

تَمَوِيَات

؟؟؟؟

؟؟؟؟



دار الكنزي للنشر والتوزيع



رئيس مجلس الإدارة

محمد صلاح شديد

المدير العام

إيناس الدسوقي

إشراف عام

صبرينة غلمي

الطبعة الأولى

الكتاب : ٢٢٢٢

تأليف : ٢٢٢٢٢٢

تصنيف الكتاب : ٢٢٢

مصمم الغلاف : ٢٢٢٢

إخراج : أحمد عبد الرحمن

المقاس ٢٠ × ١٤

رقم الإيداع : ٢٠١٧ / ٢٢٢

الترقيم الدولي : ? - ?? - 6599 - 977 - 978

All Rights Reserved

Alkanzy for Publishing and Distribution

+01003897918

Alkanzy.co@gmail.com

Facebook.com/Alkanzy.com

جميع الحقوق محفوظة للمؤلف

الإهداء

«إلى روح أبي الحبيب، الرجل الأمي، الذي علمني كيف أكتب، وأقرأ، وأتحدث .. الرجل الصامد المحتسب، الذي عاش زاهداً، حامداً لربه، لم يجزع يوماً من شدة ضيق الدنيا أو محن المرض، فكان نعم المؤمن القوام الصوام».

صاحب الفطرة النقية، الذي فطن حقيقة الدنيا؛ فأتعب جسده فيها ليهناً وينعم في الدار الآخرة، أحسبه - ولا أزكيه على ربه - في مكان أفضل مما كان، فاللهم تقبله في عبادك الصالحين، واجمعني به في روضة المحبين يارب.

أمين

التقديم

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد .. فإنه من دواعي السرور أن أشرف بكتابة التقديم لكتاب تنمويات للكاتب المحترم أ.يسرى المصرى، وإنى أثنى بداية على قلمه الراقى فى تناوله للقضايا والأمور التنموية والتربوية. وكتابنا تنمويات هو رoshة تنموية كما أشار مؤلف الكتاب وضم بالفعل كثيرا من الأمور التي تساعد المدرب في مجال التنمية البشرية بشكل عملي ومحدد .. وتخلل الكتاب أموراً تسهم في تشكيل الشخصيات بشكل متوازن وخاصة الشخصيات المغناطيسية التي نحتاجها حالياً في مجتمعنا العربي، وذكر مفاهيمها تتردد كثيراً مثل الإقناع والاستيعاب والحوار. أعجبتني تناولها بشكل جيد والإطلالة الرائعة لذكر مواقف من السيرة المحمدية وكيف كان يتم التعامل الرائع، وذكرها بشكل سلس وجذاب وبسيط وهذه أدوات الكاتب المتميز الذي يجيد إيصال رسالة مختصرة قدر المستطاع مع التركيز بشكل عملي يسهل تطبيقه .. أتمنى لكاتب الكتاب مزيداً من التألق والتميز .. ومن نجاح لنجاح بإذن الله.

أسجان يحيى

خبيرة الإرشاد الأسرى والتربوي

المقدمة

يسعدني أن أقدم للقارئ الكريم كتابي «تنمويات»، وهو يصبّ في اتجاه تطوير النفس، وتنمية قدراتها عبر فهم علوم التنمية البشرية، وتوجيهات تنموية يحتاجها المدرب في مشواره التنموي؛ كي نصل بالمدرب لدرجة البراعة.

فالكتاب أشبه ما يكون بروشيتات تنموية هامة وملحة في هذا الوسط التدريبي.

وقد رأيت أن يكون في أربعة أبواب:

الباب الأول: مدخل لعلوم التنمية البشرية.

الباب الثاني: تعريفات وتويات تنموية.

الباب الثالث: سير لرواد ومؤسسي التنمية البشرية

الباب الرابع: تربيوات وتنمويات من السيرة النبوية.

والله أسأل أن ينفع بها ويتقبلها، وتكون حجة لي لا علي، في يوم يقف الجميع بين يدي ربه يرجو رحمته ويخشى عذابه.

بسري المصري

الباب الأول

مدخل للتنمية البشرية

التنمية في اللغة العربية: كلمة مشتقة تعني «الزيادة والانتشار»

ودائمًا ما هناك خلط بين مصطلح التنمية البشرية

«human developmen» ومصطلح «الموارد البشرية

«human resource»

أما الأفراد العامة، فيقولون تنمية بشرية، وهم يقصدون بها تنمية المهارات البشرية والتي تنقسم بطبيعة الحال إلى مهارات شخصية ومهارات فنية، وأن المحور الرئيس في عملية التنمية؛ هو الإنسان.

فرض مصطلح التنمية البشرية نفسه في الخطاب الاقتصادي والسياسي على مستوى العالم بأسره وخاصة منذ التسعينيات، كما لعب البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة وتقاريره السنوية عن التنمية البشرية دورًا بارزًا في نشر وترسيخ هذا المصطلح.

ويبقى السؤال: ما هي التنمية البشرية؟

إن مصطلح التنمية البشرية يؤكد على أن الإنسان هو أداة وغاية التنمية، حيث تعتبر التنمية البشرية النمو الاقتصادي وسيلة لضمان الرخاء للمجتمع، وما التنمية البشرية إلا عملية تنمية وتوسع للخيارات المتاحة أمام الإنسان باعتباره جوهر عملية التنمية ذاتها أي أنها تنمية الناس بالناس وللناس.

إن مفهوم التنمية البشرية هو مفهوم مركب من جملة من المعطيات والأوضاع والديناميات. والتنمية البشرية هي عملية أو عمليات تحدث نتيجة لتفاعل مجموعة من العوامل والمدخلات المتعددة والمتنوعة من أجل الوصول إلى تحقيق تأثيرات وتشكيلات معينة في حياة الإنسان وفي سياق المجتمع، وهي حركة متصلة تتواصل عبر الأجيال زمانًا وعبر المواقع الجغرافية والبيئية على هذا الكوكب.

والتنمية البشرية المركبة تستدعي النظر إلى الإنسان كهدف في حد ذاته حين تتضمن كينونته والوفاء بحاجته الإنسانية في النمو والنضج والإعداد للحياة.

إن الإنسان هو محرك الحياة في مجتمعه ومنظمها وقائدها ومطورها ومجددها. وإن هدف التنمية هو تنمية الإنسان في مجتمع ما بكل أبعاده الاقتصادية والسياسية وطبقاته الاجتماعية، واتجاهاته الفكرية والعلمية والثقافية.

لذلك؛ فإن مفهوم التنمية البشرية مركب، فهو يشمل مجموعة من المكونات والمضامين تتداخل وتتفاعل في عملياته ونتائج جملة من العوامل والمدخلات والسياقات

المجتمعة، وأهمها: عوامل الإنتاج، والسياسة الاقتصادية والمالية، ومقومات التنظيم السياسي ومجالاته، وعلاقات التركيب المجتمعي بين مختلف شرائحه، ومصادر السلطة والثروة ومعايير تملكها وتوزيعها، والقيم الثقافية المرتبطة بالفكر الديني والاقتصادي، والقيم الحافزة للعمل والإنماء والهوية والوعي بضرورة التطوير والتجديد أداة للتقدم والتنمية.

وهكذا، يمكن القول إن للتنمية البشرية بعدين:

البعد الأول: يهتم بمستوى النمو الإنساني في مختلف مراحل الحياة؛ لتنمية قدرات الإنسان: طاقاته البدنية، العقلية، النفسية، الاجتماعية، المهنية، الروحانية.

البعد الثاني: هو أن التنمية البشرية عملية تتصل باستثمار الموارد والمدخلات والأنشطة الاقتصادية، التي تولد الثروة والإنتاج لتنمية القدرات البشرية عن طريق الاهتمام بتطوير الهياكل والبنية المؤسسية، التي تتيح المشاركة والانتفاع بمختلف القدرات لدى كل الناس.

الجوانب السبعة للتنمية الذاتية

لكي تحقق السعادة والنجاح؛ عليك أن تهتم بتنمية كل من هذه الجوانب في حياتك:

الجانب الإيمانى.

الجانب الروحانى.

الجانب الصحى.

الجانب البدنى.

الجانب الشخصى.

الجانب الأسرى.

الجانب الاجتماعى.

الجانب المهنى.

الجانب المادى.

وتحقيق الاستقرار في كل من هذه الجوانب يشكّل ركناً رئيسياً في تحقيق النجاح والاستقرار والسعادة.

لكن البعض يخلط أحياناً بين التنمية البشرية والموارد البشرية؛ لذلك وجب التمييز، والتفريق، وإبراز الفرق بينهما.

لذلك؛ يجب علينا أن نوضح الفرق بين مصطلح تنمية بشرية Human Development وعلم الموارد البشرية Human Resources والتي يرمز لها-اختصاراً- HR فكلاهما مختلف عن الآخر تماماً؛ حيث يهدف مصطلح التنمية البشرية إلى تنمية مهارات وقدرات الفرد بصفة عامة

في التعاملات خلال الحياة اليومية، بغض النظر عن عمله أو خبرته^(١).

أما علم تنمية الموارد البشرية أو إدارة الموارد البشرية؛ فهو يهدف إلى إدارة وتخطيط وتنظيم العمل بين مجموعة موظفين في إدارة ما؛ للعمل على زيادة الإنتاجية بما يخدم المؤسسة التي يعملون بها.

ونحن هنا بصدد الحديث عن دراسة علم التنمية البشرية بصورة أساسية.

وما بين الاثنين قواسم مشتركة أعظمها تطوير النفس وتنمية قدراتها سواء في التعامل العام الإداري أو التوجيه العام للجماهير. والآن، يبقى السؤال الذي يفرض نفسه..

لماذا نحتاج إلى علوم التنمية البشرية أو التنمية الذاتية؟

والجواب هو أثر تحقيق هذه الصفات التنموية في الإنسان، فإن علوم التنمية البشرية هي وضع قواعد ومحاكاة التفوق البشري بحيث نرى أمامنا قواعد واضحة لكيفية الحصول على نفس النتائج أو نتائج مقاربة، كالتالي حصل عليها الناجحون في حياتهم. فكما نحتاج إلى علم النحو لنعرف أن هذا مرفوع وهذا منصوب وهذا مجرور، وبالتالي ننطقه النطق الصحيح؛ فإننا كذلك نحتاج إلى علوم التنمية البشرية؛ لنعرف كيف فكر فلان وخطط فلان وتصرف فلان وغيره من الناجحين، وبالتالي نتمكن من الوصول للنتائج الإيجابية التي وصلوا إليها.

علوم التنمية البشرية

ينقسم علم التنمية البشرية إلى قسمين رئيسيين:

الأول: معرفة سلبيات الإنسان، وما يعوقه عن الإنتاج (نقاط الضعف أو الخلل)، ومحاولة إصلاحها، وذلك بالتخلص من المشاعر السلبية:

١ - علوم للتنمية ريتشارد كارك

الخوف، والقلق، والغضب، عدم الثقة بالنفس، الأفكار السلبية، عدم وضوح الرسالة والرؤية والهدف.

الثاني: معرفة إيجابيات الإنسان، وما يساعده على زيادة إنتاجه (نقاط القوة أو المميزات)، ومحاولة تقويتها وتعزيزها، وذلك بمعرفة التخطيط الجيد وإدارة الوقت والتحكم بالذات والتفكير الإيجابي وزيادة الثقة بالنفس.

التنمية البشرية ، البرمجة اللغوية العصبية.

ما الفرق بين المصطلحين؟ البرمجة اللغوية العصبية NLP هي علم من ضمن علوم التنمية البشرية Human Development، ومصطلح- البرمجة اللغوية العصبية- هو أدق في مفهومه من مصطلح- تنمية بشرية؛ لأنه يعتمد على فرضيات ونظريات، وبطبيعة الحال تقنيات، أما التنمية البشرية ما هي إلا تسمية من أجل تعميم العلوم التي تهتم بتطوير وتأهيل وإعادة تأهيل الأفراد، ومن هذه العلوم علم البرمجة اللغوية. وبالنسبة لمصطلح تنمية بشرية كمصطلح عام؛ هو استخدام مصطلح تنمية الذات على اعتبار أن من يسعى إلى تنمية قدرات خاصة لديه لتحقيق هدف معين؛ فهو يسعى إلى تنمية ذاته، وليس إلى تنمية كافة البشرية، ولكن ربما كانت هذه المصطلحات غير دارجة أو منتشرة بما فيه الكفاية؛ ليتم استخدامها على نطاق واسع لدى الراغبين في التعلم عن طريق البحث في أي منتدى تنمية بشرية، ولذلك سوف نستخدم عبارة أو مصطلح تنمية بشرية بصفة مبدئية.

(Human Development) هل أنت (+)(-) ، أو التنمية البشرية وتطوير

الذات

تتميز الشخصية بكونها شيء يمكن تلميعه وصقله وتقويمه من خلال اتباع إرشادات صحيحة وممارستها واكتساب خبرة، ولعل من أكثر الأمور التي تضيف جاذبية للشخصية الثقة بالنفس والفكاهة، وتميز الشخصية الفردية، وبالأساس إيمان الشخص بنفسه.

إن أفضل طريقة لتصل لمكان معين هي أن تتبع الطريق الذي سلكه الآخرون الذين نجحوا في الوصول لهذا المكان طبعاً ما دامت سبلهم مشروعة وغير ملتوية. وأحد أفضل الوسائل لإكساب نفسك شخصية مغناطيسية هو البحث عن الأشخاص الذين يملكون بالفعل شخصية مغناطيسية جذابة ومحاكاتهم.

اقرأ هذه المقالة لتعرف كيف يمكنك أن تنشئ شخصية مغناطيسية وجذابة، وتحقق هذا الإنجاز الرائع ولتحقيق نتائج باهرة .. لا بد من سؤال .. من أنت؟ هل تعرف من أنت حقاً؟ ستتساءل: كم هذا سؤال سخيف، ولكن في الحقيقة العديد من الناس لا يعرفون من هم حقاً؛ حيث إن المطلوب هو الإجابة على سؤال «من أنا»، ليس «من أريد أن أكون»، معظم الناس يميلون دائماً لوصف الذي يريدون أن يكونوه بدلاً من وصف من هم فعلاً، والآن تعلم كيف تكون نفسك، واقبل نفسك كما هي.

المطلوب الأول: توقف عن التفكير أكثر من اللازم.

من المظاهر الأخرى لبناء شخصية ذات جاذبية ألا تهتم بما يعتقده الآخرون عنك؛ كي لا تعيش منقاداً وراء آراء الآخرين، وتوقف عن محاولاتك التأثير في الآخرين كل الوقت، بل العكس فلتدعهم يؤثروا هم عليك قليلاً.

المطلوب الثاني: توقف عن عد الأصدقاء..

البعض يعتقد أنه كلما زاد عدد أصدقائهم حياتهم ستكون أفضل، ليس ضرورياً أن تمتلك أصدقاء حتى يكون لديك شخصية جذابة، كونك فريداً وفذاً، فالنمر يسير وحيداً، بينما الخروف يسير في قطع، تعلم كيف تسير وحيداً، وتوقف عن التفكير والاهتمام بما يعتقد به الناس^(٢).

المطلوب الثالث: تعلم الاستماع.

من هو أكثر الأشخاص أهمية لك؟ إنه أنت.. إننا نقيم أنفسنا أكثر من تقييمنا للآخرين في حياتنا، كل شخص يبحث عن يمكنه الاستماع إليه، وللأسف فإننا اليوم ليس لدينا الصبر للاستماع للآخرين، ولا الوقت الكافي، ولهذا، إذا كنت شخصاً يجيد الاستماع للآخرين سوف ينجذب الناس إليك بشكل طبيعي.

المطلوب الرابع: تعلم الإطراء.

كل شخص يريد أن يشعر بالرضا عن نفسه، يمكنك أن تلاحظ أن إطراءً بسيطاً يمكن أن يحوّل يوم إنسان ما بشكل مطلق، وإذا كنت أنت تستطيع جعل يوم شخص ما رائعاً؛ يمكنك أن تلاحظ المقابل الذي يقدمه لك هذا الشخص.

المطلوب الخامس: تعلم الدفع والتحفيز.

هل تعرف السبب الذي يدفع الناس لكي يستمعوا لشرائط التحفيز، هل تعلم السبب وراء أن أغلب المتحدثين الذين يحثون الناس على التغيير يعتبروا من النجوم.

٢ - كيف تؤثر في الناس كارينجي

ببساطة، يعود هذا إلى أن لديهم القدرة والقبالية لدفع وتحفيز الناس لتحقيق أهدافهم، لذلك تعلم كيف تدفع الآخرين لكي يكونوا إيجابيين، لكي تكون نجمًا متألّفًا في علاقاتك.

المطلوب السادس: الاهتمام.

جميع البشر لديهم رغبة جامحة للشعور بالأهمية وإعجاب الآخرين بهم، عندما تتحدث للآخر أظهر له اهتمامك بما يقوله، دعهم يعلمون أنك تستمع إليهم، ولديك رغبة في الاستماع لما يقولونه.

المطلوب السابع: أسألهم أسئلة.

من أفضل الطرق التي تعبر أنك تهتم بما يقوله الآخرون؛ هو أن تسألهم عن مناطق اهتماماتهم، اسألهم لتظهر لهم أنك تهتم لأمرهم قليلاً، وسوف تشعر بأهميتك لديهم.

المطلوب الثامن: ساعدتهم.

ساعدهم بلا تردد، اجعل هذا أسلوبك، ساعد الآخرين بدون أي تردد، وحاول أن تكون صادقًا في معروفك، سوف ترى طريقة التعامل المختلفة^(٣).

٣ - فن التعامل ابراهيم الفقى

الباب الثاني

توجيهات وتعريفات تنموية

ويبقى المدرب في توفيق مستمر، ورجاحة عقل قوية، وفهم راق للحياة، وأدب جم، وخلق طيب والتواصي بالخير، وتواصل محفوف بالتقدير والإكبار، ونظرة ترقب إليه، وتجليل له ولدوره، طالما استمد من الشرع الحنيف رسالته، ومن الرواد أسلوبهم، ومن والديه الدعاء الصالح، ومن طلب اللجوء من ربه، ومن طلب النصيحة من أحبائه وإخوانه.

وهذه روشة نجاح.

وعلى المدرب أن يفخر برسالته ودوره في بناء عقول، وتقويم آراء، وتصحيح مسار أفكار، وكم هو مؤثر في إنتاجية التطوير والتحديث؛ فيعم الخير والفهم الصحيح، فيتحقق فيه قول النبي الأكرم «خير الناس انفعهم للناس».

فما أعظم هذا الأجر! وما أرقى هذه الرسالة؛ فاستعدوا وأعدوا.

واليقين عندي أن المدرب لا يزال في سعة من أمره واثقاً في نفسه، محافظاً على احترامه لها محلّ توقير وتقدير من الآخرين طالما ينشر فهمًا رساليًا، وعلماً ينتفع به الآخر، ويوم ينسى رسالته وينشر فكرًا وفهمًا خبيثًا، ويصمت عن الحق والصدق به؛ عندها، يندثر شخصه، ويزول أثره.

نقطة. من أول السطر

وما أعظم أن يحيا المدرب قبل البدء في التدريب وشرح الكورس
بين ركعتي قضاء الحاجة؛ ليدعو ربه أن يوفقه ويفتح قلوب
وعقول مستمعيه، وبين ركعتي شكر الله على توفيقه وكرمه ونجاحه
في توصيل المطلوب وإيصال الرسالة و«الداتا» كاملة بكل سلاسة وبُسر
لذلك؛ احذر أخي المدرب أن تتجاهل البعد الرباني في حياتك.

التوفيق في التدريب والبراعة في توصيل المطلوب، نعمة تستحق
الشكر لله، وتستوجب السعي للتطوير، وتنمية القدرات، وفي نفس
الوقت تحث صاحبها على التواضع وعدم الاستطالة حتى يرفعه ربه
الذي رزقه كل هذه الإمكانيات والملكات، وإلا فلا بواقي عليه
عملاً وأجرًا ورسالة وفهمًا للحياة..
صححوا مساركم.

ويبقى المدرب هو المعلم والموجه والمربي وصاحب الراية القويمه
فكرًا وقولًا وعملاً، إذا اتقى الله ليحصد بذلك علم الدنيا وأجر الآخرة
دعوة للتقوى

ويوم أن يتحول المدرب من صاحب رسالة راقية إلى موظف يتقاضى
أجرًا عن تدريبيه؛ عندها، تزل قدمه في بحر الأفكار المادية

ولا ينجو إلا بتصحيح مساره مجدداً وإعادة ضبطه
ليعود كما كان مشعلاً من الحركة والبناء

ويوم أن يأخذ المدرب بكافة الأسباب الحديثة للتطوير والإلقاء
ويجتهد ويسعى؛ ليصل بفكرته إلى طلابه والمتدربين
ثم يجد التقييم ضعيفاً، والنجاح بعيداً، فعليه أن يراجع
نفسه سريعاً، ويسألها: هل الأخذ بأسباب النجاح هو إعداد وترتيب
وتدريب ومناهج فقط
أما إن هناك شيئاً آخر عطلَّ وصول الفكرة وضيعَّ الجهد والعمل هباءً؟
والجواب: نعم، فالدعاء وصلاة ركعتي الحاجة بابا من
أبواب النجاح، سيدي، إياك أن تنساهم.

«واليقين عندي أن أكثر الناس اندثاراً وأسرعهم غياباً؛ هم أولئك
الذين يتخذون من خطاب العداء والكراهية سمّاً، ومن نغمة الكيد
والطعن والتجريح فهماً، ومن الكره وعاءً للقلب؛ لذلك فهؤلاء لا قيمة
لهم لأن التاريخ يشهد، والواقع يؤكد أنه لا خلود إلا لأصحاب الأفكار
الناضجة المؤثرة النافعة للبشرية.

وهذه رسالة واضحة لكل مدرب ومحاضر.

الخطابُ أولاً.

وكم هو محظوظ هذا المدرب الذي يوجّه ويقيم ويغرس قيمًا، ويصح مسار أفكار، ويقوم سلوكيات مرفوضة، ويحبب ويقرب في الجميع، ويكون منبراً للحق والفهم بوعي شديد.

