

الأربعون التطويرية

40 حديثاً في تطوير الذات وأسباب النجاح

إعداد

أ.د علي بن إبراهيم العجين

أستاذ الحديث الشريف - جامعة آل البيت

المملكة الأردنية الهاشمية



حقوق الطبع محفوظة لكل مسلم يرغب بطباعته
بشروط عدم تغيير المحتوى
الطبعة الأولى (١٤٤٢هـ - ٢٠٢١م)

المملكة الأردنية الهاشمية
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(٢٠٢١/٤/٢٣٥٠)

٢٣٧، ٢

عجين، علي إبراهيم

الأربعون التطويرية / علي إبراهيم عجين - عمان: المؤلف، ٢٠٢١
(ص)

ر.إ.: ٢٠٢١/٤/٢٣٥٠

الواصفات: / الحديث الشريف// تطوير الذات// النجاح// علم
الاجتماع الديني/

يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبر هذا المصنف عن رأي
دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.

التصميم والإخراج



الأربعون التطويرية



الأربعون التطويرية

أربعون حديثاً في تطوير الذات وأسباب النجاح

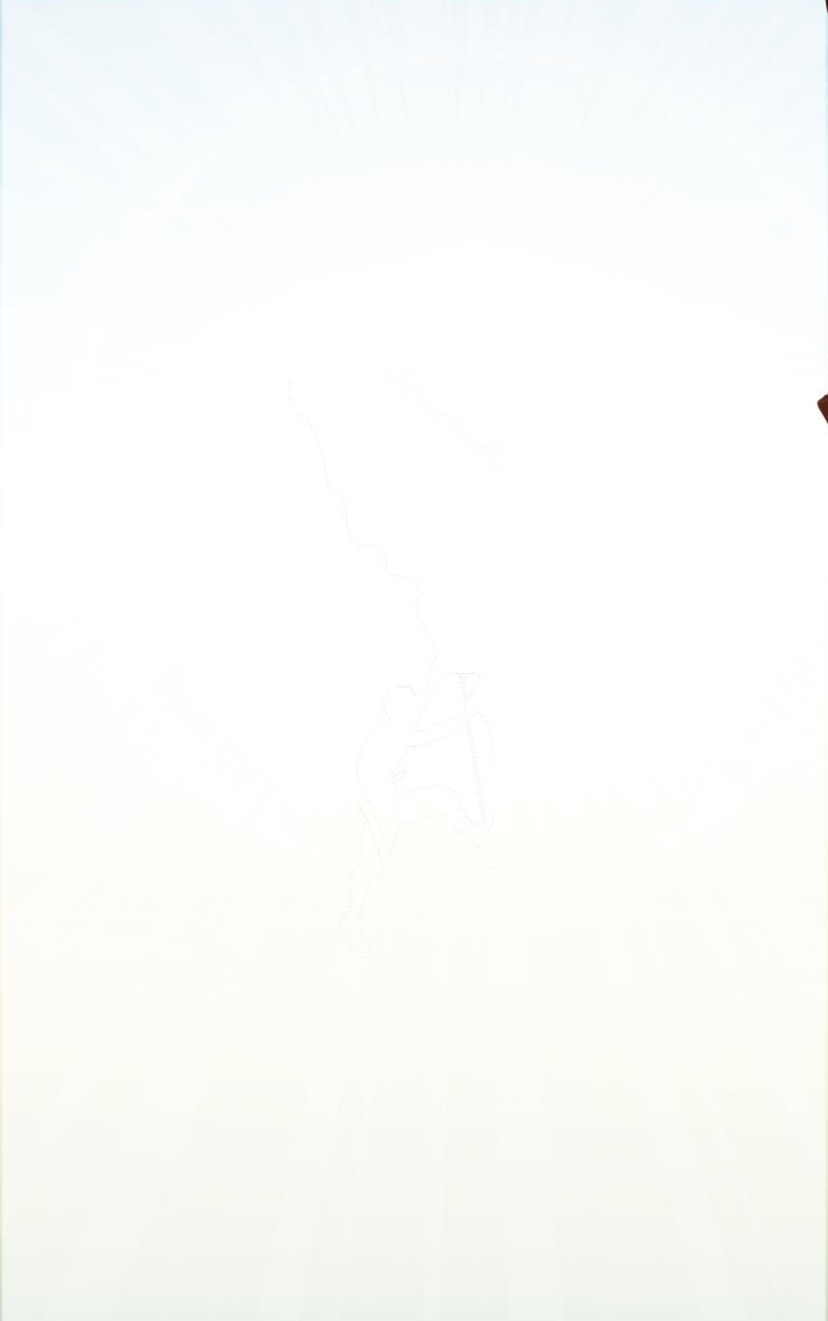
إعداد

أ.د علي بن إبراهيم بن سعود العجين

أستاذ الحديث الشريف - جامعة آل البيت

المملكة الأردنية الهاشمية

الأربعون التطويرية



المقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على سيد الناجحين،

وبعد:

فإن خير قصة للنجاح تدرس قصة محمد صلى الله عليه وسلم فهي

أحسن قصص النجاح، جرت على عين الله تعالى ورعايته، مؤيدة

بوحى منه سبحانه، فمن قوله لورقة بن نوفل رحمه الله تعالى: (أو

مخرجي هم؟!)) إلى بشارة ربه له ودنو أجله بقوله تعالى: {إِذَا جَاءَ نَصْرُ

اللَّهِ وَالْفَتْحُ (١) وَرَأَيْتَ النَّاسَ يَدْخُلُونَ فِي دِينِ اللَّهِ أَفْوَاجًا (٢) فَسَبِّحْ

بِحَمْدِ رَبِّكَ وَاسْتَغْفِرْهُ إِنَّهُ كَانَ تَوَّابًا (٣)} [النصر: ١-٣]، كانت قصة

النجاح الكاملة، كاملة بأحداثها وقيمها ومعانيها، فمن أراد أسباب

النجاح فليدرسها و يحللها، ومن أراد تطوير نفسه فليتمعق بها، فهي

خارطة طريق واضحة المعالم للوصول للقمة، فإن النجاح يقاس بقيمه

وآثاره ونتائجه، وها هم الصحابة الناجحون أتباع القائد الناجح

يحققون معجزة النجاح بنشر الدعوة في أرجاء المعمورة في فترة قياسية.

وإن هدي محمد صلى الله عليه وسلم في النجاح يظهر فاعلية السنة النبوية في كل ميادين الحياة، عبر الزمان والمكان، وذلك في البحث عن أسباب نجاحه من داخل شخصيته، ومحاوله فهم سبب نجاحه الكامل بسؤال: لماذا نجح بعد توفيق الله تعالى له؟ لتعلم منها سنة النجاح في الحياة، كما تعلمنا منها العقيدة و الفقه و الأخلاق.

وسنة النجاح نستخرجها من مواقف سيرة النبي صلى الله عليه وسلم وأفعاله وأقواله و تعاملاته، مع التحليل و الدراسة، مسترشدين بأقوال علماء المسلمين ممن شرح السنة النبوية و درس السيرة العطرة، مع الاستفادة مما كتب عند المعاصرين عن عادات الناجحين، وأسباب نجاحهم، وهي تمثل ديناً ندين الله تعالى به فهو من أمر بطاعة نبيه صلى الله عليه وسلم في كتابه الكريم، ورتب الأجر و الثواب على التأسي و الاقتداء به، مستلهمين من قصة نجاحه ما يدفعنا للنجاح و تطوير الذات.

وفي ذلك رد عملي على الطاعنين بالسنة النبوية، سواءً من القرآنيين بقرآنيتهم الكلية أو الجزئية، حتى تجرأ أحدهم بالقول لا بأس بالأخذ بالسنة النبوية في باب الحكمة و الإرشاد، وليس تشريعاً وديناً، فنزل



الأربعون التطويرية

السنة منزلة أقوال بوذا وكونفوشيوس وأفلاطون، ورد على الحداثيين والعلمانيين الذين جعلوا السنة النبوية في حيز تاريخي ومكاني ضيق لا يتسع إلا لجزيرة العرب في القرن الأول، والله المستعان.

و على طريقة سلف الأمة بجمع أربعين حديثاً كانت **(الأربعون التطويرية)** مما صح عن النبي صلى الله عليه وسلم في بيان طرق تطوير الإنسان لنفسه، وتوضيح أسباب النجاح في كل ميادينه، النجاح في الدين و الدنيا، في الأسرة و التربية، في العمل والتجارة، في الإدارة والقيادة، وكانت هذه الأسباب على النحو الآتي:

١. التوكل على الله تعالى.
٢. ترك العجز.
٣. الشغف بالمعرفة.
٤. التسديد نحو الهدف.
٥. التوازن في الحياة.
٦. اكتشاف القدرات.
٧. الخيال و الإبداع.
٨. استثمار الصحة و الفراغ.

الأربعون التطويرية

- ٩ . العطاء بلا حدود.
- ١٠ . حب الذات.
- ١١ . غنى النفس.
- ١٢ . المداومة على الإنجاز ولو بالقليل.
- ١٣ . الصبر.
- ١٤ . مجاهدة النفس.
- ١٥ . استشعار نعمة الله تعالى.
- ١٦ . التواضع بالنجاح.
- ١٧ . الاستمتاع بالدنيا والآخرة.
- ١٨ . قوة الطموح.
- ١٩ . الرفق.
- ٢٠ . التفاؤل.
- ٢١ . عدم الاستعجال.
- ٢٢ . الإحساس بالجمال.
- ٢٣ . تجنب الإيحاء السلبي.
- ٢٤ . التخطيط و ترتيب الأولويات.





٢٥. التصالح مع الذات.

٢٦. ترك التكلف.

٢٧. التحكم بالنفس.

٢٨. التعبير عن المشاعر.

٢٩. النظرة المستقبلية.

٣٠. المرونة.

٣١. السهولة و ترك التعقيد.

٣٢. الإيجابية.

٣٣. الملاذ الآمن للمجتمع.

٣٤. الحذر من المخاطر.

٣٥. عدم تمني الصعاب.

٣٦. استثمار الفرص.

٣٧. البعد عن الشهرة.

٣٨. الاعتماد على الذات.

٣٩. التميز في النجاح.

٤٠. إتقان الخاتمة.

الأربعون التطويرية

وقد أتبعنا هذه الأسباب بشرح مختصر للأحاديث في ترسيخ معاني النجاح، وألتزم غالباً بأن لا يزيد عن صفحة واحدة، إلا في بعض الأحاديث لربطها بالعلوم العصرية الموافقة للشرع الحكيم، والمؤدية للتطوير والنجاح.

والباب في تتبع أسباب النجاح و تطوير الذات غير ما ذكرت في (الأربعين التطويرية) مفتوح للزيادة وإضافة المعاني وإبراز القيم من السنة النبوية.

أسأل الله العظيم رب العرش الكريم أن يوفقنا للسداد والنجاح والفلاح في الدنيا والآخرة.

وكتبه

علي بن إبراهيم بن سعود العجيين

في بيرين الخضراء - المملكة الأردنية الهاشمية

ضحى الأحد ٢٤ رجب الخير ١٤٤٢هـ

الموافق ٧ / ٣ / ٢٠٢١م

الحديث الأول

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
قَالَ: (يَدْخُلُ الْجَنَّةَ أَقْوَامٌ أَفْئِدَتُهُمْ مِثْلُ أَفْئِدَةِ الطَّيْرِ)^(١)

قبل شرح الحديث لعل القارئ الكريم يتساءل لماذا بدأت بهذا الحديث في موضوع تطوير الذات و ذكر أسباب النجاح؟! والسبب في ذلك أن ما يميز المسلم عن الإنسان الغربي في سيره نحو النجاح هو التوكل على الله تعالى، بل هو أساس تطوير الذات، فهذا المخلوق بغير خالقه ضعيف منكسر، وهو بربه قوي منتصر، وفي ثنايا عرض كتب أسباب النجاح وتطوير الذات الغربية تجدهم يذكرون أن من أسباب النجاح ما يطلقون عليه: ضربة الحظ وابتسامة الدنيا!! وهو في عقيدتنا التوكل على الله تعالى وطلب العون منه واللجوء إليه، في كل صغيرة وكبيرة، والإيمان بقدره و الرضا بقضائه، فالإنسان مهما أوتي من علم وذكاء و تطوير ذات بغير اعتماده على خالقه فهو لا شيء، ولذلك مدح

(١) مسلم- الجنة وصفة نعيمها- يدخل الجنة أقوام أفئدتهم مثل أفئدة الطير. رقم: (٢٨٤٠).

الأربعون التطويرية

الله المتوكلين وأثنى عليهم في كتابه الكريم. قال تعالى: {إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَتْ قُلُوبُهُمْ وَإِذَا تُلِيَتْ عَلَيْهِمْ آيَاتُهُ زَادَتْهُمْ إِيمَانًا وَعَلَىٰ رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ} [الأنفال: ٢]. وقال تعالى: {وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ} [الطلاق: ٣].

فلذلك كان هذا الحديث أولاً فهو أساس تطوير الذات عند المسلم، فعبادة التوكل من العبادات القلبية ذات الأثر الفعلي على سلوك الإنسان نحو النجاح، وهي تمثل صورة من صور الإخلاص لله تعالى.

وبين شراح الحديث وجه الشبه بين قلب الطائر و قلب هؤلاء الذين يدخلون الجنة، ومن ذلك حسن التوكل على الله تعالى، كما جاء في حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لو أنكم تتوكلون على الله حق توكله لرزقكم كما يرزق الطير، تغدو خماصاً وتروح بطاناً)^(١).

قال ابن هبيرة: (الذي أراه في هذا الحديث أن هؤلاء القوم كانت قلوبهم على مثل قلوب الطير رقة لخلق الله ورحمة لعباده، وشفقة على المسلمين، فترى الواحد منهم يرفق بالطفل أكثر من أم ذلك الطفل

(١) الترمذي-الزهدي-التوكل على الله-رقم: (٢٣٤٤)، وقال: حديث حسن.



الأربعون التطويرية

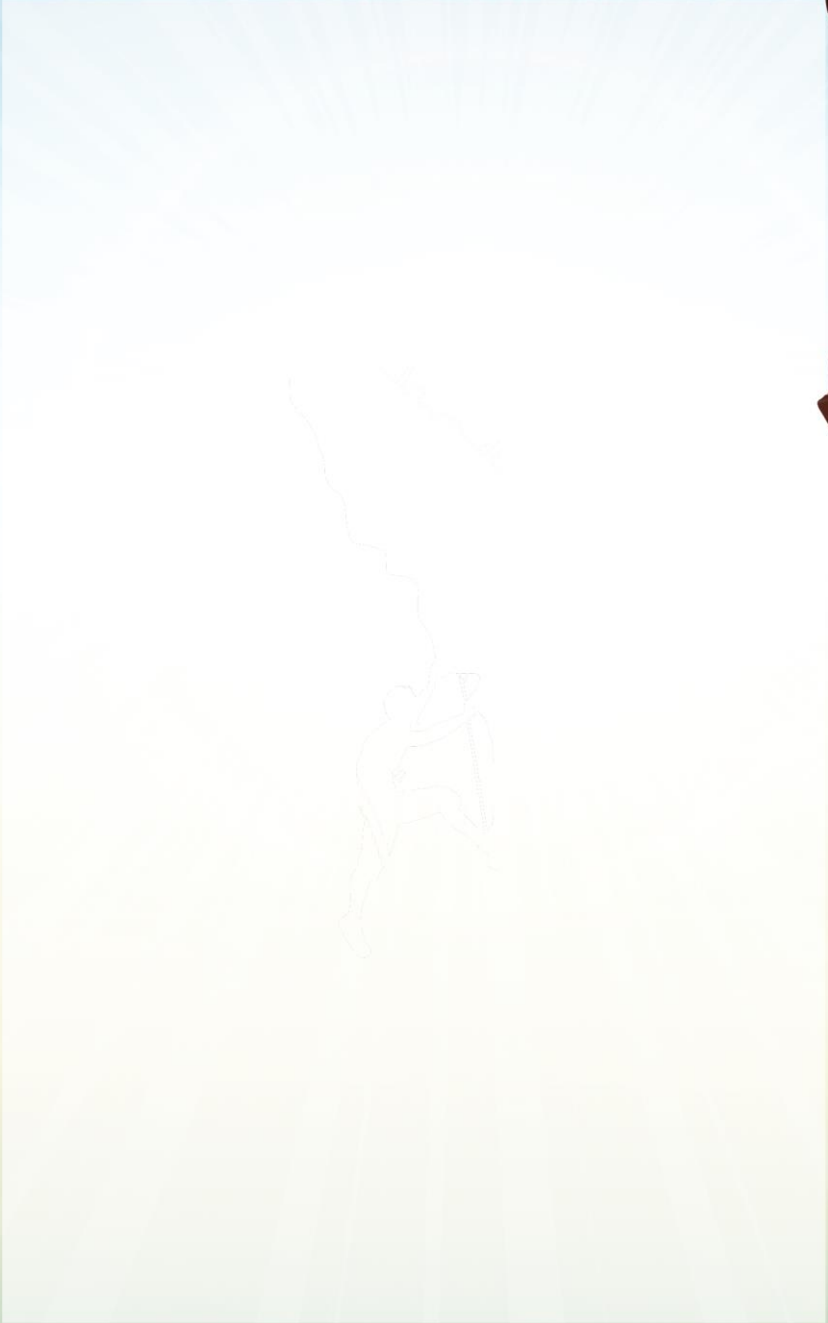
بالطفل، ويشفق على الغلام أكثر من إشفاق الغلام على نفسه، وهذا على الكهل والشيخ، ثم شرف قلبه، لرحمة الحيوان، وحتى يتخرج من قطع الشجر عيناً، حتى إنه لا تؤايبه نفسه ولا يطلب قلبه على فعل شيء من ذلك) وقال: (ويجوز أن تكون قلوبهم على قلوب الطير خوفاً من الله في كل شيء حتى إنهم إن أطاعوا خافوا، وإن عصوا وعصى غيرهم خافوا لشدة محاذرتهم على أحوالهم مع ربهم سبحانه وتعالى)^(١).

وقال الطيبي: (قد تقرر في علم البيان أن وجه الشبه إذا أضمر عمّ تناوله، فيكون أبلغ مما لو صرح به، فينبغي أن يحمل الحديث على المذكورات كلها)^(٢)، أي من حسن التوكل ورقة القلب وشدة الخوف من الله تعالى. ويظهر أن سبب دخولهم الجنة بعد رحمة الله هذه الصفات، ولا يمنع أن يجمع بين التوكل ورقة القلب والخوف من الله، فإن المتوكل رقيق القلب لشدة تعلقه بربه وخوفه منه.

فكن كالطير متوكلاً

(١) ابن هبيرة الذهلي(٥٦٠هـ):الإفصاح عن معاني الصحاح، تحقيق فؤاد عبد المنعم، دار الوطن، الرياض، ١٤١٧هـ، (٨/ ٢٦-٢٧).

(٢) الطيبي: الحسين بن عبد الله، شرح مشكاة المصابيح، تحقيق عبد الحميد هنداي، مكتبة نزار الباز، مكة المكرمة، الطبعة الأولى ١٤١٧هـ-١٩٩٧م، (١١/ ٣٥٥٩).



الحديث الثاني

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الْمُؤْمِنُ الْقَوِيُّ خَيْرٌ وَأَحَبُّ إِلَى اللَّهِ مِنَ الْمُؤْمِنِ الضَّعِيفِ، وَفِي كُلِّ خَيْرٍ أَحْرَضٌ عَلَى مَا يَنْفَعُكَ، وَاسْتَعِينُ بِاللَّهِ وَلَا تَعْجِزُ، وَإِنْ أَصَابَكَ شَيْءٌ فَلَا تَقُلْ: لَوْ أَنِّي فَعَلْتُ كَذَا وَكَذَا، وَلَكِنْ قُلْ: قَدَّرَ اللَّهُ وَمَا شَاءَ فَعَلَ فَإِنَّ لَوْ تَفْتَحُ عَمَلَ الشَّيْطَانِ)^(١)

العجز لا يتناسب مع الإيمان بالله تعالى، والمتوكل على الله حسن التوكل لا يصاب به، والناجحون أبعد الناس عنه، والعجز هنا هو عجز نفسي وهو ما يعرف بأدبيات علم النفس بـ(العجز المكتسب)، (Learned Helplessness)، ويعني: أن الإنسان يتعلم العجز، ويرى أن الجهد المبذول في طريق النجاح لا فائدة منه، بسبب تجربة غير ناجحة، فيستسلم للفشل، ويصف د. مطاع بركات هذه الحالة بقوله: (ولكن الصعوبة الأكبر هي أن تنظر إلى هذا العجز بعجز، وأن تشعر

(١) مسلم- كتاب القدر- باب في الأمر بالقوة وترك العجز والاستعانة بالله وتفويض المقادير لله- رقم: (٢٦٦٤).

بأنك غير قادر على شيءٍ حياله، ومن هنا فإن التعرف على ظروف تعلم العجز يعتبر أمراً ضرورياً جداً، ولكنه لا يكفي، فبعد العلم بأمر العجز، ينبغي التعرف إلى كيفية الخروج منه، والتعامل معه^(١)، وفي الحديث خطوات علاج العجز المكتسب على النحو الآتي:

أولاً: الإيمان بالله تعالى:

ابتداءً الحديث بذكر وصف الإيمان (المؤمن) تأكيداً لأهمية دور الإيمان بالله تعالى في حياة المؤمن بإبعاده عن العجز والشعور بالإحباط وتوقع السيئ في حياته، فإن الإيمان بالخالق القادر القوي العزيز يتنافى مع الشعور بالوهن والاستكانة، فالإيمان بالله تعالى مصدر قوة المؤمن، قال الإمام ابن القيم: (إن نفس الإيمان بالله تعالى وعبادته ومحبته وإخلاص العمل له وإفراده بالتوكل عليه هو غذاء الإنسان وقوته وصلاحه وقوامه)^(٢)، والإيمان بالله تعالى يستلزم حسن الظن بالله تعالى والشعور بالتفاؤل، فالتشاؤم وسوء النظرة المستقبلية من مكونات العجز المكتسب، وفي المقابل فإن التفاؤل أنجح علاج للعجز

(١) العجز المكتسب دراسة نفسية، ص ٦، منشورات وزارة الثقافة، الجمهورية العربية السورية - دمشق، ٢٠٠٤م.

(٢) ابن القيم، أبو عبد الله محمد بن بكر بن أيوب: طريق المهجرتين وباب السعادتين، ص ١٠١، دار ابن القيم،

الرياض، ط ١، ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٤م.

الأربعون التطويرية

المكتسب، فطريقة تفكير المؤمن نابعة من قول الله في الحديث القدسي: (أنا عند ظن عبدي بي)^(١)، وظن المؤمن بربه لا يكون إلا حسناً، فالله على كل شيء قدير، ولا يعجزه شيء في الأرض ولا في السماء.

ثانياً: تحقيق تقدير الذات للمؤمن:

يحتاج النجاح في الحياة إلى تقدير كل واحد منا قيمة ذاته، فإن صورتنا عن أنفسنا تسهم بفاعلية في نجاحنا، لأن أي خلل يحدث في هذه الصورة يدفعنا لسوء تقدير إمكانياتنا ومستقبلنا وطموحاتنا مما يعرقل قدرتنا على تحقيق الأفضل.^(٢)

ومن خلال حديث (المؤمن القوي) رسخ النبي صلى الله عليه وسلم معتقدات إيجابية لرسم صورة المؤمن المقدر لذاته، مستعملاً الإقناع اللفظي المؤثر لتثبيت هذا المعتقد.

وأول هذه الألفاظ: (المؤمن)، فالمؤمن يستمد ثقته بنفسه من إيمانه بالله ويوجه إيمانه لتحقيق هدف العبودية له، ومصدر قوته هو الله تعالى

(١) رواه مسلم، كتاب الذكر، باب الحث على ذكر الله تعالى، رقم (١٦٧٥) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.

(٢) انظر: أبو سعد، مصطفى أبو سعد: التقدير الذاتي للطفل، ص ١٣٦، مركز الراشد، الكويت، ط ٤، ١٤٢٥ هـ-

ثانياً: (القوي): قال الإمام النووي: (المراد بالقوة هنا عزيمة النفس والقريحة في أمور الآخرة)^(١)، وكذلك في أمور الدنيا، ويدل عليه قول النبي صلى الله عليه وسلم: (احرص على ما ينفعك) وهو شامل لأمر الدين والدنيا، كما سيأتي.

فالقوي بعزيمته وإرادته وتصوره عن نفسه لا يستسلم للفشل ولا يركن للوهن ولا يعجز، وتأمل الإيجاء الإيجابي لهذه الألفاظ (المؤمن القوي) كم تبعث في النفس الهمة والإرادة وتقدير الذات.

ثالثاً: (خير إلى الله): أي الأكمل والأفضل وصاحب المقام الأفخر^٢، ولكن عند من؟! عند خالقه وربّه، فالله هو الذي أثبت له الخيرية، فأى محرك للعزيمة وباعث للإرادة من هذا الشريف.

رابعاً: (أحب إلى الله): وهذا تشريف إلهي آخر لهذا المؤمن القوي، تحصيل محبة الله سبحانه وتعالى، فالله إذا أحب عبداً وفقه وسدده ويسر أمره فهذه الألفاظ الإيجابية: (المؤمن القوي خير وأحب إلى الله) تقدير

(١) النووي، يجيى بن شرف النووي: شرح صحيح مسلم، (٢١٨/١٥) تحقيق حسن عباس قطب، دار عالم الكتب، الرياض، ط١، ١٤٢٤هـ-٢٠٠٣م.

(٢) انظر: القرطبي، أبو العباس أحمد بن عمر بن إبراهيم القرطبي (٦٥٦هـ): المفهم لما أشكل من تلخيص كتاب مسلم، (٦/٦٨٢)، تحقيق محيي الدين ديب مستو وآخرين، دار ابن كثير، دمشق، ط١، ١٤١٧هـ-١٩٩٦م.

الأربعون التطويرية

من الله للمؤمن القوي، و بها يتحقق تقدير المؤمن لذاته ولا بد، لأن المؤمن القوي إذا آمن بتقدير الله له، اندفع للنجاح والاجتهاد والحرص على ما ينفع.

وقول النبي صلى الله عليه وسلم: (وفي كل خير) لئلا يتوهم أحد من الناس أن المؤمن الضعيف لا خير فيه، بل المؤمن الضعيف فيه خير، فهو خير من الكافر لا شك.

وفي ذلك تحفيز للمؤمن الضعيف حتى يلحق بالمؤمن القوي، بمعنى أن الضعيف لا يجوز أن يبقى على ضعفه راضياً بعجزه، فدافع الإيمان من أهم أسباب إزالة أسباب العجز.

ثالثاً: بذل الجهد فيما ينفع:

فقوله عليه السلام: (احرص على ما ينفعك) (كلام جامع نافع، محتوٍ على سعادة الدنيا والآخرة)^(١)، والحرص فيه دلالة على شدة بذل الجهد واستفراغ الطاقة في العمل، وهو أنجح علاج للعجز المكتسب، الذي يصاب صاحبه بالسلبية واللامبالاة ويصل إلى نتيجة من أنه مهما

(١) السعدي، عبد الرحمن بن ناصر السعدي: بهجة قلوب الأبرار وقرّة عيون الأخيار في شرح جوامع الأخبار،

ص ٣٠، مكتبة المعارف، الرياض.

بذل من جهد فلا فائدة من ذلك، أو باعتقاده باستقلالية استجابته للمواقف عن نتائجها، وفقدان السيطرة على الأحوال المحيطة به، كل ذلك عاجله صلى الله عليه وسلم بقوله: (احرص على ما ينفعك).
والأمور النافعة قسمان: أمور دينية، وأمور دنيوية، والعبد محتاج إلى الدنيوية كما هو محتاج إلى الدينية، فمدار سعادته وتوفيقه على الحرص والاجتهاد في الأمور النافعة منها^(١).

