الفصل الرابع

مهارات ذهنية

٢٣. ارسم الأهداف في لوحة كبيرة.

٢٤. اسأل السؤال الصحيح

٢٥. متى وكيف أهم من ماذا تقول

٢٦. افسح المجال للأفكار الجديدة

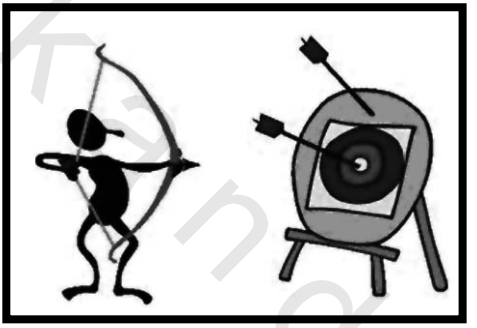
٢٧. غير الطريقة واحتفظ بالفكرة

٢٨. انصح ولكن إنتبه إلى أسرار النصيحة

obeikandl.com

(٢٣) ارسم

ارسم الأهداف في لوحة كبيرة وانظر إلى اللوحة من كافة الاتجاهات، وتذكر أن أوان تحقيق الأحلام لا ينتهي أبدًا، ولكي تصل إلى أهدافك في أقصر وقت ومن أقرب طريق فلابد أن يكون لأهدافك مواصفات.



أولا: أن يكون الهدف خاصًّا بك، فلا تدع لأحد غيرك أن يتحكم بأهدافك، وأذكرك بما قاله (لاري طومسون) في كتابه (كيف تكون نجما): إن من أخطر العقبات التي تعرقل النجومية الانشغال في تحقيق أهداف الأسرة ونسيان الأهداف الخاصة، وهذا هو الواقع في عدد كبير من الأسر، وكثيرًا ما نرى الأب والأم متمسكين بأهدافهم في اختياراتهم لمستقبل الأبناء .

obeikandl.com

ثانيا: أن يكون الهدف محددًا بوقت حتى تستطيع تقييم طريقة العمل والتأكد من صحة الوسائل والانتقال بسلاسة من خطوة إلى أخرى، إنني لا أريد أن يكون عنصر الوقت سببًا في شعورك بالتوتر والضيق، ولكن أريد أن يكون هذا التحديد دافعًا لك ولحمايتك من الأشياء العارضة التي تقابلنا صباح مساء، وتفرض نفسها علينا فرضًا وتحول بيننا وبين الوصول لأهدافنا الحقيقية .

ثالثا: أن يكون الهدف يسهل قياس نتيجته للتأكد من أنني قد حققت بالفعل ما أريد ولكي تضمن وضوح الرؤية، كثير من الناس يا بني لديهم أهداف وأحلام كبيرة لا يحققون منها شيئا لأنهم لا يستطيعون في أي وقت من حياتهم الجزم بأنهم قد حققوا بالفعل ما يريدون أو لا ؟ لا تقل يا بني أريد أن أكون إنسانا مرموقا أو متميزا أو متفوقا أو مثقفا أو غير ذلك من الكلمات البراقة التي تفضي غالبا إلى لا شيء، ولكن قل لكي أكون مثقفا فلابد أن أقرأ كتابًا كل شهر، ولكي أحفظ القرآن فلابد أن أحفظ صفحة كل يوم أو كل أسبوع، وهكذا تستطيع أن تدرك بدقة أين أنت من أهدافك والمسافة التي قطعتها نحو الهدف، وما إذا كانت هذه الخطوات كافية أو ينبغي تعديل بعض الأمور .

رابعا: أن يكون هدفك قابل للتحقيق فلا تضع أهدافًا مستحيلة لكي لا تصاب باليأس والإحباط، ولا تضع كذلك أهدافًا سهلة بسيطة لا تحتاج إلى أي قدر من

obeikandl.com

التحدي، ولا بد أن تتدرج الأهداف من خلال خطوات مرحلية تصل في النهاية لأهداف عظيمة .

