

MALAKALATTAR

مهارات التّواصل والإتصال

للكاتبة: ملك العطار



الإهداء :

إلى كل من مدّ لي حبلاً عندما كنت غارقةً؛ لينقذني .

إلى هالة الأمل التي لطالما كانت شحنتي الإيجابية .

إلى كل عائلتي وأحبائي .

إليك يا صديقي القارئ . . .

إليك يا من تتبغى أعلى المقامات . .

إلى أمة اقرأ؛ لأطمئن أن هناك من يقرأ .

رسالة لطيفة: خير الأعمال أدومها، فاستمر؛ لأنك تستحق أن يُخلد

اسمك في هذه الحياة؛ فالله منحك الكثير والكثير .

ابنة دمشق: ملك العطار

الجزء الأول:

التواصل

أنواع التواصل

مهارات التواصل

أهمية التواصل

فن التواصل مع الأطفال

التواصل مع الشخصيات الصعبة

التواصل : هو عملية تبادل للأفكار والآراء والمعلومات والقنوات والمشاعر ، عبر وسائط متنوعة لفظية وغير لفظية، كالكلام والكتابة والأصوات والصور والألوان والحركات والإيماءات .
يعد تطوير مهارات التواصل الاجتماعي أساسياً لتحقيق النجاح والنمو الشخصي والمهني.

النقاط الرئيسية:

مهارات التواصل الاجتماعي تعزز التفاهم والتواصل مع الآخرين.

تحتاج إلى تطوير مهارات التواصل الاجتماعي من خلال الاستماع الجيد وتحسين الاتصال غير اللفظي.

تعزيز مهارات التواصل الاجتماعي يؤثر على الحياة الشخصية والمهنية.

يمكن تحسين التواصل الاجتماعي من خلال العمل الجماعي وتطوير الإدراك الاجتماعي.

فنون التواصل الاجتماعي تساعد في بناء علاقات قوية

وفعالة.

ما هي مهارات التواصل مع الذات؟

إذا كنت شخص تميل إلى التحدث مع نفسك عندما تجد نفسك وحيداً وسط حشد من الناس، أو عندما تكون متردداً بشأن شيء ما، وتريد التفكير فيه، قد يعتقد البعض أن هذا قد يكون سلوكاً مجنوناً، لكن علماء النفس يعترفون بفوائد التحدث مع النفس، بشكل مختلف ومن ضمن مهارات التواصل مع الذات:

مهارة العلم بنقاط القوة والضعف

“ الوعي هو بداية كل تغيير ” قال الأخصائيين في ذلك، عندما تتواصل مع نفسك، تصبح أكثر وعياً بنفسك، ويتضمن تحديد نقاط القوة والضعف لديك، من خلال تحديد هذه الأمور، يمكنك التكيف مع المواقف المختلفة التي تواجهها، ومن الضروري أيضاً الاعتراف بها، وخاصة نقاط ضعف الإنسان، لأن القيام بذلك يمكن أن يساعد في تطوير نفسك.

مهارة التحفيز الذاتي

نظرًا لأن إدراك نقاط القوة والضعف، يساهم في التعرف ما الذي يدفع الإنسان إلى أن يكون منتجًا وما الذي يمنحه الطاقة لإنجاز شيء ما، من المهم أن يتذكر المرء أن الدافع سيأتي دائمًا من داخله، يساعد كذلك على التواصل مع نفسه، وعلى تطوير مهاراته في التحفيز الذاتي لمساعدته في الوصول إلى أهدافه، كذلك يعرف الإنسان أيضًا كيف يستفيد مما يدور حوله للمساعدة في تحسين حالته العقلية، مثل الحصول على الدافع من وسائل التواصل الاجتماعي.

مهارة تعلم أن يكون الشخص مستقلاً

إن إدراك الشخص لنفسه سيعلمه أنه ليس مضطراً دائماً إلى الاعتماد على الآخرين، هنا يدرك أنه شخص قوي الذهن يمكنه تحقيق أشياء كثيرة، ومع ذلك، يجب أن يدرك أيضاً أنه لا يمكنه فعل كل شيء وأن طلب المساعدة هو الحل الأفضل أحياناً، يساعد التواصل الذاتي الناس في تحديد الأوقات التي يمكنهم فيها القيام بذلك بنفسهم أو عندما يحتاجون إلى المساعدة.

يُطلق على الاتصال الذاتي رسميًا اسم "الاتصال الداخلي الشخصي"، إنها إحدى المهارات الحيوية التي لا تحظى بالكثير من التقدير، وعلى من يرغب في صقل هذه المهارات، أن يطلب

الدعم من المصادر النفسية المتخصصة.

وتظهر الأبحاث أن طريقة تفكير الشخص في نفسه يمكن أن يكون لها تأثير قوي على ما تشعر به، ويجب التدريب على استخدام الكلمات التي تعزز الشعور بقيمة الذات والقوة الشخصية.

أن يمنح الإنسان نفسه حق الكلام بالحديث الإيجابي، وقوة الاتصال الذاتي هي سمة فريدة من نوعها للبشر، إنها القدرة على التحدث إلى النفس، ولكن في الغالب بطريقة غير لفظية، حيث لا تتم بشكل لفظي، يتمثل الاختلاف في التواصل داخل الشخصية بين البشر في مدى تطوير الشخص مهاراته في التواصل الذاتي بطريقة تعود بالنفع على نفسه.

للتواصل مع النفس يوجد العديد من الفوائد المعرفية، والمهارات التي قد لا يشعر بها المرء على الفور، ولكن

هذه التأثيرات مفيدة جدًا، فيما يلي سبع فوائد ومهارات
التواصل الذاتي المتطور [1].

أنواع التواصل مع الذات

أنواع التواصل مع الذات أربعة، وهي التفكير، التحدث
بصوت عالٍ،

لغة الجسد، الكلمة المكتوبة (يوميات)، وكل نوع منهم
هو يعد بمثابة وسيلة من وسائل التواصل مع الذات
منفردة بذاتها، ويمكن توضيحها كما يلي:

التفكير

من الواضح أن أكثر ما يتحدث عنه الناس سلبيًا مع
أنفسهم هو بأفكارهم، سيكون رائعًا لو كانت كل الأفكار
تلك صحيحة ولطيفة ومفيدة، لكنها في الواقع ليست
كذلك.

ومعتقدات وثقافية وأعراف وتنشئة اجتماعية ومجموعة
من العوامل الأخرى.

التحدث بصوت عالٍ

عادةً ما يعتبر التحدث بصوت عالٍ كوضع مخصص للتواصل مع الآخرين، ولكن إذا تحدثت إلى نفسك في أي وقت عند عدم وجود أحد، فقد تحدثت إلى ذاتك بصوت عالٍ، في المرة القادمة التي تجد فيها نفسك تتحدث مع نفسك وأنت بمفردك أو عن نفسك للآخرين، سوف يحدث زيادة الوعي بما تقوله.

هل كلامك صحيح، مساعد، مفيد، فاعل خير، أم تتحدث مع نفسك بقسوة، إذا وجد الشخص نفسه يحدث نفسه بشئ من القسوة، فلا يجب أن يضغط على نفسه بسبب حديثه السلبي عن النفس، وبالتالي استمرار المشكلة، ما عليه هنا سوى ملاحظة ذلك، لأن إدراكه له هو الخطوة الأولى في التغيير.

لغة الجسد

في كثير من الأحيان، تكون لغة جسد الناس إنتاجًا لما يفكروا فيه أو يقولوه، وبالتالي، يرتبط هذا النمط من التواصل مع الأولين في القائمة، من المهم أن يلاحظ الشخص الرسالة الدقيقة التي يمكن نقلها لنفسه من خلال كيفية حمله واستخدامه أجسامه عندما يتحدث أو يفكر بشكل سلبي في نفسه.

فقط يفكر في كيفية إمساك جسمه عندما تغضب من نفسه، أو عندما يشعر بعدم الأمان أو الخجل أو الخوف أو الإحباط، هل ترتخي الأكتاف، هل ينظر إلى قدميه إلى الأسفل، في كثير من الأحيان يكون لدى الناس وقفة مع إدراكهم الرسائل التي يرسلها لنفسه في تلك العملية .

الكلمة المكتوبة

الطريقة الأخيرة التي يمكن للناس من خلالها التحدث مع أنفسهم بشكل سلبي هي الطريقة التي لا يفكر بها معظم الناس، وهي الكلمة المكتوبة، لذلك، بغض النظر عن أي من طرق الاتصال التي قد يستخدمها البعض للتحدث مع نفسه، فإن الخطوة الأولى لتغيير الحديث الذاتي السلبي هي تحديده عند ظهوره، الأنماط الأربعة للتواصل الذاتي هي كيفية تواصلنا مع أنفسنا، وأن تصبح كل الطرق التي نتحدث بها مع أنفسنا عن أنفسنا تمنحنا فرصة أفضل لالتقاط جميع مظاهر حديثنا الذاتي السلبي.

خطوات التواصل مع الذات

يحتاج التواصل مع الذات، عدة خطوات مهمة إتباعها
يسهل مهمة التواصل، وهي:

البحث عن الصمت

الناس تعيش في عالم مليء بالمعلومات والضوضاء والمطالب، وعند الانتقال من دائرة المرح لفترة من الوقت والتزام الصمت، فإن ذلك يساهم في أن ننسجم مع أعماق أنفسنا، محاولة الحصول على خمس دقائق فقط كل صباح أو مساء والجلوس في صمت كافية.

التركيز على الأنفاس

يمكن للشخص القيام بذلك في أي مكان وفي أي وقت، لذا فهي طريقة رائعة للتواصل مع النفس طوال اليوم، ويساعد التركيز على الأنفاس على ترسيخ وجذب الشخص إلى أعماقه نفسه الداخلية.

التركيز فقط على الأنفاس، من خلال إذكاء الوعي بها، ثم متابعة أثناء الشهيق والزفير، والشعور بارتفاع الصدر لأنه يملأ الجسد بالهواء، ومتابعة كل ذلك وتكراره عند الحاجة.

أنواع التواصل الفعال

التواصل هي طريقة تعامل بين الناس بعضهم البعض، وهو ما لا يمكن الاستغناء عنه بأي حال من الأحوال، ذلك لأن طبيعة الحياة ، والتعامل بين الناس تستوجب ذلك بلا شك. ويكون فعالاً من خلال:

١. منح الأولوية للمناسبات العائلية:

إن لم تكن طبيباً جراحاً مطالباً بإجراء عملية من شأنها أن تنقذ حياة شخص ما، فمن الممكن تأجيل عملك غالباً؛ حيث لا يعمل معظمنا ضمن مجال إنقاذ الأرواح، ممّا يمنحنا بعض المرونة في اختيار وقت الانتهاء من العمل.

على سبيل المثال: إذا كانت مباراة طفلك ستقام في ليلة ضمن الأسبوع، فلا تعمل حتى وقت متأخر في ذلك اليوم؛ لتمنح بذلك الأولوية للمناسبات العائلية، وتتواجد في حياة طفلك، وتكون أباً جيداً؛ وإلا فستفوت هذه المناسبات التي لا تُعوّض أبداً.

يكبر الأطفال بسرعة، ولا يعيشون طفولتهم مرتين؛ فقد تكون تلك المباراة هي الفرصة الوحيدة لوصول فريق ابنك إلى التصفيات، أو قد يكون حفل البيانو الذي سيعزف فيه هاماً لإظهار مهاراته، وليسطع نجمه، ويفتخر والداه بما حققه أيضاً.

يُظهر تواجدك في المناسبات العائلية اهتمامك بشريكك وأطفالك، حيث تتجلى المحبة التي تكنها لهم من خلال أفعالك؛ لذا احرص على قضاء الوقت معهم في العطلات، وأعياد الميلاد، والاجتماعات العائلية، ونشاطات الأطفال، وإنجازاتهم؛ فهذه التفاصيل في غاية الأهمية؛ وحتى إن ادَّعوا أنها غير هامة، عليك أن تعرف أنها ستؤثر فيهم على الأمد البعيد؛ فعندما تكون إلى جانبهم، سيتذكرون أنك كنت متواجداً في جميع لحظاتهم المميزة، وأنك منحتهم الأولوية وفضلتهم على عمالك.

إنَّ قضاء وقت ممتع مع عائلتك أمر رائع، ولكنه يحتاج الكثير من وقتك؛ لذا احرص على التواجد مع عائلتك لتتمكن من تطوير علاقات عميقة معهم تستمر مدى الحياة.

