



((مجلة شبكة طور ذاتك))

العدد (١) لشهر إبريل



رئيس التحرير:

مدير شبكة طور ذاتك

مدير التحرير:

إدارة شبكة طور ذاتك

التدقيق اللغوي:

أ. مبارك الوهيبي

المراسلات :

Emai:

Shbkttdwrhdk@gmail.com

Whatapps:

+96894636595

Twitter:

@Shbkttdwrhdk



في هذا العدد:

مقدمة عن مجلة شبكة طور ذاتك

البرمجة اللغوية العصبية

الثقة بالنفس

المفاتيح العشر للنجاح د. إبراهيم الفقي

ثلاثون طريقة للتأثير



مجلة شبكة طور ذاتك

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته نظرا للعدد الهائل من المتابعين لشبكة طور ذاتك ورفع مستوى شبكة طور ذاتك

لقد قررت إدارة شبكة طور ذاتك على إنشاء المجلة الإلكترونية لشبكة طور ذاتك. تختص

هذه المجلة في التنمية البشرية، وتحفيز الذات

وسوف تصدر هذه المجلة شهريا إن شاء الله

وأرجو الاستفادة للجميع من مجلة

التوقيع

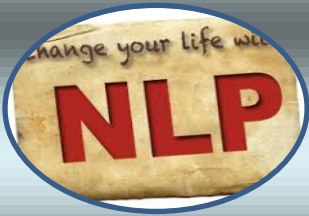
((مدير شبكة طور ذاتك))

يمكنكم التواصل معنا والمشاركة في مقالات المجلة عن طريق البريد الإلكتروني

لشبكة طور ذاتك

shbkttwrdhatk@gmail.com





البرمجة اللغوية العصبية

"الاتجاه الذي تحدده تربية الإنسان هو الذي يرسم مستقبل حياته"



((أفلاطون))

ماذا تعني ((البرمجة اللغوية العصبية))؟

يدرك الناس البرمجة اللغوية العصبية بطريقة مختلفة ويستفيدون منها في أشياء متباينة لذا فإن تعريفها يتم بصور عديدة ومتنوعة .. فهي فضول وهي دليل استخدام العقل أو دراسة التجريب الموضوعي وهي "برامج تشغيل العقل" على حد قول ((كارول هارس)) مؤلفه "عناصر البرمجة اللغوية العصبية"



ويضيف ((ستيف اندرياس))

مؤلف كتاب ((البرمجة اللغوية العصبية هي التكنولوجيا الجديدة للإنجاز)) أن "البرمجة اللغوية العصبية هي دراسة التفوق الإنساني .. وهي القدرة على بذل قصارى جهدك .. فأكثر .. وهي الطريقة الجبارة والعملية التي تؤدي إلى التغير الشخصي .. وهي تكنولوجيا جديدة."

البرمجة : تشير إلى أفكارنا ومشاعرنا وتصرفاتنا .. حيث أنه من الممكن استبدال البرامج المألوفة بأخرى جديدة وإيجابية .

اللغوية : المقدرة الطبيعية على استخدام اللغة المنفوضة أو غير المنفوضة فالمنفوضة تشير إلى كيفية عكس كلمات وأما غير المنفوضة لها صلة "بنغمة الصوت" لغة الوضعيات والحركات والعادات التي تكشف عن أماننا الفكرية ومعتقداتنا . **العصبية :** تشير إلى جهازنا العصبي وهو مبدل حواسنا الخمس التي من خلالها نرى ونسمع ونشعر ونفكر ونشم.





الثقة بالنفس

تعد الثقة بالنفس واحدة من أهم الآليات التي تساعد وتساهم في إعانة الإنسان للتقدم والنجاح في الحياة ذلك أن الشعور بالنقص سبب في انغلاق الإنسان على نفسه وكذا سبب في رجوعه خطوات إلى الوراء لأن أيًا منا مطالب بالوقوف بجانب نفسه للمطالبة بحقه بالحجة والبرهان ولأن الجميع سواسية كأسنان المشط فقد كرمنا الله عز وجل بالعقل وهو أعظم نعمة نسيّر بها حياتنا و شخصيتنا أو نفسيتنا.

