الباب السادس

أصول معاملة غير المسلمين

obeikandl.com

obeikandl.com

إنَّ من أبرز خصائص الإسلام الكمالَ والشُّمول والعالَميَّة؛ فجاء خطابُه عالميًّا، وجاءت تشريعاته عامَّة، متضمِّنة سعادةَ الدَّارين، ولم تقتصر رحمته على أهله ، بل وسعت كلَّ ذات كبد رطبة لذا؛ حَظِيَ جانب العلاقات بين الناس باهتمام كبير في الإسلام، ومن ذلك العلاقة بين المسلمين ومخالفيهم في الاعتقاد، سواء في الأصول العامة التي تقوم عليها تلك العلاقة، أو في الفروع التفصيلية المرتبطة بها.

وتأتي أهمية هذا الموضوع من خلال نظرة سريعة في واقع العالم الذي نعيشه؛ حيث نراه يتجه - من خلال القوانين والنظم نحو التقارب والتعايش، وربما يتجه نحو العولمة والكوكبة هذا، في الوقت الذي نلحظ فيه تهميش دين الإسلام، وتجاهله في مجال تنظيم الحياة، ليس من خلال رؤية الآخر فحسب، فهذا ربما لا يكون غريباً، بل من خلال سوء فهم من بعض أبناء الإسلام أنفسهم الأمر الذي منح القانون الدولي أو ما يسمى بالعرف الدولي، والمواثيق الدولية صفة العالمية،

وصبغ التشريع الإسلامي بالصبغة الإقليمية أو المحلية أو القومية، مع أنها تشريعات عالمية، قادرة على تنظيم العلاقات الدولية، كما كانت قادرة على تنظيم شئون الأمة الإسلامية.

المناهج العلمية المناسبة للموضوع، ومن أهمها:

١- منهج التأصيل في كل القضايا المستجدَّة، أو النوازل في هذا المجال.

٢- منهج الاستنباط، عند بيان فقه النصوص الشرعية، أو قياس فرع بأصل، أو تخريج على قولٍ ومذهب.

٣- منهج المقارَنة، أوفقه الخلاف في عَرْض المسائل والقضايا المختلف فيها، والموازنة بينها، ثم الترجيح.

٤- المنهج النقدي، الذي لا غِنى عنه، عند عرض الآراء الشاطحة، أو الشاذَّة، أو الضعيفة.

التعامل مع غير المسلمين فى الإسلام

إن الإسلام دين يدعو إلى كل خير، ويَنهى عن كلِّ شر؛ يدعو إلى الإحسان إلى الناس كافَّة، والتعامل معهم بالحسنى؛ على أساس أن الجميع عيال الله وخَلْقه تعالى، وأن أحبَّ الخَلْق إلى الله أنفعهم وأجداهم لعياله؛ لذا أمر الرب عز وجل عبادَه أن يقولوا التي هي أحسن وأطيب؛ يقول عز وجل -: (وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ) يريد الربُّ عز وجل أن يُبيِّن للناس أن الشيطان يتربَّص بهم الدوائرَ، ويتمنَّى أن يَنزَغ

بينهم، ويجعلهم عُرْضة للخِصام والجدال والسِّباب والقتال، فالقول الحسن الذي هو أصل التعامل يُسبِّب الألفة والمحبَّة، ويُعقِب الرحمة والمودة في القلوب والصدور، ويقول عز وجل -: (وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ) نُدرك أهمية التعامل الحَسَن مع الناس في الإسلام، وفضله على سائر الأحكام الفرائض والواجبات، وعندما ذكر الله تعالى عبادَه الصالحين وما اتَّصفوا به من صفات حسنة وأخلاق طيِّبة، ذكَر في مُقدِّمتها وطليعتها: (وَعِبَادُ الرَّحْمَنِ الَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى الْأَرْضِ هَوْنًا وَإِذَا خَاطَبَهُمُ الْجَاهِلُونَ قَالُوا سَلَامًا يقول ابن كثير رحمه الله -: إذا سَفِه عليهم الجُهَّال بالسيئ، لم يُقابلوهم عليه بمِثله، بل يَعفُون ويصفحون ولا يقولون إلا خيرًا، كما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم لا تَزيده شدة الجهل عليه إلا حِلماً، وكما قال - عز وجل -: (وَإِذَا سَمِعُوا اللَّغْوَ أَعْرَضُوا عَنْهُ وَقَالُوا لَنَا أَعْمَالُنَا وَلَكُمْ أَعْمَالُكُمْ سَلَامٌ عَلَيْكُمْ لَا نَبْتَغِي الْجَاهِلِينَ) والإسلام لا يُفرِّق في التعامل الحَسَن بين المسلم وغير المسلم، سواء كان مشركاً أو يهودياً أو نصرانياً أو مجوسياً؛ حتى قال الرسول صلى الله عليه وسلم: الراحمون يرحمهم الرحمن، ارحموا مَن في الأرض يرحمْكم من في السماء... الحديثَ، وصيَّة من رحمة الله للعالمين بالغة، ودعوة منه صارمة، إلى التعامل الحَسَن مع سائر الناس على اختلاف أجناسهم وألوانهم، واختلاف مذاهبهم وأديانهم، بالرحمة

