

سلسلة مهارات المربي

أ. وليد الرفاعي

نبذة مختصرة عن المؤلف :

الإسم : وليد بن خالد الرفاعي

تاريخ الميلاد 1974 :

اللقب العلمي و الوظيفة : باحث في الشؤون
التربوية

التخصص : علم نفس تربوي

المشاركات و الخبرات العلمية:

ماجستير علم النفس التربوي ، جامعة أم درمان

عمل مديرا لأكاديمية نما التعليمية

عضو رابطة الأخصائيين النفسنيين العرب.

مقدم العديد من الحلقات التربوية في قناة طيبة

شارك في الكثير من المؤتمرات و الندوات الثقافية

مستشار في بعض المواقع الإسلامية.

له بعض الكتب المتعلقة بالجانب التربوي النفسي

تحت الطبع.

تويتر / @WALEDRAF



المقدمة

الحمد لله وبعد...

عندما يحمل شخص ما رغبة صادقة في التأثير على من حوله ،

فإن هذا لا يعني أنه سيحقق هذا التأثير ولا بد...

إنه فقط خطأ الخطوة الأولى للتأثير؟!

فليست الرغبة والهمة إلا القوة الدافعة لتحريك العربية،

وتأتي المهارات لتوجيه هذه العربية نحو الوجهة والهدف المراد عند سائقها

وإنه مما يؤثر تأثيراً بالغ السلبية أحياناً على تربيتنا للآخرين، أن نمارس التربية سليقة وعادة لا

مهارة وعلماً، بل يزداد الأمر سوءاً عندما يخطر عند بعضهم أن التععيد للتربية هو تعقيد لها، وتضييع

لصفاتها ويسرها وتلقائيتها، وربما استدل على ذلك بتربية الآباء والأجداد العفوية، وقد غاب عن هؤلاء

اختلاف البيئات، وتعقد المطالب، بل وبعض الآثار السلبية أحياناً لتلك التربية التلقائية والتي

تصبغ المتربي في الغالب بواقع المربي لا بالمفروض منه!، فتتلون من لون لآخر، بل وتتغير الأساليب التربوية

عند المربي نفسه في أحوال متطابقة بشكل متناقض!!.

وتأتي هذه المهارات، أو لنقل الإشارات التربوية، لتقديم آليات، ورؤى، وأفكاراً حول مهارات يحسن بالمربي أن

يملكها لتكون عوناً له بعد الله تعالى في الوصول إلى هدفه .

ومما شجعني على نشرها أنها عرضت على مجموعة من أهل الاختصاص، فاستحسنوها في الجملة،

ونبهوني إلى عدد من الملحوظات التي أفدت منها.

فلهم الشكر مني والأجر من الله بإذنه تعالى.

والله ولي التوفيق،،،

أ. وليد الرفاعي

(1) تهيئة الجو العام للمتربي

- * لا تحاول الهجوم على جو المتربي السابق حتى وإن أبدى ارتياحاً لك، أجل هذه الخطوة قليلاً، وسوف يقوم هو بنفسه بذلك .
- * حاول أن توسع دائرة علاقاتك لتمتد إلى بعض المقربين من المتربي، كأبيه وأخيه أو غيره، بهدف عدم جعلهم في صفّ مضاد لك حتى وإن لم تستطع أن تضمهم لصفك .
- * شعور المتربي بأنه مُقدّم على نقلات كبيرة قد ينشأ له ردة فعل معاكسة اعمل بأريحية وهدوء ووضوح تام كذلك.
- * قبل أن تزيل بعض العوائق العملية في واقع المتربي أزل العوائق المعنوية في نفسه، وتذكر دائماً أن ميدانك الأول هو القلب قبل الواقع.
- * لا يعني تهيئة الجو العام إزالة كل العوائق غير المناسبة، لأن ذلك قد يكون متعسراً، وإنما يعني القدرة على تكييف المتربي مع هذا الجو السيئ بأقل قدر من الخسائر.
- * حاول أن توسع دائرة علاقة المتربي الخاصة وتتجاوز علاقته بك وحدك، حتى وإن بدا لك لأول وهلة أن هذه العلاقة الجديدة قد لا تخدم أهدافك البعيدة، فهي حلقة في سلسلة أهدافك .
- * ابتعد قدر المستطاع عن المساس بالخطوط الحمراء لدى المتربي عند تكوين الجو العام. إن هذه الخطوط الحمراء قد تكون صديقاً تاريخياً أو انتماءً معيناً، أو اهتمامات شخصية غير مناسبة.
- * تذكر دائماً أن تهيئة الجو المناسب للمتربي لا يعني الرضاء بواقع المتربي، وإضفاء الصبغة الشرعية عليه، وإنما النزول وليس التنازل إلى واقعه، ثم رفع المتربي إلى ما تريد .
- * قد يكون عمر الجو العام الذي يعيشه المتربي بضع سنين، وهنا ستكون مثالية مطلقة عندما تظن أنك ستقلب ذلك كله في بضعة أيام.
- * احرص على ألا تكون المؤثر الوحيد على المتربي، أوجد من بيئته أو أقرانه أو أصدقائه من يكون عوناً لك في مهمتك، فإن ذلك سيختصر عليك الكثير من الأوقات.

أ. وليد الرفاعي

(٢) حسن الصلّة والمودة

حسنُ صلّتك بالمتربّي هو رصيّدك في نفسه، والذي تغطّي من خلاله أي نقص أو جفاء أو خطأ أو تكليف في علاقتك معه.

- لا تلقي ببذورك قبل أن تهَيئ في صاحبك مكاناً مناسباً لإنباتها حتى تؤتي أكلها كل حين بإذن ربها .
- المتربّي الناجح هو من يُعدُّ حسن الصلّة والمودة جزءاً من أهدافه، وليست وسيلة إلى أهدافه فحسب .
- لا يتقبل الناس ما عندك لمجرد أنه الحق والصواب، وإنّما بعد أن تمهّد لهذا الحق والصواب بحسن الصلّة والمودة؛ ذلك أنهم قليلون هم أولئك الذين يطبقون أكل طعام ما، مهما كانت جودته؛ من على مائدة متسخة وصحون قذرة فالجوهر الجيّد لا يستغني عن المظهر الجيّد كذلك .
- فكّر في مدعوك، قبل أن تطلب منه أن يفكر في دعوتك، إنه حينئذٍ فقط سوف يشعر أنه جزء من دعوتك واهتمامك ومن ثم يشاركك الدعوة التي هو واحد من أفرادها وروادها في آن واحد .
- قد يتطلب حسن الصلّة بالمتربّي حسن الصلّة بمن حوله كذلك، فالناس كما أنّهم يحبون أنفسهم فإنهم يحبون كل ما يخصهم وينتمي إليهم في الغالب .
- لا تجعل رصيّدك الذي تسحب منه في علاقاتك مع المتربّي هو مقام الأستاذية وإنما أضف إلى ذلك الرصيّد من خلال علاقة المودة وبعد ذلك هو بنفسه سوف يقلدك ذلك الوسام .
- خطأ كبير يقع فيه بعض المرّبين عندما يعتقدون أنّ حسن المودة والصلّة تنحصر حاجتها في البدايات الدعوية الأولى بينما قد تستغني العملية التربوية بعد ذلك عن ذلك! .
- يكتفي الكثير من المترّبين منك في سبيل إقامة علاقة حسنة معهم بأن تكون مستقبلياً جيّد مستقبلياً جيّد لأحاديثهم وهمومهم وشكاواهم بل وحتى نكتهم ومزاحهم .
- لا أظنك من ذلك النمط من المرّبين الذين يجعلون من الحزم المتكلّف شعاراً لهم، حتى أنهم يظنون أنّ الابتسامة والضحك والمؤانسة مع المتربّي مما يفسده ويفسد العملية التربوية بأسرها .
- لا يمكن لمربٍّ حادٍّ، مقطب الجبين، تتحايل الابتسامة لترتسم على شفّثيه أن يستحوذ على قلب المتربّي، ويكسب وده .

- إيّاك أن تظن أن استنفاد الوسائل المادية كافٍ في تحقيق مرادك وكسب قلب من تريد اقرع أبواب السماء بالدعاء .

- قد تسهم الكلمة الطيّبة في كسب قلوب الناس إلا أنّ المواقف العملية أبعد أثراً في التأثير عليهم سلباً أو إيجاباً، كاعتذارك عن خطأ، أو وقوفك على حق، أو بذلّك لهديّة أو مال .