فنقص الثقة بالنفس ممكن أن يكون مع أي إنسان وفي مجال أو أكثر ولكن بدرجات متفاوتة وإذا أخذنا مثالا يمكن أن نقول إن الشخص الذي يقود السيارة لأول مرة أقل ثقة بنفسه من الذي يقودها منذ زمن وهكذا تدور المعادلة إن صح القول وبما أن التنمية البشرية يركز أساسها على تقديم الحلول للإنسان فسوف نحاول التطرق في المقال لبعض الطرق والتقنيات والتي تساعد الإنسان على زيادة الثقة بنفسه والتقدم في الحياة لاصطياد واقتناص نجاحه.

إن لاكتساب العلم والمعرفة وتعلم مهارات جديدة أهمية كبيرة في زيادة الثقة بالنفس إضافة إلى ذلك لا بد أن يتقبل الإنسان ذاته وبكل عيوبها ونقائصها ويحاول تصحيحها قدر الإمكان وكذا معرفة وتحديد أهم نقاط القوة للتركيز عليها وتطويرها قدر الإمكان هذا دون أن نغفل الدور الفعال للحديث الإيجابي مع النفس وكذا مرافقة وصحبة الناس الإيجابيين أصحاب المبادئ والهمم العالية والأخلاق الراقية وكذا التظاهر بالثقة بالنفس في كل المواقف التي يمكن أن تشعرك بالخجل والنقص لأن هذه الطريقة فعالة فأنت بطريقة لاشعورية تبعث إلى عقلك الباطن إشارات إيجابية مملوءة بالثقة وتدرجيا تصبح هذه التمثيلية إن صح القول حقيقية لأن العقل لا يفرق بين الخطأ والصواب فأنت من تغذيه وتوجهه وبهذا فأنت تكيّفه تدرجيا للسير على المنهاج الذي تريد.

من دون أن نغفل دور تحقيق الإنجازات والتي ترفع من تقدير الذات فالحصول على الشهادات والجوائز التقديرية والتحفيزية دور في ارتفاع تقديرنا لذواتنا هذا دون أن ننس الجانب الجمالي للإنسان فالاعتناء بالنفس بارتداء اللباس الأنيق والجميل والاهتمام بالمظهر الخارجي يصيف لنا نوعا من الارتياح النفسي والثقة بالنفس ودون أن نغفل طبعا الجانب الأخلاقي والذي يلعب دورا مهما في تحديد صورتنا عند الآخر إضافة لنقطة أخرى تساعد في صناعة الثقة بالنفس تكمن في أهمية القول “لا” للأشياء التي لا تحب أو لا ترغب القيام بها وكذا التعبير عن رأيك وبكل احترام ومن دون أي عقدة.

أما من حيث الجانب الصحي أو الجسمي فإن لممارسة الأنشطة والتمارين الرياضية على غرار مختلف رياضات الفنون القتالية مثلا؛ دور أيضا في ارتفاع التقدير الذاتي وارتفاع الثقة بأنفسنا.

أما من حيث الجانب المادي فمن المهم أن يكون لك دخل مالي مستقل وبهذا فإن تطوير الثقة في نفسك أمر ليس صعب وباتباع ما ذكرنا من تقنيات تدرجيا يمكن لأي إنسان زيادة الثقة بنفسه للتوجه مباشرة ومن دون أي عقدة أو نقص نحو تحقيق ما يريد من نجاحات وطموحات والعيش متحررا وبالطريقة التي يفضل ويريد فانظر إلى الأمام وتوكل على الله وانطلق نحو الإنجاز والنجاح.



المفاتيح العشر للنجاح د. إبراهيم الفقي

((المفتاح الأول للنجاح))

"الدوافع"

الدوافع هي محرك السلوك الإنساني

هل توافق معي على أننا من دون الدوافع لا تكون لدينا الرغبة في عمل أي شيء؟ وما هي مصادر الدوافع للنجاح؟ وكيف يمكن أن تكون لدينا هذه الدوافع؟ والأهم من ذلك كيف نحافظ على بقائها معنا باستمرار؟

قال دنيس ويتلي: مؤلف كتاب سيكولوجية الدوافع .. "تتحكم قوة رغبتنا في دوافعنا وبالتالي في تصرفاتنا" وهذا يعني أن الرغبة هي أول قاعدة للنجاح فالرغبة هي غرس البذور في أرض النجاح، وسر النجاح هو الرغبة المشتعلة لنشرح ذلك:-

النوع الأول : هو دوافع البقاء وقال العالم النفساني إبراهيم ما سلو .. "أهم الدوافع للإنسان هو دافع البقاء".

