

# تنمية المهارات

الاجتماعية والنفسية للمو هوبين

## القيادة الاجتماعية - كبار

تأليف

أسامة حسن محمد معاجيني



## القيادة الاجتماعية كبار

السياسية العالمية والأوروبية. قام بالعمل أثناء مرحلة الطفولة في بعض الأعمال والمهنة البسيطة من أجل جني المال لمساعدة والده، وتوفير جزء من مصاريف تعليمه، كما قام بممارسة رياضة كرة القدم. وقد تأثر أردوغان بتعليمه الديني كثيراً، مما أثر في شخصيته بشكل بالغ، وكان ومازال يؤكد دائماً أن الإيمان والأخلاق الإسلامية، والافتداء بأخلاق وسنة الرسول صلى الله عليه وسلم هي السبب الرئيس وراء النجاح.

تم ترشيحه عن حزب الرفاه في الانتخابات البلدية لرئاسة بلدية اسطنبول، وهي أكبر بلدية عامة بتركيا، وبالفعل فاز في الانتخابات وأصبح عمدة إسطنبول في عام 1994م، وقد قام بتحقيق العديد من الإنجازات خلال فترة رئاسته لها، حيث قام بتطويرها، وإضافة لمسة جمالية عليها، وهو الأمر الذي زاد من ارتباط أفراد الشعب به، وفي نوفمبر 2002م شهدت الحياة السياسية التركية انتخابات رئاسة الوزراء التي تنافس فيها عدد من الأحزاب السياسية، واكتسحها أردوغان بفوز ساحق، حيث أصبح رئيساً للوزراء في 14 مارس 2003م.

• ما هو تعليقك على هذه القصة؟

.....

.....

.....

.....

.....

استمع إلى كلام التابعي الجليل عطاء بن أبي رباح حيث يقول: «إن الرجل ليكلمني في المسألة لا أقاطعه منها، وأنا أعلمها قبل أن تلده أمه».

• هل تعرف أشخاصاً في مجتمعتك يتصفون بسحر الشخصية؟

.....

.....

## الدرس الأول الشخصية الجذابة

### المقدمة

الكاريزما أو الشخصية الجذابة ! قد نتساءل ماذا تعني هذه الكلمة؟ إنها الشخصية التي تؤثر إيجابياً في الآخرين، سواء جسدياً أو عاطفياً أو ثقافياً. الكاريزما: هي كلمة إغريقية تعني «موهبة ربانية» أو «منحة ربانية»، إنها تشير إلى الجاذبية الكبيرة أو الحضور الفعال والقوي.

### التعريفات

تعرف الشخصية الجذابة بأنها: السمات الظاهرة، والخفية التي تكون سبباً في جعل الآخرين ينجذبون للفرد دون تخطيط مسبق، ويتأثرون بهذه الشخصية، وتكون بمثابة القائد لهم. والكاريزمي هو الإنسان ذو الشخصية التي لا تُتسى، فالكاريزمي صاحب شخصية لا تتوه وسط الزحام ..

فالكاريزما هبة من الله تعالى، والكاريزمي يتحلّى بقوة خارقة، وصفات نادرة وقدرات روحية، فهو اجتماعي جداً نشيط، حماسي، محبوب، طموح، يعشق التحدي والتغيير، لا يقف أمامه شيء، ويعرف أين يقف، أفكاره عميقة، صاحب موقف، وفكر معين، واثق من نفسه بالطبع، قادر على الإقناع، ولا يقتصر سحر الشخصية الجذابة على قلة من سعداء الحظ، بل يمكن لأي إنسان اكتساب مهارات وسلوكيات الشخصية الأسرة أو «الكاريزمية» بالإرادة والممارسة.

### قصة

رجب طيب أردوغان رئيس وزراء تركيا، ورئيس حزب العدالة والتنمية التركي، شخصية شهيرة تتمتع بالذكاء السياسي، وتحظى بحب الشعب التركي واحترامه، فقد تمكن بمهارة من أن يستحوذ على قلوب أفراد الشعب، نظراً لتحديثه الدائم بلسانهم، فهو خطيب، وسياسي متميز له تأثيره القوي فيهم، كما تمكن من إثبات وجوده في جميع الأوساط

8. التفكير بنفسية مرحة.
  9. التفكير والتصرف بنفسية الخير.
  10. الصراحة.
  11. إظهار الاهتمام بالآخرين.
  12. كن هادئاً تصنع المعجزات.
  13. اهتم بشكلك ومظهرك.
  14. لغة الجسد من أسرار جاذبيتك.
- أي الصفات السابقة تنطبق عليك؟

• في حوار دار بيني وبين أحد الأصدقاء قلت له: إنني أرتاح إلى الحديث معك، ولا أدري لماذا؟ فقال لي متبسماً: لست الوحيد الذي يقول هذا الكلام. بعد نهاية لقائي معه وانصرافه تفكرت في أمره حتى وجدت الإجابة؛ عرفت لماذا أرتاح إلى الحديث معه دون غيره.. أتدري لماذا؟

تأمل الصفات التي لا تنطبق عليك، وفكر بتطبيق الإستراتيجيات التالية لتصل إليها:

الاستراتيجية	كيف؟ ماذا ستفعل؟
ثقتك بنفس	
تعلم تكوين الرؤى	
كن إيجابياً	
رُوحاً لنفسك	
كن صريحاً	
خاطر.. ولكن بحساب	
كن مختلفاً	

مثال:

- أهم عنصر في جمال الروح الجاذبية، وإليك أهم مقومات الشخصية الجذابة:-
1. عدم البوح بالمتاعب الخاصة.
  2. فهم الآخرين.
  3. الاستماع إليهم.
  4. عدم التعالي على الآخرين.
  5. إظهار الإعجاب في الوقت المناسب.
  6. التفاؤل المعقول.
  7. تقبل ملاحظات الغير.

## التمارين

• من التاريخ السابق من هي أكثر شخصية تجذبك؟ وضح عناصر الجاذبية التي تحملها هذه الشخصية؟

---

---

---

---

---

---

---

---

• في العصر الحالي من هي أكثر شخصية تجذبك؟ وضح عناصر الجاذبية التي تحملها هذه الشخصية؟

---

---

---

---

---

---

---

---

• لو قدر لك مقابلة إحدى أكثر الشخصيات جاذبية في العالم، ما هي الأسئلة التي ستوجهها لصاحبها؟

---

---

---

---

---

---

---

---

• حتى تجعل من نفسك شخصية جذابة:

1- ما هي العادات التي ستتخلص منها؟

---

---

---

---

---

---

---

---

2- ما هي المهارات، والعادات التي تحتاج إلى أن تكتسبها؟

---

---

---

---

---

---

---

---

3- تخيل أنك أصبحت إحدى الشخصيات الجذابة في العالم، ما هي السلوكيات التي ستجعلك محبوباً بين الناس؟

---

---

---

---

---

---

---

---

## المناقشة

كيف تبرمج نفسك حتى تكون شخصية جذابة؟ الآن سوف أخبرك عن أسرار الطرق العملية والتطبيقات الإنسانية، والتي ستعينك بإذن الله على تحقيق آمالك في أن تكون شخصية جذابة، ومؤثرة تأثيراً إيجابياً وإليك هذه الطرق:

• **الطريقة الأولى:** التكرار ..... بمعنى أن يُكرر الفعل أو الصفات التي تريد أن تتصف بها فالتكرار يولد القرار.

• **الطريقة الثانية:** الإيحاء وهو ترديد كلمات أو استلهام مشاعر يستحضرها الإنسان لنفسه من جلسات الاسترخاء المريحة ويوجه هذه الرسائل الإيجابية لعقله، مثل أن يبرمج نفسه على أن يكون شخصية محبوبة، وجذابة فيقول: أنا أتمتع بصفات جذابة، والحمد لله. ويردد هذه الكلمات، خاصة قبل النوم عندما يكون في حالة بين اليقظة والنوم.

• **الطريقة الثالثة:** الكثافة الحسية، بمعنى أن تُشكل لنفسك كثافة حسية تجاه برمجتك عقلك على أمر ما، فتقرأ عنه كثيراً، وتكون أصدقاء لك يتمتعون بهذه الصفات التي ترغب فيها، وتحدث عنها كثيراً حتى تشعر بأهميتها وكأنك تعيشها.

• **الطريقة الرابعة:** الخيال وهو أن تتخيل الأمر الذي تريد أن تبرمج عليه، مثل شخص يريد أن يبرمج نفسه على الحلم والأناة، فيعيش حياة من هذه صفاتهم، ويتخيل أنه أصبح منهم، ويتخيل صورته بهذه السمة، ويستمتع إلى كلمات الإعجاب به، ويشعر بمشاعر الغبطة والسرور بذلك.

• **الطريقة الخامسة:** المحاكاة أو الاقتداء والتقليد الإيجابي، وفي هذا يقول الهادي البشير صلى الله عليه وسلم (وإذا أحسن أحسنوا) وتعلمنا أن الشخصيات لها أكبر الأثر في برمجة الآخرين، ولهذا يحسن أن يختار الإنسان نموذجاً إيجابياً يتأسى به، ويظهر ذلك على سلوكياته بعد أن يكون قد برمجَ عليها.

وأخيراً تذكر أن أسرع طريقة حتى يحبك الآخرون هي الطريقة السماوية العلوية، كما جاء موضحاً في الحديث القدسي عن الله عز وجل: «يا جبريل إني أحب فلاناً فأحبه، فينادي جبريل في الملائكة: إن الله يحب فلاناً فأحبه، فتحبه الملائكة، فيوضع له القبول في الأرض»، فاطلب من الله أن يجعلك محبوباً عنده وعند خلقه.

## المبادئ

هناك عادات كثيرة يمكن التدرّب عليها لتصبح شخصية الإنسان أكثر جاذبية.

- فهم لغة الجسد سيسهل عليّ فهم الشخصيات التي أتعامل معها

## المشروع

- قم بإجراء مقابلة مسجلة مع إحدى الشخصيات الجذابة في بلدتك؟
- سجّل انطباعاتك عن تلك المقابلة؟
- اجر بحثاً عن أكثر الشخصيات جاذبية في العالم؟
- لخص كتاب «سحر الشخصية»؟
- اكتب مقالاً صحفياً عن الصفات الرئيسية للشخصيات الجذابة؟
- اكتب بالتعاون مع زملائك مقطعاً مسرحياً (سكتش) تتناول فيه الشخصية الجذابة؟

## قصة

فاطمة الشويهي شابة إماراتية طموحة، كتبت قصة تميز تضاف إلى سجل نجاح بنات الإمارات في مختلف ميادين العمل، وإسهامهن في تنمية المجتمع. وقالت فاطمة إنها تجيد ثلاث لغات هي الإنجليزية، والفرنسية، والإسبانية. تتعدد هوايات الشابة الإماراتية فاطمة الشويهي، فهي تهوى القراءة والكتابة والتصوير، ومن بين هواياتها أيضاً تربية الطيور، والحيوانات الأليفة والصحافة، كما أنها تتميز بشخصية قيادية ومبادرة وطموحة، وكانت فاطمة الموهوبة بالتصوير الفوتوغرافي درست الابتدائية في مدرسة «الشارقة الخاصة»، والإعدادية في مدرسة «الطلاء» ثم الثانوية في مدرسة «الرفاع»، وحصلت في الثانوية العامة على معدل 90% عام 2003، بعد تخرجها في قسم المحاسبة والمالية في الجامعة الأميركية في الشارقة عام 2009. تعمل فاطمة في مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم، في وظيفة «تنفيذي التسويق والاتصال»، وقد وجدت نفسها في هذا المجال، واستطاعت أن تحقق إنجازات عدة للمؤسسة التي كافأها بحصولها على 100% في التقييم السنوي للموظفين، وهي الدرجة الأعلى التي يحصل عليها موظف في المؤسسة. وقالت فاطمة التي تطمح إلى أن تصبح وزيرة للإعلام: «كنت أطمح إلى العمل في مؤسسة تنموية تهتم بنشر ثقافة الاقتصاد المعرفي في الوطن العربي، وقد تحقق حلمي عندما التحقت بمؤسسة محمد بن راشد».

