

obeykandi.com

قصص  
أعجبت  
طلابي

obeikandi.com

قصص  
أعجبت  
طلابي

12 قصة واقعية رائعة

# بيانات العبيكان



obeik.com

obeikandi.com

## إهداء

إلى أبنائي الأعزاء هاجر ويوسف وعمّار وهشام  
جعلهم الله قرّة عين لي ولوالدتهم وللعالم كله بطاعتهم  
لله ورسوله وبإخلاصهم وصلاحهم واجتهادهم

## شكر وامتنان

لأستاذ الكبير سالم محمد الحطّاب  
مدير البرنامج التربوي المسائي بمركز تقويم وتعليم الطفل  
والأستاذ الفاضل خليل رمضان السعيدي  
الموجه الفني لمادة التربية الإسلامية  
لمراجعتهما الكتاب مراجعة لغوية دقيقة  
كما والشكر موصول للمصممين المبدعين  
الأخ حمد إبراهيم الشريدة والأخ مروان العوريفي  
على تصميمهما وإخراجهما الرائعين للكتاب

## المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

اللهم ربنا لك الحمد بما خلقتنا ورزقتنا وهديتنا وأنقذتنا وفرجت عنا ، ولك الحمد بالقرآن ، ولك الحمد بالأهل والمال والمعافاة ، كبت عدونا وبسطت رزقنا وأظهرت أمننا وجمعت فرقتنا وأحسنت معافاتنا ومن كل ما سألتناك ربنا أعطيتنا ، فلك الحمد على ذلك حمدا كثيرا ، لك الحمد حتى ترضى ولك الحمد إذا رضيت ، وصل اللهم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم ، أما بعد ..

أمضيت مع طلاب المرحلة الثانوية أكثر من ١٨ سنة من عمري .. ملأتها ذكريات جميلة دافئة يصعب عليّ نسيانها.. ذكريات في قاعات التدريس أو قاعات التدريب أو في قاعات الفنادق التي كنا نجتمع فيها معاً خلال رحلاتنا السنوية. كم أعشق اللحظات التي أحكي لهم فيها بعض القصص الواقعية المؤثرة ذات المعاني السامية. القصص التي أطمح من عرضها تأصيلاً لمعان جميلة ، أو تأكيداً لقيم فاضلة ، أو غرساً لأداب نافعة . كم هي السعادة التي أراها في أعينهم وقد خصصت وقتاً من زمن الدرس لحكاية مثل هذه القصص ، القصص التي ظل بعضهم يذكرها إلى هذه اللحظات .. وهو الآن الموظف ابن الثلاثين عاماً. إنه لم يستوفني أحد من طلابي أبداً في مناسبة ليشكر لي روعة شرحي للجهاز العصبي أو الهضمي أو حتى روعة تعليقاتي على جداول مندل الوراثية ، لكنهم دائماً كانوا يذكرونني باللحظات الجميلة والمشاعر الدافئة التي عاشوها مع تلك القصص .

رغم تأكيدات علماء الأعصاب والدماع وتأكيدات أجهزة حديثة في فحص المخ وتصويره مثل ( Cat Scan, Pet Scan, MRI ) على أن العقل يعمل كوحدة واحدة ولا يوجد نشاط خاص منتسب بالكلية إلى أحد فصي الدماغ ، إلا إن التربويين ما زالوا يتشغلون بفصي الدماغ الأيمن والأيسر وما يفضله ويسيطر على كل منهما من أعمال وأنشطة عقلية . لقد أهمل التربويون المكان أو الجزء الأهم في الدماغ ، الجزء الذي يكبح التعلم أو يحفزه ، الذي يُقلته أو يُقيده ، والذي يُضيعه أو يسترجعه. ذلك الجزء هو الجزء الأوسط في الدماغ الذي تقع به لوزة المخ وقرن آمون والمهاد وتحت المهاد . أعضاء صغيرة جداً لكنها هي من تغذي الذاكرة بالمعنى، هي من تجعلك تُقبل على التعلم أو تُدبر ، هي من يسيطر على هرمونات النشاط والتعلم ، وهي من تتدفق منها المشاعر والانفعالات التي تتمازج بإحكام مع الذكريات والمعلومات فتقيدها وتثبتها وتحفظها من الضياع والنسيان . فكلما أذكيت المشاعر وعملت

على تقويتها في بيئة التعلم كان التعلم أدام وأثبت وأحفظ ، وكلما خلا التعلم من المشاعر والانفعالات كان النسيان أسرع وأقرب وأسهل .

صدقني أيها المعلم وأيتها المعلمة .. لن يتذكر الطلاب أيًا من المحتوى العلمي الذي شرحتة ، رغم استعمالك لأفضل الوسائل التعليمية والعروض التقديمية ، لكنهم يتذكرون جيداً القيم والمعاني السامية التي شملتها قصتك الجميلة والتي قدمتها بعرضٍ مشاعريٍّ متحمس لهم . القيم والمعاني التي ما زالت معهم في قلوبهم وعقولهم ، والتي كانت سبباً في استمرار تمييزهم في حياتهم ، وسبباً لهزيمتهم لأعداء النجاح من شياطين الإنس والجن .

أيها التربويون والآباء .. إن بعض أوقات الفراغ التي نقضيها مع المتعلمين هي فرص ذهبية لكسب قلوبهم وتربيتهم ، نحكي لهم قصص ذات معانٍ وقيم راقية ، أو نعلق فيها بحكمة وتدبر على قضية أو واقع تعيشه الأمة . لذلك أيها التربويون والآباء .. أقدم لكم في هذا الكتاب قصصاً واقعية نالت إعجاب طلابي وظلت في ذاكرتهم سنين وسنين ، لعلها تكون لكم مدخلاً مثيراً مبهجاً إلى قلوب طلابكم وأبنائكم ، ومادة سهلة جاهزة التقديم في كل زمان ومكان . قصص واقعية منتقاة من هنا وهناك ، أراهن على تمييزها وتأثيرها ، وتركها لأثر خالد لكم في قلوب أبنائكم المتعلمين . تذكروا .. إن أقوى المحفزات تأثيراً هي تلك التي تعترف على أوتار المشاعر .

قال تعالى :

ومن يتق الله يجعل له

مخرجا

ويرزقه من حيث لا

## كيس الدنانير (١)

أبو غياث عالم عابد يسكن مكة - شرفها الله وحفظها - عمره ٨٦ سنة يعيش في بيت صغير جداً هو وزوجته وأم زوجته وأخته وبناته الأربع ، يعيش حياة تحت مستوى خط الفقر بكثير .. وبكثير جداً . فمن شدة فقره ، كان أفراد العائلة التسعة لا يملكون إلا ثوباً واحداً يصلح للصلاة .. فكان أبو غياث يصلي فيه بالحرم ثم يعود لينزعه ويعطيه زوجته ثم حماته ثم أخته ثم بناته الأربع .. وهكذا حاله وحالهن في كل صلاة . أما باقي الأثواب والملابس فهي ممزقة قصيرة بالية لا تستر ما يجب ستره وقت الصلاة .

في اليوم الثالث من رمضان وبعد صلاة العصر .. قالت أم غياث لأبي غياث : يا أبا غياث .. هذا هو اليوم الثالث من رمضان ولم نذق شيئاً إلا التمر والماء وشيئاً من الخبز اليابس ، فاخرج لعلك تجد ما يشبع البطن لفظورنا هذه الليلة . فقال أبو غياث : أخرج إن شاء الله . فخرج أبو غياث في ذلك العصر صائماً يدور في أزقة مكة لعله يجد شيئاً من الرزق هنا أو هناك .

خرج أبو غياث على أمل ضعيف أن يراه أحد المسلمين فيرحم حاله ويعطيه من بعض طعام الإفطار اللذيذ الذي ما ذاقته عائلة أبي غياث منذ زمن بعيد . وبعد جهد كبير من المشي اليائس في مدينة تخلو من الأنهار والزروع والبساتين ، لم يجد أبو غياث في مكة إلا الرمل الملتهب والهواء الحار والأبواب الموصدة . لقد هرب الناس إلى بيوتهم مستظلين بها من شمس مكة الحارقة وحرها ، فخلت الطرقات من الناس والمحسنين الذين ينشدهم أبو غياث . لذا فإن أبا غياث وقبيل أذان المغرب واستحياءً منه أن يرجع إلى زوجته وبناته وليس معه طعام .. توجه إلى الحرم المكي الشريف يصلي المغرب فيه ويأكل من طعام بعض المحسنين - الذين يتسابقون في هذا الوقت الفاضل على إطعام ضيوف الرحمن - فيوفر بعض حبات التمر لأفراد عائلته الفقيرة .

في اليوم الرابع وبعد صلاة العصر وبعد إلحاح أم غياث .. خرج أبو غياث هائماً على وجهه في طرقات مكة للمرة الثانية يطوف شوارع مكة لعله يجد فيها طعاماً أو عملاً يشتري من أجرته قطعاً صغيرة من اللحم لبنياته الأربع الجوعى وزوجته وحماته وأخوته . لكن كان حال اليوم الرابع كالثالث ، لا شيء .. لا شيء في شوارع مكة أبداً . ومرة أخرى يلوذ إلى الحرم

الشريف يصلي المغرب فيه ليهرب من لوم البيت الجائع والنظرات العاتبة .

في اليوم الخامس ويعد صلاة العصر ، يخرج أبو غياث كالعادة إلى الشارع .. فهذا اليوم الخامس من رمضان ولم تذق العائلة غير الماء والتمر . خرج أبو غياث يمشي ويمشي حتى أعياه التعب وبلغ به اليأس مبلغاً ، فتوقف عن المشي واستظل بحائط لبيت في مكة يستريح من هذا المشي المهلك . كان يمشي في مكة صائماً جائعاً عطشاناً .. مكة الوادي الحار ، النادر مطره القليل زرعه . قعد تحت هذا الحائط ويده عصاً ينكت بها الأرض ، يفكر بحاله وحال أهله وشدة فقره ، ويفكر بعجزه عن توفير لقمة كريمة لأسرته في هذا الشهر الفضيل . وفي أثناء هذا التفكير وفي أثناء تحريكه الرمل بعصاه ، تحرك ثعبان عند موضع العصا .

انتبه أبو غياث إلى الثعبان القاتل وقرب عضته السامة المميته من قدمه ، فوثب من مكانه مبتعداً عنه . التقط أبو غياث أنفاسه .. وأخذ من بعيد يراقب الثعبان الذي ظل هادئاً ساكناً لم يتحرك . تعجب أبو غياث من سكون الثعبان ، فاقترب بحذر منه يراقبه . لم يكثرث الثعبان بقرب أبي غياث منه ، وبقي على حاله الأولى ساكناً جاثماً في مكانه .

اقترب أبو غياث من الثعبان أكثر وأكثر، وأخذ يحركه ويستثيره بعصاه .  
ورغم ذلك .. ورغم طعنات العصا وكل ذلك التحرش ، لم يتحرك الثعبان  
أبداً .

ليس هذا بثعبان ، إنه طرف قماش أصفر مدفون . فأخذ أبوغياث  
يحضر عن هذا القماش حتى اخرجه من الأرض . فإذا هو كيس كبير  
ثقيل تملؤه قطع من المعدن لها رنة وصوت اصطكاك جميل بين قطعها  
. التفت أبو غياث حوله فلم يراً أحداً من الناس .. فالكل مستظل ببيته  
هارب من حر الشمس ولهيبتها . فتح أبو غياث خيط الحرير الذي شدَّ به  
الكيس ، وأخرج بعض القطع ، فإذا هي دنانير ذهبية ، الدينار الواحد منها  
يساوي ثمنه ثمن كبشين كبيرين . عدَّ أبو غياث قطع الذهب بسرعة ،  
فإذا هي ألف دينار ذهبي . يا لها من ثروة يا أبا غياث .. ماذا ستفعل بها ؟

أخذ أبو غياث يشرق بالمال ويغرب ، سأشتري بيتاً جميلاً لعائلتي ،  
سأشتري خيلاً ونوقاً وأبقاراً وخرافاً ، سأشتري أحلى ملابس الحرير  
لأهلي وبناتي ، سنشتري أطيب الطعام والشراب وأشهاه . راح أبو غياث  
في نشوة العثور على هذه الثروة الضخمة يحلم بالمستقبل الوردي السعيد

الذي ينتظره وينتظر عائلته الكريمة .

وفي أثناء هذه النشوة العابرة ، تذكر أبو غياث ( العالم العابد ) أن هذا المال ليس ملكاً له بعد حتى يتصرف به كما يحلو له ، إنما هذا المال هو لقطة - كما يسميها الفقهاء - يجب أن يعرف بها سنة كاملة حتى يجد صاحبها . فهذا مبلغ ضخم من المال وليس مالا تافهاً حتى ينساه صاحبه ويزهد فيه . أه إذاً هذا المال ليس من حقي بعد ، لا بد لي من التعريف به سنة كاملة . فوق همّي وفقرى وقلّة حيلتي ، عليّ الآن مسؤولية وهمّ جديد وهو البحث عن صاحب المال .. يا لحظي العاثر . ليتني ما عثرت على هذا المال أبداً ، ليتني أستطيع أن أدسه بالتراب مرة ثانية وأنساه .. هكذا كان أبو غياث يحدث نفسه .

لكن أبا غياث شخص عالم يعرف أن اللقطة إذا وجدها لا يستطيع أن يضيعها أو يعيدها حيث كانت ، فهي الآن أصبحت في أمانته وجزءاً من مسؤوليته ، ولا بدّ له من البحث عن صاحبها سنة كاملة . بسرعة وبعيداً عن أعين الناس ، خبأ أبو غياث الكيس والدنانير تحت ثيابه ، ثم حرك رجليه بخطوات واسعة قاصداً بيته ليخفي هذا الكنز العظيم

فيه .

فلما دخل البيت وجد زوجته أم غياث بانتظاره قائلة له : بشر يا أبا غياث هل وجدت طعاماً لفظورنا اليوم ؟ فقال وفي قوله ارتباك ظاهر : لا ، يرزقنا الرزاق غداً إن شاء . فقالت بظنونة المرأة الحبيبة القريبة من زوجها العارفة بأحواله : هل هناك ما تخفيه عني ؟ إننا قد اعتدنا على هروبك إلى المسجد في هذا الوقت .. أبا غياث ما بك ؟ قال : نعم هناك ما أخفيه عنك يا أم غياث ، لكنني لن أخبرك به حتى تعاهديني أنك لن تفضي هذا السر أبداً .

فقد كان أبو غياث يخشى من انتشار خبر عثوره على الدنانير أن يأتي المدعون يطرقون بابَه طمعاً بهذا المال وهذه الثروة الكبيرة . فقالت أم غياث : أعاهدك أنني لا أفشي سرّك أبداً . قال : وجدت كيساً فيه ألف دينار من الذهب .. ها هو الكيس تحت ثوبي قد خبأته ، فإن شئت فافتحيه وانظري إلى دنانيره . فقالت : وما أنت فاعل بهذا المال ؟ قال : سأسعى جاهداً أن أجد صاحبه وأردّ إليه ماله كاملاً غير منقوص . فسكتت أم غياث

وانصرفت إلى شئون بيتها .

في اليوم السادس من رمضان ، وبعد أن أدى أبو غياث صلاة العصر بالمسجد الحرام ، قام رجل من خراسان - بلاد إيران وأفغانستان اليوم - يصيح بأعلى صوته : يا أهل مكة من وجد كيساً فيه ألف دينار فليرده عليّ .. يا أهل مكة من وجد كيساً فيه ألف دينار فليرده عليّ .. يا أهل مكة من وجد كيساً فيه ألف دينار فليرده عليّ .. يرددتها ثلاث مرات . فقام له أبو غياث كأنه رجل ناصح له من أهل مكة وقال : يا خراساني إن بلدنا بلدٌ فقير ، العمل فيه قليل والمحتاجون فيه كثير ، فلو جعلت للذي وجد المال جائزة من هذه الألف ، فتعطيه عشر المبلغ - يعني مئة دينار - لعله يرده عليك . فقال الخراساني : لا وأجره على الله .

لقد كان أبو غياث يحاول أن يفوز بمئة دينار من هذا المال قبل أن يرده للخراساني .. لعله ينتشل بها نفسه وأهله من هذا الفقر المدقع البئيس ، لكن محاولته تلك باءت بالفشل . رجع أبو غياث إلى بيته وحكى لزوجته ما كان من أمر الخراساني معه في الحرم ، فاستمعت أم غياث بإنصات لزوجها ولم تعلق بكلمة ، ثم انصرفت بهدوء كالعادة إلى شئون بيتها .

في اليوم السابع وبعد صلاة العصر، قام الرجل الخراساني نفسه صارخاً بجموع المسلمين: يا أهل مكة من وجد كيساً فيه ألف دينار فليرده عليّ .. يرددها ثلاثاً . فقام له أبو غياث مرة ثانية وقال : يا خراساني بالأمس قلت لك اجعل للذي وجد الكيس عشر المبلغ .. واليوم أقول لك اجعل له عشر عشر المبلغ - يعني عشرة دنانير - لعله يرده عليك . فقال الخراساني : لا وأجره على الله .

فرجع أبو غياث إلى بيته حزيناً ، وحكى لزوجته ما حصل مع الخراساني في اللقاء الثاني . وهنا نظقت أم غياث وقالت : يا أبا غياث .. لا تنظر إلى حالي وإلى حال أمك وأختيك .. فنحن قد اعتدنا على ألم الجوع والحرمان والصبر منذ زمن ، لكن انظر إلى حال بناتك .. هذا اليوم السابع من رمضان ولم يذقن إلا التمر والماء ، لقد أصبحن هزيلات ضعيفات يعتصرهن ألم الجوع والفقر ، انظر إلى أتوابهن البالية الممزقة المرقعة .. يا أبا غياث لو أنك أخذت من هذا الكيس ديناراً واحداً ما ضرر هذا المال الكثير أبداً ، دينار واحد تطعم به أهلك وتنقذهم مما هم فيه . يا

رجل نحن نقاسي الفقر معك منذ خمسين سنة ، ولا شاة لنا اليوم ولا زرع . يا أبا غياث خذ من هذا المال ديناراً واحداً أشبعنا به فإننا جوعى ، واكسنا به فأنت بحالنا أوعى ، ففعل الله عز وجل يغنيك بعد ذلك ، فتعطيته ما نقص من ماله بعد إطعام عيالك ، أو يتجاوز الله عنك لفقرك وحاجتك يوم يكون الملك للمالك .

سكت أبو غياث قليلاً .. وأخذ ينظر إلى بناته اللاتي سمعن ما قالت أمهن له ، فتقاطر دمععه ، وتنهت تنهد المكوم الحزين ، ثم قال لزوجته : آأكل حراماً بعد ستة وثمانين عاماً بلغها عمري ، وأحرق أحشائي بالنار بعد أن صبرت على فقري فأستوجب غضب الجبار وأنا قريب من قبري ؟ لا والله لا أفعل .

ثم التفت إلى بناته وهن مجتمعات قد سمعن ما قالت أمهن له فقال : إنكن والله عزيزات على قلبي قريبات مني ، تقر عيني بكن وتسعد ، أفرح حين تفرحن وآلم حين تألمن وأجوع حين تجعن ، لكن هذا المال أمانة عندي وأنا اليوم عليه مسئول . يا بنياتي .. دينار واحد أسعدكن اليوم به سيكون

عذاباً وناراً على أبيكَنَ يوم الحساب . إنني اليوم أقوى على الجوع والفقر ، لكنني لا أقوى على نار أوقد عليها ألف سنة حتى احمرت وألف سنة حتى ابيضت وألف سنة حتى اسودت ، فهي سوداء داكنة كالقار . يا بنياتي .. إنَّ النار عظيمة ، عليها ٧٠ ألف زمام ، على كل زمام يجره منها ٧٠ ألف ملك ، لورفَّ الواحد منهم بجناحه لخسف الأرض بمن فيها . يا عزيزاتي .. إنَّ النار عميقة ، يهوي الكافر والمنافق فيها ٧٠ سنة حتى يستقر في قاعها . يا حبيباتي .. إنما الدنيا أيام معدودة ، أو شجرة نستظل بظلها سويحات ثم نغادرها .. فلنصبر ولنحتسب .

عندها بكى الجميع ، وأقبلت البنات يقبلن رأس والدهن ويديه ويرددن .. فدتك أنفسنا يا أبي وسلمت من كل شر ومكروه . وهكذا في معظم الأحيان العقل والتقوى ينقذان صاحبهما من الهلاك والفتن .

في اليوم الثامن من رمضان وبعد صلاة العصر ، قام الخراساني في صحن الحرم المكي الشريف ينادي في المسلمين : يا أهل مكة من وجد كيساً فيه ألف دينار فليرده عليّ .. يردها ثلاثاً كعادته . فقام له أبو غياث للمرة الثالثة وقال : يا خراساني بالأمس أمس قلت لك اجعل للذي وجد الكيس

عشر المبلغ ، وبالأمس قلت لك اجعل له عشر عشر المبلغ ، واليوم أقول لك اجعل له عشر عشر عشر المبلغ .. ديناراً واحداً يا خراساني يشتري بنصفه شاة يطعم بها نفسه وعياله ، ونصف دينار يشتري بها قربة تكون له منها مهنة يسقي حجيج الله ماء زمزم . فسكت الخراساني يفكر في الأمر .. ثم قال : لا وأجره على الله .

اغتم أبو غياث لهذا الرفض العنيد وهذا البخل الأكيد .. فقد كانت تلك هي الفرصة الأخيرة لانتشاله من هم الفقر وإنقاذ أهله من الجوع القتال .. لكنه ذكر الله وقال : لا بُدَّ للكيس أن يرجع لصاحبه كاملاً غير منقوص ، فقد باءت كل حيل التفاوض بالفشل . انتظر أبو غياث حتى ينصرف الناس لأعمالهم وتعمى الأعين المتطفلة عنه ليُرجع بخفاء وهدوء الدنانير الذهبية لصاحبها الخراساني . أخذ أبو غياث يراقب الخراساني من بعيد وينتظر خروجه من المسجد الحرام . فلما خرج الخراساني من المسجد متوجهاً إلى فندقه القريب ، ناداه أبو غياث في غفلة من الناس وقال : يا خراساني .. إن الكيس الذي تبحت عنه إنما هو عندي محفوظاً مصاناً ، فالحق بي رحمك الله .

في كل تلك الأيام الثلاثة التي كان الخراساني ينادى بها في الناس كان هناك من يراقب الموقف .. إنه محمد بن جرير الطبري (٢٢٤ هـ - ٣١٠ هـ) صاحب كتاب تاريخ الأمم والملوك المشهور بتاريخ الطبري . الطبري الذي شغفته تلك المحاوره بين الخراساني وأبي غياث ، فتبع أبا غياث والخراساني ينظر ماذا يحدث بينهما من جديد .

دخل أبو غياث داره القديمة المتهالكة يريد كيس الدنانير ليدفعه إلى الخراساني ، فأخرج الكيس من مخبئه وأهله وبناته ينظرون إلى هذا الكيس نظرة الوداع الأخيرة عليه . لقد ضاع أمل الغنى ، ضاع المال الذي رجونا أن يسدَّ جوعنا وينقذنا مما نحن فيه من بؤس وحرمان . لقد انتزع خروج هذا المال من بيت أبي غياث قلوب أهله وبناته معه .. الوداع أيها الكيس العزيز ، وداعاً لا لقاء بعده .

خرج أبو غياث بالمال وأعطاه الخراساني الذي كان منتظراً بالخارج . فكَّ الخراساني خيط الكيس المعقود به وعدَّ الدنانير جميعها ، فإذا هي ألف دينار ذهبي لم تنقص ديناراً واحداً . ربط الخراساني الكيس وانصرف بهدوء

من غير أن يشكر أبا غياث على أمانته ولو بكلمة واحدة . يقول الطبري الذي يراقب الموقف : لا أدري أي نوع من الرجال هذا الخراساني؟ أي لؤم هذا وأي بخل؟ رجل يُرجع لك ألف دينار ذهبي ، فلا أنت الذي أعطيته منها ولا أنت الذي شكرته . يا إلهي ما هذه القلوب القاسية المتحجرة؟! لقد أحسست أنني أنا المصاب المكلم لا هؤلاء المساكين .

لكن بعد لحظات .. رجع الخراساني يطرق باب أبي غياث .. ما الخبر؟ فتح أبو غياث الباب وقال : هل نسيت شيئاً يا خراساني؟! قال الخراساني : اسمع يا أبا غياث .. إن أبي ترك لي ثلاثة آلاف دينار ، فأوصاني بها وقال : ألف هي لمعاشك - يعني لطعامك وأهلك وبيتك ودابتك - ، وألف هي يا بني لطلبك للعلم .

لقد كان الأولون يحثون أبناءهم على طلب العلم وقصده والسفر له أينما كان ، لأن العالم المخلص العابد كانت شهرته وهيبته تبلغ مراتب الخلفاء والأمراء وقد تفوقهم أحياناً . فهذه زوجة هارون الرشيد - رحمه الله - تنظر من نافذة منزلها إلى زوجها الخليفة وقد تجمع الناس حوله في الرقة ( مدينة في سورية ) يسلمون عليه ويشكرون زيارته مدينتهم . لكن

الناس وبعد لحظات انفضوا عن الرشيد وأخذوا يتسابقون لرؤية القادم الجديد ذي القدر العالي الرفيع .. إنه العالم العابد المجاهد عبد الله بن المبارك - رحمه الله - هنا قالت زوجة الرشيد وهي تنظر لكل تلك الأحداث :

هذا هو الملك لا ملك الرشيد .

يقول الشاعر ..

واعلم بأن العلم ليس يناله  
فاجعل لنفسك منه حظاً وافراً  
من همه في مطعم أو ملبس  
فأفعل يوماً إن حضرت بمجلس  
واهجر له طيب الرقاد وعبس  
كنت الرئيس وفخر ذاك المجلس

يكمل الخراساني وصية أبيه ويقول : وألف ثالثة أعطيها لأفقر من أجد في مكة ، ولم أجد في مكة أفقر منك يا أبا غياث ، فخذها مني هنيئاً مريئاً . وهنا .. نزلت دموع أبي غياث وأهله وبناته الذين سمعوا من وراء الباب كل ما قاله الخراساني . لقد بكى الجميع فرحاً من هذه العطية الريانية الكبيرة التي تُعرف للثقي النقي صبره وخوفه . لقد كان الجميع يطمح بدينار واحد فقط ، لكن المنعم الكريم المتفضل ضاعف الدينار ألف مرة ..

قال تعالى (ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب) .  
يقول الطبري وهو يراقب ما حدث : لقد بكيت مع دار أبي غياث كثيراً  
فرحاً بما ظفروا به وفازوا ، وفرحاً بفرح الله الذي نزل عليهم ، واليسر الكبير  
الذي حلَّ بهم .

وهنا وعند هذا المشهد الأخير من القصة الذي أسعدني وأبكاني فرحاً ،  
هممت بالرجوع إلى الحرم الشريف مرة ثانية ، فما أن خطوت أولى خطواتي  
حتى سمعت صوت أبي غياث يناديني : يا هذا أقبل ، يا هذا أقبل . فقال  
الطبري : أتعنيني بحديثك يا رجل . قال أبو غياث : نعم أعنيك أنت ..  
فقد كنت أعلم بمراقبتك لنا أنا وأخي الخراساني ، لكن همومي الكثيرة  
شغلتنى عنك وعن تتبعك . لقد حضرت هذه الأعطية العظيمة والفضل  
الكبير الذي وهبنا الله إياه ، ولسوف نقسم لك منها . نحن تسعة نفر في  
البيت وأنت أكملت بنا العشرة ، فهذه مئة دينار لك فبارك الله لك فيها .  
يقول الطبري : فرحت بهذه المئة دينار كثيراً ، لكن ما دخل قلبي من سرور  
غناهم كان أشد فرحاً عليّ من تلك الدنانير .

يقول الطبري : شكرت أبا غياث على كرمه وإحسانه ، فلما أردت

الانصراف قال لي أبو غياث : يا فتى اعلم أنني كنت أقوم فأصلي الفجر في هذا القميص البالي ، ثم أخلعه حتى يصلي أهلي وبناتي واحدة واحدة ، ثم أخرج للعمل إلى ما بين الظهر والعصر ، ثم أعود في آخر النهار بما فتح الله عز وجل علي من تمر وكسيرات خبز ، ثم أخلع ثيابي مرة ثانية لأهلي وبناتي فيصلين فيه الظهر والعصر ، وهكذا في المغرب والعشاء الآخرة . ما كنا نتصور أن نرى هذه الدنانير أبداً ، فنفعهن الله بما أخذن ، ونفعني وإياك بما أخذنا ، ورحم صاحب المال في قبره ، وأضعف الثواب لولده وشكر الله له .

ثم يكمل الطبري آخر حديثه عن هذه القصة فيقول : ودعت أبا غياث وانصرفت إلى شأني . فكتبت العلم بهذا المال سنتين أتقوت به وأشتري منه الورق وأسافر وأعطي الأجرة ، لقد كان هذا المال مالاً مباركاً انتفعت به خير انتفاع في رحلتي لطلب العلم .

لقد كان المال في زمن الطبري ضرورة يتعفف به طالب العلم عن سؤال الناس أو السلاطين معاشه وطعامه وكسوته ومأواه ، وزاداً لا غنى عنه للتنقل بين الأمصار شهوراً وأعواماً للتعلم والسماع من الشيوخ ، وعضواً

لا بديل عنه لشراء الكتب والأوراق والأقلام والأحبار . لذا فمسألة الفقر والحاجة مشهورة عند كثير من أهل العلم ، وقلَّ عالم إلا وأفلس مرة أو مرات .

فهذا الإمام أبو حنيفة يبيع بعض سعف بيته ليتعلم . والإمام أحمد بن حنبل يعمل حملاً في اليمن ليسمع الحديث من شيوخها . وأم الشافعي ترهن ثوبها بـ ١٦ ديناراً حتى يسافر ولدها إلى العلماء والفقهاء . ويحيى بن معين إمام الجرح والتعديل ينفق أكثر من مليون درهم ورثها عن أبيه في طلب الحديث .. حتى إنه لم يبق له بعد إنفاقها نعال يلبسها . ويرث الإمام البخاري وأخوه أحمد من أبيهما مليون درهم ، فينفق البخاري نصيبه من ميراثه كله في طلب العلم ، حتى أنه أفلس ولم يجد له ثياباً يلبسها . يقول محمد بن أبي حاتم الوراق : سمعت البخاري يقول : أكلت من حشيش الأرض مرة ، لأنني ما وجدت طعاماً أكله .

كان الإمام عبد الله بن المبارك ينفق على كبار المحدثين والشيوخ في عهده حتى يعفهم عن السؤال ويفرغهم للتحديث وتعليم الناس ، فكان يقول : لولا خمسة ما اتجرت .. وهم : حماد بن سلمة ، وحماد بن زيد ، وسفيان

الثوري ، وسفيان بن عيينة ، والفضيل بن عياض .

هذا الإمام الحافظ اللغوي النضر بن شميل لما ضاقت معيشته بالبصرة وأراد السفر إلى خراسان ، قال لمودعيه الذين بلغوا ثلاثة آلاف رجل بين عالم وطالب علم : يا أهل البصرة يعز عليّ فراقكم ، ووالله لو وجدت كل يوم باقلاء ما فارقتكم .. فتركوه يرحل وما تكفل له أحد بتلك اللقيمات من الباقلاء . فرحم الله هؤلاء الأئمة الفضلاء وغفر لهم جميعاً .

وهذا الإمام النحوي أبو حسن الفالي يضطره الإفلاس والعوز إلى بيع نسخته الوحيدة من كتاب الجمهرة لابن دريد . باعها للشريف المرتضى بستين ديناراً ، وكانت في غاية الجودة والإتقان ذات خط واضح جميل . وقبل أن يُسلمها للشريف المرتضى كتب على جلد الكتاب من الداخل هذه

فقد طال شوقي بعدها وحنين  
ولو خلدتني في السجون ديوني  
صغار عليهم تستهل شئوني  
مقالة مكوي الضؤاد حزين  
كرائم من رب بهنّ ضنين

أنست بها عشرين حولاً وبعتها  
وما كان ظني أنني سأبيعها  
ولكن لضعف وافتقار وصبية  
فقلت ولم أملك سوابق عبرة  
وقد تخرج الحاجات يا أم مالك

## الأبيات :

فلما فتح الشريف المرتضى النسخة وقرأ على جلدتها الأبيات التي يرثي بها أبو الحسن حاله ونسخته الوحيدة الحبيبة التي ودّعها ، رُقَّ لحاله وأرجع له الكتاب وترك الستين ديناراً له .

فصدق الذي سمى المال بلغة يتبلغ به طالب العلم إلى آماله وغاياته ، وصدق الشاعر العارف الذي عدَّ المال عاملاً من عوامل ستة ضرورية

أخي لن تنال العلم إلا بستة      سأنبئك عن تفصيلها بيان  
ذكاء وحرص واجتهاد وبلغة      وإرشاد أستاذ وطول زمان

للنجاح في إتقان العلوم وتحصيلها فقال :

يقول الطبري : وبعد ستة عشر عاماً .. ذهبت إلى مكة وسألت عن الشيخ أبي غياث المكي ، فقيل لي : إنه قد مات وماتت زوجته وأمها والأختان ولم يبق إلا البنات الأربع . سألت عنهن فوجدتهن قد تزوجن بملوك وأمراء . فلقد تسابق الملوك والأمراء عليهن لما انتشر خبر صلاح والدهن في الآفاق . فكنت أنزل على أزواجهن فيأنسون بي ويكرموني حتى توفاهن الله . فبارك

قال النبي صلى الله عليه وسلم :

« إن الله ليملي للظالم حتى إذا أخذه لم يفلته »

متفق عليه

فأين من دَوَّخُوا الدنيا بسطوتهم      وذكُرِهِمْ في الورى ظلمٌ وطغيانُ  
أين الجبابرة الطاغون ويَحُمُّوا      وأين من غرهم لهوٌ وسلطانُ  
هل خَلَدَ الموتُ ذا عز لعزته      أو هل نجى منه بالسلطان إنسانُ  
لا والذي خلق الأكوان من عدم      الكل يفتنى فلا إنسٌ ولا جانُ

## لقد شهدتا (٢)

بعد صراع طويل مع المرض .. مات والد خليل قبل أن يرى ولادة أول ابن له . فولد خليل يتيم الأب ترعاه أمه المريضة الضعيفة التي تسكن بيتاً طينياً صغيراً في أطراف مدينة حلب ، والتي كانت تقف على دراهم قليلة تكسبها من خياطة الملابس البسيطة . وبسبب فقد الوالد ومرض الأم المبكر وانشغالها بتوفير لقمة العيش لها ولولدها ، لم يكن لخليل من أهله من يتولى تربيته وتوجيهه أو ينهاه عن الشر ويدله على الخير وأهله . لقد نشأ خليل وترعرع في بيئة تستحل السلب والنهب والقتل ، تقطع الطريق وتسلب الناس وتنهب المال والمواشي ، بيئة لا مكان للأمين فيها ، بيئة علمت خليل وهو ابن ثماني سنوات أن يسرق بيض جيرانه ليعيش . المهم يا خليل أن تطعم نفسك وأمك المريضة مهما كانت الوسيلة . لم تكن أمه تسأله عن هذا البيض القليل ، لأنه قال لها مرة : إنه من عطايا الناس وعطفهم عليه . فصدقته ولم تتخيل أن ابنها قد أصبح من اللصوص الصغار الذي يسرق جيرانه .

ولما بلغ خليل العاشرة من عمره ، توفيت أمه بعد أن أنهكها المرض وأضناها العمل والسهر ، فتركته وحيداً في هذه الدنيا في ذلك البيت الصغير . وبسرعة أخذ الصغير يبحث عن عمل له يستطيع به إطعام نفسه . فعمل بأجر زهيد جداً في أحد المقاهي الشعبية في الحي القريب من بيته ، فكان عمله نادلاً يحضر الشاي والقهوة والماء لزبائن المقهى . كان المقهى متواضعاً لا يقعد فيه إلا العاطلون وأصحاب الحرف البسيطة وبعض عابري السبيل الذين يأتون من هنا وهناك . كما كان ذلك المقهى القديم النائي والبعيد عن رجال الشرطة ملتقى مفضلاً لبعض اللصوص وقطاع الطريق . فكان خليل ينصت بإعجاب شديد إلى أحاديث هؤلاء المجرمين وهم يضيفون على أعمالهم سمات البطولة وعلى أنفسهم سمات الرجال العظماء .. كأنهم خالدون في الدنيا ليس لحياتهم نهاية ، وليس على أعمالهم حساب أو عقاب .

تعلم خليل من أحاديث اللصوص قساوة القلب وموت المشاعر وعدم الخوف عند حال النهب والسلب من الناس . فالفص الناجح لا بد أن يكون جسوراً ، لا يدمع ، ولا تعرف الرحمة إلى قلبه سبيلاً .. هذا ما يردده اللصوص ، وهذا ما تعلمه منهم . فأصبح خليل لا يقنع بسرقة

بيضات دجاج الجيران ، بل أصبح يسرق الدجاج نفسه . لكن الدجاج ثمنه زهيد لا يستحق كل هذه المغامرة وهذا العناء ، لذا لم يُطل الوقت حتى صار يسرق الخراف والأبقار الصغيرة من المراعي القريبة من قريته والقرى المجاورة . لقد كبرت السرقات والطموحات الشريرة ، وأصبحت السرقة عند ابن الخامسة عشر عادةً يوميةً تكرر .

ترك خليل عمله في المقهى ليصبح متفرغاً لعمله الخاص . لقد أصبح أحد اللصوص المحترفين الذي يراقب المنازل الخالية صباحاً ومساءً ، ليدخلها باحتراف عن طريق السطوح أو الشبابيك ليسرق كل ما خفَّ حملة من مال أو ذهب أو متاع ثمين . وحين بلغ عشرين عاماً من عمره ، أصبح مؤهلاً ليكون عضواً عاملاً فاعلاً في عصابة من قطاع الطرق الكبار . رحب رئيس العصابة بهذا الفتى الذي مرَّ بتجارب عملية في السرقة ، بدأت رخيصة الثمن سهلة التنفيذ ، ثم تطورت فأصبحت باهظة الثمن معقدة التنفيذ . لقد أصبح خليل واحداً من هذه العصابة يتكلم بكلامهم ويلبس لبسهم ويخطط ويسرق معهم .. لقد أصبح لصاً محترفاً في السرقة وقطع الطريق .

مضت السنون سريعة ، و خليل يرتقي فيها سلم مناصب العصابة ، حتى صار رئيساً للعصابة . لقد كان الرئيس الجديد للعصابة متجبراً قاسياً يسرق ويسلب ويقتل ، وينفذ بدم بارد كل جرائمه وشروره وأطماعه . حتى أضحى يعتدي على حصص أعوانه من السرقة والنهب ، فلا يرضى إلا بنصيب الأسد من هذه الحصص . لقد جمع من المال الحرام مبلغاً ضخماً جعله من أكثر أهل حلب ثراءً ومالاً .

ظنَّ الناس أن خليلاً كسب ثروته من مكتب العقار الذي يملكه في سوق حلب ، فلقد عمد خليل لفتح هذا الدكان ليكون له ستاراً يخفي وراءه جرائمه وكسبه الحرام . وكان أيضاً وحتى يُبعد كل الشبهات عنه ، يفتح أبواب منزله بعد صلاة الجمعة للفقراء والمساكين يأكلون فيه أطيب الطعام وأحلاه ، فأطلق عليه الناس الحجي خليل لكرمه ورحمته بالفقراء والأرامل والأيتام . ويبدو أنه قد عرف مبكراً ما يقوم به رجال المافيا من التستر خلف المناصب والهيئات والمكاتب من أجل الكسب الحرام وبناء القصور وغسيل الأموال وضرب الخصوم . لقد أصبح خليل شخصية كبيرة ذات وجهة ومنزلة .

وفي أحد الأيام .. علم خليل من أفراد عصابته الكبيرة أن أحد كبار تجار الأغنام والمواشي الموصليين ( من مدينة الموصل شمال العراق ) قد قدم حلب ومعه عدد كثير من الأغنام والأبقار والإبل يريد عرضها للبيع في سوق المواشي ، وأن هذا التاجر الموصلية ينال في أحد فنادق حلب القريبة من هذه السوق . فأوكل خليل أمر مراقبة تحركات التاجر إلى أحد أفراد عصابته لينقل له ساعة فساعة أخبار التاجر الموصلية الغريب كلها . إنَّ خليلاً لم يأمر أفراد عصابته بسلب مواشي التاجر الموصلية وهي في طريقها من الموصل إلى حلب ، لأنَّ سرقة المال بعد بيع المواشي أسهل بكثير وأقلَّ خطورة على الرئيس وعصابته من سرقة قطع المواشي . إنَّ سرقة هذا العدد الكبير من المواشي قد يفضح أمر العصابة سريعاً ، فمن الصعب عليهم إيجاد مكان مناسب لكل هذا القطيع أو إطعامه ، ومن الصعب كذلك إبعاده عن جميع أنظار الناس والشرطة وأعاونهم .. لذلك اختارت العصابة أن تؤجل تنفيذ عملية السلب بعد بيع المواشي .. حين يقبض التاجر ماله نقداً .

أصبح الصباح .. فيمم التاجر الموصلية وجهه شطر سوق المواشي في حلب الشهباء ، وعرض قطعان المواشي على تجار الجملة ، فيسرَّ الله

له بيعها جميعها قبيل أذان المغرب ، وقبض ثمنها نقداً . حمل التاجر ماله معه وعاد ورعيانه إلى حيث مستقره في الفندق القريب من السوق . وفي صباح اليوم التالي .. استعد التاجر الموصلي إلى السفر إلى أهله في الموصل ، فوضع نقوده في خُرْج ( كيس من القماش ) على ظهر بغلة يمتطيها ، وسار إلى الموصل وخلفه الرعاة الذين استأجرهم كي يحرسون ماشيته ويحمونه من شر الطريق ولصوصه .

وحين وصل التاجر ومن معه من الرعاة إلى بطن الوادي الذي اتخذته العصابة كميناً لها ، صاح أفراد العصابة جميعاً وهم ينحدرون إلى بطن الوادي لسلب مال التاجر ، فجفلت بغلة التاجر وسقط أرضاً مصدوماً من هول المفاجئة .

لم يفق التاجر من صدمته إلا ورئيس العصابة خليل قد سلب المال من ظهر البغلة وأتاه ماشياً متبخترأ . سلَّ خليل خنجره وصعد على صدر التاجر يستعد لتسديد أول طعناته ، فبدأ التاجر يصرخ في بطن الوادي مستنجداً فلا مجيب ، ويستغيث ولا مغيث . هنا توسل التاجر الموصلي بخليل بكلمات متقطعة على أن يبقي على حياته لقاء تنازله عن ماله

كله ، فلقاء الأهل والولد أفديه بهذا المال كله . لكن خليلاً اعتاد السلب والقتل ، فأصبح القلب صخراً قاسياً لا يرق ولا يحنُّ ولا يرحم الدموع والتوسلات ، فبدأ بتوجيه أول طعناته إلى أحشاء التاجر .. التاجر الذي ظل يتلفت يمناً ويسره لعله يجد من ينقذه من بين يدي هذا المجرم القاتل . لم يجد التاجر الموصلني غير حمامتين حطتا على أغصان تعلوه لشجرة قريبة منه ، فقال للحمامتين وهو يلفظ أنفاسه الأخيرة والقاتل يكمل طعناته : أيتها الحمامتان اشهدا . فسمع خليل ما قاله التاجر ، فارتفع صوته بالضحك عالياً مردداً قول التاجر : أيتها الحمامتان اشهدا . أخذ يكررها ويضحك بصوت مرتفع وكأنه سمع نكتة طريفة تستدر الضحك والابتسام . مضت العصابة ومضى رئيسها تاركين التاجر الموصلني ورعيانه العشرة جثث هامة يسبحون بدمائهم في باطن ذلك الوادي الموحش .

انتظر أولاد التاجر في الموصل عودة أبيهم من رحلته التجارية تلك ، فطال انتظارهم لكن دون جدوى أو بشارة لمقدمه أو حتى رسالة صغيرة منه تشرح سبب تأخره . زاد قلق أهله عليه ، فقصد ولده الأكبر مدينة حلب ، ف قيل له : إن والده نزل الفندق الفلاني وباع أغنامه ومواشيه في اليوم الفلاني ، ثم وجد مقتولاً في اليوم الذي تلا بيعه لقطعانه ، ودفن في مقبرة

الغرياء ، وإن قاتله وسالب أمواله مجهول . فدق ابن التاجر باب والي حلب ، وقاضيها ، وأبواب من يعرف من الناس ومن لا يعرف أيضاً ، فكان جواب كل من طرق بابه : القاتل السارق مجهول الهوية . فبذل هناك جهوداً مضنية ليُعرف شيئاً عن سر مقتل أبيه ، ولكن جهوده ذهبت أدراج الرياح . فعاد الفتى إلى الموصل ، فطرق باب الوالي وقاضيها يسألهما العون ، لعلّ مكانتهما ووجاهتهما تستحث والي حلب وقاضيها على فتح التحقيق من جديد لمعرفة القاتل وعقابه . فأرسلت الكتب الرسمية بين المدينتين ذهاباً وإياباً ، أياماً وأسابيع ، لكن الجواب النهائي كان : القاتل السالب مجهول الهوية . فانتَهت قضية التاجر القتل إلى باب مسدود ، فتقبل أولاده وأهله التعازي ، وأكلوا قضيته إلى الله .

وتعاقبت السنون ، وتبدل ولاية حلب وقضاتها مرات ومرات ، ونسى الناس قصة الاغتيال والسلب ، ونسوا القتل السليب ، ولكن رجلاً واحداً لم ينس القصة ، وهو القاتل السالب خليل . فظل يذكر جريمته النكراء كلما رأى الحمام مرفرفاً أو حاطاً على شجر ، أو كلما رأى حمامتين تتناجيان فوق شجرة من الأشجار . كان دوماً ما يتخيل شبح القتل أمامه وهو ينادي : « أيتها الحمامتان اشهدا » .

وفي يوم من الأيام ، لبى خليل دعوة من دعوات العشاء على مائدة أحد وجهاء البلد ، أقامها بمناسبة عرس أحد أولاده . حضر الحفل مدعوون من طبقات شتى ، فحضره القضاة والأطباء والمعلمون والتجار وأرباب الحرف ، وحتى الأميين الفقراء . مدت الموائد العامرة بأصناف الأطعمة الشهية ، الفاخرة التي تحلق حولها المدعوون ، كل حلقة من الناس حول مائدة من الموائد ، وقعد خليل على إحدى هذه الموائد .. موائد أهل حلب التي تضم لحم الضأن والدجاج والسمك وأنواع مختلفة من ألد الطبخات وأشهاها .

نظر خليل إلى أطباق الطعام ، فوجد أمامه مباشرة طبقاً فيه حمامتان . حملق بالحمامتين المحمرتين طويلاً ، وتذكر جريمة التاجر الموصلية عندما استنجد بالحمامتين لتشهدا له ، فأطرق خليل رأسه يستعيد تفاصيل تلك القصة بكل أبعادها . ثم قهقهه خليل قهقهة لا إرادية يستعيد بها ضحكاته العالية الساخرة وهو يُجهز على القتل في بطن الوادي الكبير تحت الشجرة ، وكأنه نسيّ الوليمة والمدعوين وعاد بذاكرته إلى الماضي البعيد ، فهو حاضر كالغائب أو غائب كالحاضر . لقد لفت صمته الطويل ثم قهقهته أنظار من حوله من المدعوين وأسماعهم ، ولا سيما ضحكاته العالية التي لا مناسبة لها ، فليس هناك

حديث أو عمل يستثير الضحك ، كما أنه لم يكن هناك ما يدعو للوجوم والصمت الطويل .

فبعد وجومه الطويل أمام الحمامتين وضحكاته العالية الصاخبة ، لاحقته الأنظار المتعجبة جميعاً تطلب تفسيراً لسلوكه العجيب . وبشكل لا إرادي تنهد خليل طويلاً ، ثم انطلق يُحدِّث من حوله قصة قتله للتاجر الموصلية .. وكان قوة خفية قاهرة تُحرِّك لسانه تحريكاً جبرياً وهو لا يشعر . فلم يترك خليل شاردة ولا واردة من قصته إلا وأفشاها للحاضرين .

لم يكذب يتم حديثه إلا وشعر بأن عبثاً قد أزاحه عن صدره ، لكن حديثه أذهل الحاضرين فانتقل ذهولهم إليه بالعدوى ، فتاب إلى رشده وندم أشد الندم على إفشاء سرّه .. لكن بعد فوات الأوان . لقد انطلق لسانه وكأنه لا يقدر على ضبطه ، أو كأن قوة قاهرة لا سبيل لصددها أجبرت لسانه على الحركة والكلام .

أصبحت القصة بعد ساعة من إذاعتها حديث المجالس في حلب كلها

، فسمعها التوالي كما سمعها غيره من الناس . فأمر والي حلب بتوقيف المتهم على ذمة التحقيق ، وأمر قائد الشرطة أن يبدأ التحقيق الرسمي . فاستقدم قائد الشرطة الشهود الذين سمعوا القصة من المتهم مباشرة والذين جالسوه على مائدة العشاء نفسها ، وسجل أقوالهم جميعاً . ثم استدعى قائد الشرطة المتهم وأطلعه على أقوال الشهود ، فانهار المتهم واعترف بجريمته النكراء . فأحيلت أوراق التحقيق إلى قاضي المدينة الذي حكم على خليل بالشنق حتى الموت ، وبعد صدور هذا الحكم ، قال والي المدينة : لقد شهدتا . وقال قاضي المدينة : لقد شهدتا . وقال قائد الشرطة : لقد شهدتا . وقال الناس : لقد شهدتا .

وقبل تنفيذ حكم الإعدام بليلى ، جاءت زوجة خليل وأولاده إليه في سجنه ، فسألته زوجته : كيف أبحت بسررك المكنون أمام الناس جميعاً وأنت الذي استطعت أن تحافظ عليه مخفياً في صدرك طوال سنين كثيرة . لم يكن هذا سؤال زوجته فقط .. بل لقد كان سؤال أولاده وأقربائه وكل من صادف من الناس . وكان جواب خليل الذي لا يتبدل : إن إرادة قاهرة شلت إرادتي وأجبرتني على الكلام .

وفي الضجر .. اقتيد القاتل السالب إلى ساحة الإعدام لينفذ فيه حكم

الإعدام شنقاً حتى الموت . فهمهم بصوت خافت حين وُضع الحبل حول عنقه قائلاً : لم أتكلم بلساني بل بلسان الحمامتين اللتين كانتا في الطبق المستقر أمامي في دعوة العشاء . وما أن انتهى من كلامه هذا ، حتى تدلى جسم القاتل على أخشاب المشنقة ، فهتفت حشود الناس فرحة حول جثة القاتل الشرير الذي تخلّص مجتمعهم منه .

وفي هذه اللحظات المؤثرة ، وبعد أن أنزلت الجثة على الأرض .. حامت أسراب من الحمام حول جثة المجرم المشنوق ، كاد بعضها يلامس رأسه ، وكأن الحمام يريد أن يأكل منه . وفجأة .. انقلب هتاف الحشود الضخمة إلى تهليل وتكبير ، فقد استقرت حمامتان فوق رأس المصلوب لا تتحركان . فهدرت الحشود بصوت واحد : لقد شهدتا .

عجزت عدالة الأرض في اكتشاف سر القتل السليب ، فبقى القاتل السائب طليقاً سنين طويلة يحمل معه السر الدفين وتفاصيل الجريمة البشعة . لكن عدالة السماء كانت للقاتل السائب بالمرصاد ، فكشفت سره وساقته إلى القضاء . لقد شهدت الحمامتان وساقته شهادتهما إلى مصيره

المحتوم .. أمهله القدر ساعة ، ولكنه لم يهمله إلى قيام الساعة .

obeyikandi.com

## سمو الهمة

يُروى عن صلاح الدين الأيوبي - رحمه الله - أنه كان يحمل صناديق مقلدة في أيام جهاده ، فكان يحرص عليها أعظم الحرص ويرعاها أعظم رعاية . فظنَّ الذين من حوله من المقرَّبين إليه أنها ملئت ذهباً وجواهر . لكن بعد وفاته فتحت تلك الصناديق ، وإذا بها تحوي وصيةً وكهناً وكمية من التراب . فتحت الوصية وكان مما جاء فيها .. « أكن بهذا الكفن الذي تعطر بماء زمزم وزار الكعبة المشرفة ومنبر النبي صلى الله عليه وسلم ، أما التراب فهو من مخلفات الجهاد ، اصنعوا لي منه طابوقاً يوضع تحت رأسي في قفري » . فقيل إنه صنع من هذا التراب ١٢ طابوقة كبيرة تستقر اليوم تحت رأس صلاح الدين . لقد حرص بعد عودته من كل معركة يخوضها جهاداً في سبيل الله ، أن يجمع التراب المتكاثف فوق وجهه وثيابه ، ويضعه في صندوق من صناديقه السرية . والسؤال . كم عدد المعارك التي خاضها جهاداً لإعلاء كلمة الله حتى يجمع كل هذه الكمية من التراب التي صنعت له ١٢ طابوقة ؟ يقول عليه الصلاة والسلام « قيام ساعة في الصف للقتال في سبيل الله ، خير من قيام ستين سنة » رواه أحمد والترمذي وقال الألباني صحيح .

وهذا الصحابي عبدالله بن حذافه السهمي - رضي الله عنه - قد وقع أسيراً عند الروم ، فيخاطبه القيصر قائلاً : أعرض عليك أن تنصر ، فان فعلت خليت سبيلك وأكرمت موائك . قال عبدالله : إن الموت لأحب إلي ألف مرة مما تدعوني إليه . فقال قيصر : إن وافقت فاسمك سلطاني . قال عبدالله : والله لو أعطيتني جميع ما تملك وجميع ما ملكه العرب على أن أرجع عن دين محمد طرفة عين ما فعلت . قال قيصر : إذا أفتك . قال عبدالله : أنت وما تريد . ثم أمر به فصلب ، وقال لقناصته بالرومية : ارموه قريباً من يديه . فأخذوا يرمونه والقيصر يعرض عليه النصر فيأبى ، فقال : ارموه قريباً من رجليه . فما زال يعرض عليه مفارقة دينه ، وعبدالله بن حذافه مع كل ذلك يأبى . عندها .. دعا القيصر بقدر عظمية ، فصب بها الزيت ورفعت على النار حتى غلت ، ثم دعا بأسيرين من المسلمين ، فأمر بأحدهما أن يلقى فيها فالقي ، فاذا لحمه يتفتت وإذا عظامه تبدو عارية . فالتفت القيصر إلى عبدالله ودعاه إلى النصرانية ، فاستمع . فلما يبس منه ، أمر أن يلقى في القدر . فلما ذهب به دمعت عيناه ، فقال رجال القيصر : إنه يبكي . فظنَّ القيصر أنه جزع من الموت ، وقال ردوه إلي . فلما مثل بين يديه ، عرض عليه النصرانية ، فأبأها وامتنع عنها كما فعل من قبل ! فقال قيصر : ويحك ، فما الذي أبكك إذن ؟ قال عبدالله : أبكاني أنني قلت في نفسي : تلقى يا عبدالله الآن في القدر فتذهب نفسك من مرة واحدة ، وقد كت أشتهي أن يكون لي بعدد ما في جسدي من شعرٍ أنفس فتلقى كلها في هذا القدر في سبيل الله .

ساروا على موج البحار بحارا  
سجدهم والأرض تذف ناراً  
قبل الكنائب يفتح الأمصار  
خلق الوجود وقدر الأقدار

كانوا جبلاً في الجبال وربما  
لم تنس أفريقيا ولا صحراؤها  
بمأذن الإفرنج كان أذانهم  
يلمو جهاراً لا إله سوى الذي

### الحصن المنيع (٣)

ها هم أولاء الأبطال الأمجاد من جند الله ينفضون عنهم غبار القادسية (١٥ هـ) ، فرحين بما آتاهم الله من نصر ، مغتبطين بما كتب لإخوانهم الشهداء من أجر ، متشوقين إلى معركة أخرى تكون صنواً للقادسية في روعتها وجلالها ، آملين أن يأتيهم أمر الخليفة عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - بمواصلة الجهاد لاجتثاث العرش الكسروي من جذوره . فرغم قتل المسلمين في القادسية لأكثر من ٤٠ ألف جندي من الفرس ، وقتل قائدهم العام رستم وقائد مقدمة جيشه الجالينوس وبعض أكبر قادته ، إلا أن فلولاً كبيرة من الفرس قد هربت من أرض المعركة وفرت يميناً وشمالاً . لقد كان جيش المسلمين في القادسية قوامه ٣٦ ألف جندي ، قاتل جيشاً جراراً من الفرس تعداده أكثر من ١٢٠ ألف جندي ، تقدمهم ٧٠ فيلاً يحملون الرماة والمحاربين .. ومع كل ذلك العدد والعتاد والأفيال الضخمة ، فقد انهزموا وقُتل أكثر من ثلث الجيش الفارسي .

لقد قُضيَ على أكثر من ثلث ذلك الجيش ، لكن ما زال هناك منه قرابة الثلثين أو أقل . وهذا يعني أنه لا تزال للعرش الكسروي الفارسي قادة

وآلاف من الجنود تذود عنه لم يَضُونا بعد ، إذا لا بدَّ من تتبع الجيش الفار  
واقْتلاع سطوته إلى الأبد ، فمتى يأتي أمرك يا أمير المؤمنين ؟

لم يطل رجاء الغر الميامين وتشوقهم كثيراً ، فها هو ذا رسول الفاروق  
يقدم من المدينة إلى الكوفة ومعه أمر من الخليفة لواليتها أبي موسى  
الأشعري - رضي الله عنه - بالمضي بعسكره والالتقاء مع جند المسلمين  
القادمين من البصرة ، ثم الانطلاق معاً إلى الأهواز لتتبع الهرمزان  
والقضاء عليه ( فالهرمزان كان قائد اليمين في جيش الفرس في معركة  
القادسية ، وأصبح الآن قائد جيوش الفرس جميعاً بعد موت رستم ) .  
كذلك جاء في الرسالة أن يصحب أبو موسى معه مجزأة بن ثور السدوسي  
- رضي الله عنه - سيد بني بكر وأميرهم المطاع .

