

منطقة

العدد ٥

الشباب

الشمس
والرياح

مسامير في
قائم الباب

الفكاهة
تنفذ
الموقف





كلمة التحرير:

في سالف الزمان رأى احد الملوك في المنام أن أسنانه قد سقطت كلها. وعلى الفور أرسل في طلب أحد الحكماء من أعوانه لتفسير الحلم. وبوجه مكتئب وصوت حزين أخبر الحكيم الملك بأن الحلم يعني بأن جميع أقاربه سوف يفارقون الحياة وبأنه .. اي الملك... سوف يبقى وحيداً. وقد اغضب ذلك الملك وارسله الى المنفى.

وتم استدعاء رجل حكيم آخر وقصّ الملك عليه ما رآه في منامه. عند ذلك، ابتسم الرجل الحكيم. واجاب: «لك ان تبتهج . ايها الملك. فهذا الحلم يعني بأنك سوف تعيش لسنوات طويلة. وفي الحقيقة انك ستعيش بعد كل اقرارك. «وسرّ الملك كثيراً بما سمع. وفي غمرة ابتهاجه. وهب مفسّر الأحلام جائزة ثمينه. لقد قال الرجلان الشيء نفسه. ولكن بطريقتين مختلفتين.

هذه القصة توضح أهمية التواصل الجيد. فإذا لم نفكر بالكلمات التي نتفوه بها، أو بكيفية عرضنا للأشياء، أو إذا لم نعتبر أنها في غاية الأهمية فأغلب الظن أننا لن نكون على وفاق بدرجة كبيرة مع الناس.

هذا العدد من «منطقة الشباب» يحفل بالأفكار المفيدة بشأن التواصل والتي سوف تساعدك على بناء علاقات قوية. وتُربك كيفية استخدام الكياسة لمنع المشادات الكلامية. واستخدام الفكاهة لتبيل أقوالك. ثمة شيء ما لكل شخص!

كريستينا لين

ل منطقة الشباب

المحتويات

لقد فعلوها !

- ٣ الشمس والريح
- ٤ ما هو التواصل؟
- ٥ ركن الانشطة: كلمات فقط

انت تستطيع القيام بذلك أيضاً !

- ٦ مسامير في قائم الباب
- ٧ ما هي الكياسة؟
- ٨ ركن النشاط : جرّب انت الآن!

عندما تكون الاشياء صعبة

- ٩ كيف تبدأ الحروب
- ١٠ خمس طرق للحيلولة دون مشادة كلامية
- ١١ ركن النشاط: الى اي حد تجيدون العمل معاً؟

