

العلم من أجل  
السلامة

مهارات وفنون



الأمم والجماعات

مهارات وفنون

جمع وترتيب

بشواتر صقير

دار الفتح الإسلامي

والخلفاء الراشدين

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

حُفُوقُ الطَّبَعِ مَحْفُوظَةٌ لِلْمُؤَلِّفِ

رقم الإيداع:

تَمَّ الصِّفِّ فِي

مِكتَبِ البَصِيْرَةِ  
للتحقيق العلمي و لتجهيز الطباعى

٠١٠٢٧٧٢٦٦٨١

٠١١٢٧٧٣٦٥٦٦ / ت

basira1434@yahoo.com

دار الفتح الإسلامي

دار الخلفاء الراشدين

الإسكندرية - ٣ ش عمر - أبو سليمان

الإسكندرية - مصطفى كامل

أمام مسجد الخلفاء الراشدين

بجوار مسجد الفتح الإسلامي

٠١٠٠٥٠١٣١٥١

/٠١١٢٠٠٠٤٦٤٦

٠١٠٠٦٧١٤٧٦٨/٠١٠٠٢٧٧١٠٦٠

# هذا الكتاب

محاولة لجمع وتصفيّة بعض المهارات  
والفنون التي يمكن أن ينتفع بها  
الدعاة والداعيات إلى الله ﷻ - بعد  
توفيق الله ﷻ - في إتقان الدعوة إلى  
الله ﷻ ؛ حتى يعود للإسلام عزّه  
وللمسلمين ريادتهم للعالم، وتشرق  
شمس الخلافة الإسلامية، فتنير ربوع  
الأرض بتحكيم كتاب الله ﷻ  
وسنة رسوله ﷺ.

# الإهداء

إلى من يحملون همَّ الإسلام  
ويبذلون أعلى ما يملكون لنصرتهم  
إلى المخلصين من أبناء الصحوة الإسلامية  
الذين يخدمون دينهم بهمة عالية وعلى بصيرة

كُلُّ شَيْءٍ مِنْكُمْ رَمَزٌ فُتْوَةٌ      السَّمَاءُ تَرْوِي إِلَى الْأَرْضِ سُمُوءَ  
غَيْرُكُمْ فِي لَهْوِهِ قَدْ جَمَحَتْ      نَفْسُهُ يَهْوِي بِهَا سَبْعِينَ هُوَّةَ  
وَأَرَاكُمْ صَفْوَةً صَادِقَةً      فِيكُمْ الْحَقُّ وَأَثَارُ النَّبُوءَةِ  
دَعْوَةٌ بَلْ صُحُوءٌ بَلْ وَثْبَةٌ      فِي صَفَاءٍ وَوَفَاءٍ وَأُخُوءَةٍ



# كَلِمَاتٌ لَيْسَتْ عَابِرَةً

## ثَلَاثٌ ... وَثَلَاثٌ

\* أنذر النمل وحذر ودعا بني جنسه وسُطِرَتْ في حقه سورة من سور القرآن، فخذوا من النمل ثلاثاً: الدأب في العمل، ومحاوله التجربة، وتصحيح الخطأ.

\* أكمل النحل طيباً ووضع طيباً، وأوحى الله ﷻ إليه وجعل له سورة باسمه في الذكر الحكيم، فخذوا من النحل ثلاثاً: أكل الطيب، وكف الأذي، ونفع الآخرين.

\* لما تجلت همة الأسد وظهرت شجاعته سَمَّتْهُ العرب مائة أسم، فخذوا من الأسد ثلاثاً: لا ترهب المواقف، ولا تتعاطم الخصوم، ولا تَرْضَ الحياة مع الذل.

\* لما هزلت العنكبوت وأوهنت بيتها ضُرب بيتها مثلاً للهشاشة، فاحذروا في العنكبوت ثلاثاً: عدم الإتيان، وضعف البنيان، وهشاشة الأركان.

\* وحمل الهدهد رسالة التوحيد فتكلم عند سليمان عليه السلام، ونال الأمان، وذكره الرحمن ﷻ، فخذوا من الهدهد ثلاثة: الأمانة في النقل، وسمو الهمة، وحمل هم الدعوة.

قال أبو معاذ الرازي: « مسكينٌ مَنْ كان الهدهدُ خيراً منه !! ».



# مُقَدِّمَةٌ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ، وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ.

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ﴾ (آل عمران:

١٠٢). ﴿يَأَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَجِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا

كَثِيرًا وَنِسَاءً ءَاتَقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ ءَوَالِدَ الرَّحَامِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا﴾ (النساء: ١).

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ

ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا﴾. (الأحزاب: ٧٠-٧١).

أَمَّا بَعْدُ، فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ، وَخَيْرُ الْهَدْيِ هَدْيُ مُحَمَّدٍ ﷺ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا، وَكُلُّ مُحَدَّثَةٍ بَدْعَةٌ، وَكُلُّ بَدْعَةٍ ضَلَالَةٌ، وَكُلُّ ضَلَالَةٍ فِي النَّارِ.

إذا كان حفظ الدين من الضروريات التي حفظها الإسلام بل أهمها، فإن من وسائل حفظ الدين الدعوة إليه، ولا تتحقق الاستجابة للدعوة إلا إذا اتقن أداؤها، ووافقت المنهج النبوي في الدعوة إلى الله ﷻ. وعلى هذا فإن إتقان الدعوة إلى الله ﷻ ضرورة دعوية يتحقق بها حفظ الدين كما أمر الله ﷻ.

إن الدعوة إلى الله ﷻ تحتاج - بعد توفيق الله ﷻ والإخلاص له - إلى مهارة وإبداع من الداعية في بنائه لنفسه وطريقة عرضه لدعوته، فالداعية قد يسيء من حيث يظن أنه أحسن، فليس كل من أوتي طلاقة اللسان أجاد البيان، ولا كل من أجاد البيان نجح في الإقناع، ولا كل من نجح في الإقناع أثمر عملاً نافعاً.

والداعية الحق هو الذي يحذق في دعوته، ويتفنن فيها بالحكمة، فيثمر منه جمالية الوعظ الحسن، مبدعاً في نفس الوقت في مجادلتها مع الآخرين بكل صور الإحسان، قَالَ تَعَالَى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِّ لَهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ (النحل : ١٢٥)، والداعية فنان ذو ريشة حساسة، يعرف كيف يختار اللون المناسب، مع الخلفية المناسبة، في المكان المناسب، ويحاول إنجاز اللوحة في أسرع وقت ممكن دون إخلال في أي مقوم من مقوماتها أو جزء من جزئياتها.

أما إذا تخبط في الخلفية وبعثر الألوان دون تناسق وتوازن، فقد:

- ظلم الدعوة التي يدعو إليها، وذلك بتشويهها، والإساءة إليها بقصد أو بغير قصد.
- وظلم نفسه، إذ هو بحاجة إلى مراجعة مع النفس، وإعادة لصياغتها من جديد وفق أصول وقواعد الدعوة، والاستزادة من غذاء العقل والتربية.
- وظلم المدعو، وذلك بأن يثير فيه ردة فعل عكسية، فيضيع المقصود، ويزداد في الانحدار، والتهيه والضياع، ويولد فيه الكره للدعوة، بشتى مجالاتها، أو أن يجعله يلتمس طريقاً يظن فيه الخير والهدى، في حين أنه طريق خاطئ ظاهره فيه الرحمة وباطنه فيه العذاب.

إننا نجهل ما في صدور الناس، ولذا فهي - بالنسبة للداعية - كهوف مجهولة، وحتى لا يتفاجأ الداعية بما في ذلك الكهف لا بد له من التعرف عليه ودراسته ومحاولة الدخول إليه ببسر وسهولة وحكمة ليحملهم إلى سفينة النجاة بعون الله ﷻ.

والداعية عندما يعترض طريقه جدارٌ، سواء كان هذا الجدار أراءً أو معتقدات مستقرة عند الناس، فإنه بدراسة الكهف، والاختيار الموفق، والمهارات المتقنة يُمكنه - بتوفيق الله ﷻ له - أن يفتت ذلك الجدار وإزالته تماماً.

ومن أجل تحقيق الإتقان الدعوي المثمر فلا بد من مهارات وفنون، والمهارة: هي القدرة على أداء عملٍ ما بحذق وبراعة، والفنّ: جملة القواعد الخاصة بحرفة أو صناعة مُعيّنة، وهو التطبيق العمليّ للنظريّات العلميّة بالوسائل التي تحققها ويكتسب بالدراسة والمراثة، كما في الطبّ والهندسة والزراعة وغيرها.

إن مخاطبة العقول والقلوب فنٌّ لا يجيده إلا من يمتلك أدواته، وإذا اجتمعت مع مناسبة الظرف الزماني والمكاني أثرت تأثيرًا بالغًا، ووصلت الفكرة بسرعة البرق. وهكذا كانت طريقة القرآن في تلمس حاجات الوجدان وأيضًا من عوامل نجاح الأنبياء عليهم السلام في إقناع الناس برسالتهم، وتأمّل في أحاديث الرسول ﷺ لتستلهم منها كنوزًا في فقه الدعوة، قَالَ عَبْدَ اللَّهِ بْنُ مَسْعُودٍ رضي الله عنه: « مَا أَنْتَ بِمُحَدِّثٍ قَوْمًا حَدِيثًا لَا تَبْلُغُهُ عُقُوبُهُمْ إِلَّا كَانَ لِبَعْضِهِمْ فِتْنَةٌ » (رواه مسلم).

ولتحقيق الهدف من الدعوة فإنه ينبغي العناية الشديدة بنشر ثقافة الإقناع وفنون الحوار وفن الاستماع. وهذه لا يعني بطبيعة الحال الدخول في أي حوار وطرح القضايا الشرعية للاستفتاء العام؛ لأن هذا يدل على شخصية ضعيفة وانهازم أمام ضغط الواقع.

إن هناك من يخاطب الناس على أنهم فئة واحدة أو أن لديهم القناعات نفسها التي لديه؛ ولذا تراه يخاطب نفسه في آخر الأمر. والشباب مثلاً بحاجة إلى من يجيبهم على كثير من الأسئلة الملحة التي تواجههم بطريقة تناسب تفكيرهم وتتعامل بشكل صحيح مع المنطلقات الفكرية التي تربوا عليها، ونحتاج أن نقوم بدراساتٍ لمعرفة أكثر الأساليب تأثيرًا عليهم.

إن الدورات التي تتناول جوانب التنمية البشرية كمهارات الاتصال وفنون الحوار والإقناع وطرق التأثير متوفرة على شكل كتب أو أشرطة سمعية ومرئية، فقط تحتاج من المربي أو الداعية أن يوجه اهتمامه إليها ويعنى بتقوية الخير والعلم الذي يحمله بهذه المهارات البالغة التأثير على القلوب. ولدينا من الخطباء والمحاضرين من استطاع

أن يصل إلى شريحة كبيرة من الناس بسبب حرصه على العناية بهذه المهارات التي ربما تكون عند البعض فطرية وعند الآخرين تحتاج إلى تنمية.

وقد اقترح البعض إنشاء مراكز ثقافية تقدم دورات في فن التأثير على الآخرين وفن الخطابة وأصول الحوار ووسائل الإقناع وفن التعامل مع المخالف، كما تقدم أيضاً دورات في فن كتابة المقال الدعوي ... وهكذا، وتكون هذه الدورات مجانية أو برسوم رمزية وتكون متاحة على مدار العام ويستفيد منها المهتمون بأمور الدعوة من خطباء ومحاضرين، ومن خلالها أيضاً تدفع المراكز إلى الساحة شباباً مثقفاً يبادر إلى ابتكار وسائل جديدة لإيصال العقيدة والعلم والفكر الصحيح إلى جمهور الناس على اختلاف شرائحهم.

وهذا الكتاب (الدعوة، مهارات وفنون) محاولة لجمع وتصنيف بعض المهارات والفنون التي يمكن أن ينتفع بها الدعوة إلى الله ﷻ - بعد توفيق الله ﷻ - في إتقان الدعوة إلى الله ﷻ؛ حتى يعود للإسلام عزه وللمسلمين ريادتهم للعالم، وتشرق شمس الخلافة الإسلامية، فتير ربوع الأرض بتحكيم كتاب الله ﷻ وسنة رسوله ﷺ.

أسأل الله ﷻ أن يجعله خالصاً لوجهه، وأن ينفع به الإسلام والمسلمين.

وفق الله الجميع لما يحب ويرضى. وصلى الله وسلم وبارك على عبده ونبيه - سيدنا محمد - وعلى آله وصحبه ومن اهتدى بهديه إلى يوم الدين.

شحاتة محمد صقر

sakrmhma@yahoo.com

## فضل الدعوة إلى الله ﷻ (١) من علم الأجر هانت عليه مشقة العمل

\* من فضائل الدعوة إلى الله ﷻ أنها أشرف الوظائف، وأفضل الأعمال، فإنها الوظيفة الأساسية للنبين والمرسلين، والعمل الرئيسي لسائر الهداة المصلحين، قَالَ تَعَالَى: ﴿قُلْ هَذِهِ سَبِيلِي أَدْعُو إِلَى اللَّهِ عَلَى بَصِيرَةٍ أَنَا وَمَنِ اتَّبَعْتُ وَسُبْحَانَ اللَّهِ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ (يوسف: ١٠٨).

يقول ﷺ لنبيه محمد ﷺ: ﴿قُلْ لِلنَّاسِ﴾ هَذِهِ سَبِيلِي ﴿أَي: طريقي التي أدعو إليها، وهي السبيل الموصلة إلى الله وإلى دار كرامته، المتضمنة للعلم بالحق والعمل به وإيثاره، وإخلاص الدين لله وحده لا شريك له، ﴿أَدْعُو إِلَى اللَّهِ﴾ أَي: أحثُّ الخلق والعباد إلى الوصول إلى ربهم، وأرغبهم في ذلك وأرهبهم مما يبعدهم عنه.

ومع هذا فأنا ﴿عَلَى بَصِيرَةٍ﴾ من ديني، أي: على علم ويقين من غير شك ولا امتراء ولا مرية. ﴿أَنَا وَمَنِ اتَّبَعْتُ﴾ كذلك يدعو إلى الله كما أدعو على بصيرة من أمره. ﴿وَسُبْحَانَ اللَّهِ﴾ عما نسب إليه مما لا يليق بجلاله، أو ينافي كماله.

﴿وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ﴾ في جميع أموري، بل أعبد الله مخلصاً له الدين (٢).  
وأحسنُ الناس قولاً هم الدعاة إلى الله ﷻ، فقد قَالَ تَعَالَى: ﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّن دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ (٣٣) وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا

(١) من كتاب إدارة العمل الدعوي، للمؤلف (١٦-٢٣).

(٢) انظر: تفسير السعدي (ص ٤٠٦).

السَّيِّئَةُ أَدْفَعُ بِأَلَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ ﴿٣٤﴾ وَمَا يُلْقَىٰهَا إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا وَمَا يُلْقَىٰهَا إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ ﴿فصلت: ٣٣ - ٣٦﴾.

قال الشيخ السعدي رحمته في تفسير هذه الآيات:

﴿وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾.

هذا استفهام بمعنى النفي المتقرر أي: لا أحد أحسن قولاً. أي: كلاماً وطريقة، وحالة ﴿وَمَنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ﴾ بتعليم الجاهلين، ووعظ الغافلين والمعرضين، ومجادلة المبطلين، بالأمر بعبادة الله، بجميع أنواعها، والحث عليها، وتحسينها مهما أمكن، والزجر عما نهى الله عنه، وتقبیحه بكل طريق يوجب تركه، خصوصاً من هذه الدعوة إلى أصل دين الإسلام وتحسينه، ومجادلة أعدائه بالتي هي أحسن، والنهي عما يصاده من الكفر والشرك، والأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر.

ومن الدعوة إلى الله، تحببته إلى عباده، بذكر تفاصيل نعمه، وسعة جوده، وكمال رحمته، وذكر أوصاف كماله، ونعوت جلاله.

ومن الدعوة إلى الله ﷻ الترغيب في اقتباس العلم والهدى من كتاب الله وسنة رسوله ﷺ، والحث على ذلك، بكل طريق موصل إليه، ومن ذلك، الحث على مكارم الأخلاق، والإحسان إلى عموم الخلق، ومقابلة المسيء بالإحسان، والأمر بصلة الأرحام، وبر الوالدين.

ومن ذلك، الوعظ لعموم الناس، في أوقات المواسم، والعوارض، والمصائب، بما يناسب ذلك الحال، إلى غير ذلك، مما لا تنحصر أفرادها، مما تشمله الدعوة إلى الخير كله، والترهيب من جميع الشر.

ثم قال تعالى: ﴿وَعَمِلَ صَالِحًا﴾ أي: مع دعوته الخلق إلى الله، بادر هو بنفسه، إلى امتثال أمر الله، بالعمل الصالح، الذي يرضي ربه. ﴿وَقَالَ إِنِّي مِنَ الْمُسْلِمِينَ﴾ أي:

المُنْقَادِينَ لِأَمْرِهِ، السَّالِكِينَ فِي طَرِيقِهِ، وَهَذِهِ الْمُرْتَبَةُ، تَمَامُهَا لِلصِّدِّيقِينَ، الَّذِينَ عَمِلُوا عَلَى تَكْمِيلِ أَنْفُسِهِمْ وَتَكْمِيلِ غَيْرِهِمْ، وَحَصَلَتْ لَهُمُ الْوَرَاثَةُ التَّامَةُ مِنَ الرَّسْلِ، كَمَا أَنَّ مَنْ أَسْرَ النَّاسَ قَوْلًا مَن كَانَ مِنْ دَعَاةِ الضَّالِّينَ السَّالِكِينَ لِسَبِيلِهِ.

وَبَيْنَ هَاتَيْنِ الْمُرْتَبَتَيْنِ الْمَتْبَاعَتَيْنِ، اللَّتَيْنِ ارْتَفَعَتْ إِحْدَاهُمَا إِلَى أَعْلَى عِلِّيِّينَ، وَنَزَلَتْ الْأُخْرَى، إِلَى أَسْفَلِ سَافِلِينَ، مَرَاتِبَ، لَا يَعْلَمُهَا إِلَّا اللَّهُ، وَكُلُّهَا مَعْمُورَةٌ بِالْخَلْقِ، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَلِكُلِّ دَرَجَةٍ مِمَّا عَمِلُوا وَمَا رَبُّكَ بِغَافِلٍ عَمَّا يَعْمَلُونَ﴾ (الأنعام: ١٣٢).

﴿وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ (٣٤) وَمَا يُلْقَاهَا إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا وَمَا يُلْقَاهَا إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ.

يَقُولُ تَعَالَى: ﴿وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ﴾ أَي: لَا يَسْتَوِي فِعْلُ الْحَسَنَاتِ وَالطَّاعَاتِ لِأَجْلِ رِضَا اللَّهِ تَعَالَى، وَلَا فِعْلُ السَّيِّئَاتِ وَالْمَعَاصِي الَّتِي تُسَخِّطُهُ وَلَا تُرْضِيهِ، وَلَا يَسْتَوِي الْإِحْسَانُ إِلَى الْخَلْقِ، وَلَا الْإِسَاءَةُ إِلَيْهِمْ، لَا فِي ذَاتِهَا، وَلَا فِي وَصْفِهَا، وَلَا فِي جَزَائِهَا ﴿هَلْ جَزَاءُ الْإِحْسَانِ إِلَّا الْإِحْسَانُ﴾ (الرحمن: ٦٠).

ثُمَّ أَمَرَ بِإِحْسَانٍ خَاصٍّ، لَهُ مَوْقِعٌ كَبِيرٌ، وَهُوَ الْإِحْسَانُ إِلَى مَنْ أَسَاءَ إِلَيْكَ، فَقَالَ: ﴿ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ أَي: إِذَا أَسَاءَ إِلَيْكَ مَسِيءٌ مِنَ الْخَلْقِ، خُصُوصًا مَن لَهُ حَقٌّ كَبِيرٌ عَلَيْكَ، كَالْأَقْرَابِ، وَالْأَصْحَابِ، وَنَحْوِهِمْ، إِسَاءَةً بِالْقَوْلِ أَوْ بِالْفِعْلِ، فَقَابِلُهُ بِالْإِحْسَانِ إِلَيْهِ، فَإِنْ قَطَعَكَ فَصِلْهُ، وَإِنْ ظَلَمَكَ، فَاعْفُ عَنْهُ، وَإِنْ تَكَلَّمَ فِيكَ، غَائِبًا أَوْ حَاضِرًا، فَلَا تَقَابَلْهُ، بَلْ اعْفُ عَنْهُ، وَعَامِلْهُ بِالْقَوْلِ اللَّيِّنِ. وَإِنْ هَجَرَكَ، وَتَرَكَ خِطَابَكَ، فَطَيِّبْ لَهُ الْكَلَامَ، وَابْذُلْ لَهُ السَّلَامَ، فَإِذَا قَابَلْتَ الْإِسَاءَةَ بِالْإِحْسَانِ، حَصَلَ فَائِدَةٌ عَظِيمَةٌ.

﴿فَإِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاوَةٌ كَأَنَّهُ وَلِيٌّ حَمِيمٌ﴾ أَي: كَأَنَّهُ قَرِيبٌ شَفِيقٌ.

﴿ وَمَا يُلقَنَهَا ﴾ أي: وما يُوفَّقُ لهذه الخصلة الحميدة ﴿ إِلَّا الَّذِينَ صَبَرُوا ﴾

نفوسهم على ما تكره، وأجبروها على ما يحبه الله، فإن النفوس مجبولة على مقابلة المسيء بإساءته وعدم العفو عنه، فكيف بالإحسان؟.

فإذا صبر الإنسان نفسه، وامتلأ أمر ربه، وعرف جزيل الثواب، وعلم أن مقابله للمسيء بجنس عمله، لا يفيد شئاً، ولا يزيد العداوة إلا شدة، وأن إحسانه إليه، ليس بواضع قدره، بل من تواضع لله رفعه، هان عليه الأمر، وفعل ذلك، متلذذاً مستحلياً له.

﴿ وَمَا يُلقَنَهَا إِلَّا ذُو حَظٍّ عَظِيمٍ ﴾ لكونها من خصال خواص الخلق، التي ينال

بها العبد الرفعة في الدنيا والآخرة، التي هي من أكبر خصال مكارم الأخلاق<sup>(١)</sup>.

\* وما يدل على فضل الدعوة إلى الله ﷻ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « مَنْ دَعَا إِلَى

هُدًى كَانَ لَهُ مِنَ الْأَجْرِ مِثْلُ أُجُورِ مَنْ تَبِعَهُ لَا يَنْقُصُ ذَلِكَ مِنْ أُجُورِهِمْ شَيْئاً، وَمَنْ دَعَا إِلَى ضَلَالَةٍ كَانَ عَلَيْهِ مِنَ الْإِثْمِ مِثْلُ آثَامِ مَنْ تَبِعَهُ لَا يَنْقُصُ ذَلِكَ مِنْ آثَامِهِمْ شَيْئاً » (رواه مسلم).

قال الشيخ السعدي رحمه الله: « هذا الحديث - وما أشبهه من الأحاديث - فيه:

الحث على الدعوة إلى الهدى والخير، وفضل الداعي، والتحذير من الدعاء إلى الضلالة والغى، وعظم جرم الداعي وعقوبته. والهدى: هو العلم النافع، والعمل الصالح. فكل مَنْ عَلَّمَ عِلْمًا أَوْ وَجَّهَ الْمُتَعَلِّمِينَ إِلَى سُلُوكِ طَرِيقَةٍ يَحْصِلُ لَهَا فِيهَا عِلْمٌ: فَهُوَ دَاعٍ إِلَى الْهُدَى.

وكل مَنْ دَعَا إِلَى عَمَلٍ صَالِحٍ يَتَعَلَّقُ بِحَقِّ اللَّهِ ﷻ، أَوْ بِحَقِّوقِ الْخَلْقِ الْعَامَّةِ

وَالْخَاصَّةِ: فَهُوَ دَاعٍ إِلَى الْهُدَى. وَكُلُّ مَنْ أَبْدَى نَصِيحَةً دِينِيَّةً أَوْ دُنْيَوِيَّةً يَتَوَسَّلُ بِهَا إِلَى

(١) تفسير السعدي (ص ٦٩٤-٦٩٥).



الدين: فهو داع إلى الهدى. وكل من اهتدى في علمه أو عمله، فاقتدى به غيره: فهو داع إلى الهدى. وكل من تقدم غيره بعمل خيري، أو مشروع عام النفع: فهو داخل في هذا النص. وعكس ذلك كله: الداعي إلى الضلالة.

فالداعون إلى الهدى: هم أئمة المتقين، وخيار المؤمنين. والداعون إلى الضلالة: هم الأئمة الذين يدعون إلى النار. وكل من عاون غيره على البر والتقوى: فهو من الداعين إلى الهدى. وكل من أعان غيره على الإثم والعدوان: فهو من الداعين إلى الضلالة<sup>(١)</sup>.

وليحذر الداعية أن يكون بقوله داعية للهدى، وبسلوكه - إن خالف الشرع - داعية للضلالة، يدعو الناس إلى الجنة بقوله، ويدعوهم إلى النار بعمله.

### متوالية الأجر الهندسية:

ولو فكّرنا في الحديث السابق وحسبنا مقدار الأجر الناتج عن الدعوة بإخلاص، هُانت علينا مشقة الدعوة ومتاعبها، ولَبَدَلْنَا أَقْصَى جَهْدِنَا لِتَذْلِيلِ الْعُقَبَاتِ الَّتِي تَوَاجَهَهَا، وَلَوْ أَخَذْنَا مِثْلًا شَخْصًا كَانَ لَا يَصِلِي فَأَصْبَحَ مِنَ الْمُحَافِظِينَ عَلَى الصَّلَاةِ بَعْدَ أَنْ دَعَاهُ دَاعِيَةٌ مَخْلُصٌ إِلَى اللَّهِ ﷻ، فَإِنْ أُجِرَ كُلُّ صَلَاةٍ يَصِلِيهَا هَذَا التَّائِبُ يَنَالُ الدَّاعِيَةَ مِثْلَهُ، فَتَخِيلُ لَوْ أَنَّهُ عَاشَ بَعْدَ الْهَدَايَةِ عَشْرِينَ سَنَةً، فَكَمْ صَلَاةً يَكُونُ قَدْ صَلَاَهَا هَذَا التَّائِبُ؟

فلنحسب سويًّا: في اليوم: ٥ صلوات، في الشهر:  $٣٠ \times ٥ = ١٥٠$  صلاة. في السنة:  $١٢ \times ١٥٠ = ١٨٠٠$  صلاة. في العشرين سنة:  $٢٠ \times ١٨٠٠ = ٣٦٠٠٠$  صلاة. للداعية مثل أجر ست وثلاثين ألف صلاة، ولو أن هذا التائب قد دعا أصحابه الذين لا يصلون فصلّوا، فللداعية نفس الأجر، وإذا علّم هؤلاء زوجاتهم وأولادهم الصلاة فللداعية نفس الأجر، وهكذا.

(١) بهجة قلوب الأبرار وقرّة عيون الأخيار (ص ٢٢-٢٣).

ولو تفكرنا إلى من يرجع ثواب هدايتنا إلى الإسلام؟ لا شك أنه يرجع إلى صحابة رسول الله ﷺ، فكل ما نعمله نحن وذرارينا يكتب في ميزان حسناتهم إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها، ومن قبل ذلك في ميزان النبي ﷺ، فلله دَرُه ودَرُّهم، ماتوا وقُبرت أجسادهم ولا زال ملكُ حسناتهم يُسجل ما لا يُحصَى من الأجر إلى يوم يبعثون. فهيا نسير على دربهم نبذر حَبَّ الإيِّمان في قلب كل غافل، فتنبت لنا من سنابل الأجر أضعافاً مضاعفة.

\* وقد أشار رسول الله ﷺ إلى أن الداعين إلى الله، العاملين بعلمهم، المعلمين لغيرهم هم أعلى الناس درجة، وأكثر الناس تأثراً وتأثيراً بالدين الحنيف، وأعظم الناس انتفاعاً بالغيث الذي أغاث الله به الأرض، فعن أبي موسى عن النبي ﷺ قال: « إِنَّ مَثَلَ مَا بَعَثَنِي اللَّهُ بِهِ - عَزَّ وَجَلَّ - مِنَ الْهُدَى وَالْعِلْمِ كَمَثَلِ غَيْثٍ أَصَابَ أَرْضًا، فَكَانَتْ مِنْهَا طَائِفَةٌ طَيِّبَةٌ، قَبِلَتْ الْمَاءَ فَأَنْبَتَتِ الْكَلَّا وَالْعُشْبَ الْكَثِيرَ، وَكَانَ مِنْهَا أَجَادِبُ أَمْسَكَتِ الْمَاءَ، فَنَفَعَ اللَّهُ بِهَا النَّاسَ، فَشَرِبُوا مِنْهَا وَسَقَوْا وَرَعَوْا، وَأَصَابَ طَائِفَةٌ مِنْهَا أُخْرَى، إِنَّمَا هِيَ قَيْعَانٌ لَا تُمْسِكُ مَاءً، وَلَا تُنْبِتُ كَلًّا، فَذَلِكَ مَثَلُ مَنْ فُقِيَ فِي دِينِ اللَّهِ، وَنَفَعَهُ بِمَا بَعَثَنِي اللَّهُ بِهِ، فَعَلِمَ وَعَلَّمَ، وَمَثَلُ مَنْ لَمْ يَرْفَعْ بِذَلِكَ رَأْسًا، وَلَمْ يَقْبَلْ هُدَى اللَّهِ الَّذِي أُرْسَلْتُ بِهِ » (رواه البخاري ومسلم، وهذا لفظ مسلم).

قال الإمام النووي: « الْغَيْثُ هُوَ الْمَطَرُ وَأَمَّا الْعُشْبُ وَالْكَالُ وَالْحَشِيشُ فَكُلُّهَا أَسْمَاءٌ لِلنَّبَاتِ لَكِنَّ الْحَشِيشَ مُحْتَصٌّ بِالْيَابِسِ، وَالْعُشْبُ مُحْتَصٌّ بِالرَّطْبِ، وَالْكَالُ يَقَعُ عَلَى الْيَابِسِ وَالرَّطْبِ.

(الْأَجَادِبُ) هِيَ الْأَرْضُ الَّتِي لَا تُنْبِتُ كَلًّا.

وَقَالَ الْخَطَّابِيُّ هِيَ الْأَرْضُ الَّتِي تُمْسِكُ الْمَاءَ فَلَا يُسْرِعُ فِيهِ التُّصُوبُ.

(الْقَيْعَانُ) جَمْعُ الْقَاعِ وَهُوَ الْأَرْضُ الْمُسْتَوِيَّةُ، وَقِيلَ الْمَلْسَاءُ، وَقِيلَ الَّتِي لَا نَبَاتَ

فِيهَا، وَهَذَا هُوَ الْمُرَادُ فِي هَذَا الْحَدِيثِ كَمَا صَرَّحَ بِهِ ﷺ.

(وَرَعَوْا) مِنَ الرَّعِي، وَوَقَعَ فِي الْبُخَارِيِّ: (وَزَرَعُوا)، وَكِلَاهُمَا صَحِيحٌ.  
أَمَّا مَعَانِي الْحَدِيثِ وَمَقْصُودُهُ فَهِيَ تَمَثِيلُ الْهُدَى الَّذِي جَاءَ بِهِ ﷺ بِالْعَيْثِ،  
وَمَعْنَاهُ أَنَّ الْأَرْضَ ثَلَاثَةٌ أَنْوَاعٍ وَكَذَلِكَ النَّاسُ:

**فَالنَّوْعُ الْأَوَّلُ مِنَ الْأَرْضِ:** يَنْتَفِعُ بِالْمَطَرِ فَيَحْيِي بَعْدَ أَنْ كَانَ مَيِّتًا وَيُنْبِتُ الْكَلَاءَ  
فَتَنْتَفِعُ بِهَا النَّاسُ وَالذَّوَابُّ وَالزَّرْعُ وَغَيْرُهَا وَكَذَا النَّوْعُ الْأَوَّلُ مِنَ النَّاسِ يَبْلُغُهُ الْهُدَى  
وَالْعِلْمُ فَيَحْفَظُهُ فَيَحْيِي قَلْبَهُ وَيَعْمَلُ بِهِ وَيَعْلَمُهُ غَيْرُهُ فَيَنْتَفِعُ وَيَنْفَعُ.

**وَالنَّوْعُ الثَّانِي مِنَ الْأَرْضِ:** مَا لَا تَقْبَلُ الْإِنْتِفَاعَ فِي نَفْسِهَا لَكِنْ فِيهَا فَائِدَةٌ وَهِيَ  
إِمْسَاكُ الْمَاءِ لِعَيْرِهَا فَيَنْتَفِعُ بِهَا النَّاسُ وَالذَّوَابُّ، وَكَذَا النَّوْعُ الثَّانِي مِنَ النَّاسِ هُمْ قُلُوبٌ  
حَافِظَةٌ لَكِنْ لَيْسَتْ لَهُمْ أَفْهَامٌ ثَابِتَةٌ وَلَا رُسُوخٌ لَهُمْ فِي الْعَقْلِ يَسْتَنْبِطُونَ بِهِ الْمَعَانِي  
وَالْأَحْكَامَ، وَلَيْسَ عِنْدَهُمْ اجْتِهَادٌ فِي الطَّاعَةِ وَالْعَمَلِ بِهِ؛ فَهُمْ يَحْفَظُونَهُ حَتَّى يَأْتِي طَالِبٌ  
مُحْتَاجٌ مُتَعَطِّشٌ لِمَا عِنْدَهُمْ مِنَ الْعِلْمِ أَهْلٌ لِلنَّفْعِ وَالْإِنْتِفَاعِ فَيَأْخُذُهُ مِنْهُمْ فَيَنْتَفِعَ بِهِ، فَهَؤُلَاءِ  
نَفَعُوا بِمَا بَلَغَهُمْ.

**وَالنَّوْعُ الثَّلَاثُ مِنَ الْأَرْضِ:** السَّبَاخُ الَّتِي لَا تُنْبِتُ وَنَحْوَهَا فَهِيَ لَا تَنْتَفِعُ بِالْمَاءِ  
وَلَا تُمْسِكُهُ لِيَنْتَفِعَ بِهَا غَيْرُهَا، وَكَذَا النَّوْعُ الثَّلَاثُ مِنَ النَّاسِ لَيْسَتْ لَهُمْ قُلُوبٌ حَافِظَةٌ وَلَا  
أَفْهَامٌ وَاعِيَةٌ فَإِذَا سَمِعُوا الْعِلْمَ لَا يَنْتَفِعُونَ بِهِ وَلَا يَحْفَظُونَهُ لِنَفْعِ غَيْرِهِمْ. وَاللَّهُ أَعْلَمُ.  
وَفِي هَذَا الْحَدِيثِ أَنْوَاعٌ مِنَ الْعِلْمِ مِنْهَا ضَرْبُ الْأَمْثَالِ، وَمِنْهَا فَضْلُ الْعِلْمِ  
وَالتَّعْلِيمِ، وَشِدَّةُ الْحَثِّ عَلَيْهِمَا، وَذَمُّ الْإِعْرَاضِ عَنِ الْعِلْمِ، وَاللَّهُ أَعْلَمُ (١).

\* كما أشار رسول الله ﷺ إلى عظيم مثوبة الدعوة عند الله، فعن سهل بن  
سعدٍ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ يَوْمَ خَيْبَرَ: «لَأُعْطِينَ هَذِهِ الرَّايَةَ عَدَا رَجُلًا يَفْتَحُ  
اللَّهُ عَلَى يَدَيْهِ، يُحِبُّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ، وَيُحِبُّهُ اللَّهُ وَرَسُولَهُ»، فَبَاتَ النَّاسُ يَدُوكُونَ لِيَلْتَهُمُ

(١) شرح صحيح مسلم (٤٦/١٥-٤٨) باختصار.

أَيْهِمْ يُعْطَاهَا، فَلَمَّا أَصْبَحَ النَّاسُ غَدَوْا عَلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ كُلُّهُمْ يَرْجُو أَنْ يُعْطَاهَا، فَقَالَ: «أَيْنَ عَلِيُّ بْنُ أَبِي طَالِبٍ». فَقِيلَ: «هُوَ يَا رَسُولَ اللَّهِ يَشْتَكِي عَيْنَيْهِ».

قَالَ: «فَارْسُلُوا إِلَيْهِ». فَأْتِيَ بِهِ فَبَصَقَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فِي عَيْنَيْهِ وَدَعَا لَهُ، فَبَرَأَ حَتَّى كَأَنَّ لَمْ يَكُنْ بِهِ وَجَعٌ، فَأَعْطَاهُ الرَّايَةَ، فَقَالَ عَلِيٌّ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَقَاتِلْهُمْ حَتَّى يَكُونُوا مِثْلَنَا؟»، فَقَالَ: «انْفُذْ عَلَى رِسْلِكَ حَتَّى تَنْزِلَ بِسَاحَتِهِمْ، ثُمَّ ادْعُهُمْ إِلَى الْإِسْلَامِ، وَأَخْبِرْهُمْ بِمَا يَجِبُ عَلَيْهِمْ مِنْ حَقِّ اللَّهِ فِيهِ، فَوَاللَّهِ لَأَنْ يَهْدِيَ اللَّهُ بِكَ رَجُلًا وَاحِدًا، خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ يَكُونَ لَكَ حُمْرُ النَّعَمِ» (رواه البخاري ومسلم).

(يَدُوكُون) أي يخوضون ويتحدثون في ذلك: (حُمْرِ النَّعَمِ) هي الإبل الحُمْر، وهي أنفُسُ أموال العرب، يضربون بها المثل في نفاسة الشيء وإنه ليس هناك أعظم منه.

# فن إدارة الذات

الإدارة الجيدة للذات فكرة تحدونا نحو هدف نسعى إليه بعزيمتنا، ونعرف أننا حقّقنا نجاحنا إذا استطعنا أن نصل إلى ما نريد. إلى ذلك الهدف. إلى ذلك النجاح. هل أنت ناجح؟ هل أنت ناجحة؟ هل نحن ناجحين في حياتنا؟

ها هنا قصة طموح، قصة نجاح، تلك القصة كانت شرارة انفجار لثورة من التقدم والرّقي والحضارة في اليابان تلك القصة هي قصة شاب اسمه تاكيو أوساهيرا ذلك الشاب خرج من اليابان مسافراً مع بعثة تحوي مجموعة من أصحابه وأقرانه متجهين إلى ألمانيا ، وصل إلى ألمانيا ووصل معه الحلم الذي كان يصبو إليه ، ويراها بعينه. ذلك الحلم هو أن ينجح في صناعة محرك يكون أول محرك كامل الصّنع يحمل شعار صُنع في اليابان ، ذلك حلمه ، بدأ يدرس ويدرس بجد أكثر وعزيمة أكثر.

مضت السنوات سراعاً. كان أساتذته الألمان يوحون إليه بأن نجاحك الحقيقي هو من خلال حصولك على شهادة الدكتوراة في هندسة الميكانيكا ، كان يقاوم تلك الفكرة ويعرف أن نجاحه الحقيقي هو أن يتمكن من صناعة محرك.

بعد أن أنهى دراسته وجد نفسه عاجزاً عن معرفة ذلك اللغز. ينظر إلى المحرك ولا زال يراه أمراً مذهلاً في صنعه غامضاً في تركيبه لا يستطيع أن يفكّك رموزه. جاءت الفكرة مرة أخرى ليحلق من خلالها في خياله وليمضي من خلال خياله نحو عزيمة تملكته وشعور أسره ، تلك الفكرة: (لابد الآن أن أتخذ خطوة جادة من خلالها أكتشف كيف يمكن أن أصنع المحرك).

إن النجاح الذي نحصل عليه ينطلق من خلال فكرة نصنعها نحن ونمضي نحن في تحقيقها، تلك الفكرة مضى ذلك الشاب ليحققها، فحضر معرض لبيع

المحركات الايطالية، اشترى محركًا بكل ما يملك من نقوده ، أخذ المحرك إلى غرفته ، بدأ يفكك قطع المحرك قطعةً قطعةً ، بدأ يرسم كل قطعة يفككها ويحاول أن يفهم لماذا وُضعت في هذا المكان وليس في غيره ، بعد ما انتهى من تفكيك المحرك قطعةً قطعةً ، بدأ بتجميعه مرة أخرى .

استغرقت العملية ثلاثة أيام ، ثلاثة أيام من العمل المتواصل لم يكن ينام خلالها أكثر من ثلاث ساعات يوميًا كان يعمل بجهدٍ ودأب ، في اليوم الثالث استطاع أن يعيد تركيب المحرك وأن يعيد تشغيله مرة أخرى ، فرح كثيرًا ، أخذ المحرك ، ذهب يقفز فرحًا نحو أستاذه ، نحو مسئول البعثة ورئيسها: « استطعتُ أن أعيد تشغيل المحرك ، بعدما أعدتُ تجميع القطع قطعةً قطعةً » ، تنفس الصعداء ، شعر بالراحة: « الآن نجحتُ » ، لكن الأستاذ أشار إليه: « ما نجحتَ بعدُ، النجاح الحقيقي هو أن تأخذ هذا المحرك » ، وأعطاه محركًا آخر: « هذا المحرك لا يعمل ، إذا استطعت أن تعيد إصلاح هذا المحرك فقد استطعت أن تفهم اللغز » .

تجربة جديدة ، أخذ المحرك الجديد ، حملة وكأنه يحتضن أعزّ شيء إليه ، إنه يحتضن الحلم ، إنه يحتضن الهدف ، وراح يمضي بعزيمة ، دخل إلى غرفته ، بدأ يفكك المحرك من جديد ، وبنفس الطريقة ، قطعةً قطعةً ، بدأ يعمل على إعادة تجميع ذلك المحرك ، اكتشف الخلل ، قطعة من قطع المحرك تحتاج إلى إعادة صهر وتكوين من جديد ، فكر أنه إذا أراد أن يتعلم صناعة المحركات فلا بد أن يدرس كعامل بسيط ، كيف يمكن لنا أن نقوم بعملية صهر وتكوين وتصنيع القطع الصغيرة حتى نستطيع من خلالها أن نصنع المحرك الكبير .

عمل سريعًا على تجميع باقي القطع بعد أن اكتشف الخلل واستطاع أن يصلح القطعة ، ركب المحرك من جديد ، بعد عشرة أيام من العمل المتواصل ، عشرة أيام من الجهد والعزيمة ، لم ينم خلالها إلا القليل من الساعات ، في اليوم العاشر ، طربت أذنه بسماع صوت المحرك وهو يعمل من جديد ، حمل المحرك سريعًا وذهب إلى رئيس

البعثة: « الآن نجحت، الآن سألبس بدلة العامل البسيط وأتجه لكي أتعلم في مصانع صهر المعادن ، كيف يمكن لنا أن نصنع القطع الصغيرة»، هذا هو الحلم ، وتلك هي العزيمة.

بعدما نجح رجوع ذلك الشاب إلى اليابان ، تلقى مباشرة رسالة من إمبراطور اليابان ، وكانوا ينظرون إليه بتقديس وتقدير ، رسالة من إمبراطور اليابان! ماذا يريد فيها؟ « أريد لقاءك ومقابلتك شخصياً على جهدك الرائع وشكرك على ما قمتَ به ». ردّ على الرسالة: « لا زلتُ حتى الآن لا أستحق أن أحظى بكل ذلك التقدير وأن أحظى بكل ذلك الشرف ، حتى الآن أنا لم أنجح ».

بعد تلك الرسالة ، بدأ يعمل من جديد ، يعمل في اليابان ، عمل تسع سنوات أخرى بالإضافة إلى تسع سنوات ماضية قضاها في ألمانيا ، كم المجموع؟ أمضى تسع سنوات جديدة من العمل المتواصل استطاع بعدها أن يحمل عشرة محركات صنّعت في اليابان ، حملها إلى قصر الإمبراطور الياباني ، وقال: « الآن نجحتُ»، عندما استمع إليها الإمبراطور الياباني وهي تعمل تهلّل وجهه فرحاً: « هذه أجمل معزوفة سمعتها في حياتي»، صوت محركات يابانية الصّنع مئة بالمئة.

الآن نجح تاكيو أوساهيرا ، الآن استطاع أن يحوّل الفكرة التي حلّقت في خياله من خلال عزمته إلى هدف يراه بعينه ويخطو إليه يوماً بعد يوم ، عندما وصل إلى ذلك الهدف استطاع أن ينجح، وأصبح قدوة يتبنّاها كلّ عامل ياباني يرفع شعار: إذا كان الناس يعملون ثمان ساعات في اليوم سأعمل تسع ساعات: ثمان ساعات لنفسني ولأولادي والساعة التاسعة من أجل اليابان.

تلك المعنويات جعلتْنا نقول العالم يلهو واليابان يعمل ، جعلتْنا نفتخر بملبوساتنا وبمقتنياتنا لأنها صنّعت في اليابان.

## رأس مالك

تفاوت الناس في مدى استفادتهم من أوقاتهم:

ما قيمة قطعة من حديد؟

- قطعة خام = ٥ دولار
- صُنِّعت على شكل حذوة فرس = ١١ دولار.
- صُنِّعت على شكل إبر خياطة = ٢٥٥ دولار.
- صُنِّعت على شكل سكاكين = ٢٢٨٥ دولار.
- صُنِّعت على شكل نوابض ساعات = ٢٥٠٠٠٠ دولار.

هل المصنع واحد؟ هل القطعة واحدة؟ هل الجهد واحد؟ هل القدرة واحدة؟

هل الحديد أغلى أم الذهب؟ هل الذهب أغلى أم الوقت؟ الوقت أغلى إذا

أحسن استغلاله.

وَالْوَقْتُ أَنْفُسُنْ مَلِيعَةٌ بِحِفْظِهِ وَأَرَاهُ سَهْلًا مَا عَلَيْكَ يَضِيعُ!

يمثل الوقت بالنسبة لنا ثروة كبيرة وهي ثروة وُزِّعت بين الناس بالتساوي. كل

الناس، الكبير والصغير، الغني والفقير، الصحيح والمريض. هل تعرف أحدًا كان

نصيبه في اليوم ٢٣ ساعة؟! أو كان نصيب آخر ٢٥ ساعة؟! الكل متساو والسابق من

استثمر وقته، ونظم شئون حياته.

وَالْوَقْتُ أَنْفُسُنْ مَلِيعَةٌ بِحِفْظِهِ وَأَرَاهُ سَهْلًا مَا عَلَيْكَ يَضِيعُ!

روي عن الحسن البصري رضي الله عنه أنه قال: « يا ابن آدم، إنما أنت أيام، كلما ذهب

يومٌ ذهب بعضك ». وهذا (البعض) يتبعض أيضًا إلى ساعات ودقائق وثوان كلما

ذهبت دقيقة أو ثانية ذهب بعضك؛ فالوقت هو الحياة، وهذا معنى مشترك يعرفه الناس

جميعًا ، ولكن الوقت يزيد عن المال؛ فالمال يُدخَر ويُقايس وقد يُعَوَّض إذا أُهدر، ولكن



الوقت لا سبيل لادخاره أو مقايضته أو استرجاعه، إضافة إلى ذلك: فإن الوقت هو المورد الوحيد الذي نرغم على صرفه سواء أردنا أم لم نرد!

فماذا عن قيمته في حياتنا؟ يبدو أنه المورد الأكثر تبديداً في ثرواتنا، وإذا وقع هذا التبديد في أرصدة الدعاة والمصلحين تعدى الضرر إلى فئات كثيرة، ولكننا إذا نظرنا إلى المسكين بطرف الحضارة اليوم رأينا أنهم يستثمرون أوقاتهم . في الشر والخير . بدقة محسوبة، فما هو السبب في هذا التباين؟ إنه ليس راجعاً إلى فروق عنصرية أو صفات جسمانية أو ذهنية موروثه، بل لأن الغرب استطاع أن يضع وينفذ نظاماً تربوياً يث في أبنائه من خلاله - ضمن ما يث - مبادئ إدارية فعالة، قام عليها نظام حياتي تُمارس فيه أسس إدارية سليمة، بل أصبحت هذه الأسس والمبادئ علوماً قائمة بذاتها لها فروع وفنون تسمى (علوم الإدارة)، ويبرز من هذه العلوم فرع يسمى (إدارة الوقت).

### وقفه مع النفس:

تمهل قليلاً وتأمل هذه الأسئلة، ثم أجب عليها بصدق واصفًا حالك:

- هل تردد كثيراً: « ليس لدي وقت لإنجاز ما أود القيام به »؟
- هل تتأخر دائماً عن مواعيدك؟
- وهل تأخذ المهام التي تقوم بها وقتاً أكبر مما تحدده لها؟
- هل تتضارب مواعيدك مع بعضها؟
- هل تقدم تنفيذ العمل الذي تحبه أو الأكثر إلحاحاً على العمل الأهم؟
- هل تفاجئك الأزمات، وبعدها تتصرف وتتخذ الإجراءات حسبما يتفق لك وتسمح به الظروف، وليس بما تخطط له؟
- إذا كانت إجاباتك على كل ما سبق بـ (لا) فأنت بالتأكيد أحد شخصين:
- إما إنك منظم جداً تعرف كيف تستثمر وقتك جيداً.

• وإما إنك صاحب أهداف متدنية ولا تجد ما تشغل فراغك به، فإذا كنت كذلك فابحث لنفسك عن هدف يملأ عليك حياتك.

أما إذا كانت إجاباتك ب (نعم) حتى ولو على تساؤل واحد منها، فينبغي أن تكون ضيقاً في مصحة (إدارة الوقت). ولكن قبل أن ندخل سوياً هذه المصحة، هل تعترف فعلاً أنك مريض وبحاجة إلى علاج؟ إن اعتراف المرء بأن العيب في ذاته هو أول خطوة على الطريق الصحيح.

إن أهم الممتلكات (الذي يسمى بالوقت) يوزع بالتساوي على كل البشر بغض النظر عن المرحلة السنوية أو الموقع الوظيفي أو المكان الجغرافي أو الاعتقاد الديني، فكل شخص لديه (٧) أيام في الأسبوع، و(٢٤) ساعة في اليوم.

هل الوقت هو المشكلة أم إننا نحن المشكلة؟ إن من الجادين في حياتهم المخلصين في أعمالهم، من يسهر على إنجاز عمله ويتفانى في ذلك، ولكنه لا يحسن استثمار وقته، ولا يدرك أنه. بقدر من المعرفة والممارسة. يمكنه أن يحقق نتائج أفضل مثل غيره أو أكثر منهم، ليس بالضرورة أن يكون مديراً أو موظفاً في منشأة، فقد يكون قائماً على رأس عمل دعوي، أو طالب علم لا يستطيع السيطرة على وقته، أو حتى ربة بيت في منزلها. مرضهم واحد، وأيضاً قواعد علاجهم واحدة. فالمهام الكثيرة المتنوعة غير المتجانسة يصلح لها جميعاً أسس إدارة الوقت ومبادئه؛ لأن العملية الإدارية كلها عملية نمطية وإن كان أسلوب ممارستها يختلف باختلاف الهدف والموقف..

ولأنك لا تستطيع السيطرة على مقدار الوقت ذاته فأنت في حاجة إلى إدارة ذاتك من خلال السيطرة على استخدام الوقت.

لذا تَوَقَّفْ عن تضييع الوقت وابدأ بإدارته واستثماره؛ وسيكون ذلك بلا شك أفضل استثمار قُمتَ به لنفسك. وستكون النتائج مذهلة إن شاء الله.

إذا كنت في حياتك العملية تعمل في مؤسسة تعطيك راتباً شهرياً قدره ٥٠٠ دولار عن أجر عمل يوازي ٨ ساعات يومياً، وكنت تضيع ساعتين من وقتك يومياً بلا فائدة. فإن ذلك يعني أنك تخسر ١٢٥ دولاراً شهرياً أي ١٥٠٠ دولار سنوياً، أي أنه كل عشر سنوات من عمرك تخسر ١٥ ألف دولار. هذه ليست ورقة يانصيب تخسرها في مغامرة، بل هي حياتك ووقتك تخسرها بلا مقابل. أو تكسب بهما الكثير.

وفي هذا العصر الذي تطورت فيه الآليات وكثرت فيه التبعات، وتقاربت الثقافات، صار لزاماً على كل شخص يريد استثمار حياته بشكل أفضل أن يبحث عما يساعده على ذلك.

إن موضوع إدارة الوقت يهم طائفة من الناس؛ وهم الذين يحسون أن الوقت المتاح لا يكفي لتحقيق طموحاتهم ومشاريعهم، وأهدافهم النبيلة.

هذا الصنف من الناس غالباً صفوة المجتمع، ورجالاته، وقواده؛ هم أصحاب الفكر، أصحاب الطموح والمشاريع الكبيرة، أصحاب الإبداع والابتكار. ما عدا هؤلاء ليس لديهم من الآمال ما يملأ الوقت المتاح، بله أن يزيد على الوقت المتوفر لهم.

إننا نشكو كثيراً من ضيق الوقت ولكن عندما نتأمل المشكلة نجد أنها ليست في الوقت نفسه فحسب، بل في أحيان كثيرة تكون من كيفية الاستفادة من الوقت؛ وهو ما يمكن أن نسميه بـ: «فن إدارة الوقت».

والنصوص في أهمية العمر وقيمتها كثيرة جداً، وقد أقسم الله عز وجل به في مواضع كثيرة فقال تعالى: ﴿وَالْعَصْرِ﴾ ﴿وَالضُّحَى﴾ ﴿وَاللَّيْلِ إِذَا يَغْشَى﴾.

والأحاديث في أهميته والحث على استغلاله كثيرة؛ فمن ذلك:

قول النبي ﷺ: **لعلته - ان مغربون فيهما كغير من الذميس: الصحة والرفوع** (رواه البخاري). والغبن في البيع والشراء: الوكس، غبنه يغبنه غبناً أي خدعه، وقد عُبن فهو مغبون.

ومعنى الحليث أن المرء لا يكون فارغاً حتى يكون مكفياً صحيح البدن فمن حصل له ذلك فليحرص على أن لا يغبن بل أن يترك شكر الله على ما أنعم به عليه ومن شكره امتثالاً وأمره واجتنب نواهيها، فمن فرط في ذلك فهو المغبون. وتشار بقوله أكثر من الناس إلى أن الذي يوفق لذلك قليل.

وقد يكون الإنسان صحيحاً ولا يكون متفرغاً لشغله بالمعاش، وقد يكون مستغنياً ولا يكون صحيحاً، فلذا اجتمعاً فعلب عليه الكسل عن الطاعة فهو المغبون، وتدام ذلك لأن الدنيا مزرعة الآخرة، وفيها التجارة التي يظهر ربحها في الآخرة، فمن استعمل فراغه وصحته في طاعة الله فهو المغبوط، ومن استعملها في معصية الله فهو المغبون، لأن الفراغ يعقبه الشغل والصحة يعقبها السقم، ولو لم يكن إلا الهرم كما قيل:

يسر الفتى طول السلامة والبقا فكيف ترى طول السلامة يفعل  
الفتى بعدا عتدال وصحة ينوء ذارام القيام ويحمل

ضرب النبي ﷺ للمكلف مثلاً بالتاجر الذي له رأس مال، فهو ينبغي الربح مع سلامة رأس المال، فطريقه في ذلك أن يتحرى فيمن يعامله ويلزم الصدق والحدق لئلا يغبن، فالصحة والفراغ رأس المال، وينبغي له أن يعامل الله بالإيمان ومجاهدة النفس ليربح خير الدنيا والآخرة، وعليه أن يجتنب مطاوعة النفس ومعاملة الشيطان لئلا يضيع رأس ماله مع الربح.

و عن أبي هريرة، عن النبي ﷺ قال: «عذر الله لي أمرئ أخر أجله، حتى بلغه ستين سنة» (رواه البخاري).

(أَعَذَرَ اللَّهُ) الْإِعْدَارُ: زَالَةُ الْعُذْرِ وَالْمَعْنَى أَنَّهُ لَمْ يَسْقَ لَهُ اعْتِدَارٌ كَمَا يَقُولُ كُوفِي فِي  
 فِي الْأَجَلِ لَفَعَلْتُ مَا تَوَثُّتُ بِهِ. يُقَالُ أَعَذَرَ إِلَيْهِ إِذَا بَلَغَهُ أَقْصَى الْغَايَةِ فِي الْعُذْرِ وَمَكَنَهُ  
 مِنْهُ وَإِذَا لَمْ يَكُنْ لَهُ عُذْرٌ فِي تَرْكِ الطَّاعَةِ مَعَ تَمَكُّنِهِ مِنْهَا بِالْعُمْرِ الَّذِي حَصَلَ لَهُ فَلَا يَنْبَغِي لَهُ  
 حِينَئِذٍ إِلَّا الْأَسْتِغْفَارُ وَالطَّاعَةُ وَالْإِقْبَالُ عَلَى الْآخِرَةِ بِالْكَلِّيَّةِ.  
 (أَخْرَجَهُ يُعْزَى إِلَى طَالَ حَيَاتِهِ حَتَّى بَلَغَهُ سِتِينَ سَنَةً.)

وَعَنْهُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ قَالَ: رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ اللَّهُ سِتِينَ سَنَةً ثُمَّ هَذَا - مَعْنَى  
 اللَّهُ لِيَوْمِهِ فِي الْوَعْدِ (رَوَاهُ الْإِمَامُ أَحْمَدُ فِي الْمُسْتَدْرَكِ، وَصَحَّحَهُ الْأَلْبَانِيُّ).

وَعَنْ أَبِي مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: «لَا تَمُوتُ بِمَوْتِي إِلَّا مَنْ يَمُوتُ بِمَوْتِي  
 الْيَوْمَ يَمُوتُ بِمَوْتِي وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي - لَعْنَةُ عَمْرٍاءَ وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي - لَعْنَةُ عَمْرٍاءَ وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي  
 بِمَوْتِي وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي - لَعْنَةُ عَمْرٍاءَ وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي - لَعْنَةُ عَمْرٍاءَ وَبِهِ حَتَّى يَمُوتَ بِمَوْتِي - لَعْنَةُ عَمْرٍاءَ  
 وَحَسَنَهُ الْأَلْبَانِيُّ).

زَالُ الشَّيْءِ عَنْ مَكَانِهِ / زَالُ الشَّيْءِ مِنْ مَكَانِهِ: تَنَحَّى عَنْهُ، ذَهَبَ وَتَحَوَّلَ عَنْهُ.  
 (فِيهَا أَفْئَاهُ) أَيِ صَرَفَهُ (وَعَنْ شَبَابِهِ) أَيِ قُوَّتِهِ فِي وَسْطِ عُمُرِهِ (فِيهَا أَبْأَلَاهُ) لِي  
 ضَيْعَةٍ. وَالْمُرَادُ سُؤَالُهُ عَنْ قُوَّتِهِ وَوَقْتِهِ الزَّمَانِ الَّذِي يَتِمَكَّنُ مِنْهُ عَلَى أَقْوَى الْعِبَادَةِ (وَعَنْ مَا لَهُ  
 مِنْ أَيْنَ كَتَسَبَهُ) لِي أَنَّهُ حَرَامٌ أَوْ حَلَالٌ؟ (وَفِيهَا أَنْفَقَهُ) أَيِ فِي طَاعَةِ لَوْ مَعْصِيَةٍ  
 وَنَلَاظُ هُنَا أَنَّ ٥٠٪ مِنَ الْأَسْئَلَةِ عَنِ الْوَقْتِ وَعُمُرِ الْإِنْسَانِ مِمَّا يَدُلُّ عَلَى أَهْمِيَّتِهِ.

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ لِرَجُلٍ وَهُوَ يَعْطُهُ: «اعْتَدِمْ خَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ: شَبَابَكَ قَبْلَ  
 هَرَمِكَ وَصِحَّتَكَ قَبْلَ سَقَمِكَ وَغَنَّاكَ قَبْلَ فُقْرِكَ وَفَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ وَحَيَاتَكَ قَبْلَ  
 مَوْتِكَ» (رَوَاهُ الْحَاكِمُ فِي الْمُسْتَدْرَكِ، وَصَحَّحَهُ، وَأَفْقَهُ الذَّهَبِيُّ، وَصَحَّحَهُ الْأَلْبَانِيُّ).

وَقَالَ ابْنُ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: «إِنِّي لِأَمُوتُ الرَّجُلَ أَنْ أَرَاهُ فَارِعَا لَيْسَ فِي شَيْءٍ مِنْ  
 عَمَلِ الدُّنْيَا وَلَا الْآخِرَةِ».

وَقَالَ عَمْرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: «الليل والنهار يعملان فيك فاعمل فيهما».

وقال الحسن البصري رحمه الله تعالى: « يا بن آدم، إنما أنت أيام، فإذا ذهب يوم ذهب بعضك ». وقال: « أدركت أقواماً كانوا على أوقاتهم أشد منكم حرصاً على دراهمكم ودنانيركم ».

**خصائص نظرة السلف للوقت وتعاملهم معه:**

**أولاً: الغيرة الشديدة على ما ضاع منه:**

قال عبد الله بن مسعود رضي الله عنه: « ما ندمتُ على شيء ندمي على يومٍ غربت شمسه، نقص فيه أجلي، ولم يزد فيه عملي ».

وكان الخليل بن أحمد الفراهيدي يقول: « أثقل الساعات علي ساعة أكل فيها ». ويلاحظ أنه عدَّ وقت الأكل ضياعاً للوقت مع أنه ضرورة ولا بد منه.

**ثانياً: الاستفادة الكاملة من كل دقيقة وثانية ممكنة فيما ينفع:**

مرض أبو يوسف القاضي فعاده أحد تلاميذه فوجده مغمي عليه، فلما أفاق قال أبو يوسف: « يا إبراهيم ما تقول في مسألة؟ ». قلت: « في مثل هذه الحالة! ». قال: « ولا بأس بذلك، لعله ينجو به ناج ».

قال تلميذه إبراهيم بعد أن تباحثا في المسألة: « فخرجت من عنده فما بلغت باب داره حتى سمعت الصراخ عليه وإذا هو قد مات رحمته ».

وكان أبو نعيم الأصفهاني يُقرأ عليه في الطريق، وكان الخطيب البغدادي يقرأ في طريقه الجزء من الحديث.

وقال ابن عقيل: «إني لا يحل لي أن أضيع ساعة من عمري، حتى إذا تعطل لساني عن مذاكرة أو مناظرة، وبصري عن مطالعة أعملت فكري في حال راحتي وأنا منطرح، فلا أنفض إلا وقد خطر لي ما أسطره، وإني لأجد من حرصي على العلم وأنا في عشر الثمانين أشد مما كنت أجده وأنا ابن عشرين سنة».

قال موسى التبوذكي: «لو قلتُ إني ما رأيتُ حماد بن سلمة ضاحكًا لصدقتُ؛ كان مشغولًا: إما أن يحدث، أو يقرأ أو يسبح، أو يصلي، وقد قسم النهار على ذلك، ومات رحمه الله وهو في الصلاة. وكان يقال: «لو قيل لحماد إنك تموت غدًا ما قدر أن يزيد في العمل شيئًا».

### ثالثًا: أهمية الوقت تجري في عروقهم ودمائهم:

كان لمحمد بن سحنون جارية يقال لها أم مدام، وكان عندها يومًا وقد شغل في تأليف كتاب إلى الليل، فحضر الطعام، فاستأذنته فقال لها: «أنا مشغول الساعة»، فلما طال عليها الانتظار، جعلت تلقمه الطعام حتى أكله كله، واستمر في تأليفه إلى أن أذن لصلاة الصبح، فقال: «شغلنا عنك أم مدام الليلة، هات ما عندك»، فقالت: «قد والله يا سيدي ألقمته لك»، فقال: «ما شعرت بذلك». والعجب منه كيف لم يشغله الجوع عن طلب العلم، وكيف أخذ العلم بمجامع قلبه.

حدث بعض الرواة الذين حضروا ابن جرير قبل موته بساعة أنه ذكر له دعاء جعفر بن محمد، فاستدعى محبرة وصحيفة وكتبه، فقبل له: «أفي هذه الحال؟».

فقال: «ينبغي للإنسان أن لا يدع اقتباس العلم حتى الممات».

وكان شيخ الإسلام ابن تيمية رحمته قد أصابه مرض، فقال له الطبيب: «إن مطالعتك وكلامك في العلم يزيد المرض». فقال ابن تيمية: «لا أصبر على ذلك، وأنا أحاكمك إلى علمك؛ أليست النفس إذا فرحت وسرت قويت الطبيعة، فدفعت المرض»، قال: «بلى»، فقال ابن تيمية: «فإن نفسي تسر بالعلم، فتقوى الطبيعة، فأجد راحة»، فقال الطبيب: «هذا خارج عن علاجنا».

وقال بعض السلف لأصحابه: «إذا خرجتم من عندي فتفرقوا لعل أحدكم يقرأ القرآن في طريقه، ومتى اجتمعتم تحدثتم».

رابعاً: غلبة هم الآخرة في استثمار الأوقات وتقديمه على كل المنافع والمصالح

الدينية:

كانوا رحمهم الله يحملون هم الآخرة؛ ولذا تجدهم يقدمون أعمال الآخرة على أعمال الدنيا ولو كانت مهمة. كان السلف يشترطون أوقاتهم بالمال، فهذا يحيى بن معين خلف له والده ألف ألف درهم فأنفقها كلها على تحصيل الحديث حتى لم يبق له نعل يلبسه، ولم يضع وقته بالتكسب والتكثير من المال والدنيا.

وخرج ابن مالك يوماً مع أصحابه للفرجة بدمشق فلما بلغوا الموضوع وجدوه منكباً على أوراق، ولم يشتغل بالفرجة كما اشتغل أصحابه.

وكان ابن عقيل يختار سف الكعك وتحسيه بالماء على الخبز لأجل ما بينهما من تفاوت المضغ، توفراً على مطالعة أو تسطيحاً لفائدة.

وكان داود الطائي يستف الفتيق ويقول: « بين سف الفتيق وأكل الخبز قراءة خمسين آية ».

خامساً: الاستفادة من الغير في الحفاظ على الوقت:

قال عبيد بن يعيش: « أقمت ثلاثين سنة ما أكلت بيدي بالليل، كانت أختي تلقمني وأنا أكتب الحديث ». وكان ابن تيمية الجدي إذا دخل الخلاء أمر من يقرأ عليه، ويقول: « ارفع صوتك ».

وكان ابن النفيس الطيب إذا أراد التصنيف توضع له الأقلام مبرية، ويدير وجهه إلى الحائط، ويأخذ في التصنيف إملاءً من خاطره، ويكتب مثل السيل إذا انحدر، فإذا كَلَّ القلم وحفي، رمى به وتناول غيره لئلا يضيع عليه الزمان في بري القلم.



سادساً: عدم المجاملة في التصرف في الوقت:

وقال رجل لعامر بن عبد قيس: «كلمني»، فقال له عامر: «أمسك الشمس». ودخل بعضهم على رجل من السلف، فقالوا: «لعلنا شغلناك»، فقال: «أصدقكم؟! كنت أقرأ فتركت القراءة لأجلكم».

سابعاً: عدم تضييع الفرص المتاحة في استثمار الوقت:

قال محمد بن الفضيل: سألني يحيى بن معين عن هذا الحديث أول ما جلس إلي، فقلت: حدثنا حماد بن سلمة، فقال: «لو كان من كتابك»، فقمت لأخرج كتابي، فقبض على ثوبي ثم قال: «لألمه عليّ»، فإني أخاف أن لا ألقاك»، فأملته عليه، ثم أخرجت كتابي فقرأته عليه.

وحفظ ابن مالك رحمته يوم موته ثمانية أبيات، ولم يشغله مرضه عن الحفظ واستثمار العمر.

ودخل ابن النفيس مرة إلى الحمام، فلما كان في بعض تغسيه خرج إلى مسلخ الحمام. وهو موضع نزع الثياب. واستدعى بدواة وقلم وورق، وأخذ في تصنيف مقالة في النبض إلى أن أنهاها. ثم عاد ودخل الحمام وكمل تغسيه، وذلك أنه خشي أن تعذب عن خاطره فلا تعود، ولذا لا نعجب إذا علمنا أنه هو مكتشف الدورة الدموية قبل سبعة قرون.

## حتى ندرك أهمية الوقت:

## إحصائية دقيقة تبين أهمية العمر والحرص عليه:

لنفرض أن الإنسان يعيش عمراً افتراضياً مدته سبعون سنة، فإذا ضيع الإنسان خمس دقائق يومياً فإن هذا يعني أنه أضاع من مجموع العمر كله ثلاثة أشهر تقريباً (٨٨ يوماً)، وهذا الجدول يوضح المسألة أكثر فأكثر.

النسبة المئوية	مجموع الوقت من العمر الافتراضي	الوقت من اليوم
٠,٣٥ %	ثلاثة أشهر	خمس دقائق
٠,٧١ %	ستة أشهر	عشر دقائق
١,٤٢ %	سنة كاملة	عشرون دقيقة
٤,٢٨ %	ثلاث سنوات	ساعة كاملة
٤٢,٨٥ %	ثلاثون سنة	عشر ساعات

ثم إذا نظرت إلى مجموع الأنشطة التي تستهلك الوقت تجد أنها كثيرة جداً، وهي. وإن كان بعضها ضرورياً. لكن بعضها الآخر غير مفيد وغير فعال. وهذا يتضح في الجدول التالي:

النسبة المئوية من العمر	ما يستغرقه بالسنوات	نوع النشاط
٣٢ %	٢٣	النوم (بمعدل ٨ ساعات يومياً).
٣٠,٧ %	٢١,٥	العمل، (من ٧ - ٥، ٢) يومياً.
٦,٤ %	٤,٥	الأكل والشرب (بمعدل ساعة ونصف يومياً).

الأعمال المعتادة والمراجعات الحكومية (بمعدل نصف ساعة).	١,٥	٢,١٤٪
الأعمال المنزلية والرحلات والتنزه (بمعدل ساعة واحدة يوميًا).	٣	٤,٢٨٪
اللقاءات الاجتماعية والودية بين الأصدقاء (بمعدل نصف ساعة يوميًا).	١,٥	٢,١٤٪
التنقل من مكان لآخر (بمعدل نصف ساعة يوميًا).	١,٥	٢,١٤٪
الاتصالات الهاتفية (بمعدل نصف ساعة يوميًا).	١,٥	٢,١٤٪
المجموع	٦١ سنة	٨٧٪
الباقي	٩ سنوات	١٢,٢٥٪

فإذا حذفنا من ذلك فترة المراهقة وزمن الطفولة فكم يا ترى يبقى من الوقت للمشاريع الطموحة والأعمال الكبيرة، والأهداف النبيلة.

ولا ننسى أن هذه التقديرات هي متوسط الوقت الذي يقضيه عامة الناس مع إمكانية أن يكون هناك إنسان يزيد على هذا المتوسط من الوقت المبذول لكل نشاط، كما أن هناك من ينقص من هذا ويكون شحيحًا بوقته إلى درجة الاقتصار على أقل قدر ممكن مما يستحقه كل نشاط.

### من الأسباب التي قد تحمل البعض على عدم احترام الوقت:

- ١ - أن الوقت معنوي غير محسوس.
- ٢ - أنه قد يكون قد تربى على ذلك.
- ٣ - عدم الاهتمام بالبدايات والنهايات للأعمال.
- ٤ - عدم وضوح الهدف أو انعدامه.
- ٥ - الجهل بأهمية الوقت.
- ٦ - ضعف الهمة.
- ٧ - عدم القدرة على التعامل مع مضيّعات الوقت.
- ٨ - مصاحبة ذوى الهمم الضعيفة.
- ٩ - عدم التخطيط والتنظيم للوقت.
- ١٠ - عدم استشعار بأننا محاسبون على أعمالنا وأوقاتنا.
- ١١ - اعتقاد البعض بأن جدول الأعمال يستغرق الوقت الكثير.
- ١٢ - اعتذار البعض بأنه مشغول للغاية.
- ١٣ - الإحباط الذي يعيشه في مواجهة التحديات.

### ما معنى إدارة الذات؟

إدارة الذات: هي الطرق والوسائل التي تعين المرء على الاستفادة القصوى من وقته في تحقيق أهدافه وخلق التوازن في حياته ما بين الواجبات والرغبات والأهداف. والاستفادة من الوقت هي التي تحدد الفارق ما بين الناجحين والفاشلين في هذه الحياة، إذ أن السمة المشتركة بين كل الناجحين هو قدرتهم على موازنة ما بين الأهداف التي يرغبون في تحقيقها والواجبات اللازمة عليهم تجاه عدة علاقات، وهذه الموازنة تأتي من خلال إدارتهم لذواتهم، وهذه الإدارة للذات تحتاج قبل كل شيء إلى أهداف ورسالة تسير على هداها، إذ لا حاجة إلى تنظيم الوقت أو إدارة الذات بدون أهداف يضعها المرء لحياته، لأن حياته ستسير في كل الاتجاهات مما يجعل من حياة الإنسان حياةً مشتتة لا تحقق شيء وإن حققت شيء فسيكون ذلك الإنجاز ضعيفاً وذلك نتيجة عدم التركيز على أهداف معينة.

وصعوبة إدارة الذات تكمن في أنها مهارة عملية تحتاج إلى رياضة وتدريب، وتختلف أيضاً عن الإدارة المكتبية في أنها لا مكتب لها، وتشمل الأربع وعشرين ساعة فلا تعرف دواماً، ومع أطراف وجهات متعددة ومتباينة ثقافياً واجتماعياً.

إن الذي يظن أن القراءة في موضوع إدارة الذات بمفرده سيجعله ينجح في إدارة حياته مثله كمثله الأُمِّي الذي ظن أن النظارات هي السر في القدرة على القراءة حينما شاهد خطيباً يخطب وهو يلبس النظارات.

### كيف تتعامل مع نفسك:

- ١ - أداء حقوق الله عَلَيْكَ، والاستعانة به بِاللَّهِ.
- ٢ - التفاؤل طريق إلى النجاح.
- ٣ - أن تكون أهدافك سامية عالية، لا دونية، انهزامية أرضية.
- ٤ - ألزِم نفسك بأداء أعمالك والتخطيط لها.

- ٥- احرص على استغلال الوقت الاستغلال الصحيح.
- ٦- احرص على كتابة مواعيدك الهامة، فتنظيم الحياة شرط لنجاحها.
- ٧- الصراع مع النفس، فهي أمانة بالسوء إلا ما رحم ربي.
- ٨- بادر إلى الخيرات، ولا تكسل.
- ٩- بين الفترة والأخرى تفحص عاداتك الشخصية، فإن وجدت فيها شيئاً يستحق التغيير، فاحرص على المبادرة لتغييره.
- ١٠- احرص على أن تجعل عقيدتك من الأمور التي لا تقبل المساومة، ولا المناقشة بل هي مسلمات وثوابت.
- ١١- احذر المجاملة، والتصنع بما لم تعط.
- ١٢- قَالَ تَعَالَى: ﴿ إِنَّمَا يُوفَى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴾ (الزمر: ١٠)، فقابل نتائج أعمالك باطمئنان.
- ١٣- احرص على أمورك الشخصية، وعدم كشفها لكل أحد، والمصلحة في ذلك هي الفيصل.
- ١٤- احرص على أقصى درجات الكمال الإنساني؛ حتى تحقق ما تصبو إليه، وقائدك في ذلك هو المعصوم عليه السلام، فكلما حرصت على اقتفاء أثره، قربت من درجة الكمال البشري، وكلما قل حرصك بعدت.
- ١٥- المرح وسعة الصدر معين - بعد الله - على قضاء بعض المهيات.
- ١٦- احذر كل الحذر من الهواجس والأفكار الخيالية، وإنما أنزل ما أردت على واقعك.
- ١٧- احرص على الصدق في التعامل.

١٨- اصدق حتى مع نفسك، وعالج عيوبها بذاتك، فأنت أعلم الناس بها، والبشر مركب النقص.

حتى لا تكون سلبيا في تصرفاتك! صور من السلبية في حياة المسلم العملية:

١- التسويف في تنفيذ الأعمال، وعدم المبادرة بالعمل سواء أكان من أعمال الدنيا أم من أعمال الآخرة كالتوبة.

٢- الغضب من النقد، والحدة، والانفعال من ذلك، ونسيان.

٣- التردد والحيرة في الأمر.

٤- التنقل في عالم الأخيلة والهواجس مما يضعف القوة الدافعة للفكر.

٥- عدم الثقة بالنفس، وأنها ليست أهلاً لهذا الأمر، وقد أستطيع أن أسميه:

الورع البارد.

٦- تحميل النفس ما لا طاقة لها به.

٧- عدم الاستمرار في بعض ما يبدأ به المسلم في حياته، إما تكاسلاً، أو تثبيطاً،

أو تشاغلاً، أو غير ذلك من الصوادف.

وللتغلب على ذلك عليك بما يلي:

- التيقن بأن هذه الدنيا لا كمال فيها، وأن خيرها وسرورها مشوبٌ بتكدير وآلام.

- اعلم أن عليك بذل السبب، وأن النتائج بيد الله.

- اقرأ التاريخ إذ فيه العبر ضلَّ قومٌ ليس يدرون الخبر.

- فكم من عظيم وقَّف موقفاً سلبياً حسب عليه في حياته، بل وحفظته كتبُ التاريخ.

- القوة الدافعة للإرادة، فيحصل التفاؤل والثقة بالنفس.

- تذكر بعض نجاحاتك يبعدك عن التردد.
- من أراد الوصول فعليه بالسير الحثيث.
- الحكيم من عرف خير الخيرين وشر الشرين.
- لا حكيم إلا ذو تجربة.
- « قَدَّرَ اللهُ وما شاء فعل ». قُلْهَا إذا بَاءت محاولاتك في عملك بالفشل؛ الموقِّق مَنْ وَفَّقَهُ اللهُ، واتهم نفسك بالتقصير. فالإنسان مركب النقص.

رابعاً: حتى لا تكون فوضوياً: تعرف على أسباب الفوضى في الحياة:

- ١- عدم المعرفة اليقينية - من البعض - بهدف الحياة.
- ٢- التهاون في استغلال الوقت، وتضييعه في التوافه.
- ٣- عدم التفريق بين المهم والأهم.
- ٤- سوء التوقيت في أداء العمل المطلوب.
- ٥- عدم اكتمال العمل، والتهاون في ذلك والتسوية فيه.
- ٦- التكرار غير المحمود.
- ٧- عدم الترتيب لجدول الأعمال، سواءً اليومية، أو الأسبوعية، أو الشهرية، أو غير ذلك، حتى يتسنى التنفيذ.
- ٨- الارتجالية في الأعمال والفوضى في التنفيذ.

### كيف تفكر؟!

إن من خصائص التفكير الجيد:

- ١- الرؤية النافذة لحقائق الأشياء، وعدم السطحية في ذلك؛ فهي علامة

السذاجة.



- ٢- الجدية في التفكير.
- ٣- الابتعاد عن التقليد، أو المحاكاة للآخرين، فلا تكن كالإسفنجة.
- ٤- إنزال الفكرة على الواقع الذي تعيش فيه.
- ٥- دقة المعاني ووضوحها في التعبير عن الفكرة.
- ٦- عدم الانسياق وراء العاطفة المحضه دائماً، وإنما التفكير بشيء من الواقعية والجدية.

### من عوائق التفكير وموانعه:

- ١- الجدل العقيم المذموم والمراء.
- ٢- ضعف الحواس أو تبلدها، وذلك ناتج عن عدم دقة الملاحظة وعدم سرعة الاستجابة.
- ٣- الترهل الفكري، وهو عدم الاعتماد على النفس في التفكير.
- ٤- عدم القناعة أو الرضا بالعمل الذي يقوم به، فلا يحصل العمق في التعامل، ولكن يكتفي بتحقيق الحد الأدنى من العمل في أدنى صورته التقليدية، وذلك نابع عن ضعف الهمة.
- ٥- التقليد والمحاكاة.
- ٦- مجالسة ومخادنة أهل الفساد والفجور، ممن يزين للعبد المعاصي، ويجرئه على حدود الله؛ فكما يكونوا يكن هو!
- ٧- إدخال الفكر في متاهات لم يخلق لها.
- ٨- الفراغ القاتل يشل حركة التفكير السليم.
- ٩- عدم القدرة على فرز الأفكار وترتيبها.

١٠- الهواجس والخيالات البعيدة كل البعد عن حقائق الواقع، عندما يخوض غمارها الإنسان يجد نفسه بعيداً عن حقول التفكير السليم.

### أمور تساعدك على تنظيم وقتك:

- وجود خطة، فعندما تخطط لحياتك مسبقاً، وتضع لها الأهداف الواضحة يصبح تنظيم الوقت سهلاً وميسراً، والعكس صحيح، إذا لم تخطط لحياتك فتصبح مهمتك في تنظيم الوقت صعبة.
- لا بد من تدوين أفكارك، وخططك وأهدافك على الورق، وغير ذلك يعتبر مجرد أفكار عابرة ستنساها بسرعة، إلا إذا كنت صاحب ذاكرة خارقة، وذلك سيساعدك على إدخال تعديلات وإضافات وحذف بعض الأمور من خطتك.
- بعد الانتهاء من الخطة توقع أنك ستحتاج إلى إدخال تعديلات كثيرة عليها، لا تقلق ولا ترمي بالخطة فذلك شيء طبيعي.
- الفشل أو الإخفاق شيء طبيعي في حياتنا، لا تيأس، وكما قيل: أتعلم من أخطائي أكثر مما أتعلم من نجاحي.
- يجب أن تعود نفسك على المقارنة بين الأولويات، لأن الفرص والواجبات قد تأتيك في نفس الوقت، فأيهما ستختار؟ باختصار اختر ما تراه مفيد لك في مستقبلك وفي نفس الوقت غير مضر لغيرك.
- اقرأ خططك وأهدافك في كل فرصة من يومك.
- استعن بالتقنيات الحديثة لاغتنام الفرص وتحقيق النجاح، وكذلك لتنظيم وقتك، كالحاسوب وغيره.

- تنظيمك لمكتبك، غرفتك، سيارتك، وكل ما يتعلق بك سيساعدك أكثر على عدم إضاعة الوقت، ويظهرك بمظهر جميل، فاحرص على تنظيم كل شيء من حولك.
- الخطط والجداول ليست هي التي تجعلنا منظمين أو ناجحين، فكن مرناً أثناء تنفيذ الخطط.
- ركز، ولا تشتت ذهنك في أكثر من اتجاه، وهذه النصيحة أن طبقت ستجد الكثير من الوقت لعمل الأمور الأخرى الأكثر أهمية وإلحاحاً.
- اعلم أن النجاح ليس بمقدار الأعمال التي تنجزها، بل هو بمدى تأثير هذه الأعمال بشكل إيجابي على المحيطين بك.

### معوقات تنظيم الوقت:

- المعوقات لتنظيم الوقت كثيرة، فلذلك عليك أن تتجنبها ما استطعت ومن أهم هذه المعوقات ما يلي:
- عدم وجود أهداف أو خطط.
  - التكاسل والتأجيل، وهذا أشد معوقات تنظيم الوقت، فتجنبه.
  - النسيان، وهذا يحدث لأن الشخص لا يدون ما يريد إنجازه، فيضيع بذلك الكثير من الواجبات.
  - مقاطعات الآخرين، وأشغالهم، والتي قد لا تكون مهمة أو ملحة، اعتذر منهم بكل لباقة، لذا عليك أن تتعلم قول لا لبعض الأمور.
  - عدم إكمال الأعمال، أو عدم الاستمرار في التنظيم نتيجة الكسل أو التفكير السلبي تجاه التنظيم.
  - سوء الفهم للغير مما قد يؤدي إلى مشاكل تلتهم وقتك.

## خطوات تنظيم الوقت:

هذه الخطوات بإمكانك أن تغيرها أو لا تطبقها بتاتاً، لأن لكل شخص طريقته الفذة في تنظيم الوقت المهم أن يتبع الأسس العامة لتنظيم الوقت. لكن تبقى هذه الخطوات هي الصورة العامة لأي طريقة لتنظيم الوقت.

- فكّر في أهدافك، وانظر في رسالتك في هذه الحياة.
- انظر إلى أدوارك في هذه الحياة، فأنت قد تكون أب أو أم، وقد تكون أخ، وقد تكون ابن، وقد تكون موظف أو عامل أو مدير، فكل دور بحاجة إلى مجموعة من الأعمال تجاهه، فالأسرة بحاجة إلى رعاية وبحاجة إلى أن تجلس معهم جلسات عائلية، وإذا كنت مديراً لمؤسسة، فالمؤسسة بحاجة إلى تقدم وتخطيط واتخاذ قرارات وعمل منتج منك.
- حدّد أهدافاً لكل دور، وليس من الملزم أن تضع لكل دور هدفاً معيناً، فبعض الأدوار قد لا تمارسها لمدة، كدور المدير إذا كنت في إجازة.
- نَظِّم، وهنا التنظيم هو أن تضع جدولاً أسبوعياً وتضع الأهداف الضرورية أولاً فيه، كأهداف تطوير النفس من خلال دورات أو القراءة، أو أهداف عائلية، كالخروج في رحلة أو الجلوس في جلسة عائلية للنقاش والتحدث، أو أهداف العمل كاعمل خطط للتسويق مثلاً، أو أهدافاً لعلاقاتك مع الأصدقاء.
- نَفِّذْ، وهنا حاول أن تلتزم بما وضعت من أهداف في أسبوعك، وكن مرناً أثناء التنفيذ، فقد تجد فرص لم تخطر ببالك أثناء التخطيط، فاستغلها ولا تحشى من أن جدولك لم ينفذ بشكل كامل.
- في نهاية الأسبوع قيّم نفسك، وانظر إلى جوانب التقصير فتداركها.

ملاحظة: التنظيم الأسبوعي أفضل من اليومي لأنه يتيح لك مواجهة الطوارئ والتعامل معها بدون أن تفقد الوقت لتنفيذ أهدافك وأعمالك.

### كيف تستغل وقتك بفعالية؟

- حاول أن تستمتع بكل عمل تقوم به.
- تفاءل وكن إيجابياً.
- لا تضيع وقتك ندماً على فشلك.
- حاول إيجاد طرق جديدة لتوفير وقتك كل يوم.
- انظر لعاداتك القديمة وتخلّ عن ما هو ضيّع لوقتك.
- ضع مفكرة صغيرة وقلماً في جيبيك دائماً لتدون الأفكار والملاحظات.
- خطط ليومك من الليلة التي تسبقه أو من الصباح الباكر، وضع الأولويات حسب أهميتها وأبدأ بالأهم.
- ركّز على عملك وانتبه منه، ولا تُشتت ذهنك في أكثر من عمل.
- توقّف عن أي نشاط غير منتج.
- أنصت جيداً لكل نقاش حتى تفهم ما يقال، ولا يحدث سوء تفاهم يؤدي إلى التهام وقتك.
- ربّ نفسك وكل شيء من حولك سواء الغرفة أو المنزل، أو السيارة أو مكتبك.
- قلّل من مقاطعات الآخرين لك عند أدائك لعملك.
- اسأل نفسك دائماً: ما الذي أستطيع فعله لاستغلال وقتي الآن.

- احمل معك كتيبات صغيرة في سيارتك أو عندما تخرج لمكان ما، وعند أوقات الانتظار يمكنك قراءة كتابك، مثل أوقات انتظار مواعيد المستشفيات، أو الأنتهاء من معاملات.
  - اتصل لتتأكد من أي موعد قبل حلول وقت الموعد بوقت كاف.
  - تعامل مع الورق بحزم، فلا تجعله يتكدس في مكتبك أو منزلك، تخلص من كل ورقة قد لا تحتاج لها خلال أسبوع أو احفظها في مكان واضح ومنظم.
  - قرأ أهدافك وخططك في كل فرصة يومية.
  - لا تقلق إن لم تستطع تنفيذ خططك بشكل كامل.
  - لا تجعل من الجداول قيداً يقيدك، بل اجعلها في خدمتك.
  - في بعض الأوقات عليك أن تتخلى عن التنظيم قليلاً لتأخذ قسطاً من الراحة، وهذا الشيء يفضل في الرحلات والإجازات.
  - ركّز على الأفعال ذات المردود العالي مستقبلاً، مثل: أنت، العائلة، العمل. قراءة الكتب والمجلات المفيدة. الاستماع للأشرطة المفيدة. الجلوس مع النفس ومراجعة ما فعلته خلال يومك. ممارسة الرياضة المعتدلة للحفاظ على صحتك. أخذ قسط من الراحة، من خلال الإجازات أو فترة بسيطة خلال يومك. الجلوس مع العائلة في جلسات عائلية. الذهاب لرحلة ومن خلالها تستطيع توزيع المسؤوليات على أفراد الأسرة فيتعلمون المسؤولية وتزيد أواصر العلاقة بينكم. التخطيط للمستقبل دائماً. التخلص من كل عمل غير مفيد. محاولة استشراف الفرص واستغلالها بفعالية.
- وما ورد أعلاه ليس إلا أمثلة بسيطة، وعليك أن تبذل وتبتكر أكثر.

إذا كان عليك أن تنطلق فانطلق من هنا: « إن في النفس كدرًا لو استطاع الإنسان أن يكتشفها ويصقلها لتغيرت حياته نحو الأفضل الشيء الكثير ».

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَفِي أَنْفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ﴾ (الذاريات: ٢١).

### قواعد في إدارة الوقت:

**القاعدة (١):** عندما تنمي في نفسك الحرص على أوقات الآخرين فهذا بالتالي يساعدك على الحرص على وقتك.

**القاعدة (٢):** عندما يغيب عنك هدف حفظ الوقت يضيع الوقت ولا يحصل المقصود؛ ولذا يقال: إن إحدى الشركات الأمريكية أدخلت نظام معالجة الكلمات لتخليص وظائف السكرتيرات التنفيذيات في الشركة من مهمة الطباعة التي تستحوذ على ساعتين يوميًا من أوقاتهم، لكن اتضح أن إدخال هذا النظام أخفق في توفير هاتين الساعتين؛ إذ حدد قانون باركنسون سبب الفشل. وهذا القانون يقضي بأن العمل يتمدد ليملاً الوقت المتاح لإنجازه. وتبين بهذا أن السكرتيرات تمددت بقية أعمالهم لتملاً هاتين الساعتين أيضًا نظرًا لغياب الهدف في أذهانهم من توفير هاتين الساعتين.

**القاعدة (٣):** حذار من استخدام الوقت المتاح كمعيار لقضاء الوقت؛ على سبيل المثال عندما تحدد وقتًا معينًا لإنجاز عمل فهذا لا يعني بالضرورة أن تملأ هذا الوقت كله بهذا العمل حتى ولو أمكنك إنجازه بنصف الوقت المحدد بدون صعوبة؛ بل إذا أمكنك الإنجاز السريع مع الإتقان فلا تردد في ذلك، ومن ثم استفد من بقية الوقت في أمر آخر.

**القاعدة (٤):** تذكر أنك لا تستطيع أن تسيطر على كل وقتك، لكن يجب عليك أن تسيطر على ما تستطيع منه.

**القاعدة (٥):** تذكر أن أهم قاعدة في إدارة الوقت هي الانضباط الذاتي النابع من إرادة جبارة عازمة على الحفاظ على الوقت متخطية كل العقبات التي تعترض طريقها.

**القاعدة (٦):** تذكر أن الالتزام بالأعمال المفيدة وملء الوقت بها يمنحك فرصة الاعتذار عند الآخرين عن الأعمال غير المفيدة؛ فمثلاً عندما تلتزم بدرس علمي على أحد العلماء هذا يمنحك فرصة الاعتذار عن لقاءات غير مفيدة.

**القاعدة (٧):** الناس لا ينظرون للوقت كمورد ثمين لأنهم لا يقدرّون الأشياء التي يملكونها بدون جهد يذكر.

**القاعدة (٨):** سر إدارة الوقت الناجحة أن تتذكر أن هناك وقتاً كافياً لتفعل ما هو مهم فقط، ومن ثم تصبح المشكلة في تحديد المهم وترتيب الأولويات.

**القاعدة (٩):** إدارة الوقت الناجحة لا تعني بالضرورة تخفيض الوقت اللازم لتنفيذ نشاط معين بل تعني قضاء الكمية المناسبة منه لكل نشاط.

**القاعدة (١٠):** يستحيل أن تكون جميع الأعمال كلها في درجة واحدة من الأهمية.

**القاعدة (١١):** عالج مضيعات الوقت بحل جذري لا جزئي لأنها بالحل الوقتي ستظهر مرة أخرى.

**القاعدة (١٢):** تحكّم في الوقت ولا تترك الوقت هو الذي يتحكم فيك؛ فبادر بالأعمال وانتزح الفرص.

**القاعدة (١٣):** تذكر أن الاشتغال بالندم على ما فات من تضييع الوقت.

**القاعدة (١٤):** تذكر أن اعتقاد التفرغ في مستقبل الأيام وهم وسراب.

**القاعدة (١٥):** إياك وصحبة البطالين فهم دود الوقت.



القاعدة (١٦): فترة الشباب فرصة ذهبية لا تعوض للمشاريع التي تحتاج إلى جهد عقلي كطلب العلم مثلاً، وتقويتها خسارة كبيرة؛ فماذا ينتظر طالب العلم ليحصل العلم؟ عندما يكبر سنه، ويضعف جسمه، وتقل طاقته، وتكثر مسؤولياته، وتزداد علاقاته واشتغاله، وينحني ظهره، ويضعف سمعه وبصره وحافظته؟

القاعدة (١٧): إنما تكمل العقول بترك الفضول؛ سواء الفضول في القول أو الفعل أو الزيادة أو الزينة أو الأكل أو الشرب، فبهذا تحفظ وقتك الثمين.

القاعدة (١٨): ساعة وساعة؛ فينبغي أن يجعل الإنسان جزءاً من وقته للترويح عن نفسه لأن القلب إذا كلَّ عمي، وينبغي أن يكون الترويح بشيء مفيد كقراءة الأدب والشعر والتاريخ والرياضة المفيدة.

القاعدة (١٩): إذا كانت النفوس كباراً تعبت في مرادها الأجسام؛ فأصحاب الطموحات العالية لا تكفيهم الأوقات المتاحة لتحقيق طموحاتهم وتتعب أجسامهم منهم.

القاعدة (٢٠): من شغل نفسه بغير المهم ضيع المهم وفوت الأهم.

القاعدة (٢١): لكل وقت ما يملؤه من العمل: بمعنى أن لكل وقت واجباته؛ فإذا فُعلت في غير وقتها ضاعت.

القاعدة (٢٢): لكل عمل وقت يناسبه؛ فالأعمال الذهنية مثلاً تحتاج إلى أوقات صفاء ذهني، بخلاف الجهد العملي البدني.

القاعدة (٢٣): بقدر ما تتعنى تنال ما تتمنى.

القاعدة (٢٤): اعلم أن للغد حوادث وأموراً تلهيك عن عمل يومك، فلا تسوّف ولا تؤخر عمل اليوم إلى الغد.

القاعدة (٢٥): الوقت لا ينتظر أحداً فهو قطار عابر، إن ركبته وإلا تركك عاطلاً باطلاً.

**القاعدة (٢٦):** الوقت مورد مهم يستوي الناس في امتلاكه لكنهم يختلفون في تصريفه وقضائه، وفي إحصائية أجريت في أمريكا على ألف مدير ظهر فيها أن واحداً من كل مائة مدير لديه وقت كاف لعمل كل ما يُتوقع منه في وظيفته؛ وهذا يعني القدرة على استغلال الوقت، وعندما سُئلوا عن الوقت الذي يكفيهم للقيام بأعمالهم أجاب ١٠٪ منهم أنهم يحتاجون إلى ١٠٪ من الوقت الإجمالي زيادة على أوقاتهم، وأجاب ٤٠٪ أنهم يحتاجون إلى الربع في حين أجاب ٥٠٪ أنهم يحتاجون إلى النصف.

وهذا يعني أن قلة من الناس هم من يحسن الاستفادة من هذا المورد المشترك بحيث يقضي فيه جميع أعماله المهمة.

**القاعدة (٢٧):** « اعمل بطريقة أذكى لا بمشقة أكثر » فبعض الناس مشغول بغير شغل، فليست العبرة بالشغل بل العبرة بالقدرة على إدارة الوقت وعدم الانشغال إلا بالمهم، واستخدام قواعد إدارة الوقت في قضاء الوقت.

**القاعدة (٢٨):** الناس الذين يكرهون ضياع أوقاتهم هم من لديهم الكثير من الأعمال ليفعلونها، بخلاف البطالين الذين يتعمدون قتل الوقت وتضييعه.

**القاعدة (٢٩):** لا تستطيع أن تستفيد من وقت إلا إذا عرفت كيف كنت تقضي وقتك وهل كنت مصيباً أو مخطئاً في ذلك.

# إدارة الأهداف

## تعريف الهدف:

الهدف هو: ما تريد الوصول إليه، أو ما تريد تحقيقه وإنجازه.

أي أنك تحدد نقطة على خط المكان أو الزمان يمكن الوصول إليها، ويمكن قياس المسافة أو الزمن بينك وبينها، أي معرفة المقدار اللازم للوصول لتلك النقطة المحددة.

وخط المكان يشمل: المكان المادي، ويشمل المكان المعنوي مثل اكتساب المؤهلات العلمية، والقدرات، والمهارات ... الخ، فمثلاً يمكن أن تقيس نفسك وتقيّمها في مهارة معينة وليكن الناتج مثلاً ٣٠ من مائة، وتريد أن تصل إلى ٦٠ من مائة خلال السنة الأولى، إذا الهدف الوصول إلى مستوى ٦٠ من مائة في هذه المهارة خلال السنة الأولى.

إن تحديد الهدف يشبه رسم الخريطة التي يكتب فيها: أنت هنا، ثم تحدد على ضوئها النقطة التي تريد الوصول إليها ثم تبدأ بالسير وفي ذهنك هذه النهاية.

## الفرق بين الأهداف والمواعيد:

الموعد: هو كل هدف تم ربطه بوقت محدد ومكان محدد.

أمثلة تبيين الفرق:

قراءة كتاب رياض الصالحين (هدف عام).

قراءة كتاب رياض الصالحين خلال سنة (هدف بموعد عام).

قراءة كتاب رياض الصالحين كل سبت بعد المغرب (موعد متكرر).

قراءة خمسين صفحة من كتاب رياض الصالحين (هدف محدد).

قراءة عشر صفحات من رياض الصالحين يوم الخميس الساعة الرابعة عصرًا (موعد غير متكرر).

المواعيد هي طائرة الأهداف تخلق بها وتوصلها للمكان الذي تريد، إن أهدافًا بلا مواعيد ترقيم على ماء، وأضغاث أحلام، وأوهام لا رصيد لها من الواقع، كما أن المواعيد لأهداف غير واعية وغير مصنفة ولا مدروسة في حقيقتها طائرة بلا ركاب تصل إلى المكان الذي حدد لها لكن دون نتيجة، أما حين يتم التنظيم والتصنيف وتحديد الوجهات وتحدد الرحلات واستيعابها فإن الأمور تسير بانتظام وتحقق الإنجازات واحدا بعد الآخر.

## تصنيف الأهداف:

الأهداف لها ثلاثة معان:

### الأول: الغايات أو المقاصد

وهي أهداف علمية معنوية كبيرة، ومن أمثلة ذلك:

رضا الله تعالى. رضا الوالدين. زكاة القلب، والتحكم بالذات، السعادة والطمأنينة. صلاح الأولاد. صلة الرحم. النجاح في العمل. صلاح الناس والتزامهم بالحق. وهي أهداف تسعى لتحقيقها من خلال أنشطة وإجراءات.

### الثاني: الأهداف العملية:

وهي الأنشطة أو الأعمال، أو المهام، وتنقسم إلى قسمين:

١- أهداف دائمة متكررة: يوميًا أو أسبوعيًا أو شهريًا أو فصليًا أو سنويًا.

(وقد تكون كبيرة أو صغيرة)

٢- أهداف منقضية: وتنقسم إلى قسمين:

أ- كبيرة: بعيدة أو متوسطة المدى: مثل: حفظ القرآن الكريم، قراءة كتاب (ذو

مجلدات)، تعلم الطباعة باللمس.

ب - صغيرة قريبة المدى: مثل: هدية النجاح لمحمد، حفظ سورة يس، قراءة كتاب الوسائل المفيدة لابن سعدي.

الثالث: المجالات: الأدوار، وهو الموضوع الرئيس أو الجهة الذي تتبع له مجموعة أهداف عملية: العبادة. طلب العلم. الدعوة والتعليم. الوالدان. الأسرة. المنزل. الجسم. الأرحام. الوظيفة. المجتمع.

كل واحد من الأهداف العملية تابع لغاية وتابع لمجال مما سبق ذكره.

### الهدف الأكبر:

الهدف الأكبر في هذه الحياة هو عبودية الله تعالى، وأي إنسان خلا من هذا الهدف فهو أعمى، وأصم، وأحمق، وإن كان ماهراً في تنظيم شؤون حياته الدنيوية بكافة مجالاتها، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَلَقَدْ ذَرَأْنَا لِجَهَنَّمَ كَثِيرًا مِّنَ الْجِنِّ وَالإِنسِ لَهُمْ قُلُوبٌ لَا يَفْقَهُونَ بِهَا وَهُمْ أَعْيُنٌ لَا يُبْصِرُونَ بِهَا وَهُمْ ءَاذَانٌ لَا يَسْمَعُونَ بِهَا أُولَئِكَ كَانُوا لِنَعْمِ بَلْ هُم أَضَلُّ أُولَئِكَ هُمُ الْغَافِلُونَ﴾ (الأعراف: ١٧٩).

### خصائص الأهداف:

- ١- أن تكون شاملة للدين والدنيا والآخرة.
- ٢- أن تكون متكاملة متظافرة لا متعارضة.
- ٣- أن تكون مكتوبة مدونة يمكن رؤيتها بالعين وتصويرها بالقلب.
- ٤- أن تكون واضحة مفهومة.
- ٥- أن تكون واقعية قابلة للتنفيذ في حدود الإمكانية مقدورا عليها.
- ٦- أن تربط بمواعيد تنفيذية محددة وإلا أصبحت أماني وليست أهدافا.
- ٧- طموحه وإيجابية؛ فعلو الهمة والطموح مطلوب في حدود القدرة الفعلية.
- ٨- أن تكون محفوظة راسخة في القلب.

٩- أن تكون محددة يمكن قياسها زمنا وكما، فيجب أن تكون الأهداف قابلة للقياس وليست عبارات لا حقيقة لها.

### معوقات إنجاز الأهداف:

#### ١- الاستعجال:

من أبرز العيوب التي تقضي على الإنجاز واستمرار السير الاستعجال، وهي العلة التي قصمت ظهور الرجال، ومن أسبابه عدم وضوح الأهداف وعدم تخطيطها، أي عدم وضوح النهاية التي يسعى إليها، فيستطيل الطريق ويجلس أو يعود الى الوراء بينما لو استمر كوصل.

إن النجاح في الحياة سفرٌ أو رحلةٌ تمر بمراحل يجتازها الناشئ فترة من حياته ثم يجني بعد ذلك الأرباح.

بسبب الاستعجال نجد بعضهم يريد أن ينجز كل شيء وأن يشارك في كل أمر وأن يكون كل إنسان دون نظر في قدرته وصلاحيته وأهميته والزمن اللازم للبناء؟ أي دون تخطيط من كافة الوجوه.

#### ٢- اليأس:

وسببه الاستعجال وضغط الأعمال بحيث يرى الشخص أنها أكبر بكثير من طاقته، ولا يرى أثرا للجهد الذي يبذل في إنجازها، وأن الإنجاز أقل بكثير مما يريد وما يتوقع فيحصل بسبب ذلك شعور مستحکم بضعف السيطرة على الأعمال، وقد يحصل اليأس بسبب الفقر أو بسبب المرض، أي العجز عن تحقيق ما تريد، والسبب الأصلي لهذا اليأس نقص العلم بالله ﷻ، ونقص العلم بالنفس والشيطان، وعلاجه يكون بضد ذلك.

#### ٣- الخوف من الفشل: وهذا من أخطر الأسباب، فيرضى بمكانه ومنزلته

خوفا من الفشل عند محاولة الصعود.

- ٤- القلق: أي ضيق الصدر بسبب حزن أو خوف.
- ٥- الكسل واتباع هوى النفس (ضعف الإرادة): وهو الفيروس الشرس الذي يعوق كل من يريد النجاح والترقي في مراقبي الفلاح.
- ٦- البيئة والمجتمع: فإما ألا توافقه على تحقيق طموحاته وأهدافه وتقف موقفا سلبيا، أو قد تعارضه وتصده عن ذلك.
- ٧- التواكل: بمعنى الاعتماد على الغير في تحقيق ما يريد، خاصة إذا كان مفهومه للنجاح تحصيل المال والملذات.
- ٨- اعتقاد النقص: أي أنه ليس أهلا للترقي والتطوير، أي جهل الذات وما تملكه من قدرات.

٩- عدم العلم بأهمية إدارة الأهداف وفوائدها.

١٠- عدم العلم بكيفية إدارة الأهداف.

١١- قلة ذات اليد.

١٢- ضعف البدن.

### إدارة الأهداف ومفهومك للنجاح:

إن إدارة الأهداف تعتمد اعتماداً كبيراً على مفهوم الشخص للنجاح في الحياة، ودرجة وضوحه وصحته، والناس متباينون في تحديدهم لهذا المفهوم، ومنهم من هو متذبذب في فهمه له، فمن المهم جداً في إدارة الأهداف أن تحدد أولاً مفهومك للنجاح تحديداً دقيقاً، وكلما كان هذا التحديد واضحاً وحاضراً ومقتنناً به كان هذا أفضل ويختصر مسافات جيدة في إدارة الأهداف.

### إدارة الأهداف والسعادة:

يظن كثير من الناس أن التنظيم تعقيد وتعاسة وحرمان للنفس من ملذاتها ورفاهيتها حيث إنها تقيد النفس من كثير من شهواتها وملذاتها وتجبرها على فعل

الأفعال في أوقات محددة فليس هناك حرية، والواقع - لمن جرب - عكس ذلك، ففي الأخذ بالتنظيم السعادة والراحة واللذة والسرور، حيث إن اكتساب عادة التنظيم يريح النفس من التردد والحيرة اليومية في القيام بالواجبات التي لا بد منها، والتي يتفق الجميع: الفوضوي والمنظم على ضرورة القيام بها، ولكن تختلف طريقة كل منهما في ذلك.

- التنظيم يجلب للنفس السعادة حين يرى المنظم أنه ينجز أهدافه ويحقق ما رتب لنفسه.
  - التنظيم يقى - بإذن الله - من نسيان الأمور المهمة والتي يحصل بنسيانها ضرر متكرر يوميا.
  - التنظيم يجلب للنفس السعادة حين يرى المنظم أنه يستطيع التحكم في غرائزه وشهواته ورغبات نفسه الطموح، بينما الفوضوي تذهب به نفسه الجموح كل مذهب وتجلب له الأذى والتعاسة وهو لا يستطيع مقاومة ذلك إذ كان فوضوياً.
  - التنظيم يعطي المنظم شعورا بالرضا، وشعورا بالقوة والثبات شعورا بالتحكم في أموره وكل ذلك مقيد بمشيئة الله، ومنسوب لنته وفضله.
  - وهكذا نرى أن التنظيم يحقق النجاح والمصالح، ويحقق السعادة واللذة والسرور على عكس ما يعتقد البعض.
- وللحصول على ما دُكر لابد من التمرين والمثابرة في بداية الأمر فقط، وقد يحتاج إلى مرشد ومساعد، وكلما كان التنظيم ضمن مجموعة كان القيام به أسهل إذ يحصل التواصي به والتعاون عليه.



والتنظيم له أصول وقواعد (أسباب) من أخذها وفق بإذن الله، إن التنظيم يحقق السلام النفسي بكل معانيه مع الذات ومع الآخرين، إنه يعطي الوضوح والظهور إنه يضع النقاط على الحروف، ويعطي كل ذي حق حقه.

إنه أمنية ومطلب ؛ لكن من يوفق إليه؟ من يستطيع تحقيقه؟ من يقدر أن يصل إليه؟ إن الوصول إليه يحتاج إلى كثرة تدريب وتمارين وممارسة وتكرار التجارب مرة بعد مرة حتى يصل في النهاية للمقصود فعندها يحمد القوم السرى.

### أهمية تحديد الأهداف:

إن من أخطر الأمور في حياة الشخص أن يبقى دون هدف، أو يبقى متذبذباً متردداً بين عدة أهداف لا يدري أيها يقدم، أو أيها ينجز، بعض الناس يقول أريد الشرح وهو يسير في إتجاه الغرب.

إن من أهم أسباب عدم الترقى والتطوير والإنجاز هو أن الشخص لا يدري ماذا يريد، لديه غموض وغبش في الرؤية مثله مثل قارب في وسط البحر ليس له اتجاه محدد، أو مثل سيارة وسط مدينة كبيرة ليس لها وجهة معينة، فمثل هذا لن يبلغ أي مكان مهما طال الزمان واتصلت الأيام لأنه كما يقال يدور في حلقة مفرغة ليس له نهاية يقصدها ويسعى للوصول إليها فمثل هذا يصرف وقته وجهده في السير لكن دون أي إنتاج، وأما حين يحدد ولو هدفاً قريباً فإنه سرعان ما يصل إليه ويبلغه.

إنه من الضروري جداً لكل فرد أن يحدد أهدافه (الأهداف المعنوية والعملية) تحديداً صحيحاً مبنياً على علم ودراسة، ويدونها ويحفظها ويسعى في تحقيقها ويتابع ذلك دورياً ويجدها بين حين وآخر، وأن يكون له رأي واضح ومحدد ومبرر لكل سلوك أو تصرف يفعل أو يجتنبه لئلا ينساق مع الآخرين دون إرادة وقناعة، أما الرفض أو القبول غير المبرر والمدعم بالحجج والبراهين فلا يصح أبداً، وأن يدون ما يتم إنجازه ويقرأ هذا المدون ليعطيه دفعة من النشاط والاستمرار ويهون عليه بقية الطريق.

إن الفرد في هذه الحياة بلا أهداف مرسومة مفصلة مكتوبة مثل جيش بلا خريطة، أو مثل المسافر يسير بعكس الاتجاه الذي يريد أو باتجاه يوازيه لكنه في النهاية يؤدي به إلى نقطة على محيط الدائرة غير التي يريد، أو مثل عمال صيانة التكييف الذين صعدوا إلى عمارة مكونة من ستين طابقاً بمعداتهم وأثقالهم وفي النهاية تبين لهم أنها ليست العمارة المطلوبة، إن حال كثير من الناس حال هؤلاء يكتشفون في نهاية أعمارهم أنهم صعدوا، نعم صعدوا ولكن إلى غير المكان الصحيح فيتأسفون ويندمون ويتمنون العودة للوراء ولكن هيهات.

إن الوضوح في تحديد الهدف من بداية الحياة وخاصة الهدف الأساس يريحك من كثير من التردد والحيرة والتذبذب بين الأعمال مما تطيقه ومما لا تطيقه مما يصلح لك ومما لا يصلح لك.

بعض الناس مرة يقول أريد كذا فيسير في طريقه، وبعد مدة يندم على فعله ويقول كيف شغلت وقتي بهذا، ثم يعود إليه مرة أخرى، كل هذا يحدث دون رأي واضح أو جواب مقنع بل حسب التيارات المتغيرة كل يوم، وحسب الأحداث التي تستجد كل وقت.

فمسألة تحديد الأهداف وحفظها من أهم المهارات التي يجب على الإنسان أن يتقنها وأن يستفيد منها في رسم طريق النجاح في الحياة.

وفي هذا المقام ينبغي التأكيد على التوسط في قبول آراء الآخرين في تحديد أهدافك، تسمع وجهات نظرهم وآراءهم، ثم تدرسها وتفكر فيها، أما الرفض التام لكل نصيحة أو توجيه، أو الاستسلام التام والانسحاق مع كل رأي، فهذا مسلكان غير صحيحين في رسم خريطة الحياة.

فالأول يسبب الحرمان من نصائح سديدة وأفكار قيمة، والثاني يوقع الشخص في حيرة واضطراب.

ومما يؤكّد عليه تأكيداً مضاعفاً أن يكون لدى كل شخص بصيرة بنفسه وبما هو جدير به، وألا يكون للمقارنة بالآخرين أي أثر في تحديد الأهداف، فالمقارنة غير الواعية تصيب الإنسان في مقتل وتشل نشاطه، وتصده عن إنجاز أهدافه وتحقيق طموحاته في الحياة، فكنْ ذاتك ولا تحاول أبداً أن تكون غيرك.

### المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف:

مفاتيح تحقيق الأهداف سبعة يجمعها قولك: (حور عين)، وبيانها إجمالاً كما

يلي:

(ح): حَدُّ: أي قرر.

وتصميم القرار له ست أدوات مجموعة في قولك: (كم أملك) وهي: ماذا، لماذا، كم، كيف، أين، متى.

(ح) حَدُّث: ويراد به الإعلان والإعلام عما تريد تحديده تحدث نفسك به وتحدث الآخرين وهذا يكسب القرار قوة وثباتاً ويساعد على قوة تذكره ومن ثم تنفيذه.

(و): وَكَل: وهذا بيت القصيد وأهم عنصر في تخطيط الأهداف، وهذا يعني أن يكون قلبك بين الخوف والرجاء هل يتم إنجاز ما حددت أو لا، وأن يكون رجاؤك بالله عظيماً بأن تتيقن أنه على كل شيء قدير، وأنه يسر لك ما أردت، وأنه إن لم يسر لك ذلك فلن تستطيع إنجازها مهما كان سهلاً، وأن ما تراه صعباً يمكن أن يتسهل في أي لحظة، وما تراه سهلاً تافهاً يمكن أن يتعسر ويتعذر في أي لحظة.

وعلامه وجود التوكل: كثرة الدعاء والتضرع وألا تستسهل أو تستصعب شيئاً، وأن يوجد الشكر العميق الخالص لله تعالى على كل إنجاز مهما كان صغيراً، فأنت بذلك تستزيد ربك إنجازات ومكاسب أخرى، وإن مما وقع فيه بعض الناس في هذا الجانب بسبب التلمذ على نتاج مفكري الغرب أن فقدوا هذا المعنى وذاب في قلوبهم وصار

باهتا لا حقيقة له عند التطبيق وصرت ترى وتسمع من عباراتهم ما يناقض هذا المعنى العظيم.

(ر): رَكْزُ: أي التركيز على الهدف والتطلع إلى إنجازه، وهو يفيد في حصول التصوير والاهتمام والحفظ للهدف، ويراد به عدم التذبذب بين الأهداف بل التركيز على هدف بعد هدف.

(ع): عَقَّبُ: وهي تعني تَعَقَّبَ وتعقيب ما تم تحديده، فوجود المتابعة بأبعادها الثلاثة: متابعة التنفيذ، ومتابعة الأداء أي الجودة، ومتابعة الإنجاز أي الكمية ؛ مطلب مهم لتحقيق الأهداف.

(ي) يَسَّرُ: أي تقسيم الهدف إلى أجزاء صغيرة يسهل جدا جدا القيام بها والتدرج في بناء العادات الجديدة.

(ن): نَقَّذُ: وهي الثمرة الحقيقية إذا وجد ما سبقه من مقدمات، وسترى بإذن الله أن (نفذ) سهلة جداً مع تحقيق العناصر السابقة، وبدونها فلا تملك شيئاً.

إن من أسباب الفشل في تنظيم الوقت أمور منها:

الفوضى، والنسيان، والغفلة، والاستعجال، والكسل، فالفوضى علاجها في (حَدِّدْ)، والنسيان علاجها (حَدِّثْ)، والغفلة علاجها (وَكِّلْ)، والاستعجال علاجها (رَكِّزْ) و(يَسِّرْ)، والكسل دواؤه (عَقِّبْ).

فبإذن الله تعالى من يستخدم هذه المفاتيح ويطبقها فسيرى النور والفسحة في تنظيم وقته، وبإذن الله تعالى يتمكن من إنجاز أهدافه ؛ هدفاً بعد هدف، ويتنقل من نجاح إلى نجاح، ويصعد في سلم المجد درجات عالية.

من يتدرب على هذه المفاتيح السبعة فإنه سيحس بالجدية والاحترام، ويشعر بأن الوقت يتسع من حوله ويتضاعف، مثل البيت الذي كان مليئاً بأثاث قديم قد ضَيَّقَ

الغرف وأغلق الممرات فتم إخراجهم وقمنا بتنظيف المكان وطلائه ووضع قطع قليلة من الأثاث الفخم المميز، وأضئنا بأنواع راقية من الإنارة، فقارن بين الصورتين:  
الأولى: هي حال كثير منا ممن يسمح لكل شيء أن يدخل وقته وحياته.  
الثانية: هي صورة من نظف وقته أولاً ثم شغله بأشياء قليلة لكنها غالية وجميلة.

يجب عليك أن تكون حارساً أميناً على بوابة وقتك وحياتك فلا تسمح بالدخول إلا لمن يُرجى منه الفائدة والخير<sup>(١)</sup>.

(١) قال الدكتور خالد بن عبد الكريم اللاحم في كتابه (تخطيط الحياة وإدارة الوقت، المفاتيح السبعة للنجاح): « ما سبق ذكره عن المفاتيح السبعة لإنجاز الأهداف يبقى كلاماً نظرياً ما لم تجمع إليها برنامجاً عملياً يبين كيفية نقل المعرفة إلى التطبيق ويمثل هذا الجانب برنامج (مواعيد) فهو عبارة عن برنامج متكامل يعالج الجانب العملي التطبيقي لتحقيق الأهداف بدءاً من تدوين الهدف حتى إنجازه، وهو برنامج إلكتروني تم تصميمه على برنامج (ميكروسوفت أكسس)، ويمكن استخدامه على الحاسبات الكفية (بوكيت بي سي) بمختلف أنواعها، وهو متوفر على موقع القرآن والحياة. [www.quranlife.com](http://www.quranlife.com)

ما وضعته في هذا البرنامج يمثل نهاية ما توصلت إليه وإن كان هناك العديد من الخيارات والبدايل والطرق والكيفيات الأخرى، ومن المسلم به أن الناس يتباينون جداً فيما يناسبهم ويلبي حاجاتهم، فإن لم تجد في بعض صفحات البرنامج ما يناسبك فعليك بالتفكير في إيجاد البديل المناسب والتعديل بما يلائم احتياجاتك، فالبرنامج فيه مرونة كبيرة ومساحة للتحرك واسعة وليس فيه حجراً على أحد.  
عليك بفهم الخطوط العريضة التي يرسمها البرنامج والمبادئ والقواعد الأساسية التي يعتمد عليها ومن ثم التصميم لنفسك بما ينسجم مع شخصيتك.

تم تصميم البرنامج بواسطة (برنامج ميكروسوفت أكسس) المعروف، والبرنامج مقسم إلى صفحات، والصفحة إما أن تكون استعلاماً أو نموذجاً أو تقريراً، ويتم معالجة وإدارة هذه الصفحات بواسطة ما يعرف في (أكسس) بالمعايير وهي قيم تحدّد لكل صفحة بحيث تعرض مجموعة معينة من السجلات تشترك في أمر معين.

وبرنامج مواعيد يمكن تشغيله من خلال الوسائط التالية:

=

١ - حاسوب الجيب (بوكيت بي سي).

## المراحل الثلاث للنجاح في إدارة المواعيد:

- ١ - القناعة بأهمية الوقت والحياة وأثر استغلاله على الإنتاج والقوة.
- ٢ - القناعة بأهمية التنظيم لاستثمار الحياة.
- ٣ - التدريب على تنظيم الوقت وإنجاز الأهداف.

## التبكير في تخطيط الحياة وتحصيل النجاح:

من المهم جدا التبكير في تخطيط الأهداف وتحديد الاتجاه واستغلال سنوات العمر الأولى للبناء فهي الركيزة المهمة للنجاح في تحقيق الأهداف وخاصة ما يتعلق ببناء المهارات، فكلما تسلم الشخص بمهارات أكثر كلما كانت فرصته للنجاح في الحياة أكبر، وكلما تقاعس وتأخر واشتغل في أول عمره باللهو واللعب والترفيه كلما فاتته حظه في تحقيق النجاح.

البعض قد يبرر لتسويفه وتهاونه واتباعه لهواه بأن تحقيق ما يراد يمكن فيما بعد ، وأن عددا من الناجحين لم يبدأوا النجاح من الصغر، فنقول ربما كان هذا صحيحا في حق بعضهم، لكن حتى هؤلاء لو بدأوا البناء من الصغر ألا يكون نجاحهم أكبر وتقدمهم أكثر؟ بلى، وأيضا فإن هذا ربما يكون قاصرا على ذوي القدرات العالية أما ذوو القدرات المتوسطة والضعيفة فهؤلاء تشتد حاجتهم لطول الزمن وامتداد الوقت من أجل البناء والتحصيل لأن سرعتهم ليست عالية.

وذلك باستخدام أي برنامج قواعد بيانات، ومن ذلك برنامج: (ABC) يمكن تحميله من الانترنت. هذا البرنامج مشابه في مكوناته لأكسس تماما فهو يتكون من: جداول، استعلامات، نماذج. وغالب صفحات برنامج (مواعيد) تقوم على الاستعلامات التي تخرج البيانات بواجهات متعددة حسب الحاجة.

٢- المفكرات الورقية: يمكن تطبيق جميع أفكار البرنامج على مفكرة ورقية لمن لا يستطيع استخدام حاسوب الجيب.

وعليه فينبغي للمربي أن يساعد من تحت يده في تخطيط حياتهم وألا يتركهم يتخبطون ويغفلون ولا يفيقون إلا بعد فوات الأوان.

وعلى كل مرب أن يستغل كل فرصة لبناء نفسه وتكميلها وترقيتها وتطويرها فذلك تطوير وبناء لمن تحت يده، فكل ما يكسبه يستفيد منه المتلقون عنه.

### المفتاح الأول: (حدّد) أي قرر:

معنى (حدد) أي: قرر، أي اعزم واعدد النية، التحديد إحرام ويمين يجب أن يكون بهذا المعنى، وينبغي أن يفرق بين حدد وبين تمن، أي بين القرارات والأمنيات، فعدم التفريق بين الأمرين يوقع في نقص وخلط لا يوجد معه نجاح.

### قلب إدارة الوقت:

قلب إدارة الوقت هو قاعدة: (لا عمل دون موعد مسبق).

هذه القاعدة لها وجهان:

**الأول:** لا يصح أن تنفذ أي عمل دون موعد مسبق، دون تحديد يسبق التنفيذ بوقت يطول أو يقصر حسب كل عمل، حتى لو كان الفاصل بين التحديد والتنفيذ دقائق، وإن كان المسلك الأخير خلاف الأصل، ولا يصح أن يكون هو السائد، أما الأصل فهو أن يسبق التحديد التنفيذ بمدة كافية، أيام أو أسابيع.

**الثاني:** بعد التحديد لا بد من التنفيذ، ولا يصح نسيان التحديد أو تركه دون تنفيذ، أي لا يصح إخلاف الموعد الذي يتم تحديده دون عذر، أي لا يصح أن تقول ما لا تفعل، فإما أن تفعل أو لا تحدد أصلاً.

هذه القاعدة تحتاج إلى تدريب ووعي مستمر بحيث لا يحصل الإخلال بها من

أي الجهتين.

تعود أن لا تسمح لنفسك بتنفيذ أي عمل إلا بعد تحديد موعد، تعود أن تقوم بتحديد مواعيد مسابقة لمهاتك قبل أيام أو أسابيع ثم تنفيذها كما حددت تماما، اعتبر هذا التدريب مسابقة، أو لعبة من ألعاب التحدي.

أكثر من التدريب على هذه المهارة فهي كنز ثمين، من يملكها فإنه بعون الله ينجح في إدارة وقته بكل كفاءة وفاعلية.

هذه القاعدة تعني أنه لا يصح الدخول في أي عمل مهما صغر دون قرار مسبق يصدر بوعي وانتباه ودراسة وتحديد لكل أبعاده، ثم بعد صدور القرار لا يصح تركه دون تنفيذ.

ومن لوازم هذه القاعدة أن يكون القرار مقدورا عليه فلا يصح إصدار قرارات تعلم أنك لا تقدر عليها إنما هي مجرد أمنيات.

**التربية على النظام:** من المفيد جدًا في تربية الأولاد تربيتهم على التحديد والنظام فلا تكون حياتهم فوضى. فينبغي أن يكون في الأسرة للنوم مواعيد وأن يفهموا معنى ذلك وأهميته في حياتهم حاضرا ومستقبلا، وأن يكون للوجبات الرئيسة مواعيد.

ومتى وفق المربي لهذا فليعلم أنه نجاح تربوي مهم، إذ به يتعود الأطفال النظام والانضباط والسمع والطاعة علاوة على انتظام شؤون حياتهم وحصولهم على ما ينفعهم وسلامتهم مما يضرهم، وهذا يمدهم بقوة العزيمة والإرادة مما يفيدهم جدا في مستقبل حياتهم التعليمية والعملية.

إن الطفل الذي ينشأ في أسرة تُربِّي على النظام، فإنه يعتاد عليه ويعتبره من لوازم الحياة، فيتعجب حين يرى مشاهد الفوضى من حوله.

لو أننا نطبق المواعيد في جميع أمور حياتنا كما نطبقها على مواعيد الحضور والانصراف من المدرسة والجامعة والمكتب والمصنع والمؤسسة لكننا تمكنا من تحقيق الكثير من أهدافنا في الحياة.



ينبغي التدرج في التربية على المواعيد لمن لم يسبق لهم ذلك من الصغر ويكون بتطبيق موعد واحد أو مواعدين مثل: موعد الغداء أو النوم، ومحاولة التمرين عليه فترة من الزمن مع توضيح أهمية النظام وأثره في الحياة بعبارات مبسطة، ثم الزيادة شيئاً فشيئاً حتى يتم تكامل المواعيد في جميع الشؤون الأسرية.

ينبغي البداية بالتربية على المواعيد في الأسرة من بداية الحياة الزوجية حتى يعتاد الأبوان على ذلك أولاً فيسهل عليهما تعويد أبنائهما عليها، فهذه لفترة تربوية نوجهها للمتزوجين حديثاً مادام الأمر في بدايته.

إن تعويد الطفل على المواعيد يبدأ من الولادة وذلك بتنظيم مواعيد محددة للرضاعة تحترمها الأم وتطبقها على وليدها تماماً وتكون مناسبة ليست في وقت جوع ولا شبع.

من يتدرب على المواعيد في الرخاء يستفيد منها في الفترات الصعبة في حالات ضغوط العمل وزحمة المشاغل فإنه بعون الله يستطيع قيادة أعماله بكل احتراف ومرونة ويستوعب كل ما يقابله من صعوبات.

إن كثرة التدريب واستمراره هو الطريق الصحيح للنجاح في هذا المجال، إن تصميم المواعيد وتنفيذها مهارة مثلها مثل: قيادة السيارة، والسباحة، والطباعة باللمس، ورياضة الجودو، والكارتيه إلخ.

النجاح في التربية على النظام والجد في الحياة يحتاج إلى تمرين طويل ومستمر وتكرار للتجارب وإعادة للمحاولة حتى يتم بعون الله تعالى الوصول للمطلوب وتحقيق المقصود.

### أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:

إن اتخاذ القرار له ست أدوات تبين فعلا الجد والعزم وصدق النية، وهذه الأدوات مجموعة في قولك: (كم أملك).

(ك: كم) أي قياس الهدف.

(م: متى) أي تحديد موعد لإنجاز الهدف.

(أ: أين) أي تحديد مكان إنجاز الهدف.

(م: ماذا) أي معرفة ماذا تريد، أي تحديد أهدافك.

(ل: لماذا) أي بيان أهمية الهدف وأهمية إنجازه.

(ك: كيف) وتعني: معرفة كيفية إنجاز الهدف وأفضل الطرق لتحقيقه.

**الأداة الأولى من أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:**

**(ماذا): تحديد أهدافك (ماذا تريد):**

أول أداة من أدوات تصميم الأهداف هي: (ماذا) وهو السؤال الافتراضي لأي

بداية فقبل كل شيء ينبغي أن تعرف ما الذي تريد إنجازه.

وهذه الأداة تبين عملياً كيف تحدد هذه الأهداف. إن هذه الأداة تشبه البوصلة

حيث تقوم بتحديد اتجاهاتك في الحياة وتلخص أفكارك ومعتقداتك، فضبطها في غاية

الأهمية لأن اختلالها يؤدي إلى تذبذب في السير وخلط في الاختيارات والقرارات، أما

إذا كانت محكمة التصميم وواضحة المضمون فهذا يؤدي إلى سرعة ودقة الاختيار

واتخاذ القرار بشكل فوري ودون تضييع للوقت في التردد أو التنقل من رأي إلى رأي

ومن منهج إلى آخر.

إن تحديد أهداف كل شخص تمر في البداية بعملية واسعة وشاملة، حيث يتم

حصر الأهداف المطلوب إنجازها بالتفصيل، تحديد الغايات، ثم الطموحات، ثم

الصفات والعادات، ثم المشاريع، ثم المهمات، وبعد الحصر الشامل للأهداف

وتسجيلها تأتي عملية التصنيف.

لا بد قبل تسجيل أي هدف التأكد من أمور ثلاثة:

الأول: أهميته وفائدته.

الثاني: إمكانية تحقيقه ومناسبته.

الثالث: ارتباطه بالغايات والمقاصد.

يتم تسجيل الأهداف في صفحات حسب طبيعتها.

صفحات الأهداف مسؤولة عن تسجيل الأهداف وتصنيفها وترتيبها حسب

أهميتها فهي ثلاث وظائف:

الأولى: التسجيل.

الثانية: التصنيف الموضوعي.

الثالثة: الترتيب أو الترشيح أي تحديد الأولوية أو الأهمية.

فهذه ثلاث وظائف مهمة تقوم بها هذه الصفحات مما يسهل معها التعامل

اليومي مع الأهداف بكل وضوح وسرعة.

عند بناء صفحات الأهداف يجب أن يوجد الفقه العميق والفهم الدقيق لطبيعة

الأهداف وتصنيفها بشكل صحيح، وإن القصور والاستعجال في هذه المرحلة يؤدي

إلى خلط بين الاتجاهات فيؤدي إلى ارتباك حين التنفيذ وغياب الرؤية الصحيحة

للأهداف.

ويجب أيضا استبعاد أي هدف لا يتفق مع القدرات الذاتية للشخص وأن

توجد القناعة بأنه ليس من أهدافه، كما ينبغي الفقه في هذا الأمر باختيار أفضل

الأهداف، أي: أكثرها ثمرة وأقلها جهدا دون غلو أو تفريط.

الأداة الثانية من أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:

(لماذا): (تحديد أهمية الهدف):

أي: دوافع الأهداف وتعليلها، أي العلم بأهمية الهدف.

هذه الأداة يتم بواسطتها ربط الأهداف العملية بغاياتها ومقاصدها بشكل تفصيلي وواضح ومكتوب، فعند إدراك أهمية الهدف التفصيلية وخاصة إذا كان من الأهداف الأساسية الكبيرة أحد أسباب ضعف الإرادة وعدم الحماس لإنجازه، فعند المقارنة بين الشيط والكسول في دراسة أو وظيفة أو مهنة فإنك تلاحظ هذا الأمر جلياً واضحاً.

ومن أبرز ما يساعد على تصميم هذه الأداة هو العلم بالثواب والعقاب، أو المنافع والأضرار، فعندما يحصل العلم الجازم الحاضر بالمصالح والمفاسد تجد أن إرادة الفعل أو الترك تزداد نسبتها بشكل ملحوظ.

إذا أهمية الهدف تتلخص فيما يحققه لك من مكاسب ومصالح، وبالمقابل ما يفيد في دفع الأضرار والمفاسد هذا هو الأصل الذي يقوم عليه أهمية كل شيء ويبنى عليه كل تعليل وإقناع بفعل شيء أو تركه.

إن تعليل الأهداف وبيان أهميتها أمر مطلوب ليحصل الدافع لتحقيقها، يجب أن نذكر أنفسنا باستمرار بأهمية ما نريد تحقيقه بحيث يبقى حاضرًا واضحًا لا يغيب عن القلب لحظة.

إن تحديد أهمية الهدف بالنسبة للمسلم مستمد من القرآن والسنة، حيث إن جميع أهداف المسلم قد تم تحديد أهميتها سواء الدينية أو الدنيوية أو الأخروية، وتم الربط بينها بصورة متكاملة، ثم بعد هذا المجال مفتوح للتفصيل في بيان مصالح ومفاسد ومحاسن ومساوي أي هدف نريد فعله أو تركه.

في بعض الأحيان ندخل في أهداف ليس عن قناعة وعلم، وإنما مجازاة ومحاكاة وتقليدا للآخرين، أو انتصاراً للنفس وطلباً للتفوق على الآخرين، أو اتباعاً لهوى النفس وما تمليه رغباتنا.

الجواب الصحيح على سؤال (لماذا) قبل كل هدف ولو تطلب وقتاً فإنه يعالج هذه المشكلة ويحقق الوضوح والمصداقية في انتقاء الأهداف؛ وبهذا يوفر الوقت والجهد بمعنى أن يتم تركيز الوقت والجهد على ما نريد حقاً وما يخدم مصالحنا، لا أن تضيع حياتنا في أمور تحقق أهواءنا ورغباتنا العمياء مجازاة للآخرين دون وعي.

هذه الأداة مهمة جداً في عملية تحديد الأهداف إذ أنها تذكر بأن الهدف فعلاً هدف، أي لماذا أفعل هذا الأمر؟ لماذا أدرجه ضمن اهتماماتي ويشغل بالي وتفكيري ويأخذ وقتي؟ الملاحظ أننا في كثير من الأحيان نشتغل بأمور لو فكرنا فيها لتركناها، وأخرى لما رفعناها أكثر مما تستحق.

إذاً لا بد لكل هدف من بيان مقاصده والإجابة على سؤال: لماذا أفعل هذا؟ ويمكن تخصيص صفحة بعنوان (ليس من أهدافي) تسجل فيها الأهداف المتطفلة التي تشغلك وتزعجك بين حين وآخر، تكتب هذا الأمر وتكتب معه تقريراً يوضح بتفصيل أنه لا يعينك أو أنه يعيقك عن تحقيق أهدافك الحقيقية، مثل هذه الصفحة هي مثل التطعيم ضد الفيروسات والميكروبات تعطي النفس حصانة حية وحاضرة ضد تلك الأهداف التي غالباً ما يجربنا إليها الآخرون بقصد أو بغير قصد.

**الأداة الثالثة من أدوات اتخاذ القرار وتصميه:**

**(كَم): (قياس الأهداف):**

إن (كم) تقيس أموراً كثيرة منها:

الأول: الكمية وهي إما كيلو متر أو كيلو جرام، صفحة، الخ.

الثاني: الزمن، بوحدة الدقيقة، الساعة، اليوم، الشهر، السنة.

الثالث: السرعة، وهي ناتج تفاعل الكمية مع الزمن.

الرابع: الثمن، للسلع والبضائع والمواد التي نحتاجها بكافة أنواعها.

الخامس: الأبعاد والقياسات للأماكن والملابس والأجهزة والأثاث ونحوها.

بعض الأهداف لا يمكن قياس كميتها؟ وإنما يمكن تقدير زمن لإنجازها مثل بعض المشاوير داخل المدن، ومثل قراءة بعض الكتب، وإنجاز بعض البحوث، وإنجاز بعض المعاملات، الزيارات، الاجتماعات.

فهذه يكون قياسها مباشرة بالزمن، وغالبا تكون مما ينتهي بمرة واحدة.

### أهمية القياس (قاعدة كم بقي):

إن معرفة (كم) لها أثر مهم على تحقيق وإنجاز الهدف فإن الإنسان يجرب حين لا يعرف كم بقي حين لا يرى أثرا لعمله وإن كان الأثر موجودا، مثل من يسير في طريق ليس فيه لوحات تدل على المسافة المتبقية، أو من يصعد جبلا لا يعرف كم بقي عليه ليصل قمته.

إن الإنسان يتخبط في التخطيط حين لا يدرك حجم العمل الذي يريد تحقيقه فقد يحصل التهويل ثم التقاعس عن تنفيذه بينما هو صغير وسهل، وأيضا قد يحصل الاندفاع لإنجاز هدف على أنه سهل وصغير ثم يتبين أنه كبير فيحصل أيضا السقوط والتعثر؛ فلا بد من وجود أدوات قياس سليمة وأن يتم القياس بصورة صحيحة، وأن يوجد التدريب والتمرين على القياس الصحيح مرة بعد مرة حتى يسهل وتحصل الدقة فيه.

إن من المهم جدا أن تعلم أنك في تصميمك للأهداف تحتاج إلى بيانات صحيحة ومعلومات موثقة حتى تكون أحكامك صحيحة مدروسة، ومن ذلك: أن تنشئ جدولا تسجل فيه ما يحتاجه كل عمل من أعمالك بعملة دقيقة بنيا على تجارب

سابقة يكون مرجعاً مهماً لك أثناء تصميم الأهداف، واتخاذ القرارات، هذا الجدول من أهم المقاييس التي تحتاج إليها في هذه المهمة الصعبة السهلة.

إن اهتمامك بهذا المرجع المهم يعطيك وضوحاً تاماً وحكماً صحيحاً صادقاً على كثير من الأعمال سواء بالقلة أو الكثرة، فإنك حين تعلم مثلاً أن صلاة ركعتين خفيفتين لا يكلفك سوى دقائق فهذا مما يدعوك إلى المبادرة إلى هذا العمل العظيم ثوابه السهل فعله على من سهله الله عليه، وفي المقابل تتذكر أنك تمضي مئات الدقائق في نوم أو هـو فهذا مما يجعلك تعيد النظر في حساباتك، وهناك بعض المشاوير أو الأعمال التي نسوّف فيها بحجة الانشغال وهي لا تكلف شيئاً من الوقت، وهكذا ينتج من هذه العملية أحكام صادقة على الأعمال.

ومن ذلك التأكيد على بناء بنك معلومات الدقيقة أي من خلال التجارب يتم تسجيل ما تتطلبه الأعمال من دقيقة وذلك مع تكرار التجربة والقياس.

### قواعد قياس الأهداف:

#### ١- لا سماح للفوضى ولو لبست ثوب الجِد:

في بعض الأحيان يتم العزم على تنفيذ هدف معين دون اعتبار بالزمن أو الوقت أي دون قياس وهذا يحصل في حالة وجود الرغبة والحماس لهذا الهدف ووجود الهوى لتنفيذه، ومع أنه في مثل هذه الحالة يتم تحقيق الهدف فعلاً لكن لا ينصح بالتعود عليها لأنه في الغالب يكون على حساب أهداف أخرى، ولأنه تعودٌ على الفوضى.

وفي الغالب مثل هذا الحالة لا توجد إلا في الأهداف الأقل أهمية وفي أحيان أخرى في أهداف ضارة، أما الأهداف الإيجابية النافعة ففي الغالب تحتاج إلى شحذ وتسخين حتى يتم تنفيذها.

## ٢- المرونة:

عند تغير الظروف يجب تغيير المقدار حسب المستجدات وحسب ما طرأ من أمور، فيجب اتخاذ قرار بتحديد مقدار جديد يتناسب مع الوضع الجديد مهما كان قليلا والتأكيد على وجوب تنفيذه.

٣- لا تكن كالمُنبت: أحيانا يوجد التطلع لعمل أعلى ما يمكن دون وجود حدود يحدك إليها فتكون كالمُنبت لا أرضاً قطع ولا ظهراً أبقى<sup>(٢)</sup> فالواجب مهما رأيت أنه يمكنك أن تعمل بمقادير عالية، فلا بد من تحديد المقدار العالي ليتمكن المتابعة على ضوءه. أما ترك الأمر مفتوحاً بحجة أنك تريد أن تعمل بأقصى ما يمكن فلا، فيجب تحديد مقدار يومي أو أسبوعي معين لإنجازه في أي عمل، والحذر من ترك ذلك بحجة المرونة وفتح المجال للزيادة حين النشاط، بل لا بد من عدد يتحاكم إليه وتتم المحاسبة على ضوءه.

## الأداة الرابعة من أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:

### (كيف): (كيفية إنجاز الهدف):

ويراد بها الكيفية والطريقة والآلية التي يتم بها الوصول إلى الهدف.

ومن المعلوم أن الكيفية لها أثر كبير في اختصار الوقت اللازم لإنجاز العمل، وأثر على جودته ونوعيته، وقد يصل الحال في عدم معرفة الكيفية إلى تعذر تحقيق الهدف أصلاً.

(٢) (المُنبت) أَلْ مُنْقَطِعِ الْمُتَخَلِّفِ عَن رَفْقَتِهِ لَكَوْنِهِ أَجْهَدُ دَابَّةً حَتَّى أَعْيَاهَا أَوْ عَطِبَتْ وَلَمْ يَقْضِ وَطْرَهُ. فَلَا هُوَ قَطَعَ الْأَرْضَ أَلَّتْ بِهَا قَصْدَهَا وَلَا هُوَ أَبْقَى ظَهْرَهُ يَنْفَعُهُ فَكَلْدًا مِنْ تَكَلُّفٍ مِنَ الْعِبَادَةِ مَا لَا يُطِيقُ. ولا يصح ما يروى عن النبي ﷺ أنه قال: «إِنَّ هَذَا الدِّينَ مَتَّيْنٌ، فَوَلَّغُوا فِيهِ بَرَفِقًا، وَلَا تُبْغِضُوا لِأَنْفُسِكُمْ عِبَادَةَ اللَّهِ فَإِنَّ أَلَّ مُنْبِتٌ لَا أَرْضًا قَطَعَ وَلَا ظَهْرًا أَبْقَى.»



ويراد بـ(كيف): المهارات اللازمة لإنجاز وتحقيق الهدف، مثل من يريد استخدام السيارة للوصول إلى هدف مكاني فلا بد أن يعرف كيف يقود السيارة، وأن يعرف كيف يصل إلى المكان المطلوب، ومن كان هدفه اكتساب مهارة أو تحصيل مؤهل فعليه أن يعرف أفضل الطرق لاكتسابه، هل بالقراءة أو التدريب أو بهما معاً، هل يحتاج إلى معهد أو مدرسة متخصصة، ثم أي هذه أفضل؟ كل هذا ونحوه يدخل تحت الجواب على سؤال (كيف).

إن معرفة (كيف) أمر مهم يحسن الاهتمام به وعدم إغفاله؛ إذ قد يكون هو السبب في عدم تحقيق الهدف.

ومن أمثلة ذلك: كيف تتوضأ؟ كيف تصلي؟ كيف تصل رحمك؟ كيف تدعو إلى الله ﷻ؟ كيف تذاكر؟ كيف تقرأ؟ كيف تبحث؟ كيف تتعامل مع الآخرين؟ كيف تفكر؟ كيف تشتري؟ كيف تبيع؟ كيف تحافظ على صحتك؟

إن تعلم الكيفيات والآليات وتوفير الأدوات التي نحقق بها الأهداف مطلب مهم لإنجازها وإلا أصبحنا مثل كاتب بلا قلم أو نجار بلا منشار.

**الأداة الخامسة من أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:**

**(أين) (مكان إنجاز الهدف):**

تحديد مكان تنفيذ الهدف أمر مهم لما له من أثر على الإنجاز.

المراد بـ (أين) هنا: المكان الذي سيكون محلاً لإنجاز الهدف ويجب أن يكون مناسباً لتحقيق الهدف المطلوب.

مثال: إذا كان الهدف صلاة فلا بد أن يتوافر فيه ما يعين على أداء الصلاة على صفة كاملة.

إن تحديد المكان الذي يساعد على إنجاز الهدف وتحقيقه أمر في غاية الأهمية لا يصح التهاون به، فمثلاً البعض قد لا يتمكن من حفظ القرآن إلا في المسجد، والبعض

قد يرتاح للدراسة في مدرسة دون أخرى، وكذلك الدورات والدروس، وأيضا شراء بعض الاحتياجات نحتاج فيه إلى تحديد المكان المناسب للشراء منه، وهكذا في بقية الأهداف.

**الأداة السادسة من أدوات اتخاذ القرار وتصميمه:**

**(متى) (وقت إنجاز الهدف):**

هذه الأداة هي قلب المفتاح الأول (حدّد) وما سبقها فهي خطوط مساندة وأجنحة وأذرع، فتحديد (متى) هو الواجهة العملية لتنفيذ الهدف، ولا يمكن الوصول إليها إلا بمساعدة الأدوات الأخرى.

إن تصميم (متى) يعني تطبيق ما سبق ذكره على أرض الواقع على خط الزمن، أي تحديد الموعد الصحيح لإنجاز الهدف شاملا لثلاثة عناصر:

- التاريخ.
- اليوم.
- الوقت بداية ونهاية.

ومن المعلوم أن الأهداف تتزاحم على الوقت كتزاحم السيارات في التقاطعات وتحتاج إلى آلات لتنظيم مرورها، وآلة تنظيم مرور الأهداف.

و اعلم أنه متى أمكنك الجواب عن سؤال (متى) بوضوح لأي هدف فإنك تكون قد انتقلت من دائرة الأمانى إلى دائرة الجد، من التخطيط والتنظير إلى التنفيذ والإنجاز.

**أقسام المواعيد وأنواعها:**

تنقسم المواعيد إلى قسمين رئيسيين هما:

**القسم الأول:** مواعيد ثابتة أو متكررة، وهي الأهداف التي تتكرر بمواعيد

ثابتة وهي ثلاثة أنواع:

١- المواعيد اليومية.

٢- المواعيد الأسبوعية.

٣- المواعيد الدورية: وهي إما شهرية أو فصلية أو سنوية.

القسم الثاني: المواعيد المتحركة أو المتغيرة أو المنقضية أو غير المتكررة، وتشمل

جميع المواعيد عدا ما ذكر.

وأيضاً فإن الأعمال التي يتم تنفيذها ضمن هذه المواعيد نوعان هما:

١- المشاريع.

٢- المهام.

المواعيد اليومية:

المواعيد اليومية هي التي تتكرر في موعد محدد في كل أيام الأسبوع.

ومن ذلك مواعيد الصلوات الخمس وهذه قد حددها الشرع وحسم أمرها وبين مواعيدها بالدقيقة قبل الساعة، ثم بعد ذلك يأتي تحديد مواعيد للنوم والاستيقاظ ومواعيد لوجبات الطعام، وما يرتبه كل واحد على نفسه من مواعيد يومية لقراءة القرآن أو لصلاة نافلة أو زيارات ونحوهما مما يتكرر يومياً، كل ذلك يجب أن يحدد له مواعيد دقيقة.

ويخرج بذلك ما تكرر في معظم أيام الأسبوع حتى ولو ستة أيام فهذا تابعٌ

للمواعيد الأسبوعية، ويمكن جعله ضمن المواعيد اليومية.

والمواعيد اليومية هي الأصل في إدارة الوقت وإدارة المواعيد، بل هي العمود

الفقري لذلك، ولا صحة لما يراه البعض أن تحديد المواعيد اليومية والتقيد بها تعقيد وتخلف، ويظهر - والله أعلم - أن ردة الفعل هذه سببها فقد المرونة عند البعض ممن يخطط ويجدول، ونقص الفقه في التغيير والتحريك للأفضل مما نتج عنه سوء تطبيق لهذا المبدأ فأدى إلى رده وعدم اعتباره بدعوى المرونة.

إن صفحة المواعيد اليومية تعتبر العمود الفقري لإدارة المواعيد، والنجاح فيها يمثل نسبة سبعين بالمائة من النجاح في إدارة الوقت وتحقيق الأهداف، ومع هذا فإنك ترى كثيراً من المهتمين بتنظيم مواعيدهم يهملها ويرى أنها تؤدي حسيماً اتفق وعلى حسب الظروف ويركز فقط على مواعيد إنجاز الأهداف المهمة والكبيرة، أو المواعيد مع الآخرين، وهذا غير صحيح حيث إن ضبط المواعيد اليومية وخاصة مواعيد النوم والاستيقاظ والوجبات يضبط لك بقية وقتك ويفيد جداً في التربية على الجد ويسهم بشكل كبير في توفير الوقت، وقوة النفس، واستثمار ذلك في إنجاز كل أهدافك.

المواعيد اليومية هي اللبنة الأولى في تصميم المواعيد وعليها يُبنى ما بعدها، وأيضاً فإن تنفيذ هذه المواعيد والالتزام بها يعتبر الخطوة الأولى للنجاح، فيجب العناية التامة بها تحديداً وتحديثاً وتوكلاً وتركيزاً وتعقيباً وتيسيراً وتنفيذاً.

## لكل فترة - ولو قصرت - مواعيد يومية خاصة:

يتم برجة المواعيد اليومية لكامل اليوم مع بداية كل فصل دراسي، وفي كل فترة يكون لها طبيعة خاصة مثل: رمضان، الإجازات، الأسفار، فيتم التكيف المباشر مع تغير المكان أو الزمان أو الأحوال من صحة ومرض وقوة وضعف وفقر وغنى، بما يحقق الاستفادة من الوقت بصورة جيدة ويؤكد على أهمية التكيف مع المتغيرات أولاً بأول وأن يكون هذا التكيف سريعاً ومباشراً.

يمكن جعل بعض الأعمال يومية بصفة مؤقتة لمدة فصل أو شهر أو أسبوع.

## ترك المواعيد اليومية بحجة عدم الوضوح:

لا تترك تحديد المواعيد اليومية بحجة عدم الوضوح أو عدم القدرة على التنفيذ بل حدد ووكّل وياذن الله تتضح الرؤية، إنه خطأ يتكرر حين نترك التحديد بحجة قصر الفترة أو عدم القدرة أو الفسحة والمرونة، كل هذا تذكر أنه بداية انقراط السبحة وضياح الوقت.

### تنظيم وتحديد مواعيد النوم هو الخطوة الأولى:

أول خطوة وأهم خطوة في برمجة المواعيد اليومية هي تحديد مواعيد النوم. حدد مواعيد النوم بكل دقة وواقعية ويجب أن تكون واقعيًا عند تحديد الوقت اللازم للنوم لتحصل النفس على نشاطها، لا تحاول أن تقلل من ساعات النوم بحجة حفظ الوقت خاصة ما دمت في بداية التدريب، ولا تغالب نفسك في هذا الأمر، يمكن التدريب والمجاهدة في أمور أخرى أما النوم فيجب أن تأخذ النفس كفايتها منه. حذّ مواعيد كافية للنوم وتقيّد بها واحذر الفوضى في هذا الأمر فامنع أي دعوة للاسترخاء والكسل خارج الوقت المحدد.

المقدار الكافي للنوم يختلف من شخص إلى آخر، وكلّ أدري بنفسه، ويمكن معرفة المقدار الكافي بالقياس والتجربة، ولا يصح المقارنة بالآخرين في هذا الأمر بل عليك معرفة ما يناسبك أنت دون غيرك، واحذر من الخطأ في القياس في هذه المسألة الذي يؤدي لليأس والإحباط أو لضیاع الوقت في النوم. وعليك بالتدريب والتربية لتقلص ساعات النوم إلى الحد الأدنى دون إفراط أو تفريط.

وتذكر أنه كلما تغيرت الظروف والأحوال فأول خطوة تقوم بعملها هو تحديد مواعيد النوم.

فمثلا عند دخول شهر رمضان أو بداية إجازة أو بداية دوام أو دراسة، أو الانتقال من وظيفة إلى وظيفة، تقوم أولاً بتحديد مواعيد النوم ثم بقية المواعيد المتكررة يوميا.

### المواعيد الأسبوعية:

هي المواعيد التي تتكرر أسبوعيًا مرة أو أكثر بصفة منتظمة في بعض أيام الأسبوع وهي ثلاثة أنواع:

- ١- مع الغير مثل: الدوام، الدراسة، الدروس، صلاة الجمعة، اجتماعات، مجالس، لقاءات، رحلات، جلسات الخ.
- ٢- مواعيد أسبوعية لتنفيذ الأهداف الكبيرة (المشاريع).
- ٣- مواعيد أسبوعية لإدارة المهام.

وصفحة المواعيد الأسبوعية يجب العناية بها بشدة، وتصميمها بكل دقة وبكل توازن بين مجالات الأهداف وإعطاء كل ذي حق حقه فلربك حق، ولنفسك حق، ولأهلك حق، ولدعوتك حق، ولعملك حق، فأعط كل ذي حق حقه بعدل وإنصاف وعدم ميل إلى جهة على حساب أخرى.

إن وجود المواعيد الأسبوعية هي الطريق لاستثمار الوقت والقوة في إدارته وهي محور النجاح العملي في تنظيم الوقت، فأى نظرية في تنظيم الوقت تستبعد المواعيد الأسبوعية أو تقلل من أهميتها، فهي نظرية قاصرة.

ومن أجل النجاح في المواعيد يجب حفظ المواعيد الأسبوعية كما يحفظ الطلاب والأساتذة جداولهم الدراسية والجامعية.

يفترض أن تكون المواعيد الأسبوعية محفوظة وحاضرة باستمرار.

اجعلها تسير معك أينما سرت فأكثر من قراءتها قراءة تربوية ليتمكنك تحقيق الاستفادة القصوى منها، وإلا تفعل ذلك يكن تخطيطك لها وصرف الوقت عليه ضرباً من العبث وتضييع للوقت وهذا يحصل عند بعض المخططين ولذلك تراهم يؤكدون أن التخطيط يضيع الوقت وأنه يجب أخذ الأمور بعفوية ودون تعقيد (أي فوضى)،

وحقيقة الأمر أنهم كانوا ممن يخطط ويمضي الوقت الطويل في التخطيط ثم ينسى ما خطط لا يستفيد منه شيئاً فلذلك وجد عندهم هذه النظرية وهذا المفهوم المقلوب.

### التدريب على تصميم المواعيد الأسبوعية:

إن تصميم المواعيد الأسبوعية مهارة تنمو مع الوقت وكثرة التدريب فلا يفترض أن تنجح فيها من أول محاولة، بل ربما تفشل أكثر من مرة قبل أن تنجح، لكن بإذن الله في النهاية تصل، كالوليد حين يتعلم المشي، وكذلك مهارات الحياة كلها تخضع لهذا القانون.

### المرونة عند تطبيق المواعيد الأسبوعية:

تصميم المواعيد الأسبوعية ما هو إلا رؤية مبدئية تقريبية، وهو بمثابة تحديث مسبق للنفس لمنعها من الفوضى، أما عندما يتبين حاجة للتغيير مبنية على مصلحة فيتم التغيير فوراً ولا يعتبر هذا نقصاً أو خللاً.

حين يأتي تنفيذ المواعيد الأسبوعية ينبغي ألا تتحجر وتقف عند المحدد حين لا يتيسر تنفيذه، بل كن مرناً وحاول وبسرعة أن تعيد ترتيب المواعيد بما يتلاءم مع المستجدات وخاصة في الحالات التالية:

- الإرهاق والتعب.
- عدم توفر الأدوات اللازمة للعمل.
- عدم حضور الأشخاص.
- حين يوجد عمل طارئ في وقت موعد مهم.

ففي هذه الأحوال ونحوها ينبغي عدم الإصرار على تنفيذ ما حُدد بحجة عدم اتباع الهوى، وبحجة الأخذ بالقوة والمحافظة على التنظيم، وهذا الباب يشته به الحق بالباطل، والصواب بالخطأ، والهداية والتوفيق بيد الله تعالى.

### تحديد مواعيد أسبوعية للمشاريع:

يتم تحديد مواعيد أسبوعية كافية لصفحة أهداف المشاريع، وفي كل أسبوع يتم تنفيذ ما يتيسر إلى أن يتم إنجاز المشروع تماماً.

ويخضع تحديد هذه المواعيد لأهمية تلك المشاريع وإمكانية المواعيد الأسبوعية فيحدد لها عدد من الساعات في يوم أو أكثر، سواء كانت متتابعة أو متفرقة المهم أن تكون مناسبة.

### تحديد مواعيد أسبوعية لصفحة إدارة المهام:

حين يوجد مجموعة من المهام ذات طبيعة واحدة فيمكن تخصيص صفحة لكل نوع، وترتب عناصر هذه الصفحة حسب الأولوية وترقم بالتسلسل ويبدأ بتنفيذها حسب هذا الترتيب، ويحدد لها موعد أو مواعيد أسبوعية مناسبة تحمل اسم هذه الصفحة وفي كل موعد يتم تنفيذ العناصر ذات الأولوية الأولى.

### التوقف المؤقت للمواعيد الأسبوعية:

تتميز فترات الإجازات أو نهاية الفصول الدراسية بتوقف كثير من المواعيد الأسبوعية، وفي هذه الحالة ينتقل عبء إدارة الوقت على صفحة المواعيد اليومية وصفحة إدارة المهام، لتستثمر المساحات التي تركتها المواعيد الأسبوعية.

### لكل فترة مواعيد أسبوعية خاصة بها:

يكون لكل فترة ذات طبيعة خاصة مواعيد أسبوعية خاصة بها إن أمكن، مثل: العشر الأواخر، إجازات العيدين، فترات الامتحانات، الإجازة السنوية.

يتم تصميم المواعيد الأسبوعية لكامل الأسبوع، حيث يتم تجزئة الوقت وتحديد مكان لكل نوع من الأهداف بشكل عام.



### الخطة الأسبوعية:

الخطة الأسبوعية هي حاصل دمج المواعيد اليومية مع المواعيد الأسبوعية وتطبيقها على أيام الأسبوع السبعة.

إن الخطة الأسبوعية تمثل خريطة تنظيم الوقت، فهي تقوم بالتوزيع المتوازن للوقت بين الأهداف التي تريد إنجازها.

وبدون خطة أسبوعية لتوزيع الوقت فإن إدارة المواعيد ينقصها التوازن والعدل بين الأهداف، فلا يمكن أن تتضح الرؤية وتصبح دقيقة إلا بخطة أسبوعية مدروسة بكل عناية ودقة.

قبل تحديد أي موعد مع الآخرين يجب الرجوع إلى الخطة الأسبوعية والتأكد من إمكانية قبول الموعد أو الاعتذار عنه.

### إدارة المشاريع:

المشروع: هو كل عمل كبير يحتاج تنفيذه إلى وقت طويل. فيتطلب إنجازة فترة قد تمتد من شهر إلى فصل أو أكثر.

وهذه المشاريع تختلف من شخص لآخر فالبعض ربما ليس لديه مشاريع بل غالب أعماله من نوع الأعمال الصغيرة (المهمات)، أو الأعمال المتكررة المحددة بمواعيد يومية أو أسبوعية أو دورية، والبعض لديه مشاريع كثيرة، فتقسم حسب نوعها وطبيعتها.

يتم ترتيب هذه المشاريع حسب أهميتها وأولوياتها وتعطى أرقاماً من واحد إلى آخر مشروع ويتم تنفيذها حسب الترتيب.

يمكن إعادة ترتيب المشاريع حسب المتغيرات، يمكن تأجيل بعض المشاريع حين لا تتوفر الإمكانيات اللازمة لإنجازه.

### الخطط الخمسية للمشاريع:

من المناسب وضع خطة خمسية لتنفيذ مشاريعك المهمة.

وهذا يكون بحصر المشاريع المطلوبة، ثم تقدير المدة اللازمة لكل مشروع، ثم تحديد موعد إنجاز كل مشروع على مدى خمس سنوات، فالمشاريع التي يتم جدولتها هي خطتك الخمسية الأولى تضعها أمام ناظريك ونصب عينيك، وتعديل فيها باستمرار، وقبل نهاية الخمس سنوات بمدة كافية تقوم بالتخطيط للخطة الخمسية الثانية، وهكذا يحصل التركيز والتحديث القوي الذي بعون الله تعالى يؤدي إلى إنجاز مشاريعك تباعاً بسلاسة وتلقائية دون أي قلق أو شتات، وهذا يعطيك وضوحاً في التعامل مع المجتمع من حولك.

### التركيز على المشروع الأول:

يجب التركيز على المشروع الأول وتوجيه الاهتمام كله له وعدم التشتت بين الأهداف، وعدم التردد بين الأعمال بل يجب البت والجزم في ترتيب المشاريع والبداية بما تم اتخاذه من قرار.

اعتبر نفسك طبيباً يعالج مرضى أو مدرساً يختبر طلاباً أو موظفاً ينجز مراجعين واحداً بعد واحد حسب نظام أولوية مدروس.

التركيز على الهدف الأول وتوجيه الجهد والاهتمام إليه ليتم إنجازه، بدل أن يضع الوقت في التوقف أو التزاحم والتدافع أو التنقل بين الأعمال دون إنهاء واحد منها.

التركيز على الهدف القريب هو بإذن الله تعالى أفضل طريقة لإنجاز الأهداف، لكنه ليس أي هدف قريب، إنما الهدف القريب الذي سبق التخطيط والتحضير له.

ينبغي أن تفرغ قلبك للعمل الحالي وتركز عليه، فلا تحاول أن تنجز أكثر من عمل في وقت واحد، ولا أن تسمح لها بالتدافع أو التداخل لأن هذا يشوش ويمنع الإنجاز أو يقلل من جودته.

القاعدة الكبرى والمولد الأعظم والمحرك الأكبر للمواعيد هو التركيز على العمل الأول، فإذا انتهى انتقلت للتركيز على الذي بعده ثم بعده وهكذا، هذا بإذن الله يجعلك في يقظة دائمة، وتنجز هدفا بعد هدف.

### إدارة المهمات:

المهمات هي أهداف صغيرة مفتوحة لا تملك موعداً محدداً. والمهمات أعمال ليس لها تكرار ثابت وليست من الأعمال الكبيرة المشاريع. وهي تتفاوت فيما تحتاجه من وقت فمنها ما يحتاج إلى ساعات ومنها ما يحتاج إلى دقائق.

والغالب تعاقب تأجيل مثل هذه المهمات يوماً بعد يوم إن لم يوجد إدارة حازمة. وبعضها مهم لتحقيق التطوير والنجاح لكن لعدم وجود ما يجبرنا على فعله فإنه يتعاقب تأجيله مرة بعد مرة.

### مجالات المهمات:

مجالات المهمات لا حصر لها، فكل شخص يحدد المجالات التي يراها مهمة وأساسية في حياته، وتحقق أهدافه، وهذه مجرد أمثلة للتوضيح:

**الأسرة:** يمكن تخصيص صفحة خاصة لتسجيل ودراسة كافة الأهداف التي تسهم في بناء الأسرة وترتيبها حسب أهميتها ومن ثم تحديد مواعيد جادة لتنفيذها فهذا أفضل حل لعلاج التسويف في القيام بحقوق الأسرة.

**المعاملات:** كل إنسان لديه عدد من المعاملات لدى الدوائر الحكومية أو القطاع الخاص أو القطاع الخيري وهي بحاجة إلى إنجاز ويحصل الضرر بتأخيرها، فإن

أمكن تفويض مكتب لإنجازها فهذا جيد، وإلا فلا بد من إنجازها بنفسك وهذا يتطلب رعاية خاصة يبدأ بحصر المعاملات المطلوب إنجازها ومن ثم تحديد مواعيد مناسبة لإنجازها تناسب ظروفك الشخصية وتناسب الجهة المسؤولة عن المعاملة.

**الدعوة:** الدعوة إلى الله واجب على كل مسلم حسب قدرته واستطاعته وما لم توجد عناية واهتمام بهذا الجانب فإن الملاحظ أحد أمرين:

- (التفريط) الإهمال والتقصير في مهمات الدعوة الممكنة.
- (الإفراط) بحيث تراحم مهمات الدعوة واجبات أخرى هي أوجب وأهم.

ولعلاج الحالتين لا بد من التأنى والتبصر ووضع الأمور في مواضعها.

## العمل (الدوام):

يختلف الناس في طبيعة أعمالهم؛ لكنهم يشتركون في أن لكل منهم أهدافاً خاصة بهذا العمل تسهم في تطويره وترقيته فينبغي تسجيل هذه الأهداف في صفحة خاصة بها، وتحديد موعد أسبوعي لدراستها بشكل جيد ومن ثم محاولة تنفيذها واحداً بعد آخر.

## كيفية إدارة المهام:

عند كثرة المهام وتنوعها يمكن تقسيمها إلى عدد من الصفحات حسب المجالات التي سبق ذكرها، أو حسب طبيعة التنفيذ، المهم أن يكون التقسيم يخدم التنفيذ والإنجاز ويعين عليه، أما إذا لم يحقق هذه المصلحة فلا يُصَار إليه بل تبقى المهام في صفحة واحدة.

يتم في هذه الصفحة تسجيل جميع المهام، ويتم تحديد أولوياتها من خلال حقل معين بحيث يأتي ما يجب أو يمكن إنجازه أولاً في أول الصفحة.

وما لا يراد إنجازه خلال الفصل الحالي فينقل إلى صفحة خاصة باسم: المهام المؤجلة.

تتم قراءة هذه الصفحة بموعد يومي ويعاد ترتيبها وتحديثها باستمرار. يلجأ البعض لإنجاز مثل تلك الأهداف إلى طريقة تسجيل قوائم بالمهام المطلوبة وبعضهم يحددها بعشر يجب إنجازها اليوم، قوائم مجردة لم يحدد مواعيد لإنجازها والملاحظ أن مثل هذه الطريقة لا تحقق المقصود بشكل جيد ويحصل نسيانها ومزاحمة الأعمال الطارئة لها وتعاقب الأيام دون إنجازها والصحيح أن يحدد مواعيد جادة لإنجازها، أما تحديد القوائم المجردة فليس بالمسلك الصحيح لأن الملاحظ باستمرار مزاحمة الأعمال الطارئة لها فيقع الشخص من حيث لا يشعر في إدمان الطوارئ، وهو الاستجابة للأعمال التي تلح ولو كانت غير مهمة، وترك الأعمال الصامتة ولو كانت مهمة وضرورية.

### المواعيد العامة:

المواعيد العامة هي المواعيد التي ليس لها تكرار معين ثابت. وكثير منها مواعيد خارجية مع الغير، أي مع طرف خارجي، وفي بعضها لا اختيار لنا في تحديد الموعد إما ضرورة أو مجاملة أو تعاوناً لتحقيق مصلحة وهكذا تتعدد الأسباب لإنشاء مثل هذه المواعيد والالتزام بها.

قدر الإمكان كن حارساً على وقتك وحياتك فلا تلتزم بموعد لا مصلحة فيه. يتأكد قبل تحديد المواعيد العامة عدم تصادمها مع المواعيد اليومية أو الأسبوعية ويمكن هذا من خلال مراجعة صفحة الخطة الأسبوعية، و صفحة المواعيد العامة.

## مواعيد الأسبوع:

هي مواعيد الأسبوع الحالي من السبت إلى الجمعة.

نحتاج صفحة مواعيد الأسبوع في حال كثرة المواعيد في صفحة المواعيد العامة من أجل التركيز على مواعيد الأسبوع الحالي، وسهولة قراءتها وحفظها، وتعديلها، وترتيبها.

أما في حالة قلة المواعيد فلا حاجة لهذه الصفحة، ويكون تحرير المواعيد وتنفيذها من خلال صفحة المواعيد العامة.

## مواعيد اليوم:

تتضمن هذه الصفحة جميع المهام التي يجب إنجازها اليوم.

## إدارة الدقيقة:

إدارة الدقيقة هي:

- أن تنظر بوعي وانتباه إلى الدقيقة إلى الساعة باستمرار دون أن تنسى ذلك ولو لحظة.
  - التوزيع والتحديد التفصيلي للوقت بالدقيقة.
  - أن تتذكر بالدقيقة بداية كل عمل ونهايته وكم دقيقة أخذ من الوقت.
  - أن تحدد قبل البداية بأي عمل كم دقيقة ستعطيه، ثم تحدد الدقيقة التي يجب أن ينتهي عندها.
  - أن تلتزم وتنفذ ما تم تحديده من دقائق لكل عمل دون زيادة أو نقص.
- باختصار: إدارة الدقيقة هي: أن تنظر إلى الوقت بعين الدقيقة.

**أهمية الدقيقة:**

بعض الناس لا يلقي بالاً للدقيقة وتركيزه محصور على الساعات فحسب، فهو دائماً يسأل عن الساعة ولا ينتبه للدقائق، ومثل هذا التوجه يضيع كثيراً من الدقائق.

والصحيح أن تكون قراءة الوقت بالدقيقة قبل الساعة.

عليك أن تفكر فيما يمكن أن تنجزه في دقيقة أو ثنتين أو ثلاث أو سبع، فهذا التفكير يؤكد لك أهمية الدقيقة.

مثلاً في حساب أوقات المشاوير يجب أن يتم بالدقيقة وليس بكسور الساعة وستلاحظ جلياً الفرق، البعض متعود أن يقرب الوقت حين يحسب المشاوير فمثلاً لو كان خمسين دقيقة يقول ساعة، وإذا كان خمسا وثلاثين دقيقة يقول نصف ساعة، وإذا كان عشرين دقيقة يقول نصف ساعة، وإذا كان ساعة وعشر دقائق يقول ساعة.

مثل هذه الطريقة في الحساب تضيع دقائق كثيرة، وتسبب أخطاءً في برمجة الوقت وإدارة الدقيقة.

إن من أول الخطوات في إدارة الدقيقة أن يكون حساب الدقيقة دقيقاً وليس خرساً وتقريباً وهذا لا يعارض المرونة بأن يكون للحساب مدى، مثلاً من ثلاث إلى سبع دقائق أو من ثلاثين إلى أربعين دقيقة إن كان العمل يتفاوت حسابه بحسب ظروف متغيرة.

**أهمية إدارة الدقيقة:**

أهم أمر يجب أن تتدرب عليه في إدارة المواعيد هو إدارة الدقيقة، لأنك مهما أبدعت وأتقنت وأحسننت في إدارة الصفحات الأخرى؛ ما لم تكن مبدعاً في إدارة الدقيقة فلن تنجز شيئاً، ولن تستطيع أصلاً أن تنفذ ما تريد بل ستبقى أسير التخطيط والتصميم بعيداً عن التنفيذ والإنجاز.

فركّز من الآن على إدارة الدقيقة حتى لو بدون كل الصفحات.

يجب أن تلخص وتحفظ قوانين وقواعد إدارة الدققة وأن تتعلمها من خلال الممارسة بشكل واضح ومفصل ودقيق.

إن إدارة الدققة هي المرحلة الأولى للتدريب على حدد ثم نفذ، هي البداية لتكوين عادة: قل وافعل.

إدارة الدققة عبارة عن قرارات فورية صغيرة تصدر ثم تنفذ.

إن التدريب على هذه العادة يسبق عادة ومهارة تحديد مواعيد بعيدة المدى.

إن التدريب على إدارة الدققة من المتطلبات الضرورية للنجاح في إدارة المشاريع التي تتطلب نفساً طويلاً وصبراً مستمراً.

مواعيد إدارة الدققة مواعيد مباشرة وصغيرة ومتلاحقة فهي فرصة مهمة ومتوفرة في كل وقت للتدريب على النجاح في إدارة الوقت، وبناء العادات الجيدة للنجاح في الحياة، ومن ثم إنجاز الأهداف الصغير منها والكبير.

### قلب إدارة الدققة:

إدارة الدققة لا تقف، بل هدف بعد هدف.

هذا قلب إدارة الدققة، إنها قاعدة واحدة، متى طبقتها وعملت بها حصلت على إدارة فعالة وراقية للدققة، وبدون عناء، وهي قاعدة سهلة يفهمها كل أحد لا تعقيد فيها، إنها صعوبتها تكون في جهتين:

• الأولى: الدُّكْر.

• الثانية: الإرادة.

هذه القاعدة تقول بالحرف الواحد:

• لا تدخل في عمل قبل أن تحدد نهايته بالدققة.

• ولا يصح أن تبقى دون نهاية تحددها وتراقبها.



وهذا يعني عدم الفوضى.

ويعني أنك في تحديد مستمر، هدف بعد هدف، كلما انتهى هدف حددت الذي بعده ولا يصح أبداً أن تفرغ من تحديد، وهذا هو الترجمة الفعلية للقاعدة المشهورة:

• نفسك إن لم تشغلها بالحق شغلتك بالباطل.

وقولهم:

• الوقت كالسيف إن لم تقطعه قطعك.

يجب باستمرار أن تحدد العمل الذي تقوم به، أن تعرف ما تفعل وأن تحدد نهايته بالدقيقة وتلتزم بهذا التحديد.

إنها عملية مستمرة متلاحقة قد يحس البعض معها بالتعب والإزعاج، لكن هذه هي الحقيقة، وهذا هو التدريب لمن أراد النجاح في إدارة الدقيقة.

**كم دقيقة؟ (تحديد النهاية):**

أول وأهم خطوة في إدارة الدقيقة وإدارة الوقت، وهي أهم مهارة يجب أن تتعلمها لتحقيق النجاح في إدارة الوقت وتحقيق الأهداف هي مهارة: كم دقيقة؟ أي العلم بما يحتاجه كل عمل من وقت مقدراً بالدقيقة.

لا يصح أبداً الدخول في عمل قبل تحديد ما يحتاجه من دقائق ثم تحديد البداية والنهاية وحفظها واستصحابها حتى ينتهي.

المهم هو استحضار وتذكُّر وحساب كم دقيقة، أما تحديد البداية والنهاية فهو لأجل تحقيق هذا المقصد، لتطبيق هذا التحديد.

المهم هو كم دقيقة، التركيز خلال إدارة الدقيقة على سؤال: كم يحتاج العمل من دقيقة؟ ثم تحدها قبل البداية وتراقبها خلال التنفيذ وتلتزم بما قررت وما حددت من دقائق وتنتهي العمل في النهاية المحددة.

أن تعرف لكل عمل كم يحتاج من دقيقة أو كم تعطيه.

إن تحديد كم دقيقة، والعلم بما يأخذه كل عمل من دقائق وقتنا هو من أفضل الوسائل للنجاح في إدارة الدقيقة.

إن الاحتراف في إدارة الدقيقة يكمن ويرتكز على حفظك وعلمك بما يتطلبه كل عمل من أعمالك من دقيقة، أن تحفظ أسعار الأعمال بعملة الدقيقة، هنا يكون النجاح في إدارة الوقت.

وأن تكون التسعيرة مبنية على علم، على بصيرة، على قياس صحيح، في قياسات متعددة تراعي جميع الأحوال، وألا تكون مبنية على حرص وظن.

إن مدير الدقيقة يجب أن يتميز بحفظ أسعار الأعمال بعملة الدقيقة، أما إن لم يتوفر لديه هذه المهارة فهو مثل الصراف الذي لا يعرف أسعار صرف العملات فكيف سينجح في عمله.

**خطوات إدارة الدقيقة: خطوات إدارة الدقيقة تكون كما يلي:**

- ١- تحديد العمل.
- ٢- كم دقيقة.
- ٣- تحديد البداية.
- ٤- تحديد النهاية.
- ٥- حساب كم دقيقة بقي على النهاية.

إذا لكل عمل عندنا موعدان:

الأول: موعد البداية.

الثاني: موعد النهاية.

وموعد النهاية للعمل الحالي هو موعد البداية للعمل التالي، هكذا في تتابع

مستمر.

### حدّد ثم أنجز:

إن إدارة الدققة هي تدريب مستمر لتحديد الهدف ثم إنجازه. كل موعد تحدده فهو هدف، وتنفيذه كما حدّد هو إنجاز صغير من حيث الحجم لكنه كبير من جهة التربية والتدريب.

فدائماً تذكّر وأنت تتدرب على إدارة الدققة أنك تنجز أهدافك. وإياك أن تنسى هذا المعنى فيصغر في عينك أهميته ثم تهمله وتركه وتمضى حياتك دون أن تقوم ببناء منصة الإقلاع، وقاعدة الانطلاق، التي تستطيع من خلالها إنجاز أهدافك الكبرى.

### عندما تتشابك الأهداف:

لإنقاذ الموقف وحل المشكلة لديك أربع خطوات:

- معرفة الهدف أو الأهداف المطلوبة الآن أو اليوم.
- ترتيب الأهداف حسب الأهمية أو المكان أو الإمكانية.
- تقدير وحساب ما يتطلبه كل هدف من وقت، أو ما يمنح له من دقائق.
- تحديد المواعيد بالدققة، إصدار القرار، أي تطبيق المنحة على خط الزمن.
- تنفيذ المواعيد بالدققة كما حدد تماماً أو تعديل القرار بوعي وانتباه إن لزم الأمر.
- استخدام قواعد إدارة الدققة لقيادة التنفيذ وتحقيق المطلوب.
- المحاسبة على كل دقيقة وعدم التهاون بأي دقيقة بحجة أنها دقيقة.

هذه الخطوات بالترتيب فأولا تعرف ماذا تريد، ثم ترتبها حسب الأولوية، ثم معرفة الزمن اللازم أو الممكن لكل منها، وبهذه الخطوات الثلاث تكون أنجزت سبعين بالمائة من برمجة المواعيد.

حين لا يمكن الترتيب فالمهم أن تعرف الدقائق المخصصة لكل عمل، ثم تحاول تنفيذها حسب مايتيسر بمعنى أن يكون فيه مرونة في التقديم والتأخير، المهم أن يأخذ كل عمل حصته المخصصة له من الدقائق الممكنة ولو بالنسبة.

## مهارة إدارة الدقيقة بين التحديد والتنفيذ:

إدارة الدقيقة تتم في خطوتين:

- الأولى: كتابة برنامج إدارة الدقيقة (قل).
- الثانية: تنفيذ المواعيد التي تمت برمجتها (افعل).

البرمجة كتابية تحريرية، والتنفيذ يكون حفظاً.

العلاقة بين البرمجة والتنفيذ هي العلاقة نفسها بين تحضير الخطبة وإلقائها ارتجالاً.

التخطيط هو المنطلق والأساس للتنفيذ لكنه لا يأسره ولا يستعبده بل يجب أن يكون التنفيذ حراً مرناً قائماً على معطيات اللحظة الحاضرة حتى لو لم يتم الرجوع للتخطيط، وحتى لو اختلف جذرياً عنه ولا يُعدّ هذا فوضى ما دام الأمر يتم بوعي وانتباه، ويصدر عن قرار جاد مراعيًا المصلحة وتحقيق استثمار الوقت واستغلال الفرصة.

التنفيذ يجب أن يكون حفظاً مثل إلقاء الخطبة، نعم تكتب وتبرمج اليوم كاملاً لكن لا يلزم أثناء التنفيذ التقيد الحرفي بما كتب، كما أن الخطبة لا يلزم حين الإلقاء التقيد بما كتب بل يجب السير مع الواقع، لأن المعاصرة لأجل التقيد بما كتب يؤدي للتلعثم والتوقف كذلك التنفيذ يجب أن يتم حفظاً دون النظر في المكتوب، ومباشرة تعتمد على

ما تتذكره حتى لو اختلف تماما عن التخطيط ولا يعد هذا خلافاً في التنفيذ والإدارة بل هو عين الصواب لأننا نريد أن نتدرب على المرونة والتلقائية، أما لو قلنا تقيد بما كتب فربما يكون أكثر صواباً لكنك ستقع في خطأ أكبر وهو التردد والحيرة والاضطراب، أما حين الارتجال فنعم قد يقع نسيان بعض العناصر أو الخطأ في بعض البيانات لكنك ستكسب مهارة السباحة بمرونة تامة والانطلاق في فضاء الزمن دون أي قيود ومرة بعد أخرى تتعلم أنه يجب عليك أن تحفظ بشكل أكبر وألا تنسى شيئاً مما كتب.

مثل هذه الطريقة تريح من المطالبة الحرفية للحفظ، ومن الوقت اللازم للحفظ وتحقق مرونة كبيرة.

إذا التنفيذ حفظاً يحتاج إلى تدريب مثل تدريب الخطابة تماماً، ويشبه هذا تماماً السباحة، فاستخدام الطوق يحميك من الغرق لكنك ستظل طول عمرك لا تجيد السباحة، أما محاولة العوم دون طوق فستمر بمرحلة مؤقتة تبذل فيها جهداً وتعاني من صعوبة ومشقة لكن في النهاية تجيد السباحة ثم تتعلم بقية مهاراتها حتى يمكنك العوم مسافات بعيدة، ويمكنك التقدم في فنونها والمشاركة في منافساتها، وبكل قوة وثبات، فكذلك الحال في إدارة الدفيقة، الاعتماد على المكتوب باستمرار وعدم استخدام الحفظ يحقق مكاسب سريعة ويريح من جهد الحفظ وأخطاء النسيان لكن ستظل طول عمرك حبيس القراءة من المكتوب، أما حين تعزم وتبدأ التدريب على التنفيذ حفظاً لما كتبه مع تغيير ما يلزم فسوف تتقن المهارة ثم ترتقي بها درجات ودرجات.

## المفتاح الثاني من المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف: (حدث) أي: الذكر والإعلام والإعلان.

حسب الاستقراء والملاحظة نجد أن عدم إنجاز الأهداف:

- إما بسبب نسيان الهدف.
- أو نسيان أهميته.
- أو نسيان كلفيته.
- أو نسيان موعده المكاني أو الزماني.

إن مجرد التحديد لا يكفي لإنجاز الهدف خاصة إن كان موعد التنفيذ متراخياً عن وقت التحديد فنحتاج إلى مفتاح مهم جداً وهو: مفتاح (حدث).

والتحديث يتطلب التكرار والتصوير لما تم تحديده.

ولا بد أن يسبق التحديد وقت التنفيذ بمدة كافية ليوجد مجال للتحديث فيحصل النجاح في التنفيذ والإنجاز.

إن تطبيق هذا المفتاح وظيفته إيجاد الدافع والحافز للإنجاز، ورفع مستوى الإرادة حتى تصل إلى نقطة الانطلاق.

ويفيد هذا المفتاح أيضاً في استصحاب الهدف وعدم نسيانه فلا يفوت موعد إنجازه أو تفوت فرصة تحقيقه.

إن التكرار أساس المهارات كلها، فلا مهارة ولا تقدم إلا بتكرار المعلومة أو تكرار التدريب عليها.

فحدث نفسك بأهدافك التي تريد وتطمح أن تصل إليها.

ينبغي تركيز التفكير على الأهداف القريبة ليكون أدمى للحماس، وأبعد عن

اليأس والإحباط.

قد يكون في الوقت الواحد أكثر من هدف تحتاج إلى تكراره وتصويره، فيلزم حينئذ التنسيق بينها، أو جمع كلماتها في كلمة واحدة تذكر بها جميعاً، فيحصل حفظ الهدف وتصويره بالقلب بأبعاده كلها.

إن التكرار والتصوير يؤثر جدا في تقوية الإرادة والعزيمة لأنه يحقق الذكر واليقظة وهذا هو الطريق إلى الإرادة.

فأي هدف تريد حقا انجازه فعليك بتطبيق مفتاح (حدث)، وجرب هذا مع أصعب الأهداف عليك وستجد بإذن الله أن النتائج مشجعة.

باختصار لا بد من التحديد المبكر والتحديث المستمر ليحصل الإنجاز.

وإن من الخطأ الاعتماد على المنبهات الصوتية في المفكرات الالكترونية بشكل كلي، فيحصل نسيان الهدف حتى يحين موعده، ثم يحصل التذكر المفاجئ له، وتكون قد دخلت في التزامات أخرى أو ضعف حماسك له.

من المهم جدا تكرار إعلان ما تريده قبل موعده عدداً من المرات وخاصة إذا كان شاقا على النفس، لاحظ الأثر القوي الفعال للإعلام في الحملات الدعائية، فاسلك هذا المسلك مع نفسك.

ما تريده أن يتحقق لا يصح أن يكون حبيس الأدراج أو حبيس الجيب، حبيس النسيان بل يجب إعلانه في كل مكان وفي كل وقت وبوسائل متعددة حتى يتم ترسيخ البيانات في الذاكرة في القلب ومن ثم للإرادة.

من المهم جدا أن تُعلم من حولك في البيت أو المكتب أو المجتمع بأنك تسير وفق مواعيد محددة ويتخذ هذا الإعلام أشكالا متنوعة منها:

١- وضع ملصقات تدل على المواعيد.

٢- التصريح بهذا في أكثر من مناسبة.

٣- عدم إعطاء موعد إلا بعد مراجعة برنامج (مواعيد) والتأكد من صحة تحديد الموعد.

٤- التقيد التام بمنع المواعيد العفوية.

إن الخواطر والأفكار وأحاديث النفس التي تدور في القلب لها أثر كبير في تحريك السلوك والإرادة فاجعل لمواعيدك نصيباً وافراً من تلك الكلمات والأحاديث لتنال حظها من التطبيق والتنفيذ.

إن مفتاح (حدث) من أقوى الأدوية لعلاج النسيان وتقوية الذاكرة.

متى كنت بهذه الروح وبهذه اليقظة والتوثب فاعلم أنك على خير وستصل بعون الله تعالى لكن لا تستعجل النتائج ولا تطمع أكثر من الواقع فتنقطع وتقع.

### المفتاح الثالث: من المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف: (وكل الاستعانة بالله وحده.)

التوكل والاستعانة بالله تعالى موضوع مستقل بذاته، وتعلمه من أهم الواجبات فلا بد من فهمه وفهمه، وتطبيقه بشكل صحيح، وذكرته هنا لأنه من أهم أدوات تحقيق الأهداف، فهو يأتي من حيث ترتيب الوقوع بعد التحديد، كما قال تعالى: ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (آل عمران: ١٥٩). وأما من حيث الأهمية فهو يأتي في المرتبة الأولى.

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: قال رجل: «يا رسول الله اعقلها وتوكل، أو أطلقها وتوكل». قال: «اعقلها وتوكل». (رواه الترمذي، وحسنه الألباني).

هذا المفتاح في جهة وبقية المفاتيح السبعة في جهة أخرى، إذ تمثل قول رسول الله صلوات الله وسلامته عليه: «اعقلها» وهذا المفتاح يمثل قوله صلوات الله وسلامته عليه: «وتوكل».



التوكل هو الاعتماد على الله ﷻ في نجاح هذه الأسباب وأن يكون القلب بين الخوف والرجاء، الخوف من الفشل في أي لحظة، ورجاء النجاح وتحقيق المقصود في كل وقت.

### صور تطبيق مفتاح (وكل):

له ثلاث صور:

#### الأولى: الاستخارة قبل تنفيذ الهدف:

وسؤال الله تعالى تسهيله وتيسيره، وحديث الاستخارة معروف.

وقد تضمن معاني عظيمة يحسن تدبرها والوقوف عندها طويلا، والانتفاع بها في الحياة.

لقد جرت عادة الناس أنهم في كل أمورهم يسألون من هو أعلم منهم في الأمر الذي يقدمون عليه سواء كان سفرا أو تجارة أو دراسة، وبلا شك أن العبد فقير ضعيف جاهل قاصر فلا بد أن يستخير الله الذي أحاط بكل شيء علما وهو على كل شيء قدير، وقد جاء في الحديث: أن من سعادة ابن آدم كثرة استخارته ربه.

والناس يتفاوتون في فقههم لمعنى حديث الاستخارة تفاوتاً عظيماً، فمنهم من يقوله لفظاً وبفقه مجمل لمعناه، ومنهم من يدرك عميق معانيه إدراكاً تاماً وهذا هو المتوكل حقيقة، أما من يقوله بلسانه وحاله تقول غير ذلك فهذا غير مستخير.

#### الثانية: تعلق القلب بالله ﷻ حين وأثناء تحقيق الهدف:

وحالك في هذا حال من يسير في طريق غير آمن يخاف من قطاع الطريق، ويرجو الوصول بأمن وسلامة، وما أكثر قطاع طريق النجاح في هذا الزمان، وما أكثر لصوص الوقت نسأل الله أن يكفينا شرهم بما شاء إنه على كل شيء قدير.

## الثالثة: الفرح بنعمة الله ﷻ:

أي الفرح بعظيم منة الله عليك إذ حقق لك ما تريد مهما كان صغيراً، وامتلاء القلب بشكر الله تعالى، والاعتراف بمنتته وفضله، وعدم حصول أي ذرة من العجب أو رؤية النفس والاعتداد بها.

وتذكر في هذا المقام قول الله تعالى: ﴿لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ﴾ (إبراهيم: ٧). فتطلع دائماً للمزيد، واحذر الحرمان والتعسير، فاشكر الله تعالى على كل إنجاز كبير أو صغير، ليلهج بذلك لسانك ويمتلئ به قلبك، أما كثرة التذمر والشكوى وطلب أن يكون أحسن من فلان أو أحسن مما كان، وحصول التسخط حين النقص فهذا خلاف الشكر.

يجب أن تشكر الله تعالى على إنجاز اليسير قبل الكثير مثلك في هذا مثل الفقير الشديد الفقر فإنه يفرح بالعطية ولو كانت تافهة حقيرة لأنه معترف بفقره محتاج لتلك العطية.

## الصبر والشكر:

تذكر أنك في تنظيمك اليومي لأعمالك ومحاوله إنجازها دائر بين أمرين:  
الأول: الشكر، شكر الله تعالى على ما ييسره لك من أعمال.

الثاني: الصبر، الصبر علي ما تلاقيه من صعوبات ومعوقات، وما تفقده من أوقات، ولا تنس الرضى بعطاء الله تعالى وتسهيله ولو كان قليلاً وأن تستكثر فضله ومنتته عليك ليزيدك من فضله، وإياك وكثرة التسخط والقلق بشأن ضياع الوقت والذي يؤدي إلى اليأس والانقطاع، بل عليك بالرضى والشكر، وسؤال الله من فضله.  
إن إنجاز الأهداف يتفاوت من وقت لآخر فحينما تجده سهلاً ميسراً وحيناً يتعسر ويتعذر مع شدة المحاولة، أو يحصل النسيان له أو نسيان أهميته وإهماله الخ، فأنت دائر في إدارة وقتك بين الصبر والشكر، الصبر حين تتعسر الأمور وتتعدد،

والشكر حين تيسر وتسهل، وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن، ويجب الحذر من العكس بأن يوجد الضجر والتبرم واليأس حين العسر، والفرح والبطر والأشر والعجب والغرور حين تيسر الأمور وتتوالي الانتصارات والمكاسب وتتدفق الأرباح من كل جانب..

### اعقلها وتوكل:

إن الأخذ بأسباب القوة والتعرف على السنن الكونية ومن ذلك التنظيم والتخطيط أمر مطلوب بل قد يجب في بعض الحالات، إن ذلك مثل الطعام للجائع والماء للعطشان، فهل يصح أن يترك الأكل والشرب ويقال توكل على الله، فكذلك التخطيط والتنظيم هل يصح تركه دون فعل للأسباب.

إن التخطيط والتنظيم من أهم وأخطر أسباب القوة للفرد وللأمة فالمشاهد على أرض الواقع ويتكرر يومياً على مستوى الأفراد والدول أن من لم يخطط فإنه يفشل ويكون في المؤخرة ولو كان صالحاً، ومن يخطط بجِد وبصيرة وخبرة وتكرار تجربة وتعلم من الأخطاء فإنه يأخذ بزمام المبادرة ولو كان فاسقاً.

فالاهتمام بالتخطيط الدقيق المفصل لكل صغيرة وكبيرة أمر مطلوب من كل مسلم قدر استطاعته وذلك من أجل المشاركة في بناء قوة الأمة والتعاون على تحقيق عزتها، لا يصح لأي فرد أن يحتقر نفسه وأن يضيع وقته وطاقته فهدرها هو هدر للجميع.

### وهل الذي يخطط ويجتهد غير متوكل على الله؟

بل من يخطط تظهر له نقاط ضعفه بجلاء ووضوح ويتبين له فقره وشدة حاجته إلى ربه ومولاه فيزداد توكله على الله ﷻ.

أما عدم وجود التوكل عند بعض المخططين أو ضعفه بسبب التخطيط فليس عيباً في التخطيط نفسه بل هو عيب في الشخص حين رأى نفسه وأعجب بتدبيره.

نحن متعبدون بفعل الأسباب لا بعبادة الأسباب نعتقد أن للأسباب تأثيراً وأنه يجب علينا فعل الأسباب، ومتعبدون بالثقة بالله والاعتماد عليه لا على الأسباب، لا بد من الجمع بين هذه الثلاثة، وأي نقص لأمر من الثلاثة يعتبر خللاً في الإيمان والاعتقاد فمن يعطل الأسباب خلل ومن يتعلق بالأسباب خلل ومن يفعل الأسباب وينفي أثرها أيضاً خلل.

تذكر أنك عبد:

العبد لا يملك فهو وما ملك ملك لسيده فكيف يصح عجب أو فخر بل الواجب غاية الذل والاعتراف بالمنة والفضل لله وحده لا شريك له. يجب دائماً أن تعتقد جازماً أن ما أصابك من حسنة فمن الله وما أصابك من سيئة فمن نفسك.

أما أن يكون العكس فهذا مناقض للعبودية أو لكمالها حسب حالة كل إنسان. فكل ما حصل لك من نجاح يجب أن يقع في قلبك الشكر العميق لله ﷻ، ويكون هذا الشكر حقيقياً يترجم إلى كثرة استغفار وثناء وتسييح وتمجيد وصدقة وصلاة؛ مثل صلاة الفتح التي صلاها النبي ﷺ ضحى ذلك اليوم الذي فتحت فيه مكة.

وكل ما حصل من فشل أو تعسير أو ضيق يجب أن تعلم أن هذا ابتلاء من الله تعالى وإنذار مبكر بوجود نقص أو خلل في العبودية يحتاج إلى إصلاح وعلاج فتبادر إلى الاستغفار وتعلم يقيناً أنه لن ينجيك من هذا الفشل ويمن عليك بالنجاح إلا الله وحده لا شريك له فتتضرع إليه أن يحقق لك ما تريد، ثم تفتش وتبحث عن سبب الفشل وتحاول إصلاحه.

## جوائز وحوافز التوكل:

من تحقق بالعبودية وتوكل على الله وفوض أمره إلى سيده ومولاه حصل على جوائز عظيمة منها:

- انشراح الصدر والحماس والنشاط وهذا يحقق استغلالاً تاماً لكل دقيقة من الوقت بأعلى قوة وأقوى بصيرة، وهذا يحقق استثماراً عالياً جداً للوقت وفرصاً كبيرة لتحقيق الأرباح واقتناص الفرص.
- السهاحة والمرونة في إدارة الوقت وفي التعامل مع الآخرين وهو مبني على انشراح الصدر وهذا يحقق السلامة من كثير من المشاكل وتخطي كثير من الأزمات والصعوبات.

## حقيقة التوكل:

التوكل هو الاعتماد على الله سبحانه وتعالى، هو الاستعانة بالله وحده لا شريك له، وهو ثمرة ونتيجة العلم بالله تعالى. فحقيقة التوكل هي العلم والإيمان الذي يورث الثقة واليقين بالله تعالى، والتوكل هو ثمرة تحقيق العبودية التامة لله ﷻ، لذلك دائماً يعطف التوكل على توحيد العبودية كما في الآيات التالية:

- ﴿وَلِلَّهِ غَيْبُ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَإِلَيْهِ يُرْجَعُ الْأَمْرُ كُلُّهُ فَاعْبُدْهُ وَتَوَكَّلْ عَلَيْهِ﴾ (هود: ١٢٣).
- ﴿رَبُّ الْمَشْرِقِ وَالْمَغْرِبِ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ فَاتَّخِذْهُ وَكِيلًا﴾ (المزمل: ٩).
- ﴿اللَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ﴾ (التغابن: ١٣).
- ﴿قُلْ هُوَ الرَّحْمَنُ ۖ أَمَّنَابِهِ وَعَلَيْهِ تَوَكَّلْنَا﴾ (الملك: ٢٩).
- ﴿إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ﴾ (الفاتحة: ٥).

إذا خلاصة الكلام في بيان حقيقة التوكل أنه قوة العلم بلا إله إلا الله الذي يورث الاعتماد عليه وحده دون سواه.

وعلازمة وجوده قوة وضعفًا هو كثرة الدعاء وشدة التضرع والاستغاثة والابتهاال إلى الله تعالى في الصغير قبل الكبير وفي اليسير قبل العسير وفي السهل قبل الصعب، في جميع أمور الحياة، وأن يكون الدعاء والتضرع والاستغاثة في صلاة، كما كان النبي ﷺ إذا حزبه أمر فزع إلى الصلاة.

مع كل نفس من أنفاسك يجب أن تعتمد على الله ﷻ تقول بقلبك قبل لسانك يا رب يا الله أعني وإن لم تعني فلا معين لي سواك.

وإن في أذكار الصباح والمساء ما يقرر هذه الحقيقة ويؤكد بها بكل قوة لمن تأمل وتفكر فيما يقرأ ويقول، إنها كلمات عظيمة تربي وتزكي لكنها تحتاج إلى مفاتيح القراءة بقلب لتؤتي أكلها ليفتح لها القلب أبوابه، لتصل إلى أعماق أعماقه، لتستقر فيه وتؤثر، وتوقظ وتنبه وتذكر.

## علامة ومقياس التوكل:

علامة ومقياس التوكل كثرة التضرع ودوامه وشدته هذا هو المقياس الظاهر المادي المحسوس لهذا العمل القلبي الباطني.

وأن يكون التضرع والإلحاح والطلب للصغير قبل الكبير واليسير قبل العسير والسهل قبل الصعب.

أما إهمال التوكل وتركه إلا حينما يحس الإنسان بالعجز وتغلق في وجهه السبل فهذا تفريط وتضييع، التوكل روح يجب أن تسري مع الإنسان في كل نفس من أنفاسه.

مع كل دخول وخروج وقبل كل حركة أو سكون وقبل كل نطق أو صمت ومع كل تفكير تذكر أنك ضعيف وأنت معرض للأخطار، وأولها الشيطان لك بالمرصاد وأنه يتحين منك أي فرصة ليقوعك في شركه ويسلسلك في مصائده وأنت

عُرْضَةٌ لِلآفَاتِ فِي الْمَاءِ وَالْهَوَاءِ وَالطَّعَامِ وَالشَّرَابِ وَالْبَرِّ وَالْبَحْرِ إِلَّا أَنْ يَحْفَظَكَ اللَّهُ وَيَجْرُسَكَ فَكُنْ دَائِمًا مَتَّقِيًّا حَذْرًا.

إن المتأمل في هدي النبي ﷺ يجد هذه حاله لهج مستمر بذكر الله ﷻ، دوام التضلع إلى الله، لا يهدأ ولا يطمئن إلا بذكر الله، بالتضرع إليه باللجوء إليه، دائماً يرجو ويخاف.

### العبودية والنجاح:

الإنجاز والسعي والنشاط لا يجتمع مع القلق واليأس وضيق الصدر أبداً. إن النجاح في إنجاز الأهداف وإدارة المواعيد يستحيل أن يتم دون انشراح الصدر وقوة الإرادة، لذلك كان السعي في تحقيق ذلك واستدامته واستمراره هو الخطوة الأولى في طريق إنجاز الأهداف.

يجب أن تكون قوة القلب والنفس بدرجة كافية لتحمل متغيرات الحياة من رخاء ويسر أو شدة وعسر، بحيث لا يطغى اللهو والتفريط في حال اليسر والرخاء، ولا يطغى اليأس والقنوط حال الشدة والضراء، بل يحصل الاتزان والانضباط والجد في الحالين، ويحصل التكيف السريع والقرارات السديدة مع كل حالة تحصل بفهم صحيح واضح جلي.

وقد ذكر الله بعض الظروف الصعبة والمتغيرات المختلفة التي تواجه الإنسان في الحياة في قوله تعالى: ﴿وَلَنَبْلُوَنَّكُمْ بِشَيْءٍ مِّنَ الْخَوْفِ وَالْجُوعِ وَنَقْصٍ مِّنَ الْأَمْوَالِ وَالْأَنْفُسِ وَالثَّمَرَاتِ﴾ (البقرة: ١٥٥)، فهذه الظروف وأمثالها تسبب القلق وضيق الصدر في الحياة وعلاجها أجملته هذه الآية في قوله تعالى: ﴿وَبَشِّرِ الصَّابِرِينَ ﴿١٥٥﴾ الَّذِينَ إِذَا أَصَابَتْهُمُ مُصِيبَةٌ قَالُوا إِنَّا لِلَّهِ وَإِنَّا إِلَيْهِ رَاجِعُونَ ﴿١٥٦﴾ أُولَئِكَ عَلَيْهِمْ صَلَوَاتٌ مِّن رَّبِّهِمْ وَرَحْمَةٌ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُهْتَدُونَ﴾ (البقرة: ١٥٥ - ١٥٧).

العلاج باختصار: الاعتقاد الجازم واليقين الكامل بأن الإنسان عبد لله ملكٌ لسيده ومولاه، وأن الهدف هو الدار الآخرة، وأن هذه الحياة دار مؤقتة وأن الجميع راجع إلى الله.

تحقيق هذه العبودية لله هي الطريق لتحصيل قوة النفس وشرح الصدر في جميع الأحوال والأوقات، ومن ثمَّ تحقيق النجاح في الحياة.

عجبه قال النبي ﷺ فمن إن أ - معه وسلكه خير مول - يدس ذ - الكلا - حلا  
 إن الله صلواته من سراء شكر فكل خير المولى إن أ - صاب - ته ضراء صبر فكل خير المله «  
 (رواه مسلم).

### المفتاح الرابع: من المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف: (ركنُ) الانتباه والأناة:

وهذا المفتاح مهم جدا في تحقيق الأهداف، وسبب تركه هو الاستعجال مع حب الظهور وعدم الوضوح وعدم الواقعية وعدم فهم الذات وما تملكه من قدرات، سببه الجهل بأسباب التفوق والمقارنة بالآخرين وعدم تحديد الأهداف بدقة، وعدم تحديد مفهوم النجاح.

كل هذه أسباب تؤدي إلى فقد هذا المفتاح الجميل من مفاتيح تحقيق الأهداف. وينقسم التركيز إلى قسمين هما:

#### الأول: التركيز القلبي:

إنه متى وجد القلب الحي النابض بالحماس والنشاط فإنه يوجد الاستغلال لكل دقيقة من الوقت واستثمارها بإنجاز جديد وإنتاج جديد، ومتى كان القلب مريضاً خاملاً فإنك تلاحظ أن الوقت يمضي دون إنتاج يذكر بل يضيع على صاحبه فيما لا ينفع فضلا عن شغله بما يضر.



إن كثيرا من الناس تضيع عليهم الأوقات دون إنتاج يذكر، والسبب ضعف تركيز القلب، إن الشخص ذو القلب الحي المفكر النابض يكثر خيره ويغزر إنتاجه وترى أن إنتاجه أكبر من عمره بكثير.

إن تركيز القلب على العمل الحاضر وإقباله واجتماعه عليه وعدم اشتغاله بأي أمر آخر له أثر قوي جدا على سرعة وكثرة الإنتاج، والتجربة والواقع أصدق دليل على ذلك، وله أثر على نوعية الإنتاج وقوته.

إن جميع الأهداف متى صاحبها التركيز القلبي جاءت متقنة وقوية ومحكمة، ومتى فارقتها التركيز القلبي جاءت مليئة بالأخطاء والنواقص.

نحن بحاجة أولا أن ندرك أهمية عمل القلب وما يحققه لنا من مكاسب، ثم ثانيا: نسعى لتحقيقه.

### الثاني: التركيز العملي:

هو التركيز على العمل الواحد في الوقت الواحد وعدم التشتت بين أهداف كثيرة وكثرة التنقل بينها باستمرار بحيث لا يكون له أول ولا آخر. ومن صور ذلك مذاكرة الطالب لدروسه عليه أن يرتبها ثم يبدأ بها بالترتيب وفي كل مادة عليه أن يركز على المادة الحالية وينسى المواد الأخرى. الملاحظ أن الكثير من الطلاب يشتت ذهنه بين المواد وخاصة عند ضيق الوقت.

وكذلك من لديه عدد من المشاريع عليه أن يركز على مشروع واحد ينهيه ثم ينتقل للذي يليه حتى النهاية، فهذا خير من الشتات بين عدد من المشاريع دون إنجاز أي منها.

وكذلك القراءة عليك أن تركز على كتاب تنهيه خير من الشتات بين عدد من الكتب.

ستلاحظ أنك بهذه الطريقة تنجز أهدافك واحداً بعد الآخر، أما حين العجلة والغموض فلن تنجز شيئاً، وإن أنجزت فلن تحس بطعم الإنجاز ولن ترى له أثراً. مثل من لديه رأس مال صغير فيقوم بعمارة عشرة مساكن في وقت واحد وهو لا يملك سوى مال قليل لا يكفي لإنجاز جميعها فتجده في كل شهر ينجز شيئاً صغيراً في بعضها وتمر السنوات دون أن ينهي واحدة منها، بينما لو ركز جهده وماله في مسكن واحد وأنهاه ثم باعه ثم بدأ بالآخر ستجده خلال كل سنة ينهي مسكناً وفي خلال العشر سنوات ينهي المساكن العشر كلها.

ومثله من يفتح عشرة محلات بينما قدرته محل واحد فقط.

وقل مثل هذا الكلام لمن كان لديه مشاريع دعوية أو تعليمية أو اجتماعية. إن التركيز يشبه استخدام العدسة المكبرة في تركيز أشعة الشمس على قطعة من القماش فتجد أنها بعد دقائق تحترق فكذلك تركيز الجهد على الهدف الواحد في الوقت الواحد تجد أنه يتم إنجاز الهدف تلو الهدف والانتقال من نجاح إلى آخر، بينما إذا فقد التركيز وتوزع الجهد على أهداف كثيرة في الوقت الواحد فالمشاهد أن السنوات تلو السنوات تمر دون إنجاز أي من تلك الأهداف.

### **المفتاح الخامس: من المضايح السبعة لتحقيق الأهداف: (عقب) المتابعة:**

قلب الموضوع وخلاصته، وهو حياة المواعيد، أن تفهم معنى موعد ويكبر في نفسك، أما أن تكون النظرة للمواعيد سطحية ضعيفة جداً فهذا تضییع للوقت والجهد. والطريق إلى ذلك أن تعقب على كل إخلاف لموعد أو حتى تأخر، أن تتعامل مع كل موعد تحدده كما تتعامل مع مواعيد بداية الدوام أو إقامة الصلاة أو دخول الامتحان أو بداية ونهاية برنامج إعلامي أو محاضرة جامعية أو عامة أو حصة دراسية، أن تنظر إلى أرقام الساعة بعمق شديد وأن يكون لها في نفسك معاني قوية.

إذا تعاملت مع مواعيدك الذاتية بهذه الروح وهذه الطريقة حافظت على جهودك، أما صرف الوقت للتنظير والتنظيم والتخطيط فهذا مهم ومفيد لكنه يبقى حبرا على ورق إن لم يتوج بمفتاح عقب.

إنك حين تطبق هذا المفتاح تتحمس للمواعيد وتحسب الدقيقة، وحين تترك تطبيقه فإنك تنسى المواعيد كلية وكأن شيئاً لم يكن، ومواعيد تتأخر عنها والأمر كما هو، إذا ما فائدة التحديد والتعب في التخطيط ما دام لا يعمل به أو أنه مجرد تسلية ومخادعة للنفس لا غير.

إذاً من الآن حدّد وعقّب، حدد المواعيد التي يجب تنفيذها وميزها عن مواعيد أخرى يستوي فيها التنفيذ وعدمه، مع أنه لا يصح تسمية النوع الثاني مواعيد بل اسمه أمانى وتطلعات.

إن أي تحديد لا تعقب له ولا متابعة في الغالب يحصل نسيانه أو التهاون في فعله، لكن متى علم أن هناك متابعة حتى لو بتسجيل التنفيذ أو عدمه فإنه يحصل الاهتمام والانتباه واليقظة.

وفي حال عدم النجاح بمفردك في هذه التجربة يمكنك إدخال طرف خارجي سواء كان من الأسرة أو من خارجها ليقوم بدور الرقيب في هذه القضية.

كل موعد يتم تحديده، لا بد أن يعرف مصيره لا بد له من تصنيف خاص به، فخلال كل دقيقة أنت قاض وحاكم على نفسك تقيمها وتحكم عليها فهذا موعد أنجز كما حدّد له، وهذا موعد حصل التأخر عنه، وهذا موعد ألغى بناء على متغيرات ومصالحة، وهذا موعد أخلف عمداً بدون أي مصلحة، وهذا موعد نسي تماماً وقد كان محدداً مكتوباً، وهذا عمل دخلت فيه دون موعد سابق.

المتابعة أهم من تحديد المواعيد لأنها هي التي تُحييها وتدفع إليها وتؤدي إلى تنفيذها، أما تحديد مواعيد بدون متابعة فهو ترقيم على ماء.

كن مرنا ولا تتحجر كن مع المصلحة أينما كانت ولا تتعبد نفسك بما حددت سابقا إن كانت المصلحة في الانتقال إلى رأي آخر قال رسول الله ﷺ: «من حط رف حين فـ سرأ - يـ غيرها خيرا من مـها فـ لـ هـ يـ أ . تهله وليصغر عن يـ حينه» (رواه مسلم)، هذه قاعدة التغيير إلى الأفضل وعدم التوقف والضيق عند ما تم تحديده.

مثال: كنتَ حددتَ عدداً من المواعيد لإنجاز بعض الأهداف، لكن طلب منك مثلاً زيارة مريض، أو مساعدة محتاج، أو تبين أنك مرهق بحاجة للنوم والراحة، أو تذكرتَ أمراً مهماً لا بد من إنجازه فيتم تغيير التحديد ولا لوم عليك في ذلك وإن فات ما حددت من قراءة أو صلاة ونحوها.

الخلاصة وقاعدة القواعد: حدد ما تتأكد أنك تقدر عليه وتفي به ثم نفذ.

## مفهوم المتابعة وأنواعها:

المتابعة في عرف الإدارة تعني: مقارنة التنفيذ بالتخطيط، ومحاولة الاستفادة من ذلك بتعديل المقاييس والقواعد التي يبنى عليها التخطيط مستقبلاً، وهذا أمر مهم ينبغي أن يكون في إدارة الأهداف الشخصية، فليس من المتوقع الوصول للمستوى المطلوب من أول محاولة، كما أن إهمال هذه المقارنة يعني فوات معلومات وبيانات قيّمة وكبيرة، في حين لو وجدت لأدت إلى تغيير كبير في مسيرة تحقيق الأهداف وإنجازها، ويحتاج الشخص في هذا الأمر إلى آليات مناسبة تحقق المقصود، ولا يوجد في مثل هذا أشياء محددة تصلح للجميع لأن كل شخص له طبيعته وله مجاله الذي يسير فيه لكن إذا فهم المراد أمكن إيجاد ما يحققه.

وتنقسم المتابعة إلى ثلاثة أقسام:

الأول: متابعة الأداء، أي الجودة والإتقان، أي الكيفية.

الثاني: متابعة الإنجاز، أي الكمية والحصيلة.

الثالث: متابعة التنفيذ، أي المواعيد.

### المتابعة فورية شفوية قبل أن تكون كتابية:

يكون التعقيب والمتابعة شفهي بالكلام، كلم نفسك باستمرار، حدث نفسك، ناقشها، حاسبها كأنك مراقب عمال أو مشرف صيانة.

يكون التعقيب بشكل فوري، كل موقف في وقته مباشرة تحرر المتابعة ويبين نوعها وتعالج بما يناسبها، ولا يصح في مثل هذه الحالة التأجيل إلى نهاية اليوم فضلاً عن التأجيل إلى نهاية الأسبوع لأن التأثير يكون ضعيفاً ولا يؤدي إلى تحقيق نتائج جيدة.

فالقول بتخصيص النظر فيها لجلسة أسبوعية غير صحيح، الجلسة الأسبوعية للتخطيط والدراسة، استخلاص العبر والأفكار، أما المحاسبة والمراقبة فتكون ميدانية فورية لتؤتي ثمارها وهذا منهج السلف في محاسبة النفس، إنها محاسبة آنية كل موقف بحسبه وفي لحظته.

### المفتاح السادس: من المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف:

#### (يسر) التدرج والمرونة والتقسيم:

يقولون: (من كبر اللقمة غصّ):

لو قلت هل تقرأ ألف صفحة؟ تقول: صعبة، أما إذا قلت: عشرين، تقول سهلة، فتذكر أن الألف عبارة عن عشرين في خمسين، فلو قرأت في كل أسبوع عشرين صفحة فإنك تقرأ في السنة ألف صفحة، ضع هدف قراءة ألف صفحة خلال سنة، ثم وزّع هذا الهدف على الخمسين أسبوعاً وطبق عليه (المفاتيح السبعة) تجد أنك وصلت إلى الهدف المطلوب بسهولة ويسر، أما إذا أردت قراءة هذه الألف في يوم أو حتى في شهر فإنك لا تطيق ذلك، وهذا الكلام تطبيق للقاعدة النبوية العظيمة: «حج الأفعال إلى الله أ - د . وهو إلهون ق سل» (رواه البخاري).

إن تقسيم الهدف الكبير إلى أجزاء صغيرة وتوزيعها زمنياً من أهم المفاتيح لتحقيق الأهداف، ومع أن هذا المفتاح من بدهيات الحياة إلا أن الذين يغفلون عنه في تحقيق أهدافهم كثير ويفوتهم بذلك مكاسب كبيرة كان باستطاعتهم اكتسابها على مر

الأيام، فتجد أحدهم يريد حفظ القرآن في شهر وإلا فلا، وبعضهم يريد حفظ القرآن كاملاً وإلا فلا! إن لم تستطع حفظ القرآن في شهر فاحفظه في سنة، في أربع أو عشر سنوات ولم لا؟ إن لم تستطع حفظ القرآن كاملاً فلم لا تحفظ نصفه أو ربه أو حتى عُشره؟ والآخر يريد من ابنه أن يحفظ ألف حديث وإلا فلا، ولم لا تجعله يحفظ حديثاً واحداً أو خمسة أو سبعة، إن ذلك خير من التعسف والقسوة في غير محلها.

إن عدم معرفتنا التعامل مع هذا المفتاح يفسر بوضوح سبب ظهور بعض المشاريع والأفكار البناءة ثم اختفاؤها فجأة وخاصة في صفوف المربين والمعلمين المتحمسين للإصلاح والتغيير.

تذكر أن إنجاز الهدف الكبير مثل الصغير تماماً وإن الكبير مجموع من صغار، وأن الجبال من الحصى، وأن الغابة من الأشجار.

