الأسئلة إلى نهاية الدرس. لكن هناك من لا يحبذ الأسئلة أبداً. تعلم متى وكيف يمكنك طرح

الأسئلة على مدرسك بحيث يجيب عليها دون حرج. يشجع بعض المدرسين المناقشة ضمن حدود الدرس خوفاً من فقدان السيطرة على

الصف والخروج عن المقرر، بينما يفسح آخرون مجالاً للمناقشة المفتوحة، وهناك تعلم بالضبط ما قد يحدث، لذا احتسب أن تبقى ضمن الحدود التي خصصها المدرس من النوع الأول. بينما لعيك التزود بكثير من المعلومات والتحليل في حالة النوع الثاني. وعليك التزود بمعلومات أكثر من مجرد قراءة الكتاب المقرر، وتفهمها بعمق استعداداً لأي تحليل أو استنتاج أو تطبيق خارج عن التمارين الموجودة في الكتاب.

يتقيد بعض المدرسين بالكتاب المقرر حرفياً (وهذا أسوأ شيء) وقد يضيفون شرحاً لبعض النقاط التي يتوقعون أن يجدها الطلاب غامضة. بينما يستخدم آخرون الكتاب المقرر كنقاط انطلاق لإعطاء المزيد من المعلومات التي لا وجود لها في الكتاب. يسعى أغلب الأساتذة والمدرسين إلى الهدف نفسه ((تعليم الطالب كيف يفكر ويتعلم حقائق ومفاهيم هامة عن المادة المعطاة وكيف يطبقها بأسلوبه الخاص).

أولاً.. كيفية التحضير لأي درس قبل أن نبدأ قدمك الغرفة :

. أتم كل واجباتك: إن لكل مادة كتاباً مقرأً لها بغض النظر عن ماهية أسلوب مدرسك أو ماهية المادة التي يعطيها، ومع أن بعض المدرسين لا يتقيدون بالكتاب إلا أنه يظل الركيزة الأساسية للمادة يجب قراءتها، إضافة لأي مرجع مشار إليه قبل أن تدخل الصف. وستجد صعوبة في وضع الملاحظات بشكل واضح ومرکز لأنك لا تعرف ماذا في الكتاب، وعندها قد لا تعدو ملاحظتك على معلومات هامشية موجودة في الكتب. ولا يقتصر الأمر على قراءة الكتاب المقرر فقط، بل كل المراجع المتعلقة بالمادة والتي أشار إليها المدرس مسبقاً.

. جهز أسئلتك مسبقاً: إن تحضير الأسئلة خطوة مهمة، وفرصتك أثناء التحضير وضع الأسئلة التي تحيرك، واطرحها على المدرس إن لم تجد الجواب من خلال المحاضرة.

. تحضير الأدوات اللازمة: دفتر الملاحظات، الكتاب المقرر، الأقلام أو أقلام الرصاص وغيرها من الضروريات، إضافة إلى الاحتياجات الخاصة بالدرس كآلة الحاسبة ورق الرسم، كتب معينة... الخ.
* هناك طرق مختلفة لتنظيم دفتر ملاحظتك:

1. استخدم دفترًا سماكة كبيرة ومقايض بشكل حلقات لكل المواد وكل الصفوف ثم قم بتقسيم أوراق كل مقبض إلى باب خاص بملاحظات ومادة معينة، تخزن فيه الملاحظات من كل نوع، من الصف، من دراستك الخاصة، من جلسة المناقشة، وكل ذلك بشكل متتابع ومنتسلسل، أو يمكنك تقسيم كل باب إلى أقسام عديدة، كل منها يخص نوعاً محدداً من الملاحظات السابقة.
2. استخدم دفترًا، له نظام الدفتر السابق نفسه، لكن أقل سماكة وخصمه لصف واحد فقط.
3. استخدم دفاتر ملاحظات متفرقة (قليلة السماكة) لملاحظات القراءة والدروس معاً. وضع ورقة مطوية تفصل بين ملاحظات كل صف عن آخر مهما كان النظام الذي اخترته فلا تستخدم نظام بطاقات الملاحظات فهو غير عملي أبداً.

. تحضير مواقفك: لا تستهن بالطريقة التي تُقبل بها ذهنياً على كل درس. تعتمد عملية الاستفادة من المدرسة عموماً ومن أي درس بشكل خاص على مدى استعدادك فعلياً للمشاركة الفعلية في عملية التعلم. يجب أن تكون مستعداً للمدرسة، مستعداً لكل درس. لا يكفي أن تجلس في المؤخرة وتلقى المعلومات، فالتعلم يحتاج لمشاركتك الحقيقية في كل خطوة.

ثانياً.... ما يجب فعله في الصف: اجلس في المقدمة حتى تصبح بمنى عن المشوشات حيث يكون المدرس بقربك، ولا بد أنك أدركت أنه كلما ابتعدت عن المدرس كلما زادت فرصة انشغالك، لأنك ستجد عشرات الرؤوس حولك وتلاحظ أحد الرؤوس يطل من النافذة ويغريك أن تفعل مثله، أما في المقدمة فستجني كل الفائدة كما ستعطي انطباعاً خاصاً للمدرس بأنك هنا لتتعلم ولا

لقضاء الوقت فحسب، تجنب مظاهر التشتت، الذين يمضغون العلكة، ويقومون بالمقابل، ويصفرون، وحتى أولئك الذين يضعون العطور.

قد يكون زميلك لطيفاً وصديقاً مفكراً، ظريفاً وشريكاً ماهراً في اللعب، لكنه لا يلبث أن يشوشك أثناء جلوسه إلى جانبك. ابتعد عنه وعن أولئك الذين يتراسلون بقصاصات الورق في الدرس.

* ابحث عن أدلة:

أثبتت الدراسات أن قسماً معيناً من الاتصال يتمّ بواسطة الكلمات، بينما يُنقل ما تبقى من الرسالة بواسطة اللغة الجسدية، التعبيرات ودرجة تغير الصوت.

يقوم معظم المدرسين ببعض الإيماءات لتوضيح المادة التي يشرحونها أكثر. وتكون بعضها مهمة، وقد تكون لغة الجسد دليلك.

* سجّل أو لا تسجّل:

أعارض استخدام آلة التسجيل كبديل عن العمل الحي الفعال في الصف للأسباب التالية:

. إنها مضيعة للوقت: فهي لا تضيع الوقت الذي تجلس فيه إلى الدرس فحسب، بل تضيع مزيداً من الوقت للاستماع إلى ذلك الدرس ثانية.

. إنها طريقة عديمة الفائدة للمراجعة: ستقوم بإرجاع أو تسريع آلة التسجيل لالتقاط النقاط المهمة للدرس بدلاً من قراءة ملخص بسيط ومركز.

. إنها مكلفة: قارن تكلفة الورق والقلم مع أشرطة التسجيل والبطاريات.

ستختار الأولى بالتأكيد.

عندما تختار طريقة التسجيل تفقد الأدلة الحية التي أشرنا إليها سابقاً ستتلقى الكلمات، وتفقد تلك النظرة الخاصة التي لمعت في عيني الأستاذ أو قبضة يده، وهي تهز وكأنها تقول: ((انتبهوا سيكون هذا في الامتحان)).

بعد كل ما أشرنا إليه أكد على أن آلة التسجيل لا تعوّض مهارات الاستماع الجيدة.

* استوعب الصورة الكاملة:

إذا كنت تستمع بانتباه وتصغي قبل أن تكتب فسوف تفهم الصورة كاملة بشكل طبيعي. فإذا كانت مجرّسة التاريخ تذكر أسماء المعارك الأجنبية بسرعة ويجهد زميلك في الخلف نفسه لتدوين الأسماء، فإنك في المقدمة تعي جوهر الأمر وتسجل الملاحظة الجوهرية عن النقطة الهامة التي تتعلق بكل معركة، وتعود إلى الأسماء في الكتاب المقرر. لقد التقطت الصورة كاملة في حين عجز صديقك إلا من كتابة أسماء لن يتذكر لماذا كتبها في المراجعة.

* دوّن ملاحظات عن الأمور التي تجهلها:

إن كنت تعرف نظرية آنيشتاين عن النسبية، وتعرف متى تمّ تفجير ميناء بيرل وغيرها، فلماذا تضيع وقتك في تدوينها؟

يقدم المدرس كثيراً من المعلومات كتمهيد للدرس أو لأغراض المناقشة، فلا تسجل إلا المعلومة الجديدة بالنسبة لك، والتي تشعر أنها أساسية لفهم المادة. قد تستطيع أن تعبر عن مفهوم الدرس بجملة واحدة، وهي كافية بالنسبة لك لدى قراءتها ثانية لمعرفة الموضوع.

يكون التركيز الأكبر في حلقات البحث والمناقشات على مهارة طرح الأسئلة والإجابة عليها، لكن عليك ألا تتجاهل النقاط والملاحظات، كن مستمعاً وملمماً بالأمر أثناء المناقشة، وحالما تنتهي أسرع لتدوين أهم النقاط التي دار حولها النقاش. أما في الدروس العملية (كالمخابر والمراسم) فيجب أن تكون على أهبة الاستعداد لتدوين الملاحظات، وتوقع أن كل ملاحظة قد ترد في الامتحان..

* طور مهارات الاختصار:

لا يطلب منك أن تكون ضليعاً بالاختصار، بل أن تستطيع التخلي عن الكلمات والرموز غير الضرورية، وتقتصر على كتابة الأشياء الهامة والرموز التي تساعدك على فهم الموضوع أثناء قراءته فيما بعد، فما نفع حشو الورقة بكل ما تسمعه، وقد لا تستطيع تدوين كل ما يتلفظ به الأستاذ. في الوقت الذي تسعى فيه لكسب النقاط الهامة.

إليك قائمة بالاختصارات الثابتة التي قد تساعدك:

= تقديرياً يؤدى + أيضاً و مهم تغيير

تجد هذه الرموز الشائعة في الرياضيات والمنطق، أما الاختصارات العملية التي عليك تطبيقها في كل محاضراتك فهي تتعلق بك وحدك كأن تجد نصف الكلمة أو أول حرف وآخر حرف منها بحيث تفهمها لدى المراجعة، وبهذا الشكل تفسح مجالاً للانتباه إلى أسلوب طرح المدرس ومعرفة الدرس بأبعاده الكاملة. وقم بمراجعة الملاحظات المختصرة بعد الدرس مباشرة وما تزال الأفكار تدور في رأسك وشرحها بالتفصيل. والهدف من ذلك أن تقوم بوضع نظام اختصار خاص بك تفهمه مهما كان هذا النظام.

* المشاركة:

ستجد في معظم الدروس أن المدرس يولي أهمية خاصة للأسئلة والأجوبة، فالحوار يزيد في مدى استيعابك للمادة.

- عليك أن تشارك في أيّ درس، وأية مناقشة فهذا يعزز تقدير المدرس لك ويؤثر على علامتك.
- لا تطرح أسئلة تستفز بها المدرس، بل يجب أن يكون دافعك للتعلم واضحاً من أسئلتك.
- أخيراً، استمع بانتباه إلى كلمات رفاق صفك فالمعرفة لا حدود لها وستفيدك من ملاحظة، تعليق، موقف، وفكرة تقال هنا وهناك ككلام المعلم تماماً.

- أما إذا كنت خجولاً ومرتبكاً فيمكنك طرح أسئلة بدلاً من الانغماس بالنقاش وشيئاً فشيئاً تتجرأ وتدخل في المناقشات.
- إن الخوف من الوقوف أمام الصف وتفضيل المشاركة من المقعد يدل على نقص في الثقة بالنفس، ونقص الثقة بالنفس ينبع من عدم التحضير، وكلما حضرت المادة واستوعبتها جيداً كلما زادت ثقتك بنفسك ورغبتك برفع يدك والإدلاء بما تعلم.

ثالثاً... ماذا تفعل بعد الدرس:

حالما تنتهي من الدرس، راجع ملاحظاتك واملأ الفراغات، وترجم الرموز إلى كلمات، ودون الأسئلة التي تحتاج لمزيد من البحث في كتابك المقرر أو أثناء الدرس القادم، ولا تنس أن تدون كل واجب جديد على تقويمك الأسبوعي. لا أجشع نقل الملاحظات عن المسودة بشكل آلي، وأعتقد أنه من المهم أن تقوم بهذه العملية لتفهم المحاضرة، وتجعلها مقروءة وملخصة، وكلما جعلتها بشكل أفضل كلما زادت فرصتك للتمكن من المادة والإبداع فيها.

كيف تدرس للامتحان

تستخدم الاختبارات لغرضين رئيسيين الأول: لقياس درجة تمكنك من مادة أو مقرر ما، وتحدد بالتالي أدنى معيار يتوجب عليك الوصول عليه للانتقال إلى فصل أو صف أعلى أو مستوى عمل أفضل.

والسبب الثاني تحديد الفرق النسبي بين شخص وآخر وهذا يؤدي إلى تقليص عدد الطلاب في كلية ما أو حصر المتقدمين لعمل ما على أفضل مستوى.

* ما الذي تخاف منه؟

* يخاف معظم الطلاب من الامتحان، هل فكرت ما السبب وراء هذا القلق؟

بعد أن علمنا الطبيعة التنافسية للامتحان فإننا على حق أن نعيه هذا الاهتمام. فبعض الطلاب يرتفع إلى مستوى هذا التحدي، وبعضهم يختل توازنه من التوتر. ولا علاقة لكلا الانفعاليين بمقدار المعلومات أو الذكاء أو التحضير.

- أفضل طريقة لتجنب القلق البالغ من الامتحان أن تضع نفسك في تلك الأجواء ما استطعت فالتدريب مفيد في هذه الحالة.

- إذا كان رد فعلك بالنسبة للامتحان ليس كما يجب فحاول تجريب بعض الطرق التالية حتى تجد الأفضل لك.

- كلما وضعت نفسك تحت ضغط أكبر كلما سمحت للامتحان بالضغط على عقلك، وقلّ مستوى حضورك. وكلما كان الامتحان

أكبر كلما ذكرت نفسك بأهميته. مهما كانت أهمية الامتحان بالنسبة لك فيجب ألا يؤثر ذلك على تحضيرك، وعليك أن تدرس وكأن حياتك متعلقة بهدف أعلى.

- انظر للتجربة بشكل منظوري: فبعد عشرين سنة من الآن لن يتذكر أحد علامتك في أي امتحان. لا تستخف بالتفكير التقليدي

- يمكن أن تكون الأفكار تنبؤات ذاتية حقيقية. واطب على مخاطبة ذاتك: ((كن هادئاً وستجتاز تلك الخطوة)) وسوف تنجح

بالفعل.

- قليلاً من الموسيقى: إن للاستراحات أثراً عظيماً في نظام الدراسة العادي، حيث تزيد من التركيز وتجدد النشاط ولها الأثر ذاته في

الامتحانات.

- قم باستراحة، اذهب ي نزهة على الأقدام كلما شعرت بحاجة وضغط. بعد دراسة ثلاث ساعات متواصلات مثلاً. ويمكن أن تكون

الاستراحة حماماً أو نزهة من المشي السريع أو مجرد استرخاء في مقعدك.

- أبسط وأسرع طريقة للراحة هي التنفس بعمق، استلق في مقعدك، دع عضلاتك تسترخي، ثم تنفس ثلاث مرات بعمق وببطء.

هناك طرق عديدة تعتمد كلاً منها على مبدأ بسيط وهي أن تركز ذهنك على شيء (قد يكون تافهاً) فتنسى لفترة كل شيء آخر. مثلاً، كأن

تركز على كلمة أو بقعة على الحائط أمامك فتبعد ذهنك عن ما يشغله برهة.

- إذا لم تجد هذه الطرق، تعلم طرقاً أكثر تعقيداً كالتنويم المغناطيسي الذاتي، وتذكر أن الطريقة تجدي أكثر كلما اعتقدت بها

أكثر.

- المراجعة المنتظمة المتكررة هي طريقة ناجعة لتظل على صلة بالمادة وبأجواء الامتحان، وستكون الدقائق الأخيرة قبل الامتحان للراحة.

- إن التقويم السيئ للامتحان يشيط العزيمة. لكن إن فاتك الامتحان كلية فهذا شعور مدمر. عليك معرفة أين ومتى تجري كل الامتحانات.

- احتط للامتحان جيداً، فجهز نفسك بالأقلام اللازمة، والآلة الحاسبة، وكل ما قد تحتاجه من أوراق مسودات كي لا تزدهم ورقة الامتحان بالخطوط.
- اختبر نفسك .

- ترتبط المواضيع التي يركز عليها المدرس بالوقت الذي يقضيه في الصف، وعلى أسئلة الاختبارات الشفهية والأسبوعية، وامتحان نصف السنة الدراسية وغيرها، لذا عليك الاحتفاظ بنسخة عن كل اختبار تقدمه فهي مساعدة لك.
- وعموماً، خذ الوقت الكافي لمراجعة سريعة للمادة، وركز على المواضيع التي تتق بأنها ضمن الاختبار. حاول الاعتياد على طرح الأسئلة على نفسك أثناء دراستك، وكلما كانت الأسئلة أصعب كان تقديمك أفضل.
- دراسة المجموعات: فائدة الأصدقاء؟

الفكرة بسيطة: اجمع حولك فريقاً من زملائك يتراوح عددهم من أربعة إلى ستة، وتبادلوا الملاحظات والأسئلة فيما بينكم، وقوموا بالتحضير للامتحان سوية.

- ابحث عن طلاب أذكى وأرفع مستوى منك، لكن ليس بفارق كبير، وإلا فسوف تشعر بأنك ضائع بينهم، وسيصيبك اليأس من الدراسة. وعلى النقيض إذا اخترت مجموعة أقل من مستواك الدراسي كثيراً فستكون عقلهم المفكر، لكن ستفتقد التحدي والحوار المتكافي.

- يمكن تنظيم مجموعات الدراسة بشتى الطرق كأن يضطلع كل فرد بواجب معين ويحضره جيداً، ثم يتم تبادل الخبرات. إن مثل هذه المشاركات مفيدة جداً خاصة قبل الامتحان الأساسي.

420 سؤال: هل يمكنك أن تسأل المدرس عن نوع أسئلة الامتحان؟

طبعاً لا.

وهل سيجيبك؟

طبعاً لا.

لكن لا ضرر من البحث عن أسئلة المدرس في امتحانات سابقة، فالمدرسون مخلوقات تحكمها العادات، فإذا لم تجد سؤالاً يتكرر ستجد بعض عناصره مطروحة بشكل متغير.

يوم الامتحان:

- احرص على الوصول باكراً لاختار مكان جلوسك، وانتبه فقد يكون هناك تغيرات في الأماكن يجب أخذها بعين الاعتبار. يستحسن جلوسك قريباً من المقدمة في قاعة تضم 200 أو 300 شخص، حيث تسمع التعليمات بشكل أوضح ودون تشويش.

- طريق الإجابة على الأسئلة:

هناك ثلاث طرق للتعامل مع الامتحان:

1. ابدأ بالسؤال الأول وانتقل إلى الأسئلة الأخرى بالترتيب حتى النهاية. ولا تترك أي سؤال حتى تجيب عليه.

2. أجب على الأسئلة السهلة التي تعرفها دون تفكير، ثم انتقل إلى الأسئلة الأصعب فالأصعب.

3. أجب على الأسئلة الأصعب أولاً ثم على الأسئلة السهلة.

كل طريقة من تلك تناسب شخصاً معيناً. الطريقة الأولى هي الأسرع فلا تبديد للوقت أبداً، والطريقة الثانية تزيد تأكيدك من إجاباتك الصحيحة. أما الطريقة الثالثة فهي التي أستخدمها وإليك وجهة نظري في ذلك: إذا أخذ الوقت يضيق بي في نهاية الامتحان فسوف أكون في وضع يتيح لي الإجابة على الأسئلة السهلة، بينما الأسئلة التي تحتاج إلى تفكير وتيقظ في البداية. انتبه إلى الوقت بحيث تخصص وقتاً كافياً للأسئلة الرئيسة التي تحتاج لوقت أطول.

هناك طلبة ينظرون قبل كل شيء إلى الأسئلة فيوزعونها إلى ثلاثة أنواع حسب الصعوبة، ثم يوزعون عليها الوقت: (20) دقيقة للنوع الأول (السهل) و (40) دقيقة للنوع الثاني و (60) دقيقة للأخيرة. إنها فكرة على أية حال..

- إياك أن تصاحب ((بدوار الامتحان)) فبعض الطلاب لا يستطيعون التركيز على سؤال واحد أكثر من عشر دقائق، فينتقلون إلى سؤال آخر ويتركون الأول دون تنمة.

- افعل أي شيء، من الأفضل أن تجيب إجابة خاطئة من أن لا تجيب أبداً، إلا إذا كنت تعلم بأن الأجوبة الخاطئة عليها عقوبة.

كتابة الإجابات:

- تعامل مع أسئلة المقالات (كتابة الموضوعات) بالطريقة ذاتها التي تتعامل بها مع كتابة المقالات خارج الامتحان، وإن كنت لا

تستطيع العودة إلى المكتبة لجمع الحقائق والمعلومات وغيرها فيمكنك العودة إلى مكتبك الدماغية (عقلك).

الخطوة الأولى: اكتب على ورقة فارغة كل الحقائق والأفكار والمفاهيم التي تتذكرها واللازمة لإجابتك.

الخطوة الثانية: رتب الأفكار وفق ما يجب أن تكون عليه في المقالة.

الخطوة الثالثة: ألق المقطع الأول بجهد وتركيز كما تفعل مع الموضوعات ليكون ملخصاً للموضوع كله، ويقدم فكرة الموضوع الرئيسة.

الخطوة الرابعة: اكتب مقالتك.

الخطوة الخامسة: قراءة مقالتك وضع النقاط التي أغفلتها، صحح الأخطاء الإملائية والنحوية وغيرها.

- إذا كنت تعلم أن هناك معلومة ما هامة لكنك لا تتذكرها، حاول أن تستنتجها، وإلا فتجاهلها. أغلب المدرسين لا يعاقبون على هذا

بشدة.؟ وتذكر: أن بعض المدرسين يتأثرون بالموضوع الطويل المنظم ذي التراكيب الجيدة المترابطة، وبالإجابات المحددة أكثر من

التطويل بها ((كأن تكتب كل شيء تعرفه على أمل أن تصيب شيئاً صحيحاً)). أما إذا لم يكن لديك أية فكرة عن الموضوع على الإطلاق

فاتركه فارغاً، ووفر الوقت لحل بقية الأسئلة جيداً.

- من يخرج أولاً قد يكون أول من يرسب و لا تعتد على ترك الاختبارات باكراً، بل اجعل الوقت الباقي للتأكد من صحة أجوبتك،

أما إذا كنت متأكداً من صحة كل الإجابات فخروجك أفضل.

- تذكر: إن الامتحان مهارة يمكن اكتسابها وتعلمها، فهي جزء من حياتك، وستكون معك دائماً والأجدر بك أن تستغل الوقت الآن

لتتمكن من الأصول الأساسية لتقديم الامتحان.

هل تريد حقاً النجاح في امتحاناتك ؟

إن الإنسان الذي يملك حماساً صادقاً لشيء لابد أن يصل إلى مراده في النهاية -ياذن الله تعالى-؛ فالمشاهدة زوجة كل ناجح..وهي مطلقة كل الفاشلين. وهذه الأيام التي يعيشها أبناؤنا وبناتنا هي أيام عصيبة ومقلقة، وتحتاج إلى وعي ومتابعة من الآباء والأمهات حتى يتجاوزوا هذه المرحلة بنجاح.

أولاً: كيف تتغلب على قلق الدراسة؟

- 1) عش يومك، ولا تبالغ في تحمل الهموم... قال الله تعالى: "وَفِي السَّمَاءِ رِزْقُكُمْ وَمَا تُوعَدُونَ" الذاريات.22
- 2) تذكر الثمن الفادح، الذي تبذله من جسمك وعقلك وحياتك ...

3) دع التفكير في الماضي وإخفاقاته وفشله...، وتذكر قول النبي -صلى الله عليه وسلم...: -وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كان كذا وكذا. ولكن قل قدّر الله وما شاء فعل فإن لو تفتح عمل الشيطان.

4) ارض بقضاء الله وقدره؛ فما يختاره الله لك خير مما تختاره لنفسك. وفي صحيح مسلم عن صهيب قال: قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم: -عجباً لأمر المؤمن إن أمره كله خير، وليس ذاك لأحد إلا للمؤمن، إن أصابته سراء شكر فكان خيراً له وإن أصابته ضراء صبر فكان خيراً له

- 5) بدلاً من أن تعدد الهموم والغموم والإخفاقات عدد نعم الله عليك ولن تحصيها!.. قال الله سبحانه وتعالى: "وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الله لَعَفُورٌ رَحِيمٌ" النحل"18: ﴿وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الإنسان لظلوم كفار﴾ إبراهيم.34
- 6) لا تهتم بصغائر الأمور؛ فإن الأمور الدنيوية كلها صغائر، لا تستحق أن تبيت ليلة قلقاً مهموماً، تدافع النوم عن عينيك.
- 7) لا تكن أنانياً همك نفسك وذاتك.. حاول أن تصنع شيئاً للآخرين وأن تصنع الابتسامة في وجوههم وعلى قسمااتهم وأن تقدم لهم الخدمة والمنفعة.

8) لا تحاول القصاص من أعدائك... دعهم والأيام، دعهم والليالي..

إذا أعجبتك الدهر حال من امرئ *** فدعه ووكل أمره والليالي

9) لا تستسلم لعقدة الإحساس المفرط بالذنب، والندم على ما مضى..؛ فإن الله تعالى يغفر الذنوب جميعاً "إِنَّ اللَّهَ يَغْفِرُ الذُّنُوبَ

جَمِيعاً إِنَّهُ هُوَ الْعَفُورُ الرَّحِيمُ" الزمر.53

ثانياً: عليك أن تميز بين القلق المنتج المفيد..الذي يحملك على المذاكرة، وعلى الضبط والحفظ وأداء الواجبات؛ وبين القلق الهدام.. الذي يأخذ من وقتك وعقلك وروحك، ويمنعك النوم والأكل والشرب والمذاكرة والحفظ.

-خذ قسطاً كافياً من النوم؛ فإن هذا لابد منه، وعليك بالاسترخاء، وبالذبات في ليالي الاختبار.

-تناول قدرًا كافيًا من الطعام، خصوصاً الوجبات الخفيفة غير الدسمة، والعصيرات ونحوها دون أن تفرط في ذلك. ولا تكثر من

المنبهات كالقهوة، والشاي، ومثيلاها.. أما الحبوب المنبهة؛ فيجب على الشاب أن يدرك أنها محرمة ومدمرة، وقد تولد لديه الإدمان والاعتیاد، وهي لا تنفعه؛ بل تضره، فلا يغتر بمن يزينها له، أو يقول له: فترة الامتحان ثم تنتهي.

-عليك بالحركة والرياضة؛ فإذا لم تستطع لانشغالك فعلى الأقل ذاكر وأنت تتحرك، وتذهب يمناً ويسرة.

-سيح ربك " ..ألا يذكر الله تطمئن القلوب" الرعد.28

-لا تهمل الأسباب، فإنها مطلوبة، لكن إياك أن تتوكل على هذه الأسباب؛ بل توكل على رب الأرباب ومسبب الأسباب، قال الله -

سبحانه وتعالى!"-وَتَوَكَّلْ عَلَى الْحَيِّ الَّذِي لَا يَمُوتُ وَسَبِّحْ بِحَمْدِهِ"الفرقان58:، وفي سنن الترمذي بسند ضعيف، وأن رجلاً قال: يَا رَسُولَ اللَّهِ! أعقل ناقتي أو أتوكلُ فقَالَ النبي -صلى الله عليه وسلم:-«اعْقِلْهَا وَتَوَكَّلْ»، وفي ذلك جمع بين السبب وبين التوكل على الله سبحانه وتعالى.

-لا تنس أن الحياة كلها امتحان، وأنه كما يجب عليك أن تنجح في اختبار الدراسة، ويجب عليك أن تنجح في الامتحان الأكبر! فإعادة الاختبار هي الحياة كلها، وعمرك هو وقت الامتحان، والنتائج إنما تظهر في نهاية المطاف!
-يحسن بالوالدين أن يهتموا بأولادهم واختباراتهم ومذاكرتهم وواجباتهم...، دون أن يتحول هذا الاهتمام إلى نوع من الإفراط في الإلحاح على الأولاد، أو مضايق

ثالثاً: للمذاكرة أربع خطوات:

الأولى: القراءة الإجمالية للدرس.

فاقرأ الدرس الذي تريده مرة أو مرتين قراءة مجملية أولاً، حتى يستقر في ذهنك معناه العام، وتقيم هذا الموضوع، وتقدر إن كان سهلاً أو صعباً، وتعرف عناوين هذا الدرس، وموضوعاته الأساسية.

الثانية: الضبط والفهم والحفظ.

حفظ المواد التي تحتاج إلى حفظ، أو ضبط ما يحتاج إلى ضبط، والذي اعتقده أن الأصل في الحفظ أن يكون للمعلومات التي لا بد من حفظها، وما سوى ذلك يكفي فيه أن يضبطه الإنسان أو يفهمه، لكن الكثير من شبابنا أصبحوا يعتمدون على الحفظ، حتى في أشياء تحتاج إلى فهم!

وأعرف واحداً من الشباب في كلية العلوم، كان يحفظ بعض المعادلات الرياضية والتفاعلات الكيميائية، وقد تكون بضع صفحات؛ لأنه قد أوتي قدرة فائقة على الحفظ، لكن دون أن يفهم رموزها أو يستفيد منها!

الثالثة: لا بد من الإتيان، والتسميع للأشياء التي ضبطها الإنسان أو حفظها، ووضع الخطوط على النقاط الرئيسة فيها.
الخطوة الرابعة: هي المراجعة والتسميع، سواء لنفسك، أو مع إخوة آخرين يمكن أن تتعاون معهم في هذه الخطوات.
كي لا تنسى:

أ- ضع خطأً تحت النقاط الرئيسة والقواعد الأساسية والأمور المهمة.

ب- أعط نفسك حظها من الهدوء ومن الراحة.

ت- أوجد روابط للأشياء التي تريد أن تحفظها.

ث- ارفع صوتك -أحياناً- وأنت تقرأ.

ج- اكتب بيدك ما تريد ضبطه.

ح- اختر الوقت المناسب للمذاكرة.

خ- تجنب المشكلات مع المدرس أو الأهل أو الزميل أو رجل المرور أو عامل البقالة...

د- اختر المكان المناسب للمذاكرة.

رابعاً: الإجابة

- 1- لا بأس أن يحاول الطالب أن يكتشف أين ستكون أسئلة الاختبار، وأن يكتب أسئلة كما لو كان هو مدرس المادة، ثم يحاول أن يعتني بإجابة هذه الأسئلة دون إهمال لبقية فقرات المقرر، زد على ذلك أنه يمكن للطالب أن يأخذ أسئلة الأعوام، أو الفصول الماضية لهذا الأستاذ في هذه المادة، حتى يعرف طريقة الأستاذ في كتابة وصياغة الأسئلة، ويراجعها بشكل جيد.
- 2- قبل أن تذهب إلى الاختبار لا تنس وجبة الإفطار مهما كان وقتك ضيقاً.
- 3- اهتم بالجدول ..أحد أصدقائي كان متفوقاً، والآن لم يواصل الدراسة ..لماذا؟ لأنه أخطأ في أحد المرات في الجدول، فتولد عنده عقدة، وهذه العقدة صنعت له مشكلة ترك الدراسة على إثرها !فتأكد تماماً من الجدول ,لا تذاكر إلا المادة المقصودة المطلوبة منك غداً ,وانتبه !لوقت بداية الاختبار.
- 3- استعن بالله تعالى واذكره ,واستفتح باسمه العظيم في كل الأشياء.

- 4- عليك بالتبكير عند دخول القاعة، وإحضار جميع الحاجيات التي تريدها؛ من الأقلام وغيرها.
- 5- اقرأ الأسئلة بهدوء، واسأل المدرس عن أي سؤال لم تفهمه، أو لم تعرف المقصود منه.
- 6- اختر أسهل الأسئلة وأجب عنها، ولا تلتزم بالترتيب؛ فإنك إذا بدأت بالإجابة عن السهل لان لك ما بعده.
- 7- أجل الأشياء التي لا تعرفها ,ولا تقلق؛ فسوف يفتح لك باب الحل-إن شاء الله .-لا تقلق حينما ترى زملاءك قد بدأوا بالجواب وأنت تأخرت عنهم قليلاً.
- 8- اعتن بجودة الخط والتنظيم والرسم، وعدم الكشط قدر المستطاع.
- 9- تجنب الغش فهو محرم.
- 10- وزع الوقت باعتدال بين الأسئلة، وإياك أن تفرط في الإجابة عن سؤال على حساب بقية الأسئلة.
- 11- قاوم الرغبة في تسليم ورقة الإجابة للمدرس، وكأنك تريد أن تخرج بسرعة؛ لتعرف ماذا أصبت وماذا أخطأت، أو لتستمع إلى زملائك.. كلا !قاوم هذه الرغبة وابق إلى آخر وقت ممكن، وراجع إجاباتك، وقرأ الأسئلة مرة أخرى ..تأكد قد تكون نسيت فقرة في السؤال الثاني؛ فراجع إليها، بدلاً من أن تندم بعد خروجك.
- 12- لا تترك أي سؤال بدون حل؛ حتى لو لم تكن عارفاً بالجواب اكتب الحل ...وفيما إذا كان السؤال سؤالاً شرعياً فإنك تكتب الحل على سبيل الاحتمال أو الظن ,أو أنه يبدو لي أو يظهر لي أن الجواب هو كذا وكذا، وهذا ليس فيه كذب ولا افتراء، كما قد يظنه البعض؛ فالمقام ليس مقام فتوى وإنما مقام اختبار وتدريب وتجريب.
- أسأل الله أن يسدد إجابتك، ويلهمك الصواب، ويمنحك النجاح والتوفيق، ويجعل السعادة رفيقك حيث ما كنت .

كيف تعالج النسيان ؟

ترتبط عملية التعلم بعمليات عقلية كثيرة ومنها :التذكر والنسيان ، التصور والتخيل ، الادراك والانتباه ، تداعي المعاني ، والاستدلال ، والاستنباط ، والاستقراء

وسأتحدث هنا عن علاقة التذكر والنسيان بعملية التعلم

1. التذكر والنسيان :

التذكر والنسيان في الحقيقة عملية جانبها الإيجابي هو التذكر ، وجانبها السلبي هو النسيان التذكر عملية حيوية تبدو بوضوح في حياتنا ، وذلك لأن كل حادثة مهما كان شأنها لا بد أن تترك أثارها في شعورنا أو في لا شعورنا ويظل هذا الأثر قائما تحت الطلب وقتما نستدعيه ولكي ندرك ما للتذكر من قيمة نفترض وجود كائن حي يعيش في حاضره مقطوع الصلة بماضيه ، فماذا سيكون حاله إن هذا الكائن لو صح وجوده لا يمكن إلا أن يكون كالتائه أو الضائع في ميدان الحياة ، لأنه لا خبرة لديه يختزنها للاستعانة بها في تدبير أموره وقد أجريت على التذكر تجارب كثيرة يهمنها منها ما يفيد المعلم في عمله ، والمتعلم في دراسته ، ومن أهم النتائج التي تفيدنا في هذا المجال ما يلي :

1. يعتمد التذكر على مقدار التعلم ، فالشيء الذي تعلمناه جيدا نتذكره جيدا لمدة أطول ، ومن هنا تجيء أهمية التمرين والمراجعة اللذين يعززان التعلم

2. الوقت عامل مهم في التذكر ، فكلما طال الوقت بين تعلم شيء ما ومحاولة تذكره بعد ذلك زادت احتمالات نسيانه (فالتلميذ ينسى تدريجيا الدرس الذي لا يعيد قراءته من وقت لآخر ، أو لا تتكرر إشارة المعلم إليه ومما تجدر الإشارة إليه هنا أن أكبر قدر من النسيان يحدث بعد تعلم المادة مباشرة ، ثم بعد ذلك تدريجيا حتى ننسى هذا الشيء تماما وهنا تظهر أهمية المراجعة وإعادة التمرين في فترات متقاربة حتى نحفظ بما تعلمناه ونثبتته

3. يختلف مقدار التذكر باختلاف درجات فهمنا للمادة التي نتعلمها

4. يميل التلميذ إلى تذكر الأشياء التي لها خبرات سارة أكثر من التي لها خبرات سيئة

5. تؤثر رغبات التلميذ ودوافعه وميوله على مقدار تذكره للمواد التي يتعلمها

مراحل التذكر :

أولا . الحفظ : وهو القدرة على التحصيل وتخزين المعلومات ، وهو على ضربين : تلقائي ، ومتعمد

طرق الحفظ :

1. طريقة التسميع : وهو أن تقرأ ما تريد حفظه بصوت عال ، أو صامتا مرارا ، ثم تطرح الكتاب من حين لآخر ، وتسمع لنفسك مختبرا

مقدار ما حصلته وحفظته وتظل تعيد وتكرر وتراجع ذاكرتك إلى أن تتم العملية ، سواء أكان ذلك في حفظ ألفاظ أو معان

2. طريقة التكرار الموزع بدل المستمر : ويقصد به أن الحفظ على فترات بدلا من الحفظ المستمر بدون انقطاع والحفظ الموزع أثناء

التحصيل من شأنه تثبيت المعلومات ، بشرط أن يتدرب الإنسان عليه

3. الطريقة الكلية والطريقة الجزئية : والطريقة الكلية تهدف إلى تكرار ما يراد حفظه دفعة واحدة دون تقسيم أما الطريقة الجزئية ففيها

تقسم المادة المطلوب حفظها إلى أجزاء ، ويحفظ كل جزء على حدة

ثانيا . الاسترجاع : وهو استحضار ما حفظه الإنسان ووعاه في الماضي إلى الحاضر ، وهو كالحفظ نوعان : تلقائي ، ومتعمد والعامل

الأكبر في سهولة الاسترجاع هو الربط فقوانين الترابط لها أكبر الأثر في الاسترجاع ، والروابط المنطقية تعتبر ذات أهمية ، وهذه أمثلة

من الاسترجاع .:

- أ. يسمي الناس أصدقاءهم بأسماء مستعارة ، يكون الغرض منها الفكاهة ، وتكون في الغالب مطابقة للشخص تمام المطابقة (0) فتكون أقرب إلى الترابط بين الشخص وبين هذا الاسم المستعار
- ب. بعض الكلمات قد تكون غريبة ويصعب تذكرها مثل كلمة لتريزون وهو اسم عقار لعلاج الكبد ، فيمكن ربط الاسم بالمقطع الأول منه وهو لتر ذلك المكيال المعروف للسوائل
- ج. ربط تاريخ تجد صعوبة في تذكره بتواريخ معروفة لديك ، أو حوادث هامة وقعت في ذلك التاريخ
- ثالثا. التعرف : هو معرفة أن ما نسترجعه سبق أن مر بنا حقيقة ، وأنه جزء من خبرتنا ، والتعرف أسهل من الاسترجاع الذي نجد صعوبة في استحضار ما حفظناه ولكن إذا عرض عليك الشيء فإنك تتعرف عليه بسهولة فمثلا إذا قدم لك زميل أحد أصدقائه في مناسبة من المناسبات وذكر لك اسمه وعمله وخدماته للمجتمع ، وبعد ذلك بمدة من الزمن قابلت هذا الشخص ، فإذا أنت تذكرته باسمه وعمله فإنك تكون قد قمت بعملية استرجاع ،

أما إذا نسيت اسمه وعمله وظروف مقابله ، ولكنه ذكرك بذلك فتعرفت عليه ، فإنك تكون قد قمت بعملية تعرف (0) وتأكدت فيها من مطابقة معلوماتك السابقة لما هو قائم أمامك

رابعا. التحديد : في عملية التعرف التي مر شرحها يحصل التذكر ، ولكنه لا يبلغ حد الكمال إلا بعملية أخرى وهي التحديد ، أي تحديد الزمان والمكان الذي وقعت فيه التجارب والخبرات في الماضي

أنواع التذكر : ينقسم التذكر إلى عدة أنواع حسب موضوعاته وهي .:

1. ذاكرة لفظية : تساعد صاحبها على تذكر الألفاظ وإعادتها ثانية دون اهتمام بمعانيها
 2. ذاكرة عقلية : تهتم بالمعاني أكثر من اهتمامها بالألفاظ ، فهي تقدر على استعادة المواقف الماضية واسترجاعها ، كتذكر حوادث قصة وتسلسلها ، أو تلخيص عناصر محاضرة علمية من غير تذكر الألفاظ والعبارات التي قيلت
 3. ذاكرة حسية : يمكنها استعادة كل المؤثرات الحسية بصرية كانت أو سمعية أو ذوقية بكل تفاصيلها ومميزاتها
- النسيان :

إن ما يتعلمه الفرد وما يحصل عليه من الخبرات والتجارب والمعلومات أثناء نموه العقلي شيء كثير جدا ، وهو يحرص على أن يحتفظ بكل ذلك في ذاكرته وهو يسمى بالوعي ولكن يحدث أن ينسى الإنسان الكثير مما تعلمه ومر به فما هي أسباب النسيان ؟

أسباب النسيان :

اختلفت النظريات السيكولوجية المفسرة للنسيان ، ولإيجاز سأذكر ثلاثا منها وهي .:

1. نظرية الضمور : وتهتم هذه النظرية ، بأن ذكرياتنا وخبرتنا السابقة تسجل في الدوائر الكهربائية والعصبية في المخ تماما كما تسجل الأغاني أو المحاضرات على شريط التسجيل ، وتضعف آثار الذاكرة بمرور الزمن
2. نظرية التداخل : إن تداخل أوجه النشاط المختلفة أثناء النهار ، وكثرة الأعمال الحركية والذهنية من طبيعتها أن تؤثر على عملية التدعيم ، ومن ثم يسهل نسيان المواد المستذكرة
3. نظرية الكبت : هذه تتبع نظرية التحليل النفسي في تفسيره لاحتمية الأمور ، فنحن ننسى الحوادث التي إذا تذكرناها نشعر بألم نفسي شديد ، نظرا لترابط هذه الذكرى بحدث أو شخص أو نشاط سبب لنا في فترة سابقة ألما وقلقا شديدين والنسيان في هذه الحالة عملية

كيف تزيد قدرة ذاكرتك الى حدها الاقصى

اعلم ان الذاكرة هي قدرة تتحسن وتنمو بالتدريب الملائم ومن جل ان تزيد قدرة ذاكرتك الى حدها الاقصى عليك ان تتدرب على ذلك : هنا بعض الفقرات التي تساعدك على تحسين عملية التذكر :

- 1- الاسماء: عندما يقدم لك الشخص نفسه احذر تشتت الفكر عندما ينطق اسمه وكرره في نفسك (بصمت) كذلك يمكنك استعمال وسيله للربط مثلا: طارق طويل.
 - 2- ارقام الهواتف: الحيلة والوسية الملائمة هي ان تجعل الرقم ذا معنى بالنسبة لك مثلا: 1275 بقولك: ديسمبر 75 واذالم تستطع فما عليك الا أن تكرر الرقم لعدة مرات مع ذكر اسم الشخص.
- وسائل معينة للتعلم:

- 1- ليكن وقت التعلم موزعاً على فترات اما حشو الدماغ بالمعلومات في جلسة واحدة ولمدة طويلة فهو غير مجد
 - 2- ابحث عن حلقات وصل بين المهمة الحاليه والخبرات السابقة مثلاً هذا طارق احمد الذي اسم والدته كاسم زوجتي.
- وسائل معينة للتذكر: عليك بالاسترخاء والاستجمام والابتعاد عن التوتر فالقلق يدعو للنسيان كذ لك يزيد من احتمالات التشبث بالسياق الخاطيء والبدء من شيء خاطيء يؤدي الى ان فرص التذكر سوف تتضاءل .
- الذاكرة قدرة تتحسن وتنمو بالتدريب الملائم واذا فشلت كل المحاولات فاكسبها على قصاصة ورق وكلن لاتنسى ان تراجع ما كتبت

كيف يمكن للطلاب الاحتفاظ في ذاكرتهم بما ذكروه؟

هل تحتاج المواد النظرية التي يدرسها طلاب وطالبات القسم الادبي الى خصوصية وآلية معينة في المراجعة تحول دون تبخرها من الذاكرة؟ وكيف يمكن معالجة بعض العيوب والعثرات التي يواجهها ابناؤنا الطلاب والطالبات خلال مراجعتهم لدروسهم؟ وايضا كيف يمكن لابنائنا الطلاب والطالبات الاحتفاظ في ذاكرتهم بما ذكروه؟ وهل يحتاج الامر الى تلقين وتكرار ام الى فهم وتفكير واستيعاب . ولماذا يكون الحفظ التلقيني عقيم الجدوى بينما الفهم والاستيعاب هو الجدير بتحقيق ذاكرة قوية؟

ما هي أبرز النصائح لكيفية استيعاب الطالب للمادة عند المراجعة؟

- اول نصيحة نقدمها للأبناء الطلاب هي: (اقرأ من اجل الفهم) (افهم ما تقرأ).
ان القراءة من اجل الفهم تمكنك من تحصيل المعنى. واذا تم لك ذلك اصبح المعنى جزءا من بنائك المعرفي جزءا من خبرتك. ومن ثم فإنك تستطيع ان تسترجعه بسهولة. وان تعبر عنه بعباراتك. عكس ذلك. القراءة التي تنشُد الحفظ فقط. فهذه بالاضافة الى كونها تستغرق وقتا طويلا. عرضة للنسيان .
وقراءة الفهم تتطلب منك تحليل المادة المقروءة. وتحديد افكارها الرئيسية والفرعية. وتبين العلاقات بين تلك الافكار. وتحديد الاسباب والنتائج المتضمنة في المادة. واثناء تلك القراءة تأكد من معاني المفردات. ومن المفاهيم والمصطلحات التي تعرض لك. وقراءة الفهم تبدأ بقراءة اولى للموضوع تحاول بها ان تتعرف على الموضوع وتألّفه .

بعد القراءة الأولى حاول إتباع الخطوات التالية :

الخطوة الأولى:

- ✓ اطرح على نفسك السؤال التالي: ما الموضوع الذي قرأته؟ انت هنا لا تسأل سؤال تفصيليا. وانما سؤالا عاما .
✓ لاحظ ان الموضوع قد يكون بابا كاملا من عدة صفحات او يكون جزءا من باب في صفحة واحدة او صفحتين. والاجابة هي عنوان الموضوع الذي تدرسه. فلو كنت تدرس مثلا الباب الخامس في مادة علم النفس فإن موضوع دراستك هو (النمو النفسي) وهذا يقع في عشر صفحات تقريبا. وقد يكون موضوع دراستك جزءا من هذا الباب كان يكون: (العوامل المؤثرة في النمو النفسي). وهذا الموضوع في حدود الصفحة. وقد يكون اقل من ذلك. اي احد العوامل المؤثرة في النمو النفسي

الخطوة الثانية:

- ✓ اطرح على نفسك السؤال التالي: ما عناصر الموضوع؟ وليكن الموضوع هو النمو النفسي. انت هنا انتقلت الى مستوى أكثر تفصيلا من سابقه. لكنك مازلت في الحدود العامة للموضوع. في هذه المرحلة حاول ان تسجل في ورقة خارجية عناصر الموضوع الرئيسية. (قد تحتاج ان تلقي نظرة سريعة على مكونات الموضوع الرئيسي) ثم طابق بين ما كتبت وبين تلك الموجودة في كتابك المدرسي. سوف تصل الى ان عناصر الموضوع هي كالتالي:

1 - معناه 2 - تعريفه 3 - مبادئه العامة 4 - العوامل المؤثرة فيه 5 - مراحل

- ✓ لاحظ انك اختصرت العشر صفحات في خمسة عناصر. من السهل عليك ان تتذكر هذه العناصر الخمسة. أليس كذلك؟!
انك ما زلت في البداية. لكنها بداية جيدة .

الخطوة الثالثة:

- ✓ انتقل الآن الى خطوة اعمق من السابقة. وأكثر تفصيلا. لتأخذ العنصر الخامس (مراحل النمو) .
✓ اطرح السؤال التالي: ما مراحل النمو؟ سوف تصل الى الجواب التالي: مراحل النمو هي:
1- الجنينية . 2- الطفولة . 3- المراهقة .
✓ تعمق أكثر ! خذ مرحلة المراهقة على سبيل المثال اقرأ الموضوع «المراهقة» قراءة ثانية لاحظ ان عدد صفحات الموضوع ثلاث تقريبا وانك سبق ان قرأته قراءة اولى. بعد ذلك اسأل: ما العناصر التي يتكون منها الموضوع «المراهقة»؟ سجل اجابتك في ورقة خارجية.

✓ طابق بين ما كتبت وبين الكتاب. سوف تصل الى التالي:

1- معنى وتعريف المراهقة 2- مظاهر النمو 3- العوامل المؤثرة

✓ تعمق أكثر! اقرأ الموضوع «معنى وتعريف المراهقة» مرة ثالثة لاحظ ان عدد صفحات الموضوع اقل من صفحة وانه سبق ان قرأته مرتين انت الآن أكثر ألفة بالموضوع. انت الآن تقرأ قراءة تفصيلية تحليلية حاول ان تحدد الافكار التي يتضمنها العنصر الاول «معنى وتعريف المراهقة». سجلها في ورقة خارجية. سوف تجد ان الافكار التي يحاول ان يبرزها الكتاب في هذا الجزء

هي كالتالي: 1- معنى البلوغ 2- تعريف المراهقة

3- العوامل المؤثرة في سن البلوغ 4- العلاقة بين نضج المراهق والعوامل بيئية ونوع السلالة

✓ اطرح الاسئلة التالية: ما معنى البلوغ؟ ما تعريف المراهقة؟ ما العوامل المؤثرة في سن البلوغ؟ ما العلاقة بين نضج المراهق والعوامل البيئية؟ ما العلاقة بين نضج المراهق ونوع السلالة؟

✓ دون اجاباتك. تأكد من صحتها .

✓ اطرح على نفسك اسئلة اخرى مثل: ما الفرق بين البلوغ المراهقة؟

✓ انتقل الآن الى العنصر الثاني «مظاهر النمو» حدد هذه المظاهر.

✓ انتقل الى العنصر الثالث «العوامل المؤثرة في النمو الجسمي.. الخ» حدد تلك العوامل.

✓ اطرح الاسئلة التالية: ما مظاهر النمو الجسمي؟ ما العوامل المؤثرة فيه؟ ما مظاهر النمو العقلي؟ ما العوامل المؤثرة فيه؟ ما مظاهر النمو الانفعالي والاجتماعي؟ ما العوامل المؤثرة فيه؟

✓ دون اجاباتك. تأكد من صحتها .

✓ اطرح اسئلة اخرى مثل علل (الرياضة - التغذية - النوم) ضرورة للمراهق. علل: ضرورة فهم المراهق لطبيعة تغيرات جسمه.

ابحث عن الاجابة اكتبها استمر في طرح الاسئلة على كل فقرة وعنصر. نوع من صيغ الاسئلة استعن باسئلة الكتاب المدرسي استعن باسئلة الاعوام السابقة استعن باسئلة المعلم صحح اجاباتك.

✓ لاحظ ان كتابتك للاسئلة وكتابة حلها تضعك في نفس الموقف الاختباري تمنحك الثقة في نفسك وتزيل عنك القلق يمكنك من هضم المادة من التفوق!

✓ طبق نفس الطريقة على مادة الفلسفة اقرأ قراءة كلية حدد الأفكار الرئيسية. اقرأ قراءة تفصيلية اطرح أسئلة. اجب عنها

✓ تأكد من اجابتك.. الخ.

✓ تدرب على حل اسئلة النصوص :

اتبع الخطوات التالية:

1. اقرأ النص قراءة أولى.. حاول ان تفهم الموضوع الذي يتحدث عنه النص سجله في ورقة خارجية.

2. اقرأ النص قراءة ثانية.

3. اسأل نفسك: ما الافكار الرئيسية للنص؟ هل يطرح النص امثلة؟ هل يطرح حججاً؟ هل يقدم اسباباً ونتائج؟ هل توجد في النص أكثر من وجهة نظر؟ وما وجهة نظر كاتب النص؟ سجل اجاباتك.

4. الآن اقرأ الاسئلة التي تعقب النص. حل الاسئلة. تأكد من حلك.. اسأل زميلك.. اسأل معلمك.

ملاحظة هامة: لا تقرأ اسئلة النص قبل قراءة النص وتحليله) ان قراءة الاسئلة قبل قراءة النص سوف تؤدي الى تشتيت ذهنك.

سوف يربكك تحليل النص وفهمه سوف تساعدك على فهم السؤال ومعرفة الاجابة. حاول ان تضبط وقتك بالساعة سجل الوقت عند بداية القراءة ثم سجله عند الانتهاء كرر نفس الشيء عند القراءة الثانية سجل الوقت عند بداية حل اسئلة النص وعند الانتهاء اعط نفسك نصف ساعة تقريبا لقراءة النص وحله فهذا هو نفس الوقت المتاح لك في يوم الاختبار.

ما اسباب شكوى الطلاب من صعوبة مادة الفلسفة؟ وكيف يمكن التغلب على هذه الصعوبات؟

. المادة الفلسفية التي يدرسها الطلاب ليست صعبة بالصورة التي يشاع عنها. هي مثل المواد الاخرى في حاجة الى بذل الجهد في تحصيلها. والتحصيل الجيد يقوم كما ذكرت على الفهم الجيد. وهذا يتطلب من الطالب ابتداء ان يحضر درسه. وان ينتبه الى معلمه. وان يحل واجباته وان يذاكر دروسه اولا بأول وان يخصص لدراسته الزمن المناسب. فإذا فعل ذلك زالت صعوبة المادة.

لماذا يصف البعض دراسة المواد النظرية بأنها سريعة التبخر؟

. لا ادري من اطلق عليها ذلك! لكن الذي اعرفه انه اذا تعامل معها الطالب بطريقة الحفظ الصم فانها بدون شك سوف تتبخر بسرعة وينساها الطالب. اما اذا حاول فهمها وادرك معانيها فانها سوف تصبح جزءا من خبرته المعرفية وربما لا ينساها ابدا!.

ماذا نقول للطلاب للتعامل الجيد مع اسئلة الامتحان؟

- ✓ اقرأ الاسئلة قراءة جيدة. ابدأ بالاجابة عن السؤال الذي تعرفه اكثر.
- ✓ تأكد من المطلوب. لا تختصر حيث المطلوب هو الشرح. ولا تشرح حيث المطلوب هو الاختصار. اذا طلب السؤال مثالا. اكتب مثالا. واذا طلب توضيحا وضح بعبارات او بأمثلة.
- ✓ لا تكتب اجابتين مختلفين لنفس السؤال. لا تشطب ايا من اجاباتك. دع ذلك للمقدر. فربما كانت اجابتك تستحق درجة اكثر مما ظننت فتضيع عليك بشطبها.
- ✓ ورقة الاجابة كافية. لذلك اكتب كل سؤال في صفحة. اذا غاب عنك جزء من سؤال اكتب رقم الجزء او حرفه واترك له مساحة مناسبة. كتابة اجزاء من اجابة سؤال في مكان اجابة سؤال آخر تترك المقدر. وقد لا يشاهدها فتضيع منك درجة انت في حاجة اليها. لذلك اكرر اكتب كل اجابة في صفحة منفصلة.
- ✓ تعامل مع اسئلة النصوص كما تدرت عليها (كما سبقت الاشارة).
- ✓ راجع اجاباتك مرة واخرى وتأكد من انك لم تنس شيئا لا تغادر صالة الاختبار قبل انتهاء الوقت. وقت الاختبار هو للاجابة عن الاسئلة لا تخرج قبل ان تتأكد من انك اجبت عن جميع الاسئلة.

نصائح لتحسين القدرات الذهنية

في كثير من الأحيان قد ينسى المرء موعدا مهما، أو يمكن أن يقابل شخصا ما دون أن يتذكر اسمه أو أين قابله ذات مرة، ومثل هذه المواقف كثيرا ما تحدث وتسبب الإحراج للإنسان، وهي ليست مؤشرا مرضيا ولكنها حالة عابرة قد تحدث لأي واحد منا لأسباب عديدة، فالمشاغل كثيرة والوقت يلاحقنا ونحن نتربص في مكاننا. للخروج من مثل هذه المآزق ينصح خبراء الصحة العامة والنفسية باتباع الإرشادات التالية:

1. نشط ذهنك: لتنشيط الذهن ينصح بالقراءة ومطالعة الصحف والكتب والعمل على استذكار ما استخلصه المرء من القراءة، وينصح بالتقليل من المدة التي يمضيها الإنسان بحالة سلبية جالسا أمام التلفزيون إذ يمكن الاستعاضة عن ذلك بالمطالعة أو ممارسة الهوايات المختلفة والعمل على جهاز الكمبيوتر وتنسيق الزهور وغير ذلك من الهوايات المحببة للإنسان.

2. تناول الغذاء المتنوع: ينصح بتناول الغذاء الصحي المتنوع الذي يمد الجسم باحتياجاته المختلفة، وبشكل أساسي مضادات الأكسدة كفيتامينات "إي. آ. سي إضافة إلى الزنك والسيلينيوم التي تقوي الخلايا من الأذيات التي تصيها من جراء نشاط الجزيئات الحرة، وبذلك يمكن لهذه العناصر أن تحافظ على صحة وحيوية الجسم.

3. تمتع بنوم صحي: يعتبر النوم بمثابة المصفاة التي تنقي الجسم والنفوس من الشوائب والهموم، ولهذا ينبغي أن يحرص المرء على النوم لساعات كافية ليلا. من أجل أن يستعيد الجسم توازنه المفقود، فاللعب وقلة النوم والتوتر وغير ذلك من العوامل التي تؤثر على القدرات الذهنية ووظائف الدماغ.

4. استرح قليلا: ينصح بالاسترخاء قليلا كلما سنحت الفرصة بذلك من أجل المحافظة على الصحة والحيوية.

5. تجنب التوتر: يعتبر التوتر من أهم وألد أعداء الجسم، لهذا ينصح بالابتعاد عن كافة مصادر التوتر والانفعالات والعمل على المحافظة على الهدوء وضبط النفس من أجل صحة أفضل.

6. استخدم الورقة والقلم: مما لا شك فيه أن التنظيم أساس النجاح، وأن الإنسان لكي يكون ناجحا في مختلف نواحي حياته ينبغي أن يعمل على التخطيط والتنظيم واستخدام المفكرة الورقية أو الإلكترونية لتدوين برنامج عمله والأنشطة التي يقوم بها وما يتطلبه يوميا. وأخيرا لا بد من التذكير بأن مفتاح الصحة والنجاح بيد الإنسان، وإذا ما التزم المرء بقواعد الصحة العامة يمكنه أن يحافظ على صحته بعيدا عن المرض والاضطرابات، وأن يتمتع بالحيوية والقدرات الذهنية المميزة التي ترتبط بحيوية الشباب التي لا تنضب لو تم الالتزام بما سبق من إرشادات وبالإضافة إلى ما سبق ينصح أيضا بممارسة التمارين الرياضية بشكل منتظم من أجل تنشيط الدورة الدموية في كامل الجسم بما في ذلك في الدماغ الذي يعتبر من الأعضاء الحيوية في الجسم التي ينبغي المحافظة على سلامتها دوما.

كيف نساعد الاطفال على تقوية الذاكرة والتذكر؟

الاحتفاظ بالخبرة الماضية شرط من شروط التكيف. والاشياء والمواقف و الحوادث التي يواجهها الانسان لاتزول صورها بمجرد انقضائها وغيباها، بل تترك آثارا يحتفظ بها ويطلق عليها اسم (ذكريات). وان التلميذ الذي يشاهد تجربة اجراها المعلم أمامه واطلع على نتيجتها يحتفظ بهذه الخبرة ويستطيع ان يستعيدها حين يسأله المعلم عنها .

فان استعادة الخبرات السابقة التي تمر بالانسان عبارة عن نشاط نفسي يسمى التذكر. وطبيعي ان يسبق التذكر عمله تثبيت الخبرة ليتم الاحتفاظ بها واستعادتها. ولذلك فان التثبيت (أو الحفظ) والتذكر لا ينفصلان .

ويعتبر النمو العقلي للطفل مهمة القائمين على تربيته فمعرفة خصائصه ومظاهره تفيد الى حد بعيد في تعلم الطفل واختيار اكثر الظروف ملائمة للوصول بقدراته واستعداداته الى اقصى حد ممكن. ومع الاستعداد للعالم الدراسي الجديد من الاهمية بمكان ان نعرف

أكثر عن ركن من أهم اركان المذاكرة وهو التذكر .

التذكر والنسيان :

ويعتبر التذكر والنسيان وجهين لوظيفة واحدة فالتذكر هو الخبرة السابقة مع قدرة الشخص في لحظته الراهنة على استخدامها. اما النسيان فهو الخبرة السابقة مع عجز الشخص في اللحظة الراهنة عن استعادتها واستخدامها .

والذاكرة كغيرها من الفعاليات العقلية تنمو وتتطور، وتتصف ذاكرة الطفل في السادسة بانها آلية. معنى ذلك ان تذكر الطفل لا يعتمد على فهم المعنى وانما على التقيد بحرفية الكلمات. وتتطور ذاكرة الطفل نحو الذاكرة المعنوية (العقلية) التي تعتمد على الفهم .

ان التذكر المعنوي لا يتقيد بالكلمات وانما بالمعنى والفكرة، ويفضله يزداد حجم مادة التذكر ليصل الى **5 . 8** اصناف. كما ان الرسوخ يزداد وكذلك الدقة في الاسترجاع. ويساعد على نمو الذاكرة المعنوية نضج الطفل العقلي وقدرته على ادراك العلاقة بين عناصر الخبرة وتنظيمها وفهمها .

يتطور التذكر من الشكل العضوي الى الارادي. ان الطفل في بداية المرحلة يعجز عن استدعاء الذكريات بصورة ارادية وتوجيهها والسيطرة عليها ويبدو هذا واضحا في اجابته على الاسئلة المطروحة عليه اذ نجده يسترجع فيضا من الخبرات التي لا ترتبط بالسؤال. وتدرجيا يصبح قادرا في اواخر المرحلة على التذكر الارادي القائم على استدعاء الذكريات المناسبة للظروف الراهنة واصطفاء مايناسب الموقف .

ذاكرة الطفل : وذاكرة الطفل ذات طبيعة حسية مشخصة في البداية . فهو يتذكر الخبرات التي تعطى له بصورة مشخصة

ومحسوسة وعلى شكل اشياء واقعية فلو عرضنا امام الطفل اشياء وصورا مشخصة وكلمات مجردة، وطلبنا منه بعد عرضها مباشرة ان يذكر ما حفظه منها، لوجدناه يذكر الاشياء والصور والاسماء المشخصة اكثر من تذكره للاعداد والكلمات المجردة ولهذا السبب يستطيع طفل المدرسة الابتدائية (لاسيما السنوات الاربع الاولى) الاحتفاظ بالخبرات التي اكتسبها عن طريق الحواس .

ولذلك ينصح باعتماد طرق التدريس في تلك الصفوف بوجه خاص على استخدام الوسائل الحسية والممارسة العملية المشخصة للوصول الى خبرات واضحة أكثر ثباتا في الذهن. ويظل تذكر المادة المحسوسة مسيطرا خلال المرحلة الابتدائية باكملها ولايزداد مردود تذكر الكلمات التي تحمل معنى مجردا الا في المرحلة المتوسطة .

المفاهيم المحسوسة والمجردة :

ان اكتساب الطفل للمفاهيم بما فيها المفاهيم المجردة ونمو التفكير والقدرة على ادراك العلاقات والفهم ينمي لديه وبشكل واضح امكانية تذكر المادة الكلامية. كما يزداد مردود الذاكرة ويطول المدى الزمني للتذكر. ان طفل السابعة يستطيع ان يحفظ مثلا **10** ابيات من الشعر وابن التاسعة **13** بيتا ويصل العدد الى سبعة عشر بيتا في الحادية عشرة .

العوامل المساعدة على ترسيخ المعلومات :

ان معرفتنا بها تساعدنا في تحسين طرائق الحفظ والتذكر وبالتالي التقليل من حدوث النسيان ومساعدة الطفل في نشاطه المدرسي التعليمي. أهم هذه العوامل :

1 . الفهم والتنظيم:

تدل التجارب حول الحفظ والنسيان ان نسبة النسيان تكون كبيرة في المواد التي لانفهمها أو التي تم حفظها بشكل حرفي . لذلك فان الذاكرة المعنوية التي تعتمد في الحفظ على الفهم اثبتت من الذاكرة الآلية التي تتقيد بحرفية المادة وتعتمد في الثبيت على

التكرار. ان ادراك العلاقات يلعب دورا مهما في التثبيت لذلك فان الطفل يحفظ الامور المعللة اكثر من غيرها .
ويساعد التنظيم والربط بين اجزاء المادة وعناصرها على جعلها وحدة متماسكة ويزيد من امكانية تذكرها وحفظها ويمكن ان يتم الربط بينها وبين الخبرات السابقة وبذلك يتم للطفل ادخالها منظومة معلوماته. وهكذا يربط التلميذ بين الجمع والضرب (الضرب اختصار الجمع) وبين الضرب والقسمة حيث ان (35 مقسومة على 7) عملية ضرب من نوع آخر .
وفي مادة الجغرافيا يربط بين الموقع والمناخ والمياه وبين هذه كلها والنشاط البشري. بشكل عام ان الذاكرة القائمة على فهم الافكار وتنظيمها أقل تعرضا للنسيان من الذاكرة الآلية القائمة على التكرار البحث .

2. وضوح الادراك :

ان الادراك الواضح لموضوع مايساعد على تثبيته وتسهم في الوضوح عوامل متعددة منها اشراك الحواس لاسيما حاستي السمع والبصر. من هنا اتت اهمية الوسائل الحسية لتلاميذ المرحلة الابتدائية. يلعب الانتباه دورا في تعميق الادراك وتوضيحه كما يسيء للفهم ان الادراك العرضي المشتت لا يصل بالتلميذ الى الخبرة المعطاة واثارة الاهتمام بها والعناية بعرضها بشكل يجذبه .
العامل الانفعالي . ان الطفل يتذكر ما هو ممتع بالنسبة له بصورة افضل ولمدة اطول كما يستخدمه في نشاطه . ولهذا ينصح عادة باثارة الدافع للتعلم لدى الطفل حين يراد له تعلم خبرة ما. ان وجود الدافع يجعل اكتسابه للخبرة مصدرا لانفعال سار ناتج عن اشباعه. واستنادا الى هذا العامل الانفعالي تعطي طرق التعليم الان اهمية كبيرة لدور التعزيز في تقدم التعلم. يعتبر الخوف والقلق من الانفعالات التي تعيق الادراك والانتباه وتشوشهما وبالتالي فانها تعيق التثبيت والتذكر .

3. الزمن بين التخزين والتذكر :

كلما كان هذا المدى قصيرا كان التذكر أقوى وأوضح. فالطفل ينسى معلوماته القديمة (باستثناء الخبرات المصحوبة بشحنة انفعالية قوية) اكثر من الخبرات الجديدة . ولكن استخدام المعلومات القديمة في مواقف متكررة ينفي عنها صفة القدم ويجعلها سهلة التذكر. كما ان الحفظ القائم على الفهم وادراك العلاقات يضمن تثبيتا طويلا للاجل

4. الذكاء :

ان تأثير الذكاء يتجلى في قدرة الطفل الذكي على فهم المعنى والتنظيم والادراك الواضح والربط بالمعلومات السابقة، وهذه كلها عوامل تسهم في التثبيت والحفظ والشخص الذكي يأنف من الذاكرة الالية ولا يقبل على حفظ أي شيء لا يفهمه. ان تعليم الاطفال الاساليب المجدية في الحفظ يساعد الى حد كبير على تحقيق نتائج جيدة في تذكر معلوماتهم وقد تثبت جدوى هذه الاساليب حيث تعتمد على الفهم والتنظيم لمحتوى المادة المدروسة ومن أهم الاساليب :

. اذا كانت مادة الحفظ نصا أو موضوعا فان افضل طريقة للحفظ هي وضع خطة للنص أو الموضوع وابرز الفكرة الرئيسية والافكار الفرعية وجمع المعطيات في تصنيفات ومجموعات مع اختيار تسمية أو عنوان للمجموعة ثم الوقوف على العلاقات الجوهرية بين المجموعات والربط بين اجزاء الموضوع .

. استخدام الرسوم والمخططات والرسوم الهندسية والصور القائمة على اساس الشرح الكلامي .

. استخدام المادة الواجب حفظها في حل مسائل تتعلق بها ومن شتى الانواع .

. التكرار ويعتبر طريقة مناسبة للحفظ اذا توفرت بعض الشروط التي تبعد الحفظ الآلي. لذلك لا بد من الاستخدام العقلاني

للتكرار ويكون بمراعاة الامور التالية: توزيع المراجعات بحيث تفصل بين تكرار وآخر فترة من الراحة (الفاصل يجب ان يكون مناسباً

يسمح بالراحة ولا يكون طويلا يؤدي الى اضعاء آثار المرة السابقة) هذا التكرار الموزع افضل من التكرار المتلاحق. والفواصل يمنح راحة تقضي على عاملي التعب والملل اللذين يشنتان الانتباه .

ويعتبر النوم فترة راحة مثالية لان النوم خال تماما من الفعاليات المقحمة التي يواجهها الانسان في يقظته، ويفضل ان تقرأ المادة قبل النوم مرة واحدة ثم تعاد قراءتها مرة ثانية في الصباح فهذا اجدى من قراءتها عدة مرات تتخللها نشاطات مقحمة ويزيد التأثير السلبي للفعاليات المقحمة كلما كان التشابه كبيرا بينها وبين المعلومات الاصلية المراد حفظها فحفظ درس في اللغة العربية يعرقله درس يليه باللغة الانجليزية مثلا. ويقل التأثير السلبي كلما كانت الفعاليات السابقة واللاحقة مختلفة .

. اذا كانت المادة المطلوب حفظها محدودة المحتوى وذات وحدة (مثلا ابيات قليلة يمثل مضمونها حدثا واحدا) فان الطريقة الجزئية الكلية هي الافضل في التكرار ويقصد بها تكرار المادة كلها في كل مرة اما اذا كانت المادة طويلة (قصيدة طويلة) أو موضوعا متشعب الجوانب فيفضل الطريقة الجزئية القائمة على تقسيم القصيدة الى اجزاء ويشترط ان يكون لكل جزء وحده او فكرة رئيسية .
. لايجوز ان يكون التكرار آليا بل مصحوب بنشاط عقلي يتمثل في الانتباه والفهم وربط الاجزاء في تنظيم عقلي يبرز تسلسل الافكار وترابطها كما يربطها بالخبرات السابقة

كيف تعمل على نمو وتقوية ذاكرتك ؟

اصبح هدف المربين والمعلمين هو تقوية الذاكرة كي يساعدوا الطلبة على التعلم والنحصيل .أجريت أبحاث مختلفة على طرق وأساليب تقوية الذاكرة .هناك من يؤكد على إحداث ارتباطات بين المواد المراد تعلمها والخبرات السابقة .على سبيل المثال عندما تريد أن تتعلم لغة أجنبية حاول لأن تعمل ارتباط بين صوت أو حرف اللغة الجديدة التي ترغب في تعلمها مع لغة ألام مما يسهل تذكر اللغة الجديدة .يذكر (Engle , 1979, 184) بعض نتائج الأبحاث التي أجريت على استعمال تلك الارتباطات المذكورة سابقا. وقد وجدت تلك الأبحاث إن المجموعة التي عملت ارتباطات تذكرت من المادة . % 77 أما المجموعة التي لم تعمل ارتباطات فإنها تذكرت من المادة فقط . % 28 أكد بعض الباحثين و نذكر منهم على سبيل المثال :الباحث (Mandler and Johnson , 1977) و (Nelson and Gruendel, 1981) و (Wimmer , 1979,1980) و (Salmon, 1983) الذين أكدوا على إن المعلومات السابقة التي يحملها الفرد تكون مطبوعة في الذهن وتساعد على تسهيل التعلم للمعلومات الجديدة .يشير كل من (MAYER , 1979) و (Eggen et al , 1979) و (White and Tisher , 1981) و (Barich , 1988) و (Corkill et al , 1988) و (Kloster and Winne, 1989) إلى إن قراءة الموضوع وتوجيه أسئلة حوله قبل عرضه كثيرا ما يساعد الطلبة على التركيز على النقاط المهمة فيه كما يشير (Glover et al , 1987) إلى إن أحداث العلاقات بين المواضيع وإثارة الخيال يساعد الطلبة على التعلم والتذكر .

أكد (Paivio and Desrochers, 1981) و (Jones and Hall, 1982) نتيجة للتجارب التي أجروها ، إن هناك وسائل تساعد على التعلم .على سبيل المثال :إن وضع علاقة بين الكلمة والمعنى يساعد كثيرا على التعلم .أجرى (Jones and Hall, 1982) تجربتهما على اللغة أما (Pressley and Dennis Rounds , 1981) فقد اجريا تجربتهما على الدروس الاجتماعية و (Shribery et al , 1982) اجروا تجربتهم على دروس البيولوجي وقد استعمل (Debraveit and Colleagues , 1986) مفتاح

لتدريس المعوقين بوضع تلك العلاقات بين الكلمة والمعنى .

هناك نظام آخر في إثارة خيال المتعلم وذلك بوضع علاقات يطلق عليها Peg word system وذلك بإثارة خيال الطلبة بما يتعلق بالأرقام أو الصفحات . على سبيل المثال استعملت في اللغة الإنكليزية ما يلي :

**One is a bum , Two is a shoe
Three is a tree , Four is a door
Five is a hive , Six is sticks
Nine is swine , Ten is a hen**

أما في اللغة العربية فإن تلك الطريقة تضمنت الشكل التالي :
واحد واثنان الورد في البستان . ثلاثة وأربعة نأكل حتى نشبع
خمسة وستة دجاجة وقطة . سبعة وثمانية نلعب حول الساقية
تسعة وعشرة تفاحة وتمرة

لو تمعنا بتلك الكلمات المعطاة للأطفال لوجدنا أنها تتضمن اللعب والأكل والحيوانات التي يحبها الطفل . هذه الطريقة تثير انتباه الأطفال بالإضافة إلى أنها تخلق لديهم دوافع الحفظ . ومن خلال ما رأيت في البرامج التعليمية في الاتحاد السوفيتي وجدت أن البرامج التعليمية في المدارس الابتدائية تعتمد على هذا الأسلوب في تعليم الأطفال القراءة والحساب اعتمادا واسع النطاق . وعندما تسال الطفل عن كلمة أو مسألة حسابية ينظر إلى الرسم او المجسم الذي يتعلق به .

ذكر (Butter Worth and Harris , 1994 , 209) بأن في غينيا الجديد يستعملون أقسام الجسم في تعليم الأرقام للأطفال ، وتبدأ تلك الطريقة بأصابع اليد اليمنى والذراعين والرأس والرقبة وتنتقل إلى الذراع اليسرى وأصابع اليد اليسرى ، وتبدأ من رقم واحد إلى رقم 29 . اختبر (Sex , 1981) هذه الطريقة فوجد أن الأطفال من 7 . 16 في غينيا الجديدة في منطقة (Oksapnin) جميعهم يفهمون الأرقام بهذه الطريقة وإن الأطفال الكبار في عمر 9 سنوات قد استعملوا أرقاما أكبر باستعمالهم أقسام الجسم الأخرى ، وأعتاد الأطفال على استعمال تلك الطريقة وبالعكس أحيانا ، أي استعمال الجسم من اليسار إلى اليمين ، ولكن بعض الأطفال يصابون بالارتباك عندما يستعملون العد من اليسار إلى اليمين .

يذكر (Hintzman , 1978) بأن الكلمات المنظمة والتي تعطي معنى معين تكون أسهل على الفرد الاحتفاظ بها وتذكرها . كما يذكر (Mayers , 1993) بأن عرض المعلومات على شكل مقاطع أو تعرض على شكل هرمي تكون أسهل على الذاكرة استرجاعها ، يذكر (Gordon Bower , 1969) تجربته التي تضمنت عرض المعلومات على شكل هرمي يستطيع الفرد أن يتذكر ثلثي المعلومات بسهولة .

عمل Melik برنامجا تليفزيونيا للأتراك وذلك بهدف إظهار النظام الذي يساعد على تقوية الذاكرة وذلك بالشكل التالي :أجلس 20 مواطنا تركيا من مختلف المستويات والأعمار وذكر أمامهم 20 كلمة وبعد أن انتهى طلب منهم إعادة ما حفظوا منها من الكلمات فلم يستطيعوا إلا ذكر سبعة كلمات منها أي ثلث العدد تقريبا ، ثم بدأ بعرض الكلمات بحكاية مضحكة وخيالية وغير منطقية بعد ذلك طلب من الحاضرين إعادة الكلمات ، أكثرهم رددوا العشرين كلمة متسلسلة وبسهولة وبالعكس أيضا .

قمت بتسجيل البرنامج وعرضته على الطلبة وبعد العرض طلبت من الطلبة إعادة الكلمات فكانت نفس النتيجة . والذي دفعني إلى ذلك إن الهدف هو إن استبعاد عامل تكرار الأستاذ لنفس الكلمات الذي قد يكون عامل مساعد للمجتمعين على حفظ تلك الكلمات بالشكل الذي عرضه عليك .

هناك طريقة للتعليم اعتمدت على الطريقة التي اتبعها الرومان قديما في الحفظ . تتلخص تلك الطريقة بأن يضع المتعلم المواد المراد تعلمها أو تعلمها في محلات خاصة بها ، كأن يضع بعض المعلومات في الكراج . هذا طبعاً في الخيال . وأخرى في الممر ، وفي غرف النوم والمطبخ ، وان لم تكف جوانب البيت يتخيل محلات أخرى كبيت الجيران مثلاً . عندما يريد الفرد تذكر تلك المعلومات يستحضر الخريطة الخيالية التي وضعها في ذهنه ووضع تلك المواد فيها مما يسهل عليه تذكرها . لقد استعمل الخطباء والزعماء تلك الطريقة قبل إلقاء خطبهم . يدرج (Kaplan, 1990, 87) ملاحظتين مهمتين لتقوية الذاكرة هما ما يلي :

1. هناك اختلاف بين التلاميذ ينبغي الانتباه إليه وذلك بأن بعض الأطفال بحاجة ماسة إلى فن تنمية الذاكرة التي يمكن استعمالها لمثل سنهم من الأطفال . ذكر (Justice, 1985) نتائج بحثه الذي أجراه على طرق تنمية الذاكرة لدى الأطفال فوجد بأن طلاب السنة الثانية لم يظهروا نوعاً من الاسترجاع بينما أظهر طلاب السنة الرابعة نتائج جيدة في استعمال طرق تنمية الذاكرة . قد يعبر الصغار ما قبل المدرسة اهتماماً بأسماء الأشياء ولكنهم لم يستعملوا أي فن من فنون الكلمات بعد . ذكر (Brown , et al . 1983) بأن الأطفال في منتصف العمر يسترجعون المعلومات بالتكرار الذي يساعدهم ويسهل عليهم تنمية ذاكرتهم .
2. نوعية الطريقة : وجدت دراسات عديدة بأن من الممكن أن يتعلم الأطفال كيف يستعملون الطرق الدقيقة بحيث تساعدهم على رفع قابليتهم لمعرفة الأشياء التي تذكر أمامهم ، كذلك تساعدهم على أن يتعرفوا على مدى معرفتهم بالأشياء التي مرت أمامهم . أشارت بعض الأبحاث إلى إن الأطفال في بعض الأحيان لم يفهموا المادة ولكنهم لم يجروا على الاعتراف بذلك من هذه الأبحاث بحث (Short and Ryan Cross and Paris, 1988, 1984) وبناءً على ذلك ادرج بعض التوصيات للمعلمين بالشكل التالي :
1. توجيه أسئلة عامة حول الموضوع المراد تعليمه للطلبة ومساعدة الطلبة على إبداء آرائهم حول الموضوع بشكل حر .
2. تشويق الطلبة إلى قراءة المادة ، وبيان وتوضيح ماذا يجب عليهم أن يعملوا ويدركوا ويفكروا ويعرفوا .
3. ينبغي مساعدة الطلبة على تركيز انتباههم للنقاط المهمة في الموضوع الجديد .
4. مساعدة الطلبة على أن يضعوا على الأقل ثلاثة أسئلة حول الموضوع الذي يشعرون بأهميته
5. السماح للطلبة أن يتبادلوا الأسئلة والأجوبة ولكن بدون الرجوع للمادة .
6. من المستحسن تقسيم الطلبة إلى مجموعتين لمناقشة الأسئلة والأجوبة
7. إعداد ملخص لنتائج عمل الطلبة ، ووصف النقاط التي نوقشت خلال الدرس .
8. إذا استعمل الطلبة بعض المهارات الفنية في تنمية وتقوية الذاكرة مرة لا يعني هذا أنهم سيستعملون تلك الوسيلة الفنية دائماً . وبناءً على ذلك ينبغي التأكيد على فن تنمية وتقوية الذاكرة لديهم .

النشاطات الفكرية تقوي الذاكرة

أكد الباحثون في تقرير نشرته صحيفة "ذي تايمز أوف انديا" أن تمرين الدماغ بالنشاطات الفكرية والعقلانية يرفع نسبة ذكاء الشخص وتوقد ذهنه . وقال الباحثون : إن الدماغ يفقد بعضاً من قوته عند إصابته بالمرض أو الجروح أو حتى العجز ، ومن الممكن تحسين القدرات الذهنية وتقوية الدماغ كالعصلات تماماً ، حتى مع التقدم في السن ، بعكس الاعتقادات السائدة بأن القدرات الذهنية ثابتة . وأشار أخصائيو الأعصاب إلى أن الدماغ يستجيب للمؤثرات ، حيث تعمل بعض أجزاء الدماغ على إنتاج خلايا جديدة باستمرار وخاصة تلك المسؤولة عن معالجة الذكريات . ويرى هؤلاء أن نمط الحياة الصحي جيد أيضاً لصحة وسلامة الدماغ كما هو جيد لصحة

الجسم؛ لذلك فإن تناول غذاء متوازن غني بالمواد المضادة للأكسدة، والامتناع عن التدخين ونقص النشاط البدني يساعد في المحافظة على سلامة العقل . وأكد الخبراء أن تمرين العقل والذهن بالقراءة المتكررة وحل الكلمات المتقاطعة أو التسجيل في دورات علمية وفكرية يزيد حدة الذكاء وتوقد الذهن . وكان بحث سابق أجري حول مرض الزهايمر، قد أظهر أن خطر الإصابة بالزهايمر يكون الثلث عند الأشخاص النشيطين عقلياً وبدنياً في منتصف العمر، مقارنة مع غيرهم، وأن زيادة النشاطات الفكرية والعقلانية خلال فترات الشباب فعالة جداً في المحافظة على ذهن سليم ومتوقد في مراحل الشيخوخة.

تجربة التدريس الفعال طرق وأساليب مقترحة

المرمية "تقوية الذاكرة"

المرمية قد تساعد في تقوية الذاكرة يبدو أن البحوث الحديثة تؤكد الأقاويل التي يعود تاريخها إلى قرون مضت والتي تقول إن أعشاب "المرمية"، أو المرمية ، بإمكانها تقوية الذاكرة .

فقد قام العلماء بجامعة نيوكاسل ونورثمبريا بإجراء اختبارات على 44 شخصاً تناول بعضهم العشب بينما تناول بعضهم الآخر حبة وهمية . ووجد الباحثون أن الذين تناولوا أقراصاً مستخلصة من زيت هذا العشب كان أداءهم أفضل كثيراً في اختبارات لتذكر الكلمات . ويعتقد الخبراء أن المادة الفعالة في هذا العشب قد ترفع من مستويات مادة كيميائية من شأنها أن تساعد على نقل الرسائل داخل المخ . ويقوم مركز بحوث الأعشاب الطبية بالجامعتين باختبار العديد من النظريات التقليدية حول القدرات الشافية لبعض الأعشاب والزهور .

