



كيف
تتكون
الفكرة
الجديدة؟!





FTCO

الشركة الأولى للتجارة First Trading Company

تحرص الشركة الأولى للتجارة (فتكو) إحدى شركات مجموعة الرويشان على تقديم منتجات ذات جودة عالية تلبى إحتياجات المستهلك المحلي من السلع والمنتجات الأساسية والتي منها ارز المميز والحقول ، زيوت الطبخ اوركيدا ، مكرونة الخريف ، مسحوق العصائر و كاسترد و جيلي اروبيا ، جبن البطريق ، كريمة الشكولاته فندلينا، كما تسعى الشركة الى توفير جميع متطلبات المستهلك.

الجدير بالذكر ان الشركة توفر مجمع استهلاكي من المنتجات الغذائية لجميع موظفي المجموعة.

الشركة الأولى للتجارة تفعل المجمع الاستهلاكي لموظفي المجموعة

الملتقى الاول لموظفات المجموعة

ضغوط العمل والترويج عن النفس من خلال جمع الموظفات في جو أسري حميم وترفيهي وشمل اللقاء الذي جمع (١٣) موظفة من مختلف شركات المجموعة العديد من الانشطة والفعاليات التي تعزز روابط الاخوة بين جميع الموظفات لتحقيق شعار الفريق الواحد والاسرة الواحدة.

في اطار تعزيز الروابط الاخوية بين موظفين المجموعة وفي بادرة مميزة أقامت موظفات مجموعة الرويشان اللقاء الأول لموظفات المجموعة وشركاتها وهدف اللقاء الذي استضافته قادة للتدريب والإستشارات بتاريخ ٢٠١١/٣/١٤م الى تعزيز أواصر العلاقات الإجتماعية بين موظفات المجموعة والخروج عن



إنجليزية الأعمال في قادة

ضمن البرنامج التدريبي والتأهيلي لموظفي المجموعة وشركاتها انطلق في قادة للتدريب والإستشارات البرنامج التدريبي انجليزية الاعمال بمشاركة اكثر من (٢٠) مشارك ومشاركة من عموم شركات ومؤسسات المجموعة ويهدف البرنامج إلى تطوير مهارات اللغة الانجليزية المهنية والعملية لدى موظفي المجموعة بأحدث المناهج والاساليب التعليمية التي تحقق نجاح البرنامج وأهدافه.



إشراك العاملين في التخطيط

تعتمد النظم التقليدية على الإدارة في التخطيط وعلى العاملين في تنفيذ ما تخططه الإدارة. وفي هذا الفصل بين "المفكرين" و "المنفذين" إحباط لغير الإداريين . تشرك نظم التخطيط الحافزة كل العاملين - من رئيس الشركة إلى أصغر عاملها- في التخطيط على المستويين التنفيذي والاستراتيجي، وهو ما يختلف عن ممارسات الماضي إلى حد يضي صعوبة بالغة على قبول المديرين والعاملين لهذا الفكر الجديد.

ويؤكد إشراك العاملين في التخطيط على احترام المؤسسة لهم وتقديرها لمواهبهم، كما يدفعهم إلى بذل المزيد من الجهود ، ويعطيهم قدرا من المسئولية عما سيعملونه في المستقبل ، فيصبح أداؤهم كأفضل ما يكون. ونعرض هنا بعض الخطوات اللازمة لإشراك العاملين في التخطيط:

- ضاعف من فرصة العاملين لإبداء الرأي : ليس هذا مجرد حافز للعاملين ، فهو مسلك يفيد المؤسسة أيضا ، إذ عادة ما يملك العاملون خبرة أوسع بعملياتهم الإنتاجية عن أغلب مشرفيهم، كما أنهم الأقرب -دائما- إلى العملاء.
- أشركهم تدريجيا : حدد مراحل تدريجية متوازنة لدمج العاملين في عملية صنع القرار ، بدءا باعتبارهم مستشارين فنيين ، وانتهاء بالمشاركة الكاملة في التخطيط الإستراتيجي والإجرائي.
- إشراك العاملين في وضع الأهداف : فسوف سكون العاملون أكثر التزاما متى كانت الأهداف من بنات أفكارهم ومن وضع أيديهم .
- لا تهمل إشراك العاملين في التخطيط الاستراتيجي: فكون العاملين خبراء في الجوانب الفنية لا يعني افتقارهم للقدرة على إجابة التساؤلات الواسعة النطاق من قبيل : من هم عملاؤنا؟ ما هي نقاط قوتنا ونقاط ضعفنا؟ كيف يمكننا تحسين الأداء على المدى الطويل؟
- قدر جهود التخطيط: فليكن معلوما لدى مرءوسيك أن مشاركتهم في التخطيط هي إسهام جوهري مؤثر ، ويلقى تقديرك وامتنانك.

رئيس التحرير

ما هو مستقبل الأرض؟؟؟؟

بسمة الوصابي - الإدارة العامة

يرتبط مستقبل كوكب الأرض بشكل كبير بمستقبل الشمس. فمثلاً، بترتب على التراكم المطرد لعنصر الهيليوم والعناصر الثقيلة الأخرى في جوف الشمس زيادة بطيئة في الإضاءة الكلية للشمس؛ حيث ستزيد إضاءة الشمس بنسبة ١٠٪ على مدى ١,١ مليار سنة قادمة، وبنسبة ٤٠٪ على مدى ٣,٥ مليارات سنة قادمة وجدير بالذكر أن الأبحاث المتعلقة بالأحوال المناخية تدل على أن ارتفاع نسبة الإشعاعات التي تصل إلى الأرض قد ينتج عنها عواقب وخيمة، ومن بين هذه العواقب المحتمل للمسطحات المائية الموجودة على كوكب الأرض حيث يعمل ارتفاع درجة حرارة سطح الأرض على تسريع دورة ثاني أكسيد الكربون غير العضوية والتقليل من مستوى تركيزها ليصل بها إلى مستويات تؤدي إلى هلاك النباتات ١٠ أجزاء في المليون PPM. للتمثيل الضوئي C٤ في غضون ٩٠٠ مليون سنة. بالإضافة إلى ذلك، فإن عدم وجود نباتات على سطح الأرض سيؤدي إلى إعدام الأكسجين في الغلاف الجوي، وبذلك، فإن الحيوانات ستقرض في خلال عدة ملايين أخرى من السنين ولكن حتى إذا كانت الشمس خالدة ولن تمر بأية تغيرات، فإن التبريد المستمر الذي يحدث لجوف الأرض سيؤدي إلى فقدانها لمعظم غلافها الجوي والمحيطات الموجودة عليها، وذلك نتيجة قلة النشاط البركاني وبعد مرور مليار سنة أخرى فإن جميع المسطحات المائية ستختفي، وسيصل الحد الأدنى لدرجة حرارة الكون إلى ٧٠ درجة مئوية ومن المتوقع أن تصبح الأرض صالحة للحياة عليها لمدة حوالي ٥٠٠ مليون سنة أخرى فقط.



"معلومات عامة"

- في ماذا تشترك السترة الواقية من الرصاص وسلاسل النجاة وماسحات الزجاج وطابعات الليزر؟ جميعها اخترعت من قبل المرأة.
- من المستحيل أن يلحق الشخص كوعه.
- التمساح لا يستطيع أن يخرج لسانه.
- الحصان والفأر لا يتقنون.
- إذا عطست بقوة، يمكن أن تكسر ضلعاً، وإذا حاولت أن تكتم عطسة، فإنه يمكن أن تفجر وعاء دمويًا في رأسك أو رقبته وتموت، أما إذا عطست و عيناك مفتوحتان، فأنتهما سينفجران.
- يستطيع الرجل قراءة الحروف الصغيرة أكثر من المرأة لكن المرأة سمعها أقوى .
- الأشخاص الأذكيا لديهم نسبة مرتفعة من الزنك والنحاس في شعورهم .