- ما هي الأمور التي راعتها فاطمة عند اختيار المهنة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## الدرس الثاني التوجيه المهني

### المقدمة

من خلال أبحاث علمية طويلة استطاع البروفيسور جون هولاند من جامعة «جون هوبكنز» تحليل المهن المتنوعة، واتضح أن كلا منها يتطلب مهارات مختلفة. فالمهن الاجتماعية مثل: التعليم والرعاية الاجتماعية تتطلب مهارة إتقان التعامل مع الناس، بينما مهن برمجة وصيانة الحاسب الآلي تتطلب مهارة إتقان التعامل مع الأجهزة، أما المهن المالية فتتطلب مهارة إتقان التعامل مع الأرقام، بينما مهن الفنون مثل الرسم والتمثيل، فتتطلب مهارات إتقان التعامل مع أفكار الناس، فالناس أيضاً يتفاوتون في مهاراتهم في إتقان التعامل مع المتغيرات التي ذكرت أعلاه، والتعامل مع الأجهزة والتعامل مع الأفكار والأرقام. وبرغم أن كل إنسان لديه درجة من المهارة في كل من المتغيرات التي ذكرناها فإن كلاً منا لديه ميول أكثر أو استمتاع أكثر حين يتعامل مع أحد المتغيرات؛ فبعض الناس يستمتع بالتعامل مع الأرقام بينما بعضهم يقضي ساعات طويلة في تفكيك وإعادة تركيب الأجهزة. والمهارات الاجتماعية تتفاوت؛ فبعض الناس يجد متعته في التعامل مع الآخرين، وقضاء ساعات طويلة في الحديث ومساعدة الآخرين.

### التعريفات

يقصد بالتوجيه المهني: هو مساعدة الفرد على اختيار المهنة التي تتناسب وقدراته، واستعداداته، وميوله، ودوافعه، وخططه بالنسبة إلى مستقبل.

- كيف ترى نفسك بعد 10 سنوات – اعطِ صورة تفصيلية؟ هل هذه الصورة التي رسمتها لنفسك تراعي ميولك، وتناسب قدراتك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- خالد اختار تخصص الطاقة النووية، لكنه عندما تخرج ورجع لبلاده لم يجد وظيفة. وضح الخطأ الذي وقع فيه خالد؟ ما هي التخصصات غير المناسبة في بلدك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- لاحظ بيئات العمل التالية، واختر بيئة العمل المناسبة لشخصيتك، ثم برر الاختيار بعوامل منطقية؟

- البيئة الواقعية Realistic Environment: والأنشطة فيها تكون حسية جسمية تتطلب مهارات ميكانيكية، ومثابرة وحركة جسمية، وهداً أدنى من المهارات الاجتماعية، مثل محطة بنزين، ميكانيك، مزرعة، شركة بناء، محل حلاقة، سبابة، تشغيل ماكينات وآلات العمل والمتضمنة (الجرارات، السيارات، الطائرات، الزراعة، الهندسة، وغيرها .. إلخ).

- هل تعتقد أن هذه المهنة كانت مناسبة لفاطمة؟ وضح ذلك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ما هي العوامل التي ساهمت في نجاح فاطمة في عملها؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## التمارين

- ما هي الأمور التي تأخذها بعين الاعتبار عند اختيار وظيفة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



- البيئة التقليدية Conventional Environment وتتطلب تعاملًا منتظمًا وروتينياً يتناسب مع المعلومات اللفظية، والبدنية والأرقام، ومهام متكررة قصيرة المدى، واتباع إجراءات واضحة، كما تتطلب مهارات اجتماعية قليلة، حيث العمل مع تجهيزات وأدوات المكاتب. مثال ذلك: شركة محاسبة، مكتب بريد، غرفة ملفات، مكتب عمل، سكرتارية، استقبال، صراف بنك .. إلخ، وهي بيئة يغلب عليها الاهتمام بالقواعد والأنظمة والتعليمات الروتينية (محاسبة، اقتصاد، سكرتارية، أعمال مكتبية).

- ما هي أبرز 10 تخصصات تناسب قدراتك، وميولك، وشخصيتك والواقع الذي تعيشه بلادك؟

- البيئة العقلية الذهنية الفكرية Investigative Environment وتتطلب استخدام القدرات المجردة، والإبداعية بدلاً من الإدراك الشخصي، والأداء المرضي حيث يتطلب الذكاء والتخيل، والإنجاز وقتاً طويلاً لرؤية النتائج، أما المشاكل فتحل باستخدام القدرات والوسائل العقلية. ومن الأمثلة على أماكن العمل: مختبر بحوث أو مركز بحوث، مكتبة، جماعة بحث، بيئة العلماء والفلاسفة.

- البيئة الفنية Artistic Environment حيث تتطلب الاستخدام الإبداعي للأشكال الأدبية الإنسانية مثل: المعرفة، والحدس، والعاطفة، بالإضافة إلى الاعتماد على معايير ذاتية وشخصية للحكم على المعلومات، كما يتطلب العمل التزاماً عميقاً طويل المدى، ومن الأمثلة على أماكن العمل: مسرح، استديو فني، مركز فنون، استديو موسيقى، قسم الموسيقى، بيئة الفنانين والموسيقيين والممثلين والرسميين.

- البيئة الاجتماعية Social Environment حيث تتطلب القدرة على تعديل وتفسير السلوك الإنساني، والرغبة في الاهتمام والتعامل مع الآخرين، أما العمل فيتطلب علاقات شخصية متكررة طويلة الأمد، ومخاطر العمل الرئيسة ومخاطر انفعالية وعاطفية. مثال ذلك: فصل مدرسة، قاعة محاضرات في جامعة، مكاتب إرشاد، مستشفى للصحة النفسية، مكاتب للدعوة والإرشاد الديني، مكاتب تعليمية أو مراكز الاستجمام والترفيه، بيئة المدرسة، الأخصائي الاجتماعي أو النفسي، الموجه والمرشد المهني ... إلخ.

- البيئة المغامرة Adventure Environment وتتطلب مهارات لفظية لتوجيه أو إقناع الآخرين، والعمل يتطلب توجيه أو تخطيط الأنشطة التي يقوم بها الآخرون أو التحكم فيها، والرغبة في التعامل مع الآخرين، ولكن على مستوى سطحي مقارنة بالبيئة الاجتماعية. مثال ذلك: مكتب عقارات، مكان بيع سيارات، شركة دعاية وإعلان، إدارة مبيعات، إدارة أعمال .. إلخ. بيئة السياسيين ومديري الأعمال ورجال المبيعات ورجال القانون والمحاماة.

• رتبّ المهن السابقة حسب أولوياتك؟

• ما هي العوامل التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار عند اختيارك جامعة معينة؟

.....

.....

.....

.....

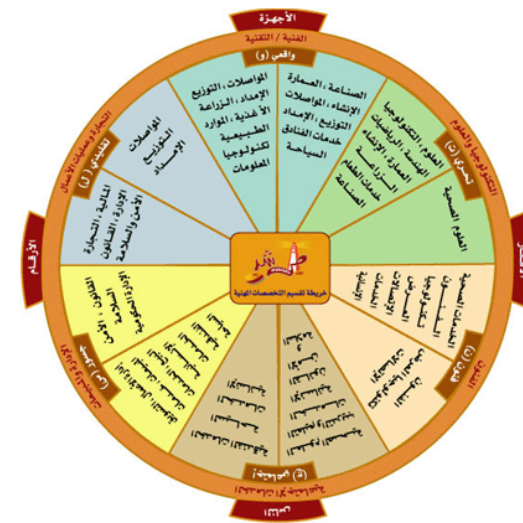
.....

.....

.....

.....

• أين تجد نفسك في الدائرة التالية؟ برر إجابتك؟



• سعيد اختار الدراسة في ولاية أمريكية مشهورة بعد إجراء دراسة معمقة للجامعات، لكنه فوجئ بأن هذه الولاية مشهورة بالأعاصير، هل تعتقد أنه أحسن الاختيار؟ وضح ذلك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

• ما هي الصفات، والمبادئ العامة التي يجب أن يلتزم بها كل من يعمل، بغض النظر عن نوع الوظيفة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ما هي المهارات التي يحتاج إليها الشخص في العمل، ولا يتعلمها عادة في الجامعة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- يعاني الكثير من الشباب الجامعي البطالة الوظيفية، ما هي الفرص المتاحة في مدينتك، والتي يمكن أن يعمل بها هؤلاء الشباب، ويحصلوا على مصدر للرزق؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- غالباً ما يشكل الروتين، وبعض العادات، والتسلط من المسؤولين عقبات أمام الشاب المحب للعمل، ما هي الأفكار الجديدة التي لديك للتعامل مع هذه الأوضاع؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- هناك نفور بين الكثير من الشباب من بعض المهن والصناعات، برغم أنها تعطي دخلاً متميزاً للفرد، ما هي أسباب ذلك النفور من وجهة نظرك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- هناك من يقول إن على كل شاب أن يتعلم حرفة أو صنعة ما إلى جانب دراسته الجامعية، ما رأيك في ذلك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- تخرج خالد وفيصل في الجامعة نفسها، وبنفس التخصص وهو المحاسبة، وتوظفا في نفس الشركة، بعد 10 سنوات كان خالد مديراً للشركة بينما بقي فيصل كما هو، ما سر تفوق خالد؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- كيف يمكن للشباب أن يطور نفسه ليكون دائماً متفوقاً في عمله؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### المناقشة

لاحظ ثم أجب؟

- اسم المهنة.
- المتطلبات التربوية أو الدراسية.
- المكافآت المادية والمعنوية فيها.
- رأي العاملين في المهنة من واقع خبرتهم.
- فرص العمل في المهنة: حالياً ومستقبلاً.
- ظروف العمل في المهنة.
- عدد ساعات العمل اليومية.
- هل أوقات الدوام في المهنة منتظمة أم لا؟
- ما مدى المخاطرة في العمل؟
- علاقة المهنة بغيرها وإمكانية التحول عنها.

### المبادئ

- العمل شيء أساسي في حياة الإنسان لا يمكن الاستغناء عنه.
- العمل يعطيك القناعة بقدرتك على المساهمة الإيجابية في المجتمع.
- الإنسان الذي يعمل بجد وبتقان يكسب احترام الجميع.

- الإخلاص في العمل وتأديته بأمانة وإتقان يشعرك بالسعادة.

- ما هي المبادئ التي تعلمتها هنا، والخاصة بالتوجه المهني واختيار مهنة المستقبل؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### المشروع

- قم بإجراء مقابلة أو اتصال هاتفي مع أشخاص ناجحين جداً في أعمالهم. واسألهم عن سر تفوقهم؟
- قم بزيارة بعض مواقع العمل - التي تحبها - ثم حاول أن تداوم فيها لبعض الأيام، سجل انفعالاتك.
- قم بزيارة بعض النقابات التي توجد في بلدك وسجل سلبيات المهن وإيجابياتها؟
- ادخل إلى موقع «مرشد» المهني <http://www.morshed.org> وقم بتعبئة بعض الاختبارات الخاصة بالميول المهنية.
- جرب تطبيق اختبار «رسك»، واكتشف شخصيتك المهنية.

### المقدمة

لغة الجسد يمكن أن تكون لغة الحوار الوحيدة التي منحها الله سبحانه وتعالى للبشر، فهي الطريقة الوحيدة التي يمكن أن يتفاهم بها شخصان يختلفان في اللغة؛ فيسهل على كل منهما فهم الآخر بالإشارات وتعبيرات الوجه، فأنت تستطيع بسهولة أن تشعر إذا ما كان الشخص الذي أمامك حزيناً أم سعيداً، خائفاً أم غاضباً.

### التعريفات

يقصد بلغة الجسد: تلك الحركات التي يقوم بها بعض الأفراد مستخدمين أيديهم وتعبيرات وجوههم وأقدامهم ونبرات صوتهم أو هز أكتافهم أو رؤوسهم وأعينهم ليفهم المخاطب بشكل أفضل المعلومة التي يريد أن تصل إليه؛ ففي دراسة قام بها أحد علماء النفس اكتشف أن 7% فقط من الاتصال يكون بالكلمات و38% بنبرة الصوت و55% بلغة الجسد.

هل تستطيع تعريف لغة الجسد بأسلوبك الخاص؟

.....

.....

.....

.....

### مثال

أي الأنواع السابقة تستخدم عند المصافحة؟



انتبه عند المصافحة:

- الثواني الأولى أهم ثوانٍ في إعطاء انطباع عن شخصيتك من مصافحتك.
- لا تسلّم على أحد دون أن تنظر في وجهه.
- لا تستهن بالمصافحة، فهي وسيلة معنّاة للتعبير عن التحية والاحترام معاً.
- أعط الانطباعين معاً (التعبير عن التحية والاحترام مثل الوقوف).
- 3 هزات.
- يد مشدودة.
- لا تصافح شخصاً ويديك قلم.

