

موضة

نصائح لاختيار الأزياء العصرية بمقاسات كبيرة

بتصاميم peplum من أزياء الحضارة اليونانية القديمة مثالية للأجسام الممتلئة، بينما تجذب الرسومات الجذابة والإكمام المنتفخة اهتمام الآخرين بالقسم العلوي من جسمك، لتمكينك من الظهور بطلة مميزة. تعتبر الأزياء العلوية ذات التصاميم، التي تساعد على إطلالة جذك وتحديد محيط خصرك الطبيعي، إحدى أفضل الوسائل لإطلالة النصف العلوي من جسمك. يمكنك اختيار بلوزة مطبوعة بنقوش الزهور مع أكمام فضفاضة مع بنطلون جينز لطلاء أنيقة وبسيطة. يعتبر العنق على الجينز المثالي أمرا صعبا لأي مقاس، لكن الجينز عالي الخصر يتناسب مع جميع المقاييس، وهو بالتالي يناسب الأجسام الممتلئة، ويقلل حجم الخصر مع تقويم الجسم.

ديب - إذا كنت من الأشخاص، الذين يرتدون الأزياء ذات المقاس الكبير، فإن العنق على قطع أنيقة تناسب جسمك الرائع يعتبر غاية في السهولة، عندما تختارين القصات والصور الظلية المناسبة. بغض النظر عن الشكل أو الحجم أو لون بشرتك، ستبدئين رائعة عند ارتداء الأزياء المناسبة لمقاييسك، سواء كان ذلك جينز أو بدلة أو فستان. يتجه عدد متزايد من العلامات التجارية لتوفير تصاميم عصرية بمقاسات كبيرة، ويوفر خبراء الأناقة في ماكس فاشن نصائح حول الاهتمام بطلتك عبر اختيار الأزياء المناسبة: اختاري أزياء غير رسمية مع بنطال مستقيم الساق لمنحك طلة أكثر طولاً، وتعتبر الكنزات



المغرب يحارب ظاهرة التشغيل المبكر للأطفال بحمايتهم قانونيا

وتستقطب العديد من الوحدات الإنتاجية المغربية الأطفال دون سن الخامسة عشرة، سعياً منها إلى الربح السريع وبأقل تكلفة. وأهم هذه الوحدات هي صناعة التعليب والقطاع الفلاحي والمهن اليدوية وكذلك البيوت التي تشغل الخادسات بأقل سعر ودون أي حقوق أو ضمانات. وأشارت الوزارة إلى أنّ نتائج البحث الوطني حول التشغيل لسنة 2018، أكدت بالملحوس تسجيل انخفاض ملحوظ في العدد الإجمالي للأطفال في وضعية الشغل بنسبة 92 في المئة، مقارنة مع سنة 1999 التي بلغ العدد فيها 517 ألف طفل أقل من 15 سنة، ليتقلص بعد ذلك إلى 41 ألفاً و200 طفل ينتمون إلى الفئة العمرية نفسها، 37 ألفاً و39 طفلاً منهم يوجدون بالقرى، و4 آلاف و168 طفلاً في الوسط الحضري. ويرى الباحث الاجتماعي عبد الرحيم العطري، الذي يهتم بموضوع تشغيل الأطفال، أن الحكم على الظاهرة بالتقلص أو الارتفاع فيه نوع من الاختزال العلمي نظراً للسرية التي تحيط بها. إذ تحجب هذه السرية، إمكانية الحصول على أرقام دقيقة تعبر عن حجم الظاهرة. ويوضح العطري بأن الملاحظة العينية تؤكد أن الهاجس السوسيو-اقتصادي هو السبب الرئيسي وراء انتشار تشغيل الأطفال. وأشارت الوزارة إلى أنّ المغرب يعد من بين الدول الرائدة التي حققت نتائج جد إيجابية في مواجهة انتشار هذه الظاهرة، وتوجت باختياره إلى جانب 22 دولة كبلد "رائد" في مجال تشغيل الأطفال.

