Issue 5927 Thursday 4/1/2018
الزمان – السنة العشرون العدد 5927 الخميس 16 من ربيع الاخر 1439 هـ 4 من كانون الثاني (يناير) 2018 م
Azzaman Arabic Daily Newspaper Vol/20 . UK

الأيادي الناعمة تحيل الطين إلى هدايا

قرية خزف عالمية بطلتها سويسرية زوجة شاعر

القاهرة ـ الزمان

لافتة تشد انتباه زوارها في قرية تونس بمحافظة الفيوم وسط مصر بعد أن نالت مدرسة الفخار شهرة عالمية. تحتضن المدرسة الكثير من الأيادي الناعمة التي تلتف برقة وخفة حول عجينة طين تهذبها وتشكلها، على شكل أوان وهدايا فخارية وخزفية تنطق بالجمال.

سر جمال المدرسة مبناها المعماري المميز من الطوب، ذات الدور الواحد على الطراز الأوروبي، وبداخله معرضان لمنتجات الفخار والخزف وغرف لصناعتهما، وكانت سببا أن تشهد القرية التي تحتضنها مهرجانا دوليا سنويا للفخار والأعمال الخزفية. ويعرف الفخار بأنه أي شيء صنع من الطين حرقه في النار بعد تجفيفه، أما الخزف فهو طلاء أو تغطية منتج الفخار الطين المحروق بطبقة رقيقة من مادة زجاجية تسمى الجليز ثم يتم حرقه مرة ثانية حتى ينضج +الجليز؛ وينصهر، ويلتصق بالجسم الفخاري فتغلق المسام ويصير لامعا، ويكتسب بريقا وجمالا.

الشابة صباح مصطفى

المنتجات والأذواق

وعن المنتجات التي يتم تصنيعها من الفخار هي الأكواب والأطباق بالأحجام والأعماق المختلفة للطعام والزينة، والزهريات الجمالية، وعلب لحفظ الأطعمة بأشكال دائرية ومربعة، وبلاط صغيرة لتزيين الحوائط.

وتقول الشابة صباح مصطفى عن أذواق المشترين (هناك سياح أجانب ومصريون يعشقون الفخار ويستخدمونه في حياتهم اليومية، الطعام والشراب والزينة، لأنه صحي جدا في طهي الطعام، فلا يُسرب مواد سامة مثل الألمنيوم والأنواع الأخرى، فضلا عن استخدامه كديكور جميل)

الجمال والعملة الصعبة

أما عن أسعار الفخار فتختلف حسب الحجم، فتبدأ من 60 جنيها (أقل من 4 دولارات) وحتى 800 جنيه (نحو 45 دولارا)، وفق صباح، مشيرة إلى أنه أحيانا يتم تصدير تلك القطع الخزفية إلى الخارج. وعن الأجر الذي تحصل عليه، أوضحت صباح أنها (تحصل على نسبة 40 بالمئة من سعر القطعة، موضحة أن الدخل الشهري لصناع الفخار يتراوح بين 2000 جنيه (112 دولارا) إلى 7 آلاف جنيه (394 دولارا). وتشير إلى أن (الفخار جذب السياحة إلى الفيوم من خلال المهرجانات التي تأتي إليها الأفواج السياحية من جميع أنحاء العالم، للاستمتاع بمشاهدة تصنيع الفخار، والتمتع بجمال الطبيعة في القرية، والمغامرة في رحلات السفاري) وأضافت أن (مدرسة الفخار كانت فكرة، ونقلت قرية فقيرة إلى العالمية وقضت على البطالة، الفخار مربح جدا. وتونس تعرض منتجاتها منه، في معارض ببلجيكا وفرنسا وسويسرا، وهي معارض ثابتة تطلب منهم كميات كبرى من الفخار دائما حتى اكتسب فخار تونس شهرة عالمية. ومنذ فترة قريبة بدأت السعودية في استيراد كميات كبيرة من الفخار أيضا)