والألفة، والمودة والرأفة، ويَضمَن صلى الله عليه وسلم للقائمين بهذا التعامل الحسن الرحمة من الله عز وجل في الدنيا والآخرة، وأخبر صلى الله عليه وسلم أن الله تعالى يُعذِّب الذين يُعذِّبون الناسَ في الدنيا ويؤذونهم في أنفسهم وأموالهم؛ يقول صلى الله عليه وسلم: إن الله يُعذِّب الذين يُعذِّبون الناسَ في الدنيا، ولقد أوصى النبي محمد صلى الله عليه وسلم بالإحسان إلى كلِّ شيء، إنسانًا كان أوحيوانًا، قريبًا كان أو بعيدًا، مسلماً كان أو كافراً، فقال صلى الله عليه وسلم: إن الله كتَب الإحسانَ على كلِّ شيء؛ فإذا قتلتُم فأحسِنوا القِتْلة، وإذا ذبحتم فأحسِنوا الذِّبحة، وليُحِدَّ أحدكم شفرتَه، وليُرح ذبيحته، حتى قال صلى الله عليه وسلم:في كل كَبد رَطْبةٍ أجرٌ، وجعل صلى الله عليه وسلم كلَّ جُهْد وسَعْي يَبذُله المسلم فيستفيد منه إنسان أو دابة أو طائر، إلا كان له صدقة؛ يقول صلى الله عليه وسلم: ما مِن مسلم غرس غرسًا، فأكل منه إنسان أو دابة، إلا كان له صدقة، والإسلام لا يسمح لأتباعه بسوء التعامل مع الطير أو الحيوان، فضلاً عن الإنسان، روى ابن مسعود رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم رأى حُمَّرَة وهي طير صغير تَفْرُش لما أخذ بعض الصحابة ولدَها، فقال: مَن فجَّع هذه بولدها؟! رُدُّوا ولدَها إليها وأوعد النبي صلى الله عليه وسلم على سوء التعامل حتى مع الحيوان، فضلاً عن الإنسان.

لقد أقرَّ الإسلامُ لغير المسلمين حقوقًا، وألزم أتباعَه القيام بها على أتمه وأحسنه، ولنا في رسول الله صلى الله عليه وسلم أسوةٌ حسنة بهذا الصدد؛ فهو الرحمة المهداة، والنِّعمة المسداة، لقد تعامَل صلى الله عليه وسلم مع جميع غير المسلمين من المشركين والمجوس وأهل الكتاب من النصارى واليهود المعاملة الحسنة، التي تَحار منها العقول؛ فقال صلى الله عليه وسلم: لا يَرحم اللهُ مَن لا يَرحَم الناسَ، وكلمة الناس لفظة عامة تشمل كل أحد، دون اعتبار لجنس أو دِين؛ قال ابن بطَّال: فيه الحضُّ على استعمال الرحمة لجميع الخَلْق، فيدخل المؤمن والكافر والبهائم المملوك منها وغير المملوك، ويدخل في الرحمة التعهد بالإطعام والسقيا، والتخفيف في الحمل، وتَرْك التعدي بالضرب.

التعامل مع الإنسان:

بعض الناس يخطئون عندما يتعاملون مع الإنسان في جانب الدعوة مثلاً: إذ يتعاملون مع الفكر فقط أو الفعل فقط دون أن يهتموا بمشاعر الإنسان الذي يتعاملون معه كأصحاب المصانع الذين يتعاملون مع الجسم: كم ينتج؟ كم ساعة يعمل ؟، ويهملون جانب الفكر وجانب العقل والمشاعر وكثيرٌ من الناس يهملون قضايا التعامل مع الإنسان، ولكن لابد من التركيز عليها كاملة حتى يكون التعامل مع الإنسان شاملاً ومؤثراً هذا التعامل يختلف الأثر الناتج عنه بحسب محتوى أو طريقة

الكلام، أو السلوك المصاحب للكلام، فقد يقول إنسانٌ كلاماً معيناً تحس منه أنه يقوله من قلبه، وآخر يقول الكلام نفسه غير أنك تحس أنه يقوله من فمه شخصٌ يقول: جزاك الله خيراً وثانٍ يقول: الله يجزيك الخير وثالثٌ يقول: جزاك الله خيراً فستشعر أن الثاني والثالث يقولان الكلمة من قلبيهما، وهذا يحتاج إلى تدريبٍ وممارسةٍ، فإنسان يكلمك وهو ينظر إليك يحترمك ويقدرك، فهذا يختلف عن إنسانٍ يكلمك وهو ينظر إلى ورقة أمامه أو إلى مكان آخر، حتى إذا سكت عن الحوار قال لك : تفضل أكمل وهو ينظر إلى الأرض مثلاً هذا غير مهتمٍ بك.