طريقة طبيعية للعلاج عند الهنود

ماجد المرادي - الإدارة العامة

(بحيرة كليوك - كندا) مع ارتفاع درجة حرارة الشمس تتبخر مياه بحيرة كليوك لتنتج مجموعة من الدوائر التي تعبر عن محتوى البحيرة من المعادن في شكل تدرجات مدهشة، حيث تحتوي هذه البحيرة على أعلى تركيز (في العالم) من الماغنيسيوم والفوسفات والكالسيوم، وهي تركيبة علاجية رائعة جعلت من هذه البحيرة منتجاً صحياً للعلاج منذ أقدم العصور. حيث استخدمها الهنود الحمر سابقاً في علاج الأمراض المزمنة لدرجة أن إحدى الروايات تقول أن قبيلتين متحاربتين وقعتا اتفاقاً أثناء حربهما للسماح بنقل الجرحى لهذه البحيرة دون المس بهم!

أغرب شاطئ في العالم!!!!!!

محمد صالح الرويشان - الإدارة العامة

انه ذلك الشاطئ الصناعي الذي بلغ تكلفته مئات الملايين ببلد الحضارات اليابان وهو عبارة عن مكان مصغر لبحر ورمل وتشعر نفسك إنك جالس ببحر حقيقي ولكن الواقع غير ذلك تماماً فهو كله مصطنع وتم عمل هذا العمل الضخم بمده تجاوزت السنة والنصف.





كيف تتعامل مع أناس لا تحتملهم (أ)

قم بتقدير النقد

ملخص من كتاب / كيف تتعامل مع اناس لا تحتملهم

لو كنت أحد أولئك الناس الذين يردون على النقد بردود متسرعة ، وخاصة عندما يبدو هذا النقد غير عادل، فقد لاحظت أن دفاعك عن نفسك بهذه الطريقة يجعل الأمر يزداد سوءاً ، وكما قال شكسبير " يخيل إلي أنك تعترض كثيراً" والدلالة هنا أن دفاعاتك هي إعتراف بالذنب ، وأن كل ما تقوله يمكن أن يؤخذ ضدك ، وعليه كلما حاولت الشرح باستفاضة أكبر ، التصق بك النقد أكثر ، واليك إستراتيجية سهلة وبسيطة لخلق باب النقد بسرعة دون التأثيره أو محاربتة : قدّر النقد شفاهة كوسيلة لإنهائه . لا دفاع ، لا توضيح ، لا تبرير . مجرد كلمة " شكراً" هي كل ما يتطلبه الأمر حتى ينتهي . إنك ببساطة تسمع ما يجول بخاطر الآخر وتشكره على مخاطبتك والتواصل معك . وليس عليك أن تسأل أي أسئلة حول ما تسمع، إلا إذا كنت ترى أنه قد يكون نقداً قيماً وترغب في معرفة المزيد . عندما لا تقاوم النقد ، فإن الأشخاص المتقدين يكونون قد قالوا ما يريدونه وينتهي الأمر . قل : " شكراً لصراحتك" أو " شكراً على اهتمامك الشديد " ، كما ترى بطريقة بسيطة وراقية وبارعة . عندما ينتقدك شخص في المرة القادمة ، جرب هذه الطريقة . قد تجد ذلك عسيراً في البداية ، لكن في مقابل تقديرك للنقد ، سوف تحصل على قدر كبير من الهدوء والسلام على المدى البعيد .

كيف تتكون الفكرة الجديدة؟!

خالد الأغبري / ملخص من كتاب / إدارة النجاح

الأفكار التي تحمل التجديد والابتكار وحل المشاكل في العمل الإداري ، تمر علينا هكذا كالبرق الخاطف فنأمنس بها ولكن حالما تنقضي الثواني التي بزغت فيها هذه الفكرة ننساها في خضم أعمال الحياة اليومية ، ثم تبرز في يوم آخر أو في نفس اليوم فكرة أخرى جديدة ثم تذوب كما ذابت أختها . يقول (دليت) تولد الأفكار في لحظات خاطفة وقد تتلاشى من مخيلتك إلى الأبد ما لم تسارع في تدوينها ، قد تظهر الأفكار المثمرة في أغرب الأوقات ولن تبرز هذه الأفكار دائماً وأنت تعالج المشكلة المتعلقة بها ، ولكن قد تواتيك ومضة من الاستبصار في الوقت الذي تكون فيه مشغولاً بأعمال أخرى أو مشتركاً في محادثة أو مسترخياً في المنزل أو عاكفاً على قراءة كتاب ، وحتى لو بدت هذه الفكرة لحظة ورودها واضحة تماماً أو مهمة للغاية بحيث يستحيل نسيانها ، فهناك احتمال أن تضع منك فيما بعد . لذلك حينما تنبئ في عقلك نواة الفكرة أحفظها مباشرة كتابة للاستفادة منها في المستقبل ، فالاحتفاظ بمذكراتك منظمة أبان البحث يستثير التفكير الناقد ويؤدي إلى اكتشاف أفكار جديدة .



ما خاب من استشار ولاندم من استخار

أنس جلعوز - مؤسسة الرويشان للسيارات والمحركات

" ما خاب من استشار ولاندم من استخار " هذه المقولة توضح أن هناك محطتين هامتين إذا ما أقدمت على اتخاذ قرار ما ، المحطة الأولى: الاستشارة والمحطة الثانية: الاستخارة

- المحطة الأولى: الاستشارة: (ما خاب من استشار) فعليك أن تسأل نفسك من أستشير؟ لا تتجاهل من له الحق الكامل في مشاركتك في الاختيار : إنه الأب والأم ومن ثم استشير أهل الخبرة ممن تثق بهم ولا بد أن تتوفر فيهم صفتا العدل والأمانة .
- المحطة الثانية: الاستخارة: (ولا ندم من استخار) بعد أن تجمعت لديك المعلومات الكافية ضع الأمر أمام الله، وقد علمنا صلى الله عليه وسلم هذه الصيغة لعرض أمورنا على ربنا واستخارته فيها: ((اللهم إني أستخيرك بعلمك، وأستقدر بقدرتك، وأسألك من فضلك العظيم فأنت تقدر ولا أقدر، وتعلم ولا أعلم وأنت علام الغيوب. اللهم إن كنت تعلم أن هذا الأمر خير لي في ديني ومعاشي وعاقبة أمري- أو قال عاجل أمري وأجله- فأقدره لي، وإن كنت تعلم أن هذا الأمر شر لي في ديني ومعاشي وعاقبة أمري - أو قال عاجل أمري وأجله - فاصرفه عني واصرفني عنه، واقدر لي الخير حيث كان، ثم أرضني به، ويسمي حاجته))



كلمات تؤثر سلباً على علاقتك بمديرك؟!

محمد الفقيه / الإدارة العامة

كم من مرة تتحدث إلى مديرك بطريقة غير لائقة دون أن تدرك ذلك؟ يقول د. بيل لامبتون - المتخصص في التنمية البشرية وصاحب كتاب "غير أسلوب تواصلك مع الآخر - تغيير حياتك": "لقد عايشت خلال عملي في مجال الإدارة على مدى ٢٣ عاماً، الكثير من المواقف والتصرفات من بعض المرؤوسين، تسببت كليا في تحطيم رصيدهم من المصادقية، مما أثر بالتالي على فرصهم في الترقى".

هناك بعض الكلمات التي يكون تأثيرها سلبياً جداً في علاقتك بمديرك، ولذلك نقدم لك لائحة بهذه الكلمات، وما تعنيه لدى مديرك.

