

دار الشهر للنشر والتوزيع

الثقة

العامل الخفي

أميرة الششتاوي

الطبعة الأولى

٢٠١٩



اسم الكتاب: النّعة .

اسم المؤلفة: أحرّة الششتاويج .

المدير العام: نهى محمود .

مدير التوزيع: وائل كرم .

تصميم وإخراج فني: همتّ العزب .

تصميم الغلاف: محفوظ أحمد .

التصحيح اللغوي: " أولي النهى للتصحيح اللغوي "

عمرو سالم السواح/جهاد رشاد/نهى محمود

الطبعة الأولى: ٢٠١٩

رقم الإيداع بدار الكتب والوثائق المصرية: ٢٠١٨/١٠٧٩٥ .

الترقيم الدولي: ٢-٢٦-٦٦١٠-٩٧٧-٩٧٨ .



١٧ش حسن وهبة من شارع الهرم الرئيسي

خلف كايرو مول .

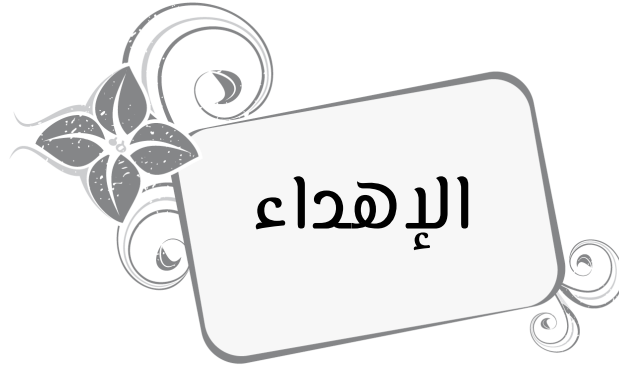
موبايل / ٠١٠٣٠٨٥٠٥١٢

البريد الإلكتروني:

nohamahmoud.171186@gmail.com

elshahdpublishing2016@gmail.com





إلى أمي الحبيبة التي غرست بذرة مراقبة الله في السر والعلن
حتى طرحت ثمارها في بناتها الثلاث.

إلى أبي الحبيب الذي لقنني أول درس في الحياة وهو تحمل
مسئولية سلوكي ولا ألقى اللوم على أحدٍ سواي.

إلى زوجي الحبيب الذي لم يرضى بأقل من الإتقان فعلمني
الاهتمام بأدق التفاصيل فاتقنت فن الإتقان

إلى ابني الغالي الذي يُمثّل جيله بثورته وتمرده وعدم قبوله
للبيهيات، أهديك رسالة وصية قد تحتاجها أثناء مضيك
قدماً، وعندما تختلط أمامك الأمور وتصبح ضبابية ولا
تستطيع إلا أن تتبع حدسك هذا الكتاب مرجع لك في تلك
الأوقات العصيبة

أعيرة الششناوي





الثقة

كلمة قد تبدو للوهلة الأولى أنها كلمة مطّاطة ليس لها وزنٌ أو تأثيرٌ كبيرٌ، لكن في واقع الأمر هي كلمة سحرية لها تأثير كبير إلى أبعد حد يمكن توقعه.

هي العامل الخفي للإِنجاح (العلاقات أو فشلها).

لقد عاشت مصر في السنوات القليلة الماضية أحداثًا طاحنة، كان غياب عامل الثقة فيها بين الشعب والحكومة، وبين أفراد الشعب أنفسهم مع بعضهم البعض له تأثير كبير على تطور الأحداث إلى أسوأ ما يمكن، وتمثل انعدام الثقة في إحدى صورتين:

◀ إِمَّا فقدان الثقة في كفاءة الحكومة على الأداء فكان لدى البعض الشك في قدرتها وخبرتها على إدارة شؤون البلاد.

◀ وكان لدى البعض الآخر انعدام ثقة متمثل في تصور وجود أجنادات خفية خاصة ومصالح خاصة، غير مبالين بمصالح الشعب، ترتب عليه أن دفع الآلاف حياتهم ثمنًا لهذه الحالة من فقدان الثقة.



الثقة

وسرت هذه الحالة وانتشرت بين أفراد الشعب فأصبحت الحالة العامة المسيطرة هي انعدام الثقة.

