٦- كن أكثر عطاءًا

وهذا لأنك بالعطاء سوف تجعل حياة غيرك رائعة، ومن ثَمَّ ستصبح حياتك أنت أفضل من رائعة.

لأن العطاء يمنح صاحبه سعادة غامرة وبهجة صادقة.

وبالعطاء سوف تفتح خزائن الله لتستمد منه سبحانه عطاءه وكرمه، لأنك لست بأكرم من الله ولا أكثر عطاءًا منه سبحانه، فإذا أعطيت غيرك شيء فثق تمامًا بأنك سوف تأخذ مكانه أشياء من الكريم المنان «**جل فى علاه**»، وبالعطاء ستشعر بالصلاح وبالنور الذى يضئ لك الطريق، وبالعطاء سوف تأخذ أكثر مما أعطيت، وصدق من قال «**إنه قانون الكون، عليك أن تعطى قبل أن تأخذ، فلابد من زرع البذور قبل حصاد ثمارها وكلما زاد حجم ما نزرعه زاد حجم المحصول، ونحن مباركون طالما باد رنا بالعطاء للآخرين، وفى النهاية سنستعيد ما يفوق ما زرعناه**».

حقا، فلن تنال شيئا من الدنيًا ما لم تعطى مكانه شيئًا آخر. فلكى تنجح فى حياتك فلابد وأن تعطى من راحتك ومجهوداتك فى سبيل

ذلك، ولكى تنجح فى إكتساب حب الناس لك فلابد وأن تعطهم بعضا من إهتماماتك ووقتك فى سبيل إدخال البهجة والسرور على قلوبهم، فلكى تأخذ لابد وأن تعطى أولا، وهذا قانون لا يتغير ولا يتبدل.

فنحن بالفعل ما أن نولد حتى نكتسب نقيضة أساسية وهى: **الأنانية**. فنعتقد أن العالم يدور فى فلكنا وأن كل من حولنا لابد وأن يعمل على راحتنا وسعاد تنا. فنجد من يقوم على تلبية كل احتياجاتنا، ومن ثم نبدأ فى الحصول على هذه الأشياء من هؤلاء الناس. وبعدها نصبح أكثر شراهة

لدرجة أن لا شيء يرضينا. ومع تقدمنا فى العمر لا نرى فقط جميع ما لدى غيرنا، بل نشاهد ونسمع الإعلانات كل يوم وهى تحثنا على إمتلاك المزيد؛ وأننا نستحقه.

فهيا ... أعطنى ... أعطنى!.

بعدها نتبين إحدى أقصى وقائع الحياة. ومن بين أولى الدروس التى نتعلمها درسان: «**لا**» بمعنى «**لا يمكنك أن تمس أوأن تمتلك هذا**» و«شارك» بمعنى «**لا يمكنك أن تمتلك كل هذا وحدك**». ومع إكتسابنا للخبرة ند رك أننا لسنا محور الكون، حتى لو كنا نود هذا. كما يبدو لنا أن من نحبهم ونقد رهم هم من يحيطوننا برعايتهم، وحبهم،

وعطاءهم. كما يخطر ببالنا أن هؤلاء هم من يجب أن نبقى بصحبتهم وليس الأناس باردى العواطف محبى ذواتهم.

ويظل يلاحقنا سؤال: أى نمط من الأشخاص نود أن نكون عليه، معطائين أم أخاذ ين؟ وكثيرًا ما يلح علينا عقلنا - بسبب ما يعتمل به كل يوم – أن نكون أخاذ ين، بل أن نأخذ كل ما هو متاح. لكن قلبنا ووعينا يبين لنا أن من الأفضل أن نكون معطائين. ومن هنا يحتدم الصراع ما دامت الحياة.

وأنا لا أوحى هنا بأن علينا بأن نزهد فى «الأشياء الجميلة» من سيارات ومنازل وملابس وحساب بالبنك وغير ذلك من متع الحياة. فلا ضير من الرغبة فيها أو فى إمتلاكها. فكثير من الناس ضحوا وعملوا بجد للحصول على مكانة مريحة فى الحياة وامتلاك بعض من تلك الأشياء التى بعدت عن متناولهم حينما كانوا صغارًا. وحينما يرون أن غيرهم يمر بنفس معاناتهم الآن، فإنهم يتذكرون أنهم قد دفعوا ضريبة ما هم عليه. فقد نالوا فى النهاية نصيبهم من الحلم. ويؤمنون بأحقية أن يتمتعوا بما حققوه.

فليست المشكلة فى أن تحصل على معيشة كريمة، وامتلاك ما يصاحب هذا من مال ومتاع. فالمشكلة تبرز حينما تصبح كل الأهمية لذلك المال والمتاع. ومن هنا نصبح عبيدًا لها. وعندها نصاب بالشراهة

التى لا تشبع. ولن نستطيع أبدًا أن نحدد الوقت الذى نقول عنده: «كفى، لقد نلت ما أريد». ولقد قابلت عددًا من البشر – وأنا متأكد أن هذا حالى وحالك أيضًا – الذين كدحوا للوصول إلى حياة كريمة، ولكن كانوا يتتوقون دوما للمزيد. ونحن نقرأ ونسمع بأخبار هؤلاء يوميًا تقريبًا. وهو ما يحدث حينما لا نفهم أن العطاء والأخذ، الحصاد والزرع، جزءان من التيار الطبيعى للحياة.