### التمارين

هنالك صور عن وضعيات الكف، صل كلاً منها بمعناه حسب ما تراه مناسباً:

الصورة	معناها
	هي حركة تدل على أن الشخص مسالم وتدل على الانفتاح والتعاون، وهي حركة طلب لا حركة أمر، ونراها تستخدم من قبل المتسولين عند التقدم بطلب.
	هي حركة تسلط تدل على السيطرة، ولو تقدمت لشخص بهذه الإشارة ستكون بمثابة أمر لا طلب.
	إصبع الإهانة أو السخرية: تستخدم هذه الحركة في الإهانة والسخرية من المشار إليه، ويفضل دائماً الاستغناء عن استخدام هذه الحركة

عبر عن نوع لغة الجسد الواردة في الآيات التالية:

- قال تعالى: ﴿عَبَسَ وَتَوَلَّى أَنْ جَاءَهُ الْأَعْمَى﴾ عبس: (1-2).

- قال تعالى: ﴿وَإِذَا أَنْعَمْنَا عَلَى الْإِنْسَانِ أَعْرَضَ وَنَأَى بِجَانِبِهِ﴾ الإسراء: (83).

- قال تعالى: ﴿وَاقْصِدْ فِي مَشْيِكَ﴾ لقمان: (19).

- بعض الحركات إذا قمت بها في المجتمع المحلي تكون عادية، وفي دول أخرى قد يقال عنك مجنون، هل تستطيع ذكر بعض الأمثلة على ذلك؟

- لقد استخدم القرآن الكريم لغة الجسد في كثير من الآيات منها:
- ﴿جَعَلُوا أَصَابِعَهُمْ فِي آذَانِهِمْ وَاسْتَفْسَحُوا نِيَابَهُمْ وَأَصْرُوا وَاسْتَكْبَرُوا اسْتِكْبَارًا﴾ نوح: (7) (وضع الإصبع في الأذن كي لا يسمع المرء).
  - قال تعالى: ﴿ثُمَّ نَكَّسُوا عَلَى رُؤُوسِهِمْ﴾ الأنبياء: (65) (طأطأة الرأس).
  - قال تعالى: ﴿وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا﴾ الفرقان (63) (مشية السكينة).
  - قال تعالى: ﴿فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ﴾ القصص: (25) (مشية الحياء).

سرق رجل في بلاد الهند قطعاً من الخراف فقبضوا عليه، ووشموا على جبهته (س.خ) أي «سارق خراف» ولكن الرجل قرر التوبة والتغيير. في البداية تشكك الناس، لكنه أخذ يساعد المحتاجين، ويمد يد العون للجميع الغني والفقير، ويعود المريض، ويعطف على اليتيم، وبعد سنين مر رجل بالقرية؛ فوجد رجلاً عجوزاً موشوماً، وكل من يمر عليه يسلم عليه، ويقبل يده والرجل يحتضن الجميع، وهنا سأل الرجل أحد الشباب عن الوشم الموجود على جبهة هذا العجوز .. ما معناه؟ فقال الشاب: لا أدري، لقد كان هذا منذ زمن بعيد، ولكنني أعتقد أنه يعني الساعي على الخير.

### المناقشة

• ماذا نستنتج من هذه القصة؟

العين: تمنحك أحد أكبر مفاتيح الشخصية التي تدلك بشكل حقيقي على ما يدور في عقل من أمامك، فإذا اتسع بؤبؤ العين وبدأ للعيان، فإن ذلك دليل على أنه سمع منك تواً شيئاً أسعده، أما إذا ضاق بؤبؤ العين فالعكس ه وما حدث، وإذا ضاقت عيناه أكثر أو فركهما ربما يدل ذلك على أنك حدثته عن شيء لا يصدقه، أو إذا حاول أن يتجنب النظر في عيون الناس ومن حوله، فهذا يدل على أنه فاقد الثقة بنفسه، أما إذا رفع المرء حاجباً واحداً، فإن ذلك يدل على أنك قلت له شيئاً لا يصدقه أو يراه مستحيلاً، أما رفع كلا الحاجبين فإن ذلك يدل على المفاجأة.

• قال تعالى: ﴿وَإِذَا سَمِعُوا مَا أُنزِلَ إِلَى الرَّسُولِ تَرَى أَعْيُنَهُمْ تَفِيضُ مِنَ الدَّمْعِ مِمَّا عَرَفُوا مِنَ الْحَقِّ يَقُولُونَ رَبَّنَا آمَنَّا فَاكْتُبْنَا مَعَ الشَّاهِدِينَ﴾ المائدة (83).

• قال تعالى: ﴿وَإِنْ يَكَادُ الَّذِينَ كَفَرُوا لَيُزْلِقُونَكَ بِأَبْصَارِهِمْ لَمَّا سَمِعُوا الذِّكْرَ وَيَقُولُونَ إِنَّهُ لَمَجْنُونٌ وَمَا هُوَ إِلَّا ذِكْرٌ لِلْعَالَمِينَ﴾ القلم (51) - (52).

• قال تعالى: ﴿وَإِذَا بُشِّرَ أَحَدُهُم بِالْأُنثَىٰ ظَلَّ وَجْهُهُ مُسْوَدًّا وَهُوَ كَظِيمٌ يَتَوَارَىٰ مِنَ الْقَوْمِ مِنْ سُوءِ مَا بُشِّرَ بِهِ أَيُمْسِكُهُ عَلَىٰ هُونٍ أَمْ يَدُسُّهُ فِي التُّرَابِ أَلَا سَاءَ مَا يَحْكُمُونَ﴾ النحل (59) - (58).

• صل بين الحركة ومعناها

الحركة	معناها
حك أنفه أو مرر يديه على أذنيه ساحباً إياهما ، بينما يقول لك إنه يفهم ما تريده.	الدهشة
حك الظهر من أسفل.	التأمل
إذا قطب جبينه، ورفعته إلى أعلى.	الأمور مستحيلة- مفادر
إذا وضع يديه على خده.	الحيرة والتردد
إذا جلس الشخص، وقدماه فوق بعضهما بعضاً وهو يحركهما باستمرار.	الملل
عندما يقبض الشخص إحدى يديه بالأخرى خلف ظهره.	الانتظار
عندما يخفي الشخص فمه براحته.	عصبية مبطنة
عندما يفرك يديه بعضهما ببعض.	يسمع أكاذيب
حك الرقبة.	منزعج

• عبر عن فهمك لتعبيرات العيون التالية:



.....

.....



.....

.....



.....

.....

.....

.....

.....

.....





قطعة من الحلوى، وقسمتها إلى نصفين، فأعطت السيدة نصفاً بينما أكلت هي النصف الآخر. أخذت السيدة القطعة بسرعة، وفكرت قائلة «يا لها من وقحة! كما أنها غير مؤدبة، حتى إنها لم تشكرني». بعد ذلك بلحظات سمعت الإعلان عن حلول موعد الرحلة فجمعت أمتعتها، وذهبت إلى بوابة صعود الطائرة دون أن تلتفت وراءها إلى المكان الذي تجلس فيه تلك السارقة الوقحة، وبعدما صعدت إلى الطائرة ونعمت بجلسة جميلة هادئة، أرادت وضع كتابها الذي قاربت على إنهائه في الحقيبة، وهنا صعقت بالكامل، فقد وجدت كيس الحلوى الذي اشترته في الحقيبة، بدأت تفكر «يا إلهي لقد كان كيس الحلوى ذاك ملكاً للشابة، وقد جعلتني أشاركها».

1- ما هو رأيك بهذه القصة؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2- هل سبق لك أن تعرضت لموقف مشابه؟ اذكره موضعاً تقييم نفسك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### المقدمة

ليس هناك ما هو أسوأ من الأهواء عندما تستخدم في تقييم تصرفات الناس، حيث إنها تملي عليهم سلوكيات ربما يرضى عنها ممارسوها، لكنها في نظر الكثيرين مرفوضة، مادام أصحابها يخضعون لأهوائهم، وما تمليه عليهم من تصرفات وسلوكيات. حينما يقدم الإنسان على تقييم الآخرين بوحى من أهوائه، فإنه - وإن كان حسن النية - سيجلب لغيره من الضرر الشيء الكثير، ولن يكون غريباً أن يصل الضرر إليه شخصياً، لأن التصرفات الخاطئة، لا بد أن يتحمل مرتكبوها مسئوليتها.

### التعريفات

يقصد بالتقييم: إعطاء رأي ما أو حكم ما. ويعتبر التقييم من أفضل مهارات التفكير، لأن إعطاء الحكم لا يأتي جزافاً، بل يحتاج إلى المعرفة والفهم والخبرة والتجريب العملي.

### قصة

في إحدى الليالي جلست سيدة في المطار لعدة ساعات في انتظار رحلة لها، وأثناء فترة انتظارها ذهبت لشراء كتاب، وكيس من الحلوى لتقضي بهما وقتها؛ فجأة وبينما هي متعمقة في القراءة أدركت أن هناك شابة صغيرة قد جلست بجانبها، واختطفت قطعة من كيس الحلوى الذي كان موضوعاً بينهما قررت أن تتجاهلها في بداية الأمر، ولكنها شعرت بالانزعاج عندما كانت تأكل الحلوى، وتتنظر في الساعة، بينما كانت هذه الشابة تشاركها في الأكل من الكيس أيضاً، حينها بدأت بالغضب فعلاً ثم فكرت قائلة: «لولم أكن امرأة متعلمة، وجيدة الأخلاق لمنحت هذه المتجاسرة عينا سوداء في الحال». وهكذا في كل مرة كانت تأكل قطعة من الحلوى كانت الشابة تأكل واحدة أيضاً، واستمرت المحادثة المستنكرة بين أعينهما وهي متعجبة بما تفعله، وبهدوء وبابتسامة خفيفة قامت الفتاة باختطاف آخر

• ما هي الدروس المستفادة من هذه القصة؟

• هناك عوامل خاصة يجب مراعاتها عند تقييم الأشياء الخاصة  
أ - ما هي المعايير الأساسية التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند تقييم الصديق؟

ب - ما هي المعايير الأساسية التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند تقييم الزوج أو الزوجة؟

ج - ما هي المعايير الأساسية التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند تقييم الابن الصالح؟

### التمارين

• إن التسرع في إصدار الحكم قد يجعلك تندم في النهاية .. كيف ظهر ذلك من خلال قصة داوود عليه السلام والخصمين كما وردت بالقرآن الكريم؟

• هنالك عوامل عامة يجب أخذها بعين الاعتبار قبل تقييم أي شيء. هل تستطيع أن تذكر بعضها؟





## التعريفات

تعرف الأدلة والبراهين: بأنها «عملية استدلال تهدف إلى تأكيد صدق (أو كذب) فكرة معينة»، كما يمكن تعريفها: بأنها معلومات أو معطيات (رقمية أو كيفية) صحيحة ذات صلة مباشرة بالمسألة الجدلية التي يُراد دعمها بأدلة وبراهين، وقد تكون هذه المعلومات مجموعة من الحقائق أو آراء الخبراء أو الأمثلة أو الإحصاءات أو ما شابه.

## قصة

سُرقت درع سيدنا علي رضي الله عنه، وقد كان أميراً للمؤمنين، وكان سيدنا علي مُتيقناً أن من سرق الدرع هو اليهودي، لكنه لم يُرسل حراسه ليأتوا باليهودي ويسجنوه حتى يُقر بفعلته، بل اختار أن يذهب إلى القضاء، فأخذ اليهودي وذهباً إلى القاضي شريح، وجلس أمير المؤمنين علي جنباً إلى جنب مع اليهودي أمام القاضي، فقال القاضي شريح لأمير المؤمنين: ما قضيتك يا أبا الحسن؟

فغضب سيدنا علي رضي الله عنه؛ لأن القاضي كناه ولم يُكنّ اليهودي، وطلب منه أن يُكنّي المتخاصمين معاً أو لا يُكنّي أحداً منهما.

قال علي رضي الله عنه للقاضي شريح: الدرع درعي لم أبع ولم أهب.

فقال القاضي لليهودي: ما تقول في ما قاله أمير المؤمنين؟

فقال اليهودي: الدرع درعي، وما أمير المؤمنين بكاذب.