إن الكثير منا لا يعرف في إنجاز الأهداف إلا طريقة الجملة أما التقسيط فلا يستطيعه لأنه لا يملك الأدوات اللازمة له، بل قل لم يتعلم ولم يتدرب على هذه المهارة مع أنها من أهم المفاتيح لإنجاز الأهداف.

**أنواع الأهداف بالنسبة لمفتاح (يسر):**

الأهداف بهذا الاعتبار ثلاثة أنواع:

**الأول: التقسيط الكامل:**

وهو أنه يمكن القيام بأي جزء منه في أي جزء من الوقت، بحيث يكون مقسماً إلى وحدات متساوية معلومة المقدار، مثل: قراءة كتاب، قراءة القرآن، طباعة أوراق.

**الثاني: التقسيط الجزئي:**

وهو الذي لا يقبل التقسيط الكلي لكن يمكن تجزئته إلى وحدات أصغر تتفاوت في حاجتها للوقت، مثل أعمال الصيانة، كتابة البحوث العلمية.

### الثالث: غير قابل للتقسيم:

وهو الذي يتكون من وحدة واحدة غير قابلة للتجزئة مثل شراء شيء، أو حضور مناسبة، أو مشوار، أو رحلة، أو السفر، وهو يتطلب وقتاً يختلف بمكان وجوده بعداً وقرباً وطريقة إنجازه.

### كيفية التطبيق:

يجب أن تتعلم وتتكيف لإنجاز جزء من العمل الكبير ثم تتركه أي المرونة في ذلك والسرعة، وأن يوجد من الطرق ما يساعد على سرعة الدخول في العمل والخروج منه، إما بكتابة بطاقة خاصة بذلك تبين الموقف المطلوب أو وضع علامة كالقراءة مثلاً، أو بتقسيمه إلى وحدات متساوية مرقمة بالتسلسل، لا تحاول ولا تصر على إنجاز أي عمل دفعة واحدة بل رتب له موعداً بعد موعد، أو موعداً أسبوعياً تجده يتناقص بصورة عجيبة.

بعض الناس لا يعرف إلا الجملة والأحادية في التنفيذ.

فلا يعرف أن ينجز شيئاً من العمل ثم يتركه ثم يعود إليه شيئاً فشيئاً حتى

ينتهي.

لا يلزم إذا حددت موعداً لهدف أنه يجب إنهاؤه، بل تبدأ به وتنتهي منه ما

استطعت ثم تتركه إلى موعد آخر، وهكذا موعد بعد موعد حتى ينتهي.

إنك إن تحدد ولو كان قليلاً وتنفذ خير من تحديد كثير لا يلتزم فيه وهذا تفسير

القاعدة النبوية العظيمة **الأعمال إلى الله أ - د . محمد واوون ق س ل** (رواه البخاري).

إن عدم التحديد خطأ وقصور، وتحديد ما لا تطبق خطأ آخر والصحيح أن

تسلك منها، لا بد من التحديد وأن يكون التحديد ميسراً.

إن تكرار التحديد مع عدم التنفيذ يرسخ في نفسك الفوضى وضعف الالتزام، أما تكرار التحديد مع التنفيذ فهو يربي في نفسك الالتزام مع ما يحصل من الفائدة في الإنجاز ولو كان قليلا فإنه مع التكرار المستمر يصبح كثيرا.

قد يقول البعض إنني أحدد الكثير لأفنع نفسي به وأحاول وأستعين بالله وأرجوه أن يسر لي تنفيذه، وأن ذلك في عدد من المرات ينجح.

فنقول إن هذا خلاف ما أوصى به النبي ﷺ وأرشد إليه أمته، وهو أيضا خلاف العقل فإن الصعود لأعلى يتم درجة بعد درجة وخطوة بعد خطوة ولا يحصل بالقفز، وذلك في كثير من أمور الحياة وخاصة الأمور التربوية النفسية وهو الطريق الآمن السليم لتحقيق النجاحات وبناء الذات.

إن استعجال الثمار والنتائج والطمع في حصول ذلك سريعا هو الداء العضال الذي قعد بكثير من الناس عن تحقيق أهدافهم، إضافة إلى ما يحدثه من ضغط نفسي يؤدي إلى اليأس والإحباط والتوقف عن الإنجاز كالمئنت لا أرضا قطع ولا ظهرا أبقى. مهما كانت ضخامة وكثرة الأعمال المطلوبة منك ومهما كنت متأخرا ومهما سبقك الآخرون فيجب ألا تسمح لتلك الأعمال بالضغط عليك. قال ﷺ: « لا تحص على ملوكة مظنة، من بالله ولات - ع - ح - ج » (رواه مسلم).

### المفتاح السابع: من المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف:

(نقذ):

هذا المفتاح هو المقصود والمراد مما سبق كله. (نقذ) هو الأمر الذي تباين فيه الناس، فنجح من نجح، وفشل من فشل، فالذين يقولون كثير، أما الذين يفعلون ما يقولون فهم في الناس قليل، قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ (الصف: ٢).



إن الأساس في إدارة الذات هو تحقيق هذا الأمر، وتكوين عادة: (قُلْ وافعل) (حدد ونفذ)، لكن توجد مسافة تفصل بين حدد ونفذ تحفى على من يريد تحقيق أهدافه، هذه المسافة هي الحروف التي تفصل بين الحاء والنون من كلمة (حور عين) والتي سبق شرحها وبيانها.

إن من سلك هذه الخطوات دون استعجال وإهمال لبعضها أو نسيانه فسيصل بإذن الله تعالى إلى تحقيق أهدافه مما شاء وكتب الله له أن يصل إليه، وما لم يصل إليه فليسلم أمره إلى حكمة الله وعلمه، وليوقن أن ما اختاره الله له خير من اختياره فالعبد عاجز ضعيف، والله ﷻ عليم حكيم وهو على كل شيء قدير، إن التسليم بهذه النتيجة له أثر كبير في سعادة المرء وطمأنينته واستقراره، بل ونشاطه وحماسه، المهم أن تطمئن وتعلم أنك تسير على الطريق الصحيح، أما متى تصل وإلى أين تصل فتوكل على الله في ذلكمَ اسْتَغْنِ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجِزْ.

## فقه إدارة المواعيد

### الوقت هو الحياة:

إن مما يحدد ويوضح أهمية تعلم إدارة الأهداف العلم بأهمية الوقت والحياة، فهذا العلم يبعث في النفس أهمية استغلالها واستثمارها بشكل أفضل، فمن الضروري جدا القراءة عن أهمية الوقت أسبوعيا أو شهريا.

### تذكر سير السلف:

إن من الأمور التي تشحن الهمة وتذكي العزيمة لإدارة الوقت بفاعلية وقوة؛ النظر في سير سلفنا الصالح، وإن من المناسب القراءة عن أحوالهم في كتب السير والتراجم.

### كسب المهارة مقدّم على دفع الخسارة:

إن التقيد بالموعد المحدد هو خير ألف مرة من إخلاف الموعد بحجة تحصيل بعض المكاسب، ذلك أنك بعد اكتسابك لمهارة تحديد المواعيد وتنفيذها سوف تجني أرباحا كبيرة، فيجب ألا تستعجل في جني الإرباح إن كنت مبتدئا في رياضة المواعيد.

### إدارة الطوارئ:

لاحظ أن كلمة طارئة لا يعني خطيرة وإنما جديدة يطلب منك تنفيذها الآن، فيشمل الحالات الخطيرة والعادية. فكيف يتم التعامل مع هذه الطوارئ وأمثالها. البعض يرفض ويقاوم هذه الطوارئ مطلقا وتسبب له الضيق والحرج، والبعض الآخر ينساق معها باستمرار وتشغل جُلّ وقته وتصرفه عن أهدافه الأساسية. إن فهم مثل هذه المطالب والتعامل الصحيح معها من أهم مسائل إدارة الوقت فيجب أن تدرسها بوضوح وتتخذ تجاهها القرارات المناسبة.

### التعامل مع الطوارئ يكون وفق الخطوات التالية:

أولاً: على المدى الطويل يجب تعويد وتفهم الآخرين أنه لا بد من موعد مسبق مناسب يتم التفاهم حوله طويلاً وتسجيله والالتزام به كعقد وعهد.

ثانياً: حل عاجل وهو في خطوتين:

الأولى: التسجيل: يسجل العمل، والزمن اللازم له.

الثانية: تحديد موعد فتنظر في مواعيدك وتحاول إيجاد موعد قريب له، فإن لم يوجد فراغ وهذا هو الأصل إذ أنه يفترض تعبئة مواعيدك لليوم كاملاً من بداية اليوم، فإن لم يوجد فراغ فتضعه مكان أي هدف آخر لا يتضرر بذلك.

وبعض الطوارئ تحل اضطراراً محل المواعيد المحددة مسبقاً، ولا نقص في هذا ما دامت فعلاً لا يجوز تأجيلها مثل إسعاف مريض، أو إكرام ضيف، أو إجابة دعوة، أو تلبية مطالب للأسرة عاجلة ونحو ذلك.

أما غير العاجل وغير الضروري فيجب عدم السماح له إلا بموعد مسبق.

### الموعد الكبير يسبقه مواعيد صغيرة:

تذكر أن كل موعد كبير، أي رئيس يسبقه مواعيد صغيرة فمثلاً السفر بالطائرة يبدأ أولاً بموعد الخروج من المنزل، ثم موعد الوصول إلى المطار، ثم موعد دخول الصالة، ثم موعد صعود الطائرة، ثم الإقلاع ثم الوصول، وهكذا في أي موعد تحده تذكر الخطوات الصغيرة التي تسبقه وراقب وقت تنفيذها.

### النية في المواعيد:

تذكر: أن تنوي بتنظيمك لأعمالك ومواعيدك وجه الله، وأن تعلم أنك حين تعزم على فعل خير ولا تتمكن من فعله أنك تثاب على ذلك فأكثر من العزائم تنل ثواباً كثيراً بدون تعب، فقد قال النبي ﷺ: **أرادت أن أكون من الذين لا ينالون ثواباً إلا بما عملوا** - في فراشه هو زيد - حتى أ - من يوم في مصلى من

« يهمل قط - ب - ت م ع ي ن ذ ه ح ط ي و ك ج ل ه ما ذ ن س ي ر كل ذ م م ه ص ق ء ط ع - ي ه ه م ن ر د ء ه » .  
(رواه النسائي، وابن ماجه، وحسنه الألباني).

### مواعيد التسليم:

مواعيد التسليم تختلف عن مواعيد التنفيذ، وذلك مثل: تسليم تقرير، تسليم خطاب، تسليم أسئلة، تسليم بحث، تسليم مبالغ مالية، تسليم وثائق إلخ. فكتابة التقرير مثلا له موعد تنفيذ، وله موعد تسليم، وهما موعدان منفصلان.

مواعيد التسليم هي نوع من المواعيد المنقضية.

ومن مواعيد التسليم مواعيد تسليم المشاريع، فكل مشروع يحدد له مواعيد يومية أو أسبوعية لتنفيذه، ولا بد له من موعد ينتهي فيه حسب ما خطط له.

### قضاء ما يفت:

كان من هدي النبي صلى الله عليه وسلم إذا عمل عملا أثبته وداوم عليه، ويقضيه إذا فاتته وهو بهذا يؤكد أهميته فالذي لا يقضى إذا فات يعنى أنه غير مهم، وهذا الاعتبار من أهم الاعتبارات في إدارة المواعيد وإنجاز الأعمال.

### منع المواعيد الفورية (عندي موعد):

يجب عدم الدخول في أي عمل مهما كان إلا بعد تسجيله في صفحة مهمات اليوم ومقارنته بالأعمال الأخرى والنظر في أي الأعمال أولى بالوقت وما هو واجب الآن، وهذا الترتيب يفيد في التوازن بين الأعمال وتوليد الشعور بأهمية الوقت.

منع المواعيد الفورية مع الغير، ومع نفسك أيضا.

الإجابة الافتراضية والأكيدة دائما عندي موعد وإلى مدى أسبوع عندي موعد ووقتي مبرمج ومجدول، لكن هل ما تريد يستحق إلغاء مواعدي وتقديم طلبك؟ إن لم يكن عندي موعد فأنا فوضوي؟ نعم أكيد عندي موعد، وأقول موعد ولا أقول شغل وفرق كبير بين الكلمتين، وقاعدة: (عندي موعد) لا يقتصر على المواعيد الرسمية بل

أول ما ينطبق على المواعيد التي أحدها شخصياً لنفسي لأهداني الخاصة فهي أولى بالاحترام والتقدير من أي مواعيد أخرى.

وحين أقول للآخرين عندي موعد فأنا صادق في قولي ولم أفتعل ذلك إنه موعد خاص وشخصي وقد تعبت في تحديده واتخذت فيه قراراً ربما قبل أيام أو أسابيع، أو ربما أكثر.

هذه مشكلتنا أننا قصرنا المواعيد على مواعيد المستشفيات والطيران والمناسبات، أما بقية المواعيد الشخصية المهمة فلا توجد أصلاً ولو وجدت لكانت أسهل ما يضحى به من أجل فلان وعلان.

المواعيد الذاتية ليست موجودة أو أنها غير معترف بها في المجتمع.

ما لم يكن لمواعيدك الذاتية ومواعيد الأسرة المكانة والاحترام والهيبة التي تعطيهامواعيد الطيران والمستشفيات والدروس والدوام فلن تنجح في حياتك بشكل متوازن.

إن وقتك وحياتك ليست وقفاً خيراً وسبيلاً مباحاً لكل من شاء أن يأخذ منه، بل لا بد في ذلك من تنظيم وترتيب.

### عادة التبكير:

تعود التبكير قبل الموعد بدقائق، فاكتماب هذه العادة لا يكلفك شيئاً، وهو مفيد لك مع مرور الوقت وتقدم السنوات، ويعطيك فرصة للتهيئة والتحضير الذهني والبدني، وإن كان الموعد مع آخرين فتسلم من العتاب والاعتذار.

### إنجاز الأعمال الكبيرة الصعبة:

أي عمل كبير لا يمكنك التفرغ لإنجازه فحدد له موعداً أو عدة مواعيد أسبوعية وفي كل مرة تعمل جزءاً منه فيبدأ بالتناقص شيئاً فشيئاً حتى يصغر أو ينقضي،

ومثل هذا الإجراء قد يكشف سهولة العمل ويولد العزيمة والحماس لإنجازه، لكن تنبه إلى صلاحية العمل لمثل هذه الطريقة.

### بناء عادة (قل وافعل)، (حدد ونفذ)؛

تذكر أن تحديد الموعد اتخاذاً لقرار لا يجوز التراجع عنه بعد تحديده سواء كان كتابياً أو شفهيّاً فانتبه جيداً قبل أن تقرر وتعزم وتعدّد النية.

أنت قبل اتخاذ القرار في حل وفي سعة من أمرك، أما بعده فلا يمكنك الخروج إلا بضوابط وأمور.

أما تحديد مواعيد دون مبالاة ودون مراعاة لهذه القاعدة المهمة فهو لعب وتضييع للوقت ولا يحقق تقدماً يذكر، لا تقل إن هذا يعقد عملية تحديد المواعيد ويعسرّها، حيث لا يوجد الوضوح حين تحديد كثير من المواعيد، فالإجابة: نعم إن كان ما حدث بعد تحديد الموعد أمر خارج عن إرادتك أو كان التغيير لمصلحة وإلى الأفضل فلا مانع من ذلك مطلقاً ولا تبعه عليك فيه، أما أن يكون التغيير حسب الهوى والمزاج ومن أجل أنك لا تريد فهذا يهدم أكثر مما يبني.

أنت أولاً تحتاج أن تبني في نفسك عادة: (قل وافعل)، عادة: (حدّد ونفّذ) قبل أي شيء آخر، فأهم أمر يجب التركيز عليه هو مراقبة نفسك في الالتزام بما تم تحديده بغض النظر عن الإنجاز ومقداره، مقدار الربح والخسارة.

### ضغط الوقت؛

ضغط الوقت هو: تقسيم الوقت إلى عمل وراحة بالتناوب مهما كان طويلاً أو قصيراً، وحقيقته: تقسيم الوقت إلى نهايات صغيرة قريبة تساعد على توليد التركيز وتقويته فهذا سر نجاحها في تحقيق المقصود.

## مجالاته:

- الطالب حين مذاكرة دروسه.
- المعلم حين تصحيح أوراق الإجابة أو تحضير دروسه.
- الباحث حين يكتب بحثه.
- الموظف حين يكون في مكتبه.
- العامل في مصنعه.
- المؤتمرات والندوات والدورات.
- المستشفيات والعيادات.

## كيفية:

توزيع الوقت بين العمل والراحة لكل منها دقائق محددة، فمثلا يكون للعمل أربعون دقيقة، وللراحة عشر دقائق.

ويكون حساب الدقائق لكل عمل من حيث بدأ تنظر إلى الساعة ثم تحسب مثلا أربعين دقيقة متى انتهت يبدأ وقت الراحة، ثم تحسب عشر دقائق متى انتهت يبدأ وقت العمل، وهكذا في تتابع حتى ينتهي الوقت الطويل المخصص لهذا العمل.

## فوائده:

- ١- توليد اليقظة والشعور بمرور الوقت فعند تطبيق هذه القاعدة ترى بجلاء ووضوح كيف تمر الدقائق سريعة وخاصة كلما نقصت الدقائق المحددة، لأن النهاية تكون قريبة ويحصل ترقبها والإحساس بها.
- ٢- كثرة الإنجاز ووفرة الإنتاج وهذا أمر يمكن تجربته والحكم عليه.
- ٣- تجديد النشاط وكسر الرتابة حين يحصل التناوب بين العمل والراحة، الجلوس والقيام وتمديد العضلات.

٤- تربية النفس على الفعل والترك بالتناوب وهذا فيه تقوية وتربية للإرادة ظاهر وجلي.

٥- في ضمنها تحقيق لمبدأ وقاعدة: حدد النهاية والتي لها الأثر الكبير في إنجاز الأهداف.

٨- وجود الترقب المستمر لنهاية قريبة يطرد النوم والنعاس، وتناوب الجلوس والقيام يولد النشاط الحركي.

٩- وجود التشويق لإكمال العمل إذا كنت أنهيته قبل ذلك وخاصة في بعض المراحل ولبعض الأعمال.

١٠- حصول التركيز الشديد لأن أي خاطرة أو مقاطعة تؤجلها إلى وقت الراحة فيصفو لك وقت الجد والعمل، بينما لو كان الوقت عاما غير مقسم لحصل التداخل وضاع الجميع، وهذا يشبه جدا فواصل تقسيم المكان الواسع فمن الملاحظ أنه يتسع ويتضح بعد تقسيمه.

اكتشف قادة أحد الجيوش بعد تجارب كثيرة أن الجنود يصمدون أمداً طويلاً إذا هم ألقوا عتادهم واستراحوا عشر دقائق في كل ساعة ومن ثم أصدر أمرا بأن يلتزم الجنود هذه القاعدة.

ويقول الدكتور (والتر كانون): « يعتقد معظم الناس أن القلب دائب العمل بلا توقف، والحقيقة غير هذا فإن ثمة فترة استراحة بين كل نبضة وأخرى، والقلب إذ ينبض بمعدل سبعين نبضة في الدقيقة - وهو المعدل العادي - فإنها يشتغل في الواقع تسع ساعات فقط في كل أربع وعشرين ساعة، أي أن مجموع فترات الراحة التي يلتزم بها القلب يبلغ خمس عشرة ساعة في اليوم.»



### موعد بعد موعد حتى الإنجاز:

عند تحديد موعد لهدف لا يلزم أن يكون الموعد لإنجازه كاملاً بل موعد بعد موعد بل ولو لبضع دقائق تنجز منه ما يمكن ثم موعد آخر وهكذا.

### حفظ خريطة الوقت:

كلما كنت ملماً بخريطة المدينة كلما كانت السهولة في التحرك دون عناء أو عنت، فتصور حالك في مدينة جديدة عليك أو في مدينة تعرف طرقاتها، في الحالة الأولى يحصل الضياع والضييق في كل وقت، بينما في الثانية فالتحرك في غاية السهولة إن سلمت من الزحام. وكذلك الحال في إدارة المواعيد، فإن حفظ الخطة الأسبوعية واحترام مواعيدها يسهل عليك إدارة وقتك بفاعلية.

### فراغ المواعيد:

إذا لم تستطع تحديد مواعيد دقيقة فيمكنك تحديد مواعيد تقريبية، أو حتى مواعيد وهمية فذلك خير ألف مرة من فراغ المواعيد، لأنه متى وجد شيء يرتقب فيمكن تعديله والتقديم والتأخير والحذف والإضافة أما حال الفراغ فالتعبئة من جديد تكون صعبة.

### طرق توفير الوقت:

يمكن توفير الوقت ومضاعفته عدداً من المرات إذا ركزنا الانتباه لوسائل توفير الوقت التالية:

١- الدعاء ببركة الوقت وتيسير الأعمال والتسهيل. فتتذكر قبل كل عمل أنه لا سهل إلا ما جعله الله سهلاً فيكون القلب في حالة بين الخوف والرجاء: خوف أن يتعسر هذا العمل ولا يتحقق ويضيع الوقت، ورجاء أن يتيسر ويسهل ويتم إنجازه بنصف أو عشر ما كان متوقعا له من وقت.

٢- النظر في الكيفيات المختلفة لإنجاز الأهداف واختيار الأفضل.

٣- البحث عن أخصر الطرق لإنجاز الأعمال الميدانية.

٤- تعلم قواعد إدارة الذات. فكلما كانت التزكية القلبية تسير بشكل سليم، كلما أمكن بإذن الله تحقيق الصحة النفسية وطمأنينة القلب، وتجنب القلق أو شروذ الذهن الذي يهدر أوقاتا طويلة دون معنى، وبواسطتها يمكن التحكم في الذات وبالتالي التقليل من ساعات النوم والطعام والترفيه وهذا يعني توفير وقت طويل يمكن استغلاله في تحقيق أهداف مهمة ومثمرة.

٥- تركيز الانتباه: حيث يعطي التركيز استشارا للوقت وتوفيرا له بنسبة ٥٠٪ على الأقل.

#### ٦- استخدام تقنيات الذاكرة وعلاج النسيان:

يتسبب النسيان في ضياع كثير من الأوقات، كنسيان الأشياء أو المواعيد أو المعلومات، مثال: يتسبب نسيان التذكرة الرجوع بعد الوصول للمطار، وفي أبحاث معاصرة ذكرت أن الإنسان متوسط النسيان يضيع من عمره سنة على الأقل في البحث عن مفقودات.

٧- التنظيم: تنظيم الأوراق، الكتب، الأدوات، المكتب، وفهرستها توفر نسبة كبيرة من الوقت مقارنة بعدم ذلك.

٨- التفويض: المقدرة على تفويض بعض الأعمال يعطي مزيدا من الوقت، وهذا يتطلب فهما لأعمالك ولمن حولك وعلى قدرتك على تفويضهم أي أسلوبك في تكليفهم وكونهم يتقبلون ذلك منك.

٩- المال: المال يوفر كثيرا من الوقت فبه تستطيع تأمين الكثير من الأجهزة والأدوات والآليات، وتوفير المساعدين الذين يمكن تفويض بعض أهدافك إليهم.

١٠- الأجهزة الحديثة: وهذا الأمر غني عن الشرح والتعليق: في الاتصالات، والمواصلات، والتحريرات، الفاكس، البريد الالكتروني، الجوال: رسالة، اتصال، الهاتف، الانترنت، البريد، التوصيل المجاني.

١١- السعي في اكتساب المهارات الذاتية: فبواسطتها يمكن اختصار الكثير من الأوقات مثل سرعة القراءة، مهارة التخطيط، الطباعة باللمس، الحاسب الآلي الخ.

١٢- الوقاية الجسدية: وهذا بإذن الله يجنبك الكثير من المشاكل والعلل الصحية فالكثير منا يعترف أن بعض ما يعتره من علل ووعكات صحية كان بتفريط وإهمال منه، فالحزم في الوقاية يقيك بإذن الله، ومن ذلك الحزم في التغذية الصحية وتجنب الأطعمة المنهكة للبدن، وكثير من مشاهير العالم في مختلف المجالات لهم أنظمتهم الخاصة في أمر الطعام والشراب، ولهم في ذلك قصص وحكايات يغنيننا عن ذكرها قول النبي ﷺ: «لا ملأ من آية الله شرًا من بسطه على صاحب الآفة لـ وقيمه مملعت في يد إيقن غصلا بسببه الآفة ذه منه فذ و لم وعت للمطام ووذ و لم وعت للشراب ووذ و لم وعت لللفس». (رواه ابن ماجه، وصححه الألباني).

١٣- قوة وسهولة نظام المواعيد: كلما كان نظامك لإدارة مواعيدك قويًا وسهلاً أمكن استغلال كل دقيقة في وقتك، وخاصة أوقات المشاوير والانتظار، والتي تستهلك خاصة في هذا الزمان كثيراً من وقتنا، فإذا أمكن التخطيط لاستغلالها أمكن توفير كثير من الوقت.

١٤- السيطرة على مضيعات الوقت: ومنها التلفزيون والانترنت والجوال، وأن يكون الاستفادة منها بحذر وبقدر الحاجة فما من مكتب أو منزل يوجد فيه هذه الوسائل إلا كانت سبباً في ضياع الوقت ما لم يكن حزمًا في استخدامها.

### مضيعات الأوقات:

- اللقاءات والاجتماعات غير المفيدة؛ سواء كانت عائلية أو أخوية بين الأصدقاء.
- الزيارات المفاجئة من البطالين.
- التردد في اتخاذ القرار.

- توكيل غير الكفاء في القيام بالأعمال؛ وهو ما يسمى بالتفويض غير الفعال.
- الاتصالات الهاتفية الزائدة عن الحد.
- القراءة غير المفيدة؛ ويدخل فيها فضول العلم عند تقديمها على الفاضل منه.
- بدء العمل بصورة ارتجالية قبل التفكير فيه.
- الاهتمام بالمسائل الروتينية قليلة الأهمية.
- تراكم الأوراق وكثرتها وعدم ترتيبها.
- عدم القدرة على قول: «لا»، أو ما يمكن أن نسميه بالمجاملة في إهداء وقتك لكل من هب ودب بدون حدود.
- التسويف والتأجيل؛ خاصة إذا ربطناه مع عدم تنظيم الوقت؛ فإنه يعني ضياع كثير من الوقت وعدم القدرة على إنجاز أعمالك المهمة.

## كيف تسيطر على مضيعات الوقت:

- جمع البيانات عن المضيعات التي تكثر عندك مع بيان أنواعها وتقسيماها والمعلومات المهمة عنها.
- حدّد سبب مضيع الوقت هل هو منك أو من غيرك أو من المكان أو من وقت الموعد.
- ضع عدداً من الحلول لكل مضيع من مضيعات الوقت ثم اختر أنسبها.

إن السيطرة على مضيعات الوقت لا تعني بالضرورة إلغاء هذا المضيع وإزالته بالكلية؛ لأن بعض هذه المضيعات أمر ضروري لا يستغني عنه الإنسان، لكن المقصود هو الاقتصاد فيها بحيث لا تتجاوز حدودها المعقولة.

### قواعد فرعية لعلاج مضيعات الوقت:

أولاً: بالنسبة للزيارة غير الفعالة:

يذكر المؤلفون في هذا الفن أساليب . لا يخلو كثير منها من الطرافة . تستخدم لعلاج الزيارة غير الفعالة؛ فمثلاً يقولون:

- قف مع الزائر الطارق للباب طوال المحادثة لئلا تطول المحادثة لأن الجلوس والدخول يعني طول الحديث.
- إذا كنت في مكتب فاستغن عن الكراسي في مكتبك لئلا يجلس الزوار الثقلاء.
- وكذلك - في المكتب - وجود كراسي غير مريحة أو مكان غير مريح للجلوس أدعى لاختصار الزيارة.
- تعليق ساعة في المجلس والنظر إليها بين الفينة والأخرى أو النظر كثيراً إلى ساعة اليد.
- الاستغناء عن الزخارف الملفتة للنظر في المجلس أو المكتب.
- اعمل أعمالاً أثناء الزيارة تستثمر بها الوقت؛ مثل إجراء بعض الاتصالات الهاتفية.
- كن مستمعاً فقط قدر الإمكان استثمراً للوقت.
- لا تدخل في نقاشات غير مهمة قد تطيل وقت الزيارة.
- حدد وقت الزيارة من بداية اللقاء؛ مثل أن تقول: لا بأس أن نجلس سوياً ربع ساعة أو نصف ساعة، أو: كم يكفيننا من الوقت؟.
- لا بد أن تكون لك أوقات تمنع فيها الزيارة.

- عندما يكون الآخرون على درجة عالية من الجراءة في اقتطاع أجزاء كبيرة من وقتك فينبغي أن يكون لك الشجاعة الكافية لتعتذر بكلمة «لا».
  - عندما يُطلب منك موعد للزيارة فقيّد موافقتك بشرط سهل يغلب على ظنك أن الآخر لا ينفذه؛ مثل أن تقول: تأتيني إذا فعلت كذا.
  - حينها لا تستطيع التخلص من موعد زيارة بطريقة لبقة لا تغضب الآخرين، فلا أقل من أن تكسب عمرك ووقتك؛ فإن غضب الآخرين أهون من ضياع وقتك في غير المفيد.
  - حاول أن تجمع عددًا من الزيارات في موعد واحد؛ فمثلاً عندما يشعرك أحد برغبته في الزيارة تحدّد له موعدًا يكون هو موعد زائر آخر وهكذا.
  - عندما تقلب الزيارة بأن تكون الزائر بدل المزور قد يكون أحسن لك من ناحية قدرتك على الخروج في الوقت المناسب، هذا إذا لم يكن الطريق يستغرق وقتًا طويلاً.
  - في أثناء الزيارة حاول أن تدخل في صلب الموضوع بطريقة لبقة؛ مثل أن تقول زيارة مفاجئة أرجو أن لا يكون لديك مشكلة عويصة.
  - إذا كان الزائر جاء لغير هدف وعمل معين، فبادر أنت بالاستفادة من الوقت معه بقراءة كتاب أو ما أشبه ذلك.
- وهذه الأساليب تُذكر على سبيل الاستملاح والاستظراف لكن لا يُقرّ كثير منها؛ لأن الداعية يفترض منه أن يكون صدره رحبًا لزيارات الناس، ويصبر على مخالطتهم، ويستغل ذلك في توجيههم وإرشادهم واحتساب ذلك عند الله ﷻ؛ ففيه أجر جزيل وثواب عظيم.

## ثانياً: بالنسبة للاتصالات غير الفعالة:

- لا تستخدم الهاتف في مناقشة المسائل الحساسة التي تستدعي الحضور شخصياً لئلا تفهم خطأً ويترتب عليه ضياع الجهود والأوقات.
- حاول أن تجمع المكالمات الهاتفية الصادرة منك في وقت واحد.
- حاول أن تجعل هذا الاتصال في وقت غير الأوقات الثمينة، وأدخر الأوقات الثمينة للأعمال المهمة؛ مثل التفكير والتخطيط والقراءة والحفظ.
- حاول أن تتصل بالآخرين في وقت لا يكون الآخرون مستعدين فيه للثرثرة وإطالة الكلام؛ مثل وقت ما قبل الغداء بقليل.
- عند المكالمات، ادخل في صلب الموضوع وحاول عدم الاستطراد في غير فائدة.
- إذا انتهى الموضوع اختتم الحديث بطريقة لبقة وإن كان هو لا يرغب في ذلك؛ مثل أن تقول: «قبل أن نختم الحديث عندي سؤال أخير».
- عندما تكون المكالمات صادرة فهذا أدعى لحفظ الوقت؛ لأنك تستطيع أن تختتم الحديث بسهولة بخلاف ما إذا كلمك غيرك.
- استخدم مسجل المكالمات الهاتفية لترد على الناس المرغوب فيهم فقط.
- وفي أحيان كثيرة يكون الهاتف عنصراً فعالاً في الحفاظ على الوقت؛ فهو يغنيك عن أسفار كثيرة أو قطع طرق طويلة تستهلك كثيراً من الوقت، ويساعدك على معلومات مستعجلة، أو مناقشة مسائل لا تستدعي الحضور شخصياً.

ثالثاً: بالنسبة للأوراق:

يَرُدُّ على طلبة العلم والعلماء والدعاة ورجال الأعمال كَمُّ هائل من الأوراق، وقراءة هذه الرسائل والتعامل معها يمثل كابوساً لهم، وإذا لم يحسن الإنسان التعامل مع الأوراق الصادرة والواردة فإنها ستكون من مضيعات الوقت. ولذا نحتاج إلى الخطوات التالية للتعامل مع الأوراق:

- اعزل الأوراق التي تريد التخلص منها أولاً بأول ثم ألقها.
- ضع تاريخاً لصلاحية كل ورقة في زاوية الورقة لتحرقها بعد ذلك عند انتهاء صلاحيتها وفعاليتها.
- ضع بيانات كل ورقة بما يلي:
  - ✓ إمكانية الإتلاف وعدمه وتاريخ الإتلاف إن أمكن.
  - ✓ درجة الأهمية.
  - ✓ درجة الاستعجال؛ إما عاجل أو عاجل جداً أو غير عاجل ونحو ذلك.
  - ✓ نوع الملف أو الفن أو النوع الذي تنتمي إليه، وهذه البيانات بالتالي تمكن لغيرك أن يرتبها بدلاً عنك حفاظاً لوقتك.
- ضع الأوراق المهمة أو العاجلة في ملف خاص.
- دع الآخرين يقرءون عنك لفرز الأوراق.
- لا تصور ما لا تحتاج إلى تصويره لأن الصورة تحتاج منك فيما بعد إلى قراءتها.
- ضع نموذجاً عاماً للرسائل صالحاً لإرساله لكل أحد مع وضع فراغات لإضافة ما يناسب كل شخص بحيث يخزن هذا النموذج في الحاسب الآلي.



- احرص على الاختصار في رسالتك؛ فالبلاغة الإيجاز.
- تعلم القراءة السريعة وعود نفسك عليها لتستطيع قراءة أكبر قدر ممكن من الورق.

#### رابعًا: بالنسبة للاجتماعات غير الفعالة:

- لا بد من التحضير للاجتماع، وإلا فإن الغالب فشل الاجتماع وضياع الوقت.
- عندما تلزم نفسك في كل اجتماع بموعد محدد، هذا بدوره يؤدي إلى استفراغ الاجتماع في الوقت المحدد دون الحاجة إلى زيادة الوقت؛ فشعور المجتمعين بانتهاء الاجتماع في وقت محدد يؤدي إلى الاختصار والاقتصار على المهم وترك ما لا يهم.
- تقليل العدد في الاجتماع أدعى لنجاحه غالبًا.

#### خامسًا: بالنسبة للتسويق:

- من أسباب التسويق صعوبة المهمة أو كونها غير سارة. وعلاج الصعوبة يكون بتجزئة الصعب، ومن ثم علاج كل جزء على حدة.
- ومن أسبابه طول الوقت الذي يحتاجه؛ وعلاجه حينئذ بوضع فترات للراحة على نمط المثل العسكري القائل «إن كتيبة المشاة يمكن أن تسير طوال الوقت إذا توقفت عشر دقائق للراحة بعد كل ساعة».

## حركة الوقت الضائع خلال أسبوع:

اليوم	اليوم	الساعة			التاريخ	المقدار بالدقائق والساعات		المكان	السبب	مع من
		ص	م	ق		س				
	السبت									
	الأحد									
	الاثنين									
	الثلاثاء									
	الأربعاء									
	الخميس									
	الجمعة									
	المجموع									

هذه العملية تتيح لك التعرف على:

- ١- عدد الساعات الضائعة من وقتك خلال الأسبوع - الشهر - السنة.
- ٢- الأمكنة التي ساعدت في ضياع وقتك.
- ٣- الأسباب التي كانت وراء ضياع وقتك.
- ٤- الأشخاص الذين كانوا سبباً في ضياع وقتك.

# كيف تنجز أكثر في وقت أقل وسائل لمساعدتك علي رفع معدل الإنتاج والتغلب على عادة التأجيل

## التفكير:

- لا يوجد وقتٌ كافٍ لعمل كل شيء، تقبل هذه الحقيقة ببساطة. لذا من الضروري التركيز على الأشياء الأكثر أهمية. وإذا فعلت ذلك في كل من عملك وحياتك الشخصية، فإنك ستنجز أكثر بحسن إدارة الوقت.
- صَفِّ ذهنك. اهدأ. وركز على مهمتك. تجاهل أي شيء آخر. فالتوتر الزائد يجعل مهمتك تبدو أصعب مما هي عليه. يمكنك التحكم في صفاتك الذهني بحيث لا تجعل الضغوط الخارجية تؤثر عليك. تفهم جيداً ما يجب عليك فعله وقم به في هدوء وراحة وثقة.
- لا تحاول أن تنشد الكمال. فمن السهل أن تقع في فخ المحاولات لجعل العمل أفضل قليلاً. لكن في أغلب الأحيان تؤثر محاولات تحسين العمل في النتيجة العامة، بالإضافة إلى زيادة استهلاك الوقت والمجهود بدون داعي.
- تقبّل عيوب إنتاجك لأنها طبيعة بشرية. فمن الغير مفيد لوم نفسك. وعندما يقل معدل إنتاجك فإنك تحتاج للتوقف وإعادة التفكير. لا تفكر في محاولاتك الفاشلة السابقة، تقبلها لأنها ببساطة طبيعة البشر. واصل عملك.

- تعامل مع مكان عملك كموقع للإنتاج. هبى ذهنك للتفكير في مكتبك كمكان لإنجاز المهام، فكر باستمرار بهذه الطريقة، وستجد نفسك أكثر إنتاجاً كلما تواجدت هناك. خصص مكاناً آخر للأعمال والأحداث والأنشطة الأقل أهمية. واجعل مكان عملك حصرياً للأنشطة الأكثر أهمية.

## التخطيط:

- جهز قائمة بالمهام التي يجب إنجازها. أدرج بها كل الأفكار التي ترد لذهنك. تكمن الفكرة في أن تدون كل شيء على الورق. لا تتوقف لصياغة أسلوبك أو للتفكير في أحد النقاط. كل ما عليك هو الاستمرار في كتابة القائمة حتى تكتمل.
  - رتب قائمتك تبعاً للأهمية. وأسهل طريقة للقيام بذلك هي تصنيف كل مادة إلى ثلاثة أقسام رئيسية:
    - أ- عاجل وهام.
    - ب. هام وليس عاجل.
    - ج- لا هام ولا عاجل.
 النقاط (أ) هي الأكثر أهمية لذلك تأخذ الأولوية القصوى دائماً. والنقاط (ب) تليها في الأهمية. أما (ج) فلا تستحق تضييع الوقت بها.
- اتخاذ الوقت اللازم لتحديد الأولويات سيساعدك على إنجاز المهام واحدة تلو الأخرى، دون التوقف لتحديد أهمية الخطوات لإنجاز المهمة.
- خمن بإحساسك أكثر الخطوات أهمية، فإنه نادراً ما يخطئ.

- قم وببساطه بحذف أي خطوه غير هامة مدرجه بالقائمة. اسأل نفسك: « ما هو أسوأ ما يمكن حدوثه إن أسقطت هذه كليا من القائمة؟ ». وإن رأيت أنك تستطيع تحمّل النتائج دون خسارة، احذفها فوراً.
- أجلّ المهام الغير ملحة لصالح الأكثر إلحاحاً. فليس من الضروري عمل كل شيء الآن. احذف ما استطعت، ثم استغل هذا الوقت لتنفيذ الخطوات الأكثر إلحاحاً لإنجاز المهمة.
- طوّر عادة تدوين خطه على الورق لإنجاز المهام، سواء كانت كبيرة أم صغيرة. فالنجاح الذى يتمتع به الكثيرون يرجع إلى دقة تخطيط حياتهم. ارسم طريقك ثم اسلكه هكذا، عمل بسيط لكن فعال جداً.
- استثمار الوقت عامل مطلوب لإنجاز كل مهمة على قائمتك. احسب الوقت اللازم لإنجاز كل مهمة مثل السفر والمقابلات والتخطيط. إلخ. لا تنس إضافة وقت ضائع للوقت الفعلى لإنجاز هذه المهام.
- توقّف وفكر فيما تخطط له. كيف يمكن إنجازه بشكل أكثر فاعلية؟ استغرق دقائق معدودة لتلخيص وبلورة وتبرير خططك. فالخلاصة البسيطة تغنيك عن ساعات من التردد.
- حدد أهدافك. اكتبها واجعلها أمامك. حدد ما تعمل من أجله. سجل أهدافك فى خططك اليومية وارجع إليها باستمرار. ثم ضع تسلسل زمنى منطقى لإنجاز كل هدف.
- ضع خطه مرنة لكل مشروع. سجل الهدف المراد إنجازه فى قمة القائمة. يمكن تقسيم كل مهمة إلى خطوات لكل منها ميعاد نهائى لإنجازها. الفكرة من الخطة المرنة هى أن تقسم الخطوات باستمرار

لخطوات أصغر، وفي كل سلسلة قم بتدريج الأعمال حسب الأهمية. تزودك الخطة المرنة بحلول للمواقف الحرجة مما يؤدي مباشرة لإنجاز مهمتك.

- خَطِّطْ لكل ساعة من عملك اليومي. حدد أوقات لمهام جدولك اليومي. أعط لكل مهمة الوقت اللازم لإنجازها. استغل وقتك لمعالجة الأمور ذات الأولوية. وإذا انتهيت من المهمة مبكرًا، ابدأ مباشرة في إنجاز التالية. استغل الأوقات التي تكون فيها في ذروة طاقتك لإنجاز المهام الأكثر إلحاحًا. وكلما أكثرت من استعمال تقنية الوقت المحدد لكل مهمة، كلما أصبحت أكثر مهارة في تحديد الوقت المطلوب.

- ركز. حتى وإن كنت مطالب بإنجاز (١٠١) مشروع، يجب أن تعمل على زيادة مجهودك. هناك الكثير من الإغراءات التي تصرف انتباهك. الكثير من الأشياء الشيقة لتعملها والأماكن لتذهب إليها والناس لتختلط بهم، فبإمكانك قضاء وقتك بعدة طرق أخرى. لكن إذا أردت أن تنجز فما عليك إلا أن تركز على ما هو أكثر أهمية، هكذا ببساطه.

- في نهاية اليوم اقضي ١٠ دقائق للتحضير لعمل الغد. اكتب قائمة بأولويات اليوم التالي مسبقًا. سيوفر لك هذا وقتًا ثمينًا في الصباح. اتباع هذه الاستراتيجية يضمن لك استغلال اليوم من أوله والعمل على إنجاز أكثر المهام أولوية.

- حدد باستمرار الوقت اللازم لإنجاز كل مهمة. عندما تبدأ في إنجاز المهام، فإنك تحتاج للعمل دون أى عوائق وعندها ستشعر بحدوث النتائج المطلوبة بشكل أسرع.

- قَسِّم الأهداف إلى مهام أساسية. لا يهم إن كان الهدف كبيراً أم صغيراً. أى هدف قد يبدو مثل حلم بعيد المنال حتى تبدأ في تقسيمه إلى خطوات عمل صغيرة جداً يمكن أن تبدأ بها في الحال. تقسيم الهدف إلى مهام أساسية يجعلك تنجز خطوات توصلك إلى ما كنت تحلم به.
- أعط كل مهمة الوقت الكافي لإنجازها، هذه هى الطريقة الصحيحة. إنك تحتاج لإنهاء المهمة بالشكل الصحيح من أول محاولة حتى لا تتعرض لضغوط تسارع الوقت المحدد. فلن تستفيد شيئاً من تكرار العمل مرتين.
- حدد خطوات عملك قبل أن تبدأ. خذ وقتك في عمل خلاصة سريعة للمشروع. قسمه إلى خطوات. وقم بتحديد الوقت. دقيقة واحدة من التخطيط الفعال تغنيك عن ساعة من التفكير. فالتلخيص الجيد للمشروع هو خريطة لإنجازه بنجاح.
- تَوَقَّع ما لا يُتَوَقَّع. انتبه للتأخيرات عندما يشترك معك آخرون بمشروعك. إن خَطَّطَ لها ستكون أقل إحباطاً وقادراً على الالتزام بالموعد النهائي. كن واضحاً مع الآخرين حول ما يجب أن يفعلوه ومتى؟ لكن عليك إدراك أنه ما من أحد غيرك ملزم بالإنجاز. راجع بشكل دورى بدلاً من الانتظار للدقائق الأخيرة وهذه هى الوسيلة المثلى لتبقى على الطريق الصحيح.
- ضَعْ خططك لتطوير زيادة قليلة جداً في معدل إنتاجك اليومي. التركيز على التحسن القليل يؤدي إلى تحسن ثابت كل يوم. اتخذ قراراً رفع إنتاجك الشخصى بنسبة مئوية صغيرة يومياً. قد يجعلك هذا حذراً في التخطيط، لكن تزايد معدل الإنتاج سيكون كبيراً كما أنك ستصبح أكثر كفاءة.

- ضع الخطط التفصيلية المكتوبة للمشاريع الأكبر. اكتب خلاصة تتضمن نقاطاً تحدد اتجاه كل خطوه على طول الطريق. اجعل النقاط واضحة ومفصلة كما لو أنك تخطط لتنفيذ شيء آخر. إذا حصلت على المساعدة، يمكنك عملياً إنجاز خطوات إضافية. أما إذا كنت تقوم بالمشروع كله بنفسك، فليس عليك أن تقف وسط العمل لتدرس الخطوة العملية القادمة.
- أفسح وقتاً إضافياً لبعض التأخيرات الروتينية المؤكدة الحدوث. عندما تحدد نشاطك اليومي أعط نفسك من ١٠ - ١٥ ٪ زيادة في الوقت. القيام بمثل هذا التدبير للوقت سيجعلك أكثر فاعلية وأقل إرهاقاً.

## التنظيم:

- هيئ مكتبك لتقوم بأداء عال وكفاء. الكثير من الضوء الطبيعي بقدر المستطاع، مساحة فارغة كافية على المكتب، كرسي مريح، وأى شيء تحتاجه لأداء المهمة المطلوبة على أكمل وجه.
- ضع كل شيء في مكانه. في نهاية اليوم، أفرغ مكتبك وارجع كل ملف أو مستند لمكانه المعهود. بهذه الطريقة ستجد كل شيء في مكانه عندما تحتاجه في المرة القادمة.
- تفادى تكديس الورق فوق مكتبك. احفظه لتعرف مكانه بالضبط. وقلل عدد مرات استخدامك لكل ورقة.
- استفد من كل المصادر القيمة التي أمامك. يمكنك الاعتماد على حدسك الخاص للوصول إلى ما تحتاج، دون تضييع الوقت في البحث ومن الأفضل الاستعانة بسكرتير للبحث عن المعلومات. أشياء مثل الأرشيف الحكومي والإنترنت والدليل التجارى قد تكون ذات قيمة



كبيرة كمصادر للمعلومات دون تضييع الوقت. استخرج هذه المصادر.

### ابدأ فوراً:

- قم اليوم بوضع قائمة للغد. يكون معظمنا أقل إنتاجاً في نهاية اليوم. عندما ترى أن أكثر المهام صعوبة لهذا اليوم قد اكتملت، فإنه وقت الاستعداد لليوم التالي. من الأفضل أن تحتفظ بجدول أعمالك في ملف مخططك اليومي أو تجمعها كلها على شكل كتيب. بهذه الطريقة سيكون لديك دائماً كل الأعمال والأنشطة اليومية. تحضير جدول أعمالك في وقت سابق يجعلك تبدأ بداية أفضل في يومك الجديد. ويجعلك أيضاً تفكر بالخطوات التالية.
- ابدأ كل صباح على مكتب نظيف. وفي المساء قبل أن تنصرف تخلص من أى تراكم للعمل. إن داومت على تنظيف مكتبك كعادة يومية ضمن عملك اليومي، ستقهر أى عقبة تؤدي إلى الفوضى وتمنعك من التفكير الواضح المبدع. ببساطة، لا يمكنك القيام بأداء مميز إذا واجهت كل من العمل الكتابي، ومجموعة من المهام التي يجب أن تنجز في وقت واحد.
- قم بعمل أبغض المهام أولاً. وذلك عند ما تواجه بقائمة من المهام الثقيلة، قم بالأكثر بغضاً واحدة تلو الأخرى. ستشعر بعد ذلك أن كل ما يأتي لاحقاً سهل. وستشعر أنك لا تقهر باقى اليوم.
- ابدأ فوراً. اتخذ شعار « قم بعملك الآن ». وإن لم تبدأ فلن تنتهى. إذا انتظرت انتظام بعض الأمور، فقد تفقدها كلها. إنجاز بعض الخطوات كل يوم يصل بك إلى تحقيق هدفك. لا تؤجل عملك. قم به الآن.

- كن دقيقًا. طور دقة المواعيد إلى عادة. وفي وقت قصير جدًا ستنتج أكثر من غيرك بـ ٩٧٪. الدقة في المواعيد ستجعلك تبدو ملتزمًا ويوفر لك الوقت والمال. ويجعلك كذلك تحترم وقت الآخرين. حضورك للعمل مبكرًا يتيح لك الفرصة للتعرف على الموظفين والإمدادات الجديدة، ويتيح لك وقتًا للراحة، ووقت للاستعداد الذهني أو حتى على الأقل وقت لمراجعة ملاحظاتك.
- استفد من البداية المبكرة في الصباح. استيقظ ساعة مبكرًا عن المعتاد واستغل هذه الساعة للقيام بأفضل أداء. جرب هذا لمدة شهر وستدهش لما يمكن أن تفعله هذه الساعة لك. إنها وسيلة سهلة لكسب فوائد مميزة.
- ابدأ كل مشروع بخطوة إيجابية. ابدأ بعمل شيء هام وستشعر بالإنجاز الذى سيساعدك على إكمال يومك. ابدأ قائمتك اليومية بالمهام أو الأعمال البسيطة وقم بوضع خطة عمل مفصلة للمهام الأكثر تعقيدًا. تذكر هذه الفكرة البسيطة في بداية كل مهمة أو مشروع وستبدأ بداية موفقه كل مرة.

## أبداع أفكارا منتجة:

- إذا توفر لديك وقت إضافي اعمل فيه على الخطوة الأكثر أهمية. لأنها هى التى تعطيك القيمة الأعلى أو المردود الأكبر. اسأل نفسك باستمرار: « ما هو الاستثمار الأمثل لوقتي، الآن؟ »، وعندها قم بأكثر الأعمال إنتاجية.
- واصل التركيز على أي خطوة مهمة ذات أولوية. اعمل عليها باستمرار. واصل العمل عليها بقدر ما تستطيع دون أن تشتت تركيزك، لا يهم مدى صعوبتها أو بُغضها أو التحدى الذى

سيواجهك. وغالبًا ما يتطلب ذلك أن تكون ذا إرادة قوية، ولكن النتيجة تستحق هذا العناء.

- انتقل للخطوة التالية في الأهمية على قائمتك. ركز انتباهك ١٠٠٪ على هذه المهمة حتى تكتمل. إذا ما أنجزتها أو بذلت فيها أقصى جهد ممكن، انتقل إلى المهمة التي تليها على قائمتك. واحدة تلو الأخرى، هكذا تنتهي مهماتك، وأعمل دائمًا على إنجاز الأكثر أهمية.
- أنجز المهام التي تعود عليك بقيمة مميزة. أعط المهام السهلة الباقية لمن يؤديها. وهذه وسيلة فعالة جدًا لرفع معدل الإنتاج. قم بالمهام الرئيسية التي ستنجزها أنت فقط بأفضل ما يمكن. مهما كانت مهاراتك وتجربتك وخبرتك عليك استغلالها عمليًا، بما تحتاجه المهمة. استثمر وقتك وخبرتك بحكمة. دقق في كل مهمة وقرر أي من الإمكانيات المتاحة أكثر فاعلية لإنجازها.
- حوّل وقتك لأفعال منتجة. حدد الوقت الذي تكون فيه أكثر إنتاجية، استجمع كل قوتك، ثم قم بالعمل. استخدم الأوقات الأقل في معدلات الإنتاج للرد على المكالمات الهاتفية أو إرسال الفاكسات أو للاجتماعات وإدارة المناقشات. لا يمكن لأحد أن يحافظ على معدل إنتاج مرتفع طوال اليوم. يمكن السر في أن تعرف أكثر أوقاتك نشاطًا. وتقوم فيها بما هو أكثر أهمية من متطلبات العمل.
- استخدم الكمبيوتر بكفاءة. اتبع عادة كتابة الأشياء مرة واحدة ثم قم بتحريرها عند الضرورة على الشاشة. تجنب كتابة الملاحظات التحضيرية باليد والتي تحتاج لتسجيلها على الكمبيوتر فيما بعد. تعلم استخدام قواعد البيانات ومخططات المشاريع وبرامج الجدولة وأي برنامج يفيد عملك وأداءك.

- وقر وقتك. أنجز المهام بأقل الخسائر. كلما قلت الخطوات المطلوبة لإنجاز مهمة ما كلما كان أفضل. اعمل على رفع كفاءتك من خلال استقطاع دقائق أو حتى ثوانى من أعمال روتينية. انتبه إلى الخطوات المعقدة وغير الهامة والمبالغ في معالجتها مما يضاعف العمل.
- نوع من حجم المهام لتفادى الإجهاد. بدلاً من تناول مشروعين في أربعة ساعات، قم بواحد تلو الآخر، قسّمهم إلى مهام تنجز كل واحدة في ٣٠ دقيقة. حاول أن ترتب مهامك من الصغير للكبير، عندها ستشعر بالإنجاز وتكون أقل خمولاً في آخر اليوم.
- تحدّ نفسك لإنهاء المهام المدرجة على جدول أعمالك. ابحث باستمرار عن أكثر وأسرع وأفضل الوسائل إنتاجاً للقيام بالمهام. ثم كافئ نفسك لزيادة معدل الإنتاج.
- ابذل جهدك لزيادة معدل التحسن. التحسن القليل والثابت في المجهود والنتائج ينتج عنه اختلاف كبير على المدى البعيد. كل ما تحتاجه هو أن تحسن من أدائك أكثر من المعتاد قليلاً وباستمرار وعندها ستكون في قمة الـ ٥٪ من العاملين الأكثر إنجازاً.
- طور أدائك في العمل. لا تؤجل عمل اليوم إلى الغد. أبدأ في العمل فوراً وستنجز خلال عشر سنوات ما ينجزه الآخرون طوال حياتهم. قم بعملك الآن وستشعر بإحساس الإنجاز الرائع. كيفية استثمارك لوقتك تحدد نوعية حياتك التي تصنعها.
- حدّد ما تريد إنجازه أكثر من أى شيء آخر. ما هى الخطوة الأولى على قائمتك أو الهدف الأكثر أهمية والذي يجب إنجازه الآن. تلك هى المهمة التى تحتاج التركيز عليها. اتبع هذه الوسيلة أولاً. وعندها تستطيع إنجاز كل ما تحتاجه، ولكن بشرط عمل كل مهمة على حدة.

- قم بزيادة إنجازك بالانتقال فوراً للمهمة التالية. كلما أنجزت مهمة تلو الأخرى، كلما تضاعفت احتمالية زيادة إنتاجك. فالنجاح يولد نجاح. كل مهمة تنتهى بنجاح تزيد من حماسك وتعزز من ثقتك لإنجاز المزيد. كل إنجاز ناجح يعزز من قدرتك على مواجهة التحدى التالى. قم بعمل كل خطوة على حده ثم انتقل للتالية فوراً.
- حوّل أنشطتك اليومية الأساسية إلى عادة قوية. فالعادة هى شيء تقوم به تلقائياً، دون تحكم العقل الواعى. كل واحد منا لديه مهام بغضبة أو مقبته، ومع ذلك هامة. بمجرد أن تصبح عادة، سيسهل تحملها. ولا عليك حينها أن تتوقف وتفكر بها.
- عمّر العادات القديمة عديمة الفائدة إلى عادات مفيدة. قرر أن تستثمر وقتك بفاعلية أكثر، وابدأ من اليوم وسيلاحظ الآخرون قدرتك على إنجاز الأشياء المهملة. سيقدرونك أكثر، علاوة على أنك تستطيع الاستمتاع بوقت فراغك.
- تخيل أن لديك نصف يوم فقط لإنجاز عمل يوم كامل. ماذا ستفعل؟ بماذا ستبدأ؟ ما الذى يجب أن يقدم وما يمكن أن يأتى لاحقاً؟ عندما تفاجأ بقلّة الوقت المتاح أمامك للعمل، فإنك مضطر لوضع خطة على أعلى مستوى من الكفاءة.

### وسائل وتقنيات وخطوات فاعلة:

- ابتعد عن المقاطعات الشخصية. عندما تؤدى عملك، فإن آخر ما تحتاجه هى التدخلات الغير ضرورية. يحدث أكبر إنجاز عند ازدياد حماسك واندماجك بالعمل كلما اقتربت نحو النتيجة الناجحة. يمكن أن تعيق المقاطعات نجاحك. لذا لا تدعها تحدث. استخدم وسائل عدم الإزعاج مثل علامات على الباب أو البريد الصوتى. وإن كنت

مضطراً ابحث عن مكان بعيد للعمل حيث لا يجديك الآخرون. أو غير أوقاتك لتكون في قمة نشاطك حيث لا يكون وقت الذروة عند الآخرين.

- تعلم أن تتجاهل المهام التي لا تؤدي لنتائج. فما أسهل أن تشغل نفسك بعمل أقل أهمية. إن كانت الخطوة غير هامة اليوم، فلا تضع وقتك فيها، كلما ابتعدت عن المهام الأقل إنتاجاً، كلما كنت منتجاً.
- ألغ أى سفر غير ضرورى. استخدم التكنولوجيا الحديثة التي توفر الوقت. إن كان فى الإمكان استخدام الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني للتعامل مع قضايا اليوم الهامة. تجنب الزيارات الشخصية لتوفير المزيد من الوقت ورفع معدل الإنتاج.
- سجل أفكارك على مسجل، أو استعمل برامج الصوت فى الكمبيوتر، ثم حرر الكلمات إلى صيغة ملائمة. فهذه طريقة سهلة للتعبير عن أفكارك، دون عناء محاولة الكتابة المنمقة. الكتابة لكثير من الناس عمل مضجر، ولكن التحدث أسهل طالما أنه ليس أمام جمهور. وغالباً تكون الكتابة أكثر فاعلية إذا كانت بغرض الاتصال بين شخصين.
- ضع مواعيد نهائية يومية. سواء قبلتها أم لا، فالمواعيد النهائية تزيد من معدل الإنتاج. كلما اقتربنا من الموعد النهائى لإتمام العمل، كلما بذلنا ما فى وسعنا لإنهائه، ضع سلسلة من المواعيد النهائية شهرياً وأسبوعياً ويومياً. فكلما اقترب الموعد النهائى كلما بدأ العمل الحقيقى. تعمل المواعيد النهائية كقوة دفع هامة لزيادة إنتاجك كلما التزمت بها.

- قف أثناء تحدثك بالهاتف. فالوقوف يجعلك تتحدث في الموضوع مباشرة وبسرعة وتكون المكالمة مثمرة. من السهل أن تجلس جلسة قصيرة ومريحة جداً وعندها ستطول المكالمة.
- جمع عددًا من المهام المتشابهة الصغيرة وقم بها في نفس الوقت. رُد على كل المكالمات الهاتفية التي تتعلق بموضوع واحد في اليوم ويفضل القيام بذلك بعد الانتهاء من جدول الأعمال اليومي. إتمام عدد من المهام الصغيرة يكون أسهل في وسط زحام العمل. حيث يساعدك دعم جهودك على الاستفادة القصوى من وقتك. جمع المهام الصغيرة معًا مثل البريد والتسليم والتسلم أو تحديد قاعدة البيانات والرد على البريد الإلكتروني. عندما تجبر على الانتقال من نشاط لآخر والعودة مرة أخرى، فإنك تستهلك الوقت في محاولة إعادة التركيز والاندماج.
- أدر الاجتماعات بكفاءة. أعلن مسبقًا عن موعد الاجتماع والتزم به. أغلق الباب لتبدأ الاجتماع. لا تخرج ممن يأتي متأخرًا. فلتكن معروفًا بأنك ملتزم تمامًا بمواعيد الاجتماعات، وسرعان ما سيتفهم العاملون أنك رجل جاد وعندها ستصبح الاجتماعات مثمرة. حدد الاجتماعات في أوقات غير تقليدية من اليوم مثل الساعة ١, ٥٠ مساءً أو ٣, ٤٥ مساءً مما يساعد على الالتزام بدقة المواعيد.
- تحد نفسك. حاول دائمًا أن تتفوق على نفسك. ركز تفكيرك لإيجاد وسيلة أكثر كفاءة لأداء نفس المهمة المكلف بها.
- اكتب قائمة مهامك على صفحة واحدة كبيرة. اكتب كل المهام، دون الاهتمام بالتسلسل المناسب. بعد تسجيل كل المهام، حلل ٣ مجموعات مختلفة من المهام (أ، ب، ج) باستخدام أقلام التعليم الملونة. بمجرد تقسيمهم، يمكنك إعادة ترتيبهم بالتسلسل الصحيح بسهولة

في مخططك اليومي. وبهذه الطريقة، ستتعرف في بداية العمل كل يوم، على المهام الصعبة التي ستواجهك.

- جمع كل سجلاتك الهامة معاً. احتفظ معك بخطة مهام ليوم واحد فقط. ومن الأفضل أن تكون قائمة المهام جزء من جدول أعمالك. احتفظ بالملفات الدائمة وتجنب وضع الملاحظات على الأظرف أو قصاصات الورق الصغيرة. واستخدم ملف خطتك لتدوين كل الملاحظات. محاولة استخدام أكثر من خطة تزيد من فرصة نقص الإنتاج. كما أنك بنقل البيانات تخاطر بفقد عنصر أو خطوة هامة.
- في كل الاتصالات الهاتفية ادخل إلى الموضوع مباشرة. تجنب الترتبة المضیعة للوقت. اجعل رسالتك مختصرة ومفيدة بقدر الإمكان. ادخل في لب الموضوع. قدر واحترم وقت الآخرين وسيعاملونك بالمثل.
- أنشئ سجلات إلكترونية لواجباتك ومسئولياتك. إذا اعتمدت بشكل خاص على الكمبيوتر للتسجيل باستمرار، فإنك عاجلاً أم آجلاً ستنتهي حالة الإحباط التي يمكن أن تحطم كل شيء. وقد ينجح استعمال الكمبيوتر أو يفشل. وإذا كان كل ما تملكه مسجل فقط على الحاسوب دون امتلاك مرجع مكتوب، عندها قد تواجه الإحباط الحقيقي. اعمل مسودة على الورق، وبالتالي سيكون عندك مرجع لمنع أى ضیاع للمعلومات.
- فلتكن منجزاً وكافئ نفسك بالمدح الجمیل. الحياة في كثير من الأمور، لعبة ذكاء. أحياناً نقوم مع أنفسنا ببعض الخدع والألعاب الصغيرة والتي يمكن أن تحفز مستويات جديدة من الإنتاج والإنجاز، تشجيع نفسك بكلمات إيجابية قليلة يساعدك على إنجاز المزيد.



- أضف حوافز للتشجيع على بذل المزيد من الجهد. اقطع وعدًا لنفسك أو لفريق عملك، بعمل شيء ممتع حقًا، إذا وصلت للهدف في وقت قياسي.
- احتفظ بخطتك. الاحتفاظ بسجل مرئي لتقدمك في إنجاز مشروعك الصعب يمكن أن يدفعك لإنجاز أكبر. استخدم خطتك كقائمة مراجعة واشطب كل مهمة يتم إنجازها. مما يساعدك على الاستمرار ويثبتيك متحفزًا ويعطيك برهان مرئي لإنجازك.
- ليس من الضروري البدء في تنفيذ أول نقطة. أحيانًا يكون من الأفضل البدء بأى نقطة في المشروع. محاولة التمسك بالبداية تطبيقًا لما تعلمته، قد يكون ذو نتيجة عكسية. فإن كانت البداية صعبة، ابتعد عنها وانتقل مباشرة إلى ما يمكنك القيام به. اختر المهمة الأسهل، وقم بها أولاً. وبعدها يصبح إنجاز المهام التالية أسهل.
- قم بنوع من الإجراء المنتج فورًا. أعلم أن قمة قوتك في هذه اللحظة، الآن لا شيء أهم من اللحظة الحالية لا في الماضي ولا المستقبل. بلا أدنى شك، الوقت الوحيد الذى تعتمد عليه هي لحظات يومك الحالى. لا تهدرهم.
- هيّء الأشياء التى توفر من بذل الجهد. قم بتجهيز المستندات التى استعملتها سابقًا لإنجاز مهام مماثلة، مرارًا وتكرارًا، الملخصات وجداول الأعمال والاجتماعات والاستفتاءات والطلبات المدونة، كل هذه أمثلة بسيطة للمستندات التى غالبًا ما تستخدم.
- كن رقيقًا على نفسك، فى الأيام التى تحاول فيها التخلص من النقاط الهامة، احكم نفسك وعدّل منهجك. أسهل وسيلة لتطوير الحافز الذاتى هى أن تحتفظ برؤية واضحة لهدفك طوال الوقت. الهدف هو

سبب فعل ما تفعله الآن. تذكر الهدف دائماً، شيء تسعى لإنجازه، لكي يعطيك الوقود اللازم لتخطي الصعوبات.

- واجه التحديات والصعوبات وجهاً لوجه. غالباً ما يكون الوقت المحدد للخطوة الأكثر أهمية لا يكفي لإتمامها. إذا كان هذا هو الحال، فإن أفضل ما تفعله هو أن تستجمع قوتك وتبدأ بالعمل. اعمل مهمة. فعادة لا تكون الأمور بالصعوبة التي تتخيلها.

- كلف آخرين بالعمل كلما أمكن. داوم على المتابعة للتأكد أنهم على الطريق الصحيح وفي الوقت المحدد. غالباً ما يمكن أن يتولى الآخرون المهام الفردية. فتوظيف طاقات الآخرين يمكن أن يكون عوناً كبيراً خاصة إذا ما زودوا بالتوجيهات والتدريبات الكافية.

- أسس نظاماً جيداً للملفات. لا شيء أكثر إحباطاً من معرفتك أنك تملك المواد التي تحتاجها ولكنك لا تستطيع تحديد مكانها. وأحد طرق تأسيس هذا النظام هو أن تضع دليل للملفات في الأدرج. ويمكن تصنيفها بنظام الأرقام أو الحروف الهجائية، طالما أن هناك مكاناً يتسع للإضافات المرتبطة بنفس التصنيف. كلما أضفت ملفاً جديداً بالدرج، سجّله في الدليل. ضع كل شيء في مكانه المناسب وستجده عندما تحتاجه.

- احتفظ بخطتك اليومية أو دفتر ملاحظاتك بالقرب منك دائماً. سجّل كل أفكارك وملاحظاتك وأي معلومات أخرى تقفز إلى ذهنك في أي وقت، وغالباً ما يحدث ذلك في أوقات انشغالك بأعمال أخرى. دوّن ملاحظاتك غير الهامة والتي تود مشاركة الآخرين بها في نهاية اليوم.

- اتخذ القرارات بسرعة وحزم. يشترك الذين صنعوا النجاح في حياتهم في صفة اتخاذ القرار السريع والتمسك به. لا تضيّع الوقت في التردد.

قَدَّرَ الموقف بأفضل ما يمكنك ثم اتخذ القرار. ليست كل القرارات تُتخذ بسرعة، لكن العديد من القرارات اليومية تكون كذلك. كلما مارست ذلك كلما تحسنت وزادت كفاءتك.

- اختصر الوقت الذى تقضيه فى تحضير الردود. تعلم أن تستخدم الهاتف بفاعلية لتوصيل الردود المتأخرة. حاول بقدر الإمكان استخدام الهاتف للرد على المراسلات، فليس من الضرورى الرد على الخطابات والفاكسات بنفس الطريقة. مكالمات هاتفية صغيرة تؤدى المهمة فى الوقت الذى قد تستهلكه فى التحضير لإرسال الخطاب.
- حافظ على صحتك العقلية والبدنية. لأنها ضرورية للقيام بأفضل إنجاز. نظم وقتك من أجل حياة أفضل، فهو يؤدى لصحة جيدة وحياة منظمة. فأنت تحتاج لصحة جيدة لكى تستمتع بإنجازاتك كما ينبغى. لا شيء أهم من صحتك. فبقاؤك فى حالة صحية جيدة يعطيك طاقة وقدرة على التحمل. ويجعلك كذلك أكثر تفتحاً وأقل توتراً.
- مارس الرياضة بانتظام. عامل جسدك كميكنة تخضع للصيانة وعندها ستعمل بشكل أكثر كفاءة، لفترات أطول. يساعدك أى نوع من الرياضة المنتظمة على أن تبدو أكثر حيوية ونشاطاً. والراحة بعد المجهود الجسدى يقوى ويعيد بناء الجسم.
- تعلم القراءة السريعة. فالعديد من الدورات والكتب متوفرة لمساعدتك. من السهل جداً لمتوسطى السرعة فى القراءة مضاعفة سرعة قراءتهم بمساعدة بعض الأفكار والتقنيات البسيطة. صممت بعض الدورات للذهاب إلى ما هو أبعد من مضاعفة سرعتك، لكن ذلك يتطلب الممارسة المستمرة. مضاعفة سرعة القراءة ستوفر لك نصف الوقت، مما يتيح لك المزيد من الوقت لمهام أكثر حيوية.

- ركّز على الهدف في جميع الأوقات. اعرف هدفك. كن مدرّكاً لهدفك وعندها ستشعر بالإنجاز عند إكمال كل مهمة. تدكّر ما تسعى إليه بشكل واضح في عقلك، ستدرك عندها أنه من الضروري العمل بجد لإنجاز الأعمال.
- تمسّك بجدول أعمالك. مع أنه من الطبيعي أن تظهر أشياء أخرى تعمل على تشتيت انتباهك، إلا أنك لا يجب أن تنجرف وراءها. عندما يحدث شيء يشتت الانتباه، لاحظْه، سجّل تفاصيله، أجّله لوقت آخر. بعد أن تنتهي عمل اليوم الهام، ارجع إلى ملاحظتك وتعامل مع أسباب المقاطعة.

## راقب وقتك:

- أعرّ انتباهاً خاصاً للأشياء الصغيرة. بمرور الوقت تكون تلك الأشياء هي اللحظات التافهة التي تؤدي إلى قلة الإنتاج على مدار العمر، تبدو تلك الأيام والساعات والدقائق مدة كبيرة من الزمن كان يمكن أن تستثمرها بشكل أفضل.
- طوال يوم العمل ركز اهتمامك دائماً على إنجاز أكثر الأعمال أهمية. سيجعلك هذا الإجراء متميزاً عن الآخرين. الفاشلون دائماً مشغولون جداً، لكنهم نادراً ما ينجزون المهام الأكثر إنتاجاً.
- أنشئ نظام تنبيه لتذكيرك مسبقاً بالمهام القادمة والمناسبات والتواريخ الخاصة ومواعيد التسليم التنبيه هو رسائل تذكير دورية تصنيفها إلى جدولك اليومي. حيث يتيح لك كل من التحضير ورسائل التذكير المنتظمة وقتاً للقيام بأى عمل أو مهمة.
- راقب وقتك في أسبوع. سجل كل ساعة وكل دقيقة. ثم راجع ما سجّلته في نهاية الأسبوع. ارصد عدد الساعات وكيفية استغلالها. إذا

فرقت بصدق بين الوقت الذى أنتجت فيه وأوقات الأنشطة الأخرى فى حياتك، تأكد أنك ستكتشف فرص مؤكدة للتحسن المؤثر.

- لاحظ متى يجب أن تغير اتجاهك. إذا كانت خطتك أو استراتيجيتك لا تسفر عن شيء بينما أنت مستمر فى العمل، توقّف وأبدأ التغيير. قلّل خسارتك فى الوقت والطاقة عندما لا تسفر مجهوداتك عن شيء. عدّل نظرتك. صحّح مسارك. اتبع طريقه أخرى تؤدى لك المهمة.

- انتبه للأشياء الصغيرة التى تضيع الوقت. توفير دقيقتين كل يوم يصنع اختلافاً كبيراً على مدار العمر. فكّر بشكل عملي. ركّز على هذه النقطة جيداً. ثم انتبه للوقت الذى تضيعه أمام خزانة ملابسك محوّلًا تقرير ماذا ترتدى، أو فى البحث عن مفاتيح سيارتك عندما تنسى مكانها. حياتك ليست أكثر من مجموعة من الدقائق والساعات والأيام.

- ضع سجل دقيق للوقت اللازم لإتمام كل مشروع أو عمل أو مهمة. ستساعدك مثل هذه الوثيقة مستقبلاً على تقدير الوقت المطلوب. رؤية خطة مكتوبة للوقت على الورق ستكتشف بها الأوقات التى يمكن أن تحسن فيها من كفاءتك.

- قم بالدراسة مسبقاً. اعرف متى يسلم المشروع وما يجب عمله لإنجاز الخطوات المحددة. قبل بداية أول خطوة لإنجاز العمل، حدد كل الخطوات المطلوبة لإنجازه. تعطيك الدراسة السريعة مجالاً أفضل للعمل القادم.

- استثمر وقتك فى إنجاز العمل الحقيقى. ذلك العمل الذى سيساعدك على إنجاز مهمة تلو الأخرى. انشغل بعمل كل ما هو مهم ويخص المشروع الذى أمامك. اترك كل التخطيط والترتيب لنهاية اليوم، بعد انتهاء العمل اليومى الهام.

## تغلب على عادة التأجيل:

- يقيّم المهمة التي تتهرب منها. ما الذي يمنعك للبدء بها؟ غالبًا ما تبدو المهمة شاقة. طريقة التغلب على ذلك هو أن تقسمها إلى مهام صغيرة. قسّم المهمة الكبيرة إلى مهام ثانوية تُنجز أسرع وأسهل. قسمها وستصبح أقل صعوبة. انظر إليها كسلسلة من المهام الصغيرة، ثم أنجزهم واحدة تلو الأخرى.
- قدر النتائج. ما أسوأ ما يمكن أن يحدث إذا أُجّلت أو أخفقت في إكمال هذه المهمة؟ وفي المقابل؟ ما هي أفضل نتيجة محتملة لإنجاز هذا العمل في الوقت المحدد؟ قم الآن بالخطوة الصائبة وأبدأ العمل فورًا.
- ابدأ فورًا. ابدأ الآن. يقيّم الوضع في الحال وقم بالخطوة الأولى لبدء العمل. حتى أكثر المهام صعوبة يمكن أن تصبح أكثر سهولة عندما نعتد العزم ونبدأ بها. فتأجيل العمل الهام يجعلك تبدو أقل التزامًا بالإنجاز.
- قُم بأي شيء يساعدك على الاقتراب من إنجاز مميز لمهمتك. افتح ذلك الملف، اتصل بأول رقم على قائمتك، أو حتى اكتب السطر الأول في رسالتك. أو كل ما يمكن أن يساعدك على الاستمرار، وبهذا تبدأ الاندماج في العمل.
- فكّر قبل أن تفعل. إذا واجهت صعوبة في البدء، خذ خمس دقائق للتفكير في الموضوع أولاً. ابحث عن أسباب التأجيل. حفّز نفسك لتحليل سبب تأخيرك لهذا المشروع. ثم واجه هذا السبب. واجه مخاوفك باتخاذ إجراء إيجابي.

- قم بعمل ما أجلته أولاً. أنجز هذه المهمة المزعجة في بداية اليوم. وعندما تكتمل ستشعر بالنشاط وسيكون باقى اليوم سهلاً.
- انتبه للأعدار التى تتخذها لإرجاء بعض المهام من أجل مهام أخرى. ارجع دائماً للخطوة الأكثر أهمية فى هذه اللحظة واعمل على إنجازها. من السهل الوقوع فى فخ العمل بجد أكثر لإنجاز مهمة أخرى كوسيلة لتجنب عمل ما يجب عمله فعلاً. تحكم فى نفسك وعدّل طريقة عملك.
- رُوِّح عن نفسك. أبعد الملل وحول العمل للعبة مرحة. تَحَدَّ نفسك لتحطيم رقمك القياسى فى السرعة أو لتصبح أكثر كفاءة، أو لإيجاد طرق أكثر إنتاجاً لإنجاز هذه المهمة. وعندها تحسن معدل إنتاجك، استمتع قليلاً، أكمل هذا العمل الممل وقد تكتشف شيئاً ثورياً حقيقياً يمكن أن يغير من تفكيرك التقليدى.
- اعرف ماهية أسباب تأخيرك ثم اتخذ بعض الإجراءات. خذ بعض الوقت وتحدث مع نفسك قبل القيام بشئ ما قد يكون صعباً أو غير مناسب أو مضجر جداً؟ استمع إلى صوتك الداخلى لكن كن مستعداً لإنهائه إذا منعك عن عمل الأشياء المهمة. نادراً ما تكون المهمة صعبة كما تبدو. عادة يكون التحضير للعمل أسوأ من العمل نفسه.
- عَيِّرْ موقفك تجاه هذه المهمة أو أى مهمة بحيث تصبح أكثر قابلية لإنجازها. امنع نفسك عن الشكوى من العمل الذى يجب أن تقوم به، واجعل هذا التغيير ثابتاً. فقد تضيع معظم الوقت لتحفيز نفسك للقيام بمهمة ما بينما يكون من السهل إنجازها بمجرد البدء بها.

- اكتشف سبب تأجيلك للعمل. وتلك بعض الأسباب الرئيسية للتأجيل:
- ✓ قد تبدو أشياء أخرى أكثر أهمية.
- ✓ قد تبدو المهمة مضجرة بحيث يكون من الأسهل عمل شيء آخر.
- ✓ قلة ثقة الشخص في قدرته على إنجاز المهمة.
- أعدّ تخطيط المهام المضجرة لجعلها أكثر قبولاً لإنجازها. ما من شيء في حد ذاته يكون جيداً أو سيئاً. إنما التفكير تجاه هذا الشيء هو الذى يجعله كذلك. وما من شيء سهل ولا صعب حتى نقرر نحن ذلك. كيفية نظرتك للمهمة هي التي تحدث فرقاً كبيراً. انظر إليها بشكل إيجابي وستنجزها أسرع وبقبول أكثر. وعندما تتقن هذه المهارة، ستقهر وسواس التأجيل.
- حوّل المهمة إلى عمل شيق وعندها سيصبح إنجازها أسهل. لأننا لا نؤجل عمل الأشياء التي تُشعرنا بالراحة. اجعلها متعة. اخلق منها تحدياً أو منافسة. حوّلها إلى مغامرة مثيرة. في أغلب الأحيان يكون الإرهاق الجسدي هو سبب التأجيل. وقرّب بيئته مريحة بقدر الإمكان وعندها سيهدأ الألم وتنساه وتعمل على إنجاز المهمة.
- تخيّل أن المهمة قد اكتملت بنجاح. عزّز مشاعر البهجة بالنجاح والإنجاز. واحتفظ بهذه التجارب الحسية في عقلك واسترجعها من وقت لآخر. استرجع هذه الأحاسيس وسيعمل العقل على تنفيذها واقعياً.
- اعمل قائمتين على ورقة واحدة. قم أولاً بتقسيم الصفحة طولياً إلى عمودين متساويين. على اليسار، اكتب كل أسباب تأجيل المهمة. وعلى



اليمن، اكتب أسباب القيام بها. والآن قم بلعبة صغيرة. لا تحاول تكديس الأسباب التي تبدو في مصلحة القيام بالعمل، لأن هذه خطوة واختيار خاطئ، والأحمق وحده هو من يحاول عمل ذلك.

- هاجم المشكلة معتبراً نفسك سيد الموقف. فكّر في أشخاص تعرفهم وتعجب بإنجازاتهم. والآن، تخيل أنك كل هؤلاء الأشخاص. كيف سيواجهون الموقف؟ ما الإجراء الذي سيتخذوه؟ وماذا سيفعلون لإنجاز العمل؟ ثم لخص الخطوات التي قام بها الشخص المميز الذي أكمل المهمة الموكلة إليه. وعندها اتبع خطواته.

### كن مرناً؛

يحكى عن أحد صيادي السمك الذي كان يصطاد، وكلما خرجت له سمكة صغيرة احتفظ بها، وفي كل مرة خرجت سمكة كبيرة ألقى بها في البحر مرة أخرى، فاقترب منه أحد الأشخاص وسأله، وقد غلب عليه الفضول: «هل يمكن أن تشرح لي السر في أنك تلقي بالسمك الكبير مرة أخرى في البحر، وتحتفظ فقط بالسمك الصغير؟». فرد عليه الصياد قائلاً: «أنا حزين جداً على هذا الفعل، ولكنني مضطر إلى ذلك، ولا توجد أمامي أية طريقة أخرى، حيث أن القدر الذي أطهي في السمك صغير جداً، ولا أستطيع طهي السمك الكبير فيه، لذلك ألقى به إلى الماء مرة أخرى!». «

### بين المرونة والتصلب والجمود:

قد يمتلك الواحد منا مهارات عديدة، ويجوز إمكانات مديدة، وقد يكون ذا رغبة مشتتة، وهمة متقدمة، ولكن سرعان ما يقف في وجه العقبات - وحتماً ستقف - وحينها لا يصبح للمهارة معنى، ولا للرغبة مكان، إذا لم يتحل هذا الإنسان بالمرونة الكافية، والتي تجعله يجتاز العقبات، ويقفز فوق الحواجز.

إن المرونة هي التحكم؛ فالشخص الأكثر مرونة في أسلوبه يكون تحكمه في الأشياء أكبر، وهناك وهمٌ خاطئٌ عند الكثير من الناس، الذين يرون أن المرونة ما هي

إلا رضوخ للظروف، وأن التصلب والجمود على القرارات أو الآراء حتى لو كانت خاطئة هو قمة الفضيلة، وذروة القوة.

**أكثر من حل. أكثر من طريق:**

أهم ما يميز الشخص المرن عن غيره، أنه يمتلك أكثر من حل لأي مشكلة، ولديه أكثر من طريق للوصول إلى هدفه، بحيث إذا جرب حلاً لمشكلة ما، ولم يُجد معه هذا الحل نفعاً؛ لم يتوقف، ولم يثن عزمه وإصراره، وإذا انسد طريق الوصول إلى هدفه؛ أخذ طريقاً آخر، ولم يقف حائراً يفكر ماذا يصنع وقد انسد الطريق؟!!

فالشخص المرن له أكثر من طريقة وأكثر من أسلوب لكي يحقق الفوز، إذا فشلت وسيلة جرب الأخرى، والخطأ الذي يقع فيه أغلب الناس أنهم يتعلقون بالوسيلة، ويتشبثون بها، وينسون الهدف، فيفتقدون المرونة في حياتهم.

**كيف السبيل؟**

- اقنع نفسك بأهمية المرونة: وذلك بكتابة الأسباب التي تدفعك لأن تكون مرناً.
- قوِّ رغبتك في المرونة: وذلك بكتابة الفوائد التي ستجنيها من المرونة، والخسائر التي ستناها إذا لم تصبح مرناً.
- مارس تمرين المرونة مع كل هدف تريد تحقيقه، وخطوات ذلك التمرين على النحو التالي:
- ✓ اختر هدفاً من الأهداف التي تريد تحقيقها، وقم بوضع ثلاث خطط مختلفة للوصول إلى هدفك، حتى إذا فشلت إحدى هذه الخطط؛ يكون لديك الاستعداد بالخطط الأخرى.
- ✓ قم بتوقع العقبات التي ستواجهك في طريقك نحو هدفك، وضع لكل عقبة أكثر من حل لإزالتها من طريقك.

- ✓ احرص على أن يكون ذهنك دائماً متفتحاً لأي فكرة جديدة، فقد تأتي الأفكار الإبداعية والحلول الابتكارية في أي وقت.
- ✓ قيّم خطتك يومياً، وابحث عن طرق لتطويرها وتحسينها باستمرار.

## نظّم بيتك في ساعة

على عكس الطاقة والمال والمهارة، لا يعود الوقت ولا يمكن إيجاده مرة ثانية؛ فعندما يذهب الوقت يذهب إلى غير رجعة؛ ولهذا السبب فإنه أكثر السلع المستخدمة في الأعمال شيوعاً وربما أكثرها قيمة، ومع هذا - ولسبب ما - كثيراً ما يُعامل الوقت وكأنه لا قيمة له أبداً. ولهذا فإنني أدعوك إلى الاستماع إلى نصيحة "الساعة الأسبوعية" التي توفر بها وقتك وتنظم بيتك، وتعال معي نستعرض ماذا تستطيع أن تقدم لبيتك في ساعة.

تجول داخل البيت هل لاحظت وجود بعض الأشياء العديمة الفائدة أو الزائدة عن الحاجة وغالباً ما تكون قد بدأت تتعرض للتلف؟ فكّر في أسلوب جديد للانتفاع بها كما يلي:

- أواني بلاستيكية مستعملة وعلب فارغة. لمَ لا تُقَم بتجميلها وتجعلها أحواضاً للزهور أو مستودعاً للأشياء الصغيرة مثل المسامير وغيرها.
- لديك مفكرات وكراسات قديمة وبها ورق أبيض فارغ. ما رأيك في أن تقطّعه قطعاً متساوية وتستخدمه كورق مكتب. فكم من مرة تبحث عن ورقة تكتب عليها ملاحظة ولا تجد.
- ملابسك القديمة. قُمْ بقرّزها. ستجد بعضها قد ضاق عليك. اغسلها وقم بكيّّها وتصدّق بها. إن الكثيرين سوف يسعدون بها؛ لأنهم بحاجة إليها، لا تحرم نفسك من الأجر أبداً.
- الملابس التي لا تصلح للاستعمال. قم بقصّها بطريقة منتظمة واستعمل النوع الجيد من القماش فيها كقواعد للأطباق والأكواب، والنوع العادي كقطع قماش للمطبخ.

- الأحذية. احتفظ دائماً بأسفنجة التلميع ووسائله. انظر إلى القديم منها أصلحهُ إذا كان يحتاج إصلاح. إن لم تستعمله طُغِّمه لمن يستحقه. قُم بعمل رَفٍّ للأحذية بالقرب من باب البيت يرتفع عن الأرض ٢٠ سم؛ ليسهل عليك تناول الحذاء وَيُعيدَ أثرته عن الأرض.
- الجوارب. انظر إلى الجوارب التي لديك. ما الذي يحتاج حياة وما الذي انتهى عمره. هل تريد شراء عدد جديد منهم، اكتب ذلك في خطتك الأسبوعية.
- الملابس الصيفية والشتوية. قم بتخزين ما لا يناسب الموسم بطريقة جيدة تحفظها من الأَرْضَة وتكون سهلة التنظيم، وأطد قائمة بالملابس التي قمت بتخزينها حتى تستطيع في الموسم الجديد أن تحدد ما الذي يحتاج إلى شراء
- الفحص الدوري للسيارة والكهرباء. يجب أن يكون لك فحص دوري للسيارة والكهرباء في بيتك، لا تهمل في إحضار المختص، فإن العمل الذي يكلفك دولاراً اليوم من الممكن أن يكلفك مائة إذا أُهْمِلَ.
- احتفظ بملفات في بيتك في مكان واحد سهل الوصول إليه، لا تهمل في أوراقك، وإذا كنت تملك مساحة ضوئية موصولة بجهاز حاسوب فقم بعمل نسخة من كل الملفات على الحاسوب بطريقة منتظمة تمكنك من الحصول على نسخة مما تحتاج إليه منها في أي وقت دون أن تَمَسَّ الأصل، وإليك أمثلة على الملفات التي من الممكن أن تحتفظ بها:
- ✓ ملف لكل فرد بالأسرة: به شهاداته وصوره وصور شهادات الميلاد والبطاقة الشخصية وجواز السفر ورقم التأمين ونسخة من السيرة الذاتية والشهادات الصحية وكل الأوراق التي تخص كل فرد.

- ✓ ملف للسيارة: به على سبيل المثال عقد الشراء، صورة من الرخصة، تاريخ الصيانة ومواعيد الفحص الدوري، وموعد تجديد الرخصة. إلخ.
- ✓ ملف مالي. به الموقف الضريبي وفواتير الكهرباء والمياه والهاتف والجوال وبطاقة الائتمان.
- ✓ ملف للأجهزة الكهربائية بالبيت به الفاتورة وعقد الصيانة والضمان. يمكنك استخدام برنامج مايكروسوفت أكسس لعمل قاعدة بيانات عن كل الأجهزة المستخدمة في بيتك بسهولة جداً.
- ✓ هاتف المنزل. اجمع أرقام الهاتف التي تستخدمها في مفكرة واحدة وضعها بجوار الهاتف دائماً ولا تنقلها من مكانها بجوار الهاتف لأي سبب. وإذا كان هاتفك يشتمل على ذاكرة تليفون فلماذا لا تستخدمها فإن ذلك يوفر عليك وقت البحث والطلب.

## فن التعامل مع الناس

يُحكى أن أحد الحكماء خرج مع ابنه خارج المدينة ليعرفه على التضاريس من حوله في جو نقي بعيداً عن صخب المدينة وهمومها. سلك الاثنان وادياً عميقاً تحيط به جبال شاهقة. وأثناء سيرهما. تعثر الطفل في مشيته. سقط على ركبته. صرخ الطفل على أثرها بصوت مرتفع تعبيراً عن ألمه: « آآآآآآآآ ». فإذا به يسمع من أقصى الوادي من يشاطره الألم بصوت مماثل: « آآآآآآآآ ».

نسى الطفل الألم وسارع في دهشة سائلاً مصدر الصوت: « ومن أنت؟ ». فإذا الجواب يرد عليه سؤاله: « ومن أنت؟ ».

انزعج الطفل من هذا التحدي بالسؤال فرد عليه مؤكداً: « بل أنا أسالك من أنت؟ ». ومرة أخرى لا يكون الرد إلا بنفس الجفاء والحدة في الخطاب. « بل أنا أسالك من أنت؟ ».

فقد الطفل صوابه بعد أن استثارته المجابهة في الخطاب. فصاح غاضباً: « أنت جبان ». وبنفس القوة كان الرد: « أنت جبان ».

هل كان الجزاء إلا من جنس العمل؟

أدرك الصغير عندها انه بحاجة لان يتعلم فصلاً جديداً في الحياة من أبيه الحكيم الذي وقف بجانبه دون أن يتدخل في المشهد الذي كان من إخراج ابنه. قبل أن يتهادى في تقاذف الشتائم تملك الابن أعصابه وترك المجال لأبيه لإدارة الموقف حتى يتفرغ هو لفهم هذا الدرس.

تعامل - الأب كعاداته - بحكمة مع الحدث. وطلب من ولده أن يتبته للجواب هذه المرة وصاح في الوادي: « إني أحترمك ». كان الجواب من جنس العمل أيضاً فجاء بنفس نغمة الوقار: « إني أحترمك ». عجب الابن من تغير لهجة المجيب. ولكن الأب

أكمل المساجلة قائلاً: « كم أنت رائع!! » فلم يقل الرد عن تلك العبارة الراقية: « كم أنت رائع!! ».

ذُهل الطفل مما سمع ولكن لم يفهم سر التحول في الجواب ولذا صمت بعمق لينتظر تفسيراً من أبيه لهذه التجربة الفيزيائية. علق الحكيم على الواقعة بهذه الحكمة: « أي بني: نحن نسمي هذه الظاهرة الطبيعية في عالم الفيزياء: (الصدى). لكنها في الواقع هي الحياة بعينها. إن الحياة لا تعطيك لا بقدر ما تعطيها. ولا تحرمك إلا بقدر ما تحرم نفسك منها. عَامِلٌ كما تحب أن تُعَامَلَ ».

إن الدعوة إلى الله ﷻ تحتاج من الداعية حسن التعامل والسياسة مع من يتعامل معه، وفن التعامل مع الإنسان - كبيرٌ جداً - تعتني به كل الشعوب في العالم ومن بينها الشعوب الإسلامية.

ولدى الغربيين معاهد خاصة يُدرّس فيها ما يسمى بالمهارات الاجتماعية. كيف يتحدث الإنسان؟ كيف يكسب الثقة بنفسه؟ كيف يكون لبقاً في الحديث مع الناس؟. والإسلام فيه الكثير من كنوز الآداب، ومنها آداب التعامل، وقد أعطينا القدوة من الأنبياء وخاتمهم رسول الله عليهم الصلاة والسلام جميعاً.

### اختلاف الطباع وأساليب التعامل:

الناس منذ خلقهم الله وهم مختلفوا الطباع والرغبات والميول. ويُعلم بدهاء أن معاملة هذه الاختلافات معاملةً واحدةً لا يستقيم. فما يلائم هذا لا يناسب ذلك، وما يحسنُ مع هذا لا يجمل مع غيره. لذا قيل: (خاطبوا الناس على قدر عقولهم).

### التعامل مع الإنسان:

الإنسان كما هو معلومٌ مكونٌ من عدة قضايا، فهو ليس آلةً من الآلات، وإنما هو إنسانٌ بروحه وجسمه وعقله ومشاعره وهو محتاجٌ لتغذية هذه الأمور كلها. وبعض الناس يخطئون عندما يتعاملون مع الإنسان في الجانب الدعوي مثلاً: إذ يتعاملون مع الفكر فقط أو الفعل فقط دون أن يهتموا بمشاعر الإنسان الذي يتعاملون معه.



كأصحاب المصانع الذين يتعاملون مع الجسم: كم ينتج؟ كم ساعة يعمل؟ ويهملون جانب الفكر وجانب العقل وجانب المشاعر.

كثيرٌ من الناس يهملون جوانب وقضايا من قضايا التعامل مع الإنسان، ولكن لابد من التركيز عليها كاملةً حتى يكون التعامل مع الإنسان شاملاً ومؤثراً. هذا التعامل الذي أكتب عنه يختلف الأثر الناتج عنه بحسب محتوى الكلام، أو طريقة الكلام، أو السلوك المصاحب للكلام، فقد يقول إنسانٌ كلاماً معيناً تحس منه أن هذا الإنسان يقوله من قلبه، وآخر يقول الكلام نفسه غير أنك تحس أنه يقوله من فمه.

فإنسان يكلمك وهو ينظر إليك فهو يحترمك ويقدرك، فهذا يختلف عن إنسان يكلمك وهو ينظر إلى ورقة أمامه أو إلى مكان آخر، حتى إذا سكت عن الحوار قال لك: تفضل أكمل وهو ينظر إلى الأرض مثلاً. إن هذا غير مهتم بك.

### الدوافع التي تحرك المسلم إلى حسن التعامل:

أولاً: أن يكون من خير الناس أو خيرهم:

فالمسلم يبحث عن رضا الله ومحبه، وأن تتحقق الخيرية في نفسه ويكون من خير الناس أو خيرهم. يقول الرسول ﷺ: «إِنَّ خِيَارَكُمْ أَحْسَنُكُمْ أَخْلَاقًا» (رواه البخاري ومسلم). فالمسلم لا يُحَسِّنُ خلقه ليكسب مصلحة، إنما لكسب رضا الله ﷻ، وهنا تستمر الأخلاق سواءً رضي الناس أم لم يرضوا، تحسنت العلاقة أم لم تتحسن، كسب الود أم لم يكسب، فالأجر ثابتٌ على أية حال، وهذا هو ضمان الاستمرارية.

وقال رسولُ الله ﷺ: «إِنَّ الْمُؤْمِنَ لَيُدْرِكُ بِحُسْنِ خُلُقِهِ دَرَجَاتٍ قَائِمِ اللَّيْلِ صَائِمِ النَّهَارِ» (رواه الإمام أحمد في المُسْنَد، وصححه الألباني).

ثانياً: الأخلاق الحسنة مأمورٌ بها:

إن الله ﷻ أمرنا أن نلتزم الحكمة في التعامل مع الناس وهذا عينُ العقل. قَالَ تَعَالَى: ﴿ اَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ثُمَّ (النحل: ١٢٥).

والموعظة الحسنة هي محتوى الكلام الذي يدعو إلى شيء طيب.

وقد وصف الله تعالى رسوله ﷺ بأنه لئِنَ الْجَانِبَ، وهو إن لم يكن كذلك لخسر الناس ولا يفضوا من حوله وهم الصحابة ﷺ وهو الرسول ﷺ، فلم يقل ﷺ من أراد فليأت، ومن لم يرد فلا يهمننا أمره، إنما كان حريصاً عليهم.

قَالَ تَعَالَى: ﴿ فِيمَا رَحِمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ (آل عمران: ١٥٩).

إن من وسائل المعاملة الحسنة: أن تعفو عنهم، وتستغفر لهم. أي: أن تتجاوز عن الأخطاء وتغض الطرف عنها وتستغفر لهم. فتلك وسيلة من وسائل تشجيعهم وتنمية السلوك الطيب فيهم. وتشاورهم في الأمر أي: تحترم رأيهم وتقدرهم وتعطيهم شيئاً من القيمة عندما تتعامل معهم، فما أسهل الناس وأنت تشاورهم، وما أقربهم منك وأنت تقدرهم. يقول ميمون بن مهران: « التودد إلى الناس نصف العقل ». فالذي يتودد إلى الناس يعتبر مسلكه هذا نصف العقل ولكن بشرط أن يكون ودوداً وعاقلًا.

### قواعد ثابتة في التعامل:

هناك قواعد ثابتة ومشاركة بين كل شعوب العالم وهي تنطلق من الفطرة، يستوي التعامل فيها مع المسلم وغيره. لتتعلم هذه القواعد أو بعضها حتى نمارسها عملياً وقد تمتد تلك الممارسة إلى سنواتٍ حتى نتخلص من طبع سيءٍ يكرهه الناس، أو نكتسب طبعاً طيباً يحبه الناس فمن هذه القواعد المشتركة:

- أن الكلام هنا عن التعامل مع الأسوياء من الناس، أما الشواذ فتكون لهم معالجة فردية. فالسويُّ من إذا أكرمته عرف المعروف، والشاذ من يتمرد إذا أنت أكرمته.
- تختلف طريقة التعامل تبعاً لاختلاف العلاقة: الوالد مع ولده، الزوج مع زوجته، الرئيس مع مرؤوسه، والعكس.
- أن التعامل يتغير باختلاف الأفهام والعقول. فالرجل الذكي الفاهم الواعي تختلف طريقة تعامله عن الشخص الآخر المحدود العقل المحدود الفهم المحدود العلم، فالحديث معه يكون مناسباً لطبيعته وقدرته على الفهم.
- يختلف أسلوب التعامل أيضاً باختلاف الشخصية. فطريقة التعامل من شخص شكّاكٍ وحساسٍ تختلف عنها مع شخصٍ سويٍّ، فالطريقة تختلف باختلاف الشخصيات والصفات التي تكون بارزةً فيهم.

### الطعم المناسب هو الذي يصطاد السمك:

يقول المؤلف دايل كارنيجي: « من هواياتي أن اصطاد السمك، وبمقدوري أن أجعل الطعم الذي أثبتته في السنارة أفخر أنواع الأطعمة، لكنني أفضل استعمالي طعوم الديدان على الدوام، ذلك أنني لا أخضع في انتقاء الطعوم إلى رغبتني الخاصة، فالسمك هو الذي سيلتهم الطعم... وهو يفضل الديدان فإذا أردت اصطياده قدّمت له ما يرغب فيه ».

والآن. لماذا لا نجرب الطُعمَ مع الناس؟

لقد سئل لويد جورج السياسي البريطاني الداهية، عما أبقاه في دفة الحكم مع أن معاصريه من رجال الدول الأوربية الأخرى لم يستطيعوا الصمود مثله، فقال: « إنني ألائم بين ما أضعه في السنارة وبين نوع السمك ».

والواقع أن " الطُعم " هذا مهمٌ للغاية ... ذلك أن علاقتك مع الآخرين تُهمهم أيضا بقدر ما تهتمك أنت، فحين تتحدث إليهم حاول أن تنظر بعيونهم، وتعبّر عما في نفسك من زاويتهم وبمعنى آخر أبد لهم اهتمامك بهم ، أكثر من اهتمامك بمصلحتك الشخصية، اجعلهم يتحمسون لما تريد منهم أن يفعلوه عن طريق اتخاذ الموقف من جانبهم.

### أساليب التعامل مع الناس:

هناك بعض القضايا التي يجبها الناس وبعض القضايا التي يكرهونها، وتؤثر فيهم سلباً وإيجاباً وهذه الأساليب تجارب ناجحة، لأن قدوتنا فيها هو نبينا ﷺ. وهذه الأساليب لها شواهد من السنة ومن الواقع المُجرب، منها:

#### ١- الناس يكرهون النصيحة في العلن:

لا يختلف اثنان في أن النصيحة في العلن يكرهها الناس، لأن كل الناس يكرهون أن تبرز عيوبهم أمام غيرهم، كل الناس مسلمهم وكافرهم. ولكن أخذ الفرد ونصحه على انفراد أدمى للقبول وأدمى لفهم المسألة.

#### ٢- لا تلم أحداً عساك الأتلام (لا تُكثر من لوم الناس):

الناس يكرهون من يؤنب ويؤبّخ في غير محل التأييب ومن غير تأنٍّ ودون السؤال والاستفسار، بل من الخطأ أن يتهادى الإنسان في التأييب بعد أن يعتذر صاحبه ومن يتحدث معه فالناس جميعاً - ومنهم نحن - عاطفيون أولاً، ثم أصحاب منطقٍ وعقولٍ في الدرجة الثانية. إن لنا نفوساً ذات مشاعر وأهواء، وهي تريد من الآخرين أن

يحترموها كما هي. فلماذا تحاول مناقضة نفوس الآخرين، بينما تعرف أن نفوسنا من نفس النوع؟ إن اللوم والتأنيب مُرُّ المذاق ثقيلٌ على النفس البشرية فحاول تجنبه حتى تكسب حُبَّ غيرك.

### ٣- من الحكمة أن تُسلم بخطئك حين تخطيء:

إن الاعتراف بالخطأ يزيل التحامل الذي يمكن أن يتولد في صدر الخصم أولاً، ومن ثم يخفف أثر الخطأ ثانياً. فحين ترى أنك على خطأ اعمد إلى التسليم به، وهو كفيلٌ بأن يجعل الخصم يقف منك موقف الرحيم السريع العفو، وعلى العكس من ذلك إذا أصرت على الدفاع عن خطئك.

### ٤- إِيَّاكَ وَالْأَنَا:

الناس يكرهون دائماً من ينسب الفضل لنفسه، فإذا حدث إخفاقٌ ألقى بالعبء على الآخرين وإذا حدث نجاحٌ نسبته لنفسه. جاء في بحثٍ إحصائيٍّ قامت به مصلحة التليفونات في نيويورك: أن كلمة (أنا) هي أكثر كلمة تَرَنُّ بها أسلاك شبكتها التليفونية. ومعنى ذلك أن اهتمام الناس كُلُّهم بنفسه، هو الصفة المسيطرة على البشر، فإذا كنت تهتم بنفسك أولاً، ولا تحاول اجتذاب الآخرين بالاهتمام بهم، فكيف تنتظر منهم أن يهتموا بك إذن؟.

### ٥- لا تُرَكِّز على السلبيات دون الحسنات:

فما أحدٌ يسلم من العيوب فلا زوجة بلا عيوب، ولا صديق بلا عيوب، ولا رئيس ولا مرؤوس، يقول سعيد بن المسيب: « ليس من شريفٍ ولا عالمٍ ولا ذي فضلٍ إلا فيه عيب، ولكن من الناس من لا ينبغي أن تُذكر عيوبه ».

فمن كان فضله أكثر من نقصه ذهب نقصه لفضله، ولا تذكر عيوب أهل الفضل تقديراً لهم. وكم من الناس نقدهم فإذا رأينا غيرهم حمدناهم.

بكيْتُ من عمرو فلما تركته وجرُّت أقواماً بكيتُ على عمرو

٦- الناس يكرهون من لا ينسى الزلات:

الناس يبغضون من لا ينسى زلاتهم ولا يزال يُذكَّرُ بها ويؤمن على من عفا عنه، فالناس يكرهون ذلك الإنسان الذي يُذكَّرُ الناس بأخطائهم ويعيدها عليهم مرةً بعد مرة. فالذي يُذكَّرُ ويعيد الخطأ يكره الناس الاجتماع به والارتياح إليه.

٧- احذر من النقد المباشر:

الانتقاد لا يحتاج إلى موهبة خاصة أو بذل نشاط كبير، ففي وسع أي أحمق أن يُشنع على رجل ذي عبقرية وتميز وأن يتهمه ويسخر منه. دعنا نحاول أن نفهم الآخرين ونتلمس لهم الأعذار حين تقصيرهم فهذا أمتع من النقد المباشر. فطبيعة البشر تأبى ذلك. نعم، قد يُنقذ الشخص المنتقد المطلوب منه ولو كان الأسلوب مباشرًا وبنقيدٍ حادٍّ، ولكن لو كانت الطريقة ألطف كان ذلك أدعى للقبول.

فاحذر من النقد المباشر الذي لا تكسب منه سوى إيغار الصدور.

٨- ألقت النظر إلى الأخطاء تلميحًا وبكلِّ لباقة:

أنت وأنا والناس جميعا يكرهون أن ينتقدهم غيرهم إلا أننا جميعًا كثيرًا ما نفعل أفعالاً تستدعي الانتقاد، فإذا وددت انتقاد الغير وكان هناك موجبٌ حقيقيٌ لذلك، فعالج الخطأ بكل لباقة؛ وقدم المدح والثناء قبل لفت النظر إلى الخطأ. إن المقصود بالانتقاد والتوجيه هو إصلاح الغير مع ضمان عدم إثارة البغضاء في قلبه، ولهذا كان على المنتقد أن يلجأ إلى التلميح بما يراه ناقصًا، ولكن من طرفٍ خفي.

٩- تكلم عن أخطائك أولاً، وقدم اقتراحات مهذبة:

إن (افعل هذا)، و(لا تفعل ذلك) لا تعطي نتيجةً طيبةً كقولك: (أليس من الأفضل أن تفعل هذا؟) أو (أليس من الأفضل أن لا تفعل ذلك؟) ذلك أن الأمر الجازم صعبٌ على النفس أن تتقبله، وحتى لو تقبله الرجل الذي توجه إليه الأمر فإن توجيهك

ذلك له يُتقي في نفسه جرحًا غائرًا يطول قبل أن يندمل ، أما الاقتراح (المهذب) فهو مستساغٌ لا يشعر المرء تجاهه بغضاضةٍ فينفذه راضيًا محتفصًا بعزته وتقدير نفسه.

### ١٠- لا تُعامل الناس باستعلاء:

الناس يكرهون من يعاملهم باحتقارٍ واستعلاءٍ مهما كان هذا الإنسان.

### ١١- احترم آراء الآخرين، ولا تُقل لأحدٍ: أنت مخطئ:

حين تبدأ كلامك مع رجلٍ بأن تقول له: (أنت مخطئ) أو (اسمع يا هذا: سأثبت بطلان ما تقول)، أندري أنك في تلك اللحظة تعني: أنك أيها الرجل تعوزك براعتي وينقصك ذكائي، قف أمامي ذليلاً لكي أدلك على الطريق الذي بلغه ذهني المتوقع وحكمتي الأصيلة؟ هذا هو المعنى بالضبط... فهل تقبل بأن يوجه إليك أحدٌ مثل هذا القول؟ كلا طبعًا. إذن، فلماذا توجهه إلى الآخرين؟.

فلماذا يسارع الواحد منا بنشر التأكيد والجزم وحتى في أمورٍ غامضةٍ، لمجرد الادعاء بالعلم، أو مناكفة الغير، أفترض أن قولك: (أنت مخطئ) سيوصلك إلى نتيجةٍ مع من تحدته بنفس القدر الذي يوصلك إليه قولك: (قد أكون أنا مخطئًا)، فلنفتش عن الحقيقة.

إن إقرارك باحتمال أن قولك غير مصيب لا يُضعف موقفك كما قد يُخيل إليك، فالسامعون يتأثرون بك وبزاهتك وحبك للإنصاف، أما من قابلته مباشرة بتخطئه فيصعب عليك إقناعه بالخطأ بعد ذلك، فهذه طبيعة النفس البشرية فهي تتأثر انعكاسًا. فاحترم آراء الغير مهما كانت وصغرت، يجبك الناس ويتأثرون بشخصك، وأكبر دليل على ذلك صبره ﷺ على جفاء الأعراب حين يخاطبوه، يدخل الرجل منهم مغضبًا ويخرج وأسارير الرضا على وجهه.

١٢- الناس يجوبون من يُصحح أخطائهم دون جرح مشاعرهم:

ويُضربُ مثلٌ في ذلك في أحد الكتب: أن شخصاً ألقى خطاباً (محاضرةً) في عددٍ كبيرٍ، ولكنها كانت طويلةً وفيها تفصيلٌ، فمَلَّ الناسُ، ولما عاد المحاضر إلى منزله سأل زوجته، فقال: ما رأيك في المحاضرة؟ قالت: هذا الموضوع يصلح مقالةً رصيفةً في مجلةٍ علميةٍ متخصصةٍ. وقد فهم المحاضر من كلام زوجته أن الموضوع لا يصلح للمحاضرة.

فإياك وقول: أنت لا تصلح لكذا، أو أنت تصلح لغير ذلك.

١٣- اكسب الجدل بأن تتجنبه:

قال النبي ﷺ: «أَنَا زَعِيمٌ بَبَيْتٍ فِي رَبْضِ الْجَنَّةِ لِمَنْ تَرَكَ الْمِرَاءَ وَإِنْ كَانَ مُحِقًّا» (رواه أبو داود، وحسنه الألباني).

(أَنَا زَعِيمٌ): أَي صَامِنٌ وَكَفِيلٌ (بَبَيْتٍ): قَالَ الْخَطَّابِيُّ: الْبَيْتُ هَا هُنَا الْقَصْرُ.  
(فِي رَبْضِ الْجَنَّةِ): مَا حَوْلَهَا خَارِجًا عَنْهَا تَشْبِيهَا بِالْأَبْنِيَّةِ الَّتِي تَكُونُ حَوْلَ الْمُدُنِ وَتَحْتَ الْقِلَاعِ. (الْمِرَاءُ): أَي الْجِدَالُ؛ كَسَرًا لِنَفْسِهِ كَيْلًا يَرْفَعُ نَفْسَهُ عَلَى خَصْمِهِ بِظُهُورِ فَضْلِهِ.

وحقيقة المراء طعنك في كلام غيرك لإظهار خللٍ فيه لغير غرض سوى تحقير قائله وإظهار مزيتك عليه.

وقال أحدهم لابنه: «يَا بُنَيَّ، إِيَّاكَ وَالْمِرَاءَ؛ فَإِنْ نَفَعَهُ قَلِيلٌ، وَهُوَ يَهِيجُ الْعِدَاوَةَ بَيْنَ الْإِخْوَانِ». وقال بعضهم: «مَا رَأَيْتُ شَيْئًا أَذْهَبَ لِلدِّينِ وَلَا أَنْقَصَ لِلْمَرْوَةِ وَلَا أَضْيَعَ لِلدَّيَّةِ، وَلَا أَشْغَلَ لِلْقَلْبِ مِنَ الْمَخَاصِمَةِ».

إن حُبَّ الظهور في معظم الأحيان هو الدافع الأول إلى المجادلة، فأنت تود أن تعرض سعة اطلاعك وحسن تنقيبك في الموضوع المطروح للجدال، ومثل هذا يُشعِرُ الرجل الآخر الذي تجادله، فإذا قهرته بمنطقك السليم وفزت عليه، فإنه لن يعتبر ذلك



إلا إهانةً منك، وجرحًا لكرامته، وهو قلماً يغفر لك ذلك. بهذا تكون قد اشترت خصومته دون نفع يصيبك من الشراء.

#### ١٤- أظهر اهتمامًا حقيقياً بالناس: أبداً للناس اهتمامك بهم:

الناس يحبون ذلك الإنسان الذي يهتم بهم، وبما يفكرون، وما الذي يشغل بالهم وحينما يتحدثون ينصت إلى حديثهم وينظر إليهم ويلخص ما يقولون ويناقشهم فيه.

على قدر اهتمامك بالناس على قدر ما يهتم بك الناس، فالناس تبحث عن من يهتم بهم ويتفقد أحوالهم ويسأل عليهم لاسيما في هذا الزمان الذي انشغل فيه كل امرئ نفسه. فبمجرد أن ترفع سماعة الهاتف لتسأل على شخص أو ترسل إليه رسالة على الجوال حتى تجد هذا الشخص يمتن لك هذا الصنيع العظيم امتناناً عظيماً، ويطلب منك أن تزيد من هذا العمل بقدر استطاعتك.

لقد كان رسول الله ﷺ يهتم بأصحابه ويتفقد أحوالهم ويسأل عن غائبهم، ويزور مريضهم.

#### ١٥- كُنْ في حاجة الناس:

إن الناس يُقدِّرون من يسعى في حاجتهم ويشفع لهم، وقد قال ﷺ: « أَحَبُّ النَّاسِ إِلَى اللَّهِ أَنْفَعُهُمْ، وَأَحَبُّ الْأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ - عَزَّ وَجَلَّ - سُورٌ تُدْخِلُهُ عَلَى مُسْلِمٍ، أَوْ تَكْشِفُ عَنْهُ كُرْبَةً، أَوْ تَقْضِي عَنْهُ دَيْنًا، أَوْ تَنْقِذُ عَنْهُ جُوعًا، وَلَأنَّ أُمَّيِّ مَعَ أَخِي الْمُسْلِمِ فِي حَاجَةٍ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ أَنْ أَعْتَكِفَ فِي الْمَسْجِدِ شَهْرًا، وَمَنْ كَفَّ غَضَبَهُ سَتَرَ اللَّهُ عَوْرَتَهُ، وَمَنْ كَظَمَ غَيْظًا وَلَوْ شَاءَ أَنْ يُمِضِيَهُ أَمْضَاهُ مَلَأَ اللَّهُ قَلْبَهُ رِضَى يَوْمَ الْقِيَامَةِ، وَمَنْ مَشَى مَعَ أَخِيهِ الْمُسْلِمِ فِي حَاجَتِهِ حَتَّى يُثَبِّتَهَا لَهُ أَثَبَّتَ اللَّهُ تَعَالَى قَدَمَهُ يَوْمَ تَزَلُّ الْأَقْدَامُ، وَإِنَّ سُوءَ الْخُلُقِ لَيُفْسِدُ الْعَمَلَ كَمَا يُفْسِدُ الْحَلْلَ الْعَسَلَ.» (رواه الطبراني وحسنه الألباني).

ولو أدرك العامل والموظف عظم هذا الحديث لأنهم المعاملات في وقتها.

١٦- قدّم خدماتٍ للآخرين قبل أن يأمرؤك: إن الناس يشيرون بالبنان لمن يعمل ويخدم ويقدم للآخرين لأنه يأسر قلوبهم بفعله.

١٧- نادِ الناس بأحب أسمائهم، وتعرّف على أنسابهم:

كان صلى الله عليه وآله يُحِبُّ الإِسْمَ الْحَسَنَ وَيَكْرَهُ الإِسْمَ الْقَبِيحَ، وَيَجِبُ تَغْيِيرُ الإِسْمِ الْقَبِيحِ إِلَى حَسَنٍ. والأطفال الصغار كان صلى الله عليه وآله يكتفيهم أحياناً؛ فعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: « إِنْ كَانَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله لِيَخَالِطُنَا حَتَّى يَقُولَ لِأَخٍ لِي صَغِيرٍ: « يَا أَبَا عُمَيْرٍ، مَا فَعَلَ التَّغْيِيرُ » (رواه البخاري ومسلم، والتغْيِيرُ تَصْغِيرُ النُّعْرِ، وَهُوَ طَائِرٌ صَغِيرٌ).

"جيم فارلي" ما إن بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعاتٍ درجاتها الفخرية، وتم تعيينه مدير البريد العام في الولايات المتحدة. فما سر نجاحه؟؟ كان يمتلك مقدرةً فائقةً على تذكُّر أسماء الناس. كان يلقي الرجل فيتعرف على اسمه الكامل، وأسماء أولاده وأهله المقربين، ويستفسر عن عمله، وميوله السياسية، ونزعاته الفكرية، ثم يجتزن كل ذلك في ذاكرته حتى إذا التقى به ثانية سار الحديث بينهما وكأنه لم ينقطع عنه. فيسأله "جيم" عن أولاده وزوجته وأزهار حديقته، وفي لغة يشعر معها المسئول بقربته الفعلية من قلب "جيم" وعواطفه. وهكذا إذا أردت أن يحبك الناس فاذكر أسماءهم لأن اسم الرجل هو من أقرب الطرق لكسبه.

١٨- اخلق في الآخر رغبةً جامحةً في أن يفعل ما تريد منه:

وهي أن تشعر الإنسان بمحبة الأمر حين تعطيه إياه، إذا أراد إنسان أن يصرف شخصاً عن طبع سيئ مثلاً فمن الخطأ أن يقف موقف المرشد الناصح في الوعظ، فتش عن رغبةٍ يود هذا الشخص بلوغها ثم اربط تلك الغاية بالإقلاع عن هذا الطبع السيئ، وستجده ينصرف عنه فعلاً؛ طمعاً في الوصول إلى الغاية لا تأثراً بصواب رأيك ابتداءً. (ولا يفهم من هذا التقليل من شأن الوعظ).

## ١٩- البراعة في الحديث:

إن الناس لا يريدون منك أن تتحدث عن تجاربك وخبراتك، فلهم خبرات أيضًا، وخير مُحدِّثٍ هو من يستمع بشغفٍ إلى الآخرين، أسأل مقابلك سؤالاً ودعه يتحدث في تخصصه، بذلك يشعر بالامتنان لك وتظفر بصداقته سريعًا، إذا أتحت له فرصة التحدث عن تجاربه وظللت مصغيًا له باهتمام، إن الاستماع المشغف هو أعلى ضروب الثناء الذي يمكن أن تضيفه على محدثك فالناس يحبون من يفتح لهم المجال لتحقيق ذواتهم.

## ٢٠- قَدِّرْ غيرك تَفُزْ بتقديره لك:

إن التقدير من الغير غذاءٌ للنفس كما هو الطعام للجسد، بل إن النفس أرهف حساسيةً وأحلُّ شأنًا؛ قد يصوم المرء وينقطع عن الطعام والشراب، أما عن حاجته إلى تقدير الغير له فلن يستطيع. إذا... لماذا لا ندع الآخرين يمتزنون في ذاكرتهم كلماتٍ محببة عن تقديرنا لهم وشعورنا بأهميتهم؟

والتقدير حاجة فطرية يبحث عنها البشر، كل البشر يرغبون في أن يكونوا شيئًا مذكورًا فالإنسان بداية يبحث عن الطعام والشراب فإذا تمكن من ذلك بحث عن الأمن، فإذا تمكن من ذلك بحث عن التقدير فإذا تمكن من ذلك بحث عن الإنجاز.

وها هو أحد المديرين الناجحين يسمى تشارلي شواب يُسأل عن سر نجاحه في التعامل مع الناس فيقول: إنني أعتبر مقدرتي على بث الحماسة في نفوس الناس هي أعظم ما أمتلك وسيبلي إلى ذلك هين وميسور فيني أجزل لهم المديح والثناء وأسرف في التقدير والتشجيع.

إن الناس يبحثون عن من يقدرهم في هذه الحياة وإذا وجدوه تمسكوا به وأحبوه حبًا شديدًا، وإليك هذه القصة العجيبة لتدرك مدى حاجة الناس إلى التقدير:

يقول الكاتب الشهير ديل كارنيجي: « ارتحل مستر سي عقب انضمامه إلى معهدي بمدة وجيزة إلى لونغ ايلاند في صحبة زوجته ليزورا بعض أقاربها الآخرين، ولما كان يتحتم على مستر سي أن يخبر طلبة فصله بنتيجة تطبيقه لمبدأ إظهار التقدير للناس فقد فكر في أن يبدأ بالعمة العجوز. وألقى مستر سي نظرة في أرجاء البيت ليرى أي الأشياء فيه يسعه أن يبدي تقديره له، وما لبث أن سأل العمة العجوز: « ألم يشيّد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠؟ ». فأجابته: « بلى هذا على وجه التحديد هو العام الذي بُني فيه ».

فقال: « إنه يذكرني بالبيت الذي وُلدت فيه، إنه جميل، قوي البناء، فسيح الأرجاء، متعدد الغرف، وإنه لمن سوء الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام ».

فوافقت العمة العجوز على ذلك، وأخذت تحكي له ذكريات الماضي يوم كانت مع زوجها المتوفى ثم أخذت تطوف به في البيت فأبدى مستر سي تقديره المخلص للتذارات الجميلة التي جمعها خلال رحلاتها مع زوجها.

يقول مستر سي: « فلما فرغنا من جولتنا بأحاء المنزل اقتادني العمة إلى الحديثة حيث الجراج، وهناك وجدت سيارة باكار فخمة تكاد تكون جديدة لم تُمسّ وقالت لي العمة في لهجة رقيقة: « لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يموت بمدة قصيرة ولم أركبها قط منذ وفاته، إنك يا مستر سي تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة فخذ هذه السيارة، إنها لك مع أخلص تحياتي ».

ففوجئ مستر سي بهذه المفاجأة قال: « كيف يا عمتي؟ إنني أقدر كرمك طبعاً ولكنني لا أستطيع أن أقبل عطيتك، إنني لست قريباً لك ولديك أقارب كثيرون يودون أن تكون لهم هذه البكار. فقالت في ازدراء: « أقارب؟ نعم لدي أقارب ليس لهم سوى انتظار موتي كي يظفروا بهذه السيارة ولكن بعداً لهم ».

فعدت أقول لها: « حسنًا إذا كنت لا تريدين أن تعطينها لأحد منهم فلماذا لا تبيعينها؟ ». فهتفت مرة أخرى أبيعها؟ أتحنني أبيع هذه السيارة؟ أو تظن أنني أطيق أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويغدون بهذه السيارة؟ هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا؟ إنني سأهديها لك يا مستر سي فأنت تقدر التذكارات حق قدرها.

هذه العجوز كانت تتلهف إلى شيء من التقدير والاعتراف بأهميتها فلما وجدت من يغدق عليها هذا التقدير لم تجد أقل من سيارة باكار تهديها له لتعبر عن امتنانها وشكرها.

وإلى جانب ذلك فإن التقدير يعطي الشخص دفعة إيجابية قوية جدًا إلى الأمام، ويبنى في الشخص الثقة بالنفس والشعور بالنجاح ويثبت الإنسان في مواقف الشدائد والمحن، كما فعلت خديجة رضي الله عنها حينما رجع إليها رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم بعدما نزل عليه جبريل أول مرة فقال لها: « لَقَدْ خَشِيتُ عَلَى نَفْسِي »، فَقَالَتْ لَهُ خَدِيجَةُ: « كَلَّا أَبْشِرْ، فَوَاللَّهِ، لَا يُحْزِيكَ اللَّهُ أَبَدًا، وَاللَّهِ، إِنَّكَ لَتَصِلُ الرَّحِمَ، وَتَصْدُقُ الْحَدِيثَ، وَتَحْمِلُ الْكَلَّ، وَتَكْسِبُ الْمَعْدُومَ، وَتَقْرِي الضَّيْفَ، وَتُعِينُ عَلَى نَوَائِبِ الْحَقِّ » (رواه البخاري ومسلم).

ولكن ينبغي أن يكون تقديرك مخلصًا وصادقًا وحققيًا، وأخرج الكلام من قلبك واصلدق الله فيه، استخدم كلمات مؤثرة مثل أن تقول للشخص: « أنت رائع، يعجبني فيك القوة والإصرار، لقد تغيرت بالفعل إلى الأحسن، إننا نقطع شوطًا كبيرًا في إنجاز ما نريد، أنت على ما يرام. ».

ولقد استخدم رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم هذا الأسلوب في تربية أصحابه رضي الله عنهم، فعن أنس بن مالك رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم قال: « أَرْحَمُ أُمَّتِي بِأُمَّتِي أَبُو بَكْرٍ، وَأَشَدُّهُمْ فِي دِينِ اللَّهِ عُمَرُ، وَأَصْدَقُهُمْ حَيَاءً عُثْمَانُ، وَأَفْضَاهُمْ عَلَى بَنِي أَبِي طَالِبٍ، وَأَفْرُوهُمْ لِكِتَابِ اللَّهِ أَبُو بَنِي كَعْبٍ، وَأَعْلَمُهُمْ بِالْحَلَالِ وَالْحَرَامِ مُعَاذُ بْنُ جَبَلٍ، وَأَفْرَضُهُمْ زَيْدُ بْنُ ثَابِتٍ، أَلَا وَإِنَّ لِكُلِّ أُمَّةٍ أَمِينًا، وَأَمِينُ هَذِهِ الْأُمَّةِ أَبُو عُبَيْدَةَ بْنُ الْجَرَّاحِ » (رواه ابن ماجه، وصححه الألباني).

(أَرْحَمُ أُمَّتِي) أَي أَكْثَرُهُمْ رَحْمَةً. (وَأَشَدُّهُمْ فِي أَمْرِ اللَّهِ) أَي أَقْوَاهُمْ فِي دِينِ اللَّهِ. (وَأَفْرَضُهُمْ) أَي أَكْثَرُهُمْ عِلْمًا بِالْفَرَائِضِ (أَي الْمَوَارِيثِ). (وَأَقْرَوُهُمْ) أَي أَعْلَمَهُمْ بِقِرَاءَةِ الْقُرْآنِ. (وَأَصْدَقَهُمْ حَيَاءً) أَي أَكْثَرُهُمْ حَيَاءً. (وَأَقْضَاهُمْ) قِيلَ: هَذِهِ مَنْقَبَةٌ عَظِيمَةٌ لِأَنَّ الْقَضَاءَ بِالْحَقِّ وَالْفَضْلَ بَيْنَهُ وَبَيْنَ الْبَاطِلِ يَقْتَضِي عِلْمًا كَثِيرًا وَقُوَّةَ عَظِيمَةَ فِي النَّفْسِ. وَهَذَا الْحَدِيثُ صَرِيحٌ فِي تَعَدُّدِ جِهَاتِ الْخَيْرِ فِي الصَّحَابَةِ وَاخْتِصَاصِ بَعْضِهَا بِبَعْضٍ، لَكِنَّ الْفَضِيلَةَ بِمَعْنَى كَثْرَةِ الثَّوَابِ عِنْدَ اللَّهِ عَلَى التَّرْتِيبِ وَذَلِكَ شَيْءٌ آخَرٌ.

### ٢١- تكلم فيما تظن أنه يسر محدثك:

إذا أردت إدخال السرور إلى قلوب الناس حدثهم فيما تظنهم يودون الاستماع إليه أولاً، وبذلك تستدرجهم إلى التحدث، والحديث الشيق اللذيذ فتصغي إليهم بشغف، ويعتبرونك محدثاً بارعاً تستطيع جلب مسرتهم.

### ٢٢- امتدح الناس فيما يجيدونه:

اختر شيئاً جميلاً فيهم وحدثهم عنه ولن تُعدم ذلك الشيء الجميل. فالناس يختلفون ويتفاوتون، ولكنه لا يمكن إلا أن تجد شيئاً جميلاً في كل فردٍ منهم، فالناس يحبون أن تمدح الناحية الجميلة فيهم.

### ٢٣- الناس يحبون الشكر والتشجيع:

وإن كان الأصل في المسلم أنه يعمل العمل ابتغاء رضا الله ولا ينتظر شكر الناس، ولكن ذلك طبعٌ في البشر وذلك لا بأس منه شرعاً. وقال عليه السلام: « مَنْ آتَى إِلَيْكُمْ مَعْرُوفًا فَكَافِئُوهُ، فَإِنْ لَمْ تَجِدُوا فَادْعُوا اللَّهَ لَهُ حَتَّى تَعْلَمُوا أَنْ قَدْ كَافَأْتُمُوهُ »

(رواه أبو داود، وصححه الألباني). وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «مَنْ لَا يَشْكُرُ النَّاسَ لَا يَشْكُرِ اللَّهَ»<sup>(١)</sup>. (رواه أبو داود الترمذي، وصححه الألباني).

## ٢٤- ابتسم للناس، يتسمون لك:

إن قسّات الوجه خيرٌ معيّرٍ عن مشاعر صاحبه، فالوجه الصبوح ذو الابتسامة الطبيعية الصداقة خير وسيلة لكسب الصداقة والتعاون مع الآخرين، والابتسامة: هي كالمح في الطعام، وهي أسرع سهم تملك به القلوب وهي مع ذلك عبادة وصدقة، فقد قال ﷺ: «تَبَسُّمُكَ فِي وَجْهِ أَخِيكَ لَكَ صَدَقَةٌ» (رواه الترمذي، وصححه الألباني).

إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر، لكن ذكراها تبقى إلى آخر العمر، والابتسامة والملاطفة تدخل السرور على قلب محبك، وهكذا كان خلق النبي ﷺ فعن جرير بن عبد الله قال: «مَا حَجَبَنِي النَّبِيُّ ﷺ مُنْذُ أَسْلَمْتُ، وَلَا رَأَيْتُ إِلَّا تَبَسَّمَ فِي وَجْهِ» (رواه البخاري).

## ٢٥- تهادوا تحابوا:

الهدية قد تكون بسيطةً جداً في قيمتها ولكنها تدخل سروراً وتُظهر مدى الاهتمام بالمهدى إليه، ولا شك أن الهدية سبب لاستجلاب المودة وسلّ سخيمة الصدر ووجدته وحققه وغلّه؛ لتعود العداوة محبة والبغضة مودة، ولذلك حث عليها النبي

(١) قَالَ صَاحِبُ (عَوْنِ الْمُعْبُودِ): «قَالَ الْخَطَّابِيُّ: هَذَا يُتَأَوَّلُ عَلَى وَجْهَيْنِ أَحَدُهُمَا أَنَّ مَنْ كَانَ مِنْ طَبَعِهِ وَعَادَتَهُ كُفْرَانِ نِعْمَةِ النَّاسِ وَتَرَكَ الشُّكْرَ لِمَعْرُوفِهِمْ كَانَ مِنْ عَادَتِهِ كُفْرَانِ نِعْمَةِ اللَّهِ - تَعَالَى - وَتَرَكَ الشُّكْرَ لَهُ. وَالْوَجْهُ الْآخَرُ: أَنَّ اللَّهَ - سُبْحَانَهُ - لَا يَقْبَلُ شُكْرَ الْعَبْدِ عَلَى إِحْسَانِهِ إِلَيْهِ إِذَا كَانَ الْعَبْدُ لَا يَشْكُرُ إِحْسَانَ النَّاسِ وَيَكْفُرُ مَعْرُوفِهِمْ لِاتِّصَالِ أَحَدِ الْأَمْرَيْنِ بِالْآخَرِ».

وقال صاحب (تحفة الأحوذى): «قَالَ الْقَاضِي: وَهَذَا إِمَّا لِأَنَّ شُكْرَهُ تَعَالَى إِنَّمَا يَتِمُّ بِمُطَاوَعَتِهِ وَامْتِثَالِ أَمْرِهِ وَأَنَّ مِمَّا أَمَرَ بِهِ شُكْرُ النَّاسِ الَّذِينَ هُمْ وَسَائِطُ فِي إِيصَالِ نِعَمِ اللَّهِ إِلَيْهِ، فَمَنْ لَمْ يُطَاوَعْ فِيهِ لَمْ يَكُنْ مُؤَدِّيًا شُكْرَ نِعْمِهِ، أَوْ لِأَنَّ مَنْ أَخَلَّ بِشُكْرِ مَنْ أَسَدَى نِعْمَةً مِنَ النَّاسِ مَعَ مَا يَرَى مِنْ جِرْصِهِ عَلَى حُبِّ الثَّنَاءِ وَالشُّكْرِ عَلَى النِّعْمَاءِ وَتَأْدِيهِ بِالْإِعْرَاضِ وَالْكَفْرَانِ كَانَ أَوْلَى بِأَنْ يَتَهَوَّنَ فِي شُكْرِ مَنْ يَسْتَوِي عِنْدَهُ الشُّكْرُ وَالْكَفْرَانُ».

بين المسلمين، فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلوات الله عليه وآله قال: « تهادوا تحابوا » (رواه البخاري في الأدب المفرد، وحسنه الحافظ ابن حجر والألباني).

وعن أنس رضي الله عنه قال: « يا بني، تبادلوا بينكم؛ فإنه أود لما بينكم ». (رواه البخاري في الأدب المفرد، وصحح إسناده الألباني).

هدايا الناس بعضهم لبعض  
تولد في قلوبهم الوصا  
وتزرع في الضمير هوى وودًا  
وتكسبهم إذا حضروا جمالا

## ٢٦- دَعِ الْغَيْرَ يَظُنُّ أَنَّ الْفِكْرَةَ هِيَ فِكْرَتُهُ:

إذا أردت أن تكسب روح التعاون عند الآخرين فاجعل الشخص الآخر يحس أن الفكرة هي فكرته؛ فالرجل العاقل إذا أراد أن يتصدر الناس جعل نفسه خلفهم.

## ٢٧- تَفَهَّمْ عَوَاطِفَ الْآخَرِينَ، وَاسْتِثْرِ عَوَاطِفَهُمُ النَّبِيلَةَ:

كما أن لك عاطفة تسوقك في كثير من الأحيان إلى اتخاذ موقف معين، أو تبني رأي خاص، فإن للآخرين عواطف أيضًا، وكما يسرك بأن يراعي الآخرين عاطفتك، فإنهم يسرهم أن تراعي عواطفهم بنفس المقدار.

مهما بدا الناس عتاة قساة القلوب أو لامنطقيين، فإن طبيعتهم الإنسانية هي التي تسود آخر الأمر، إنهم ضعفاء، إنهم يطلبون التعاطف معهم بل والعطف عليهم فإذا قلت لمحدثك: « إني لا أوجه إليك اللوم، إذ إنني سأفعل مثل ما فعلت، لو كنت مكانك ». فإن هذا كفيل بضمان انجذابه إلى جانبك، واستلال كل حقد أو تصور كان من الممكن أن ينشأ بينكما، إذا كنتما مختلفين على أمر من الأمور.

إن استثارة العواطف النبيلة في قلوب الآخرين طريقة ناجحة تمامًا في كسب الناس إلى وجهة نظرك، كما أنها لن تؤدي إلى مضرة لو قُدر لها الفشل.



- ٢٨- أعط للحدث أو للكلام تعبيراً من الوجه يناسبه أو كلاماً يلائمه.
- 29- إن كان لديك فكرة أو نصيحة فاعرضها بأسلوب حسن واضح ولا تأمر بها غيرك لينفذها إلا يكون تحت إمرتك وسلطتك.
- ٣٠- حُسن الاستماع وأدب الإنصات: وعدم مقاطعة المتحدث: تعلم فن الإنصات فالناس تحب من يصغي لها. ولا تخاطب فرداً حتى ينتهي من كلامه، وقابله بظاهر كلامه لا بظنون وتخرصات مسبقة لديك.
- ٣١- عَوِّد نفسك على عدم اساءة الظن بالآخرين إلا بما يقتضيه ظاهر الكلام أو الحال.
- ٣٢- إذا كنت في موقف ما أو على هيئة معينة فتصرف وفق الشرع المطهر بما يناسب ذلك الموقف أو تلك الحال.
- ٣٣- ما تُكِنُّهُ للغير من خير وحب أظهره، ولا تجعله كامناً في نفسك.
- ٣٤- إذا عملت عمل طاعة أو فعل خير أو سنة فلا تُعقِب ذلك أو تسبقه بدليل من القرآن أو السنة يؤيد ذلك إلا أن تكون معلماً لمن أمامك؛ خشية الرياء.
- ٣٥- أول كلام مع الضيف بعد السلام أن تطلب منه التفضل وترحب به.
- ٣٦- عند ما تسلم على أحد فليكن وجهك تلقاء وجهه مع ابتسامة مشرقة.
- ٣٧- لا تُدخِل الناس في مشاكلك وهمومك فلديهم ما يكفيهم.
- ٣٨- لتكن معاملتك للناس وسطاً لا غلو فيها بحيث تعظمهم وتخافهم وترجوهم وتعلق قلبك بهم، ولا جفاء فيها فتحتقرهم وتزدرئهم وتتكبر عليهم ولا تؤذي لهم حقوقهم. بل كن وسطاً تعمل في ذلك بما يقتضيه الشرع المطهر. وتعدى أداء الحقوق إلى الاحسان إليهم بالقول والمال والفعل والعون.
- ٣٩- للناس أفراح وأتراح فشاركهم وجدانياً - مع مراعاة تجنب الحضور أثناء المخالفات الشرعية - وللمشاركة في المناسبات المختلفة مكاتبتها في نفوس الناس.

- ٤٠- إذا قابلت أخاك فرحّب به وأسأل عن حاله وما يخصه مما يرضى أن تسأل عنه، لأن ذلك اهتمام به وتقدير له.
- ٤١- حاول أن تكون واضحًا في تعاملك: وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه. فمهما بلغ نجاحك في خداع الآخرين فسيأتي عليك يوم وتكتشف أقنعتك. وتصبح حينئذ كمن يبني بيتًا يعلم أنه سيهدم.
- ٤٢- حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها: فاحترامك لها معهم. سيكون من احترامك لهم. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.
- ٤٣- لا تكن لحوحًا في طلب حاجتك: لا تحاول إخراج من تطلب إليه قضاؤها. وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما. كما يجب عليك أن تحرص على تواصلك مع من قضاوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة.
- ٤٤- اختر الأوقات المناسبة للزيارة: ولا تكثرها. وحاول أن تكون بدعوة. وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيًا لطيفًا. فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات ينجل أن يصرح لك بها، ووجودك يمنعه من إنجازها. فيجعلك تبدو في نظره ثقیلاً.
- ٤٥- ابتعد عن التكلف في الكلام والتصرفات: وكُنْ على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان. وفكر فيما تقوله قبل أن تنطق به.
- ٤٦- حاول أن تقلل من المزاح: فهو ليس مقبولاً عند كل الناس. وقد يكون مزاحك ثقیلاً فتفقد من خلاله من تحب. وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك.
- ٤٧- حاول أن تتقي كلماتك: فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث. وأن تبتعد عما ينفر الناس من المواضيع. فحديثك دليل شخصيتك.

٤٨- البدء بالسلام: سهم يصيب سويداء القلب ليقع فريسة بين يديك لكن أحسن التسديد ببسط الوجه والبشاشة، وحرارة اللقاء وشد الكف على الكف.

٤٩- الهدية لها تأثير عجيب فهي تذهب بالسمع والبصر والقلب، وما يفعله الناس من تبادل الهدايا في المناسبات وغيرها أمر محمود بل ومندوب إليه على أن لا يكلف نفسه إلا وسعها.

٥٠- الصمت وقلة الكلام إلا فيما ينفع: وإياك وارتفاع الصوت وكثرة الكلام في المجالس، وإياك وتسيد المجالس وعليك بطيب الكلام ورقة العبارة.

٥١- حُسن السمْت والمظهر: وجمال الشكل واللباس وطيب الرائحة.

٥٢- بذل المال: فإن لكل قلب مفتاح، والمال مفتاح لكثير من القلوب خاصة في مثل هذا الزمان.

٥٣- أعلن المحبة والمودة للآخرين: فإذا أحببت أحداً أو كانت له منزلة خاصة في نفسك فأخبره بذلك فإنه سهم يصيب القلب ويأسر النفس، قال رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِذَا أَحَبَّ أَحَدُكُمْ صَاحِبَهُ، فَلْيَأْتِهِ فِي مَنْزِلِهِ، فَلْيُخْبِرْهُ أَنَّهُ يُحِبُّهُ لِلَّهِ » (رواه الإمام أحمد في المُسْنَد، وصححه الألباني).

٥٤- المداراة: هل تحسن فن المداراة؟ وهل تعرف الفرق بين المداراة والمداهنة؟ عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا أَنَّ رَجُلًا اسْتَأْذَنَ عَلَى النَّبِيِّ ﷺ فَلَمَّا رَأَاهُ قَالَ: « بِئْسَ أَخُو الْعَشِيرَةِ، وَبِئْسَ ابْنُ الْعَشِيرَةِ ». فَلَمَّا جَلَسَ تَطَلَّقَ النَّبِيُّ ﷺ فِي وَجْهِهِ وَأَنْبَسَطَ إِلَيْهِ، فَلَمَّا انْطَلَقَ الرَّجُلُ قَالَتْ لَهُ عَائِشَةُ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، حِينَ رَأَيْتَ الرَّجُلَ قُلْتَ لَهُ كَذَا وَكَذَا، ثُمَّ تَطَلَّقْتَ فِي وَجْهِهِ وَأَنْبَسَطْتَ إِلَيْهِ ».

فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « يَا عَائِشَةُ مَتَى عَهْدَتِنِي فَحَاشَا، إِنْ شَرَّ النَّاسُ عِنْدَ اللَّهِ مَنَزَلَةً يَوْمَ الْقِيَامَةِ مَنْ تَرَكَهُ النَّاسُ اتَّقَاءَ شَرِّهِ ». (رواه البخاري).

وَالْفَرْقُ بَيْنَ الْمَدَارَةِ وَالْمُدَاهَنَةِ أَنَّ الْمُدَارَةَ بَذُلُ الدُّنْيَا لِصَلَاحِ الدُّنْيَا أَوْ الدِّينِ أَوْ هُمَا مَعًا وَهِيَ مُبَاحَةٌ وَرُبَّمَا اسْتُحِبَّتْ. وَالْمُدَاهَنَةُ تَرْكُ الدِّينِ لِصَلَاحِ الدُّنْيَا.

المداراة لين الكلام والبشاشة للفساق وأهل الفحش والبذاءة، أولاً اتقاء لفحشهم، وثانياً لعل في مداراتهم كسباً لهدايتهم بشرط عدم المجاملة في الدين، وإنما في أمور الدنيا فقط، وإلا انتقلت من المداراة إلى المداهنة فهل تحسن فن المداراة بعد ذلك؟ كالتلطف والاعتذار والبشاشة والثناء على الرجل بما هو فيه لمصلحة شرعية.

٥٥- للمعلم: إذا جاءك طالب يسأل فلا تكثر عليه من الاستفسار عن بعض نواحي المسألة لأنه جاء ولم يفهم جيداً، أو أعطه فكرة الحل ودعه يكمل الباقي إن كان يعرفه.

### تَنْبِيْهُ:

ليس المقصود أن تُلِّمَّ ببعض الحقائق العامة حول السلوك الإنساني، بل إن المقصود هو التطبيق العملي لتلك الحقائق والأساليب.

ولكن لما كان اكتساب العادة صعباً، نظل في حاجةٍ إلى يقظةٍ ذاتيةٍ ومحاسبةٍ دائمةٍ فاجعل من نفسك رقيباً على نفسك، وجاهد نفسك ألا تميل مع التخاذل، وطبّق ذلك مع أهلك، وأهلك، وإخوانك، وأقربائك، وأصدقائك؛ لأنهم ألقوا الناس بك ومن ثم تتحول هذه الحقائق والأساليب إلى مهارات اجتماعية عملية.

## فن التغافل

حَاتِمُ الْأَصَمِّ، الزَّاهِدُ، الْقُدْوَةُ، الرَّبَّانِيُّ، أَبُو عَبْدِ الرَّحْمَنِ حَاتِمُ بْنُ عَنَوَانَ بْنِ يُونُسَ الْبَلْخِيِّ، الْوَاعِظُ، النَّاطِقُ بِالْحِكْمَةِ، الْأَصَمُّ. لَهُ كَلَامٌ جَلِيلٌ فِي الزُّهْدِ وَالْمَوَاعِظِ وَالْحِكْمِ، كَانَ يُقَالُ لَهُ: لُقْمَانُ هَذِهِ الْأُمَّةِ (١).

لماذا سمي حَاتِمُ الْأَصَمِّ بذلك؟

قَالَ أَبُو عَلِيٍّ الدَّقَاقُ: جَاءَتْ امْرَأَةٌ فَسَأَلَتْ حَاتِمًا عَنْ مَسْأَلَةٍ؟ فَاتَّفَقَ أَنَّهُ خَرَجَ مِنْهَا صَوْتُ فِي تِلْكَ الْحَالَةِ. فَخَجَلَتْ. فَقَالَ حَاتِمٌ: ارْزُقِي صَوْتِكَ. فَأَوْهَمَهَا أَنَّهُ أَصَمُّ. فَسَرَّتِ الْمَرْأَةُ بِذَلِكَ. وَقَالَتْ: إِنَّهُ لَمْ يَسْمَعْ الصَّوْتَ. فَلُقِّبَ بِحَاتِمِ الْأَصَمِّ (٢).

هذا الأدب الذي وقع من حَاتِمِ الْأَصَمِّ يمكن أن نسميه "أدب التغافل"، وهو من أدب السادة، أما السوقة فلا يعرفون مثل هذا الآداب، ولذلك تراهم لدنو هماتهم يحرصون الصغيرة، ويجعلون من الحبة قبة، ومن القبة مزاراً، وهؤلاء وإن أظهروا في الإحصاء على الآخرين فنون متنوعة من ضروب الذكاء والخداع، ولكنه ذكاء أشبه بإمارات أهل الحمق الذين تستفزهم الصغائر عند غيرهم، ولا يلقون بالأل للكبائر عند أنفسهم، وأمثال هؤلاء لا يكونون من السادة في أقوامهم الذين عناهم الشاعر بقوله:

ليس الغبي بسيد في قومه لكن سيد قومه المتغابي

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَإِذْ أَسْرَ النَّبِيُّ إِلَى بَعْضِ أَزْوَاجِهِ حَدِيثًا فَلَمَّا نَبَّأَتْ بِهِ وَأَظْهَرَهُ اللَّهُ عَلَيْهِ عَرَفَ بَعْضُهُ، وَأَعْرَضَ عَنْ بَعْضٍ فَلَمَّا نَبَّأَهَا بِهِ قَالَتْ مَنْ أَنْبَأَكَ هَذَا قَالَ نَبَّأَنِيَ الْعَلِيمُ الْخَبِيرُ﴾ (التحریم: ٣).

(١) سير أعلام النبلاء، ط الرسالة (١١ / ٤٨٤ - ٤٨٥).

(٢) مدارج السالكين بين منازل إياك نعبد وإياك نستعين (٢ / ٣٢٨).

قال الحسن رحمته: « ما استقصى كريم قط، قال الله تعالى: ﴿عَرَفَ بَعْضُهُ، وَأَعْرَضَ

عَنْ بَعْضٍ﴾<sup>(١)</sup>.

وقال الشاعر:

أَحِبُّ مِنَ الْإِخْوَانِ كُلِّ مُوَاتِي وَكُلِّ غَضِيضِ الطَّرْفِ عَنْ هَفَوَاتِي

ومن هذه المواقف الجليلة في أدب التغافل، ما ذكره ابن جريج عن عطاء بن أبي رباح قال: « إن الرجل ليحدثني بالحديث فأنصت له كأن لم أسمعه قط وقد سمعته قبل أن يولد »<sup>(٢)</sup>.

ولقد دخل رجل على الأمير المجاهد قتيبة بن مسلم الباهلي، فكلمه في حاجة له، ووضع نصل سيفه على الأرض فجاء على أصبع رجل الأمير، وجعل يكلمه في حاجته وقد أدمى النصل أصبعه، والرجل لا يشعر، والأمير لا يظهر ما أصابه وجلساء الأمير لا يتكلمون هيبه له، فلما فرغ الرجل من حاجته وانصرف دعا قتيبة بن مسلم بمنديل فمسح الدم من أصبعه وغسله، فقيل له: « ألا نحييت رجليك، أصلحك الله، أو أمرت الرجل برفع سيفه عنها؟ ». فقال: « خشيت أن أقطع عنه حاجته ».

فلقد كان في قدرة الأمير أن يأمره بإبعاد نصل سيفه عن قدمه، وليس هنالك من ملامة عليه، أو على الأقل أن يبعد الأمير قدمه عن نصل سيفه، ولكنه أدب التغافل حتى لا يقطع على الرجل حديثه، وبمثل هذه الأخلاق ساد أولئك الرجال.

مَنْ كَانَ يَرْجُو أَنْ يَسُودَ عَشِيرَةً فَعَلِيهِ بِالتَّقْوَى وَلِيَنِ الْجَانِبِ

وَيَغُضُّ طَرْفًا عَنْ إِسَاءَةِ مَنْ أَسَاءَ وَيَجْلُمُ عِنْدَ جَهْلِ الصَّاحِبِ

(١) تفسير القرطبي (١٨/١٨٨).

(٢) تاريخ مدينة دمشق (٤٠/٤٠١).

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا﴾ (الفرقان: ٦٣).

﴿يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا﴾ أي: ساكنين متواضعين لله والخلق فهذا وصف لهم بالوقار والسكينة والتواضع لله ولعباده. فعباد الرحمن من صفاتهم أنهم يمشون على الأرض مشيا ليناً رقيقاً، لا تكلف فيه ولا خيلاء ولا تصنع فيه ولا ضعف، وإنما مشيهم تكسوه القوة والجد، والوقار والسكينة. ﴿وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ﴾ أي السفهاء بسفاهة وسوء أدب، وبما يكرهون من القول، ﴿قَالُوا سَلَامًا﴾ أي: خاطبهم خطاباً يسلمون فيه من الإثم وَيَسْلَمُونَ من مقابلة الجاهل بجهله. وهذا مدح لهم، بالحلم الكثير ومقابلة المسيء بالإحسان والعفو عن الجاهل ورزاة العقل الذي أوصلهم إلى هذه الحال.

إذا خاطبك الجاهل فحذار أن تكون مثله في الرد فتسفه به أيضاً كما سفه بك بل بكل أدب قل سلاماً قل سلاماً لتشعره بأن هناك فرق بينك وبينه؛ لأن الانشغال بالرد على السفهاء والجاهلين يكون فيه:

- مضيعة للوقت.
- إضعاف لعزيمتك وصرف لجهدك وقولك في غير مكانه.
- الانشغال عن المقصد والهدف.

## المدح ، أنواعه وضوابطه

المدحُ: نقيضُ الهجاءِ، وهو: حسنُ الثناء، وقيل: هو الوصفُ الجميل. وعدّ المآثر، وقيل: هو وصفُ المحاسنِ بكلامٍ جميل. والمدّاحون: هم الذين اتخذوا مدح الناسِ عادةً وجعلوه بضاعةً يستأكلون به الممدوح ويفتنونه.

والرسول ﷺ قد أرشد إلى ما يجوز من المدح، وسد وسائل الإطراء والغلو التي تؤدي إلى الشرك في مدحه أو مدح غيره، أو تؤدي إلى فتنة الممدوح.

**ضابط المدح المباح:** ومن خلال استقراء بعض نصوص السنة في المدح والثناء تتجلى ضوابط المدح المباح وهي:

١- **الصدق:** وهو أن يكون الممدوح أهلاً لما يُقال فيه، ولا يتجاوز المادح الصفات الحقيقية الصادقة في الممدوح. أما الثناء بما يُعلم حقيقة فهو جائز ومستثنى من التماذج المكروه.

### ٢- التوسط في المدح وعدم المبالغة ومجازة الحد:

فالرسول ﷺ اصطفاه ربه بالرسالة، وهو أفضل خلقه، وهو أهل لكل مدح إذا لم يتجاوز التأدب مع الله؛ ومدح الرسول ﷺ لا يتعدى كونه بشراً رسولاً، تشرف بالعبودية لله، وبلغ ما كُلف به بلاغاً كافياً، فمَنع المبالغة في إطرائه ورفعته أعلى من بشريته. فقال ﷺ: « لَا تُظَرُونِي كَمَا أَظَرَّتِ النَّصَارَى ابْنَ مَرْيَمَ فَإِنَّمَا أَنَا عَبْدُهُ فَقُولُوا عَبْدُ اللَّهِ وَرَسُولُهُ ». (رواه البخاري).

فقد نهى ﷺ عن تجاوز الحد في إطرائه ومدحه وذكر أن هذا مما وقع فيه النصارى وكان سبب انحرافهم.

عَنْ مُطَرِّفٍ قَالَ: قَالَ أَبِي أَنْطَلَقْتُ فِي وَفْدِ بَنِي عَامِرٍ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقُلْنَا أَنْتَ سَيِّدُنَا. فَقَالَ « السَّيِّدُ اللَّهُ تَبَارَكَ وَتَعَالَى ». قُلْنَا وَأَفْضَلُنَا فَضْلاً وَأَعْظَمُنَا طَوْلاً. فَقَالَ



« قُولُوا بِقَوْلِكُمْ أَوْ بَعْضِ قَوْلِكُمْ وَلَا يَسْتَجْرِبَنَّكُمُ الشَّيْطَانُ ». (رواه أبو داود ، وصححه الألباني).

هؤلاء أعراب كانوا حديثي عهد بالإسلام، وكره لهم المبالغة في مدحه، فقال لهم: تكلموا بما يحضركم من القول ولا تتكلفوه، فيستعملكم الشيطان فيما يريد من التعظيم للمخلوق بمقدار لا يجوز.

٣- الأمن من فتنة الممدوح وحدث الكبر والاستعلاء والفتور عن العمل الصالح: عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رضي الله عنه ، عَنْ أَبِيهِ: أَنَّ رَجُلًا ذُكِرَ عِنْدَ النَّبِيِّ ﷺ فَأَثْنَى عَلَيْهِ رَجُلٌ خَيْرًا، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: « وَيْحَكَ، قَطَعْتَ عُنُقَ صَاحِبِكَ - يَقُولُهُ مَرَارًا - إِنْ كَانَ أَحَدُكُمْ مَادِحًا لَا مَحَالَةَ فَلْيَقُلْ: أَحْسِبُ كَذَا وَكَذَا، إِنْ كَانَ يَرَى أَنَّهُ كَذَلِكَ، وَحَسِبُهُ اللَّهُ، وَلَا يُزَيِّجِي عَلَى اللَّهِ أَحَدًا » (رواه البخاري).

والنهي في الحديث محمول على المجازفة في المدح والزيادة في الوصف أو من يُخاف عليه فتنة من إعجاب أو كبر، أما من لا يُخاف عليه ذلك لكمال إيمانه وعقله فلا نهى في مدحه إذا لم يكن فيه مجازفة.

٤- تقييد المدح بقوله: (أحسبه كذلك ولا أزكي على الله أحدًا) تأدبًا مع الله في رد علم السرائر إليه؛ فهو أعلم بمن اتقى. وإنما الأحكام تجري بالظاهر، والله يتولى السرائر.

### المدح المباح:

إذا تحققت ضوابط المدح الآنفه الذكر، فإن الممدوح لا يزداد بها إلا كمالاً، بأن ينشط في فعل الخير والازدياد منه، أو الدوام عليه. خاصة إذا كان المادح من ذوي المكانة والحكمة الذين يقدرون الأمور بقدرها ويحرصون على درء المفسد وجلب المصالح.

عَنْ سَالِمِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو رضي الله عنه ، عَنْ أَبِيهِ قَالَ: « كُنْتُ غُلَامًا شَابًّا، وَكُنْتُ أَنَامُ فِي الْمَسْجِدِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَرَأَيْتُ فِي النَّوْمِ كَأَنَّ مَلَكَينِ أَخَذَانِي، فَذَهَبَا بِي إِلَى النَّارِ، فَإِذَا هِيَ مَطْوِيَّةٌ كَطَيِّ البِئْرِ وَإِذَا لَهَا قَرْنَانِ وَإِذَا فِيهَا أَنَاسٌ قَدْ عَرَفْتُهُمْ، فَجَعَلْتُ أَقُولُ: « أَعُوذُ بِاللَّهِ مِنَ النَّارِ » ، قَالَ: فَلَقِينَا مَلَكَ آخَرَ فَقَالَ لِي: « لَمْ تُرْعَ » ، فَقَصَصْتُهَا عَلَى حَفْصَةَ فَقَصَصْتُهَا حَفْصَةَ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقَالَ: « نِعَمَ الرَّجُلِ عَبْدُ اللَّهِ، لَوْ كَانَ يُصَلِّي مِنَ اللَّيْلِ » فَكَانَ بَعْدُ لَا يَنَامُ مِنَ اللَّيْلِ إِلَّا قَلِيلًا (رواه البخاري).

(قَرْنَان): جانبان. (لَمْ تُرْعَ): لا خوف عليك.

هذا مدح من معلّم الناس الخير ﷺ كانت ثمرته عظيمة للممدوح؛ حيث أخذ على نفسه عهدًا بقيام الليل حتى إنه كان لا ينام منه إلا قليلاً.

ولكي يأمن الممدوح من مداخل الشيطان والفتنة والرياء فإنه يدعو بمثل هذا الدعاء: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ لِي مَا لَا يَعْلَمُونَ ، وَلَا تُؤَاخِذْنِي بِمَا يَقُولُونَ ، وَاجْعَلْنِي خَيْرًا مِمَّا يَظُنُّونَ ». فعن عدي بن أرطاة قال: « كان الرجل من أصحاب النبي ﷺ إذا زُكِّي قال: « اللَّهُمَّ لَا تُؤَاخِذْنِي بِمَا يَقُولُونَ ، وَاعْفُرْ لِي مَا لَا يَعْلَمُونَ ». (رواه البخاري في الأدب المفرد، وقال الألباني في (صحيح الأدب المفرد ص ٢٤٨): « صحيح الإسناد ». وفي الهامش: « زاد البيهقي في "الشعب" (٢٢٨/٤) من طريق آخر: « وَاجْعَلْنِي خَيْرًا مِمَّا يَظُنُّونَ ».

وعلى الممدوح أن يتحرز من آفة العجب أو الفتور. ويظهر كراهة المدح ويراقب نفسه.

المدح المذموم: وهو ما انعدمت فيه ضوابط المدح المباح. فانعدم فيه الصدق، أو صاحبه النفاق، أو اتَّخَذَ مهمةً للتكسب، وزاد الممدوح بطراً وتكبراً وظلماً وورثاً. وهذا النوع هو الذي عناه الرسول ﷺ فيما رواه مسلم عن أبي معمر، قال: قَامَ رَجُلٌ يُثْنِي عَلَى أَمِيرٍ مِنَ الْأُمَرَاءِ، فَجَعَلَ الْمُقَدَّادُ يَحْتِثِي عَلَيْهِ التُّرَابَ، وَقَالَ: « أَمَرْنَا رَسُولَ اللَّهِ ﷺ أَنْ نَحْتِثِي فِي وُجُوهِ الْمُدَّاحِينَ التُّرَابَ ».

قال النووي رحمته: « هَذَا الْحَدِيثُ قَدْ حَمَلَهُ عَلَى ظَاهِرِهِ الْمُقْدَادُ الَّذِي هُوَ رَاوِيهِ وَوَافَقَهُ طَائِفَةٌ وَكَانُوا يَخْتُونَ التُّرَابَ فِي وَجْهِهِ حَقِيقَةً. وَقَالَ آخَرُونَ مَعْنَاهُ: خِيَّبُوهُمْ فَلَا تُعْطُوهُمْ شَيْئًا لِمَدْحِهِمْ. وَقِيلَ: إِذَا مُدِّحْتُمْ فَادْكُرُوا أَنْكُمْ مِنْ تُرَابٍ فَتَوَاضَعُوا وَلَا تُعْجَبُوا وَهَذَا ضَعِيفٌ »<sup>(١)</sup>.

وقال العلماء في الجمع بين أحاديث الإباحة والنهي: إن كان الممدوح عنده كمال إيمان و يقين، ومعرفة تامة بحيث لا يُفتن ولا يغتر من ذلك فليس بحرام. وإن خيف عليه شيء من هذه الأمور كره مدحه في وجهه كراهة شديدة.

هذا في حق الممدوح. أما المادح فيتحمل وزر قوله إن كان كاذبًا، أو متكسبًا، ويؤجر إن كان من أهل الحكمة والعلم وإرادة الخير بالناس.

### آفات المدح المذموم:

في المدح المذموم ست آفات: أربع على المادح وهي:

- ١- قد يفرط فيه فيذكره بما ليس فيه فيكون كاذبًا.
- ٢- وقد يُظهر له من الحب ما لا يعتقده فيكون منافقًا.
- ٣- وقد يقول له ما لا يتحققه ولا سبيل إلى الاطلاع عليه، فيكون مجازفًا.
- ٤- وقد يُفرح الممدوح وهو ظالم أو فاسق فيكون مناصرًا لظالم.

### وآفتان على الممدوح:

- ١- قد يُحدث فيه كبيرًا وإعجابًا؛ وهما مهلكان.
- ٢- قد يفرح؛ فيفسد عمله، أو يغتر.

(١) شرح النووي على مسلم (١٨/١٢٨).

## فن التعامل مع الآباء والأمهات

لماذا نطور ذواتنا في تعاملنا مع آبائنا وأمهاتنا؟

- مَنْ مِنَّا لَيْسَ لَدَيْهِ تَقْصِيرٌ فِي تَعَامُلِهِ مَعَ وَالِدَيْهِ؟!
- وَمَنْ مِنَّا يَقُولُ أَنَّ حُسْنَ تَعَامُلِهِ مَعَ وَالِدَيْهِ لَيْسَ لَهُ أَمْرِيَّةٌ فِي حَيَاتِهِ وَلَا يَعُودُ عَلَيْهِ بِالنَّفْعِ؟!
- إِذَا كُنْتَ لَا تَعْرِفُ قَدْرَ وَالِدَيْكَ فَاسْأَلْ مَنْ فَقَدَ وَالِدَيْهِ!
- وَإِذَا جَهِلْتَ عَقُوبَةَ عَقُوقِهَا؛ فَانظُرْ فِي حَالِ وَمَالِ مَنْ عَقَبَهَا!
- وَإِذَا سَأَمْتَ مِنْ مَرَضِهَا وَكَثْرَةِ مَطَالِبِهَا؛ فَاعْلَمْ أَنَّكَ كَمَا تَدِينُ تَدَانُ!
- وَإِذَا كَانَ وَالِدَيْكَ مِنْ أَهْلِ الْمَعَاصِي؛ فَقَدْ كَانَ إِبْرَاهِيمَ الْخَلِيلَ بَارًا بِوَالِدِهِ زَعِيمَ الْكُفْرِ!
- وَإِذَا كُنْتَ تَرِيدُ الْجَنَّةَ وَتَسْعَى لَهَا؛ فَقَدْ قَالَ ﷺ: «الزَّمَّهَا؛ فَإِنَّ الْجَنَّةَ عِنْدَ رَجُلَيْهَا»<sup>(١)</sup>.

(١) عَنْ مُعَاوِيَةَ بْنِ جَاهِمَةَ رضي الله عنه قَالَ: جَاءَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ أَرَدْتُ الْغَزْوَ وَجِئْتُكَ أَسْتَشِيرُكَ»، فَقَالَ: «هَلْ لَكَ مِنْ أُمٍّ؟»، قَالَ: «نَعَمْ»، فَقَالَ: «الزَّمَّهَا؛ فَإِنَّ الْجَنَّةَ عِنْدَ رَجُلَيْهَا»، ثُمَّ الثَّانِيَةَ ثُمَّ الثَّلَاثَةَ، فِي مَقَاعِدَ شَتَّى كَمَثَلِ هَذَا الْقَوْلِ (حسن رواه الإمام أحمد والنسائي).

المقصود بالغزو هنا جهاد طلب الكفار في عقر دارهم، وليس جهاد دفع الكفار عن بلاد المسلمين.  
(فإنَّ الْجَنَّةَ عِنْدَ رَجُلَيْهَا) أَي نَصِيبِكَ مِنْهَا لَا يَصِلُ إِلَيْكَ إِلَّا بِرِضَاهَا، بِحَيْثُ كَانَتْ لَهَا وَهِيَ قَاعِدَةٌ عَلَيْهِ، فَلَا يَصِلُ إِلَيْكَ إِلَّا مِنْ جِهَتِهَا، فَإِنَّ الشَّيْءَ إِذَا صَارَ تَحْتَ رِجْلِ أَحَدٍ، فَقَدْ تَمَكَّنَ مِنْهُ وَاسْتَوْلَى عَلَيْهِ بِحَيْثُ لَا يَصِلُ إِلَى آخِرِ إِلَّا مِنْ جِهَتِهِ.

أما حديث: «الجنة تحت أقدام الأمهات» فحديث ضعيف ضعفه الشيخ الألباني - رحمه الله - في ضعيف الجامع رقم ٢٦٦٦.

• وإذا كنت تشناق إلى الجهاد في سبيل الله وبذل الروح رخيصة فيه؛ فقد قال عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عَمْرٍو رضي الله عنه: جَاءَ رَجُلٌ إِلَى النَّبِيِّ صلى الله عليه وآله وسلم فَاسْتَأْذَنَهُ فِي الْجِهَادِ (١) فَقَالَ: « أَهْجِي وَالِدَاكَ؟ ». قَالَ: « نَعَمْ ». قَالَ: « فَفِيهِمَا » (رواه البخاري ومسلم).

• وإذا كنت تريد برهما ولا تُحسِن ذلك؛ فإليك هذه الكلمات.

### لا تصاحب عاقًا:

إن العقوق مُعَدِّ كالجرب والعياذ بالله؛ وليس أضر على الإنسان في تعامله مع والديه من صاحب عاق. الصاحب العاق قد يجعل الرجل البار عاقًا، يسير معه في نفس طريقه ولا حول ولا قوة إلا بالله. وبالمقابل فإن الصاحب البار لا يزال بصاحبه المقصر في حق والديه حتى يصيره بارًا بإذن الله.

### تخيل حياتك بدونها:

يندم كثير من الأبناء عند موت أحد والديه؛ إذا كان مقصرًا في حقه ويتألم ويتحسر على ذلك دائمًا. وكأنه لم يكن يعلم أن الموت مصير لا بد منه له ولوالديه وللناس جميعًا. وفي الواقع أن كل ابن يتألم لفقد والديه بارًا كان أم عاقًا. فالابن البار يتألم تألم الصالحين رغبةً في التزود من الخير، فقد كان في كل يوم يحصل حسنات عظيمة وأجور كبيرة من خلال تعامله مع والديه. وأما الابن العاق فيتألم أن فوّت على نفسه فرصة لا تتكرر؛ فإذا ماتت أمه فمن أين يأتي بأم يبرها! وإن مات أبوه فأنى له أب يبره!

(١) أي جهاد طلب الكفار في عقر دارهم، وليس جهاد دفع الكفار عن بلاد المسلمين.

فإذا كانت هذه النتيجة وهذه النهاية معلومة لنا مسبقاً؛ فهل نتنظر حتى تقع ثم بعد ذلك نتحسر تحسر العاقين ونتألم تألم الخائين؟

لاحظ هذا الأمر في حياة والديك؛ قل في نفسك سأفقدهما أو يفقدوني في يوم ما، الله أعلم بأجله! تلتطف معها وأحسن صحبتها؛ فوالله إنها أيام قلائل لا تساوي دمعة من دموعها أو حسرة يتحسرانها.

إذا لم تجرب ستجرب:

لا يشعر كثير من الأبناء والبنات بما يعانیه والديهم من معاناة في تربيتهم ومحبتهم حتى يجربوا هم نفس المعاناة؛ وذلك عندما يرزقون بأولاد. فتجد كثيراً منهم يُكثر بعد ذلك من قول: رحم الله أبي كم عانى في تربيتنا ورحم الله أمي كم تعبت كي نرتاح! «.

**القواعد المثلى للتعامل مع الوالدين بالحسنى:**

القاعدة الأولى: اعلم يقيناً أن بر الوالدين من أعظم وأيسر وأقرب الطرق الموصلة لرضا الرحمن والفوز بالجنة.

القاعدة الثانية: اعلم يقيناً أن بر الوالدين من أعظم وأيسر وأقرب الطرق لتحقيق السعادة والنجاح في الدنيا.

فالوالدان عندما يريان من ابنهما البر والرحمة والشفقة عليهما والإحسان بهما؛ تلهج ألسنتهما بالدعاء له ليل نهار، فكلما ارتفعت أكفهما بالدعاء كان لهذا الابن البار أكبر الحظ والنصيب من دعاؤهما. وهذا الدعاء مظنة الإجابة بإذن الله.

القاعدة الثالثة: كل أمر يسعد والديك ولا يغضب ربك فلا تتوانى في فعله.

أمر الله ﷻ بالإحسان إلى الوالدين، ومن أعظم الإحسان لهما طاعتها؛ لكن هذه الطاعة إنما تجب ما لم تكن في معصية الله.

وقد أدرك السلف الصالح هذا المعنى العظيم في فعل كل ما يسعد والديهم ولا يغضب ربهم. فعن محمد بن سيرين قال: كانت النخلة تبلغ بالمدينة ألفاً فعمد أسامة بن زيد إلى نخلة فقطعها من أجل جمارها فقبل له في ذلك فقال إن أمي اشتتهه عليّ وليس شيء من الدنيا تطلبه أمي أقدر عليه إلا فعلته.

**القاعدة الرابعة: كل أمر يُحزَنُ والديك ويغضبهم ولم يوجِبْه ربك فاجتنبه.**

**القاعدة الخامسة: لا تقدّم عليها أحداً كائنًا من كان.**

بعض الأبناء يزعم أنه لا يقدم أحداً على والديه بلسانه؛ ولكن أفعاله تخالف ذلك. فإذا طلبت منه أمه طلباً يتعارض مع موعد أصدقائه، قدم موعد أصدقائه.

ومن الأبناء من يحاول أن يعتذر لأمه بطريقة حسنة ومنهم من يذهب إلى موعد أصدقائه ولا يبالي. يريد منه والده أن يرافقه إلى مناسبة معينة، ويريد أصحابه أن يأتيهم في الاستراحة؛ فيذهب ويترك أباه! ويقول أنا لا أقدم أحداً على والدي! تريد منه أمه أن يذهب بها إلى خالته وتريد منه زوجته أن يذهب بها إلى السوق فيختلق الأعذار حتى تؤجل أمه زيارة خالته! ويقول أنا لا أقدم أحداً على والدي! هل يضحك على نفسه أم على والديه أم على الناس؟

**القاعدة السادسة: تذكر دائماً ما سبق من إحسانها.**

تذكر ما تحمّلته أمك من التعب والأذى، تذكر ما تحمله أبوك من السهر وما أنفقه من أموال من أجلك. فهل تجازيهم بالعقوق بعد أن كبر سنهما ورق عظمهما؟ أما هل تجعلهم يعيشون على شفقة المشفقين وإحسان المحسنين، وأنت حي تُرزق! وآسفا على ولد هذا جزاء والديه لديه!

**القاعدة السابعة: لا تسمع لأحد فيهما:**

بعض الأبناء يحب والديه حباً عظيماً، ويحاول أن يحسن إليهما غاية الإحسان؛ لكنه يقع بدون أن يشعر تحت تأثيرات تجعله يتصرف مع والديه تصرفات أهل العقوق.

بعض الزوجات وبعض الأزواج أيضًا كل منهما يريد أن يستأثر بالآخر وهذا في جانب النساء أكبر؛ فتحاول أن تحتلق المواضيع التي تجعل الابن لا يجذ الذهاب إلى والديه. فتشكك زوجها في حب والديه لأبنائه؛ وتخبره أنها يقدمان أبناء أخيك فلان أو أختك فلانة على أبنائنا! وفي بعض الأحيان قد تقول له إن أمك لا تحبني وتذكر أهلي بسوء وتسوق هذا الكلام وهي غارقة في موجة عنيفة من البكاء.

هذا بلا شك يجعل في نفس الابن شعور سيء تجاه والديه، ومع مرور الأيام وتكرار مثل هذا الكلام يزداد ذلك الشعور السيئ في نفس هذا الابن مما قد ينتج عنه تصرفات أو كلام أو نظرات عقوق.

وكما أن هذا الكلام قد يُنقل من الزوجة؛ فإنه قد يُنقل في أحيان أخرى من الأبناء، فيكثرون الشكوى من أجدادهم وجداتهم، ويتهمونهم بتقديم ابن فلان وبنت فلانة علينا، ولا يرغبون في زيارتنا لهم، ودائمًا ما يقومون بضر بنا وتوبيخنا بدون أدنى سبب!

إن العلاج الأمثل لهذا الأمر، هو عدم الاستماع لأي كلام يُنقل لك بسوء عن والديك وخصوصًا من زوجتك وأبنائك.

ثم لنفرض أنهم يقدمان أبناء أخيك أو أختك على أبنائك، فقد يكون ذلك بسبب برهم واحترامهم لهما! ونحن عندما نطالب والدينا بالعدل في هذا الجانب الذي لا يجب عليهم العدل فيه؛ فهل عدلنا نحن بين أبنائنا مع أن هذا العدل واجب علينا؟ ثم ألا يستحق إحسان والدينا معنا في كل الأمور أن نغض الطرف عنهما إن بدر منها قصور في حقنا.



## القاعدة الثامنة: نجاحك لنجاح لوالديك:

بعض الناس صاحب همّة عالية وطموح بلا حدود، يحب النجاح ويعشق التحدي، يعيش حياته مع الانجازات؛ يريد أن يأتي كل يوم بجديد مفيد ود لو استطاع أن يحقق في كل ساعة انجاز.

فهل استشعر هذا البطل أن نجاحه نجاح لوالديه، وأن من أعظم ما يدخل السرور على قلوب الآباء والأمهات تميز أبنائهم. فإذا لم تكن نعشق النجاح ولا نهتم بالتميز؛ فلنعشقه من أجل إدخال السرور على قلوب آبائنا وأمهاتنا.

القاعدة التاسعة: إياك والقطيعة: قال رسول الله ﷺ: « مَا مِنْ ذَنْبٍ أَجْدَرُ أَنْ يُعَجِّلَ اللَّهُ تَعَالَى لِصَاحِبِهِ الْعُقُوبَةَ فِي الدُّنْيَا مَعَ مَا يَدَّخِرُ لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِثْلُ الْبَغْيِ وَقَطِيعَةِ الرَّحِمِ » (رواه الترمذي وأبو داود، وصححه الألباني).

وأي رحم أقرب من الوالدين!

## القاعدة العاشرة: دعاؤهما لك أو عليك:

عن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: « ثَلَاثُ دَعَوَاتٍ مُسْتَجَابَاتٌ لَا شَكَّ فِيهِنَّ دَعْوَةُ الْمَظْلُومِ وَدَعْوَةُ الْمُسَافِرِ وَدَعْوَةُ الْوَالِدِ لَوْلَدِهِ » وفي رواية: « وَدَعْوَةُ الْوَالِدِ عَلَى وَلَدِهِ » (رواه أبو داود، وابن ماجه، والترمذي، وحسنه الألباني).

إذا كان دعاء الوالدين لولدهما أساس التوفيق والنجاح؛ فإن دعاؤهما عليه أساس الخذلان والخسران.

# وصايا في فن التعامل مع الوالدين

**وصايا في فن التعامل مع الوالدين في حياتهما:**  
الوصية الأولى: احرص على ما ينفعهما في الآخرة:

من أعظم فنون التعامل مع الوالدين النظر حين التعامل معهم في أمر معين على مردود هذا الأمر عليهما في الآخرة قبل الدنيا.

بعض الناس يكون له برامج إيمانية مع أصدقائه وزملائه؛ أما أن يكون له برامج مع والديه فلا يهتم بذلك. مع أنه من المفترض على الأولاد أن يهتموا بما ينفع والديهم في الآخرة؛ لأنهم أولى الناس بذلك.

وهناك برامج إيمانية عملية كثيرة، وهي ليست خاصة بالوالدين؛ إن طبقتها مع والديك، فسوف تجد لذلك أثرًا كبيرًا في حياتك ويعود النفع فيها عليك وعلى والديك في الآخرة بإذن الله؛ ومنها:

١- **العمرة والحج معهما:** رحلة العمرة والحج من أجمل الرحلات وأمتعها وأرجاها وأولاها لحصول الأجر والثواب؛ فإذا اجتمع مع ذلك أن تكون بصحبة والديك فأتوقع أنها ستكون من الرحلات الخالدة في ذاكرتك وذاكرتها أيضًا. وأنت في هذا الرحلة الجميلة تطبق دور الخادم المطيع، والرفيق الشفيق.

فتارة تسألها ماذا يريدان؟ وفي أخرى ماذا يأكلان؟ وعندما تجتمع الحشود في عرفات في الموقف المهيب تدنو منها وسط ذلك الزحام وتسألها الدعاء فيردان عليك بابتسامة الرحماء؛ وكأنها يقولان لك وهل تتوقع أنا لا ندعوك لك حتى تسألنا؟

وفي جوار البيت وفي أثناء الطواف تحميمها بجسدك مرة تمشي أمامها وأخرى خلفها، وثالثة عن أيانها ورابعة عن شهاها. ما أروعها من لحظات وما أجملها من ساعات!

٢- الاشتراك معها في مشروع خيري دوري: المشاريع الخيرية الدورية كثيرة يصعب حصرها، فمنها على سبيل المثال كفالة الأيتام أو المساهمة في بناء الأوقاف، أو توزيع برادات المياه في المساجد أو في أماكن تجمع العمال ومنها أيضًا كفالة حلقة تحفيظ أو دار نسائية.

فلماذا لا ندعو والدينا للمساهمة في مثل هذه الأعمال؛ أحدنا إذا أراد العمل في مثل هذه المشاريع قد يدعو جميع من يعرف باستثناء والديه! فهل ترى أن والديك لا يحتاجان المشاركة في هذه المشاريع؟ أو أنك ترى أنهم لن يشاركا في مثل هذه المشاريع؟ إن كان الاختيار الأول فقد بالغت في حسن الظن بهم؛ فمن منا لا يحتاج أن يقدم صالحًا لنفسه. وإن كان الاختيار الثاني فقد أسأت لوالديك بسوء الظن بهما.

جرب أخي الكريم وتلطف معها في الخطاب وسوف تعلم حين ذلك أنك قصرت في عرض ما لديك من خير على الناس قبل أن تعرضه على والديك. لا تطلب منهم دفع ألوف الريالات؛ بل مئات أو عشرات أو ريالات دائمة كافية بإذن الله.

٣- صيام التطوع: وذلك بأن يرتب الأولاد للاشتراك مع والديهم في صيام الأيام الفاضلة؛ كالأيام البيض، والاثنين والخميس. يقترح الابن على والديه القيام بهذا العمل، ويذكرهم بفضل الصيام وعظيم أجره. والصيام من خير الأعمال التي يجتمع عليها الوالدين مع أولادهم. فينبغي أن يبادر الأبناء والبنات لطرح مثل هذه المقترحات على آبائهم وأمهاتهم.

ومن أعمال الخير التي يذكر الابن والديه بها صلة الرحم؛ فيحثهم عليها ويرافقهم عند زيارة أرحامهم.

### الوصية الثانية: حاول فهم شخصية والديك:

فهم شخصيات من تتعامل معهم يساعدك كثيرًا في حسن التعامل وحاجتك للاهتمام بهذا الأمر تختلف باختلاف من تتعامل معهم.

فمن لا تتعامل معه في الشهر إلا مرة واحدة لست بحاجة لفهم شخصيته كمن تتعامل معه أسبوعياً. ومن لا تربطك به أي صلة قرابة أو صداقة لست بحاجة لفهم شخصيته كأحد أقبائك أو أصدقائك.

وليس هناك من هو أولى بأن تحاول فهم شخصيته من والديك، وذلك لعلو مكانتهم وللحساسية الشديدة في التعامل معهم؛ لأن نتيجة التعامل معهم إما بر أو عقوق والعياذ بالله.

كل إنسان له تركيب نفسي خاص به، يحب أشياء ويكره أخرى؛ فيحب فلاناً من الناس ولا يحب فلاناً. ويعجبه طعام معين ولا يعجبه طعام آخر؛ بل يحب الذهاب إلى أماكن معينة ولا يحب الذهاب إلى أماكن أخرى. وهذا الاختلاف بين البشر سنة من سنن الله في الحياة. فالابن البار يهتم بهذا الجانب مع والديه؛ فمن غير المعقول أن تأكل وتشرب مع والديك كل يوم، ولا تعرف الطعام الذي يفضلانه.

ومن غير المعقول أيضاً أن تعيش معه طول حياتك ولا تعرف الأماكن التي يجبانها والأماكن التي لا يجبانها. بل ينبغي أن تعرف من خلال تعاملهم مع الناس وكلامهم في المجالس وفي البيت الأشخاص الذين يرتاحان لهما ويجبان الجلوس معهم والحديث إليهم؛ والأشخاص الذين لا يجبان الجلوس معها ولا يرتاحان لهما. ونحن كأبناء نحتاج لفهم شخصيات والدينا؛ فإذا استطعنا فعل ذلك فقد قطعنا شوطاً كبيراً نحو تحقيق برهما.

وفهم الشخصيات ليس أمراً صعباً أو مستحيلاً؛ وهو يوفر علينا الكثير من الجهد. فليس من البر أن تحضر لوالديك طعاماً لا يجبانه مثلاً؛ لكنك عندما تحضر لهما الطعام الذي يجبانه من غير طلب منهما؛ فإنك تكون قد كسبت قدراً كبيراً من رضاهما. وليس من البر أيضاً أن تكثر من الثناء دائماً على شخص لا يجبانه في حضورهما! ومن غاية البر أن تدعو من يجبانه لزيارتك في بيتك وتحتفي به وتكرمه. هذه بعض الأمثلة والأمثلة على ذلك كثيرة جداً؛ كلها تنطلق من فهم شخصية والديك.

وتخيل أن شخصًا يُريد أن يفوز ببر والديه ورضاهما؛ لكنه لا يهتم بفهم شخصياتهما؛ فسوف يسيء من حيث يريد الإحسان. فإذا أراد في يوم من الأيام أن يقدم هدية لوالديه؛ وذهب واشترى نوعًا من الهدايا الثمينة وقدمها لهما؛ فأحضر أنواعًا من الهدايا التي لا يحبها والديه إطلاقًا. فهل حقق البر بهذه الهدية؟ مَنْ يتصور ذلك؛ بل قد يكون أدخل الحزن على قلبَي والديه، فسيقولان وإن لم يصارحانه بذلك؛ ليته لم يصرف هذه المبالغ في هذه الهدايا؛ ليته أحضر لنا هدايا أخرى طالما أنه سيدفع هذا الثمن الكبير.

أما لو اهتم بفهم شخصية والديه لتمكن من إحضار الهدايا التي يرغبان فيها، وبمبلغ قد يكون أقل من المبلغ الذي دفعه بكثير. وفهم الأولاد لشخصيات والديهم يساعدهم في فعل ما يجب أن قبل طلبها وفي ترك ما يبغضان قبل تصريحهما. وهذه منزلة من البر رفيعة لا يستطيع أن يصل إليها أغلب الأولاد.

### الوصية الثالثة: ابتسم لوالديك:

إذا كان التبسم في وجوه المسلمين سُنَّةً ومستحب؛ فهو في حق الوالدين أكد وأعظم. والابتسامة لها تأثير عجيب على إدخال السرور والطمأنينة في نفس الطرف الآخر. فلذلك يجب الناس الرجل كثير التبسم ويخالطونه ويفقدونه ويسألون عنه إن غاب.

الأم والأب: عندما يريان الابتسامة تعلق وجوه أولادهما عند اللقاء بهم يشعران بالراحة والطمأنينة، ويعتبرانه جزء من شكر ما سبق من جميلها بل قد يؤثر ذلك على نفسياتهما وحبهما لأولادهما فيقدمان صاحب الابتسامة على غيره من إخوانه وأخواته.

فإذا أرادوا سفرًا أو أرادوا الذهاب إلى مكان ما؛ فإنهما سيحرصان أن يرافقهما صاحب الابتسامة دون غيره من أولادهما.

ونحن عندما نعلم عظم الأجر في تبسمنا في وجوه آبائنا وأمهاتنا وما تركه هذه الابتسامة من أثر طيب على نفوسها؛ فعلينا أن نحرص عليها أشد الحرص.

ومن المخجل أن نهتم بأمر الابتسامة عند تعاملنا مع زوجاتنا وأبنائنا؛ بل حتى مع أصدقائنا وزملائنا ثم نهمله عند تعاملنا مع آبائنا وأمهاتنا. إن من حق أولئك علينا أن نتبسم في وجوههم؛ بل من حسن التعامل مع عموم المسلمين التبسم في وجوههم؛ لكن أن نطبق هذا الأمر في حق الأدنى ثم نهمله في حق الأعلى، فهذا ما لا يؤيده شرع حنيف ولا عقل سليم.

فبالغ في التبسم في وجوه والديك؛ طالما أنه كفيل بإدخال السرور على أصحاب القلوب الرحيمة والنفوس الكريمة. فابتسم ثم ابتسم ثم ابتسم في وجوه والديك؛ وسوف تجد لهذا أثراً على نفسك قبل أن تشاهد أثره على والديك بإذن الله تعالى.

#### الوصية الرابعة: اهتم بتقديم الهدايا لها:

الهدية لها تأثير كبير على تقوية المحبة في القلوب وزيادة الألفة بين النفوس، فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلوات الله عليه وآله قال: « تَهَادُوا تَحَابُّوا » (رواه البخاري في الأدب المفرد، وحسنه الحافظ ابن حجر والألباني).

والأثر الطيب للهدية على النفوس مشاهد ومعلوم. ومن فضل الهدية مع اتباع السنة أنها تزيل حزازات النفوس، وتكسب المهدي والمهدى إليه زنة في اللقاء والجلوس، هذا إذا كانت الهدية مهداة إلى عامة الناس؛ فكيف إذا كانت مهداة إلى أولى الناس بالبر والصلة.

بل إن بعض الأمهات إذا أهدى ابنها لها هدية، لا تزال تذكر هذه الهدية في كل مجلس تجلسه مع قريناتها؛ وتعيد وتكرر ذلك كثيراً.

تقديم الهدايا للآباء والأمهات فن لا يحسنه إلا القليل من الأبناء والبنات. فتجد بعض من وفقه الله من الأولاد يختلق المناسبات حتى يقدم هدية لأمه أو أبيه. فهو مستمر في إدخال السرور ورسم البسمة على محيا والديه بين الحين والآخر.

وفي الجانب الآخر هناك فئة من الأبناء مهملة لهذا الأمر غاية الإهمال، ولا تعيره أي اهتمام. ففي حياته لم يكلف نفسه تقديم هدية لأحد والديه. يمرضان ويُشفيان؛ وكأن شيئاً لم يكن! يسافران ويعودان؛ وكأن شيئاً لم يكن! تتوالى على والديه الأمور المفرحة، ولا يهتم بذلك ولا يفكر ولو مجرد تفكير أن يُقدم هدية لوالديه.

قد يكون هذا الشخص من النوع البشري الذي لا يُقيم لمسألة التهادي أي اهتمام مع كل الناس. وقد يكون مع الأسف يهتم بجانب الإهداء مع الزوجة والأبناء والأصدقاء والزملاء؛ إلا أنه مهمل له تمام الإهمال مع والديه! جرب الإهداء لوالديك، جربه اليوم، جربه ولا تتأخر. ستلوم نفسك أشد اللوم على غفلتك عن هذه المسألة في ما مضى من عمرك.

وفي الحقيقة أن بعض الناس لديه جمود عظيم في مشاعره؛ فقد يكون والداه يقدمان له الهدايا في مناسباته السعيدة، ومع هذا يغفل عن أن يجازيها على هداياهما على أقل تقدير. اسأل نفسك متى آخر مرة قدمت هدية لأحد والديك؟ قد تكون إجابة البعض بأنه لم يسبق أن قدم لها هدية إطلاقاً! مرة أخرى جرب الإهداء لوالديك! جربه اليوم! جربه ولا تتأخر!

**الوصية الخامسة: الخروج بهما في نزهة:** أغلبنا ربما قد جرب الترتيب والتهيئة والخروج في نزهة مع زوجته وأبنائه؛ بل قد وضع الكثير منا لذلك جداول دورية محددة. وبعضنا قد حدد أيضًا أماكن معينة ليقوم بزيارتها في كل عام. وهذا أمر محمود متى اقترن بالنية الصالحة من إدخال السرور على قلب الزوجة والأبناء وسلم من المحظورات الشرعية.

لكن كيف يتعامل أحدنا مع والديه في هذا الجانب! هل أنت من أولئك النفر الذين يرون أن والديهم ليسوا بحاجة للنزهة والخروج من البيت وذلك لكبر سنهم؛ وأن الأولى بكبار السن أن يتركوا الترويح عن النفس وتجديد النشاط للشباب الذين هم بحاجة إلى ذلك وكأنك تريد أن تقول لوالديك: « هل تريدان أن تأخذان زمانكما وزمان غيركما؟ ».

أما هل أنت من أولئك النفر الذين يضيقون بوالديهم ذرعاً عندما يرافقونهم؛ ويسرون لزوجاتهم بأنهم تمنوا لو أن والديهم لم يرافقوهم فقد ضيقوا عليهم وأخلوا ببرنامج الرحلة؟

أما هل أنت من أولئك النفر الذين إذا أراد أحدهم أن يخرج لنزهة أخبر زوجته وأبنائه وبعد أن يعدوا أغراضهم ويتأهبوا للذهاب؛ يمر على والدته مرور الكرام ويسألها سؤال بارد خال من المشاعر والأحاسيس بل فاقد للحب والرحمة؛ هل تريدان أن تذهبي معنا؟

في وقت ضيق لا تستطيع أن تفعل فيه هذه الأم المسكينة شيئاً من الإعداد والتجهيز فترفض ودموعها تسبق كلامها، ودت لو ذهبت، ودت لو استمتعت.

وإذا تحاملت على نفسها وصارعت الوقت ورضيت بالذهاب؛ لم تجد لذهابها قبولاً لديه ولا لدى أبنائه؛ بل يستقبلونها بثقل ويتكلمون معها بالتقسيط المريح، في موقف لا يليق أن تعيش فيه أم مهما بلغت القسوة في قلب ابنها.

فلماذا لا نكون من أولئك النفر الذين إذا حددوا وقتاً للنزهة؛ ذهبوا لوالديهم يستعطفونهم ويترجونهم أن يرافقوهم، ويطلبون منهم أن يحددوا أنسب الأوقات لديهم والأماكن التي يرغبون في الذهاب إليها.

وإذا وافق الوالدان رجع أحدهم فرحاً مسروراً لزوجته وأبنائهم يبشرهم بهذا الخبر السعيد، ويوصي أطفاله وزوجته بعدم إزعاج والديه خلال الرحلة، ويوصيهم



بتلمس رضاء والديه في موقف إيماني عظيم قد يغيب عن عيون كثير من الناس؛ لكنه مشاهد معلوم عند ملك الملوك.

فإذا كنت منهم فهنيئاً ثم هنيئاً لك؛ وإن لم تكن منهم فحاول أن تكون منهم.

**الوصية السادسة: المسارعة في نقل الأخبار السارة لهما وعدم نقل الأخبار السيئة**

**لهما:**

وهذا الفن لا يُحسّنه كثير من الأبناء؛ فإما أن يكون وكالة أبناء لا يمر عليه خبر إلا وأبلغه والديه، بدون تفريق بين السار والمحزن. وهناك نوع من الأبناء يعد كلماته مع والديه، فلا يرغب في طول الحديث معهما، فهو من باب أولى لا يحرص على إبلاغهما بأي خبر.

ولا شك أن الأخبار السارة تسعد الوالدين والأخبار السيئة تحزنهما. فعندما تسمع بخبر نجاح أو مولود لأحد إخوانك فسابق غيرك لإبلاغ والديك؛ لأن هذا الخبر يجلب لقلبي والديك السرور، ويكون لك أجر إدخال هذا السرور.

وقد جاء في الحديث: « أَحَبُّ الْأَعْمَالِ إِلَى اللَّهِ - عَزَّ وَجَلَّ - سُرُورٌ تُدْخِلُهُ

عَلَى مُسْلِمٍ » (رواه الطبراني وحسنه الألباني). فكيف إذا كان هذا المسلم أمًا أو أبًا!

لا شك أن ذلك أعظم أجرًا وأكثر نفعًا.

وفي المقابل فإن إدخال الحزن على المسلم أمر مذموم؛ فلا ينبغي لمسلم أن يدخل الحزن على قلب أخيه. ولا شك أن النهي عن ذلك في حق الوالدين أشد.

بعض الأبناء متخصص في نقل الأخبار المزعجة والمحزنة لوالديه. فهو يسارع بنقل أخبار الحوادث والأموات لوالديه؛ فإذا مات صديق لوالده توجه مباشرة لوالده وأبلغه بالخبر بدون أي مقدمات. فيجلب الحزن لوالده ويمرح مشاعره؛ دع غيرك ينقل هذه الأخبار، هذه الأخبار سوف تصل بطريق أو بآخر، فلا تحرص على سرعة إيصالها.

قد يقول بعض الأبناء إذا لم أبلغه بذلك فلن يجد من يبلغه أو قد يغضب علي من أجل ذلك! إذا كان لا مفر من ذلك فحاول أن تقدم للأمر بمقدمة حسنة، ولا ترم بالخبر على قلبه كالصاعقة، بل بقدر الإمكان خفف من وقع الخبر عليه.

والحديث عن نقل الأخبار السارة وعدم نقل الأخبار غير السارة للوالدين يسوقنا للحديث عن أمر آخر له علاقة بهذا الأمر! وهو:

### هل نتلذذ بالحديث مع الوالدين؟

كثير منا وللأسف الشديد لا يتلذذ بذلك، بل قد يشعر بالضيق عند الحديث مع أحد والديه، ويحاول جاهداً اختصار الحديث غاية الإمكان. في حين أنه عند الحديث مع أصدقائه يتلذذ بذلك وتمضي عليه الساعات الطوال ولم يشعر بنفسه. فسبحان الله العظيم أيهم أحق بالبر والإحسان الوالدين أم الأصدقاء؟

وحتى تشعر بالمتعة في أثناء حديثك مع والديك فتذكر مداعبتها لك في صغرك وتمرينها لك على الكلام وتعويدك عليه، وكلما نطقت بكلمة جديدة زادت فرحتها وسرورها بذلك. فبعد أن أصبحت متحدثاً بارعاً ومتكلماً مميّزاً صرفت حديثك وكلامك لغيرهما. وكم هي عظيمة لذة الحديث مع الوالدين، وأجمل من ذلك محاولتك رسم الابتسامة على وجوهها بمداعبتك لهما بأدب واحترام بدون انتقاص أو تجريح.

### الوصية السابعة: الثناء عليها دائماً بجميل إحسانها عليك:

عن أبي مرة؛ مَوْلَى أُمِّ هَانِئِ ابْنَةِ أَبِي طَالِبٍ أَخْبَرَهُ أَنَّهُ رَكِبَ مَعَ أَبِي هُرَيْرَةَ إِلَى أَرْضِهِ بِ (العقيق) فَإِذَا دَخَلَ أَرْضَهُ صَاحَ بِأَعْلَى صَوْتِهِ: « السَّلَامُ عَلَيْكَ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ يَا أُمَّتَاهُ! ». تَقُولُ: « وَعَلَيْكَ السَّلَامُ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ ». يَقُولُ: « رَحِمَكَ اللَّهُ كَمَا رَبَّبَّنِي صَغِيرًا ». فَتَقُولُ: « يَا بُنَيَّ! وَأَنْتَ. فَجَزَاكَ اللَّهُ خَيْرًا وَرَضِيَ عَنْكَ، كَمَا بَرَّرْتَنِي كَبِيرًا ». (رواه البخاري في الأدب المفرد، وحسنه الألباني).

وهذا من فقه أبي هريرة رضي الله عنه؛ فإن كل صاحب إحسان ومعروف يسعد إن وجد شكرًا على صنيعه، وليس أحد أولى بالشكر من الوالدين لجميل صنعهما وعظيم إحسانهما؛ فكان من البر شكر هذا الإحسان بالاعتراف به وإبداء العجز عن رد هذا الجميل.

فهناك فرق بين ابن يقول لوالديه بين الحين والآخر جزاكم الله عنى خير الجزاء، فقد أحستما إلي غاية الإحسان وتعبتما في تربيته غاية التعب فأنى لي بشكركما، وكيف السبيل إلى رد جزء بسيط من حقكما؟ وبين ابن آخر لا يلتفت لهذا الأمر بتاتًا ولا يفكر فيه أصلًا، ولا يحاول أن يُبدي لوالديه أي أمر يشكرهما به على فضلها عليه.

لو أن رجلًا توقفت به سيارته في الطريق، وجاء آخر وساعده على إصلاحها؛ فإنه لا ينسى له هذا الجميل ويذكره به في كل حين، ويحاول أن يجد طريقًا يرد جميل هذا الرجل عليه. ف سبحانه الله يسيطر على أحدنا رد جميل لرجل غريب في موقف واحد ولا نزال نذكره به في المجالس وعند مقابله. وهذا شيء طيب وفعل حسن.

لكن أن ننسى إحسان عمر كامل وفي مواقف متعددة وفي حالات مختلفة فلا نذكر منه شيء ولا نحاول شكر صاحبه ولا الثناء عليه ولا محاولة رد جزء بسيط من إحسانه؛ فإن هذا تناقض كبير في تصرفاتنا وفي شخصياتنا.

جرب في يوم من الأيام وقد اجتمع إخوانك وأخواتك بحضور والديك جرب أن تقول: « جزى الله أبي وأمي عنا خير الجزاء وأجزل لهما المثوبة والعطاء فقد أحسننا لنا غاية الإحسان وبذل في تربيتهما والعناية بنا وقتها ومالهما، فنحن لهم مدينون وعن شكرهم عاجزون ».

إن لعبارات الشكر والاعتراف بإحسان الوالدين تأثير إيجابي عظيم على نفوسهما وجلب السعادة والراحة لهما. فلا تحرمهما أخي الكريم من إدخال السرور عليهما بمثل هذا العبارات التي لا تكلفك جهد ولا مال ولا وقت.

الوصية الثامنة: كن في غاية الأدب أثناء تعاملك مع والديك:

عن ابن الهداج قال: قلت لسعيد بن المسيب: كل ما في القرآن من بر الوالدين قد عرفته، إلا قوله: ﴿وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا﴾ (الإسراء: ٢٣)، ما هذا القول الكريم؟. فقال ابن المسيب: «قول العبد المذنب للسيد الفظ الغليظ».

بعض الناس تجده عند تعامله مع أصدقائه أو زملائه في غاية الأدب والاحترام والتلطف في الكلام؛ لكن هذه المظاهر الحسنة تغيب عنه أثناء تعامله مع والديه!

والتأدب مع الوالدين يتم من خلال أعمال كثيرة، منها على سبيل المثال:

١- لين الكلام معهما والتلطف بالقول لهما:

وهذا مأخوذ من قوله تعالى: ﴿فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أَمْرًا وَلَا نَهْرَهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا﴾ (الإسراء: ٢٣).

٢- التأدب أثناء المشي معهما:

سئل أبو عمر عن ولده ذر فقيل له: «كيف كانت عشرته معك؟». فقال: «ما مشى معي قط في ليل إلا كان أمامي، ولا مشى معي في نهار إلا كان ورائي، ولا ارتقى سقفا كنت تحته».

وليت أبو عمر يحضر ويرى كيف يمشي بعض أبناء المسلمين أمام آبائهم بلا احترام ولا تقدير. بل قد يرفع صوته على والده الشيخ الكبير أو أمه العجوز الضعيفة ويطالبها بعدم تأخيرها والسير بسرعة مثل سيره.

٣- مراعاة الأدب أثناء الأكل معهما: كان زين العابدين كثير البر بأمه، حتى قيل

له: «إنك من أبر الناس بأمك، ولسنا نراك تأكل معها في صحفة؟»، فرد عليهم: «أخاف أن تسبق يدي إلى ما سبقت إليه عينها؛ فأكون قد عققتها».

وبعض الآباء والأمهات يجبان أن يأكل معهما أبنائهما؛ فعلينا أن نلبي رغباتهما في ذلك، ولا نعتذر خوفاً من الوقوع في العقوق؛ بل إن ترك الأكل معهما عند رغبتهما في ذلك من أكبر العقوق!

وبعض الصالحين إذا أكل مع والديه؛ فإنه يراقب والديه فإذا رفعوا اللقمة ليأكلها وضع يده في الطعام وهكذا. بحيث لا يقع فيما حذر منه زين العابدين رضي الله عنه.

### الوصية التاسعة: الاهتمام بشأن إخوانك وأخواتك:

هل اجتماع الأبناء واتحادهم واهتمام بعضهم ببعض يسعد الوالدين؟ وهل اختلافهم وافتراقهم وانشغال بعضهم عن بعض يحزن الوالدين؟ لا شك أن إجابة السؤالين الماضيين معروفة لكل عاقل سلفاً! إن اختلاف الأولاد وتنازعهم وتناحرهم من أكبر أسباب جلب الهموم وضيق صدور الوالدين. كما أن اجتماعهم واتحادهم من أكبر أسباب الفرح والسرور للوالدين.

وبعض الأبناء يعرف كيف يستفيد من هذا الأمر في الوصول إلى أعلى مراتب البر وتحقيق أعلى درجات الرضا. فتراه يتابع أمور إخوانه وأخواته مثل متابعته لأمر أبنائه أو أكثر من ذلك. يجلس مع أبيه ويخبره بأنه اشترى لأخيه فلان ما يحتاج إليه؛ ومرة أخرى يخبره أنه ذهب لمدرسة أخيه فلان فسأل عنه مدرسيه. ويجلس مع أمه ويخبرها أنه زار أخته فلانة، ومرة أخرى يخبرها أنه قدم لأخته فلانة هدية. وهو بهذا الأعمال الجليلة يصل رحمه ويبر والديه بإدخاله السرور على قلوبهما.

فلا يزال كذلك يستجلب الدعاء الصالح من والديه في كل وقت؛ فرب دعوة أوجبت له السعادة في الدارين. وشتان بينه وبين من إذا فُتح له باب رزق أو جاه أو غير ذلك استخدمه وجربه في إيذاء إخوانه وأخواته. فهو لا يخرج من المحاكم؛ ففي كل يوم له دعوة على أخ أو أخت! يحرق قلوب والديه ليل نهار بكثرة ما يسيء لإخوانه ويؤذيهم. فلا يزال كذلك يستجلب دعاء والديه عليه في كل وقت؛ فرب دعوة أوجبت له الشقاوة في الدارين.

### الوصية العاشرة: مرافقة والديك عند حضور المناسبات وزيارة الأقارب:

كل شخص تعب في بناء ويرى أنه حسنه وأتقنه؛ يجب أن يدعو الناس لرؤيته ومشاهدته. فتجد من ملك بستاناً وغرس فيها من أنواع الفواكه والأشجار، يدعو أصدقائه وأحبابه لزيارته في بستانه. وكذلك من ملك عمارة أو استراحة يجب من الناس أن يشاهدوها وخاصة أحبابه وأصدقائه وأقاربه.

والولد ابن أو بنت هو أعظم بناء بينه والوالدين؛ فإذا شب هذا البنيان وكبر واشتد، أحب الأم والأب أن يرى هذا البنيان؛ هما يتذكران تلك السنين الطويلة والعمل الشاق والمتابعة الجادة حتى خرج هذا الابن أو هذه البنت على هذه الصفة.

فمن حقهم علينا أن نسعدهم بذلك؛ فترافقهم عند زيارة الأقارب وحضور المناسبات، ونكون في خدمتهم ورهن إشارتهم.

وكم هو مؤسف ومؤلم أن يكون لدى الرجل عدد كبير من الأبناء؛ وإذ به يأتي في المناسبات وحيداً فريداً، لا مؤنس له ولا متحدث معه. وأيضاً قد يكون لدى الأم ثلاث بنات أو أربع أو أقل من ذلك أو أكثر وحين تراها في مناسبة تظن أن ليس لها قريب ولا صديق. أي جحود وأي نكران هذا!

قد يقول بعض الأبناء أنا لدي مشاغل كثيرة، وليس لدي وقت لحضور المناسبات أصلاً. فنقول له وزع المهام بينك وبين إخوانك، لا يذهب والدكم وحيداً ليذهب معه في كل مناسبة واحد أو اثنين. أما أن يذهب بمفرده وأبنائه في الاستراحات مع أصدقائهم؛ فهذا لا يقره عاقل.

وهو مع ذهابه بمفرده وثقل ذلك على نفسه وإن لم يصرح به لأولاده يتعرض باستمرار لما يجرح مشاعره ويقلب مواجعه. فالناس يعلمون أن لديه عدد من الأولاد ولا يرون أحداً يرافقه؛ فكل شخص يجلس بجواره يسأله أين أبناؤك؟ ولماذا لم يحضروا معك؟ وهذا الشيخ الكبير يختلق لهم الأعذار، وهم عنه مشغولون!

يا أخي الكريم حتى وإن لم تكن تحب الذهاب لمناسبة معينة أو لديك أشغال أهم من حضور المناسبات؛ فإن السرور الذي تدخله على قلب والدك بمرافقتك له يستحق التضحية؛ بل إن رسم الابتسامة على مِحْيَا الأم أو الأب لا تساويه مشاغل الدنيا جميعاً.

### الوصية الحادية عشر: احرص على السكن بالقرب منها والبقاء بجوارهما:

بعض الأبناء يختار السكن بعيداً عن والديه ويستثقل القرب منها والعياذ بالله. بل قد يجد بجوار منزل والديه بيتاً فيرفض السكن فيه لأعذار واهية. وما علم أنه بقربه من والديه يحقق مصالح عظيمة؛ قد لا تنهياً له بعيداً عنها، ومنها: خدمتها ورعايتها، والأكل معها، والحديث إليها، واستجلاب دعاؤهما في كل وقت؛ ومخالطتها في كل حين؛ وقضاء حوائجها، وأمثال ذلك كثير.

### الوصية الثانية عشر: مراعاتها في الكبر والمرض أشد براً من مراعاتها في حال

#### الشباب والصحة:

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا إِمَّا يَبُلُغَنَّ عِنْدَكَ الْكِبَرَ أَحَدُهُمَا أَوْ كِلَاهُمَا فَلَا تَقُلْ لَهُمَا أُفٍّ وَلَا نَهْرَهُمَا وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا﴾ (الإسراء: ٢٣).

خَصَّ حَالَةَ الْكِبَرِ لِأَنَّهَا الْحَالَةُ الَّتِي يَحْتَاجَانِ فِيهَا إِلَىٰ بَرِّهِ لِتَغْيِيرِ الْحَالِ عَلَيْهِمَا بِالضَّعْفِ وَالْكَبَرِ، فَالزَّمِ فِي هَذِهِ الْحَالَةِ مِنْ مُرَاعَاةِ أَحْوَالِهِمَا أَكْثَرَ مِمَّا أُلْزِمَهُ مِنْ قَبْلُ، لِأَنَّهَا فِي هَذِهِ الْحَالَةِ قَدْ صَارَا كَلًّا عَلَيْهِ، فَيَحْتَاجَانِ أَنْ يَلِيَ مِنْهُمَا فِي الْكِبَرِ مَا كَانَ يَحْتَاجُ فِي صِغَرِهِ أَنْ يَلِيَا مِنْهُ، فَلِذَلِكَ خَصَّ هَذِهِ الْحَالَةَ بِالذِّكْرِ.

## وصايا في فن التعامل مع الوالدين بعد موتهما:

هذه الوصايا تظهر من خلال الحديثين التاليين:

- عن أبي أسيد مَالِكِ بْنِ رَبِيعَةَ السَّاعِدِيِّ قَالَ: بَيْنَمَا نَحْنُ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِذْ جَاءَهُ رَجُلٌ مِنْ بَنِي سَلَمَةَ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، هَلْ بَقِيَ مِنْ بَرِّ أَبَوَيْ شَيْءٍ أَبْرُهُمَا بِهِ مِنْ بَعْدِ مَوْتِهِمَا؟ ». قَالَ: « نَعَمْ، الصَّلَاةُ عَلَيْهِمَا، وَالِاسْتِغْفَارُ لَهُمَا، وَإِنْفَاذُ عُهْدِهِمَا، وَإِكْرَامُ صَدِيقَيْهِمَا، وَصَلَّةُ الرَّجِمِ الَّذِي لَا رَجِمَ لَكَ إِلَّا مِنْ قَبْلِهِمَا » (رواه الحاكم في المستدرک، وقال: « هَذَا حَدِيثٌ صَحِيحٌ الْإِسْنَادِ وَلَمْ يُخَرِّجَاهُ »، وصححه الذهبي، وضعفه الألباني والأرنؤوط).

- وعن عبد الله بن عُمَرَ رضي الله عنه أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ قَالَ: « أَبْرُ الْبِرِّ أَنْ يَصِلَ الرَّجُلُ وَدُّ أَبِيهِ » (رواه مسلم).

ومن خلال هذين الحديثين العظيم نعلم أن فن التعامل مع الوالدين بعد موتهما يتم من خلال أربع وصايا:

**الوصية الأولى:** الصلاة عليهما والاستغفار لهما: عن أبي هريرة رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَنْهُ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ إِلَّا مِنْ صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ » (رواه مسلم).

قَالَ الْعُلَمَاءُ: مَعْنَى الْحَدِيثِ أَنَّ عَمَلَ الْمَيِّتِ يَنْقَطِعُ بِمَوْتِهِ وَيَنْقَطِعُ تَجَدُّدُ الثَّوَابِ لَهُ إِلَّا فِي هَذِهِ الْأَشْيَاءِ الثَّلَاثَةِ لِكَوْنِهِ كَانَ سَبَبَهَا: فَإِنَّ الْوَلَدَ مَنْ كَسَبَهُ، وَكَذَلِكَ الْعِلْمُ الَّذِي خَلَفَهُ مِنْ تَعْلِيمٍ أَوْ تَصْنِيفٍ، وَكَذَلِكَ الصَّدَقَةُ الْجَارِيَةُ وَهِيَ الْوَقْفُ.

والميت أحوج ما يكون لدعاء الأحياء؛ وأولى الناس بالدعاء له أولاده. فيا من

مات أحد والديه متى آخر مرة وقفت على قبورها ودعوت الله لهما؟

إذا لم تدع أنت لهما؛ فمن يدعو لهما؟



**الوصية الثانية: إنفاذ عهدهما من بعدهما:**

وإنفاذ عهدهما: أي إمضاء وصيتهما وما عهدا به قبل موتها.

فقد يعهد الوالدان أو أحدهما بعهد قبل موتها أو يوصيان بوصية؛ فمن البر أن ينفذ الأولاد هذه الوصية ويفون بعهد والديهما أو أحدهما من بعدهما!

**الوصية الثالثة: صلة الرحم التي لا توصل إلا بهما:**

قال عليه السلام: «لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ قَاطِعٌ» (رواه البخاري ومسلم).

وصلة الرحم مع عظم الأجر المترتب عليها في ذاتها؛ فهي أيضاً من بر الوالدين بعد موتها؛ وذلك عندما يصل الولد رحمه بعد موت والديه.

وصلة الرحم من العبادات الجليلة العظيمة؛ إلا أنها أصبحت في هذه الأزمنة المتأخرة مهجورة غير مبالي بها من كثير من المسلمين.

**الوصية الرابعة: إكرام صديقتها:**

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ دِينَارٍ، عَنِ ابْنِ عُمَرَ رضي الله عنهما أَنَّهُ كَانَ إِذَا خَرَجَ إِلَى مَكَّةَ، كَانَ لَهُ حِمَارٌ يَتَرَوَّحُ عَلَيْهِ، إِذَا مَلَ رُكُوبَ الرَّاحِلَةِ وَعِمَامَةٌ يَشُدُّ بِهَا رَأْسَهُ، فَبَيْنَا هُوَ يَوْمًا عَلَى ذَلِكَ الْحِمَارِ، إِذْ مَرَّ بِهِ أَعْرَابِيٌّ، فَقَالَ: «أَلَسْتَ ابْنَ فُلَانِ بْنِ فُلَانٍ»، قَالَ: «بَلَى»، فَأَعْطَاهُ الْحِمَارَ، وَقَالَ: «ارْكَبْ هَذَا، وَالْعِمَامَةَ اشْدُدْ بِهَا رَأْسَكَ»، فَقَالَ لَهُ بَعْضُ أَصْحَابِهِ: «غَفَرَ اللَّهُ لَكَ أَعْطَيْتَ هَذَا الْأَعْرَابِيَّ حِمَارًا كُنْتَ تَرَوَّحُ عَلَيْهِ، وَعِمَامَةً كُنْتَ تَشُدُّ بِهَا رَأْسَكَ»، فَقَالَ: «إِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وسلم يَقُولُ: «إِنَّ مِنْ أَبْرِّ الْبِرِّ صِلَةَ الرَّجُلِ أَهْلَ وَدِّ أَبِيهِ بَعْدَ أَنْ يُؤْتَى»، وَإِنَّ أَبَاهُ كَانَ صَدِيقًا لِعُمَرَ» (رواه مسلم).

قال الشيخ ابن عثيمين رحمته الله: «إِنَّ مِنْ أَبْرِّ الْبِرِّ صِلَةَ الرَّجُلِ أَهْلَ وَدِّ أَبِيهِ يَعْنِي إِنْ مِنْ أَبْرِّ الْبِرِّ أَنَّهُ إِذَا مَاتَ أَبُو الرَّجُلِ أَوْ أُمُّهُ أَوْ أَحَدٌ مِنْ أَقَارِبِهِ أَنْ تَبِرَ أَهْلَ وَدِّهِ، يَعْنِي لَيْسَ صَدِيقُهُ فَقَطْ بَلْ حَتَّى أَقَارِبِ صَدِيقِهِ».

وإن أبا هذا كان صديقاً لعمر أي: لعمر بن الخطاب أبيه، فلما كان صديقاً لأبيه؛ أكرمه برّاً بأبيه عمر رضي الله عنه.

وفي هذا الحديث دليل على امتثال الصحابة، ورغبتهم في الخير ومسارعتهم إليه؛ لأن ابن عمر استفاد من هذا الحديث فائدة عظيمة، فإنه فعل هذا الإكرام بهذا الأعرابي من أجل أن أباه كان صديقاً لعمر، فما ظنك لو رأى الرجل الذي كان صديقاً لعمر؟ لأكرمه أكثر وأكثر.

فيستفاد من هذا الحديث أنه إذا كان لأبيك أو أمك أحد بينهم وبينه ود فأكرمه، كذلك إذا كان هناك نسوة صديقات لأمك؛ فأكرم هؤلاء النسوة، وإذا كان رجال أصدقاء لأبيك؛ فأكرم هؤلاء الرجال، فإن هذا من البر.