يقول أحد الأساتذة من جامعة «سان فرانسسكو» وهو من رّواد حركة التنمية الشخصية الإنسانية:-

«كان فى صباى ممثلان كوميديان أشتهرا بالعطاء بقدر شهرتهما فى عالم الفن. وكان كلاهما يتمتع بشعبية هائلة ونالا جوائز تليفزيونية وسينمائية. إلا أنهما أوليا عمل الخير الأهمية الكبرى. وكانا ولا زالا نموذجين يتم الاحتذاء بهما عند العمل على إسعاد الآخرين، وهما «دانى توماس وبوب هوب». وكان توماس – الذى عاش بين ١٩١٤ و١٩٩١ – والدًا لمارلو توماس الممثلة والمؤلفة، وأشهر ما قدمه برنامجاه the danny thomas Show andMake Room for Daddy هما من أشهر البرامج التليفزيونية العائلية فى عصره. إلا ما كان يراه توماس الشيء الأشد أهمية – بعد إيمانه وعائلته – هو ما يقدمه من عون لمستشفى أبحاث أمراض الطفولة، والذى أسسه فى ممفيس عام ١٩٦٢.

فلقد تبرع بأغلبية ثروته وخصص آخر ٣٠ عاما فى حياته لمساعدة الأطفال المرضى. ولقد نال عددًا لا يحصى من الجوائز الإنسانية، بما فيها ميدالية الشرف من الكونجرس. وقد آمن بأن النجاح الحق يكمن فى العطاء لا الأخذ، فلا علاقة للنجاح فى الحياة بما تتحصل عليه أو تنجزه لنفسك. بل بما تفعله لغيرك.

أما هوب – الذى عاش بين ١٩٠٣ و٢٠٠٣ – فكان واحدًا من أكثر الكوميديين المحبوبين على مر العصور. فقد حاز على ملايين المعجبين بسبب أفلامه وبرامجه التليفزيونية ونكاته. وهو مثل توماس، معروف بقدر عطائه كما هو مشهور كممثل كوميدى. فلقد قدم هو وزوجته «دولوريس» الملايين من الدولارات لأعمال الخير، وقد طاف العالم على مدار ٦٠ عاما لمجرد أن يرفه عن الجنود فى الأعياد. ولقد بدأ هذا خلال الحرب العالمية الثانية، ثم تابعه خلال حروب أمريكا التالية فى كوريا وفيتنام. ولقد كرمه الكونجرس خمس مرات لما قدمه للغير من عطاء وخير.

فإن لم يكن هناك أى خير فى قلبك، فلابد أنك تعانى من أسوأ أمراضه.

فما الذى يمكن إعطاؤه للغير؟ الحقيقة أن هناك عدة أشياء يمكن إعطاؤها للغير لن تكلفنا أى شيء إذا كنا لا نملك سواها ومن بين تلك

الأشياء ما يلى:

١- الوقت:

فعندما تعطى لشخص جزءا من وقتك، فإنك بالتبعية تعطيه جزءًا من حياتك. فإن كان الوقت هو الحياة، وكانت حياتك هبة للآخرين، فبالتبعية أيضًا هناك كلمة أخرى تتولد من الحب، وهى **العطاء**. فعندما نعطى من وقتنا، فإننا نعطى حياتنا. وقد لا تكون اعتبرتها من قبل هبات، ولكنها كذلك. فإذا نظرت إليها بهذا الشكل، فسوف تهبها وتكون مصدر خير للآخرين.

٢- السعادة:

ما شعورك لو أن شخصًا اتصل بك فجأة لمجرد أن يعبر لك عن امتنانه لصداقتك؟ لن يختلف شعورك عن شعور غيرك، أى بكونك شخصًا مميزًا ومحبوبًا وموضع تقد ير وبوسعك أن تسعد حياة الغير فى أى يوم من أيام الأسبوع ولا يحتاج هذا إلا لمكالمة هاتفية، أو ملحوظة بخط اليد، أو رسالة إلكترونية، وهو ما لن يتطلب منك سوى بضع دقائق.

٣- النصح:

عندما تتوصل إلى اكتشاف شيء عظيم مما يثرى حياتك، فإن عليك أن تشرك الآخرين فيه. «**فحب لغيرك ما تحبه لنفسك**». وقد يتمثل هذا

فى كتاب تقرأه ويعجبك، وأتمنى أن يكون هذا الكتاب من بينهم، أو مقولة سمعتها، أو رأى أشير إليك به، أو أى خير حصلت عليه، أو.... إلخ.

فإذا أسد يت تلك النصائح فإنك توصل رسالة فحواها «لقد كان هذا سببا فى إثراء جزء من حياتى، وأود أن أثرى حياتك أنت أيضًا.

