

سلسلة بناء الشخصية الناجحة





الْجُمُهورية الْعَلَمَانِيَّة الْإِسْلَامِيَّة الْإِيرَانِيَّة
قلم الشؤن والفكرية والثقافية
شعبة الدراسات والنشرات

قواعد النجاح لمختلف الشخصيات

تأليف

حسن علي الجوادي



الجمهورية العراقية
قسم الشؤون الفكرية والثقافية

شعبة الدراسات والنشر

كربلاء المقدسة

ص.ب (٢٢٣)

هاتف: ٢٢٢٦٠٠٠، داخلي: ١٧٥-١٦٣

www.alkafeel.net

info@alkafeel.net

الكتاب: قواعد النجاح لمختلف الشخصيات.

تأليف: حسن علي الجوادي.

الناشر: قسم الشؤون الفكرية والثقافية في العتبة العباسية المقدسة.

التدقيق اللغوي: عمار كريم السلامي.

التصميم: علاء سعيد الاسدي.

الإخراج الطباعي: محمد قاسم النصراوي.

رقم التسجيل في دار الكتب والوثائق في بغداد: ؟؟؟؟؟؟؟.

المطبعة: دار الكفيل للطباعة والنشر.

الطبعة: الأولى.

عدد النسخ: ٢٠٠٠.

جمادى الآخرة ١٤٣٧ - آذار ٢٠١٥

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة

تُحفظ المعلومات في الكتب، ويسعى كل واحد منا الى شراء كتبٍ كثيرة بغية الحصول على المعلومات، وكلما احتاج اليها رجع الى الكتب، والبعض الآخر يفضل ان يدون كل معلومة ويختصرها بالألفاظ، وهذه طريقة مفيدة جداً، فيأخذ من كل علم اصله كي يسهل الرجوع اليه، ويحفظ قدراً كافياً منه، وفي هذا الكتاب الخامس من سلسلة بناء الشخصية راعيت هذه الفكرة، فقد جمعت المعلومات في اصول مقسمة ومفرعة على نقاط هامة، يسهل للقراء الرجوع اليها متى ما يشاءون، وقد جعلت الاختصار وسلاسة الالفاظ اهم مميزات هذا الكتاب، فالقاعدة هي مختصر لكمية من المعلومات في مختلف الحقول، فقد اخذت الدراسة من البحث النفسي والبحث الاجتماعي والتجارب البشرية، والحقل الديني اخذ حصة كافية، في بعض الاحيان تتم الاشارة الى النصوص وفي الاعم الاغلب لا يتم الاشارة اليها لتبقى ممزوجة مع الكلام المستخلص من الحقول السابقة، فالمطلوب من القارئ اللبيب لقراءة هذا الاصدار مراجعة



الكتاب الثالث من بناء الشخصية (اختر شخصيتك) كي يتتبع أكثر ويحصل له الترابط الوثيق بين الشخصية الناجحة والقواعد المعروضة هنا، فان هذا البحث المائل بين يديك - عزيزي القارئ - خلاصة كلمات وآراء اجتماعية ونفسية ودينية بغية تطوير الذات وبناء الشخصية الانسانية بناءً صحيحاً سليماً، اذ تساهم هذه القواعد مع الافكار والمعلومات التي سبقت في الاصدارات الاخرى في بناء الذات من جهات مختلفة لا سيما في العلاقات مع مختلف طبقات المجتمع وادوات النجاح وقواعده، فمواد الكتاب كثيرة ومتوزعة على اصول خمسة كل اصل يختلف عن الاخر، وجدير بالذكر ان مواد الكتاب لم تقتبس من مصدر او أخذت فكرته من مرجع فكري او ثقافي في هذا المجال، فكلما تمتع القارئ بانتباه ودقة سيجد الكلام مفهوماً وواضحاً وجديداً، والهدف ليس السبق بقدر نفع من يريد الانتفاع.

قواعد ادارة الخلاف

الخلاف في حياتنا مشكلة واقعية، لا يمكن ان نهرب من حقيقته ببعض الكلمات الطيبة، فالحقيقة ان الخلاف يعد من اعقد المشاكل التي تعاصر البشرية، منذ اول يوم ظهر نبينا آدم ﷺ، وحتى هذه اللحظة، فلا مهرب منه ابداً، هذا لا يعني ان نستسلم له خاضعين منكسي رؤوسنا لا نملك حولاً ولا قدرة!

ان ادارة الحوار بشكل رصين، واسلوب ذكي خطوة في غاية الاهمية، فاغلب مشاكلنا تأتي من الضعف الاداري، اذ لا نتمكن من ادارة المشكلة او الخلاف، ولا نملك قاعدة مسبقة نتعامل على ضوئها تجاه اي مشكلة تطرأ علينا، ولعل بعضنا لم يفكر في ذلك اطلاقاً، والبعض الاخر لم يسمع يوماً شيئاً اسمه قواعد ادارة المشكلة او الخلاف، لأسباب عدة لا يمكننا حصرها الان، لكن دعونا نتعرف على تلك القواعد الرئيسة في ادارة الخلاف.



القاعدة الاولى : معرفة أساس الخلاف

جوهرة القواعد وأفضلها واشملها هذه القاعدة، اذ التعرف على سبب الخلاف واسباسه في غاية الاهمية، فالمشاكل التي تحدث بيننا لا يمكن حصرها، ولا سيبا في البلدان العربية والشرقية، فلا تجد شخصاً يخلو من خلاف او مشكلة ما، فتأمل حجم ذلك وخطره، بيد ان الحل ليس صعباً وليس سهلاً جداً.

ان اغلب المشاكل التي تحدث بيننا تنتج عن غياب الاساس والركيزة التي حصل عليها الخلاف، فقد نبحت عن سبب الخلاف المقنع فلا نجده، والكل يستغرب من هذه النتيجة وهذا التصريح، نعم، يحق لكم ان تتعجبوا من ان بعض مشاكلنا لا يوجد لها واقع! هذه المشاكل والخلافات التي تحدث تنجم عن الامزجة، فانت مزاجك حاد والآخر قد يكون مزاجه حاداً ايضاً، فتصطدم تلك الامزجة وينتج لنا خليط اسمه مشكلة او خلاف، والدليل على ذلك اننا نتراضى ونتصالح بعد دقائق قليلة، او يوم او بعض يوم! وليس ذلك عزيزاً ولا غريباً، فثمة ضوضاء تحيط بالمسألة، فليتذكر كل واحد منا اقرب مشكلة حدثت له، هل يمكنه تشخيص سببها الدقيق بعيداً عن المزاج والتوتر الذي حصل؟

لا تجد اي سببٍ صالحٍ لأن يكون علة للخلاف او المشكلة،



وهذا ليس حكماً جزافياً، لكن تأمل ذلك بنفسك واعلمها النتيجة! فعندما نجد تلك النتيجة التي تقول: «أيها الناس لا أساس للمشكلة التي حدثت هي مجرد اثاره العواطف وصعود حدة التوتر بينكم» نفرح كثيراً، ويصبح من السهل بهذه القاعدة ان نتجاوز الكثير من خلافاتنا ومشاكلنا، خذ مثلاً: شخص طَلَبَتْ منه زوجته ان يجلب لها حاجة ما، وعندما رجع الى البيت لم يأتِ بتلك الحاجة، هنا ستحدث مشكلة او خلاف، الزوجة تنزعج من المسألة بشكل كبير والزوج يحاول ان يبرر ما حدث، هي لا تسمعه؛ لانها غاضبة ومتوترة، وهو لا يقبل سماع تلك الكلمات ولا يريد ان يعلو صوتها عليه، ترتفع عنده الحدة والمزاجية ويصعد التوتر، فيصطدم كل من توتر الزوج وتوتر الزوجة، فينتج لنا خلاف لا أساس له، فلو تصرف الزوج بطريقة ذكية يمتص غضبها ويشرح لها الموضوع ويفهمها جيداً، وكانت الحالة سليمة بلا خلاف، شرط ان تتقبل منه ذلك والا اوجد طرقاً مناسبة تماماً لحالتها، ومن جانبها ايضاً ان تعمل كما يعمل الرجل، فأحياناً لا تُعجب الزوج بعض الأطعمة، فعلى الزوجة ان تكون على حذر عند هذه المسألة؛ لانها تكره ان يُعيب أحد طبخها، او اي عمل تؤديه، بل من طبعها حب المدح لعملها، والزوج لا يريد ان يكذب مشاعره ولا يهدئ من روعه،



انما عند الجوع تغلق الحِكْمُ والمواعظُ، فينتج توتر منه وتوتر منها ويخلق لنا مشكلة.

ان تحديد السبب الذي يحصل بسببه الخلاف هو جوهر القضية ولبها، فمن لا يحدد السبب لا يمكنه تحديد المشكلة ولا حجمها ولا يعلم بأمدها، ولا يعلم نهايتها، معرفة السبب تجعلنا اكثر دراية وواقعية امام المشكلة، فاذا عرفناه وصلنا الى مرحلة التقدير، فهل من المناسب ان يحدث الخلاف، ما هو بحجم ذلك السبب الذي ولّد بيننا الخلاف؟ هذا ما ستعرفه في القاعدة الثانية.

القاعدة الثانية : تقدير سبب الخلاف

القضايا التي تنشأ بسببها الخلافات كثيرة، تتنوع حسب القضايا أهمية وتميزاً، فالخطوة الثانية التي يطلبها الفن الاداري للخلاف، ان نُقيّم سبب المشكلة ونتأمله، هل السبب كفيلاً بأن يجعلني مختلفاً مع زيد ام لا؟ فتشخيص السبب المرحلة الاولى، وتقديره من حيث الاهمية والقيمة، شيء ثانٍ ومهم في نفس الوقت، فان قيمة السبب لها التأثير في رسم حجم المشكلة، وكثيراً ما نسمع من بعض الاجداد او الاشخاص الذين يتمتعون بالخبرة الكافية في الحياة كلمات نحو: «بني هل السبب يتطلب هذا الخلاف الحاد بينك وبين صديقك؟» وغيرها من الكلمات، فان بعض الخلافات التي



تنشأ، تقوم على سبب بسيط غير مهم، كأن يُسمِعَه كلمة قبيحة، او شتم شخصية معجب بها، وغيرها، فمثل هذه الاسباب لا تستحق ان يقام عليها الخلاف بين الطرفين، فلو ادرك جيداً كل طرف سبب الخلاف، وتركوا التعصب جانباً لما حصل بينهم الخلاف او زرعت بينهم المشكلة، فان تفاهة الاسباب لا تقوي المواقف وتجعلها في أزمة حادة، الا ان الكثير لا ينظرون الى المواقف واسبابها، بل الى المزاجية وكيف اتناوله وأنزل من قيمته او أخذ حقه وهو لا يعلم، او أتكلّم عليه بالغيب، وهكذا تستمر حلقة الاسباب، دون ان نجد سبباً معتداً به يجعل كلاً من الطرفين له الحق في ترك أحدهم الاخر، وكم اعرف اشخاصاً لاجل مزاح هزيل تركوا خيراً كثيراً بل وقعوا في محرمات جسّام، أفهل يعقل ان يترك شخص والده سنوات! دون ان يكلمه كلمة واحدة بسبب اتهامه بالكذب يوماً ما؟ لعل الاب توهّم او نُقلت اليه المعلومة في الخطأ، او لم يكن قاصداً او لم يكن في وعيه التام، قد يكون متوتراً او منزعجاً المت به مصائب الدنيا، فسنوات انت في رعاية والدك واهلك ومن صغرك الى ان شاب رأسك، وهم يكونون لك الحب والود وفي ظرف تتركهم ولا تكلمهم، ما هكذا المعروف!

وليس من المعقول ان تصبح المشاكل من أعقد مفاصل الحياة



التي نعيشها، وهي قائمة على اسباب تافهة! فلا أقل ان ننتبه لكل مشكلة، او خلاف يحدث ونأمل جيداً في اسبابه، رغم بساطة هذه الكلمات التي انسجها امامك، الا ان الامر ليس سهلاً كما تتصور وليس صعباً كما كنت تتصور، فخذ الحالة الوسطى تسر سليماً صحيحاً، فان قلت لك ان التطرف في هذه المواضيع لا فائدة فيه ابدأ، فلا تتعجب، ولم يكن ثمة فرق بين الانسان المندفع نحو المشاكل وبين من لا يجيد التعامل مع الخلاف فكل واحد منهما سوف يقع اسيراً للخلافات، فقَدِّر الخلاف ومن ثم أعطِ مدى كُبر الخلاف او صغره.

القاعدة الثالثة : فهم الطرف الآخر

عندما تحدث المشكلة بينك وبين شخص آخر، عليك ان تفهم الشخص المقابل فهماً دقيقاً صحيحاً، فاذا عرفت حاله وشخصيته استطعت ان تتفاعل معه وفق ما يريد على قدر ما، وبذلك تسحب ما تريد وتخرج بالنتيجة التي تنفعك، فلا ريب في حصول النتيجة المذهلة، اذا عرفنا كل شخصية وعرفنا مدى قناعتها بالمحيط الخارجي من الناس اجمعين، استطعنا ان ندرك جيداً كيف نتعامل معها، ونتخلص منها دون حدوث الخلاف او وقوع المشكلة، فاذا عرفنا ان الطرف الآخر متوتر المزاج نقف ولا نتحرك بكلمة حتى



ينتهي من حديثه وانفعاله؛ لأن المتوتر تصدر منه سهام نحوك فاذا بادرت بنفس المزاج خرجت منك سهام واصطدمت بسهامه، وفي منطقة الوسط سيحصل الخلاف، بينما اذا سكتَّ فان سهامك ستقف دون الوصول اليه، وبذلك ستمتص غضبه وتوتره بطريقتك، وتنتهي المشكلة بكل سهولة، لكن عليك ان تتدرب وتتمرن على هذه الطريقة جيداً، فقد وجدت الكثير من المشاكل والخلافات تحدث نتيجة عدم فهم الاخر، والوقوع في شبكة التوتر، فقلما تجد مشكلة تقع بين انسان يتسم بالهدوء وآخر يتسم بالتوتر؛ لان الهادئ يسحب غضب المتوتر ويحاول ان يكون أكثر حنكة في ادارة الخلاف.

القاعدة الرابعة: معرفة أثر الخلاف وسلبياته

ان الخلاف او الاختلاف - وان كان بين المفردتين من الناحية العلمية فارق واضح - الذي يحصل بين الناس يقع على عدة مستويات، بعضها محمود لا شيء فيه، وهو سنة طبيعية وقد حفلت النصوص القرآنية بهذا النمط من الاختلاف، كما يظهر ذلك في جملة من الآيات الكريمة منها قوله تعالى: ﴿وَمِنْ آيَاتِهِ خَلْقُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالاختلافُ اَلْسِنَتِكُمْ وَاللّوَانِكُمْ اِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَاتٍ



لِلْعَالَمِينَ ﴿١﴾ فهذا الاختلاف والتمايز واضح بين البشر ولا يمكن ايقافه، فربنا ﷻ هو من رسم هذا الطريق ولا سيئة او سلبية فيه، بل يدل على عظمة الله تعالى في خلقه واتقانه لصنعه، فالناس تختلف في اللون والكلام ولا يهم هذا الاختلاف، ففي الواقع لا يؤثر ابداً، الا ان الناس التي تغفل ولا تريد الرقي لها فتتمسك بكل قشة كي يلبوا رغبات انفسهم الامارة ووساوسهم، ومن هنا تتضح خفة عقول من يميز بين الالوان والاجناس، فلا فضل لعربي على اعجمي ولا ابيض على اسود ولا طويل على قصير ولا جميل على غيره، هذا ما أكده الدين الاسلامي، فقد روي عن النبي الاكرم ﷺ من خطبة له في حجة الوداع: «يا أيها الناس إن ربكم واحد، وإن أباكم واحد، ألا لا فضل لعربي على عجمي، ولا لعجمي على عربي، ولا لأحمر على أسود، ولا لأسود على أحمر، إلا بالتقوى»^(٢).

فجعل ديننا مقياس التفاوت بين البشر هو التقوى والايمان والدين والعمل الصالح، جاء في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ﴾^(٣) فمقتضى الخلقة

(١) الروم: ٢٢

(٢) ميزان الحكمة: ج ١١، ص ٢٢٨.