تزداد أهمية هذه العلاقات عندما يتعرض أفراد عائلتك إلى أوقات عصيبة، كموت أحد أحبائهم، أو فقدان وظيفتهم، أو انتقالهم إلى مكان آخر، أو غيرها من الأمور التي تؤثر في حياتهم تأثيراً كبيراً؛ حيث تكون عائلتك في أمس الحاجة إليك، وتعتمد عليك في مثل هذه الظروف.

2. جدول المناسبات العائلية:

غالباً ما ندرج المواعيد الخاصة بالعمل في جداولنا لأنها هامة جداً؛ ولكن، هل تفعل الشيء ذاته عندما يتعلق الأمر بمواعيد الاجتماعات، والمناسبات العائلية، ونشاطات أطفالك؟ إذا أجبت بالنفي، فعليك أن تسأل نفسك عن السبب الذي يمنعك من ذلك؛ فإذا كنت تقدر عائلتك فعلاً، فينبغي أن تكون النشاطات الخاصة بأفراد الأسرة مدرجة ضمن جدولك الأسبوعي لتكون متواجداً معهم؛ وفي حال كان جدولك مزدحماً بالمواعيد المتعلقة بالعمل كل أسبوع، فعليك أن تنظمه مسبقاً من خلال اكتشاف مواعيد النشاطات الخاصة بالأطفال ومناسباتهم المميزة، ووضعها على جدولك كيلا تلتزم بأي عمل في ذلك الوقت، وتمنح الأولوية لعائلتك عبر تخصيص الوقت لهم.

قد يكون تحديد المواعيد أكبر عائق أمام قضاء الوقت مع أسرتك؛ لذلك سيساعدك التخطيط لها مسبقاً كثيراً.

3. ضع حدوداً واضحة لعملك:

لا يكفي أن يكون لك دور فعال ضمن فريق عملك؛ بل عليك أن تؤدي الدور ذاته مع عائلتك أيضاً؛ لذا، لا تسمح لعملك بأن يسلب منك الوقت الذي تقضيه مع أسرتك.

على سبيل المثال: عندما يطلب منك مديرك القيام ببعض المهمات الإضافية في فترات المساء، وتوجد مناسبة عائلية على جدولك في الوقت نفسه، فلا تتردد بإخباره أنك غير قادر على العمل في هذا الوقت لأنك مرتبط ببعض الالتزامات العائلية؛ إذ عليك أن ترسم حدوداً بينك وبين مديرك لتحرص على المحافظة على عملك من جهة، وتقدر عائلتك ومواعيد نشاطاتهم من جهة أخرى.

لذا، فإن إدراج المواعيد الضرورية على جدولك أمر في غاية الأهمية لتتمكن من معرفة النشاطات الهامة بنظرة واحدة، بدلاً من نسيانها والارتباك عندما يحين موعدها؛ إذ عليك ألا تسمح لعملك بأن يحرم عائلتك من تواجدك في حياتهم عندما لا تكون مضطراً إلى ذلك.

4. خصّص يوماً في الأسبوع تبتعد فيه كلياً عن هاتفك:

ماذا لو استطعت تخصيص 24 ساعة كل أسبوع تغلق فيها جميع أجهزتك الذكية، وتبتعد عنها للتواصل مع أسرتك؟

يوجد 52 أسبوعاً في السنة، ممّا يمنح عائلتك 52 يوماً من الاهتمام الكامل؛ لكن لا يعني هذا ألا تكون متواجداً معهم خلال بقية الأيام، ولكنك ستكرس كامل وقتك وتركيزك على زوجتك وأطفالك مهما كنت مشغولاً من خلال الابتعاد عن هاتفك كلياً ليوم كامل.

لذلك، أغلق هاتفك وضعه جانباً، ولا تجب على أي مكالمات هاتفية أو رسائل نصية أو إلكترونية إلا إذا كانت طارئة، ولا تُعد تشغيله حتى تمضي تلك الـ 24 ساعة وبنام أطفالك.

يمكننا أن نعمل جاهدين لإعالة أسرتنا؛ ولكننا إن لم نتواصل ونقوي علاقاتنا وروابطنا معهم، فما الجدوى من كل ذلك العمل؟ لذا، فليكن اهتمامك بعائلتك يضاهاى سعيك إلى تأمين حياة كريمة لهم.

5. اجعل الوقت الذي تقضيه مع عائلتك هادفاً:

اجعل الوقت الذي تقضيه مع عائلتك هادفاً؛ فإذا كان جميع أفراد الأسرة متواجدين في المنزل، ولكنهم يقومون بنشاطات مختلفة في غرفهم، فلا يعدُّ هذا وقتاً عائلياً. لذا، ينبغي أن تجد العائلة نشاطاً يتشارك فيه أفرادها جميعاً، ويتناقشون مع بعضهم بعضاً لتعزيز روابط المحبة فيما بينهم، و توطيد علاقاتهم؛ فالهدف الأساسي هو قضاء الوقت معاً؛ فمثلاً: بإمكانكم الذهاب كعائلة إلى مكان ما كمتحف أو معرض فني، لكن احرصوا على البقاء سوياً لتعيشوا تلك اللحظات كعائلة واحدة.

إليك بعض النشاطات التي يمكنك ممارستها برفقة عائلتك؛ إذ يمكنك أن تختار مجموعة متنوعة من الأشياء الجديدة والممتعة للجميع، وتدرجها ضمن جدول مواعيدك كيلا يحرمك العمل من قضاء الوقت مع أسرتك:

الاستمتاع بالألعاب اللوحية.

الخروج في نزهات.

ممارسة اليوغا.

ممارسة رياضة تسلق الصخور.

مشاهدة فيلم معاً.

زيارة المتاحف.

حضور الحفلات.

حضور المسرحيات.

حضور دروس في الفنون.

الذهاب إلى معرض لصناعة الحرف اليدوية.

الحصول على جلسة للعناية بأظافر اليدين والقدمين.

المشاركة في المناسبات المحلية التي تُقام في مجتمعك.

الذهاب إلى الصيد.

ممارسة كرة القدم.

حضور المناسبات الدينية.

استئجار قارب.

التخييم، حتى ولو كان ذلك في باحة منزلك.

ركوب الدراجات.

الذهاب إلى شاطئ البحر.

الخروج في جولة لمشاهدة المناظر الطبيعية.

الاستمتاع بلعبة الكريكيت أو كرة الريشة في الحديقة.

زيارة معرض فني.

التخطيط لإعداد الطعام معاً.

الاحتفال بالعطلات وأعياد الميلاد.

قراءة الكتب بصوت عالٍ، خاصة إذا كان لديك أطفال صغار.

صناعة الحرف والمشاريع الفنية.

زيارة المعارض أو المتنزهات.

حضور معرض للأدوات الحرفية.

6. لا تهتم بصغائر الأمور:

غالباً ما نترك أنفسنا تنغمس في القلق حيال أمور لو تمعنا فيها لوجدنا أنّها لن تكون هامة بعد سنة أو حتى أسبوع من الآن؛ فإن لم يكن لهذه التفاصيل الصغيرة أي تأثير على الأمد البعيد، فلا تشغل بالك بها.

لا تستحق بعض الأمور استيائنا واستياء أفراد أسرتنا؛ لذا لا تدع تلك الأشياء تعكر صفو عائلتك، وتخرّب الوقت الذي تقضيه معهم؛ فإذا مررت بيوم عصيب في عملك، اترك الأمر في العمل، ولا تزعج العائلة به؛ أو إذا تشاجرت مع أحد أصدقائك، فانس الأمر مؤقتاً، وتكلم معه بعد قضاء الوقت مع أسرتك؛ أمّا إذا كان أولادك يهملون واجباتهم، فأخبرهم أنّ عليهم إنجازها بعد انتهاء

الوقت العائلي، ولكن لا تؤنبهم على ذلك وتشحن الجو بطاقة سلبية.

لا تسمح لأي شيء بأن يقاطع الوقت الذي تقضيه مع أسرتك إلا إذا كان أمراً طارئاً، ويتحتم التعامل معه على الفور؛ إذ لن تبرح المشكلات مكانها، فلا تقلق حيالها أبداً، وامنح وقتك وتركيزك الكامل لعائلتك بدلاً من الأمور العَرَضية التي يمكن التعامل معها فيما بعد.

7. اجعل اللطف والتسامح مبادئ أساسية لدى أفراد عائلتك:

يصعب قضاء وقت ممتع مع العائلة إذا كان الجو مشحوناً بالانفعالات السلبية التي تدور رحاها بين أفراد الأسرة؛ فإذا كانت عائلتك تعاني من مشكلات كبيرة تقف عائناً أمام قضاء الأوقات العائلية بسلام، فيجب الحصول على استشارة أسرية من اختصاصي علاقات خبير؛ ولكن إذا كانت مجرد مشاحنات أو حالة من غياب التسامح أو اللطف، فعليك أن تضع سياسة أسرية تحقق الانسجام بين الجميع.

لا يجب التساهل مع اللؤم وغياب اللطف في العائلة؛ إذ عليك أن تكون القدوة التي يحتذي بها أطفالك، وتعلمهم حسن الخلق والتحلي باللطف من خلال إظهار ذلك في أقوالك وأفعالك.

إذا شعرت أنّ جو العائلة بدأ يخرج عن السيطرة، فجرّب أن تحدد كلمة يستخدمها أفراد الأسرة ليتذكروا أنّ عليهم معاملة بعضهم بعضاً بلطف بدلاً من المشاحنات والجدال والتجريح؛ حيث يمكنك أن تستخدم كلمة مضحكة كمحاولة لتلطيف الجو عندما يظهر أي سلوك غير مرغوب.

8. واحرص على ألاّ تعمل بعد انتهاء أوقات العمل: هل تأخذ عمالك المتبقي إلى منزلك كل ليلة؟ هل تحاول متابعة ما فاتك بعد ساعات من انتهاء عمالك؟ وهل تجيب على المكالمات والرسائل الإلكترونية الخاصة بالعمل بعد انتهاء الدوام؟ وهل يمكنك أن تمتنع عن إحضار العمل إلى المنزل، وإنجازه بعد انتهاء الدوام؟ إذا كان هذا روتينك اليومي، فعليك أن تتدخل وتُجري بعض التعديلات؛ وإذا لم تستطع تغيير هذا الروتين دفعة واحدة، فيمكنك أن تبدأ إلغاء العمل خارج أوقات الدوام من خلال العثور على طرائق لتخفيف هذه العادات تدريجياً كي تتمكن من منح الوقت والأولوية لعائلتك؛ لكنك إذا كنت تعمل بلا كلل ولا تستطيع إنجاز كل شيء خلال أوقات العمل الرسمية، فربّما حان الوقت لتتحدث مع مديرك عن هذا الأمر من خلال شرح وضعك بطريقة مقنعة ليتمكن من رؤية الأمور من وجهة نظرك، ويضع نفسه مكانك.

9. استغل اجتماعات الأسرة لإجراء مناقشات عميقة:

عندما يتعلق الأمر بتجمع العائلة كلها سوياً لإجراء المناقشات وإعداد الخطط وجدولة النشاطات، لا يوجد مكان أفضل من طاولة الطعام بعيداً عن كل المشتتات الإلكترونية؛ وذلك ليتمكن الجميع من فهم بعضهم بعضاً، وما يخططون له.

ينبغي أن يعرف جميع أفراد الأسرة أنّ عليهم الالتفاف حول مائدة الطعام لمناقشة موضوع هام عندما تقول لهم: "حان وقت اجتماع العائلة"؛ أما إذا كنت ستفعل هذا للمرة الأولى، فيمكنك أن تبدأ أول اجتماع عائلي للتخطيط، واقتراح الأفكار لقضاء الوقت معاً؛ وإذا كان لديك أطفال صغار، فدعهم يشاركون في الاجتماعات العائلية أيضاً؛ فهي هامة ليعرف كل فرد من أفراد الأسرة قيمته، وأهمية رأيه في المناقشات بغض النظر عن عمره

9. استغل اجتماعات الأسرة لإجراء مناقشات عميقة:

عندما يتعلق الأمر بتجمع العائلة كلها سوياً لإجراء المناقشات وإعداد الخطط وجدولة النشاطات، لا يوجد مكان أفضل من طاولة الطعام بعيداً عن كل المشتتات

الإلكترونية؛ وذلك ليتمكن الجميع من فهم بعضهم بعضاً،
وما يخططون له.

