

أنتظف معدني



ولطقتني أطبيبي



محمد عبد الجواد

أسامة

GBS
Gheras Bookstore
توزيع الناشر والتوزيع

أختلف معك..

ولكنني أحبك!!

أخلفك معك..
ولكنني أحبك!!



رؤية جديدة

(لفهم الآخرين وكسبهم وإدارة خلافاتك معهم)

محمد أحمد عبد الجواد
خبير تطوير إداري.. وتنمية بشرية

الطبعة الأولى
1428 هـ - 2007 م

رقم الإيداع: 2006/20462

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد العزيم عمر
0106962647

GBS
Gheras Bookstore
مركز السلام للتجهيز الفني

360 ش الأهرام - الهرم - الجيزة

تليفاكس: 025830768 موبيل: 0107647742-0127727306

Gheras_eg@hotmail.com

للاتصال بالمؤلف

مركز رؤية للتطوير الإداري والتربوي

0101400354

Email: Management_a_r@hotmail.com



© جميع حقوق الملكية
الأدبية والفنية محفوظة
لشركة

GBS
Gheras Bookstore

ويحذر طبع أو تصوير
أو ترجمة أو إعادة
تنفيذ للكتاب -
كاملًا أو مجزئًا - أو
تسجيله علىشرطة
كاسيت أو إدخاله
على الكمبيوتر أو
برمجته على
أنطوانات ضوئية إلا
بموافقة الناشر
الخطية موثقة.

الإهداء

إلى الطاقات الفاعلة في الأمة... قبل أن تهدر
إمكانياتها.. وتبدد طاقاتها.

إلى كل نفس سوية.. قدمت غيرها على نفسها وسعت
إلى الحق على يديها أو على يدي محاورها.

إلى كل متطلع إلى مراجعة نفسه.. وتأمل واقعه في
موضوعية وأناة.

إلى كل راغب في سلام النفس.. ومؤمن بأن الحياة
لعبة علاقات.

محمد أحمد عبد الجواد

الخلاف في الرأي، سمة العقول الناضجة،
ودليل لثراء وخصوبة وفهم القضايا المطروحة
للتناول.

مقدمة



نحسن الاستفادة منه واستثماره حينما ننظر
إليه على أنه حوار بناء بين وجهات نظر مختلفة
ومتباينة، وعندما نتعامل معه على أن منطلقه
هو مرجعية لتقديرات مختلفة تثريها خبرات
واسعة وتراكمات ثقافية، وواقعية.

وبغير هذا الخلاف في الرأي نقع في أزمة الجمود ونضاد طبيعة
الفطرة، ونقضى على ثقافة اختلاف وجهات النظر وتباينها ومن ثم
يتقصنا الثراء والتعدد.

كما أنه ضرورة، وواقع لاختلاف الناس، وتباين مشاربهم
واهتماماتهم وثقافتهم وبيئاتهم، فكل منهم نسيج وحده.

ومن ثم كان ينبغي أن نركز نظرتنا إلى توظيفه في العمل المطروح،
والاستفادة من نتائجه، دون أن نعطل فوائده، ونبقى محبوسين في قانون
المنطق التشائمي: صواب أو خطأ.

لاسيما وأن أمام أعيننا نفوس صفت، وعقول تفتحت فأنشجت

قد اختلف معك في الرأي..

ولكني أدفع

عمري لتقول رأيك.

فولتير [مفكر فرنسي]



خلافًا نزيهًا، ارتفعت فيه على حظوظ النفس، وانقباض الفكر.

وكان سر نجاحها أنها أدركت سر الاختلاف في الرأي واقعيته واختلاف رؤيتنا للأشياء من حولنا.

وهذا يجعلنا دائمًا بحاجة إلى أن ننظر للأمور من وجهة نظر الآخرين أيضًا، وليس من وجهة نظرنا نحن فقط.

كما علينا ألا نحاول أن نكون حريصين على أن نغير وجهات نظر الآخرين لكي تتفق مع احتياجاتنا ومصالحنا.

فإذا ما تقبلت عقولنا فكرة الاختلاف، وأهميته.. فهل نحن موضوعيون في خلافنا؟

هل نزن آراء الآخرين وزنًا منطقيًا ونتعامل معها بحياضية مطلقة، أم أننا نتحاز لأفكار وآراء دون الأخرى؟

هل ننظر إلى القضايا المطروحة من وجهة نظر الطرف الآخر ونحاول أن نتقمص دوره وشخصيته لكي نتعرف على حقيقة موقفه؟

ثم إذا ما انتقلنا إلى دائرة الحوار مع الآخرين..

هل نحمد عند طريقة واحدة للتفكير؟ أم أننا نتمتع بمرونة المعالجات العقلية الفعالة التي يتطلبها طبيعة الموقف أو الحوار أو المشكلة..

وعندما نختلف في وجهات النظر.. هل نضبط مؤشر نياتنا ضبطًا صحيحًا، وتأمل أنفسنا ونحن نختلف مع الآخرين..؟!

هل حقًا كنا نختلف من أجل القضية المطروحة، أم أن هناك أشياء أخرى أخذت بنا بعيدًا عن صفاء الاختلاف؟

غير أن الأمر ليس في حاجة إلى صدق القلب وتجريده من الهوى في الخلاف فحسب، وإنما يستلزم منا أن نستكمل هذا الفقه ببعض المهارات التي تتعلق بكيفية التعامل مع الأشخاص المشيرين للخلاف، وأن نتعرف على الخلاف الفعال، ولماذا يبرز داخل اجتماعاتنا ولقاءاتنا وكيفية إدارة النقاش داخل المجموعة بفاعلية؟

وعندما يستحكم الخلاف، فنحن بحاجة إلى أن نتعرف: كيف نترقق بالمخالف ونحسن التعامل معه؟

وكيف نختلف بشرف؟

كيف نستفيد من نسبة الاتفاق والتي قد تصل إلى 90٪ وهو القدر الذي علينا استغلاله كأساس للتعاون والمشاركة ولا نجعل من نسبة الـ 10٪ التي تمثل الخلاف هي الأساس لتفككتنا وعدم ترابطنا؟

أزمة الاتفاق..
وتطابق وجهات النظر..!



www.comicsgate.net

إذا كنت تستريح للاتفاق، وتطابق وجهات النظر الدائم فيما تتناوله عقولنا بالبحث والتناول.

فأنت بلا شك تبحث عن الراحة، ولكن الراحة التي تؤدي إلى الجمود، والبطء، ونقص الأفكار الجديدة، وغياب التحدي.

ذلك أن الاختلاف في وجهات النظر وتقدير الأشياء والحكم عليها أمر فطري طبيعي له علاقة بالفروق الفردية إلى حد بعيد، إذ يستحيل بناء الحياة وقيام شبكة العلاقات الاجتماعية بين الناس أصحاب القدرات الواحدة، والنمطية الواحدة.

ومن ثم كان الخلاف في وجهات النظر ظاهرة صحية تثري العقل المسلم بخصوصية الرأي، والاطلاع على وجهات النظر، ورؤية الأمور من أبعادها، وزواياها المختلفة⁽¹⁾.

لذا ينبغي أن نسعى إلى إثارة هذه العقول، واستخراج ثمرات التفكير.

والتركيز على ثقافة اختلاف وجهات النظر وتباينها لمزيد من الثراء والتعدد.

غير أنه ليس كل اتفاق وتطابق في وجهات النظر، يثير أزمة.. إنما

(1) أدب الاختلاف في الإسلام - د. طه جابر فياض الحلواتي - كتاب الأمة ص 9، الطبعة الأولى - تقديم / عمر عبيد حسنة، ص 10 بتصرف.

دلتنا تجارب الأيام، والمواقف المتتابعة - القديمة منها والمعاصرة، على أن كل خلاف في وجهات النظر أثمر تيسيراً ونضجاً.

فماذا لو اتفق فقهاؤنا في قضية إخراج زكاة الفطر مثلاً، واتفقوا جميعاً على إخراجها صاعاً من القمح، أو صاعاً من الشعير، أو الأرز والذرة، أو نحو ذلك مما يعتبر قوتاً، ولم يميز الإمام أبو حنيفة إخراجها بالقيمة؟!!

لكننا نرى الفقير يأخذ هذه الزكاة لبيعها بأقل من سعرها ليشتري حاجاته، ويغطي بها نفقته والمستفيد في النهاية هو من يباع له.

غير أن وجود رأي للإمام أبو حنيفة النعمان، يميز إخراج الزكاة بالقيمة، أفسح المجال للتقدير، ووضع الأمور في نصابها الصحيح.

ولقد أدرك هذه القيمة، كثير من الأمم، واستفادوا من ثقافة الخلاف وراثتها.

واستمع معي إلى «الفريد سلون» رئيس مجلس إدارة شركة «جنرال موتورز» يقول في اجتماعه بمديريه:

أيها السادة:

إني أفهم الآن أن هناك اتفاقاً كاملاً بين المجتمعين على القرار المعروض هنا.. لذلك فإني أقترح تأجيل مناقشة الموضوع لاجتماعنا

القادم لتعطي فرصة لتنمية وجهات نظر
مختلفة فربما نفهم شيئاً جديداً عن القرار
المطلوب اتخاذه!

أما «فرانكلين روزفلت» رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الأسبق
فقد كان يدرك قيمة اختلاف وجهات النظر، وأنه يشري المؤسسة
بالبدائل المختلفة، لذلك كان عندما يعرض عليه أمر من الأمور الهامة،
فكان يعطي بعض مستشاريه وجهات نظر معينة تهدف إلى تأييد هذا
الأمر، ويطلب منهم تميمتها.

ثم يعطي وجهات نظر مختلفة إلى البعض الآخر تهدف إلى إبراز
الجوانب السلبية حتى ينمي وجهات النظر المعارضة.

فكان هذا الأسلوب يحميه من أن يكون سجيناً لآراء تنفق سواء
كان هذا الاتفاق يهدف إلى إقرار هذه الموضوعات أو معارضتها⁽¹⁾.

**الإمام مالك :
لا نحسم الخلاف ...
دع الناس وما
اخاروا**

كان الإمام مالك رحمه الله أثبت
الأئمة في حديث المدنين عن رسول
الله ﷺ وأوثقهم إسناداً، وقد ألف
كتاب «الموطأ» وتوخي فيه إيراد
القوي من حديث أهل الحجاز، كما

(1) في هذا المعنى - المصدر السابق ص 494.

نقل ما ثبت لديه من أقوال الصحابة وقساوى التابعين، وبوبه على
أبواب الفقه، فأحسن ترتيبه، وأجاد تبويبه، واعتبر الموطأ ثمرة جهد
الإمام مالك أربعين عاماً.

وهو أول كتاب في الحديث والفقه ظهر في الإسلام ووافقه على ما
فيه سبعون عالماً من معاصريه من علماء الحجاز، ومع ذلك فحين أراد
المصور كتابة عدة نسخ منه، وتوزيعها على الأمصار، وحمل الناس عليه
حسماً للخلاف، وكان الإمام مالك أول من أعترض وقال:

«يا أمير المؤمنين، لا تفعل هذا فإن الناس قد سبقت لهم أقاويل،
وسمعا أحاديث، ورووا روايات، وأخذ كل قوم بما سبق إليهم.. فلدع
الناس وما اختار أهل كل بلد منهم
لأنفسهم..»

**لماذا ينفق الناس
.. أو لماذا ينفق
المجتمعون؟**

فقال الخليفة: وفقك الله يا أبا عبد
الله⁽¹⁾،⁽²⁾

عندما يتفق المحاورون.. أو عندما

يكون الاتفاق هو المحصلة النهائية للحوار.. فإن شيء ما قد يحدث:

إما أن يكون المتحاورون قد تطرقوا بحديثهم إلى موضوعات بديهية

(1) أصول الحوار - الندوة العالمية للشباب الإسلامي (51).

(2) حجة الله البالغة 335 وأدب الاختلاف 119.

منطقية لا يختلف عليها اثنان، وكانت هذه الموضوعات واضحة المعالم.
 وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد مناقشات موضوعية أثارها حوار طويل وتم إدارة الخلاف في وجهات النظر بطريقة حسنة.
 وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد طرح الموضوع بوجهه نظر واحدة.. وسيطر على المجتمعين منطلق واحد وانعدم التحليل العلمي الجيد للمشكلة أو الموضوع المطروح.
 وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد إجهاد للعقول، ورغبة في الانصراف، ومن ثم مرت الموضوعات على المتحاورين أو المجتمعين مرور الكرام.

لذلك ينبغي أن نتنبه لهذا الاتفاق.

هل هو اتفاق صحي..؟ كما يحدث في الأمر الأول والثاني..
 أم هو اتفاق غير صحي؟ كما يحدث في الأمر الثالث والرابع.

ضرورة الخلاف

وفوائده

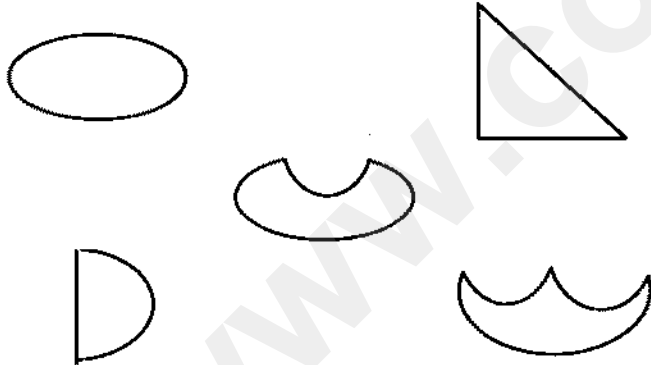
والحد الأمثل له.





كلنا تواجهنا مشاكل يومية في العمل، وفي المنزل، وفي حياتنا الشخصية وعلاقتنا مع الآخرين، وفي مواجهة هذه المشاكل نبحث عن الحل الصحيح، لنبدأ بالمشكلة التالية وابحث معنا عن الحل الصحيح..

وفيما يلي خمسة أشكال، ضع علامة (✓) أمام الشكل الذي تعتقد أنه يختلف عن بقية الأشكال الأخرى.. وسبب هذا الخلاف من وجهة نظرك.



احترام وتقدير الاختلاف بيننا وبين الآخرين، هو جوهر التفاعل الإيجابي. لأن الناس مختلفون ذهنياً، وعاطفياً، ونفسياً.

والطريق إلى احترامنا وتقديرنا لهذه الاختلافات، هو أن ندرك ونعني جيداً أن كل الناس لا يرون العالم كما هو عليه، ولكنهم يرونه من خلال ما هم عليه!

كما أن احترام وتقدير الاختلاف يجعلنا نسمو، ونرى الآخرين والعالم أيضاً من خلال نماذج إدراكية مختلفة مما يضيف إلى إدراكنا بشكل يساعدنا على التفاعل الإيجابي مع الغير.

كما أن البديل لعدم احترام وتقدير الاختلافات في الإدراك وفي وجهات النظر هو أن نجعل أنفسنا حبيسين لقانون المنطق الثنائي صواب / خطأ، ولن ندرك البديل الثالث.

ولكن عندما نعي، ونقدر ونحترم الاختلاف في وجهات النظر فإن ذلك سوف يجعلنا نقول: «هذا جميل.. إذن أنت ترى الأمر بشكل مختلف.. ساعدني لأرى ما تراه».

ولكي تدرك قيمة الاختلاف في وجهات النظر

تعامل.. مع هذا التمرين

لا تنتقل إلى الصفحة القادمة إلا بعد تمام الانتهاء من التمرين

مفتاح الإجابة



لنفرد الآن إلى التمرين الأشكال الخمسة..

ما هي الإجابة الصحيحة؟!

إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (1) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فتقبل تهنتنا لأن هذه هي الإجابة الصحيحة، فالشكل (1) هو الشكل الوحيد الذي ليس له أي أركان محدبة.

أما إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (2) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فتقبل كذلك تهنتنا فهذا الشكل هو الوحيد الذي تتكون جوانبه من خطوط مستقيمة تمامًا.

أما إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (3) هو الشكل المميز عن الأشكال الآخرين فلنبارك لك حيث أن هذا الشكل هو الوحيد غير المنتظم بمعنى أنه لا يمكن تقسيمه إلى جزأين متشابهين تمامًا.

أما إذا كانت إجابتك هي الشكل رقم (4) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فقد أصبت فهذا هو الشكل الوحيد

الذي له جانب مستقيم وجانب دائري.

وأخيرًا إذا كنت قد اخترت الشكل رقم (5) عل إنه الشكل المميز عن باقي الأشكال فإجابتك صحيحة لأن هذا الشكل عبارة عن منحني الأضلاع.

بمعنى آخر كل الإجابات

صحيحة وتتوقف صحتها على

وجهة نظرك في الاختيار!!



فكرة أن تكون الإجابات كلها صحيحة
قد لا تروق لكل من تتلمذ في النظام
المدروسي الذي رسخ في أذهاننا أن هناك
إجابة وحيدة صحيحة.

إن مبدأ وجود إجابة واحدة صحيحة شيء أساسي بالنسبة للعديد
من المشاكل الرياضية وحيدة الإجابة.

ولكن القضية الأساسية هي معظم المشاكل إلى تواجهنا في الواقع
العملي لا يمكن تحويلها إلى مسائل رياضية من هذا النوع.. فالحياة بها
الكثير من الغموض والتعقيد وبها العديد من الإجابات الصحيحة التي
تتوقف صحتها على الشيء الذي نبحث عنه..

واعتقادك أن هناك إجابة واحدة صحيحة تعنى أن عليك أن
تتوقف بمجرد أن تقابلك أول إجابة صحيحة، وتمنع نفسك من قلب
وجهات النظر.

تذكر

في ظل التفاعل الإيجابي
فإن اختلاف الرأي .. يثرى
، ويطور .. ويبني بحثًا عن
البديل الثالث. (1)

تذكر

إذا اتفق اثنان في كل
شيء .. فلا حاجة إلى
واحد منهما (1)



كما يتيح لنا الاختلاف التوصل إلى أفكار جديدة.. والبحث عن حلول ومناهج متعددة.

كما يساعدنا الاختلاف في وجهات النظر في حل المشكلات المزمته.. كما أنه يوصل قدرتنا على الابتكار وزيادة فرص التطوير.

كما يتيح لنا فهم كل رأي.. والتعرف على جميع الاحتمالات⁽¹⁾.

كما في الاختلاف رياضة للأذهان.. وتلاقح للأفكار، كما أنه يفتح مجالات للتفكير للوصول إلى سائر الافتراضات التي تستطيع العقول المختلفة الوصول إليها⁽²⁾.

كما الخلاف في الرأي هو الطريقة الوحيدة التي تحمي المدير من أن يصبح سجيناً لوجهة نظر واحدة.. إذ أن كل شخص في المؤسسة يحاول جاهداً أن يؤكد أن رأيه سليماً.. والطريقة الوحيدة للخروج من هذا هو قلب وجهات النظر بدراسة متأنية⁽³⁾.

(1) في هذا المعنى - برنامج القيادة وبناء فريق العمل الجماعي - إعداد المركز العربي للإدارة والتنمية - هناك .. ص 7.

(2) أدب الاختلاف في الإسلام د/ طه جابر فياض العلواني - كتاب الأمة رقم 4، الطبعة الأولى، ص 27.

(3) في هذا المعنى - الإدارة الأصول والأسس العلمية د / سيد الهواري، مكتبة عين شمس، ص 495.

كما وجهات النظر المختلفة هي الأسلوب الوحيد لخلق بدائل مختلفة للمشكلة محل البحث.

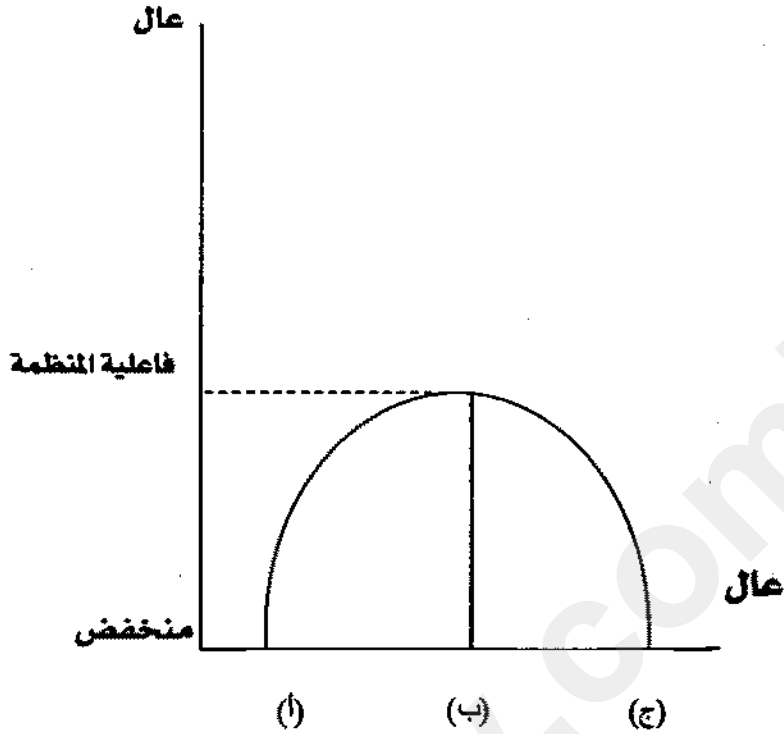
كما وبناء على ما سبق من فوائد.. فإن المدير الفعال.. ينبغي ألا يبدأ بالافتراض بأن حلاً معيناً صواباً.. وكل الحلول الأخرى خطأ.. كما لا يبدأ بقوله.. أنا صواب وهو خطأ.. بل يتروى ويفهم لماذا يختلف الناس في وجهات نظرهم؟

كما عليه أن يدرك أن الشخص المخالف شخص ذكي وعادل ما لم يثبت غير ذلك بالدليل القاطع.

كما إن المدير الفعال يجب أن يفترض أن وجهة نظر الشخص المخالف تنبع من إدراك حقيقة أخرى خافية.. ويجب أن يكون مهتماً «بالفهم» عندئذ يستطيع أن يفكر فيمن هو المصيب ومن هو المخطئ⁽¹⁾.

(1) المصدر السابق.

الحد الأمثل للخلاف (1)



فاعلية وسفاءة المنظمة	خصائص التنظيم أو المؤسسة	نتائج الخلاف	درجة الخلاف
منخفض	لامبالاة، جمود، بطء، التأقلم، نقص الأفكار الجديدة، غياب التحدي.	ضارة	منعدمة ومنخفضة
مرتفعة	حيوية.. نقد ذاتي، بحث عن حلول، تحرك إيجابي نحو الهدف.	مفيدة	الحد الأمثل
منخفضة	عشوائية، عدم تعاون، تعارض الأنشطة صعوبة التنسيق.	ضارة	مرتفعة

(1) ملف البرنامج التدريبي القيادة وبناء فريق العمل الجماعي ، المركز العربي للإدارة والتنمية (مدك).

درجة الخلاف

صورة مشرقة

من الخلاف التزيه



«من النتائج المحتومة للانفتاح المطلق، أن نعرف الحقائق دون تزييف أو تحريف، وأن نطلع على وجهات النظر المختلفة وأن نألف خلافات البشر وتناقضاتهم، فيكون الإيدان بيزوغ فجر البشرية الواحدة».

لفكر المصري : نجيب محفوظ

يا ليت كل من

نقدوني

كانوا مثلك

وضع طه حسين كتابه
«مستقبل الثقافة في مصر»
ضمنه آراء فيما يجب أن تتجه
إليه الثقافة في مصر..

وكان لهذا الكتاب دوى كبير في جميع الأوساط، لاسيما الأوساط التعليمية والتربوية حيث كان الكتاب يحمل دعوة صريحة إلى الاتجاه إلى الغرب..

«ولكن السبيل إلى ذلك ليس في الكلام يرسل إرسالاً، ولا في المظاهر الكاذبة والأوضاع الملقفة، وإنما هي واضحة بينة مستقيمة ليس فيها عوج ولا التواء..

وهي واحدة فذة ليس لها تعدد وهي: أن نسير سيرة الأوربيين ونسلك طريقهم لتكون لهم أنداداً، ولتكون لهم شركاء في الحضارة خيرا وشرها، حلوها ومرها، ما يجب منها وما يكره، وما يحمد منها وما يعاب ومن زعم غير ذلك فهو خادع أو مخدوع»⁽¹⁾

يقول الإمام الشهيد حسن البنا: «وقد اتصل بي بعض أصدقائنا الغيورين وطلبوا إلى أن أنقد الكتاب.. وفي الموعد المحدد ذهبت إلى دار الشباب المسلمين فوجدتها - على غير عاداتها - غاصة، والحاضرون هم رجالات العلم والأدب والتربية في مصر، ليس من دون هذا المستوى.

ووقفت على المنصة.. واستفتحت بحمد الله والصلاة والسلام على رسول الله، وبجاني الدكتور الدرديري السكرتير العام للشبان

(1) مستقبل الثقافة في مصر .. د/ طه حسين، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993 ص 41.

المسلمين.. ورأيت الكتاب كله منطبعا في خاطري بعلاماتي التي كنت أعلم عليها بالقلم الرصاص..

قال: وبدأت أول ما بدأت فقلت: إنني لن أنقذ هذا الكتاب من عندي، وإنما سأنقد بعضه ببعضه، وأخذت ملتزما بهذا الشرط أذكر العبارة من الكتاب وأعارضها بعبارة أخرى من نفس الكتاب..