مولد الجمال

وتحكي الشابة صباح مصطفى (19 عاما)، إحدى طالبات المدرسة وصناع الفخار والخزف، قصة ميلاد ذلك الجمال في قريتها تونس، عبر إنشاء مدرسة للفخار والخزف، أسهمت في انتشار ورش صغيرة تبدع في صناعة تجعل الطين ينطق بجمال يفوق الوصف. بطلة تلك القصة التشكيلية السويسرية، إيفلين بوريه (74 عاما) التي جاءت برفقة زوجها السابق الشاعر المصري سيد حجاب (1940–2017)، في ستينات القرن الماضي وأعجبت بطبيعة قرية تونس المليئة بالأشجار والمناظر النبيلة الجمالية، واستقرت بها. اختلط فنها التشكيلي، بجمال القرية، وأسست إيفلين بوريه مدرسة للفخار منذ نحو 30 عاما، وبدأت في تعليم أبناء القرية فنون الفخار، حتى تخرجت دفعات عديدة، وصار للقرية وللمدرسة سمعة عالمية، وخريجون يفتتحون ورشا على نهجها.

الإستماع لصوت الذات يخزن المعلومات في الذاكرة بمدة أطول

فتاة تدوّن مادة الإمتحان على أوراق وتحقّق نجاحاً رائعاً

بغداد ـ داليا أحمد

القراءة بصوت مرتفع تساعد على تخزين المعلومات مدة اطول في الذاكرة بينما تدوين المحفوظات على اوراق تسهم بتحسين مستوى الطالب. عن القراءة والكتابة اطلعت (الزمان) للبحث عن اكبر فرصة في تحسين المستوى العلمي للطالب حيث قالت المواطنة ام احمد ان (طفلي في المرحلة الابتدائية لم يكن يطالع الكتاب كثيرا بل انني حتى لو دونت له الدروس وأبذل جهدا كبيرا في تدريسه لا يحصل على درجات جيدة حتى انه يرسب في نهاية كل عام بمادة او مادتين وينجح للمراحل الاخرى بعد تأديته لامتحانات الدور الثاني).

واضافت (بعد ان وصل الى المرحلة المتوسطة اعتمد ولدي على ذاته واخذ يدرس في غرفته لكن ما يخيفني هو انه لم يكن يدرس الا حين موعد الامتحانات وذات يوم سمعت صوته وهو يقرأ وانا في الطابق الاول مما دفع حفيظتي الى ان اتقصد رؤيته واذ ابه يجول غرفته طولا وبالتكرار وصوته مرتفع للغاية ونصحته وتقليل نبراته كي لا يزعج الاخرين لكن بلا جدوى وحتى جارتي حينما كنت احادثها من سطح المنزل سألتني عن سبب قراءة ابني بهذا الشكل وكأنه يفقد جهدا كبيرا وبأعصاب منفعله وكأنه يقوم بالشرح لطلبة صف كامل لكن مع مرور الوقت تحسن مستوى ولدي التعليمي وعلى لسانه بأنه يتذكر المادة بشكل افضل حينما يرتفع صوته لانه يتغلب على الافكار الاخرى التي تجول بخاطره ومنذ ذلك اليوم لن أعارضه على ذلك مادامت انها خطوة لصالحه)

فيما قالت الشابة عبير العبيدي ان (القراءة بصوت مرتفع وكتابة كل ما نقرأه تعدان خطوتان ناجحتان في حفظ المواد فمازلت اتذكر بأن مادة العلوم للصف السادس الابتدائي كيف كانت متشعبة وتحتاج الى متابعة وتحضير يومي مستمر الا انني لم اكن من ضمن الطلبة الذين يتابعون دروسهم اليومية بشكل دوري واعتمد على حفظ المواد قبل موعد الامتحان بيوم واحد مما يتطلب مني السهر ليلا خوفا من ان لا اقرأ موضوعا ما وياتي في الامتحان وارسب فيها ففي ليلة احدة كانت لي مدونة تتكون من اوراق عدة مازلت اتذكر لونها الاخضر الفاتح والمثقبة كان والدي هو من اعطانيها وقال لي حاولي ان تكتبي ما حفظتي من المواد وفتحت كتاب مادة العلوم لاداء امتحان نصف السنة الدراسي ولكنني لم اكتب ما حفظت كما قال لي والدي بل اقرأ الصفحات واحاول ان استخرج منها سؤالا او تعليلا او تعدادا او تعريفا فكتبته باللون الاحمر ودونت الاجابة باللون الازرق وكأنها (ملزمة) وكلي تركيزا على ما اكتبه حتى اكملت المادة المقررة لتأدية الامتحان وجدت ان الوقت اصبح متأخرا ويجب علي ان الجأ الى النوم كي استيقظ مبكرا للذهاب الى المدرسة لكني مازلت خائفة لانه لم يبق لي من الوقت ما يساعدني على الحفظ ولكني استيقظت صباحا وبدأت بقراءة الاوراق وكأن المعلومات سهلة بالنسبة لي ثم عاودت مراجعتها في المدرسة قبل موعد الامتحان حتى تفوقت في الاجابة والنجاح بصورة ابهرتني نفسيا بل حتى زميلاتي اخذن يسألن عن الشخص الذي دون لي (الملزمة) التي كتبتها لانهن قد اطلعن عليها قبل الامتحان برفقتي)