أ. وليد الرفاعي

(٣) توجيه الاهتمامات ومراعاة ميولات المتربي

- الفاشلون من المربين فقط هم أولئك الذين لا ترسم في مخيلتهم إلا صورة واحدة فقط لما يريدون أن يكون عليه كل من يربون في المستقبل.
- كم هو مقدار الخطأ الذي يقع فيه بعض المربين عندما يعملون بقصد أو دون قصد على استصدار نسخ كربونية عنهم دون أي مراعاة لجوانب التميّز والتمايز والفروق بينهم وبين الآخرين!!
- هل أعطاك المتربي عقله ونفسه لتلغيه؟ إذا كان جوابك لا، فأياك أن تنسى هذا، واجعل المتربي يعمل ما يحب فيما لا يتعارض مع ما تقتنع به أنت، لا ما تحبه.
- كلما ازدادت القناعة والقدرة ازداد الإنتاج والتميز. لا تجعل قاعدتك مع المتربي ما هي أفضل المجالات التي يجب أن يخوضها إنّما اجعلها ما هي أفضل المجالات التي يجب أن يخوضها مما يستطيعه فيما لا يتعارض مع أهدافك التربوية معه.
- تشوّش علينا الميادين المتقدمة والتميزة عن رؤية ميادين ومجالات أخرى جيّدة، وإن كانت أقل روعة إياك أن تقع في هذا المأزق عند توجيهك للمتربي، وتذكر أن الناس قدرات، وكل ميسر لما خلق له.
- تذكر أن العين الساحرة ليست كل ما يحويه الوجه الجميل وإن كانت هي أجمل ما فيه.
- ضيقو الأفق هم فقط الذين يريدون أن يحصروا الناس كلهم في ميدان واحد لأنه الأفضل من غيره في رأيهم.
- ليس من العيب في شيء أن تعد المتربي لمستوى أعلى من مستواك ولو في مجال ما فتلك هي النتيجة الطبيعية لاختلاف القدرات والمواهب.
- عندما تسيء فهم وتوجيه اهتمامات المتربي فإنك بذلك تكون قد ظلّمته بتوجيهه إلى ما لا يناسبه، وظلمت الأعمال التي كان من الممكن أن يمارس فيها دوراً فاعلاً، وظلمت المهام التي أقحمتها فيها.
- لا بد أن تفهم الذي أمامك جيداً قبل أن تقوم بتوجيهه نحو وجهة ما، إن الخطأ الذي يمارسه بعض المربين هو إلباس المتربين ثياباً جاهزة دون التأكد من ملاءمتها لمقاس المتربي وجسمه.

أ. وليد الرفاعي

(٤) زرع الهم

- حاول دائماً أن تجعل الآخرين يؤمنون بفكرتك قبل أن يقوموا بأدائها وسوف ترى الفرق حينئذٍ.
- إكراهك للمتربي على القيام بما لا يتوافق مع همومه الخاصة كإكراه الطفل على شرب الدواء أو تناول الغذاء . والذي قد يبدو مفيداً لأول وهلة لكنه سرعان ما يتفلسف منه لمجرد غيابك عنه.
- إن مثل المريبي الذي لم يستطيع نقل الإيمان بالهدف إلى دائرة من يعمل معهم كمثل قائد القاطرة الذي يريد دفعها إلى الأمام ولكن دون وقود.
- إن التنفيذ الحقيقي لأي فكرة يبدأ من الاقتناع بها ثم بعد ذلك تتداعى الجوارح لترجمة هذه القناعة على أرض الواقع.
- عندما تنجح في زرع الهم الذي تريده في نفوس المتربين، فقد ترى منهم ما لم تره من نفسك .
- حاول أن تتجاوز مرحلة إقناع المتربي بما تريد، إلى مرحلة تأجيح وإشعال الفتيل في هذه القناعات لتنتقل إلى أرض الواقع إن ذلك هو الفارق الهام بين القناعة (العقلية) الباردة، والهم (النفسي) المشتعل.
- ثق تماماً أنك لن تستطيع أن تزرع في أرض المتربي غرسة ما لم تنبت في أرضك فالهم شعور ينتقل قبل أن يكون معاني تلقن.
- لا تكثر الشكوى من ضحالة اهتمامات من تربيته، وإنما أوجد له اهتمامات جادة ومناسبة لقدراته، وتأكد أنه حينئذٍ سيردم بنفسه كل الاهتمامات السلبية السابقة.
- زرع الهم أشبه بعملية ولادة جديدة للمتربي، يخرج فيها من عالمه الخاص ليدخل في حياة جديدة من عوالم الآخرين وهمومهم.

أ. وليد الرفاعي

(٥) المشاركة الشعورية والعملية

- جميل أن يشعر المتربي بأنك تشاطره همومه الخاصة، وأجمل من ذلك أن تساعدته عملياً على حلها.
- عندما يكون المربي قادراً على أداء خدمات عملية للمتربي ثم يكتفي بالمشاركة الشعورية والكلامية فحسب؛ عندها قد تنقلب هذه المشاركة من صورتها الإيجابية إلى العكس تماماً!!
- جزماً إنك لا تملك عصا موسى لتزيل كل الصعوبات لدى المتربي إلا أن شعور المتربي أنك لو ملكت تلك العصا؛ لكان هو أول من تفكر به، يغنيه عن كثير من الأعمال الميدانية تجاهه.
- احرص على أن تستمد قوة تأثيرك في المتربي من واقع اهتمامك به وتذكر أن واقعك مهما كان جيداً فإنه يفقد بريقه عندما لا يكون المتربي من ضمن اهتماماتك، فالناس ينطلقون من أنفسهم غالباً.
- إن تحقيق المشاركة الشعورية والعملية للآخرين أسهل بكثير مما نظن إنها قد تتحقق باتصال خارج نطاق الهموم المشتركة أو بسؤال إضافي عما يسأله كل الناس إنها قد تكون أي تصرف صغير وغير متكلف تقوم به كل يوم.
- لا يستطيع الآخرون تقبلك لمجرد أنك تساندهم في بعض أزماتهم وأنت بعيد عنهم إنهم يطلبون ما هو فوق ذلك وأسهل في أن واحد إنهم يطلبون أن تعيش معهم أزماتهم؛ حتى وإن لم تستطع حينها أن تقدم أي شيء لهم!!
- ثق تماماً أن المشاعر الإيجابية ليست شيء يصنع ، وإنما اهتمام صادق تظهر آثاره قسراً.
- قال له هذه مشكلتي فهل بقدرتك مساعدتي بمبلغ كذا أطرق إلى الأرض معتذراً بصمت العاجز وفي الصباح الباكر فاجأه بقوله لقد رأيت في المنام أنني أعطيتك نفس المبلغ الذي طلبته وهنا أجابه قائلاً حسبي منك هذه الرؤيا ، فقد أعطيتني بالفعل ما هو أعلى من المال.
- افتح في قلبك ملفاً خاصاً بالمتربي تتابع فيه كل ما يحتاجه وما يستجد له، وتعامل مع هذا الملف باهتمام وسرية تدفع المتربي إلى مزيد من الثقة والانفتاح في تقبل ما تقدمه له من حلول وأفكار .

أ. وليد الرفاعي

(٦) بث الثقة

- لا تستطيع أن تشيد بناءً عالياً على أرض هشة كما أنك لا تستطيع أن تحصل على الكثير من شخصية هشة لا ترى نفسها شيئاً أو ترى نفسها شيئاً حقيراً.
- تذكر دائماً أن ثقة عالية مع قدرات متواضعة أنفع وأجدي من قدرات عالية مع ثقة متواضعة.
- قد يكون من المهم أن ترتقي بالمتربي فتجعله كبيراً، ولكن ربما كان من الأهم أن تشعره بأنه فعلاً أصبح كذلك فالذي يحرك الناس ليس كونهم كباراً وإنما شعورهم بذلك والمرء حيث يضع نفسه.
- إياك أن تكون منهم !!، أولئك المربون الذين لا تعرف شفاهم كلمة الثناء ظناً منهم أن إشعار الناس المستمر بالنقص هو السبيل الأفضل لحثهم على بلوغهم الكمال!
- لا شيء يولد الثقة مثل النجاح اجعل الآخرين ينجحون ولو نجاحاً موهوماً أنت الذي صنعته، وبعد ذلك سينجحون نجاحاً حقيقياً ربما تعجز عن مثله.
- هل تعلم من هو المربي الناجح في بث الثقة؟
- إنه ذلك المربي الذي يحمل شعور الأب ويتعامل تعامل الأبخ إن هذه الثنائية الرائعة هي التي تحقق العطف على المتربي وأخطائه معاً لتقدير ذاته وكيانه ومن هنا تنبعث الثقة.
- صرخ الضابط في جنوده قائلاً ارفعوا رؤوسكم إلى الأعلى أيها الأذلاء. إنه ضابط أحقق ولا شك ولكنه يمثل صورة مكررة للذين يحطمون من يربون ثم يتدمرون من ضعف ثقتهم بأنفسهم.
- تذكر أنك مربي وليس شرطياً. فالمربي مع معالجته للخطأ إلا أنه يطور الصواب، أما الشرطي فهو لا يتعامل إلا مع الأخطاء فحسب.
- استخدم التشجيع واجعل الخطأ الذي تريد تصحيحه يبدو بسيطاً والشيء الذي تريد أن يقوم به المتربي يبدو سهلاً.
- سئل نابليون كيف استطعت أن تمنح الثقة في أفراد جيشك؟؟ فقال من قال لي لا أقدر، قلت له حاول .، ومن قال لي لا أعرف، قلت له تعلم ، ومن قال لي مستحيل قلت له جرب.
- لا يمكن أن تنجح في بث الثقة في الآخرين إذا كنت غير واثق بقدراتهم.
- ليست عملية بث الثقة شعوراً أو تشجيعاً تنقله إلى المتربي فحسب وإنما كذلك خبرات ومهارات توجد عندنا، تساعد في تنمية ثقته بنفسه.