لذا؛ فعلى المدرب أن يُكثر من شكر ربه، الذي أعطاه كل هذا الأجر العظيم، ويصلح ويجدد نيته في كل عمل.

أحسب أننا في حاجة ماسة للضغط بقوة في الجانب التربوي، وخاصة العفة والعفاف؛ فغرس الفضيلة ونشرها بل وتبنيها بمثابة معول بناء وتقدم ونهضة حقيقية.

ونحن الآن في حاجة ملحة إلى يوسف هذا العصر، يحمل حياءً وخلق النبي العفيف الذي رفض الحرام بالرغم من مغريات الأمر والنجاة، بل وسيرتقى لو فعل. وما أحوج وأنقذ لشبابنا وفتياتنا إلا العفة والعفاف؛ فزيهما الأمن والأمان.

«ولن تنهض الأمة إلا إذا غلبت التربية الإيمانية الصحيحة، وغرس قيمها كاملة، ولن نحصد قادة يجعلون من أمتهم رائدة فوق الأمم وقاهرة للصعاب إلا إذا زرنا فيهم التربية القيادية بضمها الكامل والشامل، الذي يبدأ بالذاتية، وطلب العلم، مروراً بالتطلع للمعالي وانتهاء بالقيادة وثبات الرأي، وصدق النية وشفاء القلب، وصدق التوكل على الله.

أدعوكم لمتابعة إحدى حلقاتي عن التربية القيادية.

ومن ضيق الأفق وسوء الفهم أن يظن المدرب أنه موظف يعطي ليأخذ
أو يلقي ليناال المقابل ويذهب إلى بيته وانتهى الأمر، وظني أن
هذا جهل بالدين أصلاً؛ فالمربي والمعلم والمدرب درجة من درجات
الهداية للناس، وبوابة تنوير وتطوير فكري وعقلي، وفوق كل هذا
يعتبر من خير الناس؛ كما قال النبي «خير الناس أنفعهم للناس»
فكن فاهماً نافعاً.

فالتدريب هداية ورسالة.

ويوم أن يعي المدرب أنه صاحب رسالة تطويرية وتوجيهية، هامة في
أثرها، قوية في عمقها التنموي والعقلي، قادرة على تصحيح مسار الأفكار
وفق مراد الله ورسوله؛ عندها فقط، يصبح رقماً هاماً في
معادلة بناء العقول والأوطان وقيام الأمم.

فشمروا أيها الكبار عن سواعدكم.

الإقناع من أكبر الملكات والمواهب المؤثرة في علم التنمية البشرية،
وظني أنه الداعم الأكبر لكل المواهب الأخرى، وعلى المدرب ألا يحزن لو
سُلبت منه مهارة، فطالما هو قادرٌ على الإقناع؛ فهو يملك المهارات جميعاً،
وإن فقد هذه المهارة فهو بلا رصيد.

تعريف الإقناع

بشكل مبسط وشامل بأنه: «فعل متعدد الأشكال يسعى لإحداث تأثير أو تغيير معين في الفرد أو الجماعة»

وللإقناع مبادئ ثابتة

١. أن يكون له وجود مقبول: بمعنى أن تتضمن الرسالة بعض الجوانب التي تلقى قبولا لدى الجمهور المستهدف.
٢. أن يعكس المعنى والمضمون حاجات الجمهور أو اهتمامه: فكلما ارتبطت الرسالة بأمر يمس مصالح الأفراد ويُعبر عن حاجاتهم النفسية والمادية؛ كلما لاقى الاهتمام والقبول، فالتقبل والتبني من الجمهور.
٣. أن يشمل المضمون جوانباً تظهر نتائجها المتوقعة: فكلما اشتملت الرسالة على معلومات وحقائق مستمدة من خبرات سابقة توحى بما ستُفضي إليه مضامين الرسالة وما سيؤول إليه الاقتراح من نتائج مفيدة ونافعة؛ كلما لاقى القبول.
٤. أن يصدر من شخص موثوق به: فالرسالة إذا صدرت عن جهة تحوز على ثقة الجمهور واحترامه؛ كلما كانت أكثر تقبلاً منه، ومن ذلك أن الرسول - صلى الله عليه وسلم - كان يدعى بالصادق.
٥. مبدأ الوضوح: أن تصاغ الرسالة بأسلوب لا لبس فيها ولا غموض.

مهارات الإقناع

هي خبرات عملية موجهة لفرد أو جماعة لقبول فكرة ما. ومن هنا، فإن المعنى هو اعتماد المهارة على إتقان مبادئ أساسية معينة

لا يعني بالضرورة أنها جديدة ومبتكرة، بل إن الكثير منها قد يكون موجوداً ومعلومًا، ولكن مع وجود فارق واحد وكبير، وهو ألا يتم تطبيقها بصورة سطحية ومعتادة، بل بحرفية وإتقان.

الصلة بين الإقناع والتأثير

بالنظر إلى المعنى اللغوي والاستخدام الواقعي للإقناع والتأثير، نلاحظ أن هناك جوانبَ اشتراك واختلاف بينهما، نجلها فيما يلي:
أولاً: قد تشترك اللفظتان في المقصود، فتكون من باب الترادف النسبي، أي الاشتراك الجزئي في المعنى.

ثانياً: محل الإقناع يكون في الفكر والعاطفة (القبول، الرضا، الاطمئنان)، أما محل التأثير ففي الغالب يلحظ في السلوك (الإتيان أو الترك) فرؤية الأثر في سلوك واضحة - كالمحافظة على الصلاة مثلاً.

ثالثاً: قد يؤدي الإقناع والقناعة إلى التأثير، فاقتناع المدخن بحرمة التدخين وخطره؛ قد يكون سبباً في تركه.

رابعاً: قد تحصل قناعة وإقناع بحجج قطعية دون أن يكون لها أثر.

راقب ربك

وعلى المدرب أن يوقن أن بضاعته في الوصول للنجاح الباهر الذي يسعى إليه؛ الزاد الكبير فيها مراقبته لله مراقبة ناجحة، ثم الأخذ بالأسباب التنموية والبحثية للوصول لـ«داتا» تنال رضا الحضور والمتدربين وصاحبة أثر قوي، ثم القدرة على الإقناع والبراعة في توصيل المطلوب بخطوات عملية لا تنظيرية فقط يستلهم منها المدرب خارطة للنجاح.

وأخيراً، يحرص أن يكون عفيفاً راقياً في تعامله مع المؤسسات والأفراد.

يجب على المدرب ألا يختبر صبرَ غيره عليه، وصمتهم على

أدائه، ومدى تقيمه وتقبله بقدر ما يكون هو ذاته في أعلى درجات التألق والإبداع واللباقة اللفظية والعقلية الفورية.

فمع يقظة العقل وفصاحة اللسان ولغة الجسد ودقة الموضوع وروعة الإلقاء وتفاعل المتدربين وتدوين الملاحظات والحرص على التواصل والمعرفة وإقامة علاقات جيدة صادقة تضيف له رصيماً وتبني له قيماً وتجمع له علماً وفهماً، كل هذه الأمور من أبجديات التدريب وفي ظني، هي الأصول الثابتة وما بعد ذلك» نندن» حولها.

« قوتك في منطقتك »

وظني أن المدرب سيبقى في دائرة التميز والإبداع والبراعة في توصيل فكره والمطلوب منه بطريقة سلسلة وبسيطة؛ طالما تمتع بميزة الإقناع الذي هو سر النجاح الأول في نظري كمحاضر، ولاغنى عنه ولا عيب في نفس الوقت من السعي لاكتساب هذه الميزة والملكة، كونها سرا من أسرار التنمية البشرية، إضافة إلى أنها من ملكات النبي- صلى الله عليه وسلم- وختاماً، على الجميع أن يستشعر» أن من البيان لسحراً» قولاً وعقلاً وفهماً؛ كي يصل المدرب لكل معالم التفوق.

فن الإلقاء

«الإلقاء والحديث والحوار والتميز واللياقة اللفظية والقدرة على الإقناع وتوصيل الرسالة والنزول عن رأيك والاعتراف بحسنه؛ كل هذه من مزايا» فن الإلقاء».

مفهوم الإلقاء الناجع

الإلقاء الناجع عبارة عن قيام الملقى بنقل بعض معلوماته ومشاعره وأحاسيسه عن طريق الكلام إلى الملقى إليه، مستخدماً في ذلك ما يمكن استخدامه من أجزاء جسده ونبرات صوته.

ومكوناته: حجة قوية، فهم عال، رؤية مبصرة، إلمام كامل بالأمر، رسائل صامتة، استيعاب، لغة للجسد رائعة، بريق في تناول الموضوع، شفافية وإنصاف، استماع وإنصات كامل.

كل هذه المكونات هي ما تصنع إلقاءً ناجحاً لمدرّب مبدع وأكاديمي محترف.

وفي المجمل، الإلقاء هو فن الحياة التنموية؛ لأنه يحمل المفهوم الكامل للحياة نفسها؛ وهو «الحوار بين البشرية».

خطوات الوصول للإلقاء الناجع

أولاً: اختيار الموضوع المناسب

وهذه إحدى أهم الخطوات التي لا بد من الاهتمام بها، وإعطائها فائق العناية وذلك لأن بقية الخطوات مبنية عليها ومتفرعة عنها، فمهما كانت

درجة جودة الإلقاء فلن يكون له كبير فائدة وأهمية؛ إذا كان الموضوع الذي يتكلم عنه غير مناسب للكلام عنه أو كان موضوعاً لا قيمة له.

ولكي يكون الموضوع مناسباً؛ لابد من توفر أمور فيه، من أهمها:

١. أن يكون الموضوع مناسباً للزمان الذي يلقي فيه.
٢. أن يكون الموضوع مناسباً للمكان الذي يلقي فيه.
٣. أن يكون الموضوع مناسباً للأشخاص الذين يلقي إليهم.
٤. أن يكون الموضوع مما يحتاج السامعون إلى الكلام عنه.
٥. أن لا يكرر الموضوع بأسلوب واحد.

ثانياً: التحضير الجيد للموضوع بحيث يقرأ عنه ويحفظ أدلته أو يكتبها، وأن يعرف معانيها.

ثالثاً: ممارسة الإلقاء تدريجياً

ويقتضي التدرج أن يبدأ الشخص بعد تحضيره للموضوع؛ بإلقائه بصوت مرتفع في مكان خال، ويتخيل أن أمامه جمعاً من الناس، ويكرر ذلك.

« أهمية التقدير »

أكتب عن أهمية التقدير والاهتمام، وهذان الأمران في حياة المدرب والأكاديمي والمحاضر وكل من يتعرض للعمل العام بمثابة «صك نجاح»، فالأصل التعامل بالتقدير مع المتدربين كوسيلة للوصول للقلوب قبل العقول، وطريقة خصبة لترسيخ الفكرة الصحيحة كاملة.

وفي نظري كمتخصص؛ أن الأهمية القصوى للتقدير هي تصحيح مسار أفكار أي إنسان يسأل ويتعلم؛ فيصبح تقديرك للسائل سواء متدرب أو تلميذ؛ نواة تهيئة قوية في قبوله بما تقول، ومن ثم يتحول فكره السلبي إلى إيجابي، وتصبح أنت دون شعور منك أو قصد؛ مصدرًا للتفاؤل والراحة، وتصير منبراً للإجابات المريحة.

فتخيل أخي المدرب عظمة الأجر والأثر، وكل هذا الأمر نابع من تقديرك لذاتك.

العلاقة بين تقدير الذات والنجاح

هناك اتفاق بين الباحثين عن وجود علاقة بين تقدير الذات والنجاح، ولكن الاختلاف القائم هو عن طبيعة هذه العلاقة، فهل لابد أن يكون الشخص متفوقاً في تحصيله العلمي لكي يكون لديه الإيجابية في تقدير ذاته؟ أو أن الثقة بالذات تسبق التفوق العلمي؟ والحقيقة أنها علاقة تبادلية، مع أنه لابد من الاعتراف بأن الاعتداد بالذات مطلب لكي يتم التفوق في الحقل العلمي، وهذا التفوق بالتالي يؤدي إلى زيادة الثقة بالذات، فكل منهما يغذي الآخر.

الاستيعاب

الاستيعاب هو ترجمة للمدرب صاحب الفهم الراقى، الذي يستوعب المشاكس والمشكك ويريح الحيران، ويرشد التائه بأسلوبه القيم القويم الصحيح.

فالاستيعاب أصل مدرسة الحياة وعلم التنمية، والمدرب محكوم على عمله بالفشل ما لم يستوعب المتدربين، والمعلم كذلك، بل والوالد نفسه

يصبح فاشلاً إن لم يستوعب أطفاله.

لذلك؛ فالنتيجة الطبيعية لمدرّب مستوعب لغيره، هو التفوق والوصول للتألق الكامل.

ولن أبالغ إذا قلت إنه سيصل حتماً لكافة أهدافه وطموحاته وأحلامه.

فما أعظم الاستيعاب! وأرقى المستوعب!

فهم الحياة

إن مكنون الحياة بكل ما فيها يكمن في نظري بفهم الفرد لها، ومدى تأقلمه وتصريف أموره وفق متغيراتها الكثيرة.

فالفهم هو المحرك للقرارات المصيرية، وهو المحدد

لمسار الحياة. فنظرة العقل مجمدة دون فهمه، وبريق الروح يخفت إذا غاب فهم رقيها وسموها، واللسان نفسه يخطئ إذا غاب فهم مخرجه،

بل العبادة نفسها بلا فهم تصبح جوفاء.

فالفهم في الطاعة مقدّم عن الإخلاص .. إذاً، كيف أخلص في عمل

لا أفهم مراميه؟!

لذا؛ ففهم المدرّب لرسالته وحياته، نعمة تستحق الشكر، وإن غابت

النعمة؛ فابحث-أخي- في ذنوبك وانتبه؛ حتى تعود النعمة.

خطورة الكلمة

اليقين عندي أن الصدق طوق نجاة، والكذب ماحق للحياة، وكلاهما له علاقة مباشرة باللسان، الذي يتحدث كاذباً أو صادقاً أو حتى واعدًا ومخالفًا لوعوده، فهو رمانة الميزان وقبلة سائر الجسد وأصل الصدق والكذب، ومخالفة الوعد والتعجل بالحكم على الآخرين يكمن في أمرين: أولاً: سوء الفهم، ثانياً: الكلمة التي أخرجها اللسان، وفي حالة الفهم فهذه منحة ليست للجميع، ونعمة يختص الله بها عباده المجتهدين، وأما الكلمة فما أخطرها!! فالمرء يدخل الإسلام بكلمة، ويخرج منه بكلمة، ويتزوج بكلمة، ويطلق بكلمة، ويبقى اللسان هو الساحب للجحيم، أو الصاحب للنعيم، ويظل من خالف الوعد منافقاً رغم أنفه.

انتبهوا

«حب الحياة»

الحياة التي نحيها هي مزرعة للأخرة، فرصة قوية للعمل والبناء على أساس واضح، يحيا فيها الجميع، كلُّ له فكره وفهمه وعقله، ونظرته للأمر، وسعيه للعيش الكريم. وحب الحياة أصل من الفهم؛ لأن المرء إذا كره حياته حولها لجحيم، فلا سعادة له أو لمن يعولهم أو يعرفهم، ومن ثمَّ يصبح منبراً للهَمِّ والغم والنكد، والإسلام الحنيف جعل السعي على الحياة، والعمل بها وتأمين مستقبل الفرد أمراً بديهيّاً، كما أنه أمر بالتهيئة والتجهز للرحيل.

وكان الأصل هو حب الحياة والعمل بها وفق مراد الله ورسوله؛

ليحيا الإنسان هنا في الدنيا فرحاً طائعاً، ويوم القيامة ينعم بأجر طاعته لربه؛ فيجمع بين الحسنين فيكون فائزاً مسروراً، فما أعظم الحياة!

وأرقى فهمها وروعة حبها والسعي فيها؛ لنيل العفاف ورضا الله عزوجل.
دعوة للحب.

« فن الحوار »

لعل من أفضل النعم التي يُمُنُّ الله بها على عباده، وخاصة أصحاب الرسالات؛ هي نعمة البراعة في إدارة الحوار، أو ما يسمى «فن الحوار»، وهذه الميزة «كنز» حقيقي لكل من يتعامل أو يواجهه أو يحاضر أو يصحح مسار أفكار، فإن الحوار طريق سهل يسير للوصول للعقل قبل القلب، والجوارح قبل الفؤاد.

والغاية الكبرى للحوار الناجح هي الوصول للحق، وصحيح الطريق، والمعلومة الصادقة التي تبني ولا تهدم، وتجمع ولا تفرق، في جو من الحرص المتبادل، وليس الرغبة في إظهار ضعف الآخر، وليكن قول الشافعي: «والله ما حاجت أحداً إلا وتمنيت أن يكون الحق معه» .. وهذا قمة الخلق الطيب.

فالبراعة في الحوار والقدرة على إدارته تكون مجروحة إن سلب منها حسنُ الخلق ليكون منتهاه جو من الود والحرص والتواصل الطيب على أسس صحيحة.

والتعريف الذي أميل له هو: نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين، يتم تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة، فلا يستأثر به أحدهما على الآخر، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب.

أنواع الحوار

١. الحوار والجدال والمناظرة والمناقشة؛ ألفاظ تحمل ذات المعنى.
٢. المجادلة: شدة الخصومة، مفهوماً العام مذموم، ولكن إن كانت مجادلة للوصول إلى حق؛ فهي محمودة.
٣. المناظرة: مباحثة ومباراة في النظر واستحضار كل ما يراه بصيرته.
٤. المناقشة: نوع من التحوار بين شخصين، وتقوم على أساس استقصاء الحساب، وتعرية الأخطاء وإحصائها.

قواعد الحوار

١. تحديد موضوع الحوار والهدف منه. يحدد موضوع واحد فقط؛ لأنه إن كثرت النقاط المحاور عليها؛ لن نصل لنتيجة، فستكون عبارة عن تنقل من فكرة لأخرى بدون وصول لهدف.
٢. مناقشة الأصل قبل الفرع، فمناقشة موضوع تعدد الزوجات في الإسلام مع غير المسلمين؛ لن يجدي إلا إذا ناقشته في الإسلام (الأصل أولاً)، ومن ثم التعدد (الفرع).
٣. اختيار المكان والزمان والإنسان.

صفات المحاور

- جودة الإلقاء، وحسن العرض، وسلاسة العبارة.
- حسن التصوير.
- ترتيب الأفكار.
- العلم.

الفهم مع العلم.

الإخلاص.

التواضع.

« الإقناع هو الحل »

أولاً: مفهوم الإقناع

هو عملية تحويل أو تطويع آراء الآخرين نحو رأي مستهدف.

يقوم المرسل أو المتحدث بمهمة الإقناع، أما المستهدف أو المستقبل فهو القائم بعملية الاقتناع.

وتحتاج عملية الاقتناع- إلى جانب مهارة القائم بالحديث والمسئول عن الإقناع- إلى وجود بعض الاستعداد لدى المستهدف، أو مساعدته على خلق هذا الاستعداد لديه.

ولا شك أن أسلحة المدرب كثيرة، وكل سلاح له دور ورسالة ومهمة خاصة تستخدم في وقتها لتؤتي ثمار التجربة الصحيحة قولاً وعملاً، وميداناً واقعياً حقيقياً، لكن يبقى الإقناع هو الأب الروحي لكل الأسلحة والملكات والإمكانيات المتوفرة في مدرب التنمية والتطوير الذاتي، فبالإقناع يصل المدرب لعقول متدريه بسهولة، وبالإقناع يستحوذ المدرب على قلوب مستمعيه.

والإقناع ليس كونه ميزة فحسب، بل هو المحرك لكافة الملكات؛ فهو كاللسان لدى الفرد يومياً يتوجه إليه الجسد بالنداء والخطاب.

والإقناع يحوّل المدرب المغمور إلى أكاديمي بارز له سمعة وشهرة، ومحل
تطلع الجميع؛ لأنه قادر على توصيل ما يريد، في الوقت الذي يريد.

وختاماً، اعلم أخي المدرب أنها لقيمة لكل إمكانياتك وقدراتك دون
الإقناع، ولو سلب منك الإقناع فأنت بلا شيء، وأنت بالإقناع معك كل
شيء.

الاستراتيجيات المختلفة للإقناع

الاعتماد على العاطفة أو المنطق في الاستمالة .

الاعتماد على درجة من التخويف لتحقيق الاستمالة.

البدء بالاحتياجات والاتجاهات الموجودة لدى المتلقي.

عرض وتحليل الآراء المتباينة للموضوع.

ربط المضمون بالمصدر أو المرجع.

درجة الوضوح والغموض في الرسالة.

الترتيب المنطقي لأفكار الرسالة.

التأثير المتراكم والتكرار.

« سحر الكاريزما »

بداية كلمة كاريزما تشير إلى الجاذبية الكبيرة والحضور الطاغي،
الذي يتمتع به بعض الأشخاص، فهي سلطة فوق العادة، سحر شخصي،
شخصية تثير الولاء. طباع محببة، بريق وإعجاب تلقائي.

كيف تصبغ شخصاً ذا الكاريزما

عدم تقليد الآخرين: التقليد يعتبر طمس للشخصية الموجودة في داخلك، والتي خلقت لأجلك فقط وليست لغيرك، فيجب أن لا تقلد غيرك فتظلم نفسك في القول والفعل والعمل، فمن أسباب تميز الشخصية هي انفرادها عن باقي الشخصيات، ولكي تكون مميزاً.. كن أنت وليس غيرك.

الثقة في النفس: بعد أن وصلت إلى عدم تقليد غيرك، يجب أن تكون واثقاً من الشخصية التي هي موجودة في داخلك، فالثقة بالنفس نصفها عدم مقارنة نفسك بالآخرين، والنصف الآخر الإيمان بهذه الشخصية الموجودة في داخلك.

التفكير قبل الكلام: يجب أن لا تقول أي كلام يخرج من فمك، فيجب أن يكون كلاماً مرتباً، يحتوي على الكثير من العمق والفهم، حتى يجد من يتكلم معك بإحساس العمق الموجود في داخلك، فالتفكير العميق الذي يحتوي على التفكير فيه يصعب الوقوع وإيجاد الأخطاء في الكلام.