٤- العون:

إننا جميعًا نقدر الشخص الذى لا يكتفى فقط بتقديم المساعدة، بل ويواصل الإطمئنان على أن كل شيء يسير كما يرام. فلدينا كلنا مهام واجبة التنفيذ: بعضها كبير وبعضها هَيِّن، وبعضها مُهم والآخر تافه، ومنها ما يتطلب مهارة، وهناك ما هو يسير. وأيًا كانت تلك المهام فإنها تتم على الوجه الأكمل لو ساعدنا فيها آخرون. وسواء كان الأمر يتعلق بالمد رسة أو العمل أو المنزل أو المجتمع، فإن تقديم يد العون يمثل هبة موضع تقد ير.

٥- الإبتسامة:

«**تبسمك فى وجه أخيك صدقة**»، فهو من أكثر وأسعد ما يمارسه الإنسان من نشاط، كما أنه عامل إثراء للحياة، ومن السهل أن يهبه المرء بيسر وكثرة، فلا تدع تلك المزحات المسلية والنوادر والمواقف الطريفة والإشارات والتعليقات الفكاهية تذهب سدى، وشارك بها غيرك.

٦- الإنصات:

يحدث كثيرًا ألا يرغب المقربون منا سوى فى شيء واحد، وهو أن نوليهم كامل إنتباهنا. فالإنصات للغير، وبأعيننا وقلوبنا، يوصل رسالة فحواها: «**إن ما تقوله وما تشعر به يمثل أهمية بالنسبة لى**». وأنا أجد فى هذا أفضل هد ية يمكن أن أقدمها لك. فأنا أقدر صداقتك.

٧- العاطفة الجسدية:

ما شعورك عندما يسلم عليك شخص بحرارة ويعانقك، ويربت على ظهرك، ويقبلك على خدك فى ود؟ إنه لشعور عظيم لو أنك شخص عادى متدفق المشاعر. وفى هذا يقول

«آلان لوى ماكجينيس» المؤلف والخبير المعروف:-

«**عليك أن تستخدم جسدك فى التعبير عن دفء المشاعر**». وهذا ما تقوم به تعبيرات الشغف والشوق مع الأشخاص والمواقف المناسبة. فعليك أن تحرر هذه المشاعر.

٨- تقدير الغير:

فحينما يقدم لنا الغير ما يستحق أن نمتن له – بغض النظر عن طبيعته – فإن هذا يمثل هبة ما. ومن الممكن أن نرد الهد ية بمجرد التعبير عن تقديرنا لما قام به. ويقول الفيلسوف وعالم النفس الشهير

«ويليام جيمس»: «**إن المبدأ الأعمق فى الطبيعة البشرية هو الشوق إلى نيل التقدير**». وبوسعنا إشباع هذا الشوق، وأن نقدم هدية ما فى كل مرة نعبر فيها عن تقديرنا.

٩- التشجيع:

من بين الأشياء العظيمة التى يمكنك أن تسديها للغير أن تسانده وتشجعه. فأحيانا يكون هذا كل ما يحتاجه المرء ليشرع فى إنجاز المهم من الأمور. والتاريخ ملئ بالقصص عن أشخاص حققوا العظيم من الأمور بسبب تشجيع الغير لهم.

ويعجبنى كثيرًا هذا الذى قال: -

- إذا مدحتنى، فقد لا أصدقك.
- وإذا انتقدتنى، فقد لا أحبك.
- وإذا تجاهلتنى، فقد لا أغفر لك.

ولكن إذا شجعتنى، فلن أنسى لك هذا الصنيع.

١٠- التسامح:

هذه هبة مضمونة القبول لدى الطرفين. فينال كل من المعطى والمتلقى شيئًا ذا قيمة كبرى؛ ألا وهو الراحة النفسية وجميعنا بحاجة إليها، فليس منا أحد لم يتعرض للأذى أو الإساءة من الآخرين. ويسهل

علينا الغفران حينما نتذكر أننا كنا فى وقت ما سببًا فى ألم الآخرين. فيحررنا الغفران من المشاعر السلبية غير الضرورية ويتيح لنا أن نفارقها إلى ما هو أفضل.

١١- المال:

إن التبرع بالمال أصعب من التبرع بأشياء لم نعد بحاجة إليها. وقليل من الناس هم من يملكون ما قد يستغنون عنه من المال، بل إن من يحتفظون بعملات قديمة يعز عليهم التخلص منها. والحقيقة أن المال ضرورة مطلقة. وحينما نملك منه ما يكفى بالكاد لتلبية إحتياجاتنا الأساسية يكون من الصعب أن نتبرع ولو بجزء منه. إلا أن التبرع لا يزال ممكنا، بل وسيأتى معه الخير. وكما يقول

«واين ديفيز»: «**وفى النهاية سنستعيد ما يفوق ما زرعناه**». فهناك دوما من هو بحاجة إلى المال أكثر منك ولد ينا مسئولية أخلاقية تتطلب منا أن نساعد بقدر ما أمكننا. وأنا لا أقصد أن نكون أغبياء فنفرق أموالنا دون تمييز، بل أن نبحث عن فرص مساعدة الغير. فهذا يعود بالنفع على الآخذ والمعطى معًا.