أشخاص مشهورون

- ١٢ الزبون الغضبان
- ١٣ ديل كارنجي
- القواعد العشرة للعلاقات البشرية

تحدث عنها

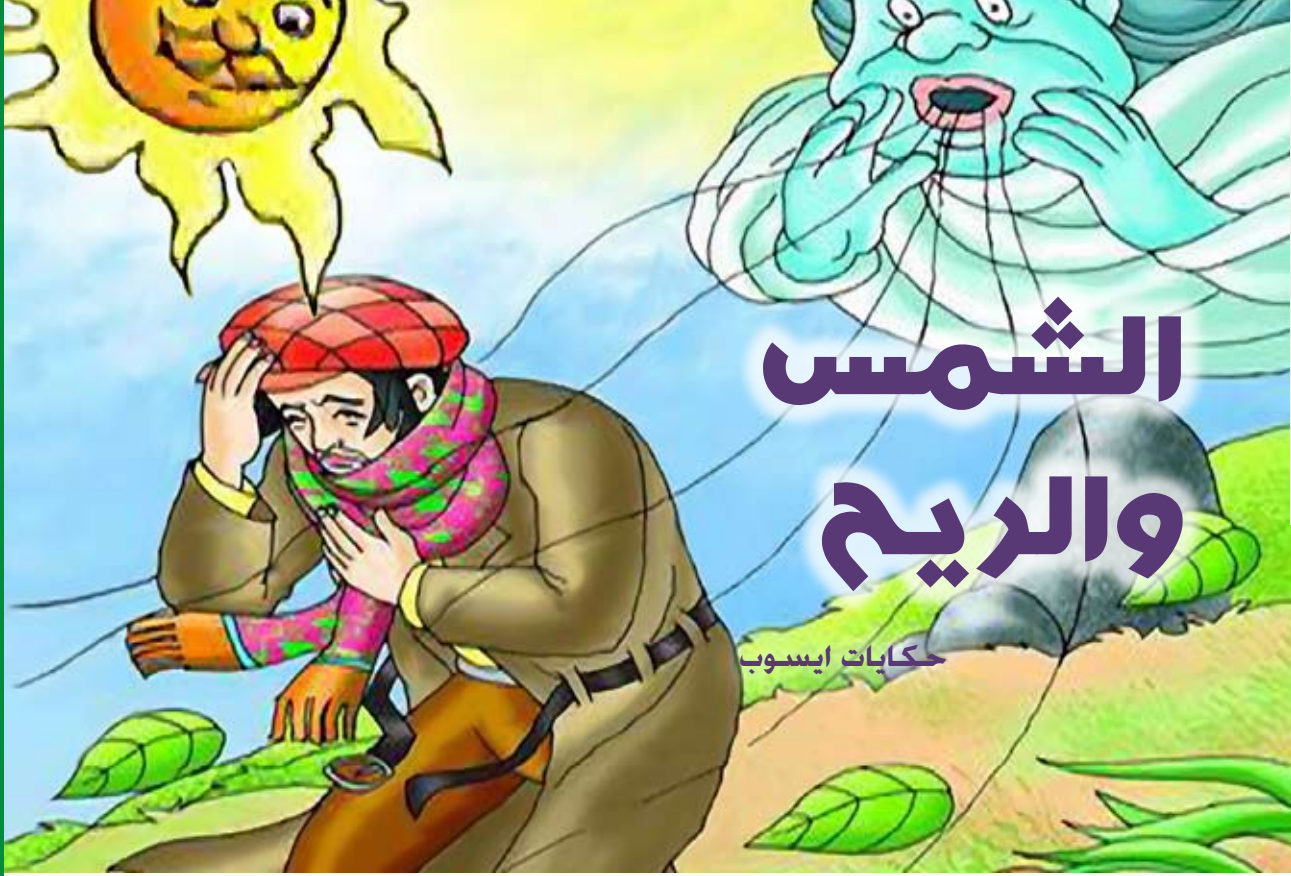
- ١٤ الفكاهة تنقذ الموقف

استعداد.. تأهب.. عمل!

- ١٥ ماذا كانوا يفعلون قبل التلفزيون.

تقدير

رئيس التحرير: كريستينا لين
المحررون المساعدون: لويز واطسون، أنيتا فلورجن
التصميم: واثق زيدان
حقوق النشر ٢٠١٢ للمشوقة © جميع الحقوق محفوظة



الشمس والريح

حكايات ايسوب

للرجل العجوز. وفي الحال، راح بمسح جبينه وخلع معطفه. واخبرت الشمس الريح بأن اللطف والمودة كانا دائماً أقوى من الغضب والقوة.

الريح تشبه القوة التي نستخدمها عندما نكون مُحبطين - إنها تهبّ بشدة غير أنها لا تؤدي بالضرورة إلى كسب أي أصدقاء أو تحقيق النتيجة المرجوة.

أما الكلمات اللطيفة فتشبه أشعة الشمس الرقيقة التي سوف تبعث الدفء في قلوب الآخرين. علينا أن نبحث دائماً عن طرق لإظهار الحنان لشخص ما. إنها الطريقة الأكثر فعالية لتغيير السلوك. 🌱

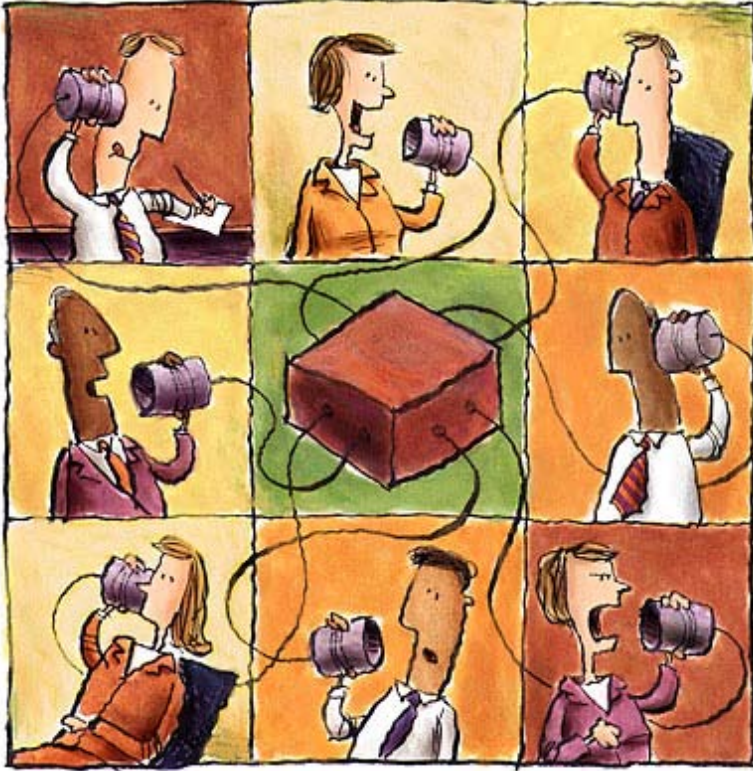
في يوم من الأيام، وقعت مشاجرة بين الشمس والريح بشأن من منهما أقوى من الآخر. قالت الريح: "سأبرهن بأنني انا الأقوى. هل ترين ذلك الرجل الذي يرتدي معطفاً هناك؟ أراهن بأنني سأجعله يخلع معطفه بأسرع ما تستطيعين."