ويرد ذكر المرمية في كتابات قديمة، حيث قال متخصص الأعشاب جون جيرارد عام 1597 إن هذا العشب "جيد بالأخص للدماغ ومنشط للأعصاب والذاكرة".

وتقول الباحثة نيكولا تيلدسلي إن نتائج البحث أثبتت أنه يجب أن تؤخذ نظريات المختصين في الأعشاب على محمل الجد، على الأقل في بعض الأحيان . وقالت "إن هذا يشبه مدى قيمة ما استخلصه مختصو الأعشاب القدماء من معرفة، وإنه يجب ألا يهملوا لمجرد أنهم قد كتبوا دراساتهم قبل قرون مضت . " ولكنها قالت إنه لا يزال هناك الكثير من علامات الاستفهام حول قدرة هذا العشب على تقوية الذاكرة طويلة المدى . وأضافت "يلزم إجراء اختبارات على الناس لمدد أطول للتثبت مما إذا كانت المرمية تحسن الأداء - ولكننا لا نعتمد عمل ذلك في الوقت الراهن ."

علاج الزهايمر

وقالت إنه من الممكن أن يساعد هذا العشب مرضى الزهايمر .

فالزهايمر غالباً ما يكون مصحوباً بانخفاض نفس المادة الكيماوية بالمخ التي أثبتت التجارب رفع المرمية لها .

كما يعتقد أن لعشب المرمية خواص مضادة للأكسدة والالتهاب التي قد تساعد أيضاً، على الرغم من عدم إثبات ذلك بعد . وقد بدأ المركز بالفعل دراسة لاختبار تأثير هذا العشب على مرضى الزهايمر، ومن المتوقع أن تصدر نتائج هذه الدراسة قريباً . ونشرت نتائج دراسة تأثير المرمية على الذاكرة في دورية الدوائيات والكيمياء الحيوية والسلوك

مهارات لتحسين الذاكرة :

1-الإرتباط بالقصه ..فمثلاً دروس التارسخ سووهم قصص و قولوهم لاخوانكم الصغار ..

2-الإرتباط بشكل الأرقام ..و الإرتباط بسجع الأرقام ..

3-البيئة الخارجيه للمذاكرة ..فمثلاً : ما نذاكر في غرفه مو مرتبه و جوها حار ..و يكون المكان هادئ ..و غيرها الكثير ..

4-تكوين الخريطة الذهنيه ..فالخريطه الذهنيه تتميز بقدرتها السريعه في - ترتيب الأفكار -سرعة التعليم -استرجاع المعلومات

كما تحقق : -الإختصار -السهوله ..-التسليه ..-الإستمراريه ..-التنظيم ..-السرعه ..-التركيز ..

5-تطوير قدراتك الذاتيه و معرفة ذاتك بصوره افضل ..

6-تجنب عوامل النسيان وهي ك التالي :

-قلة المذاكره .. -قلة التمرين و تدريب الذاكره .. -اقتراف الذنوب و المعاصي .. -كثرة الهموم و المشاكل .

بلا شك أن قراءة القرآن الكريم هي أحد أساليب الحصول على ذاكرة جيدة ، كما أن الأعمال الصالحة عموماً تحسن من عملية الحفظ
أضع هذه الأدعية ، لكونها تساعد في الحفظ :

أدعية تقال للدراسة :

* قبل المذاكرة :

"1-اللهم أخرجنا من ظلمات الوهم و الحرمان بنور الفهم وأفتح علينا بمعرفة العلم و حسن أخلاقنا بالحلم و سهل لنا أبواب فضلك
وأنشر علينا خرائن رحمتك يا أرحم الراحمين"

2-اللهم إني أسالك فهم النبيين و حفظ المرسلين المقربين ,اللهم اجعل ألسنتنا عامرة بذكرك ,و قلوبنا بخشيتك و أسرارنا بطاعتك و
إنك على كل شيء قدير ,حسبنا الله و نعم الوكيل .

* دعاء عند المذاكرة : ﴿اللهم أخرجنا من ظلمات الوهم ، وأكرمنا بنور الفهم ، وأفتح علينا بمعرفة العلم وحسن أخلاقنا بالحلم.وسهل
لنا أبواب فضلك ، وأنشر علينا خزائن رحمتك يا أرحم الراحمين بمحمد وآله الطاهرين﴾

* دعاء عند الانتهاء من المذاكرة : ﴿اللهم أستودعك ما علمتنيه فاردده إلي عند حاجتي .إليه ولا تنسينه يا رب العالمين بحق محمد وآله
الطاهرين﴾

تقوية الذاكرة (زيادة الحفظ) : ﴿سبحان من لا يتعدى على أهل مملكته سبحان من لا يأخذ أهل الأرض بألوان العذاب سبحان الرؤوف
الرحيم ,اللهم اجعل لي في قلبي نورا و بصرا و فهما وعلمنا انك على كل شيء قدير﴾.

* بعد المذاكرة:

1- ﴿اللهم اني استودعك ما علمتني اياه فاردده عند حاجتي إليه ولا تنسني إياه يا رب العالمين﴾.

2- ﴿اللهم إني استودعك ما قرأت و ما حفظت فرده علي عند حاجتي إليه إنك على ما تشاء قدير و حسبنا الله و نعم الوكيل﴾.

* إذا أردت أن تكون سريع الفهم فقل عقب كل صلاة : ﴿سبحان الله والحمد لله ولا إله إلا الله ، والله أكبر ولا حول ولا قوة إلا بالله
العلي العظيم عدد كل حرف كتب أو يكتب أبد الأبدین ودهر الداهرين بمحمد وآله الطاهرين﴾.

* عند النسيان:ضع الإصبع الأيمن على الجبين:

﴿اللهم صلي على محمد وآل محمد ,اللهم يا مذكر الخير ويا فاعله و الأمر به ,وذكرني ما أنساني إياه الشيطان الرجيم﴾.

* دعاء قبل الدخول إلى الإمتحان : ﴿اللهم افتح علي فتوح العارفين برحمتك . وانشر علي رحمتك وذكروني ما نسيت يا ذا الجلال والإكرام﴾

* عند دخول قاعة الإختبار: ﴿اللهم افتح علينا فتوح العارفين بحكمتك وأنشر علينا رحمتك و ذكروني ما نسيت يا ذا الجلال و الإكرام﴾.

* دعاء الإجابة في الإمتحان : ﴿رب اشرح لي صدري و يسر لي أمري و احلل عقدة من لساني يفقه قلبي﴾.

* دعاء عند تعسر الإجابة: ﴿لا إله إلا أنت سبحانك إني كنت من الظالمين﴾.

* دعاء عند الإنتهاء من الإجابة: ﴿الحمد لله الذي هدانا لهذا و ما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله﴾ .

تجربة التدريس الفعال طرق وأساليب مقترحة

تقديم المشرف التربوي /إبراهيم الحميدان مركز الإشراف التربوي بشرق الرياض للعالم الدراسي 1421/ 1422 هـ :
مقدمة :

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين ...

عزيزي المعلم ..من الأشياء الثابتة والتي لا جدال فيها أهمية الأسلوب المتبع في تدريس موضوع ما، فالمعلم الناجح هو من يستطيع أن يحول درسه إلى جو من التفاعل والانسجام والتناغم بحيث تكون لديه مقدرة تامة على احتواء طلابه من حيث رغباتهم وميولهم واتجاهاتهم .. كل ذلك يستطيع المعلم تحقيقه من خلال الأسلوب والطريقة المناسبة للتدريس، فكم من معلم استطاع أن يجعل من درس عادي يفيض بالحيوية والنشاط من خلال تنويعه وانتقائه لطرق التدريس المناسبة الفاعلة، والعكس تماماً فكم من معلم قتل درساً حيويًا بأسلوبه التقليدي الممل بحيث أنه أدى إلى نفور طلابه من الدرس ومن المدرسة . فأحرص أيها المعلم الفاضل على انتقاء الأسلوب المناسب والطريقة الجيدة عند تدريسك ولا تكرر نفسك حتى لا يمل الطلاب منك .

من خلال هذه الورقيات البسيطة أقدم لك بعضاً من الطرق والأساليب الناجحة من الجيدة في التدريس مع المعلم أن ما سيرد ما هو إلا جزء بسيط من عالم التدريس الواسع، فلعلها تكون مفتاح لك للبحث عن المزيد من الطرق والأساليب الفاعلة قبل الشروع في الحديث عن أساليب وطرائق التدريس والخاصة بتجربة الأساليب الفعال لا بد من معرفة النقاط التالية :

أ . تجربة التدريس الفعال ليست تجربة وسائل حيث أن الكثير من المعلمين والمديرين أشاروا إلى عدم توفر وسائل تعليمية مناسبة وهذا الأمر خاطئ فليست كل طرق التدريس تحتاج إلى وسائل والبحث هنا عن تطوير أساليب وطرق التدريس وليس تطوير الوسائل المعنية .

ب . الحد المثالي في هذه التجربة قدرتك على تنمية تفكير طلابك وحثهم على ممارسة التفكير بدلاً من أن نكون مجرد وعاء يستقبل المعلومات .

ج . اختيار طريقة التدريس وأسلوبه المناسب ليس حكراً على مادة دون أخرى أو موضوع دون آخر فالموجه هنا موضوع الدرس وخصائص الطلاب وليس نوعية المادة

د . جل الطرائق المذكورة لها مردود إيجابي على الطلاب والمعلم إذا ما طبقت بشكل سليم فالمعلم سيقبل من جهده المبذول كون الكلاب سيكون لهم دوراً أكبر وكذلك الطالب سيستمع بالمشاركة بدلاً من التلقي فقط .

هـ . ستكون هذه الورقة على محورين الأول أساليب التدريس والثاني :طرائق التدريس، وهي كما أشرنا مفتاح فقط ولك أن تطلق لإبداعاتك العنان لمزيد من التألق .

الفرق بين الطريقة والأسلوب :

طريقة التدريس هي وسيلة الاتصال التي يستخدمها المعلم من أجل إيصال أهداف الدرس إلى طلابه . أما أسلوب التدريس فهو الكيفية التي يتناول بها المعلم الطريقة (طريقة التدريس) . إذا فالطريقة اشمل من الأسلوب ولها خصائص مختلفة، كما أن هناك مفهوم أشمل من الاثنين ألا وهو استراتيجية التدريس ويمكن أن تظهر لنا عملية التدريس بالشكل التالي :-(شكل) فالاستراتيجية يتم انتقائها تبعاً لمتغيرات معينة وهي بالتالي توجه اختيار الطريقة المناسبة والتي بدورها تحدد أسلوب التدريس الأمثل والذي يتم انتقائه وفقاً لعوامل معينة .

أولاً : أساليب التدريس :

تعمدنا الحديث هنا عن الأسلوب قبل الطريقة والهدف من ذلك الانتقال من الخاص إلى العام من أجل التوسع في المفاهيم الخاصة بكل موضوع، وأسلوب التدريس يرتبط كثيراً بخصائص المعلم وسماته الشخصية والتي تميزه عن غيره من المعلمين وتجدر الإشارة إلى أن أساليب التدريس ليس لها خطوات محددة وواضحة يمكن فيها قياسها كما هو في الطريقة والاستراتيجية وذلك لأنه لا يمكن تحديد أنماط موحدة من حيث الصفات الشخصية لكافة المعلمين . ومن أساليب التدريس الدارجة :

1. الأسلوب المباشر :

ويقوم على أساس إعطاء التعميمات والمفاهيم والحقائق للطلاب بشكل مباشر يعتمد على ما لدى المعلم لذا فهو يناسب الطريقة الإلقائية وطريقة المحاضرة وغيرها من الطرق التي يكون الدور الأكبر فيها للمعلم .

2. الأسلوب غير المباشر :

وهو أفضل من سابقه حيث أن المعلم ينطلق من قاعدة الطلاب ويعطيهم حرية أكبر للتفاعل والنقاش كما هو في الطريقة الاستقرائية والمناقشة وغيرها، ولعل ما ذكره (فلاندر Flander)، عن هذا الجانب يوضح الفارق بين المباشر وغير المباشر .

3. الأسلوب الجماعي :

وهذا الأسلوب يقوم على أساس وجود عناصر مشتركة بين الطلاب بحيث يتم التعامل معهم على أنهم متقاربون في الخصائص والصفات كطريقة المشروع .

4. الأسلوب الفردي :

عكس السابق يمايز هذا الأسلوب بين خصائص الطلاب وصفاتهم بحيث أنه يجعل من التعليم فردياً أكثر ويوضح لكل طالب أو مجموعة صغيرة من الطلاب أسلوب وطريقة مختلفة وفق حاجاتهم .

5. أسلوب المدح والنقد :

وهذا من الأساليب الخطيرة سواء مدحا أو نقدا فإذا لم يستخدم بحرص وعناية معتمدا على الصفات الفردية لكل طالب فإنه أثره قد يكون عكسياً فالمدح له ضوابط وشروط وكذلك النقد وإن كانت الدراسات أشارت إلى نجاح أسلوب المدح أكثر من النقد .

6. أسلوب التغذية الراجعة :

وهذا الأسلوب يعتمد على تقويم المعلم لطلابه وإعطائهم تغذية راجعة عن أداؤهم يسمح لهم بمراقبة تطورهم ومعرفة ما طرأ على

مستواهم من تغير سلبي أو إيجابي .

7. الأسلوب الحماسي للمعلم :

حيث أن حماس المعلم وتفاعله ومحاولة جعل الطلاب متواصلين معه قدر الإمكان يساعد وبشكل كبير على ارتفاع نسبة التحصيل لديهم ويكون هذا الحماس أبلغ تأثيرا إذا كان متوازنا ومنضبطا وليس حماس عشوائيا.

8. أسلوب التكرار:

والمقصود هنا تكرار الأسئلة وتكرار الأجوبة سواء من قبل العلم أو الطالب حيث أن هذا التكرار له أثر إيجابي في تحصيل التلاميذ ويزيد من نسبة الاحتفاظ وبقاء أثر التعلم بشكل أكبر .

وبشكل عام فإن أسلوب التدريس غالبا لا يكون مخططا له بشكل كامل بل أن موضوع الدرس وخصائص الطلاب ومستوى تفاعلهم هي التي تحدد الأسلوب المناسب وتنوع الأساليب حتى أثناء الدرس الواحد له أثر إيجابي أفضل وما ذكر آنفا من أساليب هي أمثلة لأساليب عديدة ويستطيع كل معلم أن ينمي له أسلوبا خاصا في التدريس يتوافق مع طبيعة المرحلة وخصائص الطلاب حيث أن انتقاء الأسلوب المناسب يجعل الطلاب أكثر تفاعلا وبالتالي زيادة بقاء أثر التعليم .

ثانيا : طرائق التدريس

1. الطريقة الاستنتاجية :

يعتمد هذا الأسلوب على المنطق الاستنتاجي والذي يعني باستنتاج الخاص من العام، بحيث أن هناك قاعدة عامة تكون هي أساس الدرس ومن ثم يستخلص منها نتائج معينة ولتوضيح ذلك المثال التالي :

أولاً : القاعدة (العام) .:

ينقسم الفعل إلى ثلاثة أقسام : ماض ومضارع وأمر

مثال : ذهب محمد إلى المدرسة .

مثال : يذهب محمد إلى المدرسة .

مثال : اذهب يا محمد إلى المدرسة ...

إذا نجد أن المعلم وضع أولا القاعدة العامة ومن ثم بدأ يورد الأمثلة لإثبات هذه القاعدة حتى يصل مع طلابه إلى الفهم الكامل لها وتكون الخطوات بهذا الشكل ك

موضوع جديد القاعدة أمثلة إثبات صحة القاعدة

2. الطريقة الاستقرائية :

وهي عكس الطريقة السابقة تماما فبدلا من البدء بالعام إلى الخاص يكون العكس تماما، حيث نبدأ من الخاص (الجزء) إلى العام (الكل) ولتوضيح ذلك نجد أنه من خلال المثال السابق .. نبدأ بإيراد الأمثلة ومن ثم نستخلص منها القاعدة .

موضوع جديد أمثلة القاعدة

مثال آخر :ومن أجل أن يتضح ذلك أكثر إليك الطريقة عند تدريس موضوع (الدول الإسلامية) في الصف الثاني متوسط :

1. تقديم أو كتابة مفهوم (الدول الإسلامية) .

2. إيراد مجموعة من الأمثلة بالطريقة التالية (أمثلة ولا أمثلة) بهذا الشكل :

أمثلة (أمثلة منتمية) لا أمثلة (أمثلة غير منتمية)

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| المملكة العربية السعودية | اليابان |
| لبنان | الولايات المتحدة الأمريكية |
| تركيا | البرازيل |

بعد أن يناقش المعلم مع طلابه وضع هذه الدول ويقدم نسبة المسلمين في كل دولة يستطيع المعلم مع طلابه الوصول إلى تعريف محدد للدول الإسلامية بأنها (هي الدول البالغة نسبة المسلمين فيها %50 فأكثر أو كانت نسبة المسلمين فيها أكبر نسبة دينية)

3 طريقة حل المشكلات :

حل المشكلات ليس بالموضوع الجديد في عملية التعليم والتعلم، حيث قدم منذ فترة طويلة، وحدد خمس خطوات لحل المشكلة هي :

1. تحديد المشكلة .

2. فرض الفروض المختلفة لحل المشكلة .

3. جمع المعلومات عن كل فرض، وتفسيرها وتنظيمها .

4. اتخاذ فرض معين "الاستنتاج والتوصل إلى قرار" .

5. تطبيق القرار .

ويتضح لنا من خلال المثال التالي لتدريس معنى (المياه الإقليمية) عند الصف الثاني أو الثالث متوسط في كتاب الجغرافيا ولا بد بالخطوات التالية :

1. تحديد المشكلة وهي إيجاد تعريف واضح لمفهوم المياه الإقليمية حيث يوضح لهم المعلم إن عدم وضوح هذا المفهوم عالميا قد يؤدي إلى خلق مشاكل بين الدول وما يترتب على ذلك .

2. وضع عدة فروض تقوم على أساس أن يحاول كل طالب أن يقدم تعريفا معيناً لهذا المفهوم ولا بأس من تقسيم الفصل إلى عدة مجموعات يتفقون على تعريف معين .

3. اختبار صحة الفروض وتكون بكتابة التعريفات على السبورة ومن ثم مناقشة جميع التعريفات المقترحة والتأكد منها .

4. اتخاذ فرض معين، حيث يتبنى المعلم التعريف الأقرب إلى الصواب ويظوره ويوضحه للطلاب .

5. التأكد من صحة الفرض، حيث يقوم المعلم مع طلابه بالتطبيق العملي إما على الخرائط أو من خلال الكتب الجغرافية المتخصصة أو من خلال الاقتناع العام بهذا التعريف، وبهذه الطريقة يكون مفهوم المياه الإقليمية واضحاً للطلاب .

4 الطريقة القصصية :

يتم ذلك عن طريق تحويل الدرس إلى قصة بأسلوب شائق وممتع ولا يتم ذلك إلا عن طريق الاستعانة بالكتب والمراجع الخارجية من أجل ضبط حبكة القصة مع الحرص على استنباط العظات والمواقف من خلالها، وغالب ما تنجح هذه الطريقة في مادة التاريخ والتفسير ..وما شابه ذلك .

5 الطريقة الوصفية :

وتعتمد هذه الطريقة بالمقام الأول على الوسائل المعينة بحيث أنه يفترض بالدرس أن يكون غنيا بالوسائل التعليمية المتنوعة تكون هي محور الدرس بحيث أنه لا يشرح جزءا من الدرس إلا عبر الوسيلة، وهذا من شأنه أن يوفر الخبرة المناسبة للمتعلم، وكثيرا ما تنجح هذه الطريقة في مادة العلوم ومادة الجغرافيا وما شابهها، مع العلم أن لكل درس ظروفه الخاصة .
طريقة المناقشة :

يقصد بطريقة المناقشة المحادثة التي تدور بين المعلم وطلابه في موقف تعليمي، وتعتمد على الحوار والجدل بطرح سؤال وجواب ..وتعتبر هذه الطريقة للمعلم بشكل عام من الطرق المحببة للطلاب، وذلك لأنها تعطي للطالب حرية إبداء الرأي وتبادل وجهات النظر ومن ثم الوصول إلى حلول مقنعة، ولنجاح هذه الطريقة لا بد أن يتحلى المعلم بالموضوعية بعيدا عن التعصب لرأي معين وكذلك احترام رأي الطرف الآخر، ولتكون هذه الطريقة أكثر إثارة بإمكان المعلم أن يغير من شكل الفصل ليتخذ شكلا يساعد على نجاح هذه الطريقة،

ومن أمثلة ذلك عند تدريس الحدود كمثال في مادة الجغرافيا لا بد أن يعد المعلم مجموعة من الأسئلة يبحث عن إجابات لها عند الطلاب فيبدأ المعلم مثلا بالسؤال التالي :

- س : لماذا نهتم بدراسة حدود الدول ؟
ج..... :
س : ما الذي يحدث لو لم يكن لك دولة حدود ؟
ج..... :
س : أين توجد الحدود ؟
ج..... :
س : بعد هذه الأسئلة هل يستطيع أحد منكم أن يعطي تعريفا للحدود ؟
ج..... :
س : بعد أن عرفنا معنى الحدود ..هل يفترض أن تكون برية أو بحرية ؟
ج..... :

وهكذا يستمر المعلم وطلابه مع مداخلات من جميع الطلاب فالمعلم لن يجد الإجابة بشكل مباشر إنما لا بد من المناقشة من أجل التوصل إليها، وتساعد هذه الطريقة الطالب بشكل كبير حيث أنه متى ما استطاع أن يعرف معنى الحدود ويتخيل شكلها فإنه من السهولة بمكان أن يتعرف على حدود المملكة أو حدود دولة أخرى .

7. طريقة المقارنة والربط :

تقوم هذه الطريقة على أساسين هما :المقارنة والربط .

1. المقارنة :وتقوم على أساس تعليم الطلاب للمفاهيم المتضادة والمقارنة بينها، ومن أمثلة ذلك عندما يوضح المعلم للطالب أن البيئة الاستوائية لها صفات خاصة بها من حرارة وأشجار وأمطار وغيرها، وأن البيئة القطبية لها صفات خاصة بها هي تماما عكس البيئة الاستوائية فإن الطالب من السهولة أن يدرك أن لكل من المفهومين صفات خاصة به فمعرفة أحدهما تقتضي معرفة الآخر .
2. الربط :ويكون على أساس تجميع المفاهيم تبعا لخصائصها المشتركة فالمفاهيم الجغرافية الطبيعية كالمناخ والطقس والنبات الطبيعي تصنف معا، والمفاهيم الجغرافية الاقتصادية كالتبادل التجاري والميزان التجاري تصنف معا وهكذا ليسهل على الطالب تذكرها متى ما عرف المجموعة الرئيسة .

وكذلك عند تدريس الرياضيات مثلا فلا بد أن يقوم المعلم بتجميع للمجاميع المتشابهة من أجل زيادة إيضاحها، وكذلك في المواد الدينية فمن الممكن للمعلم بأن يقوم بتصنيف الحدود المتشابهة للطلاب في مجموعة واحدة من أجل سهولة فهمها للطلاب .

8. طريقة لعب الدور :

وهي ما تعرف بطريقة التمثيل، وتعتمد أساساً على الطالب بحيث يقوم المعلم بشكل مسبق قبل شرح درس ما بتوزيع الأدوار على طلابه ويطلب منهم أن يستعدوا لتمثيل هذه الأدوار في الدرس القادم ولإيضاح ذلك إليك المثالين التاليين:

أ. في اللغة العربية مثلاً المعلم سيشرح الدرس القادم عن كان وأخواتها فلا بأس من أن يجعل الطلاب يتقنسون أدوار كان وأخواتها ومن ثم يقف كل واحد منهم وهو يحمل اسم أحد هذه الحروف ويتكلم عن ما يقوم به من رفع المبتدأ.. إلخ ويرصد كل ذلك على السبورة .

ب. في مادة التاريخ :موضوع فتح الرياض :قبل أن يشرح المعلم درس فتح الرياض بمدة كافية يقوم بتوزيع الأدوار بين التلاميذ فهذا يمثل دور الملك عبد العزيز وهذا ابن عجلان.. إلخ، وعند بداية الدرس يجعلهم يؤدون هذه التمثيلية ويقوم هو بالتعليق والتوجيه والتقويم

9 . طريقة المشروع :

المشروع عبارة عن تصميم يقوم به الطالب تحت إشراف معلمه سواء بشكل فردي أو جماعي والمشروع من الطرق الناجحة والممتعة في علمية التدريس، ولا بد أن يمر بمراحل عدة كالتالي :

1. اختيار المشروع ..

2. وضع خطة لتنفيذ المشروع .

3. تنفيذ المشروع .

4. تقويم المشروع .

ولإيضاح ذلك إليك المثال التالي ..ولنفترض درس القرية في كتاب الجغرافيا للصف الرابع الابتدائي :

اختيار المشروع :

يبدأ المعلم بعرض فكرة إقامة مشروع مدرسي على الطلاب حيث يوضح لهم أنه في الدرس القادم سيتم شرح موضوع القرية عن طريق المشروع بحيث يوضح الفائدة من ذلك وأهمية المشروع ..وعندما يتأكد من إقناعهم يتم توزيع العمل بحيث يحضر كل منهم أشياء محددة في الدرس القادم .

2. وضع خطة لتنفيذ المشروع :

عند بداية الدرس الجديد (لقرية) يوزع المعلم الطلاب إلى مجموعات يوضح لكل مجموعة دورها والزمن الذي ينجز فيه ما كلفوا به من عمل ويتأكد من فهم كل مجموعة لعملها .

3. تنفيذ المشروع :

بعد ذلك يبدأ الكلاب تحت إشراف معلمهم بالعمل داخل الفصل أو أي مكان مخصص لذلك كالمختبرات وغيرها، وهذه الخطوة محبة للطلاب بحيث أنها تعطيم الحرية في الحركة والعمل والإبداع ولا بد للمعلم أن يتابع كل خطوة بحرص وعناية وأن يترك لهم اكتشاف الأخطاء بأنفسهم فيترك بعض الطلاب يقوم بتركيب البيوت في القرية ولآخر يضع المسجد والمدرسة في مكانها المناسب ومجموعة أخرى تقوم بوضع طرق رملية وغير ذلك من الأعمال، ومن الأشياء المهمة التي يجب أن يدركها المعلم أنه ليس شرطاً أن يكون نتاج عملهم متميزاً بل يركز على الهدف الأهم وهو إكساب الطلاب مهارات واتجاهات إيجابية .

4. تقويم المشروع :

حيث يقوم المعلم مع طلابه بمناقشة ما أنجزوا ومدى الفائدة التي تحققت من ذلك وهل حقق الهدف الذي وضع من أجله وخطة المشروع هل كانت واضحة ونوع النشاطات من حيث جدواها وتنوعها ومدى حماس الطلاب لتنفيذه ومن الممكن أن يطلب من كل طالب أن يكتب تقريرا عن ما أنجزوا ومدى استفادته .

10. الطريقة الاستقصائية

. الاستقصاء .:

تعتبر طريقة الاستقصاء من الطرق الحديثة في التدريس ويكون الطالب فيها هو مركز الفاعلية بحيث يوضع في موقف يحتاج إلى تفكير عميق فهذه الطريقة تعتبر طريقة تفكير وتدريب في آن واحد وهناك عدة خطوات تتضمنها طريقة الاستقصاء هي كالتالي :

أ . تحديد المشكلة :

لا بد من تحديد المشكلة التي يراد حلها، حيث تبدأ عملية الاستقصاء عندما يتولد لدى المستقصي شعورا بالحيرة والتعجب متعارضا مع ما عنده من معلومات حول هذه المشكلة مما يوجد لديه الرغبة والدافعية في بحثها .

مثال :عندما يريد المعلم في التربية الإسلامية التحدث عن موضوع الربا فمن الممكن تحويل الدرس إلى السؤال التالي كمشكلة : ما الخطر الذي ينتج من انتشار الربا على المستوى العالمي ؟ قد تبدو الإجابة عن هذا السؤال كإجابة متكاملة صعبة جدا لذا فمن الممكن تجزئتها وتحليلها إلى أسئلة أكثر دقة مثل :

. ما هي وجهة النظر الشرعية تجاه الربا ؟

. ما هو التأثير الذي يحدثه الربا على الفقراء ؟

. ما الذي ينتج عن تركيز الأموال في يد طبقة معينة ؟

وهكذا يستمر المعلم مع تلاميذه في علمية التحديد حتى تتبلور المشكلة أمامهم .

ب . طرح الفرضيات :

لا بد في هذه الخطوة أن تفحص البيانات المتوفرة وتصنف وتحدد العلاقات فيما بينها ومن ثم طرح افتراض منطقي، ولا بد أن يصنع الطلاب الفرضيات ويعطيهم المعلم الفرصة في تنمية تفكيرهم والإبداع في هذا المجال، ولا بأس من قبول الفرضيات المتضادة لزيادة الحماس بين الطلاب حتى لو لم يكن المعلم مقنعا بها.. مثال :قد يفترض بعض الطلاب عدم خطورة الربا، بينما يرى الآخرون شدة خطورته كل ذلك يصب في صالح تطور الفكر الاستقصائي لدى الطلاب .

ج . فحص الفرضيات والحلول المقترحة : وفي هذه الخطوة يقوم الطلاب مع معلمهم بتجميع الأدلة والبراهين التي تؤيد آرائهم وتنظم ويتم نقاشها منطقيا مع البعد عن التعصب لرأي معين .

د . تطوير الوصول إلى قرار :

وفي هذه الخطوة يتم تقديم العلاقات بين الأدلة والفرضيات ومن ثم وضع القرار المناسب حيث ينظر في الأدلة ما إذا كانت تدعم الفرضية أم لا ومن ثم الاتفاق على رأي معين ومناسب .

هـ . تطبيق القرار على بيانات جديدة :

ولعلنا نجد هذه الخطوة تتميز بها الطريقة الاستقصائية عن حل المشكلات حيث أنه لا يصبح القرار صحيحا وقابلا للتعميم إلا بعد اختباره فعندما نصل إلى تعميم مفاده أن الربا يضر باقتصاد الدول لا يقبل إلا بعد تطبيقه على بعض الدول كأمثلة ومن ثم التأكد من تأثيره السلبي عليها.

طريقة الإلقاء :

كثير من التربويين يحتفظ على هذه الطريقة ويرى أنها طريقة مملدة تدفع بالطلاب إلى النفور من الدرس، إلا أن ذلك لا يمثل الوجه الكامل للحقيقة، فطريقة الإلقاء بالرغم من الانتقادات التي توجه إليها.. إلا أن المعلم يستطيع أن يجعل منها طريقة جيدة فالمعلم قد يضطر إلى استخدامها قفي بض الدروس وعند ذلك ومن أجل أن تكون طريقة الإلقاء أكثر تشويقا لا بد من مراعاة التالي :

• أن يعد المعلم الدرس إعدادا جيدا من حيث حجم المعلومات التي سيقدمها وكذلك التوجيهات السلوكية والأهداف التي سيحققها .

• أن لا يكون الإلقاء ترديدا لما هو موجود في الكتاب بل هو توضيحا له .

- أن يراعي المعلم مستوى طلابه وحجم ما لديهم من خبرات وأن ينتقي الألفاظ والعبارات المناسبة لمستواهم .
- أن يقسم الدرس إلى أجزاء وفقرات مع استخدام السبورة لتسجيل بعض النقاط مع استخدام ما يلزم من وسائل .
- أن يتأكد من فهم الطلاب للجزء الأول من الدرس قبل الانتقال إلى الجزء الآخر .
- أن يذكي حماس الطلاب ويخلق جوا من المرح والتنافس بينهم .

• أن يتعد عن الإلقاء بسرعة وبصوت واطى بل لا بد وهذا مهم جدا من تغيير نبرة الصوت بين الحين والآخر وبأسلوب مشوق .

12. تفريد التعليم : ما سيرد لا حقا عبارة عن بعض الأشكال الميسرة لتنفيذ التعلم ويقصد بذلك ترتيب سلوك المتعلم حتى الوصول إلى التعليم الممتن من خلال طرائق فردية وجماعية أملا في الحصول على نتائج تربوية أفضل، ..فمن المعروف تفاوت الطلاب في قدراتهم وميولهم، والتعليم المفرد من شأنه أن يراعي ذلك وهو لا يعني بالضرورة أن يعمل كل طالب لوحده بعيدا عن العمل الجماعي فمن الممكن أن يتم تقسيم الفصل إلى جماعات متجانسة لها قدرات متشابهة وهنا يأتي دور المعلم الناجح في تحقيق ذلك، مع الأخذ بالاعتبار أنه ليس من الضرورة تطبيق تفريد التعليم على جميع المواقف التعليمية بل لا بد من تحري الموقف والذي يخدم فيه التعليم المفرد أهداف العملية التعليمية، ومن أبرز صور التعليم المفرد :

أ. صحائف الأعمال : وعي عبارة عن قطع مماثلة لقطع الكتاب المدرسي سواء علمية أو أدبية يقوم الطالب بالكتابة على أحد وجهيها أو ورقة مرفقة مقارنا ومحللا لما تحويه هذه القطعة وعلاقتها بالقطعة الرئيسة ويكون دور المعلم بالتوجيه والتصميم والإرشاد، كما يتم تثبيت عدد من الأهداف في أعلى الصفحة مع دليل للإجابات الصحيحة يستطيع الطالب المقارنة وإنجاز العمل .

نموذج لصحيفة أعمال الصف الزمن اللازم الأهداف السلوكية إرشادات وتعليمات

النشاطات التعليمية التعليمية : والتي تحتوي على القطعة والأسئلة .

ب. الرزم "الحقائب" التعليمية :

وهي عبارة عن حقيبة تحتوي على مواد متنوعة من وسائل وكتب وغيرها تهيء للمتعلم مجالات متنوعة من الخبرة المرئية والحسية، فهي عبارة عن برنامج محكم التنظيم يقترح سلسلة من النشاطات التعليمية التي تتوفر فيها بدائل متنوعة تعمل على تحقيق أهداف تربوية محددة، والمعلم هو من يقوم مسبقا بإعداد هذه الحقائب بمساعدة من المدرسة وتعتبر هذه الطريقة من الطرائق المتقدمة جدا في

التعليم .

ج . الألعاب التعليمية :

تقوم هذه الطريقة على أساس جعل المتعلم فعالاً ومشاركاً في الموقف التعليمي وذلك عن طريق فرض الفروض الذكية وحفزه على التساؤل والعمل المنظم، واللعب قد يكون حركياً أو ذهنياً ويمكن أن يمارس فردياً أو جماعياً وهذه الطريقة للتعليم تكون مناسبة جداً للمرحلة الابتدائية وبالذات في الصفوف الأولية والألعاب متنوعة فقد تكون ألعاب تلقائية أو ألعاب تربوية المناسبة تمثيلية أو ألعاب تركيبية أو ألعاب فنية أو ألعاب رياضية ولكل معلم أن يختار الألعاب المناسبة لطلابه والتي يستطيع من خلالها أن يحقق الأهداف السلوكية والتربوية التي وضعها .. كما أن هناك طرائق متقدمة جداً للتعليم المفرد إلا أن تحقيقها قد يكون فيه نوع من الصعوبة في مجتمعنا التعليمي كالمجتمعات التعليمية والبطاقات التعليمية والنصوص الكتابية.

وأخيراً عزيزي المعلم: هذا جهد المقل أعد على عجل وككل ذلك ما هو إلا مدخل لك للتعمق والبحث في عالم التدريس الممتع والمثير والذي يحتوي على العديد من أجل تحقيق المتنوعة آمل من العلي القدير أن ينفع بهذا العمل مع تمنياتي لكم جميعاً بالتوفيق من أجل تحقيق رسالة التعليم السامية

كيف تنقذ تلميذك من الأنفعال؟

الانفعال له أبعاد نفسية إذا تفاقم وعظم، وهو يؤثر على علاقات الفرد إذ قد يؤدي إلى الفرقة بين الأفراد، وبهذه المشكلة يخسر الفرد أعضاء المجتمع الذين يتفاعل معهم، وقد يتحول الانفعال إلى أعراض نفسية، ومن ثم إلى مرض نفسي.

والفرد يتعرض للمشكلات النفسية والاجتماعية والاقتصادية، وإن إثارته فوق سطح الأرض تمهد الطريق للأخصائي الاجتماعي إلى علاجها ومتابعتها والعمل على تحديد المشكلة وحجمها وتحديد الصعوبات والأعراض وفرض الفروض والتحليل وتفسير المعلومات ووضع خطة علاجية تغطي السلوك غير المرغوب فيه، وإن تحديد نوع المشكلة وخطوات حلها تميز الأخصائي الاجتماعي الحاذق بمهنته عن غيره. وإن البحث عن المشكلة وإيجاد الحلول والمجتمع توافقاً نفسياً وصحياً يفيد المجتمع بخبراته التي اكتسبها من المدرسة ومن البيئة التي عاش فيها ونبذ السلوك الانفعالي بخطوات علمية مستقاه من الكتاب والسنة النبوية المطهرة وكتب التوجيه والإرشاد ويصبح عضواً فاعلاً، وسوف نتناول مشكلة الانفعال عند الطلاب سواء في المدرسة أو المنزل أو الشارع ونقول: الانفعال هو حالة من التغيير المفاجئ فتتغير تعبيرات الوجه وتحمر العيون وتشد عضلات الجسم. ويعتبر الانفعال بداية للاضطراب النفسي؛ لأنه يريد تحقيق رغباته ولا يستطيع تحقيقها بسبب نظام أو عادات المجتمع التي لا تسمح بتلبية الرغبة التي بسبب انعدامها يحصل الانفعال .

وإن المرشد الطلابي يعمل على جمع المعلومات عن الانفعال، فقد يكون بسبب مشاجرة بين التلاميذ أو معلومات من الوالدين أو المعلمين، وعلى المرشد الطلابي الملاحظة غير المباشرة للأنشطة الطلابية، وخاصة النشاط الرياضي؛ يكتشف الانفعال غير الطبيعي من خلال ممارسة الطالب للأنشطة اللاصفية أو مقابلة الطالب أو الفحص الطبي.

وبعد جمع المعلومات نطبق نظرية التحليل النفسي، وهي رغبات الفرد وكيفية تحقيقها من جهة، ونظام المدرسة والعادات والتقاليد من جهة أخرى، ومع هذه الرغبات والأنظمة يحدث فجوة أو صراع ما بين الرغبات والأنظمة، وينتج عنه الانفعال وهنا يأتي دور المرشد الطلابي بالأساليب التالية:

1-التعوذ بالله من الشيطان الرجيم في خطة العلاج تطبق التعوذ بالله من الشيطان على الطالب، ونستمد التعوذ من الحديث الشريف

عن سليمان بن صرد -رضي الله عنه -قال: كنت جالساً مع النبي صلى الله عليه وسلم ورجلان يتسابان ، وأحدهما قد احمر وجهه

وانتفخت أوداجه، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «ليني لأعلم كلمة لو قلها لذهب عني كل ما أخطئ به». قال: أعوذ بالله من الشيطان الرجيم، ذهب منه ما يجد، فقالوا له: إن النبي صلى الله عليه وسلم تعوذ بالله من الشيطان الرجيم، فقال: وهل بي جنون؟ وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «ليس الشديد بالصرعة، وإنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب».

2- حديث الذات: ندرّب الطالب على أن لا يغضب، ونقول له: ردد الكلمات التالية: يجب أن لا أغضب (يجب أن لا أغضب)، وإذا انفعّل ندرّبه على الجلوس إذا كان قائماً أو الاسترخاء إذا كان جالساً وهذا من هدي الرسول صلى الله عليه وسلم.

3- تكلفة الاستجابة: أتحدّث للطالب حول الانفعال وكيف أنه يؤثّر على علاقته داخل المدرسة وخارجها، وإنه سوف يخسر المعلم أو الوالدين أو الأصدقاء.

4 التحصين التدريجي: أي نمنع تطور المشكلة، ونحصر المسببات للانفعال سواء من المدرسة أو البيئة أو تصرف سلوك يثير الانفعال. والتحصين التدريجي له أهمية بالغة في الأسرة والمعلم.

على المعلمين أن يعاملوا الطالب معاملة خاصة لا تثير عنده الانفعال حتى نقطع أسبابه، وإذا تصرف الطالب بسلوك سيئ يحول للمرشد. أما الأسرة فتقدّم لها طرق حديث الذات السابق الذكر، وتكلفة الاستجابة، وكذلك إزالة أسباب الانفعال بأن نلبي رغبته بغير تكلف مع ملاحظة طلاب المدارس، وخاصة الطالب المنفعل، ومتابعة الحالة ومدى نجاح الخطة أو فشلها.

أسلوب برمجة المكافآت

لديك وظيفة ذات أهمية وتريد للشخص الذي يقوم بها أن يبذل وسعه، فيإمكانك أن تصل إلى ما تريد إذا وضعت أمامه الأهداف والمستويات المطلوبة للأداء وقسمت له العمل إلى عدة عناصر أو مراحل، وبمنحه مكافأة عن كل خطوة ناجحة، وبمجموع الخطوات الناجحة تحصل على عمل كلي ناجح.

في الوقت نفسه يجب أن تكون المكافآت مناسبة للموظفين الذين يستحقونها بالفعل، ليست مجرد توزيعات على من يستحق ومن لا يستحق، فمنح مكافأة لشخص غير كفء سيترك آثاراً سلبية خلاف ما تريد.

وكما يحدث في معظم التصورات النفسية الناجحة، فإن كل نظرية يمكن أن تقدم لنا شيئاً، ومع ذلك فأى نظرية تؤخذ مجردة لن تعمل وحدها إذا اعتمدت عليها في تحسين إنتاجية العاملين، لأن الدوافع لا تأتي منها أو منهم، إنها تأتي من الخارج ومن الداخل، ذلك لا بد من دمج كل النظريات التي تعالج موضوع الدوافع مع نظرية المكافآت وكل الأساليب التي تقوي الإحساس بالعمل والانتماء إليه. ويقوم دمج كل النظريات في منهج واحد على أسس ثلاثة:

1. يسعى الأشخاص لتلبية احتياجاتهم دوماً.

2. لا بد من وجود فهم لكيفية تلبية تلك الحاجات.

3. القدرة على تحديد العوائد التي يريدونها منك أو من المؤسسة مقابل ما يبذلون من جهد.

تأمل قليلاً الطرق العديدة، وانظر في صياغتها على هيئة قرارات تشجع الآخرين ليكونوا دائماً مقبلين على العمل.

فالحاجات والمكافآت ذات علاقة بتوقعات العامل، ومما لا شك فيه أنه يتوقع أن تكون أحوال العمل آمنة، وأساليبه نظيفة، وكاملة الأدوات، والإمكانات، ويتوقع الموظفون في العادة أن يكون الراتب معقولاً، والإشراف وسياسة الشركة والإدارة عادلة منصفة ومطابقة للاتفاقات التي وردت في العقد.

إن العقد النفسي الذي يبرمه المدير في طريقة تعامله مع العاملين (هو عقد غير مكتوب أو مقروء وإنما يلاحظ بسلوك المدير

وألفاظه ومعاملاته مع الموظفين (ينتج توقعات لها صلة بتطوير العمل، والإحساس بالمسئولية، والتفوق، وفرص الإنجاز المختلفة، وباستكمال وهات النظر المتعددة يمكنك تقويم أسلوب عمل المؤسسة، وإلى أي مدى يتسق هذا الأسلوب مع العقد، والمكافأة تقوي رغبة الموظف في إعادة الأداء الناجح الذي أفضى إلى هذه النتيجة المتوقعة والطيبة.

عندما تجمع كل هذه النظريات فإنك تمتلك مرشداً قوياً يعينك في العثور على أفضل الطرق التي تدفع موظفيك لبذل أقصى جهد، هذا المرشد يعرفك أن كل فرد ينظر إلى العائد الذي يلي حاجاته مقابل ما يقدم من عمل.

إن الموظفين يتوقعون منك ومن المؤسسة أن تنفذ بنود العقد الذي حررته معهم يوم قدموا للعمل، ومطلوب منك أن تعرف، بالضبط، كيف تدفع موظفيك للعمل، فهم في الحقيقة يريدون أن تلبّي احتياجاتهم كما تلبّي احتياجاتك.

إن العاملين معك لا يختلفون كثيراً عن غيرهم، ولكل منهم الأنماط السلوكية التي تعكس الحاجات الإنسانية التي يتوق لإشباعها، سواء أكان ذلك بمقابل مادي أو معنوي، إنهم يبحثون باستمرار عن العمل الذي يحقق لهم أفضل عائد.

هل يمكنك أن تطبق في موقع عملك محتوى كل نظريات الدوافع في صورتها المتكاملة؟

ما هي المكافآت التي يمكن أن تدفعك إلى مثل هذه الخطوة؟

وما هي النتائج التي تنتظرها من عملك؟

وبعبارة أخرى ما هي العوائد التي ينتظر الموظفون الحصول عليها لقاء عملهم؟

. الموظفون وماذا يتوقعون؟

نورد فيما يلي أهم العوائد التي يتوقعها العاملون أو الموظفون في أي مؤسسة أو منشأة بغض النظر عن طبيعة عملهم وعن مستوى ثقافتهم، وهذه العوائد هي:

1. المعرفة: أن أكتشف وأتعلم أشياء وأفكاراً جديدة، وأن أكون باحثاً عن الحقيقة، معروفاً عند الآخرين بوصفي إنساناً نابهاً، وأستمتع بذلك.
2. السلطة: أن أقود الآخرين وأوجههم، وأن يكون لي تأثير عليهم، وأن أكون قادراً على دفعهم لعمل ما أريد.
3. الاستقلالية: أن أحقق أهدافي بالطريقة التي تناسبني وأمتلك الحرية لأغدو وأروح كما أشاء، وأكوّن نفسي طوال الوقت، وأن أوجه مواقف الوجهة التي أريد.
4. تحقيق الذات: أن أحقق أهدافي الشخصية بإحساسي، وأن أنجز أفضل مما أنجز الآخرون، وأكسب خبرة ترضيني وتمكنني من أداء عمل أو حلّ مشكلة في الوقت المناسب.
5. التقدير: أن أحظى باحترام الآخرين بفضل ما فعلت، ويتولد إحساس لدى الآخرين بي وبما أنجز.
6. الصداقة: أن أكسب أصدقاء كثيرين، وأن أعمل مع الآخرين، وأستمتع بزمتهم، وأن أنضم إلى مجموعات وأسعد بالعلاقات التي تجمعني بهم.
7. المسئولية: أن أتحمّل تبعات عملي مع الآخرين أو المؤسسات وأن أتولى أمراً وأعني به.
8. الإبداع: أن أمتلك القدرة والرغبة والحرية التي تمكنني من ابتكار أفكار جديدة، وحلول للمشكلات، وإضفاء تحسينات على أساليب الإنتاج أو الإجراءات، أو وضع الخطط وترتيب الأعمال، وأن أكون أول من يجدد ويبدع.
9. الضمان: أن أمتلك الضروريات الأساسية للعيش، وأن أشعر بالأمان، والثقة بالنفس، وعمل مضمون، ودخل دائم.
10. الانتماء: أن أكون مخلصاً للمؤسسة التي أعمل بها ولأسرتي ولجماعات الاجتماعية، والآخرين، وأن أقدم لهم ولائي وصداقتي.

11. العدل والمساواة: أن أنال التقدير والمكافأة لقاء المشاركات والإنجازات حسب الجهد الذي أبدله وبالمقارنة مع جهود الآخرين وأدائهم.

12. التقدم: أن أطور حياتي بالوظيفة والتحسينات التي أجريها على عملي أو مع جماعتي، وأن أزيد من معارفي ومهاراتي، وأن أجد ذاتي في المجموعات التي أعمل وأعيش معها، وأن أحقق المزيد من النضج الشخصي والعملي.

13. الاحترام: أن أكون كبيراً أمام نفسي، وفي أعين الآخرين، وأن يكون وجودي ذا أهمية، وأن لا أصبح مجرد كائن، أن أشعر بأني مفيد وأن الآخرين راغبون بوجودي معهم، وأن أكون قائداً، وألقى التقدير من الجميع.

14. التفوق: أن يكون شعوري طيباً إزاء عملي، وأن أقبله مهما كانت درجة صعوبته أو تعقيدته، أو احتياجه للابتكار، وأن تتاح لي الفرصة لأطبق معرفتي ومهاراتي بإيجابية ويسر.

15. المساعدة: أن أقدم المساعدة والدعم والمشاركة والحماية للآخرين، وأن أكون منفتحاً وكريماً.

16. المال: أن أحصل على راتب مجزٍ، وأي دخل آخر بما يضمن لي حياة كريمة، أن أكون قادراً على تلبية كل حاجاتي المادية بكفاءة.

17. الترفيه: أن أجد الفرصة للبهجة، وأن أستمتع بوجودي وأن أمارس الأعمال التي أحبها، لا المفروضة علي فقط

كيف تنمي مواهب طفلك القيادية

على التربية الاسلامية أن تهتم اهتماماً بالغاً بجانب التربية القيادية والاعداد القيادي وتنمية مواهب الفرد القيادية، والعمل على اعداد جيل قائد يثق بنفسه ويتحدى عقبات السير التي تعترض طريق أمته، وبالتالي فهو يكتسب القدرة على الثبات والصراع، ويمتلك المؤهلات الضرورية للحفاظ على ذات الامة ونموها ورفيها وتحقيق انتمائها العقيدي والحضاري بعيدة عن التبعية والذوبان والانهبان . واعداد مثل هذا الجيل الواعي القيادي انما تقع مسؤوليته على الابوين، كما تقع على المدرسة والمربي بصورة أساسية، فالتمارين وتنمية الملكات والقدرات انما تنشأ بذورها الاولى في جو الاسرة وبين الابوين.

ان المرتكز الاساس في التأهيل القيادي هو الثقة بالنفس والاعتماد عليها والقدرة على صنع القرار، بالاضافة الى التأهيل الفطري، وتكوين الشخصية الطبيعي . إن زرع ثقة الطفل بنفسه في الاعمال البسيطة، وتقليل اعتماده على الابوين في انجاز حاجياته وشؤونه، وتدريبه على أن يصنع القرار بنفسه بترك الاختيار له، ومنحه الحرية في صنع قراراته المناسبة له، كلها ممارسات تنمي في الطفل روح الاعتماد على النفس، وتمكنه من ممارسة المسؤوليات القيادية في مستقبل حياته، كإدارة المشاريع والجماعة السياسية والمنظمات المهنية والاجتماعية وتوجيه الآخرين وادارة شؤونهم..الخ.

وكما تساهم الاسرة في تكوين الشخصية القيادية بذورها الاولى، فان المدرسة هي المزرعة التي تنمو وتزدهر فيها القابليات . والمربي هو الخبير المسؤول عن كشف وتنمية هذه القابليات . وللتربية أساليبها ووسائلها الفنية والعلمية الكثيرة في كشف القابليات القيادية لدى الاطفال، وتمرينهم على قيادة الجماعة وتوجيهها، كتعويدهم القيام ببعض المشاريع والاعمال الطلابية، أو تكليفهم ببعض المسؤوليات التي هي في حدود قدرتهم، كقيادة اللجان والمشاريع المدرسية، أو عرض ومناقشة بعض القضايا، أو ادارة بعض الاعمال الجماعية كتظيم الصف والفريق الرياضي، أو مراقبة المدرسة من ناحية النظافة والنظام، أو الاشراف على السفرات والاعداد لها

وتنظيمها.. الخ، وفي كل الحالات التي يقوم المربي فيها بالاعداد القيادي يجب عليه أن يراعي عدة نقاط هامة مثل:

1. زرع الثقة في نفس الطفل والناشيء ومكافأة المتفوق في مجال عمله، وعدم توجيه الالهانة الى الطالب الفاشل عند الفشل أو اشعاره بالقصور والعجز، بل تجب مناقشة الموضوع معه ليشعر بأهمية شخصيته ويكتشف في نفس الوقت خطأه، كما يجب الاستمرار بتكليفه ليتعود الصبر والمثابرة.

2. عدم تكليف الطفل أو الناشيء ببعض الاعمال التي تفوق قدراته لئلا يواجه الفشل المتكرر ويفقد الثقة بنفسه.

3. تنمية الروح القيادية لدى الطفل والناشيء بواسطة الايحاء اليه بتعظيم الشخصيات القيادية واکبارها، وبيان سر العظمة، وموطن القوة القيادية لدى هذه الشخصيات.

4. العمل على مراقبة الطفل والناشيء، والحذر من أن يقع في الغرور والتعالي نتيجة نجاحه، أو شعوره بتفوقه، بسبب مايقوم به من

أعمال، لئلا تنشأ لديه عقدة الكبرياء والتعالي. هذا مايجب تأكيده والاهتمام به في الادوار الاولى من الحياة المدرسية.

أما بعد أن يعي الطالب الاعمال والمسؤوليات القيادية على مستوى الافراد والامم ويبدأ بالتفكير خصوصاً في المرحلة الاعدادية

والجامعية بمكانة كلّ أمة وما جسده من دور قيادي في الماضي، وما هو المكان الطبيعي لكلّ أمة في الحاضر والمستقبل. فإنّ أهم الاسس والخطوط العريضة التي يجب أن يشاد عليها هيكل المنهج في كلّ أبوابه وصنوف بحثه ومراحل دراسته، وبالطريقة المناسبة لوعي الطالب وإدراكه هي:

1. العمل على ايجاد خط فكري عقائدي ملتزم يقوم على أساس العقيدة والمفهوم الاسلامي في المجال القيادي. وذلك عن طريق تكوين ايدولوجية واضحة المعالم تملأ وعي الطالب ونشاطه الفكري.

2. تنمية الروح القيادية عن طريق تنمية روح الاستقلال الحضاري والقضاء على روح التقليد والتبعية، وذلك ببيان الدور القيادي الذي قامت امتنا به في تأريخها البشري المشرق.

3. ايضاح التحديات التي تواجهها الامة الاسلامية، وتنمية روح المواجهة بالاعتماد على النفس في دخول ميدان الحضارة كأمة فائدة مؤهلة للعطاء والمشاركة.

4. بيان الاسباب الحقيقية لتخلف الامة الاسلامية وكيوتها مقارنة مع تأريخ نكسات الامم وكيفية نهوضها. وقدرة الامة الحية. الاسلامية. على تجاوز عقبات السقوط.

5. العمل على ازاحة التشوية القيادي لحضارتنا، واقتلاع اليأس والشعور بالنقص الذي دأب أعداء امتنا على ايجاده وزرعه في ذهن الجيل ونفسه.

6. بيان مواطن القوة وامكانات النهوض الكثيرة التي تتمتع بها امتنا الاسلامية.

7. القضاء على خرافة تفوق من تفوق من الامم، وتخلّف من تخلّف الى الابد، بايضاح الخط البياني لحركة التأريخ، وسير صعود الامم وهبوطها.

تلك أهم الافكار التي يجب تأكيدها والاهتمام بها عند تخطيط المنهج ووضع أسسه العامة وأهدافه النهائية، عندما يراد تخطيط

منهج مدرسي للمجتمع الاسلامي الذي يأخذ على عاتقه اعداد أجيال الامة، وتنقيح ذهنيته على اساس من فلسفة الاسلام التربوية.

ذلك لان الاسلام اراد للانسان المسلم أن يقوم بدور طبيعي في قيادة البشرية والسير بها في طريق الخير والمحبة والسلام، والوصول

الى مرضاة الله سبحانه، قال تعالى ﴿كنتم خير أمة أخرجت للناس تأمرون بالمعروف وتنهون عن المنكر﴾ وقال ﴿وكذلك جعلناكم أمة

وسطاً لتكونوا شهداء على الناس ويكون الرسول عليكم شهيداً﴾ وقال ﴿والذين يقولون ربنا هب لنا من أزواجنا وذرياتنا قررة أعين واجعلنا

ويترجم الدعاء المأثور عن أئمة أهل البيت عليهم السلام التربية القيادية وتركيز مفاهيمها، فقد جاء فيه اللهم إنا نرغب اليك في دولة كريمة تُعز بها الاسلام وأهله وتذل بها النفاق وأهله وتجعلنا فيها من الدعاة الى طاعتك والقادة الى سبيلك وترزقنا بها كرامة الدنيا والاخرة . فمن هذه المفاهيم وغيرها نجد أن الاسلام يريد ان يعد أمة قائدة رائدة في طريق الخير والحضارة المدنية بما لديها من رسالة انسانية ومفاهيم خيرة ومنهج حياتي فذ، لذلك كان من الواجب على فلسفة التربية الاسلامية أن تواكب الخط الفكري العام والمفهوم الشامل للاسلام، وتؤدي واجبها باعداد الاجيال وتربية أبناء الامة على هذا الاساس.

انتهى

طرائق التدريس

إن التنوع في طرائق التدريس من العوامل التي يمكن للمعلم من تحقيق أهدافه وتهيء له أسباب النجاح في عمله وذلك؛ لأنه تحقق الأهداف المختلفة يتطلب طرائق متباينة وأساليب متنوعة وكل فئة من التلاميذ تتطلب طريقة تلائم مستواها وقدراتها وبقدر ما يكون المعلم عارفا بحاجات تلاميذه وبخبراتهم السابقة يكون نجاحه في إختيار الطريقة الملائمة لهذه الحاجات والخبرات والتي ترضى طموحاتهم وميولهم .فالتعليم بالإكتشاف والتعلم الإبتكاري -مثلا -من الأساليب التي تستهوي التلميذ كما أن الأسلوب الغير المباشر في التعليم أفضل لديهم من الأسلوب المباشر إن معرفة المعلم المتخصصة بطرائق التدريس وبالتقنيات الحديثة والمتطورة تجعل حصته أكثر تشويقاً وبالتالي تجعله أكثر قبولا من تلاميذه

إن المعلم المحبوب من تلاميذه لا بد وأن يكون محبا لهم ن والذي لا يتمتع بهذه الخاصية لا يصلح أن يكون معلما ، لان القناعة الوجدانية والقبول المتبادل من أهم شروط نجاح العمل التربوي

يرى كوميذ بأن المعلم المحبوب هو :ذلك الشخص الذي يجب أن يتمتع قبل أي اعتبار آخر باحساسه كإنسانإن إحساس المعلم بخصائص شخصيته كإنسان يجعله أقدر على فهم الأطفال وحسن التعامل معهم وتسخير امكانياته ومواهبه والظروف من حوله بطريقة تخدم تلاميذه وتخدمه هو وتصل بالجميع إلى مرحلة الرضا والإشباع

ويرى فلاندرز أن هناك صفات يلزم توفرها في الشخص الذي يريد أن يعمل كمعلم بدون ازعاج لنفسه ولتلاميذه وهذه الصفات هي الإقبال على الآخرين هادئ الطبع ولطيف المعشر ومبتسم وموثوق فيه وصبور وقادر على أداء مايقوم به من أعمال

أما مورس فيرى أن المعلم المحبوب هو الذي يتصف بـ

. الدفء في المعاملة الشخصية متفهم لغيره معشري يقدر المسؤولية منظم في سلوكه وعمله له القدرة على استثارة غيره ويتمتع بقدر

طيب من المبادرة والإبداع .

كما أظهرت دراسة قام بها الأمريكي هارت وأخرى قام بها دامج أن هناك ثلاث مجموعات من الأسباب تؤدي إلى إعجاب التلاميذ بمعلميهم وهي

المجموعة الأولى

. متعاون إلى أقصى حد . يشرح درسه جيدا . يستخدم الأمثلة في الشرح

المجموعة الثانية

. حسن الخلق . حاضر البديهة . يشيع جوا من المرح

المجموعة الثالثة

. رؤوف حلیم . يشعر بشعور التلاميذ . تشعر بأنه صديقك

أورد الدكتور كمال دسوقي في كتابه التعليم والتعلم خلاصات لعدة دراسات قام بها باحثون أجنب تحت عنوان . من هو المعلم المحبوب في نظر التلاميذ ومن الدراسات التي وردت بذلك

دراسة روبن :

. المعلم المحبوب هو الذي يجعل التدريس شيقا . يعرف مادة تخصصه . يبدي قدرا كبيرا من الحماسة . لديه القدرة على تنظيم المادة العلمية تنظيما جيدا . يشجع مشاركة التلاميذ . يستعين بالكثير من التصويرات العلمية . عنده روح مرح حقيقي . يتمتع بشخصية ودودة . يبدي اهتماما بالتلاميذ . نبرات صوته تبعث على الارتياح . نظيف في ملبسه . اتجاهه متزن وعملي .

* دراسة الأخت الفيرا

. المعلم المحبوب يجعل التدريس شيقا . يعرف مادة تدريسه . منطقي . يسمح بالمناقشات والأسئلة . يعطي واجبات معقولة . متفهم . لا يحرج الطلاب . لديه روح المرح

* دراسة لامسون :

. المعرفة بمادة التخصص . يتقن مهارات التدريس . شخصيته مميزة في عرض المقرر . الإنصاف أو النزاهة . القدرة على التعامل مع التلاميذ . يتصف بالإخلاص والأمانة . روح المرح . المظهر الأنيق

* دراسة هارت :

. يشرح الدرس بوضوح ويستعين بالأمثلة . فرح، سعيد، لديه روح المرح . إنسان ودود، نشعر كأنه واحد منا

- . يهتم بالتلاميذ ويفهمهم
- . غير متحيز ، لايحابي
- . صبور حنون متعاطف
- . يشير قابلية التلاميذ للتعلم
- . حازم يضبط الفصل ، يفرض الاحترام
- . غير عابس أو ساخط أو ساخر
- . شخصيته تبعث على السرور
- . عادل في درجاته ، ويعطي اختبارات متوسطة

طرق التدريس

بقلم : اسامة فوزي

تعتبر مهنة التدريس أو التعليم في العالم العربي مهنة لا مهنة له ، وغالباً ما يتوجه آلاف الأشخاص لممارسة هذه المهنة بعد تخرجهم من المدارس الثانوية أو الجامعات دون أن يكون لديهم الاستعداد الكافي لممارسة هذه المهنة وفي أكثر الأحيان يتخذ هؤلاء مهنة التدريس وسيلة لتحقيق مصالح شخصية سريعة بسبب توفر العمل فيها فضلاً عن دخلها الشهري الثابت الذي يقع وسطاً بين " دخول قطاعات الموظفين وغالباً ما يترك المدرس مهنة إلى مهنة أخرى أكثر استقراراً وأكثر إيراداً وبهذا تكون المهنة بالنسبة للكثيرين محطة مؤقتة يغادرها الواحد منهم في أول قطار جديد يحملهم إلى عالم المستقبل.

مهنة وتخصص

بسبب هذه النظرة المتخلفة لمهنة التدريس أو التعليم وبسبب قصور أجهزة التعليم والتربية في الوطن العربي وعجزها عن الرقي بالمهنة اجتماعياً وفتحياً ، ظل المدرس أو المعلم بعيداً عن نظريات التعليم التي تشكل أساساً ومحوراً لهذه المهنة في الدول المتحضرة ، وقلة قليلة تطلع عليها بحكم الدراسات في معاهد المعلمين أو بحكم بعض الدورات التدريبية السريعة التي غالباً ما تكون نظرية في طروحاتها وتطبيقاتها ونسخته في مسافاتها وتعييناتها.

طرق التدريس:

التدريس مهنة وفن ، ولطرق التدريس مدارس وتيارات ونظريات يحيط بها المدرس في الدول المتقدمة قبل أن يسمح له بالنزول إلى الميدان ، وهي طرق كثيرة قد نجد بعضها لدى مدرسي الإمارات ، لكن هذا الإستثناء يظل محدوداً وقاصراً على نوعية معينة ومؤهلة تربوياً وعلمياً بينما يجهل الكثيرون طرق التدريس ويمارسون المهنة بعفوية مطلقة تتداخل فيها الطرق وتتلاطم وتتقوّل وفقاً لأهواء الموجهين أو النظار أو اللوائح

الطريقة الإلقائية

وعلى العموم فإن الطريقة الإلقائية هي الغالبة في الوسط التعليمي ويكاد المدرسون لا يعرفون غيرها وهي تقوم على أسلوب المحاضرة حيث يلزم التلاميذ الصمت طوال الحصة بينما يطغى صوت المدرس على أصوات الجميع ، محلاً وعارضاً ومناقشاً ومفسراً بتلقائية وبصوت عال يهدف إلى إجتذاب الإنتباه وربما إدخال الروع في القلوب .

والطريقة الإلقائية في التعليم تحتاج إلى مواصفات خاصة يجب أن تتوفر في المدرس ، ومنها طلاقة اللسان والصوت الواضح الجذاب وملكة الخطابة بما تشترطه من حركات بالأيدى والرأس تشكل في مجموعها أداة التوصيل والتأثير على التلميذ المتلقى ، وغنى عن الذكر أن هذه الطريقة تشترط أيضاً الإلمام بالمادة ولكن هذا الشرط ليس رئيساً لأن الكثيرين يتغلبون على ضعفهم العلمى بالصوت الجمهورى وطلاقة اللسان والقدرة على جذب الإنتباه وقتل الوقت في الحركات المسرحية والنكات والمداعبات التي تجد قبولاً عند التلاميذ . وعندما تسود هذه الطريقة في المدارس والفصول تصاب معايير تقييم المدرسين بالخلل ، لأن المدرس القوي في مادته الضعيف في صوته لا ينال بالضرورة درجة متقدمة كتلك التي ينالها صاحب الصوت المجلجل والحركات المثيرة المحببة للأطفال . لكن للطريقة الإلقائية من جانب آخر فوائدها فيما لو أحسن إستغلالها ونوظيفها في الفصل بخاصة عند الأطفال الذين لا يحسنون القراءة ومن ثم ليس أمامهم إلا الإستماع أو المشاهدة . وكلما كان المحاضر متبسّطاً ومثيراً لأحاسيسهم كان المردود التربوى والعلمى متقدماً وثرياً .

شريطة أن ينوع المحاضر أو المدرس في أساليب الإلقاء وفي نبرات الصوت فلا يقصر الحصة كلها على خطبة مملة وإنما يوظف القصة أو الحكاية الطريفة في البناء الدرامى للحصة والتعليم بالحكايات أو القصص فن يحتاج إلى مهارات متعددة تشمل القدرة على الإلقاء الجميل والوصف الساحر والتبسيط في الأداء وتلوين الصوت وتوظيف معلومات التلاميذ التي اكتسبوها من قبل فمن الأشياء الثابتة أهمية الأسلوب المتبع في تدريس موضوع ما ، ولا يوجد ضمان لجودة طريقة معينة للتدريس بوجه عام ولكن المعلم ذاته يستطيع أن يوجد ضمان في طريقة معينة في التدريس لموضوع معين ويعتمد ذلك بعد توفيق الله على العوامل التالية :

- 1- اختيار المعلم لطريقة مناسبة لأهداف الموضوع .
- 2- أن يكون لدى المعلم المهارات التدريسية اللازمة .
- 3- أن يكون لدى المعلم الخصائص الشخصية المناسبة .

طريقة التدريس :

- ما يتبعه المعلم من خطوات متسلسلة متتالية ومترابطة لتحقيق هدف أو مجموعة أهداف تعليمية محددة .
- تحديد طريقة التدريس .

يتطلب تحديد الطريقة ما يأتي :

- أولاً : تحديد خبرات الطلاب السابقة ومستوى نموهم العقلي .
- ثانياً : تحليل مادة التدريس لتحديد محتوى التعلم .

ثالثاً : تحديد أو صياغة أهداف التعلم وتختلف أهداف التعلم باختلاف نوعية الطلاب ومستواهم العقلي و المواد والوسائل المتاحة للتدريس . وبعد تحديد خبرات الطلاب السابقة ومستوى نموهم العقلي وتحليل مادة التدريس لتحديد محتوى التعلم وتحديد أهداف التعلم يحدد المعلم طريقة التدريس التي تتلاءم مع المادة العلمية والمستوى العقلي وميول التلاميذ وعند تحديد المعلم طريقة أو طرق التدريس لتدريس الموضوع الذي يريد تدريسه عليه أن يسأل نفسه خمسة أسئلة هي :

1- هل تحقق الطريقة أهداف التدريس ؟

2- هل تثير الطريقة انتباه الطلاب وتولد لديهم الدافعية للتعلم ؟

3- هل تتمشى الطريقة مع مستوي النمو العقلي أو الجسمي للطلاب ؟

4- هل تحافظ الطريقة على نشاط الطلاب في أثناء التعلم وتشجعهم بعد انتهاء الدرس ؟

5- هل تنسجم الطريقة مع المعلومات المتضمنة في الدرس ؟

إذا كانت الإجابة ب نعم أو إلى حد ما فيمكن أن يقال أن الطريقة التي اختارها المعلم صالحة وإذا كانت الإجابة ب

لا في معظم الأسئلة فإن على المعلم أن يغير من طريقته .

القواعد العامة لطرق التدريس : وإذا دققنا النظر في القرآن الكريم وجدنا أنه قد اشتمل على القواعد العامة لطرق التدريس .

1- السير من المعلوم إلى المجهول قال تعالى (وقالوا إن نتبع الهدى معك نتخطف من أرضنا أولم نمكن لهم حرماً آمناً يجبي إليه ثمرات كل شيء رزقاً من لدنا ولكن أكثرهم لا يعلمون) التذكير بنعمة الأمن من بعد ما أصابهم الخوف والرعب حين قدوم أبرهة لهدم الكعبة المشرفة

2- التدرج من البسيط إلى المركب قال تعالى: (ومن آياته أنك ترى الأرض خاشعة فإذا أنزلنا عليها الماء اهتزت وربت إن الذي أحياها لمحي الموتى إنه على كل شيء قدير). ففي الآية الكريمة تدرج من البسيط المؤلف لهم المشهود في عالم النبات ثم يتوصل بعد ذلك إلى تقرير القضايا الكبرى . التوحيد المطلق والقدرة المطلقة والعلم الشامل وأن الله تعالى محي الموتى وأنه على كل شيء قدير .

3- التدرج من المحسوس إلى المعقول : قال تعالى : (وهو الذي يرسل الرياح بشراً بين يدي رحمته حتى إذا أقلت سحاباً ثقالاً سقنه لبلد ميت فأنزلنا به الماء فأخرجنا به من كل الثمرات كذلك نخرج الموتى لعلكم تذكرون والبلد الطيب يخرج نباته بإذن ربه) الماء النازل على الأرض الهامدة وخروج النبات منها مجاز يقرب أمر الإعادة والإحياء بعد الموت كما يقرر قدرة الله على الخلق والإعادة . البلد الطيب والبلد الخبيث مجاز عن القلب المؤمن وقلب الكافر .

طرق التدريس :

يمكن تصنيف طرق التدريس وفقاً لمدى استخدام المعلم لها وحاجته إليها إلى قسمين :

1- طرق تدريس عامة : وهي الطرق التي يحتاج معلمو جميع التخصصات إلى استخدامها .

2- طرق تدريس خاصة : وهي الطرق التي يشيع استخدامها بين معلمي تخصص معين ويندر استخدامها من قبل معلمي

التخصصات الأخرى . وفيما يلي أهم طرق التدريس العامة :

أولاً : الطريقة الاستنباطية :

وهي صورة من صور الاستدلال حيث يكون سير التدريس من الكل إلى الجزء أي من القاعدة العامة إلى الأمثلة والحالات

الفردية ، وجوهر فكرة الاستنباط هو إذا صدق الكل فإن أجزاءه تكون صادقة .

متى تستخدم هذه الطريقة ؟ .

تستخدم في تدريس القواعد العامة مثل النظريات والقوانين ، وعندما نريد تدريب الطلاب على أسلوب حل المشكلات بمختلف صورها

الخطوات الإجرائية :

1- يعرض المعلم القاعدة العامة (قانون - نظرية - مسلمة) على الطلاب وشرح المصطلحات والعبارات المتضمنة بتلك القاعدة .

2 يعطي المعلم عدة مشكلات متنوعة أمثلة ويوضح كيفية استخدام القاعدة في حل تلك الأمثلة .

3- تكليف الطلاب لحل عدة مشكلات بتطبيق القاعدة عليها .

مثال : 1- عرض القاعدة : $a + b = 2(a + b)$ (أ + ب) = $2 + 2$ أ ب + ب . 2

ويتضمن العرض توضيح القاعدة بالرسم والوسيلة التعليمية حتى يدرك الطلاب فكرة القاعدة .

2- إعطاء الطلاب عدة أمثلة على تلك القاعدة بحيث يوضح المعلم كيفية تطبيق القاعدة العامة على هذه الأمثلة .

3- مرحلة التطبيق : يكلف المعلم طلابه بحل عدد من التمارين المتنوعة باستخدام القاعدة .

ثانياً : الطريقة الاستقرائية :

وهي أحد صور الاستدلال بحيث يكون سير التدريس من الجزئيات إلى الكل ، والاستقراء هو عملية يتم عن طريقها الوصول إلى التعميمات من خلال دراسة عدد كاف من الحالات الفردية ثم استنتاج الخاصية التي تشترك فيها هذه الحالات ثم صياغتها على صورة قانون أو نظرية

متى تستخدم هذه الطريقة ؟ عندما يراد الوصول إلى قاعدة عامة نظرية أو قانون .

الخطوات الإجرائية :

1- يقدم المعلم عدد من الحالات الفردية التي تشترك فيها خاصية رياضية ما .

2- يساعد المعلم الطلاب في دراسة هذه الحالات الفردية ويوجههم حتى يكتشفوا الخاصية المشتركة بين تلك الحالات الفردية

3- يساعد المعلم طلابه على صياغة عبارة عامة تمثل تجريباً للخاصية المشتركة بين الحالات .

4- التأكد من مدى صحة ما تم التوصل إليه من تعميم بالتطبيق .

مثال : 1- اعرض على طلابك عدة مثلثات متنوعة . حالات فردية ، إما برسمها بالسبورة أو بتوزيع نماذج على الطلاب .

2- اطلب من تلاميذك قياس زوايا كل مثلث ثم حساب مجموعها .

3- اطلب من تلاميذك تعميم ما توصلوا إليه وصياغة القاعدة العامة وهي مجموع زوايا أي مثلث تساوي 180 درجة

4- اطلب من تلاميذك رسم مثلثات أخرى للتأكد من صحة القاعدة .

ثالثاً : طريقة حل المشكلات :

وهي أن يقوم المعلم بطرح مشكلة (حل تمرين) على طلابه وتوضيح أبعادها ، وبعد ذلك يناقش ويوجه الطلاب للخطوات والعمليات التي تقود لحل المشكلة ، وذلك بتحفيز الطلاب على التفكير واسترجاع المعلومات المرتبطة بالمشكلة ، وبعد ذلك يقوم

المعلم بتقويم الحل الذي توصل إليه الطلاب . أي أن هذه الطريقة تمر بثلاث مراحل هي : التقديم - التوجيه - التقويم .

ويفضل أن يقسم المعلم طلابه إلى مجموعات وذلك لمراعاة الفروق الفردية .

مثال : عددان موجبان يزيد أحدهما 5 عن الآخر ، إذا كان حاصل ضربهما 24 فما العددان ؟

رابعاً : الطريقة الوصفية :

يعتمد هذا الأسلوب بالمقام الأول على الوسيلة بحيث أنه يفترض بالدرس أن يكون غنياً بالوسائل التعليمية المعينة وهذا الأسلوب تكون فيه الوسيلة محور الدرس بحيث لا يشرح جزءاً من الدرس إلا عبر الوسيلة .

خامساً : طريقة المحاضرة (الإلقاء) :

تعريفها : هي طريقة التدريس التي تعتمد على قيام المعلم بإلقاء المعلومات على الطلاب مع استخدام السبورة أحياناً في تنظيم بعض الأفكار وتبسيطها، ويقف المتعلمون موقف المستمع الذي يتوقع في أي لحظة أن يطلب منه المعلم إعادة أو تسميع أي جزء من المادة التي ألقاها لذا يعد المعلم في هذه الطريقة محور للعملية التعليمية وهذه الطريقة يرى كثير من التربويين أنها طريقة مملّة تدفع بالطلاب إلى النفور من الدرس ولكن يستطيع المعلم أن يجعل منها طريقة جيدة إذا راعى التالي :

- * أن يعد المعلم الدرس إعداداً جيداً من جميع الجوانب .
- * أن يكن الإلقاء توضيحاً لما هو موجود في الكتاب لا إعادة له .
- * أن يقسم الدرس إلى أجزاء وفقرات .
- * أن يستخدم السبورة لتسجيل بعض النقاط .
- * أن يستخدم ما يلزم من وسائل .
- * أن يتعد عن الإلقاء بسرعة وبصوت واطئ وأن يغير نبرة الصوت بين الحين والآخر .
- * أن يتأكد من فهم الطلاب للجزء الأول من الدرس قبل الانتقال إلى الجزء الآخر .

سادساً : طريقة المناقشة والحوار :

تعريفها : هي طريقة التدريس التي تعتمد على قيام المعلم بإدارة حوار شفوي خلال الموقف التدريسي ، بهدف الوصول إلى بيانات أو معلومات جديدة وضوابط طريقة المناقشة :

- 1- أن تكون الأسئلة مناسبة للأهداف ومستوى الطلاب والزمن .
- 2- أن تكون الأسئلة مثيرة للتفكير وليست صعبة أو تافهة .
- 3- أن تكون الأسئلة خالية من الأخطاء اللغوية والعلمية .
- 4- أن تكون الأسئلة متدرجة في الصعوبة ومباشرة .
- 5- أن يشارك بالمناقشة جميع الطلاب ، وأن يتاح الفرصة للطلاب لمناقشة بعضهم البعض .
- 6- أن يشارك المعلم في توزيع الطلاب وضبط المناقشة والتنظيم .

سابعاً : العرض أو البيان العلمي :

تعريفها : هي قيام المعلم بأداء المهارات أو الحركات موضوع التعلم أمام الطلاب وقد يكرر هذا الأداء ثم يطلب من بعض الطلاب تكرار الأداء . ولضمان نجاح العرض في تحقيق أهدافه لا بد من توفر الشروط الأساسية الآتية :

- * التقديم للعرض بصورة مشوقة وذلك لضمان انتباه الطلاب قبل البدء في أداء المهارات .
 - * إشراك الطلاب بصفة دورية في كل ما يحتويه العرض أو بعضه .
 - * تنظيم الطلاب في مكان العرض بشكل يسمح لكل منهم أن يرى ويسمع بوضوح ما يدور أثناء العرض .
- ثامناً : الأسلوب القصصي :** هو تحويل الدرس إلى قصة بأسلوب شائق وممتع .

إصلاح العملية التربوية.. بداية العلاج

* محمد الروبي عبد الوهاب

أطراف هذه القضية الشائكة أربعة: المجتمع والمتعلم ودار العلم والمعلم
فما دور كل طرف من هذه الأطراف؟ وما الاتجاه الذي يسير فيه الآن، والاتجاه الذي يجب أن يكون عليه، حتى نوفق بين هذه الأطراف
كي نصل إلى الهدف الذي نسعى إلى تحقيقه؟
لذلك فإننا نسأل أولاً: هل المجتمع الذي نعيش فيه يريد للمتعلم أن يصل للدرجة الثقافية التي يأملها التربويون منه؟ أم أنه يريد شخصاً
يملاً الفراغ ويسير على وتيرة السابقين ويطبق قوانين ولوائح أكل عليها الزمن وشرب؟ .
إذا أجبنا عن هذا التساؤل بكل صدق نكون قد بدأنا الخطوة الأولى للعلاج، فالمجتمع لا يريد إلا إنساناً يسعى طيلة الشهر كادحاً
كاداً لكي يحصل في نهايته على راتب يستطيع أن يعيش منه هو وأسرته، دون النظر لكونه مبتكراً أو عبقرياً، بل أحياناً قد تؤدي عوامل
أخرى إلى دفن أصحاب المواهب والقدرات الخلاقة، وقد يؤدي نبوغ الفرد إلى فصله وتسريحه من العمل، وقد يتطور الأمر إلى اتهامه
بالجنون وإيداعه في أقرب مصحة للأمراض العقلية، فالمجتمع الذي يرفض كل جديد ولا يتقبل الأفكار النابغة ويرى فيها مخالفة للسنن
التي سار عليها الأقدمون سنوات طويلة، كيف يشجع الثقافة والمثقفين؟
إن البداية تكون بإصلاح نوعية معينة من أفراد المجتمع وإعدادهم لمستقبل التغييرات التي سوف تحدث حتى لا نصطدم بالرفض
من جانبهم حين نصل إلى مرحلة التطبيق العلمي والعملية.

فمن الآن يجب أن تقوم أجهزة الإعلام المختلفة بالتوعية اليومية لأفراد المجتمع وحثهم على تبني الأفكار الجديدة، وتشجيع
المواهب والنابعين، وإعداد المؤسسات التعليمية الخاصة لتشجيع الأفراد وإفهامهم أن ما نُقدم عليه هو الإصلاح بعينه، أي زرع الأفكار
الجديدة محل الأفكار القديمة التي لا تناسب ما نصبو إليه، وهو ما يتطلب تضافر الجهود، وإضافة إلى ما سبق فإن هناك مجتمعات ليس
لديها الاستعداد لتقبل النصيحة أو حتى الإصغاء لفكر جديد، بل يتعدى الأمر إلى أبعد من ذلك، حيث يتطور إلى هجوم ضار ينجم عنه
إجهاض الفكرة قبل ولادتها، ومن ثم النكوص من جديد.

أما عن المتعلم وهو الهدف الأساسي والرئيسي الذي قامت من أجله العملية التعليمية، فيجب علينا أن نعدّه الإعداد الجيد منذ
نعومة أظفاره، ونبدأ بالمنزل وقبل دخوله المدرسة، ثم يتدرج إدخال المواد الثقافية مع باقي المواد على أن تعمل المؤسسات وكل من يهمله
الأمر على تدعيم هذا الاتجاه، ويقوم فريق عمل بإعداد منظومات يومية وأسبوعية وشهرية وسنوية، وتوضع خطة قصيرة الأجل وخطة طويلة
الأجل، وتقوم بإجراء المسابقات وترصد لها الجوائز، ويتم إضافة درجات وعلامات تمييز للنابعين وتكون لهم الأولوية في الأماكن الراقية
لقيادة المجتمع ومنحهم مكافآت مادية لتشجيعهم على صقل مواهبهم.

وتقدم الجهات المعنية الدعم والعون الكافي للمتعلم، وبهذا نكون قد وصلنا إلى بداية الطريق إلى الحل الجذري.
وعن دور العلم على اختلافها واتجاهاتها، فيجب أن تكون معدة إعداداً جيداً يسمح بالابتكار والإبداع وتشجيع المثقف، وتخصص
ححص ومحاضرات وندوات لحث الطلاب على السير في الاتجاه السليم، لذلك يجب أن تزود بكل ما تحتاج إليه من الوسائل العصرية
التي تواكب الجديد في كل مجال، فليس من المعقول أن يدرس الطلاب في بلاد حولنا مبادئ الحاسب الآلي منذ بداية إدراكهم، في
الوقت الذي يتم فيه تعليم أولادنا على أصابع اليد، ويجب توفير المكان الجيد المناسب والملائم، فمن غير المعقول أيضاً أن يجلس
التلميذ مرتعداً من البرد بسبب عدم وجود زجاج للنافذة، ونطلب منه أن يركز ليبدع! فالمكان المناسب المعد والمجهز بجميع الأجهزة

والأثاث هو أساس العملية الثقافية.

والعنصر الرابع وهو المعلم، فيجب إعداد جيل من المعلمين يكونون على اقتناع تام وإيمان كامل بالدور المنوط بهم فعله، لأن فاقده الشيء لا يعطيه. ويعطى كل الصلاحيات التي تساعد في عمله لإعداد ذلك الجيل الذي نريد منه أن يمتطي صهوة الجواد ليحلق ملتحقاً بركب الحضارة، ومن أجل ذلك نرى ضرورة:

- زيادة ميزانيات البحث العلمي وربط مراكز الأبحاث بالشركات والمصانع لتتولى الإنفاق والتمويل والمساهمة في دعم الأنشطة الثقافية والعلمية.

