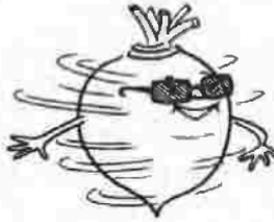


قراءات أخرى

- صحة الأولاد من الألف إلى الياء، مقارنة لتغذية صحية، تأليف سالي ك تشايلد، 2002، منشورات أرغيل، إسبن /1902831403/.
- عزز جهاز طفلك المناعي، تأليف لوسي بيرني، 2003، بياتكوس، إسبن /074992442 إكس/.
- ما الذي ينجح فعلاً مع الصغار، تأليف سوزان كلارك، 2002، مطبعة بانتام، إسبن /0593059195/.



للاتصال

جمعنا لكم قائمة ببعض الأسماء والعناوين والمواقع المفيدة التي قد ترغبون بالاتصال بها للوصول إلى اختصاصيي تغذية، أو لمعرفة أماكن بيع بعض المنتجات الغذائية الصحية التي نصحناكم بها في كتابنا، أو للحصول على مزيد من الوصفات والأفكار الصحية المفيدة.

تستطيعون الاطلاع على هذه القائمة، المذكورة إلى جانب بعض المعلومات حول كتابنا هذا، من خلال موقعنا على الشبكة:

WWW.whiteladderpress.com. إن ذكر هذه القائمة على الشبكة

يعني أنها محدّثة باستمرار؛ لذا نرجو منكم إعلامنا إذا كان من اللازم إجراء أي تعديل عليها، أو إن كان لديكم اقتراحات بخصوص بعض الشركات المصنعة للمواد الغذائية الصحية لإضافتها إلى القائمة.

إذا لم يكن بمقدوركم الوصول إلينا عبر الإنترنت وتريدون الحصول على نسخة من هذه القائمة، يمكنكم الاتصال بنا على الرقم: /01803813343/ وسنلبي طلبكم بأسرع وقت ممكن.

اتصلوا بنا:

نرحب باتصالاتكم على عنوان دار وايت لادر برس للاستفسار أو إبداء الملاحظات سواء بخصوص عمل دار النشر أو المؤلفتين. يمكنكم الاتصال بنا على رقمنا أو على أحد العناوين الآتية:

هاتف: 813343 01803

البريد الإلكتروني: enquiries@whiteladderpress.com

فاكس: 813928 01803

العنوان: White Ladder Press, Great Ambrook, Near Ipplepen, Devon TQ12 5UL

موقعنا على الشبكة: www.whiteladderpress.com

ما الذي يمكن أن يقدمه لكم موقعنا على الشبكة:

إذا أردتم الحصول على معلومات حول أي كتاب من كتبنا يمكنكم زيارة موقعنا المذكور أعلاه، حيث ستجدون مقتطفات من كل كتاب تم نشره ونبذة عنه. وستجدون كذلك أسماء الكتب التي سنقوم بطبعها لاحقاً؛ لنمكنكم من حجز نسختكم في وقت مبكر. يمكنكم كذلك طلب نسخة من كتالوج المطبعة المجاني.

ستجدون في معظم كتبنا مراجع مفيدة وعناوين للاتصال بها تتعلق بموضوع الكتاب الذي أنتم بصدد قراءته. كما ستجدون معلومات تهتمكم حول دارنا وحول عملنا. أما بالنسبة للكتّاب والمؤلفين، فهناك دليل خاص للاشتراك. الرجاء الاطلاع على موقعنا وإرسال الملاحظات والمقترحات والاستفسارات التي ترونها مع الشكر.

كتب أخرى جيدة في هذا المجال:

إذا استمتعتم بقراءة هذا الكتاب، فما رأيكم في قراءة كتاب آخر من كتبنا حول الموضوع نفسه، كي يتمكن الأهل الذين يعانون من ضغط ساعات العمل من إيجاد الوقت المناسب والممتع لقضائه مع أولادهم. يمكنكم قراءة كتاب كيدز أند كو (الأولاد وشركاؤهم) للكاتب روس جاي الموجه لجميع الآباء الذين لديهم أبناء بين السنة الثانية والسنة الثامنة عشر من عمرهم ويرفضون دائماً الانصياع لرغبات الأهل.

