

الأكاديمية العربية الدولية



الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

الأكاديمية العربية الدولية المقررات الجامعية

تطوير و تنمية الذات



المستشار في التربية: محمد عقوني

العنوان الالكتروني: aggouni10@yahoo.fr

موقع التربية و التعليم في الجزائر



<http://aggouni.blogspot.com>



الاهداء

إلى الوالدين العزيزين أمي و أبي

و إلى كل الآباء و الأمهات و رجال التربية

و التعليم و إلى كل متطلع لصباح مشرق

أهدي هذا العمل المتواضع

. و إلى كل الناس الطيبين

مفهوم تطوير الذات و كيفية تطوير ذاتنا ببعض الأمور

مفهوم التطوير الذاتي

،، التطوير الذاتي له مدلولات كثيرة فتربية النفس هو تطوير لها
.. وإدارة الإنسان لذاته إدارة إيجابية هو تطوير وارتقاء بالإنسان

ومن الواقع أن يتم تطوير الإنسان تلقائيا منذ ولادته فتقوم الأسرة والمدرسة والمجتمع بتطوير الإنسان وتربيته وتنشئته على الأخلاقيات وتعويدته .. لئلا يطور ذاته ولكن تدخل الإنسان في تطوير ذاته هو من أهم وأجل الأعمال التي يقوم بها ليتمكن من تطوير ذاته

وقد أكد أفلاطون في فلسفاته أن تربية الإنسان لذاته لها وقعها في النفس .. أكثر بكثير من تربية الآخرين له ولذا فهو يؤيد أن يطور الإنسان ذاته ويكسبها سلوكيات إيجابية .. ونبذها للسلوكيات السلبية

من هذا المنطلق يتضح أهمية تطوير الذات وقد تسابق علماء الإدارة وعلماء الأخلاق وعلماء النفس والاجتماع في تأليف الكتب وإعداد المحاضرات في أهمية الذات إذ أن تطوير الذات مهم سواء على المستوى الفردي أو المجتمع .. ولا يمكن في نظري أن يستقيم وضع الأسر والمجتمعات ما لم يكن تطوير الإنسان لذاته فعال ومستمر ولا شك أن الله سبحانه أودع في ذات الإنسان مهارات وقدرات .. يجعلها تساهم في تطوير الإنسان لذاته وإلا أصبح كالحيوان لا يستطيع أن يطور ذاته فسبحان من أكرم بني آدم وجعله قادرا على تطوير ذاته

إدارة الأزمات

إدارة الأزمات الاستعداد لما قد لا يحدث والتعامل مع ما حدث لا يخفى على المتابع لسير الأحداث بخاصة السياسية منها ما للأزمات بكل أنواعها من دور في تاريخ الشعوب والمجتمعات سواء على صعيد الهدم أو البناء، وقراءة متأنية لدور الأزمة بشكل عام يفضي بنا إلى تلمس خيط يقودنا إلى حقيقة مفادها ان المجتمعات التي اعتمد الهرم القيادي فيها على فرق خاصة وكفوءة في التعامل مع الأزمات كانت أصلب عودا وأكثر على المطاوعة والاستمرار من قريناتها التي

انتهجت أسلوبا مغايرا تمثل بالتصدي المرتجل والتعامل بطرق غير مدروسة سلفا مع بؤر الصراع والتوتر ما أدى بالتالي إلى ضعفها وتفككها، فالأزمات ظاهرة ترافق سائر الأمم والشعوب في جميع مراحل النشوء والارتقاء والانحدار. ولو أمعنا النظر في ثنايا الأحداث التاريخية الكبرى لوجدنا أن الأزمة على مر العصور تتوسط المراحل المهمة في حياة الشعوب، فبين كل مرحلة ومرحلة جديدة ثمة أزمة تحرك الأذهان وتشعل الصراع وتحفز الإبداع وتطرق فضاءات بكر تمهد السبيل إلى مرحلة جديدة، غالبا ما تستبطن بوادر أزمة أخرى وتغيرا مقبلا آخر، وكان لنمو واتساع، المجتمعات ونضوب الموارد المتنوعة وشدة المنافسة السياسية والاقتصادية الكلمة الفصل في طول حياة الأزمات إلى حد أصبح تاريخ القرن السابق على سبيل المثال يشكل سلسلة من أزمات تتخللها مراحل قصيرة من الحلول المؤقتة، ومن هنا فقد نشأت أفكار جدية من أجل دراسة وتحليل الأزمة ومحاولة الخروج منها بأقل الخسائر وتأخير الأزمة اللاحقة إن أن الأزمة الإدارية إنما هي (scher mehorn) تعذر تعطيلها. ويرى مشكلة غير متوقعة قد تؤدي إلى كارثة إن لم يجر حلها بصورة سريعة. وعرفها (اللوزي) بأنها كل موقف أو حدث يؤدي إلى أحداث تغيرات ايجابية وجادة في النتائج وهي حدث أو تراكم لمجموعة من، أحداث غير متوقع حدوثها تؤثر في نظام المؤسسة أو جزء منه وهي من الناحية العملية انقطاع عن العمل كليا أو جزئيا لمدة تطول أو تقصر لسبب معين يتبعها تأثر الكيان وتحوله.

متطلبات إدارة الأزمات

أورد الباحثون في إدارة الأزمات عدة متطلبات منها:
التخطيط كمتطلب أساسي

تبني التخطيط كمتطلب أساسي مهم في عملية إدارة الأزمات. يقول الحملاوي أفعالنا ما هي إلا رد فعل وشئان ما بين رد الفعل العشوائي ورد الفعل المخطط له فمعظم الأزمات تتأزم لأنه أخطاء بشرية وإدارية وقعت بسبب غياب القاعدة التنظيمية للتخطيط ويستطرد الحملاوي قائلاً إن لم يكن لدينا خطط لمواجهة الأزمات فإن الأزمات سوف تنهي نفسها بالطريقة التي نريدها هي لا بالطريقة التي نريدها نحن. من خلال ما تقدم يتضح لنا أن التدريب على التخطيط

للأزمات يُعد من المسلّمات الأساسية في المنظمات الناجحة فهو يساهم في منع حدوث الأزمة أو التخفيف من آثارها وتلافى عنصر المفاجآت المصاحب لها. أيضًا يتبين لنا أن التخطيط يتيح لفريق عمل إدارة الأزمات القدرة على إجراء رد فعل منظم وفعال لمواجهة الأزمة بكفاءة عالية الاستعداد لمواجهة المواقف الطارئة غير المخطط لها التي قد تصاحب الأزمة وفي ذلك أوضحت دراسة جبر التجربة اليابانية في هذا الشأن. أشار جبر في دراسته إدارة الأزمات: نظرة مقارنة بين النموذج الإسلامي والنموذج الياباني إلى كيفية الياباني. يوضح جبر ذلك KANPAN معالجة الأزمات وفق نظام كانبان بقوله "إن المفهوم الجوهرى لنظام كانبان يقوم على أساس محاكاة وخلقها لكي يبقى الإداريون والعمّال Stimulate the crisis الأزمة دائمًا في حالة التأهب جاهزين لعمل ما بوسعهم سواء أكانت هناك أزمة حقيقية أم لا، أي أنهم مستعدون على قدم وساق مفعمين بالنشاط والحيوية لمواجهة الاحتمالات غير المرغوبة. فقد تدرب المدراء على تخيل أسوأ أنواع الاحتمالات مثل تذبذب المبيعات، وانقطاع التجهيز بالمواد الأولية، إضراب العمال والحرائق" (92). ويستطرد جبر قائلاً " وهذا النوع من الأزمات قد يرتبط أو لا يرتبط بتهديد حقيقي، حيث يُلاحظ أن رد الفعل المتولد عن تحفيز الأزمة ما هو إلا رد فعل إيجابي ونادرًا ما يؤدي إلى مخاوف تؤثر على الإنتاج أو تقلل الرغبة في العمل لدى العاملين" (93). أيضًا في دراسة لدقاسمة والأعرجي إدارة الأزمات: دراسة ميدانية لمدى توافر عناصر نظام إدارة الأزمات من وجهة نظر العاملين في الوظائف الإشرافية في أمانة عمّان الكبرى كشفت الدراسة عن "وجود خلل في نظام إدارة الأزمات في أمانة عمّان الكبرى، حيث وُجد هناك تباينًا في درجة توافر العناصر الأساسية التي تتصف بها الإدارة الناجحة للأزمات في مراحل النظام الخمس التي تمثل المنظور المتكامل لإدارة الأزمات وكانت توفر هذه العناصر بدرجة أعلى في المراحل التنفيذية والعلاجية (احتواء الأضرار واستعادة النشاط) منها في المراحل الوقائية والتخطيطية (الاستعداد والوقاية واكتشاف الإشارات)، مما يعني أن جهود إدارة الأزمات في أمانة عمّان الكبرى هي جهود علاجية ورد فعل في معظم الأحيان لما يحدث من أزمات مختلفة وبدرجة أكبر من كونها جهودًا وقائية واستعدادية لما يمكن حدوثه من الأزمات" (798-799). وعزى دقاسمة والأعرجي وجود هذا الخلل في هذه المنظمة ومعظم المنظمات العربية إلى الثقافة السائدة بأن إدارة الأزمات هي

مواجهة الأزمة عند حدوثها وليس الاستعداد لها قبل حدوثها وبالتالي اندفاع الجميع للحل أثناء الأزمة على طريقة "نظام الفرعات" بحسب تعبير الباحثان. بعد استعراض ما تقدم نجد الاستنتاج الذي توصلنا له دقاسمة والأعرجي بخصوص غياب التخطيط والوقائية يجسد الواقع المقلق لدى معظم منظمات العالم العربي فلا وجود للفكر التنبؤي كما في الشركات اليابانية الذي يصيغ منظومة وقائية معتمداً على الابتكار والحلول الجذرية ومستخدماً الطرق العلمية كالسيناريو والمحاكاة ويكون هدفه تجاوز الأزمة أو التقليل من أخطارها على أقل تقدير.

تجمع الكثير من المصادر إلى أن مفهوم إدارة الأزمات **Crisis management** يعود في ستينيات القرن الماضي ، عندما اشتعلت أزمة حادة بين الإتحاد السوفيتي سابقا والولايات المتحدة الأمريكية حول وجود صواريخ نووية في كوبا كادت أن تشعل فتيلاً للحرب العالمية الثالثة ، وقد انتهت تلك الأزمة بالحوار والتهديد والترغيب والوعيد وتم عقد صفقات في الخفاء .

وحال انتهاء تلك الأزمة الخطيرة ، أعلن وزير الدفاع الأمريكي في حينه (ماكنمارا) بأن قد إنتهى عصر(الاستراتيجية) ، وبدا عصر جديد يمكن أن نطلق عليه "عصر إدارة الأزمات". ومنذ ذلك التاريخ بدأ اتجاه جديد يتعامل مع المواقف الصعبة من خلال مجموعة من القواعد(أو المبادئ)أو التوجهات أطلق عليها أحيانا " فن إدارة الأزمات " أو " سيكولوجية إدارة الأزمات " أو " سيناريوهات إدارة الأزمات "

مفهوم إدارة الأزمات
أوردت الموسوعة الإدارية تعريفاً لإدارة الأزمات بأنها: "المحافظة على الأصول وممتلكات المنظمة، وعلى قدرتها على تحقيق الإيرادات، كذلك المحافظة على الأفراد والعاملين بها ضد المخاطر المختلفة، والعمل على تجنب المخاطر المحتملة أو تخفيف أثرها على المنظمة ، في حالة عدم التمكن من تجنبها بالكامل"، وهذا ينطبق أيضا على الدولة وإداراتها.
ويجد العديد من الباحثين أن إدارة الأزمات هو علم وفن إدارة التوازنات والتكيف مع المتغيرات المختلفة وبحث آثارها في كافة المجالات، ويمكن القول أيضا بأنها عملية الإعداد والتقدير المنظم والمنتظم للمشكلات الداخلية والخارجية التي تهدد بدرجة خطيرة سمعة المنظمة وبقائها.

ويميز المفكرون بين عدد من المصطلحات المتعلقة بالأزمة مثل المشكلة والكارثة، فليست كل مشكلة أزمة ، وان كان لكل أزمة مشكلة .

أزمة أم مشكلة
المشكلة قد تكون صغيرة ولكن لا يمكن حلها فتصبح أزمة ،وقد تكون مشكلة كبيرة،ولكن من الممكن التغلب عليها من خلال جهد معقول ، أما إذا تعقدت الأمور أو وصلت إلى طريق مسدود عندئذ نكون بصدد أزمة.
الأزمة بهذا المعنى هي عبارة عن مشكلة معقدة يبدو ان حلها أمر شبه مستحيل بالطرق التقليدية (هذا عندما نكون بصدد مشكلة ذات أبعاد نفسية او اجتماعية او اقتصادية).

استخدمت كلمة أزمة أيضا في المجال الطبي عندما يتحدث الأطباء عن أزمة قلبية (مثلا) وهي أشهر الأزمات الصحية على الرغم من وجود أزمات أخرى ذات وجه صحي عند الإنسان ، ولكن الأزمة القلبية نالت شهرتها لأنها تأتي فجأة او على غير انتظار او ربما لأنها تكون مقترنة بمضاعفات مأساوية وتكون درجة الخطر فيها مرتفعة ومواجهتها بالأساليب العادية غير مجدية ، و بالتالي تصبح أزمة تحتاج إلى تضافر الجهود والسرعة والدقة والمهارة في معالجتها .

إدارة الأزمات :

تعتبر إدارة الأزمات فن صعب ، فعندما يحدث ما لا نتوقعه ، نتساءل كيف نواجه الموقف والأحداث التي لم نخطط لها. ويمكن القول انه لا يمكن اختبار أي إدارة اختبارا جيدا إلا في مواقف الأزمات، ويعتبر الإنسان أهم مورد في المنظمات او المنشآت لذا نرى انه لا يوجد بديل لوجود أشخاص أكفاء لديهم خبرات عالية تمكنهم التصرف بسرعة وجدارة، لإيجاد الحلول الجذرية لحل المشاكل الناجمة عن الأزمات. يجب على المدير التوجه مباشرة إلى العاملين في المنشأة أو المؤسسة وتقديم خطة الأزمات لهم طالبا لدعم كل فرد منهم ، وعليه أن يدرّب العاملين معه لاختبار واقعية الحلول الموضوعة، بحيث يعود العاملون بمرور الوقت على التعامل مع الأزمات باعتبارها احد مواقف العمل العادية. ان أزمة الإدارات العربية هو عدم تبني إدارة الأزمات وتفعيلها كأحد الحلول الجذرية والمهمة للمنظمة في العالم العربي الا في ما ندر، كذلك عدم تأصيل العملية المنهجية قبل وأثناء التعامل مع الأزمات.

التفوق الدراسي

مقدمه

لا مرأ في أن كل شخص علي وجه الأرض يحب النجاح ,كما يحب أن يكون متفوقاً على أقرانه وزملائه فيها .وهذه سنه ا في خلقه.

وليس النجاح فقط في الحصول علي درجات تامة في الاختبارات والحصول علي الشهرة العريضة ...الخ

بل إن النجاح الحقيقي هو شعور ذاتي داخلي بتحقيق ما يصبو إليه الإنسان من خير و زيادة الثقة بالنفس وتنمية القدرات الذاتية الكامنة.

إن أشقى الأشقياء وواتعس التعساء هو الذي حرم نفسه من كافة الخيارات المتوفرة له للنجاح في هذه الحياة ,

ولابد من توفر المواهب والإمكانات لتحقيق المزيد من الأحلام والطموحات والآمال الواسعة

العريضة .

وان الثروة الذاتية التي حباك ا بها في شخصيتك , وعقلك , وفكرك , وطاقتك ومواهبك الخاصة هي خير رصيد يمكن استغلاله والإفادة منه لتحقيق أعلى مستويات النجاح التي تريدها في حياتك .
ولا غرو أن "الثقافة" العامة, أو التعليم الرصين هو أحد الأرصدة الكبيرة التي يمكن أن تسخرها للنجاح في الحياة بشكل عام.

وهذا يعني أنه يجب علي الطالب أن يلتحق بأفضل المدارس والمعاهد والكليات والجامعات التي يمكن أن يلتحق بها . فقد يتيح هذا أولاً الحصول علي فرصة تعليمه متميزة

وبعد اختيار المدرسة أو المعهد أو الكلية أو الجامعة . احرص أن تبذل قصارى جهدك في العمل الدؤوب لا تهمل واجباً ولا تجلس لتتفرج على التلفاز أو الفيديو لان ذلك ليس في صالحك من شئ

النجاح , كمنا سنبين لك , هو عاده من العادات الحميدة الهامة والأساسية التي يجب تطويرها وتنميتها وتحسينها بشكل مستمر .

فأحرص على ما ينفعك واستغل إمكاناتك الكامنة وطور قدراتك بالشكل الذي يفيدك حالاً ومستقبلاً
والعل الهدف الأساسي من هذا البحث هو توفي الأدوات التي تساعدك على تشكيل العادات الحميدة والنافعة لاستغلالها في حياتك كلها ورحم القائل

ومن لم يذق مرّ التعلّم ساعة *** تجرع ذل الجهل طول حياته

ومن فاته التعليم وقت شبابه *** فكبر عليه أربعاً لوفاته

الحماس الذاتي هو نقطة البداية

غالباً ما يكرر أكثر الطلاب , ويتردد على ألسنتهم : أننا نفقد الحماس للدراسة . وغالباً ما يقول قائلهم : "ليس هناك ما يحمّسني , أو يدفعني أو يشجّعني علي الدراسة" ويكاد يكون هذا هو العذر الوحيد عن كل مشكله تتعلق بالدراسة.

وسنبين في هذا الفصل أهم الأسباب تؤدي إلي الحماس

وإذا فهمت هذا المبادئ تماماً وأكملت قراءته إلى آخره ستكون قد وضعت قدميك على الطريق الصحيحة لتخطو أكبر الخطوات في طريق التقدم والنجاح الدراسي والحياتي بشكل عام

تحقيق الحماس الذاتي بعشر خطوات

(1) حدد الهدف

إن من الأهمية بمكان أن تحدد أهدافاً واضحة في حياتك لكي تحقق النجاح بالمستوى المطلوب .
والطلاب الذين يرغبون أن يمارسوا مهنة محددة في مستقبل حياتهم كالطب والكتابة
والتأليفالخ

لا بد لهم ن تحديد أهدافهم بشكل أدق , فلا يكفي أن يقول الطالب مثلاً: " أريد أن اعمل في مجال العلوم " بل يجب أن يحدد مثل هذا الطالب فرع العلوم الذي يريد أن تخصص فيه , ومتى يريد أن يبدأ عمله فيه , بتوفيق ا وعونه . وان الوقت الذي ستحدده لنفسك للبداية بهذا العمل هو أمر هام جداً وإنك إذا فعلت ذلك فإنك تضع على نفسك عبء تنفيذ هذا الالتزام وتحقيقه وإن هذا الحث والتحريض الذاتيين سيعينانك على المضي قدماً لتحقيق الهدف الذي اخترته
ولا بد للطلاب من أن يحددوا لأنفسهم أهدافاً قصيرة الأجل وأهدافاً آخر طويلة الأجل
فالأهداف القصيرة الأجل هي التي يمكن إنجاز مهماتها وتحقيقها بالكامل خلال أسبوعين إلى عشرة أسابيع

مثل : " أريد الحصول على تقدير ممتاز في هذا الفصل
وأما الهدف الطويل الأجل فهو مثل : " أريد التخرج من الجامعة بمعدل ممتاز , واحصل على بعثة
لمنحة دراسية , أو متابعة الدراسة العليا في مجال التخصص "
فإذا لم تعرف ما هو الهدف الذي تريد تحقيقه في هذه الحياة , فابدأ تعلم هذا بشكل عملي وواقعي
منذ الآن

احضر المحاضرات التي تناقش مثل هذه الموضوعات . التحق بدورات خاصة

(2) تنمية الرغبة والتفكير المتروبي

يجب أن تبدأ بإشعال النار والنفخ أو التهوية عليها بعد أن تنتهي من صياغة الأهداف التي تريد تحقيقها
لنفسك

اقتطع دقيقة من وقتك الثمين كل يوم لترتاح فيها قليلاً وتأمل أغلق عينيك وتصور نفسك وقد

حققت الهدف الذي تريده وتطمح لتحقيقه تدرب على هذا التصور كل يوم وستنمو بذلك الرغبة في تحقيق الهدف المنشود

يجب عليك أن تتعلم كيفية استخدام عقلك بشكل بناء

ابحث عن الأمور التي لا تعرفها أو تلك التي تريد التعرف على المزيد من المعلومات عنها أن كثير من الطلاب يحصلون على درجات سيئه في اختباراتهم لأنهم اعتمدوا على افتراضات خاطئة خلال الفصل الدراسي كأن يعتقدوا أن جزءا من المقرر غير هام ولن يأتي سؤال منه في الاختبارات, أسأل المدرس عما تريده, استخدم الطريقة العقلانية للتفكير لتحسيس نفسك بشكل ذاتي للقيام بالأعمال التي تريد تحقيقها للنجاح .

إن القدرة علي التفكير العقلاني الإيجابي كافية .بعون ا للتغلب على معظم عادات الفشل التي توجد لدي الإنسان بشكل عام .

أنظر بعين الاعتبار إلي فوائد العادات الجيدة للدراسة

(1) إن الدراسة تستغرق وقتاً أقل من غيرها من الأعمال

(2) تحسن المظهر العام للطالب

(3) الحصول على تركيز دراسي أفضل

(4) الإحباط اقل وإعادة القراءة أقل أيضا

(5) تحسين عادات التفكير

(6) الحصول على مزيد من المرفه

(7) تطوير الثقة بالنفس علمياً واجتماعياً

أن القوه التي يحملها التكفير المتروي الواثق والنفس المطمئنة هي أداه فعاله جداً يمكن استخدامها لتحسين الذات من مختلف النواحي ويجب ألا تهمل هذا السلاح الفعال لأنه لا حدود للعقل والفكر

(3) أعمل على تطوير مزايا إيجابية لشخصك

لا شك أن الشخص الإيجابي يجذب إليه الأشخاص الإيجابيين مثله بحيث يؤدي هذا إلى تجاوب ودعم متبادل من قبل الفرقين فالطالب الإيجابي النظرة متحمس و مندفع ومحب للحياة مقبل عليها بكله

وعلاوة على ذلك فهو طالب شريف وهو شخص يمكن الاعتماد عليه.
وإن الشخصية الإيجابية تتماشى تماماً مع العقل السليم والجسم السليم كل باعتدال وتناول كميات قليلة من الطعام ووجبات متعددة إذا أمكن تناول وجبات غذائية متوازنة تحتوي على كافة البروتينات والنشويات والألياف والدهون المعتدلة والمأكولات التي تساعد على تحسين الصحة بشكل عام .

مارس التدريبات الرياضية بالمعتدلة بشكل دوري
اقرأ كل ما تستطيع من قراءته من المعلومات المفيدة طالع كتب العلوم والتفسير والحديث والفلسفة والأدب والتاريخ ولا تنسى كتب السير الذاتية وتراجم الرجال المتفوقين الأبطال والرواد إن هذه كنوز يجب أن تعرفها

(4) اختر أصدقائك بعناية فائقة

لا يفكر كثير من الطلاب أحياناً بأهم المؤثرات على حياتهم وهذا أمر هام جداً وأن الأشخاص الذين تراهم باستمرار لهم اثر كبير على حياتك وتصرفاتك بشكل عام
وغالباً ما يميل الفرد إلى التأثير بأسلوب حياة الأشخاص الذين يصادقهم فالمرء على دين خليله
ولينظر أحدكم من يخالل

(5) ثق بقدراتك الذاتية

أن الثقة بالنفس والثقة بالقدرات الذاتية هما أول متطلبات النجاح الدراسية وذلك قبل الأهداف وقبل الرغبة في الدراسة فإذا لم تكن واثقاً من قدراتك الذاتية فلا داعي للمحاولة أليس كذلك ؟
وقد يفكر الفرد بأنه بحاجة إلى عنصر سحري للنجاح ولا يدري ما هو هذا العنصر فهل تعتقد انك تفتقر إلي الأدوات والوسائل والمصادر والفرص والقدرة أو هل ينقصك الذكاء ؟ يجب أن تكف عن هذا التفكير السلبي وتوقفه تماماً ولنحاول الآن عمل جرد نتفقد فيه الهبات والمزايا التي اختصك الله بها

لقد حباك الله بمئة مليون عصب استقبال حس _بصري

لقد أكرمك الله بنظام سمعي بالغ الدقة رائع التصميم باهر العمل والأداء تبحث تستمع إلى كافة ما

يجري حولك

لقد شرفك ا بالكلام علي سائر مخلوقاته.

لقد هيا لك ا (500) عضله في جسمك تحملك أينما تريد وأكثر من (200) عظمه وأكثر من (100)

كيلو متراً من شبكات الشرايين والأوردة

وتصور القلب الذي ينبض من (100000) مائة ألف نبضة يومياً دون توقف ويضخ أكثر من (

4000) جالون من الدم

هل تشكو إذن من قلة الثروة أن ثروتك الشخصية لا حدود لها فاحمد ا عليها

6) عزز موقفك دائما

أن افضل طريقه للحصول على المزيد من النجاح هي أن تكافئ نفسك على إنتاج السلوك المطلوب

فمثلاً إذا حدد لنفسك الحصول على درجه "ممتاز" فيستحسن أن تكافئ نفسك على هذا الإنجاز

بإعطائها شيئاً ترغب الحصول عليه فقد ترغب بعشاء فاخر أو ثوب جديد أو غير ذلك مما ترغب به

كن منصفاً مع نفسك .

أن المكافآت أو الثواب هي المحرك الأساسي وراء تحقيق أهدافك

7) احصل على مهارات متخصصة

يمكن أن تكون أحد أفضل الطلاب الناجحين إذا كانت لديك المهارات اللازمة والمعلومات

المناسبة والثقة بالنفس , والحماس الذاتي للعمل والدراسة ويمكن حضور بعض الدورات الخاصة

لتنمية المهارات الفردية اللازمة للنجاح الدراسي إلي جانب قراءة الكتب فهناك دورات خاصة لتنمية

المهارات المختلفة ودورات للقراءة السريعة مع التركيز ودورات لاجتياز الاختبارات بنجاح .

8) استخدم أدوات التحميس العقلية الذاتية الخاصة

يمكن أن تكون عملية التحميس الذاتية سهلة التحقيق إذا عرفت كيف تعمل هذه الطريقة

خذ مثلاً امرأة لا تتحمس القيام به ولنفتراض أنه الدراسة

والآن وأبدا بتلوين هذا العمل التي تراها وتحبها عندما تتحمس للقيام بعمل آخر فإذا كنت تشعر بأن

الصوت القادم إليك هو الذي يحمسك للقيام بالعمل المطلوب أضف هذا الصوت الي الصورة التي تراها وحاول أن تجري كافة التغيرات اللازمة ليصبح هذا العمل الذي لا تتحمس ذاتياً للقيام به مماثلاً أو مقارباً للعمل الذي تحبه وتتحمس ذاتياً للقيام به إن ما تفعله في الواقع هو أن تحول العمل الممل أو غير المرغوب به الي عمل تتحمس للقيام به

(9) حاول حل المشكلات الشخصية

يصعب التركيز على الطالب إذا كان يواجه مشكلات شخصية حتى ولو كانت لديه مهارات دراسية ممتازة

(10) حاول تنمية الصبر عندك

تذكر أن النصر مع الصبر وأن الصبر لا يعدله شيء في الحياة وتذكر أن هناك كثيراً من الموهوبين غير الناجحين في حياتهم بسبب عدم صبره

العادات الدراسية الموفقة

أن ما يتعلمه الطالب من عادات النجاح وما يستخدمه منها سيفيده في مستقبله الحياتي والعملية المهني. لذا لنبحث عن أهم هذه العادات , ولنعرف كيف يمكننا استخدامها لتصبح جزءاً أساسياً من مكونات شخصيتنا ونفيد منها في حياتنا .

(1) اعرف نفسك

(2) جهز واستعد للعلم

(3) حاول تحسين ثقتك بنفسك

(4) اقرأ بتوسع ونهم

(5) تناول وجباتك بذكاء

* أن طبيعة الغذاء الذي تناوله ونوعيته يؤثران أثر كبيراً ومباشراً على أحوالنا النفسية

* حاول أن تقلل من السكريات والأملاح والدهون

* اشرب ما بين 6-8 لترات الماء النقي يومياً

*تناول الأطعمة التي تحتوي على كميات كبيرة من الماء مثل :مختلف أنواع سلطات الخضار والفواكه و

*حاول أن تأكل نصف كمية الخضار التي تأكلها يومياً طازجة نيئة ومطبوخة لما في ذلك من منافع للجسم والعقل بإذن ا

*حاول أن تأكل خبر البر تناول المكسرات وليس المطبوخة وأكثر من عصير الليمون
*وإذا شعرت بأنك بحاجة إلى شئ من الطاقة فلا تأكل الحلوى المصنعة بل تناول من ذلك الفواكه
*وإذا شعرت بأنك بحاجة إلى الراحة تناول شيئاً من الحليب أول اللبن الرائب أو الجبن وكذلك
حبوب الفستق بأنواعه تعطيك المزيد من الهدوء والراحة النفسية والاطمئنان بعد ذكرا والصلاة
المكتوبة والنافلة

6) واطب على حضور مقرراتك الدراسية

7) تعرف على مدرسيك

8) ضع جدولاً دراسياً لنفسك

9) حاول تطوير التركيز أثناء الدراسة

10) قلل الضغوط الدراسية

11) اختر مكاناً مناسباً للدراسة

12) ادرس على قدر استيعابك

الخطة الهجومية للدراسة

*ادرس للحصول على درجات تامة في الاختبار

*ادرس كل صفحة بمفردها

1) حضر

1) اسأل الأسئلة المناسبة

2) اجمع المعلومات المفيدة

3) قيم نفسك

1) استعد لقراءة النص بأن تبدأ أولاً بتصفحه

حاول أن تتصفح أكبر قدر من الكتاب تصفحاً عاجلاً لا تقرأ فيه كل كلمة و بل تمر على عدد من الصفحات وذلك لتكون فكرة عامه عن الكتاب تجيب فيها عن الأسئلة التالية:

1) ما هي الموضوعات الأساسية في هذا الكتاب؟

2) ماذا أعرف عن هذه الموضوعات؟

3) ما هي المصطلحات العامة المستخدمة لعرض مادة هذا الكتاب ؟

2) اسأل الأسئلة التي تخطر في بالك عند القراءة

3) اجمع الإجابات المناسبة على أسئلتك

مهارات تدوين الملاحظات

1) تأكد أن ملاحظاتك تلخص المادة يجب ألا تكون الملاحظات التي تكتبها عن المادة التي تدرسها

أو الكتاب أو الفصل من الكتاب الذي تدرسه نسخه طبق الأصل

2) ابتكر وحدد طريقة الاختزال الخاصة بك

لاشك أن كتابة الكلمات كاملة يستغرق وقتاً طويلاً لذا يمكنك ابتكار اختزالات خاصة بك للكلمات

التي تريد استخدامها فإذا أخذنا الجملة التالية مثلاً

" ولد الشاعر أبو العلاء المعري في معرة النعمان من بلاد الشام عام 367 هجريه ثم رحل إلى بغداد

واستقر فيها "

فيمكننا كتابة هذه الجملة مختزلة كما يلي:

" المعري وشاعر والمعره وشامو 367, بغداد"

4) اكتب كلا من العناوين الرئيسة والجانبية بخطوط مختلفة

وهذه بعض الرموز التي تساعدنا على الحفظ

المربع _____ الأفكار الرئيسة الهامة

المثلث _____ ضع الأسباب : لماذا ...كيف....

صح _____ المفاهيم العامة

دائرة _____ ضع أسماء الأشخاص

مستطيل ——— ضع التفاصيل أو الأفكار الأقل أهمية

(4) تعلم الشكل الأساسي للموضوع

الاستخدام الفعال للذاكرة

(1) الانتباه

(2) احصل علي المعلومات الصحيحة بشكل سليم

(3) أكد لنفسك أنك قادر على التذكر

(4) طور رغبتك في الموضوع

(5) افهم ما يقال جيداً

(6) حاول أن تكون مبدعاً

(7) استخدم طريقة التكرار

(8) حاول أن تنشئ صوراً في ذهنك

(9) تعلم أسلوب الربط

(10) تدرب على التذكر في كافة الأحوال

(11) قلل التشوش

(12) ادرس الكليات وليس الجزئيات

كيف تدرس الاختبارات

إن أول وأوضح استعداد يقوم به الطالب للامتحان هو التحضير والدارسة قبل تقديم الامتحان . إلا

أن إجراء الدارسة الفعال ,أو الأسلوب المتبع للدارسة , والذي يساعد على ضمان النجاح بعون ا هو

أن تبدأ بالتخطيط منذ بداية الفصل الدراسي .

واليك فيما يلي واحداً من أفضل الإجراءات التي تؤدي . بفضل ا إلى النجاح المضمون

1. الأسابيع الأولى من الدارسة

إذا أرت أن تحصل على علامات تامة وبعون ا , في جميع مقر أرتك واختباراتك ,إذا :ابدأ حضورك ودراستك مع اليوم الأول ,والحصه الأولى من بداية المقرر الدارسي

2. في منتصف الفصل الدراسي

حاول أن تدرس كل يوم , ولو لفترة قصيرة إن الدارسة لفترات قصيرة هي أكثر فعالية وأقل جهداً على الدارس والطالب من أن تتراكم الدارسة عليه ويعاني من الجهد أثناء الدارسة الطويلة

3. آخر أسبوعا قبل الامتحان

حاول أن تسأل المدرس عن طريقة الامتحان ,وبالتالي إذا عرفتها فادرس بناء على تلك الطريقة ومتطلباتها فإذا كان الاختبار موضوعياً فيجب أن تستخدم أساليب التذكر والطرق السلمية العملية لا تستخدم الذاكرة .

وأما إذا كان الاختبار عاماً ويقدم الجواب فيه على شكل مقالة ,فأضل طريقة لاجتياز هذا الامتحان والحصول على درجات عالية فيه أن تؤسس نفسك , ويكون لديك معلومات واسعة عن الموضوع بشكل عام , وركز على الأفكار المؤثرة والتعابير الجزلة المتينة السليمة .
اجتمع مع اثنين أو ثلاثة من الزملاء في الفصل وتراجع معهم المادة المقررة بحيث يسأل كل منكم سؤالاً وبذلك ترسخ المعلومات في أذهانكم جميعاً .

4. آخر عدة أيام قبل الامتحان

حاول عند هذا الحد التعرف على المادة التي لم تفهمها ولم تهضمها ,إذ أن كثير من الطلاب يراجعون الموضوعات التي يعرفونها , وليس العكس
تعرف وتذكر أحد الأسرار الأساسية والجوهرية للنجاح في الاختبارات , وهو راجع جدول محتويات الكتاب المقرر اقرأ بنوده . واسأل نفسك هل تعرف هذا البحث أم لا ؟ وتابع المراجعة إلى أن تصل إلى نهاية الكتاب المقرر

5. آخر عدة ساعات قبل الامتحان

قد يعاني بعض الطلاب والدارسين من مرض يسمى : حمى الاختبار لذا لا بد من الحصول على قسط من الراحة قبل الساعات الأخيرة
لا تهمل الرياضة البدنية في أيام الاختبار لأن لها فوائد إذ أن التدريبات تساعد في الحصول على تنشيط الدورة الدموية مما يساعد على وصول كمية كافية من الدم إلى الدماغ .
لا تنسى أن تتناول كميه من الطعام المعتدل قبل ساعات الاختبار
يجب الانتباه إلى المراجعة ليلة الاختبار يجب ألا تستغرق أكثر من (3.2) ساعات فقط
حاول أن تكون عند قاعة الاختبار قبل (15) دقيقة ولا تعجل في الطريق بل كن مرتاح ومطمئناً

6. وقت الامتحان

والآن حان الوقت لجني ثمرة جهودك خلال العام
اولاً : اقرأ ورقة الاختبار بأكملها بدقة وانتباه.
ثانياً : قسم وقتك للإجابة على أسئلة الاختبار بشكل جيد.
ثالثاً : ابحث عن الأسئلة التي أعطيت أكبر درجة والأسئلة التي تبدو لك صعبة وتحتاج إلى وقت وتفكير.
رابعاً : أبدأ بالإجابة على أسهل الأسئلة بالنسبة لك وعندما تتذكر حل السؤال الصعب وأنت في السهل انتقل وحل الصعب ثم بعد ذلك الرجع إلى السهل انك بهذه الطريقة تقوم بحل جميع الأسئلة بدون إجهاد منك . وهذه الخطة السرية المهمة جداً ويجهلها كثير من الطلاب .

7. بعد الانتهاء من الإجابة على أسئلة الاختبار

- * أعد قراءة السؤال مرة أخرى وانتبه لإجاباتك
- * اكتب كل ما عندك في ورقة الاختبار
- * لا تقم من مكانك وتخرج من الفصل
- * اقلب الورقة على قفاها وفكر عدة دقائق في الاختبار الذي أنهيت بشكل عام
- * حاول الاسترخاء الذهني وأغمض عينيك قليلاً لترريحهما من عناء التركيز المستمر.

اقبض أصابعك وابسطها بحركة رياضية بسيطة لتريحها من عناء الكتابة.

* ثم اقرأ الورقة للمرة الأخيرة قبل تسليمها

فإذا اقتنعت بما قدّمت فاحمد ا ثم قم فسلم الورقة

الخاتمة

هدفنا من هذا البحث تقديم ثلاثة أمور إلي من يبحث عن النجاح والتفوق وقد أردنا أولاً : أن يدرك الطالب أن يمكن أن يجعل حياته توفيقاً ناجحاً تماماً في دراسته في أي مكان فكل شخص لديه القدرة والاستعداد أن يفعل ذلك وبحققة بعون ا وقد أردنا ثانياً: حت كل طالب مؤمن مدرك راغب في النجاح حثه علي النجاح وتشجيعه علي اتخاذ الخطوات السلميه في ذلك الاتجاه لتحقيق هدفه المنشود . وقد أردنا ثالثاً : إعطاء الطالب الأدوات المناسبة التي تساعد على تحقيق الإنجازات التي يريدها من خلال دراسته والآن بعد أن أنهيت قراءه هذا البحث ضعه قيد الاستخدام والتنفيذ الفعليين وإننا ندرک أنك ستكون من الناجحين الموفقين السعداء بعون ا وحوله وتوفيقه

بناء الثقة بالنفس

ما المقصود بالثقة بالنفس؟

ان الثقة بالنفس هي الاعتقاد بأنك تستطيع ان تتصرف في موقف معين بطريقة صحيحة. كما ان الثقة بالنفس هي معرفتك انك لا ينقصك احدى المهارات اللازمة للقيام بمهمة ما بأكملها بنجاح. وهذه المهمة ممكن أن تختلف من كونها نشاطا اجتماعيا مثل التحدث مع الناس و التعامل مع شخص لا تعرفه أو من كونها نشاط مهني مثل القدرة على استكمال مهمة معينة يتطلبها عملك

من اين تأتي الثقة بالنفس؟

من المؤكد انه بدون الثقة بالنفس ستتعرض لفقدان الكثير من الفرص المتاحة لانك ستكون خائفا من : مواجهه المخاطر المتعلقة بتجربه شيئا جديدا. و اليك بعض الحقائق عن الثقة بالنفس

ان الثقة بالنفس لا تورث، ولكنها تعلم و تكتسب. فان الاعتقاد انك تفتقد بعض الجينات او شئى من هذا- (القبيل ما هو الا خرافه متداوله و معروفة). (اقرأ العلاقة بين الشخصية والجينات) ان مستوى الثقة بالنفس يختلف باختلاف النشاط الذى تقوم به و مثالا على ذلك فانك يمكن ان تكون- واثقا من قدرتك على قيادة سيارة ما و لكنك فى نفس الوقت تحجل من التحدث امام حشد كبير من

.الناس

ان الثقة بالنفس ليست ثابتة مع الوقت, فانها قد تتغير الى الأفضل أو الاسوأ طبقاً للأحداث الجديدة التي- تحدث في حياتك

.ان الثقة بالنفس تستقل بذاتها عن العوامل الخارجية مثل كونك غنياً أو لديك من يحبك و يساندك-

كيف يمكنني ان ابني ثقتي بنفسى؟

يمكنك أن تصبح أكثر ثقة بنفسك عن طريق عدم الاعتماد على آراء الآخرين و هذا لانك لو لم تكن لديك معرفة قوية بقدراتك الشخصية و لا تعرف من انت فانك ستعتمد بدرجة كبيرة على الآخرين ليوضحوا لك من انت و يحددوا قدراتك و حدودها. فان اعجب هؤلاء الناس بتصرفاتك فسيقولون انك شخصاً جيد و ان لم يعجبوا بها فسينتقدونك و فى هذه الحالة فان ثقتك فى نفسك سيصبح مصدرها مزاج الآخرين و ليس قدراتك الحقيقية

كيف تصنع حداً للاعتماد على حكم و تقييم الآخرين لك؟

يعتبر حل هذه المشكلة امراً بسيطاً : قم بكتابة نقاط ضعفك و قوتك فى ورقة. ثم استمر فى تعديل ما كتبتة حتى تصبح راضياً عنه. استمر فى قرائه تلك الورقة كل يوم حتى تصبح متأكداً ان ما كتبتة هى قدراتك الحقيقية ومهاراتك. و من ثم عندما تواجه شخصاً ينتقد شخصيتك او يوصفك باى وصف فانك . ستنتظر ماذا ان كان كلامه يتوافق مع الورقة ام لا, فأن لم يكن فان رايه ليس له اى قيمه

هل من الغرور ان لا تضع وزن لآراء الآخرين ؟

ربما تعتقد انه من الغرور ان تحكم على نفسك بدون الرجوع لحكم الآخرين عليك, ولكن فى الحقيقة لو انك تبلغ من العمر عشرين عاماً فانك قد مضيت عشرين عاماً فى معرفة نفسك و بالتالى فانت تعرف نفسك أكثر من اى شخص اخر يعرفك منذ شهور او سنين ولذا حكمك على نفسك سيكون افضل من حكمه. كما انه فى عالم غير مثالى مثل عالمنا اصبح من الصعب الحصول على حكم امين على شخصيتك (من الناس المحيطين بك). (اقرأ هذا المقال لمزيد من المعلومات

ومثل اى شخص اخر فانك بالطبع لك اعداء تملئ الغيرة قلوبهم و هؤلاء الاعداء من المستحيل ان يبدوا بارائهم بصراحه و لا يمكن ان يقولوا لك انك رائع أو عظيم فى عمل شئى أو انك موهوباً فى نشاط أو عمل معين . و نتيجة لهذا أفضل شئى يمكنك القيام به هو الاعتماد على نفسك للحكم على نفسك او على صديق مقرب عاقل

.الثقة بالنفس و ارتكاب الأخطاء

بعض الامهات يصرخون فى وجوه ابنائهم عند كسر اى شئى أو تلطيخ ملابسهم أو نسيان القيام ببعض واجباتهم أو ارتكاب الاخطاء الصغيرة, و ينتج عن معاملة الطفل بهذه المعاملة ترسيخ بعض الأفكار فى اذهانهم منها ان ارتكاب بعض الاخطاء يعتبر شيئاً مهيناً او ان ارتكاب الاخطاء تجعله مختلفاً وعن الآخرين الذين لا يرتكبون اخطاء. عندما ينمو هذا الطفل و يقوم بارتكاب خطأ معيناً أمام الناس, مثل سقوط كوب من يديه أو القيام بفعل غير لائق, فإنه سيشعر انه وضع نفسه فى موقف محرج و ربما يشعر انه فى مرتبة اقل من الاشخاص الآخرين و هذه الأفكار بالتأكيد ستفقد ثقتة بنفسه تدريجياً ينبغي ان يلعب الاباء دوراً واضحاً فى بناء الثقة بالنفس لدى ابنائهم عن طريق تشجيعهم للقيام بتجربه

الاشياء الجديدة و الا يخافوا من ارتكاب الاخطاء كما ينبغي على الاباء توضيح ان الاخطاء لا يمكن تجنبها لهذا من الافضل ان تتقبل اخطاءك بدون ان تنتقد نفسك

الثقة بالنفس و عقدة النقص

عقدة النقص هي الشعور بأنك اقل من الآخرين الذين تقارن نفسك بهم او الشعور بأنك مختلف عنهم. واحد من اهم الاشياء التي يجب ان تعرفها هي معرفه اذا كان نقص ثقتك بنفسك بسبب واحدا من الاسباب التي تم ذكرها من قبل أو انه بسبب عقده نقص. لو ان مشكلتك تكمن في عقدة النقص فاترك هذا الجزء الان و اتبع الرابط المتعلق بعلاج عقده النقص. عقده النقص قد تقف حاجزا لبناء ثقتك بنفسك و لهذا من الضروري ان تهتم بعلاجها أولا

الثقة بالنفس و المثاليه

سبب اخر قد يجعلك تفقد الشعور بالثقه بالنفس هو المثاليه العمياء. فالانسان الذى يحاول ان يكون مثاليا دائما يضع اهداف مستحيل تحقيقها و هذا يجعل ثقته بنفسه تقل حيث ان النجاح يبعد عنه مره بعد . الاخرى. مثال على ذلك القول " يجب الا ارتكب أى اخطاء " او " يجب ان يحبني جميع الناس

نقص الثقة بالنفس و عدم التحدث بثقه

ان التعامل بثقه هو القدرة على التعبير عن شخصيتك و عن احتياجاتك بطريقة سليمة غير عنيفة, كما انها هي وسيلة الاتصال التي تساعدك على الدفاع عن حقوقك و عدم فقدها لكن في نفس الوقت تجنب انتهاك حقوق الآخرين. ان عدم التحدث بثقه او عدم التصرف بثقه خلال التواصل مع الآخرين يمكن ان يؤدي الى نقصان ثقتك في قدراتك الشخصية لان في كل مره ستتصرف بقله ثقته ستقل ثقتك في نفسك . لو استطعت فرض شخصيتك و تعاملت بثقه حتى و ان كنت لا تشعر بالثقه فإن فهذا سيساعدك . على الشعور بأنك تتحكم في الموقف و سيشعر الآخرون بانك شخصية مهمهما سيعزز ثقتك بنفسك

نقص الثقة بالنفس و الاعتقاد في سوء مظهرك الخارجى

يتسبب الاعتقاد في ان مظهرك الخارجى سيئ في الشعور بعدم الثقة بالنفس. مثال على ذلك لو انك اعتقدت ان مظهرك قبيح فان الاعتقاد سيؤدى الى فقدانك ثقتك بنفسك عند مقابلة اشخاص جدد او عند التعامل مع الناس . اذا اردت معرفه ما اذا كان نقص ثقتك بنفسك متعلق بعدم رضائك عن مظهرك الخارجى فاليك هذا الاختبار لو انك تشعر ان ارتدائك افضل قميص لديك يكسبك الشعور بالثقه بالنفس و ان ارتدائك لى شئى اخر يجعلك تشعر بنقص ثقتك بنفسك فان اعدم ثقتك في نفسك ربما يكون نتيجة مباشرة لاعتقادك ان مظهرك الخارجى سيئ لا حظ استخدامى لكلمه "اعتقادك" ففي اغلب الاحيان يعتقد الشخص الذى لا يثق بنفسه انه يبدو اسوا مما هو عليه بكثير. هذه الحاله تسمى "الصورة الذهنيه المشوشه" اى ان صورتك عن نفسك الموجوده في ذهنك ليست حقيقه!!! يمكنك علاج هذه المشكله عن طريق تتبعك للرابط المتعلق باصلاح الصورة الذهنيه

الثقة بالنفس و مقارنه نفسك بالآخرين

بعض الناس عندهم عادة سيئه و هي مقارنة انفسهم بالآخرين و فهم دائما يقومون باختيار معايير معينة في هذه المقارنات مما يجعلهم تقريبا يحتلوا المرتبة الأخيرة في المقارنة. كما انهم يتجاهلون كل ما يميزهم و يتمسكون بما ينقصهم من صفات ثم يقارنوها بالآخرين و عند اكتشافهم انهم مختلفون يشعرون بنقص في بقدراتهم و ينتج عن هذا السلوك تدمير الثقة بالنفس التي لديهم. (اقرأ [هذا المقال](#) لتجنب هذه المقارنات (الغير صحيحة

الثقة بالنفس و تصرفاتك

مثلا تؤثر شخصيتك على سلوكك، فان سلوكك يؤثر على شخصيتك. فمثلا ان ظالت تتصرف بعدم ثقة في المواقف المختلفة فان عقلك الباطن سبدأ في الاعتقاد انك لا تجيد التصرف مما سيسفدك ثقتك بنفسك. ((اقرأ [هذا المقال](#) لمعرفة المزيد

محمد فاروق هو شاب مصرى فى الستة و عشرين من عمره و هو صاحب اول موقع مصرى فى التنمية البشرية، الموقع يحصل على اكثر من ثلاثة ملايين زياره سنويا و هو اول موقع مصرى يبيع كتب مصرى كتبها محمد فاروق للاجانب فى كل انحاء العالم، لتعرف المزيد عن محمد فاروق اتبع [ذلك الرابط](#). موقع تونوماى سيلف لا يحتوى على مقالات عاديه او نصائح هواه و لكنه يحتوى عل تكنيكات مؤثره مبنيه على علم السيكلوجى و مقدمه بأسلوب مبسط يفهمه جميع الناس بدون اى مجهود. اذا كنت تعتقد ان هذا الكلام هو نوع من انواع الدعايه فاتبع [هذا الرابط لتعرف بنفسك ماذا يقول الزوار لاجانب على الموقع](#)

مهارات التفكير

إن التفكير عملية عقلية ذهنية تمر في مراحل و خطوات تهدف إلى إيجاد حل للمشكلة التي بدأت عملية التفكير من أجلها.

وإليك أهم مهارات التفكير:

أولاً: مهارات التفكير فوق المعرفية:

هي " مهارات عقلية معقدة تعد من أهم مكونات السلوك الذكي في معالجة المعلومات، وتنمو مع التقدم في العمر والخبرة، وتقوم بمهمة السيطرة على جميع نشاطات التفكير العاملة الموجهة لحل المشكلة، واستخدام القدرات أو الموارد المعرفية للفرد بفاعلية في مواجهة متطلبات مهمة التفكير "

وقد ميز " ستيرنبرج " في نظريته الثلاثية للذكاء بين ثلاثة مكونات لمعالجة المعلومات هي:

- المكونات الأسمى.. وهي عمليات الضبط العليا التي تستخدم في التخطيط والمراقبة والتقييم لأداء الفرد أو نشاطاته العقلية أثناء قيامه بمهمة معينة.

- مكونات الأداء.. وهي مهارات تفكير تتعلق بتنفيذ العمل وتطبيق استراتيجيات الحل.

- مكونات اكتساب المعرفة.

إن مهارات التفكير فوق المعرفية تنمو ببطء بدءاً من سن الخامسة، ثم تتطور بشكل ملموس في سن الحادية عشرة إلى سن الثالثة عشرة.. وقد أثبتت الدراسات فاعلية بعض البرامج التعليمية لمهارات التفكير فوق المعرفية في تحسن مستوى وعي الطلبة بقدراتهم وكيفية استخدامها. وقد صنف ستيرنبرج مهارات التفكير العليا في ثلاث فئات رئيسة هي: التخطيط والمراقبة والتقييم.. وتضم كل فئة من هذه الفئات عدداً من المهارات الفرعية يمكن تلخيصها في ما يلي:

1. التخطيط:

- تحديد هدف أو الإحساس بوجود مشكلة وتحديد طبيعتها.
- اختيار استراتيجية التنفيذ ومهاراته.
- ترتيب تسلسل العمليات أو الخطوات.
- تحديد العقبات والأخطاء المحتملة.
- تحديد أساليب مواجهة الصعوبات والأخطاء.
- التنبؤ بالنتائج المرغوبة أو المتوقعة.

2. المراقبة والتحكم:

- الإبقاء على الهدف في بؤرة الاهتمام.
- الحفاظ على تسلسل العمليات أو الخطوات.
- معرفة متى يتحقق هدف فرعي.
- معرفة متى يجب الانتقال إلى العملية التالية.
- اختيار العملية الملائمة التي تتبع في السياق.
- اكتشاف العقبات والأخطاء.
- معرفة كيفية التغلب على العقبات والتخلص من الأخطاء.

1. التقييم.

- تقييم مدى تحقق الهدف.
- الحكم على دقة النتائج وكفايتها.
- تقييم مدى ملائمة الأساليب التي استخدمت.
- تقييم كيفية تناول العقبات والأخطاء.
- تقييم فاعلية الخطة وتنفيذها.
- ثانياً: مهارات التفكير المعرفية:

- مهارات التركيز.

- تعريف المشكلة.

- وضع الأهداف.

2. مهارات جمع المعلومات.

- الملاحظة: الحصول على المعلومات عن طريق واحدة أو أكثر من الحواس.

- التساؤل: البحث عن معلومات جديدة عن طريق تكوين وإثارة الأسئلة.

3. مهارات التذكر.

” الترميز: تخزين المعلومات في الذاكرة طويلة الأمد.
” الاستدعاء: استرجاع المعلومات من الذاكرة طويلة الأمد.

2. مهارات تنظيم المعلومات.

- المقارنة: ملاحظة أوجه الشبه والاختلاف بين شيئين أو أكثر.
- التصنيف: وضع الأشياء في مجموعات وفق خصائص مشتركة.
- الترتيب: وضع الأشياء أو المفردات في منظومة أو سياق وفق محك معين.

3. مهارات التحليل:

- تحديد الخصائص والمكونات.
- تحديد العلاقات والأنماط.

4. المهارات الإنتاجية / التوليدية.

الاستنتاج: التفكير فيما هو أبعد من المعلومات المتوفرة لسد الثغرات فيها.
التنبؤ: استخدام المعرفة السابقة لإضافة معنى للمعلومات الجديدة وربطها بالأبنية المعرفية القائمة
الإسهاب: تطوير الأفكار الأساسية والمعلومات المعطاة وإغناؤها بتفصيلات مهمة وإضافات قد تؤدي إلى نتائج جديدة.

التمثيل: إضافة معنى جديد للمعلومات بتغيير صورتها (تمثيلها برموز أو مخططات أو رسوم بيانية).

5. مهارات التكامل والدمج.

- التلخيص: تقصير الموضوع وتجريده من غير الأفكار الرئيسة بطريقة فعالة وعملية.
- إعادة البناء: تعديل الأبنية المعرفية القائمة لإدماج معلومات جديدة.

6. مهارات التقويم.

وضع محكات: اتخاذ معايير لإصدار الأحكام والقرارات.
الإثبات: تقديم البرهان على صحة أو دقة الادعاءات.
التعرف على الأخطاء: الكشف عن المغالطات أو الوهن في الاستدلالات المنطقية، وما يتصل بالموقف أو الموضوع من معلومات، والتفريق بين الآراء والحقائق.
تصنيف بلوم للأهداف التربوية:

لقد أدرجت بعض مستويات تصنيف بلوم للأهداف التربوية ضمن مهارات التفكير الأساسية وهي:
المعرفة والاستدعاء والاستيعاب والتطبيق، بينما أدرج البعض الآخر ضمن مهارات عملية حل المشكلات أو التفكير الناقد، وهي: التحليل والتركيب والتقويم.

وقد أورد بلوم ورفاقه في كتابهم (تصنيف الأهداف التربوية) قائمة طويلة من المهارات والقدرات الفرعية التي تنضوي تحت مصطلح التحليل، ونظمت هذه القائمة في ثلاث فئات هي: تحليل العناصر، تحليل العلاقات، تحليل المبادئ البنائية أو التنظيمية للمادة أو النص.

تصنيف بلوم للأهداف التربوية في المجال المعرفي:

1. المعرفة:

تذكر مادة سبق تعلمها.

التبصر والحدس.

2. الاستيعاب:
 - فهم معنى المادة.
3. التطبيق:
 - استخدام المواد المتعلمة في مواقف جديدة.
4. التحليل:
 - تحليل المادة إلى عناصرها من أجل فهم بنائها التنظيمي.
5. التركيب:
 - تجميع الأجزاء لتكوين بناء أو نمط جديد.
6. التقويم:
 - إصدار حكم على قيمة المادة بالنسبة لهدف معين.

استراتيجية الخطوات الصغيرة لرشاقة دائمة

تطبيق حمية غذائية مُحدّدة يفرض التخلي عن الطريقة المألوفة في التغذية، ليس بالأمر السهل على الجميع. لذلك، يُمكن لمن لا يجد ضالته في الحميات المتوافرة أن يلجأ إلى أسلوب التعديلات الصغيرة للتخلص من الوزن الزائد.

على الرغم من رغبتنا القوية في التخلص من الوزن الزائد، إلا أننا لا نُرحّب دائماً بإدخال تغييرات جذرية على عاداتنا الغذائية، خاصة إذا كنّا قد تخطّينا العقد الرابع من العمر، وكانت هذه العادات قد تأصلت لدينا.

ولحسن الحظ، تؤكد مجموعة كبيرة من المتخصصين في التغذية، مثل الأميركية إديث هوارد هوجان، أننا لسنا مضطرين إلى قلب حياتنا رأساً على عقب إذا ما أردنا بلوغ الوزن الصحي. فالتغييرات الصغيرة التي نُدخلها على نمط حياتنا وعاداتنا الغذائية يمكن أن تتضافر وتُحدث مجتمعةً تفوقاً كبيراً في ما يتعلق بتخلصنا من الوزن الزائد بلطف وثبات.. والأمر لا يتعدى في كثير من الأحيان تطبيق تعديلات

يومية صغيرة، تكون عادةً بسيطة لدرجة أننا لا نواجه أي صعوبة في دمجها وتبنيها على المدى الطويل..
وتقدم مجموعة من المتخصصين الأميركيين عدداً من هذه التعديلات البسيطة، نستعرض أبرزها هنا:

1- برمجة الوجبات اليومية:

ينصح المتخصص الأميركي في علوم التغذية البروفيسور بيتر ميلر، بتخصيص بضع دقائق قبل النوم، أو عند الاستيقاظ صباحاً لوضع خطة عملية لبرمجة، وإعداد وجباتنا لليوم.. ومن المفيد أن نسجل على ورقة المواعيد التي نرغب فيها بتناول وجباتنا، والأمكنة التي سنتناولها فيها، إضافة بالطبع إلى محتويات هذه الوجبات، والحرص على الالتزام بكل ما سجلناه.. ويساعد التفكير في الخيارات الصحية التي نأخذها بشأن وجباتنا على تعزيز شعورنا بالرضا عن أنفسنا، كما يقوي ثقتنا بقدرتنا على الامتناع عن قضم الطعام بعشوائية خلال ساعات النهار.

2- وضع اللمسات المناسبة على مطبخ المنزل:

من المهم أن يكون المطبخ في منزلنا مرتباً، وملائماً لاحتياجاتنا، لكن لا يجب أن يكون مريحاً جداً. فإذا كان كذلك ستزداد رغبتنا في تمضية المزيد من الوقت في داخله، ما يزيد من إمكانية تناولنا الأطعمة المختلفة في أوقات متفاوتة، وخارج مواعيد الوجبات. وتُعلق المتخصصة الأميركية في مكافحة السمنة مارلين سيرينو، من برنامج التحكم في الوزن والتغذية في مركز بنجامين فرانكلين للصحة في فيلادلفيا، فتقول إن بعض الناس يضعون جهاز تلفزيون، أو كرسيّاً هزازاً، أو حتى مكتباً داخل المطبخ، ما يجعل منه النقطة المركزية في المنزل.. وتضيف: إن أول ما يجب أن يفعله الأشخاص الذين يعانون زيادة في الوزن، هو إخراج كل هذه الأشياء من المطبخ، وذلك لتقصير الوقت الذي يمضونه على مقربة من الطعام.

3- التخلي عن عادة التهام محتويات الطبق كافة:

أغلبية الناس تأكل كل محتويات الطبق أمامها بشكل تلقائي من دون أي تفكير. ويقول بعض علماء النفس، إننا نفعل ذلك متأثرين بما كان يطلبه منا أهلنا في الصغر.. وتُعلّق المتخصصة الأميركية في علوم التغذية باربرة بيهام، قائلة: إننا نذكر إطراء أهلنا علينا عندما كانوا يقولون إننا أحسنًا صنعاً بإنهاء كل الطعام الذي وضعوه لنا في أطباقنا. غير أنّ الاستمرار في القيام بذلك مع تقدمنا في السن، لا يتلاءم بالضرورة مع رغبتنا في تخفيف أوزاننا.

والواقع أن كسر قيود عادة أكل كل ما يوجد في الطبق أمامنا ليس بالأمر السهل، كما تقول بيهام، لكن إحدى الطرق التي تسهل علينا ذلك، تتمثل في سؤال أنفسنا قبل التهام اللقيمات المتبقية في الطبق: ما هو الأكثر ضراراً لنا، التخلص من بعض الطعام، أم حمل كيلوغرامات زائدة غير ضرورية حول خصورنا، تزيد من خطر الإصابة بمرض القلب، السكتة الدماغية، السرطان، والمشاكل الصحية الأخرى؟

4- عدم قول كلمة "أبداً":

يقول البروفيسور روبرت كليغز، أستاذ علم النفس والطب الوقائي في "جامعة ممفيس" الأميركية، إنه عندما يسمع إحدى النساء اللواتي يأتين لاستشارته بشأن تخفيف أوزانهن، تقول إنها تحب جاتوه الجبن لكنها لن تتناوله أبداً بعد الآن، يعلم أن ذلك سيقود إلى واحد من أمرين، فهذه السيدة إما ستسحب من مجموعة أو برنامج تخفيف الوزن الذي التحقت به، أو أنها ستكون واحدة من اللواتي سيستعدن الوزن المفقود بعد 6 أسابيع من إنهاء برنامج تخفيف الوزن.

فالحرمان، كما أصبح معروفاً هو أبرز عوامل إفشال الحميات. لذلك، ومن أجل بلوغ الوزن المنشود، علينا أن نعتد أسلوب الاعتدال، ونتفادى النكران والحرمان. وتعلّق الدكتورة ماريا سيمينسون، مديرة عيادة الصحة والوزن والتوتر في مؤسسات جونز هوبكينز الطبية الأميركية، فتقول: إننا إذا لم نلبّ توقنا الشديد إلى تناول طعام ما من وقت إلى آخر، فإن جهودنا الرامية إلى تخفيف الوزن ستبوء بالفشل. فالمبالغة في حرمان النفس، تقود بالضرورة إلى حالات الإفراط في أكل الطعام أو الأطعمة الممنوعة. لذلك، يمكننا مرة أو مرتين في الشهر أن نسمح لأنفسنا بتناول القليل من طعامنا المفضل.

5- انتظار انحسار الموجة:

حالات التوق الشديد إلى تناول طعام، غالباً ما تأتي على شكل موجات تتقدم، وترتفع بقوة لكنها سرعان ما تهبط، وتنحسر. لذلك، عوضاً من الإسراع إلى المطبخ بحثاً عن موضوع رغبتنا، ننصحنا سيمنسون بالانتظار لمدة 10 دقائق، فالأرجح أن يختفي التوق الشديد لدينا، ونوفر على أنفسنا مئات الوحدات الحرارية التي لا نحتاج إليها.

6- الوقوف والأكل أمام المرأة:

عندما نتناوبنا رغبة شديدة في تناول طعام لا يجب علينا تناوله، ننصحنا سيمنسون بنزع ملابسنا، الوقوف بملابسنا الداخلية أمام المرأة، ونحن نأكل هذا الطعام. وهي تؤكد أن قيامنا بذلك سيقضي على أي رغبة لدينا في تناول هذا الطعام، ولن نفكر في تناوله من جديد قبل وقت طويل.

7- مواجهة مصدر الإغراء:

ينصح ميلر بتخصيص وقت لا تتم مقاطعتنا فيه لمدة تتراوح بين 10 و 20 دقيقة، ثم نضع الطعام الذي نتوق إلى تناوله عادةً على طاولة أمامنا، وننظر إليه ونفكر بسبب رغبتنا في تناوله، ثم نأكل نصفه، ونرمي النصف الباقي.. وإلينا القيام بذلك ثلاث مرات في الأسبوع، ونتناول في كل مرة كمية أصغر من المرة السابقة.

8- الاستعانة بقدرتنا على التخيل:

واحدة من الطرق البسيطة التي يمكن اللجوء إليها لمكافحة التوق الشديد إلى تناول الحلويات مثلاً، هي تلك التي تنصح المتخصصة الأميركية في العلاجات الطبيعية باربرة مورس باتباعها، وهي بتخيل أننا

استسلمنا لإغراء هذه الحلويات وأتينا نأكلها، يكفي أن نجلس ونتخيل طعامنا المفضل هذا أمامنا، ونتخيل أننا نأكله لقمة لقمة، ونستمتع به، ثم نتخيل هذه اللقيمات تتوجه من الفم نحو المريء ثم المعدة.. ونستمر في تخيل أنفسنا نأكل الحلويات حتى نشعر بالشبع.. وتقول مورش، إن علينا تكرار عملية التخيل أو التصور هذه كلما شعرنا برغبة شديدة في تناول طعامنا المفضل.. ومع الوقت، سيصبح في مقدورنا عندما نفكر في الحلويات أن نشعر بالشبع والرضا فوراً من دون أن نأكلها.

9- وضع لائحة بعشرة أطعمة صحية:

من المفيد أن نضع لائحة بعشرة أطعمة صحية نحبها، مثل: الجزر المقطع، أو الفواكه المجففة، ونحتفظ بها معنا.. ويقول ميلر: إن مثل هذه اللائحة تُفيدنا عندما نشعر بتوق شديد إلى الأكل، أو عندما نتعرض لإغراء طعام غني بالوحدات الحرارية، لأنها توفر لنا بديلاً صحياً ولذيذاً.. وهو ينصح بتجديد هذه اللائحة أسبوعياً كي لا نسأم من تناول الأطعمة نفسها.

10- الحرص على أخذ قيلولة:

عندما نشعر بالتعب، تدفعنا انفعالاتنا إلى البحث عن الارتياح في تناول الطعام. لذلك، ننصحنا هوجان بتفادي ذلك، عن طريق الحرص على النوم لمدة 6 ساعات كحد أدنى كل ليلة. كذلك، وعندما نشعر برغبة في الأكل خارج مواعيد الوجبات، علينا أن نستلقي ونغلق عيوننا بضع دقائق، فمن شأن ذلك أن يساعد على تبديد حاجتنا الانفعالية إلى الأكل.

11- تفادي سكب الطعام ووضعه على المائدة:

عوضاً عن وضع الطعام الذي طبخناه في أطباق تقديم كبيرة على المائدة، علينا أن نأخذ حصة معقولة منه، مباشرة من الطنجرة أو طبق الفرن ونضعها في أطباقنا، ونتوجه إلى المائدة لتناولها بهدوء، ونكتفي بها، ولا نعود إلى المطبخ لسكب المزيد. وتنصح بيهام بتوضيب كل ما يتبقى من طعام في الطنجرة،

وحفظه بعيداً عن أعيننا قبل البدء بتناول الطعام. فهذا يخفف من إمكانية عودتنا إلى المطبخ لملء الطبق من جديد، وسيوفر وجبة ثانية في الثلاثة لليوم التالي، عوضاً عن أوزان زائدة في أجسامنا.

12- تناول الطعام ببطء والمضغ جيداً:

من الضروري أن نُخصص وقتاً كافياً لتناول وجباتنا، فنتناول كل لقمة ببطء ونمضغها جيداً، ونستمتع بنكهة الطعام على مهل.. ونقول بيهام إننا إذا أكلنا بسرعة فإن المعدة ستمتلئ قبل أن تصل رسالة التوقف عن الأكل إلى الدماغ.. وتزداد أهمية هذا الأمر مع التقدم في السن، عندما تتراجع سرعة تعامل الجهاز الهضمي مع الطعام.. ولتفادي الإفراط في الأكل، يجب تخصيص 20 دقيقة على الأقل لتناول كل وجبة.

ويتوجب علينا، أثناء تناول الطعام، أن نسأل أنفسنا إذا كنا قد تذوقنا واستمتعنا فعلاً باللقمة السابقة من الطعام، فإذا كان الجواب سلباً، فهذا يعني أن علينا أن نخفف من سرعة نقل اللقيمات المتبقية من الطبق إلى الفم، والتوقف الوشيك عن تناولها.

وتنصح بيهام بوضع الشوكة والسكين على المائدة بعد تناول بضع لقيمات، والمضغ ببطء وهدوء، مانحين أنفسنا الوقت الكافي للتمتع بنكهات الأطعمة المختلفة ومواصفاتها.. ومن المهم أن ننظر إلى الساعة قبل البدء بتناول الوجبة، وإذا انتهينا من الأكل بعد خمس دقائق فقط، علينا أن نحاول تمديد هذا الوقت ليصل إلى 8 دقائق في الوجبة التالية، ونعود ونُمدد هذا الوقت تدريجياً في الوجبات اللاحقة حتى نصل إلى العشرين دقيقة التي ينصح بها المتخصصون في التغذية.

13- استخدام أطباق صغيرة:

يساعد استخدام أطباق السلطة الصغيرة في جباتنا المنزلية اليومية، عوضاً عن الأطباق المعتادة، على التخفيف من كمية الطعام التي نأكلها.. وتشير سيمنسون إلى أن جميع التجارب التي أجريت حول استخدام الأطباق والأكواب صغيرة الحجم، أظهرت أن ذلك يساعد على خفض عدد الوحدات الحرارية التي نأكلها في الوجبة، ويخفف من حدة الشهية إلى الأكل. أما في المطاعم، فيمكن أن نطلب من النادل

إما وجبة صغيرة إذا أمكن، أو نصف الوجبة التي يقدمها المطعم عادةً، مع توضيب نصفها الآخر في علبة نأخذها معنا إلى المنزل، كما يمكن أن نتقاسم الوجبة الواحدة مع من يتناول معنا الطعام.

14- إزالة الدهون الإضافية:

تقول هوجان، إن مجرد إزالة الدهون الظاهرة على اللحوم والدجاج قبل طبخها، يمكن أن يساعدنا على حذف 60 وحدة حرارية على الأقل من الوجبة الواحدة. وتضيف أن القيام بذلك بانتظام لمدة سنة، يعني توفير 21 ألف وحدة حرارية، أي تفادي في الوزن قدرها 3 كيلوغرامات تقريباً. كذلك من المفيد التخفيف من كمية الزيت التي نستخدمها في إعداد الأطباق، ما يسهم بدوره في تفادي زيادة الوزن.

15- زيادة كمية الألياف الغذائية:

تُعتبر المنتجات الغذائية الغنية بالألياف، مثل: الخضار، الفواكه، الحبوب الكاملة، والبقوليات أفضل حليف لنا للتحكم في الوزن، فهي غنية جداً بالعناصر المغذية وفقيرة في الوحدات الحرارية. كذلك، فإن الألياف تزيد من حجم الطعام، ما يعني أن تناولها يساعدنا على الإحساس بالشبع بسرعة، ما يعني تناول كمية أقل من الطعام في الوجبة.. وتنصح بيهام بتناول ما بين 25 و 30 غراماً من الألياف الغذائية في اليوم (برتقالة واحدة تحتوي على 3 غرامات من الألياف) للتحكم في الوزن وتفايدي الأمراض، مثل مرض القلب والسرطان.

16- احتساء كمية وافرة من الماء:

تنصح سيمنسون بشرب كوب من الماء (سعته 240 ملل) قبل عشر دقائق تقريباً من تناول الوجبة. فوجود هذا الماء في المعدة يساعد على التخفيف من كمية الطعام التي نحتاج إلى تناولها لنشعر بالشبع الكامل.

17- بدء الوجبة بالكربوهيدرات:

يُستحسن أن نبدأ وجباتنا بتناول طعام غني بالكربوهيدرات، مثل حساء الشعيرية أو حساء الفاصولياء. ويقول المتخصص الأميركي في التغذية والأخص الدكتور جورج بلاكبيرن، إنَّ القيام بذلك يساعد على التخفيف من رغبتنا في تناول الأطعمة الدسمة في الوجبة، والحلويات في نهايتها، ما يخفف من مجمل عدد الوحدات الحرارية التي نتناولها في الوجبة.

18- توزيع كمية الطعام اليومية على 6 وجبات:

تقول هوجان إنَّ تناول وجبات عدة صغيرة الحجم خلال النهار، عوضاً عن الوجبات الثلاث الرئيسة التقليدية، يساعد على التخفيف من إمكانية الإفراط في الأكل عند الجلوس إلى المائدة. فبعد وجبة الإفطار بثلاث ساعات مثلاً، يمكننا أن نأكل تفاحة أو علبه من اللبن.. وفي وجبة الغداء يمكننا أن نأكل شطيرة من صدور الدجاج مع الخضار والتقليل من المعكرونة، ونتناول عصراً شريحة من خبز القمح الكامل مع القليل من الجبن الأبيض.. وعلينا أن نحرص على أن تكون وجبة العشاء خفيفة ومبكرة، وإذا أحسنا بالجوع مساءً، يمكننا أن نأكل القليل من اللبن خفيف الدسم.

19- الحرص على تناول وجبة الإفطار:

يؤدي تفويت الوجبات، خاصة وجبة الصباح، إلى وضع الجسم في حالة تُسمَّى "مقاومة التجويع". فالجسم عندما لا يتلقى الطعام في المواعيد الطبيعية، يعتقد أنه يخضع للتجويع، فيتمسك بالدهون المتوافرة لديه عوضاً عن حرقها. وتقول المتخصصة الأميركية في التغذية شارون إيمونز، إنَّ تناول وجبة إفطار متوازنة تحتوي على الكربوهيدرات الكاملة والبروتينات والقليل من الدهون الصحية يساعد على وضع الجسم على الطريق الصحيح، ويُنشط الأيض، ويُعزز عملية حرق الدهون، كما يساعد على تفادي حالات الجوع الشديد في وقت لاحق من النهار. ولتشجيع الأشخاص على تناول الطعام صباحاً، تُشير إيمونز إلى

إن الدراسات التي أجراها الباحثون الأمريكيون، والتي أظهرت أن إمكانية الإصابة بمرض القلب والسكتة الدماغية، تكون أكبر بثلاث مرات لدى الأشخاص الذين يفتون وجبة الصباح، بغض النظر عن أوزانهم، مقارنةً بالآخرين الذين يتناولون وجبة صحية صباحاً.

أسرار الصحة الدائمة

1. ابتعد عن السموم البيضاء الثلاثة السموم البيضاء. 1. هي الملح والسكر والدقيق الأبيض تجنبها قدر الإمكان فهي مضره بالتأكيد قلل من الملح. قدر الإمكان واستعص عن السكر بالعسل واستخدم الدقيق الأسمر بدل الأبيض
2. مضغ الخضار جيداً : إن مضغ الطعام جيداً يزيد من نسبة المواد الكيميائية المكافحة للسرطان التي تطلقها . الخضراوات مثل البروكلي والملفوف والقرنبيط
3. المشي يومياً : المشي اليومي لمدة نصف ساعة او ساعة يقلل من إمكانية الإصابة بمرض السرطان بنسبة 18 % ويساعد على التخلص من 3 كيلو غرامات تقريباً في السنة ويحافظ على قوام الجسم...
4. الإكثار من تناول اللوز : يفضل تناول اللوز بين الوجبات اليومية وعند الشعور بالجوع فهي غنية بالعناصر المغذية التي قد يفتقر لها النظام الغذائي اليومي
5. إضافة القرفة على القهوة : ضع نصف ملعقة صغيرة من القرفة في فنجان القهوة اليومي حيث يسهم في خفض مستويات الكوليسترول في الدم ويساعد الجسم على استخدام الانسولين بفاعلية أكثر وبالتالي....فهو مفيد جداً لمرضى السكري إذا داوموا عليه
6. لا داعي للعجلة والسرعة : لا بد من اخذ الوقت عند القيام بالأعمال اليومية لتفادي التعرض لارتفاع ضغط الدم أضف نصف ملعقة صغيرة من الحبه السوداء الى كوب لبن الزبادي خالي الدسم : (7) وتناول ذلك يومياً ان امكن
8. حصص يومية من الخضار والفواكه 3 (8) احرص على تناول الخضار والفواكه بمعدل 3 حصص يومية فبالامكان ان تخفف من خطر % الاصابة بالنوبة القلبية بنسبة 70
9. الثوم صيدليه عجيبه يقي من كثير من الأمراض (9) الثوم من اعجب الأدوية الطبيعه لكثير من الأمراض ولكن بعد استعماله امضغ شيئ من الخضروات الخضراء مثل البقدونس حتى تزول رائحته من الفم
10. المر افضل مضاد حيوي (10)

المضادات الحيوية الكيماوية مضره جدا إذا اكثرت من استعمالها ولكن المر مفيد كمضاد حيوي وله فوائد أخرى كثيرة وليس له اي مضار فأستخدموه عند الحاجة لمضاد حيوي تجدوه عند العطارين ومحلات التداوي بالأعشاب

: احرص على متابعة نوع الشامه على الجلد 11.

تشير الابحاث الى ان القدرة على ملاحظات التغيرات التي تطرأ على الشامات المختلفة . على الجلد تزداد بنسبة 13% وان الحرص في ملاحظتها يجنب الاصابة بالسرطان

: نظافة الاسنان 12.

احرص على تفادي ترطيب فرشاة الاسنان بالماء قبل وضع المعجون عليها حيث ان الفرشاة . % الجافة تزيد من امكانية التخلص من البلاك بنسبة 67

: النوم بشكل افضل 13.

تناول التفاح لمكافحة الارق والنوم بشكل عميق فالنوم يساعد على مكافحة الشيخوخة المبكرة .. والاحتفاظ ببشرة شبابية

: استخدم الخل دائما 14.

الخل وخاصة خل "التفاح" من افود المواد للجسم . وفوائده لاتحصى استخدموا ملعقه صغيره مع السلطه يوميا

: شرب الشاي الاخضر 15.

ينصح بتناول كوب من الشاي الاخضر يوميا والذي يمنع التاكسد في خلايا الجسم ، ويخفف ...من امكانية حدوث السرطان ولنتائج افضل اشربوه مركزا بدون سكر

: تناول السمك مرة في الاسبوع 16.

على الرغم من ان الاختصاصيين يوصون بتناول حصتين من السمك اسبوعيا ، الا ان تناول حصه واحدة يمكن ان تساعد على تحسين توازن المواد الكيميائية الدماغية ، والسمك مفيد لصحة القلب والدماغ

: حبة تفاح كل يوم تجنبك الطبيب 17.

نصيحه قديمه ولكنها صحيحه فعلا التفاح مفيد جدا تعودوا على تناول تفاحه يوميا وسوف .تلاحظون تحسنا في صحتكم

: الاكثار من تناول الفاكهه 18.

تناول الفاكهه الطبيعى بين الوجبات حيث تساعد على الهضم وتخلص الجسم من السموم . والشوائب

: زيت الزيتون صيدليه متكامله 19.

زيت الزيتون من اغرب المواد الطبيعىه التي لها فوائد لاتحصى .فحافظوا عليه يوميا شربا ودهانا

: تناول قطعتين من الشوكولاته يوميا 20.

.. حيث يؤكد الخبراء ان الشوكولاته تبعد عنك فقر الدم وتحسن المزاج

: لا لحمل الاغراض الثقيله 21.

ابتعد عن حمل اي حقائب ثقيله كي لا تؤثر على العمود الفقري او على طريقة الوقوف . والسير بشكل سلبي

: الانتباه للون اللسان 22.

يمكن للون اللسان ان يكون مؤشرا لمشكلات صحية لذا احرص على لونه واكتسابه لاي لون مختلف ، فاللون الابيض يدل على ضعف في جهاز المناعة واللون الاصفر يدل على الافراط في الطعام والشراب والاحمر في طرف اللسان يعتبر مؤشرا على الاجهاد النفسي : التنزه خارج المنزل .23

التغير والخروج عن الروتين اليومي يساعد في رفع المعنويات والابتعاد عن التوتر . والاكتئاب اذ يجب اعداد برنامج للتنزه خارج المنزل وزيارة الاهل والأقرباء والأصدقاء : نظافة الجسم والملابس .24

قد لا ترى بالعين المجردة ما يحمله جسمك او تحمله ملابسه من الميكروبات ولكن تغييرها ونظافتها يمنع الاصابة بآي جراثيم وميكروبات خفيفة خاصة مع حرارة الطقس والنظافة .من الإيمان

التميز

التميز (بالإنكليزية: Differentiation) هو واحد من أهم الأنشطة الإستراتيجية في الشركات المحلية والعالمية التي يجب أن تستخدم التميز باستمرار فهو مجموعه متكاملة. وله تعريف آخر وهو الانحياز إلى طرف معين وعدم الحياد أو تفضيل فئة على فئة أخرى وعدم الحكم بينهما بالعدل

من الإجراءات الرامية إلى إنتاج أو تسليم السلع أو الخدمات إلى الزبائن.

من أمثلة التميز على المنتجات

1. التميز بالحجم
2. التميز بالسرعة
3. التميز باللون
4. التميز بالمكونات
5. التميز بالتركيبات أو الملحقات

من أمثلة تميز الخدمات

1. السرعة
2. الجودة
3. القدرة على الإستجابة
4. سهولة التوفير أو الاندماج

شروط تنفيذية

والقائم على إدارة التميز في المنظمات يجب أن يكون ملماً بعدة جوانب، ومن أهمها:

1. ماهية التميز والابتكار في منظمات الأعمال
2. محددات التميز في منظمات الأعمال
3. التميز من الناحية الفنية
4. تقسيم العملاء طبقاً لمدخل التميز والابتكار في الإدارة
5. المدى الزمني للتميز والميزة التنافسية
6. التحديات التي تواجه المنظمات، وإدارة التميز لمواجهتها
7. مداخل إدارة التميز.

الهدف من التميز

هو إعطاء خاصية للمنتج تجعل العملاء ينظرون إليه بأنه فريد من نوعه وبالتالي تقل حدة المنافسة بين المنتج المتميز مع غيره من المنتجات التي تجد مروجيها يلجأون إلى تخفيض السعر لجذب العملاء لمنتجاتهم أو خدماتهم اما المنتج المتميز يكون بعيد عن التنافس السعري حيث أن ميزته تعطيه قيمة تنافسية تفوق غيره من المنتجات مهما كان سعره.

فأصبحت جميع الشركات العالمية والمحلية يتنافسون على ابتكار منتجات وأفكار جديدة لإغراء الزبائن المستهدفين، ولكن مع وجود الأسواق سريعة التغير والمنافسة الفائقة على الصعيد العالمي فلا ضمانة لميزة تنافسية طويلة الأمد، لذا يجب أن تحرص الشركات على إعطاء الزبون سببا لاختيار المنتج أو الخدمة للحفاظ على الميزة التنافسية.

الوصول للتميز بالإيمان وذلك بالمداومة على رفع مستوى الإيمان بفعل الطاعات واجتناب المنكرات والإكثار من النوافل

1. الاحتراف وذلك برفع مستوى الإنتاج والكفاءة والفعالية في عملك أو مهنتك
2. العلاقات وذلك بالمداومة على رفع مستوى علاقتك الإيجابية مع الآخرين

طرق التواصل مع الآخرين بنجاح

كثيراً ما نسمع عن عبارات من قبيل: غزو الآخر... التأثير في الآخرين.... الذكاء الاجتماعي.... وهي كلها مرادفات لإمكانية التواصل بفعالية ونجاح مع الآخرين من أجل إقامة جسور الحوار والتفاهم معهم أو إقناعهم بفكرة جديدة، أو حتى تقديم أنفسنا لهم لو كنا نقابلهم للمرة الأولى.

ومن أجل هذا فهذا المقال يوضح أهم النقاط التي تساعد من أجل أن تتواصل بنجاح وتأثير مع الآخرين أو أن تغزوهم... ولكن بحب وذكاء.

ما هو الاتصال؟

الاتصال هو التواصل مع الآخر أو بلغة أخرى هو البحث عن أرضية مشتركة بين طرفين أو شخصين، وإيجاد هذه الأرضية المشتركة هو هدف أي اتصال فعال وناجح يسير في الاتجاهين معاً من مرسل الرسالة أو المتحدث إلى مستقبل الرسالة والعكس بأسلوب متفاعل ومتبادل وهو ما يعنى الأخذ والعطاء في نفس الوقت، وعدم الحديث طوال الوقت، والاعتقاد أن هذا اتصال ناجح وفعال مع الآخرين، في حين أن هذا غير صحيح لأنه اتصال من اتجاه واحد يفقد التفاعل والمشاركة من الطرف الآخر.

وكي يتحقق هدف الاتصال الفعال والناجح وهو الإقناع وإيجاد أرضية مشتركة بين من تتواصل معه فهناك أربعة مراحل يمر بها الاتصال هي:

- الانتباه - التحضير - الفهم - استيعاب الرسالة - الرد - تأكيد الفهم - التصرف - مرحلة التحدث أو رد الفعل .
- وسوف يأتي تفصيل المراحل الأربع في السطور القادمة.

3 عناصر أساسية

وقبل تفصيل هذه الخطوات السابق الإشارة إليها يجب أن تعلم- عزيزي القارئ- أنك بحاجة إلى بعض العناصر الأساسية التي تمكنك من القيام بالاتصال الفعال والمؤثر من

أجل الإقناع وهذه العناصر هي المعرفة النظرية ونعني بها المعلومات والمعارف التي تساعدك على إتمام الاتصال الشخصي بنجاح وتأثير إيجابي كما تريد كأن تكون ملماً مثلاً بمراحل الاتصال الأربعة السابقة والتي سيلي تفصيلها فيما بعد، والعنصر الثاني الواجب توافره هو الخبرة العملية من خلال الممارسة الفعلية للاتصال ومراحله وطريقته الناجحة كما عرفت من خلال المعلومات النظرية، والعنصر الثالث هو الاستعداد المسبق بمعنى أن يكون لديك الرغبة المسبقة من أجل القيام باتصال فعال وناجح وأن يكون لديك الرغبة والإصرار على تعلم كيفية القيام بالخطوات المؤهلة لهذا بنجاح.

وعندما تتوافر لك هذه العناصر الثلاث يمكنك وقتها أن تتحول في كل علاقاتك الاجتماعية لشخص مؤثر في الآخرين ولديك قدرة كبيرة على ما يسمى غزو الآخر أو اقتحام الآخر لأن الاتصال الفعال والممتاز أصبح عادة لديك مما يسهل عليك الوصول للآخر بسلاسة.

أساطير خاطئة

قبل أن تبدأ الاتصال بالآخرين عليك أن تنتبه لوجود بعض المقولات الخاطئة الشائعة التي تقال حول علاقاتنا بالآخرين والاتصال الشخصي المباشر بهم، فما هي إلا أوهام في عقولنا وعلينا التخلص منها هي:

* كلنا نعام كيف نتحدث وكيف نتكلم فطرياً: فهذا غير صحيح فالحديث الناضج المؤثر في الآخرين له قواعد وأساسيات لا بد من معرفتها وممارستها والتدرب عليها من أجل التواصل الناجح والمؤثر.

* الاستماع هو ببساطة عبارة عن الجلوس في صمت وإنصات: لان الاستماع يعني أن تنتبه بكل حواسك وليس بأذنيك فقط وان تلاحظ ما يقوله الشخص بغير لسانه فهناك اتصال غير منطوق يقوم به الشخص من خلال طريقة الوقوف أو تعبيرات الوجه وكلها أنواع من الاتصال.

* الأصم لا يسمع: وهذا خطأ كبير نقع فيه، فالشخص الأصم يكون لديه قدرة كبيرة على الاستماع من خلال حواسه الأخرى التي يقويها لديه من أجل أن يعوضه عن الاستماع بالأذن.

* التحدث أهم من الاستماع: فكلنا أثناء أي حوار مع الآخرين غالباً ما نسعى إلى الحديث باستمرار متخيلين أن أهم شيء في الاتصال هو التحدث في حين أن هذا غير صحيح، فالإنصات الصحيح الواعي أهم من التحدث.

المرحلة الأولى: الانتباه

وهي شديدة الارتباط بالاستماع للآخر والانتباه لكل ما يقول بشكل مباشر ومن خلال لغة الحركة والجسد بشكل غير مباشر، ولهذا يجب الالتفات إلى العوائق المبدئية التي تتسبب في تشتيت الانتباه:

- نحن أساساً لا نريد الاستماع: وهذا خطأ لأن أي شخص يسعى لمحادثة من يستمع له، فحين أترك لمن أمامي فرصة الحديث فهذا يعني خطوة أولى ممتازة من أجل التأثير فيه.

- التشويش الداخلي أو المداخلات الداخلية: بمعنى أن تفكر في مشكلاتك الشخصية وظروف حياتك أثناء الحديث مع الآخرين، وكي تنجح في تحقيق الانتباه الكامل في كل شئون حياتك ضع القاعدة التالية أمامك: أنت، وأنا، هنا والآن، أي لا تفكر سوى فيمن أمامك الآن وفي هذا المكان فقط كي لا يحدث أي تشويش على الحديث أو الرسالة التي تسير بينكما.

- التشويش الخارجي أو المداخلات الخارجية: مثل ضوضاء مزعجة أو إضاءة غير مناسبة أو جو غير ملائم مما يؤثر سلباً على الاستماع أولاً ثم الفهم ثانياً، فحاول ترتيب ظروف اتصال مواتية تساعد على إتمام العملية الاتصالية بنجاح.

- عدم وجود هدف من الاتصال من البداية : كأن تبدأ الحوار مع شخص وأنت لم تحدد الهدف من الحوار مما يثير حيرة لدى من تحدّثه ويظل يسأل نفسه عن سبب الحديث من البداية، فلا تبدأ أي حديث بدون هدف واضح كي لا تكون مملاً فيحديثك أو تدعو لحيرة من تحدّثه.

ما بين السطور

وهناك أمور لابد من الانتباه إليها أثناء الاستماع أو الانتباه للآخر وهي لغة الجسد فهي تعبر عنا وتوصل للآخرين معاني كثيرة عنا دون قصد وكلما سيطرت على حركات الجسد وتعبيراته أمكنك القيام باتصال فعال ف 93% مما نقوله يصل الآخرين من خلال أسلوب الحديث وليس المضمون الذي يحتل 7% من تأثيرك على الآخرين، لذا اهتم كثيراً بالطريقة التي تقول بها الكلام وشكلك وتعبيرات وجهك أثناء الحديث، كأن تبدو مرفوع الرأس، مفروود الظهر، واثق من نفسك من خلال مشيتك، وطريقة وقوفك، واجعل حركة جسدك واتجاهه مواجهة لمن تحدّثته لتعطى المعنى بالتفاعل والاهتمام لمن تحدّثه، كما يجب عليك أن تتخلى عن حركات الملامسة الذاتية للجسم مثل عقد الذراعين أن ملامسة الوجه، كما عليك أيضاً أن تستخدم عينيك جيداً من أجل التركيز مع من تحدّثه مع عدم التركيز طوال الوقت في عين محادثك ولكن اترك 20% من الوقت تنظر فيها على الجانبين، كما أن حركات الإيماء بالرأس لها تأثير مهم جداً

لإعطاء من يحدثك الإحساس أنك منتبه له تماماً وتحته وتشجعه على مواصلة حديثه مما يجعل الحديث يسير بفعالية وإيجابية.

المرحلة الثانية: الفهم

وهي تحتاج منك إلى تركيز شديد، وأول ما يعوق هذه المرحلة هو أن تكون انطباعات أو معارف مسبقة عما سيقوله الشخص الذي تحدثه، فلا تضع أي خلفيات مسبقة كي لا تشوش على ما تستقبله وقت الاتصال وأعط صفحة بيضاء تماماً لتفهم بآراء ما يريد الشخص أن يقوله ولا تطلق أحكاماً مسبقة، ولا تفهم ما تريد أنت فهمه، فهذا لا يفيدك بل يقلب الصورة التي تريد أن تفهمها من الآخر، وهنا نشير لأهمية أن تستمع لما لا تقوله الكلمات، بمعنى أن تنصت للأسلوب الذي يقول به الشخص كلامه فنعود بك لأهمية لغة الحركات فهي تدل على شعور الشخص أثناء حديثه، مما يساعدك على قراءة ما بين السطور وحقيقة إحساس الشخص وما يخفيه وكلها أشياء تساعدك على قراءة الآخرين بمهارة، كما تساعدك على تكوين فكرة جيدة عن تحدثه بدلاً من مجرد الاستماع للحقائق الصماء المجردة التي يقولها في حوار معك.

وأثناء قيامك بفهم ما يقوله الشخص لك لا تفكر أبداً في رد عليه فأنت فقط تستمع في هذه اللحظة فقد تجهز رداً في حين قد يؤدي بك الحديث إلى مسار آخر تماماً لم تحضر أنت له بسبب تعجلك في تجهيز رد أثناء مرحلة فهمك للحديث بل عليك أن تترو لأن الرد والتفاعل سيأتي دوره في اللحظة المناسبة بعد استيعابك الكامل لكلام محادثك.

المرحلة الثالثة: الرد

واجعل شعار هذه المرحلة اسمح بفترة من الصمت وفي هذه الثواني القليلة تقوم بعملية استرجاع لأهم ما قيل لك وتراجع أهم الملاحظات التي لقطها عقلك، وخلال هذه الثواني تعطى نفسك ومحدثك فترة راحة وجيزة جداً لمدة ثواني معدودة، ويمكنك القيام في هذه المرحلة قبل الرد مباشرة بعملية التأكيد النهائي على الفهم بمعنى أن تؤكد على محدثك أهم ما قاله كأن تقول: أفهم من كلامك أن كذا وكذا... يمكننا القول كذا وكذا.....وعبارات على نفس هذا النهج، وهذا يعتبر ممهداً للحديث ورد الفعل من جانبك ولها أهمية كبيرة من حيث إفهام محادثك أنك كنت مستمعاً جيداً لكل ما قاله وبانتباه شديد كما أنها تساعدك على إعادة فهم ما قد التبس عليك فهمه أثناء الحديث.

ولكن عليك في هذه المرحلة أن تتفادى التشكيك بكل أشكاله فلا تنقل إحساسك بأنك تشك في كلام محادثك أبداً، ولا تستخدم كلمات توحى بعدم مصداقية ما قاله الآخر، لأن هذا يضر بمصلحة التفاعل والتواصل بينكما ويشعر الآخر بالضيق وقد يعوق استقباله أي رسالة أو أي حوار موجه منك له.

المرحلة الرابعة: التصرف رد الفعل أو التحدث

وهي مرحلة التفاعل مع كل ما قيل لك وما سمعته وهناك صفات مميزة للمتحدث

الرائع المؤثر في الآخرين نوضحها كالتالي:
- الإشعاع بالحماس والطاقة: بأن تكون على درجة عالية من الحماس والصدق أثناء حديثك وكأنك تستمتع بكل كلمة تقولها وهذا كأنك تقول أن الحياة مهمة بك وانك تبادلها نفس الاهتمام، وأن تتحدث بصدق واهتمام.

الذكاء العاطفي

- الذكاء الاجتماعي ويسمى أحياناً الذكاء العاطفي ويقصد به قدرة الفرد على فهم وإدراك وملاحظة مشاعر الآخرين وحالاتهم المزاجية، واحتياجاتهم، وتنعكس هذه القدرة في مهارات تعامل الفرد مع الآخرين وتحفيزهم، بمعنى أن تمتلك القدرة على معرفة احتياجات الآخرين العاطفية والنفسية والاجتماعية، وكي تمتلك هذه الصفة المهمة للمتحدث الرائع المؤثر ننصحك ب

اتباع الآتي:

- أن تبدى تعاطفاً واهتماماً بالآخرين.
- ابد جذاباً وكأنك مشهوراً ولك شعبية.
- عبر عن مشاعرك وأفكارك واحتياجاتك.
- انتبه لتغير الحالات المزاجية للآخرين.
- شجع الآخرين وحفزهم ليقوموا بأفضل ما لديهم.
- وعليك أن تهتم بدرجة كبيرة بصوتك أثناء الحديث وركز على خصائص الصوت التالية: السرعة والعلو والنبرة والجودة.

المفتاح السحري

وبخصوص مضمون حديثك فهناك مفتاح سحري لشد انتباه الآخرين وإقناعهم بوجهة نظرك ويمكنك أن تتبع التالي:

* تحدث عن الأهداف المشتركة: فمع تلخيصك للحوار الذي قاله محدثك يفضل أن تبدأ حديثك بتحديد الهدف المشترك بينكما أو نقطة الاتفاق الأساسية في الحديث فحين تختلف بعدها معه في وجهة النظر أو تريد طرح وجهة نظرك أو إقناعه بشيء جديد يكون مستعداً في هذه الحالة لأنه يعرف أنكما متفقان على بعض النقاط التي بدأت بها حديثك معه.

* استخدم صيغة الجمع وهذا له أهمية كبيرة لإعطاء مدلول المشاركة بينك وبينه علاوة على أنها محاولة بارعة كي تكسبه في صفك من البداية كأن تقول: لقد وصلنا من الحديث إلى كذا.. نحن نريد أن نحقق كذا...

* الاستماع والنقد الذاتي: كأن تعتبر نفسك ممثلاً في مسرح ضخم وتريد أن يكون أداؤك أقرب إلى الكمال، وبالتالي ستسمع نفسك وتأثيرك على من أمامك كل ثانية وتطور من أسلوبك أو تعدله في التو واللحظة.

وبصفة عامة التأثير في الآخرين والاتصال الفعال معهم هو قدرة قابلة للتعلم وقابلة للنمو والتطور فحاول دائماً أن تتعلم شيئاً جديداً مؤثراً وفعالاً من أجل غزو الآخر.... واجعل دائماً رفيقتك الدائمة الابتسامة الودود لكل من تقابل وتحدث لان لها مفعول السحر في التأثير على قلوب وعقول كل ما تحادثه.