خامسا: أن يشمل الدنيا والدين معًا، فجميع الأهداف العظيمة لرفعة الفرد ونهضة الأمة إنما تتعلق بالاثنين معًا، فالدنيا هي وسيلة العبور للجنة، وكلما كانت الأهداف تلمس الجانبين معًا كلما كانت أقوى وأعمق .

إن حفظ القرآن الكريم مثلا يفيدك في العثور على كنوز الحكمة لتستمتع بالحياة وتحصل به على تكريم الله ﷻ لنفسك ولوالديك أيضًا، والمركز المرموق تشعر فيه بالرضا عن ذاتك وتستطيع من خلاله نفع الناس وقضاء مصالحهم، والوضع المادي الممتاز تشعر معه برغد العيش، وتستطيع فيه التصدق على الفقراء والمساكين والمساهمة في أعمال البر المختلفة، وينطبق عليك قول النبي ﷺ: " **نعم المال الصالح للعبد الصالح** " وقوله أيضا:" **اليد العليا خير من اليد السفلى** "، وهذه يا بني قمة الروعة أن ترتبط أهدافك دينيا ودنيويا، لا أريدك يا بني فقيرا مسكينا عالة تحتاج إلى من يعتني بك، ولا أريدك كذلك غنيا متجبرا متكبرا، وإنما أريدك مؤمنا قويًّا غنيا بمالك وإيمانك، ولا يكون مالك في قلبك، ولكن في يديك تنفق منه على كل خير وتضرب في كل غنيمة بسهم لعل الله ﷻ أن يتقبل منك .

يقول ابن القيم: إن كمال كل إنسان في همة ترقيه وعلم يبصره ويهديه، وهذا يا بني آخر ما أقول لك وأنت تضع أهدافك في الحياة لأن الهمة بدون علم مناطحة للرياح، والعلم بدون همة جوهرة هشة لا حول لها ولا قوة، فاحرص أن تجمع الهمة والعلم معًا في سلة واحدة وأنت تصوب تجاه أهدافك .

لن تكون أبدًا أكبر سنًّا من أن تضع هدفًا جديدًا أو أن تحلم حلمًا جديدًا

س أس لويس

obeikandl.com

(٢٤) اسأل

اسأل السؤال بشكل صحيح حتى تحصل على الإجابة الصحيحة، فتتوصل إلى القرار السليم ومن ثم النتائج الرائعة .

أحد أخطر ما يواجه الناس في حياتهم اليوم هو عدم إتقان فن السؤال؛ ولذلك تسير الدائرة بشكل عكسي:-

سؤال خاطئ – إجابة خاطئة – قرار خاطئ – نتيجة سيئة ..... ثم تبدأ السلسلة مرة أخرى وهكذا.

تخاطبني إحدى الزوجات قائلة: لقد فعلت كل ما يمكنني فعله مع زوجي، ولكنني حتى الآن لم أصل إلى سبب مقنع لأعرف لماذا لا يحبني زوجي ولا يهتم بي ؟

وموظف يسألني: إذا كنت أستطيع أن أساعده من خلال معرفة السبب الرئيسي الذي يجعل مديره في العمل يعامله هذه المعاملة القاسية والسخرية منه أمام زملائه؟

obeikandl.com

والابن يسأل: ما السبب الذي يجعل والدي ووالدتي يعاملاني بهذه الطريقة وقد كبرت وأصبحت مسئولا وأستطيع فعل الكثير ؟

وطالب وطالبة في المدرسة أو الجامعة يسألان: لماذا يتفوق فلان أو فلانة عني ولماذا هما محل إعجاب الجميع أما أنا فلا ؟

هذه هي الأسئلة الشائعة التي ستسمعها دائما في كل زمان ومكان مهما اختلفت الثقافات، وسوف تلاحظ يا بني إلى أي مدى يتسبب السؤال الخاطئ في الوصول إلى إجابات خاطئة تقودنا إلى قرارات، ثم نتائج سلبية تدمر حياتنا !