وهكذا اختفت الشمس وراء غيمة وهبّت الريح الى ان تحولت الى ما يشبه الإعصار، ولكن كلما ازدادت شدة الريح كلما احكم العجوز شدّ المعطف حول نفسه.

واخيراً، هدأت الريح وكفّت عن المحاولة، وخرجت الشمس من وراء الغيمة وابتسمت بعطف

ما هو التواصل؟

بقلم توموكو ماتسوكا



يقول القاموس (انكارتا ٢٠١١) أن التواصل هو «تبادل المعلومات بين الأفراد. مثلاً، عن طريق الكلام، والكتابة، أو استخدام نظام عام للإشارات أو السلوك. وبعبارة مبسطة، فإن التواصل هو أي شيء تفعله وينقل رسالة الى شخص اخر. وعلى سبيل المثال فأى شيء مما يلي يمكن أن يكون وسيلة للتواصل.

تعبيرات الوجه، الإيماءات، والطريقة التي تتحرك بها يمكن أن توصل مشاعرك للآخرين.

سلوكك يمكن أن يخبر الآخرين أي نوع من الأشخاص أنت. وما نوع شخصيتك.

الكلمات المكتوبة يمكن أن تكون وسيلة للتواصل مع الآخرين عندما لا تكون قادرين على الحضور بأنفسنا.

لغة الإشارة هي الطريقة التي يتواصل بها الصم مع بعضهم البعض.

والطريقة التي نتواصل بها (من خلال الكلمات أو السلوك) هي التي تحدد الكيفية التي سوف ينظر بها الآخرون إلينا ومن نكون. فإذا كنت شخصاً يقول كلمات لطيفة، فسوف ينظر إليك الناس كشخص لطيف. وإذا كنت شخصاً مهتماً أثناء تفاعلك مع الآخرين، فسوف ينظر إليك الناس كشخص يهتم بالآخرين.

الناس يرغبون في أن يكونوا مع أولئك الذين سوف يحيطونهم بالتشجيع، وبما أن التصرفات العظيمة كثيراً ما تنعكس في استجابة عطفية، فإن هذا سوف يشجع أصدقائنا ليكونوا أكثر عطفاً ومراعاة في تواصلنا معاً. ومع الآخرين كذلك. ☺

فكروا في هذا: كان جيفري في الحديقة ورأى صديقه كالفين عند ملعب كرة السلة.. وابتسم ولم يده لكالفين وسار نحوه. لم يتفوه جيفري بأي كلمة، إلا أن الرسالة التي أوصلها جيفري الى كالفين من خلال ابتسامته والتلويح بيده هي أنه كان سعيداً برؤيته.

ولكن ماذا لو أن جيفري لم يبتسم ولم يلوح بيده عندما رأى كالفين؟ وما الإنطباع الذي كان سيحصل عليه كالفين من سلوك جيفري؟

نحن نتواصل باستمرار مع الآخرين من خلال كلماتنا، وأيضاً من خلال سلوكنا.

كلمات فحسب

كلمات فحسب

كلمات فحسب

يبين هذا النشاط مدى أهمية الكلمات، خاصة عندما لا يستطيع المتكلم والسامع ان يشاهدوا بعضهما البعض.

المواد اللازمة:

قطع صغيرة من الورق مكتوب على كل واحدة منها كلمة من الكلمات التالية:

كتاب	بيتزا	اطفال	وسط المدينة
تفاحة	عنب	زهور	نفاية
غروب الشمس	صندوق	صيف	بوطة

كيف نلعب اللعبة:

عندما تكون مع افراد اسرتك ، او اصدقائك، او في غرفة الصف، اطلب من احدهم أن يختار كلمة وأن يصفها لكل شخص آخر. أخبرهم أن يركزوا على اختيار الكلمات بعناية. استعمل كلمات وصفية لها صلة بالحواس الخمس (الشم، اللمس، ..الخ)، ولكن تجنب حركات اليد والإشارات غير الكلامية بقدر الإمكان.

مثال: بوطة – باردة، ناعمة، ليّنة، رخوة المنظر، حلوة المذاق، طعمها شهوي.

بعد ذلك:

تحدث عن الأسئلة التالية:

١. كم كان سهلاً/ صعباً التعبير عن الفكرة، بإستعمال الكلمات فقط؟
٢. كيف كان شعوركم (كل من المتكلم والسامع) وأنتم تقومون بهذا النشاط؟
٣. ما الشيء الذي يذكرنا هذا بأن نفعله في تواصلنا؟

مسامير في قائم الباب

المؤلف مجهول

عندما كنتُ صغيراً، كنتُ حادّ الطبع، وهو ما جعلني أقول وأفعل أشياء كثيرة فيها قسوة.