ولاحظ الدكتور الدرديري أنني في كل مرة أقول:

«يقول الدكتور طه في الكتاب في صفحة كذا.. وأقول العبارة من خاطري.. وظللت على هذه الوتيرة حتى انتهيت من الكتاب كله.. وأنهيت المحاضرة فقام الجميع وفي مقدمتهم الدكتور الدرديري بين معانق ومقبل.

ولما هممت بالانصراف رجاني الدكتور الدرديري أن أنتظر برهة لأنه يريد أن يسر إلي حديثا، واقترب مني وأسر في أذني سرا وتعجبت له قال: لما نشرنا عن موضوع محاضرتك وموعدها اتصل بي الدكتور طه حسين، وطلب إلى أن أعد له مكانا في هذه الدار يستطيع فيه أن يسمع كل كلمة تقولها دون أن يراه أو يعلم بوجوده أحد فأعدنا له المكان وحضر المحاضرة من أولها إلى آخرها ثم خرج دون أن يراه أو يعلم به أحد..

وفي اليوم التالي طلب الدكتور طه حسين بمكتبه بوزارة المعارف

الأستاذ/ أحمد الشاري وقال له: يجب أن ترتب لي اجتماعا بالأستاذ حسن البنا في أي مكان بحيث لا يكون معنا أحد وبحيث لا يعلم به أحد، وليكن هذا المكان في بيته أو بيتي أو في مكبي هنا، وأبلغني الأستاذ أحمد السكري بذلك فرأيت أن يكون الاجتماع في مكتبه بالوزارة.

وبدا الدكتور طه: ليس لي رد على شيء منها، وهذا نوع من النقد لا يستطيعه غيرك.. وهذا ما عثاني مشقة الاستماع إليك، ولقد كنت أستمع إلى نقدك لي وأطرب.. وأقسم يا أستاذ حسن لو كان أعدائي شرفاء مثلك لطأطأت رأسي لهم... ليت أعدائي مثل حسن البنا إذن ملدت لهم يدي من أول يوم!

ثم تناقشنا في مواضيع مختلفة تدور حول طبيعة الفكرة الإسلامية ومدى أحاطتها بكل نواحي المجتمع فكان آخر حديث لي بعد أن تحدثنا أكثر من ساعتين أن قلت له:

لو أن أصحاب الآراء حين يختلفون حول أمر من الأمور لم يعتقد كل منهم أن رأيه هو الصواب كله، وأن آراء غيره هي الخطأ كله، بل أضاف إلى اعتقاده في صحة رأيه اعتقادا بأنه قد يكون في آراء الآخرين نوع من الصواب وإن لم يكن له، لما اشتد الخلاف ووصل إلى خصومه تطمس في ظلماتها معالم الحقيقة.. ويتقلب النقاش من كونه وسيلة للبحث عن الحقيقة إلى محاولة للانتصار للرأي والمجادلة بالباطل.

ذكر الإمام الغزالي أن أربعة من العميان وقفوا حول فيل، فلمس أحدهم أقرب ما يقابله منه فكان الخرطوم فقال: إن الفيل ما هو إلا خرطوم طويل رفيع..

الغزالي وتكامل وجهات النظر

ولس الثاني أذن الفيل فقال: لا، إن الفيل هو صفحة جلدية واسعة. ولمس الثالث رجل الفيل فقال: لا.. بل هو عمود مستدير، ولمس الأخير جسم الفيل فقال: لا، بل هو حائط عريض أملس!

فله

أن هؤلاء الأربعة لم يتعصب كل منهم لرايه وتركوا فرصة للتفاهم فيما بينهم، ولا يكون هذا التفاضل إلا إذا افترض كل منهم أن في رأي غيره بعض من الحقيقة..

ولو امتدت يد كل منهم إلى مواضع أيدي زملائه فلمس ما لمسوا فتكون عند كل منهم صورة كاملة عن الفيل⁽¹⁾.

(1) الإخوان المسلمون أحداث صنعت التاريخ - محمود عبد الحليم - دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع - الجزء الأول - ص 242.

صلى الشافعي رحمة الله الصبح قريباً من مقبرة أبي حنيفة رحمة الله فلم يقنت، والقنوت عنده سنة مؤكدة، ف قيل له في ذلك فقال: «أخالفه وأنا في حضرته!؟»⁽¹⁾

الشافعي قريباً من مقبرة أبي حنيفة

أخرج القاضي عياض في «المدارك» قال: قال الليث بن سعد: لقيت مالكا في المدينة، فقلت له: إنني أراك تمسح العرق عن جبينك قال: عرقت مع أبي حنيفة، إنه لفيه يا مصري، قال الليث: ثم لقيت أبا حنيفة، وقلت له: ما أحسن هذا الرجل فيك (يشير إلى مالك) فقال أبو حنيفة: ما رأيت أسرع منه... بجواب صادق وتقد تام.⁽²⁾

أبو حنيفة ومالك

(1) أدب الاختلاف في الإسلام - د / طه جابر فياض العلواني - كتاب الأمة رقم (9) - الطبعة الأولى ص 124 ، 125 .
(2) أدب الاختلاف في الإسلام - د / طه جابر فياض العلواني - كتاب الأمة رقم (9) - الطبعة الأولى ص 124 ، 125 .

ولكني
أحبك...!!

عندما أنشأ الإمام الشهيد حسن البنا نظام الجواراة.. جاءه أحد المعارضين لذلك.. إذ أن ملابس الجواراة.. كانت تقتضي من كل مشترك أن يرتدي سروالاً حتى ركبتيه فقط..

فقال: يا حسن أفندي.

قال الإمام الشهيد: نعم

قال: إني أكرهك..

قال الإمام الشهيد: ولكني أحبك.

قال الرجل: ولكني أكرهك في الله.

قال الإمام الشهيد: وهذا يزيدني حباً فيك.

يقول الإمام
الشافعي...

والله ما ناظرت أحداً إلا ودعوت
الله أن يجري الحق على لسانه.

وللجيل
الوضيئ من
الخلافا موقع

يختلف الناس في اتجاهاتهم النفسية والعقلية، فهناك المشدد وهناك الميسر، وهناك ذو النفسية المنقبضة، وذو النفسية المنبسطة. هناك من يأخذ بجرقية النص، وهناك من يتعدى حدود النص إلى فهم ما يدعو إليه.. وما يقصده..⁽¹⁾

ابن عمرو ابن
عباس

كان ابن عمر شديد على نفسه وعلى الناس، ويظهر هذا في فتواه، فكان يغسل وجهه، ويدخل الماء في باطن عينيه، وكان يبعد الأطفال عنه، خشية أن يسيل لعاب

من الطفل عليه، وربما جاء شيء من أراجيع الطفل فينجسه..

وابن عباس.. يقرب الأطفال إليه ويقول: «إنما هم رياحين نشمها»

وبن الحجاج: كان ابن عمر يزاحم على الحجر الأسود حتى يدمى،

(1) راجع في هذا:

- أدهب الخلاف في الإسلام - د / يوسف القرضاوي (تسجيلات الأنصار الإسلامية) المملكة العربية السعودية - جدة..

- فقه الاختلاف - د / يوسف القرضاوي (تسجيلات أصالة للإنتاج الفني والتوزيع) / القاهرة.

في أدب الاختلاف - الشيخ محمد حسان (تسجيلات التقوى الإسلامية - القاهرة.

وعندما سأله قال: «هوت القلوب والأفئدة إليه».

بينما: ابن عباس.. كان يكره المزاحمة.. ويقول «لا يؤذى.. ولا يؤذى»

حتى عرف في تراثنا الفقهي: شذائد ابن عمر ورخص ابن عباس.

بين أبو بكر
وعمر..

كان أبو بكر ﷺ لينا رقيقا..

وكان عمر ﷺ قويا شديدا..

وقد تبدى ذلك في رأيهما في أسارى بدر..

يقول الشيخ محمد الغزالي⁽¹⁾

«استشار رسول الله ﷺ أبا بكر وعمر وعليًا، فقال أبو بكر:

يا رسول الله: «هؤلاء بنو العم والعشيرة والإخوان! وإنني أرى أن تأخذ منهم الفدية، فيكون ما أخذناه قوة لنا على الكفار، وعسى أن يهديهم الله فيكونوا لنا عضداً».

فقال رسول الله ﷺ: «ما ترى يا ابن الخطاب»، قال: قلت: والله ما أرى ما رأى أبو بكر، ولكن أرى أن تمكني من فلان - قريب لعمر -

(1) فقه السيرة - محمد الغزالي - الطبعة الثامنة، 1402 هـ - 1982 م، مطبعة حسان - ص 254.

فأضرب عنقه.. وتمكن عليًا من عقيل بن أبي طالب، فيضرب عنقه.. وتمكن حمزة من فلان - أخيه - فيضرب عنقه حتى يعلم الله أنه ليست في قلوبنا هواده للمشركين.. وهؤلاء صناديدهم وأئمتهم وقاداتهم..

وهكذا طبائع الناس.. يختلفون في وجهة النظر وفي الفهم والتناول.. وهو اختلاف تنوع لا اختلاف تضاد..

وقد علق النبي ﷺ على ذلك بقوله⁽¹⁾:

«إن الله ليلين قلوب رجال، حتى تكون ألين من اللين، وإن الله ليشدد قلوب رجال فيه حتى تكون أشد من الحجارة، وإن مثلك يا أبا بكر كمثل إبراهيم - عليه السلام - حين قال: ﴿فَمَنْ تَبِعَنِي فَإِنَّهُ مِنِّي وَمَنْ عَصَانِي فَإِنَّكَ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾⁽²⁾

وإن مثلك يا أبا بكر كمثل عيسى عليه السلام قال: ﴿إِنْ تُعَذِّبُهُمْ فَإِنَّهُمْ عِبَادُكَ وَإِنْ تَغْفِرْ لَهُمْ فَإِنَّكَ أَنْتَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾⁽³⁾

وإن مثلك يا عمر كمثل موسى عليه السلام حين قال: ﴿وَقَالَ مُوسَى رَبَّنَا إِنَّكَ آتَيْتَ فِرْعَوْنَ وَمَلَأَهُ زِينَةً وَأَمْوَالًا فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا رَبَّنَا

(1) الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشروع والفرق المذموم د / يوسف القرضاوى، دار الصحوة للنشر والتوزيع - القاهرة، دار الوفاء لطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الأولى 1990، ص 68.

(2) إبراهيم: 36.

(3) المائدة: 118.

يُضِلُّوْا عَنْ سَبِيْلِكَ رَبَّنَا اطْمِسْ عَلَيَّ أَمْوَالِهِمْ وَاشْدُدْ عَلَيَّ قُلُوْبِهِمْ فَلَا يُؤْمِنُوْا حَتَّى يَرَوْا الْعَذَابَ الْأَلِيْمَ⁽¹⁾

وإن مثلك يا عمر كمثل نوح عليه السلام حين قال: ﴿وَقَالَ نُوحٌ رَبِّ لَا تَذَرْ عَلَيَّ الْأَرْضَ مِنَ الْكَافِرِيْنَ دَيَّارًا﴾⁽²⁾

اختلاف

الصحابه في
بني قريظة

روى البيهقي أن رسول الله قال لأصحابه: «عزمت عليكم أن لا تصلوا صلاة العصر حتى تأتوا بني قريظة» فغربت الشمس قبل أن يأتوهم..

فقال طائفة من المسلمين: إن رسول الله لم يرد أن تدعوا الصلاة فصلوا، وقالت طائفة: والله إنا لفي عزيمة رسول الله، وما علينا من إثم. فصلت طائفة إيماناً واحتساباً.. وتركت طائفة إيماناً واحتساباً.. ولم يعنف رسول الله واحداً من الفريقين..⁽³⁾

وذلك يمثل احترام الإسلام لاختلاف وجهات النظر مادامت عن

(1) يونس: 88.

(2) نوح: 26.

(3) حديث صحيح رواه البيهقي في «دلائل النبوة» من حديث عبيد الله بن كعب، وحديث عائشة، وأخرجه عنها الحاكم (3 / 34 - 35) وصححه على شرط الشيخين ووافقه الذهبي..

اجتهاد برئ سليم، والناس غالباً أحد رجلين، رجل يقف عند حدود النصوص الظاهرة لا يعدوها، ورجل يتبين حكمتها ويستكشف غايتها، ثم ينصرف في نطاق ما وعى من حكمتها وغايتها، ولو خالف الظاهر القريب..

وكلا الفريقين يشفع له إيمانه واحتسابه، سواء أصاب الحق أو ندد عنه⁽¹⁾!

كلاكما

محسن..

عن عبد الله بن مسعود قال: سمعت رجلاً يقرأ آية سمعت النبي ﷺ يقرأ خلافهما.. فأخذت بيده فانطلقت به إلى النبي ﷺ فذكرت ذلك فعرفت في وجهه الكراهة وقال: «كلاكما محسن، ولا تختلفوا، فإن من كان قبلكم اختلفوا فهلكوا»⁽²⁾.

(1) فقه السيرة - محمد الغزالي - المرجع السابق، ص 332.

(2) فهو الإسلام في ظلال الأصول العشرين للإمام الشهيد / حسن البناء، تأليف أ. جمعة أمين عبد العزيز - دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع - الطبعة الأولى 1990، ص 141.

يقول
الخليفة عمر

ما سرتي لو أن أصحاب محمد ﷺ لم
يختلفوا، لأنهم إن لم يختلفوا لم تكن
رخصة..⁽¹⁾

يقول الإمام
يحيى بن سعيد

أهل العلم.. أهل توسعة، وما ربح
المفتون يختلفون فيحل هذا.. ويحرم هذا،
فلا يعيب هذا على هذا!⁽²⁾

ماذا تختلف؟!

إننا لا نسمع إلا ما نريد أن نسمعه ..
ولا نرى إلا ما نريد أن نراه ..!!



نذكر

♦ من لم يعرف اختلاف العلماء ، فليس بعالم ..
♦ من لم يعرف اختلاف الفقهاء لم تشم أنفه
رائحة الضقة ..

- (1) رواه البيهقي في المدخل كما في فيض التقدير (1/ 209) وابن عبد البر في (جامع بيان العلم) ج 2 / 80 ط. المنيرية.
(2) الدعوة قواعد وأصول تأليف / أ/ جمعة أمين عبد العزيز .. الطبعة الثانية - دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع - ص 164.

تمرين عملي

يعتمد هذا التمرين على قيام ثلاثة أو أربعة أفراد يتوجهون إلى النافذة.. كل بمفرده، على أن ينظر بسرعة ولمدة (10) ثواني فقط، ويعود إلى مكانه ويسجل ما يراه في جملة واحدة مفيدة.

ويتم المقارنة بين الاختلافات الموجودة في المضمون.. أو كيفية التعبير عما رآه كل فرد منهم.

ثم يقوم كل فرد يشرح.. لماذا كانت هذه رؤيته.. وما توقعه بسبب الاختلاف مع الآخرين؟⁽¹⁾

أحضر أحد العلماء مجموعتين من الأفراد، وأسقط لهم عدة كلمات لا معنى لها على شاشة أمامهم..

معاً نتأمل
هذه التجربة

(1) مهارات الاتصال - سلسلة مهارات تطوير الأداء (6) د/ محمد عبد الغنى حسن
هلال.. الطبعة الثانية 1996 مركز تطوير الأداء والتنمية ج. م. ع.

هل سألت نفسك.. لماذا نحن مختلفون في تقييم الأشياء من حولنا؟!

هل لاحظت أن أحد العاملين يفسر توجيه رئيسه بأنه تحكم وسيطرة مبالغ فيها؟!

هل رأيت أحداً يفسر ابتسامة ما بأنها تحية؟
بينما يفسرها آخر بأنها سخرية!

هل شاهدت أحد المرؤوسين يفسر نقد رئيسه على أنه إهانة بينما يعتبرها مرؤوس آخر بأنها محاولة لوضعه على الخط السليم⁽¹⁾.

فاستجابتنا تختلف عن الآخرين تجاه نفس الشيء..

وحتى تستشعر هذه الحقيقة..

قم بإجراء هذا التمرين مع المجموعة..

(1) السلوك التنظيمي - مدخل بناء المهارات - د/ أحمد ماهر - الطبعة الخامسة الناشر /
مركز التنمية الإدارية - كلية التجارة - جامعة الإسكندرية - 1990 ص 51 / 52.

وكان قد أعطى تعليماته إلى المجموعة الأولى أن الكلمات التي سيشاركونها تتعلق بوسائل مواصلات وسفر..

وقال لأفراد المجموعة الثانية أن الكلمات التي يشاهدونها تتعلق بأسماء حيوانات وطيور، وذلك للتهيؤ نفسياً للتجربة.

وفاً على ذلك ظهر أثر الاتجاه النفسي بأن 47% من إجابات المجموعة الأولى تعلق بطرق مواصلات.

بينما كان 63% من إجابات المجموعة الثانية عبارة عن أسماء حيوانات.. وطيور⁽¹⁾.

من هذا يتبين أن سلوكنا يتوقف على كيفية إدراكنا وانتباهنا لما يحيط بنا من أشياء وأشخاص ونظم اجتماعية، ونحن نتعامل مع المثيرات الموجودة في البيئة كما ندركها وليس كما هي عليه في الواقع.

وعلى هذا فإن أسلوب إدراكنا للأشياء من حولنا يحدد سلوكنا تجاه هذه الأشياء وتجاه هؤلاء الناس.. وحواسنا هي وسيلتنا للانتباه إلى هذه المثيرات من حولنا.. ثم تأتي مجموعة من العمليات الذهنية التي تمثل التمثيل الذهني أو العقلي لتلك المثيرات.. فتقوم باختيار بعضها ثم تقوم بتنظيمها، ثم نفسرها، لكي يؤدي ذلك في النهاية إلى التصرف بشكل معين⁽²⁾.

(1) السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق - المصدر السابق ص 101 ، 102.

(2) السلوك التنظيمي (مدخل بناء المهارات) د/ أحمد ماهر - الطبعة الخامسة 1995

الناشر - مركز التنمية الإدارية - كلية التجارة - جامعة الإسكندرية ص 51.

والاتجاه النفسي لدى كل منا كذلك يؤثر في تعامله مع الأشياء وإدراكه لها.. فالفرد إذا كان مهتماً نفسياً تجاه شيء معين فإنه لا يتوقع إلا هذا الشيء.. ويكون إدراكه متأثراً باتجاهه النفسي «الجمعان يحلم بسوق العيش»⁽¹⁾ كما يقولون.



تأمل هذه الأشياء..
وقل لي ماذا ترى؟

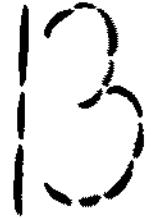
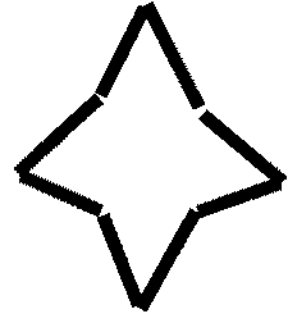
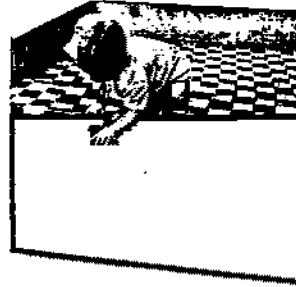
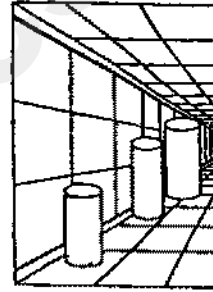
(1) السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق د / فتوح أبو العزم - غير معروف رقم الطبعة - ص 101.



مفاتيح للمناقشة

١. في الشكل رقم (1) .. هل ترى أنها نجمة؟
 .. ولكن .. لماذا لا تكون أشكال من حرف ٧ مجمعة ..؟
٢. في الشكل رقم (2) .. هل ترى أنه حرف B؟
 .. ولكن لماذا لا يكون رقم 13؟!
٣. في الشكل رقم (3) .. هل ترى أنه زهرية؟
 .. ولكن لماذا لا يكون وجهين أمام بعضهما؟!
٤. في الشكل رقم (4) .. هل توصلت أيهما أكبر .. الشكل (1) أم الشكل (ب)؟
 .. تأملهما جيداً .. فكلاهما متساويان!!
٥. في الشكل رقم (5) .. هل توصلن لأي الاسطوانات الثلاثة أكبر؟ .. تأملهما جيداً .. فجميع الاسطوانات متساوية!
٦. في الشكل رقم (6) .. هل تحركت مشاعرك حقاً لإنقاذ الطفل الذي أمامك في الصورة؟
 هون على نفسك قليلاً .. فالمساحة التي يتحرك فيها الطفل متساوية!

الأشكال



ثم ماذا...؟

كما ترى ليست الأشياء كما تبدو لنا..
والأمر ينطبق على الناس والتعامل معهم.
لذا فنحن بحاجة التي أن نكون مرفين وأن
نتفهم الناس .. ونتقبلهم كما هم..
علينا أن ننظر للأمور من وجهة نظرنا نحن
فقط..
علينا الا نحاول أن نكون حريصين على أن تغير
وجهات نظر الآخرين لكي نتفق مع احتياجاتنا
ومصالحنا⁽¹⁾.

كيف تحسن التعامل مع الخلف في الرأي داخل فريق عملك؟

- لل اعترف بوجود الاختلاف بين الأفراد والجماعات فيما يتعلق بالتنظيم والإدراك والتوقعات.. والاحتياجات وتقبل هذه الاختلافات.
- لل كن صريحاً مع نفسك.. ومع الآخرين.
- لل خصص وقتاً وجهداً كافيين لمعرفة العاملين معك باستمرار لتتمكن من فهم قيمهم ومعتقداتهم.
- لل لا تقترض تلقائياً بصواب رأيك.. وخطأ رأي الآخرين.
- لل لا تضع نفسك في موضع دفاعي حينما يختلف معك الناس.
- لل اصغ باهتمام إلى كل ما يقوله الآخرون.
- لل وفر أجواء مريحة ومناسبة حتى يستطيع الناس التعبير عما بداخلهم.
- لل حاول أنت وفريق عملك الاستفادة من مواقف النزاع التي تم تسويتها⁽¹⁾

تذكر

قد تكون على غير الصواب.. حتى ولو

قلت لقد رأيت هذا الشيء بعيني

(1) بتصرف (أدلة التدريب الإداري) تدريبات وأنشطة في تنمية المهارات الإدارية - المنظمة العربية للتنمية الإدارية - عمان - الأردن ص 223.

كن موضوعياً
في خلافك ..



الموضوعية

هي محاولة تبني الاتجاه المحايد.. وعدم إشعار من تتحاور معه بانحيازك لأفكار.. أو اتجاهات معينة..

كما تعنى.. الاتزان والمنطقية في قبول الآراء.. والحياد الكامل في وزنها والتعامل معها.

وعكس الموضوعية.. الانحياز والتعصب.. والمتعصب «أشبه بامرئ يعيش وحده في بيت من المرايا، فلا يرى فيها غير شخصه أينما ذهب يمتة أو يسرة وكذلك المتعصب لا يرى - رغم كثرة الآراء - غير رأيه، فهو مغلق على وجهة نظره وحدها، ولا يفتح عقله لوجهة سواها، يزعم أنه الأذكى عقلاً يبدع، ولا علم يشبع، ولا دليل يقنع»⁽¹⁾

كما أن الذاتية أيضاً Subjectivity عكس الموضوعية Objectivity فالشخص إما ذاتي أو موضوعي. فالذاتي متعلق بالفاعل، يصدر أحكامه منطوية على ذاتيته.

(1) الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشروع - والفرق المذموم - د/ يوسف القرضاوي ، دار الصحوة ، دار الوفاء - الطبعة الأولى 1990 ، ص 200.

أما الموضوعي فمرتبط بالهدف.. ومجرد من الانحياز للذات⁽¹⁾.

والموضوعية تحتاج إلى تدريب واسع.. وخبرة طويلة.. وقدرة إنسانية على مواجهة المواقف.. وتحليلها تحليلاً سليماً. كما أنها أسلوب تفكير.. يتدرب عليه الإنسان حتى يصبح جزء منه⁽²⁾.

وإذا كان سلوك الإنسان يشكله قيمه واتجاهاته إلى يعتقها.. لذا فنحن بحاجة إلى مراجعة هذه القسيم والاتجاهات.. حتى تدفع بنا إلى السلوك العقلاني الرشيد المفيد للنفس.. وللآخرين.

(1) كيف تكون موضوعياً ؟ ، د/ صموئيل حبيب - دار الثقافة - كتب في الإدارة - الطبعة الأولى، ص 6.
2 - المصدر السابق ص 26.

استقصاء

حتى تكون موضوعيًا في قياس موضوعيتك .. إليك هذه الإشارات ..
والتساؤلات .. أجب على كل منها بصدق وصراحة فالستفيد في النهاية هو أنت.



م	العبارة	نعم	لا	أحياناً
1	أتعصب لوجهة نظري التي أعتقها.			
2	أغير من وجهة نظري بعد سماع آراء الطرف الآخر.			
3	أتنازل عن رأبي ولا أخشى من أن أتهم بالضعف.			
4	أعترف بالحق إذا خالف رأبي.			
5	أميل إلى التعاون مع من يتفوقون معي في الرأي دون غيرهم.			
6	أدافع عن وجهة نظري بحدة في حالة اختلاف الآخرين معي.			
7	أكون وجهة نظري بسماع طرف دون طرف في المشكلات التي أتعرض لها أو التي تعرض عليّ.			