ويعود قدر المال المتصدق به إلى رغبة كل فرد وما يمليه عليه ضميره. وأيا كانت القاعدة أو السبب، فإن منبع العطاء الحقيقى هو القلب.

١٢- الصبر:

هذه هبة تعود بالنفع على الطرفين. هذا لأن الصبر دوما ما يكون نتاج الفهم. وهذا أقصى ما نريده من الغير، وخاصة أولئك الأقرب إلينا. فنحن نحتاج منهم الصبر والفهم حينما لا نكون فى أفضل حالاتنا. فهى هبات تثرى علاقاتنا من خلال إتاحة الفرصة لها لتنمو، وبوسعنا أن نقدم نفس الهد ية إلى عائلاتنا وأصدقائنا وزملائنا.

فقطعًا أن كل هذه العطاءات لن تكلفك قرشًا واحدًا، ولذلك إذا ما أردت أن تحصل على جميع الثمرات الطيبة، فهذه العطاءات التى قد ذكرتها لك وغيرها الكثير هى البذور لتلك الثمار التى ستحصدها. فأعطى غيرك من مالك أو وقتك أو صبرك أو إهتماماتك أو تشجيعك أو رفقك أو ودك أو حنانك أو ... ألخ.

وأعطى الكل ولا تبخل على أحد لأنك إذا بخلت فلن تبخل إلا على نفسك، نعم، فإمتناعك عن العطاء لن يحرم أحدًا من شيء لكنه يحرمك أنت من كل شيء.

***

٧- كن متواضعا

الحقيقة التى نعلمها جميعًا هى أنه لا يوجد أحدًا منا يخلو من بعض الكبر ولا أحد يمتلك كامل التواضع فيجب أن نقر بذلك لكن فى نفس الوقت علينا أن نبذل الجهد الكافى لتقليل هذه الجزئية من الكبر ونقوم بتنمية الجزء الآخر من التواضع.

وبإذن الله سأبين لك فضيلة هذه السمه الرائعة لا لكونى أمتلكها، ولكن لأننى بحاجة إلى اكتسابها وتعلمها .

فقد قيل «**تَعَلُّم التواضع يعنى الاستعداد للتخلى عن الأفكار القديمة وتقبل دروس الحياة**».

ولذلك فجميع الحكماء على مدار الزمان يُصرون على أن الكبر هو أساس كل رذيلة وكلما طالعنا جميع الخطايا وجد نا أن الكبر أولها. فهو منطق كل الأثام الأخرى من طمع، وشهوة، وغضب، ونهم، وحسد، وكسل،.....الخ، وبما أن التواضع نقيض الكبر فبوسعنا أن نعده أساس كل فضيلة كما أن التواضع ليس علامة من علامات الضعف

ولكنه دليل من دلائل القوة.

فيمكن أن يكون الناس ناجحين فى أعمالهم وأن يكونوا قادة أقوياء فاعلين ومع هذا يبقون على تواضعهم. نعم فقد لا يظهرون فى وسائل الإعلام كثيرًا إلا أننا جميعًا نعرفهم والأهم من ذلك أننا نعجب بهم كما أن هناك الكثير من الأمثلة الرائعة على مدار التاريخ كأمثال:

«ابراهام لينكولن»، «هارى ترومان» «ديفيد باكارد» فجميعهم يجمعون بين القيادة القوية والتواضع.

وعليك أن تفكر فى مركز هؤلاء من ميراث للبشرية «بنيامين فرانكلين» و«ألبيرت انيشتاين» و« هاربيت توبمان» و«مهاتما غاندى» و«مارتن لوثر كينج» و« الأم تريزا» وغيرهم ممن بينو لنا أن التباهى والكبر ليسا بوسيلة لتحقيق شيء ذا أهمية للمرء.

فالكبر نتيجته الطرد من رحمة الله جل فى علاه فلقد كان إبليس عليه لعنة الله من كبار الملائكة إلا أن الكبر أصابه فلم يُطع أمر الله لذلك طرُد من رحمته وأصبحت جهنم مصيره وعُرف بين الملائكة بالشيطان الرجيم فلقد كان متغطرسًا فيالها من حماقة. نعم. لقد فقد كل ما كان يتمتع به من مكانة مرموقة بين الملائكة ومن هنا فكانت أول خطيئة قد ارتكبت هى خطيئة الكبر فهو أصل كل الأثام والأنانية والغطرسة وكل هذا يؤدى إلى معظم ما نعانيه اليوم من مشاكل.

لذلك فإنه يتحتم عليك أن تكون متواضعًا لكل الخلق وأنا كذلك ولكنى أوجه إليك الكلام مباشرة حتى يكون فيه نوع من الإثارة والتحفيز، وفى الحقيقة أن هذا الكلام لى قبل أن يكون لك.