التحدث بإقناع: الكلام لا يعتبر كلاماً يخرج من فمك إلا إذا أقنعتني بوجهة نظرك سواء كانت صحيحة أو خاطئة، فيجب أن تكون على يقين تام بأن وجهة نظرك صحيحة بالنسبة إليك، قابلة للنقد وللنقاش، ولكن ليس بشرط تغيير الرأي إذا لم يتوافق مع عقلك.

الصبر: أصحاب المبادئ قد يجدون الكثير من التعب بالنسبة للتعامل مع الآخرين؛ لوجود وجهة نظر معينة يؤمنون بها، ولا يتخلون عنها مهما كانت، فيجب أن تتحلّى بالصبر الكثير في التعامل مع الآخرين.

إظهار العواطف: العاطفة يجب أن تكون موجودة في التعامل مع الآخرين، وتُشعر من حولك بالحب الموجود في داخلك، الحب الصافي وليس الحب المنافق والكذاب، فحتى تكون شخصاً محبوباً لدى الآخرين

يجب أن تظهر تلك المحبة لهم.

الراحة والاسترخاء: هذا الشعور لا تجده إلا بالواثقين من أنفسهم، فتجد كلامهم سلساً يفهم ويُعقل من دون الصراع وفرض الرأي بالقوة، يجب أن تكون ناصع الفكر حتى تحصل على الاسترخاء في الكلام والحديث.

والآن، أخي المدرب، أظن أن هذا كافٍ جداً لتفهم أهمية هذه الكلمة البسيطة ذات الحروف اليسيرة.

«الطموح»

هو امتلاك الحافز لبلوغ القوة. يُريد الأشخاص الطموحون دائماً القوة، إما لأنفسهم أو للآخرين، بغض النظر عما إذا كانت القوة نفسية أو مادية أو سلطوية أو عاطفية أو اجتماعية. يمكن للناس أن يستخدموا قوتهم المكتسبة لتحقيق هدف معين.

سمات الشخصية الطموحة:

- الإيمان: فهو يثق في الله ويثق في نفسه.
- القناعة: فهو يطمح في التقدم، ولكنه قنوع بما هو عليه.
- التعب: فهو يعمل ويجاهد للوصول لما يطمح فيه.
- الابتكار والمغامرة: فهو يبتكر أشياء جديدة، ولكنها شرعية للوصول لهدفه.
- الواقعية: فرغم طموحاته وابتكاره، لا بد أن يكون واقعياً، ويعيش مجتمعه.

التفاؤل

التفاؤل- في نظري- هو كل شيء جميل في الحياة سواء الحاضر أو المستقبل.

هو المعنى الجامع لكل شيء مبهج يدخل علينا السعادة والسرور وراحة البال.

هو ذلك المصطلح الإيجابي الذي يعطي الإنسان طاقة قوية للاستمرار والنهوض.

التفاؤل هو تلك الثقة التي تسمو داخل الإنسان؛ فتدفعه لنشر الخير والفرح بين أهله ومجتمعه، والنور ذو الإشعاع الشديد الذي يزيل كل ظلمات اليأس والإحباط.

والشخص المتفائل في نظري هو أسعد الناس حياة، وأوفرهم حظاً وفرحاً.

المتفائل شخص عنده الجديد دوماً، وعنده الأفضل، وتراه تشعر براحة وقبول.

المتفائل هو بسمة متحركة يتصدق بها على الآخرين بكل ود وأريحية.

المتفائل شخص موهوب يدرك حقيقة الحياة، وسر ملكاته وقدراته.

المتفائل هو الأمل الذي يبدد كل لحظات الألم الحزينة بلحظات سعيدة.

فيا أخي المدرب، كن متفائلاً وانشر التفاؤل، وعش عليه مع متدرييك.

الثقة

الثقة مصطلح يحوي الكثير من الامتيازات والطاقات والملكات والمواهب.

كلمة بسيطة تضم بين جناحيها فحوى الحياة الناجحة، والواقع الطيب السعيد الرائع.

فالثقة في الأصل شعور جديد يمنح الإنسان إحساساً بعلو قيمته وأهميته وقدره؛ فيتحرك بكل أريحية وتمكين، دون خوف أو تردد أو شعور بالنقص، حتى وإن ارتجل فيتحدث كأنه يمسك كتاباً يقرأ منه، فقد وصل مرحلة من الثقة تجعله قادراً على أن يتحكم في أفضاله وحركة جسده.

ولذلك؛ على المدرب كصاحب رسالة أن يعي أهمية الشعور بالثقة كميزة مكتسبة حياتية لاغنى عنها، تضيف له وتقدمه وتبني له جسوراً من التعاون والتواصل الفعال والبناء، وفق قدراته على الأداء.

وكذلك عليه أن ينتبه لخطورة اهتزاز الثقة في أدائه كمدرّب بدائية، وكأنسان يحيا في هذه الحياة ثانياً حين يتعرض لمواقف يومية، لذلك؛ فعليه أن لا يضحخ من الحدث الصغير حتى لا يرتبك، أو ينظر لنفسه نظرة دونية؛ فيقل اهتمامه بذاته وبغيره، ويندثر أو يغيب عن ذهنه وعقله رؤية الناس له فلا يعترفهم اهتمام.

وهذه كارثة لأنه مفترض أن يظهر ثقته وقوته في منطقتيه، وقدرته على التحكم في نفسه عبر قوة حجته وبقينه، وفي المجمل يجب أن يسلك المسلك الطبيعي للثقة، وهو الثقة في الله والدعاء والإلحاح أن يرزقه دوام التوفيق.

التسامح

التسامح هو القوة والضعف في نفس الوقت، وهو أيضاً الفريضة الغائبة في نظري.

والتسامح يعينيسيان الماضي، وتقبل الأعذار وطي الألم، وفتح القلب للجديد .

وأيضاً هو العفو عند المقدرة، وعدم رد الإساءة بمثلها، والترفع عن الصغائر.

وفي المجمل، التسامح تعريفاً واصطلاحاً وحياءً وفهماً هو من رسالات المصلحين وأصحاب الرسائل العليا والقيم المثلى الرفيعة، التي يفخر بها الإنسان، وعلاقة المدرب بالتسامح وطيدة ووثيقة، فهو كصاحب رسالة يتعرض للكثير من المواقف التي تتعبه أحياناً سواء من متدربين أو مراكز ومؤسسات تدريبية، وأقصد في جانب التعامل المباشر، وكم منالقصص والأحداث في هذا الصدد تبعث على النفس روح الانتقام، وهنا يجب أن يزكي المدرب نفسه بروح التسامح ويرى فيسيد الخلق- صلى الله عليه وسلم- المثل والقُدوة لكن عن قوة وليس ضعف.

وفي المجمل، هناك تسامح مفروض يأتي بعد تقديم الأعذار والاعتذار عن التجاهل وعدم التقدير، والتأكيد على استقامة الأمر وعدم تكراره.

وهناك تسامح قد يؤخر مع غياب الاهتمام والإصرار على التجاهل، وعدم التقدير والكبر أحياناً في الحياة، وكل هذه مهلكات؛ فاحذروها، وكونوا بخير وتسامح وعفو مع القدرة...

تسامحوا

الابتهامة

الابتهامة كلمة بسيطة لكن أثرها كبير جداً على النفس والمجتمع، ولن أبالغ إذا قلت على الدنيا كلها، فالابتهامة هي في نظري أجمل هدية مجانية يهديها من شاء إلى من يشاء من البشر، دون سن أو لون أو جنس أو فكر.

فالمبتسم إنسان يعي ويفهم سر البسمة الخفيفة المعبرة، فهو إما يبتسم حباً لشخص ما، أو تقديرًا لآخر، أو عطفًا على ثالث، أو حنانًا لرابع، أو حتى شفقة لخامس، فهو متعدد المهارة والفهم، ويجيد فهم هذه الهدية الثمينة التي تفتح القلوب والعقول، دون بذل جهد وعناء.

والمبتسم في ذاته يحمل روحًا خفيفة سهل التعايش معه، غير معقد، شخص مرح يحبه الجميع يألف ويؤلف.

وعلى المدرب أن تكون ابتهامته جزءًا من أدائه وتطوره وتنمية مهارته إذا أراد النجاح.

وفي الختام، تذكروا قول نبيكم الأكرم «تبسمك في وجه أخيك صدقة»

فهي مودة وراحة وأجر عظيم؛ فابتسموا كي تبتم لكم الحياة، ولا تبخلوا فتبخل عليكم.

القيادة

حين نتكلم عن القيادة، هنا يجب الوقوف والانتباه سريعاً؛ فالاسميبيعت على الفخر والحذر والمسئولية العظيمة، فكلنا يسمع ويدرك أن حجم الأمر في مستقبل الشعوب والأقطار والعالم بأسره ككل؛ عظيم.

والقيادة بإيجاز هي فن التأثير في الآخرين، وتوجيههم بطريقة صحيحة، يتسنى معها كسب طاعتهم واحترامهم وولائهم وتعاونهم في سبيل تحقيق أهداف مشتركة، تخيل هذا الدور لذلك القائد..

جماهير تتعطش لكلماته وتنفذ أوامره وتدين له بالطاعة، وتنساق وراءه عن فهم وحب وسعي نحو كل جديد في ظل قيادة قوية، إذا فالأمر جدٌ خطير، وليس ميزة أو ملكة مكتسبة فقط، بل قرار جريء وقدرة على العمل تحت أي ضغط، والخروج بالمجتمعات بسلام تام وراحة، لذا فعلى المدرب أن يكون قيادياً بكل ما تحمل الكلمة من تعبير، ولكن بالحب والتواصل والقدرة على الاستيعاب والتفاهم حتى يجد عنده متدربوه كل شيء فيريحهم ويشرح لهم الطريق المضمون، لكل رقي وتطوير وقدرة ذاتية وتنموية.

التطوع

التطوع ليس كصفة بشرية، بل كمنهج تربوي وتنموي معاً يضيف للمراء.

فالتطوع في إيجاز بسيط هو بذل الجهد والوقت في سبيل شيء جيد وقيم له أثر طيب.

وأدعو كأن تسرح بخيالك وتُسقط على كل أعمالك، ووزنها بميزان التطوع.

وحاجة المدرب للتطوع - طبعاً - كبيرة؛ فهناك مدربون يحاضرون ويصولون ويجولون أرجاء المحروسة متطوعين في سبيل نشر فكرة وإرساء قيم صحيحة، وهذا شيء عظيم، وأثر هذا العمل والجهد كبير؛ فهو دون تعمد يضي على العمل النجاح والسعادة.

ودوماً ما نقرأ «تويتات» متطوعين يعبرون عن سعادتهم؛ لأنهم نجحوا في التخفيف عن مريض، أو نجحوا في كساء أو علاج أو توصيل قيم صحيحة دون انتظار قرح أو مدح من أحد، فهو يدرك طريقه ويسعى إليه مستعيناً بالله واثقاً فيه.

وفي النهاية، يبقى إخلاص النية هو صمام القبول والنجاح للشعور بآثر التطوع في فتح جسور مودة وتواصل وتواصي مع أشخاصهم هدف واحد، وهو العمل من أجل الآخرين بحب وسعادة.

اللباقة

اللباقة هي سحر الألفاظ وجمالها، والقدرة على الاستحواذ على عيون وعقول الآخرين وجذب انتباههم.

وهذه الملكة هي رأس مال المدرب ورصيده في الحياة، ولا يُتصورُ مدرب غير لبق؛ لأن غياب اللباقة يتبعها تلقائياً غياب الإقناع وتوصيل المعلومة والبراعة في التوجيه، وطبعاً غياب منظومة الإلقاء إجمالاً. لذلك؛ على المدرب أن يسعى لاكتساب هذه المهارة بتدريب نفسه.. عبر القراءة في فنياتها، وطرق الحصول عليها بخطوات نظرية وعملية ميدانية.

ويبقى أن من البيان لسحراً.

النجاح وصناعته

النجاح بإيجاز يعني القدرة على تحقيق الأهداف المرسومة وفق خطط وأساليب صحيحة وواقعية، بعيداً عن التنظير فقط، بل يجب على الساعي

للنجاح أن يخطط لنفسه وواقعياً وعملياً، وأما صناعة النجاح فلها أصول وثوابت.. أولها بلا شك هو تحديد الهدف الذي تطمح لتحقيقه، ثم تكون مرتباً ومنظماً في كافة مناحي حياتك؛ فتنظيم الحياة بعيداً عن العبثية البغيضة، ثم لأمفر من التنوع والتغير في الأسلوب بما يضيف إليك في علمك ومجالك التدريبي.

وختاماً، على الساعي لصناعة نجاح في حياته أن يثق أن مدبر أمره وحياته هو الله عزوجل، وأمره بين يديه، والمسار الثابت والمضمون لتحقيق النجاح هو التضرع واللجوء إليه؛ ليمنحك التوفيق مع كامل الأخذ بأسباب الحياة.

الوعي

الوعيا مر محوري في بناء الشخصيات والشعوب بشكل كامل؛ فهو الحالة العقلية التي يتم بها إدراك الواقع فهماً وأطروحات وآراء وتأصيلاً.

وأهمية الوعي عند المدرب تكمن في فهمه الكامل وإلمامه لحقيقة بحر التنمية والإرشاد، وكل ما يحمله من خير وعلم ويسعى لتوصيلها عبر مطالعته لجوانب الأمور، وتطويره، وفهمه لأهمية أن يكون مدرباً صاحب رسالة واعياً ملماً بها، يدرك حقائق ما حوله، يعيش واقعاً ميدانياً لا تنظيراً خيالياً مبنياً على رأيه فقط.

والحذر أيها المدرب الرائع أن تتناسى أنك صاحب رسالة توعوية تنموية، تحمل بها الخير للجميع بوعي وحرص.

الجود التنموي

ربما البعض يستغرب ما علاقة الجود والسخاء بالتنمية البشرية وتطوير القدرات!

لذا؛ أنصحكم أخي المدرب أن تحيا معي دقائق باهتمام لتقرأ هذه السطور والسخاء، والجود واحد، وينبع من شخصية محبة للغير وناشرة للنفع، ولكن توظف حسب ميولها ورغباتها، فالبعض جواد في الصدقات، وآخر جواد في النصيحة، وثالث في التواصل والحرص على الآخر.

وهناك المدرب الجواد الذي لا يبخل بمعلومة تفيد جمهوره، ولا يتعلل بأسباب واهية ليشح عن متابعيه علمه الذي رزقه ربه لينفع به غيره. وإجمالاً، هذا السخاء ليس مقيداً ولا معطلاً، بل هو فاتح لكل أبواب الصدق والدعوات الصالحات بدوام التوفيق والنجاح.

وفي الختام، اعلم أخي المدرب، أنا لعمري زرق يزيد مع السخاء، ويندثر مع الشح والحرص طالما في صلب ما ينشده جمهورك؛ فكن جواداً يأتك الجود.

الذوق وأثره

الذوق كلمة جميلة تبعث على الرقى والصفوة، يسمعها الإنسان فيشعر بالسمو واللطف في التعامل، والتهديب، وحسن التصرف، وصدق التواصل، والتواصي والبعد عن كل ما يبعث على الجراح وأذى الإحساس، والشعور، والنفس، أو حتى التلميح لفظاً أو إشارة تؤذي الروح نفسها. فالذوق في نظري هو معيار سلوك الشخص في الحياة، ومدى جودته وفهمه.

وحاجة المدرب للذوق كحاجته تماماً للماء؛ فهو كصاحب رسالة يجب أن يكون صاحب ذوق رفيع، يجد جمهوره أثره في محاضراته وندواته ونشاطه.

فما قيمة لمادة تلقى دون شعور بالآخر، وتجنب إحراجة وضيقه؟!

وما أهمية أن تكون صاحب رسالة، وأنت فظ غليظ لاتحسن التصرف، أو التلطف مع متدرييك، وتشعرهم أنهم تلاميذ، وأنت المدرس صاحب العصا!. وبغياب الذوق يصبح المدرب جافاً في طبعه، منفرأفياً أسلوبه، غليظاً فينصحهم رغم أنفه، ودون شعور منه بتذهب عنه ملكاته وإمكانياته وقدراته جميعاً.

وفي المجمل، يبقى الذوق هو سلوك الروح.

التجمل

التجمل هو ارتداء كساءٍ وقناع جميل المظهر يبهر الآخرين، ويجذبهم .

وسمّي تجملاً لأنه عكس الواقع؛ فالقناع يسقط والكساء يبلى، وخطر التجمل في الجانب التنموي أنه يمحق أثر وبركة رسالة المؤلف، ويفقدها رونقها القوي وأهميتها.

وخطر التجمل على المؤلف نفسه أنه يفسد عليه سعيه دون شعور منه، فالمدرب المتجملي خالف واقعه؛ فيعطيك الجميل ويبطن القبيح، لكنه سرعان ما يظهر باطنه إذا تعرض لنقد فبدأ أسلوبها وضعفه في توصيل المعلومة. عندها يذهب الهدوء وتغيب ابتسامته الصفاء.

وكل ما قلته لنفسى قبل غيري، ومن باب «وذكر» حتى نصل جميعاً لشخص راقي الخلق بارع الأسلوب، متأقلم مع ذاته، محب للجميع يألف ويؤلف.

وفي الختام، تبقى الجائزة فيأجر التجرد للفكرة.

الاتصال

التعريف المفضل لدي أن الاتصال هو أسلوب لتبادل الأفكار والمعاني بين الأفراد من خلال نظام متعاون عليه، أو من خلال إشارات محدودة. هو العملية التي يتم خلالها تناول مجموعة من الأفكار والآراء والمعلومات بين طرفين، ويكون هدفها الأساسي هو تعديل سلوك الآخرين، وعناصره معلومة ومحددة «مرسل-مستقبل-الرسالة»، وهذا الأمر هام جداً، وأهمية الاتصال عند مدرب التنمية البشرية تكمن في حركته وإبداعه، فهو في طيات إلقائه يرسل رسائل لتدريبه ومتابعيه تحوي معلومات وتدريباً واختبارات تنموية تطويرية للذات، ومفجّرة للقدرات، وطبعاً لن تتأتى هذه القدرات إلا بمهارة الاتصال اللفظي كبدائية، ثم الاتصال الكتابي، وكيف يعبر المدرب عن فكره وأسلوبه. وفي المجمل أهمية الاتصال تكمن في سر وجوده، وهو العلاقات العامة مع المجتمع ككل، والبراعة في توصيل المطلوب والتعبير عنه وفق فكر المدرب والرسالة التي يحملها ويود إرسالها إلى جمهوره.

لذا؛ كن بارعاً أخي في توصيل رسالتك، واحذر أن تحاضر بلا تحضير .

العطاء

العطاء هو ترجمة لحالة قلب وعقل وإنسان متجرد عن المطامع والأهواء، فلا يبخل سواءً بمال أو علم أو معلومة أو حتى نصيحة للآخرين، ويسعى بكل جهد وتفانٍ في إعطاء غيره ما يريده، طالما فيه صلاح لحال ولوضعه ولتفكيره وفهمه.

وهو في ظني من جوهر إسلامنا؛ فقول النبي الأكرم: «حب لأخيك ماتحب لنفسك» هو قمة العطاء في ذاته، بل في مراد الحياة عمومًا، وأيضًا حديثه أن المسلمين كالبنين، إذا اشتكى عضوٌ تداعى سائر الجسد بالسهر والحمى، وهذا أيضًا قمة العطاء الواحد، والتلاحم للجسد، وإسداء النفع والخير والنصح للآخر بكل تجرد دون انتظار مغنم أو مدح، ونحن كمدرّبي تنمية بشرية؛ فالعطاء عندنا أصل من حركاتنا فنحن نعطي بلا حدود، وعطاؤنا الأكبر هو تعليم غيرنا وتقوية معلوماتهم وسعينا لتحسين قدراتهم، واستغلال إمكانياتهم، واستنفار طاقاتهم؛ ليعود كل ذلك بالنفع على الجميع.

وفي المجمل، العطاء يتنزل على الإنسان، ويجدد تلقائيًا كلما تقرب إلى ربه.

ولله در الإمام الشعراوي لما قال: «لا تعبدوه ليعطي، بل ليرضى، فإذا رضي أذهلكم بعطائه» وصلت الرسالة يا كرام؟!»

التردد والشخصية المترددة

بداية، التردد ببساطة شديدة هو العجز وعدم القدرة على اتخاذ القرار، ومن ثم يصبح الإنسان عاجزًا عن أي قرار في

الأوقات المناسبة والحاسمة أحياناً، وهو ما يعود بالخسران. والشخصية المترددة فاقدة للثقة بداية في نفسها وفي الآخر سواء كان مجتمعاً أم عموم الناس. وخطورة الشخصية المترددة أنها تحيي في حياة الناس، وبقينا نتعرض لمواقف يومية مع الجميع، في العمل وفي بيته، فلو تملكنا هذه الآفة منه ستصبح عبئاً على من حوله، وباب عطل وانهزام. وحتى نكون عمليين؛ فهناك طرق للعلاج بسيطة وسهلة، وكلها تبعث على عودة الثقة بالنفس، ومنها:

أولاً: الهدوء والتريث قبل اتخاذ القرارات، يسبقها عدم القلق والتوتر، ووضع ذاته في الارتباك.

ثانياً: تحديد الهدف لتقوية الشخصية والإصرار على الوصول إليه بكل جهد.

ثالثاً: تحديد موضوعه، وهنا أمر خطير وهو الحذر من تحديد الموضوع عن جهل.

وإذا كنت تتردد في كل موقف يقابلك، فاسأل نفسك هذه الأسئلة:
لماذا التردد؟

وهل لديك خبرات أو معلومات تغنيك عن التردد، أم أنه التردد فقط لعدم الإلمام بالموضوع؟

وهل هو خوف من تحمل المسؤولية وحدك نتيجة اختيارك وقرارك؟
وبإجابتك عن هذه الأسئلة؛ تستطيع أن تعرف نقطة الضعف لديك، وتبدأ منها للتغلب على التردد.