إذا كانت هذه المشكلة مألوفة لديكم فستجدون في كتاب «كيدز أند كو» (Kids & Co) نصائح وآراء مفيدة لاستخدام مهارات العمل (نعم!) لتساعدكم في معالجة ومناقشة وبعث الحافز لدى أولادك. ستكتشفون كيف أن التعامل مع أولادكم كما لو أنهم زبائن لديكم أو زملاء لكم سوف ينقص من حدة الصدام ويبني احتراماً متبادلاً بينكم وبينهم، كما ستكتشفون كيف أن مهارات التحلي بالروح الجماعية التي تمارسونها في عملكم ستساعد أولادكم في التعامل مع بعضهم بشكل أفضل.

في الفقرة الآتية نورد لكم كلمة كتبت حول هذا الكتاب تعبر عما ستجدونه فيه. إذا أحببتم أفكاره ورغبتم في طلب نسخة منه يمكنكم الاتصال بنا هاتفياً على الرقم /01803813343/ أو طلبه عبر بريده الإلكتروني: www.whitwadderpress.com.

«كان لدى روس جاي فكرة لامعة، وما هو أكثر من ذلك أنه نفذها ببراعة. إن كتاب «كيدز أند كو» يعد دليلاً أساسياً لكل مدير؛ حتى يقوم بممارسة دوره أباً على أكمل وجه، وهو علاوة على ذلك كتاب شيق وممتع لجميع القراء.» جون كليز.

من كتاب «كيدز أند كو» Kids & Co مقتطفات من: مهارات التفاوض

تطلعوا إلى ما هو أبعد من هدفكم

التكنيك: يعتمد فن التفاوض على امتلاك مساحة للمناورة. إذا لم يكن أي المتفاوضين مستعداً للتزحزح عن نقطة البداية، فهو إذاً لا يملك القاعدة اللازمة للتفاوض. ومساحة المناورة هي المسافة بين ما يبداً المرء بطلبه وبين ما يمكن أن يقبل به في النهاية. ومن ثم فإنه كلما كان ما يتطلع إليه المفاوض عالياً، كلما كان لديه مجال أكبر، وفرصة أفضل للحصول على ما يود الحصول عليه بالحد الأعلى. وهكذا، إذا كنت ستقبل بتقديم حسم 20% حداً أعلى من سعر سلعة أو عرض لديك، فعليك بعدم البدء بعرض حسم 18% وإنما عليك إبقاء مسافة كافية للتفاوض مع من تتعامل معهم.

اقترب العيد الخامس لميلاد طفلك، وهو يرغب بدعوة جميع رفاقه في المدرسة إلى حفلة كبيرة. أما أنتم فتفضلون اصطحابه إلى الخارج في نزهة حسب اختياره. وهنا إذا لم ينجح اقتراحكم معه يكون عليك مفاوضته حول عدد الأطفال الذين يمكنه دعوتهم للوصول إلى حل معقول يرضيكم معاً.

عليكم التفكير بهذا الأمر أولاً، وقرروا الحد الأدنى لرغبتكم التي لا يمكن تجاوزها. إذا شعرتم بأنكم لا تستطيعون تحمل أكثر من ثمانية أولاد يركضون هنا وهناك في المساء، فلا تبدؤوا بعرض هذا العدد عليه؛ لأنكم بذلك لن تتركوا لأنفسكم فرصة للتفاوض، علاوة على أن استعدادكم لاستقبال ثمانية لا يعني أنكم لن تكونوا أسعد باستقبال ستة فقط.

لذا ارفعوا سقف المسافة بينكم إلى ما هو أبعد من هدفكم. إذا استطعتم، فحاولوا أن تعرفوا منه عدد الأصدقاء الذين يرغب في حضورهم (وهو بالتأكيد لن يكون مدركاً لحيلة تفاوضكم معه، ومن ثم لن يخفي العدد الفعلي الذي يفكر فيه). طبعاً أنتم تميلون لملاقاته في منتصف الطريق ما بين رغبته ورغبتكم، ومن ثم فإنكم إن علمتم فكم من الرفاق يرغب بحضورهم فعلاً، يمكنكم عرض الرقم ثمانية عليه، بعد تأكيدكم ضمناً بقبوله به، كحل وسط. فإذا كانت قائمته تضم عشرة رفاق، فاعرضوا عليه دعوة ستة فقط، وهكذا ستتوصلون معه للرقم ثمانية دون عناء. أما إذا رغب بدعوة اثني عشر صديقاً، فعليكم البدء معهم بالرقم أربعة للتوصل إلى الرقم ثمانية في نهاية المطاف، بل ربما أقل من ذلك.