أ. وليد الرفاعي

(V) تقويم المتربي

- لا انفكاك بين عملية التربية وعملية التقويم، وكلما كانت مهاراتك عالية في التقويم، كلما كنت أكثر دقة في تحديد شخصية المتربي وما الذي يحتاجه بالضبط.
- تكمن خطورة التقويم في كونها الأرضية التي تبني عليها كل خططك المستقبلية مع المتربي، إنك عندما تخطئ في تقدير احتياجات المتربي فإن هذا يعني أنك ستضيع جهوداً كبيرة في أمور لا يحتاجها المتربي أو أنه تجاوزاً منذ زمن بعيد.
- أظنك توافقني على أن النفس لها عاطفتها الشخصية فتحب وتكره وتود وتند إياك أن تجعل هذه الميولات حكماً على آرائك وتقويمك للأفراد، وإذا كنت من أصحاب العاطفة الجياشة فاحرص على أن تجعل تقييمك بعيداً عن الاجتهاد الشخصي مضبوطاً بالحقائق والإنجازات.
- يتأثر بعض المربين في تقويمهم بميولاتهم واهتماماتهم الخاصة، فيحتفون بالأفراد الذين تتوافق قدراتهم، ومواهبهم مع مواهبهم، إنه مزلق خطير قد تقع فيه دون أن تشعر بذلك.
- كم يخطئ أولئك المربون الذين يحصرون مفهوم التقويم في الجرح والنقد، إن تقويم المتربي يهتم بتطوير الصواب تماماً كما يهتم بتصحيح الخطأ، فالتقويم ليس عملية جرح خالية من التعديل.
- لا بد أن يكون لك نظرة فاحصة واضحة ومستقلة في المتربي، إن استئناسك برأي الآخرين واستشارتهم لا تعني أن تكون أسيراً لنظراتهم وتقويماتهم.
- تذكر أنك لا تقوم تمثالاً جامداً، وإنما إنساناً حيواً متغيراً، إن هذا يجعلك تعيد تقويمك للمتربي بين كل فترة وأخرى، فالناس قد يتغيرون وتثبت التقويم يظلمهم أو يظلمك أنت.
- أرجو ألا تكون من أولئك المتأثرين بقاعدة (أبيض أو أسود) إنهم أصحاب تلك النظرة التقويمية التي لا ترى في المقوم إلا صواباً خالصاً أو سواداً خالصاً، إن النفوس تحتوي على خطوط متداخلة كثيرة، والمربي الحاذق هو الذي يستطيع أن يميز بين هذه الخطوط بشكل دقيق وواضح.

أ. وليد الرفاعي

(٨) الاستقرار النفسي.

- لا يكفي أن تزود المتربي بالمعارف والسلوكيات الحسنة، وإنما لابد من تحويل شخصيته، وجعلها مستقرة نفسياً، بعيداً عن الشذوذات الحادة والمفاجئة، وبعيداً عن ردود الفعل، وبعيداً عن الالتواءات النفسية المعقدة.
- الاستقرار النفسي يعني الإنتاج والعطاء؛ إنك لا تستطيع أن تخاطب عقول الناس ومعدة كل منهم فارغة، فكيف عندما تكون أفئدتهم هائمة وغير مستقرة؟!.
- من أبرز ما تستطيع أن تقوم به في سبيل بث الاستقرار النفسي أن تشغل المتربي بالهموم الكبار، وأن تخرجه من عالمه الضيق الذي يعيش فيه، أما إذا حاولت أن تعالج كل هم شخصي صغير عنده فربما اضطررت أن تتنازل أنت عن همومك الكبيرة!.
- احرص على أن تُنمّي ثقة المتربي بنفسه، فهي عامل مهم في سبيل تحقيق نفسية مستقرة، أما إذا عجزت فلا أقل من أن تُنمّي ثقة المتربي بك أنت، فالناس عندما لا يجدون من صفاتهم الشخصية ما يستندون إليه، فإنهم يبحثون فيمن حولهم ليجدوا عنده ما فقدوه في أنفسهم.
- تمثل نفسية المتربي الوعاء أو الزجاجاة التي إذا كُسرت أولم تستقر لم يستقر فيها كل ما تقوم بوضعه فيه وتربيته عليه من أهدافك التربوية والدعوية.
- لا شيء يزعج المتربي مثل ألا يستطيع تحديد شخصية من يقوم بتوجيهه وتربيته، إنّه عندئذ يُتَوَقَّع منه أي شيء مهما كان شاذاً، مما يفقده الأمان فاستقرار المربي واتزانه سمة مهمة، تنعكس إيجابياتها وسلبياتها على استقرار المتربي أيضاً.
- كلما استطعت أن تطرق وتحور وتعديل في نفسية المتربي كلما ساعدك ذلك في نشر بذورك في هذه الأرض التي حرثتها سابقاً، لا تغتر كثيراً بالمكاسب الخارجية الظاهرة عند المتربي؛ ذلك أن أيّ تغييرات خارجية ظاهرة لا تستند إلى تغييرات داخلية باطنة، فإنّها مهياة للانهايار في أيّ لحظة!.
- ركّز على أصول الأخلاق في النفس قال ثوثو "مقابل كل ألف ركلة على أوراق الشجر، هناك ضربة واحدة على الجذور."

أ. وليد الرفاعي

(٩) سبر الشخصية (فهم الشخصية وتحليلها)

- إن فهم شخصية المتربي هي بمثابة رؤية موضع قدمك أو مكان نثر بذورك ومن هنا تستمد أهميتها. إياك أن تعتمد على فراستك وراحتك في فهم الشخصية المقابلة فحسب، بل ركز على المعايير الموضوعية، والأمر المحسوسة، فهي الأداة التي لا تتمايل مع تمايل العاطفة.
- يعاني بعض الناس من فقر حاد في باب العلاقات الاجتماعية، لا تجعل ذلك يصدك عن الخوض في حقيقة هذا الصنف من الناس، وتذكر دائماً أن الكثير المتمر الطيب إنما تحوطه قشرة غليظة مرة. استفد من آراء الآخرين وتحليلاتهم، ولكن حذار أن تكون ظلاً لهم فقد تلحظ ما لا يلاحظون.
- الخلفية المسبقة للمقيّم أو لقبيلته، أو عائلته، أو بلدته، قد تساعدك في فهم الشخصية، ولكن إياك أن تجعلها أدواتك الوحيدة، فلكل قاعدة شواذ - كما تعلم -.
- لا تظن أنك قادر على فهم الآخر من خلال لقاءاتك الأولى اعتماداً على قدرتك الفذة في معرفة الرجال ولا تنس أن كثيراً من الانطباعات الأولية سرعان ما تصبح ماثراً للضحك والاستهجان في وقت لاحق.
- يرتاح الكثير للآراء المجملة في تحليل الشخصية المقابلة، لا تكن منهم وتذكر أن كلمة تحليل تعني التفصيل والتدقيق في مجمل جوانب الشخصية المقابلة.
- إذا كنت تعتقد أنك قادر على إطلاق تحليل الآخرين دون أن ترقبهم أو تقترب منهم فأنت مخطئ، إن الصياد الماهر هو الذي يرقب ويقترب بدقة من هدفه قبل أن يطلق العيار.
- تمثل البيئة الخارجية للمتربي ميداناً مهماً لفهم واقعه النفسي، إن هذه البيئة الخارجية تعني أصدقاءه وميوله وحتى عاداته الاجتماعية السائدة.
- يملك بعض الناس قدرة جيدة على إظهار بعض المهارات في فنون الاتصال وما شابهها، ضع هذه الاعتبارات في بالك أثناء تقييم شخصية المتربي وسبرها، وتنبه ألا يسوقك الاغترار بالمظهر عن النفوذ إلى الجوهر.