الذكاء الوجداني ، تعريفه وأهميته وأبعاده

يعتبر مفهوم الذكاء الانفعالي أو الوجداني مفهوماً حديثاً على التراث السيكولوجي ، وما زال يكتنفه بعض الغموض ، حيث انه في منطقة تفاعل بين النظام المعرفي والنظام الانفعالي .

والتعريفات التي تعرف الذكاء الانفعالي انقسمت إلى قسمين :

الأول:

أكثر تحفظاً ويعرف الذكاء الوجداني بأنه القدرة على فهم الانفعالات الذاتية والتحكم فيها وتنظيمها وفق فهم انفعالات الآخرين والتعامل في المواقف الحياتية وفق ذلك ، فيعرفه **Mayer&salovey, 1990** بأنه القدرة على فهم الانفعالات الذاتية للآخرين وتنظيمها للراقي بكل من الانفعال والتفكير ، ويشير سالوفي **Salvey** بان الذكاء الانفعالي يميز الأفراد الذين يحاولون التحكم في مشاعرهم ومراقبة مشاعر الآخرين وتنظيم انفعالاتهم وفهمها ، ويمكنهم ذلك من استخدام استراتيجيات سلوكية للتحكم الذاتي في المشاعر والانفعالات ويشير سالوفي بان مرتفعي الذكاء الانفعالي يحتمل أن يكون لديهم القدرة على مراقبة انفعالاتهم ومشاعرهم والتحكم فيها والحساسية لها وتنظيم تلك الانفعالات وفق انفعالاتهم ومشاعر الآخرين .

الثاني:

يعرف الذكاء الانفعالي بأنه مجموعة من المهارات الانفعالية والاجتماعية التي يتمتع بها الفرد واللازمة للنجاح المهني والنجاح في الحياة ، ويعطي **Golman 1995** مجموعة من المهارات الانفعالية والاجتماعية تميز مرتفعي الذكاء الانفعالي وتشمل الوعي الذاتي ، والتحكم في الاندفاعات ، والمثابرة ، والحماس والدافعية الذاتية ، والمشاركة العاطفية ، والمهارات الاجتماعية ، وأن انخفاض تلك المهارات ليس في صالح الفرد أوفي نجاحه المهني .

هذا وقد عرفه “دانيال جوليان” في كتابه الذكاء الوجداني **Emotional Intelligence** بأنه:

“القدرة على فهم الانفعالات، ومعرفتها، والتمييز بينها، والقدرة على ضبطها والتعامل معها بإيجابية”.

يعنى ذلك أن تأثير الانفعال والوجدان على السلوك والتعلم يفوق كثيرًا تأثير العمليات المنطقية على السلوك والتعلم.

إذن الوجدان والتفكير متداخلان تداخلاً وثيقاً. وحتى يتمكن الطفل من اكتساب معلومة ما أو خبرة من الخبرات فلا بد أن تتوافر له الظروف الآمنة البعيدة عن التهديد والقلق حتى يزداد تركيزه وتزداد قدرته على استدعاء الخبرات السابقة، وبالتالي فهم الموقف والتعامل معه عقلياً ومنطقياً. وعندما تكون الخبرة مصحوبة بانفعال إيجابي كالفرح أو الإنجاز مثلاً يزداد إتقان المعلومة وحفظها وتخزينها في صورة واضحة يسهل استدعاؤها والاستفادة منها؛ وذلك لأن الناقلات العصبية في الدماغ البشري تفرز مواداً كيميائية تعطي شعوراً بالراحة والمرح، وذلك مع الخبرة التي تعطي هذه الأحاسيس الإيجابية، فيسجل الدماغ هذه المعلومة، وكأنه يقول لنفسه: هذه المعلومة هامة احفظها وتذكرها واستخدمها مستقبلاً.

وتعتبر هذه المشاعر الإيجابية التي ترافق الخبرة بمثابة مكافأة ذاتية للدماغ، وهي التي تدعو العقل مستقبلاً لممارسة أشكال التفكير المختلفة كالابتكار والاستكشاف والإنجاز؛ لأن المخ في هذه الحالة يكون آمناً.

إذا كانت الانفعالات المصاحبة للخبرة سلبية ومؤلمة كالتهديد والقلق والخوف، فإن المادة الكيميائية التي يفرزها الدماغ تجعل الفرد متحفزاً للرد بالمقاومة (مقاومة دخول المعلومة أو تعلم المهارة)؛ وذلك للمحافظة على نفسه، ويؤدي ذلك إلى مزيد من التوتر والقلق، وبالتالي يتدنى الانتباه والتركيز والتعليم. ومن هنا كان الذكاء الوجداني هو أساس التنمية العقلية والاجتماعية والمعرفية للطفل.

أهمية الذكاء الوجداني:

- الذكاء الوجداني ، مهم للنجاح في الحياة ، والمهنة ، والصحة النفسية . وكما تحدث (جولمان) بأن الصحة الوجداني تنبئ بالنجاح في الدراسة ، والعمل ، والزواج ، والصحة الجسمية ، وتشير الدراسات الحديثة إلى أن الذكاء الوجداني يتنبأ بـ 80 % من نجاح الإنسان في الحياة .
- مهارات الذكاء الوجداني التي يمكن تنميتها لدى الطفل فيما يلي:
- الاهتمام بتمييز الانفعالات (تسميتها هل هو فرحان - سعيد - خامل - غاضب - متوتر...).
- التحكم بردود الفعل العفوية (عدم التسرع بإعطاء رد الفعل).
- التعامل مع الضغوط الحياتية.
- تفهم انفعالات الآخرين ووجهة نظرهم.
- تفهم معايير السلوك المقبول وغير المقبول.
- تطوير نظرة إيجابية واقعية تجاه الذات.

ما الذي تنتجه هذه المهارات الوجدانية؟

يؤكد دانيال على أن تنمية هذه المهارات تسفر عن شخصية متزنة قادرة على تحمل المسؤولية وتأكد الذات، والمتفتحة والمتعاونة والقادرة على فهم الآخرين والقادرة على حل المشكلات، والقادرة على ضبط النفس في مواقف الصراع والاضطراب واتزان المشاعر والسلوك والفكر مثل التعرف، والقادرة على التواصل الفعال وتوقع النتائج المترتبة على السلوك.

الجديد في النظر لهذا الأمور القديمة الجديدة أنها تحولت لنهج “الخطوة خطوة”، بمعنى أصبح كل منها يتحول لسلسلة من المهارات التي يمكن لكل فرد التدريب عليها بسياسة الخطوة خطوة؛ فالذكاء، التفكير، الإبداع، حل المشكلات صار كل ذلك مهارات يمكن إتقانها جميعاً.

ولكن كيف تحول الأمر؟ أسهمت دراسات الجهاز العصبي وتشريح المخ، وعلم النفس العصبي في التحول الكبير في النظرة للذكاء فقد أكدت قابلية المخ للتعديل الذاتي فينمو ويخبو من خلال التفاعل البيئي الثري، وهذا الثراء إنما يعني التنبيه والأمن.

وقد أحدثت هذه النتائج نقلة وتحول لمفهوم الذكاء من اعتباره قدرة عامة ثابتة (موروثة) إلى اعتباره إمكانية وطاقة دينامية نامية.

ظهرت بعض النظريات الحديثة ولعل أهمها -بالنسبة لفكرة الذكاء الوجداني- الدراسات التي أفادت بأن الذكاء ليس أحاديًا، بل متعددًا، وهذه النظرية (الذكاء المتعدد) توضح أن الفروق بين الأطفال ليست في درجة ما يملكون من ذكاء وإنما نوعية هذا الذكاء، وقد توصل هوارد جاردنر إلى ثمانية أنواع من الذكاء.

أنواع الذكاء:

- 1- الذكاء اللفظي (اللغوي).
- 2 - الذكاء التحليلي - الرياضي.
- 3 - الذكاء المكاني.
- 4- الذكاء الموسيقي - الإيقاعي.
- 5- الذكاء الحركي - الجسدي.
- 6 - الذكاء الاجتماعي (الخاص بالتعامل مع الآخرين).
- 7- الذكاء الانفعالي الذاتي (الشخصي).
- 8 - الذكاء البيئي.

ثم تجيء نظرية الذكاء الوجداني كالتقاء لبحوث ودراسات المخ التي أكدت أن المخ وجداني ينشطه الأمن ويحجمه التوتر، ونظرية جاردنر في الذكاء المتعدد الذي صار يتضمن أنواعًا من الذكاء الشخصي والتفاعل مع الغير.

وتشير بحوث الذكاء الوجداني أن 80% من إنجازات البشر مرجعها الذكاء الوجداني، بينما 20% مرجعها الذكاء التحليلي.

يشمل الذكاء الوجداني خمسة أبعاد:

1. الوعي بالذات.
2. الدافعية الذاتية.
3. مقاومة الاندفاع.
4. التفهم وإدارة الوجدان.
5. العلاقات الاجتماعية.

إذن الأمر كله يصب في خانة التنمية الشخصية للتفاعل الإيجابي والتعايش مع الآخرين. وتجدر بنا الإشارة لنموذج السلوك الذكي الذي يتضمن 15 عملية عقلية معرفية ووجدانية -إذن العقل (معرفة ووجدان)-، وتتضمن هذه العمليات العقلية:

- 1- المثابرة.
- 2- مقاومة الاندفاع.
- 3- الاستماع بتفهم وتعاطف.
- 4- مرونة التفكير.
- 5 - التفكير في التفكير.

6 - السعي نحو الدقة.

7 - التساؤل.

8 - تطبيق الخبرات السابقة في مواقف جديدة.

9- التعبير بدقة ووضوح عن التفكير.

10- استخدام كل الحواس.

11 - الإبداع والخيال.

12 - الحماس للحياة.

13 - المخاطرة المحسوبة.

14 - المرح.

15- التفكير مع الآخرين.

طرق نعلم بها أبناءنا هذه السلوكيات خطوة خطوة و هي:

- الحب للطفل.

- الاحترام للطفل.

- التقبل للطفل.

- بناء الثقة بالنفس والآخرين.

- إشاعة روح المرح والدعابة مع الطفل.

- بناء صورة إيجابية لدى الطفل عن نفسه.

- تشجيع الطفل على التعبير عن انفعالاته بدلاً من كبته.

- محاولة الحوار الذي يشجع الطفل ليحكي باستفاضة عما يشعر به؛ وذلك لأنه أثناء هذا الحوار يدرك

أبعاد مشاعره بوضوح أكثر، ويصبح لديه مع الوقت قدرة على التحكم فيما يثير لديه هذا النوع من

الانفعال؛ لأننا في الحقيقة حين نتحدث نبدو كما لو أننا ننظر من الخارج لما نقول (أي لما نفكر - لما نشعر).

- نساعد الطفل ليتعرف بأمانة على نقاط قوته ونقاط ضعفه.

- الاستماع إلى الآخرين بفهم وتفهم، وذلك يسهم في تعميق الفكرة وصقلها، فالطفل الذي يعود ويتدرب على حسن الاستماع للآخرين يستطيع أن يبني أفكاراً جديدة على أفكار الآخرين، كما يستطيع توضيح وشرح تلك الأفكار، إضافة لأن الاستماع إلى الآخرين يخلص الطفل من تركزه حول ذاته، فهو يبدأ في التعرف على مشاعر وأفكار الآخرين، ويبدأ في إدراك أن لهم من الأهمية مثل ما له، ولهم من الحقوق

وواجبات مثل ما له، ويمكنه ذلك من زيادة وعيه بالمشكلات، ويفتح مداركه لوجهات نظر وبدائل أخرى. ويمكنه ذلك من دخول عالم الآخرين دون تحيز.

- من أكثر ما يفيد الطفل في تكوين نظرة إيجابية نحو الذات المعاملة الهادئة المتزنة، والتشجيع على ما يبدیه من إيجابيات دون إفراط أو تفريط، كذلك مساعدة الطفل على إتقان مهارات مختلفة (رياضة - فنون - قراءة - ألعاب ...).

- تعويد الطفل على تسجيله انطباعاته، آرائه، خبراته، انتقاداته والمشاركة من قبل الأهل في ذلك، وربما كان ذلك مفيداً في نواح عدة (التعبير الجيد - الوعي بذاته - فرص للنقاش - الفهم المتبادل - الشجاعة

في إبداء الرأي - متابعة تطور التفكير والمعرفة والوجدان لدى الطفل - ربط الطفل بالكتابة وهي مهارة هامة جداً).

- تساعد الفنون على التطورات والنمو المتزن في حياة الطفل والأمر الهام هو التعبير في حد ذاته أي ممارسة الفن ذاته بغض النظر عن النتائج، فهو وسيلة للتعبير عما يجول بخاطرهم من أفكار ومشاعر وانفعالات. ولقد وجد علماء النفس علاقة بين أعمال الطفل الفنية والحاجات والرغبات اللاشعورية التي تؤثر في سلوكه وتوجهه؛ ولذا يسهم الفن في صحة الطفل العقلية والنفسية، ويرفع عنه الضغوط، ويعطيه فرصة لإظهار المعاني التي لا يمكن أن يعبر عنها عن طريق اللغة.

ما هي مفاتيح الحياة الزوجية السعيدة ؟

معظم الأزواج في بداية حياتهم الزوجية لا يفكرون بالخلافات والمشاكل التي قد تنشأ في الحياة اليومية، ويرسمون في مخيلتهم الحياة الوردية السعيدة، إلى أنه في الحقيقة لا تخلو الحياة الزوجية من الخلافات التي قد تؤثر على حياتهم وتعكر صفوها، لذا كان لا بد للأزواج أن يضعوا في عين الاعتبار نشوب مثل هذه الخلافات واستخدام بعض التدابير الجيدة للتصدي لها .

نقدم إليك سيدتي بعض النصائح التي قد تساعدك على العيش في حياة سعيدة بعيداً عن المشاكل والخلافات:

الإنصات :

واحدة من أكبر الشكاوي التي نسمعها كثيراً بين الأزواج أن الطرف الآخر لا يستمع إليه، ولا يشاركه ظروفه ومشاكله، لذا فيجب عليك أن تستمعي إلى شريكك وتشاركيه مشاعره وحياته، فهو يحتاج إلى الشعور بالراحة عندما يتحدث إليك.

التحدث :

هي الطريقة المثلى لكي تخبري شريك حياتك بما تشعرين به، فإذا كان لديك أي مشكلة أو شكوى يمكنك صياغتها بطريقة بناءة والتحدث بها إليه، كما لا بد من التحدث بما تشعرين به وذلك بدلاً من إلقاء اللوم، لذا اختاري البداية الهادئة ولا تقولي " أنت لم...." ولكن ابدئي بـ " أنا أشعر....". فعليك أن تكوني هادئة وعادلة في نفس الوقت.

احتفظي ببعض الكلام لنفسك :

في الزيجات الناجحة لا يتحدث الأزواج بكل ما يدور بداخلهم ويفكرون به، فهم يتجنبون الخلافات والتعليقات النقدية وخاصة المتعلقة بالمواضيع الحساسة، لذا عليك إبقاء الصورة الكبيرة في الاعتبار، والتفوه بما هو محبب ويسير

قضاء الأوقات سوياً :

لا تدعي الروتين والضغوط الحياتية تعوق وقتكما الخاص، وحددي وقتاً ثابتاً للجلوس معاً، فإذا كان لديكم أطفال فلتتركوها مع المربية الخاصة، واذ لم تتمكني من ذلك فعليكما تخطيط وقت للاجتماع معاً خلال اليوم، فإنه يجب إيجاد وقت للجلوس سوياً لأن ذلك سيساعدكما في البقاء على اتصال دائم

البحث عن الحلول :

عليك تحديد المشاكل جيداً ومن ثم البحث عن الحلول، فإذا كان شريك حياتك يحب مشاهدة أفلام العنف وأنت لا تفضلين ذلك، فأبحثا عن فيلم يمكنكما الإستمتاع به سوياً أو عمل اتفاق بأن يشاهد فلمه المفضل هذه المرة والمرة القادمة لك.

انظري إلى الجانب المشرق :

حاولي بقدر الإمكان التحدث عما تحببينه في شريك حياتك، وعن الأشياء المحببة في علاقتكما، واجعلي الجمل الإيجابية خمسة أضعاف السلبية في حوارك مع شريكك، وركزي على الأشياء التي تهتمين بها وتحترميها فيها.

قومي بالأشياء اللطيفة :

كأن تقوم الزوجة بترك رسالة حب في شنطة أو سيارة زوجها، أو أن تعمل عشاءً خاصاً بهما، أو أن تقوم بعمل المشروب الذي يفضله زوجها، وبشكل عام ابحثي عن كل الوسائل التي تجعله يعلم أنك تفكرين فيه.

طلب المساعدة فوراً:

الزواج ليس سهلاً دائماً والحياة ليست ورديّة في كل الأحيان، لذا عند حدوث المشاكل فعليكما طلب المساعدة فوراً ولتكن من أقرب الناس اليكما، فنصف الزيجات الفاشلة تنتهي في السبع سنوات الأولى، فلا تجعلوا المشاكل تتفاقم.

مبادرتك سيدتي للبحث عن وسائل لتحقيق السعادة والاستقرار في حياتك الزوجية تعتبر بمثابة الحاجز لحدوث مشاكل وخلافات زوجية، وتنم على شخصيتك القوية التي تسعى الوصول للأفضل .

فن الإلقاء بكل بساطة واختصار

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد :
تنصح الناس بنية صالحة أمر جيد والأجود أن تتمتع بمهارات مهمة بسيطة , أهمها البساطة والاختصار , وهذا من أجمل ما في نصائح الحبيب عليه الصلاة والسلام وبما أننى من محبى منهج " ما قل ودل " فنبداً بما تريد أيها الحبيب بدون تطويل او تكلف .

• خوف المواجهة

- سبب الخوف والقلق والتوتر من الإلقاء هو انشغالك وخوفك من تقييم الناس لك
- الذى عليك أن تنشغل بالتخطيط ودقة معلوماتك والمهارات التى ستستعملها .
- القلق البسيط لا ضرر منه فهو يزيد انتباهك لكن عندما يزيد فهو يُنسيك ما تريد قول .
- من ضمن أسباب الخوف هو الخوف من عدم وجود كلام تقوله فليس معك غير الأدلة التى ستستشهد بها .
- الحواشي التى حول الآيات والأحاديث ستعرف كيف تضعها عندما نتكلم عن كيفية تحضير الموضوع .

• فى المقدمة

- تدخل فى الموضوع مباشرة بدون مقدمات طويلة وكثرة تكلف .
- نجاح الكلمة أو الخطبة من نجاح المقدمة , أى الدخلة القوية المؤثرة .
- تبدأ المقدمة بموقف مؤثر قصير يدل على ما تريد أن تتكلم فيه بعد ذلك .
- ممكن تبدأ المقدمة بالآتى [آية – حديث – قصة قصيرة – خبر مثير – سؤال للجمهور] .
- أفضل ما تبدأ به – فى نظرى وتجربتى – هو الموقف المؤثر القصير .

2

- وأنت تتكلم مع الناس [فن الإلقاء] .
- وأنت تتكلم كُن على طبيعتك [أى كما تتكلم مع أى صديق لك بكل بساطة وبدون تكلف] .
- لا تُقلد أحداً من الدعاة فالناس يكرهون ذلك .
- كلامك فصل واضح أى لا يكن سريعاً فتأكل أواخر بعض الكلمات ولا يكن بطيئاً مملاً .

- قم بتوزيع النظر على الجهات التي يجلس فيها الناس ولا تنظر لجهة واحدة .

لا تُكثر من الكلام عن سلبيات الناس والواقع والمجتمع فهذه طريقة سلبية منتشرة عند الخطباء تزيد الاحباط لدى الناس .

- استخدم لغة الجسد وإشارة يدك بدون إفراط .
لا تُشر للناس وأنت تقول كلمة "أنت" في معرض الذم وتشير بها في معرض المدح .
- تغيير نبرة الصوت ضرورى خلال كلامك فلا تستمر على نبرة واحدة .

- تعلم فن الوقفات , تقف قبل الكلمة أو الجملة المؤثرة أو بعدها ليتأملها المستمع لكن بدون إفراط .
- تضغط على بعض الكلمات المؤثرة وأنت تنطقها .
- فى نهاية كلامك تختصر عناصرك التى تكلمت فيها ثم تختم كلامك بجملة مختصرة مؤثرة تثبت فى ذهن المستمع .

• تحضير الموضوع

- اختر موضوع مناسب لجمهورك [واحد بيتكلم عن فضل الوالدين فى ملجأ أيتام - لابد لموضوعك أن يكون محدد فى نقاط أو عناصر فى ذهنك .
- يساعدك على تحديد عناصر أى موضوع أن تستخدم كلمات معينة مثل [لماذا - كيف - فوائد - أضرار] .

3

مثال :

كيف تتخلص من همومك أو ذنوبك أو الكسل أو ... أو ... الخ .
لماذا تأخر النصر ؟ لماذا قال يوسف عليه السلام لأبيه ؟! ولم يقل لأمه أو عمه أو ... ؟!!

فوائد المداومة العمل الصالح ... فوائد قيام الليل ... فوائد مجالسة الصالحين ...

أضرار التدخين لكن مع ذكر وسائل عملية واقعية للتخلص منه ..

أضرار الغيبة والنميمة ... وهكذا .

• الحواشي

كيف تجد كلام تقوله غير الآيات والأحاديث التي معك ؟ وكيف ومتى تذكر الآية أو الحديث لأن الرهبة تحتاج لكلام قمت بتحضيره سابقاً وخصوصاً في البداية ؟

الجواب : قبل أن تذكر الآية تشرحها ثم تذكرها وكذلك الحديث وهذا مثال وأنت تتكلم عن خطر اللسان والكلام :
قوله تعالى {وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزِعُ بَيْنَهُمْ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوًّا مُبِينًا} [الإسراء : 53] ...

تشرح تقول مثلاً :

ومما يوضح خطر اللسان أيها الأحبة أن الله عز وجل أمرنا أن نختار الكلام الذي نقوله قبل قوله , بل من الكلام ما هو حسن وما هو احسن فأمرنا أن نقول الأحسن لأن الشيطان ينتظر خروج الكلمة من أخيك فيوسوس لك أنه يريد كذا وكذا من السوء ونحن نعلم عداوة الشيطان للإنسان من قديم الزمن وهذا واضح في قوله تعالى وتذكر الآية :
{وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزِعُ بَيْنَهُمْ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوًّا مُبِينًا} [الإسراء : 53] ...

مثال في شرح حديث :

نحن في زمان فتن وكثر الكلام وفي وسط ظلمات الفتن كلنا يبحث عن النجاة وأمر النجاة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بخطر الكلام أيها الأحبة الكرام وهذا يوضحه الحديث عندما ذهب الصحابي الجليل عقبة بن عامر يسأل الرسول عليه الصلاة والسلام فقال عقبة رضى الله عنه : [يا رسول الله ما النجاة ؟ قال عليه الصلاة والسلام : "أمسك عليك لسانك "] ..

• الاختصار [السنة المفقودة] .

- خير الكلام ما قل ودل " فلا يكفي أن يكون قليل بل لابد أن

يدل \".

- شخص كلامه كثير فهو واحد من إثنين [1- مش عارف عاوز يقول إيه ... 2- عنده شهوة الكلام] .

- الكلام عندما يكثر يُنسى بعضه بعضاً \" ما قل وكفى خير مما كُثر وألهى , أى ألهى عن المقصود من الكلام أصلاً \" .

- آخر وأهم نصيحة \" تدعوا لتحصل على الأجر تنشط وتستمر , لكن تدعوا ليستجيب الناس يصيبك الإحباط \" .

- أسأل الله عز وجل أن يرضى عنك فإن لم يرض عنك فليعفوا عنك , قل

آمين .

خمسة خطوات لإتقان فن الإلقاء

كيف تلقى موضوعاً ؟

عناصر الموضوع :

1. أمور لا بد من مراعاتها قبل الإلقاء .

2. أمور لا بد من مراعاتها أثناء الإلقاء .

3. أمور فنية .

4. إشارات .

5. نصائح .

أولاً : أمور لا بد منها قبل الإلقاء :

• الإخلاص : والأحاديث في ذلك كثيرة منها " من تعلم علماً مما يُبتغى بها وجه الله لا يتعلمه إلا ليصيب به عرضاً من الدنيا لم يجد عرف الجنة يوم القيامة " " من طلب العلم ليباهي به العلماء أو ليماري به السفهاء أو ليصرف وجوه الناس إليه فهو في النار " ((ليلوكم أيكم أحسن عملاً)) قال الفضيل بن عياض : أي أصوبه وأخلصه .

• حسن الاختيار : بحيث يكون من صميم ما تجري به الحياة وهذا يستلزم أمرين :

1. أن يكون متصلاً بما يجري فيها من خير وشر .

2. أن يكون عنده تصور عن الجمهور الذي يستمع إلى الموضوع "حدثوا الناس بما يعقلون أحببون أن يكذبوا ورسوله.

• **التحضير الجيد :** خصوصاً إذا كان الموضوع متشعباً أو دقيقاً. إذا كان المتحدث مبتدئاً لم يسبق له أن مارس التحدث.

ولا يتوهم متوهم أن التحضير مما يعيب مقدرة المتحدث ويقلل من كفاءته وعلى المتحدث أن يدرس الموضوع دراسة وافية شاملة محللاً إيّاه إلى عناصر بارزة رئيسية وخطوات واضحة حتى يستطيع أن يتنقل بالمستمع من حلقة إلى أخرى .

• **العزم على العمل بما تقول :**

لأن العمل هو غاية العلم وبه يكون الفلاح (قد أفلح من زكاها) ولذا كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يستعيز من العلم الذي لا ينفع (اللهم إني أعوذ بك من علم لا ينفع ..) والناس ينظرون إلى الداعية على أنه القدوة يقول سيد رحمه الله " الدعوة إلى البر والمخالفة عنه في سلوك الداعين إليه هي الآفة التي تصيب النفوس بالشك لا في الدعاة وحدهم ولكن في الدعوات ذاتها ، وهي التي تبلبل قلوب الناس وأفكارهم لأنهم يسمعون قولاً جميلاً ويشهدون فعلاً قبيحاً فتتملكهم الحيرة بين القول والفعل وتخبو في أرواحهم الشعلة التي توقدها العقيدة وينطفئ في قلوبهم النور الذي يشعه الإيمان ولا يعودون يثقون في الدين بعد ما فقدوا ثقتهم – برجال الدين -.

يقول ابن القيم رحمه الله " " وهؤلاء هم علماء السوء جلسوا على باب الجنة يدعون إليها الناس بأقوالهم ويدعون إلى النار بأفعالهم فكلمات أقوالهم للناس هلموا قالت أفعالهم لا تستمعوا منهم فلو كان ما دعوا إليه حقاً كانوا أول المستجيبين له فهم في الصورة أولياء وفي الحقيقة قطاع طريق " " "

يا أيها الرجل المعلم غيره هلا لنفسك كان ذا التعليم تصف الدواء لذي السقام وذي الضنا كيما يصح وأنت سقيم

ثانياً : أمور لا بد منها عند الإلقاء :

المقدمة : وفيها /

• **الاستهلال /** فيذكر ويحمده ويثني بالصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم لقوله (كل أمر ذي بال لا يبدأ باسم الله - وفي رواية بحمد الله - فهو أقطع).

• **ذكر أسباب طرح هذا الموضوع ، وأهميته .**

التحدث عن الواقع وربط الموضوع به وذلك من أجل أن يعطي الأثر الطيب والاستجابة الحسنة.

• **التشويق للموضوع :**

يقول علوان والمشاعر الإنسانية بيوت مغلقة وقد نهانا القرآن الكريم أن ندخل بيوتاً غير بيوتنا حتى نستأنس ونسلم على أهلها .

• **استعراض عناصر الموضوع:**

وذلك بذكر رؤوس أقلام الموضوع من أجل أن تكون الفكرة متكاملة لدى المستمع.

• **تلخيص الموضوع في ختام الدرس.**

ثالثاً: أمور فنية:

أ. **التحدث باللغة العربية التي يفهمها السامع :** وذلك تحقيقاً للمبدأ الذي نادى به القرآن الكريم (وما أرسلنا من رسول إلا بلسان قومه ليبين لهم) فأصبح التبیین هو أساس التحدث والفائدة منه وعليه فلا بد من معرفة عقول المستمعين ومداركهم ومن ذلك قوله صلى الله عليه وسلم " أمرت أن أخطب الناس على قدر عقولهم " .

ب. **التأني في الكلام:** تقول عائشة رضي الله عنها " ما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يسرد الحديث كسر دكم هذا ، يحدث حديثاً لو عده العاد لأحصاه " زاد الإسماعيلي في روايته " إنما كان حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم فهماً تفهمه القلوب "

ج. **الموازنة في الصوت :** وصورته ألا يتجاوز صوته مجلسه ولا يقصر عن إسماع الحاضرين ما لم يكن هناك حاجة إلى رف الصوت.

د. **الإقبال على الجلساء :** بحيث يشعر كل فرد من الحاضرين أنه يعنيه ويخصه ويقبل عليه روى عمرو بن العاص رضي الله عنه قال (كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يقبل بوجهه وحديثه على شر القوم يتألفه بذلك وكان يقبل بوجهه علي حتى ظننت أني أحسن القوم فقلت يا رسول الله : أنا خير أم أبو بكر ؟ فقال : أبو بكر ، قلت يا رسول الله : أنا خير أم عمر ؟ قال : عمر ، قلت يا رسول الله أنا خير أم عثمان ؟ فقال : عثمان ، فلما سألت رسول الله صلى الله عليه وسلم صد عني فوددت أني لم أكن سألته) .

هـ. **حركات اليدين :** وذلك لتوضيح الفكرة كما كان يفعل الرسول صلى الله عليه وسلم (أنا وكافل اليتيم كهاتين) وأشار بالسبابة والتي تليها.

و. التجديد في الأساليب :

- انتهاج أسلوب القصة : كقصة الثلاثة الذين أوا إلى الغار ، وقصة إبراهيم .
- انتهاج أسلوب الحوار والاستجواب : (أتدرون من المفلس) (رأيتم لو أن نهراً.....)
- انتهاج أسلوب التعليم بالقدوة : (صلوا كما رأيتموني أصلي ..) (خذوا عني مناسككم)
- انتهاج أسلوب ضرب المثل : سفينة المجتمع ، مثل المؤمن الذي يقرأ القرآن
- انتهاج أسلوب المداعبة : لا يدخل الجنة عجز ...
- انتهاج أسلوب انتهاز المناسبة : أترون هذه المرأة طارحة ولدها في النار ...
- انتهاج أسلوب الالتفات إلى الأهم : متى الساعة
- الاستشهاد بالأدلة والأمثال والقصص والأشعار
- الحذر من تكرار بعض العبارات مثل : يعني ، نعم ، طبعاً
- كتابة الموضوع كاملاً وعدم الاعتماد على الذاكرة إلا في الإلقاء .

رابعاً : إشارات :

- الاقتصاد في التحدث والكلام بالأهم فالأهم.

- الترفع عن الغلظة في القول والبذاءة في اللسان : ويفتدي بالرسول صلى الله عليه وسلم عندما وصفه (فبما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك ...) وهذا إبراهيم عليه الصلاة والسلام يقول لأبيه (يا أبت)
- ملاطفة الجلساء حتى لا يشعروا بالسأم ولا يدخلهم الفتور .
- قوة الملاحظة : والمقصود إدراك أحوال السامعين أثناء الحديث أهم مقبلون علي فيسترسل في الحديث ويستمر أم معرضون عنه فبتجه إلى ناحية أخرى .
- طلاقة اللسان : وهذا لا يتأتى إلا أن يكون المتحدث ذا ثقافة واسعة وشاملة , وأن يكثر من المطالعات الأدبية مع التمرن والمراس .

خامساً : نصائح :

- لا تعتذر عن سوء التحضير قبل التحدث ولا بعده .
- كراهية الفتوى .
- الابتعاد عن التفاسيح والأستاذية .
- عدم إحراج المستمعين بالأسئلة التي لا يستطيعون الجواب عليها .
- الابتعاد عن الحركات الكثيرة .
- حسن المظهر .
- الإيجاز في الإجابة وعدم التعجل فيها .
- الاستعداد للمفاجأة

مهارات الاتصال : تعلم كيف تخاطب الآخرين وتؤثر فيهم

قد تتم دعوتك في أي وقت من الأوقات إلى إلقاء خطبة في أي من الاجتماعات التي تشارك فيها أو المؤتمرات التي تحضرها، سواء كانت هذه الاجتماعات خاصة بأعمالك أو حياتك الاجتماعية أو المهنية، وقد تكون في أحد الاحتفالات ويطلب منك توجيه كلمة إلى الحاضرين، وفي كثير من اجتماعات الأعمال قد يطلب منك طرح عرض تقديمي عن تطور العمل في أحد المشروعات التي تشارك فيها أو تشرف عليها.

إن مهارات الاتصال تعد إحدى المهارات الأساسية التي يجب أن تتحلى بها القيادات، فإذا فشل المستمعون في فهم كلمتك، أو إذا انصرف عدد كبير منهم عن الإنصات لك نتيجة الإحساس بالملل مما تقوله، تكون قد افتقدت القدرة على التواصل مع الجمهور.

- عليك بالبساطة .
- يعتقد الكثيرون أن نمط حديثهم لا بد أن يكون تفصيلياً ومعقداً، إلا أن الواقع أظهر أن أفضل الخطباء عادة ما يتسم خطابهم بالبساطة، فالهدف الرئيسي من خطابك هو التواصل مع الآخرين، وعليه حاول أن تتجنب ما يمكن أن يشتت أذهان المستمعين عنك، وعند

إعداد كلمتك اجعل الأفكار التي تريد توصيلها إلى الآخرين هي محور تفكيرك وقم ببناء كلمتك حول هذه الأفكار.

- تحدث بشكل طبيعي .
- أنت لست ممثلاً، بل متحدث، وعليه كن على طبيعتك ولا تحاول تقمص أي شخصية أخرى، وفي هذا الصدد يقول (ويدنر) إن هناك عدداً كبيراً من الخطباء الذين يحاولون محاكاة وتقليد نمط الكلام ولهجة خطباء آخرين يريدون أن يتشبهوا بهم، تحدث فقط بالطريقة التي تعودت أن تتحدث بها دوماً، فأنت لست مضطراً لكي تكون خطيباً مفوهاً بأن تبني أنماط الآخرين في الحديث.

- الاتصال بالعين .
- خلال تلقيك دروساً في القيادة، فإن مدرب القيادة يوجهك إلى ضرورة النظر في المرايا بشكل مستمر، ولذا فأنت طوال عملية القيادة تنظر في المرآة اليمنى فاليسرى، ثم المرآة التي في المنتصف، كذلك الأمر عند إلقاء كلمتك، لا تركز بصرك على مركز القاعة فحسب، بل اعمل على تقليب بصرك في شتى أرجاء القاعة التي تلقي فيها كلمتك محققاً التواصل مع المخاطبين في مختلف أنحاء القاعة، تماماً مثلما تقلب عينيك بين شتى المرايا أثناء القيادة.

- تحكم في يديك .
- تعد اليدان إحدى الوسائل الرئيسية للتواصل مع الجمهور المخاطب بعد الوجه، ومن المفضل عند استهلال الخطبة إراحة اليدين على المنصة التي تلقي منها كلمتك، وإذا لم تكن هناك منصة يمكن طي اليدين أمامك أو خلفك، فمن بين الأخطاء الشائعة التي يقع فيها الكثير من المتحدثين الإكثار من تحريك اليدين بسبب وبدون سبب مما يشتت ذهن المستمعين ويحول دون الإنصات بتركيز لما يقوله المتحدث، ومن المؤسف أن الإكثار من تحريك اليدين هو الأمر الذي سيبقى في أذهان المستمعين، بدلاً من الأفكار التي كنت ترغب في توصيلها إليهم.

- كن متحمساً لما تطرحه .
- لا يهم الموضوع الذي تطرحه في كلمتك بقدر ما تهتم قدرتك على إقناع جمهور المستمعين بمدى إيمانك وتحمسك لهذا الموضوع، لا تحاول أن تتصنع، ولكن حاول أن تظهر بشكل تلقائي مدى حماسك وانتمائك للشركة أو المهنة، فالجمهور يعشق المتحدثين الذين يظهرون حماساً شديداً للموضوع الذي يتحدثون فيه، أظهر هذا الحماس في صوتك ونظراتك ولهجتك في التحدث إلى الجمهور بحيث تنقل هذا الحماس وهذه العاطفة إلى المستمعين أنفسهم.

• - كن متوازناً .

لا تحاول أن تضمن العرض التقديمي الكثير من النقاط التي ستتناولها في كلمتك، فقط ضمنه النقاط الأساسية واطرك التفاصيل للورق المطبوع الذي يمكن للمستمعين قراءته في وقت لاحق، استخدم برنامج الباور بوينت لعرض شريحة أو اثنتين تتضمنان النقاط الرئيسية، ولكن لا تسرف في ذلك، فيجب أن تظل عيون المستمعين وآذانهم معلقة بك أنت، لا بشاشة العرض، وبين الفينة والأخرى انقل تركيز المستمعين إلى الشاشة ثم إليك مرة أخرى، لا تجعل عرض أي شريحة يستغرق أكثر من خمس ثوان، وإلا تكون قد ضمنت هذه الشريحة أكثر مما ينبغي، وإذا ما كان هناك أمر يتسم بالتعقيد وترغب في توصيله إلى المستمعين يمكنك أن تقدم لهم فكرة عامة عن هذا الأمر وتترك التفاصيل للورق المطبوع الذي يتم توزيعه على المستمعين.

• - تول إدارة العلاقات قبل وبعد إلقاء كلمتك .

• إن الناس عادة ما تنصت بشكل أفضل إلى المتحدثين الذين يعرفونهم من قبل، فهذه المعرفة توفر قدراً من الثقة في شخص المتكلم وفيما سيطرحه من أفكار، ولذا قد يكون من المستحب أن تقوم بجولة في القاعة التي ستلقي فيها كلمتك قبل بدء الاجتماع محاولاً تعريف المستمعين بك.

• - استخدم القصص .

لا تعتمد في كلمتك على مجرد سرد الحقائق، بل اعمل على أن تضمن كلمتك قصصاً وخبرات من الحياة تعلق بأذهان المستمعين عند العودة إلى منازلهم، خذ الوقت الكافي الذي يمكنك من رسم صورة في أذهان المستمعين لما تطرحه من أفكار.

• - اعرّف جيداً ما تريد أن تطرحه .

لا يوجد أفضل من أن يكون الفرد مستعداً بكافة المواد والمعلومات التي يحتاج إليها عند إلقاء كلمته، فإن مثل ذلك الأمر يجنبه ما قد يتعرض له من مواقف محرّجة إذا ما اعتلى منصة الخطابة دون أن يكون مهياً لشئ الاحتمالات، تفاعل مع المستمعين تعمد من وقت لآخر أثناء إلقاء كلمتك أن تطلب رأي المستمعين فيما تقول وأن تمنحهم فرصة طرح أسئلة، فإن مثل ذلك الأمر يكسر الرتابة ويمنحك استراحة، كما يوفر في ذات الوقت أيضاً فرصة للمستمعين للتواصل معك ومع بعضهم البعض.

• - تجنب الإحباط .

• أنت لا تعرف السبب الحقيقي الذي يجعل أحد الحاضرين لا ينصت لما تقول أو لماذا يغادر آخر القاعة، وهناك العديد من الأسباب التي تحول بين هذا وبين الإنصات بشكل

جيد لما تقول؛ كما قد تكون هناك أسباب أخرى لا تتصل بك من قريب أو بعيد هي التي دعت البعض إلى مغادرة القاعة، افترض أنها أسباب أخرى هي التي دعت إلى ذلك واستمر في إلقاء كلمتك.

- لا تتجاوز الوقت المحدد لك .
- التحدث لفترات طويلة وتجاوز الوقت المحدد لكلمتك هي أسرع طريقة تفقد بها المستمعين القدرة على التواصل معك والتركيز فيما تقول، حاول أن تنهي كلمتك في الوقت المحدد لها، بل من الأفضل أن تتمكن من الانتهاء منها قبل الموعد المحدد، فذلك سوف ينال إعجاب المستمعين.

114 فكرة لكيفية تدبير ميزانية المنزل

1- الفكرة الأولى (ملف الجداول المالية):

تستطيع كل عائلة أن تحتفظ بملف ورقي أو مسجل على الكمبيوتر به أنواع متعددة من الجداول مثل الجداول المرفقة في هذا البحث. ويمكن تعليق جدول المصاريف الشهرية في مكان واضح بحيث يسهل للزوجين تدوين المصاريف فيه. وكذلك يمكن الاستفادة من جداول الايراد والمصروف السنوي وكذلك جدول السفر. وستجد العائلة هذه الجداول وسيلة فعالة تعينهم على حسن التخطيط.

2- الفكرة الثانية (الجمعية المصرية):

تنتشر في مصر وكثير من الدول فكرة الجمعية وهي عبارة أن يتفق مجموعة من الناس على دفع مبلغ شهري لمدة معينة ويقبض المساهمين المبلغ الأجمالي كل شهر واحد بالترتيب وهي وسيلة فعالة خاصة عند مواجهة الأزمات مثل زواج الابناء أو المرض كما تصلح لشراء شئ ما كالسيارة أو حتى كوسيلة لحسن ادخار مبالغ كبيرة وتمتاز هذه الطريقة أنها تلزم العائلة على الادخار. ويستخدم هذه الطريقة الجميع بدءا من طلبة المدارس الى الموظفين بل حتى أنه كثير من الاغنياء يستعملونها لتوفير مبلغ كبير وذلك بالاتفاق على قسط شهري كبير.

3- الفكرة الثالثة (الظروف الشهرية):

تستطيع كل عائلة بعد تحديد بنود الانفاق أن تجعل لكل بند ظرف خاص به وتضع به المبلغ المالي المناسب ثم تنفق من هذا الظرف طوال الشهر وتحاول ألا تتجاوزه وإذا بقي مبلغ في أي ظرف في نهاية الشهر تستطيع تحويله لبند التوفير وتساهم هذه الطريقة كثيرا في ضبط وترشيد الانفاق.

4- الفكرة الرابعة (حساب الأولاد):

يستطيع كل زوجين فتح حساب خاص لكل طفل منذ ولادته يضع فيه كل المبالغ التي جاءت كهدايا للطفل وإذا كانت الهدايا عينية يمكن وضع قيمتها نقدا وكلما كبر الطفل نضع موارده الزائدة من المنح المالية في الأعياد والمناسبات ومنح الأجداد التي غالبا ما تكون بدون مناسبة في هذا الحساب وعندما يصير الطفل مدركا نعلمه أن يدخر من هذه المنح في هذا الحساب ونعلمه كيفية الزكاة على هذا المال وأهميتها وكذلك الصدقة. ويفيد هذا الحساب الطفل عندما يكبر وقد يستعمله للاستعداد للزواج مثلا أو لتغطية نفقة تعليم جامعي غالي وهكذا وبذلك يخف الضغط على العائلة.

5- الفكرة الخامسة (حساب خاص للتوفير):

يمكن لكل عائلة فتح حساب أو عدة حسابات لبنود مختلفة كالطوارئ أو التقاعد أو تعليم الابناء (وهو من أهم الأمور) أو غيرها بالإضافة لحساب الميزانية وكلما أرادت الأسرة الانفاق تنفق من حساب الميزانية وتبقى الحسابات الأخرى لا تمس حتى يحين وقتها.

6- الفكرة السادسة (الزكاة والصدقة):

لابد أن تحرص كل أسرة على أداء الزكاة لأهميتها ومكانتها الدينية كما أنها تؤدي إلى البركة في الأموال ولتحرص كل أسرة أن تكون سخية في الزكاة فتزيد عن المبلغ الواجب عليها ولو قليلا ولتكن كريمة حتى يكرمها. كما لابد من تشجيع جميع الأفراد على الصدقة والمشاركة في جميع الأحداث بالصدقة فعندما نرى مأساة في أي مكان انساني لابد أن نشارك بعدة أمور أهمها الصدقة.

7- الفكرة السابعة (صندوق الصدقة المنزلي):

لكي يتعلم الابناء أهمية الصدقة وأهمية المال أيضا حتى القليل منه نستطيع أن نضع

صندوق في مكان واضح في المنزل نسميه صندوق الصدقة نضع فيه كل الفكة الفائضة والتي كثيرا ما تضيع كما يترك المجال للجميع لوضع المبالغ التي يحبونها ثم يجمع ما في الصندوق بدون أن نعد المال وينفق في سبيل ا في أي وقت ويفضل بعد صلاة الجمعة (فلا تعلم شماله ما أنفقت يمينه) ولاشك أن ذلك يرضي ا ويزيد من البركة.

8- الفكرة الثامنة (نصائح للتوفير أثناء شراء البقالة):

(منقول من موقع نوكيا)

1- ضع قائمة مشتريات: جهز في البيت قائمة بجميع الأغراض التي تنقصكم وتودون شرائها، هكذا عند ذهابكم لشراء البقالة فهي تمنعكم من التهور والانقراض على كل ما هو أمامكم. ولكن ننبهكم أنه لا حاجة لتشعروا أنكم مقيدون فإذا وجدتم خصم/ تنزيل على منتج ليس في قائمتكم ولكنكم تستعملونه فبالطبع يمكنكم شراءه.

2- إبحث عن المكان الأرخص: ابحث عن المكان صاحب الأسعار الأرخص وإذهب إليه، لكن لا تتقيد به، فبين الحين والآخر تفحص أماكن أخرى فإذا وجدت مكان جديد وأوفر إنتقل إليه.

3- الأماكن الأكبر أفضل: عادة تكون الأماكن الأكبر أرخص من غيرها.. كذلك المساحة الكبيرة تمكن من عرض تشكيلة أوسع وبهذا تستطيع أن تختار الأنواع الأرخص. ولكن هذه ليست قاعدة دائمة.

4 لا للكسل: أصحاب الحوانيت يعتمدون على كسل المشتريين ولهذا فهم يضعون أغلى الأغراض في أسهل المواقع للمشتري على الرف، أي أمامك تماما. وإذا نظرتم جيدا إلى الأعلى أو الأسفل قد ترون أن الأغراض الموضوعة هناك هي الأرخص

5 لا للجوع أو الغضب أو التعب: عزيزي المستهلك هل تعلم أنك إذا ذهبت لشراء البقالة وأنت جائع فانك ستشتري كمية أكبر وبذلك فاتورتك تزيد؟

6- أكثر لا يعني أوفر: الكثيرون يعتقدون أن شراء الرزم والعبوات التي تحتوي على كمية أكبر من المنتج تكون أوفر من شراء رزمة واحدة صغيرة من نفس المنتج. إنتبهوا فهذا ليس صحيح دائما، وإنما يجبركم على شراء كمية كبيرة معتقدين بذلك أنكم توفرون. قارنوا دائما سعر الرزمة بالنسبة لحجمها وكذلك عليكم الانتباه من تاريخ انتهاء صلاحية الاستعمال

عند شراء هذه الرزم الكبيرة.

7- إفحص الوصل: بعد الانتهاء من الشراء والدفع ننصحك أن تنظر إلى وصل الشراء وتتفحصه قبل مغادرة الدكان. فلا أحد معصوم عن الخطأ وكذلك أصحاب الحوانيت والعاملين فيهم.

9- الفكرة التاسعة (أسبوع اللاشيء):

أعجبتني كثيرا فكرة أسبوع اللاشيء المذكورة في الشريط ويمكن الاستفادة منها حتى بدون أزمات مالية وذلك لأن معظمنا أعتاد على شراء الكثير من الجمعيات منقادا وراء اعلانات التوفير و اغراءات الشراء فيشتري أشياء لا يحتاجها وربما لا يستعملها حتى ينتهي تاريخ صلاحيتها فنجد المنزل ملئ بأشياء زائدة يخزنها البعض في حجرة الخزين فلم لا نعلن التمرد عن الشراء لمدة أسبوع ونستعمل فقط ما في المنزل فاذا احتاجنا مثلا لمعكرونة ولم نجد نطبخ بدلا منها أرز وهكذا ونستطيع بذلك أن نوفر مبالغ كانت ستدفع في هذا الأسبوع للبقالة واستطيع أن أجزم أن هناك من البيوت خاصة في الخليج بها مخزون يغنيها شهر وليس أسبوع وهذه فكرة للقضاء على التبذير (قال تعالى: ان المبذرين كانوا اخوان الشياطين) كما أن هذه الفكرة تؤدي الى التوفير ونستطيع اضافة مبلغ البقالة الذي لم يدفع الى مدخراتنا وهذا الأسبوع يمكن (اذا نجحت الفكرة في الأسرة) أن يتكرر مرة كل شهر. يمكن الاستفادة من هذه المادة في اكتشاف الكثير من الطرق التي نوفر بها المال ، من هذه الطرق على سبيل المثال :

10- توفير مبلغ من المال في حصاله غالية الثمن ولا يمكن فتحها إلا بكسرهما بأن تكون مصنوعة من الخزف أو الزجاج الفاخر مثلا ، فيتم توفير المال فيها دون محاولة فتحها لأن فتحها سيكلف قيمتها إذ لا يمكن الاستفادة منها بعد ذلك ، فيكون ذلك بمثابة الدافع إلى توفير المال فيها حتى تمتلي تماما ثم كسرهما .

11- اقتطاع جزء من الراتب وشراء أشياء ثمينة تحفظ المال كالذهب والفضة ، وعند الحاجة يمكن بيعها واسترداد المال الذي تم توفيره من خلالها .

12- وضع صندوق في البيت على أن يضع فيه كل فرد من أفراد الأسرة ما يستطيع من المال ويسمى صندوق الطواري ويستخدم وقت الحاجة .

13- تخصيص حساب بنكي للتوفير ، يتم تحويل مبلغ مالي معين شهريا إليه ، على أن يكون هذا الحساب بدون بطاقة صراف آلي حتى لا تسهل عملية الصرف منه .

14- عمل جدول شهري أو أسبوعي يحدد فيه لوازم البيت الأساسية مع تحديد فرد من أفراد العائلة تؤكل إليه هذه المهمة تفاديا لحدوث أي خطأ في عملية الشراء .

15- لضمان مشاركة فاعلة من الأبناء في ميزانية العائلة يمكننا تدريب الأبناء على تطبيق هذه الآلية بشكل مبسط على مصروفهم الشهري وعبر جداول الواردات والمصروفات.

16- يمكننا كمربين أن نعزز الثقة في نفوس الأبناء وندربهم في نفس الوقت على ضبط الميزانية وذلك عبر مشروع اسري تنموي تحت مسمى (المدير الناجح) أو (أب وأم المستقبل) حيث يتحمل احد الأبناء مسؤولية الصرف في البيت لمدة شهر كامل وتسليمه مبلغا ماليا تحت إشراف الوالدين وبعد شهر يتم تقييم انجاز ورقابة الابن على الوضع المالي للعائلة وبعد ذلك توكل المهمة للأخ الآخر أو الأخت الأخرى وكل ذلك عبر تطبيق الجداول الدقيقة في هذه المادة.

17- تعليم الأطفال سياسة التوفير ولو عن طريق الحاصلات الصغيرة كما يكتب عليها عبارات محفزة على التوفير، ويمكن القيام بمسابقة في التوفير بين الأبناء على أن أكثر الأبناء توفيراً يعطى مكافأة.

18- تدريب الأبناء على إعداد جدول مصاريف السفر بعد أن تقرر العائلة القيام بسفرة قصيرة داخل البلد أو خارجه ويكلف أحد الأبناء بإعداد جدول مصاريف السفر وإشراف الوالدين.

19- للتوفير في ميزانية العائلة يمكن للعائلة مراعاة ما يلي :

a. الشراء بالجملة لأنه أوفر.

b. الشراء نقدا وعدم استخدام بطاقات الصرف الآلي في المجمعات والمحلات.

c. اسحب من البنك مقدارا محددا من الراتب ولا تسحب جميع الراتب.

20- تحويل الصرف على الأبناء من المصروف اليومي إلى المصروف الشهري لتدريب الأبناء على إدارة أموالهم.

21 - تربية الاولاد على التوفير ، وذلك بتشجيعهم على عمل حصالة منزلية خاصة بكل واحد فيهم ، يضع فيها من مصروفه الخاص وذلك لتعويدهم على التوفير منذ نعومة اظفارهم ، ودعم من يقوم بالتوفير اكثر ماديا للتشجيع .

22 - عقد جلسة عائلية تشمل الزوجة وجميع الاولاد وعمل نقاش ودراسة مالية لبيان الموقف المالي للأسرة والمتطلبات المستقبلية وتوضيح الموقف المالي لجميع الافراد وعمل خطة عمل تشمل جميع البنود وكيفية تغطيتها ماليا حتى يتشجع الجميع ويتحملوا المسؤولية مع الوالد في مواجهة المتغيرات التي تواجه الاسرة ماليا .

23 - عمل وتصميم جدول المصروفات اليومية لمدة شهر كامل والقيام بالتسجيل الدقيق لكل بند من البنود المصروفة وفي نهاية الشهر نقوم بعمل تقييم لكل بند حتى نعرف أين الخلل في مصروفاتنا الشهرية ، ويكرر ذلك عدة اشهر متتالية حتى يتم ضبط مصروفاتنا .

24 - زرع قيم ومبادئ الحلال والحرام في نفوس الابناء منذ الصغر وتعليمهم ان المال الحرام ليس فيه بركة ، وان ا يبارك في الحلال ولو كان قليلا .

25 - عند التفكير في عمل مشروع ادخار للمستقبل لا نقوم بعمل مشروع واحد نضع فيه كل مدخراتنا حتى اذا لم يوفق المشروع وخسر كان هناك المشروع الاخر ، وهو المبدأ الذي تربينا عليه منذ زمن وهو (لا تضع البيض كله في سلة واحدة) .

26 - متابعة مواعيد المعارض والتخفيضات والتنزيلات التي تعرضها كثير من الشركات والجمعيات لشراء الحاجيات الأساسية بثمن ارخص وذلك من مبادئ التوفير .

27-مسؤل المالية

لابد من أن يكلف الزوجان شخصاً تكون مهمته مراقبة المصروفات ومتابعة الإيرادات للأسرة، وقد يكون الزوج هو المؤهل بالدور أو الزوجة أو أي شخص آخر. المهم ألا تكون المسألة عائمة وضائعة، (على البركة)، بل لا تأتي على البركة إلا عندما يتحرى الإنسان الأسباب ويتابعها

28-التدوين واستخدام الكمبيوتر

يجب أن يضع الزوجان دفترًا خاصاً للحسابات الأسرية ولا يشترط أن يكون على أنظمة المحاسبة المعتمدة، بل المهم أن تبين فيه الإيرادات والمصروفات والتوفير، ليقوم الزوجان بالمتابعة والمراقبة، وإذا كان أحد الزوجين يحب التعامل مع (الكمبيوتر) فهناك برامج خاصة لمتابعة الميزانية الشخصية.

29-تطوير النظام المحاسبي

بعد فترة من الكتابة والمتابعة يمكن للزوجين أن يطورا نظامهما المحاسبي، ويستفيدا من تجاربهما السابقة ويضعوا جدولاً خاصاً بهما حسب مصاريفهما وإيراداتهما

30-المرونة

لابد أن يكون من يتعامل مع التخطيط والميزانيات مرناً. تحسباً للظروف التي قد تحتاج إليها الأسرة من غير حساب، فيكون مستعداً لذلك، بحيث يجعل الميزانية تستوعب أي مستجدات طارئة

31-تعليم الأبناء

لابد أن يجلس الزوجان مع أبنائهما للتحدث بخصوص الميزانية، وكتابة الحسابات حتى يتعلم الابن أن الوالدين يخططان للأسرة ويقدران المصاريف. فليس كل ما يشتهي يشتريه، إلا إذا سمحت الميزانية بهذا كما أن الأبناء يستفيدون من ذلك كيفية إدارة حياتهم المستقبلية

32-خطط المستقبل

إن المحافظة على الميزانية تتطلب معرفة الوالدين بالخطط المستقبلية للعائلة والأهداف التي يسعيان إلى تحقيقها حتى يستطيعا أن يدخرا من المصروف ما يلبي حاجات الأسرة المستقبلية من بناء البيت وزواج الأولاد والمصاريف الصحية عند الكبر وغير ذلك

33-التسوق

يفضل كتابة قائمة الاحتياجات قبل التسوق حتى يكون التسوق منظم بعيد عن العشوائية و الإسراف و من الممكن تأجيل شراء بعض الحاجات حتى موسم التخفيضات و الأفضل التفكير ملياً قبل الشراء بمدى أهمية الشيء المرغوب شراؤه

34-الفيزا

إن استخدام بطاقات الفيزا يزيد من قيمة الشراء بسبب العمولة التي يأخذها المصرف

35-الشراء بالتجزئة

اتباع نظام الشراء بالتجزئة، فالملاحظ في الأسرة الخليجية ان معظم احتياجاتها الدورية يتم شراؤها من أسواق الجملة، مثل اسواق الخضار والمواد الاستهلاكية التي تباع بكميات كبيرة وبالتالي تستهلك جزءا كبيرا من نفقات الأسرة وإذا كانت تلك العادة توفر بعض النقود، لكن الكميات الكبيرة تتطلب تخزينا، وإعادة استعمال، وخصوصا في فترات الصيف، حيث تقل فترة صلاحيتها اضافة الى عدم امكانية استعمالها خارج أوقاتها او حدود استخدامها كمواد التنظيف.

36-الاستثمار

بتخصيص ما لا يقل عن 2 - 4% من الدخل الشهري في اوجه استثمارية كودائع او استثمار في اراضي الاكتتاب في الشركات التي تمارس اعمالها وفق احكام الشريعة او على الاقل التي لا تخالف ذلك

37-الادخار المبكر للأطفال

علم أطفالك الادخار وإدارة أموالهم مبكراً، بحيث يعرف الطفل أن هناك موعداً محدداً لاستلام مصروفه ينبغي بعده "إدارة" هذا المصروف أو ادخاره بحيث لن يحصل على المزيد إذا أضاعه بالكامل وبسرعة. والفائدة هي تحميل الطفل مسؤولية تصرفاته وإدارته ما لديه (من أموال أو ألعاب أو حاجيات)، ويحبذ أن نحثهم على ادخار ولو القليل من هذا المصروف بشكل متتابع حتى يجنون ثمار هذا الادخار في نهاية الشهر (أو الأسبوع).

38- تحديد الأولويات

ترتيب الأولويات يعني أن نضع كل شيء في مرتبته، فلا يُؤخر ما حقه التقديم، أو يُقدم ما حقه التأخير، وبمعنى آخر أن نقوم بالأهم فالمهم فالأقل أهمية. وهرم الأولويات لميزانية الأسرة 3 درجات، وهي: ضرورات لا تستقيم الحياة بغيرها، حاجات تعطي للحياة بعض اللين، تحسينات للعبور إلى الرفاهية.

ولا ننسى أن الأولويات تختلف من وقت إلى آخر، ومن مكان إلى آخر، ومن أسرة لأخرى، طبقاً لظروفها؛ لذا يجب تحديد الأولويات في ضوء الزمان والمكان وظروف كل أسرة دون النظر أو التقليد لغيرها من الأسر.

وعندما تشعر الأسرة بكثرة المصروفات المنزلية وعدم انضباطها فلا بد من وضع جدول شهري لمعرفة أين تصرف الأموال العائلية. ثم مراقبة البنود التي يزداد فيها المصروف، فيبدأ بترقيم البنود حسب الأولوية،

فتبدأ الزوجة بوضع الأرقام حسب الأولوية بالاشتراك مع زوجها، حتى يتحملا النتائج معاً، وإلا أصبح أحدهما فقط هو الملزم بالأولوية والآخر يصرف كما يشاء، وكم من الأسر يحضر فيها الزوجان مساءً إلى المنزل ويتفاجآن عند وصولهما إلى المنزل بأن كلا منهما قد اشترى مثل مشتريات الآخر؛ لذلك فإنه ينبغي على الزوجين أن يحددا الأولويات، آخذين بعين الاعتبار تقدير الزمان والمكان والظروف العائلية.

39- يوم واحد للشراء

تخصيص يوماً واحداً في الأسبوع للتسوق؛ لأن زيارة السوق يومياً تزيد من نسبة الشراء، والزيارة المتكررة تؤدي إلى مشتريات متكررة

40- التأجيل

عندما تزيد لديك الرغبة في شراء الكماليات عليك بالتأجيل إلى الأسبوع القادم، ثم أجلي إلى الذي بعده. وستكتشفين أن قطار الحياة يسير برغم أنك لم تشتري الكثير.

41- تعلمت طريقة الصرف السليم والابتعاد عن الصرف الغير مبرر

تعلمت كيفية الموازنة بين الدخل والصرف بأنواعه وأولوياته

الاستعداد لأي حاجيات عاجلة لم يتم التخطيط لها مسبقاً

تعلمت تنظيم الحياة المالية للأسرة

تعلمت كيفية اتخاذ القرارات المهمة

41- علمت الطريقة السهلة المبسطة لكتابة ميزانية العائلة ، والتي وفرت علي الكثير من الجهد والوقت والمال...

42- قمت بورشة عمل تطبيقية لعمل ميزانية للعائلة مع صديقتي اللاتي معهن أسبوعياً في مدارس مواد تربوية وتنموية.

43- كتابة جداول شهرية لحسابات المصاريف الثابتة شهرياً وطباعتها بأعداد كبيرة وتوزيعها على أفراد العائلة في المناسبات الاجتماعية لمساعدتهم في معرفة الخلل في طريقة صرفهم، وقد كان لها الأثر الكبير عندهم.

44- معرفتي بكيفية كتابة الميزانية جنبتي الفوضى المالية التي كانت عندي وأنا لا أعلم.

45- أن تعلم كتابة ميزانية في حياتي قللت من مخاوفي للمفاجئات المستقبلية، وساعدتني في الإقدام على اتخاذ قرارات ما دامت القضية المالية محسوبة.

46- أقترح أن تكتب قواعد زيادة الرزق والقواعد التي تنقص الرزق خلف فواتير الهاتف أو فواتير الكهرباء حتى تدخل كل بيت وذلك للفائدة الكبيرة في هذا.

47- قمت بتطبيق هذه القواعد الثمانية لزيادة الرزق علي وعلى أسرتي، وبلغت غيري بها لأنها في غاية الأهمية فالكل يشتهي قلة الرزق.

48- كتبت بروشورات بالقواعد الثمانية التي أسميتها (القواعد الثمانية الذهبية) وتقديمها كفواصل للكتب.

49- إدخال مخطط ميزانية السفر في مفكرة العام وكتابتها بطريقة بسيطة وميسرة لحاجة الجميع لها، ويجب أن تجعل ضمن مخططات كل شخص.

50- تطبيق نظام التخطيط المبكر الذي يساعد على تفادي الأزمات المالية والتي لا بد أن تمر بها كل أسرة.

51- وضعت دفتر خاص لكتابة ميزانية الأسرة وجعلت ابني مسؤولاً عنه ويكتب فيه كل المصاريف الواردة وإدخال الأولاد في كتابة الميزانية هو حل لنصف المشاكل المالية من طرفهم .

52- جلسة إيمانية لإنجاح الجلسة المالية:

إن أول وأجمل فكرة عملية تفيدها مادة ميزانية العائلة هي ضرورة التقرب إلى عز وجل عن طريق إقامة الفرائض واجتناب النواهي. مثلاً تنظم الأسرة جلسات إيمانية أسبوعية أو نصف شهرية يكون برنامجها متضمناً لكتاب التلاوة وتفسيراً وحفظاً، السيرة النبوية مدارس وإسقاطاً على واقع الأسرة المعاصر، جمع مقالات إعلامية تناقش مشاكل مالية تعيشها أسر من مختلف البلاد مع مناقشتها بين أعضاء الأسرة واستنباط الحلول منها وغير ذلك من المواد الهادفة.. إن مثل هذه الجلسات الإيمانية الأسرية تؤلف قلوب أعضاء الأسرة وتجمعهم على الخير، كما أنها تزرع الإيمان وتقويه في نفوسهم. عندما يمتلك الإيمان قلب كل من الزوج والزوجة ويعملان على تحويل تلك الشحنة الإيمانية للأبناء فإن الجميع

سيعرف معنى التوكل الحقيقي على عز وجل، وعندها سيرزقهم ا من حيث لا يحتسبون ولاشك أنهم سيقدرّون نعمة ا عليهم فيتصارعون خلال كل جلساتهم المالية ويتصرفون فيها بالمعروف.

53- تداول مسؤولية المصاريف بقضي على فوضى المشتريات:

إن توزيع وتداول الأدوار فيما يتعلق بالمصاريف البيتية خاصة الغذاء له دور تنظيمي واقتصادي كبير. مثلا: كل أسبوع يتكلف شخص حتى يأخذ كل واحد فرصته في تحمل مسؤولية المال وحتى لا تقع بعض المفاجآت كما حدث في قصة صندوق البرتقال فيكون تبذير وإسراف بدون داعي، ويجب تدوين كل التفاصيل في دفتر الميزانية مع اسم الشخص المسؤول عن كل أسبوع، ثم في نهاية السنة تخصص جائزة للشخص الذي استطاع أن يتصرف ماليا بشكل حسن ومتوازن.

54- أشركهم وكافئهم:

مصارحة الابناء ماليا وذلك عن طريق مثلا: إحضارهم في كل المناقشات التي تتعلق بميزانية الأسرة ثم إشراكهم في الفكرة السابقة يعني إقحامهم في تداول مسؤولية المصاريف مع مساعدتهم إذا كان عمرهم لا يزال صغيرا جدا ولا يهيئهم لتحمل المسؤولية كاملة، ولكن يجب دائما مكافأتهم على حسن صنيعهم فإننا بهذه المكافأة إضافة للجلسات الإيمانية وإشراكهم في الأمر المالي سنزرع فيهم أكثر حب تحمل المسؤولية المالية وإتقانها.

55- برنامج غذائي شهري = تغذية متوازنة + مصروف معتدل:

أقترح وضع برنامج شهري لكل الوجبات اليومية، فإن هذا سيجعل النظام الغذائي للأسرة متوازنا كما سيجعل مصاريف الأكل كلها في سقف مقبول ومتناسق مع الإيراد الأسري. مثلا: بداية كل شهر تعقد جلسة أسرية ولتكن تحت عنوان جلسة غذائية حتى يكون هناك تلطيف للجو الأسري خاصة لدى الأطفال فإن المسميات لها اثير كبير على نفسياتهم. يجتمع أعضاء الأسرة الكبير منهم والصغير وكل واحد يقترح أنواع الأكلات التي يشتهيها ويرغب فيها فتوضع لائحة أولية، ثم يوضع جدول بكل أيام الشهر ويكتب أمام خانة كل يوم الوجبات المقترحة خلاله، فينتقى منها ما هو مفيد للصحة أكثر وما هو في إطار القدرة الشرائية للأسرة مع مراعاة تحقيق رغبة كل فرد في أكلة معينة. إن هذه الآلية ستحول دون حدوث خلل مالي في مسألة الطعام التي غالبا ما تكون السبب الرئيسي في التبذير عند جل الأسر العربية خاصة.

56-ميزانية للتدريب وتنمية المهارات قبل الأربعين ترتقي بميزانية ما بعد الأربعين:

يجب التهيء المسبق لمشاريع مرحلة ما بعد الأربعين من كل النواحي. فأول شيء التفكير في طبيعة المشاريع المستقبلية والتخطيط المالي لها، ولكن موازنة مع هذا التخطيط لابد أن يكون ضمن ميزانية كل سنة قسط من المال يلبي ويغطي حاجة الزوجين في مجال التكوين والتدريب وتنمية مهاراتهم في ميدان المشاريع المستقبلية التي خططوا لها ما بعد الأربعين. مثلاً: لو الزوجة تريد أن تنشئ مدرسة أو حتى روض أطفال فالمفروض لكي تضمن نجاح هذا المشروع أن تأخذ خلال فترة شبابها دورات تدريبية في الأساليب التربوية خاصة الإبداعية منها المتعلقة بتمدرس الأطفال وتربيتهم والتعامل الناجع معهم.. فتجمع المعلومات وتبحث باستمرار عن الكتب والمراجع التي تصب في هذا الاتجاه فتشتريها وتقرأها وتحضر ملفات متخصصة حتى تكون مسابرة لكل التغييرات والتطورات في المناهج التربوية... فكل ذلك يحتاج إلى ميزانية خاصة ومدرسة أولى بالأسرة أن تأخذها بعين الاعتبار ضمن ميزانية كل سنة.

57-رسالة موبائل في وقتها

إن من أولى الواجبات على أعضاء الأسرة والزوجين في القمة أن يذكروا بعضهم بعضاً بتقوى ا و خشيته في طرق كسب المال وطرق صرفه. فإضافة للتذكير المباشر عند الانطلاق للعمل والسوق وغيره.. فإني أقترح أن تكون هناك رسائل متبادلة على الموبائل يذكر كل واحد الآخر بتحري الحلال. فمن بدري لربما بوسوس الشيطان مرة للزوج وهو في عمله أن يأخذ رشوة مثلاً وربما بقدر ا تعالى أن تصله رسالة تذكيرية من زوجته في نفس اللحظة التي بأتبه الشيطان لعنه ا فتكون بذلك زوجته قد قدمت له ولأسرتها خدمة العمر فوقت نفسها وزوجها وأسرتها نارا وقودها الناس والحجارة.

58-خطط لميزانية اسرتك سنويا:

مثلا دعوة كل أفراد الاسرة قبل أسبوع أو أكثر لاجتماع أسري في بداية الموسم الدراسي حيث تكثر المصاريف. فيتم عرض إيراد الأسرة علنا وأمام الابناء ثم تتم دراسة كل المتطلبات السنوية المتوقعة ابتداء من الأدوات المدرسية وإلى العطلة الصيفية وما تحتاجه من ميزانية سفر وغيره حتى يكون الكل على علم ودراية كاملة بواقع الاسرة المالي فيسعى كل واحد أن يجعل طلباته في إطار المعقول ويتغاضى قليلا عن بعض الكماليات على الأقل.

59-شد الحزام قبل أن تشد عليك الأيام:

إن الأزمات المالية هي أشد وأصعب ظرف قد يفاجئ الاسرة. لذلك وإضافة إلى فكرة دفتر التدوين المالي المفصل فإنه يجب على الاسرة أن تكون جادة في حماية نفسها ضد كل

المفاجآت الصعبة. مثلا استثمار قسط من المال في عقار أو أرض.. يمكن التصرف فيها وقت الأزمات. إن الأسرة وإن شددت على نفسها قليلا من أجل هذا الاستثمار فإنها ستعرف قيمته الحقيقية وقت الأزمات المفاجئة.

60- ما رأيك لو نخطط لأسفار كثيرة بدل سفر واحد؟ مثلا:

التخطيط للأسفار طيلة عشر سنوات متتالية سيجعل الأسرة تضع برامج أسفار متنوعة سياحيا وثقافيا فتكون الاستفادة أكبر من جهة ومن جهة أخرى وهذا هو بيت القصيد ستجعل في برامج أسفارها توازنا في الميزانية المخصصة للسفر بحيث مثلا لو خطت أسرة عربية كي تسافر السنة الأولى إلى دولة أوروبية يتلزمهم ميزانية ضخمة كما أنهم سيطلعون على ثقافة أوروبية، فالمفروض خلال السنتين الموالتين أن يخططوا لسفر من نوع آخر يكون مثلا في بعض مناطق دولة إقامتهم مرة مناطق بحرية ومرة مناطق جبلية مثلا. ثم السنة الرابعة يكون سفرهم لبلد عربي مجاور لهم أو قريب من بلدهم. إن التخطيط بهذا الشكل سيجعل ميزانية سفرهم أقل بكثير خلال هاتين السنتين والسنة التي تليهما وبالتالي تحصل لهم استفادة كبيرة من أسفارهم كلها: فعلى المستوى المالي ستتم تغطية السفر السابق إلى أوروبا وعلى المستوى الثقافي سيكونون قد منحوا أنفسهم فرصة الاطلاع على ثقافة مناطق أخرى من بلدهم وباقي البلدان العربية. لأن الكثير من العرب الميسورين نجدهم يعرفون الشيء الكثير الكثير عن ثقافة الغير ويجهلون ثقافتهم المحلية وثقافات إخوانهم العرب في بلدان أخرى.

61- أستاذ أيمن وميزانية بيته

هذا صديقي المقرب وقد قضينا مع بعضنا البعض زملاء في العمل في مدرسة واحدة لعدة سنوات والمفاجئ كان بالنسبة لي الميزانية الأسرية التي كان يعملها ويسير عليها مع زوجته وأطفاله فقد كان لديه ترتيب معين فمثلا:

62- كتابة جدول لوجيات الغداء والعشاء.

63 لا يشتري من السوبر ماركت الكبير حتى لا تغريه العروض والتخفيضات .

64 لا يحب الضيوف من غير موعد وترتيب مسبق .

65 لا يشارك في مشاركاتنا المالية الغير مقنعة بالنسبة له .

66- ما بين دراسته وعمله وأسرته كانت علاقاته الشخصية والأسرية محدودة مما ساعدت على عدم صرفه للكثير من الأموال .

67- يشتري فقط ما هو مهم وضروري له ولأسرته .

وغير ذلك من الأسباب التي ساعدته على أن يكون الآن في درجة مرموقة جدا ويحضر الماجستير والدكتوراه في أمريكا الآن ، وهذا ما ينبغي أن يكون عليه من له هدف في المستقبل ومن يرغب أن يعمل شيء لنفسه ولأهله ولوطنه .

68-يسافر بالدين

لم أكن أتوقع أن هناك من يسافر بالدين حتى رأيتَه بنفسِي فذاك شخص اتفق مع زوجته للسفر في الإجازة الصيفية خارج البلاد ولم بصارحها بأنه لا يملك المال الكافي للسفر ورغم هذا نزل على رغبة زوجته وأبنائه .

تقدم لمعرض السيارات وطلب تقسيط سيارة جديدة ومن ثم قام ببيعها بالنقد الفوري واستلم المبلغ رغم إن الفارق بين النقد والتقسيط كان أكثر من ثلاثين ألف ريال بمعنى أن سعر تقسيط السيارة قرابة التسعين ألف وباعها نقدا بقرابة الخمسين ألفا وأخذ المبلغ ليسافر مع زوجته وأبنائه ومن ثم يبدأ مشوار تقسيط هذه السيارة لمدة أربع سنوات متتالية .
من المؤكد أن من بسمع هذه القصة ويعرف هذا الرجل يبصم بالعشرة أنه إنسان غير سوي أو أنه لم يفكر ولم يخطط لما سيحدث معه مستقبلا ولم يدرس ما سبترتب على هذه المسألة من مخاطر وديون ومشاكل مالية وربما أزمات قد تعصف بحياته الأسرية لأنه وبلا شك سيدخل في مشاكل مع زوجته قد تؤدي بهما إلى الطلاق .

69-نسيبي بنى بيته

موظف عادي وليس لديه دخل مادي سوى راتبه الذي يتقاضاه من الوظيفة الحكومية التي يعمل بها والجميل في الأمر أن هذا الرجل كان لديه هدف واضح منذ البداية التي توظف فيها ، قام بزرع هذا الهدف بينه وبين زوجته حتى تمكنوا من شراء الأرض ومن ثم زرع هدف البناء بينه وبين زوجته وأولاده وبفضل ا ثم بفضل التخطيط الجيد والميزانية الرائعة والاقتصاد في المشتريات وتحويل مبالغ الكماليات والحاجيات فقط إلى خانة الضروريات

تمكن وخلال فترة ليست بالطويلة من استكمال بناء منزل المستقبل و الحمد

70- الغيرة عند زوجتي والولد

من المشاكل التي وقفت عليها والتي أعتقد أنه لا يخلو منزل منها هي الغيرة من الآخرين وخاصة الأقارب وربما بسأل سائل ما علاقة الغيرة بالميزانية والمادة و أن حقيقة الأمر تكمن في أن الزوجة عندما تَغير من أختها أو أحد قريباتها على فستان ترتديه أو حلي من ذهب وجواهر ونحوه وربما حتى زيارة سباحة أو سفر أو احتفال بعيد الزواج وغيره فهذه الأشياء تجعل النسوة بغارون من بعضهم البعض وإذا حصل بينهما تحدي فإن الزوج بلا شك سيكون الضحية لأنها ربما تكلفه ما لا يطيق من الديون وذلك لتظهر أمام قريباتها وصديقاتها بالمظهر الذي تربيده حتى ولو لم يكن معقول .

ونفس الفلم يتكرر مع الأبناء إذا لم يكن لديهم وعي ومسئولية مالية ولم يتعلموا التوفير في (الحِصَالَة) فإنهم ما إن يروا شيئاً حتى يريدوا مثلهم دون أدنى اعتبار هل الوالد يملك المبلغ أم لا ؟؟ وخاصة إذا كان الوالد من النوع الذي يوفر لهم كل ما يتمنوه وليس كل ما هو مهم لديهم .

ومن وجهة نظري أرى إن التوعية في هذا الموضوع جدا مهمة وإن يعتمد الأب في عمل حدود مالية لكل فرد يتحرك في قطرها كأن يقول للابن إن ميزانيتك هذا الشهر ثلاثمائة ريال لا غير فمهما بطلب لا يأخذ غير هذا المبلغ ويمكن أن يقرضه الأب على أن يعيدها مع إستلام مصروفه الشهري وهكذا تزرع في الأبناء التصرف بالمال الذي يخصهم داخل نطاق محدود .

71- مليونير لا يخرج الزكاة

في جمعة من الجمع التي صلبتها في حيننا تحدث الخطيب عن رجل مليونير وله رأس مال كبير جدا ولكن هذا الرجل لم يكن يخرج زكاة ماله والغريب في الأمر أن مقدار الزكاة كان (مائة وستة عشر مليون ريال) وربما أرسل لهذا الرجل ابن جلس له مثل الشوكة في الحلق وشد وجذب مع والده حتى تمكن بعد جهد وعناء من إخراج (ستة عشر مليون

فقط) أما المائة مليون فلم يخرجها ذلك التاجر .
الغريب في الأمر كيف أن هذا الرجل يجهل أن هذا حق ا وليس ماله هو وأن ا استودعه
عنده ورزقه إياه كي يخرج به ويعطيه للفقراء لأنه من مال ا .
من المعجز في القرآن أن ا ذكر الزكاة في القرآن ثلاثين مرة وذكر البركة بالمقابل لها
ثلاثين مرة أيضا وهذا دليل على أن البركة تكون على قدر الزكاة المخرجة (ف سبحان ا)
ولا تستبعد أن ا سيذهب عنه هذا المال الذي رزقه إياه في غمضة عين وربما أسرع مما
أتاه وهذا مما تجدر الإشارة إليه في حسن التدبير وحساب الميزانية بشكل جيد .

72- الفكرة 1:

يجب على الأزواج ان يتصارحوا بطموح و مشاريع كل طرف اي يتعاونوا حتى يساعد كل
طرف الطرف الاخر على تنفيذ الطموح.

73- الفكرة 2:

توفير مال للاجازة و السفر يكون بتحويل جزء من المال كل شهر لبنك في المكان المراد
السفر له و صرفه هناك عند السفر لتلك البلد بالاجازة.

74- الفكرة 3:

فتح اربع حسابات بالبنك و توزيع الراتب فيهم شهريا(حساب للمصاريف المنزلية ،
الطوارئ، التقاعد و حساب الصيف)و بذلك لا تصرف النقود فورا و بدون تفكير و بلاقي
الأزواج مالا عند الطوارئ و التخطيط للسفر .

75- الفكرة 4:

محاولة التقليل من او الغاء التعامل بكروت الصراف الالي و دفتر الشيكات لما فيه من
صرف بدون معرفة ما تبقى من مال .

76- الفكرة 5:

عند مرور ازمة مالية على العائلة فيجب اعلام العائلة كلها و التعاون في ما بينها على توفير
المال و حلها كأن يكون اسبوع او شهر تقشف بعد اتفاق الاهل مع اولادهم و تذكيرهم بهذا
عن طريق كتابة لوحة تعلق في كل غرفة مكتوب عليها (لا شيء) من الامور الكمالية او التي
يمكن الاستغناء عنها.

77- الفكرة 6:

قراءة سورة الواقعة كل ليلة ، لان من قرأها لا يصيبه فقر أبدا .

78- الفكرة 7:

الالتزام بالقواعد الایمانية ال 11 لزيادة الرزق حتى نسعد بحياتنا و ننال رضى ربنا جل و
علا و نعلمهم لابنائنا.

79* الفكرة الأولى: عليك بالقصد و عدم الإسراف:

ما افتقر من اقتصد في عيشه وحياته ولم يسرف فا لا يحب المسرفين، والإسلام لا يحض

على الفقر وترك زينة الحياة الدنيا، قال تعالى: ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ﴾. ولكنه في الوقت ذاته لا يريد منهم أناساً متخمين ممثلة بطونهم بكل ما لذ وطاب ويركنون إلى الدنيا ولذاتها.

إن الرجال الذين يتمتعون في التشبع والامتلاء، ويبتكرون في وسائل الطهي وفنون التلذذ، لا يصلحون لأعمال جليلة، ولا ترشحهم همهم لجهاد أو تضحية.

وقد ابتلينا بأناس كل همهم الطعام والشراب واللباس والزينة، فهم يفتخرون بأنهم يأكلون ألواناً من الطعام لا يعرفها كثيرون غيرهم، ويتكلمون باستعلاء على الخلق، وبعض النساء يكفن أزواجهن بشراء العديد من الكماليات، ويرهقن البيت المسلم بتحميله فوق طاقته.

80 * الفكرة الثانية: العقلانية في الطلبات:

بحيث لا تكلف الزوجة زوجها بطلبات ترهق ميزانيته أو وقته أو صحته وتضيف عليه أعباء جديدة خاصة إن لم يكن قادراً على توفيرها.

وكذلك الزوج مطالب هو أيضاً ألا يحمل زوجته ما لا تطيق من أعباء وتكاليف، سواء كان ذلك في التعامل أو المسؤوليات أو غيره. قال تعالى في محكم تنزيله: ﴿لَا يَكْفِيكَ أَنْفُسُكَ إِلَّا وَسْعُهَا﴾.

81- الفكرة الثالثة: الحكمة وحسن التدبير:

الحذر من الوقوع في آفة الشح والتقتير؛ قال تعالى: ﴿وَمَنْ يُوقَ شُحَّ نَفْسِهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾. فلا يضيق الإنسان على أهل بيته في حال السعة، كما لا يورط نفسه فيما لا طاقة له به في حال الشدة! بل يسير على هدي قويم وصراط مستقيم؛ ويرتي أهل بيته على التوسط والاعتدال، وليأخذ من صحته لمرضه.. ويُدخِر من يومه لغده. ويخطئ كثيراً من يعرض عن ذلك ظاناً أنه ينافي التوكل، أو أنه يمس الثقة بالرزق! وقد جاء في السنة المطهرة ما يزيل تلك الشبهات، ويرسم المنهاج الحق للمسترشدين، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم لسعد بن أبي وقاص - رضي الله عنه - : "إنك أن تذر ورثتك أغنياء خير من أن تذرهم عالة يتكفون الناس، وإنك لن تنفق نفقة تبتغي بها وجه إلا أجزت بها حتى ما تجعل في في امرأتك".

ففي الحديث إرشادان كريمان: الأول: إلى ترك الإنسان لورثته ما ينفعهم بعد موته، والآخر: إلى استحباب الإنفاق والتوسعة عليهم. في وصية نبوية جامعة بتحقيق بها التوازن والاعتدال.

82 * الفكرة الرابعة: تحديد الأولويات:

ترتيب الأولويات يعني أن نضع كل شيء في مرتبته، فلا يؤخر ما حقه التقديم، أو يُقدم ما حقه التأخير، وبمعنى آخر أن نقوم بالأهم فالمهم فالأقل أهمية. وهرم الأولويات لميزانية الأسرة 3 درجات، وهي: ضرورات لا تستقيم الحياة بغيرها، حاجات تعطي للحياة بعض اللين، تحسينات للعبور إلى الرفاهية.

ولا تنسي أن الأولويات تختلف من وقت إلى آخر، ومن مكان إلى آخر، ومن أسرة لأخرى،

طبقاً لظروفها؛ لذا يجب تحديد الأولويات في ضوء الزمان والمكان وظروف كل أسرة دون النظر أو التقليد لغيرها من الأسر. وعندما تشعر الأسرة بكثرة المصروفات المنزلية وعدم انضباطها فلا بد من وضع جدول شهري لمعرفة أين تصرف الأموال العائلية. ثم مراقبة البنود التي يزداد فيها المصروف، فيبدأ بترقيم البنود حسب الأولوية. فتبدأ الزوجة بوضع الأرقام حسب الأولوية بالاشتراك مع زوجها، حتى يتحملا النتائج معاً. وإلا أصبح أحدهما فقط هو الملتزم بالأولوية والآخر بصرف كما يشاء، وكم من الأسر يحضر فيها الزوجان مساءً إلى المنزل ويتفاجآن عند وصولهما إلى المنزل بأن كلا منهما قد اشترى مثل مشتريات الآخر؛ لذلك فإنه ينبغي على الزوجين أن يحددا الأولويات، آخذين بعين الاعتبار تقدير الزمان والمكان والظروف العائلية.

83 * الفكرة الخامسة: يوم واحد للشراء:

ما رأيك في أن تحددى يوماً واحداً في الشهر للتسوق؛ لأن زيارة السوق يوماً تزد من نسبة الشراء، والزيارة المتكررة تؤدي إلى مشتريات متكررة، ومن المهم كتابة قائمة بما تحتاجينه من أشياء قبل الذهاب للسوق، وأن تعرفي مواعيد التخفيضات، واحرصي على أن تستفيدي منها بشراء حاجاتك، واحصري محلات الجملة وتعاملي معها لأنها أرخص سعراً.

84 * الفكرة السادسة: إسناد الميزانية لمن يحسن تدبيرها:

أن يتفق الزوجان على ميزانية مالية للبيت ذات بنود محددة، وتحديد أحدهما مسؤولاً عن متابعة هذه الميزانية المحددة سلفاً، فقد يكون الزوج مشغولاً في عمله بما لا يدع له مجالاً لهذه التفاصيل فيسندها لزوجته؛ فيجمع بين مصلحتين.. تفويض مهمة لا وقت لديه لتفاصيلها، وتألّف قلب الزوجة بإشعارها بأهمية دورها في إدارة بيتها، وثقته بها!

أما السبيل إلى نجاح هذه الميزانية؛ فيكون بالاعتدال والحكمة ودقة الموازنة بين الأهم والمهم.. وتجنب الإسراف والتبذير، قال تعالى: ﴿وَلَا تُبْذِرْ تَبْذِيرًا * إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ﴾، وقال سبحانه: ﴿وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾.

85 * الفكرة السابعة: النظر للمستقبل:

المحافظة على الميزانية تتطلب معرفة الوالدين بالخطط المستقبلية للعائلة والأهداف التي يسعيان إلى تحقيقها وبذلك يستطيعوا زيادة مدخراتهم من المصروف ما يلبي حاجات الأسرة المستقبلية من بناء البيت وزواج الأولاد والمصاريف الصحية عند الكبر وغير ذلك. فإذا كان الزوجان الجديان وحدهما الآن.. فعدا سوف يكون هناك طفل.. تبدأ نفقاته من بداية الحمل.. والتعامل مع الأطباء.. إلى ضرورة وجود ملابس مناسبة للحامل.. ومصاريف الوضع.. وعندما يصل الطفل.. يضاف للميزانية عضو ثالث.. والطفل أمامه مشوار طويل.. وقد يفاجأ الزوجان بطفل جديد.. لذلك لا بد من تنظيم هذه المسألة حتى لا تنوء ميزانية الأسرة بنفقات لم تكن في الحسبان.

86 * الفكرة الثامنة: استخدام أسلوب التأجيل:

عندما تزد لديك الرغبة في شراء الكماليات عليك بالتأجيل إلى الأسبوع القادم، ثم أجلي

إلى الذي بعده. وستكتشفين عد ذلك أن قطار الحياة يسير برغم أنك لم تشتري الكثير.
87* الفكرة التاسعة: المرونة عند استخدام الميزانية:

لا بد أن يكون من يتعامل مع التخطيط والميزانيات مرناً. بحيث تكون الميزانية تستوعب أي مستجدات طارئة. لا بد أن يجلس الزوجان مع أبنائهما للتحدث بخصوص الميزانية، وكتابة الحسابات حتى يتعلم الابن أن الوالدين يخططان للأسرة ويقدران المصاريف فليس كل ما يتمناه الأبناء ينفذ إلا إذا سمحت الميزانية، وبهذا فإن الأبناء يستفيدون من ذلك في كيفية إدارة حياتهم المستقبلية، وسيعرفون الفرق بين الضروريات والكماليات. إن المرونة في التعامل في ميزانية البيت لن تضر أحد الطرفين، ومن المهم أن تستعد الأسرة للمناسبات كالأعياد مثلاً، وإن يكون الاستعداد مبكراً. حتى لا يكون هناك بند مصروفات مفاجئ يربك لهما الميزانية ومن أهم الأشياء: ألا يشتريا شيئاً ليسا في حاجة إليه.. أو يشتريا ما يزيد عن حاجتهما.

88- الفكرة الأولى:

أن ما من دابة في الأرض إلا على رزقها فعلى كل من الزوجين الرضا بما قسمة الله من الرزق في الدنيا لأن الرزق مكتوب عند الله وما ا بظلام للعبيد.

89- الفكرة الثانية:

ضرورة قيام كل أسرة بعمل ميزانية للعائلة وترتيب مصروفات تلك العائلة والتعود على ضبط الإيرادات والمصروفات لما في ذلك من المنفعة التي تعود على الأبناء والزوجين .
90 الفكرة الثالثة:

قيام رب الأسرة بعمل جدول مرتب ومنظم يقوم فيه بكتابة البنود التي يصرف عليها طيلة أيام الشهر ولمدة ثلاث شهور حتى يتمكن من معرفة أين الخلل في المصروفات العائلية .

91 الفكرة الرابعة:

سوء التصرف الإقتصادي للزوجين قد يؤدي إلى الفلاس وبالتالي إلى البطالة والتفكك الأسري .

92 الفكرة الخامسة:

ضرورة وجود دفتر لدى كل زوجين يسجلون فيه كل مصاريفهم وإيراداتهم وليس هناك مانع أن يكون هذا الدفتر مع أحد أبنائهم ويقوم هو بتسجيل تلك المصروفات.

93- الفكرة السادسة:

لا بد على الزوجين من التفكير في ميزانية العائلة بعد بلوغ كلاً منهم سن الأربعين بعمل جدول يحتوي على البنود التي يحتاجها كل منهما بعد سن الأربعين وأمامهما المبلغ المطلوب لإنجاز تلك البنود . فميزانية العائلة بعد سن الأربعين قضية مهمة ولا بد من التخطيط لها.

94/ التقليل من عدد أجهزة الهواتف النقالة مثلاً

إذا كان عدد الأفراد عدد لا بأس به ليس من الضروري لكل فرد من أفراد الأسرة شراء هاتف النقال للتقليل من ميزانية الأسرة مما يؤدي إلى التوفير.

95- /عمل مشروع في بيتنا ورشة :

1. التعويد على العمل .

2. تخفيف الأعباء المالية ، مثل صناعة اللعب الخاصة به .

3- لنصلح معاً (إصلاح ما يتعطل من الأجهزة والألعاب والملابس)

96/ الاهتمام بالدورات المختلفة في مجال العمل، أو غيره وكذلك الدراسات العليا، أو

القراءات الدائمة في مجال العمل وغيره، مما يتيح فرصاً أكبر لزيادة الدخل والتقدمي

وتحسين المستوى في وظائف أخرى ذات دخل أفضل

97/ أن ميزانية الأسرة يجب أن تكون مسئولية من يحسن تنظيمها بطريقة جيدة سواء كانت

الزوجة أو الزوج مع وجود التفاهم والتعاون على تطبيقها كما يجب .

98/ يجب توجيه الأطفال بطريقة معتدلة ومتزنة للمشاركة بالميزانية لدعم التجارب مع

الوالدين مما يعطي فرصة أكبر لتطبيق الميزانية كما هو مخطط لها وأكدت انه من

أولويات مصروفات دخل الأسرة رعاية الأطفال وتوفير متطلباتهم كالتعليم والغذاء

والصحة والترفية .

99/ الاعلانات عن المشتريات فهي سلاح ذو حدين بعضها يساعد على وجود بدائل كثيرة

تسهل الاختيار بما يناسب دخل الأسرة وهو بعضها يقضي على الميزانية بلا ترتيب فكل رب

أسرة يشتري النوعية بحسب إمكانياته

7/توعية أفراد الأسرة بأهمية ترشيد استخدام الكهرباء والماء وغيرها حتى نخفف من

السلوك الاستهلاكي. وتوفير الدخل لدى الأسرة

100-لعنوان: تكليف الابن بجمع اوراق المصروفات الآلية : يتم الاتفاق مع الابن أو الابنة

وتكون أكبر من 10 سنوات ، يتم الاتفاق مع افراد العائلة على أن يكتب كل شخص ماذا

صرف يومياً ، ثم توضع الأوراق في سلة عند باب غرفة هذا الابن ، يقوم الابن بكتابة

المصاريف على ورقة واحدة في جدول وتقديمها لوالده في نهاية الاسبوع وبالتالي يعرف

الأب أين تذهب مصروفات العائلة فيسهل عليه تنظيمها بمشاورتهم .

-101

العنوان :آية تكتب على ساعة الصلاة الآلية :إذا كانت ذات غير مغلقة بالزجاج ، وعقاربها

يمكن مسكها باليد ، فيمكن أن يكتب عن طريق الكمبيوتر آية (اللهم بارك لنا في رزقنا) .

102 العنوان: عدم رمي الطعام، الآلية: ان من الأمور التي تسبب قلة البركة للرزق هو رمي الطعام ، فيمكن لربة المنزل أن ترتب الباقي من الطعام بحيث ان تعود أبناءها على أن مايبقى من الطعام لن يرمى وسيبقى للغد فعلى كل منهم أن ينهي ما في صحنه .، وجميل أن يكون في حديقة المنزل طيور تربي فبقدم لها الخبز الناشف والطعام الزايد.

103 العنوان: حذف القنوات من الدش الآلية: ان على الزوجين أن يتقيا ا فعليهما أن يحذفا قنوات الأفلام والأغاني والقنوات التي لاداعي لها من الدش ، فالإدمان على الأفلام وتضيع الوقت عليها ينقص الرزق ، لأن الوقت رزق من ا وإضاعته على المعاصي والمحرمات ومالافائدة فيه يؤدي الى نقص الرزق ، ومن خلال تأملي فيمن حولي من عائلتي وجدت أن من يدمنون على النظر الى الأفلام حتى لو لم تكن ذات مشاهد مخلة ، يكون عندهم مشكلة في الراتب أنه لابركة فيه .

104 العنوان: عمل لوحات تكتب بالخرز ،
الهدف : كتابة ايات بقرأها الزوج ، توضع أمام باب
المنزل أو عند المرأة التي بصفف شعره عندها
صباحا ، مكتوب فيها : اتق ا فينا ولا تطعمنا الحرام .
فإننا نصبر على الجوع ، ولا نصبر على النار. الآلية : الأدوات: 3 براويز جاهزة متشابهة تحوي
مناظر طبيعية ، الطريقة تكتب الكلمات على ورق شفافيات (ورق بروجكتر) وتكتب بخط
عريض ثم يوضع عليها الصمغ القوي ثم ينثر الخرز على الصمغ فيثبت على الكلمات ،
ويترك لينشف.

105 العنوان: عمل مسابقة لأحسن خطة سفر، الآلية :
أن يكلف الأبناء بعمل خطة للسفر وأحسن خطة هي التي
سيتم الموافقة عليها وتكتب فيها التفاصيل ، والتكلفة وتكتب بجدول مرتب.
106 صندوق الغد: هو صندوق مالي أسري لضمان وجود أرضية مالية صلبة للأبناء مستقبلاً،
ويتكون هذا الصندوق من: نقود الأعياد منذ الصغر - استقطاع مبلغ من المصروف الشهري
يدخل مباشرة في رصيد الابن في البنك، بحيث يتكون في الغد مبلغ مالي يساعد الابن في
حياته.

107 دراستي أحبها: تكوين صندوق خاص بدراسة الابن الجامعية على المدى البعيد، عن
طريق تخصيص مبلغ من راتب الأب وراتب الأم إن كانت عاملة يدخل مباشرة في
حساب هذا الصندوق، حتى يعين الأسرة على تحمل نفقات الدراسة الجامعية فيما لم تسنح

الفرصة للحصول على دراسة على نفقة إحدى الجهات.

108 استثمار الآخرة: تخصيص مبلغ بسيط من ميزانية العائلة لوضعه في صندوق (استثمار الآخرة) بحيث يكون هذا الصندوق خاصاً بمساعدة أهالي الحي والمحتاجين منهم.

109 صندوق التكافل: عن طريق تخصيص نسبة من رواتب رواد المسجد لإدخاله في هذا الصندوق الذي يختص بمساندة أصحاب الحاجة، كالزواج والمرض لا قدر، وإرسال الهدايا للمواليد وكبار السن. **110 مشروع** عي بعد سن **40:**

التخطيط لتأسيس مشروع تنموي مجتمعي لبث القيم التربوية والقرآنية من خلال وضع جدول مالي تخطيطي لتكوين ميزانية المشروع لعرضه على المستثمرين في هذا الإطار.

السؤال الثالث كيف تستطيع أن تستفيد من مادة ميزانية العائلة في (5) أفكار عملية؟
111- دفتر الإيرادات والمصروفات الشهري: سأقوم بتصميم دفتر بعنوان جدول المصروفات والإيرادات الشهري كما ورد في النقطة رقم (6) وأعمل ورقة لكل شهر بحيث يكفي هذا الدفتر للسنة الكاملة وسأستخدم هذا الدفتر في حياتي الزوجية.
الهدف: تقيد كل المصروفات والإيرادات الشهرية في الأسرة بحيث يكون لدينا وعي أكثر بميزانية العائلة والتعامل معها بحكمة أكبر.