- هذه ليست مهمتي : عندما يوكل إليك مديرك أداء مهمة معينة، فإنه من المؤكد لديه أسباب تدفعه لذلك. قد تكون المهمة المطلوبة منك مرتبطة فعلاً بطبيعة عملك، أو قد يكون لها تأثير في تقدمك الوظيفي وإعادة تقييمك، وفي كلتا الحالتين، عليك التشبث بالفرصة في إثبات قدرتك على القيام بما هو مطلوب منك وستحصل على علامة إضافية في تقييمك ..

- لا توجد مشكلة : إذا قبلت القيام بمهمة، وكان في نيتك الإفلات من أوائها أو عدم إكمالها لظنك أنها غير مهمة أو أن أحداً لن يلاحظ أنك لم تقم بها، فإنك حتماً ستقع في مشكلة، لذلك عليك أن تتحدث مع مديرك وتخبره صراحة بأنه لن يكون بإمكانك إتمامها واخبره السبب الحقيقي وراء موقفك، وإلا سيظن الجميع أنك شخص لا يمكن الاعتماد عليك .

- سأخبرك سرا ، ولكن لا تقول لأحد أنني أخبرتك : إذا كان ما تريد الإفصاح عنه هو سر بحق، فإنه لا يجب عليك أبداً البوح به تحت أي ظروف. احتفظ به لنفسك. فإذا كنت تعتقد أن إفشاءك لأسرار الآخرين سيحقق لك مصلحة ما ويجعل الآخرين يحبون صحبتك، فلا تستبعد أبداً أن تصبح أنت ذات يوم مادة لتحديث الآخرين، وصدقني لن يعجبك الأمر.

- أنا لم أحصل على ترقية منذ سنوات : يقول بيل لامبتون أن معظم المدراء لا يقررون الترقيات أو العلاوات لمرؤوسيه على أساس الأقدمية، وإنما وفق الكفاءة والتفاني في العمل . وبالتالي فإنك مهما طالبت بزيادة في راتبك اعتماداً على سنوات خدمتك دون إنجاز حقيقي يحسب لك، فلا أحد سيستمع إليك. وسيكون انطباع رئيسك وقتها أنك تطلب النقود لأنك تريدها وليس لأنك تستحقها. فعليك بالعمل والإنجاز قبل أن تطلب علاوة.

- هذا ليس خطأي : عندما يتحدث إليك المدير بشأن وجود بعض المشكلات في العمل، فإن آخر شيء يريد أن يسمعه منك، أن ما حدث ليس خطأك . فحديثه معك لا ينطوي على توجيه اللوم إليك، وإنما يسعى للوصول إلى حل لهذه الأزمة وضمان عدم تكرار حدوثها مرة أخرى .



لقيادة اليوم والغد (٢)

أهو حب من النظرة الأولى؟!

مهدب وعادل . في التعليق السابق استطاع "سام" أن ينجح بمهارة عن طريق التعبير عن واحد من مبادئه الأساسية بشكل مرح، لقد حقق ثلاثة أهداف : أظهر أنه لا يتعامل مع الأمر بقدر زائد من الجدية والتعنت، أثنى ضمناً على موظفيه مشيراً إلى أنهم موهوبون بما فيه الكفاية لدرجة قد تجعلهم رؤساء يوماً ما، قدم وعداً معقولاً دون أن يفرض في استخدام الكلمات وهكذا عظم من أهمية التزامه . أنت ترغب مثل "سام" في أن تكسب موظفيك منذ البداية . مع التخطيط الحريص يمكنك القيام بكل الأفعال الصحيحة .

عندما قدم المدير الجديد "سام" نفسه لموظفيه في يومه الأول في العمل قال : سوف أعدكم وعداً واحداً ، سوف أعامل كل فرد منكم بالطريقة التي أحب أن يعاملني بها الآخرون ، وسوف أخبركم لماذا : ليس لأنني ودود وبسيط كلا ، إن السبب الحقيقي هو أنكم في يوم من الأيام قد تكونون رؤساء، وسيكون هناك مجال لرد الدين .

انفجرت غرفة الاجتماع بالضحك . لقد استطاع أن يملك موظفيه بين يديه . يجعل الانطباع الأول محبباً لموظفيك ، فإنك تجعل كل شيء يأتي بعد ذلك أكثر سهولة ، فأنت تعطي لنفسك هامشاً أكبر لارتكاب الخطأ فيما بعد، لأنك أقتنت مرءوسيك بأنك مدير

بطاقة إدارية للتمييز (١)

راقب كلماتك

عندما توجد مشكلة بينك وبين أحد الموظفين لا تنشرها ، فمعظم المدراء المبتدئين قد يزيلون إحباطاتهم عن طريق إخبار زملائهم بهذه المشكلة "لاستطيع تحفيز هذا الموظف" أو لقد جربت كل شيء وأعتقد أن لاشيء يحركه" . عندما تتطوع بإبداء مثل هذه الآراء وتتكلم من وراء ظهر موظفك، فأنت تخاطر بعزله أكثر .

نقل الكثير من المعلومات - مهما بلغت دقتها أو جاذبيتها - في إعلان واحد قد يريك الجمهور المتلقي ، ويضعف رسالة الإعلان . الأفضل هو إعلام المستهلكين بمعلومة واحدة قد تهمهم أكثر من غيرها بدلا من إخبارهم بكل شيء عن المنتج . كما أن الحملة الإعلانية التي تعرض معلومات متنوعة عن منتج ما في أكثر من إعلان مختلف تصل إلى قاعدة أكبر من العملاء ، لأن العميل إذا لم يعجبه أحد إعلانات الحملة قد يستقبل إعلاناً آخر عن نفس المنتج بشكل أكثر إيجابية .

الرسالة الإعلانية الناجحة

نقلا عن / المختار الإداري



الخضروات المورقة تحمي من السكري

أظهرت دراسة بريطانية جديدة إمكانية النظام الغذائي الغني بالخضروات المورقة، وخصوصاً السبانخ والملفوف في خفض مخاطر الإصابة بداء السكري بنسبة ١٤٪. وأفادت هيئة الإذاعة البريطانية "بي بي سي" أن الباحثين في جامعة "ليستر" حللوا ست دراسات شملت ٢٢٠ ألف شخص، ولا حظوا أن تناول قرابة ١٠٦ غرامات من السبانخ والملفوف يومياً كفيل بتخفيض خطر الإصابة بالفئة الثانية من داء السكري بنسبة ١٤٪. لكن الخبراء حثوا على مواصلة تناول ٤٠٠ غرام من الفواكه والخضروات يومياً. وتبين للعلماء أن تناول قدر من الفواكه والخضروات لا يعني بالضرورة انخفاضاً في مخاطر الإصابة بالفئة المذكورة من السكري، لكن عندما تعلق الأمر بالخضروات المورقة بينها القرنبيط والبروكلي لوحظ انخفاض ملحوظ في خطر الإصابة بالمرض. ولم تتضح أسباب هذه الميزة في الخضروات المورقة غير أن هناك فرضيات بهذا الشأن من بينها احتواء هذه النباتات على نسب عالية من المواد المضادة للأكسدة، مثل فيتامين "C"، ومادة المغنيزيوم.