م	العبارة	نعم	لا	أحياناً
8	أخبر الطرف الذي يخبرني بقضية ما أو مشكلة ما برأي بعد سماع كلامه مباشرة.			
9	أربى أبنائي والمحيطين بي دائماً على تبني وجهة نظري في القضايا والمشكلات.			
10	أنشغل بالرد على من يخلف معي في وجهة النظر وأبادر بمقاطعة حديثه.			
11	أدخل في صراعات مستمرة مع فريق العمل.			
12	أبنى وجهة نظري على العواطف والميول التي لدى.			
13	أحاز لطرف دون طرف في الآراء والاتجاهات.			
14	يصفني الآخرون بأنني متفائل دائماً أو متشائم دائماً.			
15	أعتمد في معظم قراراتي على توازن القوى .. وليس على الموضوعية المجردة.			
16	أستطيع الدفاع عن قراراتي التي أأخذها.			

والروشتة الإدارية التالية تساعدك
في الوصول إلى الموضوعية التي تتمناها.



كيف نصبح إنساناً موضوعياً؟

- 1- تذكر أن كل منا نسيج وحدة.. ويختلف عن الآخرين في الآراء والميول والاتجاهات.
- 2- أؤمن بحق الآخرين في الاختلاف معك.. وانظر إلى خلافهم نظرة ثراء وتنوع لا تنافس وتناحر.
- 3- تبنى قاعدة المنار الذهبية للتعاون فيما اتفقنا فيه.. وليعذر بعضنا بعضاً فيما اختلفنا فيه..»
- 4- تذكر أن الجو الصحي هو الذي تتعدد فيه الآراء والأفكار.. ومن أقصى اليمين إلى أقصى اليسار.
- 5- لا تتبنى التعميم في تناولك للموضوعات.. وتذكر أن العمومية لا تعنى الإطلاق!!
- 6- ابن تفاؤلك وتشاؤمك على نظرة متوازنة، وغير عاطفية.
- 7- انظر إلى القضايا من وجهة نظر الطرف الآخر.. وتقمص دوره

مفتاح الحل



تمثل البنود السابقة مجموعة من المؤشرات التي ينبغي مراعاتها كي تصبح موضوعياً.

- والإجابة المثلى عليها أن تكون جميعاً ب (لا) فيما عدا العبارة رقم (2 ، 3 ، 4 ، 16) فالإجابة المثلى ب (نعم).
- سجل النقاط التي جاءت عكس ذلك أو التي أجبنا عليها بـ أحياناً وضع لنفسك منهجاً عملياً للتعامل معها ، وتلافيها.

- 8- وحد مقاييس نظرتك للأمور في الموضوعات والمشكلات مع الأطراف الأخرى.
- 9- لا تجرد الآخرين من إخلاصهم وانتمائهم.. وتذكر أنهم لا يقلون اهتماماً وحباً للمؤسسة وللعمل منك.
- 10- تسامح مع الآخرين واجعل خلافك معهم حلاف وجهات نظر ورؤى.. وليس اختلاف قلوب ومشاعر.
- 11- حب للآخرين ما تحبه لنفسك وثق في قدراتك وقدرات الآخرين.
- 12- افصل بين نقد الفكرة ونقد الشخص وتبنى الدفاع عن المخالفين لك في الرأي.
- 13- تبنى مفهوم نقد الذات ومراجعتها، وليس جلد الذات وتوبيخها.
- 14- لا تجعل مواقفك ردود أفعال.. ترو في أحكامك.. وفكر جيداً قبل أن تتكلم أو تتخذ قراراتك.
- 15- لا تبني كل أفكارك على القديم الموروث.. بل تأمل واقعك ومستقبلك بصدر منشرح.. وعقل متفتح.
- 16- لا تحكم على أي إنسان مسبقاً أو من أول رؤية.. أو حديث.. أو من شكل ملابسه.. أو بالانطباع.

- 17- تعرف على قدراتك الذاتية جيداً بلا نقص أو تضخيم.
- 18- ابن حكمك على الأمور من خلال دراسة متأنية، ومعلومات موثقة.. وعند تبنيك لفكرة من الأفكار احذر من الاقتصار على جميع تلك البيانات التي تؤيد هذه الفكرة.
- 19- لا تأخذ قراراتك إلا بعد دراسة البيئة المحيطة وظروف الحال والمكان.
- 20- لا تحكم على آراء شخص بأنه طيبة، أو جائحة، بل انظر إلى كل رأى في حينه بموضوعية.. واتزان.

قل: ضعف تشخيص.

لا نقل: عدم تشخيص.

قل: بعض الزملاء مخطئون.

لا نقل: كل الزملاء مخطئون.

قل: أنا بخير وأنت بخير.

لا نقل: أنا بخير وأنت لست بخير.

قل: هذه وجهة نظري في الموضوع.

لا نقل: هذا حكمي على الموضوع.

وخامسة حسنة جميلة: وأمنعهم من ظلم الملوك.

ويعلق الدكتور يوسف القرضاوي على هذا بقوله:

«ويعجب المرء أن تصدر هذه الشهادة للروم من قائد عسكري وسياسي مسلم، مثل «عمرو بن العاص» الذي خاض أكثر من معركة مع الروم في فلسطين ومصر وغيرها، ولكنه الإسلام الذي علمهم أن يكونوا قوامين بالقسط شهداء لله ولو على أنفسهم، وألا يجرمهم شأن قوم على ألا يعدلوا»⁽¹⁾

تذكّر

إذا لم تكن موضوعياً.. فأنت بدون شك.. متحيزاً..

اجعل لسانك دائماً:

دعنا نكن موضوعيين..

دعنا نفكر بموضوعية..

كانوا موضوعيين
فكن موضوعياً

كان المستورد القرشي عند عمرو بن العاص.. فقال: «سمعت رسول الله ﷺ يقول «تقوم الساعة والروم أكثر الناس»، فقال له عمرو: أبصر ما تقول!

قال: أقول ما سمعت من رسول الله ﷺ قال: لئن قلت ذلك إن فيهم لخصالاً أربعاً: إنهم لأحلم الناس عند فتنة، وأسرعهم إفاقة بعد مصيبة، وأوشكهم كرة بعد فرة، وخيرهم لمسكين، وبتيم، وضعيف.

بناء الثقة بالنفس..

فالثقة بالنفس تجعل الإنسان
قويًا.. والشخص القوي يبنى
علاقة قوية مع نفسه، يقدر أن
يعترف بالخطأ متى أخطأ.

تقبل الذات والواقع..

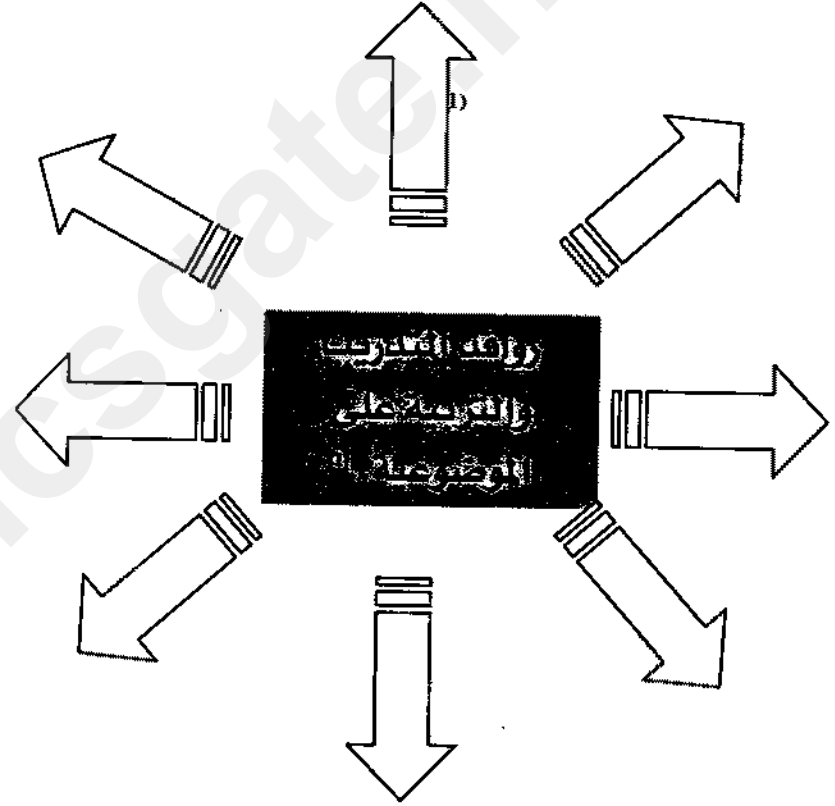
لعل وقبول الإنسان لذاته يدفعه للتقدم والنمو
والنضج، فالإنسان الصادق مع نفسه يقبل نفسه
كما هي بواقعها.. ويجد لنفسه مخرج تعينه على
تفادي عيوبه، وتربية ذاته لما هو أفضل.

• التدريب على المشاركة مع الآخرين..

لعل فهي تعين الفرد على أن يضع نفسه مكان الآخر
يحس بإحساسه ويمشاعره.. وبذلك يتمكن أن
يرى الموقف كما يراه الآخر.. فمتى درس الأمر
من مختلف وجهات النظر حكم بالعدل.

• التدريب على مواجهة الكارهن..

لعل يحتاج الإنسان أن يتدرب كيف يواجه من يكرهه..
ويشتمى له الشر.. لجرد أنه أكثر نجاحًا منه!؟



الردود العاقلة تعاون الطفل في مراحل حياته من الطفولة، إلى
المراهقة، إلى الشباب، أن يفكر بعقلانية وروية.

هذا الأسلوب يعاون صاحبه في مواقف صعبة.

• بناء وتثبيت قيم سلوكية..

لترية الإنسان على القيم السلوكية السامية،
تجعل الإنسان ثابتاً في مواجهة الانحرافات..
وترية الإنسان على النضج.. والأمانة.
والتزاهة، والحق، والاستقامة، تدفعه أن يعيشها
وكلما عاشها كان أقرب إلى الموضوعية.

الدليل لفهم الآخرين (التعرف على الذات)

ورشة عمل

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿إن السمع.. والبصر.. والفؤاد

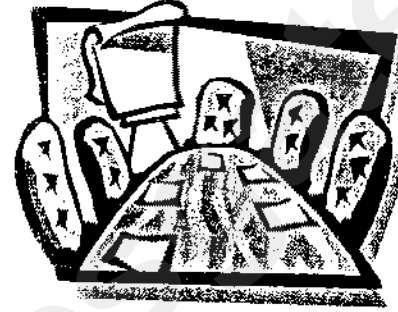
كل أولئك كان عنه مسئولاً﴾





[1]

نعرف على ذاتك



اهداف الورشة

بانتهاء هذه الورشة ستكون قادراً بإذن الله على:

- 1- التعرف على نمطك التمثيلي الذي يبدأ منه المدخل الأبرز لشخصيتك.
- 2- التعرف على الأنماط التمثيلية للآخرين.
- 3- تطبيق معارف هذه الورشة في العلاقات الأسرية.. والتعامل مع الرؤساء.. والعملاء.. والتقديم والعرض.. والعمل الجماعي.. والتواصل مع الآخرين.

بدون تقديم



تطلق هذه الفرضية من أننا ندرك العالم من خلال عالمنا الخاص.. وعالمنا الخاص نكرهه من خلال أنماط تفكيرنا وأنظمتنا التمثيلية وهي: الرؤية والسمع والحواس.

وأن لكل منا نمطه الخاص في التفكير ونظامه الخاص التمثيلي الذي يفضله.. ويرى الأشياء من خلاله.. ثم تأتي بقية الأنظمة في ترتيب تالي له.. كأن يكون مثلاً نمطك بصرياً ثم يأتي في المرتبة الثانية أن تكون حسيًا ويأتي في المرتبة الثالثة أن يكون نمطك سمعيًا. على الرغم من أننا جميعًا نمتلك نفس الحواس إلا أنها تعمل وفقًا للغتنا الخاصة التي تتكون من خلال تجاربنا الذاتية.

.. وهذا النمط يكون في الغالب هو المدخل الأبرز لشخصيتك، ولذلك من المهم أن تتعرف عليه.. ومن المهم أيضًا أن تحاول التعرف على أنماط غيرك وطريقتهم الخاصة في التفكير حتى تحسن التعامل والتواصل مع غيرك وبالتالي يمكنك أن تؤثر فيهم.

نذكر

اكتشف نفسك - لتتغير على

من حولك

.. وانحيازنا لنمط ما من أنماط التعبير يمكن أن يظهر في صورتين: (1)

الأولى: أننا لدينا نظام «للصدارة» وهو النظام التعبيري الذي نستخدمه لإدخال المعلومات وتخزينها. فمثلاً إذا استدعيت ذكرى شيء حدث في الأسبوع الماضي هل ستبدأ أولاً بالتعبير داخل عقلك عما رأيته، أو شيء سمعته، أو شيء شعرت به؟

إن الإجابة تعتمد على نظامك الداخلي للصدارة وهو النظام المتعلق بالحاسة التي تقودك أولاً إلى الذكرى.

الثانية: أننا لدينا تفضيل في الطريقة التي تعالج بها المعلومات (نظامنا الأولي).

إن الشخص الذي يميل إلى التفكير بالصور ويتمكن بسهولة من تصوير الأشياء سيكون لديه تفضيل بصري أولي. وهذا لا يعني أنه يفكر بالصور فقط، ولكنها الطريقة الأيسر والأقرب له. (2)

(1) البرمجة اللغوية العصبية في 21 يوم ص 118.

(2) المصدر السابق.

والقائمة التالية تتضمن كثيراً من الكلمات نتعرف من

خلالها على النظم التعبيرية لكل من

(الشخص البصري..والسمعي..والحسي)

البصري	السمعي	الشعوري والحسي
يشاهد	يسمع	يشعر
ينظر	ينصت	يلمس
يظهر	يصدر صوتاً	يلحظ
يرى	يحدث صوتاً (كالموسيقى)	يتمسك بـ
يعرض	يتناغم	ينقر
ينير	صوت عالي / منخفض	يحدث اتصال
يضيء	كلي آذان	يقذف
يوضح	يدق الجرس	يستدير
يركز	سكون	قوي
يتخيل	يرن	تماسك
يتصور	أصم	تناول الموضوع
يلمح	حاد الصوت	يسيطر على
يبدو معتماً	نغمات عالية	اللمسة الأساسية
رؤية منظور	يجاري النغمات	يستنفذ
العين في العين	يجسد الكلمات	يحكم قبضته

البصري	السمعي	الشعوري والحسي
في ضوء	يجبر	يتصل بـ
منظر	واضح مثل الجرس	بارد
خيال	ينادي	أساسات قوية
واضح مثل الصورة	يعبر بوضوح	يظل على اتصال بـ
يتعرض	يصف بالتفصيل	يداً بيد
يختلس النظر	آذان صاغية	الم في العنق
محدد جيداً	اسمعي	يغفل
خصب	احفظ لسانك	يبدأ من الصفر
	أسمعي رأيك	تجمدت شفثيه
	كلمة بكلمة	تحت الضغط
		يبدأ من لا شيء

أما عن بعض الكلمات التي يرددها أصحاب كل نمط تمثيلي.. فهذه أمثلة لبعضها..

إذا كان تفكيرك بصرياً فإنك في الغالب ستقول التعبيرات التالية :

لقد أدركت الصورة.

المسألة واضحة الآن.

أرى ما تعنيه.

ولكن إذا كان نمط تفكيرك سمعي فمن الغالب أن تكون تعبيراتك كما

يلي:

لبي إنني استمع إلى ما تقوله.

إذا كانت خبرتك مبنية أكثر على الأحاسيس فيمكن أن تستخدم

التعبيرات التالية:

لبي اشعر بأن هذا صحيح.. لقد أثرت في.

لبي كنت أتحرك بناءً على أقوالك.



تمرين

انتبه إلى كلمات محاورك

١- لدى صورة من الموضوع الآن، دعنا نحدد تصور كامل للموضوع، وشايف، ألاحظ، واضح، أرى، الصورة، التخيل، منظر، شكل)

هذا الشخص

٢- أنا أسمع ما تقول، وقع هذه الكلمات طيب على أذني، إيقاع، صدى، موسيقى، صمت، نبرة، صوت).

هذا الشخص

٣- قاربنا على الإمساك بأطراف المشكلة، الأمور تسير بنا بانسيابية، أشعر، بارد، أحس، مريح، هادئ، ناعم، المس)

هذا الشخص

من عينيك
اكتشف نمط
تفكيرك

التصور الذهني



صور مرئية من الذاكرة



صور مرئية إنشائية



اصوات من الذاكرة



اصوات إنشائية



سمعي

(الحوار الداخلي)



حسي

(مشاعر وأحاسيس جسدية)



ملاحظة: حركة العينين في الأشكال هي للشخص وهو ينظر إلى غيره

لذلك ربما يكون ذلك معكوساً عند الأشخاص الذين يستخدمون أيديهم اليسرى.

تمرين ثانوي

جرب مع أحد الأصدقاء (١)

اجلس في مكان هادئ واسأل صديقك هذه الأسئلة ولاحظ حركات عينيه، أي تلميحات العينين لديه، وكتب ملاحظاتك هذه إن شئت ذلك، اطلب من صديقك أن يجيب عن الأسئلة بشكل مختصر أو يومي برأسه عندما تكون لديه إجابة، وعندما تفرغ من ذلك قم بتغيير الأماكن أو تبادل الأدوار واجب بنفسك عن الأسئلة، ليس لهذه التجربة أي علاقة بمحاولة الإيقاع بصديقك لإثبات نقطة ما، وإنما مجرد فضول بسيط لمعرفة الطريقة التي تفكر بها.

أمثلة

على الأسئلة التي تتطلب الإجابة عليها استحضار صورة من الذاكرة:

- 👉 ما لون الباب الأمامي لبيتك؟
- 👉 ما الذي تراه في طريقك إلى أقرب متجر؟
- 👉 ما الطريقة التي تلتفت بها لخطوط حول جسم النمر؟
- 👉 ما ارتفاع المبنى الذي تقطنه؟
- 👉 أي من أصدقائك له شعر أطول من الآخرين؟

(١) مدخل إلى البرمجة اللغوية العصبية جوزيف أوكسر وجون سيمور، اليسان للنشر والتوزيع، السعودية، الرياض، ٢٠٠٤م، ص ١١٠، ١١٤.

امثلة

على الأسئلة التالية تتطلب استحضار صور إنشائية:

لماذا كيف ستبدو غرفة نومك مع ورق الخائط المنقوت باللون القرنفلي؟
لماذا إذا أمسكت بخريطة وقلبها رأساً على عقب، فأين يقع اتجاه الجنوب الشرقي؟

لماذا تخيل مثلثاً أرجواني اللون داخل مربع أحمر.

لماذا كيف تنهجي حروف أسمك من الخلف للأمام؟

وللوصول إلى الذاكرة السمعية، يمكنك أن تطرح الأسئلة التالية:

لماذا أي الأبواب في منزلك يحدث دويًا أكبر عند إغلاقه؟
لماذا هل النغمة الثالثة في النشيد الوطني أشد حدة أم أكثر غلظة من النغمة الثانية؟

لماذا هل تستطيع أن تسمع ذهنيًا زقزقة العصافير وهديل الحمامات وتغريد الطيور عند الفجر؟

للوصول إلى الأصوات الإنشائية، يمكنك أن تطرح الأسئلة التالية:

لماذا إذا صرخ عشر أشخاص في وقت واحد، إلى أي مدى يكون صوتهم مرتفعاً؟

لماذا كيف سيبدو صوتك تحت الماء؟

لماذا فكر في لحنك المفضل وهل يعزف بسرعة تبلغ ضعف السرعة العادية.

لماذا ما الصوت الذي سيصدره البيانو عند ارتطامه بالأرض بعد سقوطه

من أعلى مبنى مكون من عشرة طوابق؟

لماذا تخيل الصوت الذي تصدره باذنجانته عندما تصرخ؟

لماذا ما الصوت الذي يصدره المنشار الكهربائي عندما تحاول نشر سقف من الحديد المسلح؟

أسئلة للحواس (بما فيها حاستا الشم والتذوق)

لماذا ماذا سيكون شعورك عندما ترتدي جورباً مبتلاً؟

لماذا ماذا سيكون شعورك عندما تضع قدميك في مياه حمام سباحة بارد؟

لماذا ماذا سيكون شعورك عندما يلامس جلدك شيئاً مصنوعاً من الصوف؟

لماذا أيهما أدفاً الآن: يدك اليمنى أم اليسرى؟

لماذا ما الذي تشعر به بعد تناول وجبة شهية؟

لماذا فكر في رائحة النشادر.

لماذا ماذا سيكون شعورك عندما تتناول ملعقة من حساء به كمية كبيرة من الملح.

تذكر

ما يهمك في الإجابة عن الأسئلة

السابقة هو عملية التفكير نفسها وليس

الإجابات الفعلية.

- ❖ عملية التذكر عنده ترتبط بتجسيم الصور.
- ❖ الأصوات لا تجتذبه ولا تتضمنها عملية التذكر له.
- ❖ عندما يريد أن يستعيد شيئاً من الذاكرة ينظر فوق مستوى العينين.
- ❖ يقف منتصب القامة وأنظاره في الغالب تتجه إلى أعلى.
- ❖ يتنفسن من الجزء الأعلى للرتتين وبدون عمق (أنفاسه قصيرة وسريعة).
- ❖ يجلس متوجهاً للأمام ويبدو غاية في النظام.
- ❖ هناك زيادة في توتر العضلات وخصوصاً في الكتفين.
- ❖ يأخذ قرارات بناء على ما يراه شخصياً.

[2]

الشخص الذي يفكر بشكل سمعي

[النظام التمثيلي السمعي]

- ❖ - أكثر اتزاناً في اتخاذ القرارات ولا يحب اتخاذ القرارات تحت ضغط ويأخذ قراراته على أساس ما يسمعه وعلى أساس تحليله للموقف.

إشارات الوصول الأخرى

الجسم والعقل لا ينفصلان فالطريقة التي تفكر بها دائماً ما تظهر في مكان ما بالجسم إذا عرفت المكان الذي يجب أن تنظر إليه.. وهي تظهر على وجه التحديد في أنماط التنفس ولون الجلد ووضع الجسم (طريقة الوقوف أو الجلوس).

[1]

الشخص الذي يفكر في شكل صور مرئية

[النظام التمثيلي الصوري]

- ❖ يأخذ قرارات بناء على ما يراه شخصياً.
- ❖ يتحدث بسرعة ببطقة صوت أعلى من المعتاد، نبرته أكثر حدة.
- ❖ لأن الصور تتكون في ذهنه بسرعة ومن ثم يتحدث بسرعة حتى يستطيع ملاحظتها.
- ❖ دائم الحركة ويتميز بالنشاط والحيوية.
- ❖ يعطي اهتماماً كبيراً للصور والمناظر ويهتم بالشكل الظاهري للأشياء.
- ❖ يواجه صعوبة في تذكر التعليمات اللفظية حيث أن ذهنه لا يميل لذلك.

- ✎ يفكر بمنطقية في كثير من الأحيان ويتميز بالحكمة والروية في ترتيب الأشياء والأفكار.
- ✎ يستخدم طبقات صوت متنوعة في الحديث وأحياناً تكون أصوات بعضهم موسيقية.
- ✎ يتنفس بطريقة مريحة من المنطقة الوسطى للصدر.
- ✎ متزن ويتميز بقدرته الشديدة على الإنصات للآخرين بدون مقاطعة.
- ✎ يعطي اهتماماً أكثر للأصوات من حوله ويتذكر ما يسمعه عما يراه.
- ✎ إذا أراد أن يسترجع شيء من الذاكرة نظر إلى مستوى الأفق.
- ✎ يتذكر بالتتابع من خلال خطوات أو تسلسل معين.
- ✎ يستخدم المفكرات ويدير وقته بدقة.
- ✎ يستطيع تحويل رؤية الإنسان البصري إلى واقع مطبق.
- ✎ قدراته ضعيفة على التصرف في حالة الأزمات.
- ✎ عادة ما يميل رأسه لئاحية ما عند الحديث، وكأنه يعطي أذانه للطرف الآخر أو كأنهم يمسك بسماعة الهاتف.
- ✎ يحرك عينيه أفقيًا وإلى أحد الجوانب عندما يفكر.

- ✎ لديه قدرة على تذكر كل ما يقال له. ولذا فهم يتعلم بالسمع ويحب الموسيقى والأحاديث التليفونية.
- ✎ يكثر من الحديث عن التخطيط.
- ✎ يحتاج أن يراجع ليعيد ربط الأجزاء بطريقة متتابعة.

[3]

الشخص الذي يفكر بمشاعره

[النظام النميلي الحسي]

- ✎ - يأخذ قراراته بناء على أحاسيسه ومن الممكن أن يؤثر الآخرين على أحاسيسه وبالتالي على قراراته وقد ينسى اتخاذ القرار إذا تفاعل معه.
- ✎ يتميز بالهدوء.
- ✎ يتحدث بصوت منخفض.
- ✎ يتنفس ببطء وعمق.
- ✎ إذا أراد أن يستعين بمخيلته نظر أسفل رقبته.
- ✎ يتنفسون من الجزء الأسفل من الرئتين لدرجة أنك ترى بطونه تملو وتنخفض أثناء تنفسه، ويميل للنظر لأسفل وإلى اليمين من خلال قيامه بالتذكر.