صدع أبو موسى بأمر خليفة المسلمين باللاحق بالهرمزان وجنده ، وأمره  
له بأن يصحب معه في جيشه مجزأة بن ثور السدوسي . وهنا .. التفت الناس  
إلى بعضهم بعضاً مستنكرين أو مستغربين حرص الخليفة على انضمام  
شخص مثل مجزأة السدوسي إلى جيش كبير منتصر ! أما نكفي نحن حتى  
يحرص الخليفة على هذا السيد ؟! من مجزأة بن ثور السدوسي هذا ؟

انتهى الجهر برسالة الخليفة ، فتجهز الجيش بسرعة وقسمه أبو موسى كالعادة إلى خمسة أقسام : قلب وميمنة وميسرة ومقدمة وساقة ( مؤخرة الجيش ) ، وجعل مجزأة قائداً للميمنة . وصل جيش البصرة القادم من القادسية إلى الكوفة فانضموا إلى الجيش العام ، ومضوا جميعاً غزاة في سبيل الله .

فما زال جيش المسلمين يحرر المدن ويطهر المعامل والحصون ، والهرمزان يفر أمامهم من مكان إلى آخر ، حتى بلغ مدينة تستر ( وتسمى بالفارسية ششتر وتعني الجميلة ) فاحتفى بحماها . إن مدينة تستر من أجمل مدن الفرس جمالاً وأبهاها طبيعة وأقواها تحصيناً ، وهي إلى جانب ذلك مدينة عريقة ضاربة في أعماق التاريخ ، مبنية على مرتفع من الأرض على شكل حصان . يسقي المدينة نهر كبير يُدعى بنهر دُجِيل ، وفي ساحتها شاذروان ( منهل من الماء له حوض ونوافير ، فيه تماثيل حيوانات يخرج الماء من أفواهها ) بناه الملك سابور ( وبالفارسية شابور ) ليرفع إليها ماء النهر من خلال أنفاقٍ حفرها تحت الأرض . لقد كان شاذروان تستر وأنفاقه عجيبة من عجائب البناء ، شُيِّد بالحجارة الضخمة المحكمة ، ودُعِم بأعمدة الحديد الصلبة ، وربط هو وأنفاقه بالرصاص . كان حول

تستر سورٌ كبيرٌ عالٍ يحيط بها إحاطة السوار بالمعصم ( قال عنه المؤرخون :  
إنَّهُ أول وأعظم سورِ بُني على ظهر الأرض ) .

ومع كل تلك التحصينات الطبيعية والبشرية ، فقد تمكن الهرمزان  
رغم ضيق الوقت وملاحقة جيش المسلمين له ، من حفر خندق عظيم  
حول سور المدينة يتعذر على الفرسان اجتيازه وتخطيه ، وحشد وراءه آلافاً  
مؤلفةً من خيرة جنود فارس . إنَّ الخندق حيلة حربية فارسية قديمة  
استعملها سلمان الفارسي - رضي الله عنه - في حماية المدينة المنورة من  
غزو الأحزاب في العام الخامس الهجري ، فالمسلمون قد ألفوا هذه الحيلة  
من قبل ويعرفون صعوبة التغلب عليها .. يا لها من مشكلة !

عسكرت جيوش المسلمين حول خندق تستر الكبير ، وظلت خلفه ١٨  
شهرًا لا تستطيع اجتيازه . لقد نصب الفرس من جهة مدينتهم جسورًا  
خشبية على الخندق لعبور فرسانهم وجنودهم إلى المسلمين . فإذا دارت  
معركة بينهم وبين المسلمين وشعروا بالإرهاق فيها ، عبروا الجسور إلى  
مدينتهم ورفعوها لكي لا يستطيع جند المسلمين اللحاق بهم وتخطي  
الخندق الكبير من طريق تلك الجسور .

خاض المسلمون مع جيوش الفرس خلال تلك المدة التي أنهكتهم ٨٠ معركة، وقلَّ معركة من هذه المعارك إلا وتبدأ بالمبارزة بين فرسان الفريقين، ثم تتحول بعد ذلك إلى حرب ضارية ضروس. وقد أبلى مجزأة بن ثور السدوسي في هذه المبارزات بلاءً أذهل العقول وأدهش الأعداء والأصدقاء في وقت واحد، فقد تمكن مبارزةً من قتل ١٠٠ فارس شجاع من فرسان الأعداء. فأصبح اسم مجزأة السدوسي يثير الرعب في صفوف الفرس، ويبعث النخوة في صدور المسلمين. وعند تلك المشاهد من المبارزات والالتحامات .. أدرك الذين لم يكونوا عرفوا مجزأة من قبل لِمَ حرص أمير المؤمنين عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - أن يكون هذا البطل الباسل في عداد الجيش الغازي .

لقد كانت ٨٠ معركة .. لكنها كانت جميعاً وعلى مدى ١٨ شهراً خلف الخندق بعيدة عن الحصن وأبوابه . إلى متى ونحن ننتظر الانقضاء النهائي على هذا الجيش الفارسي؟! إلى متى وهذا الجيش ينعم بكل أنواع الطعام والشراب والزرع في مدينته الجميلة وافرة الماء والزاد، ونظل نحن بعيدين عن الإمداد والأعوان؟! ولعل بعضهم قد قال: إلى متى ينعم هؤلاء الفرس بلقاء الأهل والأطفال، ونحن بعيدون عن ضم الأهل

والأحاب والأصحاب ؟ متى ينتهي هذا الجمود ويحصل النصر النهائي  
الأكيد ؟ أو الفوز بالشهادة .. والشهادة غاية كل مؤمن ومريد ؟

وبعد انقضاء ١٨ شهراً والمسلمون على مثل تلك الحال من الضنك  
الشديد .. جاء الفرج الأول . ففي آخر معركة من تلك المعارك الثمانين ،  
حمل المسلمون على عدوهم حملةً باسلةً صادقةً أرعبت الفرس وحراس  
الجسور ، فتركوا الجسور منصوبة فوق الخندق ، ولأدوا بمدينتهم مغلقين  
عليهم أبواب حصنها المنيع .

انتقل المسلمون بعد هذا الصبر الطويل من حالٍ سيئةٍ إلى أخرى أشدَّ  
سوءاً ! فصحيح أن المسلمين قد عبروا الخندق العظيم ، لكن الفرس أخذوا  
يطردونهم بسهامهم الصائبة من أعالي الأبراج عندما يحاولون الاقتراب  
من أسوار المدينة . كما أن الفرس كانوا يدلون من فوق الأسوار سلاسل من  
حديد ، في نهاية كل سلسلة كلاليب وأشواك متوهجة من شدة ما حُميت  
في النار ، فإذا رام أحد من جنود المسلمين تسلق الأسوار أو الاقتراب منها ،  
أنزلوا هذه الكلاليب الحامية الحمراء عليه ، فأدخلوها بين لحمه وعظمه  
وجذبوه إليهم ، فيحترق جسده ويتساقط لحمه ويقضى عليه . إذاً هو

انتظاراً آخر طويل ، أمام حصن عال منيع ، وسهام صائبة نافذة ، وكلايب مستعرة قاتلة .. فما العمل !؟

اشتد الكرب على المسلمين ، وأخذوا يسألون الله بقلوب ضارعة خاشعة أن يفرج عنهم وينصرهم على عدوه وعدوهم . فلا ناصر ولا مغيث ولا مجيب ولا كاشف اللهم والغم إلا الله .. فإنه الركن إن خانتك أركان . فكثر الذكر والاستغفار والقيام والإلحاح بالدعاء . ربنا عجل فرجك وانصر جندك واخذل أعداءك يا سميع يا مجيب . استمر الحال على هذا أياماً وشهوراً ، وفي ليلة من الليالي .. وبينما أبو موسى يتأمل أمام خيمته سور تستر العظيم يائساً من اقتحامه أو عبوره ، سقط أمامه سهمٌ قذف نحو خيمته من فوق السور العظيم . نظر أبو موسى إلى هذا السهم فإذا فيه رسالة تقول : لقد وثقت بكم معشر المسلمين ، وإني أستأمنكم على نفسي ومالي وأهلي ومن تبعني ، ولكم عليّ إن أعطيتموني الأمان أن أدلكم على منفذ تنفذون منه إلى المدينة الحصينة .

كتب أبو موسى من فوره رسالةً فيها الأمان والعهد لصاحب السهم ، ثم قدر المكان والاتجاه الذي جاء منه السهم ، فقذف السهم بالقوس مرة أخرى

إلى ذلك المكان . وصل السهم إلى الرجل المجهول ، فاستوثق بأمان المسلمين وعهدهم لما عُرِفَ عنهم من الصدق والوفاء بالعهد ، فتسلل إليهم تحت جناح الظلام بعيداً عن عيون الهرمزان وأعوانه . فلما وصل الرجل إلى معسكر المسلمين ودخل خيمة أمير الجند أبي موسى الأشعري ، أفضى إليه بحقيقة أمره فقال : نحن من سادات القوم وأشرفهم ، وقد قَتَلَ الهرمزان أخي الأكبر وعدا على ماله وأهله ، ثم أضمر لي الشر في صدره ، حتى ما عدت آمنه على نفسي وأولادي ، فأثرت عدلكم على ظلمه ، ووفاءكم على غدره ، وعزمت على أن أدلكم على منفذ خفي تنفذون منه إلى تستر . فأرسل معي إنساناً يتحلى بالجرأة والعقل ، ويكون ممن يتقن السباحة حتى أرشده إلى الطريق .

استدعى أبو موسى مجزأة وأسراً إليه بالأمر وقال : أعني برجل من قومك أو برجل ممن عرفت وخبرت بعد كل هذه المعارك الضارية له عقل وحزم وجلد وقدرة على السباحة ، لأسند إليه هذه المهمة العظيمة التي قد يكون لنا بنجاحه فيها النصر والخلاص من هذا الحصار الممل الطويل . فقال مجزأة : اجعلني ذلك الرجل . فقال له أبو موسى : إذا كنت قد شئت فعلى بركة الله .

وقبل أن ينطلق مجزأة مع الدليل الفارسي ، أوصاه أبو موسى بأربع وصايا : أما الأولى : أن يحفظ الطريق ، وأما الثانية : أن يعرف ويحدد موضع أفضل وأسهل باب يستطيع جند المسلمين الدخول منه إلى قلب المدينة ، وأما الثالثة : أن يحدد مكان الهرمان ويتثبت من شخصه وشكله ، وأما الوصية الرابعة والأخيرة : ألا يحدث أمراً غير ذلك .

مضى مجزأة تحت جناح الظلام مع دليله الفارسي شاداً سيفه وسهامه على ظهره ، فدخلا في نفق مظلم تحت الأرض يصل ويربط بين النهر والمدينة . كان للنفق هيئات شتى ، فتارة يتسع حتى يتمكن العشرة من الناس من السباحة في مائه ، وتارة يضيق حتى يكاد الواحد أو الاثنان من الناس يلج فيه ، وتارة يكون الماء ضحلاً يستطيع الشخص المشي فيه ، وتارة يصبح غزيراً لا يقوى الإنسان على اجتيازه إلا بالسباحة ، وتارة يهدأ ماؤه ويصفو ، وتارة يهدر ماء النفق ويموج ويعلو ، وتارة تنتشعب دهاليزه وطرقه ، وتارة تستقيم فلا ترى فيه إلا طريقاً واحداً .. وهكذا كان حال مجزأة مع هذا النفق المهلك وهذه المهمة الخطرة حتى بلغ قبيل شروق الشمس المنفذ والمكان الذي يستطيع الدخول منه إلى المدينة .

مكث الدليل الفارسي ومجزأة في مكانهما يراقبان المدينة بلا حراك أو صوت ، وذلك حتى يتمكن مجزأة من أداء كل وصايا أبوموسى له . وفي هذه الأثناء من الانتظار والترقب والضحص الدقيق .. نصح الفارسي مجزأة باختيار الباب الشرقي لدخول قوات المسلمين إلى المدينة ، فهو الأضعف تحصيناً والأقل حراسة ، كما أنه الأقرب إلى تجمع المسلمين وأكثر قواتهم . وعند بزوغ أول ضوء للشمس .. خرج الهرمزان من مخبئه فأشار الفارسي إليه وقال : هذا هو الهرمزان ، ذلك الذي تطلبون . فهم مجزأة بأن يردي الهرمزان بسهم في نحره ، فهو ليس مجرد سيد بني بكر وفارسها ، بل هو راميتها الماهر أيضاً . فما إن وضع سهمه في القوس وجر وترها ، حتى تذكر وصية أبي موسى له بالألا يحدث أمراً غير ما أوصاه به . فكبح جماح رغبته في رمي الهرمزان وعاد إلى معسكره من حيث جاء .

أطلع مجزأة أبا موسى على خبايا الرحلة وخطورتها ، فقال أبو موسى : الأمر الآن أمرك يا مجزأة ، فأنت من خبرت الطريق وشاهدت المدينة فعرفت الخفايا ولوازم اقتحام المدينة وعدته . فقال مجزأة : أحتاج إلى ٣٠٠ رجل لتنفيذ هذه المهمة يا أمير الجند ، فهي مهمة شاقة خطيرة ، لا ينجو منها إلا الأشداء من الرجال .

اختار أبو موسى لمجزأة ٣٠٠ رجل من أشجع جند المسلمين قلباً ، وأشدهم  
جلداً وصبراً ، وأقدرهم على السباحة والعموم . ثم أمر أبو موسى عليهم  
مجزأة ، وودعهم وأوصاهم بطاعة أميرهم ، وجعل التكبير علامة على  
دعوة المسلمين لاقتحام المدينة من بابها الشرقي الذي أشار إليه الدليل  
الفارسي .

أمر مجزأة رجاله أن يتخفوا من ملابسهم ما استطاعوا إلى ذلك  
سبيلاً ، حتى لا تشرب ملابسهم الماء ، فتحمل منه ما يثقلهم ويبطئ في  
ماء النفق سباحتهم وحركتهم . كذلك حذرهم مجزأة ألا يأخذوا غير  
السيوف لهم سلاح ، وأوصاهم أن يشدوا السيوف على ظهورهم شداً  
محكماً حتى لا تعيقهم في أثناء السباحة . وبعد هذه الوصايا والتعليمات  
الصارمة .. مضوا جميعاً في آخر الهزيع الأول من الليل وفي يد بعضهم  
مشاعل النيران تنير لهم ظلمة النفق وسواده .

ظل مجزأة وجنده البواسل نحواً من ساعتين يصارعون عقبات هذا  
النفق الخطير ، فيصرعونها تارةً وتصرعهم تارةً أخرى . لقد كان الماء  
في بعض دهاليز النفق هادراً شديداً الجريان يعيق تقدم أقوى الرجال

وأجلدهم ، لقد كان عمق الماء يمتد طويلاً إلى مسافات تتعب أمهر السباحين وأسرعهم .. لقد كانت بحق مهمة ومغامرة خطيرة .

فلما بلغ مجزأة ورجاله قبيل الفجر المنفذ المؤدي إلى المدينة الحصينة وأبوابها الموصدة ، أدرك مجزأة أنّ ماء النفق الهادر قد ابتلع ٢٢٠ رجلاً من رجاله ، وأبقى له فقط ٨٠ رجلاً . يا لهذه الكارثة .. لقد فقدت ثلاثة أرباع فرقتي ، لم يبق لي إلا الربع فقط .. مع العمل ؟

استشار مجزأة من معه من الأبطال الناجين ، فكانوا على قلب رجل واحد ، وكان جوابهم أنهم لم يبلغوا هذا المبلغ من التخطيط والتنفيذ والجهد حتى يرجعوا من حيث أتوا ، فإما نصرٌ يفرح به المؤمنون وتكسر به شوكة الأعداء ، وإما شهادةٌ قد أتوها ظامعين تنقلهم إلى فردوس السعداء . فلما رأى مجزأة من فرقته تلك الحماسة والاندفاع .. عزم على تنفيذ الخطة وفتح باب المدينة لجيش المسلمين .

جرّد مجزأة ورجاله سيوفهم ، وانقضوا انقضاض رجل واحد على حماة الباب الشرقي ، الذين تواجفوا بوجود هؤلاء الفرقة داخل تستر عند هذا

الوقت من الفجر . أغمد مجزأة وجنده السيوف في صدور الحراس ، ثم وثبوا إلى الأبواب وفتحوها وهم يكبرون .

تلاقت تكبيرات فرقة مجزأة من الداخل مع تكبيرات إخوانهم من المسلمين في الخارج ، فتدفق المسلمون عند الفجر على المدينة من بابها المفتوح ، ودارت بينهم وبين أعداء الله رحى معركة ضروس قلما شهد تاريخ الحروب مثلها هولاً ورهبةً وعدداً في القتلى .

وفيما كانت المعركة قائمة على قدم وساق ، أبصر مجزأة الهرمزان في ساحتها . هذه فرصته للنيل ممن يطلبه أمير المؤمنين ، هو الشخص الوحيد الذي رآه ويعرفه ، فقصده ووثب عليه بالسيف . فما كاد مجزأة يصل إلى الهرمزان ، حتى ابتلع الهرمزان موج المتقاتلين الذي مرّ بينهما وأخفاه عن ناظره .

ضاعت فرصة قتل القائد العام للفرس ومطلوب الخليفة ، فأخذ مجزأة يطلبه من جديد وسط كل هذه الجموع والخيل والغبار والطعن والضرب . إن مجزأة يريد لا يريد سواه ، فقد جعلهم هذا العالج ينتظرون

قراية السننتين خارج أسوار تستر .. لا بدّ من إيجاده وقتله وكسر شوكة  
الفرس إلى الأبد . وبعد عناء من البحث والمراقبة .. لمحّه مجزأة من جديد  
، فاندفع إليه اندفاعاً هي أشد من الأولى في حماستها وضراوتها .

تصاول مجزأة والهرمزان بسيفيهما طويلاً ، وفي لحظة منتظرة ..  
انكشف رأس الهرمزان ، فعلاه مجزأة بضربة قاتلة ، اعترضها الهرمزان  
بسيفه في اللحظة الأخيرة ، فارتد سيف مجزأة من قوة الضربة إليه  
فأصابه في مقتل .

لقد خرَّ البطل الباسل مجزأة صريعاً على أرض المعركة ، لقد مات  
مجزأة ، لكنه مات وعيناه قريرتان بما حقق الله على يديه وعلى أيدي  
إخوانه من المجاهدين من فتح عظيم أُزيل به شوكة الفرس وخطرهم .

واصل جند المسلمين القتال حتى كتب الله لهم النصر ، ووقع الهرمزان  
أسيراً في أيديهم . فانطلق المبشرون إلى المدينة يزفون إلى عمر بن الخطاب  
- رضي الله عنه - بشائر الفتح ، ويسوقون له أمامهم الهرمزان وعلى رأسه  
تاجه المرصع بالجواهر ، وعلى كتفيه حلته الموشاة بخيوط الذهب ، ليراه

الخليفة أمامه أسيراً ذليلاً . لكن المبشرين يحملون مع تلك التبشير  
تعزية حارة للضاروق بموت فارسه الباسل المغوار مجزأة بن ثور السدوسي  
رحمه الله ورضي عنه وأكرمه في جناته .

## رسالة تذكير

من سيد التابعين الحسن البصري إلى أمير المؤمنين عمر بن عبدالعزيز . .  
اعلم يا أمير المؤمنين أن الله جعل الإمام العادل قوام كل مائل ، وقصد كل جائر ، وصلاح كل فاسد ، وقوة كل ضعيف ، ونصف كل مظلوم ، ومَفْرَع كل مَلْهُوف . الإمام العادل كالأب الحاني على ولده ، يسعى لهم صغاراً ، ويعلمهم كباراً ، يكتسب لهم في حياته ويدخر لهم بعد مماته . والإمام العادل كالأم الشفيقة البرّة الرفيقة بولدها ، حملته كرها ، وربته طفلاً ، تسهر بسهره ، وتسكن بسكونه ، ترضعه تارة ، وتغضبه أخرى ، وتفرح بعافيته ، وتغتم بشكايته . والإمام العادل هو القائم بين الله وعباده ، يسمع كلام الله ويُسمِعُهُمْ ، وينظر إلى الله ويُريهِمْ ، وينقاد إلى الله ويتقوِّدهم . فلا تكن يا أمير المؤمنين فيما ملكك الله ، كعبد ائتمنه سيده ، واستحفظه ماله وعياله ، فبدد المال ، وشرد العيال ، فأفقر أهله ، وفرّق ماله . وأذكر يا أمير المؤمنين « إذا بعث ما في القبور ، وحصل ما في الصدور » ، فالأسرار ظاهرة ، والكناب « لا يغادر صغيرة ولا كبيرة إلا أحصاها » . فالآن يا أمير المؤمنين وأنت في مهل ، قبل حلول الأجل ، وانقطاع الأمل . فلا تحكم في عباد الله بحكم الجاهلين ، ولا تسلك بهم سبيل الظالمين ، ولا تسلط المستكبرين على المستضعفين . يا أمير المؤمنين لا يغرنك الذين يتعمون بما فيه بؤسك ، ويأكلون الطيبات في دنياهم بإذهاب طيباتك في آخرتك . ولا تنظر إلى قدرتك اليوم ، ولكن انظر إلى قدرتك غداً ، وأنت مأسور في حبائل الموت ، وموقوف بين يدي الله في مجمع من الملائكة والنبين والمرسلين ، وقد عنت الوجوه للحجى القيوم .

## الشكايات الأربع (٤)

كثرت الفتوحات في عهد عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - واتسعت رقعة الخلافة الإسلامية وامتدت . ففي عهده هُزم الروم في معركة اليرموك ، وهُزم الفرس في معركة القادسية ، وأصبحت جميع مدن الشام والعراق تحت سيطرة وإدارة الخلافة الإسلامية في المدينة المنورة . لذا فهذه المدن جميعاً تحتاج من عمر إلى أن يوكل عليها رجالاً يستطيعون حكمها وإدارتها والقيام بمصالح الناس وشؤونهم . إن اختيار الولاة والنواب ومراقبة أدائهم هي من أهم مهام الخليفة ومسئوليّاته .. كيف لا وهم يمثلونه ويسوسون الناس بقوة سلطانه وحكمه .

بحث أمير المؤمنين عمر عن والٍ كفاء يكون والياً على مدينة حمص ( إحدى أكبر مدن الشام الواقعة بين دمشق وحلب ) . بحث عمر عن ضالته تلك في المدينة المنورة ، فالمدينة فيها صحابة أكفاء قادرين على تحمل مثل هذه المسؤولية . لكن كانت هناك مشكلة في البحث والاختيار من بين هؤلاء الصحابة الأجلاء ! المشكلة أن المنصب لمثل هؤلاء ليس تشريفاً ووجاهةً يترنون به أمام الناس ، بل هو أمانة وتكليف وحساب أمام الله تعالى قبل

الخليفة و الأمة . يكفي الرجل عيوبه وزلاته وعثراته حتى يقبل أن ينشغل بمسئوليات الناس ومصالحهم .. فلعل تقصيره بهذه المسؤوليات والمصالح هو ما يوجب تعذيبه بنار الله يوم القيامة . أليس أنت القائل يا عمر : لو عثرت بغلة في العراق لخشيت أن يسألني الله عنها لم لم تسو لها الطريق يا عمر . فها أنت خائف من هذه المسؤوليات يا عمر ، فلماذا لا نخاف نحن ؟! هكذا كانوا يفكرون رضي الله عنهم وأرضاهم أجمعين .

انظر إلى لاعب الشطرنج يجمعها مغالباً ثم بعد الجمع يرميها  
كالمرء يكدح للدنيا ويجمعها حتى إذا مات خلاها وما فيها

لكن عمر أكمل رحلة البحث .. فبعد فترة من التدقيق واعتذار نضر من الصحابة عن تولي هذا المنصب ، وجد ما ينشده . سعيد بن عامر الجمحي هو من يأخذ الولاية بحقها ، فهو القوي الأمين ، وهو من الصحابة الذين رباهم النبي [ على التقوى والرحمة والعدل . فقال عمر لسعيد : أريدك أن تكون أميراً على حمص . فقال سعيد كما قال بعض الصحابة لعمر من قبله : لا يا أمير المؤمنين ، لا تفتني في ديني . وعندها غضب عمر لكثرة اعتذار إخوانه فقال : تتخذوني خليفة عليكم وتضعون هذا الأمر في

عنقي ، ثم أطلبكم للإمارة فتتخلون عني ، والله لا أدعك ، أقسم عليك يا سعيد أن تكون والياً على حمص . فِيرغَم سعيد بن عامر الجمحي بحلف عمر إرغاماً على هذا المنصب ، فيغادر المدينة المنورة هو وزوجته بعد أن ودَّع أصحابه وأحابيه إلى حمص .

وتمر الأيام والأشهر .. فإذا بعمر بن الخطاب يُبصر تجاراً من مدينة حمص قد زاروا المدينة المنورة ، فيستوقفهم عمر ويقول : كيف حال أهل حمص ؟ فقالوا : بخير والحمد لله . فيقول : وكيف حال أميرها سعيد بن عامر ؟ فيقولون : هو نعم الأمير يا أمير المؤمنين . فقال عمر : هاكم هذه الورقة اكتبوا لي فيها قائمة بأسماء الفقراء والمساكين في حمص حتى أسدَّ حاجتهم .

أخذ التجار الورقة وبدأوا يسطرون عليها أسماء الفقراء والمساكين ، وإذا بأول اسم يكتبه التجار في الورقة هو سعيد بن عامر الجمحي ! فيقرأ عمر الورقة فيقول : من سعيد بن عامر هذا ؟! قالوا : أميرنا الجمحي . فقال عمر : أميركم فقير .. أحقاً ما تقولون ؟!! قالوا : نعم .. والله إنَّه لتمر عليه الأيام الطوال ولا يوقد في بيته نار . فبكى عمر بكاءً شديداً حتى

بلَّت دموعه لحيته ، ثم عمد إلى ألف دينار من بيت مال المسلمين فجعلها في صرة ، وقال لوفد التجار : اقرؤوا على سعيد السلام وقولوا له : بعث أمير المؤمنين إليك بهذا المال لتستعين به على قضاء حاجتك . ودَّع عمر الوفد ، وانصرف وفد التجار بعد يومين إلى حمص .

وصل التجار إلى حمص .. فطرقوا باب أميرهم سعيد بن عامر ، ودفعوا إليه بصرة المال . فسألهم مستنكراً : ما هذا ؟ فقالوا : معونة .. ألف دينار من أمير المؤمنين لك . فأخذ سعيد الصرة منهم ، وأدخلها بيته وهو يُبعدها عن جسمه وثيابه .. يمسكها من طرف كأنما يمسك خرقة نجسة وهو يردد : أعوذ بالله من الشيطان الرجيم ، إنا لله وإنا إليه راجعون ، لا حول ولا قوة إلا بالله .. يردد هذه الكلمات وكأنما نزلت عليه نازلة أو حلَّ به بلاء .

هبت إليه زوجته مذعورة ، وقالت : ماشأنك ياسعيد ؟! أمات أمير المؤمنين ؟! قال : لا .. بل الأمر أعظم من ذلك . قالت : أهرم جيش المسلمين ؟! قال : بل أعظم من ذلك . قالت : وما ذاك .. لقد أفرغتني ؟! فقال سعيد : دخلت علي الدنيا لتفسد آخرتي ، وحلَّت الفتنة في بيتي ..

لقد جاءتني هذه الدنانير . قالت : تخلص منها .. قالتها وهي لا تدري من أمر الدنانير شيئاً ، وأنها أعطية من الخليفة عمر إلى زوجها سعيد . فقال لها : أتساعديني على ذلك ؟ قالت : نعم فدتك نفسي .

أخذ سعيد وزوجته الدنانير فجعلها في صرر صغيرة ، يقسمان المال فيها على المحتاجين والفقراء من أبناء حمص . فما بزغ فجر اليوم التالي إلا والمال كله قد نفذ ، ولم يبق من الألف حتى درهم واحد . فحمد الله سعيداً وقال : الحمد لله أن الفتنة قد زالت .

ثم تمضي السنون سريعة .. وتكون زيارة عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - للشام ، عندما اشترط نصارى بيت المقدس على جيش أبي عبيدة عامر بن الجراح - رضي الله عنه - وهو يحاصر مدينتهم ، أن يأتي خليفة المسلمين إليهم إذا ما أراد الجيش الإسلامي دخول المدينة صلحاً . فيصل عمر إلى بيت المقدس ويتسلم مفتاحه ويصلي فيه والمسلمون . ووجد عمر هذه الزيارة فرصة له يتفقد فيها ديار الشام القريبة من بيت المقدس ، والوقوف على أحوال رعيته وأمرائه وأعوانه .. فعزم على زيارة حمص .

فلما أشرف عمر على مدينة حمص ، رأى جمعاً غفيراً من أهل حمص وقد تجمهروا خارج المدينة عند بابها الكبير ، فظن عمر أن هذا من حسن الاستقبال والاحتراف بقدمه . لكنه لما اقترب من وجوه القوم .. رأى وجوهاً عابسة وعيوناً غاضبة وأنفساً مضطربة شاكية .. ما الخبر ؟! ما الذي أغضب هؤلاء ؟! فلما سألهم عمر عن خبرهم ، قالوا : يا أمير المؤمنين إن لنا على سعيد بن عامر الجمحي أربع شكايات ، كل واحدة منها أعظم من الأخرى .

صُعب عمر وذهل مما يرى ويسمع ، وكأنه يقول لنفسه : أنا المسئول الأول أمام الله عن هذا الوالي ، لماذا غفلت عنه كل هذا الزمن ؟ لقد خيب ظني وما أصابت فراستي فيه ، كيف يجرؤ على التقصير في إدارة مدينته والسعي في مصالح أهلها ؟! لقد قال النبي [ « ما من والٍ يلي رعية من المسلمين فيموت وهو غاش لهم ، إلا حرمَّ الله عليه الجنة »<sup>(٥)</sup> ] .. لقد غششتهم بهذا الوالي . وبعد لحظات الدهول هذه .. تذكر عمر أن المشكو عليه هو سعيد بن عامر الجمحي الذي طالما وثق به وبدينه وأمانته ، فدعا الله ألا يخيب ظنه فيه .

وهنا طلب عمر إلى سعيد الحضور الفوري أمامه وأمام الناس ليرد على هذه الشكايات الأربعة . فالعدل الإسلامي لا يحابي أحداً ، لا يحابي أميراً ولا وزيراً ولا غنياً ولا وجيهاً ولا صديقاً ولا قريباً . فالكل أمام قضائه سواء حتى يُقتص من الظالم ويُرد للمظلوم حقه . لقد أعلنها النبي [ مدوية عندما أراد حبه وابن حبيبه أسامة بن زيد الشفاعة في إيقاف حد قطع يد المخزومية التي سرقت ، فقال عليه السلام : « أتشفع في حد من حدود الله تعالى ؟ ثم قام فاخْتَطَبَ ، ثم قال : إنما أهلك الذين من قبلكم أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف تركوه ، وإذا سرق فيهم الضعيف أقاموا عليه الحد . وأيمُ الله لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها » (٦) . لقد كانت كل تلك المعاني واضحة عند الفاروق ، فلم يحاب سعيداً لصحبته أو صداقته أو سبق إسلامه ، بل ناداه أمام خصومه ليدافع عن نفسه ويرد على الشكايات الأربعة . فأشقى الولاة من شقيت به رعيته .. هكذا يقول عمر .

فقال عمر لأهل حمص : هاتوا الشكوى الأولى . فقالوا : يا أمير المؤمنين .. إن سعيد بن عامر الجمحي لا يخرج علينا في الليل ، فبعد أن يصلي العشاء فينا ، يقوم ولا يكلمنا ولا يجيب أحداً فينا ، ولا نراه إلا في فجر الغد . فقال عمر بصوت غاضب : ما تقول في ذلك يا سعيد ؟ هل شغلتك الزوجة

والأطفال عن مصالح الناس ؟ هل شغلتك مجالس الأحابب والأصحاب في المساء عن تفقد أحوال رعييتك ؟ ما الذي يمنعك من الخروج لهم ليلاً ؟! فقال سعيد : لا حول ولا قوة إلا بالله ، وماذا تريدون مني بالليل وليس بكم حاجة إليّ وليس لي حاجة إلى مجالسكم ، سامحكم الله ، والله ما أسأت إلى أحد منكم ، وإني بكم لرفيق وعلى خيركم لحريص . يا أمير المؤمنين .. إنني وددت أن يكون هذا سرّاً بيني وبين الله ، أما والحال ما ترى ، فأقول : أما النهار فجعلته لهم وأما الليل فجعلته لله .

وكان سعيد يقول في نفسه : إنما أنا في هذه الدنيا كعابر سبيل أو مستظل تحت شجرة ، نام تحتها ثم مشى عنها وتركها . فالفطن من عمل لدار خالدة عامرة لا شقاء فيها ، وليس لدار فانية خاربة لا تدوم حالها وأنسها . قال أبو هريرة رضي الله عنه : أن النبي [ مرسخلة جرياء قد أخرجها أهلها ، قال : ترون هذه هيئة على أهلها ؟ قالوا : نعم . قال : والله للدنيا أهون على الله من هذه على أهلها <sup>(٧)</sup> . يكفي يا عمر عملي مع الناس النهار كله ، لن أنسى حظي من الآخرة ، ولن أنسى أنني خلقت عبداً لأعبد الله وأشكره ، ولن أنسى أنه جواد كريم تتابع فضله وخيره ووجب علينا دوام شكره وذكره . المهم أنْ عمر سكت وقَبِلَ ورَضِيَ

من سعيد رده الأول ، فانتقل مع القوم إلى الشكوى الثانية .

فقال عمر للناس : هاتوا الشكوى الثانية . فقالوا : يا أمير المؤمنين .. إن سعيداً لا يخرج علينا من نهاره إلا متأخراً وعندما ترتفع الشمس كثيراً . فقال عمر بنبرة حادة غاضبة : ما تقول في ذلك يا سعيد ؟ فسكت سعيد قليلاً .. ثم قال : والله إني أكره أن أقول ذلك ، أما وإنه لا بد منه ، فإنه يا أمير المؤمنين ليس لي في البيت خادم ، وزوجتي مريضة ضعيفة لا تقوى على العمل ، فأنا من يساعدها على العجين ، فأعجن لها العجين ، ثم أجلس حتى يختمر ، فأخبزه لها ونأكل منه ، ثم أتوضأ وأخرج إليهم . فرضي عمر وسكت .. لكن بقي عليك شكائتان يا سعيد ، فلعلك تجيب عنهما بمثل ما أجبته عن أختيهما فأسلم وتسلم .. بهذا كان عمر يُحدث نفسه .

يلتفت عمر إلى أهل حمص ويقول : هاتوا الشكوى الثالثة . فقالوا : يا أمير المؤمنين إنه في يوم من الأسبوع لا يخرج علينا حتى يكون قريباً من أذان الظهر . فالتفت عمر إلى سعيد ، وقال بصوت أخفض حدة من حاله الأولى : ما تقول في ذلك يا سعيد ؟ قال : يا أمير المؤمنين .. وسكت

هنيهة وتنهد تنهد الحزين الذي انكشفت أسراره مع ربه ، ثم قال : ليس لي يا أمير المؤمنين إلا هذا القميص الذي هو على جلدي الآن ، وفي هذا اليوم الذي يذكرون أخلعه وقت الصبح وأغسله وأنشره ، ثم إذا جفَّ لبسته وخرجت إليهم قبيل أذان الظهر .. أفي ذلك بأس يا أمير المؤمنين . فقال عمر : لا . تنفس عمر الصعداء بعد أن ذهب أكبر هممه وكربه من هذه الردود المسكتة التي دلت على زهد واليه وصلاحه . لكن بقيت عليك يا سعيد آخر شكوى من القوم ، وأريد أن يكون جوابك عليها شافياً كافياً مسكتاً تزيل به آخر همي وغمي من شكايات أهل حمص .

التفت عمر إلى أهل حمص ثم قال : وما تشكون منه أيضاً ؟ قالوا : يا أمير المؤمنين ، إنَّ سعيداً عندما يكون في مجلسنا ، تصيبه سرعة يرتعش لها جسمه ، ثم يغشى عليه ويغيب عن وعيه . وهنا قد يقول بعض الناس : ما هذه الشكوى الظالمة ؟ فهذا مرض لا دخل للإنسان فيه !! هذا صحيح ، لكنها عين السخط التي تبدي وتحصي المساويا بغض النظر إن كانت بإرادة الإنسان أو عدمها . لكن عمر هنا أراد أن يستوضح للناس ولنفسه من سعيد ، إن كانت هذه السرعة والإغماءة بسبب مرض مزمن أو جديد قد يعيق سعيد عن الاستمرار في ولايته على حمص ، فيعفيه عمر

من منصبه . أو لعل هذه الإغماءة - كما قد يظن الذي لا يعرف لسعيد قدره وفضله - أنه بسبب مشروب أو نبات يسكر العقل ويصرعه . المهم أنّ عمر كان في موقف القاضي ولا بدّ من التوضيح يا سعيد .

لذا التفت عمر إلى سعيد ، وكله أمل في الله ورجاء ألا يخيب ظنه بصاحبه وعامله على حمص سعيد بن عامر الجمحي ، فقال : ما تقول في هذه الصرعة يا سعيد ؟ فقال سعيد : يا أمير المؤمنين .. أنا من الذين رأوا مصرع خبيب بن عدي<sup>(٨)</sup> وأنا مشرك ، فقد كنت واحداً من الآلاف الذين خرجوا إلى منطقة التنعيم في ظاهرة مكة بدعوة من زعماء قريش لنشهد مصرعه بعد أن ظفروا به غداً . لقد رأيت خبيب بن عدي أسيراً لقريش مكبلاً بالقيود تدفعه أكف النساء والصبيان والشبان دفعاً إلى ساحة الموت لينتقموا من محمد في شخصه ، ويثأروا لقتلهم في ( بدر ) بقتله . فلما وصلت هذه الجموع الحاشدة بأسيرها إلى المكان المعد لقتله ، وقفت أنظر إلى خبيب وهو يُقدّم إلى خشبة الصلب ، وسمعت صوته وهو يقول : إن

(٨) خبيب بن عدي هو أحد الصحابة الذين شهدوا بدرًا . بعثه النبي [ مع سرية من عشرة نفر عيناً على أحوال المشركين (غزوة الرجيع ) . فانطلقوا حتى إذا كانوا بمكان يسمى الهدأة وهو مكان يسكنه حي من هذيل يقال لهم بنو لحيان وكانوا مشركين ، عرف بنو لحيان بخير خبيب ورفاقه فتبعوهم بقرب من مئة رام . فلجأ الصحابة العشرة إلى جبل ، فحاصروهم المشركون وقالوا : لكم العهد والميثاق إن نزلتم إلينا ألا نقتل منكم رجلاً ، فلم ينزل الصحابة ، فنكت المشركون عهدهم وقتلوا ثمانية وبقي خبيب و زيد . فأسروهما وباعوهما بمكة على كفار قريش ، واشترى خبيباً بنو الحارث بن عامر بن نوفل ، وكان خبيب هو الذي قتل الحارث يوم بدر ( روى البخاري غزوة الرجيع هذه في صحيحه في كتاب المغازي وفي كتاب الجهاد والسير ) .

شئتم أن تتركوني أركع ركعتين قبل مصري . ففعلوا وتركوه . فصلى ركعتين يا لحسنهما ويا لتمامهما ، ثم أقبل بعينه على زعماء القوم وقال : والله لولا أن تظنوا أنني أطلت الصلاة جزعا من الموت لاستكثرت من الصلاة .

وبعد أن أدى خبيب الركعتين .. شهدت الناس وهم ينقضون عليه ، وقد أتى أحدهم بسيف وآخر بسكين وآخر برمح ، فمثلوا فيه وقطعوا من جسده القطعة تلو القطعة ، وهم يقولون له : أتحب أن يكون محمداً مكانك وأنت ناج ؟ فيقول والدماء تنزف منه : والله ما أحب أن أكون آمناً معافى في أهلي وولدي وأن محمداً يشاك بشوكة . فيلوح الناس بأيديهم في الفضاء ويتعالى صياحهم أن اقتلوه اقتلوه . ثم أبصرت خبيبا يرفع بصره إلى السماء من فوق خشبة الصلب ويقول : اللهم أحصهم عدداً واقتلهم ببدأ ولا تغادر منهم أحداً .. ثم قال :

ولست أبالي حين أقتل مسلماً      على أي جنب كان في الله مصري  
وذلك في ذات الإله وإن يشأ      يبارك على أوصال شلو ممزَع

ثم لفظ أنفاسه الأخيرة ، وبه ما لم يستطع أحد إحصاءه من ضربات

السيوف وقطع السكاكين وطعنات الرماح . فكلما تذكرت دعاءه على قريش ، وتذكرت أنني من الذين رأوا مصرعه ولم ينصروه ، خشيت أن يصيبني شيئاً من دعائه أو تصعقني صاعقة أو تخر عليّ صخرة من السماء ، وخشيت ألا يغفر الله لي .. فهذا الذي يغشاني ويصرعني يا أمير المؤمنين . عند ذلك بكى عمر وانحدرت دموعه فرحاً وقال : الحمد لله الذي لم يخيب فراستي فيك ، فعانقه ودعا له وودعه .

وبعد أيام أرسل عمر لسعيد ألف دينار ثانية يستعين بها على حاجته . فلما رأتها زوجة سعيد قالت لزوجها : الحمد لله الذي وهب لنا هذا المال ، اشتر لنا منه مؤنة واستأجر لنا خادماً . فقال سعيد : وهل لك فيما هو خير من ذلك ؟ قالت : وما ذاك ؟ قال : ندفعها إلى من يأتينا بها ونحن أحوج ما نكون إليها . قالت : ومن يكون ؟ قال : نقرضها الله قرضاً حسناً . قالت : نعم ، وجزيت خيراً . فما غادر سعيد مجلسه ، حتى جعل الدنانير في صر صغيراً وأرسلها للفقراء والمساكين والأرامل والأيتام ، ولم يُبق له ولبيته منها شيئاً .

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

« واتق دعوة المظلوم ، فإنه ليس بينها وبين الله حجاب »

متفق عليه

لا تظلمن إذا ما كنت مقتدرأً فالظلم مرتعه يفضي إلى الندمِ

تنام عينك والمظلوم منتبهٌ يدعو عليك وعين الله لم تنمِ

## دكان الخُضْرُجِي (٩)

كان هشام رجلاً معدماً يعيش بالكاد حد الكفاف ، لكنه كان سعيداً راضياً دائماً بالابتسام . كانت له عائلة من زوجة وخمسة أولاد وأختين ووالدة طاعنة في السن . وله دكان يبيع فيه الخضراوات مثل الباذنجان والسلق والفجل والطماطم واليقطين وماشابهها من خضراوات رخيصة . كان يبيع خضراواته على جيرانه من الفقراء في حي فقير يقع في أطراف مدينة بغداد . كان دكانه يقع في طريق فرعية صغيرة بعيدة عن أي شارع رئيس في المدينة ، فلم يكن لهشام المال الكافي ليؤجر دكاناً كبيراً في موقع ممتاز ، أو أن يبيع ويتاجر بالفواكه غالية الثمن مثل التفاح والبرتقال والخوخ والرمان والعنب .

أما دار هشام فتسمى من باب المجاز داراً ، فهي في حقيقتها غرفة واحدة خربة حولها ركام من الأنقاض . في هذه الغرفة ينام أفراد العائلة ويطبخون ويستحمون . لكنه ورغم مظاهر الضيق هذه وإدبار الدنيا عنه ، كان كلما عاد إلى داره الصغيرة بعد غروب الشمس ومعه الخضرة واللحم والخبز ،

( ٩ ) المصدر : كتاب عدالة السماء لمحمود شيت خطاب .. بتصريف .

• الخضرجي : إضافة (جي) على بعض أصحاب المهن أصلها تركي ، فيقولون على من يعمل في شواء اللحم كبابجي ، وعلى من يعمل في الأحذية قندرجي ، وعلى من يعمل في بيع الباجه باججي ، وعلى من يعمل ببيع الخضرة خضرجي .. وهكذا . وهذا اشتهر عند أهل العراق وأهل الشام .

استقبلته العائلة كلها بالفرح والتصفيق والأغاني والأهازيج ، وتناولوا ما بيده من طعام ليعدوا له ولهم طعام العشاء بأنفاس طيبة راضية . لم يكن في كل يوم يحضر اللحم ، فإذا كان مبيعه اليومي رابحاً استطاع أن يشتري لحماً ، وإلا فعشاء العائلة من بقايا ما كسد من خضرة دكانه .

كانت عائلة هشام تسكن إلى جوار مستشار كبير في المحكمة العليا ، قد اتخذ بيتاً كبيراً له في هذا الحي الفقير البسيط الهادئ ، بعيداً عن زحمة المدينة وأصواتها الصاخبة . كان هذا المستشار يعطف على تلك العائلة ويوزورها بين حين وآخر ، يتجاذب في تلك الزيارات أطرف الحديث مع هشام ويشرب الشاي مع أفراد عائلته الكريمة .

يقول المستشار عن عائلة هشام : لم أرى في حياتي عائلة سعيدة مثل عائلة الخضرجي هشام ، ولم أفرحاً غامراً كالفرح الذي يشيع في العائلة عندما يعود أبوهم مساءً من عمله . كنت كثيراً ما أترقب هذا الوقت لأعيش بينهم وقتاً سعيداً دافئاً غامراً بالمزاح والحديث الطيب المفيد . كان كلما عاد من عمله ، استقبلته عائلته كلها بالتهليل والتكبير وكأنها تستقبل قائداً عظيماً أو مسافراً عزيزاً قد طال انتظاره . وبعد هذا الترحيب الحار له ،

يبدأ عمل عائلته الدؤوب في إعداد العشاء . فما أن ينضج الطعام ، حتى يتحلقوا حول إناء كبير واحد يتناولون فيه طعامهم بكل بهجة وسرور . فإذا انتهوا من عشايتهم حمدوا الله وشكروه وأكثروا من حمده وشكره ، ثم آووا إلى فراشهم المتهالك الرقيق فرحين قانعين ، لا يتمنون من الله غير الستر والعافية ، وألا يحوجهم إلى سواه .

وفي مساء بارد من أيام الخريف ، كانت العائلة تنتظر أبوها على باب الدار ، فإذا بهم يرون بعض الشرطة يحملون نعشاً ، فلما تبينت العائلة الأمر ، وجدت معيها الوحيد هو الميت المحمول في النعش . كان في ذلك المساء قد حمل بقايا خضرته وأغلق دكانه ، وقصد القصاب فاشترى لحماً ، وقصد الخباز فاشترى خبزاً ، فلما أراد عبور الشارع باتجاه بيته ، دهسته سيارة طائشة قتلته في الحال وبعثرت ما كان معه من زاد .

تجمع الجيران حول النعش مكلومين حزينين لفقد الجار العزيز ، ثم تنادوا لجمع بعض المال لتجهيز الجار الفقيد وعمل اللازم ليوم الدفن . وفي صباح اليوم التالي .. واروا الفقيد إلى مقبره الأخير ، وقدموا ما تبقى من مال زهيد إلى العائلة المنكوبة .

كان أكبر أولاد الخضرجي في سن الخامسة عشرة واسمه إبراهيم ، يدرس في الصف الأول الثانوي . كان إبراهيم يُعَدُّ نفسه ليكون موظفاً صغيراً بعد تخرجه من الثانوية العامة ليعاون أهله ويرعاهم ، لكنه وبعد يومين من موت والده ، وبعد أن نفذ آخر ما جمعه الجيران من مال لأهله ، اضطر أن يقصد دكان والده ليبدأ العمل فيه . إنَّه الآن ربُّ العائلة وأكبر الصبية ، ولا بدُّ له أن يعول أمه وإخوته الصغار وعمتيه وجدته .

كان إبراهيم يعود كل يوم من دكانه بعد غروب الشمس كما كان يفعل والده ، لكن الابتسامات التي عهدوها من قبل قد وُلَّت إلى غير رجعة ، والفرح مات إلى الأبد ، وطعام العائلة أمسى ممزوجاً بالدموع والآهات .. لقد دفنت العائلة سعادتها مع فقيدتها الحبيب .

مرت الأيام ثقيلة بطيئة ، ودار الزمن دورته ، فانقضت ثلاث سنوات دُعي بعدها الولد الكبير إبراهيم الذي بلغ الثامنة عشرة إلى الخدمة العسكرية . اجتمعت العائلة تتداول الرأي ، هل يترك الابن الثاني مدرسته ؟ هل يترك مدرسته وقد أصبح في الصف الثاني الثانوي ولم يبق له إلا سنة واحدة ليحصل على الثانوية العامة ؟ أم يكمل الثاني مدرسته

وتعمل الأم ؟ أخيراً استقر رأي العائلة على حلٍ صعبٍ مريّر .. لقد استقروا على بيع الدار . إنّ بيع الدار كان في نظر العائلة هو الحل الأصعب ، ولكنه في الوقت ذاته كان الأمثل . إنّ بيع الدار سيوفر لهم مبلغاً جيداً يستطيعون به دفع البديل النقدي إلى الجيش ليُعضى إبراهيم من الخدمة الإلزامية . كان على العائلة أن توفر مبلغ البديل النقدي خلال ثلاثين يوماً فقط ، وإلا فإن إبراهيم سيبقى في الخدمة الإلزامية مدة سنتين كاملتين . لذا لجأت العائلة إلى هذا الحل السريع الذي يستطيعون به إخراج إبراهيم من التجنيد خلال ثلاثين يوماً من بدء التحاقه بمعسكر التجنيد .

التحق إبراهيم بالتجنيد الإلزامي في بلد مجاور يتدرب على الانضباط والقتال واستعمال السلاح . كان معلم التدريب العسكري يلاحظه فيجد فيه ذهولاً وانصرافاً عن التدريب ، فكان ينصحه تارة ، ويوبخه تارة ، ويعاقبه بالتدريب الإضافي تارة أخرى .. لكن دون جدوى . لقد كان حاضراً كالغائب ، جسمه مع إخوانه الجنود في التدريب وعقله كان بعيداً .. بعيداً جداً هناك مع أمه وأسرته .

استدعاه معلمه يوماً وسأله عن مشكلته ، ففتح له قلبه وأخبره بأمره ،

فبادلته المعلم الإنسان حزناً بحزن وأسى بأسى ، وكفّ عن عقابه وملاحقته في أمر إتقان التدريب . عرض المعلم مشكلة إبراهيم على أمر الفصيحة ، فأمر بتعيينه في مطبخ الجنود يغسل القدر ويقطع اللحم ويوقد النار ويوزع الطعام .

أما أم إبراهيم فكانت هي أيضاً حاضرة غائبة . استقرضت بعض المال من أحد سماسرة بيع العقار لتطعم العائلة به ، ورهنت سند ملكية الدار عند السمسار ، وعرضت الدار للبيع . استمر عرض الدار أياماً على الراغبين في شرائها ، وأخيراً وبعد مرور عشرين يوماً ، بيعت الدار بـ ٤٠٠ دينار . وحتى تقبض أم إبراهيم كامل المبلغ من المشتري الجديد ، قضت تسعة أيام في معاملات حكومية رتيبة لنقل ملكيتها إلى المالك الجديد . المشكلة كانت في الوقت الذي كاد ينفد ، فلم يتبق إلا يوم واحد على موعد إعطاء البديل النقدي عن ولدها .

لقد مضى على التحاق إبراهيم بالتجنيد ٢٩ يوماً ، وعليها الآن أن تسافر إلى المدينة التي استقر فيها ولدها في التجنيد العسكري لتسلم البديل النقدي في صباح اليوم الثلاثين . فإذا تأخرت عن ذلك الموعد

بساعة واحدة فقط ، فلن يقبل البديل النقدي .. هكذا تنص لوائح وقوانين التجنيد الإلزامي . البديل النقدي يساوي مئة دينار عراقي ، ولا بد من دفعه في الوقت المحدد .

قصدت الأم موقف السيارات التي تنقل الركاب من بلدتها إلى بلدة ولدها ، فوجدت السيارات ولم تجد الركاب . إن وجود ركاب معها في سيارة الأجرة نفسها يخفف عليها أجرة الركوب ، فهي لا تريد أن تتحمل وحدها كلفة سيارة الأجرة .. إنها محتاجة إلى كل دينار معها . كان الوقت قبيل الغروب من أيام الصيف .. انتظرت انتظاراً هو أحر من الجمر ، لقد انتظرت ساعة في موقف سيارات الأجرة دون أن يحضر مسافر واحد . لقد غابت الشمس والمسافة بين المدينتين حوالي ٢٤٠ كم ، تقطعها السيارات خلال ساعتين ونصف ، فإذا لم تسافر ليلاً ضاع عليها الوقت ولن تصل إلى مدينة ولدها إلا في ظهر اليوم التالي .. ظهر يوم الثلاثين عندما يغلق موظف خزينة الجيش مكتبه في الساعة الحادية عشرة صباحاً .. الوقت ينفذ إذاً ولا بد من التحرك سريعاً إلى معسكر إبراهيم .

أخيراً .. قررت أم إبراهيم أن تعرض على سائق إحدى السيارات أن تدفع

وحدها أجرة السيارة كاملة ، على أن يسافر بها فوراً . وافق السائق من دون تردد ، وقبض أجرة سيارته كاملة منها ، وتحركت السيارة في طريق جبلية وعرة . وفي الطريق تحدث السائق إلى المرأة ، فعلم منها قصة بيع الدار وقصة دفع البديل النقدي عن ولدها ، فتدخل الشيطان بينهما ولعب دوره في تخريب ضمير السائق . إنه لم يتبق على وصولهم إلى المدينة الأخرى إلا أقل من ساعة ، ولا بدّ للسائق أن يتخذ قراره بسرعة .. ما الذي ينوي فعله حقاً بهذه المرأة الضعيفة الوحيدة .

لقد عزم السائق على تنفيذ خطة لاغتصاب المال من المرأة المسكينة . لذلك فعند أول منعطف وعر من منعطفات الطريق ، حيث يستقر إلى جانب الطريق الأيمن وادٍ صخري سحيق ، أوقف السائق سيارته فجأة ، وسحب المرأة قسراً من السيارة إلى خارجها . فاستغاثت أم إبراهيم مرات ومرات ولا مجيب ، فالمكان موحش يندر مرور أي إنسان به . ارتفعت صيحاتها وتوسلاتها بالسائق الغادر ، لكن من دون جدوى ، فقد سيطر الشر والطمع على عقله وقلبه ، ولا مجال الآن للتردد والانسحاب من فعل الجريمة . أنزل السائق المرأة المسكينة إلى مسافة ٢٠ متراً في هذا الوادي السحيق المخيف ، وطعنها بخنجره عدة طعنات ، فلما تراخت وانهارت

قواها سلبها مالها ، ثم عاد إلى سيارته تاركاً أم إبراهيم في مكانها تنزف الدماء من جروحها .. تركها في وادٍ تملؤه الوحوش والأفاعي والهوام .

قصد السائق المدينة التي كان متجهاً إليها ، فقد خشي أن يعود إلى المدينة التي خلفها وراءه لئلا ينكشف أمره ، إذ يعود إليها من دون مسافرين وقبل الوقت المعقول لذهابه وإيابه . وعندما وصل إلى المدينة التي كانت تقصدها أم إبراهيم ، ركن سيارته في موقف سيارات الأجرة ، وزعم لأصحابه من السائقين أن المسافرين الذين كانوا معه غادروا سيارته بعد عبور الجسر ، لأن بيوتهم كانت في الأطراف قبل جسر المدينة الكبير .

وجد السائق ركاباً ينتظرون السفر إلى بلدة أم إبراهيم التي غادرها مساءً ، فسافر بهم عائداً من الطريق نفسه . وحين وصل إلى المكان الذي ارتكب فيه جريمته الخبيثة ، حدثته نفسه بالتأكد من موت المرأة وأنها قد أصبحت في خبر كان . أوقف سيارته وادعى للركاب الذين معه بأنه يريد أن يقضي حاجته ثم يعود إليهم فوراً . انحدر إلى الوادي ، فسمع أنيناً خافتاً يخرج من المرأة السابحة ببركة دمائها ، فاغتاض من عدم موتها ، وقصدها وقال لها : ملعونة ألا تزالين على قيد الحياة إلى الآن !! فجمدت

المرأة في مكانها ، وانتظرت مزيداً من الطعنات . انحنى السائق إلى صخرة ضخمة يحطم بها رأس المرأة الجريحة ، فما كاد يضع يديه تحت تلك الصخرة ، إلا وصرخ صرخة عظيمة هزت الوادي الصخري السحيق ..  
فماذا حدث ؟!

لقد كانت تحت تلك الصخرة الضخمة التي أراد السائق المجرم رفعها ليقذف بها رأس أم إبراهيم المسكينة ، حية سامة لدغته ، أسقطته إلى جانب المرأة يتلوى ويتألم ويستغيث . سمع ركاب سيارة الأجرة صرخة السائق العظيمة التي هزت الوادي ، فهرعوا لنجدته . فلما وصلوا إلى مكان الجريمة ، وجدوا السائق وإلى جانبه امرأة ملطخة بالدماء والتراب .. من أين جاءت هذه المرأة ؟! وما سر كل هذه الدماء ؟! وعلى عجل .. حمل الركاب السائق والمرأة وانتظروا حتى قدمت أول سيارة أخرى ، فاستوقفوها وطلبوا من سائقها حمل المرأة والسائق إلى المستشفى الذي يقع في المدينة التي يستقر فيها إبراهيم .

في الطريق .. فارق ذلك السائق المجرم الحياة متأثراً بالسم الزعاف

.. وفي المستشفى .. جاء الشرطة والمحققون فعرفوا القصة كاملة من أم إبراهيم وانتزعوا مالها من طيات جيوب السائق الغادر . بعدها طلبت حضور ولدها ، فحضر إبراهيم في الهزيع الأخير من الليل ، فرآته لثوان ثم راحت في غيبوبة عميقة ظنها الأطباء والممرضون أنها سكرات الموت . تعلق الأطباء بكل أمل يعيد إلى هذه المرأة الجريحة عافيتها ، فعمدوا بسرعة إلى نقل الدم إليها . وفي ضحى اليوم التالي .. فتحت أم إبراهيم عينيها لتقول لولدها : ادفع البدل النقدي سريعاً . عادت أم إبراهيم وأغمضت عينيها من جديد ، وراحت في سبات عميق .

انطلق إبراهيم ينفذ وصية أمه .. هذا آخر يوم وآخر فرصة له لدفع ذلك البدل ، ولا بدّ من الوصول إلى معسكر التجنيد العسكري قبل الحادية عشرة صباحاً . وصل إبراهيم إلى معسكر الجيش ودفع البدل النقدي ، فسرح من الجيش في حينه .

تحسنت صحة أم إبراهيم يوماً بعد يوم ، حتى تماثلت للشفاء تماماً ، فغادرت المستشفى وعادت هي وإبراهيم إلى أهلها . لقد ذهب قصة نجاتها وقصة موت السائق شرقاً وغرباً ، وأصبحت قصتها حديث الناس جميعاً .