وفي أحد الأيام، وبعد أن أدت مجادلةً حامية إلى جعل أحد أصدقائي يذهب إلى البيت باكياً، أخبرني أبي بأنه في كل مرة أقوم فيها بعملٍ أهوجٍ ولئيم، فإنه سيدق مسماراً في قائم الباب أمام منزلنا. وفي كل مرة أقوم فيها بعملٍ لطيفٍ أو طيب، فإنه سيقلع أحد المسامير.

ومرّت الشهور، وفي كل مرة كنتُ أمر فيها عبر بوابتنا، كان ثمّة ما يذكرني بالأسباب التي جعل هذه المسامير تزداد على الدوام، وأخيراً، أصبح التخلص منها يمثل تحدياً. وأخيراً، تحقّق المراد، في هذا اليوم سيتم قلع آخر مسمار!!

وبينما كان أبي يسحبه، كنت أرقص وأنا أصبح بكبيراً: «أنظر يا أبي، جميع المسامير ذهبت! وحقّق أبي بإمعان في العمود الخشبي وأجاب بعناية: «نعم، ذهبت المسامير - لكن الندوب باقية».

**ألف كلمة في
العالم هي الكلمة
القاسية، التي لم
تقل**

- مؤلف مجهول.



أنت تستطيع ذلك أيضاً!

ما هي الكياسة؟

منقول عن الإنترنت، بتصرف

كقاعدة، فإن الصدق في القول هو أفضل سياسة. إلا أن قول الحقيقة ليس بالشيء المحبب دائماً. وأحياناً يمكن أن يكون الصدق اللفظ مؤذياً.
كلمة «كياسة» تعني أن تكون أميناً مستقيماً حتى عندما تكون بحاجة الى قول شيء صعب. ولكنك تختار كلماتك بعناية بالنظر الى مشاعر الشخص الآخر.
بعبارة أخرى، اذا كنت تريد قول شيء ما يمكن أن يزعج شخصاً، فاستعمل الكياسة.
الكياسة هي أن تقول الصدق، دون أن تكون مهيناً أو فظاً. ويشتمل فن الكياسة على صياغة العبارات بحيث تتفادى إيذاء المشاعر وتعطي نقداً مفيداً.

وفيما يلي بعض الامثلة:

الحالة: صديقك يسألك: «هل يروقك معطفي الجديد؟»

جواب فظ: «لا، انه قبيح»

جواب كئيس: إنه معطف جميل. وإن لم يكن من الطراز الذي أحبه.

الحالة: صديقك يسألك إن كنت ترغب في الذهاب إلى المتنزه معاً.

جواب فظ: انا تعب من اللعب معك.

جواب كئيس: انا لا اشعر بالرغبة في ذلك الآن. ولكنني أشكرك على

هذه الدعوة.

الحالة: أستاذك يسألك عما إذا كنت قد استمتعت بقراءة كتابك.

جواب فظ: كلا، كان كتاباً فارغاً وملاً.

جواب كئيس: لم يكن من الكتب المفضلة عندي. ومع ذلك فقد تمكنت

من قراءته.

في كل حالة، ثمة إمكانية لإيذاء المشاعر او للغضب. ولكن بواسطة ابراز ما هو ايجابي، وتقديم حلول لما هو سلبي، يمكنك ان تقدم بكياسة اجابات صادقة لا تؤذي احداً.

كانت امرأة عجوز

تقيم حفلة. وأثناء

الحفلة كانت تتحدث

مع رجلٍ شاب؛ حين

تقدم شخصٌ من

الشباب وطلب منه ان

يُخَمِّن عمرها. فقال

الرجل وهو يبتسم:

«لدي افكار عديدة.

ولكنني أحاول أن أقرر

ما إذا كنت أصغر

بعشر سنوات بسبب

ملامح وجهك، او أكبر

بعشر سنوات بسبب

ذكائك».

الآن جربها!



فكّر في طريقة لبقّة للإستجابة لكل حالة. تذكّر أن استخدام الكياسة أو اللباقة يعني أنك لا تزال صادقاً واميناً. لكنك تستعمل الكلمات بعناية لكي تتجنب إيذاء مشاعر شخصٍ ما.