طبعاً إذا كان يرغب بدعوة عشرين صديقاً، فلا يمكن عندها ضمان نجاح ذلك الأسلوب، إلا أنه سيعرف أن الرقم عشرين غير واقعي. على كل، في بعض الأحوال، وكما سترون لاحقاً، يمكنكم إجراء بعض التغييرات في التكتيك. فعلى سبيل المثال، إذا لم تعرفوا عدد الأصدقاء الذين يرغب بدعوتهم، وفشلتم في استشفاف ذلك بطرق غير مباشرة منه، فباعدوا المسافة ما بين رغبته ورغبتكم. بمعنى آخر، اقترحوا عليه دعوة صديقيه أو أصدقائه الثلاثة الحميمين مع إعطائه المبرر المناسب لذلك إن اضطركم الأمر.

تذكروا أن تبتدؤوا دائماً برفع سقف رغباتكم؛ لأنكم حالما تقبلون، ولو مرة واحدة، بخفض ذلك السقف فإنكم لن تتمكنوا من رفعه فيما بعد. تخيلوا أنفسكم في أثناء تفاوضكم مع موظفين لديكم تقولون لهم: «نأسف لأننا لا نستطيع إعطاءكم الزيادة البالغة 5% التي وعدناكم بها، وكل ما يمكننا تقديمه هو 3% فقط.» فحل فالأمور لا تستقيم على هذا

النحو. وكذلك، لا يمكنك أن تعد طفلك بموافقتك على دعوة سبعة من أصدقائه إلى عيد ميلاده، ثم تنقص ذلك العدد إلى أربعة مثلاً لاحقاً.

السؤال الباقي لدينا هو: ما المقدار الأعلى الذي يمكنك رفع سقف التفاوض إليه؟ الجواب على هذا السؤال بسيط للغاية، إذ يمكنك رفعه بقدر ما تراه مبرراً. فإذا طلبت من رئيسك في العمل أن يفرز خمسة موظفين لمساعدتك في تغطية أمور المعرض عليك أن تكون قادراً على تبرير حاجتك لخمسـة بالتحديد لا أربعة أو ثلاثة. والأمر نفسه يسري على طفلك. ما عدد الأصدقاء الذي تراه مبرراً لدعوتهم إلى حفلة عيد الميلاد. فكّر في أعياد الميلاد الأخرى التي يحضرها صغيرك وفي العدد المناسب لجعل الحفلة ناجحة وممتعة بالنسبة له، ثم قرر ما هو أنسب.

كذلك الأمر مع موعد نوم ابنك البالغ من العمر تسعة أعوام. سيكون من الصعب عليك تبرير ضرورة ذهابه للنوم في الساعة السادسة والنصف. وهنا عليك التفكير في ساعة نوم إخوته الأكبر وساعة استيقاظهم والوصول إلى توقيت مقنع لموعد نوم الصغير يرضيه على أن يكون أبكر ما يمكن. أه، كم أنت لطيف! فقد أعطيته الفرصة لأن يغلبك.

ابحثوا عن حلول بديلة:

التكنيك: إذا كان لديك عامل واحد عليك التفكير فيه، كالمال مثلاً، فأنت لست في موقع قابل للتفاوض على الإطلاق. في إحدى صفقات العمل، قد تعرض مبلغ 10 آلاف دولار فيعرض عليك الطرف الآخر 12 ألف دولار فتتترح الرقم 11 ألف دولار حلاً وسطاً وتتم الصفقة. ولكن التفاوض أمر أكثر دقة وتعقيداً من ذلك؛ لأن أكثر من عامل قد يدخل فيه. فقد يقول لك

الطرف الآخر :إنه سيأخذ 12 ألف دولار، ولكنك قد تعرض عليه موافقتك على دفع مبلغ 11 ألف دولار في حال تم التسليم خلال ثلاثة أسابيع. وهكذا فإنك في هذه الحالة تساوم على الكلفة والوقت، ومن ثم أنت تدخل في مفاوضات فعلية مع الطرف الآخر. كلما كانت الحلول البديلة لديك أكثر، كلما زادت قوى المساومة لديك.