فأصبح الكل أعداءً أو من معسكر الأعداء ما لم يثبت العكس، وأصبحنا نحاكم بعضنا البعض ونستدل بالقرائن مما أدى إلى تدمير العلاقات الأسرية ونشوب خلافات على جميع الأصعدة، ونظرًا لحالة انعدام الثقة فقدنا قدرتنا الخاصة وحدثنا في الحكم على الأمور؛ فغابت الحقيقة، فبالنسبة لنا نحن أفراد الشعب هي أمور غيبية لا يعلمها إلا الله.

وهذا يدل على مدى أهمية الثقة ومدى خطورة النتائج المترتبة على فقدانها لكن هذا على المستوى المجتمعي فماذا عن الثقة على مستوى الأفراد سواء في بيئة العمل أو على مستوى العلاقات الشخصية؟

تظل الثقة هي العامل الجوهرى الخفى الذى بتوافره تنجح العلاقات وتزدهر، وبانعدامه وبخرق قوانينه تهدم العلاقات، وما النتيجة التى آلت إليها الأمور من انعدام الثقة فى المجتمع إلا نتيجة مباشرة لخرق قوانين الثقة على مستوى الأفراد إذ أن للثقة تأثيرًا ينطلق من الذات للمجتمع كالتأثير الموجي للماء، إن قذفت جسمًا ماديًا فى الماء تتكون حوله موجات مستديرة مركزها





الجسم الصلب وتمتد هذه الموجات من المركز للخارج، كذلك الثقة مركزها الثقة بالذات فإن توافرت امتدت لتشمل الثقة بالآخرين فيثقون بك وهكذا لتشمل المجتمع كله.

لكن كيف نحقق الثقة بالذات؟

وكيف نثق في الآخرين مع كل هذا الكم الهائل من الغش والرشاوي والمحسوبية والتحايل على القانون وللأسف على جميع المستويات ابتداءً من الفلاح الذي يقوم برش الخضروات والفواكه لتنضج قبل أوانها طمعاً في كم جنيهاً زيادة، مروراً بالطلبة في المدارس (الذين لا ألوهمهم)، المشكلة في ذويهم الذين أباحوا لهم الغش مبررين أن فرصتهم في المنافسة ضعيفة، ولم يغرسوا فيهم معنى الإخلاص أو الإتيقان أو مراقبة الله، أن نؤمن أن «من غشنا فليس منا».

كيف لهذا الطالب إن أصبح طبيباً أو مهندساً أو معلماً أو موظفاً أن يراعي ضميره ويتقي الله؟!!

كيف أثق في الغير وأنا لم أثق في ابني وساعدته على أخذ حق الغير بكل الطرق المتاحة للأسف وليست الطرق المشروعة؟!!

فلنتأمل النسب التالية لطلاب اعترفوا بأنهم أقدموا على الغش لتحسين فرص التحاقهم بالدراسات العليا، لكن في





الثقة

الجامعات الأمريكية:

◀ طلاب الفنون الحرة ٤٣٪

◀ طلاب التربية ٥٢٪

◀ طلاب الحقوق ٦٣٪

◀ طلاب الطب ٦٣٪

◀ إدارة الأعمال ٧٥٪.

كيف يكون شعورك وأنت تعلم أن احتمالاً يزيد عن ٥٠٪ بأن الطبيب الذي يعالجك أو يقوم بإجراء عملية جراحية لك أو لأحد من أفراد أسرتك قد غش، أو أن الشركة التي ستعمل بها يقودها شخص لا يرى أن الأمانة شيء مهم وأنه أمر هين ثانوي.

هل (تضحت الفكرة؟ هل أوركنا حجم انعدام الثقة وسمى تغلغله في مجتمعنا؟

للأسف نتائج انعدام الثقة لا ترتبط بمدى التأخر والفقر، أو مرتبطة بنا كمجتمع ينتمي لدول العالم الثالث، بل هي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بتوافر الأخلاق أو انعدامها.