لقد كان الوادي الذي ارتكب فيه السائق جريمته ، والذي قذف بين صخوره المرأة المسكينة ، من الوديان الموحشة الخالية من الماء والزرع ، والذي لا يسلكه الناس ولا يقفون عنده . إنّه حتى الرعاة لا يجدون فيه ما يزيد ماشيتهم ، لذلك أصبح موطناً آمناً للذئاب والأفاعي .

ما كانت أم إبراهيم لتسلم من الموت الأكيد ، لو لم يعد إليها الجاني مدفوعاً بغريزة حب الاستطلاع . وما كان المسافرون مع الجاني ليعرفوا موضع المرأة ، لو لم يصرخ الجاني صرخته العظيمة المدوية بدون شعور منه ولا تفكير متأماً من لدغة الأفعى السامة ، وما كان إبراهيم ليدفع البديل النقدي لو قدمت أول سيارة من المدينة التي كان فيها ، لأنها ستنقل أمه إلى مدينتها وليس إلى مدينته . ولو حصل هذا .. لضاع عليه الوقت المحدد لدفع البديل النقدي . إذن .. لقد كان ذلك كله من تدبير العلي القدير .

سمع محافظ مدينة أم إبراهيم بقصتها كما سمعها الناس ، فهبّ هو والجيران ووجهاء الحي وكرماؤه لجمع ثمن الدار ، وذلك حتى تستعيد العائلة دارها من صاحبها الجديد . لكن صاحب الدار الجديد هو الآخر

سمع بقصتها .. فما كان منه إلا أن أعاد إلى أم إبراهيم سند الدار وملكيتهها ، وتنازل عن كل المال الذي دفعه لها ثمناً لدارها . فبقى المبلغ الذي جمعه لها المحافظ والجيران معها ، ومعه أيضاً ٣٠٠ ديناراً من أصل ثمن الدار التي كانت قد قبضته من صاحب الدار الجديد والذي تنازل عنه جميعاً ، فجددت بهذا المبلغ الكبير بناء الدار ودكان الخضره .

أقبل الناس على دكان ولدها إبراهيم يشترون سلعته ويتسابقون على معاونته . وفي خلال سنة واحدة .. تضخم عمله ، وأقبلت عليه الدنيا ، وأصبح تاجراً كبيراً من تجار الخضره في بغداد . فانتقل إبراهيم إلى دكان أكبر في شارع عام في موقع محترم ، يبيع في دكانه كل أنواع الخضار والفواكه

مرت السنون .. وفي كل عام كان في الدار بناء جديد وتوسعه . فقد تخرج الأولاد من مدارسهم واحداً بعد الآخر ، فأصبح أحدهم مهندساً والآخر طبيباً والثالث ضابطاً في الجيش . لم يعد طعامهم اليومي من الشاي والخبز ، أو من الخبز والخضره ، بل كان لهم لحم في كل يوم مع ألوان شهية أخرى من الطعام . لقد فتح الله عليهم بركاته ، وأغدق عليهم رعايته

، وجعلهم مثلاً للخلق الكريم بين الناس متعاونين في السراء والضراء .

في عام ١٩٦٥ انتقلت العائلة جميعاً إلى دارها الجديدة على ضفاف نهر دجلة قرب الجسر الكبير في بغداد . فقد تزوج الأولاد الكبار الثلاثة وأخصبوا ، فتضاعف عدد العائلة ، فأصبحت أربع عائلات مترابطة متعاونة ، كلمة الفصل فيها لأم إبراهيم .. سيدة البيت بدون استئثاره أو إزعاج .

تقول أم إبراهيم عن حالها وشعورها لما تركها الجاني وحيدة تنازع الموت وتنزف جروحها الدم في بطن الوادي السحيق ، تقول : كنت أخاطب الله عز وجل بقولي : يا جبار السموات والأرض ، أنت أعلم بحالي ، فهيء لي بقدرتك القادرة أسباب دفع البديل النقدي عن ولدي ليعود إلى أهله ويعيلهم .. يا رب . فاستجاب الله دعائي ، وأعاد لي مالي وولدي ، وانتقم لي من خصمي ، وبديل حال عائلتي كلها إلى أحسن حال .

يقول اللواء محمود شيت خطاب راوي هذه القصة الواقعية :

« تلك قصة من الواقع ، لكن حوادثها أغرب من الخيال . سيقول بعض

الناس : إنَّ ما حدث صدفة . وأقول : ليقبل هؤلاء الناس ما يقولون ، لكنني لا أشك أنَّ ما حدث هو من تدبير العلي القدير . ليس من المعقول أن يحدث كل ذلك مصادفة .. فلو أراد إنسان أن يوقِّت حوادث هذه القصة مثل ذلك التوقيت الدقيق لعجز . إنَّ الناس يغفلون وينامون ، والله وحده حيٌّ لا يغفل ولا ينام . ليتذكر الناس هذا .. ليتذكر الناس أنَّه ما من دابة إلا على الله رزقها ، فالله لم ينسَ رزق الدودة الصغيرة في الصخرة القاسية وسط عباب المحيط ، فكيف ينسى أرزاق الأرامل واليتامى ؟ ليتذكر الناس أنَّهم يخشون بعضهم ، والله أحق أن يخشوه . وأخيراً .. ليتذكر الناس أنَّ الله يمهل ولا يهمل ، ودعوة المظلوم ليس بينها وبين الله حجاب .

## أبراهام لنكولن

- خسر عمله وطُرد منه عام ١٨٣١ وعمره ٢١ سنة .
- هُزم في الترشح للهيئة التشريعية (Legislature) في ولاية إلينوي عام ١٨٣٢ .
- فشل في أعماله الخاصة عام ١٨٣٣ .
- انتخب عضواً في الهيئة التشريعية لولاية إلينوي عام ١٨٣٤ .
- فشل في الترشح لمنصب رئيس الهيئة التشريعية لولاية إلينوي عام ١٨٣٨ .
- فشل في الترشح لمجلس النواب الأمريكي ( Congress ) عام ١٨٤٣ .
- انتخب عضواً في مجلس النواب عام ١٨٤٦ .
- خسر إعادة ترشيحه لمجلس النواب عام ١٨٤٨ .
- رُفض لمنصب المشرف العام على إدارة الأراضي المشاعة للدولة عام ١٨٤٩ .
- فشل في انتخابات مجلس الشيوخ ( Senate ) عام ١٨٥٤ .
- فشل في الترشح لمنصب نائب الرئيس عام ١٨٥٦ وعمره ٤٧ سنة .
- فشل في انتخابات مجلس الشيوخ عام ١٨٥٨ . لكن في عام ١٨٦٠ ولما قارب عمره على الـ ٥٢ عاماً ، انتخب رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية ، ليصبح الرئيس السادس عشر لها .

بعد توليه الرئاسة وبالتحديد بين عامي ١٨٦١ و ١٨٦٥ ، عمل بكل طاقته على إخماد انفصال الولايات الجنوبية (الحرب الأهلية) ، فقرر حرب تلك الولايات وإعادتها إلى الاتحاد الأمريكي من جديد . دامت الحرب أربع سنوات ولكنه بالنهاية انتصر وأحمد الثورة . وفي الأول من يناير عام ١٨٦٣ أعلن إلغاء العبودية وتحرير العبيد في أرجاء الاتحاد الأمريكي . يقول دابل كارنيجي عنه : ما زال أبراهام لنكولن يُذكر حتى يومنا هذا كرئيس عمل الكثير وتحمل الكثير ليحفظ للولايات المتحدة وحدتها ، وقائداً بذل جهداً استثنائياً في إنهاء نظام الرق والعبودية في الولايات المتحدة .. إنه ما زال يذكر لمزاياه العديدة كخطيب مفوه ورجل طموح شقّ طريقه بجد واجتهاد رغم منشأه الأسري الضعيف حتى وصل إلى أعلى مراكز السلطة .

## الصبي القاتل (١٠)

وقف رئيس اللجنة الإقليمية (توم) عند باب المكتب المفتوح لمرشح مجلس الأمة الجديد (أبراهام لنكولن) ينتظر الدخول عليه. لقد كان أبراهام منكباً على رسالة يقرؤها بتمعن وتأمل عميق. فأخذ توم ينتظر ويتأمل من بعيد ذلك الوجه المقطب العاكف على تلك الرسالة يقرؤها، وكأنه هامة من جبلٍ صخريٍ منيعٍ موحش.

طوى أبراهام الرسالة ودار في كرسيه قائلاً: آسف يا توم لأنني تركتك تنتظر، فقد كنت أحاول أن أهتدي إلى طريقة يستطيع الرجل بها أن يكون في مكانين في وقت واحد، يبدو لي أنني لن أستطيع إلقاء خطبتي هنا يوم الجمعة. قال توم: لا تستطيع إلقاء خطبتك!! إنك بلا شك تمزح. فهز أبراهام رأسه وقال: كلا.. أنا جاد فيما أقول. نهض أبراهام وجعل يتمشى في الغرفة بخطوات بطيئة، ورئيس اللجنة الإقليمية توم يتبعه معترضاً: إنك تعلم أن منافسنا على هذا الكرسي (المستر كارتر ايت) قد يهزمننا، وليس من الحكمة إضاعة أية فرصة، إن موعدهم الانتخابات قريب جداً.

فوقف أبراهام وقد ارتسمت على فمه الكبير ابتسامة غريبة التمتع بها عيناه الحادقتان النافدتان وقال : لا أستطيع أن أفضي إليك بالسبب ، واني أؤثر ألا تسألني عنه .. الخلاصة يا توم أني لا أستطيع أن ألقى الخطبة هنا يوم الجمعة . فصمت توم وانتهى الأمر بينهما عند هذا المشهد .

في صباح يوم الجمعة عند مطلع الشمس .. كان المرشح المديد القامة يخترق الشوارع الساكنة في المدينة الغربية ماشياً قبل أن يستيقظ نواًمها . فما إن وافت الساعة التاسعة حتى كان أبراهام قد دخل بلدة في الريف على مسافة ٣٢ كم من حيث بدأ . سأل أبراهام الناس عن مكان محكمة البلدة ، فأرشوده إليها ثم ذهب مسرعاً إلى مكانها . كان باب المحكمة مفتوحاً على مصراعيه ، وجلساتها منعقدة ، والقاعة خاصة بالناس . دخل المرشح لمجلس الأمة دون أن يظن إليه أحد ، وقعد في آخر الصف . أدار أبراهام عينيه بكل من حوله وكأنه قد أُلّف هذا المنظر من قبل . كانت قاعة المحكمة من الداخل ساذجة .. مقاعدها من خشب ، خشبها غير مدهون ، وجدرانها بيضاء مطفية لا لمعة فيها . كانت المحكمة تنظر في قضية سرقة ، وهي أول قضاياها في ذلك الصباح ، فأرهدف أبراهام أذنيه لكل

ما يسمعه من حوله ، وبدأ وكأنه يدرس القاضي والمحامين وهيئة المحلفين .. بل لم تفته كلمة واحدة مما كان يعقب بها الجالسون بقربه . انتهت قضية الصباح الأولى وانتقلت المحكمة إلى القضية الثانية .

نهض المدعي وقدم قضية ( جون ويلسون ) المتهم بالقتل العمد . فسرت في القاعة حركة ، وظهر في مدخلها مأمور الضبط يقود صيباً في الخامسة عشرة من عمره في ثياب رثة من صنع البيت ، وبين كتفيه رأس وضاء أحمر الشعر . كان الصبي شاحب اللون مذعوراً ، عيناه تنظران إلى الأرض ، يجرُّخطواته جراً . تمهل القاضي على الصبي مشفقاً .. ثم عالج أعصابه فشدّها وسأله : ألك محام أيها الصبي ؟ فهز الصبي شعره الذهبي المنفوش قائلاً : كلا ، لا أعرف أحداً ، ولا مال لي أدفعه لمحامي . قال القاضي : هل تحب أن تعين لك المحكمة محامياً ؟

وفي هذه اللحظة .. سُمعَ في سكون القاعة صوت حذاءٍ يحك البلاط ! لقد نهض الرجل الجالس في الصف الأخير وتقدم ووقف أمام القاضي وقال : إنني يا صاحب السعادة محام ، ويسرني أن أكون محامي الدفاع . فنظر القاضي هنيهة إلى هذا الرجل الفارع الطول المترaxي

الأوصال وسأله : ما اسمك ؟ فأجاب في هدوء : أبراهام لنكولن . فألقى بعض الجلوس هنا وهناك نظرة أخرى على المحام الضخم ، فإذا هو المرشح لمجلس الأمة .. وكان هذا كل ما دار بخلدهم . فما كان أحد من فلاحي الحدود ، أو أهل الريف الذين يلبسون ما يصنعون في دورهم ، أو النساء اللواتي يرتدين قبعات الشمس ، يحلم بأنه سيأتي يوم يكون لهذا المحامي مكان رفيع في التاريخ .. أبداً أبداً .

أجاب القاضي : إنني أعرفك يا مستر لنكولن ، وإنه ليسرني أن أُعِينِكَ لتولي الدفاع عن المتهم . أخذ المحلفون أماكنهم ، فأدار أبراهام عينيه العميقتين الفاحصتين فيهم واحد بعد واحد . أما جمهور الناس في القاعة ، فأخذوا ينظرون إلى أبراهام بصبر نافذ ، فلقد كان شعورهم ضد الصبي المتهم .. لكنهم كانوا يودون أن يروا من الدفاع شيئاً من الكفاح عنه .

بدأ المدعي يعرض القضية باسم الشعب ، وقص بإيجاز قصة القتل فقال : كان الصبي السجين يعمل في مزرعة السيد ( أموس بييري ) في الخريف السابق من عام ١٨٤٥ ، وكان في المزرعة رجل إيرلندي اسمه ( شونسي ) ، يطيب له أن يتسلى بمعاينة الصبي ومضايقته ، فكرهه

الصبي . وفي الثامن والعشرين من أكتوبر ، كان الصبي يقود عربة إلى الضيعة المجاورة ممتلئة بالبرسيم ، فالتقى عند بوابة المخازن في الضيعة الأخرى بشونسي ومعه صاحب المزرعة السيد أموس ورجلان آخران ، جاءوا ليتأكدوا من سلامة توصيل البرسيم ويساعدوا الصبي في إنزال حملته . طلب الصبي من أموس أن يفتح البوابة ، وهمم أموس أن يفعل ذلك ، وإذا بشونسي يتكلم ويقول : إنَّ الصبي كسول ، فعليه أن يترجل ويفتح البوابة بيديه . نزع الإيرلندي الشوكة الكبيرة التي مع الصبي فوخزه بها وأمره أن ينزل في الحال ، فوثب الصبي مندفعاً واسترد الشوكة ، ثم ألقى بنفسه على الإيرلندي وطعنه ، فانغرزت أسنان الشوكة الكبيرة في جمجمته ومات بعد ساعة .. هذه هي القضية يا سعادة القاضي ويا هيئة المحلفين الكرام .

كانت ساعة الغداء قد وافت ، فُرفعت الجلسة . عبر القاضي ومدعي المحكمة وأعضاء هيئة المحلفين وجمهور المحكمة الشارع إلى المطعم المقابل ، لكن المحامي طويل القامة قد اختفى ! لقد كان يمشي في طُرقة ظلييلة قريبة من المحكمة مع امرأة هزيلة ذائوية في ثياب بالية ، كانت قبل لحظات تجلس في ركن مظلم من قاعة المحكمة وتذرف الدمع في صمت . تلك أم

السجين .. قالتها امرأة من الجمهور بصوت منخفض حين أعيدت الجلسة .  
 أقعد أبراهام محامي الدفاع أم الصبي المتهم برفق وعناية ، ثم تقدم إلى  
 مكانه في صدر القاعة .

دعا مدعي المحكمة شهود العيان ، وألقى عليهم الأسئلة ، فشهدوا  
 بتفاصيل الجريمة ، وبدا وكأنه لا شك عند كل من سمع شهادة الشهود  
 أن الصبي مُدان لا محالة . كان الصبي في هذه اللحظات منقبضاً منطوياً  
 على نفسه ، شاحب الوجه مرهقاً من عناء الشهر الذي قضاه في السجن ،  
 قد استولى عليه اليأس من النجاة ، يقول لنفسه : أحقاً سأشئق وأنا في  
 هذه السن الصغيرة لم أتجاوز الخامسة عشرة من عمري !؟

تقدم النهار ، وصار صوت المدعي يعلو ويهبط وهو يسأل الشهود  
 ويطالب هيئة المحلفين بعدم الشفقة على هذا المجرم القاتل . ومع كل  
 هجوم الادعاء على الصبي ، ظلَّ المحامي الضخم ظلَّ جالساً هادئاً لم  
 يُبدِ اعتراضاً واحداً على أقوال المدعي أو الشهود .. إنه لم يعترض على  
 أقوال ضارة جداً بالمتهم . لقد ظلَّ المحامي ساكناً يتفحص وجه القاضي

ووجوه المحلفين ، وكأنه يدرس شخصية كل رجل منهم . وأخيراً .. قال المدعي للقاضي : لقد انتهيت من سؤال الشهود جميعاً ، وانتهيت من عرض القضية كاملة أمامكم ، فأرجو منك يا سيادة القاضي ومن السادة المحلفين إدانة هذا الصبي القاتل ، واتخاذ العقاب الرادع في حقه وعدم الشفقة عليه . لقد مضى الوقت سريعاً ودخل المساء .. فرفع القاضي الجلسة لتناول وجبة العشاء .

كان الرأي السائد عند كل من حضر الجلسة أن الصبي مقضي عليه لا محالة ، وأنه ما من محامٍ ولو كان محترفاً يستطيع أن ينقذه بعد شهادات الشهود . وكان الرأي أيضاً أن محامي الصبي لا يمكن أن يكون محامياً قديراً ، وإلا لاستطاع أن يصنع شيئاً لموكله قبل أن يبلغ الأمر كل هذا السوء . كان الشعور العام يؤيد الحكم على الصبي ، فإن ارتكاب جريمة قتل في سن صغيرة كهذه ، يدل على فساد في الشخصية ، تتطلب من المجتمع التخلص منها .

أعيدت الجلسة عند منتصف الساعة الثامنة ، ولم يكن في القاعة ثمة

مقعداً واحداً خالياً . وفي هذه المرة وكما أمرها أبراهام ، جلست المرأة النحيضة الباكية في ثوبها الرخيص الرث عند المنصة بالقرب من قفص الاتهام .. جلست بالقرب من ابنها . دخل القاضي والمدعي والمحلفون ، وأخذوا جميعاً أماكنهم في القاعة . وفي هذه اللحظات الحرجة .. نهض أبراهام لنكولن ومشى على مهل بين الصفوف الصامتة ، فوضع يده الكبيرة على كتف السجين النحيلة ، فاضطرب الصبي وخاف ، فأحنى أبراهام قامته المدينة وقال : لا تخف يا بني سأخرجك من هذا المأزق ، فحاول أن تتشجع من أجل أمك . قالها أبراهام بصوت خافت .. ولكن ما من امرءٍ في المحكمة إلا وسمع تلك المقالة .

نظر الفتى إلى أمه الرشيثة اليائسة ، فقابلت نظرته بابتسامة متكلفة ، فحاول أن يبادلها هو الآخر الابتسامة .. فرأى الجمهور الجهد الذي بذله كل منهما للآخر ، ورأى القاضي والمحلفون هذا المشهد أيضاً . أخذت عينا أبراهام الحادثان ترقبان كل شيء تحت حاجبيهما الكثين ، فلمح اختلاجة رحمة في أكثر من وجه واحد .

نزع أبراهام سترته وعلقها على كرسيه ، ثم بدأ حديثه وقال : أيها السادة المحلفون ، سأعالج هذه القضية على نحو غير مألوف في المحاكم ، فلن أدعو شهوداً ، فإن هذا الفتى السجين هناك هو حسبي شاهداً ولن أجادل . وكل ما سأفعله أنني سأقص عليكم قصة ، ثم أدع القضية بين أيديكم . أنت يا ( جيم بك ) .. أنت يا ( جاك أرمسترونغ ) .. وأشارت الأصبع الضخمة إلى اثنين من المحلفين . أنتما تستطيعان أن تتذكرا .. نعم وأنت أيضاً يا ( لوك جرين ) ، ما كان منذ ١٥ عاماً مضت ، حين أقبل من إنديانا فتى طويل نحيف في ثياب رزية بالية ، كان مظهره من الغرابة بحيث لا ينسأه من يراه . لقد كان هذا الفتى يلبس سراويل من صنع البيت أسفلها مدسوس في الحذائين . أيها السادة المحلفون إنني أعتقد أن بعضكم يتذكرون هذا الشاب الذي كان اسمه أبراهام لنكولن . سكت المتكلم المعروق الوجه ورفع كُميه قليلاً .. فرأى المحلفون الرسغين المكسوين بالشعر وعضلات الكف والذراع . نعم الآن تذكر بعض الحاضرين العملاق الشاب الذي كان بطلاً في القوة البدنية والذي عاش بينهم ، فجلسوا مرهفي الآذان .

مضى الصوت الحاني يقول وقد رقت عينيه بتذكر مشهدٍ مشاعري دافئٍ منذ سنين مضت : إن خير شطرٍ من حياة الإنسان هو الذي يشتمل على صداقاتٍ حميميةٍ وفيّةٍ ، استطاعت أن تذكره بشوقٍ ووله بتلك اللحظات الجميلة التي عاشوها معاً ، وتذكره بأماكن تلك الصداقات وأشخاصها . وفي هذه الأنحاء من ريفكم الجميل ، لي أصدقاء أوفياء فضلهم عليّ كبير ، لن أنسى ذكراهم ولحظاتي السعيدة معهم ما حييت . لذا دعوني أسوق لكم نبأ أسرةٍ منكم قد أولتني عطفها وودها .

غادر الشاب أبراهام لنكولن بيته في الثانية والعشرين من عمره لينشد رزقه ، فلم يجد العمل في تلك الأيام الشتوية القارصة الشحيحة في فرصها ومالها . لكن في عصر يوم من أيام الخريف ، وبعد أن قطع أميالاً وأميالاً بحثاً عن عمل ، سمع ضريبة فأس أمام كوخٍ حقيرٍ .. حقير حتى بالقياس إلى أكواخ الرّحالة البسيطة . كان على النوافذ قماش بدلاً من الزجاج ، وفي الكوخ غرفة واحدة فوقها غرفة صغيرة . فتقدم أبراهام صوب الكوخ وكله أمل أن يجد مأوى له قبل نزول الثلج وهجوم فصل الشتاء القارص عليه . سكت أبراهام قليلاً .. وشاعت في وجهه ابتسامة لذكري جميلة ، ثم تابع قائلاً : أيها السادة المحلفون .. ما فاز ملك قط بأجمل مما فاز به

أبراهام من الترحيب ، فقد قال له صاحب ذلك الكوخ في ذلك اليوم :  
 إنَّ كل ما يملك هو له . ادخل الشاب المتعب إلى الكوخ ، فوجد فيه طفلان  
 صغيران يلعبان على الأرض وامرأة صغيرة الجسم تغني لطفلٍ بجانب  
 الموقد لينام . تقاسمت الأسرة عشاءها المتواضع مع الشاب الضيف ، ثم  
 صعد ضيفها إلى الغرفة العليا لينام من عناء يوم شاق طويل .

في صباح اليوم التالي .. وبعد أن عاون الشاب صاحب الكوخ في بعض  
 الأعمال ، سأله قائلاً : هل ثمَّ من عملٍ له يزاوله ؟ فقال صاحب الكوخ :  
 نعم ، يوجد عمل كافٍ إذا كان يستطيع أن يقطع الخشب . وكانت النتيجة  
 أنه قام وأثبت قدرته على القيام بعمل رجل . عاش أبراهام خمسة أسابيع  
 في هذا الكوخ ، فكان يحتطب مع الأب ، ويساعد الأم في أعمال البيت ،  
 ويلعب الابن الصغير كثيراً .. ذلك الطفل البسام الذهبي الشعر . سيادة  
 القاضي ، أيها السادة المحلفون .. أنا لا أعرف شطراً من حياتي كنت فيه  
 أسعد وأهدى بالاً من تلك الأيام التي قضيتها معهم .

تناول المحامي سترته من خلف مقعده ، وكانت كل عين في المحكمة  
 عليه وتتحرك معه ، فدسَّ يده في جيب سترته وأخرج منها رسالة ،

ومضى يقول : لقد انتقلت الحال فيما بعد بهذا الشاب المدين بالفضل العظيم إلى تلك العائلة إلى ما هو أرغد وأيسر ، واستطاع بفضل الله وبحسن الحظ أن يتبوأ مكاناً مرموقاً في المجتمع . لقد حافظت قدر استطاعتي باستمرار اتصالي بهؤلاء الأصدقاء القدماء ، لكن في غمرة المشاغل الكثيرة ، لم أستطع أن أراسلهم ولم يأتني منهم خبر في السنوات الأخيرة .. حتى كان صباح الاثنين الماضي .

لقد جاءني هذا في سبرنزيلد ( مقاطعة في ولاية فرجينيا ) .. ورفع يده بالرسالة ، إنها رسالة من الأم التي رحبت بشاب مكدود في كوخها المتواضع ، وقد مات زوجها منذ سنوات ، ثم تبعه الولدان الكبيران بعد ذلك . أما الأم التي كانت تغني لطفلها عصر ذلك اليوم الغابر .. وهنا أدار أبراهام وجهه إلى المقاعد الأولى ، وأشار إلى المرأة الصغيرة المنقبضة على المقعد الأمامي وقال : فهذه هي ، وأما الطفل الذي تغني له .. فهو السجين المائل أمامكم . فسُمت شهقة في القاعة الحارة المزدحمة ، ثم ساد صمتٌ تركه محامي الدفاع يفعل فعله ويقوم عنه بما يريد . فقد كان السكون يقود

له العقول والقلوب بما يعجز عن فعله الكلام . كان الناس في القاعة من رجال ونساء يحركون أقدامهم أو يتنهدون ، فقد حرك الصمت حماسهم ومشاعرهم لسماع المزيد من كلام الدفاع .

وفي اللحظة المناسبة ، تناول المحامي الأطراف المنهكة من أعصاب الجمهور كما يتناول السائق أعنة خيله الحائرة وارتفع صوته قائلاً : ما أكثر ما تذكرت ذلك الحنان الذي لا ينضب النابع من هؤلاء المساكين ! لقد دعوت الله مراراً وتكراراً أن يتيح لي الفرصة التي أرد بها لهم شيئاً من معروفهم وإحسانهم . فلما جاءني الرسالة يوم الاثنين الماضي من الأم تطلب المعونة ، أيقنت أن الله استجاب لي وقدم لي الفرصة التي أريد . ويتفق أحياناً أن تأتي استجابة الدعاء مقترنة بطلب تضحية ، وهذا ما كان من أمري . إن هذه الليلة من حياتي قد تكون ذروة سنوات طموحي السياسي ، فقد كان عليّ أن ألقى خطبة يحتمل أن تفضي بي إلى النجاح ، لكنني فوّت احتمال النجاح فداءً لسلامة هذا الفتى .. وأنا سعيد بذلك الآن . وعليكم أنتم - وأدار عينيه القويتين في المحلفين - أن تهبوه هذه السلامة .

أيها السادة المحلفون .. قلت لكم في البداية إنني سأعالج هذه القضية

على نحو غير مألوف ، وقلت ليس عندي حجة أطرحتها أمامكم ، وقد قصصت لكم القصة . إنكم لتعلمون أنه في السن التي تحمل فيها يد الغلام الكتب المدرسية ، أو أدوات صيد السمك ، أو أدوات اللعب والتسالي ، حملت يد هذا الفتى آلات الرجال .. فكان فيها الويال . أنتم تعلمون كيف أن الغلام ظل يستفزه رجل كبير حتى نفذ صبره ، فاستعمل الآلة التي كانت في متناول يده في الدفاع عن نفسه . إن كل ما أرجوه منكم يا سادة أن تعاملوا هذا الغلام الصغير كما تحبون أن يعامل غيركم صغاركم ، فهذه حياته بين أيديكم أيها السادة المحلفون وقد أنهيت كلامي وختمته . وبعد ذلك اتجه أبراهام إلى مقعده في الصفوف الأولى وقعد .

بعد مرافعة الدفاع .. أعطى القاضي إذنه للمحلفين بالخروج والتشاور في أمر الفتى القاتل ، والاتفاق على إجماع يرون فيه إما إدانة المتهم أو براءته . خرج المحلفون وعبروا الشارع إلى غرفة في فندق مواجه للمحكمة . مضت نصف ساعة ، ثم حدثت حركة ، وعاد كل الذين قد غادروا المحكمة إليها متزاحمين . شدت المرأة البائسة الضعيفة الجالسة في المقعد الأمامي كفيها النحيلتين معاً ، تنتظر برجاء وخوف حكم السادة المحلفين .

رجع المحلفون إلى قاعة المحكمة .. وهنا قال كاتب الجلسة بصوت عال مسموع : أيها السادة المحلفون ، هل اتفقتم على حكم . فقال رئيسهم : نعم . فقال الكاتب : ما حكمكم ؟ مذنب أو غير مذنب ؟ ومضت هنيئة .. لعلها ثانية لم يتنفس فيها أحد في هذه القاعة الغاصة ، حدقت فيها المرأة الصغيرة بعينيها الدامعتين ووجهها المرعوب في رئيس المحلفين ومعها كل عيون الحاضرين شاخصة تراقب ما تنطق به شفتاه . كان الفتى يائساً .. رأسه الذهبي مثنى على صدره كأنه في عالم آخر لا يصغي إلى ما يدور حوله .

وفي تلك اللحظات وفي هذا المشهد المهيّب ، قال رئيس المحلفين : غير مذنب . فكانت الفوضى .. فراح الرجال يصيحون ويلوحون بأيديهم ويطوحون بقبعاتهم في الهواء ، والنساء يبكين ، فصرخت واحدة أو اثنتان وقد استخف بهما الفرح بسلامة الصبي اليتيم . نظر أبراهام لنكولن فإذا الغلام النحيف يتطوح ويكاد ينكب على وجهه ، فأسرع إليه وتلقاه بين ذراعيه الكبيرتين ، ورفعاه فوق الحاجز ، ووضعاه بين ذراعي المرأة التي راحت تهزه وتقبله .. وأقبلت القاعة كلها عليها مهتئة .

عزيزي القاريء .. ما من مرة وصلت بقراءتي إلى نهاية مشهد الدفاع عن الفتى إلا وفاضت دموعي رحمةً لأم الفتى المسكينة ، وفرحةً لنجاة صبيها الصغير . كان مشهداً عصيباً مهيباً تملؤه الرحمة والوفاء والتضحية والصدقة الحقيقية الرائعة . لقد كانت بحق قصة رائعة حفلت بالمشاعر والقيم الصادقة . أعجبتني هذه القصة كثيراً ورغبت في أن يستشعرها قارئى الكريم فيفيض على من حوله رحمةً ومودةً وحناناً ، أو يستشعرها ظالمٌ فيعتذر ممن ظلم ، أو عاقٌ فيُصل من قطع ، أو هاجرٌ فيرحم من هجر ، أو مستكبرٌ فيتواضع لمن خفض ، أو غاصبٌ فيُرجع ما سلب ، أو حاقدٌ أو حاسدٌ فيترك ما وجد .

إن المتتبع لطموح أبراهام لنكولن وسعيه المستميت لكسب المناصب السياسية ، يعرف حجم التضحية الكبيرة التي أقدم عليها أبراهام حين ذهب للدفاع عن الفتى وترك خطبته في سبرنزيلد في فرجينيا ، التي كانت من الممكن أن تقوده إلى الفوز نائباً في مجلس النواب الأمريكي ( الكونغرس ) . إن أبراهام قد ضحى من أجل سلامة الفتى بجهود مكثفة بُذلت لسنوات لدعم ترشحه لمجلس النواب .. تضحية كبيرة وفاءً لعهد قديم من الصداقة مع أسرة قد أحسنت إليه في شبابه . كانت تضحية نادرة

منك يا أبراهام ووفاءً فريداً استحققت عليه منَّا الذكر والشكر والثناء والعرفان .

لكن يا أبراهام بعد قليل .. لربما استحققت تضحيتك العظيمة تلك !! فعندما يقارن شخص الأفعال بعضها ببعض ، يمكنه أن يستبين منها الرفيع والحقير ، والعظيم والتافه ، والمذهل والعادي . كما سيدرك عقله أنَّ للأعمال مراتب ودرجات يتفاوت بينها الحمد والمقام والفضل والكمال . دعني يا أبراهام اطلعك اليوم على مثال كويتي تجاوزت تضحياته تضحيتك العظيمة تلك ، وتجاوز عطاؤه وصبره وأفعاله الكثير من الأمثلة والرموز والأشخاص .

هل سمعت يا أبراهام بطبيب نذر أكثر من ثلاثين سنة من عمره ووقته وجهده وفراغه لخدمة الفقراء والأيتام والجياع .. هل سمعت يا أبراهام بالدكتور عبدالرحمن السميطة الأمين السابق لجمعية العون المباشر ؟ إنه الرجل الذي نذر نفسه منذ عام ١٩٨١ لخدمة أيتام إفريقيا وفقرائها .. تلك القارة السوداء المنسية التي تجاهلها الكثيرون . إنه ذلك الرجل الذي اختار

أن يعيش ما تبقى له من العمر بين قبائل الأنثيمور في جزيرة مدغشقر  
إغاثةً ومساعدةً ودعوةً وتعليماً .

في سبتمبر عام ٢٠٠٢ ذهبت إلى كينيا لأشاهد وأعابن بنفسي مستوى  
السياحة الشبابية فيها .. فليس الخبر كالمعاينة . ولعلها إن أعجبتني  
رتبت بعض الرحلات الشبابية إليها . رتبت جميع أمور سفري مع جمعية  
العون المباشر في الكويت ، ووصى الدكتور عبدالرحمن السمييط حفظه الله  
العاملين في لجنته هناك في كينيا باستقبالي وتسهيل جميع أمور رحلتي  
.. وهو ما يفعله جزاءه الله خيراً مع غيري ومع جميع الراغبين بزيارة هذه  
القارة السوداء المنسية .

ما إن وصلت إلى مطار كينيا إلا والإخوة حفظهم الله في استقبالي ،  
وكان الشيخ علي كريسا حفظه الله أحد الإخوة الأفاضل الذين التقيت  
بهم بعد ذلك في مدينة ممباسا ، والذي رافقني ولازمي طوال مدة إقامتي  
فيها وفي مدينة مالندي رغم نشاطاته الدعوية الكثيرة في هذه المنطقة .  
وعرفت من الشيخ أنه أحد الذين يرافقون ويلازمون الدكتور عبدالرحمن  
السمييط دائماً في رحلاته الدعوية في كينيا ، فقلت للشيخ علي : حدثني  
عن إحدى رحلاتك مع الدكتور عبدالرحمن السمييط . فقال : سأحدثك

عن رحلة معه دامت خمسة أيام إلى منطقة ( تراسا ) التي تسمى بمنطقة البعوض لكثرة البعوض الذي يملؤها .

كان الدكتور عبدالرحمن يخرج بنا من الفجر حتى العاشرة مساءً ، وعندما نرجع للنوم إلى مقرنا بعد عناء اليوم ومشقة المسير ، نقول للدكتور : ألا ترتاح يا دكتور وتخلد للنوم . فيقول : أطلب إليكم فقط تشغيل مولد الكهرباء ، أريد إضاءة ، أريد أن أكتب قليلاً ، كلوا أنتم طعامكم ثم ناموا . يقول الشيخ علي كريسا : فنتعشى ثم ننام ، والبعوض يغطي المكان ويغطينا . وكلما استيقظت من نومي ، أرى الدكتور جالساً يكتب ويمسح البعوض الذي غطى جسمه ، ثم أغفو مرة أخرى ، ثم أصحو لأراه على الحال نفسها ، فلا نشعر إلا والدكتور يوقظنا لصلاة الفجر ، فلا أدري متى ينام هذا الرجل ؟

في أحد الأيام ذهبنا إلى أحد مراكز الأيتام في قرى تراسا ، فإذا بحمامات الأيتام لا تعمل ، لا يدرون ماذا حصل لمجاريها ، فاضطر الأولاد للذهاب إلى الغابة لقضاء الحاجة ، وهذا فيه خطر عليهم . وعلى الفور نزع الدكتور ثوبه يريد معرفة سر العطل في هذه الحمامات . لقد كان على الدكتور سروراً وقميصاً داخلياً لو أعطيته بالمجان ما لبسته ، لأنه كان

قديمًا وممزقًا من كل مكان . نزل الدكتور في حفرة الأوساخ فأدخل يده كلها حتى آخر العضد في مجرى الأوساخ ، حيث تخرج الأوساخ منها من الحمام إلى الحفرة ، فإذا بالرائحة النتنة تنتشر في المكان ، فهرب جميع الإخوة الذين حضروا مع الدكتور بعيداً عن هذه الرائحة التي لا تطاق . أما أنا فقد استحييت من الدكتور أن يكون وحده في الحفرة ، فدفعت نفسي دفعاً للنزول معه إلى حفرة الهلاك . فاستمر الدكتور جاهداً في إخراج الأحجار العالقة والخرق والأوساخ ، وما هي إلا دقائق من العمل الجاد وإذا بتلك الحمامات تعمل من جديد . خرج الدكتور من الحفرة وقال للأيتام : هناك سنبنى مطبخاً لكم .. أين السكين ؟ فأخذ السكين الكبيرة وذهب إلى الغابة يقطع الأغصان ويبني للأيتام مطبخاً .. فعل كل هذا في نهار واحد .

وفي أحد هذه الأيام الخمسة المباركة أيضاً ، قصدنا قرية أخرى نعرفها من قرى تراسا ، فإذا بجداول ماءٍ كبير وأحوال تعترض سيارتنا ، فلم نستطع عبورها وبدأت مياه الأحوال تتسرب إلى داخل السيارة . ترحل الدكتور من السيارة وأخذ قليلاً من الخبز معه ، وقال : من شاء فليتبعني إلى هناك . فنزلنا حياءً منه وسرنا خلفه ، فإذا بقرية فقيرة فيها مسلمين ومسيحيين لم نكن نعرفها ولم نكن نقصدها ، قد عرف الدكتور

حاجتهم إلى الماء ، فبنى لهم بئراً هناك وانصرف .. وهذه البئر تعمل إلى اليوم . يقول الشيخ علي : كان الدكتور يعطينا تعليمات واضحة مكتوبة على ورق ، وهذه التعليمات عبارة عن أسئلة نتوجه بها إلى أهل القرى نسألهم مجرد وصولنا إلى قراهم . ومنها : هل عندكم بئر ماء ؟ هل لديكم مسجد ؟ هل عندكم مدرسة ابتدائية أو ثانوية ؟ هل هناك مركزاً لتحفيظ القرآن ؟ هل .. ؟ هل .. ؟ .

يقول الشيخ علي كريسا : لقد زار بعض الإخوة من البحرين منطقة تراسا هذه لقضاء ليلة واحدة في مركز الأيتام هناك ، فإذا بهم يلاحظون الأيتام وقد اصطفوا استعداداً للصلاة وهم يضربون أيديهم وسواعدهم ورقابهم ، فاستغربوا من هذه الصلاة ، وقالوا : ما هذه البدع والأعمال الغريبة التي يعملها الأولاد في الصلاة يا شيخ علي ؟ فضحكت في نفسي وقلت لهم : أسرعوا وتوضئوا حتى نلحق بهم . فما إن اصطف الإخوة من البحرين مع الأولاد حتى أخذوا هم أيضا يشاركون الأولاد الضرب والتلويح !! لقد عرفوا الآن سر هذه البدع .. إنه البعوض المفترس .

يقول الشيخ علي : لقد كنت كسولاً في الدعوة ، ولكني لما رأيت هذا

العربي الأبيض الآتي من الكويت يعمل بهذا الشكل من الحماسة والحُرقة ،

استحييت من نفسي وأنا ابن هذه القارة السوداء كيف لا أعمل !

يقول الدكتور عبدالرحمن السميطن في مجلة الكوثر ( عدد ١٢ ) :

تقع قرية لوغلوغو في شمال نيروبي عاصمة كينيا ، وتبعد عنها مسافة ١٨ ساعة تقطع بالسيارة . يبلغ عدد سكانها ٢٥٠٠ نسمة ، وهي المنطقة نفسها التي يقيم فيها أبناء قبائل الرينديلي الذين ينحدرون من أصول إسلامية صومالية ، لكنهم وثنيون في الغالب ومنهم نسبة من المسيحيين وعدد قليل جداً من المسلمين . المنطقة صحراوية قاحلة لا تكاد تعثر فيها على شجرة إلا بصعوبة بالغة ، ووجود الماء فيها نادر ، وطبعاً لا شيء فيها اسمه كهرباء . ورغم ذلك فوجئت بوجود قسيس بروتستانتي أمريكي يعيش فيها مع زوجته منذ ١٢ سنة .

كان هذا همُّه وما يعجبه في الناس ، التضحية والمثابرة والعمل الجاد ، لذا تراه دائماً ما يخصص في مجلته الغراء ( الكوثر ) قصة نجاح لغربي

أو شرقي استطاع بعمله الجاد ومحاولاته المستمرة أن يحقق النجاح الذي ينشده .

هذا نزر يسير من سيرة الدكتور عبدالرحمن السميث الذي يخبأُ له ميزانه يوم القيامة بإذن الله تعالى الكثير من هذه الأعمال العظام التي لم نعرفها بعد .. هذا هو عبدالرحمن السميث الذي أسلم على يديه وعلى أيدي العاملين في جمعيته أكثر من ١١ مليون شخص من قارة إفريقيا .. هذا هو عبدالرحمن السميث الذي كثيراً ما يجده موظفوه وقد سبقهم في الصباح الباكر إلى حمامات جمعيته ينظفها ويغسلها لهم .

## لا تخشى إلا الله

• دخل الإمام الأوزاعي على الخليفة العباسي أبي جعفر المنصور فقال : يا أمير المؤمنين قد جاء في تأويل هذه الآية عن جدك عبد الله بن عباس ( ما لهذا الكتاب لا يغادر صغيرة ولا كبيرة إلا أحصاها ) أنه قال : الصغيرة التسبم والكبيرة الضحك . فكيف بما عملته الأيدي وحصدته الألسن . يا أمير المؤمنين : بلغني أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال : لو ماتت سخلة على شاطئ الفرات ضيعةً لخشيت أن أسأل عنها . فكيف بمن حُرِمَ عدلك وهو على بساطك ؟

• لما وليَّ عمر بن أبي هبيرة العراق وخراسان في أيام يزيد بن عبد الملك ، استدعى الحسن البصري وابن سيرين والشعبي ، فقال لهم : إن يزيد أخذ علينا ميثاقاً بطاعته ، وولينا ما ترون ، فيكذب إليَّ بالأمر من أمره ، فأفعل ما يأمرني ولا أعصيه ، فما ترون ؟ فقال الشعبي وابن سيرين له قولاً فيه لب . فقال ابن أبي هبيرة : ما تقول يا حسن ؟ قال الحسن : يا ابن أبي هبيرة خف في يزيد ولا تخف يزيد في الله ، إن الله يمنعك من يزيد وإن يزيد لا يمنعك من الله . وأوشك الله أن يبعث إليك ملكاً فيزيك عن سريرك ، فيخرجك من سعة قصرك إلى ضيق قبرك ، ثم لا ينجيك إلا عمالك . يا ابن أبي هبيرة إن تعص الله فإنما جعل الله هذا السلطان ناصرًا لدين الله وعباده ، فلا تركب دين الله وعباده بسلطان الله . . ولا طاعة لمخلوق في معصية الخالق .

• يقول الشاعر

إذا خان الأميرُ وكاتباهُ      وقاضي الأرض داهن بالقضاء  
فويل ثم ويول ثم ويول      لقاضي الأرض من قاضي السماء

• ويقول الإمام علي رضي الله عنه

لا تظلمنَّ إذا ما كنت مقتدرًا      فالظلم مرتعه يفضي إلى الندم  
تنام عينك والمظلوم منتبه      يدعو عليك وعين الله لم تنم

• يقول شيخ الحرم المكي الفضيل بن عياض : يهابك الخلق على قدر هيبتك لله .

• ويقول القاضي شريك النخعي : أعزَّ أمرُ الله يُعزِّك .

• ويقول عالم المدينة وقاضيا سلمة بن دينار (أبو حازم) : أحق الناس من باع آخرته بدنيا غيره .

## البستان المغصوب (١١)

جاءت امرأة مسرعة فزعة إلى شريك بن عبدالله النخعي<sup>(١٢)</sup> قاضي الكوفة وهو في مجلس القضاء ، فقالت : أنا بالله ثم بالقاضي . فقال شريك : ما الخبر يا امرأة .. من ظلمك ؟ قالت : نائب الخليفة وابن عمه أمير الكوفة موسى بن عيسى<sup>(١٣)</sup> . كان لي بستان على شاطئ الفرات فيه نخل ورثته من أبي وقاسمته إخوتي ، بنيت على حصتي من النخل حائطاً أُميِّزُ به نخلي من نخل إخوتي ، وجعلت في بستاني حارساً يحفظ نخلي ويرعاه . فاشتري الأمير من جميع إخوتي ، ثم ساومني على بستاني ورغبني بمال كثير لكنني لم أبعه . فلما كانت البارحة .. بعث ب ٥٠٠ جندي اقتلعوا حائط البستان الذي بنيت ، فأصبحت لا أعرف من نخلي شيئاً . لقد اختلط بستاني ببساتين إخوتي التي اشتراها الأمير منهم ، فأنا الآن بالله ثم بالقاضي أن يرجع لي بستاني المغصوب .

(١١) المصدر كتاب قضاة عادلون في ظل الإسلام لمحمد عبد الرحيم .. بتصرف . وللكاتب كتابان آخران جميلان ، الأول «رجال عقاء في ظل الإسلام» ، والثاني «أطفال نجباء في ظل الإسلام» ، فيهما قصص جميلة أيضاً .  
 (١٢) القاضي شريك النخعي ( ٩٥ - ١٧٧ هـ ) إمام فقيه محدث ثقة ، اشتهر بقوة ذكائه وورعه وعدله . تولى القضاء في زمن الخليفة العباسي أبي جعفر المنصور ، ثم المهدي شقيق الخليفة هارون الرشيد .  
 (١٣) موسى بن عيسى : من الأمراء العباسيين الولاة ، ولي الحرمين للمنصور والمهدي ، ثم ولي اليمن ومصر والكوفة .

فقال القاضي شريك لحاجبه (مدير مكتبه) : أحضر طينة لأختها (طينة يابسة يختمها القاضي علامة على أنها مرسله منه) . فأحضرها الحاجب ، وختمها شريك ثم قال له : امض إلى باب الأمير حتى يحضر معك . فأخذ الحاجب الطينة وصحب المرأة معه ، ثم دخل على الأمير موسى بن عيسى وقال له : قد شككت هذه المرأة إلى القاضي وهو الآن يطلبك ، وهذا هو ختمه على الطينة .

استدعى الأمير رئيس شرطته وقال له : امض إلى القاضي وقل له : يا سبحان الله ، ما أعجب أمرك أيها القاضي ، امرأة ادعت دعوة باطلة تصدقها وتجعلني خصماً لها ، وترسل في طلبي وكأنني متهم أو سارق . فقال صاحب الشرطة الذي يعرف قوة القاضي ومكانته : إن رأى الأمير أن يعفيني من ذلك ، ويرسل أحداً غيري إلى القاضي . فقال الأمير : امض ويلك .

وقبل أن يخرج رئيس الشرطة إلى القاضي ، ذهب إلى بعض موظفيه من الشرطة وقال : اذهبوا واحملوا لي إلى السجن فرشاً وبسطاً وكل ما يحتاج إليه المسجون من شراب وطعام ومتاع . ثم ذهب بعد ذلك إلى القاضي

شريك ، فلما وقف بين يدي القاضي وأدى رسالة الأمير ، قال القاضي شريك لأحد موظفيه : خذ بيده إلى الحبس . فقال رئيس الشرطة : والله لقد علمت أيها القاضي أنك حابسي ، فجهزت حبسي بكل ما احتاج إليه من زاد وتمر ووسائد وفرش .

بَلَغَ الأمير ما فعل القاضي برئيس شرطته ، فدعا الأمير حاجبه وقال : قل للقاضي : رسولٌ أدى رسالة ، فعلى أي شيء تحبسه ؟! فإنه ما اعتدى ولا غش ولا خان . فلما وصل حاجب الأمير وأدى رسالته ، قال القاضي لبعض موظفيه : اذهبوا به إلى رفيقه في الحبس .

فلما علم الأمير بسجن حاجبه ، استشاط غضباً ، وقصد مسجد الكوفة الكبير وصلى العصر فيه . فلما فرغ الأمير من صلاته ، التقى في المسجد بوجهاء الكوفة من أصدقاء شريك وقال لهم : أبلغوا القاضي السلام ، وأعلموه أنه قد استخف بي وسخر مني ومن أعواني ، وأعلموه أنني لست كالعامة ، وذكروه بأني أمير الكوفة وابن عم الخليفة .

فذهب وجوه الكوفة وأعيانها إلى القاضي وهو جالس في مسجده بعد العصر فأبلغوه الرسالة . فلما انتهى كلامهم إليه ، قال : ما لي أراكم جئتموني في المسجد وأمام الناس فكلمتموني ؟! فالتفت القاضي يميناً وشمالاً ثم قال : من ها هنا من فتیان الحی ؟ إني أريدهم أن يساعدوني في أمر . فأجابه جماعة من الشباب ، فقال لهم : ليأخذ كل واحد منكم بيد رجل فيذهب به إلى الحبس . ثم التفت إلى أعيان الكوفة وقال : ما أنتم إلا فتنة تتداخلوا في القضاء لترضوا الأقوياء وتمنعوا الضعيف المظلوم من حقه ، فجزاؤكم الحبس . فقال وجوه الكوفة : أجاد أنت فيما تفعل ؟ قال : نعم ، حتى لا تعودوا تحملوا رسالة ظالم . فحبسهم جميعاً .

فلما بلغ الأمير ما فعل القاضي بأعيان الكوفة ووجهائها ، جُنَّ جنونه ، فأخذ جنده واتجه إلى باب السجن وفتح أبوابه وأخرجهم كلهم منه . فلما بلغ القاضي ذلك ، دعا بصندوق ووضع فيه ختمه وأوراقه وكتبه ، ثم أغلقه وختّمه ، وأرسله إلى بيته .

استدعى القاضي شريك غلامه ، وقال له : سأرحل إلى بغداد وعليك أن ترسل متاعي والصندوق المختوم إلى هناك . والله ما طلبنا هذا القضاء منهم ، ولكنهم أكرهونا عليه ، وقد كفلوا لنا الإعزاز والكرامة والمكانة إذا تقلدناه وقبلناه لهم .

مضى القاضي على ناقته نحو جسر دجلة إلى بغداد ، وبلغ الخبر الأمير موسى بن عيسى ، فركب مع كوكبة من الفرسان ولحق بالقاضي فلما وصل إلى القاضي جعل يناشده ويقول : تثبت أيها القاضي من الشكاية قبل أن تحبس رجالي وأعواني . فقال القاضي : مشوا لك في أمر لم يجز لهم المشي والتوسط فيه ، ولست براجع إلى الكوفة حتى تعيد إلى السجن جميع الذين أخرجتهم منه ، وإلا ذهبت إلى أمير المؤمنين فأستعفيه مما قلدني . فأمر الأمير موسى بردهم جميعاً إلى السجن ، والقاضي شريك واقف مكانه ، حتى جاء السجن فقال : مولاي القاضي .. لقد رجعوا جميعاً إلى السجن . فقال القاضي للسجان : خذ بلجام حصان الأمير أمامي إلى مجلس الحكم .

جلس القاضي في مجلس القضاء ، وبين يديه الأمير والمرأة المتظلّمة .  
فقال القاضي : هذا خصمك أيتها المرأة قد حضر . فقال الأمير : قبل  
كل شيء .. ها أنا قد حضرت ، فأمر أيها القاضي بأن يخرج المسجونون من  
السجن . فقال القاضي : أما الآن فنعم . فأمر بإخراجهم من السجن .

قال القاضي للأمير : ماذا تقول فيما تدعيه عليك هذه المرأة ؟ فقال  
الأمير : صدقت . فقال القاضي : تردُّ ما أخذته منها ، وتبني لها سور  
بستانها سريعاً كما كان . فقال الأمير : أفعل ذلك . فقال القاضي للمرأة :  
أبقي لك عليه دعوى ؟ قالت المرأة : بيت الحارس ، قد هدمه وأخذ الجند  
متاعه . فقال القاضي : ويردُّ ذلك كله .. هل بقي لك عليه دعوى ؟ فقالت  
المرأة : لا ، وبارك الله فيك وجزاك الله خيراً .. ثم انصرفت .

فلما فرغ القاضي من هذا الأمر ، قام وأخذ بيد الأمير وأجلسه في  
مجلسه وقال له : السلام عليك أيها الأمير .. أتأمر بشيء ؟ فقال الأمير  
وهو يضحك : أي شيء أمر . فقال القاضي شريك : أيها الأمير .. ذلك  
الفضل مني كان حق الشرع والعدل ، وقولي لك هذا حق أدبي معك .

قام الأمير وانصرف إلى داره وهو يقول : من عظم أمر الله ، أذل الله له  
خلقه جميعهم .

قال الإمام الشافعي رحمه الله

توكلت في رزقي على الله خالقي  
وما يك من رزقي فليس يفوتني  
وأيقنتُ أنَّ اللهَ لاشكَّ رازقي  
ولو كان في قاع البحار العوامق  
ولو لم يكن مني اللسان بناطق  
سأأتي به الله العظيمُ بفضله  
وقد قسّم الرحمنُ رزقَ الخلائق  
ففي أيُّ شيء تذهب النفسُ حسرةً

## عقد اللؤلؤ (١٤)

يقول القاضي أبو بكر محمد بن عبد الباقي البزار الحنبلي ( المتوفى ببغداد عام ٥٣٥ هـ ) : كنت أعيش بمكة حرسها الله تعالى ، أعيش فيها عازباً في بيت صغير لا زوجة لي ولا ولد . فأصابني يوماً من الأيام جوع شديد لم أعهد مثله ، ولم أجد شيئاً أدفع به عني الجوع .. فلا خبز يابساً عندي ولا حتى تمرة واحدة أسد به جوعي ، فخرجت من بيتي ألتمس شيئاً أكله حتى لو وجدته في قمامة الطريق .

فلما خرجت من بيتي .. فما هي إلا خطوات حتى وجدت كيساً مشدوداً بخيط أسود ملقى على جانب الطريق ، فأخذته ونسيت جوعي ، وعدت مسرعاً به إلى بيتي . حللت الكيس فوجدت فيه عقداً من اللؤلؤ لم أر مثله . فبينما أنا أتأمل هذا العقد الجميل وأتفحصه بتعجب وسرور أن أكرمني الله به ورزقنيه .. سمعت صوتاً ينادي في الشارع . خرجت من داري فإذا بشيخ ينادي على الكيس ومعه صرة يحملها ينادي ويقول : هذه هدية مني لمن يرد علينا الكيس الذي فيه عقد اللؤلؤ ، ٥٠ ديناراً لمن يجد الكيس ويرده عليّ .

فقلت في نفسي : أنا محتاج وأنا جائع ، آخذ الدنانير فأنتفع بها وأرد عليه عقد اللؤلؤ . إنها ٥٠ ديناراً أستطيع أن أشتري بها أغناماً وأبقاراً وجمالاً وكل ما أحتاج إليه من أمر الدنيا ، حتى أنني أستطيع أن أجهز هذا البيت بأفضل المتاع وأتزوج فيه ، إنها ثروة حقيقية ستغير حياتي .. لكن لماذا يدفع هذا الشيخ كل هذه الجائزة العظيمة في هذا العقد ؟! أترى هذا العقد يجاوز ثمنه ثمن الجائزة ؟! أم أن هذا العقد عزيز على هذا الشيخ وله معه ذكريات جميلة !! مالي وكل هذا .. المهم الآن أن أحصل على الجائزة واشتري منها ما يشبعني ويملأ بيتي بالزاد والمؤونة .

فناديت الشيخ الكبير وقلت له : تعال إلي . فأخذته وأدخلته بيتي . وقبل أن أسلمه العقد ، قلت له : أريد أن يطمئن قلبي أنك حقاً صاحب الكيس وصاحب العقد ، فأعطني علامتيهما . فوصف لي الشيخ الكيس ولونه ولون الخيط الذي شد به ، وعدد حبات اللؤلؤ وأحجامها . فأخرجته من مخبئه ودفعته إليه . فأعطاني الـ ٥٠ ديناراً وقال : هي لك جزاك الله خيراً . وهنا وفي هذه اللحظات .. تغير الذي كنت عازماً عليه . فلم آخذ الدنانير ، وقلت للشيخ : يجب علي أن أعيده إليك ولا آخذ على فعلي هذا جزاءً .. هذا حقك ، وهذه لقطة ، وأنا أمين عليها ، ولن آخذ على ردي

الأمانة عوضاً أبداً . فقال لي بنبرة حادة عالية : لا بد أن تأخذها . ألح علي كثيراً لآخذ دنانيره ، فلم أقبل ذلك منه ، فتركني ومضى .

والآن وقبل أن نكمل مع القاضي أبو بكر البزار قصته .. يا ترى ما الذي غير نيته ؟ لقد كان أبو بكر جائعاً محتاجاً إلى هذا المبلغ !! أخرجته الجوع ساعياً للطعام حتى إن وجده في قمامة الجيران . ما الذي حدث في هذه اللحظات اليسيرة من اللقاء جعله يرفض دنانير الشيخ ؟

لعله عندما رأى حال الشيخ وكبره وهيئته الرثة المتعبة ، وسمع صوته الضعيف المتقطع ، تغير ما كان يعزم عليه من أخذ الجائزة ، فرد العقد ولم يأخذ لفعله هذا ديناراً واحداً . ويحصل هذا أحياناً في حياتنا .. يقف السائل بعيداً عنك في المسجد ، فيقف أمام الصف الأول يسأل الناس ، ويخرج أوراقه وما يثبت عوزه وحاجته ، لكنك من بعيد تحدث نفسك وتقول : ما أكثر هؤلاء المدعّين المحتالين .. لعله أحدهم . لكنك عندما تصلي السنة ، وتهمّ بالخروج من المسجد ، وتمر بجانب السائل وقد أصبحت قريباً منه ، تتغير نيتك .. لقد أصبحت الآن ترى بوضوح تجاعيد وجهه المتعب وأثوابه البالية المتسخة ، فتنسى شكوكك وتجد عليه بما تيسر

عندك . أو أن الذي حصل كان من العقل والعلم والورع الذين إن اجتمعوا فيك أنقذك من المهالك والزلات ، وأخمدوا فتنة النفس والشيطان ، وذكروك بالرحمة والإيثار ، ورغبوك في الزهد والتطلع إلى ما عند الله من الفضل والخيرات . المهم أن القاضي أبو بكر لم يفسر لنا لماذا تغيرت نيته بأخذ الدنانير من الشيخ رغم الجوع الشديد الذي أخرجه من بيته .