الرباط - سجلت وزارة الشغل والإدماج المهني المغربية منحى تنازلياً لعدد الأطفال المشتغلين بعد مجهودات التي قام بها المغرب في إطار التزاماته الدولية. وأكد وزير الشغل والإدماج المهني محمد أمكران، أن محاربة ظاهرة التشغيل المبكر للأطفال تشكل انتشاعاً حقيقياً تتقاسمه كل مكونات الدولة المغربية. وقال أمكران في كلمة عن بعد بمناسبة انطلاق السنة الدولية للقضاء على تشغيل الأطفال في أفريقيا وتسريع تنفيذ خطة العمل العشرية للاتحاد الأفريقي للقضاء على عمل الأطفال والشغل القسري والاتجار بالبشر والرق المعاصر في القارة السمراء (2020-2030)، إن هذا الإنشغال تلخصه مضامين الرسالة الملكية السامية حول الطفولة في الدورة الثامنة لقمّة منظّمة المدن والحكومات المحلية المتحدة الأفريقية (أفريسي) في 24 نوفمبر 2018 بمراكش. وأضاف أن جهود الحكومة بخصوص "الإطار القانوني والمؤسساتي لمحاربة تشغيل الأطفال بالمغرب والإجراءات العملية المتخذة في المجال"، تركزت على أربعة محاور أساسية تتمثل في تقوية الإطار القانوني المتعلق بحماية الطفولة، حيث يتجلى ذلك في المقننات والإحكام التشريعية ذات الصلة بدءاً بدستور المملكة الذي أكد في فصله 32 على ضرورة سعي الدولة لتوفير الحماية القانونية، والاعتبار الاجتماعي والمعنوي لجميع الأطفال، بكيفية متساوية، بصرف النظر عن وضعيتهم العائلية.



المدسة أولى بالاطفال من الشارع



الانخراط في مفاوضات متبادلة ضروري لنجاح الأطفال في حياتهم

تعليم الأطفال التفاوض يساعد على سد الفجوة في الأجور بين الجنسين

مشاركة الصغار في صنع القرار تساعدهم على أن يصبحوا مستقلين في اختياراتهم

على مشكلة التفاوت في الأجور بين الجنسين. ويرى لي ميللر الأستاذ في جامعة جنوب كاليفورنيا، أن المرأة عموماً لا تتفاوض بخصوص الأجر في الكثير من الأحيان، بل تقبل أول عرض يقترحه عليها أرباب العمل.

التفاوض يشكل أحد العوامل المساهمة في نجاح الأطفال، بدءاً بمواقف الحياة المختلفة ووصولاً إلى مسيرتهم المهنية

وأكد ميللر الذي ألف كتاباً حمل عنوان "دليل المرأة إلى التفاوض بنجاح" بمعبة ابنته جيسكا ميللر، على أن النساء غالباً ما يقبلن العرض الأول الذي يقترحه عليهن صاحب المؤسسة من دون تفاوض، وبعد أن يعملن على إثبات جدريتهن، يطالبن بالترقية، مشدداً على أنه في حال كانت البداية متواضعة، فإن الترقى سيكون متواضعاً أيضاً.

ورجح ميللر بحسب خبرته التي تزيد عن 30 عاماً في مجال الموارد البشرية، أن عدم التفاوض سيجعل رب العمل يتساءل "إذا لم يفاوض الموظف لصالحه الخاص، فهل سيفاوض لصالح الشركة؟".

ولفت ميللر إلى أن التفاوض يرتبط بميل النساء إلى تصديق كل ما يقال لهن، وتحديد عبارة "العرض غير قابل للنقاش"، رغم أن العرض الأول نادراً ما يكون الأفضل، في المقابل يحاول الرجال معرفة الكثير من التفاصيل الأخرى. وقال "في اللحظة التي تقول المرأة إنه لا يمكنها الانتقال إلى عمل آخر بسبب أسرته أو إعجابها بعملها، فهذا يعني أنها تقلل من قدرها".