- ✍ خلال الحديث المتبادل مع آخرين يكون أكثر اقتراباً من ذوي التعبير البصري.
- ✍ يستخدم التعبيرات التي تشير إلى الإحساس كما ينصب اهتمامهم على كيفية الإحساس بالأشياء.
- ✍ يفكر ويتحدث أبطأ من الأشخاص الذين يفضلون التعبير البصري ويتجاوب مع ردود الفعل الجسمانية واللمس.
- ✍ لديه صوت عميق ويتحدث ببطء وبجمل واضحة تتخللها لحظات صمت.
- ✍ يتعد عن الأحلام والتنظير والفلسفات والنظريات والاجتماعات، يريد عملاً لا تنظيراً.
- ✍ صاحب قدرة تنفيذية، يمثل الأسلوب العملي في الحياة.
- ✍ يحول الأفكار والخطط إلى واقع ملموس.
- ✍ يتفاعل مع الأحداث ولكن بعد أن يشعر بها.
- ✍ كثير الصمت.
- ✍ يتحرك نحو أهداف قريبة.

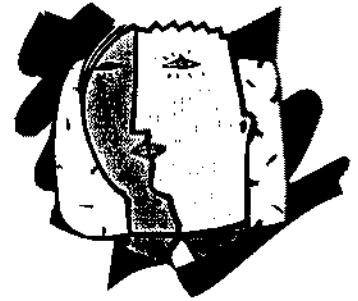
قيم ذاتك



تمرين [1]

تعرف على نمطك التمثيلي⁽¹⁾

من فضلك.. اقرأ الأسئلة.. بسرعة
ويدون تفكير واختر الإجابة المناسبة من
الإجابات الثلاثة.. بحيث تعطي الإجابة
الأفضل من وجهة نظرك رقم (3)
والإجابة الأقل أهمية رقم (2) والأقل
أهمية رقم (1).



عندما أتذكر حدثاً سعيداً فإنني:

- تلك استحضر الأصوات والكلمات.
- تلك أتذكر الصور بوضوح.
- تلك استحضر جميع المشاعر والأحاسيس.

إذا خُيرت في هدية ما فإنني أختار:

- تلك أفضل أن تكون شريط فيديو.
- تلك أفضل أن تكون شريط كاسيت.

(1) التطوير الذاتي عبر فرضيات البرمجة اللغوية والعصبية، د: أسامة صالح حريسي، دار المجتمع للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1424هـ ص 172، 175.

تلك أفضل أن تكون وردة أو منظر طبيعي.

عند تصفحي لأي مجلة فإنني أبحث عن:

- تلك العناوين الرئيسية.
- تلك الموضوعات الشعرية.
- تلك الصور.

اتخذ قراراتي المهمة بناء على:

- تلك بعد الاستبصار في مختلف وجهات النظر.
- تلك بناء على مشاعر الارتياح لمختلف الآراء.
- تلك بعد الإصغاء للأقوال والآراء المطروحة.

عند أي لقاء أو حوار فإنني:

- تلك يؤثر في درجة صوته.
- تلك يهمني منظره.
- تلك شعوري بالتواصل معه.

عندما أتذكر أمة، فإن ما أتذكره:

- تلك صورة وجهها المشرق.
- تلك نبرات صوتها الخنون.

للملمس راحتها الندي.

أهد شيء فعلته بالأمس كان:

للمشعرت بمشاعر جميلة.

للمرأيت مشهداً معبراً.

للمستمعت إلى كلاماً جميلاً.

ماذا تحب إذا زرت حديقة:

للمالاستماع لأصوات العصافير.

للمشاهدة المناظر الجميلة.

للماستنشاق رائحة الزهور.

مفتاح الاجابة



بعد أن انتهيت من الإجابة على الأسئلة السابقة دونها وانقلها كما هي وبتنفس الترتيب في الجدول التالي.. بحيث تضع تحت كل سؤال أرقام الإجابات التي وضعتها في الجداول السابقة.

مثال هكذا: أنك وضعت للسؤال رقم (1) الاختيارات التالية للإجابات (3، 1، 2).

لذلك فعليك أن تكتب تحت رقم (1) الترتيب نفسه، بحيث تضع أمام الحرف (س) الرقم (3)، وأمام الحرف (ص) الرقم (1). وأمام الحرف (ح) الرقم (2).

8	7	6	5	4	3	2	1
س	ح	ص	س	ص	س	ص	س
ص	ص	س	ص	ح	ح	س	ص
ح	س	ح	ح	س	ص	ح	ح

أما الآن.. فمن الجدول السابق عليك أن تقوم بجمع الأرقام لكل حرف، بحيث تكتب أمام الحرف (س) في الجدول التالي كل الأرقام الموجودة في الإجابات الموجودة في الجدول السابق ثم نقوم بجمعها في الجزء الأيسر في الجدول.

تمرين [2] استقصاء

حدد نمط تفكيرك المفضل⁽¹⁾

يهدف هذا الاستقصاء إلى مساعدتك على تحديد نمط تفكيرك المفضل، وهو لا يمثل تحليلاً نهائياً، ولكن مجرد رغبة في زيادة معرفتك بالكيفية التي تفكر بها.



إن أنماط تفكيرك يمكن أن تختلف من ظرف إلى آخر، وقد تكون متوازنة بشكل كامل ومستقر. ومن خلال معرفتك يمكن لك الموازنة بين الاختيارات التي تتاح لك مع إدراك التأثير الذي يحدث لك، أو للآخرين نتيجة الاختيار.

إن الميزة الحقيقية لتعلم الأنماط المختلفة للتفكير هي القدرة على استخدامها في الوقت المناسب.

عند إجابتك على الأسئلة التالية، فكر في الشيء أو الشخص أو

(1) البرمجة اللغوية والعصبية في العمل سوناي، مكتبة جرير، الطبعة الثانية 2004، السعودية، ص 48/43.

المجموع	الاختيارات لكل إجابة	
ص	+ + + + + + +	
س	+ + + + + + +	
ح	+ + + + + + +	

المجموع النهائي للحرف يعني تحديد نمطك الشخصي:

- ☞ فإذا كان الحرف (س) له أكبر رقم، فذلك يعني أن نمطك **سمعي**.
- ☞ أما إذا كان أكبر رقم هو للحرف (ص) فذلك يعني أن نمطك **صوري**.
- ☞ أما إذا كان أكبر رقم هو للحرف (ح) فذلك يعني أن نمطك **حسي**.

تذكر

من الممكن أن يكون هناك تشابه في الأرقام، وذلك أمر نادر.. وقد يكون هناك تقارب بين نمطين وذلك شيء طبيعي.

المكان الموصوف، وحدد الحاسة التي تخطر على بالك قبل أن تقرأ المثال أو الأمثلة، حيث أنها مجرد أمثلة

وتنبه إلى ما تفكر فيه قبل التحول إلى المثال، ثم راجع إجاباتك في نموذج التحليل الموجود في نهاية الاستقصاء.

قد تحدد أكثر من حاسة عند الإجابة عن الأسئلة. فمثلاً، قد تختار حاسة للإجابة عن سؤال، وخمس حواس لسؤال آخر.

واجعل إجاباتك لحظية لتسجيل ما يخطر على بالك فوراً، وأجب عن سؤال واحد في كل مرة، ولتكن إجابتك سريعة، ومباشرة في جميع الأسئلة.

1- وقود

أ- صورة لشيء ما: سيارة، محطة بنزين؟

ب- صوت: ملء الخزان، صوت انفجار؟

ج- ملمس: مقبض آلة ملء؟

د- رائحة: رائحة البنزين؟

هـ- مذاق: مذاق البنزين (بافتراض أنك تعرفه)؟

2- أفضل أصدقائك

أ- صوت: صوت الصديق؟

ب- عاطفة: أحاسيسك تجاهه؟

ج- رائحة: الرائحة العطرية المفضلة لديه؟

د- الذوق: مذاق وجبة تناولتها معه؟

هـ- صورة تخيلية: كيف تبدو هيئته، أو مكان كتما فيه معاً؟

3- أفضل طريقة تحب أن تقضي بها وقتك

أ- الأصوات المرتبطة بذلك: أصوات أشخاص أو من البيئة؟

ب- مذاق: وجبة مفضلة؟

ج- رائحة: نفحة محببة من أرجاء البيئة؟

د- صورة: أين ستكون، ومع من؟

هـ- لمسة أو شعور: كيف تشعر عند تفكيرك في قضاء وقتك بهذه

الطريقة: الإحساس بعضلاتك وهي تعمل داخل جسدك؟

4- ماذا فعلت أمس

أ- مذاق لشيء معين: ماذا أكلت؟

ب- صورة متخيلة: منظر لمكان كنت فيه؟

ج- صوت: محادثة؟

د- ملمس: إحساس، عاطفة؟

هـ - رائحة: من البيئة المحيطة بك؟

5- وقت لم تستمع به بقدر كاف

أ- رائحة: شيء رائحته سيئة؟

ب- صوت ماذا سمعت: أو ماذا كنت تقول لنفسك؟

ج- مذاق: وجبة سيئة؟

د- صورة: الإحساس بشيء ماء، أو عاطفة ماء، كيف شعرت في هذا الوقت؟

هـ - كيف أحسست حينئذ؟

6- مطعمك المفضل

أ- ملمس أو شعور: كيف تشعر وأنت في المطعم؟

ب- صورة: المصاحبون لك، الجو المحيط.

ج- صوت: الأحاديث، الموسيقى؟

د- مذاق: طعام؟

هـ - رائحة الطهي الصادرة من المطبخ؟

7- أمر ما من طفولتك

أ- رائحة: نكهة، عطر؟

ب- ملمس أو شعور؟

ج- صورة؟

د- أصوات أشياء أو بشر؟

هـ - مذاق؟

8- في عملك

أ- صوت: معدة أو صوت شخص؟

ب- صورة: صورة متخيلة لما تفعله؟

ج- رائحة: بالأشياء المحيطة بك؟

د- لمسة أو شعور: ملمس شيء تحسه أو شعور متعلق بالعمل؟

هـ - مذاق؟

9- أين ستكون غدا؟

أ- صورة متخيلة؟

ب- شعور أو ملمس؟

ج- مذاق؟

د- رائحة أو نكهة؟

هـ - صوت؟

10- شيء ما تجد صعوبة في عمله

أ- صورة أو خيال؟

ب- مذاق؟

ج- صوت أو حوار داخلي مع النفس؟

د- شعور مرتبط أو ملمس مرتبط؟

هـ- رائحة؟

11- شيء ما تجد أنه مجزي

أ- شعور: إحساس بالرضا، أو لمسة أو إحساس بالراحة الجسدية؟

ب- مذاق؟

ج- رائحة؟

د- صوت: ماذا تقول لنفسك، أو الأصوات الآتية من البيئة المحيطة؟

هـ- صورة متخيلة: كيف تبدو؟

12- شيء ما تجده ممتعاً

أ- صوت: ماذا يقول، شخص ما، أو ماذا تسمع؟

ب- صورة: لشيء ما أو شخص ما تراه؟

ج- شعور: الإحساس بالمتعة، أو لمسة مادية، مثل الإحساس بشيء ما؟

د- مذاق؟

هـ- رائحة؟

13- هدف تريد تحقيقه في المستقبل

أ- ماذا ترى؟

ب- ماذا تسمع؟

ج- بماذا تشعر؟

د- ما الذي تذوقه؟

هـ- ما الرائحة التي تشمها؟

14- توقعاتك بالنسبة لباقي هذا الأسبوع

أ- تصورك لما سيحدث؟

ب- ما هو شعورك تجاه ما تتوقعه؟

ج- نكهة ما؟

د- مذاق؟

تحليل أنماط التفكير

ضع دائرة حول الحرف الذي تختاره لكل إجابة، واجمع
حاصل الاختيارات في كل عمود:

الرقم	أ	ب	ج	د	هـ
1	أ	ب	ج	د	هـ
2	هـ	أ	ب	ج	د
3	د	أ	هـ	ب	ج
4	ب	ج	د	أ	هـ
5	د	ب	هـ	ج	أ
6	ب	ج	أ	د	هـ
7	ج	د	ب	هـ	أ
8	ب	أ	د	هـ	ج
9	أ	هـ	ب	د	ج
10	أ	ج	د	ب	هـ
11	هـ	د	أ	ب	ج
12	ب	أ	ج	د	هـ
13	أ	ب	د	ج	هـ
14	أ	هـ	ب	د	ج
15	ب	ج	د	هـ	أ

هـ- كيف تشعر؟

15- ما الذي تفعله في هذه اللحظة

أ- ماذا تستطيع أن تشمه؟

ب- ماذا يمكنك أن تراه؟

ت- ماذا تسمع؟

ث- ماذا تستطيع أن تذوقه؟

ج- ما هي أحاسيسك؟

الرقم الأكبر يمثل التفضيل الأكبر. وعادة ما يكون التفضيل البصري هو الأكبر بينما التذوق والرائحة يكون أقل تفضيلاً. غير أنه لا يوجد ما هو خطأ وما هو صواب في هذا الشأن، ولكن ترجع أهمية ذلك إلى أنك تستطيع أن تعرف تفضيلاتك الحالية، وقد ترغب الآن في اختبار النتيجة مع تجربة حقيقية في موقف ما لترى ما هي التفضيلات التي تؤثر في استجاباتك للموقف. وإذا لم تسجع أي نتيجة لإحدى الحواس فإن ذلك لا يعني أنك لا تستخدم هذه الحاسة، وإن ذلك يعني فقط أنك غير مدرك لها.

في النهاية، إذا استفدت من النتيجة في تطوير مرونتك وتأثيرك، فإنك تحتاج لإدراك كيفية استخدام كل الحواس لكي تتمتع بالمرونة اللازمة للتواؤم مع كل الظروف.

التنمية الشخصية: رفع مستوى وعيك

قد ترغب - على ضوء نتائج الاستقصاء - في زيادة وعيك ومعرفتك ببعض حواسك وأحد أبسط الطرق لذلك هو ما يلي:

- 1- اختر الحاسة التي ترغب في زيادة وعيك بها.
- 2- اختر وقتاً من اليوم (لن تحتاج إلى أكثر من 30 دقيقة) لا تكون لديك فيه التزامات حتى تستطيع أن تركز على الكيفية التي تفعل بها ما تفعله.
- 3- برمج نفسك بالأسئلة التالية: (ما الذي أراه، أسمع، أحس به، أتذوقه، أشمه؟) (اختر آياً من هذه الجوانب لكي تركز عليه). واكتب الأسئلة على ورقة، وضعها أمامك إذا كان هذا يساعدك. وإذا كنت تعمل على الحاسب فيمكن أن تكتب هذه الأسئلة على الشاشة (شاشة التوقف).
- 4- كرر هذا التمرين أكثر من مرة بقدر ما تستطيع حتى تدرك أنك أصبحت تستخدم الحاسة بدون، تدبير وبالعقل الباطن. ويمكنك أن تعيد الإجابة عن الاستقصاء مرة أخرى بعد 3 أو 4 أسابيع حتى ترى الفرق الذي يحدث بالنسبة لتلك الحاسة المعينة التي عملت على تطويرها.
- 5- كرر التجربة على حاسة أخرى.

تمرين [3]

اختبار النظام التمثيلي



لديك عشرة بيانات ولكل منها ثلاثة أجوبة، وكل منها تصنف أسلوبيك المفضل. المطلوب، ترتيب الأجوبة تدريجاً 3 نقاط للأفضل، 2 للذي يليه، 1 نقطة للأخير.

1- عند إعطائك قائمة للتذكرك هل؟

أ- تحتاج إلى أن تراها وبعد ذلك تتخيلها في ذهنك.

ب- تسمعها وبعد ذلك ترددها في ذهنك كما سمعتها.

ت- تشعر بالراحة فقط عند تدوينها.

2- عند تركيزك ما الذي قد يشتتك أكثر؟

أ- البيئة المحيطة غير مرتبة.

ب- الإزعاج حتى من الموسيقى الخفيفة الهادئة.

ت- الشعور بعدم الراحة.

3- عندما تتحدث للآخرين يكون ذلك بسبب؟

أ- يعجبك شكلهم.

ب- تحب سماع صوتهم.

ت- الإحساس بالراحة عند التحدث معهم.

4- عند قراءتك لكتاب للاستمتاع هل تختاره لأنه:

أ- عبارة عن مشاهد تصويرية يمكنك تخيلها.

ب- مصاغ بطريقة حوار أو محادثة يمكنك سماعها.

ت- يمكنك من الاندماج مع الشخصيات.

5- عند تفكيرك بشريك العمل الذي تفضله هل تفضله لأنه؟

أ- تعجبك الطريقة التي يبدو فيها.

ب- تعجبك طريقة اهتمامه بما تقول.

ت- السرعة التي يشعرك بها بالراحة في الشركة.

6- إذا كنت تريد قضاء أمسية تفضل الذهاب إلى؟

أ- حفلة أو أمسية عامة.

ب- حفلة كلاسيكية أو حوارية.

ت- عرض لجماعة أو شخص معين.

7- عندما تكون في متحف، أو سوق كبير مسقوف، أو منزل فخم هل؟

أ- تنظر إلى ما حولك.

ب- تلاحظ درجة هدوء المكان.

ت- تندمج مع الجو المحيط بك.

8- أي نوع من الأفلام تستمتع بها؟

أ- مشاهد شيرة / بطولية.

ب- الموسيقية أو الحوارية.

ت- المليئة بالمشاعر الحسية.

9- للاستمتاع بقراءة القرآن؟

أ- تشاهده في التلفزيون.

ب- تسمعه في الكاسيت.

ت- تحضر حلقة جماعية يقرأ فيها شيخ مشهور.

10- عند تفكيرك بفرفرتك المفضلة، هل تفضلها بسبب؟

أ- شكلها.

ب- هدونها.

ت- مريحة.



الآن اجمع النقاط التي حصلت عليها

في كل من (أ - ب - ج)

مجموع (ج)



حسي

مجموع (ب)



سمعي

مجموع (أ)



بصري

تأكد من أن مجموع (أ - ب - ج) = 60

لأن أنسجة الموتى قد حرمت دمها الجاري وعمل وظائفه.

والعضو الذي يفصل عن الوسط المغذي الذي يعيش فيه لم يعد له وجود.

وفي الجسم الحي يجري الدم في كل مكان، فتستحم كل أنسجته فيما يحتوي عليه من سائل شفاف.

ولكي نفهم هذا العالم الباطن كما هو، يجب أن ندرس أعضاء الحيوان الحي والإنسان كما نراها أثناء الجراحات، لا كما تتفق لنا في أبدان الموتى.

ويتبغى ألا نفرق بين الخلايا أو بيئتها كما يفعل علم التشريح، فإن كل الخلايا الحية تعتمد في حياتها اعتماداً مطلقاً على الوسط الذي تكون مغمورة فيه، وإنها لتغير هذا الوسط تغييراً لا ينتهي، وتتغير به، والحق أنها جزء منه وليس لها غيره حياة.

يتألف الدم من حوالي 25 إلى 30 ألف بليون خلية حمراء و 50 بليوناً من الخلايا البيض، وهذه الخلايا كلها معلقة في سائل هو المصل!! ويحمل الدم لكل نسيج من أنسجة الجسم غذاءه المناسب ويقوم في الوقت نفسه مقام الأنابيب التي تلتقى فيها الفضلات المتخلفة عن الأنسجة الحية.

ويحتوي الدم كذلك على مواد كيميائية وخلايا قادرة على ترميم

تمرين [1]

قم بقراءة الموضوع التالي..

ثم استخراج الكلمات التي تعبر عن الأنماط التمثيلية الثلاثة



(إنني شديد الاحترام للدراسات التجريبية المستيقنة التي يتميز بها عصرنا هذا.. ولقد أبصر الإنسان في نفسه، وتابع التأمل في الطريقة التي تدور بها أجهزته، وتحرك أعضاؤه، ثم عاد بمجموعات من المعارف الساحرة تتضافر على تكوين عقيدة راسخة في إله بديع قدير..

إن القول بأن السد العالي بني من تلقاء نفسه، أو أن القنبلة الذرية انطلقت من تلقاء نفسها أقرب إلى التصديق من القول بأن الجسم الإنسان تخلق هكذا.. دون إشراف أو تدبير، وبلا خطة ولا حكمة!!

ذلك أن الطريقة التي يتكون بها الجسم، والتي يحيا بها آنا بعد آن أروع وأبدع ألف ألف مرة من أعظم المنجزات والكشوف التي عرفناها. فلنسمع صوت العلم يحدثنا عن عمل الدم في الجسد الحي، وكيف يدور بين منبعه ذهاباً وإياباً، ليمد كل ذرة في جسدنا بالحياة والحرارة والحركة، يقول (الكس كاريل)⁽¹⁾ :

إن الإنسان لا يستطيع أن يفهم الكائن الحي بدراسة جثمانه الميت،

(1) ملخصه من كتابه الكبير (الإنسان ذلك المجهول) .

الأعضاء كلما مست الحاجة.

وإن خواصه هذه في الحق لعجيبة، فإن الدم في أدائه هذه الوظائف المدهشة ليعمل ما يعمل السيل الذي يحمل في عابه من الطمي والشجر ما يكون سبباً في إصلاح ما يمتد على شطآنه من معاهد العمران.

وهذا المصل، الذي هو زاهر بمواد أكثر مما يظن، يحتوي على مواد زلالية وأحماض وسكريات ومواد دهنية، ومفرزات من كل الغدد والأنسجة.

وعلمنا بطبيعة أكثر هذه المواد ووظائفها الشديدة التعقيد علم

ناقص !!

وفي الدم فوق هذا أجسام مضادة للجراثيم، تظهر عندما يكون لزاماً على الأنسجة أن تحمي نفسها من محاولات غزوها.

يضاف إلى ذلك أن في هذا المصل مادة زلالية تدعي الفيرين تلتصق خيوطها من تلقاء نفسها بالجروح فتكفها من النزيف.

ويسري في الجسم بأسره هذا القيض عن مواد الغذاء.. وليست أغشية الهضم بمساحاتها الواسعة جداً مرشحاً لهذه المواد فحسب، ولكنها تقوم أيضاً مقام المصنع الكيميائي.

وتفرز الأغشية المخاطية التي تغطي باطن الجوف، مقادير عظيمة من السوائل، وتمتص مثلها، فتأذن خلاياها بعد هضمها أن تنفذ إلى

الجسم، ولكنها تمنع الميكروبات التي تزخر بها قناة الهضم أن تنفذ إليه.

وهذا العدو المخوف لا يقل خطره ولا يزول.

ففي الحلق والأنف تعيش الميكروبات الفيروسية، وفي اللوزتين تتوى الجراثيم السبحية وجراثيم الدفقرية.

وتتكاثر ميكروبات الحمى التيفودية والدوستاريا بسهولة في الأمعاء.

وسلامة أغشية التنفس والهضم لها سيطرة عظيمة على مقاومة الجسم للأمراض المعدية، وعلى توزاته وكفايته واتجاهاته الفكرية.

وتشد غدد التناسل أزر القوى البدنية والعقلية والروحية جميعاً، فما من خصي أصبح فيلسوفاً عظيماً قط، أو عالماً كبيراً، أو حتى مجرمًا خطيراً.

وتفرز الخصيتان والمبيضان في الدم مواد معينة، تجعل لأفعالنا جميع مميزاتنا الخاصة، إفراز الخصيتين يورث الجرأة والضراوة والقسوة، وهي السجايا التي تميز ثور الصراع من الثور الذي يجبر الحراث في الحقل. ويؤثر إفراز المبيضين في كيان الأنثى أثراً مشابهاً.

والفلذة من النسيج الحي إذا وضعت في قارورة احتاجت إلى مقدار من السائل يعادل حجمها ألفي مرة، كي لا تقتلها فضلاتها السامة في بعضة أيام.

وعلى هذا لو أن الجسم البشري أحيل عجينة، وزرع زرعاً صناعياً،

تطلب 225.000 لتر من السوائل المغذية.

ولكن نظراً للكمال الخارق الذي امتازت به الأنسجة المستولة عن دورة الدم في الجسم، وعن ثروته من المواد الغذائية، وعن نفوذ الفضلات منه على الدوام، نجد أنسجتنا تستطيع أن تحيا في سبعة لترات أو ثمانية من السوائل بدلاً من 225.000 لتر.

ويسري الدم في الأنسجة بسرعة لمنع تركيب الدم من أن يتأثر بما يلقي فيه من الفضلات.

ويقدر كل عضو مقدار الدم اللازم وسرعة جريانه فيه، وذلك بمعونة الأعصاب التي تسيطر على أوعيته الدموية.

فالخ وسائر الأعضاء يتطلب كل منها ضغطاً خاصاً للدم الجاري فيه، ويتوقف أمر سلوكنا ونوع أفكارنا على حالة دورتنا الدموية توفقاً كبيراً.

وكل الجهود البشرية تابعة لحالة هذا الوسط الغذائي.

وعندما يعود الدم من العضلات والأعضاء إلى القلب تدفعه نبضات القلب إلى شبكة الشعيرات الدموية الهائلة في الرئتين، حيث تأخذ كل كرة حمراء حظها من أوكسيجين الجو، وفي نفس الوقت تنفض في الجو ثاني أكسيد الكربون بحركات التنفس.

وتتم تنقية الدم في الكلى حيث تنفصل منه بعض المواد خارجه مع

البول، وحيث تقدرها هي مقدار الأملاح الضرورية للمصل.

ويجري عمل الرئتين والكلى بكفاية عظيمة، وإن نشاطهما البالغ ليشير الدهشة، فهو الذي يهيئ للبيئة المائية اللازمة للأنسجة الحية أن تكون قليلة في مقدارها كل هذه القلة، ويهيئ للجسم البشري أن يكون مدجماً خفيف الحركة.

وفي الدم فوق ما فيه من أوكسيجين الهواء ومنتجات الهضم في الأمعاء، نوع آخر من المواد الغذائية مكونة من إفرازات الغدد الصم التي من خواصها العجيبة أن تصنع من مفردات الدم الكيميائية مركبات جديدة.