واضافت ان (الكتابة تساعد الطالب عن الحفظ نظرا لان الكلمات المكتوبة بخط اليد وتصويرها بصريا يساعد على بقائها اكثر في الذاكرة). الى ذلك اكدت الاكاديمية في علم النفس آمال أحمد ان ذاكرة الانسان تحتفظ بالكلمات التي يرددها الشخص اكثر من تلك التي يتلقاها مستمعا. وقالت احمد لـ (الزمان) امس ان (علم النفس يقسم حاسة السمع وارتباطها بالذاكرة الى قسمين الاول سماع صوت اخر والثاني سماع صوت الانسان ذاته اذ يكون هو الافضل في التركيز نظرا لان الصوت يخضع الفكر الى موضوع واحد على عكس الاستماع للاخرين وربما يسرح في مواضيع اخرى تشتت الذهن) واضافت ان (تخزين المعلومات في الذاكرة بمدة اطول فسيولوجيا يعتمد على توحيد الفكر والتركيز لذلك فأن صوت الشخص يكون اقرب الى ذاته من الاخرين).

فيما أفادت دراسة كندية حديثة بأن قراءة النصوص بصوت عال يساعد الأشخاص على تحسين عملية حفظ المعلومات في الذاكرة، ما يسهل عملية استعادتها على المدى الطويل. اجرى الدراسة باحثون بجامعة واترلو الكندية حيث تم اختبار 4 طرق مختلفة لتعلم النصوص المكتوبة، وهي القراءة الصامتة، وسماع شخص آخر يقرأ، والاستماع إلى تسجيل صوتي للنصوص بصوت الشخص ذاته، بالإضافة إلى القراءة الآنية بصوت عال. ووجد الباحثون، بعد تجربة الطرق الأربعة على 95 مشاركًا، أن قراءة النصوص بصوت عال أسفرت عن نتائج أفضل لتذكر المعلومات. ويستند هذا البحث على الدراسات السابقة التي تقيس تأثير الأنشطة، مثل الكتابة والقراءة في تعزيز الاحتفاظ بالمعلومات في الذاكرة بشكل عام.

وخلصت الدراسة إلى أن القراءة بصوت عال هي عمل مزدوج من التحدث وسماع النفس، في آن واحد، وهذا العمل له التأثير الأكثر فائدة على عمل الذاكرة. وقال أستاذ ورئيس قسم علم النفس في جامعة واترلو كولين ماكليود الذي شارك في تأليف الدراسة إن (الدراسة تؤكد أن التعلم والذاكرة يستفيدان من المشاركة النشطة) وأضاف (عندما ننطق الكلمات بصوت عال تصبح تلك الكلمات أكثر وضوحًا في الذاكرة طويلة الأمد، وبالتالي لا تُنسى بسهولة)