وأضاف متسائلاً "إذا كان رب العمل يعرف أن المرأة لن تترك وظيفتها، فلماذا عليه أن يدفع لها المزيد من المال؟". وهناك تحديات تواجهها النساء ليست لها علاقة بأمور خارجية، ولكنها تتعلق، أكثر بالشعور الداخلي بعدم الثقة في النفس والتوقعات المتدنية بشأن قدرتها على تحقيق درجات عالية من النجاح في العمليات التفاوضية. ويبدو أن التفاوض يعد من مفاتيح النجاح الأساسية في الحياة المهنية ومجالات الأعمال، ومن غير المستبعد أن يؤدي إتقان النساء للتفاوض إلى سناريو مستقبلي كامل، يلعبن فيه دوراً مطابقاً لدور الرجال في الحياة العامة.

وجامعة نيويورك في كيفية تنوع أساليب التفاوض بين الفتيان والفتيات، الذين تتراوح أعمارهم بين أربع وتسع سنوات، واعتماداً على ما إذا كان الشخص البالغ الذي كانوا يتفاوضون معه رجلاً أم امرأة. وفي الدراسة، طلب من الأطفال إكمال سلسلة من المهام البسيطة، وعندما انتهوا منها، قيل لهم إنهم سيحصلون على ملصقات كمكافأة لإنجازهم عمل جيد.

وسأل الباحثون الأطفال عن عدد الملصقات التي يعتقدون أنهم يستطيعون الحصول عليها، فعندما يطلب الطفل أكثر من ملصقين، يقال له إن ذلك عدد كبير جداً، ويُمنح فرصة أخرى للتفاوض. ولاحظ الباحثون بين الأطفال الذين تبلغ أعمارهم حوالي 8 سنوات، كيف تغيرت طلبات الفتيات اعتماداً على ما إذا كان الشخص الذي يسألهم رجلاً أم امرأة. فإذا كانت امرأة تطلب الفتيات المزيد من الملصقات. لكن إذا كان رجلاً فإنهن يطلبن ملصقات أقل. بالإضافة إلى ذلك، تطلب الفتيات دائماً ملصقات أقل من الفتيان لكن طلبات الفتيان لم تتغير بناءً على جنس الباحث.

تفاوض النساء

كانت هذه النتائج متسقة مع نتائج أبحاث الأخرى، ومن بينها دراسة وجدت أن احتمال تفاوض النساء مع رجل تكون أقل مقارنة مع ما إذا كان التفاوض امرأة أخرى. وتمكن أهمية هذه الدراسة في أن نتائجها كشفت أن تعليم الفتيات منذ مراحل مبكرة مهارات التفاوض، يمثل إستراتيجية إنتاج استباقية ينتج عنها في النهاية التوزيع العادل للدور بين الجنسين في المجتمع وتحسين خيارات المعيشة التي تصنع النسيج الاجتماعي لحياتهما معاً. وطرحنا نظريات مختلفة في هذا الصدد، تؤكد أن سد الفجوة المستمرة في الأجور، يتطلب من النساء تعلم فنون التفاوض والإقناع، وهو السبيل الأمثل للقضاء

كثيراً ما يحضر التفاوض في مواقف الحياة اليومية حول أمور متفاوتة الأهمية، ولكن اكتساب هذه المهارة منذ مراحل الطفولة يجعلها مفتاحاً للنجاح في الحياة المهنية ومجالات الأعمال.

ويقترح خبراء تشجيع الأطفال على التفاوض عند مناقشة النشاط الذي يحبون القيام به مع أفراد الأسرة، أو كيف يمكن أن يتناسب هذا النشاط الجديد، الذي يريدون تجربته مع الجدول الزمني المتاح لهم. كما يمكن فتح مفاوضات تتعلق بالأحداث اليومية، مثل ما يفضلون تناوله على وجبة الإفطار والعشاء، أو الفيلم الذي يرغبون في مشاهدته مع أشقائهم.