من المفيد دوماً تحضير عدد كبير من البدائل قبل الدخول في أي مفاوضات، خاصة إذا لم يكن لديكم مساحة كافية للمناورة حول النقطة الأساسية في القضية. إذا كان موعد نوم صغيركم الحالي هو التاسعة ليلاً، ولستم مستعدين لمناقشة هذا الأمر، فحاولوا تحضير بعض البدائل. يمكنكم عرض تأخير موعد النوم يوم عطلة نهاية الأسبوع والعطلات الأخرى، أو عرض السماح بإبقاء النور مضاءً حتى الساعة العاشرة. يمكنكم كذلك السماح له بالتأخر عن ذلك الموعد في أحد أيام الأسبوع إن كان هناك برنامج معين يجب متابعته، أو حتى يمكنكم عرض شراء ملاءات جديدة لسريره تناسب سنه الآن (كملاءات عليها صور أبطال كرة القدم بدلاً من رسوم الحيوانات) لإغرائه بالانصياع لقراركم.

يمكنكم أن تبتكروا في هذا المجال حسبما تشاؤون. فطالما أنتم قادرون على تقديم أو ابتكار عروض جذابة لصغيركم، فإن أي عامل متغير كهذا يمكن أن يساعدكم للتوصل إلى اتفاق معه. إن عيّل صبركم قبل أن يتوصل كل منكما إلى الحد الذي يريده أو قبل أن تتوصلا إلى نقطة في منتصف الطريق بينكما فإن البدائل ستكون هي السبيل لإيجاد حل مقبول لديكما معاً. والأمر هو أن البدائل يمكن أن تؤثر على الحد النهائي الذي يتطلع إليه

كل منكما. فأنت قد تنجح في النهاية في تحديد الساعة التاسعة والنصف موعداً لنومه ولكن هذا لا ينطبق على أيام العطلات، بينما يرغب هو أن يكون الموعد في الساعة العاشرة وألا يتقيد بذلك التوقيت أكثر من أربعة أيام من أيام الأسبوع الخمسة التي يذهب فيها إلى المدرسة.

من فوائد وضع بدائل هو أنها تساعدك على الوصول إلى الحد النهائي الذي تتطلع إليه. فمن دون وجود حلول بديلة للمساومة قد تدع ابنك البالغ خمسة أعوام يدعو ثمانية أولاد إلى عيد ميلاده، بينما مع وجود تلك الحلول البديلة التي ستعرضها فإن احتمال موافقته على تقليص ذلك العدد كبير. على سبيل المثال:

● مقابل كل اسم يرضى بشطبه من قائمة المدعوين تعرض عليه دفع مبلغ معين إضافي على المبلغ المخصص للحفلة (إذا كنت سترشوه فعليك أن تعرف كيف تفعل ذلك بطريقة مبتكرة).

● اعرض عليه أنه إذا لم يكن هناك أكثر من صديقين (اترك له الفرصة هنا؛ كي يفاوضك لجعلهم ثلاثة) فإنكم ستأخذنهم إلى مكان مميز، لنقل لمشاهدة عرض من عروض السيرك أو التمثيل (الإيمائي).

● كلما كان عدد الأولاد أقل كلما زادت مدة الحفلة (لا تقل له عرضك هذا بطريقة سلبية عكسية، أي لا تقل كلما كان عدد الأولاد أكثر كلما كانت مدة الحفل أقصر).

كل ما يمكنه أن يساعدك للوصول إلى اتفاق معه سيكون جيداً. ويمكنك أن تكون خلاقاً ومبتكراً إلى درجة لا حدود لها.