النوع الثاني : هي الدوافع الخارجية وهذا النوع من الدوافع يكون مصدره العالم الخارجي قد يكون من الأهل أو الأصدقاء أو أحد الأصدقاء أو إحدى المجالات أو الكتب أو الرؤساء في العمل ... إلخ

النوع الثالث : هي الدوافع الداخلية وهذا النوع من الدوافع هو أقوىها وأكثرها بقاء حيث أنه بالدافع الداخلي تكون موجهة عن طريق قواك الداخلية الذاتية التي تقودك لتحقيق نتائج عظيمة.

ونحن صناع النجاح نساعدك على تنمية الدوافع الداخلية والخارجية



إبراهيم ما سلو



دنيس ويتلي



[[ثلاثون طريقة للتأثير]]



القيادة على ضوء المبادئ



إعداد الدكتور : عبداللطيف الخياط .



بطريقة القدوة :

من أنت وكيف تتصرف ؟

١- امتنع من قول الكلام القاسي أو السلبي، وانتبه لهذا خاصة حينما تُستشار أو تكون منهيًا. إن نجاحك في الامتناع عن هذا في الظروف المذكورة هو شكل راق من ضبط النفس. إننا ننجح في عمل هذا حينما نمتنع من قذف الكلمات التي هي من صنع فورة الهيجان .

٢- مارس الصبر مع الآخرين :

في أوقات الضغط النفسي، يكون فقدان الصبر لدينا طافياً على السطح، ومتحفزاً ليجعلنا نقول ما لا نقصد.

وقد يظهر فقدان الصبر على شكل التجهم والتقطيب، وقد لا يكون هذا أفصح من الكلمات.

إن الصبر هو التعبير العملي عن الثقة والأمل والحكمة والحب. وليس الصبر شيئاً سلبياً، بل هو سلوك عملي، إنه ليس الصمت الغاضب.

إنه قبول لحقيقة التقدم والنمو الطبيعي. وفي الحياة مواقف كثيرة تظهر فيها قدرتنا على الصبر مثل انتظار شخص متأخر، والاستماع الصبور للصغير وهو يفرغ عواطفه برغم إلحاح المشاغل.

٣- ميز بين الشخص وسلوكه أو فعاليته : إن من الواجب أن نبقى على التواصل مع الإنسان على فرض أن له قيمته الذاتية، وهذا لا يعني أن نغض النظر عن سلوكه الخاطئ أو الشائن.

٤- قدم خدمات لا يدري أحد أنك أنت الذي قدمتها : إننا كلما قدمنا أعمالاً طيبة للآخرين دون أن يدروا بمن قدمها فإن شعورنا بقيمتنا الأصلية يزداد، كما يزداد احترام الذات لدينا .

كما إن مثل هذه الخدمة هي من أهم عوامل التأثير على الآخرين.

٥- ليقع اختيارك على الرد الإيجابي : لماذا يقصر ما يفعله أكثرنا عما يعمل به ؟ إن السبب أننا لا نمارس قدرتنا على اختيار استجاباتنا.

إن الاختيار يعني أننا نحصل على رؤية للأمر المطروح ثم نقرر ما سنفعله، كما أن الاختيار يعني قبولنا للمسؤولية عن مواقفنا وسلوكنا، وأنها نرفض إلقاء اللوم على الآخرين أو الظروف.

٦- حافظ على ما قطعته من وعود : إن محافظتنا على الوعود تعني أن يكون لنا تأثير على الآخرين. وحتى نعطي الوعود التي سوف نفي بها؛ نحتاج أن نفهم أنفسنا، وهذا يعني أننا نقوم بعملية انتقاء دقيق لما سنعطيه من وعود. إن قدرتنا على إعطاء الوعود والوفاء بها هو أحد مقاييس سلامة شخصيتنا.

٧- ركز على دائرة التأثير : حينما نركز على المجال الذي نستطيع أن نتحكم فيه؛ فإن دائرة تأثيرنا تتوسع. مثال على ذلك : يشكو كثيرون أن رئيسهم في العمل لا يحاول فهم برنامجهم أو مشكلاتهم. ولكن نفس الذين يشكون قد لا يحاولون أن يعدلوا عرضاً يتوافق مع عقل الرئيس ومشكلاته، بحيث لا بد أن يستمع إليه.