الدوافع التى تُحرِّك المسلم إلى حُسن التعامل:

أولاً: السعى ليكون من خير الناس أو خيرهم:

فالمسلم يبحث عن رضا الله ومحبته، وأن تتحقق الخيرية في نفسه ويكون من خير الناس أو خيرهم يقول الرسول صلى الله عليه وسلم :خير الناس أحسنهم خُلُقاً فالمسلم لايُحسِّنُ خلقه ليكسب مصلحة،إنما لكسب رضا الله عز وجل، وهنا تستمر الأخلاق سواءاً رضي الناس أم لم يرضوا ، تحسنت العلاقة أم لم تتحسن ، كسب الود أم لم يكسب ،فالأجر ثابتٌ على أيَّة حالٍ، وهذا هو ضمان الاستمرار ويقول صلى الله عليه وسلم : إن الرجل ليدرك بحسن خلقه درجات قائم الليل وصائم النهار

،ويقول الرسول صلى الله عليه وسلم :المؤمن يألف ويؤلف ولاخير فيمن لا يألف ولا يؤلف.

الأخلاق الحسنة مأمورٌ بها :

إن الله سبحانه وتعالى أمرنا أن نلتزم الحكمة في التعامل مع الناس يقول الله عز وجل:ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن إن ربك هو أعلم بمن ضل عن سبيله وهو أعلم بالمهتدين والموعظة الحسنة هي محتوى الكلام الذي يدعو إلى شيء طيب وقد وصف الله تعالى رسوله صلى الله عليه وسلم بأنه ليِّن الجانب، وهو إن لم يكن كذلك لخسر الناس ولانفضوا من حوله وهم الصحابة رضي الله عنهم وهو الرسول صلى الله عليه وسلم ،فلم يقل صلى الله عليه وسلم من أراد فليأت ،ومن لم يرد فلا يهمنا أمره،إنما كان حريصاً عليهم يقول تعالى:فبما رحمةٍ من الله لنت لهم ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك أي لو كنت يامحمد يا رسول الله فظاً غليظ القلب لا نفضوا من حولك فاعف عنهم واستغفر لهم وشاورهم في الأمر فإن من وسائل المعاملة الحسنة: أن تعفو عنهم، وتستغفر لهم أي: أن تتجاوز عن الأخطاء وتغض الطرف عنها وتستغفر لهم فتلك وسيلةٌ من وسائل تشجيعهم وتنمية السلوك الطيب فيهم وتشاورهم في الأمر أي: تحترم رأيهم وتقدره وتعطيهم شيئاً من القيمة عندما تتعامل

معهم، فما أسهل الناس وأنت تشاورهم، وما أقربهم منك وأنت تقدرهم يقول ميمون بن مهران:التودد إلى الناس نصف العقل فالذي يتودد إلى الناس يعتبر مسلكه هذا نصف العقل ولكن بشرط أن يكون ودوداً وعاقلاً.

قواعد ثابتة فى التعامل:

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

١ـ أن حديثنا وموضوعنا عن التعامل مع الأسوياء من الناس، أما الشواذ فتكون لهم معالجة فردية فالسويُّ من إذا أكرمته عرف المعروف، والشاذ من يتمرد إذا أنت أكرمته.

٢ـ تختلف طريقة التعامل تبعاً لاختلاف العلاقة: الوالد مع ولده، الزوج مع زوجته، الرئيس مع مرؤوسه، والعكس.

٣ـ أن التعامل يتغير باختلاف الأفهام والعقول فالرجل الذكي الفاهم الواعي تختلف طريقة تعامله عن الشخص الآخر المحدود العقل المحدود

الفهم المحدود العلم، فالحديث معه يكون مناسباً لطبيعته وقدرته على الفهم.

٤- يختلف أسلوب التعامل أيضا باختلاف الشخصية فطريقة التعامل من شخص شكَّاكٍ وحسَّاسٍ تختلف عنها مع شخصٍ سويٍّ، فالطريقة تختلف باختلاف الشخصيات والصفات بارزةً فيهم.

يقول دايل كارنيجي:من هواياتي أن اصطاد السمك، وبمقدوري أن أجعل الطُعم الذي أثبته في السنارة أفخر أنواع الأطعمة، لكني أفضل استعمال طعم الديدان على الدوام، ذلك أنني لا أخضع في انتقاء الطعم إلى رغبتي الخاصة، فالسمك هو الذي سيلتهم الطُعم وهو يفضل الديدان فإذا أردت اصطياده قدَّمت له مايرغب فيه .