فتاة تقرأ إستعداداً لأداء الإمتحانات المدرسية

جيل الشباب سيشكل نحو ثلث القوة العاملة بحلول 2020

61 بالمئة من المستهلكين يغيّرون ولاءهم للعلامات التجارية خلال عام واحد

دبي ـ الزمان

أجرت شركة إنفور دراسة جديدة بشأن جيل الشباب المسمى جيل الألفية والذي حظي بالكثير من الاهتمام والدراسات والتحليلات أكثر من أي جيل مضى، إذ أن من المعروف أن هذا الجيل متصل دوماً عبر وسائل التواصل الاجتماعي والهواتف الذكية، كما أن هذا الجيل في ذات الوقت منقطع تماماً عن واقع الحياة، حيث بات الشباب يجتمعون معاً لكي يحدق كل منهم بشاشة هاتفه، وذلك انعكاس لحقيقة مفادها أن الشركات وأصحاب الأعمال يحاولون الوصول إلى فهم أعمق لذلك الجيل. ووفقا للدراسة فإن من المنتظر أن يشكل ذلك الجيل حوالي ثلث القوة العاملة بحلول العام 2020، و75 بالمائة بحلول العام 2025. وبينما تنمو المسيرة المهنية للشبّان من جيل الألفية ويتدرجوا في المناصب صعوداً، ستنمو معها قوّتهم الشرائية. وبالنظر إلى أننا لم نستطع حتى الآن أن نصل إلى فهم ما يدفعهم لشراء المنتجات أو الخدمات الترفيهية أو الأسلوب الذي يحكم حياتهم، فلا بدّ أن ذلك يثير الريبة والخوف في قلوب أعتى المدراء التنفيذيين ومرؤوسيهم. السؤال الذي ينبغي أن نطرحه على أنفسنا هو التالي: هل يكترث الجيل القادم لنماذج الأعمال الحالية؟ هل يكترثون للعلامة التجارية على حساب السعر، أو سهولة الحصول على المنتج، أو الخيارات التي يزخر بها؟ هل بإمكان سلسلة التوريد الاستمرار في إيصال المنتجات والخدمات إلى تلك المجموعة من المستهلكين دائمي الاتصال بالإنترنت، والذين لديهم القدرة للوصول إلى المعلومات أكثر من أي جيل سبق؟ وأخيراً، هل سيكون لإنترنت الأشياء دور في كل ذلك؟ ينبغي أن يكون أصحاب العلامات التجارية والشركات العاملة في ميدان مبيعات التجزئة والمأكولات والمشروبات وما يرتبط بها من سلاسل توريد في غاية التأني، سيّما أن المستهلكين – والذين تتزايد بينهم نسب من هم من جيل الألفية على نحو مضطرد آ باتوا يتوقعون، ويطالبون بدرجة غير مسبوقة، الكفاءة في الخدمات والتجارب والتواصل الرقمي. في هذا الإطار كانت لاحدى المؤسسة قد أجرت استطلاعاً لآراء عينة من جيل الألفية بغية الوقوف على نظرتهم للعلامات التجارية، وقد أفضى الاستطلاع إلى أن 61 بالمائة من المستهلكين من الفئة العمرية 18 آ 34 قاموا بتغيير ولائهم للعلامات التجارية خلال 12 شهراً. كما أن الكثير من هؤلاء أشاروا إلى أن مسائل مرتبطة بسلسلة التوريد كانت من الأسباب التي دفعتهم للتغيير. وأشار أولئك المستطلعين من المستهلكين الشباب إلى أنهم يكترثون لمسائل مثل جودة المنتج، ومدى توافره، ومدى التزام مورديه بالمسؤولية الاجتماعية. حتى أن مسألة الاستدامة وغيرها من الأمور التي تجري في الكواليس فقط تحظى باهتمامهم. لم يعد الاسم التجاري بالنسبة إليهم هو