ومتى حرص العبد على الأمور النافعة واجتهد فيها، وسلك أسبابها وطرقها، واستعان بربه في حصولها وتكميلها: كان ذلك كماله، وعنوان فلاحه، ومن لم يكن حريصاً على الأمور النافعة، بل كان كسلاناً لم يدرك شيئاً، فالكسل هو أصل الخيبة والفشل، فالكسلان لا يدرك خيراً، ولا ينال مكراً، ولا يحظى بدين ولا دنيا^(٢).

رابعاً: الاستعانة بالله:

وهذا عين ما يحتاجه المصاب بالعجز المكتسب، لأنه مع تكرار المحاولة والإصابة بالفشل، تعجز نفسه عن الاستمرارية وبذل الجهد، فيحتاج إلى الاستعانة بقوة ربه، ويطلب المدد من خالقه حتى يخرج من

(١) انظر: السعدي، بهجة قلوب الأبرار، ص ٣٠.

(٢) المصدر السابق.

الأربعون التطويرية

عجزه، فلذلك كان النبي صلى الله عليه وسلم يستمد قوته وعزيمته باللجوء إلى الله تعالى، مستعيذاً به من العجز والكسل، قال أنس بن مالك رضي الله عنه: فكنت أسمعه يكثر أن يقول: (اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن، والعجز والكسل، والبخل والجبن،... الحديث)^(١).

خامساً: النهي عن العجز:

فتأكيداً لما سبق يأتي التذكير النبوي للمؤمن كإجراء وقائي: (ولا تعجز)، أي لا تضعف ولا تستكن ولا تنكسر، فمن أصابه العجز النفسي قدح ذلك بإيمانه، وكان ضعيف الإيمان، وهو ما أشرنا إليه أن القوة المقصودة في الحديث هي قوة الإيمان، فمتى أصيب المؤمن بهذا العجز ضعف إيمانه لأنه مقصر بالأخذ بما أمره به صلى الله عليه وسلم، بالحرص على ما ينفع، والاستعانة بالله وآت ما نهاه عنه صلى الله عليه وسلم (ولا تعجز)، ولا سيما إذا أثر هذا العجز في يقينه بربه وفاعليته في دينه، وإذا أدرك المؤمن أنه باستسلامه للعجز كان مخالفاً لهديه صلى الله عليه وسلم و مجاناً لإرشاده، كان أبعد ما يكون عن العجز من خلال امتثال أمر النبي صلى الله عليه وسلم والبعد عما نهى عنه.

(١) رواه البخاري الدعوات، التعوذ من غلبة الرجال، رقم (٦٣٦٣).

سادساً: النهي عن لوم الذات فيما فات من الأمر:

فقال النبي صلى الله عليه وسلم: (وإن أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت لكان كذا وكذا)، وفي رواية: (فإن غلبك شيء)^(١)، أي بعد حرصك واجتهادك وأخذك بالأسباب واستعانتك بالله فأنت غير مقصر لأنك أتيت ما أمرت به، ولكن قد يأتي الأمر على خلاف مبتغى الإنسان، فيبدأ لوم ذاته (لو أني فعلت كذا وكذا) فجاء النهي عن ذلك.

سابعاً: الإيذان بالقدر:

قد يتساءل المرء وقلبه يعتصر ألماً ووجهه تعتليه الكآبة: لقد كنت حريصاً مجتهداً مستعيناً بالله وحاولت مراراً، إلا أنني لم أحقق ما أردت، أفلا أعجز؟! أليس للإنسان طاقة محدودة فكرياً ونفسياً وجسدياً؟! وماذا بعد؟! هذا السؤال لا نجد له جواباً عند علماء النفس الغربيين الماديين، أما جواب من لا ينطق عن الهوى إن هو إلا وحي يوحى: (ولكن قل: قدر الله وما شاء فعل)، هذا قدر الله، أي تقدير الله وقضاؤه، وما شاء الله عز وجل فعله، قال تعالى: {إِنَّ رَبَّكَ فَعَّالٌ لِّمَا

١ "ابن حبان في صحيحه، الحظر والإباحة رقم (٥٦٩١) بلفظ: (فإن غلبك)

الأربعون التطويرية

يُرِيدُ} [هود: ١٠٧]، لا أحد يمنعه أن يفعل في ملكه ما يشاء، ما شاء فعل عز وجل، ولكن يجب أن نعلم أنه سبحانه وتعالى لا يفعل شيئاً إلا لحكمة خفيت علينا أو ظهرت لنا، قال تعالى: {وَمَا تَشَاءُونَ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا} [الإنسان: ٣٠]، فبين أن مشيئته مقرونة بالحكمة والعلم^(١).

(فالنبي صلى الله عليه وسلم حض على الرضا بقضاء الله وقدره، بعد بذل الجهد واستفراغ الوسع في الحرص على النافع، فإذا أصاب العبد ما يكرهه فلا ينسب ذلك إلى ترك بعض الأسباب التي يظن نفعها لو فعلها، بل يسكن إلى قضاء الله وقدره ليزداد إيمانه، ويسكن قلبه، وتستريح نفسه، فإن (لو) في هذه الحال تفتح عمل الشيطان بنقص إيمانه بالقدر، واعتراضه عليه، وفتح أبواب الهم والحزن المضعف للقلب)^(٢).

وبهذا العلاج النبوي تراح النفس وتطمئن فلا حزن ولا كآبة ولا قلق، فهو من أعظم الطرق لراحة القلب^(٣).

(١) انظر: ابن عثيمين، شرح رياض الصالحين، دار العقيدة، الإسكندرية، ط ١، ١٤٢٣هـ-٢٠٠٢م. (١/٤٠٣).

(٢) السعدي، بهجة قلوب الأبرار، ص ٣٤.

(٣) انظر: المصدر السابق، ص ٣٥.

الأربعون التطويرية

ومن خلال ما سبق نضع منظومة العلاج النبوي للعجز المكتسب
على هيئة معادلة على النحو الآتي:

الإيمان بالله

+

تقدير ذاتي مرتفع

+

حرص واجتهاد

+

الاستعانة بالله

+

الإيمان بالقدر

=

لا تعجز



الحديث الثالث

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: وَكَلَّنِي صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِحِفْظِ زَكَاةِ رَمَضَانَ، فَأَتَانِي آتٍ، فَجَعَلَ يَجْثُو مِنَ الطَّعَامِ، فَأَخَذْتُهُ فَقُلْتُ: لَأَرْفَعَنَّكَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَصَّ الْحَدِيثَ فَقَالَ: (إِذَا أُوْتِيَ إِلَى فِرَاشِكَ فَأَقْرَأْ آيَةَ الْكُرْسِيِّ، لَنْ يَزَالَ مَعَكَ مِنَ اللَّهِ حَافِظٌ، وَلَا يَقْرُبُكَ شَيْطَانٌ حَتَّى تُصْبِحَ). وَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (صَدَقَكَ وَهُوَ كَذُوبٌ، ذَاكَ شَيْطَانٌ)^(١).

الناجحون يتعلمون من كل ما يحيط بهم، فשغفهم بالمعرفة لا حدود له، فالتعلم من مواقف الحياة أعظم معلم، فربما تعلم من موقف لأحد الأطفال، ويتعلم من صديقه وعدوه، بل يتعلم من الحيوان كما قص الله تعالى علينا كيف بعث غراباً ليعلم ابن آدم، قال تعالى: {فَبَعَثَ اللَّهُ غُرَابًا يَبْحَثُ فِي الْأَرْضِ لِيُرِيَهُ كَيْفَ يُوَارِي سَوْءَةَ أَخِيهِ قَالَ يَا وَيْلَتَا أَعَجَزْتُ أَنْ أَكُونَ مِثْلَ هَذَا الْغُرَابِ فَأُوَارِي سَوْءَةَ أَخِي فَأَصْبَحَ مِنَ النَّادِمِينَ} [آل عمران: ٣١].

(١) صحيح البخاري - كتاب فضائل القرآن - باب فضل سورة البقرة - رقم: (٥٠١٠).

وفي زمن الانفجار المعرفي أصبح العلم من ضرورات النجاح، وأدى ذلك إلى تجزئة العلم لفروع كثيرة، فالتخصص العلمي في مجال ما يفتح للإنسان طرق النجاح، وفي ذات الوقت ظهر ما يعرف بالتكامل المعرفي بين التخصصات العلمية، مما جعل العلم يدخل في تفاصيل الحياة الإنسانية، فاختيار التخصص العلمي حسب رغبة الإنسان و ميوله بغير املاءات خارجية يفتح آفاق النجاح لصاحبه، ويجعله يتعلم من كل شيء في هذه الحياة بشغف.

وفي الحديث السابق علم النبي صلى الله عليه وسلم أبا هريرة رضي الله عنه أن يتعلم حتى من الشيطان، والقصة جاءت مفصلة في رواية أخرى: عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (وَكَلَّنِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ بِحِفْظِ زَكَاةِ رَمْضَانَ فَأَتَانِي آتٍ فَجَعَلَ يَحْتُو مِنْ الطَّعَامِ فَأَخَذْتُهُ وَقُلْتُ وَاللَّهِ لَأَرْفَعَنَّكَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ إِنَّنِي مُحْتَاَجٌ وَعَلَيَّ عِيَالٌ وَبِي حَاجَةٌ شَدِيدَةٌ قَالَ فَخَلَّيْتُ عَنْهُ فَأَصْبَحْتُ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَا أَبَا هُرَيْرَةَ مَا فَعَلَ أَسِيرُكَ الْبَارِحَةَ قَالَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ شَكَأَ حَاجَةٌ شَدِيدَةٌ وَعِيَالًا فَرَحِمْتُهُ فَخَلَّيْتُ سَبِيلَهُ قَالَ أَمَا إِنَّهُ قَدْ كَذَبَكَ وَسَيَعُودُ فَعَرَفْتُ أَنَّهُ سَيَعُودُ لِقَوْلِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ



الأربعون التطويرية

عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّهُ سَيَعُودُ فَرَصَدْتُهُ فَجَاءَ يَحْتُو مِنْ الطَّعَامِ فَأَخَذْتُهُ فَقُلْتُ
لَأَرْفَعَنَّكَ إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ دَعْنِي فَإِنِّي مُحْتَاجٌ وَعَلَيَّ
عِيَالٌ لَا أَعُودُ فَرَحِمْتُهُ فَخَلَيْتُ سَبِيلَهُ فَأَصْبَحْتُ فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى
اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَا أَبَا هُرَيْرَةَ مَا فَعَلَ أَسِيرُكَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ شَكَ
حَاجَةً شَدِيدَةً وَعِيَالًا فَرَحِمْتُهُ فَخَلَيْتُ سَبِيلَهُ قَالَ أَمَا إِنَّهُ قَدْ كَذَبَكَ
وَسَيَعُودُ فَرَصَدْتُهُ الثَّلَاثَةَ فَجَاءَ يَحْتُو مِنْ الطَّعَامِ فَأَخَذْتُهُ فَقُلْتُ لَأَرْفَعَنَّكَ
إِلَى رَسُولِ اللَّهِ وَهَذَا آخِرُ ثَلَاثِ مَرَّاتٍ أَنْكَ تَزْعُمُ لَا تَعُودُ ثُمَّ تَعُودُ قَالَ
دَعْنِي أَعَلِمْتُكَ كَلِمَاتٍ يَنْفَعُكَ اللَّهُ بِهَا قُلْتُ مَا هُوَ قَالَ إِذَا أُوْتِيَ إِلَى
فِرَاشِكَ فَاقْرَأْ آيَةَ الْكُرْسِيِّ {اللَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ الْحَيُّ الْقَيُّومُ} حَتَّى تَحْتِمَ
الْآيَةَ فَإِنَّكَ لَنْ يَزَالَ عَلَيْكَ مِنَ اللَّهِ حَافِظٌ وَلَا يَقْرَبَنَّكَ شَيْطَانٌ حَتَّى
تُصْبِحَ فَخَلَيْتُ سَبِيلَهُ فَأَصْبَحْتُ فَقَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
مَا فَعَلَ أَسِيرُكَ الْبَارِحَةَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ زَعَمَ أَنَّهُ يُعَلِّمُنِي كَلِمَاتٍ
يَنْفَعُنِي اللَّهُ بِهَا فَخَلَيْتُ سَبِيلَهُ قَالَ مَا هِيَ قُلْتُ قَالَ لِي إِذَا أُوْتِيَ إِلَى
فِرَاشِكَ فَاقْرَأْ آيَةَ الْكُرْسِيِّ مِنْ أَوَّلِهَا حَتَّى تَحْتِمَ {اللَّهُ لَا إِلَهَ إِلَّا هُوَ الْحَيُّ
الْقَيُّومُ} وَقَالَ لِي لَنْ يَزَالَ عَلَيْكَ مِنَ اللَّهِ حَافِظٌ وَلَا يَقْرَبَنَّكَ شَيْطَانٌ حَتَّى
تُصْبِحَ وَكَانُوا أَحْرَصَ شَيْءٍ عَلَى الْخَيْرِ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ

أَمَّا إِنَّهُ قَدْ صَدَقَكَ وَهُوَ كَذُوبٌ تَعْلَمُ مَنْ تَخَاطَبُ مُنْذُ ثَلَاثِ لَيَالٍ يَا أَبَا هُرَيْرَةَ؟ قَالَ: لَا، قَالَ: ذَلِكَ شَيْطَانٌ^(١).

وفي الحديث التعلم من خبرة الشيطان فيما يكابده من تأثير آية الكرسي، فهو مع شدة كذبه صدوق فيما قاله لأبي هريرة رضي الله عنه. وقوله صلى الله عليه وسلم: (صَدَقَكَ وَهُوَ كَذُوبٌ، ذَلِكَ شَيْطَانٌ) فيه أمران، الأول: أن علينا أن نبحث في صدق المعرفة التي تصلنا، وفي هذه الحادثة تم التحقق من الحق بواسطة الوحي ممثلاً بشخص النبي صلى الله عليه وسلم، الثاني: لا مانع من قبول الحق من مصدر فاقد للشرعية الأخلاقية أو الدينية بما أنه نطق بالحق، (فكثير من علماء عصرنا في البلدان المختلفة يعدون كفاراً وملحدين، لكنهم علماء موثوقون في علمهم ومجالات تخصصهم؛ إذ لا يمنعهم فسقهم وكفرهم من أن يصلوا إلى الحقائق والمفاهيم والمبادئ العلمية فيما يتعلق بالوجود الطبيعي أو الاجتماعي والنفسي)^(٢).

فكن شغوفاً بالمعرفة

(١) صحيح البخاري- الوكالة- إذا وكل رجلاً فترك الوكيل شيئاً- رقم: (٢٣١١)

(٢) ملكاوي: فتحي حسن، منهجية التكامل المعرفي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، ط٢، ٢٠١٦م، ص٢١٦.

الحديث الرابع

عَنْ عَلِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (قُلْ: اللَّهُمَّ اهْدِنِي وَسَدِّدْنِي، وَأَذْكَرْ بِالْهُدَى هِدَايَتِكَ الطَّرِيقَ، والسداد سداد السَّهْمِ)^(١).

الناجحون يضعون أهدافهم ويسعون لتحقيقها، وتأمل هذا الحديث كيف جمع بين طلب الهداية و السداد؟ ثم كيف جعل صورة ذهنية لمن يطلبها باستحضار السير على الطريق للهداية، واستحضار إصابة الهدف للسداد، فالهداية معرفة الطريق الموصل للحق، والسداد الوصول للحق بعينه، فالإنسان قد يسلك الطريق ولكنه لا يصيب الهدف، تماماً كمن يضع أهدافاً عظيمة و يعرف طرق تحقيقها ولكنه لا يحقق أهدافه لانشغاله عنها أو بضعف همته أو لعدم ترتيب أولوياته، فليس المطلوب وضع الأهداف و معرفة طريق الوصول إليها فحسب،

(١) صحيح مسلم-كتاب الذكر-التعوذ من شر ما عمل - رقم: (٢٧٢٥).

بل المطلوب تحقيقها، فالهداية والسداد تعني صناعة الأهداف، ويدخل في ذلك وضع الأهداف و صياغتها و قياسها و وضع خطة تنفيذية لها. وفي هذا الحديث يرشد النبي صلى الله عليه وسلم علي بن أبي طالب رضي الله عنه لدعاء عظيم بطلب الهداية و السداد، ثم يطلب منه استحضار ذلك في مخيلته، فالهداية معرفة الأهداف والطريق إليها، و السداد الوصول للأهداف وفق معايير صحيحة.

قال ابن الملك الحنفي: (واذكر بالهدى؛ يعني: إذا سألت الهدى فأخطِرْ بقلبك (هدايتك الطريق)؛ أي: طريق الدين، وسل الاستقامة فيه كما تتحرى ذلك في سلوك الطريق خوفاً من الضلال.

و(بالسداد)، أي: فأخطِرْ بقلبك سؤال السداد في القول والفعل، و(سداد السهم) أي فكما أن السهم يقصد الهدف مستقيماً لا يعدل يميناً ولا يساراً، فكذلك اسأل سداداً لا تعدل معه عن الحق إلى الباطل البتة)^(١).

(١) محمد بن عز الدين المشهور بابن الملك الحنفي (٨٥٤هـ)، شرح مصابيح السنة، إدارة الثقافة الإسلامية، الطبعة الأولى ١٤٣٣هـ-٢٠١٢م، (٣/ ٢٢٤).

الأربعون التطويرية

وهذه الصورة الذهنية للهداية و السداد تجعل الإنسان يتصور أهدافه ماثلة أمامه كأنها يراها رأي العين، ويجعله يستشعر أهمية وضع الأهداف و مراجعتها وسؤال نفسه في كل لحظة ماذا تحقق منها؟ ولماذا لم أحقق هذه الأهداف؟

والهدف هو ما تسعى للوصول إليه في المستقبل، وهو شامل لكل مكونات الحياة الإنسانية، فهناك أهداف شخصية، وأهداف اجتماعية، واقتصادية وعلمية، ومجموع هذه الأهداف تشكل رؤية الإنسان لهذه الحياة.

ورؤيتنا: الإخلاص لله تعالى فهو الهدف الأسمى للمؤمن، قال تعالى: {قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ لَا شَرِيكَ لَهُ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ} [الأنعام: ١٦٢-١٦٣]، وقال تعالى: {وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ} [البينة: ٥]، وقال تعالى: {إِنَّمَا نَطْعِمُكُمْ لِرُؤْفَةِ اللَّهِ لَا نُرِيدُ مِنْكُمْ جَزَاءً وَلَا شُكُورًا} [الإنسان: ٩].

وهذا ما يعبر عنه بالمصطلح الشرعي (الإنسان الرباني) نسبة للرب سبحانه وتعالى، قال تعالى: {مَا كَانَ لِبَشَرٍ أَنْ يُؤْتِيَهُ اللَّهُ الْكِتَابَ وَالْحُكْمَ

الأربعون التطويرية

وَالنَّبُوءَةُ ثُمَّ يَقُولُ لِلنَّاسِ كُونُوا عِبَادًا لِّي مِنْ دُونِ اللَّهِ وَلَكِنْ كُونُوا رَبَّانِيِّينَ بِمَا كُنْتُمْ تُعَلِّمُونَ الْكِتَابَ وَبِمَا كُنْتُمْ تَدْرُسُونَ} [آل عمران: ٧٩].

وتحت هذا الهدف تدخل جميع تفاصيل حياة المسلم، حتى ما يفقهه الإنسان على أهل بيته من نفقة يتبغى بها وجه الله تعالى فإنه يؤجر عليها، فعن سعد بن أبي وقاص رضي الله عنه عن النبي صلى الله عليه وسلم قال له: (وَإِنَّكَ لَنْ تُنْفِقَ نَفَقَةً تَبْتَغِي بِهَا وَجَهَ اللَّهِ إِلَّا أُجِرْتَ، حَتَّى مَا تَجْعَلَ فِي فِي امْرَأَتِكَ)^(١).

والإنفاق سلوك يومي يقوم به الإنسان بالإنفاق على الزوجة والأولاد، فمتى استحضر نيته لله تعالى يؤجر على ذلك، بل إن الرغبة الجنسية التي يمارسها الإنسان تتحول إلى روحانية إذا قصد بها الإنسان مرضاة ربه، ففي الحديث: (وَفِي بُضْعِ أَحَدِكُمْ صَدَقَةٌ قَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَيَّتِي أَحَدْنَا شَهَوْتُهُ وَيَكُونُ لَهُ فِيهَا أَجْرٌ؟ قَالَ: أَرَأَيْتُمْ لَوْ وَضَعَهَا فِي حَرَامٍ أَكَانَ عَلَيْهِ فِيهَا وَزْرٌ؟ فَكَذَلِكَ إِذَا وَضَعَهَا فِي الْحَلَالِ كَانَ لَهُ أَجْرٌ)^(٢).

(١) رواه البخاري: الدعوات-الدعاء برفع الوباء-رقم (٦٣٧٣)

(٢) رواه مسلم: الزكاة بيان أن اسم الصدقة يقع على كل معروف. (١٠٠٦) من حديث أبي ذر رضي الله عنه.

الأربعون التطويرية

وهذا ما فهمه الصحابة رضوان الله عليهم ففي حوار بين أبي موسى الأشعري و معاذ بن جبل رضي الله عنهما حول قيام الليل، قال معاذ رضي الله عنه: (أَمَّا أَنَا فَأَنَا مُ وَأَقُومُ، فَأَحْتَسِبُ نَوْمِي كَمَا أَحْتَسِبُ قَوْمِي)^(١). أي أطلب الأجر على النوم من الله تعالى.

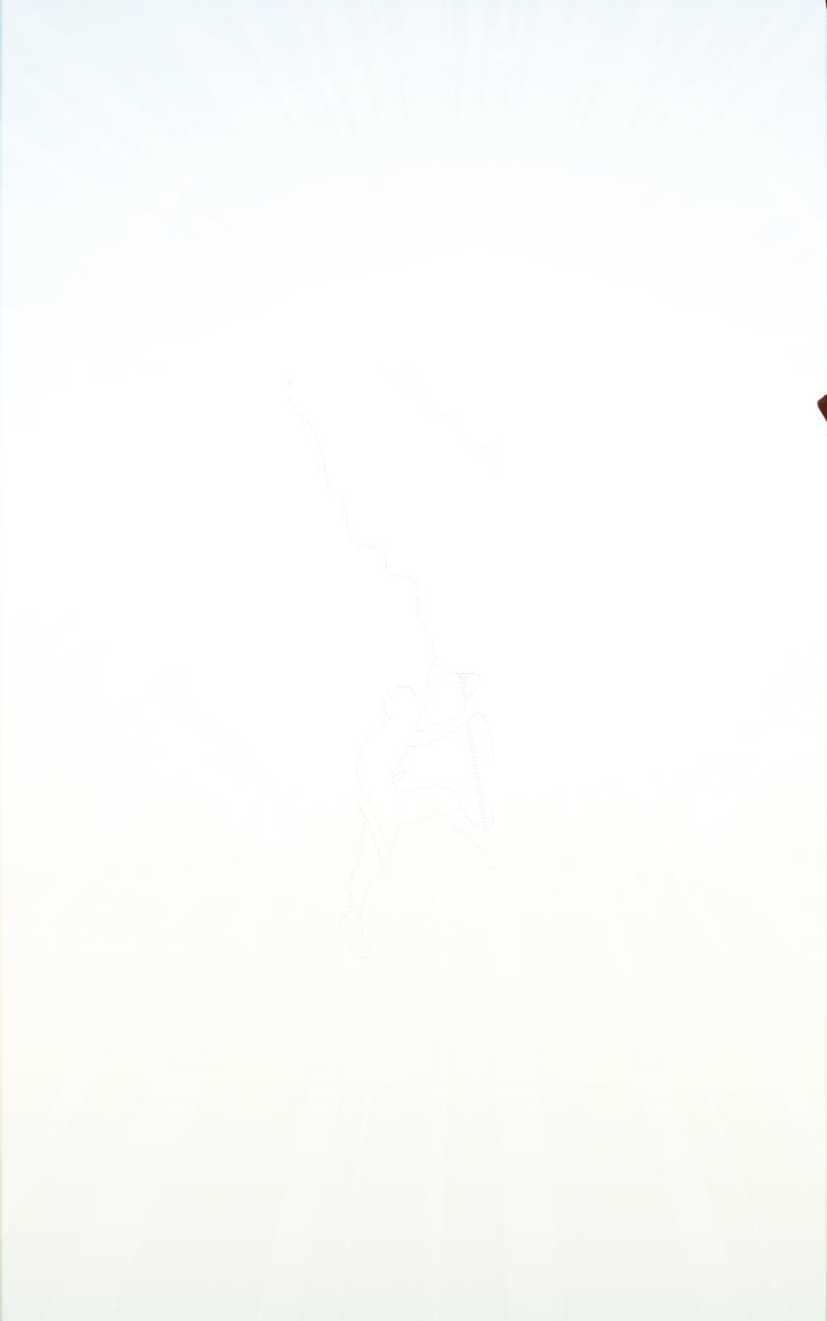
ومن هنا فإن المؤمن يراجع نيته من خلال أهدافه، وكما جاء في الحديث: (إنما الأعمال بالنية، وإنما لكل امرئ ما نوى، فمن كانت هجرته إلى الله ورسوله فهجرته إلى الله ورسوله، ومن كانت هجرته لدنيا يصيبها أو امرأة يتزوجها فهجرته إلى ما هاجر إليه)^(٢).

وتحت هذه الغاية الكبرى تدخل جميع أهداف المسلم، من تحقيق الإنجاز والطموح والتفوق والإبداع سواء في علم أو تجارة أو إنتاج أو في حياته الشخصية.

فسدّد نحو الهدف

(١) رواه البخاري: المغازي-بعث أبي موسى و معاذ إلى اليمن-رقم (٤٣٤٤).

(٢) رواه البخاري-الإيمان-ما جاء أنا الأعمال بالنية والحسبة رقم (٥٤). ومسلم-الإمارة-إنما الأعمال بالنية-رقم (١٩٠٧) واللفظ له.



الحديث الخامس

قال سلمان الفارسي لأبي الدرداء رضي الله عنهما: (إِنَّ لِرَبِّكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِنَفْسِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، وَلِأَهْلِكَ عَلَيْكَ حَقًّا، فَأَعْطِ كُلَّ ذِي حَقٍّ حَقَّهُ. فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَذَكَرَ ذَلِكَ لَهُ، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: صَدَقَ سَلْمَانُ)^(١).

الناجحون يتصفون بالتوازن في تعاملهم مع الوجود، فلا يطغى جانب على آخر، فيعطون كل ذي حقه، فيتعاملون مع ذاتهم روحياً وجسدياً وعقلياً ووجدانياً، لأنهم يعلمون أن الإنسان رباعي التكوين، فلا يطغى جانب على آخر، وكل ذلك وفق معيار الشرع الحكيم، فتراه يهتم بروحه فيزيكياً بطاعة الله تعالى، ويهتم بجسده في مطعمه و مشربه وشهوته ونومه وصحته ورياضته بما أحل الله له، وينمي فكره بالمعرفة وشغف العلم والقراءة والاطلاع ومتابعة الاكتشافات والتطورات العلمية، ويعتني بجانبه الوجداني وصحته النفسية ويسعى لسكينة نفسه وراحة باله.

(١) البخاري - الصوم - من أقسم على أخيه ليفطر في التطوع - رقم: (١٩٦٨).

وكذلك في تعامله مع الآخرين: الوالدين، الأبناء، الزوج والزوجة، الإخوة، الأسرة، الأصدقاء، الجيران، المجتمع، العشيرة، الدولة، الأمة، البشرية، يتعامل معها بتوازن فيعطي كل ذي حق حقه، بحسب طاقته. بل يتوازن في تعامله مع الدنيا والآخرة، فيستمتع بدنيته وفق أمر ربه ليسعد في آخرته.