وفي هذا الحديث أيضاً: سعة رحمة الله ﷻ حيث إن البرّ بأبه واسع لا يختص بالوالد والأم فقط؛ بل حتى أصدقاء الوالد وأصدقاء الأم، إذا أحسنت إليهم فإنما بررتَ والديك فتُثابَ ثواب البار بوالديه. وهذه من نعمة الله ﷻ، أن وسع لعباده أبواب الخير وكثرها لهم، حتى يلجوا فيها من كل جانب «<sup>(١)</sup>».

(١) شرح رياض الصالحين (٣/ ٢١٦).

## عوائق في طريق البر:

### عوائق من صنع الوالدين:

يساهم الوالدان أحياناً بقصد أو بدون قصد في سير أولادهم في طريق العقوق؛ وذلك من خلال بعض التصرفات التي منها على سبيل المثال لا الحصر:

١- عدم اختيار الزوج الصالح والاسم الحسن: وهذا من أكبر العوائق في طريق البر. فالزوج أو الزوجة غير الصالح سيتأثر به أبناؤه، وفي الغالب أن ثمرة العقوق عقوق.

ومن الأمور التي ينبغي الاهتمام بها من قبل الوالدان اختيار الاسم الحسن لأولادهم؛ فإن البعض يختار لولده اسماً يكون سبباً في إهانته وتجريحه عمره كله. وبعضهم يختار له اسماً يرغب في الشر ويزهد في الخير.

٢- عدم اهتمام بعض الوالدين بأولادهم وإهمالهم حال الصغر: التربية ليست برنامج قصير يتم في يوم أو أسبوع أو شهر أو سنة؛ بل هي عملية دائمة من نعومة أظفار الأطفال إلى بلوغ الرشد وقد تتعدى ذلك.

فالابن قد يحتاج إلى توجيه وإرشاد من أبيه وإن بلغ مبلغ الرجال.

بعض الناس يهملون النصح والتوجيه لأبنائهم في مرحلة الصغر؛ فقد يصدر من الطفل بعض الأقوال أو الأفعال التي تؤدي به إلى العقوق، فيتركونه ولا يبينون له خطأ هذه الأقوال والأفعال.

فمن أهمل تعليم ولده ما ينفعه وتركه سدى فقد أساء إليه غاية الإساءة؛ وأكثر الأولاد إنما جاء فسادهم من قبل الآباء وإهمالهم لهم وترك تعليمهم فرائض الدين وسننه فأضاعوهم صغاراً فلم ينتفعوا بأنفسهم ولم ينفعوا آباءهم كباراً.

### ٣- عدم العدل بين الأولاد وتقديم بعضهم على بعض:

وهو مدعاة للعقوق؛ فكل ما أراد الابن البر بوالديه نظر في تفضيلها لبعض إخوانه وأخواته عليه؛ والشيطان يفرح بهذا التفضيل وعدم العدل فلا يزال يوسوس في نفوس هؤلاء الأولاد ويزين لهم العقوق حتى يحدث منهم والعياذ بالله جرائم عظيمة قد تصل في بعض الأحوال إلى محاولة الانتقام من والديهم وإخوانهم.

### ٤- التدخل الزائد من قبل الوالدين في حياة الأولاد:

بعض الآباء والأمهات يحول حياة أولاده إلى جحيم لا يطاق بكثرة التدخل في شئونهم؛ لا يتركون للأولاد مساحة من التفكير، ولا قدرًا من الحرية؛ ففي كل شيء يتدخلون، في صغير الأمور قبل كبيرها! وقد تكون هذه التدخلات في بعض الأحيان بعيدة عن المصلحة؛ وإن كان الأب والأم يظنان المصلحة فيها.

فيعيش الابن في حرج شديد بين رغبته في بر والديه ورغبته في ممارسة حياته بنوع من الحرية في إطار ما أباحه الله.

ولا يزال هذا الابن يحاول أن يجمع بين هذين الأمرين، وذلك في غاية الصعوبة؛ حتى يقرر في نهاية المطاف اختيار أحدهما على الآخر؛ فإما أن يقدم رغبة والديه ويقتل كل رغبته وآماله وطموحاته، ويلغي إختياراته. وإما أن يختار العقوق فيرفض جميع اختيارات والديه وإن كانت لا تتعارض مع إختياراته ورغبته.

فعلى الوالدين أن يتركوا مجالًا من الحرية التي لا تنافي شرع الله لأولادهم في ممارسة حياتهم. ورحم الله أمًا وأبًا أعانا أولادهم على برهم.

كما أنه على الأولاد أن يتقوا الله ويصبروا على آبائهم وأمهاتهم؛ ولا يحملهم سوء التصرف من والديهم في بعض الأحوال والأحيان على العقوق؛ بل عليهم أن يتذكروا عظيم الأجر وحسن جزاء الصبر على الوالدين خاصة.

٥- عدم اهتمام الوالدين بإظهار مشاعر الحب والرحمة في أثناء تعاملهم مع أولادهم: يشترك الآباء والأمهات في حد أدنى من الحب لأولادهم والشفقة عليهم لا يخلو منها قلب أم أو أب مهما كان! ثم بعد ذلك يختلف بعضهم عن بعض في قدر هذا الحب وطريقة التعبير عنه فبعضهم شديد الحب لأولادهم؛ لكنه لا يُظهر ذلك ولا يحرص على اطلاع أبنائه عليه.

فيتتج عن هذا أن يظن بعض الأولاد أن أبيه وأمه لا يحبانه؛ لأنه لا يرى تعبيراً عن هذا الحب، وهذا غير صحيح؛ بل كل أم وأب مهما بلغا من السوء لا تخلو قلوبهم من حب أولادهم.

ومن الأفضل والأنسب أن يُبيننا هذا الحب ويظهرانه في كلامها وتعاملها ونصحها ودعائها وفي كل تصرفاتها!

إن عدم اهتمام الوالدين بإظهار مشاعر الحب والرحمة أثناء تعاملهم مع أولادهم قد يسوقهم إلى جحيم العقوق والعياذ بالله.

فيخسر الوالدان بر أولادهم في الدنيا؛ ويخسر الأولاد في الدنيا والآخرة.

### عوائق من صنع الأولاد:

هذه العوائق تقع بسبب تصور خاطئ يعيشه الأولاد في نفوسهم؛ هذا التصور يحملهم على العقوق بطريق أو بآخر؛ ومن هذه التصورات:

#### ١- محاولة بعض الأبناء الاستقلال التام في حياتهم عن حياة والديهم:

فبعض الأبناء من حين أن يتزوج يحاول أن يعيش في عزلة تامة عن والديه فبعد أن كان يقضي كل يومه مع والديه، اكتفى بساعة أو ساعتين من كل أسبوع يجلسها معها. وبعد أن كان يقضي جميع حوائج والديه اكتفى بقضاء حوائج زوجته وأبنائه. ولم يعد يهتم كثيراً بقضاء حوائج والديه، ولا يسأل عن قضائها نهائياً.

ولأن قلوب أغلب الآباء والأمهات مغلفة بغلاف من الرحمة، وممتلئة بالعطف والشفقة، فيحاولون أن لا يشعر هذا الابن الحبيب بأثر هذا التغير والتحول في تعامله معها. وهذا الابن يظن أن هذا التحول طبيعي بحكم انتقاله إلى حياة جديدة.

وفي الحقيقة أن هذا الأمر فيه تداخل، والناس فيه على طرفي نقيض مابين إفراط وتفريط! فبعض الأبناء ينقطع في حياته الجديدة عن والديه تمامًا. وبعضهم تكون حياته وحياة زوجته وأبنائه تحت التصرف التام لوالديه. والمفترض أن يحاول الابن إعطاء كل ذي حق حقه. فيؤدي حقوق والديه ويؤدي حقوق وزوجته وأبنائه بدون تداخل أو تقاطع فيما بينها.

٢- استصغار الوالدين واحتقارهم: وفي الحقيقة لولا ما نراه في الواقع من تصرفات تدل على هذا الأمر من بعض الأولاد مع والديهم لما أوردته لعظم الكلام فيه وصعوبة النطق به.

بعض الأولاد من البنين والبنات عندما يشب ويكبر ويهيئ الله له عملاً هاماً ومركزاً مرموقاً؛ وهو ابن ذلك الرجل البسيط وابن تلك المرأة الأمية يبدأ يتأفف من والديه. فلا يحب أن يشاهد زملاؤه والده والبنات كذلك لا تحب أن ترى زميلاتها أمها؛ يريان أن مشاهدة الناس لوالديهم توقعهم في الحرج ولا حول ولا قوة إلا بالله.

٣- تحميل تصرفات الوالدين مالا تحتمل: قد يهمل بعض الوالدين مسألة العدل بين الأبناء في موقف معين أو في كل المواقف.

فهل يعق الأبناء والديهم عندما يحدث هذا منهم؟

يقول أحد السلف: « ما كافأت من عصي الله فيك بمثل أن تطيع الله فيه ».

هذا في حالة وقوع التفضيل فعلاً؛ لكن بعض الأبناء يحكم على تصرفات والديه حكماً جائراً؛ فكل تصرف من والديه مع أحد إخوانه يصنفه على أنه تفضيل، فيبدأ بعد ذلك رحلة أليمة من العقوق وكأنه يريد أن يجاسب والديه على فعلها.

قال محمد بن سيرين: « إذا بلغك عن أخيك شيء فالتمس له عذرًا؛ فإن لم تجد له عذرًا فقل لعل له عذرًا ». فهل عجز أحدنا أن يلتمس لوالديه عذرًا؛ فإن لم يجد لهما عذرًا، فلعل لهما عذرًا لا يعلمه.

#### ٤- الغضب من الوالدين بسبب ضربهم أو كلامهم على الأولاد:

إن كثيرًا من الآباء والأمهات لا تعجبهم حياة الترف التي يعيشها كثير من الأبناء والبنات؛ فعندما يرون حال أولادهم وتعاملهم في تربية أولادهم وما يصاحب هذه التربية من دلال مطلق، وتلبية رغبات تصل إلى درجة التميع، ومحاولة عدم إغضاب الولد لدرجة تصل إلى الإهمال.

كل هذه التصرفات تجعل الآباء والأمهات يحاولون التدخل في تربية الأحفاد وتعويدهم على الجد وإبعادهم عن الترف، وإن وصل الأمر إلى ضربهم. وعندما يذوق الأحفاد حرارة الضرب يلجئون إلى آبائهم وأمهاتهم لأخبارهم وقد يزيدون وينقصون في ما حصل لهم.

وهذا الأمر يوغر صدور الأولاد على والديهم ولا حول ولا قوة إلا بالله فيقعون في العقوق من خلال كلامهم، وربما رفعوا أصواتهم على والديهم وربما طلبوا منهم صراحة عدم التدخل في شئون الأولاد.

ولو سألوا أنفسهم لماذا يتكلم والديهم على أولادهم أو يضرّبونهم؟ لعلموا أنهم إنما يفعلون ذلك من أجل مصلحتهم وخوفًا عليهم وشفقة بهم.

## فن التعامل مع الزوجة

إن الحب الزوجي بحاجة إلى مجهود غير عادي من الطرفين، من أجل أن يظل واقفًا على قدميه.

مشكلة الحب الزوجي ليست في الخلافات العادية الحياتية، التي يتم تجاوزها، بل ربما تكون سببًا في تجديد العلاقة، أو هي (بهارات) تضاف إلى هذه الطبخة الجميلة.

### إن المشكلة تكمن في ثلاث نقاط:

**الأولى:** عدم قدرة الإنسان على فهم الطرف الآخر؛ بل ربما عدم قدرته على فهم نفسه هو.

**الثانية:** عدم القدرة على التكيف مع هذه الشراكة الجديدة، أو التكيف مع الأوضاع المتغيرة، وكأننا نريد باستمرار أن يكون ما كان على ما هو عليه.

**الثالثة وهي الأهم:** عدم الإخلاص لهذه العلاقة، وعدم الاستماتة من الطرفين في ديمومتها وبقائها وإزالة وطردها كل ما يعكرها.

لهذا أنت بحاجة إلى فهم قوانين اللعبة كما يقال وكما سمتها صاحبة كتاب (إذا كان الحب لعبة فهذه قوانينها).

### فن التعامل مع الزوجة:

١- التلطف والدلال: ومن صور الملاطفة والدلال للزوجة: نداؤها بأحب الأسماء إليها، أو بتصغير اسمها للتمليح أو ترخيمه -يعني تسهيله وتليينه.

ومن صور المداعبة والملاطفة أيضًا: إطعام الطعام، حتى اللقمة التي ترفعها بيدك إلى فم امرأتك هي صدقة، ليس فقط كسبًا للقلب، وليس فقط حسن تعامل مع الزوجة بل هي صدقة تؤجر بها من الله عز وجل.

إذًا: فمن صور المداعبة والملاطفة للزوجة إطعامها الطعام، وكم لذلك من أثر نفسي على الزوجة.



٢- إشاعة روح التسامح والتغافل عن السلبيات: كرر الصفح ونسيان الأخطاء خاصة في الأمور الحياتية البسيطة التي ينبغي لكريم النفس ألا يتعاهدها بالسؤال. بل يتجاوز عن الأخطاء في الحياة الزوجية، ويغض البصر عنها، خاصة إذا كانت هذه الأخطاء في الأمور الدنيوية.

لا تكن شديد الملاحظة، لا تكن مرهف الحس فتجزع عند كل ملاحظة أو خطأ، انظر لنفسك دائماً فأنت أيضاً تخطئ، لا تنس أن المرأة كثيرة الأعمال في البيت، ومع الأولاد والطعام والنظافة والملابس وغيرها، ولا شك أن كثرة الأعمال يحدث من خلالها كثير من الأخطاء. لا تنس أن المرأة شديدة الغيرة، سريعة التأثر، احسب لكل هذه الأمور حسابها.

وبعض الأزواج قد يختلق المشاكل وينفخ فيها، وقد تنتهي هذه المشاكل بحقيقة مرة. وهي الطلاق!! ويقال: إن بدويةً جلست تحدث زوجها، وتطرق الحديث إلى المستقبل كعادة الأزواج، فقالت: إنها ستجمع صوفاً وتغزله وتبيعه وتشتري به بكرًا (جمالاً)، فقال زوجها: إذا اشتريته فسأكون أنا الذي أركبه، قالت: لا. فألح زوجها، فرفضت، وأصر ولم ترجع هي، حتى غضب زوجها فطلقها.

فلا توجد هناك مشكلة، القضية قضية أماني في المستقبل، تقول: لو كان عندي صوف وأغزله ثم أبيعه ثم أشتري بكرًا، فتخاصما على من يركبه أولاً؛ فحصل الطلاق.

هذا المثل يوضح حقيقة الحال في كثير من الطلاق الذي يحصل بين الرجل والمرأة لأسباب تافهة، وعندما يقف أهل الخير أو القضاة أو غيرهم على بعض أسباب الطلاق، يجدون أن أسباب الطلاق تافهة لا تذكر، وهكذا كثير من المشكلات وهمية تافهة، تنتهي بنهاية الحياة الزوجية وللأسف!

### ٣- التزين والتجمل والتنطيب للزوجة:

الجمال والزينة للرجل بحدودها الشرعية، فلا إسبال، ولا حلق للحية.

#### ٤- القناعة بالزوجة وعدم التطلع إلى غيرها وعدم مقارنتها بالأخريات:

القناعة والرضا بالزوجة وعدم الاستجابة لدعاة التبرج ودعاة الفتنة والسفور، وذلك بالنظر إلى النساء، وهذا حال بعض من الرجال من النظر إلى النساء في الأفلام، والتلفاز، والمجلات، وقد زيفتها الألوان والمكياج وغير ذلك، ونفخ الشيطان ببعض الرجال فقارن وصور زوجته العفيفة الطاهرة بتلك السافرات العاهرات، وأطلق ذلك الرجل لبعصره العنان في تتبع هؤلاء النساء. ولا شك أن ذلك شر مستطير، وسبب أكيد في تدمير كيان الأسرة، وهذا أمر ملموس ومشاهد.

وعلاج ذلك ما أخبر به النبي ﷺ حيث قال: « إِنَّ الْمَرْأَةَ تُقْبَلُ فِي صُورَةِ شَيْطَانٍ، وَتُدْبَرُ فِي صُورَةِ شَيْطَانٍ، فَإِذَا أَبْصَرَ أَحَدُكُمْ امْرَأَةً فَلْيَأْتِ أَهْلَهُ، فَإِنَّ ذَلِكَ يَرُدُّ مَا فِي نَفْسِهِ » (رواه مسلم).

هذا علاج لا نبحت عنه في المجلات الطبية ولا المجلات الأسرية، إنما نبحت عنه في سنته النبوية ﷺ.

والنفس دائماً ترغب في كل جديد، خاصةً عند الرجل، وكما يقال: كل ممنوع مرغوب، ولو ملك الرجل أجمل النساء ثم سمع بامرأة أخرى لتهافتت نفسه ولزهر شيطانه، ولم أجد مثل القناعة والرضا حلاً لذلك.

#### ٥- الجلوس مع الزوجة والتحدث إليها ومشاورتها:

استشارة الزوجة والشكاية لها يشعرها أيضاً بقيمتها وحبها، استشر المرأة ولو لم تكن أيها الأخ الحبيب بحاجة إلى مثل هذه المشورة؛ فإنك تشعر هذه الزوجة بقيمتها وحبك لها، ولن تعدم الرأي والمشورة أبداً - إن شاء الله عز وجل - فربما فتحت عليك برأي صائب كان السبب في سعادتك.

فينبغي تخصيص وقت للحوار بين الزوجين: الحوار عن الماضي، وذاكراته الجميلة؛ فإن الحديث عنها يجدها كما لو كانت وقعت بالأمس. الحوار عن الحاضر

وإيجابياته وسلبياته وكيف نستطيع التغلب على مشكلاته. الحوار عن المستقبل، وعن وعوده، وخططه، وحظوظه الجيدة.

احذر من تعود الصمت الدائم بينكما؛ فتتحول الحياة إلى روتين بغض؛ كأنها ثكنة عسكرية فيها أوامر من الزوج وطاعة من الزوجة: خذي، هاتي، كلي، اشربي، قومي، اقعدي، تعالي، اذهبي، نامي، استيقظي، ماذا تريدان؟ متى تخرجين؟!  
أسطوانة مكررة مكروهة تجعل الحياة الزوجية بغضاً باهتةً باردةً!  
فأين الحب واللطافة؟ وأين المودة والرحمة وما بينهما؟!  
أين الأحاديث الحسان منك أيها الرجل! عن جمال عيونها، وعذوبة ألفاظها، ورقة ذوقها، وحسن اختيارها للباسها؟!  
وأين كلمات الشكر والثناء عند الطبخ والغسل والكنس؟! وأين الحديث عن تربية الأولاد وصلاتهم؟ وأين الحديث عن هموم المسلمين ومشاكلهم؟

إن من فن التعامل مع الزوجة أن تخصص وقتاً للجلوس معها تحدثها وتحدثك، وتفضي إليك بما في نفسها، بدلاً من أن تكبت ذلك الحديث الذي في نفسها، فاجعلها تفضفض بما يدور في نفسها بدلاً من ذلك الكبت والحبس الذي سيتضح جلياً على سلوكها وتصرفاتها، ثم ينعكس ذلك على أولادها وأعمالها وأشغالها، ثم ينعكس ذلك على تصرفاتها وسلوكها معك أنت كزوج.

٦ - مداراة المرأة وعدم التضييق عليها والاعتذار إليها عند الخطأ:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «وَأَسْتَوْصُوا بِالنِّسَاءِ خَيْرًا، فَإِنَّهُنَّ خُلِقْنَ مِنْ ضِلْعٍ، وَإِنَّ أَعْوَجَ شَيْءٍ فِي الضِّلْعِ أَعْلَاهُ، فَإِنْ ذَهَبَتْ ثَقِيمُهُ كَسَرَتْهُ، وَإِنْ تَرَكْتَهُ لَمْ يَزَلْ أَعْوَجَ، فَاسْتَوْصُوا بِالنِّسَاءِ خَيْرًا». (رواه البخاري ومسلم).

لا تطلب المحال، افهم جيداً نفسية المرأة، وافهم جيداً خلقة المرأة.

وفي الحديث إشارة إلى ترك المرأة على اعوجاجها في الأمور المباحة، وألا يتركها على الاعوجاج إذا تعدت ما طبعت عليه من النقص، كفعل المعاصي وترك الواجبات، وأيضاً في الحديث سياسة النساء بأخذ العفو منهن، والصبر عليهن وعلى عوجهن.

وَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « لَا يَفْرَكُ مُؤْمِنٌ مُؤْمِنَةً، إِنْ كَرِهَ مِنْهَا خُلُقًا رَضِيَ مِنْهَا آخَرَ » أَوْ قَالَ: « غَيْرُهُ » (رواه مسلم).

(يَفْرَكُ) أي: يبغض منها شيئاً يُفْضِي به إلى تركها.

أما الاعتذار إليها عند الخطأ والاعتراف به فهو أدب جم وخلق رفيع، خاصة عند غضبها. فعليك بكسر حاجز المعاندة والمكابرة، وإن فعلت هذا فإنك أنت بنفسك تعود زوجك على هذا العمل وهذا الأدب، فإذا أخطأت وكان الخطأ منك ذهبت إليها واعتذرت منها، فإنها تأخذ هذا التصرف فإن قصرت أو أخطأت فستذهب هي وترجع إليك بالاعتذار.

#### ٧- إظهار المحبة والمودة للزوجة بالقول وبالفعل:

أما بالقول: فقد قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ في حديث أم زرع الطويل لعائشة رضي الله عنها: « كُنْتُ لَكَ كَأَبِي زَرْعٍ لِأُمِّ زَرْعٍ » (رواه البخاري ومسلم). أي في الوفاء والمحبة.

فينبغي أن يتعود الزوج على استخدام العبارات الإيجابية، كالدعوات الصالحة، أو كلمات الثناء. قل لزوجتك: لو عادت الأيام؛ ما اخترت زوجة غيرك! إن الكلام العاطفي يثير المرأة، وهو السلاح الذي استطاع به اللصوص اقتحام الحصون والقلاع الشريفة، وسرقة محتوياتها الثمينة. إن الكلمة الطيبة تنعش قلب المرأة؛ فقلها أنت قبل أن تسمعها من غيرك.

وأما إظهار المحبة بالفعل: فَعَنْ عَائِشَةَ قَالَتْ: « كُنْتُ أَشْرَبُ وَأَنَا حَائِضٌ، ثُمَّ أَنَاوَلُهُ النَّبِيُّ ﷺ فَيَضَعُ فَاهُ عَلَى مَوْضِعِ فِيَّ، فَيَشْرَبُ، وَأَنْعَرِقُ الْعُرْقَ وَأَنَا حَائِضٌ، ثُمَّ أَنَاوَلُهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَيَضَعُ فَاهُ عَلَى مَوْضِعِ فِيَّ » (رواه مسلم).

والعرق: العظم عليه بقية اللحم. وأتعرق: أي أخذ عنه اللحم بأسناني، فكان النبي ﷺ يضع فمه مكان فم عائشة رضي الله عنها في المأكل والمشرب، يفعل ذلك صلى الله عليه وسلم وعائشة رضي الله عنها حائض. فقد كان النبي ﷺ يفعل ذلك إظهاراً للمودة والمحبة؛ لأن المرأة حائض.

**والتعبير المادي عن الحب يكون من خلال الهدية سواء كان ذلك بمناسبة أو بغير مناسبة، والمفاجأة لها وقع جميل. اختر هدية معبرة، وليس المهم في الهدية قيمتها المادية عند المرأة؛ بل بمناسبتها وملاءمتها لذوقها وما تحبه، وتعبيرك عن شعورك بها، واستذكارك لها.**

**وكذلك التصرفات الصغيرة المعبرة، مثل: إن وجدت نائمة؛ فضع عليها الغطاء. اتصل بها من العمل لتسلم عليها فقط وأشعرها بذلك. قال النبي ﷺ: «لَسْتُ تُنْفِقُ نَفَقَةً تَبْتَغِي بِهَا وَجْهَ اللَّهِ، إِلَّا أُجِرَتْ بِهَا، حَتَّى اللَّقْمَةُ تَجْعَلُهَا فِي فِي امْرَأَتِكَ»** (رواه البخاري ومسلم).

إن ذلك جزء من الذوق، إذا تعود المرء عليه؛ فإنه لا يحتاج إلى كبير جهد لممارسته. ومن لم يتعود ذلك، ربما إذا سمع هذا الكلام يشعر بالخشيل وبالإحراج ويفضل بقاء الأمور كما هي عليه، بدلاً من هذه المحاولة، التي ربما يعتبرها مغامرة. أنت بحاجة إلى أن تدخل عادات وسلوكيات جديدة في حياتك، وإلا سوف تظل تواجه المشكلات.

#### ٨- التعاون على العبادة:

من أعظم وسائل السعادة للبيت المسلم، تعاون الزوجين على العبادات والنوافل والأذكار؛ ففي ذلك مرضاة لله، وإحياء للبيت، وطرده لروتين الحياة الممل. فما أحلى أن ترى زوجين صالحين يتعاونوا على طاعة الله.

عَنْ أُمِّ الْمُؤْمِنِينَ جُؤَيْرِيَةَ رضي الله عنها، أَنَّ النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم خَرَجَ مِنْ عِنْدِهَا بُكْرَةً حِينَ صَلَّى الصُّبْحَ، وَهِيَ فِي مَسْجِدِهَا، ثُمَّ رَجَعَ بَعْدَ أَنْ أَضْحَى، وَهِيَ جَالِسَةٌ، فَقَالَ: « مَا زِلْتِ عَلَيِ الْحَالِ الَّتِي فَارَقْتِكِ عَلَيْهَا؟ ». قَالَتْ: « نَعَمْ »، قَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله وسلم: « لَقَدْ قُلْتِ بَعْدَكَ أَرْبَعَ كَلِمَاتٍ، ثَلَاثَ مَرَّاتٍ، لَوْ وَزَنْتِ بِمَا قُلْتِ مِنْذُ الْيَوْمِ لَوَزَنْتَهُنَّ: سُبْحَانَ اللَّهِ وَبِحَمْدِهِ، عَدَدَ خَلْقِهِ وَرِضَا نَفْسِهِ وَزِنَةَ عَرْشِهِ وَمِدَادَ كَلِمَاتِهِ » (رواه مسلم).

فانظر إلى حرص النبي صلى الله عليه وآله وسلم على إرشاد وتعليم زوجته.

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم: « رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا قَامَ مِنَ اللَّيْلِ فَصَلَّى وَأَيَّقَظَ امْرَأَتَهُ فَإِنْ أَبَتْ نَضَحَ فِي وَجْهِهَا الْمَاءَ رَحِمَ اللَّهُ امْرَأَةً قَامَتْ مِنَ اللَّيْلِ فَصَلَّتْ وَأَيَّقَظَتْ زَوْجَهَا فَإِنْ أَبِي نَضَحَتْ فِي وَجْهِ الْمَاءَ ». (رواه أبو داود، وصححه الألباني).

فالقضية مبادلة، إن قصرت الزوجة فإذا بالزوج يذكر ويعين، وإذا قصر الزوج فإذا بالزوجة تذكر وتعين، وكل منهما مطالب بتذكير الآخر، فنحن مطالبون بالتعاون مع الزوجات في العبادات والنوافل.

وما أجمل البيت يوم أن تغيب شمس ذلك اليوم وقد استعد الزوجان لجلسة الإفطار معاً! ما أحلى هذه الجلسة! وما أسعد هذين الزوجين بالتعاون على مثل هذه العبادات!

وقل مثل ذلك في قراءة القرآن، وحضور درس أسبوعي أو محاضرة على الأقل، والقيام على الفقراء والمساكين في الحي، وغيرها من الأعمال الصالحة والخيرة التي لو تعاون الزوجان على مثل هذه الأمور؛ لكان ذلك عماد السعادة الزوجية وحلاوتها وروحها، ومن جرب هذا وجد طعم هذه الحياة.

## ٩- الممازحة والمرح مع الأهل:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ: سَابَقَنِي النَّبِيُّ ﷺ فَسَبَقْتُهُ، فَلَبِثْنَا حَتَّى إِذَا رَهَقَنِي اللَّحْمُ سَابَقَنِي فَسَبَقَنِي، فَقَالَ: « هَذِهِ بِتِلْكَ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وابن حبان، وصححه الألباني).

فينبغي للزوج أن ينمي في نفسه صفات الفكاهة والمرح في بعض الأحيان مع زوجه؛ لتقوية أواصر المحبة. ولا بأس أن ينظم الزوج أوقاتاً خاصةً للمرح واللعب مع الزوجة، فهذه سنة تضيء على الحياة الزوجية بالبهجة والسعادة، وتقطع الروتين البغيض فيها.

## ١٠- قضاء حوائج الزوجة ومساعدتها في بعض الأعمال:

فالزوجة بشر تتعب وتمرض، فعلى الزوج أن يراعي ذلك فيقوم بمساعدتها، وقضاء حوائجها، والقيام ببعض أعمال المنزل عنها، فالرسول ﷺ كان يقوم على خدمة أهله بنفسه كما تقول عائشة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا.

سُئِلَتْ عَائِشَةُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا: « مَا كَانَ النَّبِيُّ ﷺ يَصْنَعُ فِي بَيْتِهِ؟ » قَالَتْ: « كَانَ يَكُونُ فِي مَهْنَةِ أَهْلِهِ - تَعْنِي خِدْمَةَ أَهْلِهِ - فَإِذَا حَضَرَتِ الصَّلَاةُ خَرَجَ إِلَى الصَّلَاةِ » (رواه البخاري).

(في مهنة أهله) قَدْ فَسَّرَهَا فِي الْحَدِيثِ بِالْخِدْمَةِ، وَهِيَ مِنْ تَفْسِيرِ آدَمَ بْنِ أَبِي إِيَّاسٍ شَيْخِ الْبَخَّارِيِّ. وَقَدْ وَقَعَ مُفَسَّرًا فِي (السُّؤَالِ) لِلتِّرْمِذِيِّ مِنْ طَرِيقِ عَمْرَةَ عَنْ عَائِشَةَ بِلَفْظٍ: « مَا كَانَ إِلَّا بَشَرًا مِنَ الْبَشَرِ: يُفَلِّي ثَوْبَهُ، وَيَجْلُبُ شَاتَهُ، وَيَجْدُمُ نَفْسَهُ » (صحيح).

وفي الحديث التَّوَضُّعُ فِي التَّوَاضُّعِ وَتَرَكَ التَّكَبُّرَ وَخِدْمَةَ الرَّجُلِ أَهْلَهُ.

وَعَنْ عُرْوَةَ بْنِ الزُّبَيْرِ قَالَ: سَأَلَ رَجُلٌ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا هَلْ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَعْمَلُ فِي بَيْتِهِ شَيْئًا؟. « قَالَتْ: نَعَمْ، كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَخْصِفُ نَعْلَهُ وَيَخِيْطُ ثَوْبَهُ وَيَعْمَلُ فِي بَيْتِهِ كَمَا يَعْمَلُ أَحَدُكُمْ فِي بَيْتِهِ » (صحيح رواه الإمام أحمد).

إذا: فالتواضع والبساطة مع شريكة العمر من أسباب السعادة، والمرأة في البيت ليست هملاً أو متاعاً، بل هي إنسان كالرجل تشاركه وتشاطره الأفراح والأتراح، فعلى الزوج أن يقف مع زوجه ويعينها.

١١ - مراعاة شعورها ونفسيته:

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ: قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي لَأَعْلَمُ إِذَا كُنْتُ عَنِّي رَاضِيَةً، وَإِذَا كُنْتُ عَنِّي غَضْبَى». فَقُلْتُ: «مِنْ أَيْنَ تَعْرِفُ ذَلِكَ؟». فَقَالَ: «أَمَّا إِذَا كُنْتُ عَنِّي رَاضِيَةً، فَإِنَّكَ تَقُولِينَ: لَا وَرَبِّ مُحَمَّدٍ، وَإِذَا كُنْتُ عَنِّي غَضْبَى، قُلْتِ: لَا وَرَبِّ إِبْرَاهِيمَ». قُلْتُ: «أَجَلٌ وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ، مَا أَهْجُرُ إِلَّا اسْمَكَ» (رواه البخاري ومسلم).

وهذا الحديث يبين لنا كيف كان صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بدقة ملاحظته، ومراعاة شعور نفسية زوجته، حتى عرف عنها هذا الأمر.

ونلاحظ في هذا الحديث دقة عناية رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بمشاعر عائشة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا حتى صار يعلم رضاها وغضبها من مجرد حلفها.

فإذا استقر الزوجان؛ استقر حال كل منهما، وعرف كل منهما ما يغضب الآخر وما يرضيه، وأسباب كل ذلك، فقد تمكنا بإذن الله من توطيد أسس الحياة الزوجية، والسير بها في الدروب الآمنة المفروشة بالورود والرياحين، وأمکنها -أيضاً- تجنيب أسرتها مسالك العسر ومواطن الزلل والنكد.

والزوج الذكي يحرص على احترام نفسية زوجته فيغض الطرف، ولا يكثر العتاب إلا في التجاوزات الشرعية فلا بد أن يأخذ على يدها فيها، أما ما عداها فالكمال عزيز، وبعض الخصال جبلة في المرأة يصعب تغييرها.



١٢- التقارب الجسدي: ليس فقط من خلال الوصال والمعاشرة، بل الاعتياد على التقارب في المجالس وفي المسير. وإن كان هناك من لا يزال يستحي أن يرى الناس امرأته تمشي بجانبه، أو حتى تمشي وراءه.

١٣- تأمين المساعدة العاطفية عند الحاجة إليها: فقد تكون المرأة حاملاً، أو في فترة الدورة الشهرية؛ وتحتاج إلى الوقوف معها معنوياً؛ وذلك بتقدير حالتها النفسية؛ فقد قال أهل الطب: إن معظم النساء في حالة الحمل أو الحيض أو النفاس يعانين من توتر نفسي تضطرب معه بعض تصرفاتها. ومن هنا تحتاج المرأة إلى مؤازرة عاطفية تُشعرها بحاجة الزوج لها وعدم استغنائها عنها خاصة في مثل هذه الحالة.

١٤- التفاهم حول القضايا المشتركة.

١٥- التجديد وإذابة الجليد: بإمكان الإنسان - رجلاً، أو امرأة - أن يقرأ كتاباً، أو يسمع شريطاً؛ حتى يستطيع أن يجدد الحياة الزوجية! وأن يضيف عليها من المعاني، والتنوع في: الملبس، والمأكل، والمشرب، والأثاث، والمنزل، وطرق المعاملة، والمعاشرة. ما يجعل الحياة تستمر، وتجدد، ولا يتسرب إليها الملل، أو السأم.

١٦- لا تصنع الأخطاء ولا تضخمها: قد تكون أخطاء الزوجة من صنع الزوج نفسه، بحيث يكون هو المتسبب في حدوث تلك الأخطاء وافتعال تلك المشكلات.

١٧- جدد حبك لزوجتك:

لا يمكن أن تستمر سعادتك الزوجية إلا بتجديد حبك لزوجك، فالحب هو الذي يصنع الزواج السعيد، بل هو الباعث على كل التصرفات الحميدة.

١٨- اعلم أن زوجتك ليست أنت:

على الرغم من نقاط الاتفاق التي تجمع بينك وبين زوجتك، فينبغي عليك أن تقدر ما تنفرد به عنك زوجتك من نقاط اختلاف، فلا يمكن لاثنين يجتمعان في خلية

زوجية أن يكونا متطابقين تماما تطابق نصفى الكرة، ولا بد أن يكون كل منهما منفردا بشخصية مميزة وذاتية محدودة، تجعله بعيدا عن التماثل مع صاحبه.

### ١٩- لا تظن أن الكارثة قد وقعت عند أي خلاف:

قد تنشأ الخلافات والمنغصات والمشكلات في أي لحظة، ولأي سبب، وذلك لاختلاف رغبات كل من الزوجين، وعند ذلك عليك أن تتقبل هذه الاختلافات على أنها أمر طبيعي لا بد منه، وتحاول علاجها بالنقاش الهادئ والحوار البناء فلكل داء دواء، ولكل مشكلة علاج، فلا تياس إلى من علاج أي مشكلة إذا كنت تتطلع إلى تأسيس حياة زوجية سعيدة.

٢٠- حاول تحاشي إثارة الموضوعات التي تثير حساسية زوجتك، وتستدعي غضبها، واجتنب القيام أمامها بعمل شيء تعرف سلفا أنها لا ترضى عنه.

٢١- لا تكن معارضا لكل اقتراح أو رأي يصدر عن زوجتك، فإن ذلك يؤلمها وفقدها الإحساس بقيمتها عندك، مما يؤثر على سعادتكما الزوجية، وعليك - بدلا من ذلك- أن تشجعها على إبداء رأيها، وتحمدها الصواب من آرائها، ولا تظهر المعارضة لأمر تعرف أنها محبوبة ومرغوبة لديها إلا ما كان فيه محذور شرعي، وفي هذه الحالة عليك التوجيه بلطف ولين ورفق.

٢٢- اعلم أن قوامه الرجل على زوجته لا تعني البطش والتعالي والتكبر، وإنما تعني الرعاية والحفظ والرفقة والرحمة ووضع كل أمر في موضعه شدة ولينا، ولا شك أن سوء استخدام الرجل لصلاحياته المعطاة له يؤدي إلى نقيض السعادة.

### ٢٣- اعرف طبيعة زوجتك:

إن جانب العاطفة لدى المرأة أقوى منه لدى الرجل، وقد يطغى عليها هذا الجانب فتقوم بتصرفات خاطئة، والواجب عليك عندئذ ألا تقابل هذه الثورة العاطفية بثورة أخرى غضبية منشؤها إرادتك إظهار رجولتك، فإن الرجولة الحقيقية تعني

التعقل في جميع التصرفات، ووضع الأمور في نصابها، وقيادة سفينة الحياة حتى تصل إلى بر الأمان.

#### ٢٤- أشعر نفسك بالرضا والسعادة:

لا تكن كهؤلاء الرجال الذين لا يرون ما عند زوجاتهم من الإيجابيات والفضائل، ولا ينظرون إليهن إلا بعين التقصير والانتقاص.

#### ٢٥- لا تتخيل أن امرأة أحسن من زوجتك.

#### ٢٦- لا نفتش عن العيوب الخفية.

٢٧- أسعد زوجتك تسعد: أعط لتأخذ، هذا هو أحد قوانين الحياة، فإذا أعطيت لزوجتك السعادة حصلت عليها، واعلم أن الاستفادة الأول من سعادة زوجتك هو أنت، لأنك إذا نجحت في إسعادها فسوف لا تدخر وسعا لإسعادك ورد الجميل إليك، فإحساس المرأة المرهف يأبى أن يأخذ ولا يعطي؛ لأنها بطبيعتها تحب العطاء والبذل والتضحية من أجل من تحب.

ولإسعاد زوجتك:

- قم باستشارتها في أمورك.
- استخدم معها الأسلوب الرقيق.
- تلطف في الأوامر ولا تقرن أوامرك بالتعالي والتكبر.
- وفر لها ما يلزمها من نفقة وما تحتاجه من أجهزة منزلية.
- مازحها ولاعبها وضاحكها في بعض الأوقات.
- اجعل لها جزءاً من وقتك، ولا تجعل عملك يلهيك عن إيناسها.
- أعلمها بحبك لها وغيرتك عليها.
- قدم لها الهدايا.

- راع توترها صحياً ونفسياً واجتهد في حل مشكلاتها.
- تجاوز عن هفواتها ولا تكثر عليها الطلبات.

### ٢٨- اهتم بالنظافة:

من أهم الأمور التي يسعد بها الرجل مع المرأة وتسعد بها المرأة مع الرجل النظافة، وإن إهمال هذا الجانب يوجب نفور كل من الطرفين من الآخر، وقد نشأت خلافات زوجية ومشكلات أدت إلى الطلاق بسبب إهمال الرجل تنظيف فمه أو بدنه أو إبطه أو إصراره على التدخين، أو تركه تنظيف الحمام بعد قضاء حاجته، أو غير ذلك من الأمور التي تدل على عدم اكتراث الرجل بأمر النظافة.

### ٢٩- لا تكن سريع الغضب:

إن التخلص من الغضب بالكلية أمر عسير، إلا أن العاقل لا يكون سريع الغضب بحيث يستفزه أي تصرف، وكذلك فإنه لا يسيطر على الغضب بحيث يصبح من سماته، فإنه إذا كان كذلك فقد السعادة، وامتألت حياته بالنكد والأحزان، لأن الغضب إذا زاد عن حده خرج عن حدود العدل والرحمة والإنصاف، إلى الظلم والقسوة والإجحاف.

إن كثير من حالات الطلاق تقع تحت تأثير الغضب، ولذلك فإن الرجل إذا هدأت ثورة غضبه ندم على هذا التصرف الذي وقع منه، وقد يكون طلاقاً بائناً فلا ينفع ندمه حينئذ، ويخسر زوجته التي يحبها، ولا يمكن له استدراك أمره إلا أن ينكحها رجل آخر ويطلقها، وهذا من أشق الأمور على ذي الأنفة.

### ٣٠- لا تحتفظ بذكرات الألام:

بعض الرجال يجعلون لأخطاء زوجاتهم وهفواتهن وسوء تصرفاتهن خزانة في صدورهم، ويظنون يجمعون هذه الأخطاء والهينات والكلمات المؤلمة خطأ خطأ وكلمة

كلمة، حتى إذا وقع خلاف ما فتحوا تلك الخزانة وأخرجوا ما بداخلها من ذكريات الآلام مما يزيد حجم المشكلة ويوسع رقعة الخلاف.

ولا يمكن لهؤلاء أن يسعدوا في حياتهم الزوجية طالما أنهم يحتفظون بهذه الذكريات المؤلمة، والواجب عليهم أن يفتحوا تلك الخزانة ويلقوا ما بداخلها ولا يحتفظوا إلا بالذكريات السعيدة، والأيام الجميلة، والليالي الرائعة التي قضوها من زوجاتهم، فالحر من راعى وداد لحظة!!

### ٣١- اجتنب النقد العقيم:

هناك فرق بين النصح والإرشاد الذي تفوح منه رائحة المحبة والاحترام وبين النقد العقيم الذي هو نوع من التوبيخ والتعير. إن هذا النوع من النقد سهم قاتل للسعادة الزوجية إذا تكرر وانعدمت فيه اللباقة واللطف.

إن على الزوج أن يتحلى بالكياسة عند نصح زوجته وإرشادها إلى أمر ما، فمع أنها أقدر على تحمل أخطاء زوجها من الغير، إلا أنها إنسانة ذات مشاعر، فإذا ما نفر قلبها صعب رده إلى مكانه، وعندئذ تبدأ منغصات الحياة في العمل.

### ٣٢- لا تكن زوجاً جاهلاً:

إن الجاهل بالحياة الجنسية بين الزوجين يؤدي إلى النفور المتبادل بينهما، وقد يتعذر مع ذلك استمرار تلك الحياة الزوجية، فيلجأ الزوجان إلى الانفصال.

### ٣٣- لا تحاول فرض رأيك بالقوة:

إن الإقناع شيء وفرض الرأي بالقوة شيء آخر، ولا يلجأ إلى هذا الأخير إلا من قصر رأيه، وضعفت حجته، وزل منطقته، وما أجمل هذه الحكاية التي يروى فيها أن زوجا قبض على طائر صغير، وأخذ يتأمله مع زوجته.

ثم قال: « ما أجمل هذا العصفور! ». فأجابت الزوجة: « عفواً إنها عصفورة ». فقال الزوج: « عصفور ». فقالت الزوجة: « عصفورة ».

وتشبث كل منهما برأيه، واحتدم الجدل، وتحول إلى مناقشة، فمشاجرة لم تهدأ ناراها إلا بعد وقت طويل.

وبعد مضي سنة تذكر الزوج هذه الحادثة فقال لزوجته ضاحكاً: « أتذكرين تلك المشاجرة البلهاء بخصوص العصفورة؟ ». قالت: « نعم أذكر، وقد فكرت في الطلاق يومذاك، ولكنني أشكر الله على النهاية السعيدة، وأعترف لك يا عزيزي أنك كنت على خطأ في إحداث كل هذه الأزمات بسبب عصفورة ».

فقال الزوج: « عصفورة! ولكنه عصفور ». قالت: « كلا! بل عصفورة ». واحتدم القتال من جديد!!

كم هناك من عصفور وعصفورة وراء المشاجرات!  
حاول ألا تفرض رأيك، وإذا رأيت عدم استعداد الطرف الآخر لقبوله فاسكت لتوفر على نفسك متاعب لا حاجة لك بها.

### ٣٤- لا تُغدِّ نفسك بالأفكار السوداء:

بعض الناس يجاهدون ضد السعادة كما يجاهد الغريق ضد من يسعى لإنقاذه.  
لا تقل إن السعادة والتفاؤل ضرب من الوهم، بل قل: إن على عينيك غشاوة تمنعك من رؤية السرور حيث هو.

ارفع هذه الغشاوة، وثق بما يساعدك على رؤية ما هو جميل وجيد في نفسك وفي غيرك وفي العالم من حولك، ولا تسترسل وراء ضلالك وأوهامك. [الموسوعة النفسية].

**٣٥- لَمْ نَفْسِكَ أَوْلَا:**

إذا رأيت تغييرا في سلوك زوجتك قُم بإصلاح ما بينك وبين ربك، واطلب منه أن يصلحها.

**٣٦- اشترك مع زوجتك في الأعمال الخيرية:**

إن اشتراكك مع زوجتك في أعمال خيرية تزيد المحبة بينكما، فالعطاء من الأمور الهامة التي تؤدي إلى مزيد من الترابط بين الزوجين، فعليكما أن تتناقشا بشأن يتيم تكفلونه، أو أسرة فقيرة تدعمونها، أو مشروع خيري كبناء مسجد أو مدرسة أو مستشفى أو حفر بئر أو غير ذلك من المشروعات الخيرية التي يمكن أن تسهمون فيها معا.

**٣٧- شارك زوجتك متعتها:**

إذا كان لزوجتك هواية من الهوايات كالعناية بالزهور وزراعتها، أو القراءة، أو صناعة بعض التحف البسيطة، فمن الأفضل أن تشاركها في ذلك ولو لبعض الوقت، فإن ذلك يسعدنا كثيرا ويقوي ثقتها فيك وفي نفسها.

وإذا اشتركتما في قراءة كتاب وتناقشتما حول قضاياها كان ذلك جيدا، وكذلك إذا اشتركتما في حفظ بعض سور القرآن وتسابقتما فيمن يسبق الآخر بالحفظ ازدادت سعادتكما، مع ما ستحصلان عليه من فائدة وأجر كبير.

**٣٨- مارس السعادة الزوجية:**

إن معرفة كل شيء عن قيادة الطائرات لا يؤهل المرء لكي يقود طائرة، ولكن عليه أن يتدرب على ذلك ويطبق ما تعلمه نظريا. كذلك الأمر في جانب السعادة الزوجية، حيث لا يكفي معرفة قوانين هذه السعادة في حصولها، والمفيد في ذلك لمن ينشد السعادة الزوجية أن يمارس بصورة فعلية هذه السعادة، وذلك بتطبيق قواعدها وتنفيذ قوانينها بصورة فعلية في حياته الزوجية.

## ٣٩- انظر إلى من هو أسفل منك:

إذا أردت أن تدوم عليك سعادتك الزوجية فانظر إلى من يعاني فقدان هذه السعادة بصورة دائمة.

- انظر إلا من يعيش في نكد دائم وتعاسة مستمرة.
- انظر إلى من لا يستطيع توفير ضرورات الحياة لزوجته وأولاده.
- انظر إلى أصحاب الأمراض المزمنة التي أفقدتهم الفرح والبهجة والاستمتاع بالحياة.
- انظر إلى غيرك ممن تعدوا من الزواج - رجالا ونساء - ومع ذلك لم يجدوا طريقا للزواج والاستقرار.

## ٤٠- كن دائم الاتصال بربك:

إن دوام الاتصال بالله تعالى كفيلا بإسعادك، وإن انقطاع صلتك بالله عز وجل كفيلا بشقائك، ولكي تكون دائم الصلة بالله ﷻ:

- حافظ على الصلوات الخمس في جماعة.
- اجتهد في أداء النوافل.
- أكثر من ذكر الله عز وجل.
- عليك بكثرة الدعاء والثناء والتضرع إلى الله.
- أكثر من الاستغفار.
- أكثر من تلاوة القرآن.
- أكثر من الصلاة على النبي ﷺ.
- التزم التزاما كلياً بأداء الفرائض وترك المحرمات.
- صاحب من يذكرك بالله.



- احضر مجالس العلم والذكر.
- طهر بيتك من المنكرات.

### وصايا عملية:

هذه وسائل هامة نفّذها رجل مع زوجته فكسبها فحاول أنت أن تكون مثله وتذكر أن أعظم وسيلة تقوى الله تعالى. يقول:

- أتصلُ بها عندما أكون في العمل وأسأل عنها.
- أمدحُ الأشياء التي عملتها في البيت.
- أشتري الوجبة التي تحبها.
- أساعدها في أعمال المنزل بين فترة وأخرى.
- أذكرها بأعمالها في الصباح والمساء ومواعيد أخذ الدواء إن كانت مريضة.
- أشركها في همومي وأخذ رأيها.
- أذكرها بقراءة سورة الكهف والدعاء يوم الجمعة.
- أكون منطقياً في طلباتي وأتذكر دائماً أنها تكون متعبة أو غيرها من الظروف كالحمل وغيره.
- أحرص أن أتعلم من سيرة الحبيب ﷺ وفن تعامله مع زوجته أمهات المؤمنين رضوان الله عليهن.
- إحياء مفهوم (نحن لا نختلف على الدنيا) ، فلا نختلف على تسمية مولود أو قطعة أثاث أو نوع طعام.
- التغيير الشكلي أمامها بين حين وآخر.

أهم القواعد في معالجة أخطاء الزوجة:

- اللوم للمخطئة لا يأتي بخير غالبًا.
- أبعد الحاجز الضبابي عن عينها.
- استخدم العبارات اللطيفة في إصلاح خطئها.
- ترك الجدل أكثر إقناعًا من الجدل.
- ضع نفسك مكانها ثم ابحث عن الحل.
- ما كان الرفق في شيء إلا زانه.
- دعها تتوصل لفكرتك.
- عندما تنتقدها اذكر جوانب الصواب.
- لا تفتش عن أخطائها الخفية.
- استفسر عن خطئها مع إحسان الظن والتثبت.
- امدح على قليل الصواب يكثر منها الصواب.
- تذكر أن الكلمة القاسية في العتاب لها كلمة طيبة مرادفة تؤدي المعنى نفسه.
- اجعل الخطأ هيئًا ويسيرًا وابن الثقة في نفسها لإصلاحه.
- تذكر أنها تتعامل بعاطفتها أكثر من عقلها.

### علاقة الرجل بأهله بعد الزواج:

إن ثمة حساسية تحدث بعد الزواج من قبل أهل الرجل تجاهه وتجاه زوجته بالأخص فيتصور الوالدان وبخاصة الأم بأن هذه الزوجة قد سلبت ابنهم منهم وما إلى ذلك من تصورات، ولدرء هذه المفسدة يجب على الزوجين الآتي:

- أن يعلم الرجل أن أولى الناس به أمه بالدرجة الأولى ثم أبيه ثم زوجته.
- يجب مداراة الأم بعد الزواج وإظهار هذه المداراة وإشعارها بها.
- على الرجل تحمل أخطاء أمه والصبر على تجاوزاتها ومقابلة الإساءة منها بالإحسان، وأن يأمر زوجته بذلك وأن تصطنع المحبة إن لم تكن فعلاً.
- التهادي بالمناسبات وغير المناسبات ويفضل أن تكون الزوجة هي التي تهدي الهدايا للأم أو الأب.
- على الرجل أن يأمر زوجته بعدم التدخل في شؤون الغير ( الإخوة والأخوات الأم).
- أن يأمر الرجل زوجته بعدم التدخل عندما يزجر أهله أو أولاده وعليها ألا تتأثر بذلك ولا تبدي معارضة.
- على الرجل ألا يعتبر كلام زوجته وأخبارها من المسلمات القطعية فيبني عليه حكماً.
- عدم إفشاء المشاكل الزوجية الخاصة بينها لأشخاص آخرين في البيت.

## فن التعامل مع الزوج

### ١- استقبال الزوج والبشاشة في وجهه:

خرج الرجل من عمله متعباً مرهقاً، فقد قضى يوماً شاقاً مليئاً بصخب المراجعين، ومشاكل العمل وكثرة المعاملات، وزاد الزحام في الشوارع تعبته تعباً، ثم فتح باب بيته يريد الهدوء والراحة والسكن النفسي في مملكته الخاصة، فتح الباب فإذا زوجته أمامه، دخل ليجد السعادة مع زوجته وأطفاله، فإذا زوجته بجماها تستقبله وقد ارتسمت ابتسامة جميلة على محياها، وإذا هي تطبع قبلةً حانيةً على خده مهللةً مرحبةً، فبسي هموم يومه وذهب التعب والإرهاق.

يلتفت يمنةً ويسرةً فإذا البيت جميل ونظيف، وإذا الطعام الشهوي قد أعد، وإذا بأطفاله كالورود بجمال لباسهم، وإذا بالروائح الزكية تفوح من أركان البيت، فبها لها من سعادة وأنس ورحابة. كل ذلك بفضل الله ثم بفضل لمسات يدي تلك الزوجة الغالية التي تعدل الدنيا وما فيها.

### ٢- التجميل والتزين له:

إن المرأة بأنوثتها ونعومتها فقط قادرة على كسب قلب الرجل والتأثير فيه، فكيف إذا أضيف إليه التزين والتحلي؟ عندها يصبح الرجل أسيراً كسيراً.

### ٣- المرح والمزاح واللفظ مع الزوج:

فإنها بكلماتها الرقيقة، وبسماتها العذبة، تملأ أركان البيت سعادةً، وبحركاتها الخفيفة وألعابها الجديدة، تبدد الروتين والملل في حياتها الزوجية. فهي بتوددها لزوجها، والاقتراب منه، والعودة إلى جنبه وملاطفته، تأسر عين زوجها، وتملك قلبه ولبه فلا ينظر إلى غيرها.

### ٤- الاعتراف بجميل الزوج وشكره:

كلمات شكر وثناء، عذبة الألفاظ، رقيقة المعاني؛ تفعل في الرجال الأفاعيل.

## ٥- الاعتذار والرجوع إليه عند الخطأ:

إن المرأة بشر، وهي عرضة للتقصير في حق زوجها مهما حرصت، فكيف هي إذا أهملت أو غفلت عن هذا الحق؟! ولذلك فمن أعظم الأساليب التي تعوض بها المرأة هذا التقصير: الاعتذار للزوج، والرجوع إليه عند الخطأ.

إن نفس الرجل جُبلت على محبة المرأة والفتنة بكلماتها، وإن كلمة التأسف، والاعتذار من الزوجة لزوجها، لها تأثير عجيب، مجرد كلمات طيبات، وفجأةً يتقلب الغضب إلى رضا، والعبوس إلى ابتهاج، فيصبح الأسد حملاً وديعاً وتتحول الحمرة من حمرة غضب إلى حمرة خجل! قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « أَلَا أُخْبِرُكُمْ بِنِسَائِكُمْ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ؟ الْوُدُودُ الْعَوْدُودُ عَلَى زَوْجِهَا الَّتِي إِذَا غَضِبَ جَاءَتْ حَتَّى تَضَعَ يَدَهَا فِي يَدِ زَوْجِهَا وَتَقُولُ: لَا أَدُوقُ عَمَضًا حَتَّى تَرْضَى » (رواه النسائي وغيره، وحسنه الألباني).

وفي رواية: « الْوُدُودُ الْوُدُودُ الْعَوْدُودُ الَّتِي إِذَا ظَلِمَتْ قَالَتْ: هَذِهِ يَدِي فِي يَدِكَ لَا أَدُوقُ عَمَضًا حَتَّى تَرْضَى » (رواه الدارقطني، وحسنه الألباني).

الودود: المتحبة إلى زوجها، الودود: كثيرة الأولاد، العئود: المعتذرة الراجعة لزوجها عند التقصير.

## ٦- معاشرته بحسن السمع والطاعة:

بشرط أن تكون هذه المعاشرة طاعةً في غير معصية الله ﷻ، وهذا من الوسائل التي تملكها المرأة لكسب قلب زوجها، بل وفوق ذلك كسب رضا ربها ﷻ. قال رسول الله ﷺ: « إِذَا صَلَّتْ الْمَرْأَةُ خَمْسَهَا وَصَامَتْ شَهْرَهَا، وَحَصَّنَتْ فَرْجَهَا، وَأَطَاعَتْ زَوْجَهَا قِيلَ لَهَا: ادْخُلِي مِنْ أَيِّ أَبْوَابِ الْجَنَّةِ شِئْتَ » (رواه ابن حبان، وصححه الألباني).

٧- خدمة الزوج والقيام على شئونه: فالزوجة الصالحة تتقرب إلى الله ﷻ بخدمة زوجها، وبعض النساء قد حباها الله ﷻ حسن تصرف، وعقل وتدبير؛ حتى أنها تقوم ببعض الأعمال الخاصة بزوجها نيابةً عنه، وذلك فضل الله يؤتيه من يشاء.

#### ٨- إعاتته على طاعة الله وحثه على فعل الخيرات:

فكم من البيوت هدمت بسبب كثرة المعاصي اللاتي يقعن فيها أو اللاتي امتلأت البيوت بها، ولا يختلف اثنان على أن المعصية تجلب الهم والغم، وتولد الشقاء والتعاسة، وتجلب سوادًا في الوجه وقسوةً في القلب، وتبديل السعادة إلى شقاء والحب إلى كره.

قال أحد السلف: « إني لأعصي الله فأرى ذلك في حُلُقِ امرأتي ودابتي ».

وقال ابن القيم: « وللمعاصي من الآثار القبيحة المذمومة المضرة بالقلب والبدن، في الدنيا والآخرة، ما لا يعلمه إلا الله ».

٩- أن تتصرف المرأة حسب رغبته، فلا تخرج المرأة من بيت زوجها إلا بإذنه، ولا تُدخل للبيت أحدًا إلا من يرضى له الزوج، وألا تصوم تطوعًا إلا بإذنه، وألا تنفق من ماله إلا بإذنه أو برضاه، وأيضًا لا تنفق من مالها إلا بعد مشاورته ورضاه.

١٠- أن تكون حافظةً لمال زوجها، فلا ترهقه بكثرة طلباتها.

١١- أن تتعرف على كل ما يفرحه فتكثر منه وكل ما يغضبه فتحاول الإقلال

منه.

١٢- أن تنتقي لطف الكلام وأحلاه عند التحدث والجلوس معه.

١٣- أن تكون حريصةً على إشعاره بالحب والاحترام والتقدير له.

١٤- أن تراعي أقاربه وأهله وتقديرهم وخاصةً والديه وإخوانه وأخواته.

١٥- حتى تحتفظي بحب زوجك وبالهدوء والاستقرار العائلي عليك بتهيئة هذا الجو بنفسك، فيمكنك أنت وحدك بصفتك ربان سفينة الزوج أن تقودي السفينة إلى برِّ الأمان. وإليك بعض الإرشادات:

- لا تذكُري له مشاكلك حتى ينتهي من تناول طعامه.
- احرصي على الاهتمام بمظهرك داخل المنزل.
- تعلمي كيف تترجمين عبارات زوجك.
- لا تطلبي من زوجك السكوت إذا كان يمزح.
- لا تقولي له دائماً إنه أكبر سنًا من أن يفعل بعض الأشياء التي يريد أن يفعلها.
- حافظي على مواعيدك عند عودتك للمنزل.
- لا تشتري هدية له ثم تطالبينه بتمنئها، ولا تورطيه في حفلات مفاجئة.
- إذا كان دخلك أكثر من دخله تجنبي الحديث عن هذا الموضوع فإنه قد يجرح كبريائه.

### فن التعامل مع الزوج على السرير:

- ابدئي يومك بابتسامة جميلة.
- اجعلي السرير مكانا للرومانسية والهدوء.
- اقتربي منه وهو نائم على السرير أثناء تقلباتك ولفيه بذراعيك بهدوء ليشعر بحنانك دون أن توقظيه.
- داعبي شعره ورقبته بأناملك الناعمة حينما يريد أن يغفو وكأنه لا زال طفلاً صغيراً.
- يجب أن يكون صوتك هادئاً، ناعماً وجميلاً، مثل النسمة، وأن تتدربي على طبقة صوتية أو نغمة معينة تستعملينها فقط على السرير بغض النظر عن الموضوع الذي تتحدثان فيه.
- عطري السرير والفراش والمخدات بعطرك المفضل لدى زوجك.

- لا تنسي دور القدمين في السرير، فبإمكانك استعمالهما في مداعبة قدمي زوجك وأنتما تتحدثان.
- في حال كنتما تنامان ظهرا لظهر، احرصى على أن يشعر زوجك بقربك منه حتى وهو لا يراك بلمسات خفيفة.
- احرصى على أن تكون مستعدة عندما يراك زوجك عند الصباح.
- تزيني عند حلول وقت الذهاب إلى السرير.
- إياك أن تكلمي زوجك عن المشاكل متى ما لامست السرير، تكلمي عن أي شيء واتركي هموم البيت والطلبات.
- اجعلي السرير مكانا تُنسى فيه الدنيا بما فيها سواكما وكأنكما أنتما فقط الموجودان في هذا العالم.

## أيها الزوجان:

- تعاملوا مع بعضكما كالأطفال لا كالرجال!!! وذلك بأن يتنازل الرجل عن كبريائه والمرأة عن عنادها حال الخلاف ويكونا كالأطفال ما أسرع ان يختلفوا وما أجمل أن يصطلحوا؟ إذا غضبت زوجتك يوماً عليك ورفعت صوتها فانظر اليها وقل لها: هل تصدقين أنك رائعة وأنت غَضِبِي ، وابتسم في وجهها. وإذا غضب زوجك يوماً عليك فابتسمي في وجهه وقولي له: « مهما فعلت سأظل أحبك ».
- ليعامل كل منكما الآخر أحياناً كأنكما تلتقيان لأول مرة.
- لا تناما قط على مشكلة دون الوصول إلى حل لها أو اتفاق ما بشأنها.
- تفاديا الثورة المجنونة معاً في وقت واحد.
- ليحترم كل منكما حياة الآخر الخاصة.



## فن التعامل مع الأبناء

أولادنا أمانة عظيمة في أيدينا، إذا تواصلنا معهم بطريقة سليمة كسبناهم، ونجحوا في حياتهم الدنيا وحين يلقون ربهم، وإلا فالخسارة فادحة. وإن من أبرز وسائل تربيتهم تعلم مهارات الاتصال الفعال، بلغاته اللفظية والجسدية والتعبيرية. لنقطف ذلك نجاحًا باهرًا، وبرًّا وفيًّا. حتى يأتي يوم يقول فيه الله تَعَالَى: ﴿وَالَّذِينَ آمَنُوا وَاتَّبَعَتْهُمْ ذُرِّيَّتُهُمْ بِإِيمَانٍ أَلْحَقْنَا بِهِمْ ذُرِّيَّتَهُمْ وَمَا أَلَتْنَهُمْ مِنْ عَمَلِهِمْ مِنْ شَيْءٍ كُلُّ امْرِئٍ بِمَا كَسَبَ رَهِيْنٌ﴾ (الطور: ٢١). لحمة أسرية دائمة. دنيا وأخرى بإذن الله تعالى.

ومعاملة الأبناء فن يستعصي على كثير من الآباء والأمهات في فترة من فترات الحياة. وكثيرا ما يتساءل الآباء عن أجدى السبل للتعامل مع أبنائهم.

والحقيقة أن إحساس الولد بنفسه يأتي من خلال معاملتك له، فإن أنت أشعرتة أنه « ولد طيب »، وأحسسته بمحبتك، فإنه سيكون عن نفسه فكرة أنه إنسان طيب مكرم، وأنه ذو شأن في هذه الحياة. أما إذا كنت قليل الصبر معه، تشعره أنه « ولد غير طيب »، وتنهال عليه دوما باللوم والتوبيخ، فإنه سينشأ على ذلك، ويكون فكرة سلبية عن نفسه، وينتهي الأمر إما بالكآبة والإحباط، أو بالتمرد والعصيان.

إن التربية فن وليست وراثته، وإنما هي علم مكتسب، ونهج ينبغي تعلمه وترسمه، ولا سيبا في عصر تعقدت مسالكه، وكثرت موارد التأثير فيه على أولادنا؛ حتى لم نعد وحدنا الذين نقوم بتربيتهم، وتنشئتهم، بل يشاركنا الإعلام بكل صنوفه، والشارع والمدرسة، ومجموعة القرناء.

ومن خلال تتبع الواقع، تجد أن شكوى الآباء من الأولاد أصبحت غالبية، وهي - في مجملها - تدل على انفصام حقيقي بين الجيلين، أدى إلى فشل متعدد الوجوه؛ في مواجهة الحياة، أو في التحصيل الدراسي، أو في العلاقات الاجتماعية.

وقد يكون السبب الأكبر في ذلك يعود إلى فشل التواصل بين الآباء والأولاد؛ فبعضهم يجري الحوار من طرف واحد دون تجاوب الطرف الآخر إنه يتكلم أمامهم وليس معهم من باب التسلط وهو في الحقيقة ليس حواراً لغياب عنصر التبادل في التفاوض.

ولذلك فإننا لا يمكن أن نعود باللوم إلى الأولاد؛ فهم في مدارج الصبا، وسلام المراهقة، وفي مراحل التعلم، ولكن لنا أن نقول: إن الآباء والأمهات هم الذين يجب أن يتحملوا هذه المسؤولية كاملة، ويستعدوا لها تعلمًا وتدريبًا.

إن الأساليب التي كانت متبعة في الجيل السابق، لا يمكن أن تستنسخ بمجموعها، وبكل أبعادها؛ لأنها كانت في زمن ومؤثرات وثقافة تختلف عما نحن فيه الآن، فضلاً عن أنها لم تكن علمية، ولا صحيحة.

إن نشء اليوم يعيش طفرة نفسية، وطفرة ثقافية، وانفتاحاً واسعاً، والجواذب التي تحيط به من كل جانب أخطر من أن نستهيئ بها، ونحن نقوم بأصعب مهمة في الوجود البشري؛ إنها. (التربية).

لقد كانت التربية السلبية هي الأكثر انتشاراً في العقود المتأخرة في معظم مجتمعاتنا العربية والإسلامية، بينما تؤكد النصوص الشرعية، والتربية الحديثة على أنها تعطي نتائج سلبية، وأن التربية الإيجابية أبقى أثراً، وأسلم عاقبة.

ومن أبرز الوسائل السلبية؛ الضرب، والسباب، واللوم. وكل منها وسيلة سهلة الاستخدام، سيئة الأثر، مهما أعطت من أثر سريع، يظهر أنه إيجابي، ما عدا الضرب غير المبرح، بشروط كثيرة، تكاد تجعله ممنوعاً.

أما في الضرب فعن عائشة رضي الله عنها قالت: « مَا ضَرَبَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ شَيْئًا قَطُّ بِيَدِهِ، وَلَا امْرَأَةً، وَلَا خَادِمًا، إِلَّا أَنْ يُجَاهِدَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ، وَمَا نِيلَ مِنْهُ شَيْءٌ قَطُّ، فَيَنْتَقِمَ مِنْ صَاحِبِهِ، إِلَّا أَنْ يُنْتَهَكَ شَيْءٌ مِنْ مَحَارِمِ اللَّهِ، فَيَنْتَقِمَ لِلَّهِ عَزَّ وَجَلَّ » (رواه مسلم).

(نِيلَ مِنْهُ) أي أصيب بأذى من قول أو فعل (إِلَّا أَنْ يُتَّهَكَ شَيْءٌ مِنْ مُحَارِمِ اللَّهِ، فَيُنْتَقَمَ لِلَّهِ عَزَّ وَجَلَّ) معناه لكن إذا انتهكت حرمة الله انتصر الله تعالى وانتقم ممن ارتكب ذلك وانتهاك حرمة تعالى هو ارتكاب ما حرمه.

وأما في السباب فقد قال عليه السلام: «إِنَّ الْمُؤْمِنَ لَيْسَ بِاللَّعَانِ، وَلَا الطَّعَانِ، وَلَا الْفَاحِشِ، وَلَا الْبُذِيِّ» (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

وأما في اللوم فعن أنس رضي الله عنه قَالَ: «خَدَمْتُ النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم عَشْرَ سِنِينَ، فَمَا قَالَ لِي: أَفٌّ، وَلَا: وَلَا: لَمْ صَنَعْتَ؟ وَلَا: أَلَا صَنَعْتَ» (رواه البخاري ومسلم).

ونرى التربية الإيجابية التي برئت من كل سلبية في حديث عُمَرُ بْنُ أَبِي سَلَمَةَ قَالَ: «كُنْتُ غُلَامًا فِي حَجْرِ رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم وَكَانَتْ يَدِي تُطِيشُ فِي الصَّحْفَةِ فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم: «يَا غُلَامُ سَمَّ اللَّهُ، وَكُلَّ يَمِينِكَ وَكُلَّ مِمَّا يَلِيكَ». فَمَا زَالَتْ تِلْكَ طِعْمَتِي بَعْدُ». (رواه البخاري ومسلم).

- الخطأ السلوكي ظاهر: تطيش يد الغلام في الصحيفة.
- الطفل علم بخطئه.
- لم يضر به، لم يعنفه، لم يشتمه، لم يلمه.
- وجهه للصواب بأسلوب إيجابي مباشر يفهمه من في سنه.
- اختصر الخطاب إلى أقصى ما يمكن من الكلمات.

#### النتيجة:

- لم ينجل أمام الآخرين (سلامة الصحة النفسية).
- لم يجرح بسبب سلوك لم يتعلمه مسبقا (العدالة في التربية).
- تقبل الغلام النصيحة (تعديل السلوك).
- بقيت له منهجا طوال حياته، ونقلها إلينا (ثبات الأثر)، قَالَ عُمَرُ بْنُ أَبِي سَلَمَةَ: «فَمَا زَالَتْ تِلْكَ طِعْمَتِي بَعْدُ».

- لم يكرر الخطأ مرة أخرى (الاستقامة).

هذه هي التربية الإيجابية، التي تركز على السلوك الذي يجب أن يتعلمه ويتدرب عليه الطفل والمراهق، لا الانصباب على الخطأ ذاته؛ حتى تتحول العلاقة بين المربي والمتربي إلى علاقة تصيد أخطاء، وخوف، وتوجس، وخجل، وانطواء، وربما إلى عدوانية.

### خمس خطوات للاتصال الفعال مع الأولاد؛ تحقق لنا التربية الإيجابية:

- اربط علاقة تواصل بين عينيك وعيني ابنك؛ ولا تلتفت بوجهك عنه؛ فإن ذلك يوحى بقلة اهتمامك به.
- تواصل معه جسدياً؛ من خلال لمسة حنان، وتشابك أيد، واحتضان، وتربيت على كتفيه؛ فإن ذلك يوطد العلاقة بينك وبينه، ويفتح نوافذ التواصل العاطفي معه، وأجهزة الاستقبال للرسائل التربوية الصادرة من المربي.
- علّق على ما يقوله ابنك بشكل سريع مُبدياً تفهّمك لما يقوله، من خلال حركة الرأس أو الوشوشة بنعم. وهيه. ونحوهما؛ مما يوحى لابنك بالطمأنينة إلى استماعك واهتمامك.
- ابتسم باستمرار، ولا تنظر إلى الساعة، ولا تؤقت لكلامه.
- أوضح لابنك أنك تفهمه، وأعد بعض ما قال بأسلوبه هو، لتقلل من فرص حدوث الملل منه .

لعلنا نجد هذه الخطوات بكل وضوح في تعامل النبي ﷺ مع الشباب؛ فعن مُعَاذِ بْنِ جَبَلٍ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ أَخَذَ بِيَدِهِ وَقَالَ: « يَا مُعَاذُ، وَاللَّهِ إِنِّي لِأَحِبُّكَ، وَاللَّهِ إِنِّي لِأَحِبُّكَ ». فَقَالَ « أَوْصِيكَ يَا مُعَاذُ لَا تَدْعَنَّ فِي ذُبُرِ كُلِّ صَلَاةٍ تَقُولُ اللَّهُمَّ أَعِنِّي عَلَى ذِكْرِكَ وَشُكْرِكَ وَحُسْنِ عِبَادَتِكَ ». (رواه أبو داود، وصححه الألباني).

وفي رواية صحيحة في (الأدب المفرد للبخاري): أن مُعَاذًا بْنَ جَبَلٍ رضي الله عنه قال للنبي ﷺ: «وَأَنَا وَاللَّهِ أَحَبُّكَ».

- تواصل معه النبي ﷺ جسدياً؛ حين أخذ بيده.
- ناداه باسمه الذي يحبه.
- أخبره بأنه يحبه، وأكد ذلك بـ (اليمين) و(إن)، و(اللام)، و(التكرار).
- جاءت الاستجابة سريعة جداً من الشاب؛ بأن كشف عن عاطفته للمربي.
- أعاد اسمه حين أراد تعليمه؛ لأن أجمل ما يستمع إليه الإنسان هو (اسمه).
- علمه ما أراد من العلم، بعد أن فتح مغاليق نفسه، وقربه من قلبه.
- يلاحظ أن نسبة المادة الملقنة قليلة إزاء الجانب النفسي الذي ملأ به الرسول المربي ﷺ إطار الموقف كله.

### مظاهر مجتمعية غير جيدة:

- إخراج الطفل من مجالس الرجال.
- عدم إعطاء الطفل فرصة الحديث أمام الكبار، وإسكاته أحياناً.
- عدم استشارة المراهق؛ حتى فيما يعلم.
- إقصاء شخصيتها تماماً في بعض البيوت، والإنابة عنها حتى فيما يخصها.

إن وقائع سيرة النبي ﷺ وأصحابه والتربية الإيجابية الحديثة تحثان على عكس ذلك تماماً؛ فمن الأمور التي ينبغي أن يحدقها الطفل والمراهق: الجرأة على طرح أفكاره، ويكون هذا بمجالسة العقلاء الكبار ليكبر عقله وينضج تفكيره؛ فمن الخطأ أن يمنع الصغير من حضور مجالس أهل الخبرة والتجربة، ويذكر أحد الدعاة المشهورين، أن

طفلاً كان يقف في الصف الأول للصلاة، فأرجعه المؤذن بعد أن نهره، وبعد سنين، تخلف إمام الجامع عن صلاة الجمعة، فالتفت المؤذن إلى المصلين، وقال: « إن الإمام لن يأتي، هيا أيها الشاب صل بالناس »، إن هذا المرشح من المؤذن نفسه، هو ذلك الطفل الذي نهره سابقاً.

إن عمر بن الخطاب رضي الله عنه هو الذي تمنى أن يكون ابنه الحدث (عبد الله) قد أجاب لغزا تعليميا للنبي صلى الله عليه وآله وسلم، فعن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم قال: « **إِنَّ مِنَ الشَّجَرِ شَجْرَةً لَا يَسْقُطُ وَرَقُهَا، وَهِيَ مَثَلُ الْمُسْلِمِ، حَدِّثُونِي مَا هِيَ؟** » فوقع الناس في شجر البادية، ووقع في نفسي أنها النخلة، قال عبد الله: « فاستحييتُ »، فقالوا: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَخْبِرْنَا بِهَا؟ »، فقال رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم: « **هِيَ النَّخْلَةُ** »، قال عبد الله: فَحَدَّثْتُ أَبِي بِمَا وَقَعَ فِي نَفْسِي، فَقَالَ: « **لَأَنْ تَكُونَ قَلْتَهَا أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ أَنْ يَكُونَ لِي كَذَا وَكَذَا** » (رواه البخاري ومسلم).

إن عمر رضي الله عنه بذلك فتح المجال الفسيح أمام ابنه - مستقبلاً - أن يكون ذا حضور فاعل في مجالس الكبار، وألا يمنعه الحياء عن المشاركة، فخرج عبد الله بن عمر أحد أكبر كبار علماء الصحابة رضي الله عنهم.

وعن سهل بن سعد رضي الله عنه قال: أتى النبي صلى الله عليه وآله وسلم بقدح، فشرب منه، وعن يمينه غلام أصغر القوم، والأشياخ عن يساره، فقال: « **يَا غُلامُ أَتَأَذْنُ لِي أَنْ أُعْطِيَهُ الْأَشْيَاخَ** »، قال: مَا كُنْتُ لِأُوْتِرَ بِفَضْلِي مِنْكَ أَحَدًا يَا رَسُولَ اللَّهِ، فَأَعْطَاهُ إِيَّاهُ » (رواه البخاري ومسلم).

فأي مكانة أعظم من هذه المكانة للطفل في الإسلام، وأي حقوق يبحث عنها الطفل في المجتمع المسلم، بعد أن قُدم على الأشياخ؟!

ولذلك خرج عبد الله بن عباس؛ حبر الأمة وترجمان القرآن، إنها الطاقات التي تلقتها أيد مباركة، تأخذ بها إلى الأعلى، لا الأيدي التي تقمعها، وتصفعها. عن ابن

عَبَّاسٍ رضي الله عنه قَالَ: كَانَ عُمَرُ يُدْخِلُنِي مَعَ أَشْيَاحِ بَدْرٍ، فَقَالَ بَعْضُهُمْ: «لِمَ تُدْخِلُ هَذَا الْفَتَى مَعَنَا وَلَنَا أَبْنَاءُ مِثْلِهِ؟». فَقَالَ: «إِنَّهُ مِمَّنْ قَدْ عَلِمْتُمْ».

فَدَعَاهُمْ ذَاتَ يَوْمٍ وَدَعَانِي مَعَهُمْ، وَمَا رُئِيَتْهُ دَعَانِي يَوْمَئِذٍ إِلَّا لِيُرِيَهُمْ مِنِّي، فَقَالَ: «مَا تَقُولُونَ فِي ﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ ﴿١﴾ وَرَأَيْتَ النَّاسَ يَدْخُلُونَ فِي دِينِ اللَّهِ أَفْوَاجًا﴾ حَتَّى خَتَمَ السُّورَةَ، فَقَالَ بَعْضُهُمْ: «أَمَرْنَا أَنْ نَحْمَدَ اللَّهَ وَنَسْتَغْفِرَهُ إِذَا نُصِرْنَا وَفُتِحَ عَلَيْنَا»، وَقَالَ بَعْضُهُمْ: «لَا نَذْرِي»، أَوْ «لِمَ يَقُلُ بَعْضُهُمْ شَيْئًا».

فَقَالَ لِي: «يَا ابْنَ عَبَّاسٍ، أَكْذَاكَ تَقُولُ؟». قُلْتُ: «لَا»، قَالَ: «فَمَا تَقُولُ؟» قُلْتُ: «هُوَ أَجَلُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ أَعْلَمَهُ اللَّهُ لَهُ: ﴿إِذَا جَاءَ نَصْرُ اللَّهِ وَالْفَتْحُ﴾ فَتُحَ مَكَّةَ، فَذَلِكَ عَلَامَةٌ أَجَلِكَ: ﴿فَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ وَأَسْتَغْفِرْهُ إِنَّهُ كَانَ تَوَّابًا﴾».

قَالَ عُمَرُ: «مَا أَعْلَمُ مِنْهَا إِلَّا مَا تَعَلَّمُ» (رواه البخاري).

بل إن عمرو بن سلمة كان غلامًا حافظًا يتقدم القوم في الصلاة وهو طفل ابن سبع سنين أو ثماني سنين. (رواه أبو داود، وصححه الألباني).

إن الإسلام حين يفسح للطفل بأن يؤم من هو أسن منه؛ لأنه تأهل لذلك علما وتقوى، إنما يكسر الحواجز العمرية في التعامل مع الإنسان، وأنه جدير بالاحترام والتقدير، والتواصل معه مهما كان عمره، ما دام قادرا على الحوار.

لنا أن نقارن بين هذا الاحترام الذي وصل إلى هذا الحد، في مقابل صورة أخرى متكررة في عدد من المساجد: تقول إحدى الأمهات: أولادي أعمارهم ١٠، ٧ سنوات يذهبون إلى المسجد مع الأذان للصلاة في الصف الأول، لكن بعض كبار السن يرجعونهم للخلف دائما، فيرجعون إلى البيت وهم يبكون، حتى إن أحدهم قال لي: «يا ليت هذا الرجل الكبير الذي يرجعنا للخلف يموت!!» مع أنهم يقفون باحترام، ولا يشوشون على المصلين.

## فوائد الحوار مع الأولاد:

الحوار مع الأولاد له فوائد كثيرة جداً؛ منها:

- يتعلم اللغة بسرعة، ويكون لقنا، طلق اللسان، فصيحاً، يتمتع بجرأة وشجاعة أدبية.
- يكتسب منهج التفكير المنطقي، ويساعده على ترتيب أفكاره، والتعبير عن آرائه؛ كما يدربه على سرعة البديهة.
- يدربه على الإصغاء الجيد للآخرين، وفهم مرادهم، ويتعلم مهارات الاتصال والحوار بطريقة عملية تدريبية.
- ينمي شخصيته ويصقلها؛ حيث إن الولد كلما كان غنياً بذاته، مقتنعاً بمهاراته وقدراته، كان أكثر إبداعاً وعطاءً، وثقة في نفسه.
- يقوّي ذاكرته، ويثري تجربته، ويحرك تفكيره وعقله.
- يريجه نفسياً من الحصر النفسي الذي يعاني منه بسبب صمته احتراماً لوالديه، والذي قد يؤدي إلى الوسواس القهري، أو الانفصام.
- يخفف الحوار من الصراعات الداخلية، والمشاعر العدائية.
- يتيح الفرصة أمام الوالدين لتتكشف نفس الولد أمامهما، فيجيد التعامل معه.
- يكسر حاجز الخوف والخجل، والقدرة على بناء العلاقات الاجتماعية.
- ينمي علاقة ودودة بين الأولاد والآباء.
- يمنحه القدرة على حل المشكلات الخاصة به.
- يتحرر من بعض العادات والتقاليد السيئة.



وكل حوار يؤدي إلى واحدة من نتائج ثلاث:

- الخلاف؛ حين يكون الوالد أنانيا معتدا برأيه، غير مدرك لشخصية ابنه.
- التحاشي والانسحاب، وربما الهروب؛ حينما يكون الوالد متسلطا عنيفا.
- التقارب والانسجام؛ حين يكون الوالد محبوبا، خلوقا، يعترف بحق ولده في إبداء الرأي والتعبير عن مشاعره وآرائه بحرية وأدب. وهكذا فكل نتيجة ستكون وليدة الأسلوب الذي قام عليه الاتصال.

### الإعداد النفسي للحوار مع الأولاد:

يحتاج الإنسان - بشكل عام - إلى مداراة ومداخل؛ للنفاد إلى نفسه، والتأثير فيها، وهو هدف التواصل أصلا. وفيما يلي عدد من وسائل التهيئة النفسية لمحاورة الولد:

#### أولا: النداء الرقيق:

- بإضافته إلى الوالد: يا بني.
- بنداء عاطفي حميم: يا حبيبي. تعال معي لتتناول الغداء.
- بالتكنية: يا أبا فلان.
- باسمه مكبرا لا مصغرا: يا محمد. وليس: (يا حميد) مثلا.

ثم يبدأ الحديث بإظهار مشاعر ودية؛ فإن إظهار الحب والتعاطف يساعد الولد على نموه النفسي؛ ويمكن الوالد أن يستخدم كلمات دالة على ذلك في بدء حديثه، ويظهر بشاشة خلال اللقاء به، وأن يأخذ بيده أو يضعها يدك على كتفه. فعندما تكون الكلمات مضمخة بمشاعرنا الحقيقية المتعاطفة، حينئذ تنفذ مباشرة إلى قلب الولد.

وليعلم الوالد أن الكلمات والإيحاءات التي تدل على الكراهية تؤدي إلى اضطراب نفسي وضمور الشخصية لدى الولد.

### ثانياً: أسلوب الاسترخاء البدني والنفسي:

حينما يكون الولد في حالة شد عصبي أو جسدي، فيمكن أن يفعل التالي:

- يحترم مشاعره ويبيدي قبولها. (من حقك أن تغضب من أستاذك لأنه ضربك أمام زملائك).
- أظهر للولد أنك تنصت لما يقوله لك (هيه. قل. أكمل، أوه. ام. ) مع هز الرأس، وانبهار العينين، و.
- كرر بعض ما يقوله لك بصياغة سليمة وعاطفة جياشة (أمام الطلاب؟ أوه.
- سمّ مشاعره، وانتظر تصحيح الولد لك: هنا سيرتاح جداً؛ لأنه أحس بأنك فهمت مشاعره، وصدقته أيضاً، وأصبح جاهزاً لآخر الجولة، وهي: حل مشكلته بنفسه والتصريح بالحل الكامن في نفسه، أو الاستماع إلى التوجيه.
- تجاوب معه وقدم له النصائح والمقترحات، واستمع لرأيه فيها. فعندما نعترف بمشاعر الولد نسدي له خدمة عظيمة. إننا نضعه أمام واقعه الداخلي، وإذ يكون واضحاً أمام ذلك الواقع يستجمع قوته ليبدأ الكفاح.

### ثالثاً: الأسلوب الإيماني:

بحيث نمزج تواصلنا معه، بطلب رضا الله عنه، والوصية بتقوى الله عز وجل، ونشد الولد للمراقبة الذاتية لربه تعالى، التي تجعله دائم التطلع إلى ربه عز وجل.

وفي وصية لقمان لولده: ﴿يَبْنِيْ اِيْمَانًا اِنْ تَكُ مِثْقَالَ حَبَّةٍ مِّنْ خَرْدَلٍ فَتَكُنْ فِيْ صَخْرَةٍ اَوْ فِي السَّمٰوٰتِ اَوْ فِي الْاَرْضِ يٰٓاْتِ بِهَا اللّٰهُ اِنَّ اللّٰهَ لَطِيْفٌ خَبِيْرٌ﴾ (لقمان: ١٦). وكان بعض سلفنا الصالح إذا أدخل الولد بشأن شرعي قال له: «إن الله يراك».

#### رابعًا: الأسلوب الإيجابي:

إذا كانت الدراسات النفسية تؤكد بأن الإنسان يتم بناء شخصيته بنسبة ٨٠٪ خلال السنوات السبع الأولى، ويمدها أصحاب البرمجة العصبية اللغوية إلى ٩٠٪، فإنه لم يبق سوى ٢٠ أو ١٠٪ حتى يصل إلى ١٨ سنة؛ حيث تكتمل البرمجة الإنسانية. خلال الفترة الأولى يتلقى معظم أطفال اليوم من ٥٠٠٠٠٠ إلى ١٥٠٠٠٠٠ رسالة سلبية، في مقابل ٤٠٠ - ٦٠٠ رسالة إيجابية، على وجه التقريب، والتفاوت بين الناس.

وبعد ذلك نسأل عن الانحراف، والجنوح، والتخلف الدراسي، والعقوق!! إن مما اتفق عليه النفسيون أن الإنسان ينطبع بالصفات التي تلتصق به، فإذا نودي بالعنيد أثبت ذلك بالعناد، وإذا نودي بالغبى تخلف، وإذا نودي بالمشاغب، استشاط ليثبت جدارته بهذا اللقب البطولي. فلماذا لا يقلب المربون الألفاظ؛ ليعيدها إلى طبيعتها؛ أنت إنسان طيب، خلوق، مطيع، محب لإخوانك، تؤثر أصدقائك، تحب القراءة والمذاكرة، وغيرها من الصفات التي توحى فعلا للابن أن يحمل هذه الصفات فيبدأ في التغيير نحو الأفضل.

#### سادسًا: مهارات التواصل الناجح مع الولد:

ها هنا حديثٌ عظيمٌ، استطاع فيه الرسول المربي ﷺ أن يعالج في جلسة نفسية واحدة فقط - مشكلة جنسية عميقة لشاب مندفع؛ وصل به الأمر إلى أن يجاهر برغبته في الزنا أمام جمع من الصحابة رضي الله عنهم بل أمام رسول الأمة صلوات الله عليه وآله.

عَنْ أَبِي أُمَامَةَ رضي الله عنه قَالَ: إِنَّ فَتَى شَابًّا أَتَى النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، ائْذَنْ لِي بِالزَّيْنَاءِ، فَأَقْبَلَ الْقَوْمُ عَلَيْهِ فزَجَرُوهُ وَقَالُوا: « مَهْ. مَهْ. مَهْ. » فَقَالَ: « اذْنُهُ، » فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا. فَجَلَسَ، قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُمَّكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، يَا رَسُولَ اللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِابْنَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُخْتِكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخَوَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِجَالِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِجَالَاتِهِمْ ».

فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَظَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ قَرْجَهُ ».

فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ. (رواه الإمام أحمد في المسند،

وصححه الألباني).

وقفات مع مهارات التواصل التي استخدمها النبي صلى الله عليه وآله وسلم في هذا الموقف:

تحديد الهدف: نزع فتيل الشهوة المتضربة من قلب الشاب، ودوام ذلك؛ بصرفه

عن مجرد التفكير في تصريف شهوته بطريقة مخلة.

وقد استخدم الرسول الكريم ﷺ أكثر الوسائل أماناً وقدرة على توصيل الرسالة:

١- أجلسه، والجالس أهدأ من الواقف، وأكثر قدرة على التحاور الرزين، وفيه تحقيق ألفة بينه وبينه؛ لكون الرسول ﷺ جالس أيضاً.

٢- تقبله: حيث تلاحظ المسافة الفاصلة بين الموجه والشاب، حيث دنا منه قريباً بحيث يستطيع لمسه في اللحظة المناسبة؛ ليتم استيعاب شاب مندفع للغاية لعمل مشين مستهجن قوبل بالرفض والزجر من المجتمع؛ (فَقَالَ: « اذْنُهُ »، فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا). وإن الطفل/المراهق الذي يتقبله أهله بصرف النظر عما فيه من نواقص وعيوب، ينشأ واثقاً من نفسه، معتزاً بذاته، سعيداً في حياته.

٣- حاوره: حيث لفت نظره - من خلاله - إلى طبيعة الحياة في المجتمع الذي يعيش فيه، وكونه يحكم بشريعة وأعراف صارمة في هذه القضية الحساسة، التي حتى هو لا يرضاها لنفسه. وتوجيه بأنه لا يجوز التعدي على حرمان الآخرين، كما أنه هو يرفض ذلك منهم. قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُمَّكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، يَا رَسُولَ اللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِابْنَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفَتُحِبُّهُ لِأَخِيكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخْوَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفْتَحِبُّهُ لِخَالِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِخَالَاتِهِمْ ».

ويلاحظ أنه لم يجمع أرحامه، بل فرقهم؛ ليرك خياله فرصة استهجان كل محاولة اعتداء على واحدة منهم لوحدها؛ فتتعدد فرص النفور من الزنا ليتنزح حبه من قلبه؛ بتصوير مدى بشاعته. واختيار الكلمات وأسلوب الحديث ونبرة الصوت التي تتفق مع نفس الموقف، وثقافة الشاب كان لها أثر كبير في نجاح الحوار؛ فهو العربي الغيور على أمه وأخته وعمته وخالته.

٤- تواصل معه جسدياً؛ والذي كشفت الدراسات الحديثة أثره العظيم في فتح قلب المحاور والتأثير فيه: (فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ). لا سيما إذا كان محروماً عاطفياً.

٥- دعا له: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَطَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ قَرْجَهُ ».

النتيجة:

كانت التعليمات الموجهة للشباب ضمنية؛ ولذلك تقبلها برضا وارتياح، وتشمل الآتي:

- أن الزنا حرام شرعاً مرفوض عرفاً.
- أن التوبة بوابة الخلاص من تيار الشهوة.

ولذلك:

- تقبل الشاب توجيهه إلى التوبة والاستغفار، وجمال الطهارة القلبية وسكيتها في النفس، وقيمة تحصين الفرج بالطريقة الشرعية.
- اشترك المجتمع أولاً بالزجر (أسلوب سالب) ثم بمتابعة الشاب والإقرار له بأنه لم يعد يلتفت إلى شيء من ذلك السلوك السيء، وأشاد بذلك (أسلوب إيجابي).

يا ليت البشرية كلها تنصت للحبيب المربي ﷺ، وهو يؤصل لعلوم النفس والاجتماع والخدمة الاجتماعية، وهو يعالج ما يقضي فيه المختصون جلسات وجلسات في جلسة واحدة. حين تحول هذا الشاب من عنف الشهوة وسلطتها، إلى رقة التقى والإيمان وبحبوحته الندية، بعد أن تلقى علاجاً نبوياً متأنياً، تداخل مع خواطره المائجة، واستل كل مشاعره العاصفة.

إن المراهق في حاجة ماسة لفهمه، ونسمعه، ونقبله قبل ذلك، وتواصل معه، وندعو له لا أن ندعو عليه.

ولهذا النص شواهد أخرى من تعامل النبي ﷺ مع الشباب، بل يمكن استجلاء عدد من مهارات التواصل الوالدي العكسي من خلال حوار إبراهيم عليه السلام مع أبيه:

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَأَذْكُرُ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صَدِيقًا نَبِيًّا ۗ﴾ (٤١) إِذْ قَالَ لِأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لَا يَسْمَعُ وَلَا يُبْصِرُ وَلَا يُغْنِي عَنْكَ شَيْئًا ۗ (٤٢) يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا ۗ (٤٣) يَا أَبَتِ لَا تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا ۗ (٤٤) يَا أَبَتِ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا ۗ (٤٥) قَالَ أَرَأَيْتَ أَنْتَ عَنْ ءَالِهِتِي يَا إِبْرَاهِيمُ لِيْن لَّمْ تَنْتَه لَأَرْجُمَنَّكَ وَأَهْجُرَنِي مَلِيًّا ۗ (٤٦) قَالَ سَلِّمْ عَلَيْكَ ۗ سَأَسْتَغْفِرُ لَكَ رَبِّي إِنَّهُ كَانَ بِي حَفِيًّا ۗ (٤٧) وَأَعْتَرَلَكُمْ وَمَا تَدْعُونَ مِن دُونِ اللَّهِ وَأَدْعُوا رَبِّي عَسَىٰ أَلَّا أَكُونَ بِدُعَاءِ رَبِّي شَقِيًّا ۗ﴾ (مريم: ٤١ - ٤٨).

في هذه الآيات الكريمة وسائط اتصال لفظية، وحركات قلبية كثيرة:

- النداء الرقيق: يا أبت.
- طرح الأسئلة العقلية بدلا من تقرير الحقائق.
- بث الثقة في المحاور بأن المحاور لديه علم تام ومجزوم به حول نقطة الخلاف.

- إظهار عاطفة الخوف على المحاور.
- بيان العواقب، والتدليل عليها.
- عدم اليأس من الإقناع.
- إبقاء حبل الود، مهما بلغ من عنف المحاور.

فوائد من إثارة الأسئلة في الحوار؛ والتي استخدمها الخليل مع والده:

- حصر الفكر والحواس نحو السؤال فلا نشغل الحواس بشيء آخر وعندئذ ينجح المتحدث في توجيه انتباه المستمع نحوه.
- إثارة السؤال تجعل المستمع والقارئ له متحدياً للمتعلم فيخلق عنده التسابق والمنافسة في اكتساب المعلومات.
- إثارة السؤال تكسب المعلومة قوة البروز.
- تكسب فكر المستمع مشكلة تجعله في شغل شاغل يود أن يعرفها عاجلاً قبل أن يغادر مكانه.

المصارحة في الاتصال الوالدي:

- المصارحة تقطع شوطاً كبيراً في حل كثير من المشكلات التي تصادفنا.
- يجب على الوالد أن يعايش الواقع، فلا يعيش في برج عاجي فيظن أن الآخرين قد وصلوا إلى مرتبة الملائكة، بل هم بشر، وبخاصة إذا كانوا في سن المراهقة. وأكبر مشكلات المراهقين هي الشهوة؛ وهي بطبعها خفية مستورة.
- التعامل مع المشكلة، بالعقل لا بالفورة العصبية والانفعال والزجر والتأنيب.



- قبول الولد المحاور - مهما كان - يؤدي إلى منحه الثقة في نفسه والقرب منك لتفهم مشكلته، وأنت تريد مصلحته، ولا تريد أن تعنفه أو تزجره.

### الإصغاء الإيجابي إلى الولد:

وهو مما ضمير في البيوت وقل؛ وحلَّ محلَّ الحرمان العاطفي لدى البنين والبنات؛ فجاءوا إلى كلمة الحب، والاستماع إلى مشاعرهم، فاستغل ذلك من أهل السوء؛ حتى ليعد هذا الأمر هو أبرز جذور المشكلات العاطفية، وسببها الكبير. ويكون الاستماع الإيجابي باهتمام بالغ، تشارك فيه جمع من الحواس، ومن أبرز فوائده: فهم مشاعر الولد وتنمية احترامه لنفسه، وفي المقابل فإن تجاهل حديث الابن وضعف الإصغاء له يصيبه بالإحباط ويجعله يبحث عن من يسمع له من أقرانه، أو من أعدائه.

ولك أن تتأمل كم في المصافحة من أثر نفسي، وارتياح قلبي، وتلاق بين روحين مؤمنتين، زاد التماس الجسدي من لحمتهما، وهو ما أثبتته العلم الحديث بالدليل الحسي من قيمة اللمس في المعاني العاطفية والإحساس بالسعادة.

### الثناء على حسن الاستجابة:

فإن بعض الآباء ينتظر ولده يخطئ ليعاقبه، أو يعاتبه، وحين يأتي بألوان من الصواب، لا يخطئ بشيء من التشجيع، إن امتداح الولد يشعره بالأهمية ويزيد من ثقته بنفسه، كما أن الانتقاد المستمر يدمر الثقة ويؤدي إلى الشعور بالحقارة.

### الابتسام والبشاشة:

ينبغي ألا تغادر الابتسامه الوالد حين يحاور ولده، وهو ما كان من شأن النبي صلى الله عليه وآله وسلم، فعن جرير رضي الله عنه قال: « مَا حَجَبَنِي النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله وسلم مُنْذُ أَسْلَمْتُ، وَلَا رَأَيْتُ إِلَّا تَبَسَّمَ صلى الله عليه وآله وسلم ».

فِي وَجْهِ، وَلَقَدْ شَكَوْتُ إِلَيْهِ إِنِّي لَا أَتَّبْتُ عَلَى الْحَيْلِ، فَضَرَبَ بِيَدِهِ فِي صَدْرِي، وَقَالَ: «اللَّهُمَّ ثَبِّتْهُ وَاجْعَلْهُ هَادِيًا مَهْدِيًّا» (رواه البخاري ومسلم).

ونلاحظ هنا: التقبل، والابتسامة، والحوار، والتواصل الجسدي، والدعاء.

### الإصغاء إلى احتياجات الولد:

فإن السماح للولد بالتعبير عن احتياجاته ورغباته ينمي شخصيته، ويأتي دور الوالد في وضع الضوابط لتلك الرغبات؛ بالاشتراك مع الولد، فإن مصادرة حرية في التعبير عن حاجاته أو رغباته يضعف شخصيته ويدفعه إلى إخفاء تلك الاحتياجات وإشباعها بعيداً عن الوالد والمنزل بلا ضوابط. وأفضل وسيلة لإبعاد الولد عن المتع المحرمة، هو مزاحمتها بالمتع المباحة.

### مناقشة الأفكار الغربية أفضل أسلوب للتخلص منها:

فإن تركها يفسح لها مجالاً للنمو السيء، وقمعها، يجعلها تنمو خارج الدوائر المأمونة، واستخدام منطق الإقناع هو الأسلوب الأمثل لمعالجتها، ويمكن ذلك بإظهار التعاطف مع الولد، ثم الدخول معه في حوار ذكي وهادئ، ملئ بالأسئلة المنزلقة لقناعاته الخاطئة دون تعنيف، لأن العنف في معالجة تلك الأفكار سيضعف من قوتها. إن المطلوب تحطيم الفكرة السيئة، وليس تحطيم رأس صاحبها كما يقال.

### تصيد الوالد جانباً إيجابياً لولده ودعمه:

إن الانتباه لأية مزية لولده والبناء عليها يساعد في إحداث تغيير شامل في اتجاهه باستخدام الحوار المتعاطف؛ بينما تصيد الأخطاء والتركيز عليها وتضخيمها يؤدي إلى استمرارها. إن ما يحتاجه الناس في جميع الأعمار في لحظة الضيق ليس موافقة الآخرين، أو مخالفتهم، بل يحتاجون إلى من يعترف بما يعانون.

## التعبير عن الغضب بطريقة بناءة:

تعبير الوالد البنّاء عن غضبه من سلوك الولد يساعد في استمرار الحوار والمعالجة الحكيمة للمشكلات العارضة، ويقدم أنموذج القدوة لولده في التعبير عن انفعالاته؛ بينما استخدام الألفاظ النابية أو الصراخ أو الضرب المبرح يتسبب في جرح المشاعر، أو تبلدها.

ولعل مما يغضب الوالد من الولد عدم الائتثار بأمره، وتلبية طلبه، وها هنا نصٌّ رائعٌ من مواقف النبي ﷺ مع خادمه أنس: قَالَ أَنَسٌ رضي الله عنه: «كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مِنْ أَحْسَنِ النَّاسِ خُلُقًا، فَأَرْسَلَنِي يَوْمًا لِحَاجَةٍ، فَقُلْتُ: «وَاللَّهِ لَا أَذْهَبُ»، وَفِي نَفْسِي أَنْ أَذْهَبَ لِمَا أَمَرَنِي بِهِ نَبِيُّ اللَّهِ ﷺ، فَخَرَجْتُ حَتَّى أَمَرَ عَلَى صَبِيَانٍ وَهُمْ يَلْعَبُونَ فِي السُّوقِ، فَإِذَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ قَدْ قَبَضَ بِقَفَايَ مِنْ وَرَائِي، فَظَنَرْتُ إِلَيْهِ وَهُوَ يَضْحَكُ، فَقَالَ: «يَا أُنَيْسُ أَذْهَبْتَ حَيْثُ أَمَرْتُكَ؟». قُلْتُ: «نَعَمْ، أَنَا أَذْهَبُ، يَا رَسُولَ اللَّهِ». (رواه مسلم).

## معوقات الاتصال الفعال مع الأولاد:

- ١ - السباب. ٢ - السخرية. ٣ - اللوم والتوبيخ. ٤ - الصراخ.
- ٥ - التوقع السلبي. ٦ - المقارنة بالآخرين. ٧ - التهديد المستمر.

بعد إجراء دراسة شملت ١١٠ أسرة أمريكية، تضم أطفالا تتفاوت أعمارهم ما بين ثلاثة وخمسة أعوام، أعلن معهد العلوم النفسية في أتلانتا أن هناك دلائل قطعية على وجود علاقة بين شخصية الطفل المشاغب، الكثير الحركة، وبين الأم العصبية التي تصرخ دائماً، وتهدد بأعلى صوتها حين تغضب. وتشير نتائج الدراسة أيضاً إلى أن الأم التي تعبر عن غضبها بالصراخ، وباستخدام ألفاظ بذئثة أو سيئة، أمام طفلها تدفع بهذا الطفل إلى التحول إلى طفل من هذا النوع المشاغب.

## الحوار مع المخطئ:

سيقع الولد في أخطاء سلوكية بطبيعة مرحلته؛ ليتعلم، ويتربى، وسوف نخسر أنفسنا وعلاقتنا بأولادنا حين نغضب وننفعل ونفقد زمام الموقف، وهنا بعلمنا الله تعالى في كتابه كيف تتصرف في تلك الحالة من خلال بيانه لأنموذج النبوة: قَالَ تَعَالَى: ﴿فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّهٗمَّ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِن حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (آل عمران: ١٥٩).

## عناصر الاتصال التي ذكرها الله في هذه الآية:

- ١- الرحمة.
  - ٢- اللين.
  - ٣- العفو والتسامح.
  - ٤- الاستغفار والدعاء للمحاور.
  - ٥- الاستشارة.
- ولعل من أبرز ما يحتاجه الوالدان من خصائص الاتصال الفعال مع الأولاد:
- ١- الهدوء في الحوار.
  - ٢- الرفق في الحوار.
  - ٣- تصحيح الخطأ بالحوار.
  - ٤- تحين الفرص للحوار.
  - ٥- قبول الحق ولو كان من صغير السن أثناء الحوار.
  - ٦- المصارحة والتوجيه في الحوار.
  - ٧- الاستشارة بما يناسب عمر الولد.

٨- توضيح المفاهيم المبهمة بالحوار معه.

٩- غرس رقابة الله في نفسه بالحوار.

١٠- مراعاة عنصر التشويق عند طرح الأسئلة الحوارية التي تشد الانتباه.

### أساليب عملية في التواصل الناجح:

١- ابتعد عن الأوامر المباشرة: فبدلاً من أن تقول له: قم نم الآن. قل له: هل جاء وقت النوم؟ أو ما رأيك أن تنام الآن حتى تصحو مبكراً ونشطاً.

٢- اسأله لماذا؟ فإن بعض الآباء يعاقب الولد فور نظرتهم الشخصية لوقوع خطأ ما، ولو أنه تأكد من الأمر، ربما علم أنه قد ظلم ولده. وفرق بين سؤال الولد: لماذا!! على سبيل اللوم وتسديد التهمة له قبل التأكد منها، وبين سؤاله: لماذا؟ على سبيل الاستفهام والتأكد.

٣- تواصل الضدين: قد يقع هذا بين عدوين، بين قرينين في فن واحد، بين زوجين يكره كل منهما الآخر، ولكن لا يتصور أن يقع بين الوالد والولد، ولكنه قد يقع فعلاً، حين يفشل الوالد في التربية، وبناء العلاقة الوالدية على أساس من الحب والتفاهم.

٤- حين تريد تعليمه: قل له: دعني أستمع بالشرح لك. هل يمكنني أن أساعدك. ما رأيك أن نجرب. اختيارك رائع، أخبرني لماذا اخترته؟ من فضلك انظر إلي، ثم افعل مثلي تماماً. ما معنى كذا؟ ثم تعلمه إياه. اقرأ وشرح لي أنت.

٥- حوار الحزم: لا يصلح للوالدين أسلوب الحوار المطول في كل موقف أو حال، فقد يحتاج الأمر إلى أوامر ونواه بعد حوار قصير جداً، تتضح فيه الأمور للوالد. ويمكن للوالد أن يستخدم هذا الأسلوب في حالتين:

✓ عندما يرغب أن يكف الطفل عن سلوك معين، ويظن أنه سيتهدى فيه إن التمس منه تركه بأسلوب لطيف.

✓ إذا رغب في أن يأتي بسلوك معين، يظن أنه سيعصيه فيه إذا التمس منه ذلك.

ولكن يجب ألا يتحول هذا الأسلوب المحدد بحالات قليلة ونادرة إلى أسلوب دائم؛ فيندم الحوار، ويضعف التواصل، ويتحول الولد إلى مجرد آلة تنفذ الأوامر والنواهي، فيفشل في مستقبله، ويصبح اتكالياً ضعيفاً هزيباً.

مثالان:

- بعد أن كسر مرآة المغسلة: كف عن لعب الكرة الآن، ولا تلعب إلا غداً، واذهب نظف المكان، واشتر مرآة أخرى على حسابك الخاص.
- وقت العشاء: حان موعد العشاء، أطفئ التلفاز واغسل يديك، وتعش معنا الآن.

٦- حين تريد تشجيعه: اقتنص فعلاً حسناً فعله ولدك، وأثن عليه بالتحديد، ولا تتبعه بنقد؛ مثل قولك: لقد أحسنت. ولكن بعد تعب! أو بعد أن فشلت مراراً! توقف عند كلمة: أحسنت. ودعه يستمتع بها.

٧- ذكّره بنجاحاته السابقة؛ حتى تغرس الثقة فيه: لقد نجحت كثيراً من قبل، وهذه كبوة جواد، وسوف تنجح في المستقبل في هذا الأمر. امتدح أقل إجادة تراها، وكن مخلصاً في تقديرك، معتدلاً في مديحك، وبث الأمل في نفسه؛ بلفت نظره إلى مواهبه المكنونة:

أعجبني حوارك مع ضيفي البارحة. رأيت فيك الرجولة التي كنت أتوقعها. حرك عضلات وجهك بابتسامة مشرقة، وارفع يديك واحتضنه، قبّله، افعّل أي شيء يجعل التشجيع والثناء بادياً على كل ملامحك؛ لتصل الرسالة من كل منطقة للتعبير في جسدك.

## ٨- أسلوب التفاوض:

هذا الأسلوب يفيد كثيرا في تربية الولد الذي يبدي عنادًا في أمور تعد أساسًا لمستقبله؛ كالصلاة والمذاكرة والصدقة، بينما هو مضطر لطلب المال أو الاحتياجات الشخصية من والديه، هنا يمكن عقد حوار تفاوضي بين الطرفين عن رضا واقتناع، ويسجل في بنود إيجابية وليست سلبية؛ مثل:

- إذا أتممت المذاكرة سمحت لك باللعب.
- إذا صادقت فلانا اشترت لك دراجة.
- إذا حافظت على الصلوات أخذتك مع الأسرة في سفري القادم.
- إذا تلطفت في الحوار مع إخوانك سوف تصبح محبوبا بينهم.

وليس صحيحا:

- إذا لم تصرخ في البيت اشترت لك حلوى.

كما أن التفاوض يمكن أن يكون مع المراهق بتحميله مسؤولية ودورا في المنزل مقابل مزيد من الحرية المنضبطة، أو سيارة، أو جوال، إذا بلغ سنًا تسمح له بذلك قانونا وصحة.

## ٩- افترض فيه حسن النية، وتأكد قبل أن تتهم:

فمن أخطاء الحوار الوالدي الإسراع في اتهام الولد، والحكم عليه مباشرة، ثم تنفيذ العقوبة، دون الاستماع إليه.

## ١٠- استخدم لغة المثل والقصص:

فإن استخدام القصة والمثل داخل الحوار الوالدي يساعد في توضيح الفكرة وتقبلها لدى أولادنا، وفي المقابل فإن أسلوب الأوامر والعظات الطويلة تسبب في الملل وتفقد تأثيرها. وقد استخدم الرسول صلى الله عليه وسلم القصص والأمثال كثيرا جدا، في إيضاح قضايا عقديّة وعباديّة، وحياتيّة.

وتعمل القصص بأربع طرق:

- تستولي على انتباه المستمعين، إذ إنها مثل الفيلم السينمائي يقوم على حبكة درامية وشخصيات ليتفاعل مع الجمهور.
- تبسط القصص الأفكار المعقدة وتجعل الأفكار المجردة أفكارًا ملموسة.
- تمس القصص العاطفة لدى المستمعين، بشكل أفضل من مجموعة الحقائق الجافة الخالية من أي عاطفة.
- إن القصص قابلة للتذكر، إذ إن القصة الحية تبقى في ذهن المستمع فترة أطول بعد نسيان أي شيء آخر.

وإذا كان الكبير يحب القصص، فإن الصغير يعشقها.

#### ١١- الحوار داخل السيارة:

تأخذ السيارة منا يومياً وقتاً طويلاً، وتقدر ساعات توصيل الأولاد في السنة الدراسية الواحدة ١١٢ ساعة تقريباً. وجدير بالوالد الواعي ألا يترك هذا الوقت النفيس لغيره، وأن ينهض بأعباء الأبوة بإيصال أولاده بنفسه ما استطاع إلى ذلك سبيلاً.

إنها فرصة لتواصل حميمي رائع؛ يبدأ مع بدء اليوم، بابتسامات رشيقة، وهتافات حلوة، وتوجيهات مختزلة؛ ليوم دراسي حافل. يبدأ بدعاء الركوب، ثم دعاء الخروج من المنزل، أو العكس؛ حسب مكان السيارة داخل البيت أو خارجه، ثم تدور الأحاديث الودية، والمعلومات الخفيفة، وتذكر بعض المحفوظات من كتاب وسنة وشعر وأناشيد. ويترك المجال واسعاً للإنصات للولد؛ حتى يصل وهو مشبع عاطفياً، قد استنفد كل ما لديه، فلا يبقى لمجموعة الأقران ما يتلصصون به على البيت وأهله.



وفي العودة تكون نفوس الأولاد مشحونة بما دار في المدرسة مع الأساتذة والأصحاب، مواقف وحوادث، وانتصارات وهزائم، وإنجازات وإخفاقات، وإيثار واعتداء، فما أحرى الوالد أن يستثمر هذه الفرصة لاستئصال كل ما في داخلهم وتوجيههم توجيهاً رقيقاً، مبدعاً، يستنبط فيه الولد صحة الموقف أو عدم صحته؛ كما يتلقى التشجيع والثناء، ويتدرب على وسائط الاتصال الفعال عملياً.

إن السيارة فرصة - أيضاً - للعلاج الفردي للمشكلات النازلة بالولد؛ حيث يعد الكرسي المجاور للوالد مناسباً جداً لكي يفضي بكل ما في داخله؛ حيث القرب النفسي والجسدي، والفضاء الممتد أمام عينيه، فلا حواجز، ولا مجال للحياء السلبي، وليس هناك من يخشى شماته، أو الفضيحة أمامه. ويحسن من الوالد أن يطيل الاستماع، ويوجه أسئلة مفتوحة، ويتعد عن الاتهام وسوء الظن. ويمكن الاستفادة من هذه المهارة في التنفيس عن المهموم، أو الغاضب، أو المريض.

ليست السيارة سوى مكان من أماكن كثيرة تحتوي فرصاً للحوار الهادف البناء، الذي ينبغي أن تسود أجوائه الحميمية علاقتنا مع أولادنا.

### ١٢ - عَلَّمُهُ أَيْنَ الْعَيْبِ:

إذا رأيتَه يفعل أشياء لا تحبها، أو أفعالاً غير مقبولة، فأفهمه أن العيب ليس فيه كشخص، بل إن الخطأ هو في سلوكه وليس فيه كإنسان. قل له: « لقد فعلت شيئاً غير حسن » بدلا من أن تقول له « إنك ولد غير حسن ». وقل له: « لقد كان تصرفك مع أخيك قاسياً » بدلا من أن تخبره: « إنك ولد شقي ».

### ١٣ - تَجَنَّبِ الْمَوَاجِهَاتِ الْحَادَةَ:

ومن الأهمية أن يعرف الوالدان كيف يتجاوبان برفق وحزم في آن واحد مع مشاعر الولد، فلا مواجهة حادة بالكلام أو الضرب، ولا مشاجرة بين الأم وابنها، إنما

ياشعاره بحزم أن ما قاله شيء سيء لا يمكن قبوله، وأنه لن يرضى هو نفسه عن هذا الكلام.

ولا يعني ذلك أن يتساهل الوالدان بترك الولد يفعل ما يشاء، بل لا بد من وجود ضوابط واضحة تحدد ما هو مقبول، وما هو غير مقبول. فمن حق الطفل أن يعبر عن غضبه بالبكاء أو الكلام، ولكن لا يسمح له أبداً بتكسير الأدوات في البيت، أو ضرب إخوته ورفاقه.

#### ١٤- أحب أطفالك ولكن بحكمة:

ولا يمكن للتربية أن تتم بدون حب. فالأطفال الذين يجدون من مربيهم عاطفةً واهتماماً ينجذبون نحوه، ويصغون إليه بسمعهم وقلوبهم. ولهذا ينبغي على الأبوين أن يحرصا على حب الأطفال، ولا يقوموا بأعمال تبغضهم بها، كالإهانة والعقاب المتكرر والإهمال، وحجز حرياتهم، وعدم تلبية مطالبهم المشروعة. وإذا اضطرا يوماً إلى معاقبة الطفل أن يسعيا لاستمالتة بالحكمة، لئلا يزول الحب الذي لا تتم تربيته بدونه.

وليس معنى الحب أن يستولي الأطفال على الحكم في البيت أو المدرسة، يقومون بما تهوى أنفسهم دون رادع أو نظام. فليس هذا حباً، بل إنه هو الضعف والخراب. وإن حب الرسول ﷺ لأصحابه رضي الله عنهم لم يمنعه من تكليفهم بالواجبات، وسوقهم إلى ميادين الجهاد، وحتى إنزال العقوبة بمن أثم وخرج على حدود الدين. ولكن ذلك لم يسبب فتوراً في محبة الصحابة رضي الله عنهم لنبينهم ﷺ، بل كانت تزيد من محبتهم وطاعتهم لنبينهم.

#### ١٥- احترم زوجك:

ويحتاج الأب لكي يظفر بصدقة أبنائه إلى عطف زوجته واحترامها له. فالزوجة الصالحة التي تُشعر أبنائها في كل وقت بعظمة أبيهم، وتقودهم إلى احترامه

وحبه، وتؤكد في أنفسهم الشعور بما يملك من جميل المناقب والخصال. وهي تقول للطفل تمسك بهذا الخلق، فإنه يرضي أباك، وتجنب ذلك الخلق فإنه يغضب أباك ويغضب ربك.

### ١٦- هدية.. ولو درهم:

وإذا أردت أن تصادق طفلك، فلا بد أن تعرف أن فمه أكثر يقظة من عقله، وأن صندوق الحلوى أفضل إليه من الكتاب الجديد، وأن الثوب المرقش أحب إليه من القول المزخرف. وأن الأب الذكي هو الذي يدخل البيت وفي يده هدية أو تحفة أو طرفة. وليذكر دومًا أن في الدنيا أشياء هي عندنا أو هام، وهي عند الأطفال حقائق. ولن نظفر بصدقتهم إلا إذا رأينا الدنيا بعيونهم.

### ١٧- استمع إلى ابنك:

إذا أتاك ابنك ليحدثك عما جرى معه في المدرسة، فلا تضرب بما يقول عرض الحائط. فحديثه إليك في تلك اللحظة - بالنسبة له - أهم من كل ما يشغل بالك من أفكار. فهو يريد أن يقول لك ما يشعر به من أحاسيس، بل وربما يريد أن يعبر لك عن سعادته وفرصة بشهادة التقدير التي نالها في ذلك اليوم.

أعطه اهتمامك إن هو أخبرك أنه نال درجة كاملة في ذلك اليوم في امتحان مادة ما. شجّع على المزيد، بدلا من أن يشعر أنك غير مبالي بذلك، ولا مكترث لما يقول.

وإذا جاءك ابنك الصغير يوما يخبرك بما حدث في المدرسة قائلا: « لقد ضربني فلان في المدرسة »، وأجبتة أنت: « هل أنت واثق بأنك لم تكن البادئ بضربه؟ » فتكون حقا قد أغلقت باب الحوار مع ابنك. حيث تتحول أنت في نظر ابنك من صديق يلجأ إليه إلى محقق أو قاض يملك الثواب والعقاب.

بل ربما اعتبرك ابنك أنه محقق ظالم وأنه يبحث عن اتهام الضحية ويصر على اكتشاف البراءة للمتعمدي عليه.

فإذا تكلم الابن أولاً إلى والديه، فعلى الوالدين إبداء الانتباه، وتواصل الحوار،  
وينبغي مقاومة أي ميل إلى الانتقاد أو اللامبالاة بما يقوله الابن.

### ١٨- داعب أطفالك:

كان رسول الله ﷺ يداعب الأطفال ويرأف بهم، ومن ذلك مواقف المعروفة  
مع أحفاده وأبناء الصحابة رضي الله عنهم.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: خَرَجَ عَلَيْنَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَمَعَهُ حَسَنٌ وَحُسَيْنٌ هَذَا  
عَلَى عَاتِقِهِ، وَهَذَا عَلَى عَاتِقِهِ، وَهُوَ يَلْتِمُ هَذَا مَرَّةً، وَهَذَا مَرَّةً، حَتَّى انْتَهَى إِلَيْنَا، فَقَالَ لَهُ  
رَجُلٌ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّكَ تُحِبُّهُمَا »، فَقَالَ: « مَنْ أَحَبَّهُمَا فَقَدْ أَحَبَّنِي، وَمَنْ أَبْغَضَهُمَا  
فَقَدْ أَبْغَضَنِي » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني، وحسنه الأرناؤوط).  
(يَلْتِمُ هَذَا مَرَّةً، وَهَذَا مَرَّةً): يَقْبَلُ هَذَا مَرَّةً، وَهَذَا مَرَّةً.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَبِلَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الْحَسَنَ بْنَ عَلِيٍّ وَعِنْدَهُ الْأَقْرَعُ بْنُ حَابِسٍ  
التَّمِيمِيُّ جَالِسًا، فَقَالَ الْأَقْرَعُ: « إِنَّ لِي عَشْرَةَ مِنَ الْوَلَدِ مَا قَبَلْتُ مِنْهُمْ أَحَدًا »، فَنَظَرَ إِلَيْهِ  
رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ثُمَّ قَالَ: « مَنْ لَا يُرْحَمُ لَا يُرْحَمُ » (رواه البخاري ومسلم).

وكان رسول الله ﷺ يمسح خد الطفل كما ورد في صحيح مسلم عَنْ جَابِرِ بْنِ  
سَمُرَةَ رضي الله عنه، قَالَ: « صَلَّيْتُ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ صَلَاةَ الْأُولَى، ثُمَّ خَرَجَ إِلَى أَهْلِهِ  
وَخَرَجْتُ مَعَهُ، فَاسْتَقْبَلَهُ وَلَدَانُ، فَجَعَلَ يَمْسَحُ خَدِّي أَحَدَهُمْ وَاحِدًا وَاحِدًا، وَأَمَّا أَنَا  
فَمَسَحَ خَدِّي، فَوَجَدْتُ لِيَدِهِ بَرْدًا أَوْ رِيحًا كَأَنَّهَا أَخْرَجَهَا مِنْ جُؤْنَةِ عَطَارٍ ».

(الجُؤْنَةُ) بضم الجيم وهمزة بعدها ويجوز ترك الهمزة بقلبها واوًا: سلية  
مستديرة مغطاة بالجلد يحفظ العطار فيها الطيب.

وقد كان رسول الله ﷺ يزور الأنصار ويسلم على صبيانهم، ويمسح  
رؤوسهم. (رواه النسائي، وصححه الألباني).

## ١٩- اترك لطفلك بعض الحرية:

وأسوأ شيء في دورنا ومدارسنا - كما قال أحد المربين - المراقبة المتصلة التي تضايق الطفل وتثقل عليه، فاترك له شيئاً من الحرية، واجتهد في إقناعه بأن هذه الحرية ستسلب إذا أساء استعمالها. لا تراقبه ولا تحاصره، حتى إذا خالف النظام فذكره بأن هناك رقيباً.

إن الطفل يشعر بدافع قوي للمحاربة من أجل حريته، فهو يحارب من أجل أن يتركه الأب يستخدم القلب بالطريقة التي يهواها. ويحارب من أجل ألا يستسلم لارتداء الجوارب بالأسلوب الصحيح. والحقيقة الأساسية أن الابن يحتاج إلى أن تحبه وأن تحضنه لا أن تحاصره. ويحتاج إلى الرعاية الممزوجة بالثقة. ويحتاج إلى أن تعلمه كل جديد من دون أن تكرهه عليه.

وباختصار: لا تجعل أكتاف الطفل ملعباً تلهو به بكرة القلق الزائد.

## ٢٠- أوامر حازمة.. لكن بحكمة:

ينبغي أن تكون الأوامر حازمة، وأن تتضمن اللهجة أيضاً استعداد الأب والأم لمساعدة الطفل. فإذا كان الطفل قد فرش أرض الغرفة بلعبه الكثيرة فيمكن للأب أن يقول له: « هيا نجمع اللعب معاً ». وهنا تبدأ الأم في جمع لعب الطفل، وسيبدأ الطفل فوراً في مساعدة الأم.

وكثيراً ما نجد الطفل يتلصقاً، بل قد يبكي ويصرخ عندما تطلب منه الأم بلهجة التهديد أن يذهب ليغسل يديه أو أن يدخل الحمام. ولكن الابن لو تلقى الأمر بلهجة هادئة فسيستجيب بمتهمى الهدوء. فكلما زاد على الطفل الإلحاح شعر بالرغبة في العناد، وعدم الرغبة في القيام بما نطلب منه من أعمال.

بعض الآباء يتفاخر بأن أبناءهم لا يعصون لهم أمراً، ولا يفعلون شيئاً لم يؤمروا به!! والبعض الآخر يتعامل مع أطفاله وكأنهم ممتلكات خاصة لا كيان لهم. وآخرون

يكلفون أبناءهم فوق طاقتهم، ويحملونهم من المسؤوليات ما لا يطيقون. في كل هذه الحالات مغالاة، وبعد عن الأسلوب الحكيم في التربية وهو « خير الأمور أوسطها ».

### ٢١- قللوا من التوبيخ:

انتبهوا أيها الآباء والأمهات إلى ضرورة التقليل من التوبيخ الأوتوماتيكي وغير الضروري وإلى التقليل من الرقابة الصارمة على الأطفال. فالطفل ليس آلة نديرها حسبما نشاء. إن له إبداعه الخاص في إدارة أموره الخاصة، فلماذا نحرمه من لذة الإبداع؟ وكثيرا ما يواجه الطفل بالعديد من الأسئلة والأوامر: « لماذا تضحك هكذا؟ لماذا تمشي هكذا؟ انطق الكلمات نطقاً سليماً. لا تلعب بشعرك. اذهب ونظف أسنانك ».

وكل ذلك قد ينعكس في نفس الطفل فيولد حالة من عدم الاطمئنان، أو فقدان الثقة بالنفس. وكثيراً ما ينال الطفل الأول الحظ الأوفر من الاهتمام الجشع والرقابة الصارمة من قبل الأبوين ثم ما يلبث الأبوان أن يشعرا بأنهما قد تعلمنا الكثير من طفلهم الأول، فيشعران أنها بحاجة لإعطاء وليدهما الثاني بعض الحرية، فيتصرفان مع الطفل الثاني بمزيد من الثقة خلافاً للطفل الأول.

وعلى الأم أن تنمي عادة الحوار الهادئ مع طفلها، فتطرح عليه بعض الأسئلة لترى كيف يجب عليها، وتعوده على عدم رفع الصوت أثناء الحديث، وعدم مقاطعة المتحدثين وهكذا. تسأله مثلاً: « ماذا تفعل لو رأيت أخاك يضربه رفاقه؟ وماذا تفعل لو رأيت طفلاً مجروحاً في الطريق؟ ». فالأطفال الذين لا يكلمهم آباؤهم إلا نادراً ينشئون أقل ثقة بالنفس من الذين يعودهم آباؤهم على الكلام والحوار الهادئ.

### ٢٢- سلوك أبنائك من سلوكك:

عندما يصرخ الأب قائلاً إنه يتعب كثيراً، ولا ينال شيئاً مقابل تعبته وهو المظلوم في هذه الحياة، فإن ذلك ينقلب في ذهن طفله إلى أن الرجل هو ضحية المرأة، وأنه من الأفضل عدم الزواج. وعندما تصرخ الأم بأن الرجل هو الكائن الوحيد الذي يستمتع

بالحياة، وهو الذي يستغل كل جهد للمرأة، فإن هذا الصراخ ينقلب في وجدان الفتاة الصغيرة إلى كراهية الرجل وعدم تقديره. ولهذا تجدها تنفر من الزواج عندما تكبر.

والابن الذي يرى أباه يحتقر أمه يعتبر ذلك (الاحتقار) هو أسلوب التعامل المُجدي مع المرأة. والبنت التي ترى أمها كثيرة التعالي على الأب وتسيء معاملته يستقر في ذهنها أن أساس التعامل مع الرجال التعالي عليه والإساءة إليه.

والخلاصة أنه ينبغي أن تكون معاملة الوالدين ثابتة على مبادئ معينة، فلا تمدح اليوم ابنك على شيء زجرته بالأمس على فعله، ولا تزجره إن عمل شيئاً مدحته بالأمس على فعله. ولا ترتكب أبداً ما تنهى طفلك عن إتيانه.

## فن التعامل مع أخطاء الآخرين

تصحيح الأخطاء واجب ومهم وهو من النصيحة في الدين ومن النهي عن المنكر، ولكنه ليس كل الواجب فإن الدين ليس نهيًا عن المنكر فحسب، وإنما هو أمر بالمعروف أيضًا. ليست التربية هي تصحيح الأخطاء فقط وإنما هي تلقين وتعليم وعرض لمبادئ الدين وأحكام الشريعة أيضًا واستعمال الوسائل المختلفة لتأسيس التصورات وتثبيتها في النفوس من التربية بالقدوة والموعظة والقصة والحدث وغيرها. ومن هنا يتبين قصور بعض الآباء والأمهات والمدرسين والمربين في توجيهه جلّ اهتمامهم إلى معالجة الأخطاء ومتابعة الانحرافات دون ترجيح الاهتمام بتعليم المبادئ والأسس والمبادرة بالتحصين الذي يمنع وقوع الانحرافات والأخطاء ويباردها قبل حدوثها أو يقلل منها.

### الأسباب الباعثة على تصحيح الأخطاء:

أولاً: تصحيح الأخطاء هو من تعليم الخير:

فإن تعليم الناس من القربات العظيمة التي يتعدى نفعها ويعمّ خيرها، وهي حظ للدعاة والمربين من ميراث الأنبياء والمرسلين. قال ﷺ: « إِنَّ اللَّهَ وَمَلَائِكَتَهُ وَأَهْلَ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ حَتَّى الثَّمَلَةَ فِي جُحْرِهَا وَحَتَّى الْحُوتَ لَيُصَلُّونَ عَلَى مُعَلِّمِ النَّاسِ الْخَيْرِ » (رواه الترمذي، وصححه الألباني). والتعليم طرائق وأنواع، وله وسائل وسبل، ومنها تصحيح الأخطاء، فالتصحيح من التعليم.

ثانياً: تصحيح الأخطاء من النصيحة الواجبة:

فمعالجة الأخطاء وتصحيحها من النصيحة في الدين الواجبة على جميع المسلمين. وصلة ذلك بفريضة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر قوية وواضحة، مع ملاحظة أن دائرة الخطأ أوسع من دائرة المنكر، فالخطأ قد يكون منكراً وقد لا يكون.



ثالثاً: تصحيح الأخطاء من المنهج القرآني: فقد كان القرآن ينزل بالأوامر والنواهي، والإقرار والإنكار وتصحيح الأخطاء حتى مما وقع من النبي ﷺ، فنزلت معاتبات وتنبهات، ومن الأمثلة:

١- لما انساق بعض الصحابة ﷺ وراء إشاعات المنافقين في اتهام أمنا عائشة بما هي منه بريئة أنزل الله آيات في هذا الإفك: ﴿إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالْإِفْكِ عُصْبَةٌ مِّنكُمْ لَا تَحْسَبُوهُ شَرًّا لَّكُم بَلْ هُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ لِكُلِّ امْرِئٍ مِّنْهُم مَّا اكْتَسَبَ مِنَ الْإِثْمِ وَالَّذِي تَوَلَّى كِبْرَهُ مِنْهُمْ لَهُ عَذَابٌ عَظِيمٌ ﴿١١﴾ تَوَلَّى إِذْ سَمِعْتُمُوهُ ظَنَّ الْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بِأَنفُسِهِمْ خَيْرًا وَقَالُوا هَذَا إِفْكٌ مُّبِينٌ ﴿١٢﴾ تَوَلَّى جَاءَ وَعَلَيْهِ بِأَرْبَعَةِ شُهَدَاءَ فَإِذْ لَمْ يَأْتُوا بِالشُّهَدَاءِ فَأُولَئِكَ عِنْدَ اللَّهِ هُمُ الْكَاذِبُونَ ﴿١٣﴾ وَتَوَلَّى فَصَلَّى اللَّهُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَتُهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ لَمَسَّكُمْ فِي مَا أَفَضْتُمْ فِيهِ عَذَابٌ عَظِيمٌ ﴿١٤﴾ إِذْ تَلَقَّوهُ بِالَّذِينَ تَكْفُرُوا وَتَقُولُونَ بِنُفُوسِكُمْ مَا لَيْسَ لَكُم بِهِ عِلْمٌ وَتَحْسَبُونَهُ هَيِّنًا وَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ عَظِيمٌ ﴿١٥﴾ وَتَوَلَّى إِذْ سَمِعْتُمُوهُ قُلْتُمْ مَا يَكُونُ لَنَا أَنْ نَتَكَلَّمَ بِهَذَا سُبْحَانَكَ هَذَا بُهْتَانٌ عَظِيمٌ ﴿١٦﴾ يَعِظُكُمُ اللَّهُ أَنْ تَعُودُوا لِمِثْلِهِ أَبَدًا إِنْ كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ ﴿النور: ١١-١٨﴾.

٢- لما جاءت قافلة وقت خطبة الجمعة فترك بعض الناس الخطبة وانفضوا إلى التجارة نزل قوله تعالى: ﴿وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِمًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِنَ اللَّهِوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ يَوْمَ (الجمعة: ١١).

### رابعاً: تصحيح الأخطاء من المنهج النبوي:

سار النبي ﷺ على نور من ربه سالماً سبيل إنكار المنكر، وتصحيح الخطأ غير متوانٍ في ذلك، والأمثلة في ذلك كثيرة جداً.

### من أخلاقيات التعامل مع الأخطاء:

قال رسول الله ﷺ: «كُلُّ بَنِي آدَمَ خَطَّاءٌ، وَخَيْرُ الْخَطَّائِينَ التَّوَّابُونَ» (رواه الترمذي وابن ماجه، وحسنه الألباني). وقال ﷺ: «عَجَبًا لِأَمْرِ الْمُؤْمِنِ إِنَّ أَمْرَهُ كُلَّهُ

خَيْرٌ، وَلَيْسَ ذَلِكَ لِأَحَدٍ إِلَّا لِلْمُؤْمِنِ، إِنْ أَصَابَتْهُ سَرَّاءٌ شَكَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ وَإِنْ أَصَابَتْهُ  
صَرَّاءٌ صَبَرَ فَكَانَ خَيْرًا لَهُ» (رواه مسلم).

بهذه الطريقة يتعامل التشريع الرباني مع البشر وأخطائهم، ومن أجل ذلك فرّق  
هذا التشريع بين صغائر الذنوب وكبائرها؛ فقال تَعَالَى: ﴿وَلِلَّهِ مَا فِي السَّمٰوٰتِ وَمَا فِي  
الْاَرْضِ لِيَجْزِيَ الَّذِيْنَ اَسْتُوْا بِمَا عَمِلُوْا وَيَجْزِيَ الَّذِيْنَ اَحْسَنُوْا بِالْحَسَنٰى ﴿٣١﴾ الَّذِيْنَ يَجْتَنِبُوْنَ كَثِيْرَ الْاِثْمِ  
وَالْفَوٰحِشِ اِلَّا اللَّمَمَ اِنَّ رَبَّكَ وَسِعَ الْمَعْفِرَةَ﴾ (النجم: ٣١ - ٣٢).

فالخطأ طبيعة بشرية، ويمنحنا ذلك فرصة كبيرة للتناصح والنقد والمراجعة  
والتصحيح والتواضع، ويعزز جانب الإخاء والتكافل بين المؤمنين في بذل النصح فيما  
بينهم، ليس فقط على الصعيد الفردي، بل على صعيد المجموعات والدول، والأمم.

ونتعلم من الأخطاء دوام المراجعة وعدم الترفع عن التصحيح والنقد. والخطأ  
جزء طبيعي من الحياة، وكونه كذلك لا يعني أبداً أن نستسلم له أو نكسل عن تصحيحه  
بحجة أنه طبيعة جبلية، بل علينا أن نعمل جاهدين على تصحيح هذا الخطأ متى وُجد  
ومحاولة اكتشافه في كل شيء: في ذواتنا وأنفسنا ونوايانا وأعمالنا وسياساتنا وأفكارنا  
ومؤسساتنا. لأجل أن نتحرر من هذا الخطأ.

وهذا العمل التصحيحي يعطي فرصة لفئات عديدة أن تعمل لهذا الدين من  
خلال ممارستها لنقد الأخطاء التي يقع فيها الفرد أو الجماعة، ويكون نقده محسوباً في  
دائرة العمل الإيجابي، لما فيه من كشف الأخطاء، والدعوة للتصحيح، دون تتبّع لعورة  
أو تجنُّ على أحد، أو مبالغة في شيء.

وعلىنا أن نفر من قَدَر الأخطاء إلى قَدَر التصحيح والمراجعة والنقد والتقويم؛  
بغية الوصول للأفضل؛ نفعاً لأنفسنا وأمتنا وديننا، علينا أن نقوم بهذا العمل بطريقة  
أخلاقية؛ فإن مراجعة الأخطاء وتصحيحها تحتاج إلى اعتدال وموضوعية، في كافة  
المستويات، و الإلحاح على ملاحقة الخطأ يصنع مشكلة جديدة وخطأ آخر فطفلك

الصغير حينما تكثر عتابه وتوبيخه، وتؤثبه باستمرار ربما تحطم نفسيته وشخصيته، وهكذا هو أمر المدير مع الموظفين والزوج مع زوجته.

ومن أخلاقيات الخطأ، امتلاك الوضوح والشفافية والجرأة في المعالجة، وهذه من أهم النقائص التي يعاني منها المسلمون؛ إذ تفتقد معظم الدوائر والجهات والجماعات الجرأة في الاعتراف بالخطأ، والتصريح به.

ومن أخلاقيات الأخطاء: الصبر على التصحيح، والدأب في ذلك، وفي المقابل الصبر على الأخطاء التي تحتاج إلى زمن طويل قد لا يكفي عمر الفرد فيها على تصحيحها لمساعدة الأجيال القادمة على حلها.

وإن من أدوات حرص الفرد على انفراده بالتصحيح دون السماح للشركاء، أو مساعدة الآخرين للقيام بالحلول والتصحيح، فالأخطاء لا يمكن أن تزول بين عشية وضحاها، ولا يمكن أن تزول بقرار، وإن كان القرار مؤثراً؛ لأن جزءاً من تربية الناس وشخصياتهم وعاداتهم تتطلب توافر الجهود والدأب على المراجعة، وتحتاج إلى قرارات ذاتية بتجاوز الخطأ والتفوق عليه.

والخطأ يحتاج لأسلوب حكيم لبث الإصلاح، و يحتاج للنظر الإيجابي حتى للأخطاء، والكأس نصف الممتلئ تستطيع أن تقول عنه ذلك، وتستطيع أن تقول إن نصفه فارغ. ولما قَالَ رَجُلٌ مِنَ الْقَوْمِ فِي الَّذِي شَرِبَ الْخَمْرَ: «اللَّهُمَّ الْعَنهُ مَا أَكْثَرَ مَا يُؤْتَى بِهِ». قَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «لَا تَلْعَنُوهُ، فَوَاللَّهِ مَا عَلِمْتُ أَنَّهُ يُحِبُّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ» (رواه البخاري). فانظر كيف استطاع النبي ﷺ أن يرى ويُري أصحابه الوجه الآخر.

ومن أخلاقيات الأخطاء تفهم دوافع الآخرين، كما في قصة حاطب بن أبي بلتعة حينما أرسل خطاباً للمشركين فحماه النبي ﷺ وتفهم دوافعه في حرصه على أهله بمكة، فإن تفهم دوافع الآخرين يعطي الإنسان اعتدالاً وجرعة من حسن الظن بهم، حتى مع حصول الخطأ منهم، مما يهيئ الجو لتجاوز الأخطاء وتداركها، والتعامل بذكاء معها.

ولكي نعالج الأخطاء بذكاء وأخلاقية يجب أن نتذكر أخطاءنا تجاه الآخرين، وأن نتحلّى بالصبر على الناس وعلى أخطائهم وعلى أنفسنا قبل ذلك، وأن نغضي ونتغافل عن بعض ما لا يضر تجنباً للضرر الأكبر لفقهِه أولويات المراجعة والتصحيح، وعلينا ألاّ نجعل من أنفسنا معايير للخطأ والصواب، وأن نرى الآخرين بإيجابية وحسن ظن، وأن نتسامح معهم ونعوّد أنفسنا على ذلك.

والرفق الرفق؛ فقد قال النبي ﷺ « إِنَّ الرِّفْقَ لَا يَكُونُ فِي شَيْءٍ إِلَّا زَانَهُ، وَلَا يُنْزَعُ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا شَانُهُ ». (رواه مسلم).

ولنبداً بأنفسنا وذواتنا، ونشغل بها، ولنراجع حساباتنا قبل أن نشغل بالآخرين؛ فإن الطريق إلى التصحيح العام يمر عبر التصحيح الفردي الخاص.

### كلنا عندنا عيوب:

« المنصف من اغتفر قليل خطأ المرء في كثير صوابه »، تلك الكلمات الذهبية ينبغي أن تكون نبراساً لكل من يخالط الناس ويتعامل معهم، وكذلك هي مشكاة يقبس منها كل من يسعى في أن يكون فرداً فعالاً بين مجموعة من البشر.

وفي نفس الوقت أيضاً لا يحتاج الإنسان إلى كثير تفكيرٍ ليدرك أن ما من بشرٍ إلا ويحوي عيوباً وأخطاء كثيرة؛ لأن الكمال لله وحده، والنقص من طبيعة البشر، وليس من العيب أن يُخطئ الفرد إذا ما اجتهد وبذل جميع الأسباب التي بين يديه، ولكن الخطأ الأكبر أن ينظر الإنسان إلى الآخرين وكأنهم ملائكة معصومون من الخطأ، ومنزهون عن التقصير والزلل.

ولذلك يقول بعض البلغاء: « لا يزهديك في رجل حمدت سيرته، وارتضيت وتيرته، وعرفت فضله، وبطنت عقله؛ عيبٌ خفيٌّ تحيط به كثرة فضائله، أو ذنبٌ صغيرٌ تستغفر له قوة وسائله، فإنك لن تجد ما بقيت مُهذَّباً لا يكون فيه عيب، ولا يقع من ذنب ». وقديماً قدّم يزيد بن محمد المهلبي تلك القاعدة المترنة في النظر للناس حين قال:

ومن ذا الذي ترضى سجاياه كلها كفى المرء نبلاً أن تعد معايبه

### تقبل دائماً:

إن هذه القاعدة مطردة في التعامل مع الناس، سواءً أكان ذلك في علاقات شخصية، أو في الأعمال المؤسسية، فالذي يطلب الكمال من الناس، ويغفر النقص من نفسه؛ لاشك أنه سيجد دائماً المتاعب في انتظاره؛ لأن ارتفاع سقف توقعاته في أعمال الآخرين سيقابله عيوباً بشرية. فالناس يتوقعون من بعضهم أكثر مما يمكن أن يقدموه، وتنتهي الأمور إلى برودة العلاقات، وإلى الغيبة والنميمة وسوء الظن، كما سيؤدي ذلك إلى حلقة مفرغة من شعوره بتقصير الناس، والإيحاء لهم بذلك، وهم سينبذونه وسيكروهون التعامل معه.

### مجهر الإيجابيات:

كثيرٌ من الناس إلا من رحم ربي يضعون سلبيات الآخرين تحت المجهر؛ فيضخمون من أثرها، ويعظمون من خطرها، ولكن القليل الذي يفهم سيكولوجية الإنسان، وأنه مخلوق ناقصٌ مفتقرٌ للكمال؛ هو الذي سيتقبل عيوب الآخرين.

ولا تعارض بين ذلك وبين تقديم النصائح والسعي في إصلاحهم؛ فالإنسان؛ بطبعه يسعى للكمال، ولكنه واقعي، لا يتعامل مع الأمور بمثالية، ولذلك نحتاج إلى أن نضع الآخرين تحت مجهر الإيجابيات.

فينبغي أن نركز على رؤية الإيجابيات؛ حتى لا ننزلق نحو تضخيم الشر، أو نعامل المقصرين فينا وكأنهم مجموعة شرور.

### كم تساوي؟

كم تساوي قطرة ماءٍ في محيطٍ عظيمٍ مترامي الأطراف؟! فهل ينقص ذلك المحيط شيئاً إن أخرجت بيدك تلك القطرة؟! وهكذا كثير خير الإنسان حين تقارنه بزلّة

أو هفوة، فكم من الشحناء والبغضاء تقع بين الأخوة، وهم قد عاشوا السنوات يفيض كرم كل منهما على أخيه، ويسع عفو كل منهما الآخر.

ورحم الله الإمام الجليل ابن القيم رحمته حين أنار لنا الدرب، وجلى لنا عن هذه الحقيقة الهامة؛ فقال: « من قواعد الشرع والحكمة أن من كثرت حسناته وعظمت وكان له في الاسلام تأثير ظاهر فإنه يحتمل له ما لا يحتمل لغيره ويعفي عنه ما لا يعفي عن غيره فإن المعصية خبث والماء إذا بلغ قلتين لم يحمل الخبث بخلاف الماء القليل »<sup>(١)</sup>.

### كيف السبيل؟

- ابحث دائماً عن المواهب والمهارات الخاصة التي يتمتع بها كل شخص، ووازن بينها وبين عيوبه حتى تحكم عليه بتوازن.
- ضع أهدافاً تناسب الآخرين، وتخلّ عن الأهداف التعجيزية، التي لا تزيد الآخرين إلا إحساساً بضعفهم وعيوبهم، وتدخلهم في إحباط رهيب.
- استرجع نشأتك الأولى لكي تعي السبب وراء بحثك الدائم عن الكمال في شخصية الآخرين، وكيف تشكّل في منظومة أفكارك؛ فالكشف عن جذور المشكلة يساعدك على التخفيف منها.

### كيف تعطي نصيحة؟ تفنن في نصيحتك؛

كلمة النصيحة لها أثر على القلوب وذلك لأنها تحمل في طياتها معاني جميلة وهي: الحب - إرادة الخير - الإخلاص - الصدق - الأمانة - النقاء - الخلو من الغش. فالعلماء يقولون النصيحة: كلمة يقصد بها إرادة الخير للمقولة له والناصح هو الصادق المخلص، ناصح القلب، نقي الصدر، لا غش فيه.

(١) مفتاح دار السعادة (١/ ١٧٦).

والنصيحة أمرها عظيم ، وذلك لأنها كانت إحدى بنود البيعة مع النبي ﷺ ، وما كانت بنداً من بنوده إلا لعظيم أثرها وشديد الحاجة إليها. فعَنْ جَرِيرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ: « بَايَعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ عَلَى إِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ وَالنُّصْحِ لِكُلِّ مُسْلِمٍ ». (رواه مسلم).

ومهما تنوعت سبل الاتصال ووسائل الدعوة والتأثير. فإن الكلمة الصادقة والنصيحة المباشرة المخلصة ستظل تحتل مكانة عالية وأساسية في عالم الدعوة. وقد كان تقديم النصيحة رسالة كل رسل الله ﷺ ، فقد سجّل القرآن الكريم على لسان نبي الله نوح ﷺ قوله لقومه: ﴿ أبلغكم رسالت ربي وأنصح لكم ﴾ (الأعراف: ٦٢).

وعلى لسان هود ﷺ: ﴿ أبلغكم رسالت ربي وأنا لكم ناصح أمين ﴾ (الأعراف: ٦٨). وعلى لسان صالح ﷺ: ﴿ فتولّى عنهم وقال يقوم لقد أبلغتكم رسالة ربي ونصحت لكم ولكن لا تحبون النصيحة ﴾ (الأعراف: ٧٩). وعلى لسان نبي الله شعيب ﷺ: ﴿ يقوم لقد أبلغتكم رسالت ربي ونصحت لكم ﴾ (الأعراف: ٩٣). وقال تعالى: ﴿ وجاء رجل من أقصى المدينة يسعى قال يمشي إليك أملاً ياتمرون بك ليقتلوك فأخرجني لك من النصيحة ﴾ (القصص: ٢٠).

ولقد أشار النبي ﷺ إلى تلك المكانة العليا للنصيحة؛ حيث عرف الدين بأنه النصح للمسلمين، فقال: « الدين النصيحة »، قيل: « لمن؟ »، قال: « لله، ولكتابه، ولرسوله، ولأئمة المسلمين وعامتهم » (رواه مسلم).

والنصيحة لله تعني: صحة الاعتقاد في وحدانيته ﷻ، وإخلاص النية في عبادته، وترك الإلحاد في صفاته، ووصفه بصفات الكمال والجلال كلها، وتنزيهه من جميع النقائص، والقيام بطاعته، واجتناب معصيته، والحب فيه والبغض فيه، وموالة من أطاعه، ومعاداة من عصاه، والاعتراف بنعمته وشكره عليها.

والنصيحة لكتاب الله تعني: التصديق به والعمل بما فيه، وتعظيمه، وتلاوته حق تلاوته، والذَّبُّ عنه، والوقوف مع أحكامه، وتفهُمُ علومه وأمثاله، والاعتبار بمواعظه، والتفكر في عجائبه، والعمل بمُحْكَمه، والتسليم لمتشابهه، ونشر علومه.

والنصيحة للرسول ﷺ تعني: التصديق بنبوته ورسالته، والانقياد لما أمر به ونهى عنه، ونصرته حياً وميتاً، ومعاداة مَنْ عاداه، وموالاة مَنْ والاه، وإعظام حقه وتوقيره، وإحياء طريقته وسنته، وبث دعوته، ونشر شريعته، ونفي التهمة عنها، والإمساك عن الكلام فيها بغير علم، وإجلال أهلها لانتسابهم إليها، والتخلق بأخلاقه والتأدب بآدابه، ومحبة أهل بيته وأصحابه رضي الله عنهم، ومجانبة مَنْ ابتدع في سنته، أو تعرض لأحد من أصحابه رضي الله عنهم.

والنصيحة لأئمة المسلمين تعني: معاونتهم على الحق، وطاعتهم فيه وأمرهم به، وتنبههم وتذكيرهم برفق ولطف، وإعلامهم بما غفلوا عنه ولم يبلغهم من حقوق المسلمين، وألا يُعَرَّوا بالثناء الكاذب عليهم، والدعاء لهم بالصلاح.

والنصيحة لعامة المسلمين تعني: إرشادهم لمصالحهم في آخرتهم وديانهم، وكف الأذى عنهم، وتعليمهم ما يجهلونه من دينهم، وإعانتهم عليه بالقول والفعل، وستر عوراتهم، ودفع المضار عنهم، وجلب المنافع لهم، وأمرهم بالمعروف ونهيهم عن المنكر برفق، والشفقة عليهم، وتوقير كبيرهم، ورحمة صغيرهم، وتخولهم بالموعظة الحسنة، وترك غشهم وحسدهم، وتنشيط همهم إلى الطاعات.

### طريقك للأجر الجزيل:

إن طريقك للأجر الجزيل وسعُيك وراء الحسنات مفروش بأيسر الطرق، ومنها كلمتك الجميلة ونصيحتك المتقنة، قال رضي الله عنه: « الْكَلِمَةُ الطَّيِّبَةُ صَدَقَةٌ » (رواه البخاري ومسلم).



والأجر والثواب إنما يكون على قدر المشقة والتعب؛ فلا تترك النصيحة لشخص ما بحجة الحفاظ على صداقته ومودته، أو لطلب الواجهة عنده ودوام المنزلة لديه؛ فإن تلك الصداقة والمودة بينكما - إن كانت حقيقية - توجب له حقاً عندك، ومن حقه أن تنصحه وتهديه إلى مصالح آخرته، وتنقذه من مضارها، وصديق الإنسان ومُحِبُّهُ هو مَنْ سعى في عمارة آخرته، وإن أدى ذلك إلى أذى في دنياه، وعدوه من يسعى في ذهاب أو نقص آخرته، وإن حصل بسبب ذلك صورة نفع في دنياه، ولهذا كان إبليس عدواً لنا، وكان الأنبياء ﷺ أولياء للمؤمنين لسعيهم في مصالح آخرتهم وهدايتهم إليها.

### أهمية النصيحة:

وتنبع أهمية النصيحة - كوسيلة من وسائل الدعوة - من عدة جوانب:

- ١- قدرة جميع الناس على تقديمها.
- ٢- لا تتطلب جهداً كبيراً ولا وقتاً طويلاً في الترتيب والإعداد والتقديم.
- ٣- لا تتطلب إلا مهارات بسيطة يمكن للكل تعلمها.
- ٤- النصيحة علامة واضحة على حب الشخص المنصوح، فإن أحد معايير الحب هو النصح المخلص، والصديق الذي يقدم النصيحة يُعد صديقاً لا يمكن الاستغناء عنه في الحياة.

### النصح والخياطة:

إذا علمت معنى النصيحة وهي تعبر عن سد الخلل في الإنسان فالناصح إذا كالحياط الذي يسد خلل الثوب وكلما كان الحياط ماهراً كلما كان الثوب جميلاً لأنه أخفى العيوب والشقوق. كذلك الناصح كلما كان مخلصاً متفناً كلما استطاع أن يصلح الإنسان ويخفي عثراته وعيوبه بإذن الله. فكن خياطاً محترفاً ومتفناً.

### أمور يجب أن يراعيها الناصح:

- ١- الإخلاص لله ﷻ، وجعل النصيحة خالصة لوجهه وحده، وليس لأي غرض دنيوي.
  - ٢- أن يكون هو نفسه يطبق ما يقول وقدوة حسنة فيما ينصح به من فضائل أو ينهى عنه من رذائل.
  - ٣- التأكد من صحة الأمر الذي ينصح به من الناحية الشرعية وغيرها، فلا يقدم معلومات مشوشة، فتلك أمانة.
  - ٤- تخير الوقت المناسب.
  - ٥- تحسس الجو النفسي المهيئ لسماح النصيحة.
  - ٦- الذكاء في انتقاء واستخدام الكلمات المناسبة.
  - ٧- إظهار الحب وإبداء الود بإخلاص قبل الشروع في توجيه النصيحة.
  - ٨- يجب أن تكون النصيحة سرًّا بينك وبين المنصوح، وليست علانية؛ فقد قال الإمام الشافعي رحمته: « مَنْ وَعَظَ أَخَاهُ سِرًّا فَقَدْ نَصَحَهُ وَزَانَهُ، وَمَنْ وَعَظَهُ عَلَانِيَةً فَقَدْ فَضَحَهُ وَشَانَهُ ».
- وتأكد أن النصيحة العلنية لا تؤتي ثمارها الطيبة، وإنما تخرج عن كونها نصيحة إلى كونها استفزازًا للمنصوح وإشعاره برغبتك في فضحه أمام الآخرين، وتسيطر عليه هذه المشاعر؛ مما يجعل أذنيه وقلبه لا تلتفت للمعنى الطيب الذي تشتمل عليه النصيحة؛ مما يجعله يأخذ موقفًا مضادًا. وتذكر أن الهدف من النصيحة هو تصحيح العيوب والأخطاء لدى الأفراد، وليس إشاعة أفعالهم السيئة أو فضحهم.
- ٩- عدم إشعار المنصوح بالتكبر والتعالي عليه، ولا تجعله يشعر في كلامك بنغمة التفوق والاستعلاء، أو اللوم أو السخرية، أو الاتهام.

١٠- أشعر المنصوح بتقبلك شخصياً للنصح إن هو أو غيره نصحك، وأنك غير منزه عن الخطأ.

١١- أشعر المنصوح بتقديرك لظروفه وأنك تلتمس له الأعذار.

١٢- احذر أن يتحول موقف النصيحة إلى ساحة جدال عقيم ومناقشة عدائية.

### أمور يجب أن تتوفر في المنصوح:

١- الترحيب بالنصيحة بقلب سمح وعقل متفتح ووجه مبتسم.

٢- التعبير عن قبولها بالامتنان والتقدير.

٣- التصميم والعزم على الشروع في العمل بهذه النصيحة نحو تحقيق التحسن

المطلوب.

وقد قيل: « أذَّ النصيحة على أكمل وجه، وأقبلها على أي وجه ».

ماذا لو لم تجد من المنصوح هذه الأشياء، رغم قيامك بالنصيحة على أكمل وجه؟

١- اعلم أولاً أن تقديم النصيحة واجب علينا وعبادة تؤديها لله ﷻ، بغض

النظر عن الطريقة التي يتلقاها بها المنصوح.

٢- اعلم أن أفضل الناصحين قبلوا بمثل أو أشد ما قوبلت أنت به؛ فقد أقام

رسول الله ﷺ على أمر الله ﷻ صابراً محتسباً، مؤدياً إلى قومه النصيحة، على ما يلقي

منهم من التكذيب والأذى والاستهزاء.

٣- إذا حاورك المنصوح فاحرص على محاورته بالحسنى، وإن أساء إليك فلا

ترد إساءته، بل افعل مثلما فعل هود عليه السلام؛ حيث حكى عنه القرآن الكريم: قَالَ تَعَالَى:

﴿ قَالَ الْمَلَأُ الَّذِينَ كَفَرُوا مِنْ قَوْمِهِ إِتْنَا لَنُرْكَ فِي سَفَاهَةٍ وَإِنَّا لَنُظُنُّكَ مِنَ

الْكَذِبِينَ ﴿٦٦﴾ قَالَ يَنْقُومُ لَيْسَ بِي سَفَاهَةٌ وَلَكِنِّي رَسُولٌ مِّن رَّبِّ الْعَالَمِينَ ﴿٦٧﴾

أُبَلِّغُكُمْ رِسَالَاتِ رَبِّي وَأَنَا لَكُمْ نَاصِحٌ أَمِينٌ ﴿٦٨﴾ أَوْعِجِبْتُمْ أَن جَاءَكُمْ ذِكْرٌ مِّن رَّبِّكُمْ عَلَى رَجُلٍ

مِنْكُمْ لِيُنذِرَكُمْ وَأَذْكُرُوا إِذْ جَعَلَكُمْ خُلَفَاءَ مِنْ بَعْدِ قَوْمِ نُوحٍ وَزَادَكُمْ فِي الْخَلْقِ بَصَاطَةً فَأَذْكُرُوا ءَالَآءَ اللَّهِ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿الأعراف: ٦٥-٦٩﴾.

٤- إذا لم تجد نتيجة من الحوار، فانه الحوار فوراً، وتذكر ما فعل وقال نبي الله صالح عليه السلام لقومه: قَالَ تَعَالَى: ﴿فَتَوَلَّى عَنْهُمْ وَقَالَ يَاقَوْمِ لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رِسَالَةَ رَبِّي وَنَصَحْتُ لَكُمْ وَلَكِنْ لَا تُحِبُّونَ النَّصِيحَةَ﴾ (الأعراف: ٧٩).

٥- لا تتعاس ولا يثبط عزمك إذا لم تجد تغييراً فورياً في سلوك من نصحته؛ فمثل هذه التغييرات عادة ما تحتاج إلى فترة زمنية تنقضي بين الاقتناع، ثم العزم، ثم التنفيذ.

٦- من الممكن أن تجد البعض غير مكترث بنصيحتك المخلصة، ولكن هذا ينبغي ألا يصيبك بالإحباط؛ فقد أظهرت التجارب أن هؤلاء الذي أزعجتهم النصيحة الصريحة ورفضوها عند تلقيها كانوا في وقت ما فيما بعد مقدرين وممتنين تماماً في قلوبهم للنصيحة ومقدمها.

### برنامج عملي:

- ١- أحضر ورقة وقلماً، واحتل بنفسك ساعة.
- ٢- قم بإجراء عصف ذهني، لتتذكر من في أقبائك وجيرانك وزملائك ومعارفك يحتاج إلى نصيحة منك.
- ٣- اكتب كل اسم يرد على خاطرك، محددًا أمامه النصيحة التي تريد أن توجهها له، مع مراعاة الأولويات، والأهم من النصائح قبل المهم.
- ٤- حدّد وسيلة الاتصال بكل منهم، والمدخل الذي ستدخل منه.
- ٥- رتبّ الأسماء في مجموعات بحسب تجاوزهم والصفة التي تجمعهم.

إن ممارسة النصيحة تنبع من حبنا للآخرين واهتمامنا بهم، فإذا أنت أحببتهم يتعين عليك أن توضح لهم أخطاءهم، لا أن تفضحها للآخرين، ويتعين عليهم أن يتبادلوا معك ذلك، وفقاً لقوله ﷺ: « لا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ » (رواه البخاري).

وهذا هو نقيض الأنانية التي نجدها في المجتمعات المادية؛ لأن الناس فيها يهتمون بأنفسهم فقط، إن غايتهم هي الحرية الشخصية للتمتع بالشهوات والانقياد وراء الرغبات، وهم بذلك غير ملزمين أن يخبروا الآخرين بما لا يودون سماعه، من مكاشفة بالعيوب ومحاولة إصلاحها؛ مما يمثل صورة من صور النفاق الاجتماعي.

إن هدف الداعية هو إقامة الحق في المجتمع، حتى لو أدى ذلك إلى إخبار الآخرين بما لا يودون سماعه، وعليك إذن أن تبدأ حالاً، وتعود نفسك على ذلك.

إنك لا تتردد عندما ترى أحد الناس يرتدي قميصاً متسخاً أو فقد بعض أزراره، أو فتحة سرواله مفتوحة، أو بقايا طعام على وجهه ولحيته، لا تتردد أن تتحدث إليه وتنصحه بتعديل ما رأيت، ولا تجد حرجاً في ذلك، ولا هو أيضاً. فما بالنا نتردد ونسكت إذا رأينا عيوباً أخطر من تلك العيوب المظهرية الشكلية، عيوباً في القلب والسلوك؟!

### فن معالجة الأخطاء:

ترصد الشركات الغربية الكبرى أموالاً ضخمة لدراسة علم العلاقات الإنسانية، الذي يشمل: فن معالجة الأخطاء، وفن التعامل مع الآخرين، وفن كسب القلوب، وفن الإقناع، وفن قيادة الآخرين، وتنشئ لهذا الغرض معاهد مستقلة، وتدعم البحوث والدراسات المتعلقة به؛ لأنه يخدم مصالحها وأهدافها في الاتصال بالجماهير.

ولا تكاد تخلو شركة من الشركات من قسم العلاقات العامة الذي يوظف فيه أناس متخصصون في هذه العلوم، أو ما يخلو [للدليل كارينجي] أن يسميهم: (كاسحي الأغلام)، الذين يتولون أمور زبائن الشركة المشاغبين والمتعبين، ويحلون مشاكلهم،

ويكسبونهم إلى صفهم، ولا شك أن الدعوة أولى الناس بدراسة هذه العلوم، لأن طبيعة عملهم هي الاتصال بالآخرين، ومعالجة أخطائهم.

### بعض القواعد المهمة في معالجة الأخطاء:

#### القاعدة الأولى: اللوم للمخطئ لا يأتي بخير غالبًا:

تذكر أن اللوم لا يأتي بنتائج إيجابية في الغالب، فحاول أن تتجنبه، واللوم مثل الطيور مهیضة الجناح، التي ما إن تطير حتى تعود إلى أوكارها سريعًا، أو مثل السهم القاتل الذي ما إن ينطلق حتى ترده الريح على صاحبه فيؤذيه، ذلك أن اللوم يحطم كبرياء النفس البشرية ويكفيك أنه ليس أحد في الدنيا يعشق اللوم ويهواه.

وكم خسر العالم كثيرًا من العباقره وتحطمت نفسياتهم؛ بسبب اللوم المباشر الموجه إليهم من المرين.

#### القاعدة الثانية: أبعد الحاجز الضبابي عن عين المخطئ:

المخطئ أحيانًا لا يشعر أنه مخطئ، وإذا كان بهذه الحالة وتلك الصفة فمن الصعب أن توجه له لومًا مباشرًا وعتابًا قاسيًا، وهو يرى أنه مصيب. إذن لا بد أن يشعر أنه مخطئ أولاً حتى يبحث هو عن الصواب؛ لذا لا بد أن نزيل الغشاوة عن عينه ليبر الخطأ.

عَنْ أَبِي أَمَامَةَ رضي الله عنه قَالَ: إِنْ فَتَى شَابًّا أَتَى النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، ائْذَنْ لِي بِالزَّنَا »، فَأَقْبَلَ الْقَوْمُ عَلَيْهِ فَزَجَرُوهُ وَقَالُوا: « مَهْ. مَهْ. مَهْ ». فَقَالَ: « ائْذَنُ », فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا. فَجَلَسَ، قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُمَّكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، يَا رَسُولَ اللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِابْنَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفْتُحِبُّهُ لِأُخْتِكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخْوَانِهِمْ ».

قَالَ: « أَفْتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَفْتُحِبُّهُ لِكَالَيْكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاءَكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِكَالَاتِهِمْ ».

فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَظَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ فَرْجَهُ ».

فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ. (رواه الإمام أحمد في المسند،

وصححه الألباني).

وكذلك في قصة معاوية بن الحكم السلمي رضي الله عنه لما جاء إلى المدينة من البادية

ولم يكن يدري عن تحريم الكلام في الصلاة قَالَ: بَيْنَا أَنَا أَصَلِّي مَعَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِذْ عَطَسَ رَجُلٌ مِّنَ الْقَوْمِ فَقُلْتُ: « يَرْحَمُكَ اللَّهُ ». فَرَمَانِي الْقَوْمُ بِأَبْصَارِهِمْ، فَقُلْتُ: « وَاتَّكَلْ أُمِّيَاهُ مَا شَأْنُكُمْ تَنْظُرُونَ إِلَيَّ ». فَجَعَلُوا يَضْرِبُونَ بِأَيْدِيهِمْ عَلَيَّ أَفْخَاذِهِمْ فَلَمَّا رَأَيْتَهُمْ يُصَمِّتُونَنِي لَكِنِّي لَكِنِّي سَكَتٌ <sup>(١)</sup>.

فَلَمَّا صَلَّى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَبَابِي هُوَ وَأُمِّي مَا رَأَيْتُ مُعَلِّمًا قَبْلَهُ وَلَا بَعْدَهُ أَحْسَنَ

تَعْلِيمًا مِنْهُ فَوَاللَّهِ مَا كَهَرَنِي <sup>(٢)</sup> وَلَا ضَرَبَنِي وَلَا شَتَمَنِي، قَالَ: « إِنَّ هَذِهِ الصَّلَاةَ لَا يَصْلُحُ

فِيهَا شَيْءٌ مِّنْ كَلَامِ النَّاسِ، إِنَّمَا هُوَ التَّسْبِيحُ وَالتَّكْبِيرُ وَقِرَاءَةُ الْقُرْآنِ » (رواه مسلم).

(١) أي أوشكت أن أردد عليهم، لكنني تمالكت نفسي ولزمت السكوت.

(٢) أي زجرني وعبس في وجهي.

## القاعدة الثالثة: استخدم العبارات اللطيفة في إصلاح الخطأ:

إذا كنا ندرك أن من البيان سحرًا فلماذا لا نستخدم هذا السحر الحلال في معالجة الأخطاء! فمثلاً حينما نقول للمخطئ لو فعلت كذا (ما رأيك لو نفعل كذا) أنا أقترح أن تفعل كذا (عندي وجهة نظر أخرى ما رأيك لو تفعلها؟) وغيرها... فلا شك أنها أفضل مما لو قلت له: (يا قليل التهذيب والأدب، وعديم المروءة والرجولة).. (ألا تفقه).. (ألا تسمع).. (ألا تعقل).. (أجنون أنت... ) (كم مرة قلت لك).. فلا شك أن الفرق شاسع بين الأسلوبين، وعندما نسأل أنفسنا أي الأسلوبين نحب أن يقال لنا، فلا شك أننا نختار الأول فلماذا لا نستخدمه نحن أيضًا مع الآخرين!؟

ولهذا كان النبي الكريم ﷺ يستخدم مثل هذا، فعن عائشة رضي الله عنها قالت: كَانَ النَّاسُ يَتَّبِعُونَ يَوْمَ الْجُمُعَةِ مِنْ مَنَازِلِهِمْ وَالْعَوَالِيَّ، فَيَأْتُونَ فِي الْغُبَارِ يُصِيبُهُمُ الْغُبَارُ وَالْعَرَقُ، فَيَخْرُجُ مِنْهُمْ الْعَرَقُ، فَأَتَى رَسُولَ اللَّهِ ﷺ إِنْسَانٌ مِنْهُمْ وَهُوَ عِنْدِي، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «لَوْ أَنَّكُمْ تَطَهَّرْتُمْ لِيَوْمِكُمْ هَذَا» (رواه البخاري ومسلم).

(يتتابون) يحضرونها مرة بعد أخرى. (العوالي) جمع عالية وهي أماكن قرب المدينة.

وعن ميمونة بنت الحارث (١) رضي الله عنها أنها أعتقت وليدة في زمان رسول الله ﷺ، فذكرت ذلك لرسول الله ﷺ، فقال: «لَوْ أُعْطِيَتْهَا أَخْوَالِكِ، كَانَ أَعْظَمَ لِأَجْرِكِ» (رواه مسلم).

والسر في تأثير هذه العبارات الجميلة، أنها تُشعر بتقدير واحترام وجهة نظر الآخرين، ومن ثم يشعرون بإنصافك فيعتفون بالخطأ ويصلحونه.

(١) زوج النبي ﷺ.



## القاعدة الرابعة: ترك الجدل أكثر إقناعاً من الجدل:

تجنب الجدل في معالجة الأخطاء، فهو أكثر وأعمق أثراً من الجدل نفسه وتذكر أنك عندما تنتصر في الجدل مع خصمك المخطئ فإنك تجبره في الغالب أو على الأقل يجز ذلك في نفسه، ويجد عليك ويمسكك، أو يحقد عليك فحاول أن تتجنب الجدل، ولذلك فإن النصوص الشرعية لم تذكر الجدل إلا في موضع النفي غالباً، والمحمود منه ما كان محاوره هادئة مع طالب للحق بالتي هي أحسن.

ذكر عن مالك بن أنس رحمته الله أنه قيل له: «يا أبا عبد الله الرجل يكون عالماً بالسنة أيجادل عنها؟»، قال: «لا ولكن يخبر بالسنة فإن قيلت وإلا سكت».

وفعلاً فإن طالب الحق إذا سمع السنة قبلها، وإن كان صاحب عناد لم يقنعه أقدر الناس على الجدل، لكن إن سلم بها وذكرت له السنة بلا جدال فقد يتأملها ويرجع.

وبالجدال قد تحسر المجال، والداعية ليس في حاجة إلى أن يحسر الناس ولذا يقول عبد الله بن حسن رحمته الله: «المراء يفسد الصداقة القديمة، ويحل العقدة الوثيقة، وأقل ما فيه أن تكون المغالبة والمغالبة، أمتن أسباب القطيعة».

حتى ولو كان المجادل محقاً، فينبغي له ترك الجدل، قال النبي صلوات الله وسلامته عليه: «أَنَا زَعِيمٌ بِبَيْتٍ فِي رِبْضِ الْجَنَّةِ لِمَنْ تَرَكَ الْمِرَاءَ وَإِنْ كَانَ مُحِقًّا، وَبَيْتٍ فِي وَسْطِ الْجَنَّةِ لِمَنْ تَرَكَ الْكُذْبَ وَإِنْ كَانَ مَارِحًا، وَبَيْتٍ فِي أَعْلَى الْجَنَّةِ لِمَنْ حَسَّنَ خُلُقَهُ» (رواه أبو داود، وحسنه الألباني).

(أَنَا زَعِيمٌ): أَي ضَامِنٌ وَكَفِيلٌ (بَيْتٌ): قَالَ الْخَطَّابِيُّ: الْبَيْتُ هَا هُنَا الْقَصْرُ.

(فِي رِبْضِ الْجَنَّةِ): مَا حَوْلَهَا خَارِجًا عَنْهَا تَشْبِيهَا بِالْأُبَيْيَةِ الَّتِي تَكُونُ حَوْلَ الْمُدُنِ وَتَحْتَ الْقِلَاعِ. (الْمِرَاءُ): أَي الْجِدَالُ؛ كَسَّرَا لِنَفْسِهِ كَيْلًا يَرْفَعُ نَفْسَهُ عَلَى خَصْمِهِ بِظُهُورِ فَضْلِهِ.

وتذكّر أن المخطئ قد يربط الخطأ بكرامته، فيدافع عنه كمن يدافع عن كرامته، وإذا تركنا للمخطئ مخرجاً سهلاً عليه الرجوع وجعلنا له خيارات للعودة فلا نغلق عليه الأبواب.

### القاعدة الخامسة: ضع نفسك موضع المخطئ ثم ابحث عن الحل:

عندما نعرف كيف يفكر الآخرون، ومن أي قاعدة ينطلقون، فنحن بذلك قد عثرنا على نصف الحل. حاول أن تضع نفسك موضع المخطئ، وفكر من وجهة نظره هو، وفكر في الخيارات الممكنة التي يمكن أن يتقبلها، فاختر له ما يناسبه.

### القاعدة السادسة: ما كان الرفق في شيء إلا زانه:

قَالَ النَّبِيُّ ﷺ « إِنَّ الرَّفْقَ لَا يَكُونُ فِي شَيْءٍ إِلَّا زَانَهُ، وَلَا يُنْزَعُ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا شَانُهُ ». (رواه مسلم). وتذكّر قصة الأعرابي الذي بال في المسجد، وكيف عاجلها النبي ﷺ بالرفق كما رواه البخاري ومسلم.

### القاعدة السابعة: دع الآخرين يتوصلون لفكرتك:

عندما يخطئ إنسان، فقد يكون من المناسب في تصحيح الخطأ أن تجعله يكتشف الخطأ بنفسه، ثم تجعله يكتشف الحل بنفسه فإن هذا أَدْعَى لِلْقَبُولِ.

ومن الشواهد على هذا ما ذكره الشيخ محمد بن إبراهيم من قصة الشيخ عبد الرحمن البكري، حينما ذهب إلى الهند، وسمع أحد العلماء الهنود يلعن الشيخ محمد بن عبد الوهاب في نهاية كل درس، فقام الشيخ البكري ونزع غلاف كتاب التوحيد، ودعا الشيخ لمنزله ثم استأذنه ليأتي بالطعام، وكان الكتاب قريباً من الشيخ الهندي فأخذ يتصفحه وأعجبه.

قال: فلما رجعت وجدته يهز رأسه عجباً فقال: « لمن هذا الكتاب؟ هذه التراجم عناوين الفصول شبه تراجم البخاري، هذا والله نفس البخاري »، فقلت: ألا

نذهب للشيخ الغزوي لنسأله - وكان صاحب مكتبة - فاخبرهم أنه للشيخ محمد بن عبد الوهاب؛ فصاح العالم الهندي بصوت عال: « الكافر !! ».

فسكتنا وسكت قليلاً ثم هدأ غضبه، واسترجع ثم قال: « إن كان هذا الكتاب له فقد ظلمناه ثم صار كل يوم يدعو له ويدعو معه تلاميذه، وتفرق تلاميذه في البلاد وهم على عادة شيخهم يدعون له في دروسهم ».

والإنسان عندما يكتشف الخطأ ثم يكتشف الحل والصواب فلا شك أنه يكون أكثر حماساً لأنه يحس أن الفكرة فكرته.

### القاعدة الثامنة: عندما تنتقد اذكر جوانب الصواب:

حتى يتقبل الآخرون نقدك المهذب، وتصحيحك الخطأ، أشعرهم بالإنصاف بأن تذكر خلال نقدك جوانب الصواب عندهم، فعن سالم عن ابن عمر رضي الله عنهما قال: كان الرجل في حياة رسول الله ﷺ إذا رأى رؤياً قصها على رسول الله ﷺ فتتميت أن أرى رؤياً أقصها على النبي ﷺ، وكنت غلاماً شاباً عزباً وكنت أنام في المسجد على عهد رسول الله ﷺ فرأيت في النوم كأن ملكين أخذاني فذهبا بي إلى النار فإذا هي مطوية كطي البئر وإذا لها قرنان كقرني البئر وإذا فيها ناس قد عرفتهم فجعلت أقول: أعود بالله من النار، أعود بالله من النار، أعود بالله من النار.

فلقيهما ملك فقال لي: « لم ترغ ». فقصصتها على حفصة، فقصصتها حفصة على رسول الله ﷺ فقال النبي ﷺ: « نعم الرجل عبد الله لو كان يصلي من الليل ».

قال سالم: « فكان عبد الله بعد ذلك لا ينام من الليل إلا قليلاً ». (رواه البخاري ومسلم).

وعن أبي الدرداء رضي الله عنه قال: كنا مع رسول الله ﷺ فشخص ببصره إلى السماء ثم قال: « هذا أوان يخلس العلم من الناس حتى لا يقدروا منه على شيء ». فقال زياد بن ليبي الأنصاري: « كيف يخلس منا وقد قرأنا القرآن، فوالله لنقرأنه ».

وَلَنُقَرِّبَنَّ نِسَاءَنَا وَأَبْنَاؤَنَا . فَقَالَ : « تَكَلِّتُكَ أُمَّكَ يَا زِيَادُ؛ إِنْ كُنْتُ لِأَعْدُكَ مِنْ فُقَهَاءِ أَهْلِ الْمَدِينَةِ، هَذِهِ التَّوْرَةُ وَالْإِنْجِيلُ عِنْدَ الْيَهُودِ وَالنَّصَارَى فَمَاذَا تُغْنِي عَنْهُمْ » .

(رواه الترمذي، وصححه الألباني).

فمثلاً عندما يعمل إنسان عملاً فيحقق نسبة نجاح ٣٠٪ فإنك تثني عليه بهذا الصواب، ثم تطلب منه تصحيح الخطأ، ومجازة هذه النسبة.

### القاعدة التاسعة: لا تفتش عن الأخطاء الخفية:

حاول أن تصحح الأخطاء الظاهرة ولا تفتش عن الأخطاء الخفية لتصلحها لأنك بذلك تفسد القلوب، وقد نهى الشارع الحكيم عن تتبع العورات، فعَنْ مُعَاوِيَةَ بْنِ أَبِي سَفْيَانَ رضي الله عنه قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم يَقُولُ: « إِنْكَ إِذَا اتَّبَعْتَ عَوْرَاتِ النَّاسِ أَفْسَدْتَهُمْ أَوْ كِدْتَ أَنْ تُفْسِدَهُمْ »، فَقَالَ أَبُو الدَّرْدَاءِ: « كَلِمَةٌ سَمِعَهَا مُعَاوِيَةُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ نَفَعَهُ اللَّهُ تَعَالَى بِهَا ». (صحيح رواه أبو داود).

(أَفْسَدْتَهُمْ أَوْ كِدْتَ أَنْ تُفْسِدَهُمْ): شَكٌّ مِنَ الرَّأْيِ.

معنى الحديث: إِذَا بَحَثْتَ عَنْ مَعَائِبِهِمْ وَجَاهَرْتَهُمْ بِذَلِكَ، فَإِنَّهُ يُؤَدِّي إِلَى قَلَّةِ حَيَاتِهِمْ عَنْكَ فَيَجْتَرِئُونَ عَلَى إِزْتِكَابِ أَمْثَالِهَا مُجَاهَرَةً.

قول أبي الدرداء: « كَلِمَةٌ سَمِعَهَا مُعَاوِيَةُ مِنْ رَسُولِ اللَّهِ نَفَعَهُ اللَّهُ تَعَالَى بِهَا ». قال ابن كثير: «يعني أنه كان جيد السريرة، حسن التجاوز، جميل العفو، كثير الستر، رحمه الله تعالى».

### القاعدة العاشرة: استفسر عن الخطأ مع إحسان الظن والثبت:

عندما يبلغك خطأ عن إنسان فتثبت منه، واستفسر عنه مع إحسان الظن به، فأنت بهذا تشعره بالاحترام والتقدير كما يشعر في الوقت نفسه بالخجل وأن هذا الخطأ لا يليق بمثله ويمكن -مثلاً- أن تقول له: زعموا أنك فعلت كذا، ولا أظنه يصدر من مثلك، كما قال عمر رضي الله عنه: « يا أبا إسحاق زعموا أنك لا تمشي تصلي ».

### القاعدة الحادية عشرة: امدح على قليل الصواب يكثر من الممدوح الصواب:

وقد أخذ بهذه النظرية محترفو السيرك، فنجحوا في ترويض بعض الحيوانات الضخمة أو الشرسة ودربوها على القيام بأعمال تدعو للدهشة والاستغراب وطريقتهم في ذلك أنهم يطلبون من هذا الحيوان عملاً معيناً، فإذا حقق منه نسبة نجاح ٥٪ أعطوه قطعة لحم، وربتوا على جسمه دلالة على رضاهم عنه، ثم يكررون العملية عدة مرات مع قطع لحم أخرى أيضاً، وتزداد نسبة النجاح شيئاً فشيئاً حتى يتوصلوا للمقصود فإذا نجحت هذه النظرية مع الحيوانات؛ أفلا تنجح مع الإنسان وهو من أكثر المخلوقات ذكاء واستجابة وقدرة على تفادي الأخطاء؟!.

مثلاً: عندما تربي ابنك ليكون كاتباً مجيداً، فدربّه على الكتابة، وأثنِ على مقاله الأول، واذكر جوانب الصواب فيه، ودعمها بالثناء فإن قليل الصواب إذا أثنى عليه يكثر ويستمر.

### القاعدة الثانية عشرة: تذكر أن الكلمة القاسية في العتاب لها كلمة طيبة مرادفة

تؤدي المعنى نفسه:

عند الصينيين مثل يقول: (نقطة من العسل تصيد من الذباب ما لا يصيد برميل من العلقم)، وهذا واقع والكلمة الطيبة تفعل وتؤثر ما لا تفعله أو تؤثر به الكلمة القاسية التي هي في حقيقتها برميل أو براميل من العلقم المر القاسي الذي لا يطيقه أكثر الناس.

### القاعدة الثالثة عشرة: اجعل الخطأ هيناً ويسيراً وابن الثقة في النفس لإصلاحه.

### القاعدة الرابعة عشرة: تذكر أن الناس يتعاملون بعواطفهم أكثر من عقولهم:

وهذه غريزة بشرية فالإنسان عبارة عن جسد، وروح وهو ملئ بالعواطف الجياشة، وله كرامة وكبرياء، فالإنسان لا يجب أن تُهان كرامته، أو يُجرح شعوره، حتى ولو كان أثقل الناس.

## ضوابط تصحيح الأخطاء

بعض الضوابط والتنبيهات الهامة التي يجب معرفتها ومراعاتها عند الحديث عن الأخطاء ومعالجتها، حتى لا يتسبب ذلك في إيقاع فتنة وشر أكثر من الخطأ التي يطلب الشخص تغييره:

١- الإخلاص لله: يجب أن يكون القصد عند القيام بتصحيح الأخطاء إرادة وجه الله تعالى، وليس التعالي، ولا التشفي، ولا السعي لنيل استحسان المخلوقين، وإذا صدقت النية من الناصح حصل الأجر والتأثير والقبول بإذن الله.

٢- الخطأ من طبيعة البشر: لقول رَسُولِ اللَّهِ ﷺ: «كُلُّ بَنِي آدَمَ خَطَّاءٌ، وَخَيْرُ الْخَطَّائِينَ التَّوَّابُونَ» (رواه الترمذي وابن ماجه، وحسنه الألباني).

ووضوح هذه الحقيقة واستحضارها يضع الأمور في إطارها الصحيح، فلا يفترض المرابي المثالية أو العصمة في الأشخاص، ثم يحاسبهم بناء عليها، أو يحكم عليهم بالفشل إذا كَبُرَ الخطأ أو تكرر. بل يعاملهم معاملة واقعية صادرة عن معرفة بطبيعة النفس البشرية المتأثرة بعوارض الجهل والغفلة والنقص والهوى والنسيان. وهذه الحقيقة أيضا تفيده في منع فقدان التوازن نتيجة المباغته بحصول الخطأ مما يؤدي إلى ردات فعل غير حميدة.

وإدراك هذه الحقيقة فيه كذلك: تذكير للداعية والمرابي، الأمر بالمعروف، الناهي عن المنكر بأنه بشر من البشر يمكن أن يقع فيما وقع فيه المخطئ، فيعامله من شق الرحمة أكثر مما يعامله من شق القسوة؛ لأن المقصود أصلا هو الاستصلاح لا المعاقبة... ولكن كل ما سبق لا يعني أن نترك المخطئين في حالهم، ونعتذر عن العصاة وأرباب الكبائر بأنهم بشر، أو أنهم مراهقون، أو أن عصرهم مليء بالفتن والمغريات... وغير ذلك من التبريرات، بل ينبغي الإنكار والمحاسبة، ولكن بميزان الشرع.

٣- أن تكون التخطئة مبنية على الدليل الشرعي مقترنة بالبيئة وليست صادرة عن جهل أو أمر مزاجي.

٤- كلما كان الخطأ أعظم كان الاعتناء بتصحيحه أشد: فالعناية بتصحيح الأخطاء المتعلقة بالمعتقد ينبغي أن تكون أعظم من تلك المتعلقة بالآداب مثلاً وهكذا، وقد اهتم النبي ﷺ غاية الاهتمام بتتبع وتصحيح الأخطاء المتعلقة بالشرك بجميع أنواعه؛ لأنه أخطر ما يكون.

٥- اعتبار موقع الشخص الذي يقوم بتصحيح الخطأ: فبعض الناس يُتقبل منهم ما لا يُتقبل من غيرهم؛ لأن لهم مكانة ليست لغيرهم، أو لأن لهم سلطة على المخطئ ليست لغيرهم، ومن أمثلة هذا: الأب مع ابنه، والمدرّس مع تلميذه، والمحتسب مع من ينكر عليه، والإدراك لهذه الفروق يؤدي بالمُصلح إلى وضع الأمور في نصابها وتقدير الأمور حقّ قدرها، فلا يؤدي إنكاره أو تصحيحه إلى منكر أكبر أو خطأ أعظم، ومكانة المنكر وهيبته في نفس المخطئ مهمة في تقدير درجة الإنكار وضبط معيار الشدة واللين، ومن هذا نستفيد أمرين:

أولاً: إن على من آتاه الله مكانة، أو سلطاناً أن يسخر ذلك في الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، وتعليم الخلق، وأن يدرك أنّ مسؤوليته عظيمة؛ لأن الناس يتقبلون منه أكثر مما يتقبلون من غيره. غالباً. ويتمكّن مما لا يتمكّن منه الآخرون.

ثانياً: إنّ على الأمر الناهي الأيسر التقدير، فيضع نفسه في موضع أعلى مما هو عليه، ويتصرّف بصفات شخصية لا يملكها؛ لأن ذلك يؤدي إلى النفور والصد.

٧- التفريق بين الخطأ الناتج عن اجتهاد صاحبه وبين خطأ العمد والتقصير:

ولا شك أن الأول ليس بملوم بل إنه يؤجر أجراً واحداً إذا أخلص واجتهد، وهذا بخلاف المخطئ عن عمد وتقصير، فلا يستويان، فالأول: يُعلّم ويناصح، بخلاف الثاني، فإنه: يوعظ ويُنكر عليه.

ويجب أن يكون الاجتهاد الذي يُعذر به صاحبه اجتهادًا سائغًا، من شخص مؤهل: بخلاف من يفتي بغير علم، أو لا يُراعي الأحوال؛ ولذلك اشتد إنكار النبي صلى الله عليه وسلم على المخطئين في قصة صاحب الشجة، فعن جابر رضي الله عنه قال: «خَرَجْنَا فِي سَفَرٍ فَأَصَابَ رَجُلًا مِنَّا حَجْرٌ فَشَجَّهُ فِي رَأْسِهِ ثُمَّ احْتَلَمَ فَسَأَلَ أَصْحَابَهُ فَقَالَ: « هَلْ تَجِدُونَ لِي رُخْصَةً فِي التَّيْمُمِ ». فَقَالُوا: « مَا نَجِدُ لَكَ رُخْصَةً وَأَنْتَ تَقْدِرُ عَلَى الْمَاءِ ». فَاغْتَسَلَ فَمَاتَ. فَلَمَّا قَدِمْنَا عَلَى النَّبِيِّ ﷺ أَخْبَرَ بِذَلِكَ فَقَالَ: « قَتَلُوهُ قَتَلَهُمُ اللَّهُ؛ أَلَا سَأَلُوا إِذْ لَمْ يَعْلَمُوا؛ فَإِنَّمَا شِفَاءُ الْعِيِّ السُّؤَالُ ». (رواه أبو داود، وحسنه الألباني).

ومن الأمور التي تضبط درجة إنكار الخطأ مراعاة البيئة التي حصل فيها الخطأ: مثل انتشار السنة، أو البدعة، وكذلك مدى استشراف المنكر، أو وجود من يفتي بجوازه من الجهلة، أو المتساهلين ممن يراهم الناس شيئًا.

#### ٨- إرادة المخطئ للخير لا تمنع من الإنكار عليه:

فعن عمرو بن يحيى قال سمعتُ أبي يحدثُ عن أبيه قال: « كُنَّا نَجْلِسُ عَلَى بَابِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ قَبْلَ صَلَاةِ الْغَدَاةِ فَإِذَا خَرَجَ مَشِينًا مَعَهُ إِلَى الْمَسْجِدِ، فَجَاءَنَا أَبُو مُوسَى الْأَشْعَرِيُّ فَقَالَ: « أَخْرَجَ إِلَيْكُمْ أَبُو عَبْدِ الرَّحْمَنِ بَعْدُ ». قُلْنَا: « لَا ».

فَجَلَسَ مَعَنَا حَتَّى خَرَجَ فَلَمَّا خَرَجَ قُمْنَا إِلَيْهِ جَمِيعًا فَقَالَ لَهُ أَبُو مُوسَى: « يَا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ إِنِّي رَأَيْتُ فِي الْمَسْجِدِ أَنْفًا أَمْرًا أَنْكَرْتُهُ وَلَمْ أَرَ وَالْحَمْدُ لِلَّهِ إِلَّا خَيْرًا ».

قَالَ: « فَمَا هُوَ ». فَقَالَ: « إِنْ عِشْتَ فَسْتَرَاهُ ».

قَالَ: « رَأَيْتُ فِي الْمَسْجِدِ قَوْمًا حَلَقًا جُلُوسًا يَنْتَظِرُونَ الصَّلَاةَ فِي كُلِّ حَلَقَةٍ رَجُلٌ وَفِي أَيْدِيهِمْ حَصَى. فَيَقُولُ: « كَبُرُوا مِائَةً »، فَيَكْبُرُونَ مِائَةً. فَيَقُولُ: « هَلَلُوا مِائَةً »، فَيَهَلِّلُونَ مِائَةً. وَيَقُولُ: « سَبَّحُوا مِائَةً »، فَيَسَبِّحُونَ مِائَةً.

قَالَ: « فَمَاذَا قُلْتَ لَهُمْ؟ ».

قَالَ: « مَا قُلْتُ لَهُمْ شَيْئًا أَنْتَظَرُ رَأْيَكَ وَأَنْتَظَرُ أَمْرَكَ ».



قَالَ: « أَفَلَا أَمَرْتَهُمْ أَنْ يَعُدُّوا سَيِّئَاتِهِمْ وَضَمِنْتَ لَهُمْ أَنْ لَا يَضِيعَ مِنْ حَسَنَاتِهِمْ ». ثُمَّ مَضَى وَمَضِينَا مَعَهُ حَتَّى أَتَى حَلَقَةً مِنْ تِلْكَ الْحَلِيقِ فَوَقَّفَ عَلَيْهِمْ فَقَالَ: « مَا هَذَا الَّذِي أَرَأَكُمْ تَصْنَعُونَ؟ ».

قَالُوا: « يَا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ حَصَى نَعُدُّ بِهِ التَّكْبِيرَ وَالتَّهْلِيلَ وَالتَّسْبِيحَ ». قَالَ: « فَعُدُّوا سَيِّئَاتِكُمْ فَأَنَا ضَامِنٌ أَنْ لَا يَضِيعَ مِنْ حَسَنَاتِكُمْ شَيْءٌ، وَيُحْكَمَ يَا أُمَّةَ مُحَمَّدٍ؛ مَا أَسْرَعَ هَلَكَتِكُمْ؛ هَؤُلَاءِ صَحَابَةُ نَبِيِّكُمْ ﷺ مُتَوَافِرُونَ، وَهَذِهِ ثِيَابُهُ لَمْ تَبَلْ وَأَنْبِيَّتُهُ لَمْ تَكْسُرْ، وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ إِنَّكُمْ لَعَلَى مِلَّةٍ هِيَ أَهْدَى مِنْ مِلَّةِ مُحَمَّدٍ أَوْ مُفْتَتِحُو بَابِ ضَلَالَةٍ ».

قَالُوا: « وَاللَّهِ يَا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ، مَا أَرَدْنَا إِلَّا الْخَيْرَ ». قَالَ: « وَكَمْ مِنْ مُرِيدٍ لِلْخَيْرِ لَنْ يُصِيبَهُ، إِنْ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ حَدَّثَنَا أَنَّ قَوْمًا يَقْرَأُونَ الْقُرْآنَ لَا يُجَاوِزُ تَرَاقِيهِمْ، وَإِيْمُ اللَّهِ مَا أَدْرِي لَعَلَّ أَكْثَرَهُمْ مِنْكُمْ ». ثُمَّ تَوَلَّى عَنْهُمْ فَقَالَ عَمْرُو بْنُ سَلَمَةَ: « رَأَيْنَا عَامَّةَ أَوْلِيَاكَ الْحَلِيقِ يُطَاعِنُونَا يَوْمَ النَّهْرِ وَانِ مَعَ الْخَوَارِجِ » (رواه الدارمي، وهو في السلسلة الصحيحة ٢٠٠٥).

#### ٩- العدل وعدم المحاباة في التنبيه على الأخطاء:

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ﴾ (الأنعام: ١٥٢). ولم يمنع كون أسامة بن زيد حَبَّ النَّبِيِّ ﷺ، وابن حبه؛ أن يشتدَّ عليه في الإنكار حينما حاول أن يشفع في حدٍّ من حدود الله ﷻ.

وموقفه ﷺ من أسامة رضي الله عنه دالٌّ على عدله، وأن الشرع عنده فوق محبة الأشخاص، والإنسان قد يسامح من يريد في الخطأ على شخصه، ولكن لا يملك أن يسامح، أو يجابي من يخطئ على الشرع.

وبعض الناس إذا أخطأ قريبه أو صاحبه لم يكن إنكاره عليه مثل إنكاره على من لا يعرفه، وربما ظهر تحيز وتمييز غير شرعي في المعاملة بسبب ذلك، بل ربما تغاضى عن

خطأ صاحبه وشدّد في خطأ غيره:

وعين الرضا عن كلّ عيبٍ كليلَةٌ ولكنَّ عينَ السُّخْطِ تُبْدي المساوياً  
وهذا ينعكس على تفسير الأفعال أيضاً، فقد يصدر الفعل من شخص محبوب،  
فيُحمل على محمل، ويصدر مثله من شخص آخر، فيُحمل على محمل آخر. وكل ما سبق  
مقيد بما إذا استوت الأحوال وإلا فقد يكون هناك تفاوت في الاعتبارات.

### ١٠- الحذر من إصلاح خطأ يؤدي إلى خطأ أكبر:

من المعلوم أن: من قواعد الشريعة تحمّل أدنى المفسدين لدرء أعلاهما، فقد  
يسكت الداعي عن خطأ لئلا يؤدي الأمر إلى وقوع خطأ أعظم. لقد سكت النبي ﷺ  
عن المنافقين ولم يقتلهم مع ثبوت كفرهم وصبر على أذاهم لئلا يقول الناس: محمد يقتل  
أصحابه خصوصاً مع خفاء أمرهم. وقبل ذلك نهى الله تعالى عن سب آلهة المشركين  
مع أنه طاعة وقربة؛ إذ كان ذلك يؤدي إلى سب الله ﷻ وهو أعظم منكر.

فقد يسكت الداعية عن منكر أو يؤجل الإنكار أو يغيّر الوسيلة إذا رأى في  
ذلك تلافياً لخطأ أو منكر أكبر، ولا يُعتبر ذلك تقصيراً، ولا تحاذلاً مادام صادق النية، لا  
يخاف في الله لومة لائم، وكان الذي منعه مصلحة الدين لا الخور والجبن. ومما يلاحظ  
أن من الأسباب المؤدية إلى الوقوع في خطأ أكبر عند إنكار خطأ ما؛ هو الحماس غير  
المنضبط بالحكمة.

### ١١- إدراك الطبيعة التي نشأ عنها الخطأ:

هناك بعض الأخطاء التي لا يمكن إزالتها بالكلية؛ لأمر يتعلق بأصل الخلقة،  
ولكن يمكن تقليلها والتخفيف منها؛ لأن التقويم النهائي يؤدي إلى كارثة كما هو الشأن  
في المرأة؛ قال ﷺ: « إِنَّ الْمَرْأَةَ خُلِقَتْ مِنْ ضِلْعٍ لَنْ تَسْتَقِيمَ لَكَ عَلَى طَرِيقَةٍ فَإِنْ  
اسْتَمْتَعَتْ بِهَا اسْتَمْتَعَتْ بِهَا وَبِهَا عَوْجٌ وَإِنْ ذَهَبَتْ تُقِيمُهَا كَسَرْتَهَا وَكَسَرُهَا طَلَاقُهَا »  
(رواه البخاري ومسلم).

والحديث كأن فيه رمزاً إلى التقويم برفق بحيث لا يُبالغ فيه، فيكسر ولا يتركه، فيستمر على عوجه. فلا يتركها على الاعوجاج إذا تعدت ما طُبعت عليه من النقص إلى تعاطي المعصية بمباشرتها، أو ترك الواجب. وإنما المراد: أن يتركها على اعوجاجها في الأمور المباحة.

### ١٢- التفريق بين الخطأ في حق الشرع والخطأ في حق الشخص:

فإذا كان الدين أعلى عندنا من ذواتنا؛ وجب علينا أن نتصر له ونحمي عنه، ونغضب له أكثر مما نغضب لأنفسنا ونتصر لها. وإن من ضعف الحمية الدينية أن ترى الشخص يغضب لنفسه إذا سبه أحد، ولا يغضب لدين الله إذا اعتدى على جنبه أحد، أو تراه يدافع باستحياء وضعف. وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يسامح من أخطأ عليه كثيراً وخصوصاً جفأة الأعراب؛ تأليفاً لقلوبهم. وأما إذا كان الخطأ على الدين؛ فإنه ﷺ كان يغضب لله ﷻ.

### ١٣- وهناك أمور أخرى تحتاج إلى مراعاة في باب التعامل مع الأخطاء مثل:

التفريق بين الخطأ الكبير والخطأ الصغير، وقد فرقت الشريعة بين الكبائر والصغائر... التفريق بين المخطئ صاحب السوابق في عمل الخير والماضي الحسن، الذي يتلاشى خطؤه، أو يكاد في بحر حسناته، وبين العاصي المسرف على نفسه، وكذلك: فإن صاحب السوابق الحسنة يُحتمل منه ما لا يُحتمل من غيره.

التفريق بين من وقع منه الخطأ مراراً، وبين من وقع فيه لأول مرة... التفريق بين من يتوالى منه حدوث الخطأ، وبين من يقع فيه على فترات متباعدة... التفريق بين المجاهر بالخطأ والمستتر به. مراعاة من دينه رقيق ويحتاج إلى تأليف قلب، فلا يُغلظ عليه... اعتبار حال المخطئ من جهة المكانة والسلطان.

١٤- الإنكار على المخطئ الصغير بما يتناسب مع سنّه:

فَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ الْحَسَنَ بْنَ عَلِيٍّ أَخَذَ تَمْرَةً مِنْ تَمْرِ الصَّدَقَةِ فَجَعَلَهَا فِي فِيهِ فَقَالَ النَّبِيُّ صلّى الله عليه وآله بِالْفَارِسِيَّةِ: « كَيْخُ كَيْخُ ؛ أَمَا تَعْرِفُ أَنَّا لَا نَأْكُلُ الصَّدَقَةَ » (رواه البخاري ومسلم).

وبهذا يتبين أن صغر الصغير لا يمنع من تصحيح خطئه بل ذلك من إحسان تربيته، وهذا مما ينطبع في ذاكرته، ويكون ذخيرة لمستقبله.

١٥- الحذر عند الإنكار على النساء الأجنبية:

حتى لا يفهم الإنكار فهما خاطئاً، وحتى تؤمن الفتنة، فلا يتساهل في كلام الشاب مع الفتاة الشابة بحجة بيان الخطأ أو الإنكار والتعليم، وكم جرّ هذا من مصائب، وينبغي أن يتاح في هذا المجال دور كبير لأهل الحسبة، ومن يقوم معهم بالإنكار من كبار السن. وعلى الأمر الناهي أن يعمل بما غلب على ظنه في جدوى الإنكار فإن غلب على ظنه النفع تكلم وإلا أحجم عن الكلام مع سفيهات ربما رمينه بيهتان وهنّ مصرّات على الباطل. ويبقى حال المجتمع ومكانة الأمر الناهي لها دور أساسي في نجاح عملية الإنكار أو التبليغ وإقامة الحجة.

١٦- عدم الانشغال بتصحيح آثار الخطأ وترك معالجة أصل الخطأ وسببه.

١٧- عدم تضخيم الخطأ والمبالغة في تصويره.

١٨- ترك التكلف والاعتساف في إثبات الخطأ وتجنّب الإصرار على انتزاع

الاعتراف من المخطئ بخطئه.

١٩- إعطاء الوقت الكافي لتصحيح الخطأ خصوصاً لمن درج عليه واعتاده زماناً

طويلاً من عمره هذا مع المتابعة والاستمرار في التنبيه والتصحيح.

٢٠- تجنّب إشعار المخطئ بأنه خصم ومراعاة أن كسب الأشخاص أهم من

كسب المواقف.

## من الأساليب النبوية في التعامل مع أخطاء الناس

لماذا المنهج النبوي في التعامل مع أخطاء البشر:

- لأنه ﷺ مؤيدٌ من ربه، وأفعاله وأقواله رافقها الوحي إقرارًا وتصحيحًا، فأساليبه أحكم وأنجع، واستعمالها أدعى لاستجابة الناس، واتباع المرابي لهذه الأساليب والطرائق؛ يجعل أمره سديدًا، وسلوكه في التربية مستقيمًا.
  - اتباع المنهج النبوي وأساليبه فيه الاقتداء بالنبي ﷺ الذي هو أسوة حسنة لنا، ويترتب على ذلك حصول الأجر العظيم من الله ﷻ إذا خلصت النية.
  - معرفة الأساليب النبوية تبين فشل أساليب المناهج الأرضية . التي تزخر بها الآفاق . وتقطع الطريق على أتباعها، فإن كثيرا منها واضح الانحراف، وقائم على نظريات فاسدة كالحرية المطلقة، أو مستمد من موروثات باطلة كالتقليد الأعمى للأباء والأجداد.
- ولابدّ من الإشارة إلى أن التطبيق العملي لهذا المنهج النبوي في الواقع يعتمد على الاجتهاد بدرجة كبيرة وذلك في انتقاء الأسلوب الأمثل في الظرف والحدث الحاصل، ومن كان فقيه النفس استطاع ملاحظة الحالات المتشابهة والأحوال المتقاربة، فينتقي من هذه الأساليب النبوية ما يلائم ويوائم.
- وها هنا عرض لبعض ما كان النبي ﷺ يسلكه من الوسائل والأساليب في التعامل مع أخطاء الناس كما جاء ذلك في السنة الصحيحة التي نقلها أهل العلم:

### ١- المسارعة إلى تصحيح الخطأ وعدم إهماله:

ومسارعته ﷺ إلى تصحيح أخطاء الناس واضحة في مناسبات كثيرة: كقصة المسيء صلاته، وقصة المخزومية، وابن اللبية، وقصة أسامة، والثلاثة الذين أرادوا التشديد والتبتل، وغيرها.

وعدم المبادرة إلى تصحيح الأخطاء قد يفوت المصلحة، ويضيع الفائدة، وربما تذهب الفرصة، وتضيع المناسبة، ويرد الحدث، ويضعف التأثير.

### ٢- معالجة الخطأ ببيان الحكم:

فعن جرهد بن جهم عن النبي ﷺ أَنَّهُ قَالَ: «مَرَّ بِهِ وَهُوَ كَاشِفٌ عَنْ فَخْدِهِ فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «عَطَّ فِخْدَكَ فَإِنَّهَا مِنَ الْعَوْرَةِ» (رواه الترمذي، وصححه الألباني).

### ٣- ردّ المخطئين إلى الشرع وتذكيرهم بالمبدأ الذي خالفوه:

في غمرة الخطأ وملابسات الحادث يغيب المبدأ الشرعي عن الأذهان، ويضيع في المعمعة فيكون في إعادة إعلان المبدأ والجهر بالقاعدة الشرعية ردّ لمن أخطأ، وإيقاظ من الغفلة التي حصلت، وإذا تأملنا الحادثة الخطيرة التي وقعت بين المهاجرين والأنصار بسبب نار الفتنة التي أوقدها المنافقون؛ لوجدنا مثالا نبويا على ذلك.

فعن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: «غَزَوْنَا مَعَ النَّبِيِّ ﷺ وَقَدْ ثَابَ مَعَهُ نَاسٌ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ حَتَّى كَثُرُوا وَكَانَ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ رَجُلٌ لَعَابٌ فَكَسَعَ أَنْصَارِيًّا فَعَضَبَ الْأَنْصَارِيُّ عَضَبًا شَدِيدًا حَتَّى تَدَاعَوْا.

وَقَالَ الْأَنْصَارِيُّ: «يَا لَأَنْصَارٍ». وَقَالَ الْمُهَاجِرِيُّ: «يَا لَلْمُهَاجِرِينَ».

فَخَرَجَ النَّبِيُّ ﷺ فَقَالَ: «مَا بَالُ دَعْوَى أَهْلِ الْجَاهِلِيَّةِ».

ثُمَّ قَالَ: «مَا شَأْنُهُمْ؟».

فَأَخْبَرَ بِكَسَعَةِ الْمُهَاجِرِيِّ الْأَنْصَارِيَّ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «دَعْوَاهَا فَإِنَّهَا خَبِيثَةٌ».

(رواه البخاري).

وفي رواية مسلم: « وَلْيَنْصُرِ الرَّجُلُ أَخَاهُ ظَالِمًا أَوْ مَظْلُومًا إِنْ كَانَ ظَالِمًا فَلْيَنْصُرْهُ فَإِنَّهُ لَهُ نَصْرٌ، وَإِنْ كَانَ مَظْلُومًا فَلْيَنْصُرْهُ ».

#### ٤- تصحيح التصور الذي حصل الخطأ نتيجة لاختلاله:

فَعَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: جَاءَ ثَلَاثَةٌ رَهْطٍ إِلَى بُيُوتِ أَزْوَاجِ النَّبِيِّ ﷺ يَسْأَلُونَ عَنْ عِبَادَةِ النَّبِيِّ ﷺ فَلَمَّا أُخْبِرُوا كَانَتْهُمْ تَقَالُوبًا فَقَالُوا: « وَآيْنَ نَحْنُ مِنَ النَّبِيِّ ﷺ قَدْ غُفِرَ لَهُ مَا تَقَدَّمَ مِنْ ذَنْبِهِ وَمَا تَأَخَّرَ ».

قَالَ أَحَدُهُمْ: « أَمَا أَنَا فَإِنِّي أَصَلِّي اللَّيْلَ أَبَدًا ».

وَقَالَ آخَرَ: « أَنَا أَصُومُ الدَّهْرَ وَلَا أَفْطِرُ ».

وَقَالَ آخَرَ: « أَنَا أَعْتَرِلُ النِّسَاءَ فَلَا أَتَزَوَّجُ أَبَدًا ».

فَجَاءَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِلَيْهِمْ فَقَالَ: « أَنْتُمْ الَّذِينَ قُلْتُمْ كَذَا وَكَذَا؛ أَمَا وَاللَّهِ إِنِّي لَأُخْشَاكُمُ لِلَّهِ وَأَتَقَاكُمُ لَهُ؛ لَكِنِّي أَصُومُ وَأُفْطِرُ وَأُصَلِّي وَأَرْفُدُ وَأَتَزَوَّجُ النِّسَاءَ فَمَنْ رَغِبَ عَن سُنَّتِي فَلَيْسَ مِنِّي » . (رواه البخاري ومسلم).

ونلاحظ هنا أن الأخطاء عموماً تنشأ من خلل في التصورات، فإذا صلح التصور قلت الأخطاء كثيراً، وواضح من الحديث: أن السبب الذي دفع أولئك الصحابة إلى تلك الصور من التبتل والرهبانية والتشديد هو ظنهم أن لا بد من الزيادة على عبادة النبي ﷺ رجاء النجاة حيث أنه أخبر من ربه بالمغفرة بخلافهم، فصحح لهم النبي ﷺ تصورهم المجانب للصواب، وأخبرهم بأنه مع كونه مغفوراً له فإنه أخشى الناس وأتقاهم لله، وأمرهم بأن يلزموا سنته، وطريقته في العبادة.

#### ٥- معالجة الخطأ بالموعظة وتكرار التخويف:

عَنْ جُنْدَبِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ الْبَجَلِيِّ: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ بَعَثَ بَعْثًا مِّنَ الْمُسْلِمِينَ إِلَى قَوْمٍ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ وَإِيَّاهُمْ اتَّقَوْا فَكَانَ رَجُلٌ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ إِذَا شَاءَ أَنْ يَقْصِدَ إِلَى رَجُلٍ مِّنَ الْمُسْلِمِينَ قَصَدَ لَهُ فَقَتَلَهُ.

وَإِنَّ رَجُلًا مِنَ الْمُسْلِمِينَ قَصَدَ غَفْلَتَهُ - قَالَ وَكُنَّا نَحَدِّثُ أَنَّهُ أُسَامَةُ بْنُ زَيْدٍ -  
فَلَمَّا رَفَعَ عَلَيْهِ السَّيْفَ قَالَ: « لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ », فَقَتَلَهُ فَجَاءَ الْبَشِيرُ إِلَى النَّبِيِّ ﷺ فَسَأَلَهُ  
فَأَخْبَرَهُ حَتَّى أَخْبَرَهُ خَبَرَ الرَّجُلِ كَيْفَ صَنَعَ، فَدَعَاهُ فَسَأَلَهُ فَقَالَ: « لِمَ قَتَلْتَهُ؟ ».

قَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ أَوْجَعَ فِي الْمُسْلِمِينَ وَقَتَلَ فُلَانًا وَفُلَانًا - وَسَمَى لَهُ نَفْرًا -  
وَإِنِّي حَمَلْتُ عَلَيْهِ فَلَمَّا رَأَى السَّيْفَ قَالَ: لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ ».

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « أَقْتَلْتَهُ ».

قَالَ نَعَمْ قَالَ: « فَكَيْفَ تَصْنَعُ بِلَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِذَا جَاءَتْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ؟ ».

قَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، اسْتَغْفِرْ لِي ».

قَالَ: « وَكَيْفَ تَصْنَعُ بِلَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِذَا جَاءَتْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ؟ ».

فَجَعَلَ لَا يَزِيدُهُ عَلَى أَنْ يَقُولَ: « كَيْفَ تَصْنَعُ بِلَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ إِذَا جَاءَتْ يَوْمَ

الْقِيَامَةِ؟ » (رواه مسلم).

ومما يدخل في مواجهة الخطأ بالموعظة: التذكير بقدرته الله، وهذا مثال:

عن أَبِي مَسْعُودٍ الْبَدْرِيِّ قَالَ: كُنْتُ أَضْرِبُ غُلَامًا لِي بِالسَّوْطِ فَسَمِعْتُ صَوْتًا مِنْ  
خَلْفِي: « اَعْلَمْ أَبَا مَسْعُودٍ ... ». فَلَمْ أَفْهَمْ الصَّوْتَ مِنَ الْغَضَبِ، فَلَمَّا دَنَا مِنِّي إِذَا هُوَ  
رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَإِذَا هُوَ يَقُولُ: « اَعْلَمْ أَبَا مَسْعُودٍ، اَعْلَمْ أَبَا مَسْعُودٍ ». فَأَلْقَيْتُ السَّوْطَ  
مِنْ يَدِي - وَفِي رِوَايَةٍ: فَسَقَطَ مِنْ يَدِي السَّوْطُ مِنْ هَيْبَتِهِ - فَقَالَ: « اَعْلَمْ أَبَا مَسْعُودٍ أَنَّ  
اللَّهَ أَقْدَرُ عَلَيْكَ مِنْكَ عَلَى هَذَا الْغُلَامِ ». فَقُلْتُ: « لَا أَضْرِبُ مَمْلُوكًا بَعْدَهُ أَبَدًا - وَفِي  
رِوَايَةٍ: فَقُلْتُ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ هُوَ حُرٌّ لَوْجِهَ اللَّهِ ». فَقَالَ: « أَمَا لَوْ لَمْ تَفْعَلْ لَلْفَحْتِكَ  
التَّارُ أَوْ لَمَسْتِكَ التَّارُ ». (رواه مسلم والترمذي وأبوداود وأحمد).

## ٦- إظهار الرحمة بالمخطئ:

وهذا يكون في حال من يستحق، ممن عظم ندمه، واشتد أسفه، وظهرت توبته  
مثلما يقع أحياناً من بعض المستفتين كما في مثل هذه القصة: عن ابن عباسٍ رضي الله عنهما أَنَّ



رَجُلَا أَتَى النَّبِيَّ ﷺ قَدْ ظَاهَرَ مِنْ امْرَأَتِهِ فَوَقَعَ عَلَيْهَا فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي قَدْ ظَاهَرْتُ مِنْ زَوْجَتِي فَوَقَعْتُ عَلَيْهَا قَبْلَ أَنْ أُكْفَرَ ». فَقَالَ: « وَمَا حَمَلَكَ عَلَى ذَلِكَ، يَرْحَمَكَ اللَّهُ ». قَالَ: « رَأَيْتُ خَلَخَالَهَا فِي ضَوْءِ الْقَمَرِ ». قَالَ: « فَلَا تَقْرُبَهَا حَتَّى تَفْعَلَ مَا أَمَرَكَ اللَّهُ بِهِ ». (رواه الترمذي وابن ماجه، وحسنه الألباني).

وعن أبي هريرة رضي الله عنه قَالَ: بَيْنَمَا نَحْنُ جُلُوسٌ عِنْدَ النَّبِيِّ ﷺ إِذْ جَاءَهُ رَجُلٌ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ هَلَكْتُ ». قَالَ: « مَا لَكَ؟ ». قَالَ: « وَقَعْتُ عَلَى امْرَأَتِي وَأَنَا صَائِمٌ ». فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « هَلْ تَجِدُ رَقَبَةً تُعْتِقُهَا؟ ». قَالَ: « لَا ».