الأهم، أو حتى ما يقال في الإعلانات التجارية، أو أن تكون الشركة صاحبة المنتج من الشركات الكبرى. بل ما يهمهم هو أن يكون أسلوب عملك والمنتج الذي توفره لهم مصنّع بطريقة تعكس القيم التي يؤمنون بها. هؤلاء الشباب يكترثون كثيراً للشفافية، إذ لا يقتنعون ببساطة بما يقال لهم من حقائق مفترضة – ولا يتردد هؤلاء في مسائلة من يقول لهم تلك الحقائق، كما أن لديهم الوسائل اللازمة ليتمكنوا من الحصول على الإجابات بأنفسهم. وبهذه المناسبة، قال طارق تامان، المدير العام لمنطقة الهند والشرق الأوسط وأفريقيا لدى شركة إنفور: "تتيح تقنيات إنترنت الأشياء اليوم القدرة على توصيل أعداد أكبر من الأشياء ببعضها البعض، كما تتيح تسليط الضوء على مواضع لم تكن ظاهرة من قبل في سلسلة التوريد، وعليه لم يعد من المقبول ألا تعرف ما يدور في ثنايا سلسلة التوريد في مؤسستك. لم يعد بإمكان الشركات أن تدّعي عدم معرفتها فيما لو كان إحدى معاملها متورط في استغلال الأطفال للعمل فيها، أو رمي المواد الكيماوية في مجرى المياه العذبة المحلية. باختصار، لم يعد هناك مكان للامبالاة في عالم الأعمال". وسيطالب المستهلكون بالمزيد من العلامات التجارية ومطالبتها بمعرفة كل ما يحدث على مسار سلسة توريدها. كما ستقبع العلامات التجارية دوماً تحت المجهر، وينبغي عليها أن تجد الوسائل التي تتيح لها جمع وتصنيف الكم الهائل من البيانات المرتبطة بمنتجاتها داخل وخارج مؤسساتها. هنا تأتي تقنيات إنترنت الأشياء كوسيلة ناجعة تتيح توفير هذه البيانات. كما أن من شأن رفع سوية قدرات الاتصال ما بين العناصر المختلفة في شبكة التوريد، إضافة إلى تبني تقنيات تعلّم الآلات، أن تثبت بأن شركتك ترتقي للمستويات العالية من متطلبات قطاع المستهلكين الشباب، والذي بات يزداد أهمية يوماً بعد يوم. ربما لا ينبغي لنا أن يقسوا جيلنا، جيل ما بعد الحرب العالمية الثانية، على جيل الألفية من الشباب وما نراه من عادات غريبة يتبعونها فقط لأننا لا نستطيع فهم هذه العادات. ربما كنت كريماً زيادة عن اللازم في إعطاء جيل الشباب الفضل في دفعنا للتركيز على الشفافية في سلسلة التوريد، فما من شك بأن الأساليب التي يتسوق بها هؤلاء وارتباطهم الكبير بالتقنيات الرقمية تشكل عاملاً محفزّاً يدفع لمزيد من الانفتاح ووفرة المعلومات. إذا ما وفّرنا المزيد من الوضوح والتعريف بسلاسل التوريد لمنتجاتنا، فإن ذلك سيعود بالنفع على كافة المستهلكين. كما أن ذلك سيتيح لنا القدرة على اتخاذ قرارات صائبة أكثر وأن يكون لنا تأثير أكبر على رفع جودة العلامات التجارية التي نختارها واستدامتها. وهذا ما يتيح لنا على نحو جدي وضع القوة بيد المستهلك. يقع على عاتقنا وعلاماتنا التجارية وسلاسل التوريد لدينا ضمان الافادة من التقنيات المناسبة وتبني أساليب سير الأعمال للكشف عن المعلومات الواجب إيضاحها في شبكتنا لعموم المستهلكين.