- هناك قرارات هامة في حياة كل إنسان، مثل: الالتحاق بكلية معينة، اختيار العمل، الخطبة والزواج. فلا بد من أن يكون هناك وقت كافٍ ودراسة شاملة قبل اتخاذ القرار بشأنها، فالتسرع من أخطر الأمور التي تكتنف هذه القرارات المصيرية.
- أنت تحتاج إلى التقليل من الاهتمام برأي الناس، فليس من المعقول أن يكون الناس أمة واحدة في أذواقهم، ونظرتهم للأمور، وليس من المعقول أن نكون متأثرين برأي كل من هبَّ ودبَّ.
- ضع كل آراء الآخرين في اعتبارك، وليكن اتخاذ القرار النهائي لك وحدك، وبإقتناع تام دون ضغط من أحد.
- تعلم من تجاربك السابقة في الاختيار، واستمع للنقد البناء، وتفهم مبرراته؛ لتحسين أدائك في المرات القادمة، وليس من أجل تدعيم لومك لذاتك على ما مضى. وبالتدريج ستزداد ثقتك بنفسك.
- أجمع المعلومات الكاملة والصحيحة عن الموضوع، الذي تحتاج إلى اتخاذ قرار فيه؛ لأن محاولة اتخاذ القرار مع نقص المعلومات أو مع عدم صحتها؛ سيؤدي إلى اتخاذ قرار خاطئ، وبالتالي ستكون النتائج كارثية.
- اطلع بقدر ما تستطيع على ثقافات متعددة، وزدَّ حصيلتك بالقراءة واكتساب المعرفة والمعلومات، فكل هذه المعارف تساعدك على طرح التردد، وعلى الكلام والتحدث بثقة.
- عنصر الزمن عنصر هام في الحياة، وبالتالي هناك أشياء تحتاج للحسم في توقيتات مناسبة، فإذا تركنا أنفسنا للتردد بلا ضابط؛ فإننا سنضيع فرصاً كثيرة، ونشعر ببطء إيقاع الحياة، وبأننا مكبلين بحبال الخوف والقلق. والتردد بهذه الدرجة المعوقة هو علامة اهتزاز ثقتنا بأنفسنا وبالأخرين.

- لا تلم أو تبكت نفسك بقسوة إذا ضاعت منك فرصة بسبب ترددك، فكل إنسان مهما كان خبرته أو درجة تعليمه، يحتاج إلى التدريب على اكتساب المزيد من المعرفة والثقة بالنفس. وتذكر أنه لا يوجد إنسان لم يضع بعض الفرص بسبب تردده، فالإنسان يتعلم دائماً من أخطائه حتى يتغلب عليها، كما يتعلم أيضاً من أخطاء الآخرين.
- من المفيد أن تتعلم مهارة اتخاذ القرارات، فهي مهارة حياتية غاية في الأهمية، تعود على تحمل المسؤولية، وابدأ بالمسئوليات الصغيرة، أو البسيطة، واطلب ممن حولك أن يسندوا إليك بعض المسئوليات، حتى تستطيع التدريب على تحملها. وبإحراز النجاح والتشجيع ممن حولك، تكون قد خطوت خطوة نحو الثقة وعدم التردد.

الاستمتاع بالحياة

الحياة الآمنة الراقية في نظري هي التي يستمتع بها الإنسان، فيستمتع بجمالها وحضارتها، بصفوها وبتقلبها أيضاً، يستمتع بها لأنه لديه أمل، وقبله فهم، فيعلم سرها، وأنها في الأصل مزرعة يزرع فيها ليحصد في النهاية، فيجد الفرد نفسه أمام محن وضغوط الحياة مبتسماً ومصمماً على الاستمتاع بكل لحظة من عمره مغلقاً باب عقله وبيته عن أي تفكير يعكره، فهو مصمم على إسعاد غيره ونفعهم، وإفادتهم. ويعتبر أن الاستمتاع بالحياة واجب الوقت؛ لأن الضيق والضجر منها لن يأتي بخير بل شر محدث، فلن يستفيد الإنسان بسخطه وشكواه وحزنه، بل سيشمت فيه عدوه اللدود إبليس؛ فالشيطان يرقص فرحاً إذا حزن الإنسان، وعندها يتلاعب به كالكرة ولا مغيث.

لذا؛ علينا أن نستمتع بحياتنا مع من نحب، بلا ضجر أو سخط أو ضيق، فالحياة جميلة، ولا زال في الوقت متسع، والمهم أن تستمتع بحياتك وفق مراد الله ورسوله، ولا تكن عوناً للشيطان على نفسك الضعيفة التي تأمرك بالسوء، وليكن شعارنا..

نعم، سنستمتع، ونستمتع بحياتنا، ولن نعصى ربنا.

التمييز

كلمة بسيطة من ستة أحرف، تبعث على الفخر والريادة، ومعالي الأمور، فضلاً عن المدح، فالتمييز كلمة تثبت كياناً ناجحاً، وشخصية قوية، وفهماً عالياً، وطموحاً تحقق، واجتهاداً مثمراً، ولا يفرق بينها وبين الوساطة والطعن والتفريق بين الآخر إلا حرف آخر «ي» لتصبح تمييز، وبينهما حجاب ومساحات كبيرة في التوصل والتواصل والتعامل والحياة عموماً.

التمييز هو الوصول لمرحلة من البراعة في شتى مناحي الأمور الحياتية، ومدح لقدرة التفكير والفهم والتنفيذ والتخطيط والإلقاء، وتوصيل المطلوب باحترافية ومهارة، وحاجة المدرب للتمييز تماماً كحاجته للتنفس، فالتنفس مصدر للحياة، والتمييز لبقاء والاستمرار فيها، لكن بالشكل الناجح الرائع المتألق، الذي يضيف لصاحبه كل شيء بسهولة، وأبجديات الحصول عليه هو تحديد نقاط الضعف والتدريب على التغلب عليها بشتى الوسائل العلمية والعملية، ثم متابعة وضع هذه الأمور، وعمل روشة نجاح لقياس الوضع الآن، وهل تما لانتهاء من أثرها، والانتقال والترقي لأعلى؟ أم مازلنا بحاجة لتدريبات أكثر.

لذا؛ فلا مناص من المصارحة مع النفس، واكتشاف الداء، ووصف الدواء، المهم المهمة، ثم المهمة.. ثم المهمة بلا خجل أو حياء في السعي

للعلاج؛ فكلنا مرضى، ولكن الداء متنوع ومتعدد وفق قدرة الإنسان على التحمل.

الانطواء

الانطواء هو حالة من الميول إلى الاهتمام أو الهيمنة كلياً بحياة المرء الذهني، وهذا التعريف أميل له بقوة.

والشخصية المتحفظة حريصة جداً، وفيها لمعظم تفضل الصمت أو عدم الاسترسال في الحوار، وخاصة أمام العامة حتى ولو كانوا أصدقاء، وهنا أود الإشارة لأمر هام جداً أن الانطواء ليس عيباً يتبرأ منه الإنسان أو خطأ يعتذر عنه، أو خجلاً وحياء عن مخالطة الناس والمجتمع، وأنه شخصية معقدة. كل هذا ليس صواباً، ومن الظلم مجرد التفكير في هذا الأمر، والعلاج الأمثل يتمثل في عدة نقاط:

1. إشعاره بالمحبة والرحمة والحنان والقبول والاطمئنان والأمن.
2. تدريبه على إثبات ذاته والتعبير عن مشاعره.
3. تنمية ثقته في نفسه وروح المغامرة والتحدي من خلال الإنجاز والكفاءة في النجاح الدراسي والمسابقات الرياضية والثقافية والأدبية.
4. العمل على تغيير النظرة السلبية عن ذاته إلى نظرة إيجابية من خلال مواطن القوة في شخصيته وتعزيزها جيداً.
5. تدريبه على رفض طلبات الآخرين، وقول «لا» عندما تتعارض مع رغباته وأفكاره.
6. تدريبه على المهارات الاجتماعية، وتكوين صداقات من خلال لعب

الأدوار وتمثيل الشخصيات المرحلة والمنبسطة القادرة على التفاعل مع الأفراد والجماعات.

٧. إشراكه في المواقف الاجتماعية من خلال مواقف الحياة المختلفة؛ كالمناسبات واللقاءات.

٨. إزالة الحساسية الزائدة وجلد الذات والانشغال بالهموم والمشكلات.

٩. استخدام المدح والثناء والتشجيع في التصرفات الإيجابية، وتجنب استخدام الإهانة والتوبيخ والنقد واللوم.

١٠. اصطحابه إلى مجالس الكبار وحضور الديوانيات والمناسبات الاجتماعية والثقافية والدينية.

١١. تعزيز الانتماء لجماعة الأصدقاء والأقران من خلال دعوتهم لمشاركته في الأمسيات والمناسبات.

في وداع عام.. واستقبالاً آخر

الهدف من هذه الجزئية أن يُجرى كلُّ منا استبياناً على ما حققه من نجاحات، وما تم له من إخفاقات في العام المنصرم، وكم موهبة اكتسبها، وكم ميزة فعلها، وكم ملكة نماها وطورها، وكم قدرة فجّر إمكانياتها وأحسن استغلالها، وكم نصيحة نفذها، وكم وصية أتمها، وكم تقييم درسه وأهتم به ونقحه، أيضاً- كم سلوك خطأ قومه، وكم فهم ناقص أكمله، وكم سوء ظناً بعده، وكم حسن ظن أدامه، وكم وجه عبوس ألغاه وبدل؟.

كل هذه الأمور يجب أن تعاد وتصحح، وتقييم من جديد إن أردت النجاح والاستمرارية، فلتجعل «أخيالمدرّب» من الغد انطلاقات جديدة في

حياتك ومستواك المهني والتنموي، تجاوز عن الإخفاقات وتعلم منها، خذ دروساً وعبراً من ما مضى، واستعد للقادم بكل فهم واستيعاب.

لا تكن منفراً، بل مبشراً، طور قدراتك، واضغط في جانب الإقناع.

زِدْ من تفهمك واضغط في جانب الإلقاء والأداء.

لا تخجل من أخطائك، واضغط في جانب حسن الفهم، وصدق السريرة مع الله أولاً.

وفي الختام، أذكر نفسي وزملائي بركعتي اليوم قبل النوم؛ لأن هذا التوقيت مع الأسف تعلن الحرب على الله في كثير من الدول، فليكن سمناً طاعة لربنا، وبراءة من هؤلاء، وليكن ٢٠١٦ عام تطوير إمكانياتي وطاقاتي وقدراتي كمدرّب.

الشخصية الحساسة

الشخص الحساس يرى أن نفسه غالبية عنده، لا يمكن أن يجرحها أحد أو ينتقدها أو يتجاهل الإنجازات والنجاحات التي تقوم بها، وكما ذكرنا سابقاً هو شخص لديه مشاعر مبالغ فيها تجاه بعض الأشخاص أو الأحداث وتحميل كلمات الآخرين وأفعالهم على محمل آخر غير المقصود؛ مما ينتج عن هذه المبالغة سوء ظن ومشاعر غضب وحزن، وربما حزازات نفسية ومرارة أو في أغلب الأحيان قراراً بتجنب التعامل مع هذا الشخص الحساس تماماً، وتجنب الحديث معه في أي موضوع، شعاره في الحياة (يزعجني أن يصدر مني أي سلوك يجعلني لا أنال الرضا والاستحسان الكافي من الآخرين؛ فأشعر أنني غير مرغوب من المحيطين)»

مظاهر الشخصية الحساسة :

- المبالغة في رد الفعل نحو أصغر الأمور.
- التأويل السيئ للقول أو الفعل.
- سوء الظن بالآخرين.
- سرعة الانفعال تجاه الآخرين.
- سرعة التأثر من أفعال الغير.
- ضعف تحمل اللوم والعتاب.
- كثرة الاعتراض.
- حب العزلة.
- كثرة الخصومات.
- اغتياب الآخرين.
- عدم تحمل النقد.
- لا يتحمل أن يكرهه أحد.
- الاهتمام الشديد بالأمر البسيطة كعيد ميلاد مثلاً.
- لا يتحمل الشفقة من أحد.
- كثرة الاختلاء بالنفس بحجة التأمل.
- الشعور بالإهانة والألم الشديد من أقل شيء.
- الحرص المبالغ فيه على مشاعر الآخرين.

- الشعور بتأنيب الضمير والذنب الشديد عند الخطأ.
- قد يشعر بالأرق الشديد إذا شعر أن هناك من لا يحبه.
- البكاء الشديد في المواقف المؤثرة.
- تضخيم عدم الالتفات للأشياء الصغيرة مثل التعليق على ملابس جديدة.
- لا يحتمل أن يتجاهله أحد، ويعتقد أن هذا التجاهل عن عمد وليس سهواً.
- إن لم يحصل على اهتمام جميع المحيطين به يشعر بالتفاهة وعدم القيمة.
- الإسراع في عمل ما يتوقعه وما لا يتوقعه الآخر حتى ينال رضاهم وحبهم.
- الشعور الدائم بخيبة الأمل لو وقع في أي خطأ، مهما كان صغيراً أو تافهاً.
- التباهي والافتخار بالإنجازات، وحب تسليط الأضواء على كل ما يفعل أو يقول.
- يشعر أن الكون يدور حوله وأنه مصدر اهتمام وحديث الناس معظم الوقت.
- يعتقد أن إساءة الآخرين لبعضهم بعضاً هي سبب شقاء وتعاسة الناس.
- يحاول دائماً أن يخفي مشاعره ويحتفظ بها لنفسه خوفاً من جرح الآخرين، وبدلاً من أن يفسرونها ضعفاً.

- أخيراً، تجد هذه الشخصية توصف دائماً من المقربين بأنها شخصية حساسة، ويجب الحذر عند التعامل معها.

أسباب تجعل الشخصية حساسة :

- إهمال الاختلافات والفروق الفردية بين الناس، فنعامل الجميع معاملة واحدة.
- الشعور بالكبت والقهر العام.
- التسرع في الحكم على الناس.
- تجاهل اسم الشخص وتسميته بغير اسمه.
- الشعور بالدونية وصغر النفس.
- ضعف الثقة بالنفس نتيجة ظروف بيئية أو عيوب خلقية.
- الاعتقاد الدائم بأنه على حق، وآراؤه دائماً صائبة.
- لا يطبق أن يكون مخطئاً، ففكرة أن يكون مخطئاً غير موجودة بقاموس حياته.
- تربي على أن كل الناس سيئين وأنايين.
- الاعتقاد بأن الحساسية شيء مطلوب؛ لأن عكس ذلك بلادة في المشاعر.

علاج الشخصية الحساسة :

يختلف العلاج من فرد لآخر حسب ظروف التربية ومدى مرونة هذه الشخصية، لكن يمكن التوصية بما يلي؛ للتخفيف وليس للعلاج الحاسم للحساسية عن طريق:

١. التدريب على الثقة بالنفس: وقد تناولنا هذا الموضوع في مقالات سابقة يمكنك مراجعته.
٢. التفاعل مع الناس والانخراط معهم.
٣. الاعتذار الفوري عند الخطأ.
٤. مواجهة من أخطأ إليك، واطلب منه تفسيراً عن خطئه.
٥. أحسن الظن بالآخرين؛ إن بعض الظن إثم.
٦. تعلم فن وأداب وأصول الحوار والمناقشة.
٧. مسامحة الناس ونسيان الإساءة، وعدم الشعور الدائم بالذنب.
٨. تحمل الخطأ من الآخرين؛ فلا نتوقف عند الأخطاء الصغيرة طوال الوقت.
٩. البساطة في التعامل أهم شيء مما يجعلك شخصاً عضوياً طبيعياً.
١٠. إعطاء كل شيء حجمه الطبيعي، وعدم تضخيم الأمور الصغيرة، ولا تحقير الأمور الكبيرة.
١١. الشعور المعقول بالآخرين، وعدم المبالغة في هذا الشعور.
١٢. خفض سقف التوقعات من الآخرين؛ حتى لا نصدم فيهم.
١٣. ضبط الانفعالات مع الآخرين، وعدم المبالغة في رد الفعل.

الشخصية القلقة

الشخصية القلقة أكثر ما تؤذي نفسها فعلاً، وأحياناً يُصدّر القلق لأسرته، سواء عن قصد أو بدون قصد، وهذا لاهتمامه الشديد بالدقة والترتيب في حياته.

لكن الرائع أن هذه الشخصية تمتاز بسمات وصفات جيدة، وأحياناً غائبة عنا؛ فهو يعيش الاهتمام بكافة الأمور. . صغيرها قبل كبيرها، ويعتبر ذلك نجاحاً، وهو أيضاً مثالي في تعامله مع الجميع، راق جداً في تواصله وعلاقاته، إضافة أنه مرهف الإحساس بشكل كبير جداً، فتراه حساساً جداً في العادي.

وكل هذه مقومات إنتاج حياة صناعية وقدرة على الإنتاج والعمل قوية، وهذه الشخصية مهمومة ومشغولة بكل ما يضيف له في حياته وعمله، لكن في نفس الوقت قد يكون غير مستقرّ أسرياً، وهذا طبيعي؛ ولذلك فهو مريض دون شعور، وليس مرضاً عادياً، بل حياتي؛ فحياته أحياناً قد تنهار في لحظة، لاحتياج دقة أو ترتيب والعلاج الأجمل في نظري هو تدريب نفسه رويداً رويداً على التخلص من كافة عيوبها عبر باب الصراحة والمصارحة، ومهارات التكيف مع الضغوط النفسية والحياتية، وتقبل النصح من الآخرين، وأخذ الحياة بشكل هادئ قليلاً.

الخوف عند المدرب

بدايةً، الخوف فطرة بشرية جُبل الإنسان عليها، وهو شعور يصل للجميع، حتى أصحاب الرسالات والأنبياء جهروا به.

والمدرّب كصاحب رسالة وغاية فالخوف يأتيه كثيراً، خصوصاً مع كل محاضرة أو كورس أو مواجهة، لكنه ليس خوف العقاب، بل خوف الفشل.

والمدرّب بفكره ورسالته يجب أن يتأقلم، وينشئ مضادات حتى لا يتغلب الخوف على كيانه التنموي حتى لا تتأثر قدراته وملكاته، والدواء السريع لهذا الخوف في نظري؛ هو تعميق الخوف والخشية والرهبّة من الله؛ لأن هذا الأمر باب أمن وأمان؛ لأن في تحقيقه هواناً لكل شيء، واستسهال كل صعب، وسعة في الفهم والعمل.

الباب الثالث
من سير الرواد

إبراهيم الفقي

أغسطس ١٩٥٠ - ١٠ فبراير ٢٠١٢)، خبير التنمية البشرية [٢][٣] والبرمجة اللغوية العصبية ورئيس مجلس إدارة المعهد الكندي للبرمجة اللغوية ومؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية، وهو حاصل على درجة الدكتوراه في علم الميتافيزيقا من جامعة ميتافيزيقا بلوس انجلوس بالولايات المتحدة الأمريكية، ومؤلف علم ديناميكية التكيف العصبي وعلم قوة الطاقة البشرية.

نشأته

ولد الدكتور إبراهيم محمد السيد الفقي في قرية أبو النمرس حي المنيب بمحافظة الجيزة حصل على بطولة مصر في تنس الطاولة لعدة سنوات ومثل مصر مع المنتخب الوطني في بطولة العالم لتنس الطاولة بألمانيا الغربية عام ١٩٦٩. وفي الحياة المهنية فقد تدرج في الوظائف حتى درجة مدير قسم في قطاع الفنادق بفندق فلسطين بالإسكندرية ووصل إلى الدرجة الثالثة وهو في سن الخامسة والعشرين. هاجر إلى كندا لدراسة الإدارة، وبدأ هناك في وظيفة جلي الأطباق وفي وظيفة حارس مطعم وحمال كراسي وطاولات في فندق بسيط.

نجاحاته

يحكي الدكتور الفقي في محاضراته أنه سافر إلى كندا مع زوجته وهو لا يمتلك شيئاً وعمل في أقل الوظائف في فندق بالرغم من نجاحه

في الفندقة قبل سفره الي كندا، ثم تدرج في وقت قصير جدا الي ان أصبح مدير أكبر الفنادق في كندا وحصل علي الكثير من الشهادات الدولية واكثر من دكتوراة في علم التنمية البشرية، ويقول الدكتور إبراهيم الفقي إنه قام بتأليف علمين جديدين مسجلين باسمه وهما: علم قوة الطاقة البشرية وعلم ديناميكية التكيف العصبي.

المحاضرات والدورات التدريبية

درب الدكتور الفقي أكثر من ٧٠٠ ألف شخص في محاضراته حول العالم، كما أنه حاضر ودرّب بثلاث لغات: الإنجليزية والفرنسية والعربية.

مؤلفاته من

الدكتور الفقي له عدة مؤلفات ترجمت إلى الإنجليزية والفرنسية والعربية والكردية والاندونيسية وحقت مبيعات ملايين النسخ من النسخ في العالم. من أبرز كتب الدكتور:

مثل

قوة التفكير

- البرمجة اللغوية العصبية وفن الاتصال اللامحدود
- قوة التحكم في الذات.
- قوة الحب والتسامح
- أيقظ قدراتك
- سحر القيادة
- الطاقة البشرية والطريق للقمة

- استراتيجيات التفكير
- قوة التفكير
- الاسرار السبعة للقوة الذاتية
- أسرار وفن اتخاذ القرار
- الطريق إلى النجاح
- الطريق إلى الامتياز
- إدارة الوقت
- الطاقة البشرية و الطريق إلى القمة

وفاته

يوم الجمعة ١٠ فبراير ٢٠١٢ صباحا وجد الدكتور إبراهيم الفقى وشقيقته، وكذلك سيدة أخرى من العائلة (ليست مربية أو خادمة) موتى اختناقاً إثر اندلاع حريق هائل بالشقة التي يقيم بها. وقد نشب الحريق في مركز الدكتور إبراهيم الفقى (٦١ عاماً) للطب النفسى بالطابق الثالث وامتد لباقي أدوار العقار الذي يمتلكه الفقى ويقيم به مما أدى إلى وفاته وشقيقته محمد الفقى (٧٢ سنة) والسيدة الأخرى التي كانت تقيم معهم .