تعلم معنا .. الإسعافات الأولية (٣)

الكسور والكدمات

إذا تعرض شخص معين لكسر ما أو لكدمات جراء حادث معين ..
معليك سوى إتباع الآتي :
لابد من استرخاء المصاب وأن يتخذ الوضع الملائم، لا يعطي للمصاب أي شيء عن طريق القدم في حالة وجود الكسور التي تتطلب إجراء جراحة ، لابد من السيطرة علي نزيف الجروح المصاحبة للكسر لا ينصح بغسلها أو فحصها ولكن تغطي بضمادة معقمة ، لا يحرك المصاب بإصابات العمود الفقري وإذا لزم الأمر يتم ذلك بمساعدة ثلاثة أو أربعة أشخاص، في حالة إصابات المفاصل لا يتم وضع العضو في خط مستقيم ، لا تحاول إعادة العظم المكسور إلي وضعه الطبيعي، يستخدم الثلج للحد من النزيف الداخلي والورم والألام، يوضع لمدة ٢٠ دقيقة أخرى إذا تطلب الأمر، لتدعيم الكسر تستخدم وسادة ، يربط الجزء المتوتري برباط ضاغط مع عدم تحريكه أو استخدامه في أي شيء حتي لا يسبب الألم، عدم إحكام الجبيرة علي الجزء المصاب والتأكد من عدم ضغطها علي تدفق الدم، تستخدم كمادات باردة للكدمات، إن أمكن يتم رفع الجزء المصاب قليلاً ولكن مع الحرص علي عدم تحريكه، مراقبة العلامات الحيوية. تعطي مسكنات للألم مثل إيبوبروفين وإسيتامينوفين ، اللجوء إلى الطبيب إذا كان هناك نزيف حاد أو كانت الإصابة متعلقة بالرأس أو الرقبة أو الظهر أو إذا لم يتحسن الألم خلال ٢٤ ساعة بالرغم من استخدام المسكنات .

كيف تزيل الكرش؟!

احمد فارح / الإدارة العامة

قد يوجد من الرجال والنساء يعانون من الكرش .. وهنا نأتيكم ببعض النصائح العملية للتخلص من الكرش وذلك كالآتي:
الاهتمام بنظام غذائي صحي (الابتعاد عن المأكولات السكرية والدهنية) ،عدم النوم على البطن لان ذلك يؤدي إلى بروز الكرش، عدم شرب الماء أثناء الأكل أو بعد الأكل مباشرة ويفضل شرب الماء بعد الأكل بساعتين أو قبل الأكل بنصف ساعة، عدم شرب الماء المتلج نهائياً لأنه يساعد على بروز الكرش ، يراعى المشي بعد الأكل بساعتين لمدة ساعة يومياً للمساعدة على إزالة الكرش، عدم الصعود بالسلام المتحركة، الجلوس مع شد الجسم والاعتدال لمنع ترهل عضلات البطن، عدم الجلوس كثيراً أمام الكمبيوتر أو التلفاز، الحركة المستمرة أثناء الجلوس لما لها من حرق سعرات زائدة ،يجب التنفس مع شطف البطن للداخل لتقوية عضلات البطن وهذا التمرين يزيل الكرش.

قلق الانفصال عند الأطفال

هند الزبيري / الإدارة العامة

قلق الانفصال : مرض نفسي شائع بين الأطفال وهو مدرج بين تقسيمه الأمراض النفسية حيث ترجع أسبابه إلى عوامل نفسية واجتماعية تعرض لها الطفل مثل حدث مؤثر أو ضغوط نفسية خارجة عن إرادة الأهل أو أسباب وراثية. حيث من أعراض هذا المرض : إصابة الطفل بقلق شديد وتوتر عند ابتعاده عن الشخص الذي يمثل له الأمان مثل الأم والبيت ، يصاب أحياناً بأمراض عضوية مثل (ألم في البطن (أو (استفراغ)، وجود أحلام وكوابيس عند النوم ويرفض النوم وحده ، أفكار سيئة تصيب الطفل حول احتمال حدوث مكروه للأهل . أما بالنسبة لعلاج هذا المرض فيتمثل في أبرز مايلي : تفهم الأهل والمدرسة لحالته ، المواجهة التدريجية ، الجلسات النفسية ، العلاج بالأدوية .



قوي إيمانك (٣)

الإعجاز العلمي في تلاوة القرآن

منيرة الماوري / الإدارة العامة

لا إله إلا الله... أنها عجائب ومعجزات جاءت لإثبات صدق رسالة الإسلام وصدق ما جاء به سيد البشرية محمد بن عبد الله صلى الله عليه وسلم والشواهد في الكون كثيرة لاتعد ولا تحصى وسوف نتناول هنا جزء بسيط جدا منها ولكنها عظيمة جدا في أهميتها والفائدة المتحصلة منها ألا وهو تأثير القرآن الكريم عند سماعه فقط وليس التفكير فيه والعمل به. حيث نجد أن ما أثبتته الأبحاث الحديثة في الإعجاز العلمي عند سماع القرآن يحتاج إلى كتب ومجلدات لشرحه ولكننا هنا سوف نذكر الجزء اليسير. حيث استطاع الدكتور إبراهيم كريم - خبير أنظمة الطاقة الحيوية بالقاهرة - معتمدا على علم الصوتيات - إثبات أن إخراج وترين صوتيين مختلفين من النغمات يحدث تأثيرا ذبذبيا وطاقة روحية يمكن قياسها. وتمت تجربة قياس صوت أو نغمة تخرج من منطقة الحنجرة ويكمله رنين آخر ينضبط معه يأتي من الحلق من خلف الأنف.. وكانت النتيجة خروج طاقة روحية من الجسم وهذا هو تجويد القرآن الكريم، يقول الدكتور إبراهيم: "إنه من خلال دراستي أدركت أن سر التجويد في قراءة القرآن هو إدخال الطاقة الروحية في الصوت الخارج من الفم.. مثلا.. إن صوت المؤذن عند أداء الأذان ليس مجرد دعوة للناس للصلاة، ولكنه عبارة عن تهيئة الناس لأداء الصلاة، وشنهم بطاقة روحية.. ولذلك فهو جزء من العبادة والإعداد للصلاة.. ولذلك أيضا يجب ألا يصلي المسلم خلال وقت رفع الأذان؛ لأن له كيانا روحيا متكاملا.. والاستماع إليه يعد للإنسان للصلاة ويكسبه طاقة روحية إضافية". كما اثبت علميا أن تلاوة القرآن الكريم وترتيبه والاستماع إلى آياته والإنصات لها يعزز القوى العقلية، وأن الترددات العقلية الصادرة عن أصوات تلاوة القرآن الكريم يجعل العقل يصدر سلسلة من الترددات والطاقت تعرف علميا باسم (موجات العقل).. وثبت توقف خلايا المخ عن التناقص بعد دوام الاستماع للقرآن الكريم، وكذلك زيادة قدرة المستمع على التركيز واستدعاء الذاكرة والقيام بعمليات حسابية لم يكن بالإمكان القيام بها من قبل. كما تم عمل اختبار على شخص غير عربي لا يفقه اللغة العربية بتلاوة القرآن عليه مرة والغناء مرة أخرى وعند سؤال الشخص على تأثير القراءتين أفاد بأن القراءة الأولى ولدت لديه شعور بالأمن والارتياح عكس الثانية. كما اثبت العالم الياباني رئيس معهد هادو الدكتور مسارو ايموتو في أبحاث الماء بتقنية النانو أن الماء يتأثر وفق ما يتعرض له مؤثرات الكلام الحسن والكلام القبيح وأنه عند قراءة القرآن على الماء أحدث فية اهتزازات على شكل صور من صور الطاقة مشيراً إلى ذاكرة الماء هي صور من صور الطاقة الكامنة التي تمكنه من السمع والرؤية واختزان المعلومات ونقلها والتأثير بها وأكد العالم أن ذرات الماء لديها القدرة على التأثير على أفكار وكلام الإنسان وتصرفاته. وقد قام العالم بتصوير بلورات الماء عن طريق مجهر دقيق جدا ووجد اختلاف شكل البلورات وفقاً لتعرضها لأنواع الكلام الموجة إليها فعند قراءة كلام حسن تتكون بلورات جميلة الهيئة شكلها متناسق والعكس صحيح، كما أكد العالم أن أي ذرة في عالم الوجود لها فهم وشعور وأدراك تتأثر إزاء كل حدث في العالم فهي تسبح خالقها وتعظمه عن بصيرة وفهم وصدق تعالي (وان من شئ إلا يسبح بحمده ولكن لا تفقهون تسبيحهم) فأنظر أخي إلى ماء الوضوء والبسملة عليه وعند الشرب والأكل وعند تلاوة القرآن وذكر الله وأثرها عليك وغيره فقراءة القرآن وسماعة إحياء للقلوب والعقول فلا تجعلوا بيوتكم وقلوبكم مقابر.

