

دراما عراقية لم تنقلها الفضائيات

تقدم رئيساً إحدنا عصابات

الصوص ،

الشهيرة يوم ٨ /

مدوية تربية

الرصافة الثانية ،

وحيث تيقف بأن

البنية محروسة

بغاية فضل ان

يكون (متحصراً)

ويستخدم لغة

الحوار بدلاً من

الاقحام المسلح ،

فطلب بكل أدب

من حراس المبنى

مغادرته مدة يوم

واحد فقط مقابل

أربعة ملايين

دينار. وبدا كما لو

انه يتحدث عن

صفحة تجارية له

الحق في

المساومة على

ثمنها. فكان الحوار

التالي بين أحد

حراس المبنى

(عباس حسن)

وقائد مجموعة

الصوص.

لصوص يقدمون عرضاً لشراء تربية الرصافة!

تحقيق: عامر القيسي

قوي في احساسنا باننا نقوم بعمل كبير يحظى بتعاطف الاهالي من حولنا.

الطعام والشرب

الماء امره بسيط، فقد حضرنا بئرا في حديقة المديرية نسحب منه الماء بواسطة مضخة ماء يدوية أما بالنسبة للطعام فقد أخذنا احتياطيًا مناسباً بتخزين المعلبات وغيرها قبل بداية الحرب حسب التعليمات التي صدرت آنذاك.

يقول المشرف - سابقاً - مدير الاشراف في المديرية حالياً إبراهيم راشد: ان الأهالي اسهموا بشكل فعال في توفير وجبات طعام لحراس المديرية. ثم جرى التنسيق مع وجهاء المنطقة وأئمة المساجد ومكاتب التنظيمات السياسية والدينية للمساعدة في حراسة المديرية وتوفير الأجوآء لعودة المنتسبين إلى الدوام الرسمي.

البحث عن السلام

يقول حراس المديرية ان في يوم ١٠ / ٤ جاءت القوات الأمريكية لتبحث عن السلاح داخل المبنى. وحين رأيناهم يتوجهون نحونا قمنا بإخفاء السلاح بطرق مختلفة، ولم نجدوا معنا سوى سلاحنا الخاص. ثم ذهبوا للمكوث في الخاضع. ثم ذهبوا للمكوث في الخاضع.

حالة عامة

من خلال التحقيقات التي أجريتها تحت عنوان (دراما عراقية لم تنقلها الفضائيات) واجهتنا حقيقة مرة، هي ان الذين كان لهم الدور الأهم في الحفاظ على مؤسساتهم والذين عرضوا حياتهم للخطر وقاموا أيضاً كل اشكال الاغراءات المادية، والتهديدات بالقتل وقاموا بواجبهم الوطني بكفاءة ونكران ذات، لم يلتفت إليهم احد حتى ولو من باب التكريم وبعض المؤسسات تميزوا بوضوح في تقييم الأشخاص.



حراس المبنى يعقلون السراق ويصدرون الأحكام عليهم

المديرية امرأ مغرباً لمجامع اللصوص. أكد لنا السيد فلاح رشيد ان هذا الأمر سبب لهم الكثير من المشاكل. فقد حاولت أكثر من مجموعة سياراتهم على الدوائر، وكنا نردعهم حتى بالمواجهة بالسلاح، وهذا ما فعله الحراس الأربعة: الأخوان عباس ورحيم حسن. وجبار سعدون وقاسم محمد وقد جرت مساومات مع السيارتين، إذ اقتراب أحدهم ودفع مبلغ أربعة ملايين دينار أيضاً ثمناً للسيارة الواحدة وجوبه

نتائج الدرس جيدة إذ قرأ لا يوليوان على شيء. وحتى انهما لم يلتفتا ويبدو ان هذه اللعبة قد راقت لنا. فلم نكتف في المرات اللاحقة، بطرد السراق فقط. بل كنا نكبلهم وندخلهم الى داخل البناية ونلقنهم درسا مشابها ونتركهم يطلقون لأرجلهم العنان. وقد بعث سلوكنا هذا الاطمئنان لدى سكان المنطقة الذين حمل بعض الأهالي ألقى القبض على اللصين، وجاءوا بهما إلينا مقيدين بالحبال، ظناً منهم باننا تحولنا إلى مركز شرطة. تسلمناهما ولقناهما درسا لن ينسياها أبداً. وكانت

اللمص: أترك البناية لليلة واحدة مقابل أربعة ملايين دينار! الحارس: واجبي هو ان أحرسها لا ان ابيعها. اللص: صدام طار، وبغداد تنهب وتحرق. الحارس: هذه ليست أملاك صدام. اذهب إلى حال سبيلك! اللص: دعني أمنحك فرصة أن تكون غنياً بين ليلة وضحاها. الحارس: الغنى من الله. والفرصة لك ولأمثالك. ثم سحب الحارس أقسام بنديقيته الرشاشة وشهرها اضطرت للانسحاب أمام إصرار الحارس ومجموعته التي كان يشرف عليها مدير الإدارة فلاح رشيد أجل الدفاع عن مديريته.