قَالَ: « فَهَلْ تَسْتَطِيعُ أَنْ تَصُومَ شَهْرَيْنِ مُتَتَابِعَيْنِ؟ ». قَالَ: « لَا ».

فَقَالَ: « فَهَلْ تَجِدُ إِطْعَامَ سِتِّينَ مِسْكِينًا؟ ». قَالَ: « لَا ».

فَمَكَثَ النَّبِيُّ ﷺ فَبَيْنَمَا نَحْنُ عَلَى ذَلِكَ أَتَى النَّبِيَّ ﷺ بِعَرَقٍ فِيهَا تَمْرٌ - وَالْعَرَقُ الْمَكْتَلُ - قَالَ: « أَيْنَ السَّائِلُ؟ ». فَقَالَ: « أَنَا ». قَالَ: « خُذْهَا فَتَصَدَّقْ بِهِ ». فَقَالَ الرَّجُلُ: « أَعَلَى أَفْقَرِ مَنِّي يَا رَسُولَ اللَّهِ؛ فَوَاللَّهِ مَا بَيْنَ لَابَتَيْهَا - يُرِيدُ الْحَرَّتَيْنِ - أَهْلُ بَيْتٍ أَفْقَرُ مِنْ أَهْلِ بَيْتِي ». فَضَحِكَ النَّبِيُّ ﷺ حَتَّى بَدَتْ أَنْبَابُهُ ثُمَّ قَالَ: « أَطْعِمُهُ أَهْلَكَ ». (رواه البخاري ومسلم).

إن هذا المستفتي المخطئ لم يكن هازلاً ولا مستخفاً بالأمر بل إن تأنيبه نفسه وشعوره بخطئه واضح من قوله: « هَلَكْتُ »، ولذلك استحق الرحمة.

#### ٧- عدم التسرع في التخطئة:

وقد حدث لعمر رضي الله عنه قصة رواها بنفسه، فقال: « سَمِعْتُ هِشَامَ بْنَ حَكِيمِ بْنِ حِزَامٍ يَقْرَأُ سُورَةَ الْفُرْقَانِ فِي حَيَاةِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَاسْتَمَعْتُ لِقِرَاءَتِهِ فَإِذَا هُوَ يَقْرَأُ عَلَى حُرُوفٍ كَثِيرَةٍ لَمْ يَقْرَأْ بِهَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَكِدْتُ أُسَاوِرُهُ فِي الصَّلَاةِ فَتَصَبَّرْتُ حَتَّى سَلَّمَ فَلَبَّيْتُهُ بِرِدَائِهِ فَقُلْتُ: « مَنْ أَفْرَأَكَ هَذِهِ السُّورَةَ الَّتِي سَمِعْتُكَ تَقْرَأُ ».

قَالَ: « أَقْرَأْنِيهَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ ». فَقُلْتُ: « كَذَبْتَ؛ فَإِنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَدْ أَقْرَأْنِيهَا عَلَى غَيْرِ مَا قَرَأْتَ ». فَاذْطَلَقْتُ بِهِ أَقْوَدُهُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقُلْتُ: « إِنِّي سَمِعْتُ هَذَا يَقْرَأُ بِسُورَةِ الْفُرْقَانِ عَلَى حُرُوفٍ لَمْ تَقْرَأْنِيهَا ». فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « أَرْسِلْهُ، اقْرَأْ يَا هِشَامُ ». فَقَرَأَ عَلَيْهِ الْقِرَاءَةَ الَّتِي سَمِعْتُهُ يَقْرَأُ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « كَذَلِكَ أَنْزَلْتُ » ثُمَّ قَالَ: « اقْرَأْ يَا عُمَرُ ». فَقَرَأْتُ الْقِرَاءَةَ الَّتِي أَقْرَأَنِي فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « كَذَلِكَ أَنْزَلْتُ؛ إِنَّ هَذَا الْقُرْآنَ أَنْزَلَ عَلَى سَبْعَةِ أَحْرَفٍ؛ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ » (رواه البخاري ومسلم).

ومن الفوائد التربوية في هذه القصة: أن على طالب العلم أن لا يستعجل بتخطئة مَنْ حَكَى قولاً يخالف ما يعرفه إلا بعد الثبوت فربما يكون ذلك القول قولاً معتبراً من أقوال أهل العلم.

ومما يتعلق بهذا الموضوع أيضاً: عدم التسرع في العقوبة:

وفي القصة التالية شاهد: عَنْ عَبَادِ بْنِ شَرْحِبِيلٍ رضي الله عنه قَالَ: « قَدِمْتُ مَعَ عُمُومِي الْمَدِينَةَ فَدَخَلْتُ حَائِطًا مِنْ حَيْطَانِهَا فَفَرَكْتُ مِنْ سُنْبِلِهِ؛ فَجَاءَ صَاحِبُ الْحَائِطِ فَأَخَذَ كِسَائِي وَضَرَبَنِي، فَاتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ أَسْتَعْدِي عَلَيْهِ. فَأَرْسَلَ إِلَى الرَّجُلِ فَجَاءُوا بِهِ فَقَالَ: « مَا حَمَلَكَ عَلَى هَذَا؟ ». فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّهُ دَخَلَ حَائِطِي فَأَخَذَ مِنْ سُنْبِلِهِ فَفَرَكَهُ ». فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « مَا عَلَّمْتَهُ إِذْ كَانَ جَاهِلًا وَلَا أَطَعَمْتَهُ إِذْ كَانَ جَائِعًا؛ ارْزُدْ عَلَيْهِ كِسَاءَهُ ». وَأَمَرَنِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِوَسْقٍ أَوْ نِصْفِ وَسْقٍ. (رواه النسائي، وصححه الألباني).

ويستفاد من هذه القصة أن معرفة ظروف المخطئ أو المتعدي يوجه إلى الطريقة السليمة في التعامل معه، وكذلك يلاحظ أن النبي ﷺ لم يعاقب صاحب البستان؛ لأنه صاحب حق وإنما خطأه في أسلوبه ونبهه بأن تصرفه مع من يجهل لم يكن بالتصرف السليم في مثل ذلك الموقف، ثم أرشده إلى التصرف الصحيح، وأمره برد ما أخذه من ثياب الجائع.

## ٨- الهدوء في التعامل مع المخطئ:

وخصوصاً عندما يؤدي القيام عليه والاشتداد في نبيه إلى توسيع نطاق المفسدة، ويمكن أن نتبين ذلك من خلال مواجهة النبي ﷺ لخطأ الأعرابي الذي بال في المسجد كما جاء عن أنس بن مالك قال: بَيْنَمَا نَحْنُ فِي الْمَسْجِدِ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِذْ جَاءَ أَعْرَابِيٌّ فَقَامَ يَبُولُ فِي الْمَسْجِدِ، فَقَالَ أَصْحَابُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ: «مَهْ مَهْ».

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَا تُزْرِمُوهُ، دَعُوهُ».

فَتَرَكُوهُ حَتَّى بَالَ ثُمَّ إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ دَعَاهُ فَقَالَ لَهُ: «إِنَّ هَذِهِ الْمَسَاجِدَ لَا تَصْلُحُ لِثِيَابٍ مِنْ هَذَا الْبَوْلِ وَلَا الْقَدَرِ إِنَّمَا هِيَ لِذِكْرِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ وَالصَّلَاةِ وَقِرَاءَةِ الْقُرْآنِ» - أَوْ كَمَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ.

فَأَمَرَ رَجُلًا مِنَ الْقَوْمِ فَجَاءَ بِدَلْوٍ مِنْ مَاءٍ فَشَنَّهُ عَلَيْهِ». رواه مسلم.

لقد كانت القاعدة التي اتبعها النبي ﷺ في مواجهة الخطأ: التيسير وعدم التعسير، فقد جاء في رواية البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه: أَنَّ أَعْرَابِيًّا بَالَ فِي الْمَسْجِدِ فَثَارَ إِلَيْهِ النَّاسُ لِيَقْعُوا بِهِ فَقَالَ لَهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «دَعُوهُ وَأَهْرِيقُوا عَلَى بَوْلِهِ ذَنْبًا مِنْ مَاءٍ أَوْ سَجَلًا مِنْ مَاءٍ؛ فَإِنَّمَا بُعِثْتُمْ مُيسِّرِينَ وَلَمْ تُبْعَثُوا مُعَسِّرِينَ».

إن هذا الأسلوب الحكيم في المعالجة قد أحدث أثراً بالغاً في نفس ذلك الأعرابي يتضح من عبارته كما جاء في رواية ابن ماجه: عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: دَخَلَ أَعْرَابِيٌّ الْمَسْجِدَ وَرَسُولُ اللَّهِ ﷺ جَالِسٌ فَقَالَ: «اللَّهُمَّ اغْفِرْ لِي وَلِحَمِيدٍ وَلَا تَغْفِرْ لِأَحَدٍ مَعَنَا». فَصَحَّكَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَقَالَ: «لَقَدْ احْتَظَرْتَ وَاسِعًا». ثُمَّ وَلَّى حَتَّى إِذَا كَانَ فِي نَاحِيَةِ الْمَسْجِدِ فَشَجَّ (أَي فَرَجَ مَا بَيْنَ رَجْلَيْهِ) يَبُولُ فَقَالَ الْأَعْرَابِيُّ بَعْدَ أَنْ فَهَقَ فَقَامَ إِلَيَّ بِأَبِي وَأُمِّي فَلَمْ يُؤْتَبْ وَلَمْ يَسَبَّ فَقَالَ: «إِنَّ هَذَا الْمَسْجِدَ لَا يُبَالُ فِيهِ وَإِنَّمَا بُنِيَ لِذِكْرِ اللَّهِ وَالصَّلَاةِ». ثُمَّ أَمَرَ بِسَجَلٍ مِنْ مَاءٍ فَأَفْرَغَ عَلَى بَوْلِهِ. (وصححه الألباني).

وقد ذكر ابن حجر رحمته منى فوائد حديث الأعرابي: الرفق بالجاهل وتعليمه ما يلزمه من غير تعنيف إذا لم يكن ذلك منه عنادًا ولا سيما إن كان ممن يُحتاج إلى استئلافه.

#### ٩- بيان خطورة الخطأ:

ومن ذلك ماورد في سبب نزول قوله تعالى: ﴿وَلَيْن سَأَلْتَهُمْ لَيَقُولُنَّ إِنَّمَا كُنَّا نَخُوضُ وَنَلْعَبُ قُلْ أَبِاللَّهِ وَءَايَاتِهِ وَرَسُولِهِ كُنْتُمْ تَسْتَهْزِءُونَ ﴿٦٥﴾ لَا تَعْنِدِرُوا قَدْ كَفَرْتُمْ بَعْدَ إِيمَانِكُمْ إِنْ نَعَفَ عَنْ طَائِفَةٍ مِنْكُمْ تُعَذِّبْ طَائِفَةٌ بِأَنَّهُمْ كَانُوا مُجْرِمِينَ ﴿التوبة: ٦٥-٦٦﴾.

فعن عبد الله بن عمر رحمتهما قال: قال رجل في غزوة تبوك في مجلسٍ يومًا: « ما رأيت مثل قرائتنا هؤلاء لا أرغب بطونًا ولا أكذب ألسنة ولا أجبن عند اللقاء »<sup>(١)</sup>، فقال رجل في المجلس: « كذبت ولكنك منافق لأخبرن رسول الله ﷺ »، فبلغ ذلك النبي ﷺ ونزل القرآن.

قال عبد الله: « فأنا رأيت متعلقًا بحقب ناقة رسول الله تنكبه الحجارة وهو يقول: « يا رسول الله، إنما كنا نخوض ونلعب »، ورسول الله ﷺ يقول: ﴿قُلْ أَبِاللَّهِ وَءَايَاتِهِ وَرَسُولِهِ كُنْتُمْ تَسْتَهْزِءُونَ﴾<sup>(٢)</sup> (التوبة: ٦٥).

#### ١٠- بيان مضره الخطأ:

عن أبي ثعلبة الخشني قال: كَانَ النَّاسُ إِذَا نَزَلَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مَنْزِلًا تَفَرَّقُوا فِي الشُّعَابِ وَالْأُودِيَةِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِنَّ تَفَرَّقَكُمْ فِي هَذِهِ الشُّعَابِ وَالْأُودِيَةِ إِنَّمَا

(١) يعني رسول الله ﷺ وأصحابه القراء.

(٢) قال الشيخ مقبل بن هادي الوادعي: « الحديث رجاله رجال الصحيح إلا هشام بن سعد فلم يخرج له مسلم إلا في الشواهد كما في الميزان وأخرجه الطبري من طريقه (ج ١٠ ص ١٧٢). وله شاهد بسند حسن عند ابن أبي حاتم (ج ٤ ص ٦٤) من حديث كعب بن مالك. (الصحيح المسند من أسباب النزول (ص: ١٠٩).

ذَلِكَ مِنَ الشَّيْطَانِ». فَلَمْ يَنْزَلْ بَعْدَ ذَلِكَ مَنْزِلًا إِلَّا انْضَمَّ بَعْضُهُمْ إِلَى بَعْضٍ حَتَّى يُقَالَ لَوْ بَسِطَ عَلَيْهِمْ ثَوْبٌ لَعَمَّهُمْ. وفي رواية: حَتَّى إِنَّكَ لَتَقُولُ لَوْ بَسِطْتُ عَلَيْهِمْ كِسَاءً لَعَمَّهُمْ. (رواه أبو داود وأحمد وصححه الألباني).

ومن الأمثلة أيضا على بيان مضرة الخطأ وخطورته: قوله صلى الله عليه وآله: «لَتُسَوَّنَّ صُفُوفَكُمْ أَوْ لِيُخَالَفَنَّ اللَّهُ بَيْنَ وُجُوهِكُمْ» (رواه البخاري ومسلم).

فتبيين مفسد الخطأ وما يترتب عليه من العواقب أمر مهم في الإقناع للمخطئ.

١١- تعليم المخطئ عملياً: في كثير من الأحيان يكون التعليم العملي أقوى وأشد أثراً من التعليم النظري وقد فعل ذلك النبي صلى الله عليه وآله، فقد روى جُبَيْرُ بْنُ نُفَيْرٍ، عَنْ أَبِيهِ أَنَّهُ قَدِمَ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وآله فَأَمَرَ لَهُ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله بِوَضُوءٍ فَقَالَ: «تَوَضَّأْ يَا أَبَا جُبَيْرٍ». فَبَدَأَ أَبُو جُبَيْرٍ بِفِيهِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله: «لَا تَبْدَأُ بِفِيكَ يَا أَبَا جُبَيْرٍ؛ فَإِنَّ الْكَافِرَ يَبْدَأُ بِفِيهِ»، ثُمَّ دَعَا رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله بِوَضُوءٍ فَغَسَلَ كَفِيهِ حَتَّى أَنْقَاهُمَا، ثُمَّ مَضَمَضَ وَاسْتَنْشَقَ ثَلَاثًا، وَغَسَلَ وَجْهَهُ ثَلَاثًا، وَغَسَلَ يَدَهُ الْيُمْنَى إِلَى الْمِرْفَقَيْنِ ثَلَاثًا، وَالْيُسْرَى ثَلَاثًا وَمَسَحَ بِرَأْسِهِ وَغَسَلَ رِجْلَيْهِ». (رواه ابن حبان والبيهقي في السنن، وصححه الألباني).

والملاحظ هنا أن النبي صلى الله عليه وآله عمد إلى تنفير ذلك الصحابي من فعله المجانب للصواب عندما أخبره أن الكافر يبدأ بففيه، ولعل المعنى أن الكافر لا يغسل كفيه قبل إدخالهما في الإناء، وهذا من عدم المحافظة على النظافة.

## ١٢- تقديم البديل الصحيح:

ومثاله: عن أبي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رضي الله عنه قَالَ: جَاءَ بِلَالٌ إِلَى النَّبِيِّ صلى الله عليه وآله بِتَمْرٍ بَرْنِيٍّ فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله: «مِنْ أَيْنَ هَذَا؟». قَالَ بِلَالٌ: «كَانَ عِنْدَنَا تَمْرٌ رَدِيٌّ فَبِعْتُ مِنْهُ صَاعَيْنِ بِصَاعٍ لِنُطْعِمَ النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله». فَقَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله عِنْدَ ذَلِكَ: «أَوْهَ، أَوْهَ، عَيْنُ الرَّبِّاءِ،

عَيْنُ الرَّبِّ، لَا تَفْعَلْ، وَلَكِنْ إِذَا أَرَدْتَ أَنْ تَشْتَرِيَ فَبِعِ التَّمَرَ بِبَيْعِ آخَرَ ثُمَّ اشْتَرِهِ «  
(رواه البخاري ومسلم).

وقد تجد في واقع بعض الدعاة الأمرين بالمعروف، الناهين عن المنكر قصوراً في دعوتهم عند إنكار بعض أخطاء الناس، وذلك بالاكْتفاء بالتخطئة وإعلان الحرمة دون تقديم البديل، أو بيان ما هو الواجب فعله إذا حصل الخطأ، ومعلوم من طريقة الشريعة أنها تقدّم البدائل عوضاً عن أي منفعة محرمة، فلما حرّمت الزنا شرعت النكاح، ولما حرّمت الربا أباحت البيع، ولما حرّمت الخنزير والميتة وكلّ ذي ناب ومخلب؛ أباحت الذبائح من بهيمة الأنعام وغيرها وهكذا.

ثم لو وقع الشخص في أمر محرّم فقد أوجدت له الشريعة المخرج بالتوبة والكفارة كما هو مبين في نصوص الكفارات. فينبغي على الدعاة أن يحدوا حدو الشريعة في تقديم البدائل وإيجاد المخارج الشرعية. من الأمثلة لتقديم البديل ذكر الحديث الصحيح الذي يُعني عن الحديث الضعيف أو الموضوع.

ومما تجدر الإشارة إليه أن مسألة تقديم البديل هي بحسب الإمكان والقدرة فقد يكون الأمر أحياناً خطأً يجب الامتناع عنه ولا يوجد في الواقع بديل مناسب إما لفساد الحال وبعد الناس عن شريعة الله، أو أن الأمر الناهي لا يستحضر شيئاً، أو ليس لديه إمام بالبدائل الموجودة في الواقع، فهو سينكر ويُعَيّر الخطأ ولو لم يوجد لديه بديل يقوله ويوجّه إليه.

وهذا يقع كثيراً في بعض التعاملات المالية وأنظمة الاستثمار التي نشأت في مجتمعات الكفار ونُقلت بما هي عليه من المخالفات الشرعية إلى مجتمعات المسلمين، وفي المسلمين من القصور والضعف ما يحول دون إيجاد البديل الشرعي وتعميمه. ولكن يبقى الحال أن ذلك قصور ونقص وأن المنهج الإلهي فيه البدائل والمخارج التي ترفع الحرج والعنت عن المسلمين علمها من علمها، وجعلها من جعلها.

## ١٣ - الإرشاد إلى ما يمنع من وقوع الخطأ:

عَنْ أَبِي أَمَامَةَ بْنِ سَهْلٍ بْنِ حُنَيْفٍ أَنَّ أَبَاهُ حَدَّثَهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ خَرَجَ وَسَارُوا مَعَهُ نَحْوَ مَكَّةَ حَتَّى إِذَا كَانُوا بِشَعْبِ الْخَزَّارِ مِنَ الْجُحْفَةِ اغْتَسَلَ سَهْلُ بْنُ حُنَيْفٍ - وَكَانَ رَجُلًا أَبْيَضَ حَسَنَ الْجَسْمِ وَالْجُلْدِ - فَنَظَرَ إِلَيْهِ عَامِرُ بْنُ رَبِيعَةَ أَخُو بَنِي عَدِيِّ بْنِ كَعْبٍ وَهُوَ يَغْتَسِلُ فَقَالَ: « مَا رَأَيْتُ كَالْيَوْمِ وَلَا جِلْدَ مُحَبَّاتٍ » ؛ فَلَبِطَ سَهْلٌ . فَأَتَى رَسُولَ اللَّهِ ﷺ فَقِيلَ لَهُ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ ، هَلْ لَكَ فِي سَهْلٍ ، وَاللَّهِ مَا يَرْفَعُ رَأْسَهُ وَمَا يُفِيقُ » . قَالَ: « هَلْ تَتَّهَمُونَ فِيهِ مِنْ أَحَدٍ؟ » . قَالُوا: « نَظَرَ إِلَيْهِ عَامِرُ بْنُ رَبِيعَةَ » .

فَدَعَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَامِرًا فَتَغَيَّطَ عَلَيْهِ وَقَالَ: « عَلَامَ يَقْتُلُ أَحَدَكُمْ أَخَاهُ؟ هَلَّا إِذَا رَأَيْتَ مَا يُعْجِبُكَ بَرَّكَتَ » . ثُمَّ قَالَ لَهُ: « اغْتَسِلْ لَهُ » . فَغَسَلَ وَجْهَهُ وَيَدَيْهِ وَمِرْفَقَيْهِ وَرُكْبَتَيْهِ وَأَطْرَافَ رِجْلَيْهِ وَدَاخِلَةَ إِزَارِهِ فِي قَدَحٍ ثُمَّ صَبَّ ذَلِكَ الْمَاءَ عَلَيْهِ ، يَصُبُّهُ رَجُلٌ عَلَى رَأْسِهِ وَظَهْرِهِ مِنْ خَلْفِهِ يُكْفِيهِ الْقَدَحَ وَرَاءَهُ . فَفَعَلَ بِهِ ذَلِكَ فَرَاحَ سَهْلٌ مَعَ النَّاسِ لَيْسَ بِهِ بَأْسٌ . (رواه الإمام أحمد في المسند، صححه الألباني والأرنؤوط)<sup>(١)</sup>.

وقد تضمنت هذه القصة: تغيظ المربي على من تسبب في إيذاء أخيه المسلم، وبيان مضرّة الخطأ، وأنه ربما يؤدي إلى القتل، والإرشاد إلى ما يمنع من وقوع الضرر وإيذاء المسلم.

(١) (لَمْ أَرَ كَالْيَوْمِ وَلَا جِلْدَ مُحَبَّاتٍ) الجارية التي في خدرها لم تتزوج بعد؛ لأن صيانتها أبلغ ممن قد تزوجت وجلدها أنعم، أي لم أر جلد غير مخبأة كجلد رأيت اليوم ولا جلد مخبأة. يعني كان جلد سهل لطيفاً. (فَمَا لَبِطَ أَنْ لَبِطَ بِهِ) أي صرع وسقط إلى الأرض من تأثير عين عامر. (فَلْيَدْعُ لَهُ بِالْبَرَكَاتِ) أي ليقل له: « بارك الله عليك » حتى لا تؤثر فيه عينه.

١٤ - عدم مواجهة بعض المخطئين بالخطأ والاكتفاء بالبيان العام:

عن أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله وسلم: « مَا بَالُ أَقْوَامٍ يَرْفَعُونَ أَبْصَارَهُمْ إِلَى السَّمَاءِ فِي صَلَاتِهِمْ » فَأَشْتَدَّ قَوْلُهُ فِي ذَلِكَ حَتَّى قَالَ: « لَيْتَهُنَّ عَنْ ذَلِكَ أَوْ لَشُخْطَفْنَ أَبْصَارُهُمْ » (رواه البخاري). وفي الحديث: عدم فضح صاحب الخطأ.

وأسلوب التعريض بالمخطئ وعدم مواجهته له فوائده منها:

- تجنب رد الفعل السلبي للمخطئ.
- وإبعاده عن تزيين الشيطان له بالانتقام الشخصي والانتصار للنفس.
- أنه أكثر قبولا وتأثيرا في النفس.
- أنه أستر للمخطئ بين الناس.
- ازدياد منزلة المربي، وزيادة المحبة للناصح.

وينبغي الانتباه إلى أن أسلوب التعريض هذا لإيصال الحكم إلى المخطئ دون فضحه وإحراجه إنما يكون إذا كان أمر المخطئ مستورا لا يعرفه أكثر الناس، أما إذا كان أكثر الحاضرين يعرفونه وهو يعلم بذلك فإن الأسلوب حينئذ قد يكون أسلوب تقريع وتوبيخ وفضح بالغ السوء والمضايقة للمخطئ بل إنه ربما يتمنى لو أنه ووجه بخطئه ولم يستعمل معه ذلك الأسلوب.

ومن الأمور المؤثرة فرقا: من هو الذي يوجه الكلام؟ وبحضرة من يكون الكلام؟ وهل كان بأسلوب الإثارة والاستفزاز أم بأسلوب النصيحة والإشفاق؟ فالأسلوب غير المباشر أسلوب تربوي نافع للمخطئ ولغيره إذا استعمل بحكمة.

١٥ - إثارة العامة على المخطئ:

وهذا يكون في أحوال معينة، وينبغي أن يوزن وزنا دقيقا حتى لا تكون له مضاعفات سلبية، وفيما يلي مثال نبوي لهذه الوسيلة:



عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: جَاءَ رَجُلٌ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَشْكُو جَارَهُ فَقَالَ: « اذْهَبْ فَاصْبِرْ » فَأَتَاهُ مَرَّتَيْنِ أَوْ ثَلَاثًا فَقَالَ: « اذْهَبْ فَاطْرَحْ مَتَاعَكَ فِي الطَّرِيقِ ». فَطَرَحَ مَتَاعَهُ فِي الطَّرِيقِ فَجَعَلَ النَّاسُ يَسْأَلُونَهُ فَيُخْبِرُهُمْ خَبْرَهُ فَجَعَلَ النَّاسُ يَلْعَنُونَهُ: « فَعَلَّ اللَّهُ بِهِ وَفَعَلَ وَفَعَلَ ». فَجَاءَ إِلَيْهِ جَارُهُ فَقَالَ لَهُ: « ارْجِعْ لَا تَرَى مِنِّي شَيْئًا تَكْرَهُهُ ». (رواه أبو داود، وصححه الألباني).

ويقابل هذا الأسلوب أسلوب آخر يُستخدم في أحوال أخرى، ومع أشخاص آخرين في حماية المخطئ من إيذاء العامة، ويبينه الفقرة التالية:

### ١٦- تجنب إعانة الشيطان على المخطئ:

فَعَنَ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ: أَنَّ رَجُلًا عَلَى عَهْدِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ كَانَ اسْمُهُ عَبْدَ اللَّهِ وَكَانَ يُلَقَّبُ حَمَارًا وَكَانَ يَضْحَكُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَكَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَدْ جَلَدَهُ فِي الشَّرَابِ فَأَتَى بِهِ يَوْمًا فَأَمَرَ بِهِ فَجُلِدَ فَقَالَ رَجُلٌ مِنَ الْقَوْمِ: « اللَّهُمَّ الْعَنَّهُ، مَا أَكْثَرَ مَا يُؤْتَى بِهِ ». فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « لَا تَلْعَنُوهُ فَوَاللَّهِ مَا عَلِمْتُ إِنَّهُ يُحِبُّ اللَّهَ وَرَسُولَهُ » (رواه البخاري).

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: أَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بَرَجُلٍ قَدْ شَرِبَ قَالَ: « اضْرِبُوهُ ». قَالَ أَبُو هُرَيْرَةَ: فَمِنَّا الضَّارِبُ بِيَدِهِ وَالضَّارِبُ بِنَعْلِهِ وَالضَّارِبُ بِثَوْبِهِ، فَلَمَّا انْصَرَفَ قَالَ بَعْضُ الْقَوْمِ: « أَخْزَاكَ اللَّهُ ». قَالَ: فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « لَا تَقُولُوا هَكَذَا، لَا تُعِينُوا عَلَيْهِ الشَّيْطَانَ » (رواه البخاري).

ويستفاد من هذا: أن المسلم وإن وقع في معصية، فإنه يبقى معه أصل الإسلام وأصل المحبة لله ورسوله، فلا يجوز أن يُنفى عنه ذلك، ولا أن يُدعى عليه بما يعين عليه الشيطان بل يُدعى له بالهداية والمغفرة والرحمة.

### ١٧- طلب الكف عن الفعل الخاطئ:

من الأهمية بمكان إيقاف المخطئ عن الاستمرار في الخطأ حتى لا يزداد سوءاً وحتى يحصل القيام بإنكار المنكر ولا يتأخر، فعن ابن عمر رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ أَدْرَكَ عُمَرَ بْنَ

الْحَطَّابِ فِي رَكْبٍ وَهُوَ يَخْلِفُ بِأَبِيهِ ، فَنَادَاهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : « أَلَا إِنَّ اللَّهَ يَنْهَاكُمْ أَنْ تَخْلِفُوا بِآبَائِكُمْ ، فَمَنْ كَانَ حَالِفًا فَلْيَخْلِفْ بِاللَّهِ ، وَإِلَّا فَلْيَصُمْتُ » .

وَعَنْ عُمَرَ رضي الله عنه أَنَّهُ قَالَ : سَمِعَنِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَأَنَا أَخْلِفُ بِأَبِي ، فَقَالَ : « إِنَّ اللَّهَ يَنْهَاكُمْ أَنْ تَخْلِفُوا بِآبَائِكُمْ » ، قَالَ عُمَرُ : « فَوَاللَّهِ مَا حَلَفْتُ بِهَا بَعْدُ ذَاكِرًا وَلَا آثِرًا » . (رواه الإمام أحمد في المسند ، وقال أحمد شاكر : «إسناده صحيح»).

(ذَاكِرًا) قَاتِلًا لَهَا مِنْ قَبْلِ نَفْسِي . (آثِرًا) حَاكِيًا وَنَاقِلًا لَهَا عَنْ غَيْرِهِ .

ففي هذه الأحاديث الطلب المباشر من المخطئ بالكف والامتناع عن فعله .

### ١٨ - إرشاد المخطئ إلى تصحيح خطئه:

وقد كان ذلك من النبي ﷺ بعدة أساليب منها:

#### أ- طلب إعادة الفعل على الوجه الصحيح إذا كان ذلك ممكناً:

فَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ رَجُلًا دَخَلَ الْمَسْجِدَ وَرَسُولُ اللَّهِ ﷺ جَالِسٌ فِي نَاحِيَةِ الْمَسْجِدِ فَصَلَّى ثُمَّ جَاءَ فَسَلَّمَ عَلَيْهِ فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ : « وَعَلَيْكَ السَّلَامُ ، ارْجِعْ فَصَلِّ فَإِنَّكَ لَمْ تُصَلِّ » ، فَرَجَعَ فَصَلَّى ثُمَّ جَاءَ فَسَلَّمَ فَقَالَ : « وَعَلَيْكَ السَّلَامُ ، ارْجِعْ فَصَلِّ فَإِنَّكَ لَمْ تُصَلِّ » .

فَقَالَ فِي الثَّانِيَةِ أَوْ فِي الَّتِي بَعْدَهَا : « عَلَّمَنِي يَا رَسُولَ اللَّهِ » ، فَقَالَ : « إِذَا قُمْتَ إِلَى الصَّلَاةِ فَاسْبِغِ الوُضُوءَ ، ثُمَّ اسْتَقْبِلِ الْقِبْلَةَ فَكَبِّرْ ، ثُمَّ اقْرَأْ بِمَا تَيَسَّرَ مَعَكَ مِنَ الْقُرْآنِ ، ثُمَّ ارْكَعْ حَتَّى تَطْمِئِنَّ رَاكِعًا ، ثُمَّ ارْفَعْ حَتَّى تَسْتَوِيَ قَائِمًا ، ثُمَّ اسْجُدْ حَتَّى تَطْمِئِنَّ سَاجِدًا ، ثُمَّ ارْفَعْ حَتَّى تَطْمِئِنَّ جَالِسًا ، ثُمَّ اسْجُدْ حَتَّى تَطْمِئِنَّ سَاجِدًا ، ثُمَّ ارْفَعْ حَتَّى تَطْمِئِنَّ جَالِسًا ، ثُمَّ افْعَلْ ذَلِكَ فِي صَلَاتِكَ كُلِّهَا » (رواه الجماعة ، واللفظ للبخاري).

ومن الملاحظ: أن النبي ﷺ كان يتبه لأفعال الناس من حوله كي يعلمهم ، وقد وقع في رواية النسائي التي صححها الألباني أَنَّ رَجُلًا دَخَلَ الْمَسْجِدَ فَصَلَّى وَرَسُولُ

اللَّهُ وَالرَّسُولَ وَنَحْنُ لَا نَشْعُرُ فَلَمَّا فَرَغَ أَقْبَلَ فَسَلَّمَ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقَالَ: « ارْجِعْ فَصَلِّ فَإِنَّكَ لَمْ تُصَلِّ ». فمن صفة المربي أن يكون يقظاً لأفعال من معه.

\* إن من الحكمة في التعليم طلب إعادة الفعل من المخطئ؛ لعله ينتبه إلى خطئه، فيصححه بنفسه خصوصاً إذا كان الخطأ ظاهراً لا ينبغي أن يحدث منه، وربما يكون ناسياً فيتذكر.

\* إن المخطئ إذا لم ينتبه إلى خطئه؛ وجب البيان والتفصيل.

\* إن إعطاء المعلومة للشخص إذا اهتم بمعرفتها، وسأل عنها، وتعلقت بها نفسه؛ أوقع أثراً في حسه، وأحفظ في ذهنه من إعطائه إياها ابتداء دون سؤال ولا تشوُّف.

\* إن وسائل التعليم كثيرة يختار منها المربي ما يناسب الحال والظرف.

ب- طلب تدارك ما أمكن لتصحيح الخطأ:

فعن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال: سَمِعْتُ النَّبِيَّ ﷺ يُخْطَبُ يَقُولُ: « لَا يَجْلُونَ رَجُلٌ بِامْرَأَةٍ إِلَّا وَمَعَهَا ذُو مَحْرَمٍ وَلَا تُسَافِرُ الْمَرْأَةُ إِلَّا مَعَ ذِي مَحْرَمٍ ». فَقَامَ رَجُلٌ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّ امْرَأَتِي خَرَجَتْ حَاجَةً وَإِنِّي اكْتَسَبْتُ فِي غَزْوَةٍ كَذَا وَكَذَا ».

قَالَ « انْطَلِقِي فَحُجِّي مَعَ امْرَأَتِكَ ». (رواه البخاري ومسلم).

ج- إصلاح آثار الخطأ:

فعن عبد الله بن عمرو أن رجلاً أتى النبي ﷺ فقال إني جئتُ أبأيعك على الهجرَةِ ولقد تركتُ أبويَّ يَبْكِيَانِ قَالَ: « ارْجِعْ إِلَيْهِمَا فَأُضْحِكُهُمَا كَمَا أَبْكَيْتُهُمَا » (رواه النسائي وغيره، وصححه الألباني).

د- الكفارة عن الخطأ: إذا كانت بعض الأخطاء لا يمكن استدراكها، فإن

الشرعية قد جعلت أبواباً أخر لمحو أثرها ومن ذلك الكفارات، وهي كثيرة: ككفارة اليمين، والظهار، وقتل الخطأ، والوطء في نهار رمضان، وغيرها.

١٩- إنكار موضع الخطأ وقبول الباقي:

قد لا يكون الكلام أو الفعل كله خطأ، فيكون من الحكمة الاقتصار في الإنكار على موضع الخطأ، وعدم تعميم التخطئة لتشمل سائر الكلام أو الفعل، يدل على ذلك: ما ورد عن الرُّبَيْعِ بْنِ مُعَوِّذِ بْنِ عَفْرَاءَ قَالَ: جَاءَ النَّبِيُّ ﷺ فَدَخَلَ حِينَ بُنِيَ عَلِيٌّ فَجَلَسَ عَلَيَّ فَرَأَيْتُ كَمَا جَلَسْتُ مِنِّي (١) فَجَعَلْتُ جُورِيَّاتٍ لَنَا يَضْرِبُنَ بِالْذُّفِّ وَيَنْدُبُنَ مَنْ قُتِلَ مِنْ آبَائِي يَوْمَ بَدْرٍ إِذْ قَالَتْ إِحْدَاهُنَّ: « وَفِينَا نَبِيٌّ يَعْلَمُ مَا فِي غَدٍ ». فَقَالَ: « دَعِيَ هَذِهِ وَقُولِي بِالَّذِي كُنْتَ تَقُولِينَ » (رواه البخاري).

ولا شك أن مثل هذا التصرف يُشعر المخطئ بانصاف وعدل القائم بالإنكار والتصحيح، ويجعل تنبيهه أقرب للقبول في نفس المخطئ بخلاف بعض المنكرين الذين قد يغضب أحدهم من الخطأ غضباً يجعله يتعدى في الإنكار يصل به إلى تخطئة ورفض سائر الكلام بما اشتمل عليه من حق وباطل مما يسبب عدم قبول كلامه وعدم انقياد المخطئ للتصحيح.

وبعض المخطئين لا يكون خطؤهم في ذات الكلام الذي تفوهوا به ولكن في المناسبة التي قالوا فيها ذلك الكلام كمثال قول البعض عند وفاة شخص: الفاتحة ثم يقرأها الحاضرون وقد يحتجون بأن ما قرأوه قرآناً وليس كفراً فلا بد أن يبين لهم أن الخطأ في فعلهم هو في تخصيص الفاتحة بهذه المناسبة على وجه التعبد دون دليل شرعي وهذه هي البدعة بعينها. وهذا المعنى هو الذي لفت إليه ابن عمر رضي الله عنهما نظر رجل

(١) هذا الحديث لا دلالة فيه على كشف الوجه، ولا على جواز الاختلاط. فمن العلماء من جعل ذلك من خصائص النبي ﷺ؛ أو حمل ذلك على أنه كان من وراء حجاب، أو كان قبل نزول آية الحجاب، فقد كان هذا وأمثاله في ابتداء الإسلام. وهذا الذي يقتضيه الجمع بين النصوص وعدم ضرب بعضها ببعض. [انظر: عمدة القاري شرح صحيح البخاري لبدر الدين العيني (٢٥/ ٢٧٥). فتح الباري (٩/ ٢٠٣). إشكال وجوابه في حديث أم حرام بنت ملحان، لعلي بن عبد الله المطيري (ص ٤٩ - ٥٠). الاختلاط بين الرجال والنساء للمؤلف (٢/ ٤٣٠ - ٤٣١).

عَطَسَ إِلَى جَنْبِهِ فَقَالَ: « الْحَمْدُ لِلَّهِ وَالسَّلَامُ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ ». فَقَالَ ابْنُ عُمَرَ: « وَأَنَا أَقُولُ الْحَمْدُ لِلَّهِ وَالسَّلَامُ عَلَى رَسُولِ اللَّهِ. وَكَيْسَ هَكَذَا عَلَّمَنَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ عَلَّمَنَا أَنْ نَقُولَ الْحَمْدُ لِلَّهِ عَلَى كُلِّ حَالٍ ». (رواه الترمذي، وحسنه الألباني).

## ٢٠- حفظ مكانة المخطئ:

من الأمور المهمة حفظ مكانة المخطئ بعد توبته ورجوعه: لكي يثبت على الاستقامة ويمارس حياة عادية بين الناس، وقد جاء عن عائشة رضي الله عنها في قصة المرأة المخزومية التي قطعت يدها: « فَحَسَنْتُ تَوْبَتَهَا بَعْدُ وَتَزَوَّجْتُ، وَكَانَتْ تَأْتِينِي بَعْدَ ذَلِكَ فَأَرْفَعُ حَاجَتَهَا إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ ». (رواه البخاري ومسلم).

## ٢١- مطالبة المخطئ بالتحلل ممن أخطأ عليه:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رضي الله عنه قَالَ كَانَتْ الْعَرَبُ تَخْدُمُ بَعْضَهَا بَعْضًا فِي الْأَسْفَارِ وَكَانَ مَعَ أَبِي بَكْرٍ وَعُمَرُ رَجُلٌ يَخْدُمُهُمَا فَنَامَا فَاسْتَيْقَظَا وَلَمْ يَبْيَأْهُمَا طَعَامًا فَقَالَ أَحَدُهُمَا لِصَاحِبِهِ: « إِنَّ هَذَا لَنُتُومٌ » (وفي رواية: إِنَّ هَذَا لِيَوَائِمُ نَوْمٍ بَيْتِكُمْ).  
فَأَيْقَظَاهُ فَقَالَ: « أَأَنْتَ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ فَقُلْ لَهُ: إِنَّ أَبَا بَكْرٍ وَعُمَرَ يُقْرَأَانِكَ السَّلَامَ وَهُمَا يَسْتَأْذِمَانِكَ ». فَقَالَ: « أَقْرِئُهُمَا السَّلَامَ وَأَخْبِرُهُمَا أَنَّهُمَا قَدْ ائْتَدَمَا ».

فَفَزِعَا فَجَاءَا إِلَى النَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ بَعَثْنَا إِلَيْكَ نَسْتَأْذِمُكَ فَقُلْتَ: قَدْ ائْتَدَمَا فَبِأَيِّ شَيْءٍ ائْتَدَمْنَا؟ ». قَالَ: « بِلَحْمِ أَخِيكُمَا، وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ إِنِّي لَأَرَى لَحْمَهُ بَيْنَ أُنْيَابِكُمَا ». قَالَا: « فَاسْتَغْفِرْ لَنَا ». قَالَ: « هُوَ فَلَيْسَتْغْفِرُ لَكُمَا ». (السلسلة الصحيحة (٦/ ٢١١-٢١٢، رقم ٢٦٠٨) وقال الألباني: «إسناده صحيح».

(نُتُومٌ): أي: ينام كثيرا. إِنَّ هَذَا لِيَوَائِمُ نَوْمٍ بَيْتِكُمْ): أي أن هذا النوم يُشبه نوم البيت لا نوم السفر، عابوه بكثرة النوم. (يَسْتَأْذِمَانِكَ): يطلبان منك شيئا يؤكل مع الخبز، كالزيت ونحوه. (أَخِيكُمَا): أي: الذي اغتبتموه.

## ٢٢- إظهار الغضب من الخطأ:

ومن ذلك ما حصل في قصة عمر رضي الله عنه في قضية مصدر التلقي، فعن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما: « أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ أَتَى النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم بِكِتَابٍ أَصَابَهُ مِنْ بَعْضِ أَهْلِ الْكُتُبِ فَقَرَأَهُ النَّبِيُّ صلى الله عليه وآله وسلم فَغَضِبَ فَقَالَ: « أُمَّتَهُوْكَوْنَ فِيهَا يَا ابْنَ الْخَطَّابِ؛ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَقَدْ جِئْتُكُمْ بِهَا بَيْضَاءَ نَفِيَّةٍ. لَا تَسْأَلُوهُمْ عَنْ شَيْءٍ فَيُخْبِرُوكُمْ بِحَقِّ فُتُكْذُبُوا بِهِ أَوْ يَبْاطِلُ فُتُصَدِّقُوا بِهِ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَوْ أَنَّ مُوسَى كَانَ حَيًّا مَا وَسِعَهُ إِلَّا أَنْ يَتَّبِعَنِي ». (رواه الإمام أحمد في المسند، وحسنه الألباني).

(متهوكون) أي: متحIRON، فنلاحظ هنا: التعقيب النبوي الكريم في تثبيت الأصل والتأكيد عليه من وجوب اتباع شريعة النبي صلى الله عليه وآله وسلم والتحذير من مصادر التلقي الأخرى.

ومما حصل من غضبه صلى الله عليه وآله وسلم عند سماعه خطأ أدى إلى مفسدة: ما ورد عن أبي مسعود الأنصاري قال: جَاءَ رَجُلٌ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي وَاللَّهِ لَأَتَأَخَّرُ عَنْ صَلَاةِ الْعَدَاةِ مِنْ أَجْلِ فَلَانٍ مِمَّا يُطِيلُ بِنَا فِيهَا ».

قال: فَمَا رَأَيْتُ النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم قَطُّ أَشَدَّ غَضَبًا فِي مَوْعِظَةٍ مِنْهُ يَوْمَئِذٍ ثُمَّ قَالَ: « يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّ مِنْكُمْ مُنْفِرِينَ فَأَيُّكُمْ مَا صَلَّى بِالنَّاسِ فَلْيُوجِزْ فَإِنَّ فِيهِمُ الْكَبِيرَ وَالضَّعِيفَ وَذَا الْحَاجَّةِ ». (رواه البخاري ومسلم).

## ٢٣- التولي عن المخطئ وترك جداله لعله يراجع الصواب:

عن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم طَرَفَهُ وَفَاطِمَةَ - عَلَيْهَا السَّلَامُ - بِنْتَ رَسُولِ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم فَقَالَ لَهُمْ: « أَلَا تُصَلُّونَ؟ ». فَقَالَ عَلِيُّ: فَقُلْتُ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّمَا أَنْفُسَنَا بِيَدِ اللَّهِ فَإِذَا شَاءَ أَنْ يَبْعَثَنَا بَعَثَنَا ». فَأَنْصَرَفَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم حِينَ قَالَ لَهُ ذَلِكَ وَلَمْ يَرْجِعْ إِلَيْهِ شَيْئًا ثُمَّ سَمِعَهُ وَهُوَ مُدْبِرٌ يَضْرِبُ فِخْذَهُ وَهُوَ يَقُولُ: ﴿ وَكَانَ الْإِنْسَانُ أَكْثَرَ شَيْءٍ جَدَلًا ﴾ (الكهف: ٥٤). (رواه البخاري ومسلم).

## ٢٤- عتاب المخطئ:

كما فعل النَّبِيُّ ﷺ مع حاطب بن أبي بلتعة رضي الله عنه حينما علم أنه أرسل إلى كفار قريش يخبرهم بنية المسلمين في التوجه إلى مكة لفتحها فإنه قال له: « مَا حَمَلَكَ يَا حَاطِبُ عَلَى مَا صَنَعْتَ؟ ». قَالَ: « مَا بِي إِلَّا أَنْ أَكُونَ مُؤْمِنًا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَا غَيَّرْتُ وَلَا بَدَّلْتُ أَرَدْتُ أَنْ تَكُونَ لِي عِنْدَ الْقَوْمِ يَدٌ يَدْفَعُ اللَّهُ بِهَا عَنْ أَهْلِي وَمَالِي وَكَيْسٍ مِنْ أَصْحَابِكَ هُنَاكَ إِلَّا وَلَهُ مَنْ يَدْفَعُ اللَّهُ بِهِ عَنْ أَهْلِهِ وَمَالِهِ ».

قَالَ: « صَدَقَ؛ فَلَا تَقُولُوا لَهُ إِلَّا خَيْرًا ».

فَقَالَ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ رضي الله عنه: « إِنَّهُ قَدْ خَانَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَالْمُؤْمِنِينَ؛ فَدَعْنِي فَأَضْرِبْ عُنُقَهُ ». فَقَالَ: « يَا عُمَرُ، وَمَا يُدْرِيكَ لَعَلَّ اللَّهَ قَدِ اطَّلَعَ عَلَى أَهْلِي بَدْرٍ فَقَالَ اْعْمَلُوا مَا شِئْتُمْ فَقَدْ وَجَبَتْ لَكُمْ الْجَنَّةُ ». فَدَمَعَتْ عَيْنَا عُمَرَ وَقَالَ: « اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ ». (رواه البخاري ومسلم).

وفي هذه القصة عدد من الفوائد التربوية العظيمة منها:

- معاتبه النبي ﷺ للصحابي المخطئ خطأ بالغاً بقوله له: « مَا حَمَلَكَ يَا حَاطِبُ عَلَى مَا صَنَعْتَ ».
- والاستعلام عن السبب الذي دفع بالمخطئ إلى الخطأ، وهذا لاشك سيؤثر في الموقف الذي سيتخذ منه.
- وأن أصحاب الفضل والسابقة ليسوا معصومين من الذنب الكبير.
- وأن على المرء أن يكون واسع الصدر في تحمّل أخطاء أصحابه؛ ليدوموا معه على المنهج السوي، فالغرض إصلاحهم لا إبعادهم.
- وأن على المرء أن يقدر لحظة الضعف البشري التي قد تمرّ ببعض من معه، وأن لا يُؤخذ بسقطة قوية وخطأ فظيع قد يقع من بعض القدامى.

- والمدافعة عمن يستحق الدفاع عنه من المخطئين.
- وأن المخطئ إذا كانت له حسنات عظيمة سابقة، فلا بد أن تؤخذ بالاعتبار عند تقويم خطئه، واتخاذ موقف منه.

### ٢٥- الإعراض عن المخطئ:

فقد: بَعَثَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ سَرِيَّةً فَأَغَارَتْ عَلَى قَوْمٍ فَشَدَّ مِنَ الْقَوْمِ رَجُلٌ فَاتَّبَعَهُ رَجُلٌ مِنَ السَّرِيَّةِ شَاهِرًا سَيْفَهُ فَقَالَ الشَّاذُّ مِنَ الْقَوْمِ: «إِنِّي مُسْلِمٌ». فَلَمْ يَنْظُرْ فِيمَا قَالَ فَضْرَبَهُ فَقَتَلَهُ، فَنَمَى الْحَدِيثُ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فَقَالَ فِيهِ قَوْلًا شَدِيدًا، فَبَلَغَ الْقَاتِلَ.

فَبَيْنَمَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَخْطُبُ قَالَ الْقَاتِلُ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَاللَّهِ مَا قَالَ الَّذِي قَالَ إِلَّا تَعَوُّذًا مِنَ الْقَتْلِ». فَأَعْرَضَ عَنْهُ وَعَمَّنْ قِبَلَهُ مِنَ النَّاسِ وَأَخَذَ فِي خُطْبَتِهِ. ثُمَّ قَالَ أَيْضًا: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، مَا قَالَ الَّذِي قَالَ إِلَّا تَعَوُّذًا مِنَ الْقَتْلِ». فَأَعْرَضَ عَنْهُ وَعَمَّنْ قِبَلَهُ مِنَ النَّاسِ وَأَخَذَ فِي خُطْبَتِهِ، ثُمَّ لَمْ يَصْبِرْ فَقَالَ الثَّالِثَةُ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَاللَّهِ مَا قَالَ الَّذِي قَالَ إِلَّا تَعَوُّذًا مِنَ الْقَتْلِ». فَأَقْبَلَ عَلَيْهِ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ تُعْرِفُ الْمُسَاءَةَ فِي وَجْهِهِ قَالَ لَهُ: «إِنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ أَبَى عَلَى مَنْ قَتَلَ مُؤْمِنًا» ثَلَاثَ مَرَّاتٍ.

(رواه الإمام أحمد في المسند ، والحاكم فغي المستدرک وصححه على شرط مسلم ووافقه الذهبي وصححه الألباني).

### ٢٦- هجر المخطئ:

وهو من الأساليب النبوية المؤثرة خصوصًا إذا عظم الخطأ والذنب؛ وذلك لما يُحدثه الهجران والقطيعة من الأثر البالغ في نفس المخطئ، ومن أمثلة ذلك: ما حصل لكعب بن مالك وصاحبيه رضي الله عنهم الذين خلفوا في قصة غزوة تبوك.

إن الإعراض عن المخطئ حتى يعود عن خطئه أسلوب تربوي مفيد، ولكن لكي يكون نافعًا لا بد أن يكون الهاجر والمعرض له مكانة في نفس المهجور، وإلا فلن يكون لهذا الفعل أثر إيجابي عليه بل ربما يشعر أنه قد استراح.



## ٢٧- الدعاء على المخطئ المعاند:

فعن سلمة بن الأكوع رضي الله عنه أَنَّ رَجُلًا أَكَلَ عِنْدَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ بِسْمِ اللَّهِ فَقَالَ: «كُلْ بِيَمِينِكَ»، قَالَ: «لَا أَسْتَطِيعُ». قَالَ: «لَا اسْتَطَعْتَ» مَا مَنَعَهُ إِلَّا الْكِبْرُ، فَمَا رَفَعَهَا إِلَى فِيهِ. (رواه مسلم).

(لَا اسْتَطَعْتَ) يعني دعا عليه أن يعجز أن يرفع يده اليمنى إلى فمه لأنه ما منعه إلا الكبر، فدعا عليه الرسول ﷺ فلم يرفعها بعد ذلك إلى فمه، بل صارت والعياذ بالله قائمة كالعصا، لا يستطيع رفعها لأنه استكبر على دين الله ﷻ.

وفي هذا الحديث جَوَازُ الدُّعَاءِ عَلَى مَنْ خَالَفَ الْحُكْمَ الشَّرْعِيَّ بِلَا عُدْرٍ وَفِيهِ الْأَمْرُ بِالْمَعْرُوفِ وَالنَّهْيُ عَنِ الْمُنْكَرِ فِي كُلِّ حَالٍ حَتَّى فِي حَالِ الْأَكْلِ وَاسْتِحْبَابُ تَعْلِيمِ الْأَكْلِ آدَابَ الْأَكْلِ إِذَا خَالَفَهُ. ونلاحظ هنا أن الدعاء عليه لم يكن بما يُعين عليه الشيطان ولكن كان بما يُشبه التعزير.

## ٢٨- الإعراض عن بعض الخطأ اكتفاء بما جرت الإشارة إليه منه تكراً مع

المخطئ:

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَإِذْ أَسْرَأَ النَّبِيُّ إِلَى بَعْضِ أَرْوَاحِهِ حَدِيثًا فَلَمَّا نَبَأَتْ بِهِ وَأَظْهَرَهُ اللَّهُ عَلَيْهِ عَرَفَ بَعْضُهُ، وَأَعْرَضَ عَنْ بَعْضٍ فَلَمَّا نَبَأَهَا بِهِ قَالَتْ مَنْ أَنْبَأَكَ هَذَا قَالَ نَبَأَنِي الْعَلِيمُ الْخَيْرُ﴾ (التحریم: ٣).

قال الحسن: «ما استقصى كريم قط».

وقال سفيان: «ما زال التغافل من فعل الكرام».

## ٢٩- إعانة المسلم على تصحيح خطئه:

وعن أبي هريرة رضي الله عنه قَالَ: بَيْنَمَا نَحْنُ جُلُوسٌ عِنْدَ النَّبِيِّ ﷺ إِذْ جَاءَهُ رَجُلٌ فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ هَلَكْتُ». قَالَ: «مَا لَكَ؟». قَالَ: «وَقَعْتُ عَلَى امْرَأَتِي وَأَنَا صَائِمٌ». فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «هَلْ تَجِدُ رَقَبَةً تُعْتِقُهَا؟». قَالَ: «لَا».

قَالَ: « فَهَلْ تَسْتَطِيعُ أَنْ تَصُومَ شَهْرَيْنِ مُتَتَابِعَيْنِ؟ ». قَالَ: « لَا ».

فَقَالَ: « فَهَلْ تَجِدُ إِطْعَامَ سِتِّينَ مِسْكِينًا؟ ». قَالَ: « لَا ».

فَمَكَثَ النَّبِيُّ ﷺ فَبَيْنَا نَحْنُ عَلَى ذَلِكَ أَتَى النَّبِيَّ ﷺ بِعَرَقٍ فِيهَا تَمْرٌ - وَالْعَرَقُ الْمَكْتَلُ - قَالَ: « أَتَيْنَ السَّائِلُ؟ ». فَقَالَ: « أَنَا ». قَالَ: « خُذْهَا فَتَصَدَّقْ بِهِ ». فَقَالَ الرَّجُلُ: « أَعَلَى أَفْقَرِ مِنِّي يَا رَسُولَ اللَّهِ؛ فَوَاللَّهِ مَا بَيْنَ لَابَتَيْهَا - يُرِيدُ الْحَرَّتَيْنِ - أَهْلُ بَيْتِ أَفْقَرٍ مِنْ أَهْلِ بَيْتِي ». فَضَحِكَ النَّبِيُّ ﷺ حَتَّى بَدَتْ أُنْيَابُهُ ثُمَّ قَالَ: « أَطْعِمْهُ أَهْلَكَ ». (رواه البخاري ومسلم).

### ٣٠- ملاقة المخطئ ومجالسته لأجل مناقشته:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو قَالَ: أَنْكَحَنِي أَبِي امْرَأَةً ذَاتَ حَسَبٍ فَكَانَ يَتَعَاهَدُ كَنَّتَهُ فَيَسْأَلُهَا عَنْ بَعْلِهَا فَتَقُولُ: « نَعَمْ الرَّجُلُ مِنْ رَجُلٍ لَمْ يَطَأْ لَنَا فِرَاشًا وَلَمْ يُفْتَشْ لَنَا كَنَفًا مُنْذُ أَتَيْنَاهُ ». فَلَمَّا طَالَ ذَلِكَ عَلَيْهِ ذَكَرَ لِلنَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ: « الْفَنِي بِهِ ».

فَلَقِيْتَهُ بَعْدُ فَقَالَ: « كَيْفَ تَصُومُ؟ ». قَالَ: « كُلَّ يَوْمٍ ».

قَالَ: « وَكَيْفَ تَحْتِمُ؟ ». قَالَ: « كُلَّ لَيْلَةٍ ».

قَالَ: « صُمْ فِي كُلِّ شَهْرٍ ثَلَاثَةً، وَاقْرَأِ الْقُرْآنَ فِي كُلِّ شَهْرٍ ».

قُلْتُ: « أَطِيقُ أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ ». قَالَ: « صُمْ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ فِي الْجُمُعَةِ ».

قُلْتُ: « أَطِيقُ أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ ». قَالَ: « أَفْطِرْ يَوْمَيْنِ وَصُمْ يَوْمًا ».

قَالَ: قُلْتُ: « أَطِيقُ أَكْثَرَ مِنْ ذَلِكَ ».

قَالَ: « صُمْ أَفْضَلَ الصَّوْمِ صَوْمَ دَاوُدَ، صِيَامَ يَوْمٍ وَإِفْطَارَ يَوْمٍ، وَاقْرَأْ فِي كُلِّ سَبْعِ

لَيَالٍ مَرَّةً » (رواه البخاري ومسلم).

ومن فوائد القصة: معرفة النبي ﷺ بسبب المشكلة، وهو الانهالك في العبادة

بحيث لم يبق وقت لأداء حق الزوجة، فوقع التقصير.

## ٣١- مصارحة المخطئ بحاله وخطئه:

عَنْ أَبِي ذَرٍّ قَالَ: كَانَ بَيْنِي وَبَيْنَ رَجُلٍ كَلَامٌ وَكَانَتْ أُمُّهُ أَعْجَمِيَّةً فَنِلْتُ مِنْهَا فَذَكَرَنِي إِلَى النَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ لِي: « أَسَابَيْتَ فُلَانًا؟ ». قُلْتُ: « نَعَمْ ». قَالَ: « أَفَنِلْتِ مِنْ أُمِّهِ؟ ». قُلْتُ: « نَعَمْ ». قَالَ: « إِنَّكَ أَمْرٌ فِيكَ جَاهِلِيَّةٌ ». قُلْتُ: « عَلَى حِينِ سَاعَتِي هَذِهِ مِنْ كِبَرِ السَّنِّ ». قَالَ: « نَعَمْ ، هُمْ إِخْوَانُكُمْ جَعَلَهُمُ اللَّهُ تَحْتَ أَيْدِيكُمْ ، فَمَنْ جَعَلَ اللَّهُ أَحَاهُ تَحْتَ يَدِهِ فَلْيُطْعِمْهُ مِمَّا يَأْكُلُ وَلْيُلْبِسْهُ مِمَّا يَلْبَسُ وَلَا يُكَلِّفْهُ مِنَ الْعَمَلِ مَا يَغْلِبُهُ ، فَإِنْ كَلَّفَهُ مَا يَغْلِبُهُ فَلْيُعِنْهُ عَلَيْهِ » (رواه البخاري ومسلم).

وهذه المصارحة والمفاتحة من النبي ﷺ لأبي ذرٍّ رضي الله عنه كانت لعلمه رضي الله عنه بقبول الصحابي لذلك، فالصراحة وسيلة مفيدة تختصر الوقت وتوفر الجهد، وتبين المقصود بأيسر طريق، ولكنها تكون فيما يناسب من الأحوال والأشخاص.

وقد يعدل الداعية عن مصارحة المخطئ إذا كان في ذلك حصول مفسدة أكبر، أو تفويت مصلحة أعلى كأن يكون المخطئ صاحب جاه أو منصب لا يتقبل ذلك، أو أن يكون في المصارحة إحراج بالغ للمخطئ، أو يكون ذا حساسية زائدة تجعله ذا رد فعل سلبي. ولاشك أن المصارحة مكروهة للمخطئ وثقيلة على نفسه لما فيها من المواجهة والإحراج والظهور بمظهر الناقص في مقابل ظهور الناقد في موضع المستعلي والأستاذ.

وكذلك فإنه يجب التنبيه إلى أن أسلوب اللف والدوران قد يكون له سلبات مضاعفة تفوق المصارحة أحياناً، وذلك لما قد يشعر به المخطئ من الاستغفال والتلاعب ويتضايق من الإشارات الخفية لشعوره بأنها غمز وإيذاء مبطن، ثم إن التوجيه قد لا يصل أصلاً لخفاء المقصود وبعده عن ذهن المخطئ، فيمضي في خطئه قُدماً.

وعموماً فإن الأشخاص يتفاوتون في التقبل والأسلوب الأمثل المناسب لكل منهم، ولكن يبقى أن حسن الخلق في العرض والتوجيه له الأثر الأكبر في نجاح المهمة.

٣٢- إقناع المخطئ:

إن السعي لمناقشة المخطئ بغية إقناعه يؤدي إلى إزالة الحاجز الضبابي الذي يعتري بصيرته، فيعود إلى الحق وإلى طريق مستقيم، ومن أمثلة ما ورد في السنة بشأن هذا: ما ورد عن أبي أمامة رضي الله عنه قَالَ: إِنَّ فَتَى شَابًّا أَتَى النَّبِيَّ ﷺ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، ائْذَنْ لِي بِالرَّزَا »، فَأَقْبَلَ الْقَوْمُ عَلَيْهِ فَزَجَرُوهُ وَقَالُوا: « مَهْ . مَهْ . مَهْ . » فَقَالَ: « ائْذْنُهُ »، فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا. فَجَلَسَ قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُمَّكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، يَا رَسُولَ اللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِبَنَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأَخْتِكَ؟ ». قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخَوَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِخَالَعِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِخَالَعَاتِهِمْ ».

فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَظَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ فَرْجَهُ ».

فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ. (رواه الإمام أحمد في المسند،

وصححه الألباني).

## ٣٣- مراعاة ما هو مركز في الطبيعة والجملة البشرية:

ومن ذلك غيرة النساء وخصوصا بين الضرائر، فإن بعضهن قد تخطى خطأ لو أخطأه إنسان في الأحوال العادية لكان التعامل معه بطريقة مختلفة تماما. وقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يراعي مسألة الغيرة بين نساءه وما ينتج عنها من أخطاء مراعاة خاصة يظهر منها الصبر والحلم مع العدل والإنصاف.

ومن أمثلة ذلك: ما رواه أنس قال: كَانَ النَّبِيُّ ﷺ عِنْدَ بَعْضِ نِسَائِهِ فَأَرْسَلَتْ إِحْدَى أُمَّهَاتِ الْمُؤْمِنِينَ بِصَحْفَةٍ إِنَاءٍ وَاسِعٍ فِيهَا طَعَامٌ فَضَرَبَتِ النَّبِيَّ ﷺ فِي بَيْتِهَا يَدَ الْخَادِمِ فَسَقَطَتِ الصَّحْفَةُ فَأَنْفَلَقَتْ فَجَمَعَ النَّبِيُّ ﷺ فَلَقَّ الصَّحْفَةَ ثُمَّ جَعَلَ يَجْمَعُ فِيهَا الطَّعَامَ الَّذِي كَانَ فِي الصَّحْفَةِ وَيَقُولُ: « غَارَتْ أُمَّكُمْ ».

ثُمَّ حَبَسَ الْخَادِمَ حَتَّى أَتَى بِصَحْفَةٍ مِنْ عِنْدِ النَّبِيِّ ﷺ هُوَ فِي بَيْتِهَا فَدَفَعَ الصَّحْفَةَ الصَّحِيحَةَ إِلَى النَّبِيِّ ﷺ كَسَرَتْ صَحْفَتُهَا وَأَمْسَكَ الْمَكْسُورَةَ فِي بَيْتِ النَّبِيِّ ﷺ كَسَرَتْ. (رواه البخاري).

وغيرة المرأة أمر مركز فيها يحملها على أمور شديدة ويحول بينها وبين التبصر بعواقب الأمور، حتى قيل: إن المرأة إذا غارت لا تبصر أسفل الوادي من أعلاه.

يتضح مما سبق ذكره من المواقف والأحداث: تنوع الأساليب النبوية في التعامل مع الأخطاء، وأن ذلك قد اختلف باختلاف الأحوال والأشخاص، ومن كان لديه فقه، وأراد الاقتداء قاس النظر على النظر والشبيه على الشبيه فيما يمر به من مواقف وأحداث؛ ليتوصل إلى الأسلوب المناسب للحالة المعينة.

## أخطاء في علاج الأخطاء

إن علاج الأخطاء أحياناً يوقع في خطأ آخر، ومن ثم فوقوع الخطأ ليس هو وحده المعيار الأوحـد في تقبل مقولة من ينتقد واعتباره أنه على الحق، والسعي لإثبات وقوع الخطأ ليس منجياً للمتقد ولا كافياً في سلامة موقف المتقد.

وها هو النبي ﷺ ينكر على أصحابه في أكثر من موقف أسلوب تعاملهم مع الخطأ وعلاجهم له، ومن ذلك القصة المشهورة للرجل الذي بال في المسجد، وقصة معاوية بن الحكم السلمي حين تكلم في الصلاة، وقصة الشاب الذي جاء يستأذن بالزنا فهم به أصحاب النبي ﷺ وغيرها كثير.

وحين نتحدث عن أخطاء إخواننا فإن دراسة الظروف والأجواء التي ولدت الموقف الخاطئ أمرٌ له أهميته في إعطاء الخطأ حجمه الطبيعي والمعقول، إضافة إلى إدراك البيئة وطبيعة المجتمعات التي يعيشها إخواننا.

ومن الأمور المهمة لتقويم أخطاء إخواننا أن نطبق المقياس والمعيار الشرعي في الحكم على الأعمال والمشروعات والبرامج؛ فمجرد كون الأمر لا يروق لنا، أو لم نألفه، أو لم يعجب فلاناً من الناس، أو حكم عليه بأنه غير مناسب. مهما كان شأن هذا الشخص، كل ذلك ما لم يكن منطلقاً من جانب شرعي فلا يسوغ قبوله، فضلاً عن أن يكون سبباً في الحكم على إخواننا وإسقاطهم.

من يتحدث عن الأخطاء لابد أن يجد أمامه رصيـداً ضخماً؛ لأن البشر أيّـاً كان إيمانهم وتقواهم وعلمهم لابد أن يقعوا في الخطأ والذنب والتقصير، فضلاً عن الخطأ الآخر الذي هو ليس إثماً ولا ذنباً، إنما هو خطأ من قبيل الاجتهاد الذي يؤجر عليه صاحبه أجراً واحداً؛ لأن المجتهد إذا أخطأ فله أجر.

إذاً فما دام الخطأ صفة ملازمة للبشر باعتبار كونهم بشرًا ابتداءً، فإننا بحاجة إلى الحديث عن منهج علاج الأخطاء، خاصة ونحن نرى الأخطاء أمام ناظرينا، ونحتاج

أن نضبط هذا المنهج الذي نعالج به الأخطاء حتى لا نشتط ونقع في الخطأ ونحن نعالج الخطأ، إننا بحاجة إلى أن نحذر من الوقوع في الأخطاء حين نعالج أخطاءنا، سواءً كانت أخطاء تجاه أنفسنا - فالمرء يدرك الخطأ والتقصير على نفسه ويسعى إلى تصحيحه وعلاجه - أو كانت أخطاؤنا في الميادين التربوية من خلال الأسرة أو المدرسة أو أي مؤسسة تربوية.

ونحن أيضاً بحاجة إلى انضباط المنهج في التعامل مع الأخطاء في أخطائنا العامة التي تقع في مجتمعاتنا والتي نسعى إلى علاجها، وبحاجة إلى رسم المنهج في علاج أخطاء المجتمعات الإسلامية، وفي علاج أخطاء الناس، وفي علاج أخطاء الصحوة الإسلامية.

ونحن نقول هذا لأننا نرى جميعاً أننا نرتكب أخطاءً باسم علاج الخطأ وباسم التصحيح وربما كان هذا الخطأ أكثر شناعةً وأكثر خطأً من الخطأ الأول وذلك راجع إلى افتقاد المنهج.

إن من يسعى إلى تصحيح الخطأ قد يتصور أن حُسن مقصده، وسلامة نيته كاف في انضباط منهجه فيرى أنه مادام يريد الإصلاح والنصح والعلاج فهذا وحده كاف في أن يرفع عنه اللوم والمحاسبة ويؤهله أن يقول ما يشاء وأن يفعل ما يريد وأن يرتكب ما يخلو له باسم تصحيح الخطأ، لأنه ناصح ويريد الإصلاح ويريد الخير، ولئن كانت النية الحسنة وحدها ليست كافية في سلامة أي عمل وأي قول فهي أيضاً كذلك في تصحيح الخطأ.

والنصيحة ليست مناط السلامة ولا النية وحدها ومن ثمّ كنا بحاجة إلى الحديث عن منهج تصحيح الأخطاء والوقوف عند بعض أخطائنا التي تقع فيها ونحن نعالج الأخطاء وربما كانت أكثر خطأً وأشدّ نتاجاً من الخطأ نفسه الذي حاولنا علاجه وإزالته، وسنطوف وإياكم في هذه القضايا أمام ميدان واسع رحب.

ومن هذه الأخطاء التي نرتكبها في التعامل مع الأخطاء:

### الخطأ الأول: إهمال علاج الخطأ والتهرب من التصحيح:

وهو أسلوب قد يسلكه المرء مع نفسه، فيمارس حيلًا لا شعورية يتهرب فيها من المسؤولية ومن تحميل النفس بالخطأ، ويرفض أن يواجه بخطئه أو أن يقال له أخطأت، فهو يرفض النقد جملةً وتفصيلاً تصریحًا وتلميحًا، إشارةً أو عبارةً.

إننا لا بد أن نقع في الخطأ في ذوات أنفسنا أو في أعمالنا في مؤسساتنا التربوية، أو على مستوى مجتمعاتنا ككل أيًا كانت أعمالنا وجهودنا.

وحينئذٍ لا بد من المصارحة والوضوح والاعتراف بالخطأ. ورفض الحديث عن الأخطاء أو النقد إنما هو استسلام للخطأ وإصرار عليه، إنه لا يليق بالمرء أن يرفض المصارحة مع نفسه ومناقشة أخطائه ونقدها، أو يتهم النقد الموجه له من الآخرين، وكذلك لا يسوغ لنا داخل مؤسساتنا التربوية أن نرفض المراجعة والتصحيح.

إن من حقنا بل من واجبنا أن نتحدث عن الأخطاء - ولا بد أن تقع أخطاء - التي يقع فيها الأب تجاه تربيته لأبنائه حديثًا ووضوحًا صريحًا، وعن الأخطاء التي تقع فيها الأم في تربيتها لأبنائها وبناتها.

ومن حقنا بل ومن واجبنا أن نطلب المراجعة لمناهجنا التربوية، سواءً كانت في المؤسسات التعليمية أو التربوية. ومن حق أي ناقد مخلص أن يطالب بالتصحيح وأن ينتقد وأن يبدي وجهة نظره في مناهج التربية وبرامجها داخل المؤسسات التربوية الرسمية أو غيرها. ومن حقنا داخل قطاع الصحوة أيضًا أن نرفع أصواتنا وأن نطالب بإعادة النظر والتصحيح ومراجعة البرامج التربوية تارة بعد أخرى.

والتهرب من النقد ومن المراجعة، واتهام من ينتقد إنما يعني الإصرار على الخطأ واعتقاد العصمة للنفس. فلا بد أن نترى ونربي غيرنا، وأن تترى مجتمعاتنا على أن تكون لغة النقد البناء لغة سائدة بين الجميع، وعلى أن يكون الحديث عن الأخطاء حديثًا لا



تقف دونه الحواجز ولا العوائق، مادام ذلك داخل إطار النصيحة وداخل إطار النقد البناء.

### الخطأ الثاني: ردة الفعل وعلاج الخطأ بخطأ آخر:

وهذا غالبًا ما ينشأ عند زيادة الحماس لمواجهة هذا الخطأ، في واقع الإنسان نفسه قد يكتشف الإنسان خطأ في نفسه وحينئذ يدعوه الحماس إلى تصحيح هذا الخطأ؛ فيتعامل مع نفسه بردة فعل، ويتعامل مع هذا الخطأ بخطأ آخر ربما كلف نفسه مالا يطيق، وربما وقع في خطأ آخر مقابل لهذا الخطأ فعلى سبيل المثال:

حين يكتشف المرء مثلاً أنه مقصر في طلب العلم الشرعي ويرى أن أقرانه قد فاقوه وسبقوه، فيسعى إلى تصحيح هذا الخطأ، ويرسم لنفسه برنامجًا طموحًا برنامجًا لا يطيق أن يصبر على بعضه فضلًا عن أن يطيقه كله، وحين يبدأ التنفيذ ويخوض الميدان يصطدم بالواقع، ويرى أن ثمة مسافة هائلة بين المثال والواقع، بين تلك الصورة التي رسمها لنفسه والتي كان يتطلع إليها، وبين ما كان يمكن أن يصل إليه من قدر من التصحيح، وحين يصل إلى هذه الحال فإنه في الأغلب لا يعود إلى التوازن مرة أخرى حتى وهو يصحح هذا الخطأ.

إذاً فيجب أن نحذر الحذر الشديد حين نحاول تصحيح أخطاء أنفسنا من الوقوع في ردة الفعل التي قد توقعنا في الغلو والمبالغة، أو قد توقعنا في خطأ آخر في الطرف المقابل كإهمال واجبات وحقوق أخرى، وما أكثر ما نقع في ذلك وكل هذا ناشئ عن ردة الفعل، وربما يكون هذا الخطأ الذي وقعنا فيه أشد من خطئنا الأول وقد يكون أيضًا تجاه أعمال الآخرين.

ويدل لذلك حديث الأعرابي المعروف الذي بال في المسجد فهو هنا قد وقع في خطأ، فأراد أصحاب النبي ﷺ أن يعالجوا هذا الخطأ لكن النبي ﷺ نهاهم أن يعالجوا الخطأ بخطأ آخر.

إن الموقف الذي تتحكم فيه ردة الفعل بشكل واضح الغالب أن يقع في خطأ آخر مقابل الخطأ الأول وربما كان أشد خطأ منه.

إن ردة الفعل قد ينشأ منها تضخيم الخطأ وربما إشعار صاحبه باليأس، أو قد ينشأ عنها غلو وشطط على النفس.

### الخطأ الثالث: رفض التصحيح العلني للأخطاء جملةً:

هناك أخطاء ينبغي أن تصحح من خلال قنوات خاصة وطرق شخصية وسرية، لكن ثمة أخطاء ومنكرات وقضايا لا بد أن يُتحدث عنها وتعالج تحت ضوء الشمس وبوضوح.

ومناطق الأمر في ذلك كله إنما يعود أولاً وأخيراً إلى المصلحة الشرعية، فحيث تقتضي المصلحة الشرعية علاج هذا الخطأ سراً وبطريقة شخصية فإنه ينبغي أن يعالج كذلك.

وحيث تقتضي المصلحة الشرعية علاج هذا الخطأ بصوره علنية واضحة فحينئذٍ الطريقة المثلى هي هذه الطريقة، والأمر يدور مع المصلحة الشرعية ولاشك أننا قد نجد داخل هذه الدائرة مجال اجتهاد في بعض الجوانب لكن أن نرفض التصحيح العلني للأخطاء جملةً فهذا منهج مرفوض، وهو ناشئ أصلاً من عقدة رفض النقد ابتداءً.

وحين ندعو إلى إهمال الحديث عن التصحيح العلني، والحديث عن الأخطاء؛ فإن هذه دعوة إلى إلغاء كل التراث الذي حفظ لنا، التراث الذي يتحدث عن انتقاد المبتدعة، وأسمائهم، وأخطائهم، وانتقاد مناهجهم.

فنحن حين نكون واقعيين ومنطقيين، فإنه خير لنا أن نبني منهجاً سليماً للنقد يتحدث عن الأخطاء تحت ضوء الشمس، ويتحدث عن الأخطاء علانيةً لكن يكون هذا محاطاً بسياج المصلحة والحكمة بعيداً عن مقصد الإثارة والتشكيك واتهام النوايا.

## الخطأ الرابع: المثالية:

وذلك أن نكون مثاليين؛ فنطلب من أنفسنا، أو من أبنائنا، أو بناتنا أو حتى من مجتمعاتنا صورة مثالية. حين يعيش المرء في ميدان التنظير يخلق في أجواء الخيال، ويرسم صورًا مثالية يصعب أو يستحيل تحقيقها. وهو أسلوب قد يمارسه المرء مع نفسه، فيرسم لها أهدافًا وبرامج وخططًا طموحة، ومن ثم يصطدم بجدار الواقع فيرى أنه عاجز عن تحقيق جزء يسير مما رسمه لنفسه. وقد يمارسه المرء مع من يريه، فالأم كثيرًا ما تعاتب طفلها وربما تعاقبه على أخطاء لا بد أن يقع فيها مادام طفلًا؛ فحين يعبت ببعض أثاث المنزل، أو يعتمد إلى آنية فيكسرهما، أو يسيء إلى أحد إخوانه الصغار تعاتبه وتعاقبه، وربما كانت العقوبة شديدة، إنها تطلب منه أن يكون منضبطًا مثاليًا فلا يسيء إلى إخوانه الصغار ولا يعبت بالتراب ولا يعبت بالأثاث ولا يرفع صوتًا ولا يبكي.

والأستاذ قد يرسم صورة مثالية للطالب؛ فيرى أنه ذاك الطالب الذي يلتزم بالأدب التام فلا يسيء الأدب مع أستاذه في استئذانه وحديثه وتعامله، ولا يسيء الأدب مع زملائه، ولا يمكن أن يتأخر عن أداء الواجب يومًا من الأيام، ولا بد أن يفهم ما يلقي عليه فهمًا سليمًا، ولا يسوغ له أن ينشغل عن الدرس، ولا أن يلهو، ولا أن يتأخر عن الحضور إلى الفصل، ولا أن يتغيب... إلخ هذه القائمة التي ربما عجز الأستاذ نفسه حين كان طالبًا عن استجماعها وتحقيقها.

إننا حين نرسم للناس صورة مثالية سوف نحاسبهم على ضوئها، فنرى أن النقص عنها يعد قصورًا في تربيتهم، فتأخذ مساحة الأخطاء أكثر من مداها الطبيعي الواقعي. ويترتب على هذا أن نعتبر من الأخطاء ما ليس كذلك، وأن نرى أن الأخطاء التي هي طبيعية أصلاً، أو نرى أن التصرفات الطبيعية التي لا بد أن تصدر من البشر نراها أخطاءً، وقل مثل ذلك في الطالب، فالأستاذ قد يرسم صورة مثالية للطالب فيرى أنه ذاك الطالب الذي يلتزم بالأدب التام فلا يسيء الأدب مع أستاذه، في استئذانه، وحديثه، ولا يسيء الأدب مع زملائه، ولا يمكن أن يتأخر عن أداء الواجب يومًا من

الأيام ولا بد أن يفهم ما يلقي عليه فهمًا سليمًا، ولا يسوغ له أن يشغل عن الدرس، ولا أن يلهو، أو يتأخر عن الحضور إلى الفصل، أو يغيب، أو تصيبه عوارض، إلى آخر تلك المثاليات.

إن الواقعية في التفكير، وإدراك الطبيعة البشرية، والهدوء في الدراسة والمراجعة، والخبرة المتراكمة؛ كل ذلك يسهم إلى حد كبير في الاقتراب من الواقعية والبعد عن المثالية المجنحة في الخيال.

### الخطأ الخامس: الإفراط في الواقعية:

وهو خطأ في الطرف المقابل للخطأ السابق، فينطلق صاحبه من نظرتة لبشرية الناس وامتناع عصمتهم إلى تبرير الأخطاء والدفاع عنها بحجة الواقعية، وهي نظرة تنعكس أيضًا على أهداف المرء وبرامجه فتصبغها بصبغة التخاذل ودنو الهمة والطموح. وتسهم هذه النظرة في تكريس الأخطاء وإعطائها صفة المشروعية، ولعل من أصدق الأمثلة على ذلك ما اعتدناه من الفوضى في مواعيدنا وأوقاتنا، حتى أصبح الانضباط شذوذًا، وصار يقال إن في بني فلان رجلًا منضبطًا في مواعيده وأوقاته.

فالمثالية في التعامل مع هذه القضية تتمثل في التشدد في الدقائق فلا يقبل المرء عذر من تأخر عن مواعده ولو لدقائق قليلة، والواقعية المفرطة تتمثل في التساهل بما هو أكثر من ذلك وهو الأغلب، وحين يراد تحديد الموعد تترك هذه الروح الفوضوية أثرها في تفكيرنا فنضيف ساعة أو نحوًا من ذلك احتياطيًا.

إن البشر لا بد أن يقعوا في الخطأ لكن ليس هذا عذرًا نضرب به في وجه كل من يطالب بالتصحيح، وحين نقول هذا العذر فإننا ينبغي أن نقوله ونحن أولاً: نحمل العزيمة والإرادة الجادة والاستعداد للتصحيح، ثم ثانيًا: نحن على استعداد لأن نتحمل تبعه هذا الخطأ.

ولو أن إنساناً يسير في الطريق فسنطالبه بأنظمة المرور وأن يكون متبهاً، وأن يترك مسافة بينه وبين السيارة التي أمامه، لكن الإنسان بشر قد ينشغل مثلاً فتقف السيارة أمامه فجأةً فيصطدم بها، وحين يطالبه ذلك الشخص بأن يتحمل مسؤولية الخطأ الذي وقع فيه وأن يقوم بإصلاح سيارته فإنه لا يقبل منه بحال أن يعتذر عنه بأنه بشر والبشر قد ينسى وقد يسهو وقد يغفل.

نعم قد يفعل ذلك كله لكن عليه أن يتحمل تبعه الخطأ الذي وقع فيه؛ فيقوم بإصلاح ما أفسد ولهذا فإن الخطأ الذي يقع من الإنسان ويترتب عليه تلف في أموال الآخرين أو أبدانهم لا يعذر فيه أبداً بالخطأ، فقتل الخطأ مثلاً يطالب الإنسان فيه أن يدفع الدية، وقل مثل ذلك في الإلتلاف لو أتلف مال غيره خطأً فهو مطالب بالضمأن مع أنه بشر، وقيمة الخطأ هنا أنه رفع عنه الإثم لكن بقي أن يتحمل تبعه الخطأ.

المقصود أننا يجب أن نتوازن فلا نطلب من الناس المثالية، ولا ندافع عن أخطائهم ونسوغ أخطاءهم بحجة أنهم بشر، فقد نرى -على سبيل المثال- الأب كثيراً ما يعتذر عن ابنه بأنه مراهق وأن هذا شأن الشباب، وقد نرى مثلاً أيضاً أستاذاً يعتذر عن حال طلابه بأنهم مراهقون، وهكذا نعتذر عن الخطأ، وربما نعتذر عن الكبائر بحجة أن من يفعلها بشر وبحجة أنهم يعيشون في عصر مليء بالفتن والمغريات إلى غير ذلك.

### الخطأ السادس: الإسقاط والتبرير وغيرها:

قد نعتزف بالخطأ؛ لكننا لا نحمل أنفسنا مسؤولية الخطأ فنحاول مثلاً أن نحمل غيرنا الخطأ أو نحاول أن نبحت عن أسباب وعوامل وهمية نعلق عليها مسؤولية الخطأ.

### الخطأ السابع: الخطأ في مقاييس تحديد الخطأ:

عندما نقول إن هذا الأمر خطأ فعلى أي أساس اعتبرنا أن هذا الأمر خطأ؟ فمثلاً قد نعتزف الخروج عن المألوف خطأً، فمن يأتي بشيء جديد مخطئ لا لشيء إلا لأنه

جاء بأمر جديد لم نألفه وأظن أن هذا المنطق منطق مرفوض من الجميع، وهذا منطق عقلية الذين يرفضون التجديد.

أيضاً أن يكون المقياس مثلاً قول فلان من الناس؛ فنعتبر أن من خالف قول فلان من الناس أيًا كان شأنه ومكانته فهذا خطأ، ونعتبر أن فلاناً هذا هو الحاكم على أقوال الناس، وعلى أعمال الناس، فإذا قال أحد قولاً يخالف قوله فهذا يعني أنه خطأ، وحين يقول قولاً فمن أقرّ به صوّبناه، ومن خالفه خطأناه بل وحاسبناه على ذلك، وهذا منهج مرفوض.

### الخطأ الثامن: الخطأ في التعامل مع مسائل الاجتهاد:

وذلك أن هناك مسائل هي مسائل اجتهاد، الأمر فيها سائغ وقد اختلفت الأمة فيها ولا يزال الخلاف فيها إلى أن تقوم الساعة، وحين نعلم إلى تحطئة الناس في هذه المسائل، وربما التشنيع والإغلاظ عليهم فإن هذا منهج مرفوض وقد تحدث الأئمة عن ذلك في باب الإنكار.

إن مسائل الاجتهاد - وهي التي ليس فيها دليل صريح من كتاب الله ومن سنة رسوله ﷺ - لا يسوغ أن ينكر على الناس فيها ونخطئهم ونؤثمهم، خاصة إذا انطلقوا من خلال اجتهادهم أيًا كان هذا الاجتهاد، بل إننا نرى مثلاً أن هناك من يحول بعض مسائل الاجتهاد إلى أصول وإلى منهج، فيقيم الناس من خلاله ويضللهم ويخطئهم ويؤثمهم عليه.

وقد يبحث البعض مسألة من مسائل الاجتهاد ويستقصي أدلتها؛ فيتضح له أن الأدلة الشرعية تدل على هذا القول، فمن حقه أن يصل إلى هذه القناعة، أو يتبنى هذا الرأي أو يعلنه للناس، لكن ليس من حقه أن يصادر اجتهادات الآخرين ويسفه قناعتهم بحجة أن هذا هو مقتضى الكتاب والسنة، وهذا هو ما تؤيده الأدلة الشرعية فالمعرض عنه معرض عن الكتاب والسنة، والرافض له رافض لسنة النبي ﷺ وهو إما مقلد أو صاحب هوى.

### الخطأ التاسع: افتراض التلازم بين الخطأ والإثم والضلال:

وذلك أننا قد نتصور أن الخطأ يعني في الضرورة الإثم، وأننا حينما نقول أخطأ فلان فذلك يعني أنه آثم، وحينما نقول أخطأ فلان فهذا يعني أنه غير مؤهل ... إلى غير ذلك.

وهذه من أكبر العقدة في مواجهة النقد، وأظن أننا لو قضينا على هذه الإشكالية لاستطعنا أن نبني منهجاً سليماً للنقد؛ حين نستوعب هذه القضية وتكون واضحة عندنا يهون عندنا النقد ونتقبله؛ لكن المشكلة أننا نتصور أنه عندما نقول إن فلاناً أخطأ فهذا يعني اتهامه بالجهل والخط من شأنه وعلمه ومكانته، ولهذا عندما نتحدث مثلاً عن قضية وتحالف اجتهاد غيرك يشغّب عليك في الحديث عن مكانة العالم أو مكانة فلان.. إلى غير ذلك.

### وهذا الخطأ ينشأ عنه خطآن:

- الخطأ الأول: رفض التصحيح ورفض النقد لأنه بالضرورة يعني التأثم والضلال.
- وينشأ عنه أيضاً: الطعن في الشخص الذي يقع في الخطأ واعتقاد زيغته.

### الخطأ العاشر: إهمال البعد الزمني في تصحيح الخطأ:

حين نكتشف الخطأ فإننا ينبغي أن نكون واقعيين، وأن نرى أن هذا الخطأ كان نتيجة تراكم عوامل عدة، وحين نسعى إلى تصحيحه فإن هذا يعني بالضرورة أن نعطيه المدى الزمني الكافي في تصحيحه حتى يمكن أن نصححه، فلو أن إنساناً اكتشف بنفسه أنه حادّ وسريع الغضب وأراد أن يصحح هذا الجانب في نفسه، فإنه ينبغي أن يعلم أنه لا يمكن أن يتحول من إنسان سريع الغضب سريع الانفعال إلى إنسان حليم بين يوم وليلة، بل لا بد أن يتدرج في ذلك وعندما تكتشف عند ابنك أو عند من تربيته خطأ أيّاً كان ذلك الخطأ فمن الظلم أن تطالبه بتصحيح الخطأ في وقت يسير.

## الخطأ الحادي عشر: إخراج الواقع في الخطأ:

حين نريد أن نصحح الخطأ عند إنسان يقع في الخطأ فلا يسوغ أن نخرجه، ومن ذلك مثلاً أن لا نعطيه فرصة للتفكير، حتى يفكر في خطئه ويراجع نفسه؛ فمن طبيعة النفس أنه يصعب عليها الاعتراف بالخطأ، فحين تحاصر صاحبك في زاوية ضيقة وترى أنه لا بد أن يعترف لك ويقول إنني أخطأت، فهذا منطوق غير معقول، لكن لو أعطيته فرصة للتراجع، وبحثت له عن المسوغات والمبررات التي أوقعته في هذا الخطأ، كأن تقول له إنني أعرف أنك قد وقعت في هذا الخطأ بسبب كذا وكذا، وأن هناك عوامل أدت بك إلى الوقوع فيه، ولسنا نريد اتهامك ولكن نريد أن تصحح هذا الخطأ، فعندما تسلك معه هذا المنهج فإنك يمكن أن تعينه على الاعتراف فعلاً بالخطأ.

كذلك فإن اختيار الوقت والمكان المناسبين لعلاج الخطأ أمر مهم، عندما يأتي الأب أو الأم مثلاً فيلوم الطفل أمام إخوته فهذا بلا شك إخراج له، ومدعاة لرفضه ما يقال له.

وعندما تأتي لإنسان وذهنه مشغول أو في طور الحماس لرأيه والحديث عنه وتبريره، فهو في موقف غير مناسب أن تفاجئه بالحديث عن الخطأ، لكن عندما تنتظر إلى أن يهدأ حماسه وتناقشه في الخطأ فإنك حينئذ تعطيه فرصة مناسبة ولا تخرجه.

إننا حين نسلك هذا المنهج فإننا سنفضل كثيراً في تصحيح أخطاء كان من الممكن أن ننجح فيها لو سلطنا منهجاً أكثر اعتدالاً وتوازناً.

إنه ليس من أهداف تصحيح الخطأ إصدار حكم بإدانة صاحبه وإثبات التهمة في حقه، لذا فالجدل الطويل حول إثبات التهمة، أو السعي للتصريح بالاعتراف بالتقصير والوقوع في الخطأ أمر لا مبرر له.

وحين يأخذ المربي في حسبانته مراعاة مشاعر الناس وعواطفهم، ويكون همه منصباً على الإصلاح والتغيير فلن يسعى لإخراج صاحبه.



وقد ينشأ الإحراج نتيجة الإصرار على الإدانة وانتزاع الاعتراف بالخطأ، أو نتيجة المواجهة المباشرة، أو نتيجة اللوم والتأنيب والإغلاظ في الحديث.

### الخطأ الثاني عشر: أن نفترض المخطئ خصمًا:

وهذا كثير ما ينشأ في الردود، فتفترض أنه خصم وتكشف عن عواره وتظهر خطأه وتحسسه بمخالفة قوله أو فعله للإجماع. هذا الأسلوب قطعاً سيولد لديه ردة فعل فيبدأ في البحث عن مسوغات وقد يتعصب لرأيه ويبحث عمّا يبرره.

حين تكون جادًا في تصحيح الخطأ فلا تجعل المخطئ خصمًا لك، وأما إن عاملته بالخصومة فاعرف حينئذٍ أنك لم تزد على أن أثرت الحماس عنده وعند أتباعه لخطئه الذي وقع فيه.

### الخطأ الثالث عشر: المبالغة في تصوير الخطأ:

إن الاعتدال سنة الله في الكون أجمع، وحين يقع الخطأ فليس ذلك مبررًا للمبالغة في تصوير حجمه والحديث عنه. إن تحويل الحادثة إلى ظاهرة، والمشكلات الفردية إلى قضايا عامة، وربط المشكلات المعقدة بقضية محددة؛ كل ذلك إفراز للمبالغة في التعامل مع الأخطاء وتجنب الاعتدال، وما أكثر ما نسمع أمثلة صارخة تثير الاستغراب حين الحديث عن ظاهرة من الظواهر، وكون هذه الأمثلة تملك قدرًا من الغرابة أعظم دليل على شذوذها وأنها مما لا يقاس عليه.

وحتى في الحديث عن المعاصي والمخالفات الشرعية - فما لم يُقد الأمر إلى الاستهانة بحدود الله - لا يجوز تحويل الشبهة إلى أمر مقطوع بتحريمه، واللمم والصغيرة إلى موبقة من الموبقات.

إن منطق الحق والاعتدال أن نضع الخطأ في إطاره الطبيعي وحجمه المعقول، وقل مثل ذلك مثلاً في أسلوب الإنسان مع نفسه حين يضحك الأخطاء التي يقع فيها

ويعطيها أكبر من حجمها فيتولد عنده شعور بأنه فاشل، وأنه غير مؤهل للنجاح، فيجب أن نضع الخطأ في إطاره الطبيعي ولا نضخمه.

### الخطأ الرابع عشر: الحديث عن طرف واحد من المخطئين:

قد يأتي أحد المسلمين الغيورين ويسلك أسلوباً في إنكار منكرٍ من المنكرات التي ابتليت بها مجتمعات المسلمين، أسلوباً نرى أنه خاطئٌ، وحينئذٍ يعامل بقسوة وظلم، فيعتقل ويقتل .. ما الذي يحصل؟ الذي يحصل للأسف أننا كثيراً ما نتحدث عن خطأ هذا الشخص ونقول إنه جر على نفسه وجر على الصحوه وفعل وفعل، وأما الشخص الآخر فكأنه أقل إساءة أو غير مسيء أصلاً.

فلماذا لا نكون واقعيين ومنطقيين ونضع كل خطأ في حجمه الطبيعي. ولنفترض أن الداعية أخطأ في منهجه نعم من الممكن أن نتحدث عن الخطأ الحاصل لكن الآخر الظالم لماذا لا نتحدث عن خطئه؟!

وإذا ادّعينا مثلاً أن ظروفًا معينة قد لا تمكننا من الحديث عن خطأ هذا الظالم المتجبر، ومن المتوقع أن نصل إلى هذه النتيجة فلنترك القضية كلها جملةً وتفصيلاً؛ لأننا حين نتحدث عن طرف واحد ضعيف فإننا نصور للناس أن هذا الشخص بريء، وأنه حين أراق الدماء وحين فعل وفعل فهو غير مسؤول، والمسؤول الأول والأخير هو ذاك الذي وقع في الخطأ.

### الخطأ الخامس عشر: البحث عن الخطأ والفرح به:

حينما يقرأ الإنسان ويسمع ويفتش عن الخطأ وإذا وقع على خطأ فرح به وكأنه حصل على كنز ثمين، وصار يخبر الناس ويدلهم على هذا الخطأ فهذا خطأ فادح في معالجة الخطأ، وإذا عرفت هذا في نفسك أو عرفته في غيرك فاعلم أن هذا غير جادٍ في النصيحة وأن هذا غير جاد في تصحيح الخطأ وأنه رجل إنما يفتش عن الأخطاء.

### الخطأ السادس عشر: التمثل في إثبات الخطأ:

وهذا قد يكون من خلال القول باللازم فيقول يلزم من كلامك كذا وكذا، ولعلك تقصد كذا، أوتريد كذا، ويبدأ الحديث عن النوايا. إنك حينما قلت كذا تريد فلاناً وحينما قلت كذا تريد كذا، وإلى غير ذلك وهذا كله ناشئ عن التمثل والسعي إلى إثبات الخطأ، ولو كنا نجري الناس على ظاهرهم لسلمنا من كثير من مثل هذه المواقف، وغالباً ما يظهر هذا في الردود.

### الخطأ السابع عشر: إهمال محاسن المخطئ:

نحن حين نتحدث عن خطأ إنسان فينبغي أن لا نهمل محاسنه وأن ننظر باعتدال، قال سعيد بن المسيب رضي الله عنه: « ليس بشريف ولا عالم ولا ذي فضل إلا وفيه عيب ولكن من الناس من لا ينبغي أن تذكر عيوبهم فمن كان فضله أكثر من نقصه؛ وهب نقصه لفضله ». وقال محمد بن سيرين: « ظلم لأخيك أن تذكر منه أسوأ ما تعلم وتكتم خيره ».

وقال ابن القيم رضي الله عنه: « فلو أن كل من أخطأ أو غلط ترك جملةً وأهدرت محاسنه لفسدت العلوم والصناعات والحكم وتعطلت معالمها ».

وهذا لا يعني بالضرورة عدم الحديث عن الأخطاء، لكن حين نتحدث عن الأخطاء فينبغي أن لا نهمل المحاسن، وينبغي أن نتحدث بتوازن.

### الخطأ الثامن عشر: الحديث عن الخطأ ومظاهره دون الحديث عن الأسباب

#### والعلاج:

قد نتحدث عن خطأ من الأخطاء أو مشكلة من المشكلات ونفصل فيها، ثم لا نتحدث عن الأسباب والعلاج، وكثيراً ما يقع هذا من خطباء الجمعة، إلا إذا كان في حالة ظاهرة ومقصد المتحدث هو التنبيه عليها فحينئذ قد نكتفي بمثل هذا العرض،

لكن ينبغي حينما نتحدث عن الأخطاء بصفة عامة نحاول أن نتلمس الأسباب ومكمن الداء وأن نبحث عن بعض الخطوات التي يمكن أن نوصي بها لعلاج مثل هذا الخطأ.

### الخطأ التاسع عشر: اعتبار تصحيح الأخطاء وحده هو منهج التربية:

ذلك أن البعض من الآباء أو المربين قد يعتبر أن التربية ورفع مستوى هذا الشخص إنما يتم فقط من خلال إيقافه على أخطائه، ومن خلال الحديث عن أخطائه وحدها، وهذا منهج غير صحيح فحين لا نتحدث إلا عن الأخطاء فغاية ما نحققه إذا نجحنا أن نحافظ على الإنسان على موقف معين، لكننا ينبغي أن نتبنى منهج البناء والرفع من المستوى مع الحديث عن الخطأ وفق المنهج المنضبط.

يمثل تصحيح الأخطاء عند بعض المربين المنطلق الوحيد للتربية، وعليه فالتربية عندهم تبدأ من تحديد قائمة بالأخطاء والملحوظات، ومن ثم ترتيب البرامج لتصحيحها وتلافيها، فتمثل الأخطاء المنطلق الوحيد في رسم البرامج، والمعيار الوحيد في تحديد نوعية ما يقدم للناس، وتبدو آثار هذا الأسلوب من التفكير في اختيار الموضوعات التي يتحدث فيها لفئة معينة من الناس، فحين يستضاف أحد المتحدثين يُقترح عليه موضوعات تدور حول الأخطاء والملحوظات الشائعة لدى المخاطبين، أو يسأل هو عنها لتكون محور حديثه.

وهذا الأسلوب يتولد منه آثار غير محمودة؛ فحين نسلك هذا المسلك فغاية ما نحققه إذا نجحنا - ولن نحقق النجاح الكامل - أن نحافظ على الإنسان عند مستوى محدد.

وثاني هذه الآثار أن تسيطر لغة النقد على حديثنا فتترك هذه اللغة أثرها على أولئك الذين لم يعد يطرق سمعهم غيرها، فيعيشون حالة من الإحباط والشعور بالفشل والنقص على الدوام. وفرق بين عطاء هؤلاء، وأولئك الذين غرست لديهم الثقة بإمكاناتهم وقدراتهم، ورفعت لهم المنارات ليتطلعوا إليها ويسيروا نحوها.

وثالثة الأثافي أن يحرص العطاء في زوايا محددة وهي تلك التي تبدو فيها أخطاء واضحة صارخة، أما البناء وتفعيل الطاقات وتنمية المواهب فلن يجد له مكاناً عند هؤلاء الذين يسيطر عليهم هذا المنطق في التفكير.

### الخطأ العشرون: تجاهل الخطأ حتى يستفحل:

إن المشكلات الكبار لا تولد دفعة واحدة، والنار تنشأ من مستصغر الشرر، لذا فكثير من الصفات السيئة في البشر تبدو بذرة صغيرة يسقيها الإهمال والتسوية، ويُمدها التجاهل بهاء الحياة حتى تنمو وترعرع لتجذر في النفس فيصعب اقتلاعها وزوالها.

وأعظم شاهد على ذلك ما نراه من أن كثيراً ممن يضلُّون بعد الهدى، ويتكسبون بعد الاستقامة، كان سبب ذلك أخطاء وأحوال من الضعف تدرجت بهم وتركوها حتى تستفحل.

وكثيرة هي المشكلات والأخطاء التي نقع فيها نحن، أو يقع فيها من نتولى تربيته، ونهملها ولا نعبأ بها فلا تلبث أن تستفحل وتأسرنا لتصبح جزءاً من سلوكنا. وسواء كان الدافع لإهمال العلاج وتأخير التسوية والعجز والكسل، أو افتراض أن الزمن كفيل بحله وتجاوزه، أو المبالغة في مراعاة نفسية المخطئ والخوف على جرح مشاعره، سواء كان هذا أو ذاك فالنتيجة لا تعدو واحدة من ثلاث:

- أن يذوب السلوك السيئ في نفس صاحبه ويصبح جزءاً من شخصيته، فيسعى لتبريره والدفاع عنه، واتهام من يلومه بالغلو والتشدد، وما أكثر ما نرى هذه الصورة.
- أن يستفحل في النفس فيرى صاحبه أنه قد صار صفة ملازمة له، وأنه لا يستطيع الخلاص منه أو الفكك، وقد يدعو ذلك إلى الإفراط في ركوب الانحراف والشطط.

- أن يستفيق بعد فترة، فيلوم أولئك الذين تجاهلوا هذا الخطأ، والأغلب أن يبالغ في ذلك، وقد يقوده هذا إلى التخلي عن بعض الميادين الخيرة.

### الخطأ الحادي والعشرون: الإفراط في العقوبة:

النفس البشرية تعترتها حالات من الضعف والقصور، ويقعد بها الهوى وتستجيب أحياناً لداعي الشهوة على حساب أحكام الشرع ومنطق العقل، ومن ثم احتاجت إلى أن يؤخذ بزمامها، وأن تسلك معها وسائل متنوعة؛ إذ الإقناع وحده لا يكفي في حمل النفوس على الامتثال. ومن ثم جاء الشرع بمبدأ العقوبة لتكون رادعاً عن وقوع النفوس في المحظورات وتقصيرها في المأمورات، وتنوعت العقوبات بين العقوبات الدنيوية التي يراها الناس حاضرة والأخروية التي تُدخر لهم في البرزخ والقيامة وبين العقوبات الكونية التي تصيب الناس في أموالهم وأولادهم وأمنهم، والعقوبات الشرعية التي أمر الناس أن يوقعوها على من أصاب ما يستوجب ذلك كالحدود والتعزيرات.

وكما أن إهمال العقوبات وتعطيلها مخالف لأمر الله ﷻ، فالإفراط فيها ووضعها في غير موضعها هو الآخر مخالف لأمر الله ﷻ. وحين يفرط المربي في العقوبة ينقلب الأمر إلى تأثير مضاد، فيدفع المتربي شعوره بأنه مظلوم إلى الإصرار على الخطأ وتبريره، وينشغل بالعقوبة التي وجهت له عن الاعتناء بإصلاح الخطأ، وكثيراً ما يصر عليه ويتشبث به، ويكره الحق وأهله.

كما ينشأ عن ذلك أيضاً أن تنمو لديه مشاعر الكراهية والبغض لمن عاقبه، وكثيراً ما نرى بعض الأبناء يكرهون آباءهم أو معلمهم بل ربما يتمنون هلاكهم، والسبب في ذلك ما يلقونه منهم من إفراط في العقوبة. ولا شك أن ترسخ هذه النظرة لديه تجاه معلمه أو والده تقف عائقاً كبيراً أمام تقبله للتوجيه والتربية.

## الخطأ الثاني والعشرون: الاحتفاظ بصورة سلبية عن المخطئ:

يتطلع كثير ممن يقع في الخطأ ويلومه الناس على ذلك أن يثبت لهم أنه قد تجاوزه، وأن يغير هؤلاء النظرة السلبية التي ارتسمت لديهم تجاهه. لذا فقد كان النبي ﷺ يراعى هذا الجانب فهو يعتني ﷺ ببيان الخطأ لمن يقع فيه حين يقتضي الموقف البيان، لكنه لا يتحول إلى نظرة ثابتة ترسخ الشعور بالفشل والإحباط لدى الواقع في الخطأ، أو تؤدي به إلى الشعور بأن هذا الخطأ أصبح أمراً ملازماً له لا يفارقه.

عَنْ أَنَسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ الْيَهُودَ كَانُوا إِذَا حَاصَتِ الْمَرْأَةُ فِيهِمْ لَمْ يُؤَاكِلُوهَا، وَلَمْ يُجَامِعُوهُنَّ فِي الْبُيُوتِ فَسَأَلَ أَصْحَابُ النَّبِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ النَّبِيَّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ فَأَنْزَلَ اللَّهُ تَعَالَى: ﴿وَيَسْأَلُونَكَ عَنِ الْمَحِيضِ قُلْ هُوَ أَذَى فَأَعْرِضُوا لِلنِّسَاءِ فِي﴾ (البقرة: ٢٢٢) إِلَى آخِرِ الْآيَةِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: «اصْنَعُوا كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا التَّكَاخَ» فَبَلَغَ ذَلِكَ الْيَهُودَ، فَقَالُوا: «مَا يُرِيدُ هَذَا الرَّجُلُ أَنْ يَدَعَ مِنْ أَمْرِنَا شَيْئًا إِلَّا خَالَفَنَا فِيهِ».

فَجَاءَ أُسَيْدُ بْنُ حُضَيْرٍ، وَعَبَادُ بْنُ بَشْرٍ فَقَالَا: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّ الْيَهُودَ تَقُولُ: كَذَا وَكَذَا، فَلَا نُجَامِعُهُنَّ؟». فَتَغَيَّرَ وَجْهُ رَسُولِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ حَتَّى ظَنَنَّا أَنْ قَدْ وَجَدَ عَلَيْهِمَا، فَخَرَجَا فَاسْتَقْبَلَهُمَا هَدِيَّةً مِنْ لَبَنٍ إِلَى النَّبِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، فَأَرْسَلَ فِي آثَرِهِمَا فَسَقَاهُمَا، فَعَرَفَا أَنْ لَمْ يَجِدْ عَلَيْهِمَا» (رواه مسلم).

(وَجَدَ عَلَيْهِمَا) أَي غَضِبَ عَلَيْهِمَا. (لَمْ يَجِدْ عَلَيْهِمَا) أَي لَمْ يَغْضَبْ.

وحتى حين يقتضي الخطأ الإغلاظ على صاحبه والتشديد عليه، فإنه لا يبقى ملاحظاً له في كل موقف، كما حصل مع أسامة بن زيد بن حارثة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ في موقف يرويه هو فيقول: بَعَثْنَا رَسُولَ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ إِلَى الْحُرَقَةِ مِنْ جُهَيْنَةَ، فَصَبَّحْنَا الْقَوْمَ فَهَزَمْنَاهُمْ، وَحِخْتُ أَنَا وَرَجُلٌ مِنَ الْأَنْصَارِ رَجُلًا مِنْهُمْ، فَلَمَّا غَشِينَاهُ قَالَ: «لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ»، فَكَفَّ عَنْهُ الْأَنْصَارِيُّ، فَطَعَنَتْهُ بِرُحْمِي حَتَّى قَتَلْتَهُ.

فَلَمَّا قَدِمْنَا بَلَغَ ذَلِكَ النَّبِيُّ ﷺ، فَقَالَ لِي: « يَا أُسَامَةُ، أَقْتَلْتُهُ بَعْدَ مَا قَالَ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ؟ ». قُلْتُ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّمَا كَانَ مُتَعَوِّدًا ». قَالَ: « أَقْتَلْتُهُ بَعْدَ مَا قَالَ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ؟ » قَالَ: فَمَا زَالَ يُكْرِرُهَا عَلَيَّ، حَتَّى تَمَيَّيْتُ أَنِّي لَمْ أَكُنْ أَسْلَمْتُ قَبْلَ ذَلِكَ الْيَوْمِ (رواه البخاري ومسلم).

وبعد هذه الواقعة أمره ﷺ على جيش أكبر من ذلك، ألا وهو الجيش الذي سيغزو الروم وشعر بعض الناس أن هذه المهمة ربما ينوء بها أُسَامَةُ بْنُ زَيْدٍ رضي الله عنه وأنه لو ولي غيره كان أولى فبين النبي ﷺ ذلك لهم؛ فعَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رضي الله عنهما قَالَ: بَعَثَ النَّبِيُّ ﷺ بَعَثًا، وَأَمَرَ عَلَيْهِمْ أُسَامَةَ بْنَ زَيْدٍ فَطَعَنَ بَعْضُ النَّاسِ فِي إِمَارَتِهِ، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: « إِنْ تَطَعُنُوا فِي إِمَارَتِهِ، فَقَدْ كُنْتُمْ تَطَعُنُونَ فِي إِمَارَةِ أَبِيهِ مِنْ قَبْلُ، وَإِيمُ اللَّهِ إِنْ كَانَ لَخَلِيقًا لِلإِمَارَةِ، وَإِنْ كَانَ لَمِنْ أَحَبِّ النَّاسِ إِلَيَّ، وَإِنْ هَذَا لَمِنْ أَحَبِّ النَّاسِ إِلَيَّ بَعْدَهُ » (رواه البخاري ومسلم).

لقد أعطى هذا الموقف أُسَامَةَ رضي الله عنه وغيره الشعور بأن الإنسان يمكن أن يتجاوز الخطأ، وليس بالضرورة يبقى علمًا عليه لا يفارقه. لذا فإن ما يمارسه بعض الآباء من تكرار تذكير أبنائهم بأخطائهم أمر مخالف لهدي النبي ﷺ ومنهجه في التربية.

### الخطأ الثالث والعشرون: الاقتصار على الأسلوب المباشر وحده:

وذلك بالحديث المباشر الصريح أن هذا الأمر المعين خطأ، وأن الشخص الذي قام بذلك العمل قد أخطأ. وثمة أخطاء تستوجب الحديث الصريح المباشر عنها، وثمة حالات لا يسوغ أن يتجاوز وصفها والحديث عنها هذه الكلمات أو مشتقاتها أو ما ينوب عنها، لكن ذلك لا يعني الاعتماد على هذا الأسلوب وحده.

إن الأساليب غير المباشرة تترك أثرها في النفس، فهي توصل الرسالة التي يريد المربي، وتنقذ المواجه بالخطأ من الحرج والخجل، وتشعره بحسن الخلق والتقدير والتوقير، إنه أسلوب الكرام العظام.



## فن تحليل الشخصيات والتعامل معها

إن الداعية والمربي يجدر به أن يتعرف على أنواع الشخصيات وصفاتها؛ ليستطيع أن يؤثر في الناس بأقواله وأفعاله وتصرفاته فيعرف ماهي النقاط التي يتأثر بها المدعو فيركز عليها ويوظفها فيما ينفع، ويتنبه للأساليب التي ربما تنفر المدعو فيبتعد عنها. والمتأمل في واقع حياة الناس يجد لكل منهم شخصية مختلفة عن غيره، ولكل منهم أسلوبه في التعامل مع الآخرين فهذا يبتعد عن مواجهة الآخرين خوفاً من الانتقادات المتوقعة، وهذا يستعطف الآخرين بالمبالغة في إظهار المعاناة، وهذا يلقي بأخطائه على الآخرين الخ، وقد تحدث مشكلة من أحد الطلاب أو سلوكاً غريباً، فنستغرب هذه التصرفات وربما نتعامل معها بأسلوب خاطئ، ولكن لو تعرفنا على أنواع الشخصيات وصفاتها، استطعنا أن نحللها ونتعامل معها بالطريقة المناسبة؛ فمثلاً إذا وقعت مشكلة من شخص ذا شخصية مرتابة (سيئة الظن) فعلينا أولاً أن نعرف صفات هذه الشخصية ثم بعد ذلك سنخرج بالتوصيات التالية:

- لا بد أن تكون صريحاً وواضحاً معه ولا تبالغ في ذلك لأنه ربما يفسر تصرفك بغير الذي تقصد.
  - إذا احتجت إلى محاورته فاستعد بالأدلة المقنعة والحجج القوية مع الحذر من إسقاطاته.
  - لا تواجهه بعنف فينفجر!
  - إذا لم ينفع معه المواجهة الكلامية فاستخدم أسلوب المكاتبة الخ.
- وكذلك لو أردت أن تضع شخصاً لعمل أو لجنة تحتاج إلى نوع من التضحية والبذل والإيثار وخدمة الآخرين فعليك بصاحب الشخصية المستسلمة الخ.

## مدخل إلى علم الشخصيات:

### تعريف الشخصية:

تعدد المعرفون للفظ (الشخصية) حتى وصلوا إلى ٥٠ تعريفاً، وأقربها التعريف الآتي: (هي مجموع الخصال والطباع المتنوعة الموجودة في كيان الشخص باستمرار، والتي تميزه عن غيره وتنعكس على تفاعله مع البيئة من حوله بما فيها من أشخاص ومواقف، سواء في فهمه وإدراكه أم في مشاعره وسلوكه وتصرفاته ومظهره الخارجي، ويضاف إلى ذلك القيم والميول والرغبات والمواهب والأفكار والتصورات الشخصية).

فالشخصية إذاً لا تقتصر على المظهر الخارجي للفرد ولا على الصفات النفسية الداخلية أو التصرفات والسلوكيات المتنوعة التي يقوم بها وإنما هي نظام متكامل من هذه الأمور مجتمعة مع بعضها ويؤثر بعضها في بعض مما يعطي طابعاً محدداً للكيان المعنوي للشخص.

### أهم العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية:

هذه بعض العوامل المؤثرة في تكوين الشخصية والتي ينبغي الالتفات إليها ومراعاتها لما لها من دور في معرفة شخصية الفرد وفهم صفاتها وتقويمها وكيفية التعامل معها:

١- الوراثة: فلها دور في إكساب الشخص بعض الصفات التي تؤثر في تكوين الشخصية (العجلة، البرود، الكرم، الجدية، الدعابة،...)

٢- الخِلقَة: فقد أوضحت الدراسات الطبية أن في الدماغ العديد من المراكز الحيوية التي تحكم وتدير العديد من العمليات العقلية والنفسية (التفكير، المشاعر، الإدراك، السلوك) مما له أثر كبير في تكوين الشخصية.

٣- الأسرة وأساليب التنشئة: للأسرة دور كبير في النمو النفسي في المراحل المبكرة في حياة الإنسان لأنها البيئة الأولى التي ترعى البذرة الإنسانية بعد الولادة ومنها يكتسب الطفل الكثير من الخبرات والمعلومات والسلوكيات والمهارات والقدرات التي تؤثر في نموه النفسي إيجاباً أو سلباً حسب نوعيتها وكميتها ، وهي التي تشكل عجينة أخلاقه في مراحلها الأولى.

والاستقرار الأسري له دور كبير في ذلك فكلما كانت الأسرة أكثر استقراراً صار الفرد فيها أكثر أمناً وطمأنينة وثقة في نفسه والعكس بالعكس.

وموقع الفرد في الأسرة له أهميته المؤثرة في تكوين الشخصية (الولد الأكبر- الولد الأصغر- الابن الوحيد بين البنات). وكذلك أسلوب تربية الوالدين لها أثر كبير على شخصية الابن (دلال زائد - شدة زائدة)

٤- المؤثرات الثقافية والاجتماعية: مثل: (المعلومات- العادات - الأعراف - التقاليد-القيم - المعتقدات).

ويجدر التنبيه إلى أن المنهج التربوي الإسلامي يغير في صفات وسمات الأفراد تغييراً جذرياً وإن كانوا كباراً، عبر الحركة والفعل فتحول بعضهم من الشدة إلى اللين، ومن السطحية إلى العمق، ومن الفردية إلى الجماعية، ومن الضعف إلى القوة، ومن الغضب إلى الحلم، ومن العجلة إلى التأني، إضافة إلى أن المنهج الإسلامي في التربية يراعي الاستعدادات الأصلية، والفروق الفردية.

### علامات اعتلال الشخصية:

هناك عدد من العلامات العامة والخاصة الدالة على اعتلال الشخصية، فالعامة تدل على وجود علة ما في الشخصية والخاصة تحدد بمجموعها نوع اضطراب الشخصية (مرتابة - اعتمادية - انطوائية).

## العلامات العامة:

- إشكالات كثيرة ومتكررة في التعامل مع الآخرين والتفاهم معهم (كالوالدين والأولاد والإخوة والأخوات والأقارب والجيران وزملاء المدرسة أو العمل).
  - صعوبات متكررة في التكيف مع الضغوط النفسية وضعف القدرة على مواجهة الأزمات والمشكلات (في البيت أو المدرسة أو العمل).
  - خلل بارز في ضبط المزاج والعواطف أو في كميتها أو كفاءتها (برود في العواطف، سرعة جیشان العاطفة، تقلب مفاجئ في المزاج).
  - أخطاء بارزة ومستمرة في طريق الفهم والتفكير والاستدلال والاستنتاج والتصورات الذهنية، ليست بسبب تخلف عقلي أو مرض عقلي طارئ (كالفصام العقلي ونحوه).
  - خلل بارز في التصرفات والسلوك في النوع أو الكم (تصرفات غير لائقة اجتماعياً أو دينياً، اندفاع في التصرف دون تفكير مسبق، إحجام شديد).
  - الإفراط في استعمال الحيل النفسية واللجوء إليها كثيراً والاعتماد عليها في مواجهة المشكلات.
- وليس بالضرورة أن توجد العلامات العامة كلها مجتمعة في شخص واحد بل قد لا يوجد فيه سوى نصفها مما هو بارز ظاهر في شخصية الفرد وكفيل بإدخاله دائرة الاعتلال النفسي في كيان الشخصية.

### العلامات الخاصة:

لكل نوع من اضطرابات الشخصية ما يميزه ويجدده من العلامات الخاصة،

فمثلاً:

- الشخصية سيئة الظن يغلب عليها الشك في الآخرين والريبة الزائدة والحذر من الناس.
- الشخصية المخادعة يغلب عليها النفاق الاجتماعي والمراوغة وضعف الضمير.
- الشخصية الاعتمادية يغلب عليها الركون إلى غيرها والاستناد إلى الدعم الخارجي والقلق عند فقده.
- الشخصية التجنّبية يغلب عليها خشية انتقادات الآخرين وتفاديها وتحاشي الاختلاط بالآخرين لأجل ذلك.

ما هي الشخصية السوية (التي ينبغي أن نكون عليها).

يندر أن يوجد على الأرض حاضراً أو مستقبلاً شخص سوي تام السواء في صفاته وطباعه كلها، رُوِيَ عن سعيد بن المسيب قوله: « ليس من شريف ولا عالم ولا ذي فضل إلا وفيه عيب، ولكن من الناس من لا ينبغي أن تُذكر عيوبه، فمن كان فضله أكثر من نقصه وهب نقصه لفضله ».

بعض المعايير والضوابط التي تبين صفات الشخصية السوية:

#### ١- التوازن في تلبية المطالب بين الجسد والروح:

وهي تعني أن الإنسان السوي هو الذي يلبي نداءات الروح والجسد على حد سواء وأن الشذوذ والانحراف يمكن أن يوجد عند إشباع الروح على حساب الجسد أو العكس.

## ٢- الفطرية:

وتعني انسجام السلوك مع السنن الفطرية التي فطر الله الناس عليها، فالسلوك كلما تطابق مع الفطرة أو اقترب منها كان سوياً وكلما ابتعد عنها كان شاذاً، ومن ذلك إيمان الإنسان بوحداية الله وهو أمر فطري، والشرك هو الشذوذ؛ قَالَ تَعَالَى: ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَتَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لَا بُدَّ لِخَلْقِ اللَّهِ ذَلِكَ الدِّينِ الْفَيْمُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ﴾ (الروم: ٣٠).

## ٣- الوسطية:

وهي خيرية السلوك وفضيلته، أو هي توازن في أداء السلوك ذاته بين الإفراط والتفريط، فالإنفاق يكون بين الإسراف والتقتير، والعلاقة بالله تكون بين الخوف والرجاء، والاتجاه إلى أحد الطرفين يعد شذوذاً.

## ٤- الاجتماعية:

وهي وجود الإنسان في وسط اجتماعي، وتجاوبه السلوكي مع هذا الوسط، وقدرته على إقامة العلاقة الإنسانية مع الآخرين. ولهذه السمة ارتباط وثيق بالسمة الثانية فالإنسان اجتماعي بفطرته والاتجاه إلى الفردية أو العزلة بدون سبب ملجئ يعد شذوذاً.

## ٥- المصداقية:

وهي الصدق مع الذات ومع الناس، وتطابق ظاهر الإنسان مع باطنه، وكلما اختلف ظاهر الإنسان عن باطنه كلما كان شاذاً وازدوجت شخصيته.

## ٦- الإنتاجية:

وهي اتجاه الإنسان إلى العمل وتحمل المسؤولية بحدود قدراته، فالعمل أو الإنجاز يعد ركناً مهماً في سواء الإنسان وصحته النفسية، بينما تؤدي البطالة والسلبية إلى الانحراف أو الشذوذ.

والأصل في الشخصية السوية هي الوسط فإذا زادت الصفة عن حدها أو نقصت أصبح الإنسان معلول الشخصية، فالإنسان يجب أن يكون فطناً في تعامله مع الناس بدون إساءة ظن أو توجس (الشخصية السوية)، فإذا أصبح يشك في الآخرين ويتوجس منهم بدون سبب واضح كان مريضاً (الشخصية المرتابة)، وإذا كان يثق في جميع الناس ثقة عمياء فهو كذلك مريض (الشخصية الساذجة) وهكذا في جميع الصفات.

### وقفات:

- أغلب الناس أسوياء ذو شخصيات سليمة ويجب أن يكون هذا نصب أعيننا.
- لا يشخص اعتلال الشخصية دون سن الثامنة عشر (ويرى بعض الباحثين تأجيله إلى ما بعد سن الحادية والعشرين) حيث إن فترة المراهقة يصحبها العديد من التقلبات المزاجية والسلوكية والفكرية.
- لابد من توفر العلامات الكافية للتشخيص وأن يكون لها طابع الاستمرار أو التواجد الغالب في صفات الشخص خلال فترة زمنية كافية بعد فترة المراهقة.
- ألا تكون تلك العلامات مرتبطة بمواقف محددة أو أشخاص معينين أو مكان مخصص وإنما هي مرتبطة بتكوين الشخص وبنائه النفسي.
- أن يكون تقويم تلك الاعتلالات والحكم عليها مستند إلى المصدقية المناسبة من حيث المعلومات الوافية مع الوثوق بمصدرها ولاسيما في حالات الخلافات الشخصية إذ من الخطأ الاعتماد على رأي أحد المتخاصمين في معرفة صفات خصمه فقلما يكون منصفاً في ذلك.

• أحياناً قد يكون الشخص متمسكاً بشخصية معينة، ويصاحبها صفات أخرى من شخصيات متعددة.

ما هي الفائدة التي يمكن أن تجنيها من قراءة الشخصيات وصفاتها!!؟

• القدرة على التعامل مع الآخرين بالأسلوب المناسب.

• القدرة على حل المشاكل بالطريقة الصحيحة.

• القدرة على معرفة الشخصيات وتحليلها.

• وضع الرجل المناسب في المكان المناسب.



# أنواع الشخصيات

## أولاً: الشخصية المرتابة:

من أسماؤها: الشكاكة أو سيئة الظن.

المراد بها: من الناس من فيه علة في شخصيته مدارها حول الإفراط والمبالغة في إساءة الظن والشك في الآخرين واليقظة والحذر منهم وهؤلاء في درجات متفاوتة من حيث شدة العلة فيهم؛ فقد تكون في بعضهم علة خفيفة (سوء ظن يسير) وفي آخرين علة شديدة تكفي لتشخيصهم بأن لديهم اضطراباً في الشخصية وهو اضطراب الشك والريبة.

مثالها: شخص يملك سيارة فارهة يجب أن ينافس بها أقرانه ويشعر بالتفوق عليهم وإذا شاهد أحد زملائه في سيارة أفضل من سيارته أخذ يغتابه ويتهمه بأنه ما قصد من شرائه تلك السيارة إلا أن يهينه.

## صفاتهما:

- تغليب سوء الظن في معظم الأوقات ومع معظم الأشخاص في أقوالهم وأفعالهم دون أن يكون لذلك ما يدعمه من الواقع، وإنما بسبب علة في الشخص نفسه وقد يزيد سوء الظن إذا كان هناك ما يثيره ولو بدرجة يسيرة.
- المبالغة في الحذر والترقب والتوجس والحيطه من الناس مع عدم الثقة فيهم وتوقع الإهانة منهم أو الغدر أو الخيانة أو الأذى أو نحو ذلك.
- حساس جداً فلو أخطأت عليه بدون عمد قد يتضارب معك!
- المبالغة في التأثر بانتقادات الآخرين وتضخيمها وتحميلها ما لا تحتمل من المعاني السيئة مع المسارعة في الرد عليها والدفاع عن النفس قولاً

أو فعلاً وإن لم يستطع الدفاع كتم الحقد في نفسه ولا يحاول تناسيه وإنما يحتفظ به إلى الظرف المناسب (مهها كان الانتقاد يسيراً أو تافهاً).

- إسقاط أخطائه وهفواته على غيره.
- الإكثار من المراء والجدال والخصومة والتحدي والعناد مع الاعتداد بالرأي مما يجعل التفاهم معه أو إقناعه في بعض الأمور أمر صعب ولاسيما إذا كان أمام الآخرين وكما يقال: (رأسه ناشف)
- المبالغة في تصور العداء والتنافس والتحدي وكأنه يرى العالم غابة يأكل القوي فيها الضعيف.
- السعي إلى الزعامة والسيادة والسيطرة والقيادة والتمكن من تدبير الأمور مع الأنفة والاستنكاف أن يكون مرؤوساً لأنداده وأقرانه.
- السعي إلى إثبات ذاته ووجوده أمام الآخرين.
- عدم الاعتراف بالجهل أو أي نقص فيه.
- المبالغة في التعرف على ما في نفوس الآخرين وما قد يخفونه عنه من الأمور المهمة وقد يتطفل على خصوصياتهم ويتجسس عليهم أو يحتال عليهم ليعرف ما عندهم وفي المقابل يميل هو إلى السرية والتكتم بدرجة مبالغ فيها ويتوهم أن المعلومات التي يخفيها قد تستخدم ضده يوماً ما.
- الحرص على جمع الإدانات من أقوال وأفعال التي تنفعه ضد خصومه وقد يحتفظ بها مدة طويلة ويبالغ في الاستناد إليها والاستشهاد بها وتكثيرها.
- الحرص على معرفة الأنظمة والقرارات وكل ما يمكن أن يخدم أهدافه في خصوماته ليدافع عن نفسه أو ليهاجم غيره.

- المبالغة في الصرامة والشدة مع ضعف مشاعر الحنان والمودة والرحمة وتغليب العقل عن العاطفة في معظم الأمور.
- نادرًا ما يميل إلى المزاح أو يرضى به في حقه وغالبًا ما يبحث فيه عن معنى خفي قد يكون الممازح أراد به إهانتته، كما أنه هو إذا مازح غيره فإنه يستثمر المزاح في إهانتته وانتقاده ومماراته ونحو ذلك.
- القدرة على الإصغاء والتركيز مع البحث عن معنى خفي في نفس المتحدث والمبالغة في تصور التآمر ضده والتحامل عليه.
- التركيز على أخطاء الآخرين وعيوبهم وهفواتهم ونقصهم واستخدام ذلك في المواجهة معهم مع التغاضي عن حسناتهم.
- شديد الغيرة جدًا ويجب المنافسة كثيرًا.

### كيف تعامل من طبعه سوء الظن والريبة:

- هذه بعض الأفكار المقترحة والتي لا يلزم أن تكون مجدية في كل الأحوال ومع كل الأشخاص لذوي الشخصية المرتابة:
- يجب الحذر في التعامل معه فهو يقرأ ما بين السطور ويفسره على أنه تهديد لذا يجب أن يتم وزن كل كلمة في التعامل معه وأن تكون الكلمات مختصرة قدر الإمكان.
  - الصراحة والوضوح معه في الأقوال والأفعال لئلا تثير الريبة في نفسه.
  - عدم المبالغة في الصراحة معه أو الاعتذار منه إذا بدر منك تجاهه تقصير فإنه قد يفسر تصرفك تفسيرًا غير الذي قصدت أنت.
  - تجنب مجادلتته ومماراته وانتقاده ولاسيما أمام الناس ويُن له ما تراه صوابًا بأسلوب لطيف دون تعنيف أو ألزام بتغيير قناعاته فليس هينًا عليه أن يفعل ذلك.

- إن احتجت إلى محاورته فاستعدّ لذلك بالأدلة المقنعة والحجج القوية والحوار الهادئ مع الحذر من إسقاطاته.
- لا تدعّه يُسقط عليك أخطائه وتقصيره وهفواته ولا تواجهه بعنف فينفجر إلا إذا كان لك عليه سلطان وتستطيع أنت أن تسيطر على الموقف ولديك ما يكفي من البراهين والشهود.
- أعطه ما يستحقه من الاحترام والتقدير إن كان أهلاً ولا تحتقره إن لم يكن أهلاً للاحترام.
- إذا رأيت أن المواجهة الكلامية لن تجدي معه فاستعمل أسلوب المكاتبة.

#### من مجالات نجاح الشخصية المرتابة:

أي مجال يتطلب الحذر واليقظة والحزم وضبط النظام خصوصاً في مجال الإدارة المدنية إن كانت أو عسكرية.

#### ثانياً: الشخصية الساذجة:

مثالها: شخص في مكة لأداء فريضة الحج ويده حقيبة أنيقة فيها بطاقة الأحوال، وبطاقة الصراف ومبلغ من المال وعدة أوراق مهمة وأراد تناول وجبة طعام من أحد الباعة ففتح حقيبته أمام أعين الناس وأخذ منها بعض الأوراق النقدية ثم أغلقها وتركها على مقعدة وتوجه نحو البائع فاشترى الوجبة وجلس يتناولها ثم عاد إلى مقعدة فلم يجد حقيبته وأخذ يسأل من حوله والكل يستنكر عليه هذه السذاجة.

#### أبرز صفات الشخصية الساذجة:

- الثقة الزائدة بالناس دون تأمل مدى أمانتهم أو التمييز بين من يستحق الثقة ومن لا يستحقها فهو يتصور أن أكثر الناس أمناء وصادقون في

أقوالهم وأفعالهم ولا يتوقع السوء من أحد ولا يدرك أن من الناس مخادعين محتالين ماكرين.

- الغفلة عما يدور حوله من أمور تهمة وتنفعه في مصالحه وأهدافه.
- التبعية للآخرين فكراً وسلوكاً ومسايرتهم طواعية باطناً وظاهراً والانقياد لهم.
- التسامح والعفو الزائد حتى مع من لا يستحق ذلك وهذا العفو ليس بدافع ديني أو دافع خلقي وإنما هو جبلة في الطبع.
- سهولة التأثر بآراء الآخرين والاعتناع بها دون تمحيص مع التنازل عن رأيه ولو كان صواباً.
- تقبُّل انتقادات الآخرين له وإن كانت خاطئة وفي غير محلها.
- المبالغة في الصراحة والإفصاح عما في النفس والمبادرة في ذلك حتى في بعض أموره الخاصة.

### أسباب السذاجة:

قد يكون للخلفة وتركيب الدماغ دور في ذلك، إضافة إلى العوامل التربوية؛ فإن البيئة الآمنة والتي تخلو من التنافس بين الناشئة ويتوفر فيها للصغير مراده ورغباته مع حماية زائدة ودلال تُضعف الخبرات الاجتماعية ومعرفة طباع الناس ومن ثم تولد أو تنمي السذاجة فكراً وسلوكاً.

### كيفية علاج صاحب الشخصية الساذجة؟

- تبصيره بأن السذاجة تختلف عن حسن الظن، وأنها ليست محمودة.
- تبصيره بما سيترتب عليها من مشكلات ومضاعفات متنوعة.
- تطوير الثقة في نفسه والمهارات الاجتماعية المتنوعة.
- تعريفه على طباع الناس وصفات شخصياتهم ليستطيع أن يميز بينهم.

### من مجالات نجاح الشخصية الساذجة:

تلك المجالات التي فيها إيثار وتضحية وتعاون اجتماعي. (الكرم ، النجدة ، الإيثار) لأن الساذج ميال إلى خدمة الآخرين دون تمييز بين من يستحق ذلك ومن لا يستحق وقد يُكسبه ذلك وجاهه اجتماعية.

### ثالثاً: الشخصية القاسية:

المراد بها: تسمى الغليظة وهي ضد الرأفة في الأخلاق والأفعال والأجسام فهي تحمل معنى الخشونة والشدة والصلابة والقسوة، والمراد هنا الغلظة في المشاعر والتصرفات وهي عكس الرأفة.

مثالها: مدرس في مدرسة حكومية يتعدى الصلاحيات المخولة له نظاماً فيفتن في القسوة والغلظة ويستمتع بإهانة الطلاب قولاً وفعلاً ويتستر بالصلاحيات المخولة له ويسبيء إلى مهنته.

### صفات الشخصية القاسية:

- غلبة قسوة القلب واستعمال الغلظة الشديدة في التعامل في غير موضعها حتى مع من ينبغي معهم الرأفة والعطف كالوالدين والزوجة والأولاد.
- غياب مشاعر التعاطف والحنان والرحمة والمودة فقاموسه يكاد يخلو من هذه المعاني.
- الاستمتاع بممارسة القسوة والشدة مع الآخرين فهو يتلذذ بتحقيق غيره وإهانتهم والسخرية بهم وإيلاهم والتلاعب بمشاعرهم وإيذائهم.
- الميل إلى استخدام التهديد والعنف والعدوان في الخصومات.
- الصرامة والشدة في العقوبات بما يفوق الذنب أو بدون أدنا ذنب.

- إكراه الآخرين على خدمة مصالحه والتذلل له والخضوع لرغباته وآرائه.
- الولوج بالخصومات والمراء والعناد والتحدي.
- شدة الثأر لنفسه والانتقام من غيره.
- الميل إلى الكذب وتوظيفه في إدخال الرعب على الآخرين وتخويفهم من سطوته وقوته.

### كيفية علاج الشخصية القاسية:

- ١- التدريب على الحوار وآلياته وطرائقه وتقنياته .
  - ٢- بناء مؤسسات المجتمع، وإشراك الناس في تحمل مسؤولياتهم، والتفكير في حاضرهم ومستقبلهم، والدأب على روح العمل الجماعي، والعمل على إشاعة ثقافة الفريق، وليس العمل الفردي المعزول.
  - ٣- العدل، ونشر لوائه بين الناس، فتسقط الشفاعات والوساطات الجائرة التي تحرم الناس حقوقهم؛ لتحوزها إلى الأقارب أو الأصدقاء أو من يدفعون أكثر.
- إن القسوة تتجلى في مجتمع لا يأخذ الضعيف فيه حقه من أي كان، عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: جاء أعرابي إلى النبي ﷺ يتقاضاه ديناً كان عليه فاشتد عليه حتى قال له: « أخرج عليك إلا قضيتني ». فانتهره أصحابه وقالوا: « ويحك تدرى من تكلم ». قال: « إنني أطلب حقي ».
- فقال النبي ﷺ: « هلاً مع صاحب الحق كُنْتُمْ؟ ». ثم أرسل إلى خولة بنت قيس فقالت لها: « إن كان عندك تمر فأقرضينا حتى يأتينا تمر فتقضيكي ». فقالت: « نعم، بأبي أنت يا رسول الله ». قال: فأقرضته، فقضى الأعرابي وأطعمه فقال: « أوفيت أوفى الله لك ». فقال: « أولئك خيار الناس؛ إنه لا فُدست أمة لا يأخذ الضعيف فيها

حَقُّهُ غَيْرَ مُتَعَتِّجٍ». (رواه ابن ماجه، وحسنه الحافظ ابن حجر، وصححه الألباني).  
(أُحْرَجَ): أَضْيَقُ. (الْمُتَعَتِّجُ): الْمَقْلُقُ الْمُنْرَعِجُ.

٤- الترويح النفسي المعتدل، وأن يكون للفرد أو المجموعة أوقات وأماكن يستمتعون فيها بتسلية مباحة تزيل عن النفوس همومها وغمومها وتعيد توهجها وإشراقها، فذلك ينفي عنها شرّة الانفعال ويصنع لها التوازن والهدوء الضروري ويجدد الأنسجة والخلايا بعد تلفها أو عنائها ويبعث فيها الهمّة والنشاط.

٥- إشاعة الكلمة الطيبة الهادفة والخلق الكريم والابتسامة والنظرة الحانية، وللقدوة دور كبير في ذلك.

٦- نشر ثقافة التسامح والعفو والصفح وهذا هو مظهر القوة الحقيقية، والسيطرة على المشاعر والانفعالات العدوانية.

٧- الخطاب الديني، فإنه مسئول بصفة أساسية عن إشاعة الرحمة بين الناس، في الخطب والدروس والمحاضرات والكتابات.

### كيفية التعامل مع الشخصية القاسية:

- اعمل على ضبط أعصابك والمحافظة على هدوئك معه.
- حاول أن تُصغي إليه جيدًا.
- تأكد من أنك على استعداد تام للتعامل معه.
- لا تحاول إثارته بل جادله بالتّي هي أحسن.
- حاول أن تستخدم معلوماته وأفكاره أثناء الحديث.
- كن حازمًا عند تقديم وجهة نظرك.
- أفهمه أن الإنسان يحترم على قدر احترامه للآخرين.
- ردّد على مسامعه الآيات والأحاديث المناسبة.



- استعمال معه أسلوب: نعم ولكن.

#### رابعاً: الشخصية العظوفة:

وتسمى: الرؤوفة، والرأفة هي الرحمة والعطف وما يصاحب ذلك من تल्प ورفق.

ورفق.

مثالها: مدرس ناجح في إيصال المعلومات إلى طلابه لكنه عاجز عن ضبط تصرفاتهم في الفصل فلا يجد في نفسه الميل إلى استخدام أي أسلوب من أساليب الترهيب مع الطلبة ولذا فقد استغله بعض الطلبة فصاروا يؤذونه وقت الدرس ويشغلونه بأمر تافهة كي لا يثقل عليهم بالموضوعات والواجبات ومع ذلك فهو مستمر في الرأفة بهم حتى أضرب باقي الطلبة وحرّمهم من إكمال المقرر في وقته.

#### أبرز صفات الشخصية العظوفة:

- غلبة مشاعر الرأفة والعطف ورقة القلب مع الناس عموماً من يستحق ومن لا يستحق وفي غير موضعها.
- عدم القدرة على إبداء الغلظة والشدة مع الآخرين وعلى استعمال أساليب الترهيب المناسبة حتى مع أولاده أو زوجته أو طلابه أو موظفيه أو غيرهم ممن قد يحتاج معهم بعض الحزم والشدة في التعامل.
- الاستمتاع بالرأفة بالآخرين وإسعادهم والاطمئنان إليها وكره الغلظة دائماً.
- الميل إلى استعمال أساليب الترغيب والمبالغة فيها حتى في بعض المواضع التي لا يُجدي فيها سوى الترهيب.
- الضعف واللين والتسامح المبالغ فيه حتى مع من لا يستحقه.

- الابتعاد عن الخصومات والمجادلات وإيقاع العقوبات حتى مع من ظلمه وقد يتنازل عن حقوقه المشروعة رأفة بخصمه أو خوفاً منه وإن كان خصمه مستوجباً للعقوبة ولا يُجدي معه سواها.

### مجالات نجاح الشخصية العظوفة:

تلك المجالات التي يبرز فيها دور الرأفة والشفقة كإغاثة الملهوفين وإعانة الفقراء والمساكين ونحو ذلك.

### خامساً: الشخصية المستسلمة:

المراد بها: الإذعان الزائد عن حده.

مثالها: شخص كان على موعد مع والدته ليأخذها إلى المستشفى وبينما هو في الطريق قبل الوصول إلى والدته إذ استوقفه أحد أصدقائه وأخذ يسأله عن بعض الأمور التي ليست مستعجلة، واستمر الحديث بينهما وصديقه مسرور بينما هو في ضجر وملل ويريد إنهاء الحديث ليصل إلى أمه فيأخذها إلى المستشفى ولكنه يجامل صديقه ولا يجروء أن يعتذر منه.

### أبرز صفات الشخصية المستسلمة:

- الميل إلى موافقة الآخرين ومسايرتهم في أغلب الأحوال ومجاملتهم والنزول عند رغباتهم ولو على حساب الشخص فهو لا يجروء أن يقول: لا أو لا أريد أو نحو ذلك، ولذا فإنه يكتر من قول: نعم، صح، حاضر، لمن يستحق ذلك ومن لا يستحق.
- ضعف القدرة على إبداء الرأي الشخصي ووجهات النظر ولا سيما إذا كانت مخالفة لمعظم آراء الآخرين.
- ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية (رضا، استياء، حب، كره... ) وحبسها في أعماق النفس.

- الحرص الزائد على مشاعر الآخرين وخشية إزعاجهم (جرح مشاعرهم).
- ضعف الحزم في اتخاذ القرارات.
- التواضع في غير موضعه ولغير أهله (الذلة).
- ضعف التواصل البصري بشكل ملحوظ جداً (يتجنب التقاء العيون دائماً أو غالباً) مع ضعف الصوت وحتى وإن كان الحق له ومعه البرهان والشهود.

**أسباب الاستسلام:** توجد عدة أسباب للخجل وهي مزيج من الضغوط النفسية الداخلية المرتبطة بالأجواء الجماعية التي يواجهها الشخص الخجول ومن ذلك الأسرة / صرامة الوالدين وشدتها وكثرة انتقادهما.

### مجالات نجاح الشخصية المستسلمة:

أي مجال يتطلب البذل مادياً أو معنوياً والتضحية والإيثار وخدمة الآخرين سواء كان ذلك في مجالات اجتماعية أو دينية أو غير ذلك فإن الشخص المذعن المستسلم تنساق نفسه في هذه المجالات بيسر وسهولة وقد يجد ممن حوله ثناءً وتمجيحاً واستحساناً يزيد مضياً في هذا الطريق.

### سادساً: الشخصية العذوانية:

**المراد بها:** التسلط المشوب بالغلظة.

**مثالها:** اشترى مزرعة كبيرة مترامية الأطراف وليس لها أسوار توضح معالمها وتحميها فبادر ببناء سور خرساني طويل رفيع واعتدى على الأرضيين من حوله فامتد ٥ أمتار شرقاً وغرباً وشمالاً وجنوباً فزادت مساحة مزرعته ٥٠٠٠ متر مربع ولما جاءه أصحاب تلك الأرضيين يجادلونه في عدوانه على حقوقهم غضب وانفعل وسب وشتم وكاد أن يلجأ إلى السلاح.

## صفات الشخصية العدوانية:

- التسلط على الآخرين وعدم مراعاة حقوقهم فضلاً عن مشاعرهم.
- الجرأة الزائدة عن حدها في إبداء الرأي ووجهات النظر إلى حد إلزام الآخرين بها في بعض المواقف.
- المبالغة في إظهار مشاعر الاستياء والغضب والكره وعدم مراعاة مشاعر الآخرين في ذلك.
- الجرأة الزائدة في اتخاذ القرارات وتنفيذها (وبتهور أحياناً) وقد تكون قرارات حاسمة ومهمة ولا تقتصر تبعاتها عليه بل تمتد إلى غيره (أولاده، زوجته، طلابه، أصدقائه).
- الإفراط في الاعتداد بالنفس (بالرأي والقدرات) وتحدي الآخرين وعنادهم.
- الحملقة في عيون الآخرين بقوة وقلة احترام وبنظرات تسلط تشعر الطرف المقابل وكأنه أمام عدو.
- قوة في الصوت مع ارتفاع في نبراته وتسلط في عباراته (أوامر ملزمة أو نواهٍ صارمة).

## كيفية التعامل مع الشخصية العدوانية:

- أصغ إليه جيداً لكي تمتص انفعاله وغضبه.
- حافظ على هدوئك معه دائماً ولا تنفعل أمامه.
- لا تأخذ كلامه على أنه يمس شخصيتك.
- تمسك بوجهة نظرك ودافع عنها بقوة الحجة والبرهان.
- أعدّه إلى نقاط الموضوع المتفق عليها.

- استخدم معه المنطق وابتعد عن العاطفة.
- ابتسم وحافظ على جو المرح.
- استعمل أسلوب: نعم ولكن.

### مجالات نجاح الشخصية العدوانية:

تلك المجالات التي تتطلب الجرأة والقوة في تحصيل المصالح الشخصية أو الجماعية (في الإدارة والمهام الإدارية/ في المعاملات التجارية /في المجالات العسكرية).

### سابعاً: الشخصية الانطوائية:

وتسمى: المنطوية والمعتزلة.

مثالها:

- طالب جامعي متفوق جداً في دراسته منغلق على نفسه، ليس له أي علاقات اجتماعية حتى أيام الإجازات، لا يخالط أهله إلا نادراً ويقضي معظم وقته مع دروسه وأوقات فراغه يمضيها مع شبكة الإنترنت.
- في دائرة حكومية مليئة بالموظفين والمراجعين وتعج بالحركة والعمل والعلاقات الوظيفية قد يوجد بها موظف ليس له علاقة بالبشر من حوله، يأتي إلى الدوام ويخرج بعد ساعات العمل الطويلة دون أن يشعر بوجوده أحد، فهو منعزل لا يتفاعل مع من حوله إلا بالسلام البارد الخالي من مشاعر التعارف والتألف حتى بعد العودة من الإجازات هذا الموظف لا يلقي بالألماً لما يقال عنه من خير أو شر.

### أبرز صفات الشخصية المنطوية:

- تفضيل العزلة والانفراد على الخلطة والاجتماع دائماً، ويكون ذلك حتى في أوقات الفراغ (إجازة نهاية الأسبوع والإجازة السنوية)

ويفضل الاستمتاع الفردي على الاستمتاع المشترك (في الجلسات والرحلات...).

- برود المشاعر وانحسار العواطف (المحبة، الشفقة، العطف) حتى مع الأهل والأولاد وليس ذلك بسبب قسوة القلب وغلظة الضمير.
- برود الانفعالات النفسية (الفرح، السرور، الحزن، الغضب، العداة) وعدم المبالاة بالمواقف التي تثير المشاعر.
- ضعف التأثير بالانتقادات والتوبيخ والتشجيع والمدح والثناء، وليس ذلك لدافع خلقي أو ديني وإنما طبع وجبلة.
- ضعف التأثير بالنصح والإرشاد والتوجيه ليس بسبب العناد والرفض والتحدي وإنما لبرود المشاعر وضعف تأثيرها على التفكير والسلوك.
- ضعف القدرة على التعبير عن المشاعر الإنسانية (لعدم توفرها أو ضعفها في قرارة نفسه) وضعف الاشتياق إلى الأهل والأحباب حتى عند طول الفراق.
- تفضيل المجالات التي يغلب عليها الانفراد في الدراسة والعمل.
- ضعف في التواصل اللفظي (كلامه محدود ومختصر وبدون مشاعر) وغير اللفظي (نظراته وإشاراته باليدين والرأس...).
- ضعف التواصل مع المقربين (في اللقاءات والزيارات).
- ضعف في المبادرة والتلقائية والتحرك الذاتي والتفاعل الاجتماعي وفي القيام بالمسؤوليات.
- الإغراق في أحلام اليقظة والاسترسال فيها بدرجة كبيرة جداً (حتى في مرحلة ما بعد المراهقة) وعدم تحديد للأهداف المستقبلية.

### كيفية علاج الشخصية الانطوائية:

- محاولة ذوبانها وانصهارها في الدوائر الاجتماعية.
- عدم الإلحاح في دفعها للاختلاط إلا باقتناعها، لأن ذلك يسبب عقد نفسية له.
- مساعدتها بروية لاكتساب مهارات تخرجها من عالمها الخاص.
- محاولة توضيح إيجابياتها ودعم عوامل النجاح فيها.
- اختيار الوظائف والأعمال والوسائل التي يلائمها لاستثمار جهودها.
- محاولة استدراجها وإقناعها بحكمة ومرونة عن طريق من يعالجها من أصدقائها نحو الاختلاط والإيجابية الاجتماعية.
- وعلى الأبوين والمربين الحذر من هذه الصفة عند تربية أبنائهم أو طلابهم منذ الطفولة حتى لا يحتاج إلى معالجتها.

### مجالات نجاح الشخصية الانطوائية:

أما مستوى الذكاء والقدرات العقلية فهو يختلف ويتفاوت، فمن هؤلاء أذكىء بارعون مبدعون ولاسيما في المجالات الفكرية البحتة، وعادةً يختارون أعمالاً وهوايات منفردة فمثلاً يبدع في الحاسب الآلي والإلكترونيات ونحو ذلك، ومنهم من ذكائه متوسط أو دون ذلك.

### ثامناً: الشخصية التجنبية:

المراد بها:

إن الشخص السوي نفسياً لديه قدر متوسط من القابلية للتأثر بانتقادات الآخرين والانزعاج منها ولديه حرص على كرامته ولا يمنعه ذلك من مخالطة الناس والتفاعل معهم وإن احتاج إلى اجتناب بعضهم (كالثقلاء والمغرورين والسفهاء...) أما صاحب الشخصية التجنبية فهو مبالغ في اجتنابه للآخرين ولديه علة في شخصيته.

## مثالها:

معلم في المرحلة الثانوية شديد الشعور بالخرج من أسئلة الطلاب وملحوظاتهم على طريقة تدريسه، قليل الاختلاط بزملائه، كثير الهرب من المسئوليات، وإذا حضر الموجّه حصته شعر بالارتباك الشديد وإذا أبدى الموجه بعض الملحوظات تأثر بشكل كبير لمدة طويلة.

## أبرز صفات الشخصية التجنبية:

- الانزعاج الشديد والحساسية المفرطة من انتقادات الناس وملاحظاتهم والمبالغة في استقبالها وتفسيرها.
- التحرز من المهام والأنشطة الاجتماعية التي تطلب تفاعلاً مع الآخرين.
- نقص واضح في مهارات التواصل الاجتماعي ومهارات إثبات الذات.
- تجنب الاندماج الاجتماعي ومخالطة الناس خوفاً من الانتقادات وهرباً من الاحراجات المتوقعة (الارتباك، الخجل...) رغم الرغبة في المخالطة وعدم الاستمتاع بالوحدة (مقارنة بالشخصية المعتزلة)، وحينما يتأكد من قبول الآخرين له ورضاهم عنه يخالطهم.
- التوقع والانكفاء على الذات والإحجام عن المبادرة وإظهار الإمكانيات والقدرات.
- المبالغة في احتقار الذات وتصغير القدرات وتقليل الطموحات.



### كيفية علاج صاحب الشخصية التجنبية:

- المعالجة النفسية الهادفة للإستبصار على تلطيف حدة الخوف المرتبط بصراعات لا واعية.
- التدريب التعبيري والتدريب على المهارات الاجتماعية لزيادة ثقته بنفسه وهذا ما تسعى له أيضاً أساليب نزع الحساسية.
- قد تفيد أساليب المعالجة المعرفية في تقليص وإزالة التوقعات المرضية التي تنقص إلى حد كبير ثقة المريض بنفسه.
- المعالجة الجماعية.

### تاسعاً: الشخصية جاذبة الأنظار:

وتسمى: الشخصية الهستيرية

المراد بها: قد يحتاج الشخص السوي نفسياً أن يلفت أنظار من حوله إلى أمر مهم له أو لهم (كإنجاز قام به أو سلعة اشتراها أو نحو ذلك) لكنه لا يبالغ في ذلك كما ولا كيئفاً ولا يكون هدفه مجرد لفت الأنظار وإنما يجعل ذلك وسيلة لما وراءه من غايات وأهداف نبيلة.

ومن الناس من لدية علة في هذا الجانب فيبالغ في لفت الأنظار وجذبها إليه ويجعل ذلك غاية في حد ذاتها ويسعى إليها بكل وسيلة يستطيعها.

مثالها:

شاب ناعم متغنج في مظهره وتصرفاته فشعره لا يختلف في طوله وقصته عن شعر أخته وكذلك عطره الخاص الذي يحتفظ به في سيارته عطر نسائي مشهور وهو يعلم ذلك ويعجب أن يتعطر بذلك العطر ويمر وسط السوق فيلفت الأنظار بشكله العصري ولاسيما أنه يقوم أحياناً بإصدار بعض الحركات الغريبة، وأما هاتفه النقال فلا

يكف عن إصدار النغمات المتنوعة وكل مرة يستقبل مكالمة جديدة ويرفع صوته في حوار له ليسمع من حوله.

### أبرز صفات الشخصية جاذبة الأنظار:

- الولع بجذب أنظار الناس، والاستحواذ على انتباههم واهتمامهم باستمرار ولاستمتاع بذلك والانزعاج من ضده.
- المبالغة في التعبير عن الانفعالات والمشاعر بتصرفات وعبارات قد لا تتلاءم مع الموقف وفيها سرعة استثارة وأحياناً يعجز عن التعبير عن المشاعر.
- المبالغة في إظهار النشاط والحيوية، مع الميل إلى كثرة التجديد والتنوع في الاهتمامات والمظاهر والممتلكات والعلاقات الشخصية (تباعاً لما يحقق جذب الأنظار) إضافة إلى كره الروتين والنمطية.
- المبالغة في إقامة علاقات اجتماعية كثيرة ومتنوعة ولاسيما مع ذوي الجاه والمال والمنصب، من أجل دخول دائرة الاهتمام الاجتماعي والتواجد تحت الأضواء الساطعة التي تجذب تحتها الأنظار ولذا تغلب على تلك العلاقات سرعة التقلب والتغلب والتحول تبعاً لمواقع الأضواء.
- سطحية التفكير وضحاله وبعده عن الواقع مع السذاجة وسرعة الاستجابة.
- ضعف الهممة والتحمل وسرعة الضجر مع قصر النظر وضعفه عن التطلع للمستقبل والاستعداد له والاتفات للماضي والإفادة من دروسه.

- فقدان الصبر والمثابرة وعدم القدرة على تحمل تأخر النتائج، وعند التعرض للضغوط النفسية والأزمات والإحباط يبرز استعطف الآخرين وجذب الانتباه بصورة ملحوظة.
- استطلاع مشاعر الآخرين واهتمامهم وما يثير إعجابهم والتعرف على ما ينفرهم ويسخطهم ورصد ذلك بدقة والاستفادة من ذلك في جذب الأنظار وكسب اهتمام أكبر عدد ممكن من الأشخاص، فهو يتمشى مع ما يطلبه المشاهدون والمستمعون ولكن حسب طريقتة هو وفهمه.
- استخدام السلوك الإغرائي للجنس الآخر إذا ضعف الوازع الديني كالمبالغة في الزينة والتغنج في الحديث والتصرفات.
- طلب السعادة من خلال إعجاب الآخرين والحصول على رضاهم، ويرى الشخص نفسه أنه اجتماعي مرح محبوب يوافق الآخرين ويوافقونه ويسعدهم ويعجبون به.
- التعامي عن عيوب النفس وقلة الاستبصار بها أو السعي في إصلاحها.
- تبذير المال وتشتيت الجهود والطاقات لأجل كسب استحسان الناس.
- الانشغال بالمظاهر الجوفاء البراقة والغفلة عن حقائق الأمور ومخابرها وجواهرها.

### مجالات نجاح الشخصية جاذبة الأنظار:

مما يميز أصحاب الشخصية الهستيرية بشكل واضح وملحوظ، هو القدرة على الهروب من مواقف معينة، من خلال التحلل من شخصيتهم الأصلية واكتساب شخصيات أخرى تتلائم مع الظروف الجديدة كما يتطلب أحياناً من الممثل أن يعيش في شخصية البطل يوماً لمدة ساعات بإجادة تامة، فالشخصية الهستيرية لها قدرتها على تقمص الشخصية التمثيلية واندماجها مع الشخصية التي تقوم بالدور عنها ويتطلب

ذلك انفصالها عن شخصيتها الأصلية وهو ما تتميز به الشخصية المستيرية كما يقول علماء النفس.

كما تصلح الشخصية المستيرية للأعمال التي تحتاج لعلاقة مباشرة مع الناس مثل الخطابة واللقاءات والعلاقات العامة والتمثيل المسرحي ومذيعي الإذاعة وبعض المهن التي تحتاج إلى اللباقة في الحديث والإقناع مع الاستعراضية والمباهاة.

### عاشراً: الشخصية المعجبة بذاتها:

وتسمى: الشخصية النرجسية.

المراد بها: لكل من ذات وقدرات وطاقات يختلف فيها عن الآخرين وقد يكون فيه عيوب ونقص في بعض جوانب الشخصية تفرقة عن غيره.

ويتفاوت الناس في تصوراتهم لذواتهم وقدراتهم وما لديهم من طاقات وإمكانات فمنهم السوي الذي يعرف نفسه وقدرها فلا يرفعها فوق مكانتها ولا يخسرها حقها ويسعى في حياته إلى تحقيق طموحاته واستثمار طاقته بشكل معقول دون تضخيم لشأنه وبما لا يسبب له مشكلات في محيطه ومع زملائه وأقرانه، ولا يتعارض مع القيم الدينية والاجتماعية فهو يتسم بالصراحة، ولا يبالغ، (وقد يتواضع ولا يذكر إمكاناته وإنجازاته).

ومن الناس من يهضم نفسه حقها وينزلها دون منزلتها ويتفوق على نفسه رغم ما لديه من إمكانات وطاقات وقدرات.

وأما النرجسي فإنه من فئة ثالثة، فئة تتسم بالإعجاب بالنفس وتضخم مفهوم الذات تضخماً لا يشفع له الاعتذار ولا يجدي معه التغاضي عنه. يرى أحدهم نفسه بعدسات تكبير مضاعفه ويرى الآخرين بعدسات تصغير مضاعفه، يغلب عليه الإعجاب بالنفس والكبر والأنانية والكذب والرياء.

### هل يدرك صاحب الشخصية المعجبة بذاتها علته؟

في الغالب لا يدرك النرجسي علته ولا يستبصر ما فيه من خلل !

مثالها:

في اجتماع لأهل الحي يمتلك هذا الشخص صدر المجلس ويبادر بالحديث عن رحلته في الصيف الماضي إلى أوروبا والأماكن التي زارها في باريس ولندن ثم يتحدث عن انجازاته ويمدح نفسه كثيراً وبالغ في طموحاته وأحلامه، وخلال حديثه يرفع هامته مسترسلاً في كلامه دون شعور بأذى حرج أو حياء.

وعندما يدخل أحد القادمين - وهو موظف كبير في وزارة الصحة - فيسأله بعض الحاضرين عن بعض الأمور الصحية وعن طرق الوقاية منها فلما يبدأ الإجابة يتدخل هذا الشخص ويستلم زمام الحديث مرة أخرى ويغوص في الأمور الصحية ويعرج على علاقاته بالمسؤولين الكبار بوزارة الصحة وأنه استضاف بعضهم في مزرعته  
.....

### أبرز صفات الشخصية المعجبة بذاتها:

صفات هذه الشخصية كثيرة وملاحظها متعددة وقد لا تجتمع في شخص واحد، لأجل تفاوت هؤلاء في كثير من الأمور كالذكاء والقدرات العقلية والمهارات الاجتماعية والإمكانات المادية وغير ذلك.

ويكثر انتفاخ الذات عند الشباب خصوصاً في مرحلة المراهقة حيث لا تزال الشخصية تتبلور والثقة بالنفس تتأرجح بين دونية الطفولة وعلوية أحلام اليقظة وخيالاتها.

## ومن أبرز الصفات:

- الإعجاب الزائد بالنفس (العُجب).
- يشعر بعظم شأنه وأهمية أمره وأنه فوق أقرانه وخير من كثير ممن حوله.
- المبالغة في تلميع نفسه وإظهار ما عنده بأحسن صورة حتى في الملبس والمقتنيات.
- يمدح نفسه بتكرار واستمتاع (مباشرة أو غير مباشرة) بمناسبة أو غير مناسبة.
- يستمتع ويتلذذ بثناء الآخرين عليه ومدحهم له وترتفع بذلك معنوياته.
- يُكثر من لفت الأنظار إليه.
- الادعاء والافتراء بأن لديه من الممتلكات والقدرات والإنجازات شيئاً كبيراً ويجب أن يحمدها لا يفعل.
- يتصور ويوهم الآخرين بأنه يعرف كل ما يدور حوله من أمور ويفهم فيها حتى التفاصيل الدقيقة.
- يبالغ في طموحاته وأفكاره وأحلامه ومشروعاته ويدعي الألمعية والعبقرية والذكاء.
- يتطلع إلى الألقاب الفخمة والمؤهلات والممتلكات والمناصب التي تجلب أنظار الناس إليه.
- تجذبه الوظائف والأعمال واللجان ذات الواجهة الاجتماعية.
- يتبوأ صدر المجلس ويمسك بزمام الحديث ويكثر من التعقيب بعجب وتمركز حول الذات

- مرتبط بالعجب ارتباطاً وثيقاً فهو كالتواؤوس مشغول بحاله مفتون بنفسه متغطرس على غيره.
- شدة التأثير بالانتقادات مهما كانت يسيرة.
- يكاد لا يعترف بخطأ فيه.
- مصلحته أهم عنده من أي شيء.
- يحسد الناس بدرجة كبيرة خصوصاً الأقران والمنافسين.
- يتوهم أنه محسود ويغضه الآخرون لتفوقه عليهم.
- ينسب لنفسه إنجازات غيره وحسناتهم.
- يتصف بالمخادعة والمخاتلة والنفاق الاجتماعي والانتهازية ويستغل الناس للعمل لصالحه ويوهمهم أن هذا للمصلحة العامة أو لمصلحتهم.

### كيفية علاج الشخصية المعجبة بذاتها:

في الغالب لا يكفي التوجيه والنصح في إصلاح هذا الخلل إن لم يكن في ذات النرجسي شيء من الاستبصار بعلمته (وهذا نادر جداً) مع قدر كبير من التدين العميق. وقد يُجدي الاحتواء والتهذيب لنفوس صغار النرجسيين (قبل اكتمال أنفثها واستقلاليتها) وإفساح المجال لقدراتهم وطاقاتهم بشيء من التشجيع والإصلاح النفسي.

ويبقى الدور الأول في التخفيف من انتشار النرجسية موكلاً إلى الوقاية التربوية الخلقية، بحيث يجتمع الثواب على الصواب، مع العقاب على الخطأ بأسلوب حكيم ومتابعة تربوية واعية تهذب النفوس وتحفز الموهوبين بحكمة وعقل وتجنبهم انتفاخ الذات والاستعلاء.

## مجالات نجاح الشخصية المعجبة بذاتها:

- من فوائد النرجسية أنها تحفز صاحبها للنجاح الشخصي وبطرق شتى منها:
- الانتشار الإعلامي للشخص والهالة الإعلامية له سواء صنعها هو أم صنعت له.
- الإنجازات المتنوعة والكثيرة (التعليم، الشهادات، المناصب، الممتلكات).
- التواصل مع العديد من الأشخاص المهمين وذوي الجاه والصيت.
- الطموحات العالية والأفكار التجديديه (وهذا وإن كانت نابغة من رغبته في كسب الشهرة إلا إنها قد تخدم جهات أخرى ويكون لها نفع عام).

ومع ذلك فإن النرجسية غالبًا ما تكون سببًا لمقت الشخص، وبغض العقلاء إياه، ولا سيما إذا بالغ في إعجابه بنفسه وكبره واستعلائه على الناس.

## توجيهات للتعامل مع الشخصية المعجبة بذاتها:

يختلف الأمر باختلاف الظروف والأشخاص ولا توجد قاعدة ثابتة ولكن هناك بعض الإرشادات العامة:

- لا تشمت بأخيك فيعافيه الله ويبتليك وأسأل الله له البصيرة.
- في المجالات التربوية والإدارية قد يكون عنده طاقات تخدم الآخرين ويتفوق بها على غيره ويكون جديرًا بالتمكين فلا ينبغي حجبها دائمًا وتغيبه، خصوصًا إذا فُسح المجال لمن هو دونه وترك هو فهذا يشعل فيه نار الغيره والشعور بالمهانة والسعي إلى الانتقام. وفي المقابل لا ينبغي تركه دون رقابه أو تمكينه التمكين التام فإنه سريعًا ما يتسلط على من فوقه فضلًا عن من دونه.



- إذا كان صغيراً متعالياً فوق منزلته بكثير، فلا تمكّنه من التسلط فيغرق في إعجابه ويفسد فيما تمكن فيه من الأمور لأجل مصلحته وهواه.
- إن كان من المقربين (أخ - والد) فالمدارة والتوجيه الهادئ المرتكز على التذكير بعظم خطورة الكبر والعجب والرياء وبأهمية التواضع والإيثار والتواد والتعاون.
- إذا كان بينك وبينه خصومه فلا تتوقع سعيه إليك بالصلح إن كان مخطئاً إلا لغرض خفي فاحذره، اللهم إلا إذا فتح الله على قلبه بالهدى وعرف كبره وسعى في إصلاح نفسه.
- إذا تسلط عليك بالتعالي والادعاء ولم يُجِدْ معه أسلوب الدفع بالتي هي أحسن استخدم أسلوب الحزم ولا تدعّه يصعد على أكتافك أو يستغلك أو يحقرك.
- قد يكون طويل النفس بعيد النظر محكم التخطيط ذا أهداف ومطامع شخصية بعيدة لا يعلنها إلا إذا قارب وصولها فإن كانت تخصه ولا تضر غيره فلا إشكال ولكن الغالب أنه لا يخلو من استغلالٍ لغيره من أفراد أو جماعات فقد يتمسكن حتى يتمكن وعندها يتسلط على من كان ضده ويعيد النظر في الماضي ويفتح أرشيف الخلافات ويسوي مع خصومه الحسابات القديمة وما أعظم خطره إذا كان عنده سلطة وصلاحيات.

# كيف تكون قوي الشخصية؟

أصحاب الشخصية الساحرة هم أصحاب الإطلالة الآسرة ممن يفرضون وجودهم بصمت فيه الكثير من المرونة والذكاء والمعرفة بخفايا القلوب. هذه الفئة من الناس تكتسب عمومًا شعبية وشهرة تحسد عليها، وقد تتخطى من حيث الموقع الذي تحتله في القلوب، الكثير من أصحاب المواهب والاختصاص لأسباب يختار البعض في تفسيرها، بينما يعزوها آخرون الى عوامل فطرية وإدراكية .

**أهم مواصفات الجاذبية الشخصية:**

## ١- الجاذبية الفردية:

على الرغم من صعوبة وصف تداخل الخطوط المؤدية إلى بروز الجاذبية الفردية، إلا أن الباحثين النفسيين الذين تابَعوا حياة معظم البارزين خلال العقود الماضية، قد كَوّنوا فكرة واضحة عن نشوء الشخصية القيادية، وعن دور كل من الطباع والجهود الفردية والعقل التربوي والإدراكي في تكوينها.

وعلى الرغم من أن التفكير الإيجابي هو عامل وراثي، إلا أن المعالجين النفسيين يؤكدون على إمكانية تعلّمه بالإقتناع والتدريب المتواصل.

أما بالنسبة للحيوية، فهناك تأكيد قاطع على جذورها الوراثية والتي تظهر للعيان منذ أشهر الطفولة الأولى، علمًا أنها تتغذى أو تُحمد حسب الظروف العائلية والاجتماعية، وهنا تلعب التربية دورًا رئيسيًا.

فالطفل المتميز بالنشاط والإنتفاع والمقدرة على التفاعل المباشر مع محيطه الاجتماعي، هو طفل يملك بالفطرة حوافز لبناء شخصية مستقبلية قوية وقادرة على فرض وجودها في المجتمع.

والملاحظ - كما يؤكد الباحثون - أن عامل الحيوية يميّز الأكثرية الساحقة من الأطفال، باعتباره مرتبطاً بالبقاء. إلا أن القيمين على التربية يحولون في معظم الأحيان دون تنمية هذا الإتجاه الاجتماعي لأسباب تدرج في إطار التقاليد، وذلك من منطلق أن الانفتاح والحيوية قد يتحولان إلى وقاحة.

وهذا يدفع ببعض الأطفال إلى الإنطواء خجلاً، أو الإعتياد على سلوك الحذر، ما يؤدي لاحقاً إلى كبت الشخصية وخمود الحوافز النظرية الفطرية. ومن أتيح لهم منذ الصغر حرية التعبير عن مشاعرهم الحيوية، بعيداً عن الخوف والحذر، هم أكثر مقدرة من سواهم على بناء شخصية اجتماعية بارزة، والاستمتاع باستقطاب الأنظار من حولهم.

## ٢- حب المغامرة والحياة:

من المعروف أن المغامرين هم أشخاص يتخطّون الخوف والحوافز الاجتماعية والشخصية وسواها من المقومات لتحقيق أهدافهم. وهذا يعود إلى جملة عوامل بيولوجية، وظروف اجتماعية وتربوية تساعد على اكتساب الإندفاع المطلوب لاقتحام المجهول.

وحسب تأكيد الباحثين فإن بالإمكان إكتساب الميل إلى الاندفاع والمغامرة البناءة عن طريق الدّعم والتصميم الفردي. ومع ذلك فهم يؤكدون على وجود أنواع من المغامرين الذين تختلف توجّهاهم بحسب طباعهم وشخصياتهم البناءة وغير البناءة.

فأصحاب الشخصيات القوية المنفتحة مثلاً، يسرون نحو المغامرة البّناءة بخطى واثقة وفي خطٍ متوازن يجمع بين الصلابة والإنتاج. بينما الخجولون أو القلقون يستجمعون الشجاعة للقيام بالمغامرة «الحلم» عن طريق تَمَمّص شخصيات استفزازية وعدوانية. أما الأذكياء من الواثقين بأنفسهم، فيستفيدون من قدراتهم الكامنة لكسر القيود والعقّد وصولاً إلى ما يريدون.

وتساعد الظروف الصعبة أحياناً على تخطي المعوقات والاتّصاف بالشجاعة، انطلاقاً من الشعور بالخطر. وهذا يؤكد النظرية القائلة أن الإنسان عندما يكون مهدّداً، فلا شيء يمنعه من المغامرة.

إن الشعور بالسعادة وحب الحياة يمنح الشخصية سحرًا لا يقاوم. الأشخاص المرحون ينقلون أحاسيسهم إلى أجواء عائلاتهم وأعمالهم ما يمنح وجودهم بحدّ ذاته متعة لا تقاوم. وحسب تأكيد المتخصصين، فإن شعورهم هذا يتغذى عمومًا من عوامل فطرية وإجتماعية في مقدّماتها حب المرح، والإيمان وما يتخلله من فضائل أخلاقية ومسلكية.

### ٣- اتزان الشخصية:

الإيمان يمنح الشخصية هدوءًا وتوازنًا محببًا ووجودًا طاعياً، وهذا يعود إلى الشعور بالراحة الذي يلف المؤمن ويستقطب إليه التائقين إلى الاطمئنان. والأخلاق الحميدة تؤمّن أجواء الثقة لأنها تمنح المتحلّين بها المقدرة على تخطي الإساءة والابتعاد عن الأحقاد.

وإذا ما اقترنت هذه الفضائل بالحكمة والتروّي، فهي تؤمّن مزيجًا فريدًا يضفي على المتّصّفين به لمسات من الجاذبية والسحر تجعله محطّ الأنظار.

وللشخصية المتّزنة دور بالغ الأهمية في تنمية شعور السعادة وحب الحياة، وبالتالي إحاطة أصحابها بالجاذبية والسحر. وهنا لا بدّ من الإشارة إلى أن الشخصية المتّزنة هي القادرة على تقبّل تقلّبات الظروف بما فيها السقوط والفشل بطيبة خاطر، وكذلك النظر إلى الأمور عن طريق العقل والمنطق والابتعاد عن الانفعال.

### كيفية تكون قوي الشخصية:

إن مواصفات الشخصية القوية والساحرة، هي مزيج متكامل من المقومات الفطرية والإدراكية والصقل الإجتماعي، وهذا يعني أنها من ضمن إمكانيات عمل الدماغ البشري السوي، كما بالإمكان إكتسابها عن طريق تنمية اتجاهات نذكر أهمها:

- الاستعانة بالله ﷻ والتوكل عليه.
- أضح ما بينك وبين الله.
- التدرّب تدريجيّاً للتحكم في الإنفعالات الفطرية، بمعنى الاستفادة من الطباع الإيجابية، وكبح السلبية منها.
- تعلّم التحلّي بروح المسؤولية والثقة بالنفس عن طريق اكتساب المعارف والمهارات وإتقانها، وكذلك المثابرة على مساعدة الآخرين.
- التدرّب على تقنية الإصغاء إلى الغير ومشاركتهم همومهم والتفاعل الطبيعي مع ظروفهم الحياتية.
- الابتعاد عن الاعتداد بالنفس.
- التدرّب تدريجيّاً على التفكير الإيجابي والتحليّ بروح المرح والفكاهة.
- الانفتاح قدر الإمكان على العلوم المستحدثة والتطوّرات العصرية لاكتساب الحضور الاجتماعي.
- الإلمام بالثقافة الإجتماعية والنفسية للتعرفّ على ما يريده الآخرون.
- الاستفادة قدر الإمكان من الأخطاء، والتحرّر تدريجيّاً من عقدة الخوف من المجهول.
- إذا أردت النجاح ضع الأمر موضع التحدي.

### فن الترويض: كيف تتعامل مع المشاكسين

١- أن يؤهل الإنسان نفسه لتحمل المشكلات والصبر عليها، وحلها، بـ:

- بناء الثقة في النفس.
- الإعداد الذهني والجسدي لما قد يكون.
- المبادرة الإيجابية، والثبات على الرأي.
- الثبات في الحوار، وتعويد النفس ذلك.
- المواجهة للمشكلات بطرق سليمة علمية حكيمة.
- الهدوء كل الهدوء في حل المشكلة، وعدم الانفعال السريع.

٢- دراسة المشكلة دراسة جادة لحلها، وذلك بـ:

- اللجوء إلى الله ﷻ، وطلب المعونة منه.
- التفكير الجاد في الحلول السليمة.
- معرفة ملابسات المشكلة.
- ترتيب الأفكار والحجج.
- توقع رد الفعل من المخاطب.
- المشورة.

## كيف تكون شخصية محبوبتاً؟

المحبة أمر فطري، مركز في نفس الإنسان. محبة موطنها القلب، وشعور بالميل نحو الغير، فتتبعه الإرادة نحو المحب، والمحبوب يستحکم قلوب محبيه، ويسلب مشاعرهم نحوه بإذن الله.

والمحبوب شخصية تميل إليها النفوس، وتتعلق بها القلوب، تسعد بلقياها، وتأنس بحديثها، فقد حصل التوافق بين روحك وروحه عندئذ، وهذا الميل والانجذاب للشخصية المحبوبة تسترعي الانتباه، وتستوقف المحب.

لماذا يميل الناس إلى هذه الشخصية المحبوبة؟

لماذا يأنسون بلقياها؟ لماذا يسعدون بذكرها؟

كيف وصل المحبوب إلى هذه الدرجة؟

وهل يمكن أن تكون شخصية محبوبة؟

عَنْ سُهَيْلِ بْنِ أَبِي صَالِحٍ، قَالَ: كُنَّا بَعْرَفَةَ، فَمَرَّ عُمَرُ بْنُ عَبْدِ الْعَزِيزِ وَهُوَ عَلَى الْمَوْسِمِ، فَقَامَ النَّاسُ يَنْظُرُونَ إِلَيْهِ، فَقُلْتُ لِأَبِي: « يَا أَبَتِ إِنِّي أَرَى اللَّهَ يُحِبُّ عُمَرَ بْنَ عَبْدِ الْعَزِيزِ »، قَالَ: « وَمَا ذَاكَ؟ ». قُلْتُ: « لِمَا لَهُ مِنَ الْحُبِّ فِي قُلُوبِ النَّاسِ »، فَقَالَ: سَمِعْتُ أَبَا هُرَيْرَةَ يُحَدِّثُ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ: « إِنَّ اللَّهَ إِذَا أَحَبَّ عَبْدًا دَعَا جِبْرِيلَ فَقَالَ: « إِنِّي أُحِبُّ فُلَانًا فَأَحِبَّهُ »، قَالَ: فَيُحِبُّهُ جِبْرِيلُ، ثُمَّ يُنَادِي فِي السَّمَاءِ فَيَقُولُ: « إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ فُلَانًا فَأَحِبُّوهُ »، فَيُحِبُّهُ أَهْلُ السَّمَاءِ، ثُمَّ يُوضَعُ لَهُ الْقُبُورُ فِي الْأَرْضِ، وَإِذَا أَبْغَضَ عَبْدًا دَعَا جِبْرِيلَ فَيَقُولُ: « إِنِّي أَبْغَضُ فُلَانًا فَأَبْغِضْهُ »، فَيَبْغِضُهُ جِبْرِيلُ، ثُمَّ يُنَادِي فِي أَهْلِ السَّمَاءِ: « إِنَّ اللَّهَ يُبْغِضُ فُلَانًا فَأَبْغِضُوهُ »، فَيَبْغِضُونَهُ، ثُمَّ تُوضَعُ لَهُ الْبَغْضَاءُ فِي الْأَرْضِ » (رواه مسلم).

(يُوضَعُ لَهُ الْقَبُولُ فِي الْأَرْضِ) أَيِ الْحُبِّ فِي قُلُوبِ النَّاسِ وَرِضَاهُمْ عَنْهُ فَتَمِيلُ إِلَيْهِ الْقُلُوبُ وَتَرْضَى عَنْهُ.

وفي رواية عن أبي هريرة رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « إِذَا أَحَبَّ اللَّهُ عَبْدًا نَادَى جِبْرِيلَ: «إِنِّي قَدْ أَحْبَبْتُ فَلَانًا فَأَحِبَّهُ». فَيُنَادِي فِي السَّمَاءِ ثُمَّ تَنْزِلُ لَهُ الْمَحَبَّةُ فِي أَهْلِ الْأَرْضِ فَذَلِكَ قَوْلُ اللَّهِ: «إِنَّ الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ سَيَجْعَلُ لَهُمُ الرَّحْمَنُ وُدًّا» (مريم: ٩٦). وَإِذَا أَبْغَضَ اللَّهُ عَبْدًا نَادَى جِبْرِيلَ: «إِنِّي قَدْ أَبْغَضْتُ فَلَانًا». فَيُنَادِي فِي السَّمَاءِ ثُمَّ تَنْزِلُ لَهُ الْبُغْضَاءُ فِي الْأَرْضِ». (رواه الترمذي، وصححه الألباني).

فالطريق الواضح، والمسار الصالح، أن يحبك الله، فيحبك الخلق، فكيف بك إذا أحبك الله؟ ثم كيف إذا أحبك الناس؟ ولكن السؤال هنا: كيف يحبني الله، لكي يحبني الخلق؟ كي تحصل على محبة الله لا بد من التماس هذه المسالك النافعة، والخطوات الرائدة، فهي الطريق الآمن الموصل للمراد، فتأمل الآيات والأحاديث الآتية:

١- قَالَ تَعَالَى: ﴿قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحِبُّكُمْ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾ (آل عمران: ٣١).

٢- قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ (البقرة: ١٩٥).

٣- قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ التَّوَّابِينَ وَيُحِبُّ الْمُتَطَهِّرِينَ﴾ (البقرة: ٢٢٢).

٤- قَالَ تَعَالَى: ﴿وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُطَهِّرِينَ﴾ (التوبة: ١٠٨).

٥- قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَّقِينَ﴾ (التوبة: ٤).

٦- ﴿وَاللَّهُ يُحِبُّ الصَّابِرِينَ﴾ (آل عمران: ١٤٦).

٧- قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (آل عمران: ١٥٩).

٨- ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ﴾ (المائدة: ٤٢).



٩- قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الَّذِينَ يُقْتَلُونَ فِي سَبِيلِهِ صَفًا كَانَتْهُمْ بُنْيَانٌ

مَرَّضُوصٌ﴾ (الصف: ٤).

١٠- قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ قَالَ: مَنْ عَادَى لِي وَلِيًّا فَقَدْ آذَنْتُهُ

بِالْحَرْبِ، وَمَا تَقَرَّبَ إِلَيَّ عَبْدِي بِشَيْءٍ أَحَبَّ إِلَيَّ مِمَّا افْتَرَضْتُ عَلَيْهِ، وَمَا يَزَالُ عَبْدِي يَتَقَرَّبُ إِلَيَّ بِالتَّوَافِلِ حَتَّى أُحِبَّهُ، فَإِذَا أُحِبَبْتُهُ: كُنْتُ سَمْعَهُ الَّذِي يَسْمَعُ بِهِ، وَبَصَرَهُ الَّذِي يُبْصِرُ بِهِ، وَيَدَهُ الَّتِي يَبْطِشُ بِهَا، وَرِجْلَهُ الَّتِي يَمْشِي بِهَا، وَإِنْ سَأَلَنِي لِأَعْطَيْتَهُ، وَلَئِنْ اسْتَعَاذَنِي لِأَعِيذَنَّهُ.» (رواه البخاري).

١١- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الرَّفْقَ فِي الْأَمْرِ كُلِّهِ.» (رواه

البخاري ومسلم).

١٢- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْعَبْدَ التَّقِيَّ، الْغَنِيَّ، الْحَفِيَّ.» (رواه

مسلم).

١٣- «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ أَنْ تُؤْتَى رُخْصُهُ، كَمَا يَكْرَهُ أَنْ تُؤْتَى مَعْصِيَتُهُ.» (رواه

الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

١٤- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «قَالَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ: «وَجَبَتْ حَبَّتِي لِلْمُتَحَابِّينَ فِيَّ،

وَالْمُتَجَالِسِينَ فِيَّ، وَالْمُتَزَاوِرِينَ فِيَّ، وَالْمُتَبَادِلِينَ فِيَّ.» (رواه الإمام أحمد في المسند،  
وصححه الألباني).

١٥- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ أَنْ يُرَى أَنْتَرُ نِعْمَتِهِ عَلَى خَلْقِهِ.»

(رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الأرئووط، وحسنه الألباني).

١٦- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ سَمَحَ الْبَيْعِ سَمَحَ الشَّرَاءِ سَمَحَ

الْقَضَاءِ.» (رواه الترمذي والحاكم وصححه، ووافقه الذهبي والألباني).

١٧- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْوَثَرَ.» (رواه أبو داود، وصححه

الألباني).

١٨- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ مَعَالِيَ الْأُمُورِ وَأَشْرَافَهَا، وَيَكْرَهُ سَفْسَافَهَا » (رواه الطبراني، وصححه الألباني).

١٩- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ مَعَالِيَ الْأَخْلَاقِ، وَيَكْرَهُ سَفْسَافَهَا » (رواه الحاكم، وصححه الألباني).

٢٠- عَنْ سَهْلِ بْنِ سَعْدٍ السَّاعِدِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: أَتَى النَّبِيَّ ﷺ رَجُلٌ فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ دُلَّنِي عَلَى عَمَلٍ إِذَا أَنَا عَمَلْتُهُ أَحَبَّنِي اللَّهُ وَأَحَبَّنِي النَّاسُ »، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « ارْهَدْ فِي الدُّنْيَا يُحِبَّكَ اللَّهُ، وَارْهَدْ فِي أَيْدِي النَّاسِ يُحِبُّكَ النَّاسُ » (صحيح رواه ابن ماجه وغيره، وصححه الألباني).

٢١- عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: « أَلَا أُخْبِرُكُمْ بِأَحَبِّكُمْ إِلَى اللَّهِ وَأَقْرَبِكُمْ مِنِّي مَجْلِسًا يَوْمَ الْقِيَامَةِ؟ »، قَالُوا: « بَلَى »، قَالَ: « أَحْسَنُكُمْ خُلُقًا » (رواه ابن حبان، وحسنه الألباني).

وَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « صِلَّةُ الرَّجْمِ وَحُسْنُ الْخُلُقِ وَحُسْنُ الْجَوَارِ يَعْمُرَانِ الدِّيَارَ، وَيَزِيدَانِ فِي الْأَعْمَارِ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

والنفوس مجبولة على محبة صاحب الخلق الحسن، ومن هنا عليك أن تتبها هذه الجواهر من الفوائد والنفائس المكونة في داخل قلبك، وتخرجها من داخلك لتصل إلى درجة المحبة:

١- قَالَ تَعَالَى: ﴿ فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾ (آل عمران: ١٥٩).

٢- قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « لَا تَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ حَتَّى تُؤْمِنُوا، وَلَا تُؤْمِنُوا حَتَّى تَحَابُّوا، أَوْ لَا أَدُلُّكُمْ عَلَى شَيْءٍ إِذَا فَعَلْتُمُوهُ تَحَابَبْتُمْ: أَفْشُوا السَّلَامَ بَيْنَكُمْ » (رواه مسلم).

٣- يقولون إن أردت أن تأسر قلب محدّثك، فاجعله يتحدث وأحسن الاستماع له "فإذا أردت أن يحبك الناس، فكن مستمعاً جيداً، وشجّع محدثك على الكلام عن نفسه.

٤- اضبط نفسك أن تلتزم بالمواعيد، فالدقيق في موعده يُحِبُّ ويُحترم.

٥- كن كريماً إذا زارك الضيف وأحسن اللقاء به.

٦- تبادل الهدايا مع محبيك، فإنه مغذ قوي للمحبة.

٧- بث الحماس والتشجيع للعمل الذي يقدمه محدثك، لأن هذا المدح والثناء والتحميس بالحسنى وبما هو له أهل يُخْتزن في ذاكرة محدثك وتتجاوب أصدائه في صدره على مرّ السنين نغماً حلواً لا ينسى.

٨- غُضِّ الطرف عن الهنات، ولا تتعقب زلات اللسان، وسقطات الكلام.

٩- أصلح ما بينك وبين ربك سبحانه يصلح الله ما بينك وبين الناس.

١٠- محاولة التعامل مع كل إنسان بما يليق به، في حدود الشرع. ٣- عامل الناس كما تحب أن يعاملوك.

١١- الهدوء عند المواقف التي تستدعي الثورة والغضب. فلا تغضب.

١٢- احرص على حسن العبارة، وصحة الأسلوب في الحديث مع الآخرين.

١٣- تكلم فيما يجب وقت وجوبه، ودعّه وقت عدم الحاجة إليه؛ فإنه ألطف للسامع.

١٤- احرص في حديثك على الشواهد من الكتاب السنة، وأحاديث العرب وأخبارهم وأشعارهم وأمثالهم وطرائفهم.

١٥- الصدق في الوعد.

١٦- التواضع والبساطة في التعامل مع الآخرين.

- ١٧- إنزال الناس منازلهم.
- ١٨- حسن المظهر والمخبر ، على ألا يكون هناك مبالغة في ذلك، فما زاد عن حده انقلب إلى ضده.
- ١٩- كن موضع الترحيب أينما حللت. أظهر اهتماماً بالناس.
- ٢٠- إذا أردت ان يسر بك الناس. تكلم فيما يسرهم ويلذ لهم.
- ٢١- اذا أردت ان يحبك الناس في الحال، أسبغ التقدير على الشخص الآخر واجعله يحس بقيمته.
- ٢٢- لكي تكسب انسان الى وجهة نظرك.
- ✓ دعه محتفظا براء وجهه.
  - ✓ دعه يتولى دفة الحديث.
  - ✓ لا تجادل. واعلم أن أفضل السبل لكسب جدال هو تجنبه.
  - ✓ اعترف بخطئك إن كنت مخطئاً.
  - ✓ اسأل أسئلة تحصل من ورائها على العجاجة بنعم.
- ٢٣- إذا كان قلب أحد مليءً بالحقد والبغضاء عليك فلن تستطيع أن تكسبه الى وجهة نظرك بكل ما في الوجود من منطق. ولكن. عامله برفق ولين ودع الغضب والعنف وستصل الى قلبه.
- ٢٤- لكي تحصل على روح التعاون دَع الشخص الآخر يحس أن الفكرة فكرته.
- ٢٥- الشخص الذي يبدو انه مشاكس وعنيد يمكن أن يصبح منصفاً مخلصاً إذا أنت عاملته على أنك منصف مخلص. أي حاول تحفيز الدوافع النبيلة لديهم.
- ٢٦- لكي تؤثر في سلوك إنسان، أسبغ عليه ذكراً حسناً يقيم على تدعيمه.

- ٢٧- لكي تحفز الناس إلى النجاح. امتدح أقل إجابة تراها وكن مخلصًا في تقديرك ومدحك واثق الأمل في نفوسهم بلفت أنظارهم إلى مواهبهم المكبوتة.
- ٢٨- لكي تملك زمام الناس دون أن تسيء إليهم أو تستثير عنادهم:
- ✓ ابدأ بالثناء الطيب والتقدير المخلص.
  - ✓ تكلم عن أخطائك أولاً قبل أن تنتقد الشخص الآخر.
  - ✓ الفت النظر الى أخطاء الآخرين من طرف خفي ولباقة.
  - ✓ قدم اقتراحات مهذبة ولا تصدر أوامر صريحة.
  - ✓ اجعل الخطأ الذي تريد إصلاحه يبدو ميسور التصحيح واجعل العمل الذي تريده أن ينجزه يبدو سهلاً هيناً.

## فن الاستيعاب

### ما هو الاستيعاب؟

الاستيعاب هو قدرة الدعاة على اجتذاب الناس وربحهم على اختلاف عقولهم وأمزجتهم وطبقاتهم وثقافتهم ... إلخ. فالناس يختلفون اختلافًا نوعيًا في كل شيء: في نمط التفكير، في مستوى العيش، في طبيعة المزاج، في معيار الذكاء، في كافة القدرات الحسية والنفسية.

والداعية الناجح هو القادر على الإيغال والتأثير بدعوته وفكرته في الناس كل الناس على اختلاف مشاربهم وطبائعهم ومستوياتهم وعلى اجتذاب مساحة كبرى من الجماهير واستيعابها فكريًا وحركيًا.

وبذلك يكون الاستيعاب قدرة شخصية وصفة إيمانية ومنة ربانية تساعد الدعاة وتجعلهم منارات هدى في مجتمعاتهم وأقطاب رحي في مواطنهم يستقطبون الناس ويلتف من حولهم الناس. والقدرة على الاستيعاب تعتبر المؤهل الأول والأهم في شخصية الداعية. وبدونها لا يكون داعية ولا تكون دعوة.

### مواقف في الاستيعاب

#### من القرآن وسيرة النبي ﷺ وأصحابه رضِيَ اللهُ عَنْهُمْ:

المستقرئ للقرآن الكريم ولسيرة الرسول ﷺ وأصحابه رضِيَ اللهُ عَنْهُمْ يقف على فنون للاستيعاب منها:

١- توجيه الله ﷻ للداعي باستيعاب المدعو وإن كان على شاكلة فرعون قَالَ تَعَالَى: ﴿أَذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ ﴿٤٣﴾ فَقُولَا لَهُ، قَوْلًا لِّئِنَّا لَعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ﴾ (طه: ٤٣-٤٤).

٢- استيعابه عليه السلام لشاب رغب في الحصول على إذن بممارسة الفاحشة:

عَنْ أَبِي أَمَامَةَ رضي الله عنه قَالَ: إِنَّ فَتَى شَابًّا أَتَى النَّبِيَّ صلى الله عليه وآله وسلم فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، ائْذَنْ لِي بِالزَّانَا، فَأَقْبَلَ الْقَوْمُ عَلَيْهِ فزَجَرُوهُ وَقَالُوا: « مَهْ. مَهْ. مَهْ. » فَقَالَ: « ائْذْنُهُ، فَدَنَا مِنْهُ قَرِيبًا. فَجَلَسَ قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُمَّكَ؟ » قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِابْنَتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، يَا رَسُولَ اللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِبَنَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِأُخْتِكَ؟ » قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِأَخَوَاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ ».

قَالَ: « أَتُحِبُّهُ لِخَالَاتِكَ؟ ».

قَالَ: « لَا وَاللَّهِ، جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ ».

قَالَ: « وَلَا النَّاسُ يُحِبُّونَهُ لِخَالَاتِهِمْ ».

فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ: « اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَظَهِّرْ قَلْبَهُ، وَحَصِّنْ فَرْجَهُ ».

فَلَمْ يَكُنْ بَعْدُ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ. (رواه الإمام أحمد في المسند،

وصححه الألباني).

٣- استيعابه ﷺ للناس وفق طباعهم وإفرازاتها:

فَعَنَ أَنَسُ بْنُ مَالِكٍ قَالَ: بَيْنَمَا نَحْنُ فِي الْمَسْجِدِ مَعَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ إِذْ جَاءَ أَعْرَابِيٌّ فَقَامَ يُبُولُ فِي الْمَسْجِدِ، فَقَالَ أَصْحَابُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ: «مَهْ مَهْ». قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَا تُزْرِمُوهُ، دَعُوهُ».

فَتَرَكُوهُ حَتَّى بَالَ ثُمَّ إِنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ دَعَاهُ فَقَالَ لَهُ: «إِنَّ هَذِهِ الْمَسَاجِدَ لَا تَصْلُحُ لِتَيْبٍ مِنْ هَذَا الْبَوْلِ وَلَا الْقَدْرِ إِنَّمَا هِيَ لِذِكْرِ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ وَالصَّلَاةِ وَقِرَاءَةِ الْقُرْآنِ» - أَوْ كَمَا قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ.

فَأَمَرَ رَجُلًا مِنَ الْقَوْمِ فَجَاءَ بِدَلْوٍ مِنْ مَاءٍ فَشَنَّهُ عَلَيْهِ. رواه مسلم.

وقد جاء في رواية البخاري عن أبي هريرة رضي الله عنه: أَنَّ أَعْرَابِيًّا بَالَ فِي الْمَسْجِدِ فَتَارَ إِلَيْهِ النَّاسُ لِيَتَعَوَّاهُ بِهِ فَقَالَ لَهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «دَعُوهُ وَأَهْرِيقُوا عَلَى بَوْلِهِ ذَنْبًا مِنْ مَاءٍ أَوْ سَجَلًا مِنْ مَاءٍ؛ فَإِنَّمَا بُعِثْتُمْ مُبَسِّرِينَ وَلَمْ تُبْعَثُوا مُعَسِّرِينَ».

٤- استيعابه للتابع المخطئ ممن يشفع له تاريخه الناصع:

كما في قصة حاطب بن أبي بلتعة رضي الله عنه.

٥- استيعابه المنافق المظهر إسلامه:

عندما قَالَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ أَبِي سَلُولٍ: «لَئِن رَجَعْنَا إِلَى الْمَدِينَةِ لَيُخْرِجَنَّ الْأَعَزُّ مِنْهَا الْأَذَلَّ»، فَبَلَغَ النَّبِيَّ ﷺ فَقَامَ عُمَرُ فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ: دَعْنِي أَضْرِبُ عُنُقَ هَذَا الْمُنَافِقِ»، فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ: «دَعُهُ، لَا يَتَحَدَّثُ النَّاسُ أَنَّ مُحَمَّدًا يَقْتُلُ أَصْحَابَهُ» (رواه البخاري ومسلم).

٦- استيعابه ﷺ للتائب وإن زنا، وذلك كما في قصة ماعز والغامدية:

عَنْ بُرَيْدَةَ رضي الله عنه أَنَّ مَاعِزَ بْنَ مَالِكٍ الْأَسْلَمِيَّ، أتَى رَسُولَ اللَّهِ ﷺ، فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي قَدْ ظَلَمْتُ نَفْسِي، وَزَنَيْتُ، وَإِنِّي أُرِيدُ أَنْ تُطَهِّرَنِي»، فَردَّه ﷺ، فَلَمَّا كَانَ مِنَ الْعَدِ أَتَاهُ، فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي قَدْ زَنَيْتُ»، فَردَّه الثانية، فَأَرْسَلَ رَسُولُ اللَّهِ



وَالرَّبِيعِيُّ إِلَى قَوْمِهِ، فَقَالَ: « أَتَعْلَمُونَ بِعَقْلِهِ بَأْسًا، تُنْكِرُونَ مِنْهُ شَيْئًا؟ » فَقَالُوا: « مَا نَعْلَمُهُ إِلَّا وَفِي الْعَقْلِ مِنْ صَالِحِينَ فِيمَا نَرَى »، فَأَتَاهُ الثَّلَاثَةَ، فَأَرْسَلَ إِلَيْهِمْ أَيْضًا فَسَأَلَ عَنْهُ، فَأَخْبَرُوهُ أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِهِ، وَلَا بِعَقْلِهِ، فَلَمَّا كَانَ الرَّابِعَةَ حَفَرَ لَهُ حُفْرَةً، ثُمَّ أَمَرَ بِهِ فَرُجِمَ.

فَجَاءَتِ الْغَامِدِيَّةُ، فَقَالَتْ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنِّي قَدْ زَيْتُ فَطَهَّرَنِي »، وَإِنَّهُ رَدَّهَا، فَلَمَّا كَانَ الْغَدُ، قَالَتْ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، لَمْ تَرُدَّنِي؟ لَعَلَّكَ أَنْ تَرُدَّنِي كَمَا رَدَدْتَ مَاعِزًا، فَوَاللَّهِ إِنِّي حَبَلِي »، قَالَ: « إِمَّا لَا فَادْهَبِي حَتَّى تَلِدِي »، فَلَمَّا وَلَدَتْ أَتَتْهُ بِالصَّبِيِّ فِي خِرْقَةٍ، قَالَتْ: هَذَا قَدْ وَلَدْتُهُ، قَالَ: « اذْهَبِي فَأَرْضِعِيهِ حَتَّى تَفْطِمِيهِ »، فَلَمَّا فَطَمَتْهُ أَتَتْهُ بِالصَّبِيِّ فِي يَدِهِ كِسْرَةَ خُبْزٍ، فَقَالَتْ: « هَذَا يَا نَبِيَّ اللَّهِ قَدْ فَطَمْتُهُ، وَقَدْ أَكَلَ الطَّعَامَ »، فَدَفَعَ الصَّبِيَّ إِلَى رَجُلٍ مِنَ الْمُسْلِمِينَ، ثُمَّ أَمَرَ بِهَا فَحْفِرَ لَهَا إِلَى صَدْرِهَا، وَأَمَرَ النَّاسَ فَرَجَمُوهَا.

فَيَقْبَلُ خَالِدُ بْنُ الْوَلِيدِ بِحَجَرٍ، فَرَمَى رَأْسَهَا فَتَنْصَحَ الدَّمُ عَلَى وَجْهِ خَالِدٍ فَسَبَّهَا، فَسَمِعَ نَبِيَّ اللَّهِ ﷺ سَبَّهُ إِيَّاهَا، فَقَالَ: « مَهَلًا يَا خَالِدُ، فَوَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لَقَدْ تَابَتْ تَوْبَةً لَوْ تَابَهَا صَاحِبُ مَكْسٍ لَعُفِرَ لَهُ »، ثُمَّ أَمَرَ بِهَا فَصَلَّى عَلَيْهَا، وَدَفِنَتْ. (رواه مسلم).

وفي رواية: فَقَالَ لَهُ عُمَرُ: « تُصَلِّي عَلَيْهَا يَا نَبِيَّ اللَّهِ وَقَدْ زَنَتْ؟ » فَقَالَ: « لَقَدْ تَابَتْ تَوْبَةً لَوْ قُضِمَتْ بَيْنَ سَبْعِينَ مِنْ أَهْلِ الْمَدِينَةِ لَوَسَعَتْهُمْ، وَهَلْ وَجَدْتَ تَوْبَةً أَفْضَلَ مِنْ أَنْ جَادَتْ بِنَفْسِهَا لِلَّهِ تَعَالَى؟ » (رواه مسلم).

#### ٧- استيعابه لاختلاف أصحابه في فهم مراده ﷺ:

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا، قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ ﷺ لَنَا لَمَّا رَجَعْنَا مِنَ الْأَحْزَابِ: « لَا يُصَلِّيَنَّ أَحَدُ الْعَصْرِ إِلَّا فِي بَنِي قُرَيْظَةَ »، فَأَدْرَكَ بَعْضُهُمُ الْعَصْرَ فِي الطَّرِيقِ، فَقَالَ بَعْضُهُمْ: « لَا نُصَلِّي حَتَّى نَأْتِيَهَا »، وَقَالَ بَعْضُهُمْ: « بَلْ نُصَلِّي، لَمْ يُرِدْ مِنَّا ذَلِكَ »، فَذَكَرَ لِلنَّبِيِّ ﷺ، فَلَمْ يُعَنْفَ وَاحِدًا مِنْهُمْ. (رواه البخاري ومسلم).

٨- استيعابه الصحابة رضي الله عنهم بعضهم لبعض عند تباين مواقفهم:

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رضي الله عنه، قَالَ: « كُنَّا نَغْزُو مَعَ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فِي رَمَضَانَ، فَمِنَّا الصَّائِمُ وَمِنَّا الْمُفْطِرُ، فَلَا يَجِدُ الصَّائِمُ عَلَى الْمُفْطِرِ، وَلَا الْمُفْطِرُ عَلَى الصَّائِمِ، يَرُونَ أَنَّ مَنْ وَجَدَ قُوَّةَ فَصَامَ، فَإِنَّ ذَلِكَ حَسَنٌ وَيَرُونَ أَنَّ مَنْ وَجَدَ ضَعْفًا، فَأَفْطَرَ فَإِنَّ ذَلِكَ حَسَنٌ » (رواه البخاري ومسلم). (وجد على فلان): غَضِبَ عليه وكرهه.

### تفاوت القدرة على الاستيعاب:

الذي لا شك فيه أن الدعوة كبقية الناس يتفاوتون في قدراتهم على الاستيعاب. ولكن الذي لا بد منه كذلك أن يتمتع كل داعية بحد أدنى من القدرة على الاستيعاب لأنه بغيرها لا يكون داعية أو عاملاً في إطار الدعوة.

إن عدم توفر الحد الأدنى من القدرة على الاستيعاب قد لا تجعل الداعية عقيم الإنتاج عديم الفائدة فحسب، بل قد تجعله مسيئاً للإنتاج مسبباً للضرر للإسلام والمؤسسات الدعوية على حد سواء. فكم من أناس اعتبروا دعاة أو عاملين في الحقل الإسلامي أضروا ولم ينفعوا وهدموا ولم يبنوا ونفروا ولم يبشروا وكانوا حجة على الدعوة بين أبنائها وأعدائها.

وكم من آخرين عاشوا في أجواء الدعوة ونهلوا من مبادئها ولكن دون أن ينقلوا أجواءها ومبادئها خطوة واحدة خارج إطارها.

وهناك آخرون كانوا في الدعوة وكانت بهم الدعوة وعاشوا فيها وعاشت بهم. أولئك هم الدعاة حقاً وأولئك هم رجالها والذين يحتاج الإسلام إليهم وإلى أمثالهم لرفع رايته وبناء دولته وإقامة حجته على العالمين.

وتفاوت القدرة على الاستيعاب في الناس كتفاوت القدرة على ذلك الآنية فهناك إناء واحد يمكن أن يستوعب مالا تستوعبه مئات الآنية الأخرى كما أن هنالك

داعية يمكن أن يستوعب من الناس ما لا يقدر على استيعابه مئات العاملين في الحقل الإسلامي.

### الاستيعاب ونجاح الدعوة:

والعلاقة بين الاستيعاب ونجاح الدعوة علاقة جذرية إذ لا نجاح بدون قدرة على الاستيعاب. والمؤسسات الدعوية الغنية بالدعاة القادرين على اجتذاب الناس إلى الإسلام يصبح حظها من النجاح ومن تحقيق أهدافها قويا إذا ما توفرت لها المناخات اللازمة والشروط الأخرى.

وعكس ذلك كذلك حيث أن الدعوة الفقيرة بالدعاة القادرين على استيعاب من حولهم قد تبقى عقيمة محدودة الانتشار والآثار إلى أن يقبض الله لها رجالاً تتوافر لديهم أسباب الهداية والتأثير والاستيعاب.

### الاستيعاب الخارجي والداخلي:

الاستيعاب الخارجي استيعاب من هم خارج المؤسسات الدعوية ، أما الاستيعاب الداخلي فهو استيعاب الناس العاملين داخل المؤسسات الدعوية .

إن كلا المجالين يتمم بعضه بعضاً وكلاهما مهم ويحتاج إلى قدرة فائقة على الاستيعاب ونجاح الدعوة والداعية مشروط بامتلاك زمام المجالين والتفوق في المحيطين معاً إذ لا قيمة للاستيعاب الخارجي إن لم يلازمه استيعاب داخلي.

إن الاستيعاب الخارجي أشبه بتسوق المواد الخام وتهيئتها وتحضيرها من أجل أن تبدأ مرحلة جديدة هي مرحلة صناعتها وتصنيعها.

وعملية الاستيعاب الداخلي - أي التصنيع - هي التي تحفظ الخامات من التلف وهي بالتالي التي تعطيها القيمة حيث تصبح قادرة على أن توظف في مجالات العمل الإسلامي المتلفة. وإلا فما قيمة أطنان من الحديد والأسمنت والرمل إن لم تتوفر (ورشة) العمل التي تحيلها أبنية وجسوراً ومرافق عامة؟ وما قيمة أكداس من الخضار

والزيوت والأسماك والحبوب إن لم يتوفر الطهارة الذين يصنعون منها الأطعمة والمأكولات الشهية.

من هنا يمكن القول بأن الاستيعاب الخارجي هو عمل استقصائي توجيهي تحضيرى في حين أن الاستيعاب الداخلي هو عمل تكويني تصنيعى أساسى. وإن لكل مجال من هذين المجالين متطلبات وشروطاً تبعاً لمهمة وأهداف كل منهما.

### الاستيعاب الخارجي:

إن حمل الدعوة إلى الناس وجعلهم يؤمنون بها ويثقون ويتأثرون ومن ثم يلتحقون ويعملون ويجاهدون ويضحون عملية صعبة وشاقة وتحتاج إلى قدرات ومتطلبات مختلفة. ومن توفرت فيه هذه الشروط أو أكثرها كان داعية موفقاً ناجحاً قادراً على استيعاب الناس واستقطابهم حول الإسلام وحول الدعوة وبقدر تكاثر هذه العينات من الدعوة بقدر ما يكون استيعاب الدعوة للناس أكبر وأثرها فيهم أبعده وأكثر.

ويمكن تحديد أبرز المتطلبات التي يحتاجها الدعاة في عملية الاستيعاب والاستقطاب هذه:

### أولاً: الفقه في دين الله:

إن المسلم كىما يكون داعية إلى الله ﷻ بحق مستقيماً على الصراط راشداً مسترشداً يحتاج أولاً وقبل كل شىء إلى قدر مقبول من الفقه في دين الله. فاستبانة الحلال من الحرام والخير من الشر ومعرفة الفرائض والواجبات والسنن والعقائد والأحكام وهى المنارات الهادية على طريق الدعوة والداعية تحتاج كلها إلى فقه في الإسلام.

ثم هل يمكن أن يكون الداعية داعية إلى الله بصدق كان جاهلاً لمبادئ الإسلام وأصوله وقواعده وأحكامه وتشريعاته وحلاله وحرامه؟ إن اجتذاب الناس إلى

الإسلام أولاً هو الأساس وهو الطريق الصحيح حيث يجعلهم مسلمين مرتبطين بالإسلام متشبثين به كائناً ما كانت الظروف في حين أن اجتذابهم إلى المؤسسات الدعوية أولاً سيجعل ولاءهم للمؤسسة وليس لشرع الله ﷻ.

إن الداعية معرض لأن يستفتى ويسأل عن أمور كثيرة فهل يفتى ويجب برأيه أم بالإسلام؟ فإن كان جاهلاً بدين الله فهل تنعقد له الإمامة على المسلمين ويكون له الأثر فيهم؟ ثم إنه قبل هذا هل يمكن أن يكون قدوة للناس بعمله إن لم يكن على علم بشريعة الإسلام. وهل يكون العمل بالشريعة من غير علم للشريعة؟

إن الفقه في دين الله والمعرفة العامة تمكنان الداعية من مخاطبة الناس على قدر عقولهم بعد معرفته لعقولهم ومن ملامسة قلوبهم بعد معرفة ما يحالجهما وما يساورها. والداعية الذي لا يملك من المفاتيح ما يفتح به العقول والقلوب لن يتمكن من اجتذاب أصحابها واستيعابهم وستبقى دعوته لهم صحيحة في واد ونفخة في رماد.

ومن الفقه في دين الله التزود بالثقافات والمعارف المختلفة والتي من شأنها أن تساعد الداعية على اجتذاب كل الناس على مختلف ثقافتهم وميولهم وبخاصة في عصر تعددت فيه الاتجاهات وكثرت الفلسفات وغدا التأثير في الناس واجتذابهم ليس بالأمر السهل بل ويحول دونه مائة سؤال وألف شبهة وشبهة.

إن اقتحام العقول والنفوس أصعب بكثير من اقتحام المواقع والشعور وإذا كانت تلك تحتاج إلى معدات مختلفة ومهارات فائقة وخبرات واسعة فإن هذه تحتاج إلى أكثر في كل المجالات.

في الحرب يواجه الجندي عدواً واحداً في مواقع محددة وبأسلحة محددة. أما في عمل الدعوة فيواجه الداعية أنواعاً شتى من الخصوم والأعداء بأسلحة شتى وأساليب شتى كما يواجه مرضى بعلة شتى ومعقدين من مشكلات شتى. فهذا ماركسي. وذاك قومي وغيره اشتراكي أو رأسمالي أو علماني إلى ما لا نهاية له من الانتماءات الأخرى.

وهذا عالم مغرور بعلمه. وذاك جاهل ويجهل أنه جاهل. والآخر غبي أو ذكي. الخ. وهذا مريض نفسياً. وغيره مريض جنسياً. وسواه مريض عاطفياً. وآخر مريض عصبياً الخ. وهذا غنى أبطره غناه والآخر فقير سحقه فقره أو جعله حاقداً على الناس جميعاً وغيره زاهد في الدنيا متخل عنها لأعداء الله. وهذا عائلي النزعة. وسواه عرقي الطلعة. والآخر عشائري الشرعة.

وهذا جرىء إلى حد التهور. وسواه جبان. وما بينهما من الطباع أشكال وألوان. وهكذا يجد الداعية نفسه في مستشفى كبير تغص بالمرضى والمعاقين والمشوهين والمعتدين. وهذا ميدانه وهذه مسئوليته وقدره. وهو يحتاج أول ما يحتاج لسلوك هذا الطريق بعد الإيثار بالله والثقة به والاتكال عليه إلى قدر من العلم والثقافة والدراية والفكر والخبرة والإطلاع لأنها جميعاً تعينه على ملامسة الداء بالدواء اللازم ومواجهة المشكلة بالحل الحاسم وبغير ذلك سيخبط خبط عشواء ويزيد بلة والمشكلة تعقيداً ولا حول ولا قوة إلا بالله.

### ثانياً: القدوة الحسنة:

والداعية لا بد وأن يكون قدوة حسنة في الناس كيما يتمكن من التأثير فيهم واستقطابهم واستيعابهم. فالناس لا يتأثرون بلسان المقال بقدر ما يتأثرون بلسان الحال. فالذي يدعو الناس إلى مكارم الأخلاق وأخلاقه سيئة لن تكون دعوته مستجابة ولن يلقى إلا الصد والإعراض. والذي يحض الناس على البذل والتضحية والعطاء وهو شحيح لن يلقى أذناً صاغية في الناس أجمعين. والذي يدعو الناس إلى التواضع وهو مختال فخور وإلى إيثار وهو صاحب أثرة وإلى الصدق وهو كذاب وإلى الأمانة وهو خائن وإلى الاستقامة وهو منحرف وإلى الطاعة وهو عاص وإلى التماس الحلال الطيب وهو غارق في المحرمات والخبائث. إن إنساناً كذلك قد يتمكن من خداع الناس حيناً ولكنه لن يتمكن من خداعهم في كل حين.

إن استقامة الداعية هي سر نجاح دعوته وهي المؤهل الأهم لإمامته، وهي العامل الأقوى في هدايته. قَالَ تَعَالَى: ﴿فَلِذَلِكَ فَادُعْ وَاسْتَقِمَّ كَمَا أُمِرْتُ وَلَا تَنْبِعْ أَهْوَاءَهُمْ﴾ (الشورى: ١٥).

﴿فَلِذَلِكَ فَادُعْ﴾ أي: فللدين القويم والصراط المستقيم، الذي أنزل الله به كتبه وأرسل رسله، فادع إليه أمتك وحضهم عليه، وجاهد عليه، من لم يقبله، ﴿وَاسْتَقِمَّ﴾ بنفسك ﴿كَمَا أُمِرْتُ﴾ أي: استقامة موافقة لأمر الله، لا تفريط ولا إفراط، بل امتثالاً لأوامر الله واجتناباً لنواهيه، على وجه الاستمرار على ذلك، فأمره بتكميل نفسه بلزوم الاستقامة، وبتكميل غيره بالدعوة إلى ذلك.

ومن المعلوم أن أمر الرسول ﷺ أمر لأُمَّته إذا لم يَرِدْ تَخْصِيصٌ لَهُ.

﴿وَلَا تَنْبِعْ أَهْوَاءَهُمْ﴾ أي: أهواء المنحرفين عن الدين، من الكفرة والمنافقين إما باتباعهم على بعض دينهم، أو بترك الدعوة إلى الله، أو بترك الاستقامة.

والقرآن الكريم يزخر بتهديد ووعيد من يخالف فعله قوله والذين يقولون ما لا يفعلون. وفي كتب الحديث عشرات الروايات التي تحض على تطابق الظاهر مع الباطن والقول مع الفعل. كما تنذر وتحذر المعرضين عن ذلك بالعواقب الوخيمة والعقوبات العظيمة.