لكن لماذا لا نجرب الطُعُومَ مع الناس ؟

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

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

أساليب التعامل مع الناس :

في هذا العنصر نتطرق إلى بعض القضايا التي يحبها الناس وبعض القضايا التي يكرهونها، وتؤثر فيهم سلباً و إيجاباً وهذه الأساليب تجارب ناجحة، لأن قدوتنا فيها هو نبينا عليه أفضل الصلاة والسلام وهذه الأساليب لها شواهد من السنة ومن الواقع المُجرَّب فمنها:

١ـ الناس يكرهون النصيحة في العلن :

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

٢ـ لا تلُم أحداً عسىَ ألاّ تُلام لا تُكثر من لوم الناس : الناس يكرهون من يؤنب ويوبّخ بدون سبب ومن غير تأنٍ ودون سؤال واستفسار، بل من الخطأ أن يتمادى الإنسان في التأنيب بعد أن يعتذر صاحبه ومن يتحدث معه فالناس جميعاً ومنهم نحن عاطفيون أولاً، ثم أصحاب منطقٍ وعقولٍ في الدرجة الثانية فلنا نفوساً ذات مشاعر وأهواء، تريد من الآخرين أن يحترموها كما هي.

٣ـ من الحكمة أن تُسلم بخطئك حين تخطيء: إن الاعتراف بالخطأ يزيل التحامل الذي يمكن أن يتولد في صدر الخصم أولاً، ومن ثم يخفف أثر الخطأ ثانياً فحين ترى أنك على خطأٍ اعمد إلى التسليم به، وهو كفيلٌ بأن يجعل الخصم يقف منك موقف الرحيم السريع العفو، وعلى العكس من ذلك إذا أصررت على الدفاع عن خطئك وقديماً قيل :المقر بذنبه كمن لا ذنب له.

٤ـ إيَّاك والأنا :الناس يكرهون دائماً من ينسب الفضل لنفسه، فإذا حدث إخفاقٌ ألقى بالتبعة على الآخرين وإذا حدث نجاحٌ نسبه لنفسه جاء في بحثٍ إحصائي قامت به مصلحة التليفونات في نيويورك: أنَّ كلمة أنا هي أكثر كلمةٍ ترِّن بها أسلاك شبكتها التليفونية ومعنى ذلك أن اهتمام الناس كُلٌّ بنفسه، هو الصفة المسيطرة على البشر، فإذا كنت تهتم بنفسك أولاً،

ولا تحاول جذب الآخرين بالاهتمام بهم، فكيف تنتظر منهم أن يهتموا بك إذن؟.

٥ ـ لا تُركِّز على السلبيات دون الحسنات: خذ مثالاً: علاقة المرأة المسلمة بزوجها المسلم، التي يمكن أن يُعممَ مغزاها في كل قضايا التعامل، يقول صلى الله عليه وسلم :لا يَفْرَكْ مؤمنٌ مؤمنةً إن كره منها خلقاً رضي منها آخر فما أحدٌ يسلم من العيوب فلا زوجة بلا عيوب، ولا صديق بلا عيوب، ولا رئيس ولا مرؤوس، يقول سعيد بن المسيب:ليس من شريفٍ ولا عالمٍ ولا ذي فضلٍ إلا فيه عيب، ولكن من الناس من لاينبغي أن تُذكر عيوبه فمن كان فضله أكثر من نقصه ذهب نقصه لفضله، ولاتذكر عيوب أهل الفضل تقديراً لهم.

٦ـ الناس يكرهون من لا ينسى الزلات: ويبغضون من لاينسى زلاتهم ولايزال يُذكِّر بها ويمُنّ على من عفا عنه، فالناس يكرهون ذلك الإنسان الذي يُذكِّرُ الناس بأخطائهم ويعيدها عليهم مرةً بعد مرةٍ والله عز وجل يقول:والعافين عن الناس ويقول الرسول صلى الله عليه وسلم :من ستر مسلماً ستره الله في الآخرة .

٧ـ احذر من النقد المباشر: الانتقاد لايحتاج إلى موهبةٍ خاصةٍ أو بذل نشاطٍ كبيرٍ، ففي وسع أي أحمقٍ أن يُشنِّع على رجلٍ ذي عبقرية وتميزٍ وأن يتهمه ويسخر منه.

٨ـ الفت النظر إلى الأخطاء تلميحاً وبكُلِّ لباقةٍ:

أنت وأنا والناس جميعا يكرهون أن ينتقدهم غيرهم إلا أننا جميعاً كثيراً ما نفعل أفعالاً تستدعي الانتقاد ، فإذا وددت انتقاد الغير وكان هناك موجبٌ حقيقيٌ لذلك ،فكيف تفعل ؟ لنا في رسول الله صلى الله عليه وسلم وسلم قدوةً حسنةً، حينما قال لعبدالله بن عمر رضي الله عنه :نعم الرجل عبد الله لو كان يقوم من الليل فنجد أن الرسول صلى الله عليه وسلم عالج الخطأ بكل لباقةٍ بل وقدم المدح والثناء قبل لفت النظر إلى الخطأ.

فالمقصود بالانتقاد والتوجيه هو إصلاح الغير مع ضمان عدم إثارة البغضاء في قلبه، لهذا كان على المنتقد أن يلجأ إلى التلميح بما يراه ناقصاً، ولكن من طرفٍ خفي.