فقال القاضي لأمير المؤمنين: يا أمير المؤمنين، هل لديك من بيّنة (دليل) على ما تقول؟

فقال أمير المؤمنين: والله ما عندي بيّنة!!

عند ذلك حكم القاضي بالدرع لليهودي، وأخذ اليهودي الدرع وذهب.

وعندما ذهب اليهودي فكّر في نفسه وقال: ما هذا العدل؟ أذهب أنا وأمير المؤمنين

وخليفة المسلمين إلى القاضي مثله مثل أي شخص آخر، ويحكم القاضي لي على أمير

المؤمنين؟؟!! والله إن هذا دين حق، وذهب اليهودي إلى أمير المؤمنين، وقال له إن هذه

الدرع لك، وأنا أخذتها من بعيرك، وأنا أسلمت لله رب العالمين، فقال له علي: بما أنك

أسلمت فالدرع لك هدية.

## الدرس الخامس الأدلة والبراهين

أنا لا أجبر البشر أن يتعلقوا بطرف ظلي ..  
لكنني قادر على فرض احترامي بأسلوب

## المقدمة

من طبيعة الإنسان سعيه الدائم إلى إقناع الآخرين بأفكاره وآرائه مهما كانت بساطتها أو ضخامتها، وهذا ما يسعى إليه دوماً العديد من المفكرين، والفلاسفة والكتّاب والأدباء والزعماء والسياسيين وغيرهم، بل حتى الإنسان العادي، ولذا فالأفكار تنتقل من شخص لآخر، ومن جيل لآخر، ومن شعب لآخر بسبب هذا الطموح الإنساني المتواصل، وإذا كانت هذه الأفكار تستند إلى الأدلة والبراهين فإن تأثيرها في الآخرين سيكون أقوى، وقبولها أسهل.

لذا فعلى كل شخص يريد أن يطرح موضوعاً ما، أو قضية معينة يريد من خلالها إقناع أو تغيير فكرة ما، وكان الموضوع أو القضية تفتقر إلى ما يستندها من أدلة وبراهين، فإن الآخرين سيرفضونها، ولن يقتنعوا بها، والعكس صحيح، وأكثر ما يتجسد ذلك في عمل المحاماة، إذ على كل محام يريد أن يقنع القاضي ببراءة موكله، أو بصحة الدعوى التي يقدمها، أن يقدم حقائق واضحة حول الموضوع، وأدلة قوية لا يختلف عليها اثنان، وإن فعل ذلك فإنه بلا شك سيدلل على صحة قضيته، أو براءة موكله.

ولأهمية هذه المهارة (الأدلة والبراهين)، جاء الاهتمام بإكساب التلاميذ الموهوبين بها، وفي هذا التدريب كان التركيز على تحقيق الأهداف الآتية، أن يفرق التلاميذ بين الحقيقة والرأي حتى يتمكنوا من فحص الدليل بتمعن وبأسلوب مقبول وطبيعي، وحث التلاميذ على تقييم الدليل الذي قد يطرحه أحد الأفراد، وذلك لأهميته بالنسبة إلى المسألة ككل، وأن يحدد التلاميذ الأدلة المبنية عليها آراؤهم وما قامت عليه آراء الآخرين.

• لماذا قضى القاضي شريح لليهودي؟

- اعط رأيك / معلقاً بالمواضيع الآتية:
- 1. ما رأيك في السماح للطلاب بالحصول على رخصة القيادة بعمر 16 سنة، مقابل الحصول عليها بعمر 18 سنة؟
- 2. ما رأيك في السماح للطلاب بالدراسة المنزلية، وتقديم الامتحان في المدرسة فقط، مقابل الالتزام بالدوام الرسمي؟
- 3. اختر بعض المواضيع الأخرى التي تتطلب إعطاء رأي فيها، كما في الموضوعين السابقين، ويفضل أن تكون متنوعة.

### النموذج:

م	اسم الموضوع	مؤيد للموضوع	معارض للموضوع	الأسباب	اسم المشارك / المجموعة

- الجميع يقولون إن التدخين مضر، إلا أن هناك مجموعة تدعي أن الأرجيلة أقل ضرراً، وتشجع المقاهي على تقديمها للشباب، قم أنت ومجموعة من أصدقائك بالتوعية ضد التدخين، تعمل من خلالها على الذهاب والتحدث مع أصحاب المقاهي لإقناعهم بالموضوع. ما هي الحقائق التي ستقدمونها كأدلة، وبراهين لإقناعهم على عدم تقديم الأرجيلة في مقاهيهم؟

• على الرغم من أن القاضي شريح لم يشك لحظة بصدق أمير المؤمنين علي كرم الله وجهه، ولكنه قضى لليهودي، هل كان لرأيه تأثير في قراره؟

### التمارين

• أيهما يعتبر دليلاً قوياً .. الحقيقة أم الرأي؟ ولماذا؟

• ما الفرق بين الرأي والحقيقة؟

الرأي	الحقيقة





- أدلة المعارضين للمشروع:

• وقعت جريمة قتل في إحدى الاستراحات، ذهب ضحيتها شخصان، وتم اتهام مجموعة من الأشخاص من ضمنهم أنت، وعندما تم استجوابك قدمت مجموعة من الأدلة والبراهين، أدت إلى إطلاق سراحك على الفور، ما هي هذه الأدلة التي قدمتها؟

• تدرس الدولة إنشاء منطقة حرة دولية، ذات تسهيلات كبيرة، واقتُرح أن تكون على منطقة ساحلية شمال دبي، ولكن هذا الاقتراح كان له من يؤيده، وآخر يعارضه داخل الوزارات ذات العلاقة في الدولة، واقتراح الوزير المعني بهذا المشروع الضخم بأن يقدم كل فريق - سواء مؤيد للفكرة أو معارض لها - الأدلة والبراهين التي تثبت وجهة نظره. - أدلة المؤيدين للمشروع:

• أراد أحد الشباب الزواج بفتاة من مدينة أخرى، ولكن والديه رفضا الفكرة رفضاً قاطعاً، وطرحا عليه فكرة بديلة، وهي الزواج بابنة عمه، وتناقشوا في هذا الموضوع لمحاولة كل طرف منهما من إقناع الآخر، لو كنت مكان هذا الشاب، ما هي الأدلة العلمية والشرعية التي ستقدمها لإقناع الوالدين بقبول اختيارك؟

### المناقشة

1. من الذي يقرر أن الدليل المقدم صحيح أم خاطئ؟
2. كيف نعرف أن الدليل قوي أم ضعيف؟
3. ما الفرق بين الحقيقة والرأي؟
4. ما هي المجالات التي نحتاج فيها إلى استخدام هذه المهارة بكثرة؟

### المبادئ

1. إن الحقائق أكثر قدرة على كسب الدعم الجماعي والاتفاق حولها.
2. قليل من الناس لا يقبلون الحقائق، بينما أكثر الناس لا يتفقون مع الآراء.
3. إننا لا نستطيع إثبات صدق مواقفنا دون أن نمتلك أدلة كافية وقوية.

### المشروعات

- اختر مواقف حياتية، ينقسم حولها الناس بين مؤيد ومعارض، ثم قم بما يلي:
  - أ. اعرض الأدلة والبراهين لكل فريق، والتي من خلالها يتبنون هذه الفكرة حيال هذا الموقف.
  - ب. صنف هذه الأدلة إلى أدلة قوية (هي الأدلة التي تدعم الرأي بشكل قوي)، وأدلة ضعيفة (هي الأدلة التي لو أزيلت لا تؤثر بشكل كبير).

- تم اختطاف ناقلة نفط تابعة للدولة من قبل القراصنة في بحر العرب، وطالب الخاطفون بقدية قدرها (20) مليون درهم إماراتي، وتعتقد الدولة أن الفدية إن دُفعت، فإن ذلك سيشجع على المزيد من جرائم الاختطاف في المستقبل، وهذا سيؤثر في التجارة البحرية، وإن لم تُدفع الفدية فإن أفراد طاقم الناقلة قد يتعرضون للخطر.

الطرف (أ) مع دفع الفدية.

الطرف (ب) ضد دفع الفدية.

- وضح أدلة وبراهين الطرف (أ):

.....

.....

.....

.....

- وضح أدلة وبراهين الطرف (ب):

.....

.....

.....

- خلال إحدى رحلاتك السياحية إلى فرنسا، دار نقاش حول حرية المرأة، وأن المرأة في الدول الإسلامية وخصوصاً العربية مضطهدة، ولا حرية لها، على عكس مثيلاتها في الدول الغربية، وعندما عرف المناقشون أنك من إحدى الدول العربية، طلبوا رأيك في هذا الموضوع، ما هي الأدلة والبراهين التي ستقدمها لهم لتغيير وجهة نظرهم السلبية عن هذا الموضوع؟

.....

.....

.....

## التعريفات

يعرف الإقناع بأنه: عملية إحداث تغيير أو تعزيز لموقف أو لمعتقد أو لسلوك ما، فهو عبارة عن نتيجة تصل إليها من خلال تبني أسلوب اتصالي تستخدم فيه أدوات التأثير، كما يمكن تعريفه بأنه: الجهد المنظم المدروس الذي يستخدم وسائل مختلفة للتأثير في آراء الآخرين، وأفكارهم بحيث يجعلهم يقبلون، ويوافقون على وجهة نظر محددة في موضوع معين، وذلك من خلال المعرفة النفسية والاجتماعية لذلك الجمهور المستهدف.

## قصة

يحكى أن غلاماً أرسل إلى بلاد بعيدة للدراسة، وظل هناك فترة من الزمن، ذهب بعد عودته إلى أهله ليطلب منهم أن يحضروا له معلماً دينياً ليجيب عن أسئلته الثلاثة، ثم أخيراً وجدوا له معلماً دينياً مسلماً ودار بينهما الحوار التالي:

الغلام: من أنت؟ وهل تستطيع الإجابة عن أسئلتي الثلاثة؟

المعلم: أنا عبد من عباد الله .. وسأجيب عن أسئلتك بإذن الله.

الغلام: هل أنت متأكد؟ الكثير من الأطباء والعلماء قبلك لم يستطيعوا الإجابة عن أسئلتي!

المعلم: سأحاول جهدي، وبعون من الله.

الغلام: لدي ثلاثة أسئلة:

الأول: هل الله موجود فعلاً؟ وإذا كان كذلك أرني شكله.

الثاني: ما هو القضاء والقدر؟

الثالث: إذا كان الشيطان مخلوقاً من نار، فلماذا يلقي فيها بعد ذلك، وهي لن تؤثر فيه؟

صنع المعلم الغلام صفة قوية على وجهه، فقال الغلام وهو يتألم: لماذا صفعتني؟

وما الذي جعلك تغضب مني؟

أجاب المعلم: لست غاضباً، وإنما الصفة هي الإجابة عن أسئلتك الثلاثة!

الغلام: ولكنني لم أفهم شيئاً!

المعلم: بَمَ تشعر بعد أن صفعتك؟

الغلام: بالطبع أشعر بالألم.

## الدرس السادس فن الإقناع

### المقدمة

يلعب الإقناع دوراً رئيساً وحيوياً في حياة أي فرد، فالوالد في بيته يريد أن يقنع الأسرة بوجهة نظره، والمسئول في موقعه أياً كان يريد أن يقنع المرؤوسين، والتاجر يحاول إقناع العملاء، والتربوي يسعى لإقناع طلابه، والإعلامي يريد إقناع المتلقي، والسياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته، وأهمية برامجها، ورجل العلاقات العامة يسعى لتسويق المنتجات والخدمات لدى الجمهور المستهدف، ولذا فإن للإقناع دوراً رئيساً في الحياة التي تعتبر ميداناً للاتصال؛ الذي يعد عملية إنسانية وحياتية ذات جانب اجتماعي ونفسي، لا تستقيم الحياة الاجتماعية وتكتمل إلا بها، ويأتي الإقناع ليضطلع بالدور الرئيس والمهم في الاتصال.