• حتى تستطيع أن تفهم الآخرين فاسمع منهم أكثر مما تُسمعهم، ولا تكن من أولئك الذين يقيمون الآخرين من خلال تقويم استجاباتهم وتفاعلهم مع ما يلقونه عليهم فحسب.

• تنبئ الأفعال التي يقوم بها الإنسان عن خلفيات وأبعاد نفسه، ولكن لا تبالغ في هذه الرؤية فتجعل من الموقف الواحد معياراً شاملاً للتقييم فالنفس البشرية أعقد من أن تربط أو تفهم من خلال موقف واحد.

• قد تفلح البرامج الجماعية في إبراز أو إظهار بعض ما يملكه الآخرون من قدرات ومواهب ولكن تذكر أن كثير من الجوانب الشخصية الخفية لا تكاد أن تظهر إلا من خلال الاحتكاك الشخصي والبرامج الخاصة.

• افهم نفسك أولاً حتى تنجح في فهم الآخرين، فالطرائق والأساليب التي تفكر بها لها أكبر الأثر على الحكم الذي تصدره على من حولنا، ولأن فشلنا في تعديل هذه الأساليب الخاطئة في التفكير فلا أقل من أن نجعلها تحت ملاحظتنا الدقيقة.

أ. وليد الرفاعي

(١٠) الجاذبية عند المربي

- كن مبدعاً، فالتفكير الابتكاري أحد سمات الشخصية الجذابة؛ وهو يعني عدم تقبل الأوضاع الراهنة على ما هي عليه، بل محاولة إيجاد طرق جديدة، ومخارج مبتكرة للوصول إلى الهدف.
- فكّر بإيجابية لن تكون أبداً مربياً جذاباً ومُلهماً للآخرين مادمت كثير الشكوى دائم التذمر؛ فالذين يتمتعون بالجاذبية الشخصية دائماً إيجابيون.
- اظهر الحماس لما تريد فعله فالذين يتمتعون بالجاذبية الشخصية يتقنون حماساً تجاه العمل الذي يؤدونه؛ فالمعلم الذي يقول لتلاميذه في اليوم الأول من الدراسة أنتم على وشك أن تتعلموا أهم مادة دراسية في حياتكم لا شك أنه سيأسر قلوبهم طوال مدة الدراسة.
- قد لا نطالبك بأن تكون خفيف الظل، حاضر البديهة، جميل العشرة، ذلك أنها صفات جيلية ليس من السهل الوصول إليها ولكننا بالمقابل نطالبك بأن لا تكون ثقيل الظل، غليظ الطبع، من خلال تجنبك لبعض القضايا كالتطلع والتكلف والتنطع، ومراعاتك آداب الكلام والتعامل، ونحوها مما يخرجك من دائرة الثقل، حتى وإن لم ينقلك لدائرة الظرفاء.
- لا تتوقع أنك ستكون جذاباً بمجرد أنك قررت ذلك إنما أهل نفسك من خلال خلفية ثقافية واجتماعية جيدة، ومن خلال مهارات جيدة على الحديث، من خلال رصيد جيد من التجارب أو القصص، ومن خلال قدوة عملية صادقة وغير هذا وذاك مما هو بمثابة المغناطيس لقلوب الآخرين.
- عندما تفقد جاذبيتك وتلجأ إلى استخدام نفوذك في التأثير على مترببيك، فإنك تكون قد فقدت استحقاقك للتربية فالمربي الناجح هو من يجذب لا من يفرض!
- لا يحتاج المربي الناجح أن يدعو الآخرين إلى تقدير كلامه، ذلك أن جاذبيته الشخصية قد قامت بالمهمة قبله.
- تقبل الناس على ما هم عليه دون أن يتكلفوا لك حتى يحظوا بتقبلك لهم، ورضاك عنهم، فالناس لا ينجذبون نحو من يتكلفون من أجله.
- ينفر الناس من الذين يكثرون الحديث حول أنفسهم أولئك الذين يجعلون من أنفسهم محور الدنيا كلها ويجعلون من قصصهم وتجاربهم وحياتهم ورذاً يردده المتربون صباح مساء!
- إن الذي يتمتع بجاذبية في الغالب؛ هو ذلك الذي لا تشغله همومه الخاصة عن هموم الآخرين بل هو الذي يجعل هموم الآخرين همماً من همومه الخاصة.
- قد نكون أرشدناك إلى بعض الوسائل الظاهرة والعملية في سبيل تحقيق شخصية جذابة، ولكننا في النهاية نتعدى ذلك كله لنقول إن صدقك الظاهر في محبة الخير هو الجاذب الأكبر نحو استجابته لأهدافك.

(١١) حلُّ المشاكل

• عليك قبل أيّ شيء أن تُحسِّن تحديد المشكلة بشكل واضح والذي سيساعدك بعد ذلك على تحليلها وفهمها من أجل وضع حلول ناجحة وعملية لها، يتم تقييمها ثم تنفيذها.

• سوف تكون رائعاً عندما لا تنتظر ظهور المشاكل على السطح لأجل حلّها، وإنما عندما تقوم باقتلاع أصولها قبل أن تظهر وتشتد، فالحكيم ليس من يجيد إطفاء الحرائق بعد اشتعالها وإنما من يؤمّن من وسائل السلامة ما يمنع الحرائق إبتداءً.

• تذكر أنّ أهمّ صفة من صفات الذي يتصدّى لحل المشاكل أن يكون مستمعاً جيداً، بل إنّ الكثير من المشاكل تنتهي عند أصحابها بمجرد أن يجدوا من يستمع إلى كل ما يقولون، ويتفهم ما يريدون.

• إيّاك أن تواجه المشاكل بحلول مسبقة ومغلّفة إنك ستفقد مرجعيتك في حلّ المشاكل عندما يتنبأ الآخرون مسبقاً بما سوف تقوم به لأجلهم عندما يعرضون عليك مشاكلهم!

• فكّر بحريّة دون قيود إنّ هذا التفكير الحرّ سوف يمنحك قوة وتميّزاً، وقدرةً على ابتكار أنجع الحلول.

• احرص قدر المستطاع ألا تُوجد أيّ فراغ، أو فجوة بين قطبي المشكلة، حاول أن تُكثّر من جلسات المصارحة ذلك أنّ الفجوات التي تحصل بين قطبي المشكلة سبب رئيس في توليد الأفكار الخاطئة، والظنون السيئة، والتفسيرات والتأويلات البعيدة غير المحتملة.

• لا تكن مثالياً فتطلب من الآخرين الخروج من المشكلة بمجرد أنّك أقنعتهم بذلك فالقناعة ليست كل شيء أعط الآخرين فرصة لتشرّب الحلّ من خلال الزمن الذي سوف يرسّخ لحلولك، أو يهدئ من حدة المشكلة في نفوسهم وتذكّر أنّ المصطفى صلى الله عليه وسلم أباح للمتخاصمين ثلاثة أيام من الهجر، تمثل في الحقيقة المهلة لإطفاء روح الغضب في نفس كلا الطرفين.

• أمرٌ أحذرك أن تفعله، كما أحذرك أن تتركه كذلك إنّه التعامل مع صاحب المشكلة من خلال الخلفيّة المسبقة عنه فتجريد المشكلة عن صاحبها قد يؤدي إلى حلول غير عمليّة، أو فاشلة كما أنّ الانطلاق من الخلفيّة دائماً يؤدي بك إلى الحكم على صاحب المشكلة، لا على المشكلة نفسها!

• كما تهتم بتصديك لمشاكل من تربيّه، اهتم كذلك برصد حلولك لها، وتقويمها لأنك بذلك سوف تحل مشاكل أخرى عندك، تتعلق بطريقة تفكيرك، ومعالجتك للأمور.

• من طرق حلّ المشاكل أحياناً ترك حلّ المشاكل! إنّ عدم التعرّض للمشكلة ومناقشتها قد يكون هو الحلّ في بعض الأحيان فالزمن، والنسيان، والانشغال بالأهم كفيّل بأن يحلّ كثيراً من مشاكل الناس.