من أسماء الله الحسنى (٣)

الْوَلِيحُ

هو الذي وسع رزقه جميع خلقه ووسعت رحمته كل شيء. قال الله: «والله يعدم مغفرة منه فضلاً والله واسع عليم» (سورة البقرة الآية ٢٦٨). فهو الله واسع الصفات، والنعوت، ومعلقاتها بحيث لا يحصي أحد ثناء عليه بل هو كما أثنى على نفسه. واسع العظمة، والسلطان، والملك واسع الفضل، والإحسان، عظيم الجود والكرم.

زهرة من بستان

مَسْئَلَةُ اللَّهِ

صلى الله عليه وسلم

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: أهل الجنة ثلاثة (ذو سلطان مقسط متصدق موفق، ورجل رحيم رقيق القلب لكل ذي قربى ومسلم، وضيف متعفف ذو عيال) رواه مسلم .

في ظلال آية (٤)

ما الحكمة في أن : ماء الأذن مر ، ماء العين مالح ، ماء الفم عذب

انتصار عمر / شركة النقل الجماعي

قال تعالي " وفي الأرض آيات للموقنين وفي أنفسكم أفلا تبصرون "

يتساءل أحدكم في الحكمة من خلقه لنا على صورتنا الحالية ؟ ما الحكمة في أن ماء الأذن مر ، ماء العين مالح ، وماء الفم عذب ؟ اقتضت رحمته الله أن : جعل ماء الأذن مرا في غاية المرارة لكي يقتل الحشرات والأجزاء الصغيرة التي تدخل الحشرات ، ولو كان حلواً لدخل النمل ونحن في مرحلة النوم مثلا . وجعل ماء العين مالحا ليحفظها لأن شحمتها قابلة للفساد فكانت ملاحظتها صيانة لها . وجعل ماء الفم عذبا ، ليدررك طعم الأشياء على ما هي عليه إذ لو كانت على غير هذه الصفة لأحالتها إلى غير طبيعتها .





أحلام تتحقق !

علي قاسم الشرعبي / شركة النقل الجماعي

بين الإقدام والإحجام عشت الأيام الماضية ماذا أكتب ..؟ وكيف ستكون أحرف البداية على صفحات هذه النشرة الرقيقة والعذبة كميّاه الأنهار الصافية . في الماضي كنت دائماً أحلم بمراسلة إحدى الصحف المحلية والكتابة إليها والمشاركة فيها وكنت أقف على أول الطريق حائراً محتاراً في اختيار موضوع معين .. لكن عندما التحقت بشركة النقل الجماعي تفاعت بوجود نشرة جميلة جداً تسمى " قادة " تصدر عن الإدارة العامة للمجموعة أيقظت في داخلي أحلام الماضي من سباتها العميق ودغدغت المشاعر والأحاسيس وتماديت في أحلامي كثيراً وتخيلت نفسي كاتباً فيها لديه عمود شهري خاص لكنني استيقظت من عالم الأحلام ومن جديد على نفس الموالم السابق ماذا أكتب ؟ وفي أي موضوع أخوض أولى تجاربي الكتابية وبحيرة أفكارى راكدة من سنين طويلة وتفاعت قبل أيام بدعوة مفتوحة من ممثلة نشرة قادة في الشركة مفادها أنني سأكون أحد المشاركين في العدد القادم " بأسلوب الترغيب والترهيب المعروف طبعاً " وكانت هذه الدعوة الحجر الذي حرك المياه الراكدة وبعثت في بحيرة أفكارى الزوابع .. قد يتساءل كثيرون ماذا سيضيف هذا الولد الثرثار والذي صدع رؤوسنا بهذه المقدمة الطويلة التي أتحدثنا بها ؟ بكل بساطة يا أصدقاء لا يوجد موضوع معين في هذا العدد إلا أنني أصبحت أحد المشاركين والسطور السابقة خير دليل على ما أقول . لكن خذوا مني وعد بمشاركة أوسع وأشمل والخوض في مواضيع أكثر وأكثر في الأعداد القادمة بإذن الله تعالى وأكتفي في هذا العدد بكسر حاجز الخوف من إمساك القلم وطرق باب المشاركة وإنني أصبحت أحد المشاركين في نشرة قادة .. نشرة قادة اليوم والغد .

متى تفهم ؟

نزار قباني

أيا جملا من الصحراء لم يلجم ..
ويا من يأكل الجدي منك الوجه والمعصم ..
بأنى لن أكون هنا رمادا في سجاتك
ورأسا .. بين آلاف الرؤوس على مخداتك
وتمثالا تزيد عليه في حمى مزاداتك ..
و جسدا فوق مرمره .. تسجل شكل بصماتك متى
تفهم ؟؟
متى تفهم ؟
بأنك لن تخدرني ..
بجاهك أو إمارتك ..
ولن تتملك الدنيا
بنفطك وامتيازاتك

وبالبتروول يعبق من عباءاتك
وبالعربات تطرحها على قدمي عشيقاتك
بلا عدد .. فأين ظهور ناقاتك؟؟
و أين الوشم فوق يديك ؟؟
أين ثقبو خيماتك؟
أيا متشقق القدمين يا عبد انفعالاتك
ويا من صارت الزوجات بعضا من هواياتك
تكدهن بالعشرات فوق فراش لداك ..
تحنطهن كالحشرات في جدران صالاتك
متى تفهم ؟
متى أيها المتخم ؟
متى تفهم ؟
بأنى لست من تهتم
بنارك أو بجنااتك
وأن كرامتي أكرم
من الذهب المقدس بين راحتك
وان مناخ أفكارى ، غريب عن مناخاتك
أيا من فرخ الإقطاع في ذرات ذراتك
ويا من تخجل الصحراء حتى من مناداتك
متى تفهم ؟؟

حل كل المشاكل

كان هنالك مرة...شيخ مسلم عجوز، يعيش في فرنسا و يمتلك متجرا صغيرا...واسمه ابراهيم. كان للشيخ ابراهيم صديق شاب مسيحي : اسمه جاد.
كان جاد و الشيخ ابراهيم أصدقاء مقربين، و كان كلما وقع جاد في مشكلة يلتجئ إلى صديقه...و بدوره كان الشيخ ابراهيم، يخرج كتابا من صندوقه و يطلب من جاد أن يختار أي صفحتين، و عندما يقرأهما الشيخ له يترجمهما باللغة الفرنسية لأن الكتاب عربي
و سبحان الله و بإرادته...كان جاد يجد دائما حلا لمشكلته في هاتين الصفحتين!!!
و مرت الأيام و الأسابيع و السنوات...و جاد يستغرب يوما بعد يوم و يزيد فضوله ليعرف ما هذا الكتاب العجيب ؟؟
و في يوم من الأيام، كان جاد متوجها لزيارة الشيخ ابراهيم، و يا لصدمته عندما عرف أن العجوز المسكين في المستشفى و بعد أيام...سيموت الصديق العزيز !!!
لكن قبل موته...أمر أولاده بإعطاء صندوقه إلى جاد ! فرح جاد كثيرا بهدية المرحوم و خاصة أن الكتاب

العجيب بداخله .
و بعد مرور عدة شهور... وقع جاد في مشكلة كبيرة...لكن أين يلتجئ و لمن ؟؟
... و فجأة تذكر الكتاب...الكتاب العجيب !!!
جاد لا يعرف قراءة العربية لذلك قصد صديقه التونسي الذي ترجم له بضع صفحات ، و لفضوله سأله عن هذا الكتاب فقال:
هذا الكتاب هو القرآن الكريم، و قد أنزله الله تعالى برحمته على نبينا، نبي المسلمين صلى الله عليه و سلم:
رد جاد : و كيف أدخل الإسلام ؟؟؟
أجابته : سهل جدا أن تشهد أن لا إله إلا الله و أن محمد رسول الله !
أسلم جاد و هو في ٢١ من عمره ، و غير اسمه و صار: جاد الحق القرآني... و أصبح من كبار السنين ... ثم سافر إلى إفريقيا ليدعو الناس ! و بسببه دخل الآلاف و الملايين في دين الإسلام. لقد توفي سنة ٢٠٠٣ لكن الكل لا زال يذكره، يذكر جاد الحق القرآني !