ينبغي أن يعرف جميع أفراد الأسرة أنّ عليهم الالتفاف
حول مائدة الطعام لمناقشة موضوع هام عندما تقول لهم :
"حان وقت اجتماع العائلة"؛ أما إذا كنت ستفعل هذا
للمرة الأولى، فيمكنك أن تبدأ أول اجتماع عائلي
للتخطيط، واقتراح الأفكار لقضاء الوقت معاً؛ وإذا كان
لديك أطفال صغار، فدعهم يشاركون في الاجتماعات
العائلية أيضاً؛ فهي هامة ليعرف كل فرد من أفراد
الأسرة قيمته، وأهمية رأيه في المناقشات بغض النظر
عن عمره

10. اجعل الوقت الذي تقضونه معاً ممتعاً، وليس عقاباً:

إياك أن تستخدم الوقت المخصص للعائلة كنوع من
التهديد، إذ لا يجب أن تعدّه العائلة عقاباً، بل وقتاً مميزاً
للاستمتاع؛ وفي حال كان الوضع كذلك، فيعني هذا أنّ
هناك مشكلة في الطريقة التي تتبعها، أو في النشاطات
التي تمارسونها.

ابحث عن النشاطات التي يستمتع الجميع بممارستها إلى
حد ما؛ إذ لن تتمكن أبداً من العثور على نشاط يحبه
الجميع، ولكنك تستطيع إيجاد نشاطات تجلب المتعة

إليهم؛ فالهدف من ذلك هو قضاء وقت ممتع معاً، وتقوية العلاقات فيما بينكم من خلال التفاعل في هذه النشاطات؛ وكلما كانت هذه التفاعلات وجهاً لوجه، كان ذلك أفضل.

اجعل الوقت الذي تقضيه مع عائلتك مسلياً وممتعاً ليتطلع الجميع إلى المشاركة فيه، واسأل أطفالك عن رأيهم بشأن النشاطات التي عليكم ممارستها، كي تأخذ فكرة عما يحبه الجميع.

ستحتفظ بكثير من الذكريات الجميلة لأنّ الوقت الذي كنت تقضيه مع عائلتك كان مفعماً بالإيجابية والفرح، كما يؤدي ذلك إلى إقامة

11. احرص دائماً على المشاركة في المناسبات العائلية:

ليس من الضروري أن يكون الوقت الذي تقضيه الأسرة معاً مقتصراً على الاحتفال بأعياد الميلاد أو العطلات، بل يجب أن يكون وقتاً يلتزم جميع أفراد الأسرة بحضوره؛ فإذا أردت تقوية الروابط والعلاقات العائلية، عليك أن تقضي الكثير مع الوقت مع عائلتك، وليس مجرد قضاء وقت ممتع في المناسبات النادرة.

لا يكفي التواجد في مناسبات معينة لتعزيز الترابط بين أفراد العائلة، بل تصبح العلاقات باردة وسطحية إذا كان

التفاعل يفتقر إلى أي عمق؛ وكي يتحقق العكس،
أحرص على استثمار الوقت، والالتزام بجميع النشاطات
المخصصة للأسرة، كتناول الطعام معاً عدة مرات خلال
الأسبوع، والذي سيؤثر إيجاباً في العلاقات الأسرية على
الأمد البعيد؛ وفي حال لم يتمكن جميع أفراد الأسرة من
الاجتماع على العشاء، فكر في خيارات أخرى لا
تستغرق الكثير من الوقت، كالتنزه مع العائلة لنصف
ساعة عدة مرات في الأسبوع.

لا يهتم الالتزام بالمواعيد كثيراً بقدر أهمية الاستمرار في
ذلك؛ فهو يمنحك الفرصة لتحدث مع أطفالك عمّا
يفعلونه في يومهم خلال الأسبوع، بدلاً من انتظار
العطلة لتسألهم عن أحوالهم التي من المحتمل أنّهم قد
نسوها.

12. تناول الطعام مع العائلة:

إذا كان هناك نشاط عليك منحه الأولوية عندما يتعلق
الأمر بقضاء الوقت مع العائلة، فهو تناول الطعام معاً
عدة مرات في الأسبوع.
لقد أجرت جامعة ولاية ميشيغان
عن تناول العشاء مع الأسرة، وكشفت أنّ الأطفال الذين
يتناولون الطعام مع عائلاتهم ثلاث مرات في الأسبوع
على الأقل، حصلوا على درجات أفضل في امتحاناتهم،
وكانوا أقل عرضة إلى اضطراب الأكل، وتمتعوا

بمهارات لغوية أكبر؛ كما أنّها أفادت بما يأتي " ترتبط
الوجبات العائلية المتكررة بتراجع انتشار التدخين،
وشرب الكحول، وتعاطي المخدرات؛ بالإضافة إلى
تقليل نسبة ظهور أعراض الاكتئاب، والميول
الانتحارية، والحصول على درجات أفضل بين أفراد
الأسرة الذين تتراوح أعمارهم بين 11 و 18 عاماً."

لا تقتصر أهمية تناول الطعام برفقة العائلة على تقوية
العلاقات وتبادل أطراف الحديث فحسب، بل تؤثر في
تنمية الأطفال والمراهقين أيضاً؛ كما أنه لا يكلف الأسرة
أي مصاريف إضافية؛ ذلك لأنكم تتناولون الطعام بكل
الأحوال.

احرص على ألا تكون هناك أي مشتتات إلكترونية على
طاولة الطعام عندما تجتمع العائلة على العشاء لينصب
اهتمامهم على التحدث والتفاعل معاً.

13. ابتعد عن المشتتات:

يُعدُّ الهاتف المحمول أكبر مشتت يصرف أفراد العائلة
عن قضاء
الوقت معاً، خاصة المراهقين الذين يقضون جل وقتهم
على هواتفهم الذكية؛ ممّا يهدد العلاقات الأسرية لكونهم

لا يتشركون في ممارسة النشاطات الممتعة التي تضمن
ترابط الأفراد بروابط قوية.

لذا، احرص على وضع قواعد يلتزم بها جميع أفراد
العائلة عندما يتعلق الأمر بالأجهزة الإلكترونية ليكون
الوقت المخصص للعائلة خالياً من المشتتات، حيث
يمكنهم تفقد رسائلهم بعد انتهاء اجتماعهم؛ وإذا حدث أي
أمر طارئ، فستعرف بذلك لأنك ستتلقى مكالمات عديدة.

يمكن تأجيل أي أمر حتى ينتهي الوقت الذي تقضيه
العائلة معاً، حيث لن تتأثر حياتك وعملك إذا توقف
هاتفك عن العمل لبضع ساعات؛ كما يمكنك أن تخصص
سلة في المنزل ليضع جميع أفراد العائلة هواتفهم فيها،
لتتمكنوا من التخلص من جميع المشتتات، والتركيز قلباً
وقالماً على تقوية أواصر العائلة.

14. احرص على أن يكون وقت العائلة خالياً من أي
أحكام:

إنّ حياتنا صعبة بما يكفي، إذ نتعرض إلى انتقادات
الناس طوال
اليوم؛ لذا ينبغي أن تكون عائلتنا ملاذاً آمناً يخلو من أي
أحكام.

ضع قاعدة تمنع إطلاق الأحكام على أي فرد من أفراد العائلة في أثناء قضاء الوقت معاً؛ وإذا كان هناك أمر جدي يتوجب حلُّه، فاعقد اجتماعاً عائلياً لمناقشته، وإلا فانس الأمر؛ ودع أفراد عائلتك يتصرفون على سجيتهم مهما كانت صفاتهم، وأخبرهم أنك تحبهم وتتقبلهم كما هم؛ فهكذا يجب أن تكون العائلة الحقيقية.

فن التواصل مع الأنماط الشخصية الصعبة:
الشخصية الإنسانية منفردة في نوعها وتختلف من شخص لآخر ابتداءً من بصمات الأصابع التي جعلها الله تعالى مختلفة في كل البشر، وتتباين طبائع البشر لأسباب بيولوجية وتكوينات داخلية أو بسبب تأثيرات البيئة واختلافها، وبناءً على هذا الاختلاف تتعدد شخصية الفرد. تُعرّف الشخصية بأنها: مفهوم شامل للذات الإنسانية ظاهراً وباطناً بكافة ميوله وتصوراته وأفكاره، واعتقاداته وقناعاته وصفاته الحركية والذوقية والنفسية. بمعنى: هي جملة من الصفات الجسدية والنفسية (موروثة أو مكتسبة) والعادات والتقاليد والقيم والعواطف، متفاعلة كما يراها الآخرون من خلال التعامل في الحياة الاجتماعية. والشخصية السوية ليست كاملة الأوصاف وسوية تماماً؛ ولكنها الأقل تأثراً بالأمراض النفسية وتميل إلى السوية في الحياة العامة والانصياع على نحو شبه كلي للقيم العامة للمجتمع، وهي غير محصنة ضد الأمراض النفسية كامل محطاتها

العمرية . لأن منظومة الإنسان ذات حساسية عالية
للمؤثرات الخارجية المحرّضة للرواسب الكامنة في
الذات الإنسانية، وما يؤثر سلباً أو إيجاباً في التحول من
نمط معيّن إلى نمط آخر يطبع الشخصية ويغير سلوكها
العام؛ وهذه حقيقة نفسية علمية ثابتة . إن التواصل يعني
التعامل المبني على تبادل المعاني، أخذاً و عطاءً بين
شخصين . وفي هذا السياق سوف نحاول أن نوضح
بعض الأنماط الشخصية الصعبة حتى لا يُصاب بالحيرة
من يصادفون أيّاً منهم ويكونون أقدر على تجنبهم، لذا
سوف نتعلم مع بعضنا الأساليب التي تمكننا من التعرف
على هذه الأنماط بصورة فورية ومختصرة والتعامل
معها بدقة لنحصل على النتائج التي نرغب بها .
الثوري : هو إنسان بذيء يجيد فن المناورة والتلاعب،
كثيراً ما يرفع صوته، يصرخ ويكثر من التهديد
والوعيد، ويثير الضجيج بأن يضرب بعنف على الموائد
والأشياء حوله، وعندما تختلف معه تجده نافذ الصبر،
وسرعان ما يستشيط غضباً وقد يتطور الأمر إلى
الاعتداء الجسدي بالضرب أو ما شابه . المفجر : كثير
الشكوك والتهديد، ولا يمكن السيطرة عليه، ومع أنه
رقيق المشاعر فهو كثير الصراخ، حساس جداً، إذا ما
تعرض عمله وأداؤه للنقد يأخذ هذا النقد على محمل
شخصي . كيف تتعامل مع الشخصية الثورية والمفجر؟
امنحه الوقت الكافي لأن يهدأ، قاطع اتجاهاته السلبية
بطريقة طبيعية ليس فيها تحدّ؛ فمثلاً ناده بالاسم وشتت

أفكاره بأن تسقط قلماً على الأرض احتفظ بعينيك في
عينيه وكن اثقاً من نفسك ولا تظهر له أنك خائف،
اطلب منه الجلوس وإذا رفض استمر في الوقوف
٣٠ ثانية ثم كرر طلبك بالجلوس، عبّر عن رأيك
بصراحة ولكن لا تجادل، بيّن له اهتمامك وأنت تشاركه
الرأي، ادعه لحل المشكلة بشكل ودي.
الملقي باللوم: دائماً يتخذ موقفاً دفاعياً، يعتقد أن الجميع
مخطئون، ويلقي باللوم على الجميع في حالة حدوث أي
خطأ وهو يغضب بسرعة ويسعى للانتقام ويحاول أن
يأخذ حقه. كثير الشكوى: ينجح في إيجاد أخطاء في كل
شيء) الأشخاص، الإدارة، الحكومة، غير ذلك (... وهو
لا يهتم بإيجاد حلول، ودائماً ما يستخدم كلمات مثل :
دائماً، أبداً، كل، هم...

السلبي: يتميز بالسلبية وكثير التهكم ولا يتفاعل بإيجابية
مع أي تغيير أو فكرة جديدة، ودائماً يجد الأخطاء في كل
شيء، ويقول إن ذلك الأمر لن يصلح فقد جربناه قبل
ذلك أو دعك من هذا الأمر وانسه، ويشيع هذه السلبية
بين الآخرين وهو ما ينتج عنه آثار سلبية وضارة.
كيف تتعامل مع الشخصية الثورية والمفجر؟ امنحه
الوقت الكافي لأن يهدأ، قاطع اتجاهاته السلبية بطريقة
طبيعية ليس فيها تحدّ؛ فمثلاً ناده بالاسم وشتت أفكاره
بأن تسقط قلماً على الأرض احتفظ بعينيك في عينيه وكن
واثقاً من نفسك ولا تظهر له أنك خائف، اطلب منه
الجلوس وإذا رفض استمر في الوقوف ٣٠ ثانية ثم كرر

طلبك بالجلوس، عبّر عن رأيك بصراحة ولكن لا تجادل، بين له اهتمامك وأنتك تشاركه الرأي، ادعه لحل المشكلة بشكل ودي .