وعند تدريسي لطلابي خصائص الثقافة الإسلامية وهي كثيرة، سألتهم: برأيك ما الخصيصة التي ترى أنها الأصعب من الناحية التطبيقية، فكان جواب الغالبية: التوازن، وذلك أن الشباب تنازعهم أمور كثيرة في حياتهم، فهو في مقتبل العمر ربما اعتنى بجسده على حساب فكره أو روحه ووجدانه، أو بروحه على حساب جسده مثلاً، أو ربما كان حب انتمائه لمحيطه الشبابي على حساب والديه!!

فوضعت معياراً على صيغة سؤال: كم من الوقت تقضيه في الاهتمام بجسدك؟ وروحك؟ وعقلك؟ ووجدانك؟ وما أثر ذلك في تكوين شخصيتك؟ فكل واحد يمكنه أن يتأمل في السؤال ويجب عليه ليعرف مقدار توازنه، فالمهم كما قال سلمان الفارسي رضي الله عنه: (فأعطي كل ذي حق حقه).

وكذلك كم من الوقت نقضيه مع الوالدين والأصدقاء على سبيل



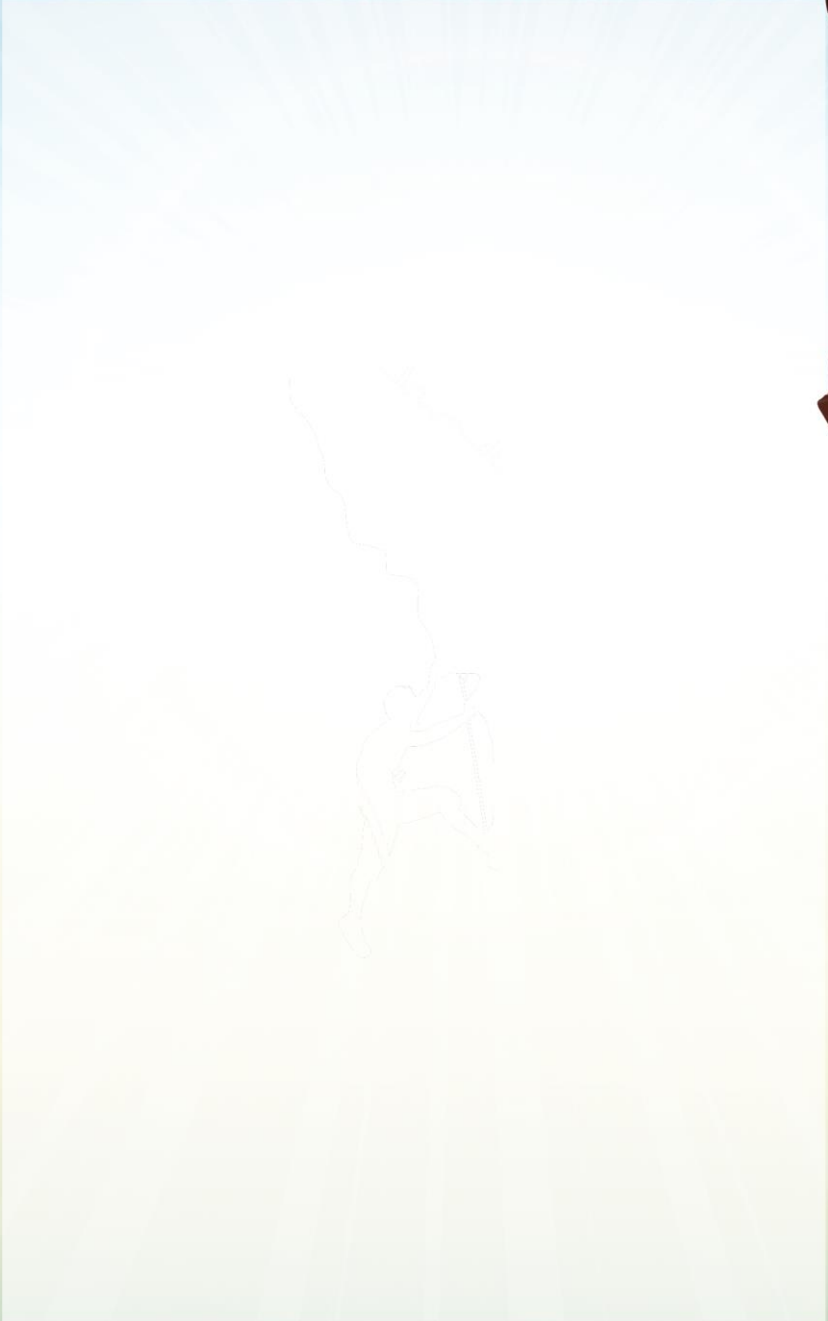
الأربعون التطويرية

المثال، والسؤال هنا للكم والكيف، فربما جلسنا مع الوالدين ساعات طويلة، ولكننا مشغولون بأجهزتنا الخلوية ومتابعة الرسائل على وسائل التواصل!! فما فائدة النجاح في العمل أو في التجارة إذا كان على حساب سعادة أسرتي؟!، فالتوازن ينجح في كل ميادين الحياة.

وسبب حوار سلمان الفارسي مع أبي الدرداء رضي الله عنهما أن النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَخَى بَيْنَهُمَا، فَزَارَ سَلْمَانَ أَبَا الدَّرْدَاءِ، فَرَأَى أُمَّ الدَّرْدَاءِ مُتَبَدِّلَةً، فَقَالَ لَهَا: مَا شَأْنُكَ؟ قَالَتْ: أَخُوكَ أَبُو الدَّرْدَاءِ لَيْسَ لَهُ حَاجَةٌ فِي الدُّنْيَا، فَجَاءَ أَبُو الدَّرْدَاءِ، فَصَنَعَ لَهُ طَعَامًا، فَقَالَ: كُلْ، قَالَ: فَإِنِّي صَائِمٌ، قَالَ: مَا أَنَا بِأَكِلٍ حَتَّى تَأْكُلِ، قَالَ: فَأَكَلْ، فَلَمَّا كَانَ اللَّيْلُ ذَهَبَ أَبُو الدَّرْدَاءِ يَقُومُ، قَالَ: نَمْ، فَنَامَ، ثُمَّ ذَهَبَ يَقُومُ، فَقَالَ: نَمْ، فَلَمَّا كَانَ مِنَ آخِرِ اللَّيْلِ، قَالَ سَلْمَانُ: قُمْ الْآنَ، فَصَلِّ يَا...).

فأبو الدرداء رضي الله عنه كان اهتمامه بالجانب الروحي على حساب أهله، فلذلك كانت أم الدرداء رضي الله عنها متبذلة: أي لا تهتم بشأن زينتها وجمال ثيابها كما تصنع المرأة لزوجها، فلما رآها سلمان رضي الله عنه ويظهر أن ذلك قبل نزول آية الحجاب، دار بينهم هذا الحوار، ووافق النبي صلى الله عليه وسلم على قوله.

فتوازن



الحديث السادس

عن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (اعْمَلُوا، فَكُلُّ مَيْسَرٍ لِمَا خُلِقَ لَهُ)^(١).

من أسباب النجاح أن تعرف قدراتك و تكتشف نوع ذكائك، وهل الذكاء متعدد وله أنواع!!؟

إنها نظرية (الذكاءات المتعددة) التي غيرت مفاهيم تربوية كانت تعد من المسلمات.

يرى جاردنر (Gardener) صاحب هذه النظرية أن الذكاء مجموعة من المهارات التي تمكن الفرد من حل المشكلات التي تصادفه في الحياة، فمفهوم الذكاء لديه يختلف عن المفهوم التقليدي، فهو يعطيه معنى عاماً، فالذكاء هو القدرة على إيجاد منسوج لائق أو مفيد، أو انه عبارة عن توفير خدمة قيمة للثقافة التي يعيش بها الإنسان، وبهذا

(١) البخاري-التفسير-سورة الليل-رقم: (٤٩٤٩) مسلم-القدر-باب كيفية خلق آدمي في بطن أمه وكتابة رزقه-رقم (٢٦٤٧).

التعريف نجد أن جاردنر يبعد الذكاء عن المجال التجريدي والمفاهيمي ليجعله طريقة فنية في العمل والسلوك اليومي، وهو بذلك يعطيه تعريفا إجرائيا يجعل المربين أكثر تبصرا بأهدافهم وعملهم.^(١)

وهذه النظرية توسع مفهوم الذكاء البشري متجاوزة بذلك الحدود التي رسمتها النظريات التقليدية التي اهتمت بالذكاء المستند إلى العامل الوراثي، حيث ركزت نظرية الذكاء المتعدد على أن الذكاء يرتبط بالإطار الطبيعي والاجتماعي الذي يحيا ويتطور فيه الفرد.^(٢)

ومن هنا يقول جاردنر (أن الوقت حان للتخلص من المفهوم الكلي للذكاء، ذلك المفهوم الذي يقاس من خلال معامل الذكاء، والتفرغ للاهتمام بشكل طبيعي للكيفية التي تنمي بها الشعوب الكفايات الضرورية لنمط عيشها)، ويذكر مثالا لذلك عمل البحارة وسط البحار، أنهم يهتدون إلى طريقهم من بين عدد كبير من الطرق، وذلك بفضل النجوم، وبفضل حركات مراكبهم على الماء، وبفضل بعض العلامات المشتتة؛ أن كلمة ذكاء بالنسبة لهم تعني دون شك براعة في الملاحظة.^(٣)

(١) انظر: عامر: طارق عبد الرؤوف وربيح محمد، الذكاءات المتعددة، اليازوري للنشر، عّان ٢٠٠٨م، ص ١٠٣.

(٢) انظر: نوفل: محمد بكر، الذكاء المتعدد في غرفة الصف، دار المسيرة، عّان، ٢٠١٠م، الطبعة الثانية، ص ٩٥.

(٣) انظر: المرجع السابق.

الأربعون التطويرية

أنواع الذكاءات:^(١)

الذكاء المكاني

Spatial
Intelligence

الذكاء المنطقي -

الرياضي

Logical-Mathematical
Intelligence

الذكاء اللغوي

Linguistic
Intelligence

الذكاء البين شخصي

(الاجتماعي)

Interpersonal
Intelligence

الذكاء الإيقاعي

Musical
Intelligence

الذكاء الحركي -

البدني

Bodily-Kinaesthetic
Intelligence

الذكاء الوجودي

Existence
Intelligence

الذكاء الطبيعي

Naturalist
Intelligence

الذكاء الشخصي

Intelligence
Intrapersonal

ويرى جاردنر أن نظرية الذكاء المتعدد ليست نظرية (نوع) لتحديد الذكاء الواحد المناسب، بل إنها نظرية متعددة الأنواع، حيث تقترح أن لكل شخص قدرات في جميع الأنواع الثمانية من الذكاء، وتعمل

(١) انظر: نوفل: الذكاء المتعدد في غرفة الصف، مصدر سابق ص ٩٨، ص ١٠١، و: طارق: الذكاءات المتعددة، مصدر سابق، ص ١٠٦، ص ١١١، وحسين: محمد عبد الهادي حسين: قياس وتقويم الذكاءات المتعددة، دار الفكر، عمان، ١٤٢٣هـ - ٢٠٠٣م، الطبعة الأولى ص ١٥-١٦.

الذكاءات معا بطرق فريدة من نوعها لدى كل شخص، ويكون الذكاء متطور جدا في بعض أنواع الذكاء، ومعتدلا في بعضها الآخر، وغير متطور نسبيا في بقية الأنواع الأخرى للذكاء.

وبناء عليه: بإمكان معظم الناس تطوير كل ذكاء لإيصاله إلى المستوى المناسب من الكفاءة، فالفرد من الناحية الفعلية لديه قدرة لتطوير جميع أنواع الذكاء الثمانية إلى مستوى معقول من الأداء، إذا أعطي التشجيع المناسب والتزويد بالمعلومات والتدريب^١.

ويأتي السؤال ما علاقة نظرية الذكاءات المتعددة بحديث (كل ميسر لما خلق له)!!، والجواب: الحديث يبين عقيدة الإيمان بالقدر، فالرواية مفصلة: عَنْ عَلِيٍّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي جِنَازَةٍ، فَأَخَذَ شَيْئًا فَجَعَلَ يَنْكُثُ بِهِ الْأَرْضَ، فَقَالَ: مَا مِنْكُمْ مِنْ أَحَدٍ، إِلَّا وَقَدْ كُتِبَ مَقْعَدُهُ مِنَ النَّارِ وَمَقْعَدُهُ مِنَ الْجَنَّةِ، قَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَفَلَا نَتَّكِلُ عَلَى كِتَابِنَا، وَنَدْعُ الْعَمَلَ؟ قَالَ: اْعْمَلُوا فَكُلُّ مَيْسَرٍ لِمَا خُلِقَ لَهُ، أَمَّا مَنْ كَانَ مِنْ أَهْلِ السَّعَادَةِ فَيَسِّرُ لِعَمَلِ أَهْلِ

(١) انظر: نوفل: الذكاء المتعدد في غرفة الصف: مصدر سابق ص ١٠٩-١١٠، وحسين: قياس وتقييم قدرات

الذكاءات المتعددة: مصدر سابق، ص ١٨.

الأربعون التطويرية

السَّعَادَةِ، وَأَمَّا مَنْ كَانَ مِنْ أَهْلِ الشَّقَاءِ فَيَسِّرُ لِعَمَلِ أَهْلِ الشَّقَاوَةِ، ثُمَّ قَرَأَ: {فَأَمَّا مَنْ أَعْطَى وَاتَّقَى * وَصَدَّقَ بِالْحُسْنَى ...}.

والمقصود أن الله بعلمه الأزلي يعلم مصير الإنسان، ولكنه أخفى ذلك عليه، فالمطلوب منه العمل، فالإنسان فاعل حقيقي لعمله، والله يسر له أمره، فمن اختار سبيل الحق يسر الله له الحسنى وطرائق الخير، ومن اختار سبيل الباطل يسر الله له العسرى وطرائق الشر، قال تعالى { فَأَمَّا مَنْ أَعْطَى وَاتَّقَى وَصَدَّقَ بِالْحُسْنَى فَسَنِيَّ لَهُ لِيُسْرَى وَأَمَّا مَنْ بَخِلَ وَاسْتَغْنَى وَكَذَّبَ بِالْحُسْنَى فَسَنِيَّ لَهُ لِّلْعُسْرَى } [الليل: ٦].

فالله تعالى خلق فينا هذه القدرات التي تكون الذكاءات المتعددة، ووزع هذه القدرات بين البشر، وخصه بقدرات تختلف عن قدرات الآخرين، مع وجود استعداد له لجميع هذه الذكاءات، قال تعالى: {أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ } [الزخرف: ٣٢]، قال ابن كثير: (قال تعالى مبيناً أنه قد فاوت بين خلقه فيما أعطاهم من الأموال والأرزاق والعقول والفهوم، وغير ذلك من القوى الظاهرة والباطنة)^(١).

(١) تفسير القرآن العظيم، تحقيق محمد حسين شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت ط١، (٧ / ٢٠٧).

الأربعون التطويرية

وقال: (لَيْسَ خَرَّ بَعْضُهُمْ بَعْضًا فِي الْأَعْمَالِ لِاحْتِيَاجِ هَذَا إِلَى هَذَا، وَهَذَا إِلَى هَذَا.)، فتأمل في قوله-رحمه الله-فاوت بينهم في العقول، وقوله القوى الظاهرة و الباطنة، فالذكاءات تدخل في ذلك، وكذلك بين حاجة الناس لبعضهم البعض.

وهنا يأتي دور الإنسان لاكتشاف ذكائه المميز، ودور البيئة المحيطة به لتطوير ذكائه، فشخص ما خلق الله فيه قدرات في الذكاء الحركي على سبيل المثال، فعليه اكتشاف ذلك من خلال اهتماماته منذ الصغر، وهنا يأتي دور الوالدين كذلك في هذا الاكتشاف و توجيه هذه القدرات و تطويرها و تنميتها، وأما من أهمل اكتشاف ذكائه المميز و تطويره، تعسرت عليه حياته، بمعنى أنه لن يتمكن من التميز و الإبداع في حياته، فهو من أهمل ما أنعم الله عليه، أو توجه لأموال في حياته لا تناسب مع ذكائه، وهنا أذكر أحد المتدربين الذي كان يعمل محاسباً في إحدى الشركات، وعند عمل اختبار الذكاءات كانت نتيجته في الذكاء المنطقي متدنية، فلما سألته ماذا تعمل فقال: محاسب!!، تفاجأت لذلك، كيف يكون محاسباً و لا يتميز بالذكاء المنطقي!!؟

(١) تفسير القرآن العظيم، تحقيق محمد حسين شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت ط١، (٧/٢٠٨)

الأربعون التطويرية

فقال لي: أنه تخصص في المحاسبة بناءً على رغبة والده لأن والده يمتلك شركة حسابات، وأنه يكره المحاسبة، فهل تتوقع منه أن يبدع في مجال عمله؟!!

وهذا نموذج لعدد من الأشخاص اختاروا تخصصاتهم ليس انطلاقاً من رغبتهم و ميولهم وذكاءاتهم، بل تلبية لرغبات الآخرين، أو تقليداً لغيرهم، والسبب في ذلك أنه لم يكتشف ذكائه المميز الذي يقوده للاستمتاع في عمله و الشغف فيه وصولاً للإبداع فيه.

وإذا عدنا للآية الكريمة: {أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَتَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا وَرَحْمَتُ رَبِّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ} [الزخرف: ٣٢]، نصل للتناجج الآتية:

١. حكمة الله تعالى في تقسيم أسباب العيش للإنسان ومنها تنوع القدرات العقلية.
٢. تفاوت الناس في هذه القدرات.
٣. تسخير الناس لخدمة بعضهم البعض بحسب تنوع قدراتهم، فكل صاحب ذكاء يخدم الآخرين في مجتمعه، وهو في ذات

الوقت لا يستغني عن خدمات الآخرين، فلذلك لا تتعجب أن يبحث طبيب حاذق عن سائق ماهر، أو أن يبحث سائق ماهر عن طبيب حاذق، أو أن يحتاج سياسي محنك لطاه مبدع، أو أن يبحث طاه مبدع عن سياسي محنك.

٤. رحمة الله تعالى بالبشر حيث لم يفوض أحداً من عباده بهذا التقسيم، بل توكل ذلك بعدله وفضله.

والمهم أن نكتشف هذه الذكاءات ونعرف أين نتميز فيها ونقوم بتطويرها و نوظفها في حياتنا، وكذلك نعرف الذكاءات الأضعف لدينا ونقوم بتقويتها، وكذلك نفهم ذكاءات من حولنا لنحسن التعامل معهم، ونخرج أجمل ما عندهم.

فاكتشف ذكاءك



الحديث السابع

عن عائشة رضي الله عنها قالت: (قَدِمَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مِنْ غَزْوَةِ تَبُوكَ أَوْ حَيْبَرَ، وَفِي سَهْوَتِهَا^(١) سِتْرٌ، فَهَبَّتِ الرَّبِيعُ فَكَشَفَتْ نَاحِيَةَ السِّتْرِ عَنْ بَنَاتٍ لِعَائِشَةَ لَعِبٍ، فَقَالَ: مَا هَذَا يَا عَائِشَةُ؟ قَالَتْ: بَنَاتِي. وَرَأَى بَيْنَهُنَّ فَرَسًا لَهُ جَنَاحَانِ مِنْ رِقَاعٍ. فَقَالَ: مَا هَذَا الَّذِي أَرَى وَسَطَهُنَّ؟ قَالَتْ: فَرَسٌ. قَالَ: وَمَا هَذَا الَّذِي عَلَيْهِ؟ قُلْتُ: جَنَاحَانِ. قَالَ: فَرَسٌ لَهُ جَنَاحَانِ؟! قَالَتْ: أَمَا سَمِعْتَ أَنَّ لِسُلَيْمَانَ خَيْلًا لَهَا أَجْنِحَةٌ؟ قَالَتْ: فَضَحِكَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ حَتَّى رَأَيْتُ نَوَاجِدَهُ^(٢))

في حوار أسري جميل، يسأل النبي صلى الله عليه وسلم عائشة رضي الله عنها عن لعبها وهي عبارة عن دمي لبنات كانت تلعب بها، وكانت تضعها في مكان خاص بها مثل الرف، وأثناء الحوار رأى النبي

(١) السهوة: مثل الرف الذي توضع الأشياء فيه.

(٢) رواه أبو داود، الأدب، باب في اللعب بالبنات، رقم (٤٩٣٢)، واللفظ له، والسنائي في الكبرى - عشرة النساء، إباحة الرجل اللعب لزوجته بالبنات، رقم (٨٩٠١)، وإسناده صحيح.

صلى الله عليه وسلم بين اللعب فرساً مصنوعاً من جلد، ولكن هذا الفرس فيه شيء غير مألوف، فرس له جناحان!! فتعجب النبي صلى الله عليه وسلم من ذلك، فذكرته بوصف خيل سليمان عليه السلام المجنحة من شدة سرعتها، وهنا ضحك النبي صلى الله عليه وسلم حتى ظهرت أسنانه الشريفة، فيحاور عائشة رضي الله عنها حتى تقنعه بفكرتها الخيالية.

وفي ضحكه صلى الله عليه وسلم إقرار منه لعائشة على اتخاذ اللعب، بل وإقرار لها على خيالها الذي تصور الخيل المجنحة، وهذا ليس بغريب على فتاة ذكية مثل عائشة رضي الله عنها ومن المعلوم أن سعة الخيال من أبرز صفات المبدعين، كما يدل ذلك على حسن عشرته صلى الله عليه وسلم لأهله، ومشاركته لهم باهتماماته، وتأمل كيف أنه كان عائداً من إحدى غزواته، حيث مقارعة العدو وقيادة الجيش وسياسة الدولة، ولكنه يهتم بأدق تفاصيل حياة أهله.

١ انظر: المبيضين، لانا محمد، التفكير خارج الصندوق، عمان: ديونو للطباعة والنشر، (٢٠١١م)، ص ٣٢.

الأربعون التطويرية

والإبداع كما عرفه (ولس Wallace) (١٩٨٥ م): (عمل هادف يقود لنواتج أصيلة و غير معروفة)^(١).

ويمكن تعريفه من منظور إسلامي بقولنا: (عمل هادف و شرعي يقود لنواتج أصيلة و غير معروفة)، فيدخل في هذا الوصف كل إبداع موافق للشرع، و يخرج أي عمل لم ينضبط بالضوابط الشرعية.^(٢) ويرى كروبي (٢٠٠٢ م)، أن أهم معايير الإنتاج الإبداعي هي:

١. الحدائة أو الجدة: فالمنتج الإبداعي شيء يختلف عن المؤلف.
٢. الفاعلية: فالمنتج الإبداعي -بصرف النظر عن نوعه- يحقق هدفاً على أرض الواقع، قد يكون هذا الهدف جمالياً أو ذوقياً أو روحياً، وقد يكون مادياً.

ويبين كروبي هذه المعايير بقوله: (تشير الجدة) إلى شيء غير معروف في السابق في محيط معين، وتعني (الفاعلية) أن تساعد الجدة على التعامل مع مشكلة معينة^(٣).

(١) انظر: جروان، فتحي جروان، المهبة والتفوق والإبداع، العين: دار الكتاب الجامعي (١٩٩٩ م)، ص ٨٩.

(٢) انظر: عجين، علي عجين، الإبداع رؤية إسلامية، ديونو للنشر، عمان، الطبعة الثانية، ٢٠١٥ م، ص ٢٤.

(٣) كروبي: آرثر، الإبداع في التربية والتعليم، ترجمة: إبراهيم الحارثي ومحمد مقبل، الرياض: مكتبة الشقري، ١٤٢٢ هـ / ٢٠٠٢ م، ص ١١.

وإذا طبقنا هذين المعيارين على عمل عائشة رضي الله عنها نجد أنه منتج إبداعي، وذلك لأنه شيء غير مألوف (حصان مجنح) وأنه حقق فاعلية باتخاذ دمية للترفيه و اللعب، فالإبداع يدخل في جميع تفاصيل الحياة، لا كما يظن البعض أن الإبداع مرتبط بالمخترعات التكنولوجية، وهذه خاصية فرعية في الموضوع، فالأفكار الجديدة هي مادة التغيير في كافة المجالات: العلوم حتى الفنون والسياسة والسعادة الشخصية^(١).

لكن ما الذي أوصل عائشة رضي الله عنها للإبداع؟! إنه الخيال، فهي تخيلت فرساً، وهذا الفرس لا يسبق و ينتقل من مكان لآخر بسرعة هائلة، لكن ما الذي يتصف بذلك إنه الطائر، فهل يمكن أن يكون للفرس أجنحة!! فصنعت فرساً مجنحاً.

والخيال (نشاط نفسي تحدث خلاله عمليات تركيب و دمج بين مكونات الذاكرة و الإدراك، و بين الصورة العقلية التي تشكلت من قبل من خلال الخبرات، وتكون نواتج ذلك كله تكوينات وأشكال عقلية جديدة)^(٢)

(١) انظر: ديونو، إدوارد، التفكير الإبداعي، ترجمة: خليل الجيوسي، المجمع الثقافي، (١٩٩٧م)، ص ١٠.

(٢) شاكر: عبد الحميد شاكر، و عبد اللطيف خليفة، دراسات في حب الاستطلاع و الإبداع و الخيال، دار غريب، القاهرة، ٢٠٠٠م، ص ١٢٥.

الأربعون التطويرية

فوظيفة الخيال عبارة عن عملية كيميائية لمعالجة عقلية، حيث تتفاعل القوى الفكرية والانفعالية وتساهم في تنشيط التنبيه والطاقة وخلق العمل الإبداعي.

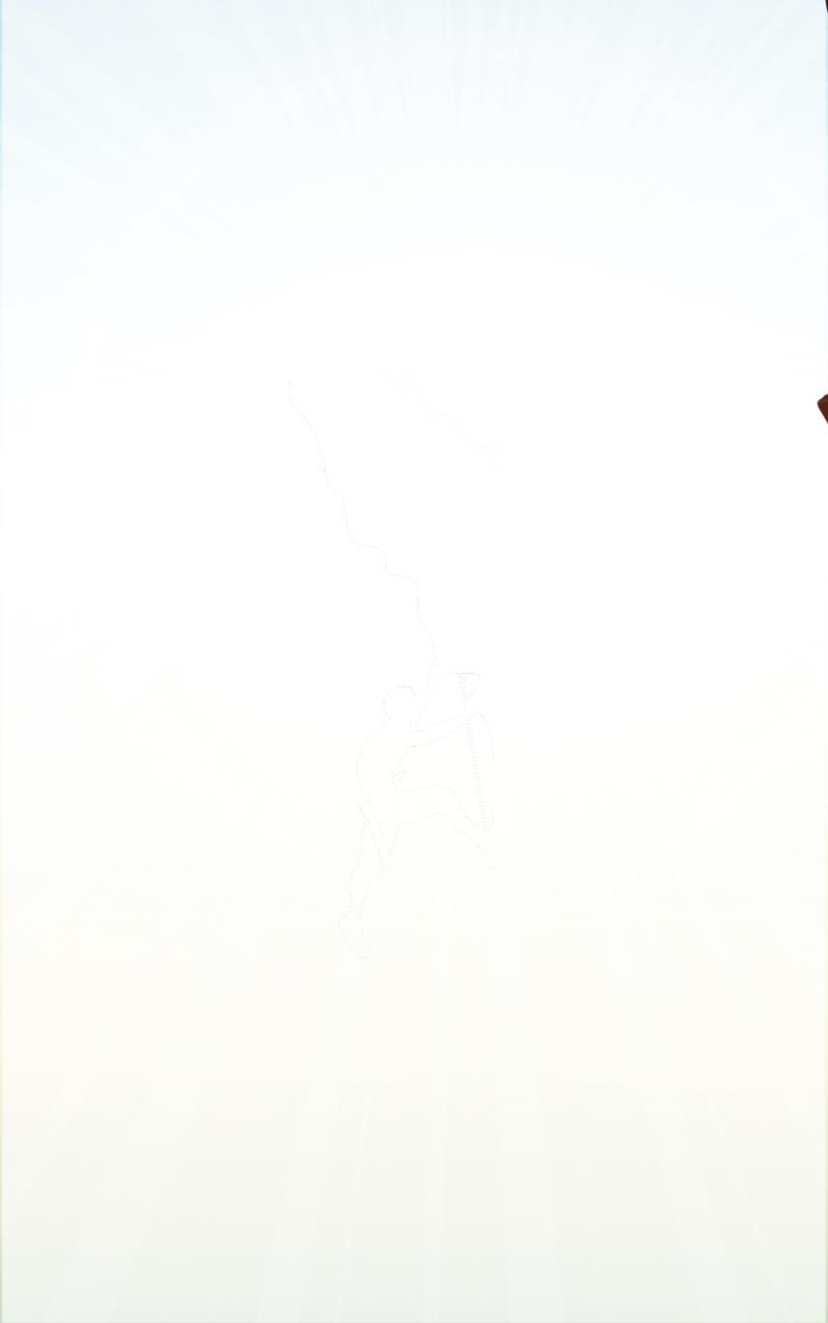
فالنشاط العقلي الخاص بتنشيط كل إمكانات التصور والخيال، هو نشاط شديد الأهمية في إثراء عملية الإبداع.