ومن عمل هذه المركبات أن تغذى بعض الأنسجة وتنبه إلى بعض الوظائف.

ويشبه هذا الأسلوب - في أن يحدد الشيء نفسه بنفسه - أسلوب تربية الإرادة بجهد الإرادة نفسها.

فالغدد الدرقية والغدتان فوق الكليتين، والبنكرياس مثلاً، تصنع مركبات جديدة هي الثيروكسين والأدرينالين والأنسولين على التوالي، فهي مصانع كيميائية حقيقية.

وتصنع بهذه الطريقة مواد لا غنى عنها في تغذية الخلايا والأعضاء وفي شتى وجوه النشاط البدني والعقلي.

وهذه الظاهرة تشبه في غرابتها سيطرة تستطيع بعض أجزائها أن تصنع الوقود الذي تستهلكه أجزاؤها الأخرى، وأن تصنع المواد التي تضبط احتراق هذا الوقود، بل أن تصنع خواطر المهندس الميكانيكي نفسه المشرف على الحركة أيضاً.

وإلى هذه الغدد يعود الفضل في حياة الجسم وما ينطوي عليه من شتى ألوان النشاط.

فالإنسان أولاً كيان قائم على التغذية، فهو مركب من حركة دائبة بين مواد كيميائية وتجري المادة جرياناً بين خلايا الجسم كلها، تهب الأنسجة ما تتطلبه من الطاقة وتمنحها المواد الكيميائية التي تبنى لأعضائنا ومزاجنا كيانها المؤقت الرقيق!!..

وتسائل منى وثلاث ورباع: أين مكان (الصدفة) في سير الحياة داخل هذا الجسم الإنساني؟

وكيف يقول امرؤ يحترم نفسه أن انبجاس الدم في القلب وانسكابه في ألوف العروق والشعيرات، وقيامه بهذه الوظائف الرهيبة، كل ذلك يتم خبط عشواء!!

إنها حقارة عقلية بعيدة الغور يأنف العلم أن تتصل به أو تنسب إليه.

وأمر أولئك الملحددين لا يتجاوز قول الكتاب الكريم ﴿وَمِنَ النَّاسِ

مَنْ يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلَا هُدًى وَلَا كِتَابٍ مُّثَبِّرٍ⁽¹⁾

وبعض الناس في بلادنا يلحد تقليدًا لما ترمى إلى أذنيه من أن العلماء في أوروبا وأمريكا يلحدون!!

وقد سمعت أحدهم يثرثر بكلمات غامضة عن نظرية النشوء والارتقاء فلما قلت له إن داروين صاحب هذه النظرية يؤمن بالله.. فغر فاه دهشة، لأنه كان يعتقد أن داروين أبو الكفر، وموئل الكافرين!!

واستليت أحدث هذا الغر: إن نظرية أصل الأنواع فكرة في الطريقة التي تكونت بها الأحياء المختلفة. هل وجدت على صورتها الحالية، أم هي سلالات لمخلوقات أخرى؟

وليس في النظرية ما يشير - من قرب أو بعد - إلى أن العالم قد تكون من غير خالق.

وهذه النظرية قد تصح وقد تفسد، ولكنها على الحالين لا تضر قضية الإيمان، ولا تؤازر دعاوى المغالطين والفساق.

ولندع كفر التائهين والمتعالين، ولتؤكد أن الإلحاد يذوب في حرارة المنطق العلمي الرزين. وأن هذا الإلحاد قد يجد له متسعاً في البلاد التي لم تعرف الإسلام.. ولم تستضيء بنوره. لأن التدين الأرضي أضعف من أن يقوم المذاهب المادية.

والآن حدد..

الكلمات التي لطوي على الصور

الكلمات التي لطوي على الأصوات

الكلمات التي لطوي على المشاعر

هل أعجبك هذا المقال؟

لماذا

أما حيث يقوم الإيمان على البحث في الكون والتأمل في مشاهد الأرض والسماء، فهيات أن تروج للإحاد بضاعة أو يتطلي له زيف!!

ثم إن أسلوب القرآن الكريم في الحديث عن الله وتصوير جلاله ومجده يتطابق مع ما يوجه العقل للخالق الكبير من عظمة وتقديس!

ومن هنا فإن تراث الوحي الإلهي عندنا، تقرأ حقائقه، وكأنها نتائج لمقدمات عقلية خالصة، وضعها الفكر الرصين!

وذاك ما يجعل العلم والإيمان قرينين لا ينفكان!..

﴿وَتِلْكَ الْأَمْثَالُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ وَمَا يَعْقِلُهَا إِلَّا الْعَالِمُونَ * خَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ بِالْحَقِّ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَةً لِّلْمُؤْمِنِينَ﴾ (1)

نمبرين [2]

قيم نفسك

سيوزع عليك الآن مقالة.. حاول أن
تستنج اللغة التي يستخدمها مؤلف
المقالة



الأشواق

(هأنذا يا حبيبي أجلس لكتاب الشوق، وفي يدي القلم، ومعانيك
مني قريبة تكاد تُحس وتلمس على تباعد ما بيننا، لأن كل ما فيك هو
في قلبي.

وهذه عينك الظاهرة دائماً بمظهر استفهام عن شيء، لأن ورائها
نفساً مُتَعَتَّة تَأبَى أن ترضى. أو حائرة لا تكفيها معرفة، أو غامضة تريد
أن لا تفسر؛ أو على الحقيقة لأن ورائها نفسها فيما التعتت والحيرة
والغموض؛ إذ عرفت أنها معشوقة.

هذه عينك من وراء البعد تلقى علي نظرات استفهامها فتدع كل ما
حولها من الأشياء مسائل تطلب جوابها من حضورك ومراك لا غير
وبذلك يهفو إليك القلب بأشواق لا تزال تتوافى؛ فلا تبرح تجدد، فهي

لا تهدأ ولا تسكن، وكان غيابك سلب الأشياء في نفسي حالة عقلية
كانت لها، كما سلّني أنا حالة قلبية.

وآه من تباريح الحب! إنها لو حوش من الأحزان ناثرة، فكل راجفة
من رواجف الصدر⁽¹⁾ كأنها من حرّ الشوق ضربة على القلب
الشوق؟ ما الشوق إلا صاعقة تُنشئها كهرباءه الحب في سحاب
الدم حين يَمُور ويضطرب ويصدم بعضه بعضاً من الغليان، فيرجف فيه
الرعْدُ القلبي يُتردّد صوته آه آه آه...!

والآن يا حبيبي أقت عينك الساحرة على نظرة استفهام أخرى
بالصباية ورقة الشوق، فأحسست بروحي كالغصن المخضر أثقله الزهر
وقد طففت أزهاره تتفتح وتسلم النسيم ودائع الجنة من ثفحاتها
وتسلماتها عليك.

وأشعر بالقلم في يدي، وكان له شأنًا مع الكلمات التي أكتبها
إليك، فهو يخطفها حرفاً حرفاً، ويقبلها كذلك حرفاً حرفاً... وكأنه
الساعة ذو هيئة إنسانية (الريشة) التي فيه تمتد إلى الكلام امتداد الشفة
الظماي بالقبلات الكثيرة المخبوءة فيها!

وأشعر بالقرطاس وكأنه قد علم أن سيحمل أشواقي وأسرار قلبي،
فلا يعد صحيفة ورق تموج بالألفاظ بل صحيفة صدر مלאها جو من

(1) رواجف الصدر هنا: كناية عن الخواطر الغرامية التي يضرب بها القلب العاشق.

التنهّد آه آه آه...!

وبنظرة استفهام أخرى من عينك أشعر بحقيقتك النسوية من حولي حافة بي، فمرّتجة في صدري، فمليّة على قلبي المسكين من كل خطرة شوق لسعة ألم.

نعم إنك يا حبيبي ترسلين الأنوارَ في هذا القلب، غير أنها لم تكن أنواراً إلا من أنها شعلّ مضطربة؛ والمحّب الذي يضيئه عشقه ويظهر للجمال، وجوده الغرامي، إنما يُنيره احتراقه وفناء وجوده الذاتي؛ كلّ قدرٍ من النور بقدر مُضاعفٍ من الاحتراق.

وكذلك البطل العظيم في الحرب: تنهّش من لحمه السيوف ويُثقب في عظامه الرصاص؛ وما مرّقه الموت بهذه ولا بتلك، ولكن مرّقه مجده!

أما إنك يا حبيبي لو ضربتني بسيفٍ لقتلتني قِتلةً معطرة!

أما إنك لو ضربتني بسيفٍ لما كنت قد زدت بسيفك وضربتك على أن تكوني خلقت الحس في نظرة قاسية من نظرات عينيك...!

وهكذا علمتني حقيقتك أن الحب إن هو إلا تفسير كل شيء في العالم تفسيراً من القلب!

أنت ممزوجة بالآمي والآمي منك هي أشواقِي؛ وأشواقِي إليك هي أفكارِي، وأفكارِي فيك هي معانيك في نفسي، ومعانيك هي الحب، ولكن ما هو الحب إلا أن يكون آمي وأشواقِي وأفكارِي ومعانيك في نفسي؟

ولروحك أنفاسٌ تُناسُمني⁽¹⁾ فاستنشقتها مهما انصدعت المسافات بيتنا، كأن ما ملأ النفس يملأ الكون؛ فمن شعوري الدائم بانسكاب روحك في روحي ينبعث غرامي ويرصدُ بهواك لي في منفذ كل معنى إلى نفسي؛ ومن هذا تنبعث أشواقِي الحزينة ما دُمت لا أراك. وإذا كان الغرام هو سُكر الروح بالروح، فما الشوق إلا التمرد العنيف من حواس الجسم المحب إذا حُرِم أن يسكّر بالجسم الذي يحبه.

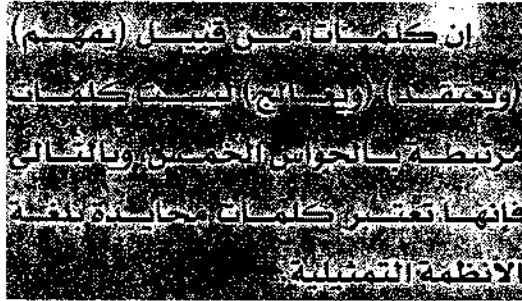
في بعدك لا أشعرُ بالزمن بفضي من الساعات والأيام، بل مني ومن حياتي؛ فأنا في بُعدك أدوبُ، أدوبُ فناء، أي أدوبُ شوقاً، وأفنى صبراً وعمراً بين كل ساعة وساعة!

وفي الحياة بفضي الوقت ذاهباً فيما نحن بسبيله من واجباتها وممكّنتها وتعيّننا بها وقتنا وراحتنا فيها وقتاً آخر؛ فكأنه لا يمسنّا نحن بل يمس أعمالنا، فنحمله بذلك ونطيقه على ذلك ولا نحسُّ أننا نموت فيه يوماً بعد يوم، بل نشعر بالحياة تبدأ فينا ولا تزال تبدأ؛ أما في الحب على امتناع الحبيب أو هجره أو فراقه، فحاضرنا هو الماضي ويومنا هو أمس إذ لا تزيد فيما يكون إلا مراجعة ما كان؛ فيقع الزمن على قلوبنا ويعتمِل فيها ويأخذ منها ولا نشعر به إلا موتاً في صورة حياة ممتنعة علينا ومن ثمّ فلا يكون الشوق إلى الحبيب الممتنع أو الهاجر أو المفارق إلا لهفةً نائرة كلهفة الشوق إلى الحياة من مريض وقده المرضُ ورَسَّ

(1) أي أجد نسيحها كأنها محضر مني، وقد مر تفسيرها في المقدمة.

وما هذا الرعد القلبيُّ الراجفُ يترددُ صوته: آه آه...؟)

نذكر



على جسده السقم⁽¹⁾ فمات أكثره وبقيت منه البقيةُ الذاهبةُ نفسًا في نفس، ويشعر بالموت يبدأ فيه ولا يزال يبدأ!

يا رحمة للمشتاق حين يكون فيما حوله وهو بعيد عنه؛ وقد يتكلم بالكلمة وهو مسيرة شهر من معناها...⁽²⁾ ويعيش في سكوت ملأته أرواحُ ألفاظٍ محبوبة يريد بما وسيعه أن تتكلم ولا يمكن أن تتكلم، إذ النُفُ الجميل الذي ينطقها بعيد في ودعة النوى، ويرى أنه هو وحيبه ناحية فكرية من نواحي الدنيا بعيدة عن الناس والأشياء، كأنهما معتكفان في عزلة، ومع ذلك فالحيبُ عنه بعيد، فكأنما المسكين غريبٌ في دنياه وفي دنيا فكره معًا، ويحسُّ الآلام لا تنتهي، إذ كانت هي أشواقه الدائمة الحنين إلى من يهواه، فالألم دائمًا فيه يبدأ ولا يزال يبدأ!

ومن كل ذلك فأشواقِي لك يا حبيبي دائمًا تبدأ ولا تزال تبدأ، وأنا دائمًا في أولها!

آه ما هذه الأفكارُ الحزينةُ التي جاءت تبحثُ عن دموعي؟

وما هذا المعنى النَّاريُّ الذي يطيرُ في دمي؟

(1) أضناه المرض وثبت على جسمه .

(2) يريد أنه ذاهل، أو أن كل كلامه يكون عن حبيته وهي بعيدة عنه، أو أن مركز معسبي الحب لم يعد فيه هو، بل في حبيته فالحوادث ليست عنده على نسبة من حقائقها السارة أو المؤلمة، بل السرور والألم على نسبة بعده هو أو قرينه من حبيته أو من رضاها وهذا كله يكون من تخليط الحب، فسيأتي مثل هذا المعنى على وجه آخر.

تمرين [4]

حدد أقرب الشخصيات إلى نفسك
والتي تستريح معها.



سل نفسك عن سبب الالفة بينكما؟

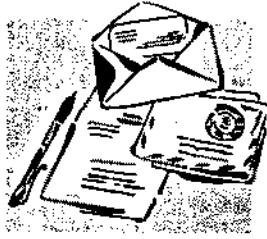
هل لهذا علاقة باتفاقكما في الأنماط التمثيلية؟

تمرين [3]

هل تستطيع الآن أن تجيب
لنفسك... لماذا تميل إلى كتاب أو مؤلف
معين.



نمط الكاتب	نمطك	
		اتفاق
		اختلاف



أسمعها كلمة حلوة..

زوجة تشكو زوجها.. مع أنه دائماً ما
يغدقها بالهدايا الجميلة.. وإمكاناته المادية
تساعده على ذلك وهي تعترف بكرمه
ولطفه..

ومع ذلك تفتقد شيئاً معه..

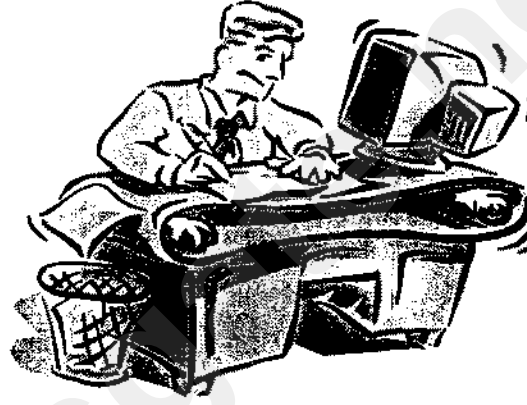
ربما يحار المرء أمام شكوى مثل هذه خاصة إذا أضاء له الطرفان
بقيمة ظروف حياتهما ولم ير فيها ما يعكس الصفو.

.. وعندئذ ينتحي المستشار بهذا الزوج ويقول له أتعرف الحل
ببساطة!؟

اسمعها كلمة حلوة.. نعم يا سيدي إن النمط الغالب على زوجتك
هو أنها سمعية.. حاورها وناقشها في مشكلات البيت التي قد تبدو
بالنسبة إليك تافهة!

يقول انتوني روبنز (إذا كان الزوج ذا استراتيجية حب سمعية، فما
الطريقة التي يرجح أن يستخدمها للتعبير عن حبه لزوجته؟

عن طريق إخبارها بحبه بالطبع، ولكن ما الحال لو أنها ذات
استراتيجية حب بصرية، ولذا فعقلها لا يجعلها تشعر بالحب العميق إلا



تطبيقات عملية

للأنظمة

التمثيلية

في

الملاقات الأسرية

التعامل مع الرؤساء

التعامل مع عملائك

التفويض والمرض

تحفيز المرؤوسين

العمل الجماعي

التواصل مع الآخرين

تغيير العادات واكتساب عادات جديدة

من خلال تلقيها مثيرات بصرية معينة؟ مالذي سيحدث بمرور الوقت؟
 لن يشعر أي من طرفي العلاقة أن الآخر يجبه بشدة. فعندما كانا يتلاطفان، كانا يفعلان الأشياء الثلاثة - فقد بين وأخبر ولمس أحدهما الآخر - وأثار كل منهما استراتيجيات الحب لدى الآخر.

أما الآن فنجد الزوج يدخل على زوجته ويقول: (أحبك يا عزيزتي).. فترد الزوجة قائلة: (كلا، إنك لا تفعل).

فيتساءل الزوج: (عم تتحدثين؟) كيف يمكنك أن تقولي هذا؟

ولعلها تقول: (إن الكلام رخيص، وأنت لم تعد تهديني باقة من الزهور، ولا تأخذني معك لزيارة الأماكن، وأنت لم تعد تنظر إلي تلك النظرة الخاصة).

ولعل الزوج يسأل: (ماذا تعنين بالنظر إليك؟ إنني أقول لك إنني أحبك).

إن الزوجة لا تشعر شعورًا عميقًا بأن زوجها يحبها، لأن المثير المعين الذي يبعث هذا الشعور لديها لم يعد يوفره زوجها باستمرار.

..دعنا نتأمل العكس: الزوج بصري والزوجة سمعية، فيظهر الزوج لزوجته أنه يحبها بأن يشتري لها أشياء، ويأخذها لزيارة الأماكن، ويرسل لها باقات الزهور فتقول الزوجة ذات يوم: (إنك لا تحبني) فينزِع الرجل ويقول: كيف تقولين ذلك؟ انظري إلى هذا البيت الذي

اشترته من أجلك، وكل الأماكن التي آخذك إليها).

فتقول الزوجة: (نعم، ولكنك لا تقول أبدًا أنك تحبني) فيصرخ الرجل.. أنا أحبك.. ولكنها لا تشعر بأنه يحبها.

دعنا ننظر إلى أسوأ حالات عدم التوافق: رجل حسي وامرأة ذات توجه بصري. يأتي الرجل إلى البيت فيريد أن يعانقها، فتقول له: (لا تلمسني، فأنت دائماً ممسك بي، إن كل ما تريده هو معانقتي، لم لا تذهب إلى مكان ما؟ انظر إلى قبل أن تلمسني).



اكتب له تقرير

يمر المدير بمكاتب مرؤوسيه..
يلقى تحية الصباح.. يتسم
لمرؤوسيه.. ولكنه يخص منهم
واحدًا يربت على كتفيه ويشجعه.

وعندنا نقترّب من هذا المدير
نرى أنه نمطه الغالب هو أنه
بصري.. وهذا المرؤوس دائم لكتابة تقرير مبسط عن عمله يقدمه له مع
قيامه بشرحه إليه.

ومن هنا نعلم أن أحد المداخل إلى قناعات المدير أن نتعرف نمطه
الغالب.. فإذا كانت صوريًا في المقام الأول فاكتبه له تقريرًا... وركز
على الرسوم البيانية والتوضيحية

واعرض على الـ PowerPoint.. واجعله يستمتع بالرؤية.. وإذا
كان سمعيًا فإن أفضل ما يريده هو أن تقنعه بالكلمات والمنطق.. فإذا لم
توفق في هذه المسألة.. فستحس بافتقار شيء بينك وبين مديرك.

ربما الآن تدرك أحد أجزائه.

نمرين



والآن طبق ما تعلمت

بعد أن تعرفت على كيفية استنباط
استراتيجية الحب.. اجلس مع شريك
حياتك ن وتعرف على ما يجعله يشعر
بأنك تحبه بشدة. وبعد استنباطك
لإستراتيجيتك هذه، فسوف يعلم شريك
حياتك كيف يشعر بأنه يحبك.

هل تعرفت على نمط عميلك؟



.. دقائق معدودات.. وحوار سلسل قبل أن تدخل إلى موضوعك.. لاسيما إذا كان هذا العميل هو الذي يقصدك.. تتعرف فيها على نمطه الغالب في التفكير..

فإذا كنت تعرض على عميلك أن يشتري شيئاً - كشقة مثلاً - فإذا كان بصرياً.. فهنا لابد أن يرى (الماكيت) ويرى زوايا الرؤية وما يطل عليه المكان وما يجاوره ثم تبدأ في الشرح بعد توضيح له النقاط السابقة وغيرها.

أما إذا كان نمطه الغالب سمعياً.. فهو في حاجة إلى الاستماع منك أكثر فيما يتعلق بالجوانب المادية وكيفية السداد.. ومنطقية السعر والتخطيط لمستقبل الأولاد.. وكذلك السيرة الذاتية للشركة التي تبني المكان وسمعتها في سوق العقار.. مع عرض الصورة بعد ذلك أو أثناء ذلك.

أما إذا كان نمطه حسيّاً.. فمن الأنسب هنا أن تركز على مشاعره وما سيعود عليه من وجوده في هذا المكان.. كأن تشير له إلى دفء

العلاقات في هذا المكان ومشاعره عندما يصحو على رؤية البحر.. والحياة الضاغطة وأثر هذا المكان على صفاء النفسي والبدني.

أما إذا كنت تصيغ رسالة إعلامية وتسويقية عن منتج مثل هذا فلا بد أن يشمل منتجك على مخاطبة أنماط الناس الغالبة جميعاً وألا تهمل في رسالتك نمطاً.. إذا أنك بهذا تفتقد ثلث عملائك.

(وهناك طرق عديدة لفعل شيء بطريقة خاطئة، وذلك بأن تحاول أن تبيع لي مالا أريد بطريقة لا أريد سماعها. وليست هناك طرق بنفس الكثرة لفعل ذلك الشيء بشكل صحيح. لذا، فلكي يكون البائع ناجحاً لابد له من أن يعود بعملائه إلى وقت شرائه شيئاً يجوبه. وعلى البائع أن يتعرف على ما دفعهم إلى قرار شرائه. فماذا كانت المكونات الأساسية والوحدات الحسية الفرعية؟

إن البائع الذي يتعلم كيفية استنباط الإستراتيجيات. إنما هو يتعلم ما يحتاجه عملاؤه بالضبط. وسيتمكن عندئذ من إرضاء حاجاتهم بصدق وجعلهم عملاء دائمين. وعندما تستنبط استراتيجية شخص ما، يمكنك أن تتعلم في دقائق ما كان سيستغرق منك تعلمه أياماً وأسابيع بدون معرفة هذه الاستراتيجية. (1)



تدريب

(نقد لاحظت أنك تستخدم آلة النسخ التي ينتجها منافسوننا. إنني فضولي، فما هو أول شيء حضرتك لشراء تلك الآلة؟ هل هو شيء قرأته أم سمعت عنها.. أم أخبرك شخص بشأنها؟ أم تراه شعورك تجاه البائع والآلة نفسها؟

نذكر

قل لعميلك
(إنني فضولي لأنني أريد حقاً
تلبية احتياجاتك)

كن مدرباً فعالاً..

بعض المدربين لا يبدو المرنة الكافية في أسلوب تدريبيهم، بل يعتمدون في أغلب الوقت على نفس الأسلوب الذي طأماً استخدموه أو الأسلوب الذي وجدوه أكثر نجاحاً.

وعليه فإنه وبغض النظر عن حاجات المتدربين فإنه يتم إعطائهم جرعة من الأسلوب التدريبي الذي يظن المدرب أنه الأفضل لهم.

ومن الطريف أنه كلما شعر المدرب بالضغط عليه كلما زاد احتمال أن يستمر في استخدام الأسلوب الذي أدى إلى المشكلة في بادئ الأمر.



الأمر الذي يدعو كل مدرب يرغب في الاحتراف

والفعالية أن يتنبه لأسلوبه التدريبي ومدى تناسبه مع أنماط المشاركين.. وألا يسرف في استخدام أسلوب واحد.. ويؤهل قدراته حتى يكن مرناً في التعامل وليس جامداً في المواقف التي تواجهه.

والميزة التي يحصل عليها المتدربون من استخدام أنظمة التمثيل هي

أن هذه الأنظمة ستكون عنصرًا مهمًا في مساعدتهم على إيجاد أفضل الطرق للتعلم، وكذلك مساعدتهم على الاحتفاظ وتذكر المعلومات والمهارات حتى يتحقق التغيير المستمر والفعال.

وتعد أنظمة التمثيل ذات أهمية كبيرة وتثير فضول المتدرب الذي يكون غالبًا غير مدرك على الأقل شعوريًا بميزات هذه الأنظمة من قبل.

وسوف تشرح هذه الأنظمة لكثير من الأفراد لماذا حققت بعض أنواع التدريب النتائج المطلوبة بينما فشل البعض الآخر في تحقيقها، كما تمكنهم من تكوين استراتيجيات أكثر فعالية للمستقبل.. وبالمثل يمكن تطبيق ذلك كل على المديرين أنفسهم، فكلما كانوا أكثر إدراكًا ووعيًا كمتدربين وكمديرين كلما أصبحوا أكثر مرونة وفعالية.