بعض تجمعات الشباب الهادفة

النية

أن سر السعادة وألسكينة وطمأنينة ألنفس في مانملكه داخلنا في ذواتنا أكثر بكثير مما نملكه بين إيدينا أصحاب ألنوايا ألخيرة يؤمنون أن جوهر ألسعادة وسره يكمن في ألعطايا يقول ستيفن كوفي في كتاب ألعادة ألثامنة منذ أن رأى أنشتاين: أبرة ألبوصلة وهو في ألرابعة من عمره أدرك أن هناك شيئاً ما خلف ألاشياء شيئاً خافياً في ألاعماق وهذا ماوجدته ينطبق على كل الاشياء في مجالات الحياة كنت دائماً أتسأل في نفسي كيف لحاملة ألطائرةألضخمة ألعظيمةأن توجه ألى اليمين أو ألى أليسار نتوقع أن يكون شيئاً كبيرا يتناسب مع حجم ألسفينة ألضخمة ولكن في ألحقيقة بعد ألبحث وجدته هو ذراع لايتعدى بضعة أمتار ليحرك ذراعاً أكبر منه ليغير وجهة سفينة ضخمة مثل حاملة ألطائرات هذه ألذراع هو تشبيه جيد لي ألنية في ألانسان مختبئة هناك في الاعماق بعيدة عن الانظار وفيها يكمن سر ألكون وألوجود وبها لا بغيرها تتحقق ألسكينة وألطمأنينة وألقبول وألفلاح قرأت ألعشرات من ألكتب وألكثير من ألمقالات التي كتبت في هذا ألمجال بشتى ألغات وبأختلاف أليانات كلها تشير ألى أننا عندما نبدأ عملنا بنية خير خالص فأن ألنظام ألكوني ألازلي سيكافئنا تلقائياً في هذه ألدنيا وعلى قدر مافي نفسك وعملك من خير فسترى في ألدنيا من خير وعلى قدر مافي أنفسنا وأعمالنا من شر فلن نرى في ألدنيا إلا مرآة أعمالنا يقول أنشتاين أن أهم قرار تتخذه بحياتك هل أعيش في عالم ودود أو عدواني يقول ألمؤلف لأكثر من 30ألف كتاب واين داير في كتابه قوة ألنية أن هناك قوة هي مصدر كل طاقة في ألكون وكلنا شئنا أم أبينا متصلون بها وعلى قدر طهارة ألنية يكون أكتسابنا من هذه ألطاقة وألتي بها لا بغيرها يستطيع أن يصنع ألانسان أن يصنع ألمعجزات ليتنا كما نحمل ساعة في أليد أليسرى تعلمنا ألوقت نحمل بوصلة في أليد أليمنى تشير عقاربها ألى ألاعلى أذا كانت ألنية خالصة لله وتشير ألى الاسفل أذا كانت لدنيا ونسميها ببوصلة ألنية أن صناعة ألنية علم تستطيع أن تغوص في أعماق نفسك وتستجوبها وتصححها وتقومها وتوجهها صناعة ألنية علم لم نتعلمه في ألمدارس وألجامعات ولكنه من أهم ألعلوم ألتي حرص عليها ألاوائل وطبقوها فلم يقدموا عملاً بغير نية لعلمهم أن ألنية روح ألعمل وألنية ليست كلمات يستهل بها ألمرء عمله وأنما هيا أنبعاث من داخل النفس يقول الفاروق عمر أن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان يقول أنما ألاعمال بالنيات ولكل أمرئ مانوى وقال ألشافعي رحمه الله عن هذا ألحديث أنه ثلث ألقرأن ليتنا نستحدث منهجاً ونسميه صناعة ألنية وأول مانعلم أبناءنا نية ألمؤمن خيراً من عمله أذا أردت أن تعيش ألحياة بطولها وعرضها أضاعفاً مضاعفة على قدر مضاعفتك بـ اعداد ألمشاعر وألتي بها تقاس ألحياة لا بعدد سنينها وأذا اردت أن تملأ حياتك حياتناً وبهجة ونفخة سماوية فألحذر ان تنظم ألدنيا من حولك وتترك ألفوضى في نفسك وأعلم أن دوافعك أولى بتحري من غاياتك وأخلص ألنية لتكن صاحب رسالة.

زينب خلف أحمد
صلاح الدين

ضحكتنا الأولى

اتتذكر ضحكتنا الاولى ووجعنا الاول ودمعتنا الاولى اتتذكر اول قلم حبر استعرته مني واول فنجان قهوة شربناه معا واول وردة مهداة اتذكر قالب الحلوى الذي جلبته لي للاسف لم احتفظ به على الرغم من نيتي بالاحتفاظ لكنني كثيرة الحب للشوكلاته اكلته ولم يتبق منه سوى قطعة صغيرة ابقيتها للذكرى كنت انوي ان اعطيها لطفلنا لم اتوقع ان تمر بي الايام اراها وانا وحيدة اليوم اجدني وسط غرفة كبيرة مبعثرة بالذكريات لاتحمل احدا سواي علمتني ان اجرب انواع المشاعر واذوق انواعا من فواكه لا احبها فقط لانك تستلذ بها واشرب القهوة رغم مرارتها واطيل شعري رغم انعدام رغبتي بذلك وامشي في الاسواق باحثة عن ثياب تحب الوانها وامر من طرقات انت تحبها علمتني ان انتظر حديثك بمنتهى الشغف وان ارى هاتفي الاف المرات علمتني ان اقرأ كل يوم قصة كي اقصها لك قبل النوم وكيف يتخايل عقلي امورا جميلة لم تحدث فيبتسم متأكد وقوعها علمتني كيف اسقي الورود واصبح على صوت زقزقة العصفور علمتني كيف اكون قوية وماذا افعل وفعلت لكنك لم تعلمني كيف ادبر امري عند الضعف لم تدربني على الوحدة هذا هو الشعور الوحيد الذي لم اجربه معك لانك كنت بجانبي دائما اعلم جيدا ان نهاية كل شيء هو البداية لشيء اخر لذا سأزف نفسي للاقدار.