السؤال: هل عاد اللصوص مرة ثانية؟ وكيف استطاعت مجموعة صغيرة من نجباء العراق، من الحفاظ على هذه المديرية، من دون ان ينال منها اللصوص ولا حتى قصابة ورق؟

القصة الكاملة ننقلها على لسان هؤلاء القلة الشجعان الذين سلموا المديرية - بعد هدوء العاصفة - كاملة إلى المسؤولين، من دون ان يلتفت إليهم أحد.

وصول اللصوص

ما أن دبت الفوضى في بغداد بعد سقوط صدام حتى ظهرت أمام بناية المديرية مجموعات غريبة من البشر، تبحث عن أي شيء تستطيع ان تحمله في سيارات حمل وعربات تجرها جياذ هرمة. يواصل الحارس (عباس حسن) كنا نتوقع في أي لحظة ان نتمرض لتحرشاتهم فقد كان بعضهم مسلحاً بأنواع الأسلحة الخفيفة والسكاكين. قال لنا الأستاذ فلاح رشيد: لا تدعوا

بقيل ٤ / ٩، وتحديداً بعد معركة المطار قامت مجموعة من قوات الحرس الجمهوري بتوزيع سياراتهم على الدوائر، وحقيقة الأمر انهم تركوها وفروا إلى أماكن مجهولة. وكان من حصة مديرية التربية ان هؤلاء الضباط ركنوا أمامها سيارتي (بيك آب) دبل قمارة من دون أرقام موديل ٢٠٠٣. وكان وجود السيارتين أمام باب

أفن التعامل مع الآخرين أم فن النجاح في الحياة؟

احمد الأروس

ثالثاً: عندما تتجاوز الخوف الكامن في داخلك سوف تشعر انك حر، وكلما اسرعت وتخلت عن مسلماتك القديمة في الحكم على الآخرين وجدت افكاراً جديدة.

رابعاً: الانتباه للمتغيرات الصغيرة مبكراً، يساعدك على التكيف مع المتغيرات الكبيرة.

خامساً: عليك ان تتعلم من الآخرين ان يتغيروا ولكن لا تحاول اجبارهم على ذلك، فمن لا يتغير من الداخل لا يتغير ابداً، علينا ان نتوقع التغيير لان فرص الحياة تتغير أيضاً باستمرار وعلينا ان نستمتع بالتغيير، وان نغامر بشجاعة وان نستمتع بالحياة، ان الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بانفسهم.

لقد اوجد العلماء النفسيون برمجة جديدة تهدف الى تشكيل طريقة منظمة لعرفة تركيب النفس البشرية والتعامل معها بوسائل محددة، يكون فيها التأثير بشكل حاسم وسريع على عملية الادراك والتصور والافكار والشعور وبالتالي على السلوك والاداء الانساني والجسدي والفكري والنفسي بصورة عامة، انه علم النجاح والتغيير والتفوق والحكمة، فعلى كل شخص ان يعود نفسه على التعامل الحقيقي مع الآخر، وصدق كونفوشيوس حين قال "ان طبيعة الناس متشابهة ولكن عاداتهم هي التي تجعلهم يختلفون"

المساومة، اما مع الزبائن فانا سهل جداً، انه من المهم ان يرضى عنك الناس عندما حمل بضاعة في كيس كبير وتوقف قرب الشارع اخذ يتحدث مع رجل المرور انه رجل عرك الحياة وعركته وعمل بالعا لبيع اللبن احياناً او الفلافل احياناً اخرج على قارعة الطرقات سنوات عديدة، ولديه عائلة كبيرة يعيلها، انه رجل ناجح في حياته.

فن الحياة

سوف تتعلم من خلال التعامل مع الناس اشياء كثيرة خاصة اذا تعاملنا مع الحياة ببساطة ولم نبالغ في تحليل الامور وعلينا ان نتغير أيضاً مع تغير الحياة وان نتحرك بسرعة، ان نعمل بتفكير عميق وذهن صاف عندما نستعيد الكثير من تفاصيل الحياة الواقعية وان نتذكر الاخطاء التي ارتكبتها في الماضي وان نفكر للمستقبل، وان لا نعتبر النشاطات التي لا نحصل فيها على نتائج جديدة، في تعاملنا مع الناس فشلاً بل تجارب وخبرات نتفعا بعد ذلك.

نصائح مفيدة

اولاً: عليك ان تغير من نفسك، لانك اذا لم تتغير فلن تكون ناجحاً.