ليسوا غمطًا واحدًا.. فمنهم السمعى ومنهم البصرى.. ومنهم الحسى.. ولذلك فليس سهلاً إرضاء كل الأذواق والأفهام.

كيف تستثمر معرفتك بالأنظمة التمثيلية في مهارات التقديم

والعرض؟

عندما نحاضر الآخرين ونقدم لهم أفكارنا ينبغي أن نتذكر جيدًا أن هؤلاء المشاركين مختلفون في الرؤية وفي طريقة الإقناع، ومن ثم ينبغي عليك أن تحاول استخدام مزيج من أنماط التفكير الغالبة على الكلام عندما تتعامل أو تتحدث مع جمهور من الأشخاص وذلك بأن تمنح

لذوي النمط البصري الفرصة بأن يروا ما تقوله. وأن تسمح لذوي النمط السمعى بأن يسمعوك بقوة وبوضوح.

وكذلك أن تعبر عن أفكارك ومشاعرك بشكل جيد لكي تسمح لذوي النمط الحسى أن يستوعبوا المعنى الذي تقصده.

من المهم أن تعرف أنه إذا كان الأمر خلافًا لذلك، فما الذي يرغب الآخريين على سماعك؟

إنك ستخاطر بعدم استيعاب ثلثي الجمهور لحديثك فيما لو قصرت نفسك على استخدام نظام تمثيلي واحد.

تحفيز مرؤوسيك

(إذا كنت صاحب عمل، فإن تحفيز العاملين لديك يعتمد أهم ما يشغلك على الأرجح، فإذا لم يكن حالك هكذا فستخسر مشروعك عما قريب. ولكن، كلما زادت



معرفتك بالإستراتيجيات المحفزة، كلما تكشف لك مدى صعوبة التحفيز الجيد. ومع ذلك، فإن كل العاملين في شركتك لديهم استراتيجيات مختلفة، فمن الصعب التوصل إلى تصوير يناسب كل احتياجاتهم. أما إذا كانت استراتيجيتك هي السائدة، فإنك لن تستطع حفز إلا من هم على شاكلتك. ويمكنك أن تلقى محاضرة مقنعة للغاية، وذات إعداد يفوق كل ماعداها، ولكنك إذا لم تحاطب الإستراتيجيات المعينة لدى الناس على اختلافهم فلن تكون ذات فائدة.

مالذي يمكن فعله في هذا الشأن؟

إن فهم الإستراتيجية ينبغي أن يعطيك فكرتين واضحتين، الأولى:

إن كل أسلوب حفزي يستهدف مجموعة من الناس لا بد أن يحتوي على شيء ما لكل منهم، سواء أكان بصرياً أم سمعياً أم حسياً. فلا بد أن تريحهم أشياء، ولا بد أن تسمعهم أشياء، ولا بد أن تمنحهم مشاعر، وينبغي أن تكون قدرًا على تنويع صوتك وطبقته لكي تجذب الأنواع الثلاثة.

الثانية: إنه لا بديل للتعامل مع الناس كأفراد. فيمكنك أن توفر الإشارات العامة لمجموعة تمنح كل فرد منها شيئاً يتعامل معه. ولكي تستفيد من الإستراتيجيات الكاملة التي يستخدمها الناس على اختلافهم، سيكون من الأفضل استنباط استراتيجيات فردية⁽¹⁾.

مع فريق عملك

الخيال أو الإبداع – المنطق – الواقعية

استراتيجيات ديزني للإبداع⁽²⁾

عندما كان يشرع ديزني في تطوير فكرة ما، فكان يقوم بثلاث أدوار محددة.. الدور الأول فهو دور الشخص الحالم، والثاني هو دور الرجل الواقعي، أما الثالث فهو دور الراجل الناقد

(1) اتوني رويتز 198، 190.

(2) مدرب NIP جريد ص 59/56 بتصرف.

لـ عندما تكون بحاجة لحفز إبداعك الشخصي أو حفز فريق العمل.

لـ عندما تشعر أن هناك صراعًا بين الحلم والواقع أو الأمور العملية.

لـ عندما تريد أن تختبر كيف يمكن أن تحقق أية فكرة أو حلم أو هدف

كيفية استخدام استراتيجية ديذني للإبداع؟

عين دورًا لثلاثة أشخاص مختلفين (داخل الأسرة على سبيل المثال)

لكي تقيم خططك أو المهام التي سوف تقوم بها.

اطلب من أحدهم أن يقوم بدور الحالم لبضع دقائق، ثم يخبرك بكل الاحتمالات التي تصلح للفكرة، ثم اطلب من شخص أن يختبر بدقة كل ما سوف يتوجب عمله حال تطبيق الفكرة على أرض الواقع، ثم اطلب من شخص ثالث أن يلقي نظرة فاحصة وأن يقيم كل نقاط القوة والضعف بمنتى الحرص.

قد تكون بحاجة لتبادل الأدوار بين الأشخاص الثلاثة لكي تسمح لكل شخص بالمشاركة من خلال رؤيته الخاصة المختلفة عن الآخرين (حتى لا تحد من قدرات كل شخص بقصر دوره على دور واحد محدد فقط أيضًا).

قسم أي لقاء أو مناقشة إلى ثلاثة مراحل، بحيث تناقش كل دور بوصفه مرحلة منفصلة، ثم قسم بحث الجميع على استشارة الأفكار والإبداع أولاً، ثم اطلب منهم أن يفكروا فيما يجب عمله من الناحية العملية، ثم اطلب منهم أن يقيموا كل الاحتمالات من الناحية النقدية، واحرص على أن تكون كل مرحلة واضحة ومفسرة.. بعد طرح المراحل الثلاث بمتهى التفصيل، سوف يكون لديك الكثير من المعلومات القيمة التي يمكن أن تبني عليه قرارك النهائي.

تذكر

إذا كنت في فريق عمل لا يعمل
انحرف على الامتيازات

التواصل والعلاقات مع الآخرين



خلال عملية التواصل فإن نظام التعبير الشخصي يتيح مجالاً طيباً للتماثل بالطريقة التي يضع به الشخص خريطته العقلية تعكس هويته الحقيقية.. فإذا استطعت أن تحدد - ومن ثم تستخدم - نفس النظام التعبيري الأولي لهذا الشخص أو ذاك ستمكن من أن

تحدث لغته وتتواصل معه بشكل أفضل.. وسيزيد الفهم المتبادل نتيجة إتباع نفس النظام. أما في حالة استخدام نظام تعبيرى مختلف فإن ذلك يعني أن المستمع عليه ترجمة ما نقول. كأن يتم ترجمة الصور البصرية إلى شيء مسموع أو ملموس. مما قد يؤدي إلى سوء فهم، ويتضح مما سبق فوائد أسلوب التواءم الفكري لتحقيق تواصل أفضل. (1)

كما أن محادثة بين شخص يفكر بالصور وآخر يفكر بالمشاعر يمكن أن تكون تجربة محببة للغاية للطرفين، فالشخص الصوري يكون متبرماً وقليل الصبر، وفي الوقت الذي يكون الشخص الحسي عاجزاً عن رؤية

(1) البرجة اللغوية العصبية في 21 يوم ص. 119.

السبب الذي يدعو الآخر إلى العجلة والإسراع على ذلك النحو وعليه فإن الشخص الذي تكون لديه القدرة على التكيف مع طريقة تفكير الآخر هو من يحقق نتائج أفضل. (1)

تغيير واكتساب عادات جديدة

يقول اتوني روبنز (لقد كنت أزن ست وعشرين رطلاً، فكيف وصلت إلى هذا الوزن؟ الأمر سهل، فقد تبنت استراتيجية للإفراط في الطعام، وكانت هذه الاستراتيجية تتحكم في. لقد اكتشفت طبيعة استراتيجتي من خلال التفكير في الأوقات التي لم أكن فيها جائعاً، ومع ذلك، أجد نفسي أكل بتهم بعد دقائق قليلة.

وعندما رجعت إلى تلك الأوقات، سألت نفسي: مالذي جعلني أرغب في الطعام؟ هل هو شيء رأيته، أم شيء سمعته، أو لأنني لمست شيئاً أو شخصاً ما؟

لقد أدركت أن السبب كان شيئاً قد رأيته. ففي أحيان، تجدني أقود السيارة فأرى فجأة لافتات بعض مطاعم الوجبات السريعة، وبمجرد رؤيتها أكون صورة في عقلي لنفسي، وأنا أتناول وجبتي المفضلة في هذا المطعم، وحينئذ أقول لنفسي: (إني جائع. وكان ذلك يولد لدي شعوراً

(1) المصدر السابق ص 118

بالجوع، فأقول: (هيا نأكل) وبالطبع، كانت هناك إعلانات تلفزيونية تستمر في عرض نوعية بعد أخرى من الطعام، تسأل: (أأست جائعاً؟... أأست جائعاً؟) وكان عقلي يستجيب بتكوين الصورة، فأقول لنفسي: (إنني جائع) وكان ذلك يخلق شعوراً يدفعني إلى أقرب مطعم.

أخيراً، غيرت سلوكي عن طريق تغيير استراتيجيتي، وضبطت هذه الإستراتيجية بحيث تثير لافتات المطاعم تصويري لنفسي وأنا أنظر في المرآة إلى جسدي البدين، وأقول لنفسي: (إنني أبدو مقززاً فلا بد أن أتناول هذه الوجبة). ثم تصورت نفسي وأنا أعمل خارج المنزل، وأرى جسدي يزداد قوة، وأقول: (عمل عظيم! إنك تبدو حسناً) وهو أمر أوجد في نفسي رغبة في العمل خارج المنزل. لقد ربطت هذه الأشياء من خلال التكرار، فقد كنت أرى للافتة، فأرى - على الفور - صورة لمنظري البدين، وأسمع حوارتي الداخلي. ومرة بعد مرة حفزت رؤية البدانة أو سماع: (هل تود الذهاب لتناول طعام الغداء؟) وكانت النتيجة التي حققتها تلك الإستراتيجية الجديدة هي بدني السني تراه الآن، وعادات الأكل التي تساعدني حتى اليوم.

نطبيق عملي



حاول أن تكتشف استراتيجيات

يستخدمها عقلك الاشعوري في إيجاد

نتائج لا ترغبها

ضع خطة عملية لتغيير هذه الإستراتيجية الآن



تمارين

١٤ كيف تعد نفسك لعرض أفكارك على شخص ما لم تلتق به من قبل؟ ضع في اعتبارك الأنظمة التمثيلية (البصرية / السمعية / الحسية).

١٥ اختر شخصاً ما تعمل معه، واستمع إلى اللغة التي يستخدمها، وحدد نوع تفضيلاته. هل هي بصرية / سمعية / حسية؟

١٦ كيف تتأكد من أنك توجهت بخطابك إلى كل حاسة لدى مستمعك وأنت تقوم بعرض موضوع معين؟ (بصري - سمعي - الأحاسيس)؟

١٧ تناول أحد كتبك المفضلة، واقراء الصفحة الأولى، والتقط بعض الأمثلة لنظم الحواس التي استخدمها المؤلف.

١٨ شاهد بعض الإعلانات على شاشة التلفاز، وحدد في كل واحد الحواس التي يسعى لاجتذابها؟

١٩ افتح شبكة الانترنت واختر أحد المواقع. ما نقاط جاذبية هذا الموقع. ما مدى المجدابك أنت إلى هذا الموقع بحيث تواصل استكشافه؟.

ملاحظة

مع امتثاني الكبير لتفسير مثل هذه..

إلا أن تفسير السلوك عملية أكبر وأعمق وأعقد من ذلك.. ربما يكون مناسباً من وجهة نظري التعامل مع هذا الموضوع كأحد مفاتيح فهم الشخصية وغط الإنسان الغالب في التفكير.

ومن ثم لا بد وأن يتضامن معه أشياء أخرى ونظريات متعددة حتى تستطيع إتمام محاولة تفسير النمط الغالب لهذا الإنسان.. وقد تسفر هذه المحاولة عن نجاح.. أو جزء من النجاح.

﴿لَا يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ﴾

قبعات التفكير

من الحوار التصادمي..

إلى الحوار المتوازي..



كما أسلفنا.. لكل منا نمطه الخاص في التفكير.. ودوافعه و
الاختيار ورؤيته للأحداث.. ومن حق الآخرين علينا أن نعرفهم
بذلك.. ونيسر فهم حقهم في الحياة.. ونبذل جهدنا في التعايش معهم
وإقرارهم على اختيارهم بدلاً من بذل الجهد في إحراجهم.

غير أن الفاعلية في طريقة تفكير الإنسان وتناوله للأشياء من حريته
أن لا يجمد عند طريقة واحدة للتفكير.. وإنما يستخدم النمط المناسب
المواقف والمشكلات التي تواجهه.. إلا أن تشكيلنا الذهني منذ ميلادنا
وخلال طفولتنا أدى إلى وضع قوالب جامدة Stereo Types تحدد
مرونتنا في حرية التنقل بين أنماط التفكير المختلفة ومرونة تبيننا لأشكال
التصرف المتنوعة التي قد تتطلبها فعالية معالجة حوار ما أو موقف ما
مشكلة معينة.⁽¹⁾

ولقد ابتكر دكتور إدوارد دي بونو Edward de Bono إطاراً
يستهدف استخدام نمط التفكير المناسب.. كما يستهدف تغيير البرمجة
المسبقة لعقولنا والتي ترى من الواقع ما تعودت عليه وتهيأت له.

كان الباعث على استخدام هذا الإطار أننا عادة ما نعتمد على
الحوار لكي نحقق التقارب في رؤيتنا للحقيقة.. وغالباً ما نخضع طرف
منا للطرف الآخر أو إجراء تنازلات متبادلة من الطرفين للوصول إلى

(1) أدلة المدير .. التنمية الذاتية «المدير .. وقبعات التفكير وأحذية العمل» شركة الخبرات
الدولية المتكاملة Totality ص 2 بتصرف.

حل وسط ، وقد لا يكون أفضل حل ولا يساعدنا على النظر التي
الأمور من زوايا مختلفة غير تقليدية مما يعوق عن الوصول إلى أفكار
إيجابية متنوعة وثرية ومبتكرة.

❖ وتقتصر نظرية القبعات الست

اللجوء إلى الحوار المتوازي بدلاً من الحوار
التصادمي.. وذلك من خلال ارتداء
المشاركين في أي اجتماع ست قبعات ذات
ألوان مختلفة ويرمز كل لون إلى موقف
عقلي يلتزم به كل فرد في الاجتماع.



مزايا القبعات الست⁽¹⁾:

ويتميز هذا الإطار بأنه بسيط جداً وعملي جداً، ولكنه يحقق نتائج ملموسة لأنها تحدد قواعد لعبة لتفكير.. بحيث يسهل على الجميع اتباعها أثناء عملية التفكير وإليك مزايا هذا الإطار:

(1) سهولة تعلمها واستعمالها حيث إن تخيل وتصور القبعات يساعد على ذلك.

(2) تساعد على تخصيص الوقت إرادياً للجهود الابتكارية.. يمكنك مثلاً طلب «ثلاث دقائق من التفكير بالقبعة لخصاء».

(3) تسمح بالتعبير عن المشاعر الداخلية والبدئية داخل اجتماع ما دون الحاجة إلى التبرير أو الاعتذار.. «من خلال قبعتي الحمراء أشعر».

(4) تسمح بانطلاق التفكير بحيث يحصل كل نمط من أنماط التفكير على الاهتمام التام بشكل علني مما يتفادى التشويش الناتج من اختلاط أنماط التفكير.

(5) توفر طريقة بسيطة ومباشرة لتغيير نمط التفكير دون إساءة إلى

(1) المرجع السابق ص 7.

الآخرين» ما رأيكم في بعض القبعات الصفراء في هذا المجال؟!

(6) تتطلب من كل المشاركين القدرة على استخدام كل قبعة من القبعات بدلاً من الاقتصار على نمط تفكير معين.

(7) تفصل بين «الأنا».. والأداء التفكيري.. مما يحرر الذهن لدراسة الموضوع بعمق أكبر.

(8) توفر طريقة عملية لاستخدام الأنماط المختلفة من التفكير بأفضل تسلسل ممكن.

(9) تتفادى الجدل وتوجه الأطراف المعنية إلى التعاون من أجل الاستكشاف البناء للأمور.

(10) تؤدي إلى اجتماعات أكثر فاعلية.



قبعات التفكير

[1] القبعة البيضاء:

وتمثل لون محايد.. ومن يرتدى هذه القبعة يقع عليه مهمة التعرف على البيانات والمعلومات بنظرة موضوعية محايدة.

فاللون الأبيض هو لون الورق (الحياة) والبحث عن المعلومات الناقصة اللازمة عند نظر المشكلة المطروحة، وكذلك عليه اقتراح مصادر هذه البيانات وكيفية جمعها.

[2] القبة الحمراء:



وتمثل لون ساخن يعبر ويعترف بالمشاعر والأحاسيس والانفعالات والحدس والبديهة.. فاللون الأحمر لون النار والحرارة.

ويتعين على من يرتدى هذه القبة أن يعبر عن مشاعره وأحاسيسه وانفعالاته حول الفكرة المطروحة ولا يطلب منه أي تفسير أو مبررات لمشاعره.

[3] القبة الخضراء:



وتمثل الخضرة لون النبات.. النمو.. وهي ترمز إلى تداعي الأفكار الجديدة.. والتفكير الابتكاري.. كما ترمز إلى تفجر الحياة.

وترتبط بعمليات الابتكار والكشف عن الطاقات والتفكير الإيجابي في البحث عن أكبر عدد من البدائل.

[4] القبة السوداء:



اللون الأسود.. هو لون الظلام.. والتشاؤم..

وترمز هذه القبة إلى استخدام المنطق لإظهار السلبيات والعيوب

كما ترمز إلى الحذر، ويجب على من يرتدى هذه القبة أن يقوم بانتقاء الأفكار المطروحة وإبراز النقائص بها من جميع الوجوه.

[5] القبة الصفراء:



الاصفر هو لون أشعة الشمس.. التناؤل.. ويرمز إلى استخدام المنطق لإظهار الإيجابيات والمزايا.

ويتعين على من يرتدى هذه القبة أن يركز على المنطق الإيجابي في تحديد المنافع والمزايا للأفكار المطروحة.. وهذه القبة تخصص بالجانب المضيء من الفكرة.

[6] القبة الزرقاء:



الأزرق لون السماء.. الشمول..

وتمثل هذه القبة المايسترو القائد لفرقة القبعات ويسعى من يرتدى هذه القبة إلى طرح وسائل التحكم في معالجة ما طرح من أفكار.. والتركيز على إدارة التفكير وعملياته من أجل استخلاص الحلول المبتكرة.

قبعات التفكير تجنبنا الدخول في الحوار التقليدي «أنا على حق وأنت على خطأ»، والذي يفضى بنا في الغالب إلى تصعيد المواقف والتناقضات ويجعلنا أقرب ما نكون إلى التضامن في الفكر بصورة طباعة الصورة الملونة، أي أنه يجعل الأفراد يقومون بالتفكير بشكل متتابع بدلاً من القيام بجميع العمليات في نفس الوقت.

حيث إن الجدل التقليدي والذي يقوم على دراسة⁽¹⁾ أي موضوع بتقديم وجهات نظر ومعارضتها من جانب الآخرين الذين يقدمون وجهات نظر عكسية تتم معارضتها وهلم جرا.

وفي هذه الحالة يتحول المشاركون في المناقشات من دراسة الموضوع المطروح في الاجتماع إلى التنافس على تسجيل النقاط.

الدفاع عن وجهات نظرهم وهدم وجهات نظر الآخرين ويتحول التفكير إلى أداة للهدم بدلاً من أداة للبناء.

وعلى القبيض من ذلك توفر القبعات الست إطاراً للتعاون من أجل التفكير البناء في الاجتماعات.

وتجدر الإشارة إلى ضرورة ارتداء المشاركين جميعهم لقبعة واحدة من نفس اللون لتفكير بشكل (متوازي) مما يحقق التعاون بينهم بدلاً من التصادم والتنافس في محاولة لإثبات الذات وإبراز قدرتهم في التفوق

(1) المدير وقبعات التفكير وأخذية العمل (المرجع السابق) ص 8.



كيف ندير

اجتماع القبعات





تذكر

قبعات التفكير الست ومعانيها.. (1)

- ◆ القبعة البيضاء: نظرة موضوعية للأمور.
- ◆ القبعة الحمراء: الانفعال والحدس والتفكير الفطري.
- ◆ القبعة السوداء: الحذر والتشاؤم والتفكير السلبي.
- ◆ القبعة الصفراء: الممكن والمنطق الإيجابي.
- ◆ القبعة الخضراء: الأفكار الجديدة والتفكير الخلاق.
- ◆ القبعة الزرقاء: ضبط عملية التفكير.

(1) أحذية العمل الستة - تأليف: إدوارد دي بونو - خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال - السنة الأولى - العدد التاسع - مارس 1999 - إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع) - القاهرة، ج. م. ع ، ص3.

على الآخرين على حساب المصلحة العامة.

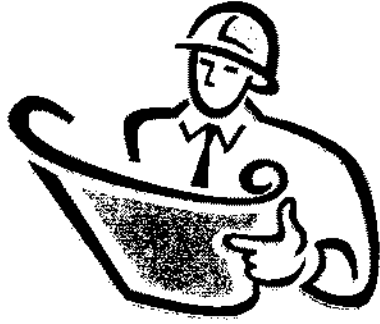
وليست هناك ضرورة الالتزام بتابع معين في ارتداء القبعات الست، ويترك هذا الأمر لطبيعة الفكرة المطروحة وطبيعة اختصاص المشاركين في الاجتماع.

ومن الملاحظ أن تغيير وتبديل القبعات بالنسبة للفرد الواحد تبعده عن الجمود والركود في التفكير وتحقق له أكبر قدر من الموضوعية الإيجابية في التفكير.

بيد أن دي بونو يحذر من طول فترة استخدام قبعة واحدة للفرد ويقترح أن تقوم المجموعة بتحديد وقت معين لاستخدام كل قبعة ويقترح أن يتراوح هذا الوقت بين (90) ثانية إلى (5) دقائق طبقاً لاحتياج وعدد المشاركين، إلا أنه يمكن مد هذا الوقت إذا لزم الأمر.

ومن مزايا هذا الأسلوب أنه يدعم قابلية تحويل التفكير لدى ممارسيه، حيث لا يظل الفرد متفانلاً فقط أو متشائمًا فقط أو منفعلاً وعاطفياً باستمرار ولكنه يمارس كل هذه الأدوار والمواقف بالنسبة للفكرة المطروحة في نفس الاجتماع.

إن هذا الأسلوب يتطلب من المشارك أن ينظر يساراً ليرى شيء معين ثم ينظر يميناً ليرى شيء آخر، ثم ينظر أمامه ليرى شيء ثالثاً، وهكذا.. إن أسلوب استخدام القبعات الست لا يستهدف تغيير موقف شخص فقط بل يستهدف «تغيير السلوك العام».



اضبط..

مؤشر

نيتك..

6

وقفات صادقة..

وقفات .. وتأملات صادقة ..

يقفها الإنسان الصادق مع نفسه .. يتأمل خلافه مع الآخرين .. هل حقاً كان من أجل القضية المطروحة؟

أم وأن هناك أشياء أخرى .. أخذت به، بعيداً عن صفاء الاختلاف ..

وقفات لا يقدر عليها إلا المنصفون وهم قليل .. تستكشف .. دواخل نفوسنا ..

وهي حصيلة تجارب واقعية .. عاشها أناس صادقون ..

طلبت منهم أن يصفوا أنفسهم فيها .. فكانت هذه الوقفات لصادق

الصديق الأول (1)

حقاً ماذا فعلت في الاجتماع الماضي ..؟

لقد كنت كما يقول المثل (خالف تعرف) .. ولم تكن نيتي خالصة

فلقد حاولت أن ألفت الأنظار إلى ورأيت أن الذي يحقق لي هذا

الهدف هو أن أختلف مع كل نقطة تثار .. لأقول لهم أنني هنا أمتد

براعة الحوار، وثقافة المشكلة المطروحة.

ولو استقبلت من أمري ما استبدرت

لراجعت نيتي قبل أن أدخل هذا الحوار وأختلف مع زملائي .. وه

أتحدث تحقيقاً لشهوة الكلام ولسألت نفسي: هل هناك مصلحة وفائدة من هذا الكلام؟

واختصرت على زملائي مساحة الجدل ووقت الخلاف واحترمت رغباتهم في سماع وجهة نظري حتى نهايتها .. وحرصهم على ألا يقاطعونني في حديثي.

الصديق الثاني (2)

نعم اختلفت معهم .. وثبت عند موافقي ..

ذلك إنني كنت أريد منهم أن يعترفوا أن هذه الفكرة فكرتي أنا .. وأني صاحبها الأصلي .. ولو أقروا بذلك لتوقفت عن الجدل والمناقشة .. ولكنهم أهملوا ذلك فكان لا بد أن أثير هذا النقاش ..!

ولو استقبلت من أمري ما استبدرت

لتوقفت عن ذلك .. وعلمت أن الأفكار ليست ملكاً لنا والصواب ليس حكراً علينا.

وينبغي أن نكون سعداء بنشر الفكرة الصحيحة بجهود سوانا حتى ولو كنا سابقين لهم في تبنيها، وهو دليل كذلك على أننا من محبي الخير .. وسعة الأفق، وإنصاف الآخرين والتخلص من حظوظ النفس بحيث نكون ملكاً لفكرة نفرح بانتشارها ونسعد بانتشارها لا أن نكون من

الأثرة، وضيق الأفق، بحيث نتوهم أن الفكرة ملك لنا، نتبناها وحدنا، وندافع عنها وحدنا، وندافع عنها وحدنا، ونساء إذا جاء آخر يدعو ف وننظر إليه كما لو كان قد سلبنا شيئاً خاصاً بنا⁽¹⁾.