- تغيير محتوى الأنظمة التعليمية والمناهج بحيث تدعم الثقافة والابتكار بدلاً من الحفظ.

- عدم استيراد نماذج غريبة غريبة عن المجتمع، لأن ما يصلح لمجتمع قد لا يصلح لمجتمع آخر، مع الوضع في الاعتبار حاجات وميول ورغبات وواقع المجتمع الذي نعيش فيه، وتطوير الظروف المحيطة بنا لتتوافق مع معطيات ذلك النظام.

- خلق جو تعيش فيه الثقافة، وذلك بعدم تكسيم الأفواه، وسجن الأفكار الخلاقة وأصحابها وإتاحة الفرصة لكل مبدع لأن يدلي

بدلوه دون عقاب أو محوه من الحياة ومجازاته بجزء "سمنار".

- يجب ربط الجامعات والمجتمع بشكل وثيق.

انتهى

كيف تقاس كفاية المعلم بطريقة موضوعية

مقال منشور في جريدة البيان - صفحة الأبحاث - دبي عام 1982

بقلم : أسامة فوزي

ما زالت نظريات التربية المعمول بها في البلاد العربية بشكل عام ودولة الإمارات بشكل خاص قاصرة عن إيجاد الوسائل الناجعة لقياس كفاية المعلم بطريقة موضوعية خلال عمله في الميدان ، وتنصرف معظم هذه النظريات وما يتبعها من ممارسات التوجيه الفني إلى الأهتمام بالشكليات والإحتكام إليها في قياس كفاية المعلم ومن ثم في وضع تقريره الفني.

فالمعلم الفاشل ، أى الذى يفتقر إلى الموهبة والأستعداد الفطرى والعلمى لممارسة المهنة ، يمكن وفقاً لخطط التوجيه الفني فى المتابعة والتقييم أن ينجح بامتياز وذلك بتزويق كراسة التحضير وإعداد الخطة السنوية أو نسخها عن الآخرين والإشتراك فى النشاطات المظهرية فى المدرسة وإقامة علاقات شخصية وطيدة مع الموجه أو الناظر أو المسؤول فى الوزارة ثم التمتع بصوت مرتفع يعطيه حضوراً كاذباً فى كل إجتماع أو ندوة أو لقاء .

وفى الحقيقة أن مشكلة وضع معيار ثابت لقياس كفاية المعلم بطريقة موضوعية ، ليس قصراً على الإمارات أو الوطن العربى وإنما هى مشكلة عامة تعانى منها أوساط التربية والتعليم فى العالم كله ، لكننا هنا توقفنا عن محاولة البحث عن هذا المعيار وجعلنا المعايير الخاطئة الحالية والمتوارثة عن أجيال التخلف قانوناً لا يمكن تجاوزه أو تعديله بينما نجد لدى الآخرين محاولات مستمرة لوضع هذا المعيار والأحتكام اليه.

ففى عام 1983 نشر الدكتور ابراهيم عصمت مطاوع بحثاً عن التنمية البشرية بالتعليم ، ورد فيه ما يفيد أن خبراء التربية نجحوا فى وضع تدريج متوى يشابه " الترمومتر " يمكن به قياس سمات المعلم الناجح ولم يذكر الباحث تفصيلات حول هؤلاء الخبراء أو الجهة التى وضعت هذا المعيار أو المصدر الذى ورد فيه ، لكنه ذكر أن هذا المعيار المتدرج يتكون من مئة درجة تتناول الصفات الشخصية والصفات المهنية والصفات المتعلقة بالديمقراطية للمعلم الصالح على إفتراض أن كل صفة تتساوى فى درجتها مع أى صفة أخرى. لم يفصل خبراء التربية الذين وضعوا المعيار المذكور الصفات الشخصية التى يجب أن تتوفر فى المعلم ولم أجد فى بحث الدكتور ابراهيم عصمت شرحاً لهذه الصفات أو توصيفاً لها يمكن الإحتكام اليه فى وضع الدرجة .

فهو يذكر على سبيل المثال صفة "البشاشة "دون أن يحدد معياراً لقياسها ، مما يعنى أن درجة هذه الصفة ستظل نسبية تختلف من معلم لأخر ومن ثم سيختلف الموجهون فى تقديرها ، فقد يرى أحدهم أن المعلم البشوش هو الذى يضحك بوجهه ، أو يتصنع الضحكة فى الفصل ، أو يتلقى الضيوف المقبلين عليه بعبارات الترحيب الزائد عن الحد ، وبعض الموجهين يطربون لهذا بل يطلبونه بينما قد يرى آخرون أن البشاشة ليست مظهراً وإنما هى سلوك فى داخل الفصل .

وما قلناه عن البشاشة يمكن أن نقوله عن صفة "النظافة "والمظهر الحسن " و "القامة المعتدلة " . ما ذنب المدرس القصير . و "صحة البدن " وغيرها. هناك صفات شخصية أخرى مطلوبة فى المعلم وفقاً للنظرية السابقة لا تقل طرافة عن سابقاتها مثل :

1. أن يكون صاحب صوت جذاب.
2. أن يكون واثقاً من نفسه.
3. أن يكون موضع اعتماد الغير.
4. أن يكون ذا حيوية ونشاط.
5. أن يكون متزن الإنفعالات.
6. أن يكون قادراً على ضبط نفسه.
7. أن يكون قادراً على التكيف.
8. أن يكون إجتماعياً.
9. أن يكون واقعياً.
10. أن يكون متعاوناً.
11. أن يكون منظماً.
12. أن يكون رياضياً.
13. أن يكون رقيقاً دون ما حازماً دون قسوة.

14. أن يكون صبوراً ، صريحاً ، موضوعياً.

15. أن يكون لا يؤمن بالتطير.

16. أن يكون جريئاً في الحق ملتزماً بالقانون العام.

17. أن يكون محباً للفن وللطبيعة.

غنى عن الذكر أن بعض هذه الصفات المشروطة لا تصمد أمام أى نقاش منطقي ، فمدرس التربية الإسلامية . على سبيل المثال . قد يكون ضريباً فكيف نطلب منه أن يكون رياضياً !! ثم أن الصوت الجذا _

كيف نكشف الأطفال المتفوقين وكيف نطورهم؟

* شنتمانى كار

من هم الأطفال المتفوقون؟

يعد الأطفال الذين يمتلكون مستوىً عالياً من الذكاء والاتجاهات والمواهب الخاصة متفوقين. فقد عرّف هاففهرست الطفل الموهوب أو المتفوق بأنه الطفل الذي يظهر باستمرار أداءً متميزاً في أي نشاط أو مجال مفيد. يؤكد علماء النفس والمربون كثيراً أو قليلاً على الطفل المتفوق أكثر من الطفل العادي أو الطفل ضعيف العقل. وهذا صحيح في البلدان الغربية وبخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث أحرزت التربية تقدماً كبيراً في تمييز حاجات الأطفال المتفوقين والمحرومين وصعوباتهم. فمن الواضح أن الأطفال المعوقين وضعاف العقول يجذبون انتباهاً أعظم من المربين وغيرهم بسبب العيوب التي يعانون منها نتيجة عدم قدرتهم على مجاراة الأطفال العاديين. وفي الصف يخفق الأطفال المتفوقون في جذب انتباه المدرسين، لأنهم يستطيعون أن يتجاوزوا الطفل العادي في الصف أو يسبقوه. ولذلك فإن الحاجة للاهتمام الخاص بالنسبة لهم لا يتم الشعور بها أو إدراكها بدقة. ومن جهة أخرى فإن الأطفال المعوقين دائماً يتطلبون انتباهاً خاصاً من المعلم.

في علم النفس لا توجد خطوط صلبة أو حدود حاسمة أو سريعة لفصل مجموعات عن أخرى، لأن الخصائص النفسية موزعة على مستقيم كبير ولذلك من الصعب جداً أن يحدد العدد المناسب للمتفوقين. ولكن على كل حال إن علماء النفس قد حددوا مجموعات المتفوقين جداً والمتفوقين في مجال حاصل الذكاء، علماً أن التصنيف الذي يتم اتباعه واعتماده في هذا المجال غير متفق عليه تماماً أو بشكل كامل كما هي الحال بالنسبة للحدود العليا والدنيا.

لقد ذكر التاريخ أن الاهتمام بتوجيه الأطفال المتفوقين وتربيتهم قد وجد في الفترتين اليونانية والرومانية القديمة. ولكن التحسن في

هذا المجال لم يكن جاداً حتى النصف الثاني من القرن التاسع عشر. فبعد نشر غالتون لكتاب العبقرية بالوراثة عام 1869 ولومبروزو للإنسان العبقري عام 1891 جاءت دراسات الأطفال المتفوقين إلى المقدمة في الاهتمام. فسابقاً كان يظن أن العبقرية والجنون مرتبطان بشكل وثيق معاً. وفي عام 1905 أحدث بينه تطوراً خارقاً جداً بخلق اختبارات الذكاء وفي عام 1925 قدم ترمان دراسته الطولانية الشهيرة للعباقرة. وبعدئذ أصبح التركيز على المتفوقين أكثر بروزاً حيث نجد أنه بعد عام 1950 حدث تحديد للاهتمام في هذا المجال وبخاصة بعد خطاب غيلفورد في أمريكا ومطالبته بالكشف عن المتفوقين والمبدعين وتربيتهم.

ولكن من هو المتفوق؟ إن المتفوقين هم أولئك الأطفال الذين تضعهم قدراتهم العقلية في المستوى الأعلى لتوزع السكان. فالمتفوقون دراسياً يمتلكون حاصل ذكاء قدره 130 فما فوق وهم يمتلكون قدرة معرفية عالية وإبداعاً في التفكير والإنتاج وموهبة عالية في مجالات خاصة. بحيث يمكن أن يكونوا في المستقبل حلالين للمشكلات ومبدعين للمعرفة ومقومين للثقافة إذا تم تزويدهم بالخبرات التربوية المناسبة.

خصائص المتفوقين:

ليس هناك شك في أن الطفل المتفوق عقلياً يظهر موهبة من خلال أدائه المتميز في أي نشاط يستحق اهتمامه. ويتم تحديد هؤلاء الأطفال في المدرسة من قبل معلمهم الذين يكونون قادرين على ذلك بملاحظة أدائهم ومراقبته. هناك عدد من الأفكار الخاطئة بين الناس فيما يتعلق بخصائص الأطفال الموهوبين والمتفوقين جداً. فمن الكاريكاتير والفولكلور يحصل الناس على فكرة تقول إنهم صغار جسمياً في شكلهم وضعاف في نموهم. كما أنهم يمتلكون فكرة قوية بأن الناس المتفوقين عقلياً حركيون وغير مستقرين وأحاديوا الاتجاه ومرفوضون اجتماعياً، إلا أن معظمهم يبديون بأنهم راشدون عاديون فيما يتعلق بالذكاء والتحصيل.

على كل حال ما من واحدة من الأفكار المذكورة أعلاه صحيحة، فلعقدين من الزمن تم مسح مجموعات من الأطفال ودراستهم بشكل شامل وكامل، وقد تم اكتشاف الصفات التالية في هذه الأبحاث:

1. الصفات الجسمية:

تكشف الدراسات المختلفة للأطفال المتفوقين أنهم يمتلكون نمواً جسمياً فوق المتوسط فهؤلاء الأطفال أكثر طولاً، وأثقل وزناً، وأفضل بناءً ونمواً من غيرهم من الأطفال. أما صحتهم العامة فتكون فوق المتوسط وتستمر كذلك حتى الرشد. وأما نسبة وفيات الأطفال والجنون فقد وجد أنها منخفضة عند هؤلاء الأطفال المتفوقين، وأنهم يمتلكون أيضاً تناسقاً وضبطاً جيدين للعضلات. ففي دراسة بالدوين التي أخذ خلالها مايس 594 طفلاً من مجموعة ترمان للمتفوقين (والتي كان حاصل ذكائها بين 130 و 189) بدأ أولئك الأطفال متفوقين على المجموعة التي تمت مقارنتهم بها. وفي عام 1925 حصل ترمان على التفاصيل التالية عن الأطفال المتفوقين:

. يمتلك الأطفال المتفوقون وزناً أكبر من غيرهم عند الولادة.

. إنهم ينظفون بشكل مبكر أكثر من غيرهم (يتعلمون ضبط الإخراج والإطراح).

. إنهم حذرون.

. إنهم أفضل من المتوسط من الناحية الغذائية.

. إنهم أطول وأثقل وأقوى في قبضة أيديهم وأكتافهم، ومتفوقون في قدراتهم الحركية وأقل إصابة بعيوب السمع، والتنفس الفمي وأقل

إصابة بالتأتأة...

2. نمو الصفات العقلية:

تكشف الدراسات العلمية أن الأطفال المتفوقين يحققون نمواً أفضل من بقية الأطفال في جميع المجالات. فتعلمهم للكلام والمشي والقراءة يكون مبكراً بشكل متميز، وإنهم موهوبون بعدد من الخصائص في شخصيتهم وذكائهم. فلقد بينت دراسات الحالة للأطفال المتفوقين عقلياً أنهم يمتلكون معايير ومعدلات تحصيل أرفع من الأطفال العاديين، وأن استجاباتهم تكون أسرع، وأن تقدمهم يكون أوضح من الأطفال العاديين أيضاً، وأن نشاطاتهم في الصفوف واسعة ومتنوعة وأن اهتماماتهم أكثر تنوعاً أيضاً من بقية الأطفال. لقد ذكر كيرك أن الأطفال المتفوقين عقلياً يكونون أكثر اهتماماً بالموضوعات المجردة كالأدب والحوار... الخ وأقل اهتماماً بالموضوعات الإجرائية مثل التدريب اليدوي. كما وجد أنهم ليسوا اجتماعيين إلى حد ما. وتكشف الأبحاث أن معظم الأطفال المتفوقين يقعون في الربيع الأدنى في المساحة الاجتماعية للاهتمام باللعب إذا تمت مقارنتهم بالأطفال العاديين. وقد أثبت كيرك أيضاً أن الأطفال المتفوقين يصنفون فوق المتوسط في اختبارات النضج الاجتماعي والطباع. وقد وجد أن معظم الأطفال المتفوقين مدركين لمواهبهم والاستفادة منها. كما أن عملياتهم العقلية غنية جداً، فهم يكونون أفكاراً إبداعية بسهولة، وهم قادرون على اكتشاف الفجوات والتغور في المشكلات وعلى ملئها بالعناصر المفقودة بشكل ذكي.

3. الخصائص الشخصية للأطفال المتفوقين:

تبين البحوث أن هناك علاقات إيجابية وحميمة بين التفوق والشخصية. فبدون شك يعد الأطفال الموهوبون مرغوبين ومعروفين وطموحين ومحبوبين ومجدين أكثر من غيرهم، وعادة ما يمتلكون رغبة قوية في الاكتشاف والابتكار، وهم قادرون على مقاومة الإحباط بشكل أفضل من أي شخص آخر.

وجد بعض علماء النفس أن الأطفال المتفوقين اندفاعيون ومعتدون بأنفسهم ومهتمون جداً بالتعبير الجمالية والتفكير الانعكاسي، ويمتلكون درجة كبيرة من الدافعية. وعادة إنهم حساسون، وغنيون بالأفكار المساعدة، ومرنون ومتحمسون. وتخبرنا الدراسات العديدة لهم بأن ذلك التفوق والسلوك الإبداع ي لديهم يُنظر له على أنه استمرارية أو بديل للعب في الطفولة. فالأفكار الإبداعية مشتقة مندقة التخيل والأفكار المرتبطة بأحلام اليقظة والألعاب التي تهمل بحرية في مرحلة الطفولة، إذ إن الأطفال المتفوقين يقبلون الأفكار الناشئة والجديدة والمشرقة بحرية في حين يكظمها الناس العاديون.

4. الخلفية الأسرية والخصائص الاجتماعية:

عموماً ينحدر الأطفال الأذكاء من آباء ينتمون للطبقة المهنية والمتعلمة، كما أنهم ينتمون للمجموعة المهنية العليا (كبار الموظفين) وأن بيئتهم البيئية تزودهم بالأجواء المتميزة والمناخ المشجع. وهم مطيعون واجتماعيون. وتكشف الدراسات أن هؤلاء الأطفال شعبيون جداً ويبحث رفاقهم ومن هم أكبر منهم سناً عنهم. وبالإضافة لجميع الصفات السابقة فإن لديهم إحساساً جيداً بالدعابة أو حساً انتقادياً ساخراً. ويعتقد بعض المحررين والذين أجروا دراسات تجريبية أن هؤلاء الأطفال خجلون ومحبون للانفراد والوحدة، حيث يحجبون أنفسهم عن الجماعة أو منها وقليل منهم يهتمون بالجنس الآخر.

إضافة لما ذكر أعلاه إن هؤلاء الأطفال أكثر نضجاً ممن هم في مثل سنهم من الناحية الاجتماعية والانفعالية، وإنهم يفضلون بشكل دائم الألعاب التي تتطلب محاكمة عقلية وإطلاقاً للأحكام. ويلعب هؤلاء الأطفال أعباءاً يفضلها غيرهم من الأطفال الأكبر سناً منهم، مع أنهم

شعبيون و متمركزون حول أنفسهم.

5. التعلم والتربية:

يتعلم هؤلاء الأطفال الكلام والمشية بشكل أكبر من أقرانهم وتكون مفرداتهم اللغوية جيدة جداً، وهم يمتلكون مفردات غزيرة وواسعة يستعملونها لتسريع النمو اللغوي. كما أنهم يمتلكون ذاكرة قوية واحتفاظية. وهم متفوقون في تحصيلهم، في الموضوعات المدرسية، وإن عدم الثبات والاستقرار نادراً ما تتم ملاحظته في تحصيلهم لأنهم يعملون بجدية وقوة وبشكل يتركزون كلياً على العمل. إن حوالي 50% من الأطفال المتفوقين يتعلمون القراءة قبل دخول المدرسة، وبعد دخول المدرسة يطورون اهتماماً ذكياً بالموضوعات المدرسية المجردة و يقيمون عادة على أنهم فوق مستوى صفوفهم العادية.

تحديد المتفوقين:

يستطيع الآباء والمعلمون وعلماء النفس والأخصائيون الاجتماعيون المساعدة في تحديد الأطفال المتفوقين في مرحلة مبكرة جداً. بالطبع إن هذه العملية هي المشكلة التي جذبت اهتمام علماء النفس في كل أنحاء العالم، فقد عدوها صعبة جداً وبخاصة تقدير التفوق بمساعدة أداة أو اختبار واحد.

بناءً على رأي تولمان: إن الأطفال الذين يقعون ضمن النسبة المئوية العليا في حاصل الذكاء هم أطفال متفوقون، ولكن فيما بعد أكد على أن اختبارات الذكاء العام تمثل نوعاً ما شكلاً محدوداً من المهمات العقلية، فمثل هذه الاختبارات هي الأفضل للنوع الاستدعائي أو التحديدي من المشكلات، ولذلك استنتج أن المدى الكامل للتفوق عند الأطفال لا يمكن قياسه بواسطة اختبارات الذكاء فقط. وقد أثبت إضافةً لذلك أن الأطفال الذين حصلوا على درجات عليا في اختبارات الذكاء ليسوا بالضرورة مبدعين بدرجة عالية أيضاً. لو انتقلنا إلى وجهة نظر أخرى حول التفوق لوجدنا أن ثرثون قد ذكر أن كونك ذكياً جداً لا يعني أنك متفوق في العمل المبدع. وهذه يمكن اعتبارها فرضية إذ يلاحظ عموماً في الجامعات أن أولئك الطلاب الذين يمتلكون ذكاءً عالياً يتم الحكم عليهم . بواسطة المعايير المتوفرة . على أنهم ليسوا بالضرورة هم المنتجين فقط للأفكار الأصيلة.

وجميعنا قد يعرف بضع أشخاص مبدعين ممن يمتلكون ذكاءً عالياً ولكن هذا الدمج بين الذكاء والإبداع ليس قاعدة عامة. بشكل عام تستعمل اختبارات الذكاء والإبداع لتحديد التفوق لدى الأطفال، فالاختبارات الإبداعية تتضمن القدرة على التعامل مع أنظمة الرموز العددية واللفظية. وبجانب هذه الاختبارات صممت اختبارات التحصيل المدرسية لدراسة التفوق، ولكن أحد سلبيات وعيوب هذه الاختبارات هو أنها غير شاملة أو صحيحة بشكل كاف لتقدير الإبداعية.

لقد بذلت جهود كبيرة لدراسة التفوق من قبل علماء النفس. فقد حدد جيتترل المقاييس التالية للإبداع والتفوق:

1. اختبار ترابط الكلمات: يعرض هذا الاختبار كلمات على المفحوص ولكل كلمة عدة معاني، ويسأل المفحوص أو يطلب منه أن يكتب أكبر عدد من المعاني التي يعرفها لكل منها.
2. استعمال الأشياء: يطالب المفحوص بكتابته أكبر عدد من الاستعمالات المختلفة أو غير العادية لكل شيء بأقصى ما يستطيع من السرعة.

3. الأشكال المخفية: يجب على المفحوص أن يحدد الأشكال المفقودة التي يظهر فيها الشكل المطلوب.

4. تكملة القصص: وهنا يزود المفحوصون بنفس القصص التي يكون السطر الأخير فيها فارغاً ويطلب منهم مليء الفراغات ليعطوا نهايات مناسبة للقصة.

5. وضع مشكلات: يعطى المفحوص تعليمات لتكوين أكبر عدد يستطيع تكوينه من المشكلات خلال فترة زمنية محددة. طور كوف وديهادن وسيلة لاكتشاف قوة القدرات الخاصة أو طبيعتها، واعتبرت أعمالهم صالحة لتحديد التفوق. وقد قدم هذان العالمان

معايير مختلفة لتحديد القدرات والمواهب الخاصة عند الأطفال المتفوقين وتقع معاييرهم ضمن ثلاث مجالات:

1. القدرة العقلية.

2. المهارات الميكانيكية.

3. المهارات الجسمية.

وقد عدد وايلي الإجراءات التالية لتحديد المتفوق:

أ. الدقة في المفردات واستعمالها.

ب. الأهلية اللغوية.

ج. الملاحظة السريعة والذكية والاحتفاظ بالمعلومات عن الأشياء.

د. الاهتمام المبكر بالتقاويم وقراءة الوقت وبالساعات.

هـ. النوعية الجيدة في التركيز.

و. التكوين المبكر للقدرة على القراءة.

لكي نستنتج مما سبق نستطيع القول أن هناك أساليباً متعددة لتحديد الأطفال المتفوقين، ويتضمن الإجراء المنظم لهذا التحديد النقاط التالية:

أ. 1. في الخطوة الأولى يمكن أن يكون اختبار ذكاء جماعي مساعداً كافياً لكشف المتفوقين.

أ. 2. بجانب اختبار الذكاء الجماعي يمكن استعمال اختبار تحصيل معير لتحديد التفوق عند الأطفال.

ب. إن العلاقات الصفية وسجلات وصحائف التحصيل المختلفة للطلاب في المدرسة يمكن أن تقدم بعض المؤشرات عن التفوق.

ج. يمكن للمعلم أن يقدم مؤشرات وأدلة عن التفوق بواسطة الملاحظة، ولكن بعض المدرسين يشككون بأهلية المعلمين وكفاءتهم في هذا المجال.

يجب إجراء الملاحظة الذكية الواعية والدقيقة فيما يتعلق بتحديد المتفوقين ويجب ألا يستعمل اختبار واحد فقط في هذا المجال.

ناقش كلاهار (1949) حدود التقنيات المستعملة عموماً في تحديد الأطفال المتفوقين وقال:

1. إن اختبارات الذكاء مكلفة جداً ومستهلكة للوقت.

2. إن اختبارات الذكاء جيدة للكشف عن المتفوقين، ولكن عيباً واحداً فيها هو أن الطلاب الذين تكون لديهم مشكلات انفعالية

وواقعية نادراً ما يتم تحديدهم كمتفوقين، وكذلك الطلاب الذين لديهم صعوبات لغوية.

3. تخفق بطاريات اختبارات التحصيل في تحديد الأطفال المتفوقين منخفضي الإنجاز.

4. إن الأطفال الذين تكون لديهم مواقف عدائية تجاه المدرسة نادراً ما يتم تحديدهم كمتفوقين بواسطة الملاحظة. وكذلك الأطفال

الذين تكون لديهم مشكلات تكيفية واقعية وانفعالية، إذ إنهم يقعون ضمن هذه الفئة.

بشكل عام، يتوفر العديد من الاختبارات الآن لتمييز الأطفال المتفوقين في أبكر وقت ممكن. ولذلك فإن اختبارات الذكاء الموضوعية

مطلوبة لتحديد الأطفال اللامعين وهذه الاختبارات موجودة قيد الاستعمال لتمييز المتفوقين إلى درجة معقولة من عدم الثقة أو الثبات.

تعليم المتفوقين:

تذكر الأدبيات أن الأفراد الموهوبين بشكل خاص قد تم تدريبهم فردياً في السابق سواءً على أيدي آبائهم أو معلمهم، إلا أن فكرة

تنظيم الصفوف الخاصة أو المدارس الخاصة للمتفوقين حديثة النشوء نسبياً. ففي عام (1862) تمت الإشارة إلى أقدم تمييز

للمتفوقين في الولايات المتحدة وذلك في صيغة خطط الترقية في مدينة سانكميس فقد اقترحت هذه الخطة وجوب إعطاء الترتيبات

خلال كل ستة أشهر في البداية، ومن ثم خلال فترات زمنية مكونة من ثلاثة أشهر. وفيما بعد إعطاء ترقيات بعد كل خمسة أشهر وقد افترض أن الترقية المتكررة سوف توفر الفرصة للمتفوقين كي يحصلوا على اعتراف بموهبتهم، ولذلك أجريت التجارب في نيوجرسي عام **1886** على مجموعات مختلفة ضمن طبقة واحدة حيث صنف الأطفال في مجموعات مختلفة طبقاً لقدراتهم ومواهبهم، وسمح لكل مجموعة أن تتقدم بأسرع شكل تستطيع فعله. وقد كشفت النتائج أن هذه الطريقة قد قدمت الفرصة لكل طالب كي يحقق أقصى ما لديه من قدرات ظاهرة وكامنة. وفي أوروبا تم تصميم خطة كيمبردج **1891** ونشرها في مجال المدارس والصفوف الممتدة من الصف الرابع حتى الصف التاسع.

إن الصفوف والمدارس الخاصة مقبولة عالمياً من قبل علماء النفس والمربين لتعليم الأطفال المتفوقين. ويسمي وليم ستيرن هذه الصفوف ((صفوف النخبة)) وقد كشفت البحوث أنها أعطت نتائج مرضية. ومع ذلك فإن الحالة ليست بهذه البساطة كما يظن أحياناً، فهناك خلاف مهم حول مرغوبة أو تفصيل التربية الخاصة للمتفوقين وصلاحياتها، وهناك بعض الأفكار القيمة التي تثار حول كل من جانبي هذه المسألة.

إن بعض الأفكار المقدمة لصالح الصفوف الخاصة هي:

1. إن العمل الذي يقوم به طفل عادي في الصف نوع من الإعاقة للطفل الموهوب. ففي هذا الصف يمنع أو يكبح من العمل، ولكن الأطفال المتفوقين في صف خاص يعطون الفرصة للعمل طبقاً لقدراتهم العالية. وفي الصف العادي، إن الطفل المتفوق لا يتقدم بمعدل أبداً من قدرته، بل إنه لا يحصل أيضاً على الفائدة من التعليم المتفوق. والحقيقة الراسخة جداً هي أنه من خلال الاستشارة المتبادلة يتوفر لمجموعة الأطفال المتفوقين حرية التقدم والتطور بسرعة أكبر، وهذا لا يتحقق للطفل العادي.

2. إذا وضع طفل متفوق في صف عادي فإنه سيطور بعض العادات اللامبالية، فالمهام المعطاة له سهلة جداً كي يحلها وأحياناً يرفض التفكير فيها أو حلها، وغالباً ما يصبح مثل هؤلاء الأطفال غير متكفين ومعادين للمجتمع. ولكن صفافاً يقدم الفرص للأطفال الموهوبين للعمل الذي يتحدهم وينمي قدراتهم الكامنة لأقصى درجة ممكنة.

3. عندما لا تتوفر الصفوف الخاصة يسمح غالباً للأطفال المتفوقين بفرصة الترقية المزدوجة، وبذلك فإنهم يرغمون على الاختلاط مع أطفال أكثر نضجاً وأكبر سناً، ولكن في الوقت الذي يتم فيه ذلك يجب الاحتفاظ بشيء واحد في الذهن، وهو أن الطفل المتفوق قد لا يكون متفوقاً بالضرورة وخاصة في الجوانب الاجتماعية وفي الجوانب الأخرى من النمو. إضافة إلى ذلك ن بعض مشكلات التكيف قد تكون موجودة أيضاً بالنسبة له، فالطفل قد يكون متفوقاً في الذكاء وخاصة فيما يتعلق بدراسته ولكن ذلك لا يعني أنه عندما يوضع في مجموعة جديدة كلياً لن يعاني من مشكلة التكيف الاجتماعي. وعلى أي حال إنه يستطيع أن يتغلب على هذه الصعوبة إذا وضع في صف خاص حيث إنه سيوجد المجال مفتوحاً أمامه للحصول على تقديرات النجاح بمعدل عادي وسيجد الفرصة للتقدم مع صفه.

4. في أحيان كثيرة يعاني الأطفال الموهوبون من سوء التكيف الاجتماعي حيث إنهم يحصلون على كثير من الوقت في الصف العادي لأن المهام المعطاة لهم أخف وأسهل مما يستطيعون فعله، وإنهم يستطيعون حل هذه المهام بسرعة أكبر من الوقت المتوقع، وهذا ما يوفر لهم وقتاً كثيراً ريثما ينهي الأطفال العاديون عملهم، وفي هذه الأثناء ينحرف عقلهم الحذر للبحث عن أمور أخرى. وقد كشفت أدلة البحث أن العديد من الجانحين قد برهنوا على أنهم أطفال من ذوي القدرة المتفوقة لكنهم تركوا لامدرسة لتحاشي الملل والرتابة الناشئة من المناهج العادية.

5. لقد كشفت الأعمال التجريبية في هذا المجال أن الصفوف الخاصة تقدم الفرص أيضاً لتنمية القيادة في مجالات عديدة. وفي المجموعة قد يوجد أطفال متفوقون بشكل خاص في الرسم أو الشعر أو الرياضيات أو الأدب أو الفروع الأخرى من المعرفة، وإن البرامج الأكثر تطوراً والأفضل تخطيطاً تصبح مناسبة لموهبتهم، وبالتالي ينشأ القادة المستقبليون في هذه المجالات المحددة فيما بعد.

6. أشار هنري كودارد (1933) بشكل صحيح أن الأطفال المتفوقين مصاغون من مادة فاخرة أكثر من عامة الأطفال، فهؤلاء الأطفال أكثر حساسية وحذراً وسرعة في تفكيرهم، وإذا لم تقدم لهم الاستشارة المناسبة فإنهم سوف يخلقون مشكلات في الصف، وعندما يوضعون معاً مع مجموعة عادية من الأطفال فإنهم يصبحون مشكلة للمعلم، حيث أن معالجة أو معاملة كلا النوعين من الأطفال تصبح صعبة جداً.

هذه هي النقاط الإيجابية لصالح التربية الخاصة والمعطاة للصفوف الخاصة للأطفال المتفوقين، وهكذا فإنهم قد يحصلون على فرصة حقيقية لتنمية مواهبهم وإمكاناتهم الكامنة، ولكن مجموعة من علماء النفس والمربين يرفضون بقوة هؤلاء الأطفال من المدارس العادية ولديهم مبرراتهم أيضاً. وإنما سنأخذ هذه المبررات كانتقادات لحركة التربية الخاصة وهي:

1. إن أهم الانتقادات الممكنة لحركة التربية الخاصة هو أنها غير ديمقراطية إطلاقاً، فتكافؤ الفرص للتعليم يجب أن يتاح للفرد وللجميع على حد سواء ونحن ندعم هذه الفكرة بقوة.

2. في أحيان كثيرة يشير علماء النفس إلى أنه إذا أبعاد الأطفال المتفوقين من الصفوف النظامية فإنهم يميلون إلى تكوين أوهام وأخيلة بالإضافة إلى أنهم سيصبحون مدركين لقدرتهم المتفوقة ويخفقون في تكوين الاعتدال أو التواضع كسمة شخصية.

3. تسهم الصفوف الخاصة في نشوء نوع من الأرسقراطية العقلية، فعزل الأطفال المتفوقين لتشكيل مجموعات خاصة يسهم في تشكيل أفكار التفوق والتعالي.

4. عندما يفصل الأطفال المتفوقين فإن الطفل العادي يميل للخسارة، حيث إنه عندما يعمل مع المتفوقين يحصل على الفرصة لتعلم أشياء كثيرة ويصبح مدفوعاً بشكل كبير للعمل، ولذلك فإن سحب المتفوقين من الصف يحرم الطفل العادي من الاستشارة الفنية.

5. يشعر بعض المربين أن مثل هذه البرامج الخاصة تحرم المجتمع من القيادة المتفوقة، ففي العمل مع الأطفال العاديين يجد المتفوقون الفرصة للتصرف كقادة يحصلون على التدريب في القيادة، وبالتالي يزود المجتمع بالقادة المستقبليين.

6. إن أكبر وأهم انتقاد وجه ضد التربية الخاصة هو الكلفة العالية لمثل هذه البرامج، علماً أن هذه الفكرة ذات أهمية خاصة. فبعض النقاد يجادلون أنه عندما لا تتوفر الأموال الكافية لتعليم الطفل العادي فإن مثل هذه البرامج المكلفة للأطفال المتفوقين تكون غير ديمقراطية إلى حد ما.

توجيه الأطفال المتفوقين ودور الآباء والمعلمين:

يشير علماء النفس إلى أن الآباء يلعبون أيضاً دوراً هاماً مساوياً لدور المعلمين في النمو الملائم للأطفال المتفوقين. فمن المهم للآباء أن يوفرُوا البيئة الصحيحة للأطفال المتفوقين وبالتالي فإنهم يجدون المجال لاستخدام ذكائهم استخداماً جيداً. ففي بعض الأحيان يتم تجاهل حاجاتهم الأساسية لكن الآباء يجب أن يلاحظوا ذلك وألا يهملوه. كما أن الأطفال يجب أن يشعروا بأنهم مرغوبون من قبل أبويهم وأن آباءهم يستمتعون برفقتهم.

مرة أخرى يحتاج الأطفال المتفوقون للتمييز والتقدير. فالثناء المخلص عليهم من قبل الآباء والمعلمين والأصدقاء يجعلهم يشعرون بأنهم محبوبون، وإذا حرّموا من التقدير فإنهم يلجأون إلى أحلام اليقظة. والأطفال المتفوقون يجب أن يشعروا أنهم محميون من الحاجة أو العوز، ويجب أن يشجعهم الآباء لاكتساب خبرات جديدة، ويجب أن يفكر كل أب أن الطفل يجب أن يفتش عن الفهم والتعاطف من أبويه في بحثه لمزيد من التعلم الإضافي.

كما ينبغي أن يتقن الآباء أنفسهم حول حقائق عديدة بشكل صحيح، لأنهم بذلك يستطيعون الإجابة على أسئلة الطفل بشكل صحيح وواثق. وعندما ينمو الطفل ويصبح أكبر سناً يجب تشجيعه للقراءة والبحث عن الأجوبة عن أسئلته بنفسه.

بشكل عام يتعلم الأطفال من خلال الملاحظة، فالأطفال المتفوقون ملاحظون نبيهون، حيث إنهم يتعلمون عادة من الأمثلة التي يضربها آباؤهم، كما أن هؤلاء يتعلمون السلوك الجيد وعادات الكلام الصحيحة، والمرافقة والعشرة الطيبة، والأناقة، والشرف، على وجه التحديد في مراحل مبكرة.

إن العامل الممكن الآخر هو الدافعية، فدافع الطفل المتفوق يجب إرضاءه. وبالنسبة للمتفوقين يعد الشغف أو دافع الاستطلاع ضرورة ملحة أو دافعاً ملحاً، فالطفل المتفوق يكون متشوقاً دائماً ليعرف لماذا وكيف ومتى وأين.. الخ؟، وإن الأجوبة على أسئلة الطفل سوف لا تزوده فقط بالمعرفة، بل ترضي حبه للاستطلاع وشغفه أيضاً.

يبالغ العديد من الآباء في تقدير مواهب أطفالهم، وإنهم يصرون عادة على تحقيق الطفل لأشياء تقع فوق مقدراته الفعلية. ومرة أخرى يختار بعض الآباء مهنة أو اختصاصاً لأطفالهم دون استشارة مرشد مهني. وبما أن إقحام الطفل في مهنة محددة يعد أمراً غير مرغوب جداً، فإن علماء النفس ينصحون أنه ما من اختيار لمهنة ما يجب أن يتم لطفل لامع قبل أن ينهي المرحلة الثانوية. وإذا كانت لدى الآباء أي مشكلات في التعامل مع الأطفال المتفوقين فإنهم يجب أن يستشيروا علماء نفس الطفل أو المرشدين التوجيهيين حالاً. وعندما نصل إلى دور المعلم، فإن معلم الأطفال اللامعين يجب أن يكون شخصاً مرناً وديناميكياً، وإنه يجب أن يسمح للأطفال بأن يقوموا باكتشافات جديدة. فالمعلم يجب أن يكون مصدراً للإلهام والتشجيع، وأن يجد الفرصة لهم كي يختبروا إمكانياتهم ويكتشفوا سبلاً أكثر. فالأطفال اللامعون يحتاجون دائماً للتوجيه الملهم لهم، ولذلك يجب أن تعطى الأولوية للتعلم المنتج والعيش الفعال في توجيههم. وتتطلب الإبداعية أيضاً الحساسية والاستقلال، حيث ينبغي أن يساعد كل من الآباء والمعلمين الأطفال المتفوقين لاكتشاف إمكانياتهم، ويجب أن يدعوهم أحراراً في جمع الأفكار وتجميعها ومقارنتها وتبادلها ويجب أن يحاول الآباء والمعلمون تقليص فجوة المسافة الانفعالية بين أنفسهم وبين الأطفال المتفوقين، ومن الممكن أن يتم ذلك بواسطة المشاركة والفهم.

بجانب كل هذه العوامل، من المتفق عليه عموماً أن تعليم التلاميذ المتفوقين يجب أن يؤكد على أهداف عقلية محددة أخرى بالإضافة إلى اكتساب المعلومات والمهارات الضرورية والمرغوبة، وتتضمن هذه الأهداف الأخرى: **1**. الإدراك التحليلي للأمر، **2**. أساليب حل المشكلات، **3**. استخدام التحليل في التعليم، **4**. التركيب في التعامل مع الأمور، **5**. التفكير المفاهيمي أو القائم على المفاهيم واللغة، **6**. الموضوعية العلمية، **7**. أساليب الدراسة المستقلة، **8**. تشجيع الأصالة والجهود الإبداعية، **9**. الاهتمامات وتشجيع الاهتمامات الخاصة

كن متحدثاً لبقاً

يقول الإمام علي (عليه السلام) "من حسن كلامه كان النجاح أمامه".

اللباقة عموماً هي الليونة في الأخلاق، واللطافة، والظرافة. واللباقة في التحدث هي الليونة، واللطافة، والظرافة فيه. وهي من الصفات التي تتمتع بها الشخصية الاجتماعية الحكيمة. فالإنسان الذي يجيد كيف يتكلم، وكيف يجري حواراً، أو نقاشاً مع طرف آخر بشكل إيجابي هادئ، لا شك أنه حكيم. ومن الحكمة، واللباقة في النقاش، البدء بنقاط الاتفاق وتأكيداتها، والحصول من الطرف الآخر على موافقات. واللباقة في الكلام لا تعني بحال الاحتياي على الناس، وجني المصالح منهم، بل هي خلق يعتمد على الأخلاص، والنية الصادقة. ويلزم لمن يستعمل اللباقة من أجل المادة والمصالح بعيداً عن مبادئ الدين، أن يعيد النظر في فهمه لمعنى اللباقة، وإن كانت

المصالح المتبادلة المشروعة البعيدة عن الاستغلال، والاحتيايل، لا بأس بها.

واللباقة _ كخلق وأدب _ مطلوبة في الحوار الكلامي، والنقاش، ومن اللباقة إعطاء الطرف الآخر، فرصة التحدث، وإبداء الآراء. ومن الأمور غير الايجابية التي تحدث في هذا المجال، أنك ترى قسماً من الناس إذا تحاوروا أو تناقشوا مع غيرهم، تنظر إليهم وكأنهم في غابة، فلا مجال لآداب الكلام عندهم، فهذا يتكلم، والآخر يتكلمون في نفس الوقت، فتحدث غوغاء كلامية متعبة، وربما مصحوبة بالانفعال، والغضب، والتعصب. وللأسف الشديد أن قسماً من الناس في مجتمعاتنا ينقصهم عنصر اللباقة في التحدث والحوار، مع أن الاسلام أمرنا، بخلق اللباقة قبل أكثر من **1400** عاماً. ولو أنهم التزموا نظاماً في التحدث، واستخدموا اللباقة، لوفروا على أنفسهم الكثير من الوقت، والعناء، ولتوصلوا إلى ما يريدون بكل سهولة ويسر.

ولقد أعطى الاسلام للقول والكلام، قواعد، وآداباً، وحدوداً لكي يكون الانسان حكيماً في قوله وكلامه، وما أكثر هذه القواعد، والآداب والحدود!

فإننا أردنا أن تكسب الناس، من حكيماً في أن تكون متحدثاً لبقاً، وبإخلاص

طريقة تظهر بها لأولادك أنك تحبهم

1. اقض بعض وقت مع أولادك كل منهم على حدة، سواء أن تناول مع أحدهم وجبة الغذاء خارج البيت أو تمارس رياضة المشي مع آخر، أو مجرد الخروج معهم كل على حدة، المهم أن تشعرهم بأنك تقدر كل واحد فيهم بينك وبينه دون تدخل من إخوته الآخرين أو جمعهم في كلمة واحدة حيث يتنافس كل واحد فيهم أمامك على الفوز باللقب ويظل دائماً هناك من يتخلف وينطوي دون أن تشعر به.

2. ابن داخلهم ثقتهم بنفسهم بتشجيعك لهم وتقديرك لمجهوداتهم التي يبذلونها وليس فقط تقدير النتائج كما يفعل معظمنا.

3. احتفل بإنجازات اليوم، فمثلاً أقم مأدبة غداء خاصة لأن ابنك فلان فقد سنته اليوم ، أو لأن آخر اشترك في فريق كرة القدم بالمدرسة أو لأن الثالث حصل على درجة جيدة في الامتحان، وذلك حتى يشعر كل منهم أنك مهتم به وبأحداث حياته، ولا تفعل ذلك مع واحد منهم فقط حتى لو كان الآخر لا يمر بأحداث خاصة ابحت في حياته وبالتأكيد سوف تجد أي شيء، وتذكر أن ما تفعله شيء رمزي وتصرف على هذا الأساس حتى لا تشير الغيرة بين أبنائك فيتنافسوا عليك ثم تصيح بينهم العداوة بدلا من أن يتحابوا ويشاركوا بعضهم البعض.

4. علم أولادك التفكير الإيجابي بأن تكون إيجابيا، فمثلا بدل من أن تعاتب ابنك لأنه رجع من مدرسته وجلس على مائدة الغداء وهو متسخ وغير مهتم قل له " يبدو أنك قضيت وقتا ممتعا في المدرسة اليوم."

5. اخرج ألبوم صور أولادك وهم صغار واحكي لهم قصص عن هذه الفترة التي لا يتذكرونها.

6. ذكرهم بشيء قد تعلمته منهم.

7. قل

لهم كيف أنك تشعر أنه شيء رائع أنك أحد والديهم وكيف أنك تحب الطريقة التي يشبّون بها.

8. اجعل أطفالك يختارون بأنفسهم ما يلبسونه فأنت بذلك تربيهم كيف أنك تحترم قراراتهم.

9. اندمج مع أطفالك في اللعب مثلا كأن تتسخ يديك مثلهم من ألوان الماء أو الصلصال وما إلى ذلك.

10. اعرف جدول أولادك ومدرسيهم وأصدقائهم حتى لا تسألهم عندما يعودون من الدراسة بشكل عام "ماذا فعلتم اليوم" ولكن

تسأل ماذا فعل فلان وماذا فعلت المدرسة فلانة فيشعر أنك متابع لتفاصيل حياته وأنت تهتم بها.

11. عندما يطلب منك ابنك أن يتحدث معك لا تكلمه وأنت مشغول في شيء آخر كالأم عندما تحدث طفلها وهي تطبخ أو وهي تنظر إلى التلفزيون أو ما إلى ذلك ولكن أعطِ تركيزك كله له وانظر في عينيه وهو يحدثك.
12. شاركهم في وجبة الغداء ولو مرة واحدة في الأسبوع، وعندئذ تبادل أنت وأولادك التحدث عن أحداث الأسبوع، وأكرر لا تسمعهم فقط بل احكي لهم أيضا ما حدث لك.
13. اكتب لهم في ورقة صغيرة كلمة حب أو تشجيع أو نكتة وضعها جانبهم في السرير إذا كنت ستخرج وهم نائمين أو في شنطة مدرستهم حتى يشعرون أنك تفكر فيهم حتى وأنت غير موجود معهم.
14. أسمع طفلك بشكل غير مباشر وهو غير موجود (كأن ترفع نبرة صوتك وهو في حجرته) حبك له وإعجابك بشخصيته.
15. عندما يرسم أطفالك رسومات صغيرة ضعها لهم في مكان خاص في البيت واشعرهم أنك تفتخر بها.
16. لا تتصرف مع أطفالك بالطريقة التي كان يتصرف بها والديك معك دون تفكير فإن ذلك قد يوقعك في أخطاء مدمرة لنفسيتهم .
17. بدلا من أن تقول لابنك أنت فعلت ذلك بطريقة خطأ قل له لما لا تفعل ذلك بالطريقة الآتية وعلمه الصواب.
18. اختلق كلمة سر أو علامة تبرز حبك لابنك ولا يعلمها أحد غيركم.
19. حاول أن تبدأ يوما جديد كلما طلعت الشمس تنسى فيه كل أخطاء الماضي فكل يوم جديد يحمل معه فرصة جديدة يمكن أن توقعك في حب ابنك أكثر من ذي قبل وتساعدك على اكتشاف مواهبه.
20. احضن أولادك وقتلهم وقل لهم أنك تحبهم كل يوم، فمهما كثر ذلك هم في احتياج له دون اعتبار لسنهم صغار كانوا أو بالغين أو حتى متزوجين ولديك منهم

كيف تجعل طفلك مطيعا

إن عملية استجابة الأبناء خاصة في مرحلة الطفولة لأوامر الآباء لمن الأمور التي قد تبدو صعبة أحيانا بالنسبة للأهل خاصة إن كان الطفل من النوع العنيد أو قد تكون لديه بعض المشاكل السلوكية.

لذلك فيجب على أحد الوالدين قضاء بعض الوقت مع الطفل لتدريبه على الاستجابة للأوامر.

ويمكن عمل ذلك بسهولة باختيار وقت لا يكون الطفل مشغولا فيه ويطلب منه إسداء خدمة بسيطة مثل مناولة المناديل الورقية أو ملعقة أو .. الخ، أو أن يقال له: هل من الممكن أن تناولني كذا؟ ويسمي هذا كما تقول د. علي عبد الباقي أستاذ طب نفس الأطفال بجامعة عين شمس أوامر الإتيان.

وحسب صحيفة "الأهرام" المصرية يجب أن تتضمن فقط مجهودا بسيطا من الطفل، فيوجه للطفل خمسة أوامر خلال الدقائق القليلة ويطلب منه تلبية كل أمر والتأكد من توجيه الإطراء الخاص لاستجابته للأمر.

ويجب القيام بهذه التمارين لتنمية الاستجابة للأوامر لدى الطفل كل يوم لأن الطلبات البسيطة جدا يستطيع تلبيةها معظم الأطفال حتى الذين لهم مشاكل سلوكية وتكون هذه هي الفرصة المناسبة للإطراء على سلوكه.

وتضيف د. علي فتقول: يمكن أن تستخدم الأم مهارات الانتباه لإبداء الرضا والقبول تجاه طفلها عندما يستجيب لطلبها فيكون إظهار الشاء فوريا عند عمل الطفل عملا معيناً وعليها ألا تترك المكان ولكن تبقى وتنتبه وتعلق تعليقا إيجابيا.

ومن أهم وسائل وأصول الاهتمام والانتباه من الأم عند استجابة الطفل للأوامر:

(1) بمجرد أن توجه الأمر أو الطلب ويبدأ الطفل في الاستجابة فيكون الشاء عليه باستخدام التعبيرات مثل:

. أنا أكون سعيدة عندما تسمع كلامي .

. انظر كيف تفعل ذلك بهذا الجمال ، بهذه السرعة بهذا النظام .

. جميل أنك تسمع الكلام .

. شكرا على سماع كلام ماما/ بابا . ولد شاطر/ بنت شاطرة .

أو استخدام أي تعبير آخر يوضح بصفة محددة أنك مسرورة لأنه يلبي طلبك .

(2) بعد الاهتمام باستجابة الطفل لأمر يمكن للأم أن تتركه بعض الوقت إذا كان لا بد من ذلك ثم تعود من وقت لآخر للإطراء على

استجابته .

(3) إذا وجدت الأم طفلها قد قام بعمل أو واجب بدون أن يطلب منه ذلك بصفة خاصة، فهذا هو الوقت المناسب لتطري عليه

إطراء إيجابيا خاصا ويمكنها أيضا أن تخصص بمنحة صغيرة لعل هذا مما سيساعد الطفل على أن يتذكر وأن يتبع الأنظمة المنزلية بدون أن يطلب منه ذلك .

(4) يجب أن تبدأ الأم في استخدام الانتباه الإيجابي للطفل لكل أمر توجهه له بالإضافة إلى ذلك يجب أن تختار لمدة أسبوع أمرين

أو ثلاثة أوامر من الأوامر التي لا يستجيب لها الطفل بصفة دائمة ويجب أن تبذل الأم مجهودا خاصا للاهتمام والإطراء كلما استجاب لهذه الأوامر بالذات .

انتهى

فن التعامل مع الطلاب

تمر التربية بأزمات خطيرة وتحديات صعبة لا تخفى عليكم ، فواقع العصر الذي نعيشه وما طرأ على المجتمع من تغيّرات اجتماعية واقتصادية وإعلامية وثقافية؛ أثر سلباً على التربية والتعليم، فساهم في ظهور سلوكيات ممقوتة عند بعض الطلاب خاصة في المرحلتين المتوسطة والثانوية ، ومما زاد في ذلك تخلي بعض الأسر عن دورها التربوي .

والقضية التي سأطرحها بين يديكم من أهم القضايا التي تشغل بال المعلمين والمعنيين بالتربية إنها: (فن التعامل مع الطلاب) . فهي من أهم المهارات التي يجب على المعلم إجادتها وإتقانها . وفي هذه النشرة التربوية سينصب حديثنا على ثلاث قواعد رئيسية .

القاعدة الأولى : مفاهيم خاطئة للشخصية .

يعتقد بعض المعلمين أن التعامل مع الطلاب برفقٍ وشفقةٍ ورحمةٍ وإحسانٍ ، وأن النزول إلى مستواهم ضعفٌ في الشخصية . ويرى البعض أن قوة الشخصية ترتبط بالشدة المفرطة والعبوس والتعسف والجور وذلك يجعل الفصل ثكنة عسكرية . ويزداد الأمر سوءاً عندما يضع بعض المعلمين حواجز مصنوعة بينهم وبين الطلاب من خلال نظرتهم التشاؤمية . كما أفرط بعض المعلمين في تعاملهم مع الطلاب بترك الحبل على غاربه متكئين وفارين من المسؤولية الملقاة على عاتقهم متحججين بذرائع هشة وأوهام خاطئة .

ولو تساءلنا لماذا يملك هذا المعلم حب الطلاب واحترامهم داخل وخارج المدرسة ؟ بينما نجد المعلم الآخر لا يملك إلا بغضهم

وكراهيتهم !! إذاً لا بد من وجود خلل !!

ولنا في رسول الله صلى الله عليه وسلم أسوة حسنة فهو المعلم والمربي والقائد ، فقد كان يحسن إلى البر والفاجر والمسلم والكافر . قال تعالى مخاطباً نبيه صلى الله عليه وسلم : ﴿ فيما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك

فاعف عنهم واستغفر لهم وشاورهم في الأمر { آل عمران /159 . وانظر أخي المعلم إلى رفقه عليه الصلاة والسلام بالأعرابي الذي بال في المسجد ، وحلمه على الشاب الذي استأذنه في فعل فاحشة الزنا ، فهما خير دليل على نظرتيه التربوية الصائبة . ولا غرابة في ذلك ، وهو القائل : " إن الرفق ما يكون في شيء إلا زانه وما نزع من شيء إلا شانه " رواه مسلم .

القاعدة الثانية : مؤهلات مطلوبة لكسب الطلاب .

لكي ينجح المعلم في كسب الطلاب لابد أن يكون مؤهلاً تأهيلاً نفسياً وعلمياً وتربوياً . وأهم هذه المؤهلات "القدوة الحسنة " فعلى المعلم أن يتحلى بالصبر والحلم والأناة والحكمة والشفقة والرحمة والتواضع ، وأن يكون على دراية بأحوال الطلاب وخصائص المرحلة التي هم فيها ومتغيرات الزمان وفلسفة التربية وأن يبتعد عن المثالية فطالب اليوم ليس كطالب أمس . كما أن حسن المظهر وقدرة المعلم العلمية وفنه في إيصال المعلومة من المؤهلات الضرورية التي تساهم بشكل كبير في جذب الطلاب واحترامهم وحبهم للمعلم وتفاعلهم معه .

القاعدة الثالثة : كيف تكسب الطلاب ؟

لكسب الطلاب عليك أخي المعلم بهذه الخطوات العشر :

- 1- كن سمحاً هاشماً باشاً ليناً سهلاً ، وأكثر من السلام عليهم تمتلك قلوبهم ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "ألا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم أفشوا السلام بينكم " .
 - 2- ابتعد عن العيوس وتقطيب الجبين ، واترك الشدة المفرطة فإنها لا تأتي بخير ، ولا تكثر من الزجر والتأنيب والتهديد والوعيد . (رفق من غير ضعف وحرم من غير عسف) .
 - 3- لا تسخر منهم أو تحتقرهم ، وجرب النصيحة الفردية معهم .
 - 4- أكثر من الثواب والثناء عليهم ، واستمر في تشجيعهم .
 - 5- اعدل بين طلابك ، ولا تحابي أحدهم على الآخرين .
 - 6 - اعف عن المسيء وأعطه الفرصة لإصلاح خطئه ، ثم عالج الخطأ باعتدال .
 - 7- لا تضع نفسك في مواضع التهم ، ولا تستخدم طلابك في أمورك الشخصية وقضاء حاجاتك
 - 8- أدخل الدعابة والفكاهة عليهم ولا تبالغ في ذلك .
 - 9- تحسس ظروفهم ، وساهم في حل مشكلاتهم ، وتعاون مع المرشد الطلابي في ذلك ، وأشعرهم بأنك كالأب لهم أو الأخ الأكبر تغار على مصلحتهم ويهمك أمرهم .
 - 10- ابذل كل جهدك في إفهامهم المادة واصبر على ضعيفهم وراع الفروق الفردية بينهم ، ونوع في طرق تدريسك ، وسهّل الأمر عليهم ، ولا ترهقهم بكثرة التكليف المنزلية .
- وأخيراً أخي المعلم: تذكر أمانة المهنة وجسامة الدور وأهمية التربية واحتساب الأجر والثواب وأخلص النية ، فأنت الأمل بعد الله في إصلاح الجيل، ولا تجعل من المعوقات والمحبطات والحالات الشاذة عذراً للتقاعس وعدم العمل . قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " كلكم راعٍ وكلكم مسئول عن رعيته " .

وقال الشاعر : إذا كانت النفوس كباراً تعبت في مرادها الأجسام

قوة الملاحظة وكيف ننميها

1 ملاحظة الحجرة الدراسية:

النشاط:

فرغ القاعة الدراسية من جميع الأثاث، واطلب من الطلاب التجول داخل القاعة وإلقاء نظرة جيدة عليها فترة لا تزيد عن دقيقتين. ثم اطلب منهم فجأة أن يغمضوا أعينهم ثم اطلب منهم أن ينصتوا جيداً إلى الأسئلة التي سوف تطرحها وألا يجيبوا عنها بصوت عالٍ. اسأل خمسة أو ستة أسئلة بسيطة مثل:

كم عدد الشبابيك، الأبواب، الأضوية؟ ما هو لون الستائر؟ هل هناك مفتاح إنارة في الجدار الخلفي؟

اين سلة المهملات؟ هل هناك أي كتابة على السبورة؟ هل هناك أي من الشبابيك مفتوح؟

وعند إعطائهم الإشارة، يفتح الطلاب أعينهم ويتأكد كل طالب من انطباعاته من أقرب شخص يقف بجانبه.

وعادة سيخبرون بعضهم تلقائياً عن صحة الأشياء التي تذكروها وتلك التي أخطأوا فيها. وعلى أي حال، قد يكون ضرورياً أن تتحرك بينهم لتساعد بعضهم، وذلك بسؤالهم فيما إذا تذكروا جميع الأسئلة.

ملاحظات: يعتبر هذا التمرين، بصفة رئيسية، تمرين استعدادي، ومهمته أن يُذكر الطلاب كيف أن الأشياء المألوفة تصبح مهمة عندما تختفي عن الأنظار.

لا أحد يتوقع أن يتحدث الطلاب كثيراً، سوى بعض الجمل المتواضعة وربما بعض الجمل التعجبية.

2 الوقوف ظهراً إلى ظهر:

النشاط:

دع الطلاب يتجولون في أنحاء القاعة ناظرين بعضهم إلى بعض، محاولين قدر الإمكان ملاحظة ما استطاعوا من تفاصيل ملامح بعضهم. وبعد دقيقتين أو ثلاث، اطلب منهم أن يوقفوا التجوال ويعطي كل واحد منهم ظهره للشخص الذي بجانبه، عندئذ يجب على أحدهم أن يصف مظهر رفيقه الآخر. وبدون أن ينظر حوله يجب على الآخر أن يفعل مثله. وبينما هم يفعلون ذلك، يجب على الطلاب الآخرين ألا يؤكدوا أو ينفوا ما يقوله زملائهم. وعلى كل حال يمكنهم محاولة الحصول على معلومات إضافية. مثلاً:

أ: أنت تلبس بلوز أزرق. ب: أزرق غامق أو أزرق فاتح؟

أ: أنت تحمل ساعة. ب: من أي شيء مصنوع سوارها؟

وعندما ينتهي هذا النشاط، يلتفت بعضهم إلى بعض ويقارنوا الحقيقة بما ذكروه.

الملاحظات:

ما تفعله هنا هو ببساطة تحويل مشهد مألوف إلى آخر غير مألوف. فلو أنك طلبت من كل واحد منهم أن يصف ملامح الآخر وجهاً لوجه لاعتراهم الملل سريعاً. أما بهذه الطريقة فقد خلقت نوعاً من التوتر المستمر إلى أن تأتي لحظة الإفشاء، عندما يلتفت الرفاق بعضهم إلى بعض. ففي هذه اللحظة تنطلق حالة التوتر فجأة وكذلك اللغة. وهذا هو ما نريد.

وسوف تلاحظ أن الطلاب يعلقون تلقائياً على ما ذكروه آنفاً. إن رد الفعل السريع هذا يصعب إيجاده بشكل مقنع بطرق أخرى كمحاكاة الحوار مثلاً.

والبدليل الآخر لهذا النشاط هو أن تبدأ بملاحظة القاعة (كما في نشاط 1,1) وعوضاً عن توجيه الأسئلة من قبلك، يقوم أحد الطلاب من كل زوج بهذه العملية وعينه مفتوحتان. وعندما ينتهي زميله من الوصف يفتح الطالب الآخر عينيه ويبدأ معاً في مناقشة الإجابات. أعطهم دقيقتين من الوقت ثم اطلب من كل أولئك الذين قاموا بتوجيه الأسئلة أن ينفذوا أعينهم، وعليهم الآن أن يصفوا الشخص الذي كان يجيب عن أسئلتهم المتعلقة بمحتويات القاعة. وعادة تأخذهم هذه الطريقة على حين غرة ويدركون (ولكن متأخراً) أنهم لم يكونوا على وعي تام (بصفات) زملائهم؛ لأنهم كانوا منهمكين بطرح الأسئلة. يكون هذا التمرين، في بعض الأحيان صدمة ومن الواضح أنه لا يمكن تطبيقه سوى مرتين أو ثلاث مرات في السنة الدراسية. ومع ذلك، فهو إعداد جيد ومسل للتمرين المماثلة التي تتطلب قوة ملاحظة ثم بعد ذلك القدرة على التعليق على الملاحظات.

3 الاستماع والعين مغمضة:

النشاط:

اطلب من الطلاب أن يغمضوا أعينهم، وينصتوا بتركيز لكل الأصوات في داخل القاعة وخارجها، امنحهم من الوقت دقيقتين، ثم دعهم يفتحون أعينهم ويكتبون كل صغيرة وكبيرة سمعوها. وإذا لم يكن الفصل كبيراً، فاطلب من كل شخص أن يذكر صوتاً واحداً من قائمته. أولاً عليه ببساطة أن يردد الصوت بدون تعليق. ثم اسأل فيما إذا كان أي أحد آخر سمع الصوت نفسه، ثم اطلب التفاصيل، مثلاً ما مدى بعد الصوت، وهل كان متصلاً أو منقطعاً؟ وما هي مدته؟ وما مصدره؟ كرر هذه (الأسئلة) مع أصوات عديدة أخرى؛ ثم اجمع بسرعة جميع الاقتراحات المتبقية. لا حاجة في الإلحاح على تعليق إلا إذا صدر ذلك تلقائياً. أما في القاعات المكتظة، فقد يكون من الأسهل تقسيمهم إلى مجموعات كل ثلاثة في مجموعة ثم توجه أسئلتك إليهم.

الملاحظات:

كما في نشاط "ملاحظة القاعة" (1,1)، فإن أحد أغراض هذا النشاط هو تقديم المألوف في ثوب غير مألوف بفارق واحد مهم، وهو أنه في حين أنه يمكن التأكد من الأشياء المتوقعة إلا أنه ليس بمقدورنا دائماً التأكد من الأشياء المسموعة. لاحظ، بالمناسبة، كيف أنه غالباً ما يدعم الطلاب تأكيداتهم بتعليقات مبنية عادة على معلومات مشتركة من محيطهم. فعلى سبيل المثال (أنا أسمع طباعة الباب الامامي) (وذلك لأنهم يعلمون أن هناك مكتباً بالجوار)، (أنا أسمع سيارة تسير باتجاه الطريق الرئيسي) (وذلك لأنهم يعلمون أن الشارع الخارجي ذو اتجاه واحد). (انظر نشاط استعمال الأصوات (2,23) هناك استعمالات أخرى ممكنة بمصاحبة الأصوات المسجلة.

4 ما الذي أسمعه؟

النشاط:

قسّم الفصل إلى مجموعات لا يزيد عدد أفراد كل مجموعة عن خمسة أو ستة. اطلب من كل مجموعة أن تختار صوتاً معيناً (بسيطاً أو مركباً). أعطهم خمس دقائق لإعداد مشهد في التمثيل الصامت يبين بوضوح الشيء الذي يستمعون إليه. ثم تقدم المجموعات تمثيلياتهم الصامتة بالتناوب. وعلى بقية الطلاب الآن أن يكتشفوا أي صوت كان في ذاكرتهم وذلك بطرح أسئلة عليهم.

الملاحظات:

هذه هي المرة الأولى التي يتطرق الطلاب فيها إلى لغة التعامل. كما أنها المرة الأولى التي يقيم الطلاب فيها مشاركاتهم بعضهم مع بعض. وعليه فإن هذه، بصفة خاصة، مناسبة جيدة لتبنيهم لاستعمال لغة الإيحاء، والتعليق ولاستعمال تعبير الحتمية واللا حتمية. وينبغي عليك، بالتأكيد، قبل أن تبدأ التمرين، أن تعطهم فرصاً للتمرين على هذه اللغة.

5 تمارين التنفس:

النشاط:

أسأل الطلاب أن يفكروا في الأوقات التي قد يستعملون فيها التنفس للتعبير عما يشعرون بدلاً من الكلمات (جسماً وعاطفياً). وإذا كانت هناك ضرورة، فذكر أحدهم كيف يتنفس لو أنه: انتهى من الصعود على سلم كثير الدرجات (أو). علم أنه قد نجح في امتحان كان يتوقع الرسوب فيه. تمكن من اللحاق بالقطار أو الحافلة وذلك بالجري تجاهها. كان على وشك أخذ حمام بارد. كان يستمع إلى خطاب ممل وقد نفذ صبره. استيقظ فجأة من نوم عميق.

الآن، عليهم أن يحددوا الطريقة التي سيتنفسون بها في حالات مشابهة. على كل طالب أن يجد له رفقاً. ثم يتناوبون في ترجمة ما يدور في خلد كل واحد منهم. يجب ألا يستغرق ذلك أكثر من دقيقة أو دقيقتين. ولهم أن يتحولوا إلى رفيق آخر إذا أرادوا ذلك مغيرين الحالة كل مرة.

الملاحظات:

يعبر الناس عادة عن شعورهم بواسطة التنفس، وبتعبير الوجه والحركات وفي ظروف كهذه نادراً ما يتكلمون عما يشعرون إلا في حالات طارئة.

هذا التمرين يركز الانتباه على ما هو واضح من النص بطبيعته. أما في غياب النص، يصبح هناك حاجة لقليل من الإيضاح. ويصبح الآن تقرير ما هو واضح تمريناً في الملاحظة الدقيقة. وكما رأينا في النشاط الخاص بملاحظة القاعة الدراسية (1,1) يصبح الشيء المؤلف ممتعاً ومشوقاً عند إزالة بعض محتويات النص. أما هنا، على أي حال، فالتمرين ليس اختباراً في التذكر، بل في إعادة التركيب: فالملاحظة الدقيقة لجزء من النص يقودنا إلى بناء صورة للكل.

6 الذوق، اللمس، والشم:

النشاط:

قسم القاعة الدراسية إلى مجموعات تتكون كل مجموعة من أربعة أو خمسة أفراد. كل مجموعة تحدد شيئاً تأكله أو تشربه وتجعد وسيلة لأداء دور صامت لما تقوم به من حركات. ثم تنصرف هذه المجموعات. وعلى كل شخص أن يجد شخصاً آخر من مجموعة أخرى يتبادل معه هذه الحركات الصامتة. وعلى كل واحد منهم أن يكتشف ما يريد أن يقوله رفيقه وأن يعلق ناقداً ما يرى. (قبل أن تبدأ النشاط، تأكد أن باستطاعة الطلاب التعامل مع أسلوب النقد والقبول). ويمكن تكرار الشيء نفسه مع حاستي اللمس والشم. اجعل الطلاب يفكرون في شيء يمكنهم لمسه أو شمه (مكواة حارة، فراشة، شيء يريدون شراؤه، شريط لاصق، بطيخة في السوق، بصل مقلي، عطور مختلفة، رائحة سيجار في حجرة فيها ناس لا يدخنون، قطعة جين). يجب عليهم أن يتمكنوا من التحرك بحرية معبرين ومخمينين بحركات صامتة، حركات بعضهم مع بعض.

الملاحظات:

هذا تمرين بسيط ولكنه مسلّ. يمكن لكل واحد أن يشترك بدون تعب أو إحساس بالارتباك؛ فمعظم الأدوار المرتبطة به أدوار مؤلوفة، وهذا يعني أن الطلاب سيستطيعون ملاحظته عن قرب، وهذا ما قد يجعلك تتوقع ظهور لغة التعليق والنقد.

والمدرس الذي يرغب في التحكم في اللغة يمكنه الاحتفاظ بمجموعات من الاقتراحات وكتابتها على قصاصات من الورق وإعطائها للطلاب. وقد تفيد هذه الطريقة في دعم أولئك الذين تنقصهم الأفكار. (أولئك الذين يهتمون بالتركيب (اللغوي) سيلاحظون بلا شك أن هذا التمرين في معظمه يستعمل الفعل المضارع المستمر).

7 تعريف أشياء حقيقية :

النشاط:

أولاً يجب شرح هذا النشاط بالكامل للفصل. اطلب من أحد الطلاب الجيدين مساعدتك. يجب على الطالب أن يقف أمام الفصل ويدها مطويتان خلفه. احضر عدداً من الأشياء الصغيرة والسهلة والخفيفة مثل (علبة كبريت، دبوس ورق، عملة نقدية). ضع أحد هذه الأشياء في يديه بدون أن يشاهدك طلاب الفصل. وبنبغي على الطلاب الآن معرفة هذا الشيء عن طريق طرح أسئلة عنه.

افعل ذلك بشيئين أو ثلاثة، ثم قسم الفصل إلى مجموعات تتكون من خمسة أو ستة طلاب. واتبع الطريقة نفسها مع هذه المجموعات. (تأكد أنك قد أعددت كمية كافية من الأشياء).

الملاحظات:

هذه المرة ليس لدى السائل في البداية أي شيء يرشده. لذلك فهو يعتمد تماماً على ما يستطيع معرفته من الأسئلة. ومن أجل عدم إضاعة الوقت في أسئلة لا طائل منها مثل هل هي...؟ يجب على الطلاب طرح أسئلة تؤدي تدريجياً إلى القضاء على هذه الاحتمالات.

فعلى سبيل المثال:

هل هي صلبة؟ هل هي مصنوعة من معدن؟ هل بالامكان أن تطوى؟ هل هي حجر كريم؟ هذه لعبة إذا شئت، وعلى كل حال فهي لعبة ذات هدف. والهدف هو دفع الناس لتوجيه أسئلة حقيقية _ أسئلة يجهلون إجاباتها.

8 صعوبة التعامل مع أشياء كبيرة وصغيرة:

النشاط:

قسم الفصل إلى مجموعات تتكون كل واحدة من أربعة أو خمسة طلاب. تختار كل مجموعة عدداً من الأشياء الصغيرة مثل إبرة، مفتاح، رباط، حذاء، عملة نقدية يجب عليهم أفراداً أو جماعات أن يفكروا في اسكتشات تبين الصعوبة التي قد يواجهونها في التعامل مع هذه الأشياء. على سبيل المثال:

_ إدخال الخيط في سم الخياط أثناء تحرك القطار.

_ ربط الحذاء بإصبع متورمة.

_ وضع عملة نقدية في علبة الهاتف أثناء حملك السماعة.

_ إخراج مفتاح من دائرة حديدية صلبة.

وحيثما يستعدون عليهم الانضمام إلى مجموعة ثانية. يجب على كل مجموعة الآن أن تحاول أن تتمرن على حل صعوبات الأخرى. وعندما تنتهي من ذلك يجب على المجموعات أن تختار أشياء كبيرة، أو ثقيلة، أو مزعجة مثل شبكة صيد متداخلة الخيوط (مظلة، صحيفة في مهب الريح، حشية). تتكرر الاسكتشات الآن مرة أخرى وكل مجموعة تعلق على عمل الأخرى وتطرح عليها الأسئلة. وفي المرة الأولى قد يكون ضرورياً أن تزود المجموعات بقائمة قصيرة من الاقتراحات كي يستعملوها في حالة افتقارهم لأفكار.

ومن البدهي أن النشاط يمطن أداؤه بواسطة طلاب مقسمين على هيئة أزواج.

الملاحظات:

هذا أحد أبسط التمارين التي تستعمل الحركات الصامتة. فكثير من الأفكار، وكثير من اللغة ستظهر في الأجزاء الأخرى. وأما الآن فما زال التركيز على الملاحظة. وعلى الطلاب أن يعلقوا بصفة رئيسية على ما يرون. والحصول على الأفكار ليس بالأمر الصعب، وجزءاً من متعة هذا التمرين هو معرفة المشكلات المألوفة في حياتنا اليومية ولكن خارج النص. كما أنه تدريب مفيد للاستعمال الدقيق للغة.

9 لعبة الدائرة :

النشاط:

1_ قسم الفصل إلى مجموعات كبيرة تتكون كل منها من ثمانية إلى عشرة أفراد. اطلب منهم أن يكونوا دوائر. أخبرهم بأن يتفحصوا بدقة كل عضو في دائرتهم خصوصاً أولئك الذين هم بجوارهم. وبعد بضع دقائق، اطلب منهم أن يغمضوا أعينهم. وبعد ذلك:

أ) المس كتف أحدهم. لا بد أن يحافظ على عينيه مغلقتين. بينما يفتح البقية أعينهم. وبعد ذلك على "الضحية" أن يصف أحد جيرانه وصفاً دقيقاً ما استطاع إلى ذلك سبيلاً.

ب) لتغمض المجموعة أعينها مرة أخرى. وهذه المرة قم بتغيير أماكن اثنين أو ثلاثة من أعضاء المجموعة. ثم يفتحون أعينهم. من غير مكانه؟

ج) ليغمضوا أعينهم مرة أخرى. هذه المرة أخرج اثنين أو ثلاثة من الدائرة. وليذهبوا بعيداً بحيث لا يستطيع زملاؤهم أن يروههم عندما يفتحون أعينهم، وعليهم أثناء غيابهم أن يتبادلوا سوياً بعض قطع ملابسهم وحليهم إلخ.. فليفتح بقية أفراد الدائرة أعينهم. من المفقود؟ صفة أو صفها. الآن ادع الطلاب الغائبين بالعودة. وعلى بقية أعضاء الدائرة أن يصفوا التغيرات التي طرأت على مظهرهم الخارجي.

2_ صنف آخر من النشاط أبسط من هذا وهو أن تكون مجموعات في كل واحدة منها ثمانية إلى عشرة طلاب يقفون في صفوف وجهاً لوجه، ثم يُطلب من كل واحد منهم أن ينظر بعناية إلى مكان وقوف أعضاء الفريق المضاد وعلى ملابسهم إلخ.. وبعد مضي ثلاث أو أربع دقائق تتحرك المجموعات إلى زاوية مختلفة من القاعة ويحاولون معا تذكر التفاصيل الكاملة التي تخص الفريق المضاد. وبينما هم يفعلون ذلك عليهم، وبطريقة خفية، تبادل قطع مختلفة من ملابسهم وتفاصيل مظهرهم، وبعد مضي خمس أو عشر دقائق يعود كلا الفريقين ليواجه أحدهما الآخر، ولكنهم يقفون بشكل مختلف عن السابق. وبالتوالي يبدأ أول عضو في الفريق بذكر شيء قد اختلف في الفريق الآخر حتى ينفذ ما يمكن أن يقولونه. ثم يتبع الفريق المضاد الطريقة نفسها مع الفريق الآخر. ويخسر الفريق الذي تكون عدد أخطائه أكثر من الآخر.

10 الاستماع إلى قصة :

النشاط :

إذا كان عدد الطلاب قليلاً، أو إذا توافرت لك قاعة كبيرة لتعمل فيها، اطلب من الطلاب أن يكونوا دائرة كبيرة. إذا لم يكن ذلك ممكناً، فشكل دائرتين أو ثلاثاً صغيراً. يجب على الطلاب الآن أن يمشوا في الاتجاه نفسه على نحو مستدير وبخطى بطيئة. وأثناء مشيهم، قص عليهم جزءاً من قصة. وهم بدورهم يحاولون بحركات أجسامهم تمثيل مشاهدتها المختلفة. لا تعطهم أية تعليمات تخص

هذه الحركات؛ فلهم مطلق الحرية أن يقوموا بما يجب عليهم القيام به مستنيرين بنبرة صوتك أو تأكيدك على بعض الجمل أو تكرارك لها. وليس من الضروري أن تكون لهذه القصة نهاية، فمثلاً:

أنت تمشي في غابة استوائية. بعد الظهر أو العصر. الجو حار، رطب، خانق، جسمك يقطر عرقاً. يضيق الممر شيئاً فشيئاً. وتبدأ تتعثر فوق زواحف، وفجأة تقف لتنصت ثم تتحرك. أصابك الذعر الآن، وبدأت السماء تتلبد بالغيوم، تسمع صوت الرعد فوقك. تحاول الإسراع.... بينما يصبح الممر أكثر وعورة وأخيراً تضيق. فتأخذ سكين الأحرش وتبدأ في قطع الأحرش وقطع الأغصان لتجد طريقك. ويتساقط المطر ويزداد غزارة كغزارة المطر الاستوائي. ويضعف ذراعك من قص الأحرش ثم تسقط على الأرض. هنا يمكنك الوقوف عن القراءة، وإذا رغبت، فاسأل الطلاب أن يضعوا نهاية لهذه القصة، وإذا لم يستطيعوا فاتركها كما هي. ملاحظات:

هذا تمرين لربط الأنشطة، فهو لا يتطلب إجابة شفوية من الطلاب، بل يمنحهم كامل الحرية في التمتع بحركات أجسامهم. وهي طريقة جيدة لإعادة الحياة للفصل .

العوامل النفسية المؤثرة في التعلم .. كيف نتحكم بها؟

الرغبة أو الحافز؟

الحافز يعني امتلاك رغبة في فعل شيء ما، يُقال أنك لديك حافزاً للدرس إذا كنت بالضبط ما تريد أن تكتسب من دراستك وترغب وتهتم فعلاً في تحصيله. ويُعتبر الشخص راغباً بالقيام بعمل ما عندما يدرك تماماً ما هو المطلوب والمتوقع منه ويعرف لماذا عليه تأديته. إذا تمكنت لدقيقة، علمت مدى أهمية الرغبة. ما هو مقدار ما تتذكره من شرح المعلم في الصف؟ توقف الآن وفكر ما هو المقدار الذي تتذكره مما يلقيه لك شخص كي يرشدك إلى كيفية القيام بعمل تملك الرغبة الحقيقية لتعلمه!

لقد تذكرت مقداراً كبيراً مما كان يقوله لك شخص يعلمك قيادة سيارة جديدة ترغب في قيادتها أكثر مما تتذكر الفصل لو كنت حاضراً في محاضرة لا ميول لك إليها، أليس كذلك؟ هذا يعود أولاً وأخيراً إلى واقع أنك كنت تُحصّل شيئاً تبحث عنه وترغب في الحصول عليه، لأنك تدرك تماماً مقدار المصلحة لك في اكتسابه. في تلك الحالة، كانت لديك العوامل التي تنتج عنها الرغبة الحقيقية.

من أجل أن تكون راغباً في التحضير لدرس ما وبالتالي تتعلمه بطريقة أفضل وأسهل عليك القيام بالتالي: أولاً، حدد بوضوح ما يجب أن تحصل من ذلك الدرس أو المادة. يُدعى هذا تحديد ((الأهداف)) من الدرس. إن مرحلة ((السؤال)) في أسلوب ((عسقلم)) تعتبر إحدى الطرق للقيام بذلك. اجعل هدفك واضحاً ومحدداً.. لا تُتمتم ((يجب أن أتعلّم شيئاً عن العقيدة الإسلامية مثلاً)). فكّر ملياً وحلّل بالضبط ما هي المعلومات التي يجب أن تستخرج من الدرس أو المادة، والمعلومات التي لم تكن تعلمها قبل الإقدام على ذلك الدرس. في هذه الحالة، ما هي العقيدة، ما هو مصدرها الأساسي، وما هو الدور الذي تلعبه في حياة الإنسان.

ثانياً، أجب على السؤال التالي: ((كيف تساعدني هذه المادة في المستقبل؟)).

تذكر أن المواد لا توضع في منهاج الدراسة لتملاً فراغاً ما في الوقت أو لتعين هيئة التدريس والإدارة. الجواب على هذا السؤال موجود،

فابحث عنه. لن يكون لديك الحافز لتدريس درساً ما إلا إذا استطعت تحديد الفوائد المحجبة منه، حاول أن تربط دائماً بين المادة التي تدرسها والعمل الذي قد تتطلبه مهنتك أو الاحتياجات التي قد تقابلها، وتعلم كل شيء مركزاً على أهميته وفائدته لك في ما قد تواجهه لاحقاً في مجرى حياتك.

لم توضع، على صعيد المثال، الأشعار، الروايات، أو المقالات ضمن مادة الأدب في منهج الدراسة لتعبئة فراغ ما. إنها تساعد على فهم طبيعة الإنسان وتقدم أمثلة على تفاعل الناس مع بعضهم البعض أو مع وضع ما. إن دراسة مادة الأدب ليست تمريناً فكرياً فحسب، بل إنها تعزز قدرتنا على فهم الآخرين وعلى إدراك كيفية استعمال اللغة بأفضل طريقة. إذا لم تتجح في تحصيل المذكور أعلاه، تذكر أن عليك معرفة المادة لتقديمها في الامتحان!

التركيز:

ونعني بذلك توجيه انتباهك الكلي أي كل مجهودك الذهني إلى المادة التي تحاول أن تتعلمها. تقديم نصف الاهتمام هو عملياً عديم الجدوى. يقول الإمام علي (ع): ((العلم إن أعطيته كلك أعطاك بعضه وإن أعطيته بعضك لم يعطك شيئاً)).
فنسبة الخمسين بالمئة من الاهتمام الذي تعطيه يضيع حتماً. صحيح إنك عندما تعمل مع 50% فقط من انتباهك ((تستوعب)) المعلومات المعطاة لك، لكن 50% ((الأخيرة)) في الاهتمام الواقع ما بين ((مجرد الملاحظة)) وبين الاهتمام بنسبة 100% هي التي تساعدك على فهم وتذكر المعلومات. إن نسبة 50% في التركيز تنقل الوقائع والأفكار في أذنك أو عينيك إلى عقلك، لكنها لن تمكنه من ((استعمال)) تلك المعلومات و ((الاحتفاظ)) بها. تتوقف المعلومات على ((حافة)) الذهن وتنجلي بسرعة إذا نُسب إليها مجرد 50% من التركيز. وهذه النسبة قد لا ترفع ما تقرأ من الإدراك الحسي إلى ذاكرتك القصيرة المدى وحتماً لن تنقله إلى مستوى المعرفة الدائمة.

هناك بعض الأشياء الميكانيكية التي قد تساعدك في التركيز. إليك تمرين سهل جداً: عندما تدرس حاول أن يكون محيطك غير لافت لانتباهك. عندما تتوجه للدرس، أدخل إلى غرفة حيث القليل جداً يتبارى مع موضوع لكسب اهتمامك. قد تتعلم بينما تستمع إلى طلاب يتحدثون في الزاوية، أو بينما تشاهد التلفزيون أو تنظر إلى ثوبك الجديد أو إلى جدول كرة القدم أو إلى تذكارات في الليلة الماضية. لكن لماذا تختار الطريق العسير؟ لماذا لا تضع جميع هذه الأشياء بعيداً عن العين أو الأذن عندما تدرس، وحالما تنهي درسك تجلس وتتكلم وتحلم بما تشتهي وإلى أي وقت تشاء؟ لكي يكون لديك وقت فراغ حقيقي، لا تقم بعدة أشياء في آن واحد، و ((تعلم)) عندما ((تدرس))!

إذا اعتدت على الذهاب إلى مكان محدد في وقت ما كي تدرس، تصبح قدرتك على التركيز أسهل. هكذا تضع وقتاً أقل لتهيئة الاستعداد النفسي لأنك بطريقة غير مباشرة تكون قد بدأت بتأهيل نفسك وذهنك للدراسة حينما تأتي إلى المكان الذي اخترته في الوقت الذي حددته عندما يتحول تكرار هذا إلى عادة لك، تكون قد أحرزت تقدماً هائلاً لأنك تكون قد هوّنت على نفسك الخوض في روتين الدراسة. بمعنى آخر، الذهاب إلى مكان مألوف في وقت منتظم للدراسة لا يساعدك على التعلم بسهولة وفعالية أكبر فحسب، بل يستبدل ((عادة التعلم)) بالإرادة العازمة.