وتأمل معي حالة الزوجة الأولى إنها افترضت صحة السؤال، وبدأت في التعامل على أنه أمر واقع: لماذا لا يحبني زوجي ولا يهتم بي؟ لم تفكر في السؤال الصحيح كأن تقول مثلا: كيف أجعل زوجي يحبني أكثر؟ أو: كيف أجعل زوجي يهتم بي أكثر ؟

والموظف الذي يسأل عن سبب سوء معاملة مديره له لم يكلف نفسه أن يغير السؤال إلى: كيف أصبح في محل إعجاب المدير ومحط أنظار الآخرين؟

والابن الذي يسأل عن سبب طريقة معاملة والديه والطالب والطالبة .....

من يأبى اليوم قبول النصيحة التي لا تكلفه شيئا، فسوف يضطر في الغد إلى شراء الأسف بأغلى سعر .

أفلاطون

obeikandl.com

كل هؤلاء يسألون ويبحثون عن الإجابة في مناطق الآخرين وهي مناطق مظلمة بالنسبة لنا، وننسى تمامًا مناطق القوة لنا والتي نستطيع إضاءتها بسهولة وهي التي تعطي إجابات شافية ووافية للأسئلة التي عجزنا عن الإجابة عليها وفي الوقت نفسه تشكل لنا حائط الصد المنيع الذي يحول بيننا وبين آفة الحياة وهي:

سؤال خاطئ يؤدي إلى إجابة خاطئة، ثم قرار خاطئ، فنتائج سلبية .

الذي أريدك هنا أن تعرفه باختصار هو أن العقل الباطن يفترض صحة سؤال العقل الواعي، ويقوم فورًا بمهمتين في غاية الخطورة:-

الاولى: هي جمع الأدلة التي تثبت صحة السؤال .

الثانية: هي استحضار جميع المشاعر المرتبطة بالسؤال .

وسوف أشرح لك الموضوع تفصيليًّا في فصل كامل من كتابي القادم بمشيئة الله .

obeikandl.com

(٢٥) متى وكيف

متى وكيف تقول أهم كثيرًا من ماذا تقول، فالعلاقة بينك وبين من حولك هي علاقة إرسال واستقبال، والكلمات بين الناس إما أن تكون جامدة كالجدران لتفصل بينهم وإما أن تكون انسيابية كالجسور لتربط بينهم .

إن الوصول إلى قلوب الناس وعقولهم ليس بالمسألة الصعبة، ولكنه يحتاج إلى تدريب وفهم لواقع من حولنا كل على حدة .

لقد كان رسول الله ﷺ يخاطب الناس على قدر عقولهم، وكان يجيب على نفس السؤال بإجابات مختلفة وفقًا لحالة السائل .

إن الحوار الناجح مع الآخرين يعتمد على الطريقة التي تتحدث بها ونظرات عينيك، وتعبيرات وجهك وحركات جسمك التي تشرح في علم واسع هي هي لغة الجسد.

ويعتمد كذلك على متى تتكلم فقد يكون جهاز الاستقبال معطلا عند السامع وأنت تقول كلامًا عظيمًا فلا تجد له آذانًا صاغية .

حاول يا بني أن تهتم مع محدثك أولا بمتى تتحدث والطريقة التي تتحدث بها، وأخيرًا: الموضوع الذي تتحدث فيه .

obeikandl.com

إنك تستطيع دخول عالم من يحدثك إذا أحس أن لديكما رابطة مشتركة فيتواصل معك.

لقد تحدث (ستيفن كوفي)[1] في كتابه (عادات النجاح السبعة) عن العادة الخامسة بالعظماء حول العالم، وهي: افهم أولا ثم تفاهم، فإذا فهمت من يحدثك جيدًا من خلال استماعك الجيد له سيكون من السهل عليك أن تقرأ ما يريد ليس فقط من خلال الكلام، ولكن من لغة الجسد ونبرة الصوت .