المهم تخيل معى الآن لو كان كل منا متواضعًا. فمن المؤكد أنه سيكون مكانًا أجمل لو كنا مستعدين لأن نُقر بجهلنا للكثير من الأمور، وبأن لدينا الكثير من نقاط الضعف، وبأننا خطاءون لدينا الكثير من الأخطاء والسلبيات، بل سيكون أفضل من هذا لو أكثرنا من اعترافنا بأخطائنا والإعتذار عنها. وسيكون أفضل وأفضل لو أننا تعاملنا مع بعضنا البعض دوما على أساس من الاحترام والنزاهة المتبادلة. فالقليل من التواضع كفيل بجعل العالم مكانًا أفضل.

فلماذا كان افتقاد التواضع مشكلة؟

ذلك لرذيلة سياسية نشترك فيها جميعًا، فكل منا مشغول بنفسه. وهى طبيعة الإنسان، فمنذ قدومنا إلى هذه الدنيا ونحن نعتمد بشكل كامل على الآخرين فى إستمرارية حياتنا وفى الشعور بالراحة خلالها، حتى نظن العالم يدور فى فلكنا كما أننا نكبر داخل مجتمع يُعمق هذا التوجه من خلاله ويفرضه علينا من توق إلى أن نكون «الأول» فى كل شيء.

وإشكالية هذا تكمن فى أننا لو اكتسبنا جميعًا هذا التفكير الأنانى،

فلن نجنى سوى أن نجعل الغير أشد صعوبة مما هى عليه. وبالتبعية نصعبها على أنفسنا.

أما السبب الآخر فى أن عدم التواضع يمثل مشكلة:

هو أن هذه الصفة تصور دوما على أنها نوع من الضعف .

فكثيرون يربطونها بالوداعة والرقة، بل واللين. إلا أن التاريخ يقدم لنا العديد من الأمثلة التى تثبت عكس هذا. فما التواضع إلا علامة قوة، وهو أمر أثبته العديد من عظام قادة العالم. ومن بين هؤلاء العظماء «ابراهام لينكولن».

فقد جمع بين عظمة الرئاسة وروعة الخلق. وكان مفتاح نجاحه هو قدرته على إخراج أفضل ما فى الآخرين. فقد كان محاطًا داخل البيت الأبيض برجال من ذوى المهارات الهائلة والمعتزين بأنفسهم إلى أقصى الحدود. وبدلًا من أن يصارعهم السلطة فإنه قد أقر بما يتمتعون به من موهبة، وتلاعب بإحساسهم بالعظمة ومدح ما حققوه، وساعدهم فى أن يخدموا البلاد وقت الأزمة. ولقد تمكن من هذا لكونه أراد أن يحفظ البلاد ولم يكن يتوق إلى تقدير أو تكريم فلقد كان «أبراهام لينكولن» رجلًا متواضعا، كما كان أيضًا، «ديفيد باكارد» متواضعًا وهو واحد من أهم رجال الأعمال تأثيرًا فى تاريخ أمريكا الأقتصادى متواضعًا فذلك الذى أسس شركة «هيوليت باكارد» والفائز بالعديد من جوائز الأعمال

الخيرية، فكان موضع إعجاب من رفاقه ومنافسيه على حد سواء، ولا يعود هذا إلى رؤيته وقيادته فقط، بل لما أتصف به من رحمة وكرم وروح متواضعة. فقد كان يدير مؤسسته بعيدًا عن الدور السلطوى أو الأضواء فأخرج أفضل ما فى العاملين لديه بأن منحهم الثقة وشجعهم على ما يقومون به من عمل خلاق وأرجع إليهم الفضل فى الجامعة فى نجاح أعماله. فالتواضع ليس بما يمكن تعلمه فى الجامعة أو الدورات الد راسية، ولكن «ديفيد باكارد» أثبت أن: **التواضع أداة إدارة أعمال رائعة وفعالة**. فكسب قلوب وعقول من حوله بسبب هذا.

والآن دعنى أطرح عليك هذا السؤال:

- أيمكن أن يتغير عالم بأكمله إلى الأفضل لو أن شخصًا واحدًا فقط ازداد فى تواضعه؟ كلا.
- أيمكن أن تتغير حياة هذا الشخص للأفضل لو أصبح أكثر تواضعًا؟

أجل، فحينما نزداد تواضعًا فسنبتعد عن التركيز فى أنفسنا، وبالتبعية، سنصبح أشخاصًا أفضل، فنصبح أشد عطفًا ورعاية للغير. كما أن حياتنا ستتحسن، حياتنا وحياة من حولنا. وهذا لأن التواضع برواز واحد لصور عديدة، صور مختلفة ومتفاوتة ترمى كلها لرسم الابتسامة على القلوب والتفانى من أجل ذلك، فنحن عندما نعطى فى

الواقع، فإننا لا نعطى، ولكننا نأخذ، نأخذ تلك المشاعر الرائعة ممن أمددناهم بعطائنا، فنسقى بها عطش قلوبنا لترتوى من ذلك الفيض «فيض العطاء».

إذا فالعطاء هو: أن تقدم لغيرك ما تجود به نفسك من غير سؤالهم إياك.

العطاء هو: أن تبادر بتقديم كل ما تستطيع لمن تحب لتعطيه رسائل مباشرة وغير مباشرة بين الحين والآخر لتخبره بمدى مكانته عندك ومدى تقديرك وحبك له.