التفاعل:

إن التعلم عملية حيوية وليس فقط عملية ((امتصاص)). إذا كنت كالإسفنجة، وبدون بذل أي مجهود تمتص المعلومات المسكوبة عليك، فبدون شك، يضعك المدرسون في مواقع حيث تجلس فقط وتُنقف. لكن هذا مستحيل. لست إسفنجة. بالأحرى، إنك مثل رجل في الملعب عليه أن يركض ويقفز ويندفع نحو الكرات المرمية ليمسك بها! التحليل الأخير يبين أن نيل الثقافة يعتمد كلياً على ((لعبك دوراً حيوياً في مواضع التعلم)) التي تفرضها المدرسة عليك عندما تواجه آراءً وحقائق وقواعد جديدة تكون في ((موضع تعلم))

وتفاعلك مع هذه الوقائع إلخ يؤدي إلى التعلم، نتيجة أدائك في ذلك الموقع. تتعلم فقط من جراء ((مشاركتك)) في ذلك الموسع. إن التعلم مباشرة مع مقدار تفاعلك مع إحدى مواقع التعلم ومع كيفية استخدام ذهنك في التفكير وفي استيعاب واستخدام الحقائق التي تتعلمها الجميع يعرف الفرق بين بذل مجهود لتحليل أو فهم أمر ما وبين مجرد الاستغراق فيه في حلم اليقظة. من السهل جداً أن تمدد رجلحك وتسترخي جسدياً وعقلياً عندما تستمع إلى محاضرة أو تقرأ درساً وبالتالي يتدفق الكلام من المتكلم إلى أذنك أو من صفحات الكتاب إلى عينيك. للأسف، إذا كانت أذنك وعينيك هي الأعضاء الوحيدة النشيطة عندك، فستكون هي وحدها التي تستلم المعلومات. بالتأكيد عقلك لن يستوعب شيئاً! نعم، ستمر المعلومات عبر الأعضاء العاملة. الأذن والعين. لكن إذا كان ما دونها ساكناً وغير فعالاً ستوقف المعلومات عندها أو تمر مرور الكرام وتذهب سدى. لن تتخطى الإدراك الحسي. سيكون الأمر تماماً كما تشاهد عشرات الوجوه في الطريق دون أن تلاحظها أو تتذكر أيّاً منها. لن تنتقل المعلومات إلى ذهنك، وبأقل تقدير، لن تتحول إلى ثقافة دائمة إلا إذا أعطيت عقلك دوراً فعالاً في اكتساب تلك المعلومات واستهلاكها. ((ما لم يعمل ذهنك على كسب المعلومة، لن تتعلمها)).

تكمّن نسبة كبيرة من أهمية خطوة ((التلخيص)) في أسلوب عسقلم في أنها تتطلب تفاعلاً قوياً من قبل القارئ. أي شيء تستطيع القيام به لتضمن أداء ذهنياً مؤكداً عندما تستمع أو تقرأ يساعد في التعلم. بما أن ساعات الحضور في الصف محددة لك في معظم الحالات فمن الأفضل أن تستفيد منها قدر المستطاع، كي لا تضطر إلى أن تمضي دقائق أو ساعات إضافية خارج الصف لتتعلم ما قدر مرّ معك خلاله.

إحدى الطرق لتعزيز التفاعل هي تدوين ملاحظات في الصف أو عند القراءة، لتكرار ما يدلي به المتكلم أو الكاتب وصياغته مجدداً بكلماتك أنت، عليك ((التفكير)) بتلك المعلومات، وهذا يُعد ((تفاعلاً ذهنياً)) عندئذ تكون في طور التعلم. يعتبر تدوين الملاحظات أيضاً إحدى أفضل الوسائل لإبقاء عقلك يقظاً ومنشغلاً بما ترى أو تسمع. وتذكر أن هكذا تفاعل ضروري بلا شك للتعلم والذي لن يتم ما لم يصدر أي تفاعل ذهني مع ما يقال أو يُقرأ.

طريقة كافية لتضمن التفاعل هو التساؤل في بداية المادة (كما في مرحلة التساؤل من القراءة)، ((ماذا يجب أن أحصل من هذا البحث؟)) حدد الأسئلة التي قد تمر أجوبتها خلال المناقشة أو المحاضرة أو الوظيفة المدرسية، وترقب الأجوبة لهذه الأسئلة. يعطيك هذا شيئاً واضحاً ومحدداً يجب تحصيله حال الاستماع أو القراءة، ويرغم عقلك، بالإضافة إلى عينيك وأذنك على أخذ دور حيوي فعال في عملية التعلم.

التنظيم:

لن تستطيع تعلم مادة بفاعلية بمجرد حفظ المعلومات المتعلقة بها عن ظهر غيب. قبل استعمال المعلومات التي قد تعلمتها عليك أن تعني ((تنظيمها)) بشكل متناسق يبيّن الهيكل العام والصورة المتكاملة لها. عادةً، يكون في ذهن المعلم نموذج أو هيكل للمعلومات التي يريد أن يوحىها إليك. ما لم تدرك الصورة العامة التي يحاول أن يرسم ستضيع بين التفاصيل.

تذكر كم من السهل ترتيب أحجية الصورة المقطعة إذا رأيت الصورة المتكاملة أولاً. هذا المثال نفسه على محاضرة أو فصل في كتابك. إذا كوّنّت الفكرة العامة للنقاط الأساسية التي يحاول الكاتب أو المعلم أن ينقل إليك، تستطيع لبلا ريب أن تتبع أية فكرة فردية وأن تستوعب بجدارة جميع المعلومات المتعلقة بها. إذا رأيت الصورة الكاملة، تستطيع أن تحدد بسهولة ودقة كل نقطة يعرضها المعلم أو الكاتب. يُعرّف هذا الإجراء بأسلوب ((الكامل إلى المتجزئ)). عندما تفكر لبرهة تكتشف أن الطريقة التي يحول التنظيم بها ما نتعلمه إلى ثقافة دائمة هي طريقة سهلة ووضاحة. في المرحلة الأولى، يمكن أن تترسخ في ذاكرتك الكلية والعامة بشكل مؤكد وأسهل وفي المرحلة الثانية إذا أدركت في ذهنك أكثر من المعلومات التفصيلية.

التصميم التام لموضوع ما تستطيع أن تتذكر جميع تفاصيله، فكل نقطة تفصيلية تجر معها ثانياً، والثانية تجر معها أخرى، وهكذا

دواليك علاوة على ذلك، إن إدراك الهدف الكامل، والهيكل العام للموضوع يساعدك على تذكر التفاصيل لأنك قد تلاحظ وجود ثغرة فيها مما يعني أن الهيكل ناقص.

لقد استعملت هذا الأسلوب بطريقة غير مباشرة وبدون علمك عندما أجبت على أسئلة الامتحان. فقد قرأت السؤال ثم فكرت ((كل ما أذكر عن هذا هو كذا... سأدون ذلك... سأنجح بالتأكيد في هذا)) ثم عندما تمعنت في ما تريد أن تكتب تذكرت شيئاً آخر لم يكن قد خطر على بالك في البداية، وصرت تتذكر المعلومات الواحدة تلو الأخرى إلى أن كونت إجابة لائقة على السؤال الذي خلت في الوهلة الأولى أنك لا تملك إجابة عليه. لقد استخدمت من حيث لا تشعر مفهوم التنظيم للمعلومات المتعلقة بالسؤال المطروح وفهمك الإجمالي للموضوع ككل لاقتفاء أثر التفاصيل التي لم تكن لتذكرها فيما لو كانت منفصلة عن بعضها البعض وغير متقارنة. فكر كم تستطيع القيام بذلك بشكل أفضل في المستقبل فيما لو درست بتمعن لتنظيم المعلومات في ذهنك بدلاً من امتلاك معرفة سطحية مبهمة وعرضية حول التنظيم فكدر أيضاً كم يساعدك ذلك في الامتحانات وكيف أن لتنظيم المعلومات يمكن أن يجعل ما تتعلمه أكثر معنى في الحياة عموماً.

الإدراك:

العامل الخامس في التعلم الناجح هو الإدراك، أو بمعنى آخر القدرة على الفهم. في الواقع، هذا هو الهدف الحقيقي الذي تمهد له العوامل الأربعة السابقة التفاعل ضروري لأن القدرة على الفهم تنتج عن تحليل وتركيب (أعضاء عملية التفاعل) المعلومات والحقائق. أما التنظيم فهو مطلوب لأنه يجب على المرء أن يعي العلاقات المتبادلة ما بين القواعد والمعلومات قبل إدراك أهميتها ومعناها تشبه عوامل الرغبة، والتفاعل، والتنظيم والتركيز القوائم الأربعة للطاولة... مع كون الإدراك كسطح الطاولة. القوائم ضرورية لأنها تحمل سطح الطاولة، الذي من أجل خدماته تُشترى وتُباع الطاولة.

إن الإدراك متقارب في المعنى مع الفهم، فهو يعني القدرة على استيعاب أهمية الموضوع الإحاطة بانعكاساته الالتفات إلى انطباقاته ومسبباته، وتحصيل المغزى من وراءه)). الولد الذي قال: ((أتعهد على نفسي الولاء لراية.. وجمهورية...)) قد تعلم اللفظ من دون فهم المعنى. مثال آخر هو التلميذ الذي يشرح ((حروب قيصر الغالية)) وحينما سُئل عن اسم القبيلة التي كان يحاربها قيصر لم يكن لديه جواب. وهناك بالطبع الضارب على الآلة الكاتبة الذي يقدم نسخة لرسالة على أكمل وجه... مما يدل أنه قد قرأها... لكنه في الحقيقة لا يملك أية فكرة عما تحتويه الرسالة.

الإدراك هو استيعاب المبدأ موضوع البحث معرفة المفهوم المفتاح، تنظيم المعلومات والأفكار لتتحول بمجموعها إلى معرفة بدلاً من خليط غير منظم من الحقائق فعلى نحو بين، هذا هو ما يُفترض بك كتلميذ أن تقوم به حينما تطالع درساً أو تستمع إلى محاضرة. ((الإدراك)) هو الخطوة الأخيرة في تحويل ما تتعلمه إلى ثقافة دائمة وذات معنى وأهمية. كما وأنه يتضمن فهم أسلوب أو تنظيم الموضوع، وفهم أهمية المادة ومعناها ومضمونها. كل هذا يساعد على ترسيخ المعلومات بثبات أكبر في ذاكرتك ويعطيك الإشارة المطلوبة لإيجاد وتذكر وجلب المعلومات متى شئت.

لتعلم كيفية تعيين ومعرفة الأفكار والقواعد الأولية التي تصادفك في دراستك يُعتبر تلخيص ما يوحيه الكاتب أو المعلم بكلماتك أنت طريقة ممتازة في ذلك، كما في مرحلة ((التلخيص))، في خطوات ((عسقلم)). لكي تكون المواد التي تدرسها قيد الاستعمال في حياتك الاجتماعية والعملية يجب أن تعدّ تناصرها الأساسية وفقاً لصيغة تنسجم مع مفهومك (طبقاً مع مراعاة صحة ودقة التفاصيل والالتزام بها). من خلال إعادة التفكير في المادة تتجلى لديك بوضوح أكبر النقاط الرئيسية والأفكار الأساسية إضافة إلى المشكلة الأصلية المأخوذة بعين الاعتبار.

بدون شك، قد خُضت سابقاً في حل مشكلة ما حيث كنت تبحث عن الحل وتلمس الطريق إليه في الظلام، ثم فجأة وكلمح من

البصر، إذا بك تدرك حقيقة الأمر.

لقد حددت النقطة الرئيسية للمشكلة، ويُعرف هذا ((بنفاذ البصيرة)) إلى أعماق المسألة. عندما يحصل هذا، تكون قد ((أدركت)) المشكلة، مما يعني أنه لديك قدرة حقيقية على فهم الفكرة الأساسية الهامة. أغلب الأحيان يتحقق الإدراك أو الفهم ((تدريجياً))، أي فقط بعد استيعاب تدريجي بمجموع المعلومات ككل.

عندما تتفحص ما دوت أو تقرأ الدرس المطلوب، لا تتوقف حالما تنتهي من ((مراجعته)) بل تابع وأعد الكرة إلى أن تجد الفكرة الرئيسية والمفهوم الأساسي. وعندما ((تفهم)) المادة تستطيع استخدامها وتذكرها، لكن ما لم تستوعب الأفكار الأساسية المتعلقة بها فلن تنجح في تذكرها واستعمالها.

المراجعة:

قليلة هي الأشياء التي نصادفها وتكون مفهومة بالحيوية لدرجة أننا نتعلمها في محاولة واحدة. على وجه التعميم، كي نتذكر أمراً ما علينا أن ((نكره)). المادة المدروسة لخمسة عشرة دقيقة في اليوم على مدى أربعة أيام، أو حتى خمسة عشرة دقيقة في الأسبوع لمدة أربع أسابيع، قابلة للاستذكار أكثر من مادة مدروسة دفعة واحدة خلال ساعة، دون مراجعتها يُعرف ((بقاعدة التطبيق المتفرق)). لكي تستفيد كلياً من ساعات الدراسة يمنحك التكرار، الذي يُسمى عادة ((بالمراجعة))، قدرة أفضل على فهم ما تتعلمه وعلى تذكره أكثر من الدراسة المركزة دفعة واحدة من دون أية مراجعة.

بالرغم من أن المراجعة ضرورية للتعلم، لكنها وحدها لا تضمن التعلم. قد ((تراجع)) المادة خمساً وعشرين مرة من دون تعلمها. من أجل أن تفيدك ((المراجعة)) عليك أن تطبق قواعد: الحافز، التركيز، التفاعل، التنظيم، والإدراك. فقط عندما تأخذ هذه العوامل دورها تنتج عن ((المراجعة)) ثقافة دائمة.

نادراً ما يجب على ((المراجعة)) أن تحتوي على إعادة قراءة المعلومات. تذكر أن نوع المراجعة الأكثر فعالية هو ليس تكرار القراءة بل الحث الذهني على إرغام نفسك على ((تذكر)) المعلومات المطالعة مع الرجوع إلى الكتاب أو النقاط المدونة فقط لتحصيل سياق المعلومات ولفحص وتزوي الذاكرة. يتطلب هذا مجهوداً كبيراً لكن في النهاية تنتج عنه ثقافة وذاكرة أفضل من تلك الناتجة عن مجرد تكرار القراءة.

أسلوب الإعادة المدعو ((مراجعة)) يقدم العون خاصة في إيداع المعلومات المدروسة في مستودع الثقافة الدائمة إليك السبب: يتم النسيان بسرعة هائلة وفي فترة قصيرة بعد أن تكف عن تعلم المادة بوقت قصير. الخسارة الهائلة تقع ضمن ساعات قليلة. تتباطأ تدريجياً سرعة النسيان مع مرور الوقت. إذا أمكن، أعد أسلوباً للدراسة حيث تتم مراجعة المادة ما بين الإثني عشر وأربع وعشرين ساعة بعد تعلمها لأول مرة، ثم مرة أخرى بعد أسبوع، وأخيراً بعد ثلاثة أسابيع. ستلاحظ أن هذا التفريق في التطبيق هو بحد ذاته جدول مراجعة يساعد على تأمين أكبر ذاكرة ممكنة للمعلومات التي قد تعلمتها. قد لا يكون لديك الوقت الكافي لمراجعة جميع مواد الدراسة في هذه الفواصل المحددة وبالتفصيل، لكن عليك أن تختار بعناية المعلومات الأكثر أهمية للتذكر ومراجعتها طبقاً لهذا الجدول.

تذكر ((أنك لن))، أكرر، ((لن))، تصبح تلميذاً كفوءاً بمجرد قراءة قواعد التعلم المذكورة أعلاه. يتم التعلم الجيد الطويل الأجل فقط من خلال تطبيق تلك القواعد إلى أن تتقن كيفية استعمالها ومن ثم تستخدمها فطرياً في دراستك.

كما ترى تعزز طريقة ((عسقلم)) في الدراسة دور كل من هذه العوامل النفسية المؤثرة في التعلم، لكنها تساعدك بقدر أكبر إذا فكرت بها بتعمد وقصدت أن تكون دراستك مبنية على تلك العوامل.

كيف تصنع الحماس بخطوات بسيطة

- 1- اعرّف وتفهم كل كبيرة وصغيرة في تفاصيل عملك بما يجعلك تؤمن إيماناً عميقاً بما تفعله
- 2- كن متفائلاً، انظر إلى العمل والحياة عموماً بنظرة إيجابية ولا تركز إلى النشأوم والشكوى المتكررة من كل شيء -3. اشرح لنفسك أسباب الحكمة من وراء كل عمل ، أخبر نفسك الأسباب والأهداف وراء كل مهمة توكلها لها .
- 4- سارع دائماً إلى استغلال النجاح ، لن تجد شيئاً أسرع من النجاح يساعد على إثارة الحماس لدى موظفيك ، ولذلك عليك أن تطلعهم بشكل دائم على الإنجازات التي تحققها المؤسسة .
- 5- احتفظ بحماسك للعمل حتى عندما لا تسير أمور حياتك الخاصة على ما يرام .
- 6- لا تدع الرتابة تتسلل إلى حياتك ، استرخ تماماً حتى لو كان هذا لمدة خمس دقائق المهم ان تسترخي ، اخلع حذاء العقل وأطلق العنان لأصابعه لكي تتحرك كما تريد .
- 7- أياً كان ما تفعله ، افعله بقوة ونشاط وتفاؤل .

المواجهة .. الحل الأمثل للتخلص من الخوف

قال علماء نفسيون مؤخراً أن أسرع طريقة لعلاج المخاوف التي يعانيتها البعض هي استخدام عقار يزيد ما لديهم من خوف ثم تعريضهم بعد ذلك للشيء الذي يخافونه.

ويقوم علماء النفس عادة بعلاج الاضطرابات النفسية التي يعانيتها البعض مثل مرض الرهاب عن طريق أساليب سلوكية بتعريض هؤلاء المرضى إلى المواقف، أو الأشياء التي يرهبونها لفتترات قصيرة، ثم يقومون بزيادة هذه الفتترات كلما أخذت تلك المخاوف في الانخفاض.

وأحياناً يتم اللجوء إلى العقاقير المهدئة قبل البدء في العلاج من أجل التخفيف من مخاوفهم. وقد أثبتت تلك الطريقة العلاجية نجاحاً في السنوات الأخيرة غير أن فترة العلاج في الوضع الطبيعي تصل إلى 16 أسبوعاً.

يقول العالم تود فارشيون من مركز علاج القلق والاضطرابات المصاحبة له من جامعة بوسطن، حسب صحيفة البيان، أن هناك ضرورة كبيرة لتسريع مدة العلاج لأن هناك عدداً كبيراً من المرضى لا يستطيعون المواظبة على حضور جلسات العلاج لفترة طويلة ويفضلون عدم الحضور على مواجهة مخاوفهم.

وبعد تجارب قام بها العالم فارشيون مع مجموعة من رفاقه على عدد من الفئران المخبرية تبين لهم أن استخدام عقار يزيد من حدة التوتر ثم تعريض الفرد إلى المواقف التي يخشاها يؤدي إلى تقصير مدة العلاج بشكل فعال.

ومن جانب آخر وحول ظاهرة الخوف فالحوف ظاهرة طبيعية يشترك فيها الإنسان والحيوان وربما النبات أيضاً، فمن منا لا يخاف ولا تتنابه حالة من الهلع ويتصبب عرقاً وترتعد فرائضه، ويشعر وكأن قلبه كاد يتوقف عن النبض، أو كان أنفاسه أصبحت إلى آخر رمق. ومن

منا لم يصرخ وهو صغير بأعلى صوته أثناء الليل بعد أن يستيقظ من كابوس منادياً: أمي أمي أدركيني.. فما الذي يحدث لنا بالفعل خلال هذه اللحظات العصبية، وما هو هذا الحدث الجلل الذي آثار لدينا هذه الانفعالات العصبية، وهل نعرض أنفسنا لخطر الموت لحظة الهلع الشديد؟

والواقع أن الخوف، والغضب والفرح، والحزن، إحساس بشرى يرتدي أحيانا ثوبا لطيفاً، وأحيانا أخرى يكون شديداً على النفس. وجل هذه الانفعالات تحدث عندما يتفاجأ دماغنا بشيء ما.

ويقوم الدماغ بمواجهة سلسلة منطقية من الرسائل المتدفقة من الرسائل المتدفقة إليه من حواسنا الخمس، حيث يعمل على تحليلها بصورة منطقية أيضاً.

ويرى علماء النفس أن الانفعال عبارة عن رد فعل نفسي وفسولوجي، حيث تنطلق سلسلة من الهرمونات المثيرة للجهاز العصبي لكي يواجه المرء وضعا طارئاً ليس في الحسبان.

ويعتبر رد الفعل هذا عبارة عن توافق مع التغيير الحادث ببيئتنا.

انتهى

الناجحون لديهم خطة رئيسية للعمل، هل انت منهم ؟

النجاح يبدأ بحلم. (إذا لم يكن لديك حلم، فلن يكون أمامك هدف أو دافع لكي تفعل شيئاً). وعندما يحدث وترى هذا الحلم. فإنه يتعين عليك أن تجد طريقة لتحويل هذا الحلم إلى حقيقة. ولكي تقوم بذلك فإنك تحتاج إلى خطة. إنها خطة رئيسية للعمل.

لماذا خطة رئيسية؟ لأنه من الاستحالة أن يتحقق النجاح بدون هذه الخطة. إن خطتك الرئيسية هي دليلك الذي يقودك خطوة خطوة لتحديد كل ما تحتاجه لكي تتحول أحلامك إلى حقيقة.

ومع هذه الخطة الرئيسية، فإن إمكاناتك لتحقيق أهدافك. في وقت أقل وجهد أقل أيضاً. تتزايد بشكل كبير.

تذكر!

عندما تفشل في وضع هذه الخطة. فإنك بذلك تخطط لكي تفشل.

إن التخطيط الذكي هو أحد المكونات الأساسية للنجاح في أي عمل.

رسم خطة عمل رئيسية يوفر لك الوقت:

إن هذه الخطة الرئيسية تساعدك كثيراً في عدم تبديد وقتك وطاقتك وأموالك. نعم، أعلم أن عملية التخطيط ليست بالأمر الهين. فنحن

لم نتعلم أن نفكر وأن نخطط. لقد تعلمنا أن نقوم بتنفيذ الأشياء. الكل مشغول. لكن الأمر لن يكون بالضرورة هكذا عند الرغبة في أن

نكون أكثر قدرة على الإنتاج.

ونحن نعيش اليوم في مجتمع نقوم فيه بأشياء كثيرة بدون تفكير. فنحن موجهون فعلياً نحو التنفيذ وليس نحو التخطيط. وعلى أية حال، فإنه من السهل الحصول على الأشياء التي نريدها في هذه الحياة عندما يتوفر لدينا الوقت الكافي لتحديد ما يجب القيام به للحصول على هذه الأشياء.

دليل توفير الوقت:

عليك أن تقضي وقتاً أطول في التفكير والتخطيط قبل أن تتعهد أو تلتزم بشيء، وقبل أن تبدأ في إنفاق المال. عندئذ سوف تحصل على ما تريد بشكل أسرع، وبذلك لن تتكلف ما كنت ستتكلفه من وقت ومال قبل هذا التفكير العميق. ((أعرف أنك تفضل أن تبدأ في خطتك!)) ولكن دعني أوجه لك هذه الأسئلة:

. إذا كنت في طريقك للحصول على إجازة، أليس من الأفضل أن تكون لديك خريطة طريق؟ وأليس من المستحب أن يكون معك ما يكفي من أموال: شيكات سياحية، وبطاقات الائتمان لكي تستطيع شراء ما تحتاج عليه من وقود وطعام؟ ولكي تكون قادراً على النزول في الاستراحات المخصصة على طول الطريق؟ ودعونا أيضاً نتذكر بعض الملابس وأدوات الصيد والزبوت الواقية من أشعة الشمس.. إلخ إن القليل من التخطيط المسبق سوف يجعل بالتأكيد رحلتك أكثر متعة.

. إذا كنت في طريقك لبناء منزل، ألا تعتقد أنه من الأفضل أن يكون معك مهندس معماري ليضع لك أكثر من تصميم لهذا المنزل؟ حيث أن هذه التصميمات توضح وبالتفصيل. مسلحات ومواقع كل غرفة في هذا المنزل، وكذلك المواد المستخدمة في إنشائه. وبالإضافة إلى هذه التصميمات المعمارية، فقد يكون أيضاً أمراً جيداً أن تحصل من المقاول على تقديرات التكاليف المالية التي سوف يحصل عليها، كي يمكنك من معرفة كم سيكلفك هذا المنزل؟ وألا تريد أن تعرف وتختار الألوان التي سيتم طلاء كل غرفة بها؟ ونوع السجاجيد والفرش الذي سيتم وضعه على الأرضيات؟ مرة أخرى إن التفكير والتخطيط قبل إنفاق الأموال سوف يساعدك على إنجاز ما تريد بأقل قدر من المشكلات التي يمكن أن تصادفها.

إن الهدف الذي أرمي إليه من وراء هذين المثالين البسيطين هو أنك عندما تقضي وقتاً في وضع استراتيجياتك والتخطيط لما ستقوم به قبل أن تبدأ بالفعل في التنفيذ، فإن فرص نجاحك ستزداد بشكل كبير جداً وتقل إمكانية الوقوع في خطأ قد يكلفك الكثير جداً من الوقت والمال.

ضع خطتك على الورق:

إن الخطط التي لا توضع على الورق بشكل مكتوب لا تكون خططاً من أساسها! إنها فقط مجرد أفكار تدور حول بعضها داخل عقلك. وعندما تحدد عدد هذه الأفكار بوضعها على الورق، فإنك بذلك تبدأ في صياغة أحلامك بشكل محدد. ويوماً بيوم فإنك تنظر إلى خطتك الرئيسية وتفكر في الأمور التي تريد تحقيقها ثم تحدد الأشياء التي يتعين عليك القيام بها في المرحلة التالية. ومع مرور الوقت فسوف تضيف بنوداً جديدة إلى خطتك الرئيسية وتصبح أكثر إدراكاً لمحتوياتها وقادراً على إدخال العديد من التعديلات أو التغييرات عليها، إنك ومن خلال هذا التدريب تستطيع أن تكون أكثر تركيزاً وإماماً. وبوجود هذه الخطة المكتوبة، فإن إمكانية النجاح تزداد بصورة كبيرة لأنك سوف تقضي وقتك الثمين وطاقتك وأموالك في القيام بتلك الأشياء التي تجعلك دوماً مستعداً وجديراً بالحصول على ما تريد.

وإليك بعض الأمور الأخرى التي يجب تذكرها:

. الإنجازات العظيمة نتاج خطط عظيمة.

. حدد الأهداف التي يمكنك تحقيقها ببذل المزيد من الجهد. وعندما تتحقق تلك الأهداف، حدد مجموعة أهداف أخرى.

. تستطيع أن تحلم بما تشاء، ولكن إذا لم تكن لديك خطة رئيسية وإذا لم تضع هذه الخطة الرئيسية موضع التنفيذ، فإنك بذلك تخدع نفسك وتضيع وقتك ولن يتحقق لك شيء.

النجاح الدراسي أبرز وجوه النجاح

على الذين يتلقون الدراسة أو الراغبين فيها أن يعيدوا ترتيب حياتهم كي يخصصوا الوقت لذلك. فالدراسة كثيرة المطالب، ومواعيدها النهائية تتكرر في فترات قصيرة ولكي تفي بهذه المطالب أنت بحاجة إلى إعادة فحص أولوياتك بشكل دائم. الأسئلة كذلك من الممكن أن تكون صعبة؛ لأنك لا تقيس حياتك الشخصية الخاصة مع حياتك التعليمية، بل ربما يمتد ذلك إلى الوظيفة والعائلة والأصدقاء، وقد تتناثر الأهداف وتتعارض الأولويات عندما يرغب الناس في تخصيص أوقاتهم لتلقي العلم. توجد هذه الأولويات المتعارضة حتى كذلك على المستويات التعليمية العالمية. فمثلاً ماذا ستفعل إن وقعت في مقارنة بين الانتهاء من درس الرياضيات أولاً وبين تخصيص وقتك لعمل بحث عن التاريخ وقد استوجب تسليم الاثنيين معاً في نفس اليوم؟ وماذا لو كنت في الأدوار النهائية للامتحانات، فهل سيكون عندك وقت لزيارة عمك مثلاً لرؤيتها بعد عشر سنوات من السفر خارج الوطن. ولأن الأولويات التعليمية والوقت الذي تتطلبه تتسبب في الكثير من الضغط تقوم بعض المدارس بتقديم فصول متخصصة في إدارة الوقت أو على الأقل بعض الاقتراحات للتعامل مع هذه الأولويات المتعددة. إن ما أنت بحاجة إلى فعله لنفسك إذا كنت تنوي التوجه إلى الدراسة أو إن كنت تدرس بالفعل، هو أن تعيد تقييم باقي أمور حياتك وتعي أن هناك بعض الأشياء لا بد من تأجيلها لبعض الوقت لحين الانتهاء من الدراسة.

انتهى

النجاح باستثمار أوقات الفراغ

رضا علوي سيد أحمد

من الحالات التي قد تحدث للانسان أن يجد نفسه فارغاً من العمل لمدة طويلة، كأن يبحث له عن عمل ولا يحصل على ذلك إلا بعد مدة ليست بالقصيرة، أو يقضى من عمله، أو يُعفى، فتمرّ عليه فترة من الزمن وهو فارغ بلا عمل. وهنا يكون الانسان على محك امتحان الفراغ، فهل يستسلم له، أم يتحكم فيه بطريقة تحقق له اغتنامه واستثماره؟ وهل يكون في هذه الحالة قريباً من الله أو بعيداً عنه؟ إنّ من أول الأمور الأساسية في حالات الفراغ التي قد يصاب بها الانسان . وبأيّ سبب كان أن يكون محافظاً على علاقة وارتباط حنين مع خالقه، ثم بعد ذلك تأتي قضيته التحكم الجدي في وقت الفراغ واستثماره.. والناس من جهة حدوث الفراغ على قسمين:

1 . ذوو فراغ طويل.

2 . ذوو فراغ قصير.

وبين هذين القسمين درجات ومراتب تعتمد على استغلال الانسان لوقت فراغه واستثماره له. فهناك من تجده يقول: لقد تعبت من الفراغ، وليس من عمل أقوم به، وهناك من يقول: ليس من وقت لأحكّ شعر رأسي من كثرة الأعمال وزحمتها.. وعموماً فإنّ الإنسان معرّض للفراغ، سواء كان ممن يحرقون الساعات والأيام بلا عمل وجدوى أم كان من الذين يستغلون أوقاتهم وفراغهم. فلكي تستثمر وقتك جيداً، اعلم أن الفراغ أمر قد تصاب به، وهو جزء من وقتك، فاعمل على أن تتحكم فيه وتستثمره بخير.. (فإذا فرغت فانصب).

أشير فيما تقدّم إلى أن القرآن الكريم يوجه الانسان إلى استثمار عمره في مرضاة الله، في العمل الصالح والحق والخير والفضيلة،

في ما يصلح أمر دنياه وآخرته. وحيث أن وقت الفراغ. الذي قد يصاب به الانسان . جزء من وقته الكلي، فقد وجهه القرآن الحكيم أيضاً إلى اغتنامه واستثماره.. قال تعالى في سورة الإنشراح:(ألم نشرح لك صدرك . ووضعنا عنك وزرك . الذي أنقض ظهرك . ورفعنا لك ذكرك . فإن مع العسر يسراً . إن مع العسر يسراً . فإذا فرغت فانصب . وإلى ربك فارغب)..

تناول السورة الكريمة شرح الله وبسطه لصدر الرسول الأعظم بعد المصاعب والمتاعب الثقيلة التي واجهها بسبب الدعوة إلى الإسلام، وتبين أنّ الصعوبات والأتعاب يعقبها إنفراج ويسر. ثم تنتقل إلى موضوع اغتنام الفراغ وتوجيهه في مرضاة الله.. يقول العلامة السيد حسين الطباطبائي في تفسيره للآيتين الكريمتين (فإذا فرغت فانصب . وإلى ربك فارغب):
(خطاب للنبي (ص) متفرع على ما بيّن قبل من تحميلة الرسالة والدعوة، ومنه . تعالى . عليه . بما منّ من شرح الصدر، ووضع الوزر، ورفع الذكر، وكل ذلك من اليسر بعد العسر).. (وعلي فالمعنى إذا كان العسر يأتي بعده اليسر، والأمر فيه إلى الله لا غير، فإذا فرغت مما فرض عليك، فاتعب نفسك في الله . بعبادته ودعائه . وارغب فيه ليمنّ عليك، بما لهذا التعب من الراحة، ولهذا العسر من اليسر..).
(وقيل: المراد إذا فرغت من الفرائض فانصب في النوافل. وقيل: المراد إذا فرغت من دنياك فانصب في آخرتك، وقيل غير ذلك، وهي وجوه ضعيفة).. ويهمننا مما تقدم ما يلي:

1. إنّ تعب المشقة، أو التعب الذي يبذله الانسان في استغلاله لأوقاته في العمل الصالح، يعود عليه باليسر والراحة والفائدة..
2. أن ينشغل الانسان بالواجبات والفرائض أولاً، وبعدها بالمندوبات والنوافل، وليس العكس (مراعات سلّم الأولويات)..
3. أن يكون الانسان في وقت فراغه . كما في سائر أوقات العمل . مقبلاً على الله، راغباً إليه ليزيده توفيقاً ونجاحاً..
4. أنّ من الحالات التي قد يصاب بها المرء بعد إنجازه للأعمال . وخصوصاً تلك التي يبذل فيها جهداً كبيراً . الفتور والتراخي وترك مواصلة بذل الجهد، والعُجب، وبالتالي الوقوع في الفراغ، والانخداع بالوقت. وهذه من الحالات التي ينبغي للمرء الانتباه إليها، لتلافي الوقوع فيها.

■ كيف تصبح إنساناً وقيادياً ناجحاً وتكسب الثروة والاصدقاء والصحة

الإنسان الناجح والنموذج القيادي

الصفة الأولى : المحافظة على الصحة وتحديد الأهداف على الدوام تجعلك في شباب دائم

إن شخصيتك وحياتك وصحتك في أولى أيام حياتك أمور تستطيع صيانتها وتقويتها وتعزيزها باستمرار ، وذلك بالمزيد من في معرفة نفسك وبالمزيد في المعرفة عن طريق الدراسة والمطالعة والتعرف على الآخرين وعلى مختلف الآراء والأفكار ووجهات النظر والأبحاث والعلوم وما يدور حولك في هذا العالم من تقدم علمي وتكنولوجي وأحداث
الصفة الثانية : التخطيط السليم والدقة في الأداء في جميع مراحل الحياة
التخطيط بالنسبة لطالب لا يزال على كرسي الدراسة

أ_ السعي إلى الظفر بالنجاح في حياتك المدرسية بدرجة جيدة على الأقل والنجاح هنا يستلزم الاستغلال لكامل طاقتك الطبيعية ، ولتحقيق ذلك عليك أن تضع برنامجاً يومياً يحدد أوقات القيام بواجباتك المدرسية ومطالعتك الدراسية على أكمل وجه مع الأخذ بعين الاعتبار تخصيص وقت للترفيه بعد الانتهاء من واجباتك المدرسية على أن لا يؤثر كل ذلك على مواعيد نومك وراحتك البدنية والفكرية وبحيث يؤديان إلى إرضاء الجسد والروح والعقل : على أن يؤخذ بعين الاعتبار العلاقات الاجتماعية المريحة والمحبة لأنفسنا مع أناس طيبون وصادقون ومخلصون ومستقيمون ومن ذوي الأخلاق الحميدة

ب_ التهيؤ والتحضير لتحديد أهدافك المستقبلية قبل الدراسة الثانوية وأثناءها . لا بد من تحديد أهدافك المستقبلية وأن تخطط لذلك

أثناء الدراسة . ولكي يكون تحديد أهدافك واضحا يجب قبل كل شيء أن تعرف رغباتك ومقدرتك على تحقيق تلك الرغبات
ج- محاولة فهم العالم الذي تعيش فيه : هذا يتطلب منك أن تتعلم وتعرف كيف تتعامل مع الناس وتذكر دائما أن هؤلاء الناس الذين
تتعامل معهم هم بشر مثلك لهم نفس الغرائز والدوافع وعليك تقدير ظروف الآخرين والتعامل مع كل فئة من الناس باحترام وحب ومعرفة
النواحي النفسية لكل فئة والتعامل باستقامة و أمانة وشرف وتقديم المساعدة لمن يحتاجها طالما بالإمكان عمل ذلك وعدم الإساءة
للآخرين وتجنب الأشرار والسيئين من الناس وتجنب الحقد والكراهية لأي كان لأن ذلك يضر بك أكثر مما يضر بهم ، وتحلى على
الدوام بروح المحبة والتسامح والابتسام

التخطيط السليم والدقة في الأداء لجميع الناس الذين دخلوا معترك الحياة العلمية بصفة عامة
العمل على فهم العالم الذي تعيش فيه والتعامل معه بشكل واقعي وموضوعي بعيدا عن الأحلام والخيال وان يكون هذا التعامل بأمانة
وصدق مع النفس وباستقامة والتزام بالمبادئ والمثل العليا وبالصراحة والوضوح وبالمحبة و الوفاء وبعيدا عن الأشرار وللسيئين من البشر
الخطوط العريضة للتخطيط السليم والدقة في العمل بصفة خاصة

يمكن تقسيم العاملين والمنتجين في المجتمع إلى فئتين فيما يتعلق بالتخطيط السليم والدقة بالعمل من خلال القواعد الرئيسية الواجب
اتباعها لكل فئة في أداء الأعمال اليومية على أكمل وجه
أ- الإعداد لبرنامج العمل لليوم التالي والتحضير له إعدادا جيدا والبدء بالأهم ثم المهم وهكذا
ب- دراسة ما وضع من برامج العمل لليوم دراسة جيدة وفهم ومعرفة ما يتعلق بذلك البرنامج مع الأخذ بالحسبان مستجدات قد تطرأ لم
تكن في البرنامج لليوم التالي

ج- عدم اتباع المثل القائل لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد لأنه لا يتماشى مع العصر الحديث ، بل اتبع المثل القائل لا تؤجل عمل الساعة
لساعة أخرى وأحيانا لا تؤجل عمل الدقيقة لدقيقة أخرى

د- التأكد من صحة كل تقرير يصل إليك من مختلف الدوائر والأقسام

هـ -ترتيب وتنظيم كل الأمور الداخلية فيما يتعلق في سير العمل في مختلف المواقع وترتيب وتنظيم الأمور الخارجية فيما يتعلق بالمسائل
الأخرى من اتصالات ومواعيد ولقاءات.. الخ

و- الحسم في اتخاذ القرارات بعد التأكد وجع الحقائق والبيانات والمعلومات اللازمة والإقناع التام قبل اتخاذ القرار في حينه وفي
التوقيت المناسب وبالتروي ودون تردد بعد ذلك

ز- التعاون مع معاونين وتوزيع العمل والمسؤولية وهذا أمر لا بد منه ،لأن تركيز العمل في يد فرد واحد مهما تكن كفاءته فيه ضرر
بصحة القائم به ويؤدي إلى الارتباك في إنجاز العمل على أكمل وجه ، وفي نفس الوقت بعد توزيع العمل على معاونين لا بد من المتابعة
وتدقيق كل ما أنجز أول بأول دون تأخير أو تأجيل .

ح- التخطيط للحاضر المنظور والمستقبل: لا بد من التخطيط السليم لكل ما يتعلق بجميع المواقع التي تقع تحت إشرافك ويشمل هذا
التخطيط مراجعة الميزانية المخصصة لتطوير وتحسين مواقع ومراكز العمل أيًا كان نوع هذا العمل
القواعد المعينة على التخطيط السليم وتحقيق الهدف في الحياة العملية واليومية
أ- لا تكن مثاليا ، ودع التفكير الحالم البعيد كل البعد عن واقع الحياة

- ب- دع اتخاذ الرغبة أساسا للتفكير ، وحاول أن تفهم نفسك
- ج- اكتشف ما أنت أهل للقيام به من أعمال ، ودرب نفسك على التفكير المنطقي
- د- اشرع في رسم خطة لتحقيق هدفك ، فالمرء بدون هدف لا وجود له
- هـ- ابدأ في تنفيذ خطتك علميا بعد أن تكون قد جمعت كل المعلومات والبيانات اللازمة للخطة
- و- لا تنتظر إلى الغد . اعمل اليوم "فالوقت من ذهب" "ومن سار على الدرب وصل
- ز- تذكر أن لا وجود اسمه الفشل - وإنما الفشل في الواقع "عمل لم يتم
- ح- لا تحاول القيام بدور لم تخلق له . سر دائما في طريقك الطبيعي وتجنب الفشل
- ط- ابذل كل جهدك في كل عمل تقوم به ، حتى يفارقك شعور الندم والإحساس بالذنب
- ي- عش دائما هادئ الأعصاب ، واستقبل الحياة بوجه ضاحك ، وصدر رحب
- ك- كن قوي الملاحظة ومتفائلا على الدوام ، وقاوم الغضب
- ل- حاول أبدا أن تحافظ على صحتك حتى نهاية الشوط لكي تنعم في السنوات الأخيرة من حياتك بالجهود التي صرفتها
- م- تذكر أن الحل الصحيح لأي مشكلة لن يكون الأمثل وعلى الوجه الأكمل إن لم يكن الحل حلا جذريا لتلك المشكلة أو الحالة ، ولا تقبل أنصاف الحلول طالما أمكن تحقيق الحل الجذري لتلك الحالة أو المشكلة ولا تجزع لفشل واتخذ من الفشل طريقا للحياة واجعل يوم دخولك في الحياة العملية بداية تعلم طويل وشاق
- ن- لا تدخل السياسة وأصحاب المصالح الأنانية والخاصة في عملك لأنها تفسده
- س- دع معاونيك والآخرين ممن لهم علاقة مشاركتك بالعمل واستمع إلى آرائهم وأفكارهم
- ع- احرص بأن تكون دقيقا في عملك واعمل على مراجعته ، وأخذ العبر من الأخطاء
- ف- حاول دائما تقديم المعروف وخدمة الآخرين واحترام كل من تلقاهم ، وأن تكون رقيقا في حديثك معهم ، ولا تكن مغرورا أو متعاليا ، وشارك الناس مشاعرهم وأحاسيسهم
- ص- تعامل مع الآخرين بروح المحبة والتسامح ولا تحمل حقدا أو كراهية لأحد ، لأن الحقد والكراهية يقتلان صاحبهما قبل غيره، وكن دائما من أصحاب الخلق الطيب ، وكن عف اللسان قليل الكلام وآمن بأن الناس مختلفون ، ولا تتوقع جزاء عاجلا عن كل عمل تقوم به
- القواعد الأساسية لرسوخ وقوة القناعة
- . كون لنفسك فلسفة في الحياة
- . شارك بآرائك مع الآخرين
- . واجه مخاوفك وحاول أن تتخلص منها
- . واجه الحقائق ولا تتعلق بالأوهام
- . احرص على الاعتدال في جميع أوجه نشاطك
- . كن حكيما في حبك
- . لا تدع الهموم تستولي عليك ولا تحاول أن تنهزب منها بطرق ملتوية غير مشروعة
- . ثق في الوقت ونظمه وكن صبورا

.كن متفانلا ولا تخف

.تعود على مقاومة الغضب

.حدد المشكالات التي تسبب لك القلق بتحديد سبب هذه المشكالات والعمل فورا شيئا يمكنك من حل هذه المشكالات

.مارس الرياضة باعتدال ما أمكن عمل ذلك والمشى خير رياضة

.ابتعد عن التدخين والكحول

.استقبل الحياة بوجه ضاحك وصدر رحب

.تمتع بالحب واخلد إليه فالحب يولد في جسم المحب نشاطا لا حد له ويمتعه أبدا بساعات سعيدة عذبة تنسيه مشاكل الأيام ومتاعب

العمل ، فما أعظم قوة الحب وما أشد تأثيره على القلب

.إن كنت مريضا فلا بأس أن تقنع أنك سوف تبرأ من مرض ألم بك وتنعم بصحتك ونشاطك كأحسن ما يكون وأفضل

.الاستمرار بذلك الجهد الذي كان يبذل في مرحلة الشباب دون مراعاة لأحكام السن ولقد سئل النبي صلى الله عليه وسلم : ما هي

السعادة؟ فقال : القناعة

وقال سعد بن أبي وقاص لابنه عمر : ((يا بني إذا طلبت الغنى ، فاطلبه بالقناعة ، فإن لم تكن لك قناعة ، فليس يغنيك مال

إرشادات ونصائح تساهم في تحسين أدائك لمسؤولياتك وواجباتك

.التحلي بالبساطة والتواضع وحسن التفهم لمن تتعامل معهم

.تنمية مهاراتك باستمرار والاستفادة من خبرات وتجارب الآخرين

.العمل على الاقتصاد وعدم التبذير ، دون تقتير والادخار للمستقبل والتحلي ببعد النظر للمستقبل والتخطيط لذلك

.ليكن نقاشك وحوارك مع الآخرين بموضوعية وبدون عصبية أو تهجم وبصوت هادئ

.العمل على جعل الآخرين يرتاحون معك في التعامل والمعاشرة

.القيام بأعمالك بشكل صحيح ومرتب ومنظم وإنهاؤها في حينها دون تقديم أو تأخير وعلى أكمل وجه ودون نواقص

.كن شجاعا في الموقف التي تتطلب ذلك دون تردد وبعد تفكير وروية

.المحافظة على الثقة التي يضعك فيك الآخرون وعدم خذلانهم أبدا وكن مستقيما في كل تعاملك ومعاملاتك مع الآخرين

.دع الآخرين يشاركونك العمل، فكم من عائلات وأفراد سعدوا لأنه أسندت لكل عضو فيها عملا مافيحس الجميع أنهم مشتركون في

إدارتها ، وأنهم جميعا كتلة واحدة لها رسالة واحدة

.حسن المعاشرة. اعمل بقول الإمام الشافعي

إذا شئت أن تحيا سليما من الأذى وعيشك موفور وعرضك صين

لسانك لا تذكر به عورة امرئ فتلك عورات والناس ألسن

وعينك إن بدت إليك معايبا فصنها، وقل ياعين للناس أعين

وعاشر بمعروف وسامح من اعتدى وفارق ، ولكن بالتي هي أحسن

.لا تتعجل الأمور في اتخاذ القرارات أو المواقف المختلفة أو بالحديث دون تروي واتباع المثل القائل العجلة من الشيطان

.افعل الخير دائما فيصبح الآخرون مدينون لك ويعملون على مساعدتك ولما فيه خيرك ،وكما يقول المثل : افعل الخير تجده ، وقال

الله تعالى في محكم آياته (فمن يعمل مثقال ذرة خيرا يرهومن يعمل مثقال ذرة شرا يره) صدق الله العظيم . فالقلب الذي يخلو من الخير يسكنه الشقاء

. عش هادئ الأعصاب

. كثيرا ما يتوقف نجاح المرء على حب معاونيه وتقدير مرؤوسيه له ، وعند إصدار أمر أو إبداء نقد أو ملاحظة أن يراعي ما يلي

. تجنب الأوامر والملاحظات التي تخرج مرؤوسيه أو تخجلهم

. لا يصدر أمرا أو ملاحظة وهو غاضب أو مضطرب بل يحرص أن يبتسم أثناء ذلك

. أن يستعمل سلطته في حدود العقل والمنطق

. أن يقوم بإبداء الملاحظات الهامة كتابة

. القيام بجولات ميدانية إلى مواقع العمل وإلى أماكن العاملين في مواقعهم التي تقع ضمن مسؤولياتك وإشرافك بين فترة وأخرى للإطلاع على سير العمل

. الشروع بدون تأخير والقيام بتوزيع المسؤوليات لكل حسب اختصاصية من إداريين ومهندسين وأخصائيين لدراسة ما هو مطلوب وإعداد الخطط والبيانات والمعلومات والتكاليف اللازمة

أهمية علم التفاوض

تنشأ أهمية علم التفاوض من زاويتين أساسيتين:

الأولى: ضرورته. و الثانية: حتميته.

فنحن نعيش عصر المفاوضات، سواء بين الأفراد أو الدول أو الشعوب فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية. وتظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدتها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى.

أما إذا نظرنا إلى الزاوية الثانية وهي زاوية الحتمية. نجد أن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها.

فكل طرف من أطراف القضية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة والقوة والنفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة أو النفوذ أو القوة الكاملة لإملاء إرادته وفرضها إجباريا على الطرف الآخر ومن ثم يصبح التفاوض هو الأسلوب الوحيد المتاح أمام الأطراف التي لها علاقة بالقضية وتريد الوصول إلى حل لها.

هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن التفاوض يمثل مرحلة من مراحل حل القضية محل نزاع إذ يستخدم في أكثر من مرحلة وغالبا ما يكون تنويجا كاملا لهذه المراحل. فالتفاوض كأداة للحوار يكون اشد تأثيرا من الوسائل الأخرى لحل المشاكل.

فالعامل العسكري أو الحرب وإن كانت أسرع في فرض الإرادة إلا أنها لا تمثل نهاية المطاف فالحرب لا تؤثر في قهر الخصم وتدمير عزيمته. لذا يعد التفاوض مخرجا نهائيا نحو الاستقرار وإن كان يجب التحفظ قليلا للتأكد من صدق النوايا والتأكد من القدرات والقوى التوازنية التي تملكها الأطراف المتفاوضة. وهو كذلك انتصار للعقلانية المدركة لكافة الأمور والأبعاد تستخدم فيها أسلحة الحوار ومقارعة الرأي والحجة بالحجة والدليل بالدليل ومن ثم يكون الوصول إلى نتائج نهائية يقنع بها الأطراف.

مفهوم التفاوض:

التفاوض هو موقف تعبيرى حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو تجاه الغير.

عناصر التفاوض الرئيسية:

أولا: الموقف التفاوضي:

يعد التفاوض موقف ديناميكي أي حركي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثير أو تأثرا. والتفاوض موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر وللمواءمة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية. وبصفة عامة فإن الموقف التفاوضي يتضمن مجموعة عناصر يجب:

1. الترابط: وهذا يستدعي أن يكون هناك ترابط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض بشأنها أي أن يصبح للموقف التفاوضي (كل) عام مترابط وإن كان يسهل الوصول إلى عناصره وجزئياته.
2. التركيب: حيث يجب أن يتركب الموقف التفاوضي من جزئيات وعناصر ينقسم إليها ويسهل تناولها في إطارها الجزئي وكما يسهل تناولها في إطارها الكلي.

3. إمكانية التعرف والتمييز:

يجب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه.

4. الاتساع المكاني والزمني:

ويقصد به المرحلة التاريخية التي يتم التفاوض فيها والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية عند التفاوض عليها.

5. التعقيد:

الموقف التفاوضي هو موقف معقد حيث تتفاعل داخله مجموعة من العوامل وله العديد من الأبعاد والجوانب التي يتشكل منها هذا الموقف ومن ثم يجب الإلمام بهذا كله حتى يتسنى التعامل مع هذا الموقف ببراعة ونجاح.

6. الغموض:

ويطلق البعض على هذا الموقف (الشك) حيث يجب أن يحيط بالموقف التفاوضي ظلال من الشك والغموض النسبي الذي يدفع المفاوض إلى تقليل دائرة عدم التأكد عن طريق جمع كافة المعلومات والبيانات التي تكفل توضيح التفاوضي خاصة وإن الشك دائما يرتبط بنوايا ودوافع واتجاهات ومعتقدات وراء الطرف المفاوض الآخر.

ثانيا: أطراف التفاوض:

يتم التفاوض في العادة بين طرفين، وقد يتسع نطاقه ليشمل أكثر من طرفين نظرا لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة.

ومن هنا فان أطراف التفاوض يمكن تقسيمها أيضا إلى أطراف مباشرة، وهي الأطراف التي تجلس فعلا إلى مائدة المفاوضات وتباشر عملية التفاوض. وإلى أطراف غير مباشرة وهي الأطراف التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة قريبة أو بعيدة بعملية التفاوض.

ثالثا: القضية التفاوضية:

لا بد أن يدور حول (قضية معينة) أو (موضوع معين) يمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتبارز فيه المتفاوضون، وقد تكون القضية، قضية إنسانية عامة، أو قضية شخصية خاصة وتكون قضية اجتماعية، أو اقتصادية أو سياسية، أو أخلاقية... الخ. ومن خلال القضية المتفاوض بشأنها يتحدد الهدف التفاوضي، وكذا غرض كل مرحلة من مراحل التفاوض، بل والنقاط والأجزاء والعناصر التي يتعين تناولها في كل مرحلة من المراحل والتكتيكات والأدوات والاستراتيجيات المتعين استخدامها في كل مرحلة من المراحل.

رابعا: الهدف التفاوضي:

لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة.

ويتم تقسيم الهدف التفاوضي العام أو النهائي إلى الأهداف مرحلية وجزئية وفقا لمدى أهمية كل منها ومدى اتصالها بتحقيق الهدف الإجمالي أو العام أو النهائي.

ومن ناحية أخرى فان الهدف التفاوضي ، يدور في الغالب حول تحقيق أي من الآتي:

* القيام بعمل محدد يتفق عليه الأطراف.

* الامتناع عن القيام بعمل معين يتفق على عدم القيام به بين أطراف التفاوض.

* تحقيق مزيجا من الهدفين السابقين معا.

شروط التفاوض:

أولا: القوة التفاوضية:

ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد التفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها.

ثانيا: المعلومات التفاوضية:

هي أن يملك فريق التفاوض المعلومات التي تتيح له الإجابة على الأسئلة الآتية:

من نحن؟

● من خصمنا؟

● ماذا نريد؟

● كيف نستطيع تحقيق ما نريد؟

● هل يمكن تحقيق ما نريده دفعة واحدة ؟

● أم يتعين أن نحققه على دفعات وتجزئته للوصول إليه على مراحل؟

● وإذا كان ذلك يسير ،فما هي تلك الأهداف المرحلية ،وكيفية تحقيقها ؟

● ما الذي نحتاجه من دعم وأدوات ووسائل وأفراد للوصول إلى تلك الأهداف؟

وبناء على هذه المعلومات يتم وضع برنامج التفاوض محدد المهام ومحدد الأهداف وتتاح له الإمكانيات وتوفر له الموارد.

ثالثا: القدرة التفاوضية:

يتصل هذا الشرط أساسا بأعضاء الفريق. ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق ومن ثم من الضروري الاهتمام بالقدرة التفاوضية لهذا الفريق وهذا يتأتى عن طريق الآتي:

● الاختيار الجيد لأعضاء هذا الفريق من الأفراد الذين يتوفر فيهم القدرة والمهارة والرغبة والخصائص والمواصفات التي يجب أن يتحلى بها أعضاء هذا الفريق.

● تحقيق الانسجام والتوافق والتلاؤم والتكيف المستمر بين أعضاء الفريق ليصبح وحدة متجانسة، محددة المهام، ليس بينها أي تعارض أو انقسام في الرأي أو الميول أو الرغبات.

● تدريب وتثقيف وحشد وتحفيز وإعداد أعضاء الفريق المفاوض إعدادا عاليا يتم خلاله تزويدهم بكافة البيانات والمعلومات التفصيلية الخاصة بالقضية التفاوضية.

● المتابعة الدقيقة والحثيثة لأداء الفريق المفاوض ولأي تطورات تحدث لأعضائه.

● توفير كافة التسهيلات المادية وغير المادية التي من شأنها تيسير العملية التفاوضية.

رابعا: الرغبة المشتركة:

ويتصل هذا الشرط أساسا بتوافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض واقتناع كل منهم بان التفاوض الوسيلة الحيدة أو الأفضل لحل هذا النزاع أو وضع حدا له.

خامسا: المناخ المحيط: ويتصل المناخ التفاوضي بجانبين أساسيين هما:

1. القضية التفاوضية ذاتها: وفي هذا الجانب يتعين أن تكون القضية التفاوضية ساخنة وبالتالي فإن القضية كلما كانت ساخنة كلما يمكن أن يحظى التفاوض باهتمام ومشاركة الأطراف المختلفة وبفعالية؟

2. أن تكون المصالح متوازنة بين أطراف التفاوض: يجب لتهيئة المناخ الفعال أن يتم التفاوض في إطار من توازن المصالح والقوى بين الأطراف المتفاوضة حتى يأخذ التفاوض دوره وتكون نتائجه أكثر استقرارا وتقبلا وعدالة واحتراما بين هؤلاء الأطراف فإذا لم يكن هناك هذا التوازن فإنه لن يكون هناك تفاوضا بالمعنى السليم بل سيكون هناك استسلاما وتسليما وإجحافا بأحد الأطراف الذي لا يملك القوة اللازمة لتأييد حقه أو للتدليل عليه أو لفرض رأيه وإجبار الخصم الآخر على تقبله واحترامه والعمل به أو بما سيتم التوصل بالتفاوض إليه.

خطوات التفاوض:

للتفاوض العملي خطوات عملية يتعين القيام بها والسير على هداها وهذه الخطوات تمثل سلسلة تراكمية منطقية تتم كل منها بهدف تقديم نتائج محددة تستخدم في إعداد وتنفيذ الخطوة التالية. وإن تراكمات كل مرحلة تبنى على ما تم الحصول عليه من ناتج المرحلة السابقة وما تم تشغيله بالتفاوض عليه واكتسابه خلال المرحلة الحالية ذاتها قبل الانتقال إلى المرحلة التالية الجديدة، وبهذا الشكل تصبح العملي التفاوضية تأخذ شكل جهد تفاوضي تشغيلي متراكم النتائج بحيث تصبح مخرجات كل مرحلة التالية لها وهكذا.

* الخطوة الأولى: تحديد وتشخيص القضية التفاوضية:

وهي أولى خطوات العملية التفاوضية حيث يتعين معرفة وتحديد وتشخيص القضية المتفاوض بشأنها ومعرفة كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومركزاتها الثابتة. وتحديد كل طرف من أطراف القضية والذين سيتم التفاوض معهم. وتحديد الموقف التفاوضي بدقة لكل طرف

من أطراف التفاوض ومعرفة ماذا يرغب أو يهدف من التفاوض.

ويتعين إجراء مفاوضات أو مباحثات تمهيدية لاستكشاف نوايا واتجاهات هذا الطرف وتحديد موقفه التفاوضي بدقة وبعد هذا التحديد يتم التوصل إلى نقطة أو نقاط التقاء أو فهم مشترك.

كما يتعين تحديد نقاط الاتفاق بين الطرفين المتفاوضين لتصبح الأرضية المشتركة أو الأساس المشترك لبدء العملية التفاوضية ويساعد في تحديد نقاط معرفة المصالح المشتركة التي تربط بين الطرفين المتفاوضين.

ومن ثم يتم تحديد مركز دائرة المصلحة المشتركة أو الاتفاق بين الأطراف ليمثل نقطة الارتكاز في التعامل مع وبهذه الدائرة حيث يتم في التفاوض نقل ذا المركز تدريجياً لتوسيع نقاط الاتفاق التي يوافق عليه الطرف الآخر وتصبح حقا مكتسبا.

وتستخدم في هذا المجال المفاوضات التمهيدية بهدف تحديد المواقف التفاوضية ومعرفة حقيقة ونوايا الطرف الآخر بالإضافة إلى:
* تغيير اتجاهات وراء الطرف الآخر.

* كسب تأييد ودعم الطرف الآخر والقوى المؤثرة عليه.

* دفع الطرف الآخر إلى القيام بسلوك معين وفقا لخطة محددة.

* الاستفادة من رد فعل الطرف الآخر.

وبصفة عامة يتم في المفاوضات التمهيدية تحديد نقاط الالتقاء ونقاط الاختلاف بين الأطراف وتوضيح أبعاد كل منهما. ومن ثم يمكن تحديد النقاط الأشد تطرفا بالنسبة لكل طرف من الأطراف التي لا يمكن التأثير عليها والتي لن يتنازل عنها في الفترة الحالية على الأقل. وأكثر النقاط قبولا منه أو نقطة الالتقاء المشتركة التي يوافق عليها دون تردد. ومن ثم يقوم بالابتعاد عن أشد نقاط الاختلاف والتعامل فقط مع تلك النقاط التي تقع في منطقة التآرجح بين الموافقة والاعتراض والتي يمكن عن طريق التفاوض كسب النقاط التفاوضية بنجاح ويسر.

* الخطوة الثانية: تهيئة المناخ للتفاوض:

إن هذه الخطوة هي خطوة مستمرة وممتدة تشمل وتغطي كافة الفترات الأخرى التي يتم الاتفاق النهائي عليها وجنى المكاسب النجمة عن عملية التفاوض.

وفي هذه المرحلة يحاول كل من الطرفين المتفاوضين خلق جو من التجاوب والتفاهم مع الطرف الآخر بهدف تكوين انطباع مبدئي عنه واكتشاف استراتيجيته التي سوف يسير على هداها في المفاوضات وردود أفعاله أمام مبادراتنا وجهودنا التفاوضية.

وتكون هذه المرحلة عادة قصيرة وبعيدة عن الرسميات وتقتصر عادة على لقاءات النادي أو على حفلات التعارف يتم فيها التبادل عبارات المجاملة والترحيب

* الخطوة الثالثة: قبول الخصم للتفاوض:

وهي عملية أساسية من عمليات وخطوات التفاوض لقبول الطرف الآخر وقبول الجلوس إلى مائدة المفاوضات. ومن ثم تنجح المفاوضات أو تكون أكثر يسرا خاصة مع اقتناع الطرف الآخر بأن التفاوض هو الطريق الوحيد ، بل والممكن لحل النزاع القائم أو للحصول على المنفعة المطلوبة أو لجنى المكاسب والمزايا التي يسعى إلى الوصول إليها. ويجب علينا أن نتأكد من صدق رغبة وحقيقة نوايا الطرف الآخر، وان قبوله للتفاوض ليس من قبيل المناورات أو لكسب الوقت أو لتنجيمها عن استخدام الوسائل الأخرى.

* الخطوة الرابعة: التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذيا:

* اختيار أعضاء فريق التفاوض وإعدادهم وتدريبهم على القيام بعملية التفاوض المطلوبة وإعطائهم خطاب التفويض الذي يحدد

صلاحياتهم للتفاوض.

* وضع الاستراتيجيات التفاوضية واختيار السياسات التفاوضية المناسبة لكل مرحلة من مراحل التفاوض.

* الاتفاق على أجندة المفاوضات ، وما تتضمنه من موضوعات أو نقاط أو عناصر سيتم التفاوض بشأنها وأولويات تناول كل منها بالتفاوض.

* اختيار مكان التفاوض وتجهيزه وإعداده وجعله صالحا ومناسبا للجلسات التفاوضية ، وتوفير كافة التسهيلات الخاصة به.

* الخطوة الخامسة: بدء جلسات التفاوض الفعلية:

حيث تشمل هذه الخطوة من العمليات الأساسية التي لا يتم التفاوض إلا بها:

اختيار النكتيات التفاوضية المناسبة من حيث تناول كل عنصر من عناصر القضية التفاوضية أثناء التفاوض على القضية وداخل كل جلسة من جلسات التفاوض.

* الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة وبصفة خاصة تجهيز المستندات والبيانات والحجج والأسانيد المؤيدة لوجهات نظرنا والمعارضة لوجهات نظر الطرف الآخر.

* ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر سواء داخل جلسة التفاوض أو خارجها. وتشمل هذه الضغوط عوامل:

● الوقت. ● التكلفة. ● الجهد.

● عدم الوصول إلى نتيجة. ● الضغط الإعلامي. ● الضغط النفسي.

* تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر في إطار الخطوط العريضة لعملية التفاوض وفي الوقت نفسه دراسة الخيارات المعروضة والانتقاء التفضيلي منها.

* استخدام كافة العوامل الأخرى المؤثرة على الطرف الآخر لإجباره إلى اتخاذ موقف معين أو القيام بسلوك معين يتطلبه كسبنا للقضية التفاوضية أو إحراز نصر أو الوصول إلى اتفاق بشأنها أو بشأن أحد عناصرها أو جزئياتها.

* الخطوة السادسة: الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه:

لا قيمة لأي اتفاق من الناحية القانونية إذا لم يتم توقيعه في شكل اتفاقية موقعة وملزمة للطرفين المتفاوضين. ويجب الاهتمام بأن تكون الاتفاقية شاملة وتفصيلية تحتوي على كل الجوانب ومراعي فيها اعتبارات الشكل والمضمون ومن حيث جودة وصحة ودقة اختيار الألفاظ والتعبيرات لا تنشأ أي عقبات أثناء التنفيذ الفعلي للاتفاق التفاوضي.

مناهج واستراتيجيات التفاوض :

أولا: استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. واستراتيجيات هذا المنهج هي:

1. استراتيجية التكامل:

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملا للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانا وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما.

ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:

* التكامل الخلفي. * التكامل الأمامي. * التكامل الأفقي.

2. استراتيجية تطوير التعاون الحالي:

وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما. ويمكن تنفيذ هذه الاستراتيجية من خلال:

* توسيع مجالات التعاون: وتتم هذه الاستراتيجية عن طريق إقناع الطرفين المتفاوضين بمد مجال التعاون إلى مجالات جديدة لم يكن التعاون بينهما قد وصل إليها من قبل.

* الارتقاء بدرجة التعاون: وتقوم هذه الاستراتيجية على الارتقاء بالمرحلة التعاونية التي يعيشها طرفي التفاوض خاصة أن التعاون يمر بعدة مراحل أهمها المراحل الآتية:

مرحلة التفهم المشترك أو التعرف على مصالح كل الأطراف.

1. مرحلة الاتفاق في الرأي أو لقضاء المصالح.

2. مرحلة العمل على تنفيذه أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.

3. مرحلة اقتسام عائده أو دخله أو مرحلة تنفيذ المنفعة المشتركة.

وفي كل هذه المراحل يقوم العمل التفاوضي بدور هام في تطوير التعاون بين الأطراف المتفاوضة والارتقاء بالمرحلة التي يمر بها.

3. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة:

_تقوم هذه الاستراتيجية على الوصول لمدى أكبر من التعاون بي طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما.

4. استراتيجية توسيع نطاق التعاون بتمده إلى مجالات جديدة: تعتمد هذه الإستراتيجية أساسا على الواقع التاريخي الطويل الممتد

بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله وتعدد مراحلها وفقا للظرف والمتغيرات التي مر بها وفقا لقدرات وطاقات كل منهما. وهناك أسلوبين لهذه الاستراتيجية هما:

1 - توسيع نطاق التعاون بتمده إلى مجال زمني جديد: ويقوم هذا الأسلوب على الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة على فترة زمنية جديدة مستقبلية، أو تكثيف وزيادة التعاون وجني التعاون خلال هذه الفترة المقبلة.

2. توسيع نطاق التعاون بتمده إلى مجال مكاني جديد: ويتم هذا الأسلوب عن طريق الاتفاق على الانتقال بالتعاون إلى مكان جغرافي آخر جديد.

ثانيا: استراتيجيات منهج الصراع:

على الرغم من أن جميع من يمارسون استراتيجيات الصراع في مفاوضاتهم سواء على المستوى الفردي للأشخاص أو على المستوى الجماعي، وتبنيهم لها واعتمادهم عليها إلا أنهم يمارسونها دائما سرا وفي الخفاء،

بل أنهم في ممارستهم للتفاوض بمنهج الصراع يعلنون أنهم يرغبون في تعميق المصالح المشتركة. إذ أن جزء كبير من مكونات هذه الاستراتيجيات يعتمد على الخداع والتمويه.

الاستراتيجية الأولى: استراتيجية (الإنهاء):

وتقوم هذه الاستراتيجية على الآتي:

1. استنزاف وقت الطرف الآخر. ويتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها. ويستخدم الأسلوب الآتي لتحقيق ذلك:

التفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الآخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته التي يمكن الوصول إليها.

* التفاوض في جولة أو جولات أخرى حول التوقيت والميعاد المناسب للقيام بالجولات التفاوضية التي تم الاتفاق أو جاري الاتفاق عليها.

* التفاوض في جولة أو جولات جديدة حول مكان التفاوض أو أماكن التفاوض المحتملة والأماكن البديلة.

* التفاوض في جولات جديدة حول الموضوعات التي سوف يتم التفاوض عليها.

* التفاوض حول كل موضوع من الموضوعات التي حددت لها أولويات وفي ضوء كل موضوع من الموضوعات التي يمكن تقسيمه إلى عناصر وأفرع متفرعة يتم كل منها في جلسة أو أكثر من جلسات التفاوض.

2. استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة. ويتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق:

إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من العناصر القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض.

* وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية.

* زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية... الخ، وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين الذين سيتم مخاطبتهم واستشاراتهم فيها ومن ثم تنتهي جلسات التفاوض دون نتيجة حاسمة بل وهناك أمور كثيرة معلقة لم يبت فيها وهي أمور شكلية في اغلب الأحيان وترتبط بها وتعلق عليها الأمور الجوهرية الأخرى بل والشكلية الأخرى أحيانا.

3. استنزاف أموال الطرف الآخر. وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة التي كان يمكن له أن يحصل عليها لو لم يجلس معنا إلى مائدة التفاوض وينشغل بها.

الاستراتيجية الثانية: إستراتيجية التشتيت (التفتيت):

وهي من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبقي والدخلي وكل ما من شأنه أن يصبغهم إلى شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدما.

وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة مأكرة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض معنا والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجما.

وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم تكن نتوقعها ولم نحسب حساب لها.

الاستراتيجية الثالثة: استراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع):

تعد العملية التفاوضية وفقا لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض. عن طريق:

* القدرة على التنوع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر وسبق البدء في الحركة فضلا عن إجبار الطرف الآخر على أن يتعامل مع مبادرة من صنعنا نعرف كل شيء عنها ومن ثم فإن عليه أن يسير وفقا للطريق الذي رسمناه له والذي يسهل علينا السيطرة عليه فيه.

* القدرة على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والفورية والاستعداد الدائم للتفاوض فور قيام الطرف الآخر بإبداء رغبته في ذلك لتفويت الفرصة عليه في اخذ زمام المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.

* الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع والذي عليه أن يقبع ساكنا انتظارا للإشارة التي نعطيها له أو أن تكون حركته في نطاق الإطار الذي تم وضعه لبيحطه.

الاستراتيجية الرابعة: استراتيجية الدحر (الغزو المنظم):

وهي استراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة أو قلة المعلومات عن الطرف الآخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي. وفقا لهذه الاستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة ليصبح عملية غزو منظم للطرف الآخر حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الصمت أو ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف.

ثم معرفة أهم المجالات التي يمتلك فيها ميزات تنافسية خطيرة تهدد منتجاتها والتفاوض معه على أن يترك لنا المجال فيها وان يتجه إلى مجالات أخرى تستغرق وتستنزف قدراته وإمكانياته. وفي الوقت نفسه جعله ينحسر تدريجيا عن الأسواق التقليدية التي كان يتعامل معها إلى أن يفقد أسواقه الخارجية بشكل كامل وينحصر عمله فقط في داخل بلاده.

وفي المرحلة التالية يتم اختراق السوق ببلده عن طريق عقود التصنيع المشتركة التي تتضمن توريد كافة المكونات الخاصة بالسلعة المصنعة أو المجموعة عن طريقنا ويقتصر عمله هو فقط على إقامة بعض خطوط التجميع.

وفي مرحلة لاحقة يصرف نظره عن هذه الخطوط ليقصر عمله هو فقط على التوزيع ثم في مرحلة لاحقة نقوم نحن بالتوزيع. ويتطلب التفاوض وفقا لهذه الاستراتيجية قدرات غير عادية من فريق المفاوضاتين.

الاستراتيجية الخامسة: استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار):

لكل طرف من أطراف التفاوض: أهداف، آمال وأحلام وتطلعات وهي جميعا تواجهها: محددات، عقبات، ومشاكل، وصعاب، وكلما كانت هذه العقبات شديدة كلما ازداد يأس هذا الطرف وإحساسه باستحالة الوصول إليها وأنه مهما بذل من جهد فإنه لن يصل إليها. وهنا عليه أن يختار بين بدلين هما:

صرف النظر عن هذه الطموحات والأهداف وارتضاء ما يمكن تحقيقه منها واعتباره الهدف النهائي له.

1. البحث عن وسائل أخرى جديدة غير مرئية أو منظورة حاليا تمكنه من تحقيق هذه الأهداف في المستقبل.

سياسات التفاوض

سياسة الاختراق التفاوضية / سياسة الجدار الحديدي.

1. سياسة التعميق التفاوضية (التأكيد) / سياسة التعميم التفاوضية (التشكيك).

2. سياسة التوسيع والانتشار التفاوضية / سياسة التضييق والحصار التفاوضية.
3. سياسة أحداث التوتر التفاوضي / سياسة الاسترخاء التفاوضي.
4. سياسة الهجوم التفاوضي / سياسة الدفاع التفاوضي.
5. سياسة التناول المتدرج للقضية التفاوضية / سياسة الصفقة التفاوضية الواحدة.
6. سياسة المواجهة المباشرة والصريحة / سياسة المراوغة والالتفاف.
7. سياسة التطوير التفاوضية / سياسة التجميد التفاوضية.

خصائص ومواصفات المفاوض المحترف :

هناك عدد من الخصائص والمواصفات التي يجب أن تتوفر في رجل التفاوض المحترف حتى يستطيع أن يقوم بوظيفته التفاوضية خير قيام. وهذه الخصائص تتكامل مع بعضها البعض لتضع الإطار العام والخاص لشخصية رجل التفاوض وتجعل منه صالحا للقيام بعملية التفاوض التي تستند إليه.

وإن كان يجب القول أن كل عملية تفاوض تحتاج إلى خصائص ومهارات معينة في من يقوم بها ولعل هذا يفسر لنا أن كل موقف تفاوضي يحتاج إلى طريقة معينة لمعالجته والتعامل معه. ومن هنا فقد أصبحت عملية التفاوض عملية احتراف متعددة الجوانب والأبعاد يتم داخلها تخصص معين.

مبادئ التفاوض :

- وتلخص في (23) مبدأ:
1. أن لا تتفاوض أبدا دون أن تكون مستعدا.
 2. التمسك بالثبات الدائم وهدوء الأعصاب.
 3. عدم الاستهانة بالخصم أو بالطرف المتفاوض معه.
 4. لا تتسرع في اتخاذ قرار واكسب وقتا للتفكير.
 5. أن تستمع أكثر من أن تتكلم وإذا تكلمت فلا تقل شيئا له قيمة خلال المفاوضات التمهيدية.
 6. ليست هناك صداقة دائمة، ولكن هناك دائما مصالح دائمة.
 7. الإيمان بصدق وعدالة القضية التفاوضية.
 8. الحظر والحرص وعدم إفشاء ما لديك دفعة واحدة.
 9. لا أحد يحفظ أسرارك سوى شفتيك.
 10. تبنى تحليلاتك ومن ثم قراراتك على الوقائع والأحداث الحقيقية ولا يجب أن تبنى على التمنيات.
 11. أن نتفاوض من مركز قوة.
 12. الاقتناع بالرأي قبل إقناع الآخرين به.
 13. استخدام الأساليب غير المباشرة في التفاوض وكسب النقاط التفاوضية كلما أمكن ذلك.
 14. ضرورة تهيئة الطرف الآخر وإعداده نفسيا لتقبل الاقتناع بالرأي الذي تبناه.

15. هدوء الأعصاب والابتسامة مفتاح النجاح في التفاوض.
16. التفاؤل الدائم ومقابلة الثورات العارمة والانتقادات الظالمة برباط الجأش والهدوء المطلق والعقلانية الرشيدة.
17. التجديد المستمر في طرق وأساليب تناول الموضوعات المتفاوض بشأنها وفي أسلوب عمل الفريق التفاوضي.
18. عدم البدء في الحوار التفاوضي بجمللة استفزازية أو بنظرة عدوانية أو بحركة تعبر عن الكراهية والتحدي والعدوان.
19. التحلي بالمظهر الأنيق المتناسق الوقور المحترم في جميع عمليات التفاوض وفي كافة جلساته الرسمية.
20. الاستمتاع بالعمل التفاوضي.
21. لا يأس في التفاوض ولا هزيمة مطلقة نهائية ودائمة فيه.
22. عدم الانخداع بمظاهر الأمور والاحتياط دائما من عكسها.

ثمان خطط لتحسين صوتك

1. سجل صوتك :استمع إلى صوتك بموضوعية وحاول أن تجرب أكثر من نبرة، جرب الإلقاء على سرعات مختلفة وبطبقات مختلفة وتدرّب على ذلك. إن قوة صوتك من الأشياء المهمة التي يجب أن تتدرّب عليها. عليك أن ترفع وتخفّض من صوتك حتى تتمكن من التحكم في قدرتك على تنويع قوته.
2. حاول أن تتكلم بسرعة 90 كلمة في الدقيقة.
- إن هذا هو متوسط الكلام الطبيعي. اسأل أصدقاءك عن رأيهم في سرعة إلقاءك.
3. تكلم بوضوح : وتدرّب على الكلمات الصعبة النطق حتى تتقنها.
4. دع صوتك يقوم بالتأكيد على الكلمات والمدلولات المهمة.
- أبرز الأفكار المهمة التي تريد من الجمهور أن يتذكرها بتمييز نطقك لها.
5. استغل قدراتك الصوتية.
- ارفع صوتك حيناً واخفضه حيناً آخر حسب الموضوعات والمواقف، فإن المهم أن تشد الجمهور والمستمعين بإلقاءك.
6. حاول أن يكون الكلام خارجاً من أعماقك : لا تتكلم من أنفك، وحاول أن تجعل حبالك الصوتية تهتز.
7. اسأل المقربين منك إن كانوا قد لاحظوا أي حشرجات مزعجة في صوتك.
- الأفضل أن تبحث عن ذلك بنفسك، أرهف سمعك لصوتك فقد تفاجأ بما تسمع.
8. اعتن بصوتك : إن الصوت المتعب بحاجة إلى الراحة وإلى الترطيب. عليك أن تجرب شرب ماء دافئ (فاتر) أو مضع بعض حبات الزبيب.

ثمانية إرشادات تجعل الناس يصغون إليك

سام ديب وليل سوسمان

. اعمل على صياغة أهدافك:

حدد بالضبط نوع الاستجابة التي تريدها من مستمعيك قبل أن تشرع بالكلام. كيف تريده أن يشعر أو يتصرف نتيجة الاستماع إليك؟ أو بعبارة أخرى: كيف تقوم بتغيير المستمع وفق ما تريد؟

2. اعرف مستمعيك:

من هم؟ ما خلفيتهم؟ ما هي التفاصيل التي يحتاجونها؟ ما هي التجربة التي مروا بها قبل وصول خطابك؟ هل هم منتبهون؟ هل يهتمون بك وبما تقول؟

3. اعرف نفسك كمتصل:

لكل كائن حي طريقته الخاصة في المخاطبة، وأنت كذلك، ما هو أسلوبك الشخصي؟ كيف تؤثر قيمك وطريقة تفكيرك ومفرداتك ونبرة صوتك وعاداتك ومزاجك وحركات جسدك والاستحواذ الكلي على المستمعين.

4. ضع مستمعيك في الصورة:

استخدم لغة مليئة بالحيوية، أكمل القصة التي تقصها، وارسم صوراً كاملة للمستمعين حتى يستطيعوا أن (يروا) بأذانهم. استخدم الأمثلة، والتشبيه والنبرات. استعمل كلمات أقل تعكس صوراً محددة وواضحة، وابتعد عن التظويل.

5. أفتح مستمعيك:

أبرز قناعتك بنفسك، وحماسك من خلال نغمة صوتك و (لغة) جسدك، لا تصف شيئاً بأكثر مما فيه، أو تمهد تمهيداً أكثر من الحد، تجنب المبالغة، وخاطب مستمعيك بما يهمهم، لنهم سوف يسألون باستمرار: (ما الذي نجنه من كل هذا؟).

6. لاطف مستمعيك:

دعهم يشعرون بالرضى عن أنفسهم وعنك أيضاً، كن عوناً لهم ولا تنهم أو تقلل من شأن أحد منهم، ولا تصنف أحداً، أو تستهزئ بتوقعاته وآرائه. اصغ جيداً لما يقوله الحضور. نادهم بأسمائهم عند مخاطبتهم، واجعلهم يشعرون بالارتياح وهم يستمعون إليك.

7. تحكم بالوقت والزمان:

تكلم عندما يكون مستمعوك جاهزين لسماحك، وليس عندما تشعر أنك تريد أن تكلمهم. اختر مكاناً مناسباً يساعد على تعزيز المعنى الذي تريد توصيله.

8. قيم النتائج وتجاوب معها:

ما نتيجة حديثك على مستمعيك؟ هل فهموك؟ لماذا تكون إجابتك (نعم) ولماذا (لا)؟ ما الذي ستسعى لفعله في المرة القادمة؟

الآخرون شفاعونا لدى النجاح

إذا كنتم من سنخ الأفراد الذين لا يبحدون إقامة علاقات إلا مع عدد قليل من الناس، فأنتم محكومون بالفشل. والشرط اللازم للنجاح

هو التوفر على شبكة علاقات واسعة مع عدد كبير من الناس، وهذا لا يتهيأ بالعزلة طبعاً، إنما باقتحام عباب المجتمع والتعرف على كل ما يمكن من الناس والتعامل معهم باستمرار. ولأجل إقامة علاقات بناءة مع الآخرين أولوا العمل بالنقاط التالية:

1. لا تقيموا العلاقة حينما تكونون محتاجين لها فقط. وبدل أن تكونوا بخلاء، احبوا الجميع لمجرد محبتهم من دون الأخذ بنظر الاعتبار هل سينفعونكم أم لا.
2. أفرحوا الآخرين. وليكن لكم حضوركم المؤثر بين الآخرين عن طريق إنتاج الفرحة والابتسامة.
3. احترزوا من الغضب، لأنه يبعدكم عن الناس.
4. التزموا بمواعيدكم وموathيقكم.
5. سيطروا على أنفسكم بدل السيطرة على الآخرين.
6. شكّلوا أحياناً مجاميع من الأصدقاء، واقضوا مع بعضكم أوقاتاً سعيدة.
7. تعرفوا على المواضيع التي تؤذي أصدقائكم، واجتنبوها لتوثق صلاتكم بهم أكثر فأكثر.
8. حاولوا إبعاد الكسل والخور عن أنفسكم.
9. اجهدوا للتعبير عن إيجابياتكم بأعمالكم وإخلاصكم لا بألسنتكم وادعاءاتكم.
10. تعاملوا مع الجميع باحترام ومودة دائماً

أطلق قدراتك في عملك

إعداد: ماهر سامي

هل قدراتك الحالية هي كل ما تمتلكه؟ هل ما تعمله الآن هو أفضل ما عندك؟ لنجاحك في العمل. أطلق قدراتك في عملك
هل قدراتك الحالية هي كل ما تمتلكه؟ هل ما تعمله الآن هو أفضل ما عندك؟ هل تشعر أن هناك الكثير من القدرات والإمكانات
بداخلك لم تكتشف بعد؟ هناك حقيقة علمية تقول: نحن نستخدم ما بين 10% - 5% من قدراتنا العقلية فقط، أي أن هناك حوالي 90% لم يستخدم بعد..

تخيل أنك استطعت أن تنمي مواهبك وقدراتك!! تخيل أنك أخرجت مخزون الطاقة الهائل المدفون بداخلك.. فإلى أي مدى ستتغير أنت، وإلى أي مدى سيتغير مستقبلك المهني وبالتالي المادي..

إن اكتشاف القدرات ليس بالأمر الصعب، فعليك أولاً أن تعرف السبيل إلى ذلك وتعرف مفاتيح اكتشاف القدرات.. ونحن نقدم لك هنا خمس مفاتيح لاكتشاف القدرات!

أولاً: ثق بنفسك إن رؤيتك لنفسك، تنعكس على العالم من حولك، لأنك كما تفكر في نفسك، فهكذا تكون، فرؤيتك لنفسك من الممكن أن تصنع حياتك، أو تحطمها.