الملقي باللوم :دائماً يتخذ موقفاً دفاعياً، يعتقد أن الجميع مخطئون، ويلقي باللوم على الجميع في حالة حدوث أي خطأ وهو يغضب بسرعة ويسعى للانتقام ويحاول أن يأخذ حقه.

كثير الشكوى :ينجح في إيجاد أخطاء في كل شيء(الأشخاص، الإدارة، الحكومة، غير ذلك ...)وهو لا يهتم بإيجاد حلول، ودائماً ما يستخدم كلمات مثل : دائماً، أبداً، كل، هم ...

الصبر والمثابرة :إذا كان هناك أشخاص يحاصرونك بالمضايقات؛ فعليك التحلي بالصبر والمثابرة والمحاولة في كل مرة تفشل فيها عند التعامل معهم حتى يتغيروا وتكفيهم حسبما تريد لكي نصل إلى نتيجة ترضيك .
سعة الأفق :لا تتشبث برأيك أثناء الحوار وتقبل الجدل والنقاش دون تعصب؛ بل كن على استعداد لتغيير رأيك أو التخلي عنه إذا اقتنعت بذلك .

العقلانية :عدم الخضوع للمشاعر الذاتية، فلا بد أن تكون هناك تفسيرات وأعدار مقبولة لكل فعل يقوم به الإنسان تجاه غيره.

السلبي :يتميز بالسلبية وكثير التهكم ولا يتفاعل بإيجابية مع أي تغيير أو فكرة جديدة، ودائماً يجد الأخطاء في كل

شيء، ويقول إن ذلك الأمر لن يصلح فقد جربناه قبل ذلك أو دعك من هذا الأمر وانسه، ويشيع هذه السلبية بين الآخرين وهو ما ينتج عنه آثار سلبية وضارة. كيف تتعامل مع هؤلاء؟ استمع إليهم باهتمام شديد، تقبل وجهة نظرهم، لكن لا توافق عليها لأنك إذا فعلت ذلك فسوف تعطيه الدليل على أنه كان محقاً وهذا سوف يزيد من سلبيته. لا تجادله ولا تعتذر إليه، قاطع سلوكه السلبي بأن تجعله يركز على الأشياء الممكنة تنفيذها بدلاً من تلك الأشياء المستحيلة أو المشاكل التي قد تصادف العمل؛ فمثلاً: ماذا ينبغي عليك فعله؟ كيف ستحل هذه المشكلة؟ لا تقدم له الحل جاهزاً، بل تأكد من أن يعي الأمر جيداً أو يستوعب الموقف كاملاً عندما تتأكد من ذلك ومن استعداده لأن يستمر في العمل دعه يبدأ في تنفيذ الحل. الظريف جداً: هو إنسان لطيف ويتمتع بظرف وروح مرحة يريد أن يكسب حب وقبول كل من حوله، يتفق معك في كل ما تقوله لأنه يخشى أن يفقد صداقتك أو يتسبب في غضبك منه، وهو يخفي مشاعره وهو دائم الاعتذار حتى ولو لم يكن هناك ما يدعو لذلك. فإذا قلت مثلاً: إن الجو لطيف في الخارج، فسوف يقول: أقدم لك اعتذاري.

كيف تتعامل مع الإنسان اللطيف جداً؟ حاول أن تشعره بأنك تحبه بغض النظر عن أي شيء ومهما حدث، كن صدوقاً مخلصاً في إطرانك له شجعه على إبداء رأيه الحقيقي وهنئه مشجعاً على ما يفعل، وجه إليه أسئلة

محددة وبين له أهمية إسهاماته بوصفه عضواً في
الجماعة الأولية.

القاتل الصامت: قد لا يشعر بقيمة نفسه ولا يُكن أي
تقدير لرأيه الخاص أو أفكاره، وهو يخشى أن يتورط في
مشاكل أو متاعب ويقول: «إنك على صواب، وأنا
المخطئ» ولن يتحدث عن رأيه أبداً عندما تطلب أنت
منه ذلك. كيف تتعامل مع القاتل الصامت؟
اجعله يشعر أنك لن تتصرف معه بسلبية مهما حدث،
شجعه على الحديث، وجّه إليه أسئلة حرة وذات نهاية
مفتوحة وعندما يبدأ في التجاوب معك استمع إليه باهتمام
ولا تقاطعه، وإذا حدث ولم يعطك إجابة، كرر السؤال
عليه ثم الزم الصمت لتمنحه الفرصة والوقت لأن
يتجاوب معك ثم امتدح رأيه بعد ذلك. المتعالم: مثقف
وقوي ونشيط وفعال، يعتقد أنه يعرف كل شيء وأن
رأيه هو الأفضل وأن مقترحات الآخرين ليست سوى
هراء، لذلك فهو لا يتقبل آراء الآخرين وإذا حدث
وواجهت أفكاره وخطئه الفشل، فهو يلقي اللوم على
غيره.

كيف تتعامل مع المتعالم؟ لا تحاول أن تصطدم به وأنت
غير مستعد استعداداً تاماً، استمع إليه باهتمام، اشرح له
وجهة النظر الأخرى، كن مستعداً لقبول حل وسط،
ولكن لا تتفق معه فهدفك أن تكسبه لصالحك.
البالون: يتصرف كما لو كان خبيراً وعارفاً بالأمور، في
حين أنه ليس كذلك ويريد أن يعجب به الآخرون

لإنجازات ليس له فيها يد، وهو يسعى لذلك بالكذب
والتصرف كما لو كان خبيراً.

كيف تتعامل مع البالغون؟ دعه يتفهم أنه ينبغي عليه ألا
يأخذ كلامك على محمل شخصي، وضّح له الحقيقة
وبرهن عليها بالوقائع، امنحه الوقت الكافي والفرصة
لأن يتغلب على عقده وكن بجانبه لتمد له يد المساعدة
إذا ما احتاج لذلك. بناءً على ما سبق ندرج لكم بعض
الصفات التي يجب أن نتحلى بها عند التواصل مع
الآخرين، وهي كالآتي:

الموضوعية: ويقصد بها أن تنتقد نفسك قبل نقدك
للآخرين، بالإضافة إلى تقبل نقد الآخرين لك، ويقصد
هنا النقد الإيجابي ليس القائم على المصالح الشخصية.
المرونة: المرونة والحياد والابتعاد عن عدم الانحياز
التي تظهر في تعاملاتنا وعلاقاتنا في محيط الأسرة
والعمل، وقد يكون الانحياز مطلوباً وحاجة ملحة في
المطالبة بالحق وإنجاز الأعمال وأدائها.

التواضع: اعرف حدود قدراتك وإمكانياتك، لا تتعامل
وتتهجم على من هم حولك، واجعل الكلمة الطيبة دائماً
ضمن معجمك اللغوي الذي تستخدم مصطلحاته في
حوارك مع الآخرين. الصبر والمثابرة: إذا كان هناك
أشخاص يحاصرونك بالمضايقات؛ فعليك التحلي
بالصبر والمثابرة والمحاولة في كل مرة تفشل فيها عند

التعامل معهم حتى يتغيروا وتكفيهم حسبما تريد لكي
نصل إلى نتيجة ترضيك

سعة الأفق : لا تتشبث برأيك أثناء الحوار وتقبل الجدل
والنقاش دون تعصب؛ بل كن على استعداد لتغيير رأيك
أو التخلي عنه إذا اقتنعت بذلك .

العقلانية : عدم الخضوع للمشاعر الذاتية، فلا بد أن
تكون هناك تفسيرات وأعداء مقبولة لكل فعل يقوم به
الإنسان تجاه غيره». تحسين استعمال اللغة] عدم إضافة
الوقفات والتخلص من الأصوات التي لا معنى لها :
تتكون اللغة من الكلمات المفهومة والأصوات غير
المفهومة . ويتواصل الناس بشكل أفضل عند قدرتهم
على اختيار الكلمات الصحيحة، ويتطلب ذلك استخدام
مفردات غنية ملائمة للسياق . ولا ينبغي أن يتحدث أحدنا
إلى الطفل على سبيل المثال بالطريقة نفسها التي يتحدث
بها إلى مجموعة من علماء الفيزياء . كما تعدُّ الكلمات
غير المفهومة والوقفات الكلامية حواجز تقف في وجه
الاتصال الفعال الواضح مما يؤدي إلى تشتيت الانتباه. لذا
يجدر بالمرسل تحسين استخدامه لغته .

يجب أن يمتلك الإنسان مجموعة من القواعد والمهارات
التي تساعده في التعامل مع الآخرين بحيث يكون مطلعاً
عليها مؤمناً بها إذا أراد أن يحقق ما يريه من فوائد .
تنحصر تلك القواعد في احترام الآخرين وتقبلهم كما هم؛
أي احترام رؤية الشخص الآخر للعالم ما لم تصطدم
بالشرع . فإذا أردت التأثير في أحد فلا تبدأ بالاصطدام

معه بل تجاهل ما بينكما من خلاف في البداية لأنك إذا وصلت إلى قلبه سهل عليك الوصول إلى عقله بعد ذلك . كما يجب على الإنسان السيطرة على غضبه والتحكم به، وأن يعلم أن حكمته تتجلى في تعامله مع الأمور التي تغضبه، كما أن قوة الشخصية تتوقف على طريقة تعاملك مع السفهاء والحمقى.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم « :ليس الشديدُ بالصرعة، إنما الشديدُ الذي يملكُ نفسه عند الغضبِ » (رواه البخاري ومسلم .

تسع نصائح تم تقديمها من قبل خبراء من اليونيسف وشركائها حول كيفية ممارسة مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي لبناء علاقة أفضل مع طفلك :

1. الاستماع باهتمام

الاستماع باهتمام هو طريقة فعالة لجعل الأطفال يشعرون بالتقدير والفهم . واستخدام الإشارات غير اللفظية مثل الابتسامة والإيماء برأسك يظهر التعاطف مع مشاعر طفلك وفهمها، فالانحناء لمستوى نظر طفلك أثناء حديثه معك يعزز التواصل معه ويشعره بالأمان والارتباط بك .

أظهر لطفك أنك تستمع باهتمام وذلك من خلال هزّ رأسك، وقول أمور مثل " :عند "أو" شو صار بعدين؟ ". كما يساعد ذلك في تعزيز قدرات ومهارات الطفل في التواصل مع الآخرين، وفي تعلّمه لكيفية سرد القصة والتفاصيل التي يجب أن تتضمنها .

2. الاستماع الفعّال

الاستماع الفعّال يشمل الاستماع بجميع حواسنا، وأن نمح كامل اهتمامنا للمتحدّث، بحيث يشعر المتحدّث أننا نراه ونسمعه .

أهم ما يميّز الاستماع الفعّال عن الاستماع العادي بأننا في الاستماع الفعّال نركّز على ما يقوله المتحدّث، وليس على الردّ الذي سنقدّمه !

تؤثر الطريقة التي نتواصل بها مع أطفالنا وأفراد الأسرة الآخرين على علاقاتنا بهم، فإذا استمعنا إليهم منذ الصغر وتحدثنا معهم باحترام ولطف سيُقوي ذلك علاقاتنا بهم، وسيساعدهم على التطور، وسيشجعهم على التصرف بشكل إيجابي .

مثال :يقول طفلك " : لا إما بدي أروح" !، يمكنك الرد بـ :
"بعرف إنك بذك اتضل تلعب، ومش حابب تروح".

تذكروا :كلما تحدثتم مع أطفالكم حول المواقف الحياتية اليومية البسيطة وأستمم للتواصل الإيجابي معهم منذ الصغر، كلما كانوا أكثر استعداداً للتحدث معكم عندما يواجهون مواقف صعبة أو مزعجة، وعندما يصبحون في مرحلة المراهقة .

3.التحدّث بوضوح

احرص على اختيار كلمات و عبارات تناسب عمر طفلك بحيث يسهل فهمها، وتجنب استخدام لغة مسيئة أو غير لائقة، وبدلاً من ذلك، استخدم لغة واضحة وبأسلوب لطيف .اختيارك للكلمات المناسبة سيؤثر بشكل كبير على تطوّر المهارات العاطفية لدى طفلك، وتعزز من

احترامه لذاته .لذا، احرص على استخدام لغة لطيفة وإيجابية والتي ستجعله يشعر بالتقدير والحُب .