واقعتها: الفكرة واقعية وممكنة وهي ستسهل على عملي كزوجة في المستقبل.

112- اهداء دفتر الإيرادات والمصروفات:

سأقوم بعمل نسخ لأسر عائلتي الكبيرة وصديقاتي وأهديهم هذا الدفتر وأوضح في أول صفحة تعليمات التعامل مع هذا الدفتر.
الهدف: نشر تعليم الأسر المحيطة عن أهمية ميزانية العائلة وكيفية التعامل العلمي العملي الدقيق مع هذه الفكرة.

واقعية الفكرة: من السهل تطبيق هذه الفكرة من خلال اهداء هذا الدفتر للصديقات الحميمات والأسر الصغيرة في عائلتي الكبيرة.

113- محاضرة عن ميزانية العائلة:

سأقوم بطرح محاضرة عن ميزانية العائلة في قسمي الدراسات الأسرية في الجامعة بالتعاون مع زميلاتي في القسم.
الهدف: يشابه الهدف السابق.

الواقعية: بالتعاون مع رئيس القسم علينا أن نحجز القاعة ونقوم بعمل اعلانات في القسم لجلب الحضور المناسب.

114- فتح حسابات خاصة:

سأقوم بزيارة البنك وفتح أكثر من حساب واحد للمصروفات الشهرية والثاني للأزمات

والثالث للإجازات والرابع بعد سن ال 40 سنة بحيث نقتطع من راتبي وراتب زوجي مبلغ من المال بدخر في هذه الحسابات وأضع الباقي في حساب المصروف.
الهدف: تنسيق وتوزيع الإيراد الشهري بشكل يناسب حياتنا المستقبلية بحيث لا نقع لحظة بمأزق مالي صعب.
الواقعية: الفكرة قابلة للتحقيق من خلال زيارة البنك والقيام بإجراءات فتح أكثر من حساب بنكي فيها.

مهارات التقديم والعرض

- متابعة المستمعين بالنظر بصورة عادلة ومتوازنة، وفي حالة المجموعات الكبيرة يتم تبادل النظر بين الحاضرين علي شكل رقم 8
- تصرفات الحاضرين واحرص علي ترجمة التعبيرات الجسدية للحاضرين
- حالة وظروف الحاضرين: الجو، وقت الغذاء، الإجهاد بعد يوم العمل، الحضور من السفر، وغيرها

أ- المقدمة

- الهدف منها تمهيد المستمعين وإحاطتهم بعناصر الموضوع
- المقدمة الجيدة توضح للمستمعين طبيعة الموضوع، وتوضح لهم ما يجب أن يتوقعوه من العرض، وما يتوقعه المحاضر

منهم

عناصر المقدمة

- التحية للمستمعين
- قدم نفسك
- (موضوع العرض (العنوان
- زمن العرض
- محتوى العرض
- الإشارة إلي ما لا يجب توقعه من العرض
- الإشارة إلي وسائل الإيضاح، المادة العلمية، المطبوعات،..... وغيرها

خصائص المقدمة الناجحة

: تكون المقدمة ناجحة عندما تؤدي الي

- جذب انتباه المستمعين
 - كسر الحواجز وإذابة الجليد بين المحاضر والمستمعين
 - شعور المستمعين بأهمية موضوع العرض
 - شعور المستمعين بحاجتهم إلي المعلومات المقدمة
 - الحد من التوقعات الزائدة للمستمعين
 - تشويق المستمعين للدخول في موضوع العرض
- كيف تبدأ المقدمة؟

: هناك العديد من النماذج الجيدة للاستهلال، منها

-موضوع العرض: سوف نتحدث في الساعة القادمة عن
- التواصل مع المستمعين: أعلم أن الجو اليوم حار وأنكم مجهدون من السفر
- قصة قصيرة ذات علاقة بموضوع العرض
- معلومة مثيرة للانتباه
- سؤال مثير للاهتمام: كم منكم يحتاج في عمله وسيلة لتنظيم المراسلات
- طرح مشكلة ثم البدء في طرح بدائل للحلول

ب- المحتوي

: هو الجزء الأوسط والأكبر من العرض، ونستهدف فيه

- الاحتفاظ بانتباه المشاهدين
- مساعدتهم علي متابعة الأفكار المطروحة
- توجيههم نحو استخلاص النتائج التي توصلت إليها

خصائص المحتوي الناجح

: لكي تتحقق الأهداف السابقة يراعي أن

- يتم تخطيط بناء أو هيكل الموضوع بالطريقة التي تؤدي لإقناع المستمعين
- يقسم المحتوي إلي نقاط (عناوين) رئيسية وفرعية واضحة وفي تسلسل منطقي
- يتم استخدام وسائل إيضاح بسيطة ومعبرة
- استخدام التركيبات اللغوية الملائمة للربط والانتقال بين أجزاء العرض

بناء هيكل المحتوي

: توجد عدة أساليب لتقسيم محتوى العرض منها

- تقسيم زمني : في الماضي، حاليا، ومستقبلا
- تقسيم فئوي : التمويل، الموارد البشرية، الإنتاج
- تقسيم مقارن : النظام القديم، النظام المقترح
- تقسيم إلي بدائل : البديل الأول، البديل الثاني، البديل الثالث
- ...تقسيم متدرج (تصاعدي أو تنازلي : (من أهم العوامل...، ويليهما
- تقسيم حلقي : الفرد، المؤسسة، المجتمع

وسائل الإيضاح

تقدم وسائل الإيضاح **handouts** أدوات جيدة لمساعدة المتلقي علي استخدام أكثر من وتكنولوجيا وسائل العرض والنشرات المصاحبة للعرض حاسة واحدة، مما يؤدي إلي استيعاب المعلومة وتثبيتها. إلا أنه يجب مراعاة أن يخدم تصميمها الهدف المطلوب منها، كما أن وجود النص في يد المستمعين في بعض الأحيان قد يؤدي الي تشتيت الانتباه وتقليل التركيز

جمل الربط

: يمكن استخدام تركيبات لغوية متعددة لربط عناصر الموضوع منها

-الآن وقد انتهينا من المقدمة، دعونا ننتقل إلي
-توجد ثلاثة عناصر هامة: أولا
-ومن هنا نجد أن
-علي العكس من.... فإن
-مثل....، فإن
-بالرجوع إلي
-تأكيدا لما ذكرناه

ج- الخاتمة

.تهدف الخاتمة إلي

- تمهيد المستمع إلي انتهاء العرض
- تأكيد وصول مضمون الرسالة إلي المتلقي
- تأكيد أن المتلقي قد تمكن من استخلاص النتائج المستهدفة

التمهيد لانتهاء العرض يكون التمهيد لانتهاء العرض عن طريق إعلام المتلقي بانتهاء عرض المحتوى الأساسي للموضوع. ويمكن استخدام بعض التركيبات اللغوية التي تشير إلى ذلك مثل : وبناءا علي ما ذكرناه..... و نتيجة لما تقدم..... الآن وقد انتهينا من..... وهكذا.....فقد توصلنا إلى

تأكيد وصول مضمون الرسالة

يكون ذلك عن طريق تلخيص، وإعادة النقاط الرئيسية التي سبق ذكرها. ويراعي عدم ذكر أي موضوعات جديدة أو معلومات إضافية، كما يراعي أن عدم الإطالة فيها استخلاص النتائج المستهدفة

يكون ذلك عن طريق مراجعة التركيب البنائي للمحتوي، وكيف أدى هذا البناء الهيكلي إلى استخلاص هذه النتائج. وعادة ما تحتوي النتائج علي معلومات جديدة للمتلقي أو توصيات ينصح بإتباعها، ويكون نجاح العرض مرتبطا بشكل كبير بمدى اقتناع المتلقي بهذه النتائج أو التوصيات التي تم التوصل إليها
بعد انتهاء العرض: الأسئلة والتعليقات

بعد انتهاء العرض يمكن دعوة المتلقين إلى إلقاء الأسئلة أو التعليقات. إذا تمت المقاطعة ببعض الأسئلة أثناء العرض، فيفضل تأجيلها لما بعد العرض بلباقة، كأن تقول: ” هذا سؤال جيد، يسعدني الإجابة عليه بعد انتهاء العرض

هناك استثناء واحد من ذلك وهو طلب الإعادة أو توضيح إحدى النقاط، فلا يجب تأجيل ذلك، بل يجب التأكد من متابعة جميع الحاضرين لأي نقطة قبل الانتقال الي ما يليها.
خطوات إجابة السؤال

- استمع إلى السؤال كاملا
- توقف للحظة
- اشعر السائل بالتقدير
- حاول الإجابة علي السؤال بأمانة وعلي قدر معلوماتك
- تأكد من رضائه عن الإجابة، عن طريق سؤاله “ هل هذا يجيب علي
- “السؤال؟

التعامل مع الأسئلة الصعبة

علي الرغم من أن المحاضر الجيد يكون ملما بجوانب موضوعه، إلا أن المتلقي قد يتطرق الي أحد الجوانب التي قد لا يكون المحاضر علي إلمام كاف بها، ويمكن التعامل مع هذا الموقف كالتالي : توجيه الشكر والإشادة بالسؤال، ثم طلب الإعادة لتوضيح السؤال بصورة أكثر. كن واضحا، ولا تتحرج من ذكر أنك لا تعرف الإجابة علي السؤال. ارفض الإجابة

بلباقة، إذا كان **السؤال** خارجا عن **الموضوع**، أو مثيرا للجدل، أو يتطلب وقتا طويلا لمناقشته. إذا تعاملت مع شخص مجادل، فلا تجعله يأخذ وقت الآخرين. يمكن فتح باب المناقشة مع باقي الحاضرين إذا كان ذلك يخدم موضوع العرض

بعد انتهاء العرض: التحية والختام-4

- بعد انتهاء **الأسئلة** أو **التعليقات** لا تنس توجيه الشكر للحاضرين، وكذلك الإشادة بنقاط القوة التي لمستها فيهم، بدون مبالغة،
مثل حسن الاستماع أو ارتفاع المستوي الثقافي أو تجاوبهم واقتناعهم بأهمية الموضوع
- لا تكن أول من ينصرف بعد انتهاء العرض، ودع الفرصة لبعض المحادثات
اللغة هي وسيلة التفاهم بين الناس .. ولعلنا نلاحظ أن هناك فروقا شاسعة في كيفية التحدث إلى الناس .. فمنهم من يسرد الكلام سردًا فلا تلتقط منه إلا المعلومات القليلة .. ومنهم من يمتلك المعلومة ولكنه يفتقر إلى قوة التعبير لتوصيل المعلومة .. ومنهم من يطيل الموضوع مع العلم أنه .. يمكنه أن يختصره مع الاحتفاظ بالمعلومة
ولقد كان كلام النبي - صلى الله عليه وسلم - كما عبرت السيدة عائشة - رضي الله عنها - .. لا يسرد كسردكم هذا ، .. " كان يتكلم كلامًا فصلاً لو عده العاد لأحصاه ويقول النبي - صلى الله عليه وسلم - : " إنما بعثت فاتحًا . " وخاتماً وأعطيت جوامع الكلم وفواتحه
رُوي أن الصحابة قالوا للنبي - صلى الله عليه وسلم - " ما رأينا الذي هو أفصح منك ، فقال المصطفى - صلى الله عليه وسلم - : " وما يمنعني ، وإنما نزل القرآن بلسان عربي مبين . " ، وإني من قريش ، ونشأت في بني سعد
ومن صفات كلامه - صلى الله عليه وسلم - أنه يفهمه الجاهل والمتعلم فحديثه " يخاطب الفطرة السليمة والعقل العام بأسلوب فطري غير ذي عوج ، ولا يتوقف فهمه على فهم نادر وعلم فائق والمعية بالغة ودراسة واسعة للعلوم ، وإحاطة بالمصطلحات العلمية ومعرفة المنطق والفلسفة ، والرياضيات والفلك وسائر علوم الطبيعة .. يفهمه العوام كما يتذوقه الخواص ، وينتفع به من لم يؤثروا حظاً واسعاً من العلم كما ينتفع به العلماء ، كل على قدر فهمه وطاقته ، ويطابق حال الأمم التي تعيش على فطرتها .. فكلامه كالماء الزلال السلسال الذي يستسيغه كل واحد .. ويحتاج إليه كل واحد . "

وحسن التقديم ومهارة العرض .. ملكة تعين صاحبها على
.. حسن التعبير عن مقصودة بسهولة ويسر
كما أنها تعد من أهم المقومات الأساسية التي ينبغي
توافرها في المدير الناجح ليكون أهلاً للقيادة .. فعن طريقها
.. يتم إقناع مرؤوسيه
على أنه عند شعور القائد بنقص لديه في ملكة من الملكات
أو قدرة من القدرات أن يستكملة عن طريق الاستعانة
بالأعوان والمستشارين الأكفاء الممتازين في هذه القدرة ..
.. على أن يكونوا من المخلصين
وها هو موسى - عليه السلام - يطلب من الله سبحانه أن يشد
أزره ويعضده بأخيه هارون الذي هو أفصح لساناً منه .. وهذا
دليل على جواز الاستعانة بالمخلصين ممن يتوافر فيهم أحد
هذه المقومات
وَأَخِي هَارُونُ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَانًا فَأَرْسَلْهُ مَعِيَ رِدْءًا
(يُصَدِّقُنِي إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُكَذِّبُونِ) (القصص 34
معالم إدارية وتربوية في طريقة النبي - صلى الله عليه
: وسلم - في التقديم والعرض
الإيجاز في التحدث ينمي العقل على التركيز الفعلي لصلب *
الموضوع دون وجود كلمات صارخة تصرفه عن هدف الحديث
.

الحديث المتأنى يعطي المستمع الفرصة الكافية لكي *
يستوعب الحديث وبذلك ينجح المتحدث في توصيل معلومته
.. للمستمع واستيعابه لها
التأنى في الحديث يفيد المتحدث نفسه ، ذلك أنه يجد *
الوقت الكافي لتسلسل أفكاره وترتيبها ترتيباً صحيحاً مبنياً
.. على أسس علمية ومن ثم فلا تتداخل الأفكار أو تتشتت
إذا كانت وظيفتك الكلام ووظيفة الآخرين الاستماع ..
فينبغي أن تنتهي من وظيفتك في الكلام قبل أن تنتهي
! وظيفة الآخرين في الاستماع
لا تتحدث قبل أن تفكر .. وإلا فإنك مثل الصنبور الذي يفتح
. وصهرج الماء فارغ " كلارنس راندل
احذر
أن تظهر خوفك أو تشرك فيه أحداً أو تتحدث عنه .. حاول أن -
. تبدو واثقاً ، وتصرف بثقة

- أن تسند يديك على المنصة فهذا الوضع يؤدي إلى استرخاء جسمك وعقلك .. وقد ينتقل هذا الإحساس إلى الجمهور
- أن تجعل جسدك مشدودًا .. أرخ عنقك وكتفك أو أي عضلات مشدودة .. ابدأ طبيعيًا واثقًا من نفسك
- أن تعتمد على مذكراتك في بداية العرض .. فهذا سيمنحك الثقة .. ويوحي للمشاركين بأنك أهلاً لأن يتعلموا منك وأن لديك ما تقوله
- أن تتحدث كثيرًا عن نفسك .. دع الآخرين يتحدثون عنك
- أن تخاف من أن تنتقد .. فالكمال الإنساني غاية الجميع ، ولكن لا يمكننا .. وهذه سنة وطبيعة الأشياء
- أن تتناول وجبات طعام ثقيلة قبل العرض حتى لا تشعر بالخمول
- أن ترفض وجهات النظر الأخرى أو أن تكون حادًا في عرض وجهات نظرك أو متمسكًا بها
- أن تدرك أن التقديم والعرض الناجح يحدث مصادفة أو أن تنسى التدريب والتعرف على انتقادات الآخرين واستثمار آرائهم

تذكر

- 1- فهمك للآخرين (حاجاتهم و أمنياتهم) سيجعلك أقدر على الإقناع و التأثير
- 2- كي تجعل حديثك متقبلاً . لا تجعله طويلاً و متشعباً
- 3- كلما كنت مستعداً انخفض قلقك ، وكلما كنت مستعداً ازدادت تأثيراً ، وكلما قل استعدادك زاد قلقك ، وقل تأثيرك ، وإذا كنت تريد أن تكون مؤثراً فمن المهم ألا تكون قلقاً وإذا (لم تستعد فإنك سوف تقلق .) كارين كاليش

- 4- إن الحديث مثل إطعام الطفل إذا كان هناك طعام كثير على المعلقة فإن الطعام لن يدخل فم الطفل ولكنه (سيلطخ وجهه .) كارين كاليش
 - 5- المظهر الجميل هو توصية صامتة
- كيف تقدم وتعرض فكرتك

القائمة التالية تقدم لك إرشادات مختصرة في فن التقديم والعرض لقضيتك أو فكرتك
تذكر جيداً أن الإعداد الجيد والممارسة والتدريب يجنبك - الأداء السيئ والخوف

واجه مخاوفك وتغلب عليها بتنظيم الأفكار والاتصال -
البصري بجمهور الحاضرين وهدوء الأعصاب
تذكر جيداً أنك لست وحدك الذي يشعر بالقلق .. فلا تخاف -
من أن تكون خائفاً .. وتحكم في مخاوفك بدلاً من أن تتحكم
فيك .
حدد هدفك في تتابع منطقي من عرض الموضوع (عرض -
حقائق أو تغيير سلوكيات أو اتجاهات) واستعن بجاذبات
انتباه قوية .
حلل جمهور مستمعك وحدد احتياجاتهم ومستواهم -
المعرفي .. وثق في أن المستمعين جاءوا لكي يستمعوا إليك
ولا يوجد ما يفيد بأنهم يقفون ضدك وإنما جاءوا لينصتوا
إليك .
تذكر أن أسلوب إلقاءك يتوقف على (حجم المجموعة - من -
(توجه إليهم بالحديث - خبرة المستمعين
تفاد التحدث عن نفسك والاعتذار عن سوء الإعداد أو عدم -
توافر الوقت للتقديم ، واجعل مقدمتك قوية ومنظمة
تذكر أنك في هذا الموقف لكي تقدم ما يود الآخرون -
الاستماع إليه بالإضافة إلى ما تود أنت أن تطرحه عليهم
وضح لجمهورك كيف يمكن أن يطبق المعلومات التي -
قدمتها في حياتهم ؟ واستثمر كل ما لديك من معينات
سمعية وبصرية مع الالتزام بجدول الأعمال

كيف يتم صناعة القائد؟

ربما يتفاجئ البعض ويتساءل قائلاً: وهل يمكن صناعة القائد؟ أو ليست القيادة صفة يمتلكها البعض ويحرم منها الآخرون، وبالتالي من حباه انعمة القيادة كان قائداً، وإلا فلا يتعب نفسه ويشق عليها فيأمرها بما لا تطيق، ويروضها على ما لا تستطيع.

وهنا ينقسم الناس إلى فريقين: فريق يقول أننا نولد بها، ولعل هذا الفريق يستند على قول وارين بينيس حين يقر هذه القاعدة فيقول: (لا تستطيع تعلم القيادة؛ القيادة شخصية وحكمة وهما شيان لا يمكنك تعلمهما).

ولكن في المقابل يأتي الفريق الآخر والذي يرى أن القيادة كغيرها من مهارات الحياة كالمشي، وقيادة السيارة، والكتابة وغيرها يمكن تعلمها، بل يرى ببيتر دراكر عالم الإدارة الشهير أن: (القيادة يجب أن تتعلمها وباستطاعتك أن تتعلمها)، ويذهب وارن بالك إلى أبعد من ذلك حين يقرر بوضوح أنه: (لم يولد أي إنسان كقائد: القيادة ليست مبرمجة في الجينات الوراثية، ولا يوجد إنسان مركب داخلياً كقائد).

القول الفاصل:

ومما يقطع هذا الخلاف، قول النبي صلى الله عليه وسلم: (إنما العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم ومن يتحر الخير يعطه ومن يتق الشر يوقه) [رواه الدارقطني في العلل، وحسنه الألباني]، ففي ذلك دلالة على أن صفات القادة من عفة النفس وعزتها، ومن قوة تحمل النفس وصبرها على الشدائد، يمكن للمرء أن يكتسبها، والطريق إلى ذلك أيضًا يصفه النبي صلى الله عليه وسلم في نهاية الحديث ألا وهو طريق التدريب والتعلم.

ولا أدل على ذلك من قدرة هذه الرسالة المحمدية، وبراعة هذا القائد الفذ صلى الله عليه وسلم في إنشاء مدرسة لتخريج القادة، فتحول صحابة النبي صلى الله عليه وسلم من أفراد عاديين يعيش كل منهم في إطار ذاته، ساعيًا وراء نجاح شخصه أو قبيلته، فإذا بهم قادة جيوش، وأمراء دول وأمصار، وعلماء وشعراء وأدباء، فأسسوا قواعد الحضارة الإسلامية وأرسوا دعائمها.

إذا فالقيادة صناعة كأي نوع من أنواع الصناعات في حياتنا، فهي تتكون من مواد خام تدخل في آلات التصنيع، ثم تتم عملية الإنتاج، فيخرج لنا منتجًا بمواصفات تتناسب مع جودة المادة الخام، وقوة الآلات وسلامتها، تمامًا كما يقول الشاعر:

وخير الصناعات صنع الرجال فهم أس نهضتنا والعماد
على الدين والعلم تبنى النفوس وبالجد صرح المعالي يشاد

القيود الثلاث:

ولكن صناعة القيادات في مجتمعاتنا الإسلامية تقابلها تحديات عميقة، تحتاج منا إلى أن نتعلم كيف نجتازها، ومن تلك التحديات ما يلي:

1. حطم القفص:

فكثير من المسلمين يعيشون دون شعور بدورهم في إعادة المجد الضائع، وإنما تلخصت أهدافهم وتمحورت حياتهم حول أهدافهم الشخصية؛ فأصبح المسلم الذي قلده النبي صلى الله عليه وسلم الأمانة يوم أن أكمل الدين وأتم النعمة، يعيش أسير نفسه ومتطلباتها، أصبح يعيش في جدران الحياة الدنيا ولذاتها.

ولكن من رحمة الله تعالى بهذه الأمة الإسلامية أنه مهما مرت عليها من أوقات المحن والإنزواء إلا أنها لا تموت أبدًا إذا كان أفرادها لا يزالون يحلمون بالمجد الضائع والمسلوب، ولا شك أن الأمة الإسلامية قد صنعت حضارة شهد لها العدو قبل الصديق، والقريب قبل البعيد، وما قامت الحضارة الغربية إلا على الإرث الإسلامي.

ولقد شاء الله أن يتبدل حال الأمة إلى غير الحال التي طالما عاشته، وتحول المسلمين من قادة العالم إلى أتباعه، ولقد عمل أعداء هذه الأمة على النخر في عظامها حتى تتناسى مجدها الضائع، وترضى بذلها إلا أنها كما قلنا حضارة لا تموت وطالما أن شغاف قلوب أبنائها المخلصين تمتلئ بالحلم والأمل والثقة باسترداد المسلوب والسير على خطى الجيل الأول؛ فإن اليقظة أمرها ليس بالمستحيل، ولكن الأمر يحتاج إلى أن يتبنى هذه الفكرة القطاع العريض من أبناء الإسلام؛ فيهبوا لنفض غبار السلبية والتبعية ويستمدوا من التاريخ طاقة التغيير نحو المستقبل.

2. الكنز الغائب:

فالبرامج المؤهلة لصنع القيادات قد عجت بها الكتب، لكن تبرز المشكلة في الجيل الذي افتقد الفاعلية المطلوبة والإيجابية المرادة للاستفادة من هذه البرامج، وتحويلها إلى أشياء واقعية حية في الواقع فاثقل الناس إلى أرض الخنوع والسلبية وأدمنوا إلقاء التبعية والمسؤولية على غيرهم، فقد يكون الإنسان ذكياً أو صاحب شهادات علمية رفيعة ولكنه لا يتمتع بالفاعلية؛ لأن الثقافة المحيطة به والتي أشربها لا تساعد على إنجاز كبير، إن لم يتخلص من آثارها السلبية.

وهنا يطالعنا قول المستورد القرشي عند عمرو بن العاص رضي الله عنه بكلام عظيم من حديث سيد المرسلين فيقول المستورد القرشي: (سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول: (تقوم الساعة والروم أكثر الناس) فقال له عمرو: (أبصر ما تقول)، قال: (أقول ما سمعت من رسول الله صلى الله عليه وسلم)، قال: (لئن قلت ذلك، إن فيهم لخصالاً أربعاً، إنهم لأحلم الناس عند فتنة، وأسرعهم إفاقة بعد مصيبة، وأوشكهم كرة بعد فرة، وخيرهم لمسكين ويقيم وضعيف، وخامسة حسنة جميلة، وأمنعهم من ظلم الملوك) [رواه مسلم].

فالقضية ليست في عدد وإنما عمل وإصرار، ولعل الأهم في الحديث السابق قول عمرو عن مصدر قوة الروم الأكثر أهمية وهو: (أسرعهم إفاقة)، فلا يعني تنحي الأمة عن القيادة وتخاذل بعض أبنائها عن نصرتها أن تنكفئ الأمة على ذاتها وترفض الرغبة في التغيير بل العكس تماماً ينبغي التحرك والعمل والفاعلية والإيجابية؛ حتى يتسنى جمع هذه الجهود وصياغتها بما فيها النفع الوفير للإسلام والمسلمين.

ونعني بهذا الكنز الغائب أو الفاعلية تحديد الوجهة والهدف، فقد يقود الإنسان سيارته بكفاءة عالية ولكن إذا كان لا يملك خارطة للطريق واتجه الوجهة الخطأ، فإن عمله لا يتسم بالفاعلية، ولو أن طائرة متجهة من لندن إلى موسكو انحرفت عن مسارها درجة واحدة لوجدت نفسها أخيراً في مطار القاهرة.

3. من يرفع للخير راية:

إن هذه هي نتيجة تنحي الثقافات طوعية عن قيادة الأمة فنطق الروبيضة ووسد الأمر لغير أهله فصنعوا وحركوا وقادوا الناس نحو أهداف واهية وغايات وضیعة، فانصرف الناس عن المشاركة في استعادة مجد الإسلام إلى تحقيق أهداف فرضت عليهم فرضاً، فعن أبي الدرداء قال: (كنا مع رسول الله صلى الله عليه وسلم فشخص ببصره إلى السماء)، ثم قال: (هذا أوان يختلس العلم من الناس حتى لا يقدرُوا منه على شيء)، فقال زياد بن لبید الأنصاري: (كيف يختلس منّا وقد قرأنا القرآن فوا لنقرأه ولنقرئنه نساءنا وأبناءنا)، فقال: (ثكلتك أمك يا زياد، إن كنت لأعدك من فقهاء أهل المدينة، هذه التوراة والإنجيل عند اليهود والنصارى فماذا تغني عنهم) [رواه الترمذي، وصححه الألباني].

فما أحوالنا لرموز حية نستبدل بها الرموز الواهية التي تصدرت للأمة من غير أن تكون أهل لتلك المهمة وتقود الأمة إلى ما فيه خيرى الدنيا والآخرة.

منهج صناعة القائد:

إن قضية صناعة القادة ليست بالعملية السهلة، خصوصاً وأنت تتكلم على مستوى أمة من الأمم فهي وظيفة تتشارك فيها الأسر والمؤسسات التعليمية وأساتذة الجامعات والتربويين والمشايخ وطلبة العلم، أو بمعنى آخر إن عملية صناعة القادة إذا أردنا أن تكون

على مستوى أمة؛ فينبغي أن يصنع المناخ الملائم لذلك، وسنحاول أن نضع علامات في الطريق وإلا فالموضوع يحتاج إلى دراسة مستقلة وبحث مستفيض. ويمكن أن نعرض لبعض مبادئ صناعة القائد، ومنها:

1. مرحباً بوصية رسول صلى الله عليه وسلم:

فإن من أهم المشاكل التي تواجه عملية صناعة القادة أن كثيراً من الآباء يهملون مرحلة الطفولة، بل كثير من الشخصيات قد فسدت نتيجة التربية الخاطئة، ولذلك يقول مونتجومري: (إن طفل اليوم هو رجل المستقبل، يجب أن يكون الغرض من صناعته بناء سجيته؛ ليتسنى له عندما يحين الوقت المناسب أن يؤثر في الآخرين إلى ما فيه خير، إن تجربتي الشخصية تحملني على الاعتقاد بأن الأسس لبناء السجية يجب أن تدرس في الطفل عندما يصبح في السادسة من عمره).

وانظر إلى أم الإمام مالك وطريقته العظيمة في بناء هذه القيادة العلمية الفريدة، فيصف الإمام مالك طريقة أمه في تنشئته فيقول: (كانت أمي تعممني، وتقول لي اذهب إلى ربيعة فتعلم من أدبه قبل علمه).

وإن كانت مرحلة الطفولة هي مرحلة الاكتشاف؛ فإن مرحلة الشباب هي بداية مرحلة الممارسة ولا بد من برامج تربوية وعملية لإخراج الطاقات القيادية المكبوتة في الشباب، واستغلالها في صالح المجتمع والأمة، فتلك كانت أمنية ورقة بن نوفل حين علم بأمر رسالة النبي صلى الله عليه وسلم فتمنى أن يكون شاباً فتياً، فيبني صرح هذه الأمة مع النبي صلى الله عليه وسلم وصحبه فقال: (يا ليتني فيه جذعاً) أي شاباً، ولماذا كان يريد أن يكون شاباً؟ يجيبنا ورقة نفسه في موضع آخر فيقول: (وإن يدركني يومك أنصرك نصراً مؤزراً). وكان أبوسعيد الخدري يقول إذا رأى الشاب: (مرحباً بوصية رسول صلى الله عليه وسلم، أوصانا رسول الله أن نوسع لكم في المجالس، وأن نفقهكم فأنتم خلوفنا وأهل الحديث بعدنا).

ولنا في رسول الله صلى الله عليه وسلم الأسوة والقُدوة، فهو الذي عقد لواء الجهاد ضد الروم بالشام في آخر حياته لشاب لم يتجاوز العشرين من عمره، وهو أسامة بن زيد رضي الله عنهما.

2. الجينات وحدها لا تكفي:

فإن الصفات الجينية المكتشفة في الأشخاص ذوي الأهلية للقيادة لا بد من صقلها بالتدريب والتعليم للمهارات المختلفة، خصوصاً مهارات التعامل مع النفس، ومهارات استخدام العقل لتحقيق الأهداف، والتدريب يؤدي إلى تطوير المهارات والأساليب، بينما التعليم يؤدي إلى المعلومات والمعرفة واللذان يسهمان في بناء الفهم المطلوب لمواجهة تحديات الحياة.

3. الواقع خير معلم:

يحتاج القادة بعد التدريب والتعليم إلى النزول إلى أرض الميدان، والتعامل مع تحديات الحياة المختلفة؛ بحيث يكتسب الخبرة المطلوبة ويحصل على التدريب العملي المراد، والشباب عندما تعطيتهم المسؤوليات تطرد عن عقولهم وهم العقول المستريحة والشعور بالدونية.

لكن على القائمين على برامج صناعة القادة أن يدركوا أنهم لا بد أن يعطوا هؤلاء الشباب الفرصة للتجربة مع احتمالات خطأ معتبرة، يقول جون كوتر: (كان لدى القادة

الذين قابلتهم حرية التجربة في العشرينات والثلاثينات من أعمارهم؛ ليخاطروا وليتعلموا من نتائج الفشل والنجاح).

وينبغي أن لا تمنعنا بعض المحاولات الفاشلة عن إعطاء الفرصة للقادة الصغار؛ حتى تصقل خبراتهم وتشتد أعوادهم فهم قادة المستقبل الحقيقيين، وختامًا، تذكر دائمًا - عزيزي القارئ - ما قاله الشاعر:

ألم تر أن العقل زين لأهله ولكن تمام العقل طول التجارب

كيف تجعل من طفلك شخصية قيادية

تعد مهمة تربيته و إعداد طفل متوازن , ناجح , سعيد , نافع لنفسه و مجتمعه تحديا كبيرا يواجه كل أسرته و خاصة في ظل وجود عده مؤثرات خارجية لا يمكن للأهل التحكم به , . تؤثر بصوره او بأخرى علي شخصيه و خلفيه الطفل

أحدي اهم الجوانب التي ترغب كل أم في زرعها في طفلها سواء كان صبي او فتاه هي تربيته علي أن يكون صاحب شخصيه قياديه في مجتمعه . و ربما تكون هذه ميزه كبيره و لكنها ليس شئ أساسيا لنجاح الإنسان او برونه في الحياه . فهناك كثير من القاده الذين لم يضيفوا الكثير لأنفسهم و لا لمجتمعاتهم و هناك الكثير ممن يسموا "بالتابعين" و لكنهم نجحوا في حياتهم و تميزوا و برزوا و أضافوا لأنفسهم و للآخرين الكثير و الكثير . و لكن ذلك لا ينفي أهميه غرس صفات القيادية و قوه الشخصيه في نفس الطفل من الأب و الأم و الأهل . فالعمل علي إعداد جيل قائد يثق بنفسه و يتحدي العقبات التي تعترض طريق أمتة هدف ضروري في تربيته النشأ القادم . و زرع تلك الصفه فيهم تكسبهم القدرة علي الثبات و الصراع و امتلاك المؤهلات الضرورية للحفاظ علي هويه الأمه و رقيها بعيداً عن التبعية و الذوبان و الانهيار .

و ليس معني القياديه هو التحكم في الاخرين و التعالي عليهم و الانانيه في ابراز الذات فقط و "البلطجه علي خلق الله" أو فرض الرأي و الفكر . و لكن القياديه هي قبل كل شئ احترام للذات و للاخرين و ثقته بالنفس و تحمل للمسئوليه و القدره علي إداره الامور و النجاح في الحياه و . التأثير الايجابي في الاخرين

تشكو كثير من الامهات دوما من ان اطفالهم تابعين لاصدقائهم في المدرسه او في الجامعه او حتي من الشباب التابعين لزملائهم في العمل او كأزواج في حياتهم الزوجيه . و نجد ان هؤلاء لا يمكنهم ان يرأسوا او يقودوا اي مجموعه او افراد في عمل ما و لا يمكنهم التعبير عن انفسهم بسهولة و يعجزون عن ابراز مواهبهم كامله او أثبات ذاتهم للاخرين . و ربما يعانون من خجل و قصور في التعبير . كما انهم لا يتمكنون من رفض سلوك ما سلبي يكون علي عكس عقيدتهم او مبادئهم او تنشئتهم . و كثيرا ما يتأثرون بمن حولهم في كل شئ و يفعلون كما يملئ عليهم الآخرون . تماما و هذا بالتأكيد شئ مرفوض لاي انسان :تجارب علي أرض الواقع

تشكو أ.أ من احدي الدول العربيه ان ابنها خجول و يكون عادة تابع لمن حوله و يستجيب لاصدقائه في كثير من الامور الا انه قد نشأ في بيئه صالحه فلذلك غالبا ما يختار اصدقاء جيدين و لكن لو كان الامر علي عكس ذلك لاصبحت المشكله اكبر و اكبر .

و تقول ن . م ابني كان رياضيا و كانت شخصيته قويه لا يؤثر فيها الآخرون بسهولة . الا انه تعرف علي مجموعه من اصدقاء السوء فاصبح تابعا لهم و علموه تعاطي المخدرات للاسف و ترك رياضته التي برع فيها و تقدم لمراكز عاليه . فيها و الان احاول انقاذه مما أوقع نفسه فيه

:الصفات المطلوبه في الانسان القيادي
ان اردنا ان نحصر جميع الصفات التي يمكن ان تميز الشخصيه القياديه أيا كان المجال الذي تقود فيه فنستطيع

:حصرها في سبعة عشر صفة هي

- 1- التفوق علما و تقوي و الاتصاف بالذكاء و سرعه البديهة
 - 2- الالتزام بالمسئوليات التي علي الانسان أيا كان نوعه
 - 3- الثقة بالنفس
 - 4- الطموح و الهمة العاليه و النشاط
 - 5- ان يكون جدير بالثقه و يعتمد عليه
 - 6- حاسم في قراراته
 - 7- قوي الشخصيه و متكلم جيد و منطلق في التعبير
 - 8- حكيم و عاقل
 - 9- التواضع
 - 10- العطاء و الالتزام المتواصل
 - 11- التأثير الايجابي في من حوله
 - 12- تحديد و معرفه اهدافه
 - 13- القدره علي الاقناع و اداره مجموعه
 - 14- ان يتصف بالنظام و الالتزام بالوقت و المرونه
 - 15- ان يكون أمين و صادق
 - 16- ان يراعي مشاعر الاخرين و رغباتهم و لا يكون متعصبا
 - لرأيه و رؤيته فقط
 - ان يهتم بمظهره سواء في النظافه او الملبس او
 - المظهر العام بغير افراط و لا تفريط
- :نصائح عامه للأهل**

و من معرفه الصفات المطلوبه في الانسان القيادي أيا كان موقعه فإنه يسهل علي الاب او الام او المربي ان يزرع هذه الصفات في الطفل . و من ضمن الوسائل المتبعه في ذلك ان يكون الاهل و المربين قدوه للأطفال في كل شئ . و ان يتسموا بهذه الصفات حتي يكونوا مثلا واضحا صريحا للطفل يرغب هو في اتباعه و الحذو علي خطاه . كما يجب ان يشجع الاهل الطفل دوما باعطائه الثقة في نفسه و الثناء علي كل شئ جيد يفعله . كما يجب مساعدته علي فهم معاني القياديه الحقيقيه و عدم استخدامها كلفظ فقط او كصوره باهته

المعالم . أيضا ينبغي علي الاهل ان يشعروا ابنائهم باهميتهم في الاسره و في المجتمع عموما و يؤكدوا علي مكانتهم عند الاهل . كما ينبغي وضع الطفل في مواقف كثيره بصفه مستمره يكون فيها تحمل للمسئوليه و تدريبه علي اداء مهام و اتقانها مع متابعته و تعليمه الذكاء و المرونه و الفطنه في المواقف .

من الضروري ايضا تربيته الطفل علي الدين و القرآن و تعريفه دوما بنماذج مشرفه من الانبياء و الصحابه و السلف الصالح ممن قادوا مجتمعاتهم و تميزوا و أفادوا و برزوا . فهم خير اسوه و قدوه و مثل و لا تنسي الام ايضا الاهتمام بتعليم ابنائها و تثقيفهم فالثقافه و العلم هما خير سلاح لمواجهة المصاعب و خير وسيله للتفوق و التميز . و ايضا تعويده علي كل الصفات الحسنه من نظام و نظافه و ترتيب و التزام بالاوقات و الاعمال و المسئوليات . و تعلم مهارات التعامل و التواصل و الحكمة و المرونه و الصدق الي اخره من الصفات الحسنه التي يجب ان تميز كل قائد

كيف تعدّ درسا ناجحا

في البداية: إن طريق النجاح دائماً يبدأ بخطوة ، ومع أنه قد يطول لكنه يبقى الأفضل . هذا النجاح الذي يحقق لك ذاتك ، ويعزز ثقتك بنفسك، ويمنحك الرضا الوظيفي الذي يفتقده الكثيرون خلال هذا الإعداد يمر المعلم عبر ثلاثة مراحل :

المرحلة الأولى : مرحلة الإعداد (ما قبل الدرس) .

المرحلة الثانية : مرحلة التنفيذ (أثناء عرض الدرس) .

المرحلة الثالثة : مرحلة التقويم (ما بعد الدرس) .

مرحلة ما قبل الدرس (قف)

المعلم ومهنة التعليم!! إنها أمانة فاحملها كاملة و أدها كاملة . الإخلاص لوجه تعالى : مفتاح النجاح وديمومة المراقبة . الرغبة في التعليم .

هناك أمور تساعد على زيادة الرغبة في التعليم:

- الأجر العظيم من جراء التعليم . - الطلاب أمانة بين يديك . اجعل عملك مجال تحد لك -
- تذكر أن عظماء التاريخ خرجوا من تحت أيدي المعلمين -5 - تذكر ما سيؤول إليه طلابك في المستقبل ، وما هي نظرتهم إليك . معرفة الخصائص العمرية والاجتماعية للمرحلة الدراسية . - معرفة أهداف التدريس . كن مبدعاً ، وابتعد عن الروتين . - أعد دروسك جيداً . -

خطوات الإعداد الجيد :

- 1 - قراءة المادة العلمية لموضوع الدرس قراءة جيدة ، من كتاب الطالب .
- 2 - تحديد النقاط العامة (الحقائق،النظريات،المفاهيم،التعاريف....) ثم تحديد النقاط التفصيلية لها .
- 3 - الرجوع إلى بعض المراجع المتصلة بالموضوع .
- 4 - حدد الأهداف السلوكية على ضوء النقاط التي حددتها مسبقاً .
- 5 - تفهم خطة الدرس في ذهنك جيداً . ثم اختر الطريقة المناسبة له .
- 6 - حاول ربط الدرس بحياة الطالب إذا كان ذلك ممكناً .

-2-

- 7 - أعد متطلبات الدرس من وسائل تعليمية أو أجهزة علمية ، ثم تأكد من وجودها ومناسبتها للعرض .
- 8 - ابدأ في كتابة عناصر الدرس في دفتر التحضير .
- 9 - حاول التنبؤ بصعوبات التعلم .
- 10 - دون ملاحظتك بعد أدائك للدرس ، لما تراه مناسباً في تعديل خطة الدرس مستقبلاً .

مرحلة أثناء الدرس : (استعد)

كيف تدبر فصلك بنجاح طوال 45 دقيقة ؟ قدّم لدرسك جيداً .

خطوات التقديم الجيد :

- 1 - قدم عنصر التشويق لموضوع الدرس
- 2 - أربط الجزء بالكل .
- 3 - توصل إلى موضوع الدرس من خلال الطلاب .

4- استشر دافعية الطلاب . وذلك من خلال ما يلي :

أ- أربط الطلاب بالمعاني السامية والأهداف العليا .

ب - استخدم أسلوب الثناء والتشجيع باستمرار .

ج - أشعل التنافس الشريف بين الطلاب .

د - كافئ .

5- استخدم وسائلك التعليمية بفاعلية.

6 لا تتكلف الإجابة على كل سؤال، وقل : لا أعلم

7- كن حليماً .. بشوشاً .. جاداً .

8-0 وزع نقاشك بشكل جيد وعادل .

9-راع الفروق الفردية .

10-أعد تقويمك بشكل جيد ، أثناء الدرس وبعده .

11-أعط الواجب بشكل معقول ومقبول .

- 3 -

12- حافظ على وقت الحصة بالكامل .

مرحلة ما بعد الدرس: (انطلق)

استمرارية النجاح

حافظ على نموك المعرفي والتربوي والمهني وذلك بأمر منها :

1 - القراءة العامة والتخصصية .

2 - القراءات الموجهة من المشرف التربوي .

3 - اللقاءات التربوية .

4 - الزيارات المتبادلة .

5- الدورات التدريبية .

6 - المشاغل التربوية .

7 - نقد المناهج .

8 - الدروس النموذجية .

اهتم بتقويم عطاءك باستمرار .(التقويم الذاتي- تقويم الموجه – تقويم الزملاء المعلمين- تقويم الطلاب)

استعن با ولا تعجز .

معوقات النجاح

معوقات شخصية- % الفهم الخاطئ لقوة الشخصية % الفهم القاصر لدور المعلم .

% النظرة المتشائمة . % التركيز على النقد . % كثرة التكاليف . % الشعور بعدم التقدير % ضعف الإمكانيات % الفجوة بين النظرية والتطبيق . % التربية الأسرية الخاطئة % وسائل الإعلام .

قبعات التفكير الست

قبعات التفكير الست هي من أهم أساليب وطرق تنمية الإبداع في تحسين **التفكير** الإبداعي وتساعد قبعات التفكير الست على منح عملية **التفكير** قدرها من الوقت والجهد وترتكز العملية الإبداعية على أمر هام جداً وهو نمط التفكير عند **الإنسان** وأسلوب تعامله العقلي والفكري مع مجريات الأحداث المختلفة.

لمحة

حاول بعض العلماء أن يتعمقوا في دراسة وتحليل العملية التفكيرية عند الإنسان، وسعوا إلى تنميطها وتقسيمها حتى

يسهل التعامل معها، ومن أشهر العلماء الذين قاموا بهذه الدراسات الطبيب **إدوارد دي بونو** والذي استفاد من معلوماته **الطبية** عن المخ في تحليل أنماط التفكير عند الإنسان حتى ابتكر طريقة القبعات الست ومن ثم أصبح دي بونو أشهر اسم في العالم في مجال التفكير وتحليله وأنماطه، واخترع عدة نظريات في هذا المجال ومن أشهرها التفكير الجانبي والميداليات الست

كيف نشأ مصطلح قبعات التفكير، وما المقصود منه؟ لمعت فكرة قبعات التفكير في ذهن دي بونو أثناء سفره من **بريطانيا** إلى **ماليزيا**، وشرارة هذه الفكرة انطلقت لدى مقارنته بين طريقة تفكير الغرب التي تعتمد على الفلسفة **السفسطائية** القائمة على الجدل والحوار والمناقشة، وطريقة تفكير الشرق، وخاصة **اليابانيين**، التي تعتمد على التفكير المتوازي - كما سماه- فالطريقة الأولى تقوم على التفكير المتعاكس بين الأفراد المجتمعين، حيث يبدي كل طرف وجهة نظره في مسألة ما، ويجادل الآخر لإثبات صحة هذا الرأي، وهذا يجعل الأفكار متعاكسة، أي كل فكرة تقابلها فكرة مختلفة، مما يجعل الأفكار تتجاذب في أحيان كثيرة فتصبح المحصلة صفراً في النهاية، وذلك وفقاً للقانون الفيزيائي الذي أثبت أن دفع الجسم من هذه الجهة، ومن الجهة المقابلة بنفس القدر يفقده الحركة، فتكون المحصلة صفراً، وإسقاط هذا القانون على طريقة التفكير المتعاكس يعني أن الجدال أحياناً لا يؤدي إلى نتيجة مرضية، في حين كنا نعتقد أن هذا الجدال سبيل لتحقيق الموضوعية في التفكير. أما طريقة التفكير المتوازي التي يستخدمها اليابانيون بنجاح في إدارة اجتماعاتهم تقوم على التشارك بالرأي باستخدام عدة أنماط متوازية في التفكير، فكل نمط يوازي النمط الآخر ولا يعاكسه، وذلك من أجل الوصول إلى نتائج وقرارات سريعة وفعالة. فعلى سبيل المثال: لتوضيح آلية اتخاذ قرار ما تبعا لطريقة التفكير المتوازي

عدد من المدراء في **شركة** يناقشون إمكانية إصدار قرار لشراء شركة معروضة للبيع. في البداية، يتشارك جميع الأفراد من هذه الإدارات لجمع معلومات عن الشركة

المعروضة للبيع، حيث يسلك الجميع خط عمل موحد الأهداف والطريقة، ثم يفكر الجميع في الإيجابيات والمميزات التي يمكن جنيها من عملية الشراء، ثم التفكير الموحد بالسلبات، وهكذا تتحقق طريقة التفكير المتوازي الذي يمنع حدوث التصادم بين الآراء المتعاكسة، وتعدد أنماط التفكير المتوازي قاد إلى فكرة قبعات التفكير.

ما هذه القبعات (الأنماط)، وكيف تعمل؟

هي عبارة عن ستة أنماط تمثل أكثر أنماط التفكير الشائعة عند الناس، فالقبعة البيضاء تمثل التفكير الرقمي، الذي يؤمن بلغة الأرقام والوثائق والإثباتات، والقبعة الصفراء تمثل نمط التفكير المتفائل الحالم الذي يركز على الإيجابيات، والقبعة الحمراء تمثل نمط التفكير العاطفي الذي يفعل العاطفة وخياراتها بشكل أكبر وفي كل المواقف، والقبعة السوداء تمثل نمط التفكير المتشائم الذي يركز على السلبات، والخضراء تمثل نمط التفكير الإبداعي، الذي يهتم بالبحث عن البدائل الأخرى، والتفكير بالأمور بطريقة غير مألوفة وجديدة، أو يعطي الكلمات دائماً مفهوماً معاكساً، وأخيراً القبعة الزرقاء، التي تسمى قبعة التحكم بالعمليات، وتمثل نمط التفكير الذي يدير ويضع جدول الأعمال ويخطط ويرتب وينظم باقي العمليات. والفكرة الأساسية التي يقوم عليها برنامج قبعات التفكير هي ضرورة تدرب الإنسان على ممارسة كل هذه الأنماط أثناء حل المشكلات والقضايا العالقة تجنباً للوقوع في مصيدة تشويش الأفكار، ويتم ذلك من خلال الممارسة والتدرب على تجسيد شخصية الإنسان الرقمي والعاطفي والمبدع والإيجابي والسليبي، باختصار.... ارتداء قبعة كل نمط ثم خلعه لارتداء القبعة الأخرى وهكذا.... فتبدل كل هذه القبعات وممارسة كل هذه الأنماط من التفكير على حدا يساعد الإنسان على ترتيب أفكاره أكثر وتنظيمها بشكل متواز، فيكفل له الوصول إلى الحل الأفضل للمشكلة واتخاذ القرار السليم.

كيف نتعامل مع القبعات الست؟

إن القبعات التي نتحدث عنها قبعات ليست حقيقية، وإنما قبعات نفسية، أي أن أحداً لن يلبس أية قبعة حقيقية، وطريقة القبعات الست هي الجواب على السلبية حيث ستتوقف بعد استيعابك لهذه الطريقة عن منع الناس من التفكير. فمفتاح الموضوع ليس منع أي نوع من التفكير، وإنما إعطاء كل نوع من التفكير اسمه، فهذه الطريقة تعطيك الفرصة لتوجه الشخص إلى أن يفكر بطريقة معينة ثم تطلب منه التحول إلى طريقة أخرى، كأن يتحول مثلاً إلى تفكير القبعة الخضراء التي ترمز إلى الإبداع. وحتى إذا لم يكن المشتركون في الجلسة يحسنون الإبداع فنقول ” لنخصص ثلاث دقائق لتفكير القبعة الخضراء، لنقم بذلك كأننا ممثلون نقوم بهذا الدور، هذا التوجيه يجعل الحاضرون يفكرون دون حواجز ودون خوف. وحينما نتحول من نوع التفكير إلى آخر عن اتفاق وقصد فإن الذي يكون في موقف الناقد دوماً (و هو تفكير القبعة السوداء) يصبح في وضع ضعيف ما لم يغير طريقته المعتادة، ويتوقف عن الهجوم على الآخرين.

خصائص القبعات الست

أن [Serious Creativity](#)، يذكر [إدوارد دي بونو](#) في كتابه 1992 التفكير له أنماط ستة نعبّر عنها بقبعات ست، وكل قبعة لها نوع يميز هذا النمط، وعندما نتحدث أو تناقش أو تفكر فأنت تستعمل نمطاً من هذه الأنماط أي تلبس قبعة من لون معين، وعندما يغير المتحدث أو المناقش نمطه فهو يبدل قبعته، وهذه المهارة يمكن تعلمها والتدرب عليها. إن متعة وفاعلية التفكير لا يتحققان إلا بخلو التفكير من التداخلات التي قد تسبب في التشويش الفكري الذي يعيق الوصول إلى قرار أفضل، ويعتبر التفكير البناء وسيلة لتحقيق فكر غير مشوش أو متداخل، حيث نقوم بالتركيز على نوع واحد من التفكير فقط في الوقت الواحد والتأكد من إعطاء الانتباه الكافي لكل الأمور.

ما الهدف الأساسي من استخدام قبعات التفكير؟ استخدام قبعات التفكير يحقق عدة أغراض هامة منها: الابتعاد عن

التحيز وتحقيق الموضوعية والمصادقية والعدالة، وتوضيح الأفكار والوعي بها أكثر، وتحقيق التنوع والالتزان بالتفكير، وتوجيه التفكير نحو أفكار جديدة ومبدعة

أنواع القبعات وأنماط التفكير

1. القبة البيضاء وترمز إلى التفكير الحيادي
2. القبة الحمراء وترمز إلى التفكير العاطفي
3. القبة السوداء وترمز إلى التفكير السلبي
4. القبة الصفراء وترمز إلى التفكير الإيجابي
5. القبة الخضراء وترمز إلى التفكير الإبداعي
6. القبة الزرقاء وترمز إلى التفكير الموجه

القبة البيضاء

وترمز إلى التفكير الحيادي، هذا التفكير قائم على أساس التساؤل من أجل الحصول على حقائق أو أرقام، إن الأسئلة الموضوعية تنتظر إجابات لسد الثغرات في المعلومات ولكن الحقائق أو الأرقام قد تكون مؤكدة أو غير مؤكدة، ما هو مؤكد يعطي اتجاهاً لفكرة، ويضع خطاً على خريطة التفكير، ويرسي أساساً للاتفاق مع الآخرين، أما غير المؤكد من تلك الحقائق أو الأرقام فيثار حوله النقاش وتكون المواجهة. ويركز مرتدو هذه القبة على التفكير الحيادي وتحديداً على الأمور التالية:

- طرح وتجميع المعلومات أو الحصول عليها.
- التركيز على الحقائق والمعلومات.
- التجرد من العواطف والرأي.
- الاهتمام بالوقائع والأرقام والإحصاءات.
- الحيادية والموضوعية التامة وتمثيل دور الكمبيوتر في إعطاء المعلومات أو تلقيها دون تفسيرها.
- الاهتمام بالأسئلة المحددة للحصول على الحقائق أو المعلومات.
- الإجابات المباشرة والمحددة على الأسئلة.
- التمييز بين درجة الصحة في كل رأي.

- الإنصات والاستماع الجيد.
 - حاول أن تلبسها الآخرين
 - استعملها في بداية الجلسة
- ## القبة الحمراء

وترمز إلى التفكير العاطفي: إنه عكس التفكير الحيادي الذي يتميز بالموضوعية، فهو قائم على ما يكمن في العمق من عواطف ومشاعر، كذلك يقوم على الحدس من حيث هو رؤية مفاجئة أو فهم خاطف لموقف معين. وإن تأثير كل ذلك على التفكير يتم بطريقة خفية ويعتبر جزءاً من خريطة التفكير، وليست هناك حاجة لتبرير أو تحليل تلك التأثيرات حيث لم يتم التوصل إلى نتيجة، وغالباً ما يتعدى الفكرة إلى السلوك. إن هذا التفكير قائم على الإحساس والشعور والذي لا قد تكون هناك كلمات للتعبير عنه، ولكن كلما حقق هذا النوع من التفكير نجاحاً، كلما ازداد الاعتماد عليه والثقة فيه. قوة تأثير المشاعر في التفكير تتوقف على مدى قوة خلفية العواطف، واستثارة العواطف بإدراك معين، واحتواء العواطف على مقدار كبير من المصلحة الذاتية. هذه القبة ترمز إلى التفكير العاطفي وعندما ترتديها فأنت تمارس بعض الأمور التالية:

- إظهار المشاعر والأحاسيس (و ليس بالضرورة بوجود مبرر لهذه المشاعر)
- ومن أبرز هذه المشاعر (السرور، الثقة، الاستقرار، الغضب، الشك، القلق، الأمان، الحب، الغيرة، الخوف، الكره).
- الاهتمام بالمشاعر فقط بدون حقائق أو معلومات
 - تبين الجانب الإنساني غير العقلاني وتتميز غالباً بالتحيز أو التخمينات التي لا تصل إلى درجة جعلها فرضيات، أي مشاعر ليس لها سوى إحساس الفرد بها في الغالب.
- المبالغة في تحليل الجانب العاطفي وإعطاؤه وزناً أكبر من المعتاد.

- رفض الحقائق أو الآراء دون مبرر عقلي بل على أساس المشاعر أو الإحساس الداخلي.
- حاول أن تنبه الآخرين إلى عدم ارتدائهم لها.
- حاول أن تجعل المقابل يرتديها لتعرف حقيقة مشاعره للأمر.
- قلل من استعمالها في جلسات العمل.

القبة السوداء

وترمز إلى التفكير السلبي (أو النقدي): إن أساس هذا التفكير: المنطق والناقد والتشاؤم، أنه دائماً في خط سلبي واحد، سواء في تصويره للأوضاع المستقبلية، أو تقييمه لأوضاع ماضيه، ورغم أنه يبدو منطقياً فإنه ليس عادلاً باستمرار، إنه غالباً ما يقدم منطقاً يصعب كسره وغالباً ما يركز على أشياء فرعية أو صغيرة. إن كيميائية المخ التي تشكل هذا النوع من التفكير قد تكون هي كيميائية الخوف أو عدم الرضا، إنه سهل الاستعمال ويعطي قناعة لدى البعض بأنهم في دائرة الضوء، ويعطيهم الإحساس بالتميز عن مقدمي أي فكرة أو اقتراح. إن المنطق الإيجابي مطلوب لإيجاد البدائل والردود على هذا النوع من التفكير ولهذا لا بد من التأكد من أساسيات المنطق وتبريراته، وأن تكون القواعد المستنبطة مباشرة وسليمة، وأن تكون هناك محاولة لاستنباط قواعد أخرى. إن لهذا النوع من التفكير له جوانبه الإيجابية، فهو يحدد المخاطر التي يمكن أن تحدث عند الأخذ بأي اقتراح. هناك أمور تميز هذه القبة ذات التفكير السلبي أو التشاؤمي أو المنطق الرافض وعندما ترتديها :فأنت تفعل بعض ما يلي

- نقد الآراء ورفضها باستعمال المنطق.
- التشاؤم وعدم التفاؤل باحتمالات النجاح.
- استعمال المنطق وتوضيح الأسباب التي قد تؤدي لعدم النجاح.

- إيضاح نقاط الضعف في أي فكرة والتركيز على الجوانب السلبية لها.
 - التركيز على احتمالات الفشل وتقليل احتمالات النجاح.
 - التركيز على العوائق والمشاكل والتجارب الفاشلة.
 - التركيز على الجوانب السلبية كارتفاع التكاليف أو قوة الخصوم أو شدة المنافسة.
 - توقع الفشل والتردد في الإقدام.
 - عدم استعمال الانفعالات والمشاعر بوضوح بل استعمال المنطق وإظهار الرأي بصورة سلبية.
 - حاول أن ترتديها حتى لا تبالي في التفاؤل أو تفاخر بدون حساب.
 - حاول أن تميز المتحدث عندما يرتديها.
 - عندما ترتديها اعترف بنقاط الضعف واقترح كيفية التغلب عليها.
 - عندما تحاور من يرتديها لا ترفض المخاطر أو المشاكل بل قدم حلولاً لها أو بين خطأ الرأي المضاد.
 - استعمالها مع القبة الصفراء للتعرف على سلبيات وإيجابيات أي اقتراح
- ### القبة الصفراء

وترمز إلى التفكير الإيجابي: إن هذا التفكير معاكس تماماً للتفكير السلبي، ويعتمد على التقييم الإيجابي، إنه خليط من التفاؤل والرغبة في رؤية الأشياء تتحقق والحصول على المنافع، وقليل من الناس يتبعون هذا التفكير، ويزداد عددهم إذا كانت الأفكار المطروحة تتماشى مع أفكارهم. وهناك نوع من الناس المتفائلين لدرجة التهور أحياناً ويتخذون بعض القرارات على أساس نظرة تفاؤلية مبالغ فيها. وهذا النوع من التفكير يحتاج إلى حجج قوية حتى لا ينقلب إلى نوع من التخمين، ورغم أهميته في طريقة

التفكير، إلا أنه ليس كافياً ويحتاج إلى النقد السلبي ليحصل التوازن. ومجالاته الأساسية هي حل المشكلات واقتراح التحسينات واستغلال الفرص وعمل التصميمات اللازمة للتغيرات الإيجابية. إنه لا يتطلب التخصص الدقيق أو المهارة العالية بقدر ما يتطلب القدرة على الجمع بين العوامل والمكونات للمشكلات والقدرة أيضاً على فصلها بعضها عن البعض لكي يقدم حلاً أو تصور أو تصميمًا. وتعتبر هذه القبة عن التفكير الإيجابي ومن يرتديها يهتم بالتالي:

- التفاؤل والإقدام والاستعداد للتجريب.
- التركيز على إبراز احتمالات النجاح وتقليل احتمالات الفشل.
- تدعيم الآراء وقبولها باستعمال المنطق وإظهار الأسباب المؤدية للنجاح.
- إيضاح نقاط القوة في الفكرة والتركيز على جوانبها الإيجابية.
- تهوين المشاكل والخطر وتبيين الفروق عن التجارب الفاشلة السابقة.
- التركيز على الجوانب الإيجابية كالربح العالي والقوة الذاتية ونقاط الضعف في الخصوم والمنافسين.
- الاهتمام بالفرص المتاحة والحرص على استغلالها.
- توقع النجاح والتشجيع على الإقدام.
- عدم استعمال المشاعر والانفعالات بوضوح بل استعمال المنطق وإظهار الرأي بصورة إيجابية ومحاولة تحسينه.
- يسيطر على صاحبها حب الإنتاج والإنجاز وليس بالضرورة الإبداع.
- يتمتع بأمل كبير وأهداف طموحة يعمل نحوها.
- ينظر للجانب الإيجابي في أي أمر ويبرر له تهوين الجانب السلبي.
- حاول أن ترتدي القبة الصفراء قبل وبعد السوداء عند مناقشة أي اقتراح ليحدث التوازن.

- حاول أن تميز الحديث عندما يرتدي صاحبه هذه القبعة.

القبعة الخضراء

وترمز إلى التفكير الإبداعي: لقد اختار دي بونو اللون الأخضر ليكون مركزاً للإبداع والابتكار إنه مثل نمو النبات الكبير من الغرسة الصغيرة، إنه النمو، إنه التغير، والخروج من الأفكار القديمة. هناك أوقات نحتاج فيها أن ندخل في التفكير المبدع عن قصد، تماماً كما قلنا عن الدخول في تفكير القبعة الحمراء وعن التفكير السلبي، وقد تكون أهمية التفكير الإبداعي أكثر من غيره من التفكير. فحينما نشعر في هذا التفكير عن قصد فنحن نستخرج أفكاراً تتجاوز التفكير الموجود عادة، ونحمي الغرسات الصغيرة التي هي الأفكار الجديدة من التفكير الذي يحاول تجفيفها، وهو تفكير القبعة السوداء. إن تفكير القبعة الخضراء يمضي بعيداً خلف التقويم الإيجابي ويتغاضى عن إصدار الأحكام العقلية حتى لا تكبله تلك الأحكام عن إيجاد الشيء الجديد، إنها تعني بالحركة وتمد أفقها إلى ما يمكن أن يؤدي إلى الشيء المطلوب بلا قيود. إن التفكير الإبداعي أو الإحاطي نعبر عنه بالقبعة الخضراء ومرتبديها يتميز بالتالي:

- الحرص على الجديد من الأفكار والآراء والمفاهيم والتجارب والوسائل.
- البحث عن البدائل لكل أمر والاستعداد لممارسة الجديد منها.
- لا يمانع في استغراق بعض الوقت والجهد للبحث عن الأفكار والبدائل الجديدة.
- استعمال طرق الإبداع ووسائله مثل (ماذا لو....؟) أو (التفكير الجانبي) وغيرها للبحث عن الأفكار الجديدة.
 - محاولة تطوير الأفكار الجديدة أو الغريبة.
- الاستعداد لتحمل المخاطر واستكشاف الجديد.
- عندما تستعمل هذه القبعة اتبعها بالسوداء والصفراء حتى تعرف سلبيات وإيجابيات الفكرة الجديدة.

- حاول أن ترتديها قبل الاختيار بين البدائل المطروحة.
فلعلك تجد أفكاراً أو بدائلاً جديدة.

- حاول أن تنتبه عندما يرتديها الشخص المقابل
وساعده على تطوير الأفكار الجيدة

القبة الزرقاء

وترمز إلى التفكير الموجه (الشمولي): إنه تفكير النظرة العامة، والسبب في اختيار اللون الأزرق هو أن السماء زرقاء وهي تغطي كل شيء وتشمل تحتها كل شيء، وثانياً لأن اللون الأزرق يوحي بالإحاطة والقوة كالبحر إنما حين نلبس القبة الزرقاء فنحن لا نفكر بالموضوع المطروح للبحث، وإنما نفكر بالتفكير، نفكر كيف نوجه التفكير اللازم للوصول إلى أحسن نتيجة. إن عمل تفكير القبة الزرقاء يشبه مخرج المسرحية، إنه يقرر أدوار الممثلين، ومتى سيدخلون، ومتى سيقفون، والدور المناسب لكل منهم. يقوم صاحب القبة الزرقاء بتقرير أي القبعات يجب أن تنشط ومتى يكون عملها. إنه يضع الخطة لتفكير القبعات المختلفة ويتابع إعطاء التعليمات في نسق معين. إن هذه النظرة تختلف اختلافاً شديداً عن النظرة التقليدية التي تجعل التفكير عملية تلقائية تناسب انسياقاً بلا تحكم. إن دي بونو يفرق بين المفكر الجيد والمفكر غير الجيد، والفرق عنده هو في القدرة على التركيز فهناك التفكير بالمعنى الواسع العام، وليس هذا هو التفكير الجيد، وإنما التفكير الجيد هو القدرة على توجيه التفكير بشكل محدد نحو المسألة المطروحة للبحث والوصول إلى أحسن الأجوبة. ومهمة تفكير القبة الزرقاء - سواء أكان الفرد يفكر وحده أو ضمن مجموعة - أن ينتبه إلى أي انزلاق أو ابتعاد عن الموضوع الذي يدور حوله البحث والتفكير. إذن القبة الزرقاء توحى بالتفكير المنظم: أو الموجه وصاحبها يتميز بالاهتمام بما يلي

- البرمجة والترتيب وخطوات التنفيذ والإنجاز.
- توجيه الحوار والفكر والنقاش للخروج بأمور عملية
- التركيز على محور الموضوع وتجنب الإطناب أو الخروج عن الموضوع

- تنظيم عملية التفكير وتوجيهها
- تميز بين الناس وأنماط تفكيرهم أي صاحبها يرى قبعات الآخرين بوضوح
- توجيه أصحاب القبعات الأخرى (و غالباً بواسطة الأسئلة) ومنع الجدل بينهم
- التلخيص للآراء وتجميعها وبلورتها
- يميل صاحبها لإدارة الاجتماع حتى ولو لم يكن رئيس الجلسة
- يميل للاعتراف بأن الآراء الأخرى جيدة تحت الظروف المناسبة ثم يحلل الظروف الحالية ليبين ما هو الرأي المناسب في هذه الحالة
- يميل للتلخيص النهائي للموضوع أو تقديم الاقتراح الفعال المقبول والمناسب
- حاول أن ترتديها وخاصة عند نضج الموضوع في نهاية الجلسة
- حاول أن تميز من يرتديها وساعده على عدم السيطرة إلى أن ينضج الموضوع ثم ساعده في أداء دوره ولا تسمح بارتدائها في أول الجلسة

ما أهم استخدامات قبعات التفكير؟

يمكن استخدام طريقة عمل قبعات التفكير في مجالات عديدة في الحياة، سواء في التعليم أو الإعلام أو القضاء، أو الأسرة والعلاقات الاجتماعية، وفي مجالات الأعمال كلها واتخاذ القرارات.... ففي التعليم مثلاً، يمكن للمعلم أن يُعلِّم الطلاب مهارات التفكير من خلال لعبة القبعات، فعندما يعرفون عمل كل قبعة سيحفزهم ذلك على التفكير بعمق في كل نمط من الأنماط الستة، لا سيما وأن استخدام اللعب في التعليم يدفع الطالب إلى التركيز أكثر على المعلومة.... فيستفيد منها بشكل أكبر وممتع

واستخدام القبعات في مجال الإعلام يحقق الموضوعية والمصادقية وهما شرطان أساسيان لأي مادة إعلامية ناجحة، فالمشاهد أو القارئ لن يقتنع عندما يقرأ مثلاً مقالاً صحفياً لا يتضمن إلا إجابيات الظاهرة المدروسة التي يتحدث عنها

أو سلبياتها فقط، أو لا يتضمن أرقاماً ومعطيات معينة.
ووثائق توضح هذه الظاهرة وكذلك حلولاً مبدعة لها.

أ.مثلة مثال على القبة الحمراء:أنا احب الله سبحانه وتعالى

- مثال على القبة الخضراء:دعونا نبحث عن فكرة جديدة.
- مثال على القبة الصفراء:هذه الفكرة لديها عدة ايجابيات كوجود حل بديل
- مثال على القبة السوداء: هذه الفكرة لديها عدة سلبيات كقلة عدد الموارد المتاحة لدينا
- مثال على القبة الزرقاء:لدينا الآن أربع اقتراحات ، ما هي الخطوة القادمة ؟؟
- مثال على القبة البيضاء: لدينا عدد 55 طالب في المدرسة. 30 ولد و 25 بنت

حل المشكلات بطرق إبداعية:

إلى ما يزيد عن الخمسون عاماً، (CPS) تعود قصة تقنية حل المشكلات بطرق إبداعية (Alex Osborn) عندما ابتكرها المحترف في مجال الدعاية والإعلان أليكس اسبورن أثناء (BBDO) حيث أراد مواجهة التحديات المثبطة والتي تعرضت لها وكالته الإعلامية فترة التحول الإعلامي من الصحافة الورقية إلى التلفاز والإذاعة، كذلك تعرضت الوكالة للخسارة بعد استقالة أحد موظفي الوكالة وسحبه لنصف عملاء المؤسسة المؤثرين لحسابه الخاص. ولكي يواجه أليكس المشكلة، كان بحاجة لأدوات تنفيذية تساعد وكالته على مواكبة المرحلة الانتقالية للتوجه نحو الإعلام الجديد، وإنقاذ الوكالة من أزمتها . وبناءً على ما سبق أمضى أليكس سنوات عديدة من البحث والعمل الجاد لتطوير أدوات التفكير، حتى تمكن من إيجاد طريقته الخاصة في توليد الأفكار، ثم درّب فريق العمل لديه على هذه الأدوات الإبداعية لتوليد الأفكار والتي أطلق عليها فيما بعد إستراتيجية (العصف الذهني).هذا وكانت بعد ذلك (بوابة BBDO) طريقته احترافية في جذب العملاء من جديد، فاشتهرت وكالة الأفكار العظيمة)، والتي حققت نجاحاً باهراً في مجال الإعلام الجديد. بعد ذلك تطورت إستراتيجية أليكس (العصف الذهني) لتأخذ قالب التفكير الإبداعي التي تضمنها كتابه الخيال وانبثق عنها إستراتيجية أخرى، هي إستراتيجية حل (Applied Imagination) التطبيقي (CPS).المشكلات بطرق إبداعية والمعروفة بـ

أكثر الأخطاء شيوعاً:

يرى المدربون في مجال حل المشكلات بطرق إبداعية، أن أكثر الأخطاء شيوعاً هو عدم استخدام الإستراتيجية بطريقة متكاملة من قبل المتدربين، فعندما نواجه مشكلة ما، عادة ما نفكر بأفكار تدور حول لب المشكلة، فنكتفي بطرح الأفكار التي تخطر للوهلة الأولى من دون تدوينها على ورقة أو تقييمها، مما يُعقد المشكلة. إن القيمة الحقيقية لإستراتيجية حل المشكلات بطرق إبداعية تكمن في دورها إستراتيجية تساعدنا على ترتيب احتياجاتنا ورغباتنا، وماهية الحقائق والمشاعر التي تنتابنا بالإضافة إلى تحديد ملامح التحديات، وماهي الخيارات المتاحة للمضي قدماً. إن هذه الإستراتيجية تساعد على الوضوح وإيجاد حلول متقدمة معرفياً وفكرياً، هذا وقد يفقد الشخص الحلول الابتكارية أثناء تطبيق هذه الإستراتيجية عند عدم التأني في كل خطوة، لذا من المهم جداً أن نفكر ملياً في الأسئلة المطروحة، ومن ثم نعطي عقولنا الوقت الكافي لتحفيز البصيرة، والتي تؤدي دورها طرح الحلول المبدعة والمبتكرة.

CPS: لماذا حل المشكلات بطرق إبداعية

لا تخلو حياتنا من المشكلات التي يتفاوت الأشخاص في طريقة التعامل معها، فمن الناس من يتعامل مع هذه المشكلات بكفاءة وفعالية، ومنهم من يقوده قراره الخاطئ إلى نتائج سلبية. لذا فمن الضروري التعرف على إستراتيجية حل المشكلات بطرق إبداعية: وهي العملية التي يتمكن من خلالها الفرد التعامل مع أي مشكلة من مشاكل الحياة بصورة إيجابية، وهذا الأسلوب ليس قاصراً على فئة معينة من الناس بل يُمكن لكل شخص حل مشكلاته بكفاءة عالية ونجاح باهر إذا أحسن استخدام المهارة.

: تعريف الإستراتيجية والمراحل الأساسية لها

هي عملية تفكيرية مركبة ومنظمة ذات مراحل وخطوات محددة تهدف إلى مساعدتك للوصول إلى أفضل الحلول والأفكار لمشكلة ما، ويمكن تقسيم هذه الإستراتيجية إلى ثلاث مراحل أساسية:

. مرحلة فهم المشكلة. مرحلة إيجاد الحلول والأفكار. مرحلة التحضير لتطبيق الحل

تنفرع الثلاث مراحل هذه إلى ست خطوات مختلفة، كل خطوة تتضمن عمليتين رئيسيتين هما:

أولاً/ تفكير تباعدي و يعني البحث عن الكثير من الأفكار وتأجيل الحكم عليها وتقبلها جميعها (كما هي، كما يمكن الإضافة على الأفكار وذلك يتم عن طريق جلسة (عصف ذهني

ثانياً/ تفكير تقاربي: ويعني التروّي والتأني والصراحة والوضوح في اختيار أكثر الحلول المناسبة للمشكلة.

:خطوات إستراتيجية حل المشكلات بطرق إبداعية
خطوة الإحساس بالمشكلة .خطوة جمع المعلومات .خطوة تحديد وصياغة المشكلة.خطوة
.إيجاد الحلول والأفكار.خطوة تطوير الحل.خطوة قبول الحل

ولعل تجربة أينشتاين في حل المشكلات بطريقة إبداعية خير برهان على أهمية استراتيجية والتي لخصها في مقولته الشهيرة " لو كان لدي ساعة واحدة لإنقاذ العالم؛ فسأقضي (CPS) خمسة وخمسون دقيقة للتعرف على المشكلة وتوضيحها، وخمس دقائق فقط للتوصل إلى الحل". تفسر هذه المقولة أهمية استثمار الوقت والجهد جيداً لفهم المشكلة قبل الوصول إلى مرحلة الحلول الابتكارية . كذلك فإن المشاركين في مبادرة ولاية إنديانا عام 2000 وسيلة للتحسين (CPS) وجدوا في (CPS) لإستراتيجية حل المشكلات بطرق إبداعية والتطوير وإنتاج الكثير من الأفكار الابتكارية والإبداعية في أنحاء ولاية إنديانا. هذا وتفاوتت عدد مرات استخدام الإستراتيجية من قبل المشاركين في المبادرة، حيث أن 60% منهم كانوا يستخدمونها مرة واحدة شهرياً، و 25% منهم استخدمها لمرة واحدة نجاحاً باهراً على المستوى الشخصي (CPS) أسبوعياً وبشكل دوري، فحققت لهم إستراتيجية . والمهني خاصة في مجال قرارات هيئة المحلفين في المحاكم

:أهمية حل المشكلات بطرق إبداعية على المدى البعيد

(Odyssey) ولأهمية حل المشكلات بطريق إبداعية للمدى البعيد، تم إنشاء برنامج أوديسي عام 1978، وهو عبارة عن مسابقة عالمية تقام للطلبة (من مرحلة ما قبل المدرسة وحتى المرحلة الجامعية) حول العالم. يصنف الطلبة فيها إلى مجموعات استناداً على العمر والمرحلة الدراسية، وتقوم كل مجموعة بحل مشكلة أو تحدي مستقبلي من أصل خمسة تحديات ستواجه العالم أو مؤسسة ما على المدى البعيد، ومن ثم يتم تطوير الحلول، لتنتقل الفرق من التنافس على مستوى الولاية إلى المستوى العالمي، وتشارك وكالة ناسا في دعم البرنامج فيما يخص أبحاث الفضاء واستجابتها للتغيرات الحيوية والطبيعية وذلك بتطويرها القدرة على التنبؤ فيما يخص التغيرات المناخية والجو، بالإضافة إلى المخاطر الطبيعية، وتطمح وكالة ناسا لأبحاث الفضاء أن تصل إلى ما يقارب 2 مليون طالب وطالبة بالإضافة إلى أولياء الأمور والأساتذة والمدرّبين من حول العالم من خلال رعايتها (لبرنامج أوديسي) لتحفيز الاهتمامات وتعزيز أهمية الإطلاع على الأمور التي تخص النظام . الكوني والأرض ومشاركة علماء ناسا في حل المشكلات التي يتعرض لها الكون من حولنا

فن إدارة الوقت

الوقت هو الكنز المهمل وهو الثروة الضائعة ... فمعظم الناس غافلون عن أهمية الوقت وإليك هذه الطريقة الإبداعية لاستثمار الوقت بأفضل صورة ممكنة....

لا يوجد شيء يمكن للمؤمن أن يندم عليه يوم القيامة، إلا لحظة مرت عليه في الدنيا ولم يذكر فيها! ولا توجد لحظة تمرّ على المؤمن أسعد من أن يحقق فيها عملاً يرضي تعالى، ويشعر معه برضا هذا الإله العظيم.. فالوقت نعمة كبرى منّا بها علينا، ولكن معظم الناس غافلون عن نعمة الوقت.

وقد دأب بعض علماء الغرب على إصدار كتب حول إدارة الوقت، حققت هذه الكتب نسبة مبيعات عالية في العالم، بما يؤكد اهتمام الناس بهذا الجانب المهم وحرصهم على تعلم الجديد في فن استغلال الوقت واستثماره بأفضل صورة ممكنة، وبما يحقق مصالحهم وأهدافهم وبالنتيجة ليصلوا إلى السعادة التي يبحث عنها كل إنسان.

ولكن لو تأملنا هذه الكتب نجد أنها تركز على هدف واحد هو الدنيا وزينتها، فمقياس النجاح لديهم هو ما يحققه المرء من مكاسب مادية أو شهرة أو سلطة، ولكنهم يتجاهلون فكرة بسيطة وهي المصير الذي ينتظر كل واحد منا بعد الموت، وهذه الفكرة كانت الخطوة الأولى التي جعلتني أتجه نحو البحث والتأليف والتفكير والتدبر.

فقد كان لدي الكثير من الأفكار والنظريات والتصورات حول الكون والزمن والطبيعة، وكنت أطمح إلى ابتكار نظرية جديدة في علم الفيزياء أو الطب أو اللغة، وبدأت رحلة التعمق في هذه العلوم فأضيت سنوات أصل الليل بالنهار بهدف أن أعرف "كل شيء" ولكن الحياة قصيرة، ومهما عشت فلن أحصل من العلوم إلا قطرة من محيط!

وبدأت أفكر بطريقة تجعلني أحصل على أكبر كمية من العلم خلال أقصر فترة من الزمن، وبعد تفكير وبحث طويل وجدت أن الكتاب الوحيد الذي يحوي علوم الدنيا كلها هو القرآن! وبالفعل تعلمت الفيزياء من القرآن وتعلمت الرياضيات من القرآن وتعلمت الطب من القرآن، صحيح أنني لم أصبح طبيباً أو فيزيائياً ولكن السعادة التي حصلت عليها نتيجة اهتمامي بالقرآن أكبر من أن تصفها الكلمات، فهي إحساس عجيب لا يمكن التعبير عنه إلا بكلمة واحدة تنطلق لا شعورياً هي: (الحمد).

فلولا رحمة إلهي وهديته وفضله لم أصل إلى هذه السعادة، فالسعادة شيء شديد التعقيد وليس سهلاً أن تصل إلى قمة السعادة، مع أن الباحثين والمفكرين والفلاسفة كتبوا الكثير عن هذا الموضوع، ولكنني أجد أن آية واحدة من القرآن يمكن أن تعطيك الطريق الحقيقية للسعادة.

فكل آية من كتاب ا عز وجل، إنما تحوي برنامجاً يمكن أن يحدث تغييراً جذرياً في حياتك، وهذه تجربتي مع القرآن لأكثر من عشرين عاماً.

سبب تأليف هذه المقالات

طرحت عليّ إحدى الأخوات الفاضلات فكرة إعداد مقالة حول إدارة الوقت ألخص فيها طريقتي في استثمار الوقت لينتفع بها الإخوة القراء فتكون عوناً لهم في استغلال الوقت واستثماره بالشكل الأمثل. وقد شرح ا صديري لهذه الفكرة فشرعت في كتابة هذه السطور، ولكن وجدتُ أن الموضوع يستحق أكثر من مقالة فكانت هذه هي المقالة الأولى في سلسلة أسميتها "طريقة إبداعية لإدارة الوقت" وتتضمن تجربتي الشخصية مع الوقت، وأسأل ا تعالى أن يجعل فيها العلم النافع، والإخلاص لوجهه الكريم، والأفكار الواردة في هذه السلسلة تعبر عن وجهة نظر خاصة بي، وتجربة حقيقية عشتها، ويمكن لأي واحد أن يكررها، بل يأتي بأفضل منها، لأن ا تعالى هو الميسر وهو الذي يسخر الأسباب، نسأل ا تعالى القبول.

يجب أن تضع هدفاً أمامك وترسم الطريق المناسب لتحقيق هذا الهدف (أو مجموعة الأهداف)، ويجب أن تعلم أن الخطوة الأولى على أي طريق هي الأصعب، ولكن بمجرد أنك بدأت السير في هذا الطريق " طريق إدارة الوقت " فستجد المهمة أسهل وأسهل.

الوقت يحدد مصيرك يوم القيامة!

إن هذه المقالة يا أحبتي ليست لمجرد الاطلاع أو هي قصة نستمتع بها، لا. إنها مسألة حياة أو موت! فالوقت هو أغلى ما نملك من الدنيا، وا تعالى أعطانا مهلة مجهولة، هي العمر الذي سنعيشه على الأرض، وسوف يحدث كل شيء خلال هذه السنوات التي قدّرها ا لك مسبقاً. وتبدأ هذه المهلة منذ طفولتك وحتى موتك، وبعد ذلك يتوقف كل شيء، ويبدأ وقت من نوع آخر، إما نعيم دائم، وإما عذاب دائم، فانظر أين تضع نفسك منذ هذه اللحظة، ولا تنتظر المفاجأة!

إن أول شيء ستسأل عنه أمام ا يوم القيامة: هو وقتك! ماذا صنعت به، هل أديت الصلوات على وقتها، وهل استثمرت شهراً من السنة فصمت رمضان، وهل استثمرت وقتك في التصدق فأنفقت شيئاً من مالك على الفقراء، أو هل أنفقت وقتك في العلم النافع، وهل أحسنت لأبويك ومن حولك، وهل أنفقت القليل من الوقت وتدبرت القرآن، وهل استثمرت وقتك في طاعة خالقك... أسئلة كثيرة وكثيرة جداً ستعرض لها، ولكن جميعها تدور حول الوقت... فماذا أعددت لهذا اللقاء: لقاء خالق الكون ورب العرش العظيم سبحانه وتعالى؟!!

لقد وجدتُ أن الطريق إلى إدارة الوقت ومن ثم السعادة لا يتحقق إلا بكتاب ا تعالى، لأن كتب البشر تعتمد على التجربة والخطأ والصواب، ولكن كتاب خالق البشر أعطانا النتيجة

الصحيحة مسبقاً، فكل آية من آياته هي قانون ثابت يمكن تطبيقه دون أن نتوقع نتيجة خاطئة، بل النتائج تأتي دائماً صحيحة ومفيدة وبالتالي نضمن استثمار الوقت بأفضل صورة، دون أن نضيع وقتنا في تجارب ونظريات قد تصيب أو تخطئ، وبسبب اعتمادي على هذه الفكرة فقد انخفضت نسبة الوقت الضائع إلى الصفر، لأن كل لحظة أعيشها فيها فائدة ما، لأنني أعيشها لهدف واحد فقط... وهو رضا ا جل جلاله.

الوقت هو الشيء الوحيد الذي لا يمكن إيقافه أو التحكم به، وهذا قانون كوني جعله ثابتاً، فكل ثانية تمرّ يذهب معها جزء من عمرك ولن يعود أبداً! فالإنسان هو عدد من الثواني، وسوف تنقضي آخر ثانية من حياتك فجأة! فسارع إلى استغلال هذه الثواني وتسخيرها لتقوم بعمل تنتفع به في الدنيا والآخرة...

هل ستعيش معي هذه التجربة الرائعة؟!

أخي المؤمن! إن أهم شيء في إدارة الوقت بشكل صحيح أن تحدد الهدف منذ اللحظة الأولى، وتفكر بالنتائج الرائعة التي ستكسبها فيما لو فكرت بشكل صحيح في إدارة وقتك واستثماره بالشكل الأمثل. ونصيحتي ألا تنتظر حتى تنتهي من قراءة هذه المقالة، بل بادر لاتخاذ القرار في إدارة وقتك، لأن الوقت ثمين جداً وقصير جداً، والقرار الذي ستتخذه سيكون صائباً! ولذلك لا يحتاج إلى تفكير أو مناقشة، فلا خوف من الخطأ، فالمشروع الذي ستقوم به مأخوذ من القرآن الكريم والسنة المطهرة، ولذلك هو مضمون النتائج.

إن أول شيء ستكسبه من إدارة وقتك، أنك ستحس بقيمة الوقت وقيمة الحياة التي أنعم ا بها عليك وقيمة وجودك في هذه الدنيا. سوف تعيش السعادة في كل لحظة، لأن أهدافك ستختصر في هدف واحد وهو: رضا ا عنك، ورضاكَ عن ا! نعم، رضاكَ عن ا مهم جداً، لأن معظم الناس اليوم غير راضين عن خالقهم من دون أن يشعروا، وسوف أوضح لكم هذه الفكرة التي قد يظنها البعض غريبة، وذلك من خلال هذه الأمثلة.

إذا أصابك مرض، وشعرت بالسعادة لأن ا يريد أن يطهركَ من الذنوب بسبب هذا المرض، فأنت راضٍ عن ا.. إذا ضاق رزقكَ وتراكت عليك الديون ولم تجد من يقرضكَ درهماً ولا ديناراً، ثم شعرت بالسعادة لأن ا تعالى يريد أن يعطيك ثواب هذا النقص في المال، وسيجعلكَ من أهل الجنة بسبب قناعتكَ بما قَسَم ا لك، إذا شعرت بهذه السعادة فأنت راضٍ عن ا...

وإذا أصابكَ همّ أو غم على فقدان قريب أو صديق أو حبيب، ثم وجدتَ نفسك تصبر وتحسب عند ا، ومن ثم شعرت بسعادة غامرة لأن ا يريد أن يجعلكَ يوم القيامة في زمرة الصابرين الذين يدخلون الجنة بغير حساب، إذا شعرت بهذه السعادة فأنت راضٍ عن ا!

أما إذا حدث العكس فبدأت تطرح الأسئلة: ما هو الذنب الذي قمت به ليلبوني ا هذا البلاء؟ ما هي المعصية التي ارتكبتها لأستحق هذا النقص أو الهم أو الغم؟ أو قلت في نفسك: إنها حياة تعيسة... الحال ضيق جداً ... الرزق قليل... الهموم ركبتني... أعيش من قلة الموت! وعبارات مشابهة تقولها دائماً وكلما سألك أحد كيف حالك... إذا فعلت ذلك فأنت غير راضٍ عن ا وقضائه واختياره لك، وبالتالي لن يرضأ عنك.

ولكن كيف يأتي الرضا بالواقع والقدر الذي كتبه ا عليك؟ إنها عملية بسيطة جداً وهي أن تقتنع أن ما أصابك لم يكن ليخطئك، وما أخطأك لم يكن ليصيبك، وأنك لن تغادر الدنيا قبل أن تستكمل رزقك وما قسمه لك. وتقتنع أن رزقك لن يأخذه أحد غيرك، وأن كل شيء يصيبك فترضى به، هو اختبار من ا وفيه سوف يكون الخير، وأن تقتنع أن كل شيء بيد ا فهو خالق الكون وبيده مقاليد السموات والأرض، وكل ما يحدث معك إنما يحدث بقضاء من ا وتقدير وعلم وحكمة منه عز وجل، إذا أدركت ذلك عندها ستدرك أن كل ما يحدث معك هو لمصلحتك ولما فيه الخير والمنفعة، ولكن بشرط أن تعتقد أن ا هو الذي يسيّر الكون، ويريد لك الخير.

إما أن تتعلم كيف تدير وقتك وحياتك، وإلا ستكون حياتك أشبه بسفينة تتقاذفها الأمواج... لا تدري أين تذهب وكيف تتجه ولأي هدف تسير. فالحياة يا أحبتي تشبه رحلة قصيرة في سفينة، الأخطار تحيط بك من كل جانب، وفي أي لحظة يمكن أن تلقى مصيرك، وبالتالي كلما كانت خطتك مرسومة بشكل متقن، كلما حققت الوصول إلى الشاطئ بأمان!

الدراسة أهم من التطبيق العملي

في أي مشروع هناك قاعدة مهمة غالباً ما يهملها كثير من الناس، وهي دراسة المشروع دراسة كافية، فكلما كانت الدراسة أفضل وأشمل وأدق، كانت النتائج العملية للمشروع أفضل وكان المشروع ناجحاً. ولذلك قبل أن تبدأ هذه التجربة "تجربة إدارة الوقت" يجب أن تدرك فوائد هذه التجربة وما ستحققه وكيف ستتغير كثير من الأشياء من حولك، ويجب أن تخطط جيداً لهذه التجربة وتعيش "فن إدارة الوقت" في كل لحظة.

فوائد إدارة الوقت

يؤكد علماء النفس أن أي عمل تريد تنفيذه ينبغي قبل كل شيء أن تدرك فوائده، ليكون العمل فعالاً ويعطي النتائج المطلوبة. وعندما كنت أتأمل كتاب ا تعالى وجدت أن البارئ عز وجل يرغبنا في الجنة، وعندما يأمرنا بعمل ما يتبعه بالفوائد التي سنجنحها من هذا العمل. وعندما ينهانا عن عمل ما فإنه يوضح لنا سلبيات هذا العمل وأضراره والآيات كثيرة في هذا المجال.

ولذلك فإن النبي صلى الله عليه وسلم عندما أراد أن يحدثنا عن أهمية الوقت استخدم أهم لحظة في تاريخ المؤمن، وهي وقوفه بين يدي خالقه سبحانه وتعالى، فقال: لا تزول قدمًا عبيد يوم القيامة حتى يسأل عن أربع: عن عمره فيما أفناه وعن جسده فيما أبلاه وعن ماله من أين أخذه وفيما أنفقه وعن علمه ماذا عمل به). فربط بين استثمار الوقت بما يرضي الله، وبين دخول الجنة والأسئلة التي سيواجهها كل منا. ولذلك سوف نعدد بعض الفوائد لاستثمار الوقت واستغلال كل ثانية دون في عمل مفيد.

إدارة الوقت والسعادة

تقول الدراسات الحديثة إن الإنسان الذي يعرف كيف يستغل وقته في أعمال مفيدة ونافعة، يكون أكثر سعادة من أولئك الذين يضيعون أوقاتهم من دون فائدة! فالسعادة مرتبطة بما يقدمه المرء من أعمال نافعة. وتعود بي الذاكرة إلى أيام دراستي الجامعية حيث كان لدي الكثير من الوقت ولم أكن وقتها أعرف شيئاً عن استغلال الوقت حتى بدأت بحفظ القرآن الكريم، وعندما بدأت رحلة السعادة مع كتاب الله تعالى. فالقرآن يعلمك كيف تستثمر وقتك بالكامل، فكل لحظة هناك عبادة أو ذكر أو صلة رحم أو عمل نافع أو علم نافع...

وهذا ما جعلني أشعر بسعادة غامرة لم أكن أعرفها من قبل، فكان استغلال الوقت هو المفتاح للسعادة الحقيقية. فإذا أردت أن تحصل على السعادة فتعلم كيف تستثمر وقتك، ولا تترك حياتك ووقتك تبعاً للظروف المحيطة مثل قارب تتقاذفه الأمواج دون توجيه، فإن النتيجة ستكون الغرق!

إدارة الوقت تمنحك الرضا والنجاح

معظم الناس غير راضين عن حياتهم وواقعهم بسبب عدم معرفتهم لأهمية الوقت، وهذا ما يسبب لهم الكثير من الاضطرابات النفسية، فعلماء النفس يؤكدون على أن معظم الأمراض النفسية تنشأ نتيجة عدم الرضا عن الواقع. وهذه المسألة تسبب مشاكل نفسية وآلام لا تقل عن الآلام العضوية. وقد وجدتُ بعد تجربة طويلة بأن أفضل طريقة للتغلب على هذه المشكلة أن تفرغ جزءاً من وقتك وتستثمره في تدبر القرآن والاستماع إليه.

إن تأمل آيات القرآن وتدبر معانيها يجعلك تدرك أن كل شيء في هذا الكون بيد الله تعالى، ولا يتم أمر إلا بإذنه، ولا يحدث معك شيء إلا بتقدير وعلم وحكمة منه عز وجل. وهذا يجعلك ترضى عن كل ما يحدث معك، ويجعلك تشعر بمراقبة الله لك وعلمه بما يحدث معك. فكثير من الأطباء النفسيين لا يفعلون أي شيء لمرضاهم أكثر من الاستماع إلى همومهم ومشاكلهم، وهذا بحد ذاته علاج للمريض النفسي. وعندما تعلم بأن الله تعالى يرى ويسمع ويعرف كل ما يحدث معك، فإنك ستشعر بالرضا عن الواقع الذي تعيشه لأنه مقدر عليك.

وبالنتيجة فإن استثمار الوقت في ذكر ا تعالى يمنحك الرضا عن واقعك، وهذا يشعرك بالسعادة ويزيد من طاقتك في إنجاز أعمالك أو دراستك، وبالتالي تكون قد خطوت خطوة على طريق النجاح. إذاً إدارة الوقت الناجحة تعني النجاح في الدراسة والعمل.

غالباً ما يقف كل واحد منا أمام خيارين أو عدة خيارات وعليه أن يتخذ القرار الصحيح! ويؤكد علماء النفس حديثاً أن عملية اتخاذ القرار ليست عملية لحظية، بل تخضع لتفاعلات كثيرة ومعلومات تراكمية مخزنة في دماغك، ولذلك كلما كان استثمارك للوقت أفضل وكلما كان دماغك منظماً، كانت قراراتك صحيحة وصائبة أكثر!

إدارة الوقت والمال

تعتمد معظم أبحاث إدارة الوقت على نتيجة واحدة هي كسب المال، ونحن كمسلمين لا نضع كسب المال كهدف، بل كوسيلة لتحقيق أهداف أسمى مثل التصديق على الفقراء والإنفاق على الأهل والأولاد وإنفاق المال فيما يرضي ا تعالى، أي أن كسب المال هو وسيلة لكسب رضا ا تعالى! ولذلك فإن المؤمن بحاجة لثقافة إدارة الوقت ليتمكن من العيش بشيء من الرفاهية دون إسراف ولا تقتير. فالإسلام دين الوسطية... التبذير من عمل الشيطان، والشح من عمل الشيطان أيضاً، والاعتدال هو الطريق الأمثل الذي أمرنا به ا تعالى.

لقد ربط ا في كثير من آيات القرآن بين الرزق والتقوى، وأهم عنصر من عناصر التقوى استغلال الوقت في الأعمال الصالحة، والثقة با تعالى وعطائه، وأنه قادر على رزق عباده، نحتاج الثقة با تعالى، وعندما تستغل وقتك في رضا ا سيسخر لك ا كل شيء لخدمتك، وسييسر لك أسباب الرزق، ولذلك أقول: إن الإدارة الناجحة للوقت تعني المزيد من الرزق بإذن ا.

فوائد لا تُحصى لإدارة الوقت الفعالة

لو أردنا أن نعدّد فوائد الإدارة الفعالة للوقت سوف نحتاج لمجلدات... ولكن يكفي أن نقول إن الإدارة الصحيحة للوقت على ضوء الكتاب والسنة تعني: إنجاز الكثير من الأعمال في زمن قصير... تعني حل العديد من المشاكل بجهد أقل... تعني الاستقرار الاجتماعي والنفسي... تعني المزيد من الاستقرار العاطفي والشعور بالسعادة والقوة والتفاؤل... تعني التخلص من التراكمات السلبية التي تنهك طاقات الإنسان... وتعني التخلص من الحزن والقلق وتعني أنك بدأت حياة جديدة، لن تستطيع الكلمات وصفها، ولكن بمجرد أن تعيش هذه التجربة ستدرك روعة تنظيم الوقت وإدارته.

في عالم النمل نجد أفضل أنواع الإدارة للوقت، فالنملة لا تترك دقيقة تمر دون عمل، تقوم بالتعاون والتنسيق مع بقية أفراد المجموعة، وتستثمر الوقت بصورة رائعة، بل تقوم بأعمال ربما يعجز عنها الإنسان! ويعتبر العلماء أن النمل لديه طريقة فنية في إدارة الوقت، فهل نتعلم من هذه المخلوقات الصغيرة؟!

الوقت الفعال

يعتمد تنظيم الوقت قبل كل شيء على الزمن المتوافر لديك كل يوم، فاليوم 24 ساعة، هناك وقت للنوم بحدود 6 ساعات (يفضل أن تكون على مرحلتين: 4 ساعات في الليل وساعتين في النهار)، إذاً يتبقى لدينا $24 - 6 = 18$ ساعة، هذه المدة يجب أن ننقص منها ما يقوم به الإنسان من قضاء لحاجته وطعام وشراب واغتسال وهذه المدة تحتاج لساعتين وسطياً، ويبقى لدينا $18 - 2 = 16$ ساعة، ولكن هناك أشياء أخرى يجب أن نفعلها كمسلمين، وعلى رأسها الصلاة، وهذا الوقت مقدّس، ويجب أن يكون على رأس اهتماماتنا، ونحتاج لأداء الصلوات الخمس مدة ساعة على الأقل، ويبقى لدينا $16 - 1 = 15$ ساعة.