فقد يكون بداخلك شعور بأنك أقل من غيرك.. أو أنك أقل خبرة، ولذلك فأنت خارج دائرة المنافسة.. أو أن هناك مواقف حدثت بينك وبين زملائك، أدت إلى ضعف عزيمتك وحماسك في عملك.. أو أن صورتك عن نفسك مهتزة وغير سليمة..

تحرر من الأفكار الضعيفة التي تقيد طاقاتك، وتحرر من كل فكرة سلبية نتج عنها فشل في عملك..

اختل بنفسك، وأغمض عينيك، واهدأ تماماً، وناقش كل الأفكار التي تحول دون تقدمك في عملك.. بدّل الصور الضعيفة عن نفسك، وحرر عقلك منها ومن الأفكار السلبية التي قيدت قدراتك وأفقدتك الثقة بنفسك، ردد كلمات القوة والشجاعة، وقل لنفسك بصوت

مسموع» :أنا أستطيع أن أنجز الأفضل ..أنا أستطيع أن أحقق أحلامي ..أنا أستطيع أن أنجح في عملي ..لن أسمح لشيء بأن يقلل من شأنى ..سأنظر للجوانب المشرقة في كل أمور حياتي ..سأتحرر من أخطاء الماضي، وسأعمل على تحقيق إنجازات أفضل في المستقبل .. قال أحد المفكرين» :أي شيء يمكن أن يتصوره العقل ويؤمن به، يستطيع أن يصل إليه.»

ثانياً :أحب عملك : تطوير القدرات في العمل له علاقة بينوع الطاقة والحماس النابعين من قلوبنا، إنها القوة الناتجة عن حب العمل . هذه القوة مثل بركان يستطيع أن يذيب الكسل والرتابة، ويستطيع أن يولد في عقلك القدرة على الإبداع، وهو أكثر الأمور قوة في العمل، فالإبداع هو النتيجة العملية لانطلاق قدراتنا المكبوتة، فالحماس يتولد من القلب ليجعل العقل نشطاً ومبدعاً ..هذه الطاقة لا تتوقف إلا إذا توقف حماس القلب.

ثالثاً :اجعل من العقبات سبلاً للنجاح: عندما يشتد الظلام، تستطيع أن ترى النجوم .. إذا كانت هناك عقبات تقيد إمكاناتك، وقد تكون هذه العقبة شخصاً ما يعطلك، أو وجودك في مكانة بعيدة عن ما تحلم به، أو مشكلة تعشرك، فقرر أن تعبر هذه الحواجز، قرر أن تطور من قدراتك لتحقيق المزيد من النجاح، انظر إلى فوق وامتلئ بالتحدى والإصرار. فمعظم قصص العظماء تذكر قوتهم وبأسهم في عبور الصعاب .فكانت الصعاب هي سر عظمتهم، ومدرسة تعلموا منها .واثقين أن الأوقات العصيبة لا تستمر إلى الأبد، ولكن الأقوياء فقط ينجحون ويستمررون ..

رابعاً :اجعل لعملك هدفاً: كل منا يحلم، فهناك من يحلم وهو نائم، ولا يصل لشيء، ويستيقظ ويجد أنه لم يحقق شيئاً. وهناك من يحلم في أثناء النهار، في أرض العمل، حتى يجعل من حلمه حقيقة تستطيع كل الناس أن تراها. احلم لعملك، احلم بالنجاح والتقدم، ضع أمامك هدفاً وزمناً، لتحقيق هذا الهدف حتى لا تضيع أيامك وأنت تعمل بلا معنى أو هدف، فوجود الهدف يولد التميز..

خامساً :طور قدراتك على الاتصال :أكثر من نصف طريق النجاح في العمل، نستطيع أن نحققه إذا حصلنا على حب زملائنا ورؤسائنا .فهناك انطباع خاص يُحدثه كلُّ منا في تعامله مع الآخرين، والقدرة على الاتصال تأتي نتيجة لتغيير بعض تصرفاتنا التي تحدث منا دون قصد مثل..

-سادسا :مصافحتك:تقول الدراسات إن الطريقة التي نصافح بها، تدل على شخصيتنا .فمن يصافح بيد رخوة، يدل على ضعف الثقة بالنفس، ومن يضغط بقوة، ويضغط على يدك عند المصافحة، لا يتمتع بالثقة بالنفس ولكنه يحاول أن يثبت لك عكس ذلك بالضغط على يدك.

أما تلك المصافحة التي تتسم بالحزم والثبات، والتي تتميز بالضغط الخفيف والرفيق على اليد، فهي التي تكشف عن ثبات الشخص وثقته بنفسه.

-سابعا :طريقة مشيتك:إذا كنت تمشي منحنيًا، فإن ذلك يدل على حجم الأعباء والأثقال التي تحملها .وترى الشخص الخجول يمشي بخطى مترددة، كما لو كان يخشى أن يراه أحد .والشخص الواثق من نفسه، يسير رافعاً رأسه، وتتسم خطواته بالجرأة والثبات. -ثامنا :نبرة صوتك:نستخدم أصواتنا في التعبير عن أنفسنا، أكثر من أي شيء آخر .فهو أقوى سبيل للاتصال، وينقل للآخرين أكثر من مجرد الأفكار التي نقصد أن نقلها إليهم، إذ يقوم بتوصيل مشاعرك التي تحس بها أيضاً .فهل نبرة صوتك عن اليأس؟ أم عن الشجاعة والتفاؤل؟ هل أنت من أصحاب نبرة الصوت المبلبل بالشجن؟ أم أن صوتك هاديء يخرج من قلبك، ويحدث تأثيراً في

الآخرين.

أفضل انطباع تتركه فيمن حولك، هو أنك شخص صادق، حتى لو كنت مختلفاً معهم، فسيحبونك لأنك صادق.. هذه هي أفضل مراحل الاتصال، وهي أن تجعل الآخرين يثقون فيك ويحبونك، ولن يحدث ذلك إلا إذا كنت صادقاً أولاً مع نفسك في كل شيء.

تاسعا : ابدأ من الآن: تطوير قدراتك يحتاج للكثير من العمل والجهد، فكل منا مثل محيط عميق، تحتاج أن تبحث بداخله عن الكنوز واللآلئ، حتى تصبح ثرياً.. فقد وضع الله سبحانه هذه الإمكانيات لا لكي نتركها حبيسة طيلة حياتنا، بل لكي نستخدمها لتحقيق النجاح والتقدم في كافة نواحي حياتنا، ولذلك فعلينا بتغيير مسار حياتنا بأكمله، من الآن، بالبدء في البحث عن كل ما هو جميل بداخلنا، واستخدامه.

أطلق قدراتك الذهنية

إعداد :ماهر سامي

إذا كنت تتطلع لمستقبل أفضل في عملك وفي كل مجالات حياتك، فدرّب عقلك لكي تصبح عبقرياً لنجاحك في العمل أطلق قدراتك الذهنية. إذا كنت تتطلع لمستقبل أفضل في عملك وفي كل مجالات حياتك، فدرّب عقلك لكي تصبح عبقرياً.. إذا كنت شاباً، أو رجلاً أو شيخاً، تستطيع أن تطور عقلك، فعقل الإنسان مثل باقي أعضاء جسمه القابلة للنمو إذا أحسن الفرد تدريبها بصفة مستمرة..

تذكر هذه الحقائق والنعم في صباح كل يوم جديد..

عقلك هو أرقى من أي عقل لسائر المخلوقات الأخرى، وله القدرة على جمع وتخزين كميات لا حصر لها من المعلومات، والعمل على معالجتها وتصنيفها وتخزينها بصورة فورية .

فأكثر من 90% من قدراتنا العقلية متروكة دون استخدام .هذه القدرات تحتاج للتمرين والتدريب، حتى لو كنت ترى أن قدراتك العقلية ضعيفة، فإنه يمكنك أن تصبح يوماً من العباقرة .فالعبقريّة قدرة مكتسبة، وليست وراثية، وهناك الكثيرون من العلماء، من قيل عنهم إنهم أغبياء، ولكنهم أصبحوا من أكثر العلماء شهرة مثل :

*نيوتن وصفه مدرسه بأنه غبي، وكان بليداً في دراسته .

*توماس إديسون وصفته مدرسته في المدرسة بسبب كثرة أسئلته قائلة :إن هذا الولد النحيل ضعيف العقل .وقد جلده والده في طفولته نظراً لغرابة تصرفاته .

*اينشتاين كان شاباً منطوياً، واعتبره مدرسه بليد الذهن، ولم يكن متميزاً بالمرة، بالرغم من أنه قيل عنه بعد ذلك إنه أقوى عبقرية في

التاريخ.

ضع اسمك هنا:

تناول ورقة وقلماً، واكتب اسمك -لا تتردد -اكتب أنك فلان كان يعتبره الآخرون... ولكنه يحمل في داخله ما لم يره أقرب المقربين إليه.

الكمبيوتر وعقل الإنسان متشابهان إلى حد كبير، ولذلك قم بإجراء هذه الصيانة للكمبيوتر الذي في رأسك وتخيل أن عقلك مثل جهاز كمبيوتر وقم بالآتي.

أولاً: أفرغ الـ «Temp»: وهي بلغة الكمبيوتر عبارة عن ملفات تالفة تتجمع داخل الكمبيوتر، ومع الوقت وكثرة الاستخدام تؤدي لبطء حركة الجهاز وأحياناً لتعطيله.. وتشبه هذه الـ «Temp» الأفكار السلبية التي تترسب في عقولنا، ولكنها تزحم عقولنا وتجعلها مشوشة، فتستنزف طاقتنا العقلية. وبتفريغ هذه الأفكار نكتشف أن عقولنا أصبحت أكثر نشاطاً وإيجابية.

ثانياً «Defragment»:

أي عملية ملء فراغات وتنظيم الحاسب مما يزيد من سرعة الحاسب وكفاءته.. وهي عملية هامة للعقل البشري لأنه يحتاج للتنظيم والترتيب، الذي يبدأ بتحديد الأولويات والأهداف، والتي يجب أن تصبح واضحة، ومن ثم تنظيم الوقت والمجهود على أساس هذه الأولويات، فيعمل لخدمتها بكفاءة.

ثالثاً «Refresh»: وهي عملية إعادة تنشيط الحاسب. ونقوم بإجرائها من وقت لآخر لتنشيط الحاسب، فالعقل البشري في احتياج دائم لإعادة التنشيط. فاحصل على وقت من الراحة لا تفكر فيه في شيء، دع الأمواج الثائرة في عقلك تهدأ، فاهداً من مشاحنات العمل، ومن كل شيء آخر، مهما كانت أهميته. خذ نفساً عميقاً، وتخيل شيئاً جميلاً حولك، تخيل مثلاً نقاء المياه، وانعكاس لون السماء الزرقاء عليها..

* كيف تشحن بطارية عقلك؟ -النوم في ميعاد محدد والاستيقاظ في ميعاد محدد يعملان على شحن بطارية العقل، وبالتالي ضمان أن تكون في يقظة طوال يومك.

-مارس هواية تنمي قدراتك العقلية، وتكشف فيك عن مواهب جديدة.

-أعط وقتاً لمن تحبهم: قال أحد المفكرين «إن الحب طاقة مقدسة، وكأنه شريان الحياة للارتقاء بالنفس.» «الحب يمنح الطاقة ويجددها، ولذلك لا تفقد الاتصال بمن تحبهم، ومنهم زملاؤك في العمل.

* درب عقلك في عملك: فمجال العمل فرصة خصبة لتدريب وتطوير قدراتك الذهنية..

-إذا كنت تعمل في مجال الحسابات أو التجارة أو المبيعات، حاول أن تقلل من استخدام الآلة الحاسبة ودرب عقلك على القيام بالعمليات الحسابية المختلفة. ومع التمرين على هذا النوع من الرياضة العقلية ستكتشف أن العمليات الحسابية التي كنت تشعر بأنها صعبة، أصبحت سهلة وأصبح عقلك قادراً على إجراء عمليات حسابية أكثر تعقيداً، فهذه الرياضة تؤدي لتنشيط خلايا العقل وزيادة ذكاءك.

-وإذا كنت تعمل في مجال السكرتارية فهو مجال خصب لتدريب الذاكرة، فأنت تحتاج لتمرين ذاكرتك بحفظ عدد أكبر من أسماء ومواعيد وتليفونات من تتعامل معهم.. فحاول التمرين على الحفظ بأن تردد المعلومة الجديدة الواردة إليك بصوت مسموع أكثر من مرة، فالصوت المسموع والتكرار يساعدان على الحفظ.

ويعتقد العلماء أنه يمكنك استرجاع المعلومات القريبة من بعضها البعض، بصورة أفضل، فمثلاً يمكنك استرجاع أسماء أعياد الميلاد في شهر مارس، أسهل من حفظها بصورة عشوائية.

ويسهل عليك في عملية الحفظ، أن تقوم بتقسيم ما تريد تذكره إلى أجزاء. فمثلاً إذا كنت تريد حفظ رقم هاتف مكون من سبعة أرقام فقسمه كالتالي 51-67-400 فيكون حفظه أسهل من 5176400.

راجع (استذكر) ما تعلمته. فالأبحاث الحالية تُظهر أن المراجعة تقوي الاتصالات بين الخلايا العصبية في الدماغ، وبذلك يقوم العقل بنقل المعلومات من الذاكرة القصيرة الأجل، إلى الذاكرة طويلة الأجل .

اربط الأسماء بالصور الذهنية . بمعنى أن تقوم بعمل ربط بين الاسم وصورة شيء يقرب لك حفظ الاسم .

*القدرة على الإبداع : رياضة العقل تؤدي إلى نموه وتنشيطه، ومن ثم تتولد لديك القدرة على الإبداع في عملك . ومن هنا تبدأ طريق التميز وتحقيق الطموح . فاعمل على تطوير قدراتك العقلية واعني بذهنك فهو نعمة إلهية لنا نحن البشر، ولذلك لا تسمح للأفكار السلبية أن تتسرب إليه، وتعشش فيه، ولا لمشاحنات العمل أن تستنزف طاقته . فحافظ عليه نقياً وصافياً .

* تذكر دائماً هذه الكلمات : *من يمكنه التحليق عالياً، لا يرضى أبداً بالزحف أرضاً . *القوة تولد قوة، والعقل المبتكر يولد التقدم . *العبقريه هي القدرة على التطور الدائم

خذ زمام المبادرة بيدك

قبل عقد من الزمان ، وقبل المباشرة في واجب جديد كان الموظفون ، والمدراء يبحثونه ويخططون له ، ويتدربون عليه ، ولكن وفي عالم اليوم السريع الخطوات ، تشعر وكأنك ضمن سباق تتابع ، وعليك العمل بكل ما أتيت من قوة وطاقه دون ان تنتظر ما سيمليه عليك احدهم حول عملك ، وطريقته ، وللمبادرة مستويات نوردها من الأدنى للأعلى كما يلي :

1- الانتظار : وهو أدنى مستوى المبادرة ، ويكون بالانتظار حتى يتم اخبارك بما تفعله .

2- السؤال : وهو سؤالك عما يمكنك عمله ، وهو أعلى مستويات الانتظار .

3- التوصية : وهنا تتم توصيتك للاشياء التي يمكنك عملها ، والتي تراها مساعدة ، ومربحة ، وفعالة بشكل خاص .

4- التصرف ثم الاخبار : وهو اعلى مستوى في المبادرة حيث تنفذ ما أوكل اليك ثم تخبر رئيسك عما فعلته في وقت لاحق .
ويختلف مستوى مبادرتك باختلاف الموقف او المشكله وطبيعتها .

والان ... أسأل نفسك عما اذا كنت بادرت في تعلم المهارة دون ان تنتظر التدريب ، وهل قمت بإيجاد طريقة لتوفير المال قبل ان يتذكر احد من النفقات ؟ وهل حسنت اسلوب العمل قبل ان يشتكي أحد من الأسلوب القديم غير المجدي .

إذا قلت : " نعم " فاعلم انك ممن يبادرون .

ولكن .. ، من الناس من يقوم بدفن أفكاره ، وهؤلاء غالباً يفتقرون الى الشجاعة ولا يدركون ان الركود في مهمتهم يحمل خطر الفشل على املدى البعيد .

يقول أرسطو : نحن نصبح شجعاناً عندما نقوم باشياء شجاعة .

هل جريت ان تكون شجاعاً بشأن اتخاذ قرار بشأن مهمة جديدة قد تحتل الربح او الخسارة ؟ هل قيمت قرارك وعملت حساباتك لما تفكر به من خطوات ؟ لا بد ان تعمل على تحويل خوفك الى احتمالات محسوبة .

نحن لا نحتاج في العمل الى اغبياء يندفعون في المشاريع ، والقرارات دون ان يفهموا كلفة الخطأ ، بل نحتاج الى اناس يقدررون المكافآت ، والعواقب المتعلقة بقرار محدد بدقة .

نعلم ان الاخفاقات المترتبة على قرارك تؤدي الى النجاح في نهاية الامر , لأن هذه الاخفاقات المرحلية بمثابة الابحاث الجادة لديك .
والان لا تردد في اتخاذ قرار بتمويل مشروع بحث لمنتج جديد , واطمئنان حملة تسويق مكلفة , وغير مجربة , اذا كنت رئيس شركة مثلاً
, ولكن ارسم لوحة بسيطة فيها احتمالات النجاح والفشل .
ولعل اصرارك على النجاح في عملك , ووقوفك كالأشجار امام الرياح يضعك دائماً على طريق النجاح , واستقصاء الطريق نحو المرام
يؤدي الى بلوغه .

وبعد نستطيع ان نتأمل هذا القول ل (Napdeonhill)

- يلاقي أغلب الرجال الفشل بسبب افتقارهم الى الاصرار على ايجاد خطط جديدة تأخذ مكان تلك التي تفشل .

وأظنك ايضا تدرك قول (Calvincooldge)

- لا شئ في الدنيا يستطيع ان يأخذ مكان المثابرة , فلن تأخذ الموهبة مكان المثابرة , فما أكثر الرجال الموهوبين غير الناجحين , ولا
العبقرية ولا التعليم يحلان محل المثابرة فالعالم يغص بالمتعلمين المشردين , ان المثابرة والاصرار وحدهما يمثلان القوة المسيطرة .
واخيراً تأمل معي ما يقوله الامام علي : اذا هبت امراً فقع فيه فأن شدة توقيه أعظم مما تخاف منه .

طرق وأساليب لتصبح أكثر إبداعاً

كن شخصاً مبدعاً ولا تلتفت إلى ما يقوله غيرك من تعليقات سلبية ومثبطة، وحاول أن تنمي مهارة الإبداع لديك واعلم أنها مهارة
تستطيع أن تكتسبها، والإبداع ضروري لحياة الفرد لكسر الروتين والملل، ولتطوير مهاراته ومعارفه، ولإثراء حياته بالتجارب والمواقف
الجميلة، لذلك فكر في كل حياتك الشخصية وحاول أن تبدع ولو قليلاً في كل مجال.

0. مارس رياضة المشي في الصباح الباكر وتأمل الطبيعة من حولك.

1. خصص خمس دقائق للتخيل صباح ومساء كل يوم

2. ناقش شخصاً آخر حول فكرة تستحسنها قبل أن تجربها.

3. تخيل نفسك رئيس لمجلس إدارة لمدة يوم واحد.

4. استخدم الرسومات والأشكال التوضيحية بدل الكتابة في عرض المعلومات.

5. قبل أن تقرر أي شيء، قم بإعداد الخيارات المتاحة.

6. جرب واختبر الأشياء وشجع على التجربة.

7. تبادل عملك مع زميل آخر ليوم واحد فقط.

8. ارسم صوراً وأشكالاً فكاهية أثناء التفكير .

9. فكر بحل مكلف لمشكلة ما ثم حاول تحديد إيجابيات ذلك الحل.

10. قدم أفكاراً واطراح حلولاً بعيدة المنال.

11. تعلم رياضة جديدة حتى إن لم تمارسها.

12. اشترك في مجلة في غير تخصصك ولم يسبق لك قراءتها.

13. غير طريقك من وإلى العمل.

14. قم بعمل السكرتير بنفسك، وأعطه إجازة إجبارية!

15. قم بترتيب غرفتك، وغسل ملابسك وكيها لوحدهك..... غير من ترتيب الأثاث في مكتبك أو غرفتك.
16. احلم وتصور النجاح دائماً..... قم بخطوات صغيرة في كل عمل، ولا تكتفي بالكلام والأمانى.
17. أكثر من السؤال..... قل لا أعرف.
18. إذا كنت لا تعمل شيء، ففكر بعمل شيء إبداعي تملء به وقت فراغك.
19. ألعب لعبة ماذا لو..؟
20. انتبه إلى الأفكار الصغيرة.
21. غير ما تعودت عليه..... احرص أن يكون في أي عمل تعمله شيء من الإبداع.
22. تعلم والعب ألعاب الذكاء والتفكير.
23. اقرأ قصص ومواقف عن الإبداع والمبدعين.
24. خصص دفتر لكتابة الأفكار ودون فيه الأفكار الإبداعية مهما كانت هذه الأفكار صغيرة.
25. افترض أن كل شيء ممكن.

انتهى

تسع طرق لتعزيز قدرتك على الإبداع:

- يقول الخبير المشهور الدكتور فريدريك كوينج انك تستطيع إيقاظ مقدرتك الإبداعية واستعمالها في حل المشاكل اليومية باتباعك الاقتراحات التسعة البسيطة التالية:
1. لا تحاول أن تكون منطقياً إلى حد بعيد
 2. لا تؤطر نفسك بالروتين والتفكير البنيوي، فمثلاً افترض انك تحاول بناء خزانة كتب في مكان فريد، قلب الامر بذهنك، فخزانة الكتب ليست بالضرورة ان تكون مستطيلة الشكل، وربما الواح خشبية مختلفة الأطوال ستحل لك المشكلة.
 3. اتبع التفكير التصوري فمثلاً تصور الشكل الذي ستكون عليه خزانة الكتب اذا صنعتها ووضعتها في غرفتك.. لا تفكر في المشكلة فقط بالكلام والمقاسات، تصور الامكانيات.
 4. تحدث عن المشكلة : تحدث عن المشكلة التي تحاول ان تحلها اما مع نفسك بصوت مرتفع او مع احد اصدقائك، ومن خلال صياغتك للمشكلة بالكلمات فإنك تجبر نفسك بشرح ماتحاول ان تنجزه بالضبط..وإذا أخبرت شخصاً آخر بالمشكلة التي تواجهها فإنه من الممكن ان يكون قادراً على تقديم نصيحة قيمة.
 5. حاول التوصل الى عدة حلول..فمجرد التفكير في الإمكانيات سيساعدك على تنشيط ملكتك الابداعية.
 6. لا تستبعد افكاراً بالحال :قد تبدو بعض الأفكار غير عملية ولكن التفكير فيها من الممكن ان يقترح حلاً آخرًا.
 7. فكر مثل الطفل..فالاطفال لديهم طريقة تفكير رائعة في كيفية أختصار وضع معين الى أبسط تعبيراته، فمثلاً اذا كنت تريد الحصول على ترقية في العمل، من الممكن أن يختصر ذلك طفل بقوله انك تحاول ان تجعل رئيسك يحبك ففكر بالذي تستطيع عمله لجعل مديرك يحبك أكثر، مثل ان تعمل لساعات عمل اضافية دون ان يطلب منك ذلك.

8. لا تثقل ذهنك بالمعلومات غير الضرورية: يقول الدكتور كونيك "إذا كنت تجهد نفسك بكل التفاصيل الدقيقة فإنك لن تبدأ ابداً" وقد قال الدكتور كونيك: ستحتاج الى قدر ضئيل من المعلومات عند البدء في مشروع جديد وستحتاج الى المزيد من المعلومات كلما تتقدم في ذلك المشروع ولكن الشيء المهم هو ان تبدأ العمل في المشروع الجديد."
9. فكر في المشكلة قبل النوم..ركز على المشكلة التي تواجهها..والحلول الممكنة لها قبل أن تنام، وعادة ستجد لها إجابة (حل) في الصباح عندما تستيقظ.

الإبداع..طريقك نحو قيادة المستقبل

*إعداد: عبد الله المهيري

يظن بعض الناس أن الإنسان المبدع ولد هكذا مبدعاً، وهو مفهوم غير صحيح، وللاختصار أقول كل شخص يستطيع أن يبدع ويبتكر إلا من يأبى!

كان أحد رجال الأعمال يقف في طابور طويل في إحدى المطارات، لاحظ الرجل أن أغلفة تذاكر السفر بيضاء خالية، ففكر في طباعة إعلانات على هذه المغلفات وتوزيع هذه الأغلفة مجاناً على شركات الطيران، وافقت شركات الطيران على هذا العرض، وتعاون رجل الأعمال مع مدير إحدى المطابع وتم هذا المشروع، والنتيجة أرباح بملايين الدولارات! الفكرة إبداعية وصغيرة، لكنها جديدة ولم يفكر فيها أحد من قبل، وصار لهذا الرجل زبائن من الشركات الكبرى في الولايات المتحدة.

الإبداع الفردي

_ نستعرض في هذا القسم خصائص الشخص المبدع، معوقات الإبداع لدى الأفراد، طرق وأساليب لتصبح أكثر إبداعاً، طرق توليد الأفكار، ثم بعض الأمثلة والمجالات التي يستطيع الفرد أن يبدع فيها.

صفات المبدعين

هذه بعض صفات المبدعين، التي يمكن أن تتعود عليها وتغرسها في نفسك، وحاول أن تعود الآخرين عليها أيضاً.

*يبحثون عن الطرق والحلول البديلة ولا يكتفون بحل أو طريقة واحدة.

*لديهم تصميم وإرادة قوية .

*لديهم أهداف واضحة يريدون الوصول إليها

*.يتجاهلون تعليقات الآخرين السلبية.

*لا يخشون الفشل (أديسون جرب 1800 تجربة قبل أن يخترع المصباح الكهربائي)

*لا يحبون الروتين .

*يبادرون.

*إيجابيون و متفاؤلون.

وإذا لم تتوافر فيك هذه الصفات لا تظن بأنك غير مبدع، بل يمكنك أن تكتسب هذه الصفات وتصبح عادات متأصلة لديك.

معوقات الإبداع

معوقات الإبداع كثيرة، منها ما يكون من الإنسان نفسه ومنها وما يكون من قبل الآخرين، عليك أن تعي هذه المعوقات وتتجنبها بقدر الإمكان، لأنها تقتل الإبداع وتفتك به.

*الشعور بالنقص ويتمثل ذلك في أقوال بعض الناس: أنا ضعيف، أنا غير مبدع ...إلخ.

*عدم الثقة بالنفس .

*عدم التعلم والاستمرار في زيادة المحصول العلمي.

*الخوف من تعليقات الآخرين السلبية.

*الخوف على الرزق.

*الخوف والوجل من الرؤساء.

*الخوف من الفشل.

*الرضى بالواقع.

*الجمود على الخطط والقوانين والإجراءات.

*التشاؤم.

*الاعتماد على الآخرين والتبعية لهم.

طرق وأساليب لتصبح أكثر إبداعاً

*مارس رياضة المشي في الصباح الباكر وتأمل الطبيعة من حولك.

*خصص خمس دقائق للتخيل صباح ومساء كل يوم.

*ناقش شخصاً آخر حول فكرة تستحسنها قبل أن تجربها.

*تخيل نفسك رئيس لمجلس إدارة لمدة يوم واحد.

*استخدم الرسومات والأشكال التوضيحية بدل الكتابة في عرض المعلومات.

*قبل أن تقرر أي شيء، قم بإعداد الخيارات المتاحة.

*جرب واختبر الأشياء وشجع على التجربة.

*تبادل عملك مع زميل آخر ليوم واحد فقط.

*ارسم صوراً وأشكالاً فكاهية أثناء التفكير.

*فكر بحل مكلف لمشكلة ما ثم حاول تحديد إيجابيات ذلك الحل.

*قدم أفكاراً واطراح حلولاً بعيدة المنال.

*تعلم رياضة جديدة حتى إن لم تمارسها.

*اشترك في مجلة في غير تخصصك ولم يسبق لك قراءتها.

*غير طريقك من وإلى العمل.

*قم بعمل السكرتير بنفسك، وأعطه إجازة إجبارية!

*قم بترتيب غرفتك، وغسل ملابسك وكيها لوحدهك.

*غير من ترتيب الأثاث في مكتبك أو غرفتك.

- * احلم وتصور النجاح دائماً.
- * قم بخطوات صغيرة في كل عمل، ولا تكتفي بالكلام والأمانى.
- * أكثر من السؤال.
- * قل لا أعرف.
- * إذا كنت لا تعمل شيء، ففكر بعمل شيء إبداعي تملء به وقت فراغك.
- * ألعب لعبة ماذا لو..؟
- * انتبه إلى الأفكار الصغيرة.
- * غير ما تعودت عليه.
- * احرص أن يكون في أي عمل تعمله شيء من الإبداع.
- * تعلم والعب ألعاب الذكاء والتفكير.
- * اقرأ قصص ومواقف عن الإبداع والمبدعين.
- * خصص دفتر لكتابة الأفكار ودون فيه الأفكار الإبداعية مهما كانت هذه الأفكار صغيرة.
- * افترض أن كل شيء ممكن.

طرق توليد الأفكار

- وصلنا إلى التطبيق العملي، كيف نولد ونبتكر افكار وحلول جديدة، إليك هذه الطرق:
- * حدد هدفاً واضحاً لإبداعك وتفكيرك.
- * التفكير بالمقلوب، أي إقلب ما تراه في حياتك حتى تأتي بفكرة جديدة، مثال: الطلاب يذهبون إلى المدرسة، عندما تعكسه تقول: المدرسة تأتي إلى الطلاب، وهذا ما حدث من خلال الدراسة بالإنترنت والمراسلة وغيرها.
- * الدمج، أي دمج عنصرين أو أكثر للحصول على إبداع جديد، مثال: سيارة + قارب = مركبة برمائية، وتم تطبيق هذه الفكرة!
- * الحذف، احذف جزء أو خطوة واحدة من جهاز أو نظام إداري، فقد يكون هذا الجزء لا فائدة له.
- * الإبداع بالأحلام، تخيل أنك أصبحت مديراً لوزارة التعليم مثلاً، مالذي ستفعله؟ أو تخيل أننا نعيش تحت الماء، كيف ستكون حياتنا؟
- * المشيرات العشوائية، قم بزيارة محل للعب الأطفال، أو سافر لبلاد لم تزرها من قبل، أو امشي في مكان لم تراه من قبل، ولا تنسى أن تحمل معك دفتر ملاحظات وقلم لكي تسجل أي فكرة أو خاطرة تخطر على ذهنك.
- * الإبداع بالتنقل، أي تحويل ونقل فكرة تبدو غير صحيحة أو معقولة إلى فكر جديدة ومعقولة.
- * زاوية نظر أخرى، انظر إلى المشكلة أو الإبداع أو المسألة من طرف ثاني أو ثالث، ولا تحصر رؤيتك بمجال نظرك فقط.
- * ماذا لو؟، قل لنفسك: ماذا لو حدث كذا وكذا .. ستكون النتيجة
- * كيف يمكن؟ استخدم هذا السؤال لإيجاد العديد من البدائل والإجابات.
- * استخدامات أخرى، هل تستطيع أن توجد 20 استخدام آخر للقلم غير الكتابة والرسم؟ جرب هذه الطريقة وبالتأكيد ستحصل على أفكار مفيدة.
- * طور باستمرار، لا تتوقف عن التطوير والتعديل في أي شيء.

- 1- تصور أن مؤسستك فقرت الاستغناء عنك، فماذا ستفعل؟ هل ستبحث عن وظيفة جديدة أو ستبدأ مشروعك الخاص، أو لن تفعل أي شيء بالمرّة، فكر وابتكر فكرة إبداعية جديدة، وطبقها إذا أمكن، ولا تنسى أن الخوف على الرزق هو من معوقات الإبداع.
- 2- انظر إلى المخلفات والمهملات التي في المنزل، هل بإمكانك أن تستفيد منها؟ على طاولتي علبة لوضع الأقلام فيها، هذه العلبة كانت في الأصل علبة لطعام !! لكن تم تنظيفها وتزيينها حتى أصبحت جميلة ومفيدة.
- 3- تود أن تذهب مع عائلتك في رحلة إبداعية، كيف ستكون هذه الرحلة؟
- 4- غرفتك غير منظمة، كيف سترتبها بحيث توفر مساحة كبيرة، ويكون هذا الترتيب عملي أيضاً.
- 5- سيزورك بعض أصدقائك في المنزل، كيف ستقبلهم بطريقة إبداعية؟
- 6- رغبت في تنشيط أفراد أسرتك بنشاط إبداعي جديد، كيف سيكون هذا النشاط؟
- 7- قررت أن تزرع حديقة منزلك بنباتات الزينة، كيف ستزرعها وكيف سيكون شكلها؟
- 8- لاحظت أن النفقات المالية كثيرة في منزلك، كيف ستقلص هذه النفقات؟
- 9- تود أن تتعلم وتزيد ثروتك المعرفية، ابتكر 10 طرق لتزيد من معرفتك.
- 10- إذا كنت تعتمد على الخادمة في أعمال المنزل، تصور أنك تخلّيت عنها لمدة اسبوع، كيف ستدبر أعمال المنزل؟ وطبق هذا التمرين عملياً وتخلص من الخادمة ومن سلبيات الخدم

الإبداع هل هو موهبة غامضة؟

- كفاءة وطاقة واستعداد يكسبها الإنسان من خلال تركيز منظم لقدراته العقلية وإرادته وخياله وتجاربه ومعلوماته..
- الإبداع يعدّ سرّاً من أسرار التفوّق في ميادين الحياة، ويمكن صاحبه من كشف سبل جديدة في تغيير العالم الذي يحيط بنا والخلّاص من الملل والتكرار..
- الإبداع أصبح المادة الأساسية في عمليات التغيير والتطوير.
- وقد تغلب على المعرفة والأساليب لأن كليهما أصبح ممكناً.
- ومن أجل التمكن من استخدام الإبداع يجب التخلّص من الغموض الذي يكتفه واعتباره طريقة لاستخدام العقل ومعالجة المعلومات.
- يهدف التفكير الإبداعي إلى تحدي أي افتراض لأن الفرض من التفكير الإبداعي هو إعادة تشكيل أي نمط.
- كما أن التفكير الإبداعي يعالج المعلومات بطريقة مختلفة تماماً عن طريقة التفكير المنطقي، فالحاجة ملحة لأن تكون خطوات الحل صحيحة في نمط التفكير التقليدي.
- أما في ما يتعلق بالتفكير الإبداعي، فلا مبرر لذلك، و تستدعي الحاجة أحياناً أن نكون على خطأ كي نتمكن من إعادة صياغة نمط معين بطريقة جديدة.
- ولذلك تتطلب عملية الإبداع إحساساً بالجمال ورنيناً عاطفياً، وموهبة في القدرة على التعبير.
- وفي النهاية إذا أردنا تحقيق مثل هذه الكفاءة في حياتنا، فلا بد أن نضع عدة لافتات أمامنا، ونتبع معها طريق الإبداع، هذه اللافتات هي:

- . تقوية الخيال والإحساس.
- . توجيه المشاعر نحو الأهداف الجميلة.
- . تنمية الفكر والثقافة والمعلومات.
- . تبسيط الحياة وعدم الانشغال كثيراً بـمومها.
- . اكتشاف النظام في الأشياء التي لا نجد فيها نظاماً في النظرة الأولى.
- . أن نقدم الجديد بعد الجديد، وأن نفعل ذلك كل يوم.
- . ان نحب أنفسنا والآخرين وأن يكون حبنا الأقوى للخالق المبدع.
- . أن نصاحب أصدقاء مبدعين.
- . أن نطالع كتباً أو قصصاً أو أشعاراً تدعونا إلى التفكير والابداع لا إلى التقليد

الابتكار بين التقليد والتجديد

أ. د. / أنور طاهر رضا

مقدمة

- . هناك مجالات عديدة يظهر فيها الابتكار بشكل واضح وجلي ، وتأتي العلوم والفنون الجميلة وآداب اللغة في مقدمة هذه المجالات . وواقع الأمر أنه ما من مجال من مجالات الحياة إلا ويتطلب الابتكار ، وتبرز أهمية اللغة من حيث إنها أول شيء يتعلمه الإنسان من أبويه . وتظل مهمة لأنها أداة الاتصال مع الآخرين . ويبدأ هذا التعلم أول ما يبدأ من المهد ويستمر طول العمر حتى اللحد . يكون التعلم الأول تقليداً لأقوال الكبار حتى إذا ما حصل الطفل على مخزون لغوي كاف يبدأ بتطويره لاحتياجاته الخاصة . تتكون المفاهيم والتفكير المجرد بعدئذ بتقدم العمر . ويلتقي الخيال مع هذا المخزون والتفكير المجرد فيضفي عليه التنوع والتفرد واللون .
- تبرز أهمية اللغة من حيث إنها وسيلة اتصال تؤثر في العلاقات الإنسانية بأجمعها . وعلى سبيل الدقة ما من مجال في الحياة إلا ويتأثر باللغة . ويدرك التربويون أهمية اللغة من حيث أنها تؤثر المجالات الأخرى من حيث التعليم والتعلم . وبعد هذه المقدمة فقد نتخطى على بال الكثيرين أسئلة عديدة : كيف يتعلم الإنسان اللغة ؟ ما دور التقليد في هذا التعلم ؟ كيف يقلد الإنسان أمراً ما ؟ هل يعد التقليد الطريقة الوحيدة في تعلم اللغة ؟ كيف يمكن التخلص من التقليد ؟ كيف يمكن تحويل التقليد إلى تطوير ؟ ما معنى التطوير ؟ كيف يمكن تطوير أمر ما ؟ ما التجديد ؟ كيف يمكن تحويل التطوير إلى تجديد ؟

التقليد هو محاكاة الآخرين ، وإتيان ما أتوه ، وفعل ما فعلوه ، وحذو ما حذوه . وهو موجود لدى الإنسان والحيوان معا . يتعلم الإنسان اللغة أول ما يتعلمها بالتقليد . فالطفل يقلد ألفاظ الأم منذ نعومة أظفاره . ولذلك سميت لغة الفرد الأولى والأصلية بلغة الأم . ومن الجدير بالذكر أن أول كلمة يلفظها الطفل هي كلمة (ماما) (أو ما يشابهها برغم اختلاف الثقافات والملل . ويستمر الطفل مقلدا أبويه في طريقة كلامه وليس حركاته وسكناته وكثير من مظاهر شخصيته . يكون المقلد في كل الحالات ضعيفا في جانب أو أكثر من جوانب الشخصية ، والمقلد قويا في جانب أو أكثر من جوانب شخصيته بحيث يجعله الآخرون أنموذجهم الحسن . وكما يمكن أن تكون النماذج من الأبوين يمكن أن تكون أيضا من الأقارب أو المعلمين والمعلمات أو القادة والسياسيين أو الفنانين من الذين يلتقي بهم الطفل أو يراهم على شاشة التلفزيون في كل يوم ، أو يشاهدهم على شاشات السينما والمسرح أو يقرأ عنهم في طيات الكتب والمجلات والجرائد . يبدو أن التقليد يسبقه في العادة جمع معلومات ومشاعر من الإحساس بالإعجاب ، والتقليد ظاهرة طبيعية في تكوين شخصية الفرد الفريدة الطبيعية التي تتفرد عن غيرها بمظاهر خاصة .

توجد هناك أعمال كثيرة ابتكرت من قبل الغير ، وجريت صلاحية نجاحها بالتطبيق ، وأخذت شهرة محلية أو عالمية . وهناك مظاهر وخصائص وامتيازات كثيرة تدل على نجاح هذه الأعمال ، وتفوقها على غيرها من جوانبها المختلفة . ومن أجل العمل على تكرار وإدامة مثل هذه الأعمال فإن هناك تعليمات خاصة يجب إتباعها بدقة وعناية . ويطلق على إنتاج من هذا النوع بالإنتاج التقليدي . واتباع التعليمات الشفهية أو المكتوبة من أجل استنساخ صورة معينة أو خريطة من الخرائط أو إعداد مواد نشرة من النشرات أو متطلبات اللعب بالدمى ، أو تجربة معينة في المختبر ، أو كتابة مقال أو قصة أو شعر أو إجراء بحث ، أو إنتاج آلة أو جهاز أمثلة على تكرار أعمال أنتجت من قبل الآخرين من ذي قبل .

فالتقليد ليس أمرا مستهجنا إذا كانت القدوة حسنة . كما أن التقليد ليس خاليا خلوا تماما من الابتكار . على أن نسبة هذا الابتكار تكون ولاشك ضئيلة .

يطلق دي بونو (De Bono: 1993: 45) على الوسائل المستخدمة في مثل هذا النوع من الإنتاج اسم الإنتاج بالتجربة أو الخبرة . يعرف في مثل هذه الوسيلة مسبقا ما الذي يمكن أن ينجح من أعمال ، وكيفية تحقيق مثل هذا النجاح . ونجاح عمل ما في مجال معين يؤدي إلى تكرار إنتاجه . وهذه الوسيلة بحد ذاتها إنما هي عبارة عن استنساخ أو تكرار أو استعارة أو تملك نسخة من شيء معين . ولما كان النجاح مضمونا والمجازفة قليلة في عمل جُرِّب من قبل الآخرين ، مقابل عدم وجود ضمان في النجاح ومجازفة كبيرة في عمل جديد فإن الإنسان يرحح الاختيار الأول منه . ذلك لأن المجازفات قد تولد مخاطر مادية ومعنوية في آن واحد . وعندما تُستخدم وسيلة التقليد في الإنتاج فإن العمل الجديد ينبغي أن يكون على الأقل في مستوى العمل السابق . يشير دي بونو (De Bono: 1993) (45 إلى أن هذه الوسيلة إنما تُستخدم بشكل واسع في مجال الإنتاج الصناعي في قارة أمريكا الشمالية .

ويبدو أن التقليد في الإنتاج ضروري في بداية الأمر . وليس تقليد أفكار الغير أو أعمالهم شيئا منبوذا بالمرّة . كما ينبغي عدم الانزعاج من تقليد الصغار لأعمال الكبار . وليس هناك من مبرر إلى التخوف منه أو ردع من يُقلد ، بل ينبغي تشجيعه على ذلك . ذلك لأن التقليد يمثل المرحلة الأولى من الابتكار . لقد شجع الدين على التقليد ، وجعل في شخصية رسول الله أسوة حسنة . يتعلم الفرد بالتقليد

خبرات غيره ويعيش هذه الخبرات . على أنه ينبغي أن يكون النموذج الذي يُقلد من الذين لهم باع طويل في ميدان البحث ذي الصلة . يكون اختيار النماذج بذلك من الذين يمكن أن يكونوا أسوة حسنة من الأنبياء والعلماء والأدباء والفلاسفة الكبار والفنانين الذين نبغوا في ميادينهم نبوغا ملفتا للنظر . كما أن المُقلد يجب أن يكون على بينة من تقليده ومن يقلده وما يقلده حيث تتحوّل الخبرات الخارجية بالتقليد إلى خبرات داخلية . فالتقليد عبارة عن مرحلة إعداد لإنتاج فكرة أصيلة . ويعني فعل ما فعله المشهورين من المخترعين والمكتشفين والمنتجين والمؤلفين واتباعهم فيما قاموا به من فعل وما أدوه من عمل على خير وجه . وبعد تقليد كاف فإن الفرد سينتقل لا محالة إلى التطوير وإبداء الرأي الشخصي ، وتطبيق أفكاره الخاصة . وهكذا يظل الإنسان يقلد ويقلد إلى أن يجد طريقه الخاص به أو أن يكتشف أسلوبه المنفرد عن الآخرين . ومن أجل أن يكون التقليد نافعا فمن المرجح أن تستمر العملية على شكل تقليد وتفكير ، فتقليد وتفكير ، ثم تقليد وتفكير . يفسح هذا التناوب مجالا لولادة أفكار وأعمال جديدة أصيلة ومبتكرة .

ولما كان التقليد يتضمن في جوهره القليل من الابتكار لذا ينبغي عدم الاكتفاء به . ذلك أن الاكتفاء بالتقليد ، وعدم خطو خطوة أخرى إلى ما بعده إنما يمثل مشكلة حقيقية . كما أن الاكتفاء بالتقليد يعني القناعة بالقليل من الابتكار . ومن أجل تخطي التقليد إلى مرحلة لاحقة وتحقيق ابتكار أكبر فلا بد من اتباع الوسائل التالية بدقة وعناية :

1) الحصول على المعلومات الكافية :

لقد شمل ما يسمى بانفجار المعلومات ميادين العلم والمعرفة جميعا . وهذا يعني أن المعلومات في مجال من المجالات إنما تتوسع بشكل هائل إلى درجة أنها تضاعف نفسها في كل بضعة من السنين . وهكذا فقد تراكمت معلومات كثيرة نتيجة الخبرات الإنسانية وتكوّنت المدنية الحديثة . ولم تتأخر اللغة عن غيرها من الميادين في مثل هذا التطور .

إن الحصول على تراكم كاف من المعلومات في ميدان من الميادين ضروري من أجل تحقيق الابتكار في هذا الميدان بالذات . وهكذا لا يمكن التوقع من شخص جاهل أن يبتكر شيئا جديدا . ذلك لأن الجاهل لا يملك المعلومات الكافية التي تؤهله الابتكار في أي ميدان من الميادين . ودون الحصول على المعلومات الكافية يكاد يكون من المستحيل ابتكار شيء جديد ذي قيمة بيّنة .

لا تظهر الابتكارات مرة واحدة ، بل تأتي على حين غفلة وبمرور الزمن . كما أن الأفكار تمر بمرحلة يطلق عليها مرحلة الاختمار واختمار الأفكار ضروري كما هو كذلك في إعداد الخبز والشاي والطعام . ومن دونه تظل الفكرة فاترة كما يحصل في حالة الخبز والشاي والطعام . كما أن التقدم العلمي والتراكم في المعلومات الذي يحصل نتيجة لذلك هو الآخر ضروري من أجل الابتكار . ومن هذا المنطلق يمكن عزو عدم اختراع الطائرة قبل خمسمائة سنة إلى عدم توفر المعلومات الكافية في هذا الميدان في ذلك الوقت بالذات . كما أن هناك نوعا من التدرج في الاختراعات والاكتشافات . فالآلة يجب أن تسير على الأرض أولا قبل أن تطير . ويعد اختراع العجلة أهم الاختراعات قاطبة في تأريخ المدنية الحديثة . ذلك لأن العجلة قد فتحت الطريق أمام عدد لا يعد ولا يحصى من الاختراعات . ومن هنا فالفكرة تعد أصيلة إذا كانت تفتح مجالا للنقاش ، وتولد أفكار جديدة نتيجة لذلك .

وليس بالضرورة أن يحصل الفرد على هذا التراكم في المعلومات عن طريق الدراسة المنظمة في المدارس والجامعات . فقد يحصل الفرد على هذه المعلومات عن طريق جهوده الشخصية . فالمعرفة مفتوحة للجميع . وهناك وسائل كثيرة للحصول عليها . ومن

المخترعين المشهورين من أمثال أنشتاين وجيمس واط وتوماس أديسون وغيرهم ممن لم يحققوا النجاح في صفوف التعليم المنظم .
يعد دي بونو (De Bono: 1993 : 45-46) تراكم الخبرات الوسيلة التقليدية في تطوير الابتكار . يمكن التعرف على ما يمكن أن يحقق النجاح عن طريق خبرات الآخرين . وهكذا لا تصرف الجهود والوقت والمال عبثا ، كما أنه ليس هناك من داع لاكتشاف قارة أمريكا مرة أخرى . وهذه الوسيلة مهمة من حيث أنه يعطي مجالاً لتغيير مقادير عناصر الحقائق الجاهزة التي تتكون من خليط المنتجات والأفكار والطرائق من مرة إلى أخرى .

إننا نعيش في عصر معلومات غزيرة . ولا يوجد لدينا وقت كاف لتزويد الطلبة بكل شيء في أي ميدان من ميادين العلم . وما تزوده المدارس للطلبة في أي ميدان من ميادين العلم لا يمثل إلا جزءاً يسيراً من تراكم المعلومات في ذلك العلم . وأمام هذا التطور الهائل في المعلومات ينبغي الوصول إلى مصادر المعلومات الأساسية بسرعة كبيرة . ولهذا السبب ينبغي الاستفادة من جميع مصادر المعلومات الموجودة في المجتمع . وتتضمن هذه المصادر الكتب والمجلات والصحف والأشخاص والراديو والتلفزيون والزيارات الميدانية والمعارض والمتاحف والمكتبات ومراكز التقنيات التربوية وشبكات الانترنت . ويركز في ميدان التقنيات التربوية على أن الطلبة وبدلاً من أن يزودوا بالعلم كلقمة جاهزة ينبغي أن يتعلموا الطريقة التي توصلهم إلى هذه المعلومات . لقد سهلت التكنولوجيا في القرن التاسع عشر الوصول إلى المعلومات تسهيلاً كبيراً مقارنة بالقرن السابقة . يمكن الوصول عن طريق الكمبيوتر والانترنت إلى مصادر المعلومات الغنية بسرعة هائلة . لذلك ينبغي تدريب الطلبة على كيفية الاستفادة من الكمبيوتر والانترنت .

(1 تنظيم تسجيل الملاحظات)

تختفي الأقوال والأفكار إذا لم تسجل بطريقة ما . بينما يمكن الاحتفاظ بالمواد التي تسجل بمقدار ما تكون طريقة التسجيل سليمة . تؤكد مقولة "تبخر الأقوال وتركد المسجلات" هذه الحقيقة بالذات .

تكون الباقيات إذن ما سجلت بطريقة الكتابة أو أية طريقة أخرى مناسبة . كما يمكن التسجيل على ورق ، يمكن التسجيل بجهاز التسجيل الصوتي أو المرئي أو الفلم أو الكمبيوتر . ومن أجل الاستفادة اللاحقة من القراءات المختلفة فلا بد من أخذ الملاحظات وتسجيلها بطريقة ما ، وحفظها في ملف ينظم لهذا الغرض . هذا ومن ناحية أخرى فإن الأفكار التي تراود الفرد في أوقات مختلفة تزول وتختفي إذا لم تسجل بطريقة ما . أما إذا ما احتفظت بها فإنها إنما تشكل بمرور الأيام المادة الخام للابتكارات والاكتشافات في المستقبل ، والنواة التي تشكل أساس الأعمال الكبيرة .

يدرك المحاضرون بأنهم إنما يلقون محاضرات مربكة في أيام يكون فيها مزاجهم مكدرًا ، بينما تكون هذه المحاضرات بديعة في تلك الأيام التي يكون فيها مزاجهم منشرحاً . وأنهم لا يستطيعون إعادة هذه المحاضرات فيما بعد بالكم والكمال . وللاحتفاظ بهذه المحاضرات أيضاً يمكن تسجيلها بآلة التسجيل الصوتي أو المرئي . فأجهزة التسجيل الصوتي أو المرئي إنما تسجل وتحافظ على هذه المواد كما هي . على أنه ليس من السهل أن نصطحب معنا في كل آن وحين جهازاً للتسجيل الصوتي أو المرئي . وليس من المعروف بالذات متى وأين تأتي الأفكار المبتكرة . بينما يكون اصطحاب قلم وورق في كل زمان ومكان سهلاً وميسراً . وهكذا يمكن تسجيل الأفكار التي تراود الفرد سريعاً كسرعة البرق قبل أن تتلاشى وتختفي ، ويكون أمره في طي النسيان .

يطلق أيبستين (Epstien, 1996: 75) على هذه الوسيلة بوسيلة مسك أو خطف الأفكار . (ideas capturing) ويشبه الفكرة الجديدة بأرنب قافز يصعب مسكه ، أو ومضة برق تنتقل من اللاشعور إلى الشعور بسرعة فائقة . تمنع حركة الأفكار السريعة من الاحتفاظ بها في الذهن . لذلك يكون من الضروري جدا تسجيل الأفكار الجديدة حال مرادتها بال المرء بدون أي تأخير . تختلف الأفكار الجديدة في مرادتها للبال من شخص إلى آخر . كما أن لكل فرد طريقة خاصة في تسجيل الملاحظات ، على أنه يمكن تطوير هذه الطرائق . ومهما تكن الطريقة التي تتبع في التسجيل فالمهم هو الاحتفاظ بالأفكار التي تراود الفرد وعدم ضياعها . إن المبتكرين إنما ينشغلون بالموضوع ذي الصلة بالبحث انشغالا تاما . إذ تغطي هذه المشكلة على كل خلية من خلاياهم . ولقد وجد أن الأفكار الجديدة التي تراود الإنسان إنما تزداد عندما ينشغل بها الإنسان كثيرا . وأن هذه الأفكار إنما تتكرر في الحمام والسرير والحافلة كثيرا . يكون من الضروري إذن توفير وسائل التسجيل في هذه الأماكن أيضا . لم يستطع عالم الأحياء أوتو لوي الذي كان يعمل جاهدا على الخلية من حل مشكلة جابته من سنوات عديدة . وقد استطاع أن يحل هذه المشكلة وهو في منامه . وعندما استفاق من النوم سجّل أحلامه في الظلام ، ثم نام مرة أخرى . لم يستطع في الصباح أن يقرأ شيئا مما كتبه ، وكان كل شيء نسيا منسيا . على أن هذا العالم كان محظوظا لأنه رأى الحلم نفسه في الليلة التالية . وسجّل في هذه المرة كل شيء بتفاصيله في مختبره . وكان هذا العالم قد حصل على جائزة نوبل نتيجة أعماله هذه .

ينبغي تدريب التلاميذ في المدارس الابتدائية والمتوسطة والبالغين والعاملين في المؤسسات المختلفة على كيفية تسجيل الملاحظات بطريقة سليمة . يستطيع المعلمون وأولياء الأمور والإداريون تدريب أعضاء الجماعات المختلفة الذين يعملون معهم بتمارين يسيرة وباختيار مواد مناسبة لهذا الغرض .

القضاء على التقولب :

التقولب هو أداء أعمال من ضمنها الأعمال الذهنية بأشكال وطرائق معينة اقتصادا في الوقت والجهد والمال . ولما كان التقولب إنما يضمن السهولة في الأداء فإنه يتحول بمرور الأيام إلى عادة . ويزداد تقولب الإنسان كثيرا بتقدم العمر . ذلك لأن المجتمعات إنما تفرض على أفرادها عن طريق التنشئة الاجتماعية والتربية الكثير من القوانين

والدساتير والقواعد والتعليمات وجميع الأوامر والنواهي والممنوعات والمحددات والممارسات المختلفة التي من شأنها أن تفتح الطريق أمام التقولب . ومن هذا المنطلق يكون الصغار أقل تقولبا وأكثر مرونة من الكبار ، ويكون الكبار أكثر تقولبا وأقل مرونة من الصغار . تتمثل مظاهر التقولب في قراءة صحف ومجلات وكتب معينة ، والاستماع إلى محطات الراديو نفسها وبرامج إذاعية معينة دون غيرها ، ومشاهدة قنوات التلفزيون نفسها وبرامج معينة بعينها ، ولبس ملابس معينة ، وتناول وجبات طعام من جنس معين ، والاستمرار في ممارسة عمل معين بحد ذاته ، والذهاب إلى مكان العمل من طريق دون سواه ، ومقابلة أشخاص معينين كل يوم ، والإقامة في المكان نفسه فترة طويلة من الزمن .

يحدد التعود على ممارسة أشياء معينة تعرض الفرد على المشيرات . ويتكون نتيجة لذلك نوع من الرتابة في زخرفة التفكير . وهكذا يكون

التفكير محدودا .ومن أجل خلق زخارف فكرية جديدة استنادا إلى مبدأ الانقطاع أو تشتيت الاستمرارية (discontinuity principle) فلا بد من التعرض إلى مشيرات جديدة .وفي مثل هذه الحالة يكون الإنسان علاقات جديدة .ومن أجل تخليص الفرد من هذا التقولب فلا بد من إعداد برامج يومية خاصة .وبناء على هذه البرامج اليومية الخاصة يقرأ الفرد صحفا ومجلات وكتب من غير تلك التي يقرأها يوميا ، ويستمتع إلى محطات راديو وبرامج إذاعية مختلفة ، ويشاهد قنوات تلفزيون وبرامج أخرى ، ويلبس ملابس مختلفة ، ويتناول وجبات طعام من أجناس متباينة ، ويغير عمله بين فترة وأخرى ، ويذهب إلى مكان العمل من طرق أخرى ، ويقابل أشخاصا من غير الذين يقابلهم كل يوم ، ويغير إقامته ويسافر كثيرا .

يمثل التطرف في الأمور نوعا من التقولب .ويعكس الشعور بالكمال نوعا آخر من التقولب .ذلك لأنه لا يمكن تحقيق الكمال أبدا . وتفكير الإنسان بأنه إنما يعرف كل شيء يعكس هو الآخر نوعا من التقولب .ذلك لأن العلم يجب أن يولد لدى الإنسان التواضع .ولا خير في علم إن لم يفعل ذلك .تنحني الأشجار المثمرة لثقل ما تحملها من أثمار ، بينما ترفع الأشجار غير المثمرة رأسها نحو السماء . إذا لم يستطع علم عالم أو أديب أن يولد التواضع لدى الفرد فإن هذا الشخص إنما يكون متقولبا .ومن غير الممكن أن يتولد الابتكار في مثل هذه الظروف المتقولبة .ومن أجل التخلص من التقولب فلا بد من تجنب أي نوع من أنواع التطرف .وينبغي على المدارس أن تزرع في نفوس طلبتها مثل هذه الحقيقة .

يُظهر الأشخاص المتقولبون صعوبة في الاستماع إلى الأشخاص الآخرين ، ولا يعطون أذنا صاغية لمن هم أقل مستوى منهم من الناحية العلمية أو الأدبية ، أو يبدوون ميلا في الاستخفاف بما قاله الآخرون أو كتبوه .تحرم هذه الأنواع من السلوك على الأقل الشخص من المشيرات المرافقة لهذه الظروف ، وتبعده من بيئة يمكن أن تكون مناسبة لأفكار جديدة .

يقف التقولب حجر عثرة أمام ظهور الابتكارات ، أما المرونة فهي شرط أساسي من شروط الابتكار .وهكذا تكسر الابتكارات القوالب الموجودة وتفتتها .

تتضمن الطبيعة الكثير من التغييرات ، الصيف والشتاء ، الخريف والربيع ، البرد والحر ، الجبال والسهول ، المياه واليابسة ، الغابات والصحاري إنما هي بعض الأمثلة على هذه التغييرات .لذلك ينبغي التفاعل مع هذه التغييرات والتنويعات تفاعلا جيدا .

كما أن في الطبيعة تغييرات وتنويعات ، فإن التربية تتطلب التغيير والتنويع من أجل الابتكار .ينبغي التغيير والتنويع في الحياة كلما حصل هناك طغيان في التقولب .ومن أجل التخلص من التقولب فلا بد من صرف جهود متنوعة .ولهذا السبب فإن قراءة المصادر المختلفة ، ومقابلة أشخاص مختلفين ، والتواجد في محلات متباينة إنما يوسع من أفق الفرد ، ويبعده من التقولب .

يعد الانفتاح نحو التجديد مهما جدا من زاوية الابتكار .لأنه لا يمكن التوقع من أشخاص منطوين على أنفسهم الكثير من الابتكار . يتضمن الابتكار جسارة تجربة الأشياء الجديدة .وبدون تجربة الأشياء الجديدة لا يمكن تحقيق أي تقدم يذكر .

يسمي دي بونو (De Bono: 1993 : 99) التقولب العمليات الربية .وهو يقترح على الفرد إعادة النظر في مثل هذه الأعمال الربية .يرى دي بونو (De Bono: 1993 : 43-45) أن الأطفال أكثر مرونة من الكبار .ولهذا السبب يؤكد على العودة إلى آرائهم بين فترة وأخرى حتى في القضايا المهمة جدا .وهكذا فإن الأطفال حتى وإن لم يستطيعوا إيجاد الحل الصحيح للمشكلة المطروقة على بساط البحث فإنهم يخرجون الكبار من إطار التفكير الضيق ، ويفتحون أمامهم آفاقا واسعة .

يطلق أبستين (Epstien, 1996: 75-76, 78) على وسيلة منع التقولب اسم الإحاطة . (surrounding) وهو يرى أن المبتكرين يحيطون أنفسهم دائما بالكثير من المثيرات التي يغيرونها بشكل مستمر . ويرى أيضا أن مقابلة أشخاص مختلفين والتحدث إليهم ، والمشاركة في الفعاليات العلمية والفنية والأدبية والسفر والسياحة والملاحظة والتدقيق إنما هي من الفعاليات التي تمنع التقولب .

(4 تنوع الثقافة :

تعني ثقافة الفرد العامة مقدار اطلاعه في ميادين أخرى من غير اختصاصه الدقيق . يشكل بذلك ما هو اختصاص لدى فرد الثقافة العامة لدى فرد آخر ، والعكس صحيح أيضا . ويعكس تراكم المعلومات الموجود لدى الفرد في ميادين أخرى من غير الاختصاص ثقافته العامة . ومن الصعوبة بمكان أن يتوسع هذا الإطلاع إلى مستوى اختصاص الفرد . فالإطلاع بالأسس العامة للميادين الأخرى تشكل هيكل هذه الثقافة . كما أن تراكم المعلومات في الاختصاص مهم من جانب الابتكار ، فإن تراكم المعلومات في ميادين أخرى من غير الاختصاص هو الآخر مهم أيضا . فالأفراد المبتكرون بشكل عام هم من ذوي الثقافة العامة الغنية . تفسح ثقافة الفرد العامة مجال تكوين علاقات خاصة ، وإيجاد جوانب مشتركة بين العلوم المختلفة . ومسألة تكوين العلاقات مهمة جدا من وجهة نظر الابتكار .

يكون تنوع الثقافة العامة بذلك مهما جدا من أجل الأعمال المبتكرة ، وتلعب وسائل الاتصال في هذا المجال دورا مهما جدا . تستطيع الأفلام الوثائقية التي تعرض من قنوات التلفزيون أن تحقق هذا الهدف تحقيقا جيدا . حيث تغني المؤتمرات والندوات والمناقشات التي تنظمها الجامعات الثقافة العامة للأفراد المشتركين والمنظمين وتنوعها تنوعا جيدا . ينبغي زيادة مثل هذه الفعاليات وفتحها لجميع أفراد المجتمع . كما ينبغي التأكيد على التربية المتنوعة بدلا من التربية ذات الاتجاه الواحد . تربي نماذج التربية ذات الاتجاه الواحد أجيالا مستبدة تفرض آراءها على الغير ، وتكون منغلقة على نفسها ، ولا تحاول أن تدرك التغييرات والتطورات الجارية في العالم المعاصر .

يتساءل بابانك (Papanek, 1978: 131-132) عن كيفية الترفي من مستوى تصميم معين . فيجيب على هذا التساؤل بأن هناك نوعا من الإجماع في مجال التصميم في بلده وفي بلدان أخرى ، وفي المدارس والمكاتب بأنه ينبغي على المصممين والطلبة أن يطلعوا على العلوم الأخرى . ينبغي نقل مفاهيم العلوم الاجتماعية وعلوم الحياة وعلم الإنسان والسياسة وما شابه ذلك من العلوم الأخرى إلى ميدان التصميم .

يطلق أبستين (Epstien, 1996: 78) اسم وسيلة التوسيع (broadening) على تنوع الثقافة . وهو يرى بأن مشكلة التربية التقليدية الأساسية لا تنطلق من تدريس مواضيع واسعة وشاملة ، بل تأتي من حقيقة عدم تخصيص هذه التربية الوقت الكافي للابتكار . ويقترح من أجل تنوع ثقافة الأفراد مشاركتهم في كل سنة على الأقل دورة في موضوع لا يشعرون نحوه بأي ميل يذكر . يمكن أن تساهم الجامعات والكليات كمركز لتنوع الثقافة في أي بلد معين . تنظم دورات في ميادين مختلفة لأعضاء هيئة التدريس والطلبة ولأفراد المجتمع الآخرين دورات تثقيفية خاصة . تلعب هذه الدورات دورا مهما من زاوية الابتكار . تساهم هذه الدورات على الأقل في توسيع آفاق الأفراد .

يأتي أمر ترك اختيار الكتب الدراسية في المدارس لأولياء الأمور والطلبة والمعلمين خطوة تقدمية من أجل الإسهام في تنوع ثقافة

الطلبة .تضمن هذه الطريقة توفير مصادر متنوعة في الصف .وبرغم أن بعض المعلمين يجدون أن تطبيقا من هذا النوع يربك الدرس ويقضي على وحدة التدريس التي يمكن أن تتحقق مع الكتاب المدرسي الواحد .إلا أن هذا التطبيق مهم من زاوية الابتكار .

على أن الأمر يعتمد في أساسه على التطبيق الصحيح للاستفادة من كافة المصادر الموجودة في الصف .إن تنوع المصادر يتطلب من متطلبات التربية الحديثة قبل كل شيء .إن التدريس بالكتاب المدرسي الواحد مبدأ من مبادئ التربية التقليدية ، ويؤدي إلى التقولب ولاشك .أما التربية التي تعتمد على التنوع في المصادر فإنها تربي أجيالا على المرونة والتسامح .إن الديمقراطية إنما تعلم بالتربية التي تعتمد على المراجع المتنوعة .لا يمكن لمصدر واحد أن يكون متكاملًا في أي وقت من الأوقات .تعلم التربية التي تعتمد على المراجع المتنوعة احترام آراء الآخرين .يعني التنوع الغني وكسب اللون وتشكيل الأساس القوي للابتكار .

ب .التطوير :

تطوير الشيء هو تحويله وتعديله وتقويمه نحو ما هو أحسن وأفضل من ذي قبل .ويقصد بالشيء هنا أي نوع من أنواع الإنتاج الذي قام به الغير من قبل ، سواء كان عملا فنيا أو أدبيا أو علميا أو فلسفيا أو ما إلى ذلك ، فإذا نظر الإنسان إلى أفكار الغير بأنها كاملة وليست فيها نواقص ، ذلك لأنها إنما هي أفكار عالم أو أديب أو فيلسوف أو فنان بلغ من الشهرة العالمية ما لم يصل إليه إلا القليلون فإنه لن يستطيع أن يضيف إليها شيئا جديدا .تولد هذه النظرة لديه الشعور بالإعجاب لهؤلاء النابغين العباقرة الذين وهبهم الله من دون غيرهم هذه القدرات الفريدة التي لا يمكن أن تضاهيها قدرات غيرهم .وليس هذا فحسب ، بل يخلق لديه نوعا من الشعور بالضعف والضعف أمام هذا التقدم الذي وصل إليه منهم من وصل .على أن الحقيقة ليست كذلك تماما .لأن كل شيء لا زال في بداية المطاف ليس غير .إن الأفكار الإنسانية لم تبلغ الكمال بعد ، ولن تكون كذلك في يوم من الأيام مهما تقدم العلم والأدب والفلسفة والفن ، وبلغ ما بلغه من تقدم ورقي .وهذا الأمر صحيح بالنسبة لكل الأزمان والأمكنة .ذلك لأن الكمال لله وحده ، وليس لغيره قط .إذا ما استطاع الإنسان أن يتخلص من مثل هذه الأفكار التسلطية فإنه يحاول جاهدا أن يطور كل إنتاج إنساني ، مسهماً فيه بشكل أو بآخر .

ومن هنا نجد المجددين في كل علم وأدب وفلسفة وفن .فالتجديد هو التطوير نحو ما هو أجود من سابقته .وكلما كانت مساهمة الشخص في عمل ما أكثر كلما كانت نسبة الابتكار أكثر .ولا بد أن يسأل المرء نفسه دائما في كل إنتاج يقوم به ، ترى ما هي مساهمته الشخصية في هذا الإنتاج الجديد ؟ والطريقة الأخرى في التطوير هو البحث عن التطبيقات المختلفة للأفكار سواء كان في الميدان نفسه أو أي ميدان آخر في الثقافة نفسها أو في ثقافة أخرى .

يستطيع المعلم أن يدرّب تلاميذه على تطوير أعمال الغير منذ السنوات الأولى من المدرسة الابتدائية .فيطلب منهم تكملة الجمل والعبارات والفقرات والنصوص والقصص مستخدمين بذلك خيالهم .وهو يمنع بذلك نشوء ذلك الخوف الذي يمكن أن ينشأ في نفوسهم الغضة من عدم جواز مس أعمال كبار العلماء والأدباء وغيرهم .

وتطوير الإنتاج هو إعطاء شكل جديد أو هو تجديد طريقة استخدام الآلات والأجهزة الموجودة .وهذا الأمر يتطلب إتباع تعليمات معينة .يتطلب مثل هذا الإنتاج اتخاذ قرار ما من قبل الفرد ، وتوجيه الذات ، واستخدام المبادرات الشخصية .ويحقق الشخص في مثل هذا الإنتاج بعض أشكال الاختراع في معظم الأحيان .

يرى دي بونو (De Bono : 1993 : 46) أن الوسيلة التي تعتمد على مثل هذه التجربة في الميدان الصناعي إنما هي عبارة عن تحليل وتركيب ، تجزئة وتجميع ، تفريق ثم توحيد ، فتح ونشر أجزاء ثم جمع وعلق . تخلط العناصر في هذه الوسيلة مرة أخرى أو تغلف الأجزاء بشكل آخر وتتشكل منتجات جديدة .

يشكل تحويل الإنتاج أو تعديله مرحلة متقدمة من التقليد . تتضمن هذه المرحلة مقارنة بالمرحلة السابقة ابتكارا أكثر . تعكس هذه المرحلة بحد ذاتها تقدما ذا أهمية كبيرة . على أنه ينبغي عدم الاكتفاء بها . ومن أجل تحقيق التقدم إلى المرحلة اللاحقة ينبغي متابعة الوسائل والعمليات التالية بكل دقة وعناية :

(1) تنظيم الملفات :

يحقق تنظيم الملفات أو تحرير السجلات أو مسك الدفاتر فوائد كبيرة للفرد . يجمع الفرد في هذه الملفات بمرور الأيام خزينة لا تقدر بثمن ، تتضمن موادا من أجل كتاباته وبحوثه واختراعاته واكتشافاته . توضع في هذه الملفات كل ما يجلب النظر من أشياء تبدو للفرد من أول وهلة غريبة وعجيبة . تجمع الملفات أفكار الفرد نفسه من ناحية وأفكار الآخرين من ناحية أخرى . يمكن أن تتضمن هذه الملفات أيضا مقالات وبحوثا ورسوما وصورا فوتوغرافية ودعايات وصورا هزلية وخرائط ونماذج وأشياء واقعية . إلقاء النظر في محتويات هذه الملفات بين فترة وأخرى مهم جدا ويحقق فوائد كبيرة للفرد . إذ يمكن إنشاء علاقات جديدة بين الأفكار التي تشغل بال الفرد في ذلك اليوم من ناحية وبين تلك المواد الموجودة في محتويات هذه الملفات من ناحية أخرى . ومسألة إقامة العلاقات الجديدة مهمة جدا من زاوية الابتكار .

(2) تحديد بيئات الابتكار :

تختلف بيئات الابتكار من فرد إلى آخر . ويشكل تحديد تلك البيئات أهمية كبيرة جدا . يبتكر بعض الأفراد في بيئات ساكنة وعلى انفراد وبدون لون . تكون بيئة من هذا النوع مصدر إلهام لهؤلاء الأشخاص . بينما يبتكر أفراد آخرون في بيئات مزدحمة وصاخبة وملونة . يطور أفراد المجموعة الأولى أفكارهم الشخصية ، بينما يطور أفراد المجموعة الثانية أفكار الآخرين .

وبجانب ذلك يكون التغيير ذا أهمية كبيرة . ينبغي تحديد الأماكن والأزمنة التي يزداد فيها ابتكار كل شخص . يكون التعرض لمثل هذه الظروف سببا في زيادة الابتكار لدى هؤلاء الأفراد .

هناك أماكن كثيرة يمكن فيها مشاهدة ابتكارات الآخرين من أمثال : السينمات والمعارض والمسارح ومعاهد الفنون الجميلة والمتاحف ومراكز التقنيات التربوية ومحطات التكنوبارك التي تعرض الأفلام والأفلام الكاريكاتورية ، والألعاب والرسوم والرسوم الهزلية والصور الفوتوغرافية والحفلات الموسيقية . يوفر التواجد في مثل هذه الأماكن إمكانية مشاهدة وتدقيق وفهم تطور الأعمال المبتكرة . تلهم الأعمال المبتكرة الأفكار الجديدة ، وتولد الاختراعات والاكتشافات .

(3) استخدام الآلات والأجهزة :

ينبغي الإطلاع على التطور التكنولوجي الموجود في العالم المعاصر . تفسح السياسة الاقتصادية المفتوحة في البلد هذا المجال . إن

السياسة الاقتصادية المغلقة وإن استطاعت أن تقاوم أو أن تظهر مفيدة على المدى القصير فإنها تؤخر البلد من اللحاق بركب التقدم على المدى البعيد. أما السياسة الاقتصادية المفتوحة فإنها تولد أفراداً من ذوي التفكير المفتوح. وهذا ما يكون مفيداً من زاوية الابتكار. على أن مثل هذه السياسة يجب ألا تكون مقصورة بالقطاع العام فقط، بل تشمل القطاع الخاص أيضاً. ينبغي ألا تضيق الدولة فعاليتها على ما يستطيع الأفراد أن يحققوها بأنفسهم. ومن هذا المنطلق ينبغي أن تكون المدارس الرسمية دائماً وأبداً في مقدمة القطاع الخاص من حيث تجهيزها بالتكنولوجيا المتقدمة. ويجب ألا تتأخر القطاع العام عن القطاع الخاص أبداً. ينبغي عدم وضع أي نوع من القيود والعراقيل في استخدام هذه الأجهزة المتقدمة في المدارس الرسمية، بل يسهل أمر ذلك دائماً وأبداً.

يوفر استخدام الأجهزة من قبل المدرسين والطلبة فرصة الأغراض الجانبية التي تتمخض عن الصدق والأخطاء والحوادث والجنون. يشير دي بونو (De Bono: 1993 : 47-48) إلى مثل هذه الفرص ويعتبرها الوسيلة التقليدية في الابتكار والاختراع. إن تطور الفكر الإنساني غني بمثل هذه الظروف. عندما يكون الفكر موجهاً في اتجاه معين يحصل أمر غير متوقع، ويتوجه التفكير نحو اتجاه آخر، ويخترع شيء جديد. وفي مجال الطب فإن اختراع الكسندر فليمنغ للمضادات الحيوية واكتشاف باستور للقاح مثلاً فقط على ذلك. واتجاه كولومبس نحو جبال الأنديز الغربية إنما كان سببها خطأ في استخدام أجهزة القياس الموجودة لديه. وصناعة الإلكترونيات في اليابان بأكملها إنما هي مدينة للخطأ الذي ارتكبه لي دي فورست في هذا المجال. ويحصل أحياناً وبرغم إصرار العاملين في مجال معين أن اختراعاً ما يحصل بسبب ما يبدو للآخرين في البداية من طرح أحدهم فكرة معاكسة لأفكار الآخرين تبدو وكأنها نوع من الجنون. ومثل هذه الأفكار في حقيقتها مصدر للابتكار. وكثير من أمثال هذه الأفكار التي يعتقد أنها نوع من الجنون لا يجد الدعم الكافي ويذهب هدراً. على أن البعض منها يجد الدعم ويحقق النجاح.

لا يعني ذلك أن ترتكب الأخطاء، وينتظر منها الاختراعات والكشوف. على أن الكتاب والباحثين يجب أن يكونوا ملاحظين ومدققين جيدين بعدما ترتكب الأخطاء سهواً. فيسجلون كل ما حصل أولاً بأول ويستفيدون مما حصل بشكل تام.

(3) استخدام الكمبيوتر :

يحتل الكمبيوتر مكانة خاصة بين الأجهزة المختلفة. الكمبيوتر نتاج أفكار وتطبيقات مبتكرة وجهود متكاثفة ومضنية. أما برامجه فهي الأخرى مجال خصب للابتكار. يخلق استخدام هذا الجهاز مجالاً جيداً للابتكار. إن الاحتمال كبير في رفع مستوى الأفكار والأعمال التي كتبت أو رسمت على شاشة الكمبيوتر من قبل الشخص نفسه بشكل مباشر. يستطيع المرء وبسهولة كبيرة أن يكتب أفكاره أو يرسم صورته أو يخطط تصميماته أو يسجل أصواته. فيجري في هذه الأعمال كل أنواع التعديلات اللازمة من إضافة وحذف وتكرار وإعادة تنظيم متى ما شاء دون كبير عناء وجهد. ومن هذا المنطلق فإن الكمبيوتر يعفي المرء من جهود تعتبر ثانوية وتشغل من وقته كثيراً، ويخصصون بذلك وقتاً أكبر للأعمال المهمة والمبتكرة.

إن الكتابة والرسم وترك العمل فترة من الزمن، والعودة إليه بين فترة وأخرى، وإجراء التعديلات المستمرة ترفع من مستوى هذه الأعمال

فأصحاب الأعمال التي حصلت على شهرة عالمية إنما ينقحون أعمالهم ويطورونها كثيرا . إن الأفكار المبتكرة التي تخطف خطفا سريعا إنما تأتي بصورة تدريجية وبمرور الوقت وتكمل بعضها البعض ، وتقترب من التكامل شيئا فشيئا . يمكن إجراء كل هذه التعديلات بالكمبيوتر وبصورة سهلة جدا . تكون الكتابة النهائية وبفضل الكمبيوتر مختلفة عن الكتابة في بداياتها . إن أعمال الطلبة من شعر ونثر والتي تعد بالكمبيوتر تختلف ولا شك عن الأعمال التي تعد بالطريقة الاعتيادية عن طريق الورق والقلم . فالمسودات إنما تعرفل الأعمال المبتكرة .

إن الأعمال التي تعد بواسطة الكمبيوتر ولا سيما إذا ما اعد عن طريق صاحب العمل وبسبب ما يثير هذا الجهاز من دافع لدى المرء إنما تواصل لفترة أطول . ولأن الكمبيوتر يوفر مصدرا غنيا جدا بالمعلومات فإن إطار هذه المعلومات إنما يتسع بشكل مستمر . يحصل الطلبة عن طريق الكمبيوتر على فرصة جيدة لإجراء البحوث الأصيلة .

ج . التجديد :

التجديد هو وضع شيء جديد في مجال معين . قد يكون الشيء الجديد فكرة أو قصة أو شعرا أو مقالة أو بحثا أو كتابا أو رسما أو لحنًا أو أداءً أو طريقة أو تطبيقا أو آلة أو جهازا أو إنتاجا معنا . فالجدة هنا هو رمز الابتكار . والشخص حينما يأتي بشيء جديد يكون قد تخلى مفهوم لا جديد تحت الشمس ، فأتى بشيء غير معروف أو كشف شيئا مجهولا أو أتى أمرا غير مألوف ممن لم يتعارف عليه الناس في ذلك المجال ، ويكون مقبولا من قبل بعض العاملين على الأقل في ذلك المجال .

يتضمن التجديد الابتكار والإبداع والكشف والاختراع في مجال من مجالات العلم أو الأدب أو الفنون الجميلة . كما أن الفرد في تقليده لشيء ما إنما يتبع وبنسبة كبيرة تعليمات المخترع والكاشف أو أسلوب الكاتب والأديب ، فإن نسبة اتباع هذه التعليمات تنخفض في حالة التطوير لتساوى مع مستجدات هذا الشخص ، وتنخفض في حالة التجديد كثيرا لتطغى شخصية الباحث أو الأديب أو الكاتب في مثل هذه الأعمال . وتظهر الأفكار والطرائق والأساليب الجديدة في الحالة الأخيرة بشكل واضح وجلي . يحاول الشخص أن يعرف المشكلة الموجودة بدقة ، ويغطي جوانبها المختلفة ، ويصرف الجهود اللازمة من أجل الحل بشكل أصيل . تظهر الطاقة التي تصرف هنا على شكل آلات وأدوات وأجهزة وأعمال فنية وأدبية خلاقة .

إننا نواجه في كل يوم الآلاف من نماذج السيارات والطائرات و الراديوات والتلفزيونات والثلاجات والغسالات والكمبيوترات وغيرها من الآلات والأجهزة التي اخترعت خلال فترات زمنية متفاوتة في مجالات الطاقة والطب والمواصلات والأدوات المنزلية والزراعة والتجارة والصناعة والاتصالات والفضاء . وبجانب ذلك فالأسواق مليئة بالكتب والمجلات والصحف التي تصدر في كل يوم غنية بالأفكار النيرة الجديدة .

وفي مجال التقنيات التربوية يمكن للطلبة أن ينتجوا الوسائل السمعية والبصرية من حقائب تعليمية على شكل شرائح وتسجيل صوتي ، 8 و 16 ملم أفلام ناطقة ، وأشرطة فيديو ، وبرامج تذاق في الراديو والتلفزيون ، وأعمال مسرحية وتشبيهات وألعاب تربوية وبرامج كومبيوتر . تلعب اللغة في كل هذه الأعمال دورا بارزا ، وتتطلب درجة عالية من الابتكارات المتواصلة .

يعمل المعلم جاهداً من أجل رفع مستويات طلبته إلى الكشف والإبداع والابتكار والاختراع . وهو عندما يفعل ذلك إنما يميز بين التقليد

والتطوير والتجديد .فيكافأ الأفكار الجديدة ، ويعرضها على الطلبة ، ويؤكد على خصائصها ، ويشوقهم على الإتيان بها .وهو عندما يقيم أعمالهم يوضح لهم المعايير التي استخدمها ، والتي تعتبر من متطلبات التجديد والكشف والاختراع والإجادة والإبداع والابتكار . إذا صح تشبيه هذه العمليات الثلاث بهرم قائم ، فان التقليد يمثل الأساس ، الذي يعلوه التطوير ، ويحتل فيه التجديد الذروة .ولذلك يجب أن يبقى التجديد دائما وأبدا نصب الأعين ، ويكون على بساط البحث والنقاش في أي مجال من مجالات الإنتاج الفكري والتطبيقي الأدبي والعلمي أو الفنون الجميلة .ومن أجل تحقيق ذلك ينبغي إتباع الوسائل التالية :

أ .تخصيص وقت خاص للابتكار :

ينبغي تخصيص وقت خاص للابتكار في حياتنا الاعتيادية .فالفرد يجب أن يسأل نفسه في كل يوم " :ماذا فعلت اليوم من أعمال مبتكرة ؟ "وينبغي من جهة أخرى أن يكون صادقا مع نفسه ، فيعرف ما هو صحيحاً .ينبغي أن تعوض الأيام التي فاتت بدون أعمال مبتكرة بصرف جهود إضافية في الأيام اللاحقة .

إن تخصيص وقت كاف للابتكار لا يتم على مستوى الفرد فحسب ، بل يتعدى إلى مستوى المؤسسات التي تضم أيضا الشركات الصناعية بالذات .وينبغي تخصيص دروس إضافية في برامج المدارس وعلى كل المستويات للابتكار والأعمال المبتكرة .

يطلق دي بونو (De Bono : 1993: 86-91) على مثل هذه الطريقة بطريقة التوقف من أجل الابتكار (Creative Pause Technique) . ينبع التوقف من أجل الابتكار من رغبة جادة في الاستطلاع على طريقة جديدة يؤدي فيها عمل ما ، وبذل جهود مقصودة من أجل إيجاد البدائل المختلفة في ميدان من الميادين .تستغرق هذه الوسيلة البسيطة 20.30 ثانية من وقت الفرد .ويمدّ الوقت في حالة الجماعة إلى دقيقتين .يكون التوقف هنا من أجل البحث عن فكرة جديدة ، وينطلق من فكرة أن الأفكار الجديدة لن تنضب أبدا .يكون التوقف أيضا من أجل التفكير والتأمل في أمر ما من أجل الخروج من خط التفكير السائد في تلك الفترة الزمنية ، وتصرف جهود جديدة وخلاقة من أجل ذلك .تعتبر هذه الجهود المبذولة مهمة بقدر النتائج التي يتوصل إليها الإنسان .ولابد للمعلمين أن يكافئوا هذه الجهود كما يكافئون الأعمال التي نجمت عنها .تشبه هذه الجهود إلى درجة كبيرة تلك الجهود التي يحثُّ عليها القرآن الكريم في التفكير والتأمل في مخلوقات الله والطبيعة والكون .