(٣) الحجرات: ١٣.



والحكمة أصرت ان يكون هنالك ذكر وانثى وشعوبٌ وقبائل وهذا بحد ذاته اختلاف بينكم، لكن الميزان هو التقوى والايان والعمل الصالح.

وهنالک الخلاف المذموم الذي يقطع روابط الاتصال بين البشر، ويجعلهم أمماً مختلفة تسود لغة الكراهية والعنف بيهم، وخير شاهد هو اليوم، فنرى العالم باسره كيف وقع ضحية الخلافات، التي تنهار بسببها كل يوم روابط الاتصال والتعارف بين البشر، فترى الدماء والفساد يعلو الحياة، فلا رحمة ولا تفاهم ولا حياة كريمة ولا منهج مستقيم يسود العالم، فاحد أهم الاسباب التي أدت الى ظهور هذه الامراض والاحداث هو عدم وعي الخلاف، وعدم ادراك اضرار الخلاف السلبي، ذلك الخلاف الذي حذر منه الدين والحكماء واهل العقل، الا أن اغلب البشر لا يهتمهم اي تصريح حتى لو كان في صالحهم، ولم يأت الخلاف السلبي بثمره وفائدة للناس ابداً، بل جر الويلات والانتكاسات لواقع الناس، وما نراه اليوم من أثر الخلافات خير شاهد لذلك، وما عسانا ان نقول في مشهد مرير، واي جزء او اي مشهد تأخذ من الواقع المرير في البيت ام العمل ام الخارج، فكل ما تراه بعينيك سيحفر في قلبك ألماً له صداه الذي يأخذ اللب ويروع النفس، هل رأيت امماً كبيرة



السن قد سُردت؟ هل رأيت طفلاً يجول في شوارع التيهان لخلاف وقع بين والديه؟ هل شعرت بتعاسة الحياة؟ هل ناديت يوماً كفاكم ايها البشر خلافات؟ ان هذه الدنيا التي نعيش فيها، لم تخرج من الخلاف يوماً حتى اولئك الذين ينعتون انفسهم بمختلف النعوت والاصناف لم تخلو ساحاتهم من الخلاف والمشاكل.

هل كُتب على الدنيا ان تكون هكذا؟ ام ان الانسان قادر على ان يجعلها المدينة الفاضلة رغم قصر المدة التي يمكث فيها؟ هل الخلاف هو من يجعل حياتنا معوجة وغير مرتبة ومنتظمة؟ وهل ثمة حلول لمسألة الخلاف ام لا؟

كل ما يمكن ان يقال للذين يريدون الحل، ان يسعَوْن في انفسهم إصلاحاً، اما اولئك المترفون البعيدون عن الحياة الحقيقية فهم لا يهتمهم سوى الاموال كيف تدخل جيوبهم وبانتظار كلمات المدح والرثاء، والدخول مع سلاطين الارض محافظين بذلك على القابهم المجازية ومقاماتهم الخرافية، فيا أهل السعي والاخلاص والرقى، ان الخلاف كارثة تهدد مستقبل الارض برمتها، فعلينا ان نبذل الجهد كل الجهد لصد هجمات الوسوس الشيطانية التي يمررها من خلال الخلاف، وقد جربتم ذلك ووجدتم ان دماءً سالت ونفوساً أزهقت وارواحاً ذهبت ادراج الرياح بسبب

الخلاف، وهذه صور الارض توضح لك خلاف البشر وما حصل بسببه، ويسرد لنا القرآن الحكيم القصص الماضية واحوال تلك الاقوام، من فجر الوجود في هذه الارض والى نهاية الارض ومن عليها، بلغة واضحة ليتعرف كل الناس على حياة من كان قبلهم من البشر، كل جيل ينقل لمن يأتي من بعده تلك الحوادث كي يعي ما عليه من تكاليف، وليكون نافذ البصيرة عارفاً بحاله وما يتطلب منه ان يفعله تجاه الحياة كلها بجمع مفاصلها، واهتمت بنقل خلاف المدارس الثقافية ودونته بشكل متفاوت من جهة المصدقية، ما يعني ان نستمع لحديث التاريخ كل يوم، ونستمع لذلك الخلاف بشكل دقيق، لنخرج بنتيجة قطعية ملخصها:

ان الخلاف مهدد للبشرية على طول التاريخ، فلوحة الدم التي رُسمت لم يغب عنها الخلاف، بل كان السبب الامثل لذلك، ومن هذه وتلك نستشف بكل ثقة ان الخلاف مهدد لنا ولستقبلنا.





قواعد النجاح في الحياة

القاعدة تسهل لنا حفظ ما نريد، ونصل بها لأهدافنا بانسيابية فتحفظ لنا الطريق الذي نسلكه، وكلما استندنا على القواعد في مختلف شؤون حياتنا استطعنا ان نكون على درجة عالية من الالتزام والنجاح والرقي، تنفعنا القاعدة في الاستناد والثبات، فتكون مرجعاً ومستنداً نتكى عليه، وكلما كانت القواعد صحيحة ورسينة كان البناء الذي يبنى عليها أكثر تماسكاً، اما اذا كانت قاعدتك بالوناً مملوءاً بالهواء فانه لا يحمل اي ثقل وسرعان ما ينفجر، فالحياة التي نعيشها تتطلب منا ان نجد القواعد التي إذا سرنا وفقها نجحنا في كل ما نريد، هذا اذا كان احدنا يفكر في النجاح، والا لم تنفعه اي قاعدة، حتى تلك القواعد التي تكون امام ناظره، فغاية وجودنا النجاح وليس الفشل، وهذا سجل الحكماء والعظماء لا يوجد فيه الفشل؛ لأن همهم كان النجاح.

وقد يسأل احدنا: هل هنالك قواعد للنجاح تشترك في مجالات مختلفة في الحياة؟ ونستطيع ان نقول له: نعم، خذ التفكير السليم



او التفكير الايجابي، فهو أحد أهم القواعد التي تكون منطلقاً إلى النجاح، وخذ الحذر واليقظة والانتباه، وغيرها الكثير، اطلب منك ان تقرأ هذه القواعد بدقة.

القاعدة الاولى: التفكير السليم، او التفكير الايجابي؛

ويعني ان تعرف الخطوات الاساسية والصحيحة في كل عمل او مهنة، تفكر قبل ان تعمل وقبل ان تكتب وقبل ان تتعاقد وقبل ان تدرس، ويلازمك التفكير دائماً، ولا تدعه ينفك عنك ابداً، فان حياة العقل هو التفكير، والتفكير الايجابي يقدم الانسان بصورة سريعة نحو الهدف والغاية التي يرومها، فالباحث لا يمكن له ان يغفل عن اهمية التفكير، وكذلك العلماء بمختلف اختصاصاتهم، يقول أحد العلماء: انني عندما أفتح كتاب التاريخ وقرأ بعض الاحداث أغمض عيني قليلاً واتصور المواقف والكلمات، فهذا ذوبان في العلم وهو يعلم بانه سوف يصل به هذا التفكير الى حقائق لم يصل اليها غيره ممن قرأ التاريخ وسرده ومر عليه مرور الكرام، وبعض الناس يفكر في مهنته او علمه حتى في أغرب الاحوال، فيعيش حالة من التفكير والتأمل وامثال هؤلاء سرعان ما ينجحون ويصلون بأقرب وقت وأقل جهد، ينقل عن أحد العلماء: انه كان يقرأ كمية قليلة ويقضي باقي الوقت في التفكير، منتقلاً بتفكيره حدود القضايا



المعروفة، حتى تمكن من ان يجبر الباحثين على طرح اسمه في أكبر المحافل العلمية، وترجمت نفاثسه وكتبه الى لغات عدة، هو بنفسه كان يوصي بالتفكير ويحث عليه، لعل ذلك قد يكون تجربة بشرية محضة، كيف والدين يدعو لذلك كثيراً، فخذ القرآن الكريم انموذجاً وتأمل في آياته الحاثثة على التفكير والتفكر، وان كانت واسعة المعنى الا ان ما نريده حاصل بالضبط، يقول الله تعالى في محكم كتابه:

﴿أَوْ لِمَ يَتَفَكَّرُوا فِي أَنفُسِهِمْ مَا خَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَمَا بَيْنَهُمَا إِلَّا بِالْحَقِّ وَأَجَلٍ مُّسَمًّى وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ النَّاسِ بِلِقَاءِ رَبِّهِمْ لَكَافِرُونَ﴾^(١).

فان الميزان الحق قائم على نباهة الانسان، وحضور فكره في اي جزء من الحياة، فكل مفاصل هذه الحياة بحاجة الى تفكير دائم كي نفهم ما يدور فيها، وتأمل كثيراً، فان مائر الانسان عن الحيوان بالفكر، فهو القضية الكبرى لدينا نحن البشر، فلا علم ولا فهم ولا نجاة دون الفكر، كل الامم التي أصبحت في مصاف الرقي والابداع كان التفكير قائدهم، وان كان بنسب مختلفة من جهة قيمة، وهذه الآية خير انموذج لتناول موضوع التفكير والتفكير قرانياً، وليست الوحيدة في هذا المضمار فهنالك العشرات من الآيات الاخرى، فالتمسك بهذه القاعدة اللطيفة يفتح لنا ابواباً متفرقة من النجاح،

(١) الروم: ٨.



وتكون مستنداً لكل فكرة او خطوة نخطوها، ويمكن جمع الكلام
بنقاط:

* التفكير الاداة الفاعلة للنجاح في اي مشروع واي عمل، فهو
الملح الذي يرافق الطباخ، والاكسجين الذي يحمله الغواص.

* تتضح أهمية التفكير في حياتنا اذا فعلنا هذه الخدمة في العقل
اولاً، ومن ثم القضايا الاخرى التي ترافقنا كل يوم.

* التفكير ذلك المصنع العملاق، الذي يصنع لك مئات من
القضايا والحلول لأي مشكلة تحصل، فكل حاجة تريدها اقصد
العقل والفكر، اي مشروع تريد ان تفتحه عليك بالعقل اولاً وفكر
ملياً بالمسألة وانتظر الناتج، لا تتسرع في الحصول على النتيجة، فانا
اعلم بانك تقف على مسمار وتريد النتيجة بكل سرعة، وهذا أمر
جميل في بعض الاحيان، لكنه ليس ناجحاً دائماً او مرغوباً فيه.

* ان تصاعد الاداء نحو الرقي، مرتكزه وعلته هو الفكر
الصحيح السليم الذي يعطينا النتائج المبهرة، وسيرة العطاء خير
دليل على ذلك.

* هل وجدتم مبدعاً في عمله او مجاله لم يستخدم عقله وفكره
في الكشف والتنقيب والتثبيت؟ وهل وجدتموه مبدعاً دون اي جهد

وفكر؟ كلا، ان المبدعين اتبعوا انفسهم وفكرهم ليلاً ونهاراً، واذا وضعنا انفسنا مكانهم لانصدعت رؤوسنا وتركنا أثرهم.

* قيمة الانسان بما يقدمه لنفسه وللشعر، سواء أكانت تجارة او عملاً او علماً او خلقاً، والمفكر هو من يختار الافضل والادوم.

القاعدة الثانية: الانتباه والحذر:

نحن نعيش على الارض مع ابناء جنسنا، ولديهم اطباع مختلفة، تجذب الكاذب والصادق والمؤمن والخائن، يلزم منا ان نراعي هذه الحالات، فلا يمكن لنا ان نعمل مع الخائن او نرافق الكذوب رداً من الزمن فانه سيكذب علينا يوماً، او يفترى علينا حتى وان كنا اقرب الناس اليه، الا ان الكذب يطغى عليه فلا تبقى لنا قدسية في داخله، فالحذر واجب هنا ولا يمكن ان نغفل او نتغافل او نغض الطرف عن ذلك، هذا جزء مهم في الحياة، ولا نحصر كل الانتباه بهذه النقطة فقط، بل ان الحذر والانتباه مطلوب في الكثير من الاجزاء الضرورية في هذه الحياة، بل الدنيا كلها تدعونا ان نحذر منها وفي نفس الوقت ان نكون على قدر كافٍ من اليقظة والانتباه، فقد ورد عن أمير المؤمنين عليه السلام: «لا تيأس من الزمان إذا منع ولا تثق به إذا أعطى وكن منه على أعظم الحذر الزهد في الدنيا»^(١)، فالحذر

(١) غرر الحكم ودرر الكلم: ص ٨٠.



لا يعني ان نوقف حياتنا ونجعل انفسنا في زاوية ضيقة نصل الى حد الوسواس القهري، فان هذا الشيء غير مطلوب قطعاً، لذا لو تأملنا النص أمامنا نجده يحذر من جهة ويرغب من جهة أخرى فالقضية نسبية واضحة، فلا نركن الى الدنيا فننسى ان الدنيا مغرية جداً، تأخذنا من حيث لا نشعر الى حياضها وكأن احدنا أسير لا يقدر ان يفك نفسه منها، لان طبع الدنيا غدارة طرية جميلة حسب الظاهر، يتضح ذلك جلياً من خلال كتاب الامام أمير المؤمنين عليه السلام للصحابي الجليل سلمان المحمدي رضي الله عنه، قبل أيام خلافته، جاء فيه: «أما بعد فإنما مثل الدنيا مثل الحية لين مسها، قاتل سمها، فأعرض عما يعجبك فيها لقله ما يصحبك منها، وضع عنك همومها لما أيقنت من فراقها. وكن آنس ما تكون بها أحذر ما تكون منها»^(١) فان هذه الوصية الذهبية تحمل بين طياتها برنامجاً شاملاً في التعامل مع الواقع ومع الحياة، ننظر الى الدنيا بعين الاستخفاف حتى اذا ما اصابتنا مصائبها كانت هينة بسيطة على قلوبنا، واما من تعلق قلبه في الدنيا فانه ينهار بمصائبها ونوائبها، وهي لا تنتهي أبداً حتى يخرج الانسان منها محمولاً على الاكتاف الى مثواه الاخير، وما أجمله من تشبيهه عندما شبهها بالحية، فإنها طرية سهلة في شكلها الخارجي

(١) نهج البلاغة: ج ٣، ص ٩٧.

لكنها تحمل السم في داخلها، كالذي يعطيك العسل وفيه السم، فانه حلو المذاق الا انه حاملٌ للقاتل خبيث باطنه، والدنيا كالمنافق، ظاهره الايمان والصلاح والتقوى وباطنه الخبث والكفر والفسوق والحيلة والنصب والغدر، والدنيا هي الوجه الرسمي للشيطان الرجيم، فاذا غفل الانسان عنها أخذته بين امواجها ورمته خارج الحياة الحقيقية، ويبقى يعاني لا يقدر على الرجوع، واذا انتهى الوقت فلا مجال للعودة ولا مكان له في الحياة ثانية، فان الانسان له فرصة واحدة للعيش فاذا انتهى اجله انتهى عمله، وانقطع عن هذا العالم وهو دار التكليف والعمل، وذهب الى دار جديدة وهي دار الانتظار والحساب، وعندما يقال الحذر من الدنيا لا يعني هذا المفهوم المغلق عند بعض الناس، بل بالمفهوم العام الشاسع الكبير، بما للدنيا من معنى ضخم، فان الدنيا يقصد منها حب الباطل والجشع والظلم والركون الى الظالم ومساعدة أهل العصيان والطغيان في اعمالهم، وترك الحق والتهجم على أهله، والعناد والتكبر والنميمة والتجاوز على الناس والسخرية منهم والاستخفاف بهم، وعدم الرضا بما قسم الله ﷻ والاعتراض على حكمه وعدم القبول بالقضاء والقدر والتسليم لأمره، تلك الدنيا التي قتل فيها اطهر الناس واوثقهم وافضلهم، تلك الدنيا التي ذهبت فيها أنفس طاهرة، وتعبت فيها



انفس نبيلة كريمة، الدنيا التي رفعت الوضيع ووضعت الرفيع،
الدنيا التي تسلق كراسيها قرود البشر، واخذ لذاتها حقراؤهم،
الدنيا التي حاربت علياً سنوات طوالاً واخفت فضائله حقداً
وكراهية ونصباً، هذه الدنيا التي نتكلم عنها ليلاً ونهاراً وليست
الاشجار والثمار والنوم والعيش والابتسامة والجلوس مع أهل
الايان وعمارة الارض وبناء الدور للأيتام والفقراء ورعايتهم
وبناء المصانع والمستشفيات واظهار عزة المؤمنين وقوتهم، علينا
ان نرسخ هذه المفاهيم في اذهاننا واذهان اولادنا واخوتنا واهلنا
وكل من يهمننا، فاذا انتبهنا لهذه الدنيا فإننا سنكون على حذر من كل
المخاطر التي تحيط بنا، لكي ننجح في مشاريعنا الانسانية والدينية
والاخلاقية، وكل ما يمت للحياة الكريمة بصلة، ونحذر من
الغرور الذي يطالنا، فان الانسان كلما تقدم في العمل والمشاريع
والانجازات يدخله الغرور والكبر، فيبدأ يضرب كل وسوسة تأتيه
من الشيطان والنفس الامارة بالسوء، فيحب للناس ما يحبه لنفسه
ويكره لهم ما يكره لها، فحياتنا مليئة بالمخاطر ومهددة كل يوم
بالتوقف، فلا يلهو الانسان كثيراً وينخدع ببريق الاشياء التي حوله،
او تلك الاشياء التي تلمع في خياله، فهناك الكثير من الاشياء التي
تدور في عالمنا الذهني والفكري لا واقع لها في هذه الحياة ابداً، سوى

اننا اعتدنا على وجدوها في ذهننا وافكارنا.