يوم مع النجاح

اجرت المقابلة / احلام مطهر

، أن تحترم وجود الآخر بمزاياه وعيوبه ، عدم التسرع في حل المشاكل واتخاذ القرارات .

- كيف تتعاملين تجاه ضغوط العمل ؟

- كما يقولون " الحياة حلوة " فأنا أحاول أن أنظر للأمور بإيجابية ، فمثلاً أحاول تفريغ عقلي من جميع الأشياء التي تشغل تفكيري وأعمل على تذكر مواقف طريفة وسعيدة أو اذهب إلى فريق العمل لتبادل الحديث والفكاهات وبعدها أقوم بحصر الأعمال المطلوب إنجازها والعمل على ترتيبها حسب درجة الأولوية والأهمية (مخطط زمني) .

- كيف تعرفين الولاء الوظيفي ، وماهي مقترحاتك لتعزيزه في المجموعة ؟

- الولاء هو : أن تعطي دون انتظار مقابل ، أما مقترحاتي لتعزيزه في المجموعة : تفهم المسئول المباشر لاحتياجات فريق العمل (الشخصية ، العملية .. الخ) .

- من ترينه منافساً حقيقياً لك في العمل ؟

- كل إنسان ناجح .

- ماذا أضف لك الآتي :

• من رئيس قسم الحسابات إلى مساعد مدير مالي : صلاحيات أكبر في اتخاذ القرار ، ثقة في النفس بشكل أكبر ، قدرة أكبر في مساعدة منتسبي المالية في شركات / مؤسسات المجموعة .

• شهادة محاسب قانوني معتمد : ثقل ووزن أكبر في الشركة التي أعمل بها وفي سوق العمل .

• تملك سيارة من قبل المجموعة : مزيد من الإستقرار الوظيفي .

- ماهي نقطة قوة وضعف أمينة ؟

- نقطة القوة : الإبتسام لما لها من تأثير على الآخرين ، نقطة الضعف : حساسيتي المفرطة والبكاء بسرعة .

- هل أنت شخص محظوظ ؟

- لا أؤمن بال حظ .. ولكن أؤمن بأن توفيق الله هو أساس كل نجاح .

- ما أكبر خسارة في حياتك ؟

- وفاة والدي (رحمة الله عليه) .

- أي الناس أحب إليك ؟

- أسرتي ، فأنا متعلقة بأسرتي كثيراً .

- من قدوتك في الحياة ؟

- والدي (رحمة الله عليه) .

- ماذا علمتكم الحياة ؟

- إذا رأيت نيوب الليث بارزة فلا تظنن أن الليث يبتم

- نسيانهم لا يكفي .. واستعادتهم من المستحيل ، بما يذكرك هذا البيت ؟

- والدي (رحمة الله عليه) .

- كيف تقضين يومك ؟

- الخروج مع صديقاتي في نزهة أو تناول الغداء ، ملاعبة أبناء أخواتي ، وممارسة هواياتي : كقراءة القصص باللغة الانجليزية ، الإستماع بألعاب الكمبيوتر ، السفر .

- ما لبصمة التي تريدن تركها في العمل والحياة عموماً ؟

- في العمل : أن يذكرني كل من تعامل معي بكل خير . أما في الحياة : أن يكون لي دور في حل مشاكل إجتماعية معينة .

- كلمة أخيرة تودين أن توجهينها إلى موظفي المجموعة وخاصة المرأة القيادية ؟

- حقيقة .. ما أريد قوله هو لابد أن يتم ترسيخ ثقافة معينة وهي أن يراهن كل شخص على نجاح المكان الذي يعمل فيه فلو تصدرت هذه الثقافة قناعاتنا .. لا يمكن أن نشهد أي تراجع لأداء مجموعتنا .

تجدها تنجز مهامها الوظيفية بكل هدوء وروية .. وبأسلوب الأم الحاني تحت فريق العمل على سلوك طريق معيد بالأمل والإصرار على بلوغ الأهداف المرسومة .. فكان ثمرة ذلك أن حصلت لقب أفضل رئيس مركز عمل في الإدارة العامة للمجموعة مرتين على التوالي .. إنها أمينة صديق .. مساعد المدير المالي في الإدارة العامة للمجموعة .

- من هي أمينة صديق ؟

أمينة عبد الرحمن صديق .. مواليد مدينة عدن ١٩٨١م ، تخرجت من كلية العلوم الإدارية حيث تخصصت في المحاسبة .. ولدت بأسرة مكونة من الوالدين وأربعة أخوات وأخ وحيد .. حيث كان يعمل الوالد (رحمة الله عليه) في احد الشركات الخاصة بوظيفة أخصائي مشتريات خارجية أما والدي فقد كانت تعمل في صحيفة ١٤ أكتوبر لكنها تركت العمل للتفرغ لتربيتنا .. اذكر أن محبتي الكبيرة - وما زالت - لوالدي جعلتني أبان حياته أخاف كثيراً أن يصيبه مكروه ولو لمجرد التخيل لكن ما حدث " سبحان الله " أنه عند وفاته اختلج في نفسي نوع من السكينة والإطمئنان .. صحيح أن وفاة والدي ترك في حياتنا فراغاً كبيراً فقد كان يشكل الرجل بل الركن الأساسي لأسرتنا و منبع الحنان والعطف بل الصديق المقرب إلينا وأذكر أنه كان دوماً يدافع عنا أمام والدي إذا ما أحدثنا مشكلة ما .. ثم ولن أنساه يوماً .. فهو حاضر في كل لحظة في حياتي .. في أفراحي وأفراحي .. وأقوالي وأفعالي .. هو بحق كان الأب النموذج لنا ولكل من يعرفه وتعامل معه .. له مني جل محبتي وتقديري .. عندما تخرجت التحقت بالعمل في مجموعة الماجد للصناعة والتجارة بوظيفة محاسبة ثم تم ترقيتي إلى رئيس قسم الحسابات وبعدها تم التحاق بمجموعة الرويشان بوظيفة محاسبة وبعدها والله الحمد تم حصولي على عدة ترقيات إلى أن شغلت منصب مساعد المدير المالي ..

- برأيك : مالدني جعلك تحصيلين على لقب أفضل رئيس مركز عمل في الإدارة العامة للمجموعة للمرة الثانية على التوالي ؟

- نضوج أفراد فريق العمل ، والوعي الكمال بالأهداف والعوائق التي تواجه الإدارة المالية .. التفاهم والشفافية الكاملة في تعاملنا وتقدير جهد بعضنا البعض .

- كيف تقيمين الأسلوب الذي تم اتجاهاه (دراسة الرضا الوظيفي) لتقييم المرؤوسين لرؤسائهم والتي من خلالها تم حصولك على لقب أفضل رئيس مركز عمل في الإدارة العامة ؟

- جيد .. وأنا أحاول في الوقت الراهن تعميم هذا الأسلوب على منتسبي المالية في شركات / مؤسسات المجموعة .

- ماهي العقبات التي واجهت مسيرة نجاحك وكيف تم تحطيمها ومن الذي ساندك في الوصول إلى ما وصلت إليه ؟

- العقبات كثيرة ولكن كان أبرزها : أنني امرأة .. حيث أن النظرة الغالبة لأرباب العمل بأن المرأة لا تستطيع أن تتحمل ضغوط العمل كالرجل وان أدائها وانجازاتها مهما كانت تصل محدودة مقارنة بالرجل الموظف . أما من كان له الفضل في مساندي في مسيرة نجاحي فهو الأخ / مدير عام المجموعة وطاقم العمل .