فالخيال أداة الإبداع، فمن كان يتصور هذه الأجهزة التي تنقلنا لأبعد مكان لتواصل مع الآخرين بالصوت والصورة الحية قبل مئة سنة، لولا الخيال المبدع.

فهل نضحك لأطفالنا عندما يقودهم خيالهم لتصوير أشياء غير منطقية؟ أم نقمعهم ونعنفهم على خيالهم، فنقتل إبداعهم!!؟

فَتَحْيَلُ لَتُبْدِعُ

(١) المصدر السابق، ص ١٦٢.



الحديث الثامن

عن ابن عباس رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وسلم
قال: (نِعْمَتَانِ مَغْبُونٌ^(١) فِيهِمَا كَثِيرٌ مِنَ النَّاسِ الصِّحَّةُ وَالْفَرَاغُ)^(٢)

من عادات النجاح التي أجمع عليها الناجحون تقدير قيمة الوقت،
فهي نعمة لا تقدر بثمن، فلا استثمار في الوقت مع الصحة أفضل تجارة،
فصاحبها رابح دائماً، فهما رأس المال، والمفرط فيهما خاسر دائماً، فلذلك
وصفه النبي صلى الله عليه وسلم بأنه مغبون، أي خاسر.

ومن بديع كلامه صلى الله عليه وسلم أنه جمع بين الصحة والفراغ،
وذلك أن الصحة البدنية والعقلية والنفسية هي القوة التي يستثمر فيها
الإنسان وقته، فالصحة هي القوة المحركة، والفراغ هو الحيز الزمني
لفعل هذه القوة، وهما رأس مال الإنسان فإن أحسن استثمارهما كان
رابحاً، وإن أخفق كان مغبوناً خاسراً.

(١) أي خاسر.

(٢) صحيح البخاري - الرقاق - لا عيش إلا عيش الآخرة - رقم: (٦٤١٢).

الأربعون التطويرية

وبناءً على التقسيم النبوي يظهر لنا ما يأتي:

لا صحة لديه ولا وقت	لديه وقت، ولكن لا يملك صحة	يملك صحة ولا وقت لديه	مستثمر لصحته ووقته
خاسر	خاسر	خاسر	رابح
×	×	×	✓

وهذا سر قوله صلى الله عليه وسلم: كثير من الناس، فالرابح من الحالات الأربع واحد، وباقي الحالات خسارة، فهل تطمح أن تكون من الرابحين الناجحين؟! استثمر حياتك.

والعجيب أن من يملك الفراغ والصحة، ربما قضى على صحته بسبب فراغه، فانظر إلى المدمنين على المخدرات والكحول، فإن سبب إدمانهم ذلك الفراغ القاتل، الذي يستغله المروجون للملئ، فلو كان ممن أحسن استثمار وقته لما وجد لحظة للتفكير في تعاطي مخدر أو مسكر،

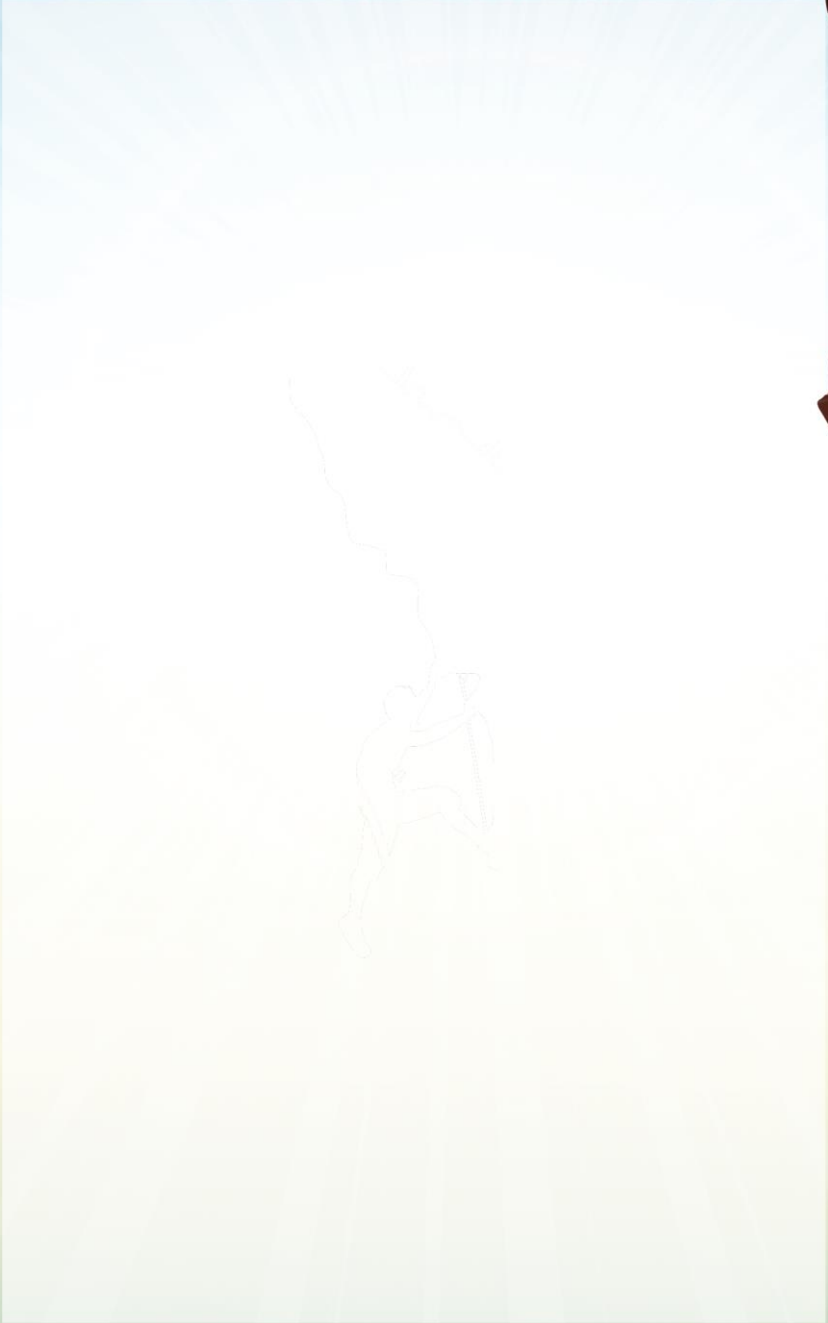


الأربعون التطويرية

فممارسة الرياضة، أو العمل، أو الطاعة أو الدراسة أو التطوع في خدمة مجتمعه ستقضي على فراغه، ولكنه لما جلس فارغاً أصبح لديه وقت لتدمير نفسه، فحسر الصحة والفراغ.

والنظرة التكاملية التي تجمع بين الدنيا والآخرة تجعل استثمار الحياة بهذين العاملين: الصحة و الوقت واسع بلا حدود، ولا يقتصر فيه على أداء الشعائر و العبادات، فالمسلم كل حياته عبادة، والنجاح فيما أحله الله تعالى عبادة، فاستثمرهما في كل ما أباح الله لك، فالعاقل لا يفرط فيما أنعم الله تعالى عليه.

فاستثمر حياتك



الحديث التاسع

عن حكيم بن حزام رضي الله عنه: قال النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى)^(١)

نجاح الناجحين لا يتوقف عندهم، فهم يحبون أن يشاركهم الآخرون في إنجازاتهم، فلذلك يتصفون بالعطاء، فيد العطاء هي العليا وهي خير من اليد السفلى اليد الآخذة، والحديث إن جاء بخصوص إنفاق المال، لكنه يضع أساس للعطاء في كل المجالات، فهناك عطاء في بذل الوقت للآخرين، وعطاء في تقديم العون، وعطاء بالعمل التطوعي، وعطاء في التعليم، وعطاء المشاعر، فإن حب العطاء يتمثل في حب مشاركة الآخرين و التعاطف معهم.

فالعطاء هو أن تبادر بتقديم المنافع للآخرين طواعية بشكل متعمد، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، دون انتظار مقابل أو منفعة،

(١) البخاري-الزكاة-لا صدقة إلا عن ظهر غنى - رقم: (١٤٢٧)، ومسلم-الزكاة-بيان أن اليد العليا خير من

اليد السفلى - رقم: (١٠٣٣).

الأربعون التطويرية

وهو قيمة جوهرية في المجتمع الذي يؤمن بالتعاون، ولسلوك العطاء أنماط مختلفة، كالعطاء المادي، والمعنوي المجرد والمباشر وغير المباشر، كما يتضمن الشعور بالمسئولية الاجتماعية.^(١)

وفي كتاب (الأخذ و العطاء) لآدم جرانت قسم الناس في علاقاتهم التبادلية إلى ثلاثة أنواع:

١. محبي الأخذ: يحبون الأخذ أكثر مما يعطون، ويرجعون التبادلية لصالحهم الخاص، يؤمنون أن العالم مكان تنافسي يأكل القوي فيه الضعيف، ويشعرون أنهم كي ينجحوا فإنهم يحتاجون أن يكونوا أفضل من الآخرين، فهم يركزون على أنفسهم.

٢. محبي العطاء: يفضلون أن يعطوا أكثر مما يأخذون، ويرجعون التبادلية في الاتجاه الآخر، يساعدون الآخرين دون توقع أي شيء في المقابل، ويركزون على الآخرين.

(١) وانظر: منصور، محمد منصور، التنبؤ بسلوك العطاء، تحت النشر، حوليات مركز البحوث و الدراسات

النفسية-كلية الآداب جامعة القاهرة، ص ٤.

الأربعون التطويرية

٣. المتوسطون: يحتفظون بتوازن بين الأخذ والعطاء، عندما

يساعدون الآخرين فإنهم يحمون أنفسهم بالسعي وراء

التبادلية، أي تبادل المعروف بعدالة.^(١)

ويظن البعض أن المعطين بلهاء أو حمقى أو أنهم لا طموح لديهم،

ولكن المعطون الناجحون يحققون طموحاتهم مثل الآخذين

والمتوسطين، ولكنهم يسعون لتحقيق أهدافهم بطريقة أخرى.

إن المعطين و الآخذين و المتوسطين يحققون النجاح، ولكن هناك

شيء مميز عندما ينجح المعطون فينتشر النجاح و يتضاعف لمن حولهم،

وإما إذا فاز الآخذون فإن شخصاً واحداً من ينجح.^(٢)

وإذا استعرنا تقسيمات جرانت يمكن القول أن أصحاب العطاء

هم أصحاب (اليد العليا)، وأن الآخذين هم أصحاب (اليد السفلى)،

كما جاء في حديث عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى

اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (الْيَدُ الْعُلْيَا خَيْرٌ مِنَ الْيَدِ السُّفْلَى، فَالْيَدُ الْعُلْيَا هِيَ

(١) انظر: جرانت، آدم جرانت، الأخذ و العطاء، كتاب مترجم، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة الأولى ٢٠١٤م،

ص ٥-٦ .

(٢) انظر: المصدر السابق ص ١١ .

الأربعون التطويرية

الْمُنْفَقَةُ، وَالسُّفْلَى هِيَ السَّائِلَةُ^(١)، واليد الثالثة هي اليد المتوسطة بين الأخذ والعطاء.

ومن النماذج الجميلة للعطاء قصة موسى عليه السلام مع بنات الرجل الصالح، قال تعالى: {وَلَمَّا وَرَدَ مَاءَ مَدْيَنَ وَجَدَ عَلَيْهِ أُمَّةً مِّنَ النَّاسِ يَسْقُونَ وَوَجَدَ مِنْ دُونِهِمْ امْرَأَتَيْنِ تَذُودَانِ قَالَ مَا خَطْبُكُمَا قَالَتَا لَا نَسْقِي حَتَّى يُصْدِرَ الرِّعَاءَ وَأَبُونَا شَيْخٌ كَبِيرٌ* فَسَقَىٰ لَهُمَا ثُمَّ تَوَلَّىٰ إِلَى الظِّلِّ فَقَالَ رَبِّ إِنِّي لَمَّا أَنْزَلْتَ إِلَيَّ مِنْ خَيْرٍ فَقِيرٌ* فَجَاءَتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاءٍ قَالَتْ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا فَلَمَّا جَاءَهُ وَقَصَّ عَلَيْهِ الْقَصَصَ قَالَ لَا تَخَفْ نَجَوْتَ مِنَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ} [القصص: ٢٣-٢٥].

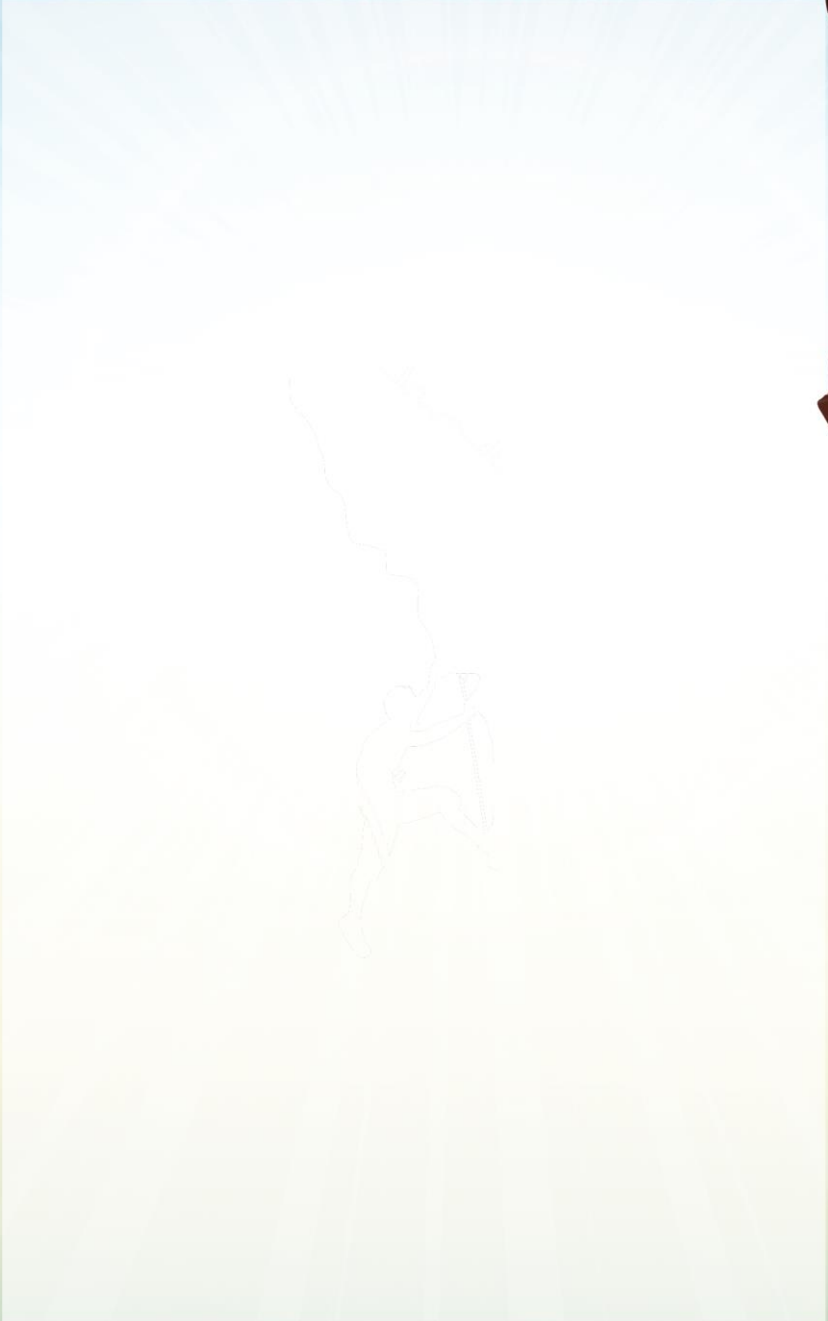
فموسى عليه السلام بادر للعطاء و هو رجل غريب مسافر ومطارد، فقام بتقديم العطاء لبتين لا يعرفهما، ولكن ظهر عليهن الحاجة للمساعدة، فانظر كيف كانت نتيجة هذا العطاء، وكيف ساهم هذا الموقف في تغيير حياة موسى بعد عون الله تعالى له، في نجاحه في العمل وزواجه، ثم تهيئه للرسالة.

(١) البخاري- الزكاة- لا صدقة إلا عن ظهر غنى - رقم: (١٤٢٩)، ومسلم- الزكاة- بيان أن اليد العليا خير من اليد السفلى - رقم: (١٠٣٣).

الأربعون التطويرية

وتأمل في دعائه بعد تقديم العطاء: { رَبِّ إِنِّي لِمَا أَنْزَلْتَ إِلَيَّ مِنْ خَيْرٍ فَقِيرٌ } فصاحب اليد العليا لا ينتظر المقابل من عمله من الآخرين، بل يطلبه من رب العالمين، فهو فقير لربه محتاج إليه، وهذا ما يميز العطاء في التصور الإسلامي بانتظار الجزاء من رب العالمين.

فكن صاحب اليد العليا



الحديث العاشر

عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ هِشَامٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (كُنَّا مَعَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ آخِذٌ بِيَدِ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ، فَقَالَ لَهُ عُمَرُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ لَأَنْتَ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ كُلِّ شَيْءٍ إِلَّا مِنْ نَفْسِي، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: لَا وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ، حَتَّى أَكُونَ أَحَبَّ إِلَيْكَ مِنْ نَفْسِكَ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ: فَإِنَّهُ الْآنَ وَاللَّهِ لَأَنْتَ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ نَفْسِي، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: الْآنَ يَا عُمَرُ)^(١)

الناجحون يحبون أنفسهم، فمن لا يحب ذاته لا يمكنه حب الآخرين، ولأنهم يحبون أنفسهم فهم ناجحون، فالنجاح مكافأة يقدمها الناجح لنفسه لأنه يحبها ويريد سعادتها، وتأمل المشهد كيف استشعر عمر رضي الله عنه حب النبي صلى الله عليه وسلم حين أخذ بيده في لحظة مودة صافية، فأراد التعبير عن حبه فقال: (يا رَسُولَ اللَّهِ لَأَنْتَ أَحَبُّ إِلَيَّ مِنْ كُلِّ شَيْءٍ إِلَّا مِنْ نَفْسِي). فلم ينكر النبي صلى الله

(١) البخاري - الأئمان والنور - كيف كانت يمين النبي صلى الله عليه وسلم رقم (٦٦٣٢).

عليه وسلم على عمر حب نفسه، بل وجهه لترتيب أولويات المحبة، بتقديم محبة الرسول صلى الله عليه وسلم على محبة النفس، فهو من أنقذنا من الضلالة و أرشدنا للهداية بفضل الله تعالى، فهو أجدر أن نحبه أكثر من أنفسنا لأنه بسببه بعد الله تعالى تسعد نفوسنا في الدنيا والآخرة، وهذا لا يتعارض مع حب النفس الذي يؤدي إلى تقدير الذات، فيدفع الإنسان نحو النجاح.

والمقصود بتقدير الذات: (الطريقة التي يشعر بها المرء إزاء ذاته، وحكمه العام عليها وإلى أي مدى يحب ذاته)، وهناك من عرفه بقوله: (سمة تشير إلى درجة محبة أو كراهية المرء لذاته)^(١)، فهل يعقل أن هناك من يكره ذاته؟!؟

وتقدير الذات له تأثير عميق على جميع جوانب حياتنا، فهو يؤثر على مستوى أدائنا في العمل، وعلى الطريقة التي نتفاعل بها مع الناس، وفي قدرتنا على التأثير على الآخرين، وعلى مستوى صحتنا النفسية، فحكمتنا على ذواتنا أهم من حكم الآخرين علينا.^(٢)

(١) انظر: ماهي، رانجيت ماهي، ودبليو، تعزيز تقدير الذات، مكتبة جرير، الرياض، ط١، ٢٠٠٥، ص ٢

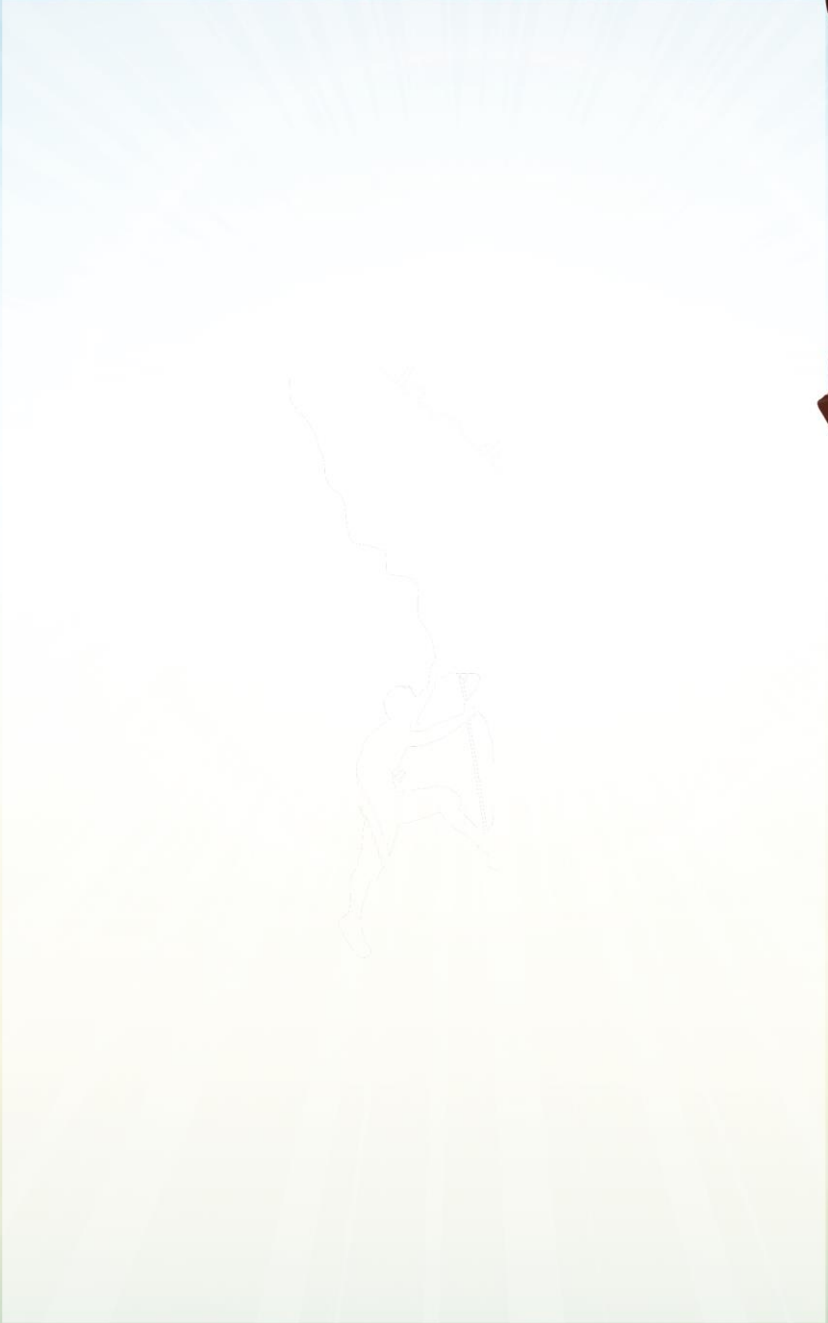
(٢) انظر: المصدر السابق، ص ٧.

الأربعون التطويرية

وهذا لا يعني العجب بالنفس و الكبير، ولا يعني عدم تقبل نقد الآخرين، وتقبل مواطن الضعف، فالمقصود نظرة الإنسان لنفسه و تقبلها بما خلقها الله تعالى، فيتقبل هذه الخلقه و لا ينجل منها، فهو إنسان مكرم من خالقه: {وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِّنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَىٰ كَثِيرٍ مِّمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا} [الإسراء: ٧٠]، ولا يجعل أحكام الناس غير الموضوعية ميزاناً لنظرته لنفسه، ويراقب كيف ينظر إليه الآخرون، وماذا قالوا عنه، طالباً مرضاتهم، فهو يسير بحسب توجهات الآخرين وليس بحسب أهدافه وطموحاته، فهو ينجح ليرضي الآخرين، وأما من يقدر ذاته فهو ينجح حباً لنفسه و تحقيقاً لذاته، ويمكن تلخيص ذلك بقولنا: (التقدير العاقل للذات دون غطرسة جاهلة)^(١)

فأحب نفسك

(١) لندنفيلد، جيل لندنفيلد، تحفيز الذات، مكتبة جريب، الرياض، الطبعة الثالثة، ٢٠٠٧، ص ٣٦.



الحديث الحادي عشر

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ
قَالَ: (لَيْسَ الْغِنَى عَنْ كَثْرَةِ الْعَرَضِ^(١))، وَلَكِنَّ الْغِنَى غِنَى
النَّفْسِ^(٢)).

ومن تقدير الذات شعور النفس بأنها غنية بأخلاقها و قيمها ومواقفها وعطائها ورضاها بما قدر الله لها، وقبل ذلك بإيمانها بربها، واستغناؤها بالله تعالى، فالغنى ليس بكثرة المال، بل بغنى النفس، وهذا التعبير النبوي يحقق التقدير الذاتي، فأنت غني وإن قل مالك، ومنهم كثير المال ولكنه فقير في نفسه، فليس الغنى ما تعارف عليه الناس بكثرة الأموال والمتاع، قال الطيبي: (ويمكن أن يراد بغنى النفس حصول الكمالات العلمية والعملية، وأنشد أبو الطيب في معناه: ومن ينفق الساعات في جمع ماله مخافة فقر فالذي فعل الفقر، يعني ينبغي أن

(١) أي المال و المتاع.

(٢) البخاري-الرقاق- الغنى غنى النفس - رقم: (٦٤٤٦)، ومسلم-الزكاة- ليس الغنى عن كثرة العرض- رقم:

(١٠٥١).