- العطاء هو: أن لا تعيش لأجل نفسك فقط.
- العطاء هو: أن تمنح الآخرين مما لديك.
- العطاء هو: أن لا تنظر لقيمة ما ستعطيه، ولكن أن تنظر إلى مقدار ما سيحدثه هذا العطاء ومدى تأثيره على حياتك.
- العطاء مادى ومعنوى، والتنويع بينهما أمر جميل، ولكن الأجمل إذا قدمت كل منهما بفن وعبقرية، فتعطى عطاءًا ماديًا بقلب معنوى صادق.
- العطاء هو: أن تفرح بفرح من حولك لما قدمته لهم.
- العطاء الحقيقى حينما تعطى ولا تنتظر أى مقابل.

✍ العطاء الصادق حينما تعطى عن طيب خاطر دون أن تشعر أنك مرغم على ذلك بنفس طريقة عطاء الأم والأب، فهو عطاء بلا توقف، بلا دوافع، بلا أسباب، بلا مقابل مادى ومعنوى، كله تضحية، تفانى، حب.

وأخيرًا عليك أن تتذكر دائمًا أنه من لا يعطى فوجوده فى هذه الحياة وعدمه سواء لا يختلفان، فهل تريد حقا أن تعرف قيمتك الحقيقية لدى الآخرين، فأنظر ما مدى عطاءك لهم.

ولذلك فإنى أدعوك الآن للتحلى بهذه السمة الرائعة التى قطعًا ستجعلك ذا شأنًا عظيمًا فى المجتمع.

كما قال المصطفى ﷺ: «**فمن تواضع لله رفعه الله**» .

***

٨- كن جذابا

فإذا كنت تود الشعور بقيمتك الحقيقية، فأسعى لجذب الناس إليك وكن لهم مصدر للسعادة والبهجة. ولا سبيل لك لذلك إلا بأن تتحلى بالصفات التى تؤهلك لذلك. والحقيقة أن هذه الصفات كثيرة جدًا، إلا أننى قد أخترت منها صفتين اثنتين فقط ، لأن فيهما ما يكفى لتحظو بإكتساب حب الجميع، كاللطف والرفق، فهما صفتين من شأنهما أن يجعلا علاقتك بالآخرين تسمو وتزدهر، وذكرك يحسن ويجمل، وهذا لأن الحياة قد زادت قسوتها، وأيضًا قد انتشر فيروس اليأس والإحباط حينما قَلَّتْ مساحة اللُطف والرفق فى حياتنا، والجميع لد يه ظروفه الصعبة المحيطة به من كل جانب، فما أجملها وما أروعها وسط هذه الظروف أن تتعامل بلطف ورفق مع أصحاب هذه الظروف. فأنت بذلك تقدم لهم صنيعًا رائعًا لن ينسوه لك أبدًا. وهذا لأننى كما قلت سابقا، أننا نعيش فى زمن صعب يحتاج فيه الناس لكلمة رقيقة وحضنًا دافئًا، نعم، يحتاجون إلى من تنفرج أساريرهم عند رؤيته وتزول همومهم عند التحدث إليه وتنشرح قلوبهم عند الإنصات إليه.

فأحمل هذا المشعل «**مشعل اللطف والرفق**» لينير لك الطريق وطريق غيرك لتحلو حياتك وحياة غيرك. فإنك إذا نظرت إلى أشهر المحامين أو الأطباء أو حتى البائعين الذين يحوذون بإعجاب عدد كثير جدًا من الناس، ستجدهم متسمين باللطف والرفق. فهذا المحامى يبتسم فى وجهك عند قدومك، وهذا الطبيب يرحب بك عندما تد خل عليه، وهذا البائع يحدثك بكل لطف وبكل أدب، فتجد بالفعل أنك تميل إليهم أكثر من الذين يعاملونك بجفاء وفظاظة فإن اللطف والرفق يفتحان لك الأبواب لتحصل على ما تريده ويتركان إنطباعا فوريًا على النفوس التى تتعامل معها. والحقيقة أن المستفيد الأول من تلك الصفتين هو صاحبهما.

فقد تم تعيين شابين فى قسم خدمة العملاء فى أحد المحلات الكبرى وكانت تُعرض عليهما شكاوى العملاء وقد كانا حديثى التخرج ولم يحصلا على القدر الكافى من التد ريب، ورغم ذكاء وقوة شخصية الشابين إلا أنهما لم يتمكنا من القيام بالعمل على النحو المطلوب، فلقد عاملوا العملاء معاملة الند للند و«العين بالعين» وانزلقوا إلى حالة من الرد بالمثل، فقد كانوا يقابلون العدوانية بمثلها واللامبالاة باللامبالاة من جانبهم والمواقف الدفاعية من العملاء بأخرى شبيهة من ناحيتهم، الخلاصة أنهم كانوا يعتنقون سياسة «**رد الفعل**» ويتركون للعملاء تحد يد الكيفية التى سيستجيبان بها، ولذلك لم ينجحا فى العمل، وسريعا بدأ العمل وفشلهم فيه

يؤثر عليهم، ففى إحدى الليالى ذهبا بعد العمل إلى إحدى المقاهى وهما فى حالة مزرية، وأثناء مناقشتهما لمقدار الإحباط الذى يواجهانه فى العمل وصعوبة التعامل مع أشخاص غير راضين، لاحظ أحدهما لوحة معلقة على الحائط، فقال لصديقه «انظر إلى هذه اللوحة، لقد حاولنا كل شيء إلا هذه الكلمات» وكانت تحوى العبارة التالية: «كن ودودًا، فكل فرد لديه معركته الطاحنة».