إن الدعوة الإسلامية حين تُبتلى بأشخاص من هذا الشكل تصبح معرضة للوبار. أناس فيها بينون والآخرون يهدمون وأناس يجمعون وآخرون يفرقون وآخرون يُحِبُّون وغيرهم يُكْرَهُون. من هنا وجب على الدعوة أن تنقي صفوفها من مرضى الانقسام كائناً ما كانت مراكزهم ومراتبهم وكائناً ما كانت قدراتهم التنظيمية والإدارية والفكرية لأن ضررهم سيكون أكبر من نفعهم ويكفي أنها لن تكون بهم على هدى من الله وتوفيق. قَالَ تَعَالَى: ﴿وَمَنْ لَمْ يَجْعَلِ اللَّهُ لَهُ نُورًا فَمَا لَهُ مِنْ نُورٍ﴾ (النور: ٤٠).

## ثالثاً: الصبر:

اجتذاب الناس واستيعابهم يحتاج من الداعية إلى صبر عليهم لا إلى ضيق بهم. فالناس أصحاب أمزجة شتى وعيوب شتى وطباع شتى وحاجات ومصالح شتى. والناس مشاكلهم كثيرة وهمومهم كبيرة يحتاجون إلى من يتسع لهم. والناس بين مؤدبين بأدب الإسلام وغير متخلفين بخلق القرآن وهم بمسبب الحاجة إلى من يعايشهم ويتعايش معهم ليسبر أغوارهم ويعالج أمراضهم وهذا يحتاج إلى صبر طويل. والهداية لا يمكن أن تأخذ طريقها إلى نفوس الناس وقلوبهم دفعة واحدة ولا بد لذلك من زمن ومتابعة وجهود تبذل لتؤتي أكلها بإذن ربها. وهذا يحتاج كذلك إلى صبر.

والناس أصحاب حاجات مختلفة ومنهم من لا يرى في الكون حاجة أهم من حاجته وصاحب الحاجة أرعن قد لا يلقي بالأ إلا ما يقول لك وقد لا يبالي بالساعة التي يقرع فيها بابك من غير موعد أو إشعار وقد تكون هذه الزيارة في وقت طعامك أو منامك أو راحتك وهذا يحتاج لتحمله إلى صبر على التوجيه الناعم ولفت النظر وإلا وقعت بينك وبينه الواقعة وانقلب عدواً حاقداً لا يرضى إلا ولا ذمة.

هناك من لا يستقبلون الناس إلا ضمن مواعيد مسبقة فإن جاءهم من ليس على موعد صرفوه أو قال لهم أهله أنه ليس موجوداً وهو يعلم أنه موجود. وتصور عندئذ كيف ستكون النتيجة. وهناك آخرون يعطلون (الهاتف) أثناء قبولتهم وليكن من بعد ذلك الطوفان. وآخرون يمتنعون بالمرّة عن استقبال أصناف من الناس لمعرفة المسبقة بأنهم متعبون.

إن هؤلاء وأولئك قد يكونوا معذورين من قريب أو بعيد ولكن الشيء الذي لا خلاف فيه هو أنهم في الدعوة قد يفشلوا وقد يعرض الناس عنهم.



إن الداعية بحق هو الذي يعيش لغيره لا لنفسه، وتهمه سعادة غيره ولو على حساب سعادته هو، ويتجرع الغيظ في ذلك وهو على يقين بأنه سيتحول في جوفه إيماناً وسيكون له ذخراً عند الله يوم الحساب.

إن نقل إنسان من الضلال إلى الهدى والأخذ بيد إنسان من الظلمات إلى النور له هذا الأجر الجزيل عند الله والثوبة العظمى يوم القيامة، وهذه العملية تحتاج من الداعية إلى صبر طويل وتحمل واحتمال. فقد تحتاج إلى أن تصرف معه أوقاتاً طويلة من أوقات عملك أو راحتك وقد تحتاج إلى أن تسمع له وتنصت وتنصح له وتذكره وتزوره وتهديه كل ذلك من غير ملل أو تبرم أو ما يشعره منك بذلك فإن وقع ذلك حبط العمل وفشلت المحاولة وذهبت الجهود سدى.

أحد الدعاة الموفقين كان له قريب أدمن الخمر إدماناً مفرطاً جعله منبوذاً من عائلته ومحيطه لا يكاد يجد بيتاً يؤويه أو إنساناً يكلمه إلا من كان على شاكلته. ومرة قرع الباب على (الداعية) ولما فتح وجد نفسه وجهاً لوجه أمام ذلك المنبوذ والذي يكبره بعشرات السنوات.

وبחנו الهداية طلب منه الدخول فدخل الرجل متعثراً بخطاه مستغرباً هذا الصنيع وقد تعود أن تركله الأقدام خارج البيوت ويقذف في وجهه البصاق بلا حساب. دخل الرجل وبدأت بدخوله مسيرة الصبر الطويلة أياماً وأسابيع إلى أن أشرقت شمس الإيمان في قلبه وبدأت ثمار الهداية تؤتى أكلها فيه بإذن ربه.

صَلَحَ الرجل وَحَسَنَ إِسْلَامُهُ وَأَصْبَحَ ملازماً للداعية لا يكاد يفارقه. إلى أن حدث ما لم يكن بالحسبان. فقد أدخل (الداعية) مستشفى لإجراء جراحة عاجلة. ولقد أجريت الجراحة بالفعل كان الرجل المهتدى خلالها على أعصابه يردد الدعوات ويصعد العبرات من شدة خوفه على من كان سبباً في هدايته. ولقد أقسم أن يبقى قرب سريرته ليل نهار لخدمته بعينه ويرد له بعض ما عليه.

وأخيراً كانت الطامة حين مُنع الرجل من الدخول إلى غرفة الداعية بعد العملية وعندما جاء مستفسراً محتجاً على ذلك صفعه أحد أصحاب الداعية على وجهه صفة قوية كانت كافية لهدم كل شئ ولتحويل هذا الإنسان - الذي حطمت بلحظة واحدة مشاعره وأحاسيسه - إلى عدو للإسلام والمسلمين.

#### رابعاً: الحلم والرفق:

واستيعاب الناس يحتاج من الداعية إلى أن يكون حليماً عليهم رفيقاً بهم فالناس يمتنون العنف وأصحابه وينفرون من القسوة وأهلها. قَالَ تَعَالَى: ﴿فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لَئِن لَّهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ (آل عمران: ١٥٩).

فالداعية لا تكون دعوته بحمل الأفكار والنظريات المجردة إلى من حوله قبلوها أم رفضوها وإنما بأن يعيش هذه الأفكار معهم ويطرحها لهم على أرض الواقع أفعالاً وأخلاقاً وممارسات. والداعية تكون دعوته بأخذ كافة الأسباب التي تؤدي إلى هدايتهم.

فهو من موقع الحب لهم والغيرة عليهم والرحمة بهم يكابد من أجل استفادهم من حمأة المعصية وشقوتها إلى نعيم الطاعة ولذلك فهو لا يسارع إلى مدابرتهم ومقاطعتهم ومفاصلتهم وهذا كله يحتاج منه إلى حلم ورفق.

إن على الداعية أن يعتبر نفسه مربياً للناس ومعلماً لهم وإن عليه ليكون ناجحاً في تربيته وتعليمه أن لا يعاملهم كأنداد وأن لا يتعامل معهم كئيداً وهو إن فعل ذلك أصبح مثلهم وفقد عنصر القوامة عليهم.

#### خامساً: التيسير لا التعسير:

ومن الصفات التي تساعد الدعاة على الإيغال بدعوتهم بين الناس معالجة الأمور باليسر والتيسير وليس بالعسر والتعسير. ولما كان الناس أصنافاً شتى فهم

كذلك يتفاوتون في القدرة والاحتمال فما يطيقه هذا قد لا يطيقه ذاك وما يتناسب مع هذا قد لا يتناسب مع ذلك.

ومن أسوأ ما ابتلى به الإسلام في هذا العصر دعاة جبلوا على التعسير في كل شأن وكأن اليسر ليس من الإسلام في شأن. وهم في ذلك مخالفون للنهج النبوي الصريح. ثم أن هؤلاء لا يتقيدون بمنطق الأولويات ولا يفرقون في الموقف بين ما هو فرض أو واجب أو سنة وبين ما هو حرام أو مكروه وبين ما فيه نص أو اجتهاد فينفرون الناس من الدين.

إن هذا لا يعنى أن يترخص الداعية وأن يتساهل ويدهن في إقامة حدود الدين وإنما أن يستفيد من مساحات المرونة واليسر التي جاء بها الدين نفسه. فإقامة حدود الله أمر لا جدال فيه.

إن القاعدة النبوية في التعامل مع الآخرين والتي يجب أن تحكم أسلوب الدعوة والداعية تبدو واضحة جلية في قوله ﷺ: « **يَسِّرُوا وَلَا تُعَسِّرُوا، وَبَشِّرُوا، وَلَا تُنْفِرُوا** » (رواه البخاري ومسلم).

قال الإمام النووي رحمته: « **إِنَّمَا جَمَعَ فِي هَذِهِ الْأَلْفَافِ بَيْنَ الشَّيْءِ وَضِدِّهِ لِأَنَّهُ قَدْ يَفْعَلُهُمَا فِي وَقْتَيْنِ فَلَوْ اقْتَصَرَ عَلَى يَسِّرُوا لَصَدَقَ ذَلِكَ عَلَى مَنْ يَسِّرَ مَرَّةً أَوْ مَرَّاتٍ وَعَسَّرَ فِي مُعْظَمِ الْحَالَاتِ. فَإِذَا قَالَ: « وَلَا تُعَسِّرُوا » انْتَمَى التَّعْسِيرُ فِي جَمِيعِ الْأَحْوَالِ مِنْ جَمِيعِ وُجُوهِهِ وَهَذَا هُوَ الْمُطْلُوبُ.** »

وَفِي هَذَا الْحَدِيثِ الْأَمْرُ بِالتَّبَشِيرِ بِفَضْلِ اللَّهِ وَعَظِيمِ ثَوَابِهِ وَجَزِيلِ عَطَائِهِ وَسِعَةِ رَحْمَتِهِ وَالنَّهْيُ عَنِ التَّنْفِيرِ بِذِكْرِ التَّخْوِيفِ وَأَنْوَاعِ الوَعِيدِ مُحْضَةً مِنْ غَيْرِ ضَمِّهَا إِلَى التَّبَشِيرِ وَفِيهِ تَأْلِيفٌ مِنْ قَرَبِ إِسْلَامِهِ وَتَرْكُ التَّشْدِيدِ عَلَيْهِمْ وَكَذَلِكَ مَنْ قَارَبَ الْبُلُوغَ مِنَ الصَّبِيَّانِ وَمَنْ بَلَغَ وَمَنْ تَابَ مِنَ الْمُعَاصِي كُلِّهِمْ يَتَلَطَّفُ بِهِمْ وَيُدْرَجُونَ فِي أَنْوَاعِ الطَّاعَةِ قَلِيلًا قَلِيلًا.

وَقَدْ كَانَتْ أُمُورُ الْإِسْلَامِ فِي التَّكْلِيفِ عَلَى التَّدْرِيجِ، فَمَتَى يُسَّرَ عَلَى الدَّاخِلِ فِي الطَّاعَةِ أَوْ الْمُرِيدِ لِلدُّخُولِ فِيهَا سَهَّلَتْ عَلَيْهِ، وَكَانَتْ عَاقِبَتُهُ غَالِبًا التَّرَايُدُ مِنْهَا، وَمَتَى عَسَّرَتْ عَلَيْهِ أَوْشَكَ أَنْ لَا يَدْخُلَ فِيهَا، وَإِنْ دَخَلَ أَوْشَكَ أَنْ لَا يَدُومَ أَوْ لَا يَسْتَحْلِيهَا» (١).

ومما يؤكد قاعدة (يُسِّرُوا وَلَا تُعَسِّرُوا، وَبَشِّرُوا وَلَا تُنْفِرُوا) قول عائشة رضي الله عنها: « مَا خَيْرَ رَسُولٍ لِلَّهِ ﷺ بَيْنَ أَمْرَيْنِ إِلَّا أَحَدًا أَيْسَرَهُمَا، مَا لَمْ يَكُنْ إِثْمًا، فَإِنْ كَانَ إِثْمًا كَانَ أَبْعَدَ النَّاسِ مِنْهُ، وَمَا أَنْتَقَمَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ لِنَفْسِهِ إِلَّا أَنْ تُنْتَهَكَ حُرْمَةُ اللَّهِ، فَيَنْتَقِمَ لِلَّهِ بِهَا » (رواه البخاري ومسلم).

إن ساحة الداعية ولينه وسهولة معشره هي التي تفتح مغاليق القلوب وتنفذ به إلى أعماق النفوس يلامسها بالهداية فتقبل ويدعوها إلى الخير فتستجيب. وهذا الخلق يجب أن يغطي مساحة حياة الداعية كلها وأن يكون ملازمًا له في كل شأن من شأنه وليس أثناء الدعوة فقط.

ففي بيته يجب أن يكون كذلك. وفي بيعه وشرائه يجب أن يكون كذلك. وفي تقاضيه يجب أن يكون كذلك.

ويقرر ذلك رسول الله ﷺ فيقول: « رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى » (رواه البخاري).

## سادسًا: التواضع وخفض الجناح:

فالكبر يشكل جدارًا وحاجزًا بين الداعية والناس. بل ويجعل الداعية معزولاً عن مجتمعه غير مألوف ممن حوله. ومظاهر الكبر قد تبدو في صور مختلفة:

(١) شرح النووي على مسلم (١٢ / ٤١).

- فقد تبدو في عدم مخالطة الداعية للفقراء أو لعوام الناس وفي حرصه على مخالطة الأغنياء وأصحاب الجاه والسلطان.
- وقد تبدو في زيادة اهتمامه بلباسه وتألقه وفي إعباء التبذل فيمن حوله.
- وقد تبدو في استنكافه عن القيام بواجب الدعوة (وعظاً وتوجيهاً وتدريساً) في عوام من الناس أو قلة قليلة منهم فهو لا يتحدث إلا إذا كان الجمهور كبيراً ووسطه رفيعاً.
- وقد تبدو من خلال تنميق الكلام وتزويق العبارة والمبالغة في ذلك إلى حد يضع المعاني ويبطل الأثر.
- وقد تبدو في الإعجاب بالعلم والزهو بالمعرفة والتحدث عن النفس بعجب وفي الحرص على منافسة العلماء وممارسة السفهاء.

إن الداعية المتواضع هو الذي يعيش مع كل الناس ويستقبل كل الناس ويكلم كل الناس ويزور كل الناس ويجب كل الناس. وهو الذي يخدم الناس ولا يستخدمهم. ويتواصل مع الناس لا يقاطعهم أو يجافهم.

#### سابعاً: طلاقة الوجه وطيب الكلام:

فالوجه هو عنوان الداعية والمرآة التي تعكس نفسيته وأعماقه. فإن كان متجهماً أوحى بالضيق والتجهم وإن كان طلقاً مبتسماً أوحى بالبشر والخير. وليس المقصود بطلاقه الوجه جماله أو حسن تقاسيمه. فقد يكون الوجه جميلاً وليس فيه أثر من الطلاقة وقد يكون قبيحاً ويفيض أنساً وبشراً. والداعية عليه أن يتعود طلاقة الوجه ولو أن يدرّب نفسه على ذلك وأن يعود نفسه الابتسام كائنًا ما كانت ظروفه ضاغطة أليمة.

إن نجاح الداعية يكمن في قدرته على تكييف نفسه وأن تكون له القوامه عليها وليس العكس وأن تكون لديه القدرة على التحكم في نفسه حيال الظروف التي يمر بها وأن يعطى لكل مقام مقالاً.

بعض الدعاة يخرجون على الناس والابتسامة تعلق محياهم وقد دفنوا في الأعماق همومًا ومشاكل لا يعلم مداها إلا الله. وبعضهم لا يستطيعون السيطرة على أنفسهم حيال أبسط المشكلات والملفات فترى آثار ذلك بادية في وجوههم ومن خلال تصرفاتهم فتشعر حيال ذلك وكأنك أنت المسيء إليهم.

أحد الدعاة كان يلقي محاضرة في جمهور غفير في بعض أرياف مصر وكان قد غادر القاهرة تاركًا أحد أولاده في مرض شديد. وأثناء المحاضرة دخل القاعة أحد أقرباء الداعية واقترب من المنصة وسلم المحاضر قصاصة من الورق فما كان من الداعية إلا أن قرأها ثم تابع محاضرتة بشكل طبيعي ودون أن يلحظ الحضور عليه أي أثر. وبعد أن انتهى من حديثه أجاب على كثير من الأسئلة بطلاقة نفس ورحابة صدر. ثم صعق الناس بعد ذلك عندما علموا أن قصاصة الورق التي وصلت الداعية كانت تحمل نبأ وفاة ابنه المريض.

أما عن طيب الكلام فكلام الداعية هو وسيلة الاتصال بالناس ووسيلة التعبير عن المعاني والأفكار فإن كان الداعية متحكمًا في كلامه قادرًا على انتقاء الكلم الطيب والتعبير الحسن كان بالتالي قادرًا على كسب قلوب الناس والولوج إلى نفوسهم وذواتهم، وإن كان غير ذلك لا يُلقى بالأل إلى ما يخرج من بين شذقيه فقد أقام بينه وبين الناس حاجزًا لا يتخترق وسدًا لا يمكن النفاذ منه. بل وجعله ذلك مذمومًا مكروهًا تحاشاه الناس ولا يألفونه.

### ثامنًا: الكرم والإنفاق على الناس:

فالكرم والسخاء والعطاء دليل أكيد على كرم وسخاء وعطاء نفس الإنسان فيما البخل والحرص والشح دليل على بخل النفس وحرصها وشحها. في كثير من الأحيان يجد الداعية نفسه أمام مشكلات وقضايا لا حل لها بالإنفاق وبذل المال فإن هو بخل قد يخسر فرصًا لا تفوت بل قد يتسبب في إحراجات وإساءات بالغة للدعوة نفسها.

في سبيل الهداية وعمل الدعوة كل شئ يجب أن يرخص ذلك أن القيمة الأساسية هي للإنسان الذي سخر الله له ما في السموات وما في الأرض والمال هو أحد هذه الأسباب ويجب أن يوضع في خدمة الهداية والدعوة وليس العكس.

إن من خلق الإسلام ومن الفعال التي حض عليها الرسول ﷺ إكرام الضيف والمهاداة بين المسلمين وتحقيق ذلك يحتاج إلى بذل وإنفاق وكرم. والفضائل كلها التي أمر الإسلام بها تحتاج للقيام بها إلى الجود والكرم ويصعب أن يتحقق في غير الجواد الكريم فالإنفاق على أصحاب الحاجة من الفقراء والمساكين وكفالة الأيتام والإيثار والمواساة والأخوة وحق الجار وإصلاح ذات البين غيره كلها صفات تتعارض والبخل ولا يمكن أن يتحلى بها البخلاء.

#### تاسعاً: خدمة الآخرين وقضاء حوائجهم:

ومن صفات نجاح الداعية في دعوته والتي تمكنه من النفاذ بدعوته في المجتمع الذي يعيش فيه قيامه بخدمة الآخرين والعمل على قضاء حوائجهم. فالدعوة ليست منبراً لعرض الأفكار والنظريات. والداعية ليس (مذياً) يردد الأفكار المجردة فحسب. بل إن الدعوة والداعية يجب أن ينتقلا نقلة نوعية تجعلها يعيشان هموم الناس ويحملان بقسط وافر من هذه الهموم.

وهذا الأمر ليس من قبيل الدعاية والمتاجرة والاستغلال كما هو الشأن لدى الجمعيات التبشيرية وغيرها وإنما هو مبدأ في صلب المنهج الإسلامي لا يصلح الإسلام إلا به.

في كثير من الأحيان تحوّل هموم الناس ومشكلاتهم بينهم وبين التلقي. وتصبح هذه الهموم والمشكلات سداً منيعاً في وجه ما يردهم من أفكار مجردة ونظريات ومن هنا كان من واجب الداعية أن يبادر إلى إزالة العوائق من طريق دعوته وإلى فتح القنوات الموصلة لأفكاره إلى قلوب الناس وعقولهم.

وإن كان صحيحًا أن الداعية لن يسع الناس بهاله وجهده وخدماته ولكن ليس من الصحة في شيء اعتباره حائلًا بينه وبين قيامه بما يستطيع فالمطلوب منه ابتداء القيام ببذل ما يستطيع من جهد فإن قصر به جهد عوضه وأكمّله بحسن الخلق.

والإيمان نفسه يجب أن يدفع الداعية إلى أن يحب لغيره ما يحب لنفسه. وهذا لن يكون إلا بالسعي في شؤونهم وقضاء حوائجهم. والأخوة الإسلامية نفسها والتي تقوم على الحب في الله لا يمكن أن تتحقق على أرض الواقع ويتحقق نقلها من حيز الادعاء إلى حيز التطبيق إلا من خلال المساعدة والمساندة والاهتمام والسعة وقضاء الحاجة.

إن الداعية بحق هو الذي يعيش لسواه لا لنفسه ويكون ديدنه الدوران حول مجتمعه وحول المسلمين وليس حول ذاته. وهو الذي يعمل على توفير الراحة للآخرين ولو على حساب راحته بل إن الداعية بحق هو الذي تسعده سعادة الآخرين وتشقيه شقاوتهم يرتاح إذا ارتاحوا ويطمئن إذا اطمأنوا ويسعد إذا سعدوا.

فإذا قامت هذه الوشائج بين الداعية وبين الناس تحقق الوصال والاتصال وتحقق التأثير والأثر ونجحت المهمة وآتت الدعوة أكلها بإذن ربها وإن كان غير ذلك لم تكن دعوته ولم يكن داعية.

ولكي يتمكن الداعية من خدمة الناس وقضاء حوائجهم فإن عليه أن يكون قريبًا منهم موصولًا بهم غير مقطوع عنهم كما أن عليه أن يجالسهم ويحادثهم ويستمع إليهم.

أحد الدعاة كان كثير الجلوس إلى الناس والاستماع إليهم وإلى ما عندهم حتى غدا بيته مقصدًا للناس ومرجعًا لهم يثون فيه همومهم ويستقضون فيه حوائجهم ويحلون عن طريقه مشاكلهم. ولقد شق هذا الأمر على بعض أصحابه واعتقدوا أن في ذلك مضيعة لوقته ومشغلة عن دعوته. ولم يعلم هؤلاء وأولئك حتى الآن أن هذا هو ميدان الدعوة العملي وأن هذا هو الطريق الذي يصلها بالناس وصلًا مباشرًا وإن



التوجيه والتوعية الذين يمكن أن يكونا من خلال ذلك أكثر أثرًا من التوجيه العام النظري الذي يكون عادة عن طريق الخطبة والمحاضرة والحديث.

إن من الأسباب الرئيسية لركود الدعوة أو جمودها أو عقمها أحيانًا اكتفاء أصحابها بالإطلال على الناس في المناسبات بمكتوبات أو مقولات. والدعوة الناجحة هي الدعوة الموصولة بقضايا الناس لأنها ستكون عند ذلك موصولة بقلوبهم ومشاعرهم.

إن الفكرة المجردة تدب فيها الحياة وتصبح قضية متحركة إذا ما تجسدت في الواقع وطرحت على أرض الواقع والفكرة تبقى نظرية وبعيدة ما لم ترتبط أو تحاكي واقعًا معاشًا أو بالتالي تكون معالجة ومتعاملة مع هذا الواقع سلبًا أو إيجابًا. إن قضايا الناس كثيرة ومتشعبة فمنها الخاص ومنها العام ومنها النفسي ومنها الحسي ومنها التافه ومنها المهم والداعية يجب أن تكون معالجته لها بحسب الأولويات والأهميات.

والأمر الذي لا مناص منه ولا فائدة بدونه أن يكون ارتباط الحوائج وبذل المساعي بفكر الداعية ودعوته لا بشخصه وأن يبدأ بهذا الربط ويسعى له من أول يوم وإلا كان الاستقطاب حول الشخص وليس حول الفكرة وهذه قضية مهمة يجب التنبيه إليها والحذر منها قبل أن تصبح بابًا للشيطان ووبالاً على الدعوة والداعية.

### الاستيعاب الداخلي؛

الاستيعاب الداخلي هو القدرة والأهلية على الاستيعاب ضمن المؤسسة الدعوية وفي صفوفها سواء كان ذلك من قبل القيادة أم من قبل الأفراد. فإذا كان الاستيعاب الخارجي يحقق اجتذاب الناس إلى الإسلام وإلى المؤسسات الدعوية فإن الاستيعاب الداخلي هو الذي يحقق حسن الاستفادة من هؤلاء في العمل الدعوي.

إن المرحلة الأولى من العمل أشبه باستخراج المعادن من الأرض وهو عمل (المناجم) والعاملين فيها في حين تشبه المرحلة الثانية عملية تصنيع هذه المعادن والخامات وتحويلها عبر (المصانع) إلى أدوات مختلفة. وإذا كان مهماً أن نستخرج

الخامات البشرية من (منجم) المجتمع الكبير فمن الأهم التمكن من تحويل هذه الخامات عبر الدعوة إلى طاقات فاعلة على كل صعيد.

فكيف يجب أن تتم عملية التحويل والتصنيع هذه. إن عملية تحويل خامة بشرية إلى طاقة موجهة وقدرة فاعلة لا بد وأن يتم عبر مراحل ووفق أسس وقواعد شأن ما يفرض في ذلك على التصنيع المعدني فما هي هذه المراحل وتلك القواعد والأسس؟

### المرحلة الأولى:

#### الاستيعاب العقائدي التربوي:

في هذه المرحلة يتعين على المؤسسات الدعوية أن تقوم بصياغة الوافدين إليها صياغة نوعية جيدة. تنقيهم من كل الرواسب الماضية أفكاراً وممارسات وتغسل أدمغتهم وعقولهم مما ران عليها أو علق بها من معطيات غير إسلامية. تصحح عقيدتهم. تقوم سلوكهم وأخلاقهم. تهذب أحاسيسهم ومشاعرهم. توجه رغباتهم وتطلعاتهم. تحدد وتوضح أهدافهم وغاياتهم.

إن هذه المرحلة هي أهم المراحل على الإطلاق لأنها بمثابة الأساس الذي سيبني عليه العمل كله ويقوم عليه البناء كله.

فإن حصل تهاون في هذه المرحلة فسوف يترتب عليه خطر كبير وشر مستطير على صعيد الفرد والمؤسسات الدعوية. فالذي يكبر من غير تربية والذي يرتفع من غير التزام والذي يتبوأ المسؤوليات بغير جدارة وأهلية يكون عبئاً على المؤسسات الدعوية وبلاءً عليها في كثير من الأحيان.

إن مهمة (القيادة) في هذه المرحلة أن تضع وتهمي كافة الأسباب والأدوات والمناهج اللازمة لعملية الاستيعاب العقائدي هذه وأن تكون ساهرة مراقبة دقيقة في إجراء هذه العملية.

إن عملية التصنيع إن لم تأخذ مداها الكافي وتتوفر لها كافة الاحتياجات كانت عملية فاشلة وأدت إلى بروز صناعات مشوهة مما يتسبب بكساد البضاعة والإساءة إلى سمعة المصنع وبالتالي إلى فشله وانهاره. وكما أن الصناعات المدية الحسية لا تظهر حقيقتها ومدى جودتها إلا عند التجربة كذلك الحال مع الدعاة والعاملين فقد لا تظهر معادنتهم وتتضح مؤهلاتهم وجداراتهم إلا حين وضعهم على المحك ومن خلال التجربة وهذا يفرض وضعهم على المحك وتجربهم قبل تقليدهم المسئوليات لتكون تجربتهم على حسابهم وليس على حساب المؤسسات الدعوية .

ثم أن التغاضي عن علة في فرد واحد ستدفع إلى التغاضي عن هذه العلة أو غيرها في الصف كله وبذلك يصبح الصف بلا ضابط.

صحيح أن الناس يتفاوتون في قدرات التحمل والالتزام ولكن هذا لا يجوز أن يدفع إلى التساهل في القواعد والأسس التي تقوم عليها الشخصية الإسلامية. فمعالم الشخصية يجب أن تكون واحدة لأنها إن لم تكن كذلك ستؤدي إلى بروز شخصية غير إسلامية.

إن الاستيعاب التربوي يجب أن يكون قويا متينا قائما على إدراك سليم لأحكام الشريعة ومعالم الحلال والحرام ومن ثم التزام بذلك كله. والاستيعاب التربوي يجب أن يكون دائما غير محكوم بمرحلة أو ظرف فلا يجوز أن يكون قائما عند المبتدئين متعطلا عند المتقدمين ذلك أن المتقدمين أخطر في انحرافهم على المؤسسات الدعوية والصف من المبتدئين كما أن أسباب الانحراف تكون عندهم أكثر وأوفر.

والاستيعاب التربوي يجب أن يلحظ المتغيرات الحياتية والمراحل الطبيعية والاستثنائية التي يمر بها الأفراد فلا يكون النمط واحدا للكبار والصغار، للمتزوجين وغير المتزوجين، للطلاب والعمال، لمحدودي الثقافة وأصحاب الاختصاصات والخريجين. فالاستيعاب التربوي الذي يحتاجه طيب متخرج غير الذي يحتاجه طالب ثانوي أو صاحب مهنة.

والاستيعاب التربوي يجب أن يغطي المساحة التربوية كلها فلا يكون فكرياً فحسب أو تربوياً فقط وإنما يسد كافة الاحتياجات الفطرية لدى الإنسان. والاستيعاب التربوي يجب أن يكون موزوناً محكماً بمقاييس الشرع آخذاً بعزائمه ورخصه وليس وليد انفعالات وتحكمات شخصية لأن من شأن ذلك أن يمزق صفوف المؤسسات الدعوية .

### المرحلة الثانية:

#### الاستيعاب الإداري:

وهو قدرة المؤسسات الدعوية على استيعاب أفرادها والمتنظمين فيها والمنتهمين إليها إدارياً. وكذلك استيعاب المؤسسات الدعوية وأفرادها للشؤون والأصول والقواعد الإدارية.

واستيعاب المؤسسات الدعوية لأفرادها هو أمر أساس لنجاحها فقد توجد مؤسسة دعوية تضم الآلاف من الناس لكن من غير استيعاب له واستفادة من طاقاتهم وإمكانياتهم مما يجعلها عديمة الأثر محدودة السير. بينما قد توجد في المقابل مؤسسة دعوية تضم بضعة عشرات من الأفراد مستوعبين بالكلية فتصبح ذات شأن وأثر وفاعلية في المجتمع.

#### فما هي الشروط التي تمكن المؤسسة الدعوية من استيعاب أفرادها:

**الشروط الأول:** أن تكون قد نجح ابتداء في عملية التكوين ومرحلة التربية لأن استيعابها للأفراد إدارياً يجب أن يسبقه الاستيعاب التربوي فيجب أن يسبقه بناء تربوي فإن لم يتحقق ذلك أصبح البناء الإداري عملية غير مضمونه النتائج والعواقب.

**الشرط الثاني:** أن تكون المؤسسة الدعوية قد اكتملت لديها الطاقات والإمكانات اللازمة لعملية الاستيعاب هذه كالقدرات التنظيمية والتربوية والتخطيطية والفكرية والسياسية ... إلخ.

فالمؤسسة الدعوية تبقى قاصرة ومحدودة وضعيفة حتى تتمكن من توفير الأجهزة والبدايل اللازمة لكل جانب من جوانب العمل. وعندما تتمكن من ذلك تصبح حركة أصيلة قادرة على إنجاز عملية الاستيعاب الخارجي والداخلي بنجاح وإتقان.

**الشرط الثالث:** أن تعي المؤسسة الدعوية حقيقة أفرادها وأن تعرفهم حق المعرفة هذه المعرفة التي تكشف لها طاقاتهم وميولهم ومواطن القوة والضعف عندهم والتي من خلالها يمكنها أن تصنفهم وأن تعين لهم وتحدد مهماتهم ومسئولياته وأن تضعه في المكان المناسب.

إن حسن توظيف الإمكانيات هو الذي يؤدي إلى الإثمار والنماء والعطاء أما إذا كان التوظيف عفويًا فإن إنتاجه لن يكون موفورًا ولا مشكورًا.

**الشرط الرابع:** أن تقوم بتوظيف كافة أفرادها في العمل وليس فريقًا منهم أو المتفوقين فيهم. إن إيجاد عمل معين لكل فرد مهما كان بسيطًا ومحدودًا من شأنه أن يضاعف الإنتاج وأن يجنب المؤسسة الدعوية الفتن والمشكلات الناجمة عن العاطلين الذين ليس لهم دور ومهمة والذين يصبحون بؤرة ضعيفة يدخل من خلالها البلاء إلى الجسد كله.

ثم إن المؤسسة الدعوية بمسئولياتها إلى جميع أنواع وأصناف الإمكانيات واكتفاؤها بنمط معين من الإمكانيات يعرضها للفشل والإخفاق. فالذين يخططون قد لا يحسنون التنفيذ أو أن من المستحسن أن لا يتولون ذلك والذين يشتغلون في التربية قد لا يحسنون العمل السياسي أو العمل الاجتماعي. وتوزيع المهام على المجموعة كلها أفضل بكثير من حصرها في نطاق ضيق.

إن حصر المهام والمسئوليات في عدد محدود من الأفراد له كثير من النتائج السيئة ويكفي من ذلك أنه يعرض المؤسسة الدعوية للانهايار لدى أقل محنة أو مكروه يصيب القيادة لأنه يحول دون توافر البدائل ويبقى الأفراد متفرجين وبدل أن تُكسبهم

الأيام خبرة وتجربة وقدرة على تحمل المسؤولية وتجشم الصعاب واقتحام العقبات يصابون بالبلادة في الحركة والتفكير وباللامبالاة واللاشعور بالمسؤولية ويصبحوا كلاً وعبئاً على المؤسسة الدعوية بدل أن يحملوا أعباءها وأثقالها.

**الشرط الخامس:** أن تقوم المؤسسات الدعوية بتوظيف القدرات بشكل جماعي وليس بشكل فردي. إن من أخطر الأمراض: النزعة الفردية في العمل أو بتعبير آخر قيام العمل على كاهل الأفراد لا المؤسسة. وهذا بالتالي يجعل العمل مرتبطاً بالفرد متأثراً بطبيعته مرتين لإمكانياته وطاقاته محكوماً بأفكاره واجتهاداته مما يجعله عرضة وباستمرار للتعثر والتوقف وللانحراف والتشوه.

ما هي الجوانب التي يجب أن تستوعبها المؤسسة الدعوية ويستوعبها الداعية في النطاق الإداري؟

**أولاً:** الاستيعاب الكامل والصحيح للأهداف والوسائل. وكل لبس أو تشوه أو تناقض في التصور للأهداف والوسائل يترتب عليه خلاف بين العاملين وتباين في تقدير الأمور وخروج عن الخط وانحراف عن الهدف.

**ثانياً:** الاستيعاب الكامل والصحيح للمؤسسة الدعوية وطبيعتها: فعدم وضوح الشؤون الإدارية يؤدي إلى عدم معرفة الحقوق والواجبات وإلى عدم التعامل وفق القواعد والأصول وإلى التجاوزات والفرديات وإلى تصادم الصلاحيات وإلى نشوء الحساسيات إلى ما لا نهاية له من النتائج الوخيمة المدمرة.

وليس المهم أن يكون هذا الاستيعاب نظرياً من غير تطبيق وتنفيذ فالتنفيذ هو الذي يجعل المؤسسة الدعوية فاعلة فتتلاشى الفوضى والتعدييات والتجاوزات وما يترتب على ذلك كله.

ومن المعروف أن تنفيذ أية مهمة إدارية يجب أن تمر بمراحل ليتحقق في النهاية التنفيذ على أكمل وجه ولتتم الفائدة المرجوة، ومن الاستيعاب الإداري مرور هذه

المهمة وانتقالها عبر المراحل كلها بشكل جيد أو حسن وحين تتعثر هذه المهمة أو تتوقف في مرحلة من المراحل أو لا يكون تنفيذها جيداً في إحدى هذه المراحل تكون النتيجة سيئة وغير جيدة.

فمثلاً إعداد لقاء من اللقاءات كإقامة احتفال جماهيري كبير قد يستغرق الإعداد له وقتاً طويلاً تُبحث فيه كافة العناصر التي تضمن نجاح الاحتفال: الخطباء، مكان الاحتفال، ترتيبات الاستقبال، مكبرات الصوت، المقاعد، بطاقات الدعوة إلخ. وبعد أن تُوزَّع الأعمال ويتم التنفيذ ويأتي موعد الاحتفال قد تكون المفاجأة مذهلة فقد لا يحضر الخطيب الرئيسي، وقد يكون السبب أن المكلف بالاتصال بالخطباء وتبليغهم لم يعثر على الرجل في بيته فلم يكلف نفسه معاودة الاتصال به مرة أخرى على الأقل ودون أن يدري أنه بهذا التهاون قد عرض عملاً كبيراً للفشل والبوار.

وقد تكون المفاجئة المذهلة في قلة الحضور فتبين فيما بعد أن أكداً من الدعوات الحائطية واليدوية لا تزال في أماكنها ولم توزَّع على الناس.

### الاستيعاب الكامل لطبيعة الأصدقاء والأعداء:

إن من الخطأ الشنيع والخطورة البالغة علي المؤسسات الدعوية وعلى الداعية الجهل وعدم المعرفة بطبيعة الأصدقاء والأعداء وبما يميز الصديق من العدو وبأهداف كل منهما ووسائله ومبادئه وأدواته وخططه وتحركاته وسياساته ورجاله قيادة وأفراداً. فالمؤسسات الدعوية التي لا تعرف ما يجري حولها ولا تُحسِّن تصنيف الناس من حولها مؤسسة فاشلة معرضة للتصفية والسحق من قبل أعدائها.

### الاستيعاب الكامل لمختلف جوانب العمل وطبائعها واحتياجاتها:

فالذي يحقق نفاذ المؤسسات الدعوية إلى كافة قطاعات المجتمع استيعاب الدعاة لطبيعة هذه الجوانب وتحديدهم للنهج والأسلوب الذي يصلح لكل جانب. فلا بد من دراسة وتحليل وتفكير وابتكار وتجديد وتنويع ولا بد من الاستفادة من الظرف

والحدث والمناسبة. ولا بد من المراجعة والمحاسبة ونقد الذات واستكشاف العيوب والأخطاء.

والداعية الناجح هو الذي يعرف كيف يبدأ ومن أين يبدأ مع ضمان الوصول إلى النتيجة المطلوبة. والقطاعات المجتمعية أصبح لكل منها في عصرنا هذا خصائص ومعطيات وبالتالي شؤون ومشكلات بعضها خاص وبعضها مشترك فالقطاع الطلابي له شؤون ومشكلاته وقضاياها. والقطاع العمالي له ما يختص به ويميزه. وكذلك قطاع النساء والخريجين والعلماء والسياسيين ورجال الأعمال وغيرهم.

والمدخل إلى كل قطاع من هذه القطاعات قد يتقارب وقد يتباعد، أو قد يتقارب في جانب ويتباعد في آخر. وهذا كله يحتاج من الدعوة والداعية إلى دراسة وتمحيص واستيعاب كلي لشئون كل قطاع ومشكلاته، ليتحدد بنتيجة ذلك النهج والأسلوب الذي يحتاجه ويصلح له. وبغير ذلك يصبح عمل الدعوة خبط عشواء.

### عدم الاستكاف شرط للاستيعاب:

إن المؤسسات الدعوية حتى تكون مستوعبة للمجتمع، وحتى يكون الدعاء مستوعبين للناس، فإنهم بحاجة إلى معالجة ظاهرة الاستكاف. فالاستكاف عن مخالطة الجماهير والتعامل معها بالإسلام ودعوتها إليه من شأنه أن يجعل هذه الجماهير عدوة للإسلام والمؤسسات الدعوية ويجعلها مسخرة ضد الدعوة والدعاة من قبل أعداء الإسلام.

والاستكاف عن العمل السياسي من المؤسسات الدعوية والدعاة بحجة أن محيط العمل السياسي فاسد ويفسد من يلج إليه، سيجعل سياسة البلد وقيادته وقراراته بيد أعداء الإسلام، وموجهة ضد الإسلام والعاملين له.



والاستنكاف عن المشاركة في الأجهزة المكونة من تيارات مختلفة لمعالجة مشكلة من المشكلات، سيجعل تلك التيارات هي الحاكمة والفاعلة وهي المهيمنة حتى على الشارع المسلم، مسخرة جماهيره لأغراضها وأهدافها.

والاستنكاف عن الاختلاط بالناس بحجة بعدهم عن الإسلام وسوء أخلاقهم وكثرة انحرافاتهم من شأنه أن يزيد المشكلة تعقيداً، ويوسع الهوة بين هؤلاء وبين الإسلام. وإذا كان الناس مرضى واستنكف الطبيب عن معالجتهم، فإن هذا المرض سوف يستفحل، وسيقتل الطبيب نفسه فضلاً عن المريض.

ثم إنه ما قيمة الدعوة وما قيمة الدعاة إن كانوا مستنكفين عن خوض عملية التغيير في المجتمع. وهل يظن هؤلاء أن عملية التغيير يمكن أن تتم من خارج المجتمع وبدون اختراقه والدخول إليه والتأثير فيه والتعامل معه؟ إن الدعوة حيال هذا الموضوع أمام خيارين لا ثالث لهما:

**الأول:** أن تبقى المؤسسات الدعوية دعوة لأصحابها قاصرة عليهم مهمة بهم دون غيرهم، غير عابئة بالناس وبهدايتهم. وعند ذلك تكون دعوة (صالحين) غير مصلحين، ودعوة (صفوة) لا جماهيرية. وعليها أن تدرك إن كانت كذلك، أن نهجها هذا مخالف للإسلام ولطبيعة الدعوة، وأن عملها هذا قد لا ينجيها ويعصمها من طغيان الجاهلية وطوفان الفساد ما دامت مستنكفة عن العمل لمواجهته ووقفه أو الحد منه.

**الثاني:** أن تكون المؤسسات الدعوية للناس كل الناس - المريض منهم قبل المعافي - والمنحرف فيهم قبل المستقيم - تحمل الهداية إلى الجميع وتحنو على الجميع، وتريد الخير للجميع، وتحرص على الاستفادة من كل طاقة وتوظيفها في خدمة الدعوة ومعركة الإسلام.

أما إن بقيت المؤسسات الدعوية تراوح مكانها بعد مرحلة الاصطفاء دون أن تخرج بمن اصطفاهم إلى دنيا الناس، ومن غير أن تدرهم على ذلك، أو تدفعهم إلى تجربة

ذلك، أو تقودهم من خلال ذلك فإن مآلها إلى انعزال، وإن أثرها إلى انحسار، كما وأن عناصرها (المَحْنَطَة) المستنكفة عن المخالطة الناس والاهتمام بشئونهم وتَبَنَّى مشكلاتهم ورفع ظلامتهم ستصاب بإدبار قبل إقبال، وبتآكل بعد تكامل، لأنها تكون قد فقدت عنصر القوة في معاركة (تصارع البقاء).

## فن التواصل مع الآخرين

إن مهارة التواصل مع الآخرين من أهم المهارات التي تتعلمها في حياتك ويتوقف عليها جزء كبير من فاعليتك وتأثيرك ونجاحك في الحياة.

إن التعامل مع الناس فن من أهم الفنون نظرًا لاختلاف طباعهم ، فليس من السهل أبدًا أن نحوز على احترام وتقدير الآخرين. في المقابل من السهل جدًا أن نخسر كل ذلك، وكما يقال الهدم دائمًا أسهل من البناء. فإن استطعت توفير بناء جيد من حسن التعامل فإن هذا سيسعدك أنت في المقام الأول؛ لأنك ستشعر بحب الناس لك وحرصهم على مخالطتك. وهذا سيسعد من تخالط ويُسعرهم بمتعة التعامل معك.

التواصل أو الاتصال: هو عبارة عن عملية تفاعل اجتماعي، ومشاركة إنسانية، تهدف إلى تقوية العلاقات بين أفراد الأسرة أو المجتمع أو الدول، عن طريق تبادل المعلومات والأفكار والمشاعر، التي تؤدي إلى التفاهم والتعاطف والتحاب، أو عكس هذه الأمور كلها.

أو هو سلوك أفضل السبل والوسائل لنقل المعلومات والمعاني والأحاسيس والآراء إلى أشخاص آخرين والتأثير في أفكارهم وإقناعهم بما تريد سواء كان ذلك بطريقة لغوية أو غير لغوية.

والحوار: تفاعل لفظي وغير لفظي، بين اثنين أو أكثر، بهدف التواصل وتبادل الأفكار والمشاعر والخبرات.

وأطراف الاتصال الفعال خمسة: المرسل، والرسالة، والمستقبل، والوسيلة، والاستجابة.

عناصر النجاح لدى كل منهم:

أولاً: المرسل (المصدر):

- ١ - أن يكون مستعداً للتنازل.
- ٢ - أن يكون متفتحاً ذهنياً.
- ٣ - أن يجعل حوارهِ قصيراً ومفهوماً.
- ٤ - أن يكون مستعداً نفسياً ومرتزناً انفعالياً.
- ٥ - أن يثبت على أصل الموضوع.
- ٦ - أن يؤكد على نقاط الاتفاق والختام الإيجابي.

ثانياً: المستقبل: (المستهدف):

لا يقل أهمية عن العنصر الأول، وغالباً ما يكون هو محور الجلسة الحوارية الإيجابية، وله العناصر السابقة نفسها.

ثالثاً: الرسالة: الموضوع:

وهو محل الحوار وحوله يتم تبادل الحديث، ولكي تؤدي الرسالة بصورة إيجابية وتصل بصورة ناجحة لابد أن تكون:

- ١ - واضحة تناسب المرحلة السنوية.
- ٢ - ذات معلومات صحيحة وموثوقة وواقعية مدعمة بالدليل.
- ٣ - تحمل مقاصد تعود بالفائدة والنفعة على المرسل والمستقبل.
- ٤ - مصحوبة بتعابير صوتية وحركية تناسب مرحلة المحاورين السنوية.
- ٥ - مدعمة بوسائل إيضاح مسموعة أو مرئية أو مكتوبة. إلخ.
- ٦ - تحافظ على الحوار الإيجابي باستخدام بعض الأسئلة والتنبيهات.
- ٧ - تلخص النقاط التي تم التفاوض عليها في كل موضوع.

٨ - تشجع على سرعة التطبيق بعد انتهاء الحوار.

رابعًا: الوسيلة (القناة):

وهي التي تنقل الرسالة، وتكون بإحدى الحواس الخمس، ويشترط أن يختارها المرسل بعناية فائقة؛ لتناسب حال المتلقي المستقبل؛ بحسب سنه، وبيئته، وظرفه، ونفسيته، واحتياجاته الشخصية، أو الخاصة بنوع جنسه.

خامسًا: الاستجابة (التغذية الراجعة):

ومعناها: مدى قبول الرسالة أو رفضها، ومدى سرعة ذلك، وهل هي لفظية، أو عبر عنها بلغة الجسد؛ كالعبوس أو الابتسامة. والاستجابة الناجحة هي النابعة عن فهم جيد لمحتوى الرسالة، وهدف المرسل منها.

الصفات التي يجب ان تتوافر في الشخص حتى يكون الاتصال ناجحًا:

١ - الصدق والأمانة:

إن الصدق والأمانة بمثابة الأساس الذي تُؤسَّس عليه عملية الاتصال مع الآخرين بأكملها، فأى شيء ستفعله في اتصالك مع الناس عليك بداية أن تكون صادقًا معهم أمينًا لهم.

فعليك أن تكون صادقًا في تقديرك للشخص الآخر وفي الصفات الحميدة فيه، لا كما يظن البعض أن التقدير يعني عبارات مدح جوفاء وتملق ليس له علاقة بالحقيقة. وكذلك كن أمينًا في تقديرك فتقدر الشخص وتُثني عليه بما ينفعه ويعطيه الثقة في نفسه، فلا تسرف مثلًا في الثناء والمدح حتى يصاب الشخص بالعجب والغرور.

ما الفرق إذن بين التقدير والتملق؟ الأول نقى خالص والآخر يصدر عن اللسان، الأول مجرد من الأنانية، والثاني قطعة من الأنانية، الأول مرغوب فيه من الجميع، والآخر مغضوب عليه من الجميع.

## ٢- العدل:

العدل موازنة بين طرفين، وعليك أن تحقق العدل في اتصالك مع الناس. فإن اتصالك مع الناس يجب أن يكون متوازنًا بين طرفين وهما:

طرف السلبية × طرف العدوانية

فالشخص السلبي هو: الذي يقيّم نفسه على أنها أقل أهمية من الآخرين ويتنازل عن حقوقه وأرائه ومشاعره دائمًا أمام حقوق الآخرين.

أما الشخص العدوانية فهو على العكس تمامًا فهو يقيّم نفسه على أنها أكثر أهمية من الآخرين ودائمًا ما يستبد برأيه وحقوقه ومشاعره على حساب حقوق الآخرين.

أما الشخص العادل فهو: أن تدرك أن احتياجاتك وحقوقك وأراءك ومشاركك ليست أقل أو أكثر أهمية من تلك التي تخص الآخرين، وأنها تتساوى معها في الأهمية، ولذا ففي ظلال العدل فأنت تطالب بحقوقك واحتياجاتك وتعبر عن آرائك ومشاعرك في قوة ووضوح وفي الوقت ذاته تحترم وجهة نظر الآخرين وتستمع إليها وتتقبلها.

وهذا يضمن لك أنك لن تخرج من المواقف وأنت تشعر بعدم الارتياح من نفسك أو تترك الآخرين يشعرون بعدم الارتياح.

وحتى تحقق العدل في تعاملك مع الناس اتبع الخطوات الآتية:

- قرّر ما تريد.
- وضح هذا بصورة واضحة.
- فكّر في أكبر عدد ممكن من طرق التعبير عن قرارك على قدر استطاعتك.
- أنصت إلى الآخرين واحترم آرائهم.

- تَقَبَّلْ النقد من الآخرين وناقشه، وعند انتقادهم انتقد أعمالهم لا شخصيتهم.
- لَا تتردد في قول لا إذا ما احتجت إليها.

### ٣- الرحمة:

الرحمة هي بلسم العلاقات مع الآخرين، وروح الاتصال الصحيح وبدونها تصبح الحياة جافة جداً وتفقد قيمتها ولا يصبح للاتصال معنى ولا روح. أساس مهم جداً في اتصالاتك وعلاقاتك الرحمة، أن تشعر بالآخرين وتحب الخير لهم وتقدر مشاعرهم وترى أحوالهم وظروفهم وبالرحمة يلتف الناس حولك ويحبونك ولا يملون من الجلوس معك والحديث إليك.

### ٤- التواضع:

التواضع أساس هام جداً في اتصالك مع الآخرين فالشخص المتكبر مهما تعلم من فنون الاتصال والتعامل مع الآخرين لن يصل إلى اتصال ناجح حقيقي، وذلك لأن تكبره سيظل حاجزاً منيعاً بينه وبين الناس.

إن الكبر بمثابة الجدار العازل يعزل صاحبه عن الاتصال بالعالم الخارجي.

### ٥- الحلم والأناة والرفق:

تحتاج إلى هذه الصفات كثيراً في اتصالك مع الناس فإنه من المعلوم بالضرورة أن الكمال لله وحده ﷻ وأن النقص من طبيعة البشر لذا ينبغي أن نتوقع الخطأ والزلل من الآخرين، فعليك أن تكون حكيماً مع الناس كاظمًا لغيظك رفيقاً بهم مقدراً طبيعة النقص في تكوينهم، وإن لم تفعل ذلك وسرت وراء غضبك فقد تنصرم أواصر الأخوة والمحبة ويدب الشقاق والنزاع والخلاف.

## ٦- قبول الآخرين على ما هم عليه الآن:

تقبّل الآخرين بكل ما هم فيه الآن بسلوكهم وصفاتهم وأخلاقهم وأفكارهم ومشاعرهم، تقبّل ذلك لأن هذا هو الواقع. وليس معنى قبول الآخرين أنك توافق على كل أفكارهم أو اعتقاداتهم أو مشاعرهم، فإنك ستجد في العالم حولك أصنافاً شتى من الناس ستجد المسلم والكافر والمؤمن والفاسق، والأمين والخائن، والصديق والعدو، والصادق والكاذب، والمتواضع والمتكبر إلى غير ذلك من المتناقضات، وإنما المقصود أن تقبل كل هؤلاء لتقييم علاقات معهم وتتصل بهم، وتعامل معهم بأسلوب صحيح فهذا تستفيد منه، وهذا تصلحه وهذا تحجم عن شره وهذا تغيره.

بعض الناس وبكل أسف لا يتصل إلا مع من يوافقونه ويعزل نفسه عن مجتمعه وعن العالم الذي يعيش فيه، وبعضهم يردد كثيراً أن أغلب الناس لا يعجبونه، وأنهم بحاجة إلى التغير حتى يتصل بهم.

وهذا فهم خاطيء، لا تنتظر التغير من أحد بل غير أنت من نفسك، أنت لديك القدرة على التعامل والاتصال مع جميع البشر ومع كل البشر ولكن إذا غيرت من نفسك وصلت لهذا المستوى العالي من الاتصال اللامحدود وتذكر دائماً أن التغير يأتي من الداخل لا من الخارج وأن الله لا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم.

## هناك مثل صيني يضرب لهؤلاء:

أن هناك شاب في العشرين من عمره قرر أن يغير العالم كله خلال عشرين سنة، وبعد عشرين سنة وحينما صار في الأربعين من عمره وجد صعوبة شديدة في ذلك، وأنه لم يستطع أن يغير العالم فقرر أن يغير بلده خلال عشرين عاماً، بعد عشرين عاماً وحينما صار في الستين من عمره وجد أنه لم يصنع شيئاً، فقرر أن يغير من مدينته خلال عشرين عاماً، وبعد عشرين عاماً وحينما صار في الثمانين من عمره، قرر أن يغير من أسرته وبعد



عشرين عامًا وحينما صار في المائة من عمره، ووجد أنه لم يغير شيئًا اكتشف أخيرًا الحقيقة المرة.

### مبادئ الاتصال الأساسية:

المبدأ الأول: الاتصال يقوم على فهم الآخرين والتألف معهم:

ينقسم الناس من جهة استقبالهم للمعلومات والتعبير عن آرائهم إلى ثلاثة أقسام:

#### ١- البصري:

هذا الشخص يرى العالم حوله من خلال الصور والرؤية بالعين حتى أنه عند الحديث عن المعاني المجردة يحولها إلى صور مشاهدة فهو يركز أغلب انتباهه على صور وألوان التجربة، وعندما يصف حادثة معينة يصفها من خلال الصور، وتجذب عباراته أكثر فيها: أرى - أنظر - يظهر - مشهد - وضوح - لمعان - ملاحظة - مراقبة - منظر - ألوان - ظلام - ظلال - شروق.

هذا الشخص تجده سريعًا في حركته سريعًا في كلامه في أكله، حياته على نمط سريع وذلك بسبب تأثره بالنمط الصوري القائم على الصور المتلاحقة والضوء.

#### ٢- السمعي:

هذا الشخص الحاسة الغالبة عليه في استقبال المعلومات وفي رؤية العالم من حوله هو السمع، هذا الشخص يحب الاستماع كثيرًا وله مقدرة فائقة على الاستماع دون مقاطعة ويهتم كثيرًا باختيار الألفاظ والعبارات وتجذب كلامه بطيئًا، ويركز على نبرات صوته عند الكلام كما أنه يميل للمعاني التجريدية النظرية كثيرًا.

وتجذب عباراته أكثر فيها: اسمع - انصت - إصغاء - صوت - رنين - لهجة - ازعاج - صياح - همس - ثرثرة - سهيل - زئير - رعد.

الشخص السمعي يتأنى في اتخاذ القرار ويجمع أكبر قدر من المعلومات قبل اتخاذه ويقلل إلى أدنى درجة مستوى المخاطرة، فهو رجل قرار حذر

### ٣- الحسي:

هذا الشخص ينصب اهتمامه الرئيسي على الشعور والأحاسيس، وإذا حكى لك عن تجربة معينة سيحكىها لك من خلال ما شعر به وما أحس به، ولذلك فإن قراراته مبنية على المشاعر والعواطف المستنبطة من التجربة.

هذا الشخص تجد كلامه أكثر بطناً من سابقه ويستشعر ثقل المسؤولية أكثر من غيره ولذلك يفعل للمبادئ ويندفع للعمل لها وتجد عباراته يكثر فيها:

شعور - إحساس - لمس - إمساك - حار - بارد - ضغط - شدة - ألم - حزن - سرور - ثقل - جرح - ضيق.

وهكذا إذا فهمت شخصية الآخر، وحددت نمط إدراكه، فإن هذا سيساعدك كثيراً في تحقيق التألف معه.

### طرق تحقيق الألفة مع الشخص الآخر:

إذا كنت في اجتماع مثلاً أو في لقاء مع شخص وتريد تحقيق الألفة مع الشخص المقابل فأمامك خطوتين:

#### الخطوة الأولى: المجاراة:

المجاراة أن تجعل سلوكك الخارجي يتوافق مع سلوك الشخص الخارجي ويتم ذلك من خلال الخطوات التالية:

- حاول أن تجعل تنفسك متوافقاً مع الشخص الآخر وقد يكون هذا غير مريح بالنسبة لك ولكن تزامن التنفس يعني تأسيس الألفة.

- حاول أن تجعل صوتك متوافقاً مع صوت الآخر من حيث السرعة - النبرة - الشدة، وسوف يساعد فهمك لطبيعة الشخصية على تحديد الصوت المناسب لها.
- حاول أن تجعل حركاتك متوافقة مع حركة الآخر حركة اليدين والرجلين والرأس.
- حاول أن تجعل تعبيرات الجسم متوافقة مثل طريقة الجلوس - وضع اليد على الخد - وضع اليدين على بعضهما - تشبيك الأصابع، لاحظ ماذا يفعل المقابل وافعل مثله.
- تكلم مع الشخص المقابل بالأسلوب الأقرب إلى شخصيته:
- ✓ فإذا كان شخصاً بصرياً ركز على تصوير الكلام له وضرب الأمثلة الواضحة.
- ✓ وأما إن كان شخصاً سمعياً ركز على نبرة صوتك وشرح الوضع بالتفصيل وشجع المناقشة بطرح أسئلة صريحة وحاول أن تركز على المعاني والألفاظ الدقيقة.
- ✓ وإذا كنت مع شخص حسي اجعله يشعر بما تقوله وتفاعل مع الكلام.

#### الخطوة الثانية: القيادة:

تؤكد المجازاة التأزر والاتصال القوي، أما الآن وفي هذه الخطوة أن لك أن تقود الشخص الآخر بعدما حصل هذا الاتصال وهذا التأزر، هيا! خذ الآن بزمام المبادرة! قم بتغيير مقصود في سلوكك، وستجد أن المقابل يجاريك بدوره أو يتبعك، إذا حدث ذلك فإن هذا الشخص يتبع قيادتك ولديك علاقة اتصال ممتازة، الآن في هذه اللحظة تستطيع قيادته نحو النتيجة المرغوبة مثل أن تقنعه بما تريد أو تدفعه نحو عمل أو سلوك معين.

المبدأ الأول: الاتصال يقوم على فهم الآخرين والتآلف معهم:

هذا المبدأ يمكن تلخيصه في الخطوات التالية:

- افهم شخصية الشخص الآخر هل هو بصري أم سمعي أم حسي؟
- حقق التآلف والتأزر من خلال مجاراة سلوك الشخص الآخر.
- بعد الاطمئنان على تحقيق التآلف قم بقيادة الشخص الآخر نحو ما تريد وتأكد من ذلك من خلال تغيير سلوكك وملاحظة رد فعل الشخص الآخر.

المبدأ الثاني: ثلاثية الاتصال:

يعتقد بعض الناس أنه حتى يؤثر على الآخرين ويتصل بهم اتصالاً جيداً فسيركز على الكلمات المؤثرة ويرتبها بنظام معين على حساب شخصية الآخر، وبذلك قد أتم عملية الاتصال، والواقع أنه بذلك قد حصل ٧٪ فقط من عملية الاتصال.

وتشمل أنماط الاتصال ثلاثة عناصر كبرى؛ هي:

١ - الكلام (المحتوى).

٢ - الإيحاءات الجسدية (الحركة).

٣ - النبرات الصوتية (الأسلوب).

فقد أجريت دراسات في بريطانيا في عام ١٩٧٠م حول تأثير الكلام على

الآخرين فوجدوا نسبة التأثير في الآخرين أتت على الوجه التالي:

• الكلمات والعبارات ٧٪ من التأثير.

• نبرات الصوت ٣٨٪ من التأثير.

- تعبيرات الجسم الأخرى من عيون ووجه وأيدي وجسم ٥٥٪ من التأثير وعلى الرغم من هذه النسبة الضئيلة للكلمات والعبارات إلا أنها قد تبلغ ١٠٠٪ عند الشخص الآخر لذلك اختر كلماتك بعناية.

### المبدأ الثالث: أهمية الدقة اللغوية في الاتصال:

في عملية الاتصال تحتاج إلى أن تكون دقيقاً جداً في اللغة التي تستعملها، وعليك أن تتركب الجمل بصورة صحيحة محتوية على المعلومات المطلوبة من أجل الحصول على الإجابة المتوقعة.

ومن ناحية أخرى فإن الآخرين أثناء حديثهم وبدون أن يشعروا كثيراً ما يرتكبون أخطاء شنيعة في التعبير عما بداخلهم، أكثر الأخطاء التي تحدث هي: الحذف والتشويه والإلغاء، لكنك تحتاج أثناء اتصالك بالناس إلى استدراك هذه الأخطاء من خلال السؤال والاستفسار والتأكد حتى تفهم الآخرين بصورة صحيحة وتصل إليك المعلومات المقصودة، وإليك شرح للأخطاء الثلاثة الشائعة في استعمال اللغة:

١- الحذف: قد يخاطب شخص ويحذف وسط الكلام معلومات أنت تحتاجها.

أمثلة:

- قُتِلَ الرجل! نقول له: من القاتل؟
- قتله الأسد. نقول له: من المقتول؟
- أنا أكثر حكمة! نقول له: مقارنةً بمن؟

٢- التشويه:

أمثلة:

- أن يقول لك: إنه يؤذيني. نقول له: ما هو نوع الأذى؟
- أو يصدر حكماً معيناً فيقول مثلاً: من المؤكد أنك تفهم ما أقول. فنقول: من المؤكد بالنسبة لمن؟ أو ما الذي جعله مؤكداً؟

- أو يربط سبباً بنتيجة: كأن يقول: أنت لا تتصل بي أنت لا تحبني.  
فنقول: كيف أن مجرد عدم الاتصال يعني عدم المحبة؟

### ٣- التعميم:

أمثلة:

- أن يقول: لم أنجح في أي شيء في حياتي. فنقول له: في كل حياتك! هل نجحت في أي شيء في حياتك ولو مرة واحدة؟
  - أو نقول: كل الرجال صنف خائن لم أقابل رجلاً أميناً. فنقول لها: لا أحد على الإطلاق؟ ماذا عن والدك؟
- كل هذه الأخطاء تقتضي منك أن تكون في تركيز شديد أثناء اتصالك مع الآخرين جاعلاً حواسك متنبهة لما يحدث.
- وقد لا يترتب على هذه الأخطاء ضرر يذكر في غالب الأحيان، ولكن هناك أحيان أخرى يكلف الخطأ فيها حياة الإنسان بل حياة أمة بأكملها.

### مهارات الاتصال الشخصي التسع:

#### المهارة الأولى: اتصال العين:

العين يمكن أن تهدد كما تهدد بندقية معبأة ومصوبة أو يمكن أن تهين كالركل والرفس. أما إذا كانت نظرتها حانية ولطيفة فانه يمكنها بشعاع رقتها وعطفها أن تجعل القلب يرقص بكل بهجة.

واتصال العين هو المهارة الأكثر تأثيراً بين تأثيراتك الشخصية المتعددة، عيونك هي الجزء الوحيد من جهازك العصبي المركزي الذي يرتبط بالشخص الآخر بشكل مباشر، وللاتصال بالعين آثار ثلاثة: الألفة أو التخويف أو المشاركة.

الألفة أو التخويف تنتجان عن النظر إلى الشخص الآخر لمدة عشر ثواني إلى دقيقة. أما المشاركة وهي التي تشكل أكثر من ٩٠٪ من اتصالنا الشخصي خاصة في

مجال العمل فإنها تستدعي أن تنظر إلى الشخص الذي تتحدث معه من خمس إلى عشر ثوانٍ قبل تحويل النظر عنه إلى مكان آخر وهذا هو الطبيعي إن كنت تتكلم مع شخص أو آلف شخص.

#### احذر من:

- أن تنظر إلى أي شيء وفي كل جانب إلا مستمعك فإن ذلك يقوض مصداقيتك ويبعث على التوتر وعدم الطمأنينة.
- أن تغمض عينك لمدة ثانيتين أو أكثر فإنك بهذا الفعل تقول لا أريد أن أكون هنا أو لا أريد أن أسمع هذا وهذا الشعور سينتقل إلى مستمعك ويشاطرونك عدم رغبتهم في الاستماع إليك.
- أن تركز نظرك على شخص أو اتجاه معين عندما تحاطب مجموعة كبيرة، بل تقلب عينك إلى كل اتجاه، أعط خمس ثواني من التركيز في كل اتجاه.

#### المهارة الثانية: مهارة الوضع والحركة:

تعلم أن تقف منتصباً وتتحرك بصورة طبيعية وسهلة. يجب أن تكون قادرًا على تصحيح الاتجاه العام الذي يرتخي فيه الجزء الأعلى من الجسم. فعند قيامك بعملية الاتصال يكون الوضع أكثر فعالية عندما تكون مرناً لا أن تكون مغلقاً في وضعية متوترة هذا ينطبق على كل الملامح والحركات وينطبق أكثر على الساق والقدم. إن الثقة تظهر عادة من خلال الوضعية الممتازة.

إن الطريقة التي تظهر بها نفسك جسماً يمكن أن تعكس كيف تُظهر نفسك عقلياً والطريقة التي تنظر بها إلى نفسك هي عادة الانطباع الذي يكونه عنك الآخرون.

## قف متصبًا:

مظهر الجزء العلوي من جسمك يدل على رأيك في نفسك هذا الحكم ليس في كل الأحوال لكن على الأقل هذا هو رأي الآخرين فيك حتى تتكون لديهم معلومات أخرى كافية لتغير هذا الرأي.

راقب الجزء الأسفل من جسمك: عندما تتحدث إلى الآخرين فقد تقلل من تأثيرك بسبب الطريقة التي تقف بها وقد تحول طاقة اتصالك الشخصي بعيداً عن مستمعيك من خلال لغة الجسم غير الملائمة.

ومن أكثر الأنماط الشائعة للوضعية الخاطئة:

- التراجع إلى الخلف.
- الميل من جنب إلى جنب أو الاعتماد على رجل والتحول إلى الرجل الأخرى.

## استعمل وضع الاستعداد:

لمحاربة هذه العادات السلبية خذ وضع الاستعداد ووزنك إلى الإمام، فالإتصال يحتاج إلى الطاقة ووضع الاستعداد أفضل الطاقة. تحرك في أرجاء المكان، فالإتصال والطاقة لا يمكن فصل أحدهما عن الآخر.

## عندما تتحدث إلى الآخرين:

- تحرك في أرجاء المكان.
- اخرج من خلف طاولة الخطاب حتى لو كنت في وضع رسمي، فهذا سيزيل الحواجز بينك وبين الآخرين.
- حرّك يديك وذراعيك وتحرك يمينه ويسرة.
- لا تُبالغ في ذلك بل تحرك ضمن مستوى طاقتك الطبيعية.



## لكل أسلوبه الخاص:

ليست هناك طريقة صحيحة أو طريقة خاطئة للوقوف أو التحرك لكن هناك مفاهيم مفيدة تنفع في هذا السياق ومن هذه المفاهيم مفهومان هما:

- الوقوف منتصبًا.
- الميل بوزنك إلى الإمام.

## المهارة الثالثة: ملامح وتعابير الوجه:

في الواقع أننا أحيانا لا نعرف عن شخص الكثير تجدنا نراقبه بشكل متقطع ونمعن النظر في ملامح وتعابير وجهه لنستتج من بعض الإشارات وردود الأفعال بعض الانطباعات الأولية ونبني عليها حكماً على شخصية هذا الشخص. إذا فنحن نعتمد على حدسنا وعلى مقدرتهم في قليل من الوقت على عرض الصفات التي تعجبنا ونحترمها.

ولكي تكون فعالاً في اتصالك الشخصي يجب أن تكون حركاتك وإيماءاتك طبيعية عندما تكون نشيطاً. إن إشاراتك خصوصاً تعابير وجهك ستظهر أنك متفتح وقريب أو منغلق.

لكي تتواصل بشكل فعال فإنك تحتاج إلى:

- أن تكون مبتهجاً في وجهك وإيماءاتك.
- تفعل ذلك وكأنه شيء طبيعي.

وهناك عدة طرق يمكن من خلالها أن تضمن ملامح وجه أفضل:

١- اكتشف كيف تنظر إلي الآخرين عندما تكون تحت ضغوط واجعل هذا في مستوى الوعي لديك وأن تعرف الشيء الطبيعي والشيء غير الطبيعي وتدرک الفرق بينهما.

٢- كلنا لديه (إشارات عصبية) تجعل الواحد منا يذهب بيديه هنا وهناك عندما نتكلم وليس أمامنا أو بجانبنا أي شيء نمسك به:

- اكتشف تلك الإشارات الرئيسية وبعد ذلك احرص على أن لا تعمل تلك الإشارات.
- حاول ألا توميء أو تؤثر في بعض الكلمات أو العبارات فان الإيماءات ليست جيدة (ركز على ألا تقوم بإشارتك العصبية).
- حاول أن تجعل يديك بجانبك عندما لا ترغب في تأكيد فكرة أو نقطة وعندما تريد التأكيد بصورة نابغة من الحماسة الطبيعية سيحدث ذلك طبيعياً لكن لا يمكن أن يكون ذلك إذا كانت يداك متحركة بشكل مستمر لإشارات عصبية عندها لم يعد المستمع يدرك متي تكون النقطة حماسية وهامة من عدمها.

٣- ابتسم بغض النظر عن الفئة إلى أنت فيها.  
الناس ثلاثة أصناف:

- وجوه بطبعها منفتحة ومبتسمة.
- وجوه محايدة يمكن أن تتحول من ابتسامه إلى نظرة حارة وحادة.
- وجوه جدية وحارة سواء اعتقدوا بأنهم يتسمون أو لا يتسمون.

اكتشف من أي هذه الأنواع أنت؟

فإن كنت من الصنف الأول فإنك ستكون متميزاً في اتصالك مع الآخرين.  
إذا كنت من الصنف الثاني وتستطيع أن تتغير بسهولة من وجه مبتسم إلى وجه جدي فإنك تتمتع بمرونة جيدة.

وإذا كنت من الصنف الثالث فيجب أن تهتم بالأمر وتعمل بجدي في هذا المجال لتحسين قدرتك على الاتصال فمن المحتمل أن تبسم من الداخل ولكن وجهك

يعكس كآبة من الخارج، وهذه الكآبة هي طريقتك في الاتصال بالآخرين. إن ما يدركه الآخرين في الظاهر هو الحقيقة بالنسبة لهم.

### المهارة الرابعة: اللبس والمظهر:

يجب أن تعلم إن الانطباع الذي تتركه لدى الآخرين في أول مقابلة لا يمكن تكراره. تتكون لدينا انطباعات أنية واضحة عن الناس خلال الثواني الخمس الأولى التي تراهم فيها. ويقدر الخبراء أننا نأخذ خمس دقائق أخرى لنضيف خمسين في المائة من انطباعاتنا (السلبى أو الإيجابى) إلى الانطباع الذي تكوّن في الثواني الخمس الأولى. وبما أن تسعين بالمائة من شخصيتنا يتم تغطيتها باللباس، لذلك من الضروري أن نكون مدركين للرسائل الاتصالية التي تحملها ملابسنا.

**كن لائقاً:** الكلمتان الأكثر أهمية للباس المؤثر هما: كن لائقاً.

اللبس في المستوى الواعى: خذ نظرة فاحصة إلى طريقة لبسك وتزينك.

**المهارة الخامسة: الصوت والتنوع الصوتي:** أن تتعلم كيف تستعمل صوتك

بطريقة ثرية ملائمة.

صوتك: هو الوسيلة الرئيسية التي تحمل رسالتك أنه مثل وسيلة النقل.

صوتك رسول الحيوية والطاقة.

يجب أن ينقل صوتك بشكل الإثارة والحماس اللتان تشعر بهما أغلبنا يصبح بشكل سريع حبيساً لأنماط عاداته الصوتية التي من الصعب تغييرها. بينما في الحقيقة أنه يمكن أن نغير عاداتنا ونتعلم عادات جديدة. نغمتك الصوتية ونوعيتها تشكل ٨٤٪ من رسالتك.

بمعنى آخر إن نغمة حبالك الصوتية والرنين والإلقاء تشكل ٨٤٪ من

المصداقية التي تكون لديك عندما لا يستطيع الناس رؤيتك كأن تكون تتحدث على الهاتف مثلاً.

### أصوات الكلمة الواحدة:

الخصائص الدقيقة للصوت أكبر أثرًا مما نعتقد. ويمكننا أن نقرأ الكثير من أمزجة الناس وحالاتهم النفسية من النغمة الصوتية على الهاتف خلال الثواني الأولى القليلة.

### سمات الصوت الأربع:

المكونات الأربع التي تكون تعبيرك الصوتي هي:

- الاسترخاء.
- وطريقة التنفس.
- والإلقاء.
- وتأکید المقاطع.

وكل مكون من هذه المكونات يمكن تعديله من خلال التدريبات لتوسيع تأثيرك الصوتي.

### استعمل التنوع الصوتي:

التنوع الصوتي وسيلة عظيمة تجعل الناس مهتمين بما يسمعون ومنشغلين به.

### لا تقرأ الخطابات:

يكمن أخطر أشكال الأداء الرتيب في القراءة بصوت عال. إن الكتابة والقراءة والكلام وسائط اتصال مختلفة لذلك استعمل الملاحظات ومخطط الأفكار الرئيسة عندما تتكلم، هذا سيسمح لك بأن تترك لذهنك حرية الكلمات المنتقاة آنيًا وهذا أيضا سيجبر صوتك على أن يكون نشيطًا وطبيعًا وملئيًا بالحركة لأنك تُفكر باستمرار وتُكيّف وتعدّل محتوى رسالتك وأفكارك.

**المهارة السادسة: اللغة غير المنطوقة (وقفات، كلمات):**

استعمل لغة واضحة وملائمة مع مستمعك بوقفات مخطّط لها مبتعداً عن الأساليب المفرغة من معناها أو الأصوات التي لا معنى لها.

**تحسين استعمال اللغة:**

إضافة الوقفات المناسبة والتخلص من الأصوات التي لا معنى لها:

تتكون اللغة من الكلمات المفهومة والأصوات غير المفهومة. يكون تواصل الناس أفضل عند قدرتهم على اختيار الكلمات الصحيحة ويتطلب ذلك استخدام مفردات غنية ملائمة للسياق ولا ينبغي أن يتحدث أحدنا إلى طفل بنفس الطريقة إلى يتحدث بها إلى مجموعة من علماء الفيزياء مثلاً.

الكلمات غير المفهومة حواجز تقف في وجه الاتصال الفعال الواضح ومن أمثلة ذلك (آه - أوه - يعني - كما تعرف - حسناً).

الوقفات عنصر مكمل للغة، فكيف يتم توظيفها التوظيف الجيد؟

المتحدث البارع يستعمل وقفات طبيعية بين الجمل، والخطباء البارزون يتوقفون أحياناً ويختارون أماكن الوقفات بعناية للتأثير في مستمعهم.

**اللغة المباشرة:**

حدد ما تعنيه أسأل عما تريده بشكل واضح أن تقول مثلاً: (سأحاول وأتى بجواب لك) قل (سأبحث في المرجع وسأتصل بك لإخبارك قبل الثانية والنصف ظهرًا). فالثروة اللغوية تتكون بالاستعمال.

تزداد مفردات الأطفال اللغوية من خلال الأسرة والمدرسة أما البالغين فليس لديهم التدرج في مستوى معين لأنه لا يقومهم أحد لكن مستوى تعلمنا وارتفاع درجة الوضوح والتأثير في اتصالنا يزيد مفرداتنا خلال الاستيعاب النشط للكلمات الجديدة.

## احذر من المصطلحات!!

احذر من الأساليب والمصطلحات التي يصطلح عليها أهل تخصص معين أو فئة معينة من الناس، فهذه الأساليب صالحة لأهل الاختصاص بوصفها طريقة سهلة ومختصرة ومعبرة عما يريدون غير أن هذه الأساليب وإن كانت مفهومة للفئة المتخصصة إلا أن أغلب الناس لا يفهمونها.

## الوقفه أداة مهمة:

- تستطيع أن تتوقف طبيعياً لمدة تمتد من ثلاث إلى أربع ثواني حتى في منتصف الجملة، لكن المشكلة هي أننا غير معتادين عليها وعندما نقوم بها فإن الوقفة التي تكون من ثلاث أو أربع ثواني تبدو مثل عشرين ثانية في عقولنا.
- حاول أن تمارس وقفات طبيعية ثم فكر في نتيجة هذه الوقفات. حاول المبالغة في الوقفات في التمرين وستجد أنك ستوظف الوقفات بشكل أفضل في محادثاتك الطبيعية.
- تخلص من الأساليب والأصوات التي لا معنى لها أو غير مفهومة وأبدلها بالوقفات.
- تخلص من الأساليب غير المرغوبة والزائدة عن الحاجة والتي تمثل حواجز تمنع الاتصال لا تستعمل (المهمة) وتخلص من أي وقفات غير ضرورية.
- سجّل نفسك على شريط مسموع أو مرئي واطلب رأى الآخرين حتى تتعرف على أساليبك غير المفهومة. وبعدها ركز بوعي على التخلص منها.

**المهارة السابعة: إشراك المستمع:** أي القدرة على الاحتفاظ باهتمام الشخص الذي تتواصل معه وإشراكه فيما نقول.

عندما تتكلم وتشارك بالمحتوى الذي يهدف إلى مخاطبة الجانب الفكري فإنك تتوجه إلى مجال ضيق جداً. حيث تناشد في الغالب الجانب الأيسر من الدماغ والمتعلق بالمعلومات المجردة ( كالحقائق والأرقام ) ولا ريب أن هذا قد يكون كافياً أحيانا لكن عليك أن تدرك أن تلك المعلومات يمكن أن توصل بشكل فعال بواسطة الكتابة.

فالناس يقرأون بسرعة خمسة أضعاف ما يتحدث. عندما تتكلم وعندما تكون منهماك في عملية الاتصال فانك تكشف أفكاراً وآراءً وتحاول أن تحرك الناس تجاه فعل ما أو تقنعهم بالموافقة. وإذا لم تستطع تشغيل الجانب الأيمن من الدماغ لدى مستمعيك فإنك تفقد الكثير من إمكانياتك للتأثير.

والمستمعون سواء كانوا شخصاً أو أشخاص يقعون تحت تأثير المؤثرات المختلفة في كل لحظة ولذا أنت تحتاج إلى تحريك كل أحاسيسهم وكل عقولهم وكلما كان المستمع منهمكاً أكثر ومشاركاً أكثر ومنفعلاً مع ما تقول كلما ازدادت قدرتك على إقناعه برسالتك.

### تسع آليات لإشراك المستمع والتأثير عليه:

هذه الآليات تتمحور حول ثلاث مجالات رئيسية ويمكن تكييف وتعديل هذه الآليات لقوائم المجموعة الكبيرة والاتصال الفردي ، والمحاور الرئيسة هي:

- الأسلوب.
- التفاعل.
- المحتوى.

أولاً: الأسلوب:

### ١- الجانب المسرحي:

ابدأ حديثك بافتتاح قوي كبيان مشكلة مهمة، أو رواية قصيرة مؤثرة، أو طرح سؤال جدلي بحيث تجعل كل شخص يفكر فيه. كما يمكن أن تصرح تصريحاً مثيراً أو تقول عبارة مذهشة.

ضع عنصراً مثيراً مثل وقفة طويلة لتأكيد عبارة مهمة أو نغمة صوتية أو تغيرات في درجة الصوت أو عواطف ذات وتيرة عالية، مثل الغضب أو البهجة أو الحزن أو الإثارة.

اختم اتصالك باقتباس مثير أو بعبارة مهمة أو بنداء قوي للعمل الجاد.

### ٢- اتصال العين:

- اعمل مسجاً شاملاً لكل مستمعك وذلك عن طريق الاتصال العيني المباشر المستمر لمدة طويلة عندما تشرع في الكلام، ثم بعد ذلك ابدأ بالاتصال الموسع بالعين مع كل فردٍ على حدة.
- حافظ على إبقاء مستمعك منهمكين ومنشغلين معك بقدر الإمكان. ولا تنس (الدرجة السياحية) منهم في أطراف الغرفة أو القاعة أو على جوانب طاولة المتحدثين.
- قس ردود أفعال مستمعك خلال تقديم عرضك هل هم موافقون؟ أم متضايقون، أم يشعرون بالملل؟ وهل لديهم أسئلة؟

### ٣- الحركة:

- غير آلية تقديمك بالقيام بالحركة الهادفة كلما أمكن ذلك.
- لا تتراجع عن مستمعك.
- تحرك نحوهم خاصة في بداية اتصالك وفي نهايته.



## ٤- الأدوات البصرية:

- أضف تنويحاً إلى حديثك باستعمال الوسائل السمعية والبصرية. أعط مستمعيك شيئاً ما ينظرون إليه غير النظر إلى شخصك؟
- استعمل أنواعاً مختلفة من الأدوات البصرية في أي عرض رسمي مثل: استخدام الشفائيات. الكتابة على السبورة الورقية. استخدام برنامج البوربوينت. تدرب على هذه الأشياء مسبقاً حتى يكون استعمالك لها سهلاً وغير صارف للاهتمام.
- إشراك مستمعيك أو أحدهم إشراكاً عفويّاً دون سابق إعداد. مثل: كتابة ملاحظات المستمعين على السبورة الخشبية أو الورقية، كتابتها على شفائيات لمناقشتها.

## ثانياً: التفاعل:

## ٥- الأسئلة:

- هناك ثلاثة أنواع من الأسئلة يمكن استعمالها في أي اجتماع. وكل سؤال يسمح لك أن تحصل على مستوى أعمق من المشاركة.
- الأسئلة الجدلية ستُبقي على مستمعيك نشطين ومفكرين وهذا يصلح خاصة عندما لا يتوافر لك الوقت أو أن الوضع غير ملائم لمناقشة قضية معينة بالتفصيل.
  - اطلب رفع الأيدي للموافقة أو عدمها على بعض الأمور فهذا يشجع على المشاركة ويجعل الحياة تسري في الجميع.
  - اطلب متطوعاً بمجرد مشاركة شخص واحد في الكلام أو في عمل مهمة فإنه سيشعرك بتدفق الحياة في الآخرين كما لو كانوا هم المتطوعين.

## ٦- العرض:

- خطُّ سلفاً لكل خطوة أو إجراء وتأكد من توقيت العرض بدقة قبل البداية.
- خذ متطوعاً من المجموعة لكي يساعدك في عرضك إذا كان ذلك ممكناً.

## ٧- الألعاب والحيل:

- أدخل بعض الألعاب التعليمية والفوازير والحيل لرفع الملل وحاول قضاء وقت ممتع مع مستمعيك وإشراكهم معك دون أن يخل ذلك بالهدف الرئيس. وبحيث تبقي مسيطراً على الجلسة.
- استعمل الإبداع والحيل والألعاب التي يمكن استعمالها بشكل فعال في كثير من الأوضاع. لكن حافظ على مستوى رفيع من الذوق عند التعامل مع هذه الأمور.

## ثالثاً: المحتوى:

## ٨- الاهتمام:

- قبل أن تتكلم راجع ما تود أن تقوله بسؤال ( كيف أفيد مستمعي).
- تذكر أن ذاكرة المستمع قصيرة المدى، فحاول تركيز المعلومات وجذب الانتباه. استعمل الاتصال العيني لإثارة الاهتمام. استخدم الأمثلة، الفكاهة، الأدوات البصرية، الحركة لجذب اهتمام مستمعيك.

## ٩- المرح:

- ابدأ بتعليق حميمي ووُدِّي.
- اجعل دعابتك ذات صلة بمستمعك ولها علاقة بموضوع الحديث.
- كن محترفاً في إظهار إنسانيتك في الوقت المناسب.

- صوّر إحساس المرح وروح الدعابة. ويمكن ذلك عن طريق بعض القصص أو المواقف الطريفة أو الأحداث، كما يمكن استعمال تعليقات المستمعين لخلق جو من المرح والدعابة.

### المهارة الثامنة: استخدام المرح:

الدعابة واحدة من أكبر المهارات المهمة للتأثير في عملية الاتصال لكنها في الوقت نفسه واحدة من أكبر أساليب المراوغة. بعض الناس جذابون ومحبوبون بطبعهم وآخرون يجب أن يعملوا ليكونوا كذلك، وروح الدعابة مهارة قابلة للتعلم ويمكن أن تتعلم استعمال هذه المهارة بكل يسر وسهولة.

### تنبيهات:

الفكاهة ليست هدفاً بحد ذاتها: في أكثر جوانب عملية الاتصال الشخصي ليست الفكاهة هدفاً بحد ذاتها ولكنها وسيلة للوصول إلى الآخرين والارتباط معهم على مستوى شخصي. وهذا الارتباط يتمثل في عدة مستويات أهمها مستوى (المحبة) ويتكون من خلال عدة عوامل مثل البعد عن الأنانية، الثقة، الإراحة.

ابتسامتك هي ما يراه الناس: عندما نتحدث فالناس ينظرون إلى وجوهنا وميزتنا السائدة هي ابتسامتنا. هذه السمة المهمة من سيئات وجوهنا تظهر بشكل سريع في كل حالاتنا. فالناس يتعلمون أفضل من خلال المرح والفكاهة. ولا تنس أن اللحظات العاطفية هي أفضل الأوقات لإيصال رسالتك وأن باستطاعتك الوصول إلى الجانب الأيمن والجانب الأيسر من الدماغ لمستمعك باستعمال المرح وروح الدعابة والمواقف الإنسانية الإيجابية.

المهارة التاسعة: الذات الطبيعية: أن تكون أصيلاً صادقاً تعكس شخصيتك الحقيقية في كل ظروف الاتصال وأن تفهم قواك الطبيعية وتستعملها في الاتصال. وأن

تحول نقاط الضعف في الاتصال إلى نقاط قوة. وأن يكون لديك الثقة في نفسك للتكيف مع مختلف الظروف.

### تحسين الذات الطبيعية:

فكّر في متحدث تعرفه وتعرف عنه قوة التأثير والإقناع.

فكّر في متحدث آخر تعرفه وتعرف عنه قوة التأثير والإقناع.

حاول الإجابة؟ هل كلا الشخصين نسخة من الآخر؟ أم أنهما مختلفين!؟

إذاً نحن نختلف عن بعضنا البعض. كل منا له نقاط قوته ونقاط ضعفه. وبالرغم من أن هذا المفهوم بسيط إلا أنه يحمل تعقيداً عندما نضع في الاعتبار آلاف المعطيات في عملية اتصالنا الشخصي. إن لدينا الكثير من الإمكانيات والقوى الطبيعية التي يمكن الاعتماد عليها. ولدينا مجالات تستطيع أن تحولها إلى قوة.

### الشخصية الطبيعية:

احتفاظك الدائم والتواصل بذاتك الطبيعية هو في حد ذاته مهارة توازي المهارات الثمان السابقة، وبالرغم من كون هذه المهارة أقرب إلى كونها موقف أو اتجاه ألا أنها تمكنك من:

- التعرف على مجالات القوة والضعف في شخصيتك.
- تحويل نقاط الضعف إلى نقاط قوة.

تذكر أن الواحد منا مجموعة من المهارات، وتذكّر أن تلك المهارات يمكن تعلمها وممارستها والتمكن منها.

### الاستماع ودوره في إنجاح التفاهم والحوار:

عندما نتحدث نحب أن يستمع إلينا الآخرون، ولعل هذه طبيعة عامة فينا جميعاً؛ لأن الاستماع يشعرنا بالثقة والاحترام. ويحسنا بالأهمية.

وقد أثبت علماء النفس الاجتماعي أن الاستماع الجيد إلى الآخرين ليس بالضرورة ينتهي إلى التأثير الكامل عليهم إلا أنه يزيد من أواصر المحبة والتقارب الروحي والعاطفي بين الناس.

كما أن من أبرز سمات العظماء وأصحاب النفوذ والتأثير في المجتمعات هي الاستماع والإصغاء إلى كلام الآخرين.

فليس كثرة الكلام دليلاً على قوة الشخصية ولا قوة التأثير بل ربما - أو في الغالب - تنتهي كثرة الكلام إلى ما لا يحمد عقباه من النتائج.

فإن الكلام الكثير يعرض صاحبه إلى الوقوع في الأخطاء الكثيرة أيضاً والدخول في مجالات بعضها هامشية قد تضر ولا تنفع مضافاً إلى أن الملل الناجم منه ربما ينزل بمستوى الحديث إلى مصاف الحديث العادي والكلمات فاقدة القيمة أو الشعارات التي تفتقد إلى المزيد من الواقعية. وبالتالي فإن من كثر كلامه كثر خطاه.

إن أن أكثر مشاكلنا سواء في المؤسسات أو الأسر أو حتى بين الأصدقاء منشؤها سوء التفاهم، وسوء التفاهم منشؤها من قصور إما في صاحب الرسالة أو في من تلقى الرسالة، فقد يتكلم المرء فيخطأ في التعبير، ومن يتلقى الكلام قد يفهم الكلمات بشكل خطأ، فينشأ من هذا سوء الفهم، الذي يؤدي بدوره لضياع الوقت والجهد ولا نبالغ إن قلنا المال وفي بعض الأحيان الأرواح!!

### أهمية الاستماع:

في حياتنا، ومنذ صغرنا نتعلم كيف نتصل مع الناس الآخرين بالوسائل المتعددة، الحديث والكتابة والقراءة، ويتم التركيز على هذه المهارات في المناهج

المدرسية بكثافة، لكن بقية وسيلة اتصالية لم نعرها أي اهتمام مع أنها من أهم الوسائل الاتصالية، ألا وهي الاستماع.

لا بد لكل الإنسان أن يقضي معظم حياته في هذه الوسائل الاتصالية الأربعة، الحديث، الكتابة، القراءة، والاستماع، لأن ظروف الحياة هي التي تفرض هذا الشيء عليه.

والاستماع يعد أهم وسيلة اتصالية، فحتى تفهم الناس من حولك لا بد أن تستمع لهم، وتستمع بكل صدق، لا يكفي فقط أن تستمع وأنت تجهز الرد عليهم أو تحاول إدارة دفعة الحديث، فهذا لا يسمى استماعاً على الإطلاق.

### فن الاستماع:

في كتاب (ستيفن كوفي): العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية، تحدث الكاتب عن أب يجد أن علاقته بابنه ليست على ما يرام، فقال لستيفن: « لا أستطيع أن أفهم ابني، فهو لا يريد الاستماع إلي أبداً ». فرد ستيفن: « دعني أرتب ما قلته للتو، أنت لا تفهم ابنك لأنه لا يريد الاستماع إليك؟ ». فرد عليه: « هذا صحيح ».

ستيفن: « دعني أجرب مرة أخرى أنت لا تفهم ابنك لأنه - هو - لا يريد الاستماع إليك أنت؟ ». فرد عليه بصبر نافذ: « هذا ما قلته ».

ستيفن: « أعتقد أنك كي تفهم شخصاً آخر فأنت بحاجة لأن تستمع له ».

فقال الأب: « أوه! ». (تعبيراً عن صدمته) ثم جاءت فترة صمت طويلة، وقال مرة أخرى: « أوه! ».

إن هذا الأب نموذج صغير للكثير من الناس، الذي يرددون في أنفسهم أو أمامنا: « إنني لا أفهمه، إنه لا يستمع لي! » والمفروض أنك تستمع له لا أن يستمع لك! إن عدم معرفتنا بأهمية مهارة الاستماع تؤدي بدورها لحدوث الكثير من سوء الفهم، الذي يؤدي بدوره إلى تضييع الأوقات والجهود والأموال والعلاقات التي كنا

نتمنى ازدهارها، ولو لاحظت مثلاً المشاكل الزوجية، عادة ما تنشأ من قصور في مهارة الاستماع خصوصاً عند الزوج، وإذا كان هذا القصور مشتركاً بين الزوجين تتأزم العلاقة بينهم كثيراً، لأنهم لا يُحَسِنون الاستماع لبعضهم البعض، فلا يستطيعون فهم بعضهم البعض، الكل يريد الحديث لكي يفهم الطرف الآخر! لكن لا يريد أحدهم الاستماع!!

إن الاستماع ليس مهارة فحسب، بل هي وصفة أخلاقية يجب أن نتعلمها، إننا نستمع لغيرنا لا لأننا نريد مصلحة منهم لكن لكي نبني علاقات وطيدة معهم.

### ما هو الأسلوب العملي الذي علينا اتباعه في أثناء الاستماع للآخرين؟

ولنتذكر أننا إذا أردنا فهم الآخرين فعلينا أولاً أن نستمع لهم، ثم سيفهمونا هم إن تحدثنا إليهم بوعي حول ما يدور في أنفسهم.

١- استمع استمع استمع! نعم عليك أن تستمع وبإخلاص لمن يحدثك، تستمع له حتى تفهمه، لا أن تخدعه أو تلقط منه عشرات وزلات من بين ثنايا كلماته، استمع وأنت ترغب في فهمه.

٢- لا تجهز الرد في نفسك وأنت تستمع له، ولا تستعجل ردك على من يحدثك، وتستطيع حتى تأجيل الرد لمدة معينة حتى تجمع أفكارك وتصيغها بشكل جيد، ومن الخطأ الاستعجال في الرد، لأنه يؤدي بدوره لسوء الفهم.

٣- اتجه بجسمك كله لمن يتحدث لك، فإن لم يكن، فبوجهك على الأقل، لأن المتحدث يتضايق ويحس بأنك تهمله إن لم تنظر له أو تتجه له، وفي حادثة طريفة تؤكد هذا المعنى، كان طفل يحدث أباه المشغول في قراءة الجريدة، فذهب الطفل وأمسك رأس أبيه وأداره تجاهه وكلمه!!

٤- يَبِينُ للمتحدث أنك تستمع، يَبِينُ لا تتظاهر! لأنك إن تظاهرت بأنك تستمع لمن يحدثك فسيكتشف ذلك إن أجلاً أو عاجلاً، يَبِينُ له أنك تستمع لحديثه بأن تقول:

« نعم. صحيح »، أو تهمهم، أو تومئ برأسك، المهم يَبِّنْ له بالحركات والكلمات أنك تستمع له.

٥- لا تقاطع أبداً، ولو طال الحديث لساعات! وهذه نصيحة مجربة كثيراً ولطالما حلت مشاكل بالاستماع فقط، لذلك لا تقاطع أبداً واستمع حتى النهاية، وهذه النصيحة مهمة بين الأزواج، وبين الوالدين وأبنائهم، وبين كل الناس.

٦- بعد أن ينتهي المتكلم من حديثه لِحْصْ كلامه بقولك: « أنت تقصد كذا وكذا. صحيح؟ »، فإن أجاب بنعم فتحدّث أنت، وإن أجاب بلا فاسأله أن يوضح أكثر، وهذا خير من أن تستعجل الرد فيحدث سوء تفاهم.

٧- لا تفسر كلام المتحدث من وجهة نظرك أنت، بل حاول أن تتقمص شخصيته وأن تنظر إلى الأمور من منظوره هو لا أنت، وإن طبقت هذه النصيحة فستجد أنك سريع التفاهم مع الغير.

٨- حاول أن تتوافق مع حالة المتحدث النفسية، فإن كان غاضباً فلا تطلب منه أن يهدئ من روعه، بل كن جاداً واستمع له بكل هدوء، وإن وجدت إنسان حزيناً فاسأله ما يجزئه ثم استمع له لأنه يريد الحديث لمن سيستمع له.

٩- عندما يتكلم أحدنا عن مشكلة أو أحزان فإنه يعبر عن مشاعر لذلك عليك أن تلخص كلامه وتعكسها على شكل مشاعر يحس بها هو.

إن الاستماع متعب حقاً لكنه بالتأكيد خير من وجود خلاف وسوء تفاهم.

كيفية تنمية مهارات الاستماع :

يمكن تنمية مهارات الاستماع بثلاث طرق:

أولاً: تنمية القدرة على التذكر:

وذلك بتنظيم المعلومات وحفظها في شكل تتابعي أو مسلسل واستخدام الأساليب المختلفة لتقوية القدرة على التذكر والتخيل والصور الذهنية.



**ثانياً: الاستفادة من طبيعة البناء المعرفي للفرد:**

وهي أن تتعرف على طبيعة الثقافة السائدة بمكوناتها المختلفة.

**ثالثاً: الالتزام بالقواعد المرشدة الاستماع الجيد:**

والتي منها - الانتباه للمتحدث - تلافي تأثير العوامل التي تؤثر على الانتباه مثل العوامل النفسية والطبيعية والفسولوجية والبيئية - مراعاة اللغة اللفظية - الصمت - الانتباه لتأثير عامل السن - الاهتمام بالتعبيرات غير اللفظية - المتابعة - التجاوب - التوافق - تجنب السرعة في الاستنتاج أو التقويم - تجنب تصنيف المتحدث أو إصدار الأحكام القطعية عليه - تجنب محاولة إيجاد أخطاء في طريقة إلقاء المتحدث.

**تخفيف التوتر: هل جربت:**

- الدخول في محاورة مع شخص كثير الكلام؟! ما هو شعورك وهو يتحدث إليك مسهباً؟!
- وهل جربت محاورة أناس يستمعون أكثر مما يتكلمون ما هو شعورك معهم؟

لاشك أنك تشعر أحياناً بأن الثاني قوي الشخصية والتأثير واسع المدى وواثق الخطى بينما الأول يشعرك بالمزيد من الملل والسأم وبالتالي لا يستطيع أن يحقق أهدافه المرجوة. لأن الكلام وسيلة للتعبير والتفاهم وخير الكلام ما قل ودل.

فإذا زاد الكلام عن حدّه ابتلي بالتكرار وتوضيح الواضحات التي هي من مستهجنات البلاغة وبالعكس من ذلك الاستماع فقد أورثت التجارب العديدة - فضلاً عما وما أثبتته علماء النفس الاجتماعي - المزيد من القناعة في أن الاستماع الجيد من أهم الأدوات الرئيسية للوصول إلى قلوب الآخرين والتفاهم المثمر معهم. وخاصة في مواقع الخلاف والتوتر.

وفي الواقع لوحظ أنها تؤدي دورًا كبيرًا في التخفيف من التشنجات وتهدئ من الميول العدوانية واستعمال العنف في لحظات الانفعال. فعندما نستمع بانتباه وهدوء إلى محدثينا محاولين فهم مما يقولونه فإن من الصعب أن نقع أسرى الإثارات والاستفزات التي يمكن أن نتعرض لها.

كما أن من الصعب - في الغالب - أن نواجههم بالعنف أو نمارس معهم شكلاً من أشكال السيطرة أو نتعصب لآرائنا فقط ونتصرف وكأننا وحدنا على حق. أو نقوم بتغيير الموضوع أو استعمال المغالطة في طريق الحوار.

إذا الإصغاء الفعال والمدرّوس يشكل صمام أمان يحمينا من الوقوع في أسر أفكارنا المسبقة أو انفعالنا الحادة. فكيف إذا مارس طرفنا الآخر الأساليب نفسها وقابلنا بالهدوء والثقة واستمع إلينا جيداً أيضاً؟

في الأجواء العادية المريحة - كمحادثة صديق حميم أو قريب في شؤون الحياة - نستمع إلى محدثينا بشكل جيد وهادئ. ونحس وكأننا نحتاج إلى المزيد من الاستماع إلى كلامهم.

وباختصار نسمح لهم أن يقولوا ما عندهم ونحاول نحن أيضاً أن نتعاطف مع ما يقولون ونشعرهم بالاهتمام والتفاعل بل ونساعدهم على طرح مشاكلهم بوضوح وأمان. لأننا نستمع بكلامهم. أو نحب أن نكسب ودّهم ونحافظ على علاقاتنا معهم بشكل جيد ووطيد.

وأما عندما تكون الأجواء متوترة ومشحونة بالانفعالات - وهو الذي يحصل في مواقف الخلاف غالباً - فإن العديد منا ينسى إمكاناته الكبيرة في احتواء الأزمة فيتورط فيها بل وربما يزيد بها اشتعالاً، إذا لم يُبَد من نفسه اهتماماً للإصغاء وفهم ما يقوله الطرف الآخر وماذا يريد.

والسؤال الذي يطرح هنا هو: كيف ينبغي أن نصغي لنحتفظ بثقتنا في احتواء الأزمة رغم التوتر المتصاعد؟ وماذا يمكننا أن نفعل لنشجع الطرف الآخر - المنفعل - على التعاون بدلاً من الصراع أو امتصاص مضاعفات الانفعال على الأقل؟ وما هي الأساليب التي توفر إصغاءً فعالاً في إجراء الحوار؟

لاشك أن هناك العديد من المهارات العملية التي لا يكفي معرفتها والعلم بها في فرض السلام على التوتر ما لم نمارسها ممارسة ميدانية متواصلة. وفي هذا المختصر نذكر ببعض الأدوات الأساسية للاستماع الفعّال:

### أولاً: لخص محاورتك:

على الرغم من بساطة التلخيص إلا أنه يعتبر مفتاحاً مهماً من مفاتيح الإصغاء الفعّال، وإذا جربت مرة - وأنت تحاور - تلخيص ما يدور بينك وبين محادثك وسجلت النقاط البارزة من حديثه ستتوصل إلى الفوائد الكبيرة التي تحصل عليها جرّاء ذلك سواء على صعيد كسب الود والمحبة أو على صعيد التفاهم والاتفاق.

ولو أوجزنا الفوائد الجمة التي نكسبها من التلخيص بشكل نقاط سنجد كم للتلخيص من أهمية في تفعيل الحوار واستثماره.

فعندما نلخص ما يقوله محدثنا بين حين وآخر فإننا:

١- نعطيه المزيد من انتباهنا وتركيزنا على مؤدى كلامه والوصول إلى عمق مضامينه ومراميه. لأن الكتابة والاستماع معاً يشتركان لشد الذهن إلى محور الكلام والحوّول دون شروده إلى ما يصرفه عن صلب الموضوع.

٢- ونوضح له في الوقت نفسه أننا نتابع معه مجريات الحديث وتسلسل موضوعه فيشعر بالمزيد من الثقة والتركيز أيضاً لإشباع الموضوع بما يثري البحث ويمنعه من الهامشيات، وهذا أمر يعود علينا أولاً أيضاً لأنه يسهل علينا فهم ما يدور في

خلد طرفنا الآخر وتفهم مصالحه وأغراضه وهو بدوره يوفر لنا قدرة أكبر على إدارة الحوار بما يلبي طموحاتنا ويعود على الجميع بالنفع.

٣- إنه يجنبنا الوقوع في شرك الفهم الخاطئ لما يقوله الطرف الآخر وبالتالي تبني بعض الآراء والمواقف التي ربما تسيء إلينا أو إليه من حيث لا نحتسب.

٤- إنه يجنبنا الوقوع في فخ الفرض والسيطرة على الآخرين أو الظهور بمظهر من يحاول ذلك على الأقل. لأن التلخيص يمنع - في العديد من الحالات - من المقاطعات أو الثورة في وجه المتحدث بين آونة وأخرى لرد كلام له أو توجيه كلام إليه.

ولو لاحظنا أجواء الندوات التي يعقدها أناس يلخصون ثم يتكلمون وأخرى خالية من التلخيص ستجد كم للتلخيص من أهمية في إضفاء الهدوء والموضوعية على أجواء الحوار. لأن من لا يلخص يقع أحياناً في فخ الاهتمام بما يقوله هو ويشدّ مشاعره وذهنه لما يريد أن يعبر عنه هو أو يلبي له مصالحه وينسى أو يغفل عما يريد أن يتحدث به طرفه الآخر لذا قد يتلى بتضييع الحوار بالمقاطعات المستمرة أو تغيير مجرى الحديث.

إذن الاهتمام بتلخيص حديث الآخرين بأمانة وهدوء يعطينا فرصاً كبيرة لفهم كلامهم ولتحكيم التفاهم بدل العراك كما يعطينا قدرة جيدة على تجنب محاولات الضغط والسيطرة ليحل محلها التحابب والتقارب المتبادل.

### عناصر التفاهم:

تلخيص المحاورة يضمن لنا العناصر الأساسية للتفاهم من:

- تركيز الانتباه على كلام الطرف الآخر.
- والتأكد من فهم مغزى حديثه.
- ومتابعة النقاط الهامة منه للرد أو التأييد.
- وإشعاره بالصدق والثقة والظهور بأننا نريد فهمه وعدم السيطرة عليه.

فإنه ليس من السهل تركيز الانتباه على كلام الخصم في مواقف الخلاف المتوتر. لأن تشنج الأوضاع وتوتر الأعصاب قد يغيرنا بمحاولة المناورة وإفحام الطرف الآخر (لإثبات الأنا أو غير ذلك) وقليل منا من يفكر في إقناع الآخرين بصحة وجهة نظره من الزاوية المنطقية. وواضح أن محاولات الإفحام والفرض تقودنا إلى التركيز على أنفسنا وأفكارنا وما يهمننا. وتساهم العصبية والانفعال مساهمة كبيرة لسد العين والتفكير عن تفهم الطرف الآخر وما يحسّه ويفكر به.

لذا فإن محاولة التلخيص تفيد في السيطرة على أنفسنا وتنظيم أفكارنا في نفس الوقت الذي تشير إلى حسن نوايانا وصدقنا في الحوار مما يشيد تواصلاً أفضل وقيم جواً صافياً من الأمن والثقة ويبني جسوراً متينة للتفاهم والارتباط بين الطرفين. لأن التلخيص يعطي للمتحدث شعوراً بتبعنا لتفاصيل حديثه بدقة واهتمام دون أن تُشعره بضغط أو ثقل آرائنا الخاصة ودون أن نوجه إليه سلسلة الأسئلة والمقاطعات الشبيهة بالأحكام القاسية.

وبالتالي فإن التلخيص يتضمن الإعلان للطرف الآخر عن استعدادنا لتفهمه وجاهزيتنا للتعاون معه. وهذا الإشعار كفيلاً بشدّه إلينا ودعوة صادقة للتقارب والتفاهم ثم التنسيق.

### فوائد أخرى لتلخيص المحاور:

لكي ننجح في تأثيرنا أو استثمار الحديث مع الآخرين فإننا نحتاج إلى إشارات تدل على حبنا للتواصل ومتابعة الحوار معهم.

كثيراً ما يحدث - حتى في أحاديثنا اليومية مع الأصدقاء - أن نحس بأننا أخطأنا في فهم محدثنا بل وأحياناً نحس بأننا قد أسأنا فهم مقصده ونواياه وبالتالي أسأنا تقديره واحترامه.

ويزداد هذا الشعور في مواقف الصراع والتخاصم. وذلك بسبب عدم الاستماع أولاً لما يقوله الطرف الآخر وماذا يريد.

والكثير من الناس يبتلى بسوء الظن والتشكيك في نوايا الطرف الآخر عندما لا يقيم تواصلاً معه وبالتالي فإن للشيطان دوراً كبيراً في إثارة النزاعات والفتن بين الأخوة والأصدقاء وفي الغالب يستغل القطيعة ليشير في النفوس الأضغان والتهم. فإذا أقمنا تواصلاً معهم واستمعنا إليهم من قريب نكون قد أغلقنا عليه أبواب ذلك.

إن سوء الفهم. وسوء الظن يجران وراءهما كثيراً من النتائج السلبية التي تنعكس بشكل واضح على مجرى الحديث وعلى إمكانات حل النزاع بشكل إيجابي وفعال.

واستخدام التلخيص يوفر لنا قدرة جيدة على تخفيف الشكوك وتصعيد الأزمة وذلك لأننا بالتلخيص مضافاً إلى إشعار الآخرين بأننا جادون من أجل التفاهم نكون قد امتلكننا القدرة على التأكد من مغزى كلامهم. والتعرف على مدى فهمنا له.

فإن من المهم جداً أن لا نخلط في كلام الناس ونمزج ما يقصدونه بما نفهمه نحن فكثيراً ما نستنتج من كلام محدثينا استنتاجات متسرعة ربما لم يكونوا يقصدونها فيوقعنا في مطبات سوء الفهم أو سوء الظن الأمر الذي قد يعكر أجواء العلاقات ويمنع من التفاهم. فإذا لخصنا كلام محدثنا وركزنا على أهم النقاط فيه سيبقى لنا مجال للاحتجاج به عليه كما يبقى لديه فرصة للتفسير الواضح الذي يمنع من سوء الفهم الذي يزيد الطين بلة في معظم مواقف الصراع.

إن مهارة التلخيص يمكن أن تكون مفتاحاً للتفاهم المتبادل وللتعرف على مصالح كلا الطرفين وبالتالي تساعد على قيادة المفاوضات بشكل خلاق وهادف بدلاً من العراك والأذى المتبادل.

وعليه فإننا ينبغي أن نجرب هذا الأسلوب في المحاورات لنصقل هذه المهارة فينا لتتعلم من احترام الآخرين والاستماع إليهم بشكل أفضل وليسهل علينا التفاهم معهم.

إن التلخيص وإن كان يتطلب منا المزيد من الجهد والتركيز وكتابة ما يدور في المناقشات إلا أنه يعطينا قدرة كبيرة على تحويل الصراع إلى تفاهم والعراك إلى تفاوض وبالتالي يعطينا مهارة جيدة على تحويل المشاحنات إلى محبة وتعاون مضافاً إلى ما له من طاقة كبيرة على توثيق الكلام وكذلك التعمق في مقترحاته وحلوله وفي مواقع الخلاف الاحتجاج به لنا أو علينا.

ويكفي في هذا فوائد جمة تغطي على ساعات الجهد والتعب الناجم من عملية التلخيص نفسها.

### ثانياً: الدخول إلى عالم الآخرين:

كثيراً ما يكفي أن ننظر من بعد إلى شخصين يتحدثان فيما بينهما لتتوصل إلى نوعية العلاقة التي بينهما وهل هي علاقة رسمية أم علاقة أقرب وأكثر حميمية. (إذ لاحظنا وضعيات جسديهما أو حركات أيديهما أو المسافة التي تفصل بينهما) فربما سنتعرف على مستوى العلاقة بينهما.

هل تذكر منظر شخصين يتحدثان في مقهى أو حافلة نقل؟

هل راقبت وضعك وأنت تتحدث إلى شخص قريب جداً إلى روحك وقلبك؟

هل انتبهت إلى أسلوبك في الحديث مع طفل صغير؟

إنك في الغالب تنزل إلى مستواه - الطفل - وتخاطبه على قدر فهمه ومداركه، لماذا؟ لأن ذلك كله عبارة عن فتح نوافذ نفسه والدخول إلى عالمه لتقيم معه تواصلاً جيداً. إذ أسلوب المحادثة وطريقة الجلوس وتقارب الوجهين أو تقاطع النظرات أو الهمس وغيرها مؤشرات عفوية قد تدلنا على مدى الانسجام والتفاهم بين الناس.

فإن الروح هي التي تتكلم ولكن مرة اللسان يعبر عن مشاعرها وأحاسيسها وأحياناً الجسد وكلما كانت العلاقة حميمية أكثر كان خطاب الجسد أدل وأوضح. فإذا أردنا أن تصل كلماتنا ومضامينها إلى محدثينا بشكل جيد ولطيف فعلينا أن نحرص على أن تكون لغة الجسد متوافقة مع ما نقوله لهم.

وإذا كنا حريصين على أن يحدثنا طرفنا الآخر عن نفسه بسهولة وارتياح أكبر فعلينا أن نحسسه بالأمن والثقة في علاقته بنا.

ومن هنا فعلينا أن نفهم إيقاع وحركات جسده والألفاظ التي يستخدمها ومدى سرعة حديثه أو بطؤه والرموز التي يبطن بها الكلام لتفهم أحاسيسه الكامنة جيداً ثم العمل على فتح منافذها والدخول إلى عالمه والتحاور معه من الداخل. إن من أشد موانع التفاهم أن يتحدث شخصان من عالمين مختلفين لا يسعى أحدهما لدخول عالم الآخر. أضرب لك بعض الأمثلة:

- عندما نتحدث إلى إنسان بسيط أمني فحتى ندخل إلى فهمه ومستواه لا بد وأن نتكلم بالأسلوب الذي يفهمه ويستمتع به وبالتالي نتمكن من أن نؤثر به ونوصله إلى طريق مفتوح للتفاهم فإذا تحدثنا إليه بألفاظ رنانة أو اصطلاحات من تلك التي يستخدمها المثقفون أو الاختصاصيون فإن ذلك سيمنع من التواصل الجيد لأننا نكون قد وضعنا بيننا وبينه حواجز كبيرة في المستويين وبالتالي نحول دون الوصول إلى نتائج مرضية لأن طرفي الحديث أصبحا في عالمين مختلفين تماماً.

- المدير الذي يتحاور مع عماله وموظفيه حول موضوع أو يحاول معالجة أزمة أو تصحيح فكرة لا شك أن فاصلة المواقع والأدوار يمكن أن تجعل فواصل نفسه تحدد من مستوى العلاقات إلا أن المدير الناجح



يمكنه أن يخفف من التباعد الكبير بينه وبينهم إذا دخل إلى عوالمهم فمثلاً.

✓ ربما يجد من المناسب أن يلتقي معهم في بيته ويواصل الحديث وهو في ملابسه البيتية.

✓ وربما يقبل ضيافتهم البسيطة على فنجان قهوة أو شاي.

✓ وربما يأكل طعاماً شعبياً لم يتعود العمال والموظفون أن يروه على هذه الحالة.

✓ وإذا ابتعد عن الأسلوب الخطابي واجتنب الألفاظ ولغة القرارات ليستعمل بدلاً منها كلمات بسيطة وأمثلة من واقع العمال سيكون أقرب إليهم ويشعرهم بالثقة والاطمئنان للانفتاح عليه. لأنه أصبح واحداً منهم. وهذا الانفتاح الإيجابي الكبير من شأنه أن يمد جسور التفاهم والاتصال الذين يحظى الجميع بفوائدهما.

• وفي موقف آخر. يمكننا أن نشجع محدثاً خجولاً على الحديث بعفوية واسترسال عندما ننحني بقامتنا إليه أو نصغي إلى كلامه مع اقتراب قليل باتجاهه أو نتواصل معه بصرياً بشكل لطيف وشفاف. ولعل العديد منا مرّوا في تجارب لدى الحديث مع أناس لا يركزون كثيراً في الحوار كيف يكون الحديث معهم ثقيلًا أنظر. إذا تحدثنا مع أشخاص باهتمام فوجدناهم يتطلعون إلى ساعاتهم أو يصلحون من هندامهم أو يتصفحون أوراقاً أو يطالعون مجلة أو صحيفة، أو يلتفتون إلى هنا وهناك كم سيثير هذا الأسلوب فينا من النفرة والملل والإحساس بالاحباط.

• إذا دخلت في حوار مع مديرك أو زميلك وفورًا حمل التليفون أو قطع حديثك وتكلم مع شخص آخر. قد يشعرك بأنه في عالم غير عالمك.

إن إقامة تواصل مثمر مع الطرف الآخر يكون أسهل وأقرب عندما ندخل إلى عالم الطرف الآخر وننفذ إلى روحه وقلبه. وتزداد أهمية هذه الآلية كلما كان موضوع الحديث صعبًا.

إذن نستطيع أن نستمع إلى محدثنا استماعًا فعالاً عندما ندخل بشكل سريع إلى عالمه. وواضح. إن الدخول إلى عالم الآخرين ليس له صيغة ثابتة بل ربما يكفيك الدخول إلى عالم محدثك:

- أن تجلس معه جلسة بسيطة ومنفتحة.
- وربما تنحني إليه جسدياً أو تتوجه إليه بوجهك ومقادم بدنك.
- وربما تجلس معه في مطعم أو مقهى.
- وربما أن تتكلم بالطريقة التي يحبها ويميل إليها وهكذا.

وبالتالي فإنه ليس من الصعب أن تساهم بعض الالتفاتات البسيطة لأسلوبنا وطريقة تعاملنا مع الآخرين في تحسُّن علاقاتنا بهم وتوطيد جسور الربط وفي النتيجة التوصل معهم إلى تفاهم أفضل حول المشكلات الصعبة.

إن تمثل عالم الطرف الآخر هو فن بذاته والفوائد المترتبة عليه أكبر مما نتصور إن الناس أذواق ومشارب والحالات النفسية للبشر تساهم كثيراً في نوعية قراراتهم وطبيعة تصرفاتهم.

فإذا تمكنا من أن نتعايش مع الآخرين حسب ميولهم النفسية ودخلنا عوالمهم وتكيفنا مع أجواءهم سنكون في الحصييلة أقدر على تفهم ما يريدون وبالتالي أقدر على إدارة الأزمة معهم إدارة ناجحة ومثمرة.

فإن تمثل عالم الخصم يفيدنا بالإضافة إلى ما تقدم. يفيدنا في صب موضوع الحديث في النقاط الهامة التي تمسنا وتدخل في أولياتنا.

فعندما يحس محدثنا بأننا قرييون من عالمه الخاص ودخلنا إلى قلبه ومشاعره فإنه يكون من الأسهل عليه وعلينا أن نتعامل بارتياح وطيب نفس وهو يوفر لنا قدرة أكبر على أن نؤثر فيه بمقترحاتنا وآراءنا لأنه لا يشعر بأننا معه في حالة حرب أو خصومة. أو هناك نوايا يخافنا منها. كما لا يحس بأن هناك محاولات ضغط وإكراه تفرض عليه من خارج.

### ثالثاً: اعمل على توجيه الحديث:

ونعني به الإدارة المقصودة لأقوالنا وأقوال محدثنا في الاتجاه الذي نطمح إليه. وطبيعي هذا يشمل صيغة الحديث ومحتوياته.

إن محدثينا قد لا يستطيعون في بعض الأحيان أن يتحدثوا إلينا بطلاقة خصوصاً في القضايا الهامة بالنسبة إليهم لذا ربما يقعون في مطبات تهميش الكلام أو الخروج به عن الموضوعية أو الامتناع عن المواصلة وتتجلى هذه الأزمة في مواقع الخلاف.

ربما يعود ذلك إلى توترهم النفسي. أو حجلهم أو قلقهم وخوفهم من العواقب أو الإبهام في المستقبل وغموض المصير ونحو ذلك.

فإذا كان هدفنا نحن أن نتوصل إلى تفاهم ثم تعاون معهم فإن بإمكاننا أن نساعدهم على التعبير عن ذلك بسهولة وفي نفس الوقت نقود المحادثات بالاتجاه الذي يهمننا ويهم المفاوضات.

### كيف نوجه الحديث؟

لعل أول طريق للوصول إلى الآخرين هو أن نبدأ نحن بالتحدث عن أنفسنا فيما يتعلق بموضوع البحث. فإننا بذلك نكون قد زدنا طرفنا الآخر بما يعينه على فهمنا ومخاطبتنا وفي نفس الوقت نكون قد رفعنا عنه حالة القلق والخوف ولو بعض الشيء.

وذلك لما تقدم بيانه من أن أكثر المخاوف والقلق ينشأ من الغموض في الطرف الآخر فإذا تحدث عن نفسه بوضوح وصراحة يكون قد أزال عن نفسه الالتباس. ولعلنا نبدأ الحديث هكذا: «إني أدرك كم لهذا الموضوع من الأهمية بالنسبة إلينا لذا قد يصعب عليك التحدث به وقد وقعت أنا شخصياً بهذا الإحساس في تجارب سابقة فقد جرى حديث مع». (وتبدأ تقص له الموضوع تدريجياً من حيث لا تشعره بروتين المحاوره).

فإننا عندما نبرز الجزء المخفي من شخصيتنا بأسلوب رقيق ولطيف نكون قد أشعرناه بالأمن والطمأنينة فيتشجع بشكل طبيعي للحديث معنا بارتياح وثقة. في الوقت الذي ما كنا نحصل على هذا الاسترسال إذا تعاملنا معه وفق الروتين أو بقينا نتكتم ونتحفظ منه.

إذن بالحديث العفوي الواضح يمكننا أن نوجه الحديث بالاتجاه الذي يعود علينا جميعاً بالفائدة وتحقيق المصالح المشتركة.

هناك أسلوب آخر لتشجيع الطرف الآخر للدخول في الحديث بأمان وثقة. وهو لا يقل أهمية عن الأول. وذلك إذا حددنا موضوع المحادثة بوضوح ودقة. في بعض الأحيان نساهم نحن في إرباك الطرف الآخر إذا كان موضوع حديثنا معه مبهماً وشديد العمومية.

وواضح أن العموميات تضيّع الغرض وتقطع رأس الحديث وخواتيمه فيعيش أطرافه والطريق أمامهم مبهم لا يعرفون من أين يبدأون والى أين ينتهون.

### قواعد في فن المحادثة مع الآخرين:

هناك قواعد لمن أراد أن يكون قوله مقبولاً ، وقد تنفع الدعاء إلى الله - بإذن الله - حتى يستجيب الناس لهم ويجدوا آذاناً صاغية وقلوباً واعية تقبل قولهم أو على الأقل تخفف من معارضتهم وتقلل من شرها ضدهم، لأن إرضاء كل الناس غاية لا تدرك لكن تحصيل أعلى المصلحتين ودفع أدنى المفسدتين مطلب شرعي وقاعدة عظيمة.

- لكي تُغيّر الآخرين انظر إلى المشكلة بأعينهم وتسمعها بأذانهم.
- استمع جيداً وليلاحظ فيك اهتماماً لما يقول وتفاعلاً لما يبدي واحذر الغضب.
- إذا أردت أن تطاع فاطلب المستطاع.
- أخبر الشخص بالعيب الذي تراه فيه فالمؤمن مرآة أخيه دون أن تبدي تفاخراً عليه أو تنقصاً له وليكن ذلك على انفراد به.
- ضرب الأمثال وذكر القصص القصيرة ونحوها مطلوب ليتقبل الآخر ويفهم ما تريد.
- ادعم أقوالك بالبينات والمؤيدات حتى يقبل قولك.
- شاور أهل الرأي والحكمة قبل أن تُقدّم ومن باب أولى أن تبدأ باستشارة الخالق.
- لا تُقل: « أنت تفعل أو أنتم تفعلون »، ولكن قل ما بال أقوام يفعلون أو يقولون.
- لا تمارس دوراً تأديبياً للشخص ولكن أخبره عن شعورك وتضاييقك مما حدث أو سيحدث جراء عمله أو رأيه.
- إذا كان لا بد من التوبيخ فلا يكن على ملأ وإنما بانفراد.

- البراعة أن تكسب هدفاً دون أن تحرز عدواً.
- اعلم أن العصبية والحدة لا تحل المشكلة بل ربما تزيد في تفاقمها.
- لا تجعل هجومك على الشخص نفسه وإنما على السلوك.
- لا تحاول المصادمة مع الشخص وآرائه لكن بالتعريض والتؤدة وعدم استعجال النتائج بل اجعل لها أمداً غير قصير.
- اشجب الأفعال لا الفاعل وقل مثلاً هذا الفعل لا يصلح منك ولا ينبغي لعاقلٍ مثلك أن يفعله أو يقوله وتجنب قول أنت.
- اختر الوقت المناسب بحيث يكون الشخص الآخر مستعداً للتلقي غير غاضب ولا مشغول ولا خائف ولا مضطرب.
- امنح الشخص الآخر الفرصة على الإجابة واطلب منه ذلك.
- تحاش البت والقطع مثل (لن أثق بك بعد الآن).
- أعرب عن رغبتك في تقديم المساعدة (لكن بشرط أن يغلب على ظنك أنك تستطيع فعلاً أن تساعد في تلك المشكلة).
- كن متفائلاً دائماً بأنه سيستجاب لك ولو بعد حين.
- أكثر من قولك ما رأيك لو فعلت كذا وكذا خاصة إذا تعقدت الأمور.
- احذر من التناقض بين أقوالك وأفعالك (فلا تقل شيئاً وتفعل خلافه فإن هذا لا يجعل لقولك مصداقية لدى الناس).
- احذر من قول ما لا تستطيع فعله فإنه يُعدُّ كذبا، أو فِ بما قلت أو بيِّن للناس سبب عدم وفائك به.
- لا تبرر تصرفات خاطئة سواءً منك أو من الآخرين اعترف بالخطأ واجزم بالتصحيح.

- حاول أن ترتب ما حصل من فوضى واضطراب للآخرين مقرونةً بالنصيحة ولا تفصل إحداهما عن الأخرى (أي النصيحة والعمل) فلو أصلحت دون تعليم تعودوا هذا العمل منك فتركوه لك، وإن نصحتهم دون عمل شكوا في أنك لا تعني ما تقول.
- إذا بان لك خلل في أقوالك التي تعمل بها وأردت التغيير فلا بد من إخبار الناس قبل العمل لئلا يقال: انظروا إليه يعمل بخلاف ما يقول، وإذا رسخت هذه النظرية عنك في رؤوس الناس فيصعب إخراجها.
- قبل أن تنظر إلى القذاة التي في أعين الناس حاول إخراج الجذع الذي في عينك.
- كن مرناً مع الآخرين ولا يكن همك رأيك فقط، فلا تكن أنانياً.
- عامل الناس بلطف مهما كان إيذاؤهم لك واعلم أنه ما أوتي رجل مثل حسن الخلق، ولك في سيرة خير الخليقة النبي ﷺ خير المثل وخير قدوة.
- لا تجرح المشاعر ولا تعنّف وعليك بالرفق.
- إذا أردت أن تصحح خطأ ما فقل لصاحبه أولاً (أنت على حق، أو كلامك صحيح، أو كلما قلته صحيح) غير أنه يوجد بعض الأخطاء البسيطة ثم أوردّها مع ذكر الحل مع كل واحدة.
- إذا كان الرجل من النوع الهجومي فاستمع له حتى تحمد ثورته فإذا انتهى وشرعت في الكلام فلا تأذن له بمقاطعتك.
- إذا كان الرجل من النوع المتذمر الذين يشيرون إلى السلبيات ويهملون الإيجابيات ويتذمرون من أن نصف الكأس فارغ (ونسوا أن نصفها الآخر ممتلئ) فهو لاء لأجل أن يقبلوا قولك (استمع إليهم باهتمام ثم

اجعلهم يقترحون الحل وذكّرهم بالحلول فإذا أُعجبتَ بحل فقل فلنعمل به الآن ولننسى الماضي السيئ تمامًا فنحن أبناء اليوم ولن نذكر إلا الحاضر ولنعمل للمستقبل).

- الأشخاص (العرقوبيين) الذين يعدون ويخلفون، فمثل هؤلاء لا تجعل لهم فرصة في الوعود المستقبلية وإنما اجعل الوقت حاليًا ومحددًا ومراقبًا ووجه لهم المدائح حال إنجاز العمل وإن استطعت أن تكافئهم ليعتادوا على العمل الفوري فافعل.
- لا تنس هذه القاعدة (عامل الناس كما تحب أن يعاملوك).
- خاطب الناس بكلمات وألفاظ يعرفونها ويفهمونها.
- حاول أن تتذكر المواقف الإيجابية للخصم واذكرها له ليطمئن قلبه.
- حاول أن تجعل كلامك أو أكثره في مصلحة الخصم الذاتية فتقول له: ذلك خيرٌ لك لو عملت به فإنك ستحصل على كذا أو نحو ذلك.
- اجعل التهديد والوعيد هو الملجأ الأخير حين تقفل الأبواب عن قبول قولك.
- احفظ هذه القاعدة (من لا يشكر الناس لا يشكر الله) لأنه إنما منعه عن ذلك الكبر والخيلاء.
- احذر من تقييد المدح بعد إنجاز العمل فلا تقل: لقد أنجزت عملاً رائعاً لكن لو كان هذا الإنجاز بالأمس لكان أحسن.



### أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة:

فإن للناس مجالس، وأحاديث، ولكل من المحادثة والمجالسة آداب وسنن، يحسن بالمرء مراعاتها، ويتجنب ما ينافيها؛ ليكون مجلسه تسوده الحكمة، وتغشاه السكينة، وتنزل عليه الرحمة.

وإن المتأمل لأحاديثنا ومجالسنا ليلحظ خللاً كبيراً؛ ذلك أنها تعمر - غالباً - بالهذر الضار، واللغو الذي لا طائل تحته، ولا فائدة ترجى من ورائه.

فلا يعالج في تلك المجالس قضية، ولا يؤمر فيها بصدقة، أو معروف، أو إصلاح بين الناس، فلا غرو أن صارت وبالأعلى أهليها؛ حيث فقدوا بركاتها، وحرموا خيراتها.

فما أحرانا أن تكون أحاديثنا ومجالسنا عامرة بالجد والحكمة، حافلة بما يعود علينا بالفائدة والمتعة، بعيدة عما ينافي الأدب والمروءة، وإن مما يعين على ذلك أن تلقى الأضواء على ما يدور في مجالسنا وأحاديثنا من أخطاء؛ كي تتلافى ويسعى في علاجها.

### أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة:

١- الثرثرة: وهي كثرة الكلام بلا فائدة، والثرثار هو كثير الكلام تكلفاً. والثرثار يتكلم في كل باب، فإذا حضر مجلساً ملاًه بكثرة الضجيج، وأشغله بفضول الكلام، فالثرثرة من مظاهر سوء الخلق، وهي دليل على نقص العقل ورقة الدين.

عَنْ جَابِرٍ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلوات الله عليه وآله قَالَ: «إِنَّ مِنْ أَحَبِّكُمْ إِلَيَّ وَأَقْرَبِكُمْ مِنِّي مَجْلِسًا يَوْمَ الْقِيَامَةِ أَحْسَنَكُمْ أَخْلَاقًا، وَإِنَّ أَبْغَضَكُمْ إِلَيَّ وَأَبْعَدَكُمْ مِنِّي مَجْلِسًا يَوْمَ الْقِيَامَةِ الثَّرَثَارُونَ وَالْمُتَشَدِّقُونَ وَالْمُتَفَيِّهُونَ»، قَالُوا: «يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَدْ عَلِمْنَا الثَّرَثَارُونَ وَالْمُتَشَدِّقُونَ فَمَا الْمُتَفَيِّهُونَ؟». قَالَ: «الْمُتَكَبِّرُونَ». (رواه الترمذي، وصححه الألباني). وَالثَّرَثَارُ: هُوَ الْكَثِيرُ الْكَلَامِ، وَالْمُتَشَدِّقُ الَّذِي يَتَطَاوَلُ عَلَى النَّاسِ فِي الْكَلَامِ وَيَبْدُو عَلَيْهِمْ.

٢- الاستئثار بالحديث: فهناك من يستأثر بالحديث، فلا يعطي غيره فرصة لأن يتكلم. والأثرة بالحديث آفة قبيحة، ومن الأدب في الكلام أن يقتصد المسلم في تحدّثه في المجالس.

٣- الحديث عن النفس على سبيل المفاخرة: فبعض الناس لا يفتأ يتحدث عن نفسه، فيذكر محاسنها، ويمتدح أعماله، ويدخل في ذلك تحدّثه عن ذكاء أولاده، وعن زوجته، وحسن تديرها، ونحو ذلك. والأصل في مدح الإنسان نفسه المنع؛ لقوله تعالى: ﴿فَلَا تُرْكُوا أَنفُسَكُمْ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنِ اتَّفَحَ﴾ (سورة النجم: ٣٢).

٤- الغفلة عن مغبة الكلام: فهناك من يطلق لسانه بالكلام دونما نظر في آثاره، أو أبعاده، غير عابئ بما يجره عليه من بلاء أو شقاء؛ فلربما كان سبباً في مقتله، أو في إذكاء عداوة، أو إشعال حرب، أو نحو ذلك.

٥- قلة المراعاة لمشاعر الآخرين: فمن الناس من هو غليظ الطبع، كثيف النفس، لا يراعى مشاعر الآخرين، ولا يأنف من مواجعتهم بما يكرهون، فتارة يُذكّر الحاضرين بعيوبهم، وتارة يؤذيم بلحن منطقته، وتارة يُذكّرهم بأمور يسوؤهم تذكرها.

٦- التعميم في الذم: فتجد من الناس من يغلب عليه جانب المبالغة في إطلاق الأحكام، فتراه يعمم الحكم في ذم طائفة، أو قبيلة، أو جماعة من الناس.

٧- كثرة الأسئلة، وتعمد الإحراج فيها: فيسأل عما لا يعنيه، ويسأل الناس عن أمورهم الخاصة، التي لا يرتضون أن يطلع عليها أحد غيرهم، ثم إن السائل قد يُوقّع نفسه فيما يسوؤه من رد موبخ مسكت.

وَدَعِ السُّؤَالَ عَنِ الْأُمُورِ وَبَحْثِهَا فَلَرَبَّ حَافِرٍ حَفْرَةٌ هُوَ يُصْرَعُ

قال تميم بن نضر بن يسار لأعرابي: «هل أصابتك تخمة؟». قال: «أما من طعامك فلا».

٨- سرعة الجواب: فيجيب قبل أن ينهي السائل كلامه، أو يجيب عن سؤال لم يُوجَّه إليه، وأقبح ما في هذا أن يجيب المرء عن سؤال وُجَّه إلى غيره، فهذا كله مناف لأدب المحادثة.

٩- الحرص على إبداء الرأي في كل صغيرة وكبيرة: وهذا مما يتنافى مع الحزم؛ فليس من الحكمة أن يتعجل الإنسان إبداء الرأي؛ لأنه ربما جانب الصواب، وخالف الحقيقة، بل ربما قاده ذلك إلى أن يتعصب لرأيه ولو كان غير مصيب؛ كيلا يوصم بالعجلة والزلل. و آراء المرء له، وأقواله عليه؛ فإذا صرح بآرائه صار أسيراً لها، مكبلاً في أغلالها، له غنمها، وعليه غرمها.

١٠- التعرض للسفلة والسفهاء: فهناك من لا يأنف من مجارة السفهاء، والتعرض للسفلة؛ فإذا ما جمعه بهم مجلس توسع في الحديث معهم، وتمادى في مضاحكتهم وممازحتهم، مما يجعله عرضة لسماح ما لا يرضيه من ساقط القول، فيصبح بذلك مساوياً لهم في سفههم وسفالتهم؛ إذ نزل إليهم، وانحط في حضيضهم.

إذا جاريت في خلق دنيئاً فأنت ومن تجاربه سواء

والمروءة أن يعرض المرء عنهم، ويدع الحديث معهم إلا بقدر ما تدعو إليه الحاجة؛ من سلام أوردته، أو جواب لسؤال، أو نحو ذلك، قَالَ تَعَالَى: ﴿خُذِ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ﴾<sup>(١)</sup> (الأعراف: ١٩٩).

(١) قال الشيخ السعدي رحمته الله في تفسيره لهذه الآية: « هذه الآية جامعة لحسن الخلق مع الناس، وما ينبغي في معاملتهم، فالذي ينبغي أن يعامل به الناس، أن يأخذ العفو، أي: ما سمحت به أنفسهم، وما سهل عليهم من الأعمال والأخلاق، فلا يكلفهم ما لا تسمح به طبائعهم، بل يشكر من كل أحد ما قابله به، من قول وفعل جميل أو ما هو دون ذلك، ويتجاوز عن تقصيرهم ويغض طرفه عن نقصهم، ولا يتكبر على الصغير لصغره، ولا ناقص العقل لنقصه، ولا الفقير لفقره، بل يعامل الجميع بالطف والمقابلة بما تقتضيه الحال وتنشرح له صدورهم.

١١- الحديث بما لا يناسب المقام: فتراه يتكلم بالهزل في مواقف الجد، ويحاول إضحاك السامعين في مجلس يسوده الحزن. ومن الناس من يخاطب الأذكياء بخطاب لا يناسب إلا قاصري العقول، وربما خاطب محدودي الذكاء بكلام لا تدركه أفهامهم، ومن هنا يفقد الكلام قيمته، ويصبح ضرباً من الهديان، بل ربما عرض صاحبه للمز للناس وعييبهم إياه.

١٢- الحديث عند من لا يرغب: وهذا لا يحسن من ذي المروءة.

قال مطرف: « لا تطعم طعامك من لا يشتهيهِ ». يريد لا تُقبِلِ على من لا يُقبِلِ عليك بوجهه. ولا يدخل في ذلك كراهية الفساق والمجرمين لحديث الداعي إلى الله؛ فالعيب ليس فيه وإنما هو فيهم.

١٣- تكرار الحديث: فهناك من يذكر الشيء في المجلس الواحد مرات، وهناك من يكرر كلامه كثيراً بلا مسوغ، مما يجعل الأذواق تمُّجَّه، والآذان تستك من سماعه. فأما إذا احتيج إلى التكرار، وكان فيه زيادة فائدة، ولم يكن موصلاً إلى حد الملال؛ فلا بأس به.

١٤- التعالي على السامعين: فمن الناس من إذا تحدث إلى أناس تعالي عليهم، وأزرى بهم. وربما أشعر - ولو من طرف خفي - بأن السامعين لا يعنون كلامه، ولا يدركون مراميه. بل ربما تلمظ برطانة الأعاجم، وأدرجها في ثنايا حديثه بلا داع لذلك، وإنما قالها ليرفع على السامعين، وليُظهِر فضلَه عليهم!.

= « وَأُمِّرْ بِالْعُرْفِ » أي: بكل قول حسن وفعل جميل، وخلق كامل للقريب والبعيد، فاجعل ما يأتي إلى الناس منك، إما تعليم علم، أو حث على خير، من صلة رحم، أو برِّ والدين، أو إصلاح بين الناس، أو نصيحة نافعة، أو رأي مصيب، أو معاونة على بر وتقوى، أو زجر عن قبيح، أو إرشاد إلى تحصيل مصلحة دينية أو دنيوية، ولما كان لا بد من أذية الجاهل، أمر الله تعالى أن يقابل الجاهل بالإعراض عنه وعدم مقابله بجهله، فمن آذاك بقوله أو فعله لا تؤذه، ومن حرمك لا تحرمه، ومن قطعك فصَلَّهُ، ومن ظلمك فاعدل فيه.

١٥- ترك الإصغاء للمتحدث: وذلك بمقاطعته، ومنازعته الحديث، أو بالتشاغل عنه بقراءة جريدة أو كتاب، أو متابعة متحدث آخر. فينبغي للمرء أن يحسن الأدب مع من يتحدث أمامه، وقال الحسن: « إذا جلست فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول، وتعلم حسن الاستماع كما تعلم حسن القول، ولا تقطع على أحد حديثه ».

١٦- الاستخفاف بحديث المتحدث: فمن الناس من إذا سمع متحدثًا، وبدر من ذلك المتحدث خطأ يسير أو نحو ذلك؛ سَفَّهه، واستخَفَّ بحديثه. ومن هذا القبيل ما يوجد عند بعض الناس، فما أن يتكلم أحد في مجلس إلا وتبدأ بينهم النظرات المريبة، التي تحمل استخفافًا وسخرية بالمتحدث.

١٧- المبادرة إلى إكمال الحديث عن المتحدث: فمن سوء الأدب في المجالسة أن تقطع على جليسيك حديثه، أو أن تبندره إلى تمام ما ابتدأ به منه خَبْرًا كان، أو شعْرًا تتم له البيت الذي بدأ به؛ تريه أنك أحفظ له منه، فهذا غاية في سوء المجالسة، بل يجب أن تصغي إليه كأنك لم تسمعه قط إلا منه.

قال عطاء: « إن الرجل ليحدثني بالحديث فأنصت له كأني لم أسمعه وقد سمعته قبل أن يولد ».

### ١٨- القيام عن المتحدث قبل أن يكمل حديثه:

فهذا من قلة الأدب، ومما ينافي إكرام الجليس، قال أبو مجلز: « إذا جلس إليك رجل يتعمدك فلا تقم حتى تستأذنه ».

١٩- المسارعة إلى تكذيب المتحدث: فمن الناس من إذا طرق سمعه كلام غريب بادر إلى تكذيبه، وتفنيده قوله، إما تصريحًا، أو تلميحًا، أو إشارة باليد أو العين، أو أن يهمز من بجانبه؛ ليشعره بأن المتحدث كاذب. فهذا العمل من العجلة المذمومة، ومن إساءة الظن بمن يتحدث، وهو مما ينافي كمال الأدب والمروءة.

فينبغي لمن استمع حديثاً من أحد ألا يبادر إلى تكذيبه، بل عليه أن ينصت له، وإن رأى في هذا في الحديث وجه غرابة فلا يستعجل الحكم عليه بالكذب، بل يستفصل لعله يبين له وجهته وأدلتها، ثم إن تأكد من كذبه فلينصح له على انفراد؛ لئلا يعاود الكذب مرة أخرى. فإن عاد إليه، واقتضت المصلحة أن يبين كذبه، فلا بأس حينئذ من ذلك؛ حتى يرتدع من تلك الخصلة الذميمة.

٢٠- **التقصير في محادثة الصغار:** فلمحادثة المربي صغاره فائدة عظيمة، لتعليمهم آداب الحديث، فبذلك ينمو عقل الصغير، وتتوسع مداركه، ويزداد رغبة في الكشف عن حقائق الأمور، ومجريات الأحداث.

كما أن ذلك يكسبه الثقة في نفسه، ويورثه الجرأة والشجاعة الأدبية، ويشعره بالسعادة والطمأنينة، والقوة والاعتبار. مما يعده للبناء والعطاء، ويؤهله لأن يعيش كريماً شجاعاً، صريحاً في حديثه، جريئاً في طرح آرائه.

ومع أهمية هذا الأمر وعظم فائدته إلا أن هناك تقصيراً كبيراً فيه؛ فكثير من الناس لا يأبه بمحادثة صغاره ولا يلقي بالاً لإجاباتهم عن أسئلتهم إذا هم سألوا، بل ربما كذبهم إذا أخبروا، ونهرهم وأسكتهم إذا تكلموا وهذا من الخلل والتقصير؛ فهذا الصنيع مما يولد الخوف في نفس الصغير، كما يورثه التردد، والذلة، والمهانة، والخلج الشديد، وفقدان الثقة بالنفس. بل قد يعجز عن الكلام، وقد يصاب بعيوب النطق من فأفة، وتمتمة، ونحوها.

فيحسن بالمربين والآباء إذا خاطبهم الصغار أن يُقبلوا عليهم، وأن يُصغوا إلى حديثهم، وأن يجيبوا عن أسئلتهم، وأن ينأوا عن كل ما يشعر باحتقار الصغار وازدراءهم.

٢١- **الوقية في الناس:** فهناك من إذا جلس مجلساً وقع في الناس، ورتع في أعراضهم، وأطلق لسانه في ذمهم وعييبهم، غيبة، ونميمة، وافتراء وبهتاناً. ومن أصاخ السمع، وأصغى الفؤاد لمن ينم أو يغتاب؛ فهو مشارك له في الإثم.

٢٢- التسرع في نشر الأخبار قبل التثبت منها ومن جدوى نشرها: فمن الناس من إذا سمع خبرًا طار به، وسعى في نشره وبثه بين الناس، قبل أن يتثبت من صحته ومن جدوى نشره. وهذا من الأخطاء الكبيرة التي يحصل بسببها الاختلاف والافتراق. فالعاقل لا يتكلم إلا إذا تثبت من صحة الكلام، فإذا ثبت لديه صحته نظر: فإن كان في نشره حفز للخير واجتماع وألفة؛ نشره وأظهره، وإن كان الأمر بخلاف ذلك؛ كتم الخبر وستره.

٢٣- الكذب: فما أكثر الكذب في مجالس الناس، فمن الناس من إذا حضر مجلسا أطلق لسانه بالكذب، فتراه يأتي بالغرائب، ويغرب في العجائب؛ كل ذلك لأجل أن يستظرف ظله، ويستظرف حديثه، ويرغب في مجلسه.

بل ربما ادعى الفضل، وتشدق بكثرة الأعمال مع أنه عاطل من ذلك كله، وإنما قال ذلك ادعاءً وتظاهرًا، ومجاراتاً لأهل الفضل. والكذب دليل على ضعة النفس، وحقارة الشأن، وسقوط الهمة.

٢٤- سماع كلام الناس بعضهم في بعض وقبول ذلك دون تمحيص أو تثبت: فمن الغلط الفاحش الخطر قبول قول الناس بعضهم في بعض، ثم يبني عليه السامع حبًا وبغضًا، ومدحًا وذمًا. فكم حصل بهذا الغلط من أمور صار عاقبتها الندامة، وكم أشاع الناس عن الناس أمورًا لا حقائق لها بالكلية، أو لها بعض الحقيقة فتميت بالكذب والزور، وخصوصًا ممن عرفوا بعدم المبالاة بالنقل، أو عرف منهم الهوى، فالواجب على العاقل التثبت والتحرز، وبهذا يعرف دين المرء ورزاقته وعقله.

٢٥- رفع الصوت من غير حاجة أو داع إلى ذلك: وهذا مما ينافي أدب الحديث، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ لَصَوْتُ الْحَمِيرِ﴾ (لقمان: ١٩).

﴿وَأَغْضُضْ مِنْ صَوْتِكَ﴾ أدبًا مع الناس، ومع الله، ﴿إِنَّ أَنْكَرَ الْأَصْوَاتِ﴾ أي أفظعها وأبشعها ﴿لَصَوْتُ الْحَمِيرِ﴾ فلو كان في رفع الصوت البليغ فائدة ومصلحة لما

اختص الحمار بذلك، وقد عَلِمَتْ حِسَّتَهُ وبلادته.

٢٦- الغلظة في الخطاب: من الناس مَنْ إذا خاطب الناس أغلظ لهم القول، وجابههم بالعنف، وواجههم بالشدة. مما يبذر الشقاق الذي نهينا عنه. وللكلمة الطيبة وقع عظيم في القلب؛ فكم من مودة استجلبت بها، وكم من عداوة زالت بسببها، قَالَ تَعَالَى: ﴿قَالَ تَعَالَى: ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ الشَّيْطَانَ يَنْزِعُ بَيْنَهُمْ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلْإِنْسَانِ عَدُوًّا مُّبِينًا﴾ (الإسراء: ٥٣)، وَقَالَ تَعَالَى: ﴿وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾ (البقرة: ٨٣).

٢٧- الشدة في العتاب عند أدنى هفوة أو زلة: إما لِحِدَّة في طبعه، وإما لظنه أنه لو لم يفعل ذلك لسقطت منزلته، أو غير ذلك.

والشدة في العتاب، وقلة التغاضي عما يصدر من الأخطاء؛ مما يسبب النفور، فالعاقل اللبيب لا يعاتب إخوانه عند كل صغيرة وكبيرة، بل يلتمس لهم المعاذير، ويحملهم على أحسن المحامل. ثم إن كان هناك ما يستوجب العتاب عتبهما عتاباً ليناً رقيقاً، ثم ما أحسن المرء أن يتغاضى ويتغافل؛ فالتغاضي والتغافل من أخلاق الكبار.

وما يصدر من الصديق إن كان من قبيل العثرة التي تقع في حال غفلة، أو كان خطأ في اجتهاد في الرأي؛ فذلك موضع الصفح والتجاوز، ولا ينبغي أن يكون له في نقص الصداقة أثر كبير أو قليل. وأما إن كان عن زهد في الصحبة، أو انصرافاً عن الصداقة؛ فلك أن تزهد به، وتقطع النظر عن صداقته.

٢٨- التقصير في أدب الحوار.

٢٩- الجدل والمراء والخصومة عند كل صغيرة وكبيرة: لا لجلب مصلحة، ولا لدرء مفسدة، ولا لهدف الوصول إلى الحق والأخذ به، وإنما رغبة في اللدد، وحباً في التشفي من الطرف الآخر. ولهذا تجد الواحد من هؤلاء يسفه صاحبه، ويرذل رأيه، ويرد قوله، فلا يمكن - والحالة هذه - أن يصل المتجادلون إلى نتيجة طالما أن الحق ليس



رائدهم ومقصودهم.

٣٠- حب المعارضة والخالفة: فمن الناس من هو مُحِبٌّ للمعارضة، كلفٌ بالمخالفة، فمن الناس من يولع بالخلاف أبداً، حتى إنه يرى أن أفضل الأمور ألا يوافق أحداً، ولا يجامعه على رأيه، ولا يواتيه على محبة.

ومن كان هذا عادته فإنه لا يبصر الحق، ولا ينصره، ولا يعتقد ديناً ومذهباً. إنما يتعصب لرأيه، ويتنقم لنفسه، ويسعى في مرضاتها، حتى إنك لو رُمْتَ أن ترضاه، وتوخيت أن توافقه على الرأي الذي يدعوك إليه. تعمد لخلافك فيه، ولم يرض به حتى ينتقل إلى نقيض قوله الأول، فإن عدت في ذلك إلى وفاقه عاد فيه خلافك. ومن كان بهذه الحال فعليك بمباعدته، والنفار عن قربه؛ فإن رضاه غاية لا تدرك.

٣١- بذاءة اللسان والتفحش في القول: وهو التعبير عن الأمور المستقبحة بعبارة صريحة وإن كانت صحيحةً، والمتكلم بها صادقاً، ويقع ذلك كثيراً في ألفاظ الوقاع ونحوها. وينبغي أن يستعمل في ذلك الكنايات، ويعبر عنها بعبارة جميلة يفهم بها الغرض. وبهذا جاء القرآن العزيز، والسنن الصحيحة المكرمة، فينبغي أن يستعمل في هذا وما شبهه من العبارات التي يستحيا من ذكرها بصريح اسمها الكنايات المفهومة، فيكنى عن جماع المرأة بالإفشاء، والدخول، والمعاشرة، والوقائع، ونحوها. ومما يدخل في فحش القول: ما كان مستنكر الظاهر، وإن كان معناه سلبياً بعد تدقيق النظر فيه.

٣٢- التقعر في الكلام: وهو أن يتكلم المرء بأقصى قعر فمه؛ إظهاراً لفصاحته، وتميزه، وبراعته. وذلك ممقوت مذموم، فكل ذلك من التكلف المذموم. وليس معنى ذلك ألا يحرص المرء على حسن منطقه، وإنما المقصود ألا يغرق في التكلف فيتعدى حدود الذوق.

٣٣- الخوض فيما لا طائل تحته: فأكثر الناس لا يكاد ينقطع لهم كلام، واهتمامهم إنما هو بطرح قضايا باردة، أو موضوعات تافهة، تدور حول الصغائر والسفاسف والمحقرات، فتارة يتحدثون عن الرياضة ومن فاز، ومن هزم، ومن أصيب

من اللاعبين ومن شفى؟ وتارة عن الفن وأخبار أهله، وقراءة مذكراتهم، ومتابعة آخر أعمالهم، وإن سمّت تلك المجالس قليلاً أغرقت بالحديث عن حطام الدنيا، وعن المصالح الخاصة فحسب، وإلا ملئت بتسقط الأخبار، وتتبع العيوب، ونحو ذلك.

قَالَ تَعَالَى: ﴿لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ (النساء: ١١٤).

فأولى لتلك المجالس أن تُشغل بما ينفع، وذلك بالتواصي بالبر والتقوى، مسائل العلم التي يصحح بها الإنسان عقيدته وعمله، أو بالحديث عن أخبار المسلمين في أنحاء المعمورة، وبيان ما يصيبهم من البأساء والأواء؛ حتى تنبعث القلوب للتعاطف معهم، وبذلك ما استطاع من مال، أو دعاء، أو نحو ذلك مما يعود بالفائدة في الدنيا والآخرة. أو أن تشتمل على أخبار الكرام، والشجعان، وذوي المروءات، ونحو ذلك مما يجمع إلى جانب المتعة الفائدة.

٣٤- كثرة التلاوم: وهذا دأب كثير من الناس، يقضون الساعات الطوال في التلاوم، وذم الأوضاع، وانتقاد الآخرين، والتشدد بمعالى الأمور دون سعي لها.

٣٥- كثرة الشكوى إلى الناس: فما أكثر ما يرى من ديدنه الشكوى إلى الناس، وكثرة التسخط، فتراه يشكو فقره، وأولاده، وزوجته، ودابته، ومزرعته، وعمله، ومديره، ومن تحت يده، وربما شكى الحر والقر وهكذا. فهذا الصنيع دليل على ضعة النفس، وقلة التحمل.

واللائق بالمسلم العاقل أن يتحلى بالصبر الجميل، وألا يشكو إلا إلى ربه، وألا ينزل حاجاته إلا بيبابه، فالناس لا يملكون له ضرراً ولا نفعاً.

٣٦- كثرة الحديث عن النساء: وليس المقصود ههنا ما يدور في مجالس الخنا، وإنما المقصود في هذا المقام ما يدور في بعض المجالس العامة، وربما كان ذلك في بعض

مجالس الفضلاء، فتجد تلك المجالس تعمر بذكر النساء، وربما كانت تلك المجالس ميداناً للتنافس، والتفاخر، والتحدي؛ فهذا يفاخر بأنه قد عدد، وهذا يتحدى صاحبه بأن يتزوج بثانية، وهذا يزري بالآخرين؛ لاقتصارهم على واحدة. وليس المقصود من هذا أن يمنع الحديث عن النساء بإطلاق، وإنما المقصود ألا يكون ذلك سمة في المرء، وديدناً وعادة له.

٣٧- كثرة الهزل: فهناك من الناس من إذا جلس مجلساً أضفى عليه من هزله، وسخريته، وكلامه السمج الذي يسمونه: التنكيت الخارج عن حدود الأدب واللياقة؛ فإن هؤلاء المنكيتين ينالهم الذل والصغار، واحتقار العقلاء لهم، فيكبرون وهم الأصغرون.

٣٨- كثرة المزاح: بعض الناس يغلب عليه كثرة المزاح، وربما أسفَّ فيه، ومزح مع من لا يرغب في المزاح، قال بعض الحكماء: « من كثر مزاحه زالت هيئته ». وقال ميمون بن مهران: « إذا كان المزاح أمام الكلام فأخره الشتم واللطم ». و المزاح لا ينبغي الإكثار منه، ولا الإسفاف فيه، وإنما يكون في الكلام كالمالح في الطعام إن عدم أو زاد على الحد فهو مذموم.

٣٩- كثرة الحلف: بمناسبة وبدون مناسبة. أما إذا احتاج المسلم إلى اليمين أو طلبت منه. فلا بأس في ذلك.

٤٠- تتبع عثرات الجليس.

٤١- تكليف الرجل ضيوفه بخدمته: وهذا الصنيع ليس من المروءة في شيء؛ إذ المروءة تقتضي القيام بخدمة الزائر، والمبالغة في إكرامه، فليس من المروءة أن يستخدم الإنسان ضيفه.

٤٢- التناجي: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِذَا كُنْتُمْ ثَلَاثَةً، فَلَا يَتَنَاجَى اثْنَانِ دُونَ صَاحِبِهِمَا، فَإِنَّ ذَلِكَ يُحْزِنُهُ » (رواه البخاري ومسلم).

فإنه قد يتوهم أن نجواهما إنما هي لسوء رأيهما فيه، أو لدسيسة غائلة له. ولا فرق في المعنى بين الاثنين والجماعة، لوجود المعنى في حق الواحد. بل وجوده في العدد الكثير أمكن وأشد؛ فيكون المنع أولى. وإنما خص الثلاثة بالذكر، لأنه أول عدد يتصور فيه ذلك المعنى، فمهما وجد المعنى فيه ألحق به في الحكم.

٤٣- القيام بما ينافي الذوق في المجالس: فلا يُحسُن بالمرء أن يصدر منه ما ينافي الذوق، وما يبعث على الكراهة والاشمئزاز، كأن يتجشأ في المجلس، أو أن يتشاءب، أو يتمخط، أو يبصق في حضرة غيره. ومن هذا القبيل: تحليل الأسنان، وإدخال الأصبع في الأنف، وكثرة التنحنح، والقهقهة، والتمطي، والعبث بالشارب، أو اللحية، ونحو ذلك.

٤٤- مزاولة المنكرات في المجالس: كشرب الدخان، وسماع الأغاني، ومشاهدة المحرمات من أفلام خليعة ونحوها. وكالغيبة والنميمة، والاستهزاء بالدين، وعباد الله الصالحين ونحو ذلك. فهذه المجالس مجالس زور وخنا لا يجوز شهودها، ولا السكوت عما يدور فيها لمن حضرها.

٤٥- حضور مجالس اللغو ومداهنة أهلها: فهناك من يحضر مجالس اللغو ولا يشاركهم في منكرهم، ولكنه لا ينكر عليهم، ويظن أنه في منجى من الإثم؛ لأنه لم يشاركهم في زعمه!.

وهذا خطأ؛ إذ لا يجوز للمرء أن يشهد مجالس الزور إلا إذا كان سينكر عليهم، أما إذا سكت عنهم فقد وقع في المداهنة المحرمة. بل قد يظنون أن سكوتهم إنما هو إقرار لهم، ورضًا عما يصدر منهم.

٤٦- الجلوس على هيئة تشعر بقلة الأدب: كأن يضطجع وهم جلوس إلا لعذر، أو أن يضع رجله في مواجعتهم أو نحو ذلك.

٤٧- الجلوس وسط الحلقة: وهذا مما ينافي الأدب في المجالس.

٤٨- التفريق بين اثنين متجالسين دون إذهابهما: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « لَا يَجْلِسُ لِرَجُلٍ أَنْ يُفَرِّقَ بَيْنَ اثْنَيْنِ إِلَّا بِإِذْنِهِمَا ». (رواه أبو داود والترمذي ، وصححه الألباني). فهذا مما يشعر بقلّة الأدب، وقلة المراعاة لمشاعر الآخرين، ولأجل ذلك نهى عنه؛ حفاظاً على استبقاء روح المودة بين المسلمين.

٤٩- إقامة الرجل من مجلسه والجلوس مكانه: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « لَا يُقِيمُ الرَّجُلُ الرَّجُلَ مِنَ الْجُلُوسِ ثُمَّ يَجْلِسُ فِيهِ » (رواه البخاري ومسلم).

٥٠- الجلوس في مكان الرجل إذا قام لحاجة: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِذَا قَامَ أَحَدُكُمْ مِنْ مَجْلِسِهِ ثُمَّ رَجَعَ إِلَيْهِ فَهُوَ أَحَقُّ بِهِ » (رواه مسلم).

هَذَا الْحَدِيثُ فِي مَنْ جَلَسَ فِي مَوْضِعٍ مِنَ الْمَسْجِدِ أَوْ غَيْرِهِ لِصَلَاةٍ مَثَلًا ثُمَّ فَارَقَهُ لِيَعُودَ بَأَنْ فَارَقَهُ لِيَتَوَضَّأَ أَوْ يَقْضِيَ شُغْلًا يَسِيرًا ثُمَّ يَعُودُ لَمْ يَبْطُلْ اخْتِصَاصُهُ بَلْ إِذَا رَجَعَ فَهُوَ أَحَقُّ بِهِ فِي تِلْكَ الصَّلَاةِ فَإِنْ كَانَ قَدْ قَعَدَ فِيهِ غَيْرُهُ فَلَهُ أَنْ يُقِيمَهُ وَعَلَى الْقَاعِدِ أَنْ يُفَارِقَهُ هَذَا الْحَدِيثُ. فَيَجِبُ عَلَى مَنْ قَعَدَ فِيهِ مَفَارِقَتَهُ إِذَا رَجَعَ الْأَوَّلُ وَقَالَ بَعْضُ الْعُلَمَاءِ هَذَا مُسْتَحَبٌّ وَلَا يَجِبُ ، وَلَا فَرْقَ بَيْنَ أَنْ يَقُومَ مِنْهُ وَيَتْرَكَ فِيهِ سَجَادَةً وَنَحْوَهَا أَمْ لَا فَهَذَا أَحَقُّ بِهِ فِي الْحَالَيْنِ وَإِنَّمَا يَكُونُ أَحَقُّ بِهِ فِي تِلْكَ الصَّلَاةِ وَحَدَهَا دُونَ غَيْرِهَا.

٥١- ترك السلام حال دخول المجلس وحال الخروج منه:

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِذَا انْتَهَى أَحَدُكُمْ إِلَى مَجْلِسٍ فَلْيُسَلِّمْ فَإِنْ بَدَأَ لَهُ أَنْ يَجْلِسَ فَلْيَجْلِسْ ثُمَّ إِذَا قَامَ فَلْيُسَلِّمْ فَلْيَسْتِ الْأُولَى بِأَحَقُّ مِنَ الْآخِرَةِ » (رواه أبو داود والترمذي ، وصححه الألباني).

٥٢- الإخلال بأمانة المجالس: فمن الناس من يحضر المجالس فلا يراعي حرمتها، ولا يحفظ حقوقها، بل تراه يسرد أخبارها، ويفشي أسرارها. وكم من مصالح تعطلت؛ لاستهانة بعض الناس بأمانة المجالس، وذكرهم ما يدور فيها. فالمجالس لها حرمان يجب أن تصان، ما دام الذي يجري فيها مقيداً ومضبوطاً بقوانين الأدب وشرائع

الدين.

ومن الإخلال بأمانة المجالس أن يفشي المرء سر صاحبه إذا جلس إليه، وأفضى إليه بمكنونه، وأشعره بأنه لا يجب اطلاع أحد عليه، فقد قال رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِذَا حَدَّثَ الرَّجُلُ بِالْحَدِيثِ ثُمَّ انْتَفَتَ فِيهِ أَمَانَةٌ » (صحيح رواه أبو داود).

(إِذَا حَدَّثَ الرَّجُلُ): أَي عِنْدَ أَحَدٍ (بِالْحَدِيثِ): أَي الَّذِي يُرِيدُ إِخْفَاءَهُ (ثُمَّ انْتَفَتَ): أَي يَمِينًا وَشِمَالًا إِحْتِيَاظًا (فَهِيَ): أَي ذَلِكَ الْحَدِيثِ (أَمَانَةٌ): أَي عِنْدَ مَنْ حَدَّثَهُ أَي حُكْمُهُ حُكْمُ الْأَمَانَةِ فَلَا يَجُوزُ إِضَاعَتَهَا بِإِشَاعَتِهَا؛ لِأَنَّ الْإِنْفَاتِ إِعْلَامَ لِمَنْ يُحَدِّثُهُ أَنَّهُ يَخَافُ أَنْ يَسْمَعَ حَدِيثَهُ أَحَدٌ وَأَنَّهُ قَدْ خَصَّهُ سِرًّا، فَكَانَ الْإِنْفَاتِ قَائِمًا مَقَامَ (أَكْتَمَ هَذَا عَنِّي) أَي خُذْهُ عَنِّي وَآكْتَمُهُ وَهُوَ عِنْدَكَ أَمَانَةٌ.

فكن حافظًا للسر، معروفًا عند الناس بحفظه؛ فإنهم إذا عرفوا منك هذه الحال أفضوا إليك بأسرارهم، وعذروك إذا طويت سر غيرك الذي هم عليه مشفقون، وخصوصًا إذا كان لك اتصال بكل واحد من المتعادين؛ فإن الوسائل لاستخراج ما عندك تكثر وتتعدد من كل من الطرفين، فإياك إياك أن يظفر أحد منهم بشيء من ذلك تصريحًا أو تعريضًا.

واعلم أن للناس في استخراج ما عند الإنسان طرقًا دقيقة، ومسالك خفية؛ فاجعل كل احتمال - وإن بعد - على بالك، ولا تُؤْتِ من جهة من جهاتك؛ فإن هذا من الحزم. واجزم بأنك لا تندم على الكتمان، وإنما الضرر، والندم في العجلة، والتسرع، والوثوق بالناس ثقة تحملك على ما يضره.

### ٥٣- فقدان المودة والصفاء، وشيوع الكراهية والبغضاء.

٥٤- قلة ذكر الله في المجالس: فكثير من المجالس تعمر بالقليل والقال، وباللغو واللغط، ويقل فيه ذكر الله، والصلاة على النبي ﷺ، وهذا الأمر مدعاة لنزع البركة، وحلول النعمة والحسرة، فعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: « مَا جَلَسَ قَوْمٌ مَجْلِسًا لَمْ يَذْكُرُوا اللَّهَ فِيهِ وَلَمْ يُصَلُّوا عَلَى نَبِيِّهِمْ إِلَّا كَانَ عَلَيْهِمْ تِرَةٌ؛ فَإِنْ شَاءَ عَذَّبَهُمْ

وَإِنْ شَاءَ غَفَرَ لَهُمْ» (رواه الترمذي، وصححه الألباني).

(إِلَّا كَانَ) أَي ذَلِكَ الْمَجْلِسُ.

(عَلَيْهِمْ تَرَةً) أَي تَبِعَةً وَمُعَاتَبَةً، أَوْ: نُقْصَانًا وَحَسْرَةً وَنَدَامَةً.

(فَإِنْ شَاءَ عَذَّبَهُمْ) أَي بِذُنُوبِهِمُ السَّابِقَةَ وَتَقْصِيرَاتِهِمُ اللَّاحِقَةَ.

(وَإِنْ شَاءَ غَفَرَ لَهُمْ) أَي فَضْلًا مِنْهُ وَرَحْمَةً.

٥٥- قلة المبالاة بقول كفارة المجلس: كثير من الناس يكثر لغطه ولغوه، ثم

يقوم من المجلس دون أن يقول الدعاء الوارد في نهايته. فاللائق بالمسلم أن يحافظ على

هذا الدعاء؛ حتى يحصل على الأجر العظيم المترتب على قوله، وليسلم من تبعات ما

صدر منه في ذلك المجلس، قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « مَنْ جَلَسَ فِي مَجْلِسٍ فَكَثُرَ فِيهِ

لَعَطُهُ فَقَالَ قَبْلَ أَنْ يَقُومَ مِنْ مَجْلِسِهِ ذَلِكَ: « سُبْحَانَكَ اللَّهُمَّ وَبِحَمْدِكَ أَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ

إِلَّا أَنْتَ أَسْتَغْفِرُكَ وَأَتُوبُ إِلَيْكَ ». إِلَّا غُفِرَ لَهُ مَا كَانَ فِي مَجْلِسِهِ ذَلِكَ ». (رواه

الترمذي، وصححه الألباني).

## فن التعامل مع النقد

ينقسم النقد إلى قسمين رئيسيين:

- ١- النقد البناء: وهو النافع الذي يتعد عن تجريح الذوات، والمنظمات، والهيئات. استكمالاً لجوانب النقص فقط.
- ٢- النقد المُعْرِض، وهو ضار، يحمل جوراً وزوراً وبهتاناً؛ بل قد يُسقط العمل، ويصادر الطاقات بالكامل، وليس هو إلا للتجريح والتشفي، ونفث سموم الحقد والغیظ. وإذا علم هذا، فليتنبه لكيفية التعامل مع هذا النقد.

### كيفية التعامل مع النقد البناء:

- ١- شكر صاحبه؛ لأن الصديق الصدق من صدقك.
- ٢- الفرح به والترحيب؛ لأن ذلك من الدين، والدين النصيحة، ورحم الله من أهدى لنا عيوبنا.

وليس عيباً أن نرى أخطاءنا عيبنا الأكبر أن نبقى نُعابُ

- ٣- تأمل ذلك النقد، والإفادة منه، مع غُصَّ الطرف عن قائله.
- ٤- السعي في تحسين العمل، والمُضي به إلى طريق الكمال، وإن كان الكمال

عزيزاً.

### كيفية التعامل مع النقد المغرض:

- ١- معرفة الدافع له؛ من حسد، أو حبّ تصدُّر، أو غير ذلك.
- ٢- الإفادة من النقد، إن كان هناك سبيل لذلك.
- ٣- معرفة الأهداف منه.



- 
- ٤- عدم إشغال النفس بالردود والانتقادات للآخرين، لتكيل لهم كما كالوا لك. إلا إذا تطلبت المصلحة ذلك فتقدر بقدرها.
- ٥- الحذر كل الحذر من الانتصار للذات فقط.
- ٦- الاحتساب عند الله ﷻ؛ فما كان لله يبقى ويدوم، وما كان لغيره يذهب ويزول.

## فن الإقناع

س: لماذا نحاول إقناع الآخرين برأي أو بفكرة ما؟

ج: قد يكون ذلك لتحقيق التوافق، أو لتغيير السلوك، أو للتعلم، أو للبحث على الخير، أو للدعوة إلى الله، أو لتقوية العلاقات مع الآخرين لنيل بعض المصالح، أو لتقارب الأفكار ووجهات النظر وخاصة لمن يعملون في مجال واحد.

فلا بد لمن يريد إقناع الآخرين بفكرة ما، أن يعلم:

- أن الإقناع موهبة؛ ومن لا يجيدها فعليه تعلمها.
- أن مدارك الناس تختلف، وأفهامهم تتفاوت مما له الأثر في سرعة الاقتناع؛ فلا تعجل على أحد.
- قد تكون فكرتك صحيحة ولكنك لا تجيد الإقناع.
- قد تكون فكرتك غامضة فحاول توضيحها أكثر.
- أنت بشر. وقد تكون فكرتك خاطئة؛ فلا تحاول إرغام الآخرين عليها أو قيادتهم إلى رأيك؛ فالرأي ليس حكراً على أحد.
- قد يكون من أمامك معانداً أو مكابراً؛ فلا تتعب نفسك!
- إن عدم اقتناع صاحبك برأيك لا يدل إطلاقاً على إخفاق الحوار.

## فن الإقناع:

هل سبق وانهمزت في مناقشتك وشعرت أن الحق معك لكنك لا تعرف كيف توصل وجهة نظرك؟ هل سبق وتحولت مناقشتك إلى معركة وجدانية حامية ربما تطورت إلى معركة بالألفاظ؟ هل شعرت يوماً أن الطرف الأخر في النقاش معك خرج صامتاً لأنه فقط يريدك أن تسكت وليس لأنه مقتنع بكلامك؟

هذه النقاط الست ستساعدك بإذن الله على أن تكون مناقشًا جيدًا عادلاً وقويًا في نفس الوقت بحيث تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك دون أن تسبب له جرحًا أو إحراجًا:

### ١- دعه يتكلم ويعرض قضيته:

لا تقاطع متحدثك ودعه يعرض قضيته كاملة حتى لا يشعر بأنك لم تفهمه؛ لأنك إذا قاطعته اثناء كلامه فإنك تحفزه نفسيًا على عدم الاستماع إليك.

ذلك لأن الشخص الذي يبقى لديه كلام في صدره سيركز تفكيره في كيفية التحدث ولن يستطيع الإنصات لك جيدًا ولا فهم ما تقوله وأنت تريده أن يسمع ويفهم حتى يقتنع كما أن سؤاله عن أشياء ذكرها أو طلبك منه إعادة بعض ما قاله له أهمية كبيرة لأنه يشعر الطرف الآخر بأنك تستمع إليه وتهتم بكلامه ووجهة نظره وهذا يقلل الحافز العدائي لديه ويجعله يشعر بأنك منصف وعادل.

### ٢- توقف قليلًا قبل أن تجيب:

عندما يوجه لك سؤالًا تطلع إليه وتوقف لبرهة قبل الرد لأن ذلك يوضح أنك تفكر وتهتم بما قاله ولست متحفزًا للهجوم.

### ٣- لا تصر على الفوز بنسبة مائة في المائة:

لا تحاول أن تبرهن على صحة موقفك بالكامل وأن الطرف الآخر مخطئ تمامًا في كل مايقول. إذا أردت الاقتناع فأقرّ ببعض النقاط التي يوردها حتى ولو كانت بسيطة وبيّن له أنك تتفق معه فيه لأنه سيصبح أكثر ميلاً للإقرار بوجهة نظرك وحاول دائمًا أن تكرر هذه العبارة: « أنا أتفهم وجهة نظرك »، أو: « أنا أقدر ما تقول وأشاركك في شعورك ».

#### ٤- اعرض قضيتك بطريقة رقيقة ومعتدلة:

أحيانا عند المعارضة قد تحاول عرض وجهة نظرك أو نقد وجهة نظر متحدثك بشيء من التهويل والانفعال، وهذا خطأ فادح، فالشواهد العلمية أثبتت أن الحقائق التي تعرض بهدوء أشد أثراً في إقناع الآخرين مما يفعلها التهديد والانفعال في الكلام. وقد تستطيع بالكلام المنفعل والصراخ والاندفاع أن تنتصر في نقاشك وتحوز على استحسان الحاضرين ولكنك لن تستطيع إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك بهذه الطريقة وسيخرج صامتاً لكنه غير مقتنع أبداً ولن يعمل برأيك.

#### ٥- تحدث من خلال طرف آخر:

إذا أردت استحضار دليل على وجهة نظرك فلا تذكر رأيك الخاص ولكن حاول ذكر رأي أشخاص آخرين، لأن الطرف الآخر سيتضايق وسيشكك في مصداقية كلامك لو كان كله عن رأيك وتجاربك الشخصية. على العكس مما لو ذكرت له آراء وتجارب بعض الأشخاص المشهورين وغيرهم.

#### ٦- اسمح له بالحفاظ على ماء وجهه:

إن الأشخاص الماهرين والذين لديهم موهبة النقاش هم الذين يعرفون كيف يجعلون الطرف الآخر يقر بوجهة نظرهم دون أن يشعر بالحرص أو الإهانة، ويتركون له مخرجاً لطيفاً من موقفه، إذا أردت أن يعترف الطرف الآخر لك بوجهة نظرك فاترك له مجالاً ليهرب من خلاله من موقفه كأن تعطيه سبباً مثلاً لعدم تطبيق وجهة نظره أو معلومة جديدة لم يكن يعرف بها أو أي سبب يرمي عليه المسؤولية لعدم صحة وجهة نظره مع توضيحه له بأن مبدأه الأساسي صحيح.

#### يعتمد نجاح الإقناع على:

- القدرة على نقل المبادئ والعلوم والأفكار بإتقان.
- معرفة أحوال المخاطبين وقيمهم وترتيبها.

- الجاذبية الشخصية بأركانها الثلاثة : حسن الخلق ، أناقة المظهر ، الثقافة الواسعة.
- التفاعل الإيجابي الصادق مع الطرف الآخر.
- التمكن من مهارات الإقناع وآلياته من خلال إمتلاك مهارات الاتصال وإجادة فنون الحوار مع الالتزام بأدابه.

### عناصر الإقناع:

#### ١- المصدر : ويجب أن تتوفر فيه صفات منها:

- الثقة: ويحصل عليها من تأريخ المصدر إضافة إلى مدى اهتمامه بمصالح الآخرين.
- المصدقية: في الوعود والأخبار والتقييم.
- القدرة على استخدام عدة أساليب للإقناع: كلمة ، مقالة ، منطوق ، عاطفة ، ...
- المستوى العلمي والثقافي والمعرفي.
- الالتزام بالمبادئ والقناعات التي يريد إقناع الآخرين بها.

#### ٢- الرسالة :لابد أن تكون:

- واضحة لا غموض فيها بحيث يستطيع جمهور المخاطبين فهمها فهماً متماثلاً.
- بروز الهدف منها دون حاجة لعناء البحث عنه.
- مرتبة ترتيباً منطقياً مع التأكيد على الأدلة والبراهين.
- مناسبة العبارات والجمل حتى لا تسبب إشكالاً أو حرجاً ولكل مقام مقال.

• بعيدة عن الجدل واستعداد الآخرين؛ لأن المحاصر سيقاوم ولا ريب.

٣- المستقبل: ينبغي مراعاة ما يلي:

- الفروق العمرية والبيئية.
- الاختلافات الثقافية والمذهبية.
- المكانة العلمية والمالية والاجتماعية.
- مستوى الثقة بالنفس.
- الانفتاح الذهني.

### أخطاء في فن الإقناع:

هناك أخطاء كثيرة شائعة في طريق الإقناع والتحاور، نحتاج دائماً معرفتها لكي

نتجنبها. منها:

١- مصادرة عقول وأفكار وآراء الآخرين، وإلزامهم بما توصل إليه المتكلم من نتائج؛ وذلك بعدم نقل الحدث والنص كما هو؛ إنما نقل ما فهمه المتكلم وما توصل إليه اجتهاده وتحليله مع إغفال بعض الجوانب من ذلك الحدث أو النص الذي ربما كان الصواب فيه، مع إيهام المستمع أنه لا يوجد إلا هذا الرأي، وأنه الصواب الذي لا يحتاج معه إلى غيره. فلا بد من التجرد في نقل الأحداث.

٢- التركيز على العاطفة في إقناع الناس فمثلاً عند إقناعهم بخطورة المعصية. فعلى الداعي حيال ذلك أن ينطلق من المنطلقات الشرعية التي يتعبد الناس بها لله عز وجل بأنه وحده الأمر الناهي المعبود المتصرف الذي حكم فعدل، وهو العزيز الحكيم؛ وعند إقناعه الآخرين بأمر شرعيٍّ ما؛ ينبغي عليه أولاً أن يبين حكم الله فيه فيقول: قال الله تعالى كذا، وقال رسوله ﷺ كذا، ولا مانع من إيراد بعض الحكم التي تظهر من خلال الحكم. ولا يخفى أن لهذا حكمة عظيمة وهي تقوية العبودية لله تعالى في قلب الإنسان وتعويده التسليم لأمره.

٢- إقحام العقل وإدخاله في متاهات لم يُخلق من أجلها: كالإصرار على معرفة العلة في الحكم؛ فإذا تعود السائل على البحث عن الحكمة التي لم تظهر له، ولم يستطع هذا المتحدث إقناعه بها ربما نجده يتقاعس عن هذا الأمر، وهذا نقص واضح في العبودية لله تعالى، فقد يفهم هذا ويقنع ما لا يفهم سواه ويقنع.

٣- الإفراط في المبالغة، مما يُفقد مصداقية الداعي ويُضعف تأثير كلامه على النفوس؛ فإن الحق أصل في البشر واضح كالشمس لا يحتاج معه إلى مبالغات وزيادات قد يكون لها أثر عكسي إذا تبين الأمر، ثم إن الباطل أمر وارد على النفوس يُدفع بقوة الحق ووضوحه لا بتعظيمه وتهويله.

٤- الطرح الدفاعي في عرض الحقائق بأن يلجأ المتحدث دائماً في طرحه وعرضه الحقائق إلى الشبه والأخطاء والرد عليها مما يؤدي إلى إضعاف الحق في القلوب؛ بحيث يحتاج معه دائماً إلى دفاع مما يجعل صاحبه لا تتسع توبته في قلبه، ثم إن هذه الشبه ربما تعلق في القلب فتكون أقوى من الرد أو يكون المستمع لا يستطيع إدراكه فيقع المحذور.

## فن الحوار

قد ترى بعض الفرقاء كلما أرادوا ائتلافاً تفرقوا. وحيثما جلسوا لتسوية خلاف تشتتوا وتنازعوا! ولا يرجع ذلك إلى نوعية الأخلاق المتردية لهذا الفريق أو ذاك فقط. وإنما يرجع قبل ذلك وبعده إلى الجهل بعلم الحوار وفن المحاوراة الذي يجعل المتقاربين في الأهداف والأفكار في خلافٍ دائم، ونزاع مستمر، وفُرقة مقيتة!

ولكي لا نسقط في فتنة الفرقة لابد أن نرتفع بحواراتنا إلى مستوى أن تصبح علماً نتلقاه، وفناً نتدرب على أساليبه ونمارسه للوصول إلى أهدافنا النافعة، بعيداً عن الارتجال وتغييب الخيال!

إن الحوار لأهميته تكرر كثيراً في القرآن، فالحوار هو سبيل إيصال الدين، وتعليم الجاهلين، وإقناع المعارضين، ومعرفة ما عند الآخرين، وهو القدرة على التفاعل المعرفي والعاطفي والسلوكي مع الناس، وبه يسهل تبادل الخبرات والمفاهيم بين الأجيال.

فلا عجب أن امتلأت دفننا المصحف بعرض مواضيع تتعلق بالحوار.

ولعل المتأمل في آي القرآن الكريم يلحظ أن الحوار ورد ذكره على خمسة أضرب، وقد يكتنف الضرب الواحد مدح وذم باعتبارات مختلفة:

- فقد جاء في القرآن ذكر الحوار على وجه العموم؛ سواء أكان ذلك بذكر نص لفظ الحوار أو مشتقاته، أو بذكر وصفه وما جرى فيه من أقوال للمتحاورين.
- ويأتي كذلك بذكر المجادلة.
- ويأتي بذكر المخاصمة، وأصل المخاصمة المنازعة، فإذا جاءت في الحوار دلت على نوع خاص من الجدال، وهو الذي يتنازع الحق فيه أكثر من طرف.



- ويأتي بذكر المحاجة، وهي ضرب من المخاصمة، فالتنازع في المخاصمة قد تكون معه محاولة الإتيان ببرهان، أو لا تكون، كأن يكون التنازع بنحو رفع الصوت، أو مجرد الادعاء، فإن كان التنازع عن طريق الإتيان بالحجج الناصرة لقول أحد المتحاورين كانت المحاجة إذ كل واحد من المتحاورين ينازع الآخر البرهان أو الحجة، ويزعم أن الحق حيث حج أو قصد.
- ويأتي بذكر المماراة، وهي مجادلة ومنازعة وطعن في قول الآخر تزييناً للقول وتصغيراً للقائل بخلافه، ومنه قول الله قَالَ تَعَالَى: ﴿فَلَا تُعَارِ فِيهِمْ إِلَّا مِرَاءً ظَهَرَ﴾ (الكهف: ٢٢). والمراد: لا تجادل فيهم على نحو التجهيل والتعنيف (تُعَارِ)، إلا جدلاً وفق ما أظهرنا لك كقولك لهم: لا، لم يكون أصحاب الكهف ثلاثة ولا خمسة، وهذا القول فيه معنى المراء اللغوي لكونه يتضمن تكذيباً وتجهيلاً لمدعي خلافه، وقد خرج عن أصل المراء المذموم؛ لأنه لا مجال لتكذيب القرآن أو التساهل في تقرير ما قرر.

### ضوابط الحوار:

لكل حوار ضوابط تحكم مساراته، وتوجه تلاقح الأفكار خلاله. وضوابط الحوار فضلاً عن كونها آداباً وأخلاقاً هي جزء رئيس ومؤثر في فعالية أي عمل يُبنى على الحوار. ذلك: أن أي عمل في بدايته هو مشروع في محتوى بعض الكلمات والأفكار التي ينميها الحوار ويخصبها، ويبعث فيها روح العمل.

ولا شك أن ضوابط الحوار إنما تقوم على أصول سلفنا الصالح أهل السنة والجماعة في تمحيص الآراء المتباينة، وتجلية الإشكالات المتوقعة، دون تحوّل الحوار إلى مهاترات يضيع معها الود لتحل محله الجفوة والقطيعة.

ومن هذه الضوابط:

### ١- السماع الكامل:

الحوار هو: فن السماع للآخر، وعدم الطمع في الكلام بدلاً منه، لأن هذا الطمع يزهنا فيما يقوله من نتحاور معه، ويجرنا من تدبر قوله الذي لا يتحقق إلا بالسماع الكامل لهذا القول حتى آخره. كما أن السماع الكامل للآخر يُشعره باهتمامنا بما يقول، وجديتنا في التحاور معه، وثقتنا في الوقت ذاته فيما عندنا.

إن السماع الكامل للآخر، وإعطاء الفرصة حتى يتم كلامه، مع استوضح أي غموض فيما يعرضه من أفكار. إن كل ذلك لا بد أن يكون هو السمة المميزة لكل حواراتنا، فإذا تبين لنا خطأ الآخر، فإن السماع الكامل له وعدم مقاطعته هو المقدمة الصحيحة لرجوعه عن الخطأ مهما كان عناده وغلظته؛ فإن أشد الناس جفافاً في الطبع وغلظة في القول لا يملك إلا أن يلين وأن يتأثر إزاء مستمع صبور عطوف يلوذ بالصمت إذا أخذ محذته الغضب.

### ٢- تجريد الأفكار:

هدف الحوار هو الاستفادة من الأفكار وليس تدمير الأشخاص، ولذلك؛ فإن من أهم ضوابط الحوار: التركيز على فض الاشتباكات الفكرية دون التعرض السلبي للأشخاص بتشويه أو تجهيل، فلا خلاف مطلقاً بين أشخاص المتحاورين، وإنما بين أفكارهم، والفكرة الحسنة تُمدح بغض النظر عن قائلها، والفكرة الخطأ تُراجع دون تسفيه قائلها أو التهكم منه، فالنظر دائماً إلى الآخر من خلال ما قيل، لا من قال، مع احترام أهل العلم، وحفظ مكانتهم ومراتبهم، فلا نؤثمهم مطلقاً ولا نعصمهم مطلقاً، لا نقبل كل أقوالهم ولا نُهدرها كلها، وإنما ننتفع بأفكارهم ما دامت حقاً، ولا نعتقد فيهم العصمة من الخطأ، ونرى أن الآخر قد يمتلك الحق أو أنه يكون هو الراجح عنده، وأن ما عندنا يحتمل الخطأ أو أن يكون هو المرجوح.

ولا شك أن التحوار ضمن هذا المبدأ مبدأ افتراض المخالفة هو المدخل الذي يضع الآخر في أول الطريق الصحيح للتفكير، لأنه يرى أن من يجاوره يضع نفسه معه في موضع المجادلة المشتركة لمعرفة الحق.

### ٣- ترك المراء:

قد يُخفي الحوار في نفس من يمارسه حباً خفياً للتمييز على الآخر، ولا يمكن اكتشاف هذه العورة النفسية إلا بأن يترك المحاور المراء والجدل، ويلتزم ببيان الحق بالحجج والبراهين.

فرغم الاعتقاد بملكية الحق لا يكون إثباته عن طريق المراء والجدل، وإنما عبر الطرق والمسارات الشرعية التي تصل بسالكها إلى بيان الحق، وعدم الانتقال بأي حال من الأحوال من شواهد الأدلة إلى دوافع الآخر، أو من إقامة الحجج للتدليل على صحة ما نراه ونعتقده إلى إثارة الجدل للتدليل على خطأ الآخر وخبث بواعثه. فيدور حوارنا في حلقة مفرغة، ويتفرع إلى مضايق ومتاهات تتمزق فيها الأفكار ويُقتل التفكير والتدبر على مذابح المراء والجدل العقيم!

إن المراء يغلق باب الحوار ويلغيه، لأنه يدفع طرفي الحوار إلى التصور الخاطيء: بأن حوارهما هو مباراة لا تكون نتيجتها إلا قاتل أو مقتول، فلا يبحث كل منهما عن حقائق أو أدلة، وإنما يكون بحثه وجهده في محاولة إغراق الآخر في طوفان من الكلام الذي يُضيع الوقت والجهد في غير فائدة، ويوغر الصدور، ويكسر الفرقة.

### ٤- تغافر لا تنافر:

الحوار هو لون من ألوان التشاور حول بعض الموضوعات والأفكار، ومن ثم: فهو جلسة تناصح وتغافر وليس جلسة تصارع وتنافر، فمع قبول رأي الآخر أو رفضه تبقى طهارة القلب وصفاء السريرة نحوه، مع قبول معذرتة والتغافر عن خطئه إن وقع، بل والحرص على أن يخرج الحق على لسانه.

فقد روي أن الإمام أبا حنيفة رحمته الله رأى ولده حمادًا يناظر في المسجد فنهاه، فقال له ولده: «أما كنت تناظر؟». قال: «بلى، ولكن كنا كأن على رؤوسنا الطير من أن يخرج الباطل على لسان الخصم، بل كنا نود أن يخرج الحق على لسانه فتبعه، فإذا كنتم كذلك فافعلوا!».

وهذه هي سيماء سلفنا الصالح في حواراتهم، فقد ذُكر عن حاتم الأصم أنه قال: «معي ثلاث خصال أظهر بها على خصمي»، قالوا: «وما هي؟». قال: «أفرح إذا أصاب خصمي، وأحزن إذا أخطأ، وأحفظ نفسي لا تتجاهل عليه». فبلغ ذلك الإمام أحمد بن حنبل رحمته الله فقال: «سبحان الله! ما كان أعقله من رجل».

نعم، ما أعقله من رجل يجب أن يُظهر الله الحق على لسان أخيه، ويحاول رؤية الحق من أي وعاء خرج، ومن أي جهة سطع. إن من طلب الحق فأخطأه لا يمكن تسويته بمن طلب الباطل فأدركه، فطالب الحق وإن أخطأ نتجاوز عن خطئه، ونغفر له تجاوزه، وإن كان ثمة عتاب فبالمودة والإخاء والقول الحسن.

وتأمل معي ما جاء في سيرة علي بن الحسين رحمته الله، لقد كان بينه وبين ابن عمه حسن شيء، فما ترك حسن شيئاً إلا قاله، وعلي ساكت، فذهب حسن، فلما كان الليل، أتاه علي فقال: يا ابن عمي إن كنت صادقاً فغفر الله لي، وإن كنت كاذباً فغفر الله لك، والسلام عليكم. فالتزمه حسن، وبكى حتى رثي له.

إن الحوار جلسة بدء علاقة يظلها الحب والتغافر، ولسان حال المتحاورين:

من اليوم تعارفنا ونطوي ما جرى منّا فلا كان ولا صار ولا قُلتُم ولا قُلنا

### ٥- الصدق والوضوح:

الصدق مع كونه ضابطاً من ضوابط الحوار هو خلق نبيل لا خيار للمسلم في التحلي به، والوضوح في الفكرة هو وسيلة قبولها من الطرف الآخر. والوضوح في المواقف له أكبر الأثر في تصفية القلوب وإعادة الود.

ومن هنا وجب علينا في كل حواراتنا أن نتجنب الكلمات الغامضة التي تؤدي إلى سوء الفهم، ونتجنب أساليب المغالطات والدفاع عن الأوضاع الخاطئة التي تؤدي إلى إثارة الحقد، وإيغار الصدور والقلوب، وذهاب الود بين طرفي الحوار، ومن ثم تكون النتيجة هي فشل الحوار في تحقيق أهدافه.

### ٦- العلم والعدل:

الحوار الناجح هو حوار يضبط العلم مساره، ويوجه العدل موقف كل طرف فيه تجاه الآخر. فأما العلم، فإنه لا يستقيم حوار بدونه، بل في غيابه يصبح ضرر الحوار أكثر من نفعه، لأن جهود المتحاورين في هذه الحال تذهب سدى وتضيع بلا ثمرة تذكر. وأما العدل فهو الطريق إلى اعتدال أخلاق المتحاورين بين طرفي الإفراط والتفريط، وهو الحامل لهم على قبول الحق من الخصم، بل من العدو المبين!

إن طريق الوصول إلى الحق عبر الحوار هو الاتصاف بالعدل والعلم وحسن القصد، وأما الجهل والظلم وسوء القصد فهو الطريق إلى التنازع والفرقة والقطيعة بين أهل المنهج الواحد، بل بين ذوي الرحم.

ولا تزال قلة الإنصاف قاطعةً بين الأنام وإن كانوا ذوي رحم

### ٧- التحاور العملي:

المتأمل في حواراتنا يجد أنها تحوي في أكثرها هوة كبيرة بين ما نتحاور له وما يترتب عليه من أعمال في الواقع. وهذه كارثة. لأن الحوار يجب أن يكون حول ما ينبغي عليه عمل وفيما ترجى من ورائه مصلحة أو منفعة، أما عدا ذلك: فالخوض فيه: خوض فيما لم يدل على استحسانه دليل شرعي في الكتاب أو السنة أو عمل سلف الأمة.

إن تحاورنا يجب أن يكون هو الخطوة التمهيديّة الأولى في طريق أعمالنا المشتركة التي نتعاون على إتمامها. ولذلك: فإنه من الضروري أن نتعرف قبل التحاور على الأهداف العملية للحوار، وتبين ما هي الدوامات الفكرية الطارئة والمنعطفات النظرية

العارضة التي قد تلفتنا عن أهدافنا العملية لتتحرف بحواراتنا إلى أمور نظرية شكلية ليس لها أدنى تأثير في مسيرة العمل، ولا يترتب عليها إلا استنفاد طاقاتنا في غير طائل وبغير ثمرة.

### ٨- الحجة الرأسية:

الحوار الناجح هو حوار يخلو من الإطالة الزائدة عن الحد، التي تُحوّل الحوار إلى خطبة يتشدد فيها كل طرف من أطراف الحوار ويتفصح بكثرة الكلام، بل وغرابته أحياناً! إن الإطالة والتكرار والإسهاب - وهو ما يُطلق عليه الحجة الأفقية - لا ينتج عنه إلا دفن الفكرة الرئيسة للحوار وسط هذا الكم الكبير من الكلام، ومن ثم: عدم قدرة الآخر على اكتشاف ما نقصد فضلاً عن فهمه وتدبره!

وإذن: فالمحاور العاقل هو من يحاول الوصول إلى هدف الحوار من أقرب طريق، ولا يضيع وقته ووقت الآخر في تكرار الكلام والإسهاب في المقدمات التي لا فائدة فيها، بل يقتصر في الألفاظ والكلمات على قدر الحاجة ويوضح فكرته بأقرب عبارة وأوجز لفظ، وهو ما يُطلق عليه الحجة الرأسية، حيث يذكر المحاور فكرته الرئيسة، ثم ينتقل بعد ذلك لتدعيمها بالأدلة، في إجمال غير مخل، وتفصيل غير ممل. إن من فقه الحوار وذكاء المتحاورين: أن يتحرزا عن إطالة الكلام في غير فائدة، وعن اختصاره اختصاراً يخل بفهم المقصود منه، وأن يحققا التوازن الدقيق بين جفاف الحوار بسبب قلة الأدلة أو غموضها، وبين غرق الحوار بسبب الإسهاب والتكرار غير المفيد.

### أساليب الحوار:

إذا كانت ضوابط الحوار تقرر الآداب والأخلاق التي يجب أن نلتزم بها في كل حواراتنا، وتؤكد على هذه الآداب بأن. فأساليب الحوار ترشدنا إلى كيف نحقق ضوابط الحوار عبر مهارات نتدرب عليها وتكتيكات نمارسها في واقع حواراتنا حتى لا تصل هذه الحوارات إلى طرق مسدودة أو تكون نتيجتها الوحيدة هي زيادة الفرقة والتناحر.

ومن هذه الأساليب:

أولاً: الإعداد الجيد:

الإعداد الجيد للحوار: هو المقدمة العلمية لتمهيد الأرضيات الفكرية المشتركة بين طرفي الحوار حتى تمر أفكارهم في اتجاهي الأخذ والعطاء دون اصطدامات فكرية، أو كوارث عملية.

والإعداد الجيد يعني: إعداد المناخ العام للحوار، والإطار الواضح للتداول، من حيث: هدف الحوار، ونفسية المتحاورين، ونقاط التحوار. ثم مراعاة ذلك كله بدقة وحكمة قبل وأثناء وبعد الحوار:

١- هدف الحوار:

ربما لا يعرف بعضنا في أكثر حواراته إلا هدفاً واحداً هو سحق الآخر وإفحامه بل وإذلاله وتلك كارثة حقيقة، فللحوار أهداف أخرى أهم وأنفع، منها:

- **الحوار الاستكشافي:** وهو يهدف إلى التعرف على أفكار الآخرين عن قرب، ومعرفة بواعث أعمالهم وحركاتهم، وهذا يتطلب إشعارهم بأن حوارنا معهم هو تعبير عن حنا لهم ورغبتنا في الانتفاع بخبراتهم والتفاعل معها والعمل من خلالها.
- **الحوار التسكيني:** وهو يهدف إلى تقليل هوة الخلاف مع الآخرين. وهذا يستوجب منا الصبر والتريث وتجاهل استفزازاتهم، بل والسماح باستفراغ كل شحناتهم العاطفية دون ردود أفعال منا أثناء هذا التفريغ. ثم إرساء بعض مبادئ الحوار، وفي مقدمتها: أن الخلاف في الرأي لا يفسد للود قضية.
- **الحوار التعاوني:** وهو يهدف إلى الوصول لحل ل قضايا الخلاف بين طرفي الخلاف، لتكون هذه الحلول مقدمة لتطوير علاقات التعاون

بينهما، وتعميق وتوسيع نطاق هذه العلاقات في مجالات جديدة. وهذا يستلزم محاولة الوصول إلى صيغة ترضي الآخرين عبر استقراء الخلفيات الفكرية والنفسية لهم.

• **الحوار الحاسم:** وهو يهدف إلى حسم الخلاف في الرأي بين طرفي الحوار حول بعض القضايا، وتقريب خطوط الفكر بينهما إلى خط فكري واحد. وهذا يقتضي من المحاور عزةً في تواضع، وثباتاً على المبدأ في رفعه ولين، واستعلاءً بما يحمل من حق مع رحمة وشفقة بالآخرين.

### ٢- نفسية المحاورين:

ترجع نسبة كبيرة من الحوارات الفاشلة إلى عدم معرفة المحاور للطرف الآخر المقابل له معرفة دقيقة، لأن هذا الجهل يؤدي إلى سوء الفهم بكل تأثيراته السلبية التي تصل إلى حد الانشقاق والفرقة!

ومن هنا كانت المعرفة الدقيقة لنفسية الآخر وظروفه وبيئته واهتماماته ومبرراته في التمسك بما يقول. كل ذلك هو الطريق إلى تحديد الأسلوب المناسب للتحاور معه، والمفتاح الصحيح لفتح قلبه والقرب منه وضبط أعصابه:

### أ- النفسية اليائسة:

وهي نفسية من تعرضوا لإحباطات مستمرة على طريق العمل الإسلامي. وأسلمتهم هذه الإحباطات إلى يأس مطلق من أي عمل، وهؤلاء لا يتصورون عملاً يمكنه الوصول إلى التغيير للأفضل، بل ويكرهون من يحاول القيام بأية محاولة إيجابية للتغيير، ويجدون متعتهم الحقيقية في رصد تجارب الفشل!!

ولا شك أن الحوار مع هؤلاء يتطلب الحذر الشديد لكي لا يضيع وقت الحوار فيما لا ينفع، أو يدور التحاور دون الوصول إلى أعمال محددة تبنى على الحوار.



ومن هنا وجب على من يتحاور مع هذا الصنف من النفسيات أن يتحرى عدم الخوض في أي أمر أو موقف من الأمور والمواقف التي سببت لهؤلاء إحباطاً في يوم من الأيام، لأن هذه الأمور تستثير شهيتهم لترسيخ الإحباط واليأس. وإنما يكون التركيز في الحوار على ترسيخ اليقين بأن هناك دائماً ما يمكن عمله، وأن كل عمل مفيد.

### ب- النفسية المصنفة:

وهي النفسية التي تميل دائماً إلى تصنيف الآخر وتأطيره بجهالة ودون ترو، بل وتعتبر الآخر عند أدنى مخالفة من معسكر الأعداء الذين يجب التصارع معهم وسحقهم! ولا شك أن التحوار مع أصحاب هذه النفسية يتطلب قدرًا من الذكاء والحذر، ويقتضي إبراز أكبر قدر من مواطن الاتفاق بين الطرفين في بداية التحوار، لأن ذلك يقلل فجوة الخلاف. ثم استثمار الفرص للتأكيد على خطأ تصنيفهم عبر إرسال رسالة فكرية تثبت حسن النية والحب للآخر، لأن ذلك يقلل الكراهية. فإذا ضاقت فجوة الخلاف، وانحسرت حدة الكراهية من الآخر، فلا بد من الالتزام خلال الحوار بترك الفرصة الدائمة للمخالف ليرجع عن أفكاره مع حفظ ماء الوجه.

إن من نحاوره ونخالفه في الرأي بطريقة صحيحة للحوار والخلاف لا يشعر بالانهزام والإرغام، بل يشعر بفضيلة انكشاف الحق والرضوخ له دون إرغام من أحد. والحوار الناجح هو الحوار الذي لا يشعر فيه المتراجع عن الخطأ بالذل، كما لا يشعر فيه الداعي إلى الحق بالغرور.

### ج- النفسية المتصيد:

وهي التي يقوم صاحبها بتصيد الحروف والألفاظ دون الاهتمام بمقاصدها أو إحسان الظن بقائلها. وهذه النفسية وليس لنا مثل السوء كنفسية الخنزير يمر بالطيبات فلا يلوي عليها، فإذا قام الإنسان عن رجيعة قمته.

وهكذا صاحب النفسية المتصيدة، يسمع منك ويرى المحاسن أضعاف أضعاف المساوىء، فلا يحفظها ولا ينقلها ولا تناسبه، فإذا رأى سقطة أو كلمة عوراء وجد بغيته وما يناسبها، فجعلها فاكهته ونقله.

ولا شك أن التحوار مع أصحاب هذه النفسية يحتاج إلى التذكير الدائم بأنه ليس أحد من أفراد العلماء إلا وله نادرة ينبغي أن تغمر في جنب فضله وتُجْتَنَّب. مع التخلتق بأدب الاعتراف بالخطأ إن وقع منا، وعدم الدفاع عن الأخطاء أو تبريرها، لأن ذلك هو السبيل إلى إقامة جسور التواصل مع أصحاب النفسية المتصيدة التي يجب أن يكون شعار الحوار معهم:

#### د- النفسية الهروبية:

وهي التي يسيطر على أصحابها فكرة أنهم لا يملكون فعل شيء في مواجهة المتآمرين عليهم، فيدفعهم ذلك إلى الهروب من مواجهة تجاربهم الفاشلة ومحاولة معرفة الأخطاء التي تسببت في الفشل، إلى تبرير هذه التجارب بما يبرئ ساحتهم، ويضع المسؤولية على الآخرين الذين لا يكفون عن التآمر ضدهم!

ولا شك أن التحوار مع هؤلاء يحتاج إلى دوام التذكير بأن العوامل الداخلية في أي عمل هي التي تعطي العوامل الخارجية تأشيرة العمل والتأثير، وأن علينا أن نتقن العمل بدلاً من أن نبرر الفشل، ونمارس عبودية الأخذ بالأسباب ضمن ممارسة عبودية التوكل. ونعلم علم اليقين أن أول خطوة في طريق ضرب تآمر الآخرين هي التحرك بفاعلية وإيجابية في حدود الاستطاعة مع الحذر الواجب وعدم اليأس.

وهكذا تحتاج كل نفسية إلى طريقة في الحوار تختلف قليلاً أو كثيراً عن الأخرى، ومن هنا يصبح من الأهمية بمكان معرفة نفسيات الآخرين الذين نتحاور معهم. فإذا جهلنا من نتحاور معهم لأي سبب، فإن أسلوب جس النبض عبر أسئلة عن أمر عام ليس لها علاقة مباشرة بموضوع الحوار قد تكسبنا بعض الخبرة عن الآخرين، وتعطينا

فرصة التعرف على أفكارهم ونفسياتهم من خلال ميولهم وطريقتهم في الإجابة، بل وحتى من خلال نبرات أصواتهم في الرد وإشارات أيديهم المصاحبة لها.

### ٣- نقاط التحوار:

في غياب التحديد الدقيق لنقاط التحوار تتحول أكثر حواراتنا جدلاً عقيمًا سائبًا ليس له نقطة ينتهي إليها. لذلك فإنه من أهم خطوات الإعداد الجيد للحوار معرفة نقاط التحوار، والبدء بالأهم منها، وترك غير المهم من فضول العلم والكلام وغيره من الأمور التي تفرق بنا سبلها عن أصل الموضوع وأساس القضايا، فيتبعثر الجهد ويضيع الوقت.

ولكي نحفظ جهدنا ووقتنا فإننا قبل كل حوار نقوم بإعداد نقاط التحوار إعدادًا جيدًا، ونعمل في الوقت ذاته على تقليل المفاجآت الفكرية غير المتوقعة. تلك المفاجآت التي يكون لها آثار سلبية عميقة في سير الحوار، بدفعه إلى التشعبات والتفريعات التي تمزق معها الموضوع الأساس ويضيّق وقت الحوار عن مناقشته.

ولا شك أن الإعداد الجيد لنقاط التحوار يستوجب أن تكون لدينا القدرة قبل الحوار أن نجيب على أسئلة من أمثال:

- هل هذه النقطة مهمة؟
- وما مدى أهميتها؟
- وهل يمكن التحوار حولها أو وتهميشها؟
- وما موقفنا إذا رفض الآخرون قبولها؟

إلى غير ذلك من الأسئلة التي تمثل الإجابة عنها الطريق إلى الحوار المثمر، ولا يصل الحوار في غيبتها إلا إلى الطريق المسدود.

### ثانياً: الصمت الواعي:

إذا كان السماع الكامل للآخر من أهم ضوابط الحوار، فإن الصمت الواعي هو وسيلة هذا السماع التي تحقق منه الفائدة القصوى.

إن الصمت الواعي يستلزم قدرات خاصة لاستيعاب ما يقوله الطرف الآخر وتخزينه في الذاكرة بصورة منظمة لاسترجاعه في الوقت المناسب للحوار. وهذا يعني أن نعرف أثناء صمتنا: حتى متى يجب أن نسمع؟ ومتى يجب أن نتكلم؟ وماذا نقول إذا تكلمنا؟ فليس كل ما يعرف يقال، وليس كل ما يقال يقال في كل وقت، وليس كل ما يقال في كل وقت يقال لأي أحد.

إذن: ففي بعض الأمور يكون الصمت هو الواجب، وفي أمور أخرى يكون الكلام هو الواجب. والصمت الواعي هو فن التوفيق بين واجب الصمت وواجب الكلام. وضابطه أنك تعرض مسألتك على الشريعة، فإن صحت في ميزانها، فانظر في مآلها بالنسبة إلى حال الزمان وأهله، فإن لم يؤد ذكرها إلى مفسدة، فاعرضها في ذهنك على العقول، فإن قبلتها فلك أن تتكلم فيها، إما على العموم إن كانت مما تقبله العقول، وإما على الخصوص إن كانت غير لاثقة بالعموم، وإن لم يكن لمسألتك هذا المساغ، فالسكوت عنها هو الجاري وفق المصلحة الشرعية والعقلية.

إن للصمت وظائف حوارية ضخمة حين يحسن استخدامه، أما حين يُساء استخدامه الصمت فيلتزمه المحاور دائماً وفي كل الأحوال، فإنه يعطي الآخر إحساساً بعدم جديته، بل قد يحسب الآخر أن هذا الصمت لون من ألوان عدم الترحيب وعدم التجاوب معه!

وإذن: فلا بد من اكتساب القدرة على الصمت الواعي الذي يحقق الوسطية بين رد الفعل السريع الذي لا يُنتج إلا الخسائر الحوارية، وبين رد الفعل المتأخر الذي يبدد الوقت والجهد دون فائدة.

## ثالثاً: التسلسل المنطقي:

في كل حوار ناجح يمثل التسلسل المنطقي المقدمة الأولى لهذا النجاح، ومن هنا فإن من فقه المحاور الذكي أن يتسلسل فيما يقدمه للآخر تسلسلاً منطقيًا يقدم فيه الأسباب والحجيات التي تؤدي إلى نتائجها في غاية اليسر والهدوء. ولا يعني ذلك أن يتسلف المحاور بأفكاره أو يُبقي عليها في بيات شتوي متوقفة عن الحركة، وإنما يعني أن يتلطف في تقديمها للآخر، فإن كان ثمة أفكار غريبة على نفس الآخر وعقله فلا يفاجئه بها، بل يقدم بين يديها مقدمات تؤنس بها وتدل عليها حتى لا تكون فتنة له؛ كما قال عبد الله بن مسعود: « ما أنت بمحدث قومًا حديثًا لا تبلغه عقولهم، إلا كان لبعضهم فتنة ».

وقال عروة بن الزبير: « ما حدثت أحدًا بشيء من العلم قط لا يبلغه عقله، إلا كان ضلالة عليه ».

فليس الناس طرازًا واحدًا، والعقول تتفاوت، والأفهام تتباين، ولا بد من مراعاة هذا التباين وذلك التفاوت.

فلا بد للمحاور من الاقتصار فيما يقول على قدر فهم الآخر، فقد قيل بحق: كلُّ لكل عبد بمعيار عقله، وزنٌ له بميزان فهمه، حتى تسلم منه ويتنفع بك، وإلا وقع الإنكار لتفاوت المعيار.

ولا شك أن مما يفيد في ذلك، ويسهل الطريق أمام المحاور لإقناع محاوره، أن يضع المحاور نفسه مكان محاوره، ويحاول التفكير في القضية المعروضة للحوار بمثل عقلية محاوره، والنظر فيها من نفس الزاوية التي ينظر منها.

فإذا فعل ذلك تحقق له بإذن الله الدخول إلى قلب محاوره بما يريد من أفكار، وأدى حق العلم عليه، كما قال كثير بن عروة: « إن عليك في علمك حقًا، كما عليك في

مالك حقًا، لا تحدث بالعلم غير أهله فتجهل، ولا تمنع العلم أهله فتأثم، ولا تحدث بالحكمة عند السفهاء فيكذبوك، ولا تحدث بالباطل عند الحكماء فيمقتوك».

#### رابعًا: التساؤل الهادف:

الأسئلة هي وسيلتنا لأهداف متعددة، فهي وسيلتنا للتعرف على الآخر ومنزله وعلومه، وهي وسيلتنا للوصول إلى معلومة نافعة لترتيب أفكارنا أثناء الحوار، والأسئلة هي وسيلتنا لتحويل موضوع الحوار إذا أردنا، وهي وسيلتنا لتنشيط عملية التحوار، أو اختبار صحة بعض المعلومات، وإثارة تفكير الآخر. إلى غيرها من الأهداف.

ولأن الأسئلة بهذا القدر من الأهمية في عملية التحوار، فإنه من الضروري جدًا أن نعرف كيف نصوغ الأسئلة؟ ومتى نثيرها؟ وما هي أولوياتها؟ وما هو النوع المناسب منها لما نريده من الحوار؟

#### أساليب التساؤل:

للتساؤل أساليب متنوعة، فمنها أسلوب الأسئلة المغلقة، ومنها أسلوب الأسئلة المفتوحة، ومنها أسلوب تتابع الأسئلة الذي يبدأ بالأسئلة المفتوحة ليصل إلى الأسئلة المغلقة تمامًا.

\* فأما الأسئلة المفتوحة: فهي الأسئلة التي تسمح للآخر بالإجابة عن السؤال من أي زاوية يريدها، وبكم المعلومات التي يجب ذكرها، مثل أن نقول: ما رأيك في كذا؟ أو ما هي الوسائل التي تقترحها للإفادة من كذا؟

ومزايا هذا النوع من الأسئلة أنه يجعل الآخر يتكلم ونحن ننصت فقط، فنحصل منه على أكبر قدر من المعلومات ونتعرف على الطريقة التي يفكر بها.

كما أن لهذا النوع من الأسئلة ميزة كبيرة، وهي أن الآخر لا يشعر معها بأي رهبة أو صراع، ومن ثم: فإن هذا النوع من الأسئلة هو المناسب لبدء الحوار وتحقيق الانسجام المبدئي بين طرفي الحوار. والمحاور الجيد هو من يبدأ حوار مع الآخر

بمجموعة من الأسئلة المفتوحة والمحايدة والتي توحى للآخر أن درجة قناعته بطرفيها متساوية، وبذلك يحقق هدي التعرف على الآخر دون استنفاره، وبالتالي: تحقيق الانسجام معه بصورة طيبة وتلقائية.

\* وأما الأسئلة المغلقة: وهي الأسئلة التي تقيد الآخر بوضع الإجابة في إطار محدد. مثل أن نسأل: هل توافق هذا الأمر أو تخالفه؟ ما دليلك على قولك؟ من قال بذلك؟ إلى غيرها من الأسئلة التي تميز بسيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة معًا، وبطريقة تمكنه من الوصول إلى هدفه من أقرب طريق.

\* وأما الأسئلة المتتابعة من الانفتاح إلى الانغلاق التام: فهي أسئلة متدرجة يحاول بها السائل الوصول إلى أهداف تتفق مع ما يتبنى من الأفكار عبر الانغلاق المتدرج الذي لا يسمح للآخر بالتفصيل في المواضيع التي لا يريد فيها السائل إلا الفكرة المجملية!

ولا شك أننا لا بد أن نتدرب على عدم الخضوع لهذا الأسلوب في الأسئلة، ونتعلم كيف نتدخل أحيانًا لصياغة السؤال أو التعليق عليه بصورة أو بأخرى حتى يفهم الآخرون ما نقصد من الإجمال الذي نجيب به على الأسئلة المغلقة تمامًا.

إنه من الضروري لنا في كل حواراتنا أن نسأل ونستوضح قبل أن نصدر حكمًا أو نرفض رأيًا، ولا بأس بتنوع الأسئلة حسب الحاجة حتى يتضح لنا الأمر جليًا. ذلك أن العلم سؤال وجواب، ومن ثم قيل: حسن السؤال نصف العلم.

### خامسًا: فن الممكن:

في بعض حواراتنا قد تختلط لدينا الأمنيات بالإمكانات، فننسى في أحلام أمانينا بدلًا من التقدم إلى معطيات واقعنا، وتضيع جهودنا الحوارية دون تحقيق الممكن. ولكي نتخلص من هذا المرض الحوارى الخطير، لا بد لنا أن نتعرف قبل كل حوار على عدة بدائل للحوار، لنختار الممكن منها إذا فشلنا في تحقيقها جميعًا، فإذا بدأ الحوار

فليكن شعارنا: فن الممكن في حوار مستحيل. لا نترك فرصة تحقيق هدف صغير ممكن جرياً وراء محاولة تحقيق حلم كبير مستحيل!

فإذا كنا نهدف من حوارنا إلى إقامة علاقات تعاون مع الآخرين، ولم نقدر على تحقيق هذا الهدف لعلامات ظهرت في الآخرين من الانتصار للنفس، وحب الغلبة والميل للمنازعة والمخاصمة. فلنستثمر حوارنا في محاولة إيجاد علاقة طيبة أو التعرف على مدى استعدادهم لإقامة علاقات التعاون في المستقبل.