ينفق ساعاته وأوقاته في الغنى الحقيقي، وهو طلب الكمالات ليزيد غنى بعد غنى، لا في المال لأنه فقير بعد فقير^(١)، وذهب بعض الشراح أن المقصود القناعة و الرضا بقدر الله تعالى، قال ابن بطال: (يريد ليس حقيقة الغنى عن كثرة متاع الدنيا، لأن كثيراً ممن وسع الله عليه في المال يكون فقير النفس لا يقنع بما أعطى فهو يجتهد دائماً في الزيادة، ولا يبالي من أين يأتيه، فكأنه فقير من المال؛ لشدة شرهه وحرصه على الجمع، وإنما حقيقة الغنى غنى النفس، الذي استغنى صاحبه بالقليل وقنع به، ولم يحرص على الزيادة فيه، ولا ألح في الطلب، فكأنه غنى واجد أبداً، وغنى النفس هو باب الرضا بقضاء الله تعالى والتسليم لأمره علم أن ما عند الله خير للأبرار، وفي قضائه لأوليائه الأخيار)^(٢)، ولا شك أن الرضا بالقدر و القناعة بما رزق الله تعالى العبد من جملة الكمالات التي تجعل الإنسان غنياً، فمن جمع بين هذه الكمالات اكتمل له غنى النفس.

فكن غني النفس

(١) الطيبي: الحسين بن عبد الله، شرح مشاة المصابيح، تحقيق عبد الحميد هنداوي، مكتبة نزار الباز، مكة المكرمة،

الطبعة الأولى، ١٤١٧هـ-١٩٩٧م، (٢٨١/١٠)

(٢) ابن بطال: علي بن خلف، شرح صحيح البخاري، تحقيق ياسر بن إبراهيم، مكتبة الرشد، الرياض، الطبعة

الثانية ١٤٢٣هـ-٢٠٠٣م، (١٠/١٦٥).

الحديث الثاني عشر

عَنْ عَائِشَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا قَالَتْ: قَالَ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ:
(خُذُوا مِنَ الْأَعْمَالِ مَا تُطِيقُونَ، فَإِنَّ اللَّهَ لَنْ يَمَلَّ حَتَّى تَمَلُّوا وَكَانَ
يَقُولُ: أَحَبُّ الْعَمَلِ إِلَى اللَّهِ مَا دَاوَمَ عَلَيْهِ صَاحِبُهُ، وَإِنْ قَلَّ)^(١)

الناجحون يؤمنون أن الإنجاز ولو كان قليلاً يولد الإنجازات العظيمة، فعادة الالتزام والاستمرارية عادة راسخة عند الناجحين، وأما الشخصية المملولة فهي أبعد ما تكون عن النجاح، سل أي ناجح في جميع ميادين النجاح عن أسباب نجاحه سيقول لك: الالتزام والمداومة ومتابعة طرق باب النجاح بلا ملل.

الشخصية المملولة تتصف كذلك بالعجلة في قطف ثمار النجاح، فلذلك يكلف نفسه فوق طاقتها ويسعى للحصول على الإنجازات العظيمة قبل أن ينجز القليل، فيقع في وهم النجاح في لحظة خادعة، فتراه ينهار بسرعة.

(١) رواه البخاري-الرقاق-القصد والمداومة-رقم: (٦٤٦٥)، ومسلم واللفظ له-الصيام-رقم: (٧٨٢).

الأربعون التطويرية

فليس المهم أن تنجح مرة أو مرتين ثم تسقط بعد ذلك، المهم هو دوام النجاح، واستمرارية العطاء، وذلك أن النجاح لا يكون إلا بإتقان مراحل، وهذا الإتقان يأتي بإنجاز القليل الدائم، ثم التدرج بعد ذلك لإتقان ما هو أكثر، فالدوام و الإتقان هو ما يصنع النجاح، والبعض يريد أن يقفز للنجاح قفزاً، ويقطع مراحلها بأسرع وقت، دون أن ينجز ولو القليل، وهذا ما يجعله سريع السقوط.

فداوم على الإنجاز ولو كان قليلاً ولا تملّ



الحديث الثالث عشر

عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه: (أَنَّ أَنَسًا مِنَ الْأَنْصَارِ سَأَلُوا رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَلَمْ يَسْأَلْهُ أَحَدٌ مِنْهُمْ إِلَّا أَعْطَاهُ، حَتَّى نَفِدَ مَا عِنْدَهُ، فَقَالَ لَهُمْ حِينَ نَفِدَ كُلُّ شَيْءٍ أَنْفَقَ بِيَدَيْهِ: مَا يَكُنْ عِنْدِي مِنْ خَيْرٍ لَا أَدَّخِرُهُ عَنْكُمْ، وَإِنَّهُ مَنْ يَسْتَعِفَّ يُعْفَهُ اللَّهُ، وَمَنْ يَتَصَبَّرْ يُصَبِّرْهُ اللَّهُ، وَمَنْ يَسْتَغْنِ يُغْنِهِ اللَّهُ، وَلَنْ تُعْطُوا عَطَاءً خَيْرًا وَأَوْسَعَ مِنَ الصَّبْرِ)^(١).

الفرق بين الناجحين و سواهم قوة الإرادة على التغيير، وفي هذا الحديث يضع لنا النبي صلى الله عليه وسلم سنة كونية في التغيير، وهي أن الإنسان هو مصدر التغيير إن أراد ذلك، والله بفضله يعينه عليه، فمن طلب العفة يعفه الله، ومن طلب الصبر يصبره الله، وهكذا في كل أمور الحياة، في الخير و الشر، قال تعالى: {فَلَمَّا زَاغُوا أَزَاغَ اللَّهُ قُلُوبَهُمْ

(١) البخاري-الرقاق-الصبر عن محارم الله-رقم: (٦٤٧٠)، ومسلم-الزكاة-فضل التعفف و الصبر. رقم:

وَاللَّهُ لَا يَهْدِي الْقَوْمَ الْفَاسِقِينَ} [الصف: ٥]، فالإنسان فاعل حقيقي لعمله، وهذا يرتب عليه مسؤولية اتخاذ القرار، ومسؤولية تحمل نتائج هذا القرار، ومن أهم القرارات في حياة الإنسان: قرار التغيير، وأنت من يملك هذا القرار، فإذا علم الله منك صدق الإرادة للتغيير سهل لك سبله وأعانك عليه، ومن هنا نقول ومن يستنجح ينجحه الله، بمعنى أن من طلب النجاح وأخذ بأسبابه فالله تعالى لن يخذله بل يسر له النجاح، المهم أن تبدأ الخطوة الأولى نحو التغيير، وتترك دائرة الراحة التي تعودت عليها، فطبيعة النفس أنها تتراح لوضعها التي اعتادت عليه وتكره التحول عنه، ومن هنا يأتي الصبر كقوة محرّكة للتغيير، فلذلك وصفه النبي صلى الله عليه وسلم بخير وأوسع عطاء، فالصبر رزق من الله تعالى لعبده، أما أنه خير لأن نتائجه لا تكون إلا خيراً، وأما أوسع فلأنه يفتح لك أبواباً من الخير لا حدود لها، وينبني عليه من الخير ما لا يتوقعه الإنسان، والمتتبع لأحوال الناجحين مسلمهم وكافرهم يجد أن الصفة المميزة لهم الصبر في طريق النجاح، وتحمل أعبائه بغير ضجر ولا ملل، قال الشيخ السعدي: (وقد وعد الله الصابرين في كتابه وعلى لسان رسوله أموراً عالية جليّة، وعدهم



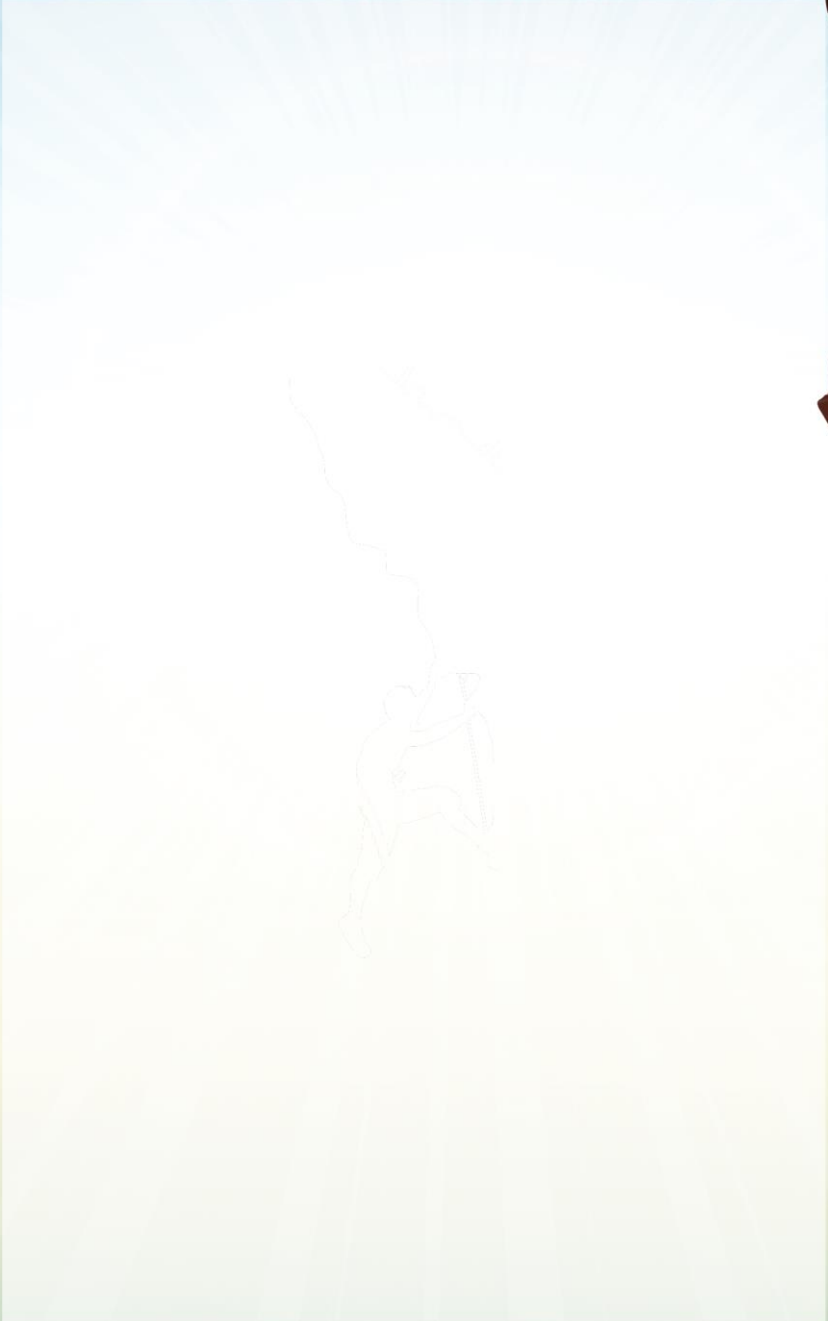
الأربعون التطويرية

بالإعانة في كل أمورهم، وأنه معهم بالعناية والتوفيق والتسديد، وأنه يحبهم ويثبت قلوبهم وأقدامهم، ويلقي عليهم السكينة والطمأنينة، ويسهل لهم الطاعات، ويحفظهم من المخالفات، ويتفضل عليهم بالصلوات والرحمة والهداية عند المصيبات، والله يرفعهم إلى أعلى المقامات في الدنيا والآخرة، وعدهم النصر، وأن يسرهم لليسرى ويجنبهم العسرى، ووعدهم بالسعادة والفلاح والنجاح، وأن يوفيههم أجرهم بغير حساب، وأن يخلف عليهم في الدنيا أكثر مما أخذ منهم من محباتهم وأحسن، يعرضهم عن وقوع المكروهات عوضاً عاجلاً يقابل أضعاف أضعاف ما وقع عليهم من كريمة ومصيبة، وهو في ابتدائه صعب شديد. وفي انتهائه سهل حميد العواقب كما قيل: والصبر مثل اسمه مُرٌّ مذاقته... لكن عواقبه أحلى من العسل^(١)، فلذلك قال الله تعالى: {إِنَّمَا يُؤْتِي الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ} [الزمر: ١٠].

فالزَمْ خَيْرَ عَطَاءٍ: الصبر

(١) السعدي: عبد الرحمن بن ناصر، بهجة قلوب الأبرار، تحقيق عبد الكريم الدريني، مكتبة الرشد، الرياض،

١٤٢٢-٢٠٠٢م، ص ٩٠.



الحديث الرابع عشر

عن فضالة بن عبيد رضي الله عنه قال: سمعتُ رسولَ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: (الْمُجَاهِدُ مَنْ جَاهَدَ نَفْسَهُ)^(١)

وحتى تتغير لا بد من مجاهدة النفس، فالنفس الخاملة عدوة التغيير والنجاح، فلزم مجاهدتها والتغلب عليها في معركة النجاح بقوة العزيمة والإرادة والصبر، هذا هو سلاح النفس ضد النفس، ولا تظن أن نفسك ستقبل الخسارة، بل ستقاوم وتعاود وتراوغ، فهي تعشق لذة الراحة، وتحب الخمول، فجاهدها بضراوة، ولا تستسلم فإن الحرب جولات، فإذا خسرت جولة فانهض من جديد، وأعد ترتيب الصفوف، واخذعها فإن الحرب خدعة.

قال الإمام الطيبي: (اللام في قوله: (المجاهد) للجنس أي المجاهد الحقيقي الذي ينبغي أن يسمى مجاهداً من جاهد نفسه، وكأن مجاهدته مع غيره بالنسبة إليه كلا مجاهدة)^(٢).

(١) رواه أحمد (٢٤٥٨٠)، والترمذي-الجهاد-فضل من مات مرابطاً-(١٦٢١)، واللفظ له، وقال: حسن صحيح

(٢) مصدر سابق، (٢/٤٩١) الحسين بن عبد الله، شرح مشكاة المصابيح.

وقال: (المجاهد ليس من قاتل الكفار فقط، بل المجاهد من حارب نفسه وحملها وأكرهها على طاعة الله تعالى؛ لأن نفس الرجل أشد عداوة معه من الكفار؛ لأن الكفار أبعد منه، ولا يتفق التلاحق والتقابل معهم إلا حيناً بعد حين، وأما نفسه فأبداً تلازمه، وتمنعه من الخير والطاعة، ولا شك أن القتال مع العدو الذي يلزم الرجل أهم من القتال مع العدو الذي هو بعيد منه)

فجاهد نفسك في معركة النجاح



الحديث الخامس عشر

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (إِذَا نَظَرَ أَحَدُكُمْ إِلَى مَنْ فَضَّلَ عَلَيْهِ فِي الْمَالِ وَالْخُلُقِ، فَلْيَنْظُرْ إِلَى مَنْ هُوَ أَسْفَلُ مِنْهُ)^(١).

الناجحون لا ينسون ماضيهم قبل النجاح، فهم يستشعرون نعمة الله عليهم بهذا النجاح، وطريقة ذلك أنهم ينظرون لمن هم أدنى منهم في النجاح فيتذكرون حالهم قبل النجاح ويتمنون لهم الخير، ولا ينظرون لمن فوقهم في النجاح نظرة حسد، فهم يحبون الناجحين ويتمنون لهم مزيداً من النجاح، بل يتعلمون منهم ويقتدون بهم في سبيل النجاح، وهذه قاعدة ذهبية للناجحين وهي: انظر لمن هو أدنى منك نجاحاً لتستشعر نعمة النجاح، ولا تنظر لمن هو أعلى منك نجاحاً حتى لا تقزم نجاحك وتزدري ذاتك، وتذهب نفسك حسرة وحسداً، وفي ذات الوقت تتمنى لغير الناجحين أن يسلكوا طريق النجاح، وتتعلم من الناجحين وتقتدي بهم وتسال الله تعالى لهم مزيداً من النجاح، وبذلك تسكن النفس وترتاح.

(١) البخاري-الرقاق-لينظر إلى من هو أسفل منه - رقم: (٦٤٩٠)، ومسلم-الزهد والرفائق-رقم (٢٩٦٣).

قال الإمام ابن الجوزي: (هَذَا مِنْ أَحْسَنِ الْأَدَبِ، وَبِهِ يَطِيبُ الْعَيْشُ، فَإِنَّ النَّفْسَ تَحِبُّ أَلَّا يَفُوقَهَا أَحَدٌ فِي شَيْءٍ، فَإِذَا نَظَرْتَ إِلَى مَنْ قَدْ فَاقَهَا انْكَسَرَتْ، وَرُبَّمَا تَسَخَطَتْ مَا هِيَ فِيهِ، فَإِذَا نَظَرْتَ إِلَى مَنْ دُونَهَا عَرَفْتَ قَدْرَ النُّعْمَةِ فَشَكَرْتَ)^(١).

وقال الإمام العراقي: (إِذَا نَظَرَ لِمَنْ فَضَّلَ عَلَيْهِ فِي الْعِلْمِ وَالدِّينِ وَالْإِجْتِهَادِ فِي الْعِبَادَةِ وَمُعَالَجَةِ النَّفْسِ بِدَفْعِ الْأَخْلَاقِ السَّيِّئَةِ وَجَلْبِ الْحُسْنَةِ فَهَذَا يَنْبَغِي النَّظْرُ فِيهِ إِلَى الْفَاضِلِ لِيُقْتَدَى بِهِ دُونَ الْمُفْضُولِ؛ لِأَنَّهُ يَتَكَاسَلُ بِذَلِكَ بِخِلَافِ الْأَوَّلِ فَإِنَّهُ لَا يَنْظُرُ فِيهِ إِلَى الْفَاضِلِ لِمَا فِيهِ مِنْ اخْتِقَارِ نِعْمَةِ اللَّهِ عَلَيْهِ بِالنُّسْبَةِ إِلَى نِعْمَتِهِ عَلَى ذَلِكَ الْفَاضِلِ فِي الْمَالِ وَالْحَلْقِ وَإِنَّمَا يَنْبَغِي أَنْ يَنْظُرَ فِي هَذَا إِلَى الْمُفْضُولِ لِيَعْرِفَ قَدْرَ نِعْمَةِ اللَّهِ عَلَيْهِ، وَهَذَا أَدَبٌ حَسَنٌ أَدَّبْنَا بِهِ نَبِيَّنَا صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَفِيهِ مَصْلَحَةٌ دِينَنَا وَدُنْيَانَا وَعُقُولُنَا وَأَبْدَانُنَا وَرَاحَةَ قُلُوبُنَا فَجَزَاهُ اللَّهُ عَنَّا نَصِيحَتَهُ أَفْضَلَ مَا جَزَى بِهِ نَبِيًّا)^(٢).

فاستشعر نعمة الله عليك

(١) جمال الدين أبو الفرج، كشف المشكل من حديث الصحيحين، تحقيق علي البواب، دار الوطن، الرياض،

(٥١٣/٣-٥١٤)

(٢) زين الدين العراقي، وابنه أبو زرعة، طرح التثريب شرح التقريب، الطبعة المصرية القديمة، (١٤٥/٨).

الحديث السادس عشر

عن أنس بن مالك رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: (كَانَتْ نَاقَةٌ لِرَسُولِ
الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ تُسَمَّى الْعُضْبَاءَ، وَكَانَتْ لَا تُسَبِّقُ، فَجَاءَ
أَعْرَابِيٌّ عَلَى قَعُودٍ لَهُ فَسَبَقَهَا، فَاشْتَدَّ ذَلِكَ عَلَى الْمُسْلِمِينَ وَقَالُوا:
سَبَقَتِ الْعُضْبَاءُ، فَقَالَ رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: إِنَّ حَقًّا
عَلَى اللهِ أَنْ لَا يَرْفَعَ شَيْئًا مِنَ الدُّنْيَا إِلَّا وَضَعَهُ^(١).

لما كان النجاح من أسباب رفعة الإنسان، فقد يعتريه العجب والكبر والفخر، فعالج النبي صلى الله عليه وسلم ذلك بالتواضع، فما أجمل النجاح مع التواضع، وفي الحديث قاعدة ذهبية في النجاح (كل نجاح يتبعه الفخر والترفع فهو إلى نقص و انتهاء)، ولذلك وضعه الإمام البخاري هذا الحديث في كتاب الرقاق تحت باب التواضع، وبوّب عليه الإمام أبو داود في كتاب الأدب من السنن: باب كراهية الرفعة من الأمور، أي الترفع والفخر، وهذا أمر مشاهد في الحياة على

(١) البخاري-الرقاق-التواضع-رقم: (٦٥٠١).

مستوى الأفراد و الجماعات، وفي الحديث كيف لم يتقبل المسلمون أن تسبق ناقة النبي صلى الله عليه وسلم العضباء، ووجه اشتداد الأمر عليهم:

١. أنها ناقة النبي صلى الله عليه وسلم.
٢. أنها لم تسبق من قبل.
٣. أن الذي سبقها جمل صغير و هو القعود.
٤. أن السابق هو أحد الأعراب، ولكن النبي صلى الله عليه وسلم لم يلتفت لكل ذلك، مبيناً أن النجاح مهما بلغ فيه الإنسان إن لم يصحبه التواضع و الشكر لله تعالى فإنه يأتي عليه يوم و يزول و ينتهي.

فتواضع ولا تغتر بنجاحك



الحديث السابع عشر

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كَانَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: (اللَّهُمَّ أَصْلِحْ لِي دِينِي الَّذِي هُوَ عِصْمَةُ أَمْرِي، وَأَصْلِحْ لِي دُنْيَايَ الَّتِي فِيهَا مَعَاشِي، وَأَصْلِحْ لِي آخِرَتِي الَّتِي فِيهَا مَعَادِي، وَاجْعَلْ الْحَيَاةَ زِيَادَةً لِي فِي كُلِّ خَيْرٍ، وَاجْعَلِ الْمَوْتَ رَاحَةً لِي مِنْ كُلِّ شَرٍّ)^(١).

الكمال في النجاح أن تنجح في الدين و الدنيا، في الأولى و الآخرة،
فالناس أقسام:

١. أعلاها: الناجح في الأمور كلها، في تدينه وحياته، في دنياه و آخرته، ويستمتع بهما.
٢. النجاح في أمور الدين و الآخرة، و الفشل في أمور الحياة و الدنيا، فهو يستمتع بتدينه و يحرم نفسه متعة النجاح في الدنيا، وذلك لسوء فهمه لحقيقة التدين.

(١) مسلم- الذكر و الدعاء- التعوذ من شر ما عمل و من شر ما لم يعمل. رقم: (٢٧٢٠).

٣. النجاح في أمور الحياة و الفشل في الدين والآخرة، فهو يستمتع بالدنيا و يحرم نفسه متعة الآخرة.

٤. الفاشلون في الحياة والدين، في الدنيا والآخرة، فذاك المحروم، فهو حرم نفسه متعة الدنيا والآخرة.

ومن هنا كان هذا الدعاء الجامع من النبي صلى الله عليه وسلم بصلاح الدين الذي هو الحافظ للإنسان من كل زلل، وإصلاح الدنيا التي فيها معاش الإنسان و تفاصيل حياته، وتأمل كيف طلب النبي صلى الله عليه وسلم من ربه الإصلاح، فهو لم يطلب الدين و الدنيا، بل طلب صلاحهما، وتأمل هذه الثنائية العضوية الرائعة بين الدين و الحياة، بين الدنيا و الآخرة، فلا صلاح لأحدهما بفساد الآخر، وتأمل في آخر الدعاء بطلب الزيادة من الحياة من كل خير، وطلب الموت للراحة، فحتى الموت متعة يطلبها الإنسان، فهذا الحديث العظيم يمثل فلسفة وجودية للإنسان، و يحمل المسلم مسؤولية عظيمة في الدنيا بإصلاحها، وذلك بالتفاعل مع الحياة و إنتاج الحضارة، وربطها بالدين و الآخرة.

فاستمتع بدينك وحياتك، بدنياك وآخرتك



الحديث الثامن عشر

عن ربيعة بن كعب الأسلمي رضي الله عنه، قال: كُنْتُ أَيْتُ
مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَأَتَيْتُهُ بِوُضُوئِهِ وَحَاجَّتِهِ فَقَالَ
لِي: (سَلْ) فَقُلْتُ: أَسْأَلُكَ مُرَافَقَتَكَ فِي الْجَنَّةِ. قَالَ: (أَوْ غَيْرَ ذَلِكَ)
قُلْتُ: هُوَ ذَلِكَ. قَالَ: (فَأَعِنِّي عَلَى نَفْسِكَ بِكَثْرَةِ السُّجُودِ)^(١).

الناجحون نفوسهم تواقه للمعالي، فيضعون أهدافاً عظيمة، تأمل
في غاية ربيعة رضي الله عنه، ليس دخول الجنة فقط، بل مرافقة النبي
صلى الله عليه وسلم في الجنة، فيرشده النبي صلى الله عليه وسلم أن
للأهداف العظيمة ثمن عظيم وجهد كبير، فليس المهم أن تكون
طموحاً، بل أن تبذل الجهد المكافئ لهذا الطموح، وهذا ما يميز الناجح
الطامح عن غيره، فهو يعرف قيمة الهدف والجهد المطلوب لبلوغ
الهدف.

وفي الحديث فوائد في تطوير الذات:

(١) مسلم- الصلاة- فضل السجود والحث عليه- رقم: (٤٨٩)

الأربعون التطويرية

١. عليك بمرافقة الناجحين العظماء، بل وخدمتهم لتتعلم منهم وتقتدي بهم، وتكسب من فرص نجاحهم.
٢. الناجحون يبادرون لتقديم المكافآت لغيرهم.
٣. الفرص لا تتكرر، فلا تضيعها و استثمارها لصالحك.
٤. ضع أهدافاً عظيمة. (مرافقتك بالجنة)
٥. لا تتنازل عن طموحاتك. (هو ذاك)
٦. ناقش الآخرين في أهدافهم، وتأكد من جديتهم في تحقيقها (أو غير ذلك).
٧. لا تخذل الآخرين في تحقيق طموحاتهم، بل ساعدهم على ذلك.
٨. الدور الأكبر في تحقيق الأهداف يقع على عاتقك، وهي مسؤوليتك. (أعني على نفسك)
٩. الأهداف العظيمة بحاجة لزخم وديمومة، فلذلك لم يقل له النبي صلى الله عليه وسلم: عليك بالسجود، بل بكثرة السجود.

فكن طموحاً



الحديث التاسع عشر

عن عائشة رضي الله عنها عن النبي صلى الله عليه وسلم قَالَ:
(إِنَّ الرَّفْقَ لَا يَكُونُ فِي شَيْءٍ إِلَّا زَانَهُ وَلَا يُنْزَعُ مِنْ شَيْءٍ إِلَّا شَانَهُ)^(١).

هذه قاعدة نبوية للنجاح في الأمور كلها، قاعدة الرفق بالنفس وبالآخرين وحسن التعامل معهم، فالغلظة والعنف لا تناسب النجاح قال تعالى: {فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ} [آل عمران: ١٥٩]، فالرفق يزيد محبة المحبين، ويدفع شر الكارهين، بل وربما كان سبباً في تحويل كراهيتهم لمحبة والناجح لا يستعدي الآخرين ويستكثر الحاقدين، فيرفق بمن حوله، ويتلطف بهم، فهو يتقن فن تأليف القلوب، وكسب الخصوم.

وتأمل هذا الموقف النبوي تطبيقاً لهذه القاعدة عن عائشة رضي الله عنها قالت: دخل رهط من اليهود على النبي صلى الله عليه وسلم فقالوا: السام عليكم قالت: ففهمتها فقلت: وعليكم السام واللعنة.

مسلم-البر والصلة والأدب-فضل الرفق-رقم: (٢٥٩٤). ١.

قالت: فقال النبي صلى الله عليه وسلم: (مهلاً يا عائشة، إن الله يحب الرفق في الأمر كله) فقلت: يا رسول الله أو لم تسمع ما قالوا؟ قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (قد قلت: وعليكم)^(١).

وفي رواية: (مهلاً يا عائشة، عليك بالرفق، وإياك والعنف والفحش) قلت: أو لم تسمع ما قالوا؟ قال: (أو لم تسمعي ما قلت؟ رددت عليهم فيستجاب لي فيهم، ولا يستجاب لهم في)^(٢).