وقد غيرا من فورهما الطريقة التى يفكران بها، ووضعا إستراتيجية جديدة، فلقد قررا أن يُظهرا الود للعملاء ويتوقعا إحتياجاتهم ويعملا بجد على خدمتهم، وبعد بضعة أيام من أدائهم العمل بهذه الطريقة الجديدة، قال أحدهما للآخر «هل لاحظت أننا نستقبل نوعية مختلفة من الأشخاص الآن؟ لقد أصبحوا أكثر لطفًا.

فالأشخاص كما هم لم يتغيروا، ولكن الذى تغير هو طريقة تعاملنا الشابين معهم، لذا أصبحوا أكثر لطفا معهم. وصدق من قال: «**لن تحصد فى الحياة إلا ما تزرعه**».

فلن تحصد لطفا ورفقا إلا إذا زرعت فى حياتك وحياة غيرك اللطف والود، ولن تصبح ذا شأن فى المجتمع إلا إذا جذبت الناس إليك. ولن تستطيع جذبهم إليك إلا إذا تحليت بتلك الصفات الرائعة التى ستؤهلك لذلك، فتحلى بها وسوف تُمنح حقك وما هو أكثر.

***

٩- لا تتفوه بتلك الكلمات

- فلا تقل أننى سوف أظل فى النطاق الذى أتوهم فيه الشعور بالراحة فكل شيء على ما يرام .
- ولا تقل لقد نظمت حياتى على روتين بسيط ولن أستطيع تغييره.
- ولا تقل لقد أصبحت الآن مرموقا فى المجتمع، لذا لا داعى لأن أَحَسِّن من مستواى.
- ولا تقل إننى قد عرفت ما هو الشيء المتوقع منى، ولن أقوم بشئ أكثر منه.
- ولا تقل أن الآخرين يرونى ذا كفاءة عالية فيما أقوم به، ولذلك فإننى لا أرغب فى أن أزيد من كفاءتى.
- ولا تقل إننى قد تعلمت ما يكفى لأتجنب خوض المخاطر للحفاظ على أمنى وسلامى.
- ولا تقل أننى أفضل أن أدبر أمورى بالطرق التى أعتدت عليها ولن أستخدم طرقًا جديدة.

- ولا تقل أن تولى منصب القيادة ليس بالأمر الهين، ولذلك لن أسعى له، بل لا أفكر فيه على الإطلاق لأننى لست مؤهلًا لذلك. وسوف أجعل شخصا آخر يتطوع لتولى هذا المنصب بدلًا منى.
- ولا تقل أن الآخرين لا يبادرون باغتنام الفرص، فلماذا يجب علىّ أنا القيام بذلك؟.
- ولا تقل أنا لست من سيصلح الكون، فإن هذا الأمر ليس من مهامى.
- ولا تقل بأنه من المؤكد أن هناك أمورًافظيعة تحدث فى بلدى لا ترضى الله، ولكن التعامل مع تلك الأمور ليس من شأنى.
- ولا تقل أننى لا أشغل حيزًا كبيرًا فى مجتمعى، فعادة ما أنظر فى الأرض كى لا يلاحظنى أحد.
- و لا تقل أننى سأظل على هامش الحياة، وسأظل غير ملحوظ وسوف أتجنب المحاد ثات والمواجهات مع الآخرين.
- و لا تقل قد لا أبدو ذكيًا بما يكفى، ولذلك فإننى أشعر بالقلق مما قد يحدث إذا أنصت الجميع إلى أثناء حديثى، فقد أصبح متوترًا لد رجة تجعلنى أتلعثم فى الكلام ، وأنسى ما يجب علىّ قوله.
- ولا تقل أننى غير مؤثر فى كلامى مع الآخرين، لذا فإن ما سأضيفه

على غيرى لن يحدث تغييرًا.

✍ ولا تقل لا يوجد لدىّ المقدرة لكى أصبح من العباقرة الأفذاذ

✍ ولا تقل أننى لا أملك القدرة للخوض فى الأزمات والتحديات

✍ ولا تقل أننى لا أملك الشجاعة الكافية لاقتحام مثل هذه المواقف.

وبالجملة: إياك ثم إياك، أن تقل مثل هذه الكلمات السلبية التى تقلل من شأنك، وتجعلك فى موضع سخرية، فأنت خُلقت لتكون شيئًا عظيمًا، والله قد أعطاك القدرات التى تؤهلك لذلك. فأرى الله شكرك لهذه النعم (القدرات) وقم وأنهض واستخدمها على الوجه الذى يرضيه، لتستمد منه سبحانه قوة إلى قوتك ليرفعك بها فى الدنيا والآخرة.