٩ـ تكلَّم عن أخطائك أولاً، وقدِّم اقتراحات مهذبة:

إن افعل هذا، ولا تفعل ذاك لا تعطي نتيجةً طيبةً كقولك : أليس من الأفضل أن تفعل كذا ؟ ذلك أن الأمر الجازم صعبٌ على النفس أن تتقبله، وحتى لو تقبله الرجل الذي توجه إليه الأمر فإن توجيهك ذلك له يُبقي في نفسه جرحاً غائراً يطول قبل أن يندمل ، أما الاقتراح المهذب فمستساغٌ لا يشعر المرء تجاهه بغضاضةٍ فينفذه راضياً محتفضاً بعزته وتقدير نفسه.

قبل بضع سنوات، قرَّرَ مجلس إدارة شركة جنرال إلكتريك إقالة رئيس قسم الحسابات في الشركة وكان مهندساً كهربائياً عبقرياً طالما انتفعت به الشركة، لكنه لم ينجح في إدارة قسم الحسابات أيَّ نجاح، وكانت الشركة تقدر للرجل فضله لكن تود كفَّ يده عن قسمٍ حيويٍّ فيها، فكيف تبلغه ذلك؟ لقد اخترعت له منصب المهندس المستشار للشركة وجعلته عليه ثم سلمت إدارة القسم لشخصٍ آخر فحاول دائماً أن تحفظ ماء وجه الآخرين.

١٠ـ لا تعامل الناس باستعلاء: الناس يكرهون من يعاملهم باحتقارٍ و استعلاءٍ مهما كان هذا الإنسان روى هارون بن عبد الله الجمال، قال: جاءني أحمد بن حنبل بالليل ، فدقَّ علي الباب، فقلت: من هذا ؟ فقال: أنا أحمد، لم يقل: الشيخ أحمد فبادرت وخرجت إليه فقلت: ألك حاجة أبي عبد الله ؟ أي: ما حاجتك ؟، قال: شغلت اليوم قلبي. فقلت: بماذا يا أبا عبد الله ؟، قال: جُزتُ عليك اليوم وأنت قاعدٌ تُحدِّث الناس في الفيء الظل والناس في الشمس بأيديهم الأقلام والدفاتر لا تفعل مرة أخرى، إذا قعدت فاقعد مع الناس انظر كيف كانت النصيحة والذي يرويها ليس الإمام وإنما ذلكم الشخص المتأثر بالنصيحة!.

١١ـ احترم آراء الآخرين، ولا تقُل لأحدٍ: أنت مخطئ:

حين تبدأ كلامك مع رجلٍ بأن تقول له: أنت مخطئ أو اسمع يا هذا: سأثبت بطلان ما تقول، قال اللورد شستر فيلد في رسالته إلى ولده: يابني كُن أحكم الناس إذا استطعت، ولكن لا تحاول أن تقول لهم ذلك فلماذا يسارع الواحد منا بنشر التأكيد والجزم وحتى في أمورٍ غامضةٍ، لمجرد الادعاء بالعلم، أو مناكفة الغير، أفتظن أن قولك: أنت مخطئ سيوصلك إلى نتيجةٍ مع من تحدثه بنفس القدر الذي يوصلك إليه قولك: قد أكون أنا مخطئا ، فلنفتش عن الحقيقة إن إقرارك باحتمال أن قولك غير مصيب لا يُضعف موقفك كما قد يُخيلُ إليك، فالسامعون يتأثرون بك وبنزاهتك وحبك للإنصاف ، أما من قابلته مباشرة بتخطئته فيصعب عليك إقناعه بالخطأ بعد ذلك، فهذه طبيعة النفس البشرية فهي تتأثر انعكاساً فاحترم آراء الغير مهما كانت وصغرت، يحبك الناس ويتأثرون بشخصك، وأكبر دليلٍ على ذلك صبره صلى الله عليه وسلم على جفاء الأعراب حين يخاطبوه، يدخل الرجل منهم مغضباً ويخرج وأسارير الرضا على وجهه .

تقدير عواطف الآخرين وعدم جرح مشاعرهم : روى ابن إسحاق عن ابن عباس: رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم قال لأصحابه: إني قد عرفت أن رجالاً من بني هاشم وغيرهم قد أُخرجوا كرهاً لا حاجة لهم بقتالنا فمن لقي أحداً من بني هاشم فلا يقتله، ومن لقي أبا البَخْتَريّ

بن هشام فلا يقتله ومن لقي العباس بن عبدالمطلب فلا يقتله فإنه إنما أخرج مستكرهاً فقال أبو حذيفة بن عتبة: أنقتل آبائنا وأبناءنا وإخواننا وعشيرتنا ونترك العباس، والله لأن لقيته لألحمنه أو لألجمنه بالسيف فبلغت رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال لعمر بن الخطاب: يا أبا حفص أيضرب وجه عمِّ رسول الله بالسيف، فقال عمر: يا رسول الله دعني فلأضرب عنقة بالسيف فوالله لقد نافق.

فكان أبو حذيفة يقول:ما أنا بآمنٍ من تلك الكلمة التي قلت يومئذٍ ولا أزال منها خائفاً إلا أن تكفرها عني الشهادة، فقتل يوم اليمامة شهيداً.