القاعدة الثالثة: الاصرار والعزيمة:

أهم اسلحة الانسان الناجح في الحياة هو الاصرار الذي يدفع الانسان نحو تحقيق اهدافه، فتحصل لكل انسان بعض التعرجات في طريق مسيرته، ولا يخلو منها أحد فيستمر دون توقف، والا اذا توقف الانسان عند كل تعرج فانه حتماً لا يغلب التعرج ومن ثم لا يصل الى مبتغاه ومراده، والاصرار يأخذ الدور الفعال في حياة الفرد، وكل فرد يختلف فيه درجة الاستجابة لعنصر الاصرار، ذلك يعتمد على البعد النظري والعملي لديه، وكيفية فهمه لهدفه وما يحيط به، فكلما كان الانسان مدركاً وواعياً لمطالب الحياة استطاع ان يولد في نفسه قناعة تجبر كل الانفعالات التي تخرج منه يميناً ويساراً، ويوقفها عند حدها.

* ان الاصرار هو القاعدة التي يركز عليها الناجح في مواجهة مشاكل الحياة، على ان لا تكون تلك المشاكل عائقاً امام طموحاته.

* يمتلك الاصرار ذلك الشخص الذي وضع هدفه امام عينه كل يوم، وفكر به كل ساعة وتأمله كل لحظة، ولم يحذفه من سجل تفكيراته واولوياته.



* يتولد الاصرار في القلوب التي تفكر في مستقبلها، وتعلن ذلك امام الضمير والواقع وكل ما بدوره ان يساعد الانسان في الرقي والتقدم.

* الاصرار تلك الشعلة التي يستمد منها الانسان السير بهدوء وطمأنينة ليقى منتصراً على الاخطاء والخواطر الشيطانية.

* لا يمكن للإنسان صاحب المشاريع الكبرى التخلي عن الاصرار، وهذه حقيقة لا يمكن نكرانها او النقاش في واقعيتها ومصداقيتها.

* يمكن لكل شخص ان يصنع الاصرار في حياته من خلال التأمل في واقعه جيداً، ومتابعة نجاح الاعمال وكبار الشخصيات، دارساً حياتهم ومستخرجاً منها ما ينفعه في هذا البعد بالتحديد.

* يعبر عن الاصرار بلغات عدة، منها التحدي ولا يهم ان كان بينها فارق طفيف، لكن الاهم انها يصبان في مجرى واحد، وقد كتب عن التحدي الشيء الكثير وهنالك قصص واقعية لأشخاص اشتهروا بأنهم تحدوا كل شيء في تحقيق اهدافهم، فمن اراد اكمال التأثير في نفسه عليه ان يراجعها ويحفظها.

اما العزيمة فإنها الروح التي تغذي المبدع، والملمهم للواعظ،



والفرشاة للرسم، والاداة للمصلح، والفكر الثاقب للجميع، فان العزيمة نصف العمل ونصف المشروع، بل احياناً كل المشروع فمن لا عزيمة له لا مشروع له ولا نجاح له، ومن اراد ان يتسلق سلم المجد لا يمكن ان يركن العزيمة جانباً، وينسى فضلها وبركتها في وجوده، العزيمة تتولد في الانسان المخلص والمحِب لعمله، المدافع عن مشاريعه ونجاحاته وانجازاته، العزيمة نور يتوقد في القلوب التي تفسح المجال لشعاعه ان يشرق فيها، وهذه الامم اليوم التي ترقى واصبحت من اروع بلدان العالم في كل شيء، كانت فيهم الارادة القوية التي جعلتهم في مقدمة الدول العالمية، فمن نقطة الصفر انطلقوا، وكل عاقل مفكر لا يجعل لليأس طريقاً اليه، واسلامنا يحثنا باصرار ان نكون من اهل العزائم والعمل، ولا يخلو من أهل العزائم والارادة والقوة.

* من اراد ان يوقد في داخله نور العزيمة، عليه ان يكلمها ويقول: هيا ايتها الرائعة غيري حالي، انا اريد ان انتصر على وساوس الحياة، واتناول الفشل بالتصليح والخراب بالإعمار، وانهي كل خلاف هدد كياني واعياني عن حركتي، اذا كنت مخالفاً لك ايتها النفس بسبب التقصير فاني لا اسامحك ابداً، انا اسامح الطيب والذي يريد الخير والاحسان ومن لا يمتلك شراً، وانتِ



ايتها العزيمة المفتاح الاكبر في نجاحي.

* الفشل لا يعني اغلاق كل محاولات النجاح، فالناجح قد يفشل ولا يهتم بل ذلك يزيده اصراراً وعزيمة، اما من يُجَوِّلُ الفشل الى اداة لكسر عزيمته ورغبته فانه فاشل حقاً.

* وقود اعمالك ان تكون عازماً، ولا يمكنك ان تبدها بوقود آخر، جرب بعض الحروف وضعها بدل حرف العين في اول الكلمة ستجدها تؤدي نفس الغرض، جازماً، حازماً، لازماً، والباقي لا يعطي معنى صحيحاً اي غير قابل لان يصبح وقوداً.

* رجال التاريخ تمسكوا بالعزيمة والتحدي والهمة العالية، ومن فقدوها فقد كل شيء، هم من رسم للحياة ذلك المعنى الجميل الذي نردده في كل حين.

* لا تحزن كثيراً ان حصلت معك مشكلة ما، فان القوي من ينفذ غبار الفشل وينهض ليعيد بريق ما اعتاد ان يجده في نفسه، فان الحياة لا تتوقف على اشياء يسيرة، وربنا الذي اعطانا القدرة والعقل والفكر لم يكن قد جعل ايدينا مكتوفة بل اطلقها لنفعل ما نشاء وغداً ينتظرنا الحساب، فان عزمنا كنا اقوياء وان تركنا العزيمة أصابنا الفشل.



* العزيمة ذلك الجسر الذي يربط بين النجاح والفشل، وبين الانجاز وعدم الانجاز، وبين الهبوط والعلو وبين الرجوع والتقدم، فهي حلقة الوصل بين الحياة السابقة والحياة المستقبلية.

إذا رجعنا إلى ديننا فإننا نجد التصريح بالعزيمة وبيان أهميتها وليس حصراً باللفظ، وليس فقط هذا المفهوم وإنما هنالك دوافع أخرى وقواعد كبيرة وكثيرة فالتوكل على الله ﷻ من الضروريات للإنسان المؤمن الموحد، وهو ما لا يمكن أن يتركه الإنسان ابداً، فالله ﷻ هو من بيده مقاليد الأمور، وهو النافع والرازق وولي التوفيق، فينوي الإنسان الأعمال لله تعالى ويذهب صباحاً لأداء أعماله وإنجازاته متوكلاً عليه، جاعلاً الأمر بيد الله ﷻ، طالباً منه أن كان في عمله خير كتب له التوفيق، وإن كانت عاقبة الأمر شراً منعه عنها بحكمته وقدرته، فإن واقع الإنسان المؤمن يختلف عن غيره، إذ المؤمن يعقد النية ويدخل باب التوكل على الله تعالى، وأما غيره فليس لديه هذا الحق، وإنما يلتجئ إلى معاني أخرى بعضها وهمية تماماً، وكثيراً ما يجد المؤمن أن قضاياها لا تحل أو مشاريعه لا تنجز سواء أكانت خطيرة أم حقيرة، وهذا هو التقدير الإلهي من جهة، ومن جهة أخرى وجود الله تعالى وأثره في هذه الدنيا، فعن أبي جعفر عليه السلام: «قام رجل إلى أمير المؤمنين عليه السلام، فقال: يا أمير المؤمنين



بماذا عرفت ربك؟ قال: بفسخ العزائم ومنع الهمة لما ان هممت بأمر فحال بيني وبين همتي، وعزمت فخالف القضاء عزمي، علمت أن المدبر غيري»^(١)، لكن هذه القوة من ظهور الحق في قلب الانسان لا تتوفر لأغلب الناس، فتراهم أهل غربة عن هذه المعاني، ولم يكن ثمة شخص آخر تكلم في هذا الموضوع ما يعني ان الباب مفتوح للتأمل والتدبر في هذا المعنى، وموضوعنا في هذا الجانب يفتح لنا باباً رائعاً، فان كثيراً من العزائم التي نستند عليها في تحقيق اهدافنا يمكن تقوى بالاستناد الى قدرة الله تعالى وسلطانه وقهره للأشياء، صحيح ان القوانين الطبيعية تتحكم بنا، الا ان في مثل هذه الابعاد قدرة الله تعالى ظاهرة للعيان، فسبحان من كانت قدرته ظاهرة في كل شيء.

القاعدة الرابعة : اعمل المشاريع التي تحبها :

انجز ما تحب واصنع ما تحب، واترك الاعمال التي لا تحبها، هذه القاعدة مهمة جداً لمن يريد النجاح في حياته في الاعمال والانجازات وكثير من الامور، الحب هو من يدفعك لان تصنع المستحيل بنظر الناس، هو من يقلبك من عالم السكون الى عالم الدهشة والابتكار، كل البشر يمتلكون العقول وكلهم قادرون

(١) روضة الواعظين: الفتال النيسابوري، ص ٣٠.



على صنع الانجاز، وصنع الحياة والتقدم والتطور، لكن القليل من يدخل ميدان الصراع من أجل النجاح والانجاز، كان هنالك شخص بلغ الاربعين من عمره وهو يرمى الغنم، نظر ذات يوم الى أحد علماء الشريعة فقال في نفسه: هل استطيع ان اكون مثل هذا العالم!، ذهب يوم وأتى آخر واذا بصاحب الاربعين يقرر الدراسة، فدخل المدرسة ونال اعلى درجات العلم بعد سنوات قليلة، انه كان محباً للعلم وجد فيه سعادته، فالحب هو من يصنع لك ما تريد، وهو من يجعل الصعاب بعينك بسيطة، وهو الجواد الذي يركبه الفارس لتخطي حدود الضعف، وقد وجدنا في واقعنا ان المميزين في اعمالهم وانجازاتهم، اولئك الذين يمتلكون الحب لأعمالهم ووظيفتهم، ان من لا يمتلك الحب لعمله ووظيفته لا تتوقع منه ان يقدم شيئاً، لا لاحد ولا لنفسه ولا لمهنته ولا لمكانته وشهرته، فمن أكرهته الحياة ان يكون في موقع لا يريد، فانه سوف يضر الموقع أكثر مما ينفعه، وسيوقع نفسه في مطبات خطيرة، وحفر عميقة لا ينهض منها، لا سيما اذا كان في بيئة تحارب الفاشلين، اما اذا كان في مكان كله فاشلون فانه سيرتع طويلاً، الى ان ينتبه الجميع من نومتهم، او يأخذه الله حيث يشاء، اذا كرهت عملاً فانه سيكون عدواً لك من حيث لا تشعر، فاقبل مصيبة تحدث سوف تترك في نفسك أثراً



عظيماً، وتتوالد المشاكل في نفسك حتى تظن انك مظلوم، ولم تدرك ان العمل له متطلبات كثيرة جداً، وقد كرهته وامتعضت منه بشكل كبير، فكيف تنتظر الامان والسعادة من جهة كرهتها وطلقتها مراراً وتكراراً، وليس سهلاً ان نخدع انفسنا ونحب ما لا يمكن ان نحبه، فقد ننجح يوماً لكن في سنوات طويلة سنفشل، لذلك يمكن لنا بوضوح ان نجعل عدم الحب للعمل او المهنة او الوظيفة سبباً كبيراً للفشل، فمن أحب شيئاً اخلص له، كما ان الكره سيولد لك الكراهية للعمل او المهنة، واثبتت احصائيات كثيرة ان اغلب من يدخلون الجامعات والمعاهد الدراسية لم تكن لديهم الرغبة في القسم الذي دخلوا اليه، ولذلك تجد الاعم الاغلب من الطلاب لا يتميزون في دراستهم واختصاصاتهم، لانهم لا يجدون الدافع والحافز النفسي الذي يقويهم ويرفع من عزيمتهم، بل هنالك من يرى نفسه سجيناً وهو يدرس هذه المادة او تلك المادة، وهذا لا يعني ان يلام أهل التوزيع للدراسات وآلية وضع الطلبة وفق المعدلات او بعض المؤهلات، فعندما تنظر جيداً في رغبات الطلبة لا تجدهم واضحين من هذه الجهة فهو يصل الى مراحل متقدمة من الدراسة وهو لا يدري لأي اختصاص يذهب، فغياب الرؤية لدى الطالب هو من يساعد على وجود هذه الظاهرة بكثافة في واقعنا،

اضافة لغياب التوجيه من الوالدين، فهو ينشأ في اسرة فقيرة من العلم والثقافة، ماذا يصنع وهو يجد توجهات والده غير واضحة ووالدته لم تدرس اطلاقاً، او انها درست ولم تنهي الدراسة بشكل مقبول، وكذلك يجد البيئة قريبة جداً من اسرته، والدولة لم توفر الاختصاصات المختلفة، فما يزال التعليم يعاني من اشياء كثيرة تعرقل مسيرته، وضعف الكادر ايضاً وبساطة المواد المطروحة، وقلة الاختصاصات المتوفرة، فعندما يمتلك فرد موهبة تموت في نفسه لأنه لا يجد المجال لتنفيذها، اضافة للروح السارية في المجتمع، والتي يأخذ الفرد منها الحصاة الاكبر في تكوين ثقافته، هذا هو حال كثير من طلبة الواقع، وعلى مستويات أخرى فإننا لا يمكن ان نعطيها حقها من الكلام، كالمستويات العلمية الاخرى التي يحتاجها كل بلد وقد فرضتها الحياة علينا بشكل صريح لا يمكن الهرب منه، وغيرها مما يطول الكلام فيه.