***

١٠- كن متأنيًا ولا تتعجل

فلا تعقد الأمور وتحمل الكرة الأرضية فوق رأسك، وهذا لأن الوصول إلى المكانة التى تتمناها شيء غاية فى البساطة ولكنه قط ليس ميسورًا وسهلا، تذكر هذا جيدًا، أن الوصول للمكانة التى تريد أن تصل إليها شيء بسيطًا، لكنه ليس سهلًا ميسورًا، أما لكونه شيء بسيط هذا لأن المولى ﷻ قد أعطاك القدرات الكافية التى ستعينك للوصول لتلك المكانة، ولكونه ليس سهلًا لأنه يتحتم عليك أن تبدأ خطوة تلو الأخرى، وأن تستمر على ذلك إلى أن تصل فى النهاية إلى ما ترجوه، نعم فلا يهم مقدار السرعة التى تتحرك بها قدمًا نحو هدفك، إنما المهم أن تتحرك صوب هدفك بخطى ثابتة، وبصورة يومية.

لأنه مع الوقت ستثمر جهودك اليومية هذه وتؤتى أكلها ،وهذا لأن كل فعل يومى تقوم به مهما كان صغيرًا، سيقربك إلى هدفك وحلمك، فمفتاح الرقى هو أن تتقبل هذه الحقيقة وتتقدم للأمام، حتى ولو بقدر ضئيل كل يوم، وهناك مقولة تقول: «**الحياة عسيرة، لكن يمكن تحقيق مأربك منها خطوة بخطوة**».

فإذا ما اتخذت أفعالًا بسيطة نحو تحقيق هدفك كل يوم، فإن تلك الأفعال البسيطةحين تتجمع على مدار عام أو عامين أو.....، ستعطيك نتائج مجزية ولن تحقق أحلامك وحسب، بل ستحقق ما هو أكثر منها.

ولذلك يجب أن تفكر فى هذا الأمر بهذه الصورة لأنك لن تصل لهذه الصورة التى طالما حلمت أن تصل إليها بين عشية وضحاها

فتأنى ولا تتسرع حتى لا تصاب بهذين المرضين الذى أشار إليهما د. «براين تراسى» حيث قال:

الأول: هو مرض شيء مقابل لا شيء.

الثاني: مرض الإنجاز السريع بأى شكل .

ويمكن لواحد من هذين المرضين أن يحول دون نجاحك، ولكن إذا امتزجا معا فإنهما يمكنهما أن يكونا داء قاتل.

فيصيب مرض شيء مقابل لا شيء هؤلاء الأشخاص الذين يظنون أن بإمكانهم أن يأخذوا وينالوا أكثر بكثير مما يعطونه أو يبذلونه، ويعتقدون أنهم غير مضطرين لدفع دولار واحد حتى يجنوا دولارين. وهم يفتشون دائمًا عن فرص للحصول على ما يرغبونه دون أن يدفعوا الثمن كاملًا، إنهم يرغبون للمرور من الباب الدوار للحياة بدفعة من شخص آخر.

فيحاول المصابون بمرض «**شيء مقابل لا شيء**» أن يخرقوا القوانين الأساسية للعالم مثل قانون الزرع والحصاد ،وقانون الفعل ورد الفعل، والسبب والنتيجة، كما يحاولون إنتهاك أحد أعظم مبادئ النجاح فلا تتمن النجاح أبدًا عن طريق محاولة إنتهاك القوانين التى تحكم العالم «لأن إنتهاك قوانين العالم بالضبط مماثل لمحاولة كسر قانون الجاذبية، وقد تكون سمعت بمزحة الشخص الذى قفز من مبنى من ثلاثين طابقا لينتحر، وخلال سقوطه أمام الطابق الخامس عشر خرج أحدهم من النافذة وصاح به كيف الحال؟ «فرد عليه الشخص الذى يهوى نحو الأرض صائحا على خير حال حتى الآن».

وكل من يحاول أن يحصل على مقدار أكبر مما يستحق هو فى موقف مماثل، وقد يبدو وكأنه يمضى على خير حال على المدى القصير، لكنه سرعان ما سيسقط متهاويًا مستيقظًا على الحقيقة المرّة، فلا تسمح لهذا أن يحدث لك.

وعلى هذا فإن العمل بقدر قليل على فترة متصلة من الوقت يمكن أن ينتج عنه شيء مهم يساعدك على أن تعطى نتائج مثمرة ويضعك فى المقام الذى يجب أن تكون عليه.

وتذكر دائمًا: أن عدوك الوحيد هو الإستعجال.

وهذا لأن المستعجل يصطدم بسنة الله ومن صادمها صدمته

وقهرته لأنها غَلاَّبة. فلا تنازع الله فى أقداره وتأنى فى كل ما تقوم به من أعمال.

«فمن تأنى نال ما تمنى ومن تعجل فاته ما ينشده ويصبوا اليه»، «ومن تعجل نتيجة مجهوداته أوشك الرسوب والخسران».

ولذلك ابذل كل ما فى وسعك ولا تستعجل النتيجة فإنها آتية لا مفر.

***