لا يتطلب التفكير المبتكر بالضرورة سببا خاصا أو حاجة معينة ، ويمكن أن يكون أيضا بدونهما .ينبغي عدم البحث في الأسباب التي تتطلب الابتكار ، ذلك لأن البحث عن الأسباب قد يعرقل التفكير المجرد .ومن ناحية أخرى فإننا نفكر عندما تتوفر الأسباب الداعية لذلك .لا يمكن أن يفكر المرء أو يتأمل في أمر ما بدون رغبة أو ميل يصدران عنه .يؤثر الدافع في التفكير ، ويؤثر التفكير في الدافع ، وكلاهما ضروريان .على أن التوقف المبتكر يحتاج إلى شيء من الدافع في بداية الأمر .ويقع على المعلمين والإداريين في المؤسسات المختلفة أمر خلق مثل هذا الدافع .

يعد التمني جزءاً مهماً من التفكير المبتكر رغم أن ثقافتنا تحدد من التمني معتبرة إياه رأسمال المفلس .ينفد التوقف المبتكر من أجل أمل في الوصول إلى فكرة جديدة .إن السير السريع على جانب الطريق يعرقل رؤية ما هو موجود بجانب الطريق ، بينما يفسح السير البطيء مجالا لتأمل التفاصيل .ويكمن الابتكار في هذه التفاصيل .

يعتبر دي بونو (De Bono : 1993: 86-91) التوقف من أجل الابتكار استثماراً في مجال الابتكار .ومن دون استثمار لن يتحقق الاختراع والاكتشاف .ولكن الاستثمار لا يضمن بالضرورة الاختراع أو الاكتشاف . كما أنه لا بستان من دون غرس الأشجار فلا ابتكار من دون التوقف المبتكر .

الهدف من التوقف المبتكر هو الانتباه لشيء معين لأهميته .ينبغي تحويل مثل هذا السلوك إلى عادة ، ومن أجل إيجاد خط جديد للفكر . كما أن تناول الطعام رويداً يفيد في تذوق طعام الأكل فان التوقف من أجل الابتكار يفيد في التقرب من الاختراع .إذا كانت هناك أمور تتطلب السرعة فإن التمهّل في الحصول على الأفكار المبتكرة أفضل بكثير من الاستعجال في ذلك .

يجب ألا يُصرف وقت طويل في التوقف المبتكر . كما أن المرء يجب ألا يجبر نفسه على ذلك لأن الإيجاب يخلق نوعاً من رد الفعل ويكون الأمر مملاً . هذا ومن ناحية أخرى يجب ألا يشترط في التوقف المبتكر الحصول على نتيجة معينة . ذلك أن التوقف المبتكر ليس وسيلة

إلى غاية بل هو الغاية بحد ذاتها . تنجم أفكار كثيرة عن رد الفعل لأفكار أخرى بناء على رغبة شخصية ومن أجل حل المشكلات والتغلب على الصعاب . وفي هذه الحالات ينخفض الدافع لدى الأفراد من أجل تحمل مسؤولية وظيفة تفكير جديدة ولا يخصص وقت كاف لأفكار إضافية . إن التوقف المبتكر عبارة عن اتجاه إيجابي نحو التفكير قبل أن يبدأ التفكير . يتوقف الفرد أمام شيء ما ليدقق فيه تدقيقاً أكثر . ويتساءل فيه : هل هناك طريقة أفضل في أداء ذلك ؟ يكون التوقف المبتكر بذلك استثماراً من أجل تطوير مهارات الفرد في التفكير والتعجيل في أمر ذلك .

2) إيجاد العلاقة :

تعني كلمة العقل في هذا المجال إيجاد علاقة ما بين شيئين والربط بينهما . ومن هنا فإن الإنسان العاقل يربط الحوادث ببعضها البعض جيداً ويتوصل إلى الحقائق . يتضمن التجديد إيجاد علاقة جديدة بين الأشياء الموجودة في الطبيعة ، وليس خلق شيء جديد ، فأمر الخلق من لاشيء منوط بالخالق وحده .

كما أن استخدام المتراكم في المعلومات من أجل إيجاد علاقات جديدة ذو أهمية كبيرة فإن إيجاد العلاقة بين العلوم المختلفة يغذي الابتكار أيضاً . ومن هنا فإن المبتكرين يكونون في العادة من ذوي الثقافة الواسعة . لذلك ينبغي تطوير وتوسيع ثقافتنا العامة بجانب الاختصاص كلما اتسع لنا الوقت . يمكن إيجاد العلاقة بين الاختصاص وبين ما يظهر لأول وهلة أن لا علاقة له به من غير الاختصاص . وهذه العلاقات الجديدة هي الابتكار بعينه .

يعتمد الابتكار في أساسه على التفكير المنظم والمنطقي مع التعبير عن الأحاسيس الشخصية . ولذلك ينبغي البحث عن العلاقة بين الأشياء حتى ولو بدا لنا في الظاهر وحسب قوانين المنطق أنه لا علاقة بينهما . ومن هنا نتجاوز المنطق الاعتيادي . إن الابتكار إنما يعني تجاوز المنطق والحدود والقوانين والتعليمات والمبادئ .

ج . التعبير عن الأحاسيس :

تتكون الابتكارات من مزج الأحاسيس بالأفكار والتوصل إلى شيء جديد . وهذا يعني أن الابتكار ما هو إلا عجن الأفكار المجردة الذهنية بالشحنات الانفعالية . ومن الجدير بالذكر أن الالتصاق بالأفكار المجردة العقلية وإهمال الأحاسيس إنما يعرقل الابتكار . ينقل جويس وويل (Joyce and Weil : 1996: 240-241) رأي جوردون (Gordon) الذي يتضمن الإشارة إلى أن جانب الأحاسيس في الابتكار أهم من جانب الأفكار ، وأن الجانب غير المنطقي أهم من الجانب المنطقي منه . إن الاستماع إلى دقات القلب ، ونقل الانفعالات ، والتعبير عن الإثارات ، والنظر إلى الأمور بعين القلب جميعا أمور مهمة من وجهة نظر الابتكارات والاختراعات . وفي القرآن الكريم عشرات الآيات الكريمة التي تنسب التعقل إلى القلوب بدلا من نسبتها إلى الأدمغة ، وتوعز عدم التبصر في الأمور (إلى عمى في القلوب) أفلم يسيروا في الأرض فتكون لهم قلوب يعقلون بها أو آذان يسمعون بها فإنها لا تعمى الأبصار ولكن تعمى القلوب التي في الصدور) (.سورة الحج : الآية . 46)

الابتكار عبارة عن تطوير الزخارف العقلية الموجودة وإنشاء زخارف جديدة . يقفل المنطق هذه الزخارف العقلية ، بينما يترك التحرر من المنطق المجال مفتوحا لإنشاء زخارف عقلية جديدة . يعتمد الكثير من حل المشكلات على ما هو ذهني ومنطقي . على أن ذلك لا يكفي لإخراج أعمال مبتكرة . إن إضافة ما هو غير منطقي يرفع من مستوى الأفكار الجديدة وتحافظ على طراوتها . ينبغي أن نكون على علم بأن الاعتماد على الجوانب الانفعالية وغير المنطقية إنما يرفع من احتمال النجاح في حل المشكلات .

ولهذا السبب ينبغي استشارة الأطفال في أمور مهمة جدا تخص حياتنا الاعتيادية . فهم أكثر قابلية منا للاستدلال بقلوبهم الصغيرة التي لم تغلف بالمنطق بعد . ومن هنا ينبغي أن نطلب من الأطفال أن يعبروا عن أحاسيسهم بدون وضع أي قيود على ذلك . ومثال ذلك أن نطلب منهم أن يعبروا عن أحاسيسهم كمكينة سيارة أو شجرة أو حيوان .

وهكذا نكون قد خلقنا وضعية للتعبير عن النفس الذي يعتبر من متطلبات الابتكار .

يقدم دي بونو (De Bono : 1993: 77-85) طريقة خاصة من أجل تحقيق الابتكار يسميها طريقة القبعات الست الملونة بألوان مختلفة . يعبر كل لون عن وظيفة خاصة . تعبر القبعة الحمراء عن الأحاسيس والتنبؤات والتبصر بعواقب الأمور . تفسح هذه القبعة للأفراد مجالاً للتعبير عن أحاسيسهم بدون اللجوء إلى أي اعتذار أو إعطاء توضيح أو تقديم أي تبرير لذلك . ويؤكد أن الإفصاح عن الأحاسيس إنما يولد أحيانا أفكارا مبتكرة ذات أهمية كبيرة جدا .

د . العمل الجماعي :

على الرغم من أن بعض العمل الفردي يتضمن الابتكار إلا أن هذا الابتكار يكون محدودا من جوانب عديدة ، وتبرز أهمية العمل الجماعي من وجهة نظر الابتكار في الأعمال الكبيرة . ذلك لأن العاملين في الجماعة إنما يكتملون بعضهم البعض وينجزون ما لا يستطيع أن ينجزه الفرد بمفرده . كما أن الجماعات تشكل من أفراد في الاختصاص نفسه فإنها إنما تشكل من اختصاصات مختلفة . إن وجود أفراد من اختصاصات مختلفة في جماعة معينة يفسح مجالا لتنفيذ المشروعات الكبيرة ، التي يجب أن تعطى الاهتمام الكامل والعناية الفائقة . يمكن تطبيق هذه الفكرة في الجامعات بتشكيل جماعات عمل مشتركة من أعضاء هيئة التدريس من اختصاصات مختلفة . يمكن إدارة العمل الجماعي عن طريق مراكز البحوث والتقنيات التربوية الموجودة في الجامعات بشكل ناجح . إذا لم تكن هناك مراكز من هذا القبيل فإن المسؤولية تقع على رئاسة الجامعات بشكل مباشر .

يشير دي بونو (De Bono : 1993 : 292-295) إلى أن العمل الجماعي هو الأساس في الولايات المتحدة ، بينما يكون العمل الفردي هو السائد في إنكلترا . كما يرى هذا الباحث بأن طرائق الابتكار الشكلية هي التي تستخدم في العمل الجماعي فرديا وجماعيا . ويعتقد أن الجماعة إنما تصفي بعدا جديدا لمناقشة وتطوير الأفكار والمفاهيم . مثال ذلك أن فردا معينا من الجماعة قد يطرح فكرة معينة ، بينما يطلب عضو آخر العودة إلى الفكرة الأساسية ، ويسرد آخر كيفية تطبيق الفكرة .

تعد أعداد الأفراد التي تتشكل منهم الجماعة مهمة جدا من أجل تحقيق الابتكار . ينبغي الموازنة بين صغر هذه الجماعات وكبرها . يشير دي بونو (De Bono : 1993 : 293) إلى أن العدد المثالي لتشكيل الجماعة هو ستة أفراد . يمكن أن يرتفع هذا العدد أحيانا إلى ثمانية أفراد . على أن هذا العدد الأخير يعرقل فعالية بعض منهم . وفي مثل هذه الوضعية يستخدم بعض من أفراد هذه الجماعة طرائق الابتكار الشكلية ، ويطورون أفكارا لهذه الجماعة . إن تواجد أفراد من اختصاصات مختلفة في الجماعة يعطي نتائج مشرقة . كما أن تواجد الإداريين يعطي إمكانية تطبيق الأفكار الجديدة . يفضل تواجد شخص ينظم الأعمال ويدير النقاشات .

الخاتمة

يمر الابتكار بمراحل عديدة تبدأ بالتقليد وتتوسط التطوير وتنتهي بالتجديد . ولكل مرحلة خصائصها التي تنفرد بها ، ووسائل من أجل التوصل إلى ما بعدها . على أن الذروة في الابتكار تتحقق في مرحلة التجديد . تؤثر اللغة جميع مراحل الابتكار حتى وإن كان الابتكار في العلوم والفنون الجميلة . ذلك لأن اللغة إنما هي وسيلة لإبصال الأفكار إلى الآخرين . ولا أهمية لفكرة تبقى مرهونة بصاحبها . اللغة العربية غنية بأدائها من شعر ونثر . على أن هذا الغنى لم ينعكس على المستوى العالمي بالمستوى اللائق بها . هذا ومن ناحية أخرى لم ينم في اللغة العربية مجال القصص العلمية التي تتطلب العمل الجماعي .

عامل الحظ والنجاح

عرض: نهج شعبان

يظهر الحظ مباشرة بسبب بعض المواهب الشخصية أو بصورة غير مباشرة بسبب بعض الظروف الملائمة . ومن المفيد أن نلم إلمامة قصيرة ، وبشيء من الوضوح ، بمظاهر الحظ الرئيسية .

الحظوظ المباشرة أو الداخلية:

1 . **التناسق والجمال الجسماني:** إن أولئك الذين حبتهم الطبيعة بناء جسدياً متناسقاً وجهازاً عضوياً متيناً ، وأماثر وقسمات جميلة يعدون بين المحظوظين . والدور الكبير الذي يلعبه التأثير الناتج عن وجه جميل لا يغيب عن أحد . وكم من نساء ورجال مدينون بنجاحهم لجمالهم الجسدي الذي يستلقت الأنظار ويشير الإعجاب ، إذ يتلقاهم الناس بالترحيب ، ويحاول كل مفتون أن يرتبط معهم بعلاقات صداقة أو محبة .

ب. القوة الحيوية: إن هذه القوة تظهر بالصبر على العمل، ومقاومة المصاعب. وهي بنظرنا تساوي أكثر من الشروة التي تأتي بواسطتها لأنها تتيح لمن يخفق مرة أن يعاود المحاولة دون أن يتطرق إليه اليأس، فيعمل بعزم وإصرار على ربح ما فقد، ويعيد الكرة كلما أضع الطريق مسلحاً بالتفاؤل والابتسام والهدوء في ساعات الشدة.

ج. الحدة الروحية: وهي تتألف من قوة الحساسية، وشدة التأثر، والتأثير على الناس، وتلعب دوراً أولياً بين الصفات الشخصية. ولكنها إذا كانت مفرطة تغدو قليلة الجدوى إذ يرافقها اضطرابات عديدة كالهياج العصبي، والخجل، وتبديد الانتباه، وإذا كانت غير كافية تجعل الشخص عاطلاً من الفهم المدرك والدقة والتخيل، وفي كلتا الحالتين لا تفيد. أما أولئك الذين يتحلون بالحدة الحيوية المتزنة الحاذقة فإنهم لن يظنوا على الهامش مهما كان أصلهم ومحيطهم ودرجة تعليمهم، لأن ذكرياتهم تكون واضحة، وقوة الحكم عندهم دقيقة، فيقومون بالأعمال العقلية والفنية خير قيام، ويتمتعون عادة بموهبة الإقناع والصفات الدبلوماسية الضرورية للسيطرة على الغير.

د. التفوق العقلي: ليس هناك من يجادل في أهمية الذكاء الخارق، إنه يظهر باكراً في سن الطفولة ويكون إدراك الشخص المتحلي به سريعاً، سهلاً، واضحاً، وتكون مخيلته واسعة.

هـ. المدحس: إن الحدس يشكل حاسة سادسة ويساعد على النجاح، ويمكن تفسيره بذلك التنسيق الحاذق للأفكار التي تدرك الحوادث قبل وقوعها فتعد لها العدة وتستقبلها كأنها شيء مألوف غير مفاجئ. ويمكن لإمكانات الحدس أحياناً أن تفيض عن إمكانات الذكاء، فتبلغ درجة العبقرية، كالإلهام الذي يتلقاه الشاعر أو الفنان عندما يخلق طرفة خالدة أو أثراً فنياً عظيماً.

الحظوظ الداخلية:

أ. المحيط:

إن المستوى العقلي والأخلاقي للمحيط الذي ينشأ فيه المرء ذو أهمية بالغة. فإذا نما الإنسان بين أناس مثقفين، فإنه يتلقى منهم ثقافة مسبقة تفتح أمامه مغاليق المراحل المدرسية والاجتماعية. وإذا كان النظام سائداً في بيته فإنه يتشرب جوه العائلي ويميل حتماً إلى إقرار النظام في حياته.

ب. الوسائل المادية: إن ثروة الأهل المادية التي يستفيد منها الولد في مراحل حياته تمثل أحد عناصر الحظ إذا استعملها بشكل يؤمن له شروط التعليم والتربية والتقنية من الشوائب التي تؤثر كثيراً على شخصيته المستقبلية.

ج. درجة التعليم:

إن الدراسة العالية تفتح أمام الطالب أبواب الأعمال الكبيرة، وتنمي الخصائص العقلية، وتسليح الروح بوسيلة العمل والمعرفة. ونحن لا نشك في أن الوقت والمال اللازمين لدراسة طويلة لا يكفيان وحدهما لتكوين رجل عامل مكافح، بل عليه أن يتلقى المعرفة التي تتيح له تنظيماً عقلياً كافياً لحسن التدبير وتسيير الأعمال.

د. العلاقات ورأس المال:

إن العلاقات التي يعقدها المرء مع رجال الأعمال، ورأس المال الذي يتجهز به في بدء حياته العملية، تشكل سلسلة أخرى من الحظوظ على أن يحسن استغلالها والإفادة منها لأن التجارب دللتنا على أن الكثيرين من وراثي الأموال والصدقات لم يستطيعوا أن يستخرجوا منها فائدة قيمة.

هـ. النجاع العنوي:

على أولئك المحرومين من المزايا المذكورة آنفاً ألا يقنطوا من النجاح لأن هنالك ظروفاً وعوامل أخرى ربما كانت أكثر فعالية منها. ونصيحتنا الأولية لهؤلاء (المحرومين) أن يجابهوا ظروفهم كما هي فلا يتحسروا على ولادتهم في عائلة فقيرة أو في محيط وضع، لأن الإغراق في ندب الحظ والاستمرار في استعراض أوجه النقص يقودان إلى الإخفاق ولا يعودان بأية فائدة. ويجب على الشخص الفقير بمؤهلات النجاح ألا يستسلم إلى المصير الأليم فيضيع وقته الثمين بمعاينة القدر الغاشم، وعليه ألا يضيع ثقته بنفسه لأن عدة سنوات من العمل المفيد والسعي الدائب كفيلة بتغيير (الحظوظ). إننا نتق كل الثقة بنجاح من يعمل بجهد وثبات ولا يجعل للتشاؤم سبيلاً إلى قلبه. والثقة بالنفس لا تعني الاعتقاد بامتلاك مواهب غير موجودة بل تعني أن يقبل المرء حالته الحاضرة كما هي ويحاول تحسينها ورفع مستواها. وما من شك في أنه سينجح إذا وضع النجاح نصب عينيه.

التعلل ..أرضة تنخر كيان العمل الجدي

التردد مرض روحي له عوارضه وتبعاته بحسب شدته، ومنها الزهد في الأعمال المهمة الكبيرة والقناعة بالأعمال البسيطة والمشاريع قليلة الأهمية، ومنها أيضاً تأجيل أمور الحياة دوماً وأرجائها. في حياة الإنسان الكثير من العوامل يمكن أن تقف حجر عثرة أمام تقدمه وتوفيقه، وتبدل أفراحه أتراحاً وتترك عمره بلا ثمر ولا حصيلة. التعلل والتقاعس من هذه العوامل، فالتعلل مانع خطير بالنسبة لمن يريد استثمار وقته على أحسن نحو وبلوغ النجاح، إذ ينحرف بمشاريعه إلى الضياع ويذرو طموحاته وآماله رماداً في الرياح. لا أحد يحب التعلل والتقاعس، والكل يعانون من هذا الداء في كثير أو قليل. من الأسباب المهمة للإصابة بهذا الداء هو عدم قدرتنا على تمييز الأعمال المهمة عن الأعمال الفورية، فترجئها ونؤخرها. للانتصار على التعلل لابد من تشخيص عنصريين مهمين:

أولاً. العادة: فالكثير من الأعمال التي نقوم بها والأسلوب الذي نعتمده لتنفيذها، بل وحتى طريقة تفكيرنا ترجع إلى ما تعودنا عليه وألفناه. ينبغي أن نحلل عاداتنا ونحاكمها، ونعد لائحة بكافة عاداتنا التي تحضنا على التعلل، لنواجهها ونتصر عليها بمرور الزمن. **ثانياً. الكسل والضعف:** فقد تعلمنا في الفيزياء أن الجسم الساكن يبقى ساكناً ما لم يحركه محرك. وتحريكه يحتاج إلى طاقة أكثر من الطاقة التي يحتاجها استمراره في الحركة. وللتغلب على التعلل لابد من الانتصار على السكون والسبات وحالات الضجر والخمول، وأن نعلم أن المشروع إذا انطلق فسيستمر .

كيف تصبح قائداً "فعالاً"!!

ليست لدينا وصفة سحرية للقيادة ، إنها فن و صناعة و براعة و موهبة _ كما تقول ((دايان تريسي)) , بعض الناس يولدون قادة , وبعضهم الآخر يتعلمون القيادة , و هناك فئة من الناس لا يمكن أن يملكوا زمامها , و هناك أناس لا يستطيعون حتى مجرد التفكير في أن يصبحوا يوماً ما قادة . فالقيادة هي ((عملية تحريك مجموعة من الناس باتجاه محدد و مخطط وذلك بحثهم على العمل باختيارهم)) . و القيادة الناجحة تحرك الناس في الاتجاه الذي يحقق مصالحهم على المدى البعيد , ومهما كان الأمر , فإن الوسائل و الغايات يجب أن تقوم لخدمة المصالح الكبرى للناس المعنيين واقعاً على المستوى البعيد . و القيادة أيضاً منهج و مهارة , و عمل , يهدف إلى التأثير في الآخرين و الشخص القيادي هو ذلك الشخص الذي يحتل مرتبة معينة في المجموعة , و يُتوقع منه تادية عمله بأسلوب يتناسب مع تلك المرتبة , و القائد هو الذي يُنتظر منه ممارسة التأثير في تحديد أهداف

- المنظمة أو المؤسسة و بلورتها و تحقيقها . و القائد الأمين هو الذي يتقدم الصفوف , و ليس الشخص الذي يناور ليتصدر الناس .
- و لعل من أبرز صفات القائد الفعال هي سمة التفكير فالقائد المفكر يمتاز ب :
- الاتجاه إلى الخلوة بين فرقته و أخرى للتفكر و النظر و التصور
 - الاهتمام بتجميع و تحليل و توظيف المعلومات لخدمة التفكير .
 - الوضوح التام للرؤية و الرسالة للمؤسسة أو المنظمة التي يقودها
 - الإبداع والابتكار و الطموح إلى كبريات الأمور .
 - الثقافة العالية المتجددة المتنوعة التي تشد العقل و الفكر .
 - امتلاك العقلية و الشمولية الكلية التي تنظر إلى الأمور من كافة الزوايا .
 - النظرة العميقة ذات البعد الاستراتيجي طويل الأجل .
 - النظر إلى المستقبل و تحدياته و محاولة التنبؤ به والاستعداد له .
 - الارتكاز إلى المبادئ و القيم السامية في العمل و العلاقات و اتخاذ المواقف .

كيف تعمل مع من لا تطبيقه؟

ازدهرت كثيراً الكتب التي تعرض تجارب وأفكاراً عملية وتطبيقية في الحياة والإدارة والتربية، ولاقت ترجماتها العربية إقبالاً كبيراً، وخاصة الكتب التي تعرض تجارب عن العمل مع ذوي الطباع الصعبة وفي أجواء الخلافات والتوتر، وقال لي أحد الناشرين والموزعين في معرض للكتب إن هذه الكتب لا تبقى منها نسخة بمجرد عرضها ويسأل عنها الناس، وقد جربت بنفسي أن أسأل عنها لدى البائعين وأتظاهر بأني لا أتذكر عنوان الكتاب، فيجيبني البائع مبتسماً: أنت تبحث عن كتاب "العمل مع ذوي الطباع الصعبة" أو "تسوية الخلافات في العمل" ثم يتحدث عن هذه الكتب وطرافتها ويهز رأسه أسفاً لأنها نفذت.

أحد هذه الكتب للجمعية الأمريكية للإدارة يقول مؤلفاه عن قصته أنهما نشرنا إعلاناً في الصحف.. هل يتسبب بعض الأشخاص ذوي الطباع الصعبة في تدمير حياتك؟ هل تعاني من غضب أحد الأفراد وكرهيتهم؟ هل يعاني

كيف تكون منتجاً وناجحاً

ابدأ بنفسك (أنت المبتدأ ومنك المنطلق)

حاول أن تنجح في إدارة ذاتك ، وفي تعاملك مع نفسك ، فإن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم .. ثق بنفسك فعدم الثقة يؤدي إلى التكاثر عن الخير ، لأنك ترى نفسك ضعيفة ودونيه .. والثقة بالنفس لا تكون إلا بالثقة بالله عز وجل .

قد تتساءل الآن: كيف أبنى الثقة في نفسي؟!؟

إليك هذه الخطوات العملية لبناء الثقة في النفس:

اعرف نفسك :

- تعرف على المميزات التي بداخلك وكيف تستخدمها .
- لا تربط نفسك بمجال معين .

• افتح عقلك في أكثر من أمر وأكثر من مجال .

• استعن بالأصدقاء الذين يصدقونك القول (يبينون لك أنك مبدع في هذا المجال وأقل في المجال الآخر) .

• استعن بالمعلم سواء في المسجد أو المدرسة أو الجامعة .

• ردد الكلمات التي تدفعك للنجاح مثل (أحاول - سوف أتعلم - أفكر في هذا الموضوع) ولا تردد الكلمات المشبطة (لا اقدر - لا أستطيع) .

• حدد نقاط القوه لديك .. خذ ورقه واكتب فيها المميزات والقدرات التي لديك .. وإذا أردت أن تعمل قارن هذه المميزات والقدرات بالعمل الذي تقوم به .

ولعل بعض الناس ليس لديهم نقاط قوة (هكذا يحدثون أنفسهم) نقول لهم نعم .. ولكن هل بحثت ووجدت بذرة خير صغيره في داخلك .. نعم بالتأكيد لديك بذرة قوة .. تعدها بالسقي ، وستصبح نقطة انطلاق لنفسك ، لا تهملها ، لأنها إذا توقفت عن النمو فهي توقفت عن الحياة ..

طور نفسك :

بعد تحديد نقاط القوة عندك ، انتقل إلى المرحلة القادمة وهي طور نفسك .. وذلك بالترقي والتدرج والثبات ، لا تكثر على نفسك ثم تنقطع ، قال صلى الله عليه وسلم (أحب العمل إلى الله أدومه وإن قل) . مارس دائما ولو فشلت .. فالفشل يبقى في الماضي وأنت في الحاضر

تخلص من عيوبك :

لكل إنسان عيوب وهي تحد من النجاح..

كيف تتخلص من عيوبك ؟

اعترف بعيوبك ، اكتب النقائص التي فيك على ورقه مثل : استعجال - عدم الثقة في الآخرين - إفراط في الثقة في الآخرين . ثم ابدأ بعلاج نفسك ..

انتهى

كيف تتخذ قراراتك بنفسك ؟

أولاً وقبل كل شيء ، لا بدّ من أن تتذكّر أنّ الحرية . حقّ الحرية . هي الامتناع عن أي استجابة لأيّ ضغط سلبيّ يستهدف النيل من عزّتك وكرامتك وشخصيتك وإيمانك .

وقد يجهل بعض الشبان من حديثي العهد بالتجربة الحياتية ، معرفة الصحيح من الخطأ في اتخاذ القرار ، فيقعون تحت ضغط الجهل مترددين ، أو قد يقدمون دون مراعاة أو حساب للنتائج ، ولأجل أن تخفف من وطأة الضغط في اتخاذ القرار المناسب ضع أسئلة لاكتشاف الصحيح ، من قبيل :

• هل هذا العمل يسيء إلى شخصيتي ، أو أحد ممّن تربطني به علاقة حب واحترام ؟

• ماذا يقول عقلي وضميري عن ذلك ؟

. هل هذا من العدل والإنصاف ؟

. ما ردّ فعلي لو فعله غيري ؟

. ما شعوري لو فعلته ، هل سأكون راضياً مقتنعاً ، أو نادماً متألماً ؟

. ما هو رأي الذين أثق بهم وأحترمهم من الكبار في هذا العمل أو الخيار ؟

. هل هذا يرضي الله سبحانه وتعالى أم يسخطه ؟

. ما هي عاقبته ونتائجه ؟

. ما هي نسبة سلبياته في قبال إيجابياته ؟

. ما هو المعنى المحدّد للألفاظ والمصطلحات الواردة فيه ، فمثلاً ما معنى (العيب) هل هو ارتكاب المحرّم شرعاً ؟ أم الذي يبّحه

الشرع ويستنكره الناس ؟ أو الحرج النفسي الشديد الذي تسببه لي تربيته البيتية ؟

إنّ معرفة الإجابة عن هذه الأسئلة أو بعضها يقيك الوقوع تحت مطرقة الضغط ، وكلّما كانت ثقافتك الإسلامية أوسع ، كان الضغط

عليك أخفّ . ومن هنا فإنّ المراد بـ (التفقّه في الدين) هو الثقافة الإسلامية بإطارها الواسع ، وليست الثقافة الشرعية الواردة في كتب

الفقه الرسائل العملية والمتضمنة لمسائل الحلال والحرام .

العقل الجمعي :

أنّ الجماعة تعدّ ضاغطاً اجتماعياً كبيراً . وبالطبع يكون مردود الضغط سلبياً بشكل خاص عندما تكون الجماعة ضالّة مضلّة ، أي

التي تسخر جهدك وطاقتك ومواهبك في خدمة مآربها السيئة وأغراضها الدنيئة . فلقد اعتبر (العقل الجمعي) وهو انصياع الفرد لما

تردده الجماعة حتى ولو لم يكن على قناعة تامّة به ، عقلاً سلبياً في مردوده على الفرد ، وإن كان إيجابياً في مردوده على الجماعة .

ففي بعض الدراسات الجماهيرية يعبر عن جمهور العقل الجمعيّ بـ (الجمهور النفسي) وهو كائن مؤقت منصاع للغرائز ، وقد يعبر عن

الشعور بالقوّة ، لكن صفات الجماعة هي التي تنعكس فيه ، وليس صفات الفرد أنظر إلى نفسك . مثلاً . وأنت تشارك في تظاهرة ،

سترى أنّك لا تتصرّف كشخصية مستقلة وإنّما كجزء من جمع . ولهذا السبب نفهم لماذا طالب الله سبحانه وتعالى المتهمين رسوله

الكريم محمداً (صلى الله عليه وآله وسلم) بالجنون أن ينفصوا عن الجماعة ، ويتحاور كلّ اثنين مع بعضهم البعض ، أو كلّ فرد يخلو

إلى نفسه فيحاورها ، ليروا مدى صحّة هذا الاتهام أو بطلانه ﴿ قل إنّما أعظكم بواحدة أن تقوموا لله مثنى وفرادى وأن تتفكروا ما

بصاحبكم من جنّة ﴾ .

فالعقل الجمعي لا يعطي الفرصة في استقلالية التفكير ، وتكوين القناعة الشخصية ، فحتى لو كانت الجماعة سالحة ، فلا بدّ من

أن يخلو الانسان مع نفسه للتبصر في قراراتها وأدائها ومسيرتها ، وهذا هو معنى (الاعتكاف) في الاسلام ، فليس هو مجرد انقطاع عن

الناس لأجل التعبّد ، وإنّما هو خلوة مع النفس لمراجعة حساباتها .

وعلى هذا أيضاً ، فإنّ تنمية الثقة بالنفس والقدرة على صنع القرار واتخاذ الاختيار المناسب ، تعدّ عاملاً مهماً من عوامل مواجهة

الضغوط ، فحتى لو هتف الناس بأنت ضعيف ، وأنت تشعر بالقوّة من خلال امتلاكك لامكاناتها ، فيجب أن يطغى شعورك بالقوّة على

هتافهم بضعفك ، فقد ورد في الحديث أنّه لو كان بيدك جوزة وقال الناس عنها أنّها لؤلؤة فلا يجعلك ذلك تصدّق إدعاءهم أنّها لؤلؤة

. ولو كان في يدك لؤلؤة وقال الناس عنها أنّها جوزة ، فلا يقلل ذلك من قيمتها في نظرك فتسخر بما يقولون .

إنّ معرفتك بقدر نفسك تساعدك كثيراً في عدم الاهتزاز أمام الضغوط التي تمارس ضدك .

حاذر من الانسياق إلى مقولات :

. لا أستطيع السيطرة على نفسي ، هذا الشيء أقوى مني .

. لا أريد أن أتمرد خارج السرب ، أو أكون خارج قوس .

. إذا لم أفعل ذلك فسيظنون بي الظنون ، أو يسخرون مني .

. كلهم يفعل ذلك ، هل بقيت علي .

فهذه المقولات معاول تهدم صرح ثقتك بنفسك ، وتهدم بنیان مقاومتك ، وتقوض قراراتك واختياراتك .

فهل تعتقد أن النبي نوحاً عليه السلام كان يمكن أن ينجز التكليف الإلهي ببناء السفينة لينقذ خيرة الناس من المؤمنين ، لو انهار أمام

سخرية الذين كانوا يمزون عليه وهو يبينها وهم يضحكون من عمله ويستخفون به ؟

فإذا اقتنعت بصلاح عمل فلا تعر أذناً صاغية لكلام الناس ، وإذا اقتنعت ببطلان عمل فلا تهتم بما يدعون من أنه صالح ، أو

يجب الأخذ به ، فهم لا ينطلقون دائماً من حجة دامغة أو برهان ساطع أو دليل قاطع ، بل كثيراً ما يطلقون الكلام على عواهنه ، ولعلك

تتذكر قصة (جحا والحمار) فلقد اعترض الناس على كل الحالات التي تعامل بها مع حماره . فحينما سار هو وابنه خلف حمارهما

انتقدهما الناس بأتهما لم يستفيدا من واسطة النقل المتاحة ، وحينما ركبا عليه معاً ، قالوا :إنهما ظالمان قاسيان فقد أثقلا ظهر الحمار

، وحينما ركب الأب وسار الابن خلف الحمار ، اتهموا الأب بالأنانية لأنه لم يركب ولده ، وحين ركب الولد وحده ، قالوا عنه أنه عاق

لأبيه ، وحين حملا الحمار على عاتقيهما سخر الناس من بلاهتهما !

ومن أبلغ ما يمكن أن تتذكره ، وأنت تشق طريقك بخطى واثقة في زحام كلام الناس ، قول موسى عليه السلام لله تبارك وتعالى :

رب نجني من ألسنة الناس !فجاءه النداء :يا موسى !أنت تطلب مني شيئاً لم أصنعه لنفسى

وحتى لا يختلط الفهم ويساء ، فليس كل كلام الناس مرفوضاً ، ففيه الصائب وفيه الحق ، وفيه الخير ، وفيه الصالح ، وفيه النافع .

ولكننا نشير إلى كلام أولئك الذين يشبّطون العزائم ، ويسخرون من العاملين ، ويضغطون عليك لتمارس عملاً منكراً لأنهم عملوه ، أو

تترك معروفاً لأنهم تركوه ..

أولئك يريدون أن يوقعوك في الحفرة التي وقعوا فيها .

فدقق النظر جيداً ، فلقد قيل لحكيم :من أين تعلمت الحكمة ؟ فقال :من العميان ، لأنني رأيتهم لا يقدمون رجلاً ولا يؤخرون

أخرى إلا بعد أن يتثبتوا من مواضع أقدامهم .

ما هو سر نجاح الشخصية

سر نجاح شخصية المسلم الملتزم انه إنسان إيجابي يعيش في حركة فكرية ونفسية وجسدية بناءة، بعيداً عن السلوك التخريبي

الهدام، رافضاً للتحجر والجمود، لا يرضى بالسلوك الانهزامي الذي يتهرب من نشاطات الحياة، ويتعد عن مواجهة الصعاب، لان

الاسلام يبني في الانسان المسلم الروح الايجابية التي تؤهله للعطاء وتنمي فيه القدرة على الانتاج والابداع، بما يفتح له من آفاق التفكير

والممارسة، وبما يزوده به من بناء ذاتي، ودافع حركي، ليعده إعداد إنسانياً ناضجاً لممارسة الحياة بالطريقة التي يرسمها، ويخطط أبعادها

الاسلام، لأن الحياة في نظر الاسلام: عمل، وبناء، وعطاء، وتنافس في الخيرات: (ولكل وجهة هو موليها فاستبقوا الخيرات). (البقرة /

148).

فقد دأب الاسلام على جعل الحياة كلها مجالاً مباحاً للانسان يمارس فيها نشاطه، ويستثمر فيها طاقته وجهوده عدا ما حرم أليه

من أشياء ضارة، أو ممارسات هدامه _ فالمسلم أينما توجه يجد المجال الرحب، والمتسع الذي يستوعب كل جهوده وطاقاته ونشاطه، دون أن يجد الزواجر السلبية، أو يواجه النواهي التي تقتل قابلياته وطاقاته، أو تشل وعيه وإرادته.

وبذا يبقى طاقة حية، وقوة بناءة، تساهم في تجسيد مضامين الخير، وتشارك في العطاء و العمل.

وصدق أمير المؤمنين علي بن أبي طالب (ع) وهو يصف هذه الشخصية بقوله: (فمن علامة أحدهم أنك ترى له قوة في دين، وحرماً في لين، وإيماناً في يقين، وحرصاً في علم، وعلماً في حلم، وقصداً في غنى، وخشوعاً في عبادة، وتجمالاً في فاقة، وصبراً في شدة وطلباً في حلال، ونشاطاً في هدى، وتحرراً عن طمع. يعمل الأعمال الصالحة وهو على وجل، يمسي وهمه الشكر، ويصبح وهمه الذكر يبيت حذراً ويصبح فرحاً، حذراً لما حذر من الغفلة، فرحاً بما أصاب من الفضل والرحمة، إن استصعبت عليه نفسه فيما تكره لم يعطها سؤلها فيما تحب، قوة عينه فيما لا يزول، وزهادته فيما لا يبقى، يمزج الحلم بالعلم، والقول بالعمل يعفو عن ظلمه، ويعطي من حرمه، ويصل من قطعه، بعيداً فحشه، ليناً قوله: غائباً منكروه، حاضراً معروفه، مقبلاً خيريه: مدبراً شره، في الزلازل وقور: وفي المكاره صبور، وفي الرخاء شكور، لا يحيف على من ييغض، ولا يآثم فيمن يحب. جب الألقاب، ولا يضار بالجار، ولا يشمت بالمصائب، ولا يدخل في الباطل، ولا يخرج من الحق، إن صمت لم يغمه صمته، وإن ضحك لم يعل صوته، وإن بغى عليه صبر، حتى يكون الله هو الذي ينتقم له. نفسه منه في عناء، والناس منه في راحة، أتعب نفسه لآخرته، وأراح الناس من نفسه، بعده عن تباعد عنه زهد ونزاهة، وذنوه ممن دنا منه لين ورحمة ليس تباعده بكمبر وعظمة، ولانوه بمكرٍ وخديعة). (1)

معوّقات التفكير السليم

د. حسن جابر

في إطار المقاصد الكلية للشرع، يمكننا ملاحظة جملة معوّقات دعا النص القرآني إلى تجاوزها وحذر من الوقوع في شباكها، لأثرها السليبي في عملية التفكير. وسيتبين من متابعة الآيات القرآنية، كيف يمكن إدراج القصص القرآني والنصوص الوعظية وغيرها في إطار تشريعي واحد، ما يؤكد ما سبق وألفتنا إليه، من أن القرآن الكريم كله تشريع، لأنه يدخل في عمومته في مهمة بناء الإنسان.

أ. العصبية

تشكل العصبية أحد المعوّقات الرئيسية التي ألفت إليها القرآن الكريم في إطار تسجيله لموقف إبليس الذي أمره الله تعالى بالسجود لآدم، وعصيانه للأمر بداعي تفضيل أصله على أصل الإنسان، ممثلاً بآدم؛ {وإذ قلنا للملائكة اسجدوا لآدم فسجدوا إلا إبليس أبى واستكبر وكان من الكافرين} [البقرة/34]، وكانت دواعي رفض إبليس تنحصر في كونه خلق من نار بينما خلق الإنسان من طين {قال أنا خير منه خلقتني من نار وخلقته من طين} [ص/76]؛ {قال أسجد لمن خلقت طيناً} [الإسراء/61]. ولذلك اعتبره الإمام علي(ع) أنا خير منه خلقتني من نار وخلقته من طين

أول من تعصّب من المخلوقات.

والعصبية، التي اشتقت من عصب، تحمل صاحبها على تبني جملة معايير وقيم خاصة نفضي به إلى التعامي عن الحقائق والنظر إلى الأمور من زوايا محددة، بدلاً من تشريع الأبواب كلها للحقيقة، فتنظم في ضوء تلك المعايير سلسلة من الأحكام والمواقف والرؤى والتصورات ليس لها ما يسوّغها إلا كونها نابعة من الشعور بالانتماء لعصب محدد.

ولا تقف أشكال العصبية عند حدود العصب الذي تعبر عنه، في يومنا هذا، الانتماءات العرقية والقبلية والعائلية، وإنما أيضاً مختلف الانتماءات الطائفية والمذهبية والدينية والحزبية. وكم هي معبرة تلك الآيات التي تصوّر حال السكينة والطمأنينة والرضى والتسليم التي يشعر بها المتحرّز لفكرة أو انتماء {كل حزب بما لديهم فرحون} [الروم/32].

ب . التقاليد والموروثات:

تحول الأعراف والتقاليد والمفاهيم المتسالم عليها، وما تتناقله الأجيال من قيم وعادات وأفكار وأنماط ثقافية، دون التبصّر بكلّ جديد أو مستجدّ، وكثيراً ما يحصل الصدّ والإعراض رأساً ودون نقاش لمجرد معرفة الملنزمين بالتقاليد أن ثمة شيئاً جديداً يعمل على زحزحة الراكد. فالمرء مسكون بمشاعر الانبساط والرضى والتسليم بما هو قائم ومتداول، وقد يشعر بالضيق والانكسار إذا ما تعرّض النسيج المفاهيمي والقيمي للاختراق، وغالباً ما يندفع، بصورة تلقائية، لمقاومته، لمساسه بالسكونية، التي ألفها ودرج عليها. ولهذا يواجه الإصلاحيون، والمفكرون النقديون، موقفاً معترضاً من الجمهور العريض، قد يحملهم، في معظم الأحيان، على الانكفاء والإقلاع عن دعوتهم المغيرة، إذا لم يحسن القراءة والفهم أو لم يتمتع بطاقة هائلة على التحمل والاستيعاب والتجاوز. وكثيراً ما يذهب هؤلاء ضحايا الأفكار والمشاريع الإصلاحية، والتاريخ مليء بالشواهد، والقرآن الكريم ينقل لنا من الأمثلة والنماذج التي ضحّت بنفسها لقاء تادية رسالتها. والمؤكد وفق العرض القرآني، أنّ الأنبياء كلهم كانوا ممن تعرضوا لحالي الإعراض والصدّ، وآخرهم نبينا محمد (ص). والمنطق الذي واجههم كان واحداً: {إنّا وجدنا آباءنا على أمة وإنّا على آثامهم مقتدون} [الزخرف/23].

والتاريخ يحتزن الكثير من الوقائع التي رفض فيها الناس أفكار مصلحين وعلماء في مجالات مختلفة، كما هو حال "غاليليو" و"كوبرنيكس". ولا يستثنى عصرنا الحالي، الذي يمتاز بفسحة لا بأس بها من الحرية، من حالات الملاحقة والقتل والتشريد والمحكمة، وستترك للقارئ ولذاكرته أن تستدعي ما تشاء من صور ونماذج واكبها وعاشها عن قرب.

ج . الاستبداد بالرأي:

ينكر القرآن الكريم على المرء ادعاء الحقيقة ومحاولة فرضها على الآخرين، لأن في ذلك تعطيلاً لأهمّ الإمكانات في الإنسان، وهي إمكانية التفكير والكشف والاكتشاف، التي تُعدُّ شرطاً لازماً للاستخلاف، وبالتالي العمران. ولا شك أن الحرية، بتعبيراتها المختلفة، مساوقة للوجود، بل يمكن القول إن الإنسان كائن حر، وإذا افتقد الإنسان شعوره بأنه قادر على فعل ما يريد، فإنه يفتقد إحساسه بالحياة. فالإنسان الذي هذا شأنه، كيف يستشعر وجوده إذا منع من أن يفكر وينكر ويعترض وينقد؟ أو سمح له بكل ذلك لكن منع من ترجمة اقتناعاته أو مجرد التعبير عنها؟ وقد أنكر القرآن الكريم على فرعون، الذي يمثل في الكتاب العزيز نموذج التسلط والاستكبار، محاولته تعميم آرائه وأفكاره ومفاهيمه وممارسة الرقابة على مصادر المعلومات، فضلاً عن التحكم بزوايا النظر ومنطلقات التفكير. وقد نقل النص القرآني كلام فرعون الذي يخاطب به رعيته، والذي يمارس فيه أعتى صنوف الاستبداد {ما أرىكم إلا ما أرى وما أهديكم إلا سبيلاً الرشاد} {غافر/29}.

يصطفُ إلى جانب هذا المعنى من الاستبداد، شكل آخر لا يقلُّ خطورة عن الأول، وهو الأنوية، أي أن يخالط الإنسان وهم الفرادة

والامتلاء العلمي، فيصم أذنه عن أفكار وآراء الآخرين، فيلجأ إلى رفض الحوار أو القراءة واستعداد كل ما ينجزه الناس الآخرون. وهذه الظاهرة، كما يمكن العثور على نماذجها في الأفراد، يمكن أيضاً أن تتلى بها الأمة جمعاء، فتوصد الأبواب في وجه الأفكار والآراء والمنجزات البشرية الأخرى، الأمر الذي يرتدُّ جموداً وتكلساً في المفاهيم، فيما القاعدة القرآنية {لتعارفوا} تقتضي خلاف ذلك، {وقالوا قلوبنا في أكنة مما تدعونا إليه وفي آذاننا وقر} [فصلت/5]، وفي نص آخر {ولّى مستكبراً كأن لم يسمعها كأن في أذنيه وقرأ} [لقمان/7].

وحال الصدود والإعراض التي تنتاب الإنسان في حياته لها مناشئ عديدة، يأتي في مقدمها شعوره بامتلاك الحقيقة، وأن الآخرين محرومون منها، ومحاولتهم مجادلته أو محاورته تستهدف، وفق توهمات، الانتقاص من تلك الحقيقة وتشويش مبتنياتها ومرتكزاتها. وهو ما استنكره الله تعالى في كتابه عندما أوردته في صيغة استفهام إنكاري: {ألم تر إلى الذين يزكون أنفسهم بل الله يزكي من يشاء ولا يظلمون شيئاً} [النساء/49].

إذاً، الاستبداد بكلا وجهيه، أي الاستبداد السياسي والفكري المفروض من الخارج، أو الاستبداد النابع من الداخل، هو أمر مستنكر ومنكر، لأن مآلهما في النتيجة واحد، وهو تعطيل الإبداع وطروء الجمود على الفكر، وفي ذلك حرف لمقصد الاستخلاف، وتالياً لمقصد الأمانة والمسؤولية عن جادة التحقق، فضلاً عن هدر الطاقات المذخورة والكامنة لدى الإنسان.

د . الاستضعاف:

لا يقف الاستضعاف عند حدود القهرين الجسدي والنفسي، وإنما يتعداهما إلى القهر الفكري، وإذا كان في بعض مؤدياته يلتقي مع الاستبداد، إلا أنه أشد قسوة. في هذا المقام، يرسم النص القرآني موقفاً مميزاً يحثُ فيه من تعرّض للاستضعاف للتعبير عن رفضه للواقع، وإن استدعى الأمر الهجرة، وذلك لفتح آفاق جديدة أمام الناس المسلموي الإرادة، ليستأنفوا حياتهم من جديد، بحيث يتمكنون من تجسيد فعل الاستخلاف {إن الذين توفاهم الملائكة ظالمي أنفسهم قالوا فيم كنتم قالوا كنا مستضعفين في الأرض قالوا ألم تكن أرض الله واسعة فتهاجروا فيها فأولئك مأواهم جهنم وساءت مصيراً} [النساء/97]. فالاستكانة، وفق منطوق هذه الآية، مرفوض، طالما أنّ ثمة العديد من الخيارات أمام الإنسان، فإذا استسلم للواقع وأفنى حياته، التي هو مؤتمن عليها، هكذا، ومن دون أي ثمرة، فسبحاسب في الآخرة حساب المتجاوز للتكاليف، وسيلاقى حساباً عسيراً، والآية بإطلاقها تتضمن مختلف أشكال الاستضعاف، ومنها الناحية الفكرية. "فالحقيقة، كما الإبداع، لا علاقة لهما بالسلطة، وإنما تربطهما قرابة أصيلة بالحرية".

لقد حث القرآن الكريم على تجاوز معوقات التفكير السليم، الذي هو شرط تحقق المقاصد العليا للدين، ودعا إلى التحرر في تعامله مع الأفكار والقضايا المطروحة أمامه، وقد عرض حتى التوحيد نفسه بشكل لا يخرج فيه عن دائرة المفكر به، فالله تعالى لم يأمر عباده في كتابه العزيز ولا في آية واحدة، أن يؤمنوا به أو بشيء مما هو من عنده أو يسلكوا سبيلاً هكذا وخبط عشواء.

فالنص القرآني علل الشرائع والأحكام التي جعلها للإنسان مما لا سبيل للعقل إلى تفاصيل ملاكاته بأمور تجري مجرى الاحتجاجات كقوله تعالى: {إن الصلاة تنهى عن الفحشاء والمنكر} [العنكبوت/45]، وقوله: {كتب عليكم الصيام كما كتب على الذين من قبلكم لعلكم تتقون} [البقرة/183]، وقوله: {ما يريد الله ليجعل عليكم من حرج ولكن يريد ليطهركم وليتم نعمته عليكم لعلكم تشكرون} [المائدة/6] إلى غير ذلك من الآيات.

بعد هذا التعداد، يتضح حجم المسؤولية ومستواها التي يحمل أعباءها الإنسان في الحياة الدنيا، وكم هي خطيرة تلك المهمة التي يتحمل تبعاتها هذا المخلوق الاستثنائي، وهذا كله يحوّل حياة الفرد والجماعة إلى ورشة عمل مستمرة لا تتوقف إلا عند توقف القلب عن النبض {يا أيها الإنسان إنك كادح إلى ربك كدحاً فملاقيه} [الانشقاق/6]. وقد لخص عبد الرازق الدّواي هذا الدور الخطير الذي

يضطلع به الإنسان ويبعده عن اللغو والعبث، اللذين لا ينفكان يشدانه إلى اللهو واللعب والتسطيح. يقول الدّواي: "إننا أمام موقف يتصور الإنسان ككائن طبيعي وتاريخي، لا يتوقف عن القيام بمحاولات لفهم محيطه وعالمه وذاته في أفق التأثير عليهما حسب الإمكان، يستفيد من تراكم تجاربه، ويوسع أشكال إدراكه وتعلقه، ويضع باستمرار مشاريع للمستقبل، قد تتحقق وقد تفشل، وهو يستفيد في كلتا الحالتين، وكل ذلك، داخل تاريخ زمني، يؤمن بأنه يساهم نسبياً في تحديد توجهاته، انطلاقاً من وضعية التناهي ذاتها، التي تشرطه".

إذا كنتم تريدون النجاح حقاً

كان النمساوي آرنولد شوارتزيغر صبيّاً ضعيف الجسم حينما أصرّ خلافاً لرأي والديه على ممارسة رياضة رفع الأثقال. كان يذهب للنادي الرياضي في حيهم السكني ثلاث مرات في الاسبوع، مضافاً إلى تمارينه التي كان مواظباً عليها في البيت عدة ساعات عصر كل يوم. وهو الآن بطل في الكمال الجسماني، وأعلى نجوم السينما العالمية أجراً.

أما كوندوليزا رايس فقيل لها حينما كانت طالبة في الثانوية أن درجات امتحانها تشير إلى أنها ربما لن تكون طالبة موفقة في الجامعة. ألا إنها لم تعبأ لهذا الكلام، واتخذت من أجدادها قدوة لها، حيث كان أحدهم يعمل ثلاثة أعمال لتوفير نفقات عائلته، وتخرج أحدهم عام **1920** من الجامعة. صبت كوندوليزا كل طاقتها على الدراسة، حتى أنها التحقت في الخامسة عشرة من عمرها بجامعة دينفر، وتخرجت منها وهي في سن التاسعة عشرة. واليوم فإن رايس ولها واحد وأربعون عاماً أحدث رؤساء جامعة استانفورد سناً على امتداد تاريخ الجامعة، وهي المرأة الأولى والملون الأول الذي يحرز مثل هذا الموقع الرفيع الحساس.

الذي جعل هذان الشخصان يبلغان ذروة الموفقية، كل في مجال عمله؟ قبل مدة سألوا آرنولد في لقاء تلفزيوني عن سر نجاحه، فأجاب: (العمل الدؤوب، الانضباط الشديد، التفكير الإيجابي).

من المهم جداً التوفر على حافز وطموح في أي فرع أو مجال. ألا أنني بصفتي متخصص نفسياني عمل مع الرياضيين والفنانين والشباب، توصلت إلى نتيجة فحواها أن الذين يحرزون أعلى المراتب في كل مجال، ليسوا أصحاب مواهب ذاتية خارقة، إنما هم المشاركون المكبون على العمل بلا كلل ولا ملل.

وقد دلت البحوث الجديدة لعلماء النفس على أهمية مواصلة العمل الصعب. ففي عام **1988** قارن أندرس اريكسون من جامعة ولاية فلوريدا وزملاؤه في ألمانيا طريقتي عمل فريقين من العازفين الشباب. وقد تم تشخيص الفريق الأول ذي الأعضاء العشرة كموهوبين ممتازين، بينما لم ينل الأعضاء العشرة في الفريق الثاني سوى درجة (جيد).

ودرس اريكسون عشرة عازفي فيالون من الأوركسترات العالمية الشهيرة، كأوركسترا فيلارمونيك برلين. وطلب من الفريقين كتابة برامج تمارينهم اليومية، فبدأ أن أعضاء الفريق الذي لم ينل سوى درجة (جيد) لم يتمنوا أكثر من **7500** ساعة، بينما أنفق أعضاء الفريق الذي أحرز درجة (ممتاز) ما مجموعه **10000** ساعة أي ما يوازي سنة كاملة من التمارين.

ويقول اريكسون: (أن هذا هو الفارق بين طالب جديد، وطالب في السنة الأخيرة من الجامعة).

كما كانت ساعات تمارين الفريق (الممتاز) مساوية تقريباً لساعات تمارين عازفي الفيالون العشرة الذين اختارهم اريكسون من بين أشهر الأوركسترات العالمية.

العمل الدؤوب أو الصعب يختلف طبعاً عن العمل المجهد أو الاستنزافي. فإذا عملتم بلا توقف وبدون استراحة، كنتم قد

أجهدتم أنفسكم بلا فائدة. ومن الأهمية بمكان أن تنظموا أوقاتكم لممارسة أي عمل، ولا تنحصر المشكلة في عدد الساعات التي تنفقونها للعمل، فمن أجل أن تقتطفوا ثمار العمل الدؤوب لا بد أن يكون عملكم مؤثر مدروس.

أربعة أركان لتشييد النجاح

بقلم د. جون أندرسون

1. لا تنسوا مطامحكم :

توليت مهمة المستشار والمشرف على فريق التزلج الأمريكي. كان فريقنا في المرتبة الأخيرة بين 12 فريقاً عام 1994، وقفز إلى المرتبة الرابعة سنة 1998، وقد شهدت هذه القفزة بنفسي. وكنت أتوقع أن يحرز فريقنا المرتبة الأولى في الألعاب الشتوية لعام 1998. فأعضاء الفريق وبعد هزيمتهم سنة 1994 صارت غايتهم العودة إلى بيوتهم بأكثر عدد من الميداليات، لذلك راحوا يتدربون بمثابرة وجهد منقطع النظير، وحينما تواجههم الصعاب يستذكرون آمالهم ومطامحهم ويشحذون همهم لمواصلة الطريق ويضاعفون من سعيهم.

ينبغي رسم مسار وطريق محدد للعمل. يجب أولاً تحديد الأهداف، ثم تكريس كل الطاقات لتحقيق هذه الأهداف.

2. نظموا أوقاتكم :

استطاع النفساني غري فورست وفي غضون اشتغاله بالتطبيب كتابة 14 مؤلفاً، ذلك انه وضع خطة العمل في حياته على النحو التالي (للكتابه الأولوية الأولى). كان يبدأ الكتابة في ل يوم اثنين من الساعة التاسعة صباحاً ويواصلها إلى الحادية عشرة والنصف. وبعد قليل من الهرولة وتناول الغداء، يعود إلى الكتابة ليتابعها إلى الساعة الرابعة عصراً، ولا ينقطع عنها بذريعة الهواتف أو الرسائل أو القضايا العائلية. كانت أيام الإثنين تخطى لديه أهمية بالغة، إذ انه يركز فيها كتابة اسبوع بأكمله. العمل بجد ومثابرة ل يكون مفيداً إلا إذا احيط بإطار من التنظيم والتخطيط الدقيق.

3. تقدموا إلى الأمام خطوة خطوة:

اتكلم في شغلي مع الرياضيين والمسؤولين التنفيذيين عن (قانون الواحد بالمنة). فأقول لهم يجب أن لا تفكروا بتحقيق ذروة النجاح في اجتماع واحد أو خلال ساعة واحدة. إنما حاولوا فقط أن تتقدموا في كل ساعة واحد بالمنة على الساعة التي سبقتها. وسبب التقدم المضطرد للفريق المركب لأوروبا الشمالية واضح. انهم لم يرغبوا في إنجاز كل العمال دفعة واحدة، فقد وجدوا انهم إذا تقدموا إثنان في المئة فقط خلال العام الواحد، فإن هذا سيكفيهم لمنازلة بلدان قوية كاليابان والنرويج في الأولمبياد الآتي.

4. تغلبوا على نقاط ضعفكم :

بدل تكرار الأعمال التي تستلذون بها ولا تعانون جهداً أو صعوبة في إنجازها، خوضوا في الأعمال التي تستلزم منكم جهداً وتفجيراً للطاقات. ذات مرة بحث زملائي في سبب ان بعض الناجحين تنقلب عاقبتهم إلى الفشل في نهاية المطاف. وذهب مورغان مك كال، وميشل كمباردو، وآن موريسون في كتاب عنوانه (دروس من التجربة) إلى أن هؤلاء الناجحين سكرؤا بنقاط قوتهم ولم يخطر ببالهم سواها، ولم يعملوا أبداً باتجاه تشخيص نقاط ضعفهم وتلافيها

مهارات التحكم في الوقت

إعداد: ماهر سامي

للهرب من فخ الشعور بضغط العمل، علينا التحكم في الوقت أي لنجاحك في العمل...

الوقت هو المادة الخام التي ننجز بها كل مهامنا التي إذ لم ننجزها، سيؤدي بنا ذلك إلى الشعور بضغط العمل نتيجة تراكم الواجبات المطلوب منا أداؤها. وللهرب من فخ الشعور بضغط العمل، علينا التحكم في الوقت، أي التحكم في ذواتنا لإنجاز العمل. وقد أثبتت الدراسات أن هناك بعض الأشياء التي تفقدنا التحكم في وقت العمل، منها ما يخصنا، ومنها ما يخص طريقة أدائنا للعملنفسه. وهذه النقاط هي ...

1- التخطيط غير المناسب لجدول العمل:

التخطيط للعمل هو كيفية تحديد الأولويات، والتعامل معها. وستكتشف أن عمك أصبح أسهل وأكثر مرونة من قبل، وأنت خارج دائرة الارتباك والشعور، بأن هناك شيئاً ينقصك لم تعمله.

ويفضل كتابة أولوياتك حتى تكون أكثر وضوحاً وتنظيماً.

ولا تنسَ أن تضع في برنامج يومك، وقتاً للهدوء والاسترخاء، فكل من اختبر هذه الدقائق من الهدوء والاسترخاء، أشاد بمفعولها، فهي تزيد التركيز. بل وينصحون بأن يكون هذا الوقت في الصباح الباكر، وستجد بعد ذلك أن إنجازك للعمل قد تضاعف .

2-عدم تنظيم أوراق العمل:

عدم التنظيم يزيد من صعوبة الحصول على المعلومات، كما أنه يضيع وقتك ووقت الآخرين ..وقد يؤدي فقدان الأوراق لحدوث المشكلات في أي مكان عمل..

فالمكتب المزدهم، ليس بالضرورة دليلاً على انشغال الشخص، بل قد يكون دليلاً على عدم التنظيم.

فحاول أن تحافظ على مكتبك خالياً .لا توجد عليه إلا أوراق العمل الذي تؤديه فقط، ورتب باقي أوراقك في أماكنها التي يسهل عليك الرجوع إليها.

3-ضعف القدرة على الاتصال:

المقصود بالاتصال هو كيفية استقبال الأوامر من الآخرين وإيهم، فكل منا في عمله، مثل ترس صغير يساعد في تحريك مؤسسته . ولذلك فنحن في احتياج يومي لمهارة الاتصال بيننا وبين رؤسائنا وزملائنا ومرءوسينا، فضعف الاتصال يؤدي إلى التشويش، وبالتالي فقدان الكثير من وقت العمل . لذلك علينا الاهتمام بطرق اتصالنا بالآخرين وتنميتها حتى يكون العمل أسهل.

4-طريقة التعامل مع مشكلات العمل:

لكل منا طريقته في حل المشكلات، ولكن هناك طرقاً مختصرة تساعدنا على اختصار الوقت المطلوب لحل المشكلات التي نقابلها كثيراً في العمل .ومن هذه الطرق أن لا نعطي للمشكلة أكبر من قدرها، ثم نبحث عن السبب الحقيقي وراء حدوث هذه المشكلة، ثم نضع الخطوات العملية لحلها .

5-عدم الانضباط في المواعيد:

أي مواعيد النوم والاستيقاظ، وميعاد الذهاب والرجوع من العمل، ومواعيد استقبال الزائرين، أو القيام بالزيارات، ومواعيد تناول الطعام . فالإخلال بأي منها، يؤثر على باقي نظام يومك، لذلك احرص على أن تكون دقيقاً في مواعيدك، ويفضل لضمان عدم نسيان أي منها استخدام مفكرة الجيب أو **Organizer**.

6-تليفونات العمل:

المكالمات الشخصية تبعد الكثير من وقت العمل، فالطبيعي أن يتم إجراء المكالمات الخاصة في وقت آخر، أو أوقات الراحة من العمل.

وبالنسبة لمكالمات العمل، عليك أن تحدد بشكل عام، وقبل إجراء المكالمات، الوقت الذي تستحقه كل مكالمة تجريبها، وأعط للمكالمة طابعها الجاد، حتى لا تتحول المكالمة لمناقشة اجتماعية .فبداية المكالمة تحدد نوعها .وأنت الذي يجب عليك المبادرة بتحديد خط سير المكالمة .فهذه الطريقة غير محرجة في استخدام الهاتف، بل إنها تعطي عنك الانطباع بأنك جاد في عملك.

7- الزائرون المفاجئون :

وهم من أكثر من يبدد الوقت، وهم نوعان : أولهما زملاء العمل، وثانيهما الزائرون القادمون من الخارج.. وفي كثير من الأحيان، يتطرقون للكثير من الأمور التي لا تخص عملك، مما يسلب وقتك في العمل، وعليك محاولة اختصار الوقت الذي تقضيه في النقاش معهم، ولا تخجل من ذلك، فأنت موجود في مكان عملك لإنجاز العمل، وهذا ما يجب أن يدركه الجميع..

قل كلمة (لا) :

قلها لكل ما يسلب وقتك، فهي أقوى الكلمات النافعة لمهارة التحكم في الوقت . قلها لنفسك أولاً، عندما تشعر أن مصيدة الكسل تجذبك، وقلها للآخرين - بالطريقة التي تزيد من احترامهم لك، إذا كنت تشعر أن وجودك معهم غير مناسب.

وقل: « لا للتأجيل، فحاول الانتهاء من عمل كل يوم بيومه، حتى تبدأ يومك التالي بحماس لعمل هذا اليوم الجديد. لكل شيء في الحياة وقت، فوقت العمل للعمل الذي يجب علينا أن نستثمر كل لحظة فيه، حتى يكون عملنا مثمراً وناجحاً. فوقت العمل ليس ملكاً لنا، لذلك نحتاج أن نكون أمناء عليه، حتى لو لم يرنا الناس، فنحن أمناء عليه ليس لكي يرانا الناس ولكن لأجل أمانتنا .

قال أحد المفكرين: «الأشياء التي تعملها اليوم هي الأشياء التي سيرفها العالم في المستقبل . كل العمل الشاق والجهد الذي بذلته في عملك، سيكون خدمة لك لاحقاً، ستستيقظ ذات صباح بعد سنوات العمل لتجد أن العالم يريد وقتك .

لذا لا تضيع وقت العمل الذي تملكه الآن.

هذا الوقت هو الوقت الذي سيثمر بعد ذلك.»

أسئلة لبرمجة الوقت

إن كانت لديك الرغبة في النظر عن قرب إلى بعض سمات حياتك وبدأت في إدراك الطريقة التي ستغير بها نفسك أو تعيد ترتيب بعض العادات القديمة كي تستطيع أن تجعل وقتك أكثر اتساعاً، إذن قم بتوجيه هذه الأسئلة إلى نفسك:

* ما الوقت الذي أحتاج إلى إدارته؟

* ما الذي أرغب في الإقلاع عنه كي أوفر عدداً أكبر من الساعات خلال اليوم؟

* هل أنا في أحسن حالاتي ليلاً أم نهاراً؟ متى تكون أكثر ساعاتي إنتاجاً؟

* ما الذي أريد اكتسابه من تعلمي لإدارة الوقت؟

* هل سأخسر أي شيء بأداء كثير من الأعمال في وقت أقل؟

* ما حجم الفشل الذي تعرضت له في حياتي لأنني ببساطة لا أستطيع "بلوغ الهدف"؟

* ما الذي أريد عمله حقاً في حياتي؟

* ما هي الطريقة المثلى التي أعيش بها حياتي؟

* إلى أين تسير بي ساعات وأيام عمري؟

* ما هو تعريف النجاح لدي؟

* هل أنا غير قادر على تغيير الأشياء؟

* هل أحاول أن أكون كيفما يريد الآخرون؟

* هل أضيع وقتاً غالياً محاولاً أن أبقى في حالة جيدة؟

* هل أجد نفسي بشكل منتظم باحثاً عن عناصر مفقودة؟

* هل أؤجل أداء المهام المؤجلة إلى حتى اللحظة الأخيرة؟

* هل أتدرك بعدم كفاية الوقت كمبرر للتهرب من أشياء لا أريد أداءها؟

هذه ليست أسئلة تسهل الإجابة عليها، وربما تستلزم منك بحثاً في ذاتك. وربما تكون فكرة طيبة أن تدون بعض الأجوبة ثم تقوم بمراجعتها مرة أخرى بعد ذلك. فكلما فكرت في استخدامات وقتك، تبين أن لديك وقتاً أكثر مما كنت تعتقد .

لماذا نهدر أوقاتنا ؟

عوامل تضييع وخسارة الأوقات كثيرة، والكثير من الناس لا يفكر في معرفة هذه العوامل ليتجنبها، لأن الفرد منا إن حاول بقدر الإمكان معرفة هذه العوامل وعمل على إزالتها، ستكون أبرز النتائج وجود وقت فائض يستطيع قضائه في أمور أخرى أكثر أهمية، كالترفيه عن النفس، والتطوير الذاتي عبراً لقراءة أو حضور دورات متخصصة في مجال ما أو توطيد العلاقات بينه وبين أسرته وأصدقائه وعائلته، ونستعرض هنا أبرز عوامل تضييع الأوقات:

* عدم وجود أهداف أو خطط، وهذا يجعل من حياة الإنسان متخبطة عشوائية لا تعرف لها هدفاً فلا تركز على أعمال معينة، بل تجرب كل شيء وتعمل كل شيء والنتيجة لا تنتج أي شيء.

* التكاثر والتأجيل، وهذا أشد معوقات تنظيم الوقت واستغلاله، ذلك أن التأجيل لا يتوقف على سبب معين، بل عادة يكون بسبب عدم رغبة الإنسان في إنهاء العمل المراد إنجازه، لذلك كن حازماً مع نفسك ولا تأجل.

* النسيان، وهذا يحدث لأن الشخص لا يدون ما يريد إنجازه، فيضيع بذلك الكثير من الواجبات، والكثير من الذين نصحتهم بتدوين أعمالهم ومواعيدهم نجحوا في تجاوز مشكلة النسيان أما من أصر على عدم الكتابة واعتمد على ذاكرته فقط فإنه بالتأكيد سينسى بعض الأعمال والمواعيد وسيشتت ذهنه في الكثير من الأعمال.

* مقاطعات الآخرين، وأشغالهم، والتي قد لا تكون مهمة أو ملحة، اعتذر منهم بكل لباقة، لذي عليك أن تتعلم قول لا لبعض الامور، وهذا أمر سيحبك تحمل مسؤوليات أكثر من طاقتك أو أكثر من أن يتسع لها وقتك.

* عدم إكمال الأعمال، أو عدم الاستمرار في التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبي تجاه التنظيم، وكثيراً ما نجد شخصاً يقوم بالشروع في إنجاز عمل ما أو مشروع ثم يتوقف عندما أكمل 80% من العمل، ولم يبقى إلا القليل، وهنا يتوقف عن العمل في

المشروع وينتقل إلى مشروع آخر ويفعل فيه كفعله في المشروع الاول، وتشارك المشاريع الشبه منتهية على الشخص .لذلك احصر على انتهائك من أعمالك بكاملها ثم انتقل للأعمال الأخرى، وهذا يحتاج إلى تركيز فقط.

* سوء الفهم للغير مما قد يؤدي إلى مشاكل تلتهم وقتك، وهذه المشاكل منشأها سوء إيصال المعاني إلى الآخرين وسوء اختيار الكلمات المناسبة، ومهارة الاتصال بالآخرين تحتاج إلى تدريب وممارسة حتى يحسن الغنسان الاتصال مع الآخرين.

* الورق ! وأعني تراكم الأوراق في المكتب أو الغرفة بدون اتخاذ قرار بشأنها، وسنفضل مواضيع خاصة بكيفية التعامل مع الأوراق. هذه أهم العوامل المضيفة للأوقات، حاول تلافيها وتجنبها بقدر الإمكان، وسنقوم في المواضيع القادمة التفصيل في بعض النقاط المهمة.

اساليب لتوفير الوقت بواسطة التخطيط

1. التزم بأهداف سنوية للتطوير الشخصي والانجازات المهمة في حياتك: وقم بترجمة هذه الاهداف الى قوائم عمل تتم مراجعتها بشكل اسبوعي أو يومي.
2. اقض عشرين دقيقة في بداية كل اسبوع وعشر دقائق في بداية كل يوم وأنت تخطط قوائم الأعمال التي ستقوم بها: إسأل نفسك "ماذا سأنجز هذا الاسبوع/ اليوم؟ صنف هذه الاهداف في ثلاث مجموعات: أ و ب و ج بناءً على أهميتها بالنسبة لك.
3. قم بشراء مفكرة ودون فيها برامجك ونشاطاتك.
4. لا تقم بأكثر من عمل واحد في نفس الوقت.
- ان بدء أي عمل والتوقف عنه ثم معاودة اتمامه يستهلك وقتاً. لا تترك عملاً تقوم به إلا بعد اتمامه. كما ان الجودة تتأثر سلبياً إذا كنا نقوم بأكثر من عمل واحد في نفس الوقت، وكما يقول المثل "لا تستطيع ان تحمل بطيختين في يدي واحدة".
5. لا تفتح الرسائل غير المهمة: يمكنك ان ترمي 25% من بريدك أو ايميلك دون ان تفتحه ودون ان يؤثر ذلك عليك.
6. لا تضع أي عمل جانباً دون أن تكون قد قررت اتخاذ اجراء بشأنه.
7. تذكر قاعدة أنك تحصل على 80% من انتاجك من 20% من جسدك لذلك عليك ان تركز ان كل وقتك على هذه ال20%.

8. احتفظ لديك ببطاقات 3×5 انج. دون عليها كل ما يحدث لك خلال ذلك اليوم مما ترغب في تذكره. وسجل كل التزام تقوم به.
9. إحمل معك عملك الخفيف وقراءاتك الى كل مكان تذهب اليه : وبهذا تكون منتجاً عندما تضطر الى الانتظار في مكان ما أو عند إشارات المرور.
10. في نهاية كل يوم قم بتسجيل كافة الاعمال المهمة التي عليك إنجازها في الغد.

الحفاظ على الوقت

- كتب يقول ابن القيم -رحمه الله : -العبد من حيث استقرت قدمه في هذه الدار فهو مسافر إلى ربه.
- قالت حفصة بنت سيرين : يا معشر الشباب اعملوا فإني رأيت العمل في الشباب.
- قال يحيى بن معاذ الرازي : الفوت (وهو ضياع الوقت) أشد من الموت لأن الفوت انقطاع عن الحق ، والموت انقطاع عن الخلق
- الأيام ثلاثة : أمس مضى بما فيه ، وغدا لعلك لا تدركه ، وإنما هو يومك هذا فاجتهد فيه
- ما مضى فات والمؤمل غيب ولك الساعة التي أنت فيها .
- لما علم الصالحون قصر العمر ، وحثهم حادي (وسارعوا) عملوا بالليل والنهار استغلالاً للوقت
- قال ابن القيم : إذا أراد الله بعبده خيراً أعانه بالوقت وجعل وقته مساعداً له ، كلما همت نفسه بالعودة ، أقامه الوقت وساعده
- قال الشافعي : صحبت الصوفية فما انتفعت منهم إلا بكلمتين : الوقت سيف ، فإن قطعتة وإلا قطعك ، ونفسك إن لم تشغلها بالحق ، وإلا شغلتك بالباطل
- قيل : من غفل عن نفسه تصرمت أوقاته ، وعظم فواته ، واشتدّت حسراته
- الوقت أعز شيء يغار عليه دون أن يقضى بفائدة ، فإذا فاتته وقت فلا سبيل إلى تداركه
- قالوا : من علامة المقت ، إضاعة الوقت
- يقول ابن رجب الحنبلي : السعيد من اغتنم مواسم الشهور والأيام والساعات وتقرّب فيها إلى مولاه .
- واعجبا . . . يضع منك الدرهم فتبكي . . . وقد ضاع عمرك وأنت تضحك
- فيومك إن أغنيته عاد نفعه عليك وماضي الأمس ليس يعود =وقد كان جماعة من السلف يبادرون حتى اللحظات
- فقد نقل عن الفضيل أنه قال : أعرف من يعد كلامه من الجمعة إلى الجمعة
- ودخل أناس على رجل من السلف فقالوا : لعلنا أشغلناك ؟ فقال : كنت أقرأ فتركت القراءة من أجلكم
- وقد كان جماعة قعوداً عند معروف فأطالوا . فال لهم : إن ملك الشمس لا يفتر عن سوقها ، أفما تريدون القيام ؟
- وأوصى بعض السلف أصحابه فقال : إذا خرجتم من عندي فتفرقوا ، لعل أحدكم يقرأ القرآن في طريقه ، ومتى اجتمعتم تحدثتم
- قال ابن مسعود رضي الله عنه : ما ندمت على شيء ، ندمي على يوم غربت فيه شمس ، نقص من أجلي ، ولم يزد فيه عملي .
- وقال الحسن البصري : يا ابن آدم ، إنما أنت أيام ، فإذا ذهب يوم ذهب بعضك
- وقال الحسن أيضا : أدركت أقواماً كانوا على أوقاتهم أشد منكم حرصاً على دراهمكم ودنانيركم
- يقول عبدالرحمن بن مهدي : لو قيل لحمد بن سلمة : إنك تموت غدا ، ما قدر أن يزيد في العمل شيئاً.
- وقال عنه موسى بن إسماعيل : لو قلت لكم : إني ما رأيت حماد بن سلمة ضاحكاً لصدقت ، كان مشغولاً إما أن يحدث ، وإما أن يقرأ ، أو يسيح ، أو يصلي ، وقد قسم النهار على ذلك
- كان الخليل بن أحمد الفراهيدي يقول : أثقل ساعة عليّ ، ساعة أكل فيها . الخطيب البغدادي : سمعت السّمسمي يحكي أن ابن جرير مكث أربعين سنة ، يكتب في كل يوم منها أربعين ورقة .
- قال التاج السبكي عن الخطيب البغدادي : كان يحاسب نفسه على الأوقات ، لا يدع وقتاً يضع بلا فائدة ، إما ينسخ أو يدرس أو يقرأ

- يقول ابن عقيل في كتابه الفنون : فإن خير ما قطع به الوقت وشغلت به النفس ، فتقرب به إلى الرب
- لقد كان همة ابن الجوزي في حفظ وقته عالية ، دلّت عليه تصانيفه الكثيرة قال ابن رجب في ترجمة ابن الجوزي : لم يترك فنا إلا وله فيه مصنف ، وسئل عن تصانيفه فقال : زيادة على ثلاثمائة وأربعين مصنفا
- قال الفخر الرازي : إنني أتأسف في الفوات عن الاشتغال بالعلم في وقت الأكل ، فإن الوقت والزمان عزيز
- قال يحيى بن القاسم : كان ابن سكينة عالما عاملا ، لا يضيع شيئا من وقته ، وكنا إذا دخلنا عليه يقول : لا تريدوا علي سلام عليكم ، ومسألة . . لكثرة حرصه على المباحة وتقدير الأحكام
- إذا شام الفتى برق المعالي فأهون فائت طيب الرقاد
- كان بعض أصحاب شمس الدين الأصبهاني يقول عنه : كان يذكر أنه كان يتمتع كثيرا من الأكل ، لئلا يحتاج إلى الشرب ، فيحتاج إلى دخول الخلاء ، فيضيع عليه الزمان
- إذا كنت أعلم علما يقينا بأن جميع حياتي ساعة فلم لا أكون ضنينا بها وأجعلها في صلاح وطاعة
- قال الإمام أحمد بن حنبل : ما شبّهت الشباب إلا كان في كمي فسقط
- قال عمر بن الخطاب : إني لأكره أن أرى أحدكم سيهلا - أي فارغا- لا في عمل دنيا ، ولا في عمل آخرة
- قال الحسن البصري : يا ابن آدم اليوم ضيفك ، والضيف مرتحل ، يحمذك أو يذمك
- فالله . . الله في عمرك ووقتك ، والبدار قبل الفوات واشتغل بيومك لغدك

التخطيط ورسم الاستراتيجية

علي عبد الرضا

يختلف الإنسان من حيث إمكاناته الفكرية والعقلية عن باقي المخلوقات التي تعيش ليومها ودون إمكانية التفكير بغدها، ولعلّ النظرة المستقبلية هي الصفة الرئيسية التي تميّز الإنسان عن سائر الكائنات الحية التي تجاهد للحاضر أو للمستقبل القريب فقط. فالذي يمارس التخطيط يثبت قابليته لحمل وامتلاك الصفات الإنسانية المتميزة، والذي يخطط للمستقبل يثبت أيضاً جدارته وصلاحيته لنيل وسام الأصلاح والأقدر على الاستمرار والبقاء. فالفرد الذي يقوم بعمليات وإجراءات منطقية لتحقيق أهداف مستقبلية أو مواجهة موضوع مستقبلي في أي مجال أو نطاق كان - الأسرة، المجتمع، الحركة، الدولة - يثبت بعمله هذا أولاً إنسانيته التي ميزته عن غيره، و ثانياً قدرته على التخطيط واختيار البدائل.

والتخطيط اليوم يعتبر سمة من سمات التقدم والاستمرار وأحد المراكز الأساسية لأي بناء حضاري، وبالتخطيط نستطيع أن نحكم مسبقاً على أي عمل بالنجاح أو الفشل، بالتأخر أو التقدم مع ملاحظة مدى التزام المخطط بالقواعد العلمية والفنون البشرية أو تركه لها.

لأنّ العمل غير المبرمج سوف يأتيه بلا شك في زحمات المؤثرات والتغييرات الطارئة والسريعة التي ستصادف العمل والعاملين في بداية انطلاقتهم وتحركهم والتي تضغط بدورها على أفكار وشعور المنفذين للأخذ بها وترك ما هو أهم.

إن الطموح في تحقيق الغايات ممكن إذا أتبعنا تسلسلاً منطقياً في الوصول إليها، و التزمنا القواعد العلمية والعقلية التي سار عليها الناجحون، والفنون والتجارب التي سلكها المتميزون. فعملية رسم سياسة معينة أو وضع برنامج محدد ليس بتلك السهولة حتى نصل إليها بطفرة واحدة تطوي مختلف المراحل .

إنما نحتاج في انطلاقنا دوماً إلى نظرة واقعية لظروف وإمكانات التنفيذ المتاحة، ومن ثم تكثيف هذه الإمكانيات لتحقيق الأهداف والمشاريع التي خططناها مسبقاً حسب أفضليتها بادئين بدقة ووضوح من الأهم فالمهم مع ترك احتياطي مناسب من الإمكانيات لمواجهة الطوارئ والحالات المفاجئة. و لأجل ذلك سنذكر هنا بعض العمليات والإجراءات التي يتتني عليها رسم استراتيجية تحقيق أي هدف أو مواجهة مشكلة معينة، وسنكتفي بذكر النقاط وبعض التعليقات الموجزة الموضحة

1- تحديد الأهداف:

قبل تحديد الأهداف لا بدّ من مراعاة الأمور التالية:

أ / فهم الموضوع جيداً. ج / مراجعة تحليلية لتجارب الآخرين للوقوف عند مواطن القوة والضعف فيها.

ب / دراسة مستفيضة للموضوع، وتحليل دقيق للمعلومات، للخروج باستنتاجات حول الحلول البديلة الممكنة لتحقيقه.

د / استشارة وإشراك الآخرين عند تحديد الأهداف والأفضل في جميع مراحل ترسيم الاستراتيجية وخصوصاً القائمين بعملية

المتابعة والتنفيذ، وهذه العملية تحقيق أكيد لمبدأ الديمقراطية.

هـ / اتخاذ القرار، بانتقاء أنسب الحلول المتاحة . و/ صياغة القرار وإعلانه بطريقة فنية تجذب أكبر عدد من المرئيين والمؤيدين.

2- الوسائل والأساليب: لتحقيق الأهداف يتطلب العمل الاعتماد على مختلف الوسائل والأساليب القديمة والجديدة

المتاحة والمرجوة، حتى تكون لنا حرية في الحركة والمناورة، ومن الخطأ أن نتجمّد عند أسلوب معين أو حالة تاريخية محددة، فالتاريخ

دائماً لا يعيد نفسه، وما نجح بالأمس قد لا يصلح للحاضر والمستقبل، كما علينا الأخذ بالوسائل الجديدة التي استحدثتها التجارب

الإنسانية في شتى جوانب الحياة، فلتكن أساليبنا ووسائلنا شتى، و فكرتنا و هدفنا واحداً و ثابتاً لا يتغير، وهذا ما يستشف من سيرة

الأئمة عليهم السلام حيث تمثّل تنوع الأسلوب مع وحدة الغاية

3- الإمكانيات والقدرات: كثيراً ما تفشل المشاريع نتيجة اعتماد أصحابها على وعود أغلبها خاوية، بالحصول على المساعدات

المادية اللازمة لتمشية البرامج، وحتى إيفاء بها لا يجدي نفعاً لأننا سنكون إتكاليين مستهلكين كل ما تصل إليه أيدينا. الطريقة الفضلى

هي إيجاد مصادر مالية ثابتة و مستمرة ترضي طموحنا من خلال الدخول في مشاريع اقتصادية مضمونة النتائج والثمار.