هناك فترة عمل يلتزم بها معظم الناس (من أجل لقمة العيش) مثل وظيفة أو عمل حر أو تجارة أو دراسة في مدرسة أو جامعة.. أو غير ذلك، وهذه المدة تكون بحدود 8 ساعات يومياً، ويبقى لدينا وقت الفراغ الفعال: $15 - 8 = 7$ ساعات! تصوروا أن معظم الوقت استنفذ على حاجات الإنسان الضرورية، ولم يتبق إلا 7 ساعات يمكن أن يستغلها في أشياء أخرى. ولكن معظمنا لا يستفيد من هذه الساعات السبع!

إن هذه الفترة كافية لتقوم بأشياء كثيرة، وعلى رأسها حفظ القرآن، ولكن معظم الناس يقولون لا يجدون وقتاً للقيام بمثل هذا العمل، مع العلم أنه أهم عمل في حياة المؤمن، لأنه سيغير الكثير. ومن خلال الطريقة الإبداعية سوف نرى بأن الإنسان يمكن أن يستغل الـ 24 ساعة ويستثمرها بشكل فعال، حتى وقت نومه!

استغلال الوقت أثناء النوم

من الأشياء العجيبة أن الدماغ أثناء النوم يبقى في حالة نشاط وعمل واسترجاع للذكريات وإجراء تنظيم لها، بل إن النوم يزيد من قدرة الإنسان على الإبداع، ولذلك يجب استغلال هذه الفترة بالاستماع إلى القرآن الكريم والتعلم. وموضوع التعلم أثناء النوم يشغل بال العلماء اليوم، حيث يحاولون رصد العمليات التي تتم في دماغ النائم، ومدى تأثيره بالكلمات التي يستمع إليها وهو نائم، وذلك من خلال جهاز المسح بالرنين المغناطيسي الوظيفي fMRI.

استغلال الوقت أثناء العمل

أهم قاعدة من قواعد النجاح أن تضع هدفاً ويصبح هذا الهدف كلَّ همِّك تفكر فيه طوال اليوم، وتعمل عليه حتى يتحقق. وبالتالي فإن وقت العمل ضروري لإنجاز الكثير. فكثير من الناس يستطيع إنجاز أشياء كثيرة خلال فترة عمله كل يوم. مثلاً يمكن أن يستمع إلى القرآن أثناء عمله أو قيادته للسيارة أو أثناء جلوسه على مكتبه، وقد كان همِّي دائماً هو القرآن: كيف أفهمه وكيف أحفظه وكيف أتعلم أشياء جديدة كل يوم من القرآن، وكيف أعيش كل لحظة مع القرآن... ولذلك وجدتُ البركة في الوقت، وهذه القاعدة يغفل عنها كثير من الناس.

يمكن أن تستغل وقتك في التفكير بالهدف الذي تسعى لتحقيقه، وبالنسبة لي فقد كان هدفي الأول: كيف أصبح كاتباً في الإعجاز العلمي، فكنتُ أستغل كل دقيقة في التفكير وطرح الأسئلة: كيف يمكنني أن أحقق هذا الهدف، وماذا أحتاج من أجل ذلك... وبسبب التفكير الدائم وبفضل من ا تعالى حققت هذا الهدف خلال سنوات قليلة.

حتى وقت نومك يمكن استثماره في تعلم أشياء جديدة، وقد استخدمتُ هذه الطريقة لسنوات، حيث كنتُ أستمع للقرآن وأنا نائم، وهذا ما ساعدني كثيراً على حفظ القرآن، وعلى شفاء بعض الأمراض، فالاستماع إلى القرآن يعتبر علاجاً ناجعاً لكثير من الأمراض، ولكن بشرط أن تثق بهذا الشفاء الإلهي "المجاني"! وعندما تتمتع بصحة أفضل لابد أن تتمكن من تنفيذ أعمال أكثر وبالتالي استثمار وقتك بشكل أفضل!

استغلال الوقت الضائع

هناك وقت ضائع كبير يشمل المواصلات والأعمال اليومية المختلفة من طعام وشراب وأحاديث في العمل أو أحاديث مع الآخرين والوقت المخصص لمشاهدة التلفزيون أو الاستماع إلى الراديو ووقت ضائع كبير في الإنترنت وغير ذلك، وهذه يجب استغلالها بشكل يرضي ا تعالى وتكون رصيдаً لنا في الدنيا والآخرة وسوف نتعلم طريقة لذلك.

فمن خلال المقالة الثانية في هذه السلسلة سوف نعيش مع خطوات عملية في إدارة الوقت: كيف نحقق الاستغلال الأمثل لوقتنا، وكيف نحقق النجاح في العمل أو الدراسة من خلال إدارة الوقت، وكيف تحل أي مشكلة في زمن قصير جداً... وغير ذلك من المعلومات النافعة والقواعد المهمة التي يحتاجها كل واحد منا في حياته.

وأخيراً إليكم بعض النصائح السريعة

- انظر إلى الوقت على أنه كنز ثمين بين يديك أعطاك ا هذا الكنز فهل تبدّده من دون مقابل!

- انسَ أي مشكلة تصادفك ولا تعطها أكثر من دقيقة أو دقيقتين من تفكيرك... وبعد ذلك انتقل للتفكير في قضية أخرى.

- قبل النوم حاول أن تفكر ماذا يجب أن تنجز في اليوم التالي... وبعد الاستيقاظ حاول أن تفكر فيما ستحققه في يومك هذا..

- أكثر من الدعاء ومن الاستغفار ومن تلاوة القرآن! فهذه الأشياء تجعلك أكثر اطمئناناً وتساهم في استقرار عمل القلب والدماغ، مما يساعدك على الإبداع والتفكير بطريقة أفضل.

- تفكر في مخلوقات! فالتأمل يساعد على الإبداع وعلى اتخاذ القرار الصحيح. وبالتالي سيوفر عليك الوقت الذي ستضيعه مع القرارات الخاطئة.

لا تغرنك الدنيا وزينتها وأموالها وأغنيائها! وخير مثال قارون الذي امتلك من الكنوز ما يعجز عن حمل مفاتحه الأقوياء. ولكنه بسبب غروره خسف به الأرض، فماذا استفاد من علمه وماله؟

لا تشعر بالفشل، فهذا الشعور عدو الوقت. بل حاول المرة تلو الأخرى وسوف تنجح ولك أجر المحاولة.

كما قلنا ونقول دائماً:

الوقت كنز بين يديك فإذا أن تستغل هذا الكنز لمزيد من السعادة والنجاح، وإما أن تبقى غافلاً عنه فتخسر الكثير من الأشياء... والقرآن الكريم قدم أفضل أسلوب لإدارة الوقت، ويكفي أن نعلم أن وقت المؤمن كله مشغول بأعمال مفيدة، ولا يوجد لدى المؤمن وقت فراغ وهنا تتجلى عظمة القرآن وإعجازه.

فما أكثر الآيات التي تحض المؤمن على استغلال وقته وتنذره بقرب أجله، فتأملوا معي هذا المشهد الذي صورته القرآن، قد يتعرض له أي واحد منا، ألا وهو لحظة الموت: (حَتَّىٰ إِذَا جَاءَ أَحَدَهُمُ الْمَوْتُ قَالَ رَبِّ ارْجِعُونِ * لَعَلِّي أَعْمَلُ صَالِحًا فِيمَا تَرَكْتُ كَلَّا إِنَّهَا كَلِمَةٌ هُوَ قَائِلُهَا وَمِنْ وَرَائِهِمْ بَرْزَخٌ إِلَى يَوْمِ يُبْعَثُونَ) [المؤمنون: 99-100]. فالموقف صعب وعصيب، ولن تحصل على ثانية إضافية واحدة بعد لحظة الموت، وهذا ما يجعل المؤمن في حالة شغل كامل... فليس لديه وقت يضيقه، وليس لديه فراغ "يقتله" وليس لديه اكتئاب أو وسواس أو هموم، بل هو في حالة انشغال في طاعة خالقه وابتغاء مرضاته والتقرب منه.

والآن يا أحبتي إليكم بعض الخطوات العملية لإدارة الوقت الناجحة، وبالطبع هذه الخطوات مستوحاة من القرآن والسنة، وحبذا لو تبدأ عزيزي القارئ منذ هذه اللحظة باستدراك ما

فاتك وتطبيق هذه الخطوات وليكن التوكل على الله منهجك في التطبيق فهو القائل: (فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ) [آل عمران: 159].

خطوات عملية لإدارة الوقت

1- إن أهم خطوة ينبغي عليك القيام بها أن تعتبر أن أجلك في الدنيا محدود وقصير جداً ويجب أن تستغل كل ثانية ودقيقة، وذلك لهدف نهائي واحد هو رضا الله تعالى، أي أن جميع أعمالك وأقوالك وتفكيرك سيكون ابتغاء مرضاة الله، وأنه لن ينفعك أي عمل إذا لم تبغ به وجه الله.

والمثل الرائع في هذه الخطوة ضربه لنا سيد البشر محمد صلى الله عليه وسلم، فقد عاش وقته كله، والدليل على ذلك أنه لم يكن يغضب أبداً إلا أن تنتهك حرمة من حرّم الله، أي كان غضبه من أجل الله ورضاه من أجل الله. ولو تأملنا أقوال وأفعال النبي صلى الله عليه وسلم، وجدناها كلها لله تعالى، ولذلك فإن المؤمن الذي يقتدي بهذا الهدي النبوي سيأخذ الأجر حتى لو أخطأ!! والدليل أن النبي أخبرنا أن المؤمن عندما يجتهد في عمل أو مسألة فيخطئ، فيكون له أجر، فإن أصاب فله أجران!

2- ولكن كيف أعلم أن عملي هذا هو ابتغاء وجه الله! لاسيما أن الجميع يؤكدون أنهم يبتغون وجه الله، ولكن أفعالهم لا تدل على ذلك مطلقاً. وسوف أضرب لكم مثلاً يوضح هذه القضية المعقدة. فعندما اطلعت على عدد من مواقع الدعاة والمؤلفين والكتاب في المجال الإسلامي، وجدت عدداً كبيراً منهم يضع عبارة "حقوق الطبع محفوظة" ومنهم من يغلط هذه العبارة فيكتب لا يجوز نسخ أو نشر أو... بأي طريقة كانت مرئية أو مسموعة أو مكتوبة.... ومنهم من يبالغ في حرمان نفسه الأجر والثواب فيكتب: يحرم نسخ هذه المقالة ونشرها وطباعتها... ومن أغرب ما رأيت أحدهم يكتب في قرص مضغوط: إن نسخك لهذا القرص هو سرقة سوف يحاسبك الله عليها يوم القيامة... ويحتجون بأن هذا العمل كلفهم مبالغ طائلة ولو سمحوا بنسخه سيخسرون الأموال!

أستغفر الله من هذه الأقوال: هل تظنون أن من يتعامل مع الله يخسر؟ هل يعجز الخالق العظيم وهو الذي خلق السموات والأرض ورزق النمل والطير والسمكة في ظلمات البحر، أيعجز هذا الإله الكريم أن يرزق رجلاً ينشر علماً من أجل الله!! والله لو نُشر هذا العلم ابتغاء مرضاة أحد من الأغنياء فلن يضيع هذا الغني تعبهُ وسيجزل له العطاء ويعوضه عما دفعه من أموال بل قد يعطيه أضعافاً مضاعفة، هذا في حق البشر الفقراء، فكيف بأغني الأغنياء وقد جاءه عبد مؤمن أنفق كل شيء في سبيل نشر العلم النافع ومن أجل رضا الله، فهل يضيعه الله وهو أكرم الأكرمين؟

فقد اتبعت تقنية بسيطة في مقالاتي التي من الله بها عليّ، وهي أن هذه المقالات أبتغي بها وجه الله، من دون أن أضع حقوقي للنشر، بل أدعو بالخير لمن يساهم في نشر هذه المقالات

وحتى لو لم يذكر اسم المؤلف أو الموقع الذي أخذ منه، هل تعلمون أن هذه التقنيّة جعلت من هذه المقالات تنتشر بشكل يجعلني أستغرب من العدد الكبير للقراء الذين يقرأون هذه المقالات! وهل تعلمون أن رزقي زاد ولم ينقص؟ والسبب بسيط جداً، وهو أنني أتعامل مع كريم بل هو أكرم الأكرمين، وهو خير الرازقين.

لم يتفوق الغرب علينا إلا باحترامه للوقت ولدقته في المواعيد ولاستغلاله كل لحظة في الإبداع والاختراع والتطوير، ولذلك فإن موضوع إدارة الوقت مهم جداً بالنسبة لنا كمسلمين لتطوير أمتنا والنهوض بها نحو الأفضل، ولا ننتظر الآخرين حتى ي اخترعوا ويبدعوا ونأخذ نتاجهم جاهزاً دون تعب أو جهد! ولذلك نحن أولى منهم باستثمار وقتنا والاستفادة من خبراتهم ونتائج دراساتهم، ولكن دائماً نأخذ ما يتوافق مع كتاب ربنا لأننا نتخذ من الدنيا طريقاً إلى الآخرة فنكون قد ربحتنا الدنيا والآخرة بإذن تعالى!

3- إذاً يا أحبتي الخطوة الثالثة هي الثقة با تعالى، وبعطائه وقدرته وأن كل شيء تدفعه أو تعمله أو تنشره تبتغي به وجه الابد أن يعوضه لك ا بعشرة أمثاله إلى سبع مئة ضعف أو أكثر. فمن جاء بالحسنة فله عشر أمثالها... وا يضاعف لمن يشاء، يقول تعالى وهو خير القائلين: (مَنْ جَاءَ بِالْحَسَنَةِ فَلَهُ عَشْرُ أَمْثَالِهَا وَمَنْ جَاءَ بِالسَّيِّئَةِ فَلَا يُجْزَى إِلَّا مِثْلَهَا وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ) [الأنعام: 160]. لذلك أرجو منك أخي الحبيب أن تقوم بأي عمل وبخاصة الأعمال النبوية وأن تبتغي وجه ا تعالى، لأن أي عمل لا يُبتغى به وجه ا سيكون حسرة وندامة على صاحبه.

وأذكرك بأول من تُسعرُ بهم النار يوم القيامة، ربما تستغرب أن أول دفعة تدخل جهنم بهم توقد النار هم فئة من العلماء وقراء القرآن!! ما هو ذنبهم؟ ربما يكون الذنب بسيطاً من وجهة نظرنا إلا أنه عند ا عظيم. فقد ابتغوا في علمهم الدنيا فكان هذا العلم سبباً في دخولهم جهنم. وهذا هو المنطق، إذ أن العبد إذا عمل لغير سيده فلا أجر له. ولذلك قال النبي لسيدنا أبي هريرة هل تعلم أول من تسعر بهم النار؟ رجل تعلم العلم قرأ القرآن، فيقول يا رب تعلمتُ فيك العلم قرأتُ فيك القرآن، فيقال: كذبت! تعلمت ليقال عنك عالم، وقرأت القرآن ليقال عنك قارئ، وقد قيل... فيسحب على وجهه فيُقذف في جهنم..

فانظروا معي إلى هذا المصير الأسود، وهذا ما يجعلنا نحذر من خطورة أن تبتغي بعلمك أو عملك غير ا تعالى، فإذا تعلمت فليكن علمك ، وإذا عملت فليكن عملك من أجل ا، وإذا تكلمت فليكن حديثك ابتغاء مرضاة ا، وإذا فكرت فليكن تفكيرك ... إذا أحببت فليكن حبك من أجل ا، وإذا كرهت فليكن بغضك من أجل ا، وإذا فرحت أو غضبت أو حزنت أو خاصمت أو صاحبته... ليكن كل عملك ومن أجل مرضاة ا، خوفاً وطمعاً، كما كان أنبياء ا

تعالى: (إِنَّهُمْ كَانُوا يُسَارِعُونَ فِي الْخَيْرَاتِ وَيَدْعُونَنَا رَغَبًا وَرَهَبًا وَكَانُوا لَنَا خَاشِعِينَ) [الأنبياء: 90].

4- لو تأملنا قصة "بيل غيتس" أغنى رجل في العالم، ما هو العمل الذي قام به ليستحق هذه الأموال الهائلة، وإياه لم يَقم بأكثر من عمل عادي جداً، بل إن أي عامل بسيط يبذل من الجهد والطاقة أضعاف ما بذله هذا الرجل، ولكن كيف حصل على هذه الثروة؟ إن الله تعالى يريد أن يعطينا مثلاً من خلال هذا الرجل أن الرزق ليس له علاقة بالجهد والعمل والتعب، إنما هو بيد الله يعطيه لمن يشاء، فقد يعطيه للمؤمن ليزيد له في الثواب، وقد يعطيه للملحد ليكون حسرة عليه يوم القيامة.

فسيدنا سليمان أوتي من الملك ما لم يؤت أحد من بعده، وسيدنا محمد أوتي من العلم والخلق والتواضع ما لم يؤت أحد من العالمين، فالذي أعطى هؤلاء العباد الكرام، قادر أن يعطيك ما تطلبه بل أكثر، ولكن لست أنت من يحدد ذلك، بل الله يختار الوقت المناسب والعطاء المناسب، لماذا؟ لأنه أعلم بما في نفسك، وأعلم بما يصلحك، وهو أعلم بمصلحتك.

والآن إليكم هذه النصائح السريعة ولكن تطبيقها يعود بالفائدة والخير إن شاء الله

- مهما أنفقت من وقتك في ذكرا، فلن ينقص من الوقت شيء.
- كما أن المال تعالى، كذلك الوقت ملك، ومنحك حرية التصرف فيه، فانظر كيف تتعامل مع أمانة وضعها الله عندك، هل ستضيعها، أم تحفظها!
- لا تترك يوماً يمر دون أن تتعلم شيئاً جديداً ونافعاً.
- لا تترك يوماً يمر إلا وتفعل عملاً مفيداً.

- انظر دائماً إلى الدنيا على أنها مرحلة مؤقتة ولكن لا بد منها، وأنها عبارة عن ساعة واحدة فقط، مقارنة بيوم القيامة الذي سيمتد إلى خمسين ألف سنة. فينبغي عليك أن ترتب أمورك بدقة خلال هذه الساعة لأنك ذاهب إلى حياة الخلود: إما الجنة أو النار.

نسأل الله تعالى أن نكون من الذين استجابوا لأمر ربهم في المسارعة بالخيرات، يقول تعالى: (وَسَارِعُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِنْ رَبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا السَّمَاوَاتُ وَالْأَرْضُ أُعِدَّتْ لِلْمُتَّقِينَ * الَّذِينَ يُنْفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَاطِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ * وَالَّذِينَ إِذَا فَعَلُوا فَاجِشَةً أَوْ ظَلَمُوا أَنْفُسَهُمْ ذَكَرُوا اللَّهَ فَاسْتَغْفَرُوا لِذُنُوبِهِمْ وَمَنْ يَغْفِرِ الذُّنُوبَ إِلَّا اللَّهُ وَلَمْ يُصِرُّوا عَلَى مَا فَعَلُوا وَهُمْ يَعْلَمُونَ * أُولَئِكَ جَزَاؤُهُمْ مَغْفِرَةٌ مِنْ رَبِّهِمْ وَجَنَّاتُ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الْأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا وَنِعْمَ أَجْرُ الْعَامِلِينَ) [آل عمران: 133-136].

في رحلتنا مع الوقت نقف لتأمل

وبالطبع نستفيد من تجارب الآخرين، والهدف هو استثمار الوقت بالشكل الأمثل. وربما نعجب إذا علمنا أن القرآن الكريم هو أول كتاب يقدم طريقة رائعة لإدارة الوقت. ففي كل آية هناك توجيه إلهي يعلمنا كيف نستثمر الوقت ونحقق النجاح في الدنيا والآخرة.

والقرآن يعبر عن أهمية الوقت في آية رائعة يقول فيها تبارك وتعالى: (**وَإِنَّ يَوْمًا عِنْدَ رَبِّكَ كَأَلْفِ سَنَةٍ مِّمَّا تَعُدُّونَ**) [الحج: 47]. وهنا نجد إشارة إلى أن الإنسان لا يعيش سوى لحظات بالمقياس الحقيقي للوقت. فلو فرضنا أن إنساناً عاش سبعين سنة، فهذا يعني أنه عاش $70 \div 1000$ يساوي 7 % من اليوم فقط، أي بعض يوم.

وهذا يعني أن العمر قصير جداً وفي ذلك إشارة إلى ضرورة الاهتمام بالوقت واستغلاله في عمل الخير وما فيه الفائدة وبما يحقق الفلاح للمرء والمجتمع. ومن هنا نود أن نقدم لقارئنا بعض النصائح الإبداعية لإدارة الوقت، ونقول: تعلم كيف تهَيء نفسك لاستثمار الوقت من خلال ما يلي:

- ابتعد عن الهموم، فالهموم هي أكبر مدمر للوقت، تجنب أي مشكلة قد تؤدي إلى مشكلة أخرى وهكذا تتراكم الهموم وتعطلك عن التفكير الفعال.

- أبعد أي مشكلة قد تنغص عليك حياتك وتضيع بسببها وقتك، وأفضل طريقة لتجنب المشاكل أن تتوكل على الله وتلتزم بالأدعية النبوية ليصرف الله عنك شر كل شيء الله أعلم به.

- اترك الشك والظن والتجسس والغيبة والنميمة.... فهي أعداء شرسة لإدارة الوقت.

- اترك النظر إلى ما حَرَّمَ الله، فهذه النظرات تقودك إلى الكلام ومن ثم إلى مزيد من العلاقات المحرمة وفي النهاية تجد أنك ضيعت نصف وقتك في أشياء تضرُّك ولا تنفعك.

- اترك الكذب لأن الكذب يتطلب طاقة أكبر من الصدق! والكذب يحتاج لمبررات كثيرة، ويقودك لمزيد من الكذب، ويفقدك ثقة الناس بك، وهكذا يضيع الوقت من حيث لا تدري.

- دماغك يشبه جهاز الكمبيوتر له مساحة محدودة، فلا تملأه بالأفكار التافهة وغير المفيدة، بل لا تسمح لأي معلومة ضارة أن تدخل وتستقر في دماغك لأنها ستشوش عليك وتضيع وقتك.

- صحح الخطأ على الفور... اعترف بخطئك وعالج الأخطاء بسرعة ولا تتركها تستنفذ الوقت والجهد، فالخطأ إذا لم تتم معالجته على الفور فإنه يؤدي إلى سلسلة من الأخطاء يصعب معالجتها، وبالتالي تكون وسيلة لضیاع الوقت دون فائدة.

- لا تتكبر! فالتكبر صفة يبغضها الله ورسوله، والتكبر يؤدي إلى ابتعاد الناس عنك، ويقودك إلى الغرور وإلى داء العظمة، حيث لا ترى الحقائق كما هي، وهذا يؤدي إلى تضییع الوقت.

لا تنفعل وتغضب! فالغضب يقود إلى سلسلة معقدة من الانفعالات والتأثيرات الضارة على الجسد مثل ارتفاع ضغط الدم وتسرع دقات القلب وتحميل الدماغ أكبر من طاقته... وكل ذلك يؤدي إلى أمراض وإلى الموت المفاجئ وبالتالي تخسر الوقت.

لا تصرّ على خطئك ولا تتعصب لرأيك بل اجعل الميزان الذي ترجع إليه دائماً هو كلام ارسنة رسوله. فالإصرار على الخطأ يؤدي إلى مزيد من التفكير ومزيد من إرهاق الدماغ في العمل على إثبات صحة هذا الخطأ، ولن تتمكن من ذلك، لأن الخطأ لا يمكن أن يكون صواباً. ولذلك من الأفضل أن تعترف بالخطأ، وتبحث عن طريقة لمعالجته بدلاً من الإصرار عليه.

لا تشرب الخمر ولا تفعل الفاحشة ولا تستمع إلى الموسيقى ولو كانت هادئة، لأنها تثير العواطف وتشتت الذهن، وطبعاً هذه "تجربتي" فمن أحب أن يطبقها فليجرب ولن يخسر شيئاً. وأنصح أن تترك الاستماع إلى الموسيقى وتبدله بالاستماع إلى القرآن الكريم، واليوم هناك وسائل كثيرة متاحة للجميع للاستماع إلى القرآن من خلال أجهزة صغيرة رخيصة وسهلة الحمل.

لا تلجأ إلى أحد غير ا ولا تستعن إلا با ولا تطلب شيئاً إلا من ا، واسيهي لك الأسباب ويسخر لك من يساعذك وسوف يوفر عليك الوقت والجهد والمال.

- عليك بالاستخارة فهذه أعظم طريقة لكسب الوقت ولاتخاذ القرار الصائب، وكل شيء قمتُ به في حياتي بعد الاستخارة كان ناجحاً بنسبة 100 %، وكل عمل لم استخر به ا تعالى، كان غالباً ما يفشل. فالاستخارة توفر وقتك، لأنك إذا اعتمدت على نفسك فستخطئ وتفكر وتحسب وتغرق نفسك في حسابات وربما تتخذ القرار الخاطئ، بينما الاستخارة تعني أن ا سيتخذ لك القرار المناسب، فهل ترضى باختيار ا لك؟!

لا تحمل حقداً على أحد مهما بلغت الإساءة! بل سلّم الأمر إلى ا تعالى، وضع نصب عينيك أن الموت قريب منك وينبغي أن تصفح وتعفو وتأخذ المزيد من الحسنات، لأن الدنيا تافهة جداً، ولا تستحق أن تحقد على أحد فيها، بل ادع ا بالهداية لهم.

- أينما جلستَ حاول أن تقلب الحديث باتجاه ذكر ا والقرآن والعلم النافع (وبطريقة لا تشعر فيها أحداً من الجالسين). وبهذه الطريقة تستطيع استغلال الوقت بعلم نافع أو حديث يرضي ا تعالى.

لا تسخر من الآخرين فقد يكونوا أفضل منك!

لا تقلق، ولا تحزن! إن القلق والخوف من المستقبل يضيع الوقت بل وينهك الجسد ويؤثر على النظام المناعي مما يزيد من احتمالات التعرض للأمراض. واستبدل القلق بالتوكل على

ا، وأن تعلم أن ما أصابك لم يكن ليخطئك، وما أخطأك لم يكن ليصيبك. وأن كل ما يحدث معك هو بتقدير من ا، فلماذا الحزن والخوف؟

لا تيأس! فاليأس يعني الموت، والموت يعني توقف الوقت. ولذلك فإن التفاؤل والتفكير الإيجابي يؤدي إلى استثمار الوقت، بينما نجد اليأس يحبط الإنسان ويقوده للاكتئاب، وبالتالي يتعطل دماغه عن التفكير، ويضيع الوقت دون فائدة.

- إتقان العمل سيوفر الوقت، وللأسف هذا ما يتبعه الغرب اليوم وهو ما أدى إلى تفوقهم علينا. فعندما تتقن عملك توفر الكثير من الوقت في الصيانة والإصلاح.

- اترك ما لا يعينك فهذا من حسن الإسلام، لأن التدخل في أمور لا تضر ولا تنفع يؤدي إلى إهلاك الوقت في أحاديث تافهة، وقد تعود بالضرر عليك.

- ابتعد عن المجادلة فهي مضيعة للوقت، إلا إذا كانت المجادلة تهدف لاكتساب معلومة مفيدة أو إعطاء معلومة مفيدة.

الوقت نعمة عظيمة من نعم الخالق تبارك وتعالى، وكل واحد منا قد منح ا أجلاً محدداً ليستغله في الأعمال الصالحة ليصل إلى مرضاة ا عز وجل، فالدنيا محدودة وقصيرة جداً، ولذلك ينبغي على المؤمن ولكي يضمن السعادة في الدنيا والآخرة، أن يضع لنفسه خطة يسير عليها، ويحدد أولوياته، ويبعد عنه أي شيء يؤثر سلباً على هذا المخطط.

الموسيقى وآثارها السلبية

بعد تجربة مع الموسيقى لسنوات تبين لي أن الاستماع إلى الأغاني هو مضيعة كبيرة للوقت، فقد ضيعت ثلاث سنوات مع الموسيقى بحجة أنها "تهذب الروح" فكنت أمضي عشر ساعات في العزف وفي سماع الغناء وأحياناً أتأثر وكنت أظن أن الاستماع إلى الأغاني هو غذاء للروح، كما يقول البعض، ولكن الشيطان كان يفرح ويزين لي هذا الطريق، وعندما تركت الموسيقى ابتغاء وجه ا، وكان للحديث النبوي الشريف أكبر الأثر في هذا التحول، فالنبي صلى ا عليه وسلم يقول: **(من ترك شيئاً عوضه ا خيراً منه)**، وبالفعل عوضني ا بالقرآن فحفظته من دون أي جهد يذكر

إن الموسيقى ترتبط بإثارة المشاعر والعواطف ولا يمكن للإنسان أن يسيطر على "استهلاك الموسيقى" فلا يستطيع الاكتفاء بسماع الموسيقى فقط، بل سيتطور الأمر إلى سماع المغنيات والتأثر بهن وبكلامهن ... تماماً مثل الخمر، لا يمكن لإنسان أن يسيطر على تعاطي الخمر فيشرب القليل، بل لابد أن يتطور الأمر ويصبح مدمن خمر، ومثل الدخان لا يمكن السيطرة على تعاطي القليل منه، لابد أن يأتي يوم وتصبح فيه مدمناً، لذلك لابد من الإقلاع نهائياً عن التدخين وعن الموسيقى وعن النظر إلى المحرمات... وا سوف يعينك على ذلك ولكن بشرط أن تجعل عملك ابتغاء وجه ا.

الدعاء أقصر طريق لاستثمار الوقت

هل سألت نفسك يوماً لماذا كان النبي صلى الله عليه وسلم يدعو في كل شيء، في الصباح والمساء وقبل الطعام وبعده وعند دخول الأسواق... إن إحساس الإنسان بقربه من الله في كل لحظة، يجعله أكثر ثقة بنفسه وأكثر قدرة على اتخاذ القرار الصحيح.

وعلى سبيل المثال هناك وقت كثير يضيع لدى الشباب في البحث عن الزوجة! فهل جرّبت أن تدعوا أن يختار لك الزوجة المناسبة التي يريدونها هو لك؟! هذا ما دعوتُ به، فكانت زوجتي عوناً لي على كسب الوقت، وما هذه الأبحاث والمقالات إلا من نتائج هذا الدعاء!

فخير متاع الدنيا زوجة صالحة، وانظروا معي كم من الشباب يقضي ساعات على الإنترنت وفي الجامعة وبين الأقارب... وذلك في البحث عن الزوجة المناسبة له، وقد يضطر لخوض تجارب فاشلة، أو علاقات عاطفية محرمة تنتهي بالفشل... والحل بسيط، إنه الدعاء.

هذا ما حدث مع سيدنا موسى عليه السلام عندما رأى امرأتين فسقى لهما ثم تولى إلى ظل شجرة ودعا الله تعالى: (فَقَالَ رَبِّ إِنِّي لِمَا أَنْزَلْتَ إِلَيَّ مِنْ خَيْرٍ فَقِيرٌ) [القصص: 24]. وعلى الفور استجاب الدعاء: (فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ قَالَتْ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا) [القصص: 25]. وهكذا يسر الله الزوجة الصالحة التي تعينه على الدنيا.

ولو تأملنا قصص الأنبياء جميعاً لوجدناهم يلجأون إلى الدعاء في كل شؤونهم ومشاكلهم ومصاعبهم، فلماذا لا تلجأ إلى الدعاء في كل شأنك، والتعهد بالإجابة؟ إن الدعاء سيوفر لك الوقت الذي ستهدره في البحث لأن الله سييسر لك الأسباب وتحقق ما تريده بمجهود أقل ووقت أقصر!

تجربة التوكل على الله تعالى

في مرحلة من المراحل لم يكن لدي أي برنامج لإدارة الوقت!! ولكن بعدما حفظت القرآن قرّرت أن أترك الأمور كلها لله تعالى، فهو الذي سيسخر لي الأسباب، وهو الذي سيبارك في الوقت، فبركة الوقت أهم من الوقت نفسه! وسوف أضرب لكم مثلاً من تجربتي: فعندما كنت في بداية رحلتي في كتابة المقالات العلمية، كانت كتابة مقالة علمية واحدة تستغرق مني شهراً كاملاً من الجهد والتحضير والقراءة وإعادة الصياغة والتصحيح، ولكن بعدما اعتمدت على الله وأسلمته كل شيء: وقتي وأمري واختياري وقراراتي... أصبحت كتابة المقالة تأخذ يوماً واحداً فقط، إذا وفّرت 29 يوماً، أليست هذه هي بركة الوقت، وهي أهم من الوقت نفسه؟

ومن هنا ندرك معنى قول الحق جل وعلا: (وَمَنْ يُسَلِّمْ وَجْهَهُ إِلَى اللَّهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ فَقَدِ اسْتَمْسَكَ بِالْعُرْوَةِ الْوُثْقَىٰ وَإِلَى اللَّهِ عَاقِبَةُ الْأُمُورِ) [لقمان: 22]. فالذي يسلم أمره لله تعالى

بإخلاص، فلا يخاف من المستقبل ولا يحزن على الماضي، ولذلك قال تعالى: (بَلَىٰ مَنْ أَسْلَمَ وَجْهَهُ لِلَّهِ وَهُوَ مُحْسِنٌ فَلَهُ أَجْرُهُ عِنْدَ رَبِّهِ وَلَا خَوْفٌ عَلَيْهِمْ وَلَا هُمْ يَحْزَنُونَ) [البقرة: 112].

إدارة الوقت باستخدام الكلمة الطيبة

الكلمة الطيبة تفعل مفعول السحر! ويمكنك من خلال المجاملة دون كذب أو نفاق أو غش أو خداع، بل تكلم بالكلمة الطيبة، أن تريح الآخرين وهذا سوف يساعدك على كسب ثقتهم، وبالتالي ستوفر الوقت الذي كنت ستضيعه في مناقشات عقيمة لا فائدة منها.

قد يكذب عليك إنسان أحياناً، فلا تضع وقتك في إقناعه بكذبه، بل يكفي أن تقول له مثلاً: هذه وجهة نظر، أو: أعلم... أو أي عبارة تنهي بها الحديث وتوفر وقتك. إلا في مجال الدعوة إلى الله فيجب عليك أن تصحح للآخرين معلوماتهم قدر المستطاع.

التسامح طريقة مجانية لإدارة الوقت

عود نفسك أن تسامح الآخرين، وتصبر على الأذى وتصفح عمن أساء لك. وهذا الأسلوب يوفر عليك الكثير من المناقشات العقيمة، والأخذ والرد، ولذلك عندما نتأمل الكثير من القصص الواقعية، والتي قد تنتهي بمأساة، نجد معظمها كان قابلاً للحل بعملية بسيطة جداً هي: التسامح.

وربما تحضرني قصة لطالب في كلية الهندسة احتال عليه صديقه بعدما "أكل" مبلغاً من المال بحجة أنه سيعطيه ربحاً كبيراً، وطلب هذا الشاب مني النصيح، فقلت له أكمل دراستك وسوف يعوضك أخيراً مما أخذ منك، فمن ترك شيئاً عوضه أخيراً منه، وكان جوابه: "الساكت عن الحق شيطان أخرس" وسوف أشتكي في المحكمة! فقلت له وقتك أهم، لأن الرجل الذي احتال عليك وأخذ بعض نقودك هو رجل سيء بلا أخلاق ولا يخشى الله، ولذلك بدلاً من أن تضع الوقت في المحاكم، إذا كسبت هذا الوقت في ممارسة الهندسة فسوف تكسب نقوداً أكثر، ولتكن ثقتك بأ أكبر، ولكنه وللأسف كانت ثقته بالمحكمة أكبر!

فما كان من المحتال إلا أن أغرى المهندس مرة أخرى بمزيد من الربح وبطريقة ذكية أخذ منه مزيداً من النقود، ولجأ هذا الشاب مرة أخرى لنصيحتي، فقلت له: اترك هذا الإنسان السيء وا قادر على أن يرزقك أضعاف ما أخذ منك، فقال: من أين؟! قلت له: إن الله الذي يرزق الكافر والملحد والعاصي، قادر على أن يرزق مؤمناً يقول لا إله إلا الله... ولكنه عاد من جديد وذهب إلى المحكمة... وهكذا امتدت قصته عدة سنوات وسُجن المحتال، ثم سُجن الشاب بدعوى افتراء مدبرة من المحتال... وضع وقتته ونقوده... وفي النهاية لم يحصل على حقه، ولكنه ضيع الوقت الكثير...

من هنا ندرك أن الإنسان عندما يجد نفسه أمام عدة خيارات ينبغي أن يختار ما يرضي الله، فالتعالى أمرنا بالتسامح والصفح والعفو والمغفرة، وتعهده أنه سيعوضنا خيراً من ذلك، فلماذا

لا نثق با وعطائه ورزقه؟ يقول تعالى: (فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ) بالشورى: [40]. ويقول أيضاً: (وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ) [النور: 22].

تطبيق " مبدأ الفصل "

ربما يكون أهم عملية تقوم بها (بل وهي الأصعب) ما أسميته "مبدأ الفصل" أي أن تفصل القضايا التي تشغل تفكيرك وتجزئها، وتعالج كل قضية على حدة، فلا تغطي هذه على تلك، وهذا سيوفر نصف وقتك على الأقل. وسوف أضرب لكم مثلاً من تجربتي، وكيف استطعتُ تحقيق الكثير والكثير بتطبيق هذا المبدأ الرائع، فهو صعب التطبيق في البداية فقط، ولكن بعد ذلك ستشعر بمتعته وقوته.

في بداية اهتماماتي البحثية كنتُ أذهب لمكتبة عامة فأقضي ساعات في قراءة الكتب، ولكن أحياناً يصادفني موقف ما أو مشكلة مع صديق، فأترك القراءة وأبدأ بالتفكير بهذه المشكلة: لماذا حدثت، ماذا ستكون النتيجة، وكيف سأعالج هذه المشكلة، وماذا أتوقع أن يحدث في المستقبل، وكيف سأواجه هذا الصديق، ولماذا حدثني هذا الصديق بهذه الطريقة، وماذا كان يقصد... كان نصف الوقت المخصص للدراسة يضيع في تفكير سلبي لا يولد إلا الهم والقلق والتعب.

ولذلك لجأتُ إلى مبدأ الفصل في إدارة الوقت، فكان الوقت المخصص لقراءة كتاب يُعطى لهذا الكتاب، فإذا ما صادفتني مشكلة أو موقف، أُؤجل التفكير فيها إلى وقت آخر، فأخصص لها وقتاً يتناسب مع حجم المشكلة، فغالباً ما يعطي الإنسان حجماً للمشكلة أكبر بكثير مما تستحقه. ولذلك عود نفسك ألا تدمج المشاكل اليومية مع بعضها، بل افصل هذه المشاكل عن بعضها، وخصص لكل مشكلة وقتاً قصيراً لحلها، وإلا اترك الهموم والمشاكل واستعن با تعالى، وهو سيحلها لك، لأن اعز وجل قادر على حل مشاكلك مهما عظمت!

مبدأ استباق الأحداث

وهو مبدأ رائع جداً، ويتلخص في أن مخاوفك من حدوث شيء ما، مثل المرض أو توقع فقدان وظيفة أو خسارة في تجارة أو رسوب في مادة في الجامعة، أو فشل في زواج... هذه الأشياء تستنفذ قسماً كبيراً من وقتك، وهي ستحدث على كل حال، ومخاوفك وتفكيرك لن يمنعها من الحدوث! إذاً ماذا لو تمكّنت من التفكير بأشياء أخرى نافعة، إن هذا يعني توفير كبير في الوقت. وهنا نجد آي رائعة تقول: (وَعَسَى أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئاً وَهُوَ خَيْرٌ لَكُمْ وَعَسَى أَنْ تُحِبُّوا شَيْئاً وَهُوَ شَرٌّ لَكُمْ) [البقرة: 216].

الوقت الفعال

وهو القوت الذي يمكن أن تستثمره في عمل نافع جديد، الوقت الفعال = (24 ساعة - عدد ساعات النوم - عدد ساعات الطعام وقضاء الحاجة وما تعطيه للأسرة والأولاد وغيرها) ويمكن لكل واحد منا أن يقوم بحساب الوقت الفعال لديه حسب احتياجاته اليومية. وفي أفضل الحالات لن يزيد الوقت الفعال على عشر ساعات في اليوم، وهي المدة التي يستطيع الإنسان استثمارها في أعمال مفيدة وجديدة.

ولو فرضنا أن أحدنا ينفق من وقته كل يوم ساعتين في متابعة برامج التلفزيون مثل المسلسلات وغيرها من الأمور غير النافعة، وبالتالي تكون نسبة ضياع الوقت $2/10 = 0.20$ أي عشرين بالمئة من الوقت، وتصوروا أن خمس وقتك يضيع في التفكير السلبي، ولو تم استغلال هذه المدة في شيء مفيد ستكسب خمس وقتك دون أن تشعر!

لقد كنتُ أضيع كل يوم عدة ساعات في تفكير سلبي غير مفيد، مثل الخوف من الفشل أو الخوف من المرض أو التفكير بما قاله صديق لي حول مشكلة حدثت مع صديق آخر، أو لماذا فعل فلا كذا أو لم يفعل كذا... وهكذا.

وقد طبقت هذه القاعدة كل يوم، ففقتُ باستثمار هاتين الساعتين بقراءة كتاب أو مقالة جديدة أو حفظ آيات من القرآن أو تعلم حديث نبوي أو دعاء جديد... وعلى مدى سنة كاملة استطعت استغلال عدد كبير من الساعات في التفكير الإيجابي (أكثر من 700 ساعة)، فلينظر كل واحد إلى نفسه: كم يضيع من وقته في التفكير السلبي وتوقع حدوث المصائب، مع أنها ستحدث شئت أم أبيت.

والآن إليكم بعض النصائح الذهبية

- الرضا بقضاء الله في كل ما قسمه لنا ولو كان فقراً أو جوعاً أو مصيبة أو مرضاً...
- الثقة بالله وبأنه يختار دائماً لنا الأفضل وما يصلح أنفسنا...
- عليك بالأدعية المأثورة عن النبي صلى الله عليه وسلم، لأن الدعاء يحقق لك ما تريد، ومن دونه ستتعبد كثيراً في تحقيق العمل ذاته!
- تدبر القرآن وحفظه يساعدك على اتخاذ القرار الأمثل!
- التسامح ثم التسامح ثم التسامح! هذه نصيحتي لمن أحب أن يستثمر وقته مجاًناً.
- لا تغضب إلا ، ولا توتر أعصابك من أجل شيء زائل في هذه الدنيا الفانية.
- تذكر أنك في أي لحظة من الممكن أن ينتهي أجلك، فلا تكتئب أو تحزن أو تقلق.

وأخيراً فإن أحدا إذا ذهب للقاء غني من الأغنياء يمكث عدة أيام وهو يستعد ويفكر ويحلم! فكيف بمن سيلقى رب العالمين سبحانه وتعالى؟ ماذا يجب أن نعد لهذا اللقاء؟ هل يستحق هذا اللقاء أن نفكر فيه ونستعد له؟ بلا شك إنه أهم لقاء في حياة أي مخلوق، سوف يلقي خالقه ورازقه..

إن أفضل طريقة في إدارة الوقت نجدها في القرآن وفي أخلاق النبي وحياته وسلوكه، فهو خير أسوة لنا نقتدي به، ونقلده دون أن نفكر بالخسارة، فما دمت تقلد خير البشر فأنت الراجح دائماً... يكفي أنه كان خلقه القرآن... يكفي أنه كان على خلق عظيم...

وأختم هذه المقالة بموقف عظيم سيتعرض له كل غافل عن الله وعن لقاءه، وكيف يتمنى في لحظة الموت أن يمتد عمره لحظات قليلة فقط ليفعل الخير، ولكن هيهات... فالأجل قد جاء ولن يحصل على ثانية واحدة إضافية! يقول تعالى: (وَأَنْفِقُوا مِنْ مَا رَزَقْنَاكُمْ مِنْ قَبْلِ أَنْ يَأْتِيَ أَحَدَكُمُ الْمَوْتُ فَيَقُولَ رَبِّ لَوْلَا أَخَّرْتَنِي إِلَى أَجَلٍ قَرِيبٍ فَأَصَّدَّقَ وَأَكُنْ مِنَ الصَّالِحِينَ* وَلَنْ يُؤَخَّرَ اللَّهُ نَفْسًا إِذَا جَاءَ أَجَلُهَا وَاللَّهُ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ) [المنافقون: 10-11]. بعد هذا الموقف: هل ستقدر قيمة الوقت وتعمل منذ هذه اللحظة على استغلال كل دقيقة من وقتك فيما يرضي الله؟!!

استخدام الانترنت في التعليم

يقصد باستخدام الانترنت في التعليم استخدام تكنولوجيا الانترنت لحل كثير من المشكلات المرتبطة بالتدريس والتعلم وإدارة العملية التعليمية المرتبطة بالتدريس والتعلم وإدارة العملية التعليمية بمعنى أن استخدام الانترنت في التعليم عبارة عن منظومة تعليمية لتقديم برامج تعليمية أو تدريبية للمتعلمين في أي وقت وفي أي مكان .

لقد أدى استخدام الانترنت في التعليم الى تطور سريع في التعليم حيث أصبحت الشبكة أداة للبحث والاكتشاف من جانب المعلمين والمتعلمين ، وأصبحت توفر إمكانية الاتصال مع المدارس والجامعات ومراكز البحوث والمكتبات وتساعد في الاستفادة من المعلومات المتوفرة عبر الشبكة بالإضافة الى إمكانية المشاركة في نشر المعلومات .

استخدام الانترنت للطلاب والمعلمين في الأغراض التعليمية المختلفة مثل

- 1- الاتصال بطلاب أو معلمين في دول أخرى عربية وأجنبية للتعرف على نظم التعليم بتلك الدول
- 2- تكوين جماعات ذات اهتمام مشترك يمكن أن تقوم بتبادل الرسائل أو عقد المؤتمرات فيما بينها
- 3- الحصول على برامج تعليمية متخصصة ومتنوعة

4- الاشتراك في دوريات إلكترونية في مجال التخصص تمكن الطلاب والمعلمين من نشر مواقع تعليمية خاصة بهم

تدريب (1)

أذكر أمثلة أخرى يمكن أن تساهم بفاعلية في استخدام الانترنت

الممارسات الايجابية للطلبة الجامعيين نحو استخدام الانترنت كأداة تعليمية تتلخص بعضها في :-

- 1- معرفة المواقع التربوية القيمة والإطلاع على جديد
- 2- مشاركة المعلومات التي تم التوصل إليها عبر الانترنت مع الزملاء ، مما يخلق جانباً اجتماعياً لاستخدام التكنولوجيا
- 3- تلبية عدد من الاحتياجات كاستشارة المعلم أو الحصول على تلخيص للمحاضرات أو لأغراض البحث عن المعلومات .

إيجابيات استخدام الانترنت كأداة أساسية في التعلم:

- 1- المرونة في الوقت والمكان
- 2- إمكانية الوصول إلى عدد أكبر من الجمهور والمتابعين
- 3- عدم النظر الى ضرورة تطابق أجهزة الكمبيوتر وأنظمة التشغيل المستخدمة من قبل المشاهدين مع الأجهزة المستخدمة في الارسال
- 4- سرعة تطوير البرامج مقارنة بأنظمة الفيديو والأقراص المدمجة
- 5- سهولة تطوير محتوى المناهج الموجودة عبر الانترنت
- 6- قلة التكلفة المادية مقارنة باستخدام الأقمار الصناعية ومحطات التلفزيون والراديو
- 7- تغيير نظم وطرق التدريس التقليدية
- 8- إعطاء التعليم صبغة العالمية والخروج من الاطار المحلي
- 9- سرعة التعليم مقارنة بالطرق التقليدية
- 10- الحصول على آراء العلماء والمفكرين والباحثين
- 11- وظيفة الأستاذ في الفصل الدراسي تصبح بمثابة الموجه والمرشد

مجالات توظيف الانترنت من وجه نظر بعض أعضاء هيئة التدريس:

المجالات التعليمية :

- 1- طرح مقررات ووحدات دراسية متنوعة وتقديم أنشطة إثرائية للمقررات
- 2- تعليم مهارات البحث عن المعلومات لدى الطلاب ، بالإضافة الى تطوير مهارات الطلاب على استخدام شبكة الانترنت
- 3- تعليم أعداد كبيرة من الطلاب في أماكن وأوقات متنوعة وإرسال الوجبات

تدريب (2)

أذكر أمثلة أخرى يمكن أن تساهم بفاعلية في المجالات البحثية من الانترنت في الوطن العربي

الانترنت توفر العديد من الخدمات التعليمية المتنوعة :

- 1- توفير كتل هائلة من المعلومات العلمية والبحوث والدراسات المتخصصة في جميع مجالات المعرفة
- 2- توفير خدمة البريد الإلكتروني بين العاملين في مجال التعليم
- 3- إمكانية عقد مؤتمرات الفيديو بين المتخصصين في المجالات التعليمية المختلفة
- 4- تكوين جماعات أخبار تعليمية في التخصصات التعليمية لتبادل الرسائل والمعلومات العلمية
- 5- خدمة الاشتراك في الدوريات والمجلات العلمية

الخدمات التعليمية العامة والمتنوعة للإنترنت :

أولاً :- البحث عن المعلومات

توفر الإنترنت محركات عديدة للبحث مثل

<http://www.google.com>

<http://www.yahoo.com>

<http://www.altavista.com>

<http://www.gmail.com>

هناك عدة أنظمة متطورة لتسهيل خدمات البحث عن المعلومات على الإنترنت:

1 - نظام جوفر Gopher

يبني هذا النظام على خاصية القوائم المتتابعة ويتيح تصفح المعلومات المتاحة على الانترنت مع تحديد أماكن الحاسبات التي تحتوي على المعلومات وإمكانية تتبع المعلومات من كمبيوتر لآخر

2 - نظام خدمة أرشي Archie

نظام يقوم بالبحث في أدلة الملفات الخاصة عن طريق بروتوكول نقل الملفات FTP

3 - نظام خدمة وايس Wais

برنامج خادم لجلب المعلومات من خلال فهرسة محتويات المستندات والنصوص في أجهزة نقل الملفات والتعامل مع هذه الفهارس المسجلة في قواعد بيانات عن طريق استخدام كلمات مفتاحية

4 - نظام موازيك Mosaic

نظام يجمع بين أنظمة Wais, Gopher ويحتوي على وسائل تمكن من الوصول الى الملفات المعقدة التي تشمل رسومات ومعلومات مرئية أو مسموعة

الخدمات التعليمية العامة والمتنوعة للإنترنت :

ثانياً :- خدمة البريد الإلكتروني E-mail

تتيح هذه الخدمة للمتعلّم تبادل الرسائل والمقالات والنصوص والصور والملفات مع شخص أو أشخاص آخرين لهم بريد إلكتروني على الإنترنت ويعتبر البريد الإلكتروني من أكثر خدمات الإنترنت شعبية واستخدماً للأسباب الآتية

بعض المشكلات التي تواجه توظيف البريد الإلكتروني في التعليم :

1- أعطال البنية التحتية للشبكة

2- ازدحام الإنترنت بالمستخدمين في وقت الذروة

3- ضعف بعض الطلاب في مهارات استخدام البريد الإلكتروني

4- الإحباط الذي ينتاب بعض الطلاب من عدم الرد عليهم

5- المشاكل الإدارية لتخصيص عنوان بريد إلكتروني لكل طالب تابع لخادم المؤسسة التعليمية

ثالثاً :- القوائم البريدية Mailing Lists

هي نظام مجهز يسمح بتكوين مجموعات من المتعلمين بحيث يمكن إرسال واستقبال رسائل منهم تكون مرتبطة بموضوع معين ويتم الاشتراك في هذه الخدمة من خلال إرسال رسالة الى عنوان الخادم **server** الخاص بالقائمة المطلوب الاشتراك فيها وتتكون القوائم البريدية من عناوين بريدية تحتوى في العادة على عنوان بريدي واحد يقوم بتحويل جميع الرسائل المرسله إليه الى كل عنوان في القائمة وتنقسم القوائم البريدية الى نوعين من القوائم هما .

القوائم المعدلة

u

يشرف عليها شخص يسمى **Moderator** يقوم بالاطلاع على أي مقال يرسل إلى القائمة للتأكد من مناسبتها لطبيعة القائمة ثم يقوم بنسخ وتعميم تلك المقالات المناسبة

القوائم غير المعدلة

u

يتم فيها إرسال الرسائل والمقالات الى جميع المستخدمين دون النظر الى محتواها وتناقش العديد من الموضوعات وتسمح للأعضاء الذين لهم اهتمامات مشتركة في المناقشة وإبداء الرأي

وتعد خدمة القوائم البريدية إحدى خدمات الاتصال المهمة في الإنترنت وتوظيف هذه الخدمة في التعليم يساعد على دعم العملية التربوية ومن أهم مجالات التطبيقات التعليمية للقوائم البريدية :-

- 1 - تأسيس قائمة بأسماء الطلاب في الفصل الواحد كوسيط للحوار بينهم حيث يمكن من خلال استخدام هذه الخدمة جمع جميع الطلاب المسجلين في مادة ما تحت هذه المجموعة لتبادل الآراء والخبرات العلمية في موضوع ما
- 2 بالنسبة للمعلم يمكن أن يقوم بوضع قائمة خاصة به تشتمل على أسماء الطلاب والطالبات وعناوينهم بحيث يمكن إرسال الواجبات المنزلية ومتطلبات المادة عبر تلك القائمة وهذا يساعد على إزالة بعض عقبات الاتصال بين المعلم وطلابه خاصة الطالبات
- 3 3- توجيه الطلاب والمعلمين للتسجيل في القوائم العالمية العلمية (حسب التخصص) للاستفادة من المتخصصين والتعرف على كل ما هو جديد والاستفادة من خبراتهم في المجال
- 4 4- تأسيس قوائم خاصة بجميع طلاب المدارس والجامعات على المستوى الوطني والعربي والعالمي المسجلين بمادة معينة لكي يتم التماور فيما بينهم لتبادل الخبرات العلمية .
- 5 تأسيس قوائم خاصة بالمعلمين حسب الاهتمام والتخصص العلمي وذلك لتبادل وجهات النظر فيما يخدم العملية التعليمية .
- 6 تأسيس قائمة بأسماء أعضاء هيئة التدريس في الأقسام العلمية بالمدارس والجامعات الوطنية والعربية والعالمية للاتصال بهم بأقل تكلفة تذكروا ، وأسرع وقت .
- 7 الاتصال بالمهتمين بنفس التخصص حيث يمكن للطلاب أو الاساتذة الاتصال بزملاء لهم في مختلف أنحاء العالم ممن يشاركونهم الاهتمام في موضوعات معينة لبحث الجديد فيها وتبادل الخبرات .

8- ربط الكادر الإداري في المدارس أو الجامعات أو على مستوى وزارة التربية والتعليم سواء كانوا مديرين أو وكلاء أو عمداء أو رؤساء الأقسام في قوائم متخصصة لتبادل وجهات النظر في تطوير العملية التربوية والتعليمية .

التعليم الإلكتروني :

لقد أصبح التعليم الإلكتروني من القضايا الأساسية التي تشغل التربويين وخاصة المهتمين منهم بمجال تكنولوجيا التعليم مما أدى إلى اهتمام الباحثين بالقيام بالعديد من الدراسات والأبحاث التي تبحث عن مفهوم التعليم الإلكتروني وعن أهدافه ومميزاته وعيوبه وخصائصه وصفاته ودراسة الفروق بينه وبين التعليم عن بعد والتعليم المفتوح

التعليم الإلكتروني :

يعني تقديم محتوى تعليمي عبر الوسائط المعتمدة على الكمبيوتر وشبكاته إلى المتعلم بشكل يتيح له إمكانية التفاعل النشط مع هذا المحتوى ومع المعلم ومع أقرانه سواء أكان ذلك بصورة متزامنة أم غير متزامنة وكذا إمكانية إتمام هذا التعلم في الوقت والمكان والسرعة التي تناسب ظروفه وقدراته فضلاً عن إمكانية إدارة هذا التعلم من خلال تلك الوسائط

تعريف الفار حيث يرى أن التعليم الإلكتروني هو (التعليم الذي يتم عن طريق الكمبيوتر الآلي وأى مصادر أخرى تعتمد على الكمبيوتر وتساعد في عملية التعليم والتعلم وفيه يحل الكمبيوتر الكتاب ومحل المعلم حيث يقوم جهاز الكمبيوتر بعرض المادة العلمية على الشاشة بناء على استجابة الطالب أو طلبه ويطلب الكمبيوتر من المتعلم المزيد من المعلومات ويقدم له المادة المناسبة بناء على استجابته)

ويعرفه إبراهيم المحيسن

” على أنه ذلك النوع من التعليم الذي يعتمد على استخدام الوسائط الإلكترونية في الاتصال بين المعلمين والمتعلمين وبين المتعلمين والمؤسسة التعليمية ”

ومما سبق يمكن تعريف التعليم الإلكتروني :

” على أنه ذلك النوع من التعليم الذي يعتمد على استخدام الوسائط الإلكترونية في تحقيق الأهداف التعليمية وتوصيل المحتوى التعليمي إلى المتعلمين دون اعتبار للحواجز الزمانية والمكانية

وقد تتمثل تلك الوسائط الإلكترونية في الأجهزة الإلكترونية الحديثة مثل الكمبيوتر وأجهزة الاستقبال من الأقمار الصناعية أو من خلال شبكات الكمبيوتر المتمثلة في الإنترنت وما أفرزته من وسائط أخرى مثل المواقع التعليمية والمكتبات الإلكترونية ”

نشأة التعليم الإلكتروني و تطوره :

لم يظهر مصطلح التعليم الإلكتروني وفلسفته الحالية فجأة ولكنه ظهر وتطور من خلال ثلاثة أجيال بدأت منذ الثمانيات حتى وصلت إلى الشكل الحالي .

الجيل الأول :

بدأ في أوائل الثمانينات حيث كان المحتوى الإلكتروني على أقراص مدمجة وكان التفاعل من خلالها فردي بين الطالب والمعلم مع التركيز على دور الطالب

الجيل الثاني :

بدأ مع بداية استعمال الإنترنت حيث تطورت طريقة إيصال المحتوى إلى طريقة شبكية وتطور معها المحتوى لحد معين وتطورت عملية التفاعل والتواصل من كونه إفرادية إلى كونها جماعية ليشارك فيها عدد من الطلاب مع معلم محدد .

الجيل الثالث :

بدأ مع ظهور مفهوم التجارة الإلكترونية والأمن الإلكتروني في أواخر التسعينات من القرن الماضي وتزامن ذلك مع تطور سريع في تقنيات الوسائط المتعددة وتكنولوجيا الواقع الافتراضي وتكنولوجيا الاتصالات عبر الأقمار الصناعية .

مما أتاح تطور الجيل الثالث من التعليم الإلكتروني حتى يصل إلى المفهوم الحالي والذي يعتمد على استخدام الوسائط الإلكترونية في إيصال واستقبال المعلومات واكتساب المهارات والتفاعل بين الطالب والمعلم وبين الطالب والمدرسة وبين المدرسة والمعلم.

مبادرة بيل كلنتون

مبادرة كلنتون المعروفة باسم تحديات المعرفة التكنولوجية (1996) التي دعا فيها الى تكثيف الجهود لربط كافة المدارس الأمريكية العامة بشبكة الانترنت بحلول عام 2000 .

سمات وخصائص التعليم الإلكتروني :

يتسم التعليم الإلكتروني بسمات عديدة وتختلف تلك السمات طبقا لما توفره كل وسيلة من الوسائل التكنولوجية المستخدمة فبينما يوفر التلفزيون انتشار كبير لا يحتاج الى مجهود من المتلقي للعملية التعليمية إلا انه قد لا يناسب وقت المتعلم لتوقيت إذاعة البرامج التعليمية في حين نجد أن الكمبيوتر يوفر مشاركة المتعلم في العملية التعليمية وتحديد توقيت التعلم

وفيما يلي أهم سمات التعليم الإلكتروني .

1. تعليم عدد كبير من الطلاب دون قيود الزمان أو المكان
2. تعليم أعداد كبيرة في وقت قصير
3. التعامل مع آلاف المواقع
4. إمكانية تبادل الحوار والنقاش
5. استخدام العديد من مساعدات التعليم والتقنيات التعليمية
6. 6- التقييم الفوري والسريع والتعرف على النتائج وتصحيح الأخطاء

7. 7- تشجيع التعلم الذاتي والمشاركة الجماعية بين الزملاء

8. 8- تعدد مصادر المعرفة نتيجة الاتصال بالمواقع المختلفة على الانترنت .

9. 9- سهولة وسرعة تحديث المحتوى المعلوماتي

10. 10- تحسين استخدام المهارات التكنولوجية

فوائد ومزايا التعليم الإلكتروني :

إن إستراتيجية التعليم الإلكتروني من الممكن أن تساعد المتعلمين على معرفة كل ما هو جديد كما أن التواصل عبر وسائط التعليم الإلكتروني يخلق جانباً اجتماعياً تجاه هذا المستجد ، كما أنه يؤثر تأثيراً إيجابياً على دافعية المتعلمين نحو التعلم كما أن تطبيق التعليم الإلكتروني في العملية التعليمية من الممكن أن يحقق الكثير من المزايا والفوائد منها

1- تعدد مصادر المعرفة بصورها المختلفة السمعية والمرئية والمكتوبة مع توافر إمكانية تسجيلها .

2- تحسين مهارات استخدام تكنولوجيا المعلومات واستخدامه في تحسين العملية التعليمية .

3- يسمح بتبادل المعارف والخبرات بين المتعلمين وبعضهم من جهة ومعلمهم من جهة أخرى .

4- تنوع الأدوات الملائمة لسمات وخصائص المتعلم .

معوقات التعليم الإلكتروني :

التعليم الإلكتروني كغيره من طرق التعليم الأخرى لديه معوقات تعوق تنفيذه ومع ما للتعليم الإلكتروني من مزايا إلا أن الاندفاع وراء التعليم الإلكتروني قد يحرم الطالب مهارات هو في أمس الحاجة إليها مثل الاستماع والكتابة والتفاعل مع الأقران والتحدث والحوار والمناقشة إلى غير ذلك من المعوقات التي تحول دون توظيف تكنولوجيا التعليم

1- عدم وضوح أسلوب وأهداف هذا النوع من التعليم للمسؤولين عن العمليات

2- الأمية التقنية : مما يتطلب جهداً كبيراً لتدريب وتأهيل المعلم والطالب استعداداً لهذه التجربة

3- إضعاف دور المعلم كمشرف تربوي وتعليمي مهم وارتباطه المباشر مع طلابه وبالتالي قدرته على التأثير المباشر

4- إضعاف دور المدرسة كمؤسسة تعليمية هامة في المجتمع لها دورها الهام في تنشئة الأجيال المتعاقبة

5- ظهور الكثير من الشركات التجارية والتي هدفها الربح فقط

6- كثرة الأجهزة العلمية المستخدمة في العملية التعليمية قد تصيب المتعلم بالفتور من كثرة استعمالها

التعليم الإلكتروني مقابل ادوات التعليم الأخرى :

يختلف التعلم الإلكتروني عن غيره من أساليب التعلم من حيث أنه يتم

1- في الوقت المناسب : من حيث الصباح والمساء ومن حيث بداية الدراسة والإنتهاء منها

2- للشخص المناسب : فبأخذ كل شخص ما يناسبه فقط من البرنامج وفقا لاحتياجاته الشخصية التي قد تختلف عن غيره من المشاركين في البرنامج نفسه يختلف التعلم الإلكتروني عن غيره من أساليب التعلم من حيث أنه يتم

3- في المكان المناسب : في المنزل أو في العمل أو في مكتبة عامة أو في مقهى إنترنت

4- بالسرعة المناسبة : حيث يختلف الأشخاص في قدراتهم وسرعاتهم الاستيعابية ، فيتنقل كل مشارك من مرحلة إلى أخرى وفقا لقدراته الشخصية .

في ضوء الفوائد والمزايا المختلفة يمكن تحديد مدى وأهمية الاستفادة من التعلم الإلكتروني سواء للمتعلم أو المعلم أو المؤسسة التعليمية وذلك فيما يلي

أنماط التعليم الإلكتروني :

تتعدد أنماط وأنواع التعليم الإلكتروني ومن هذه الأنماط

أولا . التعلم المعتمد على الكمبيوتر **Computer based learning**

وهو التعليم التي يتم بواسطة الكمبيوتر وبرمجياته مثل

(التدريس الخصوصي ، برمجيات المحاكاة) ويكون فيه المحتوى مخزنا عادة على أحد وسائط التخزين ، ويتيح هذا النوع من التعلم إمكانية تفاعل المتعلم مع المحتوى التعليمي دون التفاعل مع المعلم أو الأقران

تتعدد أنماط وأنواع التعليم الإلكتروني ومن هذه الأنماط

ثانيا . التعلم المعتمد على الشبكات **Network based learning**

وهو التعلم الذي فيه توظف إحدى الشبكات في تقديم المحتوى للمتعلم ويتيح له عادة فرصة التفاعل النشط مع المحتوى ومع المعلم والأقران بصورة تزامنية أو لا تزامنية ويقع تحت هذا النوع من التعلم عدة أنواع

1- التعلم المعتمد على الشبكة المحلية

والتي توظف فيه الشبكة المحلية **LAN** في تقديم المحتوى التعليمي للمتعلم وتتيح له فرصة التفاعل تزامنيا ولا تزامنيا مع المعلم وأقرانه

2- التعلم المعتمد على الشبكة العنكبوتية

وهو التعلم الذي توظف فيه هذه الشبكة في تقديم المحتوى للمتعلم وتتيح له التفاعل تزامنيا ولا تزامنيا مع المحتوى ومع المعلم وأقرانه

3- التعلم المعتمد على الإنترنت

وهو التعلم الذي توظف فيه شبكة الإنترنت وأدواتها و(تطبيقاتها) البريد الإلكتروني ، غرف الحوار ، مجموعة الأخبار الخ) في تقديم المحتوى التعليمي وتتيح له التفاعل تزامنيا ولا تزامنيا مع المعلم وأقرانه

تتعدد أنماط وأنواع التعليم الإلكتروني ومن هذه الأنماط

ثالثا . التعلم الرقمي Digital learning

وهو التعلم الذي يتم من خلال وسائط تكنولوجيا المعلومات والاتصال الرقمية مثل (الكمبيوتر وشبكاته ، شبكة الكابلات التلفزيونية ، أقمار البث الفضائي الخ)

أنظمة التعليم الإلكتروني :

تتعدد أنظمة التعليم الإلكتروني ومنها

1- أنظمه الفصول الإلكترونية

هي أنظمه تتيح التفاعل مع المعلم بالصوت والصورة من خلال عرض كامل للمحتوى التعليمي على الهواء مباشرة من خلال الاتصال عبر الأقمار الصناعية من خلال مناقشات تفاعلية بين الطلبة والمعلم وبين الطلبة بعضهم البعض وبين المدارس المختلفة وهو ما يعرف بالتعلم والتفاعل التزامني ويعتمد الفصل الالكتروني في تقديم خدماته على تحديد توقيت معين مسبقا ، لبث الدروس منبعد ، فالمعلم يلقي الدرس مباشرة وفي نفس الوقت يشاهد

المتعلمون الوثائق التوضيحية للدرس على شاشتهم ويستمعون الى المعلم ويشاهدونه وذلك بواسطة وسائط الاتصال ، الإلكترونية التي يوفرها الفصل الإلكتروني والتي تتيح للمتعلم أن يتلقى دروسه في أي مكان حيث

يلقي المعلم محاضراته مستخدما السبورة الإلكترونية المتصلة بأجهزة الكمبيوتر في الفصول الإلكترونية بدلا

من السبورة التقليدية وتنقل الكاميرا بدورها ما يدور في الفصل الإلكتروني إلى الطرف الثاني ، وإذا كان الطرف

الثاني مزودا أيضا بكاميرا يمكن للمعلم أن يشاهده ويرد على تساؤلاته .

2- أنظمه التعلم الذاتي

حيث يتم السماح لطلبة المدارس بمراجعة المادة التعليمية والتفاعل مع المحتوى التعليمي من خلال شبكة الإنترنت أو القنوات التعليمية أو البرمجيات بواسطة بيئة التعلم الذاتي حيث يترك للطلاب حرية اختيار الوسيط الإلكتروني الذي يناسبه وفي الوقت الذي يناسبه دون وجود أفراد معه ويعرف بالتعلم الغير تزامني

3- المدرسة

حيث تقوم المدرسة بأداء بعض الأدوار في منظومة التعليم الإلكتروني ومنها

- * إتاحة الاتصال والتفاعل بين طلاب المدرسة والمدارس الأخرى من جهة وبين طلاب المدارس والمحتوى التعليمي وذلك عن طريق الربط التي يحققها التعليم الإلكتروني
- * عمل تحليل دقيق وتقييم لمستويات الطلبة ومهارتهم المكتسبة وذلك باستخدام التقارير وآليات التحليل المختلفة التي توفرها أنظمة التعليم الإلكتروني .

4- المعلم

يعتبر المعلم هو عصب العملية التعليمية بشقيها الأساسي والإلكتروني ويهدف مشروع التعليم الإلكتروني إلي تيسير أداء المعلمين ويساعدهم نظام التعليم الإلكتروني على ما يلي .

- * عرض المادة التعليمية الخاصة بهم والتدريس ومتابعة طلابهم بسهولة وبالطريقة التي تمكن المعلم من تقييم أداء الطلبة بصورة دقيقة تسمح للمعلم بتقديم الطريقة الأفضل لتنمية إمكانيات الذكاءات المختلفة لدى الطلاب ومنها الذكاء العلمي ، الذكاء الرياضي ، الذكاء 000 إلخ

- * تنظيم الفصول الإلكترونية والاستفادة من القنوات التعليمية والمسابقات العلمية والإثرائية وندوات الحوار التفاعلية التي تنمي مهارات الطلبة المختلفة

5- أولياء الأمور

حيث يحقق نظام التعليم الإلكتروني لأولياء الأمور متابعة أداء ومهارات الطالب ونتائجه ، كما يمكن النظام أولياء الأمور من التفاعل مع المعلمين والقيادات التعليمية في المدرسة والإدارة التعليمية والوزارة من خلال ندوات ومؤتمرات التعليم المختلفة التي تساعد القائمين على العملية التعليمية والتربوية من التواصل .

العوامل التي تساعد على نجاح أنظمة التعليم الإلكتروني :

يرى كثير من الباحثين أنه لكي نستخدم التعليم الإلكتروني في البيئة التعليمية يجب أن يكون جزءا من خطة شاملة لتطوير التعليم وأن يدمج بشكل كامل في خطط تحسين المدارس وهناك العديد من العوامل التي تساعد على نجاح أنظمة التعليم الإلكتروني منها.

- 1- اعتراف وزارة التربية والتعليم بالدولة بالتعليم الإلكتروني طريقة من طرائق التدريس الناجحة والفاعلة والمساعدة على نشره بالوسائل المتاحة
- 2- تشجيع المعلمين والمشرفين التربويين على المشاركة في إثراء مفهوم ” التعليم الإلكتروني ” باقتراح الطرق والأدوات التي تساعد على إنجاحه مع وضع المكافآت التشجيعية لحثهم على المشاركة
- 3- تشجيع الدراسات والأبحاث المتعلقة بهذا الأمر وعقد الندوات التعليمية التي تناقش بحرية التعليم الإلكتروني

- 4- رغبة بعض مديري المدارس والمعلمين وأولياء الأمور تمثّل دفعا قويا لتطبيق إدخال التعليم الإلكتروني مما يؤدي إلى إقتداء المدارس الأخرى بهم .

- 5- تطوير عمل المعلم من مصدر وحيد للمعرفة إلى مساعد على بلوغها باعتماد مصادر متعددة ، وهو ما يستوجب إرساء قواعد جديدة للتعاون بين المربين أنفسهم وبينهم وبين المحيط الخارجي .

6- وضع زيارات بين المدارس لتبادل الخبرات حول التعليم الإلكتروني

7- التركيز في عملية الدمج على المعلمين الذين يبحثون دائما عن الجديد والذين دائما ما يسعون للنمو المهني حتى يكونوا قدوة لزملائهم الآخرين .

8- إعداد البيئة التعليمية المناسبة التي تتطلبها إدخال التعليم الإلكتروني من توفير للأجهزة والبرمجيات التي تسهم في نجاح العملية

تكميلا الواقع الافتراضي :

تعتبر تكنولوجيا الواقع الافتراضي بمثابة تكنولوجيا تربوية متطورة ناشئة ومبتكرة بهدف تقديم المساعدة إلى الأفراد ليتمكنوا من فهم وإدراك البيانات والمعلومات والتعامل معها بسهولة ، كما تتميز هذه التكنولوجيا بايجاد نوع من التفاعل حيث يستجيب هذا الواقع لأفعال وسلوكيات المتعلم بل يتيح له درجة من التفاعل لا توجد في برامج الوسائط المتعددة .

أولا : التعريف

يعد الواقع الافتراضي نمطا جديدا من أنماط التعلم بالكمبيوتر وكلمة افتراضي تشير إلى ما يوفره الكمبيوتر من نسخ متطابقة أو مماثلة للأشياء المادية الحقيقية ويطلق عليه العالم الافتراضي

أو الواقع المصطنع أو البيئة الافتراضية فهذا الواقع يعني محاكاة لبيئات حقيقية أو تخيلية يكون فيها المتعلم متفاعلا مع هذه البيئات ومعاش لها بكل حواسه وليس مجرد مستخدما للأجهزة والآلات

تعريف الحصري

الواقع الافتراضي بأنه أحد الاستراتيجيات التكنولوجية التي يتم فيها استخدام الكمبيوتر بالإضافة إلى بعض الأجهزة والبرامج كمنظومة متكاملة في إنشاء بيئة تخيلية ثلاثية الأبعاد تمكن الفرد من المعيشة والتفاعل والتعامل معها من خلال حواسه وبعض الأدوات الأخرى بحيث يشعر هذا الفرد بأنه يتعايش ويتفاعل معها مثل الواقع الحقيقي بكل أبعاده وتختلف درجة الواقعية باختلاف نمط الواقع الافتراضي ذاته

تعريف بل جيتس (1998)

إذا تجاوزت المحاكاة الكمبيوترية حدودها ودخلت الخيال وأصبحت مكتملة الواقعية فهي عندئذ واقع افتراضي ومع تزايد تحسن دقة الوسائط السمعية والبصرية سيصبح بالإمكان محاكاة الواقع بكل وجوهه

الخلاصة

توفر تكنولوجيا الواقع الافتراضي عروضاً بانورامية ترتبط بثلاث مكونات تتمثل في العين والسمع والأبدى ولا زالت المحاولات مستمرة لربطها من خلال ملابس كاملة تغطي جميع أجزاء الجسم .

وباستخدام الواقع الافتراضي يمكن أن تأخذ جولة داخل مكتبة عالمية أو أن تزور إحدى مدن الفراعنة القديمة وتسير في شوارعها وتعايش حياتهم المقدمة عن طريق الكمبيوتر المجهز بتكنولوجيا الواقع .

ثانيا :الأهمية التعليمية للواقع الافتراضي

يعمل الواقع الافتراضي على نقل الوعي الإنساني الى بيئة افتراضية يتم تشكيلها إلكترونيا من خلال تحرير العقل للعوص في تنفيذ الخيال بعيدا عن مكان الجسد وهو عالم ليس وهمي ولا حقيقي بدليل حدوثه ومعايشته وتأتي أهمية الواقع الافتراضي في التعليم.

1- الواقع الافتراضي أوجد الفعالية في تعليم الطلاب من خلال تصميم وتمثيل معلومات ثلاثية الأبعاد كبرامج متعددة الوسائل في بيئة افتراضية **Virtual Environment** مما يساعدهم على بناء خبرات تعليمية فعالة .

2- يستخدمه الطالب لتنفيذ تجارب ومشاريع تعليمية متنوعة حيث أن بيئته قابلة للسيطرة عليها وتحديد مكوناتها وهي تشجع الطالب على استخدام الكمبيوتر لتطبيق المعلومات بما تنتجه من أدوات تصميم وفن تصويري وأدوات تقديم العروض في الواقع الافتراضي

3- يقدم التعليم بصورة جذابة تحتوى على المتعة والتسلية ومعايشة المعلومات .

4-يساعد على جعل المعلومات أكثر حقيقية مما يجعل الطلاب قادرين على التحصيل بسرعة أكبر

5-يحقق الخيال التعليمي للطلاب .

ثالثا :مكونات تكنولوجيا الواقع الافتراضي

تتكون تكنولوجيا الواقع الافتراضي من مكونين أساسيين هما .

أ . نظام البرامج : وهي نوعان

1- برامج النظام :

وهي برامج تطبيقات كمبيوتر متقدمة لديها القدرة على توليد الصور المجسمة في نفس الوقت الذي يتفاعل

فيه المتعلم مع البرنامج التعليمي كما تسمح بالتعرف على الصوت المجسم والشم في بعض الحالات ، ولأن هذه البرامج هي التي تشكل بيئة الواقع الافتراضي وتهدف الى خلق بيئة أقرب إلى ما تكون الى الواقع الحقيقي ، فانها ليست مبرمجة في مسار ثابت محدد سلفا وانما تعمل على خلق مواقف متغيرة باستمرار

أ . نظام البرامج : وهي نوعان

2- برامج التعليم :

وهي المواد التعليمية التي تصمم وتطور لاستخدامها في بيئة الواقع الافتراضي لتعليم أهداف محددة في اللغات أو الرياضيات أو العلوم.....الخ

ب . نظام الأجهزة والأدوات

1- جهاز الرأس:

وهو جهاز يوضع على الرأس كالحوذة ، يتكون من شاشتي فيديو صغيرتين ، مساحة الواحدة 1سم 2 وتوضع على مسافة قصيرة أمام العينين ، وأحيانا يكون

في كل جهاز عرض ، مصغر لعرض الصور على شبكة العين مباشرة ولهذا الجهاز مزايا عديدة أهمها أنه يعطينا صور واضحة ويمكننا من الرؤية المجسمة ويوسع مجال الرؤية دون الحاجة الى استخدام عدسات لتوفير هذا المجال

2- القفازات :

وهي قفازات يدوية تستخدم عادة في الإحساس أو اللمس حيث تسمح للمستخدم بالتفاعل مع بيئة الواقع الافتراضي البصرية المجسمة ولمس الأشياء والتقاطها وتحريكها وتداولها والإحساس بصلابتها أو نعومتها

رابعا : خصائص بيئة الواقع الافتراضي:

1- نمط جديد ومتقدم من تكنولوجيا التعليم والمعلومات المتكاملة تتكون من أجهزة كمبيوتر وبرامج .

2- توفر للمتعلم بيئة تعلم تخیلية مجسمة وآمنة ومصطنعة إلكترونيا كبديل للواقع الحقيقي وتحاكي بدقة أحداثا أو عمليات أو نظاما معينه منه وتحتوى على رسوم مجسمة لمشاهد ومناظر ومؤثرات

خامسا :معايير بيئة الواقع الافتراضي :

- 1- الصدق : حيث يجب أن تمثل بيئة الواقع الافتراضي الواقع الحقيقي تمثيلا صادقا.
- 2- التجسيد الشخصي : وهي دمية متحركة مولدة بالكمبيوتر تمثل المستخدم داخل بيئة الواقع الافتراضي وتجسد الفكرة في شخص المستخدم
- 3- اختفاء واجهة التفاعل داخل البيئة ، لذلك فلا حاجة

سادسا :مزايا الواقع الافتراضي :

- 1- يمكن المتعلم من استكشاف الأشياء الحقيقية دون الإخلال بمقاييس الحجم والأبعاد والزمن.
- 2- يقدم التعليم بصورة جذابة تحتوي على المتعة والتسلية ومعايشة المعلومات
- 3- إمكانية تفاعل المتعلم مع الخبرة التي يريد تعلمها
- 4- إثراء العملية التعليمية بالخبرات التكنولوجية

الخدمات التي تقدمها الإنترنت وتطبيقاتها في مجال التعليم



يتوفر في شبكة الانترنت عدد من التقنيات والبرمجيات المتقدمة في مجال الحاسب والمعلومات التي تعد وسائل وأدوات للمشاركين تمكنهم من الاستفادة من خدماتها ..

فمن أهم الخدمات التي يقدمها الانترنت والتي يمكن توظيفها في التربية والتعليم ما يلي :

- 1- البريد الالكتروني (Electronic mail)
- 2- خدمة القوائم البريدية (Mailing list)
- 3- خدمة المحادثة (internet Relay Chat)
- 4- خدمة نقل الملفات (FTP)
- 5- خدمة مجموعات الأخبار (News group)
- 6- خدمة الشبكة العنكبوتية (WWW)
- 7- خدمة الفهرس أو خدمة الأرشي (Archie)

1) استخدامات البريد الالكتروني (Electronic Mail) في التعليم :



أنشئت شبكة الانترنت من أجل تبادل الأبحاث والدراسات ولإزالة العديد من الجهات في الشبكة تحتفظ بذلك التوجه حيث تقدم خدمات معلوماتية متخصصة في شتى المجالات ومن أهم الخدمات التي تقدمها الشبكة للمستخدمين خدمة

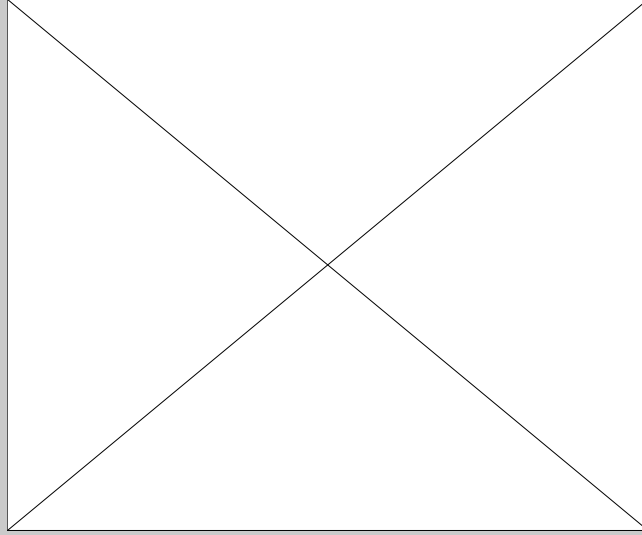
البريد الالكتروني ..

البريد الالكتروني Electronic Mail : هو تبادل الرسائل والوثائق باستخدام الحاسب الآلي , ويعتقد كثير من الباحثين أن البريد الالكتروني من أكثر خدمات الانترنت استخداما ويرجع ذلك إلى انخفاض تكلفته وسهولة استخدامه وسرعة الإرسال والاستقبال من وإلى عدة عناوين في وقت واحد ولا يستلزم وجود الشخص المستقبل , ولو لم يوجد البريد الالكتروني لما وجدت الانترنت ..

كما يعتبر البريد الالكتروني أفضل بريد عصري للرسائل البريدية الورقية ولأجهزة الفاكس .. ولإرسال البريد الالكتروني يجب أن تعرف عنوان المرسل إليه وهذا العنوان يتركب من هوية المستخدم الذاتية متبوعة بإشارة @ متبوعة بموقع الحاسب الالكتروني المرسل إليه ..

دور المعلم في استخدام البريد الإلكتروني : يعد استخدام البريد الإلكتروني في التعليم تحدياً قوياً قد يواجه قدرات وإمكانيات المعلم وهذا يتطلب :

- **إلمام المعلم بنظم الحاسب الآلي وبرامجه**
- **كيفية التعامل مع الإنترنت وإنشاء بريد الكتروني وتوظيف خدماته**
- **يتطلب من المعلم أوقات إضافية للتعامل مع واجبات ونشاطات الطلاب البريدية**
- **تدريب الطلاب على استخدام البريد الإلكتروني وحثهم على الاستفادة من هذه التقنية**



ويعتبر البريد الالكتروني من أكثر خدمات الانترنت شعبية واستخداما وذلك راجع إلى الأمور التالية :

- سرعة وصول الرسالة حيث يمكن إرسال رسالة إلى أي مكان في العالم خلال لحظات
- قراءة الرسالة من المستخدم عادة ما تتم في وقت قد هيا نفسه للقراءة والرد عليها أيضا
- لا يوجد وسيط بين المرسل والمستقبل (إلغاء جميع الحواجز الإدارية)
- يتم الإرسال واستلام الرد خلال مدة وجيزة من الزمن
- يستطيع المستفيد أن يحصل على الرسالة في الوقت الذي يناسبه
- يستطيع المستفيد إرسال عدة رسائل إلى جهات مختلفة في الوقت نفسه

(2) استخدامات القوائم البريدية (Mailing List) في التعليم :

القوائم البريدية تعرف اختصاراً باسم القائمة (list) وهي

تتكون من عناوين بريدية تحتوي في العادة على عنوان بريدي واحد يقوم بتحويل جميع الرسائل المرسلة إليه إلى كل عنوان في القائمة , وبمعنى آخر فإن اللوائح البريدية المسماة (مجموعة المناقشة إلكترونيا) هي لائحة من عناوين البريد الإلكتروني ويمكن الاشتراك (أو الانضمام) بلائحة بريدية ما من خلال الطلب من المسؤول عنها المسمى بمدير اللائحة.

وتجدر الإشارة إلى أن هناك نوعين من اللوائح أو القوائم :

1. قوائم معدلة (Moderated mailing List) وهذا يعنى أن أي مقال يرسل يعرض على شخص يسمى (Moderator) يقوم بالإطلاع على المقال للتأكد من أن موضوعه مناسب لطبيعة القائمة ثم يقوم بنسخ وتعميم تلك المقالات المناسبة .
2. القوائم غير المعدلة (Unmoderated) فإن الرسالة المرسلة ترسل إلى جميع المستخدمين دون النظر إلى محتواها . والقوائم العامة تناقش عدداً من المواضيع فمهما كان اهتمامك سوف تجد من يشاركك هذا الاهتمام على مستوى العالم، ولا يستطيع أحد حصر جميع القوائم البريدية في العالم لأن بعضها غير معلن أصلاً لكن يقدر أن هناك أكثر من 25000 قائمة تناقش عدداً من الموضوعات .



(3) استخدامات برامج المحادثة (Internet Relay Chat) في التعليم :

المحادثة على الإنترنت (IRC) هو نظام يُمكن استخدامه من الحديث مع المستخدمين الآخرين في وقت حقيقي (Realtime) , وتتعريف آخر هو برنامج يشكل محطة خيالية في

الإنترنت تجمع المستخدمين من أنحاء العالم للتحدث كتابة وصوتاً ، فمثلاً باستطاعة الطلاب في جامعة الملك سعود وجامعة الملك فهد إجراء اجتماع مع طلاب جامعة هارفارد في أمريكا مثلاً للنقاش في مسألة علمية ، كما أنه بالإمكان أن ترى الصورة عن طريق استخدام كاميرا فيديو ، كما أن استخدام هذه الخدمة تحتاج استخدام برنامج معين مثل برنامج (CUSEeMe) أو غيره من البرامج المماثلة ..

ويعتبر كثير من الباحثين أن هذه الخدمة تأتي في المرحلة الثانية من حيث كثرة الاستخدام بعد البريد الإلكتروني وذلك راجع إلى المميزات التالية :

- بث المحاضرات أو الدروس من مقر المدرسة أو الجامعة إلى أي مكان في العالم حيث يمكن نقل وقائع درس أو محاضرة على الهواء مباشرة بدون تكلفة عالية
- استخدام هذه الخدمة في التعليم عن بعد
- يمكن استخدام هذه الخدمة لاستضافة عالم أو أستاذ في أي مكان في العالم لإلقاء محاضرة على طلاب الجامعة بنفس الوقت وبتكلفة منخفضة
- استخدام نظام المحادثة كوسيلة لعقد الاجتماعات باستخدام الصوت والصورة بين أفراد المادة الواحدة مهما تباعدت المسافات بينهم
- أنها مصدر من مصادر المعلومات من شتى أنحاء العالم
- عقد الدورات العلمية عبر الإنترنت وبمعنى آخر يمكن للطلاب أو المعلم أو أي فرد متابعة هذه الدورة وهو في منزله ثم يمكن أن يحصل على شهادة في نهاية الدورة
- عقد اجتماعات باستخدام الفيديو حيث يستطيع الطلاب عقد اجتماعات مع زملائهم من مختلف أنحاء العالم لمناقشة موضوعات حيوية أو لمناقشة كتاب أو قضية تربوية أو اجتماعية أو مناقشة نتائج بحث ما أو تبادل وجهات النظر فيما بينهم
- إمكانية الوصول إلى جميع الأشخاص في جميع أنحاء العالم في وقت واحد كما أنه يمكن استخدامها كنظام مؤتمرات زهيدة التكلفة

أما أهمية استخدام هذه الخدمة في التعليم فهي كثيرة جداً ومن أهم تطبيقات (IRC) في التعليم في المملكة العربية

السعودية ما يلي :

- استخدام نظام المحادثة كوسيلة لعقد الاجتماعات باستخدام الصوت والصورة بين أفراد المادة الواحدة مهما تباعدت المسافات بينهم في العالم وذلك باستخدام نظام (Multi-user Object Oriented) أو (Internet Relay Chat)
- بث المحاضرات من مقر الجامعة أو الوزارة مثلاً إلى أي مكان في العالم أو في أنحاء المملكة (جامعات أخرى، الفروع ، قسم الطالبات ...الخ) أي يمكن نقل وقائع محاضرة على الهواء مباشرة بدون تكلفة تذكر
- نقل المحاضرات المهمة لأصحاب المعالي الوزراء ومدراء الجامعات للعالم أو على الصعيد المحلي بدون تكلفة تُذكر
- استخدام هذه الخدمة في التعليم عن بعد (Distance Learning) وحيث يواجه التعليم في الوقت الحاضر أزمة القبول فإن استخدام هذه الخدمة بنقل المحاضرات من القاعات الدراسية لجميع الطلاب ، ويمكن للطلاب الاستماع إلى المحاضرة وهو في بيته وبتكلفة زهيدة
- يمكن استخدام هذه الخدمة لاستضافة عالم أو أستاذ من أي مكان في العالم لإلقاء محاضرة على طلاب الجامعة بنفس الوقت
- استخدام هذه الخدمة كحل لمشكلة نقص الأساتذة
- استخدام هذه الخدمة لعقد الاجتماعات بين (المدراء ، المشرفين...) على مستوى المملكة لتبادل وجهات النظر فيما يحقق تطوير العملية التربوية ، وبالطبع دون الاضطرار للسفر إلى مكان الاجتماع
- عقد الدورات العلمية عبر الإنترنت ، وبمعنى آخر يمكن للطلاب أو معلم التعليم العام أو أي فرد متابعة هذه الدورة وهو في منزله ثم يمكن أن يحصل على شهادة في نهاية الدورة
- عقد اجتماعات باستخدام الفيديو حيث يستطيع الطلاب عقد اجتماعات مع زملائهم من مختلف أنحاء العالم لمناقشة مواضيع معينة أو لمناقشة كتاب أو فكرة جديدة في الميدان ، أو مناقشة نتائج بحث ما وتبادل وجهات النظر فيما بينهم
- استخدام هذه الخدمة لعرض بعض التجارب العلمية مثل العمليات الطبية وكذلك التجارب العلمية



توفر الإنترنت خدمة نقل الملفات من جهاز حاسب إلى أي جهاز آخر وفي أي مكان، سواء كانت (صوتية، مكتوبة، مصورة، فيلما متحركا) وتستخدم في ذلك بروتوكول نقل الملفات ..

يمكن الاستفادة من خدمة نقل الملفات في العملية التعليمية في عدة جوانب أهمها :

- تدريب أعضاء هيئة التدريس والعاملين بالتعليم والطلاب على تحديث معلوماتهم
- تبادل المعلومات العلمية بواسطة الملفات الالكترونية بين المدارس وإدارات التعليم فيما يتعلق بالامتحانات والأنشطة المدرسية المختلفة
- إمكانية نشر البرامج التعليمية والإدارية على الإنترنت وإتاحة الفرصة للآخرين لنقلها والاستفادة منها
- جلب الكتب والمراجع والمقالات والأبحاث العلمية من المؤسسات الالكترونية (المختلفة) التعليمية، والتجارية والعسكرية) في فهم محتوى المقررات الدراسية

(5) استخدامات نظام مجموعات الأخبار (News groups, Usenet, Net news) في التعليم :

تعد شبكة الإخباريات أحد أكثر استخدامات الإنترنت شعبية ، وقبل الحديث عن هذه المجموعات ينبغي الإشارة أن هذا النوع من الخدمة يأخذ مسميات عدة منها (Usenet, Net news, Network, Newsgroups) أما شبكة Compuserve فتطلق عليها اسم منتديات forums

ومهما يكن من أمر فإنه يمكن تعريف هذه الخدمة بأنها كل الأماكن التي يجتمع فيها الناس لتبادل الآراء والأفكار أو تعليق الإعلانات العامة أو البحث على المساعدة , وتجدر الإشارة إلى أن هناك الآلاف من مجموعات الأخبار، كل واحدة تركز على موضوع معين , ويقدر عدد هذه المجموعات بأكثر من 16000 مجموعة , ومما يميز هذه المجموعات هو أنها مرتبة هرمياً لتسهيل العثور عليها وتنقسم كل هرمية إلى فروع ثانوية فمثلاً : Comp: تعني كمبيوتر Sci تعني علوم Rec تعني استراحة وترفيه Soc تعني مسائل اجتماعية News تعني مواضيع تتعلق بالأخبار..... وهكذا .

كما أن مجموعات الأخبار تنقسم إلى قسمين- مثل القوائم البريدية - هما :

1- مجموعة أخبار معدلة (Moderated) : تمر الرسالة قبل إرسالها إلى شخص يسمى (Moderator) يقوم بالاطلاع على الرسالة قبل تعميمها

2- مجموعة أخبار غير معدلة (Unmoderated)

وعند الحديث عن مجموعات الأخبار قد يتبادر إلى الذهن أنها هي نفس القوائم البريدية لكن هذا ليس صحيح وقد ذكر بعض الباحثين الفروق التالية :

1- أن مجموعات الأخبار تحتاج برنامج (software) اسمه قارئ الأخبار

2- عند الرغبة في قراءة مجموعات الأخبار لابد أن تذهب إلى نفس المجموعة أما في القوائم البريدية فالرسالة تأتي إلى بريدك الإلكتروني تلقائياً

3- يمكن ضبط نظام المجموعات أكثر من نظام القوائم البريدية على حد تعبير

أما عن تطبيقات مجموعات الأخبار فهي مشابهة لتطبيقات نظام القوائم البريدية ، وإضافة إلى ما سبق يمكن استخدامها في التعليم بما يلي :

1. تسجيل المعلمين والطلاب في مجموعات الأخبار العالمية المتخصصة للاستفادة من المتخصصين كل حسب تخصصه

2. وضع منتديات عامة لطلاب التعليم لتبادل وجهات النظر وطرح سبل التعاون والاستفادة بينهم بما يحقق تطورهم
4. تعد مجموعات الأخبار مصادر معلومات ممتازة فهي تقدم المساعدة في المجالات العلمية كالكيمياء وتقنية المعلومات والطيران والتاريخ ، كما تقدم المساعدة في مجالات أخرى .

6) الشبكة العنكبوتية (www) أو (World Wide Web):



هي عبارة عن برنامج يعمل على الإنترنت يقوم بالربط بين الصفحات من مواقع مختلفة على الإنترنت ، والويب أو موقع الويب يتضمن مجموعة من الصفحات المترابطة والتي تربط بصفحات أخرى من مواقع أخرى ، ولذلك سميت بالشبكة العنكبوتية Web ويمكن للمستخدم الحصول على معلومات مصورة وصوتية وكتابية عبر صفحات إلكترونية ويمكن نقلها إلى الحاسوب الشخصي ، والتي يتم تشكيلها من خلال مصممي الصفحات الشبكية باستخدام مجموعة من الرموز تسمى لغة الترميز النص المترابط (Hyper Text Mark) (HTML Up Language) أي لغة تحديد النص الأفضل ، ونجد على الويب حالياً كل شيء تقريباً .

ومن الخدمات التي يقدمها :

مواقع تعليمية في تخصصات مختلفة ، مواقع علمية وبحثية ، مواقع للوزارات والهيئات الحكومية والأهلية ، مواقع للكليات والجامعات الحكومية والأهلية ، التقليدية والافتراضية ، مواقع مخصصة لفئات عمرية معينة ، مواقع خاصة بحجز الطيران ، برامج التلفاز ، دوائر المعارف العالمية ... إلخ.

وللوصول إلى موقع في الشبكة العنكبوتية لابد من معرفة عنوان الموقع والذي يتكون من تقسيمات تسهل عملية حفظ الموقع المطلوب ، كما يسهل تذكرك للمشارك والاستدلال عليه ، وعلى سبيل المثال يكون عنوان وزارة التعليم العالي بالمملكة (www.mohe.gov.sa) فجملة (www) تدل على موقع الشبكة العنكبوتية ، وحروف (mohe) هي اختصار لوزارة التعليم العالي ، وعبارة (gov) اختصار لكلمة (government) والتي تعني حكومة باللغة الانجليزية ، واخيرا (sa) والتي تعني ان الموقع بالمملكة العربية السعودية .