ثانياً: التحرك في اتجاه جديد يساعدك في الوصول الى هدفك.

كتب احدهم ، وهو يتذكر ايام المدرسة "لم اكن احب درس الاجياء ابد الا عندما جاءت الست سعاد ، المدرسة اللطيفة البغدادية التي كانت تتحدث بأسلوب جميل يشد الطلاب جميعاً ، لقد كنا جميعاً نجها ، وبسببها اجبت ذلك الدرس الذي كنت لا أستسيغه في تلك الايام . لماذا نقول عن شخص

ينجح في التعامل مع الآخرين بأنه ناجح في حياته ، بينما نصف اخر عكس هذا ؟ هل التعامل مع الناس يحتاج الحاف ، كيف نفهم الآخر ؟ اسئلة كثيرة تبحث عن اجوبتها.

نتفهمهم جيداً". ثم استمر النقاش بينهم. بعدها ذكر الدكتور اركان ملاحظة مهمة في فن الاتصال مع الآخرين. كيف نحقق اتصالاً ناجحاً؟ عندما نشترك في قضية نتوحد فيها من خلال مهارات الاتصال. اروي لكم مثلاً ينطبق على ذلك: فقي احد الايام تم تعيين مدرس جديد ، في إحدى المدارس، وقبل ان يبشر في عمله، حذر زملاؤه من احد الطلاب المشاكسين، مما جعل المدرس يفكر في حيلة للتخلص من المشاكسات التي قد يقوم بها ذلك الطالب وخطرت له فكرة نفذها على الفور لإقحام باستدعاء الطالب وقدم نفسه اليه قائلاً، انه يريد منه ان يساعد في الصف لانه قد قيل له ان هنالك بعض الطلاب المشاكسين فيه، احد الطالاب بالخل من نفسه ولم يساعده في الصف في عمله، ونحن نفسر هذا بان تغير سلوك الطالب نتج عن اشراكه في حل المشكلة. ثم حدثهم عن قصة التاجر الفني الذي كان لا يهتم بامور مدينته ولا يساعد اهلهما فما كان من احد الاكدياء الى ان ذهب الى ذلك التاجر وقال له ان لديهم مشروعاً خبيراً وهم يريدون ان يكون هو المشرف عليه دفع ذلك التاجر الى ان يوافق على المشاركة والمساعدة بالمال في صفقة ذلك، وفعلاً تم ذلك لان التاجر شعر بالمشاركة والانتماء. وهذه طريقة من طرق التواصل مع الناس. ان فعالية اشراك الآخرين في قضية ما يجب ان تكون عن طريق (الحب المطلق).

المقهي، ثم انه كان عليه ان يسأل على نحو استذنائي، كأن يقول: "أين صاحب المقهى او هل من احد هنا فهنا أصوب ولما وقع في مثل ذلك الأراج. انتهى الدكتور محاضرتة لانه رأى ان الموضوع التالي يحتاج الى جهد اضافي، لان موضوع المحاضرة الثانية كان تنظيم اللاوعي في تفكيرنا. بعد انتهاء المحاضرة وخرج الدكتور الى القاعة كان الجميع مشغولين بالتحدث عن فن التعامل مع الآخرين، اشتركوا في مناقشة هذا الامر، قال اركان سعيد وهو استاذ يحمل شهادة دكتوراه في الفلسفة التربوية.

"من اجل ان نفهم اسلوب او فن التعامل مع الآخرين فهناك قاعدتان مهمتان، الاولى(فهم الآخرين ودهم مجتمعنا؟) والثانية (فهمنا كيف نتعامل مع المعرفة او الخبرة المسبقة؟ وهل يمكن ان نتجع مثل هذه الامور في مجتمعنا؟) والثانية (فهمنا كيف نتعامل مع المعرفة او الخبرة المسبقة؟ وهل يمكن ان نتجع مثل هذه الامور في مجتمعنا؟) والثانية (فهمنا كيف نتعامل مع المعرفة او الخبرة المسبقة؟ وهل يمكن ان نتجع مثل هذه الامور في مجتمعنا؟)

فيما مآرته ونسمعه ونشمه، انها اللغة التي نستطيع بها ان نحكم على العالم وهي اللغة المشتركة الوحيدة بين الناس.

ثم بللمسة سحرية ظهرت صورة كبيرة على الشاشة كانت صورة رجل كبير السن ذي لحية كثة وئمة تجاعيد على وجهه، ونظرة غريبة في عينيه، وبدأ الاختبار من جديد، سال احدهم ماذا تقول في هذا؟ فأجاب "انه رجل فرح" قال الدكتور لقد اخطأت من جديد فلا يجوز ان تطلق الاحكام عن طريق انطباعاتك الاولى للشخص فقد يوقعك هذا في الخطأ.