داليا حسن
بغداد

الأمير الصغير

آنستي.. آنستي؟؟ غفوت دقائق فأيقظني صوت طفل، فتحت عيني ورأيته يقف بجواري بعينيه الزرقاوين وشعره الذهبي وملامحه البريئة، أبتسمت وقلت؟ من أنت؟ قال"ألم تتعرفي علي؟ من هذا الطفل؟ هل احلم ام ان اثار النعاس لازالت عالقة في عيني؟، أمعنت فيه النظر، رحت اتأمله وكأني اتأمل لوحة مليئة بالتفاصيل، حدق بي متفاجئا وقال حقا لم تعرفيني؟ فأجبته ماهو أسمك ياصغيري؟ فقال أنتِ تعرفين أسمي، هل حقا لاتتذكرين؟ ام هذا تأثير أستيقاظك من غفوتك؟ فقلت مممم حسنا، ربما ألامر كذلك، سأعدني لـ لاتتذكر أسمك مجددا؟ ركز نظراته علي بجدية ثم قال (هل انتِ حقا من الاشخاص الذين ينسون الوجوه ان ابتعدت؟ ان كنتِ منهم فسأذكركِ أنا الامير الصغير!! أبتسمت له قائلة الان تذكرت من تكون، انك ذلك الصغير الذي انتظرته ذات يوم ولم يعد، أسفة لاني لم أتعرف عليك فقال لاعليك أعلم بأنكِ تذكريني بين الحين والآخر، اعلم انكِ ان نسيتني للحظة كما هو حال الان، تذكريني لايام اسمعكِ عندما تحدثين النجوم اني اسمعكِ جيدا تفاجأت من أجوبته الذكية أحببت جمله العميقة، لذلك أستمريت بحديثي معه، غير مبالية لكل المسافرين الموجودين على متن الطائرة، فقلت الى أين أنت مسافر أيها ألامير؟ قال أنني مسافر الى كوكب بعيد فقلت مستغربة كوكب أخر! فقال نعم، لازال الفضاء شاسعا، ولازلت أبحث عن طريق عودتي فقلت اليس لك أحد، يثنيك عن سفرك هذا؟ فقال هناك أحدا ما، لكن ليس هنا، أنه هناك في كوكبي الخاص لذلك لن يثنيني احد عن السفر فقلت لابد بأنه ينتظر عودتك له فقال نعم أنها كذلك، فوردتي ليس لها أحد غيري، وانتِ تعلمين التفاصيل، أشعر بها رغم بعد هذه المسافات، انها هناك منتظرة فقلت وردتك، هل هذا أسمها؟ نظر لي بعينيه الجميلتين مستغربا وقال اما زلتِ لاتذكرين عني شيء؟ فتحت عيناي بتعجب وعلمت بأن سؤالي ليس في محله، تداركت الامر قائلة ظننت بأنك غيرت أسمها فقال كيف لي أن أغير اسم الوردة، أنها كذلك وستبقى تحت هذا الاسم الى الابد فقلت اذا ذهبت الان، هل ستعود من جديد مستقبلا ؟ فقال لست بحاجة الى العودة، فكل شيء أريده هناك في كوكبي شعرت بالحزن من جوابه فسألته وأنا الست صديقتك؟ الن تعود لرؤيتي مجددا؟ فقال وهو يربت بيديه الصغيرتين على يدي اولا انتِ لستِ صديقتي فحسب، بل أنتِ قارئتي ألاولى، ربما ابتعد عن الجميع لكن ليس عنكِ، انا وانتِ في لقاء دائم فالقارىء لايهجر كتابه المفضل! صمت من عمق أجابته ولم أطل بالاسئلة، حرك رأسه جهة نافذة الطائرة، واخذ يحدق في النجوم، اشار بيديه الى احدى النجمات فقال في مثل هذا الوقت غدا سأكون عند تلك النجمة، لاتنسي أن تنظري لي، سأشع من بعيد هذا يعني اني الوح لكِ، اتفقنا نظرت اليه بحزن شديد كيف لهذا الطفل ان يتحدث هكذا؟ فقلت سأنظر الى هناك دائما ايها الامير لن انسى اعدك الى المسافرين جميعا نرجو منكم ربط الاحزمة، نحن على وشك الهبوط شكرا لكم، هذه هي الكلمات التي ايقظتني من نومي، فتحت عيني ونظرت الى يدي لقد كنت امسك كتاب الامير الصغير آنذاك علمت أنني كنت أحلم، نظرت من خلال النافذة الى النجوم ركزت نظراتي نحو أحداهن كانت تشع بشكل كبير، ابتسمت وقلت مساءا جميل ايها الامير الصغير، اعلم انك في كوكبك البعيد هذا المساء تذكرتني.

إيمان هاشم
بغداد