يقول الشهيد سيد قطب :

«التجار وحدهم هم الذين يحرصون على العلامات التجارية لبضائعهم حينما يستغلها الآخرون ويسلبونهم حقهم من الربح.. أما المفكرون وأصحاب العقائد فكل سعادتهم أن يتقاسم الناس أفكارهم وعقائدهم، ويؤمنون بها إلى حد أن ينسبوا إلى أنفسهم لا إلى أصحابها الأولين⁽²⁾».

ولذلك يجب على المرء أن يحرص على أن يدع الناس يشعرون أن الفكرة فكرتهم ويتبناها هم كي يتحمسوا لها ويعملوا بها.»

الصديق الثالث (3)

لقد أظهرت للآخرين أنه زميلي المتحدث ضيق الأفق بضيق الراي ولا يحسن مناقشته واستيعابه. لقد استطعت إحراجه أمام الآخرين!!

ولو استقبلت من أمري ما استبدرت

(1) أصول الحوار : الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، ص 20.

(2) أصول الحوار: الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، ص 20.

لراعت ظروفه في هذه اللحظات، وظروف المكان الذي كان يجلس فيه والوقت الذي يمر به.. ولعلمت أن كسب الأشخاص مقدم على كسب المواقف.

الصديق الرابع (4)

لماذا أترفق به في حوارى وأجهد نفسي في البحث عن عناصر الاتفاق في حديثي معه.. لاسيما وأنه لم يراع ذلك معي.؟

فليس لدى رغبة في إطالة أمد الحديث لقد قلت له كل ما في نفسي ولا يعنيني أقبله أم رفضه.

ولو استقبلت من أمري ما استبدرت

لترفقت بصاحبي وكنت هادئاً في الحوار معه.. باحثاً عن نقاط الاتفاق في حديثي معه ولأعنته هو الآخر على نفسه بكسب ثقته.

ولتمثلت بقول ديل كارنجي: «دع الطرف الآخر يوافق في البداية على الأسئلة التي تطرحها عليه ويجيب ب (نعم) وحل ما استطعت بينه وبين (لا) لأن كلمة «لا» عقبة كؤود يصعب التغلب عليها، فمتى قال أحد «لا» أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصراً لنفسه.

إن قول «لا» هو أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين، إن كيانه بغدده، وأعصابه، وعضلاته، يتحفز ليناصره في اتجاهه إلى الرفض،

بينما لا يكلف قول «نعم» أي نشاط جسماني.⁽¹⁾

الصديق الخامس (5)

لقد شعرنا بتميزه بيننا، وكان نجاحه من حيث لا يدري يشير إلى لإخفاقنا، وكنا نعبر عن غضبنا في صورة مخالفته في الرأي فكان عندما يطرح وجهة نظر تتضامن فيما بيننا لكي نوضح عوارها.. ونقاطه عندما يريد التوضيح.. وإذا ما اضطررنا إلى الشورى والتصويت نصوت عكس ما يريد.

ولو استقبلت من امري ما استبدرت

لكننا أكثر موضوعية وإنصافاً واستماعاً إلى رأيه.. وفتشنا في أنفسنا وحاولنا أن نقوم اعوجاجها بدلاً من التوجيه المدمر لزميلنا ومجادلته بالباطل.. وكنا أكثر مراقبة لأنفسنا واستفدنا من طريقته في الأداء. ذلك أن نجاحه وتميزه هو في النهاية نجاح وتميز لنا يعود علينا نفعه.

(1) كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ ديل كارنجي ص 153 تعريب عبد المنعم محمد الزيايى - مكتبة الخاشعي - القاهرة.

الصديق السادس (6)

صعب على نفسي أن اعترف بخطئي.. ومن هنا فإني أجادل كثيراً في الاجتماعات وأعرض على ما يقوله فريق العمل معي وأحس أن هذا الأمر فيه منقصة لقدري.

ولو استقبلت من امري ما استبدرت

لعلمت أن الإنسان بشر يخطئ ويصيب، ولم يعصم الله سبحانه من الناس إلا أنبياءه ورسله.. فمن الطبيعي أن يخطئ الإنسان في مناقشته أو حوار مع غيره.. والعاقل هو الذي لا يخطئ الإنسان في مناقشته أو حوار مع غيره.. والعاقل هو الذي يسلم بخطئه عندما يتبين له وجه الصواب ويشكر لصاحبه إرشاده إليه.

إذا أن التسليم بالخطأ يكسب صاحبه احترام الناس وتقديرهم، على عكس الإصرار على الخطأ الذي يفقده احترام الناس وتقديرهم، على عكس الإصرار على الخطأ الذي يفقده احترام الناس له.. كما يفقده احترامه لنفسه.⁽¹⁾

وقد روى أنس بن مالك رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «كل بني آدم خطاء، وخير الخطاءين التوابون»⁽²⁾

(1) أصول الحوار .. الندوة العالمية للشباب الإسلامي ص 35.

(2) أخرجه الترمذي وابن ماجه وأحمد والدرامي.

قصة ملك

«قالوا:

إن ملكاً كان دائم الخلاف مع وزيره، وكان الوزير دائم الخلاف مع الملك فأراد حكيم أن يتدخل بينهما ليحسم مادة هذا الخلاف بأن استحضر ورقة على أحد وجهيها صورة من أجل ما يتصور الناس. وعلى الوجه الآخر صورة دميمة شوهاء، وعرض الأولى على الملك وأخفي الثانية فأظهر الاستحسان ثم عرض الثانية على الوزير وأخفي الأولى فأغرق في الاستهجان واشتد الجدل واحتدم الخلاف.. فتقدم إليهما وأظهر الوجهين معاً فسلم كل منهما برأي صاحبه، وانتهى بينهما عهد الخلاف والخصومة».

وكذلك الناس في كل شئوتهم لو أنصف بعضهم بعضاً وأحاط كل منهم بما عند الآخرين ونظر إلى الأمر من كل الوجوه، لا من زاوية واحدة لاستراحوا كثيراً من عناء اللدد في الخصومة. والمراء بغير الحق.

لماذا يبرز الخلاف غير الفعال
داخل اجتماعاتنا ؟



مشكلات

داخل اجتماعك تؤدي إلى :

الخلاف غير المرغوب

كـ ماذا تتوقع عندما لا يكون الهدف من اجتماعك بمرؤوسيك واضحًا، ومحددًا؟

سوء تشتت النقاش وعدم تركيزه على نقاط جوهرية الالتزام بإرشاداتك لاختصار في الموضوع المطروح.

كـ ماذا تتوقع عندما يسيطر بعض الأعضاء على الحديث في الاجتماع؟

سوء إحجام الآخرين عن المشاركة، وإنفراد هؤلاء الأعضاء بالاجتماع، وقيادته إلى وجهات نظرهم، وانفجار الآخرين فيهم في نهاية المطاف.

كـ ماذا تتوقع عندما تختار موعدًا لا يتناسب مع وقت الأعضاء أو عندما لا تتجاوب مع أعمار بعض الأعضاء في الانصراف مبكرًا أو الحضور متأخرًا؟

سوء رغبة الأعضاء الذين يريدون الانصراف من الاجتماع قبل مواعده... أو الذين يريدون أن يعبروا عن وجهة نظرهم باستفاضة ووضوح.

كـ ماذا تتوقع إذا لم توحد مجموعتك وتجعلها صفًا واحدًا؟

سوء انقسام المجموعة على نفسها وإصرار كل فريق على رأيه وعدم التنازل عنه ووجود الجبهات فريق عملك.

كـ ماذا تتوقع عندما لا تكون يقظًا داخل الاجتماع ومتأكدًا من أن كل رأي يطرح ذو صلة بالموضوع.

سوء انصراف أعضاء الفريق عن الموضوع الأساسي وعدم تركيز انتباههم.

كـ ماذا تتوقع إذا بدأت اجتماعك دون أن تخفف أحمال الحاضرين معك قبل بدء الاجتماع وتضمن على أحوالهم؟

سوء شرود صاحب المشكلة وعصبيته في النقاش وإبداء الرأي وجنوحه إلى عدم المواثمة مع رأي الآخرين.

كـ ماذا تتوقع عندما لا تدع كل فرد داخل اجتماعك يعبر عما يؤرقه؟

سوء وجود الميول العدوانية بين أفرادك وعدم استجابتهم لوجهات نظر الآخرين.

كـ ماذا تتوقع عندما لا يدرك فريق عملك النظرة الكلية للمؤسسة التي يعملون بها؟

سوء التناحر على الموارد المادية أو البشرية المحددة والنظرة الضيقة للاحتياجات فقط دون تعدى ذلك إلى الإمكانيات المتاحة.

كـ ماذا تتوقع عندما تفتقد أنت ومرؤوسيك فن التعامل مع المشكلات وتحليلها.. إذ أن التعرف على حقيقة المشكلة هو نصف الحل؟

سوء القفز من نقطة إلى نقطة إلى أخرى والاختلاف في التناول بين من ينظرون إلى أعراض المشكلة ومن ينظرون إلى الأبعاد الحقيقية للمشكلة المطروحة.

كـ ماذا تتوقع عندما تنحاز لأحد الأفراد داخل الاجتماع؟

سوء حشد المجموعة ضده ومحاولتها مخالفته في الرأي وتجريجه أمامك كلما أتيح لهم ذلك.

كـ ماذا تتوقع إذا لم تعالج الخروج عن موضوع النقاش بلفتة ذكية هادئة؟

سوء الاختلاف حول موضوعات لا تدرج في جدول الأعمال الأصلي.

كـ ماذا تتوقع إذا لم تتقن مهارة معالجة الاعتراضات والسيطرة على اجتماعك؟

سوء فقدك لزام الحديث و بروز مراكز قوى داخل الاجتماع.

كـ ماذا تتوقع عندما يكون المجتمعون معك لا تجمعهم اهتمامات مشتركة بشأن الموضوع المطروح؟

سوء الاختلاف في وجهات النظر بشكل غير فعال ولا يوصل إلى الرأي السديد.

كـ ماذا تتوقع عندما لا تقوم بتلخيص وجهات نظر الأعضاء، بين وقت وآخر في الاجتماع؟

سوء عدم توظيف الخلاف بشكل فعال.. وتأثير ذلك على إهدار قيمة الوقت داخل الاجتماع.

كـ ماذا تتوقع عندما يكون حكمك على طريقة التحدث وليس على المحتوى؟

سوء عدم توظيف الخلاف في الرأي، ومحاولتك إسكات الآراء الجيدة، ولكنها ليست لديها القدرة للتعبير عن نفسها.

كـ ماذا تتوقع عندما تتعجل تقييم الآراء التي تطرح داخل الاجتماع أو عندما تترك أعضاء الاجتماع يتعجلون؟

سوء استفزاز أصحاب الآراء المخالفة والتي تود أن تعبر عن نفسها.

كـ ماذا تتوقع عندما لا تجيد فن الإنصات أنت أو أحد فريق عملك؟

سوء مقاطعة الآراء والدخول مع أصحابها في جدل عقيم لا يثرى القضايا المطروحة.

كـ ماذا تتوقع عندما تكون نبرات صوتك، وإشارات يدك وحركات وجهك وملامح وجهك مستفزة وأنت تعرض لوجهة نظرك؟

سوء خلق حالة من التوتر بين مستمعك داخل الاجتماع.

كـ ماذا تتوقع عندما يكون نقدك للفكرة المطروحة مختلطاً بنقدك للشخص قائل هذه الفكرة أو صاحبها؟

سوء محاولته الدفاع عن نفسه والاختلاف معك على غير موضوع أو جدوى.

كـ ماذا تتوقع عندما لا يكون هناك مقياس لتقييم الأداء للأعمال المتفق عليها؟

سوء اختلاف المجتمعين في تقييم هذه الأعمال واختلاف آرائهم وعدم موضوعيتها .. فهذا يرى العمل نجاحاً وموفقاً.. وهذا يرى العمل متعثراً وفي حاجة إلى ترتيب أوراقه وتحسين مستواه.

كـ ماذا تتوقع عندما تتعامل مع الخلاف بصورة واحدة ولا تدرك أن للخلاف أنواع متعددة فهناك:

خلاف الأهداف من حيث طبيعتها وأهميتها وترتيب أولوياتها.
وهناك **خلاف الأفكار والإدراك**: ويحدث عندما تختلف الآراء والأفكار والمفاهيم بين الأطراف.

وهناك **الخلاف الوجداني والعاطفي**: وهو عدم اتفاق الاتجاهات والعواطف والشعور بين الأطراف.

كذلك يوجد **الخلاف السلوكي**: وهو يعبر عن اختلاف الأفعال والتصرفات.⁽¹⁾

(1) ملف البرنامج التدريبي «القيادة وبناء فريق العمل الجماعي» المركز العربي للإدارة والتنمية «مدك».

تعرف على أسباب الخلاف⁽¹⁾

واملك مفناح الحل

لـ إذا تأملت أسباب الاختلاف في مواقع العمل، وذهبت تحاول جاهداً أن تحصيها فستدرك أن الخلاف الذي ينشأ دائماً يأتي على رأسه اختلاف الأهداف، فرغم أن جميع الأفراد في المؤسسة يتجهون نحو أهداف عامة واحدة مثل تحقيق الربح أو زيادة المبيعات أو تحقيق أهداف المنظمة ورسالتها، إلا أن لكل إدارة أو قسم له أهدافه الخاصة وكذلك الأفراد لهم أهدافهم الخاصة والشخصية.

لـ كما ينشأ الخلاف أيضاً نتيجة ندرة الموارد سواء كانت هذه الموارد مادية أو بشرية ومن ثم يتسابق المديرون والمشرفون للفوز بنصيب منها، وخاصة عند وضع الميزانية.

لـ كما ينشأ الخلاف نتيجة الفروق الفردية بين المديرين والأفراد من حيث الخصائص الشخصية، والقدرات الفردية

(1) في هذا المعنى : ملف القيادة وبناء فريق العمل الجماعي، المركز العربي للإدارة والتنمية «مدك» ص 4، 5.

والتوقعات، والنوازع فالبعض مثلاً يجنون الخلاف، والآخرين يتفادونه، وفريق ثالث يثيره بين الآخرين.

لـ كما ينشأ الخلاف نتيجة وجود معوقات الاتصال كنقص المعلومات وعدم دقتها أو عدم كفايتها كذلك الصعوبات الشخصية في الاتصال كعدم القدرة أو عدم الرغبة في الاتصال مع الآخرين.

لـ كما ينشأ الخلاف نتيجة اختلاف وتميز الأنشطة إذ يعتقد أصحاب كل نشاط معين أنهم الأهم والأفضل أو الذين يجب أن يحصلوا على النصيب الأكبر من الموارد متجاهلين أحقية الآخرين.

لـ كما ينشأ الخلاف نتيجة اختلاف الإدراك ووجهات النظر وتلك حقيقة توجد في الطبيعة البشرية.

أما عن مفتاح الحل فهو:

النظرة الكلية

للعمل.. والأهداف..

فإذا توافرت هذه النظرة الكلية.. تضامنت الأهداف واختفي التنافس البغيض، وحل التعاون والتنسيق بين وحدات العمل.

وقلنا للنجاح والتميز: أمطر حيث شئت فسوف يأتينا خراجك!

مهارات رئيس المجموعة

إدارة النقاش بفاعلية⁽¹⁾

- ☒ القدرة على التعبير عن المشكلة مما يقلل من السلوك الدفاعي لدى الأعضاء.
- ☒ القدرة على توفير وإعطاء المعلومات الأساسية، وتوضيح منطقة الحرية المتاحة للمجموعة بدون اقتراح معين.
- ☒ القدرة على شد الأعضاء للاجتماع بحيث يقوم الجميع بالمشاركة في النقاش.
- ☒ القدرة على استخدام لحظات السكوت أو الانتظار.
- ☒ القدرة على إعادة صياغة الأفكار والمشاعر بدقة وبطريقة أكثر اختصاراً ووضوحاً عن تلك التي عبر بها العضو.
- ☒ القدرة على طرح الأسئلة التي تستثير سلوك حل المشاكل لدى الأعضاء.
- ☒ القدرة على التلخيص كلما دعت الحاجة إلى ذلك.
- ☒ القدرة على فصل تكوين الأفكار عن تقييم الأفكار، حيث تعيق الأخيرة الأولى عادة.

(1) أدلة التدريب الإداري.. تدريبات وأنشطة في تنمية المهارات الإدارية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية - عمان - الأردن، ص 294، 295.

كيف تختلف في الرأي..
وتقول لا.. على الأوراق؟⁽¹⁾

رققاً بالمخالف

«اختلاف الرأي لا يفسد للود قضية»

أمير الشعراء أحمد شوقي.

«حينما تستطيع أن تضع قدميك

في حدائي تستطيع أن تتحدث نيابة

عني» مثل اسكتلندي



للم افتتح الرسالة بعبارات محايدة، تتفق عليها أنت والقارئ.

للم وضح أسباب الأخبار السيئة بموضوعية ولباقة، وتجنب
الجميل التي قد تعنى إصدار أحكام في حق القارئ
تصدرها نيابة عنه.

للم أعط الأخبار السيئة بوضوح نهائي بحيث نضمن فهم
القارئ لها دون لبس.

للم اقترح بعض البدائل إذا وجدت وكان ذلك ممكناً، وعبر
عنها بلهجة إيجابية هادئة وبأسلوب يجعل القارئ يتقبلها.

للم اختتم الرسالة بعبارة طيبة، و تمنيات طيبة.

للم لا تعتذر عن شيء، لأن الاعتذار يفقد المصادقية
لايضاحاتك الأولى.

(1) أدلة التدريب - المرجع السابق ص 345، 350.

لقد اختلف في الرأي، وتعدد في الرؤى، وكل يمشى إلى سبيله، سواء داخل المجموعة، أو خارجها، وهذا شئ طبيعي، ومقبول غير أن ما يحدث أحياناً أن يجد المرء المخالف لأراء الآخرين وتوجهاتهم الفكرية، انتهاكاً لحرمة، وعدم المحافظة عليها، واغتيابه تحت مسميات عديدة، منها مصلحة المؤسسة.

فماذا يكون شعور المخالف عندما يبلغه عنا ذلك؟!.

إننا في حاجة أن نتمثل قول الله عز وجل⁽¹⁾:

كما لا ينبغي أن نسخر من طريقه الذي سلكه، ووجهة نظره التي تبناها، طالما أنها في إطار من المعقولة، احتراماً لاختياره.

لقد كما ينبغي أن نأخذ المخالف بالظن فإن الظن أكذب الحديث كما قال الرسول ﷺ وأن لا نلتمس للبراء عيباً، فلا نصدر حكماً بغير دليل بين وراجح، وتجعل من نفسك خصماً وحكماً في نفس الوقت.

لقد ولا تجعل أذنك هي مصدرك الرئيسي في تلقي المعلومات، وإذا أردت أن تبني توجهاً معيناً أو رأياً ما بشأن إنسان فينبغي عليك أن تحقق بنفسك، وتشاهد بعينك.

(1) في هذا المعنى: رسالة التي اخبرني في الله د/ مجدي الهلالي، دار التوزيع والنشر الإسلامية

وتذكر أن الأشخاص يختلفون فيما بينهم في تقييم ما يصلهم من أخبار، فالبعض قد يستصغر أمراً عظيماً ويهوله آخر، وكما قالوا: آفة الأخبار روايتها.⁽¹⁾

لقد ينبغي أن نقرب أكثر من يخالفنا في الرأي ولا نتبعه عنه، طمعاً في أويته، وإحساناً لمعاملته واحتراماً لاختياره.

فإذا كان للخلاف مساحة محدودة، فإن ساحة التعامل بجوانبها الإنسانية، كثيرة ومتعددة، وعندما نحسن هذا، ستضيق بمرور الوقت هذه المساحات الممدودة.

لقد كما ينبغي أن نحسن التنسيق بيننا وبين من يخالفنا في الرأي، ولا تأخذنا العزة أننا فريق كبير ممتد.. فكيف يضع يده في يد من خالفه في الرأي؟!.

ولنعلم أن من خالفنا في الرأي والتوجه قد كان بالأمس في محيطنا، كما أنه أقرب الناس إلينا، حتى إذا افترضنا أن باختياره الآخر قد أصبح خارج دائرتنا، فمما لا شك فيه أنه على نقطة التماس معنا، وأقرب الناس همومتنا ومشكلاتنا.

لقد كما ينبغي أن تذكر حسن سابقة المخالف، وعطاءه، ولا تُهين التراب على ماضيه، وأن تذكره بكل خير، وتكون موضوعياً

(1) المصدر السابق ص 26.

في عاطفتك تجاهه.

لم تحس كلماتك والفاظك، وخفف من حدتها وتجنب الألفاظ التي تسيء إلى مخالفتك في الرأي.

لم لا تقطع حبل المودة بمن خالفك، وتذكر أن النفوس جلبت على حب من أحسن إليها وبغض من أساء إليها.

لم إذا كان المخالف فردًا، فلا ينبغي أن تتنازل المؤسسة عن رحابة صدرها في التعامل معه وإقالة عثرته، وإسداء النصح المستمر الصادق له.

لم إذا كان المخالف فردًا، فلا ينبغي أن تتنازل المؤسسة عن رحابه صدرها في التعامل معه وإقالة عثرته، وإسداء النصح المستمر الصادق له.

لم إذا كنت مفاوضًا أو ممثلًا لمؤسستك لإنهاء الخلاف مع أحد المخالفين فتذكر أنك لا تمثل نفسك، ومن ثم يعتريك الغضب، وحدة الطباع، بل إنك لا تمثل نفسك، ومن ثم يعتريك الغضب، وحدة الطباع، بل إنك تمثل مؤسستك، ومن ثم ينبغي ألا يطغى البعد الشخصي على حوارك.

لم وتذكر أنك لا بد أن تكون راحب الصدر وتكون عنوانًا مشرفًا على من أسندوا إليك هذا التمثيل.

لم ضع نفسك مكان الطرف الآخر (المخالف) فربما كنت أكثر استعدادًا لتفهم مشكلته، والإحساس الصادق بها، وحاول أن تفهم وجهة نظره.

لم إذا كان المخالف لك في الرأي مصرا على خلافه ووجه نظره، فحاول أن تجعل الخلاف يقتصر على حدود وجهات النظر، وليس خلافا قلوبيا، وينصرف كلا منكم إلى عمله بصدق.

لم لاستجيب لاستشارة الآخرين، ودفعك في اتجاه مناصبة العداة لمخالفك في الرأي، وتذكر أن آخرين يرغبون في إثارة هذا الخلاف دائما... فكن واعيا لذلك.

لم حاول أن تستفيد من وجهات نظر المخالفين لك في الرأي، واعمل على وجود لجنة متفتحة تلتقط هذه الآراء على أنها نوع من النقد الذاتي، على أن تقوم بتفنيده ودراسته بموضوعية وحياد مطلق وتغيير التصورات بناء على هذه الرؤى.

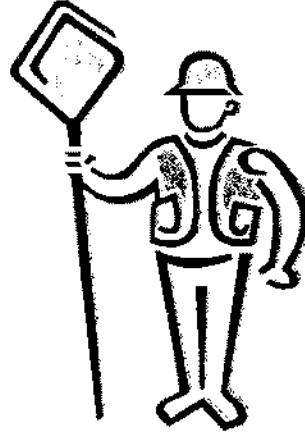
لم لا تنظر لكل نقد يوجهه المخالف في الرأي سواء لك و لمؤسستك على أنه تجنى على تاريخك، فربما كان صحيحا، وتمثل قول القائل (رحم الله امرئ..أهدى إلى عيوبه).

لم إذا اضطررت لإصدار حكم فلا تسمح لعواطفك، أو لنشوة الانتساب للمؤسسة أو الفريق، أن تدفع بك إلى التسرع في

حتى نختلف بشرف!

★ الخلاف القلبي، وقعه ثقيل على النفس، من منا لا يود أن يكون متواصلاً ومحبوباً مع ومن الآخرين؟

★ قد يبدأ الخلاف في الرأي ثم ينتهي بالخلاف القلبي الذي يجيل مساحات التسامح اليانعة الخضراء داخل نفوسنا، إلى منطقة جدياء.



★ ويصبح الطريق الذي يسع الجميع يضيق بك، وبمخالفك.. وإذا قادتك عينك إلى عينه صرفت بصرك وقد كنت بالأمس تتلمى في حبات عينه تستمد منهما الإخلاص والحماس.

تأمل نفسك - أيها المحب- ما الذي قادك إلى ذلك وليكن لك مع نفسك وقفة؟!

★ هل افترضت في نفسك الصواب لمطلق، وفي رأى غيرك الخطأ المطلق، ومن ثم دافعت عن رأيك دفاع المستميت، وعز عليك أن ينتصر رأيه ويتفوق عليك؟

ونسيت قول أبي حنيفة:

الأحكام، لأنك سوف تأسف على ذلك فيما بعد، فقد يشاء القدر الإلهي يوماً أن تجمد نفسك في الموقف ذاته، وعندئذ سينالك الظلم أو التعسف الذي ترتكبه اليوم، فإنك كما تدين تدان، وعليك إتباع السلوك والآداب الإسلامية بدقة في مثل هذه المواقف، ولا تحيد عنها أبداً.

للمحاول أن تتخيل نفسك في صف الطرف الآخر لتقدر قيمة آرائه ومواقفه وتتفهمها كما هي قبل اتخاذ المواقف معه أو ضده⁽¹⁾.