إن مخاطبة العقول والقلوب فن لا يجيده إلا من يمتلك أدواته، وإذا اجتمعت مع مناسبة الظرف الزماني والمكاني أثرت تأثيراً بالغاً، ووصلت الفكرة بسرعة البرق، وهكذا كانت طريقة القرآن الكريم في تلمس حاجات الوجدان، وهي من عوامل نجاح الأنبياء - عليهم الصلاة والسلام - في إقناع الناس برسالاتهم، 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، وهذا لا يعني بطبيعة الحال الدخول في أي حوار وطرح القضايا الشرعية للاستفتاء العام؛ لأن هذا يدل على شخصية ضعيفة، وانهازام أمام ضغط الواقع. إن هناك من يخاطب الناس باعتبارهم فئة واحدة، أو أن لديهم القناعات نفسها التي لديه، ولذا تراه يخاطب نفسه في آخر الأمر. وأرى أن الشباب مثلاً بحاجة إلى من يجيبهم عن كثير من الأسئلة الملحة التي تواجههم بطريقة تناسب تفكيرهم وتتعامل بشكل صحيح مع المنطلقات الفكرية التي تربوا عليها، ونحتاج إلى أن نقوم بدراسات لمعرفة أكثر الأساليب تأثيراً فيهم.

- اختر إحدى الشخصيات التي تؤثر فيك (سواء أكانت دينية، فنية، رياضية، ...)، من وجهة نظرك ما الصفات الموجودة في هذه الشخصية، والتي جعلتها مؤثرة فيك ومقنعة لك؟

- أنت طالب في مجموعة الحفاظ على البيئة خضراء. أنت نشيط فعال، وتؤمن بما تفعل، إلا أن مجموعة أصدقائك لا تشاركك الرأي، وتعتقد أن هذا العمل للفتيات وليس فيه أي سلوك رجالي، كما أنهم يؤمنون بأنه لا فائدة منه. كيف تقنع أصدقائك بعكس ذلك؟

- أنت فتاة في الـ 15 من العمر تقدم لخطبتك شاب من عائلة كريمة وغنية. أنت تحلمين منذ الصغر ببيت مستقل وفخم، وحفل زفاف يتحدث عنه الآخرون طويلاً، وشاب وسيم خلوق مثله، ولكنك مازلت تدرسين، والداك مرحبان بالموضوع، وبعد تفكير طويل قررت عدم القبول بذلك الشاب، ما هي النقاط الرئيسية التي ستركزين عليها لإقناع والديك بقبول رأيك، دون أن يمارسا ضغوط عليك؟

المعلم: إذا هل تعتقد أن هذا الألم موجود؟  
الغلام: نعم.

المعلم: أرني شكله؟  
الغلام: لا أستطيع.

المعلم: هذا هو جوابي الأول، كلنا نشعر بوجود الله، ولكن لا نستطيع رؤيته.  
ثم أضاف: هل حلمت البارحة بأني سوف أصفحك؟  
الغلام: لا.

المعلم: هل خطر ببالك أنني سأصفحك اليوم؟  
الغلام: لا.

المعلم: هذا هو القضاء والقدر.  
ثم أضاف: يدي التي صفعتك بها، ممّ خلقت؟  
الغلام: من طين.

المعلم: وماذا عن وجهك؟  
الغلام: من طين.

المعلم: بمّ تشعر بعد أن صفعتك؟  
الغلام: أشعر بالألم.

المعلم: تماماً، فبالرغم من أن الشيطان مخلوق من نار، ولكن إذا شاء الله فستكون النار مكاناً أليماً للشيطان.

## التمارين

بمقدار إجابة الفرد لفن الإقناع، يكون نجاحه في علاقاته واتصاله مع الآخرين.

- ناقش مع مجموعتك مدى صحة العبارة السابقة.

- علي طالب في الثانوية العامة، ويحب الأشياء الجديدة، وحينما رأى طريقة تصفيف شعر أحد لاعبي كرة القدم الذين يحبهم، عمد إلى تقليده في مظهره، وأحب ذلك كثيراً.

1. ما رأيك فيما قام به علي؟

2. هل توافق علياً على سلوكه، ولماذا؟

- وضح كيف تقنع الآخرين بوجهة نظرك؟

- افترض أنك تريد خوض الانتخابات البرلمانية، كيف تقنع الناخبين لكي يدلوا بأصواتهم لك؟

- في مقابلة تلفزيونية، ظهر شخصان يناقشان قضية معينة، لا توجد لديك معلومات حولها، فجلست للاستماع لهذه المقابلة، وكان أحد ضيوف هذه الحلقة غير مهتم بملابسه (رث الثياب)، كث اللحية والشعر، يقاطع الحديث كثيراً، أما الآخر فكان حسن الثياب، أنيقاً، مهذباً، يتحدث عندما يأتي دوره بالكلام. من الوهلة الأولى.. من هو الشخص الذي تميل له، وتقتنع بكلامه، ولماذا؟

- اكتب ثلاثة من أنماطك المألوفة الخاصة بملبسك ومظهرك وتعمل على تعديلها أو تقويتها أو التخلص منها.

1 -

2 -

3 -

- اكتب ما تخطط لفعله لتحقيق هذا الأمر:

1 -

2 -

3 -

- في كثير من الإعلانات التجارية يتم الاستعانة ببعض الفنانين المشهورين، أو لاعبي الرياضة الموهوبين والمحبوبين لدى الجماهير لتسويق المنتج أو السلعة. لماذا يتم استخدام هؤلاء المشاهير لإقناع الناس بهذا المنتج؟

- أردت أن تباع سيارتك، وتعتقد أنك ستكون محظوظاً إذا بعته بمبلغ 35 ألف درهم نقداً، وفكرت في وضع إعلان في الجريدة الرسمية، قم من خلال مجموعتك بصياغة الرسالة (الإعلان) بشكل مقنع للقراء عن سيارتك، وبماذا تدعم الإعلان؟

- لماذا يقتنع الناس بكلام رجال الدين أكثر من غيرهم في كثير من القضايا؟

- افترض نفسك مديراً لإحدى المدارس الثانوية المطورة، وأردت فتح صفوف خاصة بالموهوبين في مدرستك، فتقدمت بطلب لوزارة التربية والتعليم بهذا الشأن، وبعد فترة قصيرة تم استدعاؤك لمقابلة الوزير بهذا الشأن. ما هي ترتيباتك لهذه المقابلة قبل وأثناء المقابلة للتأثير في الوزير وإقناعه؟

أثناء المقابلة	قبل المقابلة

– مدرس الجامعة:

• ما هي المداخل المناسبة لإقناع الفئات التالية؟  
1. الطبيب. 2. المحاسب. 3. رجل الدين. 4. الشخص الأمي. 5. مدرس الجامعة. 6. رجل الأعمال.

– الطبيب:

– رجل الأعمال:

– المحاسب:

• أردت ترشيح نفسك في الانتخابات البرلمانية (أو انتخابات مجلس الطلبة) ، كيف ستقنع الآخرين بانتخابك ، آخذاً بعين الاعتبار:  
1. مظهرك الخارجي. 2. الرسالة. 3. نوعية الناخبين.

– رجل الدين:

– المظهر الخارجي:

– الشخص الأمي:

– الرسالة:

### المناقشة

2. ما الصفات والمهارات التي يجب أن يتمتع بها الشخص لإقناع الآخرين؟
3. ما العوامل التي تزيد من فاعلية الإقناع؟
4. هل جميع الناس لهم نفس الطريقة في الإقناع، ولماذا؟
5. هل الإقناع مقتصر على المرسل أم المستقبل، ولماذا؟
6. من وجهة نظرك، ما معيقات الإقناع؟

### المبادئ

1. تحتاج عملية الإقناع ليس إلى مهارة المتحدث فقط، ولكن إلى وجود بعض الاستعداد لدى المستهدف.
2. الاستمالة العاطفية تزيد عند إقناع المستهدفين بالرسالة منطقياً.
3. مصداقية الفرد وجاذبيته تؤثران بشكل كبير في عملية الإقناع.
4. يجب الإعداد الجيد لمشروع الإقناع والتأثير.
5. الإقناع مهارة مكتسبة.

### المشروعات

- اختر إحدى الشخصيات المؤثرة في التاريخ، والتي تتصف بالإقناع، وقم بتحليلها من حيث:
  - أبرز الصفات التي تميز صاحب هذه الشخصية.
  - أسلوبه في طرح الموضوع المراد إقناع الآخرين به.
  - المصادر التي يستقي منها معلوماته.
- الإقناع فن، قد يتقنه أشخاص يستخدمونه بشكل سلبي، اعط أمثلة على ذلك؟ ثم قدم مجموعة من الحلول المقترحة لهذه السلبيات؟

- اقرأ مع مجموعتك الحديث الآتي، وبين أسلوب الإقناع الذي استخدمه رسول الله صلى الله عليه وسلم مع الشاب:
- عن أبي أمامة قال: إن فتى شاباً أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله .. ائذن لي بالزنا. فأقبل القوم عليه فجزروه، وقالوا: مه مه، فقال: «أدنه»، فدنا منه قريباً، قال: فجلس، قال: «أتحبه لأمك؟» قال: لا والله جعلني الله فداءك. قال: «ولا الناس يحبونه لأمهاتهم»، قال: «أفتحبه لابنتك؟» قال: لا والله يا رسول الله جعلني الله فداءك. قال: «ولا الناس يحبونه لبناتهم»، قال: «أفتحبه لأختك؟» قال: لا والله جعلني الله فداءك. قال: «ولا الناس يحبونه لأخواتهم»، قال: «أفتحبه لعمتك؟» قال، لا والله جعلني الله فداءك. قال: «ولا الناس يحبونه لعماتهم»، قال: «أفتحبه لخالتك؟» قال: لا والله جعلني الله فداءك. قال: «ولا الناس يحبونه لخالاتهم»، قال: فوضع يده عليه وقال: «اللهم اغفر ذنبه، وطهر قلبه، وحسن فرجه»، قال: فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء. رواه أحمد.



أما الاختلاف فهو: أن ينهج شخصان فأكثر طريقين في القول بينهما، باستخدام الفعل، أو الحال. وهو أمر فطري بين الناس، نظراً لوجود الفوارق الفردية بينهم، في القدرات، والفهم، والتصور، والاستيعاب، والتفكير، والقدرة على العمل، فضلاً عن المؤثرات الأخرى البيئية، والثقافية، والاجتماعية. قال تعالى: ﴿ولو شاء ربك لجعل الناس أمة واحدة ولا يزالون مختلفين إلا من رحم ربك ولذلك خلقهم﴾.

### قصة

لما رجع النبي - صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم - من الخندق ووضع السلاح واغتسل، أتاه جبريل عليه السلام فقال: أوضعت السلاح؟ والله ما وضعناه، فأخرج إليهم. قال: فإلى أين؟ قال: هنا، (وأشار إلى بني قريظة)، فخرج النبي - صلى الله عليه وعلى آله وصحبه وسلم - إليهم.

ونادى - صلى الله عليه وسلم - في المسلمين: ألا لا يُصلين أحدُ العصر إلا في بني قريظة. فسار الناس، فأدرك بعضهم في الطريق، فقال بعضهم: لا نُصلي حتى نأتيها، وقال بعضهم: بل نُصلي، ولم يرد منا بذلك، فذكروا ذلك للنبي - صلى الله عليه وسلم - فلم يُعنف أحداً منهم.

### قصة أخرى

ذكر السبكي في طبقات الشافعية أن الشافعي وأحمد رضي الله عنهما تناظرا في تارك الصلاة، قال الشافعي: يا أحمد أتقول إنه يكفر؟ قال: نعم. قال: إذا كان كافراً فبم يسلم؟ قال: يقول لا إله إلا الله محمد رسول الله. قال الشافعي: فالرجل مستديم لهذا القول لم يتركه. قال: يسلم بأن يصلي. قال: صلاة الكافر لا تصح ولا يحكم له بالإسلام بها، فسكت الإمام أحمد رحمه الله تعالى.