٨- تمثل قانون الحب : حينما نتمثل قانون الحب فإننا نشجع الناس على قبول قوانين الحياة. إن الناس لديهم جانب من الليونة في داخلهم، خاصة أولئك الذين يتظاهرون بالشدّة.

وحينما نعرف كيف نستمع ونصغي إليهم نحصل على تجاوبهم، ويزداد تأثيرنا إذا أبدينا حباً غير مشروط، أما العلاقات السطحية ومحاولة التحكم فإنها تفقد الناس الثقة.

العلاقة : أن تفهم الآخر وتشعر بالاهتمام به.

٩- افترض أفضل الاحتمالات في الآخرين :

إن افتراض حسن النية يؤدي إلى نتائج طيبة، وحينما يكون تعاملك مع الآخرين على افتراض أنهم يفعلون أحسن ما لديهم بحسب ما يرون الأمور يعطيك القدرة على أن تستثيرهم على فعل أفضل ما يستطيعون فعله .

بينما بالمقابل حينما نجهد لنصنف الآخرين ونصدر عليهم أحكاماً فإن هذا يدل على أننا لا نشعر بالأمان.

إن لكل إنسان أبعادًا كثيرة، بعضها ظاهر وأكثرها هاجع كامن، ويميل الناس إلى أن تكون استجاباتهم لنا بحسب ما نعتقده عنهم.

فلا تُسء الظن في الأكثرين بسبب الأقلين.

١٠- حاول أولاً أن تفهم : لتكن محاولتك أن تفهم الآخر قبل رغبتك في أن يفهمك الآخر.

تقمص دور من أمامك، أي افهم كيف يفكر ولو لبعض الوقت.

مثل هذا السلوك يتطلب شجاعة وصبرًا وشعورًا بالأمان.

١١- كافئ الكلام والأسئلة المخلصة : من المؤسف أن الناس يسيئون إلى من يتكلم بانفتاح واستقامة، وأكبر عقبة في العلاقات المثمرة المستقيمة إصدار الأحكام والانتقاد.

١٢- أشعر الآخر أنك تفهمه : فحين تفعل ذلك تنبني علاقات الثقة في أثناء التواصل، ولكن مثل هذا التجاوب يجب أن يكون موقفًا صادقًا، وليس تلاعبًا بسحنة الوجه والكلام.

١٣- إذا أساء إليك أحد فكن المبادر بإصلاح العلاقة : فإن من أحس بالإساءة وانكب بتفكيره عليها سوف يجعل المشكلة تتضخم حتى تخرج عن السيطرة، وحينما تصلح العلاقة فافعل ذلك بطيب نفس، دون أن يكون في قلبك غضب وغيظ.

١٤- اعترف بأخطائك، واعتذر، واطلب الصفح : حينما تتأزم العلاقات فعلاً فقد يكون الحل أن نعترف أننا مسؤولون على الأقل عن الأزمة.

ولا يكفي أن نشعر هذا في السر، بل كثيرًا ما يكون الحل الوحيد أن نعترف بالخطأ ونعتذر، ولا نقدم أعذارًا ودفاعات.

١٥- دع الجدل يفرغ نفسه بنفسه : في حال صدور اتهامات غير مسؤولة وجدال متعنت من الآخر فلا تفعل مثله بل دعه يتكلم حتى يفرغ ما في جعبته، واستمر في عمل ما عليك عمله بهدوء، وهذا سيجعل الآخر يواجه النتيجة الطبيعية لجداله.

أما إذا انسقت إلى دائرة الجدل فإنك ستدوق الحسرة مثلما سيدوقها الآخر، كما أن دخولك في ذلك سوف يهيئ بذور مزيد من التباعد في المستقبل.

١٦- أعط الأولوية للعلاقة الشخصية :

قد تجد مدير أعمال له نشاط كبير في عمله وفي مساعدة كثير من الناس، ولكنه لم ينجح في تطوير علاقة عميقة مثمرة مع زوجته أو مع أبنائه.

إن النجاح في تطوير هذا يتطلب نبلاً في الشخصية وتواضعاً وصبراً أكثر مما يتطلبه النجاح مع المجتمع. وقد يدافع المرء عن نفسه بقوله إنه أهمل الواحد لينجح مع عدد كبير، وهذا يخفي رغبته في الحصول على التقدير والامتنان.