معالجة :

اغلب من يقرأ العبارات أعلاه يريد ان تكون فيه هذه القاعدة فيرغب لان يتمتع بهذه القاعدة حالياً، وهذا شيء ايجابي للغاية، يمكن لك ايها القارئ النبيل ان تتمتع بهذه القاعدة في حياتك، وتجعلها في شخصيتك بأقرب ما يكون، الخطوة الرئيسة التي



تفعلها: ان تعرف رغباتك وتكتشف ذاتك الى اي شيء تميل، قد تقول: انا شخص لم اكتشف ذاتي بعد، ولم اميز بين المهن النافعة وغيرها او القريبة مني او البعيدة عني، هذا ليس صعباً، فيمكنك ان تتعرف على المهن وعلى الشهادات، وتدرس كل واحدة وتساءل عن ايجابياتها وسلبياتها امانها وخطورتها، حاضرها ومستقبلها، وكل التفاصيل التي تتعلق بها، كأنك مقبل على الزواج، فتسأل عن كافة متعلقات المهنة او المركز والمقام العلمي والمهني، فاذا سرت بهذه الخطة فانك سوف تحصل على نتائج جيدة، وجميلة ومميزة تشعر وكأنك وضعت خطوة في سلم التقدم، بعد ذلك تختار المهنة او العلم الاقرب الى نفسك، وبعض الاحيان يتطلب الامر ان تجرب بعض المهن، او بعض العلوم لكن لا يعني ان نقضي حياتنا بالتجربة فان حياتنا هي عبارة عن عدد من السنوات، لا تعمل وفق ارادتنا فهي تسير وان توقعنا، فلا ننهي حياتنا بالتجارب بعيداً عن الرغبة والطموح والحقيقية والجدية، فتأخذ المهنة التي تجد نفسك مجيداً لها او بارعاً فيها، ثم تبدأ بالسعي والجد والاجتهاد، وبعد ذلك تجد نفسك قد وصلت الى درجة ممتازة من التقدم والتطور، كل ذلك مشفوعاً بالحب لعملك ومهنتك، جرب ذلك بكل دقة ستجد ما نقوله لك، ستجد هنالك مطبات كثيرة تعرقل مسيرتك، لكن

استمر ولا تعتن بها كثيراً، فان العوائق ان اعطيتها أكثر مما ينبغي ولدت في داخلك عقداً كثيرة تؤدي بحياة مهنتك، او المقام الذي وصلت اليه، هذا ما يفعله حبك لعملك ومهنتك، حقاً ستردد في داخلك (انا ساحر باي قدرة وطاقة كنت اععمل، وما ذلك الانجاز الذي صنعته) كنت تحلم ان تصل الى المستوى الذي وصلته، وبعض الناس لم يخطر على بالهم مطلقاً، نعم، هو ذلك الحب الذي صنعك وصنع لك ما تريد، انه منك، فانت من يصنع الحب وبدوره يصنع لك ما تتمناه، فيطير المرء بجناح الحب في سماء النجاح تاركاً في نفسه قوة جبارة تأخذه حيث يريد، فالمجد لا يصنع في كوخ او قصر، انما تصنعه النفس اذا تشاء، فالإنسان له القدرة والقوة على تغيير كل شيء وكيف لا وهو الذي أمده الله تعالى بالطاقة والقوة والعزيمة والعقل الثاقب والفكر النير، فان لم تكن محباً لعملك اصنع في داخلك الحب، بالتأمل في عاقبة العمل وما يؤدي اليه العمل وكل التفاصيل التي ترغبك في مهنتك او مشوارك، فاذا استقر قلبك عليه فاعقد العزم وابرم الصفقة وتوكل على الله تعالى، ستجد العوائق، لكن اصبر واتخذ جناح العزيمة رافداً مهما وسلاحاً لمعركتك القادمة مع الظروف والمطبات والعوائق.

* الحب نور يسكن القلوب الطيبة ويسكن فيها ضيفاً معززاً،



ومن تمتع بالحب فانه سيفيض حياة طيبة على من حوله، كزهرة فواحة يشم شذى عطرها كل من له أنف سليم.

* مشاكلنا اليوم تحدث بسبب غياب الحب عن ساحة الحياة، فجرة من الحب والتفاهم تسود الاجواء كفيلة بتغيير النفوس نحو الايجابية.

* بعض الكلام قد يكون ثقيلاً على الاخرين، عليك ان تجرب معهم كلمات تحمل الحب في اشاراتها الخفية، ستنهال عليهم افواج من السعادة حتى وان تأخرت عليهم، او لم يخبروك بها، لكنها حتماً حصلت وغيرت دواخلهم.

القاعدة الخامسة : تمتع بالهدوء والروية والتعقل :

يتقدم الانسان في اعماله فتنهال عليه الطلبات من كل مكان وجهة و صوب، وتأتي اليه الناس، ويسمع عشرات المدائح ومئات من كلمات الحب والتهاني، كل هذه الاشياء لاجل انه ابدع وانجز، هذا كله لوهلة من الزمن، فان الناس كل يوم لهم رأي ولهم قرار، فلا تتوقع انك تبقى بنفس الشعبية على مدار الحياة، يذهب قوم ويأتي آخرون، هكذا قوانين الحياة، والناجح من يحافظ على ادائه وعمله وانجازه، وليس بالضرورة ان يحافظ على جمهوره، فقد



تخرجك مشاعر الناس من جهة وتدخلك في أخرى، فاحترام الناس لا يعني ان تتبعهم في كل شيء، بل انت من يقدم لهم عرضه وانجازه، وكلماتهم لا تغير من واقعك شيئاً في غير التحفيز، فكلما كنت أكثر عقلانية في ادارة مشاريعك المستقبلية كنت رائعاً جداً، الروية -أيها الماهر- تحتاجها دائماً، تروى وتأمل قبل ان تقدم على اتخاذ قرارك، يشمل الكلام كل الناس، وهذه القاعدة لكل الناس، وليست حصراً لفئة محددة، فان الهدوء عنصر جذاب في شخصية الانسان لا يختلف عليه الناس، ولا يعني ان يكون الانسان غالباً لفمه طوال الوقت ولا يتكلم، بل اذا تكلم كان متزناً غير مثرثر ولا مجادل ولا معاند ولا متكبر، يتحدث بكل بساطة وشفافية وبكل اتزان، هذه شخصية الانسان الهادئ السوي، رائع في كل شيء، في حركته وفعله وصمته وكلامه، كما ان التعقل سمة أهل الحكمة والمنطق والراقي وسمة كل انسان ناجح.

العقل كنز الانسان الذي يريد النجاح في كل شيء، ومن تركه خلفه ترك كل شيء، فان الانسان يتميز عن غيره من الكائنات بهذه الجوهره التي اودعها الله تعالى فيه، فالأب يدير عائلته واسرته وفق تدبره وتأمله، والمدير والمسؤول وصاحب الشركة وكل واحد من هؤلاء يقدم العقل اولاً قبل كل شيء، و ينتظر همساته ولمساته في



ايجاد الحلول او ايجاد طرق النجاح، ان العقل سلاح رئيس لكل شخص، لكن على الانسان ان يكون حكيماً وبصيراً ومنتبهاً، فقد يستخدم العقل لكن كجزء فقط، دون ان تكون هنالك استخدامات أخرى له في بعض القضايا، اذ يعتبر بعض الاشخاص ان بعض الجوانب عاطفية لا تحتاج الى عقل ورية وصبر وتأمل، وهذا أمر غير صحيح، فان الانسان كلما تأمل في حياته وما يحيط بها ادرك ان العقل هو النافع له تماماً، وما أكثر مشاكل البشرية اليوم التي تفتقر الى العقل والتفكر، الى جنب ذلك لا ننسى ان العقل اذا لم يكن معه أدب وخلق فانه لم يكن ناجحاً في كل شيء، فقد ينجح في التكنولوجيا وغيرها، الا انه في السلام والحوار والمدنية نراه يفشل فشلاً ذريعاً، لان الادب رابطاً لا ينفك عن العقل، فبه يتزين حكم العقل، ومن كان حسن الخلق قائده وصل الى درجات رفيعة في حياته التكاملية، سواء اكانت مع الله تعالى ام مع العباد، فان الانسان يعكس ما توصل اليه من نتائج من جهة ادراكه ووعيه، فيحسب الواعي خطواته الرئيسة في دنياه، وتختلف أيولوجية كل شخص حسب ما توصل اليه من قناعة تامة في مضمار عيشه وتأمله.

* الانسان العاقل هو من يصبح الشخص الرائع في مستقبل الايام، ولا يترك عقله خلفه، وبه يصل لما يريد، وبه يعرف متى

يعمل ومتى يقف.

* اذا تأمل الانسان حياة الماضين فانه سيحصل على عدد من الفوائد منها، ان الذين سقطوا في محن الدنيا وركبوا شهواتهم كانوا لا يهتمون بالعقل ولا التدبر والتأمل والتروي، فذهبوا الى دار مخيفة لا راحة فيها.

* التعصب لا يحل لنا مشكلة، انما يصنع المشكلة، ويفاقم المشاكل، ويخسرنا رصيدنا المعرفي والثقافي والسلوكي، ومن أخذ طريق التروي والتعقل فقد حصد الشيء الكثير.

* اذا فعلت قاعدة الهدوء وشرعت في الانضمام لهذه القاعدة الرائعة، ستشعر انك في عالم كبير من التأمل والوعي، فان الهدوء يفتح لك الف باب من الرقي والابداع.

* دين الاسلام يعظم العقل، ويعطيه دوراً كبيراً في حياة الانسان المؤمن، ولا يمكن له ان يتخلى عنه كيفما كان، فالعامل الاكبر في اكتساب المعلومات للإنسان هو العقل، كما انه مركز مهم في توليد الابداع للإنسان في كل شيء.

* نسبة استخدام العقل عند البشر غير متساوية اطلاقاً، الاختلاف واضح جداً، قد يتعجب البعض من ان البشر قليل منهم



من يستخدم عقله بشكل صحيح، لكن هذه حقيقة واقعية لا مفر منها، ففي ازمان انحصر استخدام العقل عند الفلاسفة وبعض الناس على عدد الاصابع، واما أهل الفنون وغيرهم فليس هذا عقلاً إنما هو خيالٌ فضفاضٌ لسنا في محل نقاشه في سلبيته وإيجابيته.

* الشيء الوحيد الذي لا يتخلى عنه الانسان بسهولة هو نفسه وذاته والانا، لكن الاغلب لا يربطون بين النفس والاهتمام بها، فلماذا لا ينتقل حب النفس الى الارتقاء والاهتمام بها؟

* أهل الابداع والشخصيات الخارقة لم يأتوا من زحل، ولا من المشتري ولا من مجرة أخرى انهم منا ويعيشون معنا، لكنهم يختلفون عنا بشيء واحد فقط، انهم احترمو وجودهم، فعرفوا ان الانسان لم يولد ليموت ولم يولد ليأكل وينام، ولم يولد ليلعب ويرتع، إنما هو في رحلة عمل، وعليه اداء واجبات معينة، يرى من الضروري ان يتقنها والا فشلت صفقة العقد من الاساس، كلٌ حسب الابعاد الفكرية التي يحملها عن الكون والحياة.

القاعدة السادسة: الاطلاع والخبرة:

من العناصر التي ينبغي مراعاتها لمن يريد النجاح في مسيرته، ان يكون ذا اطلاع واسع جداً، ومن ذلك يستمد الخبرة الكافية التي



تؤهله لكي ينجح نجاحاً كبيراً، فالكتاب يحتاج الى الاطلاع الواسع الذي يؤهله لان يكون على تفاعل مع الثقافات الاخرى، فيعرف ما يحيط به ثقافياً وعلمياً، فاذا كان باحثاً في التاريخ عليه ان يطالع المصادر المختلفة القديمة والحديثة وكل ما كتب عن موضوعه مباشراً او غيره، فيلتقط ويأخذ كل ما ينفعه ويطالع مختلف العلوم، ولتكن بمنهجية وجدولة مميزة يضعها امام عينيه، من ذلك يحصل له التقدم والتطور في مجاله، اما اذا بقى لا يعلم شيئاً ولم يطلع على اي مصدر حديث يخص دراسته، فانه حتماً سيتأخر كثيراً عن اقرانه، اضافة لضعفه في معالجة الاشكاليات، وعدم قدرته على التشخيص الدقيق، واما الباحث العلمي فيجري عليه الكلام نفسه، يعيد قراءة بعض الابحاث ويبقى على صلة مع العلم والابحاث والدراسات الجديدة، فانه ان انقطع عنها سوف ينقطع عن علم وخبرة وعقول كثيرة، لان كل بحث بمثابة مجموعة من العقول بين يديك، تصور انك تقرأ خمسين بحثاً، وكل بحث خلاصة عشرات العقول المختلفة، تحصل لديك النتيجة انك قرأت مئات العقول، وتمكنت من استحصال معلومات غزيرة ووفيرة، توسع فيها دائرتك المعرفية والثقافية، واما الباحث الديني والفكري فهو بحاجة الى قراءة الافكار المختلفة لكي يجدها في اي طريق تسيير، ويعلم بتفكير



وثقافات الناس فليس الجميع يتبع فكراً واحداً او فلسفة تحكم الجميع، فان الامر شاق، فقد تذهب لمكان وتجد كل مجموعة لها فكر وفلسفة تختص بها، من هنا يجدر به ان يطلع ويشدة ان اراد ان يكتب فكراً ويحقق المسائل بنفسه، فقد نعتد على الاخرين في نقل المعلومات وهم لم ينقلوها فقط، بل ربما زادوا عليها او نقلوا حسب ما يفهمون، وتصبح مشكلة كبيرة امام الباحث في هذه الجوانب المتعددة، فالإحاطة بالمصادر المختلفة تمكن الباحث من الوصول الى الحقائق بطرق مختصرة واضحة، ومن تنقصه المطالعة فانه لا يعلم ما يجري، فيكيف نتظر منه ان يناقش فكراً لا يعلم عنه سوى هندسته الخارجية، وبالتالي يوقع نفسه في مشاكل حمة، فلا يدخل الانسان مشروعا الا وكان على قدر من الاطلاع والوعي، والحنكة والدربة، وكثيراً ما اردد في نفسي (ان العالم بزمانه لا تهجم عليه اللوابس) حقاً انها كلمة ذهبية وقاعدة مهمة لنا في هذه الحياة، فاختصرت لنا طريقاً طويلاً في التفكير، وابتعدنا بها مسافة عن الجهل، فان الانسان المدرك لزمانه وما تحيط به من تجاذبات واختلافات وعقد كثيرة، يصل الى نتيجة مذهلة، وكانه واقف على الحقائق ومنابع المشاكل، هذه فائدة الاحاطة سواء اكانت العلمية ام التاريخية او الاجتماعية، ومن كان خبيراً على اطلاع واسع يمكن ان نقدم له سؤالاً، ما الذي

جعلك بهذه الخبرة والثقافة الواسعة؟ سيجيبنا انه حصل عليها من عدة طرق منها: اطلاعه المكثف لمختلف العلوم والفنون والتأمل والتفكير في منهجه واختصاصه، واعمال خياله في مجاله، وكل واحد منا يجعل هذا الكلام قيد العمل والتجربة وليشاهد بنفسه الاثار التي سيجنيها، هذا لا يعني ان كثرة الاطلاع بشكل مطلق تجلب لنا الفائدة دائماً، انما الاطلاع بوعي وتركيز، والا فهنالك اشخاص قرؤوا مئات الكتب والصحف والمجلات والدوريات فما حصلوا علي شيء، فليست كل قراءة تصب في مصلحة القارئ وثقافته، فالمطلوب هنا الاطلاع بوعي ودراية، فاعرف عدداً لا بأس به من مختلف الاختصاصات قضا من اعمارهم شطراً كبيراً في مهنتهم ولم يحصلوا على شيء، لانهم لم يريدوا ان يطوروا انفسهم ولم تكن لهم رغبة في النجاح، باختصار هم رضوا بهذا المستوى، والاعم الاغلب من الناس هكذا، فلا يقع اللوم عليهم دائماً فهنالك ظروف قد تمنعهم من الابداع لا يمكن ان نتكلم عنها في هذه الورقات، ومن جهة أخرى لا يمكن ان نجعل هذا مبرراً ثابتاً ورئيساً، فان الناجحين الذين يعيشون معنا تعبوا على انفسهم لتطوير ذواتهم ومهاراتهم.

* الانسان الخبير هو ذلك الانسان الذي يتمتع بكثافة من



المعلومات يحسن استخدامها في مهنته، واما الخبرة بمعنى كثرة سنوات المهنة والخدمة فإنها ليست مقوماً للخبرة، بل هي باب من ابواب اكتساب الخبرة.

* كثرة الاطلاع تولد في النفس الرغبة في التواصل مع الجديد، وليس الملل كما يفهم البعض، انما يحصل الملل لتكرار نفس المواد المقروءة، من هنا تتحدد شخصية القارئ وثقافته.