١. بمناسبة عيد ميلادك، تُهديك جدتك قميص. والذي تعتقد أنت أنه قبيح. وهي تسألك إن كان قد اعجبك. فماذا ينبغي ان تقول؟

٢. انت تشاهد التلفزيون ثم يرن التلفون. وتردّ عليه أمك وتخبرك أنها جين. وانت لا تريد التحدث إليها. فماذا ينبغي أن تقول؟

٣. صديقك أصبح له شقيقة صغيرة وأنت تعتقد أنها أشجع طفلة رأيتها في حياتك. ويسألك صديقك: «أليست هي الأكثر جاذبية؟ فماذا ينبغي أن تقول؟»

٤. معلمتك تسير في البهو وقد إلتصقت قطعة من الورق بكعب حذائها. فماذا تقول لها؟

٥. صديقك يواصل الحديث لمدة عشر دقائق وقد علقمت بين اسنانه قطعة من الخضراوات الخضراء. فماذا ينبغي أن تقول له؟

٦. تذهب لزيارة صديقك في منزله. فتقدم امه على العشاء الكبد مع البصل. وانت لا تحبه. فماذا ينبغي أن تقول؟





المؤلف مجهول

وأدارت الزوجة ظهرها له في فورة غضب. وأندفعت الى خارج الغرفة وأغلقت الباب وراها بعنف وبكل ما لديها من قوة.

وعندما توقفت قرقعة الصحون في الخزانة أعقب ذلك صمتٌ قَلِق. والذي تم كسره أخيراً بواسطة الصبي: أبي. انت لست بحاجة الى أن تخبرني كيف تبدأ الحروب. فأنا أعرف الآن!». ❁

سأل ولد أباه يوماً: «أبي. كيف تبدأ الحروب؟»
«حسناً. خذ الحرب العالمية الأولى» قال الأب: «هذه الحرب بدأت عندما غزت ألمانيا بلجيكا».
وعلى الفور قاطعته زوجته: «أخبر الولد الحقيقة. لقد بدأت لأن شخصاً ما اغتيل».
واعتدل الزوج في جلسته وهو يتصنع هيئة الشخص المتفوق وردّ بحدة: «هل أنت من يجب على السؤال أم أنا!؟»

أحاول مراقبة الكلمات التي أتفوه بها،
وأحافظ عليها لينة وعذبة
لأنني لا أعرف من يوع لي لأخر
من منها التي يتعين عليّ أن أرجع عنها.

٥ طرق لمنع المشادات الكلامية

١. حافظ على هدوئك. إياك أن

ترد على حديث غاضب بحديث غاضب. انه هذا الحديث الثاني الذي يُحدث مشاجرة. تذكر المثل القائل: «عندما يحتدم الجدل. فالعاقل هو الذي يطفؤه بالصمت».

٢. حافظ على رباطة جأشك. أرجىء جوابك إذا كان لا بدّ منه. أو اسأل الشخص الآخر ما الذي يعنيه. فربما أنك لم تسمعه أو تفهمه جيداً. إذا أخذت وقتاً للتفكير قبل أن ترد. فإنك سوف تتفادى الكثير من العراكات غير الضرورية.

٣. أنصت. أعطِ الشخص الآخر الفرصة كي يتكلم. ودعه يُنهي كلامه. لا تقاطع. لا تبدأ

بالمقاومة والدفاع والمجادلة. فهذا من شأنه فقط أن يزيد العوائق. حاول أن تبني جسوراً للتفاهم.

٤. لا تقدم النصائح. عندما

يكون شخصاً آخر غاضباً. فإن أسوأ ما يمكن أن تفعله هو أن تقول. «والآن لا تغضب!» عندما تقول ذلك فإن هذا يترك أثراً عكسياً بدلاً من ذلك. حاول أن تقول: «أنا متأسف إذا كان ما قلته قد أغضبك. ماذا نستطيع أن نفعل لتدارك الأمر؟».

٥. المواقف مُعدية. إذا أبدينا موقفاً سديداً -

موقفاً رصيناً. واثقاً. ويتحلى بالصبر فإن هذه هي الكيفية التي سيرد بها الآخرون. أما إذا كان موقفنا يتسم بالإهتياج. ونفاذ الصبر وحدة الطبع. وسلطة اللسان. فالأرجح أن تكون هذه هي الطريقة التي سيرد بها الآخرون.

إلى أي حد تجيدون العمل معاً؟

مع مجموعة من أصدقائك، أو في غرفة صفك، ناقشوا معاً واعطوا امثلة بشأن متى تحتاجون الى التعاون مع الآخرين. التعاون - العمل مع الآخرين - يشتمل على عدد من الأشياء. مثلاً أن تكون صبوراً، وأن تقبل الاختلافات، والحلول الوسط، والتواصل. وسوف تحتاج الى استعمال هذه المهارات في النشاط التالي.

عمله. وبعد ذلك يمكنكم جميعاً أن تنظروا إلى ما أبدعه كل فريق.

● وبالعودة إلى المجموعة الكبيرة، ناقشوا ما هي الحلول الوسط، والنقاشات، والمهارات التي كانت مطلوبة اثناء النشاط.