والرفق لا يعني التهاون والتخاذل، فالنبي صلى الله عليه وسلم مع رفقهم بهم في هذا الموقف رغم أنهم دعوا عليه بالموت بقولهم: السام عليكم، إلا أنه قاتلهم لما غدروا ونقضوا العهود، فمقام الدعوة يتطلب الرفق، ومقام الخيانة يتطلب الشدة والحزم.

فكن رقيقاً

(١) البخاري - الأدب - الرفق في الأمر كله رقم (٦٠٢٤) واللفظ له، ومسلم - السلام التهي عن ابتداء أهل الكتاب بالسلام. رقم (٢١٦٥).

٢ البخاري - الأدب - لم يكن رسول الله صلى الله عليه وسلم فاحشاً رقم (٦٠٣٠).

الحديث العشرون

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال النبي صلى الله عليه وسلم: (لَا عَدْوَى وَلَا طَيْرَةَ^(١))، وَيُعْجِبُنِي الْقَالَ، الْكَلِمَةُ الْحَسَنَةُ، الْكَلِمَةُ الطَّيِّبَةُ^(٢))

من العادات الثابتة لدى الناجحين التفاؤل، فلا نجاح مع التشاؤم فلو تشاءم الناجح ما خطى خطوة نحو النجاح، والتفاؤل: (أن تمتلك توقعات قوية الاحتمال أن الأمر في النهاية سينتهي إلى خير، بالرغم من بعض الصعوبات والإخفاقات)^(٣).

فالتفاؤل موقف يحمي الناس من الوقوع في اللامبالاة، وفقدان الأمل، والإصابة بالاكئاب في مواجهة مجريات الحياة القاسية، وهو يزيد من مكاسب الإنسان في حياته، على أن يكون تفاؤلاً واقعياً، أما التفاؤل المفرط في السذاجة فإنه يسبب الكوارث^(٤).

(١) الطيرة: عادة عند أهل الجاهلية يارسال الطير فإن جاء جهة الشمال تشاءم و لم يفعل الأمر.

(٢) البخاري-الطب-القال-رقم: (٥٧٥٦)، ومسلم واللفظ له-السلام-الطيرة-القال-رقم: (٢٢٢٤).

(٣) د. المبيض: مأمون المبيض، الذكاء العاطفي والصحة العاطفية، المكتب الإسلامي، بيروت، ص ١٧١.

(٤) جولمان: دانيال جولمان، الذكاء العاطفي، ترجمة ليلى الجبالي، المجلس الوطني للثقافة، الكويت، ص ١٣٠.

فما هي الكلمة الحسنة والطيبة؟

في صلح الحديبية حيث الخوف والقلق والترقب، بعثت قريش سهيل بن عمرو للتفاوض، فقال النبي ﷺ متفائلاً: (لقد سهل الله لكم من أمركم)^(١)، متفائلاً باسم سهيل، فكان صلح الحديبية فتحاً مبيناً.

أما التشاؤم فهو عدو النجاح الأول، وهو (نزعة اعتيادية في الذهن إلى رؤية كل شيء أسود قائماً، وأخذ الجانب السيئ من كل شيء وإهمال ما عداه)^(٢)، والتشاؤم يعدي، فلا يكتفي المتشاؤم بهدم نفسه، وإنما ينزع بطبعته إلى نشر (وبائه النفسي)^(٣)

فاحذر النظرة التشاؤمية والمتشاؤمين: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال صلى الله عليه وسلم: (إذا قال الرجل هلك الناس فهو أهلكهم)^(٤) تروى بالرفع (أهلكهم): أي أشدهم هلاكاً، وهذا ما يؤيده الواقع فأمثال هؤلاء تراهم أشد الناس فشلاً، فينظر للناس بمنظار تشاؤمه. وتروى بالنصب (أهلكهم): أي سبب هلاكهم، فهو يشيع بينهم التشاؤم.

(١) رواه البخاري - الشروط - الشروط في الجهاد. رقم (٢٧٣٢).

(٢) كتاب تغلب على التشاؤم، ترجمة عبد اللطيف شرارة، دار إحياء العلوم، السلسلة النفسية، ص ١١

(٣) انظر: المصدر السابق ص ٢٥

(٤) مسلم - البر - النهي عن قول: هلك الناس. رقم (٢٦٢٣).



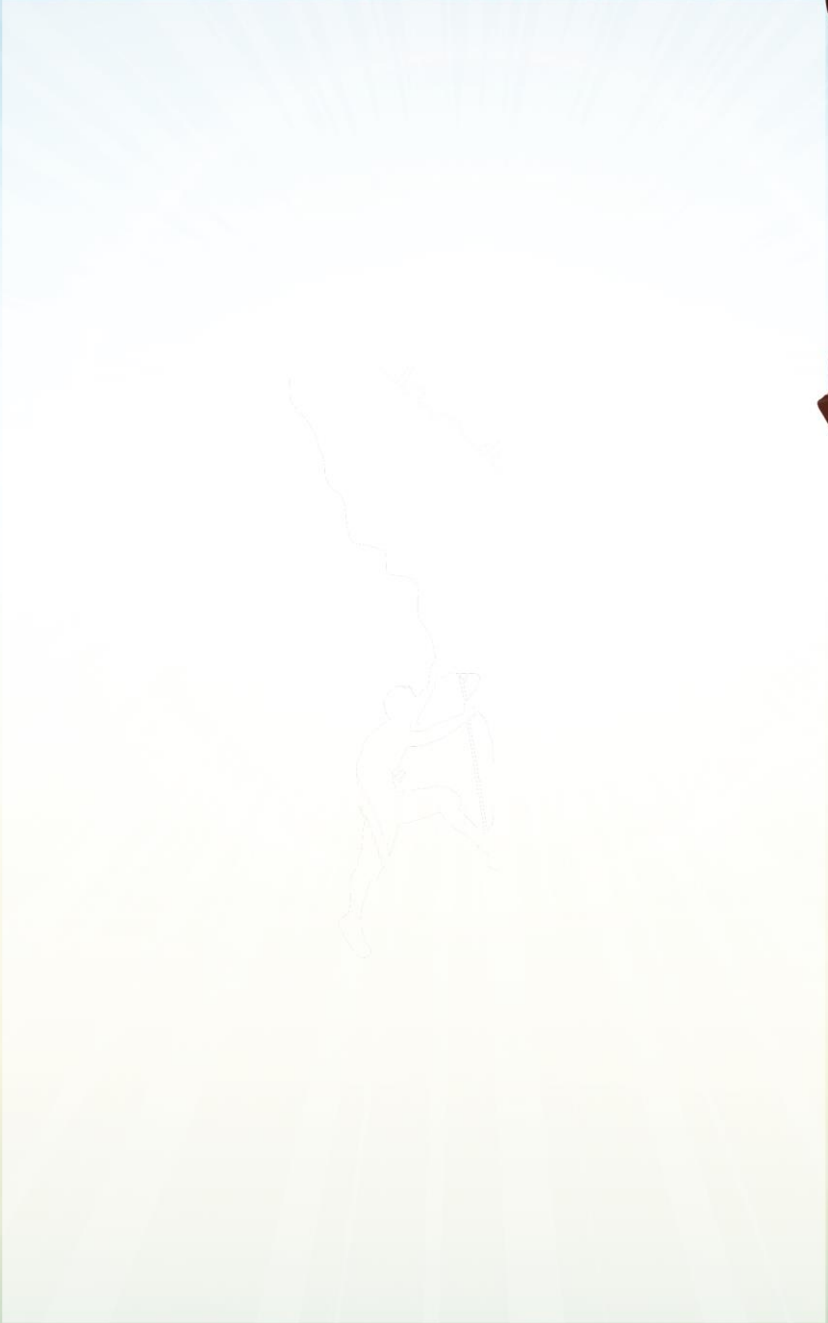
الأربعون التطويرية

وتذكر قوله تعالى: {وَلَا تَيْأَسُوا مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِنَّهُ لَا يَيْأَسُ مِنْ رَوْحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ} [يوسف: ٨٧].

فالله تعالى مصدر تفاؤلنا فهو سبحانه على كل شيء قدير ولا يعجزه شيء في الأرض ولا في السماء، فمهما كانت المصاعب والصعاب، فالأمل بالله عظيم، وفي الحديث القدسي: (إنا عند ظن عبدي بي) ^(١)، فما ظنك بالله؟!

فكن متفائلاً

(١) رواه مسلم - الذكر - الحث على ذكر الله تعالى - رقم (١٦٧٥) من حديث أبي هريرة رضي الله عنه.



الحديث الحادي و العشرون

عَنْ خَبَّابِ بْنِ الْأَرْتِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: (شَكُونَا إِلَى رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَهُوَ مُتَوَسِّدٌ بُرْدَةً لَهُ فِي ظِلِّ الْكَعْبَةِ فَقُلْنَا أَلَا تَسْتَنْصِرُ لَنَا أَلَا تَدْعُو لَنَا، فَقَالَ قَدْ كَانَ مِنْ قَبْلِكُمْ يُؤْخَذُ الرَّجُلُ فَيُحْفَرُ لَهُ فِي الْأَرْضِ فَيُجْعَلُ فِيهَا فَيَجَاءُ بِالْمِنْشَارِ فَيُوضَعُ عَلَى رَأْسِهِ فَيُجْعَلُ نِصْفَيْنِ وَيُمَشَطُ بِأَمْشَاطِ الْحَدِيدِ مَا دُونَ لَحْمِهِ وَعَظْمِهِ فَمَا يَصُدُّهُ ذَلِكَ عَنْ دِينِهِ، وَاللَّهِ لَيَتِمَّنَّ هَذَا الْأَمْرُ حَتَّى يَسِيرَ الرَّابِحُ مِنْ صَنْعَاءَ إِلَى حَضْرَمَوْتَ لَا يَخَافُ إِلَّا اللَّهَ وَالذُّنْبَ عَلَى غَنَمِهِ وَلَكِنَّكُمْ تَسْتَعْجِلُونَ)^(١)

التفاؤل المطلوب هو التفاؤل الواقعي مراعاة لقدراتك ومعرفة الأحوال من حولك، مع الصبر و الثبات، فلا أضر على التفاؤل إلا فقدان القدرة على الصبر و التحمل واستسهال الصعاب في طريق النجاح، فالنجاح طريقه طويل ومليء بالأشواك و الصعاب، وأول ما

(١) البخاري- المناقب-علامات النبوة في الإسلام. رقم: (٣٦١٢).

يقضي على النجاح استسهال طريقه، واستعجال نتائجه، فما جاء سريعاً يذهب سريعاً، وليس التفاؤل أن تنظر للأمر بمنظار جميل وتستعجل النتائج الجميلة من غير بذل أسبابها.

وتأمل في جواب النبي صلى الله عليه وسلم للصحابة، حيث بين لهم صعوبة الطريق، ضارباً المثل لهم ممن سبقهم، حيث التضحيات مع الثبات، ولكنه أردف ذلك بروح التفاؤل للمستقبل، ولخص ذلك بقوله: (ولكنكم تستعجلون).

فالنجاح تربية وإعداد وتعلم من الأخطاء، وخبرة متراكمة، وتجربة مريرة، مع الصبر و التفاؤل، فمن كان يقول: (ألا تستنصر لنا) هو من صنع النصر بيديه بعد سنوات بفضل الله تعالى، فذاق طعم النجاح في المدينة كما ذاق مر التجربة في مكة، وعرف قيمة النصر والنجاح، فحافظ عليه، ونقله لمن بعده.

ومن هنا لا تعجب إذا رأيت بعض أبناء الناجحين وهم يهدمون مجد آبائهم بأيديهم، لأنهم ورثوا النجاح ولم يصنعوه، ولم يعرفوا قيمته، ولم يخوضوا معاركه، واستعجلوا نتائجه.

فلا تستعجل النتائج



الحديث الثاني والعشرون

عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ مَسْعُودٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (لَا يَدْخُلُ الْجَنَّةَ مَنْ كَانَ فِي قَلْبِهِ مِثْقَالُ ذَرَّةٍ مِنْ كِبَرٍ، قَالَ رَجُلٌ إِنَّ الرَّجُلَ يُحِبُّ أَنْ يَكُونَ ثَوْبُهُ حَسَنًا وَنَعْلُهُ حَسَنَةً، قَالَ إِنَّ اللَّهَ جَمِيلٌ يُحِبُّ الْجَمَالَ، الْكِبَرُ بَطْرٌ^(١) الْحَقُّ وَغَمَطٌ^(٢) النَّاسِ)^(٣).

لما كان الناجح متفائلاً فهو يرى الكون وما فيه جميلاً، فيوظف حسه الجمالي في نجاحه، فهو جميل في أخلاقه، جميل في تعامله، جميل في ألفاظه، جميل في مظهره ولباسه، جميل في نجاحه، فإنه تعالى جميل في ذاته وأسمائه وصفاته وأفعاله، يحب الجمال الظاهري والجمال الباطني، فالجمال الظاهر: كالنظافة في الجسد، والملبس، والمسكن، وتوابع ذلك، والجمال الباطن: التجميل بمعاني الأخلاق ومحاسنها^(٤).

(١) أي رفض الحق تكبراً.

(٢) أي احتقارهم.

(٣) مسلم-الإيمان-تحريم الكبر وبيانه-رقم: (٩١).

(٤) انظر: السعدي، عبد الرحمن السعدي، هبة قلوب الأبرار، وزارة الأوقاف، الرياض، ٤٢٣هـ، ص ١٤٨

فالتجمل عبادة لأن الله تعالى يحب الجمال، قال ابن هُبيرة: (فهو يدل على أن تحسين الرجل ثوبه وتنظيفه يكون عبادة الله عز وجل، من أنه في تنظيفه الثوب تطيب لريحه وشكر الله عز وجل لحاله وتظاهره بالغنى الدافع لأعطيات الناس، وفي توسيح الثوب من الزفر وما يتأذى به الجلساء وشكواه ربه بلسان حاله وتعريضه نفسه لأعطيات الناس برثائه زيه وتحجيلة أيضًا للمؤمنين إذا بدا في مثل تلك البزة، أي اللباس)^(١).

فكن جميلًا



(١) ابن هبيرة الذهلي، الإفصاح عن معاني الصحاح، مصدر سابق، (٢ / ١٠١)

الحديث الثالث والعشرون

عن سَهْل بن حَنِيف رضي الله عنه، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (لَا يَقُولَنَّ أَحَدُكُمْ: حَبِثْتُ نَفْسِي. وَلَكِنْ لِيُقَلَّ: لَقِسْتُ^(١) نَفْسِي)^(٢).

ومن الجمال استعمال الألفاظ الجميلة، وترك الألفاظ القبيحة تجنباً لأثرها على النفس، فإن للألفاظ السيئة إيحاء سلبي، فالجميل المتفائل يترك الألفاظ القبيحة والعبارات المتشائمة، ويستبدلها بعبارات جميلة تبعث على التفاؤل والإيجابية، قال الإمام الخطابي: (لقتت وخبثت، واحد في المعنى تقول: لقتت نفسي ومقتت وتبثرت، بمعنى خبثت، وإنما كره من ذلك اسم الخبث، فاختر اللفظة البريئة من البشاعة السليمة منها، كان من سنته تبديل الاسم القبيح بالحسن)^(٣).

(١) بمعنى خبثت أي غثت نفسي.

(٢) البخاري-الأدب- لا يقل خبثت نفسي-رقم: (٦١٨٠)، ومسلم-الألفاظ من الأدب-كراهة قول الإنسان خبثت نفسي. رقم: (٢٢٥١).

(٣) سليمان بن حمد، أعلام الحديث، تحقيق محمد آل سعود، جامعة أم القرى، ط١، ١٩٨٨م، (٣/٢٢٠٩)

وخبث نفسي ولقيست -بالكسر-، إذا غثت، ولما كان الخبث يطلق على الغثيان وعلى خبائة النفس وسوء الخلق كره إطلاقه^(١).

فإنه صلى الله عليه وسلم كان يعجبه الاسم الحسن، ويتفاءل به، ويكره الاسم القبيح ويغيره^(٢).

وهذا الهدي النبوي ينبغي إشاعته ونشره في جميع محادثاتنا مع أنفسنا ومع الآخرين، بحسن اختيار الألفاظ، وتجنب قبيحها، وهذا نوع من فن التسويق للنجاح ونشره، فإن النفوس تقبل الجميل، وتنفر من القبيح.

فتجنب الإيحاء السلبي

(١) انظر: البيضاوي، ناصر الدين البيضاوي، تحفة الأبرار شرح مصابيح السنة، وزارة الأوقاف، الكويت،

١٤٣٣هـ، ٢٠١٢م، (٣ / ٢٢٥-٢٢٦)

(٢) انظر: ابن الدماميني، محمد بن أبي بكر، مصابيح الجامع، تحقيق نور الدين طالب، دار النوادر، دمشق، الطبعة

الأولى، ١٤٣٠هـ-٢٠٠٩م، (٩ / ٣٦١)

الحديث الرابع و العشرون

عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا بَعَثَ مُعَاذًا إِلَى الْيَمَنِ قَالَ: (إِنَّكَ تَقْدُمُ عَلَى قَوْمٍ أَهْلُ كِتَابٍ فَلْيَكُنْ أَوَّلَ مَا تَدْعُوهُمْ إِلَيْهِ عِبَادَةَ اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ، فَإِذَا عَرَفُوا اللَّهَ فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ فَرَضَ عَلَيْهِمْ خَمْسَ صَلَوَاتٍ فِي يَوْمِهِمْ وَلَيْلَتِهِمْ، فَإِذَا فَعَلُوا فَأَخْبِرْهُمْ أَنَّ اللَّهَ قَدْ فَرَضَ عَلَيْهِمْ زَكَاةً تُؤْخَذُ مِنْ أَعْيُنَائِهِمْ فَرُدُّ عَلَى قُرَّائِهِمْ فَإِذَا أَطَاعُوا بِهَا فَخُذْ مِنْهُمْ وَتَوَقَّ كَرَائِمَ^(١) أَمْوَالِهِمْ^(٢)).

الناجحون لا يضعون الأهداف فحسب، بل يخططون للوصول لها، ومع التخطيط يرتبون أولوياتهم، حتى لا تتزاحم عليهم الأعمال، فيقدمون الأهم على المهم، فانظر إلى الخطة النبوية التنفيذية التي أعدها النبي صلى الله عليه وسلم للوصول لهدف تبليغ الدين إلى أهل اليمن:

(١) أي تجنب أخذ أجود ما عندهم من الأموال.

(٢) البخاري-التوحيد-دعاء النبي صلى الله عليه وسلم أمته للتوحيد-رقم: (٧٣٧٢)، ومسلم-الإيمان-الدعاء للشهادتين-رقم: (٢٨).

١. اختيار معاذ بن جبل -رضي الله عنه- للمهمة.
 ٢. بين له الجهة التي سيتوجه إليها.
 ٣. بين لمعاذ طبيعة الجمهور الذي سيلتقي بهم. (أهل كتاب).
 ٤. وضع له خطوات العمل: الدعوة للتوحيد-الصلاة-الزكاة-ترك الظلم في الزكاة، وهذه الأمور تمثل القيم الأساسية التي انطلقت منها الخطة، فالتخطيط وفق القيم العليا هو التخطيط الناجح.
 ٥. رتب له أولويات العمل: فالتوحيد هو الأولوية الأهم، ويترتب عليه باقي الأعمال.
- ومن طرق تنظيم الوقت والتعامل مع أحداث الحياة ما يعرف بمربع إدارة الأولويات^(١)، وسأقوم بتطبيقه على قصة بعث النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ رضي الله عنه لليمن مع ذكر أمثلة افتراضية للتوضيح:

(١) انظر: كوفي، ستيفن كوفي، وآخرون، إدارة الأولويات، ترجمة السيد متولي، مكتبة جرير، الرياض، الطبعة

الخامسة ٢٠٠٧، ص ٣٨ وما بعدها.

الأربعون التطويرية

المربع الأول: (مربع الطوارئ): مهم وعاجل

(1)

مربع الطوارئ

مهم

وعاجل

لتتصور كيف كان حال معاذ رضي الله عنه عندما أمره النبي صلى الله عليه وسلم بالسفر لليمن، فهذه حالة طارئة ومهمة، فعليه أن يستعد بالزاد والراحلة، وأن لا ينشغل بالاستعداد

الفكري والعقدي والفقهى للدعوة، فالأولوية هنا الاستعداد للسفر،

ولكن كيف ذلك: أليس الاستعداد الفكري أهم؟!؟

نعم هو أهم، ولكنه ليس بعاجل، فالعاجل المهم في تلك اللحظة

هو الاستعداد للسفر، فهو أهم من حيث الفعل والتنفيذ، وإن كان

الاستعداد الفقهى والفكري أهم من حيث القيمة.

المربع الثاني: (مربع الجودة): مهم وغير عاجل

(2)

مربع الجودة

مهم

وغير عاجل

فالنبي صلى الله عليه وسلم إنما

اختار معاذ رضي الله عنه -بعد أن

اعتنى به عقدياً وأخلاقياً وفقهياً وهياًه

للدعوة، فهذا أمر مهم لأن ذلك مرتبط

بالقيم العليا (نشر التوحيد)، و التخطيط طويل الأجل، حتى إذا احتاج إليه وجده مستعداً لإنجاز المهمة، وهذا ما قضى فيه النبي صلى الله عليه وسلم وقته فيه، وهذا مربع الناجحين، يرتبون أوقاتهم بحسب قيمهم العليا، فإذا حدث أمر طارئ كان الإنسان جاهزاً لإنجاز مهمته، فالناجحون يقضون معظم أوقاتهم في المهم غير العاجل و فق رؤيتهم للحياة، ولا يجعلون حياتهم رهن الأمور الطارئة، فإذا حدثت الطوارئ فهم مستعدون، ولو تصورنا أن معاذاً -وهو من أئمة الصحابة- لم يهتم بتكوينه الفكري العقدي و الدعوي -وحاشاه- هل سينجح في المهمة !!؟

المربع الثالث: (مربع الوهم): غير مهم و عاجل

(3)
مربع الوهم
غير مهم
وعاجل

في أثناء تجهيز معاذ رضي الله عنه لراحلته للسفر، دعاه جاره لتناول الغداء، فهذا أمر عاجل لأن وقت الغداء قد حان، ولكنه غير مهم لمعاذ رضي الله عنه الذي يقوم بتجهيز راحلته للسفر، فالتشاغل بالغداء على حساب استعداده للسفر غير وارد.

المربع الرابع: (مربع الضياع): غير مهم وغير عاجل

(4)
مربع الضياع
غير مهم
وغير عاجل

هل نتصور أن معاذاً رضي الله عنه يمكن أن ينشغل بتزيين فرسه استعداداً للسفر، فالزينة ليست مهمة وغير عاجلة، بل هي مضيعة للوقت، فلا يمكن له رضي الله عنه أن يفعل ذلك.

ومن واقع عملي بالتدريس أرى كثيراً من الطلبة يعيشون حالة الطوارئ ليلة الامتحان، بل ويجبرون أهلهم على ذلك، على اعتبار أنه أمر مهم وعاجل، فيقع في حالة من التوتر والإرباك والضغط النفسي، ولا شك أن الامتحان مهم، ولكنه عند الناجحين غير عاجل، لأنه يقوم بالاستعداد له قبل موعده بشهر، فلديه متسع من الوقت لفهم المادة الدراسية و مراجعتها، فإذا جاء وقت الامتحان وأصبح عاجلاً قام بمراجعتة بهدوء وطمأنينة بعيداً عن حالة الطوارئ، وهذا الفرق بين الناجحين وسواهم، فهم لا يجعلون الأمور المهمة تنتقل لمربع الطوارئ، بل ينجزونها قبل وقتها الفعلي، استثماراً منهم للوقت، لأنك لا تعلم إذا قمت بتأجيلها هل يمكن إنجازها عند حلول موعدها،

الأربعون التطويرية

فربما مرض الإنسان أو انشغل بحالة لم تكن في الحسبان، ومن هنا نفهم حديث النبي صلى الله عليه وسلم: (نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس: الصحة والفراغ)^(٨).

ومن الأمثلة الواقعية لسوء تنظيم الوقت بحسب مربع المهمات، أن البعض بدلاً من الانشغال بمربع الجودة، مهم وغير عاجل، يكون لديه هوس في متابعة هاتفه في الرد على كل مكالمة ولو كانت غير مهمة أو عاجلة، ويقضي الساعات الطويلة في متابعة وسائل التواصل على حساب الأمور المهمة، ثم يشتكي من ضيق الوقت وقلة البركة فيه، والقضية هي ترتيب أولوياتك و تنظيم وقتك.

فخطط لأهدافك ورتّب أولوياتك

(٨) انظر حديث رقم (٨).

الحديث الخامس والعشرون

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (تَجِدُ مِنْ شَرِّ النَّاسِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ عِنْدَ اللَّهِ ذَا الْوَجْهَيْنِ: الَّذِي يَأْتِي هُوًّا لَاءَ بَوَجْهِهِ وَهُوًّا لَاءَ بَوَجْهِهِ)^(١).

الناجحون متصالحون مع أنفسهم، متوافقون بين أقوالهم وأفعالهم، بين سريرتهم وعلاانيتهم، ظاهرهم كباطنهم، وباطنهم كظاهرهم، ليس لهم إلا وجه واحد يعرفهم به الناس، موافقهم ثابتة، و مبادؤهم راسخة.

أما الفاشل يظن أن النجاح يكون بتقلبه والتنازل عن مبادئه بحسب هواه، لذلك كان (من شر الناس)، فهو فاقد للسلام الداخلي، والأمان الذاتي مصاب بالانفصام الأخلاقي، متلون بحسب مصالحه، وهو يخدع نفسه قبل أن يخدع هؤلاء أو هؤلاء، شخصية مهزوزة، أو

(١) البخاري-الأدب-ما قيل في ذي الوجهين-رقم: (٦٠٥٨)، ومسلم-البر والصلة-ذم ذي الوجهين-رقم:

قل زئبقية، أو انتهازية، تحاول أن تسد نقصها بمحاولة استرضاء الجميع، وربما جمع كل ذلك، فوصفه النبي صلى الله عليه وسلم بذي الوجهين، وجعله شر الناس يوم القيامة عند الله تعالى.

ولهذه الشخصية عدة وجوه:

١. **الشخصية الانتهازية:** والبعض يطلق عليها الزئبقية، وهي

شخصية تتلون بحسب المواقف، لتنتهز الفرص لمصلحتها، وصاحب هذه الشخصية له وجهان بحسب هواه، فلا مبادئ ولا مواقف، وربما انتقل من اليسار إلى اليمين، لا عن قناعة، ولكن بحسب مكاسبه.

٢. **الشخصية المهزوزة:** أي أنها تكون بحسب محيطها، فإن كانت

مع الصالحين تمثلت دور الصلاح، وإن كانت مع الفاسدين فسدت، لا تثبت على رأي، تتأثر بمن حولها ولا تؤثر، ولا تحب إغضاب أحد، بل مرضاة الآخرين هدفها، قال الشيخ عبد الكريم الخضير في وصفه: (تجده إذا جلس مع الأخيار من خير الناس، وإذا جلس مع الأشرار من شر الناس، وإذا جلس مع الناس العاديين صار مثلهم، كل هذا ليمشي مع جميع الناس،



الأربعون التطويرية

ومع جميع الطبقات، المسلم عليه أن يكون مستقيماً على الصراط المستقيم ظاهراً وباطناً، رضي من رضي، وغضب من غضب، تجذب بعض الناس إذا كان في مجالس يعني فيها توسع توسعاً أكثر من العامة، وهو في الأصل طالب علم، بحيث يتسع له مجالسهم، إذا جلس مع العباد والزهاد تجده مطأطئ الرأس، كأنه أزهق الناس، وإذا جلس مع الأشرار بادرهم بالأخبار، وجاذبهم الحديث، وتوسع معهم هذا ذو الوجهين الذي يأتي هؤلاء بوجه وهؤلاء بوجه^(١).