سبع إشارات بلغة الجسد يمكن استخدامها في إبراز قوة شخصيتك

1- العين: تمنحك واحداً من أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك ،

ستعرف من خلال عينيه ما يفكر فيه حقيقة ، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدا للعيان فإن ذلك دليل على أنه سمع منك توا شيئاً أسعده ، أما

إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس هو الذي حدث ، وإذا ضاقت عيناه ربما يدل على أنك حدثته بشئ لا يصدقه .

2- الحواجب : إذا رفع المرء حاجبا واحدا فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئا إما أنه لا يصدقه أو يراه مستحيلا ،

أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة .

3- الأنف والأذنان: فإذا حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحبا إياهما بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده فهذا يعني

أنه متحير بخصوص ما تقوله ومن المحتمل انه لا يعلم مطلقا ما تريد منه أن يفعله .

4- جبين الشخص: فإذا قطب جبينه وطأ رأسه للأرض في عبوس فإن ذلك يعني أنه متحير أو مرتبك أو أنه

لا يحب سماع ما قلته توا ، أما إذا قطب جبينه ورفعته إلى أعلى فإن ذلك يدل على دهشته لما سمعه منك .

5- الأكتاف: فعندما يهز الشخص كتفه فيعني انه لا يبالي بما تقول .

6- الأصابع: نقر الشخص بأصابعه على ذراع المقعد أو على المكتب يشير إلى العصبية أو عدم الصبر

7- وعندما يربت الشخص بذراعيه على صدره: فهذا يعني أن هذا الشخص يحاول عزل نفسه عن الآخرين أو يدل

على أنه خائف بالفعل منك .

هذه الإشارات السبع تعطيك فكرة عن لغة الجسد ككل وكيف يمكن استخدامها ليس فقط في إبراز قوة شخصيتك

ولكن التعرف فيما يفكر الآخرون بالرغم من محاولاتهم إخفاء ذلك .

انتهى

سبعة وسائل لجعل حديثك أكثر تأثيراً

* سام ديب وليل سوسمان

1 . استخدام أسلوب الربط للانتقال من فكرة إلى أخرى:

وهذا يمكن باستكمال الكلمات، والجمل والعبارات التي تساعدك في الانتقال من نقطة إلى نقطة خلال إلقاءك كلمتك. وأسهل طريقة لذلك هي أن تقوم بإعطاء النقاط التي تتحدث عنها أرقاماً. (النقطة الأولى.. النقطة الثانية) مثلاً. والطريقة الأخرى أن تقوم بطرح سؤال ثم تقوم بالإجابة عليه. كما أنه باستطاعتك تكرار جملة سبق لك استعمالها مع القيام بتوضيحها بصورة أفضل، بالإضافة إلى أن بعض المفردات تقوم بهذا الدور على خير وجه. استعمال الكلمات مثل: بالإضافة إلى ذلك، علاوة على ذلك، بنفس الطريقة، وبالتالي، في تلك الأثناء، ل هذا الغرض. نوع استعمال هذه الأدوات. إن الإكثار من استعمال واحدة منها فقط سيؤدي إلى الملل.

2. الجأ إلى التكرار لتأثيرات انتباه مستمعك :

يمكنك أن تستعمل التكرار في بداية جمل متتالية. قال أحدهم: ((عندما كنت طفلاً كنت أتكلم كطفل، وأفهم كطفل، وأفكر كطفل)).

3. استخدم التناقضات لخلق تأثيرات لا تنسى لدى مستمعك

كما قال أحدهم: ((وهكذا أيها المواطنون، لا تسألوا ماذا يمكن أن تقدم لكم بلادكم بل اسألوا ماذا تستطيعون أن تقدموا لبلادكم؟)).

4. استخدم الأساليب البلاغية للفت انتباه المستمعين:

من خلال استعمال المحسنات اللفظية مثل السجع، والجناس والطباق. والأمثلة على ذلك كثيرة منها خطبة قس بن ساعدة الإيادي التي يقول فيها: ((أيها الناس اسمعوا وعوا، مَنْ عاش مات، وَمَنْ مات فات، وكل ما هو آت آت)).

5. شدّ اهتمام مستمعك بطرح الأسئلة واستجاشة مشاعرهم:

ففي تاجر البندقية مثلاً يطرح شايлок ست أسئلة بلاغية حتى يكسب تعاطف الجمهور: ((أليس لليهودي عينان وأذنان؟ أليس له حواس ومشاعر وعواطف كبقية البشر؟ ضربتنا ألا نبكي؟ إذا أضحكنا ألا نضحك؟ إذا قمت بتسميننا ألا نموت؟ وإذا أسأت إلينا.. أليس لنا أن ننتقم؟

6. استخدم أساليب التشبيه :

أعط صوراً عن أشياء يعرفها الجمهور، كأن تقول مثلاً: ((إن عليكم أن تنظروا إلى موظفي السكرتارية على أنهم اللاعبون الذين يُسهّلون لخط الهجوم تسديد أهدافه)).

7. استهل الجمهور بعبارات ثلاثية :

إن تسلسلاً من ثلاثة أفكار أقوى دائماً من تسلسل من فكرتين. مثل: ((الحياة، الحرية، والبحث عن السعادة)) أو ((الواجب، الشرف، الوطن))، ((المال) الجاه، السلطان)) وهكذا.

انتهى

عشر أشياء يجب التفكير بها إذا أردت تغيير محيطك

1. التغييرات العظيمة التي حدثت في العالم لم تكن بسبب الشعوب ، الجيوش ، الحكومات ولا اللجان بالتأكيد ، وإنما حدثت كنتيجة لشجاعة والتزام الأفراد المؤمنين بها .انظر إلى الرجال أمثال النبي -صلى الله عليه وسلم ، وأبو بكر الصديق ومصعب بن عمير وعمر بن عبد العزيز وصلاح الدين الأيوبي وغيرهم وغيرهم .قد لا يكونوا وحدهم من فعل ذلك ، ولكنهم بلا شك كانوا المحركين الفعليين .
2. ليكن لديك الإيمان العميق بأن لك هدفا وغاية في هذه الدنيا ، ما الفائدة من جمال المخلوقات إذا لم يكتشفها أحد ويرى جمالها ، ليكن لديك الإيمان بأنك قادر على صنع التغيير
3. افهم أن كل ما تفعله : كل خطوة تمشيها ، كل جملة تكتبها ، كل كلمة تقولها أو لا تقولها محسوبة ، لا يوجد شيء عبثاً ، قد

يكون العالم كبيراً جداً ولكن لا توجد هناك أمور صغيرة ، كل شيء له مكان وقدر .

4. حتى تكون مثلاً ومثالاً للتغيير الذي تريد أن تراه في العالم ، لا يجب أن تكون مشهوراً ، أو فصيحاً أو منتخباً للرئاسة ، كما لا يجب أن تكون ذكياً أو متعلماً ، ولكن يجب بلا شك أن تكون مؤمناً بهذا التغيير وملتزماً به .
5. خذ المسؤولية الفردية أو ما يسمى بالذاتية ، لا تقل أبداً : هذا ليس من اختصاصي ، من العيب عليك أن تقول : ماذا أفعل ، إنما أنا شخص واحد ، إنك لا تحتاج إلى تعاون الجميع أو تصريح من أي كان لصناعة التغيير ، تذكر دائماً قول القائل : إذا كان هناك أمر مأمول ، فأنا دائماً المسئول .
- 6 . لا تقيد نفسك أبداً في كيفية التطبيق ، إذا كنت متأكداً وواضحاً في الأمر الذي تريد تغييره ولماذا تريد تغييره ، فإن الطريقة ستأتي لاحقاً ، كثير من الأمور تركت في الأدراج لأن أحدهم جعل طريقة حل المشكلة تتداخل مع اتخاذ القرار
- 7 . لا تنتظر الأمور حتى تكون في مكانها الصحيح حتى تبدأ ، التغيير غالباً يكون فوضوياً ، لن تكون الأمور دائماً على ما يرام ، اتبع نصيحة روزفلت : افعل ما بوسعك بما في يديك حيث أنت .
- 8 . أصل التغيير هو الوعي ، لا يمكننا تغيير ما لا نعرف ، غالباً نحن لا نعرف أن هناك أموراً خاطئة أو لا تعمل ، حينما نكون واعين أكثر عندها نبدأ عملية التغيير .
- 9 . تفكر في هذه الكلمات من ألبرت أينشتاين أحد أكبر وأذكى المغيّرين في القرن العشرين : كل التغييرات طويلة المدى وذات المعنى تبدأ من خيالك وأحلامك ثم تأخذ طريقها إلى أرض الواقع ، الخيال أكثر أهمية من المعرفة .
- 10 . حتى تتغير الأمور ، أنت يجب أن تتغير ، نحن لا نستطيع تغيير الآخرين ، ولكننا بالتأكيد نستطيع تغيير أنفسنا ، ومع هذا فلو غيرنا أنفسنا فكل شيء سيتغير ﴿ إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم ﴾

أربع مقومات لشخصية عظيمة

نصادف أحياناً في حياتنا أناس يملكون علينا عواطفنا ، يتمتعون بشخصيات جذابة تؤثر فيمن يخالطون ، وكل منا يتمنى أن يمتلك مثل هذه الشخصيات ، وبالطبع هناك مقومات أساسية لتلك الشخصيات .. وسنركز الحديث عنها في هذا المقال بشكل صريح وبدون أي تحفظات :

أولاً - المظهر :

لأن الشكل أول ما يجذب العين ، ويكون بمثابة تذكرة المرور إلى القلوب كان لا بد من أن نضعه في أول أولوياتنا .. وأن نوليهِ القدر

الكافي من الاهتمام ، وبطبيعة الحال أنا لا أعني هنا الخلقة فليس بمقدورنا تغييرها ، لكن أقصد الأناقة وحسن الهدام، والاهتمام بالنظافة الشخصية كالأظافر والعناية بالشكل، والحرص على وضع عطر هادئ وجميل، لأن أغلب العطور الفواحة تسبب الصداع وتثير عند البعض الحساسية وبالتالي تشعر من تجالسهم بالضيق، إضافة إلى أن العطور الفواحة -فضلاً عما ذكر -لا تصلح للمجالس والأماكن المغلقة . وعلينا أن ندرك أنه ليس شرطاً أن يرتدي أحدنا أعلى الملابس وبيتاع أئمن العطور ليحقق هذه الغاية ، لكن يتم ذلك من خلال الاهتمام بالتناسق بين ألوانها حتى وإن اتسمت بالبساطة .

حاول أن تبدو مبتسماً هاشأً باشأً ، فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب ، ولا تتعارض أبداً مع الوقار ، على العكس تماماً من الضحك .

ثانياً -آداب المجالسة :

عندما تجلس مع أحد حاول بقدر الإمكان أن توليه كل اهتمامك ولا تتشاغل بالنظر إلى الأرض ، ولا تحرص على الالتصاق به، فقد يكون معك ما ينفره منك، وقلل من الحركة والالتفات فهي دليل الحمق ، وانتبه لكل حركاتك لأنك قد تغفل وتقوم ببعض العادات السيئة ، وحاول أن تجعل كل تفكيرك في حديث من يقابلك فقد يسألك عن نقطة ولا تستطيع الإجابة عليها فيأخذ ذلك على أن حديثه مملاً ولا يروق لك .

عند الزيارة حاول بقدر الإمكان أن تكون خفيفاً ، وألا تطيل البقاء خاصة إن كنت أنت الزائر الوحيد أو الغريب في مجتمع عائلي أو متجانس ، وعليك أن تختار الأوقات المناسبة للزيارة ، وأن تكون قدر الإمكان بدعوة ، وحتى ولو رأيت استحسانه لمجالستك لا تكثر من زيارته إلا إن دعاك حتى لا تبدو شخصاً مزعجاً مملاً يندم على أنه تعرف إليك ، كما يجب عليك ألا تجلس إلا في المكان الذي يختاره لك

حاول عدم استخدام هاتفك المحمول بإجراء اتصالاتك أثناء اجتماعكما ، وألا تستخدمه إلا لضرورة أو للرد على اتصال بهدوء وصوت منخفض وأن يكون الرد بشكل مقتضب، ولا تمد يدك لتستخدم هاتفه إلا لضرورة وبعد استئذان.

لا تقاطعه لتستأذن بالانصراف أثناء تحدّثه معك ، وإذا استأذنت لا تتحدّث بأي شيء سوى الإطراء لجميل ضيافته لك ، وعليك ألا تتحدّث أمامه عن أحد بما يكره ، ولا تظهر أخطائه أو هفواته أمام أحد فهذا سيعطي انطباعاً عنك بأنك غير جدير بأن يدعوك أحد لمنزله

* إن حدث ودعاك للطعام حاول بقدر الإمكان الاعتذار ، وإن أحضر لا تكثر من الأكل حتى وإن كنت جائعاً ، ولا تأكل بسرعة ، ولا تتحدّث وبفمك طعام ، وإن قدم لك القهوة أو الشاي احرص ألا تشرب إلا بعد أن يشرب هو من كوبه فقد يكون فيه ما تكره فيقع في حرج شديد .

* حاول بقدر الإمكان عدم النظر لهيئة المجلس وأثاثه بحضوره ، وابتعد عن الفضول بقراءة ما حولك من صحف ومجلات وأوراق ، ولا تمد يدك لأي شيء مما تقع عليه عينيك فهذه صفات ذميمة .

* حاول أن تكون معتدلاً في جلوسك، فبعض أوضاع الجلوس تعبر عن سوء الأدب، ولا تمد رجلتك في حضرتك ، ولا تضع رجلاً على رجل .

* عند بداية الحضور لا تسابقه إلى الدخول ، وعند الانصراف لا تخرج قبله لتمنحه الفرصة في أن يصلح من شأن مكان مرورك .

* عود نفسك على السيطرة على تصرفاتك والابتعاد عن العادات السيئة كالعبث في الأسنان والأذنين والأظافر والأنف ، فهي أعمال منفرة تثير الازمئزاز والاستقذار، وحاول ألا تظهر الثناؤب وأن لم تستطع أبقِ فمك مغلقاً أو سده بيدك، فالتثاؤب صفة مذمومة شرعاً وعرفاً ، وفتح الفم فيها يعبر عن قلة الذوق والأدب .

ثالثاً - آداب الحديث :

حاول أن تكون منصتاً ومستمعاً أكثر من أن تكون متحدثاً ، وفكر جيداً في صفة كلامك قبل أن تنطق به ، وانتق مفرداتك بشكل جيد ، ولا تتحدث فيما لا تفقه به أو ما لا يتوفر لديك معلومات كافية عنه ، ولا ترفع صوتك ، ولكن تحدث بشكل هادئ وطبيعي ، ولا تقاطع محدثك بحديثك حتى وإن كان لديك توضيحاً أو اعتراضاً ما لم يتوجه لك باستيضاح أو سؤال ، ولا تكثر من الاعتراضات حتى وإن كنت على حق، وإن كنت لا بد فاعلاً فحاول أن يكون ذلك بطريقة لطيفة ولبقة، وحاول أن يكون الحديث في نفس المجال الذي حدثك به، ولا تبادر في فتح مجال جديد للحديث حتى تعرف توجهات من تجالس ، فقد تتحدث بما لا يناسبه أو يمسه، وإن كان لا بد من أن تبدأ أنت الحديث حاول انتقاء الموضوع الشيق ، ولا تحرص على التحدث فيما لا يصدق حتى وإن كان ذلك حقيقياً وحدث بالفعل ، ولا تحرص على الإسهاب بحديثك، وأعط من يجالسك الفرصة في أن يشاركك ، وابتعد عن الغيبة والنميمة وكثرة الانتقادات .

* إن كان لقاءك هو الأول فلا تتحدث كثيراً عن نفسك حتى لا تبدو في نظره نرجسياً، ولا تتكلف ما ليس فيك ، وعليك أن تتحدث بكلمات مفهومة ، وأن تركز أفكارك حتى تبدو أكثر ثقة بنفسك ، وألا تكثر من الحديث عن عملك وحياتك الخاصة فتبدو ثرثاراً ليست لديك أي خصوصية، وابتعد عن مجالات الحديث العامة المشتركة.

* وحتى وإن كانت لقاءاتك معه كثيرة هناك أموراً خاصة لا يليق بك الحديث عنها في حياتك الخاصة ، ولا تسأل أيضاً في أموره الخاصة ، وإن حاول هو الحديث عنها حاول أنت أن تبتعد في حديثك عن الخوض فيها حتى وإن كانت هناك مناسبة للمشاركة.

رابعاً - حقوق الصحبة :

* نصل الآن إلى المرحلة الثانية من حسن التعامل بعد أن تخطينا مرحلة التعارف ، لنعرف حقوق وحدود الآخرين ولا نتعدى عليها ، فمن السهل علينا أن نكسب حب الناس ولكن المحافظة على هذا الرصيد هو الصعب .

* إن من أهم حقوق رفاقك عليك المحافظة على ما يدور بينك وبينهم ، وأن تحفظ لهم الود والاحترام ، وأن تبتعد عن المزاح الثقيل والكلام الجارح ، والأدب والتهديب مطلوبان مع جميع الناس حتى الأقارب منك مهما بلغت درجة العلاقة والقرب ، فمن يزرع الحب لا

يجني إلا الحب ، ولتعلم أن الناس كالمراة لا يعكسون إلا ما يقع أمامهم .

* حاول أن تبعد عن الأنانية وحب الذات ، فهي تجعلك منبوذاً يتجنبك الآخرون ، وحتى وإن ابتليت بها حاول أن تتخلص منها بالتدرج ، والأمر قد يبدو صعباً لكنه ليس مستحيلاً ، ودرب نفسك على ضبط أعصابك والابتعاد عن الغضب ، فالحلم مصدر سعادة لك لأنه يقربك من الناس في الدنيا ومن الله في الآخرة .

* لا تكن لواماً ، ولا متبرماً كثيراً الحجج ، ولا مستكبراً ولا بخيلاً ، وإن أخطأت فبادر بالاعتذار ، وتعامل مع الآخرين بصراحة ووضوح متلمساً للطف واللين فيها ومبتعداً عن الوقاحة وقلة الذوق ، وعليك بالحياء والتواضع فإنهما من سمات الأنبياء ، وحاول أن تبعد عن نقل الأخبار السيئة حتى لا يربط الناس بينك وبينها ، وتذكر أنه ليس كل ما يعلم يقال .

* حاول أن تبدو متعاوناً مع الناس عندما يطلب منك المساعدة ، ولا تحرج أحداً في قضاء حاجاتك ، واحرص على استغلال المناسبات السعيدة في التهنتة ، ولا تنس المواساة في الأحداث المؤلمة ، ففي هاتين الحالتين ترسخ الأفعال والمواقف في الأذهان .

* اختر الأوقات المناسبة دائماً لطلب حاجتك ، وإن حدث وإن صادف لك حاجة عند أحد وكان الوقت غير مناسباً فغض النظر عن طلبها فإن تفقدها خير لك من أن تفقد معها علاقتك بأحد .

* إذا كنت واقفاً أو جالساً مع مجموعة وأردت الانصراف فاستأذن ولا تنصرف فجأة حتى وإن لم يكونوا يتحدثون معك ، وإذا توقفت عند بائع الصحف وشدك عنوان في أحدها فلا تلتقطها لتقرأ ، بل خذها وأدفع ثمنها ثم أقرأها بعيداً ، وإذا جلست إلى جوار أحد يقرأ كتاباً أو مجلة أو صحيفة فلا تسترق النظر إليها لتقرأ فهذا السلوكيات غير مقبولة في كل المجتمعات .

* إذا هاتفك أحد معارفك فلا تطيل الحديث معه وأسأله عما إذا كان مشغولاً ، وإذا هاتفك أوجز في كلامك ولا تتحدث معه في أمور يطول شرحها فقد يكون مشغولاً ويحجل أن يعتذر منك وحاول أن تجعل أمر إنهاء المحادثة في يده دائماً .

أيها الكرام ..إني لأعلم يقيناً أنكم تحملون القدر الكبير من الصفات الجميلة لكن ليس بمقدور أحدنا أن يكتفي من الفضل ، وأعلم أيضاً أن أغلب ما أتيت على ذكره سابقاً هو من الصعوبة بمكان ، لكن لا توجد سعادة بلا تعب ، ولا يوجد نجاح بلا جهد، فجني حب الناس محفوف بالمصاعب ، ولنضع في اعتبارنا أنه ليس شرطاً أن نطبق جميع الصفات الجليلة ، لكن لنأخذ منها ما نستطيع، وكلما رغبتنا في الاستزادة وزيادة الرصيد ضاعفنا العمل ، ولنجعل التطبيق على مراحل ، إن محبة الناس لكم نعمة وسعادتكم بها لا تضاهيها سعادة .

إعداد :خالد المسيهيج

معاملة الابناء

لقد أمر الإسلام الوالدين بتربية الأبناء وحثهم على ذلك و حملهم مسؤولية تربيتهم .يقول الحق جل و علا " يا أيها الذين آمنوا قوا أنفسكم وأهليكم ناراً وقودها الناس و الحجارة عليها ملائكة غلاظ شداد لا يعصون الله ما أمرهم و يفعلون ما يؤمرون " يقول الرسول -صلى الله عليه و سلم -في الحديث الذي يرويه ابن عمر رضي الله عنهما ﴿كلكم راع و كلكم مسئول عن رعيته الإمام راع و مسئول عن رعيته ، و الرجل في أهله راع و مسئول عن رعيته ، و المرأة في بيت زوجها راعية و مسئولة عن رعيته ، و

الخدام راع و مسئول عن رعيته ، و كلكم راع و مسئول عن رعيته ﴿

والرسول -صلى الله عليه وسلم -وضع لنا قاعدة أساسية مفادها ، أن الابن يشب على دين والديه ، و هما المؤثران القويان عليه .
أخرج البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم ﴿ ما من مولود يولد إلا و يولد على الفطرة
فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه ﴿
يقول أبو العلاء :

و ينشأ ناشئ الفتيان منا ***على ما كان عوده أبوه و ما دان الفتى بحجى و لكن ***يعوده التدين أقربوه

1 . أدخل السرور و الفرح إلى نفس الطفل:

السرور و الفرح يلعبان دور في نفس الطفل شيئاً عجبياً ، و يؤثر في نفسه تأثيراً قوياً ، فالأطفال و هم براعم البراءة و الصفاء يحبون الفرح . بل هم أداة الفرح للكبار و يحبون أن يشاهدوا الابتسامة على وجوه الكبار . و بالتالي فان تحريك هذا الوتر المؤثر في نفس الطفل سيورث الانطلاق و الحيوية في نفسه ، كما أنه يجعله على أهبة الاستعداد لتلقي أي أمر أو ملاحظة أو إرشاد .
إن إدخال السرور و الارتياح إلى نفس الطفل يجعله يبرز موهبته على أكمل وجه ، و ها هو بين يدينا موقف من مواقف الرسول ﷺ يجسد لنا كيف أن الارتياح النفسي عن طريق إلى إبراز الموهبة و اكتشافها .

فبعد فتح مكة أمر الرسول -صلى الله عليه وسلم -بلالاً أن يصعد فوق الكعبة و يؤذن ، فأذن بلال أول أذان ، و في أثناء ذلك أخذ بعض مشركي قريش يستهزئون و يقلدون صوت بلال غليظاً ، و كان من جملتهم (أبو محذورة الجمحي و سلمة بن معير) و كان أحسنهم صوتاً ، فلما رفع صوته الأذان مستهزئاً ، سمعه رسول الله -صلى الله عليه وسلم -فأمر به فمثل بين يديه ،

و هو يظن أنه مقتول ، فمسح على ناصيته -مقدمة رأسه - و صدره بيده الشريفة ، قال أبو محذورة : فامتألت قلبي إيماناً و يقيناً فعلمت أنه رسول الله -صلى الله عليه وسلم -فألقى عليه الرسول -صلى الله عليه وسلم -الأذان و علمه إياه ، و أمره أن يؤذن لأهل مكة و كان عمره 16عاماً .

فلاحظ مما سبق أن الرسول -صلى الله عليه وسلم -لنا نسح على صدر أبي محذورة و على مقدمة رأسه ، جعله يشعر بالإيمان ، و من ثم السكينة و الطمأنينة و الارتياح النفسي حتى أصبح أبو محذورة مؤذناً لأهل مكة ، و هكذا فانه من خلال تحقيق الارتياح النفسي للطفل و حبه و التعاطف معه و الإنصات إليه يمكن أن نكتشف مواهبه .

إذا ما هي الأساليب التي كان الرسول -صلى الله عليه وسلم -يتبعها لإدخال السرور و الفرح إلى نفوس الأطفال؟؟

- كان عليه الصلاة و السلام يدخل السرور و الفرح إلى نفوس الأطفال و يتبع في ذلك أساليب شتى ، منها :
- *الاستقبال الجيد لهم .
 - *تقبيلهم و ممازحتهم .
 - *مسح رؤوسهم .
 - *حملهم و وضعهم في حجره الشريف .
 - *تقديم الأطعمة الطيبة لهم .
 - *الأكل معهم .

كيف تشجع الأطفال ؟

استخدمه معه طريقة ((ما منعك أن تقولها))

إن التشجيع الحسي أو المعنوي خير ، و عنصر ضروري من عناصر التربية لا غنى عنها ، و لكن بدون إفراط فهو يجب أن يكون في حدود معينة إذا تجاوزها فانه يتحول إلى عنصر مفسد ، و هو له دور كبير في نفس الطفل ، و في تقدم حركته الإيجابية البناءة ، و

في كشف طاقاته الحيوية ، و أنواع هواياته ، كما أنه يزيد في استمرارية العمل و دفعه قدمًا نحو الأمام بمردود جيد . و ما الحديث الذي تقدم في صف النبي -صلى الله عليه و سلم -للأطفال و تشجيعهم على السباق و أنه ((من سبق إلى فله كذا و كذا)) إلا دليل على ذلك

و لنا قدوة في عمر و تشجيعه لابنه حيث أنه رضي الله عنه عندما خرج من مجلس رسول الله -صلى الله عليه و سلم -بصحبة ابنه عبد الله و الذي قال لأبيه عندما خرجا : فلما خرجت مع أبي ، قلت : يا أبتاه وقع في نفسي النخلة . قال : ما منعك من قولها؟ لو كنت قلتها كان أحب لي من كذا و كذا ، قال : ما منعتني إلا أنني لم أرك و لا أبا بكر تكلمتما فكرهت) رواه البخاري قال ابن حجر معلقًا على الحديث : كأنه أشار بإيراده إلى أن تقديم الكبير حيث يقع التساوي ، أما لو كان عند الصغير ما ليس عند الكبير ، فلا يمنع من الكلام بحضرة الكبير ، لأن عمر تأسف ، حيث لم يتكلم ولده ، مع أنه اعتذر له بكونه بحضوره و حضور أبي بكر ، و مع ذلك تأسف على كونه لم يتكلم .

و علق ابن القيم على الحديث في كتابه الطب النبوي بقوله : و فيه فرح الرجل بإصابة ولده و توفيقه للصواب و فيه أنه لا يكره للولد أن يجيب بما يعرف بحضوره أبيه ، و إن لم يعرف الأب و ليس في ذلك إساءة أدب عليه . و هذا مثال آخر لاهتمام عمر و تشجيعه للأطفال أن يتكلموا في مجلس الكبار ، و تقديم آرائهم و أفكارهم : روى ابن المبارك في الزهد و ابن جرير و ابن أبي حاتم و الحاكم في المستدرک عن عمر رضي الله عنه قال : فيم ترون أنزلت هذه الآية "أيود أحدكم أن تكون له جنة من نخيل و أعناب " فقالوا : الله أعلم ، فغضب عمر فقال : قولوا نعلم أو لا نعلم ، فقال ابن عباس : في نفسي شيء يا أمير المؤمنين ، فقال عمر : قل يا بني و لا تحقر نفسك ، فقال ابن عباس : ضرب مثلاً لعمل ، فقال عمر : أي عمل؟ فقال : العمل ، فقال عمر : لرجل غني يعمل بالحسنات ثم بعث الله إليه بشيطان فعمل بالمعاصي حتى أغرق أعماله كلها . فليكن شعارنا عزيزي المربي : قل يا بني و لا تحقر نفسك ، ما منعك أن تقولها ... و ذلك حتى نستطيع تشجيع الطفل و من ثم دفعه نحو الأمام بمردود جيد و كشف طاقاته الحيوية و أنواعه موهبته .

و من التشجيع الحسن تشجيع الأطفال على الأمور الحسنة و من بينها شراء الكتب النافعة ليصبح للطفل مكتبة علمية تنمو مع نموه : فهذا ابن عابدين العالم الكبير -يحدث ابنه عن نشأته فيقول : و كان السبب في جمعه لهذه الكتب العديدة النظير : والده ، فانه كان يشتري له كل كتاب أراد ، و يقول له : اشتر ما بدا لك من الكتب و أنا أدفع لك الثمن ، فانك أحبيت ما أمته أنا من سيرة سلفي . فجزاك الله خيرًا يا ولدي و أعطاه كتب أسلافه الموحدة عنده من أثرهم الموقوفة على ذراريتهم .

استخدم معه طريقة (أما انه نعم الغلام)

إن مدح الأطفال له أثر فعال في نفس الطفل ، فهو يحرك مشاعره و أحاسيسه ، و يجعله يسارع و هو مرتاح بكل جدية إلى تصحيح سلوكه ، و أعماله ، وهذا ما أكده لنا رسول الله -صلى الله عليه و سلم -إذ نبه على ضرورة مدح الطفل إذا أردنا منه الاستجابة و التطبيق .

أخرج البخاري عن ابن عمر رضي الله عنهما قال : كان الرجل في حياة النبي -صلى الله عليه و سلم -إذا أرى رؤيا قصها على رسول الله -صلى الله عليه و سلم -فتمنيت أن أرى رؤيا فأقصها على رسول الله -صلى الله عليه و سلم -و كنت غلامًا شابًا و كنت أنام في المسجد على عهد الرسول -صلى الله عليه و سلم -فرأيت في النوم كأن ملكين أخذوا بي فذهبا بي إلى النار ، فإذا هي مطوية كطي البئر و إذا كان لها قرنان ، و إذا فيها أناس قد عرفتهم فجعلت أقول : أعوذ بالله من النار ظن قال : فلقينا ملك آخر ، فقال لي : كم ترع . فقصصتها على حفصة ، فقصصتها على رسول الله -صلى الله عليه و سلم -فقال : نعم الرجل عبد الله لو كان يصلي من الليل

فكان بعد لا ينام من الليل إلا قليلاً))

هكذا نرى أثر مدح رسول الله -صلى الله عليه وسلم ﴿نعم الرجل عبدالله﴾ فنبهه إلى أمر مغفل عنه ، و بأسلوب رائع محبب إلى النفس ((لو كان يصلي من الليل)) و هكذا المدح و الثناء في مكانه المناسب و زمنه المناسب ، و باعتدال من غير مراء و لا تجحيل يؤتي ثماره في كل حين .

و مما قلّه النبي -صلى الله عليه وسلم -يوم الخندق للناشئ الذي تعلم اللغة العربية و السريانية لخدمة الرسول -صلى الله عليه وسلم ﴿أما انه نعم الغلام﴾ أي أنه -صلى الله عليه وسلم -يشني على الناشئ و يمدحه

رغبته في الخير و أرويه عن الهر ..

يعتبر الترغيب و الترهيب من الأساليب الطبيعية التي لا غنى للمربي عنها .فالتلميذ و الطالب في حاجة إلى معرفة نتائج أنماطهم السلوكية ، الطيب منها و الخبيث .

و من هنا نجد القرآن الكريم يشير إلى أن ، السلوك الطيب نتائجه طيبة ، و يربط ذلك بالجنة و نعيمها . و في المقابل يشير إلى السلوك السيئ و يؤكد أن نتائجه سيئة . و يربط ذلك بأهوال الجحيم و العذاب المقيم للكفار الطغاة و المفسدين ، ذلك أن الإنسان محاسب على كل عمل يقوم به و الجزاء مطابق للعمل ، فلا ظلم و لا عدوان ، لقوله تعالى " :من عمل صالحًا فلنفسه ومن أساء فعليها و ما ربك بظلام للعبيد (1)" و قوله تعالى في مجال الترهيب " :و من يعمل سوءًا يجز به و لا يجد له من دون الله وليًا و لا نصيرًا (2)"

و حتى لا يقنط الناس من رحمة ربهم ، رغبتهم في العمل الصالح عن طريق قبول التوبة النصوح بقوله تعالى ﴿و إذا جاءك الذين يؤمنون بآياتنا فقل سلام عليكم كتب ربكم على نفسه الرحمة انه من عمل منكم سوءًا بجهالة ثم تاب من بعده و أصلح فانه غفور رحيم﴾ .

و بالتالي لا يجوز للمربي أن يتكئ على خط الخوف حتى يربح الطفل بغير موجب ، بكثرة الحديث عن غضب الله و عذابه و النار ة بشاعتها .إنما ينبغي -كما هو مقرر في المنهج الرباني في كتاب الله وسنة رسوله -المزاوجة الدائمة بين الرضا و الغضب ، و النعيم و العذاب ..و ينبغي كذلك أن نبدأ بالترغيب لا الترهيب ، حتى يتعلق قلب الطفل بالله بخيط الرجاء أولاً ، فهو أحوج في صغره إلى الحب ..و لا بأس أن يصل الترهيب إلى نفس الطفل من طريق غير مباشر . كأن يقال له حين يقوم بعمل الخير :إن الله سيحبه من أجل هذا العمل ، ويدخله الجنة . و انه ليس كالأولاد الآخرين الذين يعملون السيئات ، و الذين سيعذبهم الله في النار ..فنكون قد ذكرنا له العذاب و لكن من طرف خفي ، يحدث في نفسه الرهبة المطلوبة و لكنها لا ترتبط بشخصه مباشرة فتزرعه في سنه الصغيرة دون موجب تربوي .

و هكذا في باقي الأعمال يجب أن نرغبه في الخير و نرهبه عن الأمور السيئة و الشريرة .فالترغيب و الترهيب من الأساليب النفسية الناجحة في إصلاح الطفل ، و هو أسلوب واضح ظاهر في التربية النبوية و قد استخدمه النبي -صلى الله عليه وسلم -مع الأطفال في كثير من الحالات و في مقدمتها بر الوالدين فرغب في برهما و أربها من عقوقهما ، و ما ذاك إلا ليستجيب الطفل و يتأثر فيصلح من نفسه و سلوكه .

هل أنت مشاكس؟

إعداد: سمير شيخالي

هناك أناس يمكن أن يكونوا على خير ما يرام لولا الإمتعاض الذي يرتسم على ملامحهم بصورة دائمة، ولولا أنهم لا يقضون أوقاتهم في تكديس الهموم لأنفسهم بأنفسهم. فهم يتصورون أن الجميع ضدهم، ويريدون بهم شراً، ولذلك كان من المعقول أن يريدوا بالجميع شراً... كما لو كانت الحياة خلافاً مستمراً!.. فهل أنت من هؤلاء، أيها القارئ؟

الأسئلة:

1. هل تعتقد أن حولك عدداً من الأصدقاء يفوق عدد الأعداء؟
2. هل يتفق لك أن (تعاقب) الذين تحبهم بالتكشير؟
3. هل تعتقد أن في الحياة خيراً؟
4. أتعرف كيف تكلم الذين تصادفهم كلاماً حلواً محبباً؟
5. أتعقد أن ليس هناك من يفهمك؟
6. أتجد بعض الرضى في ظهورك بمظهر التعاسة؟
7. هل تجد الجماهير، بصورة عامة، معادية لك؟
8. هل هناك دعاوى عليك من جيرانك؟
9. عندما تنزل بك بلية هل تفكر على الفور في أنها كان يمكن أن تكون كارثة؟
10. عندما يحدث بينك وبين امرئ تحبه سوء تفاهم، هل تسارع إلى تفادي النزاع بإيضاح صريح؟
11. هل تفضي بهمومك ومسراتك عن طيبة خاطر إلى أصدقائك؟
12. هل تعتقد أن الحق للقوة؟
13. هل تعتبر نفسك من فريق الضعفاء؟
14. هل تعتقد أنك على صواب وحق في كل مرة تناقش أحداً؟
15. أتمنح ثقتك بسهولة؟
16. هل تعتقد أنك لا تشغل منصباً يتفق وإمكاناتك الحقيقية؟

النتيجة:

الآن، احسب نقطة لكل جواب (نعم) عن أحد الأسئلة التالية: 2، 5، 6، 7، 8، 12، 13، 14، 16. واحسب نقطة، لكل جواب (لا) عن الأسئلة: 1، 3، 4، 9، 10، 11، 15. ثم اجمع النقاط:

. فإذا حصلت على أكر من 12 نقطة فإنك ممن يعتقدون أن الحياة تخبئ لك من الآلام أكثر مما تخبئه من سعادة. وينبغي لك أن تفقد المسرات البسيطة إذا أردت ألا تقضي أيامك تغيساً شقيماً.

. ومن 6 نقاط إلى 12 نقطة تكون علاقاتك بمعارفك طبيعية نوعاً ما. لا أوهاام لديك ولا مرارة غير مجدية.

. أما إذا حصلت على دون الخمس نقط فتكون متفائلاً. ولكن حذار من الوقوع في الهاوية الفاغرة فاهماً أمامك لأنك تسير وأنت تتطلع إلى النجوم.

انتهى

هل تريد أن تكون من أصحاب الوعي والبصيرة ؟

في الحديث :«بين الحقّ والباطل أربعة أصابع ، الباطل أن تقول سمعت والحقّ أن تقول رأيت» . فبعض الشبان والفتيات يصدقون كلّ ما يسمعون ، ويسلمون بكلّ ما يصل إلى أسماعهم ، ويثقون بكل قول دون تمحيص ولا فحص دقيق لا للقائل ولا للقول . القرآن الكريم ينهى عن التصديق الخالي من التثبت والتحقيق (يا أيّها الذين آمنوا إن جاءكم فتيونا فتيبوا أن تصيبوا قوماً بجهالة فتصبحوا على ما فعلتم نادمين) والتبين هو التدقيق والتوثيق قبل التسليم والتصديق . أصحاب البصائر والوعي الراجح لا يصدقون الأقوال على علائها ولا يأخذونها على عواهنها ، أو أخذ المسلمات والبهديات ، وإنّما يطرحون أسئلة تقودهم إلى معرفة الحقيقة :

- مَنْ هو القائل ؟ وماذا قال ؟ ولماذا قال ذلك ؟
- وأين قاله ؟ ومتى ؟ وماذا عن أقواله السابعة ؟
- ومَنْ كان شاهداً على ما قال ؟ وكيف قاله ؟ أي في أيّ سياق جاء ؟ .. إلخ .

ذلك لأنّ الإجابة عن هذه الأسئلة ترفد البصيرة بزخم من الوعي كبير . ولذا قيل : «مَنْ رأى ليس كمن سمع» لأنّ الرؤية العينية شهادة حضور وليست شهادة غيابية ، والسمع نقل والنقل ليس دقيقاً دائماً ، بل غالباً ما يتدخل الناقل في تجويره و تزويقه وزيادته أو الحذف منه ، ولو قارنت ما سمعت وما قال القائل لرأيت الفرق واضحاً . وفي ذلك يقول الشاعر :

سمع الناس من الناس وعضّوا الأعينا *** فاستمالوا وأنا من بينهم أذني عيناً وعيني أذنأ

ولأجل أن تكون البصيرة مستنيرة أكثر ، فإنّها أحياناً تأخذ القول مجرداً أو بمعزل عن قائله بناء على التوصية «أنظر إلى ما قيل لا إلى مَنْ قال» فقد يكون في القول حكمة ولكن قائلها لا يعمل بها ، فلتكن أنت المستفيد من حكمته ، ولذا جاء في الحديث : «الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها أخذها ولو من منافق» .

الوعي يتطلب أن أميّز المنافق والمنافقين لكنّه لا يمنعني من الإفادة من كلمات حق أو كلمة تأتي على السنة أهل النفاق .

معرفة المعيار : إذا غاب المعيار أو المقياس أو الميزان ، وإذا تعددت المقاييس وأصبحت خاضعة للأمزجة والأذواق والاجتهادات الشخصية ، غابت البصيرة أو تلاشت .

فالوعي لا يقوم إلا على معايير واضحة ودقيقة ، فحينما يلتبس الأمر على أحد المقاتلين في صفوف جيش الإمام علي (عليه السلام) في معركة (صفين) فلا يدري هل الحق إلى جانبهم أم إلى جانب عدوّهم ،

يقول له الإمام : «إنك لملبوسٌ عليك ، اعرف الحقّ تعرف أهله ، واعرف الباطل تعرف أهله» .

وقال لآخر : «إنما يُعرفُ الرجالُ بالحقّ ولا يُعرفُ بالرجال» . أي أنّ الحقّ هو المعيار وليس الأشخاص مهما انتصروا للحقّ أو انتصر

الحقّ بهم ، أللهمّ باستثناء الأنبياء والأوصياء (عليهم السلام) فهم أهل الحقّ الذي لا ريب فيه ، أي أنّ الحق لا يمكن فقط أن يكون صورة معلقة في الذهن إذ لا بدّ من تجسيد أو صورة حيّة للحق المتحرك الناطق ، وأولئك هم الأنبياء (عليهم السلام) .

اعرف المقياس أو المعيار الذي تقبس به الأمور .. ولتكن لديك مسطرة تقبس بها .. وإلاّ تشابكت عليك الأمور واختلطت ، إذ لا بدّ للوعي من معايير يعتمد عليها وإلاّ لما قيل عنه إنّه وعي .

انتهى

11 وسيلة للتأثير على القلوب

كاتب : إبراهيم الدويش

هذه سهام لصيد القلوب، أعني تلك الفضائل التي تستعطف بها القلوب، وتستتر بها العيوب وتستقال بها العثرات، وهي صفات

لها أثر سريع وفعال على القلوب، فإليك أيها المحب سهماً سريعة ما أن تطلقها حتى تملك بها القلوب فاحرص عليها، واجهد نفسك على حسن التسديد للوصول للهدف واستعن بالله .

1- الوسيلة الأولى: الابتسامه :

قالوا هي كالمح في الطعام، وهي أسرع سهم تملك به القلوب وهي مع ذلك عبادة وصدقة، (فتبسمك في وجه أخيك صدقة). كما في الترمذي، وقال عبد الله ابن الحارث : ما رأيت أحداً أكثر تبسماً من رسول الله صلى الله عليه وسلم .

2- الوسيلة الثانية: البدء بالسلام :

سهم يصيب سويداء القلب ليقع فريسة بين يديك لكن أحسن التسديد يبسط الوجه والبشاشة، وحرارة اللقاء وشد الكف على الكف، وهو أجر وغنيمة فخيرهم الذي يبدأ بالسلام، قال عمر الندي (خرجت مع ابن عمر فما لقي صغيراً ولا كبيراً إلا سلم عليه)، وقال الحسن البصري (المصافحة تزيد في المودة) (والنبي صلى الله عليه وسلم يقول) : لا تحقرن من المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طليق . (وفي الموطأ أنه صلى الله عليه وسلم قال) : تصافحوا يذهب الغل، وتهادوا تحابوا وتذهب الشحنةاء (قال ابن عبد البر هذا يتصل من وجوه حسان كلها .

3- الوسيلة الثالثة: الهدية :

ولها تأثير عجيب فهي تذهب بالسمع والبصر والقلب، وما يفعله الناس من تبادل الهدايا في المناسبات وغيرها أمر محمود بل ومنسوب إليه على أن لا يكلف نفسه إلا وسعها، قال إبراهيم الزهري خرجت لأبي جائزته فأمرني أن أكتب خاصته وأهل بيته ففعلت، فقال لي تذكر هل بقي أحد أغفلناه ؟ قلت لا قال بلى رجل لقيني فسلم علي سلاماً جميلاً صفته كذا وكذا، أكتب له عشرة دنانير . انظروا أثر فيه السلام الجميل فأراد أن يرد عليه بهدية ويكافئه على ذلك .

4- الوسيلة الرابعة: الصمت وقلة الكلام إلا فيما ينفع :

وإياك وارتفاع الصوت وكثرة الكلام في المجالس، وإياك وتسيد المجالس وعليك بطيب الكلام ورقة العبارة. فالكلمة الطيبة صدقة . كما في الصحيحين، ولها تأثير عجيب في كسب القلوب والتأثير عليها حتى مع الأعداء فضلاً عن إخوانك وبنينك، فهذه عائشة رضي الله عنها قالت لليهود .وعليكم السام واللعنة فقال لها رسول الله صلى الله عليه وسلم : مهلاً يا عائشة فإن الله يحب الرفق في الأمر كله متفق عليه، وعن أنس رضي الله عنه قال، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : عليك بحسن الخلق وطول الصمت فو الذي نفسي بيده ما تجمل الخلائق بمثلهما أخرج أبو يعلى والبخاري وغيرهما .

قد يخزنُ الورعُ النقي لسانه حذر الكلام وإنه لمفوه

5- الوسيلة الخامسة: حسن الاستماع وأدب الإنصات :

عدم مقاطعة المتحدث فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم لا يقطع الحديث حتى يكون المتكلم هو الذي يقطعه، ومن جاهد نفسه على هذا أحبه الناس وأعجبوا به بعكس الآخر كثير الثرثرة والمقاطعة، واسمع لهذا الخلق العجيب عن عطاء قال) : إن الرجل ليحدثني بالحديث فأنصت له كأني لم أسمعه وقد سمعته قبل أن يولد .

6 - الوسيلة السادسة: حسن السميت والمظهر :

وجمال الشكل واللباس وطيب الرائحة، فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول: إن الله جميل يحب الجمال كما في مسلم .وعمر ابن الخطاب يقول إنه ليعجبني الشاب الناسك نظيف الثوب طيب الريح وقال عبد الله ابن أحمد ابن حنبل إنني ما رأيت أحداً أنظف ثوبا ولا أشد تعهدا لنفسه وشاربه وشعر رأسه وشعر بدنه، ولا أنقى ثوبا وأشدّه بياضا من أحمد ابن حنبل .

7- الوسيلة السابعة: بذل المعروف وقضاء الحوائج :

سهم تملك به القلوب وله تأثير عجيب صوره الشاعر بقوله: أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم ... فطالما استعبد الإنسان إحسان بل تملك به محبة الله عز وجل كما قال صلى الله عليه وسلم: أحب الناس إلى الله أنفعهم للناس، والله عز وجل يقول وأحسنوا إن الله يحب المحسنين .

إذا أنت صاحبت الرجال فكن فتى مملوك لكل رفيق

وكن مثل طعم الماء عذبا وباردا على الكبد الحرى لكل صديق

عجبا لمن يشتري المماليك بماله كيف لا يشتري الأحرار بمعروفه، ومن انتشر إحسانه كثر أعوانه .

8- الوسيلة الثامن: بذل المال :

فإن لكل قلب مفتاح، والمال مفتاح لكثير من القلوب خاصة في مثل هذا الزمان، والرسول صلى الله عليه وسلم يقول: إنني لأعطي الرجل وغيره أحب إلى منه خشية أن يكبه الله في النار كما في البخاري . صفوان ابن أمية فر يوم فتح مكة خوفا من المسلمين بعد أن استفذ كل جهوده في الصد عن الإسلام والكيد والتآمر لقتل رسول الله صلى الله عليه وسلم، فيعطيه الرسول صلى الله عليه وسلم الأمان ويرجع إلى النبي صلى الله عليه وسلم ويطلب منه أن يمهل شهرين للدخول في الإسلام، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم بل لك تسير أربعة أشهر،

وخرج مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى حنين والطائف كافراً، وبعد حصار الطائف وبينما رسول الله صلى الله عليه وسلم ينظر في الغنائم يرى صفوان يطيل النظر إلى وادٍ قد امتلأ نعاماً وشاء ورعاء. فجعل عليه الصلاة والسلام يرمقه ثم قال له يعجبك هذا يا أبا وهب؟ قال نعم، قال له النبي صلى الله عليه وسلم هو لك وما فيه. فقال صفوان عندها: ما طابت نفس أحد بمثل هذا إلا نفس نبي، اشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا عبده ورسوله .

لقد استطاع الحبيب صلى الله عليه وسلم بهذه اللمسات وبهذا التعامل العجيب أن يصل لهذا القلب بعد أن عرف مفتاحه . فلماذا هذا الشح والبخل؟ ولماذا هذا الإمساك العجيب عند البعض من الناس؟ حتى كأنه يرى الفقر بين عينيه كلما هم بالوجود والكرم والإنفاق .

9- الوسيلة التاسعة: إحسان الظن بالآخرين والاعتذار لهم :

فما وجدت طريقا أيسر وأفضل للوصول إلى القلوب منه، فأحسن الظن بمن حولك وإياك وسوء الظن بهم وأن تجعل عينيك مرصداً لحركاتهم وسكناتهم، فتحلل بعقلك التصرفات ويذهب بك كل مذهب، واسمع لقول المتنبى :

إذا ساء فعل المرء ساءت ظنونه وصدق ما يعتاده من توهم

عود نفسك على الاعتذار لإخوانك جهدك فقد قال ابن المبارك: المؤمن يطلب معاذير إخوانه، والمنافق يطلب عثراتهم

10- الوسيلة العاشرة: أعلن المحبة والمودة للآخرين :

فإذا أحببت أحداً أو كانت له منزلة خاصة في نفسك فأخبره بذلك فإنه سهم يصيب القلب ويأسر النفس ولذلك قال صلى الله عليه وسلم: إذا أحب أحدكم صاحبه فليأته في منزله فليخبره أنه يحبه كما في صحيح الجامع،

وزاد في رواية مرسله فإنه أبقى في الألفة وأثبت في المودة ، لكن بشرط أن تكون المحبة لله، وليس لغرض من أغراض الدنيا كالمنصب والمال، والشهرة والوسامة والجمال، فكل أخوة لغير الله هباء، وهي يوم القيامة عداء الأخلاء يومئذ بعضهم لبعض عدو إلا المتقين.

والمرء مع من أحب كما قال صلى الله عليه وسلم -يعني يوم القيامة -، إذا فإعلان المحبة والمودة من أعظم الطرق للتأثير على القلوب . فإما مجتمع مليء بالحب والإخاء والائتلاف، أو مجتمع مليء بالفرقة والتناحر والاختلاف، لذلك حرص صلى الله عليه وسلم على تكوين مجتمع متحاب فأخى بين المهاجرين والأنصار.

حتى عرف أن فلانا صاحب فلان، وبلغ ذلك الحب أن يوضع المتأخرين في قبر واحد بعد استشهادهما في إحدى الغزوات، بل أكد صلى الله عليه وسلم على وسائل نشر هذه المحبة ومن ذلك قوله صلوات الله وسلامه عليه لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أولا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم كما في مسلم .

للأسف، فالمشاعر والعواطف والأحاسيس الناس منها على طرفي نقيض ، فهناك من يتعامل مع إخوانه بأسلوب جامد جاف مجرد من المشاعر والعواطف، وهناك من يتعامل معهم بأسلوب عاطفي حساس رقيق ربما وصل لدرجة العشق والإعجاب والتعلق بالأشخاص . والموازنة بين العقل والعاطفة يختلف بحسب الأحوال والأشخاص، وهو مطلب لا يستطيعه كل أحد لكنه فضل الله يؤتيه من يشاء .

11- الوسيلة الحادي عشر :المدارة :

فهل تحسن فن المدارة؟ وهل تعرف الفرق بين المدارة والمداهنة؟ روى البخاري في صحيحه من حديث عائشة رضي الله تعالى عنها أن رجلا استأذن على النبي صلى الله عليه وسلم، فلما رآه قال بنس أخو العشيبة، فلما جلس تطلق النبي صلى الله عليه وسلم في وجهه وانبسط إليه، فلما انطلق الرجل، قالت له عائشة يا رسول الله حين رأيت الرجل قلت كذا وكذا، ثم تطلقت في وجهه وانبسطت إليه،

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم، يا عائشة متى عهدتني فاحشاً؟ إن شر الناس عند الله منزلة يوم القيامة من تركه الناس لقاء فحشه قال ابن حجر في الفتح وهذا الحديث أصل في المدارة ونقل قول القرطبي والفرق بين المدارة والمداهنة أن المدارة بذل الدنيا لصالح الدنيا أو الدين أو هما معا، وهي مباحة وربما استحيت، والمداهنة ترك الدين لصالح الدنيا .

إذا فالمدارة لين الكلام والبشاشة للفساق وأهل الفحش والبذاءة، أولاً اتقاء لفحشهم، وثانيا لعل في مداراتهم كسباً لهدايتهم بشرط عدم المجاملة في الدين، وإنما في أمور الدنيا فقط، وإلا انتقلت من المدارة إلى المداهنة فهل تحسن فن المدارة بعد ذلك؟ كالنلطف والاعتذار والبشاشة والثناء على الرجل بما هو فيه لمصلحة شرعية.

وقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال : مداراة الناس صدقة أخرجها الطبراني وابن السني، وقال ابن بطال المدارة من أخلاق المؤمنين، وهي خفض الجناح للناس، وترك الإغلاظ لهم في القول، وذلك من أقوى أسباب الألفة .

كيف تشد انتباه المستمعين بمهارة؟

في المرة المقبلة عند تقديم عرض لموضوع أمام جمهور من المستمعين، اجعل هؤلاء المستمعين مشدودين أمامك، كما تفعل تماماً البرامج التلفزيونية. وأفضل طريقة لعمل ذلك هو تأسيس حالة نابضة بالحياة وتقديم إشكالية معينة أو اختلاف في رأي ما، ثم بعد ذلك ا طرح رسالتك حول كيفية معالجتها أو إيجاد الحلول لها.

قصة الفيلسوف وإليك نموذج من كلمة ألقاها جون إف ماكدونيل، المدير التنفيذي لشركة ماكدونيل دوجلاس خلال مؤتمر للمديرين التنفيذيين في أمستردام.

"اعتاد الفيلسوف العظيم إمانويل كانت الاحتفاظ بورقة وقلم على طاولته الجانبية. وكان في أحوال كثيرة يصحو في منتصف الليل كي يسطر فكرة أو خاطرة ثم يعود بعد ذلك لمواصلة نومه. وذات صباح استيقظ من نومه وهو مقنع أنه وجد الإجابة عن سؤال شغل تفكيره أشهر عديدة، لقد توصل وهو غارق في أحلامه إلى فكرة مبهرة بدت له وكأنها هي التي ستحل المأزق. وأمسك بالورقة الموجودة على طاولته الجانبية بتشوق مفعم بالرغبة -وهناك وجد الكلمات "فكر في عبارات مختلفة"، ومضي ماكدونيل بعد ذلك في مناقشة الخطة التي تتوصل إليها الشركات الأوروبية عندما ينتهون إلى أهمية عملية التغيير لمواجهة تحديات المنافسين الأذكياء والجدد.

لاحظ كيف يستطيع العقل إثارة صور بصرية لجعل الصورة العملية زاخرة بالحياة، وبالتالي تقليد تأثير المشهد الأسر لأحد البرامج التلفزيونية. وبافتتاح ماكدونيل كلمته بهذه الطريقة جعل المستمعين إليه مأخوذين بمشهد لحكاية غنية ولافتة للنظر قادت مباشرة إلى النقطة الأساسية.

مبادئ عملية لتشجيع العاملين

المبادئ بنقاطٍ يمكن وصفها بالسهولة الممتنعة، حيث أن تطبيقها يحتاج إلى إرادة قوية من القائد ومراقبة ذاتية عالية. ومن هذه المبادئ:

1. تفاعل بالخير تجده، وتوقع الحسن تحصل على الأحسن. 2. استعد بأفضل الإمكانيات وتأكد أن مَنْ معك سوف يُعني بها مثلك.
 3. كن غيوراً على مصالح كل فرد من أفراد الفريق. 4. تقبل أخطاء الأفراد سَيِّما وهم في طور التدريب والتعلم.
 5. ثَمِّن كل عملٍ ناجح وكافئ فوراً. 6. صحح الخطأ فوراً ولا تتردد في اتخاذ إجراءات رادعة.
 7. تلمس رغبات وحاجات الموظفين وخذ بأيديهم قدر الإمكان في سبيل تحقيق تطلعاتهم.
 8. استطلع آراء الموظفين حول العمل وما يريدونه لتطويره. 9. شجع التعاون بين أعضاء الجماعة، والعمل بروح الفريق.
 10. انشر جو التنافس الشريف البناء.
 11. شجع على إثارة النقاش حول العمل بين الموظفين وتبادل الآراء بطريقة منظمة بما يفيد العملية الإنتاجية.
 12. قم بحل المنازعات والمشاجرات بسرعة إن حدثت واتخذ إجراءات كفيلة بمنع حدوث ذلك.
- ورغم أن هذه المبادئ قد تبدو رائعة لكنك قد تجد نفسك تتعامل مع بعض الموظفين اللامبالين، فتجد أنك مضطراً لفصلهم، وقد يجد هذا القرار صدياً مريحاً في صدرك، لكنه يعد سلوكاً غير ناجح من الناحية الإدارية، لأنه يكشف عن عجزك في التعامل مع الموظفين.

كيف تكون مدربا ناجحا ؟

بعض النصائح أقدمها للمدربين وذلك من واقع قراءاتي لبعض الكتب ومن واقع خبرتي المتواضعة كممارس للتدريب والله أسأل أن تحقق الهدف المرجو منها

أولا :- قبل التدريب

- 1 حدد البرنامج التي ستدرسه لا أن يحدده لك الآخرون
- 2 الاستعداد الجيد للبرنامج والإطلاع على عناصره ومحتواه
- 3 لتخطيط للتدريب بشكل جيد والأهداف تكون واضحة
- 4 القراءة الجانبية للمواضيع الموجودة في البرنامج سواء من الكتب أو الانترنت
- 5 الإطلاع إن أمكن عل مكان التدريب بوقت كافي وتفقد تجهيزاته ومعداته
- 6 جهز أنشطة مصاحبه للبرنامج لتكسر الجمود سلفا
- 7 وفر نسخ كافيه من الحقايب التدريبية والمواد التي ستوزع على المشاركين
- 8 تأكد من شرائح العرض الشفائيات . أو العرض بالبوربوينت متسلسلة . واضحة
- 9 تعرف إلى من سيحضر للبرنامج

ثانيا :- أثناء التدريب

- 1 . حدد طريقة التعارف قبل التدريب فالبرنامج الذي يكون من يوم واحد يختلف طريقة التعارف فيه عن برنامج من خمسة أيام (نماذج التعارف كثيرة
- 2 . إبداء بالوقت المحدد للبرنامج حتى لو كان وصول المشاركين على فترات متقطعة فإذا كان العدد قليلا فلا يمنع أن تبدأ احتراماً للحاضرين ولكن بإمكانك أن تبدأ بأشياء ليست على قدر كبير من الأهمية حتى يصل الجميع)ولاتتجاهل المتأخرين
3. توقف في الوقت المحدد للاستراحة وحدد الوقت بدقة للعودة في الجزء الثاني
4. حدد وقت النهاية
- 5 حدد أهدافك وأعلنها
- 6 . لاتربط الوقت بالأنشطة بل أعمل بلا ضغوط حتى لو لم تنهي جميع الأنشطة وحاول أن يكون هناك توازن بين الوقت والأنشطة
- 7 . ركز على خبرات المشاركين أكثر من تركيزك على خبراتك
- 8 . تجنب المداخلات المباشرة من طرفك
- 9 . اربط مباشرة بين محتوى الأنشطة التدريبية والأهداف المختلفة
- 10 . لا تفرض العناصر التي تعرضها بل اعرضها على المشاركين حتى يتقبلوها بمعنى (لا تخبرهم بل أعطهم
- 11 . لخص الأفكار الرئيسة
- 12 . المحتوى والعناصر تكون موثقة وجديرة بالاهتمام

13. إشراك المتدربين في تطوير وتصحيح المحتوى
14. ذكر ان المشاركين في ذهنهم الفائدة من البرنامج وتحقيق الأهداف الموضوعه للبرنامج فلا تخرج كثيرا عن اصل البرنامج أو تطيل المناقشة في أمور اخرى
15. حاول أن تلغى المناقشة الجانبية واجعلها جماعية
16. تعامل مع ملاحظات وأراء المشاركين بجدية ولا تهمل ما يقولون
17. نوع طرائق وأساليب التدريب حتى لا يمل المتدربين
18. استخدام أجهزة العرض الحديثة إذا أمكن ذلك
19. « لا تغضب » لا تغضب مهما حصل .
20. ابتسم باستمرار . حفز المشاركين باستمرار
21. رتب الأنشطة للجلسة الثانية في وقت الاستراحة
22. إذا بدأت بنقطة أو موضوع معين فلا تخرج منه بدون أن تنهيه
23. حاول أن ينتهي البرنامج بنهاية الوقت المحدد حتى لا يكون هناك وقت طويل بين الانتهاء من الأنشطة ونهاية الوقت المحدد للبرنامج

❶ = بعد التدريب

1. اطلع على نتائج تقييم البرنامج للاستفادة من آراء المشاركين
 2. عدل المحتوى التدريبي من خلال ملاحظات واقتراحات المتدربين إذا كانت مقنعه
 3. حاول ان يكون تدريبك للمرة القادمة أفضل
- بقلم: أ. خالد بن عبد الله السليمان مساعد مدير الإدارة

ست قواعد أساسية تساعدك في التغلب على المرض النفسي

- . تجنبى الشكوى الدائمة وعليك أن تتذكري أن كل انسان يتعرض للمشاكل اليومية.
- . تجنبى الإشفاق على النفس وحاولي ألا تشغلي نفسك بتصرفات الغير وتجنبى التفكير وكوني مرحة.
- . تجنبى البحث عن الدوافع التي في المعاني التي تكون مختفية وراء ما يقوله أو يفعله الآخرون.
- . تجنبى التطلع إلى مستويات الكمال المبالغ فيها لأن مستويات النجاح إذا كانت أكبر بكثير من مقدرتنا يتسبب عنها بالتأكيد الصراع والكبت.
- . تجنبى تحليل نفسك وأفكارك باستمرار.
- . تجنبى الغذاء غير المناسب وأحصلي على قسط كاف من النوم.

بأربع خطوات يمكنك تغيير الحالة النفسية ...

1- الإقرار والإعتراف بأننا نعاني من حالة نفسية .

إن الحالة النفسية المتردية لا توضح عن نفسها حين لا نعبأ بها . فليس لديها الكفاءة لتعلن عن نفسها وتقول : لقد تسربت إليك فاحرص على خطواتك وعندما تكون في حالة سيئة حاول أن تعترف بذلك وأن لا تتجاهل حزنك أو ألمك ..أتعرف لماذا؟؟؟؟ لأنه سيتراكم وسيكبت وسيأتي يوم وسيخرج بصورة تؤلمك جداً ..

2- أنت المسؤول عن كل ما تشعر به وتحس.

إن مشاعر الضيق والألم التي نشعر بها ونعزوها إلى أسباب خارجية وخارج نطاق الذات تخف عندما نتحمل نحن المسؤولية كاملة ونكون راغبين فعلاً في الوقوف على أسباب سعادتنا إن في فقداننا لهذه الأسباب ثم العثور عليها ثانية حين نحمل أنفسنا مسؤولية ما يعترينا من ضيق وآلام ونكتشف ثانية أننا نحن سبب الداء وأن عندنا وفي ذواتنا الدواء مع هذا كله ما يدل على أننا نمسك زمام أمورنا بأيدينا ولدينا الإنضباط الذاتي في تصريف أمورنا وهذا هو سر قوتنا ..

همسة .. كل منا هو الوحيد على هذه الأرض الذي يمكن أن يدخل السرور إلى قلبه وهو الشخص الوحيد الذي يجعل التعاسة لنفسه ..

3- حلل ما أنت فيه ثم قم بتجميع الأفكار .

إذا بررت مشاعرك السلبية تكون بذلك قد ألزمت نفسك بالتعاسة وفيما يلي بعض الآراء التي نتخذها مبررات لسلوكنا :

-ما أفكر به الآن هو الحقيقة الوحيدة .

-لي الحق أن أشعر بتريدي حالتي النفسية ..

-حالتي خطيرة.

-لدي الكثير من المشاكل ولا أحد يفهمني.

-أنتم لا تشعرون بي .

-انتظر حتى الصباح لأكون سعيداً.

وطن نفسك أخي على مواجهة التحديات التي توجهك ولا تحاصر نفسك بالأوهام التي تدمرنا ..تريث برهة من الزمن حلل المشكلة التي تجابهها وانظر بعين العقل حتى تتضح لك الأمور ولا تصدق ما توحية إليك نفسك من مبادئ خاطئة .

4- لا تضع وقتك في لوم الآخرين وأنهم سبب ما أنت فيه واطرح عن تفكيرك كل ما يسيئ إلى نفسك ودياك وفكر بإيجابية

ليس من المفروض والواجب كي أشعر بتحسن أن أشكو حالي وحال الدنيا إلى صديق ..

أخي الكريم..

امسح قدميك وسر في طريقك على بركة الله ..انظر خارج النافذة سرح نظرك منها بعيداً ..تنفس بعمق واتجة إلى الله بالدعاء واتخذ

قراراً بتغيير حالتك دائماً للأفضل ولا تيأس من رحمة الله ..

كيف تتخطى ظروفًا غير ملائمة؟

- التي تمرّون بها تنقل عليكم، وترغبون في تغيير أحوالكم وأنفسكم نحو الأحسن، فخذوا النقاط التالية بنظر الاعتبار:
1. فكروا جيداً قبل كل شيء ما الذي تريدون إحلاله محل العادة القديمة والظروف السابقة، أو بعبارة أخرى في أي مجال تنشُدون التغيير؟
 2. ينبغي أن تكونوا أصحاب إرادة وعزم لإيجاد التغيير اللازم. فما لم تكونوا مصممين على التغيير لن يحصل أبداً (إنّ الله لا يغيّر ما بقوم حتى يغيّروا ما بأنفسهم).
 3. يمكنكم استخدام النماذج والخطط المعروفة من أجل إيجاد التغييرات اللازمة. وربما ساعدتكم في هذا السياق قراءة سير الشخصيات الناجحة.
 4. ابتعدوا عن التوحد، وكونوا مع الناس وبين ظهرائهم، واستعينوا بهم على التغيير المتوخى.
 5. توثقوا هل إنكم ستحرزون الرضا إذا ما تم هذا التغيير؟
 6. سيطروا على قواكم، وبدل أن تنفذوا الأعمال بحسب العادة والمألوف، حاولوا إنجازها بوعي وضمن الاتجاهات التي ترغبون فيها.
 7. أحياناً، ربما كان التعب هو الذي يدفعكم إلى التفكير بالتغييرات، في هذا الحال عليكم فقط أن تناموا لفترة قصيرة. فهذا تستعيدون نشاطكم وحيويتكم.
 8. لا تتوقعوا أن تتغيروا بسرعة، فالتغييرات التدريجية المستمرة خير من التغييرات الفجائية وأعمق تأثيراً في الحياة.
 9. بدل أن تشعروا بالحزن والبؤس بعد كل عمل خاطئ أو حماقة، اعلموا أن من حقكم الخطأ، وليس ثمة إلا أن تستفيدوا من هذا الخطأ لمزيد من الوعي في المستقبل وعدم الوقوع فيه ثانية.
 10. متّوا صلاتكم بالله عن طريق الكلام والمناجاة وتأدية الواجبات والمستحبات ومصارحته بمشكلاتكم وطلب المعونة فيه، وخاطبوه دائماً «يا مقلب القلوب والأبصار، يا مدبر الليل والنهار، يا محول الحول والأحوال، حول حالنا إلى أحسن الحال.»

نماذج البشر وكيفية التعامل معهم ..

محمد أبو ريا

-الإنسان الخشن خصائصه-

- قاسي في تعامله حتى أنه يقسو على نفسه أحياناً
- يكثر من مقاطعة الآخرين بطريقة تظهر تصلبه برأيه
- مغرور في نفسه لدرجة أن الآخرين لا يقبلوه
- يرى نفسه أنه بخير و لكن الآخرين ليسوا بخير
- ... * لا يحاول تفهم مشاعر الآخرين لأنه لا يتق بهم
- ... * يحاول أن يترك لدى الآخرين إنطباعاً بأهميته
- ... * لديه القدرة على المناقشة مع التصميم على وجهة نظره

- كيفية التعامل معه ؟** -أعمل على ضبط أعصابك و المحافظة على هدوئك - حاول أن تصغي إليه جيداً
- تأكد من أنك على استعداد تام للتعامل معه - لا تحاول إثارة بل جادله بالتي هي أحسن
- حاول أن تستخدم معلوماته و أفكاره - كن حازماً عند تقديم وجهة نظرك
- أفهمه إن الإنسان المحترم على قدر إحترامه للآخرين - ردد على مسامعه الآيات و الأحاديث المناسبة
- استعمل معه أسلوب : نعم.....و لكن

الودود ذو الشخصية البسيطة خصائصه

- هاديء و بشوش و تتميز أعصابه بالاسترخاء - يثق بالناس و يثق أيضاً بنفسه
- يرغب في سماع الإطراء من الآخرين - طيب القلب و يرحب بزواره و مقبول من الآخرين
- غير منظم و لا يحافظ على المواعيد و ليس للزمن قيمة - حسن المعاملة و المعشر و كثير المرح
- لديه الشعور بالأمان - يتحاشى الحديث حول العمل - يرى نفسه بخير و الآخرين بخير أيضاً

كيفية التعامل معه ؟ - قابله باحترام و حافظ على الإصغاء الجيد

- المحافظة على مناقشة الموضوع المطروح و عدم الخروج عنه - حاول العمل على توجيه الحديث إلى الهدف المنشود
- تصرف بجدية عند الحاجة - حاول المحافظة على المواعيد ، و أفهمه مدى أهمية الوقت

الشخص المتردد خصائصه

- يفتقر إلى الثقة بنفسه - تظهر عليه علامات الخجل و القلق - تنصف مواقفه غالباً بالتردد
- يجد صعوبة في إتخاذ القرار - يضيع وسط البدائل العديدة - يميل للإعتماد على اللوائح و الأنظمة
- كثير الوعود و لا يهتم بالوقت - يطلب المزيد من المعلومات و التأكيدات - يرى نفسه أنه ليس بخير و الآخرين بخير

كيفية التعامل معه ؟ - محاولة زرع الثقة في نفسه

- التخفيف من درجة القلق و الخجل بأسلوب الوالدية الراحية - ساعده على إتخاذ القرارات و أظهر له مساويء التأخير في ذلك
- أعمل على توفير نظام معلومات جيد لتزويده - أعطه مزيداً من التأكيدات
- أفهمه أن التردد يضر بصاحبه و بعلاقته مع الآخرين - أفهمه أن الإنسان يحترم بشباته و قدرته على إتخاذ القرار

الشخص الذي تنتصف ردود الفعل لديه بالبطء خصائصه

- يتميز بالبرود و يصعب التفاهم معه - يتميز بدرجة عالية من الإصغاء و يتفهم المعلومات
- لا يرغب في الإعتراض على الأفكار المعروضة - يتهرب من الإجابة على الأسئلة الموجهة إليه
- لا يميل للآخرين فهو غير عاطفي

كيفية التعامل معه ؟

- وجه إليه الأسئلة المفتوحة التي تحتاج إلى إجابات مطولة - عالجه بأسلوبه من خلال إصغائك الجيد
- لتكن بطيئاً في التعامل معه و لا تتسرع في خطواتك - استخدم معه الصمت لتجبره على الإجابة
- اظهر له الإحترام و الود

انتهى

خطة لتكثيف الأداء خلال ثلاثة أسابيع

*الأسبوع الأول:

- اكتب اهدافك والمجالات التي ترغب في تحسين أدائك فيها ، أو أخذ خطوات واسعة في اتجاه تحقيقها ، وحددها بوضوح ودقة .
- اختر أول ثلاثة أهداف ، وتخيل ما قد يحدث إذا حققتها بالفعل ، ولا تخيل ما يجب أن تفعله كي تصل إليها ، بل حاول أن تستشعر نتائجها عند اكتمالها ، وحاول القيام بذلك أثناء فترة التوقف عن العمل ، وعليك أن تمنح نفسك التوقف عن العمل .وعليك أن تمنح نفسك فرصة 20دقيقة للقيام بتدريب ذهني على الأهداف .
- تطبيق ذلك على كل هدف أكثر من مرة ، وكلما سمحت لك الظروف بذلك .
- استرجع أي فكرة مفاجئة كانت قد طرأت لك ، أو عدد من التجارب المتابعة التي مررت بها واكتبها على ورقة ، وانتبه إلى الظروف والملايسات التي أحاطت بها ، جرب إمكانية خلق تلك الظروف مرة اخرى .
- حاول أن تبدأ في علاج الضغط العصبي ، وكن متفائلا .
- طبق تمرين الاسترخاء الممتد ، إذا سبق لك أداء هذا التمرين ، أو وجدته سهلا ، فيكفي القيام بجلسة واحدة ، أما إذا لم يكن الأمر كذلك ، فكرر التمرين ثلاث أو أربع مرات في الأسبوع ، وستحتاج إلى 20دقيقة متصلة أو أكثر في كل جلسة ، ويستحسن أن تقوم بذلك أول آخر المساء ما لم يغلبك النعاس .أما إذا استسلمت للنوم ، فيمكنك أن تقوم بذلك أول شيء في الصباح ، ركز على ذاتك المتميزة كي تتمتع بالراحة الذهنية والجسدية .
- بداية من اليوم الأول ، احرص على ملاحظة الأشياء ، وقم ببعض التغييرات في نمط حياتك .ابدأ بمستوى متواضع ، ثم ضعف العملية ، لكن قم ببعض التغييرات اليومية على مدى الأسابيع الثلاثة ، لاحظ الأشياء من حولك في أي مكان وأي زمان ، ولن يستغرق ذلك وقتا طويلا ، ففي البداية يتعين عليك أن تكون منبها للأمر ، وتداول على تذكير نفسك به حتى تصبح عادة مألوفا .
- من البداية ، توقع أن تراودك بعض الأفكار المفاجئة عن اهدافك ، أو مشاكلك أو أي شيء ، لكن لا تقلق إذا لم يسفر ذلك عن نتيجة ملموسة ، فأيا كان الذي تفعله ، لا تحاول أن تضغط على نفسك وضع ثقتك في قدرة عقلك الباطن .
- طبق عملية تغيير الحالة كي تشعر بطاقتك الابداعية ، أو بالسكينة والثقة ، أو بأي حالة مزاجية أخرى يتطلبها أداؤك أو تحقيق أهدافك ، حدد بعض الأسس التي يمكنك من خلالها أن تسترجع الحالة المزاجية بسرعة حين تحتاجها .

الأسبوع الثاني :

- حاول خلال هذا الأسبوع أن تطبق أسلوب الاسترخاء السريع في العمل ، أو في أي وقت تشعر فيه بالحاجة إلى الهدوء والسيطرة على مقاليد الأمور ، أي بعبارة أخرى ، حين تشعر بالغضب أو الضيق أو التوتر أو الاحباط أو الكدر أو الحيرة أو الخوف ، وحاول بين الحين والآخر أن تقتنص بعض الوقت عن العمل لكي تسترخي من عناء العمل .
- ابدأ في إعادة صياغة المواقف خاصة تلك التي تمر فيها بالحالات المزاجية السابقة والتي تصبح فيها في أمس الحاجة للاسترخاء .
- حاول أن تستكشف ما قد يعنيه أي تصرف أو تعليق أو حدث حين تزيل عنه معناه الظاهري ، وحرص على أن ترى الأمور من منظور عام ، ومنظور تفصيلي وتوقع أفضل الاحتمالات واسوأها وكن موضوعيا وذاتيا ، وجزئيء المشكلة تصاعديا او تنازليا أيا كانت الطريقة أو الأسلوب ، وحرص على ان تبني وجهات نظر جديدة .

- اترك لنفسك كل يوم مساحة زمنية تكفي للاسترخاء والابتعاد عن العمل .
- حاول أن تقوم بتغيير نمط حياتك بما يتوافق مع إعطاء نفسك الفرصة للتفكير العشوائي المبتكر .ولا تشعر بتنايب الضمير إذا أمضيت بعض الوقت في أحلام اليقظة .
- مرة اخرى تدرب على تحقيق أهدافك نظريا ، كون صورة محددة عما تود تحقيقه ، وضع نفسك في وسط الصورة وشاهد الأمور من خلال رؤيتك لها .
- حدد ثلاثة معتقدات سلبية وطبق عليها عملية تغيير المعتقدات .
- حاول أن تغير من حالتك المزاجية في العمل أو في أي مكان آخر واستفد من الأسس التي وضعتها لنفسك .

الأسبوع الثالث .

- احرص على القيام بالملاحظة مع إعادة الصياغة ، والاسترخاء أكثر من مرة خلال اليوم الواحد .
- جرب تطبيق أحد أساليب إعادة الصياغة التي تناولناها في الفصل الثامن كل يوم من أيام الأسبوع الثالث ، ويمكنك تطبيق أكثر من أسلوب على مشكلة واحدة ، تدرب على عدم شغل ذهنك بالتفكير حين تشعر بالارهاق والعجز عن التوصل إلى حل المشكلة محل البحث .
- جرب أسلوب ديزني مع أحد المشاكل الصعبة التي تواجهها وترغب أن يكون علاجها مبتكرا .
- توقع أن تفاجئك بعض الخواطر والأفكار المتتابعة ، حاول أن تدونها أولا بأول .
- احرص على تغيير نمطك الروتيني الذي تتبعه في كل شيء وقم بتغيير نمط واحد في كل مرة .
- قبل نهاية الأسبوع الثالث التزم أمام نفسك بتغيير هواياتك واهتماماتك وخذ خطوة جريئة واتصل بشخص تعرفه كي تخبره بهذه الخطوة والتزم أمامه ، وغدا كلفك الامر إنفاق بعض النقود فلا تتردد .
- تعهد امام نفسك بان تلتزم باداء كل نشاط من النشاطات السابقة إلى أن تدرب قدرتك اللا شعورية على العمل بكفاءة وإبداع .

الأسبوع الرابع :

- يوميا : أعد الصياغة ، ولا حظ توقف قليلا عن العمل وغير نمطك الروتيني .
- أسبوعيا : راجع أهدافك ، وتدرب عليها . طبق أحد أساليب إعادة الصياغة على أحد المشاكل ، ولاحظ أي خواطر فجائية تطرأ لذهنك وأسلوب تعاملك معها .

العمل الجماعي يحتاج إلى مهارة في التعبير

حتى يصبح العمل الجماعي ناجحاً، فإن كافة المشاركين في الفريق يجب أن يكونوا ماهرين في التعبير عن وجهات نظرهم بشكل واضح، وبالتحلي بالاحترام عند الاستجابة لأفكار الآخرين وآرائهم.

نفترض مثلاً أن شخصياً انتهى لتوه من توضيح الأسباب التي دعت له للاعتقاد بأن مسألة ما في غاية الأهمية. لكن شخصاً آخر يسير بسرعة بأنه لا يعتقد بأن الموضوع مهم بهذه الدرجة. ويشعوره أنه هوجم، يقوم الشخص الأول بانتقاد الثاني. وبهذه الطريقة يمكن أن ينجراف الاجتماع سريعاً إلى مشاكسات وخلافات جانبية. لمنع حدوث المشادات الكلامية وجرح المشاعر، ولجعل الاجتماع يمضي سلساً، من المحبذ أن تقوم بشيئين: تأجيل الأحكام عندما يتكلم الآخرون والاستجابة لأفكار الشخص بشكل إيجابي وليس بطريقة تنم عن تهديد. وتقول ميري طاهر، رئيسة مجلس "إنتراكشن أسوسيتيز"، "افترضوا دائماً الأفضل وتذكروا بأنكم جميعاً مسؤولون عن نجاح الكل" وتقتح أن يتذكر الناس شيئين:

- عرض أفكارهم بالإضافة إلى عرض الأسباب. ويجب عليهم تأسيس قضية مقنعة وقوية شاملة البيانات وطرح الحلول.
- اطلب مداخلات من الآخرين، ويجب أن يوضح المداخلون بأنهم على استعداد لسماع ردود فعل الآخرين.
- اختبر دوافع هذه المداخلات، هل تحاول حل المشكلة أم تثبت أن شخصاً آخر على خطأ.

فن التعامل ..مفتاح قلوب الناس !

التعامل مع الناس فن من أهم الفنون نظراً لاختلاف طباعهم ..فليس من السهل أبداً أن نحوز على احترام وتقدير الآخرين ..وفي المقابل من السهل جداً أن نخسر كل ذلك ..وكما يقال الهدم دائماً أسهل من البناء ..فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك ، ويسعد من تخالط ويشعرهم بمتعة التعامل معك . ومن خلال قراءاتي وهذه السنوات القليلة التي أمضيتها من عمري استطعت الخروج ببعض القواعد التي تؤدي إلى كسب حب الناس ويسرني أن أوجزها في النقاط التالية : كما ترغب أن تكون متحدثاً جيداً ..فعليك بالمقابل أن تجيد فن الإصغاء لمن يحدثك ..فمقاطعتك له تضعيف أفكاره وتفقد السيطرة على حديثه ..وبالتالي تجعله يفقد احترامه لك ..لأن إصغائك له يحسسه بأهميته عندك . * حاول أن تنتقي كلماتك ..فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها ..كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث ..وأن تتعد عما ينفر الناس من المواضيع ..فحديثك دليل شخصيتك .

* حاول أن تبدو مبتسماً هاشاً باشاً دائماً ..فهذا يجعلك مقبولاً لدى الناس حتى ممن لم يعرفوك جيداً ..فالاتسامة تعرف طريقها إلى القلب .

* حاول أن تركز على الأشياء الجميلة فيمن تتعامل معه ..وتبرزها فلكل منا عيوب ومزايا ..وإن أردت التحدث عن عيوب شخص فلا تجابهه بها ولكن حاول أن تعرضها له بطريقة لبقة وغير مباشرة كأن تتحدث عنها في إنسان آخر من خيالك ..وسيقبسها هو على نفسه وسيجنبها معك .

- حاول أن تكون متعاوناً مع الآخرين في حدود مقدرتك ..ولكن عندما يطلب منك ذلك حتى تباعد عن الفضول، وعليك أن تباعد عن إعطاء الأوامر للآخرين فهو سلوك منفر .
- حاول أن تقلل من المزاح ..فهو ليس مقبولاً عند كل الناس ..وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب ..وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك .
- حاول أن تكون واضحاً في تعاملك ..وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه ..فهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتكتشف أقتعتك ..وتصبح حينئذ كمن يبني بيتاً يعلم أنه سيهدم .ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات ..ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان ..وفكر بما تقوله قبل أن تنطق به .
- لا تحاول الادعاء بما ليس لديك ..فقد توضع في موقف لا تحسد عليه ..ولا تخجل من وضعك حتى لو لم يكن بمستوى وضع غيرك فهذا ليس عيباً ..ولكن العيب عندما تلبس ثوباً ليس ثوبك ولا يناسبك .
- اختر الأوقات المناسبة للزيارة ..ولا تكررها ..وحاول أن تكون بدعوة ..وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفاً ..فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لك بها، ووجودك يمنعه من إنجازها .فيجعلك تبدو في نظره ثقيلاً .
- لا تكن لحوحاً في طلب حاجتك ..لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاؤها ..وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما .كما يجب عليك أن تحرص على تواصلك مع من قضاوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة .
- حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها ..فاحترامك لها معهم ..سيكون من احترامك لهم ..وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته .ابتعد عن الشرثرة ..فهو سلوك بغيض ينفر الناس منك ويحط من قدرك لديهم .
- ابتعد أيضاً عن الغيبة فهو سيجعل من تغتاب أمامه يأخذ انطباعاً سيئاً عنك وأنت من هواة هذا المسلك المشين حتى وإن بدا مستحسنناً لحديثك ..وابتعد عن النميمة .عليك بأجمل الأخلاق (التواضع) فمهما بلغت منزلتك ، فإنه يرفع من قدرك ويجعلك تبدو أكثر ثقة بنفسك ..وبالتالي سيجعل الناس يحرصون على ملازمتك وحبك .
- وأخيراً أوصي بقراءة كتاب "كيف تكسب الأصدقاء ..وتؤثر في الناس" للمبدع دايل كارينجي فهو من أفضل ما قرأت .. خاصة وأنه يتحدث عن قواعد مماثلة وبأسلوب قصصي محبب .