تطبيقات الشبكة العالمية في التعليم :

تعد تطبيقات الشبكة العالمية في التعليم من التطبيقات الأساس والأكثر انتشارا وذلك لسهولة استخدامها وعموم الفائدة منها ومن أمثلة هذه التطبيقات :

- 1- وضع مناهج التعليم على الشبكة العالمية
- 2- وضع الدروس النموذجية
- 3- وضع دروس للتعلم الذاتي
- 4- التدريب على بعض التمرينات الرياضية
- 5- تصميم موقع خاص بجهاز الإشراف ، الإدارة ، المعلمين في الوزارة (نظام نتائج، تعاميم، إخبار، لوائح...) مما يسهل متابعتها من قبل جميع المستخدمين

(7) خدمة الفهرس أو خدمة الأرشي : Archie

وهي تشبه نظام الفهرسة في المكتبات وتساعد هذه الخدمة في الوصول إلى ملفات معينة وأماكن وجودها على الشبكة ، ويمكن نقلها إلى الحاسوب الشخصي للمستخدم Download وبوجود برنامج جهاز العميل Client Software على الجهاز الشخصي يمكن الاتصال مباشرة بأجهزة خدمة أرشي Archie Service والاستفادة من خدماتها .

أهمية الوسائل التعليمية ودورها في الفعل التربوي التعليمي

: مدخل

إن الكيفية التي ستنجز بها درسا، يفترض، ديداكتيكيا، أن ننطلق من أهداف محددة وكفايات محددة، لاختيار وهيكله المحتويات، وأن نستعمل طرائق وأنشطة تقود إلى بلوغ هذه الأهداف. إلا أنها تفرض أيضا أن نختار ونوظف وسائل وتقنيات وأدوات، تساعد على تحقيق أهداف دروسنا

فما هي أهمية هذه الوسائل في العملية التعليمية التعلمية، في إطار الديداكتيك العام، ضمن المنهاج الدراسي ؟ وكيف تطورت عبر التاريخ قديما وحديثا ؟ للإجابة عن هذين السؤالين، نقدم مجموعة : مختارة من الشهادات تبين ذلك

ق 15م) الهولندي: " أن يآلف المتعلم (Eramus لقد نادى إيراموس 1. الأشياء والحيوانات بطرائق غير السابقة، التي تعتمد على الحفظ والتسميع ". وكان ينادي بتعلم المرء اللغات، لا عن طريق تعلم القواعد، ولكن عن طريق المحادثة واستعمال الأساليب

ق 17) (التشكوسلوفاكى، John Amos Cominius كتب كومنْيوس 2. يقول : " يجب أن يوضع كل شيء أمام الحواس طالما كان ذلك ممكنا. ولتبدأ المعرفة دائما من الحواس

ق 18) (الفرنسي، Jacque Rousseau Jean لقد زرع جان جاك روسو 3. عقائد كثيرة، كانت سائدة عن التعليم وغيره ، ودعا إلى تعليم كل ما يمكن تعليمه عن طريق الملاحظة المباشرة للأشياء المادية والظواهر الطبيعية، بدلا من استخدام الكلمات وحدها. يقول مثلا: " لماذا لا تبدأ بأن تعرض على المتعلمين الشيء نفسه، لكي تمكنهم "أن يعرفوا على الأقل ما نتحدث عنه

ق 19) (السويسري: " أن الكلمات لا) Pestalozie لقد أكد بيستلوتزي 4. تعدو كونها رموزا، وأنها خالية من المعنى ما لم تصحبها خبرات واقعية. ويجب أن تبدأ الخبرات بإدراك الأشياء المادية وبأداء الأعمال " المادية والانغماس في الانفعالات الواقعية

ق 19) (الألماني : " أن الخبرة تبدأ) J. F. Herbert كان يعتقد هاربرت 5. بالإدراك الحسي للأشياء ". وكان يقول : " إن نمو المدركات لا يتم

- "إلا عن طريق ربط المدرك الجديد بالمدرك القديم
- ق 19) الألماني، فقد نظم أفكار هاربرت (F. Frobel) أما فروبل 6.
- وبلورها، وأكد أهمية اللعب في رياض الأطفال، وأقر على : " أن
- يحتوي منهج المدرسة على نشاط تطبيقي يناسب أعمار المتعلمين
- " وأكد عن أهمية الرحلات وملاحظة الطبيعة ملاحظة مباشرة،
- وإستخدام الأشياء والأجهزة في نمو الفهم
- تري المدرسة التقدمية (1920 / 1930)، في فلسفتها، أن الهدف 7.
- الرئيسي للتعليم هو الفهم والتعبير، بعد أن كانت المدرسة
- الأكاديمية ترى أن التعليم تذكر وتعرف وتصنيف. والمنهج السائد
- في المدرسة التقدمية هو منهج النشاط القائم على مراكز اهتمام
- المتعلمين، كدراسة موضوعات يطلبونها هم، بعد أن كان منهج
- المدرسة الأكاديمية قائماً على المواد النظامية، كقواعد اللغة
- والتاريخ والرياضيات. واهتمت المدرسة التقدمية، لتحقيق أهدافها،
- بعدد من الوسائل السمعية البصرية، كالزيارات والرحلات، وكذا
- المسح والمعسكرات والمناقشات
- تهدف فلسفة مدرسة البيئة المحلية أو مدرسة المجتمع، ابتداء 8.
- من سنة 1940، إلى تحسين الظروف التي تحيط بالمدرسة عن
- طريق تعليم المتعلمين السيطرة على الظواهر المحيطة بهم،
- وتنمية النزعات البنائية فيهم. والمنهج السائد في هذه المدرسة هو
- منهج النشاط القائم على مواقف الحياة الاجتماعية
- ربما كانت أقوى دفعة لاستعمال الوسائل التعليمية، هي تلك التي 9.
- حدثت أثناء الحرب العالمية الثانية، عندما نجح إعداد الملايين من
- الجنود الأمريكيين، باستعمال الوسائل التعليمية، وبخاصة، الصور
- المتحركة والنماذج والمصورات
- تطور الاختراعات وتنوع الوسائل التعليمية، مما أدى إلى وفرة 10.
- الوسائل التعليمية وتنوعها، وصار من الممكن إنتاج كميات منها لا
- يستهان بها. واليوم، أصبح لزاماً على المدرس أن يستخدم الوسائل
- التعليمية بكثرة وكفاية متزايدين

- مفهوم الوسائل التعليمية |

ليست الوسائل التعليمية، كما يعتقد البعض، مساعدة على الشرح

فحسب، إنها جزء لا يتجزأ من العملية التعليمية، أي من المنهاج

الدراسي. لذا من الخطأ تسميتها " وسائل الإيضاح " كما هو شائع

في جل الأوساط التعليمية عندنا

يقصد بالوسائل التعليمية جميع أنواع الوسائط التي تستخدم في

العملية التعليمية التعلمية لتسهيل اكتساب المفاهيم والمعارف والمهارات وخلق المناخ الملائم لتنمية المواقف والاتجاهات وغرس القيم.

فالوسائل التعليمية هي كل ما يعين المدرس على تطوير منهجية عمله والزيادة في مردوديته التربوية، وكل ما يعين المتعلمين على إثراء خبراتهم وعقلنة أساليب تعلمهم، وهي تضم : الكتب المدرسية والسينماتوغرافيا بأنواعها والنماذج والعينات والمجسمات والخرائط الحائطية والشرائح (الشفافيات) وأجهزة الإسقاط الخلفي وأجهزة الإيسكوب والأفلام والراديو والتلفاز وأشرطة الكاسيت وأشرطة الفيديو والحاسوب... كما يمكن اعتبار تجهيزات حجرة الدرس والحديقة المدرسية والبيئة المحلية من الوسائل التعليمية.

ومن الضروري أن ترتبط الوسائل التعليمية ارتباطا وثيقا بالمنهاج الدراسي وتتكامل معه، بحيث تصبح إحدى مكوناته الأساسية ولقد ساهم التطور التقني والتكنولوجي المعاصر في دعم اتجاه استخدام الوسائل التعليمية بشكل عام. وهو ما أصبح يعرف في العالم اليوم بتكنولوجيا التعليم.

: - الأهداف العامة للوسائل التعليمية

: نختار من الأهداف العامة للوسائل التعليمية ما يلي

1. تقديم للمتعلمين أساسا ماديا للتفكير الإدراكي الحسي و تقليل.
2. من استخدام ألفاظ لا يفهمونها
3. تعمل على جذب وتركيز انتباه المتعلمين، وذلك لما تضفيه على.
4. الدرس من حيوية وواقعية
5. تثير اهتمام المتعلمين وتشوقهم وتحثهم على الإقبال على.
6. الدرس بشغف
7. تقدم خبرات واقعية تدعو المتعلمين إلى النشاط الذاتي وتضاعف.
8. من فاعليتهم وإيجابيتهم
9. تنمي في المتعلمين القدرة على الاستمرار في التفكير.
10. تساهم في نمو المعاني، ومن ثمة، في نمو الثروة اللفظية.
11. تساهم في جودة التدريس بتوفير الوقت والجهد وزيادة الوضوح.
12. تجعل ما يتعلمونه من معارف ومهارات باقي الأثر.
13. تساهم في تخلي حدود الزمان والمكان.
14. تزيد في ترابط الأفكار والخبرات.
15. تساهم في ربط المدرسة بالحياة.

وعلى أساس هذه الأهداف، فإن إدماج الوسائل والأدوات التعليمية،
: ينطلق من مبادئ أساسية جديدة في التعليم، وهي
إن الوسائل التي نختارها تلائم المحيط السوسيو ثقافي •
للمتعلمين.

• هذه الوسائل متعددة الاستعمال، تمكنا من التبليغ والتلقين، مثلما •
...تمكنا من التحليل والتركيب

• إنها وسائل، يجب أن تكون متمركزة حول المتعلم. فهو الذي يجب •
أن يستعملها أو يقترحها أو ينتجها. وليست مجرد تحفة ينظر إليها
من بعيد.

فالوسائل التعليمية إذن ليست مجرد أدوات، بل أنها ذات وظيفة
ثلاثية الأبعاد، حيث تؤثر على سلوك المدرس وعلى سلوك المتعلم
وعلى أهداف الدرس.

: - أنواع الوسائل التعليمية وتصنيفها III
لقد تطورت الوسائل التعليمية تطورا كبيرا في وقتنا الحاضر. وقد
العالم والمربي الأمريكي، طبقا للخبرات Edgard Dal رتبها إدجار ديل
التي يمر بها المتعلم، على شكل هرم، يحتوي على عشر طبقات (10)
مرتبة بحسب أهميتها وفعاليتها في عملية التعليم والتعلم
: ويسمى هرم الخبرة، ويمكن تجسيده فيما يلي

(أ). خبرة مجردة (مجردات

، الرموز اللفظية 1.

الرموز البصرية 2.

(ب). خبرة مصورة (مشاهدات

، الصور الثابتة والتسجيلات الصوتية والراديو 1.

، الصور المتحركة، الأفلام، التلفزيون، الفيديو 2.

، الصور المتحركة، الأفلام، التلفزيون، الفيديو 3.

، المعارض والمتاحف 4.

، الزيارات والرحلات الميدانية 5.

التوضيحات العملية 6.

(ج). خبرة مباشرة (ممارسات

، الخبرات الممثلة 1.

، الخبرات المعدلة 2.

الخبرات المباشرة الهادفة 3.

وقد قسم آل ياسين محمد حسين، الوسائل التعليمية إلى نوعين رئيسيين :

الوسائل النظرية أو اللفظية (غير البصرية). وتتضمن الوصف، 1. ...ضرب الأمثال، القصص وسرد الأحداث التاريخية، التشبيه والقياس
الوسائل الإيضاحية البصرية. وتدعى بالوسائل المحسوسة أو 2. الملموسة، ومن طبيعتها، مساعدة الحواس الخمس في تقوية المدركات، وجعل التعلم أكثر إتقاناً. وتتضمن الصور الفوتوغرافية وغيرها، والخرائط والرسوم والخطوط البيانية، ولوحات الإعلانات، وكذا المختبرات والتجارب العلمية واستخدام الأجهزة والأشياء والنماذج؛ من حيوانات ونباتات وحبوب وأحجار ومعادن وغيرها.

: - اختيار الوسائل التعليمية IV

إذا قلنا سابقاً، أن الوسائل التعليمية ليست مجرد أدوات، بل أنها ذات وظيفة ثلاثية الأبعاد (سبق تحديدها أعلاه). من هنا، يمكن أن نقول : إن المدرسين مدعوون إلى اختيار وسائل وأدوات تلائم الأهداف التي حددوها. ولكن ما هي معايير هذا الاختيار ؟

معايير لاختيار الوسائل Gerlache et Ely لقد وضع جيرلاش و إيلي التعليمية كالتالي :

1. الملاءمة : هل الوسائل المنتقاة تلائم المهام المراد إنجازها ؟
2. درجة الصعوبة : هل يمكن للمتعلمين استعمال هذه الوسائل بسهولة ؟
3. التكلفة : هل ثمن الوسائل والأدوات يعادل النتائج المحصل عليها ؟
4. متوفرة : هل هذه الوسائل متوفرة حين نحتاج إليها ؟
5. القيمة التقنية : هل الوسائل صالحة تقنياً من حيث وضوح الرؤية أو السماع أو غيرها ؟

إن هذه المعايير لاختيار الوسائل التعليمية تحتاج إلى مجموعة من الشروط التي تتحقق انطلاقاً من لحظة الإدماج ونمط الاستعمال، من خلال الوظيفة التي ستؤديها الوسائل في سياق الأهداف المخصصة للحصة. هنا يمكن أن نقول: إن الاختيار لا يتم وفق الإمكانيات المتوفرة فقط، وإنما يراعى في الاختيار الأهداف المحددة من قبل، طبيعة ونوعية المضمون ومستوى المتعلمين الإدراكي، من أجل تحقيق التواصل المنشود. كما أن مشكل اختيار

الوسيلة التعليمية يفترض موقفا جديدا من المدرس وفهما جديدا
للدور المنوط به تفاديا للعشوائية

على هذا الأساس، يمكن تحديد شروط اختيار الوسائل التعليمية
: بشكل إجرائي فيما يلي

1. motivation للتشويق والإيثار.
2. sensibilisation للتحسيس.
3. information للإخبار.
4. illustration للتوضيح.
5. observation للملاحظة.
6. verification للتأكد.
7. experimentation للتجريب.
8. demonstration للاستدلال.
9. syntheses- conclusion للاستنتاج أو لتركيب المفاهيم.
10. evaluation للتقويم.

: - قواعد استخدام الوسائل التعليمية ٧

هناك مجموعة من القواعد العامة التي يجدر بالمدرسين مراعاتها
: عند استخدام الوسائل التعليمية، وهذه القواعد هي

1. تحديد الهدف: يجب أن يكون الهدف واضحا في ذهن المدرس، وأن يعرف الدور الذي ستؤدي به الوسيلة في العملية التعليمية؛ فقد تستعمل الوسيلة الوحيدة لأكثر من هدف وفي أكثر من مادة، وعلى ذلك، فقد يستخدم المدرس الوسيلة التعليمية لإثارة المتعلمين أو لتقديم مادة تعليمية أو لشرحها شرجا تفصيليا أو لتلخيصها أو للمراجعة أو للمقارنة والربط أو الاختبار، وهكذا.
2. تجربة الوسيلة واختيارها : لكي تكون فرص اختبار المدرس للوسائل التعليمية كبيرة لابد من أن يتعرف على ما يهيمه من الوسائل المتوفرة، والتي يجب التفكير فيها من قبل، ولكي يحكم المدرس حكما دقيقا على صلاحية الوسيلة وفعاليتها، لابد من قيامه بدراستها وتجربتها قبل استخدامها في الدرس، ومهما اعترضت المدرس صعوبات، تحول دون ذلك، فإن معرفة تفاصيل الوسيلة التي ينوي استخدامها أمر واجب لا محل للعذر فيه.
3. الاستعداد : إن الاستعداد لاستخدام الوسيلة لا يقل أهمية عن استخدامها الفعلي، بل أنه قد ييسر عملية الاستخدام، وهذا الاستعداد يختلف من وسيلة إلى أخرى، ومن مرحلة تعليمية إلى أخرى.

4. استخدام الوسيلة في الموعد المناسب : تستخدم الوسيلة في اللحظة السيكلوجية المواتية، أي عندما يتهيا المتعلمون بتقبلها، بحيث تتلاءم مع باقي خطوات الدرس. بذلك يكون استخدام الوسيلة وظيفيا، لا لمجرد اللهو والتسلية. وهذا يتطلب أن تكون الوسيلة معدة عندما يأتي دورها في الدرس.
5. استخدام الوسيلة في المكان المناسب : يرتبط استخدام الوسيلة في اللحظة السيكلوجية باستخدامها في المكان المناسب. إنه المكان الذي يسمح بتسلسل الأفكار وحسن تقديم الدرس واستفادة المتعلمين.
6. تماسك الخبرات : من المفيد أن يقوم المتعلمون بالإسهام الإيجابي في الدرس أثناء استخدام الوسيلة، إذ أن ذلك يتيح لهم فرص التعبير عما في نفوسهم، واستجلاء الغامض عنهم، والربط بين الخبرات التي يمرون بها. إذ لا معنى لتدريس درس بخبرات مبعثرة متناثرة. إنما من المستحب أن يساعد المدرس تلامذته على أن يكون تفكيرهم متصلا متماسكا مترابطا.
7. المتابعة : لا ينتهي استخدام الوسيلة بانتهاء عرضها، إنما يلزم التأكد من استفادة المتعلمين منها وفهمهم محتوياتها بدقة وربطهم، من خلالها، بما سبق عرضه في الدرس من خبرات وحسن الاستنتاج واستقامة التفكير.
8. تكرار استخدام الوسيلة : يمكن تكرار استخدام الوسيلة في حالة احتمال استفادتهم أكثر لو استخدمت مرة أخرى. فقد يكون من المناسب أن تعرض الوسيلة مرة واحدة أو مرتين أو تعرض مرة ثم تستخدم وسيلة أخرى تكميلية. والمهم هو أن يتحاشى المدرس التكرار لغرض التكرار ذاته.
9. التنوع : أن يتحاشى المدرس استخدام نوع واحد من الوسائل بكثرة واستمرار، حتى لا يدعو لسأم المتعلمين ونفورهم، وألا يحشو الدرس الواحد بعدد كبير من الوسائل، مما لا يتحملة وقت الدرس وأذهان المتعلمين.
10. طبيعية الوسيلة : ألا تعوض الصور والنماذج الجامدة ما يمكن الحصول عليه حقيقيا أو حيا أو طريا أو طبيعيا ، كالزيارات الميدانية أو النباتات والحيوانات وأعضاؤها، أو عينات من الصخور والمعادن والعظام والنقود والحبوب... يقول بهذا الصدد المربي الأمريكي سيغان : " لا تعلم في الداخل ما يمكن تعلمه في الخارج، ولا تعلم في الكتب ما يمكن تعلمه في الطبيعة، ولا تعلم أشياء بواسطة الطبيعة الجامدة (رسوم) ما تستطيع معاينته حيا في الطبيعة.
11. سهولة الوسيلة : أن لا تكون معقدة الاستعمال.

الوضوح : أن تكون واضحة تتلاءم والمضمون المراد تبليغه 12.

- كيفية استعمال الوسائل التعليمية أو ديداكتيكية استعمال VI
الوسائل التعليمية

هناك أهداف متعددة لاستعمال الوسائل التعليمية، تختلف باختلافها. إلا أننا نريد أن نركز في هذا المجال على الأهداف والوظائف المشتركة بين كل الوسائل والأدوات، إذ أنها يمكن أن توظف لهذا : الجانب و ذاك. وعلى هذا الأساس ، يمكن أن تستعمل لما يلي التعرف على معطيات معينة : كأن تقدم للمتعلم مجموعة من 1. الأحجار وتطلب منه أن يميز تلك التي تشمل على خصائص معينة، درسها سابقا

التسمية : تهدف الوسيلة هنا إلى تسمية عناصر أو أشياء، كأسماء 2. العظام في هيكل عظمي بشري أو أسماء المدن في خريطة بلد معين.

الوصف : وصف عناصر أو بنيات أو أجزاء... مثل توظيف رسم 3. بياني في وصف معطيات أو توظيف مجهر لإظهار عناصر ظاهرة طبيعية.

الترتيب : توظف الوسائل والأدوات لترتيب معطيات أو تنظيمها 4. في أقسام معينة، كاستعمال جدول لتصنيف كلمات تنتمي إلى حقل معين.

التحليل : هو استعمال الأدوات قصد عزل عناصر من إطار كلي أو 5. تمييزها أو تحديدها، كاستعمال أدوات لعزل ظاهرة كيميائية التركيب : وهو استعمال أدوات ووسائل من أجل تركيب أو مزج 6. معطيات أو أشياء، كالأدوات الموظفة لتركيب ومزج عناصر كيميائية المهارات الحركية : الوسائل والأدوات هنا، مستعملة في حد 7. ذاتها، من أجل تطوير مهارات حركية لدى المتعلم. وفي هذه الحالة، فإن الأداة أو الوسيلة هي المقصودة بالتدريس، كأدوات الرياضة مثلاً.

إذا تأملنا هذه الاستعمالات في مجال إدماج الوسائل التعليمية، نجد أن الأهداف المقترحة للدرس توحى مباشرة بنوعية أهداف الدرس المراد بلوغها، بحيث أن المدرس يمكنه أن يربط بين الهدف من الدرس والهدف من استعمال الوسيلة أو الأداة. لذا، فتبليغ معارف أو اكتسابها كأهداف لدرس معين، يفترض اختياراً واستعمالاً معيناً للوسائل التي ينبغي أن تنسجم ونوعية الأهداف المراد تحقيقها لدى المتعلم

أ - من يستعمل الوسائل والأدوات التعليمية ؟

إن مسألة تحديد الوسائل والأدوات التعليمية واستعمالها، تختلف باختلاف العلاقة البيداغوجية بين المدرس والمتعلمين .

ففي الطريقة الإلقائية، يشكل المدرس وسطا بين الوسائل 1. والمتعلم، حيث يقدم المدرس المعطيات جاهزة مستعملا صورا توضيحية، يكتفي المتعلمون برؤيتها دون أن يساهموا في إنتاج التجربة أو استعمال الأداة (درس يتعلق بالطريقة التي تتغذى بها حشرات معينة : المدرس هنا، وضع رسوما لحشرات ثم كتب أمامه). كل رسم نوع المواد التي تتغذى بها هذه الحشرات

أما في الطريقة الفعالة (الحوارية والعمل الجماعي والبحث 2. والمهام) فالمتعلمون هم الذين أثاروا المشكلة بأنفسهم، وهم الذين أنجزوا التجربة وبحثوا عن أدوات تساعد على إنجازها .

ب - متى تستعمل الوسائل التعليمية؟ أو ما هي الكثافة التي تستعمل بها الوسائل ؟
إن كثافة استعمال الوسائل والأدوات التعليمية، تلائم الجوانب التالية :

- وسائل سائدة : تسيطر على الدرس من أوله إلى آخره، بحيث 1. أنها هي المحور الذي يتم إنجاز الدرس بواسطتها
- وسائل معززة : وهي ليست محورية في الدرس، بل هي وسيلة 2. نستند إليها للفهم أو التطبيق أو التحليل، في مقطع من مقاطع الدرس.
- وسائل مكررة : وهي وسائل نستعين بها لتكرار بعض العناصر 3. من الدرس. إنها تأتي عند نهاية مقطع لإعادته أو تكراره. فقد يستعمل مدرس نصا مساعدا لإنجاز درسه. هذا النص المساعد يمكن أن نستعمله للمعرفة والفهم والتطبيق على القاعدة (وسيلة سائدة)، مثلما يمكن أن نستعمله في مقطع الفهم لشرح معطيات معينة (وسيلة معززة). ويمكن أن نستعمله بعد نهاية الدرس، من أجل (شرح وتوضيح معطيات سابقة، نريد تكرارها) وسيلة مكررة وأخيرا، تتوقف الاستفادة من الوسائل التعليمية على تمكن المدرس من تقنيات ديداكتيكية الوسائل التعليمية وأسلوبه الواعي في استخدامها، وكذا على مدى إشراك المتعلمين في ذلك. فدور المدرس يتمثل في تهيئة المناخ المناسب للتعليم والتعلم وتحديد الهدف من استخدام الوسيلة. ولكي يتحقق المدرس من أن الوسيلة كانت ناجعة، يجب أن تعقب عملية استخدامها فترة للتقويم، يتأكد من خلالها أن الأهداف التي حددها قد تحققت، وأن الوسائل التي اختارها تتناسب مع هذه الأهداف

المعلم السوبر

قد لا نستطيع الحصول على معلم يحمل جميع مقومات المعلم الناجح بنسبة مئة بالمئة ولكننا نستطيع القول إن الأوساط التربوية بها معلمين يملكون الكفاءة العالية ولكن تنقصهم عدة مقومات لتصلهم بالقمة ...

وهذه بعض النقاط الأساسية لتطوير الأداء بالنسبة للمعلمين والمتمثلة في ما يلي :

- 1- أن يظهر المعلم المودة والمحبة والاهتمام بتلاميذه
 - 2- أن ينصت إليهم باهتمام سواء في إجاباتهم أو مقترحاتهم أو مشكلاتهم .
 - 3- أن يكون بمنزلة الأب والأخ لهم خصوصاً في مساعدتهم فيما يواجههم من مشكلات .
 - 4- أن يمدحهم إذا أحسنوا ولا يسخر منهم إذا أخفقوا .
 - 5- أن يراعي الفروق الفردية في كل شيء .
 - 6- أن يكون حازماً وعادلاً ويشعرهم إنه المعلم قائد الفصل حتى لا يفقد هيئته .
 - 7- أن يكون لديه روح الدعابة من حين إلى آخر .
 - 8- ألا يبالغ في تصحيح أخطاء الطلاب حتى لا يربطوا .
 - 9- أن يحسن إعداد دروسه ، يشعر طلابه بثقته بنفسه وبمعلوماته .
 - 10- أن يكن متمكناً من تخصصه ويعرف أكثر مما في الكتاب المدرسي .
 - 11- المدرس الفعال هو المدرس المرح المنشرح الصدر المبتسم .
 - 12- أن يستخدم الوسائل التعليمية المناسبة لكي تعينه على توصيل المعلومة . 13 - أن يحافظ على مظهره العام ونظافة ملابسه وهيئته لكونه القدوة الحسنة.
 - 14- أن يظهر حبه لعمله ومادته ولا يسخر منها .
 - 15- أن يكون منضبطاً في مواعيده (كدخوله للفصل وخروجه) .
 - 16- أن يكون صوته واضحاً لجذب انتباه الطلاب .
- وبهذه المقومات يأخي المعلم ستجد نفسك بعد إتباعها معلماً بارعاً قادراً على النهوض بتعليم جيد كفيل بدفع عجلة التنمية والتقدم في الأوساط التربوية فتربية الأجيال أمر جدير بأهتمامنا ، كما إن المقومات ليس من الصعب تأديتها وإتباع منهجيتها وأساليبها فقد تكون (المعلم السوبر)

العصف الذهني

العصف الذهني أو القح الذهني هو طريقة عملية جماعية إبداعية حيث بها تحاول المجموعة إيجاد حل لمشكلة معينة بتجميع قائمة من الأفكار العفوية التي يساهم بها افراد المجموعة. الذي طور وعَرَفَ العصف الذهني هو أليكس أوزبورن عام 1953 خلال كتاب يدعى (التخيل التطبيقي). في هذا الكتاب لا يقترح أوزبورن طريقة العصف الذهني فقط ولكنه يضع قواعد فعالة لإستضافة جلسات من العصف الذهني. أصبح العصف الذهني طريقة جماعية مشهورة وأثارت الانتباه الأكاديمي. قامت دراسات متعددة باختبار مُسلمة أوزبورن التي تقول بأن العصف الذهني أكثر كفاءة من العمل الفردي لإنتاج الأفكار. استنتج بعض البُحاث أن الفرضية خاطئة، بينما كشف آخرون أخطاءً في البحث وحددوا أن النواتج ليست حاسمة. بالإضافة أن البُحاث أضافوا تعديلات وتغييرات مقترحة للعصف الذهني في محاولة لتحسين إنتاجية العصف الذهني. ومع ذلك لا يوجد دليل تجريبي ليُشير إلى أي تغيير أو تطوير فعال عن الطريقة الأصلية. مع ذلك يمكن للعصف الذهني أن يكون له فاعلية واستخدام كبير في وجود مجموعة لتعمل على تقليل عمليات المجموعة التي تعمل على تقليل كفاءة المجموعة.^[1] تستخدم عملية العصف الذهني في الحالات التالية:

- حل المشاكل
- بناء فرق العمل
- الإعلانات التجارية
- التخطيط العملي
- إدارة المشاريع

المنشأ

منشأ العصف الذهني أوجده أوزبورن في عام 1939 كطريقة إبداعية لحل المشكلات. أحبطه عدم قدرة الموظفين على تطوير وإيجاد أفكار خلاقة فردياً للحملات الإعلانية. وكرد فعل، قام باستضافة جلسات تفكير جماعي ووجد تحسناً كبيراً في الجودة والكمية للأفكار التي ينتجها الموظفون، بعد تنظيم وترتيب اكتشافه، نشر أوزبورن كتابه (التخيل التطبيقي) عام 1953 حيث قنن طرقه لحل المشاكل الإبداعية. هذا الكتاب نشر وشَهَرَ مصطلح العصف الذهني واستقبل بشكل جيد وكبير في هذه الصناعة.^[2]

طريقة أوزبورن

صرح أوزبورن أن هناك مبدأين للمساهمة في فكرة فعالة، وهما الأول تأجيل الحكم والثاني الوصول لكمية. المبادئ التالية عبارة عن أربعة قوانين عامة للعصف الذهني، مبنية على

النية لتقليل الموانع الاجتماعية بين أفراد المجموعة، وتثير توليد الأفكار، وتزيد من الإبداعية الكلية للمجموعة.

1. التركيز على الكم: يعني هذا المبدأ تعزيز الإنتاج المختلف، يهدف لتسهيل حل المشكلة من خلال الكمية الكبيرة تولد جودة. هذه الفرضية هي أن أكبر عدد من الأفكار تتولد وتزيد من الفرص لإنتاج حل قوي وفعال.
2. حجب النقد: في عصف الذهن، يجب حجب النقد، في ذلك الوقت يجب أن يركز المشاركون في التوسيع والإضافة لأفكارهم، وحفظ النقد لوقت لاحق لمرحلة النقد. بتعليق النقد سيقوم الأفراد بتطوير وتوليد أفكارهم اللاإعتيادية.
3. ترحيب الأفكار غير الاعتيادية: وذلك للحصول على قائمة عريضة وطويلة بالأفكار، فالأفكار غير الاعتيادية مرحبٌ بها. يمكن إيجاده بالنظر للأمور والمشكلات من منظورات جديدة وتعليق الافتراضات. هذه الطرق الجديدة للتفكير يمكن لها أن تزودنا بحلول أفضل.
4. خلط وتطوير الأفكار: يمكن خلط الأفكار الجيدة لتكوين فكرة واحدة أفضل، كما هو مقترح بشعار 1+1 يساوي 3. يُعتقد أنها تثير بناء الأفكار بطريقة الاشتراك وعمل مجموعات.^[3]

العصف الذهني الإلكتروني

العصف الذهني الإلكتروني هو إحدى الطرق التي يستطيع من خلالها المدراء في مختلف **المؤسسات اتخاذ القرار**، فيقومون بالاجتماع في غرفة مغلقة، يوضع أمام كل عضو فيها شاشة **حاسوب** مرتبطة مع جهاز تحكم مركزي، وتبدأ هذه المرحلة بعد أن يتم تحديد **المشكلة**، ويتم من خلال العصف الذهني الذي يتم إلكترونياً إدراج كل المقترحات التي قد تخطر ببال أي من المجتمعين، دون مناقشة لأي منها، وبعد أن ينتهي الجميع من وضع مقترحاتهم بسرية تامة، تنتهي هذه المرحلة لتبدأ مرحلة تحليل المقترحات وتجميعها واختيار **البديل الأنسب** بالتصويت وبالتالي تتم عملية اتخاذ القرار بأسرع وقت ممكن وباستشارة جميع المختصين.

ما يميز هذه الطريقة هو أنه بإمكان كل الأعضاء أن يقدموا اقتراحاتهم بسرية تامة، ما يمنع الحساسيات بين الموظفين، وما يمكنهم من التصويت دون حرج لأي من تلك المقترحات.

الطرق العقلية في تنمية القدرة الاستيعابية

واستراتيجيات التعلم

المحتويات:

عناصر الطرق الاستيعابية
من أنواع المثيرات
المثير البيئي
المثير الاجتماعي
المثيرات العاطفية
صفات الشخص الحركي والتجريبي
صفات الأشخاص السمعيين
صفات الأشخاص البصريين
تطور الدماغ
الدماغ واللغة
الدماغ والتعلم
الدماغ والغذاء
الدماغ والذاكرة
الصفات والخصائص العامة لكل من الجانب الأيمن والجانب الأيسر للمخ
التوصيات

تفويض السلطة

بعض المدراء يرى أن عملية التفويض لا تستحق المخاطرة، وبعضهم قد سبق أن أخفق في إجراء هذه السياسة، لذلك فهو غير مستعد لخوضها مرة أخرى والاكتواء بنارها، والمدراء الذين يفكرون بهذه الطريقة إما أنهم لا يدركون فوائد هذه السياسة أو أنهم لا يعرفون سبل تحقيقها بنجاح، ففكرة تفويض شخص بأداء مهمة لا تقتصر على تفويض شخص بعينه للقيام بهذه المهمة بطريقة أفضل، ولكن الأمر له أكثر من مغزى، فهو يوفر على المدير الوقت والمجهود اللذين عليه أن يستثمرهما في أنشطة أخرى.

والتفويض كإحدى المهارات التي يقوم بها المدير الناجح، تمتاز بأن لها أصول وقواعد،

وكذلك مراحل، وتتصف بأنها سيف ذو حدين، بمعنى أن لها العديد من السلبيات والاييجابيات، علاوة على أن ليست كل صلاحية قابلة للتفويض بل إن هناك أموراً لا يجوز فيها إجراء تفويض، والبعض الآخر من الممكن إجراء التفويض فيها.

خصائص التفويض

التفويض هو إجراء وقي يقوم به المدير من أجل تخفيف الأعباء الملقاة عليه، وذلك بإعطاء غيره صلاحيات التصرف واتخاذ القرارات المناسبة في شأن محدد ومعين. ومن خلال التعريف السابق نستخلص السمات الأساسية للتفويض والتي تتمثل فيما يأتي:

- 1- أن التفويض هو إجراء وقي، بمعنى أنه محدد في مدته، وبالتالي لا يتسم بالإطلاق لأجل غير محدد، بل ينتهي بانتهاء المهمة التي تم إجراء التفويض بشأنها.
- 2- إن الهدف من إجراء التفويض هو الإقلال من العبء الملقى على عاتق المدير، والذي قد يأخذ منه الوقت الكثير، الأمر الذي قد يقلل من مهارة التركيز من قبل المدير في اتخاذ العديد من القرارات التي يقوم المدير باتخاذها.
- 3- أن التفويض يوفر عنصر الوقت للمدير، وذلك نتيجة لتخفيف الأعباء الملقاة عليه، وبالتالي يتيح له متسعاً من الوقت، الأمر الذي ينعكس إيجابياً على التركيز على الاختصاصات الرئيسية والمهمة للمدير، وبالتالي الدخول في تفاصيلها، وتقديرها قبل اتخاذها.

- 4- يمتاز التفويض بأنه محدد بخصوص صلاحيات معينة، وليست شاملة، لأنه إذا كان شاملاً فإنه سيكون سالباً لمنصب صاحبها، بل هو محدد بمسائل معينة على سبيل الحصر.
- 5- التفويض يصدر عن مملوك التفويض، وبالتالي فإنه لا تفويض لمن ليس له الحق في اتخاذها.

شروط التفويض

إن التفويض بطبيعته هو إجراء وجد للتخفيف من العبء الملقى على عاتق المدير، ولإتاحة التفرغ له كي يجد متسعاً من الوقت للقيام بالمسؤوليات الهامة له.

كما أن التفويض يشترط لاتخاذ مجموعة من الشروط هي:

- 1- ارتباط السلطة بالمسؤولية، حيث لا يمكن إعطاء المروؤوس سلطة دون تحميله بالمسؤولية

عن ممارسة تلك السلطة.

2- ارتباط السلطة المفوضة بقدرات المرؤوس وخبرته، حيث لا يمكن تحميل المرؤوس أعباء ممارسة السلطة في أمور غير مدرب عليها، ولا تتوفر له الخبرة فيها.

3- ارتباط التفويض بخطة متكاملة وواضحة في ذهن المدير الماهر لتنمية مرؤوسيه، ولإعدادهم للوظائف والمسؤوليات الأكبر، كما أن التفويض يجب أن لا يكون قرارا انفعاليا غير مبني على تقييم موضوعي لقدرات المرؤوس وإمكانياته، وتصور خط التقدم الوظيفي المناسب له.

4- استمرار مسئولية المدير الذي فوض سلطته إلى بعض مرؤوسيه، فلا يزال هو المسئول الأول والأخير عن مباشرة تلك السلطات، وما يترتب عليها من نتائج.

5- أن التفويض هو إجراء مؤقت، ومن ثم لا بد من تحديد المد الزمنية التي يفوض فيها المرؤوس بعض صلاحيات رئيسه، وفي حالة الرغبة في استمرار التفويض يكون الإجراء السليم هو نقل السلطة من المرؤوس لتصبح مرتبطة بوظيفته هو، وليس بوظيفة رئيسه.

6- أيضا يجب أن يكون التفويض محدد من حيث مدى السلطة ومجالات استخدامها، فليس التفويض تصريحاً مفتوحاً للمرؤوس باستخدام الصلاحية المفوضة بلا قيد أو حد، بل هو محدد بالمجالات والقواعد التي ينص عليها في قرار التفويض.

سلبيات التفويض

يرى العديد من الأشخاص وجود بعض السلبيات لعملية تفويض السلطة ومن هذه السلبيات كما يرى البعض:

فقدان السيطرة

لأن المدير يكون معتادا على أن يقوم بنفسه بإنجاز كل شيء مع الاحتفاظ بالسيطرة الكاملة على كل المجالات، وكذلك على النتائج، فإنه يشعر أنه سوف يفقد هذه السيطرة إذا ما قام بتفويض شخص آخر يحل محله في أمر من الأمور.

ضياع الوقت

إن المدير عندما يقوم بالعمل بنفسه، فذلك لأنه لا يثق بمرؤوسيه، فهو يؤمن بأن تفويض بعض المهام لموظف آخر ليس سوى مضيعة للوقت، لأنه سيكون عليه أن يعلمه ويدربه أولا،

وكذلك عليه أن يتقبل أخطاءه، فلذلك يشعر المدير أنه من الأفضل أن يقوم بإنجاز العمل بنفسه توفيراً للوقت والجهد، أما إذا كان لزاماً عليه أن يفوض، فهو يشكو ويلقى باللوم على الآخرين لتسببهم في ضياع وقته.

فقدان التحكم والنفوذ

فعندما يتخلى المدير عن أداء بعض الأعمال ليقوم بها شخص آخر، فإنه يشعر بأنه سوف يفقد قوته، ونفوذه على مرؤوسيه، وفي نفس الوقت يؤمن بأن فقدان القوة والنفوذ قد يؤدي به إلى أن يفقد وظيفته.

ضباب المكافأة والتقدير

يشعر المدير أنه سوف يفقد كل التقدير والمكافآت التي كان يحصل عليها عندما يؤدي عمله بنفسه، بينما إذا قام بتفويض الآخرين أداء بعض المهام فإنه يرى فقداناً بعض الجوانب التي يتمتع بها في عمله سواء أكان مكافأة معنوية أو مادية.

الخوف من اللوم

يخشى المدير أن يلام إذا ما فوض إلى أحد عمل ما، ولم يقم هذا الشخص بالعمل على ما يرام، وهو سيشعر أنه يستحمل عبء اللوم وحده، وأنه سيدفع ثمن أخطاء غيره.

إيجابيات التفويض

يحقق نظام التفويض العديد من الفوائد التي تتمثل فيما يلي:

1- إن التفويض يعمل على تخفيف العبء عن المدير، وبالتالي فإنه يوجد أمامه متسعاً من الوقت الذي من الممكن أن يستثمره المدير في إنجاز الشيء الكثير من الأمور الهامة والمتعلقة بمسؤوليته.

2- أن نظام التفويض يعد بمثابة فرصة كبيرة لتوفير الكوادر القادرة على الإدارة والقيادة، فهي ميدان لثقل مهارات الإدارة والاعتماد على النفس بحيث يساهم هذا النظام في توفير قادة لمستقبل المؤسسة أو الشركة.

3- يعد التفويض من أهم الوسائل التي تؤدي إلى تحفيز الموظفين، وشنح الناحية المعنوية لديهم، لأن المدير عندما يقوم بتفويض شخص أو أكثر من الموظفين-بعض الصلاحيات؛ فإن ذلك سيعمل على قيام الموظف الذي تم تفويضه- في كثير من الأحيان- ببذل قصارى

جهده لإثبات الوجودية، والكفاءة، من أجل إعطاء صورة مشرفة عنه، يساهم ذلك في توليه المناصب الإدارية القيادية في المستقبل.

4- يعد نظام التفويض بمثابة المتنافس للمدير، وذلك لأن من شأن هذا النظام أن يقلل من الأعباء، والمسؤوليات الملقاة على عاتق المدير، وبالتالي فإن ذلك يساهم في تقليل الضغوطات النفسية التي يشعر بها المدير، وبالتالي إعطاء نوع من الراحة النفسية التي من شأنها توفير المناخ المناسب للتفكير في أمور الإدارة الأخرى، واتخاذ القرارات الملائمة للمواقف المختلفة.

5- يوفر التفويض نوع من الإدارة يتصف بالقدرة على ضبط الأمور الأخرى، والسيطرة عليها، نتيجة لتخفيف العبء عنه، وبالتالي سيسمح له ذلك بحصر الأمور الأخرى، والسيطرة على مختلف جوانبها ومتابعتها بدقة أكثر مما مضى.

فن التعامل مع الأبناء في مرحلة الطفولة

إن مرحلة الطفولة مرحلة مهمة جداً في بناء شخصية الابن، ورغم أن الآباء يهتمون بتكوين الأسرة واختيار الزوجة إلا أنهم لا يهتمون بأسلوب تربية الأبناء، وإنما يستخدمون ما تيسر من أساليب التربية وما بقي في ذاكرتهم من أساليب الآباء، رغم أنها قد لا تكون مناسبة، بل إن بعض الآباء يهمل تربية ابنه بحجة أنه صغير وأنه مشغول بكسب المادة والأنس مع الأصدقاء أو القيام ببعض الأعمال المهمة، فإذا أفاق أحدهم إلى أبنائه وعاد إلى أسرته.. إذا الأبناء قد تعودوا عادات سيئة وألفوا سلوكاً لا يليق، وهنا يصعب توجيههم وتعديل سلوكهم.

إن مسؤولية تربية الأبناء مسؤولية عظيمة، يقول الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث: "الرجل راع ومسؤول عن رعيته، والمرأة راعية ومسؤولة في بيت زوجها ومسؤولة عن رعيتها"، (رواه البخاري ومسلم). إن الآباء الذين أهملوا تربية أبنائهم في الصغر واستخدموا أساليب غير مناسبة فرطوا في أغلى ثروة يملكونها، وماذا تنفع المادة بعد ضياع الأبناء؟! وما يفيد السهر مع الأصدقاء والأب سوف يتجرع الألم حينما يُصدم بعقوق ابنه وانحراف سلوكه؟!!

وأخيراً يتحرك الآباء لإصلاح سلوك أبنائهم، ولكن هيهات.. لقد قسا عوده وتعود الإهمال وممارسة ألوان السلوك السيئ.

أما الآباء الذين أحسنوا تربية أبنائهم فسوف يجنون ثماراً يانعة من صلاح أبنائهم واستقامتهم مما يسعدهم في الدنيا والآخرة ، يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: " إذا مات العبد انقطع عمله إلا من ثلاث: صدقة جارية، أو علم ينتفع به، أو ولد صالح يدعو له"، (رواه مسلم).

وسوف نستعرض في هذه المقالة ما يأتي:

1. توجيهات من الكتاب والسنة حول تربية الأبناء.
2. خصائص النمو لدى الأبناء في مرحلة الطفولة وفنيات التعامل معها.
3. توجيهات التعامل مع الأبناء.

أسأل الله أن يصلح أبنائنا جميعاً وأن يهدي شباب المسلمين، وأن يوفقنا للعلم النافع والعمل الصالح، وأن يرزقنا الإخلاص في القول والعمل.

توجيهات من الكتاب والسنة حول تربية الأبناء:

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا قُوا أَنْفُسَكُمْ وَأَهْلِيكُمْ نَارًا وَقُودُهَا النَّاسُ وَالْجَارَةُ عَلَيْهَا مَلَائِكَةٌ غِلَظُ شِدَادٍ لَا يَعْصُونَ اللَّهَ مَا أَمَرَهُمْ وَيَفْعَلُونَ مَا يُؤْمَرُونَ﴾ [التحریم: 6].

يقول ابن كثير: أي تأمر نفسك وأهلك من زوجة وولد وإخوان وقرابة وإماء وعبيد بطاعة الله، وتنهى نفسك وجميع من تعول عن معصية الله تعالى، وتعلمهم وتؤدبهم، وأن تقوم عليهم بأمر الله، وتأمرهم به وتساعدهم عليه.

وفي معنى هذه الآية الكريمة الحديث الذي رواه الإمام أحمد وأبو داود عن سبرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "مروا الصبي بالصلاة إذا بلغ سبع سنين، فإذا بلغ عشر سنين فاضربوه عليها".

قال الفقهاء: وهكذا الصوم ليكون ذلك تمريناً له على العبادات؛ لكي يبلغ وهو مستمر على العبادة والطاعة ومجانبة المعصية وترك المنكر، والموفق.

في الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ما من مولود يولد إلا على الفطرة، فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه..". قال العلماء: هذا نص على مسؤولية الأسرة في المحافظة على فطرة الأبناء وصيانتها عن الانحراف.

خصائص النمو لدى الأبناء في مرحلة الطفولة وفنيات التعامل معها:

سوف سنتعرض أبرز خصائص النمو لدى الأبناء وأساليب التعامل معها.

أ - الخصائص الجسمية:

يصبح النمو الجسمي للأطفال في هذه المرحلة سريعاً، خاصة من ناحية الطول، وتصل عضلاته إلى مستوى مناسب من النضج، مما يعينه على ممارسة الحركات الكلية، مثل: الجري والقفز والتسلق، أما عضلاته الصغيرة والدقيقة فإنها تنمو بشكل أقل في هذه المرحلة المبكرة، لذا فإنه ينبغي ملاحظة ما يأتي:

1. أنه قد يبدو من الأبناء في هذه المرحلة: التملل، وعدم الاستقرار، والضوضاء في أثناء جلوسهم فترة طويلة على وتيرة واحدة في البيت أو الفصل، وهذا يلاحظ بشكل واضح لدى طلاب الصف الأول الابتدائي.

2. لا يزال التآزر الحركي الدقيق في بدايته؛ لذا فإنه يحسن التدرج في تعليمهم الكتابة، حتى لا ينمو لديهم اتجاه سلبي تجاه الكتابة والمدرسة بشكل عام.

3. يجد بعض الطلاب صعوبة في تركيز النظر على الحروف الصغيرة والأشياء الدقيقة.

4. لابد من الاعتناء بأمر الطفل بأداء الصلاة، نظراً لقدرته الجسمية على ذلك، وللتوجيه النبوي الشريف، ولما لذلك من أثر على سلوكه مستقبلاً.

ب - الخصائص العقلية:

يُطرد النمو العقلي، ويستطيع الطفل في هذه المرحلة إدراك العلاقة عقلياً بعيداً عن التجريد، وتزداد قدرته على الفهم والتعلم وتركيز الانتباه، وتكثر لدى الأبناء الأسئلة؛ لذا يلاحظ ما يأتي:

1. أن الأبناء في هذه المرحلة شغوفون بالسؤال، ومعرفة الأشياء التي تثير انتباههم؛ لذا فاستغلال هذه الفترة وتقديم المعلومات بأسلوب شيق وسهل يساعدهم على تحقيق الفائدة المرجوة.

2. يحرص الأبناء على التسميع والإجابة أمام الأب والأم والمعلم، سواء كان الجواب صحيحاً أو خاطئاً، وهنا يبرز دورنا في ضبط النقاش وإدارته بحيث يتحدث كل ابن في دوره، مع تشجيع الأبناء على الإجابة الصحيحة وعلى النقاش والتفكير والتأمل.

ج - الخصائص الانفعالية:

ينمو السلوك الانفعالي، ويتميز بالتنوع، مثل: الغضب والخوف والحنان والغيرة، ولكنه غالباً لا يدوم على وتيرة واحدة لفترة طويلة، وهنا ينبغي التنبيه إلى أن الأبناء في هذه المرحلة بحاجة إلى الثناء والتشجيع، سواء بالألفاظ أو من خلال الجوائز العينية الرمزية التي لها

أثر كبير في نفوس الأبناء.

د - الخصائص الاجتماعية:

تبرز الحياة الاجتماعية لدى الأطفال في هذه المرحلة من خلال جماعة الأصدقاء، حيث يميل الطفل إلى اللعب مع أقرانه في المنزل والمدرسة، ويسودها التعاون والمنافسة وممارسة الأدوار القيادية، ومن ثم فإنه ينبغي أن نعمل على أن تكون المنافسة بين الأطفال بريئة بعيدة عن الغيرة والحسد، وأن يُشجع الطفل على تكوين شخصية قوية من خلال الألعاب المفيدة وممارسة الأدوار الاجتماعية الناجحة.

ويتأرجح الطفل في هذه المرحلة بين الميل للاستقلال الاجتماعي وبقايا الاعتماد على الآخرين، وبشكل عام فإنه يزداد وعي الطفل بالبيئة الاجتماعية ونمو الألفة والمشاركة الاجتماعية؛ لذا ينبغي مراعاة ما يأتي:

1- يهتم الأطفال بالألعاب الجماعية المنظمة؛ لذا يحسن توفير الألعاب المفيدة، وإعطاء الطفل الفرصة للعب؛ لتحقيق الثقة بالنفس والنجاح.

2- تكثر المشاهدات بين أبناء هذه المرحلة، وهنا يأتي دور المربي في حسن حلها، ومعرفة من تكثر لديه المخاصمات وأسبابها؛ لإعارته الاهتمام المناسب.

3- يستعمل بعض الأطفال كلمات غير لائقة، كما يميل بعض الأطفال إلى النميمة، ويصدر ذلك لأسباب، منها لفت النظر إليهم؛ لذا يبرز دور المربي في تعليم الأطفال أحسن الألفاظ والآداب.

4- إن هذه المرحلة تتصف بالتنافس بين الأطفال، ودور المربي هو استثمار هذا التنافس ليكون حافزاً لحفظ كتاب تعالى وللتعليم دون أن يترك آثاراً سلبية.

5- في هذه المرحلة تبرز فطرة التدين، فيحاكي الطفل والديه في الصلاة وتلاوة القرآن وحفظ بعض الآيات والأذكار، وتبرز جوانب الخير في نفس الطفل؛ لذا ينبغي للمربي أن يراعى هذه الفطرة وينميها بالمعلومات الصحيحة المناسبة والقُدوة الحسنة.

توجيهات للتعامل مع الأبناء:

هذه بعض التوجيهات التربوية حول تربية الأبناء الأطفال، انتقيتها من كتب التربية وعلم النفس ومن تجارب الحياة، وهي ما يأتي:

أولاً: تبدأ تتحدد شخصية الابن أو البنت من السنة الثانية؛ لذا لا بد أن نبدأ معه بترسيخ العقيدة، وحب الله، والآداب الإسلامية، والصدق، والتقدير، بالرفق والأسلوب الحسن، عن

عائشة رضي الله عنها قالت: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الرفيق يحب الرفق، ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف، وما لا يعطي على ما سواه"، (رواه مسلم).
وعنها رضي الله عنها قالت: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه، ولا ينزع من شيء إلا شانه" (رواه مسلم).

وقد أثبتت الدراسات والبحوث التي أجريت في هذا المجال أن لأساليب التربية الخاطئة - مثل القوة والتدليل - آثاراً سلبية على تربية الأبناء وسلوكهم.

ثانياً: زرع المحبة والعطف:

يحتاج الطفل إلى أن يكون محل محبة الآخرين وعطفهم، ويتغذى عاطفياً من خلال ما يجد من أمه وأبيه وذويه، كما يتغذى جسدياً بالطعام الذي ينمي جسده ويبعث فيه دفء الحياة، وقد وجه شرعنا المطهر إلى ذلك، عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قبل النبي صلى الله عليه وسلم الحسن بن علي رضي الله عنهما وعنده الأقرع بن حابس فقال: إن لي عشرة من الولد ما قبلت منهم أحداً. فنظر إليه رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: "من لا يرحم لا يرحم"، (متفق عليه).

هكذا يوصي الرسول صلى الله عليه وسلم إلى تكوين العلاقة العاطفية مع الأبناء، ولأنهم حينما يحرمونهم من الآباء والإخوان سوف تتأثر صحتهم النفسية، وقد يلجؤون إلى أصدقاء السوء الذين يحاولون أن يصطادونهم بالعبارات المنمقة ثم يوقعونهم في الانحرافات.

ثالثاً: الحاجة إلى اللعب والمغامرة والمخاطرة:

يحتاج الأطفال للعب والمغامرة من خلال لون النشاط والألعاب التي يقومون بها؛ وذلك لتجريب قدراتهم ولاكتساب مزيد من القدرات والتغلب على الصعوبات وبيالغ بعض الآباء والأمهات في منعهم، إلا أن شيئاً من المغامرة والتجريب مهم لنمو شخصية الطفل وقدراته.

رابعاً: ملاحظة المواهب والقدرات لدى الأبناء:

والاهتمام بجوانب الإبداع لدى الابن ورعايتها بما يناسبها ويتوفر لدى الأب، فتقديم تلك الرعاية سوف يفيد الابن كثيراً، ورغم أهمية رعاية الأبناء الموهوبين من المؤسسات التربوية إلا أنه ينبغي ألا يهمل الأب ابنه وينتظر المؤسسات الأخرى.

خامساً: الحاجة إلى الأمن:

يدرك الأطفال ما هم عليه من ضعف، ويشعرون بحاجتهم إلى من يحميهم ويرعاهم، وهم يحتاجون إلى حضن دافئ ممن هم أكبر منهم سناً وأعظم قدرة، ويلجأ الإنسان كلما انتابه ما يهدده أو يفزعه إلى تلك القوة التي تمدّه بالأمن والاستقرار؛ ولذا ينبغي أن تستثمر في تعليقهم بالاعتماد عليه؛ لأنه هو سبحانه مصدر قوة المسلم وأمنه وسعادته.

وفق ا الجميع إلى كل خير، وسدد خطانا، وصلى ا على نبينا محمد..

التخطيط

يعتبر التخطيط الوظيفة الإدارية الأولى وله الأولوية على الوظائف الإدارية الأخرى من تنظيم و توجيه و رقابة لان هذه الوظائف يجب أن تعكس هذا التخطيط ، فالمدير ينظم و يوجه و يراقب لكي يضمن تحقيق الأهداف طبقا للخطط الموضوعة .

المطلب الأول : ماهية التخطيط .

أولا : مفهوم التخطيط .

لقد أعطيت عدة تعريفات للتخطيط و سيتم التعرض للبعض منها كمحاولة للوصول إلى تعريف عام .

التعريف الأول : " هو الوظيفة الأولى للإدارة و التي تسبق ما عداها من الوظائف و تقوم على عملية الاختيار بين البدائل لإجراءات العمل للمؤسسة ككل و لكل قسم أو جزء من أجزائها و لكل فرد من العاملين بها " .

معنى هذا أن وظيفة التخطيط تسبق باقي الوظائف الإدارية الأخرى حيث أنها تقوم على الاختيار الواعي و هذا الاختيار يكون بين مجموعة من البدائل .

التعريف الثاني : يعرفه فايول بأنه " التنبؤ بالمستقبل و الاستعداد له فهو بعد النظر الذي يتجلى في القدرة على التنبؤ بالمستقبل و التحضير له بإعداد الخطة المناسبة " .

من هذا التعريف تضح أن التخطيط يقوم على عملية التفكير و التقدير للمستقبل و النظر في البعد الزمني و التنبؤ بالمتغيرات و وضع الخطط لما يخفيه المستقبل و التأقلم مع الظروف المتغيرة .

التعريف الثالث : " هو الأسلوب العلمي الذي يتضمن حصر الموارد البشرية و المادية و استخدامها أكفا استخدام بطريقة علمية و عملية و إنسانية لسد احتياجات المؤسسة " .

تتضح من هذا التعريف أن التخطيط هو أسلوب علمي يتم على أساس الموارد اللازمة لعملية الإنتاج و تنظيم الموارد المالية و استخدامها بأحسن الطرق و ذل بوضع خطة شاملة .

التعريف الرابع: "يعرفه جورج تيري الآتي: " التخطيط هو الاختيار المرتبط بالحقائق و وضع و استخدام الفروض المتعلقة بالمستقبل عند تصور الانظمة المقترحة التي تعتقد بضرورتها لتحقيق النتائج المنشودة " .

من هذا التعريف يتضح أن التخطيط يرتبط بالحقائق و ذلك عن طريق الاختيار و الانتقاء و كذلك وضع السياسات و الإجراءات و الخطط اللازمة لتحقيق النتائج و الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها .

التعريف الخامس: يعرفه بيرجيرون على انه: " تلك العملية التي تسمح بتحديد الأهداف المرجوة و الوسائل الأكثر ملائمة لتحقيق هذه الأهداف " .

هذا التعريف يبين أن التخطيط يمكن من تحديد الأهداف و الوسائل المناسبة لتحقيقها .

من هذه التعاريف لسابقة يمن تعريف التخطيط على انه الوظيفة الإدارية الأولى و التي تعتمد عليها الوظائف الأخرى فهو التقرير سلفا لما يجب عمله لتحقيق هدف معين .

ثانيا : أهمية التخطيط

للتخطيط أهمية بالغة تتمثل فيما يلي :

1.التخطيط ضروري بسبب التغير و عدم التأكد :يجب على كل المؤسسات أن تخطط و ذلك من اجل الوصول إلى غاياتها و أهدافها , و كلما توغل الإنسان في تقدير أحداث المستقبل زادت إمكانية الشك و عدم التأكد , و كلما زادت حالة عدم التأكد الذي ينوي عليه المستقبل زادت البدائل الممكنة و قلت درجة عدم التأكد , فالمسير لا يمكنه أن يضع أهدافه و يتوقف عند ذلك الحد , و إنما عليه أن يعلم بالظروف المستقبلية والنتائج المتوقعة .

2.التخطيط يركز الانتباه على أهداف المؤسسة : التخطيط يركز على انجاز الأحداث التي تسعى إليها المؤسسة و وضع خطة مناسبة لهذه الأهداف , فواضعو الخطط يكونون مجبرين على التفكير دائما في الأهداف المنشودة , فيجب عليهم مراقبة هذه الخطط دوريا و تعديلها و تطويرها في الوقت المناسب تماشيا مع الظروف المستقبلية و بما يضمن أهداف لمؤسسة .

3.التخطيط يوفر النفقات :إن عملية التخطيط ترتكز أساسا على الاستخدام الأمثل للوسائل المادية و المالية و البشرية بكفا الطرق لتحقيق أهداف المؤسسة و ذلك يؤدي إلى تخفيض التكاليف .

4.التخطيط أساس للرقابة :أي لا يمكن الفصل بين التخطيط و الرقابة معنى هذا أن المدير لا يمكنه مراقبة أي عمل ما لم يكن هناك برنامج تخطي لهذا العمل فعملية المراقبة تصبح بلا فائدة دون مخططات .

5. التخطيط يقلص من المخاطر: بما أن دور التخطيط يكمن في تسهيل عملية انتقال المؤسسة من الحاضر إلى المستقبل لذا فإن التخطيط القائم على أسس علمية يقلص مخاطر هذا الانتقال كتوجيه المجهودات نحو تحقيق الأهداف و الاستغلال العقلاني للموارد خاصة إذا كان هذا المستقبل غير محدد المعالم .

6. تحقيق العمل المتكامل لجميع أجزاء المؤسسة : فالتخطيط يسمح للإدارة بالاطلاع على الأجزاء المختلفة في المؤسسة و تحقيق التكامل بين هذه الأجزاء و العمل على التنسيق بينها ، فالتخطي يقلل من الحوادث المفاجئة عن ريق التنبؤ بالمستقبل و يمكن من تجنب الأزمات التي تعترض عمل الإدارة .

7. يساعد التخطيط على التخلص من أسباب المشاكل و التأكيد على الأهداف البعيدة .

8. يساعد التخطيط في عملية الاتصال : حيث يعمل على إيجاد القنوات الاتصالية المتعدد في كل الاتجاهات كما يساعد في التنظيم ، أي أن كل مركز في الإدارة مسؤول عن تنفيذ الخطة ، يكون مسؤولاً عن أي انحراف حتى يمكن محاسبة المسؤولين عنها.

ثالثاً : خصائص التخطيط

إن تفاوت نسبة نجاح التخطيط من خطة إلى أخرى يرجع إلى مجموعة كبيرة من الظروف و العوامل التي يمكن ترجمتها بمجموعة من الخصائص التي لا بد من توفرها من اجل نجاح العملية التخطيطية و من أهمها :

1. أولوية التخطيط : يقضي هذا بموجب إعطاء التخطيط المرتبة الأولى في النظام الإداري للمؤسسة ، لان التخطيط هو الذي يحدد أهداف المؤسسة و بيعة العلاقات داخل المؤسسة و نوعية الموارد البشرية المطلوبة و توجيه نظام الإدارة و النظام الرقابي .

2. الواقعية : لكي تحقق الخطة غايتها لا بد أن تكون هناك نظرة شاملة للواقع الاقتصادي للمؤسسة ، هذا من خلال الدراسة العلمية الدقيقة للتعرف على مواردها المالية و إمكانياتها البشرية ، الشيء الذي يسمح بوضع خطة سليمة تحقق غايتها في حدود هذه الإمكانيات .

3. الشمولية : التخطيط مهمة كل مسؤول حسب وظيفته داخل المؤسسة ، فالتخطيط يكون اشمل أكثر على مستوى الإدارة حيث أن خطط الإدارات الوسطى و الدنيا تنتج و تنبثق من خطط المستوى الأعلى .

4. التنسيق : التنسيق ضروري في عملية التخطيط حيث لا بد أن يكون التناسق بين الأهداف و الوسائل المتبعة لتحقيقها ، و هذا لكي لا تتعارض الأهداف و الوسائل فيما بينها بغرض الوصول للهدف الرئيس .

5. المرونة : لابد للخطة عند وضعها أن تكون مرنة و هذا حتى تسهل عملية تعديلها عند اكتشاف أن وضع الخطة غير سليم و أن هناك ظروف واقعية تعيق عملية تحقيق الأهداف .

6. الإلزام : إن هذا المبدأ مهم جدا في التخطيط لان انعدام هذا الأخير يخول للأطراف المعنية بتنفيذ الخطة التهاون في تنفيذها و هذا ما يؤدي إلى تعطيل سير وتيرة النمو و التطور في المؤسسة ، لذلك لابد من المسائلة و المحاسبة حتى يتم تنفيذ الخطة بكاملها للوصول إلى الهدف الأساسي .

المطلب الثاني : أنواع التخطيط.

للتخطيط عدة أنواع مقسمة حسب عدة معايير نذكر منها التخطيط :

1. حسب المدى الزمني :

أ- التخطيط طويل المدى : هو التخطيط الذي يغطي فترة زمنية أكثر من خمس سنوات و يشترك فيه كل المدراء حيث يركز كل ميادين النشا في المؤسسة .

ب- التخطيط متوسط المدى : هو التخطيط الذي يغطي فترة زمنية اقل من خمس سنوات و يقوم به أفراد الإدارة الوسطى ، حيث انه عبارة عن وسيلة لتخطي العقبات التي تعترض التخطيط و الأجل .

ج- التخطيط قصير المدى : هو التخطيط الذي يغطي فترة زمنية اقل من سنة حيث ، انه يحتوي على خطط تفصيلية من التخطيط طويل المدى و ها لغرض حل المشاكل حين حدوثها .

2. التخطيط حسب نطاق التأثير :

أ- التخطيط الاستراتيجي : يعرف التخطيط الاستراتيجي بأنه تحديد الأهداف الرئيسية طويلة الأجل للمنظمة و رسم الخطط و تخصيص الموارد المتاحة للمنظمة بالشكل الذي يمكن من تحقيق هذه الأهداف في إطار الفرص المتاحة و القيود المفروضة من بيئة المنظمة ، فهو التخطيط الذي يحدث تغيير نوعي في المنظمة و ممارسة الإدارة العليا و تأثيره بعيد و من أمثله : التخطيط لإضافة خط إنتاجي جديد أو التخطيط لفتح سوق جديد.

ب- التخطيط التكتيكي : يهدف إلى مساندة التخطيط الاستراتيجي للمؤسسة و يهتم بتقييم صلاحية البدائل المختلفة من الأهداف و الاستراتيجيات و اقتراح الجديد منها ، إذ يتميز بالمرونة في اختيار و مراجعة البدائل و تمارسه الإدارة الوسطى و تأثيره متوسط المدى و من أمثله : تقدير حجم الطلب على سلعة معينة في السوق .

ج-التخطيط التشغيلي : و تختص به الإدارة الدنيا و يتم فيع تحديد تفاصيل التخطيط التكتيكي بوضع خط للأنشطة المتكررة في المؤسسة و القابلة للقياس و هذا في شكل تنبؤات ، و توضع الخطط التشغيلية في شكل موازنات و معايير تقديرية تسمح بتحديد النتائج بطريقة واضحة و قد تكون هذه الموازنات شهرية أو أسبوعية أو يومية ، و بالتالي يعمل على تقييم مدى تنفيذ خطة النوعين السابقين في شكل أرقام و قيم و من أمثلته : تحديد احتياجات إدارة الإنتاج من المواد و قطع الغيار .

3.التخطيط حسب الوظيفة :

بما أن المؤسسة تشتمل على عدة نشاطات متعلقة بطبيعة عملها و أهدافها فهناك وظائف لابد من التخطيط لها و هي : الإنتاج ، البيع ، المالية ، التمويل .

أ-تخطيط النتاج :يعرف بأنه : " القيام بالتنبؤ لوضع خطة تتضمن جميع خطوات تتابع العمليات الإنتاجية بالطريقة التي يمكن من خلالها تحقيق الأهداف المخطط " .

إذن تخطيط الإنتاج هو عملية تنبؤ بجميع مراحل الإنتاج و احتياجاتها للوصول إلى الأهداف المسطرة .

ب-التخطيط المالي :و يهتم بكيفية الحصول على الأموال من عدة جهات بأقل جهد و تكلفة .

ج-تخطيط البيع :تقوم المؤسسة بالتخطي للمبيعات و هدفها الأول هو التوصل إلى أفضل طريقة لتصريف السلع التي أنتجتها ، حيث نقوم بدراسة أهم نقاط البيع و أهم المتعاملين الذين يضمنون ترويج المنتج بأقل تكلفة .

د-تخطيط التمويل :هو عملية وضع التقديرات للمواد و اللوازم التي تحتاجها المؤسسة و ذلك في ضوء إمكانياتها .

المطلب الثالث: مراحل التخطيط .

إن التخطيط كعملية أساسية في كل مؤسسة ينطوي على مجموعة مترابطة من المراحل تتمثل فيما يلي :

1.التعرف على الفرص المتاحة و اكتشافها:

إن الخطوة الأولى في عملية التخطيط هي محاولة التعرف على الفرص (المشاكل) المتوقعة الحدوث في المستقبل ، ثم دراسة هذه الفرص دراسة كاملة لمعرفة جوانب القوة و الضعف فيها و تتم دراسة الفرص من خلال معالجة الجوانب التالية :

-العوامل المحيطة بالمنظمة مثل العوامل الاقتصادية و السياسية و الاجتماعية .

- طبيعة السوق الذي تنشط فيه المنظمة .
- درجة المنافسة السائدة .
- معرفة رغبات العملاء و المستهلكين .
- ظروف البيئة الداخلية مثل نوع الخبرات و الكفاءات لدى الأفراد و نوع الآلات و المعدات .

2. تحديد الأهداف: تعتبر الأهداف مزيج من الغايات الواقعية التي تصبو المؤسسة إلي تحقيقها و الأهداف تعكس مدى قدرة المؤسسة على التفاعل مع المحيط و يعتبر تحديد الأهداف الأساس في العملية التخطيطية لأنه يمكن من :

- وضع خطة متكاملة و متناسقة خاصة إذا كانت الأهداف دقيقة.
- تحديد رسالة المؤسسة في المجتمع .
- توحيد جهود الإدارات و الأقسام و الأفراد .
- توليد الدافع لدى كل فرد على العمل و هذا عن طريق ربط أهدافه بأهداف المؤسسة .
- المساعدة على تقييم القرارات المتخذة .
- المساعدة على التنبؤ بالسلوك و الأحداث المستقبلية .
- تحديد المطلوب فهو مقياس للرقابة (خاصة إذا كانت كمية) حيث يقدم المعايير اللازمة للقياس .

3. وضع الفروض التخطيطية :

إن المرحلة الثالثة في التخطيط هي وضع الفروض التي تمثل المستقبل الذي على أساسه ستوضع الفروض التخطيطية ، أي بعبارة أخرى البيئة المستقبلية التي ستعمل فيها الخطط و لهذا فان التنبؤ ضروري لوضع الفروض التخطيطية ، حيث توجد أربع أنواع للتنبؤ تتمثل فيما يلي :

- أ- التنبؤ الاقتصادي : التنبؤ بحالة الاقتصاد من حيث احتمال حدوث رواج أو كساد أو انتعاش فيه .
- ب- التنبؤ تكنولوجي : محاولة التعرف على الطرق و المعارف الفنية و التقنية المتوقع إدخالها في عملية الإنتاج .

ج-التنبؤ بدرجة المنافسة :محاولة التعرف على ردود أفعال المؤسسات المنافسة عند تغيير أنواع و أسعار المنتجات .

د-التنبؤ بسلوك المستهلك : من حيث الرغبات و الأذواق ، الطلبالخ.

4.تحديد البدائل :و تقتضي هذه المرحلة تجميع كل البدائل و طرق العمل حتى يتسنى للمؤسسة التعرف على البديل المناسب لتحقيق الأهداف المرجوة .

و حسب كونتر انه من النادر وجود خطة يمكن تنفيذها من خلال بديل واحد فقط بل يوجد أكثر من بديل و في الغالب ما يكون البديل الغير ظاهر هو عادة أفضل البدائل .

5.تقييم البدائل :بعد تحديد أفضل البدائل و اختبار نقاط القوة و الضعف فيها تأتي الخطوة التالية و هي تقييم هذه البدائل عن طريق وزن العوامل المختلفة على ضوء الفروض و الأهداف ، فاخذ البدائل قد يبدو أكثرها ربحية لكنه يستلزم مدفوعات نقدية ضخمة ، بينما بديل آخر يكون اقل ربحية و لكنه ينطوي على خطر اقل ، في الشركات الكبيرة قد تنطوي البدائل على عدد ضخم من المتغيرات و العديد من القيود مما يجعل عملية التقييم من أصعب الأمور و اعقدها و بسبب هذه التعاقبات نجد الاتجاه المتزايد نجو استخدام الطرق و الأساليب الجديدة من بحوث العمليات و التحليل الرياضي و أيضا الحاسب الآلي للمساعدة في القيام بعملية تقييم البدائل .

6.اختيار البديل المناسب :بعد تقييم البدائل المتوفرة تأتي مرحلة اختيار البديل المناسب الذي سيحقق الأهداف بأقل مخاطرة و اقل تكاليف و أعلى عائد والذي حاز على رضا و قبول الأفراد القائمين على عملية التنفيذ ، و من ثم تحديد الأنشطة و الأعمال التي يجب القيام بها لوضع البديل المختار موضع التنفيذ .

الإبداع الإداري بين الإرادة والقدرة

لا يستطيع أحد أن ينكر أن الحركة الجماعية للشعوب وتناغمها هي المحرك الحقيقي للتنمية، وتبادل الأدوار فيما بينهم وإيمانهم بما يقومون به وإصرارهم عليه، هي السبيل إلى النجاح، إلا أن أحدا لا ينكر أيضا أن الإنجازات الحضارية كانت لإبداعات فردية في الأساس، كما أنماحدث من إنجازات على وجه الأرض، مردّه إلى نخب فردية استطاعت أن تؤثر فيمن حولها، وكل الأفكار التي حفرت لنفسها مكانا ومكانة تاريخية، كانت حلما في أدمغة أصحابها الذين أصرروا عليها، وكان الرأي العام حولها في حاصل تفعيل الرأي الخاص، عبر الاقتناع لا عبر القهر والفرص.

وبعيدا عن كل الفلسفات التنظيرية التي أعتقد أن جانبها كبيرا منها تم قياسه على أرض الواقع، وما قبله الواقع وحقق نجاحا واستحسنه الناس، تم تععيده وتطويره والبناء عليه، والشاهد أن القادة الذين ألهبوا مشاعر الناس وحركوا الماء الراكد وغيروا معالم التاريخ الذي توقف عندهم كثيرا، لم تكن انطلاقاتهم من قواعد علمية بقدر ما هي سمات شخصية وواقع أثبت نجاحته.

وأذكر يوم أن حدثني صديق قائلا: رغم أنني أسست شركة بمواصفات عالمية، إلا أنني أشعر أنني لم أحقق النجاحات التي كنت أتوقعها، خاصة أنني أجلس على كرسي رئيس مجلس الإدارة الذي أصبحت أشعر أنه عبء كبير، فكيف تجدني أستطيع أن أعيد الركب إلى مسيرته الصحيحة؟ وما السبيل إلى الوصول بالسفينة إلى بر الأمان؟ وأين الخطأ على وجه التحديد؟ فأخذت أتابع أداءه بعض الوقت؛ باعتبار أن صديقك من صدقك، ولأرى بنفسى؛ باعتبار أن من رأى ليس كمن سمع، ولأن ما بيني وبينه يسمح لي أن أصدق.

فقلت: يا أخي، إن القيادة لا تعني أن آخذ قوتك من منصبك رغم أنها تعطيك الشرعية الرسمية، ولكن في يقيني أن الشرعية النفسية هي إيمان فريق العمل معك بكفاءتك واستيعابك وقدراتك.

القيادة الإدارية لا تعني أن تكون لك صلاحية إصدار الأوامر ثم الاكتفاء بذلك، فذاك امتياز مؤقت، ولكنها تعني الجهود المبذولة من أجل تغيير سلوك الناس لتحقيق الهدف المرجو، بمشاركةهم وإحساسهم أنهم الأكثر بذلا، وفي الملمات يكون أقربهم إلى درء الخطر بنفسه وماله، لا أن يتواري عند الشدائد.

لقد انسحب أحد مرشحي الرئاسة الأميركية من المنافسة، حين تحدثت الصحف عن واقعة فراره يوم أن تعرض منزله لحريق تاركا أسرته من خلفه، قائلة: فكيف من تخلى عن أسرته في محنتها يكون مسؤولا عن الشعب الأميركي؟! يجب على القائد الإداري أن يكون القدوة في الانضباط، فلا يجوز له أن يصل للاجتماعات بعد الآخرين وبوقت طويل، معتقدا أن أهميته ومكانته تتطلب منه أن يفعل ذلك، وأن استعلاءه على من يعمل معهم هو أسلوب يؤدي إلى احترامه.

القائد الإداري هو القادر على معرفة قدرات المحيطين به، كما يستطيع بأقل الإمكانيات تحقيق أفضل النتائج، وإسناد العمل المناسب للشخص المناسب، وأن تكون الكفاءة المهنية هي الحاكمة في التمييز بين من يعملون معه.

القائد الإداري الحقيقي، هو من يستطيع أن يفجر طاقات من حوله عبر توفير بيئة صحية، وتكون الأولوية فيها للجلوس في الصفوف الأولى لأصحاب البذل الأكبر، كما أن الإداري الناجح يميل دائما إلى أن يجمع من حوله المحترفين في تخصصاتهم، ولكن الضعيف والمرتجف لا يستعين إلا بمن هم أقل منه حتى لا يشعر بعجزه.

الإدارة الحقيقية لا تعني اختفاء المسؤول خلف المكتب بعيدا عن الناس، ولا يسمح لهم بالدخول إلا بعد عنت يجعلهم يكرهون القدوم إليه، فمن أحب لقاء الناس لا شك أنهم يحبون لقاءه. القيادة الحقيقية تعني احترام كل فرد في المؤسسة مهما كان دوره.

وهنا أذكر ما ذكره لي صديق، أن الموارد البشرية في إحدى المؤسسات تمد رئيس مجلس الإدارة يوميا بتاريخ ميلاد العاملين معه والمناسبات السعيدة لهم ولأولادهم، حتى يشاركونهم فيها ولو بمحادثة تليفونية.

القائد الإداري الحقيقي صاحب مشروع ولديه وضوح في الرؤية وخطة محددة يسعى إلى تحقيقها، ومن وضوح رؤيته يستمد منه الآخرون طاقة للبذل عبر الفهم، أما ضبابية القيادة فهي تنعكس على من حوله، ففاقد الشيء لا يعطيه.

المسؤول الحقيقي هو الذي يستطيع التمييز بين طباع ونفسيات وحاجات الذين يتعاملون معه، فهو لا يتعامل مع آلات تعمل لتنتج دون معرفة الاحتياجات، فهناك من يسعده الثناء والكلمة الطيبة التي تمنحه مزيدا من الثقة بالنفس قبل المكافأة المادية، وهناك من هو بحاجة للتشجيع المادي قبل الثناء، وهناك من يحتاج إلى إشعاره بمكانته، وقبل هذا وذاك كيف يستطيع القائد الإداري أن يتعامل مع النفوس ليستنفر ما بداخلها من عطاء ويفجر ما لديها من طاقات.

المسؤول الناجح لا يترك المشكلة حتى تتحول إلى أزمة، ولا يتجاهل الأزمة حتى تتحول إلى كارثة، وعند مواجهة المقصرين لا يكتفي بتوقيع الجزاءات - وهو الطريق الأسهل - ولكنه يهتم قبل ذلك بمعرفة وتحليل الأسباب التي أدت إلى تلك المشكلة، وكيفية الخروج من خلال ابتكار حلول غير تقليدية.

إن الوعي بالمسؤولية الحقيقية يتمثل في كيفية الاستفادة من الأزمات والخروج منها بمكاسب، عبر تحويل المحنة إلى منحة، على غرار أن السوط الذي لا يقصم الظهر يقويه.

المسؤول الحقيقي هو من لديه القدرة على الاستماع إلى الآخرين وإعطاء كل ذي حق حقه، كما يتمتع بنفسية واسعة تعطيه القدرة على الاعتراف بخطئه إن أخطأ، والتنازل عن رأيه إذا ثبت أن هناك رأيا أصوب بغض النظر عن صاحبه، وأن تكون لديه مرونة تعديل المواقف، فإن نفع الأشياء الصحيحة ولو متأخرين خير من أن لا نفعلها. ومن خلال تجربتي العملية في الحياة، شاركت في كثير من الاجتماعات فوجدت أن الإداري الناجح هو الذي يستمع أولا إلى آراء الغير قبل رأيه، حتى لا يجامله البعض بتبني وجهة نظره حتى لو كانت خاطئة.

القائد الإداري هو القادر على الحسم، وأن يبادر دائما إلى الفعل، لا أن تنبغ سلوكياته من ردة الفعل، كما أنه يتمتع ببصيرة تستشرف فرص النجاح، وتستشعر مواطن الخطر، مما يزيد

الوثوق به، إضافة إلى أسلوب واضح للتقييم أساسه الإنصاف بين العاملين، مع التصميم على تحقيق الأهداف التي يتم وضعها مهما بدت الصعاب، من خلال إثارة حماس من حوله.

لذا فإن القيادة الإدارية الناجحة، في جانب كبير منها، فن لا يجيده الجميع، رغم أن البعض قد ينجح في اكتساب بعض الصفات التي تؤهله ليكون مديرا، ولكن القليل هم من يصلون إلى درجة الإبداع الإداري؛ لانعدام القدرة.

كيف نفجر الابداع في أبنائنا

تحت شعار

الأبناء المبدعون ينظرون للحياة نظرة مختلفة عن الآخرين
الابداع لغة
الابداع اصطلاحا
الابداع
التفكير
المهارة

- الابداع في الحياة هو
- عملية عقلية ينتج عنها عدة نتائج ؟؟؟ *
- التعامل مع مجريات الحياة بطرق جديدة *
- تطوير طرق قائمة *
- عدم الالتزام بطرق تقليديه واحدة *
- السماح بالأفكار الغريبة *

- علامات الابداع كيف نصقلها
- أنواع المبدعين، كيف تعرف الابن المبدع
- بعض الوسائل التي تغرس جذور الابداع
 - طرق تنمية الابداع المتسلسل
 - كيف توفر البيئة الابداعية
 - كيف نسحق الابداع ونحطمه
 - نظرية الدوائر الاربعة
 - كيف أحترم الابداع في ابني
 - كيف نشجع الابداع لدى أطفالنا
 - هذا الشيء يطمس الابداع لدى أطفالنا

- كيف تكون مع ابنك في خندق واحد عند المواجهة
- طريقك الى صناعة الحياة

صناعة النجاح

مما لا شك فيه أنَّ كلَّ إنسانٍ يحبُّ أن يكونَ ناجحًا وسعيدًا، وله شأنٌ وذكُر بين الناس؛ لكنَّه أحيانًا يَجهلُ الطَّريقَ إلى ذلك.

وما سأقوله الآن هو نابعٌ من تجربةٍ عشتُها، ولا زلتُ أعيشها، وليستُ معلومات نظريَّة قرأتها وحفظتها، وأعتقد أنَّ أيَّ نجاحٍ لا بدَّ له من خطوات كثيرة، ألخصها في ثلاث:

1- تحديد الهدف.

2- الترتيب والتنظيم.

3- التَّنويع والتَّغيير.

وكلُّ خطوة مبنيةٌ على التي قبلها، وهي تشرحها وتبينها.

أولاً: تحديد الهدف

أول قاعدة وأهمها هي: "ابدأ والنَّهاية في ذهنك".

أيَّ عَمَلٍ لا هدَفَ له، عَمَلٌ مَبْثُورٌ، وهو عَبَثٌ، ولا يكفي أن تحدَّد هدَفَكَ ثم تنام عنه؛ بل لا بد من أن تعيشه لحظةً بلحظةً، وكم هو جميل أن تُسجِّله على ورقة أو دفتر، وتنظر إليه كل يوم، وأن تكونَ واثقًا من قدرتك على تحقيقه.

ومُعَلِّمُ البشريَّة سيدنا محمد - صلى ا عليه وسلم - قد علَّمتنا ذلك، وأوضح مثال يوم كان يحفُر الخندق مع أصحابه، حيث كان المسلمون في أحلك الظروف وأصعبها وقتها، ومع ذلك كان - عليه الصلاة والسلام - يقول مع كل ضربةٍ بمعوله في حفر الخندق: ((أ أكبر، فتحت فارس، أ أكبر، فتحت الروم))، وهذا ما جعل أحد المنافقين يسخر قائلاً: إن أحدنا لا يستطيع قضاء حاجته، وهو يخبرنا بفتح فارس والروم.

والأهداف ثلاثة:

1- هدف قريب بعيد.

2- أهداف قريبة.

3- أهداف بعيدة.

أولاً: أما الهدف القريب البعيد، فهو واحد لا ثاني له:

"رضا والجنة"، وقد عَلَّمَنَا سيدنا محمد - صلى عليه وسلم - هذا الدعاء: ((اللَّهُمَّ إِنَّا نَسْأَلُكَ رِضَاكَ وَالْجَنَّةَ))، وهو هَدَفُ تَهَوُّنٍ عنده المصائب والمتاعِب، وهو ما يُمَيِّزُنَا - نحن المسلمين - عن غيرنا ممن تاهوا وضاعوا؛ لأنَّهم لا يعرفون هذا الهدف، وانتهى بهم المطاف إلى الانتحار، وَقَتْلَ النَّفْسِ، أَوِ الْمَعَانَاةِ مِنَ الْأَمْرَاضِ النَّفْسِيَّةِ، مِنَ الْاِكْتِنَابِ إِلَى الْقَلْقِ، مُرُورًا بِالْهَمِّ وَالْغَمِّ

2 - الأهداف القريبة:

وهي وليدة اللحظة والساعة التي تعيشها، كأن تهدف الذهاب إلى المدرسة لَتَتَعَلَّمَ مثلاً، أو أن تذهب إلى النادي لِمُمَارَسَةِ الرياضة، أو أن تذهب إلى السوق لِلتَّسَوُّقِ، أو تذهب إلى العمل لِكَسْبِ الرِّزْقِ، ولا يوجد أحدٌ يذهب إلى أيِّ مكان دون تحديد هدف ما، إلَّا أُصِيبَ بِالْمَلَلِ والإحباط.

وكم من مرَّة كنتُ أشعر فيها بِالْمَلَلِ، فأخرج إلى الطريق لأجد التَّسْلِيَةَ والتَّرفِيهَ، فأُصَابُ بِمَلَلٍ أَكْبَرَ وإحباط أشد؛ لأنَّ الْهَدَفَ غير مُحَدَّد.

3 - الأهداف البعيدة:

هي التي تسعى لتحقيقها مُسْتَقْبَلًا فيما يخصُّ حياتكَ الدُّنْيَا، وقد تستمر إلى ما بعد مماتِكَ

وهذه الأهداف لا بُدَّ أن تكون واقعيَّة، وتنبع من مجال عملِكَ واختصاصِكَ؛ ولا بدَّ أن تكون مُبَدَّعًا ومُمَيِّزًا فيها.

الطالب في المدرسة: هدفه أن يكون الأول بين الطلاب، وأن يحصل على أعلى قدر من الدرجات والمعلومات.

المُعَلِّم: هدفه أن يَتَمَيَّزَ وأن يَطوِّرَ نفسه يومًا بعد يوم؛ ليُصْبِحَ مُعَلِّمًا مُمَيِّزًا، أو مديرًا، أو...إلخ.

الطبيب: هدفه زيادة تحصيله العلمي التَّخْصُّصِي إلى درجة الإتقان والإبداع... إلخ.

الزوجة: هدفها أن ترضي أولاً، وترضي زوجها، وتُحسِّن تربية أبنائها... إلخ.

وهكذا كل إنسان يُحدِّد هدفه ضمن ما يستطيع، ومن موقع عمله، ولعلَّ التاج الذي يُزيّن هذه الأهداف القريبة أو البعيدة هو إخلاص النِّيَّة - سبحانه - إنها الرُّوح لهذه الأهداف، وهذا ما أكَّده لنا سيدنا محمد - صلى الله عليه وسلم - حين قال في الحديث الصحيح، الذي رواه البخاري: ((إنما الأعمال بالنيَّات، وإنما لكل امرئ ما نوى)).

ثانياً: التَّرتيب والتَّنظيم

إنه قانون الكون الذي ينطق أنه من صُنْع وتدبير العليم الحكيم، انظر إلى الكواكب والنجوم، إلى السماء والأرض، إلى البحار والأنهار، إلى الجبال والأشجار؛ {صُنْعَ اللَّهِ الَّذِي أَتَقَنَ كُلَّ شَيْءٍ إِنَّهُ خَبِيرٌ بِمَا تَفْعَلُونَ} [النمل: 88].

إذاً لا بدَّ من ترتيب الأهداف وتنظيمها؛ لكي تُؤتي أكلها يانعة، وهذا الترتيب يجب أن يتناغم مع الوقت، فكلُّ هدف تسعى لتحقيقه أيًّا كان نوعه، لا بدَّ أن يُنجزَ في وقت محدد، ونعود للأمثلة السابقة لنقوم بالتطبيق العملي عليها:

- الطالب في المدرسة:

يذهب إلى المدرسة صباحاً، وقت الظهيرة للغداء والراحة، وقت العصر لإنهاء الواجبات المدرسية، لا مانع بعدها من التَّسْلِيَةِ المُفِيدَةِ، ينهي يومه بالمُطالعة، ثم ينام في وقت مُحدَّد.

- شخص يضع برنامجاً مُحدَّداً للمُطالعة:

يوم السبت: يبحث في علم الفضاء، الأحد: هو للبحار وما فيها من عجائب، الاثنين: للعلوم الشرعية، الثلاثاء: للأدب واللغة، الأربعاء: للتاريخ، الخميس: يبحث الجغرافيا وعلم الأرض، الجمعة: هو لكتاب ١ - عز وجل

- شخص يدرس العلوم الشرعية:

السبت: للعقيدة والتوحيد، الأحد: للفقه وأصوله، الاثنين: للسيرة، الثلاثاء: للأخلاق، الأربعاء: للتاريخ الإسلامي، الخميس: لعلوم الحديث، الجمعة: لعلوم القرآن.

- ينبغي أن تُحدّد أوقاتاً للراحة أو العمل أو التّرفيه، فمثلاً: يوم الجمعة يفرّغ للعبادة، الذهاب للنادي يوم السبت، الذهاب إلى السوق يوم الأحد، يوم الاثنين أطلع فيه الإنترنت، وهكذا سائر أيام الأسبوع.

- شخص يريد حفظ كتاب ا:

يُحدّد في كل يوم صفحة من القرآن يحفظها مثلاً.

ولا بدّ أن ننّبه أن ما أقوله ليس وصفة جاهزة للتطبيق، وإنما أنا أرسم الطريق، وأنّبه على ضرورة التنظيم والترتيب الذي يشعرك بالراحة والرضا، ويساعدك على إنجاز أعمالك بسرعة ودقة.

الزوجة في المنزل:

تُحدّد الوجبات سلفاً، مراعية التنويع والفائدة، فالسبت والاثنين والخميس: للحوم بأنواعها (الأغنام، الدّجاج، السمك)، الأحد: للخضار، الثلاثاء: للنشويات، الأربعاء: للبقوليات والحبوب، الجمعة: راحة لها.

ثالثاً: التنويع والتغيير:

وهو أمر مهم وضروري يجب ألاّ نغفل عنه؛ إذ فطر الإنسان على أشياء كثيرة، منها الملل من تكرار عملٍ ما فترة طويلة، فيتحوّل الأمر إلى روتين، لا تجديد فيه ولا إبداع.

وسنبداً بعرض أبسط الأمثلة، ثم ندرج صعداً:

الطالب في المدرسة:

يذهب كل يوم إلى مدرسته ربما بسيارته الخاصة، فلو استمر عليها مدة من الزمن، ستراه يشعر بالملل، إذا لا بد من التغيير: تغيير السيارة، أو المجيء إلى المدرسة على الأقدام، أو من خلال حافلة نقل للأجرة...إلخ.

المعلم الذي يشرح لطلابه:

يجب أن ينوع في المكان والأدوات، وألاً يكون الفصل هو المكان الوحيد لشرح الدرس، وكذلك ألا تكون السبورة الوسيلة الوحيدة لشرح الدرس، يعطي الدرس أحياناً في المختبر، أو مكتبة المدرسة، أو ملعب المدرسة، أو خارج المدرسة، أمّا الوسائل فيجب أن تتنوع من

السبورة إلى وسائل العرض الحديثة، وكذلك طرق الإلقاء ما بين الإلقاء والمناقشة، والتمثيل...إلخ.

إذا؛ ما قَدَّمناه هو فكرة واقتراح، ولا بدَّ أن تقومَ بالتجربة؛ لترى النتائج التي نسعى لها، وأنا أُؤكِّد لكم أخيراً أن الخطوات الثلاثة التي قَدَّمناها لصناعة النجاح - تحديد الهدف، الترتيب والتنظيم، التنويع والتغيير - هي خطوات تتناغم مع العقل والدماغ، المبرمج الأول للإنسان وقائده في هذه الحياة، وهي كذلك تُريح النفس وتُبعد عنها الملل.

أسرار النجاح في الإدارة

عندما نتمعن النظر في صفات الأشخاص الناجحين سواء كانوا مديرين أو رجال أعمال نجد انهم يجتمعون تحت مظلة واحدة من الصفات والتي استطيع تسميتها (اركان النجاح). حيث ان هناك خمس اركان رئيسية للنجاح وهي: (1) تحقيق الهدف (2) الإرادة (3) الثقة بالنفس (4) تحديد نقاط الضعف والقوة (5) البعد عن الغرور. دعونا الآن نتناول كل ركن من هذه الأركان على حدة.

عندما قررت ان اكتب هذا المقال حددت هدفي منه وهو تعريف القراء بأهم الأسرار التي باتباعها يسهل على الإنسان النجاح في الإدارة وتحقيق الذات، وهذا هو اول وأبرز سر من اسرار النجاح "تحديد الهدف" فإذا لم تكن تعرف هدفك فلن تصل أبداً، تخيل انك خرجت يوماً ما من منزلك مستقلاً سيارتك ولم تكن تعرف الى اين انت ذاهب هل ستصل؟! بالطبع لا. اذاً تحديد الهدف هو اساس كل عمل. وقد قامت جامعة هارفرد بدراسة اثبتت انه كل ما تحدد الهدف بدقة اكبر سهل الوصول اليه حيث ان 80% من الذين حددوا اهدافهم بدقة وصلوا اليها.

ثاني ركن من اركان النجاح هو "الإرادة" فعندما يكون لدى الإنسان الإرادة الحقيقية لتحقيق اهدافه يسهل عليه ذلك. ولذا فعلى الإنسان الناجح ان يكون طموحاً وألا يكل ولا يتعب في سبيل الوصول لمبتغاه، فلا بد ان تواجهه امواج من الصعوبات التي قد تدفعه لليأس والاستسلام، فإن فعل فهذا يعني ان ارادته ليست بالقوية، مما يعني عدم مقدرته للوصول الى النجاح. وفي المقابل هناك اشخاص مهما

واجهتهم العراقيل والتقلبات يقفون لها بالمرصاد ويجتازونها في سبيل تحقيق المراد، لا يعرفون معنى اليأس والاستسلام، فهؤلاء هم من يستطيعون الوصول للنجاح الحقيقي.

ثالث عامل من عوامل النجاح "الثقة بالنفس" التي يمكنها ان تساعد الإنسان في ايجاد الإرادة الحقيقية لأنه متى ما كان واثقاً من نفسه وقدراته يستطيع تحقيق اهدافه بدون تردد. فعندما ننظر حولنا نجد ان غالبية الناجحين يسبغون نحو مبتغاهم بثقة كبيرة تمكنهم من التغلب على كل الظروف التي تواجههم. فيجب على الإنسان الناجح الا يستسلم للفشل او ان يفقد ثقته بنفسه، وان يصنع من حجر العثرة في طريقه سلماً يرتقي عليه.

رابع مقومات الناجح هو "تحديد نقاط الضعف والقوة" فالإنسان الناجح لابد ان يعرف نقاط ضعفه ويحاول معالجتها، وأن يعرف نقاط قوته ويحاول تطويرها. حتى عندما يرى الناس انك ناجح لا تقف عند هذا الحد، يجب ان تصارح نفسك لتحديد نقاط الضعف والقوة عندك فليس المهم كيف يراك الناس بل كيف ترى نفسك، فهناك الكثير من النقاط الإيجابية والسلبية التي لا يمكن للناس رؤيتها، وإن لم تصارح نفسك بها فلن تعرفها أبداً.

آخر ركن من اركان النجاح هو "البعد عن الغرور" فالغرور آفة النجاحات، وهناك الكثير من الناس يمزجون بينه وبين الثقة بالنفس رغم انهما متضادان تماماً، فالغرور هو شعور الإنسان بأنه افضل من غيره فينظر الى الآخرين بنظرة طبقية تؤدي الى هدم كل ما بناه. فالإنسان الناجح لابد ان يتحلى بالتواضع ليسير بخطى ثابتة من نجاح الى آخر، وقد قال عليه السلام: (من تواضع لله رفعه).

سأختم مقالتي بمثال حي حيث ان احد زملاء تخرج من الثانوية العامة بنسبة 63%، لكنه لم يستسلم او يفقد ثقته بنفسه بل حدد اهدافه وكانت الإرادة الحقيقية للوصول اليها والثقة الكاملة بالنفس، فقام بتحديد اسباب فشله لتفاديها مستقبلاً وتحويلها الى نجاح، والنتيجة انه تخرج من الجامعة بنسبة ممتازة ثم توجه الى الولايات المتحدة لإتمام دراسة الماجستير والآن هو احد رجال الأعمال الشباب الناجحين. ما

الذي قاده الى ذلك؟! اركان النجاح هي من جعلته يحول فشله الى نجاح كبير.

الإدارة و النجاح الإداري

المفهوم الشامل للإدارة يمكن صياغته بأنه: 'مجموعة من الأنشطة المتميزة الموجهة نحو الاستخدام الكفاء والفعال للموارد، وذلك لغرض تحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف.

إن الإدارة ليست تنفيذًا للأعمال، بل إن الأعمال تنفذ بواسطة الآخرين

النجاح الإداري

7 خطوات لتحقيق النجاح الإداري:

الخطوة الأولى:

عبر عن هدفك في إطار سلوك وأحداث معينة، ولكي تنجح في تحقيق الهدف يجب تعريفه بشكل عملي في إطار الأحداث أو السلوكيات التي تشكل الهدف.

الخطوة الثانية:

أن يتم تحديد الهدف على أسس يمكن قياسها ، اذ يجب التعبير عن الأهداف في إطار نتائج يمكن قياسها وملاحظتها، ويجب أن تكون قادرا على تحديد مستوى تقدمك ويجب أن تعلم جيدا ما هو بالضبط مدى ما حققته من الهدف.

الخطوة الثالثة:

أن يتم تحديد فترة زمنية لتحقيق الهدف، سوف تصل الى الهدف إذا كانت لديك فترة زمنية محددة والتزام بتاريخ معين فبمجرد تحديدك بدقة لما تريده ويجب عليك تحديد إطار من الوقت لتحقيقه.

الخطوة الرابعة:

أختر هدفا يمكنك تحقيقه، فعند تحديد هدفك أسع وراء ما يمكنك إنجازه وليس وراء ما لا يمكنك.