وبمجرد أن يستطيع الأطفال الاستماع والتحدث، يستفيدون من سماع الأساس المنطقي في ما يراه أبائهم مهما. وأظهر عدد كبير من الأدلة العلمية، أن العامل المؤثر في تحسين قدرات الفتيات على التفاوض، لا يتمثل في سماعهن بشكل سلبي لمن يحدثهن عن شيء معين، أو إسداء النصائح إليهن، وإنما في ما يمكن تسميته "انخراطهن في مفاوضات جيدة"، وهي تلك التي يكون التفاوض فيها متبادلاً، أي أن يكون في صورة طرح وجهات نظر ورد بالتناوب بين الطرفين، ما يتطلب من كل منهما أن يرضى لما يُقال إليه وأن يرد عليه كذلك.

وكشفت دراسة بحثية حديثة نشرت في مجلة "سايكولوجي توداي" كيف أن تعليم الأطفال كيفية التفاوض، يمكن أن يؤثر على فجوة الأجور بين الجنسين في البيئات المهنية. ونظر باحثون من كلية بوسطن

وقالت شارنا أولفمان أستاذة مختصة في علم النفس في جامعة بوينت بارك في بيتسبرغ "يمكن أن يقرر الأطفال الصغار ما إذا كانوا سيتناولون الإغصاء أم التفاح. ويعتبر الطفل في المرحلة الابتدائية مستعداً للمشاركة في اختيار الأنشطة غير الدراسية".



يمنية حمدي صحافية تونسية مقيمة في لندن

تتطلب العديد من مواقف الحياة اليومية التفاوض، مثل عمليات البيع والشراء والصفقات التجارية وطلب زيادات في الراتب، ومعظم الناس لا يخشون التفاوض بطرق مختلفة لطلب ما يرغبون فيه من غيرهم، وليسوا هم أيضاً في حل من التنازل عن بعض شروطهم ليصل الجميع إلى مرحلة الرضاء والتوافق الذي يخدم مصالحهم. وفي ضوء ما هو معروف من أن مهارات التفاوض تشكل أحد أكثر العوامل التي تنبئ بمستقبل الأطفال، بدأ بمواقف الحياة المختلفة وتعاليمهم اليومية مع زملائهم في مدرستهم الابتدائية ثم في الجامعة، وبعد ذلك خلال مسيرتهم المهنية، فإن التدريب المبكر للأطفال على فن التفاوض واتخاذ القرارات الصحيحة يساعدهم على تنمية ثقتهم في أنفسهم وقدرتهم على التعامل مع العالم من حولهم، بغض النظر عن المستوى الاقتصادي والاجتماعي للأسر التي ينتمون إليها.

ويتعلم الأطفال كيفية التعامل في جميع المواقف من خلال آباءهم، لذا فإن السماح لهم بأن يشعروا بالقدرة على المساهمة في اتخاذ القرار بدلاً من الضغط عليهم وإجبارهم على تقبل قرارات آبائهم، وذلك عن طريق ما يمكن توصيله لهم من رسائل، عبر الشرح لهم كيف يمكنهم تحقيق نتائج مختلفة عما وصلوا إليه إذا اتبعوا خيارات مختلفة في قراراتهم، وما يمكن أن يجنوه من فوائد من تلك الخيارات.

ومن المرجح أن تساعد المشاركة في صنع القرار الأطفال على أن يصبحوا مستقلين، بدلاً من مجرد أفراد يطيعون دون مجال للمناقشة.

صناعة القرار

وقالت شارنا أولفمان أستاذة مختصة في علم النفس في جامعة بوينت بارك في بيتسبرغ "يمكن أن يقرر الأطفال الصغار ما إذا كانوا سيتناولون الإغصاء أم التفاح. ويعتبر الطفل في المرحلة الابتدائية مستعداً للمشاركة في اختيار الأنشطة غير الدراسية".