إننا ندرك أننا بحاجة إلى أن نخصص وقتاً نعطي فيه كل اهتمامنا لشخص محدد.

١٧- أعد بلا ملل ذكرَ الجوانب التي تجمع بينك وبين الآخرين :

سلط الضوء على الجوانب التي توحد بينك وبين أصدقائك وعائلتك والعاملين معك.

لا تجعل دور المشكلات أكبر من جوانب التوحيد وأعمق المشاعر.

١٨- اجعل تأثير الآخرين عليك سابقاً على تأثيرك عليهم :

إن تأثيرنا على الآخرين يوازي شعورهم بتأثيرهم علينا. إن اهتمامك بمشكلات الآخر الخاصة تجعله يعلم بتأثيرك بشؤونه، وعندها سيفتح لك قلبه بشكل مذهش.

١٩- تقبل الشخص كما هو :

إن أول خطوة في تغيير الآخر أن تتقبله كما هو. فإذا لم تتقبله فإنه سيتخذ موقفاً دفاعياً ويتوقف استماعه لك.

ولا يعني التقبل أنك تقبل بالعيب الذي لديه، ولكنه يعني إدراك قيمته الأصلية.

* التلقين :

٢٠- كن مستعداً في قلبك وعقلك قبل أن تكون مستعداً بلسانك :

إن طريقة قولنا الأشياء قد تكون أهم مما نقوله، فقبل أن يعود أطفالك من المدرسة وكل منهم سيعرض حاجاته؛ فكّر واضبط نفسك، وقرر أن تكون لطيفاً مرحاً، وقرر أن تستمع إليهم بكل اهتمام.

وهكذا قبل أن تلقَ زوجتك (أو زوجك)، راجع قدراتك على أن تُدخل على الآخر السرور، فمثل هذا القرار سيمكنك من التغلب على عنائك ويستثير قدراتك.

٢١- تجنب مواقف الهجوم أو الدفاع : في حالات الخلاف تجنب ما يفعله كثر من الناس حينما يحيلون الخلاف إلى عنف، سواء أكان العنف بالغضب الظاهر أو بالكلام الساخر أو بالعبارات الجارحة أو بالانتقاد.

وتجنب كذلك الدفاع سواء أكان بصورة الانسحاب والحسرة أو غيرها. والدليل لكل ذلك هو الحديث الهادف لإنهاء الخلاف.

٢٢- اختر الوقت الصحيح للتعليم :

ليس كل وقت مناسباً للتعليم، فالناس مستعدون للتعليم حينما لا يشعرون أن هناك ما يهددهم، وحينما لا تكون أنت غاضباً أو في حالة إحباط، وإنما تظهر احتراماً وعطفاً وتكون أنت في أمان في داخل نفسك، ولا يناسب التعليم كذلك حينما يحتاج الآخر إلى المساعدة، تذكر من جهة أخرى أننا نقوم بالتعليم غير المباشر كل الوقت؛ لأننا نشع باستمرار ما يدل على حقيقتنا .

٢٣- اتفق مع الآخر على الحدود والقواعد والتوقعات والنتائج :

إن شعورنا بالأمان يرجع إلى حد بعيد إلى شعورنا بالإنصاف والعدل، وبالعكس فإن الحياة يفقد فيها الأمان حينما تكون القواعد والتوقعات مفاجئة مزاجية.

٢٤- لا تستسلم ولا تيأس :

ليس من الرفق بالناس أن نحميمهم من نتائج أعمالهم، فمثل هذه الحماية تمكن للسلوك غير المسؤول وتعلم الناس أن يسمحوا لأنفسهم أن تكون رغباتهم هي النظام السائد، ومن جهة أخرى فحينما نتغافل عن محاولات الناس فنحن نشبط محاولاتهم.

٢٥- كن حاضراً عند مفترقات الطرق :

قد يتخذ من نحبههم ويهمنا أمرهم قرارات لها آثار بعيدة المدى على أساس رؤى انفعالية آنية؛ فكيف نحميمهم ؟ إن أول ما علينا فعله أن نفكر قبل أن نبدي رد فعلنا، فلا ننساق وراء الانفعال نحن كذلك؛ وإلا أضربنا بما لنا من تأثير عليهم، وعلينا ثانياً أن نعرف أن المشاعر تحرك دوافع الناس أكثر من التفكير، فعلينا أن نتعلم اللغة التي تؤثر فيهم كما نتعلم لغة أجنبية، فلا ندينهم ولا ننبتهم.