الخطوة الخامسة:

ضع وأعد إستراتيجية تؤدي بك إلى الهدف، تتمثل الإستراتيجية من خلال وضع الخطة وتنفيذها سوف يؤدي الى تحقيق الهدف.

الخطوة السادسة:

أن يتم تحديد الهدف في إطار خطوات، أن يتم التقدم نحو تحقيق الهدف خلال خطوات مختارة جيدا وواقعية حيث تؤدي إلى تحقيق نتائج في النهاية. تعرف على تلك الخطوات قبل أن تبدأ في السعي لتحقيق الهدف.

الخطوة السابعة:

قم بتشكيل المسؤولية تجاه تقدمك نحو الهدف، إذا كنت تعرف بالتحديد الوقت والمكان والالتزام بهما وكانت هناك نتائج واقعية لعدم أداء العمل الملزم فستستمر في سعيك وراء الهدف.

الشخصية المتميزة ؛ كيف اكون مميزا ؛ التميز ؛ الشخص المتميز ؛ تعريف الشخصية المميزه

مما لا شك فيه أن أعظم شخصية على الإطلاق هي شخصية نبينا محمد صلى الله عليه وسلم، الذي هو أحب إلينا من الديننا وأولادنا ونفوسنا والناس أجمعين، فهو قدوتنا في جميع حركاتنا وسكناتنا. قال تعالى لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِّمَن يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ

الآخر وذكر ا كثيراً وقد جمعت شخصيته صلوات ا وسلامه عليه جميع صفات الشخصية المتميزة، وجميع الصفات التي سأتكلم عنها مستنبطة من شخصيته صلوات ربي وسلامه عليه.

:فأقول مستعيناً با عز وجل

:تعريف الشخصية

هي مجموعة من المميزات والصفات والعادات التي ينفرد بها الشخص وتميزه عن غيره من الناس ولذلك فإننا نجد أن كل شخص ينفرد بصفات ومميزات خاصة به ولديه عادات وطقوس معينة تكون جزءاً من شخصيته المستقلة المتفردة :وتتكون شخصية الإنسان من ثلاث دعائم وهي

:أولاً العقل

.وهبنا ا العقل والذي ميزنا به عن سائر المخلوقات الأخرى، وبه نفكر ونتأمل الأشياء

:ثانياً الإرادة

تعتبر الإرادة إحدى دعائم الشخصية القوية، فبالإرادة التي لا تعرف الكلل، والعزيمة التي لا تفتر والحماس المتوقد والرغبة المشتعلة يستطيع كل إنسان أن يحقق آماله، وأهدافه .وطموحاته بعد توفيق ا تعالى له

:العاطفة -3

خلق ا الإنسان ووهب له العاطفة التي لا يستطيع أن يعيش بدونها فهو يحب نفسه، ويحب من حوله، ويتفاعل معهم، لأنه اجتماعي بطبعه، يتأثر بالأحداث المحيطة حوله التي تصب في مجرى إحساسه، وعواطفه، فهو يتوق إلى كلمات الحب، والتقدير، والتشجيع، والإطراء، والإحسان

:وإليك بعض الطرق التي تجعل شخصيتك شخصية متميزة

:اعرف نفسك وافهمها 1.

قبل أن تؤثر في الآخرين يجب أن تفهم نفسك أولاً وتفهم مفاتيح شخصيتك وتتعرف على أفعالك وردود أفعالك وتنتبه إلى حركات جسدك وتعبيراتك في المواقف المختلفة... فهماك لنفسك وقدرتك على فهم تصرفاتك يعطيك قوة وقدرة على التعامل مع نفسك بذكاء ووعي.... يجب أن تعرف تلك الصورة التي سيراك عليها الآخرون قبل أن تفكر في التأثير عليهم

2. ارفع معنوياتك

كلنا متفوقون على أن الشخص السعيد المبتهج يؤثر إيجابياً في من حوله، وكلنا أيضاً متفوقون على أن الشخص المكتئب المحبط ينفر الناس منه، ولكي تؤثر في الآخرين إيجابياً يجب أن تكون في حالة معنوية مرتفعة، ومن أسهل الطرق لرفع معنوياتك ممارسة الرياضة، فالرياضة تحسن الحالة المزاجية وتخفف التوتر وتحافظ على الصحة، اجعلها روتيناً يومياً في حياتك

3. أشعر الآخرين بأهميتهم

كلنا تنجذب إلى الشخص الذي يهتم بنا، فإذا أردت أن تجذب إليك شخصاً فاستمع إلى ما يقوله وتعرف عليه وافهمه أكثر واجعله يشعر أنه أهم شخص في المكان

4. طور معلوماتك وثقافتك

المعرفة والثقافة تزيد حاملها جاذبية، كل شخص لديه اهتمامات وخبرات ومعارف في أحد شؤون الحياة، تحدث مع الآخرين عن الأشياء التي تهتم بها وتأثر فيك وترفع معنوياتك وتأثر في نظرتك للحياة، شارك الآخرين اهتماماتك وقناعاتك وأفكارك ومعلوماتك

5. اهتم بمظهرك

المظهر مهم جداً، وطريقة الملبس تؤثر في نظرة الناس إليك لأنها أول رسالة ترسلها للآخرين عن نفسك، مظهرك يشير إلى مدى اهتمامك بنفسك واعتدادك بها ورضاك عنها، اهتم بصحتك وممارس الرياضة قدر المستطاع

6. اجعل الآخرين يتذكرون كلامك

في حديثك استخدم دائماً الأمثلة التشبيهية والقصص لأنها من أكثر الأدوات التي تجعل حديثك ممتعاً ومؤثراً، وتساعد الآخرين على تذكر كلامك دائماً بما يتضمن من معانٍ وعبر، حاول دائماً أن يحتوي حديثك على أمثلة وقصص توضيحية أو تشبيهية

7. كن خفيف الظل

الناس بطبيعتهم يميلون إلى الشخص الذي يجعلهم يضحكون، حاول أن يتضمن حديثك بعض الدعابات وحاول أن تضيف جواً من البهجة أثناء وجودك

8. كن طليق الوجه

اجعل الابتسامة دائماً على وجهك ومحياك، فالابتسامة مفتاح القلوب

(قال النبي صلى الله عليه وسلم تبسمك في وجه أخيك صدقة

ويقول جرير بن عبد الله رضي الله عنه (ما حببني النبي صلى الله عليه وسلم منذ أسلمت ولا رأني إلا تبسم في وجهي). فهذه بعض الطرق وبعض الصفات التي تجعل شخصيتك شخصية متميزة أحببت المشاركة فيها والحديث عنها

12 صفة مميزة في الشخصيات القيادية

”الشركة هي ناس .. ناس بعقول، وقلوب، وكدس، وعلى القائد أن يحاول الاستحواذ على الشخص

بكامله، فالناس تتوقع من القائد أن يكون موضعاً للتواصل العقلي والانفعالي معهم“

هكذا تقول “كارلي فيورينا” الرئيس التنفيذي السابق لشركة

وهي إحدى أهم الأمثلة عن الرؤساء التنفيذيين والشخصيات القيادية ، بالتأكيد المسألة ليست مسألة صفات فقط، لكن بالتأكيد هناك مجموعة من السمات المشتركة والمتشابهة والمتواجدة في أهم وأغلب الشخصيات القيادية الفعالة ...

1- التخطيط

الأبحاث تؤكد أن القائد يمضي 80 بالمئة من وقته في التخطيط،

بينما 20 بالمئة في التنفيذ، ولا يترك شيئاً للصدفة.

2- التنظيم

القائد يعمل في محيط منظم منضبط، وهو يمتاز بالتنظيم بدءاً من وقته

وأهدافه وأولوياته، إلى تنظيم مكتبه وأوراقه.

3- اتخاذ القرار

القيادة هي فن اتخاذ القرار، القائد يصنع الحدث ولا ينتظر ما يحدث.

4- الذكاء الاجتماعي

ماهر في تواصله مع الآخر، يعرف كيف يتحدث ويوصل رسالته للآخر كما أنه مستمع جيد، ومحاوّر رائع.

5- التفويض

يعرف كيف يفوض، ومتى يفوض، ويعطي المهام للأشخاص القادرين على إنجازها.

6- الرؤية الثاقبة

يرى ما لا يراه الآخرون، يتقبل النقد الموجه إلى خيالاته، هو الذي يضع الخطط المبدعة الجديدة ويغرس الحماس لهذه الأفكار الجديدة المبدعة في الآخرين.

7- التحفيز

قادر على بث روح الحماسة والتحفيز في نفوس أتباعه، يؤمن بقوة التحفيز في استنفار قدرات رجاله.

8- الثقافة

غزير المعرفة ، على درجة عالية من العلم، يطور من نفسه ويرتقي بقدراته من خلال القراءة والدورات التدريبية والندوات.

9- الثقة

لا يوجد قائد مزعزع الثقة، ثقة القائد في قدراته ومبادئه – هي التي تعطيه القوة في السيطرة على المواقف والمشكلات.

10- الالتزام بالخطط

شديد الالتزام بالخطط التي يضعها، يعرف أن الوصول للغاية يستلزم جهد ووقت، وأنه يجب الالتزام بالخطط حتى النهاية بلا يأس ولا استسلام

11- الالتزام الخلقى

تعد هذه الصفة أحد أهم وأقوى خصائص القائد الناجح، لاسيما في الرؤية الإسلامية، فالقائد لا يمكنه تحقيق مكاسب دنيوية أو سريعة على حساب مبادئه وقيمه ومعتقداته،

كما أن الدراسات الحديثة تؤكد أن الاتباع يكون شديد التفاعل، مع الشخصية الملتزمة خلقياً والتي تشعر الشخص الآخر بالأمان.

12- الذكاء العقلي

لا يشترط أن يكون القائد عبقرياً، لكنه يجب أن يتمتع بذكاء فوق المتوسط، يؤهله للتعامل مع المعلومات المختلفة والمواقف الصعبة.

هذه عدة صفات أو سمات للشخصية القيادية، مع التأكيد على أن الأمر أعمق من مجرد صفات محدودة لكن هذه الصفات هي أشياء هامة وضرورية في الشخصيات القيادية وبأنه لا يكون القائد فعلاً وبارزاً دون توافرها فيه

الصورة في الأعلى لجون شامبر الرئيس التنفيذي لشركة CISCO بعض محتويات التدوينة بتصرف من كتاب سحر القيادة للدكتور ابراهيم الفقي ...

كيف تدير اجتماعاً ناجحاً

كمدير مشروع، أو مدير شركة أو مدير لأي كادر بشري، تحتاج الى عقد اجتماعات طارئة و دورية تتابع فيها ما تم وما سيتم مستقبلاً، و حتى تضمن النجاح والفعالية لاجتماعاتك لا بد لك من بعض الأساليب الإدارية لضبطها كي لا تتحول الى مجرد "سوالف" أو ثرثرة لا يفهم المجتمعون فحواها، وقد يُستغل هذا الاجتماع من بعض الحاضرين في استعراض عضلاته لإبراز حنكته في اكتشاف الأخطاء أو تحوير مسار الموضوع الأساسي وطرح الأفكار التي قد تكون أحياناً جيدة وبنّاءة، لكن تكتشف بعد فترة أن كل هذا الكلام كان! أصبح سراباً ولم يُنفذ شيء على أرض الواقع

يتوقف نجاحك بشكل كبير على التحضير المسبق لاجتماعك، وليكون اجتماعك فعالاً اسأل نفسك - قبل أن تبدأ - ما يلي

- هل تحتاج فعلاً الى الاجتماع؟ هل هنالك حاجة مُلحة الى أن تجمع الناس أم أنك تود فقط وضع المجتمعين بصورة ” أنا موجود ” ؟

- ما طبيعة الحديث المناسبة أثناء الاجتماع؟

هل لديك معلومة تود إيصالها ومناقشتها؟ أم إنك تود إيصال قرار معين؟، أم أنك تريد أن توصل معلومة لتبيع صفقة معينة؟، هل اجتماعك يهدف الحصول على استشارة؟ أم أنك تريد الوصول الى رأي جماعي؟ كل اجتماع يجب أن يكون له طبيعة ولهجة في الحوار، فأنت حينما تجتمع مع عميل لتبيع منتج معين لا شك ستكون لغة الحوار مختلفة فيما لو كنت مجتمعاً مع موظفك. لنتلمي عليه تعليماتك

- ما هي أهدافك من الاجتماع؟

ما هو المضمون الذي تود أن تجتمع بشأنه؟ وما قيمته؟ 1.

ما الذي توده من المشاركون أن يفكروا أو يعملوا أو يقولوه بالنتيجة؟ 2.

هل هنالك قرار معين يجب أن يتخذ؟ 3.

- من المشاركون يجب أن يحضر؟ هل تعرف خلفياتهم وتوقعاتهم؟

كيف سيكون تأثيرهم على الاجتماع وما القيم التي سيضيفونها على اجتماعك؟ 1.

ما هي القضايا التي قد تُطرح من قبلهم؟ 2.

ما هي خلفياتهم السابقة وخبرتهم حول الموضوع الذي ستطرحه؟ 3.

- ما هي الأفكار التي تود مناقشتها في اجتماعك؟

هل أرسلت أجندة اجتماعك للحضور مسبقاً؟ (من سيتكلم عن ماذا وما الوقت 1. (المحدد لذلك؟

ما هي الأفكار التي يمكن أن تطرحها لتساعد المجتمعين للتركيز على الموضوع الذي 2. تريده؟

ما هو ترتيبها؟ 3.

ما هي الاحصائيات أو الحقائق التي تساعدك أو تدعم فكرتك؟ 4.

مثال: ”يظهر تقرير مبيعات الشهر الماضي تدني في الأرباح مما يستوجب علينا (دراسة الأسعار مجدداً

- في نهاية الاجتماع.. كيف سيتم اتخاذ القرار؟

هل سيكون المدراء التنفيذيين هم صناع القرار؟ أم أن القرار بناءً على أغلبية المصوتين؟ أم أنه سيُتخذ بناءً على مجموعة من القواعد والمعايير؟

- كيف سيتم توثيق الاجتماع؟

من الذي سيكتب محضر الاجتماع؟ وما المعلومات التي سيوثقها؟ 1.

من الذي سيستخدم هذا المحضر ومتى سيحتاجه؟ 2.

وضعت لك نموذجاً عن محضر اجتماع بالعربية والإنجليزية يمكنك تحميله من هنا

- أخيراً ... ماذا بعد الاجتماع؟

1. ما هي الخطوة التالية؟
- هل هنالك أي التزامات/مهام تم وضعها؟ وهل أسندت هذه الى أصحابها ووضع
- وقت محدد لاستحقاقها؟
- كيف يجب لبقية المجتمعين أن يبقوا على إطلاع بالمتطورات؟ (هل سيتم الاجتماع
3. ... مرة أخرى أم عبر البريد مثلا

إدارة الاجتماعات

تعد الاجتماعات وسيلة فعالة للتواصل بين اعضاء المنظمة من جهة وبين المنظمة والمنظمات والأفراد الآخرين من جهة ، وهي تعد أداة لتبادل المعلومات والتخطيط والتقويم والتنظيم والإشراف على الأعمال الإدارية ، وهي وسيلة لحل الصراعات وتحقيق أهداف المنظمة .

ولم تعد الاجتماعات مجرد تجمع للعاملين بل أصبحت وسيلة فعالة لتحفيز العاملين لتحقيق الأهداف ولهذا فإن علم النفس الاجتماعات يسعى بشكل دوري لدراسة وتفعيل الوسائل التي تؤدي لنجاح هذه الاجتماعات وإكساب القيادات الإدارية مهارات التخطيط لها وإدارتها وتفعيلها وقياس مستوى جودتها ومتابعة مخرجاتها .

ونحن في مهارات النجاح للتنمية البشرية ندرك أهمية الاجتماعات في حياة المنظمات وأهمية اكساب القيادات الإدارية مهارات التعامل معها ، ولهذا فقد قام المختصين بالمؤسسة من خبراء التدريب ومتشاري الإدارة بتصميم هذه الحقيبة التدريبية التي تلبي حاجات العاملين في مجال تفعيل وقيادة الاجتماعات وفق منهجية علمية ومعايير عالمية وتضمنها بالعديد من التمارين والتطبيقات العملية المستوحاة من صميم عمل المستفيدين من البرنامج التدريبي .

تستهدف هذه الحقيبة التدريبية تدريب المديرين والرؤساء والأخصائيين المعنيون بتنظيم وإدارة الاجتماعات وتعد حقيبة تدريبية أساسية لكل موظف وقيادي . حيث تشتمل هذه الحقيبة التدريبية على تقديم تصور معرفي ومهاري شامل لمهارات تنظيم وإدارة الاجتماعات ، ولا تقتصر هذه الحقيبة على هذا التقديم ، بل تتجاوزه إلى تجارب تطبيقية من واقع ممارسات فعلية من خبراتنا التدريبية والتعليمية ننقلها للمشاركين في البرنامج التدريبي .

إن هذه التجربة التي تقدمها هذه الحقيبة التدريبية تتلاقى مع توجهات مؤسسة مهارات النجاح للتنمية البشرية التي تعتنى بتطوّر الجانبين النظري والتطبيقي في سياق تدريبي عملي يجد له مكانة في التفكير النظري والممارسة العملية في واقع الأعمال الإشرافية .

و في ضوء هذا التوجه ، فإن مهارات النجاح تتطلع إلى تقديم حقيبة تدريبية يجد فيها المشاركون ما يمكنهم من محاكاة في واقع حياتهم ، وما يفيدون منه في ممارساتهم الإدارية . إننا نتطلع إلى أن تكون هذه الحقيبة التدريبية ، وغيرها مما تنتجه في مهارات النجاح ، مدخلاً لحوار أوسع ومعمق يفضي إلى خلق مناخات إدارية تفاعلية تؤدي إلى إحداث تحول في العملية الإدارية بمجملها ، وبما يجري في واقع ممارساتنا الإدارية بشكل خاص في إطارها الإداري بأبعاده كافة .

لقد ركزنا في مهارات النجاح ان تكون دورة ممتعة ومفيدة ولهذا في عبارة عن مشغل تدريبي فعلي يتعلم ويمارس فيها المشارك عبر التعلم النشط مهارات الإشراف الفعال. نحن لا نهتم بالكم المعرفي بل الكيف المهاري في تصميمنا لحقائبنا التدريبية وتقديمنا لبرامجنا التطبيقية .

ويطيب لنا فيما يلي ان نقدم لكم توصيف للحقيبة التدريبية ونتمنى لكم المتعة والفائدة معها

فن تنظيم وإدارة الاجتماعات

تعتبر الاجتماعات جزءاً لا يتجزأ من حياة الإنسان، ولا يمكن أن نتصور بيئة عمل فاعلة ومنتجة دون اجتماعات فاعلة تحقق من خلالها الأهداف، ومهارات إدارة الاجتماعات لتكون فاعلة ومثمرة.

مقدمة

ما هو الاجتماع ؟

الاجتماع: هو تجمع 3 أشخاص فأكثر مشتركين في الأهداف يكون بينهم اتصال شفوي أو كتابي.

*الاجتماع الفعال/

يكون الاجتماع فعالاً عندما يحقق أهدافه في وقت قصير، وتكون نتائجه مرضية لجميع المشاركين.

*أنواع الاجتماعات/

1-اجتماعات المعلومات

ولا يشترط له عدد معين، وتصدر فيه الأوامر من رئيس الاجتماع إلى المشاركين مع السماح لطرح بعض الأسئلة، ويتم فيه التركيز على محتوى الاجتماع.

2-اجتماعات صنع القرار:

يكون العدد صغيراً، ويفضل ألا يزيد عن 12 مشارك، وتكون فيه المشاركة الفعالة من جميع الحاضرين بالحوار والنقاش، ويركز فيه على التفاعل وحل المشاكل وأخذ الآراء والأفكار التي تبني عليها توصيات الاجتماع.

***بعض مشاكل الاجتماعات:**

- الابتعاد عن موضوع الاجتماع.
- عدم الاستماع للآراء أو الأفكار.
- الإعداد السيئ .
- إسهاب المشاركين في الحديث.
- الشك في الفعالية.
- طول فترة الاجتماع.

الفصل الثاني

تخطيط الاجتماع

***اتخاذ قرار عقد الاجتماع/**

قبل أن تشرع في التخطيط لأي اجتماع عليك أن تطرح سؤالاً: هل نحن بحاجة للاجتماع أم لا؟ فعند اتخاذ قرارك لعقد الاجتماع يجب أن يكون مبنياً على أسس؛ من أهمها تحديد الأهداف.

***وضع جدول أعمال الاجتماع/**

يعتبر جدول الأعمال الطريق الذي سوف يسير عليه الاجتماع، وهو الذي يحدد معالم الاجتماع حتى لا يكون هناك خروج عن مسار الاجتماع من حيث الموضوع والزمن المحدد.

***اختيار المشاركين/**

إن اختيار المشاركين يعتمد على نوع الاجتماع كما أسلفنا، لذا فكر جيداً قبل الاجتماع في اختيار الشخص المناسب للاجتماع، فأنت بحاجة لأصحاب المعلومات في اجتماع المعلومات، وبخاجة لأصحاب السلطة في اجتماع صنع القرارات.

***اختيار موعد الاجتماع/**

من الأمور الداعمة لنجاح الاجتماعات هو انعقادها في الوقت المناسب وفي المكان المناسب، لذا عليك أن تدرس بعناية الوقت الملائم للاجتماع والذي يعتمد على استعدادك واستعداد المشاركين، ولا مانع من كسر الروتين وعقده في أوقات مبكرة، مثل الاجتماع قبل الدوام الرسمي أو على وجبة إفطار أو غداء .

***تدبير المرافق/**

مكان انعقاد الاجتماع يساهم بشكل مباشر في فعالية الاجتماعات. إن راحة المشاركين وتجهيز مكان الاجتماع بوسائل الراحة والعرض الجيد وملاءمة وسائل التدفئة أو التبريد أو الإضاءة أو التهوية كل هذه الأمور تساهم في راحة المشاركين، وهذا سيساهم بدوره في

أفكارهم وآرائهم وبالتالي في قرارات الاجتماع.

***ملاءمة العرض للمشاركين/**

من الأمور المهمة التي يجب عدم إغفالها وهي أن تكون غرفة الاجتماع مجهزة بشاشة عرض أو حامل ورق يراه جميع المشاركين، بحيث يكون ترتيب المشاركين ملائم لوضع العرض ووضوحه.

***قائمة مراجعة ترتيبات الاجتماع/**

- 1- ترتيب الطاولة والمقاعد بشكل ملائم للاجتماع.
- 2- بطاقات بأسماء المشاركين.
- 3- توافر الأجهزة السمعية والبصرية حسب المكان ونوعية الاجتماع .
- 4- خدمات ضيافة (ماء، شاي،....).
- 5- فترات راحة عندما يكون الاجتماع طويلاً.
- 6- الالتزام بسياسة منع الأذى والضرر عن المشاركين، مثل منع التدخين داخل غرفة الاجتماع .
- 7- توفير اللوازم المكتبية كالورق والأقلام وخلافه.

الفصل الثالث

إدارة الاجتماعات

***دور رئيس الاجتماع/**

- لا يمكن أن يتخيل اجتماع بدون قيادة توجه دفة الاجتماع لتحقيق أهدافه، لذا يلعب رئيس الاجتماع دوراً مصيرياً في فعالية الاجتماع، وهذه المهمة تتضمن :
- 1-المحتوى/ خبرات وأفكار المشاركين.
 - 2-التفاعل/ أسلوب معالجة المحتوى بين المشاركين.
 - 3-التنظيم/ طريقة تنظيم المعلومات والمشاركين لتحقيق هدف الاجتماع.

***تنظيم اجتماعات صنع القرار/**

- تنظيم اجتماعات صنع القرار وذلك للحفاظ على تركيز الانتباه على المشكلة وانضباط حلها، ولكي يكون قرارك رشيداً وملائماً عليك بما يلي:
- 1-تحديد البدائل : وهي عبارة عن توفير حلول متعددة لحل المشكلة والتي سوف يكون من ضمنها القرار الرشيد بعد عمليتي العصف الذهني وأسلوب المجموعة الاسمية.
 - 2-الاختيار بين البدائل : يتوفر أمام المشاركين في الاجتماع أساليب عديدة لاختيار وضع القرار منها:

- التصويت بأخذ أصوات المشاركين حول قرار معين.
- الاجتماع بين المشاركين على قرار معين.
- أسلوب المجموعة الاسمية.
- التقييم على أساس المعايير المتفق عليها بين المشاركين.
- الترتيب على أساس المعايير من الأعلى إلى الأدنى حسب كل معيار.
- مقارنة ازدواج البدائل على أساس المعايير لتسهيل صنع القرار.

3- تشجيع المناقشة/

المناقشة الناجحة تعتمد على مساهمات المشاركين وأن يدلي كل بدلوه بنوع من الحرية في عرض الأفكار، كما أن الاستخدام الأمثل للأسئلة هو الذي يثري المناقشة، وهذه الأسئلة هي على النحو التالي:

- عامة: وهي التي تفتح مجالاً واسعاً لردود الفعل المتوقعة وهي أقل خطورة.
- محددة: وهي التي على فكرة محددة؛ وقد تكون محرجة ولكن تستخدم بعد الاطمئنان.
- غير مباشرة: وهي التي يتم توجيهها إلى المجموعة مباشرة، وهي أقل خطورة.
- مباشرة: وهي التي يتم توجيهها إلى شخص معين، وقد تكون مربكة، ولكن تستخدم بعد الاطمئنان.

4- معالجة المواقف الصعبة:

- تعتمد الاجتماعات على التفاعل بين المشاركين، لذا يتوقع حدوث بعض المواقف التي من شأنها أن تقلل من فاعلية الاجتماع، ومنها :
- محاولة أحد الأشخاص السيطرة على المناقشة: والعلاج بالحديث انفرادياً إلى هذا الشخص "المسيطر" بأن يعطي الفرصة لغيره من المشاركين.
- رغبة أحد الأشخاص في الجدال: والعلاج باتخاذ موقف مباشر من قبل الرئيس ضده بأنه يضيع وقتاً ثميناً باعتراضاته التي تقاطع سير الاجتماع.
- قيام أحد الأشخاص بإجراء مناقشة أخرى مع جيرانه: والعلاج يكون بصمت الرئيس والنظر إلى هذا الشخص، وعادة ما يؤدي هذا إلى إعادة النظام إلى الاجتماع.
- الشخص الخجول أو فاقد الثقة: والعلاج يكمن بطرح سؤال في مجال خبرة هذا الشخص الخجول ليكسر حاجز الرهبة والخوف لدى هذا الشخص.
- الشخص المعادي أو المتشكك: والعلاج يكون بلباقة الرئيس وإشعار هذا الشخص بمكانته واهتمام حقيقي بوجوده وآرائه.
- الشخص الذي يحاول أن يأخذ الرأي بدلاً من أن يعطيه : والعلاج يكون بقيام الرئيس بتحويل السؤال إلى المجموعة ثم العودة إلى الشخص الذي طرح السؤال.

5- إدارة الخلافات:

تعتبر الخلافات ظاهرة صحية لاختلاف تفكير ونفسيات المشاركين في الاجتماعات، وهذه الخلافات فيها جانب سلبي وجانب إيجابي. فإذا تجاوزنا الجانب السلبي وركزنا على الجانب الإيجابي فسوف نجد أن الموقف أو المشكلة سوف يطرح فيه العديد من الآراء والأفكار ووجهات النظر مما يثري ساحة الاجتماع بحلول عديدة لذلك يتحمل رئيس الاجتماع دوراً مهماً في إدارة الخلافات خصوصاً الجوانب الإيجابية.

* ما الذي يسبب الخلاف:

- ينشأ الخلاف عادة عند تعارض رغبات أو وجهات النظر سواء على المستوى الجماعي أو الفردي وقد يرجع الخلاف إلى :
- سوء الاتصال وذلك بعدم الاستماع الجيد أو عدم التركيز أو سوء فهم وجهة نظر الآخرين.
- اختلاف المفاهيم بين شخصين حول نفس التجربة، وكل منهما له وجهة نظر لاختلاف المفاهيم.

- اختلاف القيم بين الأشخاص يحدد قبول أو رفض وجهات النظر أو الآراء.
- اختلاف النتائج المفضلة بحيث كل شخص يريد حلاً مختلفاً لنفس المشكلة.

*فهم الخلاف

- يساعد فهم الخلاف على إيجاد أفضل المخرج لجمع وجهات النظر في وجهة نظر مشتركة أو ربما محايدة، بيد أن كل خلاف له استراتيجية محددة له؛ لأن العلاج الخاطئ قد يوسع دائرة الخلاف، ومن هذه العلاجات للخلافات:
- الإصدار ومضمونه أن الانتصار أهم من العلاقة.
- حل المشكلة وهدفها اهتمام الانتصار بالخلاف مع الاحتفاظ بالعلاقة.
- المقايضة وهو مدخل تراجمي عند تعذر الوصول إلى نتيجة مرضية.
- التنازل وهو عكس الإصرار بمعنى تقديم العلاقة على الانتصار.
- التفادي وهو تأجيل الحل حتى تهدأ الأوضاع وتجميع معلومات أكبر.

*معالجة الخلاف

- لعلاج الخلاف أثناء الاجتماع توجد عدة أساليب منها:
- المواجهة: بحيث يلقي كل شخص رأيه بحرية وتتطلب جهداً انفعالياً وذهنياً.
- التسوية: ويقصد بها الوصول إلى تسوية مرضية للأطراف المشاركة.
- التهذية: ويقصد بها تهذية المشاكل والمحافظة على العلاقات، وغالباً ينتهي الاجتماع دون حل.
- استخدام السلطة لمعالجة الخلاف: وذلك بفرض الحل المرضي من جهة واحدة فقط.
- التحالف: وذلك بتكوين تحالف بين الأشخاص لإجبار الآخرين على قبول وجهة نظرهم وتهميش رغبات الآخرين.
- وأخيراً أفضل العلاجات لحل الخلاف هو أسلوب المواجهة؛ فإنه يحافظ على مصالح الجميع، ورغم الاختلاف فإنهم قد يشتركون في حلول فعالة للمشكلة.

*معالجة المواجهة أثناء الاجتماعات

- هناك أساليب إيجابية لتجنب أو لتدارك الخلاف أثناء الاجتماع فعندما ينشأ اختلاف عليك بما يلي:
- توضيح الأهداف والوصول إلى اتفاق حولها.
- الحث على الفهم والتركيز على وجهة النظر المختلفة.
- التركيز على الاعتبارات المنطقية من حقائق وحجج وبراهين والمشاكل والحلول الممكنة .
- إيجاد البدائل وذلك بتقديم بدائل من قبل المشاركين لتلافي الخلاف.
- جدولة المشكلة وذلك بتدوين وجدولة المشكلة للدراسة والبحث لحفظ ماء الوجه.
- استخدام الأسلوب المرح يفيد في تخفيف حدة الموقف وتمهيد الطريق لحل المشاكل.

*المشارك الجيد في الاجتماع يقوم بما يلي:

- الاستعداد للاجتماع
- يقدم الأفكار للمناقشة

- يستمع إلى أفكار الآخرين .
- يدرس المشكلة بموضوعية .
- يساهم في السلوك المنضبط للاجتماع .
- يقدم المعلومات الاسترجاعية إلى رئيس الاجتماع.
- ينفذ الإجراءات المتفق عليها .

الفصل الرابع

تطوير الاجتماعات

*كيف تقوم بتطوير الاجتماعات؟

لا شك أن الممارسة الصحيحة تؤدي إلى الإتقان؛ والإتقان يؤدي إلى الفعالية وباعتبارك رئيساً للاجتماع لا بد أنك أدركت بعد التغذية الراجعة أن الاجتماع ينقصه شيء ما. لذا فإن أول خطوة نحو تغيير أو تطوير اجتماعاتك هو اختيار العناصر التي تحتاجها في عملية التغيير والتي تتكون من عدة مراحل وهي:

- 1-الحافز للتغيير.
- 2-جميع المعلومات حول الموقف الحالي.
- 3-تحديد مجالات معينة بحاجة للتطوير.
- 4-تحديد مسالك العمل البديلة.
- 5-تجربة الأساليب الجديدة.

*تقييم الاجتماع/

تصبح الاجتماعات أكثر فاعلية عندما يقدم الرئيس والمشاركون أفضل ما لديهم من الأفكار والمهارات والخبرات لإنجاح هذه الاجتماعات، ولكي يحكم على نجاح اجتماع أو فشله هناك ثلاثة مصادر للتقييم وهي :

- 1-تقييم ذاتي يقوم به الرئيس.
- 2-تقييم يقدمه مراقب أو مدرب ويعتبر أكثر موضوعية.
- 3-تقييم يقدمه المشاركون ويعتبر أوسع مجاًلاً وموضوعية.

*توقيت التقييم/

هناك ثلاثة أوقات يمكن أن يتم فيها تقييم الاجتماع وقد تكون:

- 1-أثناء الاجتماع : ويتم باستقطاع وقت أثناء الاجتماع أو ربما في وقت الاستراحة لتقييم سير الاجتماع.
- 2-في نهاية الاجتماع: وذلك بتعبئة نموذج من قبل المشاركين لتقييم الاجتماع ولتلافي القصور في الاجتماعات المقبلة .
- 3-بعد الاجتماع: ويتم ذلك بالاتصال بالمشاركين مشافهة أو بالمراسلة أو أية وسيلة اتصال لمعرفة تقييمهم للاجتماع عن شكل نموذج للتعبئة أو تقريراً مختصراً.

*وضع القواعد الأساسية للاجتماع/

وتوضع قبل بدأ الاجتماع من قبل الرئيس أو بمشاركة المشاركين المهم أن هذه القواعد تسير عجلة الاجتماع، وهي أشبه ما تكون بالإرشادات أو الإجراءات الوقائية ومنها:

- 1- يبدأ الاجتماع في الموعد المحدد.
- 2- يساعد الجميع في وضع جدول أعمال الاجتماع.
- 3- يتم اتخاذ القرارات بالإجماع.
- 4 لا مانع من وجود خلافات.
- 5- الحرية في التعبير عن الآراء والأفكار.

العناصر الأساسية للاجتماع الفعال
الأهداف
مكان الاجتماع
المشاركون
الاجتماع
التنظيم
وقت الاجتماع
فن القيادة
المعلومات

كيف تُدير الاجتماعات بنجاح؟

الفكرة: كيفية إدارة الاجتماعات

قبل أن تعقد اجتماعًا، اطرح على نفسك الأسئلة الخمسة التالية:

- 1 ما الهدف من الاجتماع؟
- 2 ما النتائج المترتبة على عدم عقد الاجتماع، أو ما الذي يترتب على عقده؟
- 3 من الذي يجب أن يحضر؟
- 4 ما المدة الزمنية التي يجب أن يستغرقها الاجتماع وما النحو الذي يجب عقده عليه؟
- 5 متى يكون الموعد الأمثل لعقده؟

خمسة أنواع من الاجتماعات

- 1 اجتماعات موجزة- تُعقد لنشر المعلومات وتناقيلها، وتوضيح بعض النقاط ودمج أفكار الآخرين.
- 2 اجتماعات استشارية- تُعقد من أجل جمع الآراء والنصائح ولطرح الأفكار ومشاركتها.

3 اجتماعات مجلس- تُعقد للمشاركة في تحمل مسؤولية القرارات ولفض النزاعات التي قد تطرأ أثناء العمل.

4 اجتماعات اللجنة- أ تُعقد من أجل "التصويت" على القرارات والتوصل إلى تسويات أو حلول وسطية للآراء المختلفة بشأن القضايا ذات الاهتمام المشترك

5 اجتماعات التفاوض- تُعقد للتواصل إلى القرارات عن طريق التوافق مع الأطراف الأخرى التي تسعى لتحقيق أفضل ما لديها.

يجب أن تحدد نوع الاجتماعات التي تعقدها وأن تخطط لإدارة كل نوع منها في إطار فترة زمنية كافية كلما أمكن، وفقاً للهدف الذي ترنو إليه.

وبمجرد أن تتخذ القرار بضرورة عقد الاجتماع، فيجب أن تأخذ بعين الاعتبار المدة الزمنية التي تستقطعها من وقتك الآخرين لمناقشة الموضوعات، ومن ثم يجب أن يبدأ الاجتماع وينتهي في الموعد المحدد. يجب أن تديره حتى تضمن إحراز التقدم والوصول إلى قرار. ومن الضروري أن تضمن مشاركة جميع الحضور (وإلا فما الهدف من وجودهم؟) وأن تخرج من الاجتماع بفائدة إيجابية.

إن كونك مدركاً لتكلفة الاجتماعات سيجعل عقلك أكثر تركيزاً، فالتخطيط سيجعل أفعالك محددة ودقيقة. يجب أن يصاغ محضر الاجتماع الذي يسجل الإجراءات المتفق عليها والمسؤوليات على نحو ييسر المتابعة والفحص المستمر.

هناك سمات تتصف بها الاجتماعات المدارة بنجاح وهي:

- اجتماعات مخطط لها مسبقاً (بأن تحدد من يجب عليه الحضور وأن يتم سلفاً توزيع جداول الأعمال وكل الأوراق المفيدة).
- يتم مسبقاً تحديد مدة زمنية لمناقشة كل بند وللإجتماع ذاته (ويجب الالتزام بها).
- يجب أن تكون محاضر الاجتماع موجزة وموجهة نحو الإجراءات (مع تحديد المسؤوليات).
- وجود وضوح في النتائج (يتشارك فيه الجميع).
- تراجع الاجتماعات باستمرار لضمان الفاعلية.
- ينصب التركيز دائماً على المواطن الإيجابية.
- أنت حكم ومراقب ناجح.

هل هذا الاجتماع ضروري بالفعل؟ إذا كان كذلك، فتأكد من إدارته بنجاح؟

مشاكل تواجه إدارة المدرسة وحلولها

نتعرض اليوم لدراسة مبسطة لمشاكل الإدارة المدرسية الخليجية ونتحدث أولاً عن تعريف الإدارة ثم معاييرها ثم المشكلات

تعريف الإدارة المدرسية: هي جهود فنية وإدارية يقوم بها مدير المدرسة ومعاونوه وفق تنظيم معين يتم فيه تنسيق الإمكانيات المادية والبشرية المتاحة لتحقيق أهداف مرسومة . تخدم المدرسة والبيئة

معايير الإدارة المدرسية الناجحة: لعل من أبرز المعايير للإدارة المدرسية الناجحة ما يلي • :

- 1- القدوة وهي أن يكون مدير المدرسة قدوة حسنة في مظهره وسلوكه وتصرفاته
 - 2- القدرة على تكوين علاقات إنسانية قائمة على روح الأخوة
 - 3- العدالة في التصرفات والأحكام بين زملائه وطلابه
 - 4- الإحساس دائماً بالمسؤولية الملقاة على عاتقه
 - 5- الإخلاص والأمانة في العمل
 - 6- المرونة في تسيير أعمال المدرسة
 - 7- البحث عن آراء الآخرين وأفكارهم
 - 8- مواجهة المواقف والأزمات بهدوء وثبات
 - 9- التعرف على الأخطاء وتفادي تكرارها
 - 10- العمل على تحقيق المصلحة العامة
 - 11- التواصل مع أولياء أمور التلاميذ والمجتمع المحلي
- : المشكلات التي تعاني منها الإدارة المدرسية •

ويقصد بها كل ما يحدث من معوقات فنية كانت أو إدارية تعيق مسيرة العملية التعليمية : داخل المدرسة وهذه المشكلات يمكن النظر إليها من زاويتين : أولاً : مشكلات تقع على الإدارة

طبيعة المشكلة: تكرار غياب وتأخر بعض المعلمين عن الحضور في الصباح لأسباب مختلفة

: الحلول المقترحة

بالنسبة للمعلم المتأخر لا بد من التقيد بالصلاحيات التي تخول لمدير المدرسة علاج هذا • الجانب

- أما المعلم المتغيب فيتم توزيع راتب اليوم الذي تغيب فيه المعلم على المعلمين الذين •
- تناوبوا على حصصه مع إعداد بيانات منظمة لهذا العمل
- نقل المعلم كثير التأخر والغياب إلى مدارس أخرى قريبة من مسكنه •
- لابد من تعاون الوحدات الصحية والمستشفيات الحكومية والخاصة مع المدارس في منح •
- التقارير الطبية

2- : تفرغ بعض المعلمين أثناء الدوام الرسمي

المشكلة: تعقد إدارة التعليم لقاءات ودورات تنشيطية أثناء الدوام الرسمي للرفع من مستوى المعلمين الأمر الذي يتطلب تفرغ أكثر من معلم لحضورها وهو ما يسبب إرباكاً للمدرسة

: الحلول المقترحة

- استغلال الفترات التي تسبق بداية العام الدراسي في إقامة مثل هذه الدورات •
- تنبيه المدارس قبل بداية مثل هذه الدورات بفترة كافية وأخذ الاحتياطات أثناء إعداد •
- الجدول المدرسي
- أن تكون مثل هذه اللقاءات مسائية مع وضع الحوافز المادية والمعنوية لتشجيع المعلمين •
- على الحضور

3- : تكس التلاميذ في الفصول

المشكلة: وجود أعداد كبيرة من الطلاب في المدرسة نتيجة لوقوعها في حي آهل بالسكان أو تحويل طلاب من قبل إدارة التعليم للمدرسة

: الحلول المقترحة

- أن يكون هناك اتصال بين إدارات المدارس واللجان الخاصة بتوزيع الطلاب على •
- المدارس بحيث لا يتم إرسال أي طالب إلا بعد موافقة إدارة المدرسة خاصة إذا ما علمنا •
- أن بعض الطلاب يسكنون في أحياء توجد بها مدارس ولا تعاني من الكثافة الطلابية
- نقل الطلاب الذين يسكنون في أحياء بعيدة عن المدرسة إلى مدارس في الأحياء التي •
- يسكنون فيها
- فتح مدارس في الأحياء الآهلة بالسكان •

4- : قلة المتخصصين في مجال معين وإسناد تدريس بعض المواد لمعلمين غير متخصصين

المشكلة: وجود وفرة في تخصصات معينة على حساب تخصصات أخرى

: الحلول المقترحة

- إعداد استمارة خاصة في نهاية كل عام من قبل شؤون المعلمين يوضح فيها •
- احتياج المدرسة من التخصصات المختلفة لسد عجز المدارس في هذا الجانب
- تكثيف الدورات التدريبية للمعلمين غير المتخصصين قبل بداية العام الدراسي •

- إقامة بعض الدروس النموذجية داخل المدرسة من قبل المعلمين المتخصصين تكون •
- موجهة للمعلمين الذين يقومون بتدريس مواد بعيدة عن تخصصهم

: عدم توفر الغرف لممارسة الأنشطة المدرسية -5

المشكلة: كثرة أعداد الطلاب أدى إلى تحويل بعض الغرف الخاصة بالأنشطة إلى فصول

: الحلول المقترحة

- تشكيل لجنة من إدارة التعليم وإدارة المدرسة لتحديد الغرف التي تحتاج •
- إليها المدرسة لممارسة الأنشطة المدرسية والرفع عن أعداد الغرف التي يمكن جعلها
- كميزانية للمدرسة من الفصول
- استغلال المساحات الموجودة في الفناء المدرسي لإقامة غرف خاصة بالأنشطة المدرسية •

: صورية النشاط المدرسي -6

المشكلة: ويتمثل ذلك في عدم كفاية الوقت المخصص للنشاط لممارسة الأنشطة المدرسية المختلفة بالصورة المطلوبة

: الحلول المقترحة

- أن يتم تحديد يومين في الشهر (يوم الخميس) كأيام مفتوحة تمارس فيها الأنشطة •
- المدرسية المختلفة بالصورة المنشودة من النشاط المدرسي يبدأ من الساعة 8-12 ظهراً

: عدم تجاوب أولياء أمور التلاميذ مع المدرسة : -7

المشكلة: عدم حضور أولياء أمور الطلاب للمجالس التي تعقدها المدرسة

: الحلول المقترحة

- تجنيد كافة وسائل الإعلام المقروءة والمسموعة والمرئية لتعريف الآباء بأهمية هذه •
- المجالس وواجباتهم تجاه أبنائهم الطلاب
- استغلال فترة توزيع النتائج لعقد مثل هذه المجالس •

: مشكلة التأخر الصباحي للطلاب - 8

المشكلة: حضور الطلاب للمدرسة بعد الانتهاء من الاصطفاف الصباحي بتعمد منه • أو لبعد سكنه عن المدرسة

: الحلول المقترحة

- وضع حوافز للطلاب المثالي في الانتظام •
- توجيه لفت نظر لولي أمر الطالب بالحسم من درجات المواظبة في حالة تكرار تأخره •
- الحسم على الطالب من درجة المواظبة •
- حرمان الطالب من حصص مادة محببة إلى نفسه كالترفية البدنية •

• نقل الطالب إلى مدرسة قريبة من سكنه •

9 - كثرة استئذان المعلمين خلال اليوم الدراسي :

المشكلة: وهي خروج المعلم مع بداية الدوام أو في وقت معين من الدوام الرسمي

: الحلول المقترحة

- في حالة الاستئذان مع بداية الدوام فيمنع المعلم من التوقيع ويعامل معاملة المعلم الغائب •
- في المشكلة الأولى
- أما في حالة المعلم المستأذن لفترة محددة من الدوام فيتم وضع حدود معروفة للجميع كحد •
- أقصى لعملية الاستئذان خلال الفصل الدراسي ويوثق ذلك في سجل خاص

10 - مشكلة عمال النظافة :

المشكلة: وهي معاناة المدارس في توفير الأيدي العاملة التي تتولى أعمال النظافة

• وتحميل المدرسة أعباء مالية إضافية إلى أعبائها

: الحلول المقترحة

- أن تتولى إدارة التعليم التعاقد مع شركات نظافة يتم بموجبها تأمين العمالة اللازمة لكل •
- مدرسة • على أن تتحمل الوزارة التكاليف المالية لهذه العمالة أو المشاركة في تحمل جزء •
- من هذه الأعباء

11 - كثرة التعاميم الواردة من إدارة التعليم :

المشكلة: انشغال العاملين بالمدرسة بمتابعة سير العملية التعليمية ، وهو ما قد يؤدي

إلى تأخر إرسال مندوب المدرسة لاستلام التعاميم التي تخص المدرسة ، مما يجعلها تنكس

• بل أن البعض منها يحتاج لردود سريعة

: الحلول المقترحة

- إعادة تعيين مندوبين من قبل إدارات التعليم لتوزيع هذه التعاميم على المدارس •
- الاستفادة من التقنيات الحديثة وإرسال هذه التعاميم عبر هذه التقنيات •

12 - وجود فجوة بين مراكز الإشراف وإدارات المدارس :

المشكلة: مراكز الإشراف تنظيم أوجد لتسهيل أمور المدارس وتلبية ما تحتاج إليه

من إمكانات مادية وبشرية بدلاً من الرجوع للإدارة التعليمية ولكن الواقع غير ذلك حيث

توجد هناك فجوة بين إدارات المدارس وهذه المراكز حيث أن معظم الاحتياجات

• والخطابات توجه لإدارة التعليم

: الحلول المقترحة

- تفعيل دور هذه المراكز من قبل إدارة التعليم عن طريق إعطاء مزيد من الصلاحيات •

لمدير المركز وعدم الرجوع إلى إدارة التعليم إلا في حالة الأمور الضرورية التي تتطلب تدخل مدير التعليم .

: مشكلة المعلم كبير السن - 13

المشكلة: وهم المعلمون الذين لم يؤهلوا تربوياً ولم يعد لديهم الاستعداد لتطوير أنفسهم ، فاستهلك عطاءهم ولم يعد لديهم القدرة على العطاء

: الحلول المقترحة

- إعطاءه الأولوية في تخفيض نصابه من الحصص .
- تكليفه بأعمال إشرافية .
- نظراً لعلاقته الوثيقة بأولياء أمور يتم تكليفه بالعمل كمستشار لمدير المدرسة فيما يتعلق .
- بتوثيق الصلة بين البيت والمدرسة

: مشكلة المعلم غير الراغب في التدريس -14

المشكلة: وجود عينة من المعلمين الذين لا يرغبون في التدريس لعدم قدرتهم أو توجيههم لمناطق لا يرغبون العمل فيها

: الحلول المقترحة

- التحدث إلى بعض المعلمين المقربين إليه لنصحه .
- الاجتماع به وتقديم النصيحة والمشورة له .
- في حالة استمرار وضعه يبلغ المشرف التربوي للاجتماع به وإسداء النصيحة له .
- وإذا ما واصل تهاونه يوجه إليه لفت نظر لتحسين وضعه .
- إذا لم تفجح معه الحلول السابقة يرفع أمره إلى إدارة التعليم لاتخاذ اللازم حياله .

: قلة استخدام الوسائل التعليمية -15

المشكلة: معاناة الإدارة المدرسية من قلة استخدام المعلمين للوسائل التعليمية .

لأسباب مختلفة

: الحلول المقترحة

- قيام المشرفين على تقنيات التعليم بزيارات مكثفة للمدارس ومتابعة الوسائل المتوفرة فيها .
- وتوجيه مدير المدرسة على ضرورة استفادة المعلمين منها
- إقامة الدورات التدريبية المكثفة لتدريب المعلمين على كيفية استخدام الوسائل التعليمية .
- أن تقوم إدارة التعليم بتزويد المدارس بما تحتاج إليه من وسائل تعليمية وأجهزة .

: تدخل بعض أولياء أمور الطلاب في أمور لا تخصهم -16

المشكلة: قيام بعض أولياء أمور الطلاب بفرض مطالب على المدرسة هي من

اختصاصات المدرسة

: الحلول المقترحة

- استغلال مناسبة عقد مجلس الآباء والمعلمين لتوضيح مآلهم وما عليهم من حقوق وواجبات •

: ثانياً : مشكلات تقع من الإدارة

- 1- عدم إدراك مديري المدارس للأعمال الإدارية التي يجب عليهم عملها لعدم وجود الخبرة
- الكافية لديهم
- تقاعس بعض مديري المدارس عن أداء واجبهم
- 2- ضعف العلاقات الإنسانية في مجال الإدارة وتأثيرها على العمل داخل المدرسة
- 3- المدير والمعلمين
- سوء خلق بعض الإداريين واستخدامهم لألفاظ بذيئة أو مخالفات سلوكية
- 4- الجمود والتمسك بحرفية النظام وعدم المرونة في تطبيقها والروتينية في العمل
- 5-

: الحلول الممكنة لعلاج المشكلات التي تقع من الإدارة

- 1- حسن اختيار مديري المدارس وأن يتم الاختيار وفق أسس ومعايير صحيحة ومقننة
- الإعداد المسبق وذلك من خلال تقديم برامج في الإدارة التربوية في مرحلة
- 2- البكالوريوس
- 3- تقديم الدورات التدريبية والتأهيل العلمي لمديري المدارس
- 4- ينبغي اختيار مديري المدارس من أصحاب الخبرة الحقيقية
- 5- ينبغي أن يطلع المدير على لائحة المرحلة التي يعمل بها
- 6- التخطيط السليم للعمل المدرسي واشتراك جميع العاملين في هذا التخطيط حتى يسهل التنفيذ عندما يعرف كل فرد بأنه اشترك وساهم في ذلك العمل وبالتالي يستطيع أن يتحمل المسؤولية
- 7- المرونة في تطبيق النظام ومراعاة الظروف الطارئة

**علم الهندسة النفسية أو البرمجة اللغوية
العصبية جاء ليؤكد قدرة الانسان على
تكييف حالاته النفسية وفق ارادته**

علم الهندسة النفسية أو البرمجة النفسية جاء ليؤكد قدرة الانسان على تكيف حالاته النفسية وفق ارادته وتبديل الحزن الى فرح والتعاسة الى سعادة والغضب إلى هدوء بالإضافة الى قدرته على برمجة نفسه وتفكيره لتحقيق أهدافه وتطوير قدراته الذاتية. هذا يتم وفق تقنيات منهجية تعلمنا إياها الهندسة النفسية

Neuro- وهذه الحروف ما هي إلا رموز ل **NLP** وقد رمز لها بالحروف تشير الى الجهاز العصبي وأخذ منها **NEURO -Linguistic Program** هذه الكلمة تدل على أن اللغة جزء أساسي في **LINGUISTIC**. **N** الحرف الأول تشير الى مقدرتنا على **PROGRAMMING**. **L** هذه التقنية فأخذ الحرف الأول وأصبحت **P** تنظيم هذه الأجزاء أو برمجتها في أدمغتنا وأخذ منها الحرف الأول . معروفة بشكل كبير لدى المهتمين بها أكثر من أصول هذه الحروف **NLP** كلمة الهندسة النفسية أو البرمجة النفسية تركز بشكل أساسي **NLP** ان الافادة من هذا العلم * على دراسة حالات التفوق أو النبوغ لدى الأفراد، وهي تركز على معرفة التفوق وكيفية تجزئته الى عناصره الأولية وبنيته الأساسية ومن ثم تطبيقه على أشخاص آخرين لتحسين أدائهم العملي، فهي تمدنا خطوة بخطوة بكيفية تحقيق التفوق والتخلص من المصاعبالحياتية

فهل ترغب برفع كفاءتك في الاتصال؟ * هل ترغب في بناء أسرة بلا مشاكل؟ * هل ترغب في تربية أبنائك بشكل أفضل؟ * هل ترغب في بناء علاقة حميمة مع أطفالك وخصوصا المراهقين منهم؟ * هل ترغب بأن تكون محبوبا في مجتمعك وعملك؟ هل ترغب في زيادة انتاجك العملي؟ * هل ترغب في اكتساب عادة جديدة أو التخلص من عادة مزعجة؟ * هل ترغب في تعلم أفضل طريقة للتخلص من التوتر والقلق؟ * هل لديك رغبة في قيادة مفاوضات ناجحة في عملك؟

إن البرمجة النفسية لا تمنح أفضل الأسس النظرية فقط، بل إنها تمنح أيضا التقنيات .للأحداث التغيير الشخصي الذي يتناسب مع معطيات الحضارة الحديثة والطريقة المتمتعة لفهم البرمجة النفسية هو تطبيقها، فهي علم تطبيقي أكثر من كونه نظري، تقوم على التجربة والاختبار فعندما يتساءل رب الأسرة: هل يمكن تطبيق البرمجة النفسية في بناء بيت يقوم على الحب والتفاهم؟ فما علينا إلا أن نجعله يضعها قيد الاختبار والتجربة .مباشرة ليرى هل ستجدي معه أم لا

بالامكان أن نبرمج طريقة تفكيرنا وفق الكيفية التي نريدها ف المعروف أن الدماغ ينجز* عدة وظائف تمثيلية ليعطي معنى للعالم من حوله، فهو يستطيع أن يتذكر ويبتكر نماذج للصور والأصوات والكلمات والمشاعر والروائح والأذواق، وبما أننا نجمع المعلومات ونحزنها بطريقة معينة من خلال الحواس الخمس، فإننا نقوم باسترجاع المعلومات بنفس الشفرة والهيئة التي خزنت بها التجربة، فإذا خزنت المعلومات بشكل صوري فسوف تستعاد على شكل صورة، وإذا خزنتها بعد السماع على شكل أصوات فسوف تستعاد على شكل أصوات، والدماغ يمكننا من اتخاذ القرارات والاستجابة بسرعة لما حولنا، وفعل ذلك عن وعي سيتعبنا أو يسبب لنا بعض المضايقات، وبما أننا نفهم اجراءات التشفير في الدماغ، فإن الخبير في البرمجة النفسية يستطيع احداث تغيرات بمجرد تغيير الشفرة، ومن هنا فإن الكآبة والاحباط والحزن والشعور بالذنب والقلق والرغبة والخوف المرضي والاعتقادات .والقيم وجميع المشاعر والأحوال البشرية تعمل حسب بنية تشفيرها لكل فرد

أن ميزة البرمجة النفسية أو الهندسة النفسية في كل هذه الشهرة لأنها أصبحت البرمجة* النفسية مشهورة بالتقنيات التي تقدمها لأحداث تغيير مؤثر وطويل الأمد في النفس البشرية، فعلى سبيل المثال يوجد تقنية تدعى العلاج السريع للخوف المرضي، التي بواسطتها نستطيع بإذن اشفاء مرضى الخوف في أقل من عشر دقائق بعد أن كان يعالج المريض لعدة سنوات، ولقد تم استخدام هذه الاجراءات لعلاج الخوف من المرتفعات والمصاعد الكهربائية والتحدث أمام العامة والسفر بالطائرات، الخ، وهذا العلاج يمثل واحدا فقط من عدة تقنيات للتغيير.

كما أن هناك خط الزمن المستخدم في ازالة تأثير الكثير من الأحداث التاريخية من الذهن التي تسبب الكثير من المعوقات وتعمل ككابح في طريق الانتاج والابداع، كما يستخدم خط الزمن رسم الخطط المستقبلية بدلا من جعلها على الورق والرجوع اليها من وقت لآخر، فالبرمجة النفسية تضع خططك المستقبلية في عقلك الباطن ليسير عليها وفق برمجتك لها، ، **Reframing** اضافة الى عدة تقنيات أخرى مثل تحويل المناط اعادة التشكيل والاقتران، الخ، وعلى أية حال فإن البرمجة النفسية تضم أكثر بكثير من ، **swishing** مجرد صندوق أدوات من التقنيات

أن التحكم في نفسيتنا وبرمجتها التحقيق أهداف معينة للتحكم في النفس وضبطها* والتخلص من مشاكل الماضي والاستعداد للمستقبل يجب أولا وآخرأ التعرف على شيئين .المثلاث الداخلية والفسولوجية

يقول بعضهم: البيئة والظروف لا توجد الرجال، ولكن الرجال هم الذي يوجدون البيئة، والظروف المناسبة لحدث ما، فعندما نتعرف على مثلاتك الداخلية السمعى والصورى والشعورى والفسولوجية علم وظائف الأعضاء للحالة الصحية، والجوع، والعطش، والوضع الجسماني، والحركة، الخ لأي حالة، فسوف تملك عندئذ زمام أمورك، تملك الأجزاء المركبة للحالة التي تعيشها، والحالات النفسية، عندها تأشيرة دخول وخروج، إن صح التعبير، متى أرادت جاءت وتغادر متى شئت، وبعض هذه الحالات يقوي عزائنا وشعورنا بالنشاط والحيوية والقوة، وبعضها الآخر يضع سدودا لحياتنا ولقدراتنا فلا يجعلنا ننظر أبعد من أرنبة الأنف، ومن ثم يجعلنا حبيسي مشاكلنا وحالاتنا ثم يشعرونا بالاحباط، وذلك لأن كل حالة من الحالات التي نعيشها لها تمثيل داخلي وفسولوجي معين، فالخوف والغضب والجوع والأمن والرضا والشبع له تمثيل داخلي وفسولوجي. فالغضب مثلا يخزنه الشخص بصورة معينة وصوت معين وكذلك احساس معين وله وضعية تختلف مقارنة بوضعية الخوف والجوع والأمن والرضا والشبع، فكل حالة لها ممثل داخل جسم الانسان ووضعية تختلف

أن نتنبأ بالحالة النفسية وتغييرها يمكنك أن تلاحظ الحالة قبل الدخول بها وتغييرها، ولو* كان غير ذلك لبطلت الوصايا والمواعظ والتأديبات كما قال الغزالي في الاحياء، ولما قال صلى ا عليه وسلم لشخص لا تغضب ولأبي بكر لا تحزن، ويقول الرسول صلى ا عليه . وسلم: ليس الشديد بالصرعة وإنما الشديد الذي يملك نفسه عند الغضب

.إننا ندعو ادارة الحالة في البرمجة النفسية على أنها السيطرة على الحالة

فليس الشديد بالقوة الجسمانية والعصلية وإنما الشديد والقوي الذي يملك زمام نفسه ويعرف كيف يوجه نفسه القوي هو الذي يستطيع أن يغضب متى شاء ويحلم متى شاء، ولا يصل الى النجاح ويحقق الأهداف إلا من كانت نفسه طوع أمره مجتمعه على أمره، كيف لا والنفس قد تتردد وقد تتبضع، فأنت تجلس في محاضرة في مدرج الجامعة أو الصف، تريد أن تسمع

المحاضر ما يقول وتريد الخروج وتريد الحديث مع زميلك وتريد أن تتنزه في الحديقة وتريد... وتريد، أليس هذا صحيحاً؟، ألا يصف هذا حقيقة الفرق بين أولئك الذين يحققون أهدافهم والذين يفشلون في تحقيق أهدافهم؟ إن الاختلاف يكمن في المرونة والمقدرة على أن تضع نفسك في حالات تحفزك لانتاج تصرفات تساعدك في الوصول الى الهدف الذي تريد.

أن لإدراك العالم من حولنا علاقة بحالاتنا النفسية لا ننا جميعاً ندرك العالم من خلال * حالاتنا وإن هذا يشرح لماذا نشعر بالسعادة في أوقات بينما هذه السعادة تتحول مثلاً الى تعاسة في أوقات أخرى، لماذا نشعر في أوقات بحالة التعلم المثلى أي أن درجة الاستيعاب، للمحاضرة أو الدرس أو أثناء الحفظ، كان عالياً بينما في أوقات أخرى نعيش نوعاً من البلادة، وبما أننا نعمل دائماً نتيجة للحالات النفسية التي نعيشها، فكان من الواجب قبل اتخاذ أي قرار أن نكون في أحسن الحالات فهذا رسول صلى الله عليه وسلم ينهى القاضي أن يقضي بين اثنين وهو غضبان، وقاس العلماء على ذلك الجوع وما يجري مجراه من كونه حاقباً أو حاقباً

كما أننا عندما نشعر جسدياً بالحيوية والنشاط ندرك العالم بشكل مختلف عن الوقت الذي نكون فيه متعبين أو مرضى، ولذلك فإن أوضاعنا الفيزيولوجية تغير الطريقة التي نمثل ونحس بها العالم، وبهذه الطريقة فإن عالمنا الداخلي يؤثر دائماً على عالمنا الخارجي، ومع ذلك فإن ممثلاتنا الداخلية التي تصف كيفية احساسنا بحدثة ما لا تصفه بشكل دقيق، بل مجرد تمثيل عنه.

يقول لاوتسو: من يعلم الكثير عن الآخرين يكون متعلماً، أما من يفهم نفسه فهو الذكي الفطن، ومن تكون له الكلمة المسموعة عند الآخرين يكون قوياً، أما من يملك نفسه هو الأقوى دائماً.

إن بعض الحالات تمنحنا قوة لفعل الأشياء والتفكير بوضوح وإظهار العواطف بدقة والشعور الجيد واتخاذ اجراءات فعالة، والخ، فمثل هذه الحالات تشد من عزائنا بينما حالات أخرى تثبط عزائنا وتشعرنا بالاحباط، فعندما نقع في حالة تجعلنا لا نعرف كيف نتصرف فهذا لا يعني أننا أصبحنا بلداء، بل إنها تعني أننا نعيش حالة من حالات الاحباط فلا نملك من أمرنا شيئاً، وكما تسير الحالة يسير السلوك، لأن السلوك يعبر ببساطة عن كيفية تفكيرنا وشعورنا في تلك اللحظة

أن تغير حالتنا النفسية من الأسوأ إلى الأحسن مثلاً لاحظ أجزاء مركباتها ثم قم عندئذ * بتغيير تلك الأوجه في تجربتك، وقارن بينها وبين تجربة سابقة قادتك الى حالة من السعادة والثقة بالنفس، والخ، لاحظ أوجه التشابه والاختلاف بين الثقة بالنفس وعدم الثقة بالنفس ودون ذلك على ورقة، ماذا تلاحظ؟ في حالة الغضب يوصى الغضبان مثلاً إذا كان واقفاً أن يجلس أو يتوضأ وبهذه الحالة فأنت تغير فسيولوجيتك وبذلك تغير حالتك. وقس على ذلك باقي الحالات

استخدام قواك للتغيير والتوصل الى الحالات يصف قوتك في السيطرة على زمام أمورك وهذا معنى أن تملك نفسك، اذا أردت أن تقوم بأمر ما ودعتك نفسك لأمر غيره أو لأمر غير ما أردت فما العمل؟ فقط استدع الصورة التي تريد أن تكونها والفسولوجية التي تصاحبها تجد نفسك تخوض نفس التجربة

وهذا يشير أيضا الى استطاعتك تطوير القدرات التي تجعلك تستدعي أي حالة تريد أن تعيشها وتحياها وتحققها، فأنت تحتاج الثقة بالنفس وتحتاج الصبر وتحتاج الطمأنينة وتحتاج حالة الابداع وحالة التعلم المثلى وتحتاج حالة التركيز، الخ من الحالات فما عليك إلا استدعاء الحالة التي تريد، وعندئذ ستحس أن الحياة أكثر من قضية اختيار.

إستراتيجيات التعليم والتعلم learning and teaching strategies

سادساً: استراتيجية

الاتصال بمصادر

التعلم :

مفهومها:

هي مجموعة من

المهارات التي تنمي

قدرات المعلمين في

كيفية الاتصال بمصادر

التعلم بأنواعها

المتعددة ، بما يخدم

عملية التعلم لدى

المتعلمين ، ويساعد

على تنمية القدرات

الإبداعية ومهارات

الاكتشاف والتعلم

الذاتي .

ويمكن أن تُصنف

مصادر التعلم إلى أربعة

أصناف هي:

1. المصادر البشرية: و

تشمل الأشخاص الذين

يقومون بدور تعليمي

مباشر كالمعلمين ، أو

الذين يستعان بهم

لزيادة التوضيح مثل

نبذة عن بعض

الاستراتيجيات

:

أولاً : استراتيجية

لعب الأدوار :

مفهومها :

هي إحدى أساليب

التعليم والتدريب

التي تمثل سلوكاً

واقعياً في موقف

مصطنع ، ويتقمص

كل فرد من

المشاركين في

النشاط التعليمي

أحد الأدوار التي

توجد في الموقف

الواقعي ، ويتفاعل

مع الآخرين في

حدود علاقة دوره

بأدوارهم .

لتدريس الحديث

دريس على انها مزيج

صة والعامة المتداخلة

مي ، وأيضاً يقصد بها

لفصل وخارجه .

طرق التدريس

يستخدمها المعلم

ية

للاميد للوصول لمستوى

الناجحة :-

ق الفردية ، وان تكون

حة ، وترتبط بأهداف

تدريسية

وار

الناقد

الذهني

اللغوي

الأكتشاف

الأبداعي

التعاونى

البنائي

حيات من أجل تعليم

م يعتمد فى تعلمه

التي تساعده فى حياته

عن هذه

لى لبعض المنتديات

ربية السعودية

ية تطبق هذه

يلم ليظهر جيل جاهز

اة

على التعلم فى هذه

باح هذا التعليم أكثر

سلوب

التعلم

learning a

ة

يجية (strategy) إلى

(str) والتي تعني البراعة

ب.

ى فن توزيع واستخدام

من أجل الوصول إلى

مع العدو، فينتقل

والتي تشير إلى الطرق

أهدافها:

♣ توفير فرص

التعبير عن الذات ،

وعن الانفعالات لدى

الطلاب .

♣ زيادة اهتمام

الطلاب بموضوع

الدرس المطروح ،

حيث يمكن للمعلم

أن يضمنها المادة

العلمية الجديدة ،أو

يقوم بتعزيز المادة

العلمية المدروسة .

♣ تدريب الطلاب

على المناقشة

والتعرف على

قواعدها ،

وتشجيعهم على

الاتصال مع بعضهم

البعض ؛ لتبادل

المعلومات أو

الاستفسار عنها .

♣ إكساب الطلاب

قيماً واتجاهات

تعديل سلوكهم ،

وتساعدهم على

حسن التصرف في

مواقف معينة إذا

وضعوا فيها .

♣ تشجيع روح

التلقائية لدى

الطلاب ، حيث يكون

الأطباء والمهندسين

ورجال الأمن وغيرهم .

2. المصادر المكانية:

وهي المواقع التي يتم

فيها التفاعل مع

المصادر الأخرى ومنها:

المعارض والمتاحف ،

ومراكز البحوث

والمساجد وغيرها .

3. الأنشطة: وتمثل كل

ما يشترك فيه المتعلم

من أنشطة موجهة

تهدف إلى إكساب

خبرات محددة مثل :

الزيارات الميدانية

والرحلات والمحاضرات

والندوات وغيرها .

4. المواد التعليمية: و

هي المواد التعليمية

التي يتم تصميمها ؛

لتحقيق أهداف

تعليمية ، ومنها: النماذج

والعينات والخرائط

والمصورات

والسبورات والأقراص

الدمجة وغيرها .

أهدافها:

♣ تنمية قدرة المتعلم

في الحصول على

المعلومات من مصادر

مختلفة .

♣ تنمية مهارات البحث

والاكتشاف وحل

المشكلات لدى

المتعلمين .

♣ تزويد المتعلمين

بمهارات تجعلهم

عنصر من عناصر الخطة
المصادر والإمكانات بما
بركة.

للفرق بينها وبين

ة تبين كيفية الوصول
ر إلى شبكة معقدة من
يقات والأهداف
تمثل هذه الخطة بحيث
ة من الأفعال التي

تنفيذ كل فعل من
يق الإستراتيجية
من المصادر والأدوات.

التعليم والتعلم
learning and teaching m

يشير إلى الأساليب
لمدرس للوصول إلى

بدم عادة من قبل
ية خلق البيئة المناسبة
لنشاط الذي يتضمن دور
لال الدرس.

عال محددة يقوم بها
تعلم أسهل وأسرع

الحوار خلالها تلقائياً
وطبيعياً بين الطلاب
، وبخاصة في
مواقف الأدوار
الحررة وغير المقيدة
بنص أو حوار .
♣ تنمية قدرة
الطلاب على تقبل
الآراء المختلفة ،
والبعد عن التعصب
للرأي الواحد .
♣ تقوية إحساس
الطلاب بالآخرين ،
ومراعاة
مشاعرهم ،
واحترام أفكارهم .
إجراءات تنفيذها:
يتألف نشاط لعب
الأدوار من ثلاث
مراحل ، وتشمل
تسع خطوات هي :
المرحلة الأولى :
مرحلة الإعداد ،
وتشمل الخطوات
التالية : التسخين ،
اختيار المشاركين ،
تهيئة المسرح ،
إعداد الملاحظين .
المرحلة الثانية :
تمثيل الأدوار ،
وتشمل خطوة
تمثيل الدور .

قادرين على الاستفادة
من التطورات
المتسارعة في نظم
المعلومات .
♣ إعطاء المعلمين
فرصة للتنوع في
أساليب التدريس .
♣ مساعدة المعلمين
على تبادل
الخبرات، والتعاون في
تطوير المواد
التعليمية .
♣ إتاحة الفرصة للتعلم
الذاتي من قبل
المتعلمين .
♣ تلبية احتياجات
الفروق الفردية بين
المتعلمين .
♣ اكتشاف ميول
واستعدادات وقدرات
المتعلمين وتنميتها .
إجراءات تنفيذها:
يمكن توظيف مهارات
الاتصال بمصادر التعلم
في كافة استراتيجيات
التدريس الأخرى ،
بأساليب عديدة منها:
تفعيل المكتبة
المدرسية، ومركز
مصادر التعلم ، وتكليف
الطلاب بإعداد البحوث ،
والاستفادة من
الإمكانات التي يوفرها
الحاسب الآلي بما
يحويه من برمجيات
عديدة ، واستخدام
الشبكة العنكبوتية ،

التي تجعله متعلم ذاتيا
تعلمه في حالات

ية تعليم يمكن أن ترتبط
أو استراتيجيات التعلم.

حيثي التعليم والتعلم؟

لتعليم والتعلم من خلال
س في النظام

ي التعليم المباشر هي
ي يعد من الطرائق
ه يقدم أسلوب للتواصل
الطلاب وتقديم كم
م، كما يزيد من قدرة
لصفية.

بيرة من الميزات السيئة
قوم على افتراض غير
لطلاب ويقلل التغذية
إبعاد الطلاب عن عملية
ن سريع للمعلومات التي

ت تعليم تتضمن تعليم
ف يتذكر، كيف يفكر،
علم أكثر متعة، وهذا ما
م مدى الحياة.

تتراتيجيات يكون
ه وهو أن يكون ميسر

المرحلة الثالثة :
المتابعة والتقويم ،
وتشمل الخطوات
التالية : المناقشة
والتقويم ، إعادة
تمثيل الدور (إذا
دعت الحاجة) ،
المناقشة والتقويم
(بعد إعادة الدور) ،
المشاركة في
الخبرات .

ثانياً: استراتيجية
التعلم التعاوني :
مفهومها :
استراتيجية تدريسية
يتعلم فيها الطلاب
من خلال العمل في
مجموعات صغيرة
غير متجانسة
يتعاون أفرادها في
انجاز المهمات
التعليمية المنوطة
بهم .
أهدافها :

♣ تساعد على
استخدام عمليات
التفكير الاستدلالي
بشكل أكبر .
♣ تسهم في رفع
مستوى التحصيل
الدراسي للطلاب .

وتفعيل البريد
الإلكتروني بين المعلم
وظلابه . وللمعلم أن
يضيف على هذه
الأساليب أساليب أخرى
يمكن أن تؤدي إلى
تحقيق أهداف التعلم .

سابعاً : مهارات
التواصل :
مفهومها :
هي مجموعة من
المهارات التي تساعد
على تنمية التواصل
اللفظي وغير اللفظي
لدى المعلمين ، ومن ثم
توظيفها بما يخدم
عملية التعلم لدى
المتعلمين .
ويتضمن التواصل
اللفظي أربع مهارات
هي : الاستماع ،
التحدث ، القراءة ،
الكتابة . أما التواصل
غير اللفظي ، فهو
عبارة عن وسائل أخرى
لإرسال الرسائل
التواصلية ، ومنها
الجسم والصوت
والمكان ، وله نوعان :
1. الإشارة: بحركات
الجسم ، وتعابير
الوجه ، والعين ، وتلوين
الصوت ، والصمت ،
والحواس الأخرى .
2. دلالة الأشياء:
المصنوعة كالمكان ،
والجماليات كالألوان .
أهدافها :

ملف إمكاناته وطاقاته
تق تجعل الطالب أكثر

بجيتين إذا؟

ليم على دور المدرس
ة العملية التعليمية،
هذا الدور.

كز على أن يكون
لية التعلم والطالب هو
ى استراتيجيات تعلم.

ضمن استراتيجيات
ن للمدرس ضمن أي
ستخدم أحد
كز على تعلم الطالب.

ت المستخدمة في
ستراتيجية التعلم

راتيجيات التعليم وأمثلة

♣ تنمي العلاقات
الإيجابية ، وتساعد
على تقبل الفرد
لوجهات نظر
الآخرين .

♣ تثير الدافعية لدى
المتعلمين .
♣ تساعد على
تكوين اتجاهات
إيجابية أفضل نحو
المدرسة
والمعلمين .

♣ تحقق تقديراً
أعلى للذات .

♣ تساعد على

التكيف الإيجابي
للطالب نفسياً
 واجتماعياً .

إجراءات تنفيذها:

1. يتم تقسيم
الطلاب إلى

مجموعات غير
متجانسة

(متفاوتون في
مستواهم

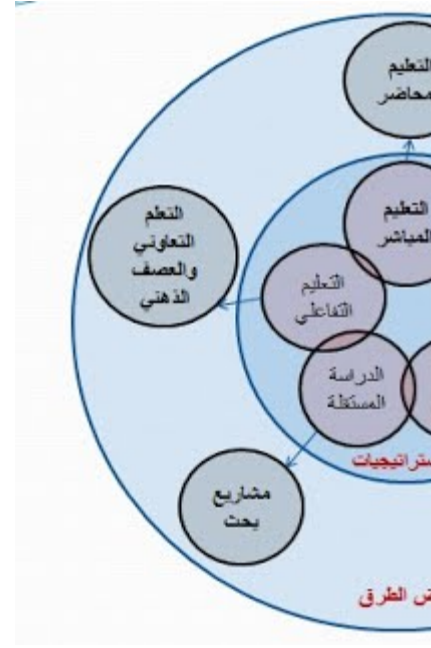
الدراسي) بحيث
يكون في كل

مجموعة 3 – 5

طلاب ، ويوكل لكل
طالب في

المجموعة دور يقوم
به (رئيس ، مقرر ،

♣ تقوية الروابط
الاجتماعية (بالتعاطف
-الاستماع -التعبير
الملائم) .
♣ توسيع نطاق
العلاقات مع الآخرين .
♣ معرفة الذات وحسن
تقديرها .
♣ النجاح في الحياة
المهنية .
♣ تحسين الصحة
النفسية والجسمية .
♣ جعل الحياة أكثر متعة
وأماناً .
إجراءات التنفيذ:
يمكن توظيف مهارات
التواصل في كافة
الاستراتيجيات الأخرى
عن طريق توجيهات ،
 وأنشطة متنوعة منها:
♣ تدريب الطلاب على
التواصل البصري عند
مشاركاتهم .
♣ حث الطلاب على
التركيز والانتباه ،
وتدريبهم على الإنصات
للآخرين .
♣ حث الطلاب على
التحدث بحرية .
♣ استثارة الطلاب
للمشاركة وإبداء
الرأي ، وإتاحة الوقت
الكافي لذلك .
♣ تدريب الطلاب على
القراءة الصامتة
والجاهرة .
♣ تنمية مهارة استنباط
الأفكار لدى الطلاب .
♣ طرح أسئلة تقويمية
تحفز الطلاب على
القراءة الناقدة .



ن تكون أحد الطرق
جبة، وكمثال على ذلك
لمشكلات في التعلم
التعليم غير المباشر
ية التعليم التفاعلي

متحدث ... الخ) .

2. يبدأ المعلم درسه

بمقدمة سريعة

يعطي فيها فكرة

عامة عن الدرس

والأهداف التي

يرغب في تحقيقها

مع الطلاب من خلال

العمل التعاوني .

3. يطرح المعلم

ورقة العمل

الأولى ، بعد التمهيد

لالنشاط ؛ لضمان

فهم الطلاب

لمحتوى ورقة

العمل ، ويوضح لهم

المطلوب القيام به .

4. يتأكد المعلم من

توفر خلفية تعليمية

(خبرات سابقة ،

درس سابق ، مقدمة

درس ، قراءة درس

في الكتاب) لدى

الطلاب ينطلقون

منها ؛ لممارسة

النشاط التعليمي

المطروح في ورقة

العمل .

5. يتيح المعلم

الفرصة لأفراد كل

مجموعة مناقشة

النشاط ، والخروج

♣ تدريب الطلاب على

التلخيص ، وكتابة

الأفكار بحرية .

♣ متابعة الطلاب عند

تطبيق أنشطة ؛ لتنمية

مهارات التواصل

اللفظي ، وتقديم

التغذية الراجعة لهم .

♣ استخدام إشارات

الجسم من ملاحظات

وموجهات وغيرهما

بفعالية .

♣ استخدام تعابير

الوجه وتلوين الصوت

بفعالية .

ثامناً : استراتيجية

خرائط المفاهيم ؛

مفهومها ؛

هي استراتيجية

تدريسية فاعلة في

تمثيل المعرفة عن

طريق أشكال تخطيطية

تربط المفاهيم ببعضها

البعض بخطوط أو

أسهم يكتب عليها

كلمات تسمى كلمات

الربط .

وتستخدم خرائط

المفاهيم في تقديم

معلومات جديدة ،

واكتشاف العلاقات بين

المفاهيم ، وتعميق

الفهم ، وتلخيص

المعلومات ، وتقويم

الدرس .

أهدافها :

♣ تنظيم المعلومات

في دماغ الطالب ؛

لسهولة استرجاعها .

♣ تبسيط المعلومات

على شكل صور

في نهاية الزمن
المخصص برأي

موحد ونتاج واحد .
6. تعرض كل

مجموعة نتاج عملها
أمام الطلاب ويدور

نقاش حول ما
يعرض ، ثم يكتب

المعلم ملخص
بسيط على السبورة

عن أهم ما أتفق
عليه .

7. تنفذ بقية

النشاطات (أوراق

العمل) بنفس الآلية
حسب ما يسمح به

وقت الحصة.

8. يقوم المعلم في

نهاية الدرس بعملية

تقويم ؛ للتأكد من

تحقق أهداف

الدرس لدى

الطلاب ، ويتيح لهم

الفرصة لكتابة

الملخص السبوري .

ثالثاً: استراتيجية

التقويم البنائي

التدريسية:

مفهومها:

هي استراتيجية

تدريسية تعتمد على

وكلمات .

♣ المساعدة على تذكر

المعارف في شكل

معين .

♣ ربط المفاهيم

الجديدة بالبنية

المعرفية للمتعلم .

♣ تسهم في إيجاد

علاقات بين المفاهيم .

♣ تنمية مهارات

المتعلم في تنظيم

المفاهيم وتطبيقها

وترتيبها .

♣ تزويد المتعلمين

بملخص تخطيطي مركز

لما تعلموه .

إجراءات التنفيذ:

يمكن تصميم خريطة

مفهوم بإتباع الخطوات

التالية :

1. اختيار موضوع وليكن

هو المفهوم الرئيس .

2. ترتيب أو تنظيم

قائمة بالمفاهيم الأكثر

عمومية وشمولاً إلى

الأكثر تحديداً.

3. تنظيم المفاهيم في

شكل يبرز العلاقة

بينها .

4. ربط المفاهيم مع

بعضها بخطوط ،

وتوضيح نوعية العلاقة

بينها بكلمات تعبر

عنها .

5. استخدام الألوان

والصور قدر الإمكان .

تاسعاً : استراتيجية

التفكير الناقد:

مفهومها :

هي استراتيجية

تدريسية تضم مجموعة

التقويم المرحلي
الذي يتم أثناء تأدية
المعلم للموقف
التعليمي التعليمي،
بهدف أخذ تغذية
راجعة مستوحاة من
جمع المعلومات عن
الطلاب وتعلمهم ،
ومن ثم تشخيص
هذا الواقع ،
والتعرف على
حاجاتهم والاعتماد
عليها للتخطيط
لتعلمهم اللاحق .
تتطلب هذه
الإستراتيجية من
المعلم اعتماد
التقويم جزءاً
أساسياً من عملية
التعليم والتعلم
(قبل وخلال وبعد
تنفيذ الموقف
التعليمي التعليمي) ؛
للتغلب على
الصعوبات والعثرات
التي تواجه تعلم
الطلاب ومعالجتها.
أهدافها:
♣ توظيف نتائج
عملية التقويم
الصففي في تحسين
تعلم الطلاب ،

من مهارات التفكير
التي يمكن أن تستخدم
بصورة منفردة أو
مجتمعة دون التزام بأي
ترتيب معين ؛ للتحقق
من الشيء ، أو
الموضوع ، وتقويمه
بالاستناد إلى معايير
معينة من أجل إصدار
حكم حول قيمة
الشيء ، أو التوصل إلى
استنتاج أو تعميم ، أو
قرار.
ويتضمن التفكير الناقد
ثلاث مهارات أساسية
هي :
1. فحص الوقائع
والمعطيات وتحليلها
ومحاكمتها وتقويمها
(أي إصدار حكم عليها)،
ويرتبط بهذه المهارة
مجموعة من المهارات
الفرعية ، منها:
اكتشاف المغالطات ،
التمييز بين الحقائق
والادعاءات ، تمييز
البراهين من الادعاءات
أو الحجج الغامضة ،
تعرف الأسباب ذات
العلاقة بالموضوع وتلك
التي لا ترتبط به ،
تحديد مصداقية مصدر
المعلومات ، تحديد دقة
الخبر أو الرواية، تعرف
الافتراضات غير
الصريحة المتضمنة في
النص ، تحري التحيز أو
التحامل في الآراء ،
تحديد درجة قوة
البرهان .
2. تقدير درجة صحة

وتحسين أداء
المعلمين.

♣ الاهتمام بالتعلم
السابق وجعله
عنصراً هاماً ومتطلباً
رئيساً للتعلم
الجديد .

♣ دمج التقويم في
عملية التعليم
والتعلم ، بحيث
يصبح متكاملًا معها
وليس مفصلاً
عنها .

♣ تفريد التعليم
بحيث يصبح كل
طالب عنصراً فريداً
في الموقف
التعليمي التعليمي .

♣ تفعيل دور
الطالب في عملية
التعليم والتعلم
وإثارة اهتمامه
ودافعيته للتعلم .

♣ معالجة مواطن
الضعف لدى الطلاب
، وتعزيز مواطن
القوة .

♣ تنمية دور المعلم
في تلبية حاجات
الطلاب ، ومتطلبات
المنهج المدرسي .
إجراءات تنفيذها:

الاستنتاج .
3. الحكم على صحة
الاستدلال .
أهدافها :
♣ تنمية التفكير الناقد
عند الطلاب من خلال
فحص الوقائع
والمعطيات وتحليلها
ومحاكمتها وتقويمها .
♣ تدريب الطلاب على
تقدير درجة صحة
استنتاج معين في ضوء
المعطيات التي انبثق
منها .
♣ تنمية قدرة الطالب
على إصدار الحكم حول
صحة الاستدلال .
♣ إتاحة الفرصة أمام
الطلاب لممارسة
أنشطة تعليمية قائمة
على الاستقصاء وحل
المشكلات واتخاذ
القرار والتجريب
والتحليل والمقارنة .
♣ تعويد الطالب على
الحرية في طرح
وجهات النظر وتقبل
آراء الآخرين .
♣ وضع الطالب في
مواقف التحليل والنقد
واكتشاف العلاقات
وأوجه التشابه
والاختلاف .
إجراءات التنفيذ:
1. حدد مهارة أو
مهارات التفكير الناقد
التي تريد تنميتها أو
معالجتها .
2. صمم الخبرة
التعليمية التي تخدم
المهارة أو المهارات .

يتم إعداد خطة

درس وفق

استراتيجية التقويم

البنائي التدريسية ،

وتنفذ داخل الصف

بالعمل التعاوني ،

بتقديم أوراق عمل

تحتوي على ما يلي :

1. تقويم للخبرات

التعليمية السابقة

لدى الطلاب .

2. علاج للخبرات

التعليمية السابقة

لدى الطلاب (عند

الحاجة) .

3. معرفة تعليمية

جديدة .

4. تقويم مرحلي

للتعلم الجديد وعلاج

الصعوبات

المتوقعة .

5. علاج للصعوبات

المتوقعة (عند

الحاجة) .

6. دعم التعلم

بنشاط علاجي ، أو

تعزيزي ، أو إثرائي

في نهاية الدرس .

رابعًا : استراتيجية

عمليات التعلم :

مفهومها:

هي مجموعة من

3. ترجم الخبرة

التعليمية إلى فرصة أو

فرص تعليمية على

شكل ورقة عمل.

4. قدم ورقة العمل

للطلاب .

5. أتيح الفرصة للطلاب

لتنفيذ ورقة العمل من

خلال العمل الجماعي .

عاشراً: استراتيجية

التفكير الإبداعي:

مفهومها :

هي استراتيجية

تدريسية تضم مجموعة

من المهارات ، منها :

الطلاقة المرونة ،

الأصالة ، الإفاضة ،

الخيال ، الحساسية

لحل المشكلات ،

الأسئلة الذكية ، العصف

الذهني ، وتستخدم

للوصول إلى الأفكار

والرؤى الجديدة التي

تؤدي إلى الدمج

والتأليف بين الأفكار ،

أو الأشياء التي تعتبر

مسبقاً أنها غير

مترابطة .

أهدافها :

♣ تنمية مهارات

التفكير الإبداعي لدى

الطلاب .

♣ تشجيع الطالب على

التفكير بطريقة غير

مألوفة .

♣ تشجيع الطالب على

النظر في التفكير

باعتباره مهارة يمكن

التدرب عليها والعمل

على تحسينها .

العمليات العقلية
الأساسية والتكاملية
التي تساعد المتعلم
على الوصول إلى
المعارف ، وتنمي
قدرته على
المثابرة ، والتعلم
الذاتي ، وحل
المشكلات عن
طريق الملاحظة ،
وجمع البيانات ،
وفرض الفروض ،
وقياس العلاقات ،
وتفسيرها بطريقة
علمية باستخدام
الحواس والتفكير
العلمي .
وتشتمل عمليات
العلم الأساسية
على ثمان عمليات
هي: الملاحظة ،
التصنيف ، الاتصال ،
علاقات المكان
والزمن ، الاستنتاج ،
علاقات العد
(الأرقام) ، القياس ،
التنبؤ (التوقع) .
أما عمليات العلم
التكاملية فتشتمل
على خمس عمليات
هي: التحكم في
المتغيرات، تفسير

♣ دعم الاتجاهات
الإيجابية لدى الطلاب
نحو الإبداع والتفكير
الإبداعي .
♣ إكساب الطالب
القدرة على الإحساس
بالمشكلات وتقديم
حلول لها بطرائق
إبداعية .
إجراءات التنفيذ:
يتم تطبيق
الاستراتيجية باستثمار
مفردات المقرر لتنمية
مهارات التفكير
الإبداعي لدى
المتعلمين من خلال ما
يلي :
1. اختيار مهارات
التفكير الإبداعي
المناسبة للدرس .
2. تقديم مجموعة من
الأسئلة أو الأنشطة
لتنمية هذه المهارات ،
مع مراعاة ما يلي :
• تشجيع الطلاب على
توليد أفكار جديدة .
• استثمار الأفكار
المطروحة من قبل
الطلاب .
• احترام خيال الطالب .
• تقبل آراء الطلاب
وتعويدهم على احترام
آراء الآخرين .
• توفير الجو النفسي
المناسب بعيداً عن
القلق والاضطراب .

البيانات ، فرض
الفروض ، التعريف
الإجرائي ،
التجريب .
ويُلاحظ أن عمليات
العلم الأساسية
والتكاملية تمثل
تنظيماً هرمياً،
بمعنى أن استخدام
العمليات التكاملية
يتطلب إتقان
العمليات الأساسية،
كما أن عمليات
العلم التكاملية تضم
مجموعة من
العمليات الأساسية .
أهدافها:
♣ مساعدة المتعلم
على الوصول إلى
المعلومات بنفسه
بدلاً من تقديمها له
من قبل المعلم .
♣ تأكيد اعتبار
التعلم عملية للبحث
والاستقصاء
والاكتشاف ، وليس
عملية لتلقين
المعرفة .
♣ تنمية بعض
الاتجاهات العلمية
لدى المتعلمين مثل
حب الاستطلاع ،

والبحث عن مسببات
الظواهر .

♣ تنمية التفكير

الناقد والتفكير

الابتكاري لدى

المتعلمين .

♣ تنمية قدرة

المتعلم على

المثابرة والتعلم

الذاتي .

♣ إكساب المتعلم

اتجاهات إيجابية نحو

البيئة والمحافطة

عليها ، الأمر الذي

يساعده على حل

المشكلات التي

تواجهه داخل

المدرسة وخارجها.

♣ انتقال أثر

اكتساب المتعلم

لمهارات عمليات

العلم إلى مواقف

تعليمية وحياتية

أخرى .

إجراءات تنفيذها :

استراتيجية عمليات

العلم توفر تقنيات

تدريبية متنوعة

تتطلب الدراسة

الفردية ، والدراسة

في مجموعات ؛

لممارسة التعلم

التعاوني ، أو
المناقشة مع المعلم
، أو العصف
الذهني .

ويتم تنفيذ
الاستراتيجية
بالقيام ببعض
المهام ، ومنها
تخطيط أنشطة
تدريبية تقوم على
عمليات العلم
الأساسية ، أو
التكاملية ، ويقوم
المعلم من خلالها
بتوجيه عمل الطلاب
، ومتابعته ، وتقديم
أنشطة متنوعة ،
وتغذية راجعة ؛
لإعمال العقل في
إتقان عمليات العلم
مما يؤدي إلى
الابتكار ، وعمق
التفكير .

وتغذية راجعة ؛
لإعمال العقل في
إتقان عمليات العلم
مما يؤدي إلى
الابتكار ، وعمق
التفكير .
خامساً : استراتيجية
الاستقصاء :
مفهومها :

استراتيجية تدريسية
يتعامل فيها الطلاب
مع خطوات المنهج
العلمي المتكامل ،
حيث يوضع الطالب
في مواجهة إحدى
المشكلات ، فيخطط
ويبحث ويعمل
بنفسه على حلها
عن طريق توليد
الفرضيات
واختبارها .
وللاستقصاء ثلاث
صور متنوعة ، هي :
1. الاستقصاء الحر :
يقوم فيه الطالب
باختيار الطريقة
والأسئلة والمواد
والأدوات اللازمة ؛
للوصول إلى حل
المشكلة التي
تواجهه .
2. الاستقصاء
الموجه : يعمل
المتعلم تحت
إشراف المعلم
وتوجيهه ، أو ضمن
خطة بحثية أعدت
مقديماً .
3. الاستقصاء العادل
: يمر بمراحل تبدأ
بتقسيم طلاب

الصف إلى
مجموعتين ، تتبنى
كل مجموعة وجهة
نظر مختلفة تجاه
الموضوع أو القضية
المطروحة في
محتوى الدرس ،
بالإضافة إلى
مجموعة ثالثة تقوم
مقام هيئة
المحكمين .
أهدافها :
♣ مساعدة الطالب
على بناء الهيكل
الإدراكي ، والبناء
العقلي الذي تنتظم
فيه الحقائق .
♣ تنمية مهارات
التفكير ، والعمل
المستقل لدى
المتعلمين ،
والوصول إلى
المعرفة بأنفسهم .
♣ تنمية مهارات
(عمليات) العلم
أثناء التعلم
بالاستقصاء .
♣ تنمية مهارات
التعلم الذاتي لدى
المتعلمين .
♣ ممارسة عملية
البحث العلمي وفق

الخطوات المنهجية
المعروفة .
♣ إكساب المتعلم
الثقة بالنفس
والقدرة على إبداء
الرأي ، وتقبل الرأي
الآخر .
إجراءات تنفيذها :
1. طرح المشكلة
ومواجهة الطلاب
بالموقف المحير .
2. إدارة مناقشة مع
الطلاب لتقويم
المعلومات
المتوفرة لديهم
حول المشكلة ،
وذلك من خلال طرح
مجموعة من الأسئلة
المتنوعة .
3. قيام الطلاب
بسلسلة من
التجارب ، وجمع
البيانات
والملاحظات اللازمة
لحل المشكلة .
4. قيام الطلاب
 بتنظيم البيانات
التي جمعوها
وتفسيرها ، مع
رجوعهم إلى
استراتيجيات حل
المشكلة التي

استخدموها أثناء
الاستقصاء .
5. كتابة تقرير خاص
بعملية الاستقصاء .

الذاكرة و التعلم

تخيل لو كان لديك ذاكرة مثالية: ستتحول الحياة إلى
جحيم لا يطاق! الذاكرة نعمة تحافظ على فعاليتها
. عندما نستطيع أن نترك وراءنا كل ما هو غير مهم

من الضروري أن تؤدي الذاكرة وظيفتها على أكمل
وجه في فحوصات المستوى التي تُقيّم من خلاله مدى
تعلم الطالب. في الحقيقة يناقش البعض أن فحص
بالإضافة إلى الفحوصات القياسية الأخرى هي SAT
على الأغلب اختبارات للذاكرة. بإمكاننا أن نحسّن
أداء ذاكرتنا من خلال التدريب على بعض تقنيات
التذكر. نستطيع أن نحسن عملية تذكر الطلاب للتعلم
إذا فهمنا كيفية عمل الذاكرة ثم قمنا بتهيئة الصف
للقيام بالتدريبات وفقاً لذلك. إليك بعض النصائح التي
توصلنا إليها بعد فهم وظيفة الذاكرة والتي وضعت
:لجعل التعلم قابلاً للتذكر

1. استخدم أنظمة الذاكرة الثلاث
2. سهّل التعلم باستخدام السياق
3. اجمع واربط المعلومات السابقة مع المعلومات التالية
4. اهتم بالمقدمات والخاتمات
5. توقع الاختلاف
6. استخدم مجموعة متنوعة من

الاختبارات لتحسين التذكر
استخدم الأماكن والوجوه والفراغات 7.

نقدم فيما يلي شرحاً لهذه النصائح مع بعض الأمثلة
:التي قد تعنيك بصفتك مُدرّساً

1. استخدم أنظمة الذاكرة الثلاث

عرّفت الأبحاث ثلاثة أنظمة مختلفة من الذاكرة،
وبالعمل ضمن هذه الأنظمة تزداد فرص التذكر

ذاكرة دلالية: تتضمن الحقائق والأعداد والبيانات.
تعتبر هذه الذاكرة عرضة للفقْدان والتحرّيف والخطأ
في الشرح. فمن الصعب أن ينشئ التكرار البيّغائي
للحقائق أو الأعداد أو البيانات ذاكرة دائمة. إلا أن
القيام بذلك في سياق حيوي وغير اعتيادي بحيث
ينطبع في الأذهان (أو ربما مضافاً إلى حركات
جسدية تخدم الموضوع) يمكن أن يكون له أثرٌ
طويل الأمد. إن الأحداث الأساسية في القرن
العشرين على الأرجح لن تستمر طويلاً في الذاكرة
إن تمّ تعليمها بطريقة البصم مقارنة مع تعليم نفس
هذه المعلومات ولكن بمشاركة طلاب من الصف
يخترع كل منهم حركة إيمائية لكل حدث ويمثلونها
كل بدوره. قد تستغرق الطريقة الثانية وقتاً أطول
لكن المعلومات تعلق في الذاكرة وهذا هو
!المطلوب

ذاكرة مؤقتة: تتضمن اللحظات والأحداث والنص
الذي ترد فيه الكلمة. نجد ثانية أن هذا النظام قابل
للفقْدان والتحرّيف والأخطاء في الشرح. فإذا علمت
أن النصوص الخارجة على المألوف، والأماكن

المميزة، والخبرات عالية المشاعر تساعد على الحفظ وتعززه وتحمل جزءاً من الذاكرة وتعزّزها عندها تصبح قادراً على ترتيب الأحداث الفريدة بشكل مدروس يخدم الموضوع. فإن تعلّم الطلاب تلقّيح النبات بالوقوف فعلياً ومحاكاة نتائج العملية بتكوين نموذج بشري جسدياً بدلاً من مجرد قراءة ملاحظاتهم. فإن هذه العملية ستترسخ في ذاكرتهم

ذاكرة إجرائية: تتضمن سلاسل الأحداث وما يسمى بذاكرة العضل. إذا لعبت الغولف مثلاً، تعرف أن جسدك لا يتبع عقلك دائماً! بالتمرّن على حركة خاطئة والقيام بها مراراً وتكراراً، تصبح هذه الحركة جزءاً من الآلية الحركية أو ذاكرة العضل، فيتعود جسدك نفسه على هذه الحركة وتزايد صعوبة التخلص منها مع الوقت. لهذا السبب يصل بعض لاعبي الغولف وعلى الرغم من سنوات الخبرة إلى الحد الأقصى الذي يمكنهم الوصول إليه من المهارة فقد خزنت ذاكرته الحركة أو تعلّمت على زاوية معينة إلى درجة يستحيل عملياً أي تغيير لتصحيحها، فالحركة المطبوعة في ذاكرة العضلات تقاوم النسيان. هكذا تزداد فرصتك في تذكر المعلومات إلى حد كبير إذا رافقتها سلسلة من الحركات المُكمّلة. مثلاً: تعليم الأرقام من واحد إلى عشرين بالفرنسية مُرفقاً بالتعبير عن كل رقم بحركة جسدية معينة يبقّيها في الذاكرة وقتاً طويلاً.