أ. وليد الرفاعي

(١٢) تحمّل المسؤولية

• قبل أن تربي المتربي على تحمّل المسؤولية أقنعه أولاً بأنها مسؤولية؛ فالأعمال التي لا تستند إلى قدر جيد من القناعة لا تصمد طويلاً.

• إن مطالبتك للمتربي بتحمّل مسؤولية ما، ينبغي أن يكون منسجماً مع القدرات التي يملكها، والتي من المفترض أن تكون أنت أحد أهم من ساهم، أو يساهم في إيجادها.

• كيف يمكن للمتربي أن يتحمّل المسؤولية، وهو لم يعط فرصة الفشل نعم إن حرصك على نجاح المتربي يجب ألا يجعلك تحرمه فرصة الفشل اجعل المتربي يحمّل بمفرده ببعض المسؤوليات، ولو بشكل ركيك وبعدها ستري.

• لن تستطيع أن تثبتّ روح المسؤولية في المتربي من خلال بضع كلمات تلقيها على سمعه فحسب، وإنما عندما توكل إليه عملياً بعض المسؤوليات المناسبة لقدراته.

• تذكر أنّ شعور المتربي بالانتماء إلى شيء هو السبيل إلى التضحية من أجله، عزّز في نفس المتربي روح الانتماء إلى ما تريد أن ينجزه قبل كل شيء.

• لن تستطيع أن تذكي روح تحمّل المسؤولية لدى المتربي من خلال التلويح له دائماً بأنه مقصّر في أدائه لهذه المسؤولية، أو تلك، وإنما من خلال التأكيد على قدرته على أدائها وحملها.

• احرص على أن تزيد من التفريغ العملي كلما زدت من الشحن النظري ذلك أنّ إشعار المتربي بكمّ هائل من المسؤوليات المناطة به، ثم عدم إيجاد آليات عملية للتنفيس عن هذا الشعور يصيب المتربي بالإحباط، والفتور والعجز.

• لا تجعل المتربي يغرق في بحار من المسؤولية لا يعرف السباحة فيها، فالمسئولية التي ينبغي أن يملأ قلب المتربي بها هي مسئوليته عمّا يستطيع، لا عمّا لا يستطيع.

• قبل أن تعزز روح المسؤولية الإيجابي أزل العوائق السلبية، فالشعور بقلّة الإمكانيات، وضعف الثقة، والعجز، وعقدة الخوف، والترتابة، والانشغال بالهموم الخاصة، وما شابهها، جدران صلبة، لا بد من هدمها للنفوذ إلى نفسية المتربي، وإشعاره بالمسئولية.

• إنّ شعورك أنّ المتربي لا يملك مؤهلات تحمّل المسؤولية، يُعدُّ أحد أهمّ العوائق في سبيل تأهيله لتحمل المسؤولية فعلاً.

• راجع قناعاتك قبل أن تحكم على إنسانٍ ما بأنه غير مؤهل لحمل أيّ مسئولية، فالأحكام السلبية أحكام سهلة، ويجيدها كل الناس.

أ. وليد الرفاعي

(١٣) الكفاءة الاجتماعية

• إنك بالتأكيد، لا تريد أن تخرج رجلاً معزولاً عن واقعه، فاشلاً في التفاعل الاجتماعي، أياً كان موضعه أباً، أو موظفاً، أو مواطناً، أو قريباً، أو صديقاً إنني لا أعني مهارات الاتصال فحسب، وإنما مهارات التأقلم، والانسجام والتفاعل كذلك وهو بالضبط ما أسميناه بالكفاءة الاجتماعية.

• لا تبالغ بحقن المتربي بإبر تحمل النقد، والحق على مجتمعه، لأنه مجتمع فاسد إنك بذلك تبني في نفسه حاجزاً نفسياً ضد هذا المجتمع؛ والذي يحتوي على أقرب المقربين له ومن ثم تحكم عليه بالانطواء، ثم الموت!

• (حين نعتزل الناس لأننا نشعر أننا أظهر منهم قلباً، أو أنقى منهم روحاً، لا نكون قد صنعنا شيئاً كبيراً إن العظمة الحقيقية هي أن نخالط هؤلاء الناس، ونحن مشبعون بما نملك من تصورات ومبادئ، ثم نرفعهم إلينا دون النزول إليهم.) إنه لون من ألوان الكفاءة الاجتماعية يعلمنا إياه سيد قطب رحمه الله.

• لا يكفي أن تقنع المتربي بضرورة التفاعل الاجتماعي دون أن تقدم له آليات عملية لبناء ذلك التفاعل وجهه نحو مهارات الاتصال ومهارات عملية، أو مهنية سائدة في مجتمعه.

• وسّع دائرة ثقافة المتربي لست أعني الثقافة الشرعية، أو التربوية فقط بل أيضاً الثقافة الاجتماعية المتمثلة في الإلمام بواقع الناس، ومعاشهم، وعاداتهم، وأنسابهم، وأمثالهم.

• لا تظهر المتربي بمظهر المتخلف عن واقعه ومجتمعه انطلاقاً من كونه ذو اهتمام شرعيّ متخصص فحسب، لأنه عندئذ لن يكون قادراً على أن يتقدم بهم إلى الأمام.

• عزز في قلب المتربي روح الرحمة لهذا المجتمع، لا روح السخط والعداء وعلمه أن الرحمة لا تعني التغاضي عن خطأ المذنب، وإنما كفه، وتخليصه منه، ومن ثم التفاعل الإيجابي معه.

• أهل المتربي لحياة مادية جيدة فالقصور المادي الشديد يشعر المتربي بشيء من القصور الاجتماعي فإن سلم هو من ذلك، فربما لم يسلم من نظرة الآخرين تجاهه فإن سلم من هذه وتلك، فإن دائرة تأثيره ربما بقيت قاصرة لانشغاله بلقمة عيشه، أو لضيق يده عن ترجمة كثير من قناعاته مع من حوله.!

• أنزل المتربي من برجه العاجي، ورسخ في نفسه أن الناس يتقبلون من يشعرون أنه يحيا حياتهم، وليس ممن هو قادم عليهم من كوكب آخر.!

• حتى تكون متوازناً في تربيتك، وناجحاً في تأهيلك للمتربي لكفاءة اجتماعية مناسبة، فلا بد بالإضافة لما تقوم به من تهذيب سلوكه وشخصيته لا بد أن تربيته اجتماعياً، من خلال توعيته بفنون التعامل البيتي، عندما يكون أباً، أو زوجاً، وتزويده كذلك بمهارات الاستهلاك، بل وحتى بعض المهارات المهنية المنزلية الضرورية.!

• أنت بالتأكيد لم تفهم من مطالبتك بالتأهيل الاجتماعي للمتربي أن تقوم بإلقاء درس عليه في فنون الطبخ، أو كيفية تغيير عجلة سيارته، أو كيفية الشراء من السوق، أو إنهاء معاملة حكومية؟ ولكن ألا توافقني أن إهمال المتربي في هذه الجوانب، وعزله عنها، من خلال عدم إقحامه فيها، بدعوى أنها توافه، وأن هناك ما هو أهم منها، قد تشكل مشكلة له فيما بعد؟ وقديماً قيل ليست الكوارث، وعظائم الأمور إلا أشياء تافهة أهملت.!

أ. وليد الرفاعي

(١٤) الإقناع

- يحتاج المربي الناجح إلى القدرة على إقناع الطرف الآخر، وليس على إرغامه.
- لا تظن أنّ مهمّتك تنتهي بمجرد إلقاء ما عندك على أذن المتربي ذلك أنّه من السهل قيادة الحصان إلى المنبع ولكن من الصعب إجباره على أن يشرب منه!
- قد يُخيف القلب القاسي المتربين، ويجعل منهم طائعين مطأطئين، ولو لم يكونوا مقتنعين ولكني لا أظنك تقبل العمل مع العبيد من أجل خدمة هدف مقدس؟
- اقنع المتربي بكل ما تريده، أو تطلبه منه وعندما ترى أنّه من الأفضل أن لا تظهر له حكمة ما تريده منه فأقنعه كذلك بهذا الأمر فالتوجيهات غير المبررة تقتل المتربي، ولا تنميه.
- إنّ خير وسيلة لإقناع المتربي هي نثر التجارب أمامه، وهو أسلوب قرآني فريد واحرص قدر المستطاع أن تكون تلك التجارب والقصص قريبة العهد، فاقتراب زمن الحدث أحد المؤثرات المهمّة في عملية الإقناع.
- اعترف بعقل المتربي؛ وإيّاك أن تلغيه من خلال المبالغة منك في طلب التسليم غير المبرر لما تريد لمجرد أنك أوفر منه عقلاً، وأكثر منه تجربة لأنّك إنّ عاملته كذلك، فمن أين سيأتيه العقل الراجح، والتجربة الثرية؟!.
- اقنع المتربي، ولو كانت فكرتك غير محسومة الصواب، وإيّاك أن ترغمه ولو كانت فكرتك صائبة ذلك أن خطأ إرغام المتربي ولو على الصواب قد يكون أكبر من خطأ إقناعه بفعل ما، ولو كان خاطئاً.