* اذا كنت مهندساً فان الخبرة التي تكتسبها من الخيال والتجربة أهم الاسلحة التي تحتاجها لخوض معركة الابداع.

قواعد في الادارة

الادارة تعني التحكم والسيطرة والمراقبة والمسؤولية بشكلها الواسع، ذات مفهوم مستقر لا خلاف فيه، فالجميع يتفق على مهام المدير، وما هو عمل الادارة، وتنقسم على عدة اقسام رئيسية، ادارة عليا وادارة اقل وادارة دنيا، الادارة العليا هي المؤسس لبقية الادارات التي تتحكم فيها، وكلها منضوية تحتها، وقد نأخذ اسطراً كثيرة اذا تكلمنا في كافة جوانب الادارة الا انه يمكننا ان نتناول الموضوع من جهة المدير فهو العنصر المحرك في كل المسألة، وقد تناولوا هذا الموضوع بصورة مسهبة ومن مختلف النواحي لذا سنقتصر على الاشياء النافعة ونلخصها ونضيف اشياء أخرى.

القاعدة الاولى: كن مهذباً مع الجميع:

ان العنصر الرابط بينك وبين عمالك او موظفيك هو الخلق الحسن، فان الناس ترى فعلك قبل كلامك، وتقيم اداءك من خلال عدة خطوات، الالهة فيها ان سلوكك معهم حسنٌ، فاذا كان قبيحاً هربوا منك هروب الرصاصة من بيتها، وان كان سلوكك



حسناً لطيفاً مهذباً سحبتهم اليك وهم لا يشعرون، وانت بنفسك انظر لفارق المسألتين، الاخلاق الحسنة هي من تصنع لنا الروابط المتينة مع الاخرين، ادارتك نجاحها الاساسي في ادارتك للعمل اولاً، مصحوباً بالخلق الحسن، فاذا احبك من تديرهم فانك سعيد جداً ومحظوظ، وسينعكس هذا الحب على نتاج العمل، وجرب ذلك وكن من الشاهدين، فان اطراء الموظفين في غاية الاهمية لك وللعمل، واذا تأزمت العلاقات بين المدير ومن تحت ادارته ستكون عواقبها وخيمة جداً، وسيحصل الفشل في العمل كله، فوثق العلاقة وتحمل المصاعب والمخالفات التي تصدر منهم، وكن مبتسماً بعيداً عن التعصب والغلظة، فانها لن يصنعنا لك شيئاً مهماً، قد يجري العمل ان كنت غليظاً في التعامل، لكن ان تنتظر الابداع والرقمي فهذا لا يحصل، وهي نتيجة مدروسة ليست ضرباً من التنظير، فانك لم تسع من معك بفكرك وثقافتك ان لم تكن ممزوجة بالخلق الحسن والفضائل والآداب العامة والخاصة، اذكر اننا كنا في الدراسة نحب المدرس الذي يحترمنا ويتعامل معنا كأولاده واحبابه، وكنا ننتظر بعض الدروس تأتي ليس عشقاً بالمادة ولا رغبة فيها، انها بالأستاذ الذي يدرسها، لأنه كان يحترم الجميع، ولم نسمع منه كلمة خشنة او تعبيراً غير لائق، بهذه الاخلاق بث في نفوسنا حب الدرس وقيمة



الاستاذ، فالمدير تماماً يشبه المدرس الذي يعطي مادة علمية لعشرات الطلاب، وان كانت وظيفته اوسع واعمق، وقد وجدنا اشخاصاً يسافرون من مدن بعيدة لعملهم، وعندما نسالهم عن سبب قطع هذه المسافة مع انهم قادرون على ان يعملوا في اماكنهم، يجيبونا: بان لهم علاقة وطيدة برب العمل والمدير او مسؤولهم المباشر.

القاعدة الثانية : كن واعياً بان الادارة اوسع منك :

فلا تكن اوسع من الادارة ولا اعلى منها، فان الادارة مفهوم معناه ثابت، ومقام اعتباري متفق عليه، اما الاشخاص فهم يتغيرون، وسيذكرون بخير اذا ادوا اعمالهم ومهامهم بشكل جيد، فهنالكَ مدراء ومسؤولون يقفز على ادارته وقوانينها، فيأخذ الامور لشخصيته، وينسى ان الادارة بنفسها لها حدود ومسافات لا يمكن ان يتعداها، كلنا نعرف مصطلح الدكتاتورية، هو لا يختص برجل الدولة لأنه يخرج عن القوانين ويفعل ما يحلو له، انما يشمل كل شخص أخذ منصباً ما، وتعامل مع الجميع على انه الاوحد الذي لا يشبهه احد، فاخذ يلغي القوانين ويعاقب هذا ويأمر ذاك، مع انه ليس له حق بذلك، خذ مثلاً فرعون الطاغى الاكبر على وجه الارض في سنوات انصرمت، انه شخص طغى في الارض واستكبر، حتى وصل حد الجنون في الكبر والعظمة، بمصطلح اليوم يسمى



دكتاتوراً؛ لأنه سلب الاموال والحريات ومنعها وضيق على مواطنيه ومن يعيش معه، ولم يشع بالمنصب بل كان جائعاً لكل شيء يشعره بالعظمة، حتى أخذ يطلب الربوبية، بل طلب اعلاها وهو مقام الرب الاعلى، فهو لم يكتفِ برب اعتيادي انما اعلى رب، هذا هو جنون العظمة والكبرياء للبشر الذي مُهِئْنَا عنه في القرآن والسنة نهباً شديداً، وهو من أخرج الشيطان من الجنة والمقام الكبير، فسلب الناس حقوقهم ومنعهم ايها، دليل الحقد والتغرس والانانية، وكلها مصبها واحد، هو وجدان الانسان نفسه، وانعدام الاخرين بنظره، وانظر جيداً في قوله تعالى: ﴿قَالَ فِرْعَوْنُ آمَنْتُمْ بِهِ قَبْلَ أَنْ آدَنَ لَكُمْ إِنَّ هَذَا لَمَكْرٌ مَكْرُومُهُ فِي الْمَدِينَةِ لَتُخْرِجُوا مِنْهَا أَهْلَهَا فَسَوْفَ تَعْلَمُونَ﴾^(١) لَأَقْطَعَنَّ أَيْدِيَكُمْ وَأَرْجُلَكُمْ مِنْ خِلَافٍ ثُمَّ لَأُصَلِّبَنَّكُمْ أَجْمَعِينَ^(١)، فهنا اعدام الحقيقة وسلب الحرية وقتل وافساد في الارض، اما المدير الذي يريد النجاح فانه يرى نفسه موظفاً لا مديراً، ومسؤولاً لا مسائلاً، ومحافظاً لا مستغلاً، فلا يستغل مقامه لتمير خططه واعجاباته، ولا يصعد على اكتاف غيره، بل هو ينظر اليها امانة يجب الحفاظ عليها، ورسالة عليه اداؤها ومهنة شريفة عليه تمثيلها بكل اتقان وحرافية، بعيداً عن كل الوان الخداع

(١) الاعراف: ١٢٤.



والكذب والزور.

القاعدة الثالثة : تقديم المنجزات الهامة :

بعض انواع الادارة قابلة للتطوير بحكم العمل، فيأخذ المدير بتطوير عمله ومراقبته جيداً، وهذا يتطلب منه بذل الجهد والوقت كي يصل لبغيته وهدفه، وإذا اقتصر على الجوانب الشكلية ولم يسعَ للتغيير والانتاج والابداع فلا يتميز عن غيره ابداً، لأن تقديم الانجازات المتتالية تبني في داخلك حب العمل والاستمرار فيه، اما الفشل فلا يبني في داخلك حب العمل، انما يهرب بعضهم من المسؤولية ويتخلى عنها، وبعضهم يرفعه الفشل لكن الامر نسبي، فالنجاح يتركز على قاعدة كبيرة، هي دوام الانجاز والعمل الصحيح، وهذا الامر واقعي بوضوح، فلا يمكن نكران تأثيره واهميته، فيجعل نهاية اليوم او الاسبوع ما قدمه من انجاز وعمل، ويحسب ويخطط لذلك جيداً.

القاعدة الرابعة : الوضوح في الرؤية :

إذا كان المدير يعي ما عليه من مسؤولية، كان على خطوة مهمة من النجاح، فهناك ملابس كثيرة تحدث والمدير لا يعلم عنها اي شيء، وهي جزء من العمل، بل قد تغيب الرؤية بشكل كلي عن



المدير، وهذه من اعظم المشاكل الادارية، حيث لا يدري ما يفعل مما يعرقل العمل، وليس لديه الشخصية الذكية في كشف عمله وما هي مسؤوليته، فيتحتم عليه ان يكشف عن اوراق عمله امام نفسه، ويدقق بها جيداً ويعرف الهدف من مسؤوليته، فاذا لم يكشف الهدف فانه سيضع نفسه في مواقف محرجة كثيرة، اضافة لعدم قدرته على استيعاب اعماله ومهامه الادارية.

القاعدة الخامسة : العمل الجماعي :

المدير الناجح هو من يفكر في العمل لا في نفسه وشخصيته، اينما تكون مصلحة العمل يكون معها، اما اذا صار يبحث عن الفرديات والشخصيات فانه لا يصل الى العمل الجاد والمميز، فاذا شعر الموظفون بقيمتهم واهمية وجودهم ازداد عملهم وارتفعت معنوياتهم، واختلفت توجهاتهم، اما اذا اهملهم المدير فان كل واحد منهم سيشعر بالإحباط وقلة الرغبة في العمل، فأياها المدير اصنع الجو الجميل بينك وبين موظفيك، ستجد حلاوة العمل ورقي الانجاز والابداع يدخل بيتكم ودائرتكم، فلا تعكر الجو بالفردية والانانية، اجعلهم يذكرونك بخير، قدم لهم ما يمكن ان تقدمه، اجمعهم وتكلم معهم، طيب خواطرهم، ابتسم في وجوههم، كن لينا معهم مع الحفاظ على شخصيتك الادارية، التمسوا الهامكم من النحل



والنمل في عمله، فلا تكاد تميز فرداً عن الآخر، فالجميع يعملون خلية واحدة، كل واحد منهم في مهمته، هذه الاجواء لها عوامل مهمة، لكن اهمها ان يكون المدير ومن يتسلم موقع المسؤولية بوعي عالٍ وفكر ثاقب وخلق حسن.

القاعدة السادسة : المهنية :

نسمع بصورة مكررة (الشخص المناسب) في المكان المناسب وقد حفظنا هذه الجملة بشكل جيد، فهل طبقت هذه الحقيقة يوماً؟ لو عمل بها في واقعنا لما وجدنا التخلف والفساد، ولتغير حالنا الى أحسن حال، المدير الذي يعرف امكانيته عليه ان يقدم نفسه في مجاله، فلا يحشر نفسه في اي عمل يكون خارج اختصاصه، او لا يتوافق مع شخصيته المهنية، لقد وجدنا اغلب الفاشلين هم الاشخاص الذين تمركزوا في اماكن لا تناسبهم، لا طويلاً ولا عرضاً، فتاه بهم المكان وضاعت منهم المسؤولية، وانكشف أمرهم، كالرسام عندما تعطيه قيادة الجيش، وكالقائد العسكري عندما تعطيه قلماً ليرسم، لماذا لا نحافظ على ادوارنا في الحياة، فيرسم الرسام لوحة عسكرية معبرة، والعسكري يدافع عن وطنه بريشته النارية ولوحته المدفعية، ونشيد رصاص النصر، وهكذا كل واحد من موقع مسؤوليته، اما انه كل يوم في مهنة ووظيفة بدواعي لا يمكن قبولها فان الامر غير صحيح،



وسيقع يوماً في مطبات خطيرة، فالجهد والطاقة اذا صبت في موقع واحد وبوعى وادراك تام، استطاع الانسان ان يقدم خدمة معينة، بكل فخر واعتزاز، ومن وضع نفسه في موضعها وعمل عملاً قيماً منضبطاً، افرح قلبه وقلوب الاخرين، واستحق ان يطلق عليه الرجل المناسب في المكان المناسب، فمن عوامل النجاح الرئيسة للمدير ان يكون مهنيّاً موضوعياً ضابطاً لعمله، متقناً له.

القاعدة السابعة: حل المشاكل باقل كلفة:

ان المدير الناجح هو من يسعى الى حل المشاكل بصورة صحيحة بعيدة عن العناد والتشفي، فان المدير كلما كان مدركاً ومستوعباً للحالات التي يمر بها الموظفون او العاملون، كان أكثر نجاحاً في حل مشاكلهم، فلا يأخذه الغرور بما يملك من مقام فيؤدي ذلك الى انهاء خدماتهم وطردهم من العمل، بل عليه ان يبذل جهداً كبيراً في صنع الحلول المناسبة، وان يفكر بجدية وخوف وحرص، فلا يكسر احداً، فكسر الخواطر لا تجبرها العبائر، وكم من كلمة مؤلمة بقي اثرها في القلب ناراً ملتهبة لا يعلم صاحبها متى تنطفئ، ان المدير المفكر في نجاح عمله المهتم بشخصيته المهنية يجد الحلول المناسبة لأي مشكلة تحدث، فلا يوجد مكان لا تحدث فيه مشاكل، لأننا لسنا في الجنة، لكن تقليل الزخم والتوتر في غاية الاهمية، فينبغي على



المدير ان يخلق روحاً من الساحة واللطفة في نفوس العاملين، فانهم سوف يتأثرون بذلك كثيراً، وسيحصد ثمار غرسه في كل حين، فكلماته الطيبة وسلوكياته الحسنة تتحول الى اشجار في قلوبهم تؤدي اكلها كل حين.

القاعدة الثامنة : كن مشجعاً لمن حولك :

التشجيع هو من يصنع شرارة الابداع في قلوب الاخرين، كلنا نحتاج لمن يهتم بنا، بعضنا مثل نبات رقيق بحاجة الى ماء وغذاء وتربة جيدة، كي ينمو ويزهر ويثمر، وبعضنا كنبات الصحراء ينمو في كل الظروف، لكن هؤلاء نواذر كالكبريت الاحمر، وكل الحديث عن النوع الثاني المنتشر بكثرة، فيبدو للمدير ما هو الصحيح ان يفعله، دون ان تكون في نفسه فترة الضعف والهوان، فإنها لا تصنع شيئاً جميلاً ولا مفيداً، فانك اليوم تطلب الراحة وغداً تطلب الراحة وهكذا تستمر هذه الحلقة بالدوران.





قواعد التعامل مع الاخرين (فن التواصل)

التواصل طريق فهم الاخرين، وطريق مواصلة الحياة والعيش بالصورة الانسانية، لان الانسان مجتمعي مدني بطبعه يميل لان يؤلف مع الاخرين من ابناء جنسه علاقات عدة، تمتد من السلام وتتعدى المكان، ضرورة ان يجد الانسان بغيته في التواصل، لأنك في كثير من الاحيان لا تستطيع قتل الوحشة والغربة الا بوجود شخص معك، وهو ما يسمى بالمؤنس والرفيق الذي يرفع الغربة او الوحشة، هذه فائدة من فوائد التواصل، ولربما لا يكفي الحديث عن فوائد التواصل وبناء العلاقات عشرات الاوراق، وهذا ما يلمس اثره كل انسان، فتجد انك بحاجة الى قريب تشكي له ما يدور في عالمك، او متنفس لهمومك، او صديق تتخذه معيناً لك، او استاذ يهيك، او معلم يربيك، او قائد تقتدي به، فهناك حركة في داخل الانسان ونقطة نور تدفعه لان يبني علاقات مع مختلف شرائح المجتمع، فالإنسان المدني بحاجة الى الطبيب والمزارع



والمهندس والمعلم والمدرس والمؤلف والصحفي والاعلامي والعالم والمبدع والمخترع، ومن يجمع عدة من الصفات في شخصه، كل هذه الاسماء انت بحاجة لان تتواصل معها، وتختلف قيمة التواصل واهميته، بدرجة احتياجك للشخص الذي تتواصل معه والقيمة التي يضيفها لك، ولا يعني ان التواصل لاجل شيء مادي، فان تلك العلاقات العامة هي المقصودة، اي تسعى لان تكون علاقات ترتبط بها مع الجميع، لكن ما اريد ان يستوعبه القارئ من معنى: هو التواصل بشكله العام دون ان يكون هنالك تركيز على مفصل ما، او جزء آخر، وكيف تحصل على القواعد التي تنفعك في تواصلك مع الناس، وقد تسأل: هل هنالك قواعد يمكن لي حفظها او تدوينها تنفعني في تواصلني مع الناس؟ نعم، هناك قواعد اساسية في التواصل، تستطيع ان تسجلها وتحتفظ بها في الاوقات التي تحتاجها، ولكن هنالك قواعد للتعامل والتواصل اساسية، وأخرى فرعية حسب نوع الشخص الذي تتواصل معه، اذ تكمن الملاحظة الجديرة بالذكر في معرفة اصل الفن ومن ثم معرفة الشخص الذي تتواصل معه، وقد يكون تواصلك مع مؤسسات او شركات وغيرها، فهذه ايضاً لها رسومات خاصة جداً، ومن يدخل في هذه المجالات يكون اكثر خبرة حتى من المدرب نفسه، ولذا سوف

يتم التركيز على فن التواصل والعلاقات بمجملها العام وبعض الخصوصيات الضرورية.