إعداد: خالد المسيهيج

اكتشف قواك الخفية

تؤكد هندسة النجاح والهندسة النفسية ان لدى الانسان قوى خفية تكاد تكون لا حدود لها بمقدورها تحقيق ما يريده الانسان وما يطمح اليه. وقد جاءت معرفة هذه القوى الخفية عن طريق الدراسة المعمقة للنفس الانسانية والحياة والكون خلال الثلاثين سنة الماضية حيث اصّل وقعد واسب علماء النجاح وعلماء الهندسة النفسية برامج عملية تدفع الانسان للنجاح بعد ان يتحمل كافة مسؤولية العمل بطرق علمية منهجية يستطيعها أي انسان يعيش على هذا الكوكب.

ويذكر الاستاذ رجاء العتيبي "دبلوم في التربية وسكرتير مجلة المعرفة" عشر صور تتضح من خلالها تلك القوى الخفية وهي:

*الدوافع: الانسان الذي لا يملك اي دافع لا يستمتع بحياته ويفقد الرغبة بالعمل والانجاز وتدهور حياته.

لذا يحتاج الانسان إلى دوافع داخلية للإنجاز لأنها تمثل الطاقة الدافعة للحركة والاستمتاع بالحياة.

*الطاقة: يحتاج الإنسان إلى الصحة الجسمانية حتى يعمل ويحقق أهدافه فالانسان المريض لا يستطيع عمل أي شيء وتراه في حالة من الكآبة.. وتأتي الطاقة عن طريق التغذية السليمة وممارسة الرياضة والاقلاع عن كل ما يضر بالجسم.

*المعرفة: وتعطي الانسان القوة والثقة وتفتح للإنسان آفاقاً أوسع للعمل والنجاح والإنجاز. انها الطريق إلى الإبداع والحضارة.

*التصور: "التخيل": يبدأ الانجاز بخيال واسع.. وبدون الخيال لا يكون العمل.. الصعود للقمر كان خيلاً في البداية وتحقق فيما بعد. الإنسان الذي لا يملك خيلاً لا يستطيع تحقيق الآمال العظيمة.

*الفاعل: يقول جوتة: "المعرفة وحدها لا تكفي، لابد ان يصاحبها التطبيق. والاستعداد وحده لا يكفي فلا بد من العمل."

*التوقع: يؤكد الباحثون في مجال علم النفس ان كل ما نتوقه في حياتك يحدث لك. فالتوقعات السلبية ينتج عنها حظ سيئ قال

الرسول صلى الله عليه وسلم: "تفاءلوا بالخير تجدوه."

*الالتزام: يحتاج الإنسان إلى الالتزام الذي يجعله يتواصل مع طموحاته باستمرار فلا يشبهه عن إنجازه أي عقبة مهما كانت.

*المرونة: لا تعني المرونة الاستسلام للعقبات وانما تعني ابتكار طرق جديدة للوصول للهدف عندما يصطدم الإنسان بعقبة أو يجد طريقاً مسدوداً.

*الصبر: يفشل كثير من الناس وينفذ صبره وهو لم يدرك كم هو قريب من النجاح.. يترك الانسان منجزه لشعوره بأنه يحتاج إلى مجهود

كبير.. قد يأخذه عن ملذاته.. الصبر يعني العمل حتى تحقيق الهدف مهما كان الوقت والجهد ما دام ان ثمة قناعة به ومصصلحة مهمة تنفع صاحبها.

*الانضباط: حتى تدير أهدافك ببراعة تحتاج إلى ضبط الذات وقيادتها بحكمة، لأن انعدام الانضباط تعني تفلت النفس، واذا تفلتت

النفس شعر الانسان بالملل والكسل والخمول بصورة تحد من نشاطه ودوافعه.

ويؤكد الأستاذ العتيبي ان الدراسات تنفي المفاهيم الخاطئة التي تقف في طريق المنجز البشري مثل: الاعتقاد بغلبة الواقع والظروف وقوته

وجبروته.. وتبين ان ذلك وهم آخر يضاف إلى وهم الحظ. ولنفهم هذه الصورة بشكل أوضح نحتاج ان نفهم أولاً ما هو الواقع: الواقع

عبارة عن مجموعة من الإرادات بمقابل إرادة الفرد يحدث بينهما صراع وغالباً ما يستسلم الفرد لها ناثراً حوله كل المبررات التي يحافظ

بها على ماء وجهه بعد هزيمته. فنحن الآن امام مجموعة من الإرادات تقف في وجهنا وأمام مجموعة من المبررات نرد بها اعتبارنا.

إذا عرفنا ان الواقع على هذه الشاكلة والانسان بيده عشر قوى خفية فإنه من الخطأ ان نعطل إرادتنا ونستسلم للواقع ونضعف أمامه

كما هو حالنا دائماً. الصواب ان نتصارع مع الواقع حتى نتصر عليه ونلغي هيمنته علينا.

ثلاثون وصية .. للنجاح في الحياة

الدكتور حسان شمسي باشا

كلنا يريد النجاح في الحياة ، ولكن البعض منا يخفق في الوصول إليه لأنه يظن أن النجاح كلمة مستحيلة صعبة المراد . والحقيقة أننا ربما نكون قد أهملنا أسباب النجاح ، وأخلدنا إلى الأرض ، فزادتنا هوانا على هوان .

والنجاح هو طموحك من الحسن إلى الأحسن ، فالكمال لله تعالى وحده ، وإذا سمعت أحدا يقول لك " : وصلت إلى غايتي في الحياة " فاعلم أنه قد بدأ بالانحدار . وعلى الإنسان السعي نحو النجاح ، والله تعالى لا يضيع أجر العاملين . يقول بديع الزمان الهمذاني :

وعلي أن أسعى وليسعلي إدراك النجاح

وإليك هذه الوصايا لمن أراد أن يقطف ثمار النجاح من بستان الحياة .. وما هي إلا دعوة للوصول إلى الفلاح في الدارين، إذ ما قيمة نجاح الدنيا ، إن كان في الآخرة خسران مبين !!

1. عليك بتقوى الله تعالى فهي خير زاد .. وأفضل وصية .. فالله تعالى يقول " : وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا * وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ " (الطلاق . 2-1 ويقول تعالى أيضا " : وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مِنْ أَمْرِهِ يُسْرًا " (4)الطلاق

2. املأ قلبك بمحبة الله ورسوله صلى الله عليه وسلم ، ثم محبة أبويك ومن حولك .. فالحب يجدد الشباب ، ويطيل العمر ، ويورث الطمأنينة .. والكراهية تملأ القلوب تعاسة وشقاء .. اجعل في بيتك ما يكفيك من حب أهلك وعائلتك .. فالحب يضمم الجراح ، ويبعث في القلب حرارة الإلفة والمودة .

3. اجعل حبك لنفسك يتضاءل أمام حبك لغيرك .. فالله تعالى يقول : **وَيُؤْتِرُونَ عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ** " الحشر 9 . والسعداء يوزعون الخير على الناس ، فتضاعف سعادتهم .. والأشقياء يحتكرون الخير لأنفسهم ، فيخسرون في صدورهم . اجعل قلبك مليئا بالحب والتسامح والحنان .. فالأشقياء هم الذين امتلأت قلوبهم حقدا وكراهية ونقمة .

4. لا تذرف الدموع على ما مضى ، فالذين يذرفون الدموع على حظهم العاثر لا تضحك لهم الدنيا ، والذي يضحكون على متاعب غيرهم ، لا ترحمهم الأيام . لا تبك على اللبن المسكوب .. بل ابذل جهدا إضافيا حتى تعوض اللبن الذي ضاع منك . وتذكر قول رسول الله صلى الله عليه وسلم " : وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كان كذا وكذا ولكن قل قدر الله وما شاء فعل فإن لو تفتح عمل الشيطان " رواه مسلم

5. اجعل نفسك أكثر تفاؤلا .. فالمتفائل يتطلع في الليل إلى السماء ، ويرى حنان القمر ، والمتشائم ينظر إلى السماء ولا يرى إلا قسوة الظلام . كن أكثر تفاؤلا مما أنت عليه ، فالمتفائل يجذب إليه محبة الآخرين .. والمتشائم يطردها عن نفسه .. يقول الحليمي : كان النبي صلى الله عليه وسلم يعجبه الفأل ، لأن التشاؤم سوء ظن بالله تعالى ، والتفاؤل حسن ظن به ، والمؤمن مأمور بحسن الظن بالله تعالى على كل حال " . فعن معاوية بن الحكم -رضي الله عنه - قال : قلت يا رسول الله ، منا رجال يتطيرون . فقال : ذلك شيء يجدونه في صدورهم ، فلا يصدّونهم . " رواه مسلم . وقال النووي : معناه أن الطيرة شيء تجدونه في نفوسكم ولا عتب عليكم في ذلك ، ولكن لا تمتنعوا بسببه من التصرف في أموركم .

6. كن أكثر إنصافا للناس مما أنت عليه .. فالظلم يقصر العمر ، ويذهب النوم من العيون .. ونحن نفقد الذين نحبهم لأننا نظلم ونغالط في حسابهم .. نركز حسابنا على أخطائهم .. وننسى فضائلهم .. نطالبهم بأن يكونوا خالين من كل عيب .. ونبرر أخطاءنا بحجة أننا بشر غير معصومين . يقول الإمام محمد بن سيرين " : ظلمك لأخيك أن تذكر منه أسوأ ما رأيت وتكتم خيره " ، ويقول ابن القيم " : كيف ينصف الخلق من لم ينصف الخالق . "

7. إذا رماك الناس بالطوب ، فاجمع هذا الطوب لتسهم في تعمير بيت .. وإذا رموك بالزهور فوزعها على الذين علموك .. الذين أخذوا بيدك وأنت تكافح عند سفح الجبل

8. كن واثقا بالله تعالى أولا ثم بنفسك .. وتعرف على عيوبك .. وتيقن أنك لو تخلصت من عيوبك لكنت أكثر قربا من أحلامك . تذكر أخطائك لتتخلص من عيوبك . وانس أخطاء إخوانك وأصدقائك كي تحافظ عليهم .. واعلم أن من سعادة المرء اشتغاله بعيوب نفسه عن عيوب غيره ..

9. إذا نجحت في أمر .. فلا تدع الغرور يتسلل إلى قلبك .. فالرسول عليه الصلاة والسلام يقول " : وإن الله أوحى إلي أن تواضعوا حتى لا يفخر أحد على أحد ولا يبغي أحد على أحد " رواه مسلم . ويقول تعالى " : فَلَا تُزَكُّوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ اتَّقَى " (32) النجم . وإذا وقعت على الأرض فلا تدع الجهل يوهمك أن الناس قد حفروا لك الحفرة .. حاول الوقوف من جديد وافتح عينيك وعقلك كي لا تقع في حفر الأيام ونكبات الليالي . إذا وقعت فتعلم كي تقف لا كيف تجزع .. وإذا وقفت فتذكر الواقعين على الأرض .. لتتحنى لهم وتساعدهم على الوقوف .

10. إذا انتصرت على خصومك فلا تشمت بهم .. وإذا أصيبوا بمصيبة فشاركهم ولو بالدعاء . فالله تعالى يقول " : وَلَمَنْ صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ عَزْمِ الْأُمُورِ (43) الشورى . ولقد كان من دعاء النبي صلى الله عليه وسلم قوله " : اللهم لا تشمت بي عدوا حاسدا " وقال عليه الصلاة والسلام " : لا تظهر الشماتة لأخيك فيرحمه الله وبيتليك . " رواه الترمذي .

11. لا تجمع بين القناعة والخمول .. ولا بين العزة والغرور .. ولا بين التواضع والمذلة قال رسول الله صلى الله عليه وسلم " : من تواضع لله رفعه الله حتى يجعله في أعلى عليين رواه ابن ماجه

11. اختر لنفسك من الصالحين صديقا واحرص عليه .. فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول " : الرجل على دين خليله ، فلينظر أحدكم من يخالل " رواه الترمذي . لا تعاتبه في كل صغيرة وكبيرة . غض الطرف عن زلاته ، فإن الكمال لله تعالى وحده .. ضع نصب عينيك لإخلاصه لله ، وسلوكه المستقيم .. حافظ عليه ، فإنك إن ضيعته فقد لا تجد من يشاركك هموم الحياة ويدلك على الخير . وقيل : عليك بصحبة من إذا صحبتته زانك ، وإن غبت عنه صانك ، وإن احتجت إليه عانك ، وإن رأى منك خلة سدها أو حسنة عدها وأصلحها . "

12. لا تخاصم الآخرين ، فالخصام يمزق حبل الصداقة ، ويخلق سدودا وهمية بين الأرواح . اجعل نفسك في كل عام أوسع صدرا من عامك الذي مضى ، فالسعداء لا تضيق صدورهم .. وهم يتسامحون مع غيرهم ويحتملون عيوبهم .. وانس إساءة الناس وتذكر جميلهم

13. تسامح مع الذين أخطأوا في حقك ، والتمس لهم الأعذار .. تسامح وأسرف في

تسامحك .. فالتسامح يطيل العمر ، ويعيد إليك الثقة بالناس واحترام الآخرين لك .. اغسل تجاعيد الكراهية من قلبك وذاكرتك .. وتعلم أن تعاقب من أسأوا إليك بالنسيان لا بضربهم بالسكاكين : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم " : أيعجز أحدكم أن يكون كأبي ضمضم ، كان إذا خرج من بيته قال : إني تصدقت بعرضي على الناس " رواه أبو داود . قال الإمام النووي : أي لا أطلب مظلمتي ممن ظلمني لا في الدنيا ولا في الآخرة ، وهذا ينفذ في إسقاط مظلمة كانت موجودة قبل الإبراء ، فأما ما يحدث بعده فلا بد من إبراء جديد بعدها . "

14. أعط الآخريين من قلبك وعقلك ومالك ووقتك .. ولا تقدم لهم فواتير الحساب .. وإذا ساعدت غيرك فلا تطلب من الناس أن يساعدوك .. وليكن عملك خالصا لوجه الله تعالى . وإذا أنت أسديت جميلا إلى إنسان فحذار أن تذكره ، وإن أسدى إنسان إليك جميلا فحذار أن تنساه . قال تعالى " : يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُبْطِلُوا صَدَقَاتِكُمْ بِالْمَنِّ وَالْأَذَى " البقرة . 264
- وتذكر قول الشاعر : أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم فطالما استعبد الإنسان إحسان
15. اعتبر كل فشل يصادفك إحدى تجارب الحياة التي تسبق كل نجاح وانتصار .. فالليل مهما طال فلا بد من بزوغ الفجر . قال أحدهم : النجاح سلاله لا تستطيع أن ترتقيها ويداك في جيبيك !!
16. احمد الله تعالى على طبق الفول .. ولا تلعن الأيام لأنها لم تقدم لك طبق الكافيار في كل يوم . كن قنوعا .. وإياك والحسد ، فالله تعالى قد اختص أناسا بنعمة أسداها إليهم .. فلا تتمنى زوال النعمة عن الآخريين .. بل اسأل الله تعالى من فضله .. فقد قال المصطفى صلى الله عليه وسلم " : يا أبا هريرة كن ورعا تكن أعبد الناس ، وكن قنوعا تكن أشكر الناس ، وأحب للناس ما تحب لنفسك تكن مؤمنا ، وأحسن جوارا من جاورك تكن مسلما ، وأقل الضحك فإن كثر الضحك تميت القلب " رواه ابن ماجه .
17. لا تنس في كل يوم أن تطلب من الله العفو والعافية . ففي الحديث الذي رواه الترمذي ، يقول النبي صلى الله عليه وسلم " : اسألوا الله العفو والعافية فإن أحدا لم يعط بعد اليقين خيرا من العافية " رواه الترمذي
18. اسأل الله تعالى علما نافعا ورزقا واسعا . فالعلم هو الخزانة التي لا يتسلل إليها اللصوص .. وألف دينار في يد الجاهل تصيح حفنة من التراب ، وحفنة من التراب في يد متعلم تتحول إلى ألف دينار .. قال علي بن أبي طالب -كرم الله وجهه- لرجل من أصحابه : يا عميل ، العلم خير من المال ، العلم يحرسك وأنت تحرس المال ، والعلم حاكم والمال محكوم عليه ، والمال تنقصه النفقة ، والعلم يزكو بالإنفاق . " والعلم يحطم الغرور .. والغرور هو قشرة الموز التي تترحل عليها ، وأنت تتسلق حبل النجاح .. يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم " : سلوا الله علما نافعا ، وتعودوا بالله من علم لا ينفع . " رواه ابن ماجه . ولذلك كان من دعاء النبي صلى الله عليه وسلم " : اللهم إني أعوذ بك من علم لا ينفع ، ومن قلب لا يخشع ، ومن نفس لا تشبع ، ومن دعاء لا يسمع ، ومن هؤلاء الأربع " رواه ابن ماجه .
19. حاول أن تسعد كل من حولك ، لتسعد ويسعد الآخرون من حولك .. فأنت لا تستطيع الضحك بين الدموع .. ولا الاستمتاع بنور الفجر وحولك من يعيش في الظلام . وسعادة الإنسان تتضاعف بعدد الذين تنجح في إسعادهم .. وإذا اتسع رزقك ، فحاول أن تسعد الناس ببعض مالك .. وإذا ضاق رزقك ، فحاول أن تسعدهم بالكلمة الطيبة . .. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم " : ومن كان له فضل من زاد فليعد به على من لا زاد له . " رواه مسلم . وقال المصطفى صلى الله عليه وسلم " : اتقوا النار ولو بشق تمرة ، فمن لم يجد فبكلمة طيبة " رواه الشيخان . وقال عليه الصلاة والسلام : لا تحقرن من المعروف شيئا ، ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق "
20. حاول أن تتذكر الذين ساعدوك في أيام محتتك .. والذين مدوا لك أيديهم وأنت تتعثر .. والذين وقفوا معك عندما أدارت لك الدنيا ظهرها .. والذين أخرجوك من وحدتك يوم تخلى عنك بعض من حولك .. لا تقل إنك شكرتهم ورددت لهم الجميل .. اشكرهم مرة أخرى ، ورد لهم الجميل كلما استطعت . قال عليه الصلاة والسلام " : من لا يشكر الناس لا يشكر الله " رواه الترمذي . وقال عليه الصلاة والسلام : من صنع إليكم معروفا فكافئوه ، فإن لم تجدوا ما تكافئونه فادعوا له حتى تروا أنكم قد كافأتموه . " رواه أبو داود .
21. حاول أن تتذكر أسماء الذين أسأت إليهم من غير قصد .. اسأل الله تعالى أن يعفوا عنك ، وادع الله لهم أن يطلبوا منه الغفران لك . ولا تحاسب الناس .. فحسابهم إضاعة للوقت ..

22. خذ بيد الضعيف حتى يسترد قوته ..وقف بجانب اليائس حتى يبصر بارقة الأمل ..وكن مع الفاشل حتى يدرك طريق النجاح . حاول أن تضمّد جروح بعض الناس ، وتسهم في ترميم بيوت آيلة للسقوط . وتأمل قول المصطفى صلى الله عليه وسلم في تجسيد العلاقة القائمة بينك وبين الآخرين " :المؤمن مرآة المؤمن ، والمؤمن أخو المؤمن ، يكف عليه ضيعته ويحوطه من ورائه " رواه أبو داوود وحسنه الألباني .

23. إذا زحف الظلام ، فكن أحد حملة الشموع ، لا أحد الذين يقذفون الفوانيس بالحجارة ..وإذا جاء الفجر ، فكن من بين الذين يستقبلون أشعة النهار ، لا أحد الكسالى الذين لا يدركون شروق الشمس .

24. حاول أن تسدد بعض ديون الناس عليك . فبعضهم أعطاك خلاصة تجاربه خلال أعوام من الزمان مضت ..وبعضهم أعطاك ثقته ، فلم تقف وحدك في مواجهة عواصف الحياة ..وبعضهم أضاء لك شمعة وسط الظلام ، فأبصرت الطريق في النهار ..وبعضهم ملأ عقلك ..وآخرون ملأوا قلبك ..وأعظم من ذلك ، شكر المولى تعالى المتفضل عليك بالنعم كلها ، وكيف بنا إذا قال لنا الله تعالى يوم القيامة – كما في الحديث القدسي الذي يرويه مسلم " : -يا بن آدم ، حملتك على الخيل والإبل وزوّجتك النساء وجعلتك تربيع وترأس ، فأين شكر ذلك ؟ " فهل أعددنا لذلك السؤال جوابا !!..

25. إذا اقتربت من قمة الجبل ، فلا تدع الغرور يفقدك صوابك ، ولا تتوهم أن الذين يقفون عند السفح هم الأقرام ..قال الله تعالى : " وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلَا تَمْشِ فِي الْأَرْضِ مَرَحًا إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ " (18) لقمان . ولقد سئل الحسن البصري عن التواضع فقال : التواضع هو أن تخرج من منزلك ولا تلقى مسلما إلا رأيت له عليك فضلا .

تغلب على أنانيتك ، ومد يدك لتساعد الواقفين عند السفح للوصول إلى قمة الجبل . وإذا تعثرت قدمك بعد الوصول إلى قمة الجبل فلا تتهم غيرك بأنهم سبب وقوعك . تعرف على أخطائك وعيوبك ، حتى إذا وصلت إلى قمة الجبل مرة أخرى عرفت كيف تثبت أقدامك بزيادة عدد الذين يقفون معك عند القمة .

26. لا تفتش عن عيوب الآخرين : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم " :إذا قال الرجل هلك الناس فهو أهلكهم " رواه مسلم . قال الخطابي :معناه ، لا يزال يعيب الناس ويذكر مساوئهم ويقول فسد الناس وهلكوا ، فإن فعل ذلك فهو أسوأ حالا منهم فيما يلحقه من الإثم في عييبهم والوقية منهم . "قال مالك : إذا قال ذلك تحزنا لما يرى في الناس من أمر دينهم فلا أرى به بأسا ، وإذا قال ذلك عجا في نفسه وتصاغرا للناس فهو المكروه الذي يُنهى عنه . "

27. لا تجعل للباس طريقا إلى قلبك ، فالإس يغمض العيون ..فلا ترى الأبواب المفتوحة ولا الأيدي الممدودة . قال تعالى " :قُلْ يَا عِبَادِ الَّذِينَ أَسْرَفُوا عَلَىٰ أَنفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا مِن رَّحْمَةِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَغْفِرُ الذُّنُوبَ جَمِيعًا إِنَّهُ هُوَ الْغَفُورُ الرَّحِيمُ (53) الزمر .

28. أيقن بأنك إذا أتقنت عملك وأحبيته وتفانيت فيه ..تستطيع أن تحقق ما عجز عنه الآخرون ، ولا تنس حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم " : إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه " رواه أبو يعلى

29. تذكر أن المؤمن يستطيع أن يحتمل الجوع ، ويستطيع أن يحتمل الحرمان ..يستطيع أن يعيش في العراء ..ولكنه لا يستطيع أن يعيش ذليلا ..والله تعالى يقول " :وَلِلَّهِ الْعِزَّةُ وَلِرَسُولِهِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ "

30. حاسب نفسك قبل أن تحاسب ..وأحص أعمالك قبل أن تحصي عليك .. قال الله تعالى " :يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ " (18) سورة الحشر . قال عمر بن الخطاب –رضي الله عنه : – " حاسبوا أنفسكم قبل أن تحاسبوا فإنه أهون لحسابكم ، وزنوا أنفسكم قبل أن توزنوا ، وتجهزوا ليوم تعرضون فيه لا تخفى منكم خافية

تعال بنا نؤمن ساعة !

"

- 1- يقول أحد الحكماء : أفضل الناس من كان فيه خمس خصال : 1- أن يكون على عبادة ربه -2- أن يكون نفعه للناس ظاهراً
-3- أن يكون الناس من شره آمينين -4- أن يكون عمّا في أيد الناس آيساً -5- أن يكون للموت مستعداً .
- 2- قال العلماء : يقول الله ﷻ ﴿ يُثَبِّتُ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا بِالْقَوْلِ الثَّابِتِ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَ فِي الْآخِرَةِ ﴾ . الثبیت للمؤمن يكون على ثلاثة أوجه لمن كان مخلصاً مؤمناً مطيعاً :

| | | |
|---|---|--|
| 1- عند معاينة ملك الموت * العصمة من الكفر * الاستقامة على التوحيد * تبشيره الملائكة بالجنة والرحمة | 2- عند سؤال الملكين * يلقنه الله الصواب * زوال الخوف و الرهبة * يرى مكانه من الجنة و يوسع له في قبره | 3- عند الحساب * يلقنه الله الحجة عند سؤال الله له * تيسير الحساب * يتجاوز الله عن سيئاته وزلاته |
|---|---|--|

3- قال بعض الحكماء : حرفة العارف ستة أشياء :

- 1- إذا ذكر الله افتخر
2- وإذا ذكر نفسه احتقر -3- إذا نظر في آيات الله اعتبر
4- وإذا همّ بالمعصية أو شهوة إنزجر -5- إذا ذكر عفو ربه استبشر -6- إذا ذكر ذنوبه استغفر .
- 4- يقول ابن القيم الجوزية ﷺ : البصير الصادق يضرب في ككل غنيمة بسهم و يعاشر كل طائفة على أحسن ما معها .
- 5- عن يحيى ابن معاذ الرازي ﷺ : أربع خصال لم ييقن ضحكاً للمسلم و لا فرحاً :
- 1- المعاد -2- شغل المعاش -3- غمر الذنوب -4- إلمام المصائب .
- 6- يقول أحد الحكماء : من تمام حسن الجوار في أربعة أشياء :
- 1- يواسيه بما عنده -2- لا يطمع فيما عنده -3- أن يمنع أذاه عنه -4- يصبر على أذاه .
- 7- يقول العلامة سفيان الثوري ﷺ : عشرة أشياء من الجفاء : -1- رجل أو امرأة يدعو لنفسه و لا يدعو لوالديه و المؤمنين
-2- رجل يقرأ القرآن و لا يقرأ في اليوم مائة آية -3- رجل دخل مدينة يوم الجمعة و فاتته صلاة الجمعة -4- رجل دخل المسجد ثم يخرج و لم يصل ركعتين -5- رجل يمر على المقابر و لم يسلم عليهم و يدعو لهم -6- رجل أو امرأة نزل بمدينتهم عالم و يزروه و يتعلموا منه -7- رجلان ترافقا و لم يعرف أحدهما اسم للآخر -8- شاب يضع وقته و شبابه و هو فارغ و لم يطلب الأدب و العلم -9- رجل دعاه أخاه إلى ضيافة فلم يذهب إلى الضيافة -10- رجل شبعان و جاره جائع و لا يعطيه شئ .
- 8- يقول الفضيل ابن عياض ﷺ : تام المروءة من بر والديه ؛ ووصل رحمه ؛ و أكرم إخوانه ؛ و حسن خلقه مع أهله و ولده و خدمه ؛ و أحرز دينه ؛ و أصلح ماله و انفق من فضله ؛ و حفظ لسانه ؛ و لزم بيته .
- 9- يقول أحد الحكماء : ثمرة القناعة الراحة ؛ و ثمرة التواضع المحبة .
- 10- يقول آخر : لكل فضيلة ثمرة تدل عليها ؛ فثمرة الإيمان العدل ؛ و ثمرة الحب الخضوع ؛ و ثمرة العلم الإيمان ؛ و ثمرة الأخوة التراحم ؛ و ثمرة اليقين التسليم . فإن لم تكن من هذه الفضائل ثمارها كانت دعاوي .
- 11- داعب رجل عمر ابن الخطاب ﷺ : قال : يا عمر الخير لك الجنة أكسو أولادي و أمهّن أقسمت بالله لتفعلنّ قال عمر ﷺ : و إن لم أفعل ؟ قال الرجل : و الله إذن لأذهبن !!! فقال عمر ﷺ : و إن ذهبت ؟

فقال الرجل : و الله عني لتسألنّ يوم تكون الأعطيات هنّ إما إلى نار أو إلى جنة فبكى عمر ؓ و قال لغلامه : أعطه لحر ذلك اليوم لا لشعره حتى لا يقال إن عمر يعطي على الشعر.

12- خرج رسول الله ﷺ يوم من الأيام فوجد أبوبكر الصديق ؓ و عمر ابن الخطاب ؓ و العباس ؓ يتحدثون ؛ فقال : فيما يتحدثون قالوا : نتحدث في المعروف , فقال : و ماذا قلتم ؟ فقال أبوبكر ؓ : أن خير المعروف تعجيله . ثم قال عمر ؓ : إن خير المعروف تصغيره . ثم قال العباس : إن خير المعروف ستره . فقال النبي ﷺ ﴿ إن في المعروف الثلاثة: إن عجلته هتئنه , و إن صغرتة عظمتة , و إن سترته تممتة ﴾ .

13- قال الجاحظ : رأيت في يوم من الأيام امرأة وضيئة جميلة و معها رجل مقطب الوجه ذميم الخلقة , فتعجب و اقترب من المرأة و سألها فرقا من الرجل فقال لها : من هذا الرجل؟ فقالت : هذا زوجي . فقال : و ما الذي يصبرك عليه ؟!!! فقالت : عسى أن أكون ارتكبت سيئة فهذا ثمرتها و عسى أن يكون صنع خيراً في حياته فأنا ثمرته , وعلى كل أنا و هو في الجنة . فقال الجاحظ: كيف ؟ قالت : بصبري عليه , ويشكر منه على أن رزقه الله مثلي , و الصابر و الشاكر في الجنة .

14- عن إبراهيم ابن أدهم : لقيه أحد الجنود في البراري و لم يعرفه , فقال له: أنت عبد؟ فقال: نعم. فقال الجندي: دلني على العمران ! فأشار إبراهيم إلى المقبرة. فقال الجندي: إنما أردت العمران ؟ فقال إبراهيم: هو المقبرة. فظن الجندي انه يهزأ به فغاضه ذلك فضربه بالسوط فشجّه , و جاء به إلى البلد فاستقبله أصحابه. فسألوه ما الخبر ؟ فقال: أسأل هذا عن العمران فيدلني على المقبرة . فقالوا : هذا الشيخ إبراهيم ابن أدهم !! فنزل من على فرسه , وأكبّ على الشيخ يقبله و يعتذر إليه. فقيل لإبراهيم ابن أدهم لما قلت له أن عبد ؟ فقال لهم : لم يسألني عبد من أنت , بل قال أنت عبد؟ فأجبت: نعم لأنني عبد الله. فلما ضرب رأسي سألت له بالجنة. فقيل له : كيف و قد ظلمك ؟ فقال : علمت إن الله يؤجرني على ما نالني منه . فلم أرذ أن يكون نصيبي منه الخير و نصيبي مني الشر .

15- كان بقي ابن صالح ؓ رجلاً صالحاً: أته امرأة و قالت: أن ابني أسره العدو في أرض الأندلس فسل الله أن يطلق سراحه و يجمع شملي بابني فقام الشيخ فتوضأ ثم رفع يديه إلى الله القيوم الذي يستحي أن يرد على المرأة ابنها . و بعد أيام و إذ بالابن يأتيها من أرض الأندلس . فسألته ماذا حدث؟ فقال : في يوم كذا في ساعة كذا - وهي ساعة دعاء الشيخ - سقط قيدي من رجلي , أعادوه فسقط , ألحموه فسقط , فحاروا و ذهلوا و قالوا : أطلقوه فعلمت انه دعاء صالح من رجل صالح .

16- كان عمر ابن الخطاب : يناجي في الليل يقول: يا رسول الله لو واكلت كفوفاً لك ما واكلتنا , ولو جالست كفوفاً لك ما جالستنا , ولو صاهرت كفوفاً لك ما صاهرتنا , و لكنك صلى الله عليك و سلم واكلتنا و جالستنا و صاهرت منا , إن جدعاً كنت تخطب الناس عليه فلما فارقتة حنّ إليك فنحن أولى بالحنين إليك من هذا الجدع .

17- يقول محمد ابن عبد الله العابد ؓ : من ترك فضول النظر وفق للخشوع , من ترك الكبر وفق للتواضع , من ترك فضول الكلام وفق للحكمة , من ترك فضول الطعام وفق لحلاوة العبادة , من ترك المزاح وفق للبهاء , من ترك الضحك وفق للهيبة . من ترك الرغبة وفق للمحبة , من ترك التجسس وفق لإصلاح عيوبه , من ترك التوهم في صفات الله وفق للنجاة من الشك و النفاق .

17- يقول يحيى ابن معاذ الرازي ؓ : الحكمة نهوي من السماء إلى القلوب فلا تسكن في قلب فيه أربع خصال :

-4- حب شرفٍ

-3- حسد أخ

-2- هم غدٍ

-1- الركون إلى الدنيا

18- و عنه أيضاً ؓ : العاقل المصيب ممن عمل ثلاثاً :

-1- ترك الدنيا قبل أن تتركه

-2- بنى قبراً قبل أن يدخله

19- يقول النبي ﷺ: ﴿إن في الجنة غرفاً يرى ظاهرها من باطنها و يرى باطنها من ظاهرها﴾ قيل ومن سكانها يا رسول الله قال ﴿الذين يطعمون و يديمون الصيام و يطيبون الكلام و يفشون السلام و يصلون بالليل و الناس نيام﴾ قالوا يا رسول الله إن هؤلاء أهل لذلك و من يطيق ذلك؟ قال النبي ﷺ: ﴿من قال سبحان الله و الحمد لله و لا إله إلا الله و الله أكبر فقد أطاب الكلام و من أطعم أهله فقد أطعم الطعام و من صام رمضان فقد أدام الصيام و من لقي أخاه فقد فسلم عليه فقد أفشى السلام و من صلى العشاء الآخرة و الفجر فقد صلى بالليل و الناس نيام﴾ يعني اليهود و النصارى .

20- عن عمار ابن ياسر رضي الله عنه: ثلاث من جمعهن فقد جمع الإيمان كله : الإنفاق في الإقتار؛ الإنصاف من نفسه، و إفشاء السلام إلى الخلائق

21- عن ابن عباس رضي الله عنه : لما بعث الله يحيى عليه السلام إلى بني إسرائيل أمره بأن يأمرهم بخمس خصال و يضرب لهم بكل خصلة مثلاً. أمرهم أن يعبدوا الله و لا يشركوا به شيئاً و ضرب لهم مثلاً فقال ممثل الشرك كمثّل رجل اشترى عبداً من خالص ماله ثم اسكنه داراً و زوجته جارية لله و دفع إليه مالاً و أمره أن يتجر و يأكل ما يكفيه و يؤدي إليه فضل الربح فعمد العبد إلى فضل ماله فجعل يعطيه لعدو سيده و يعطي سيده شيئاً يسيراً فأبكم يرضى بمثل هذا ، و أمرهم بالصلاة و ضرب لهم مثلاً فقال مثل الصلاة كمثّل رجل استأذن على ملك فأذن له فدخل عليه فاقبل الملك عليه بوجهه لسمع مقالته و يقضي حاجته فجعل الرجل يلتفت يميناً و شمالاً و لم يهتم لقضاء حاجته فاعرض عنه الملك و لم يقضي حاجته . و أمرهم بالصيام و ضرب لهم مثلاً فقال إن ممثل الصائم كمثّل رجل لبس جبة للقتال و أخذ سلاحه فلم يصل إليه العدو و لم يعمل فيه سلاح العدو . و أمرهم بالصدقة و ضرب لهم مثلاً فقال إن مثل الصدقة كمثّل رجل أسره العدو فاشترى نفسه منهم بثمن معلوم فجعل يعمل في بلادهم و يؤدي اليهم من كسبه من القليل و الكثير حتى فدى نفسه منهم . و أمرهم بذكر الله و ضرب لهم مثلاً فقال لهم مثل ذكر الله كمثّل قوم لهم حصن و يقربهم عدو فجاءهم عدوهم فدخلوا حصنهم و أغلقوا عليهم باب حصنهم 0

22- عن ابن عباس رضي الله عنه قال ابن عباس إن للحسنة لنورا في القلب و ضياء في الوجه و قوة في البدن و سعة في الرزق و محبة في قلوب الخلق و ان للسيئة لظلمة في القلب و سوادا في الوجه و هونا في البدن و ضيقا في الرزق و بغضة في قلوب الخلق .

23- قال أحد التابعين : من تظاهرت عليه نعم الله فليكثر من ذكر الحمد لله ، و من كثرت همومه فعليه بالاستغفار ، و من ألح عليه الفقر فليكثر من لا حول و لا قوة إلا بالله العلي العظيم .

24- سئل أبو ذر الغفاري رضي الله عنه : أي الناس أحمد ؟ فقال : جسد في التراب آمن من العذاب منتظر الثواب .

25- يقال : من منع خمساً منع الله منه خمساً : الأول من منع الزكاة منع الله منه حفظ ماله ، الثاني من منع الدعاء منع الله منه الإجابة ، الثالث من منع الصدقة منع منه الله العافية ، الرابع من منع العُشر منع الله منه بركة الأرض ، و الخامس من تهاون بالصلاة منع الله منه قول لا إله إلا الله عند الموت .

26- يقال أيضاً : عشرة أشياء تبلغ العبد منزلة الأخيار و ينال بها الدرجات :

1- كثرة الصدقة 2- كثرة تلاوة القرآن 3- الجلوس مع من يذكر بالآخرة و يزهد في الدنيا 4- صلة الرحم

5- عيادة المريض 6- قلة مخالطة الأغنياء الذين شغلهم غناهم عن الآخرة 7- كثرة الفكر فيما هو صائر إليه غداً

8- قصر الأمل و كثرة ذكر الموت 9- لزوم الصمت و قلة الكلام 10- التواضع و لبس الدون من الثياب و حب الفقراء و المخالطة معهم و قرب اليتامى و المساكين و مسح رؤوسهم .

27- قال بعضهم لبي الله سليمان عليه السلام: لقد أعطيت شيئاً ما أعطي أحد قبلك فقال سليمان عليه السلام: «أربع من كن فيه فقد أعطي خيراً مما أعطي آل داود من الدنيا : خشية الله في السر و العلانية ، و القصد في الغنى و الفقر ، و العدل في الرضا و الغضب ، و حمد الله في السراء و الضراء» .

29- أوصى نبي الله داود عليه السلام ابنه سليمان عليه السلام: فقال «يا بني إنما يُستدل على تقوى الرجل بثلاث : حسن التوكل فيما لم ينل ، و حسن الرضا فيما قد نال ، و حسن الصبر فيما قد فات» .

30- يقول الفضيل ابن عياض رضي الله عنه: أحب الناس إلى الناس من استغنى عن الناس و لم يسألهم شيئاً و أبغض الناس إليهم من احتاج إليهم ، و أحب الناس إلى الله من احتاج إليه و سأله ، و أبغض الناس إلى الله من استغنى عنه و لم يسأل منه شيئاً .

31- من وصايا لقمان عليه السلام لابنه : «أوصيك بست خصال فيه علم الأولين و الآخرين : 1- أن لا تشغل نفسك بالدنيا إلا ما بقي لك من عمرك 2- اعبد ربك بقدر حوائجك إليه 3- اعمل للأخرة بقدر ما تريد المقام بها 4- ليكن شغلك في فكاك رقبتك من النار ما لم تظهر لك النجاة منها 5- ليكن جرائتك على المعاصي بقدر صبرك على عذاب الله 6- إذا أردت أن تعصي الله فابحث لك عن مكان لا يراك فيه الله و لا ملائكته» .

31- سئل أحد الحكماء : ما الفرق بين التوكل و اليقين فقال : اليقين أن تصدق الله بجميع أسباب الآخرة ، و التوكل أن تصدق الله بجميع أسباب الدنيا .

32- وقيل التوكل : توكلان : أحدهما في الرزق فلا يجوز فيه الآمن ، و الثاني في طلب ثواب العمل فيكون آمناً بوعده الله في الثواب و يكون خائفاً في عمله أن يقبل منه أم لا يقبل .

33- وقال الجنيد رضي الله عنه : التوكل أن تكن لله كما لم تكن ، فيكن الله لك كما لم يزل .

34- يقول الشافعي رضي الله عنه :

توكلت في رزقي على الله خالقي ** و أيقنت أن الله لا شك رازقي

وما يك من رزق فليس يفوتني ** و لو كان في قاع البحار العوامق

سيأتي به الله العظيم بفضله ** و لو لم يكن مني اللسان بناطق

ففي أي شئ تذهب النفس حسرة ** و قد قسم الرحمان رزق الخلائق

35- قال بعض الحكماء : أمر الدنيا كله عجب و لكنني أتعجب من ابن آدم المغرور في خمسة أشياء :

1- أتعجب من صاحب فضول في الدنيا كيف لا يقدم فضوله ليوم فقره و حاجته إليه .

2- أتعجب من لسان ناطق كيف يطاوع نفسه و يعرض عن ذكر الله تعالى و عن تلاوة القرآن .

3- أتعجب من صحيح فارغ رأيته أبداً كيف لا يصوم من كل شهر ثلاثة أيام أو نحوه و كيف لا يتفكر في عاقبة الصوم إذا استقبله .

4- أتعجب من الذي يمهد فراشه و بنام إلى الصبح كيف لا يتفكر في فضل ركعتين في جوف الليل فيقوم ساعة من الليل .

5- أتعجب من الذي يجترئ على الله و يرتكب ما نهاه وهو يعلم أنه يُعرض عليه يوم القامة فكيف لا يتفكر في عاقبة أمره لينزجر عنه.

36-يقول أحد السلف عليه السلام : إذا دعيتك نفسك إلى كبيرة فارم بصرك إلى السماء و استح ممن فيها ، و إن لم تفعل فارم بصرك إلى الأرض و استح ممن فيها ، فإن تفعل فاعدد نفسك من البهائم .

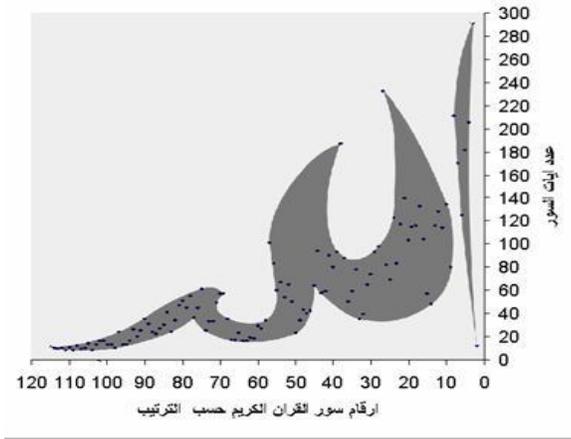
برنامج إكسل يكشف وجهاً جديداً للإعجاز الإلهي

أرسلت بواسطة ناجي بن خليف

﴿ سُنُرِيهِمْ آيَاتِنَا فِي الْأَفَاقِ وَفِي أَنْفُسِهِمْ حَتَّىٰ يَتَبَيَّنَ لَهُمْ أَنَّهُ الْحَقُّ أَوَلَمْ يَكْفِ بِرَبِّكَ أَنَّهُ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ شَهِيدٌ ﴾

سورة فصلت 53

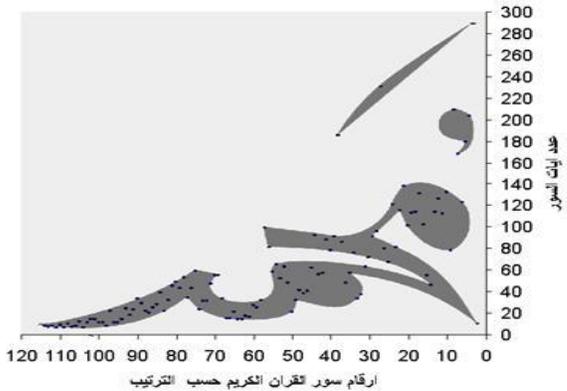
من عجائب القرآن الكريم في ترتيب سورته و عدد آياته
تمثل النقاط لفظ الجلالة "الله" و كلمة "محمد"



وجه الإعجاز الرسم المبين ادناه عبارة عن تمثيل بياني لسور القرآن الكريم ، حيث يمثل المحور الأفقي رقم السورة حسب ترتيب المصحف الشريف علما أن هذا الترتيب هو أيضا من عند الله والمحور العمودي يمثل عدد آيات السورة فعلى سبيل المثال النقطة الأولى في أقصى اليمين تمثل سورة الفاتحة والتي رقمها 1 ترتيبها في المصحف الشريف وعدد آياتها 7 والنقطة التي تليها تمثل سورة البقرة والتي رقمها 2 وعدد آياتها 286 وهكذا

الآن لو قمنا بوصل النقاط الخارجية فقط بخطوط بحيث يتم احتواء كافة النقاط الداخلية داخل إطار وذلك لإظهار حدود الشكل الذي تمثله النقاط، فسنحصل على كلمتي لفظ الجلالة "الله" وكلمة "محمد" متداخلتين في نفس الشكل ، ولقد قمنا بتمثيل كل منهما في شكل مستقل وذلك من اجل التوضيح فقط ، ويمكن مطابقة الشكلين أعلاه بحيث يتم مطابقة

من عجائب القرآن الكريم في ترتيب سورته و عدد آياته
تمثل النقاط لفظ الجلالة "الله" و كلمة "محمد"



جميع نقاط الانتشار بشكل تام ومن ثم الحصول على الكلمتين في آن واحد كما هو مبين في الشكل الملون أعلاه . ولقطع الشك باليقين دون استخدام الخطوط التي توضح حدود الشكل، يمكن قص الورقة بالمقص بحيث نبقى على النقاط جميعها ونستثني بقيه الورقة فسنحصل أيضا على نفس النتيجة .
تعليق -1: إن الحصول على مثل هذه النتيجة بمجرد تمثيل سور القرآن الكريم بيانيا ببساطة متناهية لا تترك مجالاً للتأويل
-2 إن الحصول على كلمتي "الله" وكلمة "محمد" في آن واحد هو عبارة عن تعزيز للحقيقة التي نراها

-3 إن الحصول على هذه الدقة والإبداع والجمال في شكل الكلمتين هو أيضا

تعزيز بان الشكلين لم يتم إرغامهما ليكونا هكذا .

(، 6236 مجموع آيات القرآن الكريم، 6555 هو مجموع أرقام سور القرآن الكريم، تأمل . !!!...الآن لو قمنا بتغيير عدد آيات أية سورة من القرآن الكريم أو تغيير رقمها) ترتبها (فلن يكون هناك هذا التوازن أو العلاقة الواضحة التي تربط ترتيب السور بعدد آياتها . سبحان الله العظيم !!! بسم الله الرحمن الرحيم قُلْ لَّيْنِ اجْتَمَعَتِ الْإِنْسُ وَالْجِنُّ عَلَىٰ أَنْ يَأْتُوا بِمِثْلِ هَذَا الْقُرْآنِ لَا يَأْتُونَ بِمِثْلِهِ وَلَوْ كَانَ بَعْضُهُمْ لِبَعْضٍ ظَهِيراً

الغاز فقهية

* س: 1 ماذا تقول في رجل مسلم عاقل بالغ غير جاهل أهديت له ميتة فأكل منها وهو غير جانع ولا مضطر وكان في ذلك غير آثم ؟ .

ج: 1 أهديت له سمكة وقد قال صلى الله عليه وسلم عن البحر " : هو الطهور ماؤه الحل ميتته . "

* س: 2 ما تقول في عبادة إذا فعلتها في وقت لم يفعلها في الوقت نفسه أحد على وجه الأرض غيرك ، فإذا انتهيت من فعلها صح أن يفعلها شخص آخر بعدك ، فإذا فعلها هو أيضاً لم يفعلها أحد غيره على وجه الأرض حتى ينتهي منها .. وهكذا .
ج: 2 هي عبادة تقبيل الحجر الأسود .

* س: 3 ما تقول في شيء يجوز إهداؤه ولا يجوز بيعه؟
ج: 3 هو لحم الأضحية فإنها يُهدى منها إلى الإخوان والأصدقاء ويتصدق ببعضها على الفقراء ولا يجوز أن يباع منها شيئاً بل ولا يعطى للذابح شيء من لحمها كأجرة للذبح إلا أن تكون هدية مجردة .

* س: 4 ما تقول في رجل مسلم قادر بالغ عاقل صلى ولم يسجد في صلاته سجدة واحدة متعمداً وصحت صلاته ولم تأمره بالإعادة ؟
ج: 4 هذا رجل يصلي على الجنابة ، وصلاته الجنابة ليس فيها ركوع ولا سجود .

* س: 5 ما تقول في طائر من الطيور يصاد ثم يشوى وهو حي ويؤكل من غير ذبح ولا تركية ولا حرج في ذلك ؟
ج: 5 هو الجراد فإنه لو طبخ أو شوي لا يلزم أن يُرَكى قبل ذلك لأن ميتة الجراد حلال ، وقد قال " : ؟ أحلت لنا ميتتان ودمان أما الميتتان فالحوت والجراد " رواه ابن ماجه وغيره .

* س: 6 متى تكون قراءة الإمام يوم الجمعة سرية ؟
ج: 6 إذا وافق يوم الجمعة يوم عرفة ، فإن صلاة الجمعة الجهرية تصلى ظهراً وهي سرية .

* س: 7 رجل أم المصلين وفخذه بادية وصلاته صحيحة كيف ؟
ج: 7 فخذه معناها عشيرته " الفخذ تطلق على العشيرة " وبادية أي يسكنون البادية .

* س: 8 ما رأيك فيمن أكل بعدما أصبح وهو صائم وصيامه صحيح ؟
نعم صيامه صحيح ، وأصبح أي استصبح بالمصباح .

* س: 9 في ليل رمضان يباح الأكل والشرب والجماع, فما تقول في رجل يمنع من الجماع في ليل رمضان ؟
ج: 9 ذلك صائم معتكف فإنه يحرم على المعتكف الجماع لقوله تعالى " :ولا تباشروهن وأنتم عاكفون "سورة البقرة 187 -
أو قل :في مدة صيام الظهر . "شهرين متتابعين ."

* س: 10 ما تقول في مصل ركع في ركعة واحدة ركوعين ذاكراً ومتعمداً وصحت صلاته
ج: 10 هذا في صلاة الخسوف والكسوف " فإن كفيئتها أن يركع ركوعين لكل ركعة ."
* س: 11 ما تقول في مكان تستحب فيه صلاة النافلة , ولا تجوز بل ولا تجزئ فيه صلاة الفريضة ؟
ج: 11 هو داخل الكعبة ويلحق به ما كان داخل الحجر فإنه مكان تستحب فيه النافلة ولا تصلى فيه الفريضة .
* س: 12 ما تقول في رجل أصابه مرض فأفطر سبعة أيام متتالية متتابعة من رمضان , فهل يلزمه عند القضاء أن يصومها متتابعة أو يصومها متفرقة إذا أراد ؟

ج: 12 لا يلزمه أن يصومها متتابعة بل يصومها كما يريد .
* س: 13 ما تقول في رجل صلى إلى عدة جهات في صلاة واحدة وصحت صلاته ولا يجب عليه الإعادة ؟
ج: 13 هذا رجل في سفر ويصلي النافلة على راحلته فإنه يصلي ولا يضر تغيير جهة راحلته .
* س: 14 ما تقول في رجل جامع زوجته في نهار رمضان متعمداً وليس عليه إلا القضاء ولا تلزمه الكفارة ؟
ج: 14 هذا رجل سافر مع زوجته وهما صائمان ثم بدا له أن يجامعها فيجوز له ذلك لأنه مسافر والمسافر يجوز له الفطر في نهار رمضان .

* س: 15 ما تقول في رجل مسلم عاقل بالغ غير جاهل خرج منه ريح في الصلاة وأتم صلاته ولم يقطعها وصحت صلاته ولا إعادة عليه وهو غير آثم ؟

ج: 15 هذا رجل به مرض سلس ريح وذلك مثل مرض سلس البول فهو لا يستطيع أن يحبس الريح عن الخروج فيتوضأ لكل صلاة ولا ضره ما خرج أثناء صلاته بل هو معذور وصلاته صحيحة .

* س: 16 سئل أحد العلماء :هل يجوز الوضوء بما يقذفه الثعبان ؟ قال :نعم , وكيف ؟

ج: 16 الثعبان جمع ثعب وهو :السيل .

* س: 17 ما تقول في رجل سها في صلاته ولم يُجز له أن يسجد سجود السهو وصلاته صحيحة ؟

ج: 17 في صلاة الجنائز فليس فيها ركوع ولا سجود .

* س: 18 قال " :? جعلت لي الأرض مسجداً وترتيبها طهوراً " ولكن ما تقول في أرض مباحة وطاهرة مسيرة خمسة أميال ومع ذلك لا يجوز التيمم منها؟

ج: 18 هي أرض ديار ثمود لأنها غضب وسخط " ولقد كذب أصحاب الحجر المرسلين "سورة الحجر 80 -

* س: 19 ما تقول في يوم من أيام البيض لا يستحب صومه بل يحرم؟

ج: 19 اليوم الثاني في أيام التشريق وهي 13 , 12 , 11 من ذي الحجة , فالיום الثالث منها وهو الثالث عشر هو أول أيام البيض المستحب صيامها ومع ذلك لا يجوز صيامه من هذا الشهر .

* س: 20 ما تقول في رجل أصاب ملابسه شيء طاهر وألزمناه بغسله فوراً بل يحرم عليه أن يقيه عليه ؟

ج: 20 هذا في حق المحرم يلزمه أن يغسل ما يقع على ملابس إحرامه من طيب.

التركيز شحنة

الكاتب : وليد عبدالله الرومي

النجاح ما هو إلا شحنة من الطاقة تم توجيهها في الاتجاه الصحيح، وإن التركيز هو المفتاح السحري الذي يفتح الأبواب، فالقاعدة الأولى في تحقيق النجاح هي التركيز، لذلك وجه جميع طاقاتك إلى نقطة واحدة، واتجه إلى ذلك مباشرة ولا تنظر إلى اليمين أو الشمال، ويمكنك أن تحقق في الوقت المناسب ما رغبت فيه إذا نظرت إلى الاتجاه الذي ترغب فيه، وإذا استجمعت كل طاقاتك نحو تحقيقه، هذا طبعاً بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى، وعندما يتم تركيز قدراتك البدنية والعقلية فإن طاقاتك في حل المشاكل سوف تتضاعف بشكل كبير.

لذا حدد أهدافك واسع لتنفيذها على دفعات بناءً على أهميتها، علماً بأن قيامك بتنفيذ أمرين معاً يشبه عدم

قيامك بأي منهما!

فلا شيء يمكنه أن يضيف مزيداً من الطاقة لحياتك أكثر من تجميع كل طاقاتك على نطاق محدد من الأهداف،

وتذكر أن أشعة الشمس لا تصل إلى درجة الحريق إلا إذا تم تركيزها عن طريق المجهر . لذا أدعوك بأن تحدد

قيمك ومبادئك في الحياة، وأن تحدد أولوياتك وأهدافك وتصب جل اهتمامك للوصول إليها وتحقيقها .

والأهم يا من تقرأ رسالتي هذه هو : هل تقوم بالتركيز على النجاح أم الفشل؟

و هل تقوم بالتركيز على الحل أم المشاكل؟ وهل تقوم بالتركيز على الإيجابية أم السلبية؟

و هل تقوم بالتركيز على التفاؤل أم التشاؤم؟ و هل تقوم بالتركيز على المستقبل أم الماضي؟

و هل تقوم بالتركيز على نجاحاتك أم تجاربك التي فشلت؟ إن جاز التعبير، حيث أنه لا توجد تجارب فاشلة بل

خبرات، فنحن نستقي الخبرة من كل تجربة ولو فشلت . هل تقوم بالتركيز على ما يتواجد لديك أم ما تفقده؟

و هل... و هل... و هل... و هل.....

تساؤلات عليك الرد عليها لتعرف إلى أي اتجاه يقودك تفكيرك، للنجاح والسعادة، أم للفشل والتعاسة؟ أنت من

باستطاعته تحديد ذلك بعد مشيئته سبحانه وتعالى .

النجاح و علو الهمة

هناك العديد من الأقوال التي تشرح النجاح، ولكن بالنسبة لما أستأنس له هو " أن النجاح يعني أموراً مختلفة

تختلف باختلاف الأشخاص أنفسهم، فإذا حقق الشخص أو وصل إلى ما يصبوا إليه، فإنه بذلك يعتبر إنساناً ناجحاً، وقد يعني ذلك الشهرة، المال الوفير، المنصب العالي، الصحة، محبة الله ومن ثم الناس، خدمة الآخرين أو بلوغ الجنة.

والعناصر الأساسية للنجاح كثيرة ومتنوعة، وقبل لا ندخل في الموضوع هذا أود أن أوضح بأنه لكي ننجح يجب أن يكون عندنا هدف لنصل إليه، ولن نضع هدفاً ما لم تكن هممتنا عالية، فالناس عادة ترتفع منازلهم بحسب علو همتهم.

وقد تتساءل عزيزي القارئ ما الهمة؟ فأجيب بأن الهمة هي ما هم به الإنسان من أمر ليفعله، وهي الباعث على العمل / الفعل، وهذا مصداقاً لقول رسولنا الكريم ﷺ " من هم بحسنه ولم يعملها، كتبها الله عنده حسنة كاملة " البخاري

و الهمة العالية (علو الهمة) هي: النية الصادقة، والإرادة القوية الرفيعة، والرغبة الأكيدة في التحلي بالفضائل والتخلي من الرذائل. وقال شوقي " الطير يطير بجناحيه، والمرء يطير بهمته " وهناك العديد من الآيات التي تبين وتوضح علو الهمة، نذكر منها:

* نحن قوم لا توسط بيننا لنا الصدر دون العالمين أو القبر

* ومن تكن العلياء همة نفسه فكل الذي يلقاه فيها محب

* ومن لا يتعلم صعود الجبال يعيش أبد الدهر بين الحفر

لهذا أمرنا الرسول صلوات الله وسلامه عليه بسؤال الله الفردوس الأعلى، قال الرسول صلى الله عليه وسلم " إذا سألتكم الله فاسألوه الفردوس الأعلى "، فهو ﷺ يحيي بنا هممنا، وأستغرب من كثير من البشر ممن لا تكون لديهم همة عالية تسمو بهم وبقيومتهم إلى أعالي صروح المجد والمعرفة، فهم يقنعون بما يحصلون عليه من دون السعي والجد والمثابرة، فهم يذلك كمن يقنع بفتات الحياة!

مع العلم بأن الصقر لا يأكل إلا الحي من الطيور، ويأنف أكل الميت، والأسد لا يأكل الميت، بل يأكل ما يصطاده بيده، وهؤلاء طيور وحيوانات ولكن لديهم بل يملكون الهمة العالية، فما بال بعض بني البشر ليست لديهم همة عالية تسمو بهم إلى النجاح؟ ومن مظاهر دنو الهمة قول أبي نواس:

إنما العيش سماع ومدام وندام فإذا فاتك هذا فعلى الدنيا السلام

مع أن الله سبحانه وتعالى قال في محكم كتابه " أتستبدلون الذي هو أدنى بالذي هو خير " وكذلك " أفحسبتم أنما خلقناكم عبثاً و أنكم إلينا لا ترجعون " فأي معنى لحياة هؤلاء وأمثالهم، وأي عظمة يتوقعونها؟

فكما قال الشاعر: إذا ما الفتى لم ييغ إلا لباسه ومطعمه فالخير منه بعيد

فيا أحبتي في الله ليختلي كنا منا مع نفسه لبرهة من الوقت، فترة يسترجع بها حياته. فتره يحاسب بها نفسه ..

فتره يرى هل حياته كانت مبنية على الهمة العالية أم العيش حسبما تمليه الحياة والظروف التي نعتقد بأننا ليست لدينا القدرة أو التحكم بها - طبعاً بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى .

الله سبحانه وتعالى كرمنا واصطفانا على بقية المخلوقات، فلم لا نستثمر هذه الكرامة بأن نسمو ونعلو بهممننا إلى أعلى المراتب، ولا يكون ذلك إلا بالتحلي بالأخلاق وطلب العلم فكما قال الشاعر: **قد مات قوم وما مات مكارمهم وعاش قوم وهم في الناس أموات**

فكم منا أحياء ولكنهم أموات! نعم أحياء بالجسد ولكنهم أموات بالأفعال والأخلاق، أحياء بالأكل والشرب .. وأموات بما لم يقدموه من علم وتطوير للبشرية.

وسؤالي هو: هل نحن من القلة القليلة التي تربأ بنفسها وتسمو بأرواحها لبلوغ أسمى وأعلى المراتب؟ أم نحن ممن يتركون حياتهم لمتغيرات الحياة وللظروف؟ ويقفوا عاجزين عن التحكم بحياتهم بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى .. والأدهى والأمر لا يتمتعوا بمباهج الحياة وروعته!

أنت من لديه الإجابة .. وأتمنى أن تكون ممن لديهم همة عالية، والهمة لا تقف عند حد بل هي تسمو بصاحبها إلى أعلى المراتب، مثل همة عمر بن عبدالعزيز حينما قال " إن لي نفساً تواقاً، لم تزل تتوق إلى الإمارة، فلما نلتها تآقت للخلافة، فلما نلتها تآقت إلى الجنة"

مفاتيح النجاح

الأشخاص الناجحين غالباً ما يقومون بأداء أعمالهم بطريقة متكررة ودائمة، وعلى ضوئها غالباً ما يحصلون على نفس النجاح. وقد حرصت أن أقدم لك هذه العادات أو السلوكيات على طريقة تساؤلات عن طريق الإجابة عليها فإنه ستوضح لك الصورة.

عزيزي القارئ هل :

1. وضعت أهدافاً لنفسك.
2. رتب أولوياتك حسب الأهمية والوقت.
3. خططت للوصول لتلك الأهداف.
4. تبدأ العمل حالاً.
5. تفوض بعض الصلاحيات لزملائك في العمل.
6. تنظم وقتك وعملك.
7. تدوّن أفكارك بدفتر ملاحظات.
8. تعلمت أن تقول لا عندما يجب أن تقول!
9. تعلمت فن المحادثة .. اللباقة، حسن الإنصات. 10. أنت مثابر، وتبتعد عن اليأس.
11. تقرأ قصصاً عن حياة الناجحين، وأولهم قدوتنا وحبينا الرسول صلى الله عليه وسلم.

12. تَسْتَشِيرُ الْمُخْتَصِمِينَ، "ما خاب من استشار."

13. تُخْتَارُ الْأَفْضَلَ، فأنت تحصل فقط على ما تختاره، بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى.

14. تَتَعَلَّمُ مِنْ أَخْطَائِكَ وَأَخْطَاءِ الْآخَرِينَ **15.** تُرَكِّزُ عَلَى مَا تَرِيدُ إِنْجَازَهُ، وليس على ما لا تريده.

16. تُحَافِظُ عَلَى صِحَّتِكَ. **17.** تُأْخِذُ قِسْطاً مِنَ الرَّاحَةِ يَوْمِيّاً.

18. تُخَوِّضُ تَجَارِباً جَدِيدَةً تَزِيدُ مِنْ قُدْرَاتِكَ الشَّخْصِيَّةِ. **19.** تَتَعَلَّمُ كُلَّ يَوْمٍ شَيْئاً جَدِيداً وَتُطَبِّقُهُ.

20. تُقَارَنُ نَفْسُكَ مَعَ إِنْجَازَاتِكَ السَّابِقَةِ، وتُفَعِّلُ مَا بَوَسَعَكَ **21** تُكْفِي نَفْسَكَ بَعْدَ إِنْجَازِكَ لِأَهْدَافِكَ

22. حَرَصْتَ أَنْ تَكُونَ لَدَيْكَ بَصْمَتُكَ فِي الدُّنْيَا، فَإِنْ لَمْ تَضِفْ جَدِيداً عَلَى الدُّنْيَا كُنْتَ أَنْتَ الزَّائِدُ

23. تُؤَدِّي كُلَّ شَيْءٍ فِي وَقْتِهِ الْمَحْدَدِ. **24.** لَدَيْكَ الْعَزِيمَةُ عَلَى إِنْهَاءِ مَا قَدْ بَدَأْتَ بِعَمَلِهِ.

25. تُحَافِظُ عَلَى دِيمُومَةِ تَفْكِيرِكَ وَنَظَرَتِكَ الْإِيجَابِيَّةِ لِلْأُمُورِ. **-26** تَبْتَعِدُ عَنِ الْمُشَبِّطِينَ لِعَزِيمَتِكَ.

يا من قرأت رسالتي ... متى ما قمت بتلك النقاط التي قد ذكرتها للتو ... فإنك سترى نتيجة تلك الخطوات، والتي

ستكون على هيئة ثقة بالنفس، إنجازات كبيرة، وقت راحة، اعتماد بالذات، وأهم شيء عندما تحقق الإنجازات هو:

ما ستكونه من شخص ... وليس ما تحصل عليه من إنجازات.

فشمر عن ساعديك ... واخط الخطوة الأولى، فسترى نتيجة ذلك أسرع مما كنت تظن.

النسر اصبح دجاجة

يُحْكِي أَنَّهُ فِي أَحَدِ الْأَيَّامِ الْمَاضِيَةِ كَانَ هُنَاكَ نَسْرٌ يَعِيشُ فِي إِحْدَى الْجِبَالِ وَيَضَعُ عَشَّهُ فِي قِمَّةِ إِحْدَى الْأَشْجَارِ، وَكَانَ عَشُّ النَّسْرِ يَحْتَوِي عَلَى 4 بِيضَاتٍ، ثُمَّ حَدَثَ أَنْ هَزَّ زَلْزَالٌ عَنِيفٌ الْأَرْضَ فَسَقَطَتْ بِيضَةٌ مِنَ عَشِّ النَّسْرِ وَتَدَحْرَجَتْ إِلَى أَنْ اسْتَقَرَّتْ فِي مَزْرَعَةٍ لِلدَّجَاجِ، وَأَدْرَكَتِ الدَّجَاجَاتُ بِأَنَّ عَلَيْهَا أَنْ تَحْمِي وَتَعْتَنِي بِيضَةُ النَّسْرِ هَذِهِ، وَتَطْوَعَتْ دَجَاجَةً كَبِيرَةً فِي السَّنِّ لِتَرْبِيَةِ الْبِيضَةِ إِلَى أَنْ تَفْقَسَ.

وَفِي أَحَدِ الْأَيَّامِ فَقَسَتْ الْبِيضَةُ وَخَرَجَ مِنْهَا نَسْرٌ صَغِيرٌ جَمِيلٌ، وَلَكِنْ هَذَا النَّسْرُ بَدَأَ يَتْرَبِي عَلَى أَنَّهُ دَجَاجَةٌ، وَأَصْبَحَ يَعْرِفُ أَنَّهُ لَيْسَ إِلَّا دَجَاجَةٌ، وَفِي أَحَدِ الْأَيَّامِ وَفِيمَا كَانَ يَلْعَبُ فِي سَاحَةِ الْمَزْرَعَةِ شَاهِدَ مَجْمُوعَةً مِنَ النَّسُورِ تَحْلِقُ بِفَخْرٍ عَالِياً فِي السَّمَاءِ، تَمَنَّى هَذَا النَّسْرُ أَنْ يَسْتَطِيعَ التَّحْلِيقَ عَالِياً مِثْلَ هَؤُلَاءِ النَّسُورِ، وَلَكِنْ قُوبِلَ بِضُحْكَاتِ الْاسْتَهْزَاءِ مِنَ الدَّجَاجِ قَائِلِينَ لَهُ: "أَنْتَ لَسْتَ سِوَى دَجَاجَةٍ وَلَنْ تَسْتَطِيعَ أَنْ تَحْلِقَ عَالِياً مِثْلَ النَّسُورِ، وَبَعْدَ وَقْتٍ قَلِيلٍ تَوَقَّفَ النَّسْرُ عَنِ أَحْلَامِهِ فِي أَنْ يَحْلِقَ عَالِياً، وَلَمْ يَلْبِثْ بَعْدَ فِتْرَةٍ أَنْ مَاتَ بَعْدَ أَنْ عَاشَ حَيَاةً طَوِيلَةً مِثْلَ الدَّجَاجَةِ.

فَهَذَا النَّسْرُ بِسَبَبِ نَشْأَتِهِ بَيْنَ الدَّجَاجِ اعْتَقَدَ بِأَنَّهُ دَجَاجَةٌ! وَالْمَعْرُوفُ بِأَنَّ الدَّجَاجَ لَا يَسْتَطِيعُ الطَّيْرَانَ وَالتَّحْلِيقَ عَالِياً

في السماء، لهذا لم يول هذا الأمر أهمية .
وما نستخلصه من القصة من أنك إن ركنت إلى واقعك السلبي تصبح أسيراً وفقاً لما تؤمن به، فإذا كنت نسرًا وتحلم
لكي تحلق عالياً في سماء النجاح، فتابع أحلامك ولا تستمع لكلمات الدجاج و هم الخاذلين لطموحك من أصحاب
وزملاء وأقارب ! حيث أن القدرة والطاقة على تحقيق ذلك متواجدين لديك بعد مشيئة الله سبحانه وتعالى .
واعلم بأن نظرتك الشخصية لذاتك وطموحك هما اللذان يحددان نجاحك من فشلك !

لذا فاسع أن تصقل نفسك، وأن ترفع من احترامك ونظرتك لذاتك فهي السبيل لنجاحك، ورافق من يقوي
عزيمتك. وصدق الشاعر حينما ذم القنوع ومدح الطموح:
شباب قنع لا خير فيهم فبورك في الشباب الطامحين
فاحلم واعمل ... لتحلق عالياً في سماء النجاح... وابتعد عن أن تكون مثل النسر الذي...
فالله سبحانه وتعالى قد وهبك وحباك بقدرات وطاقات هائلة تنتظر منك أن تكتشفها وتستثمرها بطاعته وبالنجاح بالآخرة
والدنيا فحلق في سماء النجاح واستفد من طاقاتك وقدراتك.

كيف تغير حياتك للأفضل

إذا تابعت تأدية العمل بالطريقة السابقة نفسها فإنك ستحصل على النتائج السابقة نفسها، لا بل إنك تجبر نفسك
على الاستمرار بطريقة العيش نفسها التي تقول بأنك غير راضٍ عنها وأنك بحاجة لتغييرها .
*فيا ترى هل غيرت طريقة تفكيرك وأدائك لعملك؟

*أم مازلت تؤدي الأعمال بالأسلوب نفسه ولكن تتمنى على الله الأمانى؟

فلا يوجد شيء مثل (شيء مقابل لا شيء) ولكن ازرع تحصد فهذا قانون السبب والنتيجة، " من جد وجد، ومن زرع
حصد "، فإن أردت من ظروفك ونتائجك أن تتغير للأحسن والأفضل فعليك بأن تغير من طريقة تفكيرك وأدائك لما
كنت تقوم بعمله. فالناس الذين لا يعملون أي شيء إضافي أكثر مما دفع لهم، فإنه لن يدفع لهم من أجل شيء لم
يقوموا بعمله أصلاً. " فهل أنت ممن يطلبون الترقية أو الزيادة في الراتب بالرغم من أنك لم تقم بأداء أعمال إضافية
على عمالك المطلوب منك؟

فإن أهم مقومات النجاح هو أداء أكثر مما هو مطلوب منك ! فإن ذلك من شأنه أن يؤدي إلى النظر إليك على

أنك سلعة نادرة يجب المحافظة عليها بتقديرها وتكريمها وترقيتها !!!

إذن فاحرص على أداء أفضل ما لديك، وتحّد وقاوم نفسك وليس الآخرين، ولا تستعجل النتائج. وقم بأداء هذا الآن فالأمر لا يحتمل التسويف!
فكما قال الله سبحانه وتعالى في محكم كتابه " : إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم " لذا غير نفسك أولاً لتغير حياتك بأسرها.

التأكيدات الإيجابية للذات

التأكيدات الإيجابية عبارة عن جمل تصبح من خلال التكرار مترسخة في العقل الباطن . وتؤثر على القوى الخارجية لتظهر تغييراً في حياتك، إنها أداة قوية تسمح لك بتغيير المعتقدات السلبية إلى معتقدات أكثر إيجابية، وهي جمل إيجابية تستخدم لتشكيل أفكارك من أجل تحقيق أحلامك .

والتأكيدات الإيجابية ليست بالضرورة جمل عن الواقع الحالي، بل هي صور عن الأهداف التي ستتحقق في المستقبل أو الصورة الذاتية المستقبلية . وعن طريق العمل بالتأكيدات تبدأ أنت عملية تغيير المعتقدات السلبية وغير المنتجة إلى معتقدات إيجابية تدعم حياتك . ومع الممارسة المنتظمة تستطيع أن تشكل المستقبل الذي ترغب به بإذن الله . إن ما تفكر به، تقوله أو تشعر به يعتبر هاماً بالنسبة لمدى الجودة في الأداء الذي ستقوم به، كما أن كيفية الشعور الذي يطغى عليك يؤثر مباشرة على الأداء، فالأفكار السلبية غالباً ما تؤدي إلى أداء ضعيف، أما الأفكار الإيجابية والمشاعر الإيجابية فغالباً ما ترتبط بالأداء المتميز، ولكي تحصل على سيطرة أكبر على أدائك ينبغي أن تحصل على سيطرة أكبر على ما تفكر به، وعلى الرغم من أن الحوار الداخلي يستهلك قدراً كبيراً من وقتنا، إلا أن معظمنا لا يدرك وجود ومحتوى الحديث الداخلي الذاتي .

التأكيدات الإيجابية بالحقيقة ما هي إلا غرس بذور إيجابية بالعقل، فكلما فكرنا بفكرة أو نطقنا بها فإننا نعطئها قوة . كما أننا إذا سقينا البذور في الحديقة بالماء فإننا نعطيها ما تحتاجه لكي تنمو وتزهر أو تثمر، كذا الحال بالأفكار التي لا نُعيرها اهتماماً فإنها مع الزمن تبدأ بالاضمحلال والضعف، مثلما إذا لم نسقي النباتات الضارة بالماء فإننا نجعلها تموت تدريجياً . . وإننا نود أن نبين المبادئ التي تستند عليها التأكيدات :
كما نعلم بأن واقعنا الجديد يعتبر نتيجة مباشرة لتفكيرنا، فإذا قمنا بتغيير تفكيرنا فسوف يتغير واقعنا الحالي، وبذلك هي ستغير حياتنا للأفضل . فمن أجل الاستفادة من التأكيدات من الأفضل ملاحظة الإرشادات التالية

1- : استخدم دائماً صيغة الفعل المضارع . **2- استخدم الجمل الإيجابية .**

3- اجعل التأكيدات قصيرة ومحددة.

4- التكرار قدر الإمكان.

5- اجعل التأكيدات شخصية.

6- تخيل ما تقوله لنفسك وكأنه قد حصل بالفعل.

إن التخيل الإبداعي الخلاق يعتبر جزءاً مكملاً للتأكيدات الإيجابية، لأن التخيل الإبداعي هو طريقة لتشكيل الصور وتجسيدك على أنك قد حققت النتيجة المنشودة في حياتك.

طبق هذه التعليمات لمدة **21** يوماً وسترى النتائج التي تسرك بإذن الله.

الهمة العالية

قال المتنبي : إذا غامرت في أمر مروم فلا تقنع بما دون النجوم

فطعم الموت في أمر حقير كطعم الموت في أمر عظيم

إذ علينا أن نقنع فقط بعظائم الأمور، وديننا الحنيف يأمرنا بذلك حيث أن الرسول ﷺ قال " : إذا سألتم الله فاسألوه الفردوس الأعلى " ولم يقل الجنة.

وصدق الشاعر حيث قال : نحن قوم لا توسط بيننا لنا الصدر دون العالمين أو القبر

وصدق من قال : لاستسهلن الصعب أو أدرك المني فما انقادت الآمال إلا لصابر

* فهل لديك طموح؟ * وهل ارتقيت بطموحك للسماء؟ * وهل قمت بتحويل تلك الطموحات لحقائق؟

* أم إلى أحلام يقظة وقلاعاً ترابية مثلما يفعل الأطفال؟

فطموحاتك ... تشكل حياتك ... أم أن حياتك لا تعني لك شيئاً؟

فللأسف كثير من الناس يعيش كسائر البشر لا هدف له، بل يفعل مثلما يفعل الآخريين، وقد نهانا رسولنا الكريم صلوات

الله وسلامه عليه أن نكون إمعة إن أحسن الناس أحسنا، وإن أسأؤوا أسأنا، فلتكن لنا هويتنا الواضحة، لنكن أشخاصاً لا

نبتغي غير العلا، والمتاصب الرفيعة، فكما قال أحمد شوقي " : الطير يطير بجناحيه، والمرء يطير بهمته "، فهل هممنا

ترقى بنا إلى أعالي الجبال، أم تهوي بنا إلى الأسفل؟ ويقول ابن قيم الجوزية " : كمال الإنسان بهمة ترقيه، وعلم يبصره

ويهديه . "

وقال عبد القادر الكيلاني لغلامه " : يا غلام، لا يكن همك ما تأكل وما تشرب، وما تلبس وما تنكح، وما تسكن وما

تجمع، كل هذا هم النفس والطبع فأين هم القلب، همك ما أهمك، فليكن همك ربك عز وجل وما عنده. " وقد حثنا

الرسول -صلى الله عليه وسلم -على التحلي بعلو الهمة حيث قال " : إن الله -تعالى -يحب معالي الأمور

وأشرفها، ويكره سفاسفها. " وقال كذلك " : إذا سألتم الله فاسألوه الفردوس الأعلى " ولم يقل -صلوات الله وسلامه

عليه " :- فاسألوه الجنة" ، بل يعلمنا أن نطلب فقط المراتب العالية. وقد قيل " :قيمة كل امرئ ما يطلب " فيا ترى ما هي قيمتك يا من تقرأ هذه الخاطرة؟ هل ما تطلبه سامي ويستحق التعب والسهر والكد من اجله؟ أم ما تطلبه شيء بسيط ولا يرقى لقيمتك؟
أخي وأختي اجعلوا الهمة العالية نصب أعينكم، ولا تقبلوا دونها بديلاً!!!

كيف تحول الفشل لنجاح

عندما حاول توماس أديسون اختراع المصباح الكهربائي عرف عنه أنه فشل في ذلك العديد من المرات، فكيف استمر في تلك المحاولات على الرغم من فشلها؟
إن تفكيره الإيجابي ساعده على الاستمرار في ذلك، ففي كل مرة كان يفشل فيها كان يقول "أصبحت الآن أعرف طريقة أخرى لا يمكن أن يعمل بها المصباح الكهربائي" ، وكلما كان يزيد فيما يُسمى بالفشل وبالأحرى كانت تجارب وخبرات كلما كان الرأي أقوى لدى أصدقائه بأنه إنسان خيالي، ولكن هذا التفكير السلبي لم يؤثر على عزيمة أديسون فلقد كان مثل السفينة التي يحيط بها الماء من جميع الجوانب لكنه لا يسمح لأي منها بالدخول إلى عنابرها.
وهكذا لكي يقال بأنك تفكر بإيجابية عليك أن تقاوم كل ماهو حولك من صعوبات وأفكار سلبية، ولكن بعزيمة تجعل الإنجازات العظيمة قابلة للتحقيق.
فهل فعلاً لديك العزيمة والإصرار للمضي قدماً نحو تحقيق هدفك بالرغم مما قد تواجهه من استهزاء من قبل الآخرين؟ وهل لديك ثقة بالنفس تؤهلك لتصل لهدفك؟ وهل ترى المشاكل والمصاعب على أنها تجارب وخبرات بل فرص من خلالها يتم نجاحنا في الحياة؟
مجرد تساؤلات أترك لك أخي القارئ الإجابة عليها.

الفشل أول خطوات النجاح

الفشل ينبغي أن يكون معلماً لنا وليس مقبرة لطموحاتنا، والفشل ما هو إلا حالة تأخير وليس هزيمة، إنه تحول مؤقت عن الوصول إلى الهدف وليس نهاية مميتة، وهو شيء يمكننا تجنبه فقط بأن نقول أو نفعل أو نكون شيئاً . دينيس ويتلي فالحياة عبارة عن سلسلة من التجارب والخبرات، بعضها جيد والآخر سيئ، وكل واحدة من هذه الخبرات تجعلك أكثر قوة على الرغم من أنه غالباً ما تغفل عن إدراك ذلك !فكما يقول المثل "الضربات التي لا تقصم الظهر تزيده

قوه ."

لذا تعلم بأن الإحباط والمعاناة الذين تتحملهما يساعدانك دائماً على التقدم للأمام متى اتعظت منهما، فهذا العالم الذي نعيش فيه ما هو في الحقيقة إلا فرصة لك لتطور شخصيتك، لذا ينبغي أن تبقى وسط أحداث الحياة ونشاطاتها، فالحياة عبارة عن فصل دراسي تتعرض فيه للاختبار ويتوقع منك أن تحقق تقدماً هاماً خلال فترة زمنية معقولة، وإن لم تستفد في فصل الحياة، فإنها ستعيد لك الدرس تلو الآخر حتى تتعلم وتنجح، وهذا يشبه إلى حد كبير الفصول الدراسية فمتى ما رسب الشخص فإنه إما أن يعيد الفصل حتى ينجح أو ينسحب ويسقط!

فانظر عزيزي القارئ هل كنت تنظر لحالات الفشل بأنها فشل كلي، أم كنت تنظر لها بأنها فشل للمحاولة ذاتها والتي قد قمت بها؟ إذ أن هناك فرقاً كبيراً ما بين الاثنين، فإن كنت تعتقد بأنك شخصياً قد فشلت فهذا من شأنه أن يثنيك عن عمل أو أداء محاولات أخرى؛ لأنك تكون بذلك قد قللت من شأنك، ومن قدراتك الشخصية، وغالباً ما يكون هذا نتيجة لقلّة أو انعدام ثققتك بنفسك، أما إن كنت تعتقد أن محاولتك كانت فاشلة، فهذا من شأنه أن يجعلك تقوم بدراسة سبب فشل محاولتك الأولى لتقوم بتجنب مسبباتها.

وعلى أية حال لا يوجد هناك فشل حقيقي، فما ندعي بأنه فشل ما هو إلا خبرة قد اكتسبناها من واقع تجاربنا في الحياة، إذ أن الشخص الفاشل هو الذي لا يتعظ من تجاربه، ويعتبر أن الأمر منتهياً من حيث فشله !!!
إخواني وأخواتي يا من تقرأون هذه المقالة... هل تعتبرون محاولاتكم السابقة حالات تجارب وخبرات تكتسبونها من خلال تعاملكم مع متقلبات الحياة؟ أم تنظرون لها بأنها حالات فشل لكم؟
أنتم أفضل من يجب على هذه الأسئلة... واتمنى أن تكون إجاباتكم بأنكم تعتبرون محاولاتكم السابقة بأنها تجارب وخبرات تكتسبونها لأنكم بذلك لن تتوقفوا من المضي قدماً في تكرار محاولاتكم لتحقيق النجاح مع تغيير في الأسلوب المتبع حتى تصلوا لمبتغاكم.

سيطر على أفكارك لتسيطر على حياتك

هناك أناس ينجحون في السيطرة على زمام حياتهم، بينما آخرون يدعون الحياة تسيطر عليهم، وهذا الانقسام في داخلك أنت، فهناك جزء داخلك يعرف ما ينبغي القيام به : عقلك، والجزء الآخر يفعل ما يحلو له (هواك) فإذا كانت العاطفة هي الدافع لسلوكك، فدع العقل يوجه هذا السلوك، فالعاطفة هي عبارة عن أفكار تتحول إلى شعور، وإذا قمت بتغيير الأفكار التي تخلق الشعور أو العاطفة، فلن تعد هناك أي مقاومة ما بين عقلك وهواك.
- فهل تسيطر على أفكارك؟

- وهل تجعل الأفكار الإيجابية هي التي تنفذ لعقلك؟

فإذا لم تستطع السيطرة على أفكارك فلن تستطيع السيطرة على نفسك، ولن تسيطر على أي شيء، فإذا كنت تخضع لسلطان العقل فأنت ملك، وإذا كنت تخضع لسلطان هواك وعاطفتك فأنت عبد.

فأيهما تختار؟