• لا يمكن أن تصنع مبدعاً، أو صاحب همّة من شخص مهزوز القناعة بما تريده منه .

• قد تكون مُفحماً جيداً، ولكن هذا لا يعني أنك مقنع جيد ذلك أنّ هناك فرق كبير بين الإقناع، وبين الإفحام؛ إلا أنّ المشكلة أنّ الكثير ممن يمارسون الإفحام إنما يظنون أنهم يمارسون الإقناع!

• استفد من الأشياء المادية المحسوسة لتقريب الفكرة النظرية التي تريد المتربي أن يقتنع بها. إنّ تخيير الفتاة مثلاً بين قطعتين من الحلوى، إحداهما مغلفة والأخرى مكشوفة ثم اختيارها الفطري للمغلفة، أجدى أثراً في إقناعها عن مائة موعظة تسمعها عن الفضيلة، والحجاب.

• لا بد أن تكون مقتنعاً تماماً بما تريد أن تقنع به الآخرين، فالأفكار المهزوزة في نفوس أصحابها، لا يمكن أن تكون ثابتة في نفوس الآخرين، ذلك أن وراء كل فكرة قوية قناعات حارة أمنت بها، وربما ضحّت من أجلها.

• لا يقتنع الآخرون لأن صوتك أعلى، أو مقامك أكبر، أو نبرتك أشدّ، وأحدّ. وإنما لأن حجّتك أقوى، وأجلى.

• إيّاك أن تستخدم مهاراتك الكلامية في إقناع الآخر بخلاف الصواب لمجرد أنك تريد أن تخرج من موقف محرج، أو مناقشة ساخنة، إنّك إن فعلت ذلك فربما أخرجت نفسك من ذلك الموقف، ولكن بعد أن تكون فقدت مقام التربية في عين من تربيته..

• أسلوب غير رفيع قد يقع فيه بعض من يتصورون التربية وهو أشبه ما يسمى بـ (ليّ الذراع) حيث يستخدم هؤلاء إحسانهم إلى المتربي كورقة ضغط على قناعات، وقرارات، ومواقف من يربونهم!

أ. وليد الرفاعي

(١٥) كيف تجنب المتربي آثار أخطائك التربوية معه؟

• إياك أن تُعمي المتربي عن رؤية أيّ شيء إلا من خلال رؤيتك أنت له، لأنك بذلك إنّما تعلمه كيف يكون أعمى؟!

• تذكر أن المتربي ليس قطعة أثاث خاصة بك وسّع دائرة علاقاته، وإياك أن تمارس حجراً فكرياً قد يكون أول المتضررين منه.

• لا بد للمتربي أن يشعر بمرجعيتك لك، ولكن لا تجعل من نفسك الميزان الذي يجب أن يزن المتربي من خلاله كل أقواله، وأعماله.

• في بعض الأحيان لا بأس من إغضاء الطرف عن بعض اجتهاداتك التي ترجّح صحتها أعط نفسك، وغيرك فرصة لالتقاط الهواء.

• الاعتراف بالخطأ، وفتح الحوار، وإقناع المتربي، والمراجعة هي بمثابة الكوابح، والفرامل لأخطائك التربوية مع المتربي ولو بعد حين.

• عندما تتجاوز بالمتربي مرحلة التقدير لك، إلى مرحلة التعظيم فإنك وبغض النظر عن السلبيات النفسية عليه تؤسس قواعد متينة لقبول كل أخطائك معه، دون نظر، أو مراجعة .
• قبل أن تفكر في علاج آثار أخطائك مع المتربي احرص على أن لا تقع في الخطأ ابتداءً قدر الطاقة من خلال بعض الوسائل والتي من أهمها أن تشرك أكثر من مربي في سيرك مع المتربي .

• الاعتراف بالخطأ محمده، ولكن عندما يتكرّر ذلك بكثرة، ينقلب إلى منقصة تدل على قصورك فيما يتكرر خطؤك فيه، واعتذارك منه.

• لا تملأ أذن، وعين، وقلب المتربي بالحديث عن شؤونك الشخصية، وما تعتاد أن تفعله، وما تحب وما تكره، وكيف تقود سيارتك؟ وكيف تنام، وتأكل، وتشرب؟ و إنك بذلك تعزّز في نفسه أن لا يرى في الوجود أحداً سواك، فكيف تريده بعد ذلك أن يتجنّب آثار أخطائك التربوية معه ؟ !.

أ. وليد الرفاعي

(١٦) تصحيح الأخطاء

• قد يقوم اثنان بتصحيح خطأ ما لشخص ما إلا أنه يتقبل من الأول دون الآخر ذلك أن الأول يُخطئ الفعل بينما يتعداه الثاني إلى الفاعل.

• مهما كانت أخطاء من تربيته كثيرة فلا بد أن تبحث عن محاسنه وتبرزها، وإلا تحولت في نظره إلى مصدر إزعاج، وتوبيخ، لا مصدر تربيته، وتوجيه.

• لا تجعل المتربي يجهد في محاولته تخليص نفسه من الخطأ قم أنت بذلك وستجد صدراً مفتوحاً لك، ولتوجيهاتك.

• إياك أن تقع وأنت تصحح خطأ المتربي في خطأ آخر (كسوء الأسلوب، أو المبالغة، أو عدم التفريق بين الخطأ وصاحبه، أو غير ذلك) لأنه حينئذ سوف ينسى خطأه، ولا يذكر إلا خطأك.

• ليست مهمتك أن تشير بإصبعك دائماً نحو الخطأ وإنما أن تمدّ يدك للمتربي لتعيّنه على الخروج من الخطأ فمهمّة الطبيب أن يعالج الحمّى؛ لا أن يهجوها. وهذا أحد الفروق الهامة بين المربي والشرطي.

• قد تقوم بتصحيح خطأ ما عند المتربي ولكن من خلال إشعاره بأنك تطوّر صواباً أو بعد أن تكون قد انطلقت من شيء من الصواب لديه، لتصحّح شيئاً من الخطأ عنده وهنا سوف يذهب حرّاً هذا بردُ ذاك نعم الرجلُ عبْدُ الله لو كان يُصَلِّي من الليل متفق عليه.

• قبل أن تقوم بتصحيح خطأ ما عند المتربي احرص على أن تعالج الأسباب الدافعة لهذا الخطأ فالمربي اللبيب لا ينشغل بتبديد الدخان عن إطفاء الحريق.

• لا تنس مهمتك فأنت مربٍّ والمربي يهتم بتصحيح الخطأ لا بإثباته فكم ستكون رائعاً عندما تستطيع أن تطوّر من حال المتربي إيمانياً على سبيل المثال دون أن تشعره بأنه المقصّر، المذنب، العاصي، الغافل لا تكن من أولئك الذين ينسون وظيفتهم، فيحرصون على إثبات الخطأ، لا على تصحيحه.

• ربما احتجت في تصحيحك للخطأ إلى المواجهة المباشرة لا بأس بذلك ولكن تذكر أن هذه الخطوة قد تكون في كثير من الأحيان من الخطوات الأخيرة فالتعريض، والتعميم، والإشارة، وصمت الغضب، والدعابة كلها أدوات من الممكن البدء بها قبل المكاشفة، والمصارحة.

• عندما تكون مربياً ناجحاً فأنت ستستثمر الأخطاء لدى المتربي وتجعلها مكاسب في تقويمك التربوي . له ألا تذكر أن الكثير من النّقلات الكبرى في حياة الناس كانت نتيجة لخطأ أحسن الاستفادة منه بشكلٍ ما.

لا بأس أن تمارس في بعض الأحيان دور الغبي في اكتشاف أخطاء الآخرين؛ فالتنقيب عن أخطاء الآخرين بمهارة وذكاء، هو نوع من أنواع الغباء، بينما يكمن الذكاء في التغابي عن هذه الأخطاء مع محاولة علاجها بهدوء، وخفية.

أ. وليد الرفاعي

(١٧) اتخاذ القرار

• لا تجعل هدفك مع المتربي تنمية قدرته على اتخاذ القرار فحسب، وإنما تنمية قدرته على اتخاذ القرار الصائب كذلك.