يقول القاضي أبو بكر : اشتدت حالتي سوءاً في مكة ، فلم أجد عملاً أعيش منه .. لقد ضاقت علي الدنيا بما رحبت ، وأصبحت علي الأرض ضيقة ضنكة ، فقررت أن أركب البحر . قررت أن أعمل على ظهر إحدى السفن ، أنظف سطحها ، وأساعد في رفع الأشرعة ، وأحمل متاع المسافرين إلى مخابئها .. فلعل الحياة في مائها أهون علي من ترابها .

ابتعدت بنا السفينة عن الشاطئ قليلاً قليلاً ، حتى صرنا في عرض البحر . فكان البحر هادئاً رقيقاً جميلاً أتأمل جماله واتساعه وأسراره . وفجأة ومن غير مقدمات .. هاجت علينا عاصفة لا أدري من أين جاءت ! كانت عاصفة عظيمة كسرت الأعمدة ومزقت الأشرعة وتقاذفت الناس والأمتعة . هرع العمال إلى الأشرعة ينزلونها ، وإلى المياه التي حملها

لهم البحر يبعدونها ، وإلى الصناديق الكبيرة يقذفونها .. لكن العاصفة تشتد ، والموج يعلو ويعلو . تعالى الصراخ والبكاء والهلع والجزع .. وسرعان ما انكسرت السفينة وغرق الناس وهلكت الأموال .

لقد تحطم أمامي كل شيء . أما أنا .. فبينما أنظر إلى ذلك المشهد المخيف وأنا فزع أرتجف ، علتني موجة عالية عظيمة أسقطتني في البحر . أخذت أصارع الموت وأدعو الله بالنجاة من هذا الهلاك الأكيد ، فارتطمت بجسمي قطعة من خشب المركب فتعلقت بها . بقيت على هذه القطعة ساعات طويلة لا أحصي مدتها ، ولا أدري إلى أين ستدفعني وتقودني .

وبعد ساعات وفي ليل بهيم مع هذا المشهد المخيف .. أحسست برمل يلامس أقدامي ، فأدركت أنني بلغت اليابسة ، لكنني كنت قد بلغت منتهى ضعفي ، فسقطت مغشياً عليّ متعباً لا أدري عن مكاني وزماني . وبعد ساعات من النوم العميق وبعد أن هدأت العاصفة ، أحسست بشعاع الشمس يضرب وجهي ليوقظني من إغماءتي . فقامت أتلفت حولي ، وإذا أنا بحمد الله ومنته وفضله على أرض جزيرة ، أنجاني الله بها من تلك العاصفة المهلكة . كانت والحمد لله جزيرة مسكونة .. لقد رأيت فيها مئذنة مسجد

من بعيد . تحاملت على نفسي وأنا متعب جائع عطشان ومشيت إلى ذلك المسجد . وصلت إلى المسجد ، فشربت الماء البارد فيه ، وأكلت من تمر نخله ، ثم جلست أصلي وأرفع صوتي قليلاً بالقرآن .. شاكرًا لله إنقاذي من ذلك الموت المحقق .

فلما سمع من بجانبني من المصلين قراءتي المتقنة للقرآن ، جاءوني مستبشرين مرحبين يسألون عن خبري ، فقصصت لهم خبر السفينة ونجاتي من العاصفة المميتة . فما هي إلا لحظات حتى بعثوا لي من بيوتهم أشهى ما أتمناه من أصناف الطعام والشراب . فأكلت وشربت وشكرتهم جزاهم الله خيراً على كرمهم وحفاوتهم بي . فقال أهل الجزيرة وقد تحلّق حولي منهم جمع غفير : لقد سمعنا قراءتك الجميلة للقرآن ، فما رأيك أن تعلمنا وتعلم أبناءنا قراءته ، ولك منّا أن ندفع لك الأجر على ذلك ؟ فعرفت أن الجزيرة ليس فيها شيخ أو معلم ينفع هؤلاء الناس ويعلمهم ، فعلمتهم القرآن . فلم يبق في تلك الجزيرة أحدٌ إلا جاءني قائلاً : علمني القرآن . فحصل لي من هذا التعليم شيء كثير من المال . ويعد يومين .. رأيت في ذلك المسجد مصحفاً قديماً قد أُلُفَّت بعض أوراقه ، فأخذت أكتب في ورقات جديدة ما أُلُفَّت من ذلك المصحف . فرأني أهل الجزيرة وأنا أكتب

تلك الصفحات وقالوا : تحسن تكتب ؟ قلت : نعم . فقالوا : علمنا الخط والكتابة . فجاءوا بأولادهم من الصبيان والشباب أعلمهم القرآن والقراءة والكتابة ، فحصل لي من المال من ذلك أيضاً الشيء كثير .. فالحمد لله على نعمه وجوده وإحسانه .

مرت شهور وشهور وأنا على تلك الجزيرة أعلم الكبار والصغار ، فألفتهم وألفوني وأحببتهم وأحبوني . وفي يوم .. جاءني نضر منهم فقالوا : إنا نراك على خير وصلاح إن شاء الله ، وإنا قد أحببناك ونريد أن نخصك بشيء . عندنا صبية يتيمة نريدك أن تتزوج بها .. فما رأيك ؟ فامتنت ورفضت طلبهم ، فأنا بعيد عن أرضي وأصحابي ولا أعرفكم أنا باقٍ معهم ومتى أرجع إلى بلدي مكة . الزواج يحتاج إلى استعداد وتجهيز وأنا غير مستعد لذلك كله . فقالوا : سنكفيك كل هذه التجهيزات ، وسنعينك في كل ما تحتاج إليه ، فقط وافق على ما جئناك من أجله .. أنت رجل صالح عازب ولا بُدَّ لك من الزواج . وبعد إلحاح منهم ورجاء ، أحببتهم إلى طلبهم وقبلت الزواج بالصبية التي ذكروا .

فلما زفوها إليّ وهي في كوكبة من النسوة تتقدمهم ، بدأت أنظر إليها وإلى هيئتها .. فأنا لم أرها من قبل . وبينما أنا أنظر إليها وهي تقترب مني ، وجدت عقد الشيخ بعينه معلقاً في عنقها . فأصابتنى الدهشة والعجب ، وما كان لي في تلك اللحظات شغلٌ إلا النظر إلى ذلك العقد . فقال لي من حولي من الرجال : أيها المعلم لقد كسرت قلب هذه اليتيمة وأنت معرضٌ عن وجهها ، مقبلٌ بنظرك على ذلك العقد .. لم لا تنظر إلى وجه امرأتك ؟ فقصصت عليهم قصة العقد . فما كدت أفرغ من قصتي مع الشيخ ، حتى صاحوا بالتهليل والتكبير ، وبلغ صراخهم أهل الجزيرة جميعهم . ففزعت وقلت : ما بكم ؟ فقالوا : ذلك الشيخ الذي أخذ منك العقد هو والد هذه الصبية ، لقد عاش معنا دهماً من الزمن ، ولقد سمعناه دائماً يدعو الله ويقول : اللهم اجمع بيني وبين من ردّ إليّ عقدي حتى أزوجه ابنتي .. وقد مات الشيخ ، لكن الله استجاب دعاءه وزوجك إياها .

يقول القاضي أبو بكر البزار لأصحابه فيما بعد : تزوجت تلك الصبية وبقيت معاً سنوات ، ورزقني الله منها بولدين . ثم إنَّها ماتت رحمها الله فورثت العقد أنا وولداي . فمات الولدان رحمهما الله فخلص العقد لي وليس له وارثٌ غيري . فبعت عقد اللؤلؤ بمئة ألف دينار .. وما ترون من

خيل وأغنام وإبل وأبقار ، وهذا البيت الواسع ، وهذا الخير الذي أنا فيه ،  
إلا كان من الله ثم بركة ذلك العقد .

رغم شوق نفسه إلى ٥٠ ديناراً يسد بها جوعه المهلك الدائم ، إلا أن  
نفسه قد عفت وصبرت واحتسبت . فلم ينس المعطي الجواد الواهب  
الكريم له ذلك ، فعوضه بـ ١٠٠ ألف دينار . فصدق قوله سبحانه وتعالى :  
{ ومن يتق الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب } .

## المثابرة صانعة العظاء

قال تعالى : ﴿ وَالَّذِينَ جَاهَدُوا فِينَا لَنَهْدِيَنَّهُمْ سُبُلَنَا وَإِنَّ اللَّهَ لَمَعَ الْحَسَنِينَ ﴾ . آية ٦٩ من سورة العنكبوت

اطلب ولا تضجر من مطلب  
فأفة الطالب أن يضجرا  
أما ترى الحبل بطول المدى  
على صليب الصخر قد أثرا

يقول الدكتور عايض القرني في كتابه إشراقات : لن يأتيك النجاح هدية ، ولن توهب المجد عطية ، ولكن بالإصرار والاستمرار تسبق الكبار . ويقول في موضع آخر من الكتاب : من لم يكن في بدايته احتراق لم يكن في نهايته إشراق ، ومن جدَّ في شبابه ساد في شيخوخته . ويقول : أذ طعام بعد جوع ، وأعذب ماء بعد ظمأ ، وأهنا نوم بعد تعب ، وأجمل نجاح بعد تضحية .

وقلَّ من جدَّ في أمر يحاوله  
ولازم الصبرَ إلا فاز بالظفرِ

يقول الدكتور بشير صالح الرشيد في كتابه كيف تتحقق أهدافك : لم أجد خلال خبرتي المهنية أشد فتكا بالإنسان من العوامل النفسية ، ولا سيما اليأس والملل والكسل والتشاؤم وحسد الآخرين وذهاب النفس حسرات على تخلفه مقارنة بالآخرين .. إنها فيروسات قاتلة لمعنى التمتع بالحياة . لقد عرفت أن المثابرة والإصرار توتي ثمارا يانعة وإن طال الزمن ، ولكن الانسحاب لا يخلف إلا ضعفا .

اطلب العلم ولا تكسل فما  
أبعد الخير عن أهل الكسل  
واهجر النوم وحصله فمن  
يعرف المطلوب يحقر ما بذل  
لا تقل قد ذهبت أربابه  
كل من سار على الدرب وصل

## الرؤيا المنقذة

في صباح يوم الاثنين ١٦ / ٥ / ٢٠١١ التقيت مع بطل هذه القصة الشيخ عبدالتواب على الروضان ، السوري الأصل من مدينة دير الزور الذي تشرفت بلقائه أول مرة في ديوان الدكتور إبراهيم الخليلي في منطقة الخالدية في الكويت . استمعت بإنصات وإعجاب في ذلك الديوان إلى قصته التي أدهشتني أحداثها وهمة بطلها الشيخ عبدالتواب ، فطلبت اللقاء معه مرة أخرى منفرداً لأعرف منه أكثر عن تفاصيل قصته وخفاياها التي لم يسمح له وقت مجلس الدكتور إبراهيم بالبوح بها جميعاً .. فكان ذلك اللقاء معه في صباح يوم الاثنين .

يقول الشيخ عبدالتواب : أنا من مواليد سنة ١٩٥٤ ، دخلت الكويت سنة ١٩٧٩ وعمري ٢٥ سنة تقريبا ، ولا أملك من الشهادات إلا شهادة الصف الثالث الابتدائي . لا يوجد من آبائي أو أجدادي من يعرف القراءة والكتابة ، إنهم لا يعرفون حتى أن يكتبوا الاسم الأول لهم . وهذا الجهل ليس بغريب علينا ! فالأمية متفشية منتشرة في مدن محافظتنا كلها .

عملت في سوريا قبل أن آتي إلى الكويت عدة أعمال مختلفة ، فعملت في فلاحا الأرض ، ثم راعياً للغنم عشر سنوات ، ثم عاملاً في أعمال البناء . لكنني لما دخلت الكويت في ذلك العام ، عملت فيها نجاراً في أعمال البناء والمقاولات . فنحن السوريين من دير الزور معروفون بهذه الأعمال ولا سيما أعمال الحدادة والنجارة . وبعد فترة من العمل في الكويت ، أصبحت مقاولاً أعمل لحسابي الخاص .

وخلال هذه الفترة وفي أثناء عملي في المقاولات .. جاءني أحد الإخوة السوريين وقال لي : هناك مركز في منطقة الرميثية يعلمونك فيه كيف تقرأ وتحفظ القرآن الكريم ، فما رأيك أن نسجل في هذا المركز ؟ سألتني هذا السؤال وأنا في تلك الفترة بعيد عن الدين ، لا أعرف القرآن ، وليس عندي أي ثقافة ، فأخر شهاداتي هي شهادة الصف الثالث الابتدائي .. هذا كان آخر عهدي بالتعليم والمدارس . لكن هذا الأخ السوري أغراني قليلاً ، فقال لي : تأتي وتعود معي في سيارتي ، ولن أحملك أجرة التوصيل أو البنزين ، فقط أريد صحبتك في الطريق . وافقت على طلب هذا الصديق ، وبدأنا نذهب معاً إلى هذا المركز بانتظام ، فكان عام ١٩٨٧ هو أول بداياتي مع هذا المركز .

وفي مركز الرميثية التقيت بشيخ مصري كريم أعجبت به كثيراً ، يُعدُّ أحد علماء القراءات العشر ، واسمه الشيخ عبدالسلام حُبوس رحمه الله ، وأدخله فسيح جناته . فقد كان هذا الشيخ من أهل الصيام والقيام ، ذا صوت شجي جميل في القرآن ، ذا هيئة وسمت يعلوه الوقار والهيبة ، مخلصاً دقيقاً في التصحيح والتدريس ، كريماً بشوشاً . إذا رآك حتى ولو لأول مرة ، يرحب ويبش وبيتسم في وجهك وكأنه يعرفك منذ زمن .

التزمت الحضور في مركز القرآن ، والتزمت دروس الشيخ فلا يفوتني منها شيء إلا ما ندر . وفي عام ١٩٩٢ قلت للشيخ : أتمنى - إذا سمحت لي وسمح وقتك - أن أقرأ عليك ختمة قرآن نظراً من المصحف ، فما رأيك يا شيخي ؟ وافق الشيخ على طلبي ، فأنا أحد الناس الذين لا يمكن له أن يحفظ القرآن عن ظهر قلب ، هكذا كنت أعتقد . أنا رجل مشغول في المقاولات ، مصاب بمرض السكري الذي تصل نسبته في دمي أحيانا إلى ٤٥٠ و ٥٠٠ وحتى ٥٥٠ ، عندي زوجتان وتسعة أولاد وسبع بنات ، فمن أين لي الاستطاعة أن أحفظ القرآن أو أن أفرغ نفسي لحفظه ؟!

استمررتُ عند الشيخ ثلاث سنوات ونصف وأنا على هذه الحال أقرأ عليه من المصحف ، أما حال غيري من الطلاب الآخرين فالكل يحفظ ويأتي الشيخ ويسمّع من حفظه من دون أن يفتح أحد منهم المصحف ، كنت أغبطهم على شبابهم وفراغهم .

والحقيقة تقال إنني أرهقت الشيخ معي كثيراً ، فكان واسع الصدر كريماً على تصحيحه لي وتعليمي ، عظيم الصبر على نسياني وأخطائي ، أخطائي التي لا تنتهي أبداً . فأنا مثل ما قلت أنفاً قليل ثقافة ، لا أملك من الشهادات إلا شهادة الصف الثالث الابتدائي ، فكنت أعاني مع القراءة كثيراً ، فرحمك الله رحمة واسعة يا شيخ عبدالسلام على صبرك وحلمك علي .

وفي يوم من أيام شهر أكتوبر عام ١٩٩٥ ، لما وصلت في قراءتي مع الشيخ إلى سورة لقمان ، يعني أنه ما بقي عليّ إلا حوالي تسعة أجزاء فقط من المصحف حتى أختتم القرآن - طبعاً قراءةً وليس حفظاً - في هذا اليوم .. قابلت الشيخ عبدالسلام وكان متضيقاً جداً . كانت علامات الضجر والضيق واضحة على وجهه ، فقلت من فوري للشيخ : ما الخبر يا شيخ

؟ أتمّ مكروه ؟ أرى على وجهك الهم والضيق ، هل أقدر أن أساعدك بشيء ؟ فقال لي : رأيت البارحة حلماً مزعجاً . فقلت : خيراً إن شاء الله ، ماذا رأيت يا شيخنا ؟ فقال : رأيت الشيطان . قلت : الشيطان يا شيخ جاءك في الحلم !! كيف كان شكله ؟ قال : يشبهك أنت تماماً ، جاءني وقال لي : هناك أحد الطلبة عندك اسمه عبدالتواب طويل القامة لحيته كثة وشعره كثيف ويقرأ عندكم من المصحف ، لا نرغب نحن الشياطين في حفظه وسنعمل على تشبيطه وتشويشه كي لا يحفظ القرآن عن ظهر قلب . قال الشيخ بعد أن أطلعني على حلمه هذا : أقسم بالله أقسم بالله أقسم بالله ، لن أجعلك تُكلم معي القراءة نظراً من المصحف ، إلا بعد ما تُسمّع لي حفظاً خمسة أجزاء كاملة .

صدمت من حلم الشيخ وقسمه ، فقلت له : يا شيخ أنت تعرف ظروفي ، أنا الآن كبير في العمر ، عندي زوجتان و ١٦ ولداً وبناتاً ، مصاب بالسكري ، أنت تراني كيف يغمى عليّ أحياناً كثيرة حين ترتفع نسبة السكري في دمي .. أرجوك يا شيخ دعني أستمر معك على ما كنا عليه . فقال بشدة وبقسوة ما عهدتها في الشيخ أبداً : والله أنت حر ، لكن لا تسميع من المصحف بعد هذه الساعة حتى تحفظ الخمسة أجزاء . قلت:

يا شيخ أنا أخاف أن أموت وأنا بعد ما حصلت على إجازة القرآن منك ، فدعني أكمل معك قراءة التسعة المتبقية عليّ ، وبعدها أعاهدك أنني سأحفظ هذه الأجزاء الخمسة . فقال الشيخ : لا اطمئن إذا مُت سأجيزك أنا فيما تبقى عليك ، ثم أخذ بنفسه إجازتك وأضعها على قبرك في الصليبيخات ( منطقة سكنية في الكويت تقع فيها أكبر مقابرها ) .

يقول الشيخ عبدالنور معلقاً على كلام الشيخ هذا : إن بعض مشايخ القرآن يمكنه أن يكتفي منك بقراءة جزء واحد فقط ليعطيك الإجازة في السند - سواء قراءة من المصحف أو حفظاً عن ظهر قلب - إن سَمِعَ منك قراءة سليمة وإتقاناً في التجويد . وبعض المشايخ لا يكتفي بجزء واحد ، بل لا بدّ من قراءة خمسة أجزاء ، وبعضهم عشرة ، وبعضهم يشترط القرآن كله . فكأن الشيخ عبدالسلام يقول لي في ما مضى من حديثه : إذا مت يا عبدالنور وأنت لم تقرأ عليّ هذه الأجزاء التسعة ، سأجيزك فيما تبقى لك ، وأضع إجازة السند على قبرك .

يكمل الشيخ عبدالنور حديثه فيقول : خرجت من عند الشيخ وكأن

كل هموم الدنيا على رأسي .. ماذا أعمل الآن ؟ وبعد ساعة من الهم والغم والتفكير .. خرجت من مركز القرآن في الرميثية واتجهت إلى مبنى الجوازات ، فألغيت تأشيرات أهلي وأبنائي . وفي عصر اليوم نفسه .. ذهبت إلى أهلي وعلامات الهم والضيق باديّة على وجهي ، وقلت لهم : يجب أن نسافر غداً إلى سوريا ، لم يعد لنا في الكويت غرض ولا حاجة ، فجهزوا أنفسكم وحقائبكم . قلت لأهلي هذا الكلام رغم أنه لم يمض على قدومنا من سوريا سوى أيام معدودة .

فلما وصلنا إلى سوريا .. قلت لأهلي : يجب أن تعرفوا أن بقية حياتكم ستقضونها هنا ، انسوا الكويت لن ترجعوا معي لها أبداً . فقالت إحدى زوجاتي : يا عبدالنواب إن مستقبل الأبناء وتعليمهم في الكويت ، والناس تدفع آلاف الليرات لتقصد الكويت . فقلت لها : أنا عندي عمل كثير وأمامي تحدّ عظيم ، لن أكون بعد هذا اليوم متفرغاً لكم ، فالله يعينني ويعينكم . أنتم الآن بين أهلكم وإخوانكم ، والرزاق سبحانه وتعالى حي يطعمكم ويسقيكم .

رجعت إلى الكويت وحدي ، وعزمت من أول يوم على ترك أعمال

المقاولات . وفعلاً بعد أيام قليلة .. توسَّط لي الشيخ نادر النوري حفظه الله في البلدية لأعمل في المقبرة أصلي على الجنائز ، فكان هذا العمل فرصتي لأتفرغ للقرآن أكثر . قلت لنفسي لا بد أن يتغير نظام حياتي وأولوياتها ، فاعتزلت كل الذين أعرفهم ودواوينهم ، وقطعت كل علاقاتي بمن أعرف . ألغيت خط هاتف البيت ، وبعث جهاز المناداة (البيجر) الذي عندي ، رغم رقمه المميز جداً .

في المقبرة وعند انتهاء عملي الأساسي ، كنت دائماً ما أقصد مسجد المقبرة أو مكاناً معزولاً لأحفظ فيه ، ولأبتعد عن العمال وكلامهم وموائدهم وسمرهم . أنهى عملي ثم أتغدى مع العمال وأسحب نفسي بهدوء إلى مكان بعيد أفتح فيه مصحفني الذي دائماً هو في جيبني لأحفظ منه . أنا حقاً أريد أن أتفرغ للحفظ أكثر ، ولا سبيل إلى ذلك إلا بالعزلة أو الإقلال من مخالطة الناس . كذلك صرت مقلماً من الأكل ، لا أكل في يومي إلا وجبتين ، إما الفطور والغداء أو الغداء والعشاء .

أصبحت ما إن أدخل بيتي الصغير في الصليبيخات والقريب من المقبرة ،

إلا وأغلق بابه خلفي وأتجه مباشرة إلى المصحف أحفظ منه ، وأي شخص يدق الباب علي ، كنت أحاول من وراء الستارة اختلاس النظر إليه ، فإن كان الأخ الذي يوصلني إلى مركز القرآن في الرميثية أفتح له ، وإن كان غيره أتركه يدق الباب حتى يملّ وينصرف . وبعد فترة .. فكرت أن أختبئ من الناس وأحفظ القرآن في المسجد . فاستطعت أن أتحايل على عامل المسجد القريب من سكني ، وقلت له : في أحيان كثيرة آتي إلى المسجد مبكراً ، وأكره أن أوقظك من نومك ، فما رأيك أن تعطيني نسخة من مفتاح المسجد لأدخل إليه من دون أن أضطر إلى إزعاجك وإيقاظك في كل مرة ؟ وفعلاً وافق عامل المسجد على طلبي وعمل لي مشكوراً نسخة من المفتاح وأعطاني إياه .

كانت بداية الحفظ صعبة جداً ، أردد الآية ٢٠ مرة وما تثبت ، وبعد ذلك هداني الله إلى طريقة سهّلت عليّ الحفظ قليلاً . وضعت قرآنيين للحفظ في المسجد ، واحد في أول المسجد وواحد في آخره . فأبتدأ الحفظ من المصحف الأول قارئاً آيةً واحدةً منه ، ثم أمشي إلى المصحف الثاني مردداً تلك الآية ، فما أكاد أصل إلى المصحف الثاني إلا وقد حفظت الآية

الأولى ، ثم أقرأ آية ثانية من المصحف الثاني أظل أرددها راجعاً حتى أصل إلى المصحف الأول ، وهكذا حتى حفظت أكثر القرآن من هذا المشي بين المصحفين .

كنت كلما تعبت من المشي بين المصحفين ، استلقيت على سجادة المسجد لأضع عن يميني مصحف وعن شمالي مصحف ، فأقرأ من المصحف الأول مدة من الزمن ، فإذا أحسست بالتعب أقلب جسمي للجهة الثانية وأقرأ من المصحف الثاني ، وهكذا أتقلب يميناً وشمالاً بين المصحفين حتى تنعس عيني وتنام . وبعد فترة .. علقت أمام وجهي وفوق رأسي مصحفاً ثالثاً يعينني على عدم التوقف عن الحفظ حال نومي على ظهري . فصرت أنام وعن يميني مصحفاً وعن يساري مصحفاً وفوق رأسي مصحفاً ، أحفظ منها جميعاً .

كذلك أحضرت مصباحاً يدوياً صغيراً جداً ، أسلط نوره في الليل - وأنوار المسجد مطفئة - على الآية التي أنساها أو يصعب حفظي لها ، فأبقي بقعة النور عليها مردداً إياها حتى أحفظها ثم أنام . لقد صارت ساعات نومي قليلة جداً ، فكانت لا تتعدى الخمس ساعات أبداً . كنت أحفظ

القرآن بين الظهر والعصر، وأراجع حضفي بعد العشاء والفجر، وبعد عدة أيام .. استطعت أن أحفظ عن ظهر قلب أول جزء من القرآن .

ذهبت عند الشيخ عبدالسلام حُبوس وقلت له حفظت جزءاً واحداً . فقال وهو لا يزال يُبدي لي على وجهه علامات الزعل والغضب مني : طيب سوف نرى .. سَمِعَ ما حفظت . وبعد أن انتهيت من التسميع ، هزَّ رأسه وقال : هذا جيد ، اذهب الآن وأكمل الذي بدأته .

وبعد أقل من شهر .. كنت قد حفظت أربعة أجزاء أخرى أتممت بها حفظ الخمسة أجزاء كاملة التي طلبها الشيخ . فلما قرأتها على الشيخ قال لي : أنت الآن تجاوزت القنطرة ، تجاوزت العقبة ، تفضل مفتاح بيتي . فقلت للشيخ : مالي حاجة في مفتاح بيتك . فقال الشيخ : أقسم بالله عليك أن تأخذ ، يا بني لا أعرف أحداً من الناس عملت معه هذا الاختبار وهذه الحيلة - اختبار حلم الشيطان - إلا ويفشل في الاختبار ويميل وينسحب من الحفظ ، إلا أنت . فهذا مفتاح بيتي تقدر أن تدخل عليَّ في أي وقت . أهلي في مصر فتعال في أي وقت ، فلعلك احتجت إلى وقت إضافي للتسميع ، أو ربما يعوزك شيء من بيتي .. اجعل هذا المفتاح عندك يا عبدالنواب .

وفي أربعة أشهر ونصف ، في شهر فبراير سنة ١٩٩٦ .. استطعت أن أحفظ القرآن كاملاً وأختمه بالتجويد الصحيح من رواية حفص . فرح الشيخ من هذا الإنجاز فرحاً عظيماً ، وكتب لي الإجازة ووقعها لي ولم يعطني إياها !! لقد أخذها الشيخ إلى دار القرآن في الرميثية ، وقال للطلاب بفرح وزهو : أندرون لمن هذه الإجازة ؟ هذه الإجازة للشيخ عبدالنواب .

طبعاً لقد صُعب الجميع .. وقالوا لبعضهم ولأنفسهم : هذا الرجل الكبير المريض بالسكري ، الذي كثيراً ما يصرعه مرضه حتى يفقده الوعي ، الأمي صاحب شهادة الثالث الابتدائي ، استطاع حقاً أن يحفظ القرآن بالسند وبالتجويد المتقن ! هذا مستحيل !! ولذلك بعد هذه الحادثة وبعد مدة ليست بالبعيدة ، استطاع ٥٠ طالباً وطالبة من طلاب الشيخ أن يحفظ القرآن ويأخذ السند من الشيخ .. أعتقد أنني كنت مثلاً جيداً لهم .

لم تنتهِ القصة بعد .. يقول الشيخ عبدالنواب : وبعد ستة شهور ، في شهر أغسطس عام ١٩٩٦ ، قال لي الشيخ عبدالسلام : أنا سأبدأ بعد أيام قليلة بدورة في القراءات السبع ، أريدك أن تنضم إليها . فقلت له : يا

شيخ أنا بالكاد أنهيت رواية حفص ، فكيف تريدني الآن أن أتعلم وأحفظ القراءات الباقية !؟ أنا أكتفي بما حققت وأنجزت . فقال لي الشيخ : اصبر وتحملني قليلاً ، أنا أريد أن أبدأ دورة الشاطبية بعشرة أشخاص ، والمشكلة الآن أن الطلبة المسجلين في الدورة تسعة ، فأريد أن أكمل بك بهم العشرة . المهم أنني وافقت على طلب الشيخ ودخلت معهم تلك الدورة .

طبعا الشاطبية كلها عبارة عن ١١٧٣ بيت من الشعر ، نظمها الإمام الشاطبي في كتابه حرز الأمانى ووجه التهاني في القراءات السبع . فبدأها بحمد الله والصلاة والسلام على النبي [ ] ، وقال :

بدأت بسم الله في النظم أولاً      تبارك رحمانا رحيماً ومَوْئِلاً  
وثنيت صلى الله ربي على الرضا      محمد المهدى إلى الناس مرسلًا

ثم أتبع ذلك بمدح القرآن الكريم والثناء عليه ، ثم ذكر أصحاب القراءات السبع وأشهر راويين لكل منهم . فبدأ بالقارئ الأول وهو نافع وأشهر اثنين من طلابه رووا عنه ( قالون وورش ) ، ثم بعد ذلك ابن كثير ،

ثم بعد ذلك أبوعمرؤ .. إلى أن ينتهي بالقارئ السابع وهو الكسائي . ومن هذه الأبيات :

فمنهم بدورٌ سبعةٌ قد توسطت      سماءُ العُلا والعدلِ زُهرًا وكُملاً  
لها شهبٌ عنها استنارت فنورٌ      سوادَ الدجى حتى تفرَّق وانجلى

ثم بعد ذلك يذكر الشاطبي القواعد أو الأصول في التجويد ، ويبين اختلافات القراء السبعة في التجويد والأحكام أو تشابهاتهم . فيوضح مثلاً اختلافهم في المد ، أو اختلافهم في الوقف والوصل ، أو اختلافهم في بعض الحركات .. وهكذا . وكمثال واحد بسيط على ذلك الاختلاف قوله :

ومالك يوم الدين راويه ناصرٌ      وعند صراطٍ والصراطِ لقبلا

والذي يعنيه الشاطبي في شطر البيت الأول ، هو أن الذي يقرأ بمالك يوم الدين في الفاتحة هو الكسائي وراوييه الدوري وأبو الحارث ، وكذلك عاصم وراوييه حفص وشعبة ، أما بقية القراء السبعة فيقرؤون بملك يوم الدين .

والذي دل على ذلك هو حرف الأول من كلمة راويه ( حرف الراء ) الذي يشير إلى الكسائي ، والحرف الأول من كلمة ناصر ( حرف النون ) الذي يشير إلى حفص . علم زاخر عظيم لا يتقنه إلا المثابر صاحب النفس الطويل الموفق من الله .. فاللهم يا واسع العطايا والجود قدنا ووقفنا إليه .

لقد أصل الشاطبي للمقدمة والأصول والقواعد العامة للتجويد والاختلاف بين القراء بحوالي ٤٤٠ بيت من الشعر ، لكنه بعد تلك الأبيات بدأ بشيء اسمه الفُرش . والفرش يعني التفصيل الدقيق لاختلافات القراء السبعة أو تشابهم في القراءة في كل سورة . فيبدأ بالفاتحة وبعدها البقرة وهكذا إلى أن ينتهي بالناس ، فاستعمل لذلك الفرش والتفصيل ٧٣٣ بيتاً من قصيدته الشاطبية .

يقول الشيخ عبدالتواب : بدأنا جميعاً بالأصول ، وهي الـ ٤٤٠ بيتاً ، وكان أول درس لنا في بيت الشيخ الفاضل حمد سنان ، ثم بعد ذلك انتقل الدرس إلى بيت الشيخ عبدالسلام حبوس في منطقة بيان . جلست في هذه الدروس - دروس القراءات السبع - سنة وثمانية

شهور وأنا ما فهمت منها شيئاً واحداً ، فأنا مثل الذي يقولون : " مثل الأطرش في الزفة " ، ما استفدت منها شيئاً أبداً ، ولم استطع أن أفهم من الأصول بيتاً واحداً .

طبعاً الشيخ عبدالسلام لاحظ معاناتي وعدم فهمي لدروسه ، فصبر علي في البداية ، لكنه بعد ذلك قام يعنفي ويسخر مني أمام كل الطلبة . لقد كنت أكبر الحضور سناً ، ورغم ذلك كان يقول لي : إخوانك في الدرس يناقشونني ويسألونني وأنت جالسٌ بينهم كالأبله لا تفهم شيئاً ، جسمك هنا وعقلك مع أهلك وعيالك في سوريا ، الناس كلها تتقدم وأنت في مكانك لا تتقدم معهم خطوة واحدة .

يقول الشيخ عبدالتواب : أعتقد أن الشيخ ما كان قصده أبداً السخرية مني أو تحطيمي ، أعتقد أنه كان يحاول أن يحرك طاقتي الكامنة أو أن يستنهض أقصى ما لدي من قدرات ، فلعل هذه القسوة الشديدة منه تزيدني عزيمَةً وتحدياً لِنفسي فأفهم الشاطبية .. فهمت هذا متأخراً جداً .

يقول الشيخ عبدالتواب : تكرر هذا العمل من الشيخ ثلاث مرات ، وفي

المرّة الثالثة .. ما استطعت أن أتحمّل كلمات الشيخ القاسية ، فبكيت أمام الحضور جميعاً بكاء الأولاد الصغار ، لقد بكيت بحرقه ، وقلت للشيخ : اصبر عليّ قليلاً ، أقسم بالله أقسم بالله أقسم بالله - وكان في يدي وأنا أقسم وأبكي كتاب الوافي في شرح الشاطبية للشيخ عبدالفتاح القاضي مجدد القراءات في عصره وهو صاحب كتاب البذور الزاهرة في القراءات العشر المتواترة - فرميته على الأرض من شدة غضبي وانفعالي ، وأقسمت له ثلاث مرات وقلت له : اصبر عليّ قليلاً ، وسترى أنه لن ينشر علمك أحدٌ غيري .

خرجت من درس الشيخ وأنا أبكي بقهر وحرقة شديدة ، والشيخ والطلاب كلهم مذهولون في حال عجب وانبهار من غضبي وبكائي . ذهبت مباشرة إلى البيت والهم والغم يغطيني من رأسي إلى أخمص قدمي ، أبكي تخنقني العبرات والآهات ، فالدنيا أصبحت أمامي سوداء ضيقة . ومن كثرة ما ركبني من جبال الهم والضيق في تلك الليلة ، نعست عيني ونمت ، نمت والدموع جارية على خدي حارة أشعر بحرارتها .

وفي منامي هذا رأيت رؤيا .. رأيت شيخاً أعمى في بيت الشيخ عبدالسلام

حُبوس جالساً على سجادة الشيخ ، فسألت هذا الشيخ الأعمى : من أنت ؟ وكيف دخلت البيت والمفتاح عندي ؟! ومن سمح لك بالدخول ؟! فرد عليّ هذا الشيخ وقال : أما تعرفني ؟ أنا الإمام الشاطبي . قلت : أنت الشاطبي صاحب المنظومة التي تملؤها الطلاسم من أولها إلى آخرها ؟ قال : نعم . قلت : أنا يا شيخي من تلاميذ الشيخ عبدالسلام حُبوس .. أتعرفه ؟ فقال : الشيخ عبدالسلام حُبوس على مذهبي . فقلت : يا شيخ سألتك بالله ، أرجوك ، أن تدعو لي أن أفهم ما كتبت ، فأنا لم أفهم من منظومتك بيتاً واحداً . فرأيت الشيخ الشاطبي وهو يرفع يديه باتجاه القبلة ويتمتم بكلمات لم استطع فهمها أو سماعها .. لكنني أحسست أنه كان يدعو لي .

قمت من نومي هذا مستبشراً فرحاً قبل الفجر بنصف ساعة ، فأمسكت كتاب الشاطبية وبدأت أقرأ أبياتها . في السابق وقبل هذه الليلة .. كنت لا أقدر أن أقرأ منها بيتاً واحداً ، لكنني الآن وبعد تلك الرؤيا ، أصبحت قادراً على قراءتها وفهم كل بيت تقع عيني عليه ، لقد حدثت معجزة .

صليت الفجر في المسجد ، ثم جلست فيه أحفظ أول أبيات الشاطبية حتى

طلعت عليّ الشمس . لقد حفظت منها ٢٠ بيتاً ، لقد صار الحفظ لي ميسراً سهلاً والحمد لله . ذهبت مسرعاً أطيّر بسيارتي إلى بيت الشيخ ، فطرقت عليه الباب فرحاً طرق المجانين ، ففتح لي الباب مستنكراً هذه الزيارة المبكرة جداً وهذا الطرق الشديد المتوالي . قلت للشيخ : أبشريا شيخ جاء الخير جاء الفرج ، رأيت الإمام الشاطبي في المنام لابساً لباسك نفسه وجالساً على سجادتك ، وقال لي : الشيخ عبدالسلام حُبوس على مذهبي . فما أن سمع مني الشيخ عبدالسلام هذه الكلمة حتى خرّ ساجداً لله .. يشكر الله على هذه الرؤية وعلى هذا الفضل منه سبحانه .

أسمعتُ الشيخ أول ٢٠ بيتاً من الشاطبية من حفظي بإلقاء مميز جداً ، فكانت آثار السعادة والفرح بادية على وجهه بعد هذا التطور الغريب السريع في فهمي وحفظي . لقد أصبحت أُسمَع القرآن على القراءات العشر من حفظي ، وأتي بشواهد اختلافات القراء من الشاطبية في مكانها الصحيح .

كان كل تسميعي للقرآن على القراءات العشر بالسيارة ! كنت آخذ الشيخ بالسيارة إلى أربعة مراكز للقرآن كان الشيخ يعطي الدروس فيها

ويشرف عليها ، فكان توصيلي له إلى هذه المراكز المتباعدة عن بعضها فرصتي للتسميع عليه . ففي السيارة أُسْمِعُ للشيخ وأتي بالشواهد من الشاطبية ، وعند نزوله إلى أحد هذه المراكز الأربعة ، كنت أجلس في سيارتي أنتظره وأحفظ القرآن وأقرأ من الشاطبية .

استمررتُ على هذا المنوال خمس سنوات وستة أشهر ، وفي سنة ٢٠٠٤ منَّ الله عليَّ بحفظ القرآن الكريم كاملاً بالقراءات السبع . وبعد مدة يسيرة أيضاً مع الشيخ استطعت أن أقرأ وأحفظ القراءات الثلاث المتممة للقراءات السبع .. فتفردت في هذا الخير والحمد لله . فلا يوجد أحد في العالم كله - رجالاً كانوا أو نساءً - أخذ القراءات العشر بالسند من الشيخ عبدالسلام حُبوس غيري . فالحمد لله الذي خصني بهذا الفضل والتوفيق .

عدت إلى سوريا ولم أجد في دير الزور والرققة والحسكة إلا رجلاً واحداً يحفظ القرآن الكريم بالسند من رواية حفص .. فقط رجل واحد من بين كل سكان تلك المناطق جميعها يحفظ القرآن بالسند ، وبرواية واحدة ، فقط . سألت عن هذا الحافظ الذي أتم حفظه للقرآن منذ ٢٥ سنة ،

فعرفت أسفاً أنه لم يُخَرَّج من بين يديه أي تلميذ حافظ للقرآن الكريم ،  
رغم كل تلك السنين الطوال التي قضاها في تلك المناطق .

وبعد أن عرفت ذلك .. وجدت نفسي متحمساً لتبليغ ما عندي  
إلى الناس وتعليمه لهم . إني أريد أن أرى حفاظ القرآن ودارسيه وقد  
تكاثر عددهم في تلك المناطق ، أريد أن أرى بركة القرآن وخيره وفضله وقد  
عمَّ على الناس وانتشر فيهم . كنت أريد نقل ما عندي إلى أكثر ما أستطيع  
من الناس ، لعلني أستمتع بسرعة بمشاهدة منظر طلاب العلم وطالباته  
وهم يخرجون من داري وقد حفظوا القرآن الكريم كما حفظته بكرم الله  
وفضله . ويرغم كل تلك الحماسة ، إلا إنني لم أستطع أن أظهر للناس  
وأقول لهم : أنا أحفظ القرآن بالقراءات العشر . لقد أحسست أن ذلك من  
حب البروز والظهور .. المهم أنني لم أعرف كيف أبدأ !

بعد ذلك بأسابيع عدة .. أوجعني ضرسني فقصدت طبيب المدينة .  
وقبل أن أدخل إلى عيادة الطبيب ، وجدت إعلاناً لأحد المشايخ على إحدى  
البنائيات المقابلة للعيادة مكتوب فيه اسم الشيخ وعبارة القراءات العشر .  
فقلت في نفسي : لم أكن أظن أن هناك من عنده سند القراءات العشر في  
دير الزور والمناطق القريبة منها غيري ، لقد كنت مخطئاً . استحيت من

نفسي ، وعرفت أن في الناس من سبقني إلى هذا الفضل . لكن لم يكن ذلك بعد يقيناً قاطعاً ، فالشكوك ما زالت تساورني .

دخلت العيادة ورأسي تملؤه التساؤلات والشكوك .. فما أن سلمت على الطبيب إلا وبادرته مستفسراً : ما حكاية جارك الشيخ الذي يحفظ القرآن بالقراءات العشر ؟ فقال الطبيب موضحاً : هذا الشيخ لا يحفظ القرآن بالقراءات العشر ، بل برواية حفص فقط . لكن شيخه الموجود بالشام والذي تخرج منه للتو وأخذ الإجازة عنه ، هو من يحفظ القرآن الكريم بالقراءات العشر . فقلت في نفسي : الحمد لله أنه لم يسبقني أحد من بلدي إلى هذا الخير .

أطلعت الطبيب على ما دار في نفسي ، فعرف أجزاء من قصتي وعرف بحفظي للقرآن ، فأصر على دعوتي للغداء ، وقال مرغباً لي في قبول دعوته : إذا تغديت عندي اليوم في البيت سأدعو جاري الشيخ وأعرفك عليه . فقبلت دعوة الطبيب وجئته في الموعد المحدد . التقيت بالشيخ الجديد الذي عرف حكايتي وعرف قصة السند وإجازة القراءات العشر التي عندي

. فقال لي : أصبحت اليوم مطلوباً . ففرع عليّ الناس ، وانتشر خبري فيهم بسرعة انتشار النار في الهشيم .

جاء الناس إلى داري في دير الزور أفواجاً أفواجاً . كان الناس يتوافدون إلى داري منذ صلاة الفجر ، ويسجلون أسماءهم مرتبة في كشوف وفق موعد وصولهم ، فالذي يصل أولاً يدخل عليّ أولاً ويقرأ من حفظه نصف صفحة أو صفحتين أو أكثر ، كلٌ وفق اجتهاده وحفظه . كانت الأميّة متفشية في مدينتي ، فكثير من الناس الذين يأتون إلى داري لا يحسنون القراءة كثيراً ولا يتقنون مخارج الحروف ، فلا بدّ من الصبر على تعليمهم والتلطف معهم كما فعل الشيخ عبدالسلام حبوس معي من قبل .. كذلك كنتم من قبل فمنّ الله عليكم .

في البداية كنت أستقبل الناس من الفجر حتى صلاة الظهر ، لكن مع التوارد الكبير المتتالي للناس إلى داري ، أصبح مجلس القراءة ينتهي في الساعة الثانية عشرة ليلاً . توارد إلى داري الرجال والنساء ، فكنت أنا أستقبل الرجال في مجلس الرجال في بيتي ، وزوجتي التي منّ الله عليها بحفظ القرآن برواية حفص تستقبل النساء في مجلس خاص لهنّ في بيتي ، تُسمّع وتُعلم وتُصحّح . وكان إذا كثر أعداد الرجال عليّ في مجلس القراءة

طلبتها ، فتجيء لمجلس الرجال وقد غطت وجهها لتعاونني وليقرأ عليها بعضهم . وكانت إذا كثرت النساء عليها طلبتني ، فأتي مجلسها لأسمع من بعضهن وأعلمهن .. فالتناس في تزايد مستمر والله الحمد ، ولا بد لنا من التعاون والعمل الجاد الذي لا يفتقر .

مرت الشهور والسنون .. وتفضل الله علينا وقادنا برحمته لتنفيذ أعمال خيرية كثيرة في مناطق دير الزور والرققة والحسكة . فبنينا بأموال أهل الخير من أهل الكويت ١٤ مسجداً ، ومراكز إسلامية كبيرة ، ووزعنا أكثر من ٢٠٠ ألف مصحف ، وآلاف من مصاحف الجيب ومثلها من مصاحف التجويد الملونة ، ومئات الآلاف من الكتب والمراجع الإسلامية ، ووزعنا للأمين آلاف المسجلات ، وأكثر من ١٠ آلاف شريط ( كاسيت ) ختمات قرآن لمشايخ وقراء كبار ، وبنينا ثانوية شرعية للبنات ، وثلاثة مستوصفات ، وأربعة معاهد تعليمية ، وصحبنا للعمرة ألف حافظ للقرآن الكريم .. فشكراً للمساهمين والداعمين لنا من أهل الكويت على كل تلك المشاريع الطيبة .

والأهم من ذلك كله أنني قد بررت بقسمي وأنا أبكي أمام الشيخ ! لقد كانت المناطق التي ذكرت قاحلة من حفاظ كتاب الله ، لكن بفضل الله

ورحمته واستعماله لنا في طاعته ، انتشر علم القرآن وتعليمه بين الرجال والنساء ، وتكاثر حفاظ القرآن الكريم في القرى البعيدة مثل الشنيطية والعشارة وحسرات .. حسرات التي بها سبع بنات حافظات للقرآن الكريم من بيت واحد . لقد أصبح في قرية القورية أكثر من ألف حافظ وحافظة للقرآن الكريم .. لقد أعانني الله بالإبرار بقسمي أمام الشيخ والطلاب وأنا أبكي في مجلسهم بعد أن أعبتني أبيات الشاطبية عن فهمها قائلاً للشيخ : أقسم بالله أقسم بالله أقسم بالله أنه لن ينشر علمك غيري . لقد انتشر علم القراءات انتشاراً كبيراً ، وتعلمه آلاف من الناس ، ومن مدن الشام المختلفة .. فله الحمد والمنة والفضل .

عزيزي القارئ .. لم تنته همة الشيخ ونشره لعلم القراءات عند هذا الحد ، بل كانت له صولات وجولات ومغامرات جريئة في تحفيظ كتاب الله في مكان يستحيل التعليم فيه .. لكنه فعلها . فأتمنى من الفضائيات والمؤسسات الهادفة استضافته لتسمعو منه أخبار تلك المغامرات وحكاياته التي كان هو بطلها ، والتي كان يستهدف منها زيادة حفاظ كتاب الله ونشر علومه .

## لا تقبل الرسائل السلبية

يُقال أنَّ نَسراً كان يعيش على إحدى قمم الجبال ، واضعاً عشه على هذه القمة . . عشه الذي وضعت فيه أثنائه أربع بيضات كبيرة جميلة . وذات مرة . . حدث زلزال عنيف أزاحت هزأته الشديدة إحدى البيضات الأربع من مكانها فسقطت من العش وتدرجت من قمة الجبل ليستقر بها المكان في مزرعة للدجاج في بطن الوادي . فلما رأت دجاجات المزرعة البيضة الكبيرة ، قررن أن يحمين هذه البيضة ويقدمن لها كل العناية التي تحتاج إليها حتى تفقس ويخرج الصوص الذي بداخلها . عدت الدجاجات هذه البيضة لإحدى بيضاتها وتطوعت دجاجة كبيرة في السن لتوفير الرعاية الكاملة للبيضة الكبيرة . مرت الأيام سريعاً وفقس البيضة ، فخرج منها نسر صغير أسود تلف رقبته ريشات بيضاء جميلة . لم يدرك النسر الصغير أنه نسر حقيقي . . فهو لم ير حوله بعد أن خرج من البيضة إلا الدجاج ، فبدأ يقلد الدجاج في كل شيء . . في المشية ، في الأكل ، في الصوت ، في كل شيء . . فصار دجاجة كدجاجات المزرعة .

وفي أحد الأيام والكل يلهو في ساحة المزرعة . . رأى النسر الصغير مجموعة من النسور وهي تحلق عالياً في السماء بكل ثقة وفخر وسعادة ، فتمنى لو أنه استطاع أن يحلق في الجو عالياً كهذه النسور . . لقد ردد هذه الأمنية بصوت عال . فلما سمع الدجاج هذه الأمنية الطموحة المستحيلة ، بدأوا بالضحك عليه والسخرية منه . إنك مجرد دجاجة ، أين أنت من هذه الطيور العملاقة والأجنحة الضخمة ، لا يمكن أن تطير مثل هذه الطيور وتصل إلى هذا المستوى من التحليق ، كن منطقياً ودع عنك هذه الأحلام المستحيلة . وبالفعل . . صدق النسر الصغير كلام الدجاج وتوقف عن أحلامه ، وأيقن أنه لن يتمكن من الطيران ، وأنه مجرد دجاجة عادية لا تملك ما تملكه النسور من قوة واستطاعة . وبعد فترة من الوقت . . مات النسر الصغير بعد حياة طويلة حافلة مع الدجاج . فعاش ومات بجسم وإمكانات نسر لكن بمقتل وتفكير دجاجة ، عاش حياة طويلة ولم يفكر ولو مرة واحدة أن يطير متراً واحداً عن الأرض . . فقط متراً واحداً . لماذا لم يفكر أو يحاول ؟ لأنه صدق الساخرين . . صدق الرسائل السلبية . عزيزي القارئ لك الخيار . . إما أن تعيش نَسراً أو تعيش دجاجة .

## محمد الأمي (١٦)

طلب المدرب المحترف الدكتور بشير الرشيدى كعادته في بداية دورته ( إدارة الذات ) إلى كل متدرب أن يعرف ويقدم نفسه بسيرة موجزة إلى إخوانه الحاضرين من المتدربين . فقدّم المتدرب الأول نفسه ثم الثاني ثم الثالث ... إلى أن وصل الدور إلى محمد . قام الشاب محمد صاحب الجنسية العُمانية وقدم نفسه للدكتور والحاضرين ثم قال : سببين هما وراء حضوري لهذه الدورة : الأول هو عنوان الدورة الجميل ( إدارة الذات ) ، والسبب الثاني كان جنسية المدرب .

لقد قلت لنفسى متعجبا : مدرب كويتي يتكلم عن علم النفس ! ماذا عساه أن يقدم لنا ؟! أتوقع أن تكون معلومات هذا المدرب سطحية ، وأنّي لن أجد لديه عظيم نفع أو جديد معلومات أو مهارات . وبعد تفكير طويل وحوار مع النفس كثير ، قلت لنفسى : هذا لا يمنع من خوض التجربة ، سأسافر إلى الكويت وأحضر هذه الدورة . وأحب إخواني قبل أن أقعد - إن سمحتم لي وسمح لي الدكتور - أن تسمعوا منّي قصتي الغربية التي قد تفيدكم في دوراتكم القادمة ، لأنّي نموذج حي كما أظن لكيفية إدارة الذات .

عام ١٩٨٤ وعندما بلغت الرابعة والعشرين من العمر ، وظفني والدي سائناً في دكانه أوصل الطلبات وأجلب للدكان ما يحتاج إليه من مواد غذائية وأغراض و سلع جديدة . بلغت الرابعة والعشرين وأنا لا أعرف القراءة أو الكتابة أبداً أبداً . لذا فقد كنت أتعجب من المحاسب الهندي الذي يعمل عند أبي لقدرته على سرعة الحساب وجودته في القراءة والكتابة ، وأعجب بالمقابل من عجزني عن الوصول إلى مستواه أو شيء يسير من مستوى سرعة حسابه وقراءته وكتابته .

كنت كلما سألت المحاسب الهندي عن القراءة والكتابة أو الحساب أو أي أمر في المعارف والعلوم ، أجاب قائلاً : هذه ليست للعرب .. هذه أكبر بكثير من مستوى عقلك ومهاراتك ، أنت مجرد سائق ، فاذهب إلى سيارتك وأحضر الأغراض . حطمتني وشلّتني كلماته .. فأصبحت سيء التقدير لذاتي ، لقد صدقت عجزني وتواضع مهاراتي وصعوبة العلوم والتعلم . لذا فقد تعلمت في هذه الفترة تعاطي الحشيش الذي وجدت فيه أنساً ينسيني ما أنا فيه من التخلف والعجز والتشتت .

ظلت فكرة تعلم القراءة والكتابة تراودني ، لكنني كنت أطردها دائماً من خاطري . لست صغيراً حتى أبدأ بالتعلم .. فالتعلم في الصغر كالنقش في الحجر ، لقد كبرت وشاخ عقلي ، لقد فات القطار ، والمثل الخليجي يقول : " القط الكبير لا يتعلم " ، والشاعر يقول : ومن فاتته التعليم وقت شبابه ، فكبر عليه أربعاً لوفاته .. هكذا كان الحوار دائماً يدور داخل نفسي .

ورغم كل ذلك ، ظلت فكرة التعلم تلح عليّ باستمرار بأن الزمن معك ، وأن كل من سار على الدرب وصل ، التعلم ليس له عمر ، أنت قادر على التعلم ، ما استطاع الناس الآخرون فعله أستطيع كذلك أنا فعله ، أن أوان التعلم ولا بُدَّ من التحرر من الجهل . لم يكن ذلك حواراً من طرف واحد ، لقد كان حواراً متكرراً يتجاذبه طرفان داخل نفسي .. أحدهما سلبي والآخر مشجع إيجابي ، ولا أدري من أصدق أو مع من أقف !!

وفي يوم من الأيام .. أخذت ورقةً وقلماً وأخذت أخط خطوطاً لا معنى لها ، لكنني فرحتُ فرحاً كبيراً بقدرتي على مسك القلم وتحريكه ، وفرحت بالخطوط التي ظهرت على الورقة . كان إنجازاً كبيراً في نظري ، لذا حملت الورقة مسرعاً إلى المحاسب الهندي لأسأله عن رأيه في قدرتي على مسك

القلم والخطوط التي ظهرت على سطحها . فلما رأى المحاسب خطوطي المبعثرة ، ضحك ضحكة الساخرين وأشاح بوجهه عنها قائلاً لي بصوت متهكم : اترك ذلك عنك ، لم يعد عمرك وعقلك يساعدك ، لقد كبرت على التعلم ، لقد خلقت لتكون سائقاً لهذا الدكان الصغير .

أحببت تماماً من كلماته القاسية .. كلماته التي انصبت على جسمي كالرصاص . شعرت بثقل في جسمي يجذبني إلى الأرض ، فرميت بجسدي على كرسي قريب أنظر بيأس إلى ورقتي وخطوطي . شعرت بحال من الإحباط والكآبة تغشاني ، تئن من وطئتها وشدتها الجبال العظام . نظر إلي السائق الهندي مشفقاً هذه المرة وقال : إذا كنت راغباً حقاً في التعلم ، فلا بد أن تذهب إلى معهد يعلمك .

معهد يعلمك .. كانت هاتان الكلمتان أول بارقة أمل لمعت في ذهني ، لقد أهدتني هاتان الكلمتان إلى أول خيوط إمكانية التعلم وأنا في هذا السن الكبير . قررت من فوري البحث عن معهد يعلمني القراءة والكتابة ، فخرجت بسيارتي أجوب شوارع مدينتي في عمان لعلي أجد المعهد الذي أنشده . وبعد نصف ساعة من البحث .. كانت سيارتي أمام المعهد المطلوب .

ذهبت إلى المكتبة القريبة من المعهد واشترت منها أوراقاً وعشرين قلماً بألوان مختلفة . وقبل أن أدخل إلى المعهد .. جلست في سيارتي أخط وأكتب ، لكنني لا أعرف ماذا أكتب . دخلت المعهد وكان أول يوم لي في تعلم القراءة والكتابة ، وكان عن الحروف الأبجدية . شعرت بالتحدي والصعوبة وشعرت في الوقت نفسه بالمتعة والإثارة ، لقد كانت قراءة الحروف الأبجدية لي كقراءة المتعلمين من أقراني للحروف الهيروغليفية القديمة ، فلم يكن الأمر يسيراً عليّ أبداً .

بعد أن خرجت من المعهد .. يَمَمْتُ وجهي إلى بيت صديق لي ليساعدني في سرعة تعلمي للحروف الأبجدية . أشار عليّ ذلك الصديق بتعلم الحروف الإنجليزية معه ، وقال : المعهد يعلمك الحروف العربية وأنا أعلمك الحروف الإنجليزية ، فالحروف الإنجليزية أفيد لك من تعلم الحروف العربية . لا أدري لماذا قال ذلك ؟! لكنني قبلت نصيحته وركزت معه على تعلم اللغة الإنجليزية . مرت الأيام .. وتعلمت من صديقي الحروف الإنجليزية التي أجدتها تماماً لشدة شوقي إلى التعلم والتغير . ركزت على القراءة والكتابة ، فكنت أقرأ الكتب الصغيرة للسنن الأولى الابتدائية ، وأقضي جانباً ليس بالقليل من وقتي في الكتابة .

بعد عدة شهور .. وجدت على لوحة الإعلانات في صالة المعهد إعلاناً لدورة في الحاسوب ، ولم أعرف ما الحاسوب ؟ ذهبت إلى إدارة المعهد وطلبت إليهم أن ألتحق بدورة الحاسوب التي ظننتها أنها جزء من برنامج تعلم القراءة والكتابة . خيّرني الموظف المسؤول بين التسجيل في برنامج التشغيل أو البرمجة ، ولم أكن أعرف الفرق بينهما ! فسألت عن الأصعب والأحسن ، فأخبروني بأن البرمجة أصعب وأنفع ، فتركت التشغيل واخترت البرمجة .

لم يعد عندي شهوة لتعاطي الحشيش أو وقت أضيّعه مع البطّالين والفارغين ، فأنا في سباق مع الزمن ، والتعلم أصبح عندي قضية مصيرية ولا بُدَّ أن أكون متعلماً . لقد أخذت العهد على نفسي أن أترك مجالس اللهو والعبث ، وأتناسى تاريخي الفارغ وراء ظهري ، وأن أمضي بعزم إلى صناعة مستقبل واعد لي ، مذكراً نفسي دائماً بأن كل من سار على درب وصل ، وأن من زرع حصداً ، وأن من جدَّ وجد .