- ماذا نستفيد من الحادثة التي وقعت في غزوة بني قريظة؟

## الدرس السابع أدب الاختلاف

«الاختلاف لا يفسد للود قضية». قول مأثور  
«رأيي صواب يحتمل الخطأ، ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب». الشافعي

### المقدمة

عندما تطرح الاختلاف على طاولة النقاش فلكل منا وجهة نظره أو رأيه أو انطباعه عن ذلك الموضوع المطروح أو تلك الحالة أو المسألة التي تناقش، ولما كانت الظروف التي يعيشها البشر، وبيئاتهم، ومستوى وعيهم، وثقافتهم، وتجاربهم في الحياة مختلفة، بالإضافة إلى اختلافهم في العمر، والخبرة في الحياة واختلاف الأمزجة والنفسيات، كان من الطبيعي تبعاً لذلك الاختلاف، أن يكون لكل منا وجهة نظر أو رأيه الخاص به، الذي قد يتطابق ويتفق مع الآخرين، أو قد يختلف معهم، بغض النظر عن صحة هذا الرأي أو عدم صحته. إن وجود أكثر من وجهة نظر أو رأي حول الموضوع الواحد لا يمكن تفسيره باعتباره حالة سلبية، بل العكس من ذلك، فإنها حالة إيجابية مفيدة لا بد أن توجد في أي نقاش يجري بين مجموعة من الأفراد، لما في ذلك من فوائد كثيرة وكبيرة؛ فأعقل الناس من جمع إلى عقله عقول الناس، فيستفيد المرء من تلك الآراء والمناقشات التي تدعم رأيه، وتنصره وتكون دافعاً له للاعتداد برأيه وعدم الحياد عنه، أو قد تكون متضاربة، ومختلفة مع رأيه ومخالفة لوجهة نظره، وفي هذه الحالة يستفيد أيضاً من تلك الآراء في تصحيح بعض آرائه وأفكاره الخاطئة إذا كانت آراء الآخرين وأفكارهم أشمل وأعمق وأدق من آرائه ووجهة نظره، وذلك بعد اقتناعه واعتقاده شخصياً بها، ففي نهاية المطاف لا بد من أن يصل كل من طرفي النقاش إلى محصلة نهائية يتفقون عليها ومحطة نهائية يقفون عندها.

### التعريفات

يقصد بأدب الاختلاف: أن يفحص كل طرف رأي الطرف الآخر بشكل جيد إلى درجة أن يستطيع توضيحه لو تطلب الأمر.

• لماذا لم ينكر الرسول على أي من الطرفين فعلته؟

• ما هو سبب الاختلاف بينهما؟

• هل من الممكن أن يكون كلا الطرفين أثناء الاختلاف على حق، وضح ذلك؟

• هل أحدهما على صواب، والآخر على خطأ، لماذا؟

• كيف تمثل أدب الحوار في القصة الثانية على الرغم من اختلاف الطرفين في الرأي؟

• اقترح أن يكون الدوام المدرسي يوماً بعد يوم، وأن يكون يوم الجمعة فقط العطلة الأسبوعية، وكان هنالك اختلاف لهذا الاقتراح بين مؤيد ومعارض.

- الفريق (أ) مع هذا الاقتراح.

- الفريق (ب) ضد هذا الاقتراح.

### التمارين

اطلب من اثنين من المتدربين الخروج من قاعة التدريب أو الغرفة الصفية لمدة دقيقة، وبعد عودتهما اطلب منهما أن يكتب ما شاهداه في حدود سطرين أو ثلاثة أسطر فقط.

بالتعاون مع مجموعتك ناقش الآتي:

• لماذا لم يكتب وصفاً متطابقاً، برغم أنهما شاهدا المناظر نفسها، وفي المدة الزمنية نفسها أيضاً؟

أصدر الاتحاد الدولي لكرة القدم (الفيفا) قانوناً بأن يصبح عدد الحكام (8) حكام، حكمان رئيسان للساحة واحد في كل منتصف، وأربعة لرميات التماس، اثنان في كل منتصف، وآخران خلف المرمى، واحد في كل جانب. أيد هذا القانون بعض الاتحادات، وعارضه البعض.

- الطرف (أ) يؤيد هذا القانون.

- الطرف (ب) يعارض هذا القانون.

تتم مناقشة اقتراح تقدم به عدد من النواب في البرلمان بأن يتم إلغاء قيادة المركبات أيام العطلات الرسمية، واستخدام وسائل النقل العامة .. وكان لهذا الاقتراح صدًى كبيراً، وتحمس له مجموعة كبيرة من النواب، ولكن هناك مجموعة ترفض هذه الفكرة من الأساس.

- الفريق الأول مع إقرار الاقتراح.

- الفريق الثاني ضد إقرار الاقتراح.

هناك توجه في الإمارة (إمارة دبي)، بأن يكون الحد الأقصى لارتفاع البناءات (4) طوابق فقط، وانقسم الناس بين مؤيد لهذا التوجه وآخر معارض له.

- الطرف (أ) مؤيد لهذه الفكرة.

- الطرف (ب) معارض لهذه الفكرة.

أسفر اجتماع دول الخليج الأخير على قرار بأن تصبح العملة لدول الخليج موحدة في نهاية العام الجاري، وتباينت ردود أفعال الاقتصاديين بين مؤيد ومعارض لهذا القرار.

- اقتصاديون مع هذا القرار.

- اقتصاديون ضد هذا القرار.

### المناقشة

1. ما فوائد الاختلاف بين الناس؟
2. ماذا سيحدث لو كان الناس على رأي واحد؟
3. إلى أي حد يمكن اعتبار الاختلاف أمراً طبيعياً في الإنسان؟
4. قارن بين الاختلاف والخلاف؟
5. حدد سلبيات الاختلاف المذموم.

### المبادئ

1. لكل شخص الحق والحرية في طرح أفكاره والتعبير عنها.
2. للحقيقة أكثر من وجه.
3. الاختلاف بين الناس صفة بشرية وطبيعة فيما بينهم، وهي سنة كونية من عند الله، ونعمة وهبها الله إيانا.
4. الاختلاف مصدر قوة للمجتمع.
5. يتيح لنا الاختلاف في وجهات النظر التوصل إلى أفكار جديدة، والبحث عن حلول لها ومناهج متعددة.
6. يساعد الاختلاف في حل المشكلات.
7. يتيح لنا الاختلاف فهم كل رأي، والتعرف إلى جميع الاحتمالات المزمنة.

### المشروعات

1. بَيِّنْ صوراً من الاختلاف في بيئتك المدرسية أو المنزلية، وكيف يتعامل الناس حيال ذلك؟
2. قم مع مجموعتك بعمل مطويات (نشرات) عن فقه الاختلاف، وطرق تأصيله بالشكل الصحيح بين الأفراد.
3. قم مع مجموعتك بإعداد مقطع تمثيلي عن الاختلاف (خذ جانباً معيناً منه)، ثم قوموا بعرضه أمام الطلاب في الطابور الصباحي.

- هل من الأفضل أن تعيش في أسرة ممتدة أم أسرة نووية؟  
الطرف (أ) مع العيش في أسرة ممتدة.  
- الطرف (ب) مع العيش في أسرة نووية.

قامت إحدى الجمعيات التي تعنى بالأسرة، وتأصيل العادات والتقاليد في الإمارات، بحملة على مواقع التواصل الاجتماعي (فيس بوك، وتويتر)، وعبر وسائل الإعلام المختلفة، لوضع قوانين لترشيد انتشار الأطباق اللاقطة، وما يتعلق بها من بيع وشراء واقتناء.

- الطرف (أ) مع هذه الدعوة.  
- الطرف (ب) ضد هذه الدعوة.

## قصة

كان هناك سيدة شابة تنتظر طائرتها في مطار دولي كبير، ولأنها كانت ستنتظر مطولاً فقد اشترت كتاباً لنفسها، واشترت علبة بسكويت. بدأت تقرأ كتابها أثناء انتظارها الطائرة، وكان يجلس قريبا رجل يقرأ كتاباً. عندما بدأت في قضم أول قطعة بسكويت - وكانت العلبه موجودة بينها وبين الرجل - فوجئت به يقضم قطعة بسكويت أيضاً من نفس العلبه التي كانت تأكل منها.

بدأت تفكر بعصبية أن تضربه على وجهه لقله ذوقه. ومع كل قضمه تأكلها من علبة البسكويت كان الرجل يأكل قضمه أيضاً!

زادت عصبيتها، لكنها كتمت الأمر في نفسها عندما تبقت في العلبه آخر قطعة من البسكويت، قالت لنفسها: «ماذا سيفعل هذا الرجل قليل الذوق الآن؟». ولدهشتها قسم الرجل القطعة إلى نصفين وأكل النصف وترك لها النصف الآخر! قالت لنفسها: «هذا لا يحتمل». كظمت غيظها وأخذت كتابها وبدأت بالصعود إلى الطائرة. عندما جلست في مقعدها بالطائرة فتحت حقيبتها لتأخذ نظارتها وفوجئت بوجود علبة البسكويت الخاصة بها كما هي، مغلقة في الحقيبة! صُدمت وشعرت بالخجل الشديد، وأدركت لحظتها فقط أن علبتها كانت في حقيبتها، وأنها كانت تأكل مع الرجل من علبته! أدركت متأخراً أن الرجل كان كريماً جداً معها وقاسمها علبة البسكويت الخاصة به دون أن يتذمر أو يشتكي! وازداد شعورها بالخجل.

• ماذا تستنتج من هذه القصة؟

## الدرس الثامن فن التعامل مع الآخرين

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «أدناكم مني مجلساً يوم القيامة أحسنكم أخلاقاً»

### المقدمة

الإنسان اجتماعي بطبعه يجب تكوين العلاقات وبناء الصداقات. فمن حاجات الإنسان الضرورية حاجته إلى الانتماء، ومن الفطرة أن يكون الإنسان اجتماعياً، والفطرة السليمة ترفض الانطواء والانعزال وترفض أيضاً الانقطاع عن الآخرين، والفرد مهما كان انطوائياً؛ فإنه يسعى لتكوين علاقات مع الآخرين، وإن كانت محدودة ويصعب عليه - وربما يستحيل - الانكفاء على الذات والاستغناء عن الآخرين، كما قال سبحانه وتعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾ .. (الحجرات: 13).

لقد نجحت البشرية في تطوير آلات الاتصال من (هاتف، فاكس، جوال وإنترنت وغيرها)، حتى سُمي عصرنا هذا الذي نعيش فيه عصر الاتصالات، وتطورت الحياة البشرية كثيراً بتطوير وسائل الاتصال، وهكذا يمكن للفرد أن يطور حياته كثيراً إذا طور أدوات اتصاله مع الآخرين.

إن التعامل مع الناس فن من أهم الفنون، نظراً لاختلاف طباعهم. فليس من السهل أبداً أن نحوز احترام وتقدير الآخرين، وفي المقابل من السهل جداً أن نخسر كل ذلك، وكما يقال الهدم دائماً أسهل من البناء؛ فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك، ويسعد من تخالطهم ويشعرهم بمتعة التعامل معك.

### التعريفات

يعرف فن التعامل أو التواصل مع الآخرين بأنه: سلوك أفضل السبل والوسائل لنقل المعلومات، والمعاني والأحاسيس والآراء إلى أشخاص آخرين، والتأثير في أفكارهم وإقناعهم بما تريد، سواء أكان ذلك بطريقة لغوية أو غير لغوية.

• ما رأيك في تصرف الطرفين، الرجل والمرأة في هذه القصة؟  
- الرجل:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- المرأة:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### التمارين

• اختر زميلاً أو صديقاً في الفصل يعرفك وتعرفه جيداً واجلس معه، واطلب إليه أن يقيم تعاملاتك معه ومع غيره بكل صراحة وحيادية، وأن يهديك أخطاءك وعيوبك بصدق، ودون أية مجاملات، مبيناً له أنك تريد أن تجدد حياتك بعادات ومهارات اتصالية مع الناس، وترغب في تحسين علاقاتك مع الغير. اكتب كل ما يقال مهما تعارض مع أفكارك عن نفسك.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- هل سألت نفسك يوماً، أو فكرت قبل أو أثناء تعاملك مع الآخرين:
- أ. من هم الأشخاص الواجب كسبهم، ولا يجب خسارتهم بأي حال من الأحوال؟
- ب. من هم الأشخاص الذين لا يهم كسبهم؟
- ج. من هم الأشخاص أصحاب العلاقة المؤقتة؟

الأشخاص الواجب كسبهم	الأشخاص الذين لا يهم كسبهم	أشخاص أصحاب علاقة مؤقتة

• كيف أتعامل مع هذه الأنواع الثلاثة؟  
- الأشخاص الواجب كسبهم:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- الأشخاص الذين لا يهم كسبهم:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

– الأشخاص أصحاب العلاقة المؤقتة:

• الكلمات الافتتاحية (التمهيدية)، والختامية للمقابلة:

• افترض أن لديك مقابلة مهمة جداً مع أحد المسؤولين في الدولة، كيف تستعد لهذه المقابلة من حيث:

1. المظهر؟ 2. موضوع المقابلة؟ 3. الكلمات الافتتاحية (التمهيدية) والختامية للمقابلة؟  
• المظهر:

قام أصدقاؤك بزيارتك في المنزل، وكان الوقت غير مناسب لك على الإطلاق، ولكنك اضطررت إلى استقبالهم، وكان وجهك عابساً، وكلامك قليلاً معهم، وعندما يتكلمون معك، كثيراً ما تقول: نعم، نعم، ماذا قلت؟  
• ما رأيك في هذا الموقف؟

• موضوع المقابلة:

• كيف سيؤثر مثل هذا التعامل في العلاقة مع الآخرين، ولماذا؟

• ما هو التصرف (التعامل) اللائق الذي يجب أن تقوم به في مثل هذه الحالات؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

اقرأ الموقف التالي ثم أجب عما يليه:

بينما كان محمد يتحدث مع زملائه حول دراسته في الثانوية العامة، إذ بزميلين منهم يتحدثان معاً بصوت خافت وينظران إليه ويبتسمان، مما أدى إلى مضايقة محمد وجعله لا يكمل حديثه.