١٢ـ الناس يحبون من يُصحح أخطائهم دون جرح مشاعرهم:

ويُضربُ مثلٌ في ذلك أن شخصاً ألقى خطاباً محاضرةً في عددٍ كبيرٍ، لكنها كانت طويلة وفيها تفصيلٌ، فملّ الناس، ولما عاد المحاضر إلى منزله سأل زوجته، فقال: ما رأيكِ في المحاضرة ؟ قالت: هذا الموضوع يصلح مقالة رصيفة في مجلةٍ علميةٍ متخصصةٍ وقد فهم المحاضر من كلام زوجته أن الموضوع لا يصلح للمحاضرة فإياك وقول: أنت لا تصلح لكذا ، أو أنت تصلح لغير ذلك .

١٣ـ اكسب الجدال أن تتجنبه: جاء في الحديث الصحيح: أنا زعيمٌ ببيتٍ في ربض الجنة لمن ترك المراء ولو كان محقاً .

إن حُبَّ الظهور في معظم الأحيان هو الدافع الأول إلى المجادلة، فأنت تود أن تعرض سعة اطلاعك وحُسن تنقيبك في الموضوع المطروح للجدال، ومثل هذا يُحسِّسُ الرجل الآخر الذي تجادله، فإذا قهرته بمنطقك السليم وفزت عليه، فإنه لن يعتبر ذلك إلا إهانةً منك، وجرحاً لكرامته، وهو قلّما يغفر لك ذلك بهذا تكون قد اشتريت خصومته دون نفع يصيبك من الشراء.

١٤ـ ابدِ للناس اهتمامك بهم أكثر من اهتمامك بنفسك: الناس يحبون ذلك الإنسان الذي يهتم بهم، وبما يفكرون، وما الذي يشغل بالهم وحينما يتحدثون ينصت إلى حديثهم وينظر إليهم ويلخص ما يقولون ويناقشهم فيه.

١٥ـ كُن في حاجة الناس: يقول الشيخ ابن باز إن الناس يُقدِّرون من يسعى في حاجتهم ويشفع لهم، وأحب الأعمال إلى الله سرورٌ تدخله على مسلمٍ ، تكشف عنه كرباً ، أو تقضي عنه ديناً ، أو تطرد عنه جوعاً ، ولو أن تمشي مع أخيك في حاجته أحبُّ إليَّ من أن تعتكف شهراً .

١٦ـ قدِّم خدماتٍ للآخرين قبل أن يطلبوها فالناس يشيرون بالبنان لمن يعمل ويخدم ويقدم للآخرين لأنه يأسر قلوبهم بفعله، ويكفينا في ذلك قول النبي صلى الله عليه وسلم : وعليَّ جمع الحطب .

١٧- نادِ الناس بأحب أسمائهم، وتعرَّف على أنسابهم: كان صلى الله عليه وسلم ينادي الناس بأحب أسمائهم، حتى الأطفال الصغار كان يكنيهم أحياناً يا أبا عمير ما فعل النغير ؟ وأبو عمير طفلٌ صغير .

جيم فارلي ما إن بلغ الأربعين من عمره حتى منحته أربع جامعاتٍ درجاتها الفخرية، وتم تعيينه مدير البريد العام في الولايات المتحدة فما سر نجاحه ؟؟ كان يمتلك مقدرةً فائقةً على تذكُّر أسماء الناس كان يلقى الرجل فيتعرف على اسمه الكامل، وأسماء أولاده وأهله المقربين، ويستفسر عن عمله، وميوله السياسية، ونزعاته الفكرية، ثم يختزن كل ذلك في ذاكرته حتى إذا التقى به ثانية سار الحديث بينهما وكأنه لم ينقطع عنه فيسأله جيم عن أولاده وزوجته وأزهار حديقته، وفي لغة يشعر معها المسئول بقرابته الفعلية من قلب جيم وعواطفه وهكذا إذا أردت أن يحبك الناس فاذكر أسماءهم لأن اسم الرجل من أقرب الطرق لكسبه.

١٨- أخلق في الآخر رغبةً جامحةً في أن يفعل ما تريد منه: بأن تشعر الإنسان بمحبة الأمر حين تعطيه إياه وكان ذلك هو دأب الرسول صلى الله عليه وسلم فكان يشوق الناس لما يأمرهم به، فلما أراد أن يُسيّر جيشاً قال: لأعطين الراية غداً رجلاً يحبه الله ورسوله فسار كلُّ فردٍ يتمنى ذلك.

إذا أراد إنسانٌ أن يصرف شخصاً عن طبع سيئ مثلاً فمن الخطأ أن يقف موقف المرشد الناصح في الوعظ، فتّش عن رغبةٍ يود هذا الشخص بلوغها ثم اربط تلك الغاية بالإقلاع عن هذا الطبع السيئ، وستجده ينصرف عنه فعلاً؛ طمعاً في الوصول إلى الغاية لا تأثراً بصواب رأيك ابتداءاً.