دخلت البرنامج الأول في البرمجة مع مجموعة من الزملاء الهنود ، لقد كنت المواطن الوحيد في ذلك البرنامج ، وكان المدرب أيضاً من الجنسية

الهندية . أمضيت في البرنامج أربعة شهور ولم أفهم من البرمجة شيئاً على الإطلاق ، لكنني تعلمت اللغة الهندية في أربعة شهور لكثرة مخالطتي لزملائي الهنود ومدرّب البرنامج الذي ضاق بي ذرعاً وضاق بأسئلتي التي لا تنتهي . كثيراً ما كنت أشعر أنني عبئاً ثقيلاً على زملائي وعلى المدرّب وعلى البرنامج ، لكنني كما قلت : قررت أن أتعلّم ، وأن أترك أصفاد الجهل وظلماته مهما كلفني ذلك من جهد وثمر . لم أنجح في هذا البرنامج من أول مرة ، فقررت إعادة المحاولة ، فنجحت فيه في المرة الثانية .

بعد ذلك النجاح الشاق .. أخبرني المعهد بأن هناك ثلاثة برامج أخرى متقدمة في البرمجة إذا كنت أرغب التسجيل فيها . دخلت تلك البرامج جميعها ، وأنهيتها في وقتها دون تأخير أو إعادة . ثم أخبرني زملائي في المعهد أن هناك في المعهد برامج خاصة بلغة الكوبل إذا ما أراد أن يتفوق في علوم الحاسب ويتميز فيه أكثر . لم أتردد في التسجيل في تلك البرامج ، فلقد أصبحت عشقي وغرامي ومتعة يومي . دخلت تلك الدورات جميعها ، وبعد شهور ليست بالقليلة تخرجت في ذلك المعهد .

لقد أنهيت البرامج جميعها في ذلك المعهد ، وأعطوني بها شهادات تشير إلى ذلك . أنهيت دوراتهم فظننت أن ذلك نهاية التعلم ، لكنهم أخبروني في المعهد أن التعلم لا ينتهي . المشكلة ببساطة أنه لا يوجد في معهدهم في الوقت الحاضر أي دورات جديدة يقدمونها لي ، لذا لجأت إلى قراءة كل شيء يمر علي من الإعلانات والصحف الأجنبية ، لعلني أجد فيها برنامجاً جديداً أو دورة حديثة أتعلمها .

وفي أحد الأيام .. وجدت إعلاناً عن وظيفة مبرمج في أحد المصارف المشهورة في بلدي ، فسرحت مع هذا الإعلان بعيداً وتماديت في خيالي . لقد تخيلت نفسي مسئول البرامج الحاسوبية في ذلك المصرف ، وشخصية مرموقة مهمة لا يستغني عنها المدراء ، وخبيراً تكنولوجياً تستشير به البنوك جميعها .

قمت بأول إجراء عملي للتقدم إلى تلك الوظيفة ، فذهبت في اليوم نفسه إلى ذلك المصرف وكتبت عندهم طلب التوظيف . تقدمت معي إلى تلك الوظيفة عشرات من المبرمجين الذين منهم من يحمل الشهادة الجامعية في البرمجة والحاسب الآلي ، أو من تخرج في الكليات التكنولوجية ، أو

من يملكون الخبرة العملية في أعمال حاسوبية سابقة ، لقد كانت بحق منافسة غير متكافئة مع شخص في مثل تعليمي وتدريبى . قابل مسئولو المصرف على مدى أيام الجميع دون استثناء بأسئلة شفوية وتحريرية لاختيار شخص واحد لشغل تلك الوظيفة .. وكانت المفاجأة .

تقول نتيجة المقابلات أنى الأكثر تميزاً من بين كل الذين تقدموا ، والمرشح الأول لشغل وظيفة مبرمج في ذلك المصرف . اتصل بي مدير قطاع الحاسب الآلى في المصرف وهنأني على نجاحي وترشحي للوظيفة لديهم ، وطلب إليّ الحضور إليه في الدور الخامس لمقابلاته ، وألا أنسى أن أحضر للمقابلة شهادتى الجامعية في البرمجة ، ثم أغلق جهاز الهاتف سريعاً .

وفي تمام الساعة العاشرة من اليوم الثانى .. كنت في مكتب ذلك المدير . فسألني عن شهادتى الجامعية ، فقلت في ثقة وصراحة : لا أملك شهادة جامعية . فظن المدير أنى فقدتها ، وطلب إليّ استخراج شهادة أخرى من جامعتى بديلاً عن التى فقدت . فقلت له موضحاً : أنا لم أدخل الجامعة أبداً ولم أدرس فيها . فقال : إذاً حضر لى شهادة الثانوية العامة . فأخبرته

أني لا أملك شهادة الثانوية العامة . فقال : إذا أحضر لي شهادة المتوسطة  
فقلت : يا سعادة المدير أنا لم أدخل مدرسة في حياتي ، ولم أكن أبداً  
داخل أسوار المدارس ، كل الذي أملكه شهادات تدريبية في البرمجة من أحد  
معاهد الحاسب الآلي في المدينة .

صدم المدير وأسف مسئولو المصرف على قبولي ، فقد اعتذروا من قبول  
كل المتقدمين للوظيفة بعد نجاحي ، وأمضوا الكثير من الوقت في المقابلات  
والتشاور وفحص اختبارات المتقدمين .. وقت وجهد يصعب على إدارة  
المصرف الإعداد له من جديد . عُينت في البنك بوظيفة موظف استقبال  
، وهي وظيفة إدارية عادية جداً لا تناسب مهاراتي وقدراتي في البرمجة ..  
فطلبت مقابلة المدير العام لأمر مهم .

كان خيالي واسعاً .. فكثيراً ما أتخيل نفسي وأنا ذلك المبرمج المتفرد  
الذي يعرف خبايا البرمجة وأسرارها . في ذلك الوقت .. كنت أنظر إلى  
نفسي نظرة تقدير واحترام ، لا سيما بعد التغيير الكبير الإيجابي الذي  
استطعت أن أحدثه في حياتي . أنا أعرف عمق معلوماتي وندرة مهاراتي ،  
وأعرف تماماً ما لدي من الإمكانيات وما يمكنني أن أقدمه للمصرف من

خدمات تكنولوجية وإنجازات .

شعرت بأني أضلم نفسي إن قبلت بالاستمرار بوظيفة موظف استقبال ، فطموحي أكبر وخيالي أوسع وإتقاني للبرمجة متميز . وإذا كنت مقتنعاً وواثقاً بمهاراتي وقدراتي إلى هذا الحد ، فمن السهل عليّ إقناع الآخرين بها . لم أشأ أن يطول ظلمي وغبني أكثر من ذلك .. فحدّد لي موعداً قريباً لمقابلة المدير العام .

حضرتُ نفسي للمقابلة ، فأعددت لها بداية جاذبة ، ومطالب موجزة ، وخاتمة مشاعرية مركزة . لقد تدرّبت على الحوار والأسئلة التي أتوقع أن تدور بيني وبين المدير ، وحضرتُ جيداً إجاباتي وبعض المقترحات التكنولوجية التطويرية التي أود عرضها بين يديه . لقد تخيلت اللقاء مراراً وتكراراً ، فرأيتني وأنا متحمس في حوارٍ ، واثق بإجاباتي ، مفتخر بعرض خدماتي ومقترحاتي . لقد تخيلت حتى أسوأ التوقعات التي ممكن أن تحدث بذلك اللقاء .. المهم أنني شعرت بجاهزيتي الكبيرة للقاء المرتقب .

تمت المقابلة في موعدنا المحدد ، فشرحت للمدير خبرتي ومهاراتي في البرمجة ، وما أستطيع أن أقدمه من خدمات تكنولوجية وبرامج حاسوبية

تيسّر وتسرع للموظفين والعملاء معاملاتهم ، وتوفر على مصرفهم مئات الآلاف من الدولارات . أنا أفضل استثمار لكم يا سعادة المدير ، المهم أن تضعوني في المكان المناسب لي واللائق في خبرتي بالبرمجة . البرامج الحاسوبية المتميزة هي عامل مهم في تفاضل المؤسسات عن بعضها .. والقرار لكم في النهاية .

اقتنع المدير بحديثي ، ونقلني بقرار فوري في ذلك اليوم إلى قسم الحاسوب . اجتهدت كثيراً في هذا القسم لأكون على قدر حديثي وعرضي أمام المدير ، فبدأت أراجع الممارسات ، والخدمات الحاسوبية ، وقنوات الاتصال التكنولوجية بين العاملين ، وبين العاملين والعملاء . لقد طوّرت وابتدعت الكثير من البرامج ، واقترحت البدائل ، وألغيت القديم ، فوفّرت للمصرف بعد عدة شهور ملايين الدولارات التي ساهمت في تميزه ، وقضت بأرباحه مراتب ودرجات . عرف المدير العام وبجلاء الآن صدق حديثي وقيمة خبرتي ومهاراتي ، فعينني رئيساً لقسم الحاسوب في المصرف .

أمضيت شهوراً في ذلك المنصب ، ورغم راتبي الجيد ووضعي الممتاز في

البنك ، إلا أنني ما زلت أرى لنفسي مكانة ومكاسب أعلى مما فيه الآن .. لقد كان ذلك إحساساً دائماً يخالجنني . لقد ساهمت بفعالية يشهد لها الجميع في رفع المستوى التكنولوجي للمصرف وزيادة أرباحه وعوائده ، ولا بدّ من مكافأتي على ذلك ورفع أجري . فلم أتردد في الدخول على المدير وإطلاعه على طلبي الذي أنا واثق من استحقاقي له . وفعلاً لم يتردد المدير العام بتحقيق مطلبي فضاعف راتبي ، وأشعرتني بكلماته الصادقة وثنائه الكثير واستقباله البش والدايفء ، بأهميتي وخبرتي التي لا يستغني عنها المصرف أبداً .

نسيت منذ زمن بعيد بقالة أبي ، وكل من أعرف من الفارغين ، وركزت كثيراً على مستقبلي وإنماء قدراتي وتطويرها . لقد وجدت ذاتي ، وعرفت قيمة خبراتي ومهاراتي ، وعرفت أنني رجل مهم جداً لا يمكنه الاستمرار في المصرف كموظف عادي أبداً !

لقد عملت سنة كاملة في منصب رئيس قسم الحاسوب ، لكنني الآن أفكر بجدية بترك المصرف !! أصبحت أريد أن أسس لنفسي مكتباً للاستشارات التكنولوجية ، أخدم به كل من يطلب إليّ المساعدة ، وكل من يريد أن يرى

لمؤسسته التطور والنماء والتنافس التكنولوجي مع الآخرين . لكنني قلت  
لنفسي : إن ضاعف المصرف راتبي مرة ثالثة ، سأعُدُّ عن قراري ، وأؤجِّل  
طلب الاستقالة حتى حين .

قابلت المدير العام لأطلعه على قراري ، فرفض المدير مضاعفة الراتب  
. وحينها سحبت استقالتي من جيبي ووضعتها أمامه وقلت : قراري نهائي  
لا رجعة فيه . فطلب إليّ المدير العام التريث ، وإعطاءهم مهلة زمنية  
يجدون فيها بديلاً عني . فقلت : لكم مني ستة شهور ولا زيادة .

وبعد ستة شهور .. استقلت من المصرف ، وفتحت مكتباً للاستشارات  
في الحاسب الآلي . كان أول زبائني هو مصرفي الأول ، الذي عينني رؤساءه  
مستشاراً لديهم غير متفرغ للخدمات التكنولوجية بالراتب الأخير الذي  
تركته نفسه . لقد فتح الله عليّ فتحاً عظيماً ، وانهالت عليّ العروض  
الكثيرة من كبرى المؤسسات المصرفية الحكومية والخاصة . أصبحت من  
الذين يطلبون في الأزمات الكبرى ، وأصبحت مشهوراً متميزاً متفرداً في  
خدماتي وخبراتي ، والله الحمد والمِنَّة .

وبعد زمن ورغم امتلاكه مكتب استشارات كبير له سمعته ووزنه

.. كانت نفسي تتطلع إلى شيء أكبر في المكانة والطموح . لقد وجدت الفرصة التي أبحث عنها من زمن ، وجدت الفرصة التي تلبني طموحاتي وأحلامي ، وجدت فرصتي الحقيقية في إعلان لشركة أعمل بها حالياً .. أعمل بها بصفة الملكية وليست التبعية . بيني وبينهم ثلاث سنوات ، فيما أن أكون مالكة أو أكون أكبر منافس لها .

انتهت قصة محمد العماني إلى هذا الحد في كتاب الدكتور بشير الرشيد ( تحرر من قيودك ) ، ولم أعرف بقية قصته وآخر أحلامه وإنجازاته . فتوجهت إلى ديوان الدكتور بشير في شهر أغسطس ٢٠١١ لأعرف منه بقية الحكاية . فقال لي : التقيت بمحمد بتلك الدورة التدريبية قبل أكثر من ١٥ سنة في مكتب الإنماء الاجتماعي ، ولا أعرف عنه الآن أي شيء ، وأنا في شوق لمعرفة آخر أخباره ومشاريعه .

فأقول لمحمد العماني هذا إن قرأ قصته في كتابي ، ألا يبخل علينا باللقاء معه والتشرف بمقابلته ، فإني أريد أن أعرف ويعرف قارئ الكريم منه بقية قصة نجاحه وآماله . أريد أن يعرف منه القارئ العزيز قيمة المثابرة والعمل الجاد في صناعة المواهب والخبرات والنجاحات . أريد أن

## لا تكن مثل البراغيث حاول من جديد ولا تيأس

يقول زيج زيجلر في كتابه الرائع ( أراك على القمة ) : تستطيع تدريب البراغيث عن طريق وضعها في برطمان مغلق بغطاء . إنك ستشاهد في بداية التدريب البراغيث وهي تقفز إلى أعلى ، بحيث ترتفع وتصطدم بالغطاء مرات ومرات عديدة . وبينما أنت تراقبها ، ستلاحظ شيئاً مثيراً . . ستلاحظ أن البراغيث مستمرة في القفز ، لكنها لم تعد تقفز للارتفاع الكافي الذي يجعلها تصطدم بالغطاء ، وحينها يمكنك أن تزيل الغطاء . فرغم أن البراغيث ستواصل القفز ، إلا أنها لن تستطيع القفز خارج البرطمان أبداً ، أكرر إنها لن تستطيع القفز خارج البرطمان أبداً . السبب وراء ذلك بسيط ، لقد تكيفت البراغيث بعد فشلها مرات من الخروج من البرطمان على القفز لارتفاعات محددة لا تبلغ القمة . فبمجرد أن تكون قد تكيفت على هذا القفز المحدود ، يكون هذا الارتفاع هو أقصى ما تستطيع بلوغه ولن تستطيع تجاوزه أبداً .

أقول : كثيراً ما يواجه أصحاب الطموحات العالية الكثير من السدود والقيود والصعوبات والمعكرات ، لكنهم بفتنهم وثقتهم بأنفسهم عرفوا أن ذلك ليس عيباً في ذواتهم ، أو خطأ سيئاً يلازمهم ، أو مؤامرة تحاك ضدهم ، بل هو طريق طبيعي لنجاح ، وضريبة ألم للإنجاز ، ومخاض متوقع لفرحة . لذلك فهم دائمو المحاولة ، يرددون قول الله تعالى على لسان سيدنا يعقوب عليه السلام في سورة يوسف :

{ وَلَا تَأْيِسُوا مِنْ رُوحِ اللَّهِ ، إِنَّهُ لَا يَأْيِسُ مِنْ رُوحِ اللَّهِ إِلَّا الْقَوْمُ الْكَافِرُونَ }

## الخسارات الثلاث

منذ العام ١٩٩٥ وأنا أشرف وأدير رحلات شبابية تنطلق من الكويت إلى بقاع شتى من الأرض، فزرت مع الشباب أكثر من ٢٢ بلداً حول العالم، منها: أستراليا وماليزيا وسنغافورة وأمريكا وكندا وبريطانيا وفرنسا وألمانيا وهولندا وسويسرا وأسبانيا وإيطاليا. وكان يرافقني ويساعدني في إدارة تلك الرحلات إخوة تربويون أفاضل، منهم الدكتور المبدع والمدرّب المحفّز الملهم إسماعيل عبدالله إبراهيم الشطي، والأستاذ راوي السيرة المتفرد وصاحب الأخبار واللطائف المليحة أخي حمد عبدالحميد صقر القطان حفظهم الله جميعاً. اشتملت أكثر رحلاتنا على برامج لتعليم اللغة الإنجليزية في كليات معتبرة، وبرامج تربوية تنموية للشخصية في أربعة جوانب هي: الدينية والفكرية والنفسية والرياضية. كنّا نحرص على أن نحدث تغييراً إيجابياً ملحوظاً في شخصيات شبابنا خلال تلك الرحلات التي قد تطول أحياناً إلى أكثر من ٤٠ يوماً.. وقد فعلنا بشهادة أولياء الأمور، ولله الحمد والمنة والفضل.

في عام ٢٠٠٣ جاءني بفضل الله فكرة إبداعية بتدريب الشباب على التجارة والعمل الحر، والاعتماد على الله ثم على النفس في تحصيل الرزق وتنويع مصادر الدخل. أسميت هذه الرحلة " قافلة التجار الشباب " ، التي انطلقت من الكويت إلى تايلند والصين . كانت هذه الرحلة تشتمل عدة خطوات : الأولى .. يلتقي الشباب بستة من تجار الكويت - معظمهم صنع ثروته بنفسه - ليسمعوا منهم قصص نجاحهم في التجارة ، ومبادئ التجارة وأسرارها ، ويعرفوا منهم أخلاق التاجر وقيمه التي يجب ألا يفرض بها أبداً إذا ما أراد الاستمرار في هذه المهنة . الثانية .. نرحل إلى تايلند لمدة أسبوع ، في الصباح أنشطة ترفيهية ورياضية ، وفي المساء دورات تدريبية في التجارة والتسويق والتعامل مع الناس . الثالثة .. الرحلة إلى الصين لزيارة المعارض والشركات التجارية وشراء البضائع منها . الرابعة .. شحن البضائع من الصين ثم استلامها في الكويت . والخامسة .. إقامة معرض كبير للشباب يستطيعون فيه بيع ما جلبوه من الصين من بضائع . والحمد لله أن سهل الله علينا تنفيذ كل تلك الخطوات التي ختمناها بمعرض كبير أقمناه للشباب التجار في شهر سبتمبر عام ٢٠٠٣ ولمدة ثلاثة أيام ، استطاع الشباب فيه رغم مدته القصيرة بيع كل ما جلبوه من الصين إلى الجمهور الزائر للمعرض . لقد بلغت نسبة الأرباح عند أقل شاب من

شبابنا الستة عشر بفضل الله وكرمه أكثر من ٣٠٠ % .

قارئ العزيز .. إن صاحب قصتي في هذه الصفحات كان أحد التجار الستة الذين التقينا بهم وسمعنا منهم قبل انطلاق رحلتنا إلى تايلند والصين . والحقيقة تقال .. إن قصة هذا التاجر كانت هي الأروع من بين القصص التي سمعناها جميعها من بقية إخوانه التجار . قصة ملئت بالمشاعر الصادقة والانفعالات المعبرة ، وأضافت لنا الكثير من القيم والحكم والخبرات . كم تمنيت لك قارئ الكريم أن تسمع تلك القصة من فم ذلك التاجر مباشرة ومن دون أي واسطة ، لترى عجب الإنصات والسكون الذي أصاب عقلك وجوارحك ، وتستشعر بنفسك الإشارة والمتعة التي ملئت قلوبنا وملئت أجواء المكان . قصتي عن السيد أحمد عبدالرحمن الشايح مؤسس وصاحب حملة الحج المشهورة في الكويت .

يقول أحمد عبدالرحمن الشايح في قصته : أنا من عائلة تتكون من أب وأم وأربعة أخوة وثلاث أخوات ، وأنا أكبر إخواني وأخواتي سنًا . نسكن منطقة كيفان في الكويت في بيت متواضع من دورين مساحته ٥٠٠ م<sup>٢</sup> . والدي رحمه الله حالته المادية بسيطة جداً ، كان يعمل مؤدناً لأحد مساجد

الحي الذي نسكنه ، وكان المعيل الوحيد بعد الله لهذه الأسرة الكبيرة . لذا .. عندما بلغت السابعة عشر من عمري ، وبعد أن أنهيت الصف الثالث الثانوي تركت المدرسة ! لقد أحببت أن أساعد والدي وأشاركه تحمل أعباء الصرف على أسرتنا الكبيرة . لم يوافق الوالد في البداية ، لأنه لم يتبق على إنهائي للثانوية العامة وحصولي على شهادتها إلا صفاً واحداً ( الصف الرابع الثانوي ) ، ولا بدّ من أن أكمل تعليمي في تلك المرحلة التعليمية المهمة . أصررت على موقفي ، وحاورت الوالد بكل أدب ولين وخفض صوت ، لقد أصبحت رجلاً أشعر بحملك الثقيل يا أبي ، وأشعر بمسؤوليتي لمشاركتك أعباء نفقات أسرتنا الكثيرة ، فدعني أترك المدرسة وأعمل كغيري من الشباب لأساعدك . وأعاهدك يا أبي أنني سألتحق بالتعليم الثانوي المسائي لاحقاً ، وأنهى بإذن الله الصف الأخير الذي تبقى لي فيه . أخيراً .. وبعد طول إلحاح مني ، وافق رحمه الله على ماض على طلبي .

مباشرةً وفي صباح اليوم التالي بعد موافقة أبي لي بالعمل .. ذهبت إلى ابن عم والدي واسمه عبدالرحمن صالح الشايح - رحمه الله - لأطلب إليه العمل في البنك الذي يعمل فيه . دخلت إليه في مكتبه الكبير وأنا حاسر الرأس ، وقلت له : أريد أن أعمل يا عم . فابتسم ابتسامة صغيرة وقال :

وماذا تريد ان تعمل يا أحمد ؟ قلت : أي عمل .. المهم عمل أحصل منه على معاش أساعد فيه والدي . فقال : حسناً ، لكن عليك أولاً أن تذهب إلى السوق وتشتري لنفسك غترة وعقالاً . فخرجت إلى السوق واشتريت الذي طلب إليّ ، وكانت تلك هي المرة الأولى في حياتي التي لبست فيها الغترة والعقال . عدت إلى ابن عم الوالد في مكتبه في اليوم نفسه ، وقلت له : أنا جاهز ، هل ستساعدني أن أعمل في البنك ؟ فقام من كرسيه وأخذ بيدي على الفور إلى مديرية شؤون الموظفين وقال لها : هذا ولدي ويريد أن يعمل . قالت : إنّه صغير ، وعمره لا يسمح له بالعمل . قال : ليعمل لدينا كتجربة . وبالفعل وضعت تحت التجربة لمدة ثلاثة أشهر مساعد صراف ، براتب شهري قدره ١١٧ دينار كويتي .. راتب قليل جداً ، لكنني كنت بحاجة إلى العمل مهما كان مقدار الراتب .

وبسبب صغر سنّي وقلة خبرتي ونوعية العمل الذي أوكل إليّ له فشلت ! وطلبوا إليّ ترك العمل . لقد فشلت لأنه بعد تلك الشهور الثلاثة التي جربوني فيها وجدوا عجزاً في صندوقه مقداره ٤٠٠ دينار . وهذا يعني أنّ العجز يفوق راتبي لثلاثة شهور وزيادة .. هذا يعني أنني لن أقبض من رواتبي شيئاً وسأدفع الفارق ( ٤٩ دينار ) من جيبي . وبالفعل

دفعت الفارق ، وشعرت بضيق وحر ج كبير . أعمل لثلاثة شهور ثم أَدفع من كيسي .. هذا واقع أليم محزن . علم ابن عم الوالد بقصتي ، فاستدعاني إلى مكتبه . وما أن دخلت مكتبه حتى أخذني - رحمه الله - مرة أخرى إلى مديرية شؤون الموظفين وقال لها : جربوه ثلاثة شهور أخرى فرصة أخيرة له . وفي هذه الشهور الثلاثة الثانية صرت منتبهاً وحريصاً جداً في أداء عملي المصري . انتبهت لعملي لأنَّ البنك لم يعذرني عندما فشلت ، بل إنه أخذ ماله من جيبي .. لذلك لا بدُّ من العمل بانتباه وحذر شديدين إذا ما أردت الاستمرار والنجاح في فرصة العمل الثانية هذه . وفعلاً نجحت بالثلاثة شهور التالية ، ولم تحدث عندي أي حالة عجز مالي في صندوقي ، لذلك عينني البنك بعد بضعة أشهر أخرى صرّافاً رسمياً فيه . كان ذلك التعيين الرسمي عام ١٩٧٤ وعمري وقتئذ شارف على التسع عشرة سنة . وبعد سنة من العمل الجاد ، تفوقت على كثير من موظفي البنك رغم صغرسني . لقد كنت محتاجاً إلى تلك الوظيفة متشبهاً بها ، فكنت ملتزماً في حضوري ، جاداً في عملي ، حريصاً على عدم الوقوع في الأخطاء .. فساهم كل هذا في تفوقي على كثير ممن يكبروني سنّاً من صرّافي البنك .

وبعد سنة ثانية عام ١٩٧٦ وعمري ٢١ سنة ، عينتني إدارة البنك نائباً

لرئيس الخزينة . بقيت في هذا المنصب سنتين ، وارتفع راتبي من ١١٧ إلى حوالي ٤٠٠ دينار .. وهو مبلغ كبير في ذلك الوقت . وبعد تلك السنتين رشحتني الإدارة لدورة تدريبية مصرفية مدتها ستة شهور ، وقد اجتزتها بامتياز . وبعد تلك الدورة علمت بقرار قريب لتعييني في أحد فروع البنك بوظيفة كبيرة .. ووظيفة نائب مدير فرع . سيقفز راتبي من ٤٠٠ دينار إلى ٧٠٠ دينار ، والوزير في ذلك الوقت لا يتجاوز راتبه ٦٠٠ دينار . عمري ٢٣ سنة ، وأعمل نائب مدير فرع ، براتب ٧٠٠ دينار .. حلم كبير لا يجروؤ أي شاب في سنِّي على تخيله .. لكنه الآن أوشك أن يتحقق لي .

وفي أحد أيام عام ١٩٧٨ ، وفي اليوم الذي سبق ذهابي إلى وظيفتي الجديدة ، حدث أمر غير تفكيري وبدل مجرى حياتي ! فبينما كنت أنا وأخي محمد نمشي إلى المسجد لأداء صلاة العشاء ، إذا بمحمد يسألني هذا السؤال : كم سنة وأنت تعمل ؟ قلت : أربع سنين . قال : وكم ادخرت ؟ قلت : لم أدخر شيئاً . قال : أربع سنوات وبراتب كبير ولم تدخر شيئاً !! لماذا ؟ قلت : لا أدري . قال : لأن أموالك ليس فيها بركة .. أنت تعمل في بنك ربوي ، والله لا يبارك في المال الذي جاء من ربا . يا أحمد .. مهما زادت سنوات عملك وتضاعف راتبك فلن تشعر ببركة أموالك ، فالمرابون توعدهم

الله في كتابه بالحرب ، وهم مع ذلك لاهون بدنياهم عن وعيده ، مَصْرُونَ على مخالفته وعصيانه . وصلنا إلى المسجد يا أحمد .. وفكّر بما قلته لك . بعد الصلاة وعندما عدنا إلى البيت ، لم أخرج من غرفتي في تلك الليلة ، لقد جلست أفكر بكلام أخي طوال الليل ، وأعتقد أنني لم أنم في تلك الليلة . كانت نصيحة أخي محمد قصيرة ، لكنها كانت عميقة صادقة أبعثت النوم عن أجفاني والراحة من بالي ، لكنني ما إن أذّن المؤذن لصلاة الفجر إلا وقد اتخذت قراري النهائي !

ففي الصباح .. ذهبت إلى الفرع الجديد الذي سأعمل فيه نائباً لمديره براتب شهري قدره ٧٠٠ دينار كويتي . فكان في استقبالي عند باب البنك مدير الفرع الذي سلّم عليّ وقال : دعني أعرفك على الموظفين . قلت : هلاً ذهبنا إلى مكتبك أولاً . وفي مكتبه قلت له : من فضلك أريد ورقة بيضاء . مدّ إليّ المدير الورقة وفي وجهه علامات الدهشة من حديثي الجاد معه ، ومن غياب البسمة التي كان من المفترض أن ترسم على شفتي للمنصب الجديد الذي سأشغله وللراتب الكبير الذي سأتناقضاه . أخذت الورقة من المدير وكتبت عليها : أرجو قبول استقالتي . فما إن قرأ مدير الفرع كلمات الاستقالة إلا وقام من كرسيه مذهولاً قائلاً : هل هناك سبب ؟

هل أغضبك أحد ؟ هل أنت مريض ؟ ألف شخص يتمنى وظيفتك هذه ، وأنت اليوم تفرط بها بهذه السهولة ! أنت صغير والمستقبل أمامك ، ويوماً ما سيكون لك شأن كبير في البنك . اعتبرني والدك الذي تهمه مصلحتك ، اسمع نصيحتي ومزق هذه الاستقالة يا أحمد . قلت له ومن دون تردد : لا أريد العمل . اتصل مدير الفرع بالمدير الإقليمي للبنك ، وكان فلسطيني الجنسية ، وأخبره بخبري وخبر الاستقالة المفاجئة ، وبعد ربع ساعة وصل إلينا . صافحني المدير الإقليمي وأخذ بيدي إلى غرفة الاجتماعات الكبيرة وقال لي : صارحني يا أحمد ما مشكلتك ؟ قلت : لا يوجد شيء ، أنا فقط لا أريد العمل . فقال غاضباً : أنا لن أوافق على استقالتك . قلت : كما تريد . خرجت من البنك وتوجهت إلى البيت وجلست فيه طوال ذلك النهار . فلم تهدأ اتصالات إدارة البنك طوال اليوم لثنيي عن الاستقالة ، لكنني كنت مصراً على رأيي . وفي النهاية قبلوا استقالتني وأعطوني كتاب شكر ما زلت محتفظاً فيه إلى يومنا هذا . لقد كانت حالتنا المادية متواضعة ، ولا نملك من الدنيا إلا البيت الذي نسكنه ، ورغم ذلك تركت وظيفتي وجلست في البيت من دون عمل ، وعدت عالة على راتب والدي من جديد .

في ثالث يوم بعد الاستقالة .. دخل والدي - وكان عمره ٧٥ سنة - إلى غرفتي بعد صلاة الظهر وسألني : والدتك أخبرتني بأنك لم تذهب إلى

عملك منذ ثلاثة أيام ، ماذا حدث ؟ هل أنت مريض ؟ قلت : لا أريد العمل  
ببنك ربوي . فقال : حسناً فعلت يا أحمد ، لقد اخترت القرار الصحيح .  
وفي صباح اليوم التالي .. أعطاني والدي كيساً وقال : هذا كل الذي ادخرته  
في حياتي ، خذه واعمل به ، جرب حظك ، الدنيا مدرسة فاذهب وتعلم  
منها . أعطاني الوالد ٣٠ ألف دينار وقال لي : اجعل أرباحك من هذا المال  
خمسة أخماس : خمساً لك ، وخمساً لأخيك محمد ، وخمساً لشايح ،  
وخمساً لعلي ، وخمساً لأخواتك البنات . قلت لوالدي : هذا مبلغ كبير وهو  
كل الذي ادخرته وتعبت في جمعه ، إنني أخاف أن أخسره . قال : تفاعل يا  
بني ولا تسبق الأحداث ، اذهب وجرب . أخذت المبلغ ولم أكن أعلم بعد ماذا  
سأفعل به ؟ وكيف سأستثمره ؟ وماذا أشتري به وأبيع ؟! التجارة طريق  
مجهول لا أعرفه ، تحتاج إلى سنوات كثيرة من الخبرة والتدريب حتى  
ينجح فيها الإنسان ويعرف أسرارها وخفاياها . المهم أن حيرتي لم تدم  
طويلاً ، فبعد يومين وجدت طريقاً لاستثمار هذه الأموال . إنه سوق الجت  
( البرسيم ) الذي يقع في وسط البلد ، والذي يبيعون فيه كسور الأسهم .  
فعندما يمتلك الشخص ألف سهم لشركة ما ، فإنه يحق له بيعها في سوق  
الأوراق المالية ( البورصة ) ، أما الأسهم التي هي ما دون الألف التي تسمى  
كسوراً ، فما من سبيل لبيعها إلا في سوق الجت . ذهبت إلى سوق الجت

وبقيت ١٥ يوماً أراقب ما يفعله التجار والناس فيه . وبعد تلك المراقبة والفحص الدقيق لما يجري في السوق ، بدأت أجمع كسور الأسهم حتى تصير ألف كاملة ، فأتمكن من بيعها فيما بعد في البورصة .

وعندما اجتمع عندي أول ألف سهم لإحدى الشركات ، ذهبت إلى البورصة لأبيعها كوحدة واحدة . فالتقيت في البورصة بأخ فاضل كريم ساعدني كثيراً اسمه بندر ناصر الحميدي . فعندما دخلت البورصة في ذلك اليوم شعرت بحياء شديد ! فأنا شاب صغير برأس مال متواضع في سوق يرتاده تجار كبار سنًا ومالاً ، تجار محترفون يتداولون أسهماً وصفقات بملايين الدنانير . لقد شعر الأخ بندر الحميدي بحرجي عندما دخلت مكتبه في ذلك الصباح ، فبادرني قائلاً : ماذا تريد ؟ قلت : عندي هذه الأسهم أريد بيعها . فما غادرت السوق إلا وفي جيبى ربح صايف قدره مئة دينار . لقد ساعدني الأخ بندر - جزاه الله خيراً - على بيع أسهمي وإزالة الخجل والرهبة من نفسي . غمرتني سعادة كبيرة في ذلك اليوم ، وعدت إلى البيت مسرعاً أبشراًمي بالريح الذي جنيته . فباركت لي رحمها الله بيعي ودعت لي بالتوفيق . واصلت العمل بين سوق الجت والبورصة حتى تنامى رأس المال من ٣٠ ألف دينار إلى ٦٠ ألف دينار أو أكثر .. لقد

ريحت ٣٠ ألف دينار ولله الحمد . كنت كل يوم أدخل البيت وأعطي أُمي جزءاً من الأموال التي أحصل عليها . فإن حصلت مثلاً على مئة دينار ، أعطيتها عشرة دنائير أو عشرين ، وكانت تدعو لي رحمها الله باستمرار . حاولت أن أرجع لوالدي رحمه الله المال الذي أعطاني ، لكنه رفض وقال : تاجر فيه مع الربح الذي حققته ، فعندما يكون رأس مالك كبيراً يكون الربح كذلك كبيراً بإذن الله .. وفقك الله يا ولدي وبارك لك في تجارتك .

وبعد فترة من الزمن .. ركزت في شرائي للأسهم على سهم شركة ( بناء وإصلاح السفن ) ، واشتريت بكامل المبلغ الذي عندي ، فقد كانت شركة واعدة يتهافت المتداولون على شراء أسهمها . وفجأة ومن دون مقدمات .. هبط السهم إلى سعر متدن جداً . فخسرت بانهييار سعر السهم ٤٠ ألف دينار : ٣٠ ألف دينار الأرباح التي حققتها ، و ١٠ آلاف دينار من قيمة رأس مالي الأصلي . وكل تلك الخسارة تمت خلال عشرة أيام فقط . كنت فيها كالملكوم الحزين الشارد الذي فقد عزيزاً من أهله .. وكانت تلك أول خسارة .

عدت إلى البيت حائراً مهموماً لا أدري ماذا أفعل ! فقلت لأبي : لقد خسرت الربح ومعها عشرة آلاف دينار من رأس المال . فقال : الذي لا يخسر

لا يريح ، ولو كان التجار في ربح دائم لما وجدت على الأرض فقيراً ، اذهب واشتغل مرة ثانية ، لا تياس وتعلم من الذي حدث . التقط عقلي هذه الكلمات بسرعة وصدقها ، فقد كنت مغموماً محتاجاً إلى تلك الكلمات المشجعة بعد تلك الخسارة الموجهة . فعدت إلى البورصة أكثر جرأة ، وأكثر اطمئناناً ، وأكثر فحماً وقراءة لما يدور فيها . وفي فترة وجيزة استطعت أن أعوض خسارتي ، وأن يصبح عندي رصيد كبير تعدى المئة ألف دينار والله الحمد والفضل .

بعد ذلك .. أسست أنا وابن عمي عبدالعزيز الشايع وتاجر آخر من كبار تجار الأسهم مكتباً لبيع الأسهم وشرائها اسميناه ( اتحاد المناخ ) . فمرت الأيام وهذا المكتب في نمو ملحوظ مطرد ، يكسب كل يوم عملاء كباراً جديداً يثقون بأصحابه وإدارته . وما هي إلا أشهر قليلة حتى تضخم ربحنا ، وصرت أملك رغم صغر سنّي في نهاية عام ١٩٨١ فوق المليون دينار كويتي . شاب بعمر ٢٦ سنة ويملك أكثر من مليون دينار ، هذا ضرب من الخيال . خيال ما سمحت لنفسي أن تتخيله أو تسرح بخواطره أبداً .. لكنه تحقق بفضل الله وكرمه . هدمت بيتنا المتواضع في كيفان ، وبنيت مكانه بيتاً جديداً من سرداب وثلاثة أدوار . الدور الأرضي لأبي وأمي وأخواتي ، والأول

شقتين لي ولأخي محمد ، والثالث لشايح وعلي . لقد وسَّع الله الجواد الوهَّاب علينا الرزق والحال والدار .. فله الحمد والشكر على فضله وكرمه وإحسانه . وفي أحد أيام سبتمبر من عام ١٩٨٢ ، وبينما أنا وصديقي خليفة القطامي في الطائرة عائدين من لندن .. حدثت أزمة المناخ التي كنت أحد ضحاياها ! فما هي قصة تلك الأزمة التي حلت بنا ؟

في بداية الثمانينيات من القرن العشرين ومع الارتفاع الكبير في أسعار النفط ، زادت السيولة النقدية لدى كثير من التجار الكويتيين الباحثين عن فرص استثمارية لأموالهم . لكن لضيق الطاقة الاستيعابية للسوق الكويتية لاستثمار كل تلك الأموال الوفيرة ، لجأ التجار إلى تأسيس شركات خليجية تتداول أسهمها في سوق غير رسمية ( موازية ) في مبنى تملكه إحدى شركات الاستثمار اسمه سوق المناخ . ودخلت في هذا السوق شركات كويتية غير مدرجة في البورصة ، ساعدت على تكاثرها البنوك التجارية وشركات الاستثمار التي سهَّلت الاقتراض الشخصي . فتأسست عدا الشركات الخليجية حوالي مئة شركة كويتية في فترة قصيرة جداً بين يناير ١٩٨١ وأكتوبر ١٩٨٢ . لقد تسابق الجميع إلى سوق المناخ ، وحقق المضاربون والمستثمرون فيه أرباحاً كبيرة أدت إلى ارتفاع أسعار الأسهم .

فبلغ حجم التداول في الفترة من يونيو إلى أغسطس ١٩٨٢ حوالي ملياري سهم .. وهذا حجم كبير من الأسهم قد لا تسعها أو تغطيها السيولة النقدية المتوافرة عند التجار أو البنوك . وفعلاً .. مع التوسع في نظام البيع الآجل والاقتراض من البنوك ، بدأت تعقد صفقات يسد ثمنها بشيكات من دون رصيد . وعندما امتنعت البنوك عن سداد تلك الشيكات ، تراجعت أسعار الأسهم وتدنى حجم التداول إلى ٧٢ مليون سهم بعد أن كان ملياري سهم . لقد توقف الكثيرون عن دفع قيمة شيكاتهم المترتبة على البيع الآجل وعجز المتعاملون عن دفع الالتزامات المالية التي تعهدوا بها ، فتشابكت الحقوق والالتزامات . فخلفت الأزمة وراءها شيكات آجلة لحوالي ٥٥٠٠ شخص وشركة ، بعدد ٢٩ ألف شيك ، وبقيمة ٨٨ مليار دولار . كانت أزمة مالية ونفسية عظيمة على الجميع ، فالبعض مات من هول الصدمة ، وبعضهم أصابه الجنون ، والبعض افترسته العلل النفسية والعضوية ، ومنهم من سافر أو اختفى هرباً وخوفاً من دائنيه . لقد أصبحت أسهمنا جميعها ورقاً لا تساوي شيئاً ، وضاع من بين يدي حوالي مليوني دينار هو جميع ما أملك .. فكانت تلك هي خسارتي الثانية . ومع ذلك أعتقد أن الله يحبني ببركة دعاء أمي لي ! فقد وضعتني الحكومة الكويتية من ضمن صغار المستثمرين وسددوا عني ديوني ، وخرجت بثمانية آلاف دينار هو كل

ما تبقى عندي من مال ، وقلت لنفسي : الحمد لله أنه ليس عليّ ديون ،  
الأسهم ليست طريقاً لي سأعمل في عمل آخر .

فكرت بعد زمن من تلك الأزمة بالعمل في البخور ودهن العود ، والسفر  
إلى الهند لجلب تلك البضاعة . لم أكن أعرف شيئاً عن الهند ، ورغم ذلك  
سافرت إليها وحملت منها أول بضاعة لي . كان لا بدّ لي من محل أبيع فيه  
البخور ودهن العود ، لذا فتحت محلاً لي في سوق المسيل . فبارك الله لي  
وصار عندي وبسرعة زبائن الخاصين . وتعلمت أن أصدق مع الزبون ، فإذا  
كانت البضاعة أصلية أقول له إنها أصلية ، وإذا كانت البضاعة مقلدة أنبههم  
على ذلك . الزبون إذا رأى منك صدقاً سيعود إليك من جديد ، وإذا كذبت  
عليه مرة فإنك لن تراه مرة أخرى . يقول الله سبحانه وتعالى : ( ومن يتق  
الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب ) . بارك الله لي في رزقي  
، فصرت أملك مع بداية عام ١٩٩٠ عشرين محلاً لبيع العطور والبخور .  
أصبحت من كبار تجار تلك الصناعة ، وصرت لا أتعامل فقط على مستوى  
الأفراد ، بل على مستوى وزارات الدولة ، كما أصبح ديوان مجلس الوزراء  
أهم زبائني . وفي صباح يوم .. اتصل بي الديوان ليخبرني بأن هناك وفداً  
رسمياً يزور الكويت حالياً يريدون إهداء أعضاء بخوراً وعطوراً ، ويريدون

مني تجهيز ذلك لهم اليوم وإرساله من الغد إلى مكتب العلاقات العامة في ديوان مجلس الوزراء ليختاروا منه ما شاؤوا . فما أن صارت الساعة التاسعة مساءً حتى كنت قد انتهيت من تجهيز كل البخور ودهن العود الذي أملكه للديوان ، ووضعتة في صندوق كبير في متجري الكبير في مجمع المثني لأرسله لهم في صباح اليوم التالي . كانت البضاعة المرسله لهم بحدود ٤٠٠ ألف دينار ، وهي تقريباً كل ثروتي في ذلك اليوم . وفي صباح اليوم الثاني من أغسطس سنة ١٩٩٠ حدث الغزو البعثي الصدامي الغاشم الظالم على دولة الكويت ، وصدم الكويتيون من غدر الجار العربي القريب . لزم البعض بيوتهم غير مصدقين ما يحدث ، وركب البعض سيارتهم ولاذوا بإخوانهم من دول الخليج ، والبعض قد حمل السلاح وأخذ يقاوم هذا الجيش الجرّار الغادر . لقد ساد الهرج والمرج في الدولة ، وأصبحت الأسواق والمتاجر مطمعاً للعاثين والسرّاق ، فإذا بأول متجر يكسر بابه ويسرق في مجمع المثني هو متجرني ، حيث ترقد فيه تلك البضاعة التي هي جميع رأس مالي . لقد عدت لا أملك شيئاً ، لقد أصبحت كما يقولون " على الحديدية " .. وكانت تلك هي خسارتي الثالثة .

تحررت الكويت من الغادر المجرم يوم ٢٦ فبراير ١٩٩١ ، فكانت البضائع والمواد الغذائية شحيحة في السوق الكويتية . الناس قد استهلكت ما

عندها خلال تلك الأشهر الستة العجاف تحت وطأة الاحتلال الآثم ، وهم الآن في حاجة إلى غذاء لهم ولأطفالهم ، وفي حاجة إلى بعض الضرورات والمستلزمات والبضائع لحياتهم اليومية . فبعد أيام قليلة من التحرير .. جاءني أبي رحمه الله بكيس فيه ٢٠ ألف دينار وقال لي : قم وتاجر فيها ، لا تياس من رحمة الله وفضله . فذهبت أنا وإخوتي إلى الدمام في المملكة العربية السعودية واشترينا منها بضائع ومواد غذائية متنوعة وبعناها في الكويت . لقد رفضنا جميعاً كإخوة أن يتغلب علينا الطمع فنبيع ونريح ١٠٠ % كما يفعل غيرنا ، واتفقنا أن نبيع بضاعتنا بربح لا يزيد عن ١٥ % لئلا نضر بالمحتاجين . ولذلك حلت علينا البركة ، فكبرنا بسرعة وكبرت أموالنا .

كانت أمي رحمها الله قبل أن تموت تقول لي : لا تفترق عن إخوتك ، وابق معهم . وبالفعل لما خصصت لي الدولة أرضاً في منطقة القرين ( بمساحة ٤٠٠ م<sup>٢</sup> ) لأبنيها ، رفضت ذلك التخصيص وبقيت مع إخوتي جميعاً في بيت الوالد . كل واحد منّا له شقة بغرفتين وحمام ، والمطبخ مشترك . وبالرغم أننا كلنا كنّا متزوجين ولدينا أبناء ، وعدد من في البيت قد قارب الثلاثين نفساً ، إلا إنني أصريت على ألا أفترق عن إخوتي ، وهم كذلك

مثلي . كبر عملنا ونمت أموالنا ، فاشترينا أرضاً في قرطبة مساحتها ٢٠٠٠ ٢م بمبلغ كبير ، وبنينا عليها أربعة بيوت لنا متلاصقة ، حتى أصبح قريباً من بعضنا ونعيش معاً باستمرار .

أنا وإخوتي حريصون على تعليم تلك المفاهيم الجميلة التي تعلمناها من والدينا رحمهم الله جميعاً إلى أولادنا . أولادنا الذين وثقنا بهم ، وألقينا على عاتقهم بعض المسؤوليات ، وأشركناهم في إدارة بعض أعمالنا ومشاريعنا . لذلك فإن أفراد أسرتنا جميعهم يشعرون ولله الحمد بترابط وانتماء قوي يجمعنا ، وهذا نفعنا كثيراً في حياتنا . لم نفترق ولم نتحاسب يوماً من الأيام ، ولم نترك المادة تكون هي الأساس في حياتنا . لأنك ببساطة إن حاسبت أخاك فإنك ستفترق عنه لا محالة ، لذلك نحن لا نتحاسب مع بعضنا البعض ، وكل منا يثق بالآخر .

أسست مع إخوتي بفضل الله الكثير من الشركات الكبيرة ، منها شركة مشاعر لخدمات الحج والعمرة ، وشركة رواحل للنقل ، ودناتا للسفريات ، ومروة العقارية ، ومروة الحج ، وشركة الكون للتقنيات الطبية ، وشركة الشايح للتجهيزات الطبية ، وشركة قرطبة في جمهورية مصر

العربية ، وشركة الشايح في جمهورية قرقيزستان .. لقد أسسنا أكثر من ٣٦ شركة بفضل الله وكرمه . كما أننا في كل عام في موسم الحج يخرج معنا في حملتنا ٦٠٠ حاج ( ٥٠٠ حاج باسمي و ١٠٠ حاج VIP باسم أخي محمد ) . وحملة الشايح للحج هي فرصتنا الذهبية التي نتشرف بها في خدمة حجاج بيت الله ، والسهر على راحتهم ، وتسهيل أداء المناسك لهم . فنحن في طمع دائم إلى بركة دعاء الحجاج لنا ، فدعاؤهم قريب من استجابة الله له ، بعد أن جاءوه ملبين موحدين تائبين شاكرين فضله ونعمه . وفي غمرة كل ذلك النجاح والتوفيق الذي تفضل الله به عليّ وعلى إخوتي ، لم أنس وصية أبي وهو يعطيني المبلغ الأول ( ٣٠ ألف دينار ) ويقول لي : اجعل ربحك من هذا المال خمسة أخماس : خمساً لك ، وخمساً لأخيك محمد ، وخمساً لشايح ، وخمس لعلي ، وخمساً لأخواتك الثلاث . فبرغم أن أخواتي لم يشتركن معنا في المجهود أو الاستثمار أو تأسيس الشركات ، إلا أن الله أغناهم كثيراً بفضل ، وبفضل وصية أبي المباركة التي التزمناها ونفذناها في أرباحنا جميعها .

يقول أحمد الشايح وهو يوجه نصيحته للشباب بعد تجاربه الكثيرة في عالم الأعمال وبعد قصته الشخصية المثيرة هذه : نصيحتي لكل تاجر ناشئ

هي : طاعة الوالدين ، والمحافظة على الصلاة ، واختيار الصديق الصالح . نصيحتي أن تكون صادقاً أميناً بساماً سمحاً في تعاملك مع الناس ومع الإخوة والأصدقاء حتى يحبوك ويقبلوا عليك وعلى بضاعتك . يقول المثل الصيني : " إنَّ الرجل الذي لا يعرف كيف يبتسم ، لا ينبغي أن يفتح متجرًا " . وروى الإمام البخاري عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله : " رحم الله عبداً سمحاً إذا باع ، سمحاً إذا اشترى ، سمحاً إذا اقتضى " . كذلك من الضروري أن تكون أميناً لتعود الزبائن عليك مرة أخرى ، فإذا بعت بالخطأ بعشرة دنانير وسعر البضاعة ثمانية دنانير ، إحق الزبون وقل له : هذان الديناران لك ، أنا آسف سامحني . فإنك إن فعلت ذلك فإن الزبون سوف يعود إليك دائماً بعد أن جربك بهذا الموقف ووثق بك .

قبل أن تذهب لشراء البضائع ، عليك أولاً أن تحدد نوعية البضائع التي تنوي الاتجار بها . فلا تشتري بضائع مشابهة لبضائع زملائك ، اشتر بضائع مختلفة عنهم . وإذا ما أردت أن تشتري كؤوساً زجاجية لنفسك ، لا تجعلها كلها بشكل واحد ، بل عليك بجلب تشكيلة واسعة منها . لذلك فكر جيداً قبل الشراء ، وتشاور بهدوء وروية مع شركائك ومع من تثق به . إذا أردت مثلاً شراء ألعاب أطفال ، عليك أولاً أن تذهب إلى سوق

الألعاب وتتعرف البضائع وأسعارها . عليك أن تتعب نفسك قبل السفر ، لأنك قد تشتري شيئاً أعجبك من الصين بدينار ، ثم ترجع لتتفاجأ أن سعره في بلدك بنصف دينار . لذلك فإن من يتسرع ولا يسأل ولا يتفحص ويسجل الأسعار ، سيخسر وسيفوت على نفسه البضائع الرخيصة المناسبة التي تحقق له ربحه المنشود . هناك بضائع سعرها غامض وبضائع سعرها مكشوف ! فلو أردت أن تشتري مطارات ماء مثلاً ، ستجد أن بيعها راجح ، لكن سعرها مكشوف معروف للزبائن . لذلك نصيحتي أن تشتري بضائع أسعارها ليست مكشوفة سهل عليك بيعها بالسعر الذي تريده ، مثل الساعات والهدايا والكماليات وإكسسوارات النساء . في الصين تحف رائعة وأشياء عجيبة ، والبضاعة النظيفة المنتقاة تبيع نفسها . كما وأنصحك - إن استطعت إلى ذلك سبيلاً - أن تتفحص بضاعتك قبل شرائها ، وتفحصها بعد شرائها ، فتأكد بنفسك من سلامتها وخلوها من العيوب ، وتطمئن إلى سلامة إجراءات الشحن حتى تصلك البضاعة إلى بلدك سليمة كما شاهدتها أول مرة في معارضها . وتذكر دائماً أيها التاجر الناشئ كلمة والدي لي : لو أن التاجر في ربح دائم لصار الناس كلهم تجاراً . لذلك إن أصيبت بضاعتك بتلف وخسرت فيها ، فتذكر أن ترضى بقضاء الله وقدره ولا تجزع من تلك الخسارة ، بل احمد الله على كل حال واسأله

التوفيق في المرات القادمة ، وحاول من جديد ولا تيأس .

على التاجر أن يتخصص في تجارته ولا يتشتت بتنوع أعماله .  
 فلقد كان عندي محل ملابس نسائية ، وآخر رجالي ، ومحل عطور ،  
 ومطعم ، وورشة تصليح سيارات ، ومصنع كاشي ، ومجموعة أخرى من  
 المحلات . وفي يوم من الأيام كنت متواجداً في ديوان العم عبدالعزيز  
 الغنام - أطل الله عمره - فقال لي ناصحاً : تخصص يا أحمد بعمل  
 واحد ، وقم بتربيته كما تربي ولدك لتتمكن من السيطرة عليه وضبطه  
 . لم أقتنع بكلام العم أحمد ، وقلت في نفسي : كل عملي يريح ، فلماذا  
 أضيق على نفسي بتجارة واحدة ؟ وبالفعل كان المحل النسائي يحتاج  
 مني إلى أن أسافر إلى تركيا كل ١٥ يوماً ، ومحل العطور يحتاج مني  
 إلى أن أسافر إلى فرنسا ، والعمال في الورشة والمصنع والمطعم يحتاجون  
 إلى متابعة ، المحلات الأخرى تحتاج إلى متابعة .. شعرت بضيق وبتشتت  
 كبير في أموالي وذهني . أريد بضاعة وليس لدي سيولة ، أريد أن أرتاح ولا  
 أستطيع ، أريد أن أتفرغ لأهلي وأولادي فلا أجد الوقت .. كان كلام العم  
 عبدالعزيز الغنام صحيحاً مئة بالمئة ، ولم يقله إلا بعد تجربة ومعرفة .  
 فبعت المحلات بخسارة وتخصصت بالعطور فقط .

يقول ليندر كاهني في كتابه ( رحلة داخل عقل ستيف جوبز ) تأكيداً  
 لنصيحة العم الغنام لأحمد الشايح بأهمية التخصص : عندما عاد ستيف  
 جوبز عام ١٩٩٧ إلى شركة أبل بعد أن غادرها مطروداً عام ١٩٨٥ ، وجد  
 أبل خاسرة وعلى حافة الإفلاس .. فقط ستة أشهر وستنهار الشركة .  
 لقد خسرت أبل ١,٦ بليون دولار ، وهبطت حصتها في السوق من ١٠ إلى  
 ٣ ٪ ، وانهارت أسعار أسهمها ، وسُرحَ منها آلاف العمال . لقد وجد جوبز  
 أن الشركة تبيع حوالي ٤٠ منتجاً مختلفاً : طابعات ، جهاز نيوتن ، باور  
 ماك ، باور بوك ، برفورما ... ومنتجات أخرى كثيرة . فأعدَّ جوبز ورش  
 عمل واستدعى فرق الإنتاج واحدة تلو الأخرى ، وطلب إلى المهندسين  
 والمبرمجين شرحاً تفصيلياً عن كل ما يعملون عليه . وبعد تلك الورش  
 المكثفة والاستماع المنصت إلى أعضاء تلك الفرق قال جوبز : إذا كانت  
 أبل ترغب في الاستمرار ، فإنَّ عليها التخلي عن الكثير من منتجاتها .  
 فبسَّطَ جوبز منتجات أبل تبسيطاً جذرياً ، ورسم على اللوح الأبيض أمام  
 المهندسين شبكة بسيطة مؤلفة من خطين أفقيين وخطين عموديين  
 ، وكتب في الأعلى مستهلك ومحترف ، وكتب في الأسفل محمول ومكتبي  
 . فكانت استراتيجية أبل الجديدة التركيز على أربعة منتجات فقط :

جهازان محمولان وجهازان مكتبيان لزيائنها المستهلكين والمحترفين .  
وبهذا التركيز أنقذ جوبز شركة أبل من شفير الإفلاس وجعلها أكبر وأكثر  
ازدهاراً ، فتضاعفت المبيعات السنوية للشركة ثلاث مرات ، وارتفع سعر  
سهمها بنسبة ١٣٠٠ % .

يقول السيد بدر حمود الروضان ( أحد التجار الستة ومن كبار ملاك  
الضنادق والعقارات في العالم ) : " كثير من التجار الأذكياء يفشلون ، لأنه  
يبدأ بعمل ثم الثاني ثم الثالث وفي النهاية ينهار ويفشل ، وهناك  
في العالم تجارب عديدة خاسرة بالبلالين . الشخص في بداية تجارته لا  
يعرف من أين تؤكل الكتف ، فيدخل في أعمال تجارية كثيرة ( صغيرة  
وكبيرة ) ، وبعد فترة ربما سنة أو سنتين أو أكثر يجبره ويعلمه التشتت  
وربما الخسائر أن يحدد المضمار الذي يمكنه النجاح فيه ، فينظم ذلك  
المجال ويكبر به . من يصبر يفز ، ومن ينتقل من عمل إلى عمل لن ينجح  
، بل إنه ينتقل من فشل إلى فشل .. فرحم الله امرءاً عمل عملاً فأتقنه  
" . ويقول الإعلامي البارز الدكتور زهير المزيدي في كتابه ( قوة العلامات  
التجارية ) : لا أعلم ما يحققه مطعم Subway من عوائد ، لكني أعلم مما  
أظهرته مضابط المحاكم أن المالك Fred Deluca حقق له في عام ١٩٩٠ نحو ٢٧

مليون دولار ، وعام ٩١ حقق ٣٢ مليون دولار ، وفي ٩٢ حقق ٤٠ مليون دولار ، وارتفع إلى ٥٤ مليون دولار عام ٩٣ ، ثم إلى ٦٠ مليون دولار عام ١٩٩٤ .. وكل هذا النمو في الأرباح من تقديم مطعمه لصنف واحد من The Submarine Sandwiches ، لذا فالقاعدة هنا تتمثل في الآتي : ١- حاول أن تقلل الأصناف ، وتركز الأداء في صنف محدد تنتجه ٢- استحوذ على القطاع الذي أنت بارز ومشهور فيه ، ولا تضم إليك قطاعات أخرى جديدة عليك .

يقول الشايع في ختام قصته موجهاً كلامه إلى شباب قافلة التجار : تعلمت في حياتي أنه لا يوجد أحد يدير تجارتك مثلما تديرها أنت بنفسك . فما الذي يمنعك من الوقوف وراء ( الكاونتر ) وبيع بضاعتك ؟! ربما تشعر بالحرج لكونها أول مرة تباع فيها ، لكنني أؤكد لك أنك لو قمت بذلك بنفسك لفرح أهلك ، ولأتوك الناس وتعاطفوا معك وتهافتوا على بضاعتك . لا تقل من العيب أن أبيع فأنا ابن فلان والناس تخدمني ، التجارة ليست عيباً وعليك أن تشق طريقك بنفسك ، وعندما تكبر وتنمو أعمالك استخدم عندئذ العمال والموظفين . أرجو الله لكم التوفيق والربح الوافر الجزيل ، وأن تعودوا إلينا سالمين غانمين .