- هل لديك أفكار لتطوير الأداء المالي في شركات / مؤسسات المجموعة ؟

- الأفكار موجودة وقد تم تضمينها في الخطة الإستراتيجية للمالية وبالتطبيق الفعلي للخطة قد يظهر قصور ما لكننا سنجعله أحد روافد الأفكار التطويرية للأداء .

- ما هي الطرق التي تنتهجينها لقيادة فريق العمل لتحقيق الأهداف المرسومة ؟

- سياسة " الباب المفتوح " إما بالتكليف أو متابعة الانجاز واتخاذ القرارات في الوقت المناسب .

- من وجهة نظرك : ماهي الصفات التي يجب أن تتحلى بها أي امرأة قيادية ناجحة ؟

- وعي وظيفي بالمهام الموكلة والعلاقات الوظيفية بين أفراد فريق العمل وخارج أطار الفريق



ليس كل الناس ملائكة

**لا تتخيل كل الناس ملائكة فتنهار أحلامك
ولا تجعل ثقتك بهم عمياء...لأنك ستبكي يوماً
على سداجتك**

شامية الجيدري - مؤسسة الرويشان للسيارات والمحركات

قد يكون البعض يعرف هذه العبارة وسمع بها وربما البعض الآخر لا يعرفها.. ولكن.. هل صادفتهم هذه العبارة في حياتكم؟؟ في هذه الحياة التي تفتقد للصدق والأمانة والتي أصبحت حياة يملئها الأنانية وتحمل في طياتها الجبن والتخاذل الذي لا حدود له.. إنه عصر اللإنسانية.. قد يستغرب الكثير من هذه العبارات ولكنها لم تأتي بين ليلة وضحاها.. بل من موقف بني على تجارب تعدت سنوات عمري.. مع أشخاص اعتقدت للحظة أنني أعرفهم.. زملاء..أصدقاء..أخوة..ولكن لا الصداقة .. ولا القربى.. ولا المعرفة وقفت حاجزاً أمامهم ومنعتهم من استغلال الثقة بل بالعكس فقد استغلوا أكبر استغلال.. استغلوا السداجة.. أم الطيبة .. أم حسن النية؟؟؟ إنها السداجة ولا شيء غيرها .. لذلك.. يا أيها الإنسان..إن كنت إنسان ، فلا تكذب .. ولا تحتمل على عقول الأوفياء ، استثمر الثقة الممنوحة لك ولا تستغلها أكبر استغلال ..لن أجادل..أعرف لماذا؟؟

فمجادلة الأحقق..تعوق الآخرين على التمييز بيني وبينه ، مع ذلك فأنا مدينة لك بالشكر فقد علمتني درساً من أعظم دروس الحياة.. أن لا أتق إلا بخالقي.. وبنفسي ..واترك المخلوق..فقد خنت نفسي عندما جعلتها عرضة للخيانة بسداجتي وطني أن عند غير خالقي الفرج ،واليكم أختي هذا الدرس كي لا تعطوا الثقة لمن لا يستحقها..

لا تتخيلوا كل الناس ملائكة فتنهار أحلامكم
ولا تجعلوا ثقتكم بهم عمياء...لأنكم ستبكون يوماً على سداجتكم

لماذا يرفض طفلك أحضان الغرباء ؟!

فردوس الشيباني / شركة عالم السيارات

غالبية الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين ثلاثة وستة أشهر يبكون وينزعجون عندما يحاول شخص غير أمهاتهم حملهم أو لمسهم، وهذا أمر معروف لدى كثير من الأمهات، ولكن هل فكرت الأم بالأسباب الحقيقية لرفض طفلها الآخرين منه؟ إليكم بأبرز تلك الأسباب :

- الارتباط النفسي برحم الأم : الطفل يكون مرتبط نفسياً مع الفترة التي قضاها في رحم الأم حيث أنه بحاجة على الأقل إلى ستة أشهر للتخلص من ذلك التلاحم مع الرحم الذي قضى فيه تسعة أشهر

- يختلفون عن أمه: الطفل لا يتقبل الغرباء لأنهم يختلفون عن رائحة وحرارة أمه التي اعتاد عليها .

- الاستقلالية تبدأ منذ الشهر الثامن: الطفل يبدأ بالشعور بالاستقلالية ومعرفة العالم الخارجي عندما يبلغ الشهر الثامن من العمر. ففي الفترة التي تلي الأشهر الثمانية الأولى من العمر يبدأ الطفل بالتخلص من مخلفات الارتباط الوثيق برحم أمه.

- عقدة ما في نفسية الطفل: إذا واصل الطفل رفضه قبول أحضان الآخرين بعد الشهر الثامن من العمر فذلك يمكن أن يكون إشارة إلى عقدة ما تعرض لها الطفل من أحد ما. فربما حاول شخص غريب له صوت خشن حمله لكن ذلك الصوت المختلف عن صوت أمه الناعم قد أوجد عقدة لدى الطفل ولذلك فهو يعتقد بأن ذلك سيبكر عندما يقبل الذهاب لحضن شخص غريب.ولذا من الأفضل إعطاء الحرية للطفل في رفض أو قبول من يشاء لأن ذلك سيساعده حتماً على التخلص من هذه العقدة البسيطة.

لكل شخصية خصائصها ومميزاتها وعاداتها، ولكل علاقة مشاكلها الخاصة بها ولكننا جميعاً دون وعي نقوم بتصرفات نابعة من شخصيتنا تحفز هذه المشاكل والنزاعات حتى وأن كنا لا نحبهها، فقد قمنا بتلخيص أهم المشاكل الشائعة التي تسبب النزاعات بين الأزواج، فحاول تجنبها :

- أنت تعرف كل شيء: لربما كان لديك كل الأجوبة، لكن مقاطعة شريكك بشكل مستمر للإشارة إلى أخطاء شريكك في كل شيء يقوله يمكن أن يسبب له الإحباط والانعزاج منك. كل شخص يملك حرية التعبير عن رأيه (حتى لو لم تكن تناسبك)، لذا حاول قدر الإمكان بلع لسانك وتجنب المشاكل غير الضرورية.

- عدم التواصل بالكلام: يجب أن يكون الحوار الطريق الأساسي للتواصل بينكما، إذا كنت تريد أن تتجسس علاقتكما. إذا شعرت بالانعزاج من شيء ما قاله أو فعله، أخبر شريكك بطريقة لطيفة وفي نفس الموقف، لا تحمل الضغينة في قلبك أو تصمت وتتوقع أن يخمن ذلك بنفسه. مناقشة المشاكل أولاً بأول تنظف النفوس والأجواء المنزلية.

- الدنيا لا تدور حولك: هذا فخ يسهل السقوط به، لأنك لن تدرك بأن ما تقوم به أمر سيء. لكن راقب نفسك عندما تتحدث مع الشريك، هل تدور كل المطالب والاحتياجات والرغبات حولك. هل أنت محور وسبب كل نقاش ونزاع. تذكر بأن الدنيا لا تدور حولك ومصير بيتك يكمن في النظرة العادلة والمتساوية في الواجبات والحقوق.



تصرفات تدمر العلاقة الزوجية

إعداد / هيئة التحرير



البتسم ...