رحم الله الدكتور إبراهيم الفقى وأنزله منازل الصالحين

طارق سويدان

طارق السويديان (١٥ نوفمبر ١٩٥٣) باحث وكاتب، وداعية إسلامي، ومؤرخ، وإعلامي، ومدرب في الإدارة والقيادة، اشتهر ببرامجه التلفزيونية التي تتناول التاريخ الإسلامي والفكر وتنمية القدرات والأداء والقيادة،

المؤهلات العلمية

دكتوراه مع مرتبة الشرف في هندسة البترول من جامعة تلسا -
أوكلاهوما الولايات المتحدة الأمريكية عام ١٩٩٠

المراكز والمناصب الحالية

المنصب	الجهة
رئيس مجلس إدارة	شركة الإبداع الخليجي للتدريب والاستشارات
مدير عام ٢٠٠٦ - ٢٠١٣	قناة الرسالة الفضائية
رئيس مجلس إدارة	شركة الإبداع العالمية للإنتاج الفني
رئيس مجلس إدارة	شركة الإبداع الأسرية
رئيس مجلس إدارة	شركة بيت الإبداع للتسويق والإعلان والهوية الاستراتيجية

رئيس مركز	الرواد لتدريب الشباب
رئيس مجلس إدارة	مركز الوعي لتطوير العلاقات العربية الغربية
رئيس مجلس إدارة	شركة الإبداع العالمية للتعليم
رئيس تحرير	مجلة عالم الإبداع
المشرف العام	مدارس الأجيال المتطورة / جدة
رئيس مركز رموز رئيس مركز مفكر رئيس مشروع التغيير الحضاري	

الخبرة العملية في المجال المالي

المستشار التنفيذي لشركة عوائد المالية اعوام ٢٠٠٧ - ٢٠٠٨

نائب رئيس مجلس إدارة شركة زاد للاستثمارات - أمريكا ١٩٩٧ - ١٩٩٩

عضو مجلس إدارة مجموعة أبرار للاستثمارات - ماليزيا اعوام ١٩٩٢ - ١٩٩٦

عضو مجلس إدارة شركة Encoral - ماليزيا ٢٠٠٧ وحتى الآن

الخبرة العملية في المجال النفطي

أستاذ مساعد في كلية الدراسات التكنولوجية - الكويت ١٩٧٧ - ٢٠٠١

مراقب هندسة المكامن وزارة النفط الكويتية ١٩٧٥ - ١٩٧٧

الخبرة في الإدارة التعليمية

مؤسس

مدارس السلام في تلسا - أوكلاهوما ١٩٩٠

مؤسس ومدير أكاديمية الإبداع الأمريكية - الكويت ١٩٩٧ - ٢٠٠١

المشرف العام مدارس الأجيال المتطورة - جدة ٢٠٠٩ وحتى الآن

الخبرة الإعلامية والفنية

مدير عام قناة الرسالة الفضائية ٢٠٠٦ وحتى الآن

رئيس مجلس إدارة شركة بيت الإبداع للتسويق والإعلان والهوية

الاستراتيجية ٢٠٠٢ وحتى الآن

عضو مجلس إدارة شركة Publicom ١٩٩٦ - ٢٠٠٠

معد ومقدم برامج إذاعية وتلفزيونية ١٩٩٢ وحتى الآن

عضوية الجمعيات العلمية

جمعية التدريب والتطوير الأمريكية

جمعية الإدارة الأمريكية

جمعية هندسة النفط الأمريكية

جمعية التدريب والتطوير الكندية

الإنتاج العلمي

أولاً - الإنتاج المطبوع

* الكتب الإدارية

- ١ . صناعة النجاح
- ٢ . إدارة الوقت
- ٣ . رتب حياتك
- ٤ . كيف تغير نفسك ؟
- ٥ . صناعة الذكاء
- ٦ . مدرسة الحياة
- ٧ . فهم الدين
- ٨ . أسس العطاء
- ٩ . مهارات التأثير
- ١٠ . تصحيح المفاهيم
- ١١ . صناعة النجاح

(بالاشتراك مع أ. فيصل باشراحيل)

القيادة والتحفيز

- ١ . القيادة في القرن الحادي والعشرين (بالاشتراك مع د. محمد العدلوني)
- ٢ . خماسية الولاء
- ٣ . صناعة القائد

(بالاشتراك مع أ. فيصل باشراحيل)

مقاييس وتمرين

١. مقياس الموهبة القيادية
٢. مقياس القائد النموذجي
٣. القيادة الموقضية
٤. اختبر مستوى إبداعك
٥. كيف تتخذ قراراتك ؟
٦. مقياس النجومية
٧. مقياس المؤسسة
٨. اختبر معلوماتك الاستراتيجية
٩. كيف تكتب خطة استراتيجية .
١٠. قيادة السوق .
١١. المنظمة المتعلمة
١٢. منهجية تغيير المنظمات
١٣. الاتجاهات الحديثة في الإدارة

التدريب والإلقاء

١. فن الإلقاء الرائع
٢. التدريب والتدريس الإبداعي
٣. مدرسة الحياة
٤. فهم الدين

- ٥ . أسس العطاء
- ٦ . مهارات التأثير
- ٧ . تصحيح المفاهيم

الإبداع

- ١ . آلة الإبداع (الإبداع خطوة خطوة)
- ٢ . مرن عضلات مخك .
- ٣ . مبادئ الإبداع .

الثقافة والقراءة

- ١ . صناعة الثقافة
- ٢ . كيف أقرأ ؟
- ٣ . ماذا أقرأ ؟
- ٤ . الطفل القارئ

كتب الإسلام

- ١ . الصوم على المذاهب الأربعة .
- ٢ . مختصر العقيدة الإسلامية .
- ٣ . الإمام أحمد بن حنبل .
- ٤ . الإمام الشافعي .
- ٥ . الإمام مالك .

٦ . الإمام أبو حنيفة .

٧ . أسرار الحج والعمرة.

٨ . أسرار الصيام .

الكتب التاريخية

١ . فلسطين ... التاريخ المصور باللغة العربية / الانجليزية / الإسبانية / الفرنسية

٢ . الأندلس ... التاريخ المصور

٣ . اليهود ... الموسوعة المصورة

ثانياً - الإنتاج المرئي والمسموع

(أبومات سمعية وبصرية)

مجال الإدارة والتعليم والتدريب

١ . القيادة في القرن الحادي والعشرين .

٢ . قيادة السوق .

٣ . المنظمة المتعلمة .

٤ . منهجية تغيير المنظمات .

٥ . خماسية الولاء .

٦ . فن الإلقاء الرائع .

٧ . العمل المؤسسي .

٨ . التدريب والتدريس الإبداعي .

٩. الأسرة القيادية .

١٠. التغيير .

١١. الإبداع في تعليم الأبناء .

١٢. التخطيط الاستراتيجي

مجال التنمية الشخصية

١. النجاح في الحياة .

٢. منهجية التغيير (كيف تغير نفسك) .

٣. دعوة للنجاح .

٤. الرسول القائد .

٥. إدارة الوقت .

٦. رتب حياتك .

٧. الإبداع في تعليم الأبناء .

٨. الإبداع .

٩. الإبداع II

١٠. مهارات عملية في الإدارة

١١. علمتني الحياة

١٢. الوسطية

١٣. أكاديمية إعداد القادة ١

١٤. أكاديمية إعداد القادة ٢

١٥. علمتني الحياة ١

١٦. علمتني الحياة ٢

المجال الإسلامي

١. قصة النهاية

٢. إعجاز القرآن

٣. مختصر العقيدة الإسلامية

٤. جدد إيمانك

٥. أسماء الله الحسنى

٦. الرسول الإنسان

٧. فن الإحسان

٨. سحر القرآن

٩. الرسول القائد

١٠. المعجزات وإعجاز الله في الكون

أخرى

١. صناعة الحضارة

٢. رياح التغيير

ثالثاً - الكتابات في المجلات والصحف

مجلة إبداع	الكويت
جريدة اليوم	الكويت
جريدة اليوم	السعودية
جريدة عكاظ	السعودية
جريدة الوطن	قطر
مجلة فواصل	السعودية
مجلة جواهر	الإمارات
جريدة الشرق	قطر
مجلة الخفجي	السعودية
جريدة المدينة	السعودية

رابعاً - الإنتاج الإذاعي

١. إعداد وتقديم برنامج (دعوة للنجاح) في تنمية العلاقات الشخصية - ٥٥ حلقة - إذاعة الكويت .
٢. إعداد وتقديم لبرنامج (السيرة الخالدة)، برنامج يومي من ٣٦٠ حلقة في إذاعة القرآن الكريم وإذاعة البرنامج العام في الكويت.
٣. إعداد وتقديم برنامج (قصص الأنبياء)، برنامج يومي ١٩٥ حلقة / إذاعة القرآن الكريم / الكويت .
٤. إعداد وتقديم برنامج (تاريخ الأندلس) برنامج يومي ٩٠ حلقة في إذاعة القرآن الكريم / الكويت.

٥. إعداد وتقديم برنامج (نجوم حول الرسول صلى الله عليه وسلم)
برنامج يومي في إذاعة القرآن الكريم ١٢٠ حلقة .
٦. إعداد وتقديم برنامج (روح الكلمات) لإذاعة الكويت - ٣٠ حلقة .
٧. إعداد وتقديم برنامج (روائع التابعين) - إذاعة صوت الخليج - قطر .
٨. إعداد وتقديم برنامج (فن الإحسان) - إذاعة صوت الخليج - قطر .
٩. إعداد وتقديم برنامج (صناعة النجاح) ٣٠ حلقة - إذاعة البحرين
- البحرين .
١٠. إعداد وتقديم برنامج (روائع القصص) ٦٠ حلقة - إذاعة البحرين
- البحرين .

خامسا - الإنتاج التلفزيوني

١. إعداد وتقديم برنامج (الوسطية) - قناة الرسالة (٣٠ حلقة) .
٢. إعداد وتقديم برنامج (السيرة الخالدة) لعدة قنوات .
٣. إعداد وتقديم برنامج (السيرة الخالدة) - قناة (MBC) بعدد (١٢٠)
حلقة.
٤. إعداد وتقديم برنامج (المبدعون) - قناة الرسالة وتلفزيون الكويت
(٣٠) حلقة .
٥. إعداد وتقديم برنامج (قصص الأنبياء) الجزء الثالث - قناة قطر
- القناة الثانية .
٦. إعداد وتقديم برنامج (الرسول الإنسان) لقناة (MBC) / قناة
الرسالة - (٣٠) حلقة .

٧. إعداد وتقديم برنامج (صناعة القائد) الجزء الأول والثاني - قناة الرسالة (٦٠) حلقة .
٨. إعداد وتقديم برنامج (نساء خالدات) لقناة (MBC) بعدد (٣٠) حلقة .
٩. إعداد وتقديم برنامج (قصص الأنبياء) لقناة (MBC) ودبي بعدد (٣٠) حلقة .
١٠. إعداد وتقديم برنامج (قصص الأنبياء) باللغة الانجليزية - قناة تلفزيون قطر٢ - السعودية ٢ (٩٠) حلقة .
١١. إعداد وتقديم برنامج (قصص وعبر) - تلفزيون الكويت - (٣٠) حلقة .
١٢. إعداد وتقديم برنامج (سجايا) - برنامج في التنمية الذاتية - تلفزيون أوربت - (٣٠) حلقة .
١٣. إعداد وتقديم برنامج (الله عز وجل) - قناة اقرأ - (١٥) حلقة .
١٤. إعداد وتقديم برنامج (روائع القصص) - قناة أوربت - (٦٠) حلقة .
١٥. إعداد وتقديم برنامج (صناعة النجاح) - قناة اقرأ - (٣٠) حلقة .
١٦. إعداد وتقديم برنامج (فن الإحسان) - تلفزيون قطر - (٣٠) حلقة .
١٧. إعداد وتقديم برنامج (أسرار الحج) - قناة اقرأ وتلفزيون البحرين - (١١) حلقة .
١٨. إعداد وتقديم برنامج (قصة النهاية) - قناة اقرأ - تلفزيون الكويت - الرسالة - (٣٠) حلقة .
١٩. إعداد وتقديم برنامج (خالد بن الوليد) الجزء الأول قناة أوربت / تلفزيون البحرين الجزء الأول والثاني

٢٠. إعداد وتقديم برنامج (روائع التابعين) - قناة أوربت - قناة اقرأ - (٦٠) حلقة .
٢١. إعداد وتقديم برنامج (أسرار الحج) - قناة الرسالة - (٢٠) حلقة .
٢٢. إعداد وتقديم برنامج (سحر القرآن) - قناة الرسالة - (٣٠) حلقة .
٢٣. إعداد وتقديم برنامج (المبدعون) (٣٠) حلقة - تلفزيون الكويت وقناة الرسالة .
٢٤. إعداد وتقديم برنامج (سيرة النبي صلى الله عليه وسلم) - (الجزء الثاني) - تلفزيون قطر (٣٠) حلقة.
٢٥. إعداد وتقديم برنامج (علمني التاريخ) - تلفزيون الكويت وقناة الرسالة (٣٠) حلقة .
٢٦. إعداد وتقديم برنامج (علمتني الحياة) - قناة الرسالة (٣٠) حلقة.
٢٧. إعداد وتقديم برنامج (علمتني الحياة ٢) - قناة الرسالة (٣٠) حلقة.
٢٨. إعداد وتقديم برنامج (رياح التغيير) - قناة الرسالة (٣٠) حلقة .
٢٩. ٣٠. إعداد وتقديم برنامج (أسرار القيادة النبوية) - قناة الرسالة (٣٠) حلقة .

سادساً - الدورات الإدارية

تم إعداد وتقديم العديد من الدورات والمحاضرات لعشرات الجهات في الكويت والخليج والعالم العربي وماليزيا وأوروبا وأمريكا وكندا وأستراليا وتركيا ، وتم تدريب أكثر من ٦٠ ألف متدرب في المجالات التالية :

أ. (التنمية الشخصية)

١. إدارة الوقت .
٢. العمل الجماعي .
٣. مهارات التعامل مع الجمهور .
٤. اتخاذ القرارات .
٥. اكتب خطة حياتك
٦. الحياة المتوازنة
٧. معادلات النجاح
٨. أسرار السعادة

ب. (القيادة والتحفيز)

١. خماسية الولاء .
٢. القيادة في القرن الحادي والعشرين .
٣. المنهج المتكامل لإعداد قادة المستقبل .
٤. المهارات القيادية .
٥. القيادة .
٦. القائد الفعال .
٧. القيادة المتميزة
٨. القيادة الأخلاقية
٩. القوة والنضوذ

١٠. إعداد الشباب للقيادة

١١. استراتيجيات إعداد القادة

ج. (التخطيط والإدارة الحديثة)

١. مهارات عملية للإدارة الحديثة

٢. منهجية التغيير للمنظمات .

٣. الإدارة الاستراتيجية وتحديات المستقبل .

٤. العادات السبع لأكثر الناس إنتاجية .

٥. الرؤية الاستراتيجية .

٦. التحديات والاستراتيجيات للقرن الحادي والعشرين .

٧. المنهج الحديث للتخطيط الاستراتيجي .

٨. الاتجاهات الحديثة في الإدارة .

٩. تعريف بعلم الإدارة .

١٠. إدارة العمل المؤسسي .

١١. بناء فريق العمل .

١٢. مهارات التعامل مع الجمهور .

١٣. اتخاذ القرارات .

١٤. المهارات الإدارية .

١٥. إدارة التغيير .

١٦. مهارات التمييز الإداري .
١٧. التفويض .
١٨. الهندرة .
١٩. فن جمع التبرعات .
٢٠. فن إدارة الاجتماعات .
٢١. السكرتير الفعال .
٢٢. العناية بالعميل .
٢٣. التنظيم وتطوير أساليب العمل .
٢٤. استراتيجيات التنافس
٢٥. صناعة الحضارة
٢٦. صناعة الثقافة
٢٧. الأساليب الحديثة لإدارة العاملين
٢٨. كيف تكتب خطة مشروع؟
- د. (التدريب والإلقاء)**
٢٩. فن الإلقاء الرائع .
٣٠. دبلوم المدرب المحترف .
٣١. التدريب والتدريس الإبداعي .

هـ. (الإبداع)

٣٢. الإبداع والتفكير الابتكاري .

٣٣. تعلم الإبداع .

٣٤. الإبداع في التعليم

سابعاً - المحاضرات

١. هل يصنع التدريب قادة

٢. قوانين صناعة المرأة القيادية

٣. كيف تصبحين نجمة في مجالك

٤. التغيير الحضاري ودور القيادات النسائية

٥. اختلافات بين الرجل والمرأة

٦. التغيير ونهضة الأمة

٧. الحرية والمشاركة الشعبية

٨. من يبني مجد الوطن وعز الأمة

٩. الاعتدال والتوازن في الفهم والسلوك

١٠. الحرية طريق الريادة

١١. رمضان شهر التغيير

١٢. القادة رواد الحرية

١٣. ثلاثيات صناعة الحضارة

١٤. معايير نجاح الخطط الاستراتيجية

١٥ . معادلات النجاح في الحياة

١٦ . القيادة والنجاح في عالم الأعمال

١٧ . إشكالية الحوار بين التيارات

١٨ . القائد الذي نريد

١٩ . الطفل القائد

٢٠ . التجديد في التدريب

NATIONAL EMPOWERMENT MOTIVATION & ٢١ INSPIRATION

٢٢ . أسرار النجاح القيادي

٢٣ . إدارة الحياة

٢٤ . الإعداد القيادي للأبناء

٢٥ . التدريب في العالم العربي ... إلى أين

٢٦ . رتب حياتك

٢٧ . مهارات بناء الشخصية

٢٨ . كيف تصنع ابنا قائدا

٢٩ . بناء قادة المستقبل

٣٠ . عادات النجاح

٣١ . إدارة الخلاف

٣٢ . محمد صلى الله عليه وسلم النموذج القيادي

٣٣. قياس قدراتك القيادية
٣٤. حماسيات النجومية
٣٥. التدريب لصناعة التغيير . . مسؤولية من؟
٣٦. الإعلام الإسلامي
٣٧. إدارة الحياة وتنظيم الوقت
٣٨. فن التأليف
٣٩. تطوير الذات
٤٠. منهجية تغيير التعليم
٤١. إعداد الجيل القيادي
٤٢. Leadership & Delegation
٤٣. عوامل النجاح والإبداع
٤٤. مستقبل التدريب في العالم العربي
٤٥. البناء المتكامل للجيل القيادي
٤٦. الوطن والأمة مسؤولية الجميع
٤٧. دور التعليم في نهضة الأمم
٤٨. الخطاب الإسلامي مع الغرب
٤٩. مجالات التغيير ودور المرأة
٥٠. منطلقات الطموح ومقومات الجهود

٥١. ثقافة الانفتاح

٥٢. نظرات عصرية في السيرة النبوية

٥٣. علم إدارة الخلاف وتطبيقاته النبوية

٥٤. أفكار وسطية للهوية الإسلامية

٥٥. هويتنا.. رؤية شمولية

٥٦. اللعبة القيادية وفن المفاوضات

ثامنا - بعض المؤتمرات التي حاضر فيها

١. المتحدث الرئيسي في مؤتمر ICNA - كندا ٢٠٠١
٢. فعاليات الملتقى العلمي الصيفي للموهوبين / ٢٤ - ٢٧ يونيو ٢٠٠١ (المملكة العربية السعودية)
٣. المحاضر الرئيسي في الملتقى الثالث لتطوير الموارد البشرية / ٢٨ - ٣١ أكتوبر ٢٠٠١ (المملكة العربية السعودية)
٤. المحاضر الرئيسي في الملتقى الثالث لتطوير الموارد البشرية (٢٨-٣١ أكتوبر ٢٠٠١) (المملكة العربية السعودية).
٥. المحاضر الرئيسي في مؤتمر أكاديمية نايف العربية للعلوم الأمنية / ١ - ٣ فبراير ٢٠٠٢ (الاسكندرية - جمهورية مصر العربية) حيث قدمت محاضرة التخطيط الاستراتيجي .
٦. المحاضر الرئيسي في مؤتمر البناء المتكامل للجيل القيادي / ٩ - ١١ فبراير ٢٠٠٢ (دولة الكويت) حيث قدمت محاضرة صناعة القائد .
٧. المحاضر الرئيسي في مؤتمر جمعية الحاسبات السعودية / ٢٠ - ٢١

- أبريل ٢٠٠٢ (المملكة العربية السعودية) - حيث قدمت محاضرة التخطيط الاستراتيجي .
٨. المحاضر الرئيسي في مؤتمر الموارد البشرية / ٢٢ - ٢٤ أبريل ٢٠٠٢ (مملكة البحرين) .
٩. المحاضر الرئيسي مؤتمر جمعية الحاسبات السعودية / ٩ - ١٢ سبتمبر ٢٠٠٢ (المملكة العربية السعودية) .
١٠. المحاضر الرئيسي في مؤتمر من يصنع مجد الوطن وعز الأمة / ٢٢- ٢٦ فبراير ٢٠٠٣ (دولة الكويت) .
١١. محاضر رئيسي في مؤتمر الإسلام والغرب في عالم متغير ٢٠٠٣ (السودان) .
١٢. مؤتمر (اقرأ) / ٢٨ - ٢٩ أكتوبر ٢٠٠٣ (المملكة العربية السعودية) .
١٣. المحاضر الرئيسي في مؤتمر صناعة الحضارة / ٢٢- ٢٦ فبراير ٢٠٠٤ (دولة الكويت) .
١٤. ملتقى تطبيقات الجودة في القطاعين الحكومي والخاص الأول - جدة ٢٢ أكتوبر ٢٠٠٤ (المملكة العربية السعودية) .
١٥. المحاضر الرئيسي في مؤتمر الإرشاد ٢٠٠٤ (اليمن) .
١٦. مؤتمر اتصالات قطر (كيوتل) لضمان الجودة - الدوحة ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٤ . (دولة قطر) .
١٧. مؤتمر (تجارب قيادية) ١٠-١٢ مايو ٢٠٠٤ (دولة الكويت) .
١٨. مؤتمر الرواد ٢٣ - ٢٤ نوفمبر ٢٠٠٤ (دولة الكويت) .
١٩. المحاضر الرئيسي في مؤتمر (التغيير ونهضة الأمة) / ١٢-١٦ فبراير ٢٠٠٥ (دولة الكويت) .