4. قضاء أوقات ممتعة معاً

كلّما كبر أطفالك، كلّما بدت لك الأبوة والأمومة مسؤولية صعبة ومليئة بالتحديات .لذا، من الضروري أن تستمتعوا معاً بمحادثات وأنشطة مرحة فهي طريقة ممتازة لتعزيز العلاقة بينكم .ويمكنك التواصل مع طفلك من خلال مدح شيء يستمتع به وإظهار اهتمامك بالهوايات التي يمارسها والمزاح معه .

5.التعبير عن المشاعر

من المهم أن تعلّم طفلك كيفية التعرّف على مشاعره والتعبير عنها من أجل نمو ذكائه العاطفي .عندما يعبر طفلك عن مشاعره، حاول ان تستمع له باهتمام وأن تفهم وجهة نظره دون انتقاده أو الحكم عليه .وإذا حاول ان يعبر عن مشاعره باستخدام طرق غير لفظية كأن يضحك مستمتعاً أو أن ينتابه الغضب، ساعده على فهم مشاعره والتعبير عنها ووصفها من خلال استخدام أسماء المشاعر مثل :السعادة والحزن والاسترخاء

والأذى والخوف والجوع والفخر والنعاس والغضب
والعجز والاستياء والإحراج أو البهجة .

6. التشجيع والتوكيد

يساعد إعطاء مديح لطفك عن أفعاله الحسنة في تعزيز
ثقته

بنفسه، ويتيح له معرفة السلوكيات الإيجابية. فبدلاً من
استخدام عبارة عامة مثل "ممتاز"، حاول التخصيص
لتسلط الضوء على ما قام به، مثل "ما أشطرك كيف
بترتب ألعابك بس تخلص. عنجد شطور!"

التشجيع هو التوكيد على السلوكيات الإيجابية التي قام
بها الطفل من خلال التركيز على مشاعر الطفل
وجهوده، وليس على رأي الكبار بسلوك الطفل، مثل :
"أنت بتحب ماما وبابا . "هنا قام الشخص البالغ بتوكيد
السلوك الإيجابي الذي بدر عن الطفل ووصف شعوره .
هذه طريقة فعالة أكثر في التشجيع من استخدام عبارة
عامة مثل " برافو وأحسننت ."

7. تجنب المبالغة في تقديم المكافآت

بدلاً من استخدام أسلوب المكافآت مثل الحلوى للسيطرة على سلوك طفلك، من الأفضل تحديد ووضع توقعات واضحة وواقعية له، والثناء عليه لتحقيقه هذه التوقعات. يساعد هذا في وضع حدود صحية وبناء الثقة بينك وبين طفلك.

"بعد الجلسات، تعلمت كيف أتواصل مع ابني دون غضب واكتساب ثقته. لذلك، صار يشاركني أكثر عن حياته اليومية معي. والآن، علاقتنا صارت أفضل وأقوى بكثير.

8. التركيز على السلوك

عندما تتعامل مع أمر يثير انزعاجك من طفلك، احرص أن تنتقد سلوكه وليس شخصيته. على سبيل المثال، بدلاً من قول "أنت واحد فوضوي، شو مشكلتك؟"، قل: "ما بحب بس أشوف ألعابك وأواعيك عالارض هيك".

9. كن قدوة يُحتذى بها

كن قدوة حسنة لطفلك فأنت أول من سيبدأ بتقليده. فالطفل يبدأ بتقليد الوالدين في تصرفاتهم وحركاتهم، لذلك، إن أفعالك مهمة بنفس قدر أهمية كلماتك.

وتأكد من أنك تقدّم الوعود التي فقط تستطيع الوفاء بها،
لبناء الثقة والحفاظ عليها .

تذكر: تعامل بحُب وطيبة لبناء رابط قوي مع طفلك

.....

الجزء الثانى :

تعريف الإتصال

أنواع الإتصال

أهمية الإتصال

أدوات الإتصال

مهارات المتصل

أولاً: لا بد لنا من توضيح الفرق بين التواصل والإتصال

فرّق بعض الباحثين بين مفهومي الإتصال والتواصل، وقد تمّ التفريق بين هذين المصطلحين على النحو الآتي؛ يقتصر مفهوم الإتصال على وجود طرفٍ واحد فعال في عملية الإتصال مثل مشاهدة التلفاز والبرامج المختلفة وهي عملية ليست تشاركية، أمّا التواصل فهو عمليّة اتّصالٍ مشتركةٍ ذهاباً وإياباً، كالتواصل بين المعلّم والطالب في الغرفة...

ومن ثمّ ما العلاقة بينهما:
وروابط بين الأفراد أو الجهات .من ناحية أخرى

التواصل هو العملية التي تحدث خلال الإتصال وتجعلها مثمرة وفعّالة .فالاتصال الجيد يعزز التواصل الفعّال .بشكل عام، يمكن القول أن التواصل هو العملية الأوسع التي تشمل الإتصال.
الاتصال

يرجع كلمة اتّصال Cummunication إلى كلمة اللاتينية Cuommunis ومعناها Common أي مشترك أو عام، وبالتالي فإن الإتصال كعملية يتضمن المشاركة أو التفاهم حول شيء أو فكرة أو أحساس أو اتجاه أو سلوك أو فعل ما

ويعد الاتصال من أقدم أوجه النشاط الإنساني.
يقول الباحث جورج لندريج: إن كلمة "اتصال" تستخدم
لتشير إلى التفاعل بواسطة العلامات و الرموز، وتكون
الرموز عبارة عن حركات أو صور أو لغة أو أي شيء
آخر تعمل كمنبه للسلوك، أي أن الاتصال هو نوع من
التفاعل الذي يحدث بواسطة رموز".

وتتبنى (جيهان رشتي) تعريف الاتصال بأنه: "العملية
التي يتفاعل بمقتضاها متلقي و مرسل الرسالة - كائنات
حية أو بشر أو آلات - في مضامين اجتماعية معينة، و
فيها يتم نقل أفكار و معلومات) منبهات (بين الأفراد عن
قضية أو معنى أو واقع معين، فالاتصال يقوم على
مشاركة المعلومات و الصور الذهنية والآراء"

ويعرف محمد عبد الحميد الاتصال بأنه: "العملية
الاجتماعية التي يتم بمقتضاها تبادل المعلومات والآراء
و الأفكار في الرموز الدالة، بين الأفراد أو الجماعات
داخل المجتمع، وبين الثقافات المختلفة، لتحقيق أهداف
معينة"

وهو عملية نقل المعلومات من شخص لآخر. وهي
العملية التي تتضمن مرسل ومستقبل ورسالة ووسيلة
والتغذية الراجعة مرة أخرى في بعض الأحيان.

مكونات نموذج الاتصال(الأساسية):

(مرسل – رسالة -متلقي – وسيلة)

المرسل: يطلق عليه أحيانا المصدر ويشمل هذا المعنى أنشطة اتصالية متعددة تتركز جميعها حول إرسال المعلومة سواء بالكلام أو بالرمز أو غيرها

الرسالة: كل ما يتم نقله و تبادلته بين المرسل والمستقبل معنى ذلك ان الرسالة تعني أي شيء يقوله الإنسان أو يفعله ليحمل معنى إلى الآخرين.

المستقبل: يطلق عليه أحيانا المتلقي ويشمل هذا المعنى أنشطة اتصالية متعددة تتركز حول استقبال المعلومة وتفكيك رموزها وفهمها.

الوسيلة: هي القناة التي تحمل الرسالة أو معانيها وتنقلها إلى الآخرين ويطلق عليها أحيانا الوسيط الذي يربط بين المرسل والمستقبل.

من بعض وظائف الإتصال:

1. الاعلام او الاخبار - 2. ترابط اجزاء المجتمع - 3 .
- نقل التراث الثقافى - 4 . التسلية والترفيه.

أنواع الاتصال

ذاتي

شخصي

جمعي

جماهيري

عام

وسيطي

ويوجد أيضا نوع آخر من أنواع الاتصال من حيث اللغة المستخدمة: يرى المهتمون بالاتصال الإنساني ان كلمة لغة لا ينبغي ان تقتصر على اللغة اللفظية وحدها، ولذلك

فهم يعتبرون كل فهم منظم ثابت يعبر به الإنسان عن فكره تجور بخاطره أو احساس يجيش بصدرة، انما هي لغة قائمه بذاتها. وعلى ذلك فان التعبير بالصور والموسيقى والحركة واللون يصبح لغة إذا حقق للإنسان هدف في نقل احساسيه وافكاره إلى الغير، وترى) سوزان لانجر (ضرورة توافر خاصيتين أساسيتين في اللغة.

تتكون اللغة من مجموعة من المفردات تحكم تركيبها وترتيبها قواعد خاصه تمنح هذه المفردات معاني خاصة.

أن يكون لبعض هذه المفردات نفس المعنى الذي تعبر عنه مجموعة من المفردات الأخرى ، يستطيع الإنسان ان يعبر عن معظم المعاني بطرق مختلفة، ويلاحظ أن فكره إنشاء القواميس والمعاجم تعتمد على هذه الخاصية.

يمكن تقسيم الاتصال الإنساني حسب اللغة المستخدمة فيه إلى مجموعتين أساسيتين هما:
الاتصال اللفظي

يدخل ضمن هذا التقسيم كل أنواع الاتصال التي يستخدم فيها اللفظ كوسيلة لنقل رساله من المصدر إلى المتلقي، ويكون هذا اللفظ منطوقا فيدركه المستقبل في حاسة السمع .

وقد بدا استخدام اللغة في التفاهم الإنساني عندما تطورت المجتمعات وأصبحت قادره على صياغه كلمات ترمز إلى معاني محدده يلتقي عندها افراد المجتمع، ويعتمدون على دلالتها في تنظيم علاقاتهم والتعبير عن مشاعرهم وقد عكف فريق من علماء اللغة على دراسة دلالات الالفاظ، واسفرت جهودهم عن ظهور علم المعنى الذي يهدف إلى تخليص الفكر الإنساني من المغالطات اللغوية. والاتصال اللفظي يجمع بين الالفاظ المنطوقة والرموز الصوتية، فعبارهُ) اهلاً وسهلاً (يمكن أن تصبح ذات مدلولات أخرى بتغيير نبره الصوت ، ولا يخفى علينا ان هذا النوع من الاتصال لا يمكن أن يتم بمعزل عن طرق الأداء الأخرى غير اللفظية ..مثل :الحركة.

الاتصال غير اللفظي

يدخل ضمن هذا التقسيم كل أنواع الاتصال التي تعتمد على اللغة غير اللفظية، ويطلق عليه أحيانا اللغة الصامتة، ويقسم بعض العلماء الاتصال الغير اللفظي إلى ثلاثة لغات هي:

لغة الإشارة وهي تتكون من الاشارات البسيطة أو المعقدة التي يستخدمها الإنسان بالاتصال بغيره

لغة الحركة أو الأفعال وهي تضمن جميع الحركات التي يأتيها الإنسان لينقل إلى الغير ما يريد من معاني أو مشاعر.

لغة الأشياء ويقصد بها ما يستخدمه مصدر الاتصال غير الإشارة و الأدوات والحركة، للتعبير عن معاني أو احساس يريد نقلها للمتلقى.

فالملابس والأدوات الفرعونية التي تستخدم مع المسرح يقصد من استعمالها نقل الإحساس بالجو والزمان الفرعوني إلى المشاهدين لكي يعيشوا فيها طوال عرض المسرحية. وارتداء اللون الأسود في كثير من المجتمعات يقصد به إشعار الآخرين بالحزن الذي يعيشون فيه من يرتدي ملابس سوداء. ويذهب ران دال هاري سون (إلى أن الاتصال الغير اللفظي يمتد ليشمل تعبيرات الوجه والإيماءات والأزياء والرموز والرقص والبروتوكولات الدبلوماسية، ويقسم هاري سون أنواع الإشارات الغير لفظية إلى أربعة هي: رموز الأداء: وتشمل حركات الجسد مثل تعبيرات الوجه، وحركات العيون والإيماءات وكذلك ما أطلق عليه) شبه اللغة (مثل نوعيه الصوت، والضحك والكحة).

رموز اصطناعية: مثل نوع الملابس وادوات التجميل
والاثاث والمعمار والرموز المعبرة عن مكانه الإنسان.