إن الدراسات الحديثة تؤكد على أن الاتصال بين الناس يكون من خلال:

- الكلمات ٧% فقط.
- نبرة الصوت والإلقاء ٣٨%.
- العيون ولغة الجسد ٥٥%.

انظر يا بني إلى هذه الدراسات بعمق، وادرس كيف تؤثر في الآخرين من خلال توزيع اهتمامك مع محدثك بنفس هذه الأهمية والنسب، فلا تنشغل في الكلمات وتنس نبرة الصوت، ولا تنشغل بالثانية وتنس لغة الجسد والعيون .

كثيرًا ما يشكو البعض من رد فعل الآخرين على كلامهم فتسمع الجملة الشهيرة

[1] ستيفن كوفى (العادات السبعة)

obeikandl.com

والمألوفة: "لم أقل شيئًا يغضبه أو يغضبها". إننا غالبا ما نركز على كلماتنا التي لا تشكل سوى ٧% من الرسالة التي نبعث بها للآخرين وهذا – مع الأسف – ما تعلمناه في سنوات الدراسة في المدرسة والجامعة ولم يخبرنا أحد أن هذه الكلمات لا تشكل إلا هذه النسبة الضئيلة من فنون الحوار، إننا نطلق قنابل عشوائية تنفجر في اتجاهات مختلفة من خلال اللغة غير المنطوقة وهي لغة الجسد وإشارات العيون والصوت الذي نتحدث به .

عندما أستمع إلى أحد وهو يعلق على كلام الآخرين فيقول لي: إنك لا تتصور كيف تتحدث معي أو كيف قال لي ذلك.. إن ما يزعجنا في الحياة غالبا هو كيف قال الآخرون وليس ماذا قال الآخرون .

عندما نشاهد فيلما أو مسرحية لمرات عديدة فلا بد أن نعلم أننا لا نهتم بماذا يقولون وماذا يفعلون فنحن نعرفه جيدًا ..ولكننا بكل تأكيد نستمتع بـ كيف يقولون وكيف يفعلون.

شريف صلاح الدين

على مدى سنوات طويلة وأنا أقوم بتدريب المهارات الشخصية وجدت أن من أكثر ما أحدث أثرًا إيجابيًّا في حياة الناس هو التدريب على فنون الاتصال والحوار والإقناع، وإلى الآن يتصل بي كثيرون للتعبير عن سعادتهم بتغيير

obeikandl.com

أسلوب حوارهم مع الآخرين وكيف أدى ذلك إلى تحسن حياتهم وعلاقاتهم الاجتماعية والمهنية.

ولكي يكون حديثك شيقًا ممتعًا للآخرين فلابد أن يتضمن ثلاث درجات هامة وهي:

الإفهام: لا بد أن تصل رسالتك واضحة صريحة للآخرين، ولكي تصل بسهولة إلى هدفك تأكد أنك مدرك لجوانب الموضوع .

الإقناع: استخدم لغة الجسد وإشارات العيون والصوت بعد التأكد من اختيار الكلمات المناسبة.

الإمتاع: بعد الاطمئنان على فهم موضوعك وبداية اقتناع الناس به اتجه مباشرة إلى الإمتاع، ولكي تفعل ذلك بذكاء يحقق الهدف بمكن تناول الموضوع عن طريق قصة قصيرة لها دلالة أو طرفة أو حكمة عالمية أو مثل شعبي يتفق مع الموقف .

فإذا فهم منك الآخرون ما تريد توصيله، واقتنعوا به، واستمتعوا بكلامك فإنهم سيصبحون مستمعيك الجيدين وجمهورك الذي يدافع بشدة عن آرائك واتجاهاتك .

obeikandi.com

(٢٦) افسح

افسح المجال للأفكار الجديدة، فما من مشكلة أو أزمة يمكنها الصمود أمام هجوم الفكر المتواصل والأفكار الإيجابية المتدفقة .