٢٠. مؤتمر المؤسسة العامة للشباب والرياضة ٢٨ يونيو ٢٠٠٥ (مملكة البحرين).
٢١. المشاركة في ملتقى المدينة الأول للتدريب خلال الفترة ١٢ - ١٥ أبريل ٢٠٠٥ في المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية).
٢٢. المحاضر الرئيسي في مؤتمر (التوازن والاعتدال. هوية أمة) / ١١ - ١٦ مارس ٢٠٠٦ (دولة الكويت).
٢٣. المشاركة في ملتقى المدينة الثاني للتدريب خلال الفترة ٥/٤/٢٠٠٦ بالمدينة المنورة (المملكة العربية السعودية).
٢٤. ملتقى شباب الأعمال (التحديات ومبادرات الشباب) بالرياض خلال الفترة ٢-٣ أبريل ٢٠٠٦ (المملكة العربية السعودية).
٢٥. محاضر في مؤتمر اليابان ٢٠٠٦ (دولة الكويت).
٢٦. مشارك في الملتقى العالمي لعلماء المسلمين ٢٠٠٦ (المملكة العربية السعودية).
٢٧. محاضر رئيسي في المؤتمر العالمي للقيادة (باللغة الانجليزية) ١٢ سبتمبر ٢٠٠٦ (دولة قطر) برعاية كيوتل
٢٨. المحاضر الرئيسي في مؤتمر (طموح وجهود لبناء المجتمع المنشود) / ١٠-١٥ فبراير ٢٠٠٧ - (دولة الكويت).
٢٩. شارك في مؤتمر (تقنية المعلومات والأمن الوطني) بورقة عمل (التربية الفعالة للشباب) ٤ ديسمبر ٢٠٠٧ (الرياض-المملكة العربية السعودية).
٣٠. شارك في مؤتمر بإيطاليا بورقة عمل تتحدث عن نظرة المسلمين للغرب ونظرة للغرب للمسلمين ٢٠٠٧.

٣١. محاضر في مؤتمر الفضائيات الإسلامية .. واقعها وآفاقها ٢٠٠٧ (دولة الكويت) .
٣٢. المحاضر الرئيسي في مؤتمر (الحرية طريق الريادة) / ٩-١٣ فبراير ٢٠٠٨ (دولة الكويت).
٣٣. إقامة أكاديمية إعداد القادة وتدريب ١٥٠ شابا وشابة - أغسطس ٢٠٠٨ (اسطنبول) .
٣٤. المشاركة في مهرجان صيف أرامكو السعودية رمضان ٢٠٠٨ (الدمام) .
٣٥. شارك في مؤتمر CSTD / ١٥-١٧ أكتوبر ٢٠٠٨ (تورنتو-كندا).
٣٦. شارك في المؤتمر الدولي الرابع (نحو مشروع نهضوي إسلامي) والذي نظمه المنتدى العالمي للوسطية بورقة عمل (نحو مشروع الإصلاح الإعلامي) / ١٥-١٨ نوفمبر ٢٠٠٨ (المملكة الأردنية الهاشمية) .
٣٧. إقامة أكاديمية إعداد القادة وتدريب ١٥٠ شابا وشابة - أغسطس ٢٠٠٩ (اسطنبول) .
٣٨. المحاضر الرئيسي في مؤتمر الانفتاح والحوار .. منهج ومسار ٢٠٠٩ (دولة الكويت) .
٣٩. المحاضر الرئيسي في مؤتمر نظرات عصرية في السيرة النبوية ٢٠١٠ (دولة الكويت) .
٤٠. المحاضر الرئيسي في المؤتمر النسائي الأول - ٢٠١٠ (دولة الكويت) .
٤١. إنشاء أكاديمية إعداد القادة وتدريب ١٥٠ شابا وشابة - أغسطس ٢٠١٠ (اسطنبول) .
٤٢. محاضر رئيسي في مؤتمر الشرق الأوسط الإقليمي للمنظمة الدولية

- لجمعيات التدريب والتطوير - ٢٠١٠ (دولة الكويت) .
٤٣. شارك في مؤتمر الاستثمار في الأفلام - ٢٠١٠ (دولة قطر) .
٤٤. محاضر رئيسي في مؤتمر استراتيجية الكويت ... مسؤولية ومستقبل - ٢٠١٠ (دولة الكويت) .
٤٥. المحاضر الرئيسي في مؤتمر رائد وتجربة الأول - (دولة الكويت)
٤٦. المحاضر الرئيسي في مؤتمر رائد وتجربة الثاني - (دولة الكويت)
٤٧. محاضر رئيسي في مؤتمر تنمية الكويت (دولة الكويت)
٤٨. محاضر رئيسي في مؤتمر جمعية القلب السعودية - ٢٠١٠ (المملكة العربية السعودية) .
٤٩. المحاضر الرئيسي في مؤتمر هويتنا - ٢٠١١ (دولة الكويت)
٥٠. المحاضر الرئيسي في المؤتمر النسائي الثاني - ٢٠١١ (دولة الكويت)
٥١. المحاضر الرئيسي في مؤتمر استراتيجيات القيادة الحديثة - ٢٠١١ (دولة الكويت)
٥٢. إقامة أكاديمية إعداد القادة وتدريب ١٥٠ شابا وشابة - أغسطس ٢٠١١ (ماليزيا)
٥٣. محاضر في مؤتمر الاتحاد العالمي للعلماء المسلمين - ٢٠١١ (دولة قطر)
٥٤. محاضر رئيسي في مؤتمر الاتحاد الوطني لطلبة الكويت ٣٣ تحت عنوان وطني مسؤولية ٢٠١١ (دولة الكويت)
٥٥. المحاضر الرئيسي في منتدى مجددو الإسلام الأوروبي ٢٠١١ (دولة الكويت) .

٥٦. المحاضر الرئيسي في مؤتمر التنمية البشرية المستدامة والمسؤولية المجتمعية ٢٠١٢ (دولة الكويت) .

٥٧. المحاضر الرئيسي في ملتقى كندا الفكري والترفيهي ٢٠١٢ (فانكوفر)

٥٨. المحاضر الرئيسي في ملتقى سواعد للفرق التطوعية ٢٠١٢ (دولة الكويت)

٥٩. إقامة أكاديمية إعداد القادة وتدريب ١٥٠ شابا وشابة - أغسطس ٢٠١٢ (تركيا)

٦٠. متحدث رئيسي في مؤتمر Arab countries after recent -transformations : social, economic and political changes (باكو-أذربيجان) ٢٠١٣

٦١. متحدث رئيسي في الملتقى السنوي التاسع عشر - رابطة مسلمي سويسرا سبتمبر ٢٠١٤ - سويسرا

٦٢. متحدث رئيسي في ملتقى قطر الخيرية لدعم الشعب الفلسطيني أكتوبر ٢٠١٤ - الدوحة

٦٣. شارك بالعديد من المؤتمرات في أمريكا وكندا وأستراليا والدانمارك وألمانيا.

تاسعا - الجوائز التي حصل عليها

١. حاصل على جائزة الشباب العالمية لخدمة العمل الإسلامي في مجال الإعلام لعام ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م.

٢. تم تكريمه كأحد المبدعين الرئيسيين في مهرجان تكريم المبدعين الكويتيين عام ٢٠٠٩ س. ١

/ الموقع الرسمي للدكتور سويدان

أحمد قدوس

من هو أحمد قدوس؟

هو المدرب التحفيزي «الأول» فى مصر

من أشهر مدربين التنمية الذاتية فى الوطن العربي.

تخرج على يديه أكثر من ١٥٠٠ مدرب على مستوى العالم

لُقب بالإبن الروحي للمحاضر العالمي الدكتور ابراهيم الفقي «رحمه الله» وكان كبير المدربين المساعدين له فى حياته

- حاصل على دراسات عليا فى إدارة الجودة الشاملة TQM من أكاديمية السادات للعلوم الإدارية ، وحاصل على ماجستير إدارة الأعمال MBA. فى مهارات الاتصال
- هو رئيس ومؤسس المجلس العربى للبرمجة اللغوية العصبية Arab Board of NLP
- عضو رابطة الأخصائيين النفسيين المصرية EPA
- المدرب الدولى الوحيد المعتمد حصرياً بالمغرب العربى والشرق الأوسط لتدريب منهج (إعداد وتدريب المدربين) من هو رايز ونزليرنينج (Horizons Learning). بريطانيا

- مدرب دولي معتمد في التخطيط الشخصي للحياة من هورايزونز ليرنينج بريطانيا (Horizons Learning) .
- مدرب معتمد من توني بوزان (Tony Buzan) ابو العقل والذاكرة في العالم في:

الخرائط الذهنية (Mind Mapping) .

خرائط العقل الذكية I Mind Mapping .

- الإبداع والإبتكار (Creativity&Innovation)

ممارس معتمد من البورد الأمريكي في البرمجة اللغوية العصبية
ABNLP

مدرب وممارس معتمد من المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية
NLP Trainer

قدم أحمد قروس

الكثير من المحاضرات والأمسيات التدريبية في العديد من الشركات والجامعات والمعاهد والمؤسسات في مختلف دول العالم (مصر، لبنان، المغرب، تونس، فرنسا، هولندا، ماليزيا و الدنمارك)

له العديد من الدورات التدريبية منها :

- إعداد و تأهيل و تدريب المدربين TOT
- إدارة الوقت
- تحديد الاهداف و تحقيقها
- المهارات السبعة للتواصل والاتصال الفعال

- الخرائط الذهنية والذاكرة
- التخطيط الشخصي للحياة «إرسم حياتك»
- القراءة السريعة
- مهارات التفاوض
- مهارات اتخاذ القرارات وحل المشكلات
- مهارات التفوق الدراسي واستراتيجيات المذاكرة الحديثة
- البرمجة اللغوية العصبية NLP،
- إدارة الضغوط في الحياة الشخصية والعملية
- والعديد من برامج التنمية الذاتية...

بالإضافة إلى العديد من الأساليب التدريبية والثقافية :

- قوة الحب والتسامح - قوة التفكير والتغيير - أسرار السعادة والنجاح
- مهارات الاتصال الفعال - المفاتيح العشرة للنجاح - قوة الطاقة الكامنة واكتشاف المهارات

المشي على الجمر واطلاق القدرات الكامنة

أحمد قدوس هو..

- صاحب البرنامج التلفزيوني الأسبوعي في مصر (إنطلق) .
- والبرنامج الإذاعي اليومي (كبسولة نجاح) على إذاعة شدا إف إم المغربية (Chada FM)

- إستضافته العديد من القنوات والبرامج التلفزيونية والإذاعية الشهيرة
- له العديد من الكتب و المؤلفات من أشهرها:
اسرار اجتياز المقابلات الشخصية
تدريب المدربين واسرار صناعة المدرب الناجح

له كتابين تمت ترجمتهما الى اللغة الفرنسية

- كتاب «المهارات السبعة للاتصال والتواصل الفعال»
- وكتاب «كلمات»
- وله العديد من الإصدارات المرئية «فيديو CD، DVD»

الباب الرابع

مواقف تربوية وتنموية من السيرة
المحمدية

بداية، في هذا الباب، سنلقي الضوء على بعض المواقف التي حدثت مع النبي - صلى الله عليه وسلم - وأصحابه، ولكن نعرضها بشكل تنموي، سيضيف لنا جميعاً بلا شك.

الموقف الأول :

ما حدث له - صلى الله عليه وسلم - مع قريش، لما شاهدت الناس، عامتهم وخاصتهم، يدخلون أفواجا في دين الله، استشعرت الخطر، فدعت إلى اجتماع عاجل للتشاور في الأمر، انتهى الجمع بضرورة محاوره عتبة لرسول الله - صلى الله عليه وسلم -، قال:

يا ابن أخي، إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم، فرقت به جماعتهم، وسفّتهم، به أحلامهم، وعبت به آلهتهم ودينهم، وكفرت من مضى من آبائهم، فاسمع مني أعرض عليك أمورا تنظر فيها، لعلك أن تقبل منها بعضها.

فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : قل يا أبا الوليد، أسمع.

فقال: يا ابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت من هذا القول مالا؛ جمعنا من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالا، وإن كنت إنما تريد شرفا شرفناك علينا حتى لا نقطع أمرا دونك، وإن كنت تريد ملكا ملكناك، وإن كان هذا الذي يأتيك رثيا تراه ولا تستطيع أن تردّه عن نفسك طلبنا لك الطب، وبدلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه، ولعل هذا الذي تأتي به شعرا جاش به صدرك، فإنكم لعمري يا بني عبد المطلب تقدرون منه على ما لا يقدر عليه أحد.

حتى إذا فرغ عتبة، ورسول الله - صلى الله عليه وسلم - يستمع منه، قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : أفرغت يا أبا الوليد؟

قال: نعم.

قال: فاستمع مني.

قال: أفعل.

فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم -: «بسم الله الرحمن الرحيم» حم، تَنْزِيلٌ مِنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ، كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا. . الآيات. فمضى رسول الله - صلى الله عليه وسلم- يقرأها عليه، فلما سمعها عتبة أنصت له، وألقى بيده خلف ظهره معتمداً عليها يستمع منه، حتى انتهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم- إلى السجدة فسجد فيها، ثم قال: «قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت، فأنت وذاك. فقام عتبة إلى أصحابه.

هذا الموقف يحمل عدة مفاهيم وقيم تنموية:

أولاً: قيمة الإنصات في الحوار، وهذه ملكة قوية تدل على راحة عقل وصفاء ذهن،

والإنصات تعريفاً هو التركيز العميق فيما يقوله المتحدث، ووسط خضوع تام لجميع الجوارح، بعيداً عن التكلف والتصنع، سواء بقصد أو غير قصد .

ثانياً: أهم معوقات الإنصات:

١. نحن في غالب الأحيان بدلاً من أن نصغي بشكل جيد، نعمد أن نضع تفسيراً عاجلاً لما نتصور أننا سنسمعه من الآخر، فيترتب على ذلك إهمال لما يقول، وعدم شعور بأهمية حديثه، ومن ثم ننشغل عن الاستماع ونذهل عنه.

٢. ما يمكن أن يكون مستحوذاً على ذهنية وفكر المستمع، كأن يكون

مهمومًا بهمَّ شديدٍ أو منتظرًا لخبر هام، أو قلقًا من موقف يمر به،
إلے غیر ذلک.

۳. الجو العام المحيط بعملية الإرسال والاتصال بين المعلم والمستمع أو
بين المرسل والمستقبل، وهي حالة بيئية يمكن التحكم فيها من حيث
الضوضاء وكثرة المتحدثين أو غيره.

۴. عدم وجود رغبة لدى المستمع للاستماع، وينتج ذلك من شعوره بعدم
أهمية ما يقال.

۵. الملل من أسلوب المتحدث وركاكة ألفاظه ما يدعو المستمع إلى
الانشغال عنه.

۶. الاستماع بغرض الانتصار، وهو داء سيء جدًا، يعتاده البعض وسببه
الرغبة دائمًا في تخطيء الآخر، إذ إن المستمع عندئذ يبدأ بالتخطيط
للرد على المتحدث من أول كلمة يقولها.

يقول أحد علماء اللغة الغربيين -بروفيسور يو دين-: إن عدم الاستعداد
للاستماع يعتبر العائق الأكبر؛ لأن الكثير منّا يود أن يكون هو المتحدث
لا المستمع، وفي كثير من الأحيان يظن المستمع أن المتحدث كثير الكلام
بدون فائدة ترجى»

ثالثًا: خطوات الإنصات ودينامية عملها التأثيري:

هناك ثلاثة خطوات أساسية تتم في ذهنية المستمع حتى يصل إلى
الإنصات، وهي:

۱. الاستماع للكلمات: فالمستمع يستمع للكلمات ويستقبلها موجهًا
انتباهه لها، وقد يلفت انتباهه لها أي محفز كان أو أي مثير، وهي
خطوة يستوي فيها كل الناس.

٢. معرفة معاني الكلمات التي سمعها: فلو كان الحديث بلغة لا يفهمها أو أساليب لا يستوعبها؛ توقفت العملية عند الخطوة الأولى، ولم تنتقل إلى الثانية، فيظل المستمع يسمع الكلمات وفقط، وهي خطوة تعتمد على ثقافة وتعليم كل فرد على حدة.

٣. معرفة الأفكار خلف الكلمات: وهي العملية التي يتم فيها تجميع المعاني جنباً إلى جنب في ذهنية المستمع؛ ليصل إلى معاني الأفكار المطلوبة من المتحدث، وهي خطوة تعتمد على الفروق الفردية في الفهم وذكاء المستمع ومدى اتساع إدراكه.

رابعاً: علامات نجاح خطوات الإنصات لدى المستمع:

هناك دلائل وعلامات على نجاح إتمام هذه الخطوات الثلاث، ومنها:

١. التفاعل الحركي للمستمع: مثال حركة رأسه بالإيماء والموافقة، أو تثبيت العينين تجاه المتحدث، أو التأثر بالبسمة، أو ارتداد فعله للسكوت ورفع الصوت وغيره.

٢. التفاعل اللفظي من المستمع: مثال: أسئلته عن معنى الكلمات ومضمون الحديث، أو تعقيبه بألفاظ، مثل: نعم، أو أفهم، أو غيره.

٣. قدرة المستمع على الإجابة عن أسئلة بسيطة تدل على إنصاته.

٤. قدرته على إعادة بعض جمل الحديث.

٥. قدرته على إعادة صياغة موضوع الحديث بألفاظ جديدة.

٦. قدرته على ابتكار فكرة جديدة للنص الذي استمع إليه.

خامسًا: مهارات الاستماع:

لاكتساب مهارات الاستماع؛ يجب التركيز على ثلاث مهارات أساسية تطبيقية، وهي:

(الفهم - الاستيعاب - التذكر)

* مهارة الفهم: وتحتاج هذه المهارة إلى الاستعداد للاستماع بفهم للكلمات والجمل، ثم القدرة على متابعة المتحدث، وعدم صرف الذهن عنه بالشواغل المختلفة، ثم القدرة على استيعاب الفكرة العامة للحديث.

* مهارة الاستيعاب: وتحتاج هذه المهارة إلى القدرة على فهم الأفكار منفصلة في الحديث المسموع، ثم الربط بين تلك الأفكار، ثم القدرة على تحليلها إلى أفكار جزئية مكونة.

* مهارة التذكر: وتحتاج إلى القدرة على معرفة محددات النص المستمع إليه، والجديد الذي احتواه، والقدرة على ربطه بخبرات سابقة تسهل تذكره له، والقدرة على الاحتفاظ بكلماته ومعانيه أو بأحدهما في ذاكرته^(٤).

سادسًا: مقومات مساعدة على حسن الاستماع:

١. الشعور بأهمية موضوع الحديث يعطي دافعية داخلية للربحية في الاستماع.
٢. الإقبال بالوجه نحو المتحدث واستخدام حاسة البصر للمساعدة في الاستماع.
٣. طلب التكرار عند تشتت الذهن أو الغفلة.

٤ - شبكة الألوكة بتصرف

- ٤ . إعطاء الفرصة كاملة للمتحدث ليعبر عن مراده.
- ٥ . ملاحظة التعبيرات النفسية والعاطفية والحركية المختلفة للمتحدث أثناء الحديث.
- ٦ . تجنب أخذ الأحكام على الحديث قبل انتهاء الاستماع.
- ٧ . محاولة التدوين ليعين على تركيز السماع.
- ٨ . عدم مقاطعة المتحدث حتى ينتهي من عرض فكرته.
- ٩ . محاولة فهم الموضوع كما يريده المتحدث لا كما يريده السامع.
- ١٠ . التحلي بالصبر والحلم والسكون والوقار، وكما قيل: أول العلم الصمت ثم حسن الاستماع.

الموقف الثاني

حل المشكلات بأسلوب القدوة الحسنة:

حل المشكلات الاجتماعية باستخدام أسلوب القدوة الحسنة والنمذجة (التدخين)

جاءت امرأة إلى عمر - رضي الله عنه - ومعها ولدها، وقالت: يا عمر، انصح ابني عن أكل التمر، فقال لها عمر: تعالي لي بعد أسبوع. فذهبت المرأة، وعادت بعد أسبوع كما قال لها عمر، فنصح ابنها فامتنع عن أكل التمر، فقالت له المرأة: لقد جئتك يا عمر قبل أسبوع، ولم تنصح ابني، وقلت لي: عودي لي بعد أسبوع، فلماذا؟ فقال عمر - رضي الله عنه - لقد كنت وقتها آكل التمر، ولا أحب أنصح ابنك عن شيء أنا أفعله.

هكذا كان الرسول وأصحابه-رضوان الله عليهم-يرشدون الناس، ويعلمونهم أمور دينهم ودنياهم بسيرتهم الحسنة وقوتهم الصالحة. هذه الطريقة في العلاج من أنجح الوسائل؛ فطريق القدوات وضرب الأمثلة من الأمور التي تبعث على الانصياع وتصحيح المسار.

تأثير غياب القدوة على الشباب:

الإنسان مفطورٌ على حبِّ التقليد، فإذا لم يجدِ القدوةَ الحسنة، سيقلدُ القدوة السيئة كنتيجة طبيعية، ويُعدُّ التوحدُ مع الشخصيات أحدَ أهمِّ مظاهر النموِّ الاجتماعي لدى الشباب، خصوصاً في سنِّ المراهقة؛ لكونهم لا يُحبِّذون الشعور بالاختلاف عمَّن حولهم من جماعات الرفاق في المدرسة والشارع والمسجد، وغيرها من مؤسسات التشئة الاجتماعية المختلفة، سواء في ملابسهم أو في مأكَلهم أو مشربهم، أو حتى في مفردات كلامهم، وطريقة مشيتهم ونحو ذلك؛ ولهذا يُعتبرُ غيابُ القدوة الحسنة سبباً لضياع طاقات الشباب وعنفوانهم، وتبديد الخير الذي فيه بالشرِّ الذي في المجتمع حوله، من خلال ما يرى ويسمع ويقراء، في زمنٍ أصبح سُكَّان الكرة الأرضية فيه وكأنهم جميعاً يعيشون في قرية صغيرة واحدة.