- غبي اتصل على الخطوط قال كم تستغرق رحلة صنعاء .. لندن ؟ قاله لحظه ! قال شكرا
- فيه غبي يقول للثاني تصدق انك تشبه الحمار قال الثاني قول ما شاء الله !!
- غبي اتصل على ناس قال: بيت أحمد؟ قالوا: لا ، قال: طيب ليش بترد؟
- واحد غبي قال لصاحبه .. ارسم على ظهري مربعات ورقمها من ١ الى ٢٠ .. أول ما خلس الرسم .. قال له الغبي: " حك لي المربع ١٥

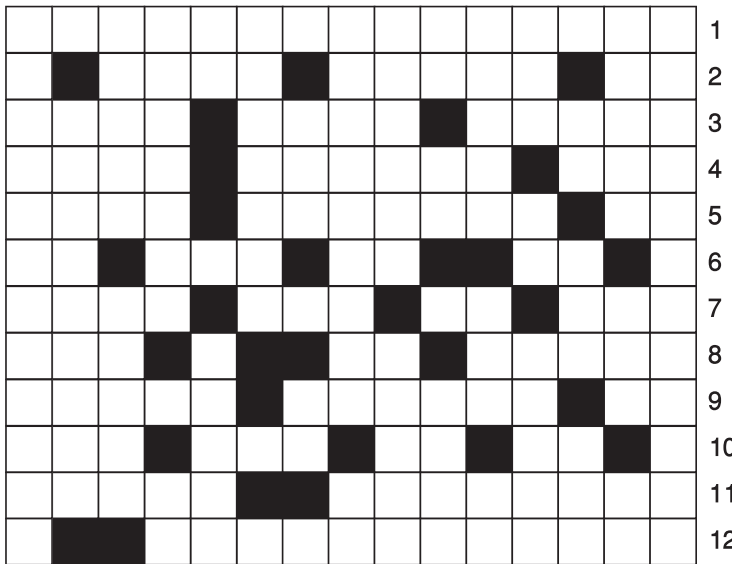
أفتي :

- ١- أول موريتاني يعود إلى بلاده حاملاً شهادة جامعية ليصبح أول رئيس لوريتانيا .
- ٢- يخصني - تاج - متشابه .
- ٣- اليوم (مبعثرة) - مقدار - نلود .
- ٤- أفراس - الحيوان الأليف (مع) - جفون (مع) .
- ٥- قادم (مع) - حروف التمثال - تجدها في لثاني .
- ٦- برد شديد - معظم - حيطان - للنهي .
- ٧- جبل مقدس (مع) - بحر - من الضمان - قوتي (مع) .
- ٨- من ولايات الوطن - أن (الجمل) من التتب (مع) - ناصر (مع) .
- ٩- حرف جر (مع) - سداسية (مبعثرة) - مجالس رسمية (مع) .
- ١٠- عبودية (مع) - آخر الليل - سليل - من أمراض القلوب .
- ١١- عاصمة البلاد - أوضحي بدليل .
- ١٢- ملك كان يقب بأمير المسلمين .

عمودي :

- ١- كان نائباً عن موريتانيا في البرلمان الفرنسي وكان من أول المساعدين في الاستقلال .
- ٢- دولة مغربية - ضد صديق (مع) - عاصمة بحرية .
- ٣- للتمني (مع) - دولة عربية - يرمي بها .
- ٤- من الأقارب - بالي (مع) - تبندير .
- ٥- من ولايات الوطن - يشاهد - صب .
- ٦- للتعريف - النهار اشتد حرة (مع) - قطعة شعرية يغنيها أطفال المدارس جماعياً (مع) .
- ٧- حشود وجماعات (مع) - ملك مسلم ذكر في القرآن .
- ٨- شاعر وميل في الوكالة - نصف طائر .
- ٩- ضجر - ضمير متصل .
- ١٠- شاعر عباسي .
- ١١- راحة معكوسة - الرسول .
- ١٢- من ولايات الوطن - دق .
- ١٣- صاحب الحكم الكبيرة لدى قبائل البيضان - سفر قصد الراحة .
- ١٤- الاسم الأول والثاني لنا بة وأديب موريتاني راحل .
- ١٥- رئيس مغربي راحل .

15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1



تهانينا

بأحر التهاني والتبريكات مكللة بالفضل والياسمين نتقدم بها للزملاء :

- في شركة تهامة : علي يحيى عمر .. بمناسبة ارتزاقه بمولود أسماء خالد، محمد محمد الفقيه .. بمناسبة ارتزاقه بمولودة أسماء هديل، محمد محمد الأهدل .. بمناسبة عقد القران ، خالد علي فتيني .. بمناسبة عقد القران .
- في شركة النقل الجماعي : الأخوة / فتحي القباطي ، محمد قائد محمد صالح الحجوري ، عبدالله نعمان .. بمناسبة حصولهم على لقب الموظف المثالي لشهر ديسمبر ٢٠١٠م ، والأخوة / أحمد نجيب عرمان ، سليمان نعيم .. بمناسبة حصولهم على لقب الموظف المثالي لشهر يناير ٢٠١١م ، والأخوين / باسم عبدالسلام ناشر ، حسن الصويجي .. بمناسبة الزفاف .
- الأخ / محمد الفقيه / الإدارة العامة .. بمناسبة ارتزاقه بمولود بكر أسماء (أوس)
- مصطفى احمد صالح الرويشان / النقل الجماعي .. بمناسبة عقد القران .
- محمد الهاملي / الإدارة العامة / بمناسبة الزفاف .

تعازينا

بقلوب مؤمنة بقضاء الله وقدره ، نتقدم بأحر التعازي وأصدق المواساة القلبية الى

- موظفي شركة تهامة والمجموعة لوفاة الأخت / رقية محمد داود ..
 - للأستاذ / محمد الخزرجي لوفاة زوجته - شركة النقل الجماعي .
 - للأخ / شايف الصلوي لوفاة والدته - الرويشان للاستثمار والتنمية .
 - للأخ / وحيد الجبلي لوفاة جدته - الإدارة العامة
- سائلين الله العلي القدير أن يتغمدهم بواسع رحمته وأن يسكنهم فسيح جناته ويلهم اهلهم وذويهم الصبر والسلوان
إننا لله وإنا اليه راجعون ،،،

أقوال مضيئة

منى الدباء / الرويشان للتجارة العالمية والوكالات

- لا تتخيل كل الناس ملائكة ، فتنهار أحلامك ، ولا تجعل ثققتك بالناس عميةا لأنك ستبكي ذات يوم على سداجتك .
- الإنسان دون أمل كنبات دون ماء ، والإنسان دون ابتسامه كوردة دون رائحة ، والإنسان دون إيمان وحش في قطيع لا يرحم .
- ما فائدة القلم إذا لم يفتح فكراً .. أو يضم جرحاً ، أو يظهر قلباً ، أو يكشف زيفاً .. أو يبني صرحاً .
- حتى لو فشلت يكفيك شرف المحاولة .
- إنه من المخجل التعثر بالحجر نفسه .
- طعنة العدو تدمي الجسد .. وطعنة الصديق تدمي القلب

ملك الأسود الأميركية American Lion King



mideast.jeep.com

Jeep

Jeep is a registered trademark of Chrysler Group LLC.

صنعاء - شارع الستين الجنوبي
هاتف : ٤٤٨٩٢٠ - فاكس : ٤٤٨٩١٩
المبيعات والتسويق هاتف : ٧٣٥٠٠٠٦٠٠
www.alrowaishan-motors.com

الرويشان للسيارات و المحركات
Al Rowaishan Motors



فريق العمل

عبدالكريم السماوي - احلام مطهر - ميتاق القدسي - عادل الماخدي - بسمة الوصابي - عبدالله الرويشان - هند الزبيري

رئيس التحرير

محمد فاضل

قادر
للطباعة والنشر
شركة دورية تصدر عن الإدارة العامة لجمهورية اليمن

3
العدد
Issue

للتواصل وإرسال المشاركات عبر العنوان التالي : صنعاء - تلفون : ٤٥٠١١٠ - ٠١ - فاكس : ٤٥٠١١٣ - ٠١ - E-mail: tamayoz@rgyemen.com