• إنها عملية وأد الشخصية عندما تقوم بإتخاذ القرار على المتربي ، إياك أن تفعل وإنما انثر له رأيك فيما تراه صائباً ودع القرار له.

• يمارس بعض المربين إرهاب فكري يتعسر فيه على المتربي اتخاذ قرار أو رأي مخالف للمربي هذه الممارسة قد ينظر إليها المربي على أنها تأثير محمود لاتخاذ القرار الصائب!

• ليس من المهم أن تجعل المتربي يتخذ القرار الصائب وإنما المهم أن نعلمه كيف يتخذ هذا القرار باستمرار ودون تأثيرات أخرى خارجية يغيب القرار الصائب بغيابها وكما قيل لا تهدني سمكة ولكن علمني كيف أصيد.

• عندما تريد أن تغرس في نفس المتربي القدرة على اتخاذ القرار فإنك تحتاج أن تغرس كذلك القدرة على تحمل ضريبة هذا القرار في حال خطئه أو حتى لصوابه. وإلا تحولت حياة المتربي إلى ندم مستمر.

• اغرس التوكل في قلب المتربي فالقدرة على اتخاذ القرار تحتاج إلى قدر من التوكل يكل عليه المتربي ما لا يستطيع تقديره مما يغيب عن البشر.

• تنمية اتخاذ القرار لا تعني إلغاء المشورة بل هي من عوامل نجاحها ولكن لا تجعل المتربي يدور في دائرة كبيرة من المشاورات التي تشتت الفرد ولا تهديه.

• عزز في نفس المتربي الاستشارة ولكن عزز معها كذلك أن القرار في النهاية هو قراره هو وليس قرار من استشاره.

• قد تعجب عندما تعلم أنك عندما تحطم أو تلغي شخصية المتربي بقصد أو بدون قصد فإنك لم تشارك فقط في قتل القدرة على اتخاذ القرار في شخصيته فحسب، وإنما ساهمت كذلك في جعله يتخذ قرارات فاشلة كذلك فعدم اتخاذ القرار هو اتخاذ لقرار الفشل.

• لا تحمل القلم الأحمر، ثم تقوم بتصويب وتخطئة كل مواقف وقرارات المتربي، إنك بذلك ترتكب خطأ أكبر من خطأه هو في بعض قراراته لأنه في الحقيقة يرى أن قلمك الأحمر يشطب عقله وشخصيته لا آرائه وقراراته.

أ. وليد الرفاعي

(١٨) الشفافية الروحية

• قد يرشدك الكثيرون إلى جوانب عدّة، ووسائل كثيرة، لتنمية الجانب التعبديّ عند الآخرين ولكن تذكر أنّك بشخصك، وقدوتك، ستبقى الوسيلة الأكبر، والأقوى بين تلك الوسائل.

• كما أنّك سوف تكون من خلال القدوة الحسنة من أكثر الوسائل إيجابية في المتربي، فإنّك بالمقابل ستكون بقدوتك السيئة من أكثرها سلبية على المتربي، مهما كانت وسائلك الأخرى حسنة.

• يزداد أثرك السلبّي على المتربي كلما ازداد نصحك وتوجيهك له وذلك بالطبع عندما تخلق من خلال تصرفاتك فجوة كبيرة بين ما تقول، وما تعمل.

• إيّاك أن تشعل عند المتربي فتيل الإيمان دون أن تحميه من الانطفاء بزجاج العلم، والتربية، والإدراك ولكن أيضاً إيّاك أن تُملّك زجاجة السراج تلك، دون أن تُملّك السراج نفسه!

• علّق المتربي بالجنة والنار واجعلها حيّة في ذهنه تماماً كما يفعل الأب مع طفل صغير، ليرغبه أو يرهبه من أي شيء فالنفس كما أنّها تحتاج إلى رؤية الأهداف المرحليّة القريبة، إلا أنّها ستبقى في أشد الحاجة إلى النظر إلى ذلك الهدف الأخير، والذي تصبّ كل الأهداف المرحلية فيه.

• ليست تلك الروحانية الانعزالية، هي ما تحتاج أن تغرسه في نفس المتربي وإنّما تلك الروحانية الاجتماعية التي تغذيه، دون أن تعزله.

• عندما تظنّ أنّك استكملت وسائل التنمية الروحية لدى المدعو، لمجرد أنّك قمت بأداء أكبر قدر ممكن من الوسائل التربوية التي تصب في هذا الجانب، فإنك تكون على قدر كبير من الخطأ أدع الله أن يفتح قلب صاحبك، وتذكّر أن استنفاد الوسائل الحسيّة، لا يعني تحقّق النتائج حتماً.

• لا تشارك في رسم أولويات للمتربي عملياً من خلال اهتماماتك العملية، وأحاديثك الشخصية، ثم تطالبه بعد ذلك بأولويات أخرى نظرياً، لم تخدمها في نفسه عملياً.

• يجب ألا يغيب عن بالك أن كل بناء فكري، أو علمي، أو دعوي لم يبن على أرض إيمانية صلبة فهو عرضة للانقضاض في أية لحظة، بل إنه كلما علا البناء، دون وجود الأساس كلما كان السقوط مريعاً!

• في كثير من الأحيان يُحقن المريضُ إبرةً في غير موضع الألم المباشر لأنها ستسير في دمه، لتعالج الموضع المقصود تذكر ذلك فربما عالجت الضعف التعبدي من خلال إبر عملية، لا تباشر الداء، كحسن الصلة، والقدوة، وترك الجدال، والتركيز على سير العظماء ولكنها أنجع دواء.

• لعلك تدرك معي خطورة إهمال الجانب الإيماني عندما تعلم أن كل ما تزود به المتربي من معارف، ومهارات، وقدرات، قد تنقلب ضد أهدافك تماماً، عندما يفقد المربي قاعدته الإيمانية التي ينطلق منها فيوظفها لأهدافه الشخصية إنك في الحقيقية قد ربّيت عدواً لك، ولمبادئك، دون أن تشعر!

أ. وليد الرفاعي

(١٩) مهارات الاتصال بالمتربي

• إياك والتكلف، وتأكد أن الصورة التي سوف يتقبلك المتربي عليها هي صورتك أنت، لا أي صورة أخرى، حتى وإن كانت أفضل من صورتك لأنك خير من يمثل شخصيتك.

• من المهم أن يشعر المتربي بالاهتمام نحوه ولكن احذر من أن تجرّك المبالغة في ذلك إلى نتائج عكسية لما تريد (مراجعة وتفقد الطير سيد قطب ٥ / ٢٦٣٨)

• تعامل مع المتربي باعتبار أنك من الممكن أن تستفيد من شيء مما عنده وهنا سوف تحقق له أكبر فائدة منك، فالشعور بالعطاء من أبرز وسائل الأخذ، والاستفادة.

• اجعل من خفة ظلك، وحسن عشرتك بديلاً، ومتنفساً عما قد يجده المتربي منك من ثقل التكاليف أمّا إن شئت أن تجمع له بين ثقل التكاليف، وثقل النفس فإنك قد لا تجد من تربيّه حينئذ!

• اجعل هدفك ماثلاً أمامك وإياك أن تجعل من الممارسات، والخلطة اليومية سبباً في تمبيع هدفك، أو عدم جلائه، فيدخلك المتربي في الدائرة التي كنت تريد أن تخرجه منها!

• لا أظنك من أولئك الذين يظنون أن جدية المربي تقتضي عدم الضحك كما أنني لا أظنك من أولئك الذي لا يعرفون الطريق إلى القلوب، إلا من خلال الضحك كذلك!

• حتى تصل إلى هدفك بدقة فلا بد أن تحسّن بعض المهارات الكلامية عندك، وتطوعها لأهدافك، مثل فن الحوار والإقناع، والإيحاء، والإصغاء، وما شابه ذلك.

• كن لائقاً في مظهرك فالاهتمام بالجواهر لا يعني إهمال المظهر ذلك أن البعض قد يربط بين الأمرين وخاصة في البدايات الأولى للعلاقة.

• قال جندي لضابطه وقت تخرجه (إنني يا سيدي؛ لم أر ضابطاً يحسن التحدث مع الجندي مثلكم، كنتم تحدثونه وكأنه ضابط مثلكم لقد رأيت كثيراً من الضباط يحاولون تقليدكم، فيتحدثون مع الجنود، وكأنهم قد غدوا جنوداً مثلهم وهذا هو الخطأ بعينه!).