رموز إعلامية: نتيجة الاختيارات والترتيب
والابتكارات من خلال استخدام وسائل الاتصال
الجماهيرية مثل : حجم البنط ونوع الصورة والالوان
والظلال ونوع اللقطة التليفزيونية بعيدة أو متوسطة أو
مقربه وكذلك أسلوب استخدام الموسيقى والمؤثرات
الصوتية.

رموز ظرفية: وتتبع من استخدامنا للوقت والمكان، ومن
خلال ترتيب المتصلين والأشياء حولهم مثل : ترتيب
جلوس الزوار حسب اهميتهم الاجتماعية ، أو تجاهل
شخص نعرفه بطريقة متعمده.

الإتصال الجمعي:

هو إيصال رسالة من خلال الإتصال بين شخص
وجماعة قليلة من الناس ومحددة.

الخطب

الاتصال الجماهيري:

هو عملية اتصال تقوم بها هيئات أو أفراد بهدف
الوصول إلى عدد كبير جدا من الناس باستخدام

وسيط مادي مستخدمة ما يعرف بوسائل الاتصال
الجماهيري (أو وسائل الإعلام). (وقد تزايدت وسائل
الاتصال الجماهيري مع تقدم الزمن:

الجرائد

الإذاعة

التلفزيون

الإنترنت

السينما

الإنترنت

(الشرائط بأنواعها)

بودكاست

الهاتف

الاتصال مع الذات:

عبارة عن حديث الشخص أو الانسان مع نفسه حول
تصوراته ومدركاته عن قدراته ومشاعره في مواقفه
الحياتية.

مكونات مفهوم الذات:

1- صورة الذات:

هي الصورة الذهنية التي يراها او يظنها الفرد عن نفسه

2. تقدير الذات:

مشاعر واحاسيس واتجاهات الفرد عن نفسه وكيفية
تقييمه لذاته

اولا: فهم الذات.

مفهوم الذات:

هي الصورة التي يكونها الافراد عن أنفسهم منذ الصغر،
وما يرتبط بها من أفكار ومشاعر ومعتقدات وأحاسيس
بالرضا.

عناصر الذات:

الذات المدركة) الواقعية) هي ادراك الفرد لنفسه على
حقيقتها وواقعها وليس كما يرغب.

الذات الإجتماعية: هي المدركات

والتصورات المحدده للصورة التي يعتقد الشخص أن
الآخرين يتصورونها عنه .

3.الذات المثالية: هي مايريد الشخص أن يصل إليه
ويتحقق لديه في المستقبل، وظهوره الدائم بالشكل
الايجابي والسليم أمام الآخرين.
هناك مجموعة من الطرق للاتصال مع الذات

1.الحديث مع الذات :وهو حديث الفرد مع نفسه.

2.مراجعة الذات :قيام الشخص بمراجعة ادائه وموافقته
وخطئه ؛وذلك من أجل الإستمرار فيها أو تعديلها أو
التوقف عنها.

*لوم الذات:من خلال لوم الفرد لنفسه.

*نقد الذات:من خلال كشف نقاط القوة والضعف لديه.

3. **تعزير الذات** :من خلال قيام الفرد بالتعزير لذاته
بشكل يحفزها نحو العمل

4. تقدير الذات :هو احترام الفرد لذاته ونفسه.

الإتصال الشخصي:

هو تبادل المعلومات بين شخصين أو أكثر، وهو أيضاً مجال للدراسة، وهناك مهارات متعلقة به يمكن دراستها وتطويرها أيضاً وهناك رسالة يتم إرسالها ورسالة يتم استقبالها أثناء ذلك الإتصال، ويمكن إجراء ذلك بطرق مباشرة وغير مباشرة. ويكون الإتصال الشخصي ناجحاً عندما يفهم الرسالة كل من مرسلها والمستقبل لها.

• الحديث والحوار

• الندوات

• الإجتماعات

الإتصال الوسطي

هو الإتصال السلبي ويكون بين شخصين أو أكثر عبر وسيلة ماديّة.

• مكالمة هاتفية

• مكالمة أرضي

• مكالمة من الراديو

وسمّي ووسطي؛ لأنه يتوسط بين الجماهيري والشخصي.

• بعض فوائد الاتصال الفعال في الأعمال:

تحسين الإنتاجية عندما يكون الإتصال فعالاً ، فإنه
يساعد على ضمان إتمام المهام بكفاءة... .

تعزيز العمل الجماعي التواصل الجيد ضروري للعمل
الجماعي... .

تحسين خدمة العملاء...

زيادة المبيعات...

تقليل الصراع...

المهارات التي تساعد على الإتصال الفعال:

• الثقة بالنفس

• الشجاعة

• تقبل النقد

• الإحترام

●التنوع بطبقات الصوت حسب محتوى

●الإستماع

●الثبات الإنفعالي

الجزء الثالث:

نماذج تطبيقية لمهارات التواصل والإتصال من السنة
النبوية قبل إفرانهم بعلم خاص يدعى علم الكلام
والأسلوب .

وبالنسبة لسبب منها فوائداً ويحقق الهدف وتعم
الفائدة بشكل أفضل إن شاء الله .

نسأل الله الإخلاص مع رجائي من الله أن
يوفقكم للخيرات وتحفظكم من السيئات .

ملاحظة: المصادر والمراجع تبدأ من صفحة رقم ٨١ إلى صفحة رقم ٨٦ وتشمل معاني كلمات غريبة ومصدر الحديث أو الحادثة.

سأبرز المنهج القويم للرسول، صلى الله عليه وسلم، في تواصله مع غيره، وهو منهج سلك فيه نوعين من التواصل: التواصل اللفظي، والتواصل غير اللفظي، أي التواصل بالعبارة، والتواصل بالإشارة:

أولا: التواصل اللفظي

يكون التواصل لفظيا في المقام الأول؛ لأنه يوظف الكلمة، شفويا أو كتابيا، وتسمى الرسالة التي تعتمد التعبير الشفوي أو الكتابي ملفوظا؛ لأنها تلفظ من اللسان فتقع في السمع من طريق الذبذبات الصوتية، أو تقع في العين من طريق الخط أو المرسوم. وقد استعمل الرسول، صلى الله عليه وسلم، كل هذه التقنيات في تبليغ دعوته وفي تواصله مع الناس من حوله، سواء شفويا أم كتابيا.

1 التواصل الشفوي

من المعلوم أن الخطاب الشفوي يتطلب حضور الطرفين المرسل والمستقبل، وهذا يقتضي بالضرورة

الالتزام بمقومات التواصل ليتحقق الهدف منه، وذلك ما نتعلمه من الرسول العظيم سيدنا محمد، صلى الله عليه وسلم، الذي أعطى المثال الأكبر والأروع في تحقيق التواصل الناجع شفويا أو كتابيا، بالأساليب المتنوعة.

أ. التواصل بحركات الجسم

عن أنس بن مالك، رضي الله عنه، قال: "قال رجل: يا رسول الله، الرجل منا يلقي أخاه أو صديقه، أينحني له؟ قال: لا، قال: أفيلتزمه ويقبله؟ قال: لا، قال: فيأخذ بيده ويصافحه؟ قال: نعم." [2] ويتبين من هذا الحديث المنهج الذي رسمه الرسول صلى الله عليه وسلم في التواصل بين رجلين من طريق المصافحة، فدل على أنه لا ينبغي اقتحام المجال الشخصي للآخر عند التحية، وذلك لأن التحية أو إفشاء السلام كما عبر عنه الرسول، صلى الله عليه وسلم، يلعب دورا كبيرا في خلق الجو الملائم للتواصل الفعال والناجح. والأحاديث في هذا الباب كثيرة، منها على سبيل المثال قوله صلى الله عليه وسلم: "والذي نفسي بيده لا تدخلون الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا، أو لا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم؟ أفشوا السلام بينكم." [3]

ومنه قوله كذلك“: يسلم الراكب على الماشي، والماشي
على القاعد،

والقليل على الكثير.[4]”

ب . الإصغاء

من علامات التواصل الجيد الإصغاء إلى المتحدث؛
لأن الخطاب الشفوي يقتضي من الطرفين اللذين
يتبادلان أطراف الحديث أن يصغي بعضهما لبعض،
وَألا يتكلما في آن واحد، وألا يقاطع أحدهما الآخر، بل
يحتاج كل واحد إلى الصبر حتى ينتهي الآخر
ليستوعب حديثه، وليتحقق التواصل الجيد .ومن أجل
ذلك حث الرسول، صلى الله عليه وسلم، على
الإصغاء الجيد، فتجد مجلسه مجلس علم وأدب، فيه
مستمعون أفسحت ألسنتهم المجال للأذان ليتحقق
الاستماع، ومنه حديث أبي الزناد يوم الجمعة“: إذا قلت
لصاحبك أنصت والإمام يخطب يوم الجمعة فقد
لغوت .[5]”ومن حرص الرسول، صلى الله عليه
وسلم، عن الإصغاء نهى عن الانشغال بأي شاغل آخر
عند الحديث أو التلقي . عن عبد الله بن عمرو، رضي
الله عنهما، أن النبي، صلى الله عليه وسلم، قال :

“يحضر يوم الجمعة ثلاثة نفر، فرجل حضرها يلهو، فهو حظه منها، ورجل يدعو فهو رجل دعا الله، إن شاء أعطاه وإن شاء منعه، ورجل حضرها بإنصات وسكوت، ولم يتخطى رقبة مسلم، ولم يؤذ أحدا، فهي كفارة إلى الجمعة التي تليها وزيادة ثلاثة أيام.” [6]

ويتضح من الحديث كيف كان الرسول، صلى الله عليه وسلم، يحرص على أن يكون الجو مناسبا وفي أحسن هيئة، خاليا من كل المعوقات ومظاهر الأذى التي تحول دون تحقيق التواصل الجيد، سواء كانت هذه المظاهر متعلقة بالسلوك؛ كتخطي الرقاب وعدم احترام الناس، أو متعلقة بالهيئة كالمنظر المشين أو الرائحة الكريهة المنبعثة من أعضاء الجسم أو من الملابس.

ونقتبس من السيرة النبوية نموذجا من تواصل الرسول، صلى الله عليه وسلم، مع جلسائه يطلعنا على الطريقة المثلى في الإصغاء المحقق للفائدة العميمة، ومن ذلك ما رواه الترمذي عن الحسن بن علي، رضي الله عنهما، قال: سألت أبي عن سيرة النبي في جلسائه فقال: كان إذا تكلم أطرق جلساؤه كأنما على رؤوسهم الطير، فإذا سكت تكلموا، ولا يتنازعون عنده الحديث، من تكلم عنده أنصتوا له حتى يفرغ، حديثهم عنده حديث أولهم، يضحك مما يضحكون، ويتعجب مما يتعجبون” [7].

ج. الحوار المتبادل

ومن أساليب الرسول، صلى الله عليه وسلم، في التواصل مع المخاطب أسلوب الحوار الذي يستعمله في المحادثة المنطقية لإقناع محاوره بالحجة والبرهان . ومن ذلك ما رواه الإمام أحمد في مسنده عن أبي أمامة الباهلي، من قصة الشاب الذي جاء الرسول يستأذنه في الزنا، فقال يا رسول الله إئذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا :مه مه . [8]فقال، صلى الله عليه وسلم، :أدنه [9]، فدنا منه قريباً فجلس، فقال له الرسول :أتحبه لأمك؟ قال :لا والله يا رسول الله جعلني الله فداك .قال :ولا الناس يحبونه لأمهاتهم .قال :أفتحبه لابنتك؟ قال :لا والله يا رسول جعلني الله فداك .قال : ولا الناس يحبونه لبناتهم .قال :أفتحبه لأختك؟ قال :لا والله يا رسول الله جعلني الله فداك .قال :ولا الناس يحبونه لعلماتهم .قال :أفتحبه لخالتك؟ قال :لا والله يا رسول الله جعلني الله فداك .قال :ولا الناس يحبونه لخالاتهم .

قال :فوضع رسول الله، صلى الله عليه وسلم، يده عليه، وقال :اللهم اغفر ذنبه، وطهر قلبه، وحسن فرجه .

قال :فلم يكن الفتى بعد ذلك يلتفت إلى شيء. [10]

فانظر إلى حكمة الرسول، صلى الله عليه وسلم، في الحوار الهادئ الذي وصل به مع محدثه إلى الاقتناع التام، وقبول الموعظة، فاستأصل من نفسه تعلقه بالزنا وتخلص من مرضه، مع أنه لم يذكره بالآيات والأحاديث المحذرة من اقتراب الزنا واقتراف أسبابه، ولا التي توعدت الزناة بالعذاب والعقاب.