• ناقش سلوك هذين الصديقين؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

• ماذا ستفعل لو حدث معك نفس الموقف؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

• اذكر أمثلةً من واقعك حدثت فيها أخطاء الاستماع، وطرق التخلص منها؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ماذا تفعل في المواقف الآتية:

• لو ضغط عليك والدك؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

• لو أن أخاك وأختك لم يتجاوبا مع أفعالك، ولم يؤيِّداها؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



إن مدرسة الهدي النبوي تعلمنا كيفية التعامل مع الآخرين بشكل صحيح، وفيما يلي بعض من فيض هذه المدرسة:

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «تبسُّمك في وجه أخيك صدقة». ناقش مع مجموعتك أثر الابتسامة في علاقتك مع الآخرين؟

- اذكر موقفاً حدث معك أو مع بعض أصدقائك، عن أثر الابتسامة في الطرف الآخر؟

- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا تدخلون الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابُّوا، ألا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم».
- بين أثر التحية في زيادة المحبة مع الآخرين.

- لو أن جارك لم يقدرك، أو يكلمك حتى لو بادرت إلى ذلك؟

- لو أن أصدقاءك في المدرسة لم يقدروك، أو يتعاملوا معك؟

- حدثت مشاحنة بينك وبين صديقك على أمر ما، فلم يكلم أحدكما الآخر إثرها عدة أيام، فراجعت نفسك، وقررت إعادة الود السابق بينكما، ماذا تفعل؟

• لماذا اخترته قدوة لك؟

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «أدناكم مني مجلساً يوم القيامة أحاسنكم أخلاقاً».

• كيف سينعكس ذلك على تعامل أمتة عليه السلام؟

• كيف كانت صفاته؟

• قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا يحل لمسلم أن يهجر أخاه فوق ثلاث ليالٍ، يلتقيان فيعرض هذا ويعرض هذا، وخيرهما الذي يبدأ بالسلام». كيف تفهم هذا الحديث كفن من فنون التعامل مع الآخرين؟

• كيف كان تعامله مع الآخرين؟

كان الرسول عليه الصلاة والسلام هيناً ليناً مع أصحابه، فلم يكن فاحشاً ولا متفحشاً، ولا صخاباً بالأسواق، ولا يجزئ بالسيئة السيئة ولكن يعفو ويصفح، وهو دائم الابتسامة، إذا سلم على أحدهم لا ينزع يده حتى ينزعها الآخر، وكان يقبل بوجهه وحديثه على المرء، حتى يظن أنه أحب الناس إليه، وكان يدعو أصحابه بأحب الأسماء إليهم.

• من قدوتك في هذه الحياة؟

- برهان شخص يملك قدراً ضئيلاً من المعرفة، لذلك فهو يحسن التأثير في البداية، ويحاول الحصول على الثناء والإعجاب، لذا يميل إلى الاندفاع للتأثير في الآخرين.

- قاسم عادة ما يحاول الحصول على الثناء والاهتمام، فإذا قوبل باللامبالاة فإنه يشعر بالاستياء الذي يتراكم بداخله، دافعاً إياه للانفجار في وقت لا يتوقعه أحد، وقد يكون ذلك لآتفه الأسباب.

- عماد شخصية تهوى الشكوى من كل شيء وأي شيء، لعدم رضاه عن كل شيء، فهو يستطيع أن يشيع جواً من السلبية تنفّر الآخرين منه، وتبعدهم من حوله، ودائماً تكون المثالية هي محور حياته، وربما كان الكمال المطلق هدفه الذي لا يمكن الوصول إليه، ولذلك هو غير راضٍ على الدوام.

فيما يلي نماذج عن أنماط من الشخصيات المختلفة، قم مع مجموعتك بقراءتها، وبيّن كيفية التعامل معها؟

- عبد الرحمن لديه ثقة زائدة في النفس، وأثناء تعرض أهدافه للخطر يلجأ إلى المواجهة الصريحة، محطماً الشخص الذي تسبب في المشكلة من وجهة نظره، يطلق عليه زملاؤه «الدبابة»...

- سامي غالباً ما يتصيد الأخطاء للآخرين، ويسمعهم التعليقات اللاذعة، ساخراً من آرائهم في الأوقات التي يحتاجون فيها بشدة إلى الثقة بالنفس.

- يمتلك خليل معرفة عميقة، وكفاءة كبيرة، ولذلك فهو شديد الثقة بالنفس، ويمتلك التعبير عما يريده بوضوح، كما أنه يميل إلى السيطرة على الآخرين، ولا يحب المعارضة الفعلية تجاهه.

### المشروعات

• فكر بطرق التعامل مع الشخصيات التالية:

1. سميح يعجز عن اتخاذ القرارات في الوقت المناسب، فهو غالباً ما يرى السلبيات في كل خيار، فيخشى الاختيار خشية الوقوع في الخطأ. هدفه مساعدة الناس، لذا فهو يخاف الاختيارات التي تفضب الآخرين أو تجرح مشاعرهم.
2. فيصل يوافق الجميع، ويعدهم بتنفيذ طلباتهم دون أن يفي بوعوده، مما يسبب استياء الناس منه، وهو شخص لا يقول (لا) حتى لو أراد قولها.
3. يميل علي إلى الانطواء، ويصعب عليه التعبير عن آرائه، فكلما ازدادت الضغوط عليه قلت قدرته في التعبير عن نفسه.

• يحيى شخصية متشككة في كل شيء، يتصيد الأخطاء في كل مشروع ليرفضه، فإذا أخطأ هو أو أحد أصدقائه أصيب باليأس سريعاً، ونقده للغير يبعد عنه الناس، مما يزيد من إحساسه باليأس.

### المناقشة

1. ما فوائد اكتساب الفرد مهارة التعامل مع الآخرين؟
2. هل طرق التعامل مع الآخرين واحدة، ولماذا؟
3. هل نتعامل مع الآخرين بنفس الأهمية، ولماذا؟
4. ما الصفات الشخصية التي يجب أن تتوافر لدى الفرد لقبوله عند الآخرين؟
5. ما الصفات التي تنفر الآخرين من الفرد؟

### المبادئ

1. الإنسان كائن اجتماعي بطبعه، لذا عليه إتقان التعامل مع الآخرين.
2. فن التعامل مكتسب يمكن تعلمه بالتدريب والخبرة.
3. كل نمط شخصية له أسلوب تعامل معين يختلف عن نمط آخر.
4. فن التعامل مع الآخرين ضرورة حياتية لا يمكن الاستغناء عنها.
5. فن التعامل مع الآخرين يحتوي أكثر من مهارة، مثل التحدث، الإنصات، التواضع، الصدق، الإيتيكايت ... إلخ.

إن الإعلام يلعب دوراً مهماً في حياة الأمم والشعوب، ولا تكاد تخلو أمة من أمم الأرض، أو شعب من شعوبها من تأثيره، سلباً أو إيجاباً، وإن اختلفت سبل وطرق هذا التأثير... ويظل الإعلام المعاصر بتقنياته المتطورة ووسائله المختلفة رمزاً من رموز الحضرة، ومعلماً من معالم التقدم بين الأمم، به تستطيع الأمة، أية أمة، أن تباهي بمبادئها وقيمها ومنجزاتها، وعن طريقه تفتح الأمة نوافذ المعرفة وسبل الاتصال، ووسائل التعارف بينها وبين شعوب الأرض.

### التعريفات

يعرف الوعي الإعلامي بأنه: «القدرة على التفاعل مع المضامين الإعلامية بأسلوب ومقدرة نقدية، وفهم كيف يتم العمل الإعلامي من حيث: إنتاج المادة الإعلامية، وكيفية وصولها، والاستفادة منها».

### قصة

جلست ريم مع صديقتها أمام التلفاز لمشاهدة أحد البرامج المفضلة لديهما، وقبل بدء هذا البرنامج عرض إعلان لأحد الفساتين تعرضه عارضة أزياء حسناء. وقد شد هذا الإعلان انتباه الفتاتين، وهذا ما دفع ريم إلى التعليق على ذلك قائلة: «يا الله، ما أجمل هذا الفستان، إنه يأخذ الألباب، سوف أذهب غداً لأشتره من هذا المتجر». فسألتها سلوى باستغراب ودهشة في آن واحد:

لماذا تريدين شراءه، وقد اشتريت قبل عدة أيام فستانين جديدين وجميلين؟ فردت ريم عليها: ألم تسمعي أن (موديل) هذا الفستان جديد، وكميته محدودة جداً؟ لذا أريد أن أشتريه قبل أن ينفد

من الأسواق. فقالت لها سلوى: وهل تصدقين كل ما يقال في هذه الدعايات؟ فأجابتها ريم: طبعاً، لماذا سيكذبون؟ فقالت ريم: لو قالوا في الإعلان إن الكمية كبيرة ماذا ستفعلن؟ قالت ريم: في الغالب لن أشتريه، لأنني أريد أن أكون مميزة في هندامي، ومظهري عن الفتيات الأخريات. فقالت لها سلوى: لهذا قالوا إن الكمية محدودة، وجعلوا امرأة حسناء تظهره أجمل من الواقع.

## الدرس التاسع الوعي الإعلامي

سأل أحد الصحفيين مثقفاً فرنسياً: ما هو الجيش الذي لا يقهر؟  
فرد عليه قائلاً: الإعلام.

### المقدمة

يعتبر الإعلام - وخصوصاً في أيامنا هذه - من أخطر المنظومات تأثيراً في المجتمعات والشعوب، ومن ثم فهو من الجهات التي توليها الحكومات والجماعات أهمية قصوى، نظراً لتعدد وسائله، من صحافة وإذاعة وتلفزيون ومطبوعات، ونظراً لسهولة وصول هذه الوسائل إلى قطاعات عريضة جداً من المجتمعات المختلفة، حيث تفعل فعلها في عقول الناس ونفوسهم، ومن ثم في مواقفهم التي يتخذونها حيال كثير من القضايا، حيث يستوي في ذلك صغيرهم وكبيرهم، غنيهم وفقيرهم، متعلمهم وجاهلهم، وقد لا نغالي إذا قلنا بأننا نعيش اليوم مرحلة الدولة الإعلامية الواحدة التي ألغت الحدود، وأزالت السدود، واختزلت المسافات والأزمان، واختصرت التاريخ، وتكاد تلغي الجغرافيا، حتى بات الإنسان يرى العالم ويسمعه من مقعده. ولم يقتصر الأمر على اختراق الحدود السياسية، والسدود الأمنية، وإنما بدأ يتجاوزها إلى إلغاء الحدود الثقافية، ويتدخل في الخصائص النفسية، وتشكيل القطاعات العقدية، فيعيد بناءها وفق الخطط المرسومة لصاحب الخطاب الأكثر تأثيراً، والبيان الأكثر سحراً، والتحكم الأكثر تقنية.

لقد مكنت وسائل الإعلام الضخمة، الإعلام من احتلال مكانة خاصة في قلوب الناس، حتى ليصعب عليهم تصور الحياة وقد خلت من وسائل الإعلام التي تنقل إلى الإنسان تفاصيل الأحداث والوقائع، وشتى الأفكار والاتجاهات والآراء، وأصناف المعرفة، من حيث تصدر إلى حيث تكون، دون أن تحول بينه وبين هذه الوقائع والمعارف عوامل الزمان والمكان، أو اختلاف اللغات واللهجات، أو حتى مستويات استيعاب الحقائق، أو الإفادة منها، أو التأثير بها.