أ. وليد الرفاعي

(٢٠) تنمية المبادرة

• أظنك توافقني أن العمل بفكرة واحدة من اقتراحات الآخرين أبلغ في تنمية المبادرة عند أحدهم من العشرات من كلمات الشناء، والإعجاب بأفكارهم، واقتراحاتهم فحسب.

• معادلة مستحيلة التحقق تريد إيجادها؛ عندما تتبّع كل أفعال من تربيته، وآرائه، لتزيد عليها، أو تنقص، ثم بعد ذلك تطالبه بالمبادرة، والإبداع!

• إن الصورة التي تشجّع المبادر على مبادرته هي صورتك وأنت مُحْتَفٍ بصوابه، متجاوزاً عن خطئه، وليست صورتك وأنت مُنْقَبٌ عن الخطأ، مُتَعَامٍ عن الصواب.

• من الصّعب عليّ أن أتصوّر مربيّاً يقتل روح المبادرة فيمن يربيهم عن طريق البحث عن أخطائهم باستمرار ولكنني وللأسف أشاهد كثيراً ممن يقوم بنفس الدّور، عندما يحاول أن يُلوّح بالكمال، وبالصورة الأفضل لما يجب أن تكون عليه الأمور، متناسياً التّشجيع، والتّحفيز لما تمّ، وكان.

• قم بالشّناء الخالص على الماضي، ولو أحياناً، وبدون تعقيبات بـ (لكن) أو (لو)، وعندها ستكون ممن يخلق المبادرة، وينميها.

• كيف تريد من شخصٍ ما أن يقوم بمبادرةٍ ما، وأنت قد سدّدت عليه كل منافذ المبادرة من خلال تعليمات، أو أوامر صريحة، في أصغر تفصيلاتها لا تقبل روح الاجتهاد، أو الإبداع فيها، أو عليها.

• حتى تجني المبادرة ممن تربيّه ازرع الهمّ في قلوبهم فالذي يحمل همّاً لا ينتظر من يبدع له طرقاً، ووسائل تكون تفريراً، وتعبيراً عن هذا الهمّ.

• العقوبة القاسية على الاجتهاد الخاطئ، لا تقتل روح المبادرة فحسب، بل ربما قتلت شخصية ذلك المجتهد كذلك.

• لا يكفي أن توافق على صحة المبادرة التي عملت، وإنما ابتهج لها أمّا عندما تكون المبادرة خاطئة خطأ غير فادح، فيكفيك ألا تثني، دون أن تحتاج إلى الذم!

• من المهم أن تعامل الشخص على مقصده الحسن، لا على مبادرته الخاطئة، هذا إن لم يثبت عندك مقصده، ونيته السيئة .

أ. وليد الرفاعي

(٢١) المرحلية والتدرج

- المرحلية والتدرج سمة من سمات المربي الرئيسية، والتي لا يمكن أن يكون مربيًا إذا فقدتها، وإنّما ربّما كان مصلحاً، أو مبلغاً، أو أمراً بالمعروف، أو ناهياً عن المنكر فحسب.
- المربي الناجح ليس هو ذلك الذي يرسم الهدف الرائع وإنّما من يستطيع أن يطوّع جميع خطواته، وبرنامج، لخدمة ذلك الهدف الرائع.
- تذكر أنّ توفير الماء، والهواء، والتربة، لا يكفي وحده لنمو النبتة، فالزمن الطويل واحد من أهم تلك الوسائل، والذي تشتدُّ النبتة كلما طال، وتضعف كلما قصر.
- لا تحتاج السنبله لأكثر من بضعة أيام للإنبات، بينما تحتاج النخلة إلى بضع سنين، وبالمقابل لا تحتاج السنبله لأكثر من هبة ريح لكسرها، بينما قد تعجز الأعاصير عن كسر النخلة السامقة!
- لا يطمعك النبوغ، وشدة الإقبال، والتقبّل عند المتربي لحرق المراحل، أو تجاوز بعض الجرعات معه. ولكن لا بأس بالمقابل من إعطائه جرعة أكبر من أقرانه، دون إفراط، أو تفريط وعلى التوازن قامت الدنيا.
- لا تظن أن التربية فقط هي التي تبنى على المرحلية والتدرج فالحياة كلها بُنيت على التدرج، بدءاً من خلق السماوات والأرض في ستة أيام، ثم خلق الإنسان، ونمو جسمه، وعقله، إلى تنزيل الشرائع والأحكام، وكل ذلك كان بالإمكان خلقه بـ(كن) فيكون!
- إيّاك أن تلقي كل ما عندك، ذلك أنّ البركة الضحلة تُظهر كلّ ما فيها، بينما يحول عمق البحر عن رؤية كل ما فيه!
- في بعض الأحيان لا تكتسب بعض الأشياء أثرها من قوة الضربة، وإنّما من تتابعها. حيث يفعل الزمن ما لا تفعله القوة تماماً كما تنحت قطرات الماء المتتابعة في الصخر ما تعجز بحار الدنيا أن تصنعه فيها.

أ. وليد الرفاعي

القُدوة (٢٢)

- القُدوة تعني أن تتمثل ما تعتقد، وتقول لا أن تتمثله ذلك أنه من أكبر المحاذير أن يتحوّل المربي إلى ممثّل.
- كما أنّك سوف تكون من خلال القُدوة الحسنة من أكثر الوسائل إيجابية في المتربي، فإنّك بالمقابل ستكون بقُدوتك السيئة من أكثرها سلبية عليه، مهما كانت وسائلك الأخرى حسنة.
- إن كنت ممن يقول دائماً ما لا يفعله، فسترى دوماً فيمن توجّهه ما لم تقله.!
- احذر أن تكون ممن يوبّخ نفسه فمن كان كلامه لا يوافق فعله، فإنما يوبّخ نفسه!
- وجّه من تربيّه بفعلك قبل أن توجهه بقولك، فالثّرثرة زيد الكلام، والفعل قطرة من ذهب.
- إنّ ساعة من التعاون والعمل المشترك بينك وبين المتربي، أبلغ في التأثير عليه من سيل منهمر من التوجيهات، والنصائح المجردة عن الاحتكاك، والتمازج.
- في أوقات الشدائد، وعند المحكّات، والاختبارات، لا يتذكّر المتربي ما سمعه منك، وإنما ما رآه.!
- لا تعرف "القُدوة" مكاناً معيناً تُمارس فيه، لأنّها ليست وظيفة تقوم بها، وإنما مبادئ تنطلق منها.
- لا تلائم مهنة التربية "المتكلمين" الذين يعتقدون بأنّ توجيه المتربي تكفي فيه الأقوال، متناسين أنّ من يزرع الأقوال، لا يحصد إلا الأوهام.!
- يزداد أثر السلبيّ على المتربي، كلما ازداد نصحك، وتوجيهك له، ولكن بالطبع بعدما تكون قد أنشأت من خلال تصرفاتك فجوة كبيرة بين ما تقوله، وما تقوم به.
- لا يمكن لرجل يخجل من مبادئه العليا، أن يكون مربيّاً ناجحاً، أو قائداً للرجال.!
- فرقٌ كبيرٌ بين من يكن للعمل أصلّ في قلبه، فيظهره للإقتداء والتأسي وبين من يتكلف إنشاء العمل ابتداءً، بحجة الإقتداء والتأسي.!

أ. وليد الرفاعي

المحتويات

الصفحة	المهارات
٢	المقدمة
٣	(١) تهيئة الجو العام للمتربي
٤	(٢) حسن الصلّة والمودة
٥	(٣) توجيه الاهتمامات ومراعاة ميولات المتربي
٦	(٤) زرع الهم
٧	(٥) المشاركة الشعورية والعملية
٨	(٦) بث الثقة
٩	(٧) تقويم المتربي
١٠	(٨) الاستقرار النفسي.
١١	(٩) سبر الشخصية (فهم الشخصية وتحليلها)
١٣	(١٠) الجاذبية عند المربي
١٤	(١١) حلّ المشاكل
١٦	(١٢) تحمّل المسؤولية
١٨	(١٣) الكفاءة الاجتماعية
٢٠	(١٤) الإقناع
٢٢	(١٥) كيف تجنب المتربي آثار أخطاءك التربوية معه؟
٢٣	(١٦) تصحيح الأخطاء
٢٥	(١٧) اتخاذ القرار
٢٦	(١٨) الشفافية الروحية
٢٨	(١٩) مهارات الاتصال بالمتربي
٢٩	(٢٠) تنمية المبادرة
٣٠	(٢١) المرحليّة والتدرّج
٣١	(٢٢) القدوة
٣٢	المحتويات