عزيزي القارئ .. انتهت قصة السيد أحمد الشايع عند هذا الحد ، لكنهم يقولون في الأمثال : " الشيء بالشيء يذكر " ، وقد ذكرتني هذه القصة بقصة رجل من أمريكا ذاق المرُّ والأمرين وهو يبحث عن النجاح لحياته . لم أشأ أن أجعل قصة هذا الرجل الأمريكي منفصلة وحدها ، حيث أرى فيها تشابهاً في المضمون مع قصة الشايع التي تتحدث عن العصامية والعمل الحر ومبادئه ، فاخترت أن ألحقها لكم هنا في هذا الموضوع .

ولد ري كروك ( Ray Kroc ) عام ١٩٠٢ في حي أوك بارك ( غرب مدينة شيكاغو الأمريكية ) . قضى في هذا الحي كل أيام طفولته ، ومعظم أيام شبابه ، وبدايات قصته . كان تلميذاً عادياً في مدرسته ، لا طموحات كبيرة تشغله ولا أهداف للتفوق تدفعه . يغدو إلى مدرسته ويروح بجسد لا روح فيه ولا حماسة .. وهو حال معظم طلاب مدرسته . لم يتوقع له مدرسوهُ مستقبلاً واعدأ أو إنجازاً دراسياً مميزاً ، ولا حتى توقعوا له أن يدخل المدرسة الثانوية . فمضت أيامه في مدرسته المتوسطة ثقيلة بأثمة ، فقرر وهو في الصف الثامن ترك الدراسة ، والبحث عن عمل يعتاش منه . عارضه أهله لتركه لدراسته ، لكنه أقنعهم بأن النجاح له أبواب وطرق كثيرة ، وليس بالضرورة أن يكون من طريق المدارس والشهادات العالية . اقتنع

والداه بعد حين برأيه ، وتركوه يجرب حظه في عالم العمل . عمل في بدايته ببيع حبوب القهوة على جيرانه وعلى بيوت الحي الذي يسكنه ، فاستمر سنة كاملة حاملاً حقيبته على ظهره يمشي ببيع القهوة على زبائنه . عام ١٩١٧ وخلال السنة الثالثة من الحرب العالمية الأولى ( ١٩١٤ - ١٩١٨ ) ، ولما بلغ من العمر ١٥ عاماً ، زعم لمنظمة الصليب الأحمر أن عمره كبير ويود المشاركة في العمل التطوعي في الحرب من خلال قيادة سيارة إسعاف . فوافقت المنظمة على طلبه وبدأت تدريبه على قيادة الإسعاف ، لكن سرعان ما انتهت الحرب ، ولم تُتَح له الفرصة أن يختبر نتيجة تدريبه على قيادة سيارة الإسعاف في الشوارع الحقيقية .

عاد من الحرب ومعه مئة دولار ليؤسس هو واثنان من زملائه محلاً لبيع الآلات الموسيقية . فكان الشركاء يغنون ويعزفون أكثر من الاهتمام بالبيع والأرباح ، فخسر المشروع بعد أشهر معدودة وباعوا الآلات بثمن بخس ، وقسموا المال بينهم . كان ري أكثر زملائه ولعاً وشغفاً بالغناء والعزف على آلة البيانو ، فلم يستطع الابتعاد عن هوايته تلك ، فعمل في نادٍ ليلي بأجر عادي ، يغني فيه ويعزف . كسب ري الكثير من المعجبين ، وفي عام ١٩٢٢ تزوج وهو في العشرين من عمره من الأنسة ( إيثل فلمنج )

التي أحبته وأحبت غناؤه وعزفه . أصبح ري عازفاً لآلة الجاز ، ثم عضواً في فرقة موسيقية محلية ، ثم منسقاً لأغاني محطة أوك بارك الإذاعية في شيكاغو . ورغم ذلك النمو المهني المطرد في عالم الموسيقى ، إلا أن ري كان غير راض عن وضعه ومستوى طموحاته تلك . فوضعه المالي الحالي لن يحقق له ولزوجته ولطفلته الوضع المعيشي الذي يريد ، ولن يحقق له ولأسرته الحياة الرغيدة الهانئة التي يبحث عنها ، لذا فإن عقله كان دائم البحث والتطلع إلى فرص أكبر ومهن أرفع .. كان ري يرى لنفسه مكاناً أعلى مقاماً من العزف وتنسيق الأغاني .

أداري لعالم الموسيقى ظهره ، وقرر تركه إلى الأبد . فعمل عند إحدى شركات صناعة الورق مسوقاً للكؤوس الورقية . يأخذ الكؤوس الورقية من مصنعها في شيكاغو ليروجها في معظم الولايات الأمريكية المتباعدة . مهنة ليست بالمريحة ، يحتاج فيه المرء إلى التنقل المستمر بين مئات المدن التي يغطي أكثر طرقها الثلوج في فصل الشتاء .. ثلوج أمريكا وما أدراك ما ثلوج أمريكا . عمل يحتاج إلى حماسة مستمرة ، ومهارات ليست بالعاادية في الإقناع والتعامل مع عدد كبير متنوع من الناس ومحلات التجزئة . عمل ري في هذه المهنة ١٦ عاماً ، ورغم ذلك لم تحقق له تلك

المهنة شيئاً من أحلامه ، أو حتى شيئاً من الثروة التي يحلم بها . عمرٌ ليس بالقصير من العمل الجاد في تسويق تلك الكؤوس الورقية ولم يتغير شيئٌ ، ظل ري هوري .. كادح في عمله متواضع في دخله . عام ١٩٤٠ ، وبعد أعوام ثقال من السفر والعمل المضني وشح الأرباح ، عرضت على ري آلة تستطيع خلط خمسة أنواع من حليب الفواكه في آن واحد تسمى ( milkshake machine Multimixer ) . فوقع في نفس ري أن هذه الآلة ربما تكون فرصته الذهبية إلى الثروة والسعادة التي يحلم بها ، وفرصته ليكون حراً في أعماله يديرها كيفما شاء . قد تكون فرصتك يا ري التي ظللت تبحث عنها منذ زمن ، فرصتك إلى أحلامك الكبيرة والمقام الرفيع الذي تبحث عنه . لم تمنحك الكؤوس الورقية أي فرصة للتقدم في حياتك ، فلماذا أنت متشبث بها إلى هذه الدرجة ؟ لا تضيع من سنوات عمرك أكثر مما ضعيت ، عمرك الآن ٣٨ سنة ، والفرص التي تأتيك اليوم ربما لا تعود إليك أبداً .. كان حديثاً مصيرياً طويلاً يدور في رأسه . كان حديثاً يحتاج إلى قرار سريع مدروس ، ومغامر شجاع لا يهاب المحاولة ومخاوف النفوس . وقد قيل في الأمثال : " الربان الذي يخشى على سفينته العواصف ، لن تغادر سفينته الميناء " . وقيل : " من يخش حفيف الأشجار لا يدخل الغابة " . وقيل : " البحر الهادئ لا يصنع بحاراً ماهراً " . يقول السيد بدر الروضان ( أحد

التجار الستة ) لشباب قافلة التجار : التاجر الجريء في تجارته هو الذي ينجح ، ومن يخف لا ينجح . وقال لهم أيضاً : أكثر تجارة رابحة تكون في المغامرة ، ولذلك قيل : قد فاز باللذات من كان جسورا . يقول الشيخ محمد بن راشد في كتابه رؤيتي : أكبر مخاطرة هي ألا يأخذ الإنسان أي مخاطرة .

يقول زيغ زيجلر في كتابه ( خطوات نحو القمة ) : " الطريق إلى النجاح مملوء بالفاشلين عبارة تبدو متناقضة ! أليس كذلك ؟ ولكنها صحيحة تماماً !! فالأشخاص الذين يحققون النجاح في النهاية هم أولئك الذين لا يخشون المحاولة ، هم أولئك الذين يعرفون أن الفشل محتمل دائماً في أي محاولة ، هم لا يحبون الفشل ، وحتى إنهم يمقتونه بشدة ، لكنهم في الوقت نفسه لا يهابونه . فأحد المقومات التي لاحظتها في شخصية كل من أعرفهم من الناجحين تقريباً ، هو شجاعة المخاطرة للتعرض للفشل . إن المحاولة هي بالتأكيد مخاطرة بالوقوع في الفشل ، ولكن ما البديل عن ذلك ؟ البديل ألا تفعل أي شيء وألا تملك أي شيء . فعندما لا تفعل أي شيء على الإطلاق تكون بذلك قد تجنبت الفشل ، ولكنك تكون قد تجنبت النجاح أيضاً " . وقال زيجلر في كتابه الآخر ( أراك على القمة ) : " إنك إن

حاولت وخسرت تستطيع التعلم من الخسارة ، وهذا التعلم يقلل من حجم الخسارة إلى حد هائل ، ومن الواضح أنه ليس هناك شيء يمكنك تعلمه من عدم القيام بأي شيء أو أي محاولة " . قال فيلسوف وشاعر القرن التاسع عشر رالف والدو إمرسون مشجعاً الشباب على الإقدام والمغامرة : " اعمل الشيء الذي تخشاه ، وسيصبح موت الخوف مؤكداً " .

لذا سرعان ما استقال ري من عمله ، ليوقع عقداً مع الشركة المصنعة لهذه الآلة ، ويصبح الموزع المعتمد لها في الولايات الأمريكية جميعها . يقول ري : هذا ثاني عمل أتركه بعد تنسيق الأغاني ، فصعقت زوجتي من تركي العمل في تسويق الأكواب ، وتشككت من نجاحي في تسويق آلة خلط حليب الفواكه . فرددت عليها بغضب وقلت : يجب أن تثقي بحدسي ، أنا واثق من نجاح هذا المشروع ، أعلم أن المرأة تستقر نفسها بالأمان الذي يوفره لها زوجها ، لكنني ما تركت تسويق الأكواب ووثبتُ لهذه الفرصة إلا لأمنحك أماناً أكبر وسعادة أكثر .. فأرجوك أن تهديني ، وتباركي اختياري هذا . ري يملك ١٦ عاماً في مجال التسويق جعلته خبيراً في تفاصيل هذه المهنة وأسرارها ، وجعلته واثقاً من نجاحه في تسويق هذه الآلة . وكما توقع ري .. سرعان ما لاقت آلتها الجديدة نجاحاً واسعاً في أرجاء الولايات الأمريكية

، فراح يسوقها متنقلاً بين مدنها الكثيرة بسعادة وحماسة . استمرري في تسويق هذه الآلة أكثر من ١٤ عاماً ، وارتفع دخله السنوي إلى ١٢ ألف دولار .. وهو مبلغ ليس بالقليل في عام ١٩٥٤ . ورغم بلوغه ٥٢ عاماً ومعاناته من داء السكري وانسداد الأوعية الدموية ، إلا أن حماسه لآلته الجديدة وتطلعه إلى النجاح قد تجاهلت كل ذلك ، وتحاملت وتسامت رغبته في النجاح على أمراضه وأوجاعه وأناته جميعها . لقد كان يُذكر نفسه دائماً بأنَّ النجاح لا يعرف عمراً معيناً ، فهو ليس حكراً على الشباب ، وإنما هو خاص بمن يطلبه ويؤمن به ويتلقاه بخياله قبل واقعه .. أليس ذلك ما يؤكدُه قانون الجذب الكوني ، وتؤكدُه روندا بايرن في كتابها ( السر ) الذي شاركها في تأليفه نخبة من الخبراء الناجحين .

يقول زيغ زيجلر في كتابه ( خطوات نحو القمة ) : " لعلك سمعت مرات ومرات كثيرة من يقولون : إنَّ هذا العالم هو عالم الشباب <sup>(١٧)</sup> . فبنظرة سريعة في كتب التاريخ يمكنك أن تتأكد من صحة هذه المقولة إلى حد كبير . فعلى سبيل المثال : كان ليندبرج وهو في سن ٢٥ سنة أول إنسان يطير من دون توقف فوق المحيط الأطلنطي إلى باريس ، وكان نابليون

( ١٧ ) يقول مالك حسين في كتابه ( الإبداع في رحلة الفائدة والإمتاع ) : درس جورج بيرد سنة ١٨٧٤ أسيرة ما يزيد عن ألف من المشاهير كي يرى إذا ما كان هناك علاقة بين أعمالهم وإسهاماتهم الكبيرة وبين أعمارهم . فوجد أن ٧٠ ٪ من الأعمال الرائعة العالمية قد أنجزها أشخاص تقل أعمارهم عن ٤٥ عاماً .

قائداً لسلاح المدفعية وهو في سن ٢٣ عاماً ، وغزا الاسكندر الأكبر العالم وهو في الـ ٢٦ عاماً . ورغم ذلك أقول إن العالم عالمك أنت ، بغض النظر عن عمرك . فلقد اكتشف باستور علاجاً لداء الكلب وهو في الستين من عمره ، وكولومبس اكتشف أمريكا وهو فوق الخمسين عاماً ، واكتشف جاليليو ، وأوجه القمر في الـ ٧٣ من عمره " . إذاً العمر ليس مهماً يا ري ، المهم إيمانك بنفسك وبأفكارك وبنجاحك يوماً ما .. هذا هو المهم . يقول هادي المدرسي في كتابه ( أنت أيضاً يمكنك أن تنجح ) : ليس مهماً في صيد الأسماك من الذي يرمي الشباك أطفل هو أم شيخ ، فالشباك الجيد يصيد السمك بغض النظر عن صاحبه .. وكذلك الأمر مع النجاح .

اكتسب ري خبرة كبيرة في مجال المطاعم وإدارتها من تنقله بين المدن الأمريكية العديدة ، وملاحظته للعديد من إدارات المقاهي والمطاعم وخدماتها خلال ٣٠ سنة من عمره قضاها في تسويق الأكواب الورقية وآلة خلط حليب الفواكه . فأصبح ري خبيراً في الصناعة الغذائية ، يتنبأ بسهولة من نجاح بعض المطاعم أو فشلها ، ويقدم نصائحه المجانية بإخلاص وشفافية لإدارات المطاعم الكاسدة . في أواخر عام ١٩٥٤ اندهش ري من طلب غير مسبوق لأحد مطاعم الهامبورجر الصغيرة لشراء عدد

ثمانى آلات من آلة خلط حليب الفواكه دفعة واحدة . معظم المطاعم والمقاهى ومحلات الآيس كريم التى تعامل معها لم يتجاوز طلبها أكثر من آلتين فى أحسن الاحوال ، وهذا المطعم الصغير يطلب إليه ثمانى آلات ! ما الذى يحصل فى ذلك المطعم ؟ فحمله الفضول للسفر إلى ذلك المطعم الذى اسمه ماكدونالدز فى مدينة سان بيرناردينو جنوب كاليفورنيا ليعرف سر هذا الطلب . لقد أصبح هذا المطعم بهذه الصففة الكبيرة من أكبر زبائن ري ، ولا بد له من السفر إليه والتعرف إلى ملاكه . التقى ري ملاك هذا المطعم اللذين كانا قد أسسا هذا المطعم عام ١٩٤٠ ، وهما شقيقان ، الأول اسمه ريتشارد ماكدونالد والثانى اسمه موريس ماكدونالد .

ما شاهده ري فى هذا المطعم الصغير قد تسبب فى تغيير حياته التجارية تغييراً جذرياً كبيراً !! لقد شاهد مطعماً صغيراً لكنه ناجح جداً . مطعم نظيف يتكون معظم جدرانه من زجاج ، طاقمه الرجالي يلبسون البياض ويرتدون القبعات البيضاء الورقية ، ويقدمون قائمة أكل مختصرة تتركز على بنود قليلة : الهامبورجر ، البطاطس المقلية ، المشروبات الغازية ، وحليب الفواكه . وهو تركيز سمح للأخوين ماكدونالد تقديم الجودة فى الأكل والخدمة . لقد شاهد ري الزبائن وهم يتلقون طلباتهم فى أقل من

دقيقة .. أقل من دقيقة ! شاهد الناس وهم يدفعون ١٥ سنت للهامبورجر و ١٠ سنتات للبطاط المقلي .. وجبة مشبعة وبسرعة عالية وخدمة ممتازة ب ٢٥ سنت فقط ! يا للروعة . يقول ري : في هذه اللحظات أحسست كأني السيد نيوتن الذي وقعت على رأسه التفاحة ، فما شاهدته اليوم في هذا المطعم الصغير يحتاج مني إلى تأمل وتفكير عميق ، فأنا لم أشاهد هذا النجاح وهذه الخدمة المتفردة من قبل . عدت إلى غرفتي في ( الموتيل ) الصغير ولم أنم في تلك الليلة ، لقد بدأ عقلي يضع نقاطاً منتشرة على خريطة أمريكا ، تمثل فروعاً ممتدة لسلسلة مطعم الأخوين ماكدونالد في مدنها جميعها .. كانت تلك هي رؤيتي لنجاحي التي تخيلتها في ذلك المساء . أصبح ري من ليلته تلك وكله يقين بسهولة نشر مطعم الأخوين ماكدونالد في كل أرجاء أمريكا ، بل يقيناً يستطيع به هو والأخوان بناء أكبر سلسلة مطاعم ناجحة للوجبات السريعة حول العالم . كان ري متحفزاً للقاء الأخوين في ذلك الصباح ، فالتقى بهما في تمام الساعة الثامنة وقبل أن يفتح المطعم أبوابه للزبائن بساعة ، ليحدثهما بما وقر في نفسه . أبدى ري للأخوين ماكدونالد إعجابه بقائمة طعامهما المتميزة الرخيصة ، وبالخدمة الراقية السريعة التي شاهدها . ثم تحدث معهم بكل شفافية وحماسة حول إمكان نجاح افتتاح سلسلة من مطعمهما في كل أرجاء البلاد

، وتقديم قائمة الطعام والخدمة نفسها في هذه السلسلة . كما أن كل مطعم يفتح تحت اسم ماكдонаلد سيحتاج بلا شك إلى آلة أو آلتين لخلط حليب الفواكه .. وهذا يعني أننا سنستفيد جميعاً من افتتاح الفروع الجديدة .

قال ري للأخوين : أريد أن أشارككم بيع حقوق العمل تحت اسمكم (الفرنشايز) على الراغبين فيه . الفروع الجديدة جميعها سيكون لها مستوى خدمتكم نفسه ، وقائمة طعامكم ، ومذاقكم .. سيكون مذاق سندويشة الهامبرجر في ألاسكا هو نفسه في كولورادو هو نفسه في فلوريدا . سنقنع المستثمرين والموردين بأنهم لا يعملون لأجل ماكдонаلد ، بل لأجل أنفسهم مع ماكдонаلد . يجب أن يقتنعوا بأن الاستثمار لهم ، لكنه ليس بواسطة وطريقتهم ومذاقهم . معايير الشراكة والاستمرار في العمل معنا أربعة : الجودة ، الخدمة ، النظافة ، والقيمة الغذائية .. فمن لا يستطيع أن يلتزم بها ، سينزل من قاربنا .

يكمل ري حديثه للأخوين فيقول : لدي ٣٠ سنة خبرة في مجال التسويق ، وأنا مقتنع تماماً من نجاح تسويق مطعمكم . الناس لا يعجبهم الانتظار الطويل لطعامهم ، بل يعجبهم أن يحصلوا عليه بسرعة وبمذاق جيد وسعر رخيص .. وهذا هو بالضبط ما يميز طعامكم وخدمتكم . سنشجع

المستثمر على استثمار فكرتنا ببيعه الفرنشايز بمبلغ يسير جداً قدره ٩٥٠ دولار، يدفعه المستثمر مرة واحدة فقط، وسيكون كله لكم لا حق لي فيه. كما سنأخذ أيضاً من المستثمر ما نسبته ١,٩% من قيمة مبيعات مطعمه، لكم منها ٠,٥%، ولي منها ١,٤%. نظير تسويقي لكل الفكرة.

اقتنع الأخوان ماكدونالد بعد عدة اجتماعات معدودة فقط من توظيف ري مسؤولاً عن بيع حق استثمار مطعمهما ( بأكله وآلاته وشكله وخدمته ). فقد كان ري محترفاً في تسويقه لفكرته متفانلاً متحمساً لها، مما جعلهما يقتنعان بسهولة من نجاح المشروع الجديد وانتشاره في البلاد كلها. التحق ري بعمله بداية عام ١٩٥٥، فأخذ يعمل مع الأخوين ماكدونالد بجد ونشاط تسويق سندويشتهما وطريقة طبخهما في مختلف مدن أمريكا وولاياتها. فنجح في العام نفسه - يوم ١٥ إبريل ١٩٥٥ - من افتتاح أول فرع لماكدونالد في مدينة دس بليز في ولاية إلينوي. يقول ري: كنت حريصاً أن يقدم هذا المطعم وكل مطعم يعمل تحت اسم ماكدونالد خدمة مطعمنا الأصلي نفسها، الجودة نفسها، حجم السندويشة نفسه، والمدة القصيرة التي يأخذها الطعام في الإعداد والتحضير نفسها.. أعلم أن الكمال يصعب تحقيقه، لكنه ظل الشيء الذي أريده لماكدونالد. عام ١٩٥٦

كانت قد مرت على محاولات ري في تسويق الفرنشايز لمطعم ماكدونالد سنة كاملة ، ولم يستطع فيها إقناع غير عدد محدود من المستثمرين . فطلت أرباح الشركاء الثالث من نسبة البيع ( ١,٩ % ) متواضعة لا ترضي طموح ري الذي عقد آمالاً كبيرة على تلك السنديوشة الصغيرة . كان مبلغ شراء الفرنشايز ( ٩٥٠ دولار ) قليلاً جداً ويذهب جميعه للأخوين وليس لري منه نصيب .. فما العمل ؟ وكيف يرفع ري أرباحه ؟ لا بد من التفكير بطريقة أكثر احترافية لجني مزيد من الأرباح . اشترى ري مجموعة أراضٍ في ولايات مختلفة يقيم عليها أفرع ماكدونالد الجديدة . كانت فكرة ري هي شراء أراضٍ بمواقع ممتازة يؤجرها للمستثمر الجديد بهامش ربح معقول يرفع به دخله ودخل شركائه معه ، ويضمن بها كمالك للأرض مراعاة وتقيد المستثمرين الجدد بشكل المبني ، وساحاته ، وألوانه ، و مذاق الطعام الذي يقدمونه .

ورغم تلك الفكرة الرائدة ، مرت سنتان بطيئتان ثقيلتان على ري لم ينجح فيهما إلا بافتتاح عدد قليل من المطاعم . فظل ري متفائلاً مؤمناً بنجاح فكرة الوجبة السريعة وفكرة تأجير الأرض ، وأنه سيأتي اليوم الذي سيجني من تلك الأفكار المال الكثير . لم يلتفت إلى كلام المحبطين

والمتبطين لفكرته ، وأغلق أذنيه عنهم مستمراً في سعيه وجهوده . كانت له رؤية واضحة لنجاحه ، أشعلت نشاطه وحماسه ، ودفعته للاستمرار في طرق كل الأبواب الممكنة لتحقيقها . يقول الإداريون : يمكن أن يعمل الناس ٨ ساعات يومياً من أجل الراتب ، و ١٠ ساعات من أجل المدير الجيد ، و ٢٤ ساعة من أجل فكرة يؤمنون بها . يقول سكالي ( المدير التنفيذي لأبل الذي اختاره ستيف جوبز لإدارة أبل عام ١٩٨٣ ) : عندما خرجت النسخة الأولى من كمبيوتر ماك عام ١٩٨٤ ، كان مهندسو هذا الكمبيوتر ومصمموه في أبل قد عملوا كالعبيد مدة ثلاث سنوات لإنتاج ماك بشكله الأخير ، ولقد كان السبب الرئيس الذي دفعهم لبذل كل ذلك الجهد والسهر والعمل المتواصل وتحمل صراخ جوبز في وجوههم هو ستيف جوبز نفسه ! جوبز الذي أقنعهم بأنهم يبتكرون شيئاً ثورياً سيغير وجه العمل الكمبيوترى .. إذا إنها الرؤية الواضحة والمؤثرة إيجاباً على دافعية الإنسان وسلوكه واستمراره . يقول ستيفن كوفي في كتابه العادات السبع للإقدام على التغيير بشجاعة : أسلوب الإدارة عن طريق السيطرة لا يستخرج أبداً الطاقات ومشاعر الولاء والقدرات الإبداعية لدى الناس ، لكن الرؤية المشتركة ومن ورائها القيم وتفويض السلطة قادرة على إطلاق الطاقات والإبداعات .. فهي قوة لا يمكن التغلب عليها .

بعد سنوات الكساد تلك ، وبعد صبري الطويل .. أقلعت الشركة بأعداد فروعها وأرباحها ، وراج أكلها واسمها في طول البلاد وعرضها . لقد انتشرت مطاعم ماكدونالد في وسط أمريكا وغربها انتشار الأعشاب البرية بعد أمطار الربيع . فوصلت إلى ٣٤ مطعم عام ١٩٥٨ ، ثم إلى ١٠١ عام ١٩٥٩ ، ثم إلى ٢٠٠ مطعم عام ١٩٦٠ . عام ١٩٦١ .. كان هناك انتشار ونمو جيد لمطاعم ماكدونالد ، لكن كانت هناك في الوقت نفسه علاقة متوترة بين الشركاء ! فالأخوان ماكدونالد لم يكونا يهتمان كثيراً بتطبيق المستثمرين الجدد للمعايير الأربعة ، التي دوماً ما يؤكدونها ويشترونها ويتابع تنفيذها . كان ري يهتم قبل اهتمامه بالأرباح ، بتطبيق المطاعم الجديدة لمعايير الجودة ، والخدمة ، والنظافة ، والقيمة الغذائية للوجبة . لذلك وقبل أن تنفجر أزمة بين الشركاء ، اقترح ري على الأخوين ماكدونالد شراء الشركة منهم . فاشترى ري الشركة بمبلغ ٢,٧ مليون دولار .. لم يتردد الأخوان كثيراً في قبوله . كان عرضاً سخياً مغرباً من ري بسبب رؤية طموحة في نجاح يريده ، قد رسمت له تصدر مطعمه مبيعات الوجبات السريعة في البلاد .. فلا عجب أن تكون تلك الصفقة الجريئة .

كان مبلغ ٢,٧ مليون دولار في تلك السنوات ثروة يصعب تدبيرها على رجل تسويق كري كروك .. فما العمل ؟ قام ري ببيع ملكية حقوقه لبيع آلة خلط الحليب على أحد التجار ، ورهن ٢٢ ٪ من أسهم شركة ماكدونالد عند شركتين من شركات التأمين نظير حصوله منهما على قرض بقيمة ١,٥ مليون دولار ، كما لجأ إلى بنوك عدة لاستكمال المبلغ المتبقي عليه للأخوين . وبعد أن تمت عملية الشراء ، لم يغير ري اسم المطعم ، بل أبقاه على اسمه ( ماكدونالد ) . لقد أدرك ري قيمة شهرة هوية مطعمه ( حرف الميم الذهبي ) التي ساهم بنشرها أكثر من ٢٠٠ فرع تحت اسم ماكدونالد ، وليس من الحكمة الآن ابتكار شعار جديد أو تغيير الاسم إلى همبورجر ري . يقول ستيف جوبز في كتاب آلان كين ( حكمة ستيف جوبز التجارية ) : " في العادة يتطلب ربط رمز مع اسم شركة عشر سنوات ومئة مليون دينار " . وهذا يفسر كما يقول الدكتور زهير المزيدي في كتابه ( قوة العلامات التجارية ) سبب إنفاق شركة فولد ستار الكورية مئات الملايين من الدولارات بعد تغيير اسم الشركة وشعارها إلى " إل جي " ، وسبب إنفاق شركة ناشيونال اليابانية مئات الملايين من الدولارات للإعلان عن تغيير الشركة إلى " باناسونيك " . ويقول المزيدي أيضاً : تُعد الميزانية الإعلانية الخاصة بالعلامة التجارية بمثابة الميزانية المخصصة للدفاع عن الدولة ، فهي لا

تدفع بزيادة مبيعات السلعة ، ولكنها تبقىها صامدة ومأمونة من ضياع أية حصة لها في الأسواق أمام السلع في الأسواق التنافسية الكبيرة . فكل تلك الآليات والمعدات من الصواريخ والدبابات والأسلحة تهدف إلى أن تبقى الدولة في أمان ، فتأمن الدولة القدر التشغيلي الكامل لأجهزتها كافة في ظل هذا السلام .

يا للمغامرة يا ري ! قارب عمرك الستين وما زلت بتلك الروح الشابة الطموحة ! ديون بأكثر من مليوني دولار ، متى ستسددها ؟ هل تبقى من عمرك شيء حتى تبدأ مشروعاً جديداً ؟! كانت تلك عزيزي القارئ بعضاً من الجمل الساخرة التي أطلقتها زوجته المصدومة من مخاطرته الجديدة تلك . فلم تكن زوجته إيثل تشاركه مشاعر النجاح الذي يحسه من مشروعته الجديد ، فكانت له في لوم مستمر حين شرع يؤسس عمله الجديد .. كانت ترى ما يقوم به ري نوع من المراهنات الخاسرة والقمار الطائش . لذلك .. وتحت وطأة الغضب واللوم المستمر ، حصل طلاقهما عام ١٩٦١ ، بعد زواج استمر لـ ٣٩ سنة (١٨) .

الرئيس التنفيذي السابق لشركة زين للاتصالات الدكتور سعد

البراك<sup>(١٩)</sup> الذي كان السبب الرئيس في شهرة زين وانتشارها الإقليمي ) فنقلها من شركة تعمل في بلد واحد لديها ٦٠٠ ألف عميل ، إلى شركة تعمل في ٢٢ دولة ولديها ٧٢ مليون عميل ( سمعته يقول في أحد لقاءاته : " النجاح المتفرد الطموح يحتاج إلى قلب أسد " . فأفهمت التجارب ري كروك ذلك .. فكانت تلك المجازفة ، وحجب الركون إلى الأمان القصير عن زوجته ذلك .. فكانت تلك النهاية .

عندما بدأ ري عمله في ماكدونالد عام ١٩٥٥ كانت مطاعم مثل ( A & D ) و ( Dairy Queen ) و ( Big Boy ) قد تأسست وانتشرت سلاسلها في البلاد ، وهي السنة نفسها التي افتتح فيها أول مطعم لـ ( Burger King ) في ميامي . وفي بداية عام ١٩٦٥ كان في أمريكا ألف مطعم لكنتاكي فرايد جيكن ، ٣٢٥ مطعم لبرجر جيفس ، ومئة مطعم لبرجر كينج . هذا يعني أن هناك تنافساً على تقديم الوجبات السريعة في البلاد ، وأن مطعم ماكدونالد ليس الوحيد في الساحة الذي يقدم هذه الخدمة . وفي هذا النوع من البيئات التنافسية .. إن لم تقدم شيئاً مضافاً على خدماتك ، وتتمايز أكثر في مذاق سندويشاتك ، وتصرف أكثر على دعاياتك ، ستتقلص ويلتهمك

( ١٨ ) تزوج بعدها مرتين ، تزوج السيدة جين قرين عام ١٩٦٣ ثم طلقها عام ١٩٦٨ ، ثم تزوج عام ١٩٦٩ السيدة جوان سميت التي استمر زواجه بها حتى وافته عام ١٩٨٤ .

( ١٩ ) للدكتور سعد البراك كتاب يتحدث فيه عن تجربته ورؤيته وفلسفته في القيادة والتغيير صدر عام ٢٠١٢

الكبار لا محالة . انتبه ري إلى ذلك ، فخصص للإعلانات ميزانية خاصة ، وبدأ يكثف حملاته الإعلانية في كل مكان .. إنه اختار لماكدونالد أن يظهر حتى في مباراة السوبر بول النهائية رغم الكلفة الباهظة لثواني الإعلان فيها . لقد أنفق بسخاء على الإعلانات ، فأنفق ٢,٣ مليون دولار في حملته الإعلامية تلك قائلاً : إن ما تدفعه اليوم على الدعاية ، يرجع إليك مضاعفاً في الغد . وهذا ما حصل لماكدونالد بعد فترة قصيرة .

ففي نهاية عام ١٩٦٥ كانت القفزة النوعية لماكدونالد بانتشار ٧١٠ فرع موزعة على ٤٤ ولاية أمريكية ، ومبيعات سنوية بلغت ١٧١ مليون دولار . كما طرح ري في سنة النجاح هذه نفسها ٣٠٠ ألف سهم للاكتتاب العام بسعر ٢٢,٥ دولار للسهم الواحد ، قفز إلى ٣٠ دولار في اليوم نفسه ، ثم إلى ٤٩ دولار في الأيام القليلة التالية . لقد حصل ما كان ينتظره ري وراجت فكرته ، وأقبل الناس على سندويشته الرخيصة واقفين في طوابير طويلة من أجل الحصول عليها .. سندويشته التي فعل كل شيء يمكن فعله من أجل أصحاب الدخول المنخفضة للمحافظة على سعرها رخيصاً يمكن تحمله . افتتح ري ألف مطعم عام ١٩٦٨ ، ثم عشرة آلاف عام ١٩٨٣ ، ثم عشرين ألف مطعم عام ١٩٩٦ ، ثم أصبح يفتتح ألفين مطعم كل سنة ،

بمعدل مطعم كل خمس ساعات . في عام ١٩٨٧ كان الفطور الصباحي لكل واحد من أربعة موظفين أمريكيين يأتي من مطاعم ماكدونالد . كما أصبح كل فرع لماكدونالد يوفر وظيفة واحدة من أصل ٥٠ وظيفة يوفرها سوق العمل الأمريكي للشباب .

عام ١٩٧٠ أصبح ماكدونالد صاحب أكبر سلسلة غذائية للوجبات السريعة في أمريكا ، وأصبح شعاره الميم الذهبية أشهر علامات المطاعم على الإطلاق . لكن ري لم يقتنع بهذا الانتشار المحلي ، فالشركة بحاجة إلى أن تتوسع أكثر في السوق العالمية إذا ما أرادت البقاء والمنافسة .. كان هذا ما يؤمن به ري ويردده . فنجح عام ١٩٧١ بعد عمر شارف السبعين من الدخول إلى السوق اليابانية والألمانية ، ثم أمريكا الجنوبية وآسيا ومعظم أوروبا . كان عدد أفرعه في لندن وحدها ٣٠٠٠ الآف فرع .. هل تصدق هذا ؟ هل تصدق أن ابن السبعين عاماً يحمل كل تلك الحماسة والروح التنافسية ؟! لقد أصبحت شركة ماكدونالد من تلك السنة أكبر شركة للمطاعم في العالم . قابله الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون عام ١٩٧٢ فسأله مازحاً : ما حجم مبيعاتكم الآن .. ثمانية بلايين أم تسعة ؟ فرد ري قائلاً : بل ١٢ بليون يا سيادة الرئيس .

أخيراً .. وفي سنة ١٩٨٤ وبعد أن بلغ ري كروك من العمر ٨٢ سنة ، مات في سان ديغو بهبوط قلبي تاركاً وراءه شركته وهي تحقق شهرة عالمية لم تبلغها شركة مطاعم من قبل في العالم أجمع .. شركة تجاوزت مطاعمها أكثر من ٣٣ ألف مطعمًا حول العالم ، مليون ونصف موظف ، وجبات يومية لحوالي ٧٤ مليون زبون في ١١٩ دولة ، ومبيعات وصلت إلى ٣٤ بليون دولار عام ٢٠١١ . في بداية عام ٢٠١٢ وفي بلد صغير مثل الكويت تقطعه بالسيارة من شماله إلى جنوبه بساعتين فقط ، يوجد فيها ٧٠ فرعاً لماكدونالد . وأذكر عزيزي القارئ في أثناء تسوقي في شارع ( نان تشن لو ) في مدينة شنغهاي الصينية عام ٢٠٠٣ بصحبة شباب قافلة التجار الشباب ، أني عدت خمسة أفرع لمطعم ماكدونالد ، خمسة أفرع في شارع واحد .. أي نجاح هذا يا ري قد خلفته وراءك !

قارئ الحبيب .. هذه القصة ليست دعاية لماكدونالد ، فأنا لم أكن يوماً من الأيام عاشقاً لمطاعم الوجبات السريعة ، فلقد عشت في أمريكا خمس سنوات أيام دراساتي العليا ، ولم أزر مطعم ماكدونالد إلا ست مرات أو سبع فقط . أنا من عشاق أكل البيت اللذيذ ، ومن عشاق مطبخ زوجتي الغالية أم يوسف حفظها الله وأكلاتها الشهية ، مثل : مرقة الريبان ، النقرور المشوي

، محروق صبعه ، ومجبوس الدجاج العجيب . لكني هنا أحببت أن أقدم لك ري كروك نموذجاً ناجحاً في العمل الحر ، ونموذجاً مدهشاً في الشغف إلى النجاح وتصيد الفرص الثمينة . فكان بحق مثلاً رائعاً في علو الهمة والطموح ، ومثلاً بارزاً في المثابرة والصبر والتفاؤل ، ومثلاً ملهماً لكبار المتقاعدين الذين يرددون قولتهم المشهورة المبتورة " الله لا يغير علينا " . يقول الإداريون والمحترفون في عالم الأعمال والتجارة الذين سبروا حياة ري كروك وتجربته : إن نجاح ري كروك في صناعة امبراطورية مطاعم ماكدونالد يرجع إلى تسعة مبادئ أو صفات آمن وعاش ملتزماً بها . وهذه الصفات والمبادئ هي :

### ١- الرؤية Vision :

إن الرؤية والبصيرة النافذة هي العلامة الفارقة لأي رائد عظيم في مجال الأعمال ، لذلك لم تكن رؤية ري كروك قاصرة على فرعين أو ثلاثة ، بل وصلت إلى افتتاح المئات في أنحاء الولايات المتحدة . كان لديه من الخيال الواسع والرؤية لكي يرى فرعاً لماكدونالد في كل مدينة وبلدة في الولايات المتحدة ، واليوم تمتد الرؤية لتشمل العالم بأسره . إن فكرت في تأسيس عمل صغير فذلك ما ستحققه ، لكنك إن استطعت أن تصل بخيالك إلى تأسيس مؤسسة عملاقة ، فتأكد أنك ستحقق ذلك

أيضاً . يقول الدكتور بشير في كتابه ( تحرر من قيودك ) : " إنَّ علو توقعاتك يقودك إلى علو دوافعك وإصرارك ، فإنَّ عالمك ومحيطك من صناعة ذهنك وأفكارك . لا تنسَ أنَّ نفسك عالية ، فلا ترضَ لها المكان المتدني . ارفع رأسك ترَ موقعك ، اخفض رأسك ينحدر واقعك . لقد تعلمت من الحياة أنَّ الأحلام طريق الواقع " . سئل تشارلي كيترنج قبل أن يصبح رئيساً لشركة جنرال إلكتريك موتورز : لماذا تقضي وقتاً طويلاً في التخطيط والتفكير في المستقبل ؟ فأجاب : ينصب اهتمامي على المستقبل لسبب بسيط ، وهو أنني سأقضي بقية حياتي فيه .

مؤلفو كتاب التدريب للقيادة سميث ولاين وفريس يقولون : إنَّ القائد العظيم هو من لديه رؤية واضحة تجعله متحمساً لها ، فتجده في الغالب يكرر رؤيته على مسامعه وعلى مسامع الآخرين حتى لا تخمد حماسته تلك . ويقول جون ماكسويل في كتابه ( اختبر حلمك ) : الناس لا تواصل العمل نحو شيء لا يمكنهم رؤيته ، ولا يوجد شخص يشعر بالتحفيز لتحقيق شيء لا يراه بوضوح ، فرحلة النجاح تستغرق وقتاً أكثر مما تتوقع ، والعقبات والإحباطات ستكون أكثر مما تعتقد ، والثمن والألم سيكونان أكثر مما تظن .. فبدون رؤية لن تصمد ويصمد فريقك كثيراً .

يقول ستيفن كوفي في كتابه ( العادة الثامنة ) : قامت مؤسسة هاريس إنتر أكثيف ( مبتكرة استطلاع هاريس ) بدراسة شملت ٢٣ ألف موظف أمريكي بدوام كامل - منهم مديرون تنفيذيون - خلصت هذه الدراسة إلى النتائج التالية : ٣٧ ٪ فقط قالوا إن لديهم فهماً واضحاً لأهداف مؤسساتهم ، ٢٠ ٪ من قال إنه متحمس لأهداف مؤسسته ، ١٥ ٪ هم من شعروا أنهم يعملون في جو مليء بالثقة .

يؤكد هذا المعنى كله شاهد جميل ذكره زيجلر في كتابه ( أراك على القمة ) ، فيقول : هناك ظاهرة مثيرة تحدث في المصحات ودور رعاية المسنين في أرجاء الولايات المتحدة ، حيث ينخفض معدل الوفيات انخفاضاً كبيراً قبل مواسم الأعياد مثل أعياد الزواج والميلاد . فتجد أن العديد من المسنين يرغبون في أن يستمروا في الحياة حتى العيد القومي القادم أو عيد الميلاد القادم . وبعد الحدث مباشرة وبعد أن تكون هذه الرغبة قد تحققت ، تنخفض إرادة الحياة وترتفع معدلات الوفيات مرة أخرى .. إنك لن تسعد بالحياة إلا برؤية أو هدف يستحق العناء .

في إبريل ٢٠٠٣ وقبل أن تنطلق رحلة قافلة التجار الشباب إلى الصين

بثلاثة أشهر، كنت قد رتبت زيارة إلى سعادة السفير الصيني في الكويت، الذي ذهل من فكرة القافلة الإبداعية وسعد بها كثيراً، وأبدى استعداداته التام لتذليل إجراءات السفر كافة من أمر الفيزا وغيرها، ووعد بأن يصور التلفزيون المحلي في مدينة ( إيو ) الصينية زيارتنا التجارية لها، وأن يجري بعضاً من المقابلات مع شبابنا .. وقد فعل وبربوعده . كما تفاجاناً لاحقاً بحضور القنصل التجاري الصيني وبعض أركان سفارته إلى مطار الكويت لتوديعنا وأخذ بعض الصور معنا . وفي أثناء ذلك الوداع .. سألت القنصل التجاري هذا السؤال : ما الرؤية الاقتصادية التي تراها الصين لنفسها ؟ فأجاب مباشرة : نحن الآن في سنة ٢٠٠٣ نعدُّ القوة الاقتصادية السادسة بعد أمريكا واليابان وألمانيا وبريطانيا وفرنسا ، بناتج محلي إجمالي بلغ ١,٤ تريليون دولار، لكننا سنكون عام ٢٠٥٠ القوة الاقتصادية الثانية في العالم .. هذه هي رؤيتنا للخمسين سنة القادمة . في البداية استنكرت هذا الطموح المتواضع ! بعد ٤٧ سنة ، بعد خمسة عقود ، رغم حشدكم البشري الهائل وثورتكم الصناعية الماردة تريدون للصين المركز الثاني !! لماذا لا تكون الصين في المركز الأول ؟ فأعدت السؤال مرة أخرى محدثاً نفسي : لعل سيادة القنصل يقصد ٢٠١٥ ، لكني لم أسمع جيداً . فأعاد عليّ التاريخ نفسه : ٢٠٥٠ . تعجبت من هذه الرؤية، ولكن بعد السؤال والقراءة

، عرفت أن رؤيتهم كانت طموحة ، وطموحة جداً !

لقد حافظت اليابان على مدى ٤٠ عاماً ومنذ عام ١٩٧٠ على المركز الثاني كأكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية ، وهو ما سمّي " بالمعجزة اليابانية " التي حدثت بعد الحرب العالمية الثانية ، كما ذكرت طرفاً من تلك المعجزة في كتابي " كيف أصبحوا عظماء " . ٤٠ سنة واليابان متشبثة بالمركز الثاني ، فكيف للصين أن تتخطى اليابان ؟ وما الوقت الذي تحتاج إليه لتتخطى ألمانيا وبريطانيا وفرنسا ؟ إذاً ستحتاج الصين إلى أكثر من مئة سنة حتى تزيح هؤلاء الثلاثة من طريقها قبل أن تفكر بالتقدم على اليابان . لذلك قلت : كانت رؤية الصين طموحة جداً .

وبسبب هذه الرؤية الواضحة لها منذ سنوات مضت .. عدّ الاقتصاديون الصين أسرع البلدان نمواً في الاقتصاد بمعدل ٨ إلى ١٠ ٪ . عزيزي القارئ .. قلت في كتاب العظماء أن أصحاب الأهداف الواضحة يحققون أهدافهم وزيادة ، وسقت على ذلك الأمثلة العديدة . وهأنذا أضيف في هذا الموضوع شاهداً آخر . في نهاية عام ٢٠١٠ كان الاقتصاد الياباني يساوي ٥,٤ تريليون دولار ، بينما بلغ الاقتصاد الصيني في السنة نفسها ٥,٨ تريليون دولار ! كانوا يريدون تحقيق رؤيتهم بعد ٤٧ سنة ، فحققوها بعد ٧ سنوات فقط !

أسحر هذا ، أم هو أثر الرؤية الواضحة على صاحبها ؟ ليس هذا فقط .. يقول الخبراء الاقتصاديون ( مثل توم ميلر ) : الاقتصاد الأمريكي حتى نهاية عام ٢٠١١ هو ثلاثة أضعاف الاقتصاد الصيني ، لكن عام ٢٠٢٢ - وعلى أكثر تقدير عام ٢٠٢٥ - سيشهد العالم كله تربع الاقتصاد الصيني بلا منافس على عرش المركز الاقتصادي العالمي الأول . بوضوح رؤيتك يبدأ العد التنازلي لتحقيق بغيتك .

قيل إن الرؤية صورة ملهمة للمستقبل تبت النشاط في عقلك وفي إرادتك ومشاعرك ، بحيث إنها تدفعك لفعل كل ما يمكنك عمله لتحقيقها ، فهي بذرة الممكن المغروسة في روحك ، التي تتطلب طريقاً محدداً وفي الغالب وعراً لتحقيقها . قارئتي الكريم .. إن أجمل ما سمعت عن الحلم والرؤية هو قول زيغ زيجلر : أفقر الناس من ليس لديه حلم . وقوله : يجب ألا يكون لطموح الإنسان حدود ، وإلا لماذا خلقت السماء ؟ وقيل : حقائق اليوم هي أحلام الأمس . والأجمل من ذلك كله قول الله سبحانه وتعالى :

( أفمن يمشي مكباً على وجهه أهدى أم )

من يمشي سوياً على صراط مستقيم ) (٢٠)

## ٢- التصميم والكفاح Conviction &amp; Perseverance :

ليس هناك ما يستحيل تحقيقه إذا صمم الإنسان على تحقيق شيء ما .. هذا ما كان يقوله ري دائماً . كان يؤكد على ضرورة أن يبقى كل من يعمل في ماكدونالد من إداريين وعمال وممولين مؤمنين بنجاحهم

، مثابرين على تحقيقه بتقديم مستويات عالية من الجودة والخدمة . يقول ري : استمر دائماً ، لا يوجد في العالم شيء يمكنه أن يحل محل الإصرار ، الموهبة وحدها لا تكفي ، فهناك كم كبير من الفاشلين من ذوي المواهب . والذكاء وحده لا يكفي ، فكثير من الأذكى لم ينجوا شيئاً من وراء ذكائهم . والتعليم وحده لا يكفي ، فالعالم مليء بالمتعلمين عديمي الجدوى ، ولكن الإصرار والتصميم قادران على كل شيء .

يقول السيد بدر الروضان ( أحد التجار الستة ) لشباب القافلة : " أصل التجارة جد واجتهاد ومثابرة وصبر على الظروف المحيطة . فما من تاجر - في الغالب - إلا وابتدأ عمله صغيراً ، لكنه بعد سهر وتعب وسنوات طوال من الخبرة والخسارات سيعرف من أين تؤكل الكتف ، ولن تجد تاجراً ناجحاً إلا وقد مرَّ بهذا كله . وعليكم أن تعلموا يا أبنائي أن الذكاء ليس

هو كل شيء ، فقد رأيت أشخاصاً عاديين في ذكائهم لكنهم ناجحون جداً في أعمالهم ، ورأيت أشخاصاً على مستوى عالٍ من الذكاء لكنهم فاشلون جداً في تجارتهم . والسبب كان في مستوى المثابرة والنشاط والتصميم العالي الذي تميز به الفريق الأول " . كان ري يقول : الحظ مصدره العرق .. فكلما عرقت أكثر ، كنت محظوظاً أكثر . يؤيد هذا زيغ زيجلر في كتابه ( خطوات نحو القمة ) فيقول : " كثيرون يبحرون في بحر الحياة وهم يؤمنون بفكرة خاطئة ، وهي أن الإنسان إذا لم يكن سعيد الحظ فإنه لن يتمكن من تحقيق النجاح ، غير أنني قد لاحظت أن ٩٩ ٪ من الأشخاص المحظوظين يصنعون حظوظهم بأيديهم ، وقد قال جيبون منذ سنوات كثيرة : إن الرياح والأمواج دائماً ما تكون إلى جانب الملاحين الأقوى . إذاً إن أفضل طريقة للفوز في السباق هي الاستعداد للفوز ، وأفضل طريقة للوصول إلى القمة هي أن تستعد لذلك وتجتهد بإخلاص " .

يقول ستيف جوبز لمجلة عالم الحاسوب ( ١٩٩٥ ) : أنا مقتنع بأن نصف الفوارق بين رجال الأعمال المغامرين الناجحين والفاشلين يكمن في الدأب والمثابرة والتصميم ، فالنجاح صعب جداً ويتطلب التضحية بجزء كبير من حياتك . ويقول خبير النجاح بيتر لوي الذي جمع أسرار النجاح من مئات الأشخاص ممن يحتلون مكانة القمة في مجال عملهم : الصفة

الأعم التي وجدتها في كل الناجحين هي أنهم قهروا إغراء الاستسلام .  
ويقولون : لا تولد الإنجازات إلا من رحم الصعوبات .

بدأ العم والملياردير السعودي سليمان عبدالعزیز الراجحي صاحب الشهادة الابتدائية رحلة نجاحه حملاً بريال واحد شهرياً ، ثم رمّاداً بعشرة ريالاً شهرياً ، يجلب الرماد من المنازل لاستعماله في أعمال البناء ، ثم طباخاً ، ثم موظفاً عام ١٩٦٥ في صرافة أخيه صالح . يقول حفظه الله : كنت أول من يأتي من الموظفين إلى العمل وآخر من يخرج منه ، وبعد أن أسست شركة الراجحي ، كنت أخرج من المنزل قبل الفجر - والسندويشة في جيبى - لأدخل إلى مكنتي قبل الموظفين بساعتين . هكذا كنت جاداً مثابراً حتى كبرت واتسعت أعمالى ومشاريعى .

عزیزى القارئ .. هذا الملياردير عندما تزوره في مجلسه ، ستلاحظ حبلاً معلقاً على حائط صدر المجلس ! لا تستغرب من ذلك المنظر ، فهذا حبله الذي استعمله في شد الأمتعة لما كان حملاً يوجب الشوارع في الحر والبرد ليجمع ريالاً الواحد آخر الشهر . يقول الراجحي متعناً الله بحياته : علقته في مجلسى حتى يرى الشباب من كان وراء ثروتى ونجاحى ، فلم يكن

حظاً ولا إرثاً ، بل كان بتوفيق الله الكريم أولاً ، ثم بالكد والكبح والمثابرة التي كفلت ارتفاع الصغار إلى مصاف الكبار والعظماء .

يقول ستيفن كوفي في كتاب ( نجاحات عظيمة يومية ) : " إن أعظم عقبتين تعوقان الناس عن التغلب على مصاعب الحياة هما الفشل والشعور بالإرهاق ، فبمجرد أن يبدأ الشخص بالعمل ويواجه أول العقبات ، حتى يدرك أن العمل الواجب إنجازه هو أكبر بكثير مما كان يتوقعه ، وعندها تفتقر حماسته . ولو علم هذا الشخص أن المثابرة قارب آمن ضد الشدائد والعواصف لركبه منذ زمن وتغلب على فشله وإرهاقه " . ولا حظ ما لاحظته كوفي أيضاً متزعم القيادة الراحل بيتر دراكر الذي ذكر أن المشكلة في الأفكار المبتكرة أنها تتدهور سريعاً إلى عمل شاق يجعل الكثيرين يستسلمون قبل بلوغ خط النهاية بمسافة قصيرة للغاية ، حتى وإن كانت تلك الأفكار أهدافاً مهمة للغاية ... إن المثابرة ليست عملاً ليوماً واحداً ، بل هي جزء مهم في النجاح وعادة للناجحين تتطلب ممارسة يومية لها .

لذلك عزيزي القارئ حتى تكون المثابرة خفيفة على نفسك ، يقول ستيف جوبز كما نقله عنه آلان كين في كتابه ( حكمة ستيف جوبز التجارية

( : " يجب أن تكون حذراً ومتأنياً عند اختيار ما تفعله ، لأنك إن نجحت في اختيار العمل الذي يناسبك ويشبع رغباتك ، ستنسى كدك وتعبك ، وسيأتي الإخلاص والمثابرة إتياناً طبيعياً " . يقول كونفوشيوس : اختر عملاً تحبه ، وسوف لن تجبر أبداً على أداء يوم عمل في حياتك .

وقل في الناس من جد في أمر يحاوله ولازم الصبر إلا فاز بالظفر

### ٣- الحماسة Enthusiasm :

أحب ري كروك العمل في مجال الهايبورجر وكان يستمتع بالحديث عن شؤون هذا المجال ، فكان عشقه وشغله الشاغل . حماسته عززتها الأيام لديه عندما كان موزعاً تجارياً يقف بثقة يدافع عن السلع التي يرفض بعض عملائه شراءها منه ، فكان يتحلى بحماسة كبيرة جعلته يكسب العديد من رجال الأعمال الناجحين . كان يمتلك حماسة أصحاب البصيرة التي استطاع بها الصبر على خسارة استمرت ثماني سنوات ، والصبر على كلام الساخرين الذين حذروه أن يلقي بماله وجهده على سندويشة لا تساوي إلا خمسة عشر سنتاً . وحتى بعد أن جلس على كرسيه المتحرك ، كان دائم التواجد في مكتبه الرئيس في سان ديغو يتابع أعماله وفروعه وآخر

توسعاته وانتشاراته . مات في ١٤ يناير ١٩٨٤ ولم يتوقف أبداً قبيل ذلك اليوم عن عمله أبداً .

أقول .. إن الحماسة هي شعلة النشاط بداخلك التي تستعبر بوقود حاجاتك وأهدافك ، والتي ترفع من درجة تيقظك وقدراتك ، وتزيد من عطائك وإنتاجك . الحماسة درجة عالية جداً من النشاط الذهني النفسي الجسدي يدفعك إلى أن تكون جزءاً من الحل بدلاً عن أن تكون جزءاً من الشعور باليأس والكسل . جرب أيها القائد أو المدير أن تفعل هذه الأمور الأربعة إن كنت تريد أن ترى الحماسة تشتعل في موظفيك : ١- أشرك موظفيك في رؤيتك وأطلعهم على تفاصيلها . ٢- أعطهم الثقة وقل لهم إنك تعتمد عليهم . ٣- أعطهم السلطة وفوضهم في أمور كثيرة . ٤- كن مرناً جداً مع طلباتهم واقتراحاتهم . أقول هذا عن دراية لا عن رواية ، وعن مشاهدة لا عن مشافهة . عشت الحماسة عام ١٩٩٥ في ثانوية يوسف بن عيسى القناعي عندما طبق مدير المدرسة الأستاذ إسماعيل عبدالله الفيكاوي ومن بعده الأستاذ عبدالله محمد الصقر تلك الأمور الأربعة معي ومع زملائي . كانت الثانوية تستقبل أول دفعة لها من طلبة المقررات ، ويريدها المدير أن تكون الأبرز من بين جميع المدارس الحكومية والأهلية

. عينني مدير المدرسة مديراً للتوجيه والإرشاد ، وأطلق يدي في العمل والتغيير . شكلت فريقتي الرائع من التربويين الذي ضم الدكتور إسماعيل الشطي والأستاذ حمد القطان والأستاذ عبدالله الشيخ والأستاذ معاذ التورة والأستاذ عثمان اليحيى ( رحمه الله ) ، وانطلقنا كالسهام ننفذ أروع الأعمال . لقد جمعنا للمدرسة وفي أقل من أربع سنوات ربع مليون دينار من المتبرعين الكرماء ، أنشأنا فيها مجمع اللغات الكبير ، وصالة الخرايف للعروض ، وصالة جديدة وكبيرة لمكتب التوجيه والإرشاد . نفذنا الكثير من الأنشطة المدرسية ، والرحلات الداخلية والخارجية ، وأصدرنا أربع مجلات رائعة سنوية توثق أعمال المدرسة ونجاحات طلابها . أتذكر زوجتي أم يوسف حفظها الله وهي تنتظر عودتي من المدرسة لتستمع إليّ وأنا أتحدث بحماسة عن أعمالنا ، وعن الحب والتقدير الذي نراه في أعين الطلاب وآبائهم لنا .

كانت حماسة غير عادية صنعت جيلاً غير عادي من الطلاب المتميزين منهم : الطبيب فهد عبدالعزيز الفليج وأخوه حامد ، والطبيب فيصل حامد الشلفان وأخوه عبدالعزيز ، والطبيب فيصل عبدالعزيز الرومي ، وطبيب الإخصاب المتميز عبدالرحمن أياد السري ، والجراح خالد مسلم الزامل ، والجراح عيسى مرزوق الغنيم وأخوه محمد ، والمهندس رياض

عبدالله المزييني ، والمهندس عبدالرحمن سعود البرجس وأخوه عبدالله ،  
 والمهندس فهد عبدالرزاق النصف واخوه مشاري ، والمهندس خالد محمد  
 الحميدي ، والمهندس ناصر محمد البدر ، والمخرج المبدع أحمد سمير  
 العوضي ، والدكتور الجامعي يعقوب أحمد باقر ، والدكتور الجامعي فهد  
 وليد المضيف ، وكلُّ من المدراء حمد صلاح آل بن علي ، وعبدالله محمد  
 الشطي ، وقتيبة عدنان الوزان ، وعبدالعزیز سلمان الحميدان ، وكلُّ من  
 الضباط محمد عبدالرحمن الدويسان ، وعلي عبدالله الأنبي ، وحمد  
 ضاري العثمان . أقول لك أيها المدير ، أيها القائد ، أيها الرئيس طبق تلك  
 المبادئ الأربع في مؤسستك لترى كيف تشتعل الحماسة في قلوب مرؤوسيك  
 ، وكيف تستمتع بعدها بإنتاجهم وإبداعهم !؟

اتصل ميث رومني ( رئيس اللجنة المنظمة للألعاب الأولمبية الشتوية في  
 مدينة سولت ليك في ولاية يوتا الأمريكية - ٢٠٠٢ ) على ستيفن كوفي يطلب  
 الإذن باستخدام شعار " أوقد الشعلة في داخلك " الذي استخدمه كوفي في  
 كتابه ( الأمور المهمة أولاً ) ليكون الشعار الأساسي للدورة الأولمبية . فوافق  
 كوفي من دون تردد ، فاشعار ملهم ومحفز بحق ، ويصف رغم قلة كلماته

الإمكانات والطاقات العظيمة التي تحملها وتخبئها روح الإنسان . وبعد عدة أسابيع على انتهاء الدورة ، اتصل رومني على كوفي ليخبره أنه لأول مرة في تاريخ الألعاب الأولمبية ينجح المنظمون في اختيار شعار يظل أثره طويلاً في قلوب الرياضيين والمتطوعين والمشاهدين وعقولهم في كل أنحاء العالم .