## التمارين

- كيف يمكن أن تستفيد من هذه البرامج وفقاً لأهدافك وميولك، مع ذكر أمثلة؟

- يلقب البعض التلفاز بـ«ثالث الأيوين»، ناقش مع زملائك في المجموعة مدى صحة هذه العبارة.

- ما هو البرنامج التلفزيوني الذي تتابعه بشغف، كدعاية تجدها مبدعة، أو مادة مقروءة تستخدمها (مجلات، جرائد، إعلانات، ..... الخ)؟

محمود طالب في الصف الثاني الثانوي، كان يواجه صعوبة كبيرة في تعلم مادة اللغة الإنجليزية، مما أدى إلى تدني مستواه فيها، ولكنه بدأ تطوير لغته الإنجليزية من خلال موقع على الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، مما أدى إلى تحسن مستواه بشكل واضح، الأمر الذي لاحظته معلم اللغة الإنجليزية في الصف، وبدوره قدّم له شهادة تقدير نتيجة لاجتهاده، وشجعه على الاستمرار.

- الوسائل الإعلامية سلاح ذو حدين، ناقش هذه العبارة مع مجموعتك، مع ذكر أمثلة.

- أكتب ثلاث مميزات لكل مادة إعلامية سجلتها سابقاً، على أن تكون هذه المميزات هي السبب وراء تفضيلك لهذه المادة الإعلامية؟

- اذكر بعض البرامج الإعلامية التعليمية سواء على الإنترنت، أو التلفزيون، أو الإذاعة، وبين فوائدها للطلاب.

- الآن أغمض عينيك، واستمع إلى نفس الرسالة أو المعلومة، هل تسمع نفس الرسالة أو المعلومة السابقة؟

- من وجهة نظرك، ما هي الرسالة التي تسعى هذه المادة الإعلامية لإيصالها؟ اكتب رسالة واحدة لكل مادة إعلامية اخترتها.

- أطفئ الصوت وشاهد الصورة، ما هي الرسالة؟ هل ستكون أوضح مع الصوت؟

- برأيك هل كان الإعلان يوصل الرسالة أفضل بالصوت، أم بالصورة فقط؟

- هل من الممكن أن تخمن أو تعرف لمن يتم توجيه البرنامج أو الدعاية؟

تمرين تحليل المادة الإعلانية:  
- شاهد الإعلان ثم أجب عن الأسئلة التالية:  
<http://www.youtube.com/watch?v=gW16aEcnsYg&feature=related>

- ما هو شعورك بعد المشاهدة؟

- بعد الاستماع للرسالة من البرنامج ومشاهدتها، ماذا يريد الإعلان أن يقول؟

• أي الإعلانين أفضل برأيك الأول أم الثاني؟ ولماذا؟

.....

.....

.....

.....

.....

• ما وجه الاختلاف بينهما؟

.....

.....

.....

.....

• هل تعتقد أنك بعد هذا التحليل سيبقى لديك نفس الشعور الذي شعرت به عند مشاهدته قبل التحليل؟

.....

.....

.....

.....

• برأيك، ما هي أكثر الوسائل الإعلامية فاعليةً، وتأثيراً في الآخرين؟

.....

.....

.....

.....

• لماذا تم برأيك اختيار هذه الفئة من الناس لتوجيه الرسالة لهم؟

.....

.....

.....

.....

كيف تؤثر موسيقى الإعلان في مدى اندماجك بمشاهدته، هل لو تغيرت الموسيقى سيتغير شعورك

• نحو البرنامج؟

.....

.....

.....

.....

- (يتم عرض الإعلان الثاني، وتوجّه للطالب نفس الأسئلة السابقة)

<http://www.youtube.com/watch?v=fPuAlKepBNs>

• يمكن اختيار أي مواد إعلانية متوافرة على الشبكة العنكبوتية، وحسب ما يراه المدرب.

.....

.....

.....

.....



• ما السبب الذي جعلك تختار هذه الوسيلة الإعلامية؟

• كيف يتأثر مضمون المادة الإعلامية (الرسالة)، بالجهة المرسلة للخبر؟

• هل يختلف الأشخاص حول هذا الاختيار، ولماذا؟

• كيف يتغير مضمون المادة الإعلامية (الرسالة)، بالجهة التي تُبث لها الرسالة (المستقبل)؟

• هل يختلف رأيك باختلاف الموقف أو الحدث، وكذلك المكان والزمان، ولماذا؟

قام عبد الله بمتابعة حدث ما على قناة تلفزيونية معينة، ولكنه لم يطمئن لمحتوى المادة الإعلامية المقدمة، وللتأكد من صحة هذا الحدث، قام بمتابعة قنوات أخرى عربية وأجنبية، كما بحث على الشبكة العنكبوتية.

• ما رأيك فيما قام به عبد الله؟

• هل معرفة الجهة الإعلامية المرسلة للخبر (المرسل) مهمة في اختيارك، ولماذا؟

• لماذا قام عبد الله بذلك، باستثناء التأكد من صحة الخبر؟

.....

.....

.....

• ماذا تفعل لو كنت مكان عبد الله؟

.....

.....

.....

• ما هي الحلول الممكنة للتأكد من صحة الخبر لو كانت المعلومات عن الحدث متناقضة بين المصادر الإعلامية المختلفة؟

.....

.....

.....

قام محمد بإخبار صديقه بأن منتجات شركة ما غير صحية، كما أن بعض منتجاتها تحتوي على مواد مخالفة للشريعة الإسلامية، وأن هذه المعلومة قد قرأها على بعض مواقع الشبكة العنكبوتية (الإنترنت)، وأن أصدقاءه قد أكدوا له هذه المعلومة.

• برأيك هل المصادر التي استقى منها محمد المعلومات عن هذه الشركة ذات مصداقية، ولماذا؟

.....

.....

.....

• ما تفعل لو كنت مكان محمد؟

.....

.....

.....

• ما سيحدث لو أن الأشخاص قد صدقوا هذا الخبر، ولم يبحثوا عن مصادر ذات مصداقية للتأكد من الخبر أو لدحضه؟

.....

.....

.....

• قارن بين مادة إعلانية في موضوع واحد، سواء أكانت هذه المادة الإعلانية (مرئية أو مسموعة، أو مقروءة)، في بلدين أحدهما يشجع على تنظيم الأسرة، والآخر يشجع على الإنجاب؟

المادة الإعلانية التي تشجع على الإنجاب	المادة الإعلانية التي تشجع على تنظيم الأسرة

- افترض أن:

- افترض أن محتوى (مضمون) المادة الإعلانية كلها متشابهة في جميع وسائل الإعلام، ماذا سيحدث؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- افترض أن المواد الإعلانية تعرض المعلومات الصحيحة عن المنتج، ماذا سيحدث؟

.....

.....

.....

.....

.....

- افترض أن الحدث الإخباري يُعرض دون حساب موقف الدولة من هذا الحدث، ماذا سيحدث؟

.....

.....

.....

.....

.....

- افترض أن دولة ما قامت بحظر جميع الوسائل الإعلامية باستثناء المقروءة المطبوعة، ماذا سيحدث؟

.....

.....

.....

.....

.....

### المناقشة

1. ما أسس اختيارك لأي برنامج إعلامي؟
2. كيف يساعدك الإعلام على تحقيق أهدافك؟

3. وضح الأثر السلبي والإيجابي للإعلام.

4. هل يتلقى جميع الأشخاص الرسالة الإعلامية بنفس المستوى من الفهم، ولماذا؟

### المبادئ

1. يؤثر الإعلام في السلوك الاجتماعي والسياسي.
2. جميع المواد الإعلامية تحمل جانباً تجارياً وتسويقياً لمنتج أو لفكرة.
3. يفهم الجمهور المادة الإعلامية بطريقته الخاصة اعتماداً على الخبرة أو المعرفة السابقة.
4. يخاطب الإعلام جميع حواس المتلقي، وأفكاره ومشاعره.
5. جميع المواد الإعلامية تحمل رسالة قيّمة، وحقيقة معلومة حول المادة المعروضة حتى يصدقها المتلقي.

### المشروعات

إذا كنت مسئولاً عن مشروع إعداد (مجلة، برنامج الإذاعة المدرسية، موقع إلكتروني) فضع مخططاً لمكونات مشروعك موضحاً فيه الآتي:

- اسم البرنامج.

- أهدافه.

- نوع البرنامج (تعليمي/ ترفيهي/ ديني / اجتماعي).

- أقسامه.

- آلية تقديمه.

1. اختر إعلاناً أو إعلانين من صحيفة أو مجلة معينة، واقراءه بتمعن، ثم أجب عن الأسئلة الآتية:

- ما هي الحاجات الإنسانية التي يستهدفها الإعلان؟

- ما هي الرغبات الإنسانية التي يستهدفها الإعلان؟

- ما هي الاستراتيجيات التي يستخدمها الإعلان لحث القارئ على الشراء؟

- ما هي المكاسب مقابل الخسائر لشراء المنتج المعلن عنه؟

- ما هي المكاسب مقابل الخسائر من عدم شراء المنتج؟

- يختص بطلبة المدارس من الثالث وحتى الثانوية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- سلوم، طاهر عبد الكريم، جميل، محمد جهاد (2009). التربية الأخلاقية، مناهجها وطرائق تدريسها. دار الكتاب الجامعي، العين - الإمارات.
- قانع، أمل (1430هـ). تنمية مهارات التفكير، مكتبة الرشد ناشرون، الرياض، السعودية.
- كنعان، عاطف وحسين، ثائر (2004). برنامج فكر، هيئة النشر والتوزيع، عمان الأردن.
- كنعان، أحمد علي (1995). أدب الاطفال والقيم التربوية. دار الفكر، دمشق - سوريا.
- لطفي، بركات أحمد (1983). القيم والتربية. دار المريخ، الرياض - السعودية.
- نوفل، محمد (2009). الإبداع الجاد مفاهيم وتطبيقات، دار ديونو للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

- Bottery Mike. (1990). The morality of the school: theory and practice of values in education. Cassell. London.
- Jarrett, James L. (1991). The teaching of values: caring and appreciation. Routledge. New York.
- Linda & Richard Eyre. (1993). Teaching your Children Values. Published by Simon & Schuster. New York.

- أبو جادو، صالح (2004). تطبيقات عملية في تنمية التفكير الإبداعي باستخدام نظرية الحل الابتكاري للمشكلات، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- أبير ريتشارد (1988). قراء العصماء، دار العصماء الجامعية، جابر، عبد المطلب والختلان، عبد الرحمن والسويلم، عمر والعهولي، محمد (2006). مهارات الدراسة الجامعية، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، السعودية.
- الجلاد، ماجد زكي (2010). تعلم القيم وتعليمها، تصور نظري وتطبيقي لطرائق واستراتيجيات تدريب القيم، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن.
- حسين، ثائر وفخرو، عبد الناصر (2002). دليل مهارات التفكير 100 مهارة في التفكير، دار الدرر للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
- الخاجة، نعيمة وفخرو، عبد الناصر (2000). سلم الإبداع خبرات لتنمية القدرات الإبداعية، مطابع الملك للطباعة والنشر.
- الخطيب، رائد (1995). أثر برنامج تدريبي لمهارات أردنية، والتفاعل والمعلومات والحس على تنمية التفكير الإبداعي لدى طلبة الصف التاسع الأساسي في عينة أردنية، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن.
- الخطيب، رائد (2009). فاعلية برنامج تدريبي قائم على التمثيلات البصرية في تنمية مهارات التفكير الإبداعي في ضوء نمط التعلم لدى الطلبة الموهوبين، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، عمان، الأردن.
- داكوت، جولي (2009). الكتاب الصغير حول القيم: تثقيف الاطفال حتى يكونوا مواطنين مفكرين وواقفين بأنفسهم ومسؤولين ومهتمين بالآخرين. دار العلوم، دمشق - سوريا.
- رضا، أكرم (2008). إدارة الذات دليل الشباب إلى النجاح، دار الأندلس الجديدة للنشر والتوزيع، مصر.
- سرور، ناديا (2002). البرنامج التدريبي في تطوير مفهوم الذات برنامج تعليمي



[www.ha.ae](http://www.ha.ae)

حقوق الطبع محفوظة لجائزة حمدان بن راشد آل مكتوم للأداء التعليمي المتميز