فإذا فشلنا في ذلك أيضاً، ولم نقدر على اجتثاث جذور الخلاف بيننا وبينهم، فلنحاول أن يكون هذا الخلاف في أضيق الحدود، ولنضع بيننا وبينهم قاعدة: إن الخلاف في الآراء لا يصنع لقاء القلوب.

وهكذا نبقى حريصين على الاستفادة من الحوار بقدر الممكن، ولا نطمع فيما يستحيل. فمن مشى من محاورينا معنا إلى نهاية الشوط فهو أخ لنا نسعد به، ومن مشى قدراً يسيراً نقبل منه ذلك وندعو له بالجزاء الأوفى من الله. بل كل من أعطانا أي قدر من التعاون فنحن لا نستغني عنه. ومن استطعنا تعديل مساره إلى الأفضل فنحن لا نزهد فيه.

إن الناس تتفاوت أقدارهم وقدراتهم، ولا يستطيع إنسان تحقيق الفائدة من جميعهم إلا أن يكون عمله في إطار فن الممكن.

### معوقات الحوار:

التأمل في أكثر حواراتنا يجد أن بعضنا يحمل في كيانه جرائم تمنع الحوار الصحي، وتعوق تنمية أفكارنا وتلاقحها خلال الحوار!  
ومن هنا: فإن كل خلاف في حواراتنا لا يُنتج إلا حرق جسور التواصل بيننا، لنصل إلى حالة اللا حوار. ومن ثم: الفرقة والتناحر.



ومن هذه الجرائم أي المعوقات ما يلي:

### ١- التعصب والحزبية:

جناحا التعصب هما: ضعف النفس وجهل العقل. ومن ثم: يؤدي التعصب إلى الحزبية التي يتلى بها كثير من المنتسبين إلى طائفة في العلم أو الدين أو إلى رئيس معظم عندهم، فإنهم لا يقبلون من الدين لا فقهاً ولا رواية إلا ما جاءت به طائفتهم. ولا يميلون إلا إلى الاجتماع برفقائهم في الطائفة نفسها أو الحزب الذين يحملون أفكارهم نفسها، فإذا اجتمعوا بمن يخالفونهم في بعض الآراء؛ فهم معزولون عنهم بحاجز نفسي هو اهتمامهم بسحق المخالف وإفحامه، بل وإذلاله!

وهم لا يرون الوجود حولهم إلا من خلال هذا اللون الحزبي الذي يوقعهم في الكثير من الأخطاء. فهم مثلاً: يرون أن ما عندهم هو الحق المطلق، وأن ما عند الآخرين هو الخطأ المطلق. وهذا يدفعهم إلى التعصب ضد الآخرين والتحامل عليهم، لأن هؤلاء الآخرين لا يمكن عندهم إلا أن يكونوا خبيثين، ليس ما عندهم إلا خطأ لا يحتمل الصواب! ومن ثم: فهم لا يرون الاستماع إلى هؤلاء الخبثاء الجهلاء! فضلاً عن مناقشة آرائهم وعرضها على بساط البحث والنظر. بل كل جهد الحزبيين إنما يوجهونه للدفاع عن آرائهم، واستحضار الأدلة والبراهين للاحتفاظ بها.

وهكذا يتحول الحوار بينهم وبين الآخرين إلى سباق يحاولون فيه إسراع الآخرين ما يستطيعون من الأفكار التي يحملونها، في جو من النزال و المصارعة الحوارية التي تواجه فيها كل كلمة بضدها، وكل فكرة بما يقابلها، ويقترن فيها رفع الصوت مع ضعف الحجة، بل إن بعضنا قد يلجأ إلى ثخانة الأحبال الصوتية تعويضاً عن عمق الحجة، وكما قيل بحق الماء العميق أهدأ إذ تجد الصخب والضجيج على الشاطئ حيث الماء الضحل ولا جواهر ولا درر، وتجد الهدوء والسكون لدى الماء الأعمق حيث النفائس والكنوز.

إن الضحالة الفكرية وغياب نفائس الأدلة لدى الحزبيين مع التعصب المذموم. كل ذلك: من أكبر معوقات الحوار، ومن أهم أسباب تعكير صفو المتحاورين وترسيخ الجهالة في قلوب العوام والمقلدين، بل أكثر الجهالات إنما رسخت في قلوب العوام بتعصب جماعة من جهال الحق، أظهروا الحق في معرض التحدي والإدلال، ونظروا إلى ضعفاء الخصوم بعين التحقير والازدراء، فثارت من بواطنهم دواعي المعاندة والمخالفة، ورسخت في قلوبهم الاعتقادات الباطلة، وتعذر على العلماء المتلطفين محوها مع ظهور فسادها.

إننا نرى في جلسات الحوار بين الحزبيين كيف تتزاج الأفكار دون أن تنجب أفكارًا جديدة. وما ذلك إلا لأن الحزبية تؤدي إلى العقم الفكري الذي لا يرى في الحوار إلا لوانًا من ألوان النزاع الذي يجب تجنبه إذا أردنا أن تبقى علاقاتنا وصلاتنا. وهذا من عجائب التفكير الحزبي، وأعجب منه: أن الحزبيين إذا وجدوا آية من كتاب الله توافق رأيهم أظهروا أنهم يأخذون بها، وإذا وجدوا آية نظيرها تخالف قولهم لم يأخذوا بها، وطلبوا لها وجوه التأويل وإخراجها عن ظاهرها حيث توافق رأيهم، وهكذا يفعلون في نصوص السنة سواء: إذا وجدوا حديثًا صحيحًا يوافق قولهم، أخذوا به، وقالوا: لنا قول رسول الله ﷺ كيت وكيت، وإذا وجدوا مائة حديث صحيح بل وأكثر تخالف قولهم، لم يلتفتوا إلى حديث منها.

إن من يدخل ساحة الحوار بقوالب فكرية معدة مسبقًا وانتماءات حزبية مقررة سلفًا: إنما يدخل الحوار لتقرير رأيه، والمدافعة عنه، والتعصب له، وليس عنده الاستعداد أبدًا أن يتنازل عن رأيه، حتى وإن تبين له خطؤه. ومن هنا: تتصدع جسور التواصل بين المتحاورين، ولا يصل الحوار إلى أي نتيجة بحال.

إن الحوار الفعال يحتاج دائمًا إلى طاقة عالية من الحب، تحرر العقل من الخوف، وتوفر الأمان الفكري الذي يسمح بتبادل الأفكار على أساس من رؤية واضحة ومتحررة من القيود الفكرية، وفي مقدمتها قيود التعصب والحزبية.

## ٢- التصنيف المتعسف:

يمثل هذا المرض الحوارى (التصنيف المتعسف) لوتاً من ألوان الإعاقة الذاتية لسير الحوار فى طرقة الواضحة المستقيمة. ذلك أن أصحاب هذه الطريقة فى التفكير يسيطر عليهم التصنيف المتعسف وغير الحقيقى للآخر، ويجعلون من هذا التصنيف الخاطئ ما يمكن أن نطلق عليه الفلتر الذى يتلقون من خلاله ما يعرضه عليهم الآخر من أفكار، بل ليس عندهم أدنى استعداد لتغيير هذا الفلتر مهما أتى الآخر من أقوال أو أفعال تدل على تغيير أفكاره! فالحوار يبدأ بالتصنيف وتُفسر الأقوال والأفعال بناءً على هذا التصنيف حتى ولو كانت لا تدل عليه!

إن الكثيرين منا يدخلون الحوار مع الآخر وقد صنفوا هذا الآخر على أنه من معسكرات الخصوم. ومن ثم: يبدوون فى مصارعتة عبر حوار شعاره: قاتل أو مقتول، تستخدم فيه الأدلة لتشويه الآخر واتهام نواياه والظعن فى مقاصده، ثم يحشد المحاور مع الأدلة الأتباع المقربين عبر تعبئة عامة مفادها أن من ليس منا فهو علينا وأنه لا يمكن بناء كياننا إلا عبر تدمير كيانات الآخرين!.

ويبدأ الأسلوب العجيب فى التصنيف؛ فيدان الفرد عبر تصنيف خاطئ متعسف، ثم يدان كل شخص ينتسب إليه مجرد انتساب. فتكون النتيجة الحتمية هي ضمور الحوار الإيجابى، ثم يتطور الأمر عبر الروح الانفعالية ليصل إلى موت الحوار تماماً. ومن ثم: تحدث الفرقة المقيمة والتصارع المخزى. تلك الفرقة وذلك التصارع اللذان يتجهما الزهد فى سماع الآخر، فضلاً عن الرغبة فى التعاون معه بسبب من أخطر أمراضنا الحوارية وهو: التصنيف المتعسف.

## ٣- الذوات المتورمة:

الإحساس بالذات فى إطار إنجاز حقيقى، قد يكون أمراً مقبولاً. أمّا الشعور بتضخم الذات مع العجز والفشل فهو ما نقصده بمرض الذوات المتورمة؛ يرمونهم

بالسطحية، وضيق الأفق، والخلو من عمق الفهم. بل إنهم يرون الآخرين قاصرين في تفكيرهم، لم يصلوا بعد إلى النضج الذي وصلوا هم إليه!

إنهم يرون أنفسهم الأساتذة الذين يفهمون كل شيء، ويعرفون كل الأمور! إنهم يرون أنفسهم أساتذة يجب أن يُعلِّموا ولا يتعلَّموا، ومن ثم: لا يقبلون الاستماع إلى الآخر أياً كان هذا الآخر وإذا جلس أحدهم في حوار مضطراً، فهو يحس في أعماق نفسه أنه أعلى من المكان الذي يجلس فيه، وأنه لا حاجة له في سماع ما يقوله الآخر!

إن الواحد من هؤلاء يمارس ما لا يصلح له من العلوم دون تأهل اغتراراً بقدرته وذوهِلاً عن حقيقة علمه ومجاله، وتسمعه يتكلم فيما لا يحسنه، ولم يبلغ الدرجة التي تؤهله للخوض فيه وإبداء الرأي في مسأله، فيضع الأمور في غير موضعها فيفضل ويضل. ويدفعه تورم ذاته إلى ترك الحق الذي عليه الآخر.

ولا شك أن هذا الصنف من المحاورين لا يمكن أن يكون حوارهم إلا فرصة لتورم ذواتهم، وليس لحل المشكلات أو الاختلافات المعروضة للحوار، ولذلك تراهم يستبدون بأرائهم، ويسرقون الأدلة والبراهين لتسفيه الآخر والتهكم منه والاستخفاف به، مع اعتقاد خفي بأن ما يصدر عنهم سداد لا خطأ فيه، وأن ما يصدر عن الآخرين خطأ لا سداد فيه، ومن ثم: يعز عليهم الرجوع عما هم عليه، فيبقون على أخطائهم لا يجدي معهم تفهيم ولا محاورة!

إن المحاور أجدر الناس بالبعد عن الكبر بشتى صورته، فإن الطرف الآخر إذا رأى منه ازدراءً له واحتقاراً بالقول أو الفعل فإن ذلك ينفره منه، ويؤدي إلى كراهته وكراهة ما عنده من الحق، لأن الناس جبلوا على محبة المتواضعين وكراهية المتكبرين، وما أفسد علينا أكثر حواراتنا إلا التعالي على الآخرين وتجاهلهم والزهد فيما عندهم بسبب أحد أمراضنا الحوارية، وهو مرض تورم الذات.

## ٤- النظرة الأحادية:

النظرة الأحادية هي لون من ألوان الأمراض الحوارية التي يمكننا أن نطلق عليه: عمى الألوان، حيث تسيطر على صاحبه فكرة واحدة، يرفض ما عداها من الأفكار. ففكرته في حقيقتها سجن يمنعه من الاطلاع على أفكار الآخرين، ونظرتة عمى يحول بينه وبين رؤية البدائل المطروحة من الآخرين، فضلاً عن الإفادة منها.

إن أصحاب النظرة الأحادية يرون أنهم يملكون كل المعرفة، بينما لا يرون أن الآخرين يمكن أن يملكوا ولو جزءاً من هذه المعرفة. وحالهم في ذلك يشبه حال من ذكر في قصة رمزية تستحق التأمل مفادها: أن ثلاثة من العميان أُدخلوا على فيل ولم يكونوا عرفوه من قبل فوضع أحدهم يده على رجله، ووضع الآخر يده على ذيله، ووضع الثالث يده على بطنه، فلما خرجوا سألوهم: ما الفيل؟ فقال الأول: الفيل: كسارية المسجد، وقال الآخر: الفيل: كخرطوم طويل به شعر كثيف، وقال الثالث: الفيل: الجبل العظيم الأملس.

فأدخلوا مرة أخرى على الفيل، وأمسكوا بجميع أجزائه، وعندها ضحكوا من تعريفاتهم السابقة للفيل، واستطاعوا أن يصفوه على حقيقته.

وهكذا أصحاب النظرة الأحادية، يرى الواحد منهم جزءاً من الحقيقة، ويظن أنه يرى كل الحقيقة؛ فيصف الأمور بغير أوصافها. فإن حدثه الآخر عن بقية الحقيقة التي يجهلها، لم يكلف نفسه مجرد محاولة التعرف على ما يريد الآخر قوله، بل ينقض عليه متهماً إياه بالضلال والانحراف والجهل. ولا يترك له فرصة الحوار، بل يسعى لمصادرة آرائه والحجر عليه، فيصم أذنيه ويغلق عينيه، فلا يسمع له رأياً ولا يقبل له طرْحاً. هكذا. مهما بلغ الآخر من الفهم والتخصص فيما يحدثه فيه ويعرضه عليه!

إن النظرة الأحادية هي نظرة تفتقد إلى الشمولية والتوازن وضبط النسب، ولذلك: فهي من المعوقات الكبيرة في طريق نجاح حواراتنا، فهل نتخلص منها؟

## ٥- الحجة الدائرية:

إذا كانت الحجة الرأسية هي إحدى ميزات الحوار. وكانت الحجة الأفقية هي من عيوب الحوار، فإن من معوقات الحوار ما يمكن أن يُطلق عليه: الحجة الدائرية. فما هي تلك الحجة؟

إن الحوار مثلاً يكون حول المستوى التربوي لأفراد الحركة الإسلامية، فيطلق أحد المتحاورين حكماً عاماً بأن المعاصرين منهم ليسوا على مستوى القدامى. فيعترض الثاني ويسمي اثنين أو ثلاثة من أفراد الحركة الإسلامية المعاصرين. وهنا يقول الأول: نعم. ولكنني لا أرى أن من ذكرتهم من المعاصرين بالمعنى الصحيح. فيجيبه الثاني: وكيف تميز المعاصرين من القدامى؟ فيرد الأول: باستطاعتك أن تعرفهم بمستواهم التربوي الفائق!

وهكذا. يعود الحوار إلى المكان نفسه الذي بدأ منه وكأنه يسير في دائرة! ولا شك أن أصحاب هذه الحجة الدائرية يغلب عليهم التنظير والسفسطة، مع قلة من طرق مسدودة.

ومن هذه المغالطات الحوارية: أن يعمد أحدهم إلى فكرة الآخر فيقطعها أجزاءً صغيرة، ثم يخضع كل جزء لامتحان دقيق ليظهره بلا قيمة وبلا فائدة، فإذا انتهى من جميع أجزاء الفكرة خلص إلى تفاهة فكرة الآخر على الجملة!

ومن مغالطات أصحاب الحجة الدائرية: أنهم يحاولون إحراق الجزئيات بعرض الكلليات. فإذا تحدث المحاور عن ضرورة الحجاب مثلاً، تأوه هؤلاء وبدؤوا في عرض آلام الأمة وأحزانها ليحيدوا عن مواجهة الموضوع الأساس للحوار.

ومن مغالطاتهم أيضاً: أن يستدل الواحد منهم على ما يراه بمؤهلاته العلمية، أو قناعته الشخصية، أو يمينه المغلظة. هكذا، وكأن مؤهلاته تصلح بديلاً عن الحجة

الواضحة. أو أن قناعته الشخصية يمكن أن تحل محل الفكرة المقنعة. أو أن يمينه المغلظة يمكن أن تكون دليلاً؟!

وهكذا تتعدد المغالطات الحوارية من الاحتجاج بالواهيات من الأدلة إلى الاحتجاج بالكثرة من الدهماء على الباطل لمجرد كثرتهم. إلى غير ذلك.

ومن طرائف هذا الصنف من المحاورين: ما حكاه الماوردي رحمته الله قال: « رأيت رجلاً يناظر في مجلس حفل، وقد استدل عليه خصمه بدلالة صحيحة، فكان جوابه أن قال: « إن هذه دلالة فاسدة؛ ووجه فساده أن شيخي لم يذكرها، وما لم يذكره الشيخ لا خير فيه! ».

فتأمل هذه الحجة وأمثالها مما لا يفيد معها منطوق ولا يجدي معها برهان. ألا ترى أن الحوار لا يمكن معها الاستمرار فيه؟ وأن النتيجة البديهية لها هي دوران الحوار في حلقة مفرغة بسبب من ترك محكمات الأدلة إلى متشابهاتها، بل إلى ما ليس من الأدلة، وإنما هو حجة وهمية نطلق عليها جدلاً الحجة الدائرية.

\* وثمة معوقات أخرى لا توقف الحوار فقط، بل يصبح الحوار معها أمراً مستحيلًا، نذكر منها أحدها لكي ندرك أنه مع التزامنا بضوابط الحوار، وإتقاننا لأساليبه، ومعرفتنا بمعوقاته. فإن كل هذا لا يعني بالضرورة قبول الآخر لما نقول من أفكار أو نعرض من آراء. وهذا العائق هو.

## ٦- كراهية الآخر:

في بعض الحوارات يظهر الحق جليًا، ولكن يبقى صراع الآخر قائمًا بتأثير عوامل نفسية لا يجدي معها دليل ولا منطوق. ومن هذه العوامل النفسية: كره المحاور لمن يجاوره، ذلك الكره الذي يدفعه إلى رفض ما عنده وإن كان صوابًا.

وذلك كحال اليهود مع النبي صلى الله عليه وآله وسلم؛ فقد كانوا يعرفون الحق قبل ظهوره صلى الله عليه وآله وسلم، فلما جاءهم هو به لم ينقادوا له حسدًا وكرهًا.

إن من يدخل الحوار وقد انطوت نفسه على كره الآخر تراه يشتد في الحوار حول ما يعرضه الآخر عليه من أمور لو أته من غير هذا المحاور لقبلها بلا جدال. ومن هنا: فإن أمثال هذه الحوارات تفتقد الاعتماد على الحججة، بل هي في الحقيقة حوارات (طرشان) لا يسمع طرفٌ فيها الآخر، وإنما يتفنن كل طرف في أساليب العداء تجاه الآخر، تلك الأساليب التي تبدأ بوصم المخالف بأقبح الألقاب وأحط الأسماء، ثم تنتقل خطوة أخرى في العداء: فيبدأ المكر والكيد والتربص بأمر السوء حتى يصل العداء إلى أسلوب لأقتلنك حيث يرى الآخر أن قتل محاوره هو البديل للحججة والبيان، فيحل السيف والسنان محل القلم واللسان، وتصبح المواجهة الوحشية والإرهاب والعدوان هي وسائل التحاور. أو إن شئت قلت: وسائل فرض الرأي على الآخر.

وهكذا يعود الحوار إلى جاهلية الفكر التي واجهها رسول الله ﷺ بالدعوة لتدبر الأمور والتفكر فيها، بينما يريد من يتربص بنا السوء من بني جلدتنا أن يرجعونا إلى التحاور وفق ضوابطها في الصراع والتناحر، وعبر أساليبها التي تحرق جسور التواصل بين المتحاورين لتصل بهم إلى الفرقة والتشردم والشتات والعار.



## فن الذوق

**الذُّوق:** آدابُ السلوك التي تقتضي معرفة ما هو لائق أو مناسب في موقف اجتماعيٍّ معيّن. يقال: فلانٌ حسنُ الذوق، أو ذو ذوق، وفلانٌ قليلُ الذُّوق.

هناك نماذج مختلفة من التصرفات ينبغي أن ندق بها على قلوب الدعاة ووجدانهم حتى تفيق، ثم تفيض على المجتمع من نبع الأرواح الزكية ما يبهر الناس بحضارة الإسلام الرفيعة التي طوتها تقاليد جافة جامدة، وأسرها الانبهار بمظاهر الغرب والشرق التي تقوم على المادة والأنانية التي تجاهلت أثر الروح في مسيرة الحياة.

وسلوك الروح في حياة المسلم تضبطه وتوجهه قواعد أخلاقية سامية تستمد هديها من وهج الروح ونور الإيمان. فسلك الروح في كل مجالات الحياة زينة المرء المسلم وهو مصدر الإشعاع المترامي الذي تستجيب لهواتفه القلوب فتربط الناس بانسجام راق متدفق بالحيوية والصدق والإخلاص، وتتفاعل به النفوس البشرية من أعماق الشعور الفطري النقي. الذي حجبه عن الظهور انتكاسة في الأخلاق ووجود وصدأ ران على القلوب فانطفأ النور أو كاد.

وهناك مواقف قد تبدو لصاحبها لا شبهة فيها، بينما هي في الحقيقة مجافية للذوق أو العُرف. والعُرف كثيرًا ما يختلف بالنسبة للزمان والمكان، وأحيانًا كذلك تكون بعض الكلمات في بلد ما لها مدلول مضاف في بلد آخر، وهذا يسبب لقائلها حرجًا شديدًا.

ومثل هذه التصرفات إذا تكررت بدون توجيه إلى خطئها فإنها تظل عادة عند صاحبها، بل ربما تصبح لازمة يصعب تغييرها، وهذه الملاحظات أو تلك التصرفات التي تحدث منا أحيانًا لا تمس جوهر الأخلاق، فالذوق هو الأخلاق حين ترتدى أجمل ثيابها وهو عطر الأخلاق ونفحاتها. والذوق هو قمة الأخلاق حين تتألق في إنسان وتتجلى في أحاديثه وتعاملاته التي تنطوي على أجمل المشاعر وأنبل العواطف، فالذوق

حركة من لطائف الروح وصفاء القلب. والذوق هو سلوك الروح المهذبة ذات الأخلاق المرضية. فالذوق هو الإنسان في أبهى صورة وأرقى حضارة.

قد يمشى أحدنا في الشارع فيجد شخصاً مشغلاً ميكروفون الهاتف المحمول يحدث صديقا له بصوت مرتفع يملأ الشارع ضجيجاً. أو ربما نصادف آخر يبصق في الشارع ولا يأبه لمن حوله. وآخر يرمي مخلفاته وأوساخه في الطريق العام أو الحدائق العامة. وقد نجد آخرًا يلبس ملابس متسخة لم تعرف المكواة لها طريقا. وآخر يلبس ملابس غير متناسقة من حيث الألوان أو حتى مناسبتها له. وهناك العديد العديد من الأمثلة تمر من حولنا. يصح أن نقول عن هؤلاء أنهم لا يدركون ماهية الذوق العام (أو ما يسمونه بالإتيكيت).

**فالذوق (الإتيكيت) هو:** سلوك بالغ التهذيب أو احترام الذات واحترام الآخرين وحسن التعامل معهم أو آداب في الخصال الحميدة أو السلوك المقبول إجتماعياً. وهو مجموعة تصرفات تؤدي إلى احترام النفس واحترام الآخرين. وكل شخص لا يحترم نفسه ولا يقيم اعتباراً لقيمها لا يحق له أن يطلب من الآخرين اعتباره واحترامه.

وآداب السلوك قديمة قدم التاريخ فقد نشأت مع نشأة الحضارة، ووجهت نشاط الشعوب المتقدمة على مراحل التاريخ. والشعوب الحديثة في الغرب تمارس (إيتيكيكيت) معينة تبرز من خلال معالم التهذيب والخطوط الأساسية التي تلتزم بها في حياتها العامة والخاصة.

و(الإتيكيت) أو فن الذوق العام موجود في ديننا ولكن البعض منا مبهورون به عن الغرب، ولقد كان الغرب أقل تذوقاً للنظافة من الشعوب المتوحشة، فقد كانوا يتمضمضون بالبول لوقاية أسنانهم كما كان شائعاً عند نبيلات الرومان. وكانوا يفضلون البول الآتي من أسبانيا، فإذا لم يتيسر استعاضوا عنه ببول الثيران!! وقد كان ذلك شائعاً حتى القرن السادس عشر.

ومن مظاهر الذوق الجماعي الذي يتشدد به الغرب مسأل (التشجير والاهتمام الأزهار) في الوقت الذي يحرقون فيه الغابات. ويلوثون الغلاف الجوي بالسموم. إن ديننا يحثنا على التشجير وغرس الأشجار ورعايتها والاهتمام بها ومن ذلك حديث أنس بن مالك رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « إِنْ قَامَتِ السَّاعَةُ وَبِيَدِ أَحَدِكُمْ فَسِيلَةٌ، فَإِنْ اسْتَطَاعَ أَنْ لَا يَقُومَ حَتَّى يَغْرِسَهَا فَلْيَفْعَلْ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

(الفسيلة) هي النخلة الصغيرة. وهذا الحديث فيه ترغيب عظيم على اغتنام آخر فرصة من الحياة في سبيل زرع ما ينتفع به الناس بعد موته فيجري له أجره وتكتب له صدقته إلى يوم القيامة.

إن هذا الفن، وهذا العلم (الذوق، الإتيكيت)، قد سبق الإسلام غيره إليه ونظمه ورتبه، وما علينا سوى الرجوع إلى معانيه في تعاليم ديننا وأن نتعلم فن (الاتيكييت) في الإسلام ونبحث في تنمية الذوق والحس الجمالي في الإسلام، وإذا رجعنا إلى الآيات القرآنية والأحاديث النبوية سنجد الكثير من الآداب ومكارم الأخلاق ومحاسنها، فنجد التأدب مع الوالدين ووجوب طاعتها والإحسان اليها، وآداب الجوار والحث على حقوق الجار، وآداب التحية وإلقاء السلام، والتبسم مع الآخرين، الذوق في الطهارة والنظافة، والسواك وطهارة الفم، وآداب الأكل، وآداب الاستئذان في الدخول على الآخرين، وآداب المشي، وخفض الصوت وعدم رفعه أكثر مما يحتاج إليه السامع، وغض البصر.

وها هنا حلول لكثير من المواقف التي قد تمر بنا وكيفية التصرف في كل موقف من هذه المواقف بما يتناسب مع الذوق العام.

### قواعد عامة:

- ١- لتكن وتيرة صوتك لطيفة، معتدلة، لا قسوة فيها ولا حدة.
- ٢- تنازل عن الكلام لمن هو أكبر منك سنًا.
- ٣- لا تلجأ إلى الكلام المصطنع.
- ٤- لا تقل لمن أخطأ: « أنت مخطئ ». بل قل: « قد تكون على صواب، أما أنا فأظن... ».
- ٥- لا تحاول التعرف على أسرار غيرك، وإذا استودعك أحد سرًا فكن كتومًا ولا تُفْشِه.
- ٦- تجنب الاصطدام مع من تتحدث معهم.
- ٧- تجنب الحديث عن نفسك وعن مآثرك وعن صحتك أو مرضك.
- ٨- كن متواضعًا في حديثك واستأذن لتأخذ الكلام.
- ٩- لا تهمس باذن أحد وأنت في مجموعة.
- ١٠- لا تتبادل مع بعض الحاضرين نظرات فيها غمز بالآخرين.
- ١١- لا تتحدث إلى صديقك بلغة أجنبية وأنتما بين أشخاص لا يعرفون هذه اللغة.
- ١٢- يجب أن تولي محدثك الانتباه التام، دعهم يتكلموا وأصغ اليهم بصمت واهتمام، وكلما أصغينا إلى الآخرين نكون أقرب إلى قلوبهم.
- ١٣- لا تهزأ بأحد وامتنع عن المزاح.
- ١٤- لا تكذب في حديثك ولا تحلف.
- ١٥- لا تتملق ولا تستغب ولا تُشهر.

١٦- احذر أن تكون من المداحين الكذبة، بل اصدق القول، وقدم النصح بمحبة، وانتقد أصدقاءك بحرص.

١٧- مارس الثناء والشكر بكثير من الأدب واللياقة.

١٨- إذا كان لابد من المناقشة في حديثك، فناقش بهدوء ووعي، واستند في مناقشتك على علمك وثقافتك وعلى المنطق السليم، وإياك والصياح والتجريح.

١٩- ليس من اللطف والذكاء تكرار الاستغراب لأمر تبدو عادية ومألوفة لدى الآخرين.

٢٠- عند الحديث احذر طرح أسئلة ذات طابع شخصي.

٢١- ليس من المستحب التطوع بطرح رأي أو تقديم نصح لم يُطلب منك تقديمه.

٢٢- لا تقاطع الآخرين.

٢٣- لا تكن ثرثارًا وتعتقد أن الآخرين يستمتعون بكلامك كما تستمتع به أنت.

٢٤- لا تغرق موضوعًا تافهًا بالتفاصيل والأحداث التي لا تهم الآخرين.

٢٥- إذا كان النقاش يدور حول موضوع بعيد عن معارفك أو ثقافتك فمن دواعي الأدب أن تنصت ومن الذكاء أن تحاول الاهتمام به وفهمه.

٢٦- لا تقل (هو) أو (هي) عن شخص ثالث موجود بين المتحدثين.

### قواعد الذوق (الإتيكيت) في المعاملة:

١- وجه كلامك للآخر بعد أن تناديه باسمه ثم عبر عن رغبتك صراحة في التصرف السليم.

٢- شارك في الحوار عند لقاءك مع الآخرين.

- ٣- كلما كان صوتك منخفضاً كنت قريباً من القلوب وكان حديثك خفيفاً على الأسماع، ومهما احتدت المناقشة فعليك ألا ترفع من صوتك لأن الصوت العالي لا يفرض رأياً ولا يقنع أحداً.
- ٤- إذا ما قابلت استفزازاً من أي شخص فاجتهد في عدم إثارة المشاكل وحاول الانسحاب بدبلوماسية.
- ٥- لا لا لا.. لازمة غير محبة لدى بعض الناس عند اعتراضهم على رأي يختلف مع رأيهم، لا واحدة تكفي عند الاضطرار لاستخدامها.
- ٦- لا تتحدث وفي فمك قطعة لبان فهذا تصرف غير لائق، وبالمثل من يتحدث أو يتحدث وفي فمه سيجارة.
- ٧- إذا وجه لك التقدير بخصوص ملابسك المناسبة فلا داعي لأن تبخس نفسك قدرها فتؤكد أنها "قديمة" أو "رخيصة" أو "لا تستحق الثناء" أو أي صفة تقلل من شأن ملابسك.
- ٨- احذر العبث بمفاتيحك أو حقيبة يدك أثناء الكلام، لأنه يصرف انتباه الآخرين السامعين لك.
- ٩- إذا أخطأ أحد الأشخاص في حضرتك في نطق كلمة ما ثم أعاد تكرار هذا الخطأ، فمن الأحسن ألا تذكر له شيئاً عن خطئه ودعه يكمل كلامه، أما إذا كان صديقاً حميماً ولا ينزعج من انتقادك، فبإمكانك أن تسأله بطريقة عادية، « هل تنطق هذه الكلمة هكذا؟ لقد سمعتها تلفظ كذا ».
- ١٠- إذا كان محدثك من هواة مقاطعة الآخرين أثناء الكلام، وتكررت مقاطعته لكلامك أكثر من مرة، فأفضل حل لذلك هو أن تنظر إليه، ثم تقول له بأدب: « لحظة من فضلك إذا سمحت، أود أن أشرح وجهة نظري ثم أترك الكلام لك ».

### قواعد الذوق (الإتيكيت) في الخطابات والصحف والمجلات والكتب:

- ١- كتابة الخطاب بالخير الأحمر أو القلم الرصاص يفقد الخطاب احترامه.
- ٢- أن يكون للخطاب هوامش منظمة يزيده قيمة.
- ٣- الخطاب الذي تكون حوافه مشرشرة غير مستقيمة يرمز إلى شخصية المرسل.
- ٤- إذا أرسلت خطاباً باليد مع رسول ثقة فسَلِّمهُ الخطاب مفتوحاً كدليل على ثقتك فيه، وعليه أن يقوم بإغلاقه أمامك زيادة في الثقة. أما إذا كان مسافراً إلى خارج البلاد فاطلب منه أن يقرأ الخطاب كي يطمئن على ما فيه!
- ٥- وصول الخطاب إلى صاحبه دون أن يتكسر له بهجة.
- ٦- لا يجوز أن تطلع على رسائل الغير ولو بنظرة جانبية.
- ٧- أن ترد على الخطاب في وقته أروح لك، وفي ذلك تقدير واحترام لصاحبه.
- ٨- أن ترد على الرسالة بأحسن منها هو تعبير عن شخصيتك فالرسالة شهادة لك أو عليك.
- ٩- لا تكتب الرسالة وأنت غاضب فقد خرجت من سلطانك إلى سلطان الغضب.
- ١٠- إذا استعرت جريدة فالرجاء أن تردها لصاحبها مرقمة الصفحات وعلى صورتها الطبيعية.
- ١١- إذا استعرت كتاباً فالمأمول أن ترده نظيفاً كما كان<sup>(١)</sup>.

(١) قال الشيخ ابن عثيمين رحمته: « يوجد بعض الناس - الذين يجتهدون وهم مخطئون - إذا استعار كتاباً جعل يُعلّق عليه، والكتاب ليس له، فتجده يملأ الكتاب تعليقاً بين الأسطر وعلى الهوامش وبالحواشي وبالأعلي حتى لا تكاد تقرأ أصل الكتاب، ثم من المؤسف أن تكون هذه الحواشي، ليس فيها خير وربما =

## ملاحظات في الأخلاق والذوق الحسن ينبغي على الدعاة مراعاتها:

هذه الملاحظات محاولة التوصل إلى الصياغة النفسية السوية للداعية، أو لضبط السلوك الإداري والتربوي، وهي أمور تضاف إلى ما يوجبه الشرع من التزام أحكام الحلال والحرام، وإلى ما تفرضه الأخلاق الإيمانية الأساسية.

إن قصة صياغة الشخصية الدعوية لا تنتهي عند مثل هذه الحدود، وإنما تلزمها أيضاً آداب يُملئها الذوق الرفيع الحسن لا بد منها لتجميل مشاركة الداعية في حياة الناس اليومية وللارتقاء بمستوى تعامله الاجتماعي، ولا بد أن يتميز بأفعاله وعاداته وكلامه وحركاته ومخاطباته عن أعراف العامة وما يعكرها من خشونة وسهاجة وعنف وهدر لمقاييس الجمال.

وهذا الحاسة الذوقية ميراث نرثه عن النبي ﷺ. وعن أئمة الدين رحمهم الله. فقيح بالعاقل إهمال نفسه، وقد نبه الشرع على الكل بالبعض، فأمر بقص الأظفار، ونهى عن أكل الثوم والبصل النيئ لأجل الرائحة، وينبغي له أن يقيس على ذلك ويطلب غاية النظافة ونهاية الزينة، وقال الشافعي لابنه وهو يعظه: « يا بني: والله لو عملت أن الماء البارد من مروءتي ما شربت إلا حاراً ».

وينبغي للداعية المسلم في هذا السياق سلسلة طويلة من الذوقيات ينبغي أن يضعها في حسابه، وأن يكون بالغ الحساسية إذ هو يتصرف ويخالط ويشافه ويأكل ويشرب ويزور ويستعمل الآلات، فيحرص على أن يظهر الرقة والنظام والنظافة والحفاظ على حقوق الآخرين.

= تكون خطأ، وهذا حرام لا يجوز، فلا يجوز للمستعير أن يكتب حرفاً واحداً في الكتاب المعار أبداً، حتى لو وجد خطأ ليس له الحق أن يصححه إلا إذا استأذن من صاحبه؛ وذلك لأنه ربما يظن العبارة خطأ وهي صواب». [الشرح الممتع على زاد المستقنع (١٠/١٠٩ - ١١٠)].



### في نظافة البدن والملبس:

\* ينبغي للداعية، أن يكون كثير الاغتسال وخاصة أيام الحر حيث يعرق البدن، بحيث لا نشم منه رائحة العرق ولا من قميصه ولا من جوربه حين ينزع حذاء من المساجد والمجالس.

\* وأن ينظف أسنانه بالسواك أو الفرشاة أو بهما معا عدة مرات في اليوم، وخاصة عند التوجه إلى المسجد وإلى النوم.

### في مجالسة الآخرين والحضور الاجتماعي:

\* لا ينبغي للداعية أن يقص أظافره في مجلس، أو يضع رجلا على رجل أمام من هو أكبر منه سنًا أو مقامًا، إلا أن يكون بين أقران، وهذا العادة ما زالت تعتبر عند الأتراك أشبه بالكبائر، ولو فعلها داعية لترك مجلسه الناس، وأنكر من ذلك أن يرفع قدمه ويضعها على ركبته الأخرى بحيث تكون أفقيه ويتوجه أسفل كعب حذائه إلى وجه أحد الجلوساء.

\* وفرقة الأصابع أو عظام الرقبة في المساجد والمجالس قبيحة، وكذا كثرة التنخم والنحنحة، أو التمخبط بصوت عال، ولو استطاع أن يقوم ليتمخبط في بيت الخلاء، أو الحمام لكان أجمل، وليكن المنديل معه دائمًا، ومناديل الورق، وليكتم التجشؤ قدر استطاعته، فإن تساهله فيه إنما هو من العيب الشديد.

\* وفي آداب الضيافة والأكل وإعداد الطعام، لا ينبغي للداعية أن يفرش قطعة من المشمع أو النايلون ليضع عليها الطعام والخبز ثم يدوسها بقدمه، فإن باطن القدم لا يخلو من جراثيم، وقد يلامس الطعام موطن القدم. ولا ينبغي أن يصنع لضيفه طعامًا بالثوم، خاصة إذ كان الضيف زائرًا من بلده أخرى، فإن الآخرين سيعانقونه ربما عند التحية، فيكون في حرج، ومن الخطأ الظن بأن أكل شيء بعد الثوم يذهب برائحته، لأن

الرائحة لا تنبعث من المعدة بل من خلال تصفية الدم في الرئة أثناء التنفس، وتظل تسع ساعات بعد الأكل.

ولا ينبغي أن يقدم للضيف لحمًا غريبًا ولا يجبره، كالأرنب، أو يقصر مائدته على نوع واحد فقط غير مألوف في ديار الضيف. وليحذر الداعية أن يشفط الحساء أو غيره بصوت عال، فإنه عيب، أو أن يصدر صوتًا من شفثيه بعد بلع اللقمة، أو أن يباليغ في مص أصابعه.

\* ولا ينبغي للداعية زيادة إكرام الضيف بتنوع الطعام، حتى يتعب زوجه في خدمة الضيوف، ويصطادهم ويلح عليهم بأدنى في مناسبة، والمسكينة هي الضحية، وقد تكون مرضعًا، والتكلف للضيف قد يجعله محرّجًا ولا يكرر الزيارة ويلح في الاعتذار إذا دُعي مرة أخرى، ولو جرت الأمور على البساطة لكانت خيرًا. ومن التكلف أيضا: جعل العشاء المتخلل للاجتماعات عشاء تامًا، فإنه يرهق ويتلف الوقت، والاكتفاء بالطعام الخفيف أولى وأبرك.

\* وإذا كان الداعية هو المدعو فليأكل أكله الاعتيادي الذي يأكله في بيته أو أكثر، لتطيب نفس من دعاه، ومن العيب أن يأكل بضع لقييات فقط، حياءً أو لسبب آخر، فإن ذلك يؤذي الكريم، ويؤذي نساء البيت اللواتي أعددن الطعام، وسرورهن يكون بمقدار أكل الضيف.

### في الزيارة:

\* لا ينبغي للداعية صاحب الأولاد الكثيرين زيارة بيوت إخوانه والبيات بعائلته عندهم الليالي ذوات العدد إلا لضرورة، وقد تتحول المودة التي قصد تأسيسها إلى خصام بين النساء تبعًا لخصام الأولاد.

\* ولا ينبغي للداعية أن يأتي إلى لقاء ومعها امرأته وأولاده، فيكون لبثهم في بيت أخيه إلى منتصف الليل، وإنما الزيارة ساعة، ولا يزور وقت القيلولة والراحة، ولا أول الصباح وعند منتصف الليل، وليستأذن بالهاتف ما استطاع ما لم تمنع الظروف من ذلك.

\* وليكن طرق الباب برفق، ولمسة الجرس قصيرة، ليست متصلة، ويكون الوقوف بعد الطرق جانباً لا أمام الباب، إذ قد تفتحه امرأة، أو يقع النظر إلى الداخل.

\* ومن الظلم أن يستهين زائر بأوقات الناس فيتأخر كثيراً عن الموعد ولا يأبه، وأظلم منه من يتشبه بالغريبين فيحاسب على تأخر دقائق قليلة.

\* وبيوت الدعاة مساجد، ولذلك لا ينبغي أن يدخل الزائر بحدائه إلى الغرف، بل يخلعه عند الباب وليعلم امرأته وأولاده ذلك أيضاً.

### في السلام والتحية:

\* لا ينبغي أن يصافح بيد مرتحية، ولا بيد مضاعفة حديدية، والسلام الجاف بكلمة واحدة بدعة وجفاء، وأشد ابتداعاً منه تكرار السلام حتى يضرع المقابل، ولا تنبغي القبلة بين الرجال، مع أنها عرف قوي، ونتمنى أن يسود عرف بديل عنها فيه مجرد التعانق أو الاكتفاء، بوضع اليد اليسرى على كتف المقابل كما يفعل أهل السودان.

\* ولا ينبغي أن يقبل الداعية يد شيخه أو العالم: إلا أن يكونا من كبار السن!

### في الخطبة والترويح:

\* عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « إِذَا أَتَاكُمْ مَنْ تَرْضَوْنَ خُلُقَهُ وَدِينَهُ فَزَوِّجُوهُ، إِلَّا تَفْعَلُوا تَكُنْ فِتْنَةٌ فِي الْأَرْضِ وَفَسَادٌ عَرِيضٌ » (رواه الترمذي، وابن ماجه، وحسنه الألباني). ولا ينبغي أن يأخذ الداعية بظاهر الحديث فيزوج ابنته أو أخته ممن لا يناسبها ثقافة أو ذوقاً وطباعاً أو سنّاً، والحياة المدنية الحاضرة معقدة، وتأثيراتها نافذة، ولا بد من مراعاة الانسجام وعوامل المكافأة، إلا أن تكون أرملة أو مطلقة يصعب تزويجها.

\* ومن المروءة أن يخبر أحدنا بعب ابنته أو أخته أو ابنه، ثم يكون المقابل بالخيار، وكذلك العيب الذي في العائلة مما يمكن أن يورث، كالجنون أو أمراض الدم المستعصية.

\* ومن الظلم أن يسرع الخاطب إلى إعلان خطبته لفلانه قبل أن يراها، ثم يراها ولا تعجبه فينسحب، ولتكن التمهيدات سرية.

\* وليس من المروءة أن يستشير الخاطب، فيخبرونه بشيء من طباع المخطوبة فيجعل ما أوْتَمَن من ذلك عليه من سر العائلة أو حال البنت خبرًا مشاعًا بيته ويقول: رفضت لكذا، ووجدتها قبيحة، وأمثال ذلك.

\* ومن العدل أن من فشل زواجه وطلق وأراد ثانية: أن يخبرها وأهلها بما سلف منه، فإنه أبرك وأبعد عن التلاوم.

\* ولا يليق بالداعية أن يكون حجاب أهل بيته على نمط غريب، كأنه التاج فوق الرأس بما فيه من تطرير وتفنن، فإنه يثير الفضول ويجلب النظر ويؤدي إلى عكس مقصد الحجاب.

\* وليس من المروءة أن يكثر الداعية تهديد زوجته بالزواج من أخرى، ولا المزاح معها بحديث مثل هذا، فإنه ثقيل عندها، وإذا كرهها فليصبر أو يطلق، ولا يشعرها بأنه يكرهها، وليتجنب الألفاظ القاسية في الرد عليها.

\* وليس من المروءة أن يستسهل الداعية إغاظه زوجته لأسباب تافهة وهي صاحبتة وخادمة ضيوفه دهرًا، وينبغي له أن يحترمها ويحسن إليها ويقول لها حسنًا.

\* ولا ينبغي أن يغير الداعية في أسماء أولاده بحيث تكون ثقيلة المعنى والجرس، لا لشيء إلا ليكون الاسم لا ثاني له.

### في استعمال السيارة:

\* يلتزم دعاة الإسلام بقواعد المرور، حتى في البلاد التي لا يُحكم فيها بالإسلام.

\* وينبغي أن تكون سيارة الداعية نظيفة مثل داره ووثوبه.

\* ولا يليق أن تقف أمام بيت صاحبك وتنادي عليه بمزمار السيارة في وقت ظهيرة أو نصف ليل، لئلا تزعج جيرانه، وإنما ذلك فعل الشباب الطائش.

\* إذا سقت سيارتك في طريق ترابي وقاربت أحدًا يمشي فاحفض السرعة إلى أدنى ما تستطيع، لئلا تؤذيه بالغبار، ولربما يكون قد لبس قميصه لتوه، وهذا من أبشع الظلم واللاأبالية التي يقلد فيها بعض الدعاة عامة الناس.

\* وإذا سبقك سائق يجهل منه وأخذ دورك في المرور أو في احتلال موقف فلا تسابقه، بل أصبر وكن أرفع منه.

\* ولا تحرص على إيقاف سيارتك في ظل بيتك أو بيت جارك بحيث تمنع مرور الناس قرب الحائط، فترتضي لسيارتك الظل، وللناس الحر.

\* وقم في السيارة الحافلة (سيارات النقل العام) للمرأة وأعطها مكانك، ولو كانت سافرة، ولا تزاحم عند الركوب، ولا تضايق قارئ الجريدة الجالس إلى جنبك بالنظر في جريدته.

### في استعمال الهاتف:

\* لا تُطّل الكلام ولا ترفع صوتك تظن أن المكالمة يقتضيها ذلك، ما لم يكن الجهاز رديئًا، ودع صاحبك ينام إذا انتصف الليل أو قارب، لا تزعجه بمكالمة، ولا بعد الفجر.

\* واذكر اسمك لمن تكلمه إن لم يعرفك، ولا تشبه بمن يطلب من المجيب أن يعرف من هو.

\* وإذا اتصلت ببيت أخ لك ولم تجده وأردت إخبار أهله باسمك فلا تذكر كنيته فقط إذا شاركك آخرون بها، فيلبس الأمر عليه.

\* ولا ينبغي إذا نمت للقلولة أو في الليل أن ترفع سماعة الهاتف لساعات عديدة، تريد أن لا يتصل بك أحد، إذ ربما كان الأمر جاداً ومهمّاً، وخير من ذلك أن لا تفتعل الحياء. وأن ترجو إخوانك أن لا يتصلوا بك في وقت الراحة.

### في المساجد:

\* لا ينبغي للداعية أن يصحب الصغار جدّاً من أولاده، ولا يجوز أن يلبس قميصاً قصيراً يكشف عن أسفل ظهره إذا ركع.

\* إذا خرجت من الصلاة بيدك نعلك فلا ترمه على الأرض وأنت واقف، لأنه سيحدث ضوضاء، ويثير وسخاً في وجه من أنحني للبس حدائه، ولكن اقترب بيدك من الأرض بالانحناء، وضعه برفق.

### في المشي والتنقل:

\* لا ينبغي أن يدخل المشي جميع قدمه في النعال، فتصفق بالأرض من كل خطوة، أو أن يضيف قطع حديد إلى أسفل الحذاء كما يفعل الفقراء الذين يمنعون سرعة استهلاكه بذلك، فإن الحديد يصدر صوتاً مزعجاً، وبخاصة في الممرات الطويلة في أبنية المستشفيات والجامعات والدوائر.

\* وإذا سرت عند جدار وقاربت نهايته عند زاوية يتعطف فيها الطريق فابتعد عن الجدار، إذ ربما فاجأتك عند الانعطاف امرأة، بل أي سائر، وقد يكون ما تكره، من وسخ أو غيره.

\* والدعاة أجلُّ من أن يبصقوا في الشارع، إلا في ناحية فيها تراب عند الضرورة وينبغي استعمال المناديل، وألا نلقي زجاجة فارغة في الشارع أو مندبلاً مستعملاً.

\* ولا نضغط أزرار جميع مصاعد العمارة استعجالاً، فإن ذلك يؤدي المستعلمين الآخرين، بل لنا صبر وتؤدة.

\* ولا تشارك امرأة في مصعد عمارة سكنية وبخاصة من نساء الجيران.

### في اللغة والتعبير وعموم الكلام:

\* لا نكثر أن نقول: يعني، يعني. أو نقول: ها، ها. بل نجزم ونعود ألسنتنا الاسترسال والطلاقة.

\* ولا نكون مثل رجال يقلدون نساءهم فيقولون: بيت أم فلان، بل نقول بيت أبي فلان.

\* وليتكلم أحدنا أمام أبناء غير بلده بالفصحى، ليفهموه، لا بلغاتنا العامية.

\* ولا ينبغي أن يأتي المتكلم باصطلاحات أجنبية ضمن كلامه لغير ما ضرورة أو توضيح زائد، فإن العربية جزء من شخصية المسلم.

\* ولا ينبغي أن يحرص الرجل على لقب عائلته إذا كان قبيحاً.

\* ولنحذر أن نستعمل في كلماتنا لفظة لا ريب فيها في بلدنا، وهي في بلاد أخرى شتيمة أو عيب أو تدل على قلة احترام.

\* وقوم من الدعاة أخطأؤهم النحوية لا تغتفر، ولا يعرف حتى رفع الفاعل أو المبتدأ، وفي مقدورهم أن يتعلموا ويخففوا لحن لسانهم، لكنهم لا يفعلون وهذا من أقبح الكسل.

\* ولا ينبغي أن يجري على شفاهنا لفظ مكروه مستقبح أو تشبيه قبيح، وينبغي أن نبتعد عن تعابير العامة، والبعض يظن أن ورود هذه الألفاظ في الأمثال الدارجة التي يستعملها الناس يرفع عنها الكراهة، وليس كذلك الأمر، أمثالنا عفيفة أيضاً مثل سائر كلامنا.

\* وإذا شرحت واقعة فلا تُطَبِّبْ في ذكر التفاصيل، فإن روح المقابل قد تزهق قبل وصولك إلى رواية جوهر المسألة.

\* وتجنب كثرة التعليق على الحوادث اليومية الصغيرة التي تراها ويراهها أهل مجلسك، مما يحدث في الدوائر الحكومية والمقاهي والأسواق، كشجار بين موظف ومراجع، واختلاف رواد المسجد مع المؤذن في دخول الوقت، وأمثال ذلك، فإن التعليق على هذه الحوادث شُغل الفارغين، وعليك أن تمر بهذه المناظر مروراً سريعاً حتى كأن عينك لم تر، وأذنيك لم تسمع، واشغل أهل مجلسك بعلم نافع وكلام مفيد.

### في المطعم والسوق:

\* ينبغي للداعية أن يمنح شيئاً من المال لفتيان المطعم والمقهى إذا انتهى وأراد القيام، وأن يجزل أجره الحمال والسائق.

\* وينبغي أن لا يكون الداعية كثير الإلحاح، في مساومة الباعة، ولا أن يضع نفسه في زحمة العامة من الناس إذا تقاتلوا في البلاد الفقيرة على طعام يباع بتخفيض، وليصبر، وليحمل أولاده على القناعة بأكل الميسور، فإنه أحفظ لمكانة الداعية.

### في استعمال الكتب:

\* لا تضع خطوطاً تحت الجمل المهمة إذا كان الكتاب ليس لك، ولا تجعله بين يدي أولادك ليمزقوا غلافه ويشوهوا صفحاته، وأرجع ما استعرت في وقت مناسب، فإنها حسرة دائمة يتحدث بها أصحاب المكتبات الشخصية الجيدة: أن إخوانهم أضعوا كتاباً نادراً لهم، أو أتلفوا بعض أجزاء الكتاب متعدد الأجزاء.

### في سلوكنا في بلاد الغرب:

\* لا ينبغي أن يتوضأ المسلم في بريطانيا مثلاً فيغسل رجله في مغسلة مكان عام، كمستشفى أو قسم داخل، لأنهم يغسلون بها وجوههم، ويستقذرون أن تغسل القدم بها.



\* تأشيرة الدخول إلى بلاد النصارى تعني عقد أمان يوجب على المسلم الزائر لها احترام قوانينها، وبها تكون أموالهم عليه حرامًا، ويجب يصون ولا يؤذي الممتلكات العامة، من محطات ووسائل نقل وهواتف وحوادث، وأن يعاملهم بالصدق والحسنى، ويعامل موظفيهم وشرطتهم باحترام. وكان بعض من لا فقه له يتوهم جواز إلحاق الأذى بهم والتحايل على حقوقهم، وذلك منكر لا يجوز، واتباع هوى، وجهل وضلال. وهناك مفترقات ذوقية أخرى يحسن بالداعية مراعاتها، وقد تكون متعلقة بحقوق دقيقة يغفل عنها أول وهلة منها:

\* وجوب التزام الداعية بالتسلسل ومراعاة الدور في الأماكن المزدهمة، الأسبق أولاً، مثلاً شراء التذاكر ومراجعة الدوائر والمستشفيات والشراء من الأسواق وركوب الحافلات والقطارات وما أشبه، وإذا كان مستعجلاً فليرجو الذي قبله أن يعطوه دورهم.

\* في البلاد التي يسكن فيها الناس الشقق المجموعة في عمارة واحدة: نرى أن يحرص الداعية على شقه أمامها بحر أو حديقة أو أرض فضاء، بحث لا توازيه عمارة قريبة، لأن احتياطات أهل بيته قد لا تمتع النظر مهما بلغوا، وقد يرى من تساهل من يسكن الشقق الموازية مناظر مكروهة لا يحسن أن يراها أهل بيته وولده.

\* ولا ينبغي لمن يستمع درسًا أو ينصت لحدث أن يسبق المتكلم بالذكر نهاية قصة يسودها، أو تسمية كتب بذكرها، كأنه يبرهن على أن يعرف مثل معرفة المتكلم.

\* ولا ينبغي أن يقلد الدعاة بعضهم بعضًا في انتقاد أخ لهم من أصحاب الشهامة والخلق النبيل إذا أخطأ، وبخاصة الأخطاء التي سببها قلة خبرته الحياتية، والستر على الساذج خير من التلذذ بتوجيه الكلام المر البعيد عن الرحمة إليه.

\* فهذه وأمثالها من القضايا الذوقية تعتبر من مكملات الشخصية الإسلامية، ومن زينة الدعاة، ويجب أن يحافظ الداعية على سمو منزلته التي وفقه الله تعالى لها،

وعلى احترام عقلاء الناس له، وأن يتصرف كنبيل وسيد وعين ومفكر وفقه وزاهد ومرجع، وأن يحمد الله على أن ميّزه عن أهل السوء والغوغاء.

هل يسع الداعية بعد حصاره بدوائر الحلال والحرام، والمكروهات والمندوبات، والفكر والأخلاق، والانضباط والالتزام، أن يكون على تسعين صفة أخرى من المروة يفعلها، وتاركاً لألف صفة من خوارمها، تعففاً وسمواً إذ الناس، أكثر الناس لها يفعلون؟

قد يستصعب البعض ذلك، وتأخذهم رافة بالدعاة، وإشفاق ورحمة، لما في المثالية من عناء ورهق، ولكن هذا النمط من التحليق العالي، فيه صفات وأنماط ينبغي أن تظهر في الدعوة، وينبغي أن نحياها.

ويستعين الداعية بعد التوكل على الله بوسائل ثلاث لترويض نفسه:

\* بالمطالعة في كتب الأخلاق الإيمانية والطرق الإحسانية، مثل: مدارج السالكين: وتهذيب إحياء علوم الدين، إذ أن الكثير من هذه الأذواق تشهد لها السنة وسيرة الأجيال الراشدة المهديّة الأولى.

\* وبالمطالعة الأدبية والنظر في دواوين الشعر، فإن أكثر الشعراء لهم أحاسيس رقيقة مكنتهم من اكتشاف الأذواق الرفيعة.

\* وبالمخالطة الاجتماعية لأهل الفضل وأبناء العوائل الأصلية والعلماء والكتّاب وأبطال الحروب وقدماء المعلمين، والخروج من مجتمع الدعوة إلى المجتمع الواسع، فإن في أشرف الناس بقية خير، وإن قصرُوا عن إدراك معنى الدعوة ووجوب الانضمام إلى رهط الدعوة.

## أدب الهاتف الجوال:

### إذا اقتنيت الهاتف الجوال:

- ١- فلا تقتن إلا الهاتف الذي يؤدي الغرض المشروع، وابتعد عن الهواتف التي تحوي خدمات ترفيهية ضررها قد يكون أكثر من نفعها.
- ٢- إذا اشتريت هاتفًا جوالاً فعربّه (اختر اللغة العربية) ونظّفه من الرسائل السيئة والصور غير اللائقة، وحافظ على نظافته بعد استعماله، فقد يرد عليك من غير ذوي الأخلاق ما ينجسه.
- ٣- اجتنب النغمات الموسيقية، وعطل نغمة الفتح والإغلاق، لأن سماعها حرام في الجوال وفي غيره، واجعل رنة عادية محترمة لا تخرجك مع ذوي الهيئات.
- ٤- احذر أن تجعل رنة الجوال آية من القرآن أو ألفاظ الأذان، فإن ذلك امتهان لها غير جائز، وقد يرن الهاتف وأنت في الخلاء، وقد توقف الرنة إذا أخرجتك فتقطع الآية قبل تمامها والشهادة في منتصفها.
- ٥- تأكد من الأرقام عند تسجيلها وعند كل اتصال أو إرسال حتى لا تخرج نفسك، وحتى لا تقع رسائلك في يد من لا تعنيه.
- ٦- لا تعط جوالك لغير أمين، فقد يطلع على أرقام خاصة لبعض أقاربك وأصحابك، وقد يقرأ الرسائل المحفوظة وأنت لا ترضى بذلك، وقد يسيء إلى بعض الناس بجوالك.
- ٧- والجوال ليس لعبة تعطى للأطفال يعبثون بها، فقد يفسدونه وقد يتصلون بالناس ويزعجونهم.
- ٨- ينبغي أن يتذكر المسلم أن التميز الحقيقي ليس برقم الجوال وإنما بالطاعة لله، والتدين بدينه، والحرص على إنفاذ أحكام شريعته، وليس التباهي والتفاخر بهذه الدنيا الفانية التي ليس لها عند الله شأن. وإرادة الافتخار، والخيلاء، والتباهي،

والاشتهار بهذه الأرقام هذه لا شك ضارة بالقلب، أما أن يكون في ذلك مصلحة تجارية، أو لهيئة من الهيئات، أو حاجة من الحاجات؛ فلا حرج في ذلك.

### أدب الاتصال:

١- إذا لم يرد عليك فلا تُلح: إذا لم يرد عليك المتصل به أو أسكت الهاتف بعد رنينه عنده، فلتعلم أنه مشغول فلا تلح عليه، واترك وقتا تقدر أنه قضى شغله فيه ثم أعد الاتصال به.

### ٢- أحسن الظن بالمتصل به:

ومع ذلك ينبغي أن تحسن الظن بالمتصل به، وأن تلمس له الأعذار، فقد يكون مريضاً أو مشغولاً بالحديث مع أناس لا يجب أن يقطع حديثهم أو في المسجد أو في المقبرة أو في شيء من حوائجه الخاصة. ويحسن بالمتصل به أن يخبر المتصل بعذره فيما بعد، وإن أمكنه رد عليه رداً سريعاً يبين له أنه مشغول أو في مكان لا يسمح له بالحديث، فذلك أسلم للقلوب.

### ٣- عرّف بنفسك:

ومن الأدب أن تخبر عن اسمك في بداية الاتصال، فلا تمتحن المتصل به بمعرفتك، بعض الناس لا يُعرّف نفسه، ويحرج من يتصل به فيقول مثلاً: « أما عرفنتني، هل نسيتني »، فينبغي أن يُعرّف نفسه لأن هذا هو أدب الشريعة. وإن كنت تُقدر أن المتصل به يحفظ رقمك فلم يعرفك فأخبره ولا تلمه على تضييع رقمك وعدم تسجيله.

### ٤- لا تُطل في المكالمات:

ولا تطل على غيرك بفضول الكلام، فلا تضيع وقتك ومالك من غير داع، وقد يتأذى المتصل به بذلك، واذكر أن كثرة الاستعمال لها آثار سلبية على الصحة وخصوصاً على الذاكرة.

٥- ألا يتحدث بلا حاجة، وألا يضيع الوقت، فكثير من الأوقات تضيع -  
والأموال تبع للأوقات - بالخوض فيما لا يعني.

٦- أن يغض من صوته وخصوصاً مع الوالدين، والعالم، ومن ينبغي توقيره؛  
إلا أن يكون ثقیل السمع يحتاج إلى رفع صوته لإسماعه؛ فيرفع صوته حينئذ للحاجة.

٧- مراعاة أحوال الناس عند الاتصال، وعدم إقلاق راحتهم: فقد يكون  
مريضاً، أو صاحب حاجة، أو مستعجلاً، أو مشغولاً، أو أمّاً مرضعة، أو مشغولاً  
بضيوفه.. ولذلك فإن فقه المسلم لقوله تعالى: ﴿وَأَنْ قِيلَ لَكُمْ أَزْجِعُوا فَارْجِعُوا هُوَ أَزْكَى  
لَكُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ﴾ (النور: ٢٨) يحمله على أن يتأدب الأدب، وألا يسيء الظن  
بصاحب الهاتف إذا اتصل عليه فلم يستقبل مكالمته، أو قطع الرنين، فلا يقول له:  
أغلقت الهاتف في وجهي، ورفضت استقبال مكالمتي، وهو يعلم قول الله تعالى: ﴿وَأَنْ  
قِيلَ لَكُمْ أَزْجِعُوا فَارْجِعُوا هُوَ أَزْكَى لَكُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ﴾ (النور: ٢٨).

وإذا كان الذي أتى الباب فطرقة؛ فرد من الباب يجب عليه أن لا يغضب، وألا  
يلوم صاحب البيت؛ فإن له حقاً، فكذلك المتصل عليه له حق، فأما إذا كان المتصل  
عليه هارباً من حق؛ فإنه لا يجوز له أن يتهرب من دين عليه لمن يتصل به.

#### ٨- احذر صفة البخلاء:

بعض الناس يرحلون إخوانهم المسلمين بأن يتصل به ثم يغلق الخط ليكلفه  
مؤونة ونفقة الاتصال به هو. فاحذر صفة البخلاء الذين يريدون استغلال الآخرين  
فتدق على إخوانك ليردوا عليك حفاظاً على رصيدك، فإن ذلك من الأخلاق السيئة  
وخوارم المروءة.

٩- احذر من أنواع الإيذاء بالجوال، وهي متعددة، إذ لا يجوز إزعاج المسلم،  
ولهذا ينبغي للمتصل أن يتحرى من صحة الرقم الذي يتصل به، وأنه يقصد صاحبه  
فعلاً.

١٠- يتأدب بآداب الشريعة فيبدأ بالسلام وهو تحية الإسلام، وعلى المتصل به أن يرد برد السلام، فهذا من شعائر ديننا.

### ١١- غلق لوحة المفاتيح:

وبعد استعمال الهاتف تحرَّر قفل لوحة المفاتيح، فقد تضغط على زر المكالمات وأنت لا تشعر فيضيع مالك وتُكشَف أسرارك، وتزعج غيرك.

### آفات الهاتف الجوال:

١- اقتناؤه من غير حاجة: على الآباء أن لا يسمحوا لأولادهم المراهقين والمراهقات اقتناء الهاتف الجوال من غير حاجة، لأنهم قد يستعملونه في الغالب فيما لا ينفع وفيما هو محرم، ويفتح عليهم باب شر يعسر سده.

٢- استعماله للمعاكسات: من أخطر آفاته استعماله للمعاكسات، وليعلم المعاكس أن الأذن تزني واللسان يزني، وأن الله تعالى رقيب عليهم. ومن يلعب بأعراض الناس، هل يرضى أن يسلط الله عليه من يلعب بعرضه.

٣- اتخاذه لعبة: من آفات الهاتف الجوال العبث به في المجالس، والاشتغال بالتسالي التي يحويها وتضييع العمر فيما لا ينفع.

٥- والإسراف الحاصل بسبب المكالمات: والإسراف الحاصل بسبب المكالمات داخل في النهي الذي نهانا الله عنه، وبعض الناس قد تحملوا أحمالاً باهظة بسبب هذه الفواتير مما أدى إلى طلاق الزوجات، وخراب البيوت، وتقطيع العلاقات الاجتماعية بسبب ذلك.

٦- ما يحدث من الحوادث أثناء قيادة السيارات عندما تستعمل هذه الجوال، ويفقد التركيز في قيادة الآلة التي يمكن أن تكون أداة للقتل بسبب عدم الانتباه للطريق الذي يحتاج إلى تركيز كثير في غمرة المسرعين، والمجانين، والمتهورين، والمخالفين.

وبعض الإحصاءات تذكر أن نسبة مئوية عالية من الحوادث تكون بسبب استعمال الهاتف أثناء قيادة السيارة، حتى صارت عند بعض الخبراء السبب الثاني بعد السرعة في أسباب الحوادث، بل قالوا: إنها تضاعف احتمالات وقوع الحوادث بنسبة ٤٠٠٪ أي: استعمال الجوال أثناء قيادة السيارة، وفقدان التركيز.

٧- وقد يحصل من أنواع الضرر بسبب عدم إغلاقه في بعض الأماكن ما يؤكد على الانتباه لهذا الأمر؛ كالتطائرات أثناء إقلاعها وطيرانها، والمستشفيات، وبعض الأجهزة الحساسة المرتبطة بأمور حيوية، وكذلك التشويش على الناس في أماكن عبادتهم في البيوت التي أذن الله أن ترفع ويذكر فيها اسمه، وفي أحب البقاع إلى الله وهي المساجد، حيث صارت مسرحاً للموسيقى، واستعراضاً للنغمات، فتسمع هذه الأصوات حتى يظن الإنسان نفسه أمام إذاعة، أو شاشة، أو مسرح، وهذا يدل على قلة الغيرة على بيوت الله، وقلة الاحترام لهذه الأماكن التي يعبد فيها الله، وتصلى الجماعات، وتقام الجمع، ويكون الاعتكاف، والذكر، والتلاوة، وحلق العلم.

٨- صار استعمال الجوال والهواتف للمقالب، والإيقاع بالناس، واستدراج بعض ذوي الهيئة لابتزازهم، أو إيقاعهم في الحرج والألم؛ تسلية بزعم البعض، بل صار وللأسف ديدناً لبعض هؤلاء الأشرار الذين يستعملون الجهاز لتقليد أصوات النساء، ويستعملون ذلك ابتزازاً للمال أحياناً ليعيد لهم الضحية تعبئة رصيد جوالاتهم استدراجاً له، فيقع الطرفان في الإثم: هذا لأنه يسير وراء من يحسبها أنثى بالحرام، والآخر لأنه يريد سرقة المال منه، وتقليد صوت الأنثى من قبل الرجل.

وربما انتحل بعض المتصلين صفة صاحب مسؤولية، أو موظف له موقع حساس كي يروع أخاه المسلم، وبعضهم يتفق مع بعض أصحابه أن يتصلوا به وهو في المجلس مع آخرين ليبين لهم نوعاً من المكانة، ويتشبع بما لم يعط، ويكون كلابس ثوبي زور، وربما أرادها استدراجاً لأموالهم، وأن يتظاهر أمامهم بأنه شخص له أهمية يلاحقه التجار، ويريدون عقد الصفقات معه.

من الأحكام المتعلقة بالهاتف الجوال:

### ١- الهاتف في المسجد:

ينبغي إغلاق الجوال أو وضعه على الصامت عند دخول المسجد، حتى لا يشوش على المصلين وإمامهم ولا يقطع عليهم صلاتهم ويفسد خشوعهم، وذلك حتى في غير أوقات الصلاة.

ينبغي للمسلم أن يتأدب مع الله في كل حين، فعندما يكون في صلاته واقفاً بين يدي ربه؛ فينبغي أن يكون متأهباً لذلك، قد قطع العلائق والعوائق، وكل ما يجعل القلب يتعلق بشيء خارج الصلاة، وما يتعلق بمعيق يعيق عن الخشوع ويزيله، ومن ذلك أجراس الجوال، والنغمات المحرمة خاصة؛ لأنها ليست مباحة في الأصل، فإذا كان الجرس العادي يشغل، وينبغي إسكاته وإغلاقه قبل دخول المسجد، وقبل الصلاة؛ فكيف إذا كان مقطوعة موسيقية، وأغنية من الأغاني المحرمة.

### ٢- إذا رن الهاتف وأنت في الصلاة:

إذا نسيت ولم تغلق الجوال فاتصل بك أحدٌ وأنت في المسجد أو في الصلاة، فلتبادر إلى إسكاته ثم إغلاقه حتى لا يعاود المتصل مرة أخرى، ولا حرج في حركة غلق الهاتف في الصلاة، لأنها من مصلحة الصلاة ومن مصلحة المصلين.

وبعضهم يقول: « أتخرج أن أغلقه أثناء الصلاة؛ لأن الحركة أثناء الصلاة أمرها شديد »، فنقول: « عجباً لك تتخرج من عدم إغلاقه، ولا تتخرج من ترك الصوت المحرم ينطلق، ولا تتخرج من إشغال عباد الله عن الصلاة وهم بالعشرات من حولك، ولا تتخرج من إسماعهم الباطل من النغمات والأغاني، ومعلوم أن الحركة إذا اضطرت إليها المصلي لمصلحة الصلاة، ومصلحة المصلين؛ فينبغي عليه أن يقوم بأقل الحركات الممكنة لأجل التخلص والقيام بما فيه مصلحة الصلاة ».



## ٣- موقفنا من نسي الجوال مفتوحاً؟

ينبغي علينا أن نعذره إذا نسي جواله مفتوحاً، أو جهل كيف يتصرف إذا اتصل به وهو في الصلاة، لكن لا يجوز لنا تأخير النصيحة له وتعليمه وجوب المسارعة إلى إغلاقه، وإن كانت النغمة فيها موسيقى أخبرناه بتحريم ذلك، كل ذلك بأسلوب لين لا إحراج فيه ولا تعنيف.

## ٤- في مجالس العلم:

لا ينبغي استعمال الهاتف في مجالس العلم لأن تكليم الناس والرد عليهم ينافي أدب المجلس ويذهب بهيبته، ويشغل المدرس ويؤذيه ويقطع المتعلمين عن متابعة الدرس ويشوش عليهم، ومن كان له اتصال مهم يجريه أو يستقبله، فليستأذن وليتعد عن المجلس حتى إذا فرغ من الكلام عاد، وهكذا يقال في كل مجلس يسوده الجد والوقار.

٥- احذر القمار: لا يجوز الرد على رسائل القمار التي تستهويك بالجوائز المغرية، ولا أن تشارك فيها باتصالك في أي رهان تقيمه شركات الاتصالات، وتحريم القمار لا يخفى على مسلم. ومن ذلك هؤلاء الذين يرسلون الرسائل وفيها: مبروك كسبت خمسين ألفاً، أو كسبت سيارة؛ ليقوم الذي وصلته الرسالة بالاتصال؛ فيخضم عليه أول ما يتصل كذا وكذا من الجنيهاً.

ومثله (اتصل وشارك بالمسابقة الفلانية، وعلى السحب الفلاني)؛ وهذا حرام، حتى لو كان جاداً في المسابقة؛ لأنها ميسر، يدفع المتصلون فيها ما يدفعون ليشتركوا في سحب أو انتخاب للأرقام إلكترونياً فيفوز العدد النادر، ويخسر الآخرون. ولا شك أن هذا الميسر الذي يكون بالجولات، والاتصالات؛ من أكل أموال الناس بالباطل.

٦- من الآداب: أن لا يرد به في بيت الخلاء على السلام؛ لأن السلام اسم من أسماء الله، فالمسلم في هذا الحال لا يستحق جواباً، لكن المتصل في كثير من الأحيان لا يعرف أن صاحب الجوال أصلاً في هذا المكان، ولذلك فعليه أن لا يرد أصلاً.

٧- لا يجوز استعمال هذا الجوال الذي صار آلة للتصوير في تتبع عورات المسلمين، وإشاعة الفاحشة في الذين آمنوا، وإيذاء عباد الله.

٨- لا يجوز استعمال الجوال في التجسس على الناس بتسجيل مكالماتهم:

فلا يجوز للمتصل أو المتصل به أن يسجل أحدهما الآخر إلا بعلمه وإذنه، فإن ذلك سوء أدب ونوع من الخيانة، سواء كان الحديث سرا أو لم يكن ومهما كان موضوع الكلام دينياً أو دنيوياً، ومن زاد على ذلك فنشر التسجيل بين الناس فهذا تعمق في الخيانة وهتك الأمانة.

وقد يتصل بعضهم فيستدرج الآخر إلى كلام لا يريد أن يقوله أصلاً لكنه يستغزه ليقوله، ثم يسجله كي يبتزه به بعد ذلك، وكثيراً ما تفعل بعض الذئاب البشرية هذا مع الفتيات، وربما لا تكون الفتاة أصلاً من صاحبات ممشى السوء، لكنه يستدرجها حتى يستخرج منها من الكلمات ما يبتزها به بعد ذلك، ويستدرجها للحرام، وهذا حرام ولا شك. وكذلك فإن تسجيل مكالمته من لا يعرف أنك تسجل مكالمته فيه حرج شرعي واضح بل قد يكون مكرراً، وخديعة، ونوعاً من الخيانة.

٩- لا يجوز إطلاق مكبر الصوت في حضرة الناس إلا بإذن المتكلم معه: فلا

يجوز فتح سماع الهاتف الخارجية لسمعته من حولك وهو لا يعلم أنهم يسمعونه ويظن أنه يجادتك سراً، والمجالس بالأمانة، فإذا سمعت الآخرين الكلام الذي استأمنك عليه فهذه خيانة للأمانة.

## ١٠- المرأة والجوال:

إن للمرأة والجوال شأن عظيم، وقد قال تعالى: ﴿فَلَا تَخْضَعْنَ بِالْقَوْلِ فَيَطْمَعَ الَّذِي فِي قَلْبِهِ مَرَضٌ وَقُلْنَ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ (الأحزاب: ٣٢) وينبغي أن نعرّف نساءنا، ونذكر، ونؤكد، ونصح، ونحذر من هذه القضية فإن المرأة بطبيعتها في صوتها لين، وترخيم، ورقة، وخضوع، فكيف إذا تقصدت ذلك، وزادت منه.

والحديث مع الرجل الأجنبي بهذا فتنة ولا شك، وإيقاع له في الفتنة، ونحن نعلم بأن الأذن طريق إلى القلب يؤثر فيه، وكم سقط إنسان في رذيلة بسبب الكلام بينه وبين امرأة أجنبية عنه عن طريق هذه الأجهزة التي صارت مفتاحًا للشروع، ومن هذا النوع تبدأ الفاحشة، وتؤدي إلى أنواع من الكبائر التي حرمها الله تعالى، وبالغ في ذكر إثمها، وشاعتها، وقبحها، وأنها فاحشة وساءت سبيلًا.

## ١١- حكم النغمات الموسيقية في الجوال:

لا يجوز استعمال النغمات الموسيقية في الهواتف، أو غيرها من الأجهزة؛ لأن استماع الآلات الموسيقية محرم كما دلت عليه الأدلة الشرعية، ويستغنى عنه باستعمال الجرس العادي.

وإنّ من البلاء والسوء العظيم جعل هذه الأجهزة مجالاً للمحرمات من الأغاني، والموسيقى، وهو الحديث الذي يصد به عن ذكر الله، والنغمات المحرمة التي تُحمل من المواقع، والمحلات، والحواشيب التي صارت اليوم رمزًا لبعض الناس، وواجهة، ودلالة على ما يعجبه، وما تعلق قلبه به من هذه الألحان، والكلمات، والمغنيين والمغنيات.

## ١٢- استعمال الآيات القرآنية، وكلمات الأذان في رنات الهاتف:

بعض الناس يعمد إلى استعمال الآيات القرآنية، وكلمات الأذان في رنات الهاتف، وفي هذا بعض المحاذير ومنها:

- تعريض ذكر الله من القرآن وغيره إلى الامتحان عندما تنطلق هذه الأصوات داخل بيت الخلاء مثلاً.
- أن تقطع الآية في موضع غير مناسب.
- أن توقير كلام الله يقتضي أن لا يجعل مجرد وسيلة تنبيه لمكاملة؛ لأن الله أنزله ليكون حياة للقلوب، ليتدبر الإنسان الآية عند سماعها، وليس للتذكير بورود مكاملة. وإن من الأدب مع الله؛ الأدب مع كلامه، والأدب مع بيوته ومساجده، والأدب مع عبادته، والذي يمكن في المسجد يربط في انتظار الصلاة، أو يحضر خطبة الجمعة، أو حلقة العلم، أو يصلي مع الجماعة، أو يعتكف؛ فإنه لا يصح له أن يؤذي، ولا أن يؤذى بهذا.

### ١٣- استعمال جوال غيرك:

لا يجوز للمسلم أن يستعمل جوال غيره بغير إذنه، ولا ينبغي له أن يفتحه دون علمه ولا أن ينظر في الأرقام المسجلة فيه، وإن أذن له باستعماله لم يجز له أن يقرأ الرسائل الصادرة والواردة، فذلك من التطفل والتجسس والخيانة.

### ١٤- يوجد في الأجهزة المصحف كاملاً فهل يأخذ حكم المصحف؟

الجواب: أنه إذا لم يكن ظاهراً على الشاشة فليس له حكم المصحف من منع مسه لغير المتطهر، ومنع الدخول به لبيت الخلاء، وهكذا، أما إذا ظهر على الشاشة فقد ظهر القرآن حينئذ، وكذلك فإنه لا بأس إذا أغلقه أن يدخل به إلى دورة المياه، ومعلوم أن وضعه خارجها يعرضه للسرقه، والضياع.

### ١٥- حكم شحن الجوال بالكهرباء في الحرم وغيره؟

إذا علم أنهم يسمحون بذلك فلا حرج في هذا وهو الغالب.

١٦- والحذر الحذر من أن تصور، أو تسجل في هذه الجوالات أسرار الناس من صور بناتهم، وزوجاتهم، وبعض ما يكون بين الزوجين، فإنها تستعاد كلها، وقد اشترت بعض الشركات المنتجة لبرمجيات الاستعادة جوالات مختلفة من موقع **ab.com** المزاد الإلكتروني العالمي المشهور ثم قامت باسترجاع معظم ما فيها مما سجل ومسح، وظن الذي باعه لمحل الجوال بأنه قد تخلص منه، فإذا هو موجود كله؛ لأن هذه البرمجيات قادرة على استرجاع ذلك كله فلا تسجل فيها أصلاً حتى قال بعض هؤلاء من غير المسلمين: « لو علم الذين يبيعون الجوالات للمحلات ما يستخرج منها لفضلوا أن يجعلوه تحت عجلات شاحنة كبيرة من أن يبيعه، أو أن يستبدلونه في هذه المحلات ».

### ١٧- الطلاق والنعي عن طريق الجوال:

بعض الناس يطلق زوجته برسائل الجوال، ويرسلون بهذه الرسائل ما يخرب البيوت، ألا فليعلم هؤلاء أن الغضب يجب أن يكف، لا أن يتبع برسائل الجوال، وأن طلاق الذي يرسل إذا كان نصاً صريحاً في الطلاق فإن القلم مثل اللسان، فالقلم أحد اللسانين، ويتحمل مسؤولية ما كتبه في رسالته.

وأما النعي برسائل الجوال فإن كان المقصود بالإخبار بموت الميت أن يأتي من يعرفه للصلاة عليه، ومواساة أهله، وأن يأتي من له حقوق، أو عليه؛ فلا بأس بهذا، وأما نعي أهل الجاهلية فإنما كانوا يفعلونه فخراً، وتعاضماً، وتعظيماً للميت، وكثيراً ما يكون النعي في رؤوس الطرقات، ومداخل الأسواق، ونحو ذلك من الأماكن لمن يستأجر ليصيح، وينوح، ويذكر بمآثر هذا الميت، ويشيد به، فيكون النعي مشتملاً على أنواع من الكذب، والمحرمات، بخلاف الإخبار المفيد فإنه لا بأس بذلك.

### ١٨- الأدب في رسالة الجوال:

لا تكتب غير شيء يسرك يوم القيامة أن تراه، فلا تذهل وتدخل في المزاح الثقيل والمحرم، (كالرسائل التي فيها اعتداء في الدعاء) واجتنب الكلمات البذيئة والنكت السخيفة والرسومات القبيحة والصور الفاضحة، ولتضع المرأة ذلك بحسبانها

إذا راسلت صاحبته أنه قد يطلع على رسائلها زوج صاحبته أو أخوها أو أبوها، ولا تُعد إرسال الرسائل المجهولة المصدر التي تحوي أخبارا لا يدري صدقها من كذبها.

فينبغي مراعاة الأدب في الرسائل، في طريقة كتابتها، وإرسالها، وحال المرسل، والمرسل إليه، والحذر من نشر الإشاعات عن طريقها، فكما أن بعض الأخيار يستثمرون هذه الوسيلة في نشر الخير، فإن بعض الناس يستغلها في نشر الشر، والآن يمكن للجوالات أن تنشر الكذبة فتبلغ الآفاق، بل وأخطر منه استعمال الجوال في نشر البدع، وإحياء البدع، ونقل البدع في تعبدات ما أنزل الله بها من سلطان، من تخصيص أيام وليالي، وأعداد، وأحوال، وأزمنة، وأمكنة؛ بتعبدات لم يرد الشرع بها، ولا تقيدها بها، وقد تكون بدعة أصلية، أو إضافية، والبدع أنواع.

وبعض الناس يستعمل الرسائل في إحراج عباد الله، ويتألى على الله بأمور باطلة، ويقول: ستسأل عن هذا أمام الله إذا لم تنشرها بأعداد معينة، وبعضها بالعشرات، وكل هذا باطل، وافتراء على الله، ومن الذي يملك أن يتحكم في مصائر الناس يوم القيامة، وأن يقال لفلان سأسألك عن كذا، وسأقف أحاسبك يوم القيامة عن كذا، فلا يحاسب العباد إلا رب العباد، ولا يتألى على الله أحد، فلا تفتري يا عبد الله.

وبعضهم يستعمل هذه الرسائل في السخرية بعباد الله ﷺ، وبعض الرسائل تحتوي على كلمات بذيئة، وما يسمونه بنكات لكنها سخيصة مكذوبة، ورسومات قبيحة، وصور فاضحة، وهذا من الفحش في القول، وما يلحق به من فحش الصورة، والرسم. فينبغي أن يكون ما يرسل طيباً، وبعض الرسائل رسائل بذيئة ساقطة فيها دعوة للفحشاء، والاتصال على الأرقام لممارسة الحب كما يقولونه بالكلام، وإرسال مقاطع وصور بعد ذلك، واستدراج إلى أماكن يسافر إليها لمعصية الله، وهذا حرام، والسماح به، وتقرير مثل هذا، وفتحها، وإرسالها للغير، والاستجابة لها، والاتصال عليها؛ أدنى ما

فيه أنه مساعدة للشر، وإعانة عليه؛ لأن هذه المكالمات لها قيمة ستأخذ هذه الجهات المشينة نصيباً منها.

وكذلك الذين يتصلون على الجوالات للزعم بأن صاحب الجوال مسحور، ووضع له سحر، أو أن عليه أن يفعل ذلك، وأن يودع في الحساب كذا، وسيفك عنه السحر بمبلغ كذا، وإذا لم يفعل هذا فسوف يحصل له كذا كذا، وبعض الناس عندهم بساطة في التفكير، ومحدودية فيه، وسذاجة في الرأي، وضعف في العلم، وجهل يجعلهم يستجيبون لتهديد هؤلاء؛ فيرسلون الأموال خشية السحر، وخشية تفاقم الأمر ونحو ذلك؛ لأن قلوبهم ترجف بسبب عدم استقرارها بذكر الله، وتوحيده، ولو كان التوحيد مستقرًا في النفوس لما رأيت هذا يحدث.

وكذلك فإن التشهير، وفضح الناس برسائل الجوال أمر باطل.

### فوائد الجوال في الدعوة إلى الله وبيان كيفية ذلك:

لقد صار لرسائل الجوال اليوم شأن عظيم، وفوائد كثيرة، ففيها تذكير بالله، وتعليم للعلم الشرعي، ووعظ بما يحي القلوب، ويذكر الغافل، ويعلم الجاهل، وينبه الناس، وصار يمكن استعمال هذه الرسائل في الدلالة على الخير، والتعريف به، ومواقع العلم، وحلقه، والتذكير بالدروس والمحاضرات النافعة.

ومن فوائدها الاستغناء عن كلام النساء الأجانب، فإذا احتاجت إلى وسيلة اتصال فالرسالة تغنيها عن الكلام، وفي الاستفتاءات الشرعية مجال واسع لهذا وخصوصاً مما يستحي من التلفظ به ولا بد من معرفة الحكم بشأنه، وصارت هذه الرسائل وسيلة للدعوة إلى المناسبات الطيبة؛ كولائم الأعراس، والاجتماعات العائلية، والدورية لأهل الحي، ونحو ذلك مما فيه جمع القلوب والنفوس، وتواصل عباد الله فيما بينهم، وإحياء روابط الأخوة الإيمانية بين المتأخين الذين يتواصلون بهذه الرسائل، ويعين بعضهم بعضاً على طاعة الله وعبادته، وحفظ كتابه، وتدارس سنة نبيه ﷺ وأحكام دينه.

إن استثمار هذه الوسيلة في الدعوة إلى الله ﷻ، ونشر ذلك، وإعلانه؛ هو من باب إظهار الدين، والذي يعمل على إظهار الدين في هذا الزمن الذي عمت فيه كثير من الغربية؛ له أجر عظيم، والتذكير بفضائل الأعمال، وغيرها في غمرة غفلة الناس وانشغالهم؛ نوع من أنواع المجاهدة لإعلاء كلمة الله.



## مواقف في الذوق

### يحكيها الأستاذ عباس السيسي رحمته (١)

#### سبب تأليف الكتاب:

كنت أجلس في حجرة المكتب أتحدث مع أحد الأخوة من الشباب جاء لزيارتي، فدخل أخ واستأذن أن يتحدث معي في موضوع خاص فاستأذنتُ وخرجتُ معه إلى حجرة أخرى وطال الحديث بعض الوقت فلما عدتُ وجدت الأخ غاضباً لأنني تأخرت عليه.

فجلست وقلت له: « تظني أخطأتُ في حقك؟ ». قال: « نعم »، قلت: « دعني أوضح لك الأمر؛ لنعرف من المخطئ في هذا الموقف. المفروض يا أخي أن هذه الحجرة مكتبي وكل من يريد مقابلتي أقبله بها فإذا جاء أحد الأخوة وطلب مقابلتي مقابلة خاصة يكون من الواجب عليك أن تستأذن في الخروج حتى ينتهي من حديثه. فإذا كان عدد الموجودين أكثر من واحد فعليهم أن يستأذنوا في الخروج أو أخرج أنا. فليس من المعقول أن كل من يريد مقابلتي أقوم فأخرج معه فما قيمة المكتب إذا! هذا يا أخي الحبيب هو المتعارف عليه والمعقول والمقبول شكلاً وموضوعاً ».

#### التليفون:

\* التليفون نعمة من نعم الله تعالى في هذا العصر، وقد لا نحسن في أحيان كثيرة الاستفادة منها ونسيء استعمالها، وقد عانيت من هذه الآلة بعض المتاعب فيما تحدث من أمور وتصرفات: فقد يزورك زائر ولا يلبث إلا قليلاً حتى تمتد يده إلى التليفون قائلاً: « تسمح التليفون؟! »، فلا مناص من أن تقول له « تفضل! »، ويبدأ حديثه بالسؤال عن أفراد الأسرة والأقارب، ثم يمضي في تبادل الحديث الطويل معهم،

---

(١) مأخوذة باختصار وتصرف يسيرين من كتابه رحمته: (الذوق سلوك الروح).

ويختتم الحديث المسهب بكلمات قليلة هي بيت القصيد! وكان يمكن أن يكتبني بها فلا يطيل المكالمة.

\* وذات مرة زارني اثنان من بلد عربي، واستأذن أحدهم ليتصل بأهله في مكالمة دولية، وأدار التليفون وكما هي العادة مع الأهل والأحباب، طال المكث وكثر العتاب. وأنا أخرج حيناً لعله يختصر ويوجز، والذين يتحدث إليهم يظنون أنه يتحدث من حسابه الخاص فيتبادلون معه الحديث في شجون وإطالة.

وما يكاد يختتم حديثه وأنفس الصعداء، حتى يستأذن الثاني في مكالمة وتستمر الرواية بنفس الأسلوب وتكرر القصة وأعيش في ضيق، لا حزناً على ما سوف أدفعه من مبالغ كبيرة فحسب ولكن ألماً من هذا التصرف البعيد عن اللياقة.

ولا أكون مبالغاً إذا قلت إن أحدهم نزل ضيفاً على أحد الأخوة واستعمل تليفونه في مكالمات شخصية خارجية تجاوزت قيمتها راتبه الشهري! فتصور كيف تكون علاقة القلوب وحالة الجيوب!

\* خرج من منزله صباحاً في طريقه إلى عمله فوجد البعض قد حضروا لزيارة زميل لهم فلم يجدوه، فدعاهم لينتظروه في مسكنه بعض الوقت فاستجابوا، وحال جلوسهم استأذن أحدهم ليتحدث تليفونيا خارج المدينة. وبعد أن أنهى محادثته أخرج ورقة بيضاء وأخذ ينقل أرقام التليفونات الخاصة الموجودة على المكتب دون أن يستأذن في ذلك!!

في هذا الوقت كان أهل البيت قد قدموا لهم التحية الواجبة. وبعد ذلك قال لهم المضيف إنه مضطر لمغادرة المسكن ليلحق بعمله، ولكنه فوجئ بمن يقول له: « أنت تذهب إلى عملك، ونحن نبقى هنا حتى يصل الذي ننتظره!! » يقول المضيف: إنه كاد ينفجر غيظاً لأنهم قد لاحظوا أن ذلك السكن تشغله الأسرة فكيف يسمحون لأنفسهم بالبقاء بالمنزل بعد انصراف رب الأسرة؟ لقد اتسع مفهوم العشم والحب في الله تعالى عند بعضهم حتى تجاوز العرف والعقل والمنطق!

\* أحيانا تأتي مكالمة تليفونية من أهل بيت صاحب المكتب، ونراه يتحدث إليهم بصوت منخفض بما يوحي أن المكالمة خاصة، وفي هذه الحالة يستحب أن ينسحب الحاضرون، إلا إذا أشار صاحب المكالمة إليهم أن الموضوع لا حرج فيه.

\* يتصادف أن يجلس أحد الزوار قريباً من التليفون، وحين تأتي مكالمة يسرع ويرفع السماعه وأسمعه يقول (أنا فلان)، والمفروض أن يذكر اسم صاحب المكتب أو صاحب المنزل حتى يتأكد للمتحدث أن الرقم صحيح فيطمئن، فلا يحدث عنده بلبلة حين يسمع اسماً غير مألوف فيظن أنه أخطأ الرقم ويغلق الخط وينهى المكالمة.

\* أحيانا تتداخل الخطوط وتسمع حديثاً بين زوج وأسرته أو غير ذلك، ونجد بعض الناس يجلو لهم الاستماع والتصنت، وهذا يتنافى مع الأخلاق الفاضلة، والقرآن الكريم يحذر من ذلك؛ قَالَ تَعَالَى: ﴿وَلَا تَجَسَّسُوا﴾ (الحجرات: ١٢).

\* بعض الذين يتصلون تليفونياً ولا يكون لي حظ الرد على مكالمتهم، فإذا سُئِلَ عن اسمه يقول: أخبروه أن (علي) اتصل! وحين عودتي يقولون لي إن شخصاً اسمه علي اتصل بك ولم تكن موجوداً. فإذا قلت: اسمه (علي) إيه؟ قالوا: علي فقط!! أما اسمه (علي) فقط فهذا يحتاج إلى كتالوج صوتي أو موسوعة صوتية وهيئات!

\* كثيرا ما تسمع من محدثك كلمة تقليدية (آسفين للإزعاج)، فإذا كان صاحبنا يعلم أن هذا الحديث في وقت معين يسبب الإزعاج فلماذا تجاوز الوقت المناسب؟ ولهذا تعود كثيرون أن يعزلوا التليفون في أوقات راحتهم أو نومهم. فقد تعود أحدهم أن يفتح الهاتف بعد الحادية عشرة مساءً ويقول: آسفين للإزعاج، فلما أفهمته أن صوت الهاتف في هذا الوقت مزعج ومقلق، تأسف، ولكنه عاود سيرته الأولى في المحادثة بهذه الكيفية، فلما عاتبته بشدة قال: إنه يعود إلى بيته متأخرا وهذا هو الوقت الذي يناسبه! فقلت له: « وما ذنبي إذا استرحت أنت وأتعبتني أنا؟! ». وأحيانا تكون بعض المكالمات من هذا النوع غير ملحة ولا ضرورية.

\* اتصلتُ أسأل عن صحة أحد الإخوان، فقيل إنه ذهب إلى أمريكا للعلاج، فحصلت على رقم تليفون المستشفى ورقم الحجرة وكانت الساعة وقتئذ الساعة مساءً، فأدرت قرص التليفون، وجاءني صوته يسأل مَنْ المتحدث فقلت: فلان. وسألته عن حالته وصحته وتمنيت له عاجل الشفاء. وقطع الحديث وسألني: الساعة عندكم الآن؟! وفي الحال أدركت أنني قد وقعت في خطأ، إذ أن الساعة الآن في أمريكا الثانية عشرة مساءً! فلم أنتبه إلى فرق التوقيت بين ألمانيا وأمريكا، فضلاً عن أنني أخاطب مريضاً في حاجة إلى الراحة وهدوء البال، وهكذا وقعت في المحذور دون أن أدري.

\* بعض أصحاب الأعمال تزدهم مكاتبتهم بالرواد، وتأتيهم مكالمات تليفونية ويظل يستمع إلى محدثه الذي يطيل، وكلما اقترب من النهاية فتح مجالاً للحديث، والرجل في حرج شديد يريد أن ينهي الحديث، ولكن صاحبنا لا يرد ولا يشاهد هؤلاء الذين حضروا لإنهاء مصالحتهم ويظن أن صاحب العمل قد تفرغ له وحده.

فعلى الذين ينفردون بالحديث مع مثل هؤلاء أن يعلموا أن هناك الكثيرين مثلهم لهم نفس الحقوق والواجبات. فعليهم أن يختصروا رحمة بغيرهم. ولعل من تمام الذوق على الذي يبدأ الحديث أن يختتم حديثه بنفسه.

### الضيافة والزيارة:

الضيافة سمة من سمات المجتمع العربي والإسلامي وخصيصة من خصائصه الفريدة في العالم، وأسلوبها ينضبط بضوابط أخلاقية وشرعية على مستوى الفرد والجماعة، وكلما توافقت الضيافة والزيارة مع التقاليد والأصول الشرعية قويت العلاقات وتوثقت الروابط.

\* تعود كثير من الناس أن يفاجئوا أقاربهم أو أصدقاءهم بالزيارة، فحيناً يجدونهم وتكون زيارة غير متوقعة وغير محسوبة، فربما يكونون على موعد لمغادرة المنزل أو يكون لديهم من الظروف ما يحول دون إعطاء الزيارة حقها، ومع كل هذه العوامل فلا بد من استقبالهم بالبشاشة والترحاب. والمثل الشائع: (لاقيني ولا تغديني)، وقد

يحدث للمضيف الحرج لظروف أسرية أو مادية أو ضيق في السكن، ولهذا جعل الله لمثل ذلك مخرجاً ومندوحة في قوله تعالى: ﴿وَإِنْ قِيلَ لَكُمْ أَنْزِعُوا فَأَنْزِعُوا ۗهُوَ أَرْزُقْكُمْ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ﴾ (النور: ٢٨).

وعلى المضيف في مثل هذه الظروف أن يتصرف بحكمة ولباقة حتى لا يفسد ود القلوب. وعلى الضيف أن يتقبل الرجوع عن الزيارة بصدر رحب. ولعل بعض الناس لا يستريح لهذا، والأولى أن يعاتب نفسه ويلزمها بأدب الإسلام والله يقول الحق وهو يهدى السبيل.

\* بعض الناس يتوجهون لزيارة أحدهم فيطرقون الباب عدة مرات، وقد حددت الآداب الإسلامية قواعد الاستئذان في زيارة صديق أو جار وذلك بالطرق أو استعمال (الجرس) ثلاث مرات فقط ولا يزيد على ذلك احتراماً لمشاعر صاحب الدار، فقد يكون غير متهيئ للاستقبال، أو أن يكون غير موجود أصلاً في المنزل.

وبعض الناس ينصرف ثم يعود بعد فترة ويعاود ما سبق دون جدوى. وأنصح الزائر قبل أن يتوجه للزيارة أن يجهز بطاقة يكتب فيها أنه قد حضر للزيارة ويأسف لعدم اللقاء ثم يحدد فيها ما يريد أو يحدد موعداً آخر أو يترك عنوانه ورقم تليفونه كي يتصل به عند العودة.

\* ومن الحكايات التي تروى في مثل هذا الباب ما قرأته عن الشيخ عبد العزيز البشري الذي ينفرد بأسلوبه في معالجة مشكلة الزيارات المفاجئة، فكان من عاداته أن يضع عمامته وجبته خلف باب الشقة التي يسكن فيها. فإذا طرق أحدهم الباب لبس جبته وعمامته وأمسك عصاه، فإذا كان الضيف مرغوباً فيه استقبله أحسن استقبال وقال له: الحمد لله الذي جاء بي من الخارج الآن. وإذا كان الضيف ثقيل الظل وغير مرغوب فيه قال: « الحمد لله الذي جاء بك قبل أن أخرج لأنني على موعد الآن!! ».

\* وبعض الأفراد ممن عندهم فراغ - أو متسع من الوقت - يقضون وقتهم عند من لا يجد متسعاً من الوقت لإنهاء ما تراكم عليه من واجبات (فالوقت هو الحياة) (فعاون غيرك على الانتفاع بوقته).

\* وقد يتزايد الزوار ولا يفكر الزائر الأول في الانصراف لأن (القعدة احلوت) وبعضهم وخاصة غير المتزوجين لا تحلو لهم الزيارة إلا في وقت متأخر وغير مناسب لأنهم لم يمروا بهذه التجربة بعد، والمثل يقول: (يا بخت من زار وخفف).

\* قال لي أحد الإخوة أن ضيفاً نزل عليه ومعه ابنه. وكان للمضيف ابن شاب قد غاب عن المنزل منذ يومين ولم يتعرف على مكان تواجده مما سبب للأسرة قلقاً بالغاً. وقد عرف الضيف الكريم ذلك ولاحظ وشاهد مبلغ الاضطراب الذي تعيش فيه الأسرة، ولكنه لم يُبد أي شعور بالمشاركة الوجدانية، ولم يشارك بأية كلمة مواساة، وبعد أن قضى الوقت المناسب وقمنا نحوه بالواجب غادرنا، ولم يتصل بنا بعد ذلك ليسأل ويطمئن على غائبنا.

\* قد ينزل عليك ضيف ومعه أسرته لأكثر من يوم، ولن تتحمل كثيراً من المشاق إذا كان المنزل فيه متسع يمنع الحرج الشرعي من الاختلاط، أما إذا كان الأمر غير ذلك فإن عقبات كثيرة تحول دون الوفاء براحة الجميع.

ولعل أكثر المتاعب تأتي من نوعية الطعام الذي يقدم للضيوف في هذه الحالة، إذ أن البعض لا يرغب في نوع معين من الطعام، والآخر يحدد نوعاً خاصاً. والمضيف في هذه الحالة ينفق بقدر ما تسمح به حالته وليس بيته مطعمًا عمومياً يلبي طلبات الجميع، وعلى المضيف أن يقدم ما تيسر عنده من طعام ولا حرج عليه. وعلى الضيف أن يكون على مستوى الأخوة فلا يعتبر ذلك انتقاصاً من قدره.

فإذا تكلف المضيف فوق طاقته وظروفه المادية وربما الصحية كذلك عنده أو عند أهله، فإن هذا التعامل سوف يضيق أبواب الإخوة وتصبح الزيارات أحمالاً وأثقالاً تقلل من مشاعر الحب والإيناس.

\* وأحياناً يوجه أخ إلى إخوانه دعوة للغداء - أو العشاء - ويفاجأ صاحب الدعوة أن الإخوة الكرام قد اصطحبوا معهم بعض إخوانهم دون استئذان من صاحب الدعوة الذي يكون قد أعد مائدته على قدر العدد الذي دعاه متجاوزاً بعض الشيء.

\* وقد يحدث حين تقدم شيئاً لأحد من الزائرين أن تراه يسرع فيعتذر بأنه (لسه شارب قبل حضوره) ولو أنه ارتشف قليلاً من هذا المشروب لكان في ذلك مجاملة للمضيف.

\* ومن التصرفات التي تضايق الضيوف: دخول الحمام الوحيد في السكن. فبعضهم إذا دخل الحمام ينسى أن هناك غيره يترقب خروجه ليقضي حاجته، وبعضهم يدخل الحمام ومعه كوب من الشاي وآخر يدخل ومعه جريدة أو مجلة.

\* تذهب أحياناً لزيارة رجل أعمال أو مدير مسئول - دون موعد سابق - فتدخل فيستقبلك بمودة وروح طيبة، ومن أدب الرجل أن يدعوك للجلوس ويطلب لك مشروباً تحبه، وفي نفس الوقت تجد عنده بعض موظفيه أو بعضاً من رجال الأعمال وهم يتناقشون في بعض المشروعات، وتستمر المناقشة ويأتيك المشروب وتقضي بعض الوقت حتى تنتهي منه والرجل لا يزال مشغولاً.

إن في كل مكتب مشغوليته وأسراره وقد يستحي الرجل من أن يعتذر لك، فواجبك الأدبي أن تشكره وتعتذر عن البقاء حرصاً على وقته وظروفه التي توحى إليك بأن الوقت غير مناسب الآن. وتستطيع أن تأخذ منه موعداً آخر، فإنك إن بقيت جالساً يجب أن يكون حساساً ولماحاً.

\* حدثني أحد الاخوة فقال: توجهتُ مع شقيقي وشقيقتي إلى القاهرة لخطبة إحدى الفتيات له، ونزلنا ضيوفاً على أحد الإخوان الذي كانت حفلة زفافه مساء أمس. فاستقبلنا وأفسح لنا مكاناً في منزله لنبيت فيه، وقد أفهمناه الغرض من حضورنا وطلبنا منه أن يسمح لزوجته أن تصاحب شقيقتنا في زيارة أسرة الفتاة التي جئنا لخطبتها. يقول

الأخ الكريم وهو يروي هذه القصة إنه كان يعتبر ما حدث منه شيئاً عادياً بالنسبة لما بيننا من أخوة وحب في الله تعالى وأنه لم يخامرهُ أي شعور بأن ما فعله مناف للذوق! عروسٌ ثاني يوم زفافها يُطلب منها زيارة لخطبة فتاة لصديق الزوج ولا يشعر هذا الصديق بأي خجل؟ أو حرج؟!

\* ويروي أحد الاخوة - وهو متزوج ويعول أربعة أطفال ويعيش في سكن محدود - أنه فوجئ في صباح أول يوم عيد الفطر بزائر كان يعرفه من سنين. فاستقبله بفتور واستمع له وهو يقول: لقد تذكرتُ صداقتنا وأخوتنا القديمة فدفعتني حبي وشعوري أن أقوم بزيارتك في الله تعالى لأقضي معك يومين من عيد الفطر.

يقول الأخ المسكين: لم أستطع أن أرد عليه جواباً فقد عجزت عن النطق بكلمة واحدة، فلما عرفت زوجتي الأمر قالت: « والله إن الأقارب لا يفعلون ذلك فإن أول أيام العيد يكون خاصاً بالأسرة، وزيارة هذا الرجل في مثل هذا اليوم تحمل تأويلات شتى! ». ولكن كان لا بد من الصبر، ويجب أن نتعلم الصبر.

\* طرق بابي في وقت غير مناسب ليلاً شخص يعرفني منذ أكثر من عشرين عاماً، رحبت به كالواجب. ذكر في حديثه أنه موظف في إحدى الدول العربية الشقيقة وأن الله فتح عليه ورزقه مالاً وولداً ومسكناً فسيحاً وأنه قد اعتزم هذا العام أن يؤدي فريضة الحج، وأنه قد جاء لي لأعطيه عنواناً لأحد الإخوة الموجودين في مكة المكرمة والمدينة المنورة كي ينزل عنده طوال هذه الفترة، فقلت له: « لا شك أن هذا الأخ الذي ترغب في النزول عنده قد اعتزم أداء فريضة الحج مثلك؛ لهذا فلن تجد أحداً متفرغاً لك، والمتبع عند عامة الحجاج أن ينزلوا على المطوف أو الفنادق! ».

ودارت بخاطري كلمات الرجل أن الله تعالى قد رزقه مالا وولداً ونعماً كثيرة، ثم هو يريد أن ينزل على من لا يعرفه ويكلفه ويعطله. وحزمتُ أمري واعتذرت له، وانصرفتُ وأنا ما زلت في دهشة من أمره وعجب.



\* جاء لزيارة أخ له في الله، وقام المضيف بكل واجبات الترحيب والإكرام، واستمر الضيف في ضيافته ثلاثة أيام بلياليها - بكل الإيناس - وفي مثل هذه الظروف تتغير أحوال المنزل ولا بد من المحافظة على نظام المنزل وخاصة (الحمام) بصورة أكثر، وأن تقدم المناشف والصابون وكل ما يليق بحضرة الضيف.

المهم ويوم أن اعتزم الضيف العودة، خرج ومعه المضيف حتى إذا اقترب من السيارة فتح بابها وركب، وتحركت السيارة!! ونسى الضيف أن يقف لحظة ليسلم على المضيف ويشكره!! هذا يمكن أن يحدث لو أن الإنسان كان ينزل في فندق من الفنادق، أما أن ينزل ضيفاً عند أحد إخوانه فإنه لا ينبغي أن يتوجه إلى السيارة حتى يقف خارج السيارة شاكرًا مودعًا ومعانقًا أيضًا.

هكذا يحدث بدون وعي أو إدراك، ثم يسترجع الضيف ذلك بعد أن يغادر المدينة، ولكن ماذا يمكن أن يفعل غير أن يتناسى ما كان؟! \*

\* حدثني أخ لي فقال: « تعرفتُ على شاب منذ شهرين، وكان يقابلني في المسجد ويجلس معي بعد الصلاة بعضًا من الوقت ثم ينصرف كل منا لشأنه. ذات يوم فاجأني بقوله: « يا أخي أنا عازم نفسي عندك على طعام الغداء ». والأخ الكريم لا يعلم عن حياتي الشخصية أي شيء، فأنا أعيش مع أفراد أسرتي الخمسة في مسكن ضيق متواضع، ولم يكن ذلك بالشيء الذي آلمني، بقدر خجلي وحرجي الشديد في كيفية الاعتذار عن تلبية طلبه حيث لم يسبق لي أن تعرضت لمثل هذا الموقف.

فالمألوف إذا كان يريد توثيقا للعلاقة أن يقوم هو بتوجيه دعوة الغداء فهو أعلم بقدراته وشئونه الخاصة، ولكنه كما أظن يريد أن يزيل الكلفة ويختصر الوقت في تدعيم الصلة بهذه الطريقة التي ربما تقضى على الصلة، وكما يقول المثل: ( جاء يكحلها عماها ).

\* يروي الأخ الكريم أنه عاد إلى منزله مساء، وحين دخل وجد زوجته مهمومة مغمومة، وفتحت معه الحديث فقالت: « إنها قد زارتها اليوم سيده ومعهما ثلاثة من أطفالها. بدأ الأطفال في أول وقت الزيارة هادئين ملتزمين بالأدب، ثم اشتركوا مع ابنها

الوحيد في أدوات اللعب التي تخصه. ثم اشتبكوا في عراك. ثم ارتفعت الأصوات والجري وامتدت أيديهم إلى بعض أدوات الزينة فكسروا بعضها وهم يتصايحون فرحاً وسروراً. والسيدة والدتهم لم تحاول أن تمنعهم أو تزجرهم بل بدت متفرجة معجبة بما يفعلون!! في الوقت الذي بدت على وجهي علامات الغضب ولكنني خشيت أن أقول كلاماً قد يخرج عن اللياقة في معاملة الضيف وأشد ما آلمني قولها: « دول عيال صغيرين وأنت عارفة إن شقتنا ضيقة ودي فرصة علشان الأولاد يلعبوا »، واستمرت الزيارة أكثر من ساعة وأنا أتحكم في أعصابي حتى مرت بسلام.

يقول الأخ الكريم: الواقع أن الشقة جُعِلَتْ "للسكن" يعني للهدوء والراحة والسكينة. فضلاً عن واجبنا في أن تراعي ظروف الجيران أسفل الشقة، فقد يكون منهم الشيخ الكبير أو المريض أو من يستذكر دروسه أو غير ذلك من ظروف الحياة.

وأقول إن الضيفة هي التي خرجت عن حدود اللياقة وتجاوزت حدها وحقها وخرقت القانون الشرعي في مثل هذا الموقف، فإن للزيارات عرفاً وأخلاقاً! وإن بعض السيدات يقمن بفتح الدواليب والأدراج حتى أدوات المطبخ!! فهل هذا يجوز أو يليق؟!

\* طلب أحدهم من صديقه أن يستضيفه في (شقتي) على الشاطئ فترة من إجازة الصيف واستجاب الصديق وأعطاه مفتاح الشقة التي تركها نظيفة ومرتبّة. وجاء الضيف ومكث بالشقة عدة أيام في راحة واستمتاع بالجو والماء والهواء، واستخدم التليفون والبوتاجاز والتليفزيون.

ولما انتهى من سياحته هو وأسرته المكونة من ستة أفراد توجه إلى صديقه ليقدم له عبارات الشكر والامتنان ويسلمه مفتاح الشقة. وبعد أن توجه صاحب الشقة ليقضى إجازته التي تأخر عنها هذا الوقت تكريماً لصديقه العزيز. وما أن فتح باب الشقة حتى هبت عليه رائحة كريهة اشمأز منها حتى إذا دخل فوجئ بالزبالة المتراكمة. وأكثر المفروشات مبعثرة وبعض الأكواب والأطباق محطمة. ودورة المياه قدرة وقد

فعل الأطفال ما يحلو لهم. صُدم صاحبنا وأصابه الوجوم. وسمع من زوجته وأولاده نقدًا ولوًّا شديدًا على موافقته على مثل هذه الضيافة.

وفي الحال تغيرت صورة صديقه الضيف إلى صورة غير محببة إلى نفسه، وأدرك أن المظاهر الخارجية شيء والتربية والسلوك شيء آخر، وأول ما دار في ذهنه (توبة من ذي النوبة) وعزم على أن لا يعود لمثلها أبداً. وهكذا يفقد بعض الناس الأصدقاء بمثل هذا التصرف الرديء.

\* دُعينا للعشاء عند أحد الإخوة الكرام وكان كريماً للغاية، فأنواع الطعام تم إنضاجها بالفرن. ومن عادة الإخوة في هذا البلد العربي أنهم لا يقدمون الطعام جملة واحدة، ولكنهم يقدمون أنواع الطعام على دفعات. والنوع الأول يكون خفيفاً والثاني والثالث محشواً بالجوز واللوز والمكسرات، فالذين لا يعرفون هذا التقليد فإنهم يشبعون من الدور الأول ويضيع عليهم ما يُدخر من أطيب الطعام في الأدوار القادمة.

المهم في نهاية الطعام يستحضر المضيف لضيوفه (طست وإبريق وصابون) ويمسك بنفسه الإبريق ومعه فوطة ويقوم بصب الماء ليغسل كل منا يديه. صاحب البيت مع علو قدره ومكانته يصر على أن يقوم بهذا الواجب. وقد راعني أن بعضاً من لم يكتف بالمضمضة الخفيفة ولكن أخذ في المضمضة الثقيلة والبصق في الإناء في مواجهة المضيف الكريم!

في مثل هذه الحالة يمكن للإنسان أن يستغني عن المضمضة لحين عودته إلى منزله ويكتفي بالصورية احتراماً لصاحب الدعوة.

\* نزل أحد الناس ضيفاً على أخ في الله، ولما كان المضيف لا يجد وقتاً يتسع للقيام بالواجب نحوه. فقد حجز له غرفة في أحد الفنادق مكث فيها ثلاثة أيام. وبعد أن أنهى زيارته وودعه المضيف إلى المطار توجه الأخير إلى الفندق ليدفع حساب الإقامة. فوجد أن كشف الحساب قد تضمن قيمة مكالمات هاتفية داخلية وخارجية.

ومعلوم أن قيمة المكالمات في الفنادق تكون مضاعفة، وتضمن الكشف قيمة الصحف والمجلات، وتضمن قيمة غسل الملابس وكيها.

\* دعا أحد الإخوة شخصًا فأنزله ضيفًا في سكن خاص وسلّمه المفتاح. وبعد أن أمضى الضيف الكريم مدته في نزهة وسياحة غادر المدينة دون أن يعيد المفتاح إلى صاحب الشقة الذي استضافه. واتصل صاحب السكن به في القاهرة يستعجله ليرسل المفتاح فقال: « إنه يبحث عن مسافر إلى الإسكندرية ليرسله معه ».

واستمرت الشقة مغلقة أيامًا وأسابيع، وأخيرًا وجد الضيف من يحمل المفتاح إلى صاحبه. وحين وصل إلى الإسكندرية تفقد المفتاح فلم يجده! لقد ضاع المفتاح وضاع الوقت وضاع الوفاء مما يفقد الشعور بالثقة والاحترام.

\* شكالي أحد الاخوة الطلاب أنه كلما ذهب مع إخوانه في طريقهم إلى الكلية قدموه ليدفع تذاكر المواصلات على أن يتبادلوا ذلك في المرات القادمة، ويتكرر هذا الأسلوب ويتحمل وحده ثمن التذاكر ويتهربون! ويتمادون أكثر حين يدخلون في حجرته وهو غائب ويأخذون بعض ما يرد إليه من أهله من مأكولات ويفتحون حقائبه، كل ذلك دون استئذان أو اعتذار وإذا غضب ووجه إليهم عتابا اتخذوا من ذلك فرصة للضحك وتغطية الموقف.

مثل هذه التصرفات غير لائقة وغير كريمة وإن ما يأخذون بسيف الحياء يورث الكراهية، ولا تستمر مع هذه التصرفات زمالة أو صداقة.

### \* خلع الأحذية عند دخول المنزل:

ينبغي على كل مسلم أن يتوخى النظافة والطهارة والنظام في كل شئون حياته، ومن العادات والتقاليد التي أخذناها من مخالطتنا للأجانب في مصر أننا في حالة زيارتنا للأقارب والأصدقاء نخلع أحذيتنا عند الدخول في مساكنهم، فلا شك أن الأحذية أكثر احتكاكا بالأرض الملوثة بالزيوت والأوساخ والأتربة مما يكون سببا في تعريض

الأبسطة والمفروشات للتلوث بينما نحن نُؤدي عليها الصلاة أحيانا، مما يدعونا إلى المحافظة على نظافتها وطهارتها.

ومن العجب أن تسود هذه التقاليد عادات أكثر شعوب دول أوروبا وأمريكا فلا يدخلون مساكنهم قبل أن يخلعوا أحذيتهم في دولا ب وضعوه عند مدخل بيوتهم تحررا من الأوساخ التي يقل وجودها هناك، ونحن ما زلنا متمسكين بتقليدهم في عدم خلع الأحذية مع أنهم صاروا الآن يخلعونها. فيا ليتنا نعتبر!

### \* من آداب الزيارة:

من لذلك الذي جاء يطرق باب صديقه في الواحدة صباحًا فيزجره بأنه روع أحاه؟ بل وروع معه زوجته وأبناءهما جميعا؟؟! ثم لم يلبث حيث فتح الباب للضيف المروّع أن فوجئ به يعتذر له بأن الوقت متأخر وأن أمرا عاجلاً هو الذي دفعه للمجيء في هذا الهزيع الأخير من الليل. وإذا بالأمر تافه وبالخطب ليس بجلل. وإنما هو فساد الذوق. بل انعدامه.

\* جاءني مبكرا واستأذن في أن يتحدث معي في موضوع، وجلس وأخذ يشرح لي بتوسع واستفاضة وأنا أسمع في النصف ساعة الأولى في انتباه واهتمام، والنصف ساعة الثانية في نصف انتباه، وفي الثالثة توترت أعصابي فالموضوع الذي يتحدث فيه لا يتصل بي مباشرة وليس لي فيه إلا صلة المودة. والصديق العزيز يتحدث إليّ في حماس وينقد كل نقطة كأنه محام يدافع عن قضية صاحبها غائب. ودعوت الله تعالى أن يلهمه الحكمة ويخفف لعل فراسته تنبؤه عن طاقتي وصحتي وأنه ليس هو الوحيد الذي من حقه أن يزورني ويتحدث معي.

وقد تذكرت ما يفعله بعض الذين ذاقوا مثل هذا الموقف حين يتعبون ويريدون أن يقطعوا على المتحدث اعتذارا لظروفهم، فيقوموا واقفين إيدانا بانتهاء الحديث! ولكن هذا الأسلوب لا يصلح مع الذين يظنون أن كل الوقت لهم مهما كانت الظروف ولو أدى ذلك إلى المرض، متغافلين أن لكل إنسان ظروفه الخاصة، ولا

تعجب أن تعلم أن حديثه استغرق أكثر من ساعتين وأنا أتحنن لفرصة لأخرجه فأكون عديم الذوق حتى دوى أذان صلاة الظهر فأسرع مستأذنا.

### \* حساسية مفرطة:

تعود أن يزور صديقه التاجر في محل تجارته وكثيرا ما تجيء جلسته بجوار درج المكتب (الخزنة) الذي يضع التاجر فيه أوراقه المالية في البيع والشراء، ويحدث أن يطلب من صاحب المحل أن يترك المكتب لشئون العمل فيقوم بإغلاق الدرج ويأخذ المفتاح معه، حتى إذا رجع عاود عمله بفتح الدرج مرة ثانية وثالثة حسب ظروف العمل.

ولاحظَ صاحب المحل أن صديقه لم يعد يزوره كالمعتاد، وحين استفسر عن ظروفه من صديق لهما قال له: أن صديقنا يقول إنه كلما زارك في المحل، وحين تقوم تغلق درج المكتب الخاص بالنقدية مرارا وهو جالس إلى جواره فشعر أنه غير مؤتمن وأخذ على خاطره من هذا التصرف.

فقال له صاحب المحل: « إن صديقنا هذا يحمّل الموضوع أكثر من الواقع، فالعمل التجاري له أصول لا تجامل الأصدقاء، ولن أترك الدرج مفتوحاً عند مغادرتي المكتب، وسوف يكون فيه قلق بالنسبة للطرفين، وإذا حدث أي خطأ في الحسابات فالظن ربما يفسد المودة. لهذا كان من الواجب أن نقطع الشك باليقين محافظة على سلامة القلوب.

### مِنْ حُسْنِ إِسْلَامِ الْمَرْءِ:

قال صلى الله عليه وآله وسلم: « مِنْ حُسْنِ إِسْلَامِ الْمَرْءِ تَرْكُهُ مَا لَا يَعْنيهِ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني). وكثيرا ما يقحم المسلم - حين يغيب عنه الخلق الإسلامي - نفسه فيما لا يعنيه، كمن يمضي حين يزور أخاه في بيته يسأل عن قيمة أثاث حجرة الاستقبال، أو عن دخل صاحب البيت، وكيف استطاع أن يدبر تلك المبالغ الطائلة

التي أقام بها بيته، وعن عدد أفراد أسرته وكم عدد من يعول، وعن إخوانه وأخواته ومن تزوج منهم ومن لم يتزوج بعد، ولماذا؟

وكثيرا ما يحدث مثل ذلك بين النساء. وقد حدث أن زارت واحدة منهن أختها لها حديثه عهد بوضع مولود، فذكرت لها أنه قد مضى على زواجها بضع سنين دون أن تنجب، ثم مضت تتعجب كيف استطاع زوج الأخت المضيئة أن يعثر على تلك الشقة الفسيحة في حين أن زوج المضيئة لم يستطع حتى وقت حديثها أن يعثر على شيء من ذلك!! إلى آخر تلك الأسئلة التي قد تحمل في ثناياها حسداً وغيرةً، فضلاً عما تسببه من حرج بالغ لدى المضيئة، ناهيك عما يعثرها من ضيق وألم نفسي لا بد أن ينعكسا على حالتها النفسية سيما وقد كانت في حالة إرضاع، الأمر الذي سيسبب - غالباً - في إلحاق بالغ الضرر بصحة الطفل الرضيع.

### زيارة المريض:

كانوا معا في رحلة سعدوا واستمتعوا بها. عاشوا في نزهة ورياضة، وفيما هم لاهون يلعبون أصيب أحدهم بشرخ في ساقه فنقلوه إلى المستشفى وأبلغوا أهله بذلك. وتوالت عليه الزيارات بالمستشفى ثم بدأت تقل حتى كادت تتلاشى. وظن كل واحد من إخوانه أنه هو الوحيد المقصر في حق أخيه وما درى أن الجميع يظنون ذلك. وبقى المريض المسكين يتنسم من بعيد عبير تلك المشاعر التي كان ينعم بها بين إخوانه ولكن لم يعد لذلك سبيل. فليس من كرامة الإنسان أن يستجدي زيارة من إخوانه، وتمضى الأيام ويعيش هذا الإنسان في غربة وكربة تزيد من مرضه وآلامه.

وأحيانا يزامل أحدنا آخر وتحدث لأحدهما مشكلة تحتاج إلى تعاون من صاحبه ومشاركته ظروفه الطارئة وملازمته في محتته. ولكن في غمرة هذه الظروف لا تعرف كيف انسلخ صديقه من الموقف كما يفلت السهم من الرمية وكأن لم تكن بينهما سابقة مودة.

## \* موعد زيارة المريض:

مرض الأخ أحمد حيدر بالقلب ودخل قسم الإنعاش في مستشفى التأمين الصحي بالإسكندرية. وجاء أحدهم لزيارته لأكثر من مرة وقيل له: إن الطبيب المعالج أمر بعدم الزيارة والتحدث معه. فقال: إنني أحبه في الله وأريد أن أراه ولن أجعله يتكلم، سوف أكلمه أنا وأعفيه من الحديث. قالوا له: « إن الحاج أحمد لا يريد أن يقابل أحدًا ». قال: « لا بد أن أسمع ذلك منه بنفسني »، فاضطر المرافق أن يمنعه.

والعجيب أن هذا الإنسان اعتاد أن يزور إخوانه في وقت متأخر ويعتذر أن ظروفه لا تسمح إلا بذلك وهو يعلم أن أكثرهم متزوج ومواعيد أعمالهم مبكرة، فتراه يجلس ويتحدث عن نفسه ومشروعاته ما وسعه الجهد من الحديث، والذي يستمع له يصيبه الإعياء. وقد تقول له في سياق الحديث: إنك على موعد للسفر صباح الغد، أو إنك كنت عند الطبيب للعلاج، كل هذا لا يدعوه إلى الرحيل إلا إذا صارحته بأنك على موعد مع النوم.

## \* آداب زيارة المريض:

الذين قدر الله عليهم المرض هم الذين يشعرون بدقة الظروف وشدة الحرج الذي يتعرض له المرضى على أسرة المستشفيات. أحيانا يكون المريض في حالة لا تسمح بدخول الزوار، ولكن الزائر يحرص على أن يرى المريض أو يراه المريض كإثبات حالة، وبعضهم يصر على تقبيله، وآخر يجلس إلى جواره على السرير، وينسى الموقف ويهز رجله. ولا يدري كم يؤثر ذلك في نفسية المريض وعلى راحته ويستحي أن ينبه الزائر إلى ذلك. وأحيانا يتألم أهل المريض لثرثرة الزوار وجلجلة أصواتهم مما يؤلم المرضى المجاورين.



والمريض في العناية المركزة أكثر طلباً للراحة والهدوء الكامل، فإن كثرة الزائرين تستهلك من قوة المريض مما يكون سبباً في مضاعفة الوقت والعلاج. ويكفى أن تترك بطاقتك أو تقابل أهل المريض للاطمئنان.

### التخلف عن الحضور في المواعيد:

إن من أخطر الأمراض الاجتماعية التي أصيب بها المجتمع هو مرض (التخلف في المواعيد المقررة) مما يسبب للذين ينتظرون اضطراباً نفسياً، مثلما يحدث إذا غاب الابن أو الابنة عن موعد عودتهما من المدرسة. كما يسبب التخلف في ضياع كثير من الوقت في غير فائدة أو إنتاج، ويضعف الثقة بين الأصدقاء ويتسبب في صعوبة ضبط الحلقات وربط بعضها ببعض مثلما يحدث إذا تأخر قطار عن مواعده فيترتب على ذلك خلخلة في كل المواعيد. وانتظام شؤون الحياة لا يكون إلا بضبط الوقت كما هو الحال في دقة ضبط مواقيت الصلاة.

وتجربتي في هذا الشأن طويلة ومريرة، فعدم الحضور في الميعاد المتفق عليه يسبب لي القلق والتوتر وقد أتوقف عن المنهج اليومي، اللهم إلا إذا تعارفنا على أنه إذا تأخر أحدنا عن الموعد من خمس إلى عشر دقائق يكون الأخ المنتظر في حل من الموعد، أما الحالة التي لم يكن فيها مثل هذا الاتفاق فإني في الموعد المحدد أكون في قمة السعادة والانشراح، فإذا تحرك عقرب الساعة بعد ذلك يأخذ شعوري في الهبوط حتى يتلاشى، فإذا جاء صاحبي بعد ذلك كانت المقابلة جافة وتحولت إلى عتاب ولست أنا السبب في ذلك.

\* جاءني أحد الإخوة الكرام ودعاني لزيارته في بيته وحدد لذلك الثامنة، وفي الموعد كنت مستعداً للخروج معه ولكن الساعة بلغت العاشرة ولم يحضر ولكنني راجعت نفسي فربما يكون الموعد هو الثامنة مساءً، وأسرعت إلى المنزل قبل الثامنة مترقباً حضوره ولكنه لم يحضر حتى الصباح. ولم يصلني منه بعد ذلك أي اعتذار.

وسألت عنه ربما يكون له عذر لا أعرفه فلم أجد له عذرا. إن هذا الموقف أليم شديد الوقع على النفس فقد ضاع الوقت في مشغلة نفسية دون مبرر.

\* وأدّهي من ذلك وأمرّ أن بعض الإخوة يطلبون منك أن تدعوهم إلى الغداء ويتحدد الموعد بحضورهم ويوافقون عليه، وأخذ الأمر بقوة وأجهّز المائدة لهذا العدد وأكثر من باب الاحتياط. ويقرب الوقت ولا يحضر إلا نصف العدد.

فإذا سألتَ واحداً من الذين تخلفوا عن الحضور، فإنه يقول لك ببساطة: « كنت أظن أن كلامنا معك كان هزلاً ». أي هزل هذا الذي يكلف الإنسان وأهل بيته هذه الصدمات بعد أن أرهقوا أنفسهم في الاستعداد لهذه الزيارة والتجهيز لها؟!

\* وأذكر أنني وبعض الإخوة دُعينا للطعام بعد يومين في الساعة الثانية ووصلنا في الموعد، وجلسنا ندخل في حديث ونصله بحديث آخر قتلاً للوقت وبعد حوالي ساعتين دعينا للطعام. ولا شك أن هذا الوقت الضائع قد أوجد شعوراً بالضجر، حيث كان لنا ارتباطات أخرى. حتى لو أن الطعام جاء في الموعد المحدد فإنه ما كان علينا أن نطيل الجلسة حتى يتفرغ أصحاب الدعوة لشؤونهم الخاصة.

\* وكثيرا ما تضطرب المواعيد وتختل الزيارات حين يعتمد الزائر على الذاكرة في معرفة العنوان المتوجه إليه، فقد يتحمل أعباء السفر الطويل معتمداً على ذاكرته وحين يصل يضل الطريق، وعبثا يحاول أن يصل فيعود أدراجه دون أن يؤدي أي واجب، واحتياطاً لمثل هذا الموقف لابد من أن يتأكد من العنوان ولو برسم كروكي، ويأخذ رقم التليفون إن وجد.

وأحدهم يأتي للزيارة معتمداً على عنوان فقط، فإذا وجد صاحبه قد غادر هذا العنوان فلا مناص من العودة. وكم يكون مؤلماً لو أن هذا الإنسان ليس معه ما يكفيه ولا يعرف أحد غير الذي جاء لزيارته.

### التعارف:

حدث أنى كنت أسير مع ضيف من القاهرة وتقابلنا في الطريق مع أحد الإخوة الذي فاجأني بقوله: « أحب أن تعرفني بالأخ الكريم »، ومع أنى أحفظ اسم الأخ الضيف جيدا إلا أنى نسيت اسمه في الحال، وارتج علي وتصببت عرقا واستلهمت الله أن يذكرني، ودخلت مع الأخ في حديث جانبي حتى يلهمني الله الاسم ووفقني الله أخيرا وخرجت من الحرج وتعلمت أنه في مثل تلك الواقعة أن أقول له: « هي فرصة طيبة أن تتعارفا معا » وأرى أنه من المستحسن أن يكون التعارف في مثل هذه الحالة متروكا للأخ المضيف إذا رغب في ذلك.

ومن المواقف المحرجة في التعارف أن تسأل أحدهم: أنت طالب في الجامعة؟ فيقول لك: « بل طالب في الثانوي! ». وتساءل آخر: « هل أنت طالب في الثانوي؟ ». فيقول: « بل طالب في الجامعة أو موظف ». فتقع في التناقض. لهذا تعلمت أن أجعل السؤال على الدوام (الأخ في أي مرحلة الآن؟) وهكذا أخرج من الحرج وكما يقولون الخسارة تعلم (الشطارة) المهارة.

### \* ألا تعرفني؟! \*

أحيانا أرفع ساعة الهاتف فأعرف محدثي من أول لفظ ينطقه وكذلك أعرف شخصية طارق الباب من إحدى عاداته التي تلازمه. وأحيانا يقابلني أحد الإخوة بالأشواق والأحضان فيحس بالاستغراب. ويقول لي: « ألا تعرفني؟! » فأنساه في الحال ثم يتابع ويقول: « كيف تنساني؟! »، فأستغرق في التوهان ولا أتذكر شيئا!! ويصر على موقفه، مع أن واجبه في هذه الحالة أن يرق لحالي ويخرجني من هذا المأزق، ثم يقول: « يا أخي نحن تقابلنا منذ خمس سنوات عند الأخ فلان! » وأيضا لا يذكر اسمه كأنني لا أذكر اسم هذا الفلان ظنا منه أنني لو تذكرت الأخ فلان يكون هذا كافيا. فأقول له: « الحمد لله إن ذاكرتك متأخرة خمس سنوات! ».

## \* رسائل مجهولة المرسل:

تصلني أحيانا بعض الرسائل ويكتب المرسل اسمه في نهاية الخطاب "توقيعاً" فقط، وكذلك لا يكتب عنوانه وربما لا يكتب تاريخ الرسالة أيضا. وأحاول أن أستنبط من كلمات الخطاب كلمة أو عبارة مألوفة عنه تدلني عليه فلا أجد. وأراجع خطه لعلّي أحتفظ بصورته في ذهني فلا أتوصل (كأن عندي سجل توقيعات الأصدقاء) فالمعروف أن التوقيع يقتصر على الشيكات والعقود والأوراق الرسمية بالإضافة إلى كتابة الاسم بوضوح بجوار التوقيع، أما الخطاب فالواجب أن يكون الاسم مكتوباً بوضوح ليسهل التعرف عليه والرد على رسالته. مما يدفعني أخيراً إلى الاحتفاظ بالرسالة عساي أهتدي إليه.

## قيادة السيارات:

يقولون إن قيادة السيارات فن وذوق، وتواضع، لأن كثيراً من أصحاب السيارات الفارهة يلبسهم شعور الأنانية والاستعلاء، وعلى قدر قيمة السيارة المادية وعلامتها التجارية العالمية بقدر ما يتصور أن ما دون ذلك يجب أن يفسح له الطريق، حتى أن أصحاب ورش إصلاح السيارات يقدرون أتعابهم تبعاً لقيمة السيارة وليس تبعاً للجهد الذي يبذلونه! فالسيارة التي تطل من طريق جانبي على شارع رئيسي يظل صاحبها يترقب من يتكرم فيوسع له الطريق، غير أن السيارات تسرع دون مبالاة.

فالذوق والتعاون الإنساني يوجب إعطاءه فرصة فكلنا ذلك الرجل، وما أجمل وأمتع حين تراه وتسمعه يبتسم لك بإشارة أو كلمة شكر.

\* قد تتعطل سيارة أو يصاب صاحبها في حادث فتكون هذه السوابق الأخلاقية مما يدفع الناس إلى المشاركة الوجدانية والعملية بصدق وإخلاص.

\* ومن حُسنِ أدب من يدعى ليركب سيارة أن يركب إلى جوار صاحبها إذا كان وحده، فإذا ركب في هذه الحالة خلفه فإن هذا غير لائق إذ تصبح أنت في هذه الحالة صاحب السيارة ويعتبر هو سائقها!!

\* ومن حسن الخلق ألا تسابق من أمامك وألا تضيق عليه الطريق، فإن ذلك تسبب عنه حوادث ووفيات وجنايات. وبعض السيارات تتعطل في الطريق ولا تضع إشارات ضوئية، وبعضها يتعطل ويترك على الطريق مخلفات من الزيوت والشحوم مما يسبب انزلاق السيارات وبخاصة الموتوسيكلات. وبعضهم يقذف بالبصاق بصورة بغیضة، وآخرون يلقون بأعقاب السجائر وقشر الموز والبرتقال والمعلبات الفارغة وغير ذلك. ويذكر أن رجال المرور في إحدى الدول يلتقطون مثل هذه الأشياء مع أرقام هذه السيارات ويرسلونها في طرود بريدية إلى أصحابها مع حكم الغرامة.

\* وبعضهم يقوم بتشغيل سيارته في أوقات غير مناسبة بعد الفجر حيث يقوم بتسخين السيارة فيكون صوتها مزعجًا يقلق النائمين والأطفال، وبعضهم يستعمل آلة التنبيه لتنبيه أحد زملائه في إحدى العمارات ليذهب إلى العمل ويستمر في ذلك بصورة مزعجة، دون مراعاة لشعور المرضى أو النائمين.

\* وكثيرًا ما يحدث أن يصدّم أحدهم سيارة واقفة خالية من صاحبها فيوسوس له الشيطان أن يتابع سيره قبل أن يتعرف عليه أحد! ولا أدري كيف يكون موقفه وشعوره إن لحق به أحد؟ ويكون جميلًا لو أنك انتظرت قليلاً فإن لم تتعرف على صاحب السيارة التي أصيبت بالتلفيات، فعليك أن تكتب له رسالة برقم تليفونك وعنوانك ليتصل بك حتى تسوي معه هذا الذي حدث، واعتقد أنك حين تفعل ذلك يكون رد الفعل المصالحة والتسامح وذلك أفضل.

\* وينبغي لصاحب السيارة أن يقف إذا لاحظ أن بعض المارة ينتظرون عبور الشارع ولو لم يكن عند نقطة العبور الرسمية، فإن الوقوف للمارة حتى يعبروا الطريق هو بمثابة شكر لله تعالى أن أنعم عليك بسيارة تركبها وغيرك يمشى، وإذا كان عندك

فضل متسع في السيارة ووجدت من يحتاج إلى ذلك وعاونته فإن ذلك مما يؤلف بين القلوب.

### مواقف مع الجرائد والمجلات والكتب:

\* يزورك أحد الإخوة وقبل أن يأخذ مكانه ويجلس على الكرسي تراه يسرع فيلتقط الصحيفة أو المجلة الملقاة على المنضدة ويستغرق في القراءة فيها وكأنه قد جاء ليطالع الصحف. وقد أكون أستمع إلى أحدهم وهو يحدثني في مشكلة تستوجب الإنصات والمشاركة فتراني أشعر بالألم تجاه هذا الذي يعيش في وادٍ ولا يشاركنا مشاعرنا.

\* وقد يزورك أخ في الله ويلاحظ أنك تحظى بمكتبة خاصة فتراه يقوم يطالع عناوين الكتب، ثم يسحب بعضها منها ويضعها أمامه ثم يلتفت إليك مستأذناً في استعارتها، فأقول له: « خذ كتاباً واحداً حتى إذا أنهيته تعال وخذ غيره ». فيقول: « إن وقته لا يتسع لذلك »، فأقول في نفسي: « وهل وقتي أنا يتسع لموالاته البحث عنه ومطالبتة بإعادة الكتب؟ ». فأعتذر لأن الاعتذار ربما يكون أبقى لمودة القلوب.

### من هنا وهناك:

#### المغادرة:

\* اعتاد بعض الإخوة المغادرون من قطر إلى آخر في زيارة أن يحملوا معهم في الذهاب والإياب بعض طلبات وهدايا لزملائهم من أهلهم هنا وهناك، وحين يعلم الأصدقاء بموعد سفره تنهال عليه الأمانات من نقود وخطابات ومشالات متنوعة، وفضلاً عن الإرهاق الذي يصيبه فإنه قد يتورط في أن يدفع من ماله قيمة فرق الوزن وكذلك قيمة ما قد يكون من جمارك، وما أن يصل إلى داره حتى يبدأ في السفر إلى عدة أماكن كي يسلم ما معه من أمانات ومشالات.

وكثيرا ما يتأخر الفرد في تسليم ما معه من أمانات إلى ذويها وما ذاك إلا كي يستريح ويأنس بأهله بعد هذا الغياب الطويل، ومع ذلك فغالبًا ما يناله الكثير من عتاب إخوانه على هذا التأخير.

من أجل هذا الحرج فكر كثير من المسافرين في عدم الإعلان عن موعد المغادرة وموعد العودة حتى لا تنهال عليهم أمثال هذه المعوقات والغرامات، ولو علم كل شخص أنه ليس وحده الذي يكلف أخاه بمثل ذلك لهان الأمر.

**\* حقائق رغم المصائب:** تعرضت زوجته لحادث أليم فقدت فيه حياتها، بينما نجا زوجها بقدر الله تعالى. كان هذا الحادث في بلد عربي، وتم تجهيز الجثمان لينقل بالطائرة إلى مصر ليدفن في إحدى مدنها. وفي هذا الجو المشحون بالحزن والكآبة الملفوف بالصمت، الممزوج بالدموع، يستعد زوج الفقيدة لمصاحبة الجثمان إلى القاهرة فهناك ينتظره أفراد العائلتين المنكوبتين. وحين ذهب ليحضر حقيبتها من منزله. إذا بعض من الأصدقاء قد أحضروا معهم بعض الحقائق والخطابات ويطلبون من الزوج المحزون الباكي أن يتكرم بتوصيلها إلى أهليهم الموزعين في عدة مدن!!

كيف يكون شعور هذا الزوج المسكين تجاه هؤلاء القوم الذين فقدوا مشاعر المواساة من أعماقهم واستأثرت بهم الأنانية إلى درجة الجفاف من مشاعر الإنسانية والواجبات الشرعية؟ إن الواجب أن نعفى أهل الميت من أية شغل يزيد من أحزانهم فكيف بنا نكلفهم بأعباء ولو كانت تافهة. هل هذا هو العزاء. هل هذه هي المواساة؟!

### في العزاء:

توفي أحد الزملاء. وذهبنا ننتظر لحين تشييع الجثمان، ودخل أحد المعزين فوجد له صديقاً قديماً فأخذه بالأحضان وجلس إلى جواره يروى له تاريخه بصوت مرتفع لفت إليه الأنظار والأسماع، بينما كان الجميع يجلسون في صمت وخشوع، ولم يراعوا شعور الوافدين فضلاً عن مشاعر وظروف أهل الميت.

وبعد فترة خرج الناس يحملون على أكتافهم جثمان الفقيد المسجاة في نعشها، والصديقان على حالهم من دون الناس، فلم تأخذهم العبرة من هذا المشهد الموحى بالصمت والرهبة والخشوع والدعاء. وكم رأيت أناسا يأتون للعزاء فيستقبلون بالأحضان والقبلات والموقف لا يحتمل هذه الصورة التي كثيرا ما تكون في الأفراح وليست في الأتراح.

### أسرار المهنة:

حين كنت صاحب شركة لصناعة الألبان (جبنة بأنواع مختلفة) جاءني زميل صاحب شركة ألبان في زيارة فرحبتُ به أحسن ترحيب، ثم بدأ يسألني عن كيفية صناعة (سائل المنفحة) وهو سائل أساسي في صناعة الجبن، وكنت أقوم بتصنيعها في الشركة وتخزينها، وتصنع من منافح العجول الصغيرة بعد ذبحها وتضاف إليه المادة الحافظة، ومهمة هذا السائل هو تجميد الألبان في درجة حرارة معينة.

وبعد أن شرحت له العملية. سألني عن قيمة تكلفة كمية ١٠٠ كيلو من المنفحة، فذكرتُ له ذلك بصدق. ثم طلب أن يشتري مني خمس عبوات كبيرة بما يعادل مائة كيلو منفحة.

وفي الحال شعرت بتجهم وامتعاض، فلو أنه طلب مني هذا الطلب قبل هذه الأسئلة لكان الطلب مقبولا، أما بعد أن عرف طريقة الصناعة وسعر الإنتاج فإن الموقف فيه كثير من الحرج وقلت له بأسف: إن البضاعة الموجودة عندي لا تكفي استهلاك المعمل وحاول بإلحاح ولكني رفضت بإصرار!! ذلك لأن أسلوبه مخالف للأصول التجارية، لقد كان أسلوب زائري الكريم غير معهود ولا مألوف، لهذا اعتذرت وتعلمت أن أحتفظ بأسرار عملي إلا لمن أعتقد أنه على مستوى لائق وكريم.

\* مثلا هذا كصديق يزورك ويتردد عليك كثيرا في عمالك التجاري أو الصناعي، وبحكم هذه الصداقة يطلع على شئون العمل كما يتعرف على مصادر التمويل والتمويل وكذا يتعرف على العملاء. وبعد مدة من الوقت كافية لاستيعاب



المراحل تفاجأ بأنه قد افتتح محلاً تجارياً من نفس الصنف - أو مصنعا مشابهاً كما اتصل بنفس مصادر التمويل والعملاء!!

قد تقول: إن كثيرا من العمال والموظفين الذين يعملون في المصانع والشركات حين يتوفر لأحدهم رأس مال يمكنهم من الاستقلالية يعملون مثل ذلك فما هو الفرق؟ إن ما يحدث من مثل هؤلاء أمر معهود ومألوف وإن كان فيها بعض الحرج فالعلاقة بينهم وبين أصحاب الأعمال علاقة مادية صرفة.

أما في الأمر الأول فإن الذي حدث من الصديق المأمون هو خروج عن روح الألفة والصدقة إلى عكس ذلك. فإن الأصل في الصديق هو للعون والإغاثة.

### قصة في صالون الحلاقة:

من المتعارف عليه أن الدور يكون لمن سبق في دخول صالون الحلاقة، وهذا متعارف عليه في أكثر بلاد العالم، وفيما كنت في طريقي إلى صالون الحلاقة وعند اقترابي منه وجدت شاباً جاء خلفي يريد أن يسبقني إلى الصالون حتى تحتسب له الأسبقية، ولم أشأ أن أسرع الخطى مثله. فسبقني، ولكنني شعرت نحوه بشيء من الغضب، اعتبرته إنساناً أنانياً يفضل نفسه على الآخرين. وأن من حسن الخلق أن يحدث غير هذا حيث كنت أسبقه فضلا عن أنني أكبر منه سناً.

### موقف مع طبيب:

\* أحيانا يزورني بعض الأخوة من الأطباء في وجود عدد من الزوار، وقد لا يعرف بعضهم بعضاً. وحال التعارف سرعان ما يدور الحديث عن الطب، وسرعان ما يتذكر بعضهم ما أصابه من مرض. وتوجه الأسئلة المباشرة إلى الطبيب، الذي جاء في زيارة يتخفف بها من عمله اليومي، وكثيراً ما يجد الطبيب نفسه في حرج فيوصي بالعلاج أو يكتب تذكرة دواء (روشتة) وأجد نفسي في موقف شديد الحرج فأسكت على مضض.

\* وذات يوم زارني طبيب كبير وتكرر الموقف ولكن الطبيب رد على السائل وقال له: (إن إمكانية الكشف الطبي على أي مريض لا توجد إلا في العيادة التي تتوفر فيها أدوات الكشف) وبهذا وضع نهاية لهذه الصورة التي تتكرر دون فقه أو تقدير.

### رؤيا منامية:

اتصل بي أحد المعارف تليفونياً وقال إنه قد رأى لي رؤيا منامية ويريد أن يحدثني عنها. فقلت له: أنا في انتظارك. وبعد فترة استقبلته في منزلي. ثم بدأ يقص علي رؤياه فقال: أنه قد رأى في نومه أن جماعة من الناس يسرون في الشارع قبيل الفجر وهم يهللون لا إله إلا الله محمد رسول الله ويكررونها باستمرار فقام من نومه وفتح النافذة وسأل عن سر هذا التجمع فقالوا له: (البقية في حياتكم الحاج عباس السيسي توفي إلى رحمة الله) ونظر إلى يستوحى وقع هذه الرؤيا على أعصابي. ونظرت إليه في دهشة وقلت له: إن الشائع عند عامة الناس أن الموت في الرؤيا المنامية يبشر بطول العمر. وشكرته وانصرف!!

### رحلة الحج إلى بيت الله الحرام:

فيما مضى من الزمان كان حجاج بيت الله الحرام يعودون إلى بلادهم ومعهم هدايا قليلة وخفيفة مثل "طواقي للرأس" "كوفيات" "حناء" "دبل من الفضة" "ماء زمزم"، أما في هذه السنين فقد تطورت الهدايا وتنوعت بصورة مذهلة فقد كادت تختفي الهدايا السابقة وتصدرت الغسلات الكهربائية والثلاجات بكل أنواعها وماكينات خياطة الملابس والسجاد والبسط وغير ذلك. والنساء أكثر خلق الله استجلابا واستحواذا. ويتعرض الرجال والشباب لحمل هذه الهدايا ونقلها من السيارات دون النساء ويتحملون المتاعب والمشاق.

وفي صلاة الفندق الذي كنت أنزل به طلبت منى سيدة أن أساعدها في حمل حقيبة خاصة بها إلى الدور العلوي، وحملت الحقيبة ولم أكد أتحرك بها عدة خطوات حتى عجزت عن حملها فتركتها واعتذرت لها حيث كان بها أحمال ثقيل، وعدت إلى

حجرتي حيث أصبت بالذبحة الصدرية ونقلت إلى مستشفى الملك بالمدينة المنورة وأدخلت قسم الإنعاش، وحرمت من أداء فريضة الحج وعدت إلى بلدي، وهكذا يحاول بعض الناس استغلال غيره دون مراعاة للظروف والشعور.

### إسقاط الكلفة والتكليف:

بعض الإخوة يعتبرون أن الأخوة في الله تعالى تبيح لهم أن يسقطوا في تعاملهم مع إخوانهم الكبار ما يسمى " بالكلفة " فمثلا حيث يدعى أحد الدعاة من العلماء الفضلاء من علماء الأزهر الشريف أو أساتذة الجامعات ليلقى محاضرة، فأنت تسمع الأخ الذي يقدمه على المنصة وهو يقول أقدم لكم (الأخ فلان) دون أن يسبق ذلك أو يشفعه بالألقاب العلمية التي حصل عليها والتي بوأته هذا المقام، وهو حيث يقدمه بها لا ينسبها إليه من باب المجاملة فهي حق من حقوقه فضلا عن أنه حين يذكرها فإنها تعطى لجمهور المستمعين فكرة عن المحاضر ودرجاته العلمية. وقد أمرنا أن نكرم العلم والعلماء وأن ننزل الناس منازلهم.

\* وبعض الإخوة الدعاة يدعون لإلقاء محاضرة في اجتماع عام سواء في مسجد أو غيره ويحدد له وقت محدد لإفساح المجال لغيره من الخطباء ويلاحظ أنه لا يتقيد بذلك ويستطرد في الحديث دون مراعاة للوقت، ولا يتوقف حتى تأتيه على المنصة ورقة تعلمه بانتهاء الوقت المحدد. وأعتقد أن المحاضر الذي تفاجئه هذه الورقة لا يختم حديثه بصورة تريجه نفسياً.

\* وبعض الخطباء حين يشعر بأنه قد أطلال الحديث يقول في سياق حديثه للمستمعين: « أنا لا أريد أن أطيل عليكم » ومع هذا فإنه يستمر وقد يكررها مرة ومرات حتى يرى بنفسه أن جمهور المستمعين بدأ يتسرب ثم يضطر لإنهاء كلمته في موقف غير مريح.

وفي إحدى المحاضرات كان المحاضر عالماً جليلاً من علماء الأزهر الشريف، وبعد أن أنهى محاضرتة في وقتها أسرع إليه أحد الشباب وانفرد بفضيلته في حديث

خاص في مكان قصي، واضطر الشيخ أن يستمع إليه والشاب يطيل الحديث، الذي حجه عن باقي الشباب الذين يريدون أن يرحبوا به بصفته ضيفاً. فذهبت إليهما وقلت لهذا الشاب: « يا أخي دع الشيخ ليتعرف على إخوانه وأحابه فليس الوقت مناسباً لمثل هذه الحكايات »، فقال فضيلة الشيخ وهو يخاطبني مبتسماً: « يا حاج عباس دا مش مخضرم زيّك! ».

### تصرفات في المساجد:

يحدث في المساجد القريبة من محطات السكك الحديدية أن يتوجه أحدهم وهو على موعد مع القطار ليؤدي صلاة المغرب أو العشاء. فيصادفه إمام يقرأ بطوال السور القرآنية ويركع ويسجد في تأنٍّ شديد. مما يجعل هذا المأموم في قلق شديد خوفاً من أن يفوته القطار ولا أظن أن مثل هذا كان يعيش حقيقة مع التلاوة، حتى إذا سلم الإمام انطلق كالريح. وأحياناً يخرج بعض المأمومين من الصلاة حين يأتي وقت القطار.

وقد حدث أن سافرنا إلى مدينة بعيدة لحضور عقد زواج أحد إخواننا. وحانت صلاة المغرب فقدمنا أهدنا إماماً للصلاة وذكرناه بأننا سوف نصل المغرب والعشاء جمع تقديم. وبعد أن أدينا صلاة المغرب أقمنا لصلاة العشاء، واستمر أخونا يسترسل في التلاوة وقد نسي أننا على موعد مع القطار الأخير حتى غادر القطار المحطة! وتخلف عدد من الإخوة وأجهدنا العريس وأهله في استضافتنا وعمل ترتيبات إضافية لم تكن في الحسبان وتأخر بعضنا في الصباح عن عمله الذي لم يستطع أن ينضبط مع مواعده.

\* ويحدث أنه بعد الأذان وقبل إقامة الصلاة بلحظات يدخل أحدهم ويقف في الصفوف الأولى يؤدي ركعتي السنة أو تحية المسجد فيتسبب في تأخير الصلاة.

\* ويحدث أن يدخل المسجد بعض الشباب المتحايين ويجلسون متجاورين فيأتي من يفرق بينهم في الوقت الذي يكون في المسجد متسع للكثير.  
\* فضلاً عن تخطي بعض المصلين الرقاب الذي نهينا عنه.

\* وتعجب أن ترى بعض الشباب يسندون ظهورهم إلى أعمدة المسجد فيعطل خروج المصلين.

\* وفي المحاضرات ترى بعض الشباب يسندون ظهورهم إلى أعمدة المسجد بينما يكون بعض الشيوخ من كبار السن يجلسون إلى جوارهم بدون مسند، فلا يخطر ببال هذا الشاب أن يتزحزح عن مكانه إيثاراً لهذا الشيخ المسن واحتراماً لشيخوخته.

\* وبعض الشباب يجب أن يستأثر بالإمامة في الصلاة دون أن يستعرض من المصلين من يكون أولى منه بالإمامة.

### هو الذي يعمل معي:

زارني أستاذ في إحدى الجامعات بدولة عربية، وفيما نحن نتحدث جاء ذكر أحد الأساتذة الذين يعملون في نفس الجامعة. فقلت للأستاذ: « حضرتك تعمل معه؟ »، فقال: « لا هو يعمل معي! ». فاستدركت وقلت له: « آسف لأني لا أعرف كنه وظيفتك ولا مكانتك العلمية ». فقال: « أنا أستاذه!! »

كنت في رحلة مع مجموعة من الشباب، وتعرفتُ على أحدهم وبعد فترة من الحديث بيننا سأله أحد الإخوة فقال له: « كيف وجدت عمك الحاج عباس؟ ». فقال الشاب بأدب: « هو الذي وجدني فسئلُ هو عنى ولا تسألني أنا عنه! ».

قد لا ينتبه بعض الإخوة حين يتحدثون عن غيرهم إلى ملاحظة الفوارق الاجتماعية فيمن يتحدثون عنهم، فأنت تسمع الطالب حين يأتي ذكر أحد الأساتذة الذين يدرسون له أو كانوا يدرسون له، فتراه يقول: « إن هذا الأستاذ كان معي في الكلية! ». والواجب أن يقول: « أنا كنت تلميذه أو معه أو عنده في الكلية ».

### حفلات الزواج في المساجد:

كثرت في هذه الأيام إقامة حفلات الزواج في المساجد نتيجة الصحوة الإسلامية المعاصرة وفي جو هذه الحفلات بدت بعض المشاهد غير ملائمة لجلال

المسجد، مثل إقامة الزينات داخل المسجد ورفع الأصوات وإحداث هرج ومرج من وجود الأطفال وبعض السيدات غير الملتزمات.

والذين يتقدمون أمام الميكرفون للتهنئة ينبغي أن تكون كلماتهم قصيرة ليفسحوا المجال لغيرهم وأن تكون كلماتهم متقاة تناسب المقام. فبعض المحدثين يريد أن يتلطف فيقول إن الشريعة الإسلامية أباحت للزوج أن يتزوج مثنى وثلاث ورباع وهذا يمس شعور الزوجة وأهلها. وليحذر المتحدثون من الاسترسال فليس المجال مجال حديث أو محاضرة إنه مجال تهنئة.

### التزلف:

ذهبت إلى أحد المستشفيات التي أعرف صاحبها وهناك قابلني شاب موظف بالمستشفى لا أعرفه من قبل، وقال لي إنه يعرفني ولاحقني بالتدخل حين حديثي مع صاحب المستشفى موحياً إليه أنه صديقي الوفي واستفاد من هذا الموقف في قضاء بعض مصالح خاصة له. وفي زيارة أخرى أخبرني أنه قدم أحد أصدقائه ليعمل موظفاً بالمستشفى بتزكية مني وطلب مني إذا سئلت عن ذلك أن أؤيد هذه التزكية وتوالت على المسئولين في المستشفى هذه الأساليب حتى صدر قرار بالاستغناء عن خدماته!!

### موقف في المواصلات:

تعبت من زحمة الركاب في وسائل المواصلات العامة، ففكرت في أن أركب الأتوبيس من أول محطة القيام حتى يتوفر لي مكان للجلوس. وجلستُ على مقعد مستريحاً مطمئناً وبعد فترة امتلأ (الأتوبيس) بالركاب الواقفين ووقفت إلى جوارى سيدة تحمل طفلاً تميل مع حركة الأتوبيس يميناً ويساراً، ووجدت نفسي في ضيق وخرج، هل أتمادى في الجلوس وأتجاهل الدوافع النفسية التي تستنهضني للوقوف. ودعوته للجلوس مكاني مع أنى في عمر والدها. ولكن هذا لا يشفع لي لأنى ملتج ومثلنا لا بد أن يتحمل الكثير طالما كان ملتزماً، وأخيراً قمت ودعوته للجلوس

وتحملت التلاطم وقدماي لا تقوى على الوقوف وهذه ضريبة يدفعها الملتحي الذي يريد أن يظهر الإسلام بصورته المثلى.

### فرح ومأتم:

دُعيتُ لحضور حفل زفاف أحد الإخوة وكان ذلك في أحد المساجد، كما حضر عدد كبير من المدعوين الذين وفدوا من أنحاء المدينة واستمتع الجميع بالجو الإسلامي المبهج من كلمات ومُلح وتحيات من أطعمة ومشروبات ودعوات للعروسين وأسرتيهما أن يجمع الله بينهما في خير وعلى خير، وكان الحفل بهيجا بما تخلله من أشواق وأحاديث بين الحاضرين الذين قلما تجمعهم مثل هذه المناسبات السعيدة المفرحة.

وحال ختام هذا الحفل المبارك وقبل أن يخرج الجميع لتوديع العريس محفوفاً بقلوب ومشاعر إخوانه، انطلق المذيع من داخل المسجد يدعو الناس إلى حضور جنازة المتوفى إلى رحمة الله تعالى (..) غدا الساعة ١٠ صباحاً من منزله وإنا لله وإنا إليه راجعون!!

لقد قوبل هذا النبأ في وقت مناسبة عقد الزواج بدهشة واستنكار!! فقد كان من الواجب على الأقل تأخير هذا الإعلان حتى يتم انصراف هذا الجمع وإن كان المقصود أصلاً هو إبلاغهم!؟

\* وما زلت أذكر ذات يوم أعلن عن عقد زواج أحد الإخوة في منزله وأقيم لذلك حفل ونصبت الزينات وقبل أن يتوافد المدعوون توفي إلى رحمة الله تعالى رجل من أعيان البلد يسكن قريباً من منزل صاحب الحفل، وبعد أن انتهى الحفل وانصرف المدعون ورفعت الزينات أعلن أهل الميت نبأ وفاة عميدهم - رحمه الله.

## فن الإعداد والإلقاء (١)

نحن نعيش في زمن يتسابق الناس فيه على جودة العرض، وسبيل الجذب الآخذة إلى الخير أو الشر. ومن الضروري أن يحتل دعاة الإسلام الذروة في الجودة والحسن لطرق الدعوة إلى الله ﷻ؛ لأننا نعيش زمن الصراعات، وفي شباب المسلمين صحوة تتطلع في هداية التعليم إلى الأسلوب الأمثل.

### هذه الخطبة المؤثرة لسيد الخطباء عليه السلام :

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رضي الله عنه قَالَ: لَمَّا أُعْطِيَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مَا أُعْطِيَ مِنْ تِلْكَ الْعَطَايَا فِي قُرَيْشٍ وَقَبَائِلِ الْعَرَبِ، وَلَمْ يَكُنْ فِي الْأَنْصَارِ مِنْهَا شَيْءٌ وَجَدَ هَذَا الْحَيَّ مِنَ الْأَنْصَارِ فِي أَنْفُسِهِمْ، حَتَّى كَثُرَتْ فِيهِمُ الْقَالَةُ حَتَّى قَالَ قَائِلُهُمْ: لَقِيَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ قَوْمَهُ.

فَدَخَلَ عَلَيْهِ سَعْدُ بْنُ عُبَادَةَ، فَقَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، إِنَّ هَذَا الْحَيَّ قَدْ وَجَدُوا عَلَيْكَ فِي أَنْفُسِهِمْ لِمَا صَنَعْتَ فِي هَذَا الْفِيءِ الَّذِي أَصَبْتَ، فَسَمَتَ فِي قَوْمِكَ، وَأَعْطَيْتَ عَطَايَا عَظَمًا فِي قَبَائِلِ الْعَرَبِ، وَلَمْ يَكْ فِي هَذَا الْحَيَّ مِنَ الْأَنْصَارِ شَيْءٌ ».

(١) بعض فقرات هذا الموضوع خاصة بخطبة الجمعة، وبعضها متعلق بالخطب والدروس العامة والمحاضرات وغيرها. وخطبة الجمعة هي أكثر المواعظ أهمية، وما يراعى في الخطبة ينبغي مراعاته في الغالب في المواعظ الأخرى كالمحاضرة والندوة مثلاً. ولكن خطبة الجمعة تتميز عن باقي المواعظ ببعض الأحكام الفقهية كالأمر بالسعي لها فإن المسلم مأمور بالسعي لصلاة الجمعة حين يسمع النداء الثاني، وحين يحضر المصلي للجمعة يلزمه الإنصات للخطيب ولا يجوز الكلام.

وأيضاً فإن المسلم يشعر وهو يستمع إلى الخطبة أنه في عبادة، وطاعة لله ﷻ، بل بأنه يقوم بأداء فريضة من الفرائض وإظهار شعيرة من الشعائر الإسلامية، مما يميزها عن أي محاضرة، أو ندوة ونحوها، وهذا الشعور يضيف على المرء قدرًا من المهابة والخشوع، ويُحدث في نفسه قدرًا من الطمأنينة والسكينة، ومزيدًا من الرضا والسعادة.



قَالَ: « فَأَيْنَ أَنْتَ مِنْ ذَلِكَ يَا سَعْدُ؟ ». قَالَ: « يَا رَسُولَ اللَّهِ، مَا أَنَا إِلَّا أَمْرٌ مِنْ قَوْمِي، وَمَا أَنَا؟ ». قَالَ: « فَاجْمَعْ لِي قَوْمَكَ فِي هَذِهِ الْحَظِيرَةِ ».

فَخَرَجَ سَعْدٌ، فَجَمَعَ الْأَنْصَارَ فِي تِلْكَ الْحَظِيرَةِ، فَجَاءَ رِجَالٌ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ، فَتَرَكَهُمْ، فَدَخَلُوا وَجَاءَ آخَرُونَ، فَرَدَّهُمْ، فَلَمَّا اجْتَمَعُوا أَتَاهُ سَعْدٌ فَقَالَ: « قَدْ اجْتَمَعَ لَكَ هَذَا الْحَيُّ مِنَ الْأَنْصَارِ ».

فَأَتَاهُمْ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَحَمِدَ اللَّهَ وَأَثْنَى عَلَيْهِ، بِالَّذِي هُوَ لَهُ أَهْلٌ، ثُمَّ قَالَ: « يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ مَا قَالَتْ بَلَعْتَنِي عَنْكُمْ؟ وَجِدْتُمْ وَجَدْتُمُوهَا فِي أَنْفُسِكُمْ، أَلَمْ آتِكُمْ ضَلَالًا فَهَدَاكُمُ اللَّهُ؟ وَعَالَةً فَأَغْنَاكُمُ اللَّهُ؟ وَأَعْدَاءَ فَأَلْفَ اللَّهُ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ؟ ».

قَالُوا: « بَلِ اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمَنٌ وَأَفْضَلُ ».

قَالَ: « أَلَا تُحِبُّونَنِي يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ؟ ».

قَالُوا: « وَبِإِذَا نُجِيبُكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَلِلَّهِ وَلِرَسُولِهِ الْمُنُّ وَالْفَضْلُ ».

قَالَ: « أَمَا وَاللَّهِ لَوْ شِئْتُمْ لَقُلْتُمْ فَلَصَدَقْتُمْ وَصَدَقْتُمْ، أَتَيْتَنَا مُكَدِّبًا فَصَدَقْنَاكَ، وَتَحَدُّوْنَا فَانصَرْنَاكَ، وَطَرِيدًا فَأَوَيْنَاكَ، وَعَائِلًا فَأَسَيْنَاكَ، أَوْجَدْتُمْ فِي أَنْفُسِكُمْ يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ فِي لِعَاعَةٍ مِنَ الدُّنْيَا، تَأَلَّفْتُ بِهَا قَوْمًا يُسَلِمُوا، وَوَكَلْتُكُمْ إِلَى إِسْلَامِكُمْ؟ أَفَلَا تَرْضَوْنَ يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ أَنْ يَذْهَبَ النَّاسُ بِالشَّأَةِ وَالْبَعِيرِ، وَتَرْجِعُونَ بِرَسُولِ اللَّهِ فِي رِحَالِكُمْ؟ فَوَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ لَوْلَا الْهَجْرَةُ لَكُنْتُ أَمْرًا مِنَ الْأَنْصَارِ، وَلَوْ سَلَكَ النَّاسُ شِعْبًا، وَسَلَكَتِ الْأَنْصَارُ شِعْبًا لَسَلَكَتُ شِعْبَ الْأَنْصَارِ، اللَّهُمَّ ارْحَمِ الْأَنْصَارَ، وَأَبْنَاءَ الْأَنْصَارِ، وَأَبْنَاءَ أَبْنَاءِ الْأَنْصَارِ ».

فَبَكَى الْقَوْمُ، حَتَّى أَخْضَلُوا لِحَاهُمْ، وَقَالُوا: « رَضِينَا بِرَسُولِ اللَّهِ قِسْمًا وَحِطًّا »، ثُمَّ انصَرَفَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَتَفَرَّقُوا. (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني وحسنه الأرئوط).

هذه الخطبة البليغة لسيد الخطباء ﷺ اشتملت على إثارة الانتباه بالسؤال (مَا قَالَتْ بَلَعْتَنِي عَنْكُمْ؟)، ثم استفهام تقريرى (أَلَمْ آتِكُمْ ضَلَالًا فَهَدَاكُمُ اللَّهُ؟ وَعَالَةً

فَأَغْنَاكُمْ اللَّهُ؟ وَأَعْدَاءَ فَالْفَ اللَّهُ بَيْنَ قُلُوبِكُمْ؟)، ثم مضمون بليغ يلامس القلوب (أَوْجَدْتُمْ فِي أَنْفُسِكُمْ يَا مَعْشَرَ الْأَنْصَارِ فِي لُغَاةٍ مِنَ الدُّنْيَا، تَأَلَّفَتْ بِهَا قَوْمًا لِيُسَلِّمُوا، وَوَكَلْتُمْ إِلَيَّ إِسْلَامِكُمْ؟)، ثم خاتمة بدعاء صادق يأسر النفوس (اللَّهُمَّ ارْحَمِ الْأَنْصَارَ، وَأَبْنَاءَ الْأَنْصَارِ، وَأَبْنَاءَ الْأَنْصَارِ).

### ما هو الإلقاء؟

هل الإلقاء مجرد الوقوف أمام الجمهور، وإمطارهم بسيل من الكلمات المحفوظة أو المكتوبة كيفما اتفق؟ طبعاً الجواب: لا، الإلقاء هو (فن مخاطبة الجماهير والتأثير فيهم).

هذا الفن دوّنت فيه مؤلفات كثيرة قديماً وحديثاً، وفي هذا العصر اهتم به الباحثون في الغرب، فأنشأوا المعاهد التي تقيم البرامج التدريبية والدورات، وألفوا المؤلفات الكثيرة، فيها الغث وفيها السمين، فيها المفيد وفيها الدخيل على معتقداتنا ومبادئنا الإسلامية، وتبقى الحكمة ضالة المؤمن أنى وجدها فهو أحق بها.

### أهمية الإلقاء في الدعوة:

للإلقاء أهمية كبيرة فهو الوسيلة الأولى التي يمكن للداعية أن يستخدمها لإيصال ما يريد إيصاله للآخرين، ولا تعتبر الوسائل الحديثة والمبتكرة للتواصل مع الغير مُغْنِيَةً عنه وإنما هي وسائل مساعدة ينبغي الاستفادة منها واستغلالها.

وتكمن أهمية فن الإلقاء في كونه وسيلة عظيمة في تبليغ دين الله ودعوة الناس إليه بل هو وسيلة مهمة لكل من يريد الوصول إلى قلوب وعقول الناس أيّاً كان مقصده وغايته. ومن الدواعي لذلك ما قد نجده من فقر في الأسلوب وضعف في الأداء لدى فئة من الدعاة والخطباء والمدرسين وغيرهم ممن يتعاطى هذا الأمر مما قد يسبب نفوراً لدى الناس من سماع الخير أو ضعفاً في استفادتهم منه.

وقد استخدم أسلوب الإلقاء في الدعوة أفضل البشر وهم الرسل عليهم السلام وعلى رأسهم نبينا محمد صلى الله عليه وآله وسلم، ودخل الناس بسبب ذلك في دين الله أفواجًا، وكذلك استخدمه خلفاء رسولنا وكثير من أصحابه رضي الله عنهم.

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَّسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ فَيُضِلَّ اللَّهُ مَنْ يَشَاءُ وَيَهْدِي مَنْ يَشَاءُ وَهُوَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾ (إبراهيم: ٤).

والبيان هو الوسيلة الأولى في الدعوة إلى الله تعالى، إذ كان الأنبياء عليهم السلام يُرسلون بلسان أقوامهم ليعينوا لهم الحق، ويقيموا عليهم الحجة، بأوضح عبارة، وأجمل أسلوب.

والبيان الوارد في الآية هو البيان الذي يصحبه الإقناع، ويثمر الاستجابة. ولا يكون ذلك إلا بالإلقاء الجيد الناجح.

وقد استفاد من مهارة الإلقاء الرؤساء والزعماء من كل جنس ولون وكانت وسيلتهم في كسب قلوب أتباعهم والتفافهم حولهم، ويمكن أن يقال إنه ما من زعيم أو قائد برز اسمه واشتهر ذكره إلا وله في فن الإلقاء والخطابة نصيب وافر إلا ما ندر.

### مفهوم الإلقاء الناجح:

الإلقاء الناجح عبارة عن قيام الملقى بنقل بعض معلوماته ومشاعره وأحاسيسه عن طريق الكلام إلى الملقى إليه مستخدمًا في ذلك ما يمكن استخدامه من أجزاء جسده ونبرات صوته.

### هل يمكن اكتساب القدرة على الإلقاء الناجح؟

الجواب بلا جدال نعم، فالإلقاء الناجح مهارة يمكن اكتسابها كباقي المهارات مثل الخط وقيادة السيارة وغير ذلك، والإنسان العاقل بطبيعته وبما وهبه الله من نعم قادر على اكتساب هذه المهارة مهما كان جنسه ومهما بلغت سنه إلا أن يكون لديه مانع عضوي من ذلك كمن لديه مشكلات حقيقية في النطق.

واكتساب هذه المهارة يحتاج إلى بعض المعلومات مع بعض التدريبات التطبيقية وتنمو هذه المهارة مع الزمن ومع طول الممارسة وزيادة المعلومات.

### ما هي مجالات الإلقاء؟

كثير من الناس إذا سمع هذه الكلمة، انصرف ذهنه إلى خطبة الجمعة أو الموعدة. ولا شك أن خطبة الجمعة من أبرز مجالات الإلقاء، لكننا المقصود بالإلقاء ما هو أشمل، فيدخل فيه: خطبة الجمعة، الكلمات والمواعظ في المساجد، الدروس العلمية في المدارس أو المساجد، المحاضرات العامة، الحصص المدرسية، المناسبات العامة، الاجتماعات، الاحتفالات، المؤتمرات، البرامج الإذاعية والتلفزيونية، وغيرها. بل كل محادثة بين شخصين أو أكثر يمكن أن نطبق عليها ولو بعض قواعد ومهارات الإلقاء.

### ما الهدف من الإلقاء؟

هل الهدف من الإلقاء مجرد إيصال المعلومة فقط أم المقصود هو التأثير في النفوس؟ نعم في بعض جوانب الإلقاء قد يكون الهدف مجرد إيصال المعلومة بالدليل والبرهان. لكن فيما يتعلق بالإلقاء الخطابي والدعوي يخطيء المتحدث إذا ظن أن القضية إيصال معلومة فقط.

إن تأثير الخطيب في سامعيه ليس بالعلم فقط والإلزام بالدليل والبرهان، بل مرده إلى إثارة العواطف ومخاطبة الوجدان.

العلم مطلوب، وهو زادنا وتاج رؤوسنا، ولا بارك الله في داعية لا يتزود بالعلم، ورُبَّ آية أو حديث يؤثر في النفوس أكثر من كلام وأساليب خطابية طويلة، لكنني القضية ليست بالعلم فقط. لو نظرت الآن إلى الساحة الدعوية لرأيت أن كثيراً من الدعاة المؤثرين في الشباب وعامة الناس، قد يكونون أقل علماً من غيرهم من طلبة العلم، والسبب هو الأسلوب المؤثر الذي يقدمون فيه رسالتهم، فتصل إلى قلوب الناس.

بعض طلاب العلم المتميزين يهملون هذا الجانب، ثم يقول أحدهم: « أنا لا أصلح خطيباً ». ويقول الآخر: « الناس لا يتفاعلون معي؟ لماذا يمل الناس من حديثي؟ ». يا له من مشعل خير، لو كان له لسان.

### صفة خطبة النبي ﷺ:

قال الإمام ابن القيم رحمته الله في (زاد المعاد): « كَانَتْ خُطْبَتُهُ رحمته الله إِنَّمَا هِيَ تَقْرِيرٌ لِأَصُولِ الْإِيمَانِ: مِنَ الْإِيمَانِ بِاللَّهِ وَمَلَائِكَتِهِ وَكُتُبِهِ وَرُسُلِهِ وَلِقَائِهِ وَذِكْرِ الْجَنَّةِ وَالنَّارِ وَمَا أَعَدَّ اللَّهُ لِأَوْلِيَائِهِ وَأَهْلِ طَاعَتِهِ وَمَا أَعَدَّ لِأَعْدَائِهِ وَأَهْلِ مَعْصِيَتِهِ؛ فِيمَلَأُ الْقُلُوبَ مِنْ خُطْبَتِهِ إِيمَانًا وَتَوْحِيدًا وَمَعْرِفَةً بِاللَّهِ وَأَيَّامِهِ.

وَمَنْ تَأَمَّلَ خُطْبَ النَّبِيِّ رحمته الله وَخُطْبَ أَصْحَابِهِ وَجَدَهَا كَفِيلَةً بَيِّنِ الْهُدَى وَالتَّوْحِيدِ، وَذَكَرَ صِفَاتِ الرَّبِّ جَلَّ جَلَالُهُ، وَأَصُولِ الْإِيمَانِ الْكُلِّيَّةِ، وَالدَّعْوَةَ إِلَى اللَّهِ وَذَكَرَ آيَاتِهِ تَعَالَى الَّتِي تُحِبُّهُ إِلَى خَلْقِهِ وَأَيَّامِهِ الَّتِي تُخَوِّفُهُمْ مِنْ بَأْسِهِ، وَالْأَمْرَ بِذِكْرِهِ وَشُكْرِهِ الَّذِي يُحِبُّهُمْ إِلَيْهِ، فَيَذْكُرُونَ مِنْ عَظَمَةِ اللَّهِ وَصِفَاتِهِ وَأَسْمَائِهِ مَا يُحِبُّهُ إِلَى خَلْقِهِ وَيَأْمُرُونَ مِنْ طَاعَتِهِ وَشُكْرِهِ وَذَكَرَهُ مَا يُحِبُّهُمْ إِلَيْهِ فَيَنْصَرِفُ السَّامِعُونَ وَقَدْ أَحْبَبُوهُ وَأَحَبَّهُمْ.

وَمِمَّا حُفِظَ مِنْ خُطْبِهِ رحمته الله أَنَّهُ كَانَ يُكْتَبُ أَنْ يُخْطَبَ بِالْقُرْآنِ وَسُورَةَ ﴿قَ﴾. قَالَتْ أُمُّ هِشَامِ بِنْتُ الْحَارِثِ: « مَا حَفِظْتُ ﴿قَ﴾ إِلَّا مِنْ فِي رَسُولِ اللَّهِ رحمته الله مِمَّا يُخْطَبُ بِهَا عَلَى الْمَنِيرِ » (رواه مسلم).

### هديه رحمته الله في خطبه:

• كَانَ رحمته الله إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَانَهُ مُنْدِرٌ جَيْشٍ يَقُولُ صَبِّحَكُمْ وَمَسَاكُمْ، وَيَقُولُ بَعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ وَيُفْرِنُ بَيْنَ أَصْبَعَيْهِ السَّبَابَةَ وَالْوُسْطَى، وَيَقُولُ: « أَمَا بَعْدُ فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ، وَخَيْرَ الْهَدْيِ هَدْيُ مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا، وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ », ثُمَّ يَقُولُ: « أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ

مِنْ نَفْسِهِ مَنْ تَرَكَ مَالًا فَلْأَهْلِهِ وَمَنْ تَرَكَ دِينًا أَوْ ضَيَاعًا فَإِلَيَّ وَعَلَيَّ «  
(رَوَاهُ مُسْلِمٌ). وَالضَّمِيرُ فِي قَوْلِهِ: (يَقُولُ صَبَحَكُمْ وَمَسَاءَكُمْ) عَائِدٌ عَلَى  
مُنْدِرِ جَيْشٍ.

• وَكَانَ يَقُولُ فِي خُطْبَتِهِ بَعْدَ التَّحْمِيدِ وَالشَّانِءِ وَالتَّشْهَدِ «أَمَّا بَعْدُ» (رواه البخاري).

• وَكَانَ يُقَصِّرُ الْخُطْبَةَ وَيُطِيلُ الصَّلَاةَ وَيَكْثُرُ الذِّكْرَ وَيَقْصِدُ الْكَلِمَاتِ  
الْجَوَامِعَ وَكَانَ يَقُولُ: «إِنَّ طَوْلَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقَصَرَ خُطْبَتِهِ مِثْنَةٌ مِنْ  
فَقِيهِ فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصِرُوا الْخُطْبَةَ» (رواه مسلم). (مِثْنَةٌ: أَيُّ  
عَلَامَةٌ).

• وَكَانَ يُعَلِّمُ أَصْحَابَهُ فِي خُطْبَتِهِ قَوَاعِدَ الْإِسْلَامِ وَشَرَائِعَهُ وَيَأْمُرُهُمْ  
وَيَنْهَاهُمْ فِي خُطْبَتِهِ إِذَا عَرَّضَ لَهُ أَمْرٌ أَوْ نَهْيٌ كَمَا أَمَرَ الدَّاخِلَ وَهُوَ يَخْطُبُ  
أَنْ يُصَلِّيَ رَكَعَتَيْنِ. (رواه البخاري ومسلم). وَنَهَى الْمُتَخَطِّيَ رِقَابَ  
النَّاسِ عَنِ ذَلِكَ وَأَمَرَهُ بِالْجُلُوسِ. (رواه أبو داود، وحسنه الألباني).

• وَكَانَ يَقْطَعُ خُطْبَتَهُ لِلْحَاجَةِ تَعْرِضُ أَوْ السُّؤَالِ مِنْ أَحَدٍ مِنْ أَصْحَابِهِ  
فَيُجِيبُهُ ثُمَّ يَعُودُ إِلَى خُطْبَتِهِ فَيَتِمُّهَا. وَكَانَ رَبِّمَا نَزَلَ عَنِ الْمَنْبَرِ لِلْحَاجَةِ ثُمَّ  
يَعُودُ فَيَتِمُّهَا كَمَا نَزَلَ لِأَخِي الْحَسَنِ وَالْحُسَيْنِ عليه السلام فَأَخَذَهُمَا ثُمَّ رَقِيَ بِهِمَا  
الْمَنْبَرَ فَأَتَمَّ خُطْبَتَهُ. (رواه الترمذي، وصححه الألباني).

• وَكَانَ يُشِيرُ بِأَصْبَعِهِ السَّبَابَةِ فِي خُطْبَتِهِ عِنْدَ ذِكْرِ اللَّهِ تَعَالَى وَدُعَائِهِ. (رواه  
مسلم). وَكَانَ يَسْتَسْقِي بِهِمْ إِذَا فَحَطَ الْمَطْرُ فِي خُطْبَتِهِ.

• وَكَانَ يُمَهِّلُ يَوْمَ الْجُمُعَةِ حَتَّى يَجْتَمِعَ النَّاسُ فَإِذَا اجْتَمَعُوا خَرَجَ إِلَيْهِمْ  
وَخَدَهُ.

- فَإِذَا دَخَلَ الْمَسْجِدَ سَلَّمَ عَلَيْهِمْ فَإِذَا صَعِدَ الْمُنْبَرَ اسْتَقْبَلَ النَّاسَ بِوَجْهِهِ  
وَسَلَّمَ عَلَيْهِمْ.
- ثُمَّ يَجْلِسُ وَيَأْخُذُ بِلَالٍ فِي الْأَذَانِ فَإِذَا فَرَغَ مِنْهُ قَامَ النَّبِيُّ ﷺ فَخَطَبَ  
مِنْ غَيْرِ فَصْلِ بَيْنَ الْأَذَانِ وَالْحُطْبَةِ.
- لَا يُحْفَظُ عَنْهُ ﷺ بَعْدَ اتِّخَاذِ الْمُنْبَرِ أَنَّهُ كَانَ يَرْقَاهُ بِسَيْفٍ وَلَا قَوْسٍ وَلَا  
غَيْرِهِ (١).
- وَكَانَ مِنْبَرُهُ ثَلَاثَ دَرَجَاتٍ وَكَانَ قَبْلَ اتِّخَاذِهِ يُحْطَبُ إِلَى جِذْعٍ يَسْتَنْدُ إِلَيْهِ  
فَلَمَّا تَحَوَّلَ إِلَى الْمُنْبَرِ حَنَّ الْجِذْعُ حَيْنًا سَمِعَهُ أَهْلُ الْمَسْجِدِ فَنَزَلَ إِلَيْهِ ﷺ  
وَصَمَّهُ. (رواه البخاري).
- وَكَانَ يَقُومُ فَيَخْطُبُ ثُمَّ يَجْلِسُ جِلْسَةً خَفِيفَةً ثُمَّ يَقُومُ فَيَخْطُبُ الثَّانِيَةَ  
فَإِذَا فَرَغَ مِنْهَا أَخَذَ بِلَالٍ فِي الْإِقَامَةِ.
- وَكَانَ يَأْمُرُ النَّاسَ بِالذُّنُوبِ مِنْهُ وَيَأْمُرُهُمْ بِالْإِنصَاتِ وَيُنْخِرُهُمْ أَنَّ الرَّجُلَ  
إِذَا قَالَ لِصَاحِبِهِ: « أَنْصِتْ » فَقَدْ لَغَا. (رواه البخاري ومسلم).
- وَكَانَ إِذَا فَرَغَ بِلَالٍ مِنَ الْأَذَانِ أَخَذَ النَّبِيُّ ﷺ فِي الْحُطْبَةِ وَلَمْ يَقُمْ أَحَدٌ  
يَرْكَعُ رَكَعَتَيْنِ الْبَتَّةَ، وَلَمْ يَكُنْ الْأَذَانُ إِلَّا وَاحِدًا.
- وَهَذَا يَدُلُّ عَلَى أَنَّ الْجُمُعَةَ كَالْعِيدِ لَا سُنَّةَ لَهَا قَبْلَهَا وَهَذَا أَصَحُّ قَوْلِي  
الْعُلَمَاءِ وَعَلَيْهِ تَدُلُّ السُّنَّةُ فَإِنَّ النَّبِيَّ ﷺ كَانَ يُخْرِجُ مِنْ بَيْتِهِ فَإِذَا رَقِيَ

(١) قال الشيخ الألباني رحمه الله: « لم يرد في حديث أنه ﷺ كان يعتمد على العصا أو القوس وهو على المنبر ». (السلسلة الضعيفة والموضوعة، رقم ٩٦٤).

وقال الشيخ ابن عثيمين رحمه الله: « الاعتماد إنما يكون عند الحاجة، فإن احتاج الخطيب إلى اعتماد، مثل أن يكون ضعيفاً يحتاج إلى أن يعتمد على عصا فهذا سنة؛ لأن ذلك يعينه على القيام الذي هو سنة، وما أعان على سنة فهو سنة، أما إذا لم يكن هناك حاجة، فلا حاجة إلى حمل العصا ». (الشرح المتمتع على زاد المستقنع ٥ / ٦٣).

المنبر أَخَذَ بِأَلَّا فِي أَذَانِ الْجُمُعَةِ فَإِذَا أَكْمَلَهُ أَخَذَ النَّبِيُّ ﷺ فِي الْخُطْبَةِ مِنْ غَيْرِ فَصَلِّ، وَهَذَا كَانَ رَأْيِي عَيْنٍ، فَمَتَى كَانُوا يُصَلُّونَ السَّنَةَ؟! • وَكَانَ ﷺ إِذَا صَلَّى الْجُمُعَةَ دَخَلَ إِلَى مَنْزِلِهِ فَصَلَّى رَكْعَتَيْنِ سُنَّتَهَا وَأَمَرَ مَنْ صَلَّى بِهَا أَنْ يُصَلِّيَ بَعْدَهَا أَرْبَعًا.

قَالَ شَيْخُنَا أَبُو الْعَبَّاسِ ابْنُ تَيْمِيَّةَ: « إِنْ صَلَّى فِي الْمَسْجِدِ صَلَّى أَرْبَعًا وَإِنْ صَلَّى فِي بَيْتِهِ صَلَّى رَكْعَتَيْنِ. قُلْتُ وَعَلَى هَذَا تَدُلُّ الْأَحَادِيثُ، وَقَدْ ذَكَرَ أَبُو دَاوُدَ عَنْ ابْنِ عُمَرَ أَنَّهُ كَانَ إِذَا صَلَّى فِي الْمَسْجِدِ صَلَّى أَرْبَعًا وَإِذَا صَلَّى فِي بَيْتِهِ صَلَّى رَكْعَتَيْنِ » (صححه الألباني).

وَفِي (الصَّحِيحَيْنِ): عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ ﷺ كَانَ يُصَلِّي بَعْدَ الْجُمُعَةِ رَكْعَتَيْنِ فِي بَيْتِهِ وَفِي (صَحِيحِ مُسْلِمٍ) عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ إِذَا صَلَّى أَحَدُكُمْ الْجُمُعَةَ فَلْيُصَلِّ بَعْدَهَا أَرْبَعَ رَكَعَاتٍ «، وَاللَّهُ أَعْلَمُ». اهـ باختصار من (زاد المعاد في هدي خير العباد) لابن القيم رَحِمَهُ اللَّهُ.

### اشتمال الخطبة على الآيات القرآنية:

مهما ملك الخطيب من أسباب البيان، وبلاغة الخطاب، ومهما كانت قوة عباراته وجزالة أسلوبه، فلن يصل إلى درجة تأثير القرآن في القلوب، وقرعه للعقول، وأين كلام البشر من كلام الله تعالى؟! •

ولذا كان جديرًا بالخطيب أن يضمن خطبته الآيات القرآنية التي تزين خطبته، وتجلي حجته، وتجعله ينطق بالحق، فإن الاستشهاد بالآية، وتلاوتها في الوقت المناسب والموضع المناسب، إقامة للحجة، وبيان وبرهان يأخذ بمجامع القلوب، ويشنف الأسماع، ويقرع العقول.

وقد كان رسول الله ﷺ في كثير من الأحيان يجعل خطبته أو جلها تلاوة سورة من القرآن لما يشتمل عليه من ابتداء الخلق والبعث، والحساب، والجنة، والنار، والترغيب والترهيب.



أخرج مسلم في صحيحه عن عُمَرَ بِنْتِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ عَنْ أُخْتِهَا قَالَتْ: «أَخَذْتُ ﴿قَ وَالْقُرْآنِ الْمَجِيدِ﴾ مِنْ فِي رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَوْمَ الْجُمُعَةِ وَهُوَ يَقْرَأُ بِهَا عَلَى الْمِنْبَرِ فِي كُلِّ جُمُعَةٍ».

وَعَنْ أُمِّ هِشَامٍ بِنْتِ حَارِثَةَ بْنِ النُّعْمَانِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَتْ: «لَقَدْ كَانَ تَنُورُنَا وَتَنُورُ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ وَاحِدًا سَتَيْنِ أَوْ سَنَةً وَبَعْضُ سَنَةٍ، وَمَا أَخَذْتُ ﴿قَ وَالْقُرْآنِ الْمَجِيدِ﴾ إِلَّا عَنْ لِسَانِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَقْرَأُهَا كُلُّ يَوْمٍ جُمُعَةٍ عَلَى الْمِنْبَرِ إِذَا خَطَبَ النَّاسَ» (رواه مسلم). (التنوير: القرن يُجَبَّرُ فِيهِ).

وَعَنْ صَفْوَانَ بْنِ يَعْلَى عَنْ أَبِيهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّهُ سَمِعَ النَّبِيَّ ﷺ يَقْرَأُ عَلَى الْمِنْبَرِ: ﴿وَأَدَاؤًا بِكَمَلِكُ﴾ (رواه مسلم).

ومما ينبغي التنبيه له عند الاستشهاد بالآيات القرآنية في الخطبة ونحوها ما يلي:

١- الحذر من الخطأ في تلاوة الآية، فإن هذا مما يعيب الخطيب، ويفسد عليه جمال أفكاره، وأهمية موضوعه، ويصرف السامع عن التأثر بالخطبة إلى التصحيح والنقد، وتتبع الأخطاء، فينبغي على الخطيب حفظ الآيات التي يستشهد بها في الخطبة حفظاً دقيقاً وسليماً، فإن لم يتيسر له ذلك فلتكن مكتوبة يرجع إليها عند الحاجة، حتى ولو كان مرتجلاً لخطبته ارتجالاً.

٢- الحذر من قراءة الآية بقراءة غير معروفة ولا مشهورة لدى السامعين، وإن كانت قراءة سبعية، فهذا من شأنه أن يشوش أذهان السامعين، ويصرفهم عن تدبر المعنى إلى الوقوف عند اللفظ، ومن كان محدثاً للناس فليحدثهم بما يعرفون، وليترك ما ينكرون.

٣- الحذر من الاستشهاد بالآية في غير موضعها، وإنزالها على غير واقعها، والتكلف في حمل الآية على حادثة معينة، أو على جماعة معينة، أو واقع معين مما يعد من التحريف، وتحميل الألفاظ فوق ما تحتمل، وعلى ذلك فلا بد من الاطلاع على تفسير

الآيات من كتب التفسير المعتمدة، فلا أقل من أن يطلع على تفسير واحد من هذه التفاسير حتى يكون على علم بفهم السلف للآيات وتأويلها، مما يقيه من التأويلات الباطلة، والأقوال الواهية في ذلك، وليحذر من الاعتقاد على تفاسير المبتدعين، من الباطنية، والمعتزلة، والصوفية، والشيعية ونحوهم.

٤- الحذر من إقحام الآيات في مجال المخترعات الحديثة أو الصناعات والوسائل العلمية المستجدة ما لم يكن ذلك نصًّا أو معنًى راجحاً مرضياً من العلماء الأختيار، فإن ولوج ذلك الباب لا يخلو من التكلف والتعسف في لَيِّ النصوص وتحميلها ما لا تحتل من المعاني، وهذا باب يستهوي كثيراً من الخطباء رغبةً في التميز، وإعجاب الناس بسعة علمه، وثقافته، ودقة نظره، واستنباطه للطائف المعرفة، وهو أمر مخوف بالمخاطر، ربما فتح الباب للتأويلات الفاسدة، والتجرؤ على الخوض في أمور من العلم لا يحسنها.

٥- الحذر أيضاً من التكلف في تطويع الآيات للمناسبات المختلفة سواء أكانت مناسبات عامة أو خاصة.

### اشتمال الخطبة على الأحاديث النبوية:

لا يقلُّ الاستشهاد بالحديث النبوي أهمية عن الاستشهاد بالقرآن، فإن السنة شارحة للكتاب العزيز، مفصلة ومبينة لمجمله، مخصّصة لعامه، ولا يستغني الخطيب عن دعم رأيه، وتقوية حجته بحديث النبي المعصوم صلى الله عليه وآله وسلم، لكن عليه أن يراعي الأمور التالية عند الاستشهاد بالحديث النبوي:

١- تجنب التحريف في المعنى والتكلف في حمل الحديث على غير ما يحتمله معناه لتقوية رأي، أو مذهب، أو جماعة، أو نصره فئة على فئة.

٢- تجنب ذكر الأحاديث الضعيفة والموضوعة، والواهية، فإنه لا خير فيها، ولا نور عليها، بل إن ذكرها وحملها وتبليغها إلى الناس له دور خطير في نشر العقائد الفاسدة، والبدع والضلالات، لاسيما وأن العامة لا تمحيص ولا تثبت لديهم، فسرعان

ما تنتشر مثل هذه الأمور فيما بينها لتعلقها بالغرائب، مع الاستهانة بما يترتب عليها من مفاسد.

ولا يُعفي الخطيب من التبعة أن يكون حسن النية سليم القصد، هدفه التأثير في القلوب، والترغيب في الإصلاح فإن الغاية المشروعة لا تسوغ الوسيلة المحرمة، وقد وقع قوم من جهلة العباد والمتنسكة في هذه الخطيئة حيث زعموا أنهم يكذبون لرسول الله ﷺ لا عليه، ويكذبون للإصلاح لا للإفساد، ويكذبون حسبة للخير كما فعل نوح بن أبي مریم، وهو الذي وضع الأحاديث في فضائل القرآن سورةً سورةً.

وفي الصحيح غُنية عن الضعيف، ولا يخفى ما في نشر الأحاديث الضعيفة من آثار سيئة على الأمة في عقيدتها وفي سلوكها، فكم من حديث ضعيف أو واه، تناقله الناس محتجين به اعتماداً على إيراد الخطيب له، وكم من عادة تشبث بها الناس كان مستنداً حديثاً ضعيفاً.

إن الخطيب إذا لم يكن من أهل العلم فعليه أن يرجع إلى كتب الحديث التي تقتصر على الأحاديث الصحيحة مثل صحيح البخاري، وصحيح مسلم، أو الرجوع إلى الكتب المعتمدة التي تكون الأحاديث فيها مخرجة تخریجاً علمياً مبيناً فيها درجة الحديث من الصحة والضعف.

ولا يجوز العمل بالحديث الضعيف عند الأئمة المحققين كابن معين والبخاري ومسلم وابن العربي وابن حزم وابن رجب وشيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم، وغيرهم كثير.

### اشتمال الخطبة على ضرب الأمثال؛

المراد بضرب المثل هنا سوق الصور، والقصص، والوقائع المتشابهة، ليستدل بالحاضر على الغائب، وبالمحسوس على غير المحسوس، أو بالمحسوس من الصور الوقائع على نظائرها وأشباهاها، والمقصود من ضرب المثل تقريب الأمر للمخاطب، وترسيخه في ذهنه لتحصل العبرة والعظة من ذلك.

لذا نجد أن القرآن الكريم أكثر من ضرب الأمثال، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَلَقَدْ ضَرَبْنَا لِلنَّاسِ فِي هَذَا الْقُرْآنِ مِنْ كُلِّ مَثَلٍ﴾ (الروم: ٥٨).

وضرب الله ﷻ المثل بالعنكبوت، والبعوضة، والذباب، وغير ذلك، وكل أمثال القرآن عظيمة مؤثرة، تأخذ بالقلوب، وتمز النفوس، وتجسد المعاني في صور ماثلة للعيان كأن المرء يحسها ويلمسها بيده.

وليحذر الخطيب في هذا من الإكثار من الأمثال الشعبية، أو ذكر الأمثال الساقطة والمبتذلة، وما يشتمل على سوء أدب، أو إيذاء للأسماع، فإن ذلك سيئ الأثر على النفوس، وربما أدى إلى تثبيت وتأكيده مفاهيم اجتماعية خاطئة، أو مخالفة للشرع، ويكون الخطيب بذكرها أحد المروجين والناشرين لها.

ولا ريب أن من أكثر الأمثال تأثيراً في نفوس السامعين ما كان منتزعا من واقعهم لصيقاً بعاداتهم، سائراً في حياتهم معبراً عن مشكلاتهم.

### الاستشهاد بالشعر في الخطبة

ومما يزين الخطبة، ويزيد من التأثير بها لدى السامع استشهاد الخطيب بالشعر، إن الشعر في موضعه يشد السامع ويلهب عاطفته، ويحرك نفسه، وفي الحديث الصحيح عن أَبِي بَنْ كَعْبٍ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم قَالَ: «إِنَّ مِنَ الشُّعْرِ حِكْمَةً» (رواه البخاري).

ومن أول أغراض الشعر أن يكون في المواعظ، والأمثال، والآداب، والأخلاق، والحث على الجهاد أو الإنفاق، أو خلال الخير المتنوعة، وكذلك ما يرقق القلوب من شعر الزهد، والقناعة، والتذكير بالآخرة والجزاء.

## الاستشهاد بالقصة في الخطبة:

### القصة القرآنية:

تعددت القصص في القرآنية الكريم، وتعددت أغراضها وفوائدها، إذ فيها تثبيت لفؤاد النبي ﷺ، وموعظة وذكرى للمؤمنين، وعبرة لأولي الألباب، أو نجد القرآن يوجه الرسول ﷺ إلى أن يتخذ القصة مسلكاً من مسالك نشر دعوته، ووسيلة يستخدمها في توجيه الناس، فيأمره بمخاطبة الناس عبر قصص الأولين عليهم، حتى يكون لهم في آثار السابقين عبرة وهدى وموعظة حسنة، فقال تعالى: ﴿ذَلِكَ مَثَلٌ الْقَوْمِ الَّذِينَ كَذَبُوا بِآيَاتِنَا فَاقْصِصْ الْقِصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ﴾ (الأعراف- ١٧٦).

ومما يؤسف له حقاً أن المنابر تكاد تخلو من التذكير بما قصه القرآن الكريم من القصص، مع عظم العبرة، وقوة الموعظة فيها، فإن الخطيب البارِع يستطيع أن ينزلها على واقع المخاطبين مع الإيجاز والتوجيه لتغدو أحداثها كأنها هي واقعة بينهم، ماثلة أمام أعينهم.

ومهما كانت القصة طويلة، فإنه يستطيع أن يخلص إلى زُبدتها وخلاصتها بأسلوب بليغ وجيز، وبأداء فصيح لا يتجاوز في زمنه دقائق معدودة، بل ربما رأى أن الأفضل توزيعها على أكثر من خطبة، مع ربط بواقع الناس والتحذير من نقمة الله تعالى وأليم عقابه، وشدة بطشه، وبيان سنته في المكذبين والمعرضين الغافلين، قَالَ تَعَالَى: ﴿سُنَّةَ اللَّهِ فِي الَّذِينَ خَلَوْا مِنْ قَبْلُ وَلَنْ تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَبْدِيلًا﴾ (الأحزاب: ٦٢)، وَقَالَ تَعَالَى: ﴿فَهَلْ يَنْظُرُونَ إِلَّا سُنَّتَ الْأَوَّلِينَ فَلَنْ تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَبْدِيلًا وَلَنْ تَجِدَ لِسُنَّةِ اللَّهِ تَحْوِيلًا﴾ (فاطر: ٤٣).

إن الخطيب البليغ، والداعية الموفق لا ينبغي له أن يغفل عن هذه الذخيرة الجليلة من بيان ما يذكر به، فإن التذكير بالقصة تذكير بالقرآن، وقوة بيانه، وبلاغة

عرضه للأحداث، وعواقب الأعمال دون أدنى شائبة من ضعف الحوار أو طرود الخيال، أو عدم مطابقة الواقع.

قَالَ تَعَالَى: ﴿ فَلَنَقُصَّنَّ عَلَيْهِم بِعِلْمٍ وَمَا كُنَّا غَائِبِينَ ﴾ (الأعراف - ٧). وَقَالَ تَعَالَى: ﴿ إِنَّ الْحُكْمَ إِلَّا لِلَّهِ يَفُصُّ الْحَقَّ وَهُوَ خَيْرُ الْفَصِّلِينَ ﴾ (الأنعام - ٥٧).

إن من خصائص القصة القرآنية أنها صالحة للاعتبار والاستشهاد في كل زمان، ولا عجب فهي جزء من هذا القرآن الذي هو موعظة دائمة، ورسالة خالدة لا تنفد خزائنه، ولا تنقضي عجائبه.

### نموذج:

خذ مثلاً من القصة القرآنية قصة (أصحاب الجنة) الذين غرهم المال، وغيرهم الجشع والطمع، فمنعوا حق المساكين الذين كان والدهم يوصله إليهم، فلقد كان للمساكين نصيب من العطاء عندما كان صاحب تلك الجنة حياً، ثم لما مات تأمر أبناءه فيما بينهم واستكثروا ما ينقطع لهؤلاء المساكين من ما لهم، فاتفقوا على أن يقطعوا الثمر في وقت مبكر من النهار حيث يأمنون تعرض المساكين لهم في هذا الوقت الباكر.

وأقسموا اليمين على ذلك دون استثناء، فباتوا على كيد وغدوا على حرد، وإذا بطائف من الله تعالى يطوف عليها شجرة شجرة، وثمره ثمرة، فلا يبقى منها باقية، فكانه سبقهم إليها من صرمها وأتى على ثمارها كلها.

فانظر كيف قوبل مكرهم وشدة تعميتهم وتببيتهم لسوء النية بهذا الانتقام الإلهي السريع ﴿ قُلِ اللَّهُ أَسْرَعُ مَكْرًا إِنَّ رُسُلَنَا يَكْتُبُونَ مَا تَمْكُرُونَ ﴾ (يونس: ٢١)، ثم تخلص القصة إلى العبرة العظيمة: ﴿ كَذَلِكَ الْعَذَابُ وَالْعَذَابُ الْآخِرَةُ أَكْبَرُ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ ﴾ (القلم: ٣٣).

ألا ترى أن القصة في أحداثها وعبرتها تصلح أن تكون تذكاراً صارخاً في كل جيل لأولئك الذين بطروا نعمة الله، وبدلوها جحوداً، وما نعموا إلا أن أغناهم الله

ووسع عليهم من فضله، وبسط لهم الرزق، فأمسكت أيديهم، وشحّت قلوبهم، ومنعوا حقّ الله عباد الله، وأخفوا الشر ومنعوا الخير.

إنه نموذج من الكنود البشري المتكرر، تصلح له هذه التذكرة القرآنية في كل عصر، وهكذا كل القصص القرآني، فإنه يصلح أن يكون عظة بليغة وتذكرة حالة إذا أحسن ربطه بالواقع، بأسلوب موجز، وعرض محكم.

### الاستشهاد بواقع الآخرين

ومما يحسن الاستشهاد به في الخطبة، وتنويه الخطيب به بين الحين والحين ما يزرخ به واقع غير المسلمين من تناقضات، وما يعصف به من فساد وموبقات، وآثار مدمرة في المجالات الصحية، والاجتماعية، والاقتصادية، تتمثل في الأمراض الجنسية الفتاكة، وجرائم القتل، والاعتصاب، والسرقة، وترويج المخدرات، وتفكك الأسرة، والروابط الاجتماعية، وغير ذلك مما يصلح أن تكون كل جزئية منه مدارا لمضمون خطبة، ومحورا للتوجيه والتذكير، واستخلاص العبر.

ولكن ليحذر الخطيب في هذا المجال من التهويل والمبالغة، والإفراط في وصف تلك المجتمعات، والاعتماد في استقاء المعلومات، والإحصائيات على مصادر غير موثوق بها، أو جهات غير معتمدة.

وليكن قصده بيان عظمة الإسلام ونعمته، وسلامة المجتمع الإسلامي من أمراض الانحراف والشذوذ، والإيدز، وغير ذلك مما تعاني منه المجتمعات الكافرة والخارجة على دين الله تعالى المتمردة على شرائعه، وليست مهمة الخطبة إيصال المعلومات الجديدة للناس، بقدر ما هي تفعيل للسامعين، وتحريك لنفوسهم ثم الانتقال بهم من حال التأثير إلى التغيير والإصلاح.

## كيف تختار موضوع الخطبة؟

يشتكي كثير من الخطباء من كيفية اختيار الموضوع، وبعضهم يُرجع سبب ذلك إلى ندرة الموضوعات التي يمكن أن يتناولها الخطيب وتناسب الكثير من الناس لاسيما أن الخطبة تتم كل أسبوع.

وقد يكون السبب الرئيس لهذه النظرة عند الخطيب هي: قلة علمه، ومحدودية اطلاعه، وضعف نظرته إلى واقع الناس. وإلا فإن الخطبة لو كانت تتكرر يومياً لما استطاع الخطيب أن يعالج جميع الموضوعات التي يحتاجها الناس في هذا العصر المتغير، الذي كثرت فيه الفتن، فالناس يحتاجون إلى تقوية إيمانهم، وترسيخ عقيدتهم، والقضاء على ما تخللها من انحرافات من أقوال أو أفعال قد تناقضها بالكلية، أو تنقص كمالها.

والناس يحتاجون إلى تصحيح عباداتهم، ويحتاجون إلى بيان الحكم الشرعي في كثير من المعاملات والعادات التي تتجدد باستمرار، غير ما يفد إليهم من خارج مجتمعهم، ويحتاجون إلى الحث على مكارم الأخلاق والتنفير من مساوئها، وإلى ترفيق القلوب، والتذكير بالآخرة...، والموضوعات كثيرة جداً.

**ويمكن تقسيم الجُمعات إلى قسمين:**

**القسم الأول: جمعات توافق مناسبات مهمة؛ وهذه المناسبات**

**على نوعين:**

**أ- مناسبات طارئة:**

كحدث يحصل في الحي أو البلد واشتهر وعرفه الناس؛ فهم ينتظرون من الخطيب رأيه فيما حدث، ومنها أيضاً قضايا المسلمين التي تشتعل بين حين وآخر: كقضايا فلسطين، والعراق، والصومال، والشيشان، ونحوها.



وينبغي للخطيب أن يعالج مثل هذه الموضوعات معالجة شرعية، تبين حجم القضية الحقيقي بلا مبالغة ولا تهوين، ومن ثمَّ يبين موقف المسلم في هذه القضية، وما يجب عليه تجاهها، فلا يكفي مجرد عرضها.

ب- مناسبات متكررة بتكرار الأعوام:

كرمضان والحج وعاشوراء، والتحذير من البدع المحدثه ونحوها.

وهذه المناسبات مريحة عند كثير من الخطباء؛ إذ لا يحتاجون إلى إعداد خطب جديدة في موضوعاتها، ولربما حفظ الناس خطبهم فيها من كثرة ترديدها، وأصابعهم الملل منها.

بيد أن هذه المناسبات تُقلق مَنْ يهتمون بخطبهم، ويحبون التجديد في موضوعاتها، ويودّون إفادة الناس بكل وسيلة ممكنة.

ولتلافي التكرار في كل عام يمكن تفتيت الموضوع الواحد إلى موضوعات عدة في كل عام يطرق الخطيب منها موضوعاً.

وبالمثال تتضح الصورة: درج الخطباء في ثالث جمعة من رمضان على الحديث عن غزوة بدر الكبرى، ويقدمون لها بمقدمة عن نصر الله تعالى لعباده، وكون رمضان شهراً للانتصارات والأجساد، ويسردون عدداً من المعارك التي وقعت في رمضان، غزوة بدر، وفتح مكة، وعين جالوت، وفتح الأندلس ونحوها، ثم يخصصون الخطبة بكاملها عن غزوة بدر، وهكذا في كل عام.

ومن الممكن لتلافي التكرار جمع الغزوات والأحداث الكبرى التي وقعت في رمضان، واختيار واحدة منها في كل عام للحديث المفصل عنها. ويمكن أيضاً تفتيت الغزوة الواحدة إلى عدة موضوعات، في كل عام يطرق جانباً جديداً منها.

فغزوة بدر مثلاً يمكن إنشاء خطب عدة منها، كل واحدة تتناول جانباً مختلفاً،

فتكون مجموعة من الخطب موضوعاتها كالتالي:

- ١- سرد أحداث الغزوة كما في كتب السير، وهذا يعمل أكثر الخطباء كل عام.
- ٢- وصف حال المسلمين قبل الغزوة (الهجرة - المطاردة - المحاصرة - الضعف - القلة - الخوف).
- وحالهم بعدها (ارتفاع معنوياتهم بالنصر - عز الإسلام - قوة المسلمين - رهبة اليهود والمنافقين).
- ٣- وصف حال الفريقين المتقابلين: حال المؤمنين: (الدعاء، الحماس للقتال، التضحية والفداء، التعلق بالله تعالى).
- حال المشركين (الكبرياء، محادة الله ورسوله، الاعتداد بالنفس، الاغترار بالكثرة، ممارسة العصيان، شرب الخمر وغناء القينات، كما هو قول أبي جهل).
- ٤- تأييد الله ﷻ لعبادة المؤمنين: (النعاس، المطر، قتال الملائكة معهم، وفيه عدة أحاديث صحيحة، الربط على قلوبهم، تقليل العدو في أعينهم) وخذلان الكافرين.
- ٥- الحديث عن مصير المستكبرين حيال دعوة الأنبياء ﷺ، ويكون صرعى بدر من المشركين نموذجًا على ذلك بذكر مجمل سيرتهم الكفرية وعنادهم ثم ما جرى لهم، وفيه قصص مبكية من السيرة.
- فهذه خمسة مواضيع، كل واحد منها يصلح أن يكون خطبة مستقلة، وهذه الموضوعات الخمسة في غزوة واحدة، ومن تدبر فيها أكثر استخراج موضوعات أخرى.
- والكلام عن المولد النبوي مثلًا يمكن تقسيمه أيضًا إلى عدة موضوعات منها:
- ١- بيان حقيقة محبة الرسول ﷺ، وأنها تكون باتباعه لا بالابتداع، مع تقرير وجوب محبته من خلال نصوص الكتاب والسنة، وأقوال السلف الصالح، وبيان العلاقة بين محبته وتطبيق سنته، وهذا موضوع ثري جدًا يمكن صنع عدة خطب فيه.
- ٢- تاريخ الاحتفال بالمولد النبوي، وبيان أنه بدأ بعد القرون المفضلة في المائة الرابعة للهجرة على أيدي بني عبيد الباطنيين (الذين يدعون بالفاطميين)، وظل قرنين

من الزمن لا يعرفه أهل السنة، حتى انتقل إليهم في المائة السادسة على يد شيخ صوفي استحسن هذه البدعة وتبناها، وبيان أن دوافع إحداث هذا الموضوع عند بني عبيد كانت سياسية، ولم تكن بدافع محبة النبي ﷺ.

٣- ذكر المخالفات الشرعية في احتفالات المولد، من الغلو في الرسول ﷺ الذي قد يصل إلى حد الشرك، إلى الأناشيد والأهاجيز الصوفية، إلى سائر المنكرات الأخرى: كالاختلاط في بعضها، وكونها تنشُد على أنغام الموسيقى أو الدفوف.

٤- التنبيه على أن الاشتغال بالبدعة يشغل عن السنة، وجعل المولد مثلاً لذلك، فما يصرف فيه من جهد ووقت ومال قد يصرف عن كثير من السنن؛ بل ربما صرف عن الفرائض، وكثير ممن يحتفلون بتلك الموالد تظهر عليهم مخالفات شرعية، ويعلم من سيرة بعضهم تضييعه للفرائض فضلاً عن المندوبات.

٥- أخذ جانب من سيرة النبي ﷺ في مولده أو بعثته أو غير ذلك، ثم التنبيه على بدعة الاحتفال بمثل هذه المناسبات، فهذه خمسة موضوعات كل واحد منها يصلح لأن يكون خطبة مستقلة.

والكلام عن عاشوراء أيضاً يمكن استخراج موضوعات عدة منه، ولا سيما أنه متعلق بقصة نجاة موسى ﷺ وغرق فرعون، وهي أكثر القصص وروداً في القرآن، وفيها جوانب كثيرة يمكن أن تكون موضوعات، وفي نهاية كل خطبة منها يتم التنبيه على سُنة صيام يوم عاشوراء.

كذلك الحديث عن مراحل صوم عاشوراء، وأنه كان واجباً، ثم نُسخ الوجوب إلى السُّنة بعد فرض رمضان، ثم في آخر سنة قصد النبي ﷺ مخالفة اليهود، وأمر بصيام التاسع مع العاشر، وذكر فضل صيام هذا اليوم، وفضل شهر الله المحرم.

وهكذا يقال في بقية الموضوعات، تطرح من جوانب متعددة، كل جانب فيها يكون خطبة؛ مما يكون سبباً في إثراء المشروع الخطابي للأمة، وإفادة السامعين، والتجديد في الموضوعات التي يلقيها الخطيب.

### القسم الثاني: جمعات لا توافق مناسبات معينة:

وهذه هي الأكثر، ويستطيع الخطيب أن يضع لها مخططاً يسير عليه، ويشتمل هذا المخطط على موضوعات عدة، وفي فنون مختلفة، ومن فوائد ذلك:

- ١- عدم حيرته في اختيار موضوع الخطبة، لاسيما إذا ضاق الوقت عليه.
  - ٢- نضج الموضوعات التي يطرحها، إذ قد يمر عليه شهور وهي تدور في مخيلته، وكلما حصل ما يفيد فيه منها من مطالعته وقرائته قيده، أو استذكره.
  - ٣- سهولة بحثه عدة موضوعات، إذا كانت في فن واحد، وتوفير كثير من الوقت؛ فمثلاً إذا كان في خطبته خمسة موضوعات في العقيدة، فإن جلسته لبحث واحد منها كجلسته لبحثها كلها؛ إذ إن مصادرها واحدة، ومطابقتها متقاربة.
  - ٤- التنوع على المصلين وعدم إملالهم.
- ويمكن تقسيم الموضوعات إلى أقسام كثيرة، يختار في كل جمعة منها قسمًا للحديث عن موضوع من موضوعاته.

### ومن مجالات المواضيع:

#### المجال الأول: القرآن الكريم:

يمكن أن يكون موضوع الخطبة آية قرآنية يجعل الموضوع يدور حولها وحول تفسيرها، وحول معانيها وما قال العلماء عنها، ويربطها بواقع الأمة وواقع الناس واحتياجاتهم اليومية، وكثيراً ما نجد لهذه الموضوعات أثرها الطيب وصدائها الكبير؛ لأن القرآن العظيم - كما نعلم - هو القرآن المعجز الذي حوى الهداية كلها والإحكام في

الأحكام على أتم وجه، وهو الذي حوى البلاغة من جميع أطرافها، فربما كان شطر آية ليس موضوعاً لخطبة واحدة فقط بل لعدة خطب.