والطاقات في الإنسان أربع: طاقة العقل، وطاقة الجسد، وطاقة العاطفة، وطاقة الروح، وحين تُهدر مثل هذه الطاقات-التي تكون في سنِّ الشباب في قمة فوريتها وثورتها وقوتها وفتوتها-سينشأ لدينا جيل هش من الشباب، أكثر عرضة للمشكلات النفسية والاجتماعية، وأقرب إلى الانحرافات السلوكية والفكرية المتطرفة من غيره، وهذه خسارة فادحة ليست للبيت والمدرسة والحي فحسب، بل للأمة بأسرها؛ لكون الشباب هم عماد الأمة، ومصدر قوتها، ورمز حضارتها.

ما الفرق بين الشباب الذين يقتدون بقدوة حسنة، والشباب الذين لا
قدوة لهم؟

لنتفق على أن القدوة موجودة أصلاً، ولكن هناك قدوة حسنة وقدوة
سيئة؛ ولهذا خصَّ الله - تعالى - نبيه محمداً - صلى الله عليه وسلم -
وخليته إبراهيم - عليه السلام - بوصف قدوتهم لنا بالقدوة الحسنة؛ قال
تعالى: {لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَن كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ
الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا} (الأحزاب: ٢١)، وقال {قَدْ كَانَتْ لَكُمْ أُسْوَةٌ
حَسَنَةٌ فِي إِبْرَاهِيمَ وَالَّذِينَ مَعَهُ} (المتحنة: ٤)^(٥)

والطموح ما دام عالياً لدى الشباب، فعليه أن يتخير الأرفع والأسمى
من بين القدوات الحسنة التي يجدها أمامه، فقد روي عن علي بن أبي
طالب - رضي الله عنه، وإن لم يكن للقصة أصل - ولكن معانيها تستحق
التأمل - أنه سأل أحد أبنائه: تريد أن تكون مثل من؟ فقال له: أريد أن
أكون مثلك، قال له: لا، بل قل: إنك تريد أن تكون مثل رسول الله -
صلى الله عليه وسلم - لأنك إذا كان هدفك أن تكون مثل علي، فلعلك
لا تصل إلى علي؛ ولو كان هدفك الرسول - صلى الله عليه وسلم - وهو
قدوتك، فقد تكون أفضل من علي بن أبي طالب.

الموقف الثالث

موقف الحباب بن المنذر في بدر

في أمور الحرب، تبرز مواقف النبي - صلى الله عليه وسلم - التي
شاوَر أصحابه فيها، ابتداءً بغزوة بدر، حيث شاوَرهم في الخروج لملاقاة

٥ - شبكة الالوكة بتصرف

العدو، واختيار المكان الذي ينزلون فيه، وقال- صلى الله عليه وسلم- قولته المشهورة: أشيروا علي أيها الناس، ثم تحرك رسول الله- صلى الله عليه وسلم- بجيشه ليسبق المشركين إلى ماء بدر، ويحول بينهم وبين الاستيلاء عليه، فنزل عند أدنى ماء من مياه بدر، وهنا قام الحُبَاب بن المنذر- كخبير عسكري-وقال: يا رسول الله، رأيت هذا المنزل، أمنزلاً نزلك الله، ليس لنا أن نتقدمه ولا نتأخر عنه، أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟ فقال- صلى الله عليه وسلم-: بل هو الرأي والحرب والمكيدة، فقالا للحباب: يا رسول الله، إن هذا ليس بمنزل، فانهض بالناس حتى نأتي أدنى ماء من القوم- أي جيش المشركين- فننزله ونغور (نخرب) ما وراءه من الآبار، ثم نبي عليه حوضاً فنملؤه ماءً، ثم نقاتل القوم فنشرب ولا يشربون، فقال رسول الله- صلى الله عليه وسلم-: لقد أشرتَ بالرأي^(١) في هذا الموقف تتجلى قيم التنمية البشرية فيإنجاز المصلحة العامة وفق خبرة ودراسة وشورى، ونزول القائد على رأي جنوده في ملحمة قيادية تدل على عظمة ديننا وتوظيف الأفراد، وتقديم أهل الكفاءة والانصياع لرأيهم؛ طالما يتماشى مع طبيعة الأرض، وهذا درس غاية في الروعة يحمل في طياته كل معاني التجرد والجنديّة، والسعي لإعطاء الراية لكل فاهم واع.

الموقف الرابع

تسامح النبي - صلى الله عليه وسلم- مع خصومه
لقد كان رسول الله- صلى الله عليه وسلم- يستخدم التسامح، ويستعمله حتى مع المنافقين، الذين يعرف أنهم كذلك، ومع أنهم

يمثلون أعداء الداخل، فلقد عفا رسول الله- صلى الله عليه وسلم- عن أبي ابن سلول مراراً، وزاره لما مرض، وصلى عليه لما مات، ونزل على قبره، وألبسه قميصه، وهذا الرجل هو الذي آذى رسول الله- صلى الله عليه وسلم- في عرضه يوم حادثة الإفك؛ فيقول عمر لرسول الله- صلى الله عليه وسلم-: «أتصلي عليه وهو الذي فعل وفعل؟ فيقول النبي- صلى الله عليه وسلم-: يا عمر، إني خيَّرت فاخترت. قد قيل لي «اسْتَغْفِرْ لَهُمْ أَوْ لَا تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ إِنْ تَسْتَغْفِرْ لَهُمْ سَبْعِينَ مَرَّةً فَلَنْ يَغْفِرَ اللَّهُ لَهُمْ»، ولو أعلم أني لو زدت على السبعين غفر له لزدت. أخرجه البخاري، فنسخ جواز الصلاة عليهم بقوله تعالى «وَلَا تُصَلِّ عَلَى أَحَدٍ مِنْهُمْ مَاتَ أَبَدًا وَلَا تَقُمْ عَلَى قَبْرِهِ» التوبة: ٨٤، لكن التسامح لم ينسخ أبداً.

— ولما جاء رجل ورفع السيف على النبي- صلى الله عليه وسلم- وقال: من يمنعك مني يا محمد؟ قال: الله. ثم سقط السيف من يد الرجل، ثم أخذه النبي- صلى الله عليه وسلم- وقال: من يمنعك مني؟ ثم أخذه إلى أصحابه وأخبرهم الخبر، فتعهد للنبي- صلى الله عليه وسلم- أن لا يحاربه، ولا يكون مع قوم يحاربونه، فالتسامح أخرجته وأخذ منه كل قلبه.

* وفي فتح مكة حين قال- صلى الله عليه وسلم- لقريش: «ما تظنون أني فاعل بكم؟» قالوا: أخ كريم وابن أخ كريم. قال: «اذهبوا فأنتم الطلقاء».

* وكذلك فعله - صلى الله عليه وسلم- مع ذلك الرجل الذي كان يضع القمامة في طريقه - صلى الله عليه وسلم- وحينما خرج في يوم من الأيام، ولم يجد القمامة في طريقه سأل عن الرجل فأخبر أنه مريض؛ فذهب يعوده.

وهنا نود الإشارة إلى قواعد عامة في التسامح؛ حتى لا يظن البعض أن التسامح يوحي بالضعف والاستسلام:

١. أن نحترم الناس جميعاً، ونحب لهم الخير، مهما اختلفوا عنا في الجنس أو الدين أو المذهب أو اللون.
٢. أن نعلم أن قيمة كل إنسان في الدنيا بعمله وأدائه وليس بطائفته وانتمائه.
٣. أن نشيع قيم الحرية المنضبطة والانفتاح على العصر الحديث، وإرساء مفهوم الحوار الحضاري بين الأديان والثقافات المختلفة.
٤. أن نعلم بأن محاولة جمع الناس كلهم على قول واحد، ورأي واحد في كل أمور الدين والدنيا أمر محال، ومن هنا كان من الضروري لكل مجتمع متمدن أن يؤمن بالتعددية الفكرية والثقافية، وأن تكون قاعدة التعايش بين أفرادها هي عقد المواطنة بمعنى أن اختلاف الدين أو المذهب أو الفكر لا ينبغي أن يؤثر في الوحدة الوطنية العامة بين أفراد المجتمع.
٥. أن نؤمن بأن للآخرين حق الاختيار والترجيح لما يرونه صواباً، كما أن لنا مثل هذا الحق، وهذا مقتضاه أن تصبح لدينا القدرة على احتمال الآخرين، وتقبلهم رغم اختلافهم عنا؛ لأننا مضطرون إلى العيش معهم فوق الأرض بسلام.
٦. أن نعلم بأنه لا شيء أفضح من محاولة إرغام الآخرين بالعصا أو الجزرة على تغيير أفكارهم وثقافتهم، وأن السبيل الأمثل لذلك هو الحوار والإقناع.
٧. وأنه ليس من حق أحد أن يدعي العصمة أو امتلاك الحقيقة المطلقة في كل الشؤون والتفسيرات.
٨. وأنه من حق كل مواطن أن يتمتع بجميع الحقوق المدنية ومزايا المواطنة وتكافؤ الفرص، فالكل سواسية أمام النظام والقانون والدستور.

٩. وأنه ليس من حق أحد أن يعتدي على أحد أو يتعدي على أمواله أو ممتلكاته أو يحرمه من حقه في الحياة كأنسان بحجة أنه من دين آخر أو عرق آخر أو طائفة أخرى^(٧).

الموقف الخامس: ليلته مقمرة:

عن جرير بن عبد الله البجلي- رضي الله عنه، قال: كنا جلوساً ليلة مع النبي- صلى الله عليه وسلم، إذ نظر إلى القمر ليلة البدر، فقال: «إنكم سترون ريكم يوم القيامة، كما ترون هذا القمر، لا تضامون في رؤيته، فإن استطعتم ألا تغلبوا على صلاة قبل طلوع الشمس، وصلاة قبل غروبها؛ فافعلوا، ثم قرأ: «وَسَبِّحْ بِحَمْدِ رَبِّكَ قَبْلَ طُلُوعِ الشَّمْسِ وَقَبْلَ الْغُرُوبِ» (ق ٣٩):

يقول ابن القيم- رحمه الله: كل علم وعمل لا يزيد الإيمان واليقين قوة فمدخول، وكل إيمان لا يبعث على العمل فمدخول!.

يعني دخله شيء إما رياء، أو إرادة الدنيا، أو نحو ذلك، فلا ينتفع به، ولا يبارك فيه، ولهذا فإن حسن النية في دراسة العقيدة، وفي دراسة أمور الدين عموماً أمر لا بد منه، فعندما يتعلم العبد العقيدة لا يدرسها من أجل زيادة الاطلاع وكثرة المعرفة، وإنما عليه أن يتعلمها لأنها دين الله الذي أمر به عباده، ودعاهم إليه، وخلقهما لأجله، وأوجهه لتحقيقه فيجتهد في فهم أدلتها، ويتقرب إلى الله عز وجل باعتقادها والإيمان بها، ويرسخها في قلبه ويمكن لها فيفؤاده، فإذا درس العقيدة بهذه النية أثمرت في ثمرات عظيمة، وأثرت في سلوكه وأعماله وأخلاقه، وفي حياته كلها، أما إذا كانت دراسته للعقيدة مجرد جدل ونقاش؛ ولم يعتن بجانب تزكية القلب بالإيمان والثقة والاطمئنان بهذا الاعتقاد الذي أمر الله

عز وجل بهعباده؛ لم تكن مؤثرة.

ونلاحظ الارتباط بين العقيدة والعمل؛ ذكر لهم العقيدة التي هي الإيمان برؤية الله، ثم ذكر لهم العمل الذي هو ثمرة هذا الاعتقاد، فقال لهم: «فان استطعتم ألا تغلبوا»

ونخلص من هذا الحوار إلى:

- فتح الحوار بين المربي والمربى مما يؤدي إلى إثراء الأفكار وإغنائها.
- جعل المربي يرغب باستمرار في التعلم دون ملل؛ لأن الأحداث تتميز بالتنوع.
- إتاحة الفرصة للمربي لإثارة الأسئلة والإجابة عنها (الأسلوب العلمي لحل المشكلات)^(٨).

الموقف السادس: التلطف بالسائل :

أخرج مسلم في صحيحه عن أبي رفاعة، قال: انتهيت إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - وهو يخطب، قال: فقلت: يا رسول الله، رجل غريب جاء يسأل عن دينه، لا يدري ما دينه، قال: فأقبل علي رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وترك خطبته حتى انتهى إلي، فأتي بكرسي حسبت قوائمه حديداً، قال: فقعده عليه رسول الله - صلى الله عليه وسلم - وجعل يعلمني مما علمه الله، ثم أتى إلى خطبته، فأتم آخرها.

في هذا الموقف، نجد من دلائل تربيته - صلى الله عليه وسلم - الكنز الثمين، فنجد في هذا الموقف:

٨ - شبكة الالوكة بتصرف

- استحباب تلطف السائل في عبارته وسؤاله العالم.
- تواضع النبي - صلى الله عليه وسلم - ورفقه بالمسلمين، وشفقته عليهم وخفض جناحه لهم.
- المبادرة إلى جواب المستفتي، وتقديم أهم الأمور فأهمها، ولعله كان سأل عن الإيمان وقواعده المهمة، وقد اتفق العلماء على أن من جاء يسأل عن الإيمان، وكيفية الدخول في الإسلام؛ وجب إجابته وتعليمه على الفور^(٩).
- قعوده - صلى الله عليه وسلم - على الكرسي ليسمع الباكون كلامه، ويروا شخصه الكريم.

الموقف السابع: مرحباً بطالب العلم:

جاء صفوان بن عسال - رضي الله عنه - إلى النبي - صلى الله عليه وسلم - فقال: يا رسول الله، إني جئت أطلب العلم، فقال له النبي - صلى الله عليه وسلم -: «مرحباً بطالب العلم؛ إن طالب العلم تحفه الملائكة بأجنحتها، ثم يركب بعضهم على بعض حتى يبلغوا السماء الدنيا من محبتهم لما يطلب.

إن منزلة طالب العلم أعلى المنازل، وأشرف المنايا، وأعظم الدرجات، التي يتمناها العبد، ولا يمكن لعبد أن يعبد الله على بصيرة بدون أن يطلب العلم الشرعي، الذي ينبنى على أساس المعرفة والعبادة الصحيحة.

ولم أرَ في عيوب الناس عيباً كنقص القادرين على التمام

روي أن قبيصة بن المخارق- رضي الله عنه- أتى إلى النبي- صلى الله عليه وسلم، فقال له النبي- صلى الله عليه وسلم-: «ما جاء بك؟»، قال: «كبرت سني ورق عظمي، فأتيتك لتعلمني ما ينفعني الله به»، قال: «ما مررت بحجرو ولا شجرو ولا مَدْرٍ إلا استغفرَ لك يا قبيصة، إذا صليت الصبح، فقل ثلاثاً: سبحان الله العظيم وبحمده، تُعافَى من العمى والجذام والفالج (نوع من الشلل)، يا قبيصة، قل: اللهم إني أسألك مما عندك، وأفِضْ علي من فضلك، وانشر علي من رحمتك، وأنزلْ علي من بركتك».

عن أبي هريرة- رضي الله عنه، قال: بينما نحن جلوس عند النبي- صلى الله عليه وسلم، إذ جاءه رجل فقال: يا رسول الله، هلكت.. قال: مالك؟ قال: وقعت على امرأتي وأنا صائم، فقال رسول الله- صلى الله عليه وسلم-: «هل تجد رقبة تعتقها؟ قال: لا، قال: فهل تستطيع أن تصوم شهرين متتابعين؟ قال: لا.. فقال: فهل تجد إطعام ستين مسكيناً؟ قال: لا.. قال: فمكث النبي- صلى الله عليه وسلم، فبينما نحن على ذلك أتى النبي- صلى الله عليه وسلم- بعرق فيها تمر (والعرق المكتل)، قال: «أين السائل؟ فقال: أنا، قال: خذها، فتصدق بها» فقال الرجل: أعلى أفقر مني يا رسول الله؟ فوالله ما بين لابتيها- يريد الحرتين- أهل بيت أفقر من أهل بيتي، فضحك النبي- صلى الله عليه وسلم- حتى بدت أنيابه، ثم قال: «أطعمه أهلك».

قيل: كان لا يضحك إلا في أمر يتعلق بالآخرة، فإن كان في أمر الدنيا لم يزد على التبسم، وقيل: إن سبب ضحكه- صلى الله عليه وسلم- كان من تباين حال الرجل، حيث جاء خائفاً على نفسه راغباً في فداها مهما أمكنه، فلما وجد الرخصة طمع أن يأكل ما أعطيه في الكفارة، وقيل: ضحك من حال الرجل في مقاطع كلامه وحسن تأتبه وتلطفه في الخطاب وحسن توصله في توصله إلى مقصوده.

وفيه: الرفق بالمتعلم والتلطف في التعليم والتأليف على الدين، والندم على المعصية واستشعار الخوف، وفيه: الجلوس في المسجد لغير الصلاة من المصالح الدينية: كنشر العلم، وفيه: التعاون على العبادة، وفيه: السعي على خلاص المسلم، وفيه: إعطاء الواحد فوق حاجته الراهنة، وفيه: إعطاء الكفارة لأهل بيت واحد^(١٠).

الموقف الثامن : معالجة حكيمة

عن معاوية بن الحكم السلمي، قال: بينا أنا أصلي مع رسول الله - صلى الله عليه وسلم، إذا عطس رجل من القوم، فقلت: يرحمك الله، فرماني القوم بأبصارهم، فقلت: واثكل أماه، ما شأنكم؟ تنظرون إلي، فجعلوا يضربون بأيديهم على أفخاذهم، فلما رأيتهم يصمتونني لئني سكت، فلما صلى رسول الله - صلى الله عليه وسلم، فبأبي هو وأمي، ما رأيت معلماً قبله ولا بعده أحسن تعليماً منه، فوالله، ما قهرني ولا ضربني ولا شتمني، قال: «إن هذه الصلاة لا يصلح فيها شيء من كلام الناس، إنما هو التسبيح والتكبير وقراءة القرآن» أو كما قال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قلت: يا رسول الله، إني حديث عهد بجاهلية، وقد جاء الله بالإسلام، وإن منا رجالاً يأتون الكهان، قال: «فلا تأتهم» .. قال: ومنا رجال يتطيطرون، قال: «ذاك شيء يجدونه في صدورهم، فلا يصد عنهم» قال ابن الصباح: فلا يصدنكم - قال: قلت: ومنا رجال يخطون، قال: كان نبي من الأنبياء يخط، فمن وافق خطه فذاك، قال: وكانت لي جارية ترمي غنماً لي قبل أحد والجوانية، فاطلعت ذات يوم فإذا الذئب قد ذهب بشاة من غنمها، وأنا رجل من بني آدم، آسف كما يأسفون، لئني صككتها صكة، فأتيت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - فعظم ذلك علي، قلت: يا رسول

الله، أفلا أعتقها؟ قال: «أنتني بها» فأنتيته بها، فقال لها: أين الله؟ قالت: في السماء، قال: «من أنا؟ قالت: أنت رسول الله، قال: أعتقها، فإنها مؤمنة.»^(١١)

قال النووي : فيه بيان ما كان عليه رسول الله - صلى الله عليه وسلم - من عظيم الخلق الذي شهد الله تعالى له به، ورفقه بالجاهل، ورأفته بأمرته وشفقته عليهم، وفيه التخلق بخلق - صلى الله عليه وسلم - في الرفق بالجاهل، وحسن تعليمه واللفظ به، وتقريب الصواب إلى فهمه، وفي هذا إرشاد للمعلمين والمربين والدعاة باللفظ بالجاهل قبل التعليم، فذلك أنفع له من التعنيف، ثم لا وجه للتعنيف لمن لا يعلم.

الموقف التاسع: الحوار والمناقشة :

وعن أبي أمامة - رضي الله عنه - قال: إن فتى شاباً أتى النبي - صلى الله عليه وسلم، فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا، فأقبل القوم عليه فزجروه، قالوا: مه مه، فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم -: «أذنه»، فدنا منه قريباً، فجلس، قال: «أتحبه لأمك؟» قال: لا والله، جعلني الله فداءك، قال - صلى الله عليه وسلم -: «ولا الناس يحبونه لأمهاتهم»، قال: «أفتحبه لابنتك؟» قال: لا والله يا رسول الله، جعلني الله فداءك، قال: «ولا الناس يحبونه لبناتهم»، قال: «أتحبه به لأختك؟» قال: لا والله، جعلني الله فداءك، قال: «ولا الناس يحبونه لأخواتهم»، قال: «أفتحبه لعمتك؟» قال: لا والله، جعلني الله فداءك، قال: «ولا الناس يحبونه لعماتهم»، قال: «أفتحبه لخالتك؟» قال: لا والله، جعلني الله فداءك، قال: «ولا الناس يحبونه لخالاتهم»، ثم وضع يده عليه، وقال: «اللهم اغفر ذنبه، وطهر قلبه، وحسن فرجه، فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء.

لم ينظر النبي- صلى الله عليه وسلم- إلى الشاب على أنه معدوم الحياء فاقد الأدب، بل تفهّم حقيقة ما بداخله، ولمس جانب الخير فيه، فتعامل معه- صلى الله عليه وسلم- بمنطق الحوار العقلي، الذي يعلم الجاهل، ويأخذ بيده، بحلم ورفق وحكمة، فأثابه إلى رشده، وأرجعه إلى طريق العفة والاستقامة.

لقد أجاد- صلى الله عليه وسلم- المنهج الإسلامي في التربية، وهو أن يحسن المربي (بكسر الباء) كيف يأخذ المربي (بفتح الباء)، ومن أقصر طريق إلى موقع الحق في أي قضية من القضايا^(١٢).

هذه القضية قد تكون صعبة، وللعقل فيها وقفة، ولكن لياقة المربي وحسن استعداده واتساع ثقافته؛ تصبح كلها أدوات تعينه على أن يصل بالمربي إلى الحقيقة، التي يريدها من أيسر طريق إلى الفهم، وبأقل وسيلة في الإقناع....

الموقف العاشر: طرح السؤال :

عن ابن عمر، قال: قال رسول الله- صلى الله عليه وسلم-: «إن من الشجر شجرة لا يسقط ورقها، وإنما مثل المسلم، فحدثوني ما هي؟، فوقع الناس في شجر البوادي، قال عبد الله: ووقع في نفسي أنها النخلة، فاستحييت، ثم قالوا: حدثنا ما هي يا رسول الله؟ قال: «هي النخلة».