فلكل عقبة أو مشكلة أو أزمة حل هنا أو هناك . والأفكار الجديدة تنقل الحياة كلها في قفزات سريعة للأمام .. المهم أن تفسح لها المجال .

عندما شيدت إسرائيل خط بارليف كانت تضع في حساباتها أن هذا الخط المنيع لن تستطيع حتى القنبلة الذرية تدميره، ولكنها لم تتوقع أن هناك من قام بإفساح المجال للأفكار الجديدة البناءة فتصور تلك الطريقة البدائية الرائعة للمياه المتدفقة والتي من الممكن أن تحدث انهيارًا في ذلك الساتر الترابي . فكانت هذه الفكرة الرائعة من بوادر أحد أعظم الانتصارات العسكرية في العصر الحديث.

إن طريقة العصف الذهني هي أحد أهم الطرق للحصول على أكبر قدر ممكن من الأفكار لمواجهة حدث أو لاتخاذ قرار .

obeikandl.com

عندما فكر عباس بن فرناس في إمكانية الطيران لم يساعده أحد، وعندما بدأ في تجربة الطيران في فضاء قرطبة، وكان عمره ٦٥ عامًا والناس يتجمعون ليرون هذا الطائر الآدمي والكل يتعجب، فشرح لهم فكرته، لم يكن ابن فرناس مجنوناً ولا شخصًا زاهدًا في الحياة ويريد الانتحار، ولكنه كان عالمًا جليلا درس الضغط الجوي وثقل الجسم ومقاومة الهواء ودرس كذلك ميكانيكا الطيران عند الطيور، واختار الحرير ليصنع منه الجناحين وقام بعدة تجارب حتى تأكد بالفعل من إمكانية الطيران، وقام بتجربته وسط ذهول وإعجاب الحاضرين إلا أنه وقع أثناء نزوله فكسرت ضلوعه؛ لأنه لم يدرك أهمية الذيل في عملية هبوط الطائر على الأرض . وعندما بدأ (الأخوان رايت) يفكران في الطيران لم ينتبه أحد لأهمية ما يفعلانه إلا

بعد عدة محاولات طيران ناجحة بلغت إحداها ٧٥ دقيقة على ارتفاع ١٠٠٠ متر، وقد تم استقبالهما في فرنسا استقبال الأبطال، وأخيرًا: اكتشفت الحكومة الأمريكية أهمية الطيران وخصصت ميزانيات غير محدودة لتطويره، والآن يدين العالم كله بالفضل والامتنان لهذين الأخوين الذين أسهما في سهولة الحركة على كوكب الأرض، وأضافا عمرًا جديدًا لكل الأجيال التالية من خلال استثمار الوقت والجهد .

أقول لك ذلك لكي لا تنتظر مقابلا فوريًّا لابتكاراتك واختراعاتك، ولكن ليكن لديك اليقين بأنك ستحصل على حقك كاملا في هذه الحياة دون بخس ولا نقصان .

قام المهندس العبقري (سبيرليش) الذي يعمل في شركة (فورد) إحدى أكبر شركات السيارات العالمية بعمل تصور إبداعي لتصميم سيارة فان (ميكرو باص) وقدم هذا الاختراع إلى إدارة الشركة آملا أن يتم إنتاج هذا الإبداع في صورة سبق عالمي لصالح شركة فورد .

إلا أن إدارة الشركة كان لها رأي آخر مخالف تمامًا، فقد كانت وجهة نظر الشركة أن العملاء لم يطلبوا هذا النوع من السيارات والسوق ليس في حاجة له .

ذهب سبيرليش بفكرته إلى شركة (كرايسلر) وعرض عليهم الفكرة متبنيا رأيا جديدًا وهو أن السوق والعملاء يستقبلون الإنتاج ولا يفكرون في أفكار جديدة، أما مهمة الإبداع والابتكار فهي مسئولية العباقرة الذين يضيفون روعة وجمالا لهذا العالم.