يقول الكاتب والفيلسوف الأمريكي رالف إميرسون : لا شيء عظيم تحقق على الإطلاق من دون حماسة . ويقول الكاتب والصحفي نورمان كازنز : ليس الموت أكبر خسارة في الحياة ، بل الخسارة فيما يموت بداخلنا من حماسة وطموح ونحن ما زلنا أحياء . يقول الدكتور بشير الرشيد في كتابه ( كيف تحقق أهدافك ) : لم أجد خلال خبرتي المهنية أشد فتكاً بالإنسان من العوامل النفسية ، ولا سيما اليأس والملل والكلل والتشاؤم وحسد الآخرين وذهاب النفس حسرات على تخلفه مقارنة بالآخرين .. إنها فيروسات قاتلة لعنى التمتع بالحياة والحماسة لها . جون ماكسويل في كتابه ( الموهبة لا تكفي أبداً ) يقول : قد قرأت عن ٢٠٠ مدير تنفيذي سُئلوا عما يقود الناس إلى النجاح ؟ فكانت الصفة الأولى التي ذكروها هي الحماسة وليست الموهبة ، وقد أدرك ٨٠ ٪ منهم أنه كان يجب أن توجد بداخلهم تلك الجذوة المتأججة من أجل تحقيق النجاح . يقول كوفي في

كتابه ( العادة الثامنة ) : إذا وظفت أشخاصاً متحمسين للعمل الذي يقومون به ، فإنهم لن يحتاجوا إلى مراقبة أو إشراف ، وسوف يديرون أنفسهم بشكل أفضل من أي شخص آخر .

يقول ديل كارنجي : تصرف بحماسة ، وسوف تشعر بالحماسة .

#### ٤- المرونة Flexibility :

كان ري يُبقي ذهنه مفتوحاً للاقتراحات والتوصيات كلها ، ولا سيما ممن يديرون له مشروعه . فلقد أدخلت أطعمة مثل ( Big Mac ) و ( Egg MC Muffin ) نتيجة اقتراحات قدمها عماله و مستثمرو مطعمه وحتى زبائنه ساهموا بريادة ماكدونالد ونجاحه المذهل في مجال الوجبات السريعة . كان ري يتمتع بذكاء يجعله يطبق كل فكرة ذكية مهما كان مصدرها ووظيفة قائلها ، فكان بحق مستمعا جيداً ، والحوار معه لا يُمل .

يقول السيد بدر الروضان : " يجب أن ترخي أذنيك لموظفيك مهما كانت مراتب وظائفهم ، فمرة كنت في البحرين لتأسيس شركة رياضية لم أعرف بعد ماذا أسميها ، وكان عندي فراش يأتيني بالشاي والقهوة قد عرف

حيرتي بالتسمية ، فقال لي : عمّي لماذا لا تسمي الشركة أرض الرياضة ؟  
 وفعلاً أسمينها بهذا الاسم ، فلا تكن عنيداً واسمع من حولك ، فالذي  
 يسمع ينجح . لدي معارف أذكياء لكنهم فاشلون ، ولدي معارف أغبياء  
 لكنهم ناجحون ، والفرق بينهما هو في الاستماع للآخرين وقبول النصح  
 والاستشارة " . يقول الدكتور عادل عيسى اليوسفي ( أحد التجار الستة  
 ووكيل بناسونيك في الكويت ) : في يوم من الأيام اختلفت مع أحد المديرين  
 عندي ، قد أحضر بكميات كبيرة من الصين نوعاً من الإضاءة كلها جلد .  
 كيف طواعك ذوقك أن تشتري هذه البضاعة للشركة ؟ أنا لا يمكن أن أضعها  
 بمنزلي ولو بالمجان . فقال لي : هذه البضاعة أتينا بها قبل أسبوع ، وقبل  
 يومين نفدت جميعها من المخازن . فسكت وانصرفت بهدوء قائلاً لنفسني :  
 حقاً إن أذواق الناس مختلفة ، وصدق من قال " لو اتفقت الأذواق لبارت  
 السلع " . يقول بل ماريوت ( الرئيس والمدير التنفيذي لشركة فنادق ماريوت  
 العالمية ) : أكبر درس تعلمته عبر السنوات هو أن تصغي إلى موظفيك ،  
 لأنك إن جلست معهم حول الطاولة لاحقاً ستتخذ بلا شك قرارات أفضل  
 بكثير ، وإن سؤال ( مارأيك ؟ ) لعمالك ، الذي يدل على احترامهم واحترام  
 تجربتهم ، سيحوّلهم من عمال يدويين إلى عمال معرفة .

إنك لا تكاد ترى مؤسسة خدمية ناجحة اليوم إلا وقد اتخذت المرونة مبدأً أساسياً في عملها ، فلم تعد إنجازاتها وخدماتها تتعلق بإرضاء مديريها ، بل لإرضاء عملائها ، وهو منهج مؤسسي اسمه ( Customer Oriented Organization ) يكون فيه أفكار واقتراحات وحاجة العملاء الشريان الأكبر النابض في جسم المؤسسة ، والأولوية الأولى في رؤيتها وخطتها ، وليست حاجة مجلس إدارتها وموظفيها .. وهذا مستوى عالٍ من المرونة يمكنك به القفز بأرياحك والتقدم كثيراً على منافسيك . يقول بيتر دراكر : إنَّ مركز الربح الوحيد هو العميل . ويقول جاك ويلش ( رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في شركة جنرال إلكتريك منذ ١٩٨١ حتى ٢٠٠١ ) في كتابه الفوز : إياك أن تسمح للمشكلات المتعلقة بالربح أن تعوقك عن عمل ما يستحقه العميل ... امنح العملاء منتجاً ممتازاً واجعلهم يشعرون بأنهم هم الرباحون ، فالعلاقة الوثيقة بين المنتج والمستهلك تتطلب وقتاً طويلاً ، فلا تحاول الحصول على ربح سريع على حساب بناء تلك العلاقة المتينة . ويقول فيليب كوتلر في كتابه ( كيف تنشئ الأسواق وتغزوها وتسيطر عليها ) : " هناك نقص في العملاء وليس في المنتجات . لقد تم تقدير قدرة مصانع السيارات الأوروبية على إنتاج ٧٥ مليون سيارة سنوياً ، ولكن الطلب سيكون ٤٥ مليون سيارة فقط . إذاً فمن الواضح أنَّ شركات السيارات وغيرها من

الشركات الأخرى يجب أن تحارب بقوة لجذب العميل " . ثم يقول كوتلر في نفس الكتاب : لم تعد الفنادق تضع لافتة كتب عليها " نقبل الشكاوي بين التاسعة والعاشره يومياً " ، بل أصبحت الشركات كشركة بروكتور وجامبل ، وويربول ، وجرنال إلكترونيك تزود عملائها برقم هاتف بالمجان لمنتجاتهم ، ليتمكن العملاء من الاتصال بالشركة ليقدموا لها الشكاوي أو الاستفسارات أو المقترحات . شركة بيتزا هت تطبع رقمها المجاني على كل صناديق التوصيل ، وعندما يشتكي أحد العملاء ، ترسل الشركة بريداً صوتياً إلى مدير المحل الذي يجب عليه أن يتصل بالعميل خلال ٤٨ ساعة ويعالج مشكلته .

أقول وربما هذا النوع من المرونة العالية التي اتجهت إلى إرضاء العميل وسماعه ، هو ما يشرح لك ريادة الخطوط الجوية الإماراتية وسبقها لخطوط الطيران الأخرى في الحجز الإلكتروني لرحلتك ومكان مقعدك ، وهو أيضاً ما يشرح لك إمكان إجراء ٧٥ ٪ من المعاملات الخاصة ببلدية أبوظبي عبر الإنترنت ، وهو أيضاً السبب الرئيس نفسه الذي لوى أذرع بعض البنوك التقليدية في الكويت لتتحول إلى بنوك إسلامية في معاملاتها ، محاولة

أن تحذو حذو بيت التمويل الكويتي رائد العمل المصرفي الإسلامي في الكويت والعالم الإسلامي الذي سبقها في قراءة المجتمع وثقافته ، فسبقها في المرونة والنجاح .

ومع ذلك كله .. ليست المرونة مقصورة على الاستماع للآخرين وتقبل آرائهم الجيدة وتنفيذها ، بل هي أعمق من ذلك بكثير . هي اليوم منهج واستراتيجية لا بد من سلوكها إذا ما أردت لنفسك أو لمؤسستك البقاء والصمود . تقول الخبيرة المتميزة في التفكير الاستراتيجي والقيادة مارسيا ستيل ( Marcia Steele ) : هناك أوضاع ثلاثة ( Postures ) لحال الشركات والمؤسسات التجارية في السوق ، وكل مؤسسة أو شركة اختارت في الغالب أحدها . الوضع الأول : الجبل . وهذا الوضع يعني أن الشركة اختارت التركيز فقط على بقائها حية تتنافس في سوق العمل ، لا تنافس الآخرين في منتجاتهم وخدماتهم ولا تراقبهم ، هي فقط تركز على وجود اسمها وسلعها أو خدماتها في السوق ، وتعمل في أحسن أحوالها على تطوير منتجاتها أو خدماتها تطويراً يوازي مثيلاتها من الشركات التي اختارت وضع الجبل .. وأعتقد أن الخطوط الجوية الكويتية خير مثال على ذلك . الوضع الثاني : النار . وهي الشركات التي تستهدف موقع

الصدارة ، والتفرد بالمنتجات والخدمات فائقة الجودة ، واكتساح الضعفاء من المنافسين . فهي لا تبحث عن البقاء فقط ، بل عن السيطرة على السوق وسبق من يباريها أو يجاريها ، فهي دائمة الترقب والترصد للمنافسين ، ترصد بلايين الدولارات للبحث والتطوير لضمان الصدارة والتفوق . أما الوضع الثالث والأخير : فالماء أو الرياح . وهو وضع المرونة الذي لا يستطيع به منافسوك الصدام معك أو تحجيمك ، أنت لهم كالهواء أو الماء يصعب مسكه أو إيقافه ، لا تستلم أبداً . أنت مبدع متجدد في أفكارك ، حلقت عالياً بإنتاجك وخدماتك ، لا تقبل السباق ممن يمشون على الأرض وراءك .

فعندما طُرد ستيف جوبز من أبل عام ١٩٨٥ لم يستسلم ولم يتوقف ، ولم يشغله الانتقام ممن طردوه كثيراً ، بل قرر أن يتخذ الوضع الثالث ليستثمر في أفكاره وإبداعاته ، ويشترى بمبلغ ١٠ ملايين دولار شركة متعثرة لرسوم الكمبيوتر اسمها بيكسار ، باعها لديزني عام ١٩٩٥ لقاء ٧,٤ بليون دولار ، بعد أن أنتج من خلالها أعمالاً ناجحة منها : حياة بقعة ، قصة لعبة ، والعثور على نيمو . وعندما أعاد مجلس إدارة أبل ستيف جوبز إلى الإدارة التنفيذية مرة أخرى عام ١٩٩٧ ، اختار جوبز الوضع الثالث من جديد ليهزم شركات الكمبيوتر والاتصالات معاً بالآي ماك ، والآي بوك ،

والآي بود ، والآي تونز ، والآي باد ، والآي فون . الآي فون الذي باعت منه أبل عام ٢٠١١ ( في سنة واحدة فقط ) أكثر من ٧٢ مليون جهاز ، بدخل بلغ ٤٧ بليون دولار يمثل أكثر من ٤٠ ٪ من الدخل الإجمالي لأبل عام ٢٠١١ . الآي فون الذي باعت منه أبل في الربع الأول فقط من عام ٢٠١٢ ( من ١ / ١ - ٣١ / ٣ / ٢٠١٢ ) أكثر من ٤٧ مليون جهاز .. يا له من نجاح يا جوبز .

يقول سيدنا معاوية بن أبي سفيان رضي الله عنهما : " أنا لا أضع سيفي حيث يكفيني سوطي ، ولا أضع سوطي حيث يكفيني لساني ، ولو أن بيني وبين الناس شعرة ما انقطعت ، فإذا شدوا أرخيت وإذا أرخو شدت " ... يا سلام على المرونة .

#### ٥- التعاون Cooperation :

بنى ري نجاحاته على مبدأ يقول : " إما أن يستفيد الجميع وإما لا أحد يستفيد " . فرغم ما تكبده من كلفة في بداية الأمر ، إلا أن هذا المبدأ استطاع أن يعطيه بسخاء . كان ري لا ينظر إلى المستثمر الجديد لمطعمه نظرة زبون فقط ، أو نظرة شريك يقاسمه الأرباح ، بل نظرة ابن يعلمه ويرعاه ليصبح عضيدته وشريك نجاحه . كان ري يقول : أنا مؤمن بواجب مساعدتي بكل وسيلة أستطيعها للمستثمر الجديد حتى ينجح ، لأن

نجاحه سيؤكد نجاحي ويعززه ويضمنه . يقول مؤلفو كتاب ( التدريب للقيادة ) : لقد سألنا ١٢٠ رئيس تنفيذي يتولون قيادة أكبر الشركات التقنية الرائدة في العالم السؤال التالي : هل يمكن للقائد الموهوب الذي يعمل لديكم أن يترككم ويحصل على وظيفة ومرتب أعلى خلال أسبوع واحد ؟ فكانت إجابة الرؤساء جميعهم : نعم ، فالأفراد المتميزون إذا لم يشعروا بأنهم يعاملون كشركاء مهمون وذوي قيمة في أعمال شركاتهم ، فإنهم يتركونها ويحققون في الغالب مناصباً وراتباً أعلى .

يقول زيجلر في كتابه ( أراك على القمة ) : اكتشف العلماء أن سرب الأوز يستطيع أن يطير لمسافة أطول بمقدار ٧٢ ٪ من المسافة التي تستطيع أوزة منفردة أن تطيرها ، فتشكيلها في الجو للرقم ( ٧ ) يجعلها تطير بسرعة ضعفي الطائر الذي يطير منفرداً بسبب التيارات الهوائية الصاعدة التي تنتج عن رفرقة أجنحتها . ويقول في إحدى محاضراته : يستطيع الحصان البلجيكي العملاق أن يجر بمفرده ٤٠٠٠ كجم ، وإذا ضُمَّ إليه حصان بلجيكي آخر فيمكن للثنتين أن يجرا ٩٠٠٠ كجم ، لكن إن أرسلنا إلى مدرسة تدريب وعُلِّمًا الجر بانسجام ، فإنهما حينئذ يستطيعان كضيق أن يجرا ما يزيد على ١٢٠٠٠ كجم . ويقول ستيفن كوفي في كتابه

( العادات السبع للناس الأكثر فعالية ) : التكاثر موجود في كل شيء في الطبيعة ، فإذا ما زرعت نباتين بالقرب من بعضهما البعض ، فستتحد الجذور معاً وتحسن جودة التربة ، ومن ثم ينمو النباتان نمواً أفضل مما لو زرعت كل واحد بمفرده . أشجار الخشب الأحمر تتشابك جذورها ، لتقف جذوعها قوية في وجه الرياح ، وتنمو إلى ارتفاعات مذهلة . كما إنك لو وضعت قطعتي خشب بجوار بعضهما ، فإنهما ستتحملان وزناً أكبر من ذلك الذي قد تحمله كل واحدة منهما منفصلة .. إذاً عمل الكل أفضل من عمل الأجزاء . يقول ستيفن كوفي في كتابه ( العادة الثامنة ) : إن أعظم الإنجازات التي حققها متسلقو الجبال عبر التاريخ لم تكن قصصاً عن إنجازات شخصية ، وإنما قصص عن القوة الخارقة التي يمتلكها الفريق عندما يكون موحداً وموهوراً ومستعداً ، وعندما يظل كل فرد في الفريق ملتزماً حتى النهاية بالولاء لزملائه وللرؤية التي يشتركون فيها جميعاً .

يقول السيد عادل اليوسفي لشباب القافلة : إذا كانت لديك ميزانية محدودة ، فلا تنافس الكبار بل ساعدهم وتعاون معهم ، وراقب شركاتهم واعرف حاجتهم . ربما يحتاجون إلى أعواد بلاستيكية ، استورد نوعية أجود وأرخص مما لديهم ، وسوّقها عليهم . ابحث عن الثغرات التي ترهق وتكلف

هؤلاء التجار الكثير، وحاول أن تحلها لهم . يقال إن أعلى ما في البيبسي الذي يبيعه ماكدونالد هو الثلج ، وليس السكر أو الكوب الورقي . فصناعة الثلج وما تحتاج إليه من كهرباء ومكائن هي أعلى ما في شراب البيبسي . فأنت إن استطعت أن تؤمن لهم الثلج بتكلفة أرخص ، فإن ماكدونالد وغيره من المطاعم سيتعاونون معك ، فبدلاً من أن تكون منافساً لهم ، أصبحت شريكاً وخير عون لهم .

لقد أبدع ستيفن كوفي في كتابه ( العادات السبع للناس الأكثر فعالية ) في وصف فلسفة جميلة للتعاون أسماها ( أكسبُ / وتكسب ) أساسها الفائدة والربح المشترك ، وتفهم المصالح والاحتياجات والمشاعر للأطراف الأخرى . فنحن لسنا في مباراة نهائية لا بد أن يكون فيها منتصراً ومهزوماً ، بل في علاقة تفاعلية صادقة تحتاج إلى أن نضع فيها أنفسنا بعض الوقت مكان الطرف الآخر لنفهم حاجاته ومخاوفه ، ونكون في ذلك الوقت متجردين من مصالحننا وطموحتنا . ( أكسبُ / وتكسب ) قاعدة ليس من اليسير الالتزام بها - لاسيما في بدايات مشاريعك ، وعلى من تعود من الأشخاص على قاعدة ( أكسبُ / وتخسر ) - لكنها على المدى البعيد ستعطيك : السمعة ، والعلاقات ، والصداقات ، والفرص ، والريح الوفير المضاعف . يقول كوفي : ستحقق من هذه

القاعدة نصرأ عاماً مع شركائك ، فستعملون معاً وتتواصلون معاً وتحققون الأشياء معاً .. تلك الأشياء التي لا يستطيع هؤلاء الشركاء نفسهم تحقيقها لو عمل كل واحد منهم مستقلاً .

يقول جون ماكسويل في كتابه ( الفوز مع الناس ) : يمتلك كل شخص واحداً من توجيهين عقليين اثنين : الندرة أو الوفرة . أصحاب توجه الندرة يؤمنون بأن هناك قدراً محدوداً من الخير يمكن الحصول عليه ، والحياة عبارة عن منافسة فيها رابح واحد فقط ، لذلك فهم في صراع دائم للحصول على كل ما يمكنه الحصول عليه ... مهما كانت الخسارة في الأصدقاء والعلاقات . هم يحددون هويتهم اعتماداً على المقارنة مع الآخرين ، معتقدين أن نجاح الآخرين يهددهم ، لذلك فهم دائماً ما يشعرون بغصة في قلوبهم عند نجاح منافسيهم . وابتسامتهم المتكلفة دليل على ما خفي في قلوبهم من حسد وغل . أما أصحاب توجه الوفرة فيؤمنون بأن هناك دائماً خيراً يكفي الجميع ، فالحياة مصدر خصب متجدد غير ناضب بالفرص والمصادر والثروات ، فهم قد يعطون منافسيهم منها ، أو يدلونهم عليها ، أو يتعاونون معهم للشراكة فيها ، أو على أقل تقدير يزودونهم بالمهارات اللازمة لجلبها واقتناصها . لذلك لا تعجب أن يعتبر أصحاب

عقلية الوفرة منافسيهم أهم أساتذة لهم .

حتى يكون تعاونك مثمراً وناجحاً ، فتذكر أن ترى بالزاوية التي يراها شريكك وليست بزوايتك . يقول ماكسويل في الكتاب نفسه : من السهل أن ترى وجهة نظر الآخرين في قضية لا تعنيك ، لكن الأمر يصبح صعباً جداً عندما تكون صاحب مصلحة في تلك القضية . فصاحب المصلحة في العادة سيكون مهتماً بفرض رأيه والسعي وراء مكاسبه أكثر من اهتمامه بالارتباط مع الآخرين ومكاسبهم . ففي الثلاثينيات من القرن العشرين ، كانت شركة أمريكيان إيرلاينز تواجه مشكلة ضخمة في فقد المسافرين أمتعتهم ، حاول ( لاموت كوهن ) مدير عام الخطوط الجوية في ذلك الوقت أن يجعل مديري المحطات يتغلبون على تلك المشكلة ، لكنه لم يحقق معهم أي نجاح يذكر . أخيراً توصل إلى فكرة لمساعدة الموظفين على رؤية الأمور من وجهة نظر العملاء . فقد طلب كوهن من مديري المحطات جميعهم في جميع أنحاء البلاد الطيران إلى المقر الرئيس للشركة لحضور اجتماع هام ، ودبر في أثناء سفرهم إلى الاجتماع عملية فقد متعمدة لأمتعتهم جميعاً . وبعد مكيدة كوهن تلك .. حققت الشركة قفزة كبيرة جداً في ضمان وصول أمتعة المسافرين وسلامتها .

قال صلى الله عليه وسلم : " لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه " (٢١)

### ٦- الرقابة Monitoring :

كان ري كروك يتمتع بعين نسر حادة لكل المواهب من حوله ، فاختار شخصاً حاد الذكاء وعظيم الموهبة اسمه فريد تيرنر ، وعينه العقل المدبر والمنظم الذي يدير نظام شركة ماكدونالد وإدارتها . لقد اختاره من صفوف العمال فور تعرفه على المواهب التي يتمتع بها تيرنر ، ولم يكن تيرنر الوحيد الذي اختاره ري ليقدمه إلى الصفوف القيادية في العمل ، بل عمل الشيء ذاته مع الكثيرين الذين اختارهم .. كل في اللحظة المناسبة ، ولعمل مناسب يقومون به .

يقول الشيخ محمد بن راشد في كتابه ( رؤيتي ) : من مهام القائد الناجح العثور على الأشخاص الذين يحققون رؤيته وأهدافه من مبدعين وطموحين ومتفائلين . ولن تكتمل مهمته حتى يبحث أيضاً عن المحبطين المتعبين الكسالى ويذكي نارهم الخامدة ، ويغير الأوضاع التي أدت إلى

تشاؤمهم وتكاسلهم وهبوط معنوياتهم .. هكذا ينقذهم من أنفسهم . ويقول في موضع آخر من الكتاب : لا شيء عندي أهم من البشر على الإطلاق ، فهم رأس المال الأكبر في أي مشروع . ويقول أيضاً : أحب صحبة المبدعين الذين يقودون العمل وينهضون بالمسؤوليات ويشاركون في تقديم الاقتراحات لتحسين الأداء والإنتاجية ومتابعتها .. فأنا لا أحب الروتين وأهله من أعداء التطوير .

ويقول ليندر كاهني في كتابه ( رحلة داخل عقل ستيف جوبز ) : عند عودة ستيف جوبز لشركة أبل عام ١٩٩٧ ألغى الكثير من المشاريع والمنتجات ، لكنه احتفظ بأفضل الأشخاص . وكان يعتقد أنه لا علاقة للابتكار بكمية الدولارات التي تخصصها الشركات لعمليات البحث والتطوير ، بل بالأشخاص الذين يعملون معك . كانت ( آي بي أم ) تنفق على عمليات البحث والتطوير مئة ضعف ما تنفقه أبل ، ومايكروسوفت تنفق عليها ٦ بلايين دولار عام ٢٠٠٦ بمقابل نصف بليون لأبل ، لكن أبل تصدرت القمة ليس بالدولارات بل بالموهوبين الذين يعملون فيها . كان جوبز ينتقي أفضل المهندسين والتقنيين ويُمكنهم من الحصول على أسهم الشركة والاتجار بها ليكسب ولاءهم ، فقد كان كريماً جداً مع هؤلاء المهرة ، لكنه كان شرساً

يطرد المتقاعسين وعديمي الإنتاج من الموظفين .

لكن عليك كرئيس أن تتذكر الاحترام وأنت تراقب وتستثير وتحاسب مرؤوسيك . تيري ليفين في كتابه ( توقف عن الإدارة وابدأ القيادة ) يقول :  
 " لقد أثبتت الدراسات أن هناك علاقة طردية مباشرة بين الروح المعنوية للعاملين ومعدلات الربح . فالشركات التي تعتمد على الحوافز المالية فقط ، أظهرت استطلاعات الرأي فيها أن هناك ما يزيد على الثلثين من موظفيها يعملون عملاً بشكل أقل بكثير من المطلوب . بينما الشركات التي يسود الاحترام والتقدير لموظفيها وعدم تصيد الأخطاء عليهم ، يسعى موظفوها لبذل كامل طاقاتهم وتقديم أعمال عالية الجودة ، فضلاً عن شعور عالٍ بالاعتداد بالانفس وتحمل المسؤولية " .

شر الوري بعيوب الناس مشتغل      مثل الذباب يراعي موطن العلل

٧- التفاؤل Optimism :

لعل من أبرز صفاته كونه متفائلاً في أحلك الظروف وأشد الأوقات  
 عسراً ، متفائل بطبعه ، حتى أنه ليأمل بوجود ألوان الطيف الجميل وسط

عاصفة عاتية . ولقد كان يردد دائماً " إنني أعتقد أن كلاً منا يصنع سعادته بنفسه ، وهو ذاته المسئول عن مشكلاته " . كان لفلسفته هذه أثر عظيم على نجاحاته التي غالباً ما كان يخرج ظافراً بها من وسط ركام المشكلات والمصائب ، فنجح نجاحاً فاق حدود تصوراته وتوقعاته جميعها .

قلة من الناس هم المتفائلون ، يقول نابليون هيل ودابليو ستون في كتابهما ( النجاح من خلال التوجه الذهني الإيجابي ) : " اعتماداً على الأشخاص الذين قابلناهم في دورة التوجه الذهني الإيجابي ، نحن نقدر أن ٩٨ من بين كل ١٠٠ شخص غير راضين عن عالمهم ، كما أنهم لا يملكون صورة واضحة في عقولهم عن العالم الذي يريدونه لأنفسهم " . ورغم ذلك يمكنك من خلال التدريب أن يصبح التفاؤل من إحدى صفاتك ، فتجني منه لك ولن حولك الخير الكثير . يقول الدكتور مأمون المبيض في كتابه ( الذكاء العاطفي والصحة النفسية ) : وجدت الدراسات أن البائعين الجدد المتفائلين كانوا أكثر مبيعاً بنسبة ٣٧ ٪ من زملائهم المتشائمين . ويقول ونستون تشرشل ( رئيس وزراء بريطانيا الأسبق ) : المتشائم يرى صعوبة في كل فرصة ، والمتفائل يرى فرصة في كل صعوبة . ويقول سلمان العودة في كتابه ( شكراً أيها الأعداء ) : بمقدورك ألا تحب الظروف الصعبة ، لكن

ليس عليك أبدأ أن ترفض التعامل الإيجابي معها . يقول عائض القرني في كتابه إشراقات : كن إيجابياً واعلم بأن مع العسر يسراً ، وأن الفرج مع الكرب ، وأنه لا يدوم الحال ، وأن الأيام دول . ويقول دايل كارنجي : كن متفائلاً واعلم أن أكثر من ٩٣ ٪ في احتمالية حدوث أمور سيئة لا تحدث إطلاقاً ، وأن ٧ ٪ أو أقل هي خارجة عن سيطرتنا مثل المناخ .

جولمان وبوياتزيس وماكي في كتابهم المتميز ( القادة الجدد ) ذكروا أن الحالة النفسية الجيدة تجعل الشخص يبذل جهداً أكبر ، يفهم أسرع ، يفكر بمرونة وكفاءة أعلى ، ويتخذ قرارات أحكم وأذكى . فالإيجابية والتفاؤل تعزز قدرة الشخص على الإبداع والاتصال ، وترفع من إحساسه بالترابط والثقة ، وتزيد مثابرتة على البيع ، وبذلك يحقق من فوائد التفاؤل تلك مبيعات أكثر من نظيره المتشائم . ثم ذكر المؤلفون في الكتاب نفسه نتائج دراسة حول الإيجابية طُبقت على عدد من الرؤساء التنفيذيين وفرقهم الإدارية العليا ، توصلت تلك الدراسة إلى أنه كلما كانت الأمزجة العامة للأفراد في فريق الإدارة العليا أكثر إيجابية ، كان التعاون بينهم أكثر ونتائج أعمال شركاتهم أفضل .

يقول جون ماكسويل في كتابه ( الفشل البناء ) : العامل الأول للفوز في المعركة الداخلية ضد الفشل هو التفاؤل ، وقد علّق أستاذ علم النفس بجامعة بنسلفانيا مارتن سليجمان - الذي درس نفسيات الموظفين في ٣٠ صناعة مختلفة - قائلاً : لا يتعافى من ألم الفشل إلا الشخص المتفائل . فكل أصحاب المشاريع تقريباً لا ينجحون في أول مشاريعهم ، وحتى الثاني والثالث . فهذه ليزا أموس أستاذة الأعمال بجامعة تولين تشير إلى أنّ أصحاب المشاريع يفشلون في المتوسط ٣,٨ مرات قبل أن يدركوا النجاح في أعمالهم . هم نجحوا بعد هذا الفشل لأنهم لم ييأسوا أبداً من تحقيق النجاح ، هم متفائلون ويدركون أنّ ثلاث خطوات للأمام وخطوتين للخلف لا تزال تساوي خطوة للأمام . هم يؤمنون أنّ الشخص الذي يتعثر في تجارته هو الشخص الوحيد القادر فعلاً على تسمية ما يلاقه .. سواء سمّاه فشلاً أو تجربة . هم إيجابيون ويتذكرون دائماً أنّ توجيههم الذهني هو الذي يحدد نظرتهم للأمر ، فمعركتهم ضد الفشل تدور داخل أنفسهم وليس في خارجها . وهم أيضاً يرددون دائماً : " ليس المهم ما يحدث لك ، لكن المهم هو ما يحدث بداخلك " ، ويقولون : " لا يهم حجم المشكلة ، بل المهم كيف نتعامل معها " ، كما وإنهم يتذكرون قول الجنرال الجنوب إفريقي جان سمتس : لا يُهزم الإنسان من خصومه ، لكن يُهزم من نفسه .

يقول ماكسويل في الفشل البناء : لما حدث الفيضان الكبير في مدينة سينثيانا في ولاية كنتاكي ، وجد جريج هورن صاحب ( Payless Food Center ) مطعمه وقد غطته المياه ولم يبرز منه إلا السقف ولوحة اسم المطعم . فاتجه إلى منزله محبطاً مصدوماً من هول ما رأى ، فوجد بيته لم يكن بأحسن حال من مطعمه ، فقد غمرته المياه هو الآخر . اتصل جريج بشركة التأمين ليكتشف أن التأمين الذي لديه على مطعمه وبيته لم يكن يشمل الفيضانات ، فهو تأمين يشمل كل أنواع المخاطر إلا الفيضانات .. إذاً لا يوجد سبيل لإغاثة مالية . بعد خمسة أيام استطاع جريج دخول مطعمه ، ليتيقن بنفسه أن سلعاً بقيمة نصف مليون دولار قد تلفت ، وأن الثلاجات وبعض الأجهزة قد دُمرت وسبحت بعيداً مع الفيضان . كان ما رآه نوعاً من الفوضى المحطمة للمعنويات ، التي تدفع المرء للانسحاب وغلقت الأبواب والرحيل للأبد عن التجارة ومخاطرها ، فالمنظر يدعو بحق للاستسلام وإشهار الإفلاس التام .

ورغم كل ذلك الشعور المُحبط ، حافظ جريج على تفائله ، فاستدعى ٢٢ شاحنة لإزالة أنقاض المطعم ، واستبدل الأجهزة التالفة بأجهزة

جديدة ، وغير بلاط الأرضيات ، وطلّى الجدران والأسقف .. لقد أنفق حوالي المليون دولار ليتم العمل بسرعة ويستقبل زبائنه من جديد . لقد أغلق المطعم فقط ٢١ يوماً بعد الفيضان ، وذلك بسبب تفاؤّل جريج وعمله الجاد هو وموظفوه الثمانين خلال فترة الاصلاحات . انتشرت قصة جريج في الآفاق وحصل على العديد من الجوائز ، وكُرّم كتجاري العام من قبل الغرفة التجارية المحلية ، كما أصبح متحدثاً تحفيزياً يلهم الآخرين التفاؤّل والمثابرة وعدم اليأس .

يقول سام جلين في كتابه ( دفعة للتوجه ) : بعد دراسة أجريت على ٣٠٠٠ شخص من أصحاب الإنجازات ، وجد الباحثون أن ٨٥ ٪ من المشاركين في الدراسة عزوا نجاحهم إلى تفاؤّلهم ، بينما عزوا ال ١٥ ٪ الباقيون نجاحهم إلى قدراتهم . إنّ التوجه الإيجابي في جذبه للفرص يشبه تنفس الهواء المنعش الذي يجذب إلى جسمك النشاط والطاقة ، كما أنّ التوجه السلبي في طرده للفرص يشبه الرائحة الكريهة التي يمكنها أن تُفرغ حجرة من ساكنيها بلمح البصر .

ويقول جلين في الكتاب نفسه : دخل زوجان عجوزان إلى محطة وقود ، فسأل العامل قائد السيارة المسن إن كان يريد تنظيف زجاج السيارة ، فأجاب : بنعم . فلما انتهى العامل من عمله ، نظر الرجل إلى الزجاج الأمامي وقال لزوجته : لا يزال الزجاج متسخاً ، سأطلب إلى العامل تنظيفه مرة أخرى . وفي هذه اللحظة .. جذبت الزوجة نظارة زوجها إليها وبدأت تنظفها له ، ثم ألبسته إياها مرة أخرى ليقول : أه هذا الزجاج نظيف جداً ، يا للروعة . عزيزي القارئ .. إنَّ التوجه الذهني هي نظارتك التي ترى العالم من خلالها ، فإن كانت نظيفة ستري العالم من حولك نظيفاً جميلاً ، وإن كانت متسخة فستري العالم من حولك متسخاً كئيباً . لذلك فتذكر دائماً أنَّ التوجه السلبي سمْ ينتزع منك ومن موظفيك الحيوية والنشاط ، وشلل يدمر الإبداع والتجديد ، وثقل يعيق القيام والتقدم . لا تحتاج إلى أن تشرب من السم برميلاً حتى ترى تأثيره ، فقط يكفيك منه ملعقة صغيرة جداً .

أعجبتني كلمات روبرت أنتوني في كتابه ( ما وراء التفكير الإيجابي ) عندما قال : الكون مثل النهر في استمرار تدفقه ، لا يبالي إن جلست بجانبه حزينا أو سعيداً ، ولا يبالي حتى لو اخترت الغرق فيه ، فهو مستمر

في جريانه بغض النظر عن حالة من هم فيه أو حوله من الأشخاص .  
 فبعض الناس يتوجه إلى نهر الحياة بملعقة صغيرة ، وبعضهم بفنجان ،  
 وبعض بدلو ، ومنهم من يتوجه إليه ببرميل . ففيض خيرات نهر الحياة  
 غزير جداً ، ويعطيك بقدر اتساع الإناء الذي جئت إليه به . فكلما اتسع  
 تفاعلك عظمت غنائمك ، وكلما ضاق تفاعلك حقرت مكاسبك .

قال الله تعالى في الحديث القدسي : " أنا عند ظن عبدي بي ، إن ظنَّ  
 خيراً فله ، وإن ظنَّ شراً فله " . (٢٢)

## ٨- الأخلاق Ethics :

لا شك أن التواضع والطيبة والأخلاق العالية التي تحلى بها ري كروك  
 ساعدته كثيراً في تقبل الناس له ولأفكاره وما يسوق له . كان صادقاً في  
 نصحه ، يقدمه بكل شفافية ووضوح لشركائه وعملائه ، ولذلك وثقوا به  
 وقبلوا عروضة وعقوده . فمنذ أن كان مسوقاً للأكواب الورقية ومن بعدها  
 آلات الخلط على المطاعم ، وهو يبدي لأصحابها ملاحظاته الدقيقة  
 الصادقة على أعمالهم ، وكأنها مشاريعه وليست مشاريعهم . ولربما  
 أخلاقه تلك تكشف جزءاً من سر نجاحه والانتشار السريع لمطاعمه في

(٢٢) رواه أحمد وابن حبان ، وقال الشيخ الألباني رحمه الله عنه : صحيح . وهو في صحيح الجامع برقم ( ٤٣١٥ ) . وفي  
 السلسلة الصحيحة برقم ( ١٦٦٢ ) .

أمريكا والعالم من حولها . يقول أينشتاين : لا تحاولوا أن تكونوا أصحاب نجاحات ، بل حاولوا أن تكونوا أصحاب قيم . ويقول تيم ساندروز في كتابه ( الإنسان الودود ) : استنتجت دراسة بأن معظم القادة الناجحين من رؤساء ومدراء تنفيذيين يعاملون مرؤوسيهم بكل احترام ، ويحاولون بإخلاص أن يكونوا محبوبين ، ونهجهم هذا أمّن لهم الدعم وقادهم إلى نجاحات أكبر . ويقول الرئيس الأمريكي السابق ثيودور روزفلت : إن الأخلاق على المدى الطويل هي العامل الحاسم في حياة الأفراد والأمم على حد سواء .

قابلنا في قافلة التجار الشباب ستة من تجار الكويت ، ولم نجد فيهم إلا البساطة ، واللين ، والكرم ، والابتسامة ، وسعة الصدر ، وصدق الترحيب والنصح . فعندما عرضت فكرة القافلة عليهم لم يعتذر أحد منهم البتة ، بل إنهم بادروا جميعاً باستضافة القافلة في مجالسهم للتعرف إلى شبابها والحديث معهم . جرب أنت مثلاً أن تذهب يوم الاثنين إلى ديوان العم عبدالعزيز الغنام ( أحد التجار الستة ) لترى بنفسك الأخلاق التي أتحدث عنها ، سترى العم وقد قام إليك مبتسماً مرحباً بك ، وقام لك معه أبناءه وأحفاده الذين لن يقعدوا حتى تقعد أولاً أنت في مكانك . هم لا

يعرفونك ، لكن ذلك هو خلقهم مع الناس جميعاً ، قد تعلموه من حديث رواه الإمام مسلم عن النبي صلى الله عليه وسلم عندما قال : " ما تواضع أحد لله إلا رفعه الله " . فلا عجب أن يجنوا من تلك الأخلاق : العلاقات ، والشراكات ، والنجاحات ، وكسب قلوب الناس وثقتهم .

العم عبدالعزيز سعود البابطين هو أحد التجار الستة الذين قابلتهم القافلة ، وهو شاعر كبير أنسنا حديثه ، وأب كريم أسرتنا قصصه ، قال لشباب القافلة : عندما تخرج ابني سعود من جامعة الكويت متخصصاً بإدارة الأعمال ، غادر الكويت ولمدة سنتين إلى أمريكا للعمل مندوباً لشركة غذائية ، يوزع منتجاتها بسيارته الفان على بيوت الناس هنا وهناك . ثم رحل بعد ذلك إلى مدينة لوزان السويسرية ليعمل فيها ستة أشهر موزعاً لبعض المنتجات الغذائية في أحيائها . ثم يعود إلى الكويت ليعمل في البنك الوطني لمدة ثلاث سنوات ونصف ، متجولاً ومطلعاً وموظفاً في أقسامه وإداراته جميعها . بعد ذلك .. وبعد أن عمل مع غيري مدة ست سنوات ( مجموع عمله في أمريكا وسويسرا والبنك الوطني ) وظفته في شركتي . فكانت أول وظيفة له عندي هي وظيفة مراسل ، يأخذ البريد ويأتي بالبريد مشياً على قدميه بين المكاتب والشوارع والعمارات . ثم

عينته فراشاً يوزع الشاي والقهوة على الموظفين ، ثم سكرتير ، ثم نائباً لمدير مكتبي ، ثم مديراً لمكتبي ، وبعد شهور كثيرة صار نائباً لي .

قارئي الكريم لم يكن العم بوسعود محتاجاً إلى راتب ابنه ، أو عاجزاً ليتكفل براتبه ، فقد بنى المدارس والكلليات في الهند ، وباكستان ، وكازخستان ، وأذربيجان ، وأوزبكستان ، والمغرب ، والجزائر ، ولبنان ، ومصر ، والعراق ... ويرسل على حسابه مئات المبتعثين سنوياً من الدول الإسلامية في الاتحاد السوفيتي السابق ، ومن الدول الإفريقية ، ومن فلسطين إلى جامعة الأزهر وغيرها من الجامعات ، ويدفع لكل واحد منهم راتباً شهرياً حتى تخرجه . كما بنى الكثير من المراكز الطبية ، والمكتبات العملاقة ، وأسس لجوائز ثقافية كبيرة . إذاً لم يكن بخلاً على ابنه سعود .. فما سبب تلك اللفة الطويلة التي مشاها سعود إذن ؟ دعوا العم عبدالعزيز البابطين يكشف لكم السر !! يقول البابطين لشباب القافلة : أتدرون يا شباب ما هدي في من تلك الرحلة التي قضاه ابن سعود يدور على تلك الوظائف ؟ هدي في هو .. ألا ( يرفع خشمه ) على أحد أبداً ، فيعرف للفرأش قدره ، وللمراسل تعبته ، وللسكرتير دوره ، فيقدر آدميتهم ، ويتفهم مشاعرهم ، ويحسن التعامل معهم . وسعود الآن ويشهادة من يعمل معه ، رجل محبوب

من معارفه وموظفيه وعماله .. وهذا من توفيق الله وفضله عليه وعلينا .

يقول ستيفن كوفي في كتابه ( العادة الثامنة ) : إنَّ أسمى صفة يتحلَّى بها القائد هي الاستقامة ، فمن دونها لا يمكن تحقيق أي نجاح حقيقي ، سواء كنت تقود الناس في عمل أو في جيش أو حتى في ملعب كرة ... إنَّ ٩٠ ٪ من فشل القادة سببه فشل في الأخلاق . ثم يقول : أجرينا دراسة على ٥٤ ألف شخص سألناهم فيها عن الصفات الأساسية في القائد ، فكانت الاستقامة على رأس هذه الصفات . ويقول في الكتاب نفسه : لقد تبين لي بالتجربة الشخصية أنَّ الذين يحتلون المناصب العليا في المؤسسات العظيمة هم قادة خادمون ، فهم أكثر الناس استعداداً للتعلم ، وأكثرهم تواضعاً وتقديراً للآخرين ، وأكثرهم احتراماً ورعاية لهم . فالناس يتأثرون كثيراً باستخدام القائد للصبر واللطف والتعاطف والإقناع اللبق ، فهذا يوقظ ضمائرهم ، ويجعلهم يميلون عاطفياً مع القائد ومع قضاياهم ومبادئه التي يعمل من أجلها . فإذا وصل الناس إلى هذه الدرجة من الميل ، فإن استخدام القائد أو المدير التنفيذي لسلطته الرسمية التي يمنحها له منصبه ، لن يغير من شعورهم تجاهه بشيء ، وسيتبعونه بدافع الالتزام الحقيقي وليس بدافع الخوف .

عام ١٩٩٩ تلقت مدرسة إيه بي كومز الابتدائية ( الواقعة في مدينة رالي بولاية نورث كارولاينا ) إنذاراً نهائياً من الإدارة التعليمية بغلاقها بعد أن أصبحت بيئة طاردة للمتعلمين . فالمدرسة سعتها أكثر من ٨٠٠ طالب والمقيدون فيها ٣٥٠ طالب فقط . نسب النجاح منخفضة ، الصفوف قذرة ، معنويات المدرسين والآباء منخفضة ، والظروف الاقتصادية للمدرسة سيئة . أدركت المديرية الجديدة " موريل سمرز " التي انضمت إلى المدرسة في العام نفسه أنها أمام تحدٍّ عظيم لا بدَّ من اجتيازه ، وإلا فالإغلاق النهائي ينتظر المدرسة . يقول ستيفن كوفي الذي يروي هذه القصة في كتابه الجديد ( البديل الثالث ) : أرسلت سمرز على وجه السرعة خطابات للتلاميذ ، والآباء ، والمدرسين ، وقادة الشركات والمجتمع تسألهم فيها سؤالاً واحداً فقط هو : إذا استطعتم إيجاد مدرسة مثالية ، فكيف سيكون شكل هذه المدرسة ؟

تقول سمرز : أرسلت لهم ذلك السؤال لأنه لا يوجد عندي أي تصور واضح أنقذ به المدرسة ، فأحبيت أن تتدفق عليَّ الأفكار بسرعة ومن كل الاتجاهات . فكان جواب الطلبة أنهم يريدون مدرسين محبين لهم رفقاء بهم ، يعرفون أمالهم وأحلامهم ، ويعرفونهم بذواتهم . وكان المدرسون

يريدون تلاميذ محترمين ملتزمين جادين . والآباء يريدون أبناءً يتحلون بالمسؤولية ومدربين على حل المشكلات . أما جواب قادة الشركات فهو المفاجأة الكبرى التي لم أتوقعها أبداً ، والرد الذي لم أتصوره مطلقاً . فكنت أتوقع أنهم يريدون أن يتعلم الطلاب مهارات عمل ملموسة ، أو يتعلموا مهارات التعامل مع التكنولوجيا ، أو شيئاً من هذا القبيل ، لكنهم كانوا يريدون أن يتعلم الطلاب النزاهة ، وأخلاقيات العمل ، واستقامة الشخصية ، ومهارات التعامل مع الناس .. وجاءت مهارات التعامل مع التكنولوجيا في أدنى قائمة طلباتهم . لقد احتلت الأخلاق المقام الأول في اهتمام هؤلاء القادة .

في عام ١٨٩٣ وبمجرد نزول الطبعة الأولى من كتاب ( اندفع للمقدمة ) لأوريسون ماردين إلى المكتبات ، حتى حظى الكتاب بإعجاب الصفوة من رجال التعليم ورجال الدولة وأعضاء الهيئات الدينية والتجار والمدراء ، واستخدم في المدارس الحكومية كأحد الكتب المقررة ، ووزعته الشركات على موظفيها ، وترجم إلى ٢٥ لغة ، وبيع منه ملايين النسخ . كيف حدث هذا النجاح السريع بهذا الوقت القياسي القصير ؟! ذلك لأن كلمات أوريسون في هذا الكتاب تؤكد أن أعلى الإنجازات وأعظمها إنما يحققها الأشخاص النبلاء ، وأن تحلي المرء بشخصية نزيهة صالحة هو نجاح في حد ذاته . لقد علم أوريسون الناس أسرار النجاح المالي والعملي ، لكنه في المقابل أظهر معارضته التامة للهات وراء المال

والطمع فيما في يد الآخرين ، وبين أن من يضحى بأسرته وسمعته وصحته في سبيل المال هو إنسان فاشل ، بغض النظر عما يملك من مال .

إن ترك الصفات الذميمة من التكبر والظلم والكذب والفحش سموً للنفس عما يشوهها ، وعلوً وشرفاً في الدنيا والآخرة ، وجنيً لمنافع وصدقات وعلاقات حقيقية صادقة قواعدها الحب والاحترام والصدق والإيثار . يقول العم عبدالعزيز البابطين : في أواخر الخمسينيات وفي السنة التي ذهب والدي إلى ألمانيا للعلاج وتوفي هناك فيها ، قال لي قبيل ذهابه : يا عبدالعزيز وجهك وجه خير ، وستأتيك الأموال ، لكن لا يكن عقلك وهمك في جمع المال ، لتكن الأخلاق والسمعة هي هدفك وبغيتك ، لأن الأموال إذا ذهبت تعود ، لكن الأخلاق والسمعة إذا ذهبت فإنها لن تعود .

قال النبي صلى الله عليه وسلم : البيعان بالخيار ما لم يتفرقا ، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما ، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما (٢٣) .

## ٩- العطاء Giving :

كان ري معطاءً في كل شيء ، كريماً في نصحه يقدمه بسخاء لكل من

يطلبه ، كريماً في ماله يمنحه لكل من يحتاج إليه . عندما وصلت ملايينه المئات ، أسس مؤسسة مستقلة باسمه لدعم العمل الخيري ، وحتى قبل أن يصل إلى الثروة كان قد منح أموالاً كثيرة للمؤسسات الخيرية . أسس ١٠٠ دار للأيتام والأطفال المشردين منتشرة في ولايات أمريكا جميعها ، ودعمت مؤسسته الخيرية جامعات طبية ، وأبحاثاً في علاجات إدمان الكحول والسكري وغيرها من الأمراض . ورغم كون تلك الأعطيات في بادئ الأمر كانت ذات هدف دعائي ، إلا أنها ما لبثت أن تحولت إلى حب للعطاء وإلى أسلوب ما زال مستمراً حتى اليوم . كان يهدف إلى نشر عادة العطاء في نفسه وترسيخها ، وفي مجتمعه ، وفي قلب كل من يتعامل معه . هذا ما آمن به ، وهذا ما حققه على أرض الواقع من خلاله شخصياً ، أو من خلال قياداته التي تعاونته في العمل .

تقول أوبرا وينفري : ما أنا متأكدة منه هو أن ما تعطيه يعود إليك . ويقول زيغ زيجلر في كتابه ( أراك على القمة ) : أذكرك باستمرار أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة ، إذا ساعدت فقط عدداً كافياً من الآخرين على الحصول على ما يريدونه . يقول القائد الروحي دالاي لاما ( القائد الديني لشعب التبت في الصين ) : إن كنت تريد إسعاد

غيرك ، فأظهر الرحمة والرأفة والعطف للآخرين ، وإن كنت تريد إسعاد نفسك ، فأظهر الرحمة والرأفة والعطف للآخرين أيضاً . ويقول ريتشارد شيبلي الرئيس التنفيذي لشركة ( Shipley Associates ) : اعمل جاهداً مع الآخرين ليحققوا انتصاراتهم الخاصة ، وسوف تتبعها بعد ذلك انتصاراتك . ويقول ديل كارنجي : تستطيع اكتساب أصدقاء أكثر خلال شهرين ، عندما تبدي اهتماماً أكثر بهم .

يقول العم عبدالعزيز أحمد الغنام : اسم تاجر مشتق من أربعة حروف : تاء وتعني التقوى ، وألف وتعني الأمانة ، وجيم وتعني الجسارة ، وراء وتعني الرحمة . وقد رأيت أخي القارئ تلك الرحمة في عطاء العم عبدالعزيز وهو يفتح بيته كل يوم في رمضان لـ ٥٠٠ عامل كادح يتناولون الفطور فيه ، بإشراف شخصي منه ومن أولاده وأحفاده .. منظر مهيب فاضل يتكرر مع غروب كل يوم من رمضان ، يدعوكم لزيارة بيته في الكويت في ضاحية عبدالله السالم لتُمتّع عينيك به . ليس هذا فقط ، بل هناك مئات من وجبات إفطار الصائم يرسلها العم الغنام هنا وهناك ، بعد أن ضاق سرداب بيته بذلك العدد الكبير من العمال .

بعد أن حدث الغزو البعثي الظالم على الكويت ، سمع بعض الثقات بعض الأفارقة وهم يقولون : والله إنَّ الكويت ستتحرق قريباً ، فلا يمكن لبلد عمّت عطاياه الأرض كلها أن تغتصب أرضه أبداً ، فلا يكاد بلد في إفريقيا إلا وللكويت فيه مدرسة ، أو دار أيتام ، أو مسجد ، أو مستشفى ، أو بئر ماء حضرته بتبرعاتها . وفعلاً كان كما اعتقدوا .. رجعت الكويت لأهلها الخيرين في سبعة أشهر فقط ، ببركة عطائهم وإحساسهم بحاجة من حولهم من الفقراء والمساكين والأيتام . يقول الدكتور عبدالرحمن السميط حفظه الله : حدد لي الديوان الأميري ١٥ دقيقة أقابل فيها الأمير الراحل جابر الأحمد رحمه الله ، وأشرح له فيها أعمال جمعية العون المباشر في إفريقيا . فحصلت المقابلة وامتدت إلى ساعة ونصف ، ثم قال الأمير لي : متى ستسافر إلى إفريقيا ؟ قلت : الأسبوع المقبل . وقبل موعد سفري بيومين ، أخذ موظفو الديوان الأميري مني تذكرتي ذات الدرجة السياحية ، وقالوا لي : تعال إلى المطار غداً في الساعة العاشرة صباحاً ، وسنرتب أمور سفرك كله . وصلت في الموعد المحدد وإذ بطائرة أميرية في انتظاري وبداخلها ستة أشخاص ، وعندما هممت أن أجلس معهم قالوا : مكانك في الأمام . فلما ذهبت حيث أشاروا ، وجدت الأمير رحمه الله وقد لبس

ثوباً كويتياً عادياً وليس عليه بثت ، ولم تصحبه صحافة ولا كاميرات . فلما وصلنا إلى وجهتنا .. دخل الأمير إلى البلد الإفريقي بجواز عادي باسم مستعار ، فلم يعرفه أحد في المطار ، ولم يدخل إلى قاعة تشريفات . كانت جولة سريعة استمرت ليوم واحد ، اطلع فيها رحمه الله بنفسه على بعض مشاريعنا الخيرية في تلك الدولة الإفريقية ، ثم غادرها مساءً إلى الكويت . فلما وصلت إلى الكويت بعده بأيام ، علمت من مدير حسابات جمعيتنا أن الأمير رحمه الله قد أودع في حسابنا ٢٣ مليون دينار كويتي تبرعاً منه لجمعيتنا . أقول عزيزي القارئ : بلد هذا عطاء حاكمه ، وهذا عطاء شعبه ، فأنا له أن يُظلم أو يُضيع أرضه .

تأسس بنك غرامين لغاية واحدة : زيادة عدد القروض الصغيرة التي يمكن إعطاؤها إلى أفقر الفقراء في بنغلادش .. كانت هذه غاية مؤسس البنك الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ٢٠٠٦ الدكتور البنغلاديشي محمد يونس . يقول محمد يونس لسitifن كوفي ( الذي روى القصة في كتابه العادة الثامنة ) : قبل ٢٥ سنة وبعد ما حصلت على الدكتوراه في الاقتصاد من أمريكا ، وبدأت تدريس مادة الاقتصاد في جامعة بنغلادش ، كنت أشعر أحياناً كثيرة بحالة من الأسى والحزن تنتابني ! أدرس النظريات

الاقتصادية المحترمة في الجامعة ، وعندما أخرج من أسوارها أرى أشباحاً وهياكل عظمية لفقراء ينتظرون الموت . لقد شعرت بأن كل ما تعلمته عبارة عن قصص ملفقة لا أثر لها على حياة الناس . لذلك بدأت أحاول أن اكتشف كيف يعيش الناس في القرية المجاورة لحرم الجامعة ، لعلمي أواخر الموت عنهم لأشهر أو أيام . قابلت امرأة كانت تصنع كراسي من الخيزران ، اكتشفت منها أنها تكسب سنتين أمريكيتين كل يوم ، فلم أصدق أن شخصاً يعمل بكل هذا الجهد ويصنع كراسي بهذه الجمال والجودة يحصل في النهاية على قدر ضئيل من الربح . لقد بينت لي تلك المرأة أنها لا تملك المال الكافي لشراء الخيزران ، لذلك فهي تقترضه من التاجر الذي يشترط عليها أن تبعه الكراسي بالسعر الذي يحدده .. وهذا يفسر السنتين اللذين تكسبهما . سألتها وكم يكلف شراء الخيزران ؟ قالت : عشرين سنتاً .

فكرت حينها هل من المعقول أن يعاني الناس بسبب عشرين سنتاً ؟ فخرجت بفكرة كتابة قائمة بالناس الذين يحتاجون إلى هذا النوع من المال . اصطحبت تلميذاً لي وتجوئنا في القرية لعدة أيام ، فخرجنا بقائمة تتضمن ٤٢ اسماً . وعندما حسبت المبلغ الذين يحتاجون إليه جميعهم ، فوجئت بأكبر صدمة في حياتي .. لقد كان المبلغ الإجمالي لا يتجاوز ٢٧ دولاراً . فشعرت

بالعار لكوني أنتمى إلى مجتمع لا يستطيع تأمين ٢٧ دولار لاثنتين وأربعين من العمال الجادين المهرة . أخرجت المبلغ من جيبي وأعطيته لتلميذي وقلت له : خذ هذا المبلغ وأعطه لهم ، وأخبرهم أنه سلفة ويمكنهم إعادته عندما يتمكنون من ذلك ، وقل لهم أن يبيعوا منتجاتهم في المكان الذي يحصلون منه على أعلى سعر . فعندما رأيت فرحتهم والسعادة الكبيرة التي حلت عليهم ، فكرت في أن أقابل مدير البنك الذي يقع في الجامعة ، وأقنعه بضرورة إقراض المال للفقراء الذين قابلتهم في القرية .