قال المهلب: معنى طرح المسائل على التلاميذ لترسخ في القلوب وتثبت؛ لأن ما جرى منه في المذاكرة لا يكاد ينسى^(١٣).

١٢ - طريق الإسلام

١٣ - طريق الإسلام

وكان من عاداته - صلى الله عليه وسلم - إذا اجتمع بأصحابه في بعض الأحيان؛ أن يلقي عليهم بعض المسائل؛ ليختبر أفكارهم، ويحضهم على طلب العلم.

الموقف الحادى عشر: مع الأطفال :

عن أنس- رضي الله عنه-قال: كان لي أخ يقال له أبو عمير، كان إذا جاءنا رسول الله- صلى الله عليه وسلم- قال: «يا أبا عمير، ما فعل النغير؟ (طائر صغير).»

قال البغوي: وفيه إباحة الدعابة ما لم تكن إثمًا.

ومع اشتغال النبي - صلى الله عليه وسلم- بأمور الجهاد والدعوة والعبادة، وأمور الناس إلا أنه كان يلاطف أطفال الصحابة، ويدخل السرور عليهم، ويسأل الطفل عن طائر، وهو مَنْ هو- صلى الله عليه وسلم -! في علو منزلته، وعظم مسئولياته.

وعن سهل بن سعد - رضي الله عنه: أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم- أتى بشراب فشرب منه، وعن يمينه غلام، وعن يساره أشياخ، فقال للغلام: «أتأذن لي أن أعطي هؤلاء؟»، فقال للغلام: لا، والله لا أوتر بنصيبى منك أحدًا، قال: فتلّه (وضعه في يده) رسول الله صلى الله عليه وسلم.

وفي ذلك إشارة من النبي- صلى الله عليه وسلم- بالاهتمام بالطفل، والتأكيد على إعطائه حقه، وإشعاره بقيمته، وتعويد الشجاعة، وإبداء رأيه في أدب، وتأهيله لمعرفة حقه والمطالبة به.

إن الناظر في سيرة وأحاديث النبي- صلى الله عليه وسلم- يجد أنه أعطى الطفل نصيباً من وقته، وجانباً كبيراً من اهتمامه، فكان- صلى

الله عليه وسلم- مع الأطفال أبا حنوناً، ومربيًا حكيمًا، يداعب ويلعب، وينصح ويربي.

فمرحلة الطفولة هي أخصب وأهم فترة يمكن للمربي أن يغرس فيها المبادئ والقيم، وفي حياة النبي- صلى الله عليه وسلم- مواقف كثيرة تعليمية وتربوية، تحتاج إلى وقفات من المعنيين بشأن التربية والإصلاح، لاستخراج فوائدها، وقطف ثمارها، والاقتراء بها، والتعامل من خلالها مع أطفال اليوم ورجال الغد والمستقبل.

وعن ثابت عن أنس بن مالك- رضي الله عنه- قال: أتى عليّ رسول الله- صلى الله عليه وسلم- وأنا ألعب مع الغلمان، فسلم علينا فبعثني إلى حاجة فأبطأت على أمي، فلما جئت، قالت: ما حبسك؟، قلت: بعثني رسول الله- صلى الله عليه وسلم- لحاجة، قالت: ما حاجته؟، قلت: إنها سرا، قالت: لا تخبرن بسر رسول الله- صلى الله عليه وسلم- أحدًا، قال أنس: والله، لو حدثتُ به أحدًا لحدثتكَ به يا ثابت.

قال ابن عثيمين- عليه رحمة الله: من فوائد هذا الحديث أنه يسن للإنسان أن يسلم على من مرّ به، ولو كان من الصبيان؛ لأن السلام دعاء تدعو لأخيك به، تقول السلام عليك؛ ورده دعاء لك يقول عليك السلام؛ ولأنك إذا سلمت على الصبيان عودتهم التربية الحسنة حتى ينشأوا عليها؛ ويعيشوا عليها، ويكون لك أجر في كل ما اهتموا به فيه، فكل شيء يهتدي فيه بك الناس من أمور الخير لك فيه أجر.

لقد حرص النبي- صلى الله عليه وسلم- على معاملة الأطفال بمنطق المسئولية والتوجيه؛ ليصنع منهم رجالاً، ويجعلهم ذخيرة للأمة في مستقبلها، نلمح ذلك من خلال قيامه- عليه الصلاة والسلام- بإلقاء السلام على الصغار، وهذا السلام وإن كان الهدف منه نشر قيمة السلام في المجتمع، إلا أنه يحمل في طياته الرغبة في تعويد الصغار على الاستماع

إليه ليعتادوه، ثم يطبقوه مع غيرهم، كما يهدف إلى إزالة الحواجز الخفية التي تمنعهم من التعامل الإيجابي مع الأكبر منهم سناً؛ ليكونوا أقوياء على الحق، وتنشأ لديهم القوة النفسية التي تحمل صاحبها على معالي الأمور والبعد عن سفاسفها، وهذا هو عين السبب الذي جعل النبي - صلى الله عليه وسلم - يستحفظ سرّه عند غلامه أنس - رضي الله عنه - وهو يمثل هذه السنّ^(١٤).

ولقد كانت تربية الله لمجتمع الصحابة بكلامه و بإرشاد رسوله - صلى الله عليه وسلم - شاملة لجميع مناحي الحياة، في حالات السلم وحالات الحرب، فقد مروا باختبارات عملية تصهرهم بتجارب قاسية؛ لتخلق منهم الرجال الأشداء الأقوياء الذين لا يهابون شيئاً إلا الله، وجعل الله منهم رجالاً مؤمنين ونساء مؤمنات، من طبقة عالية في الصدق والأمانة ودمائة الخلق، فصاروا أمة من أرقى الأمم، لم يأت مثلهم في أمة سابقة، ولن يأتي مثلهم في أمة لاحقة، فكانوا بحق خير أمة أُخرجت للناس.

الموقف الثاني عشر: الشورى والمساواة من غزوة بدر والأحزاب:

غزوة بدر هي إحدى الغزوات المليئة بالمواقف التربوية، ولعل من أبرزها موقف النبي - صلى الله عليه وسلم - في تأكيده لمبدأ الشورى، باعتباره مبدأ من مبادئ الشريعة، وصورة من صور التعاون على الخير، يحفظ توازن المجتمع، ويجسّد حقيقة المشاركة في الفكر والرأي، بما يخدم مصلحة الجميع؛ فرسول الله - صلى الله عليه وسلم - وهو المؤيد بالوحي - استشار أصحابه في تلك الغزوة أربع مرات: حين الخروج لملاحقة العير،

وعندما علم بخروج قريشٍ للدفاع عن أموالها، واستشارهم عن أفضل المنازل في بدر، واستشارهم في موضوع الأسرى، وكل ذلك ليُعلم الأمة أن تداول أي فكرة وطرحها للنقاش يسهم في إثرائها وتوسيع أفقها، ويساعد كذلك على إعطاء حلول جديدة للنوازل الواقعة.

وهذا الموقف التربوي في ترسيخ مبدأ الشورى؛ ظهر كذلك جلياً في غزوة الأحزاب، إذ لما سمع رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بزحف الأحزاب إلى المدينة، وعزمها على حرب المسلمين، استشار أصحابه، وقرروا بعد الشورى التحصن في المدينة والدفاع عنها، وأشار سلمان الفارسي - رضي الله عنه - اعتماداً على خبرته في حرب الفرس، بحفر خندق حول المدينة، وقال: «يا رسول الله، إنا كنا بأرض فارس إذا حوصرنا خندقنا علينا.» فوافقه وأقره النبي - صلى الله عليه وسلم - وأمر بحفر الخندق حول المدينة، وتم تقسيم المسؤولية بين الصحابة.

لقد أنزل الرسول - صلى الله عليه وسلم - الشورى منزلتها ورسخها في حياة الأمة، إذ الحاجة إليها في الشدائد والقرارات المصيرية على غاية من الأهمية، فالشورى استفادة من كل الخبرات والتجارب، واجتماع للعقول في عقل، وبناء يساهم الجميع في إقامته، ولذا قال الله تعالى: «وَأْمُرْهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ» (الشورى: من الآية ٣٨)

كما أقر النبي - صلى الله عليه وسلم - في غزوة بدر والأحزاب - وغيرهما من غزوات - بمبدأ آخر لا يقل أهمية عن سابقه؛ وهو تطبيق المساواة بين الجندي والقائد، ومشاركته لهم في الظروف المختلفة، يتضح ذلك في موقفه وإصراره - صلى الله عليه وسلم - في غزوة بدر على مشاركة أبي لبابة وعلي بن أبي طالب - رضي الله عنهما - في المشي وعدم الاستئثار بالراحلة^(١٥).

الموقف الثالث عشر

وفي الأحزاب تولّى المسلمون وعلى رأسهم رسول الله - صلى الله عليه وسلم - المهمة الشاقة في حفر الخندق، وكان لمشاركته - صلى الله عليه وسلم - الفعلية في الحفر الأثر الكبير في الروح العالية التي سيطرت على المسلمين كشف المنافقون عن حقدهم الذي يضمرونه للإسلام والمسلمين، فسعوا - كعادتهم دائماً إلى يومنا هذا - إلى محاولة التفريق بين المسلمين، فبعد انتهاء الغزوة - كما يقول جابر بن عبد الله - رضي الله عنه -: ضرب رجل من المهاجرين رجلاً من الأنصار، فقال الأنصاري: يا للأنصار، وقال المهاجري: يا للمهاجرين. فاستثمر المنافقون - وعلى رأسهم عبد الله بن أبي بن سلول - هذا الموقف، وحرصوا الأنصار على المهاجرين، فسمع ذلك رسول الله - صلى الله عليه وسلم - ، فقال: « ما بال دعوى الجاهلية؟! قالوا: يا رسول الله، ضرب رجل من المهاجرين رجلاً من الأنصار، فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم -: دعوها فإنها منتنة. (رواه البخاري)»^(١٦)

فمع أن اسم المهاجرين والأنصار من الأسماء الشريفة التي تدل على شرف أصحابها، وقد سماهم الله بها على سبيل المدح لهم، فقال تعالى: «وَالسَّابِقُونَ الْأَوَّلُونَ مِنَ الْمُهَاجِرِينَ وَالْأَنْصَارِ وَالَّذِينَ اتَّبَعُوهُمْ بِإِحْسَانٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمْ وَرَضُوا عَنْهُ» (التوبة: من الآية ١٠٠)، إلا أن هذه الأسماء لما استعملت الاستعمال الخاطئ لتفريق المسلمين وإحياء للعصبية الجاهلية؛ أنكر ذلك رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إنكاراً شديداً، وقال قولته الشديدة: «دعوها فإنها منتنة»، وذلك حفاظاً على وحدة الصف للمسلمين، والتحذير من العصبية بجميع ألوانها، سواء كانت عصبية تقوم على القبلية، أو الجنس، أو اللون أو غير ذلك.

وهذا موقف تريبوي عظيم من النبي - صلى الله عليه وسلم - للأمة الإسلامية على مر العصور.

الموقف الرابع عشر: إقالة ذوي العثرات:

عندما أكمل الرسول - صلى الله عليه وسلم - استعداده للسير إلى فتح مكة، كتب حاطب بن أبي بلتعة - رضي الله عنه - إلى قريش كتاباً يخبرهم بمسير رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إليهم، ثم أعطاه امرأة، وجعل لها أجراً على أن تبلغه إلى قريش، فجعلته في ضفائر شعرها، ثم خرجت به إلى مكة، ولكن الله - تعالى - أطلع نبيه - صلى الله عليه وسلم - بما صنع حاطب، فقضى - صلى الله عليه وسلم - على هذه المحاولة، ولم يصل قريش أي خبر من أخبار تجهز المسلمين وسيروهم لفتح مكة.

والخطأ الذي اقترفه هذا الصحابي الجليل ليس بالخطأ اليسير، إنه كشف أسرار الدولة المسلمة لأعدائها، ثم هذا الصحابي ليس من عوام الصحابة، بل هو من أولي الفضل منهم، إنه من أهل بدر، ويكفيه هذا شرفاً، والصحابة بمجموعهم خير القرون بقول الرسول - صلى الله عليه وسلم -، ومع كل هذا زلت به القدم في لحظة من اللحظات، وكَم للنفس البشرية من زلات، وهذا من سمات الضعف البشري والعجز الإنساني، ليعلم الله عباده المؤمنين بأن البشر ما داموا ليسوا رسلاً ولا ملائكة فهم غير معصومين من الخطأ، وهذا الذي عناه النبي - صلى الله عليه وسلم - بقوله: «كل بني آدم خطاء، وخير الخطائين التوابون» (رواه أحمد) (١٧)

وقد عامل النبي - صلى الله عليه وسلم - حاطباً - رضي الله عنه - معاملة رحيمة تدل على إقالة عثرات ذوي السوابق الحسنة، فجعل -

صلى الله عليه وسلم - من ماضي حاطب؛ سبباً في العفو عنه، وهو منهج تربوي حكيم.

فلم ينظر النبي- صلى الله عليه وسلم- إلى حاطب من زاوية مخالفته تلك فحسب - وإن كانت كبيرة - وإنما راجع رصيده الماضي في الجهاد في سبيل الله وإعزاز دينه، فوجد أنه قد شهد بداراً، وفي هذا توجيه للمسلمين إلى أن ينظروا إلى أصحاب الأخطاء نظرة متكاملة، وأن يأخذوا بالاعتبار ما قدموه من خيرات وأعمال صالحة في حياتهم، في مجال الدعوة والخير، والعلم والتربية، والجهاد ونصرة دين الله.

قال ابن القيم: «من قواعد الشرع والحكمة؛ أن من كثرت حسناته وعظمت؛ وكان له في الإسلام تأثير ظاهر؛ فإنه يحتمل منه ما لا يحتمل لغيره، ويُعفى عنه ما لا يعفى عن غيره، فإن المعصية خبث، والماء إذا بلغ قلتين لم يحمل الخبث، بخلاف الماء القليل، فإنه لا يحتمل أدنى خبث».

وإلى ذلك أشار النبي- صلى الله عليه وسلم- بقوله لعمر- رضي الله عنه-: «وما يدريك لعل الله اطلع على أهل بدر؛ فقال: اعملوا ما شئتم؛ فقد غفرت لكم» (رواه البخاري)

إن إقالة العثرة، والعفو عن صاحب الخطأ والزلة، ليس إقراراً لخطئه، ولا تهويناً من زلته، ولكنها- مع الإنكار عليه ومناصحته- إنقاذ له، بأخذ يده ليستمر في سيره إلى الله، وعطائه لدين الله. ومن ثم، إقالة ذوي العثرات موقفاً تربوياً عظيماً من النبي- صلى الله عليه وسلم- للأمة طبقه مع حاطب بن أبي بلتعة- رضي الله عنه.

الموقف الخامس عشر: اذهبوا فأنتم الطلقاء:

في السنة الثامنة من الهجرة؛ نصر الله عبده ونبيه محمداً - صلى الله عليه وسلم - على كفار قريش، ودخل مكة فاتحاً منتصراً، وأمام الكعبة المشرفة وقف جميع أهل مكة، وقد امتلأت قلوبهم رعباً وهلعاً، وهم يفكرون فيما سيفعله معهم رسول الله - صلى الله عليه وسلم - بعد أن تمكن منهم، ونصره الله عليهم، وهم الذين آذوه، وأهالوا التراب على رأسه، وحاصروه في شعب أبي طالب ثلاث سنين، حتى أكل هو ومن معه ورق الشجر، بل وتآمروا عليه بالقتل - صلى الله عليه وسلم -، وعندوا أصحابه أشد العذاب، وسلبوا أموالهم وديارهم، وأجلوهم عن بلادهم، لكن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - قابل كل تلك الإساءات بموقف تربوي كريم في العفو- يليق بمن أرسله الله رحمة للعالمين-، فقال لهم: «ما ترون أي فاعل بكم؟»، قالوا: أخ كريم، وابن أخ كريم، قال: اذهبوا فأنتم الطلقاء» (رواه البيهقي) (١٨)

الموقف السادس عشر: لا رجعة للوثنية:

خرج مع رسول الله - صلى الله عليه وسلم - في غزوة حنين بعض حديثي العهد بالجاهلية، وكانت لبعض القبائل- قبل الإسلام - شجرة عظيمة خضراء، يقال لها ذات أنواط يأتونها كل سنة، فيعلقون أسلحتهم عليها للتبرك بها، ويذبحون عندها، ويعكفون عليها، وبينما هم يسيرون مع رسول الله- صلى الله عليه وسلم - إذ وقع بصرهم على الشجرة.

يقول أبو واقد الليثي - رضي الله عنه - : «إن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - لما خرج إلى حنين مرَّ بشجرة للمشركين، يقال لها .. ذات أنواط،

يعلقون عليها أسلحتهم، فقالوا: يا رسول الله، اجعل لنا ذات أنواط كما لهم ذات أنواط، فقال النبي - صلى الله عليه وسلم -: سبحان الله! هذا كما قال قوم موسى: اجعل لنا إلهاً كما لهم آلهة، والذي نفسي بيده لتركبن سنة من كان قبلكم» (رواه الترمذي) (١٩)

وهذا يعبر عن عدم وضوح تصورهم للتوحيد الخالص لحدائثة إسلامهم، ولكن النبي - صلى الله عليه وسلم - مع رفقه بمن أخطأ لم يسكت على هذا الخطأ، بل حذر من آثاره ونتائجه، وأوضح لهم خطورة ما في طلبهم من معاني الشرك.

وهكذا كان الرسول - صلى الله عليه وسلم - يربي أصحابه، ويصح ما يظهر من انحراف في القول أو السلوك أو الاعتقاد، حتى في أشد الظروف والمواجهة مع الأعداء.

فالمخطئ والجاهل له حق على مجتمعه، يتمثل في نصحه وتقويمه اعوجاجه برفق، وبأفضل الطرق وأقومها، فلو أن المسلمين - وخاصة الدعاة والمربين - اقتدوا برسول الله - صلى الله عليه وسلم - وبمواقفه التربوية مع أصحابه، وما فيها من حلم ورفق، ونصح وحكمة، لأثروا فيمن يعلمونهم تأثيراً يجعلهم يستجيبوا لتنفيذ أمر الله وهدى رسول الله - صلى الله عليه وسلم -.

الموقف السابع عشر: لن نغلب اليوم من قلة

الغرور يمنع النصر، وإذا كانت غزوة بدر قررت للمسلمين أن القلة لا تضرهم شيئاً بجانب كثرة أعدائهم، فإن غزوة حُنين أكدت أن كثرة

المسلمين لا تفيدهم ولا تنفعهم إذا لم يكونوا مؤمنين صادقين، إذ كان المسلمون في حنين أكثر عدداً منهم في أي معركة أخرى خاضوها من قبل، ومع ذلك لم تنفعهم الكثرة شيئاً لما دخل إلى قلوبهم العجب والغرور، فقد حجب الغرور النصرَ عن المسلمين في بداية المعركة، حينما قال رجل من المسلمين: «لن نُغلب اليوم من قلة»، فشق ذلك على النبي - صلى الله عليه وسلم - فكانت الهزيمة.

وقد عبر القرآن الكريم عن ذلك بقوله: «لَقَدْ نَصَرَكُمُ اللَّهُ فِي مَوَاطِنَ كَثِيرَةٍ وَيَوْمَ حُنَيْنٍ إِذْ أَعْجَبَتْكُمْ كَثْرَتُكُمْ فَلَمْ تُغْنِ عَنْكُمْ شَيْئًا وَضَاقَتْ عَلَيْكُمُ الْأَرْضُ بِمَا رَحُبَتْ ثُمَّ وَلَّيْتُم مُّدْبِرِينَ» (التوبة: ٢٥)

ومن ثم، نبه رسول الله - صلى الله عليه وسلم - إلى أهمية الاستعانة بالله في الحروب وغيرها، ونسبة النصر والتوفيق إلى الله في كل شيء، فكان دائماً في غزواته وحروبه إذا لقي العدو يقول: «اللهم بك أحول، وبك أصول، وبك أقاتل» (رواه أحمد)

بك أحول: أتحرك، وبك أصول: أحمل على العدو^(٢٠).

ولعل هذا الموقف من أبلغ المواقف التربوية في غزوة حنين، وقد انتفع به الصحابة بعد ذلك في حروب كثيرة دارت مع الفرس والروم وغيرهما من أجناس الأرض، وما فرَّ المسلمون الذين شهدوا حنين بعد ذلك، فكلهم أيقنوا أن النصر ليس بالعدد ولا بالعدة، وأن الكثرة لا تغني شيئاً، ولا تجدي نفعاً في ساحات المعارك، إذا لم تكن قد تسلحت بسلاح العقيدة والإيمان، وأخذت بأسباب النصر وقوانينه.

فالنصر والهزيمة ونتائج المعارك لا يحسمها الكثرة والقلة والعدة فقط، وإنما ثمة أمور أخر لا تقل شأناً عنها، إن لم تكن تفوقها أهمية

واعتباراً، قال الله تعالى: «وَمَا النَّصْرُ إِلَّا مِنْ عِنْدِ اللَّهِ الْعَزِيزِ الْحَكِيمِ» (آل عمران: من الآية ١٢٦)، وقال: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنْ تَنْصُرُوا اللَّهَ يَنْصُرْكُمْ وَيُثَبِّتْ أَقْدَامَكُمْ» (محمد: ٧)

إن المتأمل في حياة وسيرة النبي - صلى الله عليه وسلم - ليعجب من فقهه في معاملة النفوس، وحكمته في تربيتها وإصلاح أخطائها، وعلاج ما بها من خلل، يظهر ذلك في مواقفه التربوية الكثيرة والجديرة بالوقوف معها لتأملها والاستفادة منها في واقعنا ومناهجنا التربوية.

ومن ثم، تمر السنون والأعوام، وتظل سيرة وغزوات النبي - صلى الله عليه وسلم - نبراساً وهدياً، يضيء لنا الطريق في التربية والإصلاح، والعزة والتمكين.

والحمد لله رب العالمين.

المراجع

- ١ . علوم للتنمية البشرية /ريتشارد كارك
- ٢ . الن التعامل / إبراهيم الفقي
- ٣ . مواقف تنموية من السيرة النبوية/ طريق الإسلام
- ٤ . مواقف تربوية/ شبكة الألوكة