تسال الدكتور زيد الحسني عن "فن التعامل مع الآخرين فقال: "ان هذا ياعزيزي موضوع كبير يمكن ان يقود الى مواقع عديدة في علم برمجة اللغة العصبية، العلم الجديد الذي يمكن ان يؤدي بك الى معرفة افضل الطرق للتعامل مع الآخرين، في بيتك او في مقر عملك او في الشارع، وهو قبل كل هذا يعلمك كيف تفهم نفسك"

ربما لم يسمع الكثيرون بهذا العلم، ولكنه قد تطور في بعض البلدان العربية، لقد ظهرت قناة فضائية مختصة في هذا المجال انها قناة سمارت وي على القمر نابل سات، علم يقود الى النجاح والتغيير والتفوق والحكمة، وتعلم فيها طرقاً منظمة لفهم تركيبية النفس الانسانية والتعامل معها بوسائل واساليب محددة، والتأثير على نحو حاسم وسريع على عملية الادراك والتصور والافكار والشعور وبالتالي في السلوك والمهارات والاداء النفسي

اصل الدكتور حديثه الى تلامذته الذين بدأ عليهم انهم مهتمون جداً، هنالك معيار نقيس به ونحكم به على الآخرين اما كيف نحكم على شخص نراه اول مرة، فهناك وسائل معينة، فمن طريقة جلوسه وحركات يديه او من طريق عينيه وتعبيرات وجهه ولون بشرته ونفثه الخ.

روى احدهم قصة حدثت معه قبل يومين حينما دخل الى مقهى يقع في الباب الشرقي، وبينما هو يتناول وجبة طعام سريعة، لاحظ شاباً جالساً غير بعيد عنه، ظنه يعمل في هذا المكان فقال له"قد استكان جاي" ولكن الشاب بدا انه لم يسمع ما قيل له، اعاد عليه الكلام، ولكن ذلك الشاب، بدا عليه انه قد تضايق من ذلك، فهم صاحبتنا هذا، ان ذلك الشاب لا يعمل هنا، فنأدى على صاحب المقهى، واعتذر للشاب، نعم انها حادثة بسيطة ولكنها بقيت في ذاكرته، هي طريقة جلوس ذلك الشاب اوحت اليه بانه صاحب



التجربة هي اساس

روت تلك السيدة الكبيرة قصة قالت، "كانت لي صديقة لديها ثلاث بنات، وكان زوجها يعمل في معمل للطابوق، ولم يكن أي احد في تلك المدينة يعلم انه كان هارياً من الجيش، كانت متوازنة تحافظ على بيتها كما انها كانت تعرف كيف تتعامل مع المشاكل التي تواجهها. وفي احد الايام رايتهما وقد تعرضت ابنتها الى حادث اصابها بسبب مآكنة المعمل، لقد تعاملت مع الموقف بشجاعة ولم تصرخ او تلطم، بل واجهت المصيبة بشجاعة. انها امرأة ناجحة في حياتها.

قصة امرأة

في مكان اخر خارج بغداد ثمة قصة ترويتها السيدة فضيلة ياسر، وهي امرأة في الستين من عمرها، لديها تسعة اولاد، تزوج معظمهم، سيدة قد جربت الحياة بلحوا ومرها، يقول عنها جيرانها انها سيدة متميزة تعرف كيف تمشي امور بيتها الكبير الذي عاشت فيه مع كنان كثيرات، وقد انتقل قسم من اولادها الكبار الى

قصة اخرى

علي محمد شاب، ثمانية وثلاثين عاماً، كان يتحرك كأنه مآكنة لا تهدأ، في زحام سوق الشورجة الذي لا يتقطع، كان يبيع انواعاً مختلفة من الحلويات في بسطيته، وهو يتحدث مع الجميع بلسان لبق، قال انه سوق. . . وكلك طريقته في المعاملة، عندما اشترى البضاعة من الوكلاء تعيهم في

قصة اخرى

علي محمد شاب، ثمانية وثلاثين عاماً، كان يتحرك كأنه مآكنة لا تهدأ، في زحام سوق الشورجة الذي لا يتقطع، كان يبيع انواعاً مختلفة من الحلويات في بسطيته، وهو يتحدث مع الجميع بلسان لبق، قال انه سوق. . . وكلك طريقته في المعاملة، عندما اشترى البضاعة من الوكلاء تعيهم في

قصة اخرى

علي محمد شاب، ثمانية وثلاثين عاماً، كان يتحرك كأنه مآكنة لا تهدأ، في زحام سوق الشورجة الذي لا يتقطع، كان يبيع انواعاً مختلفة من الحلويات في بسطيته، وهو يتحدث مع الجميع بلسان لبق، قال انه سوق. . . وكلك طريقته في المعاملة، عندما اشترى البضاعة من الوكلاء تعيهم في