القاعدة الاولى: حسن الخلق

او كسجين دوام العلاقة هو حسن الخلق، وقاعدة تنطلق منها للوصول الى ما تريد، فالعلاقة التي تريد ان تكونها مع الناس تتطلب منك -ايها العزيز- ان تجعل اخلاقك تتحدث عن شخصيتك، ومن ثم تتكلم فتصدق افعالك كلامك، والناس انما تهتم بك لاجل ملامح رئيسة في شخصيتك، فلو تعلمت كل القوانين التي ترفع من مستوى لياقتك في التعامل مع الناس، ولم تتخلق بأخلاق الحق، فلا تنفعل كثيراً، اذ الانسان لا يسع الناس بهاله او علمه او جاهه او منصبه، انما بخلقه وسلوكه، فأقولك لا تدخل قلوب الاخرين، ما لم تكن قد وافقت سلوكك واخلاقك، والا من يرى التغير بين قولك وفعلك سهاك منافقاً، فيتعين عليك ان تساوي بين الفعل والقول، وباب الخلق هو اكبر الابواب التي منها تدخل لشخصيتك من تشاء، ويمكن تقرير بعض المفاصل بنقاط هامة:

١. راجع المصادر التي تحث على حسن الخلق، واعرف جيداً كيف تؤثر في الاخرين، لا سيما تلك الجنبات الانسانية التي يشترك بها جميع الناس.



٢. الحفاظ على شخصيتك الاسلامية بسلوكها وتربيتها، فمهما تعددت القيم الانسانية فإنها لا ترقى بشكل صريح الى الاخلاق والتربية الدينية، كون مصدرها الساء العارفة بخفايا النفس الانسانية وما يصلحها وينفعها.

٣. تطبيق ماتجده نافعا في رقي شخصيتك، فان الانسان كلما ترقى وتكامل اخلاقياً، ازدادت شخصيته قوة وهيبة، مختلفة عن الجميع، لان سلوك الانسان الخارجي، ما هو الا انفعالات وتوجهات النفس، فان احكمت السيطرة على نفسك وهذبتها وجعلت العقل هو القائد، دون الشهوة فقد وصلت الى الخير الوفير، وحصلت على الافعال الصحيحة الحسنة التي تؤثر في الناس كثيراً.

القاعدة الثانية : اللين والرفق

الليونة ان تجعل نفسك في غاية البساطة في التعامل مع الناس، دون صلابة وشدة، فان كنت شديداً هربت الناس من حولك، وراحوا يبحثون عن كهف يلتمهم، لا سيما اذا كنت في البيت مع اطفالك، فان كنت شديداً لدرجة ان رؤيتهم لك تسبب لهم الخوف الشديد، بدل الفرحة اعلم انك على درجة من القساوة، فبادر الى تصحيح افكارك، ولا تنزمت، اقرأ كثيراً عن الحالات التي يمر بها الانسان، اعرف متى تضع لومك عليه ومتى تقومه ومتى تتكلم



معه بحدية وشدة، فلا تنفع الشدة دوماً، فانك ان فكّرت انها علاج صحيح فذلك خطأ، وان اتت لك بنتائج تسحر الناظرين، لكن لا يعني ذلك ان هذا نجاح في التربية، ولا انك كبرت في نفوسهم، فالحلول تبدأ بمعرفتك بحالاتهم المختلفة، وكيف تواجهها، كن كلك رفق ومحبة لهم، فان الناس تتبادل بالشعور في كثير من الاحيان، خذ مثلاً شخصاً يواجهك ليلاً ونهاراً بأبشع الكلمات، هل يبقى لذلك الشخص قيمة في داخلك؟

كلا، لا تبقى له اي قيمة او احترام، فان زرع روح التواصل الطيب الملون بالمحبة والرفق والليونة في غاية الاهمية، تأمل في النقاط التالية:

١. لا تتكلم اكثر مما تعمل، فان الناس سيكرهونك، بل دع افعالك تكون لها صدى اقوى من كلماتك، فإنها تكون مجلبة لحب الناس وودهم.

٢. تعامل مع الاخرين بحب، ستجد ان الحب يكون عنصر جذب لكلا الطرفين، وسرعان ما تلتمس نتائجه الباهرة، فان القلوب لها اتصال لا يرى بالعين، كلما كبر حبك للشخص، عظم حبه ووده اليك ايضاً.



٣. لا تعامل الناس وانت تنظر اليهم بنظرة استحقار واقلية، فكر انهم بشر مثلك، وان الطرف الاخر انسان يسير بالنصيحة والكلام، فلا تتصور ان صوتك العالي وصرختك سوف تقلبه من شخص عدائي الى محب، بل قربه اليك بالحب والنظرة الاخوية، ولا تبعده عنك بالصوت والنبرة الكراهية.

القاعدة الثالثة : كن في غاية اللطف والابتسامة تملو وجهك

سحر الابتسامة يأخذ بالقلوب والنفوس، يبذل نظرة كل شخص سبقت عنك، يحول الاجواء المتوترة الى اجواء جميلة، فلا تلاقِ الناس بوجه مكفهر ومتصلب، لا ابتسامة ولا جرعة من الحب والود، فإن الابتسامة ملح العلاقة بين الطرفين، ولتكن معها حركات معينة تضيف لشخصيتك الثقة بالنفس والقوة الواضحة، ولطافتك وتعاملك الطيب مع الاخرين سيجلب القلوب اليك في غضون دقائق معدودة، جرب ذلك بنفسك واعرف النتائج، وكن على قدر من المسؤولية في ذلك الامر.

١. اللطف مع الاخرين يفتح عليك ابواب العلاقات المختلفة مع الناس، فان الناس تبحث عن شخص يكن لها الود والحب، واللطف احد عناصرها المهمة ان يكون الانسان محباً للناس، لا يحمل عليهم شيئاً في قلبه، فاذا توجت اخلاقك باللطف والمحبة



تواصلت مع الناس بكل سهولة ويسر، واصبحت ملهماً لهم على صعيد التعامل والتواصل.

٢. كن مبتسماً على الدوام، فان ذلك سيجعل الناس تأخذ فكرة عن سلوكك واخلاقك بشكل ايجابي، فانهم يصفون شخصيتك بالإيجابية، ابتسم معهم فانك لا تحسر شيئاً، كنّ لهم الحب لانهم بشر مثلك ليس لهم سوى الحب والود، ولا تتكلم امامهم بالبغض والكره للآخرين، فانهم سيخافون منك كثيراً ويجسبون لك الف حساب.

القاعدة الرابعة : اعرف طبائع الناس واصنافهم

ان معرفتك لطبائع الناس المختلفة، ستجعل منك اكثر مهارة في التواصل معهم، والاستماع اليهم والنجاح في معاملتهم، كمعرفة الطبيب بنوع المرض المصاب به الشخص الذي يأتيه للعيادة، فانه سوف يشخص المرض اولاً، ومن ثم يعطيه الدواء المناسب لذلك المرض، فأول مرحلة للتعامل مع الناس المختلفة الطبائع، ان نشخص كل واحد، ونعرفه بشكل جيد، ومن ثم نقرر الطريقة المناسبة لمعاملته، مثلاً اذا عرفنا ان شخصية زيد متوترة، فلا يمكن ان نتعامل معه بالحدية واللوم والاذلال، فانه سرعان ما سينفجر علينا ويتركنا وينهي كل شيء، قد جربت ذلك مراراً مع اشخاص



مختلفين، لا سيما اصحاب التوتر الزائد، فانهم يعانون من التصادم مع الاخرين، فعندما عرفت نقطة اثارهم ابتعدت قدر الامكان عنها، فوجدت نفسي اكثر شخص نجح في التعامل معهم، لأنني شخصت السبب الذي يكون محلاً للتصادم، ويتطلب الامر منك التنازل عن اشياء كثيرة، ولعلها قد تكون مضرّة ولا يتحملها اي انسان، واقع التجربة يشرح لك الكثير من الاشياء الخافية عليك، لذا فسجّل الحوادث التي تصطدم بها مع الاخرين، ستفعلك مستقبلاً وتنفع الكثير ممن يريد ان يبني شخصيته بناءً صحيحاً، ومعرفة الناس بصورة دقيقة، تجعلك في مأن كبير للتعامل معهم، كما ترسم لك خطة واضحة، توصلك الى ما تريد بنجاح تام، وباقل الاضرار.

القاعدة الخامسة : بادر الى مساعدتهم دون مقابل :

ان مساعدة الناس وقضاء حوائجهم تجعلهم على ارتباط وثيق بك، لا سيما ان كانت مساعدتك دون فائدة ولم تلحق بها مناً ولا اذى، فانك ان مننت عليهم بمساعدتك كانت وبالاً عليهم، وتمنوا الجحيم، بل خذ الطريقة واعمل بها، ولا يكن همك ان تتقرب الى الناس دون الله، اجعل كل اعمالك لله وستجد التأثير الواضح، نعم، هنالك اثار ايجابية كبرى في نفوس الناس تسكون تجاهك، لكن



كلما ارتبطت نيتك بالله اكثر وخلصت من اي شائبة، كان تأثيرها في النفوس أقوى، والاحاديث والروايات التي تحث على مساعدة الناس وقضاء حوائجهم كثيرة جداً.

١. ان مساعدة الناس وقضاء حوائجهم خير دليل على حب الناس لك، لا سيما ان كنت طيباً مهذباً في تلك المساعدة، تحمل العناء والاشياء الكثيرة في سبيل تحقيقها، مما يجعل القلوب تهفو اليك، لانها تجدك معيناً لها وسنداً تلجأ اليه عند الضيق والشدة.

٢. اجعل بيتك يعج بفكرة المساعدة وقضاء الحوائج، فإنها بركة ان حلت في الدار انقلبت سلوكيات افراد الاسرة الى الرقي والكمال، وستجد التغيير المذهل خلال ايام قليلة.

٣. الانسان في اغلب اوقاته يشعر بالنقص، ويتمنى ان يجد شخصاً يكمل ذلك النقص، وبعضهم يشعر بالاحتياج فيطلب بشكل دائم ان يجد الشخص الذي يستغني به عن الاخرين، فان كنت شخصاً محباً للناس وساعياً للخير وجدتهم حولك كالنحل يرتشفون منك العسل، ويزودون منك، لا تفكر انها مصلحتهم، بل فكر انها طبيبتك واخلاقك ونيتك الخالصة لله.

٤. اعمل بصمت وانتظر الاجر من الله تعالى، فلا تنتظر الاجر



من الناس، ان قال لك احدهم: شكراً، فاشكره، وان لم يقل لك ذلك فاصمت، ولا تفكر في الامر كثيراً، فان عملك الذي قدمته لله لا للبشر، وانتظر الجزاء من الله، واجعله وديعة عند الذي لا تضيع عنده الودائع.

٥. الناس تحب من يهتم بها، ولا تحب من يمتن عليها باي شيء، حتى وان كان ثميناً، فالكثير يعتبر ذلك تعدياً على شخصه والنيل منه، والمن على الناس يهدم العمل الذي بنيته وصرفت عليه جهداً كبيراً، فتخسر بذلك عملك والناس الذين عملت لهم.

القاعدة السادسة: لا تمدح نفسك كثيراً

مدحك لنفسك كثيراً سيؤدي الى كره الناس لك، لكن اتعلم

لماذا؟

لان الناس يحبون ان يسمعوا الكلام الذي ينفعهم، كمدحهم ومدح بلدهم او قريتهم او عشيرتهم، واما مدحك لنفسك فهو لا يدخل في دائرة اهتماماتهم، فكلما سكت عن مدح نفسك، تقربت اليهم بشكل اكبر، ومدح الانسان لنفسه غير مقبول بشكل مكرر، الا اذا كان لرفع مظلمة او تبيان حالة معينة لسبب هام، والا ففي كل الاوقات الثناء على النفس غير مقبول، والتحدث عن الانجازات



والاعمال في كل مكان مرفوض، دع الناس تتحدث عنك، ولا تهتم كثيراً لما يقولون، فبعض الاقوال ترجعك عن هدفك ومشارك الصحيح، وغالباً ما يجرح الحديث عن النفس السلبية لك، فابتعد عن ذلك قدر الامكان، واذا احببت ان تمدح نفسك فتحدث مع نفسك، وكأنك تصغي لشخص اخر، عندها ستعرف كيف تتأثر الناس سلباً عند الحديث عن نفسك، فعندما يلتقي شخص بك اول مرة، يحفظ منك ثلاثاً: طريقة استقبالك له، وحديثك معه، ونظراتك اليه، وكل واحدة من هذه الاشياء لها اثرها في نفسه، لكن اثر حديثك معه في غاية الاهمية، فهو يريد ان تهتم به، من اين اتيت؟ كيف هي الاوضاع عندكم؟ وما درجة تحصيلك؟، واطرح عليه الاسئلة التي يشعر من خلالها باهتمامك به، ثق ان الاهتمام هو من يجعله يكرر زيارته لك، وحديثك عن نفسك جزء كبير من عدم الاهتمام به، فلا تجعله يهرب منك من اول لقاء، احرص على ان تكون المودة والحب والتفاهم هو من يسود جو اللقاء بينكما، ومن الضروري ان تقتصر على مدح من تلتقي به دائماً وتشجعه وتنثي عليه بالثناء المقبول دون المكذوب، فان الكلام الخارج من اللسان لا يقع في القلب ابداً، وثمة امر مهم جداً هو ان هذه الطرق المذكورة في الكتاب لا تعني الخداع والتمويه للحصول على الفوائد المرجوة، انما



هي طرق صحيحة من الضروري الايمان بها قبل فعلها، وان رأيت
واحدة تخالف العقل او الدين اطرحها ولا تقيم لها وزناً، فكل شيء
خلاف العقل والدين، لا وزن له.