٣. الشخصية الفسدة: فهي تذهب لقوم للتظاهر بالولاء لهم، ثم تأتي قوماً آخرين فتتظاهر بذلك، وتنقل أخبار الفئتين فيما بينها للإفساد، وهذا ما ذهب إليه عدد من شراح الحديث. وعلى كل حال هي شخصية ضعيفة تمارس هذه الأدوار لإخفاء ضعفها وتسد نقصها، وعلتها الأساسية أنها غير متصالحة مع نفسها.

(١) شرح كتاب الموطأ، منشور على المكتبة الشاملة، كتاب الجامع (١٣) باب: ما جاء في إضاعة المال وذو الوجهين

وقد يظن البعض أن التصالح مع الذات أن لا يبالي الإنسان بالمجاهرة بالمعاصي، فيعلن ذلك أمام الناس وعلى وسائل التواصل الاجتماعي بحجة أنه متصلح مع ذاته، فلا يريد أن يظهر أمام الناس بمظهر، ويخفي مظهراً آخر، وليس هذا من التصالح مع الذات في شيء، فإن المسلم مطلوب منه أن يستر على نفسه وأن لا يشيع الفاحشة في مجتمعه، وعلى أن يجاهد نفسه بترك المعاصي، وهو في صراعه مع نفسه مأجور لحمله هم المعصية، ففي الحديث عن أبي هريرة عن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (كُلُّ أُمَّتِي مُعَافٍ إِلَّا الْمُجَاهِرِينَ، وَإِنَّ مِنَ الْمَجَانَةِ أَنْ يَعْمَلَ الرَّجُلُ بِاللَّيْلِ عَمَلًا ثُمَّ يُصْبِحُ وَقَدْ سَتَرَهُ اللهُ، فَيَقُولُ: يَا فُلَانُ، عَمِلْتُ الْبَارِحَةَ كَذَا وَكَذَا، وَقَدْ بَاتَ يَسْتُرُهُ رَبُّهُ، وَيُصْبِحُ يَكْشِفُ سِتْرَ اللهِ عَنْهُ)^(١).

فتصالح مع ذاتك

(١) البخاري-الأدب-ستر المؤمن على نفسه - (٦٠٦٩)، ومسلم- الزهد-النهى عن هتك الإنسان ستر نفسه.

الحديث السادس والعشرون

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كُنَّا عِنْدَ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ فَقَالَ: (نُهَيْتَا عَنِ التَّكْلِيفِ)^(١).

ومن التصالح مع الذات أن يتعد الإنسان عن الكلفة في حياته، فالناجح شخص عملي لا يتكلف، لأن التكلف يستنفذ وقته وجهده وماله وفكره ويشغله عن أهدافه وألوياته فهو مشغول بما فيه مصلحة ولا يرهق نفسه بما لا ينفع، قال تعالى في صفة النبي صلى الله عليه وسلم: {قُلْ مَا أَسْأَلُكُمْ عَلَيْهِ مِنْ أَجْرٍ وَمَا أَنَا مِنَ الْمُتَكَلِّفِينَ} [ص: ٨٦]. قال الإمام ابن الجوزي: (وأصل التَّكْلِيفِ: تتبع ما لا مَنَفَعَةَ فِيهِ، أَوْ مَا لَا يُؤْمَرُ بِهِ الْإِنْسَانُ، وَلَا يَحْصُلُ إِلَّا بِمَشَقَّةٍ، فَأَمَّا إِذَا كَانَ مَأْمُورًا بِهِ وَفِيهِ مَنَفَعَةٌ فَلَا وَجْهَ لِلذَّمِّ)^(٢).

وقال الإمام النووي في تعريف التكلف: (وهو فعل و قول ما لا مصلحة فيه مع المشقة)^(٣).

(١) البخاري-الاعتصام بالكتاب و السنة-ما يكره من كثرة السؤال-رقم: (٧٠٢٠)

(٢) كشف المشكل من حديث الصحيحين، مصدر سابق، (١ / ١١٨)

(٣) رياض الصالحين، تحقيق الشيخ علي الحلبي، دار ابن الجوزي، الرياض، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ، ص ٥٥١.

فتبين أن التكلفة يقع بأمرين: (١) أمر لا مصلحة فيه. (٢) مع حصول المشقة.

ومن صور التكلفة التباهي في المظاهر والمطعم والمشرب والمركب والملبس والهاتف مجارة للمجتمع الاستهلاكي، مما يثقل كاهل الإنسان في الديون ويشق عليه فيما لا يطلب منه، ومن ذلك التصنع الاجتماعي بمدح من لا يستحق ترفلاً وجمالة على حساب دينه وقيمه وأخلاقه، ومن صور التكلفة ما تفرضه بعض العادات في الأفراح والأتراح وإنفاق الأموال الطائلة بمشقة وبغير مصلحة، كإقامة الولائم في العزاء، فيتكلف أهل الميت ما لا يطيقون، فيجمعون مع حزنهم هم الدّين، وانظر كيف كشفت جائحة كورونا عن زيف هذه العادات، وكيف استطاع المجتمع العيش بدونها، وكم أعجب أن هدي النبي صلى الله عليه وسلم هو التيسير و دفع المشقة و ذم التكلفة، ثم نرى كثيراً من المسلمين يتكلف في حياته، وأن المجتمعات الغربية في كثير من الأحيان لا يتكلفون في حياتهم، مراعاة لمصالحهم.

فلا تتكلف

الحديث السابع والعشرون

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (لَيْسَ الشَّدِيدُ بِالصُّرْعَةِ^(١)، إِنَّمَا الشَّدِيدُ الَّذِي يَمْلِكُ نَفْسَهُ عِنْدَ الْغَضَبِ)^(٢).

الناجحون قبل أدارتهم لغيرهم يتحكمون بأنفسهم، فمن لا يحسن إدارة ذاته لا تنتظر منه أن يحسن إدارة غيره، ووصف الشديد الوارد في الحديث يقابله في زماننا (قوة الشخصية)، وفي قوله صلى الله عليه وسلم: (ليس الشديد بالصرعة) تعديل لمفهوم قوة الشخصية الذي كان سائداً عند العرب، ففي رواية ابن مسعود رضي الله عنه بيان لسبب ورود الحديث، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: فَمَا تَعُدُّونَ الصُّرْعَةَ فِيكُمْ؟ قَالَ: قُلْنَا: الَّذِي لَا يَصْرَعُهُ الرَّجَالُ قَالَ: لَيْسَ بِذَلِكَ، وَلَكِنَّهُ الَّذِي يَمْلِكُ نَفْسَهُ عِنْدَ الْغَضَبِ)^(٣).

(١) أي الذي يصرع الناس ويغلبهم بقوته الجسدية.

(٢) البخاري-الأدب-الحذر من الغضب-رقم: (٦١١٤)، ومسلم-البر والصلة-فضل من يملك نفسه عند الغضب. رقم: (٢٦٠٩).

(٣) صحيح مسلم، رقم: (٢٦٠٨)

فقوة الشخصية لا تكون بالأجسام والعضلات والانفعال ورفع الصوت كما نشاهد ذلك في حلبة المصارعة، بل تكون بمن يتحكم بذاته عند الانفعال، ولا سيما انفعال الغضب، وهو تحكم قوي فلذلك عبّر عنه النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: (يملك)، بمعنى القدرة العالية على ضبط النفس، وهذا يرد مقولة بأن الغضب يصعب التحكم به، أو أنه لا ينبغي كظمه، بل أكثر من ذلك من يقول: إن التنفيس عن الغضب يطهر النفس، وهو في مصلحة الغاضب فهذه آراء خادعة إن لم تكن محض خرافات، والتحكم لا يعني الكبت، وإنما إدارة الغضب، وهذا يرد الرأي القائل بأن الغضب يمكن الحيلولة دون حدوثه تماماً، فلذلك لم يقل النبي صلى الله عليه وسلم: الشديد من لا يغضب، وإنما قال: (من يملك نفسه عند الغضب)، وهذا ما يعرف بالغضب الذكي. وكم من شخص هدم نجاحه بسبب لحظة انفعال ندم عليها، أو كلمة لم يتحكم بها خرجت ساعة غضب.

فَتَحَكِّمُ بَدَاتِكَ

(١) انظر: جولمان: الذكاء العاطفي، مصدر سابق، ص ٩١.

(٢) المصدر السابق ص ٩١.

الحديث الثامن والعشرون

عن كعب بن مالك رضي الله عنه في قصة توبته قال: (وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم إذا سُرَّ استنار وجهه كأنه قطعة قمر، قال: وكنا نعرف ذلك)^(١).

المشاعر سواء كانت إيجابية أو سلبية لا تكبت وإنما يعبر عنها بطريقة صحيحة، فلا تحاول كبت مشاعرك مهما كانت، ولا تمنع الآخرين من التعبير عن مشاعرهم، وإذا عبروا عنها فلا تتجاهلها، فالشعور وسيلة تواصلية مهمة لإرسال رسائل لمن حولنا تساعدهم على فهمنا، وتؤدي إلى حسن التواصل معهم، ولاسيما استعمال لغة الجسد و تعابير الوجه، يقول أبو سعيد الخدري-رضي الله عنه-عن النبي صلى الله عليه وسلم: (فإذا رأى شيئاً يكرهه عرفناه في وجهه)^(٢).

(١) البخاري - التفسير- وعلى الثلاثة الذين خلفوا- رقم (٤٦٧٧)، ومسلم التوبة-توبة كعب بن مالك، رقم (٢٧٦٩) واللفظ له.

(٢) البخاري-الأدب-من لم يواجه الناس بالعتاب-رقم (٦١٠٢)، ومسلم الفضائل - كثرة حياته - صلى الله عليه وسلم رقم(٢٣٢٠).

فالشخص الذكي وجدانياً لديه القدرة على التعبير عن انفعالاته بصورة دقيقة تمنع سوء فهم الآخرين له، فعندما يكون غاضباً، فإن لديه القدرة على عكس انفعال الغضب على ملامح وجهه وصوته وليس الحزن أو الضيق أو الخوف مثلاً، البعض تصعب قراءتهم، تتساوى حالة الفرح والحزن لديهم في التعابير^(١).

ومن ذلك شعور الفرح بالنجاح، لا تكبته ولا تتطرف فيه، ولكن عبّر عنه شكراً لله، من غير إساءة لأحد، وكافئ نفسك على نجاحاتك وإنجازاتك، فهي من فضل الله عليك، قال تعالى: {قُلْ بِفَضْلِ اللَّهِ وَبِرَحْمَتِهِ فَبِذَلِكَ فَلْيَفْرَحُوا هُوَ خَيْرٌ مِّمَّا يَجْمَعُونَ} [يونس: ٥٨]

فعبر عن مشاعرك

(١) انظر: الخضز، د. عثمان الخضز، الذكاء الوجداني، الإبداع الفكري للنشر والتوزيع - الكويت ٢٠٠٨م الطبعة

الثانية. ص ٤٠.

الحديث التاسع والعشرون

عن عائشة رضي الله عنها في ذكر قصة دعوة النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأهل الطائف وإيذائهم له وفيه: (فَنَادَانِي مَلَكُ الْجِبَالِ فَسَلَّمَ عَلَيَّ ثُمَّ قَالَ: يَا مُحَمَّدُ فَقَالَ: ذَلِكَ فِيمَا شِئْتَ إِنْ شِئْتَ أَنْ أُطَبِّقَ عَلَيْهِمُ الْأَخْشَبِينَ^(١))؟ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: بَلْ أَرْجُو أَنْ يُخْرِجَ اللهُ مِنْ أَصْلَابِهِمْ مَنْ يَعْبُدُ اللهُ وَحْدَهُ لَا يُشْرِكُ بِهِ شَيْئًا^(٢)).

الناجحون ينظرون أمامهم لا خلفهم، ويستشرفون المستقبل، فالماضي بكل ما فيه قضي و انتهى، لا يصلح إلا أن يكون عبرة واستنهاضاً للهمم، وليس للحسرة و الندم، وتأمل مجيء ملك الجبال للنبي صلى الله عليه وسلم بعد الأذى مباشرة، لكن ما حصل مضى رغم الألم، فسيّد الناجحين لا ينظر للخلف، بل عينه ترقب المستقبل، ولو حسبنا ما بين أذى أهل الطائف للنبي صلى الله عليه وسلم وبين

(١) أي جبلين عظيمين في مكة.

(٢) البخاري - بدء الخلق - إذا قال أحدكم آمين. رقم (٣٢٣١)، واللفظ له ومسلم - الجهاد والسير - ما لقي النبي صلى الله عليه وسلم من أذى المشركين. رقم (١٧٦٥).

تحقيق رجاءه من الله تعالى أن يخرج من أصلاهم من يعبد الله تعالى، ما هي إلا بضع سنوات، ويخرج أبناء هؤلاء فاتحين منتصرين لدين الله تعالى، فأبي صبر هذا و أي تفاؤل وأي رحمة بل وأي نظرة استراتيجية. ومن طرق النجاح دراسة النتائج الفورية و المتوسطة و بعيدة المدى، ولو طبقنا ذلك على القرار النبوي حيث إن النبي صلى الله عليه وسلم مخير بين إيقاع العذاب عليهم أو تركهم بلا عذاب، لوجدنا أن النتيجة الفورية أنهم بقوا على دينهم ولم يسلموا مع إيدائهم للنبي صلى الله عليه وسلم، والنتيجة المتوسطة أنهم حاربوا المسلمين و صدوهم عن دينهم، لكن النتيجة النهائية أن من أصلاهم من وحد الله تعالى ونشر الدين، وهذه النظرة الاستراتيجية بعيدة النظر، وهذه نظرة الناجحين.

فانظر للمستقبل

الحديث الثلاثون

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (لَا يَفْرَكُ^(١) مُؤْمِنٌ مُؤْمِنَةً، إِنْ كَرِهَ مِنْهَا خُلُقًا رَضِيَ مِنْهَا آخَرَ، أَوْ قَالَ غَيْرَهُ^(٢)).
مِنْهَا آخَرَ، أَوْ قَالَ غَيْرَهُ^(٣).

من أسرار النجاح التي لا يعلنها الناجحون، ولكنهم يطبقونها عملياً: المرونة، وهي ضد الجمود، وهي إحدى المهارات الأساسية للتفكير الإبداعي، وتعني القدرة على إنتاج عدد متنوع ومختلف من الأفكار، أو الاستجابات والتحول من نوع معين من الفكر إلى نوع آخر، أي إمكانية تغيير إستراتيجياته في النظر للمتغير الواحد.

والسمة الفريدة التي تميز المرونة هي قدرة صاحبها على الفكاك من أسر القصور الذاتي الفكري، فنحن نعلم أننا نفكر دائماً في أنماط معينة، وهذه الأنماط تفرض علينا دائرة مغلقة تدور فيها أفكارنا ولا

(١) يكره.

(٢) مسلم - الرضاع - الوصية بالنساء - رقم (١٤٦٩).

نستطيع الفكاك منها، أما صاحب التفكير المرن فإنه ينتقل بين الفئات وبين هذه الأنماط الفكرية ولا يقع أبداً في ذلك الحصار الفكري^(١).

والمرونة لا تعني التلون و تغيير الثوابت و التحول عن المبادئ، بل هي تعني النظر للأمر من زاوية أخرى و تغيير طريقة التفكير و الحديث يمثل المرونة في العلاقة الزوجية، فصاحب المرونة ينظر للموضوع من زاوية أخرى، فهذه الزوجة و إن كان فيها خلقاً سيئاً، ولكنها على خلق آخر جميل، مما يستدعي غض الطرف عن أخطائها عند الموازنة فهذا يسد مكان ذلك، وكذلك الزوجة المرنة توازن بين أخلاق زوجها، وهكذا يسير مركب الزوجية، و أما الأزواج الجامدون في تفكيرهم، فإنهم لا يتحملون أدنى خطأ فلذلك يهدم بيته بالطلاق.

يقول الشيخ السعدي رحمه الله: (والناس في هذا ثلاثة أقسام: أعلاهم: من لحظ الأخلاق الجميلة و المحاسن، و غض عن المساوئ بالكلية و تناساها. و أقلهم توفيقاً و إيماناً و أخلاقاً جميلة، من عكس القضية، فأهدر المحاسن مهما كانت، و جعل المساوئ نصب عينيه،

(١) انظر: الكنانى: ممدوح عبد المنعم، سيكولوجية الإبداع و أساليب تنميته، دار المسيرة، عمان، ط (١) ١٤٢٦ هـ -

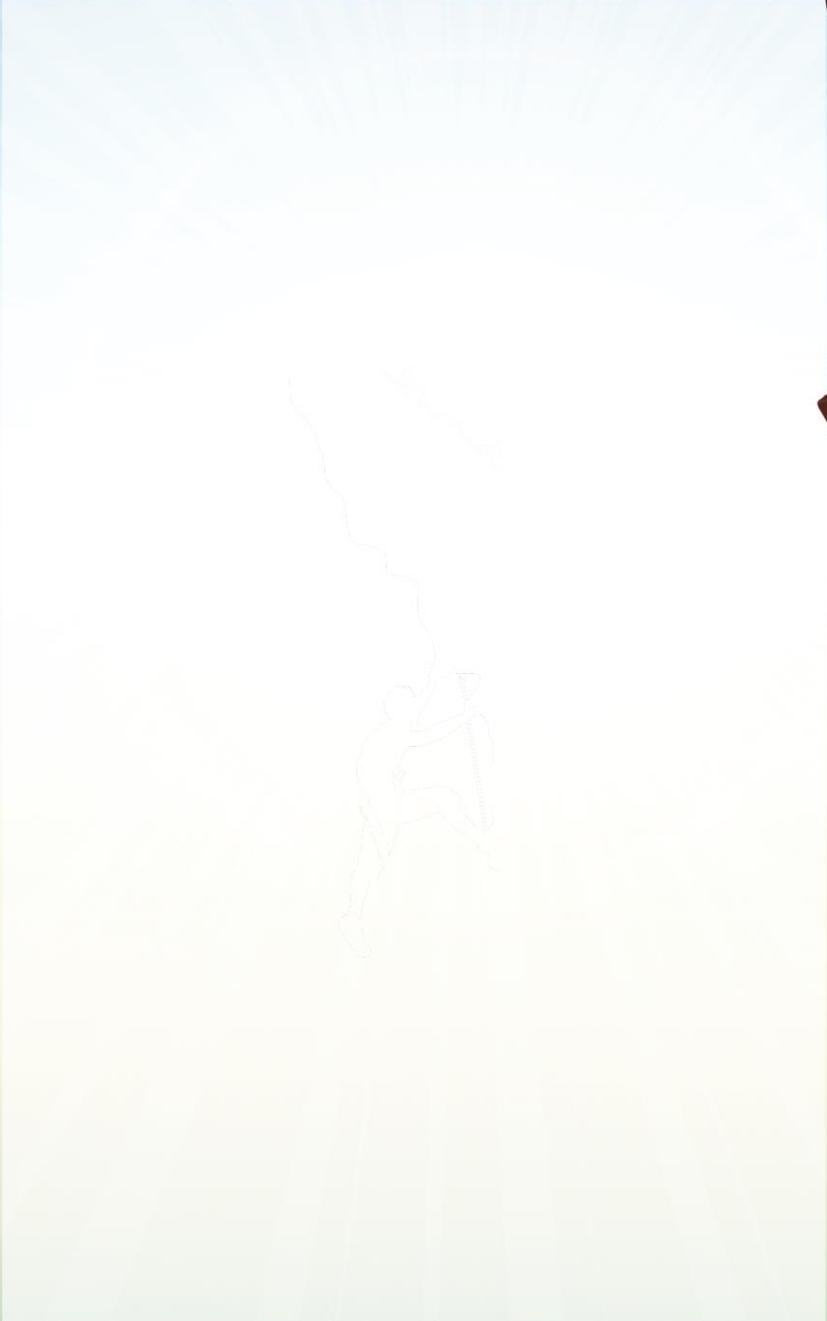
الأربعون التطويرية

وربما مددها وبسطها وفسرها بظنون وتأويلات تجعل القليل كثيرا، كما هو الواقع. والقسم الثالث: من لخط الأمرين، ووازن بينهما، وعامل الزوجة بمقتضى كل واحد منها، وهذا منصف، ولكنه قد حرم الكمال^(١).

فكن مَرِنًا



(١) بهجة قلوب الأبرار وقرّة عيون الأخيار في شرح جوامع الأخبار، مصدر سابق، ص ١٢





الحديث الحادي و الثلاثون

عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا، سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى^(١))^(٢).

الناجحون لا يعقدون الأمور، ويصعبون الحياة، بل هم أهل سراحة فلذلك كان الدعاء لهم بالرحمة، لأنه يرحم نفسه و يرحم من حوله، ورتب الدعاء عليه؛ ليدل علي أن السهولة والتسامح في المعاملة سبب لاستحقاق الدعاء؛ ولكونه أهلا للرحمة^(٣).

أما أصحاب التعقيد والتصعيب فلا رحمة في قلوبهم، ففسوة قلوبهم تنعكس على طريقة تعاملهم.

(١) أي طلب قضاء الحق.

(٢) البخاري-البيوع-السراحة و السهولة في الشراء و البيع-رقم: (٢٠٧٦).

(٣) انظر: الطيبي، شرح مشكاة المصابيح، مصدر سابق (٧ / ٢١١٥)

والساحة لا تعني تجاوز الحدود وارتكاب المحذور، بل البحث عن ما فيه تيسير، والسعي لحل المشكلات بأدنى خسائر، أو تجنب الخسارة إن أمكن، على قاعدة (الجميع يربح)، ومن هنا ذكر البائع والمشتري، ليربح الجميع، وهذا يشمل جميع أمور الحياة، فما المانع أن يربح الجميع بتسهيل الأمور و الساحة في التعامل، فليس شرطاً أن يكون هناك خاسر في التعامل، فعلى سبيل المثال المدير في مسؤولية ما إذا سهل معاملة المراجعين فهو يربح لنجاحه في إدارته و حسن تعامله مع جمهوره و تحقيق السمعة الطيبة، وربما نال دعاء الناس له، ويكفيه أنه استحق دعاء النبي صلى الله عليه وسلم له بالرحمة، وكذلك المراجع يربح بإنجاز معاملته.

فقاعدة الجميع يربح تنشر الرحمة و السكينة وراحة البال، ولكن البعض شحيح في تعامله، لا يقبل إلا أن يكون رابحاً في مقابل خسارة الآخرين، فتراه يبذل ما في وسعه للتعقيد، بل ربما كانت الأمور على أحسن ما يرام فتراه يسعى لتعطيلها ويصعبها، ولا يعلم أنه بذلك الخاسر الوحيد.

فكن سمحاً سهلاً ولا تعقد الأمور

الحديث الثاني والثلاثون

عَنْ أَبِي ذَرٍّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: سَأَلْتُ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَيُّ الْعَمَلِ أَفْضَلُ؟ قَالَ: (إِيمَانٌ بِاللَّهِ، وَجِهَادٌ فِي سَبِيلِهِ، قُلْتُ: فَأَيُّ الرِّقَابِ أَفْضَلُ؟ قَالَ: أَعْلَاهَا ثَمَنًا، وَأَنْفُسُهَا عِنْدَ أَهْلِهَا، قُلْتُ: فَإِنْ لَمْ أَفْعَلْ؟ قَالَ: تُعِينُ صَانِعًا، أَوْ تَصْنَعُ لِأَخْرَقٍ^(١)، قَالَ: فَإِنْ لَمْ أَفْعَلْ؟ قَالَ: تَدْعُ النَّاسَ مِنَ الشَّرِّ، فَإِنَّهَا صَدَقَةٌ تَصَدَّقُ بِهَا عَلَى نَفْسِكَ)^(٢).

وتطبيق قاعدة (الجميع يربحون)، تدل على تفاعل صاحبها مع الحياة بإيجابية، والإيجابية أن تعمل بحسب طاقتك، ولو بالحد الأدنى، فبعد أساس الحياة الإيمان بالله تعالى، وما يتبع ذلك من عمل بحسب طاقة الإنسان، فإن الباب مفتوح للعطاء، فصاحب اليد العليا تواق لمعالي الأعمال، فإن اختار العطاء من باب عتق الرقاب تخير الأعلى

(١) من لا يجسن العمل.

(٢) البخاري-العتق-أي الرقاب أفضل-رقم: (٢٥١٨)، ومسلم-الإيمان-كون الإيمان بالله أفضل الأعمال-رقم: (٨٤).

والأنفس، وإن لم يستطع، فأبواب الخير لا تنقطع، فيعين أصحاب الإنتاجية ليكون منتجاً، أو ينتج لمن لا يتمكن من ذلك، وربما ضاقت أبواب الخير عليه، يمكنه تطبيق قاعدة الكل يربح دون أن يقدم شيئاً، وذلك بكف شره عن الآخرين، فيربح بسلامته من الإثم، والناس ربحوا كف الشر عنهم، قال الإمام ابن هبيرة: (في هذا من الفقه إن الإنسان إذا ضعف عن أن يعمل الخير فينبغي أن يكون أقل أحواله الكف عن الشر، فإنه إذا لم يطق أن يعمل خيراً فلا أقل من أن لا يعمل شراً، وهذا من غاية تنبيهاته - صلى الله عليه وسلم - ولطفه في حسن الموعدة .)، وقال: (في هذا من الفقه أن الإنسان إذا أتى شيئاً من الشر فقد عرض نفسه لاحتمال العقوبة على ذلك الشر، فإذا كف عنه فقد تصدق على نفسه بإراحتها من احتمال تلك العقوبة حين لم يمكنه أن يسعى في أن يحصل لنفسه الفوائد والغنائم، فلا أقل من أن يتصدق عليها بأن لا يعرضها من البلاء لما لا تطيقه)^(١)

فكن إيجابياً واعمل ولو بالحد الأدنى

(١) انظر: ابن الجوزي، كشف المشكل من حديث الصحيحين، مصدر سابق، (١ / ٣٦٤)

(٢) الإفصاح عن معاني الصحاح، مصدر سابق، (٢ / ١٧٢)

الحديث الثالث والثلاثون

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ: (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَقَفَ عَلَى نَاسٍ جُلُوسٍ فَقَالَ: أَلَا أُخْبِرُكُمْ بِخَيْرِكُمْ مِنْ شَرِّكُمْ قَالَ: فَسَكَتُوا، فَقَالَ: ذَلِكَ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ، فَقَالَ رَجُلٌ: بَلَى، يَا رَسُولَ اللَّهِ أَخْبِرْنَا بِخَيْرِنَا مِنْ شَرِّنَا، قَالَ: خَيْرِكُمْ مَنْ يُرْجَى خَيْرُهُ وَيُؤْمَنُ شَرُّهُ، وَشَرِّكُمْ مَنْ لَا يُرْجَى خَيْرُهُ وَلَا يُؤْمَنُ شَرُّهُ^(١).)

ومن إيجابية الناجح أن خيره يشيع بين الناس بحسن سمعته، فيأملون خيره ولا يتوقعون منه الشر، فيحقق الأمان لمجمعه، فهو ملاذ لهم يفزعون إليه رجاء خيره، ويأنسون به إذ لا شر يصدر منه، وخيريته نابعة من عطائه و بذله، وكف شره عن الآخرين، فهي خيرية ذاتية، لم يكتسبها من منصب أو نسب أو مال، وهذا ما يميزه عن غيره، قال الإمام الطيبي: (أي أخبركم بخيركم مميّزاً من شرّكم، ولما توهموا من معنى التمييز، فتخوفوا من الفضيحة سكتوا، حتى كرر ثلاثاً، ثم

(١) رواه أحمد في المسند (١٤/٤١١/٨٨١٣)، والترمذي-الفتن-باب ٦٧-رقم: (٢٢٦٣)، وقال: حسن صحيح

أبرز البيان في معرض العموم لئلا يفتضحوا) وقال: (التقسيم العقلي يقتضي أربعة أقسام، ذكر منها قسمين ترغيباً وترهيباً، وترك القسمين الباقيين؛ إذ لا ترغيب فيهما ولا ترهيب)^(١).