إليك هنا نوعاً من المفاوضات التقليدية التي سيمر بها أي واحد منا بلا شك مع أولاده عاجلاً أم آجلاً التي تتعلق بتلك القصة الأزيية: مصروف الجيب. وبدلاً من المماحكة والكثير من الأخذ والرد، فكر في تحضير عدد من الحلول البديلة:

- نصف مصروفهم هو من حقهم ولا يمكن المساس به، أما النصف الآخر فيمكنهم الحصول عليه بعد تأدية بعض الأعمال المعينة.

- لا يمكنك قبول طلبهم بزيادة المصروف، ولكنهم توافقوا على إعطائهم ثمن كتاب جديد كل شهر.

- يمكن أن تقبل بزيادة مصروفهم مقابل أن يقوموا بادخار نسبة ولو بسيطة منه من أجل شراء بعض الأشياء الثمينة التي توافق على شرائها لهم (أما بالنسبة للأشياء التي لا توافقهم على شرائها فعليهم أن يدخروا ثمنها من مصروفهم دون أن تقدم لهم العون).

... وهكذا دواليك، ونحن متأكدون من أنك قد فهمت الفكرة.

فقط لا تحصر نفسك ضمن حدود إطار معين. لديك مجال أوسع عندما يتعلق الأمر بالتفاوض مع أولادك أكثر مما هو الحال مع زبائنك أو رئيسك؛ لأنك هنا يجب أن تكون على دراية أكثر بالدوافع التي تحركهم، حتى لو لم تكن متعلقة بالموضوع قيد التفاوض. فأنت في النهاية لا يمكنك أن تجعل زبونك يطير فرحاً لقولك كلاماً من قبيل: «إذا قبلت حسماً نسبته 15% فسأصطحبك معي في رحلة تخييم في نهاية الأسبوع المقبل».

وصفات لصنع كوارث

روني جاي

«يخيّل إلي أنني كنت سأوفر على نفسي ذلك الأسى الذي شعرت به وأنا أرمي قطع الكيك المحروق الملعونة تلك لو أن هذه النسخة كانت بين يدي في ذلك الحين». (الملك ألفرد الكبير).

كانت الأمور دائماً تسير سيراً حسناً... فأحياناً هناك أصدقاء على الغداء، أو ضيوف على العشاء، أو أقارب يوم العيد. كنت تخططين دائماً لتحضير وجبات رائعة يلتف حولها الجميع وهم يثرثرون ويستمتعون بتناول أطايبها دون أن ينسوا تهنئتك على مواهبك في فن الطهي.

ثم، وفي غمار نشوتك بالنجاح الذي تحققينه على هذا الصعيد، تحدث الكارثة! فتارة تحترق المعجنات، وتارة تفشل حلوى البودنج أو تلتصق في أسفل الوعاء. أو قد تجددين أن قطتك قد انقضت على بعض مكونات طبختك وأفسدتها، أو حتى أحياناً قد يعيب أحد الضيوف بأطباق الطعام التي قمت بإعدادها وتزيينها بعناية ويعيب فيها فساداً ملتقطاً الخضراوات من هنا وهناك؛ لأنه نسي أن يخبرك أنه نباتي (بينما تكونين أنت قد أعددت طبق البيف ستروغونوف أو الفيليه منيون). وأحياناً قد تجددين نفسك في موقف لا تحسدين عليه، فها هم ضيوفك قد أحضروا معهم بعض أقاربهم أو أصدقائهم دون أن

يخبروك، فتجدين أن عدد زبادي الكريم كاراميل أو قطع التارت التي قمت بتحضيرها لا تكفي!

ولكن لا تجزعي! قليلة جداً هي الأكلات التي لا يمكن إصلاحها إذا عرفت كيف تقومين بذلك. إذا اتبعت الطريق السليم، فلن تكوني عرضة للحوادث أو المفاجآت، وستكونين قادرة على التكيف مع الطوارئ. ولن تكوني بعد اليوم طبخة قلقة أو خائفة، وإنما طبخة خلاقة وملهمة للأخريات. إن هذا الكتاب مليء بالأفكار والنصائح



الصغيرة التي تجعل من أوقاتك في المطبخ أوقات ممتعة (أو أنها تبدو كذلك، وإن كان المشهد مختلفاً من وراء الكواليس). نعم.. وبإمكانك أن تكوني النموذج المثالي للطاهية البارعة، حتى لو كان الكثير مما تقومين به يعتمد على الحيلة.