قواعد الاهتمام بالبشر (الدين يحبب الناس لبعضهم البعض)

المجتمع البشري عبارة عن مجموعة من الافراد تجمعهم اللغة او العرق او الدين او الحدود الجغرافية، وتختلف هذه المجتمعات من عصر لآخر، من حيث الثقافة والفكر وطبيعة العيش وتفاصيل كثيرة، وتأتي فكرة الاجتماع من خلال الواقع الذي يعيشه البشر، فكل واحد يحتاج الى الاخر، الرجل يحتاج الى زوجة، والفقير يحتاج الى المال، والغني يحتاج الى من هو دونه الذي يملك تخصصاً لا يملكه، والمريض بحاجة الى الطبيب، الى آخر هذه العلاقات المختلفة، فعلى ضوءها صار الاجتماع البشري، فاصبح الجميع مهتماً ولو بصورة ضعيفة بالبناء الاجتماعي للناس، وبات الاغلب يؤمن بهذه المسألة، ولا يمكن نكران اهمية اجتماع الناس، وحصول اللفة والمودة والتفاهم فيما بينهم، اذ تصرح المدارس العلمية بان الانسان اجتماعي بطبعه، اي ان طبيعته البشرية والفطرية تدفعه لكي يجتمع مع الناس، وصرح القران بأهمية التعارف فيما بين البشر، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا



النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا
 إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ ﴿١﴾، فكل هذا الوضوح
 في معنى التعارف، وفي مفهومه الرحب الواسع يجعل الباحث امام
 الصورة الناصعة لأهمية الترابط بين الناس، ولا يظهر الترابط ابداً ما
 لم تكن هنالك فلسفة وغاية يعرف من خلالها الانسان لماذا الرابطة،
 ولماذا الاهتمام بالناس، وماذا يجني الانسان من ذلك؟ وهل ان كل
 عمل يقوم به الانسان يجب ان تكون فيه منفعة مباشرة تعود اليه؟
 فالاختلاف بين البشر لا يلغي تواصلهم ولا مودتهم، فالواقع لا
 يمكن طرحه والتمسك بعالم المثال عند الحديث عن البشر والمجتمع
 الانساني، فأساس الاختلاف موجود، من اللون والطول والجمال
 المواهب وغيرها، فحقيقة الاختلاف طبيعية لا تمنع من الاجتماع
 والتعارف والاهتمام، وهنالك من يضع قيوداً أخرى كالعرق
 والحزب والمؤسسة والتوجه، وهنالك اشياء تُفرض بصورة جبرية
 كالحدود الجغرافية واللغة والقومية، ويسعى الكثير لكي يجد في هذه
 الاختلافات بين البشر فجوة ينطلق منها للتمييز بين الناس، ونحن
 نلاحظ التمايز بين البشر أخذ مأخذه، وهو اليوم ومنذ القدم شاغل
 من مشاغل الانسان، رغم اننا نجد العالم المتحضر كله ينادي ضد

(١) الحجرات: ١٣.



العنصرية والتفرقة بين البشر، لكن هذه الاصوات لا تعدوان تكون مجازية لا حقيقة وراءها، واذا كان الجميع ينبذ صور الاختلاف والتمايز بين البشر، فلماذا يكثر التمايز في الاوساط التي تنادي صوتياً بعدم التمييز العنصري؟ المدارس المختلفة كتبت دراسات كثيرة عن الانسان، سواء اكانت الفلسفية بشتى انواعها او النفسية او الاجتماعية، وتحدث أهل التنظير من العلماء والادباء حول موضوع الانسان بشكل مستفيض، وكل واحد منهم له وجهته الخاصة، ويكاد يتفق الجميع على مبدأ التعاون بين البشر، وان قوام الحياة يبدأ من الترابط بين الافراد على جميع المستويات التي تؤثر في واقع النسيج البشري، وتؤثر عليه بصور مختلفة، بيد ان هذا الانتاج الضخم من النظريات الكبرى بعضها أخفق والبعض الاخر نجح في علاج مثل هذه المشاكل؛ لان اغلب ما يطرح هو للتنظير فقط، اذ لا يُلاحظ معه الجنبه العملية والواقعية، وبعض هؤلاء انطلق من مفهوم ديني، واخر من مفهوم دراسي وعلمي، ولا يمكن ارجاع الاخفاق في التطبيق الى النظريات فقط، بل الانسان نفسه لم يلتزم بالكثير من القواعد والقوانين في مجمل حياته بكافة تفاصيلها، لذا نجد ان الدين وضع قانون الثواب والعقاب الاخروي، وبعض الاشياء وضع آثارها في الحياة الدنيا، وهذه الاساليب تكون معالجة لمبدأ التسوية



والإهمال الذي يركز عليه الإنسان في اوقات كثيرة، لذا جاءت قواعد الدين في الاهتمام بالبشر حاملة للآثار الاخروية والديوية، من جهة الثواب والعقاب، فالإنسان تحركه وتدفعه المبادئ التي يرى فيها نسبة واضحة النفع او التهديد احياناً، فيعتبرُ الدين محرماً للإنسان نحو تحقيق الفضائل والخصال الحميدة والصفات الحسنة، ومن هذه الاهتمامات التي صب الدين نصوصه عليها هي الاهتمام بالناس واحترام بعضهم البعض، جاعلاً للإنسان القيمة الكبرى من بين الكائنات المختلفة، فالقران الكريم والاحاديث الواردة عن اهل البيت عليهم السلام تقرر بشكل لا ريب فيه، اهمية مراعاة الانسان، وقد وضعت حدوداً وقيوداً للتعامل فيما بين البشر، وحددت صور العلاقات، وبثت فيهم روح المحبة والتعاون، وتأكيدها على المبادئ الفطرية الصحيحة، التي من خلالها يصبح الانسان في رقي دائم، ويمكن له ان يعيش الواقع بصورة مذهلة بعيداً عن النظريات التي لا تضمن له العيش السليم، في ظل عالم متأزم على المستوى النفسي والروحي، فلا علاقات دون مصالح ومطامع وحسابات ضيقة، المنفعة تسود العالم اليوم، واغلب العلاقات تقتصر على المنفعة والمصلحة، وان لم تكن كذلك فهي نادرة جداً، ومع الاسف الشديد مثل هذه الافكار بدأت تغزو واقع المسلمين الذين يمتلكون حضارة

اسلامية انسانية لا يملكها غيرهم، من حيث العراقة والانسانية المنبثقة من التعاليم الالهية، فعدت مسألة الاهتمام بالإنسان حبراً يلطخ الورق، لا أثر لها في واقع الحياة، وكل عارف يلمس تلك المهمة التي ترفع من مستوى العلاقات بين البشر، ومن النادر رؤية الصورة الانسانية الطيبة كالاهتمام بالأيتام، واحترام الطبقات المختلفة في المجتمع، وبناء البيوت للفقراء والمساكين، وحماية ذوي الحالات الخاصة، من اهل الرشد والعقل، وغيرها من الصور التي بات وجودها يشكل تعجباً للمشاهد وكأنها افعال من كوكب آخر، حقاً هذا يشرح مدى تساهل البشر في الاهتمام بقضاياهم، ومدى تخلف الانسان المتحضر عن هذه القضية الحيوية، لا يختلف الجميع على قيمة الاهتمام بالإنسان، واهمية معاملة الانسان كفرد عاقل وهبه الله الحياة وحق العيش في الارض، كما لا يختلف اثنان على ان الانسان هو المحور الذي تدور عليه رحى التكاليف والخطابات، فمشكلة البشر اليوم اغفالهم حق الانسان، فعندما يشرعون قوانين حقوق الحيوان، كان الاحرى بهم ان يشرعوا قوانين حب الانسان للإنسان، فالإنسان يقتل كل يوم ويسفك دمه ويتتهك، ولا قيمة له، الانسان لا يقتله حيوان آخر يختلف عنه في الجنس، يقتله ابن جنسه، ويشبهه بالفصيلة والعقل، فالإنسان الفقير او المسالم يصبح



أكثر عرضة للخطر في أماكن كثيرة في هذا العالم، يُجبر أن يكون دموياً وهو لا يريد هذه الصفة أبداً، فلا وجود لمنظمات لها عملها الذي يهتم بالإنسان وقضاياها المختلفة، حتى أولئك الذين يصرخون كل يوم باسم الإنسانية في غفلة نائمون، فالواقع والفعل شيء، والصوت والاعلام شيء آخر، فما يقوله الكثير في غرفة الكاميرا يختلف تماماً عن فعله خارج تلك الغرفة، وإذا كان الدين مؤسسة فكرية وتربوية كبرى فإنه لم يغفل عن الاهتمام بالإنسان وقضيته وهدايته ورشده وصلاحه، الا تجد ذلك ظاهراً في قوله تعالى:

﴿قَالَ يَا قَوْمِ أَرَأَيْتُمْ إِن كُنْتُمْ عَلَىٰ بَيْتِهِ مِن رَّبِّي وَرَزَقْنِي مِنهُ رِزْقًا حَسَنًا وَمَا أُرِيدُ أَنْ أُخَالِفَكُمْ إِلَىٰ مَا أَنهَآكُمْ عَنْهُ إِن أُرِيدُ إِلَّا الْإِصْلَاحَ مَا اسْتَطَعْتُ وَمَا تَوْفِيقِي إِلَّا بِاللَّهِ عَلَيْهِ تَوَكَّلْتُ وَإِلَيْهِ أُنِيبُ﴾^(١)

فهذا المرشد الأعلى والنبي الطاهر، لا يريد سوى هداية وصلاح البشرية، وهذه غاية السماء والرسول والأنبياء، حب البشر وهدايتهم وصلاحتهم وانتقلهم من الظلمات الى النور، وهو هدف القرآن الكريم واخراجهم من ذل اتباع الشيطان الى عز عبودية الرحمن، باختصار شديد: الاهتمام بالإنسان وشؤونهم، وهذا ما حفلت به النصوص الدينية الواردة عن النبي الأكرم ﷺ واهل البيت عليهم السلام،

(١) هود: ٨٨.

وخشية الاطالة المملة ندخل في القواعد التي استخلصتها من مصادرنا الحديثة التي تعنى بالإنسان والاهتمام به وهي قواعد نافعة لمن يريد ان يهتم بالبشر.

القاعدة الاولى: الدعاء لهم بظهر الغيب

الدعاء في المنظومة الدينية مفهوم كبير جداً، وجزء من البعد الايماني للعبد، فهو معراج المؤمن وسبيل التكلم مع الخالق والاتصال به، والصلاة بكونها واثرها هي دعاء وتوصل الى الله ﷻ، وقد ورد في فضل الدعاء انه سلاح المؤمن، فعن أبي عبد الله عليه السلام قَالَ: «قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ الدُّعَاءُ سِلَاحُ الْمُؤْمِنِ وَعَمُودُ الدِّينِ وَنُورُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ»^(١) وعن النَّبِيِّ ﷺ: «أَلَا أَدُلُّكُمْ عَلَى سِلَاحٍ يُنَجِّحِكُمْ مِنْ أَعْدَائِكُمْ وَيُدِيرُ أَرْزَاقَكُمْ قَالُوا بَلَى قَالَ تَدْعُونَ رَبَّكُمْ بِاللَّيْلِ وَالنَّهَارِ فَإِنَّ سِلَاحَ الْمُؤْمِنِ الدُّعَاءُ»^(٢).

فاذا كانت اهمية الدعاء بهذا الشكل، فلم لا ندعو للناس بظهر الغيب؟ ولماذا لا نذكرهم في صلواتنا ودعائنا؟ اعتقد ان من الطرق المهمة لكشف سلامة القلب تجاه الناس، ان تقرر الدعاء للناس، فاذا وجدت قلبك يهفو لذلك اعلم بانك تملك حبا للناس، وان

(١) اصول الكافي: الشيخ محمد بن يعقوب الكليني، ٤٦٨/٢.

(٢) المصدر السابق: ٤٦٨/٢.



وجدته لا يهتم، بل تخرج منه الخباثت تجاه الناس بدلاً من الدعاء لهم، اعلم انه مريض و عليك معالجته، فهناك الحث الشديد من قبل الشارع على الدعاء بصفة عامة، والدعاء للإخوان بصفة خاصة منها:

١. عن أبي جعفر عليه السلام قال: «أوشك دعوة وأسرع إجابة دعاء المرء لأخيه بظهر الغيب»^(١).

٢. عَنْ أَبِي عُبَيْدَةَ عَنْ ثُوَيْرٍ قَالَ سَمِعْتُ عَلِيَّ بْنَ الْحُسَيْنِ عليهما السلام يَقُولُ: «إِنَّ الْمَلَائِكَةَ إِذَا سَمِعُوا الْمُؤْمِنَ يَدْعُو لِأَخِيهِ الْمُؤْمِنِ بِظَهْرِ الْغَيْبِ أَوْ يَذْكُرُهُ بِخَيْرٍ قَالُوا نِعَمَ الْأَخُ أَنْتَ لِأَخِيكَ تَدْعُو لَهُ بِالْخَيْرِ وَهُوَ غَائِبٌ عَنْكَ وَتَذْكُرُهُ بِخَيْرٍ قَدْ أَعْطَاكَ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ مِثْلِي مَا سَأَلْتَ لَهُ وَأَنْتَنِي عَلَيْكَ مِثْلِي مَا أَتَيْتَ عَلَيْهِ وَلَكَ الْفَضْلُ عَلَيْهِ وَإِذَا سَمِعُوهُ يَذْكُرُ أَخَاهُ بِسُوءٍ وَيَدْعُو عَلَيْهِ قَالُوا لَهُ بِسِّسِ الْأَخُ أَنْتَ لِأَخِيكَ كُفَّ أَيُّهَا الْمَسْتَرُّ عَلَى ذُنُوبِهِ وَعَوْرَتِهِ وَازْبِعْ عَلَى نَفْسِكَ وَاحْمَدِ اللَّهَ الَّذِي سَتَرَ عَلَيْكَ وَاعْلَمْ أَنَّ اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ أَعْلَمُ بِعَبْدِهِ مِنْكَ»^(٢).

٣. عَلِيٌّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ: رَأَيْتُ عَبْدَ اللَّهِ بْنَ جُنْدَبٍ فِي الْمَوْقِفِ فَلَمْ أَرْ مَوْقِفًا كَانَ أَحْسَنَ مِنْ مَوْقِفِهِ مَا زَالَ مَا دَأَّ يَدَيْهِ إِلَى السَّمَاءِ وَدُمُوعُهُ

(١) المصدر السابق: ٢/ ٥٠٧.

(٢) المصدر السابق: ٢/ ٥٠٧.

تَسِيلُ عَلَى خَدَيْهِ حَتَّى تَبْلُغَ الْأَرْضَ فَلَمَّا صَدَرَ النَّاسُ قُلْتُ لَهُ يَا أَبَا مُحَمَّدٍ مَا رَأَيْتُ مَوْقِفًا قَطُّ أَحْسَنَ مِنْ مَوْقِفِكَ، قَالَ: وَاللَّهِ مَا دَعَوْتُ إِلَّا لِإِخْوَانِي وَذَلِكَ أَنَّ أَبَا الْحَسَنِ مُوسَى عليه السلام أَخْبَرَنِي: «أَنَّ مَنْ دَعَا لِأَخِيهِ بِظَهْرِ الْغَيْبِ نُودِيَ مِنَ الْعَرْشِ وَلَكَ مِائَةٌ أَلْفٍ ضِعْفٍ فَكِرِهْتُ أَنْ أَدَعَ مِائَةَ أَلْفٍ مَضْمُونَةٍ لَوَاحِدَةٍ لَا أَدْرِي تُسْتَجَابُ أَمْ لَا»^(١).

هذه الروايات الشريفة الواردة عن اهل البيت عليهم السلام يستفاد منها الاهتمام بالإنسان المؤمن الى درجة ان يُقدَّم على النفس، فتدعو له بالخير وتحب كل شيء ينفعه، فهذه هي المدرسة التي تفيد الانسان وترفعه من عوالم الذل والتهيان الى عوالم الرقي والايان والمحبة والفطرة النقية السليمة، حقاً ان الدعاء للأخرين يغير من نظرتنا للناس، ويجعلنا اكثر حبا لهم، جرب هذه العملية وادعُ للناس كل يوم في صلواتك وخلواتك، ستجد نفسك قريباً منهم تهتم لهمهم، وتشعر كما يشعرون وكأنك واحد منهم، فاذا كنت مريضاً ودعوت للمرضى مثلك شعرت بهم وتذكرت الالم وشدته، وان كنت فقيراً دعوت لكل فقير مثلك وتذكر ذل الفقر والاحتياج الى الناس، واذا كنت مهموماً ودعوت لكل مهموم تذكرتهم وعرفت اثر هذا الامر في نفوسهم، واذا كنت عطشان ودعوت الله ان يروي كل عطشان

(١) المصدر السابق: ٥٠٧/٢.



تذكرت حال العطاشى، واذا دعوت الله طالباً الذرية ذكرت كل واحد لم يرزق بالذرية وعرفت حاله، كما تعرف حالك، فكل دعاء تدعوه تذكر ان المؤمنين الذين يشبهونك بالحاجة، الفقراء والمرضى ومختلف الحوائج، هذه الروحية والتربية العالية تصنع في ذاتنا الحب تجاه الاخرين وترفع من مستوى اهتمامنا بالناس، وكل ذلك مرجعه الى صلاح النفس وتقوية او اصر المحبة بين الناس جميعاً.