في مسح أجراه عالم الاجتماع البريطاني (ديفيد هالبيرن) كشف أن ٣٤٪ فقط من الأمريكيين يؤمنون بإمكانية الثقة في الآخرين، وفي أمريكا اللاتينية ينخفض إلى ٢٣٪، وفي أفريقيا يصل إلى ١٨٪، وفي المملكة المتحدة أقل من ٢٩٪، في حين أن في دول الإسكندنافية (الدنمارك، السويد، النرويج) ٦٨٪ منهم،



الثقة

و ٦٠٪ من سكان هولندا بإمكانهم الثقة في الآخر وهذا يبشر بإمكانية استعادة الثقة لو راعينا قوانينها واحترمناها ولن نتخلص من هذه الحالة المتردية إلا عن طريق الرجوع للأخلاق.

قد يندهش البعض وقد يسخر آخرون، الأخلاق كيف ذلك؟! هذا سؤال استنكاري وليس استفهامياً، لكن للأسف هذه هي الحقيقة، فلنستشهد بما قاله الغرب وقرروه بعد أن ذاقوا الويلات نتيجة للانهار الاقتصادي الذي ألمَّ بهم بعد أن أطاحت المادية بكل القيم والمبادئ والأخلاق فها هم يعلنونها مدوية ضرورة العودة للأخلاق.

يقول ستيفن كوفي في التعليق على كتاب "سرعة الثقة":
"واحدٌ من أكثر الموضوعات سخونة في عالم الأعمال الآن هو الأخلاق، المناقشات الأخلاقية ومناهج الأخلاق والتدريب عليها وقوانينها، في حين تكون الأخلاق غاية في الأهمية والضرورة فهي غير متوفرة وأن ما يقال عنها على أنها عناصر هينة هي في الحقيقة مهمة للغاية وقابلة للقياس ولها تأثير على كل شيء آخر في العلاقات".

النبى محمد ﷺ كان خلقه القرآن.

فيقول رسول الله ﷺ: «إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق»





ويقول أيضًا: «إن أقربكم مني مجلسا يوم القيامة أحاسنكم أخلاقا».

وعندما سأل القيصر أبو سفيان وهو إذ ذاك على الكفر إلام يدعو (أي رسول الله ﷺ)، أجاب إنما يدعو لمكارم الأخلاق.

وعندما سأل النجاشي جعفر بن أبي طالب إلام يدعو النبي ﷺ أجابه في حوار بديع يدعو لصلة الرحم.

وعندما سأل رستم قائد جيوش الفرس ربعي بن عامر ما جاء بكم؟

أجاب "جئنا لنخرج الناس من عبادة العباد لعبادة رب العباد، ومن ظلم الأديان لسماحة الإسلام، ومن ضيق الدنيا تسعة الدنيا والآخرة".

فإن تحلينا بالأخلاق إتباعًا وتصديقًا لمفكري الغرب ازدادت مصداقيتنا ونزاهتنا، وإن تحلينا بالأخلاق اتباعًا للهدى النبوي إيمانًا وتصديقًا عشنا السعة في الدنيا والآخرة.

ومن الجدير بالذكر أن العقل البشري له إمكانات هائلة لا يمكن إنكار ذلك فهو يوفر بيئة لنمو الدلالات، وقادر على استخدام ما تنقله إليه الحواس في محاولة للوصول للمجهول عنه، لكن في نفس الوقت غير قادر على الخوض في الأمور التي





لا تتوافر له عنها معلومات، فهو لا يستطيع سن تشريعات تأخذ بعين الاعتبار مصالح جميع الخلق وأوضاعهم دون أن يقع ظلم على البعض، كما أن العقل البشري يسهل خداعه حين يتم تزويده بمعلومات خاطئة فإنه يقع في الخطأ بسهولة.

قادر على البحث في الأدوات والأشكال والأساليب والأمور كلها المحدودة ولكنه غير قادر على البحث في مصيره الذاتي، بارع في التعامل مع الكم لكن قاصر في التعامل مع الكيف، أسهم في توفير الراحة وأوجد حلولاً رائعة لمشاكل غاية في الصعوبة لكن أوجد بإبداعه مشكلات قد تهدد الوجود البشري مثل مخاطر الطاقة النووية والتلوث البيئي، ذلك أن منتجات العقول البشرية تدخل في تعقيدات يعجز العقل البشري عن فك رموزها، مما يعني أن الاعتماد على العقل البشري في تصحيح مسار البشرية بعيداً عن القيم المبادئ التي يوفرها الوحي يؤدي إلى اضطراