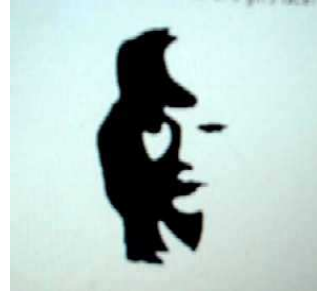
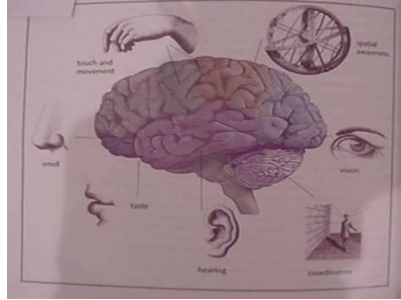


بروفيسور د. حسن يحيى

Prof. Hasan Yahya, Ph.D

نشاطات إبداعية تطبيقية للدورات

Seminar Group Activities



@All Rights Reserved, Hasan A. Yahya, 2003

**EZUS** Publications,

ميشيغان – الولايات المتحدة

2003

## عشر طرق للنجاح المستمر

- اعرف نفسك ومهاراتك وأولوياتك
- كن كنزا للمعلومات: حول موضوع ما أو عدة مواضيع
- كن خبيراً : الخبرة في المجال
- كن عارفاً بأسس التقييم : معرفة عناصر التقييم الفعال
- قم بعملك كأنه يخصك وحدك : الأداء الجيد لأنه جيد (ماذا ، كيف ، وأين)
- كن متميزاً في معرفة وتحديد الأهداف
- كن على خبرة ومعرفة أنواع التقييم
- كن باحثاً حسب الأصول : تجميع وتحليل المعلومات**
- كن منظماً في عملك ووقتك ومظهرك : تنظيم الوقت والأولويات
- استمتع بالتخطيط والتنفيذ (القصير والمتوسط والطويل)
- اتخذ القرارات الفعالة بطريقة علمية: معرفة عناصر وخطوات القرار الناجح
- احترم آراء الآخرين : مهما بدت غير معقولة
- كن واضحاً في تعريف حاجاتك : النفسية والجسدية والروحية
- اضبط مزاجك في التعامل : مع زملائك في العمل والمجتمع
- احترم مراكز القوة في العمل والبيت والمجتمع
- كن مبدعاً : عناصر التفكير الإبداعي
- كن محتفلاً بما تحقّقه من أهداف: فنفسك قامت بالعمل كله ، قدم لها الجوائز
- وسع مداركك في التراث الآخر العالمي وقارن ما تجد
- لا تكن مرافقاً عملاً وفكراً : تفكر وقتياً وتنسى مرحلياً وآفاقاً واسعة



مستويات النجاح	
9	الأفضل في الميدان
8	المستوى العالمي
7	المستوى الإقليمي
6	المستوى المحلي
5	الآن أفضل من أمس
4	النجاح في تحقيق قضية ما
3	التعادل دون ربح أو خسارة
2	جناة الألم واليأس والفشل
1	الإفلاس العقلي والجبيبي
0	التفكير في الانتحار
1 -	لا تستحق الحياة

بعض وظائف العلم الإداري للنفس والعمل والأسرة

تعريف

تخطيط

تنفيذ

تنسيق

عرض

تنظيم

تصنيف

فرضيات وحلول وقرارات

النجاح في تحقيق الأهداف

نجاح الأهداف يحتاج إلى مهارات ثلاث : تخطيط مستمر متكامل وممارسة عملية في الأداء وإتقان حسب المعايير في النتيجة ، ولا يتأتى ذلك إلا بإتقان مهارات التنظيم والتطبيق والتقييم حسب المعايير.

## الطريق إلى النجاح

الأهداف      التخطيط العقيدة والشعور      إدارة النفس  
والمشروع  
التغلب على النكسات      دوافع النفس      تجنب السلبيات      استخدام الرؤية  
سلوكيات الناجح      التوكيد المستمر      على النجاح  
تحقيق النجاح

هل الأهداف قابلة للتحقيق؟ أي هل بالإمكان تحقيق النجاح وامتلاك الثروة كأهداف مرحلية أو نهائية ، وهل يمكن تحقيق الشعور بالسعادة دون تحقيق الأهداف؟ هل يمكننا القول بأن هذه المفاهيم الثلاثة النجاح والثروة والسعادة هي قريبة المنال من الناس بقدر ما هي بعيدة عنهم . وكيف تتحقق؟ وهل يحققها البعض دون البعض الآخر؟ وما العوامل التي تزيد من احتمالية تحقيقها أو فشلها؟

## تقديم لنشاطات الدورة التدريبية

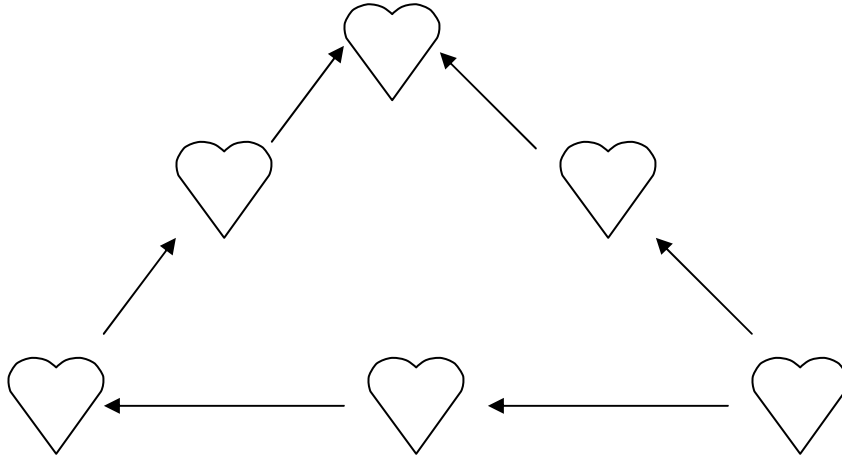
### SEMINAR GROUP ACTIVITIES

وجهات النظر تتأثر بقدرة الحواس والعمر والمستوى التعليمي والخبرة وغيرها

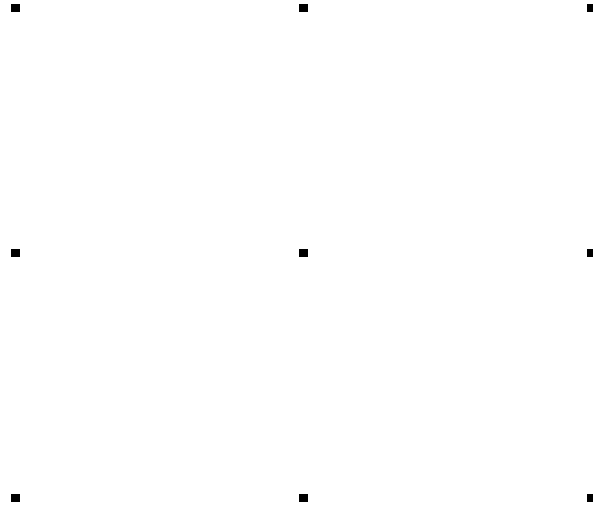


مثال: هل ترى ألوان كثيرة وتحديدا أكثر من وجهة نظر واحدة؟  
دقق النظر مرة أخرى فربما فاتتك وجهات نظر أخرى!

مسألة حسابية بسيطة قد تأخذ وقتا كبيرا ، حاولوا حل المشكلة  
هناك ست نقاط على شكل مثلث ، ضع رقما من 1-6 ليكون المجموع في أي اتجاه يساوي 9 لا  
يجوز تكرار أي رقم . قد يراها البعض سهلة وآخرون قد يرون أنها صعبة .



نشاط النقاط التسع والمستقيمات الأربعة  
THE NINE DOTS GAME OF CREATIVITY



1. TRY TO CONNECT THE 9 DOTS USING ONLY FOUR STRAIGHT LINES, WITHOUT LIFTING THE PEN OFF THE PAPER THROUGH THE PROCESS. YOU MAY CROSS LINES.

1. حاول توصيل النقاط التسع بأربعة خطوط مستقيمة فقط ، دون رفع القلم من عن الورقة أثناء المحاولة . يمكنك قطع بعض الخطوط في التوصيل .

2. YOU HAVE FIVE MINUTES or ( 5 months).

2. الوقت لهذا النشاط خمس دقائق أو خمسة أشهر .

3. يوجد أكثر من حل لهذا النشاط . حاول التفكير وستجد الحل .

نشاط إبداعي تدريبي حول القيم  
**Critical Thinking Activity**  
القيم التربوية التي يختارها الآباء والأمهات للأبناء والبنات

ما أهم القيم في نظرك ، التي يحتاج الأبناء والبنات فهمها ومعرفتها وتعلمها حيب الأهمية ليكونوا ناجحين في الحياة ؟

**للأولاد**

.....	الطاعة	.....
.....	الشخصية المحبوبة	.....
.....	الاعتماد على النفس	.....
.....	العمل بجد وتفان	.....
.....	مساعدة الآخرين	.....
.....	قيم أخرى مثل:	.....
.....		.....

**للبنات**

.....	الطاعة	.....
.....	الشخصية المحبوبة	.....
.....	الاعتماد على النفس	.....
.....	العمل بجد وتفان	.....
.....	مساعدة الآخرين	.....
.....	قيم أخرى مثل:	.....
.....		.....

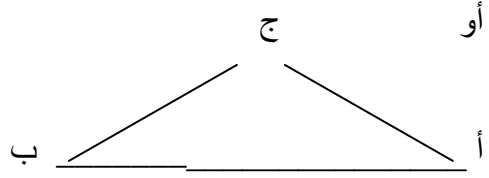
### قنوات الاتصال بين الأشخاص

حجم المجموعات والعلاقات بينها

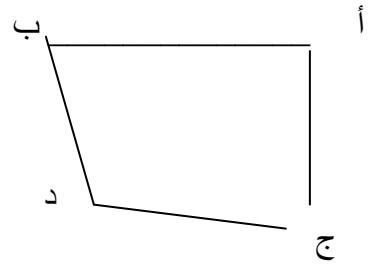
أ شخصان ( 1 ) ب \_\_\_\_\_

أ \_\_\_\_\_ ب \_\_\_\_\_ ج 3 أشخاص ( 3 )

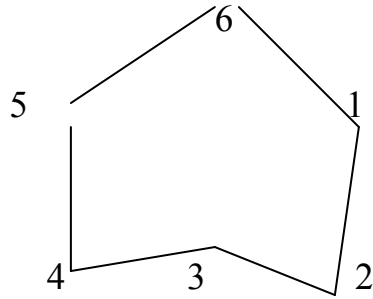
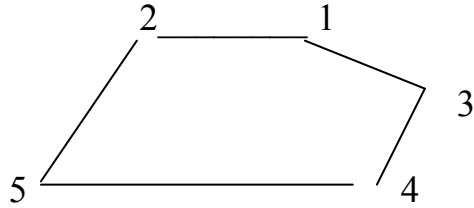
أ \_\_\_\_\_ ب \_\_\_\_\_ ج 3 أشخاص (3)



أ 4 أشخاص ( 6 )



أ 5 أشخاص ( 10 )



ستة أشخاص (كم قناة اتصال؟)

يعتمد النقاش على عدد المشتركين ، فكلما زاد عدد المشاركين كلما زاد عدد قنوات الاتصال .  
في رأيك ، ما هو العدد الأكثر فعالية بالنسبة للنقاش في التعلم .



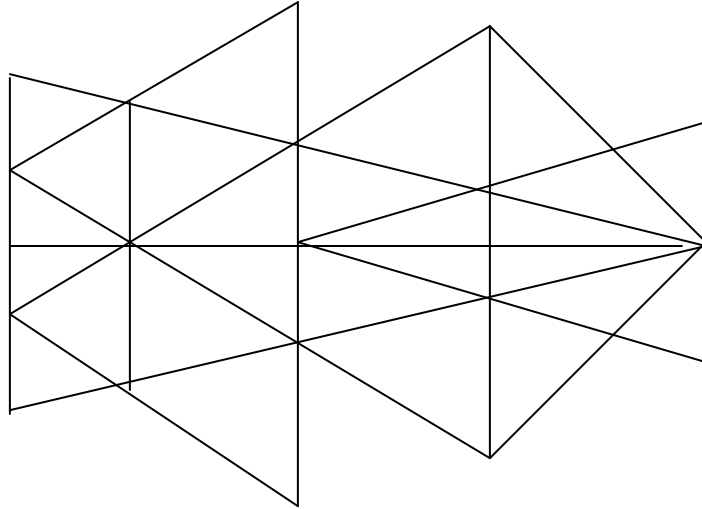
نشاط قوة تركيز وملاحظة

ما عدد المثلثات في الشكل ؟

How many Triangles In the Shape?

\_\_\_\_\_ أقل من 30 مثلثا \_\_\_\_\_ Less Than 30

\_\_\_\_\_ أكثر من 30 مثلثا \_\_\_\_\_ More Than 30



العدد الحقيقي : \_\_\_\_\_ مثلثا .

The Real Number is \_\_\_\_\_

## تقرير تقييم الدورة التدريبية The SEMINAR EVALUATION REPORT

Most Important Issues

أكثر الأمور أهمية

---

---

---

Medium Important Issues

الأمور والقضايا المتوسطة الأهمية

---

---

---

Least Important Issues

القضايا قليلة الأهمية

---

---

---

On a scale of five points, respond to the following statement:

على قياس الخمس نقاط ، حولي الإجابة على المجلة التالية:  
كانت الدورة متصلة باموضوع التدريبي.

*The SEMINAR is related to the Subject Matter.*

أوافق بقوة Strongly Agree	أوافق Agree	لا رأي لي Not Decided	لا أوافق Disagree	لا أوافق بقوة Strongly Disagree
5	4	3	2	1

## نشاط تقويمي للمتدربين باستعمال قياس لايكرت

اسم المتدرب	_____	المدرسة	_____		
وقت التدريس	_____	المستوى	_____		
مقارنة بمستوى خبرتك كانت النشاطات	1 أقل مستوى	3 لا بأس	5 أعلى مستوى		
مدى استعداد المدرس للتدريس .	1	2	3	4	5
مدى وضوح الأفكار المقدمة في الدرس وتوقعات التلاميذ .	1	2	3	4	5
مدى تقديم أفكار مبتكرة بطريقة فعالة . بمعنى هل قدمت بمنطقية ؟ وهل يتأكد المدرس من فهم التلاميذ لتلك الأفكار قبل أن يذلل إلى عنصر جديد ؟ وهل تمت الإجابة عن الأسئلة ؟	1	2	3	4	5
مدى السماح للمشاركين بالمشاركة من خلال طرح الأسئلة السهلة والصعبة . مدى إيقاف قبول التطوع حتى لا يسيطر التلاميذ الأقوياء على الحصة .	1	2	3	4	5
كم كان ارتباط التلاميذ بالحصة ؟ هل يتمتعون بها أم ينظرون إلى ساعاتهم ؟ مدى وعي المدرس برد فعل التلاميذ على طريقة التدريس.	1	2	3	4	5
يحاول المدرس تصحيح التلميذ بعناية . هل هو يصحح كل خطأ أم أنه يترك بعض الأخطاء ؟ ما مزاج المدرس حين يصحح الأخطاء ؟	1	2	3	4	5
كيف يتحكم المدرس في استعمال نشاطات مختلفة ؟	1	2	3	4	5
هل يستطيع المدرس ضبط الفصل ؟ وكيف يتم التعامل مع السلوك السلبي	1	2	3	4	5

تعليقات: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### اختاري نعم أو لا

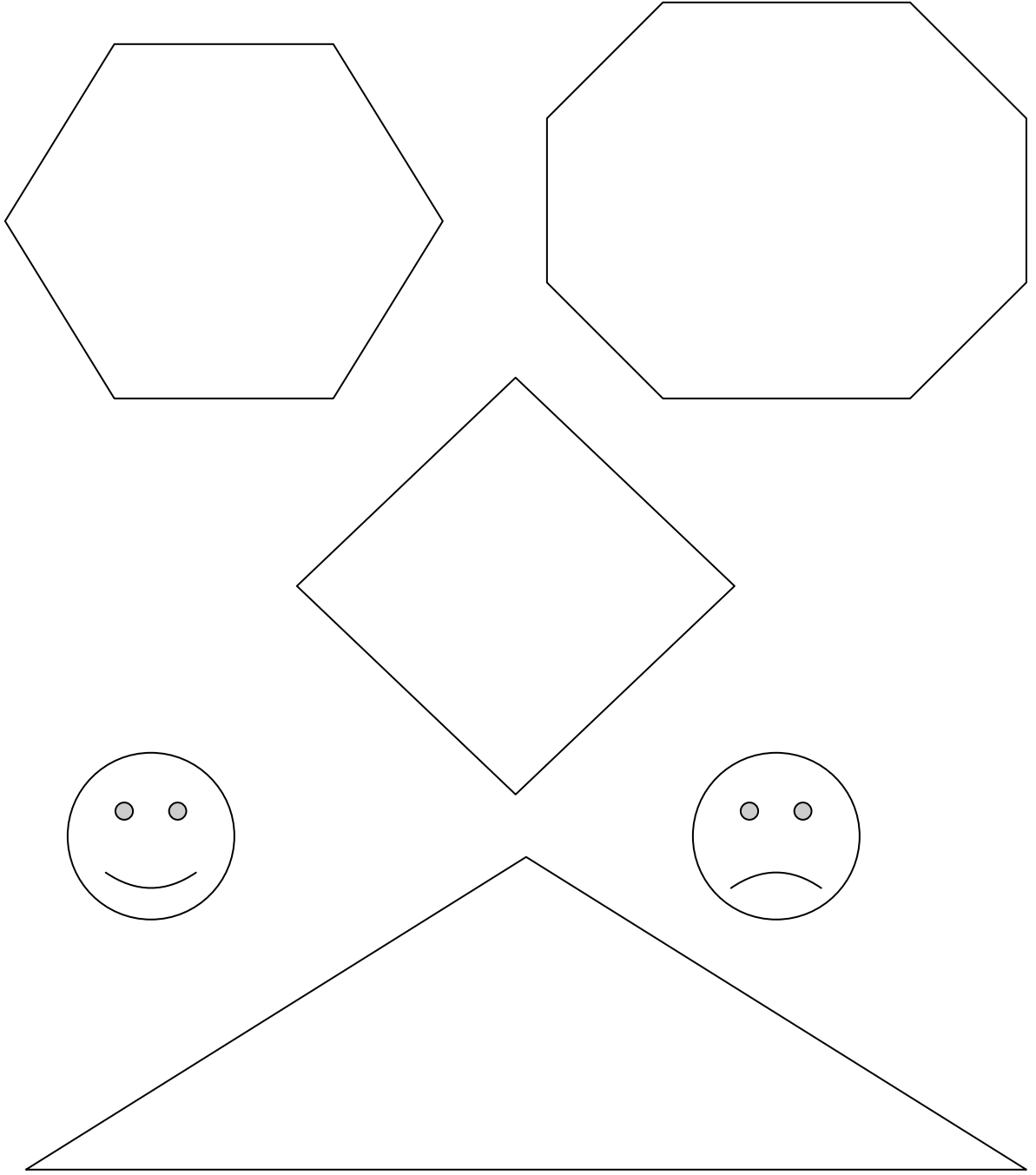
- |                                  |                          |     |                          |
|----------------------------------|--------------------------|-----|--------------------------|
| هل يحضر المدرس في الوقت المقرر؟  | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل ملابس المدرس مناسبة؟          | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل يبتسم المدرس؟                 | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل هناك عيب نطقي عند المدرس؟     | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل يكتب المدرس بطريقة واضحة؟     | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل يظهر المدرس واثقا بنفسه؟      | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل يظهر على المدرس حب التدريس؟   | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |
| هل يشد المحاضر انتباه المشاركين؟ | <input type="checkbox"/> | نعم | <input type="checkbox"/> |

نعم = 3 ، و لا = صفر )

مجموع النقاط: \_\_\_\_\_ 25 يحتاج إنذارا ، من 25 – 54 المستوى مقبول ، 55 + رسالة شكر وتقدير .

تعليقات: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

أكثر المشاكل السلوكية جدية وتحتاج للعلاج بسرعة :



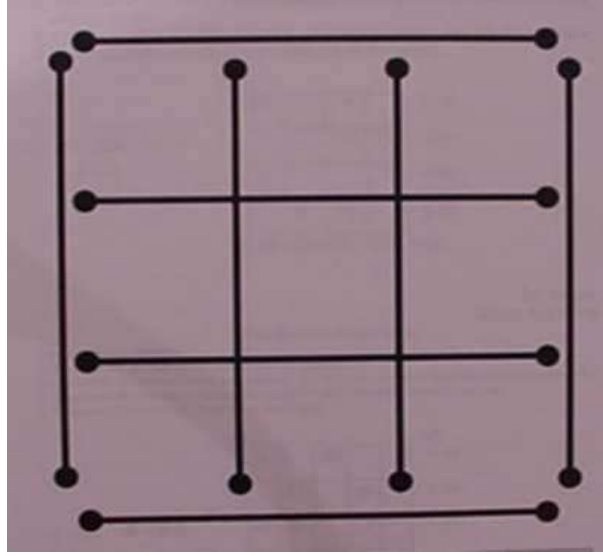
مشاكل أخرى : .....

.....

.....

أي الأنواع شخصيتك ؟  
اكتب/ي مميزات كل دور فيما يلي ، وخاصة الدور الذي يصف شخصيك أكثر .

	 مبدع
	 مبتكر أفكار
	 تعمل بجد متواصل
	 تستمتع بالقليل والقال
	 لا يخصني
	 تحب العمل وحدك



السؤال: احذف خطين فقط للحصول على ثلاثة مربعات. حاولي بقوة .



صفي ما حصل في الصورتين أعلاه على شكل قصة


### المحاورة الأولى : مرض عقلي وجسدي

- الطبيب : صفق بيدك معا ، لو سمحت !  
المريض: (يرفع يده اليمنى ويقوم بحركة التصفيق في الهواء ثم يعيد يده إلى جانبه على السرير وهو راض بما فعل)  
الطبيب : كانت يدك اليمنى تصفق بدون اليد اليسرى ، هل يمكنك رفع يدك اليسرى والتصفيق مرة أخرى ، من فضلك.  
المريض :يدي اليسرى؟ آه ، إنها متصلبة اليوم فهي لا تتحرك .  
الطبيب : هل تستطيع أن تجرب التصفيق باستعمال اليد اليسرى مرة أخرى لو سمحت.  
المريض (فترة صمت ، المريض لا يستجيب ولا يحرك ساكنا )  
الطبيب : (يعيد الطلب) حاول تحريك يدك اليسرى و صفق مع اليمنى . من فضلك .  
المريض : لقد قمت بذلك . ألم تشاهدني ؟  
الطبيب : لا لم ألاحظ شيئا . هل تعتقد أنك حركت يدك اليسرى ؟  
المريض: بالطبع قمت بذلك . لا بد أنك لم تكن تنظر إليها .  
الطبيب : هل يمكنك تحريكها مرة أخرى من أجلي لطفا .  
المريض : (المريض لا يظهر عليه أي رد فعل) .  
الطبيب : هل أنت تحركها الآن ؟  
المريض: بالطبع فأنا أحركها .  
الطبيب : (يلاحظ أن اليد اليسرى ما زالت في مكانها ولم تتحرك) ما هذه اليد إذن ؟  
المريض : ( ينظر ) آه ، تلك اليد . إنها ليست يدي . أعتقد أنها يد شخص آخر .

علقي على المحاورة السابقة وطبقها على مشكلة عزوف الطلاب عن الدراسة .

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----

استراحة : مرض اجتماعي اسمه "النسيان أو التناسي"

في العقل الواعي واللاواعي

الأب : لماذا لا تدرس دروسك ؟ ألا تستطيع الدراسة يا ولد ؟

الابن : إنني أراجع ، ألا تلاحظ ؟

الأب : ولكني لا أراك تدرس .

الابن : ولكنك لا تستطيع رؤية مراجعتي . فالمراجعة تخزين في الدماغ

الأب : ما أسمعك منك جميل ، فأنا مهتم بتحصيلك العلمي دائما .

الابن : هذا شيء أسمعك كثيرا في هذا المنزل . ولكنه غير مختزن في الدماغ

الأب : راجع ذاكرتك ، فهي ما زالت في إجازة كما يبدو لي .



جزء يسير يظهر على السطح فنرى المشكلة ، (كقطعة الجليد فوق سطح الماء) ولكن المشكلة تكمن تحت السطح (وهي التي لا ترى ولا يفصح عنها صاحبها) ولا بد من معالجتها .

اكتب نقاط الاتفاق ونقاط الاختلاف بين الغبن والأب.

-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----  
-----



### استراحات

## حقائق حول الرجل والمرأة في الذكاء والتفكير واللغة ونمو الهرمونات . الفروق الدماغية بين الرجل والمرأة :

- الوزن : يزيد وزن الدماغ عند الرجل عن وزن الدماغ عند المرأة حوالي 150 غراما .
- جهة التفكير: يستخدم الرجل الجانب الأيسر من الدماغ بينما تستخدم المرأة الجانب الأيمن والأيسر معا . حيث يوجد رباط عصبي بين الجهتين عند المرأة ولا يوجد عند الرجل .  
اللغة والكلمات والأدب:
- تفوق المرأة الرجل في استعمال مهارات اللغة والذاكرة واللعب بالكلمات ، وإتقان فنون الأدب .  
الرياضيات والأشكال :
- يهتم الرجال بالرياضيات فهم أعلى درجة في مهارات التقدير والاحتمالات من النساء وقد ثبت ذلك في أبحاث جرت في اليابان والولايات المتحدة وأوروبا . وتهتم النساء بالأشكال كما هي دون أبعادها الثلاثة بينما يهتم الرجال بالأشكال بأبعادها الثلاثة .  
الألوان وترتيب الأشياء باستعمال اليد :
- يهتم الرجال بترتيب الأشياء الكبيرة ويعطي تعليمات لترتيبها بينما تهتم النساء بترتيب الأشياء الصغيرة وتقوم بها بيديها ، وتميل المصانع اليابانية بتشغيل النساء في ترتيب الآلات الدقيقة للكمبيوتر والمكيفات وأجهزة الراديو والمسجلات والفيديو .
- المرأة لها قدرة على استغلال الدماغ لعمل شينين معا وهي بعكس الرجل في هذا حيث يحب الرجل أن يكون أكثر تنظيما من حيث الترتيب من أصغر إلى أكبر أو من الخطوة الأولى فالثانية فالثالثة وهكذا .  
نمو الهرمونات :
- يتفاوت نمو الهرمونات بين الجنسين ، حيث يزيد نمو الهرمونات عند البنات أسرع من الأولاد . بل وتتقدم البنت على الولد في نمو الهرمونات بسنة واحدة . ويفكر بعض التربويين أن يؤخروا قبول البنات في المدرسة سنة بعد قبول الأولاد .

### نشاط

- أجيب على الأسئلة التالية : ( ضعي دائرة حول الرقم الذي يناسبك 1 أقل درجة و 5 أعلى درجة ، أو دائرة حول الجواب صح إذا كانت الجملة صحيحة وحول الجواب خطأ إذا كانت الجملة خطأ )
1. لقد سبق لي معرفة هذه المعلومات من قبل  
5 4 3 2 1
  2. هذه المعلومات تساعدني على فهم نفسية الطالب  
5 4 3 2 1
  3. المرأة تستخدم جانبي الدماغ بينما الرجل يستخدم الجانب الأيسر  
صح / خطأ
  4. زيادة وزن دماغ الرجل لا تعني زيادة الذكاء  
صح / خطأ
  5. تتفوق البنات على الأولاد في استعمال مهارات اللغة والذاكرة  
واللعب بالكلمات ، وإتقان فنون الأدب .  
صح / خطأ

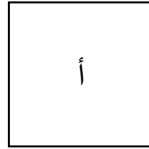
## أمور حول الدماغ البشري

هل الدماغ يعمل باستمرار وأي أجزاء في الدماغ تعمل وأيها لا يعمل بشكل سليم؟

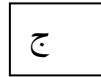
هناك ثلاث مناطق في الدماغ لا تعمل . فإذا حصل خطأ ما فإن رد فعل الدماغ الموجود في مقدمة الرأس ( أ ) يدعو إلى التنبه بوجود المشكلة لأنه يقوم بالأعمال الإيجابية المناسبة ويقع في يسار الجهة اليسرى ، أما المنطقة (ب) فتقع في الجهة يمين اليسار من الخلف وهو يتحكم بالأفعال الغير إرادية . أما منطقة الضغط للقيام بعمل شيء ما

( ج ) للعمل على إصلاح الخطأ فإنها تتمركز في أعلى الدماغ من الأمام .

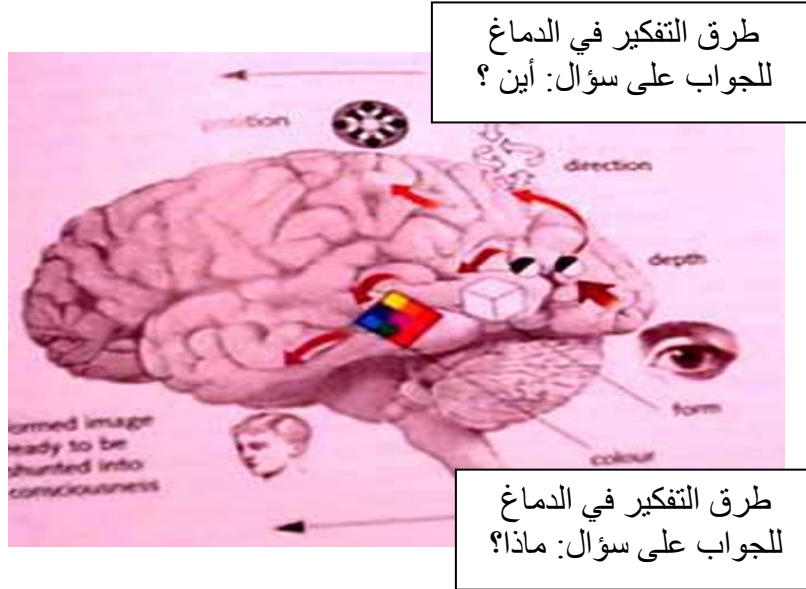
يسار الدماغ



يمين اليسار للدماغ



## هل تعرف أين يقع الدماغ وكيف يعمل ؟



لكل سؤال وجهته في الدماغ فالسؤال المتعلق بالمكان يتجه من اليمين إلى اليسار في أعلى الدماغ بينما السؤال المتعلق بالمعرفة يأخذ نفس الجهة ولكن في أسفل الدماغ وهذا يعني أن المكان يحتاج خرائط وزوايا وجهات وأماكن عددية وقياسات كمية (Quantitative) بينما أسفل الدماغ يجيب على النوعية Qualitative للشيء لزيادة المعرفة . وهذا يختلف باختلاف المجيب على السؤال .

فماذا ترى ليس شبيها بأين ترى ؟ لأن الإجابات على أين محددة في المنطقة العليا للدماغ ، بينما ماذا محددة في المنطقة السفلى . لأنه يحتمل وجهات نظر مختلفة وإنشاء وخيالات وتصورات . ويمكننا القول أن الطالبات يعطين اهتماما أكثر لسؤال : ماذا ؟ واهتماما أقل لسؤال : أين ؟ لأن جواب أين لا يحتمل جوابين . بينما جواب ماذا يحتمل عدة إجابات .

## مواقع الفعل في الدماغ في حالة الإحباط



حين تفكر النساء في شيء ما فإن دماغ المرأة المحبطة تنتج نشاطات عاطفية أكثر من الرجال ، لأنها تربط الماضي بالذكريات والأفكار السابقة . وفي الصورة دماغ المرأة .



وهكذا يبدو دماغ الرجل عند التفكير بشيء ما







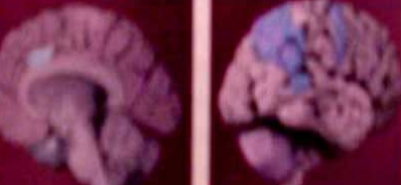
هذا الشكل يبين الدماغ في حالة الانكفاء على الذات (الانطوائية) والبعد عن الناس وعن باقي الأسرة



أشكال الدماغ في شخصية الإنسان

هذا الشكل يبين قلة الفعل والحركة عند الانطوائيين. العقل غير صحي

في مناسبات مختلفة

<p>هكذا يبدو الدماغ في وقت الكسل البطيء والنوم</p>	
<p>الدماغ في وقت التنويم المغناطيسي</p>	
<p>الدماغ في حالة انقسام الشخصية</p>	
<p>الدماغ وقت الأحلام</p>	
<p>الدماغ في وقت التواصل والاتصال</p>	

صديق عقلك يساعدك على حل المشاكل  
استعمل عقلك بالتذكر حتى لا يصدأ  
اهتم بعقلك مثل اهتمامك بشيء تحبه كسيارتك  
حين تتحدث لا تنس استعمال عقلك  
ولا تخرج من البيت إلا وعقلك معك

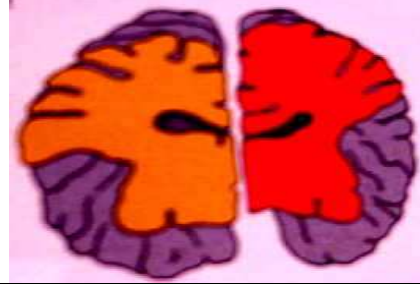
## معلومات إضافية حول النسيان والدماع

الدماع لمرضى النسيان الذي يصيب كبار السن عادة ، الجهة على اليسار الذاكرة صحية وعلى اليمين الذاكرة مريضة



## الدماع وتنمية مهارات اللغة

المنطقة التي تنتج اللغة ومهاراتها في الجهة اليسرى من الدماغ ، وهي أكبر حجما من الجهة اليمنى ،

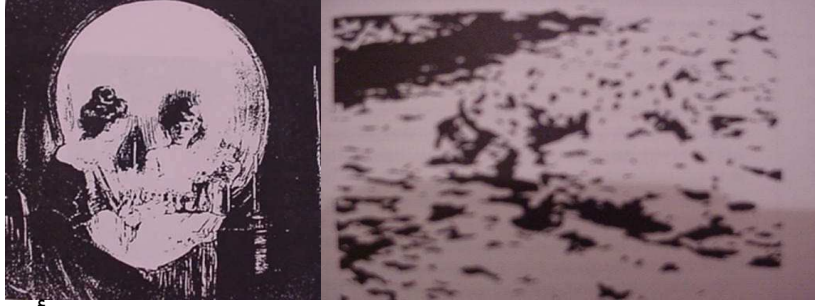


## اختلاف نظرات الناس للشيء الواحد

الناس يرون الشيء الواحد حسب نظرتهم إليه وقد لا تشكل العزوف عن الدراسة مشكلة عند الطلاب والطالبات ولكنها مشكلة كبرى عند الوالدين



مثل هذا المنظر ، لا شك أن الناس يختلفون في معرفتهم لما يرون .  
فماذا ترون ؟ دققوا النظر وستصبح الصورة واضحة كالمشاكل تصبح واضحة بعد التواصل مع أصحابها .

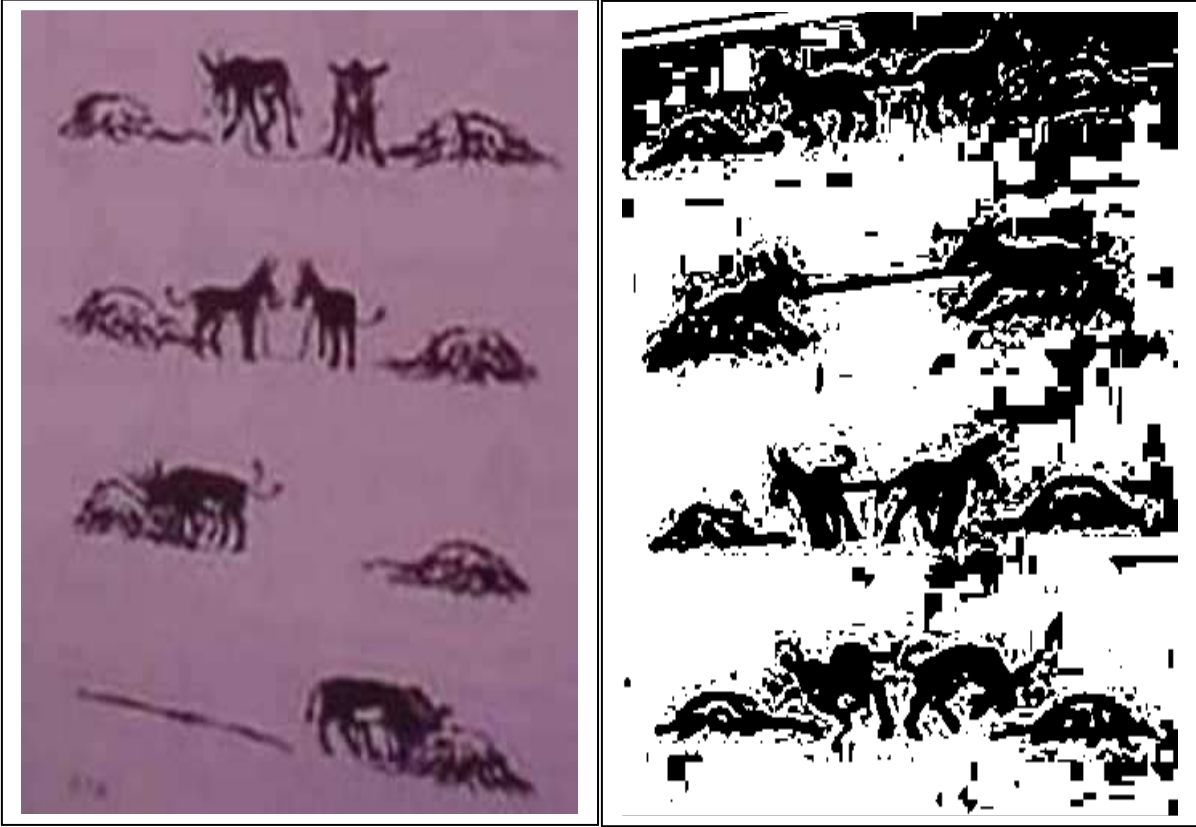


ويرى الناس الصورة التالية بالنظر إلى الخلفية البيضاء أو السوداء

كم صورة في الصورة ؟



ماذا ترون في هذه الصورة ؟ ماذا لو عرفها الطلاب قبل مدرسهم ووالديهم ؟



هل يمكنكم وصف الحل الذي تم الوصول إليه في القصة أعلاه ؟

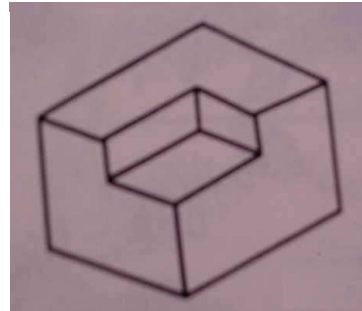
الوصف

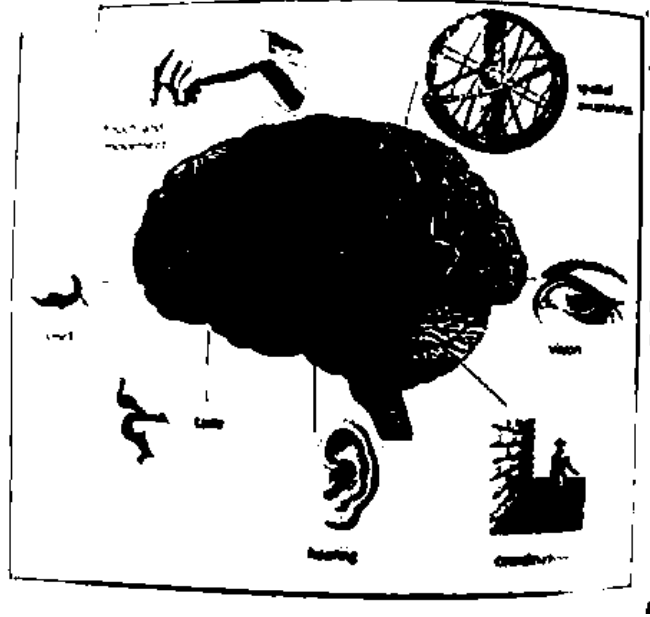
التعليق





ماذا ترى هنا ؟ أعد النظر هل ترى شيئاً آخر  
ومنه هذا الشكل فماذا ترون ؟ ليس هناك جواب واحد .





هل كنتم تستعملون الحواس الخمس فقط أم تعاون العقل في معرفة الصور ؟

أنواع الشخصية متعددة ولها مميزات خاصة منها:

#### مميزات الشخصية (نموذج واحد) :

- تحب أن تعطي وأن تشارك الآخرين
- تخبر الحقيقة ولو كانت جارحة دائما
- تتعلم الأشياء الجديدة بسرعة
- تحافظ على الوقت دائما (إذا وعد لا يخلف)
- لا تستطيع المحافظة على الأسرار
- لا تعطي أهمية بمشاعر الآخرين
- تتكلم بصراحة وبطريقة مباشرة ومخلصة
- متعلمة ولها أخلاقيات عالية
- تأتي بأفكار غير مسبوقه أصلية وجديدة
- لديها رغبة شديدة في النجاح

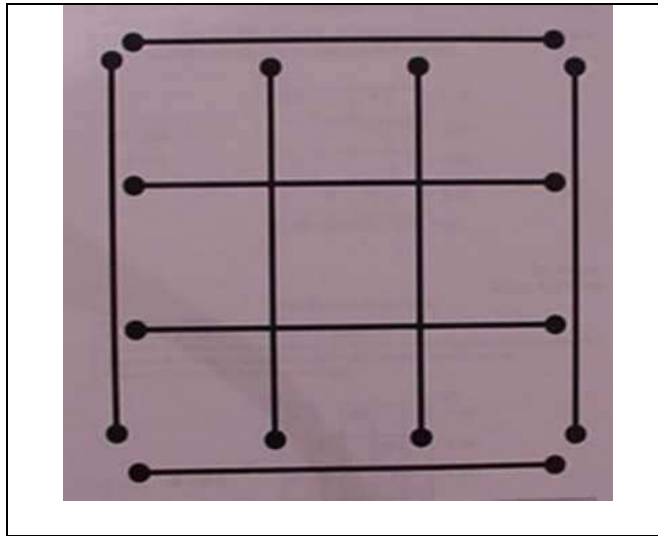
#### مميزات الشخصية (نموذج آخر )

- لا تحب أن تعطي ولا أن تشارك الآخرين
- لا تخبر الحقيقة كل الأوقات
- تتعلم الأشياء الجديدة ببطء شديد
- لا تحترم الوقت ولا تحافظ عليه معظم الأحيان (إذا وعد أخلف)
- تستطيع المحافظة على الأسرار
- تعطي أهمية كبرى لمشاعر الآخرين

- تتكلم بطريقة ملتوية وغير مباشرة ودون إخلاص
- نصف متعلمة (خبرتها محدودة) ولها أخلاقيات مطاطة ، لا يعتمد عليها
- تأتي بأفكار الغير ولا تبتكر أفكارا جديدة
- ليست لديها رغبة في النجاح ، ولا تعمل من أجله

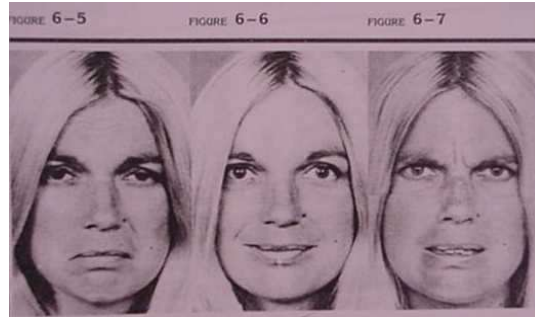
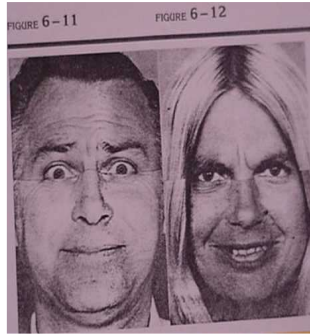
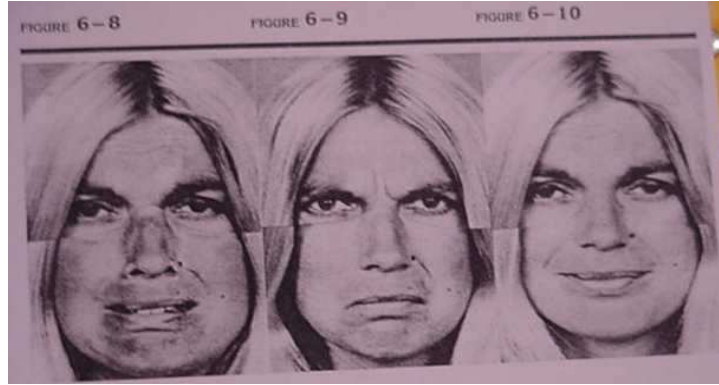
فأي من هذه الشخصيات تناسب حالتك ؟ أم أنك منقسم الشخصية تتقمصك عدة شخصيات في آن واحد؟ وإلى أي الشخصيات تنتمي رقيقة عملك أو دربك أو قلبك أو جيبك ؟ فهذه الشخصيات تعيش بيننا ونتصل بها يوميا خلال العمل والتواصل الحياتي أو العاطفي أو العقلي أو الروحي أو الجسدي . إن معرفة المرء أو المرأة لمميزات الشخصية التي تتعامل معها كعضو في عمل أو عضو في أسرة أو رئيس أو مدير يساعدنا على طريقة سلوكنا مع تلك الشخصية . والعصر الذي نعيشه مع بداية الألفية الثالثة هو عصر القلق ، وعصر السيكولوجي والسوسولوجي . وعصر علم النفس وعلم الاجتماع . وعصر العلاقات العامة ، وعصر التعلم حول : كيفية التأقلم في عصر القلق والتوتر والتواصل الشعري أو الأدبي أو العاطفي أو المالي أو الإعلامي من خلال العمل أو المعاشرة أو التواصل مع الآخرين عبر الحياة الأسرية أو المجتمعية على نطاق واسع .

### اختبار للذكاء



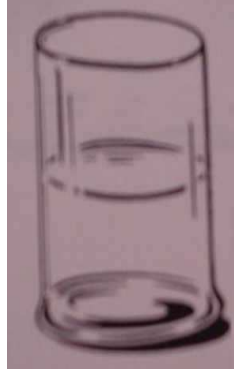
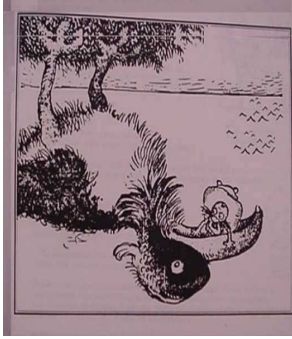
اسؤال: اخذفي خطين فقط للحصول على ثلاثة مربعات. حاولي بقوة .

## المشاعر وملامح التعبير في 11 شكل



اكتبي نوع المشاعر التي تظهر على الصور أعلاه .

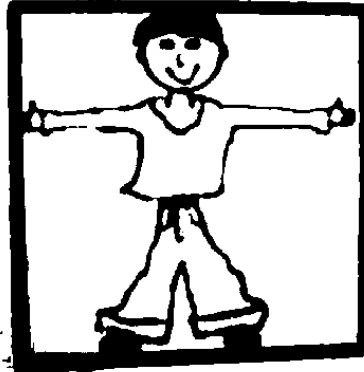
صفي ماذا ترى في هذه الصورة؟



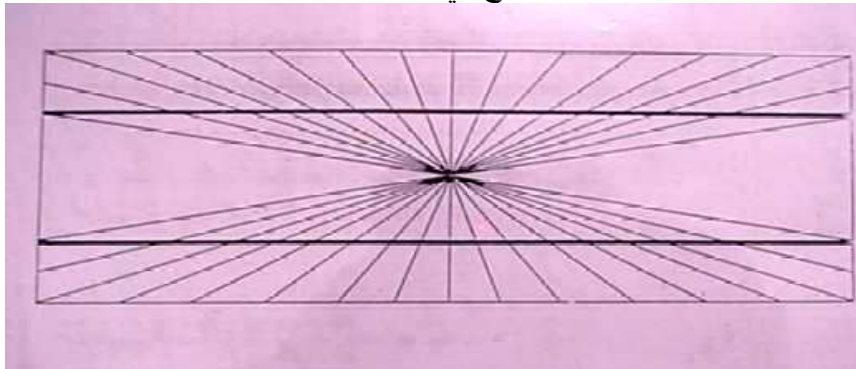
المتفائل والمتشائم  
والمتشائل  
فأيهم أنت؟

ماذا ترى في هذه الصورة؟

هل لطول القامة علاقة بامتداد الذراعين؟ جربوا!



هل ترى الانتفاخ في الخطين المتوازيين؟



نشاط جماعي تعاوني/ حلول مشكلة .....

أولاً: حددوا أفضل الحلول من 1 إلى 10 حسب أهميتها .

الرقم	الحل المختار	لماذا اخترت هذا الحل؟
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

نشاط جماعي تعاوني/ ترتيب المشاكل التربوية  
ناقشوا المميزات ورتبوها حسب أهميتها .

الرقم	ترتيب المشاكل قبل المناقشة	الرقم بعد الجديد لترتيب بعد المناقشة
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

ثالثاً: هل تستند هذه المميزات على المنطق والعلم التجريبي ؟  
ضعوا دائرة أو إكس في النقطة المناسبة على القياس التالي: ( يمثل الرقم 1 أدنى درجة و 5 أعلى درجة)

5 \_\_\_\_\_ 4 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 2 \_\_\_\_\_ 1

ناقش بين أفراد المجموعات حول النشاط وطرق استخدامه مع الموهوبين .

## طريقة لايكرت: Likert

من أسهل الطرق تطبيقاً ، وقد طبقها على المحافظين والتقدميين والمرأة ، ويحتوي خمس درجات أعلاها رقم 5 وأدناها رقم 1 وهو على النحو التالي:

موافق جداً	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق مطلقاً
------------	-------	-------	-----------	------------------

وتحسب العبارات الموجبة كالمقياس من 5 إلى 1 ، أما إذا كانت العبارات سالبة فتحسب القيمة بالعكس أي من 1 إلى 5 . أما قياسها من حيث المجموع فيكون أعلاها عدد الجمل مضروبة بخمسة وأقلها عدد الجمل برقم واحد ، فإذا كان عدد الجمل 5 فإن أعلى درجة يحصل عليها المجيب هي 25 وأقلها 5 . ويقع الباقي بين القيمتين .

## قياس الاتجاهات والميول: Bogardos

بوجاردوس وقياس البعد الاجتماعي ، ويحتوي عبارات تقيس قرب أو بعد الفرد ومدى تسامحه مع الأقليات أو تعصبه ضدها .

1. أتزوج منهم
2. أتخذ منهم صديقاً
3. أجاورهم في المسكن
4. أزالهم في العمل
5. أقبلهم كمواطنين في بلدي
6. أقبلهم كزائرين لبلدي
7. أستعبدهم في بلدي

## مواد مساعدة

### معلومات حول مبادئ النمو حسب البحوث العلمية:

1. تفاوتت سرعة النمو: سرعة النمو تختلف من شخص إلى آخر ، كما تختلف من فترة لأخرى عند نفس الشخص.

2. تفاوتت أجهزة الجسم: كل جزء أو جهاز من الجسم له خطه النمائي الخاص به كالجهاز العصبي والحواس والرأس ، والجهاز التناسلي

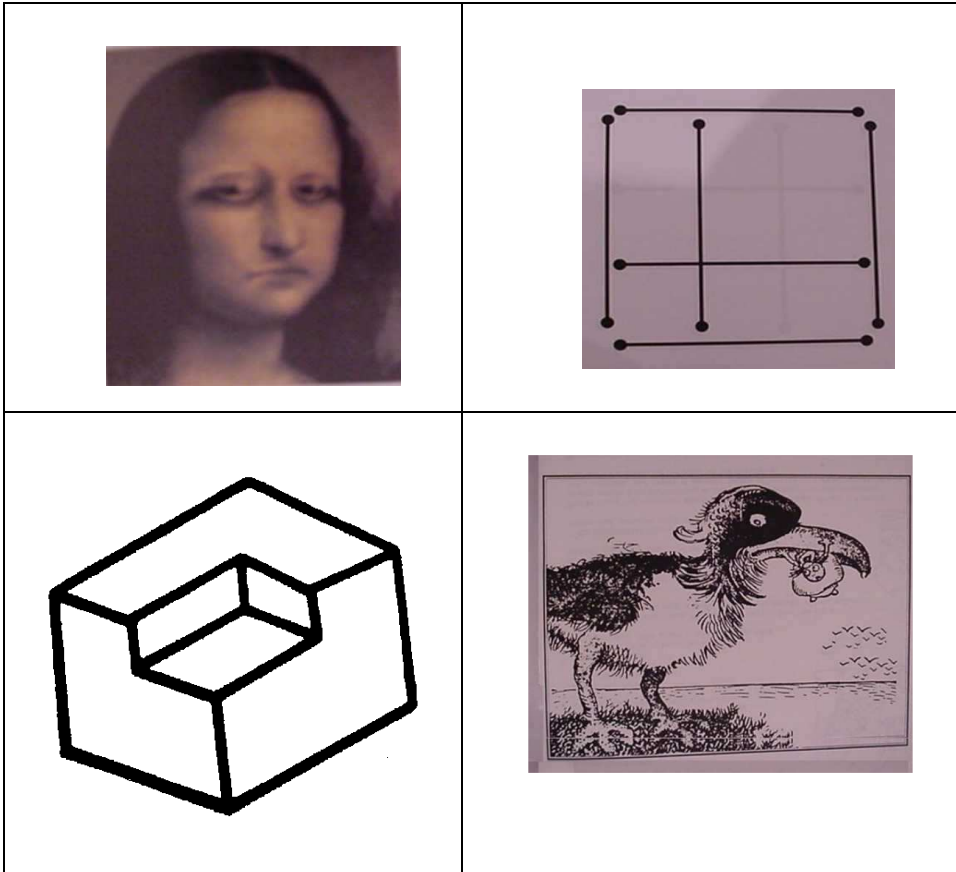


3. اتجاهات النمو: يتجه سير النمو من الأعلى إلى الأسفل أي من الرأس إلى القدمين ومن المركز إلى الأطراف
4. الترابط بين مظاهر النمو المختلفة: النمو العقلي والنمو الانفعالي لهما ارتباط بالنمو الاجتماعي والنمو الجسمي. شكل الجسد يولد الفخر أو الخجل واللغة كذلك.
5. اتجاهات النمو من العام إلى الخاص: يبدأ من عضلات الرأس ثم عضلات الذراعين ثم عضلات البطن وأخيرا عضلات الرجلين.
6. يختلف تسارع النمو بين الأطفال وأجزاء أجسادهم. فهم يجلسون أولا ثم يحبون ثم يقفون ثم يمشون ثم يركضون. والسبب قد يكون جينيا وراثيا أو بيئيا. مثال: اليابانيون وأقدام البنات والجمال..
7. لكل مرحلة نمو خصائص تختلف عن المراحل الأخرى. فمثلا يتعلم مهارات حسب كل مرحلة (أنظر مراحل إيريكسون).

#### آليات الدفاع والأقلمة في حالة التوتر والقلق ووجود المشاكل

استراتيجيات الأقلمة	الدفاع المعتاد
يدع الماضي لحاله	يدفع القلق عن النفس
يتأمل الأفضل	الإنكار – رفض القبول
يضعه في حقيبة ليضربها	نقل القلق إلى الغير
يساعد الآخرين على نسيانه	يلوم الآخرين
يعيد بناء ما حصل	يعطي نفسه الأعداء

## مقارنة ومناقشة



الدكتور حسن عبدالقادر يحيى حاصل على دكتوراة Ph.D في الفلسفة - علم نفس إداري وتربوي و دكتوراه أخرى Ph.D في علم الاجتماع النفسي المقارن من جامعة ولاية ميشيغان بالولايات المتحدة ، وهو متخصص في البحوث والدراسات حول تغير السلوك الإنساني وقضايا الأسرة، وقد حاضر في الجامعات الأمريكية حول علاقات الاجناس ، والتغير السلوكي والاجتماعي بين الأجيال وصراع الحضارات والعولمة. وله أبحاث حول التغير السلوكي بين المسلمين والعرب في الغرب ، واهتماماته تشمل المستويين النفسي والاجتماعي في تخطيط سياسات تنمية المصادر البشرية والنمو السكاني في الدول النامية. كما تشمل مجال حل الخلافات في ميادين التربية وعلم النفس والقضايا الأسرية وإرشاد الشباب ، وقد اشتهر بنظريته المعروفة بنظرية سي لحل الخلافات أو "النظرية الهلالية" ، وقد قدمت في عدة مؤتمرات تخصصية وطبقت على العلاقات العرقية بين السود والبيض في الولايات المتحدة الأمريكية ، والصراع في كوسوفو وقضية مستقبل العلاقات الاسرائيلية الفلسطينية في فلسطين . كما طبقت في مجال الإرشاد التربوي للمنحرفين نفسيا واجتماعيا على مستوى منتسبي المدارس والمعاهد الخاصة ، وقد ترجمت إلى اللغات العالمية .



@All Rights Reserved, Hasan A. Yahya, 2003

**ASKD** Publications,  
Michigan, United States of America

[www.askdryahya.com](http://www.askdryahya.com)

hasanyahya.com

# *Learning By Doing Activities for Class Management*

*By  
Hasan Yahya*

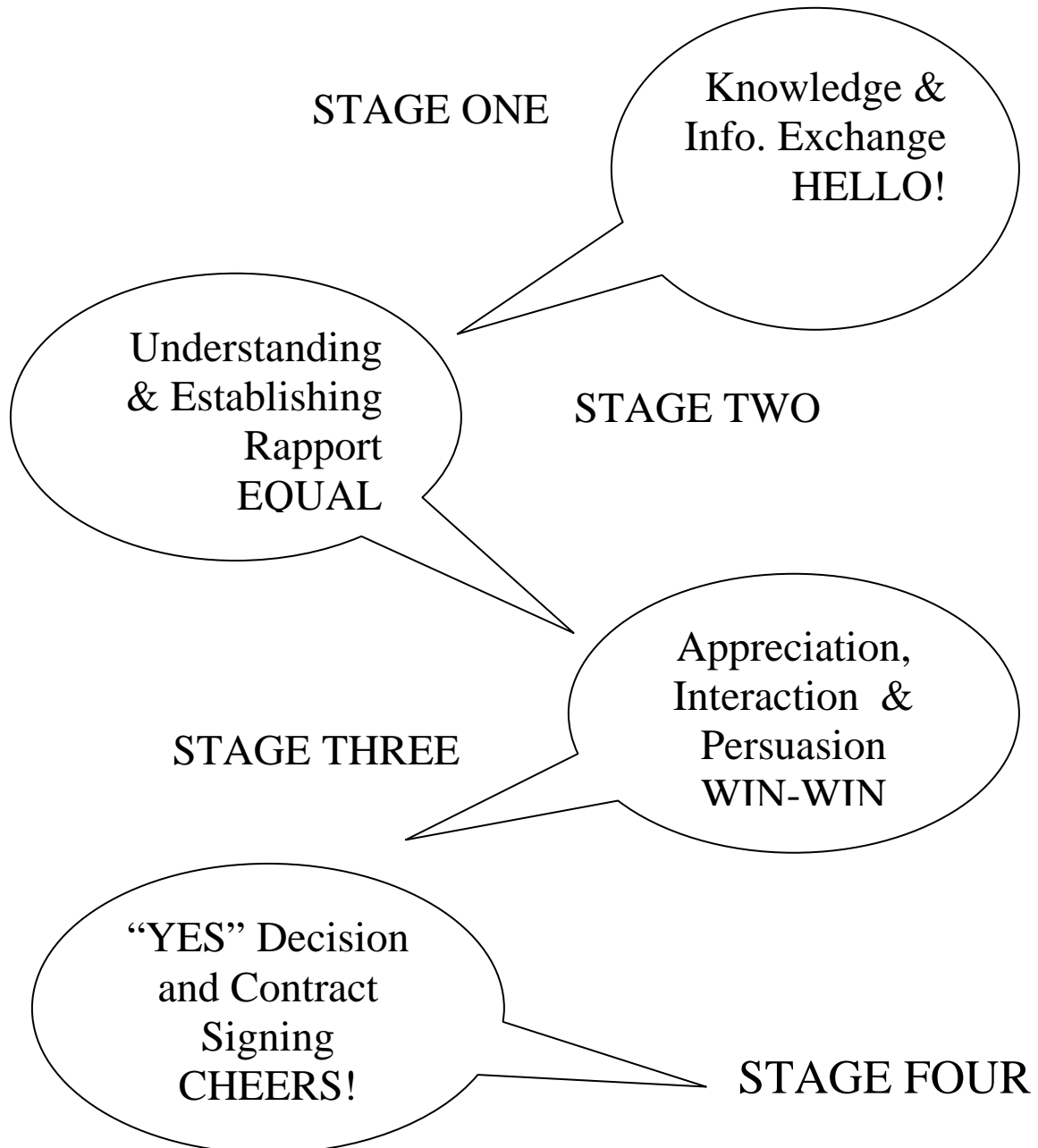
*Michigan - USA*

 Publications

2004

# *Learning By Doing* *Know The Arab Culture*

## INTERACTION & COMMUNICATION MODEL



## SELF-TEST TRUE/FALSE STATEMENTS

T/F	Statements	Notes
	Shaking Hands is Important every meeting in the Arab Culture.	
	American Business Managers are strategic oriented	
	Americans Volunteer to Help Without Being Asked	
	Arabs Shake Hands in Every Meeting	
	Americans Kiss the Nose of the Elders for Respect	
	Arabs are More Knowledgeable in Politics than American	
	Arabs Do not Begin with Business Talk in a Business Meeting	
	Americans Value Time Differently from Arabs	
	Physical Distance is Too Close in The Arab Culture	
	The Majority of Americans Do not Sharply Refuse an Offer	
	IF Arabs Say:: Give Me More Time, It Means: They Have Another Offer.	
	Saying Hello! Is Considered Enough, Among Most Americans in the Second and Third Meetings	
	To Smile or Laugh is a Sign of Disrespect among Arabs	
	Asking Arabs to Help you, is a Great Honor for Them.	
	Majority of Arabs Are Formal in Interaction	
	Business American Time, Means, Seriously, On Time Meeting. (Do Not Be Late!)	
	Arabs Usually believe in Equality and Competition	
	Missing an Appointment is Serious Inclination of Disrespect in the American Culture	

## SELF-TEST TRUE/FALSE STATEMENTS

T/F	Statements	Notes
	Shaking Hands with Women Depends on Women's Will to do so by Showing her hand ahead in the Arab Culture.	
	If a Women Put Their Right Hands on Their Chest at The Beginning of a Meeting with Men, it means: You are Welcome But NO HAND SHAKING.	
	Usually Age is Respected in The Arab Culture, Therefore, Let The Elders Begin First.	
	Arabs Are Clever When It Comes to Deals, Because Saying "YES" cannot Be Broken if it Passed	
	In The Arab Culture, Man's "Yes" Has the Power of Contract Deal, Because Returning that "YES" Means The Man Has NO Honor.	
	When Arabs Meet, They Begin Stories and Jokes About Traffic, Politics, Weight, Diet and Women.	
	Unlike Americans, Mexicans, Muslims and Arabs Are Close to Share Their Space	
	In Some Areas, Having a "Date" with a Woman, is Unlawful and Haram .If Women Say "YES", They Rarely Mean it. In Most Arab Culture, Women's "YES" Needs Authority or Permission of a Male.	
	Women in Most Areas In the Arab Culture, Like To Hear Beautiful Words About Her Attire and Look, But Not About Her Face and Body.	
	Girls In Most Arab Countries, Do NOT Express Their Opinion in the Presence of Father or eldest Brother	
	Men and Women In Most Arab Cultures Are Dependent On the Elder in The Family, No Matter of Their Age.	
	Talking About Sex Openly is Considered a TABOO in Most of the Arab Countries.	
	Revenge for Returning Honor in Most Arab Countries, Can Be Protected ONLY by Blood.	
	Most Arab Population Live In Cities, But Still Act and Believe With the Village Morality and Belief System.	

## SKILLS & SELF-TEST

## Multiple Choice Items

MC Items	Answer
<p>Arabs Value Mostly (Values)</p> <p>A Money      B Spiritual Relations      C Social Recognition      D Justice &amp; Equality</p>	
<p>The Best Greetings with An Arab Person is (Greetings)</p> <p>A Marhaba      B Hi !      C Salam      D Shukran</p>	
<p>Most Arab and Muslim Familier Names Are (Naming)</p> <p>A John &amp; George      B Muhammad      C Abdullah      D Ali</p>	
<p>Allah Akbar Means literally (Religion)</p> <p>A Call for Prayer      B Allah Protect Us      C Allah is the Greatest</p>	

اختيار مشكلة اليوم حسب الأولوية والأهمية للنقاش



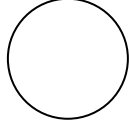
مشاكل نفسية يرمز إليها بالمثلث



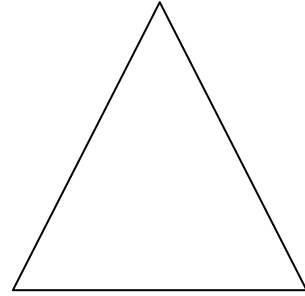
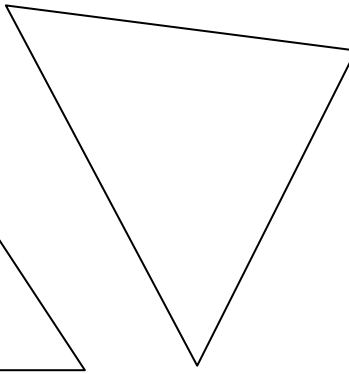
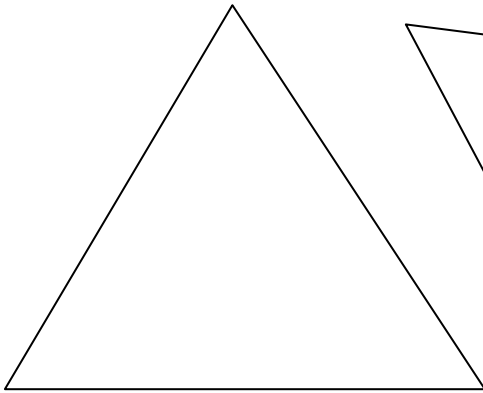
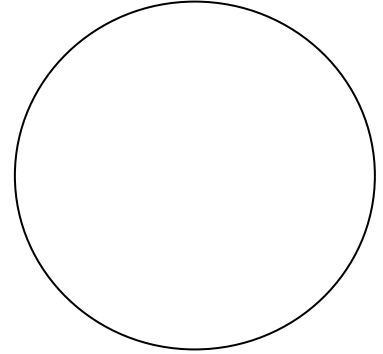
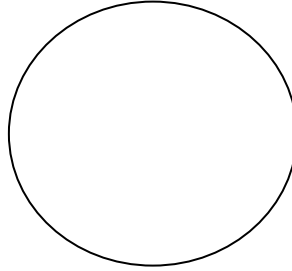
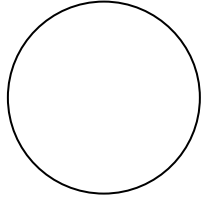
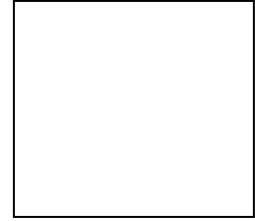
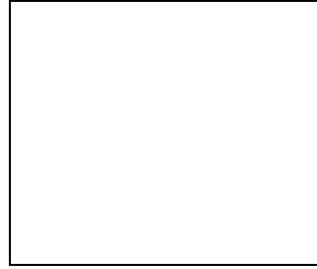
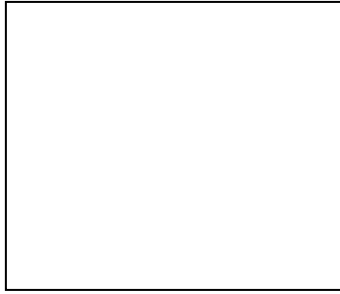
مشاكل أسرية يرمز إليها بالمربع



مشاكل سلوكية اجتماعية يرمز إليها بالدائرة



اليوم الأول :

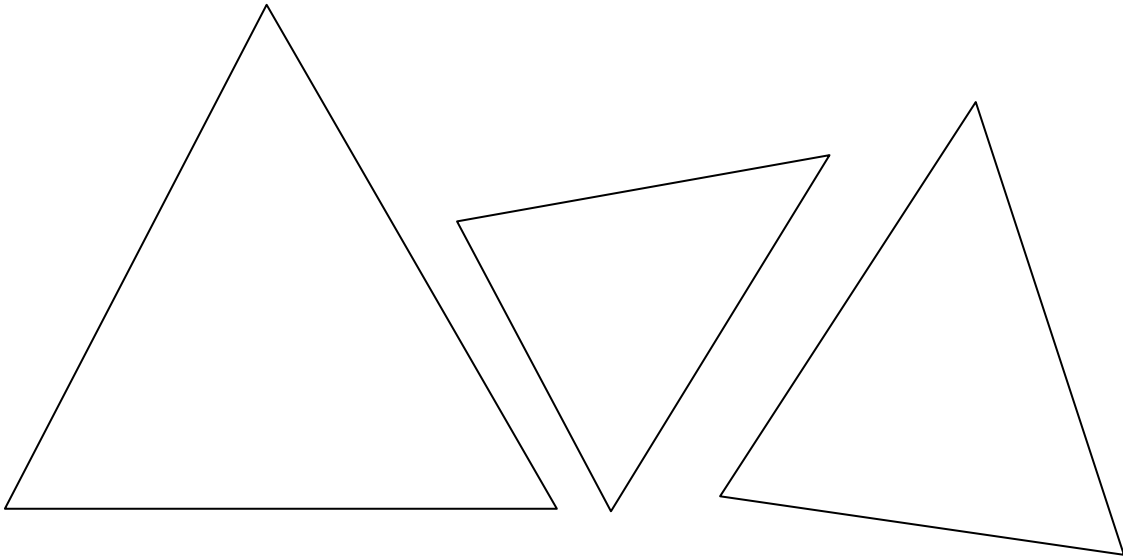
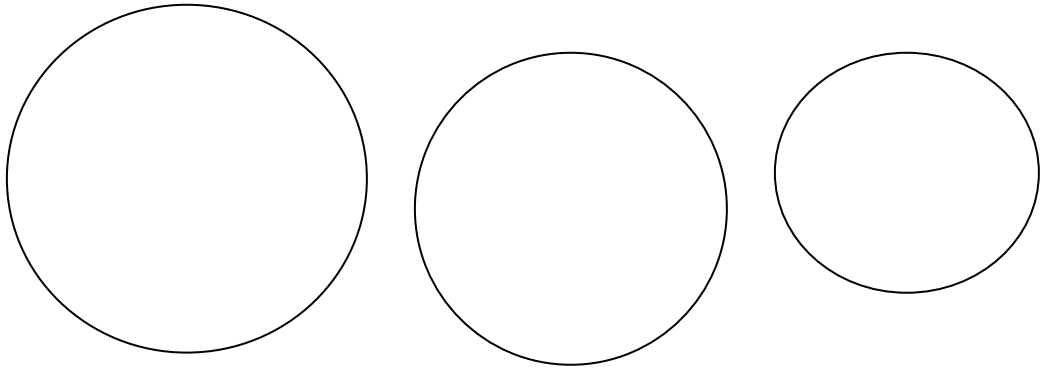
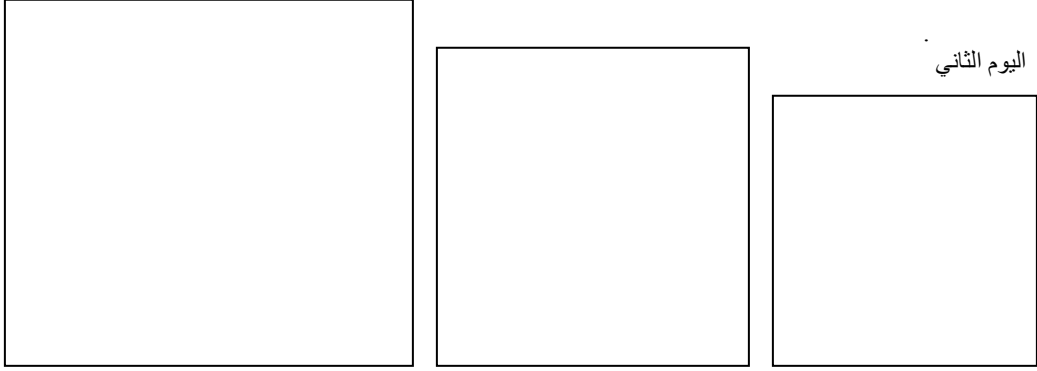


مشاكل أخرى : .....

.....

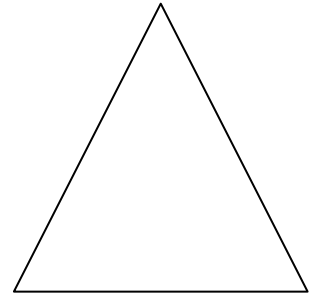
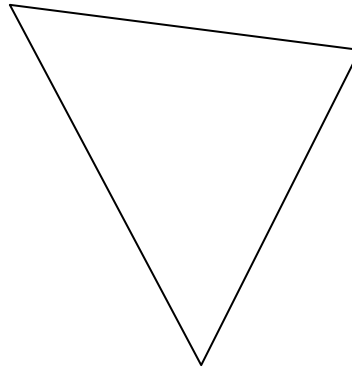
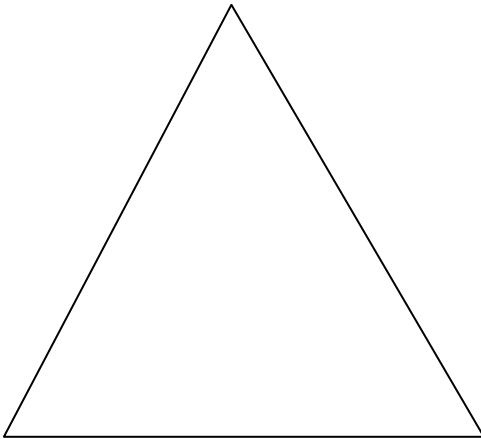
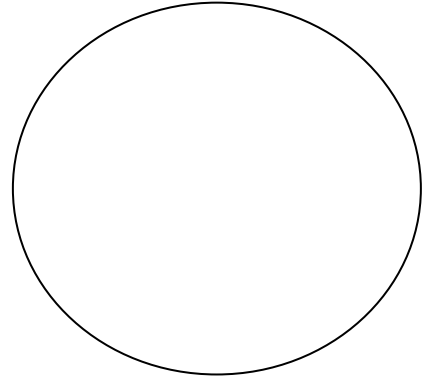
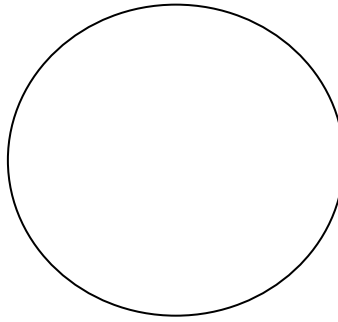
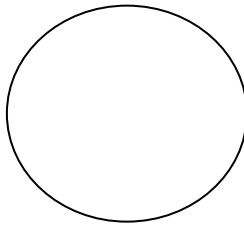
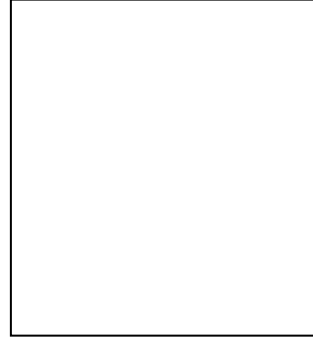
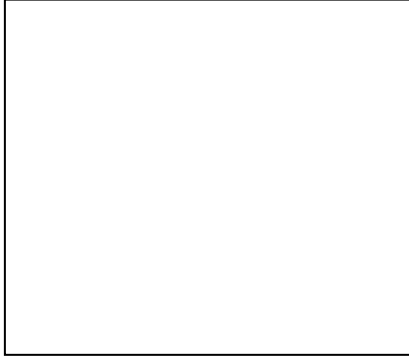
.....

اليوم الثاني



مشاكل أخرى :  
.....  
.....  
.....

اليوم الثالث :



مشاكل أخرى :  
.....  
.....  
.....

### HOW DO YOU VIEW PERSONALITY?

The questions that follow may help you gain insight into the assumptions you make about personality. Answer TRUE or FALSE for each statement:

- T F 1. My friends' actions are fairly consistent from day to day and in different situations.
- T F 2. Whether a person is honest or dishonest, kind or cruel, a hero or a coward, depends mainly on circumstances.
- T F 3. Most people that I have known for several years have pretty much the same personalities now as they did when I first met them.
- T F 4. The reason that people in some professions (such as teachers, lawyers, doctors, or negotiators) seem so much alike is because their work requires that they act in particular ways.
- T F 5. One of the first things I would want to know about a potential roommate is that the person's personality is like.
- T F 6. I believe that immediate circumstances usually determine how people act at any given time.
- T F 7. To be comfortable in a particular job, a person's personality must match the nature of the work.
- T F 8. Almost anyone would be polite at a wedding reception, it does matter what kind of personality the person has.

Key:

1. Count the number of times you marked TRUE for the odd-numbered items.
2. Do the same for the even-numbered items.

INTERPRETATION:

If you agreed with most of the odd-numbered items, you tend to view behavior as strongly influenced by personality traits or lasting personal disposition.

If you agreed with most of the even-numbered items, you view behavior as strongly influenced by external situations and circumstances.

If the number of times you answered TRUE is nearly equal for odd and even items, you place equal weight on traits and situations as sources of behavior.

This the view now held by many personality psychologists.

### Global Human Permanent Values

<i>Yours</i>		<i>GHPV</i>	<i>Difference</i>
_____	Comfortable Life	8	_____
_____	Active Adventure	15	_____
_____	World Peace	7	_____
_____	Beauty	2	_____
_____	Equality	13	_____
_____	Family Safety	11	_____
_____	Freedom	1	_____
_____	Happiness	3	_____
_____	Inner Self Satisfaction	10	_____
_____	National Security	12	_____
_____	Leisure Time	14	_____
_____	Self Respect	4	_____
_____	Social Change	16	_____
_____	True Friendship	9	_____
_____	Wisdom	6	_____

---

Are you surprised to find these values and their priority in the life of people. Culturally, they differ great deal.

### 10 – COMMANDMENTS FOR THE ART OF ACTIVE LISTENING

- 
1. Stop talking and listen
  2. Put the talker at ease
  3. Show the talker you want to listen
  4. Remove distractions
  5. Empathize (Feeling)
  6. Be patient
  7. Hold your tempo
  8. Avoid argument and criticism
  9. Ask questions
  10. Stop talking and listen
- 

In a negotiation setting, you have to talk when it is necessary, and to the point.

## CONFLICT ISSUES ACCORDING TO PRIORITY OF ROLES YOU PLAY

Roles	Characteristics
1	
2	
3	
4	
5	

Arrange the roles you play in priority fashion when it comes to reach  
“YES” contract deal .

## Group Activity

### WHO AM I?

**DO NOT WRITE YOUR NAME.**

**FINISH STEP ONE FIRST ALONE, THEN GIVE THE PAPER TO DR. YAHYA.  
WAIT FOR FURTHER INSTRUCTIONS.**

**FIRST STEP:** IF SOMEONE ASKED: WHO ARE YOU? WHAT WOULD BE YOUR ANSWER? WRITE DOWN **FIVE** IDENTIFICATIONS OF YOUR SELF. WHATEVER COMES TO YOUR MIND FIRST, WRITE IT DOWN. (10 -MINUTES)

1. I AM .....
2. I AM .....
3. I AM .....
4. I AM .....
5. I AM .....

**WHEN YOU FINISH THE ABOVE STEP, SEND YOUR PAPER TO DR. YAHYA.**

.....

**STEP TWO:** DISCUSS THE LISTS YOU GOT WITH THE GROUP MEMBERS, THEN, SELECT OR ELECT ONE MEMBER AS FACILITATOR, TO RANK THE OUTCOMES. HOW MANY PEOPLE HAVE THE SAME ANSWER FOR 1, 2, 3, AND SO ON. WHICH IDENTIFICATION WAS NUMBER ONE FOR THE GROUP, NUMBER TWO, THEN THREE, AND SO ON. (15 MINUTES)

**STEP THREE:** THE SELECTED MEMBER HAVE TO WRITE DOWN ON THE BOARD, THE RANKING OF IDENTIFICATION AS THE GROUP SUGGESTED AND THE NUMBER OF PEOPLE FOR EACH IDENTIFICATION. (15 MINUTES)

# 1. .... #2. .... #3. ....  
#4. .... #5. ....

**STEP FOUR:** CLASS DISCUSSION.

## Group Activities

### BEST CORPORATE AMERICAN VALUES

WRITE DOWN FIVE BEST AMERICAN VALUES ACCORDING TO YOUR  
OPINION.

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

RANK THE VALUES ACCORDING TO THE GROUP RESPONSE.  
DISCUSS THE OUTCOMES WITH YOUR GROUP MEMBERS.

.....

## Group Activities

### BEST CORPORATE JAPANESE VALUES

WRITE DOWN FIVE BEST JAPANESE VALUES ACCORDING TO YOUR  
OPINION.

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

RANK THE VALUES ACCORDING TO THE GROUP RESPONSE.  
DISCUSS THE OUTCOMES WITH YOUR GROUP MEMBERS.



## Group Activities

### BEST CORPORATE ARAB AND MUSLIM VALUES

WRITE DOWN FIVE BEST ARAB & MUSLIM VALUES ACCORDING TO YOUR  
OPINION.

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

RANK THE VALUES ACCORDING TO THE GROUP RESPONSE.  
DISCUSS THE OUTCOMES WITH YOUR GROUP MEMBERS.

## Group Activities

### BEST CORPORATE EUROPEAN VALUES

WRITE DOWN FIVE BEST EUROPEAN VALUES ACCORDING TO YOUR  
OPINION.

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....
5. ....

RANK THE VALUES ACCORDING TO THE GROUP RESPONSE.  
DISCUSS THE OUTCOMES WITH YOUR GROUP MEMBERS.

## Group Activity

### REFRESH YOUR MIND - CRITICAL THINKING

RESPOND TO THE FOLLOWING: (Is it true or false?)

- |   |   |   |
|---|---|---|
| 1. BRAZIL DO NOT HAVE A FOURTH OF JULY            | T | F |
| 2. THE BRAIN OF MEN IS HEAVIER THAN WOMEN'S BRAIN | T | F |
| 3. MEN'S HEART IS HEAVIER THAN WOMEN'S HEART      | T | F |
| 4. MORE CELLS IN MENS BLOOD THAN WOMEN            | T | F |
| 5. WOMEN GET DRUNK FASTER THAN MEN                | T | F |
| 6. BOYS ARE BETTER IN MATH THAN GIRLS             | T | F |

ANSWER THE FOLLOWING QUESTIONS:

7. HOW MANY BIRTHDAYS THE AVERAGE PERSON HAVE?
8. A FARMER HAD 19 COWS, ALL, BUT 9, DIED. HOW MANY REMAIN ALIVE?
9. I HAVE TWO COINS THAT TOGETHER TOTAL 55 CENTS. ONE OF THE COINS IS NOT A NICKLE. WHAT ARE THE TWO COINS?
10. SOME MONTHS HAVE 30 DAYS, SOME HAVE 31. HOW MANY MONTHS HAVE 28 DAYS?

*Construct statements as the above in your own words. And discuss some of them with the group members.*

## Group Activity Leadership Styles Questionnaire

The following items describe aspects of leadership behavior. Respond to each item according to the way you would be most likely to act if you were the leader of a work group. Circle whether you would likely to behave in the described way always (A), frequently (F), occasionally (O), seldom (S), or never (N).

### *If I were the leader of a work group .....*

- A F O S N ----- 1. I would most likely act as a spokesperson of the group.  
A F O S N ----- 2. I would encourage overtime work.  
A F O S N ----- 3. I would allow members complete freedom in their work.  
A F O S N ----- 4. I would encourage the use uniform procedures  
A F O S N ----- 5. I would permit members to use their own judgment in solving problems.  
A F O S N ----- 6. I would stress being ahead of competing groups.  
A F O S N ----- 7. I would speak as representative of the group.  
A F O S N ----- 8. I would needle members for greater effort.  
A F O S N ----- 9. I would try out my ideas in the group.  
A F O S N ----- 10. I would let the members do their work the way they think best.  
A F O S N ----- 11. I would be working hard for a promotion.  
A F O S N ----- 12. I would be able to tolerate postponement and uncertainty.  
A F O S N ----- 13. I would speak for the group when visitors were present.  
A F O S N ----- 14. I would keep the work moving at a rapid pace.  
A F O S N ----- 15. I would turn the members loose on a job and let them go to it.  
A F O S N ----- 16. I would settle conflicts when they occur in the group.  
A F O S N ----- 17. I would get swamped by details.  
A F O S N ----- 18. I would represent the group at outside meeting.  
A F O S N ----- 19. I would be reluctant to allow the members any freedom of action.  
A F O S N ----- 20. I would decide what shall be done and how it shall be done.  
A F O S N ----- 21. I would push for increased production.  
A F O S N ----- 22. I would let some members have authority which I could keep.  
A F O S N ----- 23. Things would usually turn out as I predict.  
A F O S N ----- 24. I would allow the group a high degree of initiative.  
A F O S N ----- 25. I would assign group members to particular tasks.  
A F O S N ----- 26. I would be willing to make changes.  
A F O S N ----- 27. I would ask the members to work harder.  
A F O S N ----- 28. I would trust the group members to exercise good judgment.  
A F O S N ----- 29. I would schedule the work to be done.  
A F O S N ----- 30. I would refuse to explain my actions.  
A F O S N ----- 31. I would persuade others that my ideas are to their advantage.  
A F O S N ----- 32. I would permit the group to set its own pace.  
A F O S N ----- 33. I would urge the group to beat its previous record.  
A F O S N ----- 34. I would act without consulting the group.  
A F O S N ----- 35. I would ask the group members follow standard rules and regulations.

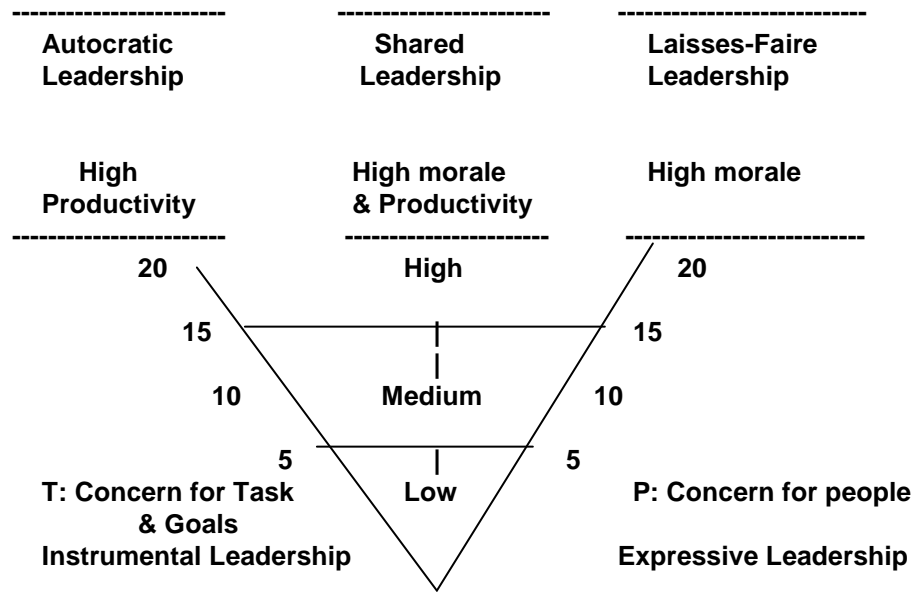
T \_\_\_\_\_ P \_\_\_\_\_

---

**Source:** J. W. Pfeiffer and J. E. Jones (eds.), A Handbook of Structued Experiences for Human Relations Training.  
Vol. 1(Revised), San Diago, CA: University Associates Press, 1974.

Leadership Questionnaire Exercise Key:

1. Circle the item numbers for items 8, 12, 17, 18, 19, 30, 34, and 35.
2. Write a "1" in front of the circled items to which you responded S (seldom) or N (never).
3. Write a "1" in front of items not circled to which you responded A (always) or F (frequently).
4. Circle the "1's" which you have written in front of the following items: 3, 5, 8, 10, 15, 18, 19, 22, 24, 26, 28, 30, 32, 34, and 35.
5. Count the circled "1's." This is your score for concern for people. Record the score in the blank following the letter "P" at the end of the questionnaire.
6. Count the uncircled "1's." This is your score for concern for task. Record this number in the blank following the letter "T."
7. Now refer to the diagram. Find your score on the concern for task dimension (t) on the left-hand arrow. Next, move to the right-hand arrow and find your score on the concern for people dimension (p). Draw a straight line that intersects the P and T score. The point at which that line crosses the shared leadership arrow indicates your score on that dimension.



## حول المؤلف



بروفيسور دكتور حسن عبدالقادر يحيى حاصل على دكتوراة Ph.D في الفلسفة - علم نفس إداري وتربوي و دكتوراه أخرى Ph.D في علم الاجتماع النفسي المقارن من جامعة ولاية ميشيغان بالولايات المتحدة ، وهو متخصص في البحوث والدراسات حول تغير السلوك الإنساني وقضايا الأسرة، وقد حاضر في الجامعات الأمريكية حول علاقات الاجناس ، والتغير السلوكي والاجتماعي بين

الأجيال. وله أبحاث حول التغير السلوكي بين المسلمين والعرب في الغرب ، واهتماماته تشمل المستويين النفسي والاجتماعي في سياسات تنمية المصادر البشرية والنمو السكاني في الدول النامية. كما تشمل مجال حل الخلافات في ميادين التربية وعلم النفس والقضايا الأسرية وإرشاد الشباب ، وقد اشتهر بنظريته المعروفة بنظرية سي لحل الخلافات أو "النظرية الهلالية" ، وقد قدمت في عدة مؤتمرات تخصصية وطبقت على العلاقات العرقية بين السود والبيض في الولايات المتحدة الأمريكية ، وعلى قضية مستقبل العلاقات الاسرائيلية الفلسطينية في فلسطين . كما طبقت في مجال العلاقات الأسرية والزواج والسعادة والإدارة وتدريب المرشدين الاجتماعيين والإرشاد التربوي للمنحرفين نفسيا واجتماعيا على مستوى منتسبي المدارس والمعاهد الخاصة ، وقد ترجمت إلى اللغات العالمية .

@All Rights Reserved, Hasan A. Yahya, 2003

**ESZUS** Publications,  
1029 Coolidge Road, 48912, Lansing, Michigan,  
United States of America

[www.hasanyahya.com](http://www.hasanyahya.com)