فلك أن تتصور موضوعاً لخطبة الجمعة، يكون مداره في شطر آية وهي قول الله تَعَالَى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ (الرعد: ٢١١). وانظر إلى مدلول هذه الآية كم فيه من سعة ورحابة، وكم فيه من تدليل واستشهاد، وكم فيه من تحليل للواقع وربط بسنن الله ﷻ في هذا الكون وفي حياة الناس، إلى غير ذلك من الآفاق الواسعة الكثيرة.

وقس على ذلك آيات كثيرة يمكن أن تكون موضوعاً مثل قول الله تَعَالَى: ﴿وَأَتَقُوا يَوْمًا تُرْجَعُونَ فِيهِ إِلَى اللَّهِ ثُمَّ تُوَفَّى كُلُّ نَفْسٍ مَّا كَسَبَتْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ﴾ (البقرة: ٢٨١). ومثل قوله قَالَ تَعَالَى: ﴿وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ جَمِيعًا أَيُّهَ الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ (النور: ٣١)، إلى غير ذلك من الآيات.

من أمثلة المواضيع القرآنية:

١ - الآيات التي تتكلم عن صفات عباد الرحمن؛ فإنها يمكن أن تكون موضوعاً لسبعة أسابيع أو عشرة أسابيع ولأكثر من ذلك.

٢- آيات الوصايا مثل الوصايا العشر في سورة الأنعام، والوصايا في سورة الإسراء.

3- القصص القرآني، فيمكن أن تأخذ قصة نوح ﷺ وتأتي بأحداثها ودروسها وعبرها في أربعة خطب إلى غير ذلك.

### المجال الثاني: الحديث النبوي:

ويكون محور الموضوع فيه حول حديث من أحاديث النبي ﷺ وهي أحاديث جامعة لأنه ﷺ أوتي جوامع الكلم.

فهناك أحاديث كثيرة يمكن أن تكون بذاتها موضوعات لخطبة أو خطب عديدة، فحديث مشهور كحديث ابن عباس: « **أَحْفَظِ اللَّهَ يَحْفَظَكَ** » وحديث وصية النبي ﷺ لمعاذ: « **اتَّقِ اللَّهَ حَيْثُمَا كُنْتَ، وَاتَّبِعِ السَّيِّئَةَ الْحَسَنَةَ تَمَحُّهَا، وَخَالِقِ النَّاسَ بِخُلُقٍ حَسَنٍ** » هو أيضًا كذلك.

وكذلك الأحاديث التي فيها تعداد فيمكن أن تكون مجالاً لخطب سلسلة طويلة، كحديث النبي ﷺ في السبعة الذي يظلمهم الله في ظله يوم لا ظل إلا ظله، يمكن أن يكون كل واحد من هذه الأصناف موضوعاً لخطبة مستقلة، وهكذا أحاديث كثيرة للنبي ﷺ كحديث: « **اغْتَنِمْ خَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ** »، يمكن أن يكون كل واحد منها مضموناً لموضوع معين.

أضف إلى ذلك مجال القصص التي قصها النبي ﷺ في أحاديثه كقصة الثلاثة الذين آواهم الغار، وقصة الأعمى والأبرص إلى غير ذلك من القصص الكثيرة التي وردت في قصة السنة النبوية المشرفة، وهذا أيضًا مجال رحب واسع طويل.

### المجال الثالث: العقيدة وما يتعلق بها:

وفيها موضوعات كثيرة، كأهمية التوحيد، وأن من عقيدة المسلمين تطبيق شرع الله ﷻ، وبيان خطورة الشرك، وأنواعه، والسحر، والاستهزاء بالدين، والحكم بغير ما أنزل الله ﷻ.

### المجال الرابع: السيرة النبوية ومعارك الإسلام:

يختار حدثاً أو معركة يتحدث عنها أو عن جانب منها، ويستخرج من ذلك الدروس والعبر. وهو أيضًا مجال مهم ونافع ويحتاج الناس إليه كثيرًا، إذ فيه ارتباط بسيرة النبي ﷺ وفيه تذكير بالمعاني الإيمانية والدروس المستفادة من هذه الأحداث والغزوات وربطها بالواقع إلى غير ذلك أيضًا من أمور كثيرة في هذا المجال، فهناك الحديث عن غزوة بدر في السابع عشر من رمضان، وعن الفتح في الثامن منه، وأحد في شوال، وعن تبوك في رجب، وغيرها من أحداث النبي ﷺ.

وليس ذلك فحسب بل أحداث التاريخ كثيرة، فيما بعد حياته ﷺ في مواقع شتى كانت فاصلة في تاريخ الإسلام، تبين كيف كان هذا الدين - عندما يلتزم به أتباعه - معيناً وناصرًا لهم ورافعاً لرايتهم ومعزاً لمكانتهم، وإذا تخلّوا عنه فإنهم يحل بهم ما وقع بهم في آخر الزمان الذي نحى بعض أمثله، وهذا مجال من المجالات الواسعة.

### المجال الخامس: الشخصيات الإسلامية:

ويبدأ ذلك بصحابة النبي ﷺ والتابعين من بعدهم وسلف الأمة من علمائه وقوادها وأهل الرأي فيها الذين كانت لهم سير ناصعة ومواقف مشرفة وعلم غزير وحكم نافعة؛ فإن هذا مجال كبير جدًا، فمن حديثك عن صدق أبي بكر، إلى عدالة عمر، إلى حياء عثمان إلى شجاعة علي، إلى علم ابن عباس، إلى فقه معاذ، إلى غير ذلك في صحابة النبي ﷺ ووجهه عنهم.

ولك بعد ذلك مجال واسع في حكم الحسن البصري، وفي زهد الفضيل بن عياض، وفي جهاد ابن المبارك وغيرهم من التابعين، وهكذا تنتقل بعد ذلك إلى الأئمة الأربعة أبي حنيفة ومالك والشافعي وأحمد بن حنبل، إلى غير ذلك من الشخصيات من قواد وعلماء الأمة كابن تيمية وغيرهم من العلماء.

### المجال السادس: أحداث العالم الإسلامي:

وهذا يربط المنبر بواقع الناس، ونعلم جميعاً أن هناك أحداثاً مستجدة، ليس المنبر مكاناً لنشرة الأخبار أو لاستعراض الأحداث بذاتها، ولكن كيف يستل منها الدرس والعبرة، وكيف يبين بعض الحقائق المهمة من ضرورة الولاء لله ولأوليائه والبراءة من أعداء الله، وبيان تكالب الأعداء على أمة الإسلام، وبيان ما يواجه ذلك من فرقة المسلمين، وغير ذلك من بعض المواطن التي يمكن الاستفادة منها بشكل جيد.

### المجال السابع: مجال الأنظمة الإسلامية:

وهذا مجال مهم جدًا، فهناك النظام الاجتماعي فيمكن أن يكون مجالاً لعدد من الخطب والموضوعات، بدءاً من الآداب أو الشروط أو المواصفات التي جاءت في

الإسلام في اختيار الزوجة، ثم بناء الأسرة ثم تربية الأبناء، هذا كله ثم العلاقة بالجيران، ثم العلاقة بحقوق المسلم، هذا كله في نطاق النظام الاجتماعي.

ثم بعد ذلك آفاق أخرى في النظام الاقتصادي والنظام السياسي والنظام القضائي كل هذه الأنظمة التي عندما يستعرضها الخطيب بشكل واضح وبسيط، ومقرب للناس يمكن أن يفيدهم كثيراً ويفيد نفسه أيضاً بشكل واسع.

### المجال الثامن: مجال الأخلاق الإسلامية:

وهو مجال واضح سواء من ناحية تأصيلها والكلام عنها وعن ربطها بالإيمان وربطها بالعبادة وأنها جزء لا يتجزأ من هذا الدين، أو بضرب أمثلة منها بأن يكون موضوعاً عن الصبر وموضوعاً عن الحلم وموضوعاً عن الأخلاق الأخرى كالوفاء بالوعد وغيرها من الأخلاق، فهناك عدد كبير من هذه الموضوعات.

### المجال التاسع: الموضوعات الإيمانية:

التي فيها ترقيق القلوب والتذكير بالآخرة وذكر أوصاف الجنة، وأهوال النار، وصف أهلها، أعمال أهلها، الطريق الموصلة إليهما.

والفتن والملاحم وأشراط الساعة: وكل فتنة أو ملحمة أو علامة من علامات الساعة الكبرى صالحة لأن تكون خطبة مستقلة، بل ربما أكثر من خطبة، لغزارة ما فيها من نصوص ومعلومات شرعية.

وكذلك القيامة وأحوالها: وفيها من الموضوعات شيء كثير:

الصراط، الميزان، البعث، الحساب، الصراط، الحشر، وغير ذلك مما يتعلق بهذه الموضوعات، التي جميع الناس في أمس الحاجة إليها، والموضوعات المتعلقة بتهديب النفوس وترقيق القلوب وتصفيتها وتهديبها من الأدواء والأمراض التي تحل بها هو أيضاً مجال واسع في هذا الباب.



## المجال العاشر:

### في الموضوعات الفقهية في العبادات والمعاملات:

فيمكن أن تكون هناك الموضوعات المتعلقة ببعض الأحكام في الصلاة وبعض الأحكام في الطهارة والوضوء، وبعض أحكام الحج عند الحج، وبعض أحكام الصيام في وقت الصيام، وبعض هذه المسائل التي يقع الناس فيها في بعض القضايا، من أمور حياتهم العامة كموضوعات الربا وموضوعات بعض المعاملات غير الشرعية، لا بد أيضاً أن يتناولها الخطيب في خطبه بين فيئة وأخرى.

### المجال الحادي عشر: الموضوعات الفكرية المنهجية:

التي يتحدث فيها عن منهج الإسلام وعن رسالة الإسلام وخصائصها، وعن المزايا والمحاسن الذي جاء بها هذا الدين، فله أن يتحدث على سبيل المثال عن الإنصاف في منهج الإسلام، وعن الوسطية في منهج الإسلام، الوسطية التي تعني الالتزام بالإسلام ككل وليس المقصود بالوسطية التميع والتنازل عن ثوابت هذا الدين العظيم.

ويمكن أن يتحدث عن الغزو الفكري الذي جاء من الأعداء وكيف نواجهه، وعن الأفكار والمصطلحات والأحداث وموقف الشرع منها: كالديمقراطية، والعلمانية والحداثة، والحضارة الغربية وموقف المسلم منها.

### المجال الثاني عشر: الموضوعات التربوية والدعوية:

ومعنى ذلك معالجة الأخطاء في السلوكيات على وجه الخصوص؛ لأن التربية هي التقويم للأخطاء وهذا جزء أساسي منها، فيمكن باستمرار أن يكون هناك عرض من خلال بعض الموضوعات لبعض الأخطاء التي يقع فيها الناس عادة، سواء كانت بعض الأخطاء في الحياة الاجتماعية أو في الحياة المتعلقة بالناحية العلمية، وارتباطها بهذا الدين، وكذلك بعض الأمور المتعلقة بالدعوة إلى الله ﷻ.

هذه بعض الموضوعات الكلية، ويمكن تقسيم كل موضوع منها إلى موضوعات جزئية في كل موضوع منها خطب كثيرة.

فبإمكان الخطيب أن يضع تحت كل مجال من هذه المجالات عشرة عناوين، فسيصبح عنده عشرين ومائة من الموضوعات والعناوين؛ لأن المجالات المذكورة اثنا عشر مجالاً، وعشرة مواضيع تحت كل مجال يصبح لدينا مائة وعشرين موضوعاً، تكفيه أكثر من سنتين، ويحتاج أن ينوع بينها فلذلك ضع عشرة شخصيات وعشرة أحداث، وعشرة مناسبات وهكذا ستجد عندك قائمة واسعة لن تختار بإذن الله في اختيار الموضوع بعدها.

فالخطيب إذا عمل هذا التقسيم، ورتبه في خطة محكمة؛ بحيث يتعرض في كل جمعة لموضوع من هذه الموضوعات فإنه يُعلم الناس مجمل الشريعة، ويُطَلِّعُهُمْ على ما يحتاجون إليه في معادهم ومعاشهم، ويريح نفسه بحصر ذهنه عن الاختيار في موضوع واحد بدل التشتت في موضوعات كثيرة.

وعلى كل حال فإن حرص الخطيب، وجدّه في اختيار موضوعات خطبه، واستفادته من خطبه، واستفادته من الخطباء الآخرين سيعينه في هذا المجال كثيراً، كما أن اطلاع الخطيب، وغزارة علمه، واجتهاده في تحصيل العلم وطلبه، ومعرفته بأحوال الناس، وتلمس حاجاتهم، وقربه منهم، يجعله قريباً من قلوبهم، عارفاً بهمومهم، قادراً على معالجة مشكلاتهم، في كل أسبوع يصعد درجات المنبر، ويخطب فيهم وهم له منصتون.

وإذا كان الخطيب كذلك فإن المصلين سيشتاقون إلى الجمعة، ومنتظرون خطيبهم برغبة كبيرة، ويفرحون بإطلالته عليهم، مما يجعل الخطيب قريباً من مستمعيه وهذا حقيق بأن يجعل الخطبة تؤتي ثمارها، وتظهر فائدتها التي شرعت من أجلها.

# ضوابط وقواعد لموضوعات خطبة الجمعة

## أولاً: حسن اختيار الموضوع:

إن موضوع الخطبة هو لبُّها وروحها وبحسب الموضوع يكون أثر الخطبة، والخطيب الذي يقدر سامعيه ويحترمهم ويقدر أوقاتهم ويضمن بها أن تضيع في غير فائدة يحرص غاية الحرص على موضوع الخطبة ويجتهد غاية الاجتهاد في أن يكون موضوعها نافعا للناس ويتبدى فقه الخطيب وحسن اختياره للموضوعات في الملامح التالية:

١ - استحضار الهدف: إن من فقه الخطيب أن يكون مستحضراً الهدف الذي يريد أن يتوصل إليه بخطبته ويكون ذلك الهدف مشروعاً وبحسب ذلك الهدف يبنى خطبته وينظم عقدها، ويكون مقتنعاً بذلك الهدف فيكون اختياره للموضوع نابعاً من صلاحيته للعرض على الناس ومقدار النفع المتوقع لهم منه، لا أن يكون ناتجاً عن اندفاع عاطفي أو رغبة في إرضاء جمهور الناس فبعض الخطباء - شعروا أو لم يشعروا - يهتمون بطرح ما يرضي الناس وما يرغبون فيه، فيكون المؤثر في الخطيب الناس، بينما المفترض العكس. ويمكن أن يكون هناك نوعان من الأهداف:

### أ- أهداف بعيدة المدى:

بحيث يجعل الخطيب في الحي أو البلدة أو القرية مجموعة من الأهداف يسعى لتحقيقها في حيه أو بلدته فيرسم معالم للتغيير الذي ينشده وطرائق لمعالجات الواقع في مجتمعه مراعيًا في ذلك الموازنة من جلب المصالح ودرء المفاسد، ويكون وضع هذه الأهداف في ضوء دراسته للبيئة التي يعيش فيها.

### ب- الأهداف الخاصة بكل خطبة:

بحيث يكون الخطيب قاصداً لأهداف يريد تحقيقها وغايات وأغراض يريد الوصول إليها.

٢- أن تكون الخطبة صادرة من شعور قلبي صادق:

إن أحسن الخطب وأفضلها وأكثرها نفعًا وفائدة ما كان صادرًا من شعور الخطيب وإحساسه بأهمية الموضوع وبمقدار حاجة الناس إليه، فالداعية رحيم بالناس مشفق عليهم.

٣- اختيار الوقت المناسب للموضوع:

إن من المداخل الجيدة للموضوعات الخطابية يوم الجمعة أن يكون السياق الزمني داعيًا لها وإذا استغل الخطيب ذلك الظرف كان لخطبته أثر كبير مثال ذلك: لو كانت الأمة في حالة خوف وفي خضم أمر عظيم دهمها فركنت إلى القوى المادية فخطب الخطيب عن التوكل على الله وأهميته وأن اتخاذ الأسباب لا ينافي ذلك لَوَقَعَ الموضوع في نفوسهم موقعه، ولرَسَخ في الأذهان ورَدَّ الناس إلى الموقف الرشيد.

ومن مراعاة الوقت أن يختار لكل موسم ما يصلح له، فلرمضان من الخصائص ما ليس لغيره من الشهور، وفيه من الوظائف الشرعية ما ليس في غيره فتكون الخطب في جُمَعه مراعية للظرف، وليس من الحكمة في شيء أن يخطب الإنسان بعد نهاية الظرف المناسب للموضوع عن الموضوع (فقد خطب أحد الخطباء عن ليلة القدر يوم الثلاثين من رمضان، وليس هناك أمل بإدراك هذه الليلة في تلك السنة).

٤ - التركيز على الأساسيات والقضايا الكلية:

ومن فقه الاختيار التركيز على الأساسيات والقضايا الكلية، وعدم تضخيم الجزئيات على حساب الكليات الأصول.

ومع أن هناك بعض الجزئيات أو الفروع التي قد يرى الخطيب وجوب بيانها للناس، إلا أنه لا بد من التأكيد على ربط تلك الجزئية بالكليات العامة، وهذا الربط له أثره في بيان حكم الأمر والنهي والحض على الالتزام بالأمر، واجتناب النهي، وإذا جعل الخطيب مدخله إلى الجزئيات أمورًا كلية كان ذلك أدعى لقبول القول.

مثال ذلك: تكلم خطيب عن حلق اللحية وحرمة ذلك بالنصوص، ونقل أقوال أهل العلم، وتكلم آخر عن نفس الموضوع جاعلاً المدخل من خلال قضيتين:

الأولى: وجوب تعظيم السنة والتزام أمر النبي ﷺ.

الثانية: حرمة التشبه بالكفار، وعزة المسلم بمظهره ودينه وشعائره الظاهرة، ودلف إلى موضوع اللحية بعد أن أصّل هذين الموضوعين فكان لخطبة الثاني من الأثر والقبول ما ليس لخطبة الأول. وهذا الربط موجود في النصوص ذاتها فالنبي ﷺ يقول في أمر اللحية: « خَالِفُوا الْمُشْرِكِينَ، أَحْفُوا الشَّوَارِبَ وَأَوْفُوا اللَّحَى »، « جُرُّوا الشَّوَارِبَ وَأَرْخُوا اللَّحَى خَالِفُوا الْمَجُوسَ » (رواهما مسلم). فأكد على موضوع المنع من التشبه.

#### ٥ - الحرص على عدم التكرار إلا للحاجة:

ينزع بعض الخطباء إلى تكرار خطبهم كل سنة، ميلاً إلى الدعة ورغبة عن البحث والاطلاع؛ فيقع أسيراً لبضعة مواضيع قد تكون هامة وقد لا تكون، ليطلع بها علي الناس كل أسبوع مما يحدث الملل لدى الجمهور الذي يعاني من تكرار الخطب التي لا جديد فيها، ويؤدي إلى إهدار قيمة هذا المنبر الخطير.

#### ومن التكرار:

أ- تكرار الخطبة الثانية: إذ يلتزم البعض خطبة واحدة محفوظة لا تتغير ولا تتبدل طوال العام وهذا لم يرد في السنة، فهو أخذ لوقت الناس بدون فائدة، بل يسمعون كلاماً حفظوه لكثرة تردادته.

نعم من المشروع أن يذكر في خطبه بعض الجمل الجامعة التي كان يكررها رسول الله ﷺ مثل قوله: « فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ، وَخَيْرُ الْهُدَى هُدَى مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا، وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ » (رواه مسلم).

ولكن ذلك لما تحويه هذه الجمل من الوصايا الجامعة الشاملة وأما ترديد غيرها مما لم ترد به السنة فغير محمود.

ب- تكرار الخطب في المناسبات:

ففي رمضان يخطب الخطيب في الأول عن البشارة برمضان، ثم يُتَّي بالكلام عن أحكام الصيام، ثم يُتَّث بالكلام عن العشر الأواخر وفضلها ويختتم بالكلام عن أحكام صدقة الفطر.

وكل ذلك خير ولكن يمكن أن يُنوع الإنسان بين السنين فيخطب مثلاً عن القرآن ورمضان، وعن غزوات الرسول في رمضان، وعن استثمار رمضان في إصلاح الذات، وعن استثمار رمضان في إصلاح الآخرين، فيُنوع في خطبه ليتحقق بذلك استفادة الناس، خصوصاً أنهم يسمعون الكلام عن الأحكام من خلال أحاديث بعد صلاة العصر في المساجد.

٦- التذكير بالاختيار:

إن الخطيب إذا بكر في الاختيار كان ذلك أدعى لضبط الموضوع، حيث يصبح همّاً للخطيب طوال الأسبوع، يبحث عن مراجعه، ويدوّن بعض الملاحظات عنه، ويستفهم، ويسأل أهل العلم عن جوانبه المستغلقة، فيخرج الموضوع وقد تم نضجه واستوى على سوقه.

ويزداد الأمر جودة إذا كان الخطيب قد وضع سُلماً لألويات ما يخطب عنه، وحرص على إيجاد دفتر ملاحظات خاص يدون فيه ما يأتي على باله من موضوعات يراها جديرة بالطرح.

٧- الشمولية:

إن الإسلام دين شامل ينظم الحياة كلها، وهذا الشمول سمة من سماته الرئيسة، وخطيب الجمعة حين يختار موضوعاته للناس يجب أن يراعي هذه السمة فلا يكون موعلاً في بيان جانب من الجوانب يركز عليه ويغفل ما سواه.

إن الناس يحتاجون إلى بيان أمور الاعتقاد، ويحتاجون إلى تعليم الأحكام الشرعية في العبادات والمعاملات والأحوال الشخصية، كما يحتاجون للوعظ والرقائق، بل وإلى بيان أحوال الأمم السابقة وما جرى بينهم وبين أنبيائهم واستخلاص عبر تلك الأحداث ﴿لَقَدْ كَانَتْ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةً لِأُولِي الْأَلْبَابِ﴾ (يوسف: ١١١).

والله ﷻ ساق قصصهم في القرآن الكريم ليكون في ذلك العبرة والذكرى للمؤمنين، وأمر رسول الله ﷺ أن يذكر الناس بأيام الله فقال تعالى: ﴿وَذَكَرَهُمْ بِآيَاتِهِمْ أَللَّهُ﴾ (إبراهيم: ٥).

ومن الملاحظ أن الخطيب قد يكون متخصصاً في أمر أو مهتماً بأمر فيركز عليه، كأن يكون متخصصاً في الفقه فتكون خطبه كلها فقهية، أو واعظاً فتكون جل خطبه عن المنكرات، وقد تكون نفسه مائلة إلى جانب فيركز عليه، فتجد من الخطباء من هو دائم الترهيب والتخويف ومن هو دائم الترغيب، ومن حكمة الخطيب أن يجمع بين الترغيب والترهيب، وبين التعليم والوعظ، وبين الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

### ثانياً: حسن الإعداد:

إن الخطيب الذي يقدر العمل الذي يقوم به، هو ذلك الرجل الذي يعتني بما يقول ويحضر لما يقول.

### مراحل العمل في إعداد الخطبة في:

#### ١ - القراءة في الموضوع:

بعد اختيار الموضوع الذي يودّ الخطيب طرحه يحسن به أن يقرأ ما كتب عن الموضوع، أو بعض ما كتب، فمن شأن تلك القراءة أن تثري الخطبة وتجعل الخطيب ملماً بجوانب الموضوع، إذ ليس الأمر قاصراً على مجرد الخطبة بل ربما سُئل عن جوانب من الموضوع.

## ٢- جمع النصوص:

إن الخطيب حين يخطب عن موضوع إنما يريد بيان حكم الله ﷻ فيه، أو يريد بيان ما أعد الله ﷻ لأولياؤه وما أعد لأعدائه، أو يريد بيان صفات الله ﷻ أو أسمائه، أو غير هذه الموضوعات التي قيامها على معرفة ما قال الله ﷻ وقال رسوله ﷺ.

ويبدأ الخطيب بجمع الآيات القرآنية الكريمة المتعلقة بهذا الموضوع، ويستعين على ذلك بالمعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم أو ببرامج الحاسب الآلي، فمثلاً إذا أراد أن يخطب عن التقوى رجع إلى المعجم ليستخرج الآيات الدائرة حول هذا الموضوع.

ثم يجمع الأحاديث النبوية المتعلقة بالموضوع.

ولا يعني جمع هذه النصوص أن يذكرها كلها في الخطبة ولكن اطلاعه عليها يجعله ملماً بأطراف الموضوع ليطرحه من الجهة الأكثر تأثيراً في نفوس الناس.

## ٣- الرجوع إلى أقوال أهل العلم:

وتبدأ هذه المرحلة بالرجوع إلى أقوال المفسرين للآيات التي اختارها الخطيب، والتي تعالج الموضوع الذي يطرحه، ثم الرجوع إلى شراح الحديث أيضاً.

وبعد ذلك يراجع كتب أهل العلم في مظان الموضوع الذي يطرحه، فعلى سبيل المثال إذا كان الموضوع عقدياً رجع إلى كتب العقيدة، واستفاد من فهارس تلك الكتب للاهتمام لما يريد، وإذا كان الموضوع فقهياً رجع إلى كتب الفقه. وإذا كان الموضوع في الآداب رجع إلى كتب الآداب، وقد يكون في الموضوع كتاب مفرد، فإن كان فذلك أفضل وأنفع للخطيب.

ثم إذا كان الموضوع عن ظاهرة معاصرة حسن بالخطيب أن يراجع كلام المعاصرين، ويذكر بعض الإحصائيات التي تزيد الموضوع ثراءً والسامع إقناعاً.



## ٤- ضم الموضوع في نسق واحد:

وبعد مرحلة الجمع هذه يضم الخطيب زبدة ما جمع في نسق واحد، فيضع مخططاً للأفكار التي يريد طرحها، ويكتب خطبته بناء على هذا المخطط ويراعي تسلسل الأفكار، وترابط الجمل والعبارات.

## ثالثاً: وحدة الموضوع وترابطه:

## ١- وحدة الموضوع:

إن مما يساعد على الفهم لما يُقال في خطبة الجمعة توحيد الفكرة التي يدور عليها موضوع الخطبة؛ إذ من الملاحظ: أن بعض الخطباء يجعلون الخطبة مسجلاً لجملة من الموضوعات وهذا خطأ إلا في المناسبات العامة التي يُراد فيها التذكير بالأعياد وخطبة عرفة ونحوها، وتعدد موضوعات الخطبة والاستطرادات الكثيرة فيها بالخروج من موضوع إلى موضوع له عدة مساوئ من ضمنها:

أ- تشتت ذهن السامع وجعله في حيرة من أمره، فلا يستطيع التركيز في الفهم فيخرج بدون فائدة واضحة قيمة مما سمع.

ب- ازدحام الموضوعات في ذهن السامع وكثرتها بحيث يُنسى بعضها بعضاً.

ج- أن من شأن الخطبة التي تعالج فيها موضوعات عدة أن تكون المعالجة لما يطرح فيها معالجة سطحية مسحية عاجلة لا تضع كما يقال (النقاط على الحروف) فتوجد إشكالات في ذهن السامع لا يجد إجابة لها بعكس التركيز على فكرة أو موضوع، فمن شأن ذلك أن يجعل الخطيب يوفي الموضوع حقه.

## ٢- ترابط أجزاء الخطبة:

إن تنافر جزئيات الخطبة ينفر السامع وترابطها يربط على قلب السامع وعقله فيتحقق له الفن، ومما يحقق ذلك الترابط ما يلي:

أ - أن يقسم الخطيب الخطبة بشكل منظم فإذا طرح القضية التي لها جوانب عدة فصلها بحسب تلك الجوانب ورقمها فيقول: الجانب الأول... الجانب الثاني... وهلم جرا.

وإذا استدل بجملة أدلة رقمها فقال: الدليل الأول.. الدليل الثاني.

ب - أن تكون الخطبة متسلسلة تسلسلاً علمياً يسهل على الناس الفهم، فإذا تكلم الخطيب عن ظاهرة اجتماعية شخّصها قبل بيان الحكم.

ج - أن ينتقل من الحقائق المعلومة عن الجميع إلى ما يريد الحديث عنه، ولا يطيل الوقوف عند ما يتفق عليه الناس، فإذا تكلم عن الموت فإنه لا يحتاج إلى مزيد كلام حول أن الموت واقع لا محالة، ولكنه يحتاج إلى حث الناس على العمل لما بعد الموت، فتذكيرهم به إنما هو من أجل الحث على العمل.

د - أن يجعل الموضوع الطويل مقسماً على جُمع متعددة ليعالج الموضوع من جميع جوانبه ولا يكون ذلك إلا للموضوعات التي لا بد من علاج جميع جوانبها والتي تكتسب أهمية خاصة.

#### رابعاً: مراعاة القدرة:

١ - مراعاة قدرة الخطيب على البيان:

إن العلم درجات قَالَ تَعَالَى: ﴿وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ﴾ (يوسف: ٧٦)، والله ﷻ قد أمر نبيه أن يسأله أن يزيده علماً فقال تَعَالَى: ﴿وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا﴾ (طه: ١١٤)، وليس الخطيب قادراً على كل الموضوعات التي يريد طرحها إما لقلة علمه في الجملة وإما لقلة علمه في موضوع معين، فإذا رأى الخطيب من نفسه ذلك فعليه ألا يتكلم في موضوع هو غير قادر على بيانه وتوضيحه أو غير عالم بجوانبه التي يجب طرحها على الناس.

وحين يوجد ذلك فالأفضل أن يستعين الخطيب بكتاب فيه خطب لعالم موثوق فيخطب بما فيه، ولا ينشئ كلامًا في موضوع لا يحسن هو الكلام فيه والله ﷻ يقول: ﴿ فَأَنْقُوا لِلَّهِ مَا اسْتَطَعْتُمْ ﴾ (التغابن: ١٦)، هذا إذا لم يكن ثمة قادر على الخطابة، وإلا فالقادر أحق بالخطابة.

## ٢- مراعاة قدرة الناس على الفهم:

إن الناس تتباين عقولهم، وتختلف فهمهم، فهم على درجات في الفهم، والخطيب يخاطب أناسًا كثيرًا، فكان واجبًا عليه مراعاة قدرة الناس على فهم ما يقول لئلا يصير ذلك القول فتنة لهم، مثال ذلك: تكليم الناس في دقائق العلوم وصعاب المسائل التي لاتصل إليها أفهامهم ولا تدركها عقولهم، كمن يحدث عوام الناس بدقائق المسائل في القضاء والقدر وهي مسائل لا يصلح ذكرها لعوام الناس ولا يدركها إلا خواصهم.

فعن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: « حَدَّثُوا النَّاسَ بِمَا يَعْرِفُونَ؛ أَتُحِبُّونَ أَنْ يُكَذَّبَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ » (رواه البخاري). فنهى عن تحديث الناس بما لا يعقلون حتى لا يؤدي ذلك إلى تكذيب الله ﷻ ورسوله صلوات الله عليهم.

وَعَنْ عُبَيْدِ اللَّهِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُتْبَةَ أَنَّ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ مَسْعُودٍ رضي الله عنه قَالَ: « مَا أَنْتَ بِمُحَدِّثٍ قَوْمًا حَدِيثًا لَا تَبْلُغُهُ عُقُولُهُمْ إِلَّا كَانَ لِبَعْضِهِمْ فِتْنَةٌ » (رواه مسلم).

إن تحديث الناس بما لا يعقلون ولا يدركون يؤدي إلى نتائج سيئة منها:

أن يفهم السامع الكلام على غير وجهه فيفتن بأحد أمرين:

أ - التكذيب بالحق.

ب - العمل بالباطل.

### خامساً: مراعاة الأحوال:

إن من الحكمة المأمور بها في قوله تعالى: ﴿ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ﴾ (النحل: ١٢٥). مراعاة الحال والمقام.

ويحسن بالخطيب:

#### ١- مراعاة أحوال الأمة العامة:

إن الأمة تمر بأحوال مختلفة كل حال تستدعي من الخطابة ما يناسبها، فإن حالة الحرب تستدعي من التركيز على موضوعات معينة ما لا يستدعيه حال السلم، فيركز الخطيب على الصبر، وجمع الكلمة، والجهاد، والتوكل على الله، وعدم الركون للكافرين. كما أن حال الأمن والرغد تستدعي التذكير بالنعم والأمر بالشكر والتحذير من كفران النعم، وبيان قصص السابقين الذين بدلوا نعمة الله كفراً وأحلوا قومهم دار البوار.

#### ٢- مراعاة حال المصلين في المسجد:

إن المساجد يختلف روادها باعتبارات كثيرة وعليه فإن المسجد الذي يرتاده مدرسو الجامعات غير الذي يرتاده طلابها والمسجد الذي يرتاده العمال غير المثقفين غير الذي يرتاده المتعلمون، والمسجد الذي يرتاده الزراع غير المسجد الذي يرتاده الصناع. فمن الحكمة أن يختار الخطيب من الموضوعات ما يتناسب مع المصلين، بل قد يكون موضوع واحد يُعالج من أوجه عدة بحسب حال المصلين، فالزكاة يركز فيها عند المزارعين على زكاة الزروع والثمار، وعند التجار على زكاة الأثمان وعروض التجارة وهكذا.

## سادساً: الموازنة بين المتقابلات:

## ١ - الموازنة بين البشارة والندارة:

إن بعض الناس يكون ذا طبيعة نفسية مائلة إلى جانب التبشير أو جانب التخويف، فيؤثر ذلك على خطبه، فيميل مثلاً إلى جانب الإنذار والتخويف دومًا، فراه يشيع في الناس - على سبيل المثال - الكلام عن فساد الناس وضياع الدين واندراس السنن، وإن مستقبل الناس يزداد شرًا وأن الأعداء يملكون زمام العالم... إلخ.

وهذا الاقتصار يبعث اليأس في النفوس ويحطم حيوتها ونشاطها للعمل الإسلامي، والحكمة أن يوازن الإنسان بين البشارة والندارة، ولذلك جمع الله للرسول بين هذين العملين فقال تَعَالَى: ﴿ فَبَعَثَ اللَّهُ النَّبِيِّنَ مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ ﴾ (البقرة: ٢١٣)، ﴿ رُسُلًا مُبَشِّرِينَ وَمُنذِرِينَ ﴾ (النساء: ٢١٣). فهم يبشرون في مواضع البشارة، وينذرون في مواضع الندارة، ويجمعون بينهما في مواضع الجمع.

إن حالات الإنذار يحتاجها الناس عندما يركنون إلى الدنيا وحظوظها فهو أسلوب تخويف مع من لم يرفع بدين الله رأسًا، وأما التبشير فإنه يتوجه للمتقين الطائعين.

ويحتاج الناس للتبشير وبعث الأمل في النفوس حين الاضطراب والضعف والخوف والبلاء، ولذلك لما كان النبي ﷺ مضطرباً بعد نزول الوحي عليه بشرته أم المؤمنين خديجة رضي الله عنها بما يُزيل عنه دواعي الاضطراب وأسباب الخوف فقالت: « كَلَّا أَبْشِرْ فَوَاللَّهِ لَا يُخْزِيكَ اللَّهُ أَبَدًا؛ فَوَاللَّهِ إِنَّكَ لَتَصِلُ الرَّحِمَ، وَتَصْدُقُ الْحَدِيثَ، وَتَحْمِلُ الْكَلَّ، وَتَكْسِبُ الْمَعْدُومَ، وَتَقْرِي الضَّيْفَ، وَتُعِينُ عَلَى نَوَائِبِ الْحَقِّ » (رواه البخاري).

وكان النبي ﷺ يبشر أصحابه بالرفعة والظهور على الأديان وهم في أشد حالات الضعف، وأعداؤهم متسلطون عليهم فقد قال ﷺ: «بَشِّرْ هَذِهِ الْأُمَّةَ بِالسَّنَاءِ وَالرَّفْعَةِ وَالِدِّينِ وَالنَّصْرِ وَالتَّمْكِينِ فِي الْأَرْضِ» (رواه الإمام أحمد، وصححه الألباني).  
إن الموازنة بين البشارة والندارة من الحكمة في الدعوة التي أمر الله ﷻ بها ومن اتباع سنة سيد المرسلين ﷺ وفيه مراعاة لأحوال الناس ونفوسهم.

وهنا يجب التنبيه إلى أمر، وهو أن بعض الناس يذكر في سياق التهيب من جرم أو ذنب بعض آيات الوعيد، ثم يعقب في خطبته ببيان أن ذلك الوعيد ليس محمولاً على معناه المتبادر، وإنما لا بد له من تأويل مثال ذلك:

قد يذكر الخطيب حديث: «سَبَابُ الْمُسْلِمِ فُسُوقٌ، وَقِتَالُهُ كُفْرٌ» (رواه البخاري ومسلم)، فيذكر قول السلف في معنى الحديث وأنه ليس الكفر المخرج من الملة، وهذا حق، ولكنه يُضَعَفُ أثر الحديث في النفوس، ولذلك لو فرق بين حال التعليم وحال الوعظ وأنه حين الوعظ تُذكر نصوص الوعيد كما جاءت، وأما في حالة التعليم وبيان الحكم فلا بد من البيان.

## ٢- الموازنة بين المصالح والمفاسد:

إن الخطيب بحاجة إلى فقه الموازنة بين المصالح والمفاسد ومعرفة رتب المصالح والمفاسد حتى يوازن بين مصلحة كلامه وما قد يترتب عليه من المفاسد، وذلك أن قيام الشريعة إنما هو على جلب المصالح ودرء المفاسد.

وهذه المصالح والمفاسد قد تختلط فيكون الفعل الواحد أو القول الواحد مصلحة من وجه ومفسدة من وجه آخر، أو مصلحة مشوبة بشيء من المفاسد أو العكس أو هي مصالح أو مفاسد في حال دون حال.

وتعارض المصالح والمفاسد عاجله الشارع فأمر:

أ - بارتكاب أدنى الفسادين للسلامة من أعلاهما.

ب - وبإهدار إحدى المصلحتين لتحصيل أعلاهما.

ت - وبتقديم درء المفاسد على جلب المصالح.

ث - وبالنظر في مآلات الأمور وعواقبها.

ولذلك فإنه يجب على الخطيب ألا يدفع الفساد بمفسدة أعظم إذ لا يجوز رفع الفساد القليل بالفساد الكثير، ولا يدفع أخف الضررين بتحصيل أعظم الضررين، فإن الشريعة جاءت بتحصيل المصالح وتكميلها وتعطيل المفاسد وتقليلها بحسب الإمكان، ومطلوبها ترجيح خير الخيرين إذا لم يمكن أن يُجمعاً جميعاً، ودفع شر الشرين إذا لم يندفعا جميعاً.

إن موضوعاً من الموضوعات قد لا يصلح أن يعرضه الخطيب في وقت أو حال لما يترتب على عرضه من مفساد، بينما لو عرضه في وقت آخر أو حال أخرى كان مصلحة خالصة، والفقهاء من وازن بين المصالح والمفاسد، فقال حين يحسن القول، وكفَّ حين يحسن الكفَّ.

٣- الموازنة بين الجانب العاطفي والجانب العقلي:

إن بعض الخطباء تصطبغ خطبتهم بالصبغة العاطفية البحتة، فلا تراه يجتهد لإقناع الناس بما يقول، وبعضهم تصطبغ خطبه بالصبغة العقلية البحتة فلا يثير عواطف الناس، وكلا طريقتي قصد الأمور ذميم.

**سابعاً: التثبيت:**

إن خطبة الجمعة يحضرها أناس تختلف أقدارهم العلمية والعقلية وكلهم في الغالب يقف موقف المتلقي من الخطيب فكان واجباً على الخطيب أن يتثبت مما يقول:

## ١ - الثبوت من صحة النص الشرعي:

فيجب على ناقل النص من السنة الثبوت من صحته، لأن الخبر عن رسول الله ﷺ خبر عن الله ﷻ، وليس كذباً على الله ورسوله ﷺ ككذب أحد على من سواهما، فعن المغيرة بن شعبة رضي الله عنه قال: سمعت النبي ﷺ يقول: « إِنَّ كَذِبًا عَلَيَّ لَيْسَ كَكَذِبٍ عَلَيَّ أَحَدٍ؛ مَنْ كَذَبَ عَلَيَّ مُتَعَمِّدًا فَلْيَتَّبِعُوا مَقْعَدَهُ مِنَ النَّارِ » (رواه البخاري ومسلم). وعن سلمة رضي الله عنه قال سمعت النبي ﷺ يقول: « مَنْ يَقُلْ عَلَيَّ مَا لَمْ أَقُلْ فَلْيَتَّبِعُوا مَقْعَدَهُ مِنَ النَّارِ » (رواه البخاري).

فعلى الخطيب إذا أراد أن يخطب أن يتثبت من صحة الأحاديث وذلك بمعرفة مخرجها، فإن كانت في البخاري ومسلم أو أحدهما كان ذلك دليلاً على صحتها وإن كانت في غيرهما اجتهد في البحث عن أقوال أهل العلم في الكلام عن الحديث.

ولقد أتى كثير من الخطباء الذين ينقلون نصوصاً غير صحيحة من اعتمادهم على الجامعات المعروفة باحتوائها على الصحيح والضعيف بل وما دونه، ككنز العمال والترغيب والترهيب، وما انتشر كثير من الأحاديث الموضوعية المحفوظة في أذهان الناس إلا بسبب تساهل بعض الخطباء والوعاظ ونقلهم لها دون تثبت وتبين.

وعلى الخطيب أن يستعين بالكتب التي تبين مدى صحة الحديث، فلا يكفي مثلاً أن يذكر الكتاب أن الحديث رواه أبو داود أو الترمذي أو النسائي أو ابن ماجه مثلاً، بل لا بد أن يذكر أن الحديث صحيح أو حسن أو ضعيف؛ لأن هذه الكتب وأمثالها فيها الصحيح والضعيف بل والموضوع.

## ٢ - الثبوت في الفهم ووجه الاستدلال: إن النص قد يكون صحيحاً من جهة

النقل ولكن الفهم المقلوب لذلك النص يحيل المراد.

فكم من عائبٍ قولاً صحيحاً وأفته من الفهم السقيم



وقد يأخذ من النص دلالة وهو غير مصيب، ولو راجع أقوال المفسرين وشروح العلماء لكتب الحديث لوقع على خبير بما يؤخذ من النص وما يستفاد منه. وأما الاعتماد على ما يتبادر إلى الذهن من النص، فذلك موقع في الخطأ إذ القرآن يصدق بعضه بعضاً ويحتاج الذي يريد فهم نص إلى الرجوع للنصوص الأخرى وأقوال أهل العلم.

### ٣- الثبوت من سلامة نقل النص:

ينقل الخطيب في موضع الاستشهاد شيئاً من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، ومن الواجب على الخطيب ألا يعتمد على حفظه فيما يتعلق بالآيات والأحاديث بل يراجعها لينقلها بلفظها إن كانت من القرآن وأما إن كانت من السنة فبلفظها إن أمكن أو بمعناها.

ومن الملاحظ هنا: أن من الخطباء من يستشهد بنص قرآني فينقله نقلاً غير صحيح فيحرف آيات التنزيل أو يلحن في تلاوة النص أو نحو ذلك وقد يتلقى منه الناس ذلك الخطأ ويأخذونه مأخذ التسليم، وقد ينقل نصاً من السنة من حفظه فيخطئ بتقديم أو تأخير يؤثر في المعنى أو لحن يحيله، ولو راجع النص لسلم من ذلك.

### ٤- الثبوت من الأحكام الشرعية:

إن من مهام الخطيب أن يبين للناس الأحكام الشرعية لأفعال المكلفين من حلال وحرمة ووجوب وندب وكراهة، وتزداد أهمية ذلك في بعض المواسم كمواسم رمضان والحج ونحو ذلك، ولا يصح لخطيب أن يذكر تلك الأحكام دون تثبيت منها، فإن ذلك قول على الله عز وجل بغير علم، قَالَ تَعَالَى: ﴿قُلْ إِنَّمَا حَرَّمَ رَبِّي الْفَوَاحِشَ مَا ظَهَرَ مِنْهَا وَمَا بَطَّنَ وَالْإِثْمَ وَالْبَغْيَ بَعْدَ الْحَقِّ وَأَنْ تُشْرِكُوا بِاللَّهِ مَا لَمْ يُنَزَّلْ بِهِ سُلْطَانًا وَأَنْ تَقُولُوا عَلَى اللَّهِ مَا لَا نَعْمُونَ﴾ (الأعراف آية ٣٣).

وحق على الخطيب أن يراجع في كل موسم ما يناسب من أبواب الفقه، ففي رمضان أو قبله بقليل يراجع كتاب الصيام وكتاب الزكاة من كتب الفقه، وقبل موسم الحج يراجع كتاب الحج ويراجع أحكام العشر من ذي الحجة وأيام التشريق وهكذا. هذا إن كان أهلاً وقادراً على الفهم، وأما إن لم يكن كذلك فعليه أن يقرأ فتاوى أهل العلم إذا أراد بيان شيء للناس من على المنبر، ويجيل إلى تلك الفتاوى الموثقة مسندة إلى مراجعها.

#### ٥- الثبت من الأخبار:

قد ينقل الخطيب في أثناء خطبته للناس حدثاً من الأحداث يريد أن يكون مدخلاً للموضوع، وهذا الأسلوب أسلوب حسن لأنه يشد الناس ويلفت أنظارهم للموضوع؛ لأن من طبيعة غالب البشر حب القصص وتأثرهم بها، ثم تكون تلك القصة وسيلة للفهم لأنها تُجسد المعاني في أشياء واقعية ولكن تلك القصص والأخبار تحتاج إلى جملة ضوابط منها - فيما نحن بصدده - الثبت، وهو خلق نبيل دعا إليه الإسلام، قَالَ تَعَالَى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِمِجْهَلَةٍ فَتُصِيبُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ﴾ (الحجرات: ٦).

والعاقل لا يعتمد على نقول الناس وأقوالهم، فإن تناقل القول ليس دليلاً على صحته، وفوق أن الثبت فضيلة والنقل من الناس بدونه رذيلة، قد يكون حديث الخطيب عن خبر لا يصدق ولا يثبت سبباً لفقدان مصداقيته عند الناس؛ فلا يأخذون قوله، ولا يتقبلونه إلا بنوع من الشك.

وتزداد أهمية الثبت بشكل عام حين وقوع الفتن واضطراب الأحوال، وتبلبل الأذهان فإن ذلك إذا وقع في زمان ما أوجب الثبت والتبيين لما يستدعيه زمن الفتن والشور من كثرة الكذب والافتراء.

### ثامناً: معالجة مشكلات الأمة:

إن الناظر في المجتمعات المسلمة اليوم يجد أنها تزخر بألوان من المشكلات فمنها المشكلات العقدية كالحكم بغير ما أنزل الله ﷻ وعبادة القبور والندر لأصحابها، ومنها المشكلات الاجتماعية كغلاء المهور والعنوسة.

ومنها المشكلات الاقتصادية، ومنها المشكلات الأخلاقية كالرشوة، ومنها المشكلات المتعلقة بقضايا الأمة العامة كتفشي الظلم والمنكرات العامة وغير ذلك، ومنها المشكلات النفسية كمشكلات القلق والإحساس بالضيق النفسي ونحو ذلك.

والخطيب كالطبيب فهو يعالج هذه المشكلات، بل حقيق به أن يتلمس مشكلات الناس ليساعد في حلها، ولكن يحسن التنبيه إلى جملة ملاحظ تتعلق بهذا الموضوع:

١- أنه يجب على الخطيب أن تكون معالجته للمشكلات على المنبر منضبطة بالضوابط الشرعية المعلومة في إنكار المنكر: ومن ذلك:

أ - الإخلاص لله ﷻ.

ب - مراعاة المصالح والمفاسد.

ت - العلم بأن ما يريد النهي عنه منكر أو ما يريد الأمر به معروف.

ث - المعالجة للأمر بالحكمة والموعظة الحسنة.

٢- أن يتوجه إلى الناس بما يستطيعون القيام به:

فلا يخاطب العوام بما يخرج عن قدرتهم، أو بمنكر ليسوا هم القائمين عليه، أو يخاطبهم عن المنكر العام الذي فعله غيرهم من الجهة التي لا تدخل تحت قدرتهم؛ فإن من الناس من يتكلم عن منكر من المنكرات ولا يذكر ما يمكن للناس عمله تجاه ذلك المنكر فيؤجج مشاعرهم فيقفون موقف المحترار الذي لا يدري ما يعمل، وقد يصير بعض الناس إلى أعمال غير شرعية في تغيير ذلك المنكر.

٣- ألا يركز الخطيب على جانب الإنكار فقط: بل يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر فإن مشكلات الناس إما ترك لمعروف أو فعل لمنكر، بل مع فشو المنكرات لا بد أن يكون ثمة ألواناً من المعروف مهجورة، وأنواعاً من الخيرات مهملة، وأن الناس لو شغلوا بأعمال الخير والمشاريع الخيرية النافعة لم يكن عندهم فضل وقت لغيرها.

فالمعالجات للوقائع الحادثة تنقسم إلى قسمين:

أ - معالجة المنكرات، ولاسيما ما كان منها قريب العهد، وهو حديث الناس، ويراعى في معالجة هذه المنكرات أكبرها ضرراً وأسوأها أثراً، وعند تحذير الناس من ذلك المنكر يدلل على حرمة وخطره من القرآن والسنة، ويحصر أضراره ومساوئه في جميع الجوانب، ويحض على تركه والتوبة منه، مبيناً الموقف من ذلك المنكر وسبل معالجته.

ب - الحض على أعمال صالحة ومشاريع نافعة ويذكر أدلة فضل تلك الأعمال وما في القرآن والسنة من بيان أجر عاملها ومزايا هذا العمل ونتائجه وخطورة تركه والإعراض عنه، وأن هذا الإعراض من مشكلات الأمة الحادثة التي يجب علاجها.

٤- ألا يركز الخطيب على لون من ألوان المشكلات:

فإن المجتمع فيه مشكلات كثيرة تحتاج إلى علاج، وبعضها إذا عولج فبالتبع ستتم معالجة مشكلات كثيرة، وقد تكون هناك مشكلة متعبة لأناس كثر وهم يبحثون عن علاجها، والخطباء أو بعضهم عنها غافلون.

ومن ذلك: أن خطيباً خطب عن القلق وطرق دفعه ومعالجته إذا وقع فوقعت الخطبة موقعاً عظيماً من الناس وطلب صورتها ليقرأها طوائف كثيرة منهم وذلك لأنهم يعانون من المشكلة، والقلق حقيقته عرّض مشكلاتٍ أخرى، والساعي في علاج نفسه من القلق علاجاً شرعياً سيعالج تلك المشكلات.

٥ - أن صلاة الجمعة صلاة يشهدها جماعات من الناس مختلفة المشارب متنوعة من كل وجه، فمنها البر والفاجر والصالح والفاسق، وضعيف النفس والجاهل، فعلى خطيب الجمعة عند الحديث عن المنكرات والمعاصي ألا يوغل في وصف تلك المنكرات، وبيان أماكنها وطريقة أهل الشر، فإن ذلك الوصف مدعاة إلى عكس ما أراده الخطيب، وفي التحذير عن المنكر والنهي عنه وبيان أضراره وآثاره غُنية عن وصفه.

٦ - أن الكلام عن حدث من الأحداث أو منكر من المنكرات العامة قد يعالج بطريقة تسبب ضرراً أكبر، كأن يتحدث الإنسان عن ذلك المنكر والقائمين عليه، ويصف أحوالهم وأعمالهم، بينما يمكن أن يعالج الموضوع بطريقة حكيمة كأن يتحدث الخطيب عن موضوع مناسب لما وقع، يفهم الناس عن طريقه الموقف الشرعي الرشيد من القضية.

مثالان على ذلك:

الأول: في بلد مسلم كرم رجل لا يستحق التكريم لأمر أعظمها أنه غير مسلم، وأنه لم يفعل شيئاً يستحق التكريم، فضج أحد الخطباء يخطب وأوغل في ذكر ما جرى من تكريم للرجل بما هو ليس من أهله.

ولكن خطيباً خطب خطبة عن موازين رفع الناس وخفضهم، ولم يتطرق للحدث، ولكن الظرف الزماني ساعد الناس على الفهم، وأصل الرجل الموضوع تأصيلاً شرعياً لا يقتصر على مجرد ما وقع، ولكنه يشمله ويشمل نظائره من الأحداث.

الثاني: تحدث في بلد تجاوزات بسبب فرح بأمر كفوز فريق أو نحو ذلك، فتصدر الجهات الرسمية بيانات، ويتكلم بعض الخطباء عن ما حدث ولكن الأفضل من ذلك بالنسبة للخطيب أن يضع للناس موازين شرعية في الفرحة والسرور ومتى يكون ذلك وبم يكون؟ والذين يفعلون ذلك يجعلون للمنبر حرمة ومكانة مع أنهم قد أعذروا إلى الله ببيان الحكم الشرعي فيما حدث.

## وصايا للخطيب

### ١- الإخلاص والمتابعة سر النجاح؛

فجدد نيتك وتفقد إخلاصك حتى تكون لكلماتك وخطبك أثرًا في قلوب الناس، ثم تأمل كم لك من الأجر والحسنات وأنت تقوم في مسجدك خطيبًا كل جمعة، وكم هو النفع الذي ينتشر بين الناس بسبب كلماتك ونصائحك عبر الخطبة.

إن الخطيب من أولى الناس مطالبةً بالإخلاص لله تعالى، لأنه ربما رأى مقامه وهو يخطب المئات، ويعلمهم ويذكرهم فيرى أن له فضلًا عليهم، وتقدمًا دونهم، فتحمله نفسه على العُجب، والتعالي، والغص من قدر غيره ونسبتهم إلى الجهل، فالإخلاص لله تعالى يعرّفه قدر نفسه، ويقيه شرها.

فالذي ينبغي للخطيب في ذلك أن يكون منشأ الخطبة والسعي إليها وطلبها، من باب الإخلاص لله ﷻ، وتبليغًا للدين، ودعوةً إلى التمسك بالعقيدة الصحيحة والشريعة السمحة، ولكن هذا العمل لا يتم قبوله - بعد الإخلاص لله ﷻ - إلا بمتابعة النبي ﷺ وعدم الابتداع، فهذان هما شرطًا قبول العبادة.

يجب على الخطيب أن يراقب قلبه، ويحاسب نفسه في أثناء العمل، حتى يضمن أنه على الطريق المستقيم، فإن لمس في نفسه تطلعًا إلى غير ثواب الله تعالى، والتفاتًا إلى غير مولاه، تذكر فاستغفر وأبصر؛ قَالَ تَعَالَى: ﴿إِنَّ الَّذِينَ اتَّقَوْا إِذَا مَسَّهُمْ طَائِفٌ مِّنَ الشَّيْطَانِ تَذَكَّرُوا فَإِذَا هُمْ مُبْصِرُونَ﴾ (الأعراف: ٢٠١).

وإذا شعر أنه إنما يرفع من صوته، أو يغير من نبرته، أو يكرر العبارة، أو غير ذلك من أجل إرضاء الحضور أو بعضهم بادر إلى تصحيح نيته، وتقويم قصده.

وينبغي للخطيب محاسبة نفسه وتقويمها بعد الخطبة، فإن وجد خيرًا حمد الله تعالى على توفيقه، وإن وجد غير ذلك عزم على تدارك أمره، وإصلاح خطئه.

ويحسُن بالخطيب قبل أن يصعد المنبر أن يتذكر الأمور التالية:

١- فضل الله تعالى عليه ونعمته، وعظيم إحسانه إليه، وأنه لولا الله تعالى ما وقف هذا الموقف.

٢- الأجر الجزيل، والثواب الجميل على الإخلاص، وصدق النية لله تعالى.

٣- الوعيد الشديد للمرائين، ومن سمَّع سمَّع الله به، ومن رأى رأى الله به.

٤- أن أعمال المرائين محبطة، لا يقبلها الله تعالى، وليتذكر خبر الثلاثة الذين تسعر بهم النار يوم القيامة، نعوذ بالله من الخذلان.

٥- أن الناس كلهم لا يملكون له من الله تعالى شيئاً، وأن رضاهم أو سخطهم لا يقدم ولا يؤخر، ومن أرضى الناس بسخط الله تعالى، سخط الله عليه وأسخط عليه الناس، ومن أسخطهم في رضا الله تعالى، رضي الله عنه وأرضى عنه الناس.

قال ابن الجوزي رحمته: « من لم يقطع الطمع من الناس من شئيين لم يقدر على الإنكار: أحدهما: من لطف ينالونه به، والثاني: من رضاهم عنه وثنائهم عليه »، وقال: « من رأى الخلق عبدهم وهو لا يعلم ».

## ٢- الشعور بالمسئولية:

يجب أن يشعر الخطيب بأنه صاحب رسالة يؤديها، ويقصد من خلالها وجه الله، حتى ولو كانت تلك وظيفته التي يقتات منها، وذلك لأن صاحب الرسالة يستفرغ كل طاقته في محاولة إيصالها إلى الناس، لا يكَل ولا يَمَل.

وإذا ما توفر هذا الشعور في نفس الخطيب فإن النجاح سيكون حليفه، وسيكون من أحسن الناس قولاً؛ قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَمَنْ أَحْسَنُ قَوْلًا مِّمَّنْ دَعَا إِلَى اللَّهِ وَعَمِلَ صَالِحًا وَقَالَ إِنَّنِي مِنَ الْمُسْلِمِينَ ﴾ (فصلت: ٣٣).

فلا أحد أحسن قولاً ممن حمل مشعل الدعوة إلى الله ﷻ وإلى اتباع منهجه والالتزام بأحكامه وتعاليمه.

### ٣- كم رصيدك من العلم الشرعي والثقافة العامة؟

وهذا أساس لا بد منه حتى يجد الناس عند الخطيب إجابة التساؤلات، وحلول المشكلات، وهو كذلك العدة التي بها يعلم الخطيب الداعية الناس أحكام الشرع، ويصرهم بحقائق الواقع، وبه أيضًا يكون الخطيب قادرًا على الإقناع وتفنيده الشبهات، وامتقنًا في العرض، ومبدعًا في التوعية والتوجيه.

وإذا كانت الدعوة إلى الله أشرف مقامات العبد وأجلها وأفضلها فهي لا تحصل إلا بالعلم الذي يدعو به وإليه، ولا بد من كمال الدعوة من البلوغ في العلم على حد يصل إليه السعي.

### ٤- صلتة الخطيب بالله ﷻ:

تذكر أنك إنما تخطب وتتكلم بحول الله تعالى وقوته فإن شاء الله تعالى أطلق لسانك وإن شاء عقده، ولو وكلك الله إلى نفسك لعيت وعجزت.

إن حنجرتك التي هي وعاء خروج الأصوات ولسانك وشفتيك وأسنانك التي تصيغ الحروف والنعمة إنما هي خلق من خلق الله تعالى.

واعلم أن الله معك .. شاهد ومطلع عليك .. نظره أسبق من نظر المخاطبين إليك. فاعتصم بالله، وليكن لك في نبي الله موسى ﷺ أسوة حسنة حيث: ﴿ قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي ۝٢٥ وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي ۝٢٦ وَأَحْلِلْ عُقْدَةَ مِنِّ لِسَانِي ۝٢٧ يَفْقَهُوا قَوْلِي ﴾ (طه: ٢٥-٢٨).

### ٥- روحانية الخطيب:

الخطيب الناجح في سيره لإعلاء كلمة الله، وبيان شرعه ونشر سنة نبيه ﷺ، وأمره الناس بالمعروف ونهيه عن المنكر، يمضي ذلك الداعية وقد وطن نفسه على الجادة، وجاهدها على هوى المادة، وعلمها أخلاقها ونقاها من أدرانها، وأدبها فأحسن



تأديبها على منهاج النبيين عليهم السلام وسنة سيد المرسلين صلى الله عليه وآله وطريقة السلف ومن بعدهم من الخلف الصالحين المصلحين.

يدعو ربه خيفةً وتضرعاً أن يُيسّر له إلقاء تلك الكلمة، أو نشر تلك الورقة، أو تعليق تلك الصحيفة.

حتى في أصغر الأمور لا يهمل ولا يتكاسل عن طلب العون والمدد من مالك الملك ﷻ، وقد قرأ أن السلف رحمهم الله كانوا يسألون الله ﷻ كل شيء حتى الملح لطعامهم!

فيسأل ربه ﷻ أن يُيسّر له وسيلة النقل لتلك القرية، أو آلة النسخ لتلك المطوية، أو ذلك المال البسيط لشراء ما يعينه على دعوته من أشرطة أو كتب أو نحوها.

### ٦- الله الله في القدوة:

فالناس ينظرون إلى سلوك الخطيب، ويدققون النظر فيه، ولذا ينبغي أن تتطابق أفعاله مع أقواله، فالتزام الخطيب بأحكام الإسلام بوجه عام، وتطبيق ما يدعو إليه في خطبته، يجعل كلامه مقبولاً عند المستمعين، أما مخالفة العمل للقول، فإنه يجعل المستمعين لا يثقون به ولا بكلامه.

وسيرة الخطيب وما يتحلى به من مكارم الأخلاق لها دور كبير في قبول كلامه، واحترام توجهاته، سواء أكانت هذه السيرة مع أصحابه، وجيرانه، ومن يعاملهم في موقع عمله، أم كانت في بيته، ومع أهله وأسرته، فإن ذلك هو مقياس صدق الخطيب، ومدى احترامه لآرائه ونصائحه.

وليس في مخالفة الخطيب لما يأمر به وينهى عنه مسوغ للآخرين بارتكاب ما حرم الله تعالى، أو تعدي حدوده، لكن ضعاف الإيمان يتخذون ذلك أسوة لهم، ويجعلونه حجة يحتجون بها على من ينصح لهم، فيكون بذلك إثمهم مضاعفاً، حيث إنه

خالف إلى ما نهى عنه، وترك ما كان يأمر به، ثم إنه سهّل فعل الحرام وارتكاب المنهيات على ذوي النفوس المريضة، فافتتنوا به حين جعلوه قدوة لهم.

قَالَ تَعَالَى: ﴿ أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ نَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ ﴾ (البقرة: ٤٤). وَقَالَ تَعَالَى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٢﴾ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴾ (الصف: ٢-٣).

ومن المقت الذي يصيب من يقول ما لا يفعل، ويأتي ما ينهى عنه، ما وصفه الرسول ﷺ من جزائه في الآخرة. فعن أسامة بن زيد رضي الله عنه عن النبي ﷺ قال: « يُجَاءُ بِالرَّجُلِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَيُلْقَى فِي النَّارِ فَتَنْدَلِقُ أَقْتَابُهُ فِي النَّارِ، فَيَدُورُ كَمَا يَدُورُ الْحِمَارُ بِرَحَاهُ، فَيَجْتَمِعُ أَهْلُ النَّارِ عَلَيْهِ فَيَقُولُونَ: أَيُّ فُلَانٍ مَا شَأْنُكَ، أَلَيْسَ كُنْتَ تَأْمُرُنَا بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَانَا عَنِ الْمُنْكَرِ؟ قَالَ: كُنْتُ أَمُرُّكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَلَا آتِيهِ، وَأَنْهَاكُمُ عَنِ الْمُنْكَرِ وَآتِيهِ » (رواه البخاري ومسلم).

وسيرة الخطيب سرعان ما تنتشر بين الناس، والشائعات قد لا تقف عند حد، والناس ينظرون إلى العلماء والخطباء والأميرين بالمعروف بعيون بصيرة، والناقد بصير، وأعمال هؤلاء موضوعة تحت المجهر المكبر، فصغيرتهم تضخم إلى كبيرة، وكسرهم ليس له جيرة، ومن الأمثال السائرة: زلة الجاهل يغطيها الجهل، وزلة العالم يضرب بها الطبل.

فالناس شديداً والرقابة للعلماء والخطباء، والأميرين بالمعروف والناهيين عن المنكر، ورقابتهم لا تنحصر في العالم والخطيب نفسه، بل يرقبون نساءه، وأولاده، وأحفاده، ويتعلقون بأفعالهم، ويستدلون بسيرتهم وسلوكهم، والناس - إلا من رحم الله ﷻ - يغلب عليهم الميل إلى التسويغ والترخص بأدنى الشبهات.

ولا يكفي أن يكون الخطيب وافقاً عند حد الكف عن المنكر الذي ينهى عنه، أو فعل الواجب الذي يأمر به، أو الالتزام به، أو الالتزام بالخلق الحميد الذي يحض عليه، بل ينبغي أن يكون متميزاً عن غيره ممن يقتدي به: بفعل النوافل، والمسارة إلى

الخيرات، والمسابقة إلى الطاعات، والتشهير والمبادرة إلى كل خصلة كريمة، مع زيادة الورع، وقوة الشخصية، وصلابة الإيوان، فهو قبل أن يأمر الناس بخير ينبغي أن يكون أسبقهم إلى فعله.

وليعلم الخطيب أنه مهما بلغت فصاحته، وتجلي بيانه، ومهما بلغ من قوة الإلقاء، ونصاعة الأسلوب فإنه لن يستطيع أن يقنع أحدًا بفكره، أو أن يستميل القلوب لدعوته ما لم يكن مخلصًا في دعوته، نقيًا في سيرته.

بل إنه مع ذلك لا يستطيع أن يسلم من غمز الناس به في سلوكه، فليوطن نفسه على ذلك، وكم رأينا وسمعنا من خطيب مفوّه، لكن الناس يجلسون في خطبته جلوس المحكومين ظلما وكأنهم يستمعون إلى قاض ظالم يتلو عليهم قرار الحكم، وكم رأينا كذلك من خطباء يتمنى الحضور لو أن خطبة أحدهم تمتد ساعات، وهذا شيء مشاهد معلوم، فليس الأسلوب وحده أو البلاغة والفصاحة وحدها هي التي تجذب قلوب الناس وتحببهم في الخطيب أو الداعية.

ولن يستطيع الخطيب أن يقف صاعدًا بالحق، واثقًا بما يقول، وهو يعلم أن العيون تغمزه، والقلوب تمقته، وأنه ملوث السيرة، غير نقي الذليل.

فكأن الناس وهم ينغضون إليه رؤوسهم، ويرمون إليه بأبصارهم يقولون بلسان حالهم:

يا أيها الرجلُ المعلمُ غيرَه	هَلَّا لِنَفْسِكَ كَانَ ذَا التَّعْلِيمِ
تصفُ الدِّوَاءَ لذي السِّقَامِ وَذِي	الضُّنَى كَيْمَا يَصِحُّ بِهِ وَأَنْتَ سَقِيمٌ
وَنِرَاكُ تُصَلِّحُ بِالرِّشَادِ عَقُولَنَا	أَبَدًا وَأَنْتَ مِنَ الرِّشَادِ عَقِيمٌ
لَا تَنَّهُ عَنِ خُلُقٍ وَتَأْتِي مِثْلَهُ	عَارٌ عَلَيْكَ إِذَا فَعَلْتَ عَظِيمٌ

واعلم أن الكلام إذا لم يخرج من القلب لم يصل إلى القلب، فكل خطيب وواعظ لا يكون عليه سيما الصلاح قل أن ينفع الله به.

يا واعظ الناس قد أصبحت متهماً إذ عبت منهم أموراً أنت تأتيها  
كملبس الثوب من عري وعورته للناس باديئة ما إن يُواريهها

### ٧- الشجاعة:

أن يكون الخطيب شجاعاً في قول الحق، مع التحلي بالحكمة وحسن التقدير للموقف، بعيداً عن التهور والاندفاع غير المحسوب، فالشجاعة في قول الحق صفة أساسية لا بد وأن يتحلّى بها الخطيب؛ لأنه سيتعرض لأمر كثيرة فإن لم تكن عنده الشجاعة الكافية فلن يستطيع الوصول إلى الهدف والغاية المرجوة.

فالداعية والخطيب الناجح هو الذي يعتني بالدليل ويصبر على الأذى ويبدل وسعه في الدعوة إلى الله مهما تنوعت الإغراءات ومهما تلوع من التعب، ولا يضعف من أذى أصابه أو من أجل كلمات يسمعها، بل يجب أن يصبر ويبدل وسعه في الدعوة من جميع الوسائل.

### ٨- فقه الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر:

لما كانت الخطابة من المهام القيادية في الأمة، وجب أن تكون مضبوطة بضوابط الشرع حتى لا يكون إفسادها أكثر من إصلاحها. ولما كان الخطيب أمراً بالمعروف، ناهياً عن المنكر فإنه ينبغي أن تتوفر فيه شروط الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، ومن أهم هذه الشروط أن يكون:

- ✓ متواضعاً.
- ✓ رفيقاً فيما يدعو إليه شفيقاً رحيماً، غير فظ ولا غليظ القلب ولا متعنت
- ✓ عدلاً صائناً نفسه عن أسباب الفسق، وما يجرح عدالته.
- ✓ فقيهاً عالماً بالمأمورات والمنهيات شرعاً.

- ✓ دِينًا نزيهًا عفيفًا، ذا رأي، وصرامة، وشدة في الدين.
- ✓ قاصدًا بذلك وجه الله ﷻ وإقامة دينه، ونصرة شرعه، وامتنال أمره، وإحياء سننه، بلا رياء، ولا منافقة، ولا مداهنة.
- ✓ غير متنافس في الدنيا ولا متفاخر.
- ✓ ممن لا يخالف قوله فعله.
- ✓ حَسَنَ الخلق.

## الخطيب وجمهوره

### ١- التأثير العجيب:

الخطيب والداعية الناجح هو صاحب الخلق العظيم مع الناس بالابتسامه المشرقة والكلمة الطيبة. نعم.. إنها حركة بسيطة، ولكنها تعني للمدعو الشيء الكثير، فهي بذرة صغيرة ترميها في نفسية المدعو تنمو وتكبر، وتؤتي أكلها بإذن الله.

### ٢- القناعة والعفة:

إنه على قدر قناعة العلماء والدعاة والخطباء في الدنيا وتقللهم منها تكون مكانتهم في نفوس الناس والتفافهم حولهم والانقياد لهم، وعلى قدر تعلقهم بالدنيا تكون زهادة الناس فيهم وعزوفهم عنهم ونفرتهم منهم. قال سفيان الثوري: « العالم طيب هذه الأمة، والمال داؤها، فإذا كان يجر الداء إلى نفسه فكيف يعالج غيره؟! ».

والقناعة والعفة والاستغناء عن الناس شرف الداعية والخطيب، يقول الحسن البصري: « لا يزال الرجل كريماً على الناس حتى يطمع في دينارهم، فإذا فعل ذلك استخفوا به وكرهوا حديثه وأبغضوه ». وقيل لأهل البصرة: « من سيّدكم؟ »، قالوا: « الحسن ». قال: « بيم سادكم؟ »، قالوا: « احتاج الناس إلى علمه واستغنى هو عن دنياهم ».

### ٣- الإحسان قبل البيان:

فالنفوس جُبلت على حُب من أحسن إليها، وبُغض من أساء إليها فهو صلى الله عليه وآله فتح أفعال القلوب برحمته ورفقه، حتى لانت له القلوب القاسية، واستقامت الجوارح العاصية.

## مهارات الإلقاء (١)

### ١- التهيئة:

- قم بالتحضير الجيد للموضوع فإن القاعدة تقول: «كل ساعة إلقاء بحاجة إلى عشر ساعات إعداد وتحضير».
- هيئ الأشياء التي حولك قبل أن تبدأ في الكلام، كمكبر الصوت والكرسي أو الأوراق أو كأس الماء أو غيرها. إن من الأخطاء عدم اهتمام بعض المتحدثين بتعديل مكبر الصوت، فيقوم بتعديله أثناء الكلام، أو يضطر إلى أن يجني جسمه، أو يكون نظره محصوراً لجهة واحدة من الجمهور. ولهذا: لا تبدأ بالكلام حتى تهيء ما حولك من الأشياء.
- وينبغي للخطيب أن يتهياً قبل الخطبة فيبعد عما يؤثر على صوته، فلا يأكل طعاماً أو يشرب شراباً يذهب بقوة صوته، أو يجعله يحرج إذا تكلم. ومن النصائح الطبية المفيدة للحنجرة والأحبال الصوتية، أن يتناول الخطيب شيئاً من المشروبات الدافئة قبيل الإلقاء، ويجذر في المقابل من المشروبات شديدة البرودة قبيل أو أثناء الإلقاء.
- وينبغي للخطيب أن يتذكر أن لبدنه عليك حقاً. إن القسط الكافي من الراحة والنوم له دور في ارتياح المتحدث، وجودة تفكيره وإلقائه.

---

(١) قليل من هذه المهارات خاص بخطبة الجمعة، ومعظمها متعلق بالخطب والدروس العامة والمحاضرات وغيرها.

## ٢- قف جيداً:

إن الوقوف الصحيح له دوره في ارتياح الخطيب أثناء إلقاء الخطبة مما يزيد ثقته بنفسه كما أنه يساعده على التنفس الصحيح الذي يؤثر في فعالية الصوت.

ويكون وقوف الجسم بثبات على كلتا القدمين، وهذا الوقوف الصحيح له دوره في ارتياح المتحدث أثناء الإلقاء، ويساعد أيضاً على التنفس الصحيح الذي يؤثر في الصوت.

ومن الأخطاء الشائعة عند المبتديء تمايل جسمه يميناً وشمالاً، وهو ما يسمى حركة (البندول) عصي الساعة، فهذه الحركة يجب تجنبها أثناء وقوفك.

## ٣- مظهر الخطيب:

لزماً على الدعاة وخاصة الخطباء أن يزيدوا من اهتمامهم بهذا الجانب فيكونوا ذوي مظاهر جميلة تأنس بهم العين ويقبل عليهم الناس.

وقد أثبتت البحوث أن نظافة المتحدث وملابسه وحسن هندامه لها تأثير إيجابي على الطرفين، على المتحدث نفسه، وعلى الجمهور.

والناس مجبولون على الميل إلى كل حسن وجميل، فالثياب الحسنة، والطيب الحسن، والنعل الحسن، لها دور في قبول الناس للمتحدث، وارتياحهم لشخصه، مما يعزز أثر كلامه في نفوسهم.

فينبغي للمتحدث أن يكون حسن الهيئة جميل الزي، لكن نقول بدون مبالغة وبدون تكلف.

ومما يتعلق بالمظهر أيضاً، أن تتأكد من عدم وجود أي ملاحظة في وجهك أو لباسك. انظر إلى المرأة قبل أن تقف أمام الجمهور، ويمكنك أيضاً الاستعانة ببعض من حولك للتأكد من الموضوع، والمسلم مرآة أخيه.



#### ٤- اجمع جمهورك:

أثبتت الدراسات أن الجمهور لا يشعر بالإثارة عندما يكون متفرقاً. والفراغات الواسعة والكراسي الفارغة بين المستمعين تقضي على الحماس.

إذن اجمع جمهورك. وإذا كنت ستحدث إلى مجموعة صغيرة، يجب أن تختار غرفة صغيرة. وإذا كان المستمعون متفرقين اطلب منهم التجمع في المقاعد الأمامية قبل أن تبدأ الكلام.

#### ٥- القضاء على قواطع الانتباه:

من صفات الجمهور أنه لا يستطيع أن يقاوم إغراء التطلع إلى الأشياء المتحركة أو المثلثة للانتباه. ولهذا يُنصح بالآتي:

- إنهاء ترتيبات المنصة والطاولة، وتنظيم دخول الجمهور المتأخرين، حتى لا يقطعوا انتباه الجمهور.
- يستحسن أن يكون المنبر للمتحدث فقط، دون الضيوف الآخرين.
- الابتعاد عن العبث بملابسك، أو القيام بأي حركات عشوائية.

#### ٦- كيف تستفتح الخطبة:

خطبة الحاجة التي كان رسول الله ﷺ يعلمها أصحابه:

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ نَحْمَدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شُرُورِ أَنْفُسِنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ، وَمَنْ يَضِلَّ فَلَا هَادِيَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّدًا عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ.

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقَّ تَقَاتِهِ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُونَ﴾.

﴿يَأَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَّ مِنْهُمَا رِجَالًا

كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ بِهِ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا﴾.

﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحْ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴿٧١﴾﴾  
 أَمَّا بَعْدُ. « ثُمَّ يَذْكُرُ حَاجَتَهُ ».

(انظر مسند الإمام أحمد، وسنن أبي داود والنسائي والترمذي وابن ماجه، وانظر تخريج الخطبة بالتفصيل في رسالة (خطبة الحاجة التي كان رسول الله ﷺ يعلمها أصحابه) للشيخ الألباني رحمه الله).

قال الشيخ الألباني رحمه الله في الرسالة المذكورة: « قد تبين لنا من مجموع الأحاديث المتقدمة أن هذه الخطبة تفتح بها جميع الخطب، سواء كانت خطبة نكاح أو خطبة جمعة أو غيرها؛ فليست خاصة بالنكاح كما قد يُظنُّ.

وفي بعض طرق حديث ابن مسعود التصريح بذلك، وقد أيد ذلك عمل السلف الصالح؛ فكانوا يفتتحون كتبهم بهذه الخطبة كما صنع الإمام أبو جعفر الطحاوي رحمه الله حيث قال في مقدمة كتابه (مشكل الآثار): « وأبتدئ بها أمر ﷺ بابتداء الحاجة مما قد روي عنه بأسانيد أذكرها بعد ذلك إن شاء الله: إن الحمد لله ... »

قلت (أي الشيخ الألباني): فذكرها بتامها. وقد جرى على هذا النهج شيخ الإسلام أبو العباس ابن تيمية رحمه الله فهو يكثر من ذلك في مؤلفاته كما لا يخفى على من له عناية بها. (اهد كلام الشيخ الألباني بتصرف).

وَعَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رضي الله عنه قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَانَهُ مُنْذِرٌ جَيْشٍ يَقُولُ صَبَّحَكُمْ وَمَسَّاكُمْ، وَيَقُولُ: « بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةُ كَهَاتَيْنِ » وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ وَالْوَسْطَى.

وَيَقُولُ: « أَمَّا بَعْدُ، فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ وَخَيْرُ الْهُدَى هُدَى مُحَمَّدٍ وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ »، ثُمَّ يَقُولُ: « أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ مِنْ

نَفْسِهِ مَنْ تَرَكَ مَالًا فَلَأَهْلِهِ وَمَنْ تَرَكَ دِينًا أَوْ ضَيَاعًا فَإِلَيَّ وَعَلَيَّ» (رواه مسلم).  
والضَّمِيرُ فِي قَوْلِهِ: (يَقُولُ صَبَّحَكُمْ وَمَسَّكُمْ) عَائِدٌ عَلَى مُنْذِرِ جَيْشٍ.

وفي رواية لمسلم عن جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رضي الله عنه أَيْضًا قَالَ: كَانَتْ خُطْبَةُ النَّبِيِّ صلوات الله عليه وآله يَوْمَ الْجُمُعَةِ يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُثْنِي عَلَيْهِ ثُمَّ يَقُولُ عَلَى إِثْرِ ذَلِكَ وَقَدْ عَلَا صَوْتُهُ ...».

ولفظ النسائي عن جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رضي الله عنه قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله عليه وآله يَقُولُ فِي خُطْبَتِهِ يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُثْنِي عَلَيْهِ بِمَا هُوَ أَهْلُهُ، ثُمَّ يَقُولُ: «مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ، وَمَنْ يُضِلَّهُ فَلَا هَادِيَ لَهُ، إِنَّ أَصْدَقَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ، وَأَحْسَنَ الْهَدْيِ هَدْيِي مُحَمَّدٍ، وَشَرُّ الْأُمُورِ مُحَدَّثَاتُهَا، وَكُلُّ مُحَدَّثَةٍ بِدْعَةٌ، وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ، وَكُلُّ ضَلَالَةٍ فِي النَّارِ» (صحيح).

وقد قال بعض العلماء إن التزام الخطباء بخطبة الحاجة الواردة عن النبي صلوات الله عليه وآله في بداية كل خطبة ليس بلازم، وليست السنة كذلك، فإن النبي صلوات الله عليه وآله لم يلتزم به في كل خطبة، فهذه خطبة الوداع أشهر خطبه صلوات الله عليه وآله وأكثرها مستمعين لم يُنقل أنه صلوات الله عليه وآله بدأها بخطبة الحاجة.

إن المقدمة أول ما يطرق الأسماع من الخطبة، فإن كانت جيدة أصغى السامعون، وتأهبوا لما بعدها، وتفتحت نفوسهم للخطيب، وإلا كانت نذيرًا بفشله وتفاهة أثره ومن المهم أن تفتتح الخطبة بمقدمة مثيرة، وبشيء يأسر الانتباه في الحال. وإذا أردت أن تستخدم مقدمة يجب أن تكون قصيرة كلائحة الإعلان. لأن ذلك يتطابق مع مزاج المستمع للحديث الذي لسان حاله يقول: أعطنا ما عندك بسرعة واجلس.

ومن الخطأ الذي يقترفه الخطيب المبتدئ الاعتذار في مقدمته بكونه ليس بخطيب، أو أنه ليس لديه ما يقوله، فهذا الأمر يضعف تفاعل الجمهور معه. لا تفعل ذلك أبدًا، بل ابدأ بشيء مثير منذ الجملة الأولى، وليس الثانية أو الثالثة.

وقد تكون هذه المقدمة على شكل سؤال يوجهه إلى المخاطبين، ثم يكون جوابه في أثناء الخطبة، فإن السؤال يثير الرغبة لمعرفة الجواب، ويوقظ انتباه السامع.

وقد يبدأ الخطيب هذه المقدمة بخبر موجز مثير، وقد يبدوها في كلمات موجزة، إما بقصة من التاريخ، أو من الواقع، أو يبدوها بآية، أو حديث أو حكمة، أو ما شابه ذلك مما يكون فاتحة لموضوعه، ومنبها لأذهان السامعين إليه، وينبغي أن يجذر الرتابة في هذا المجال حيث تكون خطبه ذات مقدمة واحدة معروفة لدى سامعيه، بل عليه أن يلون ويمجدد ويغير في طريقة تناوله للموضوع، وفي أسلوب استهلاله للخطبة.

وليعلم أن شدة إصغاء السامعين إليه، وانجذابهم، وتفاعلهم معه ليس لحسن تقدمته وحسب، بل لا بد من توفر مجموعة أمور تتعلق بإخلاصه، وحسن سيرته، وعلمه، وأدبه، وفصاحته... وغير ذلك، فليجتهد الخطيب في تحضير المقدمة، والتمهيد للموضوع جهده.

وبعض الخطباء يستهّل خطبته دائما بألفاظ معينة يلتزم بها في كل خطبة، حتى أصبحت محفوظة مكررة لدى المصلين، تدعو إلى الملل والسأم من حين يبدأ في الخطبة.

## ٧- الاتزان وضبط النفس:

الاتزان يعني الطمأنينة والهدوء وتجنب إحداث أي حركة في غير محلها. ولا ينبغي العبث بملابسك لأنها تلفت الانتباه. ولا بد أن تقف أمام الناس واثقا من نفسك، ولا سيما خلال اللحظات الأولى التي تقترب فيها من المنصة أو المنبر.

## ٨- لا تبدأ بعجلة:

بعدها تنهض لمخاطبة الجمهور، لا تبدأ بعجلة. فهذه سمة مميزة للمبتديء وربما المرتبك. أبقِ صدرك عالياً. تطلع إلى جمهورك لحظات قليلة. ويقول بعض الخبراء: خذ نفساً عميقاً قبل أن تتحدث، وهذا قد يكون مفيداً لبعض الناس كي يبدأ بارتياح وانتعاش.

### ٩- احذر الصدمة الأولى؛

بعض المبتدئين يتلعثمون في كلماتهم الأولى. بعضهم يبدأ ثم يتوقف، وقد ينسي مقدمة الموضوع تمامًا، مع أنه قد اجتهد في إعداد الموضوع. لماذا يحدث هذا؟ إن كلمات الخطيب في اللحظات الأولى من الوقوف أمام الجمهور تختلف عن غيرها من كلمات الموضوع. المتحدث يقف أمام الجمهور وجهًا لوجه، ويستقبل موقفًا غامضًا، وربما خاف من الفشل أو الخطأ، فيصاب بالتوتر العصبي مما ينسيه الكلام. مع أنه بمجرد أن يدخل في الكلام، يشعر بالطمأنينة والثقة.

### ما الحل؟

رَكِّزْ جهدك في إعداد كلمات المقدمة وتكرارها واستحضارها حتى تكون من الوضوح مثل اسمك تمامًا، وإياك والثقة الزائدة في افتتاح الكلام.

### ١٠- عدم الإطالة في الخطبة؛

فالخطيب الناجح لا يطيل في خطبته مراعاةً لأحوال وظروف المستمعين، فيكون من بينهم المرضى وأصحاب الحاجات والمهمات، وأحيانًا طبيعة الجو تلعب دورًا أساسيًا في تحديد وقت الخطبة، فيجب على الخطيب مراعاة ذلك بصورة معتدلة. ولا بد أن يعلم الخطيب أن فن الإيجاز والإطناب يختلف من حال إلى حال، بحسب حال السامعين في إقبالهم ومللهم، ونوع الموضوع، وظروف الإلقاء. ويحسن من الخطيب أن يعوّد سامعيه على زمن معتدل ثابت يلتزمه، فإنهم إذا عرفوه بانضباطه ودقة التزامه أحبوه ولازموا حضوره.

وقد قرر علماء النفس أن الذاكرة القريبة هي بين ١٥-٢٠ دقيقة. لذلك لا بد للخطيب أن يتدارك هذا الاستعداد الذهني لدى المستمعين خلال هذه الدقائق الأولى فيزرع ما يريد زرعه ويستتبت ما يريد استنباته. ومن الخير للخطيب وجمهوره أن ينفضوا وهم متعلقون به من غير ملل أو سامة.

إن الخطيب الذي لا يصيغ خطابه ليتناسب مع روح العصر السائدة والمتميزة بالسرعة لن يكون موضع ترحيب، وفي بعض الأحيان، يثير كراهية الآخرين؛ لذلك كن مختصرًا.

عن أبي وإيل قال: خَطَبْنَا عَمَّارَ رضي الله عنه فَأَوْجَزَ وَأَبْلَغَ فَلَمَّا نَزَلَ قُلْنَا: يَا أَبَا الْيَقْظَانِ لَقَدْ أَبْلَغْتَ وَأَوْجَزْتَ فَلَوْ كُنْتَ تَنْفَسْتَ؟ فَقَالَ: إِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ: «إِنَّ طُولَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقِصَرَ خُطْبَتِهِ مِثْنَةٌ مِنْ فَهْمِهِ، فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصِرُوا الخُطْبَةَ، وَإِنَّ مِنَ الْبَيَانِ سِحْرًا» (رواه مسلم).

### ١١- الحزم في الالتزام بالوقت:

بعض المتحدثين لا يهتم بوقت مستمعيه، بعضهم لا يخطط أصلاً لمقدار الوقت الذي سيتحدث فيه، وبعضهم يخطط لكنه لا ينضبط بالوقت، وقد يضيق به الوقت فلا يحسن الاختصار فتسمعه يكرر عبارات (ولا أريد أن أطيل)، أو يقول (أختم بهذا الأمر) ثم يسترسل في حديثه طويلاً، وهذا الأمر يثير الملل لدى المستمعين. وبعضهم اعتاد الإطالة والإملال، ثم يختتم كلامه بالعبارة المشهورة (وأعتذر للإطالة). ما الفائدة؟ إذن ما الحل؟ الاعتذار ليس حلاً. الحل هو الحزم التام في الالتزام بالوقت.

ومن الأمور المطلوبة، أن يسأل المتحدث المنظمين عن الوقت المتاح له قبل أن يبدأ في الكلام. وإذا ضاق به الوقت، اكتفى بالأهم من الكلام، وأحسن الختام.

### ١٢- التكرار وحسن البيان:

وهو أحد الأسس التي يقدم الخطيب من خلالها المضمون، ووظيفة هذا الأسلوب التوضيح وزيادة التأكيد. فيعيد الكلام إذا رأى الحاجة لذلك، كأن يكون معظم الحضور من العامة، أو بعض الأفكار تحتاج إلى إعادة لعدم وضوحها، أو لأهميتها.

عن أنس رضي الله عنه عن النبي ﷺ أَنَّهُ كَانَ إِذَا تَكَلَّمَ بِكَلِمَةٍ أَعَادَهَا ثَلَاثًا حَتَّى تُفْهَمَ عَنْهُ، وَإِذَا آتَى عَلَى قَوْمٍ فَسَلَّمَ عَلَيْهِمْ سَلَّمَ عَلَيْهِمْ ثَلَاثًا». (رواه البخاري).

والتكرار من أهم مبادئ فن الإلقاء. ويمكن أن يُقسَّم إلى قسمين:  
يمكن أن نكرر المعاني الهامة، ويمكن أن نكرر الكلمات الهامة.

### القسم الأول: تكرار المعاني الهامة:

وهذا النوع الأفضل أن يكون يكون بعبارات جديدة، وبأساليب مختلفة، مرة بالتقرير، ومرة بالاستفهام، ومرة بالترغيب أو الترهيب، ومرة بالاستنكار، وغيرها من الأساليب البلاغية.

وفي القرآن الكريم الكثير من هذا النوع. ومن ذلك تقرير التوحيد، وقصص الأنبياء، وأحداث القيامة، فتجد أن الفكرة الواحدة تتكرر بعبارات وأساليب مختلفة.

### القسم الثاني: تكرار الكلمات الهامة:

فإذا مر المتحدث بهذه الكلمات الهامة فالأولى أن يكررها حتى تثبت في قلوب السامعين. فعن أنس رضي الله عنه عن النبي ﷺ أَنَّهُ كَانَ إِذَا تَكَلَّمَ بِكَلِمَةٍ أَعَادَهَا ثَلَاثًا (رواه البخاري). وفي القرآن والسنة العديد من الأمثلة على هذا الأسلوب كما في قوله تعالى: ﴿الْقَارِعَةُ ۝١ مَا الْقَارِعَةُ ۝٢ وَمَا أَدْرَاكَ مَا الْقَارِعَةُ﴾ (القارعة: ١-٣).

وفي حديث النعمان بن بشير رضي الله عنه قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَخْطُبُ يَقُولُ: «أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ، أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ، أَنْذَرْتُكُمْ النَّارَ». (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

### ١٣- تغيير نبرة الصوت:

من أسباب ضعف التأثير، وتطرق الملل إلى السامعين، أن يتحدث المتحدث بطريقة رتيبة على وتيرة واحدة. ولهذا، فإن المتحدث الناجح يغير نبرة صوته في الجمل

المناسبة بما يتوافق مع أسلوب الجملة. كل أسلوب من أساليب الكلام له نبرته الخاصة، كالخبر، والاستفهام، والحزن، والغضب، وغيره.

بعض الناس يشكو من أن حديثه على نبرة ووتيرة واحدة، هل هذا الأمر جبلي لا يمكن تغييره، أو أنه يمكن علاجه وتحسينه؟ الصوت فطري لا يمكن أن نغيره. لكن تغيير نبرة الصوت حسب الكلام أمر يمكن علاجه وتحسينه بإذن الله.

## كيف تعالج هذا الأمر؟

- أول خطوات العلاج هي تحديد طبيعة هذه المشكلة، فقد تكون هذه المشكلة بسبب الاعتماد على حفظ الموضوع، فهنا لا بد من إعادة النظر في إعداد الموضوع وطريقة الإلقاء.
- قد يكون السبب الاستعجال في الإلقاء، فيتمهل، ويأخذ وقفات يسيرة أثناء الكلام، حتى يتمكن من تغيير نبرة الصوت.
- أيضاً من المفيد جداً في علاج هذه المشكلة، التدريب باستخدام جهاز التسجيل الصوتي فقط بدون صورة، بحيث تسجل صوتك، ثم تعيد التجربة بأكثر من نبرة، وبسرعات مختلفة وبطبقات مختلفة حتى تطور من هذه المهارة.

## مثال للتدريب:

يسجل صوته وهو يلقي هذه الخطبة النبوية المؤثرة؛ ثم يراجع نبرات الصوت، ويعيد الإلقاء مرة أخرى، حتى يغير نبرات صوته إلى الأفضل، بحيث لا يكون الأمر مجرد قراءة، بل أن تكون نبرة كل جملة مناسبة لها كالخبر، والاستفهام وغيرهما.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رضي الله عنه قَالَ: لَمَّا أُعْطِيَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله عليه وآله مَا أُعْطِيَ مِنْ تِلْكَ الْعَطَايَا فِي قُرَيْشٍ وَقَبَائِلِ الْعَرَبِ، وَلَمْ يَكُنْ فِي الْأَنْصَارِ مِنْهَا شَيْءٌ وَجَدَ هَذَا الْحَيَّ مِنْ



الأنصارِ في أنفسهم، حتى كثرت فيهم القالة حتى قال قائلهم: لقي رسول الله ﷺ قومه.

فدخل عليه سعد بن عبادة، فقال: «يا رسول الله، إن هذا الحي قد وجدوا عليك في أنفسهم لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت، قسمت في قومك، وأعطيت عطايا عظاما في قبائل العرب، ولم يك في هذا الحي من الأنصار شيء».

قال: «فأين أنت من ذلك يا سعد؟». قال: «يا رسول الله، ما أنا إلا امرؤ من قومي، وما أنا؟». قال: «فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة».

فخرج سعد، فجمع الأنصار في تلك الحظيرة، فجاء رجال من المهاجرين، فتركهم، فدخلوا وجاء آخرون، فرددهم، فلما اجتمعوا أتاه سعد فقال: «قد اجتمع لك هذا الحي من الأنصار».

فأتاهم رسول الله ﷺ فحمد الله وأثنى عليه، بالذي هو له أهل، ثم قال: «يا معشر الأنصار ما قاله بلغني عنكم؟ وجدته وجدتموها في أنفسكم، ألم آتكم ضللا فهداكم الله؟ وعالة فأغناكم الله؟ وأعداء فألف الله بين قلوبكم؟».

قالوا: «بل الله ورسوله آمن وأفضل».

قال: «ألا تحببوني يا معشر الأنصار؟».

قالوا: «وبإذ نجيبك يا رسول الله، والله ورسوله المن والفضل».

قال: «أما والله لو شئتم لقلتم فلصدقتم وصدقتم، أتيتنا مكذبا فصدقناك، ومخذولا فنصرناك، وطريدا فأوتيناك، وعائلا فأسيناك، أوجدتم في أنفسكم يا معشر الأنصار في لعاعة من الدنيا، تألفت بها قوما ليسلموا، ووكلتكم إلى إسلامكم؟ أفلا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاء والبعير، وترجعون برسول الله في رحالكم؟ فوالذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت أمرا من الأنصار، ولو سلكت الناس شعبا، وسلكت الأنصار شعبا لسلكت شعب الأنصار، اللهم ارحم الأنصار، وأبناء الأنصار، وأبناء أبناء الأنصار».

فَبَكَى الْقَوْمُ، حَتَّى أَخْضَلُوا لِحَاهُمْ، وَقَالُوا: « رَضِينَا بِرَسُولِ اللَّهِ قَسَمًا وَحَظًّا »،  
ثُمَّ أَنْصَرَفَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَتَفَرَّقُوا. (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني  
وحسنه الأرئوط).

#### ١٤- تغيير سرعة الكلام:

فالأفكار الرئيسية والجميل الهامة ينبغي أن يلاحظ في إلقاءها التؤدة وعدم  
الاستعجال تمكيناً لاستيعاب السامع لها وتعزيزاً لأثرها في النفوس.

إن الإلقاء السريع المتعجل يفقد المتابعة كما أنه قد يشوه إخراج الحروف فيختلط  
بعضها ببعض وتتداخل المعاني وتلتبس العبارات وقد يؤدي التعجل إلى إهمال الوقوف  
عند المقاطع ورعاية الفواصل. وهذا التمهل لا ينبغي أن يقود إلى هدوء بارد وثاقل  
ميت.

ويحدد المختصون معدل سرعة الإلقاء بمائة وعشرين كلمة في الدقيقة.

هناك مهارة أخرى مهمة، وهي البطء في إلقاء الأفكار الرئيسية والجميل الهامة،  
والهدف من هذا هو التأكيد عليها، وتعزيز أثرها في نفوس السامعين.

أما الأمور الواضحة، أو الأمثلة السريعة فيمكن الإسراع في إلقاءها.

#### ١٥- حسن الوقوف في موطن الوقوف والبدء في موقع البدء:

فلا يحسن بالخطيب أن يتوقف في وسط الجملة التي لم تتم. والخطيب الناجح  
يعرف أين يتوقف أثناء خطبته، فإذا مر بفكرة عظيمة يرغب في ترسيخها في أذهان  
مستمعيه توجه إليهم وأحذق بعيونهم مباشرة لل لحظة من دون أن يقول شيئاً. هذا  
الصمت المفاجئ له نتيجة الضجة المفاجئة، وهو يجذب الانتباه ويجعل كل إنسان منتبهاً  
ومتحفزاً لما سيتلو ذلك الصمت.

وكذا يقال في التوقف بعد كل جملة يراد توكيدها فهو يضيف إلى قوتها قوة أخرى من خلال الصمت وذلك أن المعنى يغوص في هذه الأثناء في النفس ويؤدي رسالته، لكن يجب أن يكون التوقف بشكل طبيعي ومن دون تكلف.

عَنْ أَبِي بَكْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: خَطَبَنَا النَّبِيُّ صلوات الله عليه وآله يَوْمَ النَّحْرِ قَالَ: « أَتَدْرُونَ أَيُّ يَوْمٍ هَذَا؟ »، قُلْنَا: « اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ »، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَنَّا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: « أَلَيْسَ يَوْمَ النَّحْرِ؟ »، قُلْنَا: « بَلَى ». قَالَ: « أَيُّ شَهْرٍ هَذَا؟ »، قُلْنَا: « اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ »، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَنَّا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، فَقَالَ: « أَلَيْسَ ذُو الْحِجَّةِ؟ »، قُلْنَا: « بَلَى ». قَالَ: « أَيُّ بَلَدٍ هَذَا؟ »، قُلْنَا: « اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ »، فَسَكَتَ حَتَّى ظَنَنَّا أَنَّهُ سَيَسْمِيهِ بِغَيْرِ اسْمِهِ، قَالَ: « أَلَيْسَتْ بِالْبَلَدَةِ الْحَرَامِ؟ »، قُلْنَا: « بَلَى ».

قَالَ: « فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ عَلَيْكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا فِي شَهْرِكُمْ هَذَا فِي بَلَدِكُمْ هَذَا إِلَى يَوْمٍ تَلْقَوْنَ رَبَّكُمْ » (رواه البخاري).

ومن صفات المتحدث الجيد حسن اختيار المواضع التي يتوقف عندها أثناء الكلام، وضبط طول مدة السكوت.

السكّات خلال الكلام لها فائدة في حسن فهم السامع للموضوع، ولها فائدة أخرى في التنفس وارتياح المتحدث أثناء الكلام.

بعض الخطباء قد يقلل استنشاقه للهواء أثناء الإلقاء بسبب حماسه وانهاكه في إخراج الكلام، فيشعر بالضيق، وربما الارتباك.

ولهذا حافظ على التنفس الجيد أثناء الكلام، واستغل السكّات في استنشاق الكمية المناسبة من الهواء، فهو سلاحك في إطلاق الكلمات.

### والسكّات في أثناء الإلقاء ثلاثة أنواع:

١ - سكّات عادية: وهي سكّات عادية لطيفة تكون بين الجمل.

٢- سكتات انتقالية: وتكون عند الانتقال من فكرة إلى أخرى، وهي أطول قليلاً من السكتات العادية.

٣- سكتات استمالة: وهي أن يسكت في موضع لا يتوقع السامع أنه يسكت فيه، لكي يثير انتباهه، ويحرك مشاعره.

المتحدث الناجح إذا مر بفكرة مهمة يرغب في ترسيخها في أذهان مستمعيه توجه إليهم، ونظر في عيونهم وهو ساكت. هذا الصمت المفاجئ يجذب الانتباه، ويجعل كل إنسان منتبهاً ومتحفزاً لما سيقوله بعد هذا الصمت.

وقل مثل ذلك أيضاً في السكوت بعد الجملة التي يراد توكيدها، لأن المعنى يغوص في هذه الأثناء في نفس المستمع، كما قال بعضهم: "من خلال صمتك تتكلم". إذن.. سكتات الاستمالة أداة قوية ومهمة، وإذا أحسن المتحدث فعلاً متى يسكت عندما يتكلم؛ كان هذا سكوته من ذهب.

### ١٦- لغة البدن:

وهي الحركات والإشارات والإيماءات التي يقوم بها المتحدث أثناء كلامه، سواء باليدين، أو الكتفين، أو الرأس، أو العينين، أو بتعبيرات الوجه.

وهذه اللغة لها أثرها الهام في الإلقاء، قال بعض الأدباء: «الإشارة واللفظ شريكان، ونعمّ العون هي له، ونعمّ الترجمان هي عنه، وما أكثر ما تنوب عن اللفظ، وما تغني عن الخط».

وإذا استخدم المتحدث لغة البدن بمهارة، فإن ذلك يجعل يديه وبدنه ووجهه أداة عجيبة لإيصال الأفكار وتحريك المشاعر.

## لغة البدن لها عدة فوائد، من هذه الفوائد:

- زيادة فهم السامع، وتأثره بالكلام، فهو يسمع العبارة، ويرى الإشارة، مما يعزز أثر الكلمة في نفسه.
- إزالة الملل لدى السامع.
- أنها تعين المتحدث على القضاء على الخوف والارتباك. كيف؟ الخوف طاقة زائدة تحتاج للتفريغ، ومن طرق تفريغها والتنفيس عنها هذه الحركات والإشارات.

## والحركات والإشارات نوعان:

أ- حركات لإرادية: فالغاضب يقطب جبينه ويعبس وجهه، وذو الحماس تنتفخ أوداجه وتحمر عيناه، ومنهم من تنقبض أصابعه وتنسبط، ومنهم من يعلو صوته حماسًا وتفاعلاً، ومنهم من يبكي رقة وخشوعًا.

ب- حركات إرادية: تعكس الانفعال والمشاعر وتعين على مزيد من المتابعة والتوضيح. وينبغي أن تكون هذه الإشارات والحركات منضبطة بقدر معقول وانفعال غير متكلف ومتناسقة مع الشعور الحقيقي.

ومن الصعوبة إعطاء قواعد محددة في هذا الباب لأنه يعتمد على مزاج الخطيب وعلى تحضيره وحماسه وشخصيته وموضوعه وعلى الجمهور والمناسبة.

وإذا استخدمت الإيحاءات والإشارات بمهارة وبلا تكلف وكانت ملائمة لمعاني الكلمات المصاحبة لها فإنه من الممكن أن تكون يدا الخطيب أداة عجيبة لإيصال الأفكار وتحريك المشاعر.

فالحركة اليسيرة الموزونة لا بأس بها، بل قد تكون أحياناً مطلوبة لزيادة الإفهام، وهي التي كان النبي ﷺ يستعملها؛ فعن جابر بن عبد الله رضي الله عنه قال: « كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْدِرُ جَيْشٍ

يَقُولُ: « صَبَحَكُمْ وَمَسَّكُمْ ». وَيَقُولُ « بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ ». وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعِيهِ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى (رواه مسلم)، وَالضَّمِيرُ فِي قَوْلِهِ: (يَقُولُ صَبَحَكُمْ وَمَسَّكُمْ) عَائِدٌ عَلَى مُنْذِرِ جَيْشٍ). (فقد كان ﷺ يفعل ذلك أثناء الخطبة).

ومن ذلك إشارته ﷺ بالسبابة إلى السماء؛ فقد جاء في حديث خطبة الوداع: فَقَالَ بِإِصْبَعِهِ السَّبَابَةَ يَرْفَعُهَا إِلَى السَّمَاءِ وَيُنْكِتُهَا إِلَى النَّاسِ « اللَّهُمَّ اشْهَدْ، اللَّهُمَّ اشْهَدْ ». ثَلَاثَ مَرَّاتٍ. (رواه مسلم).

وَعَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رضي الله عنه قَالَ: صَلَّى لَنَا النَّبِيُّ ﷺ ثُمَّ رَقِيَ الْمِنْبَرَ فَأَشَارَ بِيَدَيْهِ قَبْلَ قِبْلَةِ الْمَسْجِدِ ثُمَّ قَالَ: « لَقَدْ رَأَيْتُ الْآنَ مُنْذُ صَلَّيْتُ لَكُمْ الصَّلَاةَ الْجَمَّةَ وَالنَّارَ مُمَثَّلَتَيْنِ فِي قِبْلَةِ هَذَا الْجِدَارِ فَلَمْ أَرَ كَالْيَوْمِ فِي الْخَيْرِ وَالشَّرِّ » (رواه البخاري).

وَعَنْ أَبِي مُوسَى رضي الله عنه عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: « الْمُؤْمِنُ لِلْمُؤْمِنِ كَالْبُنْيَانِ يَشُدُّ بَعْضُهُ بَعْضًا وَشَبَّكَ بَيْنَ أَصَابِعِهِ » (رواه البخاري).

وفي حديث آخر قال النبي ﷺ: « التَّقْوَى هَا هُنَا »، وَأَشَارَ إِلَى صَدْرِهِ (رواه مسلم).

### ضوابط لغة البدن:

- أن تكون ملائمة لمعاني الكلمات المصاحبة لها. مثلاً لا ينبغي أن يقول الخطيب: « وتفرق الناس »، بينما هو يشبك يديه. أو يقول: « والتحم الجيشان »، بينما هو يفتح يديه. لا بد أن تكون الحركة مناسبة لمعنى الكلمة.
- وكذلك بالنسبة لتعبيرات الوجه، يتفاعل الخطيب مع ما يقول، فإن كان حديثه ما يفرح تهلل وجهه فرحاً. وإن كان عما يحزن بان الحزن على وجهه. وإن كان عما يغضب احمرت وجنتاه من الغضب.
- أن تسبق القول أو تواكبه، ولا تتأخر عنه.

- أن تكون متزنة متوافقة مع سرعة الكلام معتادة.
- ألا تغطي وجه المتحدث.
- أن تكون بقدر معقول، بدون تكلف. بعض الناس يبرمج الحركات عند كلمات معينة الموضوع بحيث تبدو كأنها تمثيل.
- تجنب اللمزات البدنية: بعض المتحدثين عنده لزمة لفظية، كلمة تتكرر معه في كلامه. وهنا أيضًا بعض المتحدثين عنده لزمة بدنية، إما إشارة أو حركة يد أو تعبير بالوجه تتكرر كثيرًا في حديثه، والأحسن تجنب مثل هذا.

ويمكن تنمية مهارة لغة البدن بالتدريب، ومن المفيد أن تتدرب أمام المرآة، أو تسجل إلقاءك بكاميرا الفيديو. ثم تراجع حركات جسمك، وتحاول أن تجرب حركات جديدة مناسبة.

### أين تضع يديك؟

هناك قواعد عامة في وضع اليدين:

- أن يتجنب المتحدث الحركات العشوائية أو غير اللائقة، كالعبث باللحية أو الخاتم أو الساعة أو النظارات أو الثوب، لأنها تشتت الانتباه الجمهور، كما أنها قد تعطي شعورًا بالضعف والارتباك.
- أن يتجنب تشبيك اليدين وشدّ إحدهما بالأخرى، لأن هذا يعكس شعورًا بالتوتر، ويعيق توظيف اليدين في الإشارات والإيماءات.

وبالنسبة لوضع اليدين فالأمر يختلف باختلاف حالة المتحدث. فإذا كان المتحدث يجلس على كرسي وطاولة فإن الأنسب وضعهما متحررتين بشكل هاديء على الطاولة، مع ملاحظة عدم التشبث بالطاولة أو الإتكاء عليها.

أما في حالة الارتجال فإن من المتحدثين من يفضل تحرير يديه وسدلهما على جانبي الجسم، ومنهم من يفضل وضع يديه فوق بعضهما أسفل البطن. والذي يختاره كثير من أهل الخبرة، وهو ما تؤيده الممارسة العملية أن يضع المتحدث قبضته في الأخرى أمام بطنه، مع ملاحظة عدم تشبيك اليدين. هذا الوضع مريح أولاً، ثم إنه يعطي إيجاءً للمستمع بثقة المتحدث بنفسه، وأن لديه شيئاً مفيداً يقدمه للمستمع، بالإضافة إلى أن اليدين ستكونان متحررتين للقيام بالحركات المناسبة، وهذا الأمر يصعب تحقيقه في حالة سدل اليدين على جانبي الجسم. ويستثنى من هذا الأمر: المتحدث المبتدئ إذا أصيب بارتباك أو توتر، فإن الأولى به أن يمسك بشيء حوله يفرغ من خلاله شحنة التوتر حتى يتمالك نفسه، وتهدأ أعصابه. لكن هذا العلاج المؤقت يجب أن لا يتحول إلى عادة.

### ١٧- الاتصال البصري:

لا بد من توزيع النظر على الجمهور، فعيناك هما الحبل الذي يربطك بهم يعرفون من خلاله مدى اهتمامك بهم، وتعرف أنت من خلاله مدى اهتمامهم بما تقول. وهذا يزيد ثقتك بنفسك ويخلصك من الارتباك والتوتر كما أنه يفيدك في معرفة ردود فعل المستمعين وانطباعاتهم لتجري على موضوعك أو طريقة إلقاءه التعديل المناسب.

في الاتصال البصري لا بد من أمرين:

لا بد أولاً من النظر للجمهور، ولا بد ثانياً من توزيع النظر.

فلا يليق بالمتحدث أن يجعل نظره في الأرض، أو يرفعه إلى السماء، أو يغمض عينيه، أو يكون نظره في الورق (إن كان يخطب أو يلقي موعظة من ورقة)، فإن هذا يكون حاجزاً بينه وبين الجمهور.



### الاتصال البصري له عدة فوائد، منها:

- أنه يزيد من قوة التأثير وقناعة المستمعين بالموضوع.
- أيضًا هو يمثل رابط وألفة مع المستمعين، وبالتالي يطرد الملل.
- أنه يعطيك تغذية عكسية، فتعرف ردود فعل المستمعين وأثر الكلام عليهم.
- المتحدث الجيد يعرف رد فعل الجمهور وتفاعلهم معه من خلال الاتصال البصري. فبعض الجمهور يهز رأسه إلى الأسفل، ماذا يعني ذلك؟ هذا معناه أنه متفق معك، معناه أنه فاهم. وبعض الجمهور يتأفف وينفخ أو يتحرك أو يحك بكثرة، يعني عنده مشكلة، إما ملل أو شي في المكان. وبعض الجمهور مركز عيونه لا ترمش، تعبيرات وجهه تدل على التأثير، هذا معناه أنه متفاعل ومعك على طول الخط.

بعض الشباب يقول: المشكلة أني إذا نظرت إلى الجمهور أصبْتُ بالارتباك، هل هناك حل؟ نعم. هناك حيلة مفيدة للخطيب المبتديء، إذا كنت ترهب الجمهور، لا تنظر إلى عيونهم، ركز على جباههم وأنس الموضوع.

وهناك حيلة أخرى: حدد بعض الأجسام أو الأماكن الموجودة في المكان أمامك ويمينك وشمالك، بحيث تكون هذه الأجسام على مستوى رؤوس الحاضرين، اجعل هذه الأجسام نقاط ارتكاز تتنقل ببصرك بينها.

### ١٨- التواصل مع الجمهور، والتحدث بشكل مباشر:

الجمهور، يريد من المتحدث أن يتحدث بشكل مباشر بلا حواجز، وبأسلوب بسيط غير متكلف موجه لهم مباشرة، لا أن يتحدث بكلام عام، يكون المتحدث فيه في وادي والجمهور في واد آخر.

هذا الأمر - وهو التواصل مع الجمهور كأنك تحدث واحداً منهم - مهم جداً، فهو يقطع الرتابة والملل، ويجعل الكلام أقوى تأثيراً في النفوس.

ومن الوسائل التي تعين المتحدث على تحقيق هذا الأمر: استخدام عبارات التواصل وإشراك المستمع كقوله: (لعلكم تتساءلون عن أهمية هذا الموضوع)، (وقد تتعجبون إذا قلت لكم)، (أرأيت أخي)، (تأمل معي هذا الكلام).

يمكن أن تختار واحداً من المستمعين وتتخيل أنه سألك سؤالاً وأنت تجيب، فتقول: « لعلك أيها الأخ الكريم تتساءل عن سبب هذه المشكلة؟ السبب في هذا هو كذا وكذا... » ثم تبدأ بالإجابة عن السؤال الخيالي.

ومن التواصل مع الجمهور أيضاً التأكد من فهم المستمعين، بسؤالهم هل فهموا؟ وقد جاء في آخر خطبته عليه السلام في يوم الوداع أنه قال: « فَإِنَّ دِمَاءَكُمْ وَأَمْوَالَكُمْ عَلَيْنَكُمْ حَرَامٌ، كَحُرْمَةِ يَوْمِكُمْ هَذَا، فِي شَهْرِكُمْ هَذَا، فِي بَلَدِكُمْ هَذَا، إِلَى يَوْمِ تَلْقَوْنَ رَبَّكُمْ، أَلَا هَلْ بَلَّغْتُ؟ »، قالوا: « نَعَمْ »، قال: « اللَّهُمَّ اشْهَدْ، فَلْيُبَلِّغِ الشَّاهِدُ الْغَائِبَ، قُرْبٌ مُبَلِّغٌ أَوْعَى مِنْ سَامِعٍ » (رواه البخاري ومسلم).

### ١٩- وضوح الصوت، وعلوه في اعتدال:

جَابِرُ بْنُ عَبْدِ اللَّهِ رضي الله عنه قَالَ: « كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صلى الله عليه وآله وسلم إِذَا خَطَبَ أَحْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَلَا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرُ جَيْشٍ يَقُولُ « صَبَّحَكُمْ وَمَسَّاكُمْ ». وَيَقُولُ « بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَاتَيْنِ ». وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَابَةِ وَالْوُسْطَى (رواه مسلم)، والضَّمِيرُ فِي قَوْلِهِ: (يَقُولُ صَبَّحَكُمْ وَمَسَّاكُمْ) عَائِدٌ عَلَى مُنْذِرِ جَيْشٍ).

فعل الخطيب مراعاة الاعتدال في علو صوته، ومراعاة حاجة المكان والجمع مع عدم الإسراع في إلقائه.

### ٢٠- التفاعل والحماس وإثارة العواطف:

من أعظم ما يميز المتحدث أو الخطيب التفاعل والحماس. فالخطيب المؤثر إذا حدّث الناس عن الجنة فكأنما بجناحيه فيها يطير، وحول أنهارها يسير، وبين يدي

حُورها يميل، وإذا حدّثهم عن النار فكأنه في بركانها يصطلي، كلامه عنها يفتت الأكباد، ويذهل الألباب، ويقطع الآمال.

والحماس في الطرح له عدة فوائد منها:

- أنه يُنسي الخوف، ويعين على القضاء على الارتباك عند المبتديء. ولهذا ترى اللعب ينسى الألم مع حماس المباراة، وأعظم منه المجاهد الذي ينسى الألم في الجهاد.
- أن الحماس يزيد من اقتناع السامع بالموضوع.
- أنه يعطي للكلام نكهة خاصة، ويطرد الملل عن السامع.

**وفي قضية التفاعل والحماس ينبغي التنبيه إلى أمرين:**

**الأول:** اعلم أن من أعظم الأمور التي تحقق لك التفاعل، وتجعله حديثك مؤثراً في النفوس؛ الإخلاص لله تعالى، فليست النائحة الشكلى كالمستأجرة.

قال عامر بن عبد قيس: «الكلمة إذا خرجت من القلب وقعت في القلب، وإذا خرجت من اللسان لم تجاوز الآذان».

**التنبيه الثاني:** أثناء التفاعل والحماس. ركز في كلامك، واحذر الزلل. فإن الحماس قد يذهل العقل، ويخرجك عن الموضوع، أو تخرج بسببه كلمات غير محسوبة.

## ٢١- إشارة انتباه الجماهير:

أثر انتباه الجماهير بالآتي:

أ- قصة مثيرة: إنها بداية مثيرة جداً، فالنفوس تحب الاستماع إلى القصص والروايات ومتابعة أحداثها أكثر من الكلام النظري المجرد.

ب- سؤال يحرك الأذهان: من الافتتاحيات المميزة أن يبدأ الخطيب بطرح

سؤال لاستدراج الجمهور إلى التفكير، والتعاون معه.

إن استخدام هذا السؤال الافتتاحي هو واحد من أبسط وأضمن الطرق لفتح أذهان جمهورك والدخول إليها. عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « أَتَدْرُونَ مَا الْغَيْبَةُ؟ ». قَالُوا: « اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ ». قَالَ: « ذِكْرُكَ أَخَاكَ بِمَا يَكْرَهُ ».

قِيلَ: « أَفَرَأَيْتَ إِنْ كَانَ فِي أَخِي مَا أَقُولُ؟ », قَالَ: « إِنْ كَانَ فِيهِ مَا تَقُولُ فَقَدْ اغْتَبْتَهُ، وَإِنْ لَمْ يَكُنْ فِيهِ فَقَدْ بَهْتَهُ » (رواه مسلم).

وَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « أَتَدْرُونَ مَا الْمَفْلِسُ؟ ». قَالُوا: « الْمَفْلِسُ فِينَا مَنْ لَا دِرْهَمَ لَهُ وَلَا مَتَاعَ ».

فَقَالَ: « إِنَّ الْمَفْلِسَ مِنْ أُمَّتِي مَنْ يَأْتِي يَوْمَ الْقِيَامَةِ بِصَلَاةٍ وَصِيَامٍ وَزَكَاةٍ، وَيَأْتِي قَدْ شَتَمَ هَذَا وَقَذَفَ هَذَا وَأَكَلَ مَالَ هَذَا وَسَفَكَ دَمَ هَذَا وَضَرَبَ هَذَا، فَيُعْطَى هَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ وَهَذَا مِنْ حَسَنَاتِهِ، فَإِنْ فَنِيَتْ حَسَنَاتُهُ قَبْلَ أَنْ يُقْضَى مَا عَلَيْهِ أَخَذَ مِنْ خَطَايَاهُمْ فَطَرِحَتْ عَلَيْهِ ثُمَّ طُرِحَ فِي النَّارِ » (رواه مسلم).

ج- ضرب الأمثال: يصعب على المستمع العادي أن يتتبع العبارات المجردة طويلاً، لكن من السهل عليه الاستماع إلى الأمثلة، لماذا إذن لا تبدأ بواحد منها؟ افتتح بمثل، أثر الاهتمام، ثم تابع تقديم ملاحظاتك العامة.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: « أَرَأَيْتُمْ لَوْ أَنَّ نَهْرًا بِبَابِ أَحَدِكُمْ يَغْتَسِلُ مِنْهُ كُلَّ يَوْمٍ خَمْسَ مَرَّاتٍ. هَلْ يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ؟ », قَالُوا: « لَا يَبْقَى مِنْ دَرَنِهِ شَيْءٌ ». قَالَ: « فَذَلِكَ مَثَلُ الصَّلَوَاتِ الْخَمْسِ يَمْحُو اللَّهُ بِهِنَّ الْخَطَايَا » (رواه البخاري).

وَعَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ: « إِنَّمَا مَثَلُ الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالْجَلِيسِ السُّوءِ كَمَامِلِ الْمَسْكِ وَنَافِخِ الْكَبِيرِ، فَحَامِلُ الْمَسْكِ إِمَّا أَنْ يُجْدِيكَ وَإِمَّا أَنْ تَبْتَاعَ مِنْهُ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ مِنْهُ رِيحًا طَيِّبَةً، وَنَافِخِ الْكَبِيرِ إِمَّا أَنْ يُحْرِقَ ثِيَابَكَ وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً » (رواه البخاري).

ومن ذلك هذا المقطع من محاضرة للشيخ علي عبد الخالق القرني: « ووالله الذي لا إله إلا هو لا أرى مثلاً لهؤلاء الموتورين الذين يتناولون على القمم الشماء إلا كذبابة حقيرة سقطت على نخلة عملاقة، فلما همت بالانصراف قالت في استعلاء: « أيتها النخلة تماسكي فإني راحلة عنك »، فقالت النخلة العملاقة: « انصرفي أيتها الذبابة فهل شعرت بك حينما سقطت عليّ لأستعد لك وأنت راحلة عني ».

ألم تر أن الليث ليس يضيره إذا نبحت يوماً عليه كلاب

لا يضير السماء العواء، ولا أن تمتد لها يد شلاء.

د- الاستعراض: من الطرق السهلة لجذب الانتباه استعراض شيء يتطلع إليه المخاطبون. فعن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: أَخَذَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ حَرِيرًا بِشِمَالِهِ وَذَهَبًا بِيَمِينِهِ ثُمَّ رَفَعَ بِهِمَا يَدَيْهِ فَقَالَ: « إِنَّ هَذَيْنِ حَرَامٌ عَلَيَّ ذُكُورِ أُمَّتِي حِلٌّ لِإِنَائِهِمْ » (صحيح رواه ابن ماجه).

ه- موجز الخطبة (الإجمال قبل التفصيل):

من المقدمات الناجحة أن يقدم الخطيب لمستمعيه عرضاً مجملًا لعناصر الخطبة، ثم يشرع في تفاصيل الخطبة. إن هذه المقدمة ستكون مفتاحًا لأذهان المستمعين، ومعينًا لهم على فهم الخطبة ومتابعة أجزائها.

و- إثارة الانتباه بالإضمار:

الناس مجبولون على الفضول وحب الاستطلاع، ومعرفة ما أخفي عنهم. ولذا فإن فن الإضمار من أهم وسائل إثارة انتباه الجمهور.

تأمل في أسلوب الإضمار الذي اعتمد عليه النبي ﷺ في هذه الخطبة، ومدى تأثيره في المخاطبين. فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه أن رَسُولَ اللَّهِ ﷺ جَلَسَ عَلَى الْمِنْبَرِ فَقَالَ: « إِنَّ عَبْدًا حَيْرَهُ اللَّهُ بَيْنَ أَنْ يُؤْتِيَهُ مِنْ زَهْرَةِ الدُّنْيَا مَا شَاءَ، وَبَيْنَ مَا عِنْدَهُ، فَاخْتَارَ مَا عِنْدَهُ »، فَبَكَى أَبُو بَكْرٍ وَقَالَ: « فَدَيْنَاكَ بِأَبَائِنَا وَأُمَّهَاتِنَا »، فَعَجِبْنَا لَهُ، وَقَالَ

النَّاسُ: « أَنْظَرُوا إِلَى هَذَا الشَّيْخِ، يُخْبِرُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ عَنْ عَبْدٍ خَيْرَهُ اللَّهُ بَيْنَ أَنْ يُؤْتِيَهُ مِنْ زَهْرَةِ الدُّنْيَا، وَبَيْنَ مَا عِنْدَهُ، وَهُوَ يَقُولُ: فَدَيْنَاكَ بِأَبَائِنَا وَأُمَّهَاتِنَا، فَكَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ هُوَ الْمُخَيَّرَ، وَكَانَ أَبُو بَكْرٍ هُوَ أَعْلَمَنَا بِهِ » (رواه البخاري ومسلم).

ومن ذلك هذا المقطع من مقدمة للشيخ عبد الحميد كشك رحمته الله (١) لإحدى خطبه حيث قال: « دخلتُ المسجد صبيحة هذا اليوم، فسألت عن حمامة المسجد أين هي؟ فقالوا: « لقد كانت هنا بالأمس »، وسألت: « في أي أوقات الصلاة حضرت؟ ». قالوا: « حضرت وقت العصر ». قلت: « فهل صلت حمامة المسجد العصر؟ قالوا: إنها حضرت ولم تُصَلِّ، إنما حضرت ليُصَلِّيَ عليها!!! »

أتدرون من حمامة هذا المسجد؟ إنه رجل من فقراء المسلمين كان دائماً يجلس في الصف الأول، كان أسمر الوجه لكنه كان أبيض القلب... سألت عن الحمامة أين هي؟ قالوا: « إنها طارت ». قلت: « إلى أين طارت؟ »، قالوا: « إلى حيث تطير الأرواح، طارت إلى الديار الآخرة بعد ما بنت لها عشاً في هذا المسجد ».

### ز- الحقائق الباهرة:

إن الحقائق الباهرة عبارة عن سلسلة من الصدمات، فهي توقظنا من أحلامنا، وتثير انتباهنا. هذه الحقائق يمكن أن يعرضها المتحدث بطريقتين مؤثرتين:

(١) الشيخ عبد الحميد كشك من أكثر الدعاة والخطباء شعبية في الربع الأخير من القرن العشرين، وقد دخلت الشرائط المسجل عليها خطبه العديد من بيوت المسلمين في مصر والعالم العربي. بلغت مؤلفاته ١١٥ مؤلفاً، منها كتاب عن قصص الأنبياء وآخر عن الفتاوى وقد أتم تفسير القرآن الكريم تحت عنوان (في رحاب القرآن)، كما أن له حوالي ألفي شريط كاسيت هي جملة الخطب التي ألقاها على منبر مسجد (عين الحياة).

وقد لقي ربه وهو ساجد قبيل صلاة الجمعة في ٦/١٢/١٩٩٦ وهو في الثالثة والستين من عمره رحمته الله. ولكن يجب على عشاق الشيخ رحمته الله أن يجذروا ما في هذه الكتب والشرائط من الأحاديث الضعيفة والمنكرة والموضوعة.

### طريقة الأرقام، أو طريقة الأوصاف:

أما الأرقام فإن لغة الأرقام من أقوى اللغات، فالرقم الواحد قد يحدث أثراً في النفوس لا تحدته آلاف الكلمات.

فأي معنى لمن يتحدث عن الزنا والفواحش، ولا يعرج على الإيدز وإحصائياته المخيفة، أو يتحدث عن مشكلة الطلاق، ولا يلتفت إلى أثر الإعلام والمسلسلات الفاسدة على الحياة الزوجية بالأرقام والإحصائيات.

وأما الأوصاف فإنها تشد الانتباه أقوى من المعلومات المجردة. ويظهر دور الخطيب الناجح في براعة الوصف، وحسن تصوير المشهد للمستمعين، مما يحرك عواطفهم، ويثير مشاعرهم تجاه الموضوع.

فبالنسبة للأرقام يمكن مثلاً أن تستفتح موضوع التدخين بأن تقول: (خلال عشر سنوات فقط يبلغ طول السجائر التي يدخنها المدخن العادي الذي يدخن عشرين سيجارة فقط يومياً: خمسة كيلو مترات وأربعين متراً، كل هذه الأمتار تصب في بدنه سموماً قاتلة).

أما بالنسبة للأمثلة على الأوصاف، فيمكن أن يبدأ المتحدث عن مأساة شعب مسلم: (آلاف من البشر يفترون الأرض ويلتحفون السماء. أجسادهم عارية، وبطونهم خاوية. قتل رجالهم، واستبيحت نساؤهم، ويتم أطفالهم. فهذا رجل قد ربى أولاده سنوات طويلة يعود إلى بيته وإذا به قد دمر على رؤوس أولاده فلا يرى إلا جثثاً هامدة. وهذه فتاة قد دُنِسَتْ عَفَّتْهَا تشكو إلى الله ظلم المعتدين، وهذه طفلة بريئة تخرج من بين الأنقاض وقد فقدت أبويها وإخوتها. تقدم رجلاً وتؤخر أخرى، لا تدري إلى أين تذهب. إنهم إخوانكم المسلمون المضطهدون في .....).

## ٢٢- توضيح الأفكار بأحوال واقعية ومحددة:

ها هنا مسألتان، الأولى: الواقعية، والثانية التحديد.

إذا تحدثت عن فكرة فكن واقعياً، حاول أن تلامس واقع الناس، ثم كن محدداً، يعني حدد الصورة وخصص الكلام بأحوال معينة.

الحديث عن أمر واقع أولاً ومحدد ثانياً يزيد من الوضوح، ويزيد أيضاً من الإقناع والإثارة. مثلاً حول موضوع الكذب: (قد يقع بعض الناس في الكذب) هذا حال عام. (قد نقع في الكذب خلال أدائنا لوظائفنا) هذا حال واقعي. (قد نتأخر عن الحضور إلى العمل، أو نرتكب خطأً، أو نتقدم بطلب إجازة فنقع في الكذب) هذا حال واقعي ومحدد.

هل لهذا المهارة التي نتحدث عنها شاهد من السنة؟ نعم.

تأمل واقعية الرسول ﷺ وتحديده، وهو يدعو إلى الصدقة، عندما جاءه القوم الفقراء من مضر، فخطب الناس، ماذا قال في الخطبة؟ قال ﷺ: « تَصَدَّقْ رَجُلٌ مِنْ دِينَارِهِ، مِنْ دِرْهِمِهِ، مِنْ ثَوْبِهِ، مِنْ صَاعِ بُرِّهِ، مِنْ صَاعِ تَمْرِهِ، حَتَّى قَالَ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ » (رواه مسلم).

الصدقة أمر عام، أما الأحوال الواقعية فهي: مِنْ دِينَارِهِ، مِنْ دِرْهِمِهِ، مِنْ ثَوْبِهِ، مِنْ صَاعِ بُرِّهِ، مِنْ صَاعِ تَمْرِهِ، وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ.

## ٢٣- المقارنة بين الواقع والمأمول:

في نقد الأخطاء، وتقويم السلوكيات قد يسأم الناس إذا اقتصر الناقد على الأفكار النظرية فقط. لكن قلما يفشل في جذب انتباههم والتأثير في نفوسهم إذا عرض بعض المشاهد من أحوالهم الملموسة، وقارن بين هذه المشاهد ومشاهد من الأحوال الصحيحة المأمولة. وإن أكثر الأشياء إثارة لاهتمامنا هي أحوالنا التي نقع فيها. إذ كل واحد منا يشعر في هذه الحالة بأنه معني بهذا الكلام دون سواه.



وهذا مثال تطبيقي:

مقارنة بمشاهد من الأحوال المأمولت (أحوال السلف)	عرض مشاهد من الأحوال الملموست
كان المريض في عهد الصحابة يؤتى به يهادى بين الرجلين حتى يقام في الصف.	١- رجل يسهر مع رفاقه، ثم ينام عن صلاة الفجر.
سعيد بن عبد العزيز يبكي لما فاتته صلاة الجماعة.	٢- شاب يبكي لهزيمة فريقه.
خروج نساء الأنصار عندما نزل الأمر بالحجاب كأن على رؤوسهن الغربان من الأكسية	٣- تساهل بعض نساتنا في الحجاب.

إن مثل هذه المقارنات سيكون أثرها في نفوس السامعين أبلغ من النقد المباشر.

وتأمل في هذا الدرس النبوي الذي يعتمد على أسلوب المقارنة التي تحث على الاقتداء. فعن خباب بن الأرت رضي الله عنه قال: شكونا إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو متوسد برودة له في ظل الكعبة فقلنا: ألا تستنصر لنا ألا تدعو لنا؟! فقال: «قد كان من قبلكم يؤخذ الرجل فيحفر له في الأرض، فيجعل فيها فيجاء بالمنشار، فيوضع على رأسه فيجعل نصفين ويمشط بأمشاط الحديد ما دون لحمه وعظمه فما يصدده ذلك عن دينه، والله ليتمن هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت لا يخاف إلا الله والذئب على غنمه، ولكنكم تستعجلون» (رواه البخاري).

## ٢٤- بين الجديّة والدعابة:

بعض الخطباء والمتحدثين يمتلكون روح المرح والدعابة.

فإذا كنت واحداً منهم، فتم هذه الروح، واستخدمها في الأحوال اللائقة، فهي من أهم أسباب التأثير في الجمهور وإقناعهم.

ولكن ليحذر الداعية الخطيب الكذب في المزاح وهو ما يسمونه بالنكت، وهي مواقف مضحكة لم تحدث، ويكون فيها - في الغالب - سخرية واستهزاء بطائفة من الناس، بل وقد يكون فيها ما يخدش الحياء ويشجع على انتشار الفاحشة بتهوين أمر الغيرة على الأعراس، والتهوين من قبح المعاصي، بل أحياناً يكون فيها استهزاء بأمور الدين - والعياذ بالله.

وإن كنت لا تحسن الدعابة فإياك أن تلبس ثوباً لا يناسبك. فإذا لم تكن والطرائف مناسبة لك أو للمقام، فهناك طريقة أخرى يمكن أن تداعب بها المخاطبين، وتؤثر فيهم. كيف؟ يمكن أن تلاحظ بعض الأحوال المتناقضة، ثم تبالغ في وصفها بشكل مضخم.

يمكن أن تقول مثلاً في وصف تناقض الأسر في فترة الامتحانات:

إذا دخلت الامتحانات أعلنت الأسر حالة الطوارئ في البيوت، فترك المذاكرة أو النوم عن الامتحان جريمة لا تغتفر. لكن أين هذا الاستنفار والحرص على الأبناء في صلاة الفجر وهي ركن الدين.

### ٢٥- فصاحة اللسان:

إن فصاحة اللسان وسلامة مخارج الحروف أمر مهم للخطيب وكذلك مراعاة حسن الإلقاء، قوةً ولبناً، فلا يكون الإلقاء على وتيرة واحدة، حتى لا يمل السامع، أو يعتمد أسلوب السجع الممقوت، فإن من شأن ذلك إضاعة المعنى، والتركيز على اللفظ. مع ضرورة مراعاة قواعد اللغة العربية، لأن عدم مراعاتها يحدث خللاً في المعنى.

كيف تصل إلى الفصاحة؟

### ١- حسن اختيار الأسلوب والكلمات والجمل:

فيختار الأسلوب السهل الواضح ما أمكن مع القوة والجزالة. وذلك لأن أكثر المستمعين هم من العامة، أو من متوسطي الثقافة غالباً. أما الكلمات فينبغي أن يختار المتحدث منها الكلمات العربية الواضحة سهلة النطق لا يتعثر اللسان في إبرازها. وأما الجمل فالأفضل أن تكون قصيرة، كثيرة الإنشاء والوصف.

مع ضرورة الابتعاد عن الكلمات الغريبة الوحشية أو الألفاظ الطنانة الرنانة التي تزيد الموضوع إبهاماً وتعقيداً. قال ابن عقيل الحنبلي: « كان شيخنا أبو القاسم بن برهان الأسدي يقول لأصحابه: إياكم والنحو بين العامة، فإنه كاللحن بين الخاصة ». وليس المقصود أن الإنسان يهمل جانب اللغة، أو أن الأفضل أن يتحدث بالعامية، لا، المقصود أن يكون الكلام مع العامة سهلاً واضحاً دون تعمق أو تشدق، مع العناية باللغة وصحة الكلام مع تجنب الألفاظ العامية الساقطة، والكلمات المردولة.

### ٢- الوحدة الموضوعية وسلاسة الانتقال:

فالمتحدث الجيد يصوغ موضوعه على شكل وحدة موضوعية تتكون من عدة أقسام متدرجة، بحيث ينتقل من الفكرة إلى التي تليها بترتيب واضح ومنطقي، وهذا الأمر يعين المستمع على المتابعة، واستيعاب الموضوع.

ليس من المناسب أن يتكلم المتحدث مثلاً عن مظاهر الموضوع، ثم عن نقطة في العلاج، ثم أخرى في الأسباب، ثم يعود إلى الحديث عن المظاهر، وهكذا، وهذا يشوش على المستمع.

إذا علمنا هذا.. فكيف ينتقل بين أقسام الموضوع؟

هناك عدة أساليب للانتقال من فكرة إلى أخرى:

الانتقال البلاغي، وذلك باستخدام جملة أو عبارة تربط بين الأفكار.

ومثال ذلك: أن يتعرض المتحدث لمظاهر انحراف الشباب. ثم يقول: « هذه هي بعض مظاهر الانحراف، ولعلنا نتساءل بعد هذا، ما هي أسباب هذا الانحراف؟ » ثم يشرع في الفكرة التالية وهي أسباب الانحراف.

الانتقال الصوتي الذي يتم من خلال التوقف المناسب، وتغيير نبرات الصوت وانخفاضه أو ارتفاعه.

فالمحدث الجيد يقف بعد انتهاء الفكرة ليشعر السامع بانتقاله إلى فكرة جديدة، ثم يبدأ هذه الفكرة بنبرة جديدة تناسب استهلال الفكرة الجديدة.

الانتقال بترقيم الفقرات، فيقوم المتحدث بترقيم فقرات الموضوع بعد ترتيبها، فيقول مثلاً: النقطة الأولى ... النقطة الثانية .... وهكذا.

### ٣- جودة النطق:

مخارج الحروف العربية متعددة معلومة، فعلى المتحدث أن يخرج كل حرف من مخرجه الصحيح، لكن مع مراعاة السلاسة وعدم التكلف .

ومن المهم أيضاً أن يتجنب المتحدث اللزمات اللفظية، بعض الناس عنده لزمات تتكرر أثناء كلامه، مثل: (في الحقيقة، في الواقع، يعني، طبعاً، انظر كيف، مفهوم)، وغيرها من اللزمات.

ويتجنب كذلك تكرار بعض الأحرف مثل: «آآآ»، «أم م م». آآآ الوزراء كما تسمى، من عيوب المتحدث عند أهل هذا الفن.

### ٤- سلامة اللغة ومجانبة اللحن:

ينبغي للمتحدث أن يعتني باللغة العربية، وإذا صعب عليه الأمر فليقرأ الموضوع على من يصحح له العبارات، ويضبط الكلمات. وقد قيل: « رحم الله امرءاً أصلح من لسانه ». واللحن درجات فأفحش اللحن ما كان في القرآن ثم في الحديث، ثم ما غير المعنى، ثم ما كان في كلام الآخرين.



ومما يرتبط بالسجع رعاية المقاطع والفواصل، واختيار الجمل القصيرة، نظرًا لأثرها على المستمع عند الوقوف على آخرها.

### ب- ومن الأساليب التشبيه والاستعارة:

التشبيه أن تقول مثلاً: المسلم كالمنارة في دعوته، وكالبحر في جوده، وكالجلبل في ثباته. وأما الاستعارة فمثالها أن تقول: أيها الإنسان، احذر سيقاً بين فكيك (يعني اللسان). أو تقول: ضجت الأرض واستغاثت.

### ج- ومن الأساليب البلاغية الجميلة: الجناس:

وهو يعطي الحديث نكهة إيقاعية مؤثرة، كما تقول مثلاً: أيها العاصي أمسك، وقس يومك على أمسك (هذا جناس تام). ومثال الجناس غير التام قول الشاعر:  
من بحر شعرك اغتريف وبفضل علمك اعترف.

هذه بعض الأمثلة السريعة ومن أراد المزيد والتلذذ بهذه الأساليب فليرجع إلى كتب البلاغة، يبدأ أولاً بكتاب (البلاغة الواضحة) لعلي الجارم ومصطفى أمين، ثم كتاب (جواهر البلاغة) للسيد الهاشمي، وإذا أراد التوسع فلينتقل إلى عبد القاهر الجرجاني في كتابيه (دلائل الإعجاز) و (أسرار البلاغة).

### ٢٦- كيف تختتم خطبتك:

بعد أن يفرغ الخطيب من عرض موضوعه، وسوق أدلته، وضرب أمثله، وبيان دروسه، وعبره، وترهيبه، يحسن أن يُنهي خطبته بخاتمة مناسبة تكون قوية في تعبيرها وتأثيرها، لأنها آخر ما يطرق سمع السامع ويبقى في ذهنه. وليس كل كلام يصلح أن يكون خاتمة للخطبة، ولا كل عبارة تصلح أن تكون نهاية للكلام، بل ينبغي أن تكون الخاتمة بأقوى العبارات وأجزؤها، وأعظمها أثراً فهي آخر ما يطرق آذان المخاطبين، ويعلق بأذهانهم.

فيحسن في الخاتمة أن تجمع الصفات التالية:

- قوة العبارة وقصرها.
- الاختلاف في ألفاظها عما سبق في الخطبة، فلا تكون تكراراً لما تقدم.
- خلوها من أي خطأ علمي، أو لغوي، فإنها تعطي الانطباع الأخير عن الخطبة.
- وقوعها في قمة حماسة الناس وتأثرهم.

**مقترحات للخاتمة:**

أ- آيات كريمة أو حديث نبوي:

يمكن أن يختم الخطيب بآيات قرآنية لم يسبقها من قبل تجمع موضوعه في الترغيب والترهيب أو التدليل والإثبات، وقد تكون حديثاً نبوياً مناسباً.

ب- دعاء: بين يدي الخطيب طائفة من الأدعية القرآنية أو النبوية المأثورة، يمكن أن يختار منها ما يناسب الموضوع، ويجعله خاتمة لخطبته. كما يمكن أن ينشئ من دعائه الخاص ما يدعم الهدف المراد من الخطبة ويقويه في نفوس المستمعين.

ولقد اختلف الفقهاء في حكم دعاء الخطيب للمسلمين في الخطبة الثانية من خطبتي الجمعة، وذلك على قولين:

- القول الأول: أنه سنة.
- القول الثاني: أنه ركن من أركان الخطبة الثانية.

والأرجح هو سُنِّيَّة الدعاء في خطبة الجمعة فعَنْ حُصَيْنِ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ أَنَّ عُمَارَةَ بْنَ رُوَيْبَةَ رَأَى بِشَرَ بْنَ مَرْوَانَ عَلَى الْمَنْبَرِ رَافِعًا يَدَيْهِ فَقَالَ: « فَبِحَ اللَّهِ هَاتَيْنِ الْيَدَيْنِ؛ لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ مَا يَزِيدُ عَلَى أَنْ يَقُولَ بِيَدِهِ هَكَذَا، وَأَشَارَ بِإِصْبَعِهِ الْمَسْبُوحَةِ ». (رواه مسلم).

فهذا الصحابي عُمَارَةَ بْنَ رُوَيْبَةَ رضي الله عنه لم ينكر على بشر بن مروان الدعاء، وإنما أنكر عليه رفع اليدين وذكر أن النبي صلى الله عليه وآله لم يكن يرفع يديه في الدعاء. فهذا إقرار من هذا الصحابي رضي الله عنه على هذا الأمر<sup>(١)</sup>.

ج- تلخيص الأفكار:

وتغطية أفكار كثيرة في خطاب قصير تتراوح مدته بين ثلاث أو خمس دقائق. وقد قيل: أخبرهم أولاً بما تنوي إخبارهم به، ثم أخبرهم، ثم أخبرهم بما أخبرتهم. د- مقتطفات شعرية: وإذا استطعت الحصول على قطعة شعرية ملائمة لنهايتك، يكون الأمر طيباً.

## ٢٧- إلقاء المحاضرات عن طريق الحاسب الآلي المحمول:

فيقوم المحاضر بكتابة النص في الحاسب، ثم يقوم بإلقائه عبر الجهاز المحمول الذي يكون أمامه على الطاولة. وهذه الطريقة لها فوائد منها:

- سهولة التعديل والإضافة على النص باستخدام القص واللصق.
- الاتصال البصري مع الجمهور، فالمحاضر ينظر إلى الأمام باتجاه الشاشة والجمهور في وقت واحد، بخلاف القراءة من الأوراق.
- إمكانية إضافة رموز أو ألوان لمهارات الإلقاء فيجعل لونها لنبرات الصوت المرتفعة، وآخر للمنخفضة، وآخر للوقفات، وآخر لعبارات الغضب، وهكذا. وهذا مفيد أثناء التدريب، وأثناء الإلقاء أيضاً.

(١) انظر: خطبة الجمعة وأحكامها الفقهية لعبد العزيز بن محمد بن عبد الله الحجيلان.

تَنْبِيْهُ: ما رُوِيَ عن سمرة بن جندب رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وآله « كان يستغفر للمؤمنين والمؤمنات، والمسلمين والمسلمات كل جمعة » رواه البزار والطبراني في الكبير، وأشار إلى ضعفه البزار والهيتمي وابن حجر.



• إمكانية إضافة تلاوات مسموعة بصوت القراء، وهذا يعطي تميزاً للمحاضرة، وترويجاً للسامع. وهو أمر ميسور، لا يتطلب سوى إدراج الملف الصوتي للآيات ضمن نص المحاضرة، وتشغيله بنقر (الفأرة) أثناء الإلقاء.

• إضافة عروض الحاسب التي تتضمن المشاهد والصور المتعلقة بالموضوع، وهذا له أثر كبير في التأثير في الجمهور، وطرده الملل.

### ٢٨- إجراءات ما بعد الإلقاء:

انتهت الكلمة أو الخطبة، هل بقي شيء؟

هناك أمور لاحقة يمكن أن يقوم بها المتحدث بعد الإلقاء، منها مثلاً:

- إنجاز التعهدات: كإجابة عن سؤال مؤجل، أو معلومات وعد بتقديمها.
- استثمار الموضوع، انتهاز فرصة اقتناع الناس، ووضع خطة عمل فعلية بعد الموضوع مباشرة. مثال: فتح باب التبرع بعد دعوة تبرع، أو تكليف أحد الحاضرين بعمل يحقق هدف الموضوع.

التقويم: بحيث يتابع المتحدث مستوى أدائه، ويطور قدراته من حين لآخر.

### ٢٩- مهارات تحسين الذاكرة:

من مقومات المتحدث أو الخطيب الناجح قوة ذاكرته، وجودة استحضاره عناصر الموضوع.

وهذه مسألة هامة للخطيب المرتجل على وجه الخصوص، لأن الناس يملون من الخطيب الذي يتلعثم ويتلکأ في العبارات، أو يطيل السكوت بسبب النسيان.

هل من الممكن أن نحسن جهاز الذاكرة؟

نعم.. ذاكرة الإنسان لها قوانين ثلاثة يمكن أن نطورها من خلالها:

## ١- الانطباع:

الانطباع يعني الصورة العميقة والراسخة للشيء الذي ترغب في تذكره.

كيف تكون الصورة راسخة وعميقة؟ بالتركيز.. ركز تفكيرك.

خمس دقائق من التركيز الشديد أفضل من عدة ساعات في التفكير المشتت.

جرب هذه التجربة: قدّم اثنين أو ثلاثة من أصدقائك إلى إنسان عادي. وبعد دقيقتين، اسأل هذا الإنسان عن أسمائهم، تجد أنه ينسى بعضهم، لماذا؟ لأنه لم يهتم بأسمائهم ولم يركز تفكيره. فإذا سألته عن السبب قال إن لديه ذاكرة ضعيفة، والصحيح أن التركيز ضعيف. إذن ركز تفكيرك، وتخلص من المشغلات والمشتتات، وستكون ذاكرتك قوية بإذن الله.

## ٢- التكرار:

كرر المعلومات التي تريد أن تتذكرها، وادع الشخص الغريب باسمه إذا أردت أن تتذكره. استخدم الكلمات والمعلومات الجديدة في محادثتك، فإن المعرفة التي تستخدم ترسخ في الذهن، ولهذا ينصح من يحفظ القرآن الكريم أن يقرأ المحفوظ في الصلوات السرية والسنن حتى يرسخ في ذهنه.

هناك طريقة تسمى بالتكرار الذكي. يقول علماء النفس: إن الإنسان الذي يجرى عملية التكرار في فترات منفصلة يوفر نصف الوقت والطاقة التي يبذلها في جلسة واحدة.

مثال: خطبة مكونة من عشر صفحات، يحتاج الشخص لحفظها أن يكررها مثلاً أربعين مرة في جلسة صباحية واحدة. لو قسمنا التكرار على فترتين صباحية ومساءية يكفيننا عشرين مرة فقط، عشر في الصباح وعشر في المساء؛ لأن العقل الباطن يعمل خلال وقت الفراغ بين جلسات التكرار.

وهنا اكتشاف مفيد جداً عن النسيان الذي يشكو منه كل الناس. فقد أثبتت الدراسات أن الفكرة التي تلقى مرة واحدة لا يبقى منها في الذهن بعد شهر واحد سوى ١٠٪، بينما إذا كررت الفكرة ست مرات على فترات مختلفة فإنه يبقى ٩٠٪ منها في الذهن.

وهذا يذكرنا بمقولة بعض السلف: السبق حرف، والتكرار ألف.  
فطالب العلم الذي لا يكرر العلم، ولا يتعاهد المسائل، ينسى كثيراً فيخسر كثيراً. إذن ما هو الحل؟ الحل هو المراجعة والتكرار المنظم.

### ٣- ترابط الأفكار:

الترابط ضروري جداً للتذكر. ولهذا يقال لكل متحدث: اربط المعلومة بشيء موجود في ذهنك مسبقاً، أو بتسلسل منطقي، أو بصورة أو مشهد، بحيث يسهل عليك التذكر. هذا الأمر مفيد ليس في الخطب فقط، بل في حفظ القرآن والحديث والمتون العلمية.

مثال: من هو الصحابي راوي حديث « إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ، فَإِذَا قَتَلْتُمْ فَأَحْسِنُوا الْقِتْلَةَ، وَإِذَا ذَبَحْتُمْ فَأَحْسِنُوا الذَّبْحَةَ، وَلِيَجِدَّ أَحَدُكُمْ شَفْرَتَهُ، وَلِيُرِيحَ ذَبِيحَتَهُ » (رواهُ مُسْلِم). الإجابة: شداد بن أوس. كيف تقوي حفظك للراوي شداد؟ الإجابة: اربط شداد بصورة إنسان يمسك السكين ويشدها ويذبح.. وهذا لا تنسى اسم الراوي أبداً إن شاء الله.

وأنت تخطب أو تتحدث، ماذا تفعل إذا نسيت النقطة التالية؟

هذا الموقف يقع لكثير من الخطباء والمتحدثين، فماذا يفعل؟

- عليك أولاً بالالتجاء إلى الله ﷻ.

• ومن المهم أيضاً أن تحتفظ بهدوئك وثقتك بنفسك، فهذا له دور كبير في التخلص من الموقف، لأنك بهدوئك واستجماع قواك ستتذكر بإذن الله خلال لحظات.

أما عن كيفية التخلص من هذه اللحظة المحرجة، فهناك عدة حلول، منها:

- يلجأ بعض المتحدثين إلى افتعال موقف معين كالتأكد من وضوح الصوت أو شرب الماء، وخلال هذا التوقف الضئيل يلتقط الفكرة ويتابع.
- إعادة الفقرة السابقة، وإن كان هذا مملاً، لكنه خير من السقوط.
- تلخيص ما سبق من عناصر الموضوع.
- طرح سؤال وطلب الإجابة من الجمهور.
- استخدام آخر كلمة أو عبارة في الجملة الأخيرة لتوليد تعليق مناسب أو جمل جديدة، إلى أن تتذكر النقطة التالية.

### ٣٠- كيفية كسر حاجز الخوف وتنمية الشجاعة والثقة

#### بالنفس:

أحد الخطباء المبتدئين، جاء ليخطب الجمعة، فدخل الجامع وهو يتنفض من الخوف، فسلم وجلس وبدأ المؤذن يؤذن، وفي هذه الأثناء بدأ يتسوك بشدة، فإذا بالدم يسيل من فمه. لماذا؟ لأنه تسوك بالقلم، وبسبب الخوف لم يكن يشعر بالألم حتى رأى الدم.

الخوف أو التوتر والارتباك شعور طبيعي، لكن ثق ثقة تامة أنه يمكن التحكم فيه، والتخفيف من حدته.

قد يظن البعض أن ذلك علامة خاطئة ودلالة سلبية، ولكن هذا شيء طبيعي محمود بل ودليل على اهتمامه بما سيقول، وحرصه على أن تصل أفكاره واضحة للجمهور الذي يسمعه.

بل إن أعظم الخطباء في التاريخ شعروا بما شعر به صديقنا حينما وقفوا أمام الجماهير، وإليك الأدلة.

وليم جينينجز براني ... محارب شجاع اعترف أن ركبتيه اصطكتا لدى محاولته الأولى للخطابة.

جورج لويد ... اعترف قائلاً: « أول مرة حاولت إلقاء خطبة أمام الجمهور، شعرت بحالة من اليأس، إن ما أقوله ليس مجرد كلمات، بل حقيقة أكيدة، فلساني التصق بأعلى فمي، ولم أستطع التفوه بكلمة واحدة ».

جون برايت ... شعر أول مرة وقف فيها أمام الجمهور الذي احتشد في مبنى إحدى المدارس بالخوف حتى أنه التمس من رفيقه أن ينبهه بالإشارة حين يخطئ.

مارك توين ... حين وقف يخطب لأول مرة، شعر وكأن فمه مُلئ بالقطن وتضاعفت سرعة نبضه.

جان جوربيه ... أشهر الخطباء السياسيين الذين أنجبتهم فرنسا في عصره، بقي سنة كاملة منعقد اللسان في قاعة الاجتماعات قبل أن يتمكن من استجماع شجاعته كي يلقي الخطاب الافتتاحي.

دزرائيلي ... أحد أشهر السياسيين البريطانيين، اعترف بأنه فضّل قيادة كتيبة خيالة على مواجهة مجلس العموم لأول مرة، إذ كان خطابه الأول فاشلاً للغاية.

فاعلم أن العصبية أو التوتر الذي يصيبك قبل أن تقف أمام الجمهور متحدّثاً لهم أمر طبيعي وفطري، حتى أن سيسرو أحد أعظم خطباء اليونان القديمة قال منذ ٢٠٠٠ عام: « إن جميع الخطباء الكبار ذوي الجدارة الحقيقية يتميزون بالعصبية ».

## كيف يحدث الخوف والتوتر؟

يقول أهل التخصص، إن الخوف يبدأ في الغالب من النظر. العين تنقل صورة الجمهور ورهبة الوقوف أمامهم للعقل الباطن (اللاوعي)، وفي هذه اللحظة يبدأ الشعور برهبة الموقف، وتنبعث الذكريات القديمة التي قد تذكّر بالفشل والضعف فتُربك الدماغ، وبسبب هذه العاصفة من الرهبة والذكريات يرسل الدماغ إشارات للغدة الكظرية (غدة تقع فوق الكلية) تفرز هرمون الأدرينالين، وهذا الهرمون هو السبب لكثير من المظاهر التي نشاهدها على الشخص المرتبك، من توتر الأعصاب، أو تصبب العرق، أو جفاف الحلق، أو ارتعاش الجسم والأطراف والركبة.

هذا التوتر المبدئي أمر طبيعي وعارض، ويذكر الأطباء أن مدة إفراز الأدرينالين من سبع ثواني إلى ثمانية عشرة ثانية فقط، ثم سرعان ما يعود الجسم إلى حالته الطبيعية. لكن الذي يزيد المشكلة أن كل توتر إضافي يزيد إشارات الدماغ إلى الغدة الكظرية فيستمر إفراز الأدرينالين إلى ٣٦ ثانية، ثم إلى أضعاف ذلك، وقد يستمر إلى دقائق طويلة. وسبب ذلك أن تعاملنا مع هذا الشعور الطبيعي (التوتر الأولي) غير طبيعي فنحن نضخمه، ونفقد الثقة بأنفسنا فيزداد أثره.

ومما يجعلك تثق في نفسك وقدراتك أن ما يحدث لك حالة داخلية لا يشعر بها سواك والمستمعين جاءوا لينصتوا إليك ومرحبين بك، انظر إليهم سترى إقبالهم عليك وشوقهم إليك، كما أنك انتهيت مما أنت مطالب به تخطيطاً وإعداداً فلم الخوف؟!

ولذا؛ لا تقلق أنت لست وحدك فجميع المتحدثين بما فيهم المحترفون يواجهون بعض الخوف قبل تقديمهم للعروض، بل إن الحل في مثل هذه الحالة يتلخص في الجملة التالية: «تحكم في مخاوفك بدلاً من أن تتحكم هي فيك».

هل التغلب على الخوف وكسب الثقة بالنفس، موهبة من الله وهبها لأفراد قليلين بينما غيرهم فهو ليس بجريء ولا يصلح كخطيب؟

الجواب: لا. فقد أثبتت البحوث والتجارب أن جزءًا كبيرًا من الثقة يمكن اكتسابه بالتعليم والتدريب.

### كيف تتحكم في مخاوفك؟

قواعد لكسر حاجز الخوف واكتساب الثقة بالنفس:

#### ١- الاستعانة والثقة بالله :

تذكر أنك إنما تتحدث وتتكلم بحول الله تعالى وقوته، فإن شاء الله تعالى أطلق لسانك، وإن شاء أمسكه، ولو وكلك الله إلى نفسك لعجزت. فاستعن بالله ولا تعجز. وقل كما قال موسى عليه السلام، ﴿ قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي ۖ وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي ۖ ﴾ (٣٦) وَأَحْلِلْ عُقْدَةً مِن لِسَانِي ۖ يَفْقَهُوا قَوْلِي ۖ ﴾ (طه: ٢٥ - ٢٨).

#### ٢- تعزيز الدافع والرغبة:

لا بد أن يكون لديك دافع داخلي قوي لتعلم الإلقاء. ليس لك خيار، كما قيل: إما أن تقود سيارة حياتك، أو تترك القيادة لغيرك. إن وجود هذه الرغبة ذو أهمية كبرى وأكبر بكثير مما تتصور، فإن كانت رغبتك ضعيفة واهتمامك باردًا فإن إنجازاتك ستأتي باهتة وغير ذات قيمة، ولذا وجه اهتمامك أولاً نحو دراسة الذات، عدد فوائدها بما ستعنيه لك وفكر في الثقة في النفس والقدرة على الحديث بشكل مقنع أكثر أمام الجماهير.

وحتى تبقى رغبتك قوية صادقة استشعر دائماً ما ستمنحك هذه المهارة من قدرات. فطالب العلم أو الداعية عليه أن يستشعر وهو يتعلم الخطابة والإلقاء أنها وسيلة هامة من وسائل الدعوة وتبليغ الدين، وأنه لا مفر له من الإقدام على تعلم الإلقاء وإجادته حتى يبلغ رسالته إلى الناس.

### ٣- الإعداد الجيد والإمام بالموضوع:

فإن القاعدة تقول: «كل ساعة إلقاء بحاجة إلى عشر ساعات إعداد وتحضير». ولا يستطيع الإنسان أن يشعر بالارتياح حين يواجه مستمعيه إلا بعد أن يفكر ملياً ويخطط حديثه، ويعرف ما الذي سيقوله؛ لأنه إن لم يفعل ذلك سيكون كالأعمى الذي يقود أعمى آخر، يجب أن يكون الخطيب واعياً لنفسه مدرّكاً لما يريد قوله وأن يشعر بالندم والحجل لإهماله الاستعداد لذلك.

كتب (تيدي روزفلت) في مذكراته: «انتخبت إلى المجلس التشريعي في خريف سنة ١٨٨١ وقد وجدت نفسي أصغر الأعضاء سنّاً ومثل سائر الشبان والأعضاء غير المتمرسين، وجدت صعوبة بالغة في تعلم الخطابة، وقد استفدت كثيراً من نصيحة رجل ريفي عجوز قال لي: «لا تتكلم حتى تتأكد أن لديك ما تقوله، واعرف عما ستحدث ثم قلّه واجلس».

ولا يستطيع الإنسان أن يشعر بالثقة حين يواجه مستمعيه وهو غير ملم بما سيقوله. بعض المبتدئين لو قيل له الآن، قم وحدثنا عن اسمك وبعض المعلومات عنك لتحدث. لكن لو قلنا له نريد الآن كلمة حول موضوع ليس لديه الإمام الكافي نحوه، فتضطرب عبارته، وتهتز ثقته بنفسه بسبب ضعف الإعداد والتحضير.

### ٤- التصرف بثقة وتفاؤل:

قد يقول قائل: كيف أتصرف بثقة وأنا أشعر بالخوف؟

بعض الناس يظن أن الفعل يلي الشعور، فالتصرف بشجاعة لا يمكن أن يصدر إلا من يشعر فعلاً بالشجاعة. لكن علماء النفس اكتشفوا أن الفعل والشعور يسيران معاً، ويؤثر كل منهما على الآخر، ومن خلال تعديل الفعل نستطيع أن نعدل الشعور.



٥- التفاؤل سبب قوي في الوصول إلى المراد: وليس معنى التفاؤل أن يسبح الواحد منا في أوهام التفاؤل السلبي. بل المقصود التفاؤل الإيجابي الذي يبعث الأمل، ويقوي العزيمة على المبادرة واتخاذ أفضل الأسباب.

### ٦- تفرغ الطاقة:

التوتر عبارة عن طاقة زائدة في الجسم، فحاول تفرغ هذه الطاقة بعمل بعض الحركات الخفية قبل قيامك بالكلام، كالتنفس العميق، وتمديد الساقين، وتحريك الظهر للخلف، وغير ذلك.

### ٧- التدريب ثم التدريب ثم التدريب:

هناك شيء أكيد: (إن الطريقة الوحيدة لتعلم السباحة هي النزول إلى الماء)، ولذا فإن أول وآخر طريقة فاعلة لتوليد الثقة بالنفس في فن الخطابة هي أن تقف وتخطب، ويختصر الأمر كله بكلمة أساسية وهي التدريب، التي بدونها لن تتوصل إلى أي شيء.

لقد حذر روزفلت قائلاً: « إن أي مبتدئ هو عرضة للإصابة بوباء البق، ووباء البق يعني حالة الإثارة العصبية التي تصيب الإنسان أول مرة يخاطب فيها أمام جمهور كبير، تمامًا مثلما يصيب حين يرى البق لأول مرة أو حين يخوض معركة أول مرة، إن ما يحتاجه الإنسان حينئذ ليس الشجاعة، ولكن السيطرة على الأعصاب».

حالة متكررة جدًا ... وحلها بسيط: تأمل هذا المشهد، كيف سأنجز هذا؟ هؤلاء الناس أكثر معرفة مني، سيظنونني غير متمكن، هذا لا يصدق! سأحاول أن أعتذر، لماذا تورطت في قبول هذه المحاضرة؟! سأحاول أن أبحث عن بديل.

الحل ... هذه حالة تقليدية للنقد الذاتي السلبي، نقنع أنفسنا مسبقًا بالفشل، نقول لأنفسنا: مستحيل أن ننجح في الإلقاء، المفتاح هنا أن نعلم أن نقدنا الذاتي غير صحيح؛ لأننا نتنبأ بنتائج سيئة لا يشترط حدوثها.

هناك أساليب للامتناع عن هذا، قم بتدوين أفكارك السلبية ثم حللها؛ ستجد أغلبها غير منطقي على الإطلاق وكلما تعرفت على ذلك سهل عليك تجاهلها، هناك أسلوب يسمى "إيقاف التفكير"، كلما بدأت أن تفكر بطريقة سلبية، اعط لنفسك أمراً بالتوقف، تخيل كأن علامة "قف" المرورية قد ظهرت أمامك، تدعوك إلى التوقف وإلى أن تدع هذه الفكرة السلبية وترتكز على فكرة إيجابية أخرى.

وتذكر دائماً أن الجمهور ليس خصماً أو مجموعة متأهبة لمهاجمتنا بالنقد، ولكن الجمهور بحاجة لمعرفة ما تريد أن تجربهم به.

إن الأعصاب تهدأ من خلال العادة والتمرين المستمر. لا بد من الصبر في التدريب. وينبغي التأكيد على ضرورة التدرج في التدريب، بحيث يكون التدريب على مراحل. وأولى هذه المراحل أن تلقي الموضوع على نفسك. ثم تلقيه على عدد قليل من إخوانك أو أهلك، ثم في أحد المساجد الصغيرة، ثم الجامعات الكبيرة، وهكذا.

ومن طريف ما ورد عن الإمام ابن الجوزي، أنه كان في بداية حياته يعاني من الكلام أمام الناس، فكان يخرج عن البلد وينصب أحجاراً، ثم يرفع صوته بالخطبة أمام هذه الأحجار، وشيئاً فشيئاً حتى برع في الوعظ والخطابة، وسمي واعظ الدنيا.

وحتى تدخل في جو التدريب، خذ هذا التدريب العملي:

قم بإعداد كلمة مدتها خمس دقائق، في موضوع سهل لديك فيه معرفة سابقة، ثم تدرب على إلقاء الكلمة وحدك عدة مرات، ثم قم بإلقائها أمام مجموعة من الأصدقاء.

طبعاً ربما يصيبك بعض الخوف أو التوتر في الدقائق الأولى من الكلمة. لكن إذا صبرت وثابرت يمكن أن تسيطر على نفسك بعد الكلمات القليلة الأولى، وتتحدث بطمأنينة وارتياح.

ومن المفيد أيضًا أن تسجل إلقاءك بواسطة مسجل الصوت أو الفيديو، ثم تقوم بالمراجعة وتلافي العيوب.

### نصائح غالية:

- لا تظهر خوفك أو تشرك فيه أحدًا أو تتحدث عنه، حاول أن تبدو واثقًا؛ فإذا كان عليك أن تفعل شيئًا، فلا تتظاهر بغير الحقيقة.
- قم بإعداد نفسك جيدًا وسوف تؤدي بصورة جيدة وتذكر أنك إن لم تستعد، فلن تواجه سوى المتاعب.
- حدّد الشيء الذي تخشاه بدقة، على سبيل المثال: (أنا أخاف أن أتلعثم في الكلام) أو (أخشى أن أنسى ما يجب أن أقوله).
- حدّد أسوأ النتائج المتوقعة وقم بالإعداد لها، فإذا كنت تخشى مثلاً أن تنسى ما ستقوله، فاحتفظ بالكثير من الملاحظات إلى جانبك، وحاول أن تسأل أسئلة توفر لك الوقت.
- اسأل نفسك ماذا إذن؟ ماذا سوف يحدث لو التوت قدمك أثناء السير وضحك الجميع؛ فلست أول من يحدث له ذلك، فإذا وضعت الأشياء في موضعها الصحيح ستكون أقل خوفًا.
- خذ نفسًا عميقًا واسترخِ وابتسم وابدأ حديثك ببطء، وحاول أن تخصص وقتًا قبل بدء العرض لتهدئة التوتر الذي قد يكون باديًا على وجهك وجسدك.
- حاول إرخاء عضلات وجهك بممارسة التمارين البسيطة.
- تصوّر ردود الفعل المحتملة والاهتمامات لدى المستمعين.
- أوقف التحضير، فالمراجعة في الدقائق الأخيرة ترفع من شعورك بالتوتر.

- خذ نفسًا عميقًا عدة مرات قبل أن تبدأ ليكون تنفسك منتظمًا.
- حاول أن تفكر في أشياء إيجابية مثل: (أستطيع أن أنجح، يسعدني أنني هنا)، أو (أنا أعرف موضوعي بشكل جيد).
- إذا فشلت في كل ذلك، فاعترف بتوترك بشكل عابر؛ فإن ذلك دليل على احترامك للمشاركين.

## محاذير ينبغي للخطيب أن يتجنبها

### أولاً: المبالغة في ذم الدنيا:

من الأساليب التي يلجأ إليها بعض الخطباء المبالغة والإفراط في ذم الدنيا مما يصور الإسلام بأنه يجارب العمل، والتجديد في الوسائل، ويحذر من الغنى، ويكره للمسلم الاتساع في المكاسب، وهذا فهم خاطئ للإسلام، وإلا فكيف يحث الإسلام المسلم على الإنفاق، والبذل ويجعل يد الباذل هي العليا، ويحثه على تفريج الكربات، وعلى العمل الشريف إذا كان يذم هذا الأمر ويمقتة.

إن الإسلام لا يذم الدنيا، بل يذم التكاليف عليها، والغفلة بها عن الآخرة، ولا يذم المال بل يذم كسبه من الحرام، وتبذيره في الحرام، وإضاعته فيما لا يحل، ويذم الشح به، والحرص الشديد عليه، حتى يصبح المرء عبداً له، كما قال ﷺ: « تَعَسَّ عَبْدُ الدَّيْنَارِ، وَعَبْدُ الدَّرْهَمِ، وَعَبْدُ الْحَيْصَةِ » (رواه البخاري).

فعلى الخطيب حين يعرض للكلام عن الدنيا، والغنى، والمال، أن يعرض موقف الإسلام من ذلك عرضاً كاملاً، مبيناً متى تُذم الدنيا، ومتى لا تُذم، ثم لا تكون كل خطبة مركزة على ذم الدنيا، والمال، وعلى الترغيب في الزهد، والحث عليه، بل يعطي كل ذي حق حقه.

فَعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه أَنَّ فُقَرَاءَ الْمُهَاجِرِينَ أَتَوْا رَسُولَ اللَّهِ ﷺ فَقَالُوا: « ذَهَبَ أَهْلُ الدُّثُورِ بِالدَّرَجَاتِ الْعُلَى، وَالنَّعِيمِ الْمُقِيمِ », فَقَالَ: « وَمَا ذَاكَ؟ », قَالُوا: « يُصَلُّونَ كَمَا نُصَلِّي، وَيَصُومُونَ كَمَا نَصُومُ، وَيَتَصَدَّقُونَ وَلَا نَتَصَدَّقُ، وَيَعْتَقُونَ وَلَا نُعْتَقُ », فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « أَفَلَا أَعَلَّمْتُكُمْ شَيْئًا تُذَرِّكُونَ بِهِ مَنْ سَبَقَكُمْ وَتَسْبِقُونَ بِهِ مَنْ بَعْدَكُمْ؟ وَلَا يَكُونُ أَحَدٌ أَفْضَلَ مِنْكُمْ إِلَّا مَنْ صَنَعَ مِثْلَ مَا صَنَعْتُمْ », قَالُوا: « بَلَى، يَا رَسُولَ اللَّهِ », قَالَ: « تُسَبِّحُونَ، وَتُكَبِّرُونَ، وَتُحْمَدُونَ، ذُبِّرَ كُلُّ صَلَاةٍ ثَلَاثًا

وَتَلَايِينَ مَرَّةً»، فَرَجَعَ فَقَرَأَ الْمُهَاجِرِينَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ ﷺ، فَقَالُوا: «سَمِعَ إِخْوَانُنَا أَهْلُ الْأَمْوَالِ بِمَا فَعَلْنَا، فَفَعَلُوا مِثْلَهُ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «ذَلِكَ فَضْلُ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَنْ يَشَاءُ» (رواه البخاري ومسلم).

## ثانياً: التهويل في تصوير الواقع والإخبار عن الأحوال والأحداث المتعلقة بالأمة:

فيكبرها أحياناً مئات المرات، ويصغرها أحياناً أخرى مئات المرات، وتبرز مظاهر هذا التهويل في أمور منها:

١- التهويل في وصف حال المسلمين ومدى ضعفهم، فيصل إلى حكم قاطع بأن الأمة لا شفاء لها من أمراضها، ولا يقظة لها من رقدتها، أو يحكم على المجتمعات عامة بالكفر أو الضلال ومحاربة الإسلام، وليستحضر قول النبي ﷺ في هذا: «إِذَا قَالَ الرَّجُلُ هَلَكَ النَّاسُ فَهُوَ أَهْلَكُهُمْ» (رواه البخاري ومسلم).

قَالَ الْخَطَّابِيُّ: مَعْنَاهُ: لَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَعْيبُ النَّاسَ، وَيَذْكُرُ مَسَاوِيَهُمْ، وَيَقُولُ: فَسَدَ النَّاسُ، وَهَلَكُوا، وَنَحْوَ ذَلِكَ فَإِذَا فَعَلَ ذَلِكَ فَهُوَ أَهْلَكُهُمْ أَيَّ أَسْوَأَ حَالًا مِنْهُمْ بِمَا يَلْحَقُهُ مِنَ الْإِثْمِ فِي عَيْبِهِمْ، وَالْوَقِيعَةَ فِيهِمْ، وَرَبِّمَا أَذَاهُ ذَلِكَ إِلَى الْعُجْبِ بِنَفْسِهِ، وَرُؤْيَيْتَهُ أَنَّهُ خَيْرٌ مِنْهُمْ. (اهـ من شرح صحيح مسلم للإمام النووي).

٢- التهويل في وصف حال غير المسلمين، وتصوير تلك المجتمعات بأنها تخلو من أي خير، وأنها مجتمعات غاب، وأنها في غضون بضعة سنوات ستسقط وتدمر، والعدل يقتضي أن يذكر مفاسد هذه المجتمعات، وما آلت إليه دون أن يتجاوز الحقيقة في ذلك. قَالَ تَعَالَى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُونُوا قَوْمِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ ءَلَّا تَعْدِلُوا ءَاعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ﴾ (المائدة- ٨).

٣- التهويل في جعل بعض الأمور عليها مدار عزة الأمة، وتركها هو السبب في ذل الأمة، ولا يعني هذا إهمال هذه الأمور، وعدم الاهتمام بها، لكن يجب أن نضع الأشياء حيث وضعها الشرع، ونحكم عليها بحكمه، فللإسلام أركان، وهناك واجبات، وسنن، وآداب، ومروءات، فالجهاد ليس كقص الشارب، والصلاة ليست كإعفاء اللحية، مع أن الكل من الدين.

لكن بعض الخطباء يجعل موضوع خطبته سنة من سنن النبي ﷺ، أو يكون موضوع خطبته حول خُلُق من الأخلاق الإسلامية، فيسوق كل ما يستطيع من الأدلة، والقصص والأشعار وغير ذلك، ثم يربطه ربطاً غير موزون بحال الأمة، وأسباب هزائمها، وتأخرها عن ركب الأمم مما يرسخ في ذهن السامعين أن أسباب ذلك كله تنحصر في هذا الأمر بعينه، بل ربما قال ذلك صراحة.

٤- التهويل في الربط بين الأحداث، بحيث يجعل كل مؤتمر وراءه مؤامرة، وكل خبر وراءه مكيدة، وكل جديد قصد به المكر والإفساد، وهكذا يتم الربط عشوائياً، ودون مستند بين الأحداث صغيرها وكبيرها.

نعم لا ينكر أن يكون المسلمون دائمي الحذر واليقظة، وأن لا يحسنوا الظن بعدوهم، وأن يكونوا على قدر كبير من الوعي بالعالم من حولهم، والنظرة الثاقبة للأساليب الخفية التي تحاك لتدمير الأخلاق، وشيوع الفساد، لكن تهويل الأمور والوسوسة بكل شيء حوله ليس من الوعي في شيء، ولا من اليقظة في شيء.

٥- التهويل في الحكم على الأشخاص كالحكم على ظالم معين بأنه من أهل النار، أو أنه ملعون، أو أكفر من فرعون وهامان، أو الحكم لشخص معين بأنه شهيد قطعاً، أو أنه يتقلب في الجنة، ونحو ذلك من الأحكام القاطعة التي تتنافى مع عقيدة المسلم وثوابته، وتتعارض مع منهج الإسلام الذي يوجب العدل في الرضا والغضب، والقصد في الحب والبغض، وأن لا يجزم لأحد بجنة أو نار إلا من ثبت فيه نص.

ومن هذا التهويل المبادرة إلى التكفير، والتفسيق، والتسرع في التبديع والتأثيم وقول: « والله لا يغفر الله لفلان، وفلان لا يشم رائحة الجنة »، ونحو ذلك من الألفاظ والأحكام التي فيها تألّ على الله تعالى، وقولٌ عليه بغير علم، ومنه كذلك اعتماد أسلوب التهيج، والتحميس الزائد عن الحد لقضية لا تستحق مثل هذا.

### ثالثاً: التبييس وما يولد الإحباط عند المخاطبين:

الخطابة من المهام القيادية في الناس، والخطيب قائد بهذا المعنى لفصيل من فصائل المجتمع يعده ويوجهه، ولا يصح أن يفتر في عضده، فيملاً نفوس أفرادها بالوهن واليأس، ويقتل فيهم الثقة والطموح، والتطلع إلى التغيير والإصلاح.

ولا يصح أن يخاطبهم بروح المهزوم المحبط، فإن الخطيب إذا سرت إلى نفسه روح اليأس سرت إلى مستمعيه، وإلى مجتمعه، فكان خاذلاً متخاذلاً، وما زال للخطباء البارعين دور كبير في إيقاظ الأمة، وفي رفع الهمم، ودرء الفتن، وكم من خطبة حولت الهزيمة إلى نصر، والضعف إلى قوة، والقلّة إلى كثرة، وإنما تكثر الجنود بالنصر وتقل بالخذلان.

واليأس إذا استولى على فرد أحاله إلى عضو مشلول في مجتمعه لا يصنع خيراً، ولا يدفع ضرراً، وإذا استولى على أمة من الأمم أحالها إلى أمة واهنة خائرة تستسهل الهوان، وتألّف الذل، وتستمرئ التقليد، وتكون نهياً لأعدائها، وقصعة مباحة لأكليها.

ومن هنا فقد حذر الإسلام من اليأس، وجعله على النقيض من الإيمان فلا يلتقيان في قلب، إيمان كامل ويأس مطبق. قال تعالى: ﴿ إِنَّهُ لَا يَأْتِئُسُّ مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ ﴾ (يوسف ٨٧). قال الطبري في تأويلها: لا يقنط من فرجه ورحمته، ويقطع رجاءه منه ﴿ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ ﴾ يعني القوم الذين يجحدون قدرته على ما شاء تكوينه.



### رابعاً: إحياء البدع الميِّتة:

البدعة تشوه جمال الإسلام، وتطمس معالمه، وتذهب بضياته، ولذا فإن موقف الإسلام حاسم واضح صريح من البدع. قال رسول الله ﷺ: « مَنْ أَحَدَثَ فِي أَمْرِنَا هَذَا مَا لَيْسَ فِيهِ فَهُوَ رَدٌّ »، وفي رواية « مَنْ عَمِلَ عَمَلًا لَيْسَ عَلَيْهِ أَمْرُنَا فَهُوَ رَدٌّ » (رواه البخاري ومسلم). « فَهُوَ رَدٌّ » أي: مردود على صاحبه.

والخطيب ينبغي أن يكون له دور في إماتة البدعة، وفي هتك سترها ومحاربة المنكر، ولو أطبق على ذلك الناس، أو معظمهم في حيِّه وفي غير حيِّه.

لكن مما ينبغي أن يتنبه له الحذر من أن يحیی بدعة ميِّتة دون أن يشعر، وذلك بأن تكون البدعة لا أتباع لها، أو لا تكاد تُعرف بين الناس، فيكرر الخطب بالتحذير منها، أو يركز الخطبة بالكلام عليها، وقد كانت نائمة فأيقظها، مغمورة فشرها، ميِّتة فأحيها، وجعل الناس يسأل بعضهم بعضاً عنها، وبعضهم يسعى للتعرف عليها، وبعضهم يدفعهم الفضول لأن يقرأ حولها، ويجادل عن فكرتها، وهكذا تصبح حديث المجالس، ويغدو الناس بين مؤيد لها، ومنظر لفكرتها، ومعارض لأصلها.

إن المنهج الصحيح في التعامل مع مثل هذه البدع والمحدثات، والمنكرات هو دفنها بتركها، وعدم التحدث عنها. وليس المقصود بهذا أن نتركها ونهملها حتى تحيا وتنتشر، بل لا بد من الإنكار على صاحبها في السر لمن علم به، وزجره، وردعه، وتخويفه، حتى تموت فتنته في مهدها.

وليس في دفن البدعة، وعدم التحدث عنها ستر على المبتدع، بل طمس على البدعة، وتضييق عليها لئلا تنتشر، ومن التضييق على البدعة أيضاً أن نقوم بنشر السنة، وبيان الحق، وبيان الأدلة على وجوب الاتباع وفضله، والتحذير من مخالفة السنة.

أما إذا كانت البدعة قد انتشرت، أو اغتر بها فئات من الناس، وضل بها آخرون، فلا تهاون أبداً في إنكارها وإبطالها، وحشد أهل العلم للرد عليها ومحاربتها، ولا يصلح السكوت عنها.

ومما يحذر منه في هذا المجال الإخبار عن كتاب مغمور محدود النشر يحتوي على آراء ضالة وأفكار هدامة، بقصد الرد عليه فيحصل بذلك إشهاره وتوجيه الأنظار إليه دون قصد من الخطيب. ومن هذا القبيل أيضاً ذكر رأي أو فتوى شاذة لعالم مشهور من أجل الرد عليها، فتكون النتيجة عكس ما قصد إليه الخطيب، وكأنه يقول للناس: إن هذا العالم الكبير يقول بمثل هذا الرأي فلا حرج على من ذهب إلى مثل ما ذهب إليه.

## عيوب الخطبة

هناك أمور سلبية يحسن بالخطباء الأفاضل أن ينتبهوا إليها:

**أولاً: عيوب في أصل الخطبة:**

**١- الطول الممل والقصر المخل:**

إن المقصود من الخطبة هو إفهام المخاطبين وإقناعهم بمضمون الكلام الموجه إليهم، فكل ما يحول دون ذلك عيب يجب اجتنابه، وأعظم ذلك الإطالة التي هي أدعى لسقطات اللسان، وتبعث الملل والسآمة في الإنسان.

وقد ذكر بعض أهل العلم أن من المستحسن أن تكون الخطبة في الأحوال العادية في حدود عشرين دقيقة، ومن المهم مراعاة الحاضرين فقد يكون بعض المسلمين في برد شديد خارج المكان الدافئ، كما أنهم قد يكونون في حر شديد خارج المكان المكيف كما أن بعضهم قد يجيء مبكرًا إلى المسجد وقد يضايقه البول إذا ما أطيلت الخطبة.

لكن ينبغي للخطيب وهو يراعي مجانبه هذا العيب أن يجانب أيضًا الوقوع في ضده وهو القصر المخل، وخير الأمور الوسط، عَنْ جَابِرِ بْنِ سَمُرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كُنْتُ أَصِلِّي مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَكَانَتْ صَلَاتُهُ قَصْدًا، وَخُطْبَتُهُ قَصْدًا (رواه مسلم).

**٢- خلوها من نصوص الكتاب والسنة:**

وقد عد بعض الفقهاء من أركان الخطبة ذكر آية من كتاب الله تعالى، فلا يحسن بالخطيب أن يخلي خطبته من القرآن الكريم، وكذا من سنة المصطفى صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ؛ فإن ذلك مما يورث الكلام البهاء والوقار.

**٣- كثرة الشعر فيها:** وقد يصل الحد ببعض الخطباء إلى أن ينزل الشعر

منزلة الكتاب والسنة، فيستدل به كما يستدل بالكتاب والسنة، بل بعضهم قد لا يستدل إلا به، وهذا عيب كبير وطريق إلى تقرير الباطل إذا كان ذلك الشعر مشتملاً على باطل.

على أن الاستشهاد بالشعر الذي له وقع في النفس، ويؤيد المعنى الذي نسج له الكلام لا بأس به إذا كان بقدر وناسب المقام.

#### ٤- اشتمالها على ألفاظ منكرة شرعاً أو عرفاً؛

مثال الألفاظ المنكرة شرعاً أن يقول: « ما شاء الله وشاء فلان »، أو يقسم بغير الله تعالى أو غير ذلك من الألفاظ المنهية.

والمراد بالألفاظ المنكرة عرفاً ما اتفقت طباع القوم على استقباحه واستهجانها، فعلى الخطيب أن يتجنبه وأن يعدل عنه إلى بديل يعرفه القوم ولا ينكرونه، وهذا يختلف باختلاف البقاع والأصقاع، فربّ لفظ حسن شريف عند قوم قبيح هجين عند آخرين، وعليه يلزم من أراد أن يخاطب في قوم أن يعرف لسانهم وعاداتهم وأعرافهم حتى لا يقع فيما يصددهم عنه ويسقطه في أعينهم.

#### ٥ - اشتمالها على باطل؛

وهذا من أخطر العيوب وأشدّها ضرراً على الناس، وبخاصة إذا كان الخطيب مفوهاً، فيتوصل بحسن كلامه وتنميق عباراته إلى تقرير باطل كعقيدة فاسدة، أو بدعة محدثة، أو معاملة محرمة، أو معصية لله ورسوله ﷺ.

#### ٦- اشتمالها على أحاديث ضعيفة أو موضوعة؛

وهذا العيب سببه عدم التحري والتثبت من صحة الحديث، ويخشى على من وقع في مثل هذا أن يتناوله الوعيد الذي ذكره رسول الله ﷺ في قوله: « مَنْ حَدَّثَ عَنِّي بِحَدِيثٍ يُرَى أَنَّهُ كَذِبٌ فَهُوَ أَحَدُ الْكَاذِبِينَ » (رواه مسلم).

قال الإمام النووي رحمته الله: ضَبَطْنَا: (يُرَى) بِضَمِّ الْيَاءِ وَالْكَاذِبِينَ بِكَسْرِ الْبَاءِ وَفَتْحِ النُّونِ عَلَى الْجَمْعِ وَهَذَا هُوَ الْمَشْهُورُ فِي اللَّفْظَتَيْنِ. وَرَوَاهُ أَبُو نُعَيْمٍ الْأَصْبَهَانِيُّ فِي كِتَابِهِ الْمُسْتَخْرَجِ عَلَى صَحِيحِ مُسْلِمٍ حَدِيثُ سَمُرَةَ (الْكَاذِبِينَ) بِفَتْحِ الْبَاءِ وَكَسْرِ النُّونِ عَلَى الشُّنْيَةِ.

ويشتد هذا العيب ويتفاقم إذا كان موضوع الخطبة كله مبنياً على حديث ضعيف أو موضوع، كمن يخطب في قصة ثعلبة بن حاطب ويستخرج منها العبر والعظات، وهي غير ثابتة، أو يخطب في قصة الغرانيق وهي أيضاً لا تثبت.

### ٧- طغيان الأسلوب العلمي على الأسلوب الأدبي:

من مظاهر هذا العيب أن يستعمل الخطيب مصطلحات علمية دقيقة لا يدركها عامة الناس. ومن مظاهره أيضاً التوسع في تخريج الأحاديث وعزوها والكلام على طرقها وعللها. ومن مظاهره أيضاً خلو الخطبة من الأساليب الإنشائية كالأمر والنهي والاستفهام والتعجب والدعاء وغير ذلك، مما يخرجها من حد الخطابة إلى حد المقالة.

### ٨- عدم إيفاء الموضوع حقه:

وذلك بأن لا يتناول جميع عناصره، أو أن يستطرد ويفرع حتى يخرج عن الموضوع الذي يخطب من أجله، أو أن يشتت الموضوع ويبعث الأفكار ولا يربط بينها.

### ٩- خلوها من الإرشاد والتوجيه الفوري:

وذلك بأن يغض الطرف عن يتخطى رقاب الناس، فلا ينهاه عن ذلك، ويسكت عن جلس دون أن يركع ركعتين فلا يأمره بهما، ويحصل بين يديه منكر فلا ينهى عنه.

### ١١- اشتغالها على الفاظ ثابتة لا تتغير، يفتتح بها ويختم بها

#### وكانها سنته ماضية:

وذلك كقولهم: « أقول قولي هذا وأستغفر الله لي ولكم ... »، وقولهم: « بارك الله لي ولكم في القرآن العظيم ... » وقولهم: « فالتائب من الذنب كمن لا ذنب له ... » وقولهم: « ادعوا الله وأنتم موقنون بالإجابة لله »، وقولهم: « فاذكروا الله يذكركم، واشكروه على نعمه يزدكم، ﴿إِنَّ الصَّكَاوَةَ تَنْهَى عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَلَذِكْرُ اللَّهِ أَكْبَرُ وَاللَّهُ يَعْلَمُ مَا تَصْنَعُونَ﴾ (العنكبوت: ٤٥) »، وغيرها من العبارات التي

يلتزم بها بعض الخطباء كأنها ركن من أركان الخطبة، وواجب من واجباتها، حتى صار عند الناس كالفرض ينكرون على تاركه.

وقد ذكر بعض أهل العلم أن المداومة على ذلك من البدع.

ولكن لا بأس إن قاله الخطيب في بعض الأحيان لا على أنه سنة يقوم بتطبيقها.

### ١٢- غلبة الترخيص عليها:

قال الحافظ ابن حجر رحمته: « وَفِي الْحَدِيثِ (أَيِ حَدِيثِ صَلَاةِ الْاِسْتِسْقَاءِ) تَرْجِيحِ التَّخْوِيفِ فِي الْخُطْبَةِ عَلَى التَّوَسُّعِ فِي التَّرْخِيفِ لِمَا فِي ذِكْرِ الرَّخْصِ مِنْ مَلَائِمَةِ النَّفْسِ لِمَا جُبِلَتْ عَلَيْهِ مِنَ الشَّهْوَةِ، وَالطَّبِيبِ الْحَاذِقِ يُقَابِلُ الْعِلَّةَ بِمَا يُضَادُّهَا لَا بِمَا يَزِيدُهَا » (١).

### ١٣- عدم الاهتمام بالخطبة الثانية:

بعض الخطباء الخطبة الثانية لديه كلمات معدودة تتكرر كل جمعة، وأصبح يحفظها الصغير والكبير من يوم مسجده. وينبغي على الخطيب الاهتمام بالخطبة الثانية مثلما يهتم بالخطبة الأولى، فلا يقتصر على شيء معين لا يزيد فيه ولا ينقص منه؛ فإن ذلك مدعاة للملل، وله أن يجعل الثانية امتداداً لموضوع الأولى كما أن له أن يجعل الأولى تهتم بموضوع معين والثانية يجعلها علاجاً لمشكلة معينة أو توضيحاً لمسألة فقهية أو حديثاً عن أحوال المسلمين وما يتجدد في المجتمع الإسلامي مما هو بحاجة إلى طرق وبيان وتوضيح.

ومن المستحسن أن يغير الخطيب في نمط الخطبة الثانية فتارة يجعل الثانية مكملة للأولى، وتارة يتحدث في الثانية عن مسألة فقهية، أو يتحدث عن بعض أحوال المسلمين مما يحتاج إلى معالجة ونحو ذلك؛ لأن التغيير ضمن الحدود الشرعية أدعى لتقبل الناس وارتياحهم وشعورهم بأن خطيبهم حريص على إفادتهم فوائد متنوعة.

(١) فتح الباري (٢/٦١٨).

**تَنْبِيْهُمُ :**

في بعض الأماكن ينتشر الجهل ولا يعرف كثير من المسلمين أحكام الإسلام الأساسية من التوحيد والطهارة والصلاة والصيام؛ فيمكن أن تكون الخطبة الثانية فرصة لتعليمهم ذلك. ولن يجتمع أمام الخطيب في درس الفقه مثلاً عددٌ من الحاضرين كعدددهم في صلاة الجمعة.

**ثانياً: عيوب في الخطيب:****١- عدم العناية باللغة العربية:**

فمن العيوب المستهجنة لدى العلماء اللحن، وأفحشه ما كان في آيةٍ أو حديث، ثم ما غير المعنى، ثم ما كان في كلام الغير.

وإن أعظم أسباب اللحن الجهل بعلمي النحو والصرف. وعلاجه التعرف على اللغة العربية وقراءة الخطبة قبل إلقائها أكثر من مرة وضبط الحروف التي تحتاج إلى ضبط بالشكل. ولذا ينبغي للخطيب أن يتعلم من النحو واللغة ما يقوم به لسانه، ويسلم به من هذه الآفة.

**٢- التصحيف:**

وأكثر ما يقع لمن يقرأ من كتاب، فيصحف نظره بسبب رداءة الخط أو ضعف البصر أو عدم استيعاب ما يقرأ أو عدم التركيز فيه أو غير ذلك من الأسباب، وقد حصل لبعض الفضلاء أن قال في خطبته وهو يقرأ من ورقة: « ومن ترك واجباً من واجبات الحج متعمداً يَأْثَمُ وَيُكْفَرُ » بتخفيف الفاء (من الكفر)، فنَبَّهه بعض الناس بعد قضاء صلاته، فبادر إلى تصحيح خطئه، وقال: «الصواب: يَأْثَمُ وَيُكْفَرُ» أي من الكفارة.

**٣- اللَّفْظُ وَالْعَجَلَةُ:**

والمراد باللفظ التباطؤ في الكلام حتى كأن لسانه قد ألتفَّ، والمراد بالعجلة السرعة في الإلقاء، فكما أن الإسراع مذموم لما فيه من تفويت الفهم على السامع،

فكذلك التباطؤ مذموم لما فيه من بعث الملل والضجر في قلوب السامعين، والسنة الاقتصاد في ذلك، فعن عائشة رضي الله عنها قالت: « مَا كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه يَسْرُدُ سَرْدَكُمْ هَذَا » (حسن رواه الترمذي)

(يَسْرُدُ) السَّرْدُ هُوَ الْإِثْيَانُ بِالْكَلامِ عَلَى الْوَلَاءِ وَالِاسْتِعْجَالِ فِيهِ.

(سَرْدَكُمْ) أَي كَسَرْدِكُمْ، وَالْمَعْنَى لَمْ يَكُنْ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه يُتَابِعُ الْحَدِيثَ اسْتِعْجَالًا بَعْضُهُ إِثْرَ بَعْضٍ لِئَلَّا يَلْتَبَسَ عَلَى الْمُسْتَمِعِ.

وقد تكون سرعة الإلقاء طبعاً في الخطيب وقد يكون سببها طول موضوع الخطبة، أو القراءة من كتاب.

#### ٤ - كثرة الحركة:

وذلك كالعبث باللحية أو الخاتم أو الساعة أو النظارات أو الثوب أو العمامة، فإنها منقصة من هيبة الخطيب، ومدعاة للازدراء والاحتقار. فينبغي للخطيب أن يستشعر حرمة المقام ويراعي لحظ المخاطبين فيلزم السموت والسكون والوقار.

#### ٥ - الارتعاش والرعدة والعرق:

وهذا العيب من أشد العيوب وطأة على الخطباء، لأنه يعترى الخطيب قسراً، ويغلبه قهراً، فإذا اعتراه أفقده توازنه، وأوقعه في الاضطراب الشديد، وقد يصل به الأمر إلى أن يضطر إلى قطع خطبته فلا يستطيع إكمالها مهما حاول، حتى إن بعضهم لا يقوى على القيام.

وهذا العيب غالباً ما يعترى المبتدئين الذين لم يستعدوا نفسياً ولم يتدربوا لهذا المقام، وقد يعترى غير المبتدئين وذلك إذا علم أن من بين الحضور أناساً يوقرهم ويعظمهم ويكرهم.



**٦- عدم التفاعل مع الخطبة:**

لا يخفى أن الخطبة قد تشتمل على أمور شتى متغيرة؛ فقد تشتمل على الترغيب والترهيب، وعلى التحذير والتبشير، وقد تشتمل على ما يقتضي الحزن أو الفرح، أو الغضب أو الخوف، والخطيب الموفق يعطي كل مقام حقه من الانفعال والتغيير.

وسبب هذا العيب في الغالب هو خروج الكلام من اللسان دون القلب، ومتى حصل ذلك لم تؤتِ الخطبة ثمارها.

**٧- استغلال المنبر لأغراض شخصية:**

وهذا العيب من أحسّ العيوب، ويقع فيه بعض الخطباء لقلّة دينه وضعف إيمانه، أو لضعف شخصيته، ومن صورته أن ينتقم الخطيب لنفسه، أو يدافع على نفسه، أو يدعو إلى نفسه، وهذا من أكبر العدوان على المخاطبين.

قال بعض الفضلاء: «إن شرّ السُّراق الخطباء الذين يستغلون المنبر لأغراضهم الشخصية؛ لأنهم يسرقون أعمار الناس، فهم شر من يسرق أموالهم».

**ومن مضار هذا العيب:**

- الإضرار بالدعوة.
- عدم أداء الواجب الشرعي.
- المساس بقيمة الخطيب ومكانته.
- انتهاك حرمة المنبر وتعطيل مهمته.

**٨- استغلال المنبر لأغراض حزبية أو طائفية أو عصبية:**

وذلك بنشر أهداف ومبادئ حزب ما، أو فرقة ما من خلال المنبر، وهذا كله على حساب الدين والدعوة، فهو منافي للغرض الذي أسس من أجله المنبر، بل هو منافي كذلك لرسالة الإمام الشرعية.

## ٩- محاكاة غيره من الخطباء في طريقة الإلقاء، وفي النبرات والسكتات، وفي الحركات والسكنات؛

ومن أسباب هذا العيب ضعف شخصية الخطيب أو ولوعه بمن يحاكي ويقلد، ومن أضراره خروج الخطبة من كونها حقيقية إلى الصورية، فيصير الخطيب كأنه ممثل. وقد عاب المتقدمون الخطابة بخطب الغير، فكيف بمن يحاكي غيره من الخطباء.

## ١٠- تتبع الغريب؛

من العيوب التي يقع فيها بعض الخطباء تتبع الغريب من الألفاظ، فإن هذا منافٍ للمقصود من الخطبة فإن مدار أمر الخطابة على البيان والتبيين وعلى الإفهام والتفهم فكلما كان اللسان أئینَ كان أحسن، ولا يعني هذا أن يستعمل المهجين العامي، والساقط السوقي، وإنما يستعمل ما يوصل إلى المطلوب، ويختار للمعاني الجليلة الألفاظ النبيلة.

## ١١- الجفاء والغلظة والقسوة على المخاطبين؛

وذلك بتوجيه الألفاظ النابية وأصناف الشتائم وألوان السباب إليهم وتنزيل نصوص الوعيد عليهم، واحتقارهم والتكبر والتعالي عليهم، وجرح مشاعرهم، من ذلك مثلاً أن يقول: « إن أبناءكم قد بلغوا منتهى سوء التربية والخلق وإن أزواجكم قد خرجن عن حدود الأدب... ».

وينبغي له إذا اضطر إلى مثل هذا الكلام أن يدخل نفسه في جماعتهم، وأن يشعرهم بأنه فرد من أفرادهم، فيقول: « إن أبناءنا... وإن نساءنا... ».

ومن مساوئ هذه الآفة أن يمقت الناس الخطيب فلا يُصغون إلى كلامه ولا يستفيدون من وعظه، بالإضافة إلى ما يلزم من ذلك من تزكية الخطيب لنفسه وإعجابه بها، واغتراره وكبره.

**١٢- عدم الاعتناء بالهيئة:**

وهذا خلاف السنة فإذا كان من السنة لعموم الناس يوم الجمعة أن يغتسلوا وأن يتسوكوا وأن يتطيّبوا وأن يلبسوا من جميل الثياب، فكيف بالخطيب الذي ترمقه الأبصار وتتجه إليه الأنظار؟!

وإن الخطيب إذا ابتدل في مظهره احتقره الناس، وربما أهانوه، وصرّفوا عن الاشتغال بالإنصات إليه إلى الاشتغال بالنظر إلى هيئته.

وكما أن الابتدال في الهيئة عيب ومذموم فكذلك الاعتناء الزائد على المشروع والخارج عن العرف، والذي ينبغي للخطيب الاعتدال في ذلك وأن لا يخرج عن المعروف المألوف.

**١٣- الصوت النمطي المطرد على وتيرة واحدة:**

وذلك كأن يستوي عنده الاستفهام والتعجب والإنكار والإخبار والأمر وغير ذلك، ويستوي عنده أيضاً مقام الغضب ومقام الرضا، ومقام الفرح ومقام الحزن، ومن أسباب هذا العيب عدم تفاعله مع الموضوع أو عدم استيعابه له.

ومن أضراره أنه يصعب بسببه فهم كلامه، ويبعث الملل في نفوس السامعين ويقذف فيهم النعاس، وتشرّد أذهانهم لأنه ليس في طريقة الإلقاء ما يشدهم ويلفت انتباههم.

**١٤- مناقضتُ لسانه لحاله:**

وهذا من أعظم العيوب وأخطرها، وأشدّها ضرراً على الخطيب وعلى الدعوة، وما أكثر الآيات والأحاديث التي تدم الذي يقول ما لا يفعل، وتبين ما له من الوعيد يوم القيامة. ثم إن ضررها على الدعوة محقق لأن الناس ينظرون إلى الأفعال أكثر من نظرهم إلى الأقوال. فإذا وجدوا تناقضاً بينهما كان ذلك فتنة لهم.

### ١٥- النحنحة والسعلنة:

وهذه الآفة تكون عيباً إذا تكرر صدورها من الخطيب؛ بحيث تقطع كلامه، وتقلل الفائدة من خطبته.

### ١٦- التركيز على السلبيات عند المصلين وكثرة الحديث

حولها:

إن ترديد السلبيات وتكرارها يحطم جوانب الأمل لدى الفرد السامع حيث يتصور نفسه أنه كتلة من الأخطاء والعيوب والنقص، وقد تكون نظرتَه إلى الخطيب الذي يسمع خطبته نظرة غير مقبولة فينصرف عن سماع ما يقول ولا يحاول الاستفادة، ولقد جاءت النصوص الشرعية ناهيةً عن اليأس والقنوط والتهيب والتقنيط وأمره بالتيسير والتبشير. إن التنبيه على الأخطاء والعيوب مطلوب ولكن ليكن بطريقة لبقة لا سخرية فيها ولا استفزاز.

### ١٧- الاقتصار على بعض الجوانب في الإسلام:

حيث يكون الخطيب ذا اهتمام بشيء معين مثلاً بحيث يكثُر الحديث حوله دائماً.

### ١٨- تجريح الناس وتفسيرهم ووصفهم بالخطأ:

إن مما لا شك فيه أن النفوس تشمئز من النِّيل من الأشخاص المعينين، وأن الولوغ في أعراض الناس أمر قبيح لا يقرّه من عنده دين أو خلق، وكان هدي النبي ﷺ إذا رأى من أحد شيئاً يكرهه يقول: ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا.

إن التلميح يغني عن التصريح وإن الإشارة تغني عن العبارة، وإن آداب الإسلام يجب أن يراعيها المسلمون لاسيما من يعلون المنابر فهم أولى بتطبيق تعاليم الشريعة.

### ثالثاً: عيوب نسبية:

قد يكون الخطيب متوفراً فيه جميع شروط الخطابة وخالياً من العيوب، وتكون خطبته بالغة الغاية في الجودة مبنى ومعنى، ولكن خطبته لا تناسب المكان الذي هو فيه، أو الزمان الذي هو فيه، أو الناس الذين يخطب فيهم، هذا ما نعني بالعيوب النسبية. وهذا يجعل الخطيب في واد والسامعين في وادٍ آخر.

#### ١- عدم مناسبة الخطبة للمخاطبين:

وسبب هذا العيب في الغالب هو الجهل بواقع المخاطبين وأحوالهم ومستوياتهم وأعرافهم، فلا يراعي في خطبته المستوى العلمي واللغوي لدى المخاطبين، فيتناول موضوعاً يفوق أفهامهم، ويستعمل ألفاظاً لا يدركها أكثرهم، ولتحاشي هذه الآفة على الخطيب أن ينوع في استعمال المرادفات حتى يقع على اللفظ الذي يفهمه السامع ويصل به إلى المعنى الذي يريد أن يبلغه.

#### ٢- عدم مناسبة الخطبة للمكان:

وذلك كأن يتناول في قلب الصحراء موضوع المنكرات التي تحصل في شواطئ البحار، أو يتكلم عن أحكام زكاة الزروع في مكان ليس فيه زرع، أو غير ذلك، فعلى الخطيب أن يراعي المكان الذي هو فيه، وأن تكون خطبته مواتية للظرف الذي يخطب فيه.

#### ٣- عدم مناسبة الخطبة للزمان:

وذلك كأن يتبين فضل الجهاد وبعض أحكامه في زمان فتنة، أو يتكلم عن فضل العشر الأواخر من رمضان في أشهر الحج، أو يتناول فضل الحج في شهر رمضان، أو غير ذلك من نظائرها مما يقع فيه الخطباء كعدم مراعاة الأحداث، والمناسبات الشرعية ذات الشأن.

# ضوابط في إلقاء الكلمات السريعة أو القصيرة المعروفة بـ (الخاطرة)

مع اختلاف المقامات والأحوال، قد يقتضي المقام كلمة مطولة أو درسًا وما شابه ذلك، وقد يقتضي المقام كلمةً موجزةً قصيرة، وهذا التنوع لا يشك عارفٌ بالسنة الشريفة في وجوده في أيام المصطفى ﷺ، فعلى سبيل المثال، لو تتبعنا كتابًا مثل: (رياض الصالحين) للإمام النووي رحمه الله وهو نموذج متنوع من السنة النبوية لوجدت بعض الأحاديث طويلة إلى حد ما، وبعضها كلييات تُعدُّ على الأصابع.

ولا شك أن المقام والحاجة لها دور في الإطالة والقصر، ومن هنا نستطيع أن نقول أن ما يسمى بـ (الكلمة السريعة) أو (الخاطرة) الآن كان موجودًا من ناحية معناه وحقيقته وإن كان غير معروف بهذه التسمية. وهذه التسمية (الخاطرة) هي من اصطلاحات المتأخرين.

## تعريف الخاطرة:

هي كلمة موجزة قصيرة يليقها المتكلم خطيبًا أو واعظًا من أجل التنبيه على قضية أو مسألة محددة خطرت بباله، أو أعدها مسبقًا في زمن قصير دون استطراد أو إطالة أو مداخلة.

## أسباب الحاجة إلى الخاطرة:

تختلف الأحوال، وتختلف المقامات والمواقف، فرب موقف يحتاج إلى خطبة أو درس، ورب موقف يحتاج إلى كلمة موجزة قصيرة، وهو ما يسمى بالخطاطرة، فوضع الكلمة القصيرة (الخاطرة) مكان الخطبة أو الدرس، أو وضع الخطبة أو الدرس مكان الكلمة القصيرة (الخاطرة) هو من باب وضع الشيء في غير محله، وهو مناف للبلاغة وفن الدعوة والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.

ولذلك قالوا: (لكل مقام مقال) أي لكل مقام ما يناسبه من فنون القول والكلام؛ كما أن لكل داء دواء، فكما أنه لا يصلح دواء واحد لكل الأدواء، فكذلك لا يصلح أسلوب واحد لكل المقامات والأحوال، وإنما على الداعية أن يكون كالطبيب الحاذق، الذي يضع الدواء مواضعه، فيصيب البرء بإذن الله ﷻ.

### مكان الخاطرة:

مكان الخاطرة المسجد (غالبًا) أو أي مكان يمكن أن يجتمع فيه الناس كالمدرسة أو البيت أو المآثم أو المقبرة أو السوق أو العرس أو المكتب في العمل أو المطار أو ... إلى غير ذلك من أماكن التجمعات!

### زمان الخاطرة:

هو الزمن المناسب الذي يراه المتكلم أو الواعظ أو الخطيب، وهو في المسجد غالبًا بعد الصلوات، وهذا يختلف من مكان لمكان. ففي بعض البلاد أنسب الصلوات التي تكون بعدها الخاطرة، هي العشاء، ثم العصر ثم الظهر، ثم المغرب، ثم الفجر. ولا تكون الخاطرة بعد الجمعة إلا للتنبيه على مسألة قد تفوت إذا لم تذكر. وقد يكون في بعض البلدان بين التراويح خاطرة<sup>(١)</sup>، وقد تصبح درسًا إذا طالت. ولا يناسب أن تكون الخاطرة بعد الفجر في بعض البلاد، وبخاصة في البلاد

(١) جاء هذا السؤال على موقع الشبكة الإسلامية:

ينكر الكثير من أهل السنة على الناس ذكرهم وتلاوتهم بعض السور القصيرة كالإخلاص مثلًا، أو الصلاة على النبي ﷺ بعد كل ركعتين من صلاة التراويح، وفي نفس الأثناء يحرصون على إعطاء الدروس الدينية بعد الأربع ركعات الأولى فما مدى مشروعية هذه الدروس؟ وما هو دليل بدعية ما أنكروا عليه؟

فكان الجواب:

إن أحسن الهدى هدي محمد ﷺ، وخير الأمر ما كان عليه السلف الكرام ﷺ، وقد صلى الصحابة التراويح زمن عمر ﷺ وبعده، ولم ينقل عنهم قراءة الإخلاص ولا الصلاة على النبي ﷺ، ولا التسبيح والتهليل بين ركعاتها.

التي تعود أهلها على السهر، مثلما يقع في رمضان في دول الخليج، واليمن أن الناس يسهرون الليل كله أو معظمه فيأتون في صلاة الفجر مرهقين غير متحملين لأي إطالة في الصلاة فضلاً عن خاطرة بعد الصلاة.

وبعد المغرب يمكن أن يناسب الخاطرة، ولكن هو أنسب لإلقاء الدروس والمحاضرات، ومعظم الدروس والمحاضرات تكون - غالباً - بين المغرب والعشاء!

= قال ابن الحاج المالكي في (المدخل): « وينبغي له أن يتجنب ما أحدثوه من الذكر بعد كل تسليمين من صلاة التراويح، ومن رفع أصواتهم بذلك والمشي على صوت واحد، فإن ذلك كله من البدع، وكذلك ينهى عن قول المؤذن بعد ذكرهم بعد التسليمين من صلاة التراويح: « الصلاة يرحمكم الله »، فإنه محدث أيضاً، والحديث في الدين ممنوع، وخير الهدى هدي محمد ﷺ، ثم الخلفاء بعده، ثم الصحابة - رضوان الله عليهم أجمعين -، ولم يذكر عن أحد من السلف فعل ذلك فيسعون ما وسعهم ». انتهى.

والمشروع الاستراحة بين الركعات في التراويح، فهي إنما سميت بهذا الاسم للتروح بين ركعاتها، والمشروع للمصلين أن يشتغل كل واحدٍ منهم في خاصة نفسه بالذكر أو القراءة، أو يسكت ليستريح من طول القيام، ولما بعد الناس عن هذا الهدى، وأحدثوا هذه الأذكار المتبدعة، وكانوا إذا نهوا عنها يحدث منهم الصخب واللغط، استحسن كثيرٌ من أهل العلم وطلبتهم أن يجمعوا على موعظة يكون فيها ترقيق لقلوبهم، وأمرهم بالمعروف ونهي عن المنكر، وبخاصة مع كثرة الجمع وتهيب الناس للفهم والقبول لما يغشاهم من بركات رمضان.

ونحن لا نرى حرجاً في فعل هذه الموعظة لما فيها من المصالح الراجحة، كتعليم الجموع الكثيرة التي قد لا يتأتى اجتماعها في غير هذا الوقت، وتقليل صخبهم وتشويشهم أثناء الترويحة، لكن ينبغي أن تترك أحياناً خشية أن يعتقد الناس أنها من السنة.

وفي فتاوي الشيخ العثيمين لقاء الباب المفتوح: « لا مانع، إذا قام إلى التسليمة الثانية ورأى أن الصف قد اعوجَّ، أو أن المصلين قد تمايزوا وتفرقوا وصار فيهم فرجة، فليقل: « استنوا أو تراصوا »، ولا حرج. أما الموعظة فلا، لأن هذا ليس من هدي السلف، لكن يعظهم إذا دعت الحاجة أو شاء بعد التراويح، وإذا قصد بهذا التعبد فهو بدعة، وعلامة قصد التعبد أن يداوم عليها كل ليلة ». انتهى.

وفي قوله رحمته: « إذا دعت الحاجة » شاهد لما ذكرناه خاصة مع فشو الجهل وكثرة المنكرات.

[انظر: فتاوى موقع الشبكة الإسلامية، رقم الفتوى: ١١٢٥٦٨].



**مدة الخاطرة:**

تتراوح الخاطرة ما بين (٥) دقائق إلى (١٠) دقائق والغاية القصوى من (١٥) إلى (٢٠) دقيقة، أما إذا زادت على ذلك فقد أصبحت درسًا أو خطبة فينبغي في هذه الحالة مراعاة قواعد الدروس والخطب وعدم التعامل معها على أنها خاطرة.

**\* استثناء:**

يمكن لبعض الشخصيات التي لها شعبية، وقبول واسع أن ترى أن الجمهور يطلب منها الإطالة، ففي هذه الحالة ينبغي أن تستغل الفرصة، ولكن ينبغي للمتكلم أن يراعي أن الخاطرة ستتحول إلى درس أو خطبة فيراعى فيها سمات الدرس أو الخطبة.

**سمات وخصائص الخاطرة:**

إن الداعية طبيب القلوب، وكما يسهل طبيب الأبدان الدواء للمريض ويسیغه له، فعلى الداعية أن يسوق موعظته في أسلوب طيب جميل، بعيد عن السباب والشتم، وقسوة العبارة، حتى لا ينفر منه المدعوون. وهذا الأمر واضح في سير الأنبياء، ومن يُقتدى بهم من الدعاة الناجحين؛ من أجل هذا ينبغي أن يُراعى في الخاطرة السمات والصفات الآتية:

- ١- عدم الإطالة في المقدمة.
- ٢- التركيز في مسألة أو قضية محددة أو جزء من مسألة أو قضية.
- ٣- عدم الاستطراد أو الخروج من النقطة إلى غيرها، بل الالتزام بالنقطة أو المسألة دون الدخول إلى أخواتها أو نظائرها أو أشباهها.
- ٤- عدم ذكر المصادر أو الأجزاء والصفحات من الكتب أو الأسانيد أو كثرة النقول أو غير ذلك، فيكفي أن تقول: قال الله تعالى في سورة كذا، ولا تحتاج إلى ذكر رقم الآية، ويمكن أن تكتفي بقول: قال الله تعالى دون ذكر السورة لشهرتها أو لسهولة السؤال أو الوصول إلى مكانها، وكذلك في الحديث يكفي أن تقول وفي البخاري كذا..

أو روى مسلم أو في مسلم، أو يكفي أن تقول: وفي الصحيح.. كذا! أو: وفي الحديث الصحيح.. إلخ.

فالاختصار والإيجاز أوضح سمات (الخاطرة) وهذا كله من لوازمه، فلا يناسب أن يكون ما يتعلق بالفكرة مختصراً موجزاً، ثم تطيل بذكر أجزاء الكتب وأرقام الصفحات.

أحدهم قام ليقول خاطرة، وكان إذا ذكر حديثاً في مسلم أو البخاري ساق إسناده كاملاً، وهذا لا شك فيه إطالة، وليس في ذلك تقليل من شأن ذكر الأسانيد وإشاعتها بين الناس ولكن لكل مقام مقال.

٥- عدم إيراد الخلافات في المسألة، وإنما يتم التركيز على الأمر المتفق عليه، أو الإتيان بعبارات تحتمل أوجه الخلاف ولا تفيد جزءاً برأي منها، وإنما توصل المعلومة المطلوبة التي يغلب عليها الترغيب والترهيب والتعميم.

٦- قصر المدة الزمنية، فتتراوح بين (٥) دقائق إلى (١٠) دقائق.

٧- موضوع الخاطرة في الغالب ينبغي أن يكون في الرقائق والترغيب والترهيب والموعظة وهذا كله ضرورة لازمة، ففي النفس دوافع فطرية، تحتاج دائماً للتوجيه والتهذيب، ورب موعظة لطيفة خفيفة مؤثرة، ترد السامع إلى صوابه، وتعيده إلى مكارم الأخلاق، ويختار الداعية ما يناسب المقام من توجيه.