د. الرفق واللين

وقد استخدم الرسول، صلى الله عليه وسلم، هذا الأسلوب من الرفق واللين ليستعين به في تعامله مع الأعراب، وهم قوم عرفوا بالغلظة والشدة، بالإضافة إلى الجهل بمقومات التواصل. فتجد الواحد منهم يدخل المسجد، فإذا احتقن من البول انزوى إلى ناحية من المسجد وأخذ يتبول دون حرج من الناس. [11] وآخر يريد مسألة فيجذب النبي، صلى الله عليه وسلم، من رداءه جذبة شديدة حتى يؤثر ذلك في عنقه الشريف أثرا بالغا، وهو يقول بكل صفاقة في مخاطبته للنبي: احمل لي على بعيري هذين من مال الله الذي عندك، فإنك لا تحمل لي من مالك ولا مال أبيك. [12] وأعرابي آخر يدخل المسجد، فلا يستأذن ولا يسلم ولا

يجلس، وإنما يقول: أيكم محمد؟ يا محمد، إني سائلك
ومشدد عليك في المسألة [13] وآخر يطلب من
الرسول صلى الله عليه وسلم شيئاً، فيعطيه، ويقول له:
أحسننت إليك؟ فيجيب الأعرابي: لا ولا أجملت.
فيغضب الصحابة، فيقومون إليه، فيهدئهم النبي صلى
الله عليه وسلم، ويدخل الأعرابي بيت النبي ليعطيه
حتى يرضيه [14] وفي كل ذلك نجد النبي، صلى الله
عليه وسلم، هادئاً صابراً محتملاً، لا يغضب ولا ينتقم،
صدره رحب، ونفسه مطمئنة، يعامل الأعراب معاملة
الرفق واللين، ويكسب ودهم.

2. التواصل الكتابي

ويكون التواصل الكتابي عند بعد المسافة بين المرسل
والمرسل إليه، وهو ما يفرض أن تكون الرسالة
مكتملة، أي متقنة الصياغة واضحة الغرض، وإن
كانت موجزة مجملة فذلك أحسن وأليق. وقد اتخذ
النبي، صلى الله عليه وسلم، الكتابة وسيلة من وسائل
تواصله، وخاصة مع ملوك عصره الذين كان يعرض
عليهم الإسلام. وكان له، صلى الله عليه وسلم، أكثر
من خمسة عشر كاتباً يكتبون القرآن عندما كان يتنزل

عليه، كما كان له كتاب آخرون خصهم بكتابة رسائله إلى الآفاق وإلى الملوك لتبليغهم دعوة الله .فكتب إلى هرقل وكسرى والمقوقس والنجاشي ... وغيرهم.

وأسوق في هذا المجال نموذجا من رسائله المركزة والهادفة، وهي رسالته إلى هرقل ملك الروم، وهذا نصها:

“بسم الله الرحمن الرحيم، من محمد عبد الله ورسوله، إلى هرقل عظيم الروم، سلام على من اتبع الهدى .أما بعد، فإني أدعوك بدعاية الإسلام، أسلم تسلم، يؤتك الله أجرك مرتين، فإن توليت فإن عليك إثم الأريسيين، وقل يا أهل الكتاب تعالوا إلى كلمة سواء بيننا وبينكم ألا نعبد إلا الله ولا نشرك به شيئا، ولا يتخذ بعضنا بعضا أربابا من دون الله، فإن تولوا فقولوا اشهدوا بأنا مسلمون.[15]”

وأول ملاحظة يمكن ملاحظتها على رسالة رسول الله، صلى الله عليه وسلم، أنها مختصرة وواضحة، وفي الوقت نفسه جامعة مانعة، لأنها متكاملة العناصر والأفكار، محققة للمبتغى من التواصل .ويتحدث خبراء التواصل في العصر الحديث على ضرورة الاختصار والوضوح وتكامل عناصر الرسالة الموجهة إلى شخصية من الشخصيات ذات الشأن العظيم، مثل

الملوك والرؤساء والمسؤولين الكبار... ويتضح أن الرسول، صلى الله عليه وسلم، كان على علم تام بهذه التقنية قبل أن يتوصل إليها خبراء التواصل في العصور المتأخرة.

ويبدو من خلال هذه الرسالة النبوية إلى هرقل أن الرسول صلى الله عليه وسلم سلك أسلوباً رفيعاً من أجل تحقيق التواصل الجيد، وذلك باستعماله للتقنيات المنهجية التالية:

اتخاذ الخاتم الذي كان يختم به رسائله دائماً، وهذا الأمر لم يكن متداولاً بشكل غالب عند العرب. ومن المعلوم أن الرسائل لا تعتبر ذات

شأن إلا إذا كانت مختومة، وقد اتخذ رسول الله، صلى الله عليه وسلم، خاتماً منقوشاً عليه: محمد رسول الله.

تعريف النبي، صلى الله عليه وسلم، بنفسه في بداية الرسالة، بقوله: من محمد عبد الله ورسوله.

احترامه لمخاطبه كيفما كان شأنه وسنه وجنسه ودينه،
ونجد في الرسالة قوله :عظيم الروم، وفي ذلك من
الملاطفة والملاينة ما يفتح المجال للتواصل الجيد.

حضور شخصيته، صلى الله عليه وسلم، بكل قوة، مما
يدلل على أنه نبي حقا، مما لا يدع مجالاً للشك عند
المخاطب في نبوته، وفي صدقه ومكانته.

تجاهل النبي، صلى الله عليه وسلم، لمسألة احتلال
الروم لأجزاء من بلاد العرب، وذلك حتى لا يخلط
هدفاً بآخر، وحتى لا يعطي لهذه المسألة أكثر مما
تستحقه من الاهتمام؛ لأن وقت تحريرها آت لا محالة،
ولن يفرط فيه، ولن يتركه بأيدي المغتصبين.

محاولة النبي، صلى الله عليه وسلم، إيجاد الأرضية
السليمة والمقبولة عند الآخر المخاطب، ليقيم عليه
القواسم المشتركة في التواصل، وذلك واضح من خلال
استعماله صلى الله عليه وسلم للفظ القرآني (أهل
الكتاب) في قوله تعالى: (قل يا أهل الكتاب تعالوا إلى
كلمة سواء)) ءال عمران. (63 :

ثانياً: النواصل غير الملفوظ

إن عملية التواصل بين أفراد المجتمع لا تعتمد التلفظ بالكلمات فقط، ولكنها تعتمد كذلك على ما تفصح عنه أعضاء الجسم التي ترسل للآخرين الرسائل والإشارات ذات الدلالات والمعاني المختلفة .
والتواصل، وبخاصة الشفوي، لا يكتفي بالكلام فحسب، بل يصاحب الكلام حركات الجسم، وخاصة اليد والرأس، كما تصاحبه تعابير الوجه والانفعالات، وما يرافق ذلك من اختلاف الحالات النفسية والنبرات الصوتية... وكل ذلك من التقنيات التواصلية التي تستعمل في التعبير عن الغرض المقصود والهدف المنشود. وقد استعمل الرسول، صلى الله عليه وسلم، ذلك كله في تبليغ دعوته إلى الناس. ونستعرض بعض النماذج من تواصله صلى الله عليه وسلم غير اللفظي، حسب التقنيات التي استعملها كما ورد في سيرته:

1. تعبير الوجه

عن عبد الله بن سلام قال: "أول ما قدم رسول الله، صلى الله عليه وسلم، المدينة انجفل الناس إليه، فكنت فيمن جاءه، فلما تأملت وجهه واستبينته علمت أن وجهه ليس بوجه كذاب. قال: وكان أول ما سمعت من كلامه أن قال: يا أيها الناس، أفشوا السلام، وأطعموا الطعام، وصلوا بالليل والناس نيام، تدخلوا الجنة بسلام." [16]

إن دواخل الباطن تنضح على الوجه، فتقرأ في أساريه. فهذا عبد الله بن سلام جاء مع القوم الذين خرجوا إلى لقاء النبي المهاجر من مكة

من جراء الاضطهاد والظلم، فنظر إليه يحاول استكشاف حقيقة أمره، فكان أول ما اطمأن إليه من ملامحه بعد التثبت من أحواله، أنه ليس بكذاب. إن الإنسان في ظاهره يتأثر بباطنه، فإذا كان القلب شفافاً ظهر أثر ذلك على الوجه، وعلى البدن كله. وقد كان وجه رسول الله، صلى الله عليه وسلم، يعرض كل ما يدور في باطنه، لأن صفاء الوجه من طبعه العام، فكان كلما تغير لشيء طارئ، سجل ذلك التغيير على الوجه، فقرأه الصحابة الذين كانوا يلاحظون ذلك جيداً.

ففي حديث هند بن أبي هالة الذي يصف فيه النبي،
صلى الله عليه وسلم، قال "... :وإذا غضب أعرض
وأشاح، وإذا فرح غض طرفه، جل ضحكه التبسم،
يفتر عن مثل حب الغمام[17]."

وقد كان، صلى الله عليه وسلم، دائم البشر، بسام
المحيا، وكان يوصي أصحابه بذلك . عن أبي ذر
الغفاري رضي الله عنه قال: "قال لي رسول الله، صلى
الله عليه وسلم: لا تحقرن من المعروف شيئا، ولو أن
تلقى أخاك بوجه طليق. [18]" وقال أيضا: "تبسمك في
وجه أخيك صدقة. [19]" وتدل هذه الأحاديث على أن
الابتسامة هي تواصل لغوي غير ملفوظ وغير مكتوب،
وهي من التقنيات التي يستعملها الرسول في تعامله مع
الناس، إذ من خلالها تمر الانفعالات والمشاعر، ومن
خلالها يتم التعبير عن المودة والمحبة . والابتسامة
موضعها الوجه، وهو المحيا، وبالوجه يتم التصوير
الحقيقي لباطن الإنسان، فما يدور في خلد المرء وفي
باطنه، ترى آثاره على ملامح الوجه، فتقرأ هناك
بوضوح وجلاء، ويتفهمها أكثر أهل الفراسة . غير أن
صفاء وجه المصطفى، صلى الله عليه

وسلم، كان ظاهرا ظهورا واضحا يعرفه عليه من أوتي
حظا من الفراسة ومن لو يؤته يقول عبد الله بن
رواحة في وصفه صلى الله عليه وسلم:

لو لم تكن في آيات مبينة * لكان منظره ينبيك بالخبر**

2. التعبير بحركات اليد

كان الرسول، صلى الله عليه وسلم، يرفق كلامه
بإشارات بيديه الشريفتين، فيزداد المعنى وضوحا
وتثبيتا. ومن ذلك ما رواه البخاري عن أبي موسى
الأشعري رضي الله عنه قال: "قال رسول الله، صلى
الله عليه وسلم": المؤمن للمؤمن كالبنيان، يشد بعضه
بعضا. ثم شبك رسول الله بين أصابعه. [20]" ومن ذلك
أيضا ما روي عن سهل بن سعد الساعدي، رضي الله
عنه، قال: "قال رسول الله، صلى الله عليه وسلم: أنا
وكافل اليتيم في الجنة كهاتين. وأشار بأصبعيه السبابة
والوسطى، وفرج بينهما شيئا. [21]"

وقد كان استعمال الرسول لليد في التعبير واضحا في
العديد من أقواله وأفعاله، ويحمل ذلك هند بن أبي هالة
في حديثه عند وصفه المشهور، حيث يقول "... إذا

أشار أشار بكفه كلها، وإذا تعجب قلبها، وإذا تحدث
اتصل بها وضرب براحته اليمنى بطن إبهامه
اليسرى [22].