➔ هل انتابك الغضب أو الإحباط من شريكك وأنتم تقومون بهذا؟
➔ هل احببت الطريقة التي أسفر عنها مشروعك؟

➔ ما نوع الصوت الذي استعملته لتخبر صديقك ماذا عليه أن يفعل؟
➔ ما الشيء الذي ستعمله بطريقة مختلفة في المرة التالية؟

المواد اللازمة: عيدان المصاص (مص الحلوى)، غراء، ورق القصدير، ورق البناء، مقص، قشة من القمح او الشعير).

نشاط:

● قسّم مجموعتك الى ازواج. كل زوج يأخذ الكمية نفسها من المواد - 10 عيدان مص الحلوى، غراء، ورقة قصدير مربعة 2x2 إنش، وورقة بناء ملونة (A4) 11x8½ إنش، وزوج من المقصات، ومصاصتين فن. قشة القمح.

● يتعين على كل فريق ان يصنع ابداعاً ما بالمواد التي أعطيت لكم. وليس من الضروري أن تستعملوا جميع المواد، وكل شيء مقبول، طالما أن كل شخص يساهم في العمل الإبداعي.

● أعطوا 30 دقيقة لكل فريق لكي ينتهي من



الزبون الغاضب

مقتطف من كتاب « كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر على الناس » بقلم ديل كارنجي

الشيء لأنه جاء من شيكاغو لكي يتجادل مع السيد ديتمر. لكنه راح يشكره بدلاً من أن يتشاجر معه.

واضاف قائلاً: «سوف نقوم حالاً بشطب دُيْنك من دفاترنا وننسى الأمر. لأنك رجل حريص وليس لديك سوى حساب واحد لتعنتني به، بينما يتعين على موظفينا أن يتعنتوا بألاف الحسابات. إن احتمال أن تخطأ أنت أقل من احتمال أن يخطئوا هم» واختتم كلامه بقوله: «أنا افهم جيداً كيف تشعر ولو كنت مكانك لانزعجت بالقدر نفسه» وبما انه قرر ألا يشتري منهم مرة أخرى. فقد اقترح عليه السيد ديتمر أسماء بعض الشركات الأخرى التي يمكنه أن يجد عندها كل ما يحتاجه.

في الماضي. عندما كان الزبون يأتي إلى شيكاغو. جرت العادة أن يتناولوا الغداء معاً. وعليه فقد دعاه السيد ديتمر لتناول الغداء مرة أخرى. وقبل الزبون الدعوة بتردد. وعندما عادا الى المكتب. قدم الرجل طلبية شراء اكبر من أي طلبية سابقة. وعاد الرجل إلى بيته وهو في حالة نفسية أفضل. ولما كان يريد أن يكون منصفاً تجاه السيد ديتمر مثلما كان هو منصفاً معه. فقد قام بمراجعة فواتيره ووجد واحدة موضوعة في غير مكانها. وارسل الى السيد ديتمر شيكاً بالمبلغ مُرفقاً باعتذاراته.

وفي وقت لاحق. جعل اسم ديتمر الإسم الأوسط لمولوده الجديد. وبقي صديقاً وزبوناً الى أن توفي بعد ذلك بإثنين

وعشرين عاماً. ❁

في صباح أحد الأيام. اقتحم رجل غاضب مكتب السيد ديتمر. وكان جوليان إف. ديتمر مؤسس واحدة من أكبر شركات الصوف في العالم.

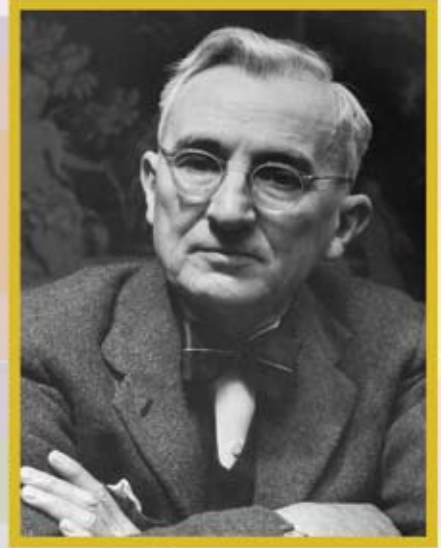
أما الرجل الذي اقتحم مكتبه فكان زبوناً يعيش في مدينة أخرى. كان مديناً للسيد ديتمر بمبلغ صغير من المال. إلا أنه أنكر ذلك إنكاراً تاماً. كان كل واحد في شركة السيد ديتمر يعرف بأن الزبون كان على خطأ. لذا فقد اصررو بأن عليه أن يدفع. وبعد أن تلقى عدداً من الرسائل التي تذكره بضرورة الدفع. فقد انزعج الرجل انزعاجاً شديداً حتى أنه حزم حقيبته. وسافر الى شيكاغو واقتحم المكتب ليخبر السيد ديتمر بأنه لن يدفع الفاتورة فحسب. بل انه لن يقوم أبداً بشراء أي شيء آخر منه مرة أخرى أيضاً.