سعر الكتاب: 7.99 جنيه إسترليني.

كيف تنجحين مع طفلك في عامه الثاني

مذكرات أم تحت الحصار

تأليف: كارولين دانفورد

ربما لا تكون الحياة سهلة في ظل وجود طفل في الثانية من عمره في المنزل. في الحقيقة، إن السنة الثانية من عمر الطفل تمثل منعطفاً قوياً في منحى التعلم لك وله على السواء. فبينما هويحاول أن يكتشف العالم تكونين أنت في خضم صراع تحاولين من خلاله الإمساك بكل شيء يخصه بدءاً بعادات الطعام، ومحاولات تدريبيه على قضاء حاجته في المقعد المخصص لذلك، أو في الحمام، والنوم الهادئ ليلاً، وانتهاءً باختيار ألعابه.

تصور لنا كارولين دانفورد في كتابها السنة الثانية لطفلها الذي تطلق عليه لقب الإمبراطور في هذه السنة؛ نظراً لخطئه البارعة والشفافة لإخضاع العالم من حوله لإرادته. وهي تحكي بصراحة شديدة عن النواحي التي فشلت فيها والأخرى التي نجحت فيها؛ رغبة منها في نقل تجربتها وما تعلمته منها إلينا:

● كيف ننعم بنوم عميق هادئ ليلاً نحن والطفل.

● كيف نقدم لصغيرنا نظاماً غذائياً جيداً إلى حد ما.

- المحافظة على سلامته في المنزل وخارجه.
- تعويده على النظافة (دخول الحمام) للتخلص من الحفظات.
- مساعدته للتخلص من العادات السيئة كالضرب والبصاق وشد الشعر وضرب رأسه.



بالإضافة إلى ذلك، تساعدنا على تجاوز الكثير من القمص المتكررة والمشكلات التي تؤرق كل أب وأم لديهما طفل في هذا السن. إن هذا التصوير الدقيق يؤكد لنا أننا لسنا وحدنا في هذا العالم، ويعطينا عدداً لا بأس به من الإرشادات والاقتراحات لتمر هذه السنة ضمن جو من التفاوض السلمي، لا الحصار الخانق.

عملت كارولين دانفورد في السابق طبيبة نفسية وطبيبة استشارية ومشرفة ومؤلفة ومعلمة. ومع ذلك، فإن عملها هذا كله لم يؤهلها كما يجب عندما بدأت بممارسة الأمومة بشكل عملي. واليوم هي بالدرجة الأولى أم، وعندما يسمح لها صغيرها، كاتبة بين الحين والآخر.

ما يجب أن يعرفه الأهل

قبل ذهاب أبنائهم إلى الجامعة

تأليف: جين بيدر

ذهاب الأبناء إلى الجامعة أمر يحمل معه شيئاً من القلق والضغط للأهل وليس لهم. فهم يرغبون بالشعور بالاستقلال، ولكنهم مع ذلك، في داخلهم يشعرون بالحاجة لبعض المساعدة .. فأين أنتم من ذلك؟

يساعدكم كتاب «ما يجب أن يعرفه الأهل قبل ذهاب ابنهم إلى الجامعة» على تحديد مساركم في أرض جديدة عليكم بوصفكم أهلاً. وهو يقدم لكم تجارب الأهالي الذين دخلوا هذه الأرض قبلكم لمساعدتكم في:

- ملء الاستمارات وطلبات الانتساب إلى الجامعات.
- تغيير الفرع أو حتى تغيير الجامعة.
- تأمين السكن ومساعدته في الانتقال إليه.
- إعطائه المصروف الكافي وتعليمه كيفية وضع ميزانية لمصروفاته.
- التأقلم مع غيابه عن المنزل (إن كانت جامعته في منطقة أخرى).
- معالجة بعض المشكلات النفسية أو العاطفية التي ستصادفه كالشعور بالضيق أو الضغط أو الغربة أو الأسى لفشل علاقة عاطفية بالإضافة إلى بعض مشكلات أخرى قد يتعرض لها، كإغراء المخدرات والتدخين... إلخ.