فالناس في هذا الباب أربعة أقسام:

١. من يرجى خيره ويؤمن شره. وهو خير الناس.
٢. من لا يرجى خيره ويؤمن شره.
٣. من يرجى خيره ولا يؤمن شره.
٤. من لا يرجى خيره ولا يؤمن شره، وهو شر الناس.

فكن ممن يُرجى خيره و يُؤمن شره

(١) شرح مشكاة المصابيح، مصدر سابق، (١٠ / ٣١٩٥)

الحديث الرابع والثلاثون

عَنْ حَدِيثِ بْنِ الْيَمَانِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ: كُنَّا مَعَ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: (أَحْصُوا لِي كَمَ يَلْفِظُ الْإِسْلَامَ^(١))؟ قَالَ: فَقُلْنَا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أَنْخَافُ عَلَيْنَا وَنَحْنُ مَا بَيْنَ السِّتْمَةِ إِلَى السَّبْعِمِائَةِ؟ قَالَ: إِنَّكُمْ لَا تَدْرُونَ لَعَلَّكُمْ أَنْ تُبْتَلَوْا، قَالَ: فَأَبْتَلِينَا حَتَّى جَعَلَ الرَّجُلُ مِنَّا لَا يُصَلِّي إِلَّا سِرًّا^(٢).

الناجحون رغم نجاحهم يحدرون من تقلب الزمان، وتغير موازين الحياة، ولا يرجون المخاطر، ولكنهم يتوقعونها، فيعملون على تجنبها أو تقليل آثارها، فالناجح يجمع بين التفاؤل الواقعي والحذر غير المفرط، ويوازن الأمور ويدرسها، والنبى صلى الله عليه وسلم يطلب من الصحابة عمل إحصائية سكانية للمسلمين في زمانه فبلغ عددهم ألف وخمسمائة كما في رواية البخاري، وما بين الستمئة والسبعمئة في

(١) أي نطق بالشهادتين، وهما شعار الدخول في الإسلام.

(٢) البخاري - الجهاد - كتابة الإمام الناس - رقم: (٣٠٦٠)، ومسلم واللفظ له - الإيمان - جواز الاستسرار للخائف - رقم: (١٤٩).

رواية مسلم، وهذا الرقم أعجب الصحابة، ولكن النبي صلى الله عليه وسلم حذرهم مما يصيب الإنسان من الابتلاء رغم ما بلغ من القوة و النجاح، فحصل ما تنبأ به النبي صلى الله عليه وسلم بقوة بصيرة القائد، فيقول حذيفة رضي الله عنه: (فَلَقَدْ رَأَيْتَنَا ابْتُلِينَا حَتَّىٰ إِنَّ الرَّجُلَ لَيُصَلِّي وَحَدَّهُ وَهُوَ خَائِفٌ)، فَلَعَلَّهُ كَانَ فِي بَعْضِ الْفِتَنِ الَّتِي جَرَتْ بَعْدَ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَكَانَ بَعْضُهُمْ يُخْفِي نَفْسَهُ وَيُصَلِّي سِرًّا مَخَافَةً مِنَ الظُّهُورِ وَالْمُشَارَكَةِ فِي الدُّخُولِ فِي الْفِتْنَةِ وَالْحُرُوبِ^(١).

وجمع الإمام النووي بين رواية البخاري بأنهم كانوا ألفاً وخمسمائة ورواية مسلم بأنهم بين الستائة و السبعمائة بقوله: (وَالْجَوَابُ الصَّحِيحُ إِنَّ شَاءَ اللَّهُ تَعَالَىٰ أَنْ يُقَالَ لَعَلَّهُمْ أَرَادُوا بِقَوْلِهِمْ مَا بَيْنَ السِّتْمِائَةِ إِلَى السَّبْعِمِائَةِ رِجَالِ الْمَدِينَةِ خَاصَّةً وَبِقَوْلِهِمْ فَكَتَبْنَا لَهُ أَلْفًا وَخَمْسِمِائَةَ هُمْ مَعَ الْمُسْلِمِينَ حَوْلَهُمْ)^(٢).

فكن على حذر

(١) انظر: النووي: محي الدين بن شرف، المنهاج شرح صحيح مسلم، دار إحياء التراث العربي، بيروت، الطبعة

الثانية، ١٣٩٢هـ (٢ / ١٨٠)

(٢) المصدر السابق، (٢، ١٧٩)

الحديث الخامس والثلاثون

عن عَبْدِ اللَّهِ بْنِ أَبِي أَوْفَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (أَيُّهَا النَّاسُ لَا تَتَمَنَّوْا لِقَاءَ الْعَدُوِّ وَسَلُّوا اللَّهُ الْعَافِيَةَ فَإِذَا لَقَيْتُمُوهُمْ فَاصْبِرُوا)^(١).

ومن حذر الناجحين أنهم لا يتمنون المصاعب، ويتعدون عنها حتى لا تعيق مسيرتهم، ولكنها إن وقعت واجهوها بالصبر والثبات متوكلين على ربهم، فبعضهم يظن أن النجاح في اقتحام الصعاب وإستراتيجية المواجهة، بل وربما افتعل المواقف الصعبة ليظهر نجاحه وقدرته، ولكنه يفشل في أول مواجهة، لأنه استسهل الصعب وأعجب بنفسه، واحتقر خصمه، ولم يبال به، واستعجل تحقيق أهدافه، فالنجاح يكون في البعد عن المصاعب أولاً، حتى يسلك الإنسان طريقه ويحقق أهدافه، ويذوق طعم نجاحه، ويكتسب خبراته، وهذه استراتيجية العافية التي علمها صلى الله عليه وسلم للصحابة في مقابل المواجهة.

(١) البخاري-الجهاد-كان النبي إذا لم يقاتل أول النهار-رقم: (٢٩٦٦)، ومسلم-الجهاد-كراهة تمنى لقاء

العدو-رقم: (١٧٤٢).

قال الإمام النووي: (إِنَّمَا نَهَى عَنْ تَمَنِّي لِقَاءِ الْعَدُوِّ لِمَا فِيهِ مِنْ صُورَةِ
الْإِعْجَابِ وَالِاتِّكَالِ عَلَى النَّفْسِ وَالْوُثُوقِ بِالْقُوَّةِ وَهُوَ نَوْعٌ بَغِيٌّ وَقَدْ
ضَمِنَ اللَّهُ تَعَالَى لِمَنْ بَغِيَ عَلَيْهِ أَنْ يَنْصُرَهُ وَلِأَنَّهُ يَتَضَمَّنُ قِلَّةَ الْإِهْتِمَامِ
بِالْعَدُوِّ وَاحْتِقَارَهُ وَهَذَا يُجَالِفُ الْإِحْتِيَاظَ وَالْحَزْمَ)^(١).

فلا تبحث عن المصاعب، فإن وقعت فاصبر عليها

(١) شرح صحيح مسلم، مصدر سابق، (١٢ / ٤٥-٤٦)

الحديث السادس والثلاثون

عَنْ عِمْرَانَ بْنِ حُصَيْنٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: (أَتَى نَفَرٌ مِنْ بَنِي تَمِيمٍ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَقَالَ: اقْبَلُوا الْبُشْرَى يَا بَنِي تَمِيمٍ، قَالُوا: يَا رَسُولَ اللَّهِ، قَدْ بَشَّرْتَنَا فَأَعْطِنَا، فَرُئِيَ ذَلِكَ فِي وَجْهِهِ، فَجَاءَ نَفَرٌ مِنَ الْيَمَنِ، فَقَالَ: اقْبَلُوا الْبُشْرَى إِذْ لَمْ يَقْبَلْهَا بَنُو تَمِيمٍ^(١)، قَالُوا: قَدْ قَبِلْنَا يَا رَسُولَ اللَّهِ^(٢)).

الناجح يبحث عن فرصة نجاحه ويصنعها، وينتهزها إن عرضت عليه، ولا يتردد في قبولها، فهي ليست متاحة دائماً، وهو يجعل الفرصة الأولى مفتاحاً لباب نجاحات أخرى، ولا سيما إن كان من عرض هذه الفرصة من يوثق به، ولا يستعجل تحصيل الفرصة سريعاً، ولكنه لا يفوتها، فانظر كيف بشر النبي صلى الله عليه وسلم هؤلاء النفر من بني تميم ولم يقبلوها فأضاعوا الفرصة، وقبلها نفر من أهل اليمن.

(١) وليس المقصود عموم بني تميم، وإنما نفر منهم، وكثير منهم حسن إسلامه بعد ذلك.

(٢) البخاري-المغازي-وفد بني تميم-رقم: (٤٣٦٥).

والبشرى: اسم من البشير، وهي الإخبار بما يسر ويفرح غالباً، وسميت بذلك لأنه يظهر أثرها على بشرة الوجه، والمراد بهذه البشرى: الخير العظيم الذي يترتب على الإسلام، والنجاة من العذاب العظيم الذي يترتب على عدم الدخول في الإسلام، وذلك في الدنيا والآخرة. وقولهم: (بشرتنا فأعطنا) يظهر أنهم ما فهموا مقصد الرسول صلى الله عليه وسلم بما أراده بالبشرى، أو أن رغبتهم في العاجلة، فعلقوا بها آمالهم، فقدموا ذلك على التفقه في الدين، والإقبال على تفهم ما قاله الرسول صلى الله عليه وسلم، ولهذا كره رسول الله صلى الله عليه وسلم قولهم، وغير لون وجهه حيث استشعر قلة فقههم في الدين، ورغبتهم في الآخرة.^(١)

فلا تضيع الفرصة

(١) انظر: الغنيان، عبد الله بن محمد، شرح كتاب التوحيد من صحيح البخاري، مكتبة الدار، المدينة المنورة، الطبعة

الأولى، ١٤٠٥هـ، (١ / ٣٧٦)

الحديث السابع والثلاثون

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (طُوبَى لِعَبْدٍ آخَذَ بَعْنَانَ^(١) فَرَسِهِ فِي سَبِيلِ اللَّهِ أَشْعَثَ رَأْسُهُ، مُغْبِرَةً قَدَمَاهُ، إِنْ كَانَ فِي الْحِرَاسَةِ كَانَ فِي الْحِرَاسَةِ وَإِنْ كَانَ فِي السَّاقَةِ^(٢) كَانَ فِي السَّاقَةِ إِنْ اسْتَأْذَنَ لَمْ يُؤْذَنْ لَهُ وَإِنْ شَفَعَ لَمْ يُشَفَعْ^(٣)).

النجاح لا يكون بالشهرة وحب الظهور، وإنما في الأثر الذي يتركه الإنسان بعمله، فكم من ناجح لم نعرف شخصه، وأثره باق بيننا، فهو حيث كان نفع، وتأمل حال هذا الإنسان الموصوف بالحديث والذي استحق دعاء النبي صلى الله عليه وسلم له بطيب العيش و الهناء:

١. حريص على عمله مهتم به ومستغرق فيه. (أَخَذَ بَعْنَانَ فَرَسِهِ،

أَشْعَثَ رَأْسُهُ، مُغْبِرَةً قَدَمَاهُ)

٢. يعمل بإخلاص (في سبيل الله).

٣. حيثما وجد نفع (إن كان في الحراسة - أو في الساقَة)

(١) لجام الفرس.

(٢) مؤخر الجيش.

(٣) البخاري-الجهاد والسير-الحراسة في الغزو-رقم: (٢٨٨٧).

٤. لا يهتم بالمنصب (إن كان في الحراسة-أو في الساقة)
 ٥. لا يابيه به الناس ولا يعرفونه (إِنْ اسْتَأْذَنَ لَمْ يُؤْذَنَ لَهُ وَإِنْ شَفَعَ لَمْ يُشَفَّعْ).

قال الطيبي: (أراد بالحراسة حراسة من العدو أن يهجم عليهم. وذلك يكون في مقدمة الجيش، و(الساقة) مؤخرة الجيش، والمعنى ائتماره لما أمر وإقامته حيث أقيم لا يفقد من مكانه بحال، وإنما ذكر الحراسة و الساقة لأنهما أشد مشقة وأكبر آفة، الأول عند دخولهم دار الحرب والآخر عند خروجهم منها). وقوله: (إن استأذن لم يؤذن له) إشارة إلى عدم التفاته إلى الدنيا بحيث يعني بكليته في نفسه لا يتبغى مالا ولا جاهاً من الناس، بل يكون عند الله وحيهاً ولم يقبل الناس شفاعته وعند الله يكون شفيحاً مشفعاً^(١).

وقال ابن الجوزي: (وَقَوْلُهُ: إِنْ كَانَ فِي الْحِرَاسَةِ، وَإِنْ كَانَ فِي السَّاقَةِ الْمَعْنَى أَنَّهُ خَامِلَ الذِّكْرِ لَا يَقْصِدُ السَّمَوِ، فَأَيْنَ اتَّفَقَ لَهُ كَانَ فِيهِ)^(٢).

فكن حامل الذكر مؤثراً

١ شرح المشكاة، مصدر سابق، (١٠/ ٣٢٧٥)

(٢) كشف المشكل من حديث الصحيحين، مصدر سابق، (٣/ ٥٣٩)

الحديث الثامن والثلاثون

عن عَوْفِ بْنِ مَالِكِ الْأَشْجَعِيِّ رضي الله عنه قَالَ: (فَبَسَطْنَا
أَيْدِيَنَا، وَقُلْنَا: قَدْ بَايَعْنَاكَ يَا رَسُولَ اللَّهِ، فَعَلَّامٌ بُبَايَعُكَ؟ قَالَ: عَلَى
أَنْ تَعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا، وَالصَّلَاةِ الْخُمْسِ، وَتُطِيعُوا،
[وَأَسْرَ كَلِمَةً خَفِيَّةً]: وَلَا تَسْأَلُوا النَّاسَ شَيْئًا). (فَلَقَدْ رَأَيْتُ بَعْضَ
أَوْلِيكَ النَّفْرِ يَسْقُطُ سَوْطَ أَحَدِهِمْ فَمَا يَسْأَلُ أَحَدًا يُنَاوِلُهُ إِيَّاهُ)^(١).

قرار النجاح قرار ذاتي يعتمد فيه الإنسان بعد توكله على الله تعالى على نفسه، والناس لا تصنع ناجحاً، إنما هو من يصنع نفسه، وهؤلاء الصحابة رضوان الله عليهم لما بايعوا النبي صلى الله عليه وسلم على التوحيد والصلاة والطاعة وأن لا يسألوا الناس شيئاً من أموالهم، تمسكوا بذلك فأخذوه على العموم مبالغة منهم في التزام شروط البيعة، متوكلين على ربهم ثم معتمدين على أنفسهم في جميع أمورهم، وحتى اليسير منها، وإن كان عند سقوط السوط منه وهو راكب على دابته،

(١) مسلم- الزكاة- كراهة المسألة- رقم: (١٠٤٣).

الأربعون التطويرية

فمن كان غير راكب يسهل عليه ذلك، ولكنه لا يقبل حتى هذا الأمر، لما فيه من سؤال غيره، فإن من تعود على غيره في يسير الأمر لا يمكنه أن يتحمل مسؤولية نفسه فيما هو أكبر من ذلك، فما بالك بصناعة النجاح.

قال النووي: (فِيهِ التَّمَسُّكُ بِالْعُمُومِ لِأَنَّهُمْ نُهُوا عَنِ السُّؤَالِ فَحَمَلُوهُ عَلَى عُمُومِهِ وَفِيهِ الْحَثُّ عَلَى التَّنْزِيهِ عَنِ جَمِيعِ مَا يُسَمَّى سُؤَالًا وَإِنْ كَانَ حَقِيرًا وَاللَّهُ أَعْلَمُ)^(١).

وهذا لا يعني منع التعاون مع الآخرين في طريق النجاح، ولكن فيه الحث على الاعتماد على الذات.

فاعتمد على نفسك

(١) شرح مسلم، مصدر سابق، (١٣٢ / ٧)

الحديث التاسع والثلاثون

عَبَدَ اللهُ بِنَ عُمَرَ رَضِيَ اللهُ عَنْهَا قَالَ: سَمِعْتُ رَسُولَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَقُولُ: (إِتِّمَّ النَّاسُ كَالْإِبِلِ الْمَائَةِ، لَا تَكَادُ تَجِدُ فِيهَا رَاحِلَةً^(١))^(٢).

رغم أن أسباب النجاح وطرقه واضحة المعالم، لماذا لا ينجح كثير من الناس في حياتهم؟ والجواب: أن طريق النجاح واضح ولكنه شاق وطويل، والنفس تميل للراحة وتحب أن تبقى في دائرة السكون، وتكره التغيير والتطوير - إلا من رحم الله -، ولا ترغب بترك ما اعتادت عليه، فالنجاح صناعة لا يتقنها إلا المتميزون، بصبرهم ومجاهدة أنفسهم، فلا تغتر ببعض نجاحات زائفة، فإن بريقها يلمع لحظة ولكنه يختفي ولا يعود، فأصحابه لم يأتوا أسباب النجاح من أبوابه، ولم يتحملوا مشاقه وصعابه، ظناً منهم أن النجاح نزهة جميلة، ولا يعلمون أن دونه

(١) أي ما يصلح للركوب والحمل، ويكون ذلولاً سهلاً الانقياد.

(٢) البخاري و اللفظ له -الرقاق- رفع الأمانة - (٦٤٩٨)، ومسلم - فضائل الصحابة - الناس كإبل مائة - رقم

تعب الروح والجسد وسهر الليالي ومكابدة الحياة، وهذه سيرة الناجحين مسلمهم وكافرهم تنبؤك بأسرار تميزهم وقوة تحملهم وقسوة مسيرتهم.

وليس المطلوب أن تنجح فحسب، بل أن تتميز بنجاحك، فالمنافسة على النجاح شديدة، وإنما يبقى من تميز بنجاحه، وأبدع فيه، وتأمل في سباق النجاح بين الأفراد والمؤسسات، تعلم أن من يحافظ على نجاحه هو المتميز عن غيره، المتجدد في عطائه، وكم من شركة كانت ناجحة ولكنها خرجت من سوق المنافسة؛ لأنها لم تتطور نفسها وتتميز بعملها و تبعد في مجالها، فأصبحت تاريخاً يدرس عن الفشل بعد النجاح.

ومعنى الحديث أن الكامل في الخير قليل، كما أن الراحلة النجبية نادر في الإبل الكثير^(١). وكذلك الناجحون في الناس قليل، والمتميزون منهم أقل.

فكن متميزاً

(١) انظر: الأزهرى، محمد بن أحمد، تهذيب اللغة، تحقيق محمد عوض، دار إحياء التراث العربي، بيروت، الطبعة

الأولى ٢٠٠١م، (٧/٥)

الحديث الأربعون

عن سَهْلِ بْنِ سَعْدِ السَّاعِدِيِّ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: (وَإِنَّمَّا الْأَعْمَالُ بِالْخَوَاتِيمِ)^(١).

ومن علامات التميز الاستمرارية في النجاح، ولا يعني ذلك أن الناجح لا يفشل في حياته، بل يجعل فشله تجربة نجاح جديدة فيخرج منها أقوى مما كان، حتى إذا وافته المنية ختم له بنجاح، فما فائدة أن أذوق طعم النجاح مرة أو في مرحلة عمرية، ثم أفشل وأجلس على ذكريات النجاح، وأتحدث بفعل ماض كنت و كنت !!!

وأما سبب ورود الحديث: (أَنَّ رَجُلًا مِنْ أَعْظَمِ الْمُسْلِمِينَ غَنَاءً^(٢) عَنِ الْمُسْلِمِينَ فِي غَزْوَةِ غَزَاهَا مَعَ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَنَظَرَ النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: مَنْ أَحَبَّ أَنْ يَنْظُرَ إِلَى الرَّجُلِ مِنْ أَهْلِ النَّارِ فَلْيَنْظُرْ إِلَى هَذَا فَاتَّبَعَهُ رَجُلٌ مِنَ الْقَوْمِ وَهُوَ عَلَى تِلْكَ الْحَالِ، مِنْ أَشَدِّ

(١) البخاري-القدر-العمل بالخواتيم-رقم: (٦٦٠٧).

(٢) أي نفعاً لهم

النَّاسِ عَلَى الْمُشْرِكِينَ حَتَّى جُرِحَ فَاسْتَعْجَلَ الْمَوْتَ، فَجَعَلَ ذُبَابَةً^(١) سَيْفِهِ
 بَيْنَ ثَدْيَيْهِ حَتَّى خَرَجَ مِنْ بَيْنِ كَتِفَيْهِ، فَأَقْبَلَ الرَّجُلَ إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ
 عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مُسْرِعًا فَقَالَ: أَشْهَدُ أَنَّكَ رَسُولُ اللَّهِ فَقَالَ: وَمَا ذَاكَ قَالَ:
 قُلْتَ لِفُلَانٍ مَنْ أَحَبَّ أَنْ يَنْظُرَ إِلَى رَجُلٍ مِنْ أَهْلِ النَّارِ فَلْيَنْظُرْ إِلَيْهِ وَكَانَ
 مِنْ أَعْظَمِنَا غِنَاءً عَنِ الْمُسْلِمِينَ، فَعَرَفْتُ أَنَّهُ لَا يَمُوتُ عَلَى ذَلِكَ، فَلَمَّا
 جُرِحَ اسْتَعْجَلَ الْمَوْتَ، فَقَتَلَ نَفْسَهُ، فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عِنْدَ
 ذَلِكَ: إِنَّ الْعَبْدَ لَيَعْمَلُ عَمَلَ أَهْلِ النَّارِ، وَإِنَّهُ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ، وَيَعْمَلُ
 عَمَلَ أَهْلِ الْجَنَّةِ، وَإِنَّهُ مِنْ أَهْلِ النَّارِ، وَإِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالْخَوَاتِيمِ، فهذا
 الرجل كان ناجحاً في الجهاد ولكنه ختم حياته بالانتحار فكان من أهل
 النار.

ويفهم من قول النبي صلى الله عليه وسلم: (إِنَّ الْعَبْدَ لَيَعْمَلُ عَمَلَ
 أَهْلِ النَّارِ، وَإِنَّهُ مِنْ أَهْلِ الْجَنَّةِ)، أن فرصة الإنسان ما تزال قائمة
 للنجاح وإن وقع منه الفشل، إذا سلك سبيل النجاح وختم له بذلك.
 ومن معاني (الأعمال بخواتيمها)، ما يعرف بالشكل النهائي
 للنجاح، بحيث يكون متقناً، سواءً كان سلعة أو منتجاً أو عملاً،

(١) أي طرفه.

الأربعون التطويرية

فبعضهم تراه يتعب نفسه في البدايات ويكون ناجحاً، ثم إذا جاء الخاتمة العمل أصابه الملل وانقطع نفس الإبداع فأخرجه على غير إتقان، فالمثل عدو النجاح.

فأتقن الخاتمة





مَسْجِدُ مُحَمَّدٍ ﷺ



فهرس المحتويات

الصفحة	المحتوى
5	المقدمة
11	الحديث الأول (يَدْخُلُ الْجَنَّةَ أَقْوَامٌ)
15	الحديث الثاني (المؤمن القوي خير وأحب إلى الله)
25	الحديث الثالث (إذا أويت إلى فراشك)
29	الحديث الرابع (قل: اللهم اهديني وسددي)
35	الحديث الخامس (إن لربك عليك حقاً)
39	الحديث السادس (اعملوا فكل ميسر لما خلق له)
47	الحديث السابع (قدم صلى الله عليه وسلم من غزوة تبوك)
53	الحديث الثامن (نعمتان مغبون فيهما)
57	الحديث التاسع (اليد العليا خير من اليد السفلى)
63	الحديث العاشر (كنا معه صلى الله عليه وسلم وهو آخذ)
67	الحديث الحادي عشر (ليس الغنى عن كثرة العرض)
69	الحديث الثاني عشر (خذوا من الأعمال ما تطيقون)



الصفحة	المحتوى
71	الحديث الثالث عشر (أن أناسا من الأنصار سألوا)
75	الحديث الرابع عشر (المجاهد من جاهد نفسه)
77	الحديث الخامس عشر (إذا نظر أحدكم إلى من فضل عليه)
79	الحديث السادس عشر (كانت ناقته ﷺ تسمى العضباء)
81	الحديث السابع عشر (اللهم أصلح لي ديني)
83	الحديث الثامن عشر (كنت أبيت مع النبي ﷺ)
85	الحديث التاسع عشر (إن الرفق لا يكون في شيء إلا زانه)
87	الحديث العشرون (لا عدوى ولا طيرة)
91	الحديث الحادي والعشرون (شكونا إلى النبي ﷺ)
93	الحديث الثاني والعشرون (لا يدخل الجنة من كان في قلبه)
95	الحديث الثالث والعشرون (لا يقولن أحدكم خبث نفسي)
97	الحديث الرابع والعشرون (إنك تقدم على قوم أهل كتاب)
103	الحديث الخامس والعشرون (تجد من شر الناس يوم القيامة)
107	الحديث السادس والعشرون (نهينا عن التكلف)
109	الحديث السابع والعشرون (ليس الشديد بالصرعة)
111	الحديث الثامن والعشرون (كان ﷺ إذا سرَّ استنار وجهه)

الأربعون التطويرية



الصفحة	المحتوى
113	الحديث التاسع والعشرون (فناداني ملك الجبال)
115	الحديث الثلاثون (لا يفرك مؤمن مؤمنة)
119	الحديث الحادي والثلاثون (رحم الله رجلاً سمحاً)
121	الحديث الثاني والثلاثون (أي العمل أفضل)
123	الحديث الثالث والثلاثون (ألا أخبركم بخيركم من شركم)
125	الحديث الرابع والثلاثون (أحصوا لي كم يلفظ الإسلام)
127	الحديث الخامس والثلاثون (لا تتمنوا لقاء العدو)
129	الحديث السادس والثلاثون (اقبلوا بشرى يا بني تميم)
131	الحديث السابع والثلاثون (طوبى لعبد آخذ بعنان فرسه)
133	الحديث الثامن والثلاثون (فبسطنا أيدينا وقلنا: قد بايعناك)
135	الحديث التاسع والثلاثون (إنما الناس كالإبل المائة)
137	الحديث الأربعون (وإنما الأعمال بالخواتيم)
141	فهرس المحتويات



هذا الكتاب ...

فإن خير قصة للنجاح تدرس قصة محمد صلى الله عليه وسلم فهي أحسن قصص النجاح، جرت على عين الله تعالى ورعايته، مؤيدة بوجي منه سبحانه، فمن أراد أسباب النجاح فليدرسها ويحللها، ومن أراد تطوير نفسه فليتعلمق بها، فهي خارطة طريق واضحة المعالم للوصول للقامة، فإن النجاح يقاس بقيمه وآثاره ونتائجه، وها هم الصحابة الناجحون أتباع القائد الناجح يحققون معجزة النجاح بنشر الدعوة في أرجاء المعمورة في فترة قياسية.

وسنة النجاح نستخرجها من مواقف سيرة النبي صلى الله عليه وسلم وأفعاله وأقواله وتعاملاته، مع التحليل والدراسة، مسترشدين بأقوال علماء المسلمين ممن شرح السنة النبوية ودرس السيرة العطرة، مع الإفادة مما كتب عند المعاصرين عن عادات الناجحين، وأسباب نجاحهم، وهي تمثل ديناً ندين الله تعالى به فهو من أمر بطاعة نبيه صلى الله عليه وسلم في كتابه الكريم، ورتب الأجر والثواب على التأسى والافتداء به، مستلهمين من قصة نجاحه ما يدفعنا للنجاح وتطوير الذات.

وعلى طريقة سلف الأمة بجمع أربعين حديثاً، كانت (الأربعون التطويرية) مما صح عن النبي صلى الله عليه وسلم في بيان طرق تطوير الإنسان لنفسه، وتوضيح أسباب النجاح في كل مبادئه، النجاح في الدين والدنيا، في الأسرة والتربية، في العمل والتجارة، في الإدارة والقيادة.