القاعدة الثانية : قضاء حاجة المؤمن

الانسان محتاج الى غيره في حياته، وهذه الحاجة ليست من قبيل الافتقار التكويني، فهذا الكل محتاج اليه، والله وحده هو المقصود، بل كل انسان يعيش في هذه الارض عنده حاجات ومتطلبات كثيرة، وحياتنا متكونة بهذه الصورة، ولا يمكن ترك هذا الواقع، فالبشر كلهم يجتمعون لمساعدة بعضهم البعض، وقد اكد الدين الاسلامي على الاهتمام بالإنسان المؤمن وقد تبين ذلك من الفقرة اعلاه، وهنا قاعدة ثانية يؤسس لها الدين وهي قضاء حاجة المؤمن، وقد وردت نصوص كثيرة بهذا المعنى منها:

١. عن إسماعيل بن عمار الصيرفي قال: قلت لأبي عبد الله عليه السلام: «جعلت فداك المؤمن رحمة على المؤمن؟ قال: نعم، قلت: وكيف ذلك؟ قال: إياها مؤمن أتى أخاه في حاجة فإنها ذلك رحمة من الله ساقها



إليه وسببها له، فإن قضى حاجته، كان قد قبل الرحمة بقبولها وإن رده عن حاجته وهو يقدر على قضائها فإنما رد عن نفسه رحمة من الله ﷻ ساقها إليه وسببها له وذخر الله ﷻ تلك الرحمة إلى يوم القيامة حتى يكون المردود عن حاجته هو الحاكم فيها، إن شاء صرفها إلى نفسه وإن شاء صرفها إلى غيره يا إسماعيل فإذا كان يوم القيامة وهو الحاكم في رحمة من الله قد شرعت له فإلى من ترى يصرفها؟ قلت: لا أظن يصرفها عن نفسه، قال: لا تظن ولكن استيقن فإنه لن يردّها عن نفسه، يا إسماعيل من أتاه أخوه في حاجة يقدر على قضائها فلم يقضها له سلط الله عليه شجاعا ينهش إبهامه في قبره إلى يوم القيامة، مغفورا له أو معذبا»^(١).

٢. عن أبي عبد الله عليه السلام قال: «ما قضى مسلم لمسلم حاجة إلا ناداه الله تبارك وتعالى: علي ثوابك ولا أرضى لك بدون الجنة»^(٢).

٣. عن أبي عبد الله عليه السلام قال: «من طاف بهذا البيت طوافا واحدا كتب الله ﷻ له ستة آلاف حسنة ومحام عنه ستة آلاف سيئة، ورفع الله له ستة آلاف درجة حتى إذا كان عند الملتزم فتح الله له سبعة أبواب من أبواب الجنة، قلت له: جعلت فداك هذا الفضل كله في

(١) أصول الكافي: ٢/ ١٩٤.

(٢) المصدر السابق: ٢/ ١٩٤.



الطواف؟ قال: نعم وأخبرك بأفضل من ذلك، قضاء حاجة المسلم أفضل من طواف وطواف وطواف حتى بلغ عشرة»^(١).

وهناك نصوص أخرى اقتضت على هذه الدرر، والتي يستفاد من مجموعها تقدير الانسان وحبه وعدم بغضه وتركه اذا كان الاخر يستطيع ان يقدم له يد المساعدة، واجمل ما في هذه الوصايا الذهبية ان تقديم المساعدة وقضاء حاجة المؤمن مجاناً بلا منة او اجر مقابل، بل كلما كانت خفية نقية خالصة لله، ازداد ثوابها ونفعت صاحبها اكثر، فكلما تجرد الفعل عن الشوائب والمصالح الجانية، ارتفعت قيمته، بعبارة أخرى، الاخلاص في قضاء حاجة المؤمن، او مساعدته في اي شيء علامة لا تفارق فعل المؤمن.

فتولد هذه الافعال المحبة بين اهل الايمان والدين الواحد، وتجعل الانسان عارفاً بإخوانه محباً لهم فتكون هذه الافعال طريقاً اخلاقياً يسير عليه وطبعاً يتطبع عليه، ودون شك ان لها مدخل كبيراً في بناء شخصية الانسان عند تعامله مع ابناء جنسه، وكل ذلك يرجع اثره على شخصية كل من يفعل تلك الافعال ويكون مهتماً بها.

(١) المصدر السابق: ٢ / ١٩٤.

القاعدة الثالثة : حسن المعاشرة

ان هذا الموضوع قد وضع له الشيخ الكليني في الكافي كتاباً مستقلاً واسماه كتاب العشرة، وقسمه على ابواب متفرقة، من هنا تظهر اهمية هذا الموضوع، فالدين يحث بشكل صريح على حسن المعاشرة وهي صورة من صور الاهتمام بالناس، ولمفهوم حسن المعاشرة أكثر من مصداق، يدخل موضوع الجار والاهتمام به، والتحب والتودد الى الناس ومجايلتهم وصرف النظر عنهم والابتعاد عن حسدهم، وغيرها الكثير، ويمكن ايجاز ذلك بالنقاط التالية:

١. عَنْ مُرَّازِمٍ قَالَ: قَالَ أَبُو عَبْدِ اللَّهِ عليه السلام: «عَلَيْكُمْ بِالصَّلَاةِ فِي الْمَسَاجِدِ وَحُسْنِ الْجَوَارِ لِلنَّاسِ وَإِقَامَةِ الشَّهَادَةِ وَحُضُورِ الْجَنَائِزِ إِنَّهُ لَا بُدَّ لَكُمْ مِنَ النَّاسِ إِنْ أَحَدًا لَا يَسْتَعْنِي عَنِ النَّاسِ حَيَاتِهِ وَالنَّاسُ لَا بُدَّ لِبَعْضِهِمْ مِنْ بَعْضٍ»^(١).

من وصية الامام الصادق عليه السلام نستلهم فوائد عدة، منها حسن الجوار وحضور الجنائز، فان لهذين الفعلين أثراً في حياة كل انسان، فمن آداب المعاشرة ان تكون لك اخلاق جميلة مع جارك، سواء اكان قرب بيتك ام قرب عملك، وفي شرح المازندراني: «بأن تحفظ الجار غايباً وتكرمه شاهداً وتنصره مظلوماً وتستر عيوبه وتغفر ذنوبه

(١) اصول الكافي: الشيخ الكليني، ج ٢ / ص ٦٣٥.

وتخلص بصحبته وتقبل عشرته ولا تسلمه عند شدائده، وبالجملة
تفعل ما يرضيه وتترك ما يؤذيه»^(١).

٢. عَنْ مُعَاوِيَةَ بْنِ وَهَبٍ قَالَ: قُلْتُ لِأَبِي عَبْدِ اللَّهِ عليه السلام كَيْفَ
يَنْبَغِي لَنَا أَنْ نَصْنَعَ فِيمَا بَيْنَنَا وَبَيْنَ قَوْمِنَا وَفِيمَا بَيْنَنَا وَبَيْنَ خُلَطَائِنَا مِنَ
النَّاسِ فَقَالَ: «تُؤَدُّونَ الْأَمَانَةَ إِلَيْهِمْ وَتُقِيمُونَ الشَّهَادَةَ لَهُمْ وَعَلَيْهِمْ
وَتَعُودُونَ مَرْضَاهُمْ وَتَشْهَدُونَ جَنَائِزَهُمْ»^(٢).

ويلاحظ المتأمل بهذه الرواية جنبات مهمة وفوائد سلوكية
جليلة النفع، فالراوي يسأل الامام الصادق عليه السلام عن معاشره الناس،
الذين يخالطهم ويعيش معهم، حتى وان اختلفوا معه في العقيدة،
هل يضرهم؟ او يستحقرهم؟ او يخون امانتهم؟ او يقطعهم؟
علمه الامام عليه السلام كيف يكون طيباً مع الاخرين، ان تؤدي امانتهم،
وكذلك زيارة مرضاهم، انها رسالة عظيمة لنا جميعاً، وتعد صورة
ناصعة من صور اهتمام الدين بالناس.

نكتفي بهذا المقدار من القواعد، والا فهنالك قواعد كثيرة
ومهمة ايضاً فمن اراد التوسع عليه ان يرجع الى المصادر والروايات
وكتب الاخلاق الاسلامية.

(١) شرح اصول الكافي: الشيخ المازندراني، ج ١١، ص ٨٩.

(٢) اصول الكافي: ج ٢/ ص ٦٣٥.

كلمات

١. الخلاف والمشكلة.

* الخلاف لا يؤسس مجداً، انما يهدم مستقبلاً، فالحمقى هم الذين يسفكون الدماء البريئة بسبب خلاف او عصبية او حمية جاهلية.

* الخلاف لا يعني ان نغلق اذاننا عن سماع كلمات الاخرين، ولا يعني ان نهتم بكل ما يقولون، بل علينا ان نصفهم كل مرة، وان نكون اكثر هدوءاً ورفعاً امامهم.

* الخلاف يحصل فنحن في الارض لسنا في الجنة، ووجهات النظر كثيرة، والآراء بعدد قائلها، اهتم بالحقيقي منها واترك الشاذ الكاذب.

* المشكلة تحدث ولا مهرب منها، لكن كيف تتخلص منها او كيف تواجهها بوعي، هذا هو المطلوب، فكن القائد لإدارة المشكلة، وانتبه جيداً، وتنازل عن بعض الاشياء اذا كانت تطفئ نار الفتنة.



* من يختلف معي لا يعني بالضرورة عدوي، فالعقول ليست متساوية في التفكير، هنالك الرغبات والميول والهوى والوضوح، هذه عناصر تتحكم في الانسان.

* اصعب الاشخاص الذين نختلف معهم، اولئك الذين يظنون انهم يفهمون كل شيء، وغيرهم لا يفهم اي شيء.

* ان معرفة البشر ودراسة الشخصيات المختلفة نفسياً، كثيراً ما يسهل علينا التعامل والتواصل مع مختلف الاشخاص.

* لا يمكن ان تهمل اراء الاخرين بحجة انها عدوانية، بل استمع للكلام والرأي وتقبله، فذلك جزء من احترام الاخرين.

* اذا لم يعجبك رأي الاخر، فلا تتهجم عليه، واجعل العقلانية والتروي طريقك، وتقبل فكر الاخر لا على نحو التبني، بل مزيد احترام وتقدير.

* بعض المشاكل تنشأ من سوء الظن، وحقاً انه قاتل ومدمر، هنالك مبدأ الثقة النسبية لا الثقة المطلقة، فاتهم الناس بالظنون وفساد النية امر غير مقبول.

٢. النجاح

* للنجاح منطق صحيح معروف لا يمكن تجاوزه بحجج والتفافات وتعرجات، والتي تكشف عن نفس فاعلها.

* منطق النجاح ان تمتلك مؤهلات او تسعى في ايجادها بنفسك، فالنار تحرق من يقرب منها سواء اكان عالماً ام جاهلاً ولا يمكن لنا ان نصف النار حينئذ بانها جاهلة بل نصف من احرقته النار، لانه قابل للتعلم عكس النار.

* التفكير السليم الايجابي احد اهم وسائل حصول النجاح في حياة الفرد، فمن يفكر منطقياً ينجح منطقياً بلا شك.

* وضوح الرؤية، فمن يمتلك رؤية واضحة لمشروعه حتماً سينجح وسيفوز بالنتيجة التي اعد فكره ونفسه لها.

* احد اهم اسرار النجاح هو عدم الشعور بالرضا التام عن اي عمل تقوم به، هذا الشعور سيدفعك لان تنتج الاكمل والافضل، فمن يجد في نفسه ذلك فليحافظ عليه، فهو سر كامن في نفوسنا.

* الجدية والحزم، عنصران من عناصر الابداع والنجاح، واهم ادوات الناجح فمن لا جدية له لا يصل الى نتيجة مقبولة، والحزم سلاح عند الضعف في اوقات مختلفة.



* العناية الفائقة بالعمل والتفكير به، فمن اراد ان يحفظ شيئاً فكر به كثيراً، ومن اراد ان لا ينسى موضوعاً ما اهتم به وتكلم به كثيراً، فالعناية والاهتمام من عوامل النجاح المجربة.

* قد يختلف مفهوم النجاح من شخص الى آخر، وقد يصعب تحديده على البعض، ولغرض جعله في المسار الصحيح عليه ان يميز بين النجاح الدائم والنجاح المنصرم.

* ضع النجاح هدفاً من اهداف حياتك الضرورية، بعد حين ستجد نفسك ناجحاً، فكلما كان هدفك واضحاً كانت النتيجة واضحة ايضاً، وهدفية النجاح اوضح من كل شيء.

الخاتمة

عرضت النصوص الماثلة امامنا مجموعة من القواعد التي تنفع في معاملة الناس وطرق تخفيف حدة المشاكل والعصبيات المختلفة، وقواعد النجاح المختلفة والادارة الجادة واداء المدير ومعاملته مع موظفيه، واهتمام الدين بالناس بصور مختلفة ومهمة، وغير ذلك من القواعد والفوائد التي تصب نتيجتها في بناء شخصية الانسان وتقدمها نحو الافضل والاكمل، فقد يكون العنوان مختلفاً لكن قراءة المادة واستيعابها جيد مع ملاحظة الاصدارات السابقة ومعرفة وجهة النظر ستقرب الفكرة اكثر، فكل اصدار يهتم ببناء الشخصية من حيثية معينة وجانب مهم، تارة يكون مع العلاقات الخاصة وأخرى مع العلاقات العامة وأخرى مع الوظائف والمهام وتطوير الذات، وغيرها الكثير، وفي هذا الاصدار يحصل التنوع المذكور.



المحتويات

٧	المقدمة
٩	قواعد ادارة الخلاف
١٠	القاعدة الاولى: معرفة أساس الخلاف
١٢	القاعدة الثانية: تقدير سبب الخلاف
١٤	القاعدة الثالثة: فهم الطرف الآخر
١٥	القاعدة الرابعة: معرفة أثر الخلاف وسلبياته
٢١	قواعد النجاح في الحياة
٢٢	القاعدة الاولى: التفكير السليم، او التفكير الايجابي:
٢٥	القاعدة الثانية: الانتباه والحذر:
٢٩	القاعدة الثالثة: الاصرار والعزيمة:
٣٤	القاعدة الرابعة: اعمل المشاريع التي تحبها:
٣٧	معالجة:



- ٤٠ القاعدة الخامسة: تتمتع بالهدوء والروية والتعقل:
- ٤٤ القاعدة السادسة: الاطلاع والخبرة:
- ٤٩ قواعد في الادارة
- ٤٩ القاعدة الاولى: كن مهذباً مع الجميع:
- ٥١ القاعدة الثانية: كن واعياً بان الادارة اوسع منك:
- ٥٣ القاعدة الثالثة: تقديم المنجزات الهامة:
- ٥٣ القاعدة الرابعة: الوضوح في الرؤية:
- ٥٤ القاعدة الخامسة: العمل الجماعي:
- ٥٥ القاعدة السادسة: المهنية:
- ٥٦ القاعدة السابعة: حل المشاكل باقل كلفة:
- ٥٧ القاعدة الثامنة: كن مشجعاً لمن حولك:
- ٥٩ قواعد التعامل مع الاخرين (فن التواصل)
- ٦١ القاعدة الاولى: حسن الخلق
- ٦٢ القاعدة الثانية: اللين والرفق
- ٦٤ القاعدة الثالثة: كن في غاية اللطف والابتسامه تملو وجهك



٦٥	القاعدة الرابعة: اعرف طبائع الناس واصنافهم
٦٦	القاعدة الخامسة: بادر الى مساعدتهم دون مقابل:
٦٨	القاعدة السادسة: لا تمدح نفسك كثيراً
٧١	قواعد الاهتمام بالبشر (الدين يجب اناس لبعضهم البعض)
٧٧	القاعدة الاولى: الدعاء لهم بظهر الغيب
٨٠	القاعدة الثانية: قضاء حاجة المؤمن
٨٣	القاعدة الثالثة: حسن المعاشرة
٨٥	كلمات
٨٥	١. الخلاف و المشكلة.
٨٧	٢. النجاح
٨٩	الخاتمة