فليست الخاطرة مناسبة لمعالجة المسائل الفقهية، حتى إن تناول المتكلم مسألة فقهية في الخاطرة فليتناولها من ناحية الترغيب والترهيب، فمثلاً: يمكن أن يتكلم في (خاطرة) عن (الأضحية) وهي مسألة فقهية، ولكن عندما يتكلم عنها في الخاطرة سأتكلم من جهة الترغيب فيها، وأنها يمكن أن تكون داخلية في قوله تعالى: ﴿فَصَلِّ لِرَبِّكَ وَأَحْسِرْ﴾ (الكوثر: ٢). وأنه ينبغي للإنسان إذا أراد أن يضحى أن لا يقص من

أظافره أو شعره إذا دخل عليه شهر ذي الحجة للحديث المتفق عليه الوارد في ذلك ..  
إلخ.

٨- عدم فتح الباب للمداخلات أو الأسئلة والمناقشات في الخاطرة فوقت وطبيعة الخاطرة (لا تتحمل ذلك)، فإذا قاطع إنسان أو أراد أن يسأل أو يشارك بمدخله، فينبغي للمتحدث ألا يسمح بهذا، بل يؤجله إلى الانتهاء من الكلام، ثم إذا انتهى من (الخاطرة) حادّته أو أجاب على سؤاله أو مداخلته فيما بينه وبين السائل في الغالب!

٩- ينبغي للمتكلم في (الخاطرة) ألا يتكلم بالمتشابه من الكلام، بل ينبغي أن يكون كلامه منضبطاً بعيداً عن الاحتمالات الباطلة؛ لأن المتكلم في الخاطرة غالباً يخاطب عوام الناس، فليكن نصب عينية دائماً: (ليس كل حديث صحيح تحدث به العامة) وأيضاً نقول: (ليس كل كلام صحيح تحدث به العامة).

١٠- ينبغي للمتكلم في الخاطرة أن يتصيد المناسبات للتوجيه التربوي والترغيب والترهيب والتعليق على حدث ما، ولقد انتهز يوسف عليه السلام فرصة سؤال صديقيه في السجن عن تعبير الرؤيا، فدعاهم إلى الإله الواحد: ﴿يَصْحَبِي السِّجْنِ أَرْبَابٌ مُّتَفَرِّقُونَ خَيْرٌ أَمِ اللَّهُ الْوَاحِدُ الْقَهَّارُ﴾ (يوسف: ٣٩).

وحدث أن انكسفت الشمس يوم مات إبراهيم - أحد أبناء النبي ﷺ - فقال الناس: « انكسفت لموت إبراهيم »، فقال رسول الله ﷺ: « إِنَّ الشَّمْسَ وَالْقَمَرَ آيَاتَانِ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ، لَا يَنْكَسِفَانِ لِمَوْتِ أَحَدٍ وَلَا لِحَيَاتِهِ، فَإِذَا رَأَيْتُمُوهُمَا، فَادْعُوا اللَّهَ وَصَلُّوا حَتَّى يَنْجَلِيَ ». (رواه البخاري).

إن استغلال ضرورات المجتمع فرصة للدعوة إلى الله عن طريق الكلمة السريعة (الخاطرة) وهذا يحتاج من الدعاة إلى التفاني في الدعوة، وقوة إيمان وذكاء، يعرف كيف يستغل ذلك الحدث أو الفرصة للدعوة إلى الله ﷻ.

١١- ينبغي ألا تكون الخاطرة معروضة بصورة أكاديمية نصية، فبعض الناس يحشد في الخاطرة الآيات والأحاديث، في حين أنه يمكن أن يكتفي في الخاطرة بآية أو حديث فقط، أو أن يجمع بينهما، ففي الخاطرة ينبغي أن تتوجه للناس بتوضيح الآيات والأحاديث فالناس يسمعون الآيات في المذيع، والمسجل، ولكن يحتاجون إلى من يفهمهم ويستخرج لهم الفوائد والنكت من الآية أو الحديث.

١٢- الخاطرة من طبيعتها أن لا يكون معلناً عنها؛ لأنها في الغالب ترد في ذهن أو خاطر المتكلم فجأة نتيجة شيء رآه في الطريق أو في المسجد أو بدت له فكرة، وقلما يسبقها تحضير، وإنما يعلن عن الدرس؛ لأنه يحتاج إلى استعداد للمكث مدة على الأقل من نصف ساعة إلى ساعة، أما الخاطرة فإن من لم يكن مستعداً يمكن أن يبقى ويستمتع لها حتى ولو كان مشغولاً لقصر زمنها...!

١٣- تحتاج كل أنواع الخطاب إلى بداية أو استهلال جيد، وهو ما يسمى (حسن الاستهلال) أو أبلغ منه (براعة الاستهلال) وهو الإتيان بمقدمة تشير إلى موضوع الخاطرة، وهذا وإن كان في جميع أنواع الخطاب، فإن الخاطرة في أشد الحاجة إليه؛ لأنها سريعة، فتحتاج إلى سرعة جذب انتباه الناس فالخاطرة أحوج إلى (حسن الاستهلال) و(براعة الاستهلال)!

١٤- أن يكون الموضوع المختار من صميم ما تجري به الحياة، ليدق على الوتر الحساس، ويملك انتباه السامعين، وما أكثر المواضيع التي تفرضها الحياة بأحداثها الكثيرة. فيكون الموضوع المعالج لإيضاح ما خفي على الأذهان، وللدفاع عن حق مهاجم، وإزالة أو هام سائدة نحو ذلك. ولكل طبقة وضعها الخاص، فمحيط الزراع غير محيط العمال أو المدرسين والطلبة.

١٥- ضرورة التركيز على تقديم حلول عملية، فلا يكتفي المتكلم بإثارة المشكلة بل ينبغي أن تعرض المشكلة بصورة سريعة ثم يتوجه المتكلم إلى اقتراح بالحلول المناسبة.

١٦- الالتزام بالوقت أمر مهم، ويجب الحرص في إلقاء الخاطرة كاملة في الوقت المحدد مع الاختصار ولا تظن أن الجمهور غافل عن الوقت فلا تكن أنت الغافل الوحيد.

١٧- قصر الخاطرة لا يمنع من البرهنة على ما تقول، فبعض الناس عندما يسمع أن الخاطرة ترغيب وترهيب في الأساس وأنها كلمة سريعة قصيرة يظن أنها يجب أن تخلو من البرهان، وهذا خطأ فالبرهان يؤكد مصداقتك أمام الناس، وليس كل البراهين تحتاج إلى إطالة.

١٨- سرعة الإلقاء: يستطيع الناس أن يستمعوا بسرعة تفوق السرعة التي يتحدثون بها (وهي تبلغ في المتوسط ٨٠٠ كلمة في الدقيقة مقابل ٢٥٠ كلمة في الدقيقة للحدث) وإذا ما تركنا هؤلاء الناس طويلاً من دون شيء يستمعون إليه فإن اهتمامهم سوف يتشتت. وقد يكون من المطلوب مراراً أن نتحدث بأسرع مما نفعل عادة. وليس هناك معدل واحد مناسب لإلقاء الخطاب، لكن علينا أن نتحدث بأسرع ما يمكننا أن نفعل دون أن نتلثم أو نقرأ الفقرات بشيء من الغموض أو الإبهام.

والوضوح في هذا الأمر مهم، إذ يتعين أن تكون كل كلمة مفهومة وكل فقرة جلية مبيّنة. إن الوضوح من صلب عملية الإلقاء الجيد، ومن الضروري أن ننطق كل كلمة بجلاء وأن نتجنب استخدام الحشو من الكلمات التي تستخدم كلازمة مثل «يعني»، «تعلمون بالطبع»، «أه»، «أه»، «أم م م» أو «ه م م».

١٩- إثارة الانتباه ويسمى (عنصر التشويق) ويحصل بعدة طرق منها التجديد والطرافة: فكلما كانت الخاطرة بصور وأمثلة جديدة كان انتباه السامعين أشد ويبعث فيهم الحيوية، أما الكلام المكرور فيؤدي إلى الملل والسآمة، كالقوالب المحفوظة التي يكررها بعض خطباء اليوم.

٢٠- الأسلوب: حاول - ما استطعت - استخدام أفضل الأساليب اللغوية في التعبير. فاستخدام الكلمات والعبارات العامية، يصم المتحدث بالسطحية وعدم

النضج، ويتنقص من جدية الأمر، ويقلل من قيمة المحاضرة أو الخطبة، وقد يكون استخدام الكلمات والتعبيرات الجديدة وسيلة فعالة لتحقيق انسجام سريع مع الجمهور، لكن يجب اختيار الكلمات بحذر ودقة. وهناك أساليب بلاغية متعددة تحقق الفاعلية إذا ما استخدمت بذكاء، منها ما يلي:

- تكرار النقاط الأساسية، بشرط عدم الإفراط، ويجبذ أن لا يجاوز التكرار ثلاث مرات.
- الإيقاع والسجع في اختيار الكلمات، بدون تكلف.
- الجناس لإعطاء الحديث نكهة إيقاعية.
- العبارات البليغة السهلة الجامعة التي ترسخ في ذاكرة المستمع.
- التشبيه والاستعارة والقياس لنقل الأفكار الصعبة.
- الإحصاءات والأرقام التي توصل الأفكار وتعطي الحديث مصداقية.
- توظيف المبنى للمعلوم والأفعال التوكيدية التي تخاطب العواطف والعقول معاً.
- عبارات مُفعمّة بالحيوية واستنتاجات راسخة تجذب الأذهان وتشد انتباه المستمعين.
- سرد الأمثال وسوق الأشعار وإيراد الحكيم.

في المقابل، هناك عبارات ينبغي تجنب استعمالها تماماً إلا إذا كان المتحدث يعينها فعلاً. من هذه العبارات ما يلي:

- « لست متأكداً لكنني أعتقد أن... »
- « حسب علمي... »
- « أعتقد أن... »

- علينا « أن نعلم... »
- « دائماً »
- « أبداً »
- « الجميع »
- « لا أحد »

كما ينبغي اجتناب التعميم والتجريح والتعالي والسخرية والسطحية ومواجهة العاملين المهتمين وحدهم باللوم والتقصير أو الوقوف منهم موقف الأمر الناهي.

٢١- مهما كانت الظروف، إياك أن تصدر حُكماً مسبقاً على خطبتك أو تقدم عذراً أو تدلي باعترافات حول طريقة طرحك للموضوع مثل: أنا آسف لم يكن لديّ الوقت الكافي للإعداد، أو إن خطبتي لن تكون جيدة، أو لقد دعاني المنظمون الآن فقط إلى التحدث بيد أني لا أعرف الكثير عن هذا الموضوع، أو بوسعكم أنتم أيها الحفل الكريم أن تقدموا خطبة أفضل ونحو ذلك.

تجنب كل ما ورد من هذه العبارات المثبطة والسلبية، وادخل في الموضوع مباشرةً وابدل كل ما في وسعك. لا تقوّم نفسك أمام الناس، لأنهم هم الذين سوف يقومونك. فقد تقدم أفضل عرض دون أن تدرك ذلك.

### كيفية إعداد الخاطرة:

هناك طريقتان لإعدادها:

**الأولى:** أن الخطيب أو الواعظ ينقذح في ذهنه مسألة وهو قادم إلى الصلاة، أو في المسجد أو يقع أمامه أمر من صياح ورفع لأصوات أو غير ذلك، فيجهز في قلبه كلمة وربما استحضر آيات معينة أو أحاديث وربما فتح المصحف بسرعة فراجع آية أو ضبطها.

**الثانية:** أن يكون قد طلب منه كلمة أو خاطرة، كما يقع لتدريب المبتدئين أو يقع في رمضان أن يطلب القائمون على المسجد من خطيب أو واعظ أو مثقف أن يلقي كلمة في الترويحة بين الركعات بعد يوم أو يومين ويحدد له اليوم الذي سيلقي فيه الكلمة، فيستطيع في هذا الفترة أن يجهزها في نفسه فربما لم يراجع مصدرًا إذا كان معتادًا على الكلام، وربما راجع وأعد، ولذلك في العادة تأتي الخاطرة أو الكلمة - في هذا الوقت - طويلة إلى حد ما، وربما تحولت إلى درس أو شبه درس.

### أخطاء في إلقاء الخاطرة:

١- إطالة المقدمة: المقدمة تتناسب مع ما تقدم له، فمقدمة الكتاب الكبير غير مقدمة الكتاب الصغير، ومقدمة الكتاب غير مقدمة الرسالة، ومقدمة الدرس غير مقدمة الكلمة السريعة (الخاطرة)، فالمقدمة - على سبيل التقريب - يمكن أن تكون عُشر ما تقدم له، فإذا كانت نصفه أو رבעه فقد تجاوزت حدها، ولم تعد مقدمة.

فمن حسن الافتتاح: بأن تكون المقدمة مناسبة في الطول والقصر، لزمن الخطبة، فالمقدمة تعادل من ٥ : ٨٪ من زمن الخطبة؛ لأن الافتتاح يعني لفت انتباه السامعين في القصد من الخطبة، لأن بعض الخطباء يطيل في المقدمة فيضيع الغرض المطلوب بيانه.

فأحدهم قد يُلقي خاطرة، فيأتي بخطبة الحاجة كلها كمقدمة لكلامه مع أن خطبة الحاجة تصلح أن تكون مجالاً لعدة خواطر فهذا الذي ألقاه إنما هو درس وإن سماه خاطرة وإن ألقاه وهو واقف، ويكفي الإنسان في مقدمة الخاطرة أن يقول: « بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى آله وصحبه وسلم، أما بعد... إلخ » ثم يأتي بالخاطرة، ويمكن أن يفتح بآية تكون مدخلاً للخاطرة أو يفتح بسؤال أو بمثل أو حكمة، أو بحديث يكون موضوعاً للخاطرة. وهذا ليس تقييداً بالألفاظ معينة في مقدمة الخاطرة، ولكنه تقريب ومثال!



٢- الإطالة: فإن ذلك يؤدي إلى إملال الناس وبخاصة إذا كان الوقت مدعاة للاستعجال، كأن يقوم لإلقاء الخاطرة - بعد الجمعة مثلاً- فالمناسب أن يكون وقتها خفيفاً؛ لأن الناس قد استمعوا إلى خطبتين، وقد طال بقاؤهم في المسجد فلا يناسب وعظ بعد وعظ إلا إذا كان تنبيهاً سيفوت وقته كأن كان هناك خطأ أو مشكلة وقعت أثناء الجمعة لم ينبه عليها الخطيب فأراد أن يستدركها الخطيب، أو أحد المستمعين. وهناك من يقوم لإلقاء خاطرة على الناس بعد الجمعة، فيطول كلامه إلى ثلث الساعة حتى يتململ الناس في أماكنهم.

٣- تحديد الوقت: صحيح أن وقت الخاطرة في المتوسط خمس دقائق؛ ولكن لا يحسن من المتكلم أن يبدأ حديثه بتحديد زمن الكلام، كأن يقول: « دقيقة فقط، أيها الإخوة ». فأنت إذا قلت هذا قد حددت نفسك، وربما طالت الخاطرة من خمس إلى عشر دقائق، فسوف يحسب لك بعض الناس الوقت ويسخر منك - في سره غالباً - فلا يلزمك هذا حتى وإن كنت ستتكلم دقيقة فقط. تكلم دقيقة ولا تخبرني أفضل.

٤- ذُكر الخلافات: الخاطرة زمنها قصير فتحتاج إلى تركيز الكلام، فينبغي للمتكلم أن يأتي بالمتفق عليه، فإن لم يكن متفقاً عليه، فليأت بالراجح بدون عرض الخلاف، وليأت بعبارات عامة مثل: الأفضل والأحسن، فمثلاً: إذا أردت أن تلقي خاطرة لتنبيه الناس إلى أهمية الأضحية، وقد اختلف العلماء فيها هل هي واجبة؟ أم سنة؟ فإذا كانت خاطرة لا يلزمك مناقشة الأقوال وترجيح الاستدلال، وإنما تورد ما في ذبحها من موافقة الهدي وأن النبي الكريم ﷺ كان يفعلها وقيمة التقرب بها إلى الله، ومن فهم وجوباً فهم ومن فهم سنة فهم، فأنت لم تصرح أو تتكلم عن وجوب أو استحباب، وإنما رغبت فيها وهي ( الأضحية ) سواء كانت واجبة أو مستحبة فهي مرغَّبٌ فيها، فأنت على صواب مع الاحتمالين، فهذا ليس موضع تحقيق ذلك، وإنما يكون هذا في الدروس !...

٥- السماح بالمداخلات: المتكلم في الخاطرة يريد أن يُوصّل فكرة معينة في دقائق معدودة، فلا ينبغي أن يسمح بالمداخلات التي ستطيل الكلام، وتثير شبهات تحتاج إلى ردود، وهذا سيخرج بالخطرة عن معناها، وحقيقتها، وربما آثار ضوضاء ولغطاً فيشوش على خاطرته ويُفسد حلاوتها، وإن كان ولا بد فاعلاً، فإذا اعترضه أحد الناس بمداخلة فيقل له: نعم، انتظر حتى أنتهي، بعد الكلمة ثم ليقف معه جانباً وليجب على أسئلته.

### ثمرات ومميزات الكلمات القصيرة أو السريعة (الخواتم):

- ١- تحقيق شيء من واجب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر.
- ٢- كثرة جمهورها ومستمعيها.
- ٣- تنوع جمهورها، فإنه يستمع إليها وينصت لها مختلف الناس من مثقفين وغير مثقفين ومن متعلمين وغير متعلمين ومن طلبة علم وعوام، بخلاف الدروس فإنه لا يحضرها غالباً إلا طلبة العلم وأشباههم.
- ٤- سهولة تكرارها، فربما كررها الداعية في الأسبوع خمس مرات أو أكثر أو أقل بحسب الظروف والمناسبات والحاجة، حتى أنه ربما أدى خاطرتين في يوم واحد، لسهولتها على نفوس الناس ولسهولتها في الإعداد على الواعظ أو الخطيب بخلاف الدرس أو الخطبة أو المحاضرة.
- ٥- سهولة أدائها على الخطيب أو الواعظ فلا تحتاج لكثير إعداد لقصر زمانها، بل ربما لم يحتج الخطيب المتمرس في الخاطرة إلى إعداد.
- ٦- لا تحتاج إلى كلفة في الإعلان عنها كالدروس والخطب والمحاضرات.
- ٧- سرعة مواكبتها للأحداث، فهي ليست مرتبطة بموعد أسبوعي كالخطب والدروس والمحاضرات.

## تنسيق المحاضرات

إن تنسيق المحاضرات ودعوة الدعاة لإلقاء الدروس والمحاضرات من الأعمال التي لا يختلف عليها اثنان بأنها تجدد حياة البلدة وتزيد الإيمان في النفوس وتضفي على مناخ المدينة جوًا إيمانيًا خاشعًا، وهذا الخير يحصل بإذن الله إذا رتب له ترتيبًا مناسبًا. لأننا كثيرًا ما نسمع أن محاضرًا ما يرتاح في تلك المدينة أكثر من الأخرى، فلماذا هذا التفاصل بالارتياح، إن طيب المَحْيَا، والحرص على الخير وحسن التنظيم يهمس في أذن المحاضر وناظره إلى حب هذه البلدة له، ولحضوره، فيعود ثانيًا فيحصل بهذا العود خيرًا كثيرًا.

### كيف يكون التنظيم للمحاضرة؟

١- عمل جدول زمني للمحاضر من زيارات ولقاءات وطعام وراحة وما يستجد من أعمال.

٢- إرسال ذلك الجدول إلى المحاضر قبل المحاضرة بأسبوع أو أكثر للإطلاع والتعديل.

٣- تحديد تاريخ عمل ثابت للمحاضرة كالتالي:

- الاستقبال: ولعل أفضل من يتولى في الاستقبال هم طلبة العلم والدعاة ومن لديهم حس دعوي.
- السكن: وهم المسئولين عن سكن الإقامة نظافة وترتيبًا.
- الضيافة: وهم المسئولين عن الطعام بأكمله.
- المرافق: هو مرافق المحاضر بالسيارة، ويجب أن يتصف ذلك المرافق بدمائة أخلاقه وهدوئه.

- الإعلانات: وهي لجنة تهتم بتصميم الإعلانات تصميمًا متميزًا، وكذا طباعتها وتوزيعها في جميع المحافظة وقراها.
- لجنة النظام: وهي لجنة خاصة بالنظام في مكان المحاضرة من ناحية إعداد منصة الإلقاء وتجهيز الميكروفونات وكذا تجهيز الماء وأوراق الأسئلة وفحص التكييف.

وبهذا التنظيم تخرج المحاضرة بصورة أجمل وفائدة أكثر بإذن الله.

## فن القراءة

إن المتأمل لحياة وواقع الشعوب الغربية يجد أنها شعوب قارئة متعلمة، بل ومولعة بالقراءة، تحب الثقافة بمفهومها العام، وليس هذا إعجاباً بهم .. لا.. فالطريق مختلف.. لكنها حقيقة يعيشونها وسلوك يميّونه، فلا تجد شخصاً (بشكل عام) إلا ويقرأ جريدة أو صحيفة مجلة أو قصة أو كتاباً .. تلمح ذلك في الشوارع والمحلات التجارية .. في المكاتب، في الحدائق العامة والأماكن الترفيهية، في الحفلات العامة والقطارات، ولن نخوض في ماهية ما يقرؤون من روايات تافهة أو قصص سخيفة أو مقتطفات سطحية أو .. فهذا ينعكس عموماً على طبيعة شعوبهم ونمط حياتهم الاجتماعية والفكرية .. ولن أتعلم أيضاً في خلفيات هذه القراءة وهذا النشاط.. ولا الأسباب التي دعّتهم، بل ونمت فيهم حب المطالعة والقراءة.. من أساليب تربوية ومناهج تعليمية أثناء مراحل الدراسة.. لكن شيئاً واحداً ملاحظاً ونؤكد عليه كظاهرة عامة واضحة: إنها شعوب قارئة.

والعجيب أن أمة الإسلام التي بدأت رسالتها بأول آية نزلت من السماء: ﴿اقْرَأْ بِأَسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ﴾ (العلق: ١ - ٢). قلما تجد قارئاً وناذرًا ما تجد مولعًا بالعلم أو شرهاً للمطالعة

وحب المعرفة. بل حتى بعض طلبة العلم انتقلت إليهم العدوى، وكانهم مرغمون أو مجبرون على القراءة والتعلم. وإنما لفارقة أن تجد أعداء الإسلام والعلمانيين وأصحاب الفكر والمذاهب الهدامة والتيارات المنحرفة لا يكفون ولا يملون من المطالعة والبحث والكتابة، فتجد مؤلفاتهم وكتبهم تملأ الأسواق ومقالاتهم تغطي الصحف والمجلات والجرائد، ويتناولون مواضيع مهمة، ويتطرقون لأبحاث جديدة.. فيبدو وكأنهم رواد الحضارة والثقافة العربية المعاصرة.

وهذا الكسل له أسباب منها:

١- منهج التعليم والأسلوب التربوي الخاطيء في المدارس والبيوت المحشو بكثرة المعلومات وإجبار الطلاب على الحفظ وملء دماغه بمعلومات مفيدة أو غير مفيدة، وجعل ذلك أصلاً ومقياساً للنجاح أو التفوق يخلق نوعاً من الكراهية والملل والضجر من القراءة وحب البحث. وغياب البحث العلمي وأسلوب تنمية التفكير والمشاركة لكل ما يلائمه، وإعطاء الأطر العامة، وترك الخيار والتشجيع للطلاب بالحب الذاتي والرغبة الداخلية للبحث العلمي.

٢- طبيعة البيئة التي نعيشها والرواسب السلبية الراسخة منذ عهد الانحدار الفكري والخلقي والعلمي، إضافة لتأثيرات رواسب الاستعمار الغربي الفكري والثقافي والاجتماعي على مجتمعاتنا.

٣- التركيز والتصويب نحو هدف وغاية العلم والحياة: هي رغد العيش ورفاهية الحياة، وليس هدفاً سامياً. خلق في نفوس الكثير اللامبالاة وضعف الإحساس وفقدان أهمية الوقت وأهمية العلم.

٤- انعدام المسؤولية، مسؤولية حمل الرسالة وحمل الأمانة والنهضة بالأمة النهضة السليمة التي أوكلت إلينا. ومتى فقدت الأمة مسؤوليتها فقل عليها السلام. أليس من جذور الإيمان التعلم والعلم والعمل به، وبالعودة لهذه الجذور والأصول وحب العلم والعمل تعود لنا المكانة التي أرادها الله لنا.

وفي هذا الزمان الذي يطلق عليه البعض عصر السرعة (صواباً كان أم خطأ) هناك عوامل عدة تتطلب من الفرد المسلم مضاعفة قراءته وعمل خطة تثقيفية للرقى بمستواه، ومن هذه العوامل ما يلي:

- الصحوة الإسلامية المباركة في أرجاء العالم الإسلامي والتي رفعت الوعي الثقافي والتحصيل العلمي لدى جيل الصحوة.

- الارتفاع المطرد في عدد المطبوعات في العالم العربي في شتى المجالات.
- تحسن المستوى الاقتصادي نسبياً مع الانخفاض في أسعار الكتب المطبوعة باستخدام التقنية الحديثة التي سهلت للكثير اقتناء الكتب وإنشاء المكتبات المنزلية.
- متطلبات الحياة العصرية أجبرت الكثير من الناس على الاطلاع على الكتب لمعرفة أسرار هذه الحياة.

### أهمية القراءة:

تحقق القراءة التواصل بين أفراد المجتمع الواحد من خلال الوقوف على أفكار الآخرين واتجاهاته ويتعرف الأفراد من خلالها على التراث الثقافي للمجتمع بما يحافظ على وحدة المجتمع وتقارب المجتمع. وهي وسيلة لاتصال المجتمعات بعضها مع بعض. وهي تعمل على تنمية الافراد وتزويدهم بالمعارف البشرية لمسيرة التقدم العلمي.

### المهارات اللازمة للقراءة:

تذكر: أن الشخص الذي لا يقرأ ليس أفضل حالاً من الشخص الذي لا يعرف كيف يقرأ.

وتتدخل في أداء هذه عملية القراءة حواس الفرد وقدراته وخبراته ومعارفه وذكائه ومجموعة أخرى من القدرات التي ينبغي توافرها لدى القارئ ليتمكن من القراءة الجيدة ومنها:

- القدرة على النظر إلى الكلمات المكتوبة، وإدراك النقاط الأولية المهمة في الموضوع
- القدرة على إدراك المعنى العام للمادة المقروءة.

- القدرة على ترتيب وتنظيم المادة المقروءة.
- القدرة على القراءة مع التنبؤ بالنتائج.
- القدرة على التمييز بين أجزاء وفصول وتعريفات المادة المقروءة.
- القدرة على نقد وتمحيص المادة المقروءة.

### أنواع القراءة:

#### ١- القراءة الثقافية:

وتشمل الإمام بالأولويات من أمور الدين والدنيا بما فيها الثقافة الشرعية الواجبة على كل مسلم والمعينة له على التزام الطريق الصحيح في هذه الحياة.

#### ٢- القراءة الأكاديمية (الدراسية):

هذه القراءة تستوجب الفهم المتعمق لعدة مواد ليتمكن المرء من اجتياز اختبار معين أو الحصول على مؤهل دراسي يعينه على العمل وتحديد المهنة. والقراءة الأكاديمية لها عدة خصائص منها الإمام بكل نواحي المادة المقروءة، وتتميز أيضاً بعدم وجود عامل الاختيار الحر للمادة المقروءة.

#### ٣- القراءة المرجعية:

نقوم بهذه القراءة عندما نرغب في البحث عن معلومات معينة قد تتطلب الاطلاع على عدة مراجع أو كتب. فعلى سبيل المثال تكون قراءتنا مرجعية عندما نبحث عن تفسير آية أو معرفة حكم أو صحة حديث أو عند التحقق من معلومات جغرافية عن بلد معين.

#### ٤- قراءة المتعة:

قد تكون هذه أقل القراءات شأنًا وتشمل قراءة الصحف والشعر وبعض القصص وما شابه ذلك، وهدفها غالبًا يكون الترويح عن النفس وللتسلية.



ولا شك أن الدراية بأصول القراءة سوف تعود بالفائدة العظمى على الفرد الواعي الطموح الراغب في استغلال وقته على أحسن وجه مهما كان نوع قراءته.

**وتنقسم القراءة باعتبار عمل القلب واللسان إلى ثلاثة أقسام:**

الأول: القراءة جهراً، وتكون بتحريك اللسان والحلق والشفيتين، وبصوت يسمعه الآخرون.

الثاني: القراءة سرّاً، وتكون بتحريك اللسان والشفيتين بصوت يسمعه صاحبه دون غيره، مثل القراءة في الصلوات السرية.

الثالث: القراءة الصامتة، وتكون بالقلب وحده.

**وتنقسم باعتبار عمل القلب والعين إلى ثلاثة أقسام:**

الأول: القراءة نظراً، وتكون بالقلب والعين إما قراءة في كتاب أو نظر إلى

شيء.

الثاني: القراءة حفظاً، وتكون بالقلب لكلام تم حفظه سابقاً.

الثالث: قراءة التفكير، وتكون بالقلب وحده دون العين.

وتكون باعتبار القلب والأذن قسماً واحداً هو: قراءة استماع.

وبتركيب هذه الأقسام الثلاثة تكون أنواع القراءة عشرة كما يلي:

الأول: القراءة جهراً نظراً.

الثاني: القراءة جهراً حفظاً.

الثالث: القراءة جهراً تفكيراً.

الرابع: القراءة سرّاً نظراً.

الخامس: القراءة سرّاً حفظاً.

السادس: القراءة سرّاً تفكيراً.

السابع: القراءة الصامتة نظراً.

الثامن: القراءة الصامتة حفظاً.

التاسع: القراءة الصامتة تفكيراً.

العاشر: قراءة استماع.

ويمكن تقسيمها بطريقة أخرى إلى أربعة أقسام:

الأول: القراءة نظراً، وتكون جهراً، أو سرّاً، أو صامتة.

الثاني: القراءة حفظاً، وتكون جهراً، أو سرّاً، أو صامتة.

الثالث: قراءة التفكير، وتكون جهراً، أو سرّاً، أو صامتة.

الرابع: قراءة استماع.

البعض يقصر مصطلح القراءة على قراءة الحروف المكتوبة في الكتب والصحف ونحوها، وهذا قصور شديد في فهم هذا المصطلح وتضمير له، ويخرج أنواعا كثيرة ومهمة من أنواع القراءة، بل ويخرج شريحة كبيرة من القراء، ويعتبر من كان أمياً لا يعرف قراءة الحروف وكتابتها غير قارئ، وهذا بلا شك مفهوم خاطئ بكل المقاييس، ذلك أن سيد القراء والعلماء هو نبينا محمد ﷺ، وكان أمياً فكيف يصح مثل هذا المفهوم؟

فالصحيح أن القراءة مفهوم واسع شامل حسب ما ذُكر من أنواعها، وهذا المفهوم الواسع للقراءة هو مفهوم القراءة في القرآن والسنة، مثل قول الله تعالى: ﴿أَقْرَأْ بِأَسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ﴾ (العلق: ١). وقوله تعالى: ﴿سَبِّحْ اسْمَ رَبِّكَ الْأَعْلَى﴾ (الأعلى: ١). وقوله تعالى: ﴿وَأذْكُرْ اسْمَ رَبِّكَ وَتَبَتَّلْ إِلَيْهِ تَبْتِيلاً﴾ (المزمل: ٨)، هذه الثلاثة معناها واحد وهي تعني قراءة اسم الله تعالى في أحوال متعددة جاء تفصيلها في القرآن والسنة.

## لماذا يجب أن تنمي مهارات القراءة لديك؟

- ١- القراءة تنمي الثقة بالنفس.
- ٢- القراءة تجعلك أكثر كفاءة في إنجاز أعمالك.
- ٣- القراءة تجعل قراراتك أكثر فاعلية.
- ٤- القراءة تزيد من فرص الترقية في مجال عملك.
- ٥- القراءة تجعلك أكثر ثباتاً في مواجهة الأزمات والضغوط.
- ٦- القراءة تزيد من فهمك وإدراكك للأمور.
- ٧- القراءة تجعلك عضواً بارزاً وفعالاً في فريق عملك.
- ٨- القراءة تجعلك لبقاً في محادثة الآخرين.
- ٩- القراءة تجعلك أكثر دقة وذكاءً وبدية.
- ١٠- القراءة تزيد من قدرتك على تحمل المسؤولية.

## ويمكن تحسين القراءة عن طريق:

- تحديد الأولويات.
- الانتباه أثناء القراءة.
- فهم ما تقرأ.
- توفير البيئة المناسبة للقراءة.
- استخدام الأسلوب الأمثل للقراءة وتشمل (المسح - الفحص - القراءة - الاسترجاع - المراجعة).

**القراءة بقلب:**

إن القراءة بقلب من المهارات الضرورية للنجاح في الحياة، وعليها يتوقف كثير من أمور حياتنا الدينية والدنيوية بلا استثناء.

والقراءة بقلب هي القراءة النقية الخالصة من أي هواجس من بداية القراءة إلى نهايتها، بحيث يحصل الربط التام المستمر بين القلب والعين واللسان، وألا يوجد في القلب غير ما يتم قراءته.

أو هي تركيز القلب على ما يقرأ لفظاً ومعنى ومنع أي قراءة أخرى غيرها. أو هي ربط القلب باللسان والعين حين القراءة، وألا يوجد في القلب كلام أو صورة غير الذي ينطق به اللسان أو تراه العين.

والقراءة بقلب هي انتباه القلب حين القراءة، ووجود أي سهو أو وساوس أو هواجس حين القراءة يعتبر قراءة بغير قلب، وهي تتفاوت بحسب حال القلب قوة وضعفاً صحةً ومرضاً رغبة ورهبة، حباً وكُرْهاً.

وتتفاوت أيضاً بحسب ما يقوم به القارئ من جهد لتحقيق الانتباه والتركيز. والقراءة بقلب مهارة يتفاوت الناس في أصلها قوةً وضعفاً كما يتفاوتون في أمور حياتهم الأخرى، ويمكن تنميتها وزيادتها بالتدريب والرياضة والمجاهدة، وقد يسبق الضعيف القوي إذا واطب الأول على التدريب.

## أهمية القراءة بقلب وفوائدها:

القراءة بقلب تعني حياة القلب وصحته وقوته، ولذا فإن فوائدها تشمل جميع جوانب حياة الإنسان:

### ١- الربط على القلب وتثبيت الفؤاد:

فثبات القلب وقوة النفس يكون بقوة ثبات العلم بالله في القلب، وهو يكون بالقراءة بقلب. فالقراءة بقلب هي الطريق إلى الصبر والثبات، وطمأنينة القلب، وسكينة النفس وسعادتها.

إن من يتربى ويتدرب على القراءة بقلب فيأذن الله تعالى لا يذهب قلبه لأدنى عارض بل يكون ثابتاً مترزناً مهما حصل له من التشويش بسبب مواقف الحياة اليومية، فمن يتربى على القراءة بقلب فإن الشيطان لا يمكنه أن يشوش قلبه وأن يضيع عليه وقته في اجترار كلام لا فائدة فيه، بل تراه يقلب القضية على وجوهها ثم يخرج فيها برأي ثم يغلق ملفها وينتهي، ثم يتفرغ بعد ذلك لأموار حياته ومصالحه.

### ٢- القراءة بقلب والخشوع في الصلاة:

الصلاة هي مصدر الطاقة ومصدر القوة والثبات في هذه الحياة. ولكي تحقق هذا المقصود لا بد أن تكون القراءة فيها بقلب. فإن لم تكن القراءة بقلب كما هو حال كثير من الناس فإن صلاتهم لا تحقق لهم القوة والثبات.

### ٣- القراءة بقلب وحسن الخلق:

إن حسن الخلق، وفن التعامل مع الناس وكسب الأصدقاء، وكسب محبة الناس يتوقف على قوة التحكم في القلب. وهذا يحتاج إلى تربية وتدريب مكثف حتى يتمكن الإنسان من الوصول إلى هذه القمة العالية، وتدريبات القراءة بقلب بعون الله تعالى تحقق هذا الأمر بشكل سهل ومتدرج يصعد معها المتدرب درجة بعد درجة، ويرتفع مستوى بعد آخر، ويطرق مرتبة مرتبة حتى يصل إلى مراتب عليا في هذا الأمر

المهم من أمور الحياة الذي يضبط للمسلم تعامله اليومي مع الآخرين بدءاً بأهل بيته وقرابته وانتهاءً بأبعد الناس منه قرابة أو ديناً، فإتقان فن التعامل مع الناس، ونيل المراتب العالية في حسن الخلق من ضرورات الحياة لا تستقيم بدونه.

#### ٤- القراءة بقلب وقوة الإرادة:

سبب ضعف الإرادة وضعف السلوك هو ضعف القلب أي لا يوجد قلب يعقل، ليس هناك لب يتذكر.

وسبب ضعف القلب أن قدرته على التركيز والانتباه متدنية جداً، أو أن مخزونه من الكلمات الحية اللازمة لإدارة الحياة قليل جداً، أي ليس فيه ذكر أي ليس فيه علم، ليس فيه حفظ تربوي حفظ عميق راسخ ثابت في القلب.

القلب الذي لم يتم تخزين كلمات فيه بقوة وكثرة فإنه يكون ضعيفاً سريع النسيان كثير الشرود لا يمكن جمعه والتحكم فيه، تجده يتشتت ويتفرق لأدنى عارض فضلاً عن العوارض القوية التي يتعرض للإصابة بها، وبالتالي يكون صاحبه ضعيف الإرادة ضعيف النفس، ضعيف الشخصية.

من استطاع السيطرة على قلبه، إدارة أفكاره وخوابره أمكنه التحكم في جوارحه: لسانه، عينه، يده، رجله، وأهم من ذلك مشاعر قلبه التي تنتج بسبب الكلمات التي تدور فيه ولا يفصل بين الكلمات والمشاعر ثم السلوك إلا فاصل رقيق جداً؛ فمثلاً: الغضب يسبقه كلمات تلقى في القلب ثم تنتقل للتنفيذ بواسطة اللسان نطقاً أو اليد ضرباً أو الرجل تحركاً وانتقالاً، وكذلك اليأس يسبقه كلمات تدور في القلب ثم يحصل الشعور باليأس ثم يتبعه الجوارح بالاستسلام والعودة، وكذا الحلم وضبط النفس، أو السباحة والكرم، أو الحماس والنشاط فإنه وليد كلمات تدور في القلب يتبعها مشاعر ثم يعقب المشاعر قرارات تنفيذية تظهر على الجوارح.

والسيطرة على الأفكار والخوابر تحتاج إلى أمرين:

- الأول: علم راسخ ثابت مستقر في القلب، أي كلمات مخزنة فيه بقوة.
- الثاني: التدريب على إدارة القلب وتوجيهه للوجهة المطلوبة.

من أخطر وأقوى فوائد التدريب على قوة القراءة بقلب هو تحصيل وتحقيق قوة الإرادة، تلك القوة التي ينشدها ويبحث عنها الجميع، وهي القوة اللازمة للنجاح في جميع مجالات الحياة، وبدونها أو بضعفها يتعاقب على الإنسان الفشل في كثير من أمور حياته.

### ٥- القراءة بقلب والتربية:

من أهم فوائد القراءة بقلب أنها تحقق للمربي الرفق والحلم وطيب الكلام وطلاقة الوجه، وهذا هو سياق التربية الذي يحميها من الفشل، وهو الجسر الذي تعبر من خلاله التعليقات والتوجيهات، وتصل به الكلمات إلى قلوب المتربين بدل أن تقف عند آذانهم بسبب العنف وسوء اختيار الكلمات التي يتم من خلالها التوجيه والتعليم والتدريب.

فحين يمتلك المربي مهارة القراءة بقلب فإنه بعون الله تعالى يتمتع بهذا المكسب الكبير، ويحقق من خلاله نجاحات تربوية متتابة، ويحقق أهدافه التربوية والإصلاحية بانتظام وبمستويات قوية وعالية.

### ٦- القراءة بقلب وتنمية الموارد البشرية:

حين يتربى الموظف على القراءة بقلب فإنه ينجز ويبدع ويطور عمله ويصبح يعادل ثلاثة موظفين أو أكثر ممن لم يتدرب عليها.

حين يتربى أفراد أي مجتمع أو دولة على القراءة بقلب فإن شعبها يكون شعباً منتجاً، شعباً جاداً مبدعاً، ويصبح أفرادها فاعلين منتجين، وبذلك تكون دولة قوية لها هويتها واحترامها بدل أن تكون عرضة لأطماع الطامعين، وفي أي لحظة تصبح لقمة سائغة للدول القوية المنتفذة في العالم.

### ٧- القراءة بقلبٍ والتعلّم:

الطالب الذي يتقن مهارة القراءة بقلب من خلال رياضاتها وتدريباتها، فإنه يكون قوي الإرادة والرغبة، وبهذا يقوى انتباهه للمعلم حين الشرح، ويمكنه الاستغراق في مذاكرة دروسه، ومن ثم يتفوق في دراسته ويختصر المسافات والأوقات. فإذا كانت التربية على القراءة بقلب من الصغر فإن الشاب يستثمر وقته، ويستغل فرص النجاح التي تتاح له في الحياة.

### ٨- مهارة القراءة بقلب هي قلب إدارة الوقت:

يشكو الكثير من ضيق الوقت وكثرة الأعمال المتأخرة وزحمة المشاغل، فهل تريد أن تضاعف ساعات يومك ثلاث مرات مضاعفة حقيقية، هل تريد أن تنجز أعمالاً كثيرة في وقت قليل، إذًا عليك بهذه المهارة، مهارة القراءة بقلب.

القراءة بقلب تقوي الذاكرة وبالتالي ينشرح الصدر ويوجد الحماس واليقظة والانتباه لكل دقيقة، وهذا الأمر بلا شك يؤدي إلى سرعة إنجاز الأعمال وتوفير ساعات كثيرة.

إن كنت حريصا على توفير الوقت، إن كنت تطمح وتحلم في ثروة عالية من الدقائق والساعات الصافية فاعلم أن الطريق إليها هو القراءة بقلب لا غير، من يركز يكسب، ومن يشرّد قلبه ويفتح على نفسه أبواب الهواجيس تذهب دقائق حياته هباءً منثورا، فالهواجيس تأكل الدقائق والثواني كما تأكل النار الحطب.

### ٩- القراءة بقلب تحرر القلب من الأمانى الفارغة:

إن كثيرا من الناس تذهب دقائق حياته وثواني عمره في أحاديث نفس فارغة لا فائدة فيها، مهمتها فقط تضييع الوقت وحجب القلب عما يصلحه ويحقق له التزكية والتنمية والارتقاء.



إن مثل هذه الأمانى تشكل حجابًا حاجزًا بين الإنسان وبين رؤية ما يحقق له السعادة والحياة الطيبة، والمتأمل فيها يجد أنها تدور بشكل يومي كما تدور الغسالة الفارغة لا ثمرة من ورائها إطلاقًا.

ولا يصح لعاقل أن يرضى بهذا الواقع بل عليه أن يقاوم هذه الأمانى ويخرجها من قلبه حتى يستطيع الرؤية بشكل جيد، ويمكنه التفكير في مصالحه وفي تغيير واقعه نحو الأفضل والأكمل.

### ١٠- القراءة بقلب والنوم:

النوم هو نوم القلب، نوم النفس، نوم الروح وليس نوم البدن، وهذا يؤكد الصلة القوية بين القراءة بقلب وبين النوم، ويبين العلاقة بين صحة القلب والنفس وبين النوم الصحيح وتحقيقه لصحة الجسد.

إن القراءة بقلب علاج فعال وأكد للأرق الناشئ عن الوسواس المقلقة.

إن امتلاك مهارة القراءة بقلب يوجد قوة التحكم في القلب، وهو الأمر اللازم لتحصيل النوم المريح، وذلك بقطع الوسواس المزعجة، تلك الوسواس التي تجعل النائم ليس نائمًا بل هو في سعي وركض وصراع طول نومه، وأيضًا فالقراءة بقلب علاج للأرق وتأخر النوم.

### ١١- القراءة بقلب وسرعة القراءة:

يطمح بعض الناس إلى زيادة سرعة قراءته، ويبحث ويفتش عن حلول لتحقيق هذا الطموح. سرعة القراءة تركز على أمر واحد لا ثاني له هو: قوة القلب بأنواعها الأربعة.

والتكلمون في هذا المجال يحاولون تلمس الطرق والأساليب التي تقوي الانتباه وتزيد التركيز حين القراءة ليحصل مضاعفة سرعة القراءة مع المحافظة على الفهم والاستيعاب. وتدريبات القراءة بقلب هي الطريق الصحيح والقوي لتحقيق

أعلى معدلات سرعة القراءة، وكلما ضاعفت التدريب كلما زادت سرعة قراءتك تلقائياً.

### مجالات القراءة بقلب:

كل نشاط يتوقف أو يعتمد على القلب فإنه يتوقف صلاحه ونجاحه على مهارة القراءة بقلب، وهذا يشمل كل حياة الإنسان.

فمجالات القراءة بقلب هي كل مجالات الحياة وكل ألوان نشاط الإنسان ومن ذلك: الصلاة، وقراءة القرآن، الحج والعمرة، أذكار الصباح والمساء، أذكار اليوم والليلة، أذكار النوم، متابعة المؤذن، سماع الخطب والمحاضرات والمواعظ، قراءة الكتب والمقالات والمواقع والمجلات، البحث العلمي، الدراسة والاختبارات، المقابلات، الإدارة بكافة فروعها ومجالاتها.

### قوة القراءة بقلب:

قوى القلب أربع هي:

الأولى: قوة الحفظ، أي التخزين وتثبيت الكلمات أو الصور في القلب.

الثانية: قوة التذكر، أي الاسترجاع واستعادة ما تم تخزينه.

الثالثة: قوة التركيز، أي حضور القلب وقوة انتباهه على الأمر الحاضر.

الرابعة: قوة الذكاء أي الفهم والاستنباط، أي الفقه والتفكير والتأمل

والاستنتاج، وفهم الروابط بين الأشياء والأمور.

وهذه القوى في الغالب تكون متساوية، ومتلازمة، فمتى كانت إحداها قوية

كانت الأخرى مثلها. ولا يتصور وجود شخص ضعيف الفهم أي قليل الذكاء يكون

قوي الذاكرة، أو قوي الانتباه، أو سريع الحفظ.

هذه القوى الأربع للقلب قد فاوت الله ﷻ بين خلقه في نصيب كل مخلوق

منها - ابتلاء واختباراً لعباده - ويمكن تنميتها ومضاعفتها بكثرة التدريب والتمرين.

لأنه يؤثر بعضها في بعض، ومن الملاحظ أن الإنسان مع بذل الجهد وكثرة التكرار يمكنه أن يزيد مقدار حفظه وهذا بلا شك يزيد من مستوى القوى الأخرى بقدر يختلف من شخص لآخر. وأيضا فكثره تدريب القلب على أمر معين يسهل من تكراره وتنفيذه بمستوى أداء أفضل وأعلى.

### قوة القلب تدريب أو حفظ:

هل قوة القلب تزيد بكثرة التدريب والتمرين، أو أنها تزيد بكثرة ما يتم تخزينه من مفردات وألفاظ أو بهما معا؟ بلا شك أن قوة القلب تقوم على الأمرين:

**الأول:** كثرة وكثافة التدريب والتمرين والرياضة.

**الثاني:** كثرة وعمق الكلمات المخزونة في القلب وحسب قوة هذا التخزين وعمقه تكون قوة القلب.

هذان أمران لا بد منهما لزيادة قوة القلب ولا يغني أحدهما عن الآخر.

### القراءة بقلب مهارة وعادة يمكن زراعتها وتنميتها:

لا تتصور أنك ستغير من عاداتك فجأة، تذكر وتأكد أنه لا بد لك من اكتساب عادات الجد بالتدرج وإلا ستظل في الفشل إلى الأبد.

إن قوة التركيز، قوة التحكم بالخواطر وحديث النفس من أهم مهارات الحياة، فمن تدرب على هذه المهارة حتى يتقنها فإنه يستفيد منها ومن كان مهملا لها قد ترك العنان لنفسه تفكر كيف شاءت ومتى شاءت فإنه يكون مثل الطفل الذي تربي على الفوضى فهو معرض للخطر والهلاك في أي وقت ويصعب قيادته وتوجيهه الوجهة المطلوبة عند الحاجة.

يجب التدريب على هذه المهارة حتى الإتيان من أجل زيادة الفاعلية وتحصيل ملكات مهمة كثيرة.

الكثير من الناس يشكو من ضعف القلب وكثرة النسيان ويرى أن النجاح متوقف على قوته سواء في إدارة الوقت والمواعيد والأعمال أو إدارة المعلومات أو تزكية النفس وتطوير الذات؟ إن الطريق إلى تحصيل هذه المهارة هو التدريب والتمرين والرياضة.

ابدأ وسترى التقدم يوماً بعد يوم، وسنة بعد السنة، وعليك بالآناة والصبر، وإياك والاستعجال ثم اليأس.

### قوة القلب بين التوكل والتدريب:

إن تحصيل قوة القلب يلزمه أمران لا بد منهما:

**الأول: التوكل على الله تعالى والتضرع إليه،** وأن يكون العبد بين الخوف والرجاء مع كل خفقة قلب: يرجو الثبات ويخاف الزيغ والهلاك في أي لحظة. ويمثل هذا الجانب أدعية كثيرة بعضها أوجب علينا ﷺ أن ندعوه بها، وبعضها أثنى على عباده الذين يدعون بها، وبعضها ورد في السنة الحث عليها والترغيب فيها وكلها تدور على معنى واحد هو أن القلوب بيد الله تعالى يقبلها كيف يشاء.

**الثاني: فعل الأسباب التي أمرنا الله ﷻ بفعلها،** التي تؤدي إلى حياة القلب وقوته، والاعتقاد أن فعل هذه الأسباب له أثر في تحقيق هذه القوة.

ويمثل هذا الجانب كثرة التدريب على تطبيق مفاتيح القراءة بقلب باستمرار. ولا يصح أبداً إغفال أو إهمال أحد الجانبين، أو التركيز على جانب دون الآخر، فكلاهما مطلوب والقاعدة في هذا: اعقلها وتوكل.

**تدريبات القراءة بقلب:**

القراءة بتركيز:

أهداف التدريب:

- زيادة قدرة القلب على التركيز.
- زيادة سرعة القراءة توفيراً للوقت وزيادة للإنتاجية.

نظام التدريب:

- أن تكون القراءة تحت ضغط الوقت، أي تحديد عدد من الدقائق لقراءة عدد من الصفحات بسرعة معينة.
- تحديد بداية الوقت ونهايته.
- معرفة كم بقي من دقيقة على النهاية.
- حين القراءة يجب ربط العين بالقلب من خلال مسك القلم وتمريه على ما يتم قراءته.
- يمكن التحكم في سرعة تمرير القلم حسب قوة القلب وقدرته على المتابعة.
- يجب أن تزيد هذه السرعة مع التقدم في التدريب، وبحسب طبيعة المادة المقروءة.

قد يرى البعض أن مسك القلم وتمريه يعيق القراءة ويقلل من سرعتها، نقول نعم هذا في البداية لمن لم يتعود على ذلك، ثم تصبح عادة تلقائية تستطيع من خلالها رفع سرعتك في القراءة إلى أعلى مما كنت عليه.

**قياس قوة القراءة بقلب:**

من المعلوم أن قوة القراءة بقلب تتأثر بالمؤثرات الخارجية، وقياسها مثل قياس درجة حرارة الجو تماماً فقياس حرارة الجو يختلف من مكان إلى آخر ويتأثر

بعوامل التبريد أو التسخين، وكون القياس داخل الغرفة أو خارجها في الظل أو في الشمس داخل المدينة أو خارجها في مكان مرتفع أو منخفض كل هذه تؤثر على قياس درجة الحرارة؛ فكذلك قياس قوة القراءة بقلب تتأثر بكل ما يشغل القلب ولذلك فإن قوة التركيز متغيرة باستمرار لكن المقياس المعتمد هو الذي يؤخذ في مواصفات محددة مثل:

١- أن يكون في مكان معزول عن أي صوت أو صورة.

٢- أن تكون الحالة النفسية عادية غير متأثرة برغبة أو تثاقل.

٣- أن تكون الكلمات المكررة غير جديدة بل معتاد عليها.

والقياس يكون باستخدام ساعة توقيت يتم تشغيلها عند بداية القراءة وإيقافها متى شئت أو حين يحصل سهو وشروء للقلب عما تم تحديد قراءته. والرقم الذي يظهر على شاشة الساعة بالدقائق والثواني هو مقياس قوة القراءة بقلب في تلك اللحظة.

وبهذا يمكن قياس قوة القراءة بقلب في أوقات وأحوال مختلفة وتسجيل القياسات مقرونة بالوقت والتاريخ ومن خلال تسجيل هذه القراءات في برنامج مواعيد يمكنك متابعة مدى التقدم أو التأخر في قوة القراءة بقلب.

ومن خلال ذلك يمكن دراسة الأسباب والعوامل التي تؤدي إلى زيادة قوة القراءة بقلب أو نقصها. وأيضاً فإن تدريبات القراءة بقلب يمكن استخدامها لقياس القراءة بقلب. فكلما حصل تقدم في تحقيق ما ذكر في هذه التدريبات دل هذا على زيادة مستوى القراءة بقلب، والعكس صحيح.

## قياس ربط العلم بالعمل:

يمكن اختبار قوة القراءة بقلب بعلامات وأعراض وصفات النفس، وهي اختبارات وصفية يمكن تحويلها إلى أرقام بالتقدير والتحكيم ومن ذلك ما يلي:

- قوة التحكم في الانفعالات والمشاعر في المواقف اليومية.
- نشاط البدن وانخفاض الحاجة للراحة أو النوم.
- القدرة على ترك عادات عميقة وقديمة والإقلاع عنها.
- قوة الإرادة في ترك طعام ترى المصلحة في تركه.
- قوة التحكم في الخواطر، أي منع أي خواطر مزعجة لا تريدها.
- الانضباط والتقيد بالمواعيد.
- نقص حالات النسيان.
- نقص حالات الغضب أو الاستعجال.
- قوة الانتباه للكلمات التي تسمعها من الآخرين والتحكم فيها.
- الهدوء والرفق في مخاطبة الآخرين وانتقاء العبارات.

## فن القراءة السريعة

القراءة السريعة هي عبارة عن أسلوب للقراءة تتضاعف به كمية المادة المقروءة في وقت معين مع الاحتفاظ بكامل الاستيعاب. فالفرد الذي يتقن هذه المهارة بإمكانه في المتوسط اختزال وقت قراءة كتاب معين إلى الربع أو أقل، وهذا المتوسط يعتمد أيضاً على مستوى القارئ وثقافته ومدى إتقانه وتدريبه على هذه المهارة، ولكن هناك بعض المبادئ الرئيسية والفرعية التي بإمكان أي فرد أن يطبقها بنفسه، ويمكن تلخيص بعضها فيما يلي:

### أولاً: المبادئ الرئيسية:

#### ١- مسح المادة المقروءة:

ويتلخص في القيام بعملية مرور سريع للتعرف الشكلي على المادة قبل الشروع الفعلي في قراءتها. فمثلاً عند قراءة كتاب ما يمكن أن تتم عملية المسح بالخطوات التالية:

- الاطلاع على مقدمة الكتاب والتعرف على أهداف المؤلف من كتابة الكتاب.
- التعرف على أبواب أو فصول الكتاب الرئيسية و عناوينها العريضة وعلاقة بعضها ببعض.
- إلقاء نظرة سريعة على الأشكال التوضيحية المستخدمة في الكتاب وعلى الخاتمة.

وكذلك يقال في المقال؛ حيث ينبغي التعرف على الموضوع وعلى الأهداف والأسلوب العام للموضوع. وعملية المسح هذه لها دور كبير في التحضير الذهني مما يساعد على سرعة الاستيعاب وبالتالي على سرعة القراءة.



## ٢ - إتقان أسلوب القراءة المطردة:

اعتاد كثير من الناس منذ الصغر على عملية التراجع لقراءة الكلمة أو الكلمات مرة ثانية أو عدة مرات وأحياناً السطر بأكمله، وقد تستمر هذه العادة مع الشخص حتى الكبر مع عدم وجود المبرر لها. فعملية التراجع عند القراءة تؤدي إلى تشتيت الذهن وإعاقة تسلسل الأفكار لإكمال الصورة وترسيخ فكرة المادة المقروءة.

ويعتبر التراجع من أكبر عوائق القراءة السريعة. ومن السهل التخلص من هذه العادة بالإصرار على عدم التراجع أو التوقف، بل محاولة الاستمرار في القراءة، وبالطبع في المحاولات الأولى ستقل درجة استيعاب المادة المقروءة ولكنها بعد التمرس ترتفع ثانية إلى ما كانت عليه سابقاً أو أكثر.

## ٣ - استخدام القراءة العينية المنتظمة:

إن عملية الجهر بالقراءة أو مجرد تحريك الشفاه تستغرق وقتاً أكبر وتتطلب جهداً أكثر ويعتبر ذلك أيضاً من أكبر معوقات القراءة السريعة؛ ولذا يجب اجتناب تحريك العينين بدرجة كبيرة بين بداية السطر ونهايته وباعتقاد ذلك يتوسع مدى العين وتتمكن من التقاط كلمات السطر في نظرة واحدة وبصورة منتظمة ومتتابعة لكل سطر أو لكل مجموعة من الكلمات. ولا يمكن تحقيق هذا إلا بعد التخلص نهائياً من عملية التراجع السابقة الذكر عند القراءة. فتطبيق هذه العملية سيريح العين وينظم حركتها وسيؤدي في الوقت نفسه إلى مضاعفة سرعة القراءة.

## ٤ - التعايش مع المادة المقروءة:

هذا المبدأ مرتبط بسابقه، ويعني التركيز التام ومحاولة التعايش الخيالي في جو الفكرة وربط أجزائها ببعض للوصول إلى الصورة النهائية لمفهوم الموضوع المقروء. وهذا العنصر له مردود كبير أيضاً في سرعة استيعاب الفكرة وترسيخها في الذهن بالإضافة إلى زيادة سرعة القراءة.

## ثانياً: العوامل الفرعية:

هناك أيضاً بعض الصعوبات التي تبدو وكأنها قليلة الأهمية، ولكن لها دور

كبير منها:

## ١- الجلسة الصحيحة:

عند القراءة يجب الجلوس جلسة صحيحة ومريحة بدون الاسترخاء التام؛ حيث إن الجلسة الخاطئة تعيق الدورة الدموية التي تؤدي إلى تدني سرعة الاستيعاب، أما الاسترخاء فيفقد التركيز. ولكن يمكن استغلال وقت الراحة والاسترخاء لقراءة المتعة والتسلية التي لا تتطلب كثيراً من التركيز وليست ذات أهمية كبرى.

## ٢- اختيار الوقت والمكان المناسب:

يجب اختيار الأوقات التي تناسب نوع القراءة؛ فالقراءة الثقافية والأكاديمية تتطلب أن يكون القارئ نشطاً كالصباح الباكر، وبعيداً عن الضوضاء والمقاطعات، وفي مكان تتوفر به التهوية والإضاءة المناسبة.

## ٣- تحديد مدة القراءة:

وكل نوع من القراءة لها سرعة مختلفة. قراءة رواية ممتعة مثلاً ستكون أسرع من قراءة كتاب في الاحياء. وقبل الشروع في قراءة كتاب معين يجب تحديد طول الوقت المناسب لإكمال قراءة الكتاب؛ فوجود عامل الضغط له أثر نفسي في رفع مستوى وسرعة القراءة كنتيجة لتحديد الوقت.

راقب وحدد مقدار الوقت الذي يلزم لقراءة فصل واحد من الكتاب. ثم حدد كم عدد الصفحات التي تستطيع قراءتها في الساعة. عندما تتمكن من تحديد سرعة قراءتك، يمكنك تقدير وتخطيط الوقت اللازم لقراءة الكتاب.

ما هو معدل سرعتك في القراءة؟ اختبر نفسك:

لكي تختبر معدل سرعة قراءتك في مادةٍ ما اتبع ما يلي:

- في إحدى الصفحات أوجد عدد الكلمات في السطر الواحد فمثلاً عدد الكلمات في الأسطر الستة الأولى هي (٦٠ كلمة)  $٦٠ \div ٦ = ١٠$  أسطر = ١٠ كلمات في السطر الأول.
- اضرب ١٠ كلمات في السطر  $٣٠ \times$  سطرًا (الصفحة كاملة) = ٣٠٠ كلمة في الصفحة.
- اضرب ٣٠٠ كلمة في الصفحة  $\times ١٠$  صفحات (عدد الصفحات المقروءة) = ٣٠٠٠ كلمة.
- اقسم ٣٠٠٠ كلمة  $\div ٣$  دقائق (الوقت المستغرق في القراءة) = ١٠٠٠ كلمة في الدقيقة. فتكون قراءتك هي ١٠٠٠ كلمة في الدقيقة الواحدة.

أربع نصائح من أجل قراءة أسرع:

- ١- ادفع نفسك إلى القراءة، ولا تُضع وقتك في معرفة كل كلمة على حدة.
- ٢- لا تكن عبدًا للمفردات، وابحث عن معنى المفردة لاحقًا.
- ٣- اقرأ ولا تتكلم، ولا تنطق الكلمات وأنت تقرأ لأن ذلك يُقلل من سرعتك.
- ٤- اعزل نفسك عن الضوضاء الخارجية وعوامل التشيت.

للقراءة العلمية: استخدم طريقة القراءة متعددة الأوجه:

تستخدم هذه الطريقة لقراءة المادة العلمية لأنها منظمة بشكل منطقي:

- استعرض: تصفح كل شيء من الصفحة الأولى إلى الفهارس، واسأل نفسك، لماذا أقرأ هذا الكتاب؟ وماذا سيضيف لي؟
- نظرة عامة على الكتاب: انظر بشكل سريع لمحتويات الكتاب لبرمجة عقلك للتعامل مع هذا الكتاب.
- اقرأ من أجل الفهم والاستيعاب.
- بعد المعاينة أعد استعراض ما قرأت وحاول زيادة الاستيعاب.
- اعمل على تصميم خريطة ذهنية (إعادة فورية) لتذكر النقاط الرئيسية لما قرأت.

لقراءة نص غير قصصي، اتبع ما يلي:

- استعرض الوثيقة بسرعة، ولاحظ الموضوع الذي توجه المعلومة بشأنه.
- تمرّن على زيادة قدرتك على استيعاب ما تقرأ.
- ضع علامات على المواد التي تحتاج إلى إعادة قراءة.
- ضع ما قرأت على هيئة خرائط ذهنية.
- استعرض ما قرأت، وتأكد من احتياجك لاتخاذ قرار ما.
- لقراءة نص قصصي، اتّبع ما يلي:
- استعرض القصة بشكل سريع.
- تكيف مزاجياً مع القصة.
- صمّم هياكل لإعادة الفورية.

- استشعر القصة وكأنك تشاهدها في الواقع.
- قسّم ما تقرأ إلى أجزاء أو فصول، وخصّص لكل جزء زمناً محدداً.

### لقراءة المواد الصعبة:

- اقرأ العنوان والفقرة الأولى، ابدأ بقراءة ملخص الفصل إذا توفر في النهاية.
- كوّن فكرة عن كيفية تنظيم مادة الفصل.
- حدد إذا كانت لديك خلفية كافية لتبدأ في القراءة. وإذا احتجت لزيادة خلفيتك عن الموضوع، استعن بمصادر أخرى.
- ابحث عن الأفكار الرئيسة: ابحث عن العناوين الرئيسة والفرعية ثم اختر الجمل الرئيسة للموضوع.
- ادرس بعناية الوسائل والرسومات والجداول التوضيحية المرتبطة بالموضوع.
- دوّن ملاحظاتك أثناء القراءة.
- اهتم بالكلمات الدالة. قلب النظر بترؤ في معاني الكلمات الضرورية لفهم الموضوع، ولكن لا تنحرف عن الموضوع الأساسي.
- راقب استيعابك: توقف دورياً واسأل نفسك ماذا تعلمت حتى الآن؟ اربط ذلك بما تعرفه.
- عاود القراءة: إذا كنت لا تستوعب فكرة معينة، عاود القراءة. صُغ الأفكار الصعبة بكلماتك.
- اقرأ حتى النهاية: لا تتوقف عن القراءة إذا واجهت صعوبة في الفهم. الأفكار قد تتضح أكثر إذا واصلت القراءة.

- عندما تنتهي من القراءة، راجع لترى ماذا استوعبت من أفكارٍ وأعد قراءة ما لم تستوعب.

### كيف تطور مهاراتك في القراءة؟

- اقرأ كثيراً، وخصص وقتاً لممارسة مهارات القراءة.
- اقرأ من أجل الوصول إلى الأفكار الأساسية لما تقرأ.
- طور قدرتك على الفهم بقراءة المقالات الصعبة.
- خطط وقتاً محدداً للقراءة، وصمم على أن تنتهي في الوقت المحدد.
- ركز انتباهك وابتعد عن مصادر التشيت.
- تمرس على تكوين الخرائط الذهنية لما تقرأ، سيزيد هذا من فهمك ومن ثم حفظك.
- نوع حركات اليد أثناء القراءة لتجريب طرق ووسائل أخرى.
- كن مرناً ومتحكماً في أن تكون سريعاً أو بطيئاً في القراءة لأجل فهم أفضل.

### واستخدم القواعد التالية:

- استخدم يدك كمنظم عند تعليم القراءة باستخدام أصبع السبابة ونوع في حركات اليد المتنوعة.
- انظر إلى الصورة كاملة بدلاً من أن تستبعد المفردات، ومع التكرار سوف تنمي المجال البصري لديك، ويقل تثبيت العين.
- بعد مدة زمنية استخدم طريقة الركض في القراءة.
- ادفع نفسك للتعلم بشكل يومي.
- لا تتلفظ بالكلمات التي تقرأها.

- لا تركز على الكلمات، ولكن ركز على الصفحة بكاملها.
- اعمل على زيادة قدرتك على الفهم من خلال التركيز العميق.

### كيف تستوعب أثناء القراءة السريعة؟

تصفح الكتاب أولاً. حدد الأجزاء التي يركز عليها المؤلف ويعطيها أكبر مساحة. إذا كان هناك العديد من الرسوم التوضيحية عن أي فكرة أو مصطلح، فلا بد أن تكون الفكرة مهمة. إذا ضايقك الوقت تجاوز الفصول الصغيرة وركز على الكبيرة منها.

اقرأ الجملة الأولى من كل مقطع بعناية أكبر من بقية المقطع. سجل ملاحظاتك على العناوين والجملة الأولى من كل مقطع قبل قراءة الكتاب. ثم أغلق الكتاب واسأل نفسك ماذا تعلمت عن المادة عند الدراسة ولم تكن تعرفه.

ركز على الأسماء والضمائر وأدوات الشرط في كل جملة. ابحث عن الأفعال المرتبطة بالأسماء وركز عليها. مثلاً لاحظ القطعة التالية:

التشكيل الثقافي هو التعلُّم على ربط عاملين في البيئة ببعضهما. العامل الأول يؤدي الى رد فعل أو شعور معين. العامل الثاني محايد بطبعه بالنسبة لردة الفعل، ولكن بعد ربطه بالأول هنا يحدث رد الفعل المتشكل عند الشخص منذ الصغر. مثال على التشكيل الثقافي أن كلمة وجه القمر تشير إلى الجمال عند العرب، لكنها تشير الى القبح عند الأمريكيين.

بدلاً من قراءة كل كلمة، يمكنك تفكيك القطعة بصرياً.

التشكيل الثقافي = التعلُّم = ربط عاملين.

العامل الأول يؤدي الى رد فعل.

العامل الثاني = محاميد بطبعه ، لكن بعد ربطه بالأول يحدث رد الفعل .  
 بدلاً من قراءة الكتاب عدة مرات، اكتب مذكرات تسجل بها النقاط المهمة  
 للموضوع. عندما تنتهي من كتابة المذكرات والملخصات، لن يكون هناك داعٍ للقلق  
 من موضوعات الكتاب والعودة إليها.

### وضع علامات التأشير:

- اقرأ أولاً، قسمًا أو جزءًا واحدًا.
- راجع الجزء أو القسم الذي قرأته ثم ابدأ بوضع علامات توكيدٍ  
 ووسمٍ عند الفقرات المختارة.
- ارسم دائرة أو مربعًا حول الكلمات المهمة أو الصعبة.
- رقم الأفكار المهمة والرئيسية على هامش الكتاب.
- ضع خطأً تحت كل المعلومات التي تعتقد بأهميتها.
- ضع خطأً تحت كل التعريفات والمصطلحات.
- وكّد وعلم الأمثلة التي تُعبر عن النقاط الرئيسية.
- دوّن الخلاصات والمقاطع والأسئلة مستغلًا المساحة البيضاء في  
 أسفل صفحة الكتاب.



## فن جمع التبرعات

المال هو وقود أي عمل خيري مؤسسي يساهم في تنمية المجتمع، وبدونه قد يكون صعباً أن يمارس هذا العمل دوره على النحو المأمول، غير أن تدفق الأموال من المتبرعين إلى المشروعات الخيرية ليس أمراً سهلاً، إنما يحتاج إلى جهد منظم من طالب التبرع، حيث يقوم بإقناع المتبرع بمشروعه لكي يموله سواء أكان هذا المتبرع فرداً أو مؤسسة.

كما أن عليه معرفه القوانين الحاكمة للتبرعات والتي تختلف من دولة لأخرى، إضافة لمعرفة معلومات دقيقة عن المتبرع وتوجهاته.

### قواعد طلب التبرع:

تزداد فرص المؤسسة الخيرية في الحصول على هذا الدعم إذا ما قامت بالإعداد والتحضير السليمين قبل تقديم طلب الدعم. وفي إطار التحضير الجيد لطلب الدعم على المؤسسة أن تقوم بالمهام التالية:

١- اختيار المشروع، حيث على المؤسسة أن تختار مشروعاً (تربية أيتام، دعم قرية معينة، مساعدة طلاب، ...) يؤدي تنفيذه إلى تحقيق أهدافها وأغراضها، وأن يقدم هذا المشروع خدمات تحتاجها الفئات المستفيدة من نشاطات المؤسسة. فأى جهة ممولة تهتم بأن يكون المشروع الذي ستموله يرتبط بشكل وثيق بتوجهات المؤسسة التي قدمته.

وللتأكد من ذلك، على المؤسسة أن تبحث من خلال هيئتها الإدارية والعاملين فيها مدى ارتباط المشروع الذي تسعى إلى البحث عن تمويل له مع رسالتها ورؤيتها وأهدافها والفائدة التي تستفيد منها الفئات المستهدفة من تطبيق هذا المشروع.

## ٢- ماذا ستفعل المؤسسة بالأموال؟

من الأمور التي تسهل حصول المؤسسة على الدعم المالي هو وضوحها في تحديد المجالات التي سيتم إنفاق المال فيها، بمعنى أن على المؤسسة أن تحدد كافة الجوانب المتصلة بالمشروع والتي ستقوم بإنفاق المال بها، مثلاً سيكون هناك ثلاثة أنشطة في المشروع تحتاج إلى دعم أو أن تنفيذ المشروع يحتاج إلى شراء عدد من أجهزة الكمبيوتر وغير ذلك. وبشكل عام كلما كانت المنظمة دقيقة في التحديد كان موقفها أفضل في طلب الدعم.

## ٣- إعداد مقترح المشروع:

بعد الانتهاء من الخطوتين السابقتين سيكون قد تشكل لدى المؤسسة رؤية واضحة حول المشروع والإجراءات والنشاطات التي تدرج في إطاره؛ وهو ما يسهل عملية إعداد مقترح بالمشروع يتضمن كافة النقاط التي تناولتها المؤسسة في الخطوتين السابقتين.

وتكمن أهمية مقترح المشروع في أنه يعطي للجهة الداعمة صورة شاملة عن المشروع وعن إجراءاته والنشاطات التي يسعى لتنفيذها والنتائج المتوقعة منها.

## ٤- البحث عن ممول:

البحث عن ممول هو آخر مهمة تقوم بها المؤسسة التي تسعى إلى دعم أحد مشاريعها؛ فكل الإجراءات السابقة هي نفسها التي ستقود إلى تحديد الممول (أو مجموعة من الممولين) الذي من الممكن أن يدعم المشروع.

فبعد الانتهاء من إعداد مقترح المشروع سيكون من السهل على المؤسسة أن تبحث عن الممولين الذين يقع هذا المشروع ضمن اهتمامهم ومجالات تخصصهم، كما سيكون لدى المؤسسة تصوّر تقريبي حول حجم التمويل الذي تحتاجه، وبالتالي عليها أن تبحث عن جهات تمويلية تقدم دعماً مالياً قريباً من الحجم المتوقع لموازنة المشروع.

### من هو المتبرع؟

يذهب بعض المتخصصين في مجال العمل الخيري إلى أن قطاعات المجتمع الأربعة، التي هي القطاع الأسري بما فيه الأفراد، والقطاع الخاص، والقطاع غير الربحي، والقطاع الحكومي، تشكل مصادر خصبة لتنمية الموارد المالية للجمعيات والمؤسسات الأهلية.

ويعد القطاع الأسري والأفراد المصدر الرئيس لأغلبية التبرعات في العالم العربي والإسلامي، حيث يميل الأفراد إلى التبرع غالبًا بصفتهم كأعضاء أسرة. وأبرز مصادر التمويل المرتبطة بالأفراد والأسر هي: زكاة المال، وزكاة الفطر، والصدقات والتبرعات النقدية، والتبرعات العينية، والأوقاف، والوصايا.

أما متى تطلب التبرع فبعض المؤسسات تقدم طلبات التبرع في نهاية كل سنة، وبعضها الآخر يقدم هذه الطلبات على مدار السنة، ولا نستطيع الوصول إلى توقيت مثالي لتقديم طلبات التبرع، ولكن من المفضل ألا يتم طلب التبرع إلا إذا توفرت لديك صورة واضحة عن مشروع نشاط تخطط المنظمة لتنفيذه؛ فعلى ضوء ذلك بإمكانك وضع خطة لجمع التبرعات وتنفيذها.

### وسائل جمع التبرع:

نظرا لأن الأفراد هم الفئة الأكثر أهمية في مسألة التبرعات في العالمين العربي والإسلامي؛ لذا فإن الوصول لهم يحتاج إلى وسائل عدة أبرزها ما يلي:

١- الاتصالات الشخصية المباشرة، وهي التي تحدث وجها لوجه، وهي الأكثر فعالية؛ حيث إن هناك العديد من الأسئلة التي قد يطرحها المانح، والتي تجدها إجابة في اللقاء مع المستفيد.

٢- حملات طرق الباب، حيث يتم ومن خلال المتطوعين طرق أبواب المواطنين ودعوتهم للمشاركة في التبرع لغايات وأهداف معينة.

- ٣- التبرع من خلال الحملات في الشوارع والأسواق، حيث يقومون بالوقوف عند إشارات السيارات ومفترق الطرق ويجمعون بحصالاتهم ما يوجد به المتبرعون.
- ٤- الخطابات الشخصية التي تأخذ الصفة الشخصية البحتة التي يجب إعدادها بدقة متناهية، وتجنب عن جميع الأسئلة التي يمكن أن يطرحها المانح.
- ٥- الاتصالات التليفونية التي تنقل رسالة المؤسسة ببساطة ويسر وتأخذ صفة غير رسمية مع الجهة، سواء أكان فرداً أم أسرة، ويتم فيها طلب الدعم والمساندة منهم.
- ٦- المناسبات الخاصة: كالأعياد أو في رمضان، أو المناسبات التي أصبحت متعارفاً عليها، حيث يتم إعداد ترتيب للاتصال بالمانحين.
- ٧- الدعوة للتبرع عن طريق الإعلان بوسائل الإعلام المختلفة، ويتطلب ذلك اعتماد وسائل ذكية لافته للانتباه في الإعلان بالإضافة إلى البساطة. ومن أمثلة ذلك الإعلان الذي كان يبث من أحد التلفزيونات العربية لجمعية ترعى المعوقين، وكان يحمل عبارة بسيطة تشير إلى أن عمل الجمعية في مجال الإعاقة، يعقبه عبارة واحدة: « وأنا أيضاً لي نصيب من زكاتكم ».
- ومثال آخر لمؤسسة تطوعية كانت تقوم ببناء مستشفى للسرطان، وكان الإعلان الذي يبث في وسائل الإعلام من صحافة وإذاعة وتلفزيون يحمل عبارة بسيطة هي: « نحن نقوم ببناء مركز للسرطان، ساعدونا لإتمامه ».
- ٨- الدعوة للإسهام في تغطية نفقات الخدمة، كما هو الحال في الدعوة لكفالة اليتيم، أو تغطية تكاليف علاج مريض أو تغطية نفقات تعليم طالب جامعي، أو تكاليف رعاية طالب معاق.
- وليس هناك حدود لمثل هذا الإسهام الذي يلاقي صدى في الوطن العربي، على أساس أنه أسلوب مباشر لتقديم الخدمة ومعرفة الغاية التي من أجلها يقدم الدعم.

٩- الحفلات السنوية التي تقيمها المنظمات التطوعية التي يدعى إليها المسورون والمقندرون والمهزمون بعمل الخير. وتقام في العادة في إحدى القاعات الكبرى، حيث يجتمع الجميع ويقدمون تبرعا للجمعية بالإضافة إلى رسوم المشاركة.

وهناك حفلات أخرى، بالإضافة إلى الحفلات السنوية كأن يكون ذلك حفل إفطار تقشفا، وقد تأتي الحفلة السنوية ضمن مفهوم موائد الخير الذي يتم فيه تبرع الأغنياء لإقامة موائد إفطار في رمضان للفقراء والمحتاجين.

١٠- مقترحات المشاريع خاصة عندما تقوم المنظمة التطوعية بتقديم المقترحات المتعلقة بطلب تبرع لإنشاء مشروع أو تكملته، أو تشغيل مشروع طبي أو تعليمي أو اجتماعي. وقد أصبح إعداد المشاريع وصياغتها من أهم الوسائل المعتمدة خاصة من المنظمات المانحة لتقديم الدعم أو مواصلته والمتعلقة بتنفيذ المشاريع الخيرية.

١١- الاشتراكات ورسوم العضوية التي تعد ضمن الدخول التي تعتمد عليها المؤسسة التطوعية في تأمين دخل لإدامة أعمالها، وزيادة الاشتراكات ضرورة ماسة؛ حيث إن قاعدة العضوية المتسعة تسهم من خلال هذه العضوية في الوصول إلى العديد من المانحين والراغبين في الإسهام في دعم أعمال الخير.

١٢- الأسواق الخيرية والبازارات التي تقيمها المنظمات التطوعية بهدف تسويق منتجاتها كإحدى الوسائل المتاحة لجمع التبرعات.

١٣- بطاقات المناسبات؛ حيث تلجأ المنظمة التطوعية إلى طباعة بطاقات للمناسبات كالأعياد ورمضان وتقوم ببيعها بحيث تعود واردات هذا البيع على أعمال المنظمة.

١٤- دكاكين وأسواق الخير التي تلجأ إليها المنظمات التطوعية خاصة في المناسبات التي من أهمها شهر رمضان المبارك؛ فتقوم المنظمة بتسويق منتجاتها أو

الاستفادة من الذين يشاركون في عرض بضائعهم في هذه الأسواق، وتكون الفوائد التي تحققها هذه الأسواق في الغالب كبيرة.

١٥- الاستقطاعات الشهرية؛ حيث يتم دعوة الراغبين في دعم المنظمة إلى تخصيص مبالغ معينة من رواتبهم يتم اقتطاعها شهرياً من الراتب مباشرة، وتحويلها إلى المنظمة التطوعية.

١٦- الحملات البريدية التي يتم بوساطتها توجيه رسائل متضمنة قسائم يتم تعبئتها ويرفق بها الدعم الذي يقدمه الفرد في حالة رغبته في تقديم الدعم أو التبرع.

١٧- الحملات الإعلامية للدعوة إلى دعم المنظمة التطوعية، وذلك عبر وسائل الإعلام المرئية والمسموعة والمقروءة.

١٨- المزايدات الخيرية؛ حيث يتم في أثناء الحفل السنوي، أو أي مناسبة تقوم بها المنظمة التطوعية، بيع بعض المجوهرات أو الملابس الوطنية أو الشعبية.

١٩- حصاله الخير وتوضع في الأسواق أو المدارس، وتستهدف جمع التبرعات من الراغبين في ذلك. وقد تم في الأردن توزيع آلاف الحصالات على الأطفال في المدارس ضمن مشروع القرش الخيري، الذي يدعو المواطنين إلى الإسهام يومياً بقرش واحد، على أساس أن القرش هو أصغر فئة في العملة.

٢٠- ترويج الاسم، ويتم ذلك بالإنفاق مع المؤسسات التجارية أو الصناعية بحيث يتم الإشارة إلى المؤسسة التطوعية، وأن جزءاً من مبيعات هذه المؤسسة سوف يخصص للعمل الخيري.

٢١- طابع الخير والكوبونات التي تقوم بطباعتها المنظمة التطوعية، وتعمل على تسويقها لصالحها.

إن هذه الوسائل ليست هي كل الوسائل المتاحة لجمع التبرعات، بل تلجأ المؤسسات التطوعية إلى الإبداع في تنظيم حملات وبأساليب مبتكرة.

## نموذج لمشروع مقترح للتمويل

هذه هي مراحل أو خطوات تمويل أي مشروع خيري، وعليك تنفيذها بدقة إذا أردت الوصول إلى عمول أو مانح لمشروع تنموي.

### أولاً: التخطيط:

وينطوي التخطيط على عدة أسئلة عليك الإجابة عليها، وهي:

#### لماذا؟

- لماذا نحتاج لحملة جمع التبرعات؟
- لماذا نحتاج هذا الحجم من التمويل؟

#### ما هي؟

- ما هي الحاجات؟
- ما هو المشروع الكبير؟
- ما هي الفكرة من الحملة أو من التمويل؟
- من هم الفئة المستهدفة من الممولين؟
- ما هو الاستثمار أو الاستخدام للتمويل؟
- ما هو المبلغ المقدر أو المطلوب جمعه أو الحصول عليه؟
- ما هو شعار حملة التبرعات؟

#### متى؟

- متى نحتاج لهذا المبلغ؟
- متى سيتم المباشرة بالحملة؟
- متى سيتم تنفيذ كل مرحلة؟

• متى ستنتهي؟

من؟

• من ستسأل (لمن ستوجه)؟

• من سيحدد المتبرعين؟

• من سيطلب؟

• من سيشكل لجنة جمع التبرعات أو لجنة الطلب من الممولين؟

• من هم المعينون من الكادر الوظيفي؟

**ثانياً: إعداد المشروع المقترح:**

**يجب أن يكون:**

• مقنعاً.

• حاجات ملحة.

• مبنيًا على مشكلة واضحة.

• واضح الرؤية والغايات والأهداف.

• يثير اهتمام الممولين.

**دراسة الجدوى:**

في حالة توفر الأسباب الخمسة المذكورة سابقاً للمشكلة ينبغي على مخطط الحملة أو منمي فحص أو دراسة جدوى نجاح هذه الحملة - من خلال إجراء مقابلة ٣٠ - ٤٠ شخصاً من ممثلي الأفراد أو المؤسسات المستهدفة في الحملة - معرفة رأيهم في هذه القضية ومدى تجاوزهم.



### ماذا ستتعلم من دراسة الجدوى؟

- مدى تقبل وثيقة المشروع.
- معرفة أهمية الحاجات التي تم تحديدها.
- عناصر الاهتمام لدى الممولين.
- أين يمكن الدعم إن وجد؟
- توفر القيادات التطوعية.
- حجم التبرع.
- من سيعطي؟
- الوقت المناسب.

### ثالثًا: القيادات التطوعية:

القيادة التطوعية عنصر مهم من عناصر نجاح جمع التبرعات، وعلى المتطوعين أن يشاركوا في كل مراحل الحملة من مرحلة التخطيط للحملة، وتحديد المشكلة، وتحديد المتبرعين، والطلب من المتبرعين، إلى بناء علاقات طيبة بين المتبرعين والمؤسسة.

وبدون قيادات تطوعية لا يمكن أن يكون هناك حملة جمع تبرعات لمشاريع كبيرة. أما المؤهلات الواجب توافرها في الهيئة الإدارية ولجنة جمع التمويل، وهي:

- لهم العطاء حسب الحاجات.
- لهم علاقات مهمة ويمكن استخدامها.
- قادر وراغب في الطلب من الآخرين.

المؤهلات المطلوبة في الرئيس وأعضاء لجنة جمع التبرعات:

- المساهمة بالتبرع ضمن إمكانياتهم.
- أن يكون لهم اتصال قوي مع الممولين واستخدام هذا الاتصال.
- أن يكونوا قادرين وراغبين للطلب من الممولين.

والأكثر تأثيراً من المتطوعين هم:

- الذين بنفس المستوى الاقتصادي والاجتماعي للمتبرع.
- رئيس الجمعية أو المنظمة من المفروض أن يستخدم ٥٠٪ من وقته في استئثار علاقته مع المتبرع.
- رئيس تنمية الموارد من الخارج.

لجنة جمع التبرعات:

- هي عبارة عن لجنة تضم ٣ - ٤ أشخاص من المتطوعين المتميزين في علاقاتهم وسمعتهم وقدرتهم على بناء العلاقات واستخدامها مع الممولين.
- إن الاختيار الموفق لرئيس اللجنة أو المتحدث باسمها هو العنصر الرئيسي في نجاح اللجنة.
- على أعضاء اللجنة أن يكونوا قادرين على معرفة من يتبرعون.
- لهم اهتمام كبير في الجمعية أو المؤسسة.
- ألا يشاركوا في لجان جمع تبرعات أخرى.
- يمكن للجنة أن تختار راعياً للحملة لإعطائها قيمة أو هوية ومصداقية وثقة أمام الجمهور.

- يمكن أن يتفرع من لجنة التبرعات، مثل: (اللجنة المالية - لجنة التجار (...).

### على لجنة التبرعات أن تقوم بـ:

- إعداد المشروع الذي سيتم جمع الدعم له.
- إعداد قائمة بالمتبرعين.
- إعداد قائمة بالمبالغ أو المواد الممكن طلب التبرع بها.
- التأكد من مقترح المشروع قد تم إنتاجه بشكل جيد، ويمكن أن يكون موجز المقترح على شكل نشرة أو مطوية... إلخ.

### بعد ذلك تقوم اللجنة بالنشاطات التالية:

- البدء بالتبرع من أمواهم الخاصة.
- ترتيب المستهدفين إلى ثلاث درجات حسب إمكانياتهم، أي ذوي الإمكانات المالية، الوسطى، دون الوسط.
- استثمار جميع الفرص المتاحة.
- طلب التبرع أو أخذ وعد أكيد بالتبرع.
- أن تكون مستعدة لاستلام التبرع ولتقديم الشكر والتقدير للمتبرع.

### رابعاً: تحديد الممولين:

إذا كنت تعمل كعضو لجنة جمع التبرعات فمن الضروري أن تجري دراسة للتعرف على الأشخاص أو المنظمات الممولة أي دراسة الشخص أو المنظمة التي حددتها لطلب التمويل منه أو منها، ولو أردت تحديد ٣٠ - ٥٠ شركة أو جهة ممولة للحصول على التمويل منها عليك أن تختار من قائمة تحتوي ٤ أمثال هذا العدد.

هناك مصادر كبيرة للمعلومات، وعليك أن تبدأ بجمع المعلومات من داخل جمعيتك قبل أن تلجأ للمعلومات في الخارج.

### مصادر المعلومات خارج المنظمة:

- التقارير والنشرات السنوية الصادرة عن المنظمة الأهلية.
- التقارير السنوية للشركات والمؤسسات.
- مطبوعات كالأدلة، والنشرات، المجلات، الصحف.
- البحوث والدراسات والمطبوعات المتوفرة في الحاسوب. عندما تجمع هذه المعلومات أو البحوث عليك أنت تحتفظ بها في سجلاتك وتعمل على تجديدها.

### خامساً: استثمار العلاقات الشخصية:

المبالغ الكبيرة يقدمها الناس أو المنظمات الملتزمة لمنظمتك وليس فقط المهتمة بمشروعك. ولتحقيق هذا، الالتزام عليك استثمار هذه العلاقة مع الناس المستهدفين للتمويل وتفعيل دورهم في الجمعية وجعلهم يشاركونك اهتماماتك وأمانيك. وهذا النوع من استثمار العلاقات شخصي جداً، ويمكن تحقيقه على مستوى مجموعات صغيرة.

### أمثلة على استثمار الفرص:

- ملخص عن الجمعية.
- اجتماعات.
- عشاء.
- استقبال.
- مناسبات اجتماعية.
- الاتصال برسائل، تليفونات، صحافة.
- استغل كافة المناسبات للتعرف على فئات جديدة من المستهدفين.

**سادساً: طلب التمويل:**

- من المهم أن تتذكر أنه عند طلبك من الممول لدعم مشروع كبير أن تجعل الممول فخوراً بتمويل هذا المشروع. أي بمجرد تقديم المال أن يشعر الممول بالتقدير والرضا النفسي.
- أن طلب التمويل يجب أن يتم وجهاً لوجه أي مباشرة من الممول. لا كما يحدث أحياناً؛ إذ إن طالب التمويل ينجل من المقابلة الشخصية خوفاً من الرفض أو الفشل في الإقناع، أو عدم توفر الثقة بين الطالب والممول؛ وهو ما يجعله أحياناً يكتفي بإرسال رسالة بالبريد إلى المتبرع.
- تذكر أن المتبرعين يقدمون تبرعهم للناس وليس للمؤسسات، وأن هوية وشخصية طالب التبرع هي الأساس في تحديد قيمة المبلغ المتبرع به.

**من الذي سيطلب؟**

- أفضل طالبي التمويل هم الناس الذين بادروا بالتبرع.
- طالب التمويل يجب أن يكون متطوعاً معروفاً للمتبرع وبدرجة متساوية اقتصادياً واجتماعياً.

**كم هو المبلغ الذي سيطلبه؟**

- قدّر قيمة المبلغ الذي يمكن المتبرع أن يقدمه وكم المبلغ المنوي طلبه في الوقت الحاضر.
- جهز قائمة المتبرعين وترتيبهم (حسب قدراتهم ومكانتهم) يجب أن تُعدّ من قبل لجنة التبرعات، وأن تكون مدروسة حسب المعرفة والبحث الدقيقين.

- حدد مبلغًا حسب قدرة كل ممول، وهذا أسهل لطالب التبرع وللمتبرع. ولا مانع يرغب في أن يسأل بمبلغ كبير لكي يعطيه أهمية أو تقديرًا في نظر الآخرين.
- الناس الأغنياء لديهم مصادر أخرى لمساعدة مؤسستك، أي يمكن أن يقدموا شيئًا عينيًا كاستضافة حفل خيري ودفع تكاليفه أو تقديم تجهيزات للمشروع، أو مواد... إلخ.

### كيف تسأل؟

- اختر الشخص المناسب للمتبرع.
- اكتب رسالة تشكر المتبرع على تبرعه في الماضي.
- اذكر للمتبرع بأنك ترغب في مقابلته لمناقشة إنجازات المنظمة وأهدافها ومشاريعها... إلخ.
- تأكد من أن رسالتك وصلت واطلب تحديد موعد المقابلة الشخصية.
- اطلب تحديد اليوم والمكان والزمان... إلخ.
- جهز قائمة اختيارات من الممكن أن يقوم المتبرع بتمويل أحدها، آخذًا بعين الاعتبار اهتماماته، نوع التبرع الذي يقدمه أو قدمه سابقًا.
- قد يرغب المتبرع في ذكر تبرعه في وسائل الإعلام المتوفرة أو اجتماعه مع المؤسسين أو راعي المنظمة.

### أين تسأل؟

- في بيت الممول أو مكتبه.
- ابحث أين يرغب الممول أن تطلب منه.
- أثناء تناول وجبات الطعام يمكن أن تكون جيدة، ولكن أن يكون تأثيرها كبيرًا.

- لا تطلب أثناء حفل استقبال أو غيره.

متى تسأل؟ من خلال بحثك عن الممول وخصوصياته يمكنك التعرف على وقت ملائم له وقد يكون نهاية السنة المالية، بيع المحصول... إلخ.

### سابعاً: الشكر والتقدير للمتبرع:

إن شكر المتبرع لمشروع كبير يمكن أن يأخذ أشكالاً عدة.

- فمبدئياً يجب أن يرسل للمتبرع كتاب شكر رسمياً تقديراً لتبرعه.
- اعرف من المتبرع أو من خلال علاقتك الشخصية معه ما هو التقدير الذي يمكن أن يقدم له نظير تبرعه.
- الإعلان عن التبرع إعلامياً.
- رعاية المشروع.
- تسمية المشروع باسمه أو جزء منه إذا كان بناء مثلاً.
- إن أغلب الممولين يرغبون في أن يكون تبرعهم معلناً عنه وظاهراً في أماكن بارزة في المشروع.
- كما أن الممولين لمشاريع أو مبالغ كبيرة يحبون أن يبقوا على اتصال مع المشروع الذي تم دعمه؛ لذا يجب المحافظة على علاقات طيبة معهم مراعاة ربطهم بالمؤسسة أو جمعية كدعوتهم لمناسبات مختلفة تقوم بها الجمعية، حفل عشاء، افتتاح مشروع، تخريج فوج من المتفعين من خدمات الجمعية أو المؤسسة.

إن العناية والتقدير للممول ستساعد في استمرار دعمه للمؤسسة والوفاء بمشاريعها وبرامجها، وأن إهمال الممول بعد التبرع لن يعيد التبرع لهذه المؤسسة مرة ثانية.

## إستراتيجية ناجحة في جمع التبرعات

في سوق مكتظ بالمنافسين، يسيطر على ٨٠ ٪ منه ثلاث شركات رئيسية، ويتنافس المئات من الشركات على بقية العشرين بالمئة. استطاعت «واحد» للمياه المعبأة أن تدخل سوق الماء البريطاني وتحتل مكانة وسمعة مرموقة بين شريحة كبيرة من الناس. لم تكن الرحلة سهلة؛ فقد عانى أصحابها من تصريف ١٢,٠٠٠ عبوة خلال الأشهر الستة الأولى، لكنهم الآن يبيعون ٢٠٠,٠٠٠ عبوة يوميًا.

الجميل في هذه التجربة أن تعرف أن «واحد» هذه هي منظمة خيرية بريطانية كان لنجاحها أسرار بعد مشيئة الله؛ وأبرز أسباب نجاحها أنها سوّقت لمنتجها بفكرة جوهرية جذابة؛ فهي لم تطلب من الناس التبرع لها كما تفعل كثير من المنظمات الخيرية، بل لبّت من خلال منتجها الذي تقدمه حاجة فعلية لدى الناس وهي الحاجة لشرب الماء.

لكنها تميزت عن بقية الشركات التجارية التي تقدم المنتج ذاته بأنها تقيم مشاريع لتوفير المياه النقية في مناطق فقيرة متعددة من العالم؛ وذلك من كامل قيمة علب المياه التي تبيعها للناس، ملبية بذلك حاجة أخرى لدى الناس وهي الرغبة في مساعدة الآخرين والمشاركة في تغيير مستوى معيشة المحتاجين. كان المشتري يدرك أن لا فرق كبيراً بين الشركات المنتجة للماء، لكنه يدرك أن شراءه من «واحد» سوف يساعد أناساً محرومين وفقراء.

إن ارتباط المنتج المسوّق تجارياً بمجال المشروع الخيري نفسه وهو في هذا المثال: الماء. هذا الارتباط سرٌّ آخر في نجاح المشروع ورواجه بين الناس، والذي يدور في خلد المستهلكين أن حاجتهم للماء لا تزيد عن حاجة الفقراء للماء النقي، وأن شربهم من ماء هذه المنظمة سيسهم بشكل مباشر في توفير ماء نقي للمحتاجين.



ليس المستهلكون الأفراد مَنْ تستهويهم فكرة شراء منتج «واحد» فحسب، بل حتى الشركات التجارية والجهات الحكومية وجدت في شراء هذا المنتج تحسیناً لسمعتها وتعزيزاً لمكانتها في أذهان الناس.

حالة هذه المنظمة، هي مثال على قدرة المنظمات الخيرية على تطوير منتجاتها ومشاريعها في جمع التبرعات والانتقال من السؤال التقليدي المباشر في الدعوة إلى التبرع إلى منافسة الشركات التجارية في تلبية حاجات ورغبات الناس غير الخيرية كالأكل والشرب واللبس وغيرها من الحاجات المتنوعة والمتجددة.

لقد ضربت «واحد» بمشروعها هذا عصفورين بحجر (واحد).

## فن الإصلاح بين الناس

تقع الخلافات بين الناس ويحدث الخصام بين جميع فئات المجتمع بين الرجل وزوجته وبين القريب وقريبه وبين الجار وجاره وبين الشريك وشريكه وبين العشائر بعضها مع بعض، وهذا أمر طبيعي وحتمي ومشاهد لا يمكن إنكاره وأسبابه كثيرة لا حصر لها.

وغالبا ما تكون هذه الخلافات في بداياتها اختلاف بسيط يمكن تلافيه لو أحسن الناس التصرف ولكن الشيطان لن يدع هذه الفرصة تفوت عليه ولن يتوانى هو وأعوانه - النفس الأمارة بالسوء والهوى المتبع وأهل الإفساد والشر والنميمة - في التحريش بينهم وإذكاء نار العداوة والبغضاء حتى تتحول هذه الشرارة إلى فتنة عظيمة وشر مستطير لها عواقبها الوخيمة؛ فيساء الظن ويقع الإثم وتحل القطيعة ويفرق الشمل وتهتك الأعراض وتسفك الدماء وتنتهك الحرمات.

ويتحول الحال؛ فبعد المحبة والصفاء تحل العداوة والبغضاء وبعد القرب والوصال تكون القطيعة والهجران ويصبح أصدقاء الأمس أعداء اليوم والمستقبل، ويفسد ذات بينهم وتقع الحالقة التي لا تحلق الشعر ولكنها تحلق الدين كما أخبر بذلك رسول الله ﷺ.

### الخصومات أنواع:

تتراوح الخصومات بين شؤون فردية، أو شؤون جماعية... فمن الخصومات الفردية مثلاً: خصومة بين اثنين (صديقين أو زوجين أو أخوين أو أختين) أو نحو ذلك. ومن الخصومات الجماعية مثلاً: خصومة بين قبيلتين أو حزبين أو جماعتين، وقد تكون بين شعبين أو دولتين.

### خصومة شخصين، أو خصومات الأفراد:

وهي كثيرة كثرة الأفراد، وسببها تعارض المصالح، أو تصادم الأهواء؛ فإذا تعارضت المصالح أمكن التوفيق بينها بطريقة أو بأخرى، أما خصومات تصادم الأهواء، أو تصادم الهوى مع الحق، فتقلّ فيها احتمالات العلاج، إلا بالرجوع إلى الحق، والتخلص من الهوى.

إن أهواء الأفراد متعددة متنوعة، وهي مطامع الدنيا في الأموال، والمناصب والشهوات كالمذكورة في قوله تعالى: ﴿ذُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمَتَابِ﴾ (آل عمران: ١٤).

إن الخصومة معركة معنوية، وقد تتحول إلى قتال، والخصومة أمر وارد، ويتكرر كلما دعت الأسباب: كمنافسة، أو حسد، أو صراع على غنيمة، أو منصب... إلخ، فكيف تُدار الخصومة؟ وكيف تدار عملية الإصلاح؟

وإن لم ينته سبب الخصام، فإنه يجب ألا تتدهور الخصومة إلى خصومة أشد؛ فإن أنواعاً من الاقتتال الدائر الآن على بعض الساحات كانت بدايته خصومة فردية، ثم اتسعت فصارت جماعية؛ لأنها لم تعالج موضعاً وموضوعاً.

### الإصلاح بين المسلمين هدي الأنبياء والصالحين:

إن الشريعة الإسلامية قد جعلت أمر مصارمة المسلم لأخيه أمراً خطيراً، فعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم قال: « تَفْتَحُ أَبْوَابُ الْجَنَّةِ يَوْمَ الْإِثْنَيْنِ وَيَوْمَ الْخَمِيسِ، فَيُغْفَرُ لِكُلِّ عَبْدٍ لَا يُشْرِكُ بِاللَّهِ شَيْئًا إِلَّا رَجُلًا كَانَتْ بَيْنَهُ وَبَيْنَ أَخِيهِ شَحْنَاءٌ، فَيُقَالُ: أَنْظِرُوا هَذَيْنِ حَتَّى يَصْطَلِحَا، أَنْظِرُوا هَذَيْنِ حَتَّى يَصْطَلِحَا، أَنْظِرُوا هَذَيْنِ حَتَّى يَصْطَلِحَا » (رواه مسلم). فيحرم المتصارمان من مغفرة الله تعالى بسبب الشقاق الذي قام بينهما وبسبب الهجران الذي حل بينهما.

لَا يَجِلُّ لِمُسْلِمٍ أَنْ يَهْجُرَ أَخَاهُ فَوْقَ ثَلَاثٍ؛

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «لَا يَجِلُّ لِمُسْلِمٍ أَنْ يَهْجُرَ أَخَاهُ فَوْقَ ثَلَاثٍ؛ فَمَنْ هَجَرَ فَوْقَ ثَلَاثٍ فَمَاتَ دَخَلَ النَّارَ» (صحيح رواه أبو داود).  
(فَمَاتَ): أَي عَلَى تِلْكَ الْحَالَةِ مِنْ غَيْرِ تَوْبَةٍ. (دَخَلَ النَّارَ): أَي اسْتَوْجَبَ دُخُولَ النَّارِ.

وَعَنْ أَبِي أَيُّوبَ الْأَنْصَارِيِّ رضي الله عنه أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ: «لَا يَجِلُّ لِمُسْلِمٍ أَنْ يَهْجُرَ أَخَاهُ فَوْقَ ثَلَاثٍ؛ يَلْتَقِيَانِ فَيَصُدُّ هَذَا وَيَصُدُّ هَذَا، وَخَيْرُهُمَا الَّذِي يَبْدَأُ بِالسَّلَامِ» (صحيح رواه الترمذي).

(أَخَاهُ) أَي الْمُسْلِمَ وَهُوَ أَعَمُّ مِنْ أُخُوَّةِ الْقَرَابَةِ وَالصَّحَابَةِ.

(فَوْقَ ثَلَاثٍ) فِي رِوَايَةِ الشَّيْخَيْنِ: «فَوْقَ ثَلَاثٍ لَيَالٍ»، وَالْمُرَادُ ثَلَاثَ لَيَالٍ بِأَيَّامِهَا. قَالَ الْعُلَمَاءُ: فِي هَذَا الْحَدِيثِ تَحْرِيمُ الْهَجْرِ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ أَكْثَرَ مِنْ ثَلَاثِ لَيَالٍ وَإِبَاحَتُهَا فِي الثَّلَاثِ الْأَوَّلِ بِنَصِّ الْحَدِيثِ، قَالُوا: «وَإِنَّمَا عَفَا عَنْهَا فِي الثَّلَاثِ لِأَنَّ الْأَدَمِيَّ مَجْبُورٌ مِنَ الْغَضَبِ وَسُوءِ الْخُلُقِ وَنَحْوِ ذَلِكَ فَعَفَا عَنِ الْهَجْرِ الثَّلَاثِ لِيَذْهَبَ ذَلِكَ الْعَارِضُ».

(يَلْتَقِيَانِ) أَي يَتَلَقِيَانِ. (فَيَصُدُّ هَذَا وَيَصُدُّ هَذَا) مَعْنَى يَصُدُّ يُعْرِضُ أَي يُؤَلِّقُ عُرْضَهُ بِضَمِّ الْعَيْنِ وَهُوَ جَانِبُهُ، وَالصَّدُّ بِضَمِّ الصَّادِ، وَهُوَ أَيضًا الْجَانِبُ وَالنَّاحِيَةُ. (وَخَيْرُهُمَا الَّذِي يَبْدَأُ بِالسَّلَامِ) أَي هُوَ أَفْضَلُهُمَا.

وقال النبي ﷺ: «مَنْ هَجَرَ أَخَاهُ سَنَةً، فَهُوَ كَسَفِكَ دَمِهِ». (رواه أبو داود، وصححه الألباني).

**الخصومة من سعي الشيطان:**

والشيطان أيس أن يعبده المسلمون في جزيرة العرب، ولكنه رضي بالتحريش فيما بينهم وبما يحقرون من الأمور المنكرة، قال رسول الله ﷺ: «إِنَّ الشَّيْطَانَ قَدْ أُيسَ أَنْ يَعْبُدَهُ الْمُصَلُّونَ فِي جَزِيرَةِ الْعَرَبِ، وَلَكِنْ فِي التَّحْرِيشِ بَيْنَهُمْ» (رواه مسلم).

وَمَعْنَاهُ: أَيْسَ أَنْ يَعْبُدَهُ أَهْلُ جَزِيرَةِ الْعَرَبِ، وَلَكِنَّهُ سَعَى فِي التَّحْرِيشِ بَيْنَهُمْ بِالْخُصُومَاتِ وَالشَّخْنَاءِ وَالْحُرُوبِ وَالْفِتَنِ وَنَحْوَهَا.

وذلك هو واقع كثير من المسلمين اليوم عندما ابتعدوا عن الكتاب والسنة وتحكيمها في حياتهم في كل صغيرة وكبيرة، فلعدم الإنصاف بين المتخاصمين وظلمهم لبعضهم، ولعدم تدخل المصلحين بينهم امتلأت المحاكم بالخصومات والدعاوى الكيدية، وفشا الظلم وانتشر.

وساعدهم على ذلك المماطلة وعدم معرفة الحق ودراسته ومعرفة الحق من الباطل، أو الوقوف بجانب الباطل من قبل ضعاف النفوس، وتدخل جهات للفصل في الخصومات ليس لها علاقة شرعية، حيث تعددت الاختصاصات وتباينت، والمعروف في الإسلام والواجب الذي يجب أن يكون التحاكم إليه هو الكتاب والسنة.

**درس من القرآن:**

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَأَتْلُ عَلَيْهِمْ نَبَأَ ابْنَيْ آدَمَ بِالْحَقِّ إِذْ قَرَّبَا قُرْبَانًا فَتُقُبِّلَ مِنْ أَحَدِهِمَا وَلَمْ يُتَقَبَّلْ مِنَ الْآخَرِ قَالَ لَأَقْتُلَنَّكَ قَالَ إِنَّمَا يَتَقَبَّلُ اللَّهُ مِنَ الْمُتَّقِينَ ﴿٢٧﴾ لَئِن بَسَطْتَ إِلَيَّ يَدَكَ لِتَقْتُلَنِي مَا أَنَا بِبَاسِطٍ يَدِيَ إِلَيْكَ لِأَقْتُلَنَّكَ إِنَّي أَخَافُ اللَّهَ رَبَّ الْعَالَمِينَ ﴿٢٨﴾ إِنَّي أُرِيدُ أَنْ تَبُوءَ بِإِثْمِي وَإِثْمِكَ فَتَكُونَ مِنَ أَصْحَابِ النَّارِ وَذَلِكَ جَزَاءُ الظَّالِمِينَ ﴿٢٩﴾ فَطَوَّعَتْ لَهُ نَفْسُهُ قَتْلَ أَخِيهِ فَقَتَلَهُ فَأَصْبَحَ مِنَ الْخَاسِرِينَ ﴿٣٠﴾﴾ (المائدة: ٢٧-٣٠).

ويمكن استخلاص بعض الفوائد من هذه الخصومة بين فردين أخوين:

١- المسلم رباني حتى في أثناء خصومته، وهكذا هو قبل الخصومة وبعدها، يحرص على مرضاة الله، ورضوان الله لا يتحقق بمخالفة أمره، أو بالتفادي في الخصومة أو بتطويرها إلى حالة فجور.

٢- عند إظهار الخصومة، يوطن المؤمن التقي نفسه على أن يتعد عن الشر قولاً وعملاً.

٣- إن كثرة الخصومات تعني وجود خلل عند طرف، أو عند الطرفين، أو الأطراف في فهم الأمور.

٤- في المجتمعات البعيدة عن تعاليم الإسلام محترفو خصومات وصراعات، وهؤلاء لا تصلحهم المواعظ؛ لأنهم قد عزموا على الطمع، والقطيعة، والعدوان، ويجب ألا يتغاضى عنهم الدعاة والقضاة وأولو الأمر، ويجب أن يُزجروا بوسائل مكافئة.

وإذا كانت خصومة ابني آدم قد انتهت بمقتل الطرف الطيب التقي، إلا أن اكتمال التشريع ببعثة محمد ﷺ قد أوجد فقهاً وطريقة أو أسلوباً للتصدي لفجّار الخصومات، من ذلك قوله تعالى: ﴿وإن طآفئان من المؤمنين أفئتلوا فاصلحوا بينهما فإن بغت إحداهما على الأخرى فقتلوا التي تبغى حتى نفىء إلى أمر الله فإن فاءت فاصلحوا بينهما بالعدل وأقسطوا إن الله يحب المقسطين﴾ (الحجرات: ٩).

٥- لن تزول الخصومات، ولن تنتهي من الوجود البشري، ولكنها ستقل، وستخف آثارها في ظل المنهج الرباني احتكاماً إليه، وتربية عليه.

٦- إذا اشتدت الخصومة فلا يصح شرعاً أن تتدهور إلى أكثر من الهجر ثلاثاً، ويكون الفضل لمن يبدأ بالسلام. فإن بقي سبب الخصومة، وجب على الخصمين أن

ينتقلا إلى التحكيم، ويوظن كل طرف نفسه على الرضا والتسليم بالحكم الصادر، وإن خالف الرغبة الشخصية.

٧- إذا لم يكن لدى الطرفين، أو أحدهما على الأقل استعداد للصالح، ضاعت الأوقات وضاعت الجهود، وعلى المصلحين الثبت من وجود هذه الرغبة بدايةً، فضلاً عن وجودها في نفوس المصلحين.

٨- تشتد وطأة الخصومة إذا كان مصدرها الحسد، فإنه نار تحرق الحاسد، وقد تحرق من حوله، إنه الحسد الذي دفع ابن آدم إلى قتل أخيه.

إن خصومات كثيرة تخفى أسبابها الحقيقية؛ لأنها آفة القلب الخفية، وإن لم يدركها المصلح فإنه كمن يحرث في الماء، أو من يريد أن يطير بغير جناحين في الهواء!!  
وإذا عُرف السبب بطل العجب، فحينئذ يبدأ المصلح بإطفاء النار، ثم يُتبع ذلك بتمديد خطوط المحبة، وذلك يحتاج لوقت وجهد قد يطولان، ويكون الصلح هو البلسم بفضل الله وتوفيقه.

### الإصلاح بين الناس؛

إن الإصلاح بين الناس واجب، قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَأَصْلِحُوا ذَاتَ بَيْنِكُمْ ﴾ (الأنفال: ١) وهذا أمرٌ لا بد منه، أصلحوا ما بينكم وبين إخوانكم، أصلحوا بين النفوس، قربوا بينهم، أزيلوا أسباب العداوة.

والصلح يكون بين متغاضبين كالزوجين، ويكون في الجراحات كالعفو على مال، ويكون لقطع الخصومة، كما إذا وقعت المزاحمة في الأملاك أو المشتركات، وقد كان النبي ﷺ يقوم بذلك، وقد دَلَّ الكتاب والسنة على فضل الإصلاح بين الناس.

### معنى الإصلاح بين الناس:

هو السعي والتوسط بين المتخاصمين لأجل رفع الخصومة والاختلاف عن طريق التراضي والمسالمة تجنباً لحدوث البغضاء والتشاحن وإيراث الضغائن. وهو السعي بين الناس بغرض الإصلاح فينمي خيرا ويقول خيرا عكس النمام الذي يسعى بين الناس بغرض الإفساد.

وهو أسلوب من أساليب الحلول البديلة لفض النزاعات يقوم بها شخص محايد يهدف إلى مساعدة الأطراف المتنازعة للاجتماع والحوار وتقريب وجهات النظر وتقييمها لمحاولة التوصل إلى حل وسط يقبله الطرفان.

وهو قيام شخص محايد من أصحاب الخبرة والكفاءة والنزاهة بتوظيف مهاراته المستحدثة في إدارة المفاوضات من خلال مجموعة من الإجراءات السرية لمساعدة أطراف النزاع على تقريب وجهات نظرهم وتسوية نزاعاتهم بشكل ودي قائم على التوافق والتراضي بعيدا عن التقاضي.

وهو: مهمة تسهيل الاتصال بين الأفراد لإيجاد الحلول لنزاعاتهم.

### حث الكتاب والسنة وترغيبهما في الإصلاح بين الناس:

وإصلاح ذات البين من العبادات الجليلة التي رغب عنها الكثير من الناس، مع ما فيها من الأجر الجزيل والخير العميم؛ فإن من مقاصد التشريع تحقيق المودة والألفة بين الناس، قَالَ تَعَالَى: ﴿ يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَنْفَالِ قُلِ الْأَنْفَالُ لِلَّهِ وَالرَّسُولِ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَصْلِحُوا ذَاتَ بَيْنِكُمْ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴾ (الأنفال: ١).

فقوله تَعَالَى: ﴿ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَصْلِحُوا ذَاتَ بَيْنِكُمْ ﴾ أي واتقوا الله في أموركم وأصلحوا فيما بينكم ولا تظالموا ولا تخاصموا ولا تشاجروا، فما آتاكم الله من الهدى والعلم خير مما تختصمون بسببه ﴿ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ ﴾ أي في قسمه بينكم على ما أراه الله فإنه إنما يقسمه كما أمره الله من العدل والإنصاف.



وقال ابن عباس رضي الله عنهما: « هذا تحريض من الله ورسوله أن يتقوا ويصلحوا ذات بينهم »، وكذا قال مجاهد.

وَقَالَ تَعَالَى: فِي فَضْلِ الْإِصْلَاحِ: ﴿لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ (النساء: ١١٤) إن كثيرا من الناس الذين يتسارون ويتناجون ليس في نجواهم خير إلا من قام بالتناجي في الخير وإصلاح ذات البين، فإن هذا مأجور ونجواه مأجورٌ عليها، وقد قَالَ تَعَالَى: فِي أَجْرِ الْمُصْلِحِ بَيْنَ النَّاسِ: ﴿وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ (النساء: ١١٤) أي ثوابا جزيلا كثيرا واسعا.

### إصلاح ذات البين أعلى درجة من نافلة الصلاة والصيام والصدقة، وفساد ذات البين تحلق الدين:

وقد أخبر الرسول ﷺ أن إصلاح ذات البين أعلى درجة من الصلاة والصيام والصدقة. عَنْ أَبِي الدَّرْدَاءِ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « أَلَا أُخْبِرُكُمْ بِأَفْضَلِ مِنْ دَرَجَةِ الصِّيَامِ وَالصَّلَاةِ وَالصَّدَقَةِ؟ ». قَالُوا: « بَلَى يَا رَسُولَ اللَّهِ ».

قَالَ: « إِصْلَاحُ ذَاتِ الْبَيْنِ وَفَسَادُ ذَاتِ الْبَيْنِ الْحَالِقَةُ، لَا أَقُولُ إِنَّهَا تَحْلِقُ الشَّعْرَ وَلَكِنْ تَحْلِقُ الدِّينَ » (رواه الترمذي وأبو داود وابن حبان وأحمد، وصححه الألباني).

نعم، إنها تحلق الدين وتذهب به؛ لأن العناد والخصومة قد يؤديان إلى الكفر، وهذا أمر مشاهد وواقع في مجتمعات المسلمين عندما يذهب لبّ الخصم ولا يردعه إيمانه فهو يُجانب الحق والعدل والإنصاف، ولا يقول كلمة الحق في الغضب والرضا، بل يتكلم في خصمه بما يسوغ له من إلحاق التّهم به والكذب والبهتان وقول الزور والفحش والبذاءة وسلاطة اللسان ونشر قالة السوء بين الناس كذبا وزورا، وتحريض

العامة والتحرش بالمسلم لتدعيم باطله، ليخرج ذلك الباطل أمام الناس لابسا ثوب الحق.

ومن جهل أو تجاهل الظالم لنفسه وغيره استطلته في عرض أخيه المسلم، وتدبير المكائد، ونصب شباك الباطل في الخفاء، وما يبيته ويضمره هو وأهل الباطل الذين يدفعونه إلى الشر دفعا ليكون هو المنتصر، وليظهر أمام الناس بأنه صاحب الحق، ولو أدى ذلك إلى ارتكاب ما حرم الله ﷻ.

كل ذلك جعله يقدم على هذه الأفعال المشينة لما غاب عنه الخوف من الله ومن أليم عقابه، وما علم أنه وأعوانه الخاسرون في الدنيا والآخرة، وأن الله لهم بالمرصاد، هذا شأن من يبيت سوءا، ويضمّر عداوة، ويحمل بين جنبيه قلبا أسود لاختلال إيمانه وضعف عقيدته وقلة حظه من الفقه في دينه.

وهذه العلاقة والصفة عدها رسول الله ﷺ من علامات النفاق حين عدّ صفات المنافق فقال: « أَرْبَعٌ مَنْ كُنَّ فِيهِ كَانَ مُنَافِقًا خَالِصًا، وَمَنْ كَانَتْ فِيهِ خَصْلَةٌ مِنْهُنَّ كَانَتْ فِيهِ خَصْلَةٌ مِنَ النِّفَاقِ حَتَّى يَدْعَهَا: إِذَا أُؤْتِمِنَ خَانَ وَإِذَا حَدَّثَ كَذَبَ وَإِذَا عَاهَدَ غَدَرَ وَإِذَا خَاصَمَ فَجَرَ » (رواه البخاري). « وَإِذَا خَاصَمَ فَجَرَ » أَي مَالٍ عَنِ الْحَقِّ، وَقَالَ الْبَاطِلُ وَالْكَذِبُ.

أما المؤمن الحق فهو على العكس من ذلك؛ لا يحمل الغل والحقد والبغضاء لسلامة صدره من ذلك، قلبه أبيض ناصع، لا يبيت وفي قلبه على مسلم شيء مما يجده الأعداء محترقا متغلغلا في سويداء قلوبهم، لا يطيش به عقله، ولا يخرج عن العدل وقول الحق قدر أنملة، منصف فيما يقول ويدي به، سواء كان الخصم غائبا أو حاضرا، يخشى الله في سره وعلنه، لا يهمله أمر البشر؛ لأن إيمانه وخوفه من الله يردعه عن الوقوع فيما حرم الله، فهو ينتصب للدفاع عن نفسه ودفع الظلم عنه بالكلمة الصادقة والقول الحق العدل السديد.

الإنسان لو حلف على ما فيه إفساد ذات البين فعليه أن يكفر  
عن يمينه ويأت الذي هو خير:

قَالَ تَعَالَى: ﴿وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ أَنْ تَبَرُّوا وَتَتَّقُوا وَتُصَلِّحُوا  
بَيْنَ النَّاسِ وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ﴾ (البقرة: ٢٢٤).

المعنى: لا تجعلوا أيمانكم بالله تعالى مانعة لكم من البر وصلة الرحم إذا حلفتكم  
على تركها كقوله تعالى: ﴿وَلَا يَأْتَلِ أُولُو الْفَضْلِ مِنْكُمْ وَالسَّعَةِ أَنْ يُؤْتُوا أُولِي الْقُرْبَىٰ وَالْمَسْكِينِ  
وَالْمُهَاجِرِينَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾  
(النور: ٢٢).

قالت عائشة رضي الله عنها - في أثناء حديثها عن حادثة الإفك - : «... فَأَنْزَلَ اللَّهُ تعالى  
﴿إِنَّ الَّذِينَ جَاءُوا بِالْإِفْكِ عُصْبَةٌ مِنْكُمْ لَا نَحْسَبُهُمُ﴾ العشر الآيات كلها، فَلَمَّا أَنْزَلَ اللَّهُ هَذَا فِي  
بِرَاءَتِي قَالَ أَبُو بَكْرٍ الصِّدِّيقُ رضي الله عنه - وَكَانَ يُنْفِقُ عَلَى مِسْطَحِ بْنِ أُنَاثَةَ لِقَرَابَتِهِ مِنْهُ وَفَقْرِهِ  
- : « وَاللَّهِ لَا أَنْفِقُ عَلَى مِسْطَحٍ شَيْئًا أَبَدًا بَعْدَ الَّذِي قَالَ لِعَائِشَةَ مَا قَالَ ».

فَأَنْزَلَ اللَّهُ: ﴿وَلَا يَأْتَلِ أُولُو الْفَضْلِ مِنْكُمْ وَالسَّعَةِ أَنْ يُؤْتُوا أُولِي الْقُرْبَىٰ وَالْمَسْكِينِ  
وَالْمُهَاجِرِينَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ﴾.  
قَالَ أَبُو بَكْرٍ: « بَلَىٰ وَاللَّهِ إِنَّي أَحِبُّ أَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لِي »، فَرَجَعَ إِلَى مِسْطَحِ النَّفَقَةِ الَّتِي كَانَ  
يُنْفِقُ عَلَيْهِ وَقَالَ: « وَاللَّهِ لَا أَنْزِعُهَا مِنْهُ أَبَدًا » (رواه البخاري).

وقال ابن عباس رضي الله عنهما في قوله: ﴿وَلَا تَجْعَلُوا اللَّهَ عُرْضَةً لِأَيْمَانِكُمْ﴾: « لا  
تجعلن عرضة ليمينك أن لا تصنع الخير ولكن كفر عن يمينك واصنع الخير ».

وقال رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه: « مَنْ حَلَفَ عَلَى يَمِينٍ فَرَأَىٰ غَيْرَهَا خَيْرًا مِنْهَا فَلْيَأْتِهَا  
وَلْيُكْفِرْ عَنْ يَمِينِهِ » (رواه مسلم).

**في هذا الزمان:**

هذا العمل الجليل الذي كان وظيفة الأنبياء والعلماء والصالحين، هذا العمل الذي كان هدفاً ومقصداً لكل صالح مصلح محب للخير بين الناس، هذا العمل الذي يقطع النزاع وينهي العداوة والبغضاء ويجلب المودة والتآلف بين القلوب. هذا العمل الجليل ما مدى أهميته لديك؟ هل تدرك فائدته ومميزاته في حل الخلافات؟ وهل تحرص عليه في حل مشاكلك أم تبادر إلى المحاكم والقضاء في أي خصومة؟ وهل تدرك ضرر رفع القضايا إلى المحاكم خاصة إذا كانت بين ذوي قرىبي أو ذوي هيئات من الناس؟

وهل تراعي حق القرابة والجوار فتسعى أولاً إلى الصلح؟ وهل تبادر إلى التدخل والإصلاح بين الناس إذا ما علمت بخصومة بينهم أم تتركهم لأهل الشر والإفساد والنميمة؟ وهل تشجع الناس عند حضور الخصومة إلى التصالح والوفاق؟ وهل تدرك كيفية الإصلاح بين المتخاصمين بالعدل؟ وهل تراعي قواعد وآداب الإصلاح بين الناس؟ وهل تعرف أساليب وطرق ومهارات السعي بالإصلاح؟

**فن الإصلاح بين الناس:**

القضاء كما هو معلوم من أهم الطرق لإنهاء الخصومة وقطع النزاع وتأدية الحقوق إلى أهلها في كثير من الحالات؛ ولكن هذا السبيل محصور في فئة القضاة ولا يسمَح به إلا لهم وعددهم قليل وقضاياهم لا حصر لها ولا مجال للتطوع فيه أو المبادرات.

كما أن القضاء له أماكن معينة وإجراءات كثيرة وعلانية غير محبة التي بسببها قد يفضل المتخاصمين القطيعة أو الهجر وإبقاء الخصومة وتأجيل المصالحة أو أية سبل أخرى على رفع أمرهم إلى القضاء.

وكذلك كثيرا ما يكون رفع الخصومة إلى القضاء يزيد في القطيعة خاصة بين الأقارب أو الجيران، كما أن القاضي لا يتدخل ولا ينظر في القضايا إلا بعد رفع

الدعوى من أحد الخصوم أما قبل ذلك فلا، وكما هو معلوم ليس كل من تقع بينهم العداوات والخصومات يرفعونها إلى القضاء.

إذا ما السبيل لإنهاء النزاع إذا لم يرفع الأمر إلى القضاء؟

إذا حدث خصومة أو عداوة بين أقاربك أو جيرانك، أو أصدقاءك، من حولك وخفت تفاقم الأمر واستفحال الخطب وساءك ما ترى وحرصت على تصفية القلوب ولم تكن قاضيا، وأردت سبيلا للتدخل بستر ومراعاة لخصوصية البيوت والأشخاص فعليك بسبيل المصلحين هذا السبيل الذي في متناول الجميع، وليس محصوراً بأحد، ولا يُردُّ عنه راغب سواء كان قريباً أو جاراً أو صديقاً أو أياً كان.

فتستطيع التدخل بسرية ومراعاة للخصوصية مستعيناً بالله وملحاً له بالدعاء أن يوفقك لتسوية النزاع ويرزقك الإخلاص في القول والعمل لوجهه ﷺ، متسلحاً بالكلمة الطيبة والموعظة الحسنة والنصيحة الصادقة، فتلطف الأجواء وتصفي القلوب وتزيل أسباب الخصام، وتوفق بين الآراء حتى يكون الاتفاق ويحل الوفاق ويتم التراضي والوئام.

وهذا السبيل - سبيل المصلحين - له آثار أفضل على المتخاصمين في إنهاء الخصومة بالتراضي، وهو أفضل بكثير من القضاء في كثير من الحالات، وله إلزامية الحكم ونفوذه مثل حكم القاضي إذا اتفقوا وتراضوا بشرط بعد التصالح إذا كانت هناك أية استحقاقات أن تصدق فقط من قبل القاضي.

## من ميادين الإصلاح

### ١- فضّ الخصومة بين المتنازعين المتدائنين؛

عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ كَعْبٍ أَنَّ كَعْبَ بْنَ مَالِكٍ أَخْبَرَهُ أَنَّهُ تَقَاضَى ابْنُ أَبِي حَدَرْدٍ دَيْنًا كَانَ لَهُ عَلَيْهِ فِي عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ فِي الْمَسْجِدِ فَارْتَفَعَتْ أَصْوَاتُهُمَا حَتَّى سَمِعَهَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ وَهُوَ فِي بَيْتٍ فَخَرَجَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِلَيْهِمَا حَتَّى كَشَفَ سِجْفَ حُجْرَتِهِ فَنَادَى كَعْبَ بْنَ مَالِكٍ فَقَالَ: « يَا كَعْبُ »، فَقَالَ: لَبَيْكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ. فَأَشَارَ بِيَدِهِ أَنْ ضَعُ الشُّطْرَ فَقَالَ كَعْبُ: « قَدْ فَعَلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ ». فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « قُمْ فَأَقْضِهِ ». (رواه البخاري ومسلم).

(تقاضاه) طالبه به وأراد قضاءه، (سِجْفَ) ستر، والمراد بالشطرن نصف.  
وقوله ﷺ: « قُمْ فَأَقْضِهِ » خطاب لابن أبي حدرد، وفيه إشارة إلى أنه لا يجتمع الوضيعة والتأجيل.

وفي هذا الحديث جواز المطالبة بالدين في المسجد والشفاعة إلى صاحب الحق والإصلاح بين الخصوم وحسن التوسط بينهم وقبول الشفاعة في غير معصية.

وعن عَمْرَةَ بِنْتِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ قَالَتْ سَمِعْتُ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا تَقُولُ: سَمِعَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ صَوْتَ خُصُومٍ بِالْبَابِ عَالِيَةٍ أَصْوَاتُهُمَا وَإِذَا أَحَدُهُمَا يَسْتَوْضِعُ الْآخَرَ وَيَسْتَرْفِقُهُ فِي شَيْءٍ وَهُوَ يَقُولُ: « وَاللَّهِ لَا أَفْعَلُ »، فَخَرَجَ عَلَيْهِمَا رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: « فَقَالَ أَيْنَ الْمُتَأَلَّى عَلَى اللَّهِ لَا يَفْعَلُ الْمَعْرُوفَ »، فَقَالَ: أَنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ، وَلَهُ أَيُّ ذَلِكَ أَحَبُّ ». (رواه البخاري ومسلم). (يَسْتَوْضِعُ الْآخَرَ وَيَسْتَرْفِقُهُ) أَيُّ يَطْلُبُ مِنْهُ أَنْ يَضَعَ عَنْهُ بَعْضَ الدَّيْنِ، وَيَرْفِقُ بِهِ فِي الْإِسْتِيفَاءِ وَالْمُطَالَبَةِ.

وَفِي هَذَا الْحَدِيثِ دَلِيلٌ عَلَى أَنَّهُ لَا بَأْسَ بِمِثْلِ هَذَا، وَلَكِنْ بِشَرَطِ أَنْ لَا يَنْتَهِيَ إِلَى الْإِلْحَاحِ وَإِهَانَةِ النَّفْسِ أَوْ الْإِيذَاءِ وَنَحْوِ ذَلِكَ إِلَّا مِنْ ضَرُورَةٍ.

وَالْمُتَأَلَّى: الْحَالِفِ وَفِي هَذَا كَرَاهَةَ الْحَلْفِ عَلَى تَرْكِ الْخَيْرِ، وَإِنْكَارَ ذَلِكَ،  
وَأَنَّهُ يُسْتَحَبُّ لِمَنْ حَلَفَ لَا يَفْعَلَ خَيْرًا أَنْ يَحْنَثَ فَيَكْفُرَ عَنْ يَمِينِهِ. وَفِيهِ الشَّفَاعَةُ إِلَى  
أَصْحَابِ الْحُقُوقِ، وَقَبُولِ الشَّفَاعَةِ فِي الْخَيْرِ.

## ٢- التدخل الحكيم لإصلاح الخلافات الزوجية:

ومن أنواع الإصلاح الإصلاح بين الزوجين المختلفين؛ لأن الإصلاح بين  
الزوجين تبنى عليه البيوت، وتترابط به الأسر التي هي أسس المجتمعات البشرية،  
وفساد ما بين الزوجين يترتب عليه فساد البيوت وتفكك الأسر وتشتتها، قَالَ تَعَالَى: ﴿  
وَإِنْ أُمْرَأَةٌ خَافَتْ مِنْ بَعْلِهَا نُشُورًا أَوْ إِعْرَاضًا فَلَا جُنَاحَ عَلَيْهِمَا أَنْ يُصْلِحَا بَيْنَهُمَا صُلْحًا وَالصُّلْحُ  
خَيْرٌ﴾ (النساء: ١٢٨)، وَقَالَ تَعَالَى: ﴿وَإِنْ تُصْلِحُوا وَتَتَّقُوا فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ غَفُورًا  
رَحِيمًا﴾ (النساء: ١٢٩).

وفي أي خصومة بين الزوجين ينبغي أن لا تخرج المرأة من بيت زوجها لئلا  
يدخل شياطين الإنس والجن ويفسدون العلاقة بين الزوجين بإلقاء العداوة بينهما بما  
يزينونه من الباطل من القول لكل منهما لكي يفرقوا بينهما، والإفساد بين الزوجين أو  
المتخاصمين هو شأن شياطين الإنس والجن في كل زمان ومكان، وذلك بالإيحاء  
بزخرف القول غرورًا.

ولا يجوز للمرأة أن تخرج من بيت الزوجية، ولا أن تخرجها زوجها عندما  
يطلقها الطلقة الأولى أو الثانية؛ لئلا تتسع الشُّقَّة والخلاف بينهما، ولئلا يجد المغرضون  
والمفسدون مدخلًا لإفساد العلاقة الزوجية بينهما، ولعل الله يحدث بعد ذلك أمرًا يجابهه  
ويرتاحن له بدخولها وخروجها ولقائهما ببعض خلال العدة، فيرجع إليها ويراجعها،  
هذا إذا كان في الطلاق فما بالناس في غيره من الأمور الأخرى التي لا يخلو منها بيت من  
البيوت؟!!

وهذا أمر يغفل عنه كثير من المسلمين، فيقع الشقاق والخلافات والخصومات، وهذا ما يسعى إليه الشيطان وجنوده كل ليلة وهو على عرشه في البحر، حيث ينتشرون للفتنة بين الناس، ويكون أقربهم وأحبهم إليه من سعى بالتحريش بين المرء وزوجه حتى يقع الطلاق والفراق بين الزوجين.

فَعَنْ جَابِرٍ رضي الله عنه قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه: «إِنَّ إبْلِيسَ يَضَعُ عَرْشَهُ عَلَى الْمَاءِ ثُمَّ يَبْعَثُ سَرَايَاهُ فَأَذْنَاهُمْ مِنْهُ مَنزِلَةً أَعْظَمُهُمْ فَتَنَةً يَجِيءُ أَحَدُهُمْ فَيَقُولُ: «فَعَلْتُ كَذَا وَكَذَا» فَيَقُولُ: «مَا صَنَعْتَ شَيْئًا».

قَالَ: ثُمَّ يَجِيءُ أَحَدُهُمْ فَيَقُولُ: «مَا تَرَكْتُهُ حَتَّى فَرَّقْتُ بَيْنَهُ وَبَيْنَ امْرَأَتِهِ».

قَالَ: «فَيُذْنِيهِ مِنْهُ وَيَقُولُ: نَعَمْ أَنْتَ».

قَالَ الْأَعْمَشُ: «أَرَاهُ قَالَ: فَيَلْتَزِمُهُ» (رواه مسلم).

قَوْلُهُ: (فَيُذْنِيهِ مِنْهُ وَيَقُولُ: نَعَمْ أَنْتَ) هُوَ بِكَسْرِ النُّونِ وَإِسْكَانِ الْعَيْنِ وَهِيَ نَعْمَ الْمَوْضُوعَةَ لِلْمَدْحِ، فَيَمْدَحُهُ لِإِعْجَابِهِ بِصُنْعِهِ، وَبُلُوغِهِ الْغَايَةَ الَّتِي أَرَادَهَا. قَوْلُهُ: (فَيَلْتَزِمُهُ) أَيُّ: يَضُمَّهُ إِلَى نَفْسِهِ وَيَعَانِقُهُ.

ولتأمل هذا الموقف:

فَعَنْ سَهْلِ بْنِ سَعْدٍ رضي الله عنه قَالَ: «جَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه بَيْتَ فَاطِمَةَ فَلَمْ يَجِدْ عَلِيًّا رضي الله عنه فِي الْبَيْتِ فَقَالَ: «أَيْنَ ابْنُ عَمِّكَ؟» قَالَتْ: «كَانَ بَيْنِي وَبَيْنَهُ شَيْءٌ فَعَاظَبَنِي فَخَرَجَ فَلَمْ يَقُلْ عِنْدِي». فَقَالَ: رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه لِإِنْسَانٍ: «انظُرْ أَيْنَ هُوَ». فَجَاءَ فَقَالَ: «يَا رَسُولَ اللَّهِ هُوَ فِي الْمَسْجِدِ رَاقِدٌ». فَجَاءَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه وَهُوَ مُضْطَجِعٌ قَدْ سَقَطَ رِدَاؤُهُ عَنْ شِقِّهِ وَأَصَابَهُ تَرَابٌ فَجَعَلَ رَسُولُ اللَّهِ صلوات الله وسلامته عليه يَمْسَحُهُ عَنْهُ وَيَقُولُ: «قُمْ أَبَا تُرَابٍ. قُمْ أَبَا تُرَابٍ» (رواه البخاري ومسلم).

(فَلَمْ يَقُلْ عِنْدِي: مِنَ الْقِيلُولَةِ، وَهُوَ نَوْمٌ نِصْفَ النَّهَارِ).



قوله ﷺ: « أَيْنَ ابْنُ عَمِّكَ؟ » فيه إطلاق ابن العم على أقارب الأب لأنه ابن عم أبيها لا ابن عمها، وفيه إرشادها إلى أن تخاطبه بذلك لما فيه من الاستعطف بذكر القرابة، وكأنه ﷺ فهم ما وقع بينهما فأراد استعطفها عليه بذكر القرابة القريبة التي بينهما.

وفي هذا الحديث: أن أهل الفضل قد يقع بين الكبير منهم وبين زوجته ما طبع عليه البشر من الغضب وقد يدعو ذلك إلى الخروج من بيته ولا يعاب عليه.

ويحتمل أن يكون سبب خروج عليٍّ رضي الله عنه خشية أن يبدو منه في حالة الغضب ما لا يليق بجناب فاطمة رضي الله عنها، فحسم مادة الكلام بذلك إلى أن تسكن فورة الغضب من كل منهما.

وفيه كرم خلق النبي ﷺ لأنه توجه نحو عليٍّ رضي الله عنه ليرضاه ومسح التراب عن ظهره ليسطه وداعبه بالكنية المذكورة المأخوذة من حالته ولم يعاتبه على مغاضبته لابنته مع رفيع منزلتها عنده ﷺ؛ فيؤخذ منه استحباب الرفق بالأصهار وترك معاتبتهم إبقاء لمودتهم لأن العتاب إنما يخشى ممن يخشى منه الحقد لا ممن هو منزله عن ذلك.

والصلح بين الزوجين المتخاصمين من أعظم أنواع الصلح؛ فإن الأسر تقوم على المحبة والألفة وتدوم بدوامها، فإذا انتهت المحبة والألفة وحل الشقاق، صار الفراق، ولا بد للمصلحين من القيام بواجبهم تجاه الأسر المتفككة والسعي في الإصلاح بين الأزواج.

وقد قال الله ﻋﻠﻴﻚ: « وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَأَبْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا » (النساء: ٣٥). إذا كانت النية طيبة جاءت النتيجة طيبة: « إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا » (النساء: ٣٥).

فماذا يفعل الحكمان؟ يقوم كل واحدٍ منهما بالالتقاء بوكيله أو مندوبه الذي انتدبه، أو طرفه الذي ينوب عنه - وإذا قلنا: إنه حاكم، فإن كلام الحكامين معتمد - ويسمع منه سبب الشقاق والخلاف، ثم يجتمع الحكمان فيعتمدان أموراً، ويتوصلان إلى صاحب الخطأ، من هو الطرف المخطئ لأجل وعظه ونصحه، أو وعظ الطرفين إذا كان كلاهما مخطئاً، والسعي في تقريب وجهات النظر.

ولذلك فإن من الحكمة أن يذكر الحكمان الزوج بوصية رسول الله ﷺ بالنساء، وبقوله ﷺ في الوصية بالزوجة: « خَيْرُكُمْ خَيْرُكُمْ لِأَهْلِهِ وَأَنَا خَيْرُكُمْ لِأَهْلِي » (رواه الترمذي وابن ماجه، وصححه الألباني).

ويقولان له: إن عليك يا أيها الزوج أن تعامل زوجتك بالفضل لا بالعدل؛ الواحدة بواحدة، وإذا فعلت ترد عليها، وإنما تتعامل معها بالفضل وبالمساحة وبالزيادة منك والتغاضي، لأن أهلها استودعوها عندك، واثمنوك عليها، ووثقوا أنك لن تسبب لهم المتاعب بسببها، وأنها أم أولادك، أو أنها ستكون كذلك مستقبلاً، والولد الصالح مما ينتفع به أبوه في الحياة وبالدعاء له بعد الممات.

ويذكرونه بأن الزوجة كالأسيرة بيد زوجها، وليس من الإسلام ولا من المروءة ولا من الشجاعة التي جاء بها الإسلام أن يسيء المسلم إلى أسيرته، أو أسيره، فكيف إذا كانت الأسيرة الزوجة؟ وأن الزوج الكريم هو الذي لا يستغل قوته وبطشه ولا يتعسف باستعمال سلطته على زوجته على نحو يلحق بها الضرر.

فهذه المعاني إذا قدمها الحكمان إلى الزوج بأسلوبٍ لطيف وقولٍ لين، فالغالب أنها ستؤثر في نفس الزوج، وسيقلع عما أدى إلى الشقاق.

وكذلك ينبغي للحكم من أهل الزوجة أن يكلم الزوجة بمعاني الإسلام، ويذكرها بأحكامه المتعلقة بالزوجة في علاقتها بزوجها، وأن يذكرها بعظيم حق الزوج عليها، وأن من حسن معاشرتها له بالمعروف أن تُسمعه الكلمة الطيبة اللينة، وأن تسارع إلى طاعته فيما أوجبه الشرع عليها من طاعته، وفيما يأمرها به زوجها من المباحات، وألا

تثقل عليه بطلباتها الكثيرة، وأن تتحمل عبوسه وصدوده وإساءته وأن تقابل ذلك بابتسامتها وإحسانها وخدمتها.

فإن الزوج إذا رأى ذلك منها، فسرعان ما يزول عنه العبوس والصدود ويكف عن الإساءة، وعليها ألا تستقصي في طلب الحقوق، وإذا أحست بكرهاتها له، فلتطرد هذا الإحساس، ولتذكر نفسها بأنه قد يجعل الله لها فيما تكرهه الخير الكثير، فيرزقها الله منه ولداً تقر به عينها، ويزول عن قلبها ما تحسه من كراهة لزوجها.

فتذكير الطرفين بحق كل واحدٍ منهما على الآخر وبالمعاشرة بالمعروف التي أمر الله بها، مما يجعل أمرهما ليناً سهلاً، والصلح بينهما وشيكاً.

### ٣- الإصلاح بين الجماعات والقبائل:

ومن أنواع الإصلاح بين الناس الإصلاح بين الطوائف المقتتلة من المسلمين صغرت أم كبرت في داخل الدولة الواحدة أو على مستوى الدول، واجب المسلمين السعي للإصلاح بين المتقاتلين من أجل القضاء على أسباب الفتنة بالعدل الذي يعطي كل ذي حق حقه؛ لكي يستتب الأمن، وتُحتمن الدماء، ويؤخذ على يد المعتدي، ويكف عن الظلم والتعدي على غيره فيها بعد، ويتم إنصاف المعتدى عليه، ولئلا تضعف شوكة المسلمين أمام أعدائهم، وعندها يتربصون بهم الدوائر.

قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتْ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقْتُلُوا الَّتِي تَبَغَى حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنْ فَاءَتْ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ ﴿٩٠﴾ إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ ﴿الحجرات: ٩-١٠﴾.

وعن أنس رضي الله عنه قَالَ: قِيلَ لِلنَّبِيِّ ﷺ: « لَوْ أَتَيْتَ عَبْدَ اللَّهِ بْنِ أَبِي؟ »، فَانْطَلَقَ إِلَيْهِ النَّبِيُّ ﷺ وَرَكِبَ حِمَارًا فَانْطَلَقَ الْمُسْلِمُونَ يَمْشُونَ مَعَهُ وَهِيَ أَرْضٌ سَبِيحَةٌ فَلَمَّا أَتَاهُ النَّبِيُّ ﷺ فَقَالَ: « إِلَيْكَ عَنِّي وَاللَّهِ لَقَدْ آذَانِي نَتْنُ حِمَارِكَ ».

فَقَالَ رَجُلٌ مِنَ الْأَنْصَارِ مِنْهُمْ: وَاللَّهِ لِحِمَارِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ أَطْيَبُ رِيحًا مِنْكَ. فَغَضِبَ لِعَبْدِ اللَّهِ رَجُلٌ مِنْ قَوْمِهِ فَشْتَمَهُ، فَغَضِبَ لِكُلِّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا أَصْحَابُهُ فَكَانَ بَيْنَهُمَا ضَرْبٌ بِالْجَرِيدِ وَالْأَيْدِي وَالنَّعَالِ فَبَلَّغْنَا أَنَّهُمَا أَنْزَلَتْ ﴿وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ اقْتَتَلُوا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا﴾ (رواه البخاري ومسلم).

سِبْخَةٌ أَيْ ذَاتِ سِبَاخٍ، وَهِيَ الْأَرْضُ الَّتِي لَا تُنْبِتُ.

وَفِي الْحَدِيثِ بَيَانٌ مَا كَانَ النَّبِيُّ ﷺ عَلَيْهِ مِنَ الصَّفْحِ وَالْحِلْمِ وَالصَّبْرِ عَلَى الْأَذَى فِي اللَّهِ وَالِدُّعَاءِ إِلَى اللَّهِ وَتَأْلِيفِ الْقُلُوبِ عَلَى ذَلِكَ. وَفِيهِ مَا كَانَ الصَّحَابَةَ عَلَيْهِ مِنْ تَعْظِيمِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ وَالْأَدَبِ مِنْهُ وَالْمَحَبَّةِ الشَّدِيدَةِ.

وَعَنْ سَهْلِ بْنِ سَعْدٍ رضي الله عنه أَنَّ أَهْلَ قُبَاءٍ اقْتَتَلُوا حَتَّى تَرَامُوا بِالْحِجَارَةِ فَأُخْبِرَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِذَلِكَ فَقَالَ: «أَذْهَبُوا بِنَا نُصَلِّحْ بَيْنَهُمْ». (رواه البخاري).

وَعَنْ أَبِي بَكْرَةَ رضي الله عنه قَالَ: «رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ عَلَى الْمِنْبَرِ وَالْحَسَنُ بْنُ عَلِيٍّ إِلَى جَنْبِهِ، وَهُوَ يَقْبَلُ عَلَى النَّاسِ مَرَّةً وَعَلَيْهِ أُخْرَى وَيَقُولُ: إِنَّ ابْنِي هَذَا سَيِّدٌ وَلَعَلَّ اللَّهَ أَنْ يُصَلِّحَ بِهِ بَيْنَ فِتْنَتَيْنِ عَظِيمَتَيْنِ مِنَ الْمُسْلِمِينَ» (رواه البخاري).

سَلَّمَ الْحَسَنُ رضي الله عنه لِمُعَاوِيَةَ رضي الله عنه الْأَمْرَ وَبَايَعَهُ عَلَى إِقَامَةِ كِتَابِ اللَّهِ وَسُنَّةِ نَبِيِّهِ، وَدَخَلَ مُعَاوِيَةَ الْكُوفَةَ وَبَايَعَهُ النَّاسُ فَسُمِّيَتْ سَنَةُ الْجَمَاعَةِ لِاجْتِمَاعِ النَّاسِ وَانْقِطَاعِ الْحَرْبِ.

### قضايا يشرع فيها الإصلاح وقضايا يمتنع فيها الإصلاح:

حالات يشرع ويستحب السعي في الإصلاح فيها بين الناس:

- إذا كان المتخاصمون أقاربًا أو جيران أو من ذوي الهيئات والفضل.
- إذا كانت الخصومة في أمر بسيط ولكن استفحل وتوسع مع طول الخصام وسعي أهل الشر والفساد.

- إذا أشكل الحق على القاضي ولم يتبين المصيب من المخطئ منها وتقاربت الحجتان.
- إذا كان صاحب الحق غنياً والذي عليه الحق ضعيفاً معسراً فيتنازل الغني صلحاً عن بعض حقه.
- إذا طال الخصام في أمر وانقطعت الاتصالات والعلاقات وكثر التشعيب فيه.
- إذا وقعت العداوة بين الأطراف وحدثت القطيعة وتجاهل كل طرف الآخر وهجره.
- إذا كانت الخصومة بين فئات كبيرة من الناس كالقبائل والعشائر وخشي من فصل القضاء تعاضم المشكلة.
- إذا علم أن القضاء أو الحكم القضائي بغير الإصلاح لا ينهي الإشكال ولا يعود بفائدة على الخصوم.

#### حالات يمتنع فيها الإصلاح بين الخصوم:

- يحرم الصلح إذا كان في حق من حقوق الله ﷻ أو مما لا يجوز الاعتياض فيه كالحدود مثل الزنا واللواط والسرقه فإذا وقعت خصومة في مثل هذه القضايا فلا يجوز الإصلاح فيها أو الشفاعة ولا يجوز التنازل لأنها حق من حقوق الله ولا يملك أحد إسقاط هذا الحق، أما حقوق العباد فهي تقبل الصلح بالإسقاط أو المعاوضة عليها.
- وكذلك يمتنع الصلح إذا تبين أن أحد الخصوم ظالم ومعتد في خصومته وأن قصده الإضرار بالآخرين ونهب حقوقهم؛ فعندئذ يحرم السعي في الصلح إلا أن يراد نصحه وتخويله بالله ﷻ، فإن أبي فيجب

أن يردع عن فعله ويعاقب؛ لأن الصلح تنازل من الطرفين وتجاوز عن بعض الحق فإذا أُعطيَ الظالم وتنازل له المظلوم عن بعض حقه وهو مبطل نكون قد أعننا الظالم على المظلوم، وكافأناه على ظلمه وكان في هذا الصلح سبيلاً للتحايل لأخذ حقوق الناس بغير وجه حق.

### بعض شروط الصلح بين المتخاصمين:

- أن لا يشترط في الصلح إذا تم شرطاً مخالفاً لحكم الله ﷻ فان كان مخالفاً لحكم الله ﷻ فانه لا يجوز لقوله ﷺ: « مَا بَأَلَ رِجَالٍ يَشْتَرِطُونَ شُرُوطًا لَيْسَتْ فِي كِتَابِ اللَّهِ مَا كَانَ مِنْ شَرْطٍ لَيْسَ فِي كِتَابِ اللَّهِ فَهُوَ بَاطِلٌ وَإِنْ كَانَ مِائَةً شَرْطٍ » (رواه البخاري).
- ألا يتضمن الصلح شيئاً محرماً كأن يكون تحليل ما حرم الله أو تحريم ما أحل الله كما قال رسول الله ﷺ: « الصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ الْمُسْلِمِينَ، إِلَّا صُلْحًا حَرَّمَ حَلَالًا، أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا، وَالْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ، إِلَّا شَرْطًا حَرَّمَ حَلَالًا، أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا ». (رواه الترمذي، وصححه الألباني).
- أن يكون الصلح قد تم بتراض من الجانبين المتخاصمين لقوله ﷺ: « لَا يَجُلُّ مَالٌ أَمْرِي إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).
- أن يكون الحق المتنازع فيه من حقوق العباد التي يجوز الاعتياض عنها. مثل الأموال والديون والدماء .

## الأهداف العامة لمريد الإصلاح والثمار المرجوة:

إصلاح ذات البين له أهداف مائة، وثمان يانعة، ومن أهمها:

- ١- طلب الأجر والثواب من الله ﷻ.
- ٢- تحقيق مبدأ التعاون على البر الذي أمر به رب العالمين قَالَ تَعَالَى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ (المائدة: ٢).
- ٣- تحقيق مفهوم الأخوة والحرص على توثيق روابط المودة، وإعادة جسور المحبة.
- ٤- الحرص على تماسك المجتمع، وبث عبير الألفة، وعقب الرحمة، وأريج التسامح.
- ٥- بذل النصيح، وإسداء التوجيه للبيوت المسلمة بتقوى الله ﷻ، والمحافظة على صلة الرحم، ومراعاة حقوق القرابة، واحترام مكانة الجار، وتعميق روح التآخي.
- ٦- السعي في الستر على المسلمين قال رسول الله ﷺ: « مَنْ سَتَرَ مُسْلِمًا سَتَرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ » (رواه مسلم).
- ٧- الحرص على إقالة عثرات العاثرين.
- ٨- إحياء هذه السنة الجميلة، بل الأمر الإلهي في نفوس أهل الخير، وطلبة العلم، ومحبي الإصلاح.
- ٩- الدعاء الجميل، والثناء الكبير، حيث ارتفعت أيدي الناس بالدعاء، ولاسيما من حُلَّتْ له قضية، أو نفست عنه كربة، أو قدمت له مساعدة، فما أحسن أن ينام الإنسان ملء عينيه والأكف ترتفع في جنح الليل تدعو له، وتترضى عنه، وتثني عليه.

- ١٠- التمكن من وصل جبال المودة، وإقامة جسور المحبة بين بيوت كثيرة كان الشقاق يدب في أوصالها، ويتسلل إلى أعماقها، وأضرمت فيها نيران الفرقة، وأرسلت عليها ريح الخصومة.
- ١١- إحلال الألفة مكان الفرقة، واستئصال داء النزاع قبل أن يستفحل، وحقن الدماء التي يمكن أن تراق.
- ١٢- توفير الأموال التي تنفق للمحامين بالحق وبالباطل.
- ١٣- الحماية من شهادة الزور، وتجنب المشاجرات والاعتداءات على الحقوق والنفوس.

### آداب وصفات الساعي المصلح والوسيط:

- أن يستشعر أنها عبادة يقوم بها استجابة لأمر الله ﷻ. قَالَ تَعَالَى: ﴿ فَاتَّقُوا اللَّهَ وَأَصْلِحُوا ذَاتَ بَيْنِكُمْ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴾ (الأنفال: ١).
- الإخلاص لله ﷻ طلباً لمرضاته. قَالَ تَعَالَى: ﴿ إِنْ يُرِيدَ إِصْلَاحًا يُوَفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا ﴾ (النساء: ٣٥). ﴿ إِنْ يُرِيدَ إِصْلَاحًا ﴾ أي: إذا كانت النية صافية ومُخْلِصَةً لله كانت النتيجة طيبة ﴿ يُوفِّقِ اللَّهُ بَيْنَهُمَا ﴾ (النساء: ٣٥).
- احتساب الأجر من الله ﷻ. قَالَ تَعَالَى: ﴿ لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا ﴾ (النساء: ١١٤).



- أن يكون ذا خلق ودين محافظاً على نفسه من الوقوع في المحرمات أو المجاهرة فيها تقياً متصفاً بالأخلاق الكريمة مبتعداً عن الأخلاق السيئة، لا يغتاب ولا ينم؛ لأن الغيبة والنميمة إفساد وإفساد والإصلاح لا يجتمعان.
- أن يتصف بروح المبادرة والحرص على نشر الخير من تلقاء نفسه وعدم انتظار دعوة للتوسط.
- أن يتحلى بالحلم وسعة البال والصبر والتأني وعدم العجلة. لأنه سيدخل بين أطراف متخاصمين والخصومة مظنة الظلم والاعتداء وطيش العقل وفتان اللسان وليعلم أن مهمته مرهقة فليوطن نفسه على التحمل وسعة الصدر ولين الجانب ومقابلة الإساءة بالإحسان واحتمال ما يصدر من سفه وتطاول وترديد كلام.
- أن يكون ذا علم شرعي عالم بما يحل ويجرم والشروط والأحكام خاصة في مجال الخصومة.
- أن يكون خبيراً في مجال النزاع عالماً بالوقائع محيطاً بالقضية وملاصاتها باحثاً عن مسبباتها عارفاً بطرق معالجة المشكلات ووضع الحلول والتسويات العادلة المقترحة سواء كانت في مجال المشاكل الزوجية أو العقار أو الديون.
- أن يكون لطيفاً مع الناس وأن يحرص على استعمال الأسلوب الحسن والحكمة والبصيرة. والبعد عن العبارات الجارحة حتى مع العصاة فالتوبيخ والتعير بالذنب مذموم والقصد من التلطف هو إصلاح العوج، وسد الخلل، وبيان الصواب والقيام بواجب الإصلاح من غير أذى.

• أن يكون المصلح محايدًا وهذه من أهم الصفات وأكثرها تأثيرًا في عملية الإصلاح لذا وجب أن يحرص على أن ينظر إليه الطرفان بوصفه شخصًا محايدًا لا يميل مع أيهما حتى لو كان احدهما قريبًا أو صديقًا أو ذا علاقة معه. وإذا كانت لك علاقة مع احدهما فيجب أن يوضح من البداية أن هذه العلاقة لا دخل لها ولا تأثير في هذا النزاع. ويجب أن تسعى إلى ترسيخ هذا المفهوم لأن الميل يفقدك الفاعلية والقدرة على الإقناع والتأثير.

• أن يتحرى العدل. قَالَ تَعَالَى: ﴿ وَإِن طَافْنَا نِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَفْتَلَوْا فَاصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِن بَغَت إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَقَاتِلُوا الَّتِي تَبَغَى حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِن فَاءَتْ فَاصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ ﴾ (الحجرات: ٩). وذلك لأن كثيرا من الناس لا يعتمد العدل في الصلح بل يصلح صلحا جائرا ظالما فيصلح بين القادر المعتدي والخصم الضعيف المظلوم بما يرضى به القادر صاحب الجاه ويكون له فيه الحظ ويكون الإغماض والحيف على الضعيف ويظن انه بهذا قد أصلح.

• المحافظة على أسرار المتخاصمين: فذلك من الأخلاق التي يجب على المصلح أن يأخذ بها، وألا يسمح لنفسه بالتفريط في شأنها أما إذا احتاج إلى إفشاء شيء من ذلك لمن يعنيه الأمر، أو لمن يمكن الإفادة من رأيه فذلك داخل في الإصلاح.

• أن يتحلى بالحكمة في التعامل في الأمور؛ فإن المتدخل في الخصومة إذا كان غير عاقل لا يحسن التصرف، فإن إفساده أكثر من إصلاحه، وهذا أمرٌ مشاهد، فإن عدداً من الناس يتدخل في القضية لأجل الإصلاح - بزعمه - فإذا به يباعد الشقة، ويتسبب في مزيدٍ من الفرقة، ويحصل الكثير من الخلاف بعد أن كان شيئاً محدوداً، فإذا به يستشري وينتشر.

- التكتّم: فقد قال النبي ﷺ، « استعِينُوا على إِنْجَاحِ الخَوَائِجِ بِالكِثْمَانِ » (رواه البيهقي والطبراني وغيرهما، وصححه الألباني). فلكي تنجح القضية، لابد من التكتّم وعدم نشر التفاصيل بين الناس.
- أن يذكَر كل واحد من المتخاصمين بالله ﷻ، وبحق الآخر عليه، إن كان أخًا في الله يذكر بحقوق الأخوة، وإن كان زوجًا يذكر بحقوق الزوجة، وإن كانت زوجة تذكر بحقوق الزوج.
- أن ينقل كلمات من الخير على لسان الطرف الآخر، ويكتّم عنه أمورًا من الشر جاءت على لسان الطرف الآخر، هذا من الحكمة والسياسة في الإصلاح بين المتخاصمين.

#### المهارات التي يحتاجها المصلح:

- مهارات ممتازة في التواصل مع الآخرين.
- القدرة على الإقناع والتأثير على الآخرين.
- مهارات في التعامل مع الناس بمختلف فئاتهم ومستوياتهم.
- مهارة الاستماع والإنصات.
- مهارات في تقديم النصيحة والمشورة.
- مهارة حل المشكلات والإبداع في إيجاد الحلول والتسويات المقترحة .

# خطوات السعي في الإصلاح ومراحله ومتطلبات كل مرحلة والتنبيهات المتعلقة بها

قواعد وأساسيات عند العلم بالخصومة وقبل البدء بالسعي  
في الإصلاح بين الناس؛

١- العلم المتيقن بوقوع الخصومة:

لا بد على الراغب في الإصلاح بين الخصوم أن يكون ذا علم متيقن بوقوع  
الخصومة.

٢- التصور العام للقضية:

فلا بد للمصلح إذا أراد الدخول في قضية ما - أن يكون على تصور عام لها؛ إذ  
كيف يدخل في مجاهل، ومفاوز لا يدرك غورها، ولا يسبر مسالكها؟. فلا بد - إذا -  
من تصور القضية، ومعرفة أطرافها، وأحوال أصحابها، وما يكتنفها من غموض،  
وظروف ومن ثم ينظر في إمكانية الدخول فيها وهي الخطوة التالية.

٣- النظر في إمكان الدخول في القضية:

فإذا تصور المصلح القضية تصورًا عامًا نظر في إمكان الدخول فيها، وجدوى  
السعي في حلها. وقد يحتاج إلى الاستشارة والاستخارة؛ فربما تكون القضية فوق طاقته،  
وربما يكون دخوله فيها كعدمه، بل ربما لحقه ضرر دون أدنى فائدة. ومن هنا كان  
التحري، والتروي، وحسن النظر متحتماً قبل الدخول في القضية.

## ٤- ألا تدخل في قضية بشرط النجاح:

بل عليك - أيها المصلح - بذل الوسع، واستنفاد الطاقة، ثم بعد ذلك وطّن نفسك على أن محاولاتك ربما لا تفلح؛ فلا يكبر عليك ذلك، وأعلم بأنك مأجور مثاب، وليس من شرط الإصلاح إدراك النجاح.

٥- الدعاء وسؤال الله ﷻ التوفيق: فمهما بلغ الإنسان من الكياسة والفتنة، والسياسة، وحسن التصرف - فإنه لا يستغني عن توفيق الله ﷻ ولطفه، وإعانتة؛ فليلجأ المصلح إلى ربه ويسأله التوفيق، والتسديد، واللطف، فإنه - عز وجل - يجب من دعاه، ويعين من استعان به.

## ٦- اختيار الوقت المناسب للمصلح وعدم العجلة:

يجب اختيار الوقت المناسب للمصلح بين المتخاصمين حتى يؤتي الصلح ثماره ويكون أوقع في النفوس وأحياناً يفضل أن لا تبدأ بالإصلاح حتى تبرد القضية ويخف حدة النزاع وينطفئ نار الغضب ثم بعد ذلك تصلح بينهما لكن إذا أبيت إلا التدخل فعليك بتهدئة النفوس وجبر الخواطر ونزع فتيل الغضب أولاً.

## ٧- التدرج في عرض الصلح:

أن يكون الحديث والسعي على مراحل متدرجة وجرعات، تبدأ خفيفة، ثم تكثف بعد ذلك، فيستحسن التمهيد للموضوع، وجس النبض، ثم المعاودة بعد مدة من الزمن، ثم يكثف الجهد بعد ذلك؛ ويتأكد التدرج في القضايا المستعصية والخصوم المتعنتين:

## ٨- الحذر من اليأس:

فربما حاولت المحاولة الأولى، وبذلت وسعك في معالجة المشكلة فأخفقت؛ فإن كنت قصير النَّفس، ضيق الصدر أيست من العلاج، وتركت المحاولة إلى غير

رجعة. أما إذا أخذت بسياسة النفس الطويل، وتدرّجت في مراحل العلاج مرحلة مرحلة أو شكت أن تصل إلى مبتغاك.

٩- سلوك مسلك النجوى والمساورة: إن من الخير في باب الإصلاح بين الناس أن يسلك به المصلح مسلك النجوى والمساورة فإن من الناس من يصير على أن تكون المبادرة من خصمه وآخر يتأذى من نشر مشاكله أمام الناس ومن المعلوم أنه كلما ضاق نطاق الخلاف كان من السهل القضاء عليه فلذلك تفضل النجوى في الإصلاح. قَالَ تَعَالَى: ﴿لَا خَيْرَ فِي كَثِيرٍ مِّن نَّجْوَاهُمْ إِلَّا مَنْ أَمَرَ بِصَدَقَةٍ أَوْ مَعْرُوفٍ أَوْ إِصْلَاحٍ بَيْنَ النَّاسِ وَمَن يَفْعَلْ ذَلِكَ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ فَسَوْفَ نُؤْتِيهِ أَجْرًا عَظِيمًا﴾ (النساء: ١١٤).

#### ١٠- الوضوح والصراحة:

والمقصود بالصراحة ألا يساير أحداً من الخصمين على باطل، وألا يعدّ أحداً منها وعداً وهو غير قادر على إنفاذه، إلى غير ذلك مما يستلزم الوضوح والصدق. وليس من شرط ذلك أن يشتد المصلح، أو أن يواجه الخصوم بما يكرهون بحجة أنه صريح، بل يحرص على أن تكون صراحته مغلفة بالأدب واللباقة، وأن تكون كلماته خفيفة؛ كما لا ينافي الصراحة تنمية الخير، واستعمال المعارض، والعبارات الواسعة التي تُصلح وتقرب.

#### ١١- جواز الكذب لأجل الإصلاح:

أذن الشارع للمصلح بنوع من الكذب في العبارات وفي الأمور التي توفق وتقرب وتخفف من شدة العداوة وتحببهم إلى بعض. ومن أمثلة ذلك أن يحاول المصلح تبرير أعمال كل من المتخاصمين وأقوالهما بما يحقق التقارب، ويزيل أسباب الشقاق والخلاف، وأحيانا ينفي بعض أقوالهما السيئة فيما بينهما، وينسب إلى كل منهما من الأقوال الحسنة في حق صاحبه مما لم يقله مثل أن يقول: فلان يسلم عليك ويحبك، وما يقول فيك إلا خيرا ونحو ذلك.

قال عليه السلام: « لَيْسَ الْكُذَّابُ الَّذِي يُصْلِحُ بَيْنَ النَّاسِ فَيَنْمِي خَيْرًا أَوْ يَقُولُ خَيْرًا » (رواه البخاري ومسلم).

(نميت الحديث) إذا بلغته على وجه الإصلاح وطلب الخير فإذا بلغته على وجه الإفساد والنميمة قلت (نميته) بالتحديد.

قال العلماء: المراد هنا أنه يخبر بما علمه من الخير ويسكت عما علمه من الشر ولا يكون ذلك كذباً؛ لأن الكذب الإخبار بالشيء على خلاف ما هو به وهذا ساكت ولا ينسب لساكت قول.

قال ابن شهاب: « وَلَمْ أَسْمَعْ يُرَخَّصُ فِي شَيْءٍ مِمَّا يَقُولُ النَّاسُ كَذِبٌ إِلَّا فِي ثَلَاثٍ: الْحَرْبِ، وَالْإِصْلَاحِ بَيْنَ النَّاسِ، وَحَدِيثِ الرَّجُلِ امْرَأَتَهُ وَحَدِيثِ الْمَرْأَةِ زَوْجَهَا ». (رواه مسلم).

قال بعض العلماء: لَا يَجُوزُ الْكُذِبُ فِي شَيْءٍ أَصْلًا. قَالُوا: وَمَا جَاءَ مِنَ الْإِبَاحَةِ فِي هَذَا الْمُرَادِ بِهِ التَّوْرِيَّةِ، وَاسْتِعْمَالِ الْمَعَارِيضِ، لَا صَرِيحِ الْكُذِبِ، مِثْلَ أَنْ يَعِدَ زَوْجَتَهُ أَنْ يُحْسِنَ إِلَيْهَا وَيَكْسُوَهَا كَذَا، وَيَنْوِي إِنْ قَدَّرَ اللَّهُ ذَلِكَ. وَحَاصِلُهُ أَنْ يَأْتِيَ بِكَلِمَاتٍ مُحْتَمَلَةٍ، يَفْهَمُ الْمُخَاطَبُ مِنْهَا مَا يُطِيبُ قَلْبَهُ.

وَإِذَا سَعَى فِي الْإِصْلَاحِ نَقَلَ عَنْ هَؤُلَاءِ إِلَى هَؤُلَاءِ كَلَامًا جَمِيلًا، وَمِنْ هَؤُلَاءِ إِلَى هَؤُلَاءِ كَذَلِكَ وَوَرَى، وَكَذَا فِي الْحَرْبِ بِأَنْ يَقُولَ لِعَدُوِّهِ: مَاتَ إِمَامُكُمْ الْأَعْظَمُ، وَيَنْوِي إِمَامَهُمْ فِي الْأَزْمَانِ الْمَاضِيَةِ: أَوْ غَدًا يَأْتِينَا مَدَدٌ أَيْ طَعَامٌ وَنَحْوَهُ.

هَذَا مِنَ الْمَعَارِيضِ الْمُبَاحَةِ.

وَأَمَّا كَذِبُهُ لِمَنْ يَكْتُمُ حَقَّهُ وَكَذِبُهَا لَهُ فَالْمُرَادُ بِهِ فِي إِظْهَارِ الْوُدِّ وَالْوَعْدِ بِمَا لَا يَلْزَمُ وَنَحْوِ ذَلِكَ، فَأَمَّا الْمُخَادَعَةُ فِي مَنْعِ مَا عَلَيْهِ أَوْ عَلَيْهَا، أَوْ أَخْذِ مَا لَيْسَ لَهُ أَوْ لَهَا فَهُوَ حَرَامٌ بِإِجْمَاعِ الْمُسْلِمِينَ.

وذهبت طائفة من العلماء إلى جواز الكذب لقصد الإصلاح وقالوا: إن الثلاث المذكورة كالمثال وقالوا: الكذب المذموم إنما هو فيما فيه مضرّة أو ما ليس فيه مصلحة. واتفق العلماء على جواز الكذب عند الاضطرار كما لو قصد ظالم قتل رجل وهو محتفٍ عنده فله أن ينفي كونه عنده ويحلف على ذلك ولا يأثم.

### ١٢- أهمية مراعاة الخواطر وتهذئة النفوس:

ويندرج تحت ذلك أمور كثيرة، وربما كان بعضها صغيراً، لكنه قد يغير مسار القضية تماماً، فيدخل تحت ذلك تجنب بعض الكلمات الجافية المثيرة، واستعمال العبارات اللائقة الجميلة التي تبهج النفس، وتشرح الصدر. ويدخل في ذلك اللمسة الحانية، والبسمة الصادقة، ويدخل فيه استثارة النخوة، وتحريك العاطفة، بل قد يدخل فيه العتب والغضب إذا كان ذلك في محله، ومن يليق منه ذلك. ويدخل في ذلك مراعاة العادات، وفهم الطبائع والنفسيات. فهذه الأمور، وما جرى مجراها من جملة ما يحتاجه المصلح.

### ١٣- الرفع من قيمة المتخاصمين:

وذلك بإنزالهم منازلهم، ومناداتهم بأحب أسمائهم إليهم، والحذر من انتقاصهم، أو الحطّ من أقدارهم.

### ١٤- الحذر من الوقعة بأحد الخصمين عند الآخر:

حتى لو كان ذلك مجاملة ومسايرة لخصمه فهذا منافٍ لما يجب على المصلح أن يتصف به وهو نوعٌ من الغيبة المحرمة، ولأنها ربما اصطلحا، فأخبر كل واحد منهما بما قُلتَه في صاحبه؛ فتحصل على الضرر من غير ما فائدة، وقديماً قيل:

### ١٥- في كل الخطوات عليك دائماً بالوعظ والنصيحة وتذكير الخصوم بالعاقبة:

فيحسن بالمصلح أن يُذكّر الأطراف المتخاصمة بالعاقبة؛ فيذكرهم بعاقبة الخصومة، وما تجلبه من الشقاق، وتوارث العداوات، واشتغال القلوب، وغفلتها عن



مصالحها. ويذكرهم كذلك بالعاقبة الحميدة للصلح في الدنيا والآخرة ، ويسوق لهم الآثار الواردة في ذلك كقوله تعالى: ﴿ وَأَنْ تَعْفُوا أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَلَا تَنْسُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴾ (البقرة: ٢٣٧). وكقوله تعالى: ﴿ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ ﴾ (آل عمران: ١٣٤). وكقوله تعالى: ﴿ فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾ (الشورى: ٤٠).

ويسوق لهم قصصاً لأناس عَفَوْا ، فحصل لهم من العز ، والخير ما حصل. فذلك يبعث النفوس إلى عدم التهادي في الخصام. ولا بأس بالإطالة في النصح والوعظ والإكثار من ذكر الآيات والأحاديث إذا دعت الحاجة.

#### ١٦- عليك بحسن الاستماع:

لأن كل طرف من الأطراف يزعم أنه على حق، وأن صاحبه على باطل؛ فيحتاج كل واحد منهما إلى مَنْ يَسْتَمِعُ إليه، ويرفق به، ويأخذ ويعطي معه. بل إن بعض الخصوم يكفيه أن يفرغ ما في نفسه من غيظ، أو كلام؛ فيشعر بعد ذلك بالراحة، ويكون مستعداً لما يُراد منه.

#### ١٧- أهمية تحديد المشكلة بدقة:

فلا تعتمد إلا على الحقائق الثابتة لا على العواطف والتخمينات والآراء والإشاعات أو المشاعر فهذه رغم أنها أشياء مؤثرة في القضية إلا أنها تعتبر ثانوية للمشكلة في حد ذاتها وعرضه للإنكار والرفض أما الحقائق فمن الصعب الجدل بشأنها.

#### ١٨- ضرورة معرفة الأسباب الحقيقية للخصام:

يجب أن تضع في الحسبان دائماً أن السبيل إلى الإصلاح بين المتخاصمين وإنهاءه تماماً إنما هو معرفة الأسباب الحقيقية التي أدت إلى نشوب الخصام، فان استطعت أن تعرفها وتعالجها بشكل يُرضي الطرفين كان ما بقي أسهل، وتضمن بذلك أن يدوم

الصلح بينها. أما إذا قمت فقط بوعظهم ونصحهم والإلحاح عليهم بجاهك فقد يستجيبون لك حياءً ويتصالحون صلحاً صورياً ثم ما يلبث أن يرجع الخصام مثل ما كان وأشد.

ومما يجدر التنبيه إليه أن أطراف النزاع قد يجدون صعوبة في تقديم المعلومات أو إيضاح الأسباب الحقيقية التي ليست في صالحهم. فعليك اكتشافها بنفسك واختبار المعلومات المقدمة لك بطريقة.

### ١٩- التنبه إلى المعوقات والصعوبات والاستعداد لها:

لا يكن في ظنك أن سبيل الإصلاح بين الناس ممهد ومتميسر لكل مصلح وأنه سيستجاب لك في كل ما تطلبه وتنصح به بل عليك أن تعود نفسك وتوطنها على مواجهة الصعوبات والعقبات والمعوقات الكثيرة والتي منها على سبيل المثال لا الحصر: تعنت الخصوم أو أحدهما وعدم تنازلهم أو تقبلهم للإصلاح أو عدم تجاوب الخصمين أو أحدهما في إبداء الأسباب الحقيقية للنزاع أو، أو عدم الحضور لمحاولة تقريب وجهات النظر بينهما، أو تدخل الأقارب أو المعارف بين المتخاصمين بحسن أو بسوء نية؛ أو محاولة الخداع والكذب والخلط في الدعاوى.

٢٠- ضرورة الحياد والاستقلالية في تعاملك مع الأطراف: والتنبيه إلى محاولات أطراف الخصومة لجرك كي تنحاز إلى جانبه وتبني موقفه والدفاع عنه؛ حافظ دائماً على استقلالك وابق محايداً وحافظ على مسافة واحدة معهم حتى لا تفقد قدرتك على التأثير والإقناع.

### ٢١- التنبه إلى اختلاف أحوال الناس في تعاملهم عند النزاع والخصومة:

فمنهم المتعنت الصلب ومنهم اللين السهل ومنهم الصادق ومنهم الكاذب ومنهم من يتأثر بالمواعظ والأحاديث وثواب الآخرة ومنهم من تؤثر فيه المصالح

الدينية أو المال أو الإكرام والتقدير وهكذا فيجب على المصلح مراعاة ذلك ومعاملة كل خصم بما يؤثر فيه.

٢٢- عليك بالمتابعة حتى النهاية: لحل النزاع، وعدم تركه معلقاً، فترك للشيطان الفرصة الذهبية ليعيد الخلاف والنزاع فتذهب الجهود سدى.

٢٣- وأخيراً قد تحتاج إلى تطبيق كل خطوة من خطوات السعي في الإصلاح والى أن تجرب كل وسيلة وقد لا تحتاج إلا إلى نصيحة وكلمة طيبة فقط كل ذلك يعتمد على توفيق الله ثم تقبل الخصوم واستعدادهم للصالح والى طبيعة المشكلة.

### عند البدء في الإصلاح والاتصال المبدئي بالأطراف والاجتماع بهم:

١- التأكد من تعاملك فقط مع الخصوم المعنيين بالقضية: أو موكلين بمهمة التفاوض وأن يكونوا كاملي الأهلية لأن التصالح مع الصغير أو المجنون أو السكران لا يُقبل ويجب كذلك التأكد من صحة وكالة الوكيل، وأن يكون ذا علم متيقن بهم حتى لا يقع في الخطأ فيعقد الصلح مع شخص فضولي لا دخل له فيكون وجود الصلح كعدمه.

٢- تحييد وإبعاد كل من لا يريد الإصلاح أو يقف حائلاً دونه:

أن تحرص على إبعاد كل من ظهر منه لدد وتشغيب في الخصومة ممن لا أهمية لوجوده إذ لا محل لإدخال اللدد على المسلمين.

٣- الاستعانة بمن يفيد ويرغب في إنهاء النزاع: سواء من أقارب الأطراف، أو من أصدقائهم، أو معارفهم، أو من له تأثير عليهم. ويُراعى في ذلك أن يكون أولئك من ذوي الرأي والبصيرة والحكمة خاصة من عرف حرصه ورغبته في الإصلاح وحسنت نيتهم وصدق حالهم.

٤- ينبغي استقبال الخصوم بالبشاشة واللين: ومحاولة التخفيف من حدة غضبهم، والتغاضي عن الإساءات التي قد تحصل من بعضهم وإتباع الطرق الصحيحة في مناقشتهم وذلك باختيار الآيات والأحاديث المناسبة، والكلمات التوجيهية.

## ٥- تقييم الشخصيات:

ويقوم المصلح في هذا الاتصال المبدئي بمعرفة شخصيات الخصوم ونفسياتهم فإن شعر بأن كل طرف يتعامل مع الحقائق ويحترم الطرف الآخر. فهذا يعني أن هناك فرصة جيدة للتوصل إلى صلح سريع. أما إن ركز كل طرف جهده على النيل من الطرف الآخر فهذا يعني أن المصلح سيبدل جهداً مُضنياً في مهمته.

### خطة وأهداف الإجراءات العملية: التي ينبغي أن تسعى إلى تحقيقها حتى تصل إلى هدفك الأساسي وهو الإصلاح بين الخصوم:

١- إعادة الحوار بين الطرفين خاصة أن كثيراً من الخصومات يحصل فيها قطيعة وهجر وانعدام التواصل، وبالتالي سوء الفهم للمواقف.

٢- إقناعهما بضرورة التوصل إلى حل وسط مرضي وتوضيح أن ذلك هو سبيل الإصلاح أن يخرج الجميع متصالحين ومحققين مكاسب من اتفاقهم، والتأكيد على أن أساس الصلح وقاعدته هو تنازل من الطرفين عن بعض حقوقهما حفاظاً على بقاء حبل المودة وإزالة لأسباب العداوة والضغينة.

٣- السماح لهما بتفريغ كل المشاعر السلبية في منتهى السرية. وإبداء المصلح شيئاً من التعاطف مع كلا الطرفين بهدف تضميد الجراح وتهدة النفوس وجبر الخواطر.

٤- دفع الجانبين إلى التركيز على القضايا والحقائق بدلا من العواطف والأقاويل والإشاعات.

٥- حمل الطرفين على التركيز على المصالح المتبادلة والأهداف المشتركة والعلاقات الوثيقة والتركيز على نقاط الاتفاق بدلا من الصراعات.

٦- إقناع الطرفين بأن عملية الإصلاح ذات أهمية وستنجح في فض النزاع وقطع الخصومة إضافة إلى إزالة الضغينة والعداوة وعودة العلاقات السابقة الحميمة.

- ٧- حمل الطرفين على التقدم بحلول مقترحة للنزاع يرضي بها الطرفان وتقريب وجهات النظر وإيجاد مربع اتفاق بين الخصوم.
- ٨- إقناع الطرفين بأن الطرف الآخر يمكنه أن يرضى ويتواءم مع الاتفاق النهائي.

### أولى الجلسات الانفرادية:

#### ١- الانفراد بكل طرف على حدة:

فاللقاء الفردي بكل واحد من الأطراف ربما يحسن في بعض الحالات؛ حتى لا يحصل الصراع والعراك في بداية الأمر؛ فيتعذر الإصلاح. فإذا حصل اللقاء الفردي كان ذلك سبباً لأن يقف المصلح على حقيقة الأمر، وما يريده كل طرف من الآخر.

#### ٢- اختيار المكان المناسب لهذه الجلسات:

حيث إن مكان الخصوم أحياناً لا يناسب للسعي في الصلح فيها لما يحيط بهم من ظروف اجتماعية وأقارب، أو ذوي نيات سيئة أو كاره للإصلاح لذلك يمكن الترتيب ومتابعة الخصوم والحديث إليهم في غير مقر إقامتهم.

#### ٣- من أهداف هذه الجلسات:

من أهداف الجلسات الانفرادية بين المتخاصمين إعطاء فرصة للاستماع للخصم ومراعاة مشاعره والتخفيف منها وإبداء التعاطف مع كلا الطرفين وتليين قلوبهما إلى قبول الصلح مع الثناء على لسان أحدهما للآخر. ومحاولة المصلح تبرير أعمال كل من المتخاصمين وأقوالهما بما يحقق التقارب، ويزيل أسباب الشقاق والخلاف، وأحياناً ينفي بعض أقوالهما السيئة فيما بينهما، وينسب إلى كل منهما من الأقوال الحسنة في حق صاحبه مما لم يقله مثل أن يقول: فلان يسلم عليك ويحبك، وما يقول فيك إلا خيراً ونحو ذلك.

٤- عليك بحسن الاستماع وأكررها للتأكيد ولأهميتها في هذه المرحلة بالذات:

لأن كل طرف من الأطراف يزعم أنه على حق، وأن صاحبه على باطل؛ فيحتاج كل واحد منهما إلى مَنْ يَستمع إليه، ويرفق به، ويأخذ ويعطي معه. بل إن بعض الخصوم يكفيه أن يفرغ ما في نفسه من غيظ، أو كلام؛ فيشعر بعد ذلك بالراحة، ويكون مستعداً لما يُراد منه.

٥- ينبغي أن يطرح المصلح الأسئلة التالية أو أية أسئلة أخرى تساعد على فهم قضية النزاع وتصورها تصوراً كاملاً لإيجاد الحل المناسب والعاقل لهما:

- ما هي قضية النزاع وكيف نشب النزاع بين الطرفين ومتى وما هي أسبابه وما هي التبعات التي حدثت وأثرت عليهما أو زادت في حدة النزاع؟
- شكل الخسارة والأضرار التي لحقت بهما وتعرض لها كلا الطرفين من جراء هذا النزاع؟
- الأمور التي يسعى الطرفان لحلها؟
- التسوية أو الحل المقترح من وجهه نظر كل طرف وما هو الحل الذي يطلبه كل طرف وما الذي يمكن أن يقبل به؟

### ثاني الجلسات الانفرادية وتبادل الآراء والمطالب:

١- تُعرف الطرفان في هذه المرحلة على بعض الأسباب التي أدت إلى نشوب النزاع مع تبرير بعض التصرفات التي قد تزيد الشقة، وتُعرف كل طرف على مطالب الطرف الآخر، وتؤكد على أهمية التركيز على الحقائق لا العواطف. كما يجب أن تشعرهما بأنهما يسيران في الطريق الصحيح لإنهاء خصومتهم وحل قضيتهم بما يرضي الطرفين.

٢- أن تذكر كل طرف بأنه يجب أن يسعى لأن يكون أكثر تجاوبًا وأكثر اعتدالًا في مطالبه وشروطه.

٣- يجب أن تبرز أهمية المرونة والتسامح لتجنب الطرق المسدودة فيما بعد؛ وهو ما يعد أحد العوامل الأساسية لإنجاح مسعاك.

٤- عدم مواجهة بعضهم بعضًا فيما يدعيه كل منهما على الآخر، منعًا لزيادة الفرقة والشقاق بينهما.

### ٥- إيجاد مربع الاتفاق:

من الأساليب الإدارية الحديثة في حل النزاع والتي يناسب أن يتعلمها المصلح ويطبّقها خاصة في النزاعات التي تكون على حقوق (أموال أو أراضي أو عقار ونحوه) إيجاد ما يطلق عليه مربع اتفاق. ففي موقف الصراع يتخذ الطرفان موقفين متضادين تماما بعيدين عن أي حل. وفي العادة يكون الحل الذي سيرضاه كل طرف وسطا بين ما يرغبه فعليا وما يمكنه قبوله، فعندما يتداخل الموقفان نحصل على مربع الاتفاق.

وأي اتفاق بين الطرفين في مربع الاتفاق هذا سوف يكون مقبولاً.

ودورك أيها المصلح هو تحريك الطرفين في اتجاه مربع الاتفاق ولكي تنجح في ذلك سوف يفيدك أن تعرف:

- ليس فقط ما يرغبه كل طرف ولكن أيضًا ما يمكن أن يقبل به.
- وأيضًا ما هما مستعدان على التخلي عنه أو المقايضة به أو المساومة بشأنه بحيث يمكنهما التحرك في اتجاه مربع الاتفاق.
- ومعرفة ما يمكن أن يطلب عوضًا إذا ما قرر ووافق الطرفان على استخدام أسلوب المساومة.

ومن المفيد أن تعرف أنه كلما عمد أحد الطرفين إلى أسلوب المساومة مالت القضية إلى الحل أكثر؛ وأي تسوية يتم التوصل إليها في إطار مربع الاتفاق عادة ما تحقق

مبدأ فائز فائز (المقصود بمبدأ فائز فائز هو أن يشعر الخصمان كلاهما أنهما قد كسبا وربحا في هذا الاتفاق والصلح) ومن ثم التصالح وهذا لأن الطرفان يرضيان بالتسوية داخل الحدود المقبولة بالنسبة لهما.

### الخصم المتعنت:

من أساليب مفاوضة الخصوم المتعنتين ومساومتهم للتخفيف من حدة مواقفهم أو التوسط في مطالبهم وشروطهم:

- الاعتماد والتوكل على الله والصبر والتحمل.
- الوعظ والنصيحة وتذكيره بفضيلة العفو والتسامح والصلح وبيان أجره عند الله عز وجل وذكر الآيات والأحاديث التي تحث على ذلك.
- الجلسات الانفرادية مع الخصم المتعنت والتدرج في عرض الصلح عليه كما ذكرنا.
- الاستعانة بالأقارب ممن يرغبون في الإصلاح وخاصة ممن لهم مكانة عند هذا الخصم.
- الرفع من قيمة الخصم.
- مناقشة الطلبات والشروط والمطالبة بترتيبها من حيث الأهمية.
- ومناقشة صحة وقوة ما يستند إليه ومدى قوة موقفه، وهل من صالحه التعنت أم الصلح، وبيان مزايا الصلح على القضاء وبيان موقفه لو رفع الأمر من القضاء.
- مطالبته بطرح الاقتراحات والحلول وعروض التسوية.

هذه بعض الأساليب في مواجهة الخصم المتعنت وهي تختلف باختلاف الشخص وقد يتناسب مع شخص أن تأتي إليه بأسلوب الوعظ والنصح وقد يتناسب مع آخر الاستعانة بالأقارب أو أكابر الناس كل ذلك يعتمد على طبيعة الشخص.



وحيث تطرح الاقتراحات من كلا الطرفين وحين يتم إيجاد مربع اتفاق يرضى بها الطرفين نكون قد انتقلنا إلى مرحلة جديدة ذات أهمية وهي مرحلة الجلسات المشتركة .

### أثناء الجلسات المشتركة:

١- مكان انعقاد الاجتماع: يجب أن ينعقد الاجتماع المبدئي في مقر الوسيط؛ فإن لم يكن ففي أي مكان محايد.

٢- التأكد من حضور الجميع: التأكد من حضور الخصوم وكل من له علاقة بالقضية أو يلحقه ضرر من الصلح الذي سيتم.

٣- المحافظة على آداب المجلس: وأن يؤكد ويطلب من الحضور عدم التطاول على بعض وشتم وبعض وخلط الدعاوي والحجج.

٤- ويبادر المصلح عند بداية الاجتماع بالحديث وافتتاح الحوار ويبدأ بخطبة الصلح: ويفضل أن يطيل فيها للتأثير.

وعليك في هذه الخطبة تذكير الخصوم بالعاقبة: فيحسن بالمصلح أن يُذكَر الأطراف المتخاصمة بالعاقبة؛ فيذكرهم بعاقبة الخصومة، وما تجلبه من الشقاق، وتوارث العداوات، واشتغال القلوب، وغفلتها عن مصالحها.

٥- ويذكرهم كذلك بالعاقبة الحميدة للصلح في الدنيا والآخرة، ويسوق لهم الآثار الواردة في ذلك كقوله تعالى: ﴿ وَأَنْ تَعْفُوا أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَلَا تَنْسُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ إِنَّ اللَّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ ﴾ (البقرة: ٢٣٧). وكقوله تعالى: ﴿ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ ﴾ (آل عمران: ١٣٤). وكقوله تعالى: ﴿ فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ ﴾ (الشورى: ٤٠). ويسوق لهم قصصاً لأناس عفاوا، فحصل لهم من العز، والخير ما حصل. وهكذا ...

٦- ويؤكد على أن الصلح في غالب أحواله فيه تضحية وتنازل من الجانبين، ونزول عن بعض الحق المدعى؛ لذا فهو يغلب عليه عدم الرضا الكامل والباطن بين المتصالحين أو أحدهما إلا أنه في مقابل ذلك يبين لهم ما يحصل للمتصالحين بعد إبرامه من إنهاء النزاع واستحقاق لما اتفق عليه مما ينتج عنه من استقرار للأملاك والحقوق وزوال الخصومات واختصار للجهد والوقت وإصلاح ذات البين.

### ٧- ويحرص على التركيز على أهمية الأمور الآتية:

يجب أن يؤكد أنه ليس قاضيا أو حكما وأن هدفه الإصلاح وأنهم لم يجتمعوا في هذا المكان كي يسعى احد الأطراف لإقناعه أو إقناع الطرف الآخر بأنه هو المصيب وأن الآخر هو المخطئ كما يجب أن يخبرهم أن الصلح لن يؤتي ثماره إن أصر احد الطرفين على التعنت والتمسك بوضعه المبدئي في محاولة لإثبات خطأ الطرف الآخر.

وبعد ذلك يبدأ كل طرف بعرض وبيان موقفه وهي إحدى النقاط بالغة الأهمية إذ أن الخلاف قد يكون قد نشب بين الجانبين منذ شهور كما أنه يرجح أن يكون الاتصال قد انقطع بينهما؛ أما الآن فقد أصبح كل طرف قادراً على شرح قضيته مباشرة للطرف الآخر. وهي نقطة نفسية وحساسة وبالغة الأهمية بالنسبة للطرفين إذ أن كل طرف سيسهر بالارتياح بعد أن يفرغ كل ما في جعبته وهذا يعني أن الحالة المعنوية لكلا الطرفين قد باتت مرتفعة وأن الطريق قد أصبح ممهداً للتوصل إلى حل وسط.

فإن قام أحد الطرفين بطرح نقطة ما لإثارة الجدل ولكن بدون دليل فيجب أن يذكره المصلح بلطف بأنه لا يصح التعامل إلا مع الحقائق المثبتة وأن الظنون والتخمينات لا يعتد بها.

**فإذا تم الاتفاق والتراضي والوصول إلى حل مقبول من الطرفين فيجب التنبيه إلى أمور:**

١- الحذر من إلحاق الضرر بأي من الخصوم: وذلك بالحرص على ألا يترتب على الإصلاح إضرار بأحد الأطراف. ولا بد في الصلح من مراعاة العدل وعدم الظلم والتعدي، قَالَ تَعَالَى: ﴿وَإِنْ طَائِفَتَانِ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَخْتَلَوْا فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا فَإِنْ بَغَتَ إِحْدَاهُمَا عَلَى الْأُخْرَى فَفْتِنَلُوا الَّتِي تَبَغَى حَتَّى تَفِيءَ إِلَى أَمْرِ اللَّهِ فَإِنَّ فَاءَ تَ فَأَصْلِحُوا بَيْنَهُمَا بِالْعَدْلِ وَأَقْسِطُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ﴾ (الحجرات: ٩).

٢- ضرورة الرضا على ما تم الاتفاق عليه من قبل الخصوم:

لأن المقصود من الصلح هو إنهاء الخصومة وقطعها فإذا انعدم التراضي وأجبر أحد الطرفين على ما لا يريد ظل النزاع قائماً ولم تحصل فائدة جهود الإصلاح ثم إن الصلح يكون فيه غالباً تنازل عن بعض حق المدعى وهذا تبرع والتبرع لا يكون إلا برضا من الشخص؛ لقوله ﷺ: « لَا يَجُلُّ مَالُ امْرِئٍ إِلَّا بِطَيْبِ نَفْسٍ مِنْهُ » (رواه الإمام أحمد في المسند، وصححه الألباني).

### بعد الاتفاق والتصالح:

١- مشروعية توثيق عقد الصلح والإشهاد عليه:

حيث إن هذا الإجراء سبب من أسباب درء الخصومات وقطع المنازعات؛ فإن غالب الخصومات ترجع إلى عدم وجود بيّنة عند أحد الخصوم أو كلاهما. وينبغي عند توثيق الصلح الذي تم مراعاة الآتي:

- أن يكون مبدوءاً بسم الله الرحمن الرحيم.
- وأن يكتب أسماء المتصالحين كاملة.

- وأن تشتمل الوثيقة على الإشارة إلى نوع المصالحة والأمور التي اشتملت عليها وذكر الشروط والمستثنيات ونحو ذلك وكذا ذكر من قام بالمصالحة فيما بينهم.
- وأن يذكر الشهود بأسمائهم ويشير إلى حضورهم إن كانوا حاضرين وقت كتابة الوثيقة.
- وأن تشتمل الوثيقة على ذكر تاريخ اليوم والشهر والسنة.
- وأن تشتمل وثيقة الصلح على الإمضاء من أطراف النزاع والشهود ومن قام بالإصلاح وكاتب الوثيقة.
- وينبغي أن يجعل للوثيقة أكثر من نسخة كأن تكون للخصمين نسختان ويحتفظ المصلح بنسخة عنده.

٢- يجب أن ينبه الجميع أنه إذا وقع الصلح بشروطه من شأنه أن يسقط الحقوق:

والدعاوى التي جرت من أجلها المصالحة وأن يؤمّن لكل من الطرفين ملكية الأشياء التي سلمها إليه الفريق الآخر أو الحقوق التي اعترف بها. مع العلم أن أثر الصلح يقتصر على الحقوق التي تناولها وحسم الخصومة فيها دون غيرها.

٣- وأن يتم تنفيذ ما اتفق عليه:

فلا بد من الصلح المبرم بين طرفين أو أكثر من إلزام بما اتفق عليه وتنفيذ لآثاره المترتبة على ذلك حيث أن وقوع الصلح مجرداً عن آثاره المترتبة على وقوعه وإبرامه وعدم تنفيذها يجعله قريباً من الصلح الأجوف.

٤- وإذا لم يتم تنفيذ ما اتفق عليه:

في حالة وقوع الصلح بين المتصالحين والانتهاه من إبرامه وإمضاءه ولم يحصل من ذلك تنفيذ عملي للصلح كأن يكون ناتجاً عنه ممانلة وظلم من أحد أطراف الخصومة فإنه يجوز للآخر أن يطلب إما تنفيذ الصلح المتفق عليه مع الإمكان أو فسخ

الصلح لأنه تبيّن بذلك ظلم الخصم الآخر وإرادته المشاقة وإيقاع الضرر بخصمه والضرر يزال.

#### ٥- التأكيد على أطراف الخصومة بعدم التحدث:

بما حصل من الخصومة وألا يذكره لكائن من كان وأن يحتسب كل منها ذلك عند الله ﷻ، وكذلك ألا يغتاب خصمه أو يسبه أو يشتمه في حضوره أو غيابه.

٦- وأن يطلب المصلح من الطرفين بعد الاتفاق الإبراء عن كل حق رضوا بتجاوزه في الدنيا والآخرة.



المراجع



# قائمة المراجع

- أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة، محمد بن إبراهيم الحمد.
- أخطاء في فن الإقناع، محمد مرشد المرشد، مجلة البيان، العدد ١٣٧.
- أخطاؤنا في علاج الأخطاء، محمد بن عبد الله الدويش.
- أخلاقيات الأخطاء، د. سلمان العودة.
- إدارة الذات وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح، عبد الله المهيري.
- إدارة الوقت، أ. ديل تيمب.
- إدارة الوقت، د. نادر أحمد أبو شيخة.
- إدارة الوقت، ماريون هاينز، ترجمة / عبدالله بلال.
- إدارة الوقت، مجموعة من الخبراء، ترجمة وليد عبد اللطيف عواضة، وهي عبارة عن ٥٩ بحثاً لمجموعة من الخبراء المتخصصين.
- إدارة الوقت، منهج متطور للنجاح، سهل فهد سلامة.
- أدب التغافل مع الإخوان، هاشم محسن باصرة.
- آداب الهاتف الجوال، محمد حاج عيسى الجزائري.
- أدب الهاتف الجوال، محمد صالح المنجد.
- أساليب إدارة الوقت، سعود محمد النمر.
- استراتيجيات التربية الإيجابية، للدكتور مصطفى أبو سعد.



- استراتيجية ناجحة في جمع التبرعات، إبراهيم بن سليمان الحيدري، مجلة البيان، العدد ٢٣٥.
- أسرار قادة التميز، د. إبراهيم الفقي.
- أسلوب الحوار مع الأبناء، رباب الداود.
- أطفال المسلمين كيف رباهم النبي الأمين، لجمال عبد الرحمن.
- أفكار رئيسية في إدارة الوقت، محمد المدني النجاري.
- الأساليب النبوية في التعامل مع أخطاء الناس، محمد صالح المنجد.
- الاستيعاب في حياة الدعوة والداعية، لفتححي يكن.
- الأطفال في التراث العربي للدكتور عبد الرزاق حسين.
- التعامل مع الأبناء فن له أصول، د. حسان شمسي باشا.
- التربية الدينية - منظور نفسي، للدكتور طارق الحبيب.
- التميز في إدارة الوقت، محاضرة للشيخ محمد الدحيم.
- الخصومة وفن المصالحة، عبد القادر أحمد عبد القادر، مجلة البيان، العدد ١٢١.
- الدعوة فن وإبداع، وائل إبراهيم بركات.
- الذوق سلوك الروح، الأستاذ عباس السيسي.
- السحر الحلال، إبراهيم الدويش. (محاضرة عن فن تعامل الزوجة مع زوجها).
- السعادة بين الوهم والحقيقة، الدكتور ناصر العمر.
- العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية. ستيفن كوفي.
- العمل الجماعي التطوعي، د. عبد الله عبد الحميد الخطيب.
- القراءة، خالد الموسى، مجلة البيان، العدد ٣٧.

- القراءة بقلب، قلب النجاح في الحياة، الطريق إلى: قوة الإرادة، و قوة الذاكرة، د. خالد بن عبد الكريم اللاحم.
- المدح: أنواعه وضوابطه، حمود بن جابر الحارثي، مجلة البيان، العدد ١٢١.
- المفاتيح العشرة للنجاح، د. إبراهيم الفقي.
- المدير ذو أسلوب الدقيقة الواحدة، د. كينيث بلانتشارد، ود. سبنسر جونسون، ترجمة محمد نجيب المقطوش.
- النجاح رحلة، جيفري ماير.
- إنها عملية ليست معقدة، لدوج باين.
- بصائر في العلم والثقافة، د/ عبد الكريم بكار.
- بين إدارة الوقت وإدارة الذات، خالد أبو الفتوح، مجلة البيان، العدد ١٢٨.
- تحفيز الأفراد للعمل الدعوي علم وفن، موقع بصائر.
- تحليل الشخصيات وفن التعامل معها، تعرف على عشر شخصيات بصفاتها وأمثلتها وتحليلها من واقع عملي، عبد الكريم الصالح.
- تخطيط الحياة وإدارة الوقت، المفاتيح السبعة للنجاح، د. خالد بن عبد الكريم اللاحم.
- تطوير الذات في فن التعامل مع الآباء والأمهات، مصلح بن زويد العتيبي.
- تفنن في نصيحتك، خالد السلطان.
- تقبل عيوب الآخرين، فريد مناع.
- تقرير ميداني، لمحمد أحمد الراشد.
- خطبة الجمعة في الكتاب والسنة، لعبد الرحمن بن محمد الحمد.
- خطبة الجمعة وأحكامها الفقهية، لعبد العزيز بن محمد بن عبد الله الحجيلان.

- خطبة الجمعة ودورها في تربية الأمة، عبد الغني أحمد جبر مزهر.
- خمسون وصية ووصية لتكون خطيباً ناجحاً، أمير بن محمد المدري.
- دع التسوية وابدأ العمل، جيمس آر . شيرمان ترجمة: محمد طه علي.
- دليل التربية الأسرية للدكتور عبد الكريم بكار.
- سحر الشخصية مقومات فطرية وإدراكية، غريس فرح.
- سحر الكلام وفن التشجيع، عبير العقاد، مجلة البيان، العدد ٢٣٣.
- سلسلة كاملة من الذوق والإتيكيت في الإسلام، صالح بن خالد.
- سوانح وتأملات في قيمة الزمن، خلدون الأحذب.
- ضوابط التصحيح، من محاضرة لسلمان العودة.
- علم النفس الدعوي، للدكتور عبد العزيز بن محمد النغمشي.
- فن إدارة الوقت (طريقة عملية لطلبة العلم والباحثين للاستفادة من أوقاتهم)  
د. عبد الله بن مبارك آل سيف.
- فن إدارة الوقت، أعمارنا، كم نستغل منها؟ وكم نضيع؟ عبد الله آل سيف،  
مجلة البيان، العدد ٨٦.
- فن إدارة الوقت، عبد الرحمن العمرو.
- فن إدارة الوقت، عبد الله مبارك البوصي.
- فن إدارة الوقت، يوجين جريسمان.
- فن الاستماع، وصفة أخلاقية ومهارة ضرورية، عبد الله المهيري.
- فن الإصلاح بين الناس، فهد بن فريج البلوي.
- فن الإعداد والإلقاء، سامي بن خالد الحمود.
- فن الإقناع، د. رقية بنت محمد المحارب.

- فن الإقناع، كيف تسترعي انتباه الآخرين، وتغير آراءهم، وتؤثر عليهم، هاري ميلز.
- فن الإقناع، محمد مرشد المرشد، مجلة البيان، العدد ١١٨.
- فن الإلقاء الرائع للدكتور طارق السويدان.
- فن الإنصات، عبد الله المهيري.
- فن التحفيز الإداري، د. محمد بن علي شيبان العامري.
- فن التخطيط وأثره في حياة الداعية، يحيى عبید ثمانی الخالدي.
- فن التعامل مع الزملاء، نورمان سي . هيل.
- فن التعامل مع الزوجة، إبراهيم الدويش.
- فن التعامل مع الزوجة، الحب الزوجي، علي بن صالح الجبر البطيخ.
- فن التعامل مع الناس، دايل كارنيجي.
- فن التعامل مع الناس، عبدالرحمن بن فؤاد الجار الله.
- فن التعامل مع الناس، د. عبد الله الخاطر.
- فن التعامل مع عقارب الساعة، علي بن صالح البطيخ.
- فن التواصل مع الآخرين، محمد هشام أبو القمبز.
- فن الخطابة، ديل كارنيجي.
- فن القراءة السريعة، د. مبارك الغربي الشمري، مجلة البيان، العدد ٣٥.
- فن القيادة، وليام أ كوهين.
- فن المقالة، منصور الأحمد، مجلة البيان، العدد ٢٠.
- فن تحفيز العاملين، جيمس بييتون.
- فن معالجة الأخطاء، عبد الله آل سيف. مجلة البيان، العدد ٦٩.

- فنون الحوار والإقناع، محمد ديباس.
- فنيات التعامل، الضغوط النفسية stress، سعد الاماره.
- قواعد في فن المحادثة مع الآخرين، سرحان بن غزاي العتيبي.
- قواعد ومبادئ الحوار الفعال، لعبد الله بن عمر الصقهان، ومحمد عبد الله الشويعر، مراجعة الدكتور فهد سلطان السلطان.
- قوة الذكاء الكلامي، توني بوزان.
- كلمات في التعامل، عبد الرحمن عبد الله اللعبون.
- كن مرناً واصفح عن الآخرين، فريد مناع.
- كيف أفنق أبناءني بالحوار الناجح؛ للدكتور محمد فهد الثويني.
- كيف تتحدث فيصغي الصغار إليك، وتصغي إليهم عندما يتحدثون، لأدليل فابر، وإيلين مازلش، تعريب فاطمة عصام صبري.
- كيف تختار موضوع الخطبة، إبراهيم بن محمد الحقييل، مجلة البيان، العدد ٢٠٩.
- كيف تربي أبناءك في هذا الزمان؟ د. حسان شمسي باشا.
- كيف تصبح قارئاً متمرساً، جايل كلوبفل.
- كيف تعمل أكثر في وقت أقل، كيري جلايسون.
- كيف تقتل خوفك من مواجهة الجماهير؟ تشونسي م. ديببو.
- كيف تقدم عروضاً قوية ومؤثرة؟ محمد عبد الجواد.
- كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ دايل كارنيجي.
- كيف تكون عملياً، مترجم، نشر دار المؤمن، وغيرها.
- كيف تكون محبوباً؟ علي العمري.

- كيف تنجز أكثر في وقت أقل، ١١٣ وسيلة وحيلة لمساعدتك علي رفع معدل الإنتاج والتغلب على عادة التأجيل، تأليف روبرت بودش، ترجمة منال مصطفى محمد.
- كيف تنجز عملك في أقل وقت؟ مصطفى كريم.
- كيف تنمي قدرتك على تحفيز الآخرين، فوز عبد اللطيف كردي.
- لغة الجسد، كيف تقرأ أفكار الآخرين من خلال إيماءاتهم، لآل بيز، تعريب سمير شيخاني.
- لقاء الجماهير، د. أكرم رضا.
- لمحات في فن الحوار، محمد محمد بدري، مجلة البيان، الأعداد ٨٧، ٨٨، ٨٩.
- ما تحت الأفتنة، للدكتور محمد بن عبد الله الصغير.
- ماذا تقول كي تحصل على ما تريد، ديب سوسمان.
- مشكلات تربوية في حياة طفلك، لمحمد رشيد العويد.
- معجم اللغة العربية المعاصرة، د أحمد مختار عبد الحميد عمر.
- معيار تصحيح الأخطاء، عبد الله المسلم، مجلة البيان، العدد ١٣٠.
- من أشكال الحوار، د. ناصر بن سليمان العمر.
- من فنون التعامل، محمد بن سرار الياامي.
- من فنون التعامل الأسري، د. ناصر العمر.
- من مهام المربي الفعال التحفيز، يوسف محمود.
- مهارات الاتصال للإعلاميين التربويين والدعاة، د. محمد منير حجاب.
- مهارات التواصل مع الأولاد، كي تكسب ولدك؟ د. خالد بن سعود الحلبي.
- مهارة الإدارة الذاتية الناجحة، د/ إبراهيم القعيد.

- مهارات القراءة السريعة، جويس تيرلي.
- موضوعات خطبة الجمعة، الشيخ عبد الرحمن بن معلى اللويحق.
- موقع المنبر [www.alminbar.net](http://www.alminbar.net).
- نَظْمُ بيتك في ساعة، أحمد محمد علي.
- نموذج لمشروع مقترح للتمويل، مركز التميز للمنظمات غير الحكومية بالأردن.
- ورشة عمل "بناء القدرة المؤسسية للمنظمات غير الحكومية"، عبد الله أبو العطا.
- وميض من الحرم ، للشيخ سعود الشريم.

الفهرست





# مُحتويات الكتاب

- ٥ • هذا الكتاب
- ٦ • الإهداء
- ٧ • ثلاث وثلاث
- ٨ • المقدمة
- ١٢ • فضل الدعوة إلى الله ﷺ
- ١٦ • متوالية الأجر الهندسية
- ٢٠ • فن إدارة الذات
- ٢٣ • رأس مالك
- ٣٣ • إحصائية دقيقة تبين أهمية العمر والحرص عليه
- ٣٦ • ما معني إدارة الذات؟
- ٣٦ • كيف تتعامل مع نفسك
- ٤١ • أمور تساعدك على تنظيم وقتك
- ٤٢ • معوقات تنظيم الوقت
- ٤٣ • خطوات تنظيم الوقت
- ٤٤ • كيف تستغل وقتك بفعالية؟
- ٤٦ • قواعد في إدارة الوقت
- ٥٠ • إدارة الأهداف
- ٥١ • تصنيف الأهداف

- معوقات إنجاز الأهداف ٥٣
- إدارة الأهداف ومفهومك للنجاح ٥٤
- أهمية تحديد الأهداف ٥٦
- المفاتيح السبعة لتحقيق الأهداف ٥٨
- إدارة المهام ٨٢
- أهمية الدققة ٨٦
- فقه إدارة المواعيد ١١٣
- ضغط الوقت ١١٧
- طرق توفير الوقت ١٢٠
- مضيعات الأوقات ١٢٢
- كيف تنجز أكثر في وقت أقل ١٣٠
- نظّم بيتك في ساعة ١٥٥
- فن التعامل مع الناس ١٥٨
- قواعد ثابتة في التعامل ١٦٢
- أساليب التعامل مع الناس ١٦٣
- فن التغافل ١٨٠
- المدح ، أنواعه وضوابطه ١٨٣
- فن التعامل مع الآباء والأمهات ١٨٧
- القواعد المثلى للتعامل مع الوالدين بالحسنى ١٨٩
- وصايا في فن التعامل مع الوالدين ١٩٣
- فن التعامل مع الزوجة ٢١٥

- ٢٣٤ • علاقة الرجل بأهله بعد الزواج
- ٢٣٥ • فن التعامل مع الزوج
- ٢٤٠ • فن التعامل مع الأبناء
- ٢٤٧ • فوائد الحوار مع الأولاد
- ٢٧١ • فن التعامل مع أخطاء الآخرين
- ٢٧٥ • كلنا عندنا عيوب
- ٢٧٧ • كيف تعطي نصيحة؟ تفنن في نصيحتك
- ٢٨٤ • فن معالجة الأخطاء
- ٢٨٥ • بعض القواعد المهمة في معالجة الأخطاء
- ٢٩٣ • ضوابط تصحيح الأخطاء
- ٣٠٠ • من الأساليب النبوية في التعامل مع أخطاء الناس
- ٣٢٥ • أخطاء في علاج الأخطاء
- ٣٤٤ • فن تحليل الشخصيات والتعامل معها
- ٣٥٢ • أنواع الشخصيات
- ٣٧٧ • كيف تكون قوي الشخصية؟
- ٣٨١ • فن الترويض: كيف تتعامل مع المشاكسين
- ٣٨٢ • كيف تكون شخصية محبوبة؟
- ٣٨٩ • فن الاستيعاب
- ٣٨٩ • مواقف في الاستيعاب من القرآن وسيرة النبي ﷺ وأصحابه رضوان الله عليهم
- ٣٩٣ • تفاوت القدرة على الاستيعاب
- ٣٩٤ • الاستيعاب الخارجي والداخلي

- ٤١٨ • فن التواصل مع الآخرين
- ٤٢٩ • مهارات الاتصال الشخصي التسع
- ٤٤٤ • الاستماع ودوره في إنجاح التفاهم والحوار
- ٤٦٠ • قواعد فن المحادثة مع الآخرين
- ٤٦٤ • أخطاء في أدب المحادثة والمجالسة
- ٤٧٩ • فن التعامل مع النقد
- ٤٨١ • فن الإقناع
- ٤٨٧ • فن الحوار
- ٥١٢ • فن الذوق
- ٥١٥ • قواعد عامة
- ٥١٩ • ملاحظات في الذوق ينبغي على الدعاة مراعاتها
- ٥٣٠ • أدب الهاتف الجوال
- ٥٤٤ • مواقف في الذوق يحكيها الأستاذ عباس السيسي رحمه الله
- ٥٧٥ • فن الإعداد والإلقاء
- ٥٧٩ • ما هي مجالات الإلقاء؟
- ٥٨٠ • صفة خطبة النبي ﷺ
- ٥٨٨ • الاستشهاد بالقصة في الخطبة
- ٥٩١ • كيف تختار موضوع الخطبة
- ٦٠٢ • ضوابط وقواعد لموضوعات خطبة الجمعة
- ٦٢١ • وصايا للخطيب
- ٦٢٩ • الخطيب وجمهوره

- ٦٣٠ • مهارات الإلقاء
- ٦٥٨ • كيف تصل إلى الفصاحة؟
- ٦٦٤ • مهارات تحسين الذاكرة
- ٦٦٧ • كيفية كسر حاجز الخوف وتنمية الشجاعة والثقة بالنفس
- ٦٧٦ • محاذير ينبغي للخطيب أن يتجنبها
- ٦٨٢ • عيوب الخطبة
- ٦٩٣ • ضوابط في إلقاء الكلمات السريعة أو القصيرة المعروفة بـ (الخاطرة)
- ٧٠٦ • تنسيق المحاضرات
- ٧٠٨ • فن القراءة
- ٧١٠ • المهارات اللازمة للقراءة
- ٧١٤ • لماذا يجب أن تنمي مهارات القراءة لديك؟
- ٧١٥ • القراءة بقلب
- ٧٢١ • مجالات القراءة بقلب
- ٧٢٧ • فن القراءة السريعة
- ٧٣٣ • كيف تطوّر مهارتك في القراءة؟
- ٧٣٤ • كيف تستوعب أثناء القراءة السريعة؟
- ٧٣٦ • فن جمع التبرعات
- ٧٤٢ • نموذج لمشروع مقترح للتمويل
- ٧٥١ • إستراتيجية ناجحة في جمع التبرعات
- ٧٥٣ • فن الإصلاح بين الناس
- ٧٦٥ • من ميادين الإصلاح

- ٧٧١ قضايا يشرع فيها الإصلاح وقضايا يمتنع فيها الإصلاح
- ٧٧٣ بعض شروط الصلح بين المتخاصمين
- ٧٧٤ الأهداف العامة لمريد الإصلاح والثمار المرجوة
- ٧٧٥ آداب وصفات الساعي المصلح والوسيط
- ٧٧٨ المهارات التي يحتاجها المصلح
- ٧٧٩ خطوات السعي في الإصلاح ومراحله ومتطلبات كل مرحلة
- ٧٩٧ المراجع
- 807 الفهرس



صَدْرُ الْمُؤَلَّفِ

# إدارة العمل الدعوي

جمع وترتيب

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

دار الفتح الإسلامي

دار الخلفاء الراشدين



صَدْرُ الْمُؤَلَّفِ  
تَهْدِيْبُ كِتَابِ  
الْأَعْيُنِ

لِلْإِمَامِ الشَّاطِبِيِّ

هَذَبَهُ وَضَرَجَ أَحَادِيثَهُ

شَحَاتَهُ صَقَرَهُ

دار الفتح الإسلامي

دار الخلفاء الراشدين