2. سهّل التعلم باستخدام السياق

قد تكون قد جربت تذكّر حدثٍ ما بتحريض ذاكرتك بنفسك أو من قبل الآخرين وذلك بمحاولة تذكّر الظروف التي رافقت ذلك الحدث. مثال: يتدرب ضباط الشرطة على استراتيجيات استجواب يحصلوا من خلالها على المعلومات عن طريق تحديد الظروف المحيطة بالحدث. فإذا جعلت الطلاب يخصصون مساحاتٍ في دفتر ملاحظاتهم لتدوين تعليقاتهم في أثناء الدرس ستدعم عملية التذكّر بالدليل المدون.

لتجني فائدة أكبر علّم الطلاب الأكبر سنّاً كيفية تدوين الأفكار الرئيسة والنقاشات حولها ضمن ملاحظاتهم ولا تنس أن الطبيعة العاطفية للتجربة تترك انطباعاً لها في الذاكرة أيضاً، فالأحداث المشحونة بالعاطفة من الصعب نسيانها أما الخالية من العاطفة فلا تدوم في الذاكرة. يمكنك توظيف تلك الفكرة في مراجعة المعلومات الأساسية: اشحنها بالعاطفة في سياق ينبض بالحياة. إن المثال حول الأحداث الأساسية في القرن العشرين (المشروح في فقرة الذاكرة الدلالية) مناسب جداً لأنه يُشرك كل طالب، وهو خارج على المؤلف إلى حد كبير لذلك فهو صعب النسيان.

3. اجمع واربط المعلومات السابقة مع التالية

يتذكّر الأشخاص المعلومات بشكل أفضل عندما يتمكنون من ربطها بشيء مألوف وعندما تكون مقسّمة إلى عدة أجزاء صغيرة. عندما تقدم المعلومات قم بتجزئتها إلى أصغر جزء ممكن مع رقم مرافق. ليكن الموضوع مثلاً "خمس صفات للجبل الجليدي" استعرض المعلومات تصاعدياً من الصغير إلى الكبير: اذكر نقطة أساسية من الأسبوع الماضي، تبادل الآراء مع زميلك حتى تتفقاً على ثلاث نقاط، بعدها انضم إلى مجموعة للمناقشة والوصول إلى خمس نقط من الأسبوع الماضي. من أجل الاستذكار: كلما قل عدد الأجزاء كان ذلك أفضل حيث يصعب تذكر القوائم الطويلة. مثلاً "خمس أسباب للحرب العالمية الأولى"، "ثلاث أسباب لحيرة هاملت". تمثل الخارطة الذهنية تقنية جيدة للربط والتجزئة

4. اهتم بالمقدمات والخاتمات

شاهد الأخبار المحلية في المساء. يقدّم مذيع الأخبار لمحة عن عناوين النشرة في البداية ويستعرضها في النهاية، عادة يعير الشخص اهتماماً أكبر لما يعي في بداية ونهاية أي تجربة يعيشها. في التعليم حاول أن تحافظ على بداية إيجابية وموجهة وخاتمة حاسمة

وامنح الطالب أكثر من فرصة لمراجعة المعلومات في أثناء عملية التعلم، مثلاً أن يقوم الطالب بشرح كلام المدرس لزميله.

5. توقع الاختلاف

ضع شخصين في غرفة واحدة واطلب منهم أن يشاهدوا مقتطفاً عن فيلم ما، وبعد خمس دقائق من نهايته اسألهم عن موضوعه، بعد خمسة أسابيع اسألهم مرة ثانية عنه، وقم بذلك بعد خمسة أشهر أيضاً. لن تجد فقط اختلافاً في مفهوم كل من الطالبين بل ستلاحظ تغييراً في كيفية تذكر كل منهما لهذا المقطع مع مرور الوقت. في الحقيقة تتعلق الذاكرة بإعادة التكوين أو الصياغة أكثر منها باسترداد المعلومات- أي التذكر ذاته، فما نتذكره يختلف من شخص لآخر ويحرف مع الوقت. حاول أن تضع جلسات المراجعة في فترات متباعدة للحفاظ على مستوى عالٍ من التذكر، واحرص على مشاركة الطلاب في المراجعة مع بعضهم بحيث يشرح كل منهم مخطط التفكير للآخر ويتبادلون الملاحظات ويسألون بعضهم عنها.

6. استخدم مجموعة متنوعة من الاختبارات لتحسين التذكر

إن الإستراتيجية الوحيدة التي تساعد المتعلم على تذكر المعلومات المطلوبة في الامتحان أكثر مما تفعله أي إستراتيجية أخرى هي اختبار الذات، ومع ذلك فإن معظم الطلاب يعترهم الخوف من هذا الاختبار. علم طلابك كيف يختبرون أنفسهم وشجعهم على ذلك بالإضافة إلى اختبار بعضهم. جرب مثلاً إخفاء ورقة ما وادفعهم إلى محاولة تذكر ما فيها. حاول أن تكرر الاختبارات واجعلها متنوعة وبطريقة عفوية. احرص على تقليص الأبعاد العاطفية والأكاديمية لتجربة الاختبار فتكون بذلك قد ساهمت في توضيح أبعاد القلق والخوف الذي يصيب بعض الطلاب وخاصة أن كلاً منهم يعتقد أنه الوحيد الذي يعاني من ضعف

ذاكرته في الامتحانات

استخدم الأماكن والوجوه والفراغات 7.

نحن بطبيعة الحال نتذكر المواقع والوجوه والأماكن، ونملك قدرة جيدة على القيام بذلك ولولا هذه المقدرة لما نجونا كنوع بشري. استخدم الكثير من الأماكن والوجوه والمساحات في الأمثلة التي تطرحها، فعند استعمالك للمصقات الجدارية التعليمية احرص على أن يكون موضوعها وشكلها وموقعها جزءاً من عملية التعلم فاسأل: ماذا فهمتم من اللوحة؟ هل بإمكانكم أن تتذكروا شكلها؟ وأين كانت؟ ولماذا؟

فن الإقناع

هل سبق وانهزمت في مناقشتك وشعرت ان الحق معك لكنك لاتعرف كيف توصل وجهة نظرك؟
هل سبق وتحولت مناقشتك الى معركة وجدانية حامية ربما تطورت الى معركة بالألفاظ؟

هل شعرت يوماً أن الطرف الآخر في النقاش معك خرج صامتا لأنه فقط يريدك ان تسكت وليس لأنه مقتنع بكلامك؟

..إذن

هذه النقاط الستة ستساعدك بإذن ا على ان تكون مناقش جيد عادل وقوي في نفس الوقت بحيث تستطيع اقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك دون ان تسبب له جرحا او إحراجا

1-

دعه يتكلم ويعرض قضيته

لاتقاطع متحدثك ودعه يعرض قضيته كاملة حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه... لأنك اذا قاطعته اثناء كلامه فإنك تحفره نفسيا على عدم الاستماع اليك ذلك لأن الشخص الذي يبقى لديه كلام في صدره سيركز تفكيره في كيفية التحدث ولن يستطيع الانصات لك جيدا ولا فهم ماتقوله وانت تريده ان يسمع ويفهم حتى يقتنع كما ان سؤاله عن اشياء ذكرها او طلبك منه اعادة بعض ماقاله له اهمية كبيرة لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع اليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره وهذا يقلل الحافز العدائي لديه ويجعله يشعر بأنك منصف وعادل

2-

توقف قليلا قبل ان تجيب

عندما يوجه لك سؤالاً تطلع اليه وتوقف لبرهة قبل الرد لأن ذلك يوضح انك تفكر وتهتم بما قاله ولست متحفظاً للهجوم

● ● ● ● ● ● ● ●

3-

لاتصر على الفوز بنسبة مائة في المائة

لاتحاول ان تبرهن على صحة موقفك بالكامل وان الطرف الآخر مخطئ تماما في كل مايقول.. اذا اردت الاقتناع فأقر ببعض النقاط التي يوردها حتى ولو كانت بسيطة وبيّن له انك تتفق معه فيه لأنه سيصبح اكثر ميلا للاقرار بوجهة نظرك وحاول دائما ان تكرر هذه العبارة: انا اتفهم وجهة نظرك، أو: انا اقدر ماتقول واشاركك في شعورك

4-

اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة

احيانا عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك او نقد وجهة نظر متحدثك بشيء من التهويل والانفعال، وهذا خطأ فادح، فالشواهد العلمية أثبتت ان الحقائق التي تعرض بهدوء اشد اثراً في اقناع الآخرين مما يفعل التهديد والانفعال في الكلام.. وقد تستطيع بالكلام المنفعل والصراخ والاندفاع ان تنتصر في نقاشك وتحوز على استحسان الحاضرين ولكنك لن تستطيع اقناع الطرف الاخر بوجهة نظرك بهذه الطريقة وسيخرج صامتا لكنه غير مقتنع ابدا ولن يعمل برأيك

5-

تحدث من خلال طرف آخر

اذا اردت استحضار دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص ولكن حاول ذكر رأي اشخاص آخرين، لأن الطرف الاخر سيتضايق وسيشكك في مصداقية كلامك لو كان كله عن رأيك وتجاربك الشخصية.. على العكس مما لو ذكرت له اراء وتجارب بعض الاشخاص المشهورين وغيرهم وبعض ماورد في... تجهيز أبنائنا لسوق العمل مسؤولية

قواعد في تنمية الذات
الكتب والاحصائيات لأنها ادلة اقوى بكثير

6-

اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه

ان الاشخاص الماهرين والذين لديهم موهبة النقاش هم الذين يعرفون كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرهم دون ان يشعر بالحرج او الإهانة، ويتركون له مخرجا لطيفا من موقفه، اذا اردت ان يعترف الطرف الآخر لك بوجهة نظرك فاترك له مجالا ليهرب من خلاله من موقفه كأن تعطيه سببا مثلا لعدم تطبيق وجهة نظره او معلومة جديدة لم يكن يعرف بها او أي سبب يرمي عليه المسؤولية لعدم صحة وجهة نظره مع توضيحك له بأن مبدأه الاساسي صحيح.. ولو أي جزء منه.. ولكن لهذا السبب.. الذي وضحته.. وليس بسبب وجهة نظره نفسها.. فإنها غير مناسبة

اما الهجوم التام على وجهة نظره او السخرية منها فسي دفعه لا إراديا للتمسك بها اكثر ورفض كلامك دون استماع له لأن تنازله في هذه الحالة سيظهر وكأنه خوف وضعف وهو ما لا يريد اظهاره مهما كلف الامر

فن الإقناع

مخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده إلا من يمتلك أدواته، وإذا اجتمعت مع مناسبة الطرف الزماني والمكاني أثرت تأثيراً بالغاً، ووصلت الفكرة بسرعة البرق. وهكذا كانت طريقة القرآن في تلمس حاجات الوجدان وأيضاً من عوامل نجاح الأنبياء - عليهم الصلاة والسلام- في إقناع الناس برسالتهم، وما عليك إلا أن تتأمل في أحاديث الرسول - صلى الله عليه وسلم- لتستلهم منها كنوزاً في فقه الدعوة، يقول ابن مسعود -رضي الله عنه-: "ما أنت بمحدث قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة". ووصولاً إلى تحقيق الهدف من الدعوة فإن مما تحسن العناية الشديدة به نشر ثقافة الإقناع وفنون الحوار وفن الاستماع وتقمص شخصية

الآخر في محاولة لفهم دوافع موقفه.. وهذه لا يعني بطبيعة الحال الدخول في أي حوار وطرح القضايا الشرعية للاستفتاء العام؛ لأن هذا يدل على شخصية ضعيفة وانهزام أمام ضغط الواقع.

إن هناك من يخاطب الناس على أنهم فئة واحدة أو أن لديهم القناعات نفسها التي لديه ولذا تراه يخاطب نفسه في آخر الأمر. وأرى أن الشباب مثلاً بحاجة إلى من يجيبهم على كثير من الأسئلة الملحة التي تواجههم بطريقة تناسب تفكيرهم وتتعامل بشكل صحيح مع المنطلقات الفكرية التي تربوا عليها، ونحتاج أن نقوم بدراسات لمعرفة أكثر الأساليب تأثيراً عليهم. إن الدورات التي تتناول مهارات الاتصال وفنون الحوار والإقناع وطرق التأثير متوفرة على شكل كتب أو أشرطة سمعية ومرئية، فقط تحتاج من المربي أو الداعية أن يوجه اهتمامه إليها ويعنى بتقوية الخير والعلم الذي يحمله بهذه المهارات البالغة التأثير على القلوب. ولدينا من الخطباء والمحاضرين من استطاع أن يصل إلى شريحة كبيرة من الناس بسبب حرصه على العناية بهذه المهارات التي ربما تكون عند البعض فطرية وعند الآخرين تحتاج إلى تنمية.

كما أقدم اقتراحاً بإنشاء مراكز ثقافية تقدم دورات في فن التأثير على الآخرين وفن الخطابة وأصول الحوار ووسائل الإقناع وفن التعامل مع المخالف كما يقدم أيضاً دورات في فن كتابة المقال الدعوي وهكذا، وتكون هذه الدورات مجانية أو برسوم رمزية وتكون متاحة على مدار العام ويستفيد منها المهتمون بأمور الدعوة من خطباء ومحاضرين، ومن خلالها أيضاً تدفع المراكز إلى الساحة شباباً مثقفاً يبادر إلى ابتكار وسائل جديدة لإيصال العقيدة والعلم والفكر الصحيح إلى جمهور الناس على اختلاف شرائحهم.

وإليك نموذجاً نبوياً يتعلق بهذا الموضوع أورده سلمان الفارسي -رضي الله عنه- قال: "كنت مع رسول الله -صلى

الله عليه وسلم- تحت شجرة، فأخذ منها غصناً يابساً، فهزه حتى تحات ورقه (أي سقط) فقال: "يا سلمان: ألا تسألني لم أفعل هذا؟" قلت: لم تفعله؟ قال: إن المسلم إذا توضأ فأحسن الوضوء ثم صلى الصلوات الخمس تحاتت خطاياهم كما تحات هذا الورق، ثم قرأ) وأقم الصلاة طرفي النهار وزلفاً من الليل إن الحسنات يذهبن السيئات ذلك ذكرى للذاكرين) "[هود، 114]. لقد كان ضرب المثل الحي وسيلة عظيمة لتوصيل القناعة وترسيخ المفهوم.

إن تعلم تعبيرات الوجه والعناية بنظرات العين والاهتمام بالمظهر ربما يمثل نصف الطريق نحو إقناع الآخرين كما يقول الأستاذ محمد ديماس في كتابه الجيد "فنون الحوار والإقناع

الايجابيات العشر

تفاءل

التفاؤل من الايمان والتشاؤم من الشيطان، لا تتذمر من واقعك واحذر من تقبل الرسائل السلبية من نفسك أو الآخرين واحرص على الدوام أن ترسل لنفسك الرسائل الإيجابية مثلاً عند الإستيقاظ قل بصوت مسموع قليلاً: اليوم أنا متميز ولا تذكرها بصيغة المستقبل فتدخل في التسويف أو قل: اليوم أنا الأول، أنا منظم، أنا إداري متميز.. وهكذا

2- تحمس

أوجد الحماس في الأعمال اليومية والمتكررة حتى لا تمل، ولا تخجل من تفويض بعض الأعمال الروتينية لغيرك فستفيد أنت بأن تنشغل بالأعمال الأكثر أهمية، ويستفيد الموظف المفوض إليه بأن يتعلم المهارات الجديدة.. أيضاً يمكنك إدخال الحماس أثناء الاجتماعات بأن تتوقف لوقت قصير بذكر قصة نجاح أحد المشهورين، أو لعبة إبداعية.. وهكذا

3- تحدث عن النجاح

قلص الحديث عن الفشل، من لا يعمل لا يفشل والذي يعمل يفشل وينجح. فأني فكرة يتم طرحها عليك سواء كنت مدير أو معلم أو أب، لا ترفضها على الفور، بل ادرسها من جميع النواحي فبال تأكيد فيها ما يجبرك على الأخذ بها، وقد تكون هي الحل الأمثل..

أيضاً لا ينبغي عليك تثبيط نفسك أو التقليل من قدرتك على النجاح ، جرب الفكرة التي يتم طرحها عليك فلا ينجح من لم يجرب طعم الفشل .

4- أوجد البيئة الايجابية

احذر من مصاحبة المتذمرين والمتشائمين ، وكن عوناً لمن حولك في الإبداع والنجاح ، ارسل لهم الرسائل الإيجابية وحفزهم على العمل بجدية ، فقد يظهر من بين يديك مخترع ناجح أو مفكر مبدع.

5- جدد ما حولك

ابدع في البيئة من حولك، اكتب لافتات إيجابية تفاؤلية في مكتبك ، غرفتك ، اخرج من عاداتك اليومية، اصطحب من تعول في رحلة بسيطة ، خصص يوماً لتجتمع بمن حولك وتناقشون في أموركم الخاصة وتقديم العون لمن يحتاج .. تبادل الأدوار مع موظفيك وأهل بيتك .. ليتعرف كل منكم على مهام الآخر ويستطيع بذلك تقديم النصائح والإرشادات لك ..

6- شارك الناس

تبادل وجهات النظر، واجه مشاكلك مع الآخرين، لا تحقر أحداً أبداً، اقبل النقد ولا تتأثر سلبياً فبعضه نافع، تعلم العطاء والسخاء..

كن ليناً وسهل التعامل مع الآخرين ، امنح من وقتك للآخرين واسمح لهم بأن يتحدثوا عن أنفسهم لك ، فقد تجد في حديثهم أفكاراً جديدة أو أبواب تدخل منها عالم الإبداع ..

7- خطط للنجاح

ضع برنامج لغاياتك وطموحاتك، إذا كنت موظف كن طموحاً في إنجاز الأعمال وأخذ الترقيات والامتيازات.

لا تهمل التخطيط اليومي لأعمالك ، ومراجعتها باستمرار لترى ما تم تحقيقه مقارنة بما تم التخطيط له ..

اكتب أهدافك النهائية التي تريد تحقيقها وعلقها في مكان بارز حتى تراها كل حين وتشعل فيك الحماس والإستمرار ..

8- خطط لوقتك

دون أن تكثر على نفسك، تعلم أن تقول لا في بعض الأحيان إذا تزامم العمل. ومن املهم أيضاً في بداية كل يوم اكتب المهام المطلوب تحقيقها خلال اليوم بدأ بالأهم ثم المهم ..

ولا تهمل أيضاً الأعمال والمهام الطارئة ولا تتفاجأ بوجود أشياء مهمة تقطعك مهامك التي تم التخطيط لها ..

ولا تنسى بأن تجعل لنفسك وقتاً للراحة والتفكير الأقرب للخيال حتى تجدد ذهنك .. ولا تهمل بالقيام بالألعاب الإبداعية التي من شأنها تقوية الذاكرة وتجديد الذهن ..

9- لا تستجيب للمغالطات

مثل أن السجائر تريح الأعصاب أما الواقع فهي تؤذي الجهاز العصبي وبقية الجسم، وكذلك بعض الأمثال العربية مثل مد رجلك على قدر غطاءك، واتق شر من أحسنت إليه.

وعند رغبتك في تطبيق فكرة ما ، قد تجد بعض من يوجه لك النقد والجمل القاتلة للإبداع مثل : فكرة قديمة ، لا يوجد المال الكافي لتطبيقها ، لا يمكنك تطبيقها فأنت لست مؤهل لذلك ..

لا تستمع لمثل هذه المغالطات فأنت مبدع لأنك فكرت في تحقيق ذاتك دون أن تسبب ضرراً للآخرين .. طبق ولا تلتفت ..

10- اصدق مع نفسك

لا تخادعها ولا تكذب فالخداع يفقد الثقة ويخل التوازن، تعلم الدعاء فهو محض الصدق مع النفس، احتسب الأجر في كل عمل خير للغير، الزم ذكر الرحمن فإنه أنس الروح، ثبت عقيدة التوحيد لا إله إلا الله فالعقل الباطن لا يستريح إلا بها. لا تبالغ في مدح نفسك وتكليفها فوق طاقتها .. امدح نفسك بما يتناسب مع مؤهلاتك وقدراتك ..

حاول اكتشاف الجديد في ذاتك وأقرأ ما ينفعك دوماً وحث الآخرين على ذلك

علم الإدارة : المفهوم والأهمية

الإدارة اليوم علم متطور ، أتى بمبتكرات كثيرة لتسهيل التحركات الداخلية ضمن المؤسسة أو المنظمة (سواء كانت حكومية أو أهلية) الوصول الى أقصى استغلال للطاقات بأرخص وأبسط التشكيلات ، وإقامة العلاقات الخارجية بالجمهور والإدارات الأخرى على أساس من حيازة ثقة المقابل وتحصيل تعاونه ، وبالإمكان الاستفادة بتوسع من أساليب الإدارة الحديثة وعلى الأخص أساليب إدارة الأجهزة المتخصصة

الإدارة : هي عملية إنسانية اجتماعية تتناسق فيها جهود العاملين في المنظمة أو المؤسسة ، كأفراد وجماعات لتحقيق الأهداف التي أنشئت المؤسسة من أجل تحقيقها ، متوخين في ذلك أفضل استخدام ممكن للإمكانات المادية والبشرية والفنية المتاحة للمنظمة الإداري : هو الإنسان الذي يوجه جهوده وجهود الآخرين معه لتحقيق الأهداف المتفق عليها ، مستعملاً العمليات الإدارية والمهارات الإدارية مع التوظيف الأمثل للقدرات والإمكانات وفي سبيل تحقيق الأهداف تتفاعل أنماط مختلفة من سلوك الأفراد والجماعات في داخل المؤسسة ، في نسيج متشابك موجه نحو الهدف ، ويقوم فيه العاملون حسب وظائفهم بأدوار معينة لهم في إطار موقع كل منهم من الهيكل التنظيمي ، والواجبات الوظيفية المحددة له في المؤسسة

ويمكننا أن نلخص مجموعة تعريفات للإدارة ، فيما يسمى (بأبعاد العملية الإدارية) التي تمثل كل منها مجموعة من أنماط السلوك المطلوبة في الإدارة

العمليات الإدارية وهي أنماط من السلوك يمارسها المدير أو الرئيس الأعلى في جميع المؤسسات بغض النظر عن نوعيتها وحجمها ، ويشمل ذلك عمليات : التخطيط ، التنظيم ،

والتوجيه والإشراف ، والرقابة والتنفيذ ، وتقويم الأداء ، وغالباً ما يطلق على هذه العمليات اسم " عموميات الإدارة

الوظائف الإدارية وهي أنماط متخصصة من السلوك تمارس بصورة مختلفة في. المؤسسات المختلفة حسب نوعيتها وحجمها وتشمل في المؤسسات الصناعية بشكل خاص : الانتاج ، والتسويق ، والتمويل ، والمشتريات ، وشؤون الأفراد ، وفي هذه الوظائف أو بعضها قد تمارس في المنظمات الخدمية الحكومية في صورة تقديم خدمات وعلاقات عامة ، وتوفير الموارد المالية ، وكثيراً ما تسمى أنماط السلوك هذه بـ " خصوصيات الإدارة

تحليل المشكلات واتخاذ القرارات :وينظر هذا البعد الى العملية الإدارية على أنها سلسلة. من مواقف اتخاذ القرارات التي يتبع فيها الإداري الخطوات المعروفة في تحليل المشكلات واتخاذ القرارات وهي عموماً : تحليل المشكلة ، وتحديد بدائل الحل ، وتقييم البدائل ، واختيار البديل المناسب من جهة نظر متخذ القرار ، ومتابعة تنفيذ البديل ، وتقويم نتائج التنفيذ ، ومراجعة النتائج ، وهكذا يتكرر مرة أخرى متابعة التنفيذ أو اللجوء الى بديل جديد : الخلاصة

إن العملية الإدارية هي نسيج متكامل ومتشابك من أنماط السلوك في الأبعاد الثلاثية : فالإداري مثلاً يتخذ قراراً ، بشأن تنظيم ، شؤون العاملين ، فهو إذن لا يمارس هذه الأنماط من السلوك مستقلة عن بعضها بل هو يمارسها جميعاً في نفس الوقت لأنها في أساسها غير منفصلة

العمليات الإدارية الخمسة

ما هي الإدارة؟ من المنظور التنظيمي الإدارة هي إنجاز أهداف تنظيمية من خلال الأفراد وموارد أخرى. وبتعريف أكثر تفصيلاً للإدارة يتضح أنها أيضاً إنجاز الأهداف من خلال القيام بالعمليات الإدارية الخمسة الأساسية (التخطيط، التنظيم، التوظيف، التوجيه، الرقابة). سنقوم الآن بشرح كل عملية من هذه العمليات الخمسة بشكل مبسط، فهذا يساعد على فهم ما هي الإدارة وكيف يمكنك تطبيقها في حياتك أو مهنتك

العمليات الخمسة

التخطيط

هذه الوظيفة الإدارية تهتم بتوقع المستقبل وتحديد أفضل السبل لإنجاز الأهداف التنظيمية

التنظيم
باختيار وتعيين وتدريب ووضع الشخص المناسب في المكان المناسب في المنظمة. يعرف التنظيم على أنه الوظيفة الإدارية التي تمزج الموارد البشرية والمادية من خلال تصميم هيكل أساسي للمهام والصلاحيات

التوظيف

• يهتم بتزويد المنظمة بالأشخاص المناسبين في المناصب المناسبة
التوجيه

• يهتم بإرشاد وتحفيز الموظفين باتجاه أهداف المنظمة
الرقابة:

الوظيفة الإدارية الأخيرة هي مراقبة أداء المنظمة وتحديد ما إذا كانت حققت أهدافها أم لا

و سنحاول التعرف علي الوظائف الخمس بشيء من التفصيل
التخطيط

مفهوم التخطيط العام يجب على أربعة أسئلة هي: ماذا نريد أن نفعل؟ أين نحن من ذلك الهدف الآن؟ ما هي العوامل التي ستساعدنا أو ستعيقنا عن تحقيق الهدف؟ ما هي البدائل المتاحة لدينا لتحقيق الهدف؟ وما هو البديل الأفضل؟
من خلال التخطيط ستحدد طرق سير الأمور التي سيقوم بها الأفراد، والإدارات، والمنظمة ككل لمدة أيام، وشهور، وحتى سنوات قادمة. التخطيط يحقق هذه النتائج من خلال: تحديد الموارد المطلوبة. تحديد عدد ونوع الموظفين (فنيين، مشرفين، مدراء) المطلوبين. تطوير قاعدة البيئة التنظيمية حسب الأعمال التي يجب أن تنجز (الهيكل التنظيمي). تحديد المستويات القياسية في كل مرحلة وبالتالي يمكن قياس مدى تحقيقنا للأهداف مما يمكننا من إجراء التعديلات اللازمة في الوقت المناسب

خطوات إعداد الخطط التنفيذية

الخطوة الأولى: وضع الأهداف: تحديد الأهداف المستقبلية

الخطوة الثانية: تحليل وتقييم البيئة: تحليل الوضع الحالي والموارد المتوفرة لتحقيق الأهداف

الخطوة الثالثة: تحديد البدائل: بناء قائمة من الاحتمالات لسير الأنشطة التي ستفوقك تجاه أهدافك

الخطوة الرابعة: تقييم البدائل: عمل قائمة بناءً على المزايا والعيوب لكل احتمال من احتمالات سير الأنشطة

الخطوة الخامسة: اختيار الحل الأمثل: اختيار الاحتمال صاحب أعلى مزايا وأقل عيوب فعلية

الخطوة السادسة: تنفيذ الخطة: تحديد من سيتكفل بالتنفيذ، وما هي الموارد المعطاة له، وكيف ستقيم الخطة، وتعليمات إعداد التقارير. الخطوة السابعة: مراقبة وتقييم النتائج: التأكد من أن الخطة تسير مثل ما هو متوقع لها وإجراء التعديلات اللازمة لها

إياك و الفراغ

الفراغ سُم قاتل للإنسان ، و أفعى تلتف حول رقبتة و تطوقه و تقضى عليه ، و قد صدق الرسول الكريم  حينما قال فيما رواه ابن عباس  : " نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس : الصحة و الفراغ " (1).

و قال الشاعر العربي :

إن الشباب و الفراغ *** مفسدة للمرء أي مفسدة !
وإن العاقل هو من يجعل أعماله أكثر من أوقاته ؛ فإن الإنسان لا يحس للقلق أثراً عليه طالماً أنه يعكف على عمل ما ، و لكن ساعات الفراغ التي تعقب العمل هو أخطر الساعات عليه .
وإنسان سوف يسئل فيما يسئل يوم القيامة عن العمر فيما أفناه ، " و من الركائز المهمة في عملية " استغلال الوقت " وحفظه أن يحرص المرء على تربية نفسه مبدأ الغيرة على الوقت من الضياع بحيث يصبح هذا الشعور و الإحساس يسرى في جسمه كما يسرى الدم في العروق " (2).

قال الإمام علي -كرم وجهه - " للمؤمن ثلاث ساعات : فساعة يرم فيها معاشه ، و ساعة يخلى بين نفسه و بين لذتها فيما يحل و يجمل ، و ليس للعاقل أن يكون شاخصاً إلا في ثلاث : مرمة لمعاش ، أو خطوة في معاد ، أو لذة في غير محرم " (3).

قال ابن الجوزي ينصح ولده : " فانتبه يا بني لنفسك ، اندم على ما مضى من تفریطك .. واجتهد في لحاق الكاملين مادام في الوقت سعة ، واستق غصنك ما دامت فيه رطوبة ، واذكر ساعتك التي ضاعت فكفى عظة ، ذهب لذة الكسل فيها وفانت مراتب الفضائل " (4).

و قال ابن جماعة : " أن يبادر - المرء - شبابه و أوقات عمره إلى التحصيل و لا يفتر بجذع التسويف والتأمل فإن كل ساعة تمضي من عمره لا بد لها و عوض عنها و يقطع ما يقدر عليه من العلائق الشاغلة ، والعوائق المانعة من تمام الطلب ، وبذل الاجتهاد وقوة الجد في التحصيل فإنها كقواطع الطريق " (5).

ولقد ضرب علماء الإسلام أمثلة رائعة في الحفاظ على الوقت وحفظه ، و حسن استغلاله .

ومما يروى في ذلك ما قاله القاضي إبراهيم بن الجراح الكوفي تلميذ أبي يوسف : قال : لقد أتيت أعوده فوجدته مغمى عليه . فلما أفاق قال لي : يا إبراهيم ما تقول في مسألة ! قلت : في مثل هذه الحالة ؟ ! قال لا بأس بذلك ندرس لعة ينحو به ناج ! ثم قال : يا إبراهيم : أيهما أفضل في رمى الجمال - أي في مناسك الحج - أن يرميها

ماشياً أو راكباً ؟ قلت : راكباً ، قال : أخطأت ، قلت ماشياً قال : أخطأت ، قلت : قلت : قل فيها يرضى ا عنك . قال : أما ما كان يوقف عنده للدعاء فالأفضل أن يرميه راكباً ، ثم قمت من عنده فما بلغنا باب داره حتى سمعت الصراخ عليه ، وإذ هو قد مات رحمة ا عليه (6).

وكان الفتح بن خاقان يحمل الكتاب في كفه أو في خفه فإذا قام من بين يدي المتوكل للبول أو الصلاة أخرج الكتاب فنظر فيه وهو يمشى حتى يبلغ الموضع الذي يريده ثم يصنع مثل ذلك في رجوعه إلى أن يأخذ مجلسه فإذا أراد المتوكل القيام لحاجة أخرج الكتاب من كفه أو خفه فقرأه في مجلس المتوكل إلى حين عوده (7).

ومكث ابن جرير الطبري أربعين سنة يكتب في كل يوم منها أربعين ورقة وقد صار مجموع ما صنعه نحو 358 ألف ورقة ، وقد ولد بن جرير سنة 224 هـ وتوفي سنة 310 هـ فعاش 81 سنة فإذا طرحنا منها سنة قبل البلوغ وقدرناها بأربع عشرة سنة يكون قد بقى ابن جرير سنتين وسبعين سنة يكتب كل يوم 14 ورقة فإذا حسبنا الاثنين والسبعين سنة وجعلت كل يوم منها 14 ورقة تضيفا كان مجموع ما صنعه نحو 358 ألف ورقة (8).

وليعلم المسلم أنه سوف يحاسب عن عمره فيم أفناه . فعن ابن مسعود رضي ا عنه عن النبي صلى ا عليه وسلم قال لا يزول قدما ابن آدم يوم القيامة حتى يسأل عن خمس : عن عمره فيم أفناه وعن شبابه فيم أبلاه وعن ماله من أين اكتسبه وفيم أنفقه وما عمل فيما علم ؟ (9) .

من أخلاقنا الجميلة : العفة وضبط النفس

■ العفة : هي اعتدال الميل إلى اللذة، وخضوعها لحكم العقل(1)، وكف النفس عما لا يحل، وضبطها عند الشهوات، فهي حالة متوسطة بين الفجور الذي هو إفراط في الشهوة، والجمود الذي هو تفريط فيها(2).

والعفة: شرط في كل فضيلة، فلولاها لصارت الفطنة مكرًا ودهاءً، والشجاعة تجاوزًا للهدف، والعدالة نوعًا من الظلم، إنها تنظم الشهوات وتخضعها لحكم العقل(3).

وهذا الخلق يدفع الإنسان لأن يكون سيد نفسه، لا عبدًا لشهوات تسيره كما تشاء.

والقرآن الكريم يدفع المؤمنين إلى امتثال خلق العفة، يقول تعالى: {وَلَا تَقْرَبُوا الزَّنى إِنَّهُ كَانَ فَاحِشَةً وَسَاءَ سَبِيلًا (32)} (الإسراء).

وقال: {قُلْ لِلْمُؤْمِنِينَ يَغُضُّوا مِنْ أَبْصَارِهِمْ وَيَحْفَظُوا فُرُوجَهُمْ ذَلِكَ أَزْكَى لَهُمْ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا يَصْنَعُونَ (30)} وَقُلْ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَارِهِنَّ وَيَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ..... { (النور).

وقال: {وَلَيْسَتَعْفُفُ الَّذِينَ لَا يَجِدُونَ نِكَاحًا حَتَّى يُغْنِيَهُمُ اللَّهُ مِنْ فَضْلِهِ} (النور: من الآية 33).

وهكذا نجد أن القرآن الكريم يحث أتباعه على تجنب الزنا والفاحشة، وحفظ الفرج، وغض البصر عن النظرة الحرام، ويحرم كل اتصال جنسي بين الرجل والرجل، والمرأة والمرأة بأي طريق كان، **فالإسلام** يحرم المثلية تحريمًا مطلقًا. وحفظ الفرج يشمل- أيضًا- تجنب إتيان الزوجة في الدبر، وفي أثناء الحيض، وحفظ الفرج يقتضي سد الذرائع، أي تجنب السبل التي تفضي إليه، ولهذا أمر القرآن المسلمين والمسلمات بغض الأبصار وعدم إبداء الزينة، فذلك أزكى لهن وأطهر.

وحرم الإسلام الزواج من فئات معينة من الأقارب، قال- عز وجل- {حُرِّمَتْ عَلَيْكُمْ أُمَّهَاتُكُمْ وَبَنَاتُكُمْ وَأَخَوَاتُكُمْ وَعَمَّاتُكُمْ وَخَالَاتُكُمْ وَبَنَاتُ الْأَخِ وَبَنَاتُ الْأُخْتِ وَأُمَّهَاتُكُمُ اللَّاتِي أَرْضَعْنَكُمْ وَأَخَوَاتُكُمُ مِنَ الرَّضَاعَةِ وَأُمَّهَاتُ نِسَائِكُمْ وَرَبَائِبُكُمُ اللَّاتِي فِي حُجُورِكُمْ مِنْ نِسَائِكُمُ اللَّاتِي دَخَلْتُمْ بِهِنَّ فَإِنْ لَمْ تَكُونُوا دَخَلْتُمْ بِهِنَّ فَلَا جُنَاحَ عَلَيْكُمْ وَحَلَائِلُ أَبْنَائِكُمُ الَّذِينَ مِنْ أَصْلَابِكُمْ وَأَنْ تَجْمَعُوا بَيْنَ الْأُخْتَيْنِ إِلَّا مَا قَدْ سَلَفَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ غَفُورًا رَحِيمًا (23)} (النساء).

فيما عدا هذه القيود والنظم أباح الإسلام الإشباع الجنسي عن طريق الزواج الشرعي، ولم يقيد به بأية قيود أخرى، يقول ا- عز وجل- {فَانكِحُوا مَا طَابَ لَكُمْ مِنَ النِّسَاءِ} (النساء: من الآية 3).

ويصف المؤمنين بقوله: {وَالَّذِينَ هُمْ لِفُرُوجِهِمْ حَافِظُونَ (29)} إِلَّا عَلَى أَزْوَاجِهِمْ أَوْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُمْ فَإِنَّهُمْ غَيْرُ مَلُومِينَ (30) فَمَنْ ابْتَغَى وَرَاءَ ذَلِكَ فَأُولَئِكَ هُمُ الْعَادُونَ (31)} (المعارج).

ويقول النبي- صلى ا عليه وسلم-: "يا معشر الشباب من استطاع منكم الباءة فليتزوج، فإنه أغض للبصر وأحصن للفرج، ومن لم يستطع فعليه بالصوم فإنه له وجاء" (4).

والعفة الإسلامية ليست مشروطة بالامتناع عن اللذات كما هي العفة الأرسطية (5)، ولكنها

مشروطة بالامتناع عن اللذات الجنسية المحرمة فقط. ولكي يُمكن الإسلام من الممارسة الفعلية للعفة لم يجعل الزواج أبدًا كالمسيحية مثلاً (6) فأباح الطلاق إذا وقع النفور بين الزوجين، وعند عجز الزوج أو مرضه أو إفساده أو غيبته؛ وأباح للزوج الطلاق، والتزوج بأكثر من واحدة على أن يعدل بينهم، "وبهذا فتحت الشريعة للمحصن كل أبواب الحلال، وأغلقت دونه باب الحرام" (7).

وفضلاً عن ذلك فإن المجتمع الإسلامي الحقيقي يخالف المجتمعات القائمة جذرياً لصالح العفة، فنظمه وقوانينه تعاون الرجال والنساء على التعفف.

كيف اقوي إيماني؟

الإيمان يزيد وينقص يزيد بالطاعة وينقص بالمعصية وهذا ما عليه أهل السنة والجماعة. قال صلى الله عليه وسلم ((جددوا إيمانكم فإن الإيمان يبلى كما يبلى الثوب. فقالوا: ما نقول)). (يا رسول الله؟ قال: قولوا لا إله إلا الله)

: كيف يزيد الإنسان من إيمانه حتى يرفع درجاته ويشعر بلذة الإيمان

- الاستعانة با وسؤاله ان يقوي إيماننا ،تقوى الله والخوف من عقابه (ان الله شديد العقاب)، التعرف عليه سبحانه وانه عظيم الشأن. تعرف على أسمائه وصفاته
- ذكر الله يقوي الإيمان قال رسول الله (مثل الذي يذكر الله والذي لا يذكره كمثل الحي والميت)
- قراءة القرآن الكريم وفهم آياته وما فيها من وعد ووعد للكافرين وترغيب لعباده المؤمنين وما أعد الله لهم جزاء موفورا
- مجالسة الصالحين فان للرفيق اثر كبير في حياة العبد والبعد عن رفقاء السوء الغارقين في ملذات الدنيا كما جاء في حديث النبي (المرء على دين خليله فلينظر أحدكم من يخالل)
- الاستماع إلى الدعاة وأهل التقوى واذا استطاع إن يدعو هو من حوله. القراءة في {كتب وسير الصالحين. طلب العلم النافع قال تعالى{إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ

كيف اقوي ايماني

(يتذكر الإنسان انه ضعيف وانه يفتقر إلى ا في كل أموره).(يستشعر اسم ا القوي

- أداء الفرائض في أوقاتها وخصوصا صلاة الفجر لانها ثقيلة على المنافقين وأتباعها بالنوافل تعلق قلب العبد بربه والمداومة عليها(لان أحب الأعمال ا ادمها وان قل) كما جاء في الحديث الشريف
- محبة الرسول ومعرفته صفاته ومعجزاته وسيرته. قال صلى ا عليه وسلم (ل يؤمن (أحكم حتى أكون احب إليه من ماله وولده والناس أجمعين
- التفكير في خلق ا وعظمته واختلاف مخلوقاته. مغادرة ارض المعاصي، كما جاء في .حديث من قتل تسع وتسعين نفسا أرشده عالم ان يترك ارض المعصية
- أشغال وقتا لفراغ بما ينفع من الأعمال الصالحة من ذكر واستغفار، والتوبة من الذنوب.
- زيارة القبور فأنها تذكر بالآخرة يقول النبي صلى ا عليه وسلم (إن هذه القلوب تصدأ كما يصدأ الحديد إذا أصابه الماء) قيل: يا رسول ا وما جلاؤها؟ قال: (كثرة ذكر (الموت وتلاوة القرآن).
- الرضا بقضاء ا وقدره، لان تسليم الأمر من أقوى عوامل الإيمان

المراهقة: خصائص المرحلة ومشكلاتها

تعد المراهقة من أخطر المراحل التي يمر بها الإنسان ضمن أطواره المختلفة التي تتسم بالتجدد المستمر، والترقي في معارج الصعود نحو الكمال الإنساني الرشيد، ومكن الخطر في هذه المرحلة التي تنتقل بالإنسان من الطفولة إلى الرشد، هي التغيرات في مظاهر النمو المختلفة (الجسمية والفسولوجية والعقلية والاجتماعية والانفعالية والدينية والخلقية)، ولما يتعرض الإنسان فيها إلى صراعات متعددة، داخلية وخارجية.

* مفهوم المراهقة:

ترجع كلمة "المراهقة" إلى الفعل العربي "راهق" الذي يعني الاقتراب من الشيء،

فراهق الغلام فهو مراهق، أي: قارب الاحتلام، ورهقت الشيء رهقاً، أي: قربت منه. والمعنى هنا يشير إلى الاقتراب من النضج والرشد.

أما المراهقة في علم النفس فتعني: "الاقتراب من النضج الجسدي والعقلي والنفسي والاجتماعي"، ولكنه ليس النضج نفسه؛ لأن الفرد في هذه المرحلة يبدأ بالنضج العقلي والجسدي والنفسي والاجتماعي، ولكنه لا يصل إلى اكتمال النضج إلا بعد سنوات عديدة قد تصل إلى 10 سنوات.

وهناك فرق بين المراهقة والبلوغ، فالبلوغ يعني "بلوغ المراهق القدرة على الإنسال، أي: اكتمال الوظائف الجنسية عنده، وذلك بنمو الغدد الجنسية، وقدرتها على أداء وظيفتها"، أما المراهقة فتشير إلى "التدرج نحو النضج الجسدي والعقلي والنفسي والاجتماعي". وعلى ذلك فالبلوغ ما هو إلا جانب واحد من جوانب المراهقة، كما أنه من الناحية الزمنية يسبقها، فهو أول دلائل دخول الطفل مرحلة المراهقة. ويشير ذلك إلى حقيقة مهمة، وهي أن النمو لا ينتقل من مرحلة إلى أخرى فجأة، ولكنه تدريجي ومستمر ومتصل، فالمراهق لا يترك عالم الطفولة ويصبح مراهقاً بين عشية وضحاها، ولكنه ينتقل انتقالاً تدريجياً، ويتخذ هذا الانتقال شكل نمو وتغير في جسمه وعقله ووجدانه.

وجدير بالذكر أن وصول الفرد إلى النضج الجنسي لا يعني بالضرورة أنه قد وصل إلى النضج العقلي، وإنما عليه أن يتعلم الكثير والكثير ليصبح راشداً ناضجاً. و للمراهقة والمراهق نموه المتفجر في عقله وفكره وجسمه وإدراكه وانفعالاته، مما يمكن أن نلخصه بأنه نوع من النمو البركاني، حيث ينمو الجسم من الداخل فسيولوجياً وهرمونياً وكيمائياً وذهنياً وانفعالياً، ومن الخارج والداخل معاً عضوياً.

* مراحل المراهقة:

والمدة الزمنية التي تسمى "مراهقة" تختلف من مجتمع إلى آخر، ففي بعض المجتمعات تكون قصيرة، وفي بعضها الآخر تكون طويلة، ولذلك فقد قسمها العلماء إلى ثلاث

مراحل، هي:

- 1- مرحلة المراهقة الأولى (11-14 عاماً)،** وتتميز بتغيرات بيولوجية سريعة.
 - 2- مرحلة المراهقة الوسطى (14-18 عاماً)،** وهي مرحلة اكتمال التغيرات البيولوجية.
 - 3- مرحلة المراهقة المتأخرة (18-21)،** حيث يصبح الشاب أو الفتاة إنساناً راشداً بالمظهر والتصرفات.
- ويتضح من هذا التقسيم أن مرحلة المراهقة تمتد لتشمل أكثر من عشرة أعوام من عمر الفرد

*** علامات بداية مرحلة المراهقة وأبرز خصائصها وصورها الجسدية والنفسية:**

بوجه عام تطرأ ثلاث علامات أو تحولات بيولوجية على المراهق، إشارة لبداية هذه المرحلة عنده، وهي:

- 1 - النمو الجسدي:** حيث تظهر قفزة سريعة في النمو، طولاً ووزناً، تختلف بين الذكور والإناث، فتبدو الفتاة أطول وأثقل من الشاب خلال مرحلة المراهقة الأولى، وعند الذكور يتسع الكتفان بالنسبة إلى الوركين، وعند الإناث يتسع الوركان بالنسبة للكتفين والخصر، وعند الذكور تكون الساقان طويلتين بالنسبة لبقية الجسد، وتنمو العضلات.
- 2- النضوج الجنسي:** يتحدد النضوج الجنسي عند الإناث بظهور الدورة الشهرية، ولكنه لا يعني بالضرورة ظهور الخصائص الجنسية الثانوية (مثل: نمو الثديين وظهور الشعر تحت الإبطين وعلى الأعضاء التناسلية)، أما عند الذكور، فالعلامة الأولى للنضوج الجنسي هي زيادة حجم الخصيتين، وظهور الشعر حول الأعضاء التناسلية لاحقاً، مع زيادة في حجم العضو التناسلي، وفي حين تظهر الدورة الشهرية عند الإناث في حدود العام الثالث عشر، يحصل القذف المنوي الأول عند الذكور في العام الخامس عشر تقريباً.
- 3- التغير النفسي:** إن للتحويلات الهرمونية والتغيرات الجسدية في مرحلة المراهقة تأثيراً قوياً على الصورة الذاتية والمزاج والعلاقات الاجتماعية، فظهور الدورة الشهرية عند

الإناث، يمكن أن يكون لها ردة فعل معقدة، تكون عبارة عن مزيج من الشعور بالمفاجأة والخوف والانزعاج، بل والابتهاج أحياناً، وذات الأمر قد يحدث عند الذكور عند حدوث القذف المنوي الأول، أي: مزيج من المشاعر السلبية والإيجابية. ولكن المهم هنا، أن أكثرية الذكور يكون لديهم علم بالأمر قبل حدوثه، في حين أن معظم الإناث يتكلن على أمهاتهن للحصول على المعلومات أو يبحثن عنها في المصادر والمراجع المتوافرة.

* مشاكل المراهقة:

يقول الدكتور عبد الرحمن العيسوي: "إن المراهقة تختلف من فرد إلى آخر، ومن بيئة جغرافية إلى أخرى، ومن سلالة إلى أخرى، كذلك تختلف باختلاف الأنماط الحضارية التي يتربى في وسطها المراهق، فهي في المجتمع البدائي تختلف عنها في المجتمع المتحضر، وكذلك تختلف في مجتمع المدينة عنها في المجتمع الريفي، كما تختلف من المجتمع المتزمت الذي يفرض كثيراً من القيود والأغلال على نشاط المراهق، عنها في المجتمع الحر الذي يتيح للمراهق فرص العمل والنشاط، وفرص إشباع الحاجات والدوافع المختلفة.

كذلك فإن مرحلة المراهقة ليست مستقلة بذاتها استقلالاً تاماً، وإنما هي تتأثر بما مر به الطفل من خبرات في المرحلة السابقة، والنمو عملية مستمرة ومتصلة".
ولأن النمو الجنسي الذي يحدث في المراهقة ليس من شأنه أن يؤدي بالضرورة إلى حدوث أزمات للمراهقين، فقد دلت التجارب على أن النظم الاجتماعية الحديثة التي يعيش فيها المراهق هي المسؤولة عن حدوث أزمة المراهقة، فمشاكل المراهقة في المجتمعات الغربية أكثر بكثير من نظيرتها في المجتمعات العربية والإسلامية، وهناك أشكال مختلفة للمراهقة، منها:

- 1- مراهقة سوية خالية من المشكلات والصعوبات.
- 2- مراهقة انسحابية، حيث ينسحب المراهق من مجتمع الأسرة، ومن مجتمع الأقران، ويفضل الانعزال والانفراد بنفسه، حيث يتأمل ذاته ومشكلاته.
- 3- مراهقة عدوانية، حيث يتسم سلوك المراهق فيها بالعدوان على نفسه وعلى غيره من

الناس والأشياء.

والصراع لدى المراهق ينشأ من التغيرات البيولوجية، الجسدية والنفسية التي تطرأ عليه في هذه المرحلة، فجسدياً يشعر بنمو سريع في أعضاء جسمه قد يسبب له قلقاً وإرباكاً، وينتج عنه إحساسه بالخمول والكسل والتراخي، كذلك تؤدي سرعة النمو إلى جعل المهارات الحركية عند المراهق غير دقيقة، وقد يعتري المراهق حالات من اليأس والحزن والألم التي لا يعرف لها سبباً، ونفسياً يبدأ بالتححرر من سلطة الوالدين ليشتغل بالاستقلالية والاعتماد على النفس، وبناء المسؤولية الاجتماعية، وهو في الوقت نفسه لا يستطيع أن يبتعد عن الوالدين؛ لأنهم مصدر الأمن والطمأنينة ومنبع الجانب المادي لديه، وهذا التعارض بين الحاجة إلى الاستقلال والتحرر والحاجة إلى الاعتماد على الوالدين، وعدم فهم الأهل لطبيعة المرحلة وكيفية التعامل مع سلوكيات المراهق، وهذه التغيرات تجعل المراهق طريد مجتمع الكبار والصغار، إذا تصرف كطفل سخر منه الكبار، وإذا تصرف كرجل انتقده الرجال، مما يؤدي إلى خلخلة التوازن النفسي للمراهق، ويزيد من حدة المرحلة ومشاكلها.

وفي بحث ميداني ولقاءات متعددة مع بعض المراهقين وآبائهم، أجرته الباحثة عزة تهامي مهدي (الحاصلة على الماجستير في مجال الإرشاد النفسي) تبين أن أهم ما يعاني الآباء منه خلال هذه المرحلة مع أبنائهم:

- * الخوف الزائد على الأبناء من أصدقاء السوء.
- * عدم قدرتهم على التمييز بين الخطأ والصواب باعتبارهم قليلو الخبرة في الحياة ومتهورون.
- * أنهم متمردون ويرفضون أي نوع من الوصايا أو حتى النصح.
- * أنهم يطالبون بمزيد من الحرية والاستقلال.
- * أنهم يعيشون في عالمهم الخاص، ويحاولون الانفصال عن الآباء بشتى الطرق.

* أبرز المشكلات والتحديات السلوكية في حياة المراهق:

1- الصراع الداخلي: حيث يعاني المراهق من جود عدة صراعات داخلية، ومنها: صراع بين الاستقلال عن الأسرة والاعتماد عليها، وصراع بين مخلفات الطفولة ومتطلبات الرجولة والأنوثة، وصراع بين طموحات المراهق الزائدة وبين تقصيره الواضح في التزاماته، وصراع بين غرائزه الداخلية وبين التقاليد الاجتماعية، والصراع الديني بين ما تعلمه من شعائر ومبادئ ومسلمات وهو صغير وبين تفكيره الناقد الجديد وفلسفته الخاصة للحياة، وصراعه الثقافي بين جيله الذي يعيش فيه بما له من آراء وأفكار والجيل السابق.

2- الاغتراب والتمرد: فالمراهق يشكو من أن والديه لا يفهمانه، ولذلك يحاول الانسلاخ عن مواقف وثوابت ورغبات الوالدين كوسيلة لتأكيد وإثبات تفرد وتمايزه، وهذا يستلزم معارضة سلطة الأهل؛ لأنه يعد أي سلطة فوقية أو أي توجيه إنما هو استخفاف لا يطاق بقدراته العقلية التي أصبحت موازية جوهرياً لقدرات الراشد، واستهانة بالروح النقدية المتيقظة لديه، والتي تدفعه إلى تمحيص الأمور كافة، وفقاً لمقاييس المنطق، وبالتالي تظهر لديه سلوكيات التمرد والمكابرة والعناد والتعصب والعدوانية.

3- الخجل والانطواء: فالتدليل الزائد والقسوة الزائدة يؤديان إلى شعور المراهق بالاعتماد على الآخرين في حل مشكلاته، لكن طبيعة المرحلة تتطلب منه أن يستقل عن الأسرة ويعتمد على نفسه، فتزداد حدة الصراع لديه، ويلجأ إلى الانسحاب من العالم الاجتماعي والانطواء والخجل.

4- السلوك المزعج: والذي يسببه رغبة المراهق في تحقيق مقاصده الخاصة دون اعتبار للمصلحة العامة، وبالتالي قد يصرخ، يشتم، يسرق، يركل الصغار ويتصارع مع الكبار، يتلف الممتلكات، يجادل في أمور تافهة، يتورط في المشاكل، يخرق حق الاستئذان، ولا يهتم بمشاعر غيره.

5- العصبية وحدة الطباع: فالمراهق يتصرف من خلال عصبية وعناده، يريد أن يحقق مطالبه بالقوة والعنف الزائد، ويكون متوتراً بشكل يسبب إزعاجاً كبيراً للمحيطين به. وتجدر الإشارة إلى أن كثيراً من الدراسات العلمية تشير إلى وجود علاقة قوية بين وظيفة الهرمونات الجنسية والتفاعل العاطفي عند المراهقين، بمعنى أن المستويات الهرمونية المرتفعة خلال هذه المرحلة تؤدي إلى تفاعلات مزاجية كبيرة على شكل غضب وإثارة وحدة طبع عند الذكور، وغضب واكتئاب عند الإناث. ويوضح الدكتور أحمد المجدوب الخبير بالمركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية مظاهر وخصائص مرحلة المراهقة، فيقول هي: " الغرق في الخيالات، وقراءة القصص الجنسية والروايات البوليسية وقصص العنف والإجرام، كما يميل إلى أحلام اليقظة، والحب من أول نظرة، كذلك يمتاز المراهق بحب المغامرات، وارتكاب الأخطاء، والميل إلى التقليد، كما يكون عرضة للإصابة بأمراض النمو، مثل: فقر الدم، وتقوس الظهر، وقصر النظر".

وفي حديثه مع موقع المسلم، يذكر الدكتور المجدوب من مظاهر وسلوكيات الفتاة المراهقة: " الاندفاع، ومحاولة إثبات الذات، والخجل من التغيرات التي حدثت في شكلها، و جنوحها لتقليد أمها في سلوكياتها، وتذبذب وتردد عواطفها، فهي تغضب بسرعة وتصفو بسرعة، وتميل لتكوين صداقات مع الجنس الآخر، وشعورها بالقلق والرغبة عند حدوث أول دورة من دورات الطمث، فهي لا تستطيع أن تناقش ما تحس به من مشكلات مع أفراد الأسرة، كما أنها لا تفهم طبيعة هذه العملية". ويشير الخبير الاجتماعي الدكتور المجدوب إلى أن هناك بعض المشاكل التي تظهر في مرحلة المراهقة، مثل: " الانحرافات الجنسية، والميل الجنسي لأفراد من نفس الجنس، والجنوح، وعدم التوافق مع البيئة، وكذا انحرافات الأحداث من اعتداء، وسرقة، وهروب"، موضحاً " أن هذه الانحرافات تحدث نتيجة حرمان المراهق في المنزل والمدرسة من العطف والحنان والرعاية والإشراف، وعدم إشباع رغباته، وأيضاً لضعف

التوجيه الديني".

ويوضح المجدوب أن مرحلة المراهقة بخصائصها ومعطياتها هي أخطر منعطف يمر به الشباب، وأكبر منزلق يمكن أن تزل فيه قدمه؛ إذا عدم التوجيه والعناية، مشيراً إلى أن أبرز المخاطر التي يعيشها المراهقون في تلك المرحلة: "فقدان الهوية والانتماء، وافتقاد الهدف الذي يسعون إليه، وتناقض القيم التي يعيشونها، فضلاً عن مشكلة الفراغ". كما يوضح أن الدراسات التي أجريت في أمريكا على الشواذ جنسياً أظهرت أن دور الأب كان معدوماً في الأسرة، وأن الأم كانت تقوم بالدورين معاً، وأنهم عند بلوغهم كانوا يميلون إلى مخالطة النساء (أمهاتهم - أخواتهم -.....) أكثر من الرجال، وهو ما كان له أبلغ الأثر في شذوذه جنسياً".

* طرق علاج المشاكل التي يمر بها المراهق:

قد اتفق خبراء الاجتماع وعلماء النفس والتربية على أهمية إشراك المراهق في المناقشات العلمية المنظمة التي تتناول علاج مشكلاته، وتعويده على طرح مشكلاته، ومناقشتها مع الكبار في ثقة وصراحة، وكذا إحاطته علماً بالأمور الجنسية عن طريق التدريس العلمي الموضوعي، حتى لا يقع فريسة للجهل والضياح أو الإغراء".

كما أوصوا بأهمية "تشجيع النشاط الترويحي الموجه والقيام بالرحلات والاشتراك في مناشط الساحات الشعبية والأندية، كما يجب توجيههم نحو العمل بمعسكرات الكشف، والمشاركة في مشروعات الخدمة العامة والعمل الصيفي... إلخ". كما أكدت الدراسات العلمية أن أكثر من 80% من مشكلات المراهقين في عالمنا العربي نتيجة مباشرة لمحاولة أولياء الأمور تسيير أولادهم بموجب آرائهم وعاداتهم وتقاليد مجتمعاتهم، ومن ثم يحجم الأبناء، عن الحوار مع أهلهم؛ لأنهم يعتقدون أن الآباء إما أنهم لا يهتمهم أن يعرفوا مشكلاتهم، أو أنهم لا يستطيعون فهمها أو حلها. وقد أجمعت الاتجاهات الحديثة في دراسة طب النفس أن الأذن المصغية في تلك السن

هي الحل لمشكلاتها، كما أن إيجاد التوازن بين الاعتماد على النفس والخروج من زي النصح والتوجيه بالأمر، إلى زي الصداقة والتواصي وتبادل الخواطر، و بناء جسر من الصداقة لنقل الخبرات بلغة الصديق والأخ لا بلغة ولي الأمر، هو السبيل الأمثل لتكوين علاقة حميمة بين الآباء وأبنائهم في سن المراهقة".

وقد أثبتت دراسة قامت بها الـ (Gssw) المدرسة المتخصصة للدراسات الاجتماعية بالولايات المتحدة على حوالي 400 طفل، بداية من سن رياض الأطفال وحتى سن 24 على لقاءات مختلفة في سن 5، 9، 15، 18، 21، أن المراهقين في الأسرة المتماسكة ذات الروابط القوية التي يحظى أفرادها بالترابط واتخاذ القرارات المصيرية في مجالس عائلية محبة يشارك فيها الجميع، ويهتم جميع أفرادها بشؤون بعضهم البعض، هم الأقل ضغوطًا، والأكثر إيجابية في النظرة للحياة وشؤونها ومشاكلها، في حين كان الآخرون أكثر عرضة للاكتئاب والضغوط النفسية.

* حلول عملية:

ولمساعدة الأهل على حسن التعامل مع المراهق ومشاكله، نقدم فيما يلي نماذج لمشكلات يمكن أن تحدث مع حل عملي، سهل التطبيق، لكل منها.

المشكلة الأولى: وجود حالة من "الصدية" أو السباحة ضد تيار الأهل بين المراهق وأسرته، وشعور الأهل والمراهق بأن كل واحد منهما لا يفهم الآخر.

- الحل المقترح: تقول الأستاذة منى يونس (أخصائية علم النفس): إن السبب في حدوث هذه المشكلة يكمن في اختلاف مفاهيم الآباء عن مفاهيم الأبناء، واختلاف البيئة التي نشأ فيها الأهل وتكونت شخصيتهم خلالها وبيئة الأبناء، وهذا طبيعي لاختلاف الأجيال والأزمان، فالوالدان يحاولان تسيير أبنائهم بموجب آرائهم وعاداتهم وتقاليدهم مجتمعاتهم، وبالتالي يحجم الأبناء عن الحوار مع أهلهم؛ لأنهم يعتقدون أن الآباء إما أنهم لا يهتمهم أن يعرفوا مشكلاتهم، أو أنهم لا يستطيعون فهمها، أو أنهم - حتى إن فهموها - ليسوا على استعداد لتعديل مواقفهم.

ومعالجة هذه المشكلة لا تكون إلا بإحلال الحوار الحقيقي بدل التنافر والصراع والاعتراض المتبادل، ولا بد من تفهم وجهة نظر الأبناء فعلاً لا شكلاً بحيث يشعر المراهق أنه مأخوذ على محمل الجد ومعترف به وبتفرد - حتى لو لم يكن الأهل موافقين على كل آرائه ومواقفه - وأن له حقاً مشروعاً في أن يصرح بهذه الآراء. الأهم من ذلك أن يجد المراهق لدى الأهل آذاناً صاغية وقلوباً متفتحة من الأعماق، لا مجرد مجاملة، كما ينبغي أن نفسح له المجال ليشق طريقه بنفسه حتى لو أخطأ، فالأخطاء طريق للتعليم،

وليختار الأهل الوقت المناسب لبدء الحوار مع المراهق، بحيث يكونا غير مشغولين، وأن يتحدثا جالسين،

جلسة صديقين متآلفين، يبتعدا فيها عن التكلف والتجمل، وليحذرا نبرة التوبيخ، والنهر، والتسفيه..

حاولا الابتعاد عن الأسئلة التي تكون إجاباتها "نعم" أو "لا"، أو الأسئلة غير الواضحة وغير المباشرة، وافسحا له مجالاً للتعبير عن نفسه، ولا تستخدموا ألفاظاً قد تكون جارحة دون قصد، مثل: "كان هذا خطأ" أو "ألم أنبهك لهذا الأمر من قبل؟".

المشكلة الثانية: شعور المراهق بالخجل والانطواء، الأمر الذي يعيقه عن تحقيق تفاعله الاجتماعي، وتظهر عليه هاتين الصفتين من خلال احمرار الوجه عند التحدث، والتلعثم في الكلام وعدم الطلاقة، وجفاف الحلق.

- الحل المقترح: إن أسباب الخجل والانطواء عند المراهق متعددة، وأهمها: عجزه عن مواجهة مشكلات المرحلة، وأسلوب التنشئة الاجتماعية الذي ينشأ عليه، فالتدليل الزائد والقسوة الزائدة يؤديان إلى شعوره بالاعتماد على الآخرين في حل مشكلاته، لكن طبيعة المرحلة تتطلب منه أن يستقل عن الأسرة ويعتمد على نفسه، فيحدث صراع لديه، ويلجأ إلى الانسحاب من العالم الاجتماعي، والانطواء والخجل عند التحدث مع الآخرين.

ولعلاج هذه المشكلة ينصح بـ: توجيه المراهق بصورة دائمة وغير مباشرة، وإعطاء

مساحة كبيرة للنقاش والحوار معه، والتسامح معه في بعض المواقف الاجتماعية، وتشجيعه على التحدث والحوار بطلاقة مع الآخرين، وتعزيز ثقته بنفسه.

المشكلة الثالثة: عصبية المراهق واندفاعه، وحدة طباعه، وعناده، ورغبته في تحقيق مطالبه بالقوة والعنف الزائد، وتوتره الدائم بشكل يسبب إزعاجاً كبيراً للمحيطين به.

- الحل المقترح: يرى الدكتور عبد العزيز محمد الحر، أن لعصبية المراهق أسباباً كثيرة، منها: أسباب مرتبطة بالتكوين الموروث في الشخصية، وفي هذه الحالة يكون أحد الوالدين عصبياً فعلاً، ومنها: أسباب بيئية، مثل: نشأة المراهق في جو تربوي مشحون بالعصبية والسلوك المشاكس الغضوب.

كما أن الحديث مع المراهقين بفضاظة وعدوانية، والتصرف معهم بعنف، يؤدي بهم إلى أن يتصرفوا ويتكلموا بالطريقة نفسها، بل قد يتمادوا للأشد منها تأثيراً، فالمراهقون يتعلمون العصبية في معظم الحالات من الوالدين أو المحيطين بهم، كما أن تشدد الأهل معهم بشكل مفرط، ومطالبتهم بما يفوق طاقاتهم وقدراتهم من التصرفات والسلوكيات، يجعلهم عاجزين عن الاستجابة لتلك الطلبات، والنتيجة إحساس هؤلاء المراهقين بأن عدواناً يمارس عليهم، يؤدي إلى توترهم وعصبيتهم، ويدفعهم ذلك إلى عدوانية السلوك الذي يعبرون عنه في صورته الأولية بالعصبية، فالتشدد المفرط هذا يحولهم إلى عصبيين، ومتمردين.

وهناك أسباب أخرى لعصبية المراهقين كضيق المنزل، وعدم توافر أماكن للهو، وممارسة أنشطة ذهنية أو جسدية، وإهمال حاجتهم الحقيقية للاسترخاء والراحة لبعض الوقت.

ويرى الدكتور الحر أن علاج عصبية المراهق يكون من خلال الأمان، والحب، والعدل، والاستقلالية، والحزم، فلا بد للمراهق من الشعور بالأمان في المنزل.. الأمان من مخاوف التفكك الأسري، والأمان من الفشل في الدراسة، والأمر الآخر هو الحب فكلما زاد الحب للأبناء زادت فرصة التفاهم معهم، فيجب ألا نركز في حديثنا معهم على التهديد

والعقاب، والعدل في التعامل مع الأبناء ضروري؛ لأن السلوك التفاضلي نحوهم يوجد أرضاً خصبة للعصبية، فالعصبية ردة فعل لأمر آخر وليست المشكلة نفسها، والاستقلالية مهمة، فلا بد من تخفيف السلطة الأبوية عن الأبناء وإعطائهم الثقة بأنفسهم بدرجة أكبر مع المراقبة والمتابعة عن بعد، فالاستقلالية شعور محبب لدى الأبناء خصوصاً في هذه السن، ولا بد من الحزم مع المراهق، فيجب ألا يترك لفعل ما يريد بالطريقة التي يريد بها وفي الوقت الذي يريده ومع من يريد، وإنما يجب أن يعي أن مثل ما له من حقوق، فإن عليه واجبات يجب أن يؤديها، وأن مثل ما له من حرية فلاآخرين حريات يجب أن يحترمها.

المشكلة الرابعة: ممارسة المراهق للسلوك المزعج، كعدم مراعاة الآداب العامة، والاعتداء على الناس، وتخريب الممتلكات والبيئة والطبيعة، وقد يكون الإزعاج لفظياً أو عملياً.

- الحل المقترح: من أهم أسباب السلوك المزعج عند المراهق: رغبته في تحقيق مقاصده الخاصة دون اعتبار للمصلحة العامة، والأفكار الخاطئة التي تصل لذهنه من أن المراهق هو الشخص القوي الشجاع، وهو الذي يصرع الآخرين ويأخذ حقوقه بيده لا بالحنى، وأيضاً الإحباط والحرمان والقهر الذي يعيشه داخل الأسرة، وتقليد الآخرين والاقتران بسلوكهم الفوضوي، والتعثّر الدراسي، ومصاحبة أقران السوء.

أما مظاهر السلوك المزعج، فهي: نشاط حركي زائد يغلب عليه الاضطراب والسلوكيات المرتجلة، واشتداد نزعة الاستقلال والتطلع إلى القيادة، وتعبير المراهق عن نفسه وأحاسيسه ورغباته بطرق غير لائقة (الصراخ، الشتم، السرقة، القسوة، الجدل العقيم، التورط في المشاكل، والضجر السريع، والتأفف من الاحتكاك بالناس، وتبرير التصرفات بأسباب واهية، والنفور من النصح، والتمادي في العناد).

أما مدخل العلاج فهو تبصير المراهق بعظمة المسؤوليات التي تقع على كاهله وكيفية الوفاء بالأمانات، وإشغاله بالخير والأعمال المثمرة البناءة، وتصويب المفاهيم الخاطئة في

ذهنه، ونفي العلاقة المزعومة بين الاستقلالية والتعدي على الغير، وتشجيعه على مصاحبة الجيدين من الأصدقاء ممن لا يحبون أن يمدوا يد الإساءة للآخرين، وإرشاده لبعض الطرق لحل الأزمات ومواجهة عدوان الآخرين بحكمة، وتعزيز المبادرات الإيجابية إذا بادر إلى القيام بسلوك إيجابي يدل على احترامه للآخرين من خلال المدح والثناء، والابتعاد عن الألفاظ الاستفزازية والبرمجة السلبية وتجنب التوبيخ قدر المستطاع.

المشكلة الخامسة: تعرض المراهق إلى سلسلة من الصراعات النفسية والاجتماعية المتعلقة بصعوبة تحديد الهوية ومعرفة النفس يقوده نحو التمرد السلبي على الأسرة وقيم المجتمع، ويظهر ذلك في شعوره بضعف الانتماء الأسري، وعدم التقيد بتوجيهات الوالدين، والمعارضة والتصلب في المواقف، والتكبر، والغرور، وحب الظهور، وإلقاء اللوم على الآخرين، التلفظ بألفاظ نابية.

- الحل المقترح: إن غياب التوجيه السليم، والمتابعة اليقظة المتزنة، والقذوة الصحيحة يقود المراهق نحو التمرد، ومن أسباب التمرد أيضاً: عيش المراهق في حالة صراع بين الحنين إلى مرحلة الطفولة المليئة باللعب وبين التطلع إلى مرحلة الشباب التي تكثر فيها المسؤوليات، وكثرة القيود الاجتماعية التي تحد من حركته، وضعف الاهتمام الأسري بمواهبه وعدم توجيهها الوجهة الصحيحة، وتأنيب الوالدين له أمام إخوته أو أقربائه أو أصدقائه، ومتابعته للأفلام والبرامج التي تدعو إلى التمرد على القيم الدينية والاجتماعية والعنف.

ويرى كل من الدكتور بدر محمد ملك، والدكتورة لطيفة حسين الكندري أن علاج تمرد المراهق يكون بالوسائل التالية: السماح للمراهق بالتعبير عن أفكاره الشخصية، وتوجيهه نحو البرامج الفعالة لتكريس وممارسة مفهوم التسامح والتعايش في محيط الأندية الرياضية والثقافية، وتقوية الوازع الديني من خلال أداء الفرائض الدينية والتزام الصحبة الصالحة ومد جسور التواصل والتعاون مع أهل الخبرة والصلاح في المحيط الأسري وخارجه، ولا بد من تكثيف جرعات الثقافة الإسلامية، حيث إن الشريعة الإسلامية تنظم حياة المراهق لا كما يزعم أعداء الإسلام بأنه يكبت الرغبات ويحرم

الشهوات، والاشتراك مع المراهق في عمل أنشطة يفضلها، وذلك لتقليل مساحات الاختلاف وتوسيع حقول التوافق وبناء جسور التفاهم، وتشجيع وضع أهداف عائلية مشتركة واتخاذ القرارات بصورة جماعية مقنعة، والسماح للمراهق باستضافة أصدقائه في البيت مع الحرص على التعرف إليهم والجلوس معهم لبعض الوقت، والحذر من البرمجة السلبية، وتجنب عبارات: أنت فاشل، عنيد، متمرد، اسكت يا سليلط اللسان، أنت دائماً تجادل وتنتقد، أنت لا تفهم أبداً... إلخ؛ لأن هذه الكلمات والعبارات تستفز المراهق وتجلب المزيد من المشاكل والمتاعب ولا تحقق المراد من العلاج.

المراهقة: التعامل مع المرحلة وفق النظرية الإسلامية

تطرقنا معكم في الحلقة السابقة من هذه القضية لعدة جوانب، وهي:
مفهوم المراهقة
مراحل المراهقة
علامات بداية مرحلة المراهقة، وأبرز خصائصها وصورها الجسدية والنفسية
مشاكل المراهقة

أبرز المشكلات والتحديات السلوكية في حياة المراهق
طرق علاج المشاكل التي يمر بها المراهق
ونستكمل معكم عرض باقي الجوانب في تلك القضية، وهي كالتالي:

*** كيف عالج الإسلام مرحلة المراهقة؟**

يقول الدكتور أحمد المجدوب (المستشار بالمركز القومي للبحوث الاجتماعية بالقاهرة)، أن الرسول -صلى الله عليه وسلم- قد سبق الجميع بقوله: "علموا أولادكم الصلاة لسبع، واضربوهم عليها لعشر، وفرقوا بينهم في المضاجع".
ويدلل المجدوب بالدراسة التي أجراها عالم أمريكي يدعى "ألفريد كنسي" بعنوان "السلوك الجنسي لدى الأمريكيين"، والتي طبقها على 12 ألف مواطن أمريكي من مختلف شرائح المجتمع، والتي أثبتت أن 22 % ممن سألهم عن أول تجربة لممارسة الجنس قالوا: إن أول تجربة جنسية لهم كانت في سن العاشرة، وأنها كانت في فراش النوم، وأنها كانت مع الأخ أو الأخت أو الأم !!

ويستطرد المجدوب قائلاً: "وانتهت الدراسة التي أجريت في مطلع الأربعينيات، إلى القول بأن الإرهاصات الجنسية تبدأ عند الولد والبنت في سن العاشرة"، ويعلق المجدوب على نتائج الدراسة قائلاً: "هذا ما أثبتته نبينا محمد -صلى الله عليه وسلم- قبل ألفريد كنسي بـ 14 قرناً من الزمان ! ولكننا لا نعي تعاليم ديننا".

ويقول المجدوب: "لقد اتضح لي من خلال دراسة ميدانية شاملة قمت بها على عينة

من 200 حالة حول (زنا المحارم) الذي أصبح منتشرًا للأسف، أن معظم حالات زنا المحارم كانت بسبب النوم المشترك في نفس الفراش مع الأخت أو الأم أو...، وهو ما حذرنا منه الرسول -صلى الله عليه وسلم- بقوله: " وفرقوا بينهم في المضاجع".

واستطرد المجدوب يقول: " البيانات الصادرة عن الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء تقول: إن هناك 20 % من الأسر المصرية تقيم في غرفة واحدة، وأن كل 7 أفراد منهم ينامون متجاورين! ".

ويشير المجدوب إلى أن دراسته عن زنا المحارم انتهت إلى نتيجة مؤداها أن أحد أهم الأسباب لدى مرتكبي جرائم زنا المحارم هو الانخفاض الشديد في مستوى التدين، والذي لم يزد على أفضل الأحوال عن 10 %، هذا طبعاً عدا الأسباب الأخرى، مثل: انتشار الخمر بين الطبقات الدنيا والوسطى، واهتزاز قيمة الأسرة، والجهل، والفقر،

....

ويرجع المجدوب هذه الظاهرة إلى " الزخم الجنسي وعوامل التحريض والإثارة في الصحف والمجلات والبرامج والمسلسلات والأفلام التي يبثها التلفاز والسينما والدش فضلاً عن أشرطة الفيديو"، منبهاً إلى خطورة افتقاد القدوة وإلى أهمية " التربية الدينية في تكوين ضمير الإنسان".

ويضيف المجدوب أنه " وفقاً لآخر بيان صادر عن الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء بمصر يؤكد أن هناك 9 مليون شاب وفتاة من سن 20 سنة إلى 35 سنة لا يستطيعون الزواج، كما أن هناك 9 مليون آخرين ممن تعدو سن 35 سنة قد فاتهم قطار الزواج وأصبحوا عوانس !!!

* النظرية الإسلامية في التربية:

وتقوم النظرية الإسلامية في التربية على أسس أربعة، هي: (تربية الجسم، وتربية الروح، وتربية النفس، وتربية العقل)، وهذه الأسس الأربعة تنطلق من قيم الإسلام، وتصدر عن القرآن والسنة ونهج الصحابة والسلف في المحافظة على الفطرة التي فطرا الناس عليها بلا تبديل ولا تحريف، فمع التربية الجسمية تبدأ التربية الروحية الإيمانية منذ نعومة الأظفار.

وقد اهتم الإسلام بالصحة النفسية والروحية والذهنية، واعتبر أن من أهم مقوماتها التعاون والتراحم والتكافل وغيرها من الأمور التي تجعل المجتمع الإسلامي مجتمعاً قوياً في مجموعه وأفراده، وفي قصص القرآن الكريم ما يوجه إلى مراعاة منضبطة تمام الانضباط مع وحي الله عز وجل، وقد سبق الرسول -صلى الله عليه وسلم- الجميع بقوله: " لا عبوهم سبعاً وأدبوهم سبعاً وصادقوهم سبعاً، ثم اتركوا لهم الحبل على الغارب".

وقد قدم الإسلام عدداً من المعالم التي تهدي إلى الانضباط في مرحلة المراهقة، مثل: " الطاعة: بمعنى طاعة الله وطاعة رسوله -صلى الله عليه وسلم- وطاعة الوالدين ومن في حكمهما، وقد أكد القرآن الكريم هذه المعاني في وصية لقمان الحكيم لابنه وهو يعظه قال: " يَا بُنَيَّ لَا تُشْرِكْ بِاللَّهِ إِنَّ الشِّرْكَ لَظُلْمٌ عَظِيمٌ" (لقمان: من الآية 13).

أيضاً هناك: " الاقتداء بالصالحين، وعلى رأس من يقتدي بهم رسول الله صلى الله عليه وسلم فالإقتداء به واتباع سنته من أصول ديننا الحنيف، قال الله عز وجل: " لقد كان لكم في رسول الله أسوة حسنة لمن كان يرجو الله واليوم الآخر وذكر كثيراً " [الأحزاب: 21].

كما اعتبر الإسلام أن أحد أهم المعالم التي تهدي إلى الانضباط في مرحلة المراهقة: " التعاون والتراحم والتكافل؛ لأنه يجعل الفرد في خدمة المجتمع، ويجعل المجتمع في خدمة الفرد، والدليل على ذلك ما رواه أحمد في مسنده عن النعمان بن بشير رضي الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: " مثل المؤمن كمثل الجسد إذا اشتكى الرجل رأسه تداعى له سائر جسده ".

ولم ينس الإسلام دور الأب في حياة ابنه، وكذلك تأثير البيئة التي ينشأ فيها الفتى في تربيته ونشأته، فقد روي في الصحيحين عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، أنه قال: " كل مولود يولد على الفطرة، فأبواه يهودانه أو ينصرانه أو يمجسانه ".

ويشير الدكتور محمد سمير عبد الفتاح (أستاذ علم النفس، مدير مركز البحوث النفسية بجامعة المنيا)، إلى أن: " المراهق يحتاج إلى من يفهم حالته النفسية ويراعي احتياجاته الجسدية، ولذا فهو بحاجة إلى صديق ناضج يجيب عن تساؤلاته بتفهم وعطف وصراحة، صديق يستمع إليه حتى النهاية دون مقاطعة أو سخرية أو شك، كما يحتاج إلى الأم الصديقة والأب المتفهم ".

وفي حديثه لموقع المسلم، يدعو (الخبير النفسي) الدكتور سمير عبد الفتاح أولياء الأمور إلى " التوقف الفوري عن محاولات برمجة حياة المراهق، ويقدم بدلاً منها الحوار، والتحلي بالصبر، واحترام استقلاليته وتفكيره، والتعامل معه كشخص كبير، وغمره بالحنان وشمله بمزيد من الاهتمام ".

وينصح الدكتور عبد الفتاح الأمهات بضرورة " إشراك الأب في تحمل عبء تربية أولاده في هذه المرحلة الخطيرة من حياتهم "، ويقول للأم: " شجعي ابنك وبثي التفاؤل في نفسه، وجعلي أسلوبك معه، واحرصي على انتقاء الكلمات كما تنتقي أطيب الثمر ".

ويوجه عبد الفتاح النصح للأب قائلاً: " أعطه قدراً من الحرية بإشرافك ورضاك، لكن من المهم أن تتفق معه على احترام الوقت وتحديده، وكافئه إن أحسن كما تعاقبه إن أساء، حاول تفهم مشاكله والبحث معه عن حل، اهتم بتوجيهه إلى الصحبة الصالحة، كن له قدوة حسنة ومثلاً أعلى، احترم أسرارهِ وخصوصياته، ولا تسخر منه أبداً ".

ويضيف عبد الفتاح موجهاً كلامه للأب: " صاحبه وتعامل معه كأنه شاب، اصطحبه إلى المسجد لأداء الصلاة وخاصة الجمعة والعيد، أجب عن كل أسئلته مهما كانت بكل صراحة ووضوح ودون حرج، وخصص له وقتاً منتظماً للجلوس معه، وأشركه في النشاطات الاجتماعية العائلية كزيارة المرضى وصلة الأرحام، نمّ لديه الوازع الديني وأشعره بأهمية حسن الخلق ".

كما ينصح الدكتور عبد الفتاح الأمهات بمراعاة عدد من الملاحظات المهمة في التعامل

مع بناتهن في مرحلة المراهقة فيؤكد بداية أن على الأمهات أن يتعلمن فن معاملة المراهقات، ويقول للأم: " أعلمها أنها تنتقل من مرحلة الطفولة إلى مرحلة جديدة تسمى مرحلة التكليف، وأنها كبرت وأصبحت مسؤولة عن تصرفاتها، قلبي لها: إنها مثلما زادت مسؤولياتها فقد زادت حقوقها، وإنها أصبحت عضواً كاملاً في الأسرة تشارك في القرارات، ويؤخذ رأيها فيما يخصها، وتوكل له مهام تؤديها للثقة فيها وفي قدراتها، علمها الأمور الشرعية كالإغتسال، وكيفية التطهر، سواء من الدورة الشهرية أو من الإفرازات".

ويضيف عبد الفتاح: " ابتعدي عن مواجهتها بأخطائها، أقيمي علاقات وطيدة وحميمة معها، دعمي كل تصرف إيجابي وسلوك حسن صادر عنها، أسري لها بملاحظات ولا تنصحيها على الملأ فإن (لكل فعل ردة فعل مساوٍ له في القوة ومضاد له في الاتجاه)، اقصري استخدام سلطتك في المنع على الأخطاء التي لا يمكن التجاوز عنها، واستعيني با وادعي لها كثيراً، ولا تدعي عليها مطلقاً، وتذكرني أن الزمن جزء من العلاج".

ويضيف الدكتور سمير عبد الفتاح (مدير مركز البحوث النفسية) قائلاً: " افتحي قناة للاتصال معها، اجلسي وتناواري معها لتفهمي كيف تفكر، وما ذا تحب من الأمور وماذا تكره؟ واحذري أن تعاملها كأنها نذ لك ولا تقرني نفسك بها، وعندما تجادلك أنصتي لملاحظات ورددي عليها بمنطق وبرهان، إذا انتقدت فانتقدي تصرفاتها ولا تنتقديها هي كشخص، وختاماً استعيني بالاحتفاظها لك ويهديها".

* فهم المرحلة.. تجاوز ناجح لها:

إن المشاكل السابقة الذكر، سببها الرئيس هو عدم فهم طبيعة واحتياجات هذه المرحلة من جهة الوالدين، وأيضاً عدم تهيئة الطفل أو الطفلة لهذه المرحلة قبل وصولها. ولمساعدة الوالدين على فهم مرحلة المراهقة، فقد حدد بعض العلماء واجبات النمو التي ينبغي أن تحدث في هذه المرحلة للانتقال إلى المرحلة التالية، ومن هذه الواجبات ما يلي:

- 1- إقامة نوع جديد من العلاقات الناضجة مع زملاء العمر.
- 2- اكتساب الدور المذكر أو المؤنث المقبول دينياً واجتماعياً لكل جنس من الجنسين.
- 3- قبول الفرد لجسمه أو جسده، واستخدام الجسم استخداماً صالحاً.
- 4- اكتساب الاستقلال الانفعالي عن الوالدين وغيرهم من الكبار.
- 5- اختيار مهنة والإعداد اللازم لها.
- 6- الاستعداد للزواج وحياة الأسرة.
- 7- تنمية المهارات العقلية والمفاهيم الضرورية للكفاءة في الحياة الاجتماعية.
- 8- اكتساب مجموعة من القيم الدينية والأخلاقية التي تهديه في سلوكه.

ويرى المراهق أنه بحاجة إلى خمسة عناصر في هذه المرحلة، وهي: الحاجة إلى الحب والأمان، والحاجة إلى الاحترام، والحاجة لإثبات الذات، والحاجة للمكانة الاجتماعية، والحاجة للتوجيه الإيجابي.

* تهيئة المراهق:

ولتحقيق واجبات النمو التي حددها العلماء، وحاجات المراهق في هذه المرحلة، على الأهل تهيئة ابنهم المراهق لدخول هذه المرحلة، وتجاوزها دون مشاكل، ويمكن أن يتم ذلك بخطوات كثيرة، منها:

1- إعلام المراهق أنه ينتقل من مرحلة إلى أخرى، فهو يخرج من مرحلة الطفولة إلى مرحلة جديدة، تعني أنه كبر وأصبح مسؤولاً عن تصرفاته، وأنها تسمى مرحلة التكليف؛ لأن الإنسان يصبح محاسباً من قبل الله تعالى؛ لأنه وصل إلى النضج العقلي والنفسي الذي يجعله قادراً على تحمل نتيجة أفعاله واختياراته. وأنه مثلما زادت مسؤولياته فقد زادت حقوقه، وأصبح عضواً كاملاً في الأسرة يشارك في القرارات، ويؤخذ رأيه، وتوكل له مهام يؤديها للثقة فيه وفي قدراته.

2- أن هناك تغيرات جسدية، وعاطفية، وعقلية، واجتماعية تحدث في نفسيته وفي بناءه، وأن ذلك نتيجة لثورة تحدث داخله استعداداً أو إعداداً لهذا التغير في مهمته الحياتية، فهو لم يعد طفلاً يلعب ويلهو، بل أصبح له دور في الحياة، لذا فإن إحساسه العاطفي نحو الجنس الآخر أو شعوره بالرغبة يجب أن يوظف لأداء هذا الدور، فالمشاعر العاطفية والجنسية ليست شيئاً ضيقاً أو مستقذراً؛ لأن له دوراً هاماً في إعمار الأرض وتحقيق مرادها في خلافة الإنسان. ولذا فهي مشاعر سامية إذا أحسن توظيفها في هذا الاتجاه، لذا يجب أن يعظم الإنسان منها ويوجهها الاتجاه الصحيح لسمو الغاية التي وضعها في الإنسان من أجلها، لذا فنحن عندما نقول: إن هذه العواطف والمشاعر لها طريقها الشرعي من خلال الزواج، فنحن نحدد الجهة الصحيحة لتفريغها وتوجيهها.

3- أن يعلم المراهق الأحكام الشرعية الخاصة بالصيام والصلاة والطهارة والاغتسال، ويكون ذلك مدخلاً لإعطائه الفرصة للتساؤل حول أي شيء يدور حول هذه المسألة، حتى لا يضطر لأن يستقي معلوماته من جهات خارجية يمكن أن تضره أو ترشده إلى خطأ أو حرام.

4- التفهم الكامل لما يعاني منه المراهق من قلق وعصبية وتمرد، وامتصاص غضبه؛ لأن هذه المرحلة هي مرحلة الإحساس المرهف، مما يجعل المراهق شخصاً سهل الاستثارة والغضب، ولذلك على الأهل بث الأمان والاطمئنان في نفس ابنهم، وقد يكون من المفيد القول مثلاً: "أنا أعرف أن إخوتك يسببون بعض المضايقات، وأنا نفسي أحس بالإزعاج، لكن على ما يبدو أن هناك أمراً آخر يكدرك ويغضبك، فهل ترغب بالحديث عنه؟" لأن ذلك يشجع المراهق على الحديث عما يدور في نفسه.

5- إشاعة روح الشورى في الأسرة؛ لأن تطبيقها يجعل المراهق يدرك أن هناك رأياً ورأياً آخر معتبراً لا بد أن يحترم، ويعلمه ذلك أيضاً كيفية عرض رأيه بصورة عقلانية منطقية، ويجعله يدرك أن هناك أموراً إستراتيجية لا يمكن المساس بها، منها على سبيل

المثال: الدين، والتماسك الأسري، والأخلاق والقيم.

* التعامل مع المراهق علم وفن:

ومن جهتها تقدم (الخبرة الاجتماعية) الدكتورة منى يونس، الحاصلة على جائزة الدكتور شوقي الفنجري للدعوة والفقہ الإسلامي عام 1995م، وصفة علاجية وتوجيهات عملية لأولياء الأمور في فنون التعامل مع أبنائهم وبناتهم المراهقين، فتقول: " إياكم أن تنتقدوهم أمام الآخرين، وأنصتوا لهم باهتمام شديد عندما يحدثوكم، ولا تقاطعوهم، ولا تسفهوا آراءهم".

وفي حديثها لموقع المسلم ، تدعو الخبرة الاجتماعية الدكتورة منى يونس أولياء الأمور لتجنب مخاطبة أبنائهم وبناتهم المراهقين بعدد من العبارات المحبطة بل والمحطمة، مثل: (أنا أعرف ما ينفعك، لا داعي لأن تكلمي حديثك.. أستطيع توقع ما حدث، فلتنصتي إلي الآن دون أن تقاطعيني، اسمعي كلامي ولا تناقشيني، يا للغباء.. أخطأت مرة أخرى!، يا كسولة، يا أنانية، إنك طفلة لا تعرفين مصلحتك). وتقول الخبرة الاجتماعية: " لقد أثبتت الدراسات أن عبارات المديح لها أثر إيجابي في تحسين مستوى التحصيل الدراسي لدى أطفال كانوا يعانون من صعوبات التعلم ونقص التركيز".

و تضرب الدكتورة منى مثلاً ببعض عبارات المديح المحببة إلى قلوب الأبناء والبنات من المراهقين، مثل: (بارك ا فيك، ما شاء ا، رائع، يا لك من فتاة، أحسنت، لقد تحسنت كثيراً، ما فعلته هو الصواب، هذه هي الطريقة المثلى، أفكارك رائعة، إنجاز رائع، يعجبني اختيارك لملابسك، استمر، إلى الأمام، أنا فخور بك، يا سلام، عمل ممتاز، لقد أحسست برغبتك الصادقة في تحمل المسؤولية، أنت محل ثقتي، أنت ماهر في هذا العمل....).

أحرصوا على استعمال أساليب التشجيع والثناء الجسدية، مثل (الابتسامة، الاحتضان، مسك الأيدي، اربت على كتفه، المسح على الرأس،....). وتختتم الخبرة الاجتماعية الدكتورة منى يونس، حديثها بتوصية أولياء الأمور بمراعاة عدد من القواعد والتوجيهات العامة في التعامل مع الأولاد في مرحلة المراهقة، فتقول لولي الأمر:-

- اهتم بإعداده لمرحلة البلوغ، وضح له أنها من أجمل أوقات حياته.
- اشرح له بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالصيام والصلاة والطهارة بشكل بسيط.
- أظهر الاهتمام والتقدير لما يقوله عند تحدّثه إليك.
- اهتم بمظهره، واترك له حرية الاختيار.
- استضيف أصدقاءه وتعرف عليهم عن قرب، وأبد احتراماً شديداً لهم.
- امدح أصدقاءه ذوي الصفات الحسنة مع مراعاة عدم ذم الآخرين.
- شجّع على تكوين أصدقاء جيدين، ولا تشعره بمراقبتك أو تفرض عليه أحداً لا يريده.
- احرص على لم شمل الأسرة باصطحابهم إلى الحدائق أو الملاهي أو الأماكن الممتعة.

- احرص على تناول وجبات الطعام معهم.
- أظهر فخرك به أمام أعمامه وأخواله وأصدقائه؛ فهذا سيشعرهم بالخجل من أخطائهم.
- اصطحبه في تجمعات الرجال وجلساتهم الخاصة بحل مشاكل الناس، ليعيش أجواء الرجولة ومسؤولياتها؛ فتسمو نفسه، وتطمح إلى تحمل المسؤوليات التي تجعله جديرًا بالانتماء إلى ذلك العالم.
- شجّعه على ممارسة رياضة يحبها، ولا تفرض عليه نوعًا معينًا من الرياضة.
- اقترح عليه عدّة هوايات، وشجّعه على القراءة لتساعده في تحسين سلوكه.
- كافئه على أعماله الحسنة.
- تجاهل تصرفاته التي لا تعجبك.
- تحاور معه كأب حنون وحادثه كصديق مقرب.
- احرص على أن تكون النموذج الناجح للتعامل مع أمه.
- قم بزيارته بنفسك في المدرسة، وقابل معلميه وأبرز ما يقوله المعلمون عن إيجابياته.
- اختار الوقت المناسب لبدء الحوار مع الشاب.
- محاولة الوصول إلى قلب المراهق قبل عقله.
- الابتعاد عن الأسئلة التي إجاباتها نعم أو لا، أو الأسئلة غير الواضحة وغير المباشرة.
- العيش قليلاً داخل عالمهم لفهمهم ونستوعب مشاكلهم ومعاناتهم ورغباتهم.

ختاماً...

يجب على الأهل استثمار هذه المرحلة إيجابياً، وذلك بتوظيف وتوجيه طاقات المراهق لصالحه شخصياً، ولصالح أهله، وبلده، والمجتمع ككل. وهذا لن يتأتى دون منح المراهق الدعم العاطفي، والحرية ضمن ضوابط الدين والمجتمع، والثقة، وتنمية تفكيره الإبداعي، وتشجيعه على القراءة والإطلاع، وممارسة الرياضة والهوايات المفيدة، وتدريبه على مواجهة التحديات وتحمل المسؤوليات، واستثمار وقت فراغه بما يعود عليه بالنفع. ولعل قدوتنا في ذلك هم الصحابة _رضوانا عليهم_، فمن يطلع على سيرهم يشعر بعظمة أخلاقهم، وهيبة مواقفهم، وحسن صنيعهم، حتى في هذه المرحلة التي تعد من أصعب المراحل التي يمر بها الإنسان أخلاقياً وعضوياً وتربوياً أيضاً.

فبحكم صحبتهم لرسول الله _صلى الله عليه وسلم_ خير قائد وخير قدوة وخير مرب، واحتكاكهم إلى المنهج الإسلامي القويم الذي يوجه الإنسان للصواب دوماً، ويعني بجميع الأمور التي تخصه وتوجه غرائزه توجيهاً سليماً.. تخرج منهم خير الخلق بعد الرسل _صلوات الله وسلامه عليهم_، فكان منهم من حفظ القرآن الكريم عن ظهر قلب في أولى سنوات العمر، وكان منهم الذين نبغوا في علوم القرآن والسنة والفقه والكثير من العلوم الإنسانية الأخرى، وكان منهم الدعاة الذين فتحوا القلوب وأسروا العقول كسيدنا مصعب بن عمير الذي انتدبه رسول الله _صلى الله عليه وسلم_ داعية إلى المدينة ولم يبلغ الثامنة عشرة من عمره، وكان منهم الفتيان الذين قادوا الجيوش وخاضوا المعارك وهم بين يدي سن الحلم، كسيدنا أسامة بن زيد _رضي الله عنهم جميعاً_ وما ذاك إلا لترعرعهم تحت ظل الإسلام وتخرجهم من المدرسة المحمدية الجليلة.

والحمد لله رب العالمين...

وصلى ا على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم.

منهجية التغيير

. التغيير هو : الانتقال من واقع تعيشه إلى حالة منشودة

بهذا التعريف البسيط للتغيير افتتح الدكتور طارق السويدان - حفظه ا - دورته التي بعنوان " منهجية التغيير " والتي سأعمل جهدي على تلخيصها في هذه العجالة للإفادة منها بإذن ا تنشأ الرغبة في التغيير من تساؤلات تدور في خلد الإنسان مثل : هل أنا سعيد ؟ هل أنا راض عن مستواي الفكري أو المادي أو الوظيفي ؟ ، وبإجابته على تلك الأسئلة تتحدد . مدى حاجته لممارسة عملية التغيير

: وللتغيير أنواع منها

1. التغيير في المبادئ والقيم .
2. التغيير في السلوك .
3. التغيير الاجتماعي .
4. التغيير في التخصص الدراسي .
5. كما تتغير حياة الإنسان بتغير مسؤولياته وصلاحياته .