(1) دليل التدريب القيادي، سلسلة التنمية البشرية (1)، هشام الطالب المعهد العالمي للفكر الإسلامي (الاتحاد الإسلامي العالمي للمنظمات الطلابية) ص 144.

«رأينا هذا صواب يحتمل الخطأ، ورأى غيرنا خطأ يحتمل الصواب، وهو أفضل ما توصلنا إليه، ولو وجدنا عند غيرنا خيراً منه، لأخذنا به»⁽¹⁾.

★ هل ترفعت بنفسك عن المجموع، وافترضت في نفسك صدق الانتماء أكثر من غيرك، وميزت نفسك عن الآخرين، وأعطيت لنفسك العذر أن تعرض وجهة نظرك، بلهجة حادة قاسية، وافترضت أن الآخرين لا بد أن يقبلوها ويطبقوا ما بها؟!!

★ أين كانت ابتسامتك وأنت تعرض لوجهة نظرك، ولماذا زهدت في الصداقة التي تجلبها الابتسامة الجميلة على صفحة وجهك؟! «تبسمك في وجه أخيك... صدقة».

★ لماذا لم تنصت إلى الآخرين، وتنفهم أفكارهم ومشاعرهم وتعايشهم كما يشعرون بها، وتهديهم إلى الثقة بك؟!!

★ وعندما كنت تنصت إلى الآخرين، هل كنت تنصت لتقوم بتجهيز الردود، وتقوم بتصفية وترشيح ما تسمعه مستخدماً نماذج الإدراكية الخاصة بك، وأسقطت عليها خبراتك، لتفهم ما تريد أن تفهمه من وجهة نظرك أنت بغض النظر عن وجهة نظر الطرف الآخر؟!!

(1) الديمقراطية في المدرسة د/ مجدي آدمون جريش - الطبعة الثانية - ص 123.

★ فالإنصات يمثل في حد ذاته، إبداعات كبيرة في الحساب الجاري للمشاعر، مما يرفع من رصيدك ثقة الطرف الآخر فيك، إنه بمثابة الأكسجين النفسي الذي يغذى الحالة النفسية، بجانب الأكسجين النفسي الذي يغذى الحالة النفسية، بجانب الأكسجين الطبيعي الذي يغذى الحالة الجسدية.⁽¹⁾

★ هل قفزت إلى النتائج مباشرة، ولم تهني مستمعك أو محدثك إلى الإيمان بما تؤمن به، ولم تنقل له حرارة اقتناعك، وهل اعتمدت على شخصيتك فقط في إقناعه دون موضوعية رأيك ومنطقيته؟!!

★ هل فكرت بعقلية الندرة Scarcity mentality فرايت المتاح في الحياة، محدود، وبالتالي فإن نجاح أي شخص، يكون دائماً على حساب فشل الآخرين لذا كنت تجد صعوبة في مشاركة غيرك؟!!

★ هل كنت ترى أن اختلاف الغير معك في الرأي، هو نوع من التمرد والعصيان وعدم الولاء، وكان مبدؤك: إن لم تكن معي، فأنت ضدي..! ولم تدرك أن عقلية «الوفرة»، هي الأجدى والأصوب.. وأنها تنبع من الشعور بالقيمة والأمان الذاتي، مما يتيح لك إمكانية مشاركة الغير في التكريم والأرباح واتخاذ القرارات، وأنها عقلية تفتح الآفاق للإمكانيات والخيارات والبدائل، والابتكارات؟!⁽²⁾

(1) العادات السبع لأكثر المديرين فاعلية، المرجع السابق ص 113، (بتصرف).

(2) المصدر السابق (بتصرف) ص 106.

★ هل كان خلافاك في الرأي نزيهاً لم يتعد عرض صاحب الرأي الآخر.. أم أنك جعلت شخصية محدثك هدفاً لتجريحه وبدلاً من أن تلقى الضوء على فكرته، تحدثت عن شخصه وطريقته في الأداء بطريقة لا يقبلها؟!

★ هل وقرت شخص محدثك وأثبتت على الجوانب المضينة في فكرته.. ثم تسللت برفق إلى ما يخالف وجهة نظرك؟!

★ هل جعلت من نفسك حارساً على آرائه، وكلما أطلق فكرة تلقيتها بالنقد والتجريح؟!

★ وهل كنت متسامحاً ومتساهلاً، وتذكر قول النبي ﷺ: «أنا زعيم ببيت في ربض الجنة، لمن ترك المراء وتو كان محققاً»⁽¹⁾.

★ هل تعصبت لشخص أو لفكرة، أو لطائفة أو لجماعة ولم تقبل أن يناقشك أحد فيها ، فالأشخاص والطوائف.. حتى الجماعات، هي جماعات بشرية يسرى عليها قانون النقص لا قانون الكمال، والجميع يصيب ويخطئ إلا المعصوم ﷺ؟!

★ هل قمت بتحديد الموضوعات والمفاهيم التي تطرحها حتى لا تختلف في الأسماء وتدع المسميات جانباً، ويغيب عنك ما قاله علمائنا من أنه «لا مشاحة في الاصطلاح، فالعبرة بالمسميات وليست بالأسماء»؟!

(1) رواه أبو داود في سننه والطبراني في المعجم الكبير وخرجه الألباني في السلسلة الصحيحة من حديث أبي أمامة.

★ هل أحسنت الظن بمن يخالفك في الرأي، من أجل إحراجك وإظهار نقائصك، وتوضيح حقيقة معارفك للآخرين؟!

★ هل أخلصت في طلب حقائقك، وتحررت من أهوائك وذاتيتك وتعاونت في المتفق عليه وتسامحت في المختلف فيه؟!

★ هل اتهمت نية مخالفاك وسرائره، وحققت في ظنك وحققت في ظنك وخالفت القول المأثور إذا ظننت فلا تحقق؟!

★ هل غرست في مرؤوسيك وفريق عملك أهمية التعددية في وجهات النظر أم رضيت لنفسك ولهم أحادية التناول وعدم احترام وجهات النظر المختلفة؟!

★ هل طرحت وجهة نظرك في المسألة المطروحة على مائدة البحث ثم تعاملت مع الآخرين على أنها ليست ملكاً لك، وإنما هي ملك للجميع يقبلونها من كافة جوانبها، وينظرون إلى إيجابيتها وسلبيتها.. أم أنك شعرت بيجرح في كرامتك واعتداء على شخصك عندما كان يتقضاها أحد المشاركين؟!

★ هل كنت تستريح للأشخاص الذين يشبهونك في النظر للأمور ووجهات النظر التي يؤيد بعضها البعض وكنت تضيق بالآراء التي تعارضك، أو الآراء المعارضة بصفة عامة؟!

★ هل كنت تسمح بالوقت الكافي لمن تستريح لحديثهم وتقدمهم

على غيرهم.. حتى وإن كانت آراء غيرهم أكفأ وتتمتع بقدر كبير من الموضوعية؟!؟

★ هل كنت تنظر إلى وجهات النظر المتباينة على أنها إثراء وتجديد.. أم كنت تتعامل مع أصحابها فقط على أنهم يطيلون أمد الجلسات ويبتعدون بنا عن سرعة اتخاذ القرار؟

★ هل تراجعت عن وجهة نظرك وأعلنت ذلك عندما ظهر لك ما يخالف وجهة نظرك.. يقول الإمام ابن القيم⁽¹⁾:

«ولا يمنعك قضاء قضيت به اليوم، فراجعت فيه رأيك، وهديت فيه لرشدك أن تراجع فيه الحق، فإن الحق القديم لا يبطله شيء، ومراجعة الحق خير من التماذي في الباطل»؟

عندما يصل النزاع أو الخلاف إلى أشده

روشتة إدارية⁽¹⁾

❖ حاول مخلصاً أن ترى الأشياء من وجهة نظر طرفي النزاع فهذا يفيد في التوصل لحل مرض.

❖ إذا كنت وسيطاً في حل نزاع، قدم اقتراحات، ولا تصدر أوامر.

❖ كن محايداً، ولا تكن متحيزاً لأحد الطرفين.

❖ اجعل الموضوع محل النزاع أمر ميسور ووضح أن إصلاحه سهلاً.

❖ استخدم القوة عند اللزوم للفصل بين الأطراف المتنازعة.

❖ أنصت لطرفي النزاع، ليس بأذنك فقط، ولكن بكل حواسك.

❖ إذا كنت أحد طرفي النزاع، ترو بعض الوقت، وحاول الوصول لحل يرضيك ويرضى الطرف الآخر من خلال التنسيق والتعاون بينكما.

❖ تدخل لفض النزاع دون أي خلفية مسبقة عن موضوع النزاع فهذا قد يؤثر على تحذيرك لأحد الطرفين قبل سماع آرائهم.

(1) السلوك التنظيمي - مدخل بناء المهارات - د/ أحمد ماهر - الناشر - مركز التنمية الإدارية - كلية التجارة - جامعة الإسكندرية - الطبعة الخامسة ، ص 298.



فن إدارة الخلاف

ماذا تفعل عندما:

تتعامل مع مجموعة عدائية

غير متعاونة؟

تواجهك فرد يعارض كل ما توافق عليه المجموعة؟

يستخدم الجدل بين الأعضاء؟

**مجموعة عدائية
غير متعاونة**

حاول استكشاف الأسباب، فقد تنشأ من عدم استيعابهم أو لاختلاف خبراتهم، أو عدم إدراكهم حجم التحديات التي تواجههم.. أو درجة انفتاحهم، أو اختلاف أجيالهم وطريقة تفكيرهم.

يفضل أحياناً مناقشة الأمر صراحة مع المجموعة للوصول إلى حلول للمشكلة.

* - ملف البرنامج التدريبي «إدارة الاجتماعات» إعداد / خبراء مركز الخبرات المهنية للإدارة «بمك» تحت إشراف د/ عبد الرحمن توفيق، ص 27.

قد يلزم الأمر أحياناً أن تفصل وتباعد بين أطراف النزاع، فقد يؤدي ذلك إلى التروي، ومن ثم إلى إمكانية التوصل إلى حل.

لا تتهاون في إعادة تصميم العمل إذا كان هو السبب في النزاع.

قم بتوضيح المهام والأدوار المطلوبة من الجماعات المتنازعة فهذا يمنع الصراع والتعارض.

إذا كان المورد هو سبب النزاع فقسمه بالعدل بين الجماعات المتنازعة.

خطط لإقامة حفلاً أو اجتماعاً غير رسمي لتصفية الموقف بين الأفراد المتنازعين.

ك لا تحاول الضغط لكسر مقاومة المجموعة بل تعرف على المشكلة وتعامل من خلالها.

مجموعة عدائية غير متعاونة*

ك حاول استكشاف الأسباب، فقد تنشأ من عدم استيعابهم أو لاختلاف خبراتهم، أو عدم إدراكهم حجم التحديات التي تواجههم أو درجة انفتاحهم، أو اختلاف أجيالهم وطريقة تفكيرهم.

ك يفضل أحياناً مناقشة الأمر صراحة مع المجموعة للوصول إلى حلول للمشكلة.

ك لا تحاول الضغط لكسر مقاومة المجموعة بل تعرف على المشكلة وتعامل من خلالها.

يعارض كل ما توافق عليه المجموعة.*

ك أعد صياغة أفكاره لتبدو أكثر اتفاقاً مع المجموعة.

ك اسمح للمجموعة بمناقشته وإقناعه بين الحين والآخر.

ك شجعه على الحديث فقط عندما تتفق آرائه مع المجموعة.

ك تعرف على الأسباب الحقيقية لمعارضته.

احتدام الجدل بين الأعضاء*

ك اعتمد مبدأ «ليس مهمًا معرفة من هو على صواب ومن هو على خطأ من الأعضاء بل المهم هو معرفة الصواب»، والتركيز على الآراء المطروحة لا على الأشخاص الذين يتقدمون بها.

ك قم ببحث مختلف فئات المشاركين على عرض أفكارهم وآرائهم حول الموضوع المطروح للنقاش.

ك قم بالتأكيد على أهداف الاجتماع ومدته بين وقت وآخر.



نداء من محب

ما أجمل سلامة الصدر!

ما أجمل أن تفسح لعقلك أن يتقبل وجهة نظري، تعامل معها وناقشها ولكن لا تسفهاها.

احترام وجهة نظري، فما انطلقت إلا من خبرتي المحدودة في هذا الشأن.

ما أجمل أن تحترم حقي في الاختلاف معك في وجهة النظر.

ما أجمل أن تتخلى عن وجهة نظرك إذا ظهر لك ما هو أفضل منها، عن طيب نفس وطمأنينة.

ما أجمل أن تترك التعصب للأفكار، أو الأشخاص، وتذكر معي كم مرة في عمرك غيرت وجهة نظرك في أشياء كنت تؤمن بها وتعتقدها، وقلت بينك وبين نفسك: « ما هذا الهراء الذي كنت اعتقده » ألا تذكر كم كنت غاضباً يوم تم معارضتك في هذا الشأن!

رزقك الله - وإياي - هدوء القلب واستقامة التصور.

إذا اختلفت فاختلف بهدوء، وأعط كل من أمامك فرصة أن يقول رأيه ويدافع عنه، تبنى وجهة نظره، اقترب منه أكثر فسيقترب منك أكثر.

ابتسم من فضلك كلما اختلفت.

دع الأيام تأخذ حقيها في أن تقول كلمتها الأخيرة في شأن خلافاك ووجهة نظرك.

تمنى للطرف الآخر كل التوفيق، وكل السداد.

ونذكر دائماً:

(إلا من أتى الله بمقلب سليم)

أهم المراجع

- 9- سيد الهواري (الدكتور)، الإدارة والأصول والأسس العلمية: مكتبة عين شمس.
- 10- صموئيل حبيب، كيف تكون موضوعياً؟: دار الثقافة، ط 1.
- 11- طه جابر فياض العلواني (الدكتور)، أدب الاختلاف في الإسلام، كتاب الأمة رقم 9.
- 12- طه حسين (الدكتور)، مستقبل الثقافة في مصر: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993.
- 13- فتوح أبو العزم (الدكتور)، السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق، غير معروف رقم الطبعة ودار النشر.
- 14- ماجد عرسان الكيلاني (الدكتور)، التربية والتجديد وتنمية الفاعلية: مؤسسة الريان للطباعة والنشر. ط 1
- 15- محمد الغزالي، فقه السيرة. ط 8: مطبعة حسان.
- 16- محمود عبد الحلیم، الإخوان المسلمین أحداث صنعت التاريخ دار الدعوة للطبع و التوزيع، الإسكندرية، الجزء الأول.
- 17- مجدي الهلالي (الدكتور)، إلى أخي في الله: دار التوزيع والنشر الإسلامية، القاهرة
- 18- مجدي آدمون جريش، الديمقراطية في المدرسة.
- 19- يوسف القرضاوي (الدكتور)، الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشرع

- 1- إبراهيم الفقي (الدكتور)، أسرار قادة التميز، ترجمة / أميرة نبيل عرفة، مراجعة وتقديم / عبد الرحمن توفيق (الدكتور)، القاهرة: مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك)، سلسلة إصدارات بميك (S).
- 2- أحمد ماهر (الدكتور)، السلوك التنظيمي مدخل بناء المهارات. ط 5، الإسكندرية، مركز التنمية الإدارية.
- 3- إدوارد دي بونو، أحذية العمل الستة. السنة الأولى، مارس 1993: إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال، العدد التاسع.
- 4- ابن القيم، إعلام الموقعين، الجزء الثالث.
- 5- جمعة أمين عبد العزيز، منهج الإسلام في ظل الأصول العشرين للإمام الشهيد حسن البنا: ط 1 دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع.
- 6- جمعة أمين عبد العزيز، الدعوة قواعد وأصول. ط 3 دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع.
- 7- ديل كار ينجي كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟، القاهرة: مكتبة الخانجي تعريب عبد المنعم محمد الزيايدي.
- 8- سيد قطب، أفراس الروح. ط 1: دار التوزيع والنشر الإسلامية 1993، سلسلة رسائل الجيب (4).

والتفوق المذموم: دار الصحوة دار الوفاء ط1، 1990.

20- محمد مصطفى شلي-حسام أحمد أنور-محمد سعد الرمادي، ورقة عمل بعنوان: همت قبعات للتفكير الجانبي في قطاع الأعمال، الخبراء العرب في الهندسة الإدارية، القاهرة 16 / 18 إبريل 1994 بعنوان: المدير العربي وتدويل الأعمال.

21- نادر أحمد أبو شيخة، إدارة الوقت، عمان-الأردن: دار مجدلاوى للنشر و التوزيع.

22- محمد عبد الغنى حسن هلال (الدكتور)، مهارات الاتصال: مركز تطور الأداء والتنمية، ج.م.ع، سلسلة مهارات تطوير الأداء (6).

23- هشام الطالب، دليل التدريب القيادي: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، سلسلة التنمية البشرية.

(ملفات)

1- ملف البرنامج التدريبي تنمية مهارات الابتكار: المركز العربي للتطوير الإداري، بيروت - القاهرة.

2- ملف البرنامج التدريبي (المدير وقبعات وأحذية العمل) - أدلة المدير للتنمية الذاتية شركة الخبرات الدولية المتكاملة TOTALITY.

3- ملف البرنامج التدريبي «إدارة الاجتماعات» إعداد / خبراء مركز الخبرات المهنية للإدارة (بمبك) تحت إشراف / عبد الرحمن توفيق (الدكتور).

الخلايف معك ..
ولكني أحبك!!

- إهداء 3
- المقدمة 7
- أزمة الاتفاق وتطابق وجهات النظر 11
- ضرورة الخلاف وفوائده والحد الأمثل له 17
- فوائد الاختلاف في وجهات النظر 25
- الحد الأمثل للخلاف 28
- درجة الخلاف 30
- وللجيل الرضيع من الخلاف موقع 37
- لماذا نختلف ؟ 43
- تمرين عملي 45
- كيف تحسن التعامل مع الخلاف في الرأي؟ 51
- كن موضوعيًا في خلاف 53
- الموضوعية 54
- كيف تصبح إنسانًا موضوعيًا 59
- بناء الثقة بالنفس 65

الكتاب
العدد ٤

- الدليل لفهم الآخرين 67
- 1- تعرف على ذاتك 69
- قيم قدراتك 85
- تمرين 1: تعرف على نمطك التمثيلي 86
- تمرين 2: استقصاء حدد نمط تفكيرك المفضل 91
- تحليل أنماط التفكير 99
- التنمية الشخصية: رفع مستوى وعيك 101
- تمرين 3: اختبار النظام التمثيلي 102
- قيم غيرك 105
- تطبيقات عملية للأنظمة التمثيلية 124
- أسمعها كلمة حلوة 125
- هل تعرفت على نمط عميلك؟ 130
- كن مدربًا فعالاً 133
- التواصل والعلاقات مع الآخرين 140

الكتاب
العدد ٤

- تغيير واكتساب عادات جديدة 141
- قبعات التفكير 147
- مزايا القبعات الست 150
- اضبط مؤشر نيتك (6 وقات صادقة) 159
- لماذا يبرز الخلاف غير الفعال داخل مجتمعاتنا؟ 167
- تعرف على أسباب الخلاف 174
- مهارات رئيس المجموعة للإدارة النقاش 177
- كيف تختلف في الرأي 178
- وفقًا بالمخالف 180
- حتى تختلف بشرف 185
- عندما يصل النزاع أو الخلاف إلى أشده 191
- فن إدارة الخلاف 193
- ختامًا 196
- أهم المراجع 198
- الفهرس 201

رؤية.. للتطوير الإداري والتربوي

نقدم لكم

اول برنامج تدريبي في تنمية وإعداد المبدعين..
والمفكرين.. وقادة المستقبل

هل يستطيع ابني أن يكون مبدعاً.. أو مفكراً.. يحسن تحليل الأمور

ودراستها وتكوين وجهة نظر مستقلة
فيها؟! بالطبع نعم!..

هل أستطيع أن أغير من واقع أبنائي..
وأساعدهم على الانتقال بطريقة
تفكيرهم من التافه إلى الجاد.. من
خلال القدرة على التفكير المنهجي
والإبداعي والمنظم؟! **هذا في
إمكانك!..**

ليست هذه كلمات طائفة.. أو
صفة سحرية تقدمها إليك.. إنها حقيقة
واقعة بين يديك تقدمها لك من خلال
هذا البرنامج الذي يعد من أكثر
البرامج استخداماً في العالم في مجال
التفكير المباشر والمجرب والمطبق... التي
ينبغي أن نعلمها لأبنائنا.

يطبق هذا
البرنامج في ثلاثين
دولة في العالم بما فيهم:
الولايات المتحدة،
بريطانيا، كندا،
أستراليا، نيوزيلندا،
فنزويلا، اليابان،
الاتحاد السوفيتي،
بلغاريا، الهند،
سنغافورة، ماليزيا.
على ما يزيد عن 10
ملايين طالب في
المرحلة الابتدائية
وحدها وفقاً لإحصاء
تم إجراؤه في عام
1986 !!

لخصوي برامج تعليم التفكير على سنة من برامج. يقدم كل برنامج بشكل مستقل.

البرنامج الأول: توسعة مجال الإدراك: وهي تهدف إلى توسيع إدراك المشاركين للنظر في جوانب أي موقف بما في ذلك العواقب المحتملة والأهداف والبدائل ووجهات نظر الآخرين.. وتدعوهم إلى التفكير في اكتشاف مشاكلهم بدلاً من إطلاق الأحكام بسرعة وتوجيه أفكارهم بشكل هادف بدلاً من إطلاق ردود الأفعال. ويعتبر هذا البرنامج هو الجزء الأساسي منه.

البرنامج الثاني: التنظيم: ويهدف إلى تنظيم عملية التفكير عند المشاركين، حيث يتفكرون من خلالها بشكل غير عشوائي من نقطة إلى نقطة أخرى، حيث يتعلم من الدروس الخمسة الأولى مهارات تحديد معالم المشكلة.. ومن الخمسة الأخيرة كيفية تطوير استراتيجيات للوصول إلى الحلول.

البرنامج الثالث: التفاعل: ويهدف إلى تعليم المشارك ألا يفكر بنظرة مباشرة للمشكلة.. ولكن من خلال التفاعل القائم بين تفكيره وتفكير الآخرين.. كما يركز على الحل المنتج للمناقشة والتفاوض وليس الفوز لأجل الفوز.

البرنامج الرابع: الإبداع: ويهدف إلى إرشاد المشاركين للهروب الواعي من حصر الأفكار وإنتاج الأفكار الجديدة، وكيفية تعريف المشكلة التي تتعامل معها، وتقييم الحلول المقترحة.

البرنامج الخامس: المعلومات والعواطف: ويهدف إلى تعليم المشاركين كيفية جمع وتقييم المعلومات بشكل فعال، وتعليمهم كيفية التعرف على السبل التي تؤثر في مشاعرهم وقيمهم، ومن ثم تؤثر على بناء المعلومات، وردود أفعالهم تجاه المشاكل داخل وخارج حياتهم.

مدة الدراسة في
كل برنامج:

16 ساعة تدريبية
الأدوات والتدوين
والمبتدئين بتطوير
التفكير
20 ساعة للأدوات

وانطلاقاً من أن الحكمة ضالة المؤمن.. تدعو (Skills) كل الراغبين في إطلاق طاقات العقل الإنساني لأبنائهم وبناتهم من خلال التدريب على برنامج الكورت (cort) لتعليم التفكير لإدوارد دي بونو EDWARD DE BONO.

لمن هذا البرامج؟ من أين يبدأ النجاح؟

يمتلىء العالم بالناجحين .. فلم لا تستطيع أن تكون أنت ..
وأبناؤك منهم؟! أنظر بداخلك وبداخلهم واسأل نفسك : ما الشيء المشترك بينكم وبين:

بيل جيتس .. الفارابي .. أوناسيس .. ابن سينا.. أحمد زويل..
ابن النفيس.. الحسن بن الهيثم.. ألبرت اينشتاين .. أديسون.

وغيرهم من الشخصيات المبدعة.. والناجحة والمجددة.. التي

تسمع عنها أو التي تصادفك في حياتك؟؟

• ما الشيء المختلف بينكم وبين هؤلاء الناجحين؟؟

الإجابة: أولاً: لكل منكم أسلوبه في التفكير.

ثانياً: أن أساليب تفكيرهم قد قادتهم إلى تحقيق النجاح . فإلى أين قادتك أساليبك في التفكير؟

• كيف يفكر الناجحون والتميزون .. هذا هو الهدف الذي تقدمه لك من خلال برامج [مهارات التفكير] والذي تؤكد لك من خلالها أن التفكير لعبة ومهارة يمكن تعلمها واتقانها !

البرنامج السادس: العمل: وهو يهتم بعملية التفكير في مجموعها.. بدءاً
باختيار الهدف وانتهاءً بتشكيل الخطة لتنفيذ الحل.. وهذا البرنامج
يعطينا الهيكل الكامل للتفكير بمسألة ما، وكذلك يعطينا هيكلًا
للتفكير بمشكلات أو حلولاً معينة.

.. وهذه البرامج المؤهل لتقديمها معدودون على مستوى العالم من بينهم
المؤلف.. وفقاً لإجازة التدريب على برنامج تعليم التفكير لدي بونو.

ويمنح المدرب للمشاركين شهادة معتمدة صادرة من:

(De Bono Thinking)

Cavendish Information Products Ltd

التابعة لبينتردي بونو في أكسفورد - بريطانيا..
وعليها توقيع إدوارد دي بونو صاحب ومؤلف البرامج.