٢٦- استخدم كلاً من لغتي المنطق والمشاعر :

إن هاتين اللغتين تختلف إحداها عن الأخرى كما تختلف اللغة العربية عن الصينية، حينما لا يحدث التواصل الجيد بينك وبين الآخر فامنحه الوقت الكافي وأصغ إليه بإخلاص، وعبر عن مشاعرك بصدق.

٢٧- فوّض الآخر العمل بثقة :

إن تفويضنا الآخرَ العملَ ومنحه الثقة ليتصرف؛ يدل على الشجاعة من قبلنا؛ لأنه سيعمل أخطاء أثناء العمل، وسنتحمل بعض الخطأ نحن ن وإذا أحسن فسيأخذ من سمعتنا وربما ما لنا، ويجب أن يكون التفويض بالاتجاهين، أنت تعطيه المسؤولية، وهو يحمل المسؤولية.

٢٨- أدخل الناس في مشاريع ذات قيمة :

إن مشاركة الإنسان في مشاريع ذات قيمة له أثر حميد على نفسيته، ولكن المشروع الذي له قيمة عند الرئيس قد لا يكون له قيمة عند المرووس، فالمشروع الذي له قيمة هو الذي يشارك فيه الفرد في التخطيط والتفكير. إن كلاً منا يحتاج أن يشارك في رسالة حياته، وإلا فقدت الحياة معناها.

فالحياة هي توتر بين ما نحن عليه وبين ما نصبوا إليه.

٢٩- دربهم على قانون الحصاد :

لنعلّم من حولنا قانون إعداد الأرض ونثر البذور والعناية بالنبات وسقايته وإزالة الأعشاب الضارة والحصاد، فهذه الطريقة الطبيعية تعلمنا أننا نحصد ما زرناه.

٣٠- دع النتائج الطبيعية تُعلّم من حولك السلوك المسؤول :

إن من أنفع ما نقوم به أن نترك النتائج الطبيعية لسلوك الناس تعلمهم السلوك المسؤول، قد لا يحبون أن يواجهوا هذا وقد لا يحبوننا حينما نتركهم لنتائج عملهم، ولكن كسب الشعبية أمر زائل لا يعتمد عليه، فليكن العدل هو مطلبنا، وحينما نترك العدل يأخذ مجراه فإننا نكون قد منحنا الآخرين حباً أكثر من عرقلة طريق العدل، فترك العدل يترك مجراه الذي يؤمن نمواً سليماً وأماناً على المدى الطويل.

**** ثلاثة أخطاء يجب التغلب عليها :**

هناك ثلاثة أخطاء شائعة في مجال التأثير على الآخرين :

- الخطأ الأول : أن ننصح قبل أن نفهم : قبل أن تؤثر فيّ لابد أن تفهمني، إن لي وضيي الخاص ومشاعري الفريدة، فقبل أن تحاول التأثير عليّ يجب أن تتأثر أنت بوضعي الفريد.

- الخطأ الثاني : محاولة إصلاح العلاقة من دون إصلاح الموقف أو السلوك : لقد كان

(إيمرسون) حكيماً حينما قال : (إن ما أنت عليه يصيح في أذني بصوت يمنعني من أن أسمع ما تقول).

- الخطأ الثالث : افتراض أن القدوة الطيبة والعلاقة أمر كافٍ : حينما نخطئ هذا الخطأ نغفل أهمية التعليم الواضح، والحل أن نتحدث كثيراً عن الرؤية والمهمة والأدوار والغايات والمقاييس.

ونهاية المطاف هنا أن حقيقتنا هي ما يحقق التواصل بشكل أكثر فعالية وأكثر إقناعاً مما نقول

.(انتهى)

- القيادة على ضوء المبادئ ، ص ٩٤-٩٩ ، إعداد الدكتور : عبداللطيف الخياط .

مجلة شبكة طور ذاتك

المراسلات :

Email:

Shbkttwrdhatk@gmail.com

Whatapps:

+96894636595

Twitter:

@Shbkttwrdhatk

يمكنكم التواصل معنا والمشاركة في مقالات المجلة عن طريق البريد الإلكتروني

لشبكة طور ذاتك

shbkttwrdhatk@gmail.com