١٩- البراعة في الحديث: إن الناس لا يريدون منك أن تتحدث عن تجاربك وخبراتك،فلهم خبرات أيضاً،وخير مُحدِّثٍ هو من يستمع بشغفٍ إلى الآخرين، اسأل مقابلك سؤالاً ودعه يتحدث في تخصصه، بذلك يشعر بالامتنان لك وتظفر بصداقته سريعاً، إذا أتحتَ له فرصة التحدث عن تجاربه وظللت مصغياً له باهتمامٍ، إن الاستماع الشغوف أعلى ضروب الثناء الذي يمكن أن تضفيه على محدثك فالناس يحبون من يفتح لهم المجال لتحقيق ذواتهم .

٢٠- قدّر غيرك تفز بتقديره لك: إن التقدير من الغير غذاءٌ للنفس كالطعام للجسد، بل إن النفس أرهف حساسيةً قد يصوم المرء وينقطع عن الطعام والشراب، أما عن حاجته إلى تقدير الغير له فلن يستطيع إذاً... لماذا لا ندع الآخرين يختزنون في ذاكرتهم أنغاماً حلوةً وكلماتٍ محببةٍ عن تقديرنا لهم وشعورنا بأهميتهم ؟ .

٢١- تكلم فيما تظن أنه يسر محدثك:إذا أردت إدخال السرور إلى قلوب الناس حدِّثهم فيما تظنهم يودون الاستماع إليه أولاً، وبذلك تستدرجهم إلى التحدث، والحديث الشيِّق اللذيذ فتصغي إليهم بشغف، ويعتبرونك محدثاً بارعاً تستطيع جلب مسرتهم.

٢٢- امتدح الناس فيما يجيدونه:اختر شيئاً جميلاً فيهم وحدثهم عنه ولن تُعدمَ ذلك الشيء الجميل. فالناس يختلفون ويتفاوتون، ولكنه لا يمكن إلا أن تجد شيئاً جميلاً في كل فردٍ منهم، فالناس يحبون أن تمدح الناحية الجميلة فيهم.

٢٣- الناس يحبون الشكر والتشجيع: وإن كان الأصل في المسلم أنه يعمل العمل ابتغاء رضا الله ولا ينتظر شكر الناس، ولكن ذلك طبعٌ في البشر وذلك لا بأس منه شرعاً. روى أحمد والترمذي: من لم يشكر الناس لا يشكره الله وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم : اللهم لا عيش إلا عيش الآخرة ، فأكرم الأنصار والمهاجرة وكذلك حديث: من صنع إليكم معروفاً فكافئوه... الحديث.

٢٤- ابتسم للناس، يبتسمون لك : إن قسمات الوجه خيرُ معبِّرٍ عن مشاعر صاحبه، فالوجه الصبوح ذو الابتسامة الطبيعية الصادقة خير

وسيلةٍ لكسب الصداقة والتعاون مع الآخرين، قال صلى الله عليه وسلم في الحث على البشر والتلاطف : تبسمك في وجه أخيك لك صدقة .

٢٥ـ تهادوا تحابوا: الهدية قد تكون بسيطة جداً في قيمتها ولكنها تُدخل سروراً وتُظهر مدى الاهتمام بالمهدى إليه، ففي حديث أبي هريرة رضي الله عنه عن المصطفى صلى الله عليه وسلم :تهادوا تحابوا .

٢٦ـ دع الغير يظنُ أن الفكرة فكرته : إذا أردت أن تكسب روح التعاون عند الآخرين فاجعل الشخص الآخر يحس أن الفكرة هي فكرته ؛ فالرجل العاقل إذا أراد أن بتصدر الناس جعل نَفْسَه خلفهم .

٢٧ـ تفهَّم عواطف الآخرين، واستثر عواطفهم النبيلة : كما أن لك عاطفة تسوقك في كثيرٍ من الأحيان إلى اتخاذ موقفٍ معينٍ، أو تبني رأيٍ خاصٍ، فإن للآخرين عواطف أيضاً، وكما يسرك بأن يراعي الآخرين عاطفتك، فإنهم يسرهم أن تراعي عواطفهم بنفس المقدار.

شُرُوطِ الْجِهَادِ وَالْمُصَالَحَةِ مع أَهْلِ الْحَرْبِ وَكِتَابَةِ الشُّرُوطِ

قال البخاري: (حدثني عبدالله بن مُحَمَّدٍ حدثنا عبد الرَّزَّاق أخبرنا مَعْمَرٌ قال أخبرني الزُّهْرِيُّ قال أخبرني عُرْوَةُ بن الزُّبَيْر عن الْمِسْوَر بن مَخْرَمَةَ وَمَرْوَانَ يُصَدِّقُ كُلُّ وَاحِدٍ مِنْهُمَا حَدِيثَ صَاحِبِهِ قالا خَرَجَ رسول