ذهل المدير وقال : هل أنت مجنون ؟ هذا مستحيل ، كيف يمكننا أن نقرض المال للفقراء ؟ إنهم غير جادين بالسداد . فتوسلت إلى المدير وقلت : دعنا نحاول ، إن ذلك لن يكلف البنك شيئاً ، إنه مبلغ تافه . رفض المدير بشدة واقترح عليّ مقابلة موظفين أعلى منه في المركز الرئيس في العاصمة . فذهبت إليهم ، لكنني تلقيت منهم الرد نفسه . فقلت لهم : سأوقع على أي شيء تريدهونه ضماناً لسدادهم . حذروني عدة مرات ، لكنني قلت لهم : دعوني أُجرب . فكانت المفاجأة أن أعاد هؤلاء العمال الفقراء كل سنت أخذوه من البنك . شعرت بالإثارة وذهبت إلى المدير وقلت : انظر لقد أعادوا المال . قال : إنهم يخدعونك ، ينتظرون منك دفعة أكبر ليأخذوها ولن يعيدها لك أبداً . فأعطيتهم أكثر وأكثر وأكثر ، وأعادوها كاملة . فقال المدير ومن

هم أعلى منه من المديرين في المكتب الرئيس : ربما ينجح في قرية واحدة ، لكنه لا ينجح في قرية أخرى ، سيفشل مشروعك بلا شك . فجربته في قرية أخرى فنجح . فاستمروا بالقول إن المشروع لن ينجح بقري أخرى .. لقد تدرب هؤلاء المدراء على الاعتقاد بأن الفقراء لا يمكن الوثوق بهم . فنجح المشروع في خمس قري ، في عشر ، في خمسين ، ثم في مئة قرية . فلما رأيت كل هذا النجاح ، كتبت خطة مشروع كاملة لتأسيس مصرف وقدمته للحكومة ، فاستمر الأمر عامين حتى استطعت إقناعهم به . عام ١٩٨٣ صار عندنا مصرفنا الذي نستطيع به التوسع في البلاد كما نشاء .. وهذا ما حصل بالضبط . فبنك غرامين اليوم يعمل في أكثر من ٤٦ ألف قرية في بنغلادش من خلال ١٢٦٧ فرعاً ، لديه أكثر من ١٢ ألف موظف ، أقرض أكثر من ٤,٥ بليون دولار على شكل قروض تتراوح من ١٢ إلى ١٥ دولار ، وبمعدل لا يزيد عن ٢٠٠ دولار . إن البنك يقرض ٥٠٠ مليون دولار كل عام لـ ٣,٧ مليون إنسان ، ٩٦ ٪ منهم من النساء .

أقول عزيزي القارئ : عطاء زهيد جداً بـ ٢٧ دولار فقط ، لكنه رجع إلى محمد يونس بالشهرة ، والمكانة الاجتماعية ، وجائزة نوبل ، وأضعاف مضاعفة من المال وحب الناس وقبولهم .. ما أجمل العطاء ! وما أكثر

## خيراته وبركاته !

يقول جون ماكسويل في كتابه ( لليوم أهميته ) : " لا يقاس المرء بعدد الذين يخدمونه ، ولا بحجم المال الذي يجمعه ، بل بعدد الأشخاص الذين يخدمهم ، فكلما زاد عطاؤك طالت حياتك . وما من أحد يبرز في رحلة الصعود للنجاح سوى الذي ينحني لمساعدة الآخرين . ففي العقد الثاني من عمري وجدت في أخي وغيره مثلاً للسخاء ، وفي العقد الثالث من عمري صار السخاء إحدى أولويات حياتي ، وفي العقد الرابع من عمري صار السخاء متعة في حياتي ، وفي العقد الخامس من عمري بدأ سخائي يعود عليّ بفائدة تقدر بعشرة أضعاف ما بذلت " .

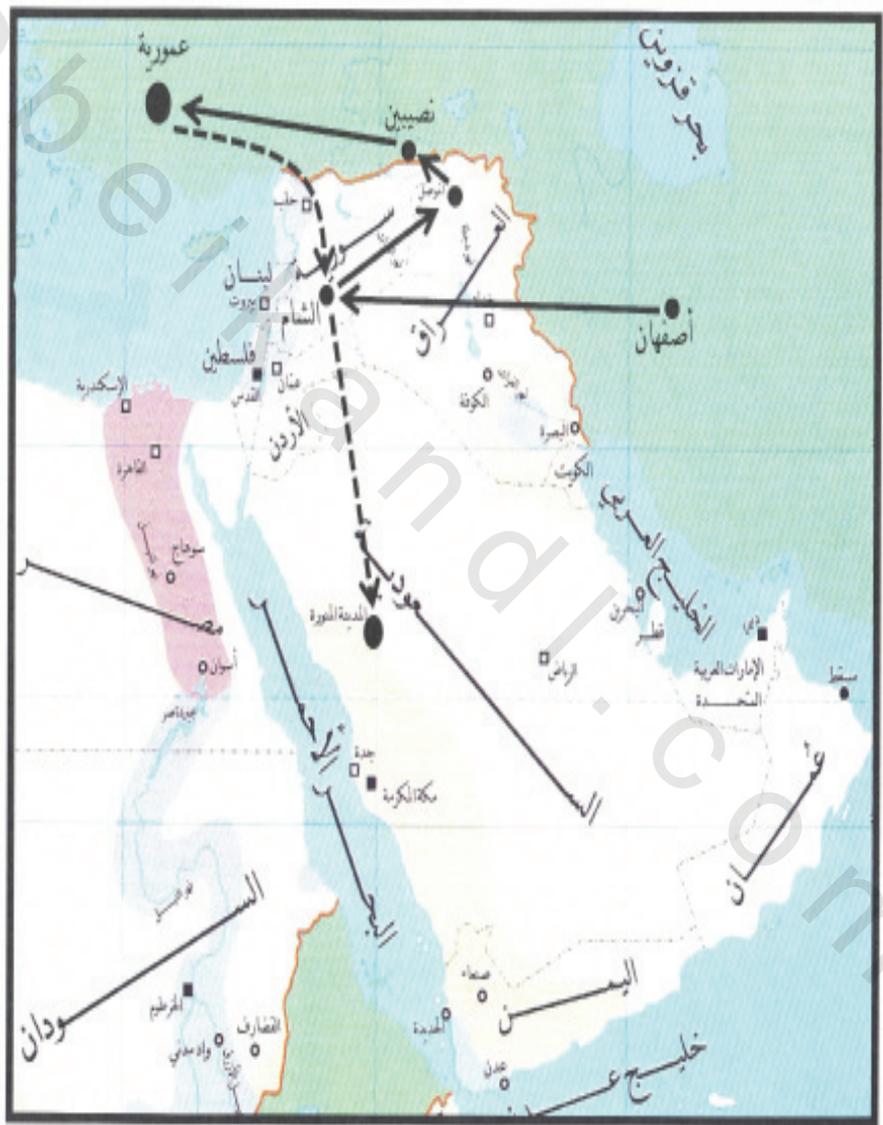
أخي القارئ الكريم تعلم العطاء من سيد العطاء ، فقد كان الحبيب [ أجود في عطائه حتى من الريح المرسله ، وكانت الأعراب والمؤلفة قلوبهم يُذهلون من سخائه ، فيقولون لأقوامهم : أسلموا يا قوم ، فإنّ محمداً يعطي عطاء من لا يخشى الفقر . وإلى جانب عطاء المال ، كان [ جواداً في عفوه وصفحه ، جواداً في وقته وتعليمه ونصحه ، حتى صلى صلواته الأخيرة عليه أفضل الصلاة والتسليم جالساً على الأرض لكثرة ما حطمه الناس . فلا

يقتصر العطاء على بذل المال فقط ، بل يشمل بذل النصيحة والتعليم والتدريب والوقت والتعاطف والأحاسيس . يقول العلماء : زكاة العلم إنفاقه . وهذا يعني أن بركة علمك وفهمك مقرونة بمقدار التعليم الذي تبذله للآخرين . يقول بيت بدرولت كبير موظفي التشغيل في مطاعم هارد روك كافييه : " تصل نسبة تغيير العاملين في مجال المطاعم حوالي ٧٥ ٪ للوظائف الإدارية وأكثر من ١٠٠ ٪ للعاملين بنظام الساعة ، أما في شركة هارد روك فإن النسبة تقل عن ٣٠ ٪ للوظائف الإدارية وحوالي ٦٠ ٪ للعاملين بالساعة . وسبب ذلك أن هارد روك تطلب من المشرفين وضع إيداعات يومية في رصيد بنك الأحاسيس الخاص بموظفيهم ، وتتولى أيضاً روح المبادرة في سد حاجة العاملين المحتاجين والمجتمع الذي تخدمه " . فلا تحتقر عطاءك ولو كان قليلاً أو محدوداً غير مادي ، فقد تكون النجاة والبركة فيه . روى البخاري ومسلم عن النبي [ قوله : اتقوا النار ولو بشق تمرة ، فإن لم تجدوا فبكلمة طيبة . وروى الإمام مسلم عن النبي [ قوله : لا تحقرن من المعروف شيئاً ، ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق .

قال الله سبحانه تعالى وهو أصدق القائلين في بركة العطاء :

( مثل الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في

كل سنبلة مئة حبة والله يضاعف لمن يشاء والله واسع عليم ، الذين ينفقون أموالهم في سبيل الله ثم لا يُتبعون ما أنفقوا متاً ولا أذى لهم أجرهم عند ربهم ولا خوف عليهم ولا هم يحزنون } (٢٤) .



## الرحلات الخمس (٢٥)

يقول الصحابي الجليل سلمان الفارسي : كنت فتى فارسياً مجوسياً أعبد النار من أهل أصبهان ، من قرية يقال لها جيان . كان أبي رئيس القرية ، وكان أعلاهم منزلة وأكثرهم مالاً . كان يحبني جداً ، فكنت أحب خلق الله إليه منذ ولدت ، ثم ما زال حبه لي يشتد ويعظم ، حتى أصبح يكره خروجي من البيت خشية علي من أذى الصبيان وعراكمهم . كان يحبسني كثيراً في البيت كما تحبس البنت . وبعد أن كبرت قليلاً .. اجتهدت كثيراً في ديني المجوسية ، حتى أصبحت المسؤول الأول في القرية عن النار التي نعبدها ، فأوكلوا لي أمر إشعال النار كي لا تنطفئ أبداً أو تخبو ساعة من ليل أو نهار .

كان لأبي مزرعة عظيمة كثيرة الأشجار والثمار ، فجنني منها محاصيل كبيرة وكثيرة كل عام . وكان أبي يحب هذه المزرعة ، فهو من يشرف عليها ويرعاها ويتعهد عمالها ، وهو من يشرف على جني الثمار وبيعها .. كان يحبها ويقضي أكثر أوقاته فيها . وفي ذات مرة .. شغله بنيان له عن الذهاب إلى المزرعة ومتابعة أمرها وعمالها ، فقال لي : يا بني .. إنني

قد انشغلت عن المزرعة بما ترى من أمر هذا البنيان ومتابعة العاملين عليه ، فاذهب أنت اليوم بدلاً عني إليها وتول أمرها ، ثم عد إلي قبل غروب الشمس ، وأطلعني على خبرها وخبر عمالها .

وفي الصباح .. خرجت أقصد مزرعة أبي ، وفي الطريق لفت انتباهي أصوات تنطلق من كنيسة للنصارى ، فاقتربت من الكنيسة ثم دخلت فيها لأنظر ما يصنع النصارى وأستطلع أمر هذه الأصوات والترانيم . فشاهدت النصارى وهم يصلون صلاتهم وينشدون هذه الأصوات . لم أكن أعرف شيئاً من أمر دين النصارى أو اليهود أو غيرهم من أصحاب الأديان ، وذلك من طول وكثرة ما حبسني أبي عن الناس في بيتنا .

فلما تأملت وتفكرت بصلاة النصارى ، أعجبتني صلاتهم وقلت : والله هذا خير من الذي نحن فيه . ولقد سألتهم : أين أجد أصل هذا الدين ؟ قالوا : في بلاد الشام . فوالله ما تركتهم حتى غربت الشمس . فنسيت ضيعة أبي ولم أذهب إليها حتى ساعة . فلما أقبل الليل .. رجعت إلى أبي وقد بعث في طلبي وشغلته بتأخري عن الرجوع إلى البيت عن عمله كله . فقال : أين كنت ؟ ألم أكن عهدت إليك ما عهدت من أمر

الضيعة ؟ فقلت : يا أبت إني مررت بأناس يصلون في كنيسة لهم ، فأعجبني ما رأيت من دينهم وصلاتهم ، وما زلت عندهم حتى غربت الشمس . فذمر أبي مما صنعت وقال : أي بني ، ليس في ذلك الدين خير .. بل دينك ودين آبائك خيرٌ منه . فقلت : كلا والله ، إن دينهم لخير من ديننا . وهنا خاف أبي مما أقول ، وخشي أن أرتد عن ديني ، فحبسني بالبيت ووضع قيداً في رجلي .

حبسني أبي في البيت أياماً ، وكنت في هذا الحبس أتحين الفرصة للاتصال بالنصارى لمساعدتي على الخروج إلى الشام . فلما أتاحت لي الفرصة .. بعثت برسالة إلى النصارى أقول لهم : إذا قدم عليكم أناسٌ أو ركبٌ من الشام وقد قضوا حوائجهم وأرادوا الرجعة إلى بلادهم فأعلموني . فما هو إلا قليل حتى قدمت قافلة من تجار نصارى الشام ، فأخبروني بها . فاجتهدت في فكِّ قيدي حتى حللته ، وخرجت مع القافلة متخفياً حتى بلغنا بلاد الشام .

فلما نزلنا فيها .. سألت : من أفضل رجل في الشام في دين النصارى ؟ فقالوا : الأسقف راعي الكنيسة ( الأسقف مرتبة من مراتب دين النصارى

فهو فوق القسيس ودون المطران ) . فجئت راعي الكنيسة وقلت له : إني قد رغبت في النصرانية ومال قلبي إليها ، وقد أحببت أن ألزمك وأخدمك وأتعلم منك وأصلي معك . فقال : نعم . فدخلت عنده في كنيسته ، وجعلت أخدمه في كل ما يأمر ويطلب .

لكني وبعد فترة من الزمن ، وبعد أن لزمته وعملت في خدمته .. عرفت أن الرجل رجل سوء ومكر قد باع دينه ومال إلى الدنيا ومالها . فقد كان يأمر أتباعه بالصدقة ويرغبهم فيها وفي ثوابها ، ثم إن أعطوه مالا لينفقه في سبيل الله ، اكتنزه لنفسه ولم يعط الفقراء والمساكين منه شيئاً .. حتى جمع سبع سلال عظيمة من الذهب والفضة . فأبغضته بغضاً شديداً لما رأيته منه . ثم ما لبث أن مات فاجتمعت النصارى لدفنه ، وكانوا حزينين عليه متأثرين بفراقه وفقده ، فقلت لهم : إن صاحبكم لا يستحق كل هذا الحزن منكم ، فقد كان رجل سوء ، يأمركم بالصدقة والنفقة ويرغبكم فيها ، فإذا جنتم بها اكتنزها لنفسه ويخل بها ولم يعط المحتاجين منها شيئاً . قالوا : كيف عرفت ذلك ؟ قلت : أنا أدلكم على كنزه وسلاله . قالوا : نعم دلنا عليه . فأريتهم مخبأه فاستخرجوا منه سبع سلال مملوءة ذهباً وفضة . فلما رأوا كنزه هذا قالوا : والله لا ندفنه . ثم صلبوه ورموه بالحجارة .

فلم يمض وقت طويل .. حتى نَصَبُوا على الكنيسة رجلاً آخر مكانه . فلزمته ، فما رأيت رجلاً أزهد منه في الدنيا ، ولا أرغب منه في الآخرة ، ولا أكثر منه عبادة في ليل أو نهار .. فأحبيته حباً عظيماً ، وأقمت معه زماناً . فلما حضرته الوفاة .. قلت له : يا فلان إلى من توصي بي ، ومع من تنصحني أن أكون معه من بعدك ؟ فقال : أي بني ، لا أعلم أحداً على ما كنت عليه إلا رجلاً في العراق في مدينة الموصل هو فلان بن فلان ، فهو لم يحرف ولم يبدل .. فاذهب إليه فهو أعبد الناس .

فلما مات صاحبي ، لحقت بالرجل في الموصل . فلما قدمت عليه .. قصصت عليه خبري وقلت له : إن فلاناً أوصاني عند موته أن ألحق بك ، وأخبرني أنك مستمسك بما كان عليه من الحق . فقال : أقم عندي . فأقمت عنده فوجدته على خير حال مثل صاحبي الثاني . ثم ما لبث أن حضرته الوفاة فقلت له : يا فلان لقد جاءك من أمر الله ما ترى ، وأنت تعلم من أمري ما تعلم ، فألى من توصي بي ؟ ومن تأمرني باللاحق به ؟ فقال : أي بني ، والله ما أعلم أن رجلاً على مثل ما كنا عليه إلا رجلاً بنصيبين<sup>(٢٦)</sup> وهو فلان بن فلان ، فالحق به .

(٢٦) نصيبين : مدينة في جنوب شرق تركيا في محافظة ماردين تقع على سفح جبل إيزلا . والمدينة تقع بين نهري دجلة والفرات ملاصقة لمدينة القامشلي السورية ، ويخترقها نهر مقدونيا أو الهرماس أو ما يعرف اليوم بنهر الجفجف .

فلما مات الرجل وغيَّب في لحدّه .. لحقت بصاحب نصيبين وأخبرته خبري وما أمرني به صاحبي . فقال : أقم عندنا . فأقمت عنده فوجدته على ما كان عليه صاحبه من الخير والعبادة والزهد في الدنيا . فوالله ما هي إلا أياماً حتى نزل به الموت . فلما حضرته الوفاة قلت له : لقد عرفت من أمري ما عرفت ، فإلى من توصي بي ؟ فقال : والله إنني ما أعلم أحداً بقي على أمرنا إلا رجلاً بعمورية (٢٧) هو فلان بن فلان ، فالحق به .

فلما مات صاحبي الثالث .. سافرت من فوري إلى عمورية لأقيم عند الرجل الصالح الذي أوصاني به . فما وصلت إلى داره وأخبرته خبري ، قال : أقم عندي . فأقمت عنده ، وإذا به والله رجل خير وعبادة على هدي أصحابه الثلاثة . وقد اكتسبت من عملي وأنا عنده في خدمته وخدمة الكنيسة ، بقرات وغنيمة . وبعد أشهر قليلة .. نزل به ما نزل بأصحابه من أمر الله . فلما حضرته الوفاة ، قلت له : إنك تعلم من أمري ما تعلم ، فإلى من توصي بي ، وما تأمرني أن أفعل ؟ فقال : والله يا بني ما أعلم أن هناك أحداً من الناس بقي على ظهر الأرض متمسكاً بما كنا عليه من ديننا ، ولكنه قد دنا وقرب زمان يخرج فيه من أرض العرب نبي يبعثه الله على دين إبراهيم ، ثم

(٢٧) عمورية : مدينة في تركيا تقع جنوب غرب مدينة أنقرة . وعمورية اليوم مدينة مهجورة بعد هجوم الخليفة العباسي المعتصم عليها عام ٢٢٢ هـ . وبقاياها تقع بالقرب من قرية حصار كوي في محافظة أفيون قره التركية .

يهاجر من أرضه إلى أرض ذات نخلٍ بين حرتين ( أرض ذات حجارة سوداء بارزة ) . وهذا النبي له علامات واضحة لا تخفى ، فهو يأكل من الهدية ولا يأكل من الصدقة ، وبين كتفيه خاتم النبوة . فإن استطعت أن تلحق بتلك البلاد فافعل .

فلما مات صاحبي الرابع ، مكثت بعده زمناً إلى أن مرَّ بعمورية نضراً من تجار العرب من قبيلة كلب ، فقلت لهم : إن حملتموني معكم إلى أرض العرب ، أعطيتكم بقراتي وغنيمتي . فقالوا : نعم نحملك . فأعطيتهم إياها وحملوني معهم . حتى إذا بلغنا وادي القرى (وادي بين الشام والمدينة المنورة) غدروا بي وباعوني لرجل من اليهود ، فصرت عند هذا اليهودي عبداً أخدمه . فما لبث أن زاره ابن عم له من بني قريظة فاشتراني منه ونقلني معه إلى يثرب . فلما رأيت النخل الذي ذكره لي صاحبي بعمورية وصخورها السوداء التي تحيط بها ، عرفتُها بالوصف الذي وصفه لي صاحبي .. وفرحت بذلك فرحاً عظيماً .

كان النبي [ حينئذ يدعو قومه في مكة .. لكنني لم أسمع له بذكر لانشغالي بخدمة سيدي وما يوجبه الرق من العمل والطاعة والحبس

ثم ما لبث أن هاجر رسول الله [ إلى يثرب ، فوالله إنني كنت لفي رأس نخلة لسيدي أعمل فيها بعض العمل وسيدي جالس تحتها ، إذ أقبل عليه ابن عم له وقال له : قاتل الله بني قيلة ( الأوس والخزرج ) والله إنهم الآن لمجتمعون بقباء على رجل قدم عليهم من مكة يزعم أنه نبي . فما أن سمعت مقالته حتى مسّني ما يشبه الحمى ، فاضطربت اضطراباً شديداً حتى خشيت أن أسقط على سيدي . فبادرت إلى النزول عن النخلة وجعلت أقول للرجل : ماذا تقول ؟ أعد عليّ الخبر . فغضب سيدي ولكمني لكمة شديدة ، وقال لي : ما لك ولهذا ؟! أعد إلى ما كنت عليه من عملك .

فلما كان المساء .. أخذت من تمر كنت قد جمعته بإذن من سيدي ، وتوجهت ببعضه إلى حيث ينزل الرسول [ . فدخلت عليه وقلت : إنني قد بلغني أنك رجل صالح ، ومعك أصحاب لك غرياء ذوو حاجة ، فهذا شيء كان عندي للصدقة وإني رأيتمكم أحق به من غيركم . فأخذت التمر وقربته إليه . فقال لأصحابه : كلوا .. وأمسك يده هو ولم يأكل . فقلت في نفسي : هذه واحدة . فلما تحوّل الرسول من قباء إلى المدينة ، جئته ببعض التمر وقلت له : إنني رأيتمك لا تأكل الصدقة ، وهذه هدية أكرمتك بها . فمد يده وأكل منها وأمر أصحابه فأكلوا معه . فقلت في نفسي : هذه الثانية . ثم

جئت رسول الله وهو بيقع الغرقد ( مكان في المدينة المنورة جعل مقبرة حيث كان يدفن أحد أصحابه . فرأيته جالساً وعليه شملتان ، فدنوت منه وسلّمت عليه ، ثم استدرت أنظر إلى ظهره لعلني أرى خاتم النبوة الذي وصفه لي صاحبي في عمورية . فلما رأني النبي [ أنظر إلى ظهره وكأنني أتثبت من شيء ، عرف غرضي ، وألقى رداءه عن ظهره . فنظرت فرأيت الخاتم فعرفته ، فانكبت عليه أقبله وأبكي . فقال النبي : ما خبرك ؟ فقصصت عليه قصتي ، فأعجب بها وسرّه أن أسمعها لأصحابه .. فأسمعتهم إياها . فعجبوا منها أشد العجب ، وسُرّوا بها أعظم السرور .

ولقد شغلني الرق بعد ذلك حتى فاتتني غزوة بدر وأحد مع النبي [ وأصحابه . فأشار عليّ رسول الله [ بالمكاتبه مع سيدي اليهودي . فكاتبته على زراعة ٣٠٠ نخلة في بستانه وأربعين أوقية . فقال رسول الله [ لأصحابه : أعينوا أخاكم . فأعانوني بالنخل ، فرجل يأتيني بثلاثين فسيلة ، ورجل بعشرين ، ورجل بخمس عشرة ، ورجل بعشر .. حتى اجتمع لي ٣٠٠ فسيلة . فقال له النبي [ ( في معنى حديثه ) : اذهب يا سلمان وجهّز لها الأرض واحضر لها ، فإذا فرغت فأتني فأكون أنا من يضعها بيديه في مكانها . فلما فرغت من تجهيز الأرض وحرثها ، جئت فأخبرته .

فخرج رسول الله [ إلى البستان ، وجعلنا نقرب إليه الفسيلة فيضعها بيده الشريفة في حضرها . فوالذي نفسي بيده ما ماتت منها فسيلة واحدة . فأدبت حق النخل وبقى عليّ المال .

فسأل النبي [ أصحابه عني وقال : ما فعل الفارسي المكاتب ؟ فدُعيت له ، ولما رأيته أعطاني قطعة ذهب مثل بيضة الدجاجة كان قد كسبها من بعض مغازيه ، وقال : خذ هذه وأدّي بها ما عليك يا سلمان . فقلت : وأين تقع هذه يا رسول الله مما علي ؟ ( فالمال الذي عليّ هو أربعين أوقية ، وهذه القطعة من الذهب لا تساويها . فقال : خذها فإن الله سيؤدي بها عنك . قال فأخذتها فوزنوها ، فوالذي نفس سلمان بيده كانت أربعين أوقية ، فأوفيتهم حقهم وعتقت . وبعد تلك الحرية من الرق وحبسه .. شهدت مع رسول الله المشاهد كلها ولم يفتني معه شيء منها .

والى هنا انتهى حديث الباحث عن الحقيقة سلمان الفارسي رضي الله عنه ، لكن قصته وكرم الله عليه وتوفيقه له لم ينته بعد . ففي

العام ١٥ هـ وبعد معركة القادسية والمدائن وهزيمة الجيش الفارسي فيهما على أيدي المسلمين ، هرب كسرى الفرس من المدائن - عاصمة الدولة الفارسية - تاركاً إياها غنيمة للمسلمين أرضاً من أرضهم تحت حكمهم ونفوذهم . فأصبح ملك كسرى وعرشه في المدائن خالياً يتطلع لحاكم جديد يتربع عليه ويحكمه بالعدل والسوية . فاختر أمير المؤمنين عمر بن الخطاب - رضي الله عنه - سلمان الفارسي أميراً على المدائن .. أميراً على أكبر مدن الأرض في ذلك الزمان . فأضحى العبد الذي كان يُباع ويشترى أميراً سيداً مطاعاً على طول البلاد وعرضها . فصدق الله الملك العظيم في قوله : " قل اللهم مالك الملك ، تؤتي الملك من تشاء ، وتنزع الملك ممن تشاء ، وتعز من تشاء ، وتذل من تشاء ، بيدك الخير ، إنك على كل شيء قدير " ( ٢٨ ) .

أعجبتني كثيراً قصة الفتى سلمان رضي الله عنه وبحثه المخلص المستميت عن الحقيقة بعدما تجرد من كل موروثه الاجتماعي والثقافي والديني ليصيب الدين الحق . بحثه الذي جرد به عقله عن الأهواء والأطماع وحفظ النفس ليرك له الحكم المنطقي العادل على ما يلاقيه من الأديان . أنظر إليه وهو يزهد بتدليل والده له ، وهو يهرب من

أموال أبيه وبساتينه وحسبه ومكانته في قومه ، وهو يتحمل حبس والده له وتهديده ووعيده . أنظر إلى سلمان وهو يهجر وطنه ووالديه وأحابيه ويقصد الشام متحملاً السفر ومفاجأته ومجهولاته . يعرف مكان سلال الذهب التي خبأها راعي الكنيسة الأول ولا يأخذ منها شيئاً ، ويدل الناس على الكنز كله . يقيم ويخدم زمناً معلميه من رجال الكنيسة الذين ظهر له صلاحهم وزهدهم ، ويسافر لهم من الشام إلى العراق إلى تركيا إلى المدينة المنورة . ينسلخ من كل ما جمعه من الدنيا ليقدمه أجرة لمن يحمله إلى أرض العرب . يتحمل الرق والعبودية وأيامها وربما سنينها الطوال الثقال من أجل أن يكون قريباً من مكان النبي الذي اقترب زمانه .

أعجبنى سعيه الحثيث رضي الله عنه وهمته في إشباع حاجته إلى الدين ، الذي ربما أشعره باستقرار وطمأنينة فكرية روحية لم يجدها في دين المجوسية . سعياً لم يلتفت معه رغم طول الرحلة إلى الوطن والاستقرار والأطلال والأصحاب والذكريات ومراتع الصبا ، بل كان سعياً صادقاً إلى الحقيقة مهما كان موطنها ومسافاتها وأثمانها . ولعل الله العليم الرحيم العدل اطلع على قلب سلمان رضي الله عنه ويحثه الصادق عن الدين الحق ، فهده إلى أرض نبيه [ في المدينة ، ليعلن

إسلامه أمامه ويكون من جملة أصحابه . فصدق الله القائل : ( والذين جاهدوا فينا لنهدينهم سبلنا ، وإن الله لمع المحسنين ) (٢٩) .

لعلك الآن عزيزي القارئ تبادلني الإعجاب بهذه القصة .. أليس كذلك ؟ لكن رويدك لا تذهب بإعجابك بعيداً ، وانتظر حتى تسمع مني قصتي التالية التي أدهشتني واستوقفتني كثيراً كما استوقفت غيري من الكتاب والعلماء والصالحين . فبطلها كان أنموذجاً فريداً في التأمل والتحرّي والتجرد والزهد . فلم يكن بحثه بحث مقارنة بين حق وضلال ، أو نهار وليل ، أو بين دين سليم واضح في منطقته ومنهجه وعقائده وبين أديان أخرى أشركت وثلت وشرقت وغربت ، لكنه كان بحثاً صادقاً في أعمال صالحة قدمها ، وتأملاً عميقاً في علوم علمها ، وتمحيصاً وتدقيقاً في خير كثير أرشد إليه !! بحث صعب لم أر له مثيلاً . اسمع مني قصة محمد بن محمد بن محمد بن أحمد الطوسي ( ٤٥٠ - ٥٠٥ هـ ) .

برع محمد الطوسي ( المعروف بالإمام أبي حامد الغزالي ) بفنون شتى من العلم مثل الفقه وأصول الفقه والخلاف والمنطق والفلسفة ، وصنّف فيها كتباً مبهرة رصينة ، اشتملت على شروح وعبارات تعجز الأدباء والبلغاء

عن أمثالها . كان شديد الذكاء ، مفرط الإدراك ، قوي الحافظة ، صاحب حجة وبيان . كان الإمام أبو المعالي الجويني إمام الحرمين يقول فيه : الغزالي بحر مغدق . وقال تلميذه محمد بن يحيى : الغزالي هو الشافعي الثاني . وقال عنه خطيب نيسابور أبو الحسن عبدالغافر بن إسماعيل : الغزالي حجة الإسلام وإمام أئمة الدين ، لم ترَ العيون مثله لساناً وبياناً ونطقاً وذكاءً وطبعاً ( طبقات الشافعية للسبكي ٦ / ١٩١ ) .

قَدِمَ في صباه من طوس إلى نيسابور ( كلا المدينتين في شمال شرق إيران ) قاصداً دروس إمام الحرمين الجويني ، فلازمه وجداً واجتهد في دروسه ، حتى ظهرت نبوغته ، وعلت مكانته ، وفاق أقرانه . فلما مات الإمام الجويني ( الذي عدّه المؤرخون صاحب الأثر الأكبر والأخصب على تكوين فكر الغزالي ) ، خرج الغزالي إلى الوزير نظام الملك في بغداد الذي كان مجلسه عامراً بأكابر العلماء وفحولهم - لإجلاله ودعمه الدائم لهم - فحضر مجلسه وناظر العلماء بين يديه . فقهر الغزالي خصومه ، وعلت حُججه وبراهينه ، واعترف الجميع بعلمه وتنوع ميادينه . وعندئذ .. تلقاه الوزير نظام الملك بالتعظيم والتبجيل ، وأقرَّ له بالفضل وعلو الإمامة . فبالغ في الإقبال عليه وولاه أمر التدريس في مدرسته النظامية في بغداد ،

التي كانت بمثابة الجامعة الأولى في العالم العربي والإسلامي آنذاك .

توجه الإمام الغزالي إلى المدرسة النظامية عام ٤٨٤ هـ ، وبدأ التدريس والفتيا والتأليف فيها وعمره ٣٤ عاماً . فأعجب الناس بفقْهه وعلومه ، وحججه وبراهينه ، وفصاحته وبيانه ، وكمال فضله وجمال إشاراتِه . أحبه الناس فصار عظيم الجاه ، عالي الرتبة ، مسموع الكلمة ، عالي الحشمة والدرجة ، يغلب صيته صيت الأكابر والأمرء ودار الخلافة في بغداد . بل أصبح مشهوراً في الآفاق ، تُضرب به الأمثال وتُشد إليه الرحال ، ويتقاطر على مجلسه آلاف من طلاب العلم ، ومئات من العلماء الكبار أصحاب العمائم العظيمة . لقد صار اسمه وعباراته تتذكرها حلقات العلم في كل حذب وصوب . سُنل عنه الإمام علي بن عبد الكافي السبكي فقال : وماذا يقول الإنسان في الغزالي وفضله واسمه قد طبقا الأرض ( طبقات الشافعية ٦ / ٢٥٣ ) . وقال الإمام الذهبي عنه : الإمام البحر ، حجة الإسلام ، أعجوبة الزمان ، صاحب التصانيف والذكاء المفرط ( سير أعلام النبلاء ١٩ / ٣٢٢ ) . لكنه عند تلك الشهرة والمكانة العلمية التي سما فيها بسرعة إلى الأوج ، وبعد أن ملأ قلوب العامة والخاصة إعجاباً وتبجيلاً ، تجرّد من ذلك الجاه كله ولبس لبس الفقراء . لبس الفقراء !! لماذا يا إمام !! إنه قراره العجيب

الذي أدهشني وأدهش غيري من الناس . لقد قررتك النظامية والنزول عن صدارته فيها .. لقد قرر أن يترك مجده وشهرته وراء ظهره ! هل تصدق هذا ؟ ما الأمر ؟ ما الذي حصل له أو وقع عليه ؟! هل هو حسد حاسد ؟ أم غيرة عالم ؟ أم إنه غضب سلطان ؟

إنه قد سبر غور نفسه ليشاهد فيها آفات قلبية تكاد تفتك به وتذهب بأخرته . لقد رأى في نفسه ( كما صرَّح عن ذلك في كتابه المنقذ من الضلال ) إقبالا على مجد الأستاذية والتعليم ، وتباهايا ممقوتاً على الآخرين بالعلوم ، واستخفافاً بالمنظرين والخصوم . لقد وجد في نفسه حب الظهور ، البحث عن الشهرة ، منافسة الأقران ، وقصداً لاهناً وراء المجد الدنيوي . فلما رأى كل تلك العلل النفسية والأمراض القلبية قد غشيتة ، أصابه شعور بالامتعاض مما هو فيه ، وتسرب إليه فتور كره إليه الاستمرار في عمله . فأعرض عن النظامية ، ولبس لبس العامة الفقراء ، وقصد بعد ذلك الحج إلى بيت الله الحرام . كان ذلك عام ٤٨٨ هـ .

وبعد أن حجَّ الغزالي رحمه الله في تلك السنة ، اتجه إلى الشام على هيئة الفقراء وأقام فيها أياماً . ثم قصد بيت المقدس فجاوره مدة ، ثم عاد إلى دمشق واعتكف في الجامع الأموي أسفل المنارة الغربية متنكراً

بزي عامي فقير كي لا يطلع على حاله أحد . كان إذا لاحظ تنبه الناس إلى علمه وكاد أن ينفذ أمره بينهم ، غاب عن البلدة أياماً ، ثم عاد إليها بمظهر آخر من المسكنة والفقرو قد نسي الناس ذكره . اعتكف في الجامع الأموي على العبادة والطاعة ، والاستغفار والتسبيح ، وتطهير النفس من الرعونات والأمراض ، وصرف النية وثنيها عن طلب الرئاسة والصدارة . بدأ الغزالي مرحلة تهذيب النفس من المكدرات والنواقص والردائل ، وتحليلتها بالذكر والفضائل ، وتحسينها بلزوم الطاعات وقراءة سير الأوائل . فما أن استمر في ذلك حتى انقلب شيطان التباهي وطلب الجاه إلى سكون في النفس ، وكرم في الأخلاق ، وقصر في الأمل ، واشتغال جاد في أمر الآخرة . ومع بداية هذا التدريب على هذا الانضباط النفسي الأخلاقي ، بدأت يده تخط كتابه الشهير المتاع " إحياء علوم الدين " .

كتابه الإحياء الذي يعكس إفاقته وصحته من أحلام الصدارة والزعامة التي غشيتها في بغداد ، ونضجه الفكري وتعافيه النفسي السلوكي الذي ظهر عليه بعد أن هرب من بغداد وهجرها إلى العزلة والتأمل في دمشق . فيها هو يسطر عشرات الصفحات في المجلد الأول عن العلوم المحمودة والمذمومة ، وآفات المناظرة والجدال ، وعلماء السوء وعلماء الآخرة ، منبهاً بها الناس

ولا سيما العلماء وطلبة العلم من خطر الإنجذاب وراء شهوات النفس من حب الظهور ، وإتقان الجدل ، وانتقاص المخالفين والأقران . فهي شهوات لا تأتي إلا بالآثام والأسقام من كذب وإفتراء وكره وحسد وبغض وغيبة . فأتى بعبارات منتقاة رائعة للسلف الأوائل ، أو شيئاً من سيرتهم يبين فيها حرصهم على سلامة النية والقصد ، وانتباههم لمزالق التعلق بالدنيا والشهرة والتقرب إلى السلطان .

فروى الغزالي عن ابن عمر رضي الله عنهما أنه يُسأل عن عشر مسائل ، فيجيب عن واحدة ويسكت عن تسع . وروى عن عبد الرحمن بن أبي ليلى قوله : أدركت في هذا المسجد ١٢٠ من أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم ما منهم أحد يُسأل عن حديث أو فتيا إلا ودَّ أن أخاه كفاه ذلك . وروى عن أبي حصين الأسدي قوله : إن أحدهم يُفتي في مسألة لو وردت على عمر بن الخطاب رضي الله عنه لجمع لها أهل بدر .

كما روى الغزالي عن الإمام الشافعي رحمه الله قوله : وددت لو انتفع الناس بهذا العلم وما نُسب إليَّ شيء منه . وقوله : ما ناظرت أحداً قط فأحببت أن يخطئ . وقوله : ما كلمت أحداً قط إلا أحببت أن يُوفق ويُسدد

ويعان ويكون عليه رعاية من الله وحفظ ، وما كلمت أحداً قط وأنا أبالي أن يبين الله الحق على لساني أو لسانه . وقوله : ما أوردت الحق والحجة على أحد قط فقبلها مني إلا هبته واعتقدت محبته ، ولا كابرني أحد على الحق ودافع الحجة إلا سقط من عيني ورفضته .

وأورد قول الشافعي في الإمام مالك رحمه الله : إنني شهدت مالكا وقد سُئل عن ٤٨ مسألة ، فقال في ٣٢ منها : لا أدري ( قال الغزالي معلقاً : ومن يُرد غير وجه الله تعالى بعلمه فلا تسمح نفسه بأن يقر على نفسه بأنه لا يدري ) .

وروى الغزالي عن الإمام أبي حنيفة رحمه الله أن يزيد بن هبيرة عرض عليه أن يكون حاكماً على بيت المال فأبى ، فضربه ٢٠ سوطاً وما أجابه إلى طلبه ( قال الغزالي معلقاً : فانظر كيف هرب أبو حنيفة من الولاية واحتمل العذاب ) .

وروى عن ابن مسعود رضي الله عنه قوله : إذا مالت قلوب العلماء إلى حب الدنيا وإيثارها على الآخرة ، فعند ذلك يسلبها الله تعالى ينابيع الحكمة ويطفئ مصابيح الهدى من قلوبهم . فيخبرك عالمهم حين تلقاه أنه يخشى

الله بلسانه والفضور ظاهر في عمله ، فما أخصب الألسن يومئذ ! وما أجذب القلوب ! فوالله الذي لا إله إلا هو ما ذلك إلا لأن المعلمين علموا لغير الله تعالى ، والمتعلمين تعلموا لغير الله تعالى .

وروى عن ابن السماك رحمه الله قوله : كم من منكر بالله ناس له ، وكم من مخوف بالله جريء عليه ، وكم من مقرب إلى الله بعيد عنه ، وكم من داع إلى الله فار منه ، وكم من تال لكتاب الله منسلخ عن آياته .

كذلك سطر الغزالي في كتابه هنا وهناك عبارات مليحة مشرقة جميلة منها قوله : إياك أن تشتغل بما يصلح غيرك قبل إصلاح نفسك ... فما أشد حماقة من دخلت الأفاعي والعقارب تحت ثيابه وهمت بقتله ، وهو يطلب مذبة يدفع بها الذباب عن غيره ممن لا يغنيه ولا ينجيه مما يلاقيه من تلك الحيات والعقارب ( ١ / ٥٨ - ٥٩ ) . وقال : إن القلب إذا فرغ من المذموم امتلأ بالمحمود ، والأرض إذا نُقِّيت من الحشيش نبت فيها أصناف الزرع والرياحين ( ١ / ٥٩ ) . وقال : انظر إلى مناظري زمانك اليوم كيف يَسْوَدُّ وجه أحدهم إذا اتضح الحق على لسان خصمه ؟ وكيف يخجل به ؟ وكيف يجهد في مجاهدته بأقصى قدرته ؟ وكيف يذم من أفرمه طول عمره

٩ ثم لا يستحي من تشبيه نفسه بالصحابه رضي الله عنهم في تعاونهم على النظر في الحق ( ١ / ٦٤ ) . وقال : وهمة الرجل مع قره عينه ، فإن كانت قره عينه في الدنيا انصرف لا محالة إليها هممه . ولكن مع هذا فلا ينبغي أن يترك المجاهدة ورد القلب إلى الصلاة وتقليل الأسباب الشاغلة ، فهذا هو الدواء المر ، ومرارته استبشعته الطباع وبقيت العلة مزمنة وصار الداء عضالاً . حتى إن الأكابر اجتهدوا أن يصلوا ركعتين لا يحدثوا أنفسهم فيها بأمور الدنيا فعجزوا عن ذلك . فإذن لا مطمع فيه لأمثالنا ، وليته سلم لنا من الصلاة شطرها أو ثلثها من الوسواس لنكون ممن خلط عملاً صالحاً وآخر سيئاً ( ١ / ٢١٩ - ٢٢٠ ) .

قارئ الكريم .. يقع كتاب الإحياء في أربعة مجلدات ، وما كتبه هنا إنما هو نزر يسير جداً من المجلد الأول مما أحببت أن أهديه إياك من لطائف الإمام وروائعه ، وإلا فالكتاب قد زخر بعلوم كثيرة شاملاً التفسير والعقيدة والفقه والذكر والدعاء والآداب والأخلاق والرقائق والبلغة والفلسفة وعلم الكلام والنفس والتربية ، ولك الخيار أن تبحر وتستمتع مع أيها شئت . عاب بعض العلماء على الكتاب كثرة الأحاديث الضعيفة والموضوعة فيه ، لكن الإمام والمحدث الحافظ زين الدين العراقي

رحمه الله عالج هذا الخلل ، فخرَّج أحاديث الإحياء وبين الصحيح منها والضعيف في كتاب ذيله على الإحياء أسماه المغني عن الأسفار ، فسدَّ هذه الثغرة وسدد عمل أخيه ، فرحمهما الله جميعاً .

هو الإحياء الذي كتبه صاحبه وقد ترك الدنيا وراءه ، وصفى ذهنه من مشتتاتها وهمومه ، وفرَّ إلى الله ونسي زعامته وخصومه . فانظر بأي نور يبصر ، وبأي مداد يُملي ويكتب . فلا تعجب كيف أصبح كتابه عظيماً ذائع الصيت ، أقبلت عليه الناس ، وسارت به الركبان شرقاً وغرباً .

اتفق يوماً والغزالي جالس في صحن الجامع الأموي وجماعة من العلماء المفتين يتمشون فيه ، أن جاء قروي يستفتي العلماء في أمر له ، لكنهم لم يعرفوا جواباً لسؤال القروي واعتذروا له . فعزَّ على الغزالي عدم إرشاده ودوام حيرته واستفهامه ، فدعاه وأجابه عن كل مسألتة . فأخذ القروي يهزأ به ويقول : كبار المفتين ما أجابوني ، وأنت فقير عامي تتجرأ على الإجابة . فانتبه المفتون إلى لقاء الغزالي بالقروي بعد أن تعالَى صوت القروي الساخر ، فدعوا

القروي وسألوه : ما الذي حدثك به هذا العامي ؟ فشرح لهم الحال وأطلعهم على الإجابة التي سمعها منه . فاندھشوا من تلك الإجابة المفصلة الدقيقة ، وعرفوا أنها إجابة عالم جهنم كبير وليس إجابة عامي جاهل . فجاءوا إلى الغزالي مسرعين قد أحاطوا به يستخبرونه عن اسمه وحاله . فلما تعرّفوا إليه سألوه أن يعقد لهم مجلس علم يومي في صحن الجامع الأموي . فقال في نفسه وهم يسألونه ذلك : من هذا هربت . فما أن أرحى الليل سدوله حتى سافر من ليلته وترك دمشق .

أخذ الغزالي يجول في البلاد ، ويزور المشاهد والمساجد ، فزار مصر والإسكندرية وأقام بها مدة ، وأحيانا كثيرة أقام في الصحاري والبرية . امتدت هجرته لبغداد أو رحلة العزلة هذه نحواً من عشر سنين ، أغلب أيامها قضاها في دمشق . يروض نفسه ويجاهدها ، ويكلفها مشاق العبادات بأنواع القرب والطاعات .

وقد روى ابن العماد في كتابه ( شذرات الذهب ) عن أبي بكر بن العربي العالم المالكي الشهير قوله : رأيت الإمام الغزالي في البرية سائحاً بيده عكازه وعليه ثوب مرقع ، وكنت قد رأيتة في بغداد وقد أحاطه في مجلسه

نحو من ٤٠٠ عمامة من أكابر الناس وأفاضلهم يأخذون عنه العلم . فدنوت منه وسلّمت عليه وقلت له : يا إمام أليس تدريس العلم في بغداد خيراً من حالك هذه ؟ فنظر إليّ شزراً وقال : لم يكن ذلك لله . ثم أعرض عني وأنشد يقول :

تركت هوى ليلى وسعدى بمعزل      وعدتُ إلى مصحوب أول منزل  
ونادتنني الأشواق مهلاً فهذه      منازلٌ من تهوى رويدك فانزل  
غزلت لهم غزلاً رقيقاً فلم أجد      لغزلي نَساجاً فكسرت مغزلي

عزيزي القارئ .. قبل أن أكمل لك القصة وماذا حصل فيها ، أريد أن أطلعك قبل كل شيء وفي هذا الموضع على سرّ دهشتي ببطلها الإمام الغزالي رحمه الله . طالب علم صغير طموح استطاع بفضل الله وما وهبه من ذكاء ومواهب أن يحضر بعد سنين ليست بالقليلة من الجد والسهر والتعب اسمه بعقول البشر ، وتتصدر عباراته مجالس العلم والتدريس ، ثم ينسلخ من كل ذلك الجاه الذي غارت منه السلاطين والأمراء ليبدو كالعامة الفقراء . عالم يجلس تحت كرسيه بإصغاء وانبهار آلاف من طلبة العلم ومئات من العلماء ، ثم وفي أثناء ذلك العز والسلطان يلتفت إلى قلبه المريض ليجده

وقد نخرته العلل النفسية من حب الدنيا والتباهي والفوز على الخصوم ،  
ليقرر العزلة عشر سنين يعالج فيها ذلك القلب المثقل بالأسقام ، غير أنه  
ولا حزين على اندثار اسمه وعزه وذكره . فهل رأيت اليوم عالماً بشجاعته  
وفطنته وخوفه على ضياع آخرته ؟!

قارئ الكريم .. كيف لأحد من الناس وسط زحمة وزهو العلم والشرف  
أن يمحص ذاته هذا التمحيص ، ويأتي إليها عامداً بمنخل عقلي نفسي  
يكشف فيه أعمال خير قدمتها خالصة لله ، وأعمال قدمتها ذاته سمعة  
ورياء ؟! ألا يدهشك هذا ويستوقفك ؟ كثيراً ما أتعجب وأتذكر هذا كلما  
رأيت إنساناً واقعاً في حرام بين أو عمل محظور صريح .

أتعجب من إنسان له مال في مصرف ربوي أو يعمل فيه ، كيف يسمع  
تهديد الله للمرابين في سورة البقرة بقوله : ( يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله  
وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين ، فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من  
الله ورسوله ) ، ثم هو يقرب منه ويتعامل به ويتجرأ على حرب الله ورسوله  
هو لا يقوى على ميكروب صغير لا يرى حتى بالمجهر العادي يسقطه  
أياماً محموماً ضعيفاً ، ومع ذلك يندفع غير مبال بحرب جبار السموات

والأرض . والإمام الغزالي على الجهة الأخرى يُفلي أعماله النافعة بين أعمال خالصة لله وأعمال سمعة ورياء .

أتعجب من امرأة عرفت أن الإجماع قد انعقد بكل عصر على وجوب الحجاب ، وهي مع بيان هذا لها تجادل وتماطل وتسوّف ، وتترك مصير آخرتها لشیطانها وهواها ومجاملة صديقاتها . والغزالي في مقابل ذلك يعتزل الدنيا وزينتها عشر سنين يعتذر فيها لله ويرجو عفوّه عن أعمال خیر ومجالس علم ونفع ظنها غير خالصة لله .

عزيزي القارئ .. أظنك بلا شك ستتذكر رحلة الغزالي وعزلته كلما رأيت الناس وقد تساهلوا في الوقوع في المحظورات والممنوعات ، أو تكالبوا على الدنيا وتناسوا فيها القيم والأخلاق .

وبعد تلك العزلة الطويلة التي قضاهها بين البلاد والصحاري والقفار ، عاد إلى بغداد عاقداً فيها مجالس الوعظ ومحدثاً بكتابه الإحياء . ثم

ما لبث أن عاد إلى وطنه ومسقط رأسه طوس ، مشغلاً بالذکر والتذكير ، وفتحاً داره للزائرين والمستنصحين والمتعلمين . وشاء الله عز وجل له أن يعلو شأنه واسمه يوماً بعد يوم ، وتنتشر مؤلفاته انتشاراً سريعاً في أنحاء الشرق والغرب ( لا سيما الإحياء والأربعين في أصول الدين ) .

سمع وزير خراسان فخر الملك بمكانة الإمام الغزالي وعظيم شأنه ، فقصده بزيارة يطلع فيها على أمره ويستفيد منه . فلما جلس إلى الغزالي وسمع منه ، وتحقق من درجته وكمال فضله وصفاء عقيدته ونقاء سيرته ، تأثر بنصائحه ووعظه ، وازدادت مكانته في نفسه ، وطلب إلى الغزالي ورجاه ألا يبقي علمه وكلماته بمعزل عن الناس ، وألح عليه أن يرحل إلى نيسابور مدرساً في المدرسة الميمونية النظامية . فلم يجد الغزالي بداً من الاستجابة لطلب الوزير فخر الملك ، فأصبح في نيسابور مدرساً يفيد القاصدين ويعلم الراغبين ، بعيداً عن طلب الشهرة والجاه وممارسة الأقران ومخاصمة المعاندين والمتفيهقين .

يقول ابن عساكر نقلاً عن خطيب نيسابور عبد الغافر الفارسي ( وقد كان معاصراً للغزالي ) : وقد زرتة مراراً لدى رجوعه إلى نظامية نيسابور

أتلمس وأبحث فيه عن الصفات التي كنت قد رأيتها فيه من التباهي على الأقران ، والنظر إليهم بعين الازدراء والاستخفاف اغتراراً بما رُزق من البسطة في النطق ، والعمق في الدراية والعلم ، وسرعة الخاطر ، وجمال العبارة . فرأيته أنه قد صار إلى الضد من ذلك كله ، سمحاً ليناً متواضعاً ، مصفىً عن تلك الكدورات كلها . ظننت في نفسي في بداية الأمر أنه كان متلفعاً بجلباب التكلف ، يتظاهر بما ليس فيه تجملاً وطلباً لمزيد من المدح والثناء ، ولكني أيقنت أن الأمر على خلاف ذلك ، وأن الرجل قد أفاق من الجنون .

وبعد ذلك بزمن .. ترك التدريس في نظامية نيسابور وعاد إلى طوس ، متخذاً إلى جوار بيته مدرسة لطلبة العلم ، وقد وزع أوقاته على قراءة القرآن ، والوعظ والإرشاد ، والعودة للتدريس ، والاشتغال بالحديث ومجالسة أهله ، ومطالعة الصحيحين البخاري ومسلم . قال الإمام الذهبي وابن عساكر وغيرهما : ولو عاش لسبق الكل في فن الحديث وعلومه ، لكن الأجل عاجله يوم الاثنين ١٤ من جمادى الآخرة سنة ٥٠٥ هـ . انتهت قصة الغزالي وانتهى بفضل الله ونعمته ومنته كتابي عند هذا الحد ، فإن انتفعت بما قرأت ، أو انتفع به أهلك أو أبناؤك أو

طلابك ، فأسألك أن تدعو لي ، وتؤمن على دعائي هذا .

اللهم زدني قرباً منك وصلبة بك . اللهم أحييني مؤمناً مخلصاً لك وأمتني مؤمناً مخلصاً لك وابعثني مؤمناً مخلصاً لك ، اللهم أحييني وأنت راضٍ عني وأمتني وأنت راضٍ عني وابعثني وأنت راضٍ عني ، اللهم أحييني سعيداً وأمتني سعيداً وابعثني سعيداً . اللهم أرزقني الفردوس الأعلى وخذني فيها ولا تضعني في النار طرفة عين . اللهم عُدني من فتنة المسيح الدجال ، وفتنة المحيا والممات ، ومن عذاب القبر وظلمته ووحشته وقبضته . اللهم ظللني بظلك يوم لا ظل إلا ظلك . اللهم أرزقني شهادة في سبيلك خالصة لوجهك ، مقبل فيها غير مدبر . اللهم أرشدني واهدني ووجهني وادفعني إلى ما فيه فلاح ونجاح وعزٍّ وشرفٍ في الدنيا والآخرة . اللهم يا معلم إبراهيم علمني ويا مُفهم سليمان فهمني . اللهم زدني بسطة في العلم والجسم . اللهم أرزقني الحلم والأناة والحكمة وفصل الخطاب . اللهم إني أسألك من خير ما سألك منه عبدك ونبيك محمد [ وأستعيذك من شر ما استعاذك منه عبدك ونبيك محمد ] . اللهم هب لنا من أزواجنا وذرياتنا قرة أعين ، واجعلني للمتقين إماماً .. قولوا آمين ، ولكم مثله إن شاء الله تعالى .

لكم كتبته أيها الشباب .. كتبته إلى من أحب

obeyikandi.com

## الفهرس

٢	المقدمة
٥	كيس الدنانير
٢٥	لقد شهدتا
٣٩	الحصن المنيع
٥٥	الشكايات الأربع
٦٩	دكان الخضرجي
٨٥	الصبي القاتل
١٠٩	البستان المغصوب
١١٧	عقد اللؤلؤ
١٢٧	الرؤيا المنقذة
١٥٣	محمد الأمي
١٦٩	الخسارات الثلاث
٢٧١	الرحلات الخمس

معسكرنا التربوي القادم

# أوروبا

ألمانيا - النمسا - سويسرا - إيطاليا

٨/١٣ - ٢٠١٣/٩/٤

## فئة رحلتنا

تنمية جادة للمعارف والمهارات والقيم  
نمو ملحوظ للعقل والروح والجسد  
مزج فريد للتعليم والتربية والتسلية

## رحلتنا

تنتقل من الدورة وعلى الخطوط الجوية القطرية  
للشباب من الأعمار ١٢ - ١٦ عاماً  
سعر الرحلة ٢٢ ألف ريال قطري

## رحلاتنا القادمة

ماليزيا - استراليا

٧/٢٢ - ٢٠١٥/٩/٢

السعر : ٥٢ ألف ريال قطري

استراليا

٨/٢٣ - ٢٠١٤/٩/٢٣

السعر : ٤٤ ألف ريال قطري

يبدأ التسجيل فيه ٢٠١٢/١٢/١



sskbio@hotmail.com + ٩٦٥ - ٩٩٨٩٤٦٩٧



dralkraibani + ٩٦٥ - ٦٦٠٠٨٤٨١



د. سعد الكريباتي



د. إسماعيل الشطي



أ. أحمد الفطحي

١٧ عاماً في إدارة الرحلات الشبابية  
نزلنا فيها أكثر من ٢٢ بلداً حول العالم



# دورات

## الدكتور سعد الكرياني

بناءً على أبحاث الدماغ وأحدث دراسات التربية والتعليم

### صناعة التفوق

لطلبة المرحلة الثانوية والجامعية

المدة التدريبية ٥ أيام - ٤ ساعات يومياً

السعر ٢٠٠ د.ك

### التدريس الفعال

للمعلمين والمعلمات

المدة التدريبية يومين - ٤ ساعات يومياً

السعر ١٠٠ د.ك

### تفوق الأبناء صناعة الآباء

للآباء والأمهات

المدة التدريبية يومين - ٤ ساعات يومياً

السعر ١٠٠ د.ك



sskbio@hotmail.com



dralkraibani



saad alkraibani



النسخة الإلكترونية للكاتبين تجدونها في  
مكتبة نون علم موقع الأب ستور



## د. سعد سعود الخرياني

دكتوراه التربية الخاصة  
والإرشاد النفسي  
Ball State University

دكتوراه التربية  
Washington Inter. Univ.

ماجستير التربية الخاصة  
تربية الوهوبين والنفوسين  
Univ. of Northern Colorado

ماجستير التربية  
Washington Inter. Univ.

بكالوريوس التربية  
Kuwait University

مدرس مادة العلوم والأحياء  
للمرحلة الثانوية  
من ١٩٩٢ - ٢٠٠٣

حرب دورة صناعة النفق  
لطلبة وضاليات المرحلة  
الثانوية والجامعية

معد ومقدم برنامج  
صناعة النفق  
ورحلة النجاح  
وبين العالم والتعلم

مؤلف كتاب  
كيف أصبحوا عظماء  
وله أبحاث علمية منشورة

منذ أن كنت طالباً في المرحلة الابتدائية وأنا أعشق  
القصص ، ومنذ أن كنت طالباً في المرحلة الثانوية  
وأنا أجمع افواش والحكم والقصص المميزة .  
وأكتبها في ملفات وكراسات خاصة بها ، حتى كتبت  
منها أكثر من ٢٠ كشكولاً كبيراً .

لم تكن القصص جميعها بمسنوى واحد من  
التشويق والإثارة وتعدد الأحداث وعمق المشاعر ..  
القليل منها هي التي سيزن بهذه المعايير المهمة .  
القليل منها التي خطفت روحي وبصري وسمعي  
معها . القليل منها التي انطعت في ذاكرتي ، فما  
زلت أتذكر تفاصيلها وأحداثها وتنوع انفعالاتها ..  
يا لسحر هذه القصص وقوة تأثيرها على الأفكار  
كباراً وصغاراً .

وهنا اليوم اخترت لك في هذا الكتاب أيها المتعلم  
وأيها المعلم وأيها المربي أجمل ما قرأت من هذه  
القصص التي أملا، أن تعجب وتؤثر فيك وتقدمها  
باحترافية وتشويق لأحبائك وجلسائك .. قصص ما  
زالت إلى اليوم محفورة في ذاكرة صلابي سنين  
وسنين ، نسرجع بها أحلى أوقات التعليم التي  
فضيناها معاً .

## المؤلف

# قصص أعجبت طلابي

17 قصة واقعية رائعة