وانصت السيد ديتمر بصبر لكل ما أراد الرجل أن يقوله. كان يرغب في مقاطعته. إلا أنه أدرك بأن ذلك قد يزيد الأمور سوءاً. لذا فقد تركه يقول كل ما عنده. وعندما سكن غضبه أخيراً. قال السيد ديتمر بهدوء: «أشكرك على مجيئك لتخبرني بذلك. أنت اسديت لنا معروفاً كبيراً. لأنه إذا كنا قد أزعجناك. فمن الممكن أن نزعج زبائن جيدين آخرين. وسيكون هذا أمراً مؤسفاً. صدقني. أنا متلهف لسماع هذا أكثر مما انت متلهف للإخباري به.»

كان هذا آخر شيء في العالم توقع الزبون الغاضب أن يقوله له. ومن الممكن أن يكون قد خاب ظنه بعض

كان ديل بريكينريدج كارنجي

(١٨٨٨ - ١٩٥٥)



كاتباً وخطيباً أمريكياً، وقد طوّر مساقات دراسية حول حرفة البيع، وفن إلقاء الخطب، والمهارات الخاصة بالعلاقات بين الأشخاص. وقد ولد لأسرة فقيرة في مزرعة في ميسوري. وكان هو مؤلف كتاب «كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس» (١٩٣٦). وهو من الكتب التي شهدت رواجاً كبيراً ولا يزال كذلك في أيامنا هذه. وألّف أيضاً كتاب «دع القلق وابدأ الحياة» (١٩٤٨). وعدة كتب أخرى. وإحدى الأفكار المركزية في كتبه هي أنه من الممكن

تغيير سلوك الآخرين بواسطة تغيير استجابتنا لهم. وأسّس «مركز ديل كارنجي للتدريب» في عام ١٩١٢، والذي لا يزال قائماً حتى الآن. ويمكنك معرفة المزيد عن كارنجي على موقعه: www.dalecarnegie.com

القواعد العشرة للعلاقات البشرية

١. حدّث الى الناس. فليس هناك ما هو اجمل من حيّة بهيجة خيهم بها.
٢. ابتسم للناس. انك بحاجة الى ٧٢ عضلة لكي تعبس و ١٨ عضلة لكي تبتسم.
٣. نادِ على الناس بأسمائهم. إنّ اعذب موسيقى هي صوت اسمائهم.
٤. كن ودوداً ومساعداً.
٥. كن ودياً. حدّث وتصرف وكأن كل شيء تفعله متعة حقيقية.
٦. كن مهتماً بالناس بصدق. بمقدورك ان تحب كل الناس اذا حاولت.
٧. كن سخياً في كَيْل الثناء، وحرّاً في توجيه النقد.
٨. كن مرعياً لمشاعر الآخرين. وسوف يُقابل هذا بالتقدير.
٩. كن مهتماً بأراء الآخرين. هناك ثلاثة جوانب للجدل او الخلاف - رأيك، ورأي الشخص الآخر، والرأي الصحيح.
١٠. كن متهيئاً لتقديم الخدمة أو المساعدة. فما يُعتد به أكثر من أي شخص آخر في هذه الحياة هو ما تفعله للآخرين.

الفكاهة تنقذ الموقف!

في حالات كثيرة، فإن النكته أو شيئاً من الضحك هو كل ما نحتاجه لخفض درجة التوتر، وجعل الآخرين يشعرون بالراحة، أو جعل مجرى الحديث يسير بطريقة ايجابية.

ولا يحتاج الواحد منا إلى أن يكون مثلاً هزلياً أو راوي نكات لكي يستطيع إضافة شيء من الدعابة إلى حديث متبادل. الكثيرون منا لا يستطيعون أن يتذكروا نكتة لإنقاذ موقف معين، ومع ذلك فإن بإمكاننا أن نفاجئ انفسنا من الحين والآخر بشيء من التنكيت - مثل الامثلة ادناه، والتي نشرها مدير مدرسة ابتدائية.

الاستاذ: هل انت في النصف الأعلى من الصف؟
التلميذ: كلا، انا واحد من الطلاب اللذين يجعلون النصف الأعلى ممكناً!

الاستاذ: صورة الحصان جيدة، ولكن اين العربية؟
التلميذ: الحصان سوف يرسمها!

الاستاذ: لماذا تقرأ الصفحات الأخيرة من كتاب التاريخ أولاً؟
التلميذ: اريد أن أعرف كيف ينتهي!

الاستاذ: هل يستطيع أي واحد أن يعطيني اسم سائل لا يتجمد؟
التلميذ: الماء الساخن!

الاستاذ: هل يعرف أي واحد منكم ما هو الشهر الذي فيه ٢٨ يوم؟
التلميذ: كلها!