كان المدير التنفيذي لشركة كرايسلر (لي اياكوكا) أبعد نظرًا من شركة فورد على الرغم من أن الشركة كانت على حافة الإفلاس، ومع ذلك فقد قام بتبني الابتكار، وقام بالفعل بالموافقة على إنتاج السيارة الميكرو باص لتغزو العالم، وتنقذ كرايسلر من الإفلاس .

obeikandl.com

(٢٧) غير

غيّر الطريقة واحتفظ بالفكرة

كثيرًا ما تكون لدينا أفكار جميلة بناءة، ولكننا لا نستطيع إقناع الناس بها أو تنفيذها للخطأ في طريقة العرض أو أسلوب التوصيل، وهنا سيكون عليك التفرقة بين قيمة الفكرة وطريقة العرض، ولا تتسرع باستبعاد الفكرة الجيدة إذا لم تصادف قبولا عند الآخرين، بل اجتهد في البحث عن طرق أخرى جديدة ومبتكرة لتوصيل الفكرة، واسمع معي يا بني لهذه القصة الجميلة .

أصدر أحد ملوك فرنسا قرارًا يمنع فيه النساء من لبس الذهب والحلي، فكان لهذا القرار ردة فعل كبيرة وامتنعت النساء فيها عن الطاعة، وبدأ التذمر والتسخط على هذا القرار .

وضجت المدينة وتعالت أصوات الاحتجاجات، وبالغت النساء في لبس الزينة والذهب وأنواع الحلي .

obeikandi.com

فقال الملك: أحضروا لي حكيم المدينة، فحضر الحكيم وقص عليه الملك ما حدث. فقال الحكيم: أيها الملك لن يطيعك الناس إذا كنت تفكر فيما تريد أنت لا فيما يريدون هم.

فقال له الملك: وما العمل، لن أستطيع التراجع؟ فقال الحكيم: ابق على فكرتك ولكن غير طريقة التوصيل!

قال الملك: لم أفهم ماذا تقصد!!!

قال الحكيم: أصدر قرارًا بمنع لبس الذهب والحلي والزينة؛ لأن الجميلات لا حاجة لهن إلى التجمل. .

ثم أصدر استثناءً يسمح للنساء القبيحات وكبيرات السن بلبس الزينة والذهب لحاجتهن إلى ستر قبحهن ودمامة وجوههن.. . فأصدر الملك القرار وما هي إلا ساعات قليلة حتى خلعت النساء الزينة، وأخذت كل واحدة منهن تنظر لنفسها على أنها جميلة لا تحتاج إلى الزينة والحلي .

obeikandl.com

وهذا يا بني هو الفرق بين الحكام والحكماء، والنجاح في الحياة يتطلب الكثير من الحكمة إلى جانب العلم، فالعلم وحده يكون جافًّا يابسًا ما لم يتم تزيينه بالحكمة، وسأروي لك موقفا شخصيًّا مؤثرًا حدث أمام عيني .

في شهر يناير من عام ١٩٨٩ كانت أمي رحمها الله تستعد لإجراء جراحة في عينها حيث كانت تعاني من المياه البيضاء، وكان عمرها آنذاك ٥٢ عامًا، وكانت الجراحة تتطلب بعض الفحوصات الخاصة بالقلب حيث كانت تعاني من ضيق بالصمام، وذات صباح دخل علينا طبيب القلب المشهور وقال لها بنبرة حادة ودون تمهيد: "على فكرة يا حاجة بعد ما تعملي عملية عينيك لازم تعملي عملية في القلب" . فردت والدتي مباشرة ودون تفكير: لأ، أنا مش عاوزه أعمل عملية في القلب. فقال في شدة وحزم: هل تريدين أن يصيبك الشلل، أم تريدين أن تموتي؟ فسكتت أمي رحمها الله ولم ترد عليه وغادر هو الغرفة وخرجت مسرعًا خلفه لأستفسر منه عن وجهة نظره، فقال لي: إن هناك بعض الجلطات الصغيرة التي تشكل خطورة ولا أحد يعلم بالضبط أين ستستقر الجلطة بعد تكونها، ولذلك فإن

احتمالات الإصابة بالشلل تتزايد وتشكل خطورة على حياتها، ولابد أن تجري جراحة في القلب لتوسيع الصمام.