وهنا ينشأ سؤال يقول هل التغيير صعب أم سهل ؟

والحقيقة أن التغيير صعب ، وأصعب ما في التغيير أن تكون لدى الإنسان إرادة جادة في التغيير .

ولتضيق الأمر نقول لقد كان أحد زوج أمريكا صعلوكاً وفجأة أصبح مليونيراً يشار إليه بالبنان في مجتمع الأعمال ، وحين سئل عن العمل الذي جعله مليونيراً قال : لقد قمت : بأمرين من قام بهما حقق ما يريد (بإذن ا) والأمران هما

(قررت أن أكون مليونير) قرار جاد - 1

(حاولت أن أكون مليونير) محاولة جادة - 2

فالتغيير إذاً يحتاج إلى قرار جاد ومحاولة جادة ، أما الآمال والأحلام والأمني المجرة من ذلك فإن مآلها إلى اضمحلال وزوال

وهناك مؤشرات وأعراض متى ما لمسها الفرد فإنه بحاجة ماسة لممارسة عملية التغيير ومن : تلك المؤشرات ما يلي

1. الإحباط .

2. الملل .

3. كثرة المشاكل .

4. تكرار الفشل .

5. قلة الإنتاجية (كم إنتاجاتك .

6. الروتين وضعف الإبداع .

7. عدم الشعور بأهمية الوقت .

8. تفوق المنافسين والأقران .

فمتى ما شعر الإنسان بوحدة من هذه المؤشرات لزمه أن يقف مع نفسه وقفة مراجعة . وتلمس للخل والسعي نحو التغيير

ولكل إنسان يمارس عملية التغيير المبررات التي دفعته لذلك ولعل من أبرز المبررات التي يبرر بها الإنسان ممارسته للتغيير ما يلي :

1. حل المشاكل .

2. إثبات الذات .

3. القضاء على الملل .

4. رفع الكفاءة والقدرة .

5. مواكبة التقدم .

6. تحقيق طلبات الآخرين .

وللتغيير أسس وقواعد ينبغي لمن أراد ممارسة عملية التغيير الإلمام بها ومن أهم تلك : الأسس والقواعد

التغيير ينبع من ذات الإنسان ، قال تعالى : (إن لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما.1 بأنفسهم)

2. التغيير المادي أسرع من التغيير الفكري .

3. استعداد الطموحين والمتقنين للتغيير أكثر من غيرهم .

4. الاستعداد للتغيير يزداد بالحوار .

5. الاحتكاك بالمتميزين يزيد من فرص نجاح التغيير .

6. تحويل الأهداف إلى مشاريع واضحة يساهم في تحقيق التغيير .

7. لا تغيير بدون مرونة .

8. ثمن التغيير معجل وثمرته عدم التغيير مؤجل .

9. الطموحات الكبيرة بحاجة إلى تغييرات كبيرة .

10. الصبر أساس للوصول إلى التغيير والنجاح .

11. الجهل بالأهداف أهم أسباب رفض التغيير .

12. التخطيط السليم يسهل عملية التغيير.
13. كل تغيير سيواجه بمقاومة.
14. التغيير السليم يلتزم بالأخلاق الراقية.
15. العلاقات الجيدة تقلل المقاومة.
16. التغيير عملية سلوكية تتطلب فهم النفسيات.
17. عدم مراعاة البيئة يقتل التغيير.
- (التفاؤل مهم في عملية التغيير. (تفاءلوا بالخير تجدوه.
18. أعظم التغيير أثراً هو ما ينبع من داخل النفس البشرية.
- 19.

كما ينبغي لكل من يمارس التغيير أن يعلم يقيناً أن هناك من سيسعى للوقوف في وجهه والعمل على تثبيط همته ومقاومته ، هذا بالإضافة إلى المثبطات التي تنبع من داخل الفرد نفسه مثل الشعور بعدم الراحة ، والتفكير بما سيفقد من جراء عملية التغيير والشعور بالوحدة وعدم تحمل التغيير الكبير وعدم وجود موارد كافية والحنين والشوق للماضي ، كل هذه مثبطات عن التغيير فعليه أن يتذرع بالصبر والاستمرار في ممارسة التغيير

وهنا ينشأ سؤال آخر يقول لماذا نقاوم التغيير ؟ ولعل من أهم العوامل المؤدية إلى مقاومة

: التغيير تتمثل فيما يلي

1. الخوف على المكاسب.
2. الخوف على العلاقات.
3. الخوف من المجهول.
4. الخوف من المعارضة.
- (الخوف من نقص القدرات . (القدرات تكتسب لا تأتي

أخيراً ، ما هي الخطوات العملية لممارسة التغيير ؟

: إن تلك الخطوات تتمثل في

- (الشعور بالألم . (ألم الإنسان على واقعه أو واقع أمته أو بلده أو أسرته.
1. تحديد الأهداف.
2. تحديد فجوة الأداء . (بحيث يكون الفرق بين الواقع والأهداف ، فكلما كانت الفجوة .
- (معقولة كان التغيير ممكناً ، فلا بد من التدرج في تحديد الأهداف
- (دراسة الأسباب . (ما هي معوقات الوصول إلى الهدف.
4. تحويل الأهداف إلى مشاريع ، وتحديد المشاريع.
5. (المساندة مطلوبة في تنفيذ المشاريع . (الاستعانة بالجهات التي تقدم المساندة.
6. تنفيذ المشروع.
- 7.

ختاماً نتمنى للجميع التوفيق والسداد ، وصلى ا وسلم على نبينا وحبينا محمد بن عبد ا وعلى آله وصحبه والتابعين وتابعيهم بإحسان إلى يوم الدين

ما هي المهارات التي تعتبر مهارات حياتية؟

لا توجد قائمة محددة لمهارات الحياة. أما القائمة أدناه فتشتمل على المهارات النفسية الاجتماعية ومهارات العلاقات بين الأشخاص التي تعتبر مهمة بشكل عام. وسوف يتباين اختيار المهارات المختلفة، والتركيز عليها، وفقاً للموضوع وللظروف المحلية (على سبيل المثال، فإن مهارة صنع القرار يُحتمل أن تبرز بقوة في موضوع الوقاية من فيروس نقص المناعة البشرية المكتسب/إيدز، في حين أن مهارة إدارة النزاعات يُمكن أن تكون أكثر بروزاً في برنامج لثقافة السلام). ومع أن القائمة تُوحي بأن هذه الفئات متميِّزة بعضها عن الآخر، فإن العديد من المهارات يُستخدم في آنٍ واحدٍ معاً أثناء التطبيق العملي. على سبيل المثال، فإن مهارة صنع القرار غالباً ما تتضمن مهارة التفكير الناقد ("ما هي خياراتي؟") ومهارة توضيح القيم ("ما هو الشيء المهم بالنسبة لي؟"). وفي نهاية المطاف، فإن التفاعل بين المهارات هو الذي يُنتج المخرجات السلوكية القوية، ولا سيما عندما يكون هذا النهج مدعوماً باستراتيجيات أخرى مثل وسائل الإعلام، والسياسات والخدمات الصحية

مهارات التواصل والعلاقات بين الأشخاص

مهارات التواصل الخاصة بالعلاقات بين الأشخاص

- التواصل اللفظي/غير اللفظي
 - الإصغاء الجيد
- التعبير عن المشاعر، وإبداء الملاحظات والتعليقات (من دون توجيه اللوم)، وتلقي الملاحظات والتعليقات

مهارات التفاوض/الرفض

- مهارات التفاوض وإدارة النزاع
 - مهارات توكيد الذات
 - مهارات الرفض

(التقمُّص العاطفي) تفهُّم الغير والتعاطف معه

- المقدرة على الاستماع لاحتياجات الآخر وظروفه وتفهمها والتعبير عن هذا التفهم التعاون وعمل الفريق

- التعبير عن الاحترام لإسهامات الآخرين وأساليبهم المختلفة
 - تقييم الشخص لقدراته وإسهامه في المجموعة
- مهارات الدعوة لكسب التأييد

- مهارات التأثير على الآخرين وإقناعهم
 - مهارات التشبيك والحفز
- مهارات صنع القرار والتفكير الناقد

مهارات صنع القرار وحل المشكلات

- مهارات جمع المعلومات
 - تقييم النتائج المستقبلية للإجراءات الحالية على الذات وعلى الآخرين
 - تحديد الحلول البديلة للمشكلات
- مهارات التحليل المتعلقة بتأثير القيم والتوجهات الذاتية وتوجهات الآخرين عند وجود الحافز أو المؤثر
- مهارات التفكير الناقد

- تحليل تأثير الأقران ووسائل الإعلام
- تحليل التوجهات، والقيم، والأعراف والمعتقدات الاجتماعية والعوامل التي تؤثر فيها
 - تحديد المعلومات ذات الصلة ومصادر المعلومات
- مهارات التعامل وإدارة الذات

مهارات لزيادة المركز الباطني للسيطرة

- مهارات تقدير الذات/بناء الثقة
- مهارات الوعي الذاتي بما في ذلك معرفة الحقوق، والتأثيرات، والقيم، والتوجهات، ومواطن القوة ومواطن الضعف
 - مهارات تحديد الأهداف
- مهارات تقييم الذات / التقييم التقديري للذات ومراقبة الذات
- مهارات إدارة المشاعر

- إدارة امتصاص الغضب
- التعامل مع الحزن والقلق
- مهارات التعامل مع الخسارة، والإساءة، والصدمات المؤلمة

- إدارة الوقت
- التفكير الإيجابي
- تقنيات الاسترخاء

5 طرق لتحفيز الآخرين

دونالد لاتوماهينا

هل يمكنك أن تحفز نفسك؟ بالطبع، لكن ماذا عن تحفيز الآخرين؟ ربما تكون أباً وبحاجة لتحفيز ابنك لتنظيف غرفته، وربما مديراً تسعى جاهداً لإثارة شغلة الحماس لموظفيك ليبدلوا أقصى ما يمكنهم من جهد لإنجاح المهام الجديدة الموكلة إليهم، تستطيع فعل ذلك إذا كنت أنت لديك التحفيز الكافي.

التحفيز هو السبب لحقيقة ما نقوم به من أشياء: كلنا مختلفين في طريقة تلقينا للتحفيز، فالبعض لديه تحفيز ذاتي ولا ينتظر من الآخرين ذلك، بينما الكثيرون بحاجة ماسة للتحفيز وإثارة حماسهم، ربما عليك أن تقدم لهم جائزة أو تشجيع مادي أو كلمات شكر، وربما نتساءل ما الذي يجعل الأفراد بحالة تحفيز مستمر؟

ربما كان صعباً في بعض الأوقات، لكن هناك خمسة طرق لإبقاء الآخرين في حالة تحفيز لقدراتهم، وفي أحسن أحوالهم؟

عليك أن تجعلهم يفهمون الهدف الحقيقي من العمل أو المهمة الموكلة إليهم: بدون هدف، لا يمكن أن يلقى العمل الحماس المطلوب لإنجازه، إذ لا يمكنك توليد شحنات الطاقة لدى موظفيك، إذا أمرتهم بانجاز العمل ولم توضح لهم حقيقة الهدف النهائي من ذلك، فلو أنك تعاملت مع الآخرين بطريقة أنك المسئول وأن عليهم تنفيذ ما يطلب منهم، فلا شك أنك ستخسر روح الحماس مع مرور الوقت من موظفيك، لأنهم سيكونوا قد سئموا من التعامل بهذه الطريقة، وتم إحباط معنوياتهم بطريقة مجحفة.

خلق الشعور بالأهمية : عندما يشعر الآخرون بأهمية ما يقومون به, بغض النظر سواء 2- كان العمل أو المهمة صغيراً أو كبيراً, سيشعرون بالحافز الذي سيدفعهم لتحقيق الهدف وإنجازه, وحتى تشعرهم بالأهمية لا بد أن تعطيتهم الصلاحيات الكافية لذلك, فالطريق الأسهل هو ألا تحاول بذل الجهد لتحفيز الآخرين والتوقف عن ذلك, هذا يقود الأمور لتقوم بالعمل بنفسك, وهذه أنانية وستزيد حينها الضغوط عليك ولن تستطيع المتابعة, فالطريق العملي لإنجاز الأعمال هو في تفويض العاملين لديك وإعطائهم الصلاحيات لذلك, فالتفويض يعطي شعوراً بأنك تثق بقدرات موظفيك, وهذا ما سيشجعهم لإنجاز العمل.

المنفعة الشخصية : إذا علمت بأن هناك منفعة ستعود عليك بهذا العمل, بدون شك سيكون 3- حافزاً لك لإنجازه, ربما يكون عملاً إضافياً, أو ترقية, سيكون تأثيرها كبيراً لإنجاز العمل.

ابق حماسك وطاقتك مشتتة : شغفك وإصرارك للعمل, سيدفع الآخرين لمجاراتك في 4- هذا الإصرار, فهم ينظرون لك كقائد للعمل, ومؤثر بشكل رئيسي لذلك, وما ستقوم به سيرشدهم إلى طريقة العمل التي تريدها منهم, هذه طريقة رائعة في قيادة الأعمال ودفع الآخرين للعمل, فطالما حافظت على شغلة حماسك فسيتبعك الآخرون.

اعرض مساعدتك وتشجيعك لهم : المشاركة الوجدانية والعاطفية لمن يحيطون بك, 5- وبالذات عندما يخفت حماس من حولك, وأن تجعلهم يشعرون بأن العمل الذي يقومون به يلقي أهمية ورعاية منك, وأنت تقدر الجهود التي يبذلونها, ستعود عليهم بمزيد من الحماسة والتحفيز لإنجاز العمل.

قد توظف أناس رائعين ولديهم الحماس والتحفيز لإنجاز العمل, لكن هذا كما قلنا ليس كافياً, : إذ عليك أن تفوض الأعمال لموظفيك, وتشعرهم بالأهمية, وهذا بدوره سيجعلهم .يبتكرون أفكاراً جديدة في حل المشكلات لأعمالهم -
العمل بروح الفريق, وهذا سيكون له الدور الكبير في نجاح العمل -
توليد الطاقة الملهمة لإبداعاتهم -
وفي أصعب الظروف سيبقى ولاء فريقك للعمل -
سيشعرون بالفخر والمسئولية الملقاة على عاتقهم في العمل -

ثمانية قواعد لتحفيز الناس

في كتابه الرائع (أعظم 100 فكرة للقيادة الفعالة) يتحدث الكاتب والخبير جون آدير **John Adair** عن صفات القائد الفعال، ويتناول أمور كثيرة تهم القائد وتدعم مهمته، ومن أهم هذه الأمور مهمة أساسية لا بد أن يتقنها كل قائد لكي ينجح في أعماله، ألا وهي تحفيز الناس أو الموظفين وإخراج أفضل ما في فريق عملك.

ويذكر جون آدير أن هناك قاعدة مهمة لتحفيز الناس يجب أن ينتبه إليها القادة، ألا وهي قاعدة يطلق عليها إسم قاعدة (50 : 50)، وهي تعني باختصار أن مسألة التحفيز تنقسم في 50 % منها إلى تحفيز داخلي يعتمد على إستجابتنا الداخلية، في حين أن ال 50 % الأخرى تعتمد على العوامل الخارجية وخاصة القيادة التي نعمل تحتها.

وقد توصل الكاتب إلى ثمان قواعد عملية تساعد القادة في تحفيز الناس، إليكم أصدقائي هذه القواعد :

1- تمتعك أنت بحماس داخلي يظهر في تصرفاتك.

2- إختيار أكثر الأشخاص تحفيزاً وحماساً.

3- معاملة كل فرد في الفريق كإنسان مميز.

4- وضع أهداف واقعية تنطوي على تحد.

5- تذكر أن إحراز تقدم يحفز الناس.

6- خلق جو عمل أو بيئة عمل تساعد على التحفيز.

7- تقديم مكافآت جيدة للمتميزين.

8- الإعتراف بفضل كل شخص ودوره في الإنجاز.

من فهمك الواعي لهذه القواعد وتطبيقك العملي لها، ستجد أنك في طريقك لتصبح قائداً ملهماً، لأنك بذلك سوف تتجاوز محاولة تحريك الناس من خلال منحهم حوافز مالية أو إثارة الخوف داخلهم، وغير ذلك من الطرق القديمة التي كان رؤساء أمس يستخدمونها ويستبعدون أي طرق أخرى لتحفيز العاملين لديهم، وبهذا سوف تبث روحك في الآخرين. والآن السؤال الذي قد يخطر على بال كل منا هو : كيف يمكن أن تعرف أنك نجحت في تحفيز الآخرين؟!

هناك علامات يمكن أن تراها في نفسك أو في الآخرين عند إرتفاع التحفيز منها :

1- إرتفاع الطاقة أو إنتاجية الموظف، ويصاحبه اليقظة والتحلي برباطة الجأش.

2- إلتزام الموظف بالعمل على تحقيق الهدف المشترك.

3- الحفاظ على قوة الأداء في مواجهة المشكلات.

4- إمتلاك المهارات التي تشير إلى الهدف والطموح.

5- التحلي بالعزم والإصرار وهي طاقة موجهة في إتجاه جديد.

6- الشعور بالمتعة في العمل، وهي تصحب التحفيز.

7- شعور الموظف بالمسؤولية والإستعداد لتحملها.

والآن عزيزي القارئ إذا كنت مديراً بإمكانك إستخدام هذه العلامات لتقيس مدى إرتفاع تحفيز موظفيك، أما إذا كنت موظفاً مثل معظمنا فإمكانك قياس هذه العلامات وتطبيقها على نفسك وأصدقائك لتقيس مدى تحمسك للعمل الذي تعمله، فإذا كانت النتيجة سلبية ومحبطة (وهو شيء متوقع في شركاتنا العربية) فلا تنزعج أبداً ولا تحمل أي هم، فقط إطبّع هذا المقال وأرسله لمديرك وسوف يفهم رسالتك !!

كيف نرتقي ونبدع

التخطيط الناجح

مصطلحات مهمة

: التخطيط

هو عمل فكري وكتابي يتضمن رسم خطوات وتوزيع للمهام على المنفذات ووضع آلية للتنسيق بينهم مع التوجيه والمراقبة من أجل تحقيق أهداف محددة

: الفوضى

عمل تنفيذي لم يسبق بتفكير قد يؤدي إلى تحقيق هدف أو أهداف شتى

عناصر مهمة

- أهمية التخطيط
- خصائص التخطيط
- تحديد الأهداف
- ترتيب الأولويات

• مراحل إعداد الخطة •

• عوائق التخطيط •

• التحفيز للتنفيذ •

أهمية التخطيط 1.

أساس الأعمال الجيدة والناجحة وسيلة مهمة في ترابط فريق العمل تيسير المتابعة والتوجيه، ورصد النتائج وتقويمها يحقق التناسق في الأعمال ويضبط النفقات

المهرجان ترتيب الإرشيف

المحاضرة الأسبوعية

التقارير الدراسة

متابعة الغياب متابعة الحالات

التحضير لاجتماع

الذات الأسرة

الواجبات الاجتماعية

التدريس السوق الخيري

بلا تخطيط ستعم الفوضى

بلا تخطيط ستتراكم الأعمال

التخطيط

الجيد

سينهي

الأعمال

الكثيرة

خصائص التخطيط الجيد 2.

• أن يكون واقعياً في رسم خطوات تحقيق الأهداف، بطريقة تتسلسل فيه خطوات التنفيذ •
• وتتكامل فرق العمل

• أن يكون المنفذون على قدر من التدريب، أو يتضمن التخطيط تدريبهم قبل بداية العمل •

• أن تكون نتيجته خطة يقتنع بها المنفذون وتحوز على ثقتهم ورضاهم •

• أن يكون في تقديراته من حيث التكاليف البشرية والمادية وفق قدرات القائمين •
بالمشروع، وحسب الزمن المحدد للتنفيذ

لنحدد أهدافنا بدقة 3.

لنرتب أولوياتنا 4.

لنبذل جهداً في التخطيط لحياتنا

• لإيمانياتنا وعباداتنا •

• لعلنا نفوق كل ذي علم عليم •

• لتنفيذنا وطرائق عرضنا •

• لإدارتنا لأوقاتنا •

• لتنمية مهارتنا الاجتماعية والمهنية •

مراحل إعداد الخطة 5.

عصف ذهني
جمع للمعلومات دراسة للأهداف وتخصيص ترتيب الأولويات تقسيم العمل
توصيف المهام
تقويم مستمر

6. عوائق التخطيط

من الأفراد في العمليات
عدم وجود تحفيز غفلة عن الهدف
عدم تحديد للمسؤوليات تركيز على جانب دون جانب
أساليب الرقابة والتقويم
أنواع التحفيز 7.
حوافز ثوابية حوافز عقابية
حوافز مادية حوافز معنوية
مكافأة الثناء

ميدالية التذكير شهادة تقدير تحديد الأهداف حفل تكريم العدل التدريب التفويض
إذا كان العمل

لم يأخذ حظه من التخطيط لم يتحمس له جميع العاملين لم تطلع العاملين فيه على كل
خلفيات الأمور في العاملين عصبية أو سوء خلق الرئيسات لا يظهرن رأيهن في العمل
المنجز

: فالنتيجة

عاملين متذمرين أو محبطين
عمل - تحفيز = فشل
عمل + تحفيز = نجاح
المحفزون كنز يمكنك حيازته
لتحقق أقصى نجاح في عملك

تدرب على الثناء المحفز كون قدوة في الانضباط وحب العمل اصدق في العطاء والرغبة
في المساعدة كون عادلة مع الجميع حدد أهدافا ممكنة التحقيق تجنب المقارنة إلا
الذاتية ابدل جهدا ووقتا لتطوير ذاتك ومن تحت مسؤوليتك
من أجل غد مشرق
رغبة في الإبداع
حب للعطاء
دافعية للعمل

استراتيجية التأثير: 30 طريقة للتأثير في الآخرين

بطريقة القدوة : من أنت وكيف تتصرف ؟

1- امتنع من قول الكلام القاسي أو السليبي : وانتبه لهذا خاصة حينما تُستثار أو تكون منهكًا . إن نجاحك في الامتناع عن هذا في الظروف المذكورة هو شكل راقٍ من ضبط النفس . إننا ننجح في عمل هذا حينما نمتنع من قذف الكلمات التي هي من صنع فورة الهيجان .

2- مارس الصبر مع الآخرين : في أوقات الضغط النفسي ، يكون فقدان الصبر لدينا طافيًا على السطح ، متحفزًا ليجعلنا نقول ما لا نقصد . وقد يظهر فقدان الصبر على شكل التجهم والتقطيب ، وقد لا يكون هذا أفصح من الكلمات . إن الصبر هو التعبير العملي عن الثقة والأمل والحكمة والحب . وليس الصبر شيئًا سلبيًا ، بل هو سلوك عملي ، إنه ليس الصمت الغاضب . إنه قبول لحقيقة التقدم والنمو الطبيعي . وفي الحياة مواقف كثيرة تظهر فيها قدرتنا على الصبر ، مثل انتظار شخص متأخر ، والاستماع الصبور للصغير وهو يفرغ عواطفه برغم إلحاح المشاغل .

3- ميز بين الشخص وسلوكه أو فعاليته : إن من الواجب أن نبقي على التواصل مع الإنسان على فرض أن له قيمته الذاتية ، وهذا لا يعني أن نغض النظر عن سلوكه الخاطئ أو الشائن .

4- قدم خدمات لا يدري أحد أنك أنت الذي قدمتها : إننا كلما قدمنا أعمالاً طيبة للآخرين دون أن يدروا بمن قدمها فإن شعورنا بقيمتنا الأصلية يزداد ، كما يزداد احترام الذات لدينا . كما إن مثل هذه الخدمة هي من أهم عوامل التأثير على الآخرين .

5- ليقع اختيارك على الرد الإيجابي : لماذا يقصر ما يفعله أكثرنا عما يعمل به ؟ إن السبب أننا لا نمارس قدرتنا على اختيار استجاباتنا . إن الاختيار يعني أننا نحصل على رؤية للأمر المطروح ثم نقرر ما سنفعله ، كما إن الاختيار يعني قبولنا للمسؤولية عن مواقفنا وسلوكنا ، وأننا نرفض إلقاء اللوم على الآخرين أو الظروف .

6- حافظ على ما قطعته من وعود : إن محافظتنا على الوعود تعني أن يكون لنا تأثير على الآخرين . وحتى نعطي الوعود التي سوف نفي بها نحتاج أن نفهم أنفسنا ، وهذا يعني أننا نقوم بعملية انتقاء دقيق لما سنعطيه من وعود ، إن قدرتنا على إعطاء الوعود والوفاء بها هو أحد مقاييس سلامة شخصيتنا .

7- ركز على دائرة التأثير : حينما نركز على المجال الذي نستطيع أن نتحكم فيه فإن دائرة تأثيرنا تتوسع . مثال على ذلك : يشكو كثيرون أن رئيسهم في العمل لا يحاول فهم برنامجهم أو مشكلاتهم . ولكن نفس الذين يشكون قد لا يحاولون أن يعدلوا عرضًا يتوافق مع عقل الرئيس ومشكلاته ، بحيث لا بد أن يستمع إليه .

8- تمثل قانون الحب : حينما نتمثل قانون الحب فإننا نشجع الناس على قبول قوانين الحياة ، إن الناس لديهم جانب من الليونة في داخلهم ، خاصة أولئك الذين يتظاهرون بالشدّة . وحينما نعرف كيف نستمع ونصغي إليهم نحصل على تجاوبهم ، ويزداد تأثيرنا إذا أبدينا حبًا غير مشروط ، أما العلاقات السطحية ومحاولة التحكم فإنها تفقد الناس الثقة .

العلاقة : أن تفهم الآخر وتشعر بالاهتمام به .

9- افترض أفضل الاحتمالات في الآخرين : إن افتراض حسن النية يؤدي إلى نتائج طيبة ، وحينما يكون تعاملك مع الآخرين على افتراض أنهم يفعلون أحسن ما لديهم بحسب ما يرون الأمور يعطيك القدرة على أن تستثيرهم على فعل أفضل ما يستطيعون فعله . بينما

بالمقابل حينما نجهد لنصنف الآخرين ونصدر عليهم أحكامنا فإن هذا يدل على أننا لا نشعر بالأمان . إن لكل إنسان أبعادًا كثيرة ، بعضها ظاهر وأكثرها هاجع كامن ، ويميل الناس إلى أن تكون استجاباتهم لنا بحسب ما نعتقده عنهم . فلا تسء الظن في الأكثرين بسبب الأقلين .
10- حاول أولاً أن تفهم : لتكن محاولتك أن تفهم الآخر قبل رغبتك في أن يفهمك الآخر .
تقصص دور من أمامك ، أي افهم كيف يفكر ولو لبعض الوقت . مثل هذا السلوك يتطلب شجاعة وصبرًا وشعورًا بالأمان .

11- كافئ الكلام والأسئلة المخلصة : من المؤسف أن الناس يسيئون إلى من يتكلم بانفتاح واستقامة ، وأكبر عقبة في العلاقات المثمرة المستقيمة إصدار الأحكام والانتقاد .

12- أشعر الآخر أنك تفهم عليه : فحين تفعل ذلك تبني علاقات الثقة في أثناء التواصل ، ولكن مثل هذا التجاوب يجب أن يكون موقفًا صادقًا ، وليس تلاعبًا بسحنة الوجه والكلام .

13- إذا أساء إليك أحد فكن المبادر بإصلاح العلاقة : فإن من أحس بالإساءة وانكب بتفكيره عليها سوف يجعل المشكلة تتضخم حتى تخرج عن السيطرة ، وحينما تصلح العلاقة فافعل ذلك بطيب نفس ، دون أن يكون في قلبك غضب وغيظ .

14- اعترف بأخطائك ، واعتذر ، واطلب الصفح : حينما تتأزم العلاقات فعلاً فقد يكون الحل أن نعترف أننا مسؤولون على الأقل عن الأزمة . ولا يكفي أن نشعر هذا في السر ، بل كثيرًا ما يكون الحل الوحيد أن نعترف بالخطأ ونعتذر ، ولا نقدم أعذارًا ودفاعات .

15- دع الجدل يفرغ نفسه بنفسه : في حال صدور اتهامات غير مسؤولة وجدال متعنت من الآخر فلا تفعل مثله ، دعه يتكلم حتى يفرغ ما في جعبته ، استمر في عمل ما عليك عمله بهدوء ، وهذا سيجعل الآخر يواجه النتيجة الطبيعية لجداله . أما إذا انسقت إلى دائرة الجدل فإنك ستذوق الحسرة مثلما سيذوقها الآخر ، كما أن دخولك في ذلك سوف يهيئ بذور مزيد من التباعد في المستقبل .

16- أعط الأولوية للعلاقة الشخصية : قد تجد مدير أعمال له نشاط كبير في عمله وفي مساعدة كثير من الناس ، ولكنه لم ينجح في تطوير علاقة عميقة مثمرة مع زوجته أو مع أبنائه . إن النجاح في تطوير هذا يتطلب نبلاً في الشخصية وتواضعًا وصبرًا أكثر مما يتطلبه النجاح مع المجتمع . وقد يدافع المرء عن نفسه بقوله إنه أهمل الواحد لينجح مع عدد كبير ، وهذا يخفي رغبته في الحصول على التقدير والامتنان . إننا ندرك أننا بحاجة إلى أن نخصص وقتًا نعطي فيه كل اهتمامنا لشخص محدد .

17- أعد بلا ملل ذكر الجوانب التي تجمع بينك وبين الآخرين : سلط الضوء على الجوانب التي توحد بينك وبين أصدقائك وعائلتك والعاملين معك لا تجعل دور المشكلات أكبر من جوانب التوحيد وأعمق المشاعر .

18- اجعل تأثير الآخرين عليك سابقًا على تأثيرك عليهم : إن تأثيرنا على الآخرين يوازي شعورهم بتأثيرهم علينا . إن اهتمامك بمشكلات الآخر الخاصة تجعله يعلم بتأثيرك بشؤونه ، وعندها سيفتح لك قلبه بشكل مدهش .

19- تقبل الشخص كما هو : إن أول خطوة في تغيير الآخر أن تتقبله كما هو . فإذا لم تتقبله فإنه سيتخذ موقفًا دفاعيًا ويتوقف استماعه لك . ولا يعني التقبل أنك تقبل بالعيب الذي لديه ، ولكنه يعني إدراك قيمته الأصلية .

* التلقين :

20- كن مستعدًا في قلبك وعقلك قبل أن تكون مستعدًا بلسانك : إن طريقة قولنا للأشياء قد تكون أهم مما نقوله ، فقبل أن يعود أطفالك من المدرسة وكل منهم سيعرض حاجاته فكر واضبط نفسك ، قرر أن تكون لطيفًا مرحًا ، وقرر أن تستمع إليهم بكل اهتمام . وهكذا قبل أن تلقى زوجتك (أو زوجك) ، راجع قدراتك على أن تدخل على الآخر السرور ، مثل هذا القرار سيمكنك من التغلب على عنائك ويستثير قدراتك .

21- تجنب مواقف الهجوم أو الدفاع : في حالات الخلاف تجنب ما يفعله كثر من الناس حينما يحيلون الخلاف إلى عنف ، سواء أكان العنف بالغضب الظاهر أو بالكلام الساخر أو بالعبارات الجارحة أو بالانتقاد . وتجنب كذلك الدفاع سواء أكان بصورة الانسحاب والحسرة ، والدليل لكل ذلك هو الحديث الهادف لإنهاء الخلاف .

22- اختر الوقت الصحيح للتعليم : ليس كل وقت مناسبًا للتعليم ، فالناس مستعدون للتعليم حينما لا يشعرون أن هناك ما يهددهم ، وحينما لا تكون أنت غاضبًا أو في حالة إحباط ، وإنما تظهر احترامًا وعطفًا وتكون أنت في أمان في داخل نفسك ، ولا يناسب التعليم كذلك حينما يحتاج الآخر إلى المساعدة ، تذكر من جهة أخرى أننا نقوم بالتعليم غير المباشر كل الوقت ؛ لأننا نشع باستمرار ما يدل على حقيقتنا .

23- اتفق مع الآخر على الحدود والقواعد والتوقعات والنتائج : إن شعورنا بالأمان يرجع إلى حد بعيد إلى شعورنا بالإنصاف والعدل ، وبالعكس فإن الحياة يفقد فيها الأمان حينما تكون القواعد والتوقعات مفاجئة مزاجية .

24 لا تستسلم ولا تيأس : ليس من الرفق بالناس أن نحميمهم من نتائج أعمالهم ، فمثل هذه الحماية تمكن للسلوك غير المسؤول وتعلم الناس أن يسمحوا لأنفسهم أن تكون رغباتهم هي النظام السائد ، ومن جهة أخرى فحينما نتغافل عن محاولات الناس فنحن نثبط محاولاتهم .

25- كن حاضرًا عند مفترقات الطرق : قد يتخذ من نحبه ويهمنا أمرهم قرارات لها آثار بعيدة المدى على أساس رؤى انفعالية آنية ، فكيف نحميمهم ؟ إن أول ما علينا فعله أن نفكر قبل أن نبدي رد فعلنا ، فلا ننساق وراء الانفعال نحن كذلك ، وإلا أضربنا بما لنا من تأثير عليهم ، وعلينا ثانيًا أن نعرف أن المشاعر تحرك دوافع الناس أكثر من التفكير ، فعلينا أن نتعلم اللغة التي تؤثر فيهم كما نتعلم لغة أجنبية ، فلا ندينهم ولا ننبذهم .

26- استخدم كلاً من لغتي المنطق والمشاعر : إن هاتين اللغتين تختلف إحداها عن الأخرى كما تختلف اللغة العربية عن الصينية ، حينما لا يحدث التواصل الجيد بينك وبين الآخر فامنحه الوقت الكافي وأصغ إليه بإخلاص ، وعبر عن مشاعرك بصدق .

27- فوّض الآخر بالعمل بثقة : إن تفويضنا الآخر بالعمل ومنحه الثقة ليتصرف يدل على الشجاعة من قبلنا ؛ لأنه سيعمل أخطاء أثناء العمل ، وسنتحمل بعض الخطأ نحن ن وإذا أحسن فسيأخذ من سمعنا وربما ما لنا ، ويجب أن يكون التفويض بالاتجاهين ، أنت تعطيه المسؤولية ، وهو يحمل المسؤولية .

28- أدخل الناس في مشاريع ذات قيمة : إن مشاركة الإنسان في مشاريع ذات قيمة له أثر حميد على نفسيته ، ولكن المشروع الذي له قيمة عند الرئيس قد لا يكون له قيمة عند المرؤوس ، فالمشروع الذي له قيمة هو الذي يشارك فيه الفرد في التخطيط والتفكير ، إن كلاً منا يحتاج أن يشارك في رسالة لحياته ، وإلا فقدت الحياة معناها . فالحياة هي توتر بين ما نحن عليه وبين ما نصبو إليه .

29- درېهم على قانون الحصاد : لنعلم من حولنا قانون إعداد الأرض ونثر البذور والعناية بالنبات وسقايته وإزالة الأعشاب الضارة والحصاد ، فهذه الطريقة الطبيعية تعلمنا أننا نحصد ما زرناه .

30- دع النتائج الطبيعية تُعلم من حولك السلوك المسؤول : إن من أنفع ما نقوم به أن نترك النتائج الطبيعية لسلوك الناس تعلمهم السلوك المسؤول ، قد لا يحبون أن يواجهوا هذا وقد لا يحبوننا حينما نتركهم لنتائج عملهم ، ولكن كسب الشعبية أمر زائل لا يعتمد عليه ، فليكن العدل هو مطلبنا ، وحينما نترك العدل يأخذ مجراه فإننا نكون قد منحنا الآخرين حباً أكثر من عرقلة طريق العدل ، فترك العدل يترك مجراه الذي يؤمن نمواً سليماً وأماناً على المدى الطويل .

**** ثلاثة أخطاء يجب التغلب عليها :**

هناك ثلاثة أخطاء شائعة في مجال التأثير على الآخرين :

- الخطأ الأول : أن ننصح قبل أن نفهم : قبل أن تؤثر فيّ لابد أن تفهمني ، إن لي وضعي الخاص ومشاعري الفريدة ، فقبل أن تحاول التأثير عليّ يجب أن تتأثر أنت بوضعي الفريد .

- الخطأ الثاني : محاولة إصلاح العلاقة من دون إصلاح الموقف أو السلوك : لقد كان (إيمرسون) حكيماً حينما قال : (إن ما أنت عليه يصيح في أذني بصوت يمنعني من أن أسمع ما تقول) .

- الخطأ الثالث : افتراض أن القدوة الطيبة والعلاقة أمر كافٍ: حينما نخطئ هذا الخطأ نغفل أهمية التعليم الواضح ، والحل أن نتحدث كثيراً عن الرؤية والمهمة والأدوار والغايات والمقاييس .

ونهاية المطاف هنا أن حقيقتنا هي ما يحقق التواصل بشكل أكثر فعالية وأكثر إقناعاً مما نقول .

ثلاثون وصية .. للنجاح في الحياة

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 تعالى وحده ، وإذا سمعت أحداً يقول لك : " وصلت إلى غايتي في الحياة " فاعلم أنه قد بدأ بالانحدار . وعلى الإنسان

السعي نحو النجاح ، وا تعالى لا يضيع أجر العاملين . يقول بديع الزمان الهمذاني :

وعلي أن أسعى وليس *** علي 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 ا تعالى فهي خير زاد .. وأفضل وصية .. فا تعالى يقول : " وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا * وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ " الطلاق 1-2 . ويقول تعالى أيضا :
" وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مِنْ أَمْرِهِ يُسْرًا (4) " الطلاق

2. املأ قلبك بمحبة ا ورسوله صلى ا 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 .. فا تعالى يقول : وَيُؤْثِرُونَ عَلَىٰ
أَنْفُسِهِمْ وَلَوْ كَانَ بِهِمْ خَصَاصَةٌ " الحشر 9 . والسعداء يوزعون الخير على الناس ،
فتتضاعف سعادتهم .. والأشقياء يحتكرون الخير لأنفسهم ، فيختنق 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 ا صلى ا عليه وسلم : " وإن أصابك شيء فلا تقل لو أني فعلت كان
كذا وكذا ولكن قل قدرا 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 ا عليه وسلم يعجبه الفأل ، لأن التشاؤم سوء ظن با تعالى ، والتفاؤل
حسن ظن به ، والمؤمن مأمور بحسن الظن با تعالى على كل حال " . فعن معاوية بن
الحكم - رضي ا عنه - قال : قلت يا رسول ا ، منا رجال يتطيرون . فقال : ذلك شيء
يجدونه في صدورهم ، فلا يصدنهم " . 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 إنصافاً للناس مما أنت عليه .. فالظلم يقصر العمر ، ويذهب النوم من العيون .. ونحن نفقد الذين نحبه 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 واثقاً بالله تعالى أولاً ثم بنفسك .. وتعرف على عيوبك .. وتيقن أنك لو تخلصت من عيوبك لكنت أكثر قرباً من أحلامك . تذكر أخطاءك 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 أوحى إلي أن تواضعوا حتى لا يفخر أحد على أحد ولا يبغي أحد على أحد " رواه مسلم . ويقول تعالى : " فَلَا تَزْكُوا أَنْفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ 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 . فالتعالى يقول : " وَلَمَنْ صَبَرَ وَغَفَرَ إِنَّ ذَلِكَ لَمِنْ 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 ويبتليك " . 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 رفعه الله حتى يجعله في أعلى عليين رواه ابن ماجه

11. اختر لنفسك من الصالحين صديقاً واحرص عليه .. فالرسول صلى الله عليه وسلم يقول : " الرجل على دين خليله ، فلينظر أحداً من يخالل " رواه الترمذي لا تعاتبه

في كل صغيرة وكبيرة. غض الطرف عن زلاته ، فإن الكمال تعالى وحده .. ضع نصب عينيك إخلاصه ، وسلوكه المستقيم .. حافظ عليه ، فإنك إن ضيعته فقد لا تجد من يشاركك هموم الحياة ويدلك على الخير . قال عبد الله بن جعفر : عليك بصحبة من إذا صحبتك 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 أساءوا إليك بالنسيان لا بضربهم بالسكاكين . : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : " أيعجز أحدكم أن يكون كأبي ذؤيب الضمضم ، 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 ينفع في إسقاط مظلمة كانت موجودة قبل الإبراء ، فأما ما يحدث بعده فلا بد من إبراء جديد بعدها " .

14. أعط الآخرين 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 تَبْطُلُوا 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 سلاسل لا تستطيع أن ترتقيها ويداك في جيبك !!

16. احمد الله تعالى على طبق الفول .. ولا تلعن الأيام لأنها لم تقدم لك طبق الكافيار في كل يوم . كن قنوعا .. وإياك والحسد ، فالتعالى قد اختص أناسا بنعمة أسداها إليهم .. فلا تتمنى زوال النعمة عن الآخرين .. بل اسأل الله تعالى من فضله .. فقد قال المصطفى صلى الله عليه وسلم : " يا أبا هريرة كن ورعا تكن أعبد الناس ، وكن قنعا تكن أشكر

الناس ، وأحب للناس ما تحب لنفسك تكن مؤمنا ، وأحسن جوار من جاورك تكن مسلما ، وأقل الضحك فإن كثر الضحك تميت القلب " رواه ابن ماجه .

17. لا تنس في كل يوم أن تطلب من العفو والعافية . ففي الحديث الذي رواه الترمذي ، يقول النبي صلى الله عليه وسلم : " اسألوا 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 تصبح 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 يزكوا بالإنفاق " . والعلم يحطم الغرور .. والغرور هو قشرة الموز التي تتزحلق عليها ، وأنت تتسلق جبل النجاح .. يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم : " سلوا الله علما نافعا ، وتعوذوا 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 " رواه مسلم

20. حاول أن تتذكر الذين ساعدوك في أيام محنتك .. والذين مدوا لك أيديهم وأنت تنعثر .. 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 أن يطلبوا منه الغفران لك . ولا تحاسب الناس .. فحسابهم إضاعة

للوقت ..

22. خذ بيد الضعيف حتى يسترد قوته .. وقف بجانب اليأس حتى يبصر بارقة الأمل ..
وكن مع الفاشل حتى يدرك طريق النجاح . حاول أن تضمد 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 داود 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 وزوجتك النساء وجعلتك تربع
وترأس ، فأين شكر ذلك ؟ " فهل أعددنا لذاك السؤال جوابا !!..

25. إذا اقتربت من قمة الجبل ، فلا تدع الغرور يفقدك صوابك ، ولا تتوهم أن الذين
يقفون عند السفح هم الأقزام .. 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
هالك الناس فهو أهلهم " 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 عيبيهم 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 ينهى عنه " .

27. لا تجعل لليأس طريقاً إلى قلبك ، فاليأس يغمض العيون .. فلا ترى الأبواب المفتوحة ولا الأيدي الممدودة . قال تعالى : " قُلْ يَا عِبَادِيَ الَّذِينَ أَسْرَفُوا عَلَى أَنْفُسِهِمْ لَا تَقْنَطُوا مِنْ رَحْمَةِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يَغْفِرُ الذُّنُوبَ جَمِيعًا إِنَّهُ هُوَ الْغَفُورُ الرَّحِيمُ (53) الزمر .

28. أيقن بأنك إذا أتقنت عملك وأحببته وتفانيت فيه .. تستطيع أن تحقق ما عجز عنه الآخرون ، ولا تنس حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم : " إن أحب إذا عمل أحدكم عملاً 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 ذليلاً .. وا تعالى يقول : " وَلِلَّهِ الْعِزَّةُ وَلِرَسُولِهِ وَلِلْمُؤْمِنِينَ "

3. حاسب نفسك قبل أن تحاسب .. وأحص أعمالك قبل أن تحصي عليك .. قال ا 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 "

الدين معاملة

أيها الأخوة: حديث في صحيح مسلم؛ يقرؤه الناس، ويسمعون شرحه، ومع ذلك يفهمون أن الدين هو أن تصلي، وأن تصوم، وأن تؤدي العبادات، مع أن هذا الحديث الشريف فيه من العمق، والخطورة، ما يحمل الإنسان على أن يعتقد أن الدين الصحيح في المعاملة. يقول عليه الصلاة والسلام:

أَتَذَرُونَ مَا الْمُفْلِسُ؟ - المفلِس بالمفهوم العام: من لا) درهم له، ولا دينار؛ لا يملك مالاً إطلاقاً - فقالوا: المفلِسُ فينا من لا درهم له، ولا متاع، فقال: إن المفلِسَ مَنْ يَأْتِي يوم القيامة؛ بصلاة، وصيام، وزكاة، ويأتي قد شَتَمَ هذا، وقَذَفَ هذا، وأكل مال هذا، وسفك دم هذا، وضرب هذا، فيُعْطَى هذا من حسناته، وهذا من حسناته، فإن قَنِيَتْ حَسَنَاتُهُ - قبل أن يُقْضَى ما عليه - أَخَذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ؛ ((فَطُرِحَتْ عَلَيْهِ، ثُمَّ يُطْرَحُ فِي النَّارِ [أَخْرَجَهُ مُسْلِمٌ وَالتِّرْمِذِيُّ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ]

كلام واضح كالشمس؛ إنسان يغتاب، إنسان يطعن، إنسان يأكل ما ليس له، إنسان في الإرث يأخذ النصيب الأكبر بدعوى لا قيمة لها، إنسان غمَّاز لَمَّاز؛ ويصلي، ويصوم، ويحج كل عام، ومصيره إلى النار، هذا هو الدين! الدين عبادات تعاملية إن صحت صحت العبادات الشعائرية؛ التعاملية: أن تكون صادقاً، أن تكون أميناً، أن تكون عفيفاً، أن تكون منصفاً، أن تكون رحيماً، أن تكون متواضعاً، هذه العبادات التعاملية إن صحت صحت العبادات الشعائرية؛ عندئذ تصح الصلاة، والصوم، والحج، والزكاة.

هذا المعنى أيها الأخوة يفتقر إليه المسلمون كثيراً، هم يتوهمون أن كل من دخل، وصلى فهو مسلم؛ المسلم من سلم المسلمون من لسانه، ويده، والمؤمن من أمّنه الناس على أموالهم، وأعراضهم، أي الصفة الصارخة في المؤمن ليست صلاته، ولا صيامه، ولا زكاته، ولا حجه؛ الصفة الصارخة صدقه، وأمانته، وعفته، والصحابة الكرام حينما سئل سيدنا جعفر من قبل النجاشي عن رسول الله، ما قال: بعث الله فينا رجلاً يصلي، ويصوم، قال سيدنا جعفر: "كنا قوماً أهل جاهلية، نأكل الميتة، نعبد الأصنام، نأتي الفواحش، نقطع الرّحم، نسيء الجوار - هذه جاهلية؛ جاهلية أخلاقية - حتى بعث الله فينا رجلاً نعرف أمانته، وصدقه، وعفافه، ونسبه - هذا هو النبي، إنسان صادق، أمين، عفيف - فدعانا إلى الله؛ لنعبده، ونوحده، ونخلع ما كان يعبد آبائنا من الحجارة، والأوثان، وأمرنا - انظر لم يذكر الصلاة - بصدق الحديث، وأداء الأمانة، وصلة الرحم، وحسن الجوار، والكف عن المحارم والدينار" هذا الدين تعريف جامع مانع للدين، الدين استقامة، وأمانة، وصدق، وعفة، ورحمة، وعدل، وإنصاف؛ هذا الذي يرفع الإنسان، هذا الذي يجعل الناس يدخلون في دين الله أفواجاً حدثني شخص، قال لي: والله إنسان يصلي في الصف الأول، وله طلاقة بلسانه عجيب، ساكن في بيت أجرة، له صاحبة من تركيا فقيرة جداً، البيت ثمنه سبعة ملايين، استطاع أن يأخذه منها بسبعمئة ألف فقط؛ بأساليب، وباحتيالات، وبإيهام، أنا خطر في بالي أن مثل هذا الإنسان الذي أعطى عشر ثمن البيت لصاحبه؛ بأساليب لا ترضي الله، يمكن أن يضع صلاته، وصيامه، وحجه في الحاوية، هذا

واقع المسلمين، عداوات، اغتصاب أموال، تطلع إلى ما عند الآخرين، إطلاق البصر في المحرمات، سهر وراء الأقمار، وفي النهاية نصلي، ونصوم، ونحج، ليس هذا هو الدين، هذا الحديث يجب أن يكون شعار كل مسلم

المفلس مَنْ أتى بصلاة، وصيام، وصدقة، وحج، وقد شَتَمَ)) هذا، وضرب هذا، وأكل مال هذا، فبأخذ هذا من حسناته، وهذا من حسناته، فَإِنْ قَنَيْتُ حَسَنَاتُهُ - قبل أن يُقْضَى ما عليه - أَجِدَ من خطاياهم؛ فَطَرَحْتُ عليه، ثم يُطْرَحُ في النار))

[أخرجه مسلم والترمذي عن أبي هريرة]

الشیطان دائماً يُوهم الإنسان أنت صاحب دين؛ تصلي، تصوم، تحج، لا، قل له: صاحب الدين هو الصادق؛ صادق ويصلي، طبعاً بالمقابل مرفوض أشد الرفض أن تقول: إنسان مؤدب لكن لا يصلي، لا، هذا ليس له علاقة؛ صادق ويصلي، أمين ويصلي، رحيم ويصلي، منصف ويصلي، عفيف ويصلي.

فهذا الحديث أيها الأخوة وضع فيه النبي عليه الصلاة والسلام يديه على جوهر الدين؛ هذا الدين، هكذا كان هو وأصحابه.

لذلك التألق لا يأتي من الصلاة، والصوم، شخص يصلي، يصوم، لكنه كذاب، محتال، أي ليس مستقيماً، مُرَاوِغاً، يأخذ ما ليس له بأساليب شتى، مثل هذا الإنسان نقول له: تصلي، وتصوم؛ لكن ليتك تضيف إليهما الطاعة، والاستقامة، وإلا لا قيمة لهذه الصلاة، والصوم.

الشيء الدقيق أيها الأخوة أن فهم الصحابة للدين هو الذي جعل الناس يدخلون في دين الله أفواجا، وفهمنا السقيم للدين هو الذي جعل الناس يخرجون من دين الله أفواجا، صار هناك قناعات عند الناس عجبية لا نريد صاحب الدين؛ لأنه غشاش، ومحتال.

قال لي أخ: أنا أعمل دهَّاناً، ولي شريك، صاحب البيت قال لنا: الهاتف على حسابكم، لم يخطر في باله المكالمات الخارجية، خطر في باله أن خيروا، لا يوجد مانع، فاتصل شريكي بالسعودية؛ لأن له أخاً، وأقرباء، قال لي: أول مكالمة، الثانية، الثالثة، العاشرة، قال لي: الفاتورة أصبحت بالألفات، نصحته كوني شريكاً له قلت له: أنت صاحب دين؛ ولك مظهر ديني، وتصلي، وتغتصب من صاحب البيت آلاف

الليرات كمكالمات خارجية؟ قال لك: خبر، لا يوجد مانع؛ لكن لم يقصد خارجياً، قصد محلياً
تجد الإنسان عندما تأتيه فرصة يضع صلاته، وصيامه، وحجه في الحاوية، ويرتاح في البيع، والشراء، و العفة، والاستقامة، والصدق؛ الإنسان يتألق بأخلاقه، ولا يتألق بعباداته، عباداته بينه وبين الله، يتألق بمعاملاته، فإذا صحت معاملاته أحبّ الناس الدّين، أما الآن: هناك من يكره الصلاة مع أنها عبادة؛ لأنه يعرف أن هناك من يصلي ويكذب، من يصلي ويحتال، من يصلي ويأخذ ما ليس له

فيا أيها الأخوة: حتى نوفر وقتنا العمر ثمين، أحياناً ألاحظ الحلاق بالمقص عشريين، ثلاثين قصة في الهواء، ثم يضرب بشعرة ، أنا أريد الملايين، أريد الضربة الصائبة؛ من أجل أن تأتي، أن تصيب الهدف؛ دينك يعني استقامتك، دينك يعني ضبط لسانك، دينك يعني ورعك، دينك يعني نزاهتك، انظر **الْمُؤْمِنُ مَنُ أَمِنَهُ النَّاسُ وَالْمُسْلِمُ مَنُ سَلِمَ الْمُسْلِمُونَ مِنْهُ** ((لِسَانِهِ وَيَدِهِ

[أحمد عن أنس بن مالك]
المؤمن الصادق لا يمكن أن يأكل درهماً حراماً، ولا قرشاً حراماً، إنسان ورع، والمؤمن الصادق لا يمكن أن يتكلم كلمة من دون علم؛ كلمة شاطحة، فيها تجاوز، لأنه بذلك يفقد اتصاله بالله عز وجل، أما إذا كان الإنسان مقطوعاً عن الله عز وجل لم يعبأ بشيء، أما الذي وصل بالله عز وجل أدنى خطأ يحجبه عن الله، أصبح عنده حساسية، من هنا كان ضبط اللسان

أيها الأخوة: هذا حديث أساسي، مفصلي، حديث يبين حقيقة الدّين، هناك عبادات تعاملية، وعبادات شعائرية، والله لي قريبة توفي زوجها؛ زوجها متزوج امرأة سابقاً وتوفيت، له منها أولاد، فأول ما توفي الزوج قالت لهم امرأة أبيهم: لأبيكم خمسمئة ألف استثمار في محل تجاري، قال لي مرة: هذا المبلغ لك إذا توفيت، لا يوجد ورقة، ولا يوجد توثيق، ولا يوجد شاهد، الكلام بينه وبينها، فلما توفي بلغت أولاده بذلك، فذهبوا إلى الرجل؛ وأعطوه تنازلاً، وعملوا وصلاً باسمها ببساطة، زوجة أبيهم، وصادقة، الأب قال: الخمسمئة لزوجتي، و بعد فترة أعطوها تسعة آلاف متأخرها، ثم أخذوه منها، قالوا: نحن سألنا الشيخ، فقال:

تسعون ألفاً على القيم الجديدة؛ أعطوها تسعين ألفاً، أعطوها الحصة من البيت، فهم أدوا ما عليهم بالضبط، لكن لأن الآن المستقيم نادر، فعلهم كان غريباً جداً؛ أعطوها المتأخر بالسعر الجديد أي بسعر الذهب، وأعطوها الخمسمئة ألف بكلمة تكلمتها؛ من دون أية وثيقة، من دون أية شهادة، انظر، كم أسرة يموت الأب، ترك الزوجة، وعنده أولاد من زوجة أخرى؛ يطردونها من البيت في اليوم الثاني، ثاني يوم يضعونها خارجاً، فهذا الدين! الدين أن تعطي الحق.

أعرف أحاً من أخواننا الأب ترك ابناً، وابنة؛ الابنة متزوجة من رجل ميسور، وتسكن في بيت ملك، ولا يوجد عليها شيء، أما البيت الذي تركه الأب للابنة حصة فيه، وهو جيد جداً، جاء الابن وقيم البيت فارغاً، وأعطى أخته حقها بالتمام؛ كم أخ يفعل هذا؟ يقول لها: هذا بيت الأسرة، بيت العائلة، تعالي اسكني فيه إذا كنت تريدين؛ يستهلكه لوحده، وحق أخته موجود، وأخته لها زوج، وتسكن في بيت ملك، ليس لها حاجة، لكن هذا الحق.

أنا أشعر أن دينك يظهر في التعامل المادي فقط؛ بالدرهم، والدينار، بضبط اللسان، أما أن أعمل عبادات وأوهم الناس أنني صاحب دين، أنا أسمى العبادات زعيرة، وتلبسة، وهي فارغة من مضمونها كلياً؛ عندما تأكل قرشاً من حرام، فرَّغت العبادات من مضمونها، هذا الدين لا يتحمل غلطاً أبداً، لأنه دين الله

((إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً))

[مسلم عن أبي هريرة]

لا يقبلك الله إلا مستقيماً، نزيهاً، إذا كنا نحن بهذا الشكل؛ لماذا الناس لم تُسلم؟ لماذا لا تجد الأمة كلها تعلن إسلامها؟ أما الأمة كلها نافرة من الإسلام، المسلم يعني إنسان مخادع، المسلم يعني إنسان يمكن أن يجد فتوى ويأكل المال، المسلم يمكن أن يأكل أموال أخواته، يمكن أن يستولي أكبر أخ على المال كله؛ وله دعوة أنه مسلم، وصاحب دين، هذا المفهوم الخاطئ مفهوم الدين بالعبادات الشعائرية مفهوم مرفوض؛ الدين بالعبادات التعاملية، فإن صحت صحت العبادات الشعائرية

كنت أضرب مثلاً: طالب تسعة أشهر في المدرسة، ويوجد عنده كل يوم دوام، وكل يوم ست محاضرات، والمحاضرات

لها أساتذة، ولها كتب؛ فهذا لم يداوم إطلاقاً، ولم يقرأ، ولم يفتح أي كتاب، جاء الامتحان فذهب إليه؛ ستة أقلام، سندويش، حبة أسبرين، ترمس شاي، ترمس ماء، يريد أن يكتب، ماذا يكتب؟! ماذا تفعل بثلاث ساعات؟ ثلاث ساعات ليس لهم معنى إطلاقاً، الثلاث ساعات لإنسان دارس، لإنسان يدرس تسعة أشهر، ثلاث ساعات لهم معنى؛ يوجد عنده ورقة، يكتب، أما إنسان لم يدرس إطلاقاً فلا معنى لهذه الساعات أبداً.

العبادة التعاملية هي العام الدراسي، والدوام، والانتباه للمدرس، والقراءة، والمراجعة، والعبادة الشعائرية ثلاث ساعات، الامتحانات ليس لها معنى إطلاقاً إذا لم توجد دراسة، إنسان لم يفتح كتاباً، ولم يقرأ كلمة، لكن ذهب إلى الامتحان.

تجد إنساناً يصلي؛ ليس مع الصلاة، ليس مع الله عز وجل؛ لأن عمله السيئ حجب عن الله عز وجل؛ ليس مع الله عز وجل، ليس مع الإقبال على الله، فهذا الحديث لا يضعه في جزدانه، يضعه في صدره

من هو المفلس؟ الذي أتى بصلاة، وصيام، وصدقة، وقد))
أكل مال هذا، وشتم هذا، ف يأخذ هذا من حسناته، وهذا من حسناته ، فَإِنْ قَنَيْتُ حَسَنَاتُهُ - قبل أن يُقْضَى ما عليه - أَخَذَ ((من خطاياهم؛ فطرحَ عليه، ثم يُطْرَحُ في النار

[أخرجه مسلم والترمذي عن أبي هريرة]
فأنت دين بقدر ما تؤدي الحقوق، تقول: أخي ليس بحاجة؛ هذا ليس عملك، هذا

{إِنْ يَكُنْ غَنِيًّا أَوْ فَاقِرًا فَإِلَهُ أَوَّلَىٰ بِهِمَا} (سورة النساء الآية: 135)

غني أو فقير هذا ليس عملك؛ أَدُّ الذي عليك، واطلب من الله الذي لك، هذا المؤمن

أنا أحكي قصة: أحد أخواننا يعمل في دائرة وهو فقير جداً، موظف معاشه محدود، له مدير عام، قدم له إجازة ستة أيام، المدير العام قال له: لا يوجد عندنا وقت لكي نعطيك إجازة، قال له: أنا استهلك هذه الأيام، قال له: كيف استهلكتهم؟ فشرح له أنه كان يحضر دروساً في الطاغوسية، كل يوم مدة ربع ساعة، فجمعهم كلهم حتى أصبحوا ستة أيام فقدم فيهم إجازة، نظر إليه باستغراب؛ لأنه لم يمر معه مثل هذا الموظف؛ يذهب كل يوم ربع

ساعة ليصلي الظهر، ويرجع، اعتبر الدوام ملك الوظيفة، هو عندما أخذ الربع ساعة اقتطعها من الوظيفة، فقدم ستة أيام إجازة؛ حتى يكون معاشه حلالاً، قال لي: والله مديراً قليل الإيمان، سألتني: أين جامعك أنت؟ من هو شيخك؟ وبعد أن سأله تفاجأ في الجمعة الثانية أن مديره كان جالساً في الدرس، قال لي: أنا أعتقد أنه لا توجد قوة تأتي به إلى الجامع؛ ولكن عندما لقي موظفاً يحاسب نفسه على الدقيقة، من الذي رباك على هذا؟ هذا الدين؛ أنت لا تعمل للناس صدمة بورعك، واستقامتك، المؤمن من يقول الحق، ولو على نفسه سمعت عن إنسان سمّان في زمكاً له درس؛ طالب علم، لكن عليه إقبال شديد، سبب إقباله استقامته في البيع، والشراء، لا يكذب أبداً، يتكلم الصدق؛ عندك بيض؛ نعم، إذا لم يوجد عنده بيض يقول للزبون جاري الآن أتى بالبيض، خذ من عند جاري؛ لا يكذب أبداً، وهناك إنسان لا يصدق أبداً، ويأتي إلى الجوامع، ويفعل كل الشعائر الإسلامية، ولكن الكذب جزء من حياته.

المشكلة الآن: أخواننا الأجانب يسلمون، هم صادقون مع الله عز وجل، يتألقون تألقاً في بلادهم، ثم يأتون إلى الشرق منبع الدين، يتفاجؤون؛ يجدون الكذب، تأتي فتاة مثلاً أمريكية، ألمانية تسلم، تتألق في بلدها تألقاً، تأتي إلى الشرق تجد ليس معقولاً هؤلاء المسلمات يا شيخنا؟ لذلك أنا أقول: لو جاؤوا إلى الشرق قبل أن يسلموا لما أسلموا؛ لكنهم يسلمون نظرياً، يتوهمون أننا نحن في الشرق استقامة، وأخلاق، يجدون العكس؛ لا يوجد عندنا؛ استقامة، نحن عندنا شعائر إسلامية، عندنا شعائر صارخة فقط، أما استقامة فلا يوجد أبداً.

فيا أيها الأخ الكريم: أنت لا يهتمك الناس، الناس كلهم: انحرفوا لينحرفوا، أنا عليّ من نفسي، هذا الدين، كن ورعاً

((ركعتان من ورع خير من ألف ركعة من مخطأ))

[الجامع الصغير عن أنس]

كن صادقاً؛ لا تكذب أبداً، لا تبع دينك بشيء رخيص، حتى الله عز وجل ينظر إلينا بالعطف، اثنا عشر ألفاً لا يغلبون في العالم، نحن مليار ومئتا مليون قلبنا مقطوع، إذا كان هناك عمل تفجير في مكان، والذي فعله مسلم، معنى

هذا أن الضربة لنا، أصبحنا نحن مستضعفين، المليار والمئتا مليون مستضعف؛ إذا قاطعونا نموت من الجوع، إذا منعوا الطيران عنا نموت من الجوع، ما هذه الحياة؟ هذه ليست حياة عز؛ لأنه لا يوجد استقامة، الله لم ينصرنا لأننا لسنا أهلاً للنصر؛ الله لا يتعامل مع التمنيات، يتعامل مع العمل الصادق، والإنسان إذا كان مؤمناً، صادقاً، الله يعامله معاملة خاصة.

هذا الحديث من أخطر الأحاديث، ويجب على الإنسان أن يحفظه غيباً، ويضعه في ذهنه، يضعه في دفتره، يضعه في جيبته، يعلمه لأولاده؛ الدين ليس معناه ألا تصلوا - أعود بالله - معنى ذلك أن الدين أساسه المعاملة؛ إن صحت صحت العبادة، وإلا العبادة لا تقدم ولا تؤخر.

النبي قال:

((بني الإسلام على خمس))

[أخرجه البخاري وابن خزيمة عن عبد الله بن عمر]
الخمس غير الإسلام؛ هؤلاء أعمدة، أما هذا البناء أخلاقي،
أساسه هذه العبادات

كيف تخطط لمستقبلك

كيف تخطط لمستقبلك التخطيط أداة إدارية رائعة تسهم في تحقيق أهدافك، فالسائر في الصحراء ، يحتاج إلى بوصلة تحدد له الاتجاه، ثم خريطة تحدد له الطريق الصحيح، فكذلك المؤمن الفعال في رحلته نحو تحقيق أهدافه، يحتاج إلى بوصلة هادية، والتي تتمثل في الرسالة والرؤية، ثم إلى خريطة مرشدة، وهنا يأتي دور الخطة الفعالة، لتكون بمثابة الخريطة إلى تحقيق الأهداف، وبدونها يصبح أي جهد يبذله الإنسان جهداً ضائعاً لا قيمة له. فالتخطيط يُقسّم حياتك إلى مراحل ومحطات، تقف عند كل محطة منها؛ لتراجع نفسك وتُقيّمها، كما أنه يعينك على ترتيب الأولويات، ويجعلك تُقسّم وقتك على وفق هذه الأولويات.

يرى العلماء من خلال دراسات أُعدت أن نسبة الذين يخططون لحياتهم لا تصل 3% من مجموع الناس كلها، وأن هذه النسبة القليلة هي التي تقود المجتمعات في مجالات الحياة المتنوعة. فهم يعلمون أن التخطيط سر النجاح، والتخطيط سر نجاح الناجحين في الدنيا، وأهم من التخطيط أيضاً: أن تكون للإنسان رسالة، فيرى العلماء النفسانيون أن الذين لا يحملون رسالة أكثر عُرضة للمشاكل والصدمات النفسية والاجتماعية

وأهم مسألتين تحتاج إليهما للانطلاق في حياتك. 1- تحديد رسالة لحياتك. 2- ووضع أهداف. أسأل نفسك أيها الإنسان 1-كيف تكتشف رسالتك الحالية في الحياة؟ 2-كيف تضع أو تغيّر في هذه الرسالة، وفق ما تتمناه؟ 3-كيف ترسم خطة استراتيجية وبعيدة المدى لحياتك؟ 4-كيف تضع خطة قصيرة المدى وسريعة التنفيذ؟ 5-كيف تطبق الخطة؟ 6-كيف تكون شخصاً منجزاً وفعالاً؟

بعدما تضع خطتك ورؤيتك لحياتك، ستتفاجأ من التغيرات التي ستطرأ على حياتك، سوف ترى أبواب التوفيق تفتح لك، ستشعر أن لحياتك معنى، سوف تحب الحياة، وسوف لن تهاب الممات، سوف يتساوى لك الأمران. ستثري جوانب حياتك المتنوعة، وسوف تترك لمن بعدك إرثاً مالياً أو علمياً، أو خلقياً، أو غير ذلك. حُكي عن حكيم عربي قال: ليس للحياة قيمة إلا إذا وجدنا فيها شيء تناضل من أجله. وروى عن علي بن أبي طالب - كرم وجهه - .”أنه قال: ‘ رَبِّهِمَّةٌ أَحْيَتْ أُمَّةٌ

وعليك قبل أن تخطط لأي شيء 1 لا تكن مثاليا . 2- افهم نفسك واعرف ماذا تريد. 3- اكتشف العمل الذي يناسبك. 4- ارسم خطة لتحقيق هدفك . 5- ابدأ بتنفيذ خطتك بعد جمع كل البيانات اللازمة لها. 6-اعمل اليوم ولا تنظر للغد فمن سار على الدرب وصل. 7- تذكر ان الفشل لا وجود له بل الفشل عمل لم ينجز جيداً. 8 لا تقم بدور لم تخلق له .بل سر في طريقك الطبيعي وتجنب الفشل. 9- ابدل كل جهدك في عملك حتى لا يكون لديك ادنى شعور بالندم او الذنب في التقصير . 10- عش هادئ الاعصاب واستقبل الحياة بتفاؤل و للأهداف خصائص 1- أن يكون الهدف دقيقاً ومحدداً 2- أن يكون قابلاً للقياس 3- أن يكون قابلاً للإنجاز 4- أن يكون واقعياً 5- أن يكون له بعد زمني اي محددا بزمن معين إن الانسان الذي لا يخطط لحياته هو واحد من ثلاثة 1- إما انه لايعرف ماذا يريد 2-أو أنه يعرف ماذا يريد لكن لا يعرف الوسيلة التي تحقق له ما يريد 3- أو أنه يعرف ماذا يريد و يعرف الوسيلة لكنه يفتقر الى الثقة في أنه يستطيع تحقيق ما يريد. وفي أوقات كثيرة الإنسان لا يخطط لحياته لعدة أسباب 1- يظن البعض أن التخطيط يتطلب منه وقتاً ثميناً من الأفضل الاستفادة منه لإنجاز الأمور في مواعيدها. 2- الافتقار الى الثقة و الاعتقاد بأن التخطيط لرجال الاعمال و ليس للأفراد. 3- عدم القدرة على رسم خطة 4- عدم معرفة الأولويات وترتيبها حسب الأهمية 5- الرضى و التفاؤل المفرط عن الوضع الحالي 6- الخوف من المجهول 7- الاعتماد على الظنون لا على الحقائق مما يلغي التخطيط. 8- عدم الثبات و قلة الصبر وعندما يعلم الإنسان فوائد التخطيط سيسعى أن تكون له خطة حتى يعيش حياه سعيدة مخططة منظمة . فالتخطيط فوائد كثيرة منها 1- ستصبح أهدافك النهائية واضحة 2- ستصبح لديك ثقة بأن عملك اليومي هادف . 3- ستصبح قادراً على التحليل

بموضوعية . 4- ستصبح منهجيا في تفكيرك . 5- ستنجز الأمور المخطط لها التخطيط تنظيم حياة يؤدي إلى كل نجاح وتقدم

ملخص دورة منهجية التغيير للدكتور عبدالرحمن ذاكر

"منهجية تركية النفس "ونفس وما سواها ، قد أفلح من زكاها
تركية النفس هي " التنمية البشرية" لكن من الأفضل أن نؤصل التعاريف ففي القرآن ما
يغنيها عما نستورده

كيف تولد من جديد ..؟

هي مرحلة طويلة تبدأ بمنهجية التفكير
طريقة حياتي هي طريقة تفكيري -
كل سلوك ينبع من طريقة تفكير -

".. هناك اموات بأثواب أحياء - وهناك ميتون لكنهم يعيشون - "أو من كان ميتا فأحييناه

اول معنى مهم حتى تصل الى التفكير / الخاطرة -

وهي عبارة عن صورة ذهنية - سمعية - بصرية عندما تفكك تصبح فكرة -
الخاطرة والفكرة تحويل الكل الى أجزاء -

الخاطرة لا تمر مرور الكرام بل تحجز مكان في الدماغ / رقم / شخص تراه بعد سنوات -
/

.الخاطرة اما ان تحولك الى شخصية تابعة ضعيفة أو الى شخصية قوية مؤثرة -

منهجية التغيير وفلسفته

ماذا ؟ لماذا؟ متى؟ أين؟ كيف؟

الاصل انني في نعمة

"ذلك بأن لم يك مغيرا نعمة أنعمها على قوم حتى يغيروا ما بأنفسهم"

الاصل اننا في نعمة ولم يتركنا ا هكذا ، فلما ان نحافظ عليها بالتمسك بحبل ا

او ان نفلت هذا الحبل فنسقط
انت باختيارك نزلت من هذه النعمة
وانت في لحظات الهبوط اذا اردت ان تعود يمكنك ذلك لكن الصعود أصعب من الهبوط
(ان الا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم)

لا تتذكر كلام الناس وتنسى كلام ا
يقرأ كتاب معين ويقفز عن الآيات وكأن كلام المؤلف أهم من كلام ا

من تساوى يوماه فهو مغبون
مغبون: ظالم لنفسه محسود على نعمة لا يستشعرها
نعمتان مغبون فيما كثير من الناس - الصحة والفراغ

: لماذا التغيير
هل هو ظاهرة طبيعية

هل أنا في حاجة للتغيير..؟

ما نتائج وسلبيات وأضرار رفض التغيير ؟
هل هو ضروري لهذه الحياة .. ؟ ما الذي سيضر بهذه الحياة ان لم أغير .. ؟

اذا لم تتغير لا تبقى في مكانك بل تتراجع وتنخلف لأن كل ما حولك يتغير

: ما هو التغيير
التحول من حالة الى حالة أخرى
أدخل الى الدورة وأخرج بنفس النتائج - اسلك نفس السلوك وبنفس عقلية التفكير
... سيارتك سوداء غيرها - بعد شهور ابيعها واشتري سيارة سوداء

: ما الفرق بين التغير والتغيير
التغير : مؤقت - أنا
التغيير : دائم - الآخرين

التغير : صفة
التغيير : عملية

هو الفرق بين أن أكون مصدرا للتغيير - أو أن أكون ضحية له ؟
هل أنا مغير مؤثر أم متغير تابع ؟

• هناك فرق بين ان تمارس التغيير أو أن يمارس عليك

شخص يقف على شجرة يقوم شخص بقطعها من الأسفل
لو وقعت الشجرة فهل يمكن اعتباره انه قام بعملية تغيير (مورس عليه التغيير) هو في حالة
(تغير / من الذي غير)الذي قطع الشجرة

هناك أفعال لازمة - وهناك أفعال متعدية
التغيير حالة تعدي يلزمها ان تتعدى الى شيء آخر
(ركض الولد)ركض فعل لازم
أعطى الولد - (فعل متعدي) تعدى الى مفعولين

طالب تحول من سنة أولى الى سنة ثانية - الزمن غيره
الفرق بين أن اكون مصدر التغيير وأن اكون ضحية له
عندما يمارس علي أكون ضحية كالأمة الآن
•عندما أمارس التغيير أكون مصدره

إذا لم تحسن التغيير بتقنية صنعها الآخرون فأنت ضحية للتغيير

مثال: شركة تستخدم برامج كمبيوتر قديمة في حين ان كثيرا من الشركات تحولت الى ما
هو أحدث ، إذا لم تواكب الشركة التغير الذي حدث فإنها ستتخلف

ما هو الأصل في وجود الانسان؟

كنتم خير أمة أخرجت للناس " - عملية تغيير للآخرين "
إذا خيرت يجب ان تختار ان تغير
•مطلوب مني عمل وحتى أغير يجب ان اكون قادرا على التغيير

واجعلنا للمتقين إماما" اذا كنت تشعر بأنك الأفضل تقدم لا تتردد"

في معركة بدر أخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم سيفاً وقال: " من يأخذ هذا السيف بحقه " قال أبو دجانة: وما حقه قال: أن تضرب به في العدو حتى ينحني قال: أنا فأخذه وجعل يتبخر في الصفيين فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " إنها لمشية يبغضها إلا في هذا الموطن ".

... اذا ذهبت لتتقدم لطلب وظيفة اظهر كل امكانياتك ونقاط قوتك ... افتخر بانجازاتك

(هل التغيير ظاهرة طبيعية (هل رفض التغيير ومقاومته أمر غير طبيعي... ؟

اذا كنت ترفض التغيير فاستطبعيا

واذا كان ظاهرة طبيعية يجب عليك ان تتغير حتى تكون طبيعيا

:تابع منهجية التغيير

ثلاث دلالات تدل على أن التغير ظاهرة طبيعية

أولاً: عداد الزمن

كان ا ولم يكن قبله شيء - ولم يكن معه شيء - أول بلا ابتداء - وآخر بلا انتهاء -1
لم يكن هناك شيء اسمه زمن - خلق الكون ومن ضمنه الزمن - بدأ الزمن في علمية
- التغير

انا مثل الزمن مخلوقات ينطوي عليها التغيير

2-الزمن يتغير لأن هذه طبيعته وليس حسب رغبتك فأنا لا أساهم في تغيير الزمن
الحياة تمضي دونما استئذان

3-الزمن يتغير بطريقة تلقائية وطريقة طبيعية - تصور لو أن الزمن يتغير بإدراكنا -
الزمن طبيعي كونه مخلوق

وهكذا أنا متغير فلا يوجد في مخلوقات الله شيء ثابت -4

(.. ثانيا : خلايا الانسان (خلاياك تدعوك للتغيير

"وفي أنفسكم أفلا تبصرون"

خلايا الانسان في حالة تغير مستمر

آلاف الخلايا تسقط يوميا

الجهاز الهضمي تتغير بطانته كل اسبوعين

كل خلايا الجدار المعوي تتغير كل اسبوعين

قانون الطبيعة يحكم الجسد - هل يحكم الروح أيضا .. ؟

نعم الروح نفخة من ا - أخذ العلماء انها في الأصل طاهرة لكنها قد تتغير وتصبح خبيثة - يجري عليها تغيير

ورد في حديث البراء بن عازب أن رسول الله قال: { وإن العبد الكافر (وفي رواية الفاجر) إذا كان في انقطاع عن الدنيا وإقبال من الآخرة نزل إليه من السماء ملائكة غلاظ شداد سود الوجوه معهم المسوح من النار فيجلسون منه مد البصر، ثم يجيء ملك الموت حتى يجلس عند رأسه فيقول: أيتها النفس الخبيثة اخرجي إلى سخط منا وغضب، قال فتفرق في جسده فينتزعها كما ينتزع السفود " الكثير الشعب " من الصوفاء المبلول فتقطع معها العروق . والعصب

روى مسلم عن عبدا بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما أنه سمع النبي صلى الله عليه وسلم يقول: «إن قلوب بني آدم كلها بين أصبعين من أصابع الرحمن كقلب واحد يصرفه حيث يشاء» ثم قال صلى الله عليه وسلم: «اللهم مصرف القلوب صرف قلوبنا على طاعتك» وروى الترمذي وغيره عن أنس وجماعة من الصحابة أنه قال: كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يكثر أن يقول: «يا مقلب القلوب ثبت قلبي على دينك» فقلت: يا رسول الله آمنا بك وبما جئت فهل تخاف علينا؟ قال: نعم إن القلوب بين أصبعين من أصابع الله يقلبها كيف يشاء»

(ثالثا: الطبيعة (الكون من حولنا

من دلائل التغيير مسألة اسمها القراءة الكونية - وهي قراءة الكون والوجود والانسان والحياة

الكون في حالة تغير مستمر -

ما يميز الكون على ساقية الزمن والجسد

الزمن غير ظاهر ومرئي مثل الجسد

من أساليب التعذيب قطرات الماء ماذا تفعل ؟ توحى اليك بأنك تنتهي - فكل شخص عداد ساعة شغالة

الصوت ليس هو المزيج ولكن القضية ان الانسان لا يريد شيء يذكره بأن الزمن يسحب منه .

تخيل لو انك تشعر بفقدان الخلايا - تصبح الحياة جحيما

لماذا ينبغي على الانسان ان يتغير

من دلالات عملية تغير الزمن

الجسد متغير

الزمن متغير

الروح متغيرة

النفس البشرية روح وجسد فلا بد أن تتغير

الزمن عداد يعمل على اساسه الجسد - ويتوقف وقت الانسان (الارضي) عندما يأتي قادم
(لا بد آت الموت)

بما ان الزمن يمضي والجسد يمشي لا بد للنفس ان تتغير
لجهل او شبهة أو بسبب عقلية معينة او خطأ في منهجية التفكير ، تقرر النفس التوقف عن
النمو والتغير والتفاعل مع المتغيرات مع ان الجسد والزمن لا يتوقفان ، فتجد شاب نفسه
.شائخة ، وتجد شيخ كبير نفسه شابة ، والوضع المثالي ان يكون نقرب بين النفس والجسد

النفس بين الزمن والجسد عليها ان تتغير

اذا لم أغير سأخلف وأشعر بالضيق والغربة
كبار السن يظهر عليهم ذلك ، كثير يشعرون أنه أصبح في غربة توقفت أيامه من السهل أن
..تبكيه في لحظات ، يعيش الأيام الماضية
في المقابل كبير في السن يمشي مع الحياة – جدة لديها أحفاد يميلون للجلوس معها تجد انها
..متماشية مع زمنها وجسدها

سنة معطيات النفس تغيرت 30

حالة التقدم 30 سنة + يوم

شيء يزعجني لكن لا أعلم ما هو

لماذا تشعر احيانا بالحزن دونما سبب ظاهر ، تشعر بالضيق بلا مبرر عليك ان تفرغ
الشحنات التي بداخلك دون شحن سلبي للآخرين أو لنفسك

ولا يعني ذلك التنازل عن حقي ، ولكن عندما اذهب لرفع قضية لاسترداد حق لي اذهب وأنا مرتاح ، لا أشعر بأني ظلمت خصمي ، أعطيته ما يكفي من فرص ودية ... الخ

وليس تعني الراحة ان جميع الناس سيكونون راضين عني ، فالرسول صلى الله عليه وسلم لم يصل الى هذه المرحلة فرضى الناس غاية لا تدرك

... خرخشة في صدري : نداء رباني نفسك تقول لك لقد تأخرت الحق نفسك

من تساوى يوماه فهو مغبون

المغبون : معناها المظلوم لكن هنا تكون بمعنى : الظالم لنفسه - محسود على نعم لا يستغلها

تفريغ ثم شحن ام شحن ثم تفريغ ما الأصح

الشخص اصلا مشحون

استيقظ وانا عدادي مصفر .. تدخل علي أشياء خلال اليوم

احضر الى البيت زعلان - اصدار الطفل صوتا مزعجا أقوم بضربه - ما ذنب الطفل - لقد

. خلق على هذه الشاكلة حتى يتعلم

انت ينبغي ان تعلم ان الملفات .. التي علقت خلال النهار يجب ان يتم تفريغها حتى اشحن

.في اليوم التالي بأشياء جديدة

الانانية الايجابية

هناك مفهوم خاطئ عند الناس وهو مفهوم الانانية

كن اناني ايجابي - اهتم بنفسك - فقيمة النفس البشرية عالية جدا وهي أعلى عندا من هدم

.الكعبة - اعطاها حقها كي تضىء للآخرين

عندما تفرغ الشحنات وتأتي الأزمات تكون جاهزا مفرغا من الشحنات تعالج الأمور بروية

وتعقل

لا تبت وأنت مشحون على احد - ارفع سماعة الهاتف - واجه المواقف بالحكمة والموعظة

الحسنة

الإناء بما فيه ينضح - الإناء يجب ان يكون ما فيه مدروس - لا تشوبه الشوائب - نقاء
بالكامل - وهكذا قلبك نقه دوما من أية عوالق

:هل هذا المعنى جديد

:سيطلع عليكم رجل من أهل الجنة

!!!! بشر بالجنة

.. نعيش في عالم بديع متقن الصنع أبدعه من أحسن كل شيء خلقه

.. تناغم عجيب يدل على قدرة الخالق جل وعلى

مشاعرنا لها طاقة تنتقل عبر ذبذبات كهرو مغناطيسية تصدر منّا على شكل موجات

.. تشبه كثيراً تلك التموجات التي تصنعها قطرة الماء حين تسقط في حوض ماء هادئ

اعتقد كلنا أو أغلبنا شاهد ذلك المنظر البديع

عندما تسقط قطرة ماء في حوض ماء هادئ .. تصدر عنها تموجات على شكل دائري

.. تبدأ بدوائر ذات قطر صغير عند مركز سقوط القطرة

ثم ما تلبث أن تتسع تلك الدوائر .. حتى تصدم بأطراف الحوض ثم تعود إلى مركز
انطلاقها

.. عندما نشعر بمشاعر سلبية تجاه شخص ما .. لأي سبب من الأسباب

تصدر منّا طاقة سلبية تنتقل إلى ذلك الشخص ثم ما تلبث أن تعود إلينا على شكل احساس
سلبية أو تصرفات سلبية من ذلك الشخص .. والعكس صحيح

:تابع منهجية التغيير

.. لكي تعود علينا طاقة التسامح الإيجابية من ذلك الشخص

.. إن كانت تخالجتك تلك المشاعر السلبية تجاه شخص ما .. فسامحه الليلة قبل أن تنام

وجد له العذر في خطاه .. وادع له بأفضل دعاء تدعوا به لنفسك

.. لاحظ غداً تصرفاته تجاهك

.. أعدك بأنك ستجده شخصاً آخر غير الذي عرفت بإذن ا

ستجد تعامله معك إيجابى من تأثير تلك القطرة

لاشك أن للتسامح فضل عظيم في ديننا الحنيف نذكر منه على سبيل المثال لا الحصر

: هذه القصة من السيرة العطرة لصحابة المصطفى عليه الصلاة والسلام

حَدَّثَنَا مَعْمَرٌ، عَنِ الزُّهْرِيِّ، قَالَ أَخْبَرَنِي أَنَسُ بْنُ مَالِكٍ قَالَ: كُنَّا جُلُوسًا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: يَطْلُعُ عَلَيْكُمُ الْآنَ مِنْ هَذَا الْفَجِّ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ، قَالَ: فَافْطَلَعَ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ تَنْطِفٍ لِحَيْتِهِمْ وَضُوءِهِ قَدْ عَلَقَ تَعْلِيهِ فِي يَدِهِ الشِّمَالِ، فَسَلَّمَ، فَلَمَّا كَانَ الْغَدُ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِثْلَ ذَلِكَ، فَطَلَعَ ذَلِكَ الرَّجُلُ مِثْلَ الْمَرَّةِ الْأُولَى، فَلَمَّا كَانَ الْيَوْمَ الثَّالِثُ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِثْلَ ذَلِكَ الرَّجُلِ عَلَى مِثْلِ حَالِهِ الْأُولَى، فَلَمَّا قَامَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تَبِعَهُ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عَمْرٍو بْنِ الْعَاصِ فَقَالَ: إِنِّي لَأَحِبُّتُ أَبِي فَقَسَمْتُ أَنْ لَا أَدْخُلَ عَلَيْهِ ثَلَاثًا فَإِنْ رَأَيْتَ أَنْتُؤْوِيَنِي إِلَيْكَ حَتَّى تَمْضِيَ فَعَلْتُ، قَالَ: نَعَمْ. قَالَ أَنَسُ: وَكَانَ عَبْدُ اللَّهِ يُحَدِّثُ أَنَّهُ بَاتَ مَعَهُ تِلْكَ اللَّيَالِي الثَّلَاثَ فَلَمْ يَرَهُ يَقُومُ مِنَ اللَّيْلِ شَيْئًا غَيْرَ أَنَّهُ إِذَا تَعَارَّ وَتَقَلَّبَ عَلَى فِرَاشِهِ ذَكَرَ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ وَكَبَّرَ حَتَّى يَقُومَ لِصَلَاةِ الْفَجْرِ، قَالَ عَبْدُ اللَّهِ: غَيْرَ أَنْيَلِمُ أَسْمَعُهُ يَقُولُ إِلَّا خَيْرًا، فَلَمَّا مَضَتْ الثَّلَاثُ لَيَالٍ، وَكِدْتُ أَنْ أُحْتَقِرَ عَمَلُهُ قُلْتُ يَا عَبْدَ اللَّهِ، إِنِّي لَمَيْكُنْ بَيْنِي وَبَيْنَ أَبِي غَضَبٌ، وَلَا هَجْرٌ ثُمَّ، وَلَكِنْ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ لَكَ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ يَطْلُعُ عَلَيْكُمُ الْآنَ رَجُلٌ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ، فَطَلَعْنَا نَتِ الثَّلَاثَ مَرَّاتٍ فَأَرَدْتُ أَنْ أُوِيَّ إِلَيْكَ لِأَنْظُرَ مَا عَمَلُكَ فَأَقْتَدِي بِهِ، فَلَمْ أَرَكَ تَعْمَلُ كَثِيرَ عَمَلٍ، فَمَا الَّذِي بَلَغَ بِكَ مَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: مَا هُوَ إِلَّا مَا رَأَيْتَ. قَالَ: فَلَمَّا وَلَيْتُ دَعَانِي، فَقَالَ: مَا هُوَ إِلَّا مَا رَأَيْتَ غَيْرَ أَنِّي لَا أَجِدُ فِي نَفْسِي أَحَدًا مِنَ الْمُسْلِمِينَ غِشًا وَلَا أَحْسَدُ أَحَدًا عَلَى خَيْرٍ أَعْطَاهُ اللَّهُ إِيَّاهُ، فَقَالَ عَبْدُ اللَّهِ: هَذِهِ الَّتِي بَلَغْتِكَ وَهِيَ الَّتِي لَا نُطِيقُ .

معظم الناس يبيتون مشحونين بملفات غير مغلفة

كل يوم افرغ الملفات من أي شيء سلبي اخرج الى الناس كأني لا أعرفهم

شخص يطالب آخر بدين منذ زمن رآه : فقال له لن أطالبك في الدنيا لكني لن اسامحك في الآخرة

عاد الى البيت شعر بأنه أخطأ ، رفع سماعة الهاتف اتصل بالمدين قال له : هذا المبلغ .
حلل عليك

قواعد مسح الألم

... نحن نحافظ على الألم أكثر وقت ممكن : ايام – أسابيع – سنوات
Delete كلما جاءك الألم : اصرفه – اعمل له
من قواعد مسح الألم : ان لا تتحدث به مع شخص آخر
اذا قرأت أو سمعت عن شيء مؤلم فلا تنقل هذا الألم الى الآخرين

كيف تفرغ هذه الملفات

لا يعني تفرغ الملفات شحن الآخرين أو النفس بشيء سلبي
اخرج الملف وأضعه على الطاولة
اتصل بالطرف الآخر : شعرت بشيء من الحرج .. لقولك كذا وكذا أو لتصرفك الفلاني
نفسى اغلى علي من ان ابقى فيها ما يكدر صفوها
.. بلغني انك تقولت علي ... واجه ... بطريقة حكيمة
بمقدار ما تبقي النفس مطمئنة .. بمقدار ما تفرغ الملفات
لا تبقي في نفسك ملفات غير معلقة.. اعط لنفسك شيء جديد

مثال : الدكتور المحاضر

دوام كامل لمعالجة الحالات النفسية – حالات الاكتئاب 2.30 – 7.30
مدعاة للكآبة لكن العكس هو ما يحصل ، فهو منشراح الصدر يمارس مهنته بإيجابية وسعادة ،
كلما ساعد وعلم وأسعد الآخرين يشعر بأن ذلك يعود عليه
يبحث عن محطات التزكية / صلاة الظهر

:يقراً = يتعلم من جديد يقول

بعد الصلاة هناك مكتبة صغيرة في المصلى بها صحيح البخاري : افتحه بشكل عشوائي ،
حتى لا يتساوى مع شيء قديم. أقرأ الحديث احفظ عبارة منه ، اذهب لمكتبي ، افتح
.الانترنت اقرأ تفسير الحديث أقول لنفسي مالك علي شيء اليوم أعطيتك حقك
اتصل بزوجتي سمعتي عن الحديث الفلاني
.احدث به اصدقائي - اعطي فيه محاضرة
..المعلومة تحولت الى اسطر... مادة

كم يدخل لذهن الطفل : مليوني صورة يوميا - هل دخل نظره ما يحتاج الى تفكيك - منظر
..حزين .. مشهد خوف ... الخ .. عليك ان تفكك له هذه المشاهد

:يقول الدكتور

عندما أكون في سيارة وألاحظ طفلا في سيارة أخرى ينظر الي أقوم بعمل حركة له :
بلساني بيداي كي اضحكه وادخل السرور الى قلبه .. فيفرح الطفل ويبتسم ، أقول لنفسي
. هذه الابتسامة لك

الفرق بين الصالح والمصلح

المصلح : قوي بما فيه الكفاية يستطيع ان يصعد ويسحب معه الآخرين
.اما الصالح : فهو الشخص يعيش لوحدة وعندما تأتي فكرة قد تأخذه وتجرفه

.. لا بد بأن تشعر بكل المعطيات من حولك - بشيء خارج حدود المكان
..لا يكن أحدكم إمعة يقول اذا احسن الناس أحسنت

:الأنانية الإيجابية

الانانية بمعناها الايجابي (يجب ان تعمل لنفسك - تقدم للآخرين - وليست ان تتسلق على
..الآخرين)

نهتم بأنفسنا اهتماما صحيحا حتى بعد ذلك نهتم بالآخرين

(زود نفسك بمعلومات جديدة - سلوك جديد (لأنفسكم

مكان لم تجد فيه قيمة لك غيره

عقلية لم تعطك ما ترجوه ابحت عن غيرها

.ارم الاكتئاب خلفك أعمل من أجل نفسك

استغل نفسك من خلال الآخرين
هدؤني لي ، عصبيتي علي
النفس اذا لم تكن مطمئنة لا تعطي
لتكن الرحمة عامرة بينك وبين نفسك
فكر بشيء يمكن ان تقوم به الآن يدخل السرور الى قلبك ؟
ستتغير باختيارك او رغما عنك ، فلماذا لا تتغير باختيارك
كل شيء أعمله للناس يعود علي بمنفعة
أكبر دليل على ذلك انك عندما تتصدق أو تقوم بفعل خير على اختلاف اوجهه ينتابك شعور
بالراحة والسعادة وتحقيق الذات
عندما تقدم للناس فأنت تقدم لنفسك غير أن أثر هذا التقديم يظهر في الآخرين
... ستصل لمرحلة لا تريد من الناس جزاء ولا شكورا
قدم للآخرين أكثر مما يتوقعون واخفض توقعاتك في الآخرين تتحقق لك السعادة وراحة
البال
عندما تكون ملفاتك فارغة تجلس مع الناس وأنت مطمئن
عندما تسعد الآخرين تشعر بسعادتهم فتنعكس السعادة الى داخلك
عندما تتصدق على محتاج لا تقل فرحتك وسعادتك عن فرحته بالصدقة التي حصل عليها
اهتمامك بالآخرين هو اهتمام بنفسك
ولذلك قال تعالى: (وما تقدموا لأنفسكم من خير) أي انك عندما تقدم للآخرين فأنت
...فعليا تقدم الى نفسك
عندما تؤدي واجبك الوظيفي استشعر وانت تقوم بمهامك (ممارسة مهامك بإتقان غرضه
الأجر والثواب ورفعة مؤسستي ومجتمعي وأمتي ، لا تنظر الى مهنتك على انها مهنة لكسب
العيش
(الملف الذي تشعر بأنه سيسبب مشكلة أغلقه (واجه المشكلة - تحداها
عندما تجد في نفسك شحنات سلبية على شخص معين .. زميل .. أخ .. زوجة .. ابن ..
الخ .. أغلق الملف حتى تصل الى النفس المطمئنة

من الناس من يقول لا داعي للتغيير .لا دور له في الحياة .. اللهم نفسي .. رب احيني
وحيدا
من الناس من لا يحزن على موته أحد ، ومنهم من تحزن عليه اسرته ، ومنهم من يحزن
عليه اقرباؤه ، ومنهم قريته ومنهم مدينته ومنهم ملايين الناس
يحزن عليك من يفقد تأثيرك الايجابي كل بحسب دائرة تأثيره ، فكلما زادت سعتها بشكل
ايجابي تنال دعوات أكثر تسعدك في الدنيا وتنفعك في الآخرة

:يقول أحدهم قبل وفاته

.اصبحت مطمئن للموت ، أخذت من الدنيا كثيرا أعني لقد اعطيت كثيرا
احيانا تصعب التفرقة بين الأخذ والعطاء ، في كل مرة لم تكن فرحتي أقل من فرحة الذين
.أخذوا اعطيتني

.. الرسول عليه الصلاة والسلام مدينة تربية

عمر ابن الخطاب ينادي في الناس : الصلاة جامعة

.... وكانت هذا النداء حين ذاك بمثابة صفارة إنذار - نفير / عدو / غنائم

:فاجتمع الناس واعتلى امير المؤمنين المنبر ثم قال

... ما زلت أذكر يوم كنت رويحي الغنم أرعى غنيمات بكف من التمر

... فقال علي .. الهذا جمعتنا يا أمير المؤمنين

... فقال عمر: حدثتني نفسي بأني امير المؤمنين فأردت أن اذلها أماكم

دخل عمر ابن عبدالعزيز المسجد وبرفقته مستشاره رجاء ابن حيوهو بعض المرافقين ولم يكن
آنذاك إضاءة فمر بطريقه برجل نائم فداس على قدمه فصرخ الرجل وقال يا هذا أنت أعمى ؟
فانتفض بعض مرافقيه الخليفة كيف يشتم الرجل أمير المؤمنين ؟ فنهاهم الخليفة وقال للرجلا ،
لست أعمى واعتذر لهما التفت على مرافقيه وقال : الرجل نائم وقد أزعجنا هو سألني أنت
.أعمى ؟ فرددت عليه بما سمعتمو كفى

لماذا لان نشعر (بالسعادة) حتى مع تحقيقنا ... (لإنجازات) كثيرة ..؟

لماذا تشعر بالضيق دون سبب ظاهر .. ؟

... لعدم وجود الطمأنينة - المصالحة مع النفس

قال الحسن البصري : "يا ابن آدم، إنما أنت أيام، إذا ذهب يوم ذهب بعضك". والأيام

ما هي إلا ساعات ودقائق لهذا على المرء أن يتفكر أين يذهب يومه

كل يوم يذهب جزء منك ، تخيل لو كانت الحياة تذهب حسيا (تصبح فتفقد خنصرا - اصبعا
..) - لحما

رجل من جماعة الدعوة في المانيا سمع عن طبيب بعيد عن ا ، فحدد موعدا وقطع مئات الكيلومترات ليقابله

سأل الطبيب ماذا تشتهي ، فقال: اشتكي من بعدك عن ا وظل يعظه .. ثم خرج ليسدد كشفية الطبيب فتعجب منه وطلب منه ان لا يدفع فأجاب الرجل: فعلت ما فعلت لنفسي .وأنت تأخذ جزءا من بعض ما أعطيته لنفسي

الاهتمام بالنفس والعلاقة مع الآخرين

.. عندما تشعر بالاكئاب اهتم بنفسك ... اقرأ يوميا .. امش نصف ساعة بعد الفجر ... أعط لجسدك حقه

عندما تمارس الرياضة لا تركض والاكئاب أمامك وتجعله حياتك

يوم بيوم ارم الاكئاب خلفك أعمل من أجل نفسك

"استشعر خلال الصلاة دعاء الملائكة لك "السلام علينا وعلى عباد الصالحين
استشعر السلام في داخلك

لا تجعل مفاتيحك في أيادي الآخرين (فرحك - غضبك - زعلك - أي شخص يمكن ان ...). يستفرك بسهولة

.يجب ان يكون لدي فلتر عازل - منهجية تفكير - تصل الخواطر اليك وتفلتر به

شخص يكتئب / الشمس ستشرق غدا - بقي عليك ان تقرر هل تشرق وانت مكتئب أم تشرق وانت سعيد