الاستاذ: قلت لك ان تقف في نهاية الصف؟
التلميذ: لقد حاولت، لكن شخصاً كان هناك قبلي!

الاستاذ: في عام ١٩٤٠، ماذا كان البولنديون يفعلون في روسيا؟
التلميذ: كانوا يرفعون أعمدة التلجراف.

تحدث عنها

هل انقذتك الفكاهة يوماً ما من موقف حرج؟ شارك بما حدث لأسرتك، أصدقائك، أو في صفك، وتمتعوا بالضحك معاً!





ماذا كانوا يفعلون قبل التلفزيون

مقتبس بتصريف عن مقال لـ جيم إليف

هل تساءلتم يوماً ماذا كان الناس يفعلون قبل اختراع التلفزيون أو الإنترنت؟ نقدم هنا قصة عن أسرة قبل حوالي ٨٠ سنة خلت....

كانت أمي هي الأصغر بين أربعة عشر طفلاً نشأوا في مزرعة. وقد عاشت في منزل على الطراز القديم مقسم إلى غرفة للأولاد، وغرفة للبنات، ومطبخ وغرفة الأبوين.. وكان ثمة رواق يحيط بالبيت بأكمله.

كانت «غرفة بابا وماما» هي المكان الذي يمكن ان تجتمع فيه بالليل. كانت نار الموقد تتوهج وكان الجميع يجلسون ويتحدثون. وبالإضافة إلى أكل الفول السوداني وربما رتق جوارب» لم يكن يحدث أي شيء. كانوا يتحدثون ويتحدثون ويتحدثون إلى أن لا يعود بمقدورهم إبقاء عيونهم مفتوحة. وبعد ذلك كان الصغار يفرّون إلى غرفهم ثم إلى السرير.

هذه الأسرة كانت تبذل الغالي والنفيس من أجل تربيتهم. لم يكن هذا بسبب انهم يملكون الكثير. أو لأن حياتهم كانت سهلة. لقد كان هؤلاء فلاحون يعملون بأنفسهم أثناء فترة الكساد العظيم(*)، وكانت حياتهم شاقة. إلا أنهم كانوا يحبونها. لماذا؟ كان ذلك بسبب جمال العلاقات المبنية على أكوام من الحديث. لم يكن هناك من يفتح التلفزيون. لم يكن هناك من يدير جهاز الراديو، أو جهاز التسجيل. أبداً!

في هذه الأيام، من الصعب أن نتخيل بأنه كان ثمة حياة قبل التلفزيون. أضف أجهزة الكمبيوتر، والـ iPads، والـ iPhone، والوجبات السريعة، فلا يبقى سوى القليل جداً من الوقت لكي تجلس وتحدث. ويمكن أن تمر الأيام والأسابيع بدون أن يكون هناك أي حديث تقريباً وبدون وجود تواصل وجهاً لوجه. يمكن أن يتحول المنزل إلى صحراء إلكترونية.

وهنا أقدم هذا الاقتراح:

خذوا - كأسرة - فترة راحة تامة بعيداً عن وسائل الإعلام الإلكترونية. إلبوا معاً، اخرجوا للمشي واذهبوا إلى الحديقة العامة. كلوا خارج البيت، واذهبوا بالسيارة إلى الأرياف. اجلسوا وتناولوا وجبة حقيقية معاً مع قيام كل واحد بالمساعدة في اعمال التنظيف. ادعوا أصدقاءكم لزيارتكم ونفذوا مشروعاً ما معاً. اشربوا الكثير من الشاي والشوكولاته الساخنة. ازرعوا حديقة، غنّوا حول البيانو أو بصحبة الغيتار، أو اجلسوا فقط... وخذثوا معاً.

لقد خُلقنا لتواصل. لكن التلفزيون ووسائل الإعلام الأخرى تتولى كل الحديث. دعونا نفعل شيئاً في هذا الخصوص. لنبدأ الحديث اليوم! 🌱

(*) الكساد العظيم: كان أزمة اقتصادية، والتي بدأت في الولايات المتحدة في عام ١٩٢٩، واستمرت لأكثر من عشر سنوات. كان هذا الكساد أطول واقسى كساد في القرن الماضي.

WORD Power

قوة الكلمات

الكلمة الطائشة يمكن أن تثير نزاعاً.

الكلمة القاسية يمكن أن تحطم حياة.

الكلمة المريرة يمكن أن تبثُّ البغضاء في النفوس.

الكلمة الموجهة يمكن أن تؤذي وتقتل.

الكلمة المهدبة يمكن أن تمهد الطريق.

الكلمة المفرحة يمكن أن تضيء النهار.

الكلمة التي تأتي في وقتها يمكن أن تخفِّض التوتر.

والكلمة الحنونة يمكن أن تشفي وتسعد.