أصابني رأي الطبيب بالتوتر والقلق، ولكني تمالكت نفسي وعدت إلى أمي بغرفتها وأنا أحاول بث روح الطمأنينة وتهدئة روعها بشأن ما قاله الطبيب، فإذا بها تبادرني بقولها: من فضلك يا شريف، اطلب من إدارة المستشفى أن تضعنا تحت إشراف أي طبيب آخر، ولا تدع هذا الطبيب الاستشاري يحضر لمتابعة حالتي مرة أخرى .

وبالفعل فقد تم تحويل الحالة إلى طبيب آخر وتمت جراحة العيون بنجاح، وخرجت أمي بحالة جيدة من المستشفى وهي تتمنى نسيان ما قاله لها الطبيب الاستشاري بشأن العملية الجراحية في القلب .

وفي ٢٣ يونيو من العام نفسه حدث ما قاله الطبيب حرفيًّا فأصيبت أمي رحمها الله بدون مقدمات بشلل مفاجئ وهي تقرأ الجريدة، ففقدت النطق تمامًا وفي اليوم

obeikandl.com

التالي مباشرة كانت قد ذهبت في غيبوبة وتم نقلها إلى المستشفى فبقيت هناك حتى وفاتها يوم ٥ يوليو ١٩٨٩ .

الذي أريد أن أوضحه لك يا بني أن العلم الذي وهبه الله عز وجل للطبيب الاستشاري واستطاع من خلاله تشخيص الحالة بدقة وتوقع المخاطر التي يمكن أن تحدث بدقة أيضًا كان علما جافًّا يابسًا، ولم تكن تزينه الحكمة، ولو أن الطبيب اختار أسلوبًا آخر للوصول إلى الفكرة التي يريد نقلها لكان الأمر يختلف كلية، فهناك أسلوب الترغيب وأسلوب الترهيب كما علمنا الله ﷻ، ولو أنني كنت مكانه لأوصلت فكرتي بالطريقة الآتية: على فكرة يا حاجة ما شاء الله صحتك اليوم تمام التمام، وأنت شباب وبعد العملية ستكون عيناك بإذن الله زي الفل، وعاوزك كمان تفكري في عملية بسيطة في القلب تخليك تشعري إن عندك ٣٠ سنة مش خمسين سنة، ولكي أطمئنك فإن العملية الآن أصبحت آمنة جدًّا، ولن تكون أبدًا أصعب من عملية العيون.

أعتقد يا بني لو كانت هذه كلمات الطبيب لاختلف الوضع كلية، فما كان ينقص الطبيب الماهر إلا أن يزين العلم بالحكمة .

العلم والحكم

علم بلا حكمة كفارس بلا جواد

الحكمة هي عصا العاقل التي يستعين بها على تجاوز المناطق المظلمة فى الحياة

شريف صلاح الدين

obeikandl.com

(٢٨) انصح

انصح، ولكن انتبه إلى أن أسرار النصيحة في

أين؟

متى؟

كيف؟

عندما تتقن أين تكون النصيحة فإنك تكون قد قطعت شوطًا كبيرًا نحو قلب من تنصحه، والإمام الشافعي يقول لك: "إن من وعظ أخاه في السر فقد نصحه وزانه، ومن وعظه أمام الناس فقد فضحه وشانه"، وقد أنشد رحمه الله في ذلك قائلا:

تغمدني بنصحك في انفرادي وجنبني النصيحة في الجماعة

فإن النصح بين الناس نوع من التوبيخ لا أرضى استماعه

obeikandl.com

وقد كان النبي ﷺ يقول: " ما بال أقوام يفعلون كذا وكذا " لكي لا يفضحهم . وتذكر يا بني ما يقوله لك الحكماء من أن الحقيقة مُرَّة فاستعينوا عليها بخفة البيان .