ومن تعابيره، صلى الله عليه وسلم، باليد وضعه يده
على يد مخاطبه أو على منكبه، ليثير انتباهه بذلك
الفعل، وليزداد المخاطب اهتماما بما

يعلمه ويلقنه، وذلك لأنه بهذه الوضعية التي حمله عليها
الرسول، صلى الله عليه وسلم، قد تهيأ بكليته وألقى إليه
بسمعه وبصره وبقلبه. ومن ذلك ما يرويه البخاري عن
عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال: "علمني رسول
الله، صلى الله عليه وسلم، وكفي بين كفيه، التشهد، كما
يعلمني السورة من القرآن [23]... ومنه أيضا ما رواه
عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: "أخذ
رسول الله، صلى الله عليه وسلم، بمنكبي فقال: كن في
الدنيا كأنك غريب أو عابر سبيل، وعد نفسك من أهل
القبور. [24]"

وقد أثبت المناهج السلوكية والتربوية أن الإشارة باليد
تعين المتلقي من خلال تتابع حركات المتحدث وسكناته
على التركيز والتتبع، ولذلك فهو يتأثر بالانفعالات التي

يحدثها المتحدث، إذاً فهو يتأثر بحركة اليدين والرأس .
وهو يستفيد من هذه الحركات والإشارات في أمور
عدة:

أحدها؛ الزيادة في بيان الكلام وإيضاحه وتأكيده، ونجد
ذلك على سبيل المثال في حديث جابر رضي الله عنه،
في سياق حجة النبي صلى الله عليه وسلم، وفيه:

- أن الرسول، صلى الله عليه وسلم، أمر أصحابه، ممن
لم يسق الهدى أن يحل من إحرامه بعد طوافه بين
الصفا والمروة ويجعلها عمرة، وقال: "لو أني استقبلت
من أمري ما استدبرت لم أسق الهدى، وجعلتها عمرة،
فمن كان منكم ليس معه هدي فليحل، وليجعلها عمرة ."
فقام سراقه بن مالك بن جعشم فقال: يا رسول الله،
ألعامنا هذا أم لأبد؟ فشبك رسول الله صلى الله عليه
وسلم أصابعه واحدة في الأخرى . وقال: "دخلت العمرة
في الحج، دخلت العمرة في الحج، لا بل لأبد
أبد ."[25] يؤكد رسول الله، صلى الله عليه وسلم، بذلك
على أن هذا الحكم مستمر إلى الأبد . ولا يخفي ما في
هذه الحركة من معان قوية، تقوي الكلام وتزيده تأكيداً .

- عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى
الله عليه وسلم ذكر يوم الجمعة فقال: "فيه ساعة لا

يوافقها عبد مسلم وهو قائم يصلي يسأل الله تعالى شيئاً
إلا أعطاه إياه ”وأشار بيده يقللها.

وبتأمل هذا الحديث، يتبين أن إشارته، صلى الله عليه
وسلم، أفادت معنى جديداً زائداً على كلامه، صلى الله
عليه وسلم، وهو أن هذه الساعة أمرها يسير في مقابل
نيل أمر عظيم، وهو ثواب الجمعة، وهذا من فضل الله
على عباده. والإشارة لتقليلها هو للترغيب فيها والحض
عليها ليسر وقتها وغازاة فضلها.

ثانيها؛ جذب الانتباه وترسيخ بعض المعاني في الذهن،
ونلمس ذلك من الحديث السابق الذي ساقه جابر بن
عبد الله رضي الله عنه، وذلك عندما خطب النبي صلى
الله عليه وسلم بالناس في نمرة يوم عرفة، حيث بين
لهم في هذه الخطبة أموراً كثيرة وعظيمة، ثم بعد أن
بلغهم المراد من الكلام، قال لهم: ”وأنتم تسألون عني .
فما أنتم قائلون؟“، قالوا: نشهد أنك قد بلغت وأديت
ونصحت . فقال: بإصبعه السبابة، يرفعها إلى السماء
وينكتها إلى الناس: اللهم فاشهد . اللهم فاشهد، ثلاث
مرات . ”ففي رفع الرسول، صلى الله عليه وسلم،
لأصبعه إلى السماء ثم الإشارة به إليهم، جذب أنظار
الناس لهذا الأمر الهام والخطير وهو مقام الشهادة على
التبليغ.

3. التعبير بأوضاع الجسد

تؤدي أوضاع الجسد أثناء الحديث دوراً مهماً للغاية في عملية التواصل، وذلك بأن الجسد قد يوحي بالرغبة في التواصل أو بالرغبة عنه. فالجسد المتشنج والمتصلب المنكفي على نفس صاحبه يدل على الانطواء والانعزال وعدم الرغبة في التواصل مع الآخرين، أما الجسد المنبسط المتمتع بطلاقة الوجه وبالابتسامة العريضة على المحيي، يعبر عن الاستعداد التام للتفاعل والتعامل والتواصل مع الآخرين .

ولقد كان الرسول، صلى الله عليه وسلم، إذا التفت إلى أحد التفت بكل شخصه وأقبل على مخاطبه بكليته، وإذا سلم: سلم بكل يده، وكان لا يدعها حتى يدع الآخر يده ويتركها، وكان يعطي كل واحد من جلسائه حقه من الالتفات إليه والإقبال عليه، وكان أحياناً يغير جلسته لإثارة انتباه المخاطب، أو للتعبير عن خطورة ما يتحدث به أو يحذر منه أو يدعو إليه. وفي ذلك يروي البخاري عن أبي بكر الصديق، رضي الله عنه، قال: "قال رسول الله، صلى الله عليه وسلم،: ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟ ألا أنبئكم بأكبر الكبائر؟ قلنا: بلى يا رسول الله. قال: الإشراف بالله وعقوق الوالدين، وكان متكئاً

فجلس، فقال: ألا وقول الزور وشهادة الزور.. فما زال يكررها حتى قلنا: ليته سكت. [26]”لقد تمنى الصحابة سكوته، صلى الله عليه وسلم، إشفاقاً

عليه من شدة انزعاجه، وتمنوا كذلك لو أنه ما غضب هذا الغضب الذي غير مزاجه، فأشفقوا عليه، لحرصهم رضوان الله عليهم على عدم إغضابه وإحراجهم.

4. التعبير باختلاف نبرات الصوت

كان رسول الله، صلى الله عليه وسلم، إذا تحدث رفع صوته ليصل إلى مستمعيه من أقصاهم إلى أدناهم، وكان يحمل مخاطبيه على التفاعل المتبادل بما يثيره من انفعال أثناء الحديث، كما روى جابر، رضي الله عنه، قال: “إذا خطب احمرت وجنتاه، وعلا صوته، واشتد غضبه، حتى كأنه منذر جيش يقول صباحكم ومساءكم.” [27]

وكان الرسول، صلى الله عليه وسلم، يستعمل المبلغ في الحالة التي لا يمكن لحديثه أن يبلغ فيها السامع من كثرة الجمع أو من شط المساحة، كما حدث في حجة

الوداع .ويكون كلامه في مثل هذه الحالات مصحوبا بالإشارات اللطيفة التي تحمل المخاطبين على تتبعها وتتبع المعاني التي تتجاذبها، فتزيدها وضوحا وجلاء، وتكسبها إجلالا وقبولا وتثبيتا.

وارتفاع صوت النبي، صلى الله عليه وسلم، لا يفهم منه وجود الصخب، بل كان صوتا له إيقاع حسن، تحبه النفوس، وتدركه الأسماع .وتصف أم معبد إيقاع صوته صلى الله عليه وسلم، وقد كان جهير الصوت حلو النبرة، فتقول: "في صوته صل، إذا صمت علاه الوقار، وإذا تكلم علاه البهاء .أجمل الناس وأبهاهم من بعيد، وأحسنه وأحلاه من قريب، حلو المنطق، فصل لا نزر ولا هدر، كأن منطقه خرزات نظم يتحدرن.[28]"

ويبدو من وصف أم معبد أن السامع يَنشُدُّ إلى كلام الرسول، صلى الله عليه وسلم، ويتعلق بمضمونه، وهو الكلام عذب الأسلوب حلو المنطق، يأخذ بالقلوب ويجذب العقول، وهذا من سر فصاحته، صلى الله عليه وسلم، التي جمعت بين صفاء المعنى وسحر البيان، فكان كلامه من جوامع الكلم، يعده العاد في أسرع ما يمكن من الوقت؛ لأنه ليس بالهذر ولا بالممل ولا بالهزل، بل هو الكلام الجميل الذي استمد خصائصه

من كلام الله الذي هو القول الفصل، فكان هديه فيه
أكمل الهدى.

من أجل ذلك كان الرسول، صلى الله عليه وسلم، ناجحا
في تواصله الفعال بين كل الفئات

في مجتمعه وخارج مجتمعه، محققا لأهداف رسالته
الخالدة عند كل البشر على اختلاف أجناسهم وعقائدهم
وأعرافهم، وعلى تنوع أنماط سلوكهم وأعمارهم
وأقذارهم. وقد أثبت بمنهجه القويم بأن التواصل اللغوي
على تعدد أشكاله، هو طريق ناجح من طرق الدعوة
إلى الله، وهو ضرورة من ضرورات الحياة الإنسانية،
بحيث لا يمكن تصور حياة بشرية بدون تواصل.

المراجع والمصادر:

1. كتاب الخصائص لابن جني، 1/33.

2. الحديث أخرجه الترمذي في سننه في كتاب الاستئذان والآداب عن رسول الله، باب ما جاء في المصافحة.

3. الحديث رواه مسلم في كتاب الإيمان، باب إنه لا يدخل الجنة إلا المؤمنون.

4. الحديث رواه البخاري في كتاب الاستئذان، باب تسليم الراكب على المشي.

5. الحديث رواه البخاري في كتاب الجمعة، باب الإنصات يوم الجمعة والإمام يخطب.

6. الحديث رواه أبو داود في سننه في كتاب الصلاة،
باب الكلام والإمام يخطب.

7. الحديث رواه الترمذي في الشمائل، باب صفته صلى
الله عليه وسلم.

8. منه اسم فعل أمر معناه أكفف.

9. أدنه فعل أمر من الدنو، وهو القرب، والهاء فيه
للسكت جيء بها لبيان الحركة.

10. الحديث رواه أحمد في مسنده 5/256 :،
والطبراني في المعجم الكبير 8/162 : و183، رقم :
7759 و7679

11. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الأدب، باب
الرفق في الأمر كله.

12. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب فرض
الخمس، باب ما كان النبي يعطي المؤلفه قلوبهم
وغيرهم.

13. رواه أحمد في مسنده، في كتاب باقي مسند
المكثرين، باب مسند أنس بن مالك، رقم. 12258 :

14. أخرجه الهيثمي في مجمع الزوائد 9/15 :، باب
في حسن خلقه وحيائه وحسن معاشرته.

15. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الجهاد
والسير، باب دعاء النبي إلى الإسلام.

16. رواه الترمذي في سننه، في كتاب صفة القيامة
والرقائق والورع عن رسول الله.

17. رواه الطبراني في المعجم الكبير 22/156 :، رقم :
414.

18. رواه مسلم في صحيحه، في كتاب البر والصلة
والآداب، باب استحباب طلاقة الوجه عند اللقاء.

19. رواه الترمذي في سننه، في كتاب البر والصلة عن
رسول الله، باب ما جاء في صنائع المعروف.

20. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الصلاة،
باب تشبيك الأصابع في المسجد وغيره.

21. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الطلاق،
باب اللعان.

22. رواه الطبراني في المعجم الكبير 22/156 :، رقم :
414.

23. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الاستئذان،
باب الأخذ باليمين.

24. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الرقائق،
باب كن في الدنيا كأنك غريب أو عابر سبيل.

25. شرح صحيح مسلم للنووي 8/166 :، وفتح الباري
لابن حجر. 3/485 :

26. رواه البخاري في صحيحه، في كتاب الأدب، باب
عقوق الوالدين من الكبائر.

27. رواه مسلم في صحيحه، في كتاب الجمعة، باب
تخفيف الصلاة والخطبة.

28. رواه الحاكم في مستدركه، في كتاب الهجرة، رقم :
4274.

الفهرس النورس:

التواصل ٤ صفحة

مهارات التواصل مع الذات ٥ صفحة

أنواع التواصل ٨ صفحة

خطوات التواصل ١٠ صفحة

أنواع التواصل الفعال ١٢ صفحة

فن مع أنماط الشخصية الصعبة ٢٩ صفحة

فن التواصل مع الطفل ٣٧ صفحة

الجزء الثاني ويشمل:

الاتصال ٤٥ صفحة

أدوات الإتصال ٤٧ صفحة

وظائف الإتصال ٤٨ صفحة

أنواع الإتصال من حيث اللغة ٤٩ صفحة

أنواع الإتصال ٥٢ صفحة

الجزء الثالث نماذج تطبيقية من السنة النبوية مع المصادر

اللسان بريد القلوب، فاحمل كرت الأسلوب؛ لتصل رسالتك إلى
القلوب.

أساليب الكلام تداوي وتجرح وإن كان نفس الكلام.

خيطة رفيع في هذه الحياة إذا قطع خربت حياكة الحياة ومات الحب
وكثر الفساد.

بالتوفيق يا رفاق..

دمتم بخير تبغون الإزدهار مخلصين لله

والسّلام على من اتّبع الهدى