صلى الله عليه وسلم زَمَنَ الْحُدَيْبِيَةِ حتى كَانُوا ببَعْضِ الطَّرِيق قال النبي صلى الله عليه وسلم إنَّ خَالِدَ بن الْوَلِيدِ بالْغَمِيمِ في خَيْلٍ لِقُرَيْشٍ طَلِيعَةً فَخُذُوا ذَاتَ الْيَمِينِ فَوَاللَّهِ ما شَعَرَ بهِمْ خَالِدٌ حتى إذا هُمْ بقَتَرَةِ الْجَيْشِ فَانْطَلَقَ يَرْكُضُ نَذِيرًا لِقُرَيْشٍ وَسَارَ النبي - صلى الله عليه وسلم - حتى إذا كان بالثَّنِيَّةِ التي يُهْبَطُ عليهم منها بَرَكَتْ بهِ رَاحِلَتُهُ فقال الناس حَلْ حَلْ فَأَلَحَّتْ فقالُوا خَلَأَتْ الْقَصْوَاءُ خَلَأَتْ الْقَصْوَاءُ فقال صلى الله عليه وسلم ما خَلَأَتْ الْقَصْوَاءُ وما ذَاكَ لها بخُلُقٍ وَلَكِنْ حَبَسَهَا حَابِسُ الْفِيلِ ثُمَّ قال وَالَّذِي نَفْسِي بيده لَا يسألونني خُطَّةً يُعَظِّمُونَ فيها حُرُمَاتِ اللَّهِ إلا أَعْطَيْتُهُمْ إيَّاهَا ثُمَّ زَجَرَهَا فَوَثَبَتْ قال فَعَدَلَ عَنْهُمْ حتى نَزَلَ بأَقْصَى الْحُدَيْبِيَةِ على ثَمَدٍ قَلِيلِ الْمَاءِ يَتَبَرَّضُهُ الناس تَبَرُّضًا فلم يُلَبِّثْهُ الناس حتى نَزَحُوهُ وَشُكِيَ إلى رسول اللَّهِ صلى الله عليه وسلم الْعَطَشُ فَانْتَزَعَ سَهْمًا من كِنَانَتِهِ ثُمَّ أَمَرَهُمْ أَنْ يَجْعَلُوهُ فيه فَوَاللَّهِ ما زَالَ يَجِيشُ لهم بالرِّيِّ حتى صَدَرُوا عنه فَبَيْنَمَا هُمْ كَذَلِكَ إذْ جاء بُدَيْلُ بن وَرْقَاءَ الْخُزَاعِيُّ في نَفَرٍ من قَوْمِهِ من خُزَاعَةَ وَكَانُوا عَيْبَةَ نُصْحِ رسول اللَّهِ صلى الله عليه وسلم من أَهْلِ تِهَامَةَ فقال إني تَرَكْتُ كَعْبَ بن لُؤَيٍّ وَعَامِرَ بن لُؤَيٍّ نَزَلُوا أَعْدَادَ مِيَاهِ الْحُدَيْبِيَةِ) .

قال العيني: هذا باب في بيان حكم الشروط في الجهاد وفي بيان المصالحة مع أهل الحرب وفي بيان كتابة الشروط هكذا هو في رواية

الأكثرين وفي رواية المستملي زيادة وهي قوله بعد كتابة الشروط مع الناس بالقول مطابقته للترجمة من حيث أن فيه المصالحة مع أهل الحرب وكتابة الشروط وذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم صالح مع أهل مكة في هذا السفر وهم أهل الحرب لأن مكة كانت دار الحرب حينئذ وكتب بينه وبينهم شروطاً .

قال ابن بطال وغيره في الحديث جواز الاستتار عن طلائع المشركين ومفاجأتهم بالجيش طلباً لغرتهم وجواز السفر وحده للحاجة وجواز التنكيب عن الطريق السهلة إلى الوعرة للمصلحة وجواز الحكم على الشيء بما عرف من عادته وإن جاز أن يطرأ عليه غيره فإذا وقع من شخص هفوة لا يعهد منه مثلها لا ينسب إليها ويرد على من نسبه إليها ومعذرة من نسبه إليها ممن لا يعرف صورة حاله لأن خلاء القصواء لولا خارق العادة لكان ما ظنه الصحابة صحيحاً ولم يعاتبهم.

إِثْمِ من قَتَلَ مُعَاهَدًا بِغَيْرِ جُرْمٍ

قال البخاري: عن عبدالله بن عَمْرٍو رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وسلم قال من قَتَلَ مُعَاهَدًا لم يَرِحْ رَائِحَةَ الْجَنَّةِ وَإِنَّ رِيحَهَا تُوجَدُ من مَسِيرَةِ أَرْبَعِينَ عَاماً.

يبين الإمام البخاري إقرار أهل الكتاب في السكن في ديار المسلمين على أن لا يعتدوا على النظام العام ولهم حق الحماية من المسلمين إذا دفعوا الجزية، كما يبين الإثم العظيم والحرمان الكبير لمن يتعدى على المعاهد بعد إعطاءه الأمان.

obeikandl.com