كل الناس تستطيع أن تلقي بذور النصيحة وتتعهدها بالرعاية، ولكن الأذكياء فقط هم من يختارون التربة التي يزرعون فيها هذه البذور

شريف صلاح الدين

وإذا استطعت أن تجيد اختيار وقت النصيحة فإنك تكون بذلك قاب قوسين أو أدنى من امتلاك مفاتيح القلب لمن تنصحه، فنحن يا بني لسنا على استعداد دائم لتلقي نصائح الآخرين مهما كانت هامة وصادقة، وكثيرًا ما يكون جهاز الاستقبال الموجود لدى محدثك غير جاهز فلا تتبرع بالنصيحة لأنها في ذلك الوقت تضر ولا تنفع .

والناس في نصحهم لبعض يقومون دون وعي بكثير من المواقف الضاحكة المبكية، وشر البلية ما يضحك فقد تسمع أحدهم يقول لأصحابه: لقد تزوجت فلانة، فيقول الناصح الأمين: لماذا تزوجت هذه وفيها كذا وكذا؟ بالله عليك ماذا يفعل هذا الزوج المسكين بعد سماع ذلك حتى وإن كان حقيقة؟!! وآخر يقول: لقد اشتريت

سيارة جديدة، فيقول أحد الحاضرين الخبراء في السيارات: إن هذه السيارة بها عيوب كثيرة، فتنقلب فرحة الرجل إلى نقمة، وسعادته إلى تعاسة، ولا يعرف ماذا يفعل!!

لابد أن تكون نصيحتك يا بني للآخرين فيما يمكن إصلاحه أو تغييره، وفي المستقبل والحاضر وليس في الماضي، فلا تكن ناصحًا يريد إثبات صدق نصيحته في الماضي في شكل العتاب على طريقة: (ألم أقل لك وقتها كذا وكذا) .

أما الخطوة الأخيرة لامتلاك قلوب الآخرين فهي أن تعلم كيف تكون النصيحة ؟

أكثر ما يفسد النصيحة هو ظهور الناصح بمظهر الأستاذية، فاستخدام كلمات (أنا – بخبرتي الطويلة – لأني فاهم – هتعرف بعد كده) يشعر المنصوح بضآلة حجمه، والنفس تكره البقاء في المكان الذي لا تشعر فيه بقيمتها، وللتغلب على هذا الشعور يمكن لك أن تضع مجموعة من البدائل- إن أمكن- لكي يشعر المنصوح أنه صاحب القرار والاختيار، وعندما تطرح له بعض الأفكار قل له: إن هذا كان رأي العالم أو الكاتب الفلاني عندما عرضت عليه مشكلة مشابهة، وتجنب يا بني النصيحة المستمرة فإن عبد الله بن مسعود ﷺ يقول: كان النبي ﷺ يتخولنا بالموعظة كراهة السآمة علينا.

ومن أكثر الطرق المؤدية إلى اختراق قلوب السامعين آيات القرآن والأحاديث الصحيحة، ثم القصص القصيرة المعبرة أو أبيات الشعر المرتبطة بالنصيحة .

وتذكر يا بني أن نبرة الصوت في الموعظة لها أثر كبير في شعور من تنصحه، واحذر أن تنفعل أو تغضب في حالة عدم قبوله للنصيحة فإنك بذلك تثبت أنك لست ناصحًا وإنما مؤدبًا وشتان الفارق بين هذا وذاك .

وتذكر أخيرًا أن الناصح يقوم برسالة الأنبياء من إرادة الخير للناس وتوجيههم إلى ما فيه صلاحهم، وقد قال النبي ﷺ: "الدين النصيحة"، فقال الصحابة: لمن؟ قال:" لله ولكتابه ولأئمة المسلمين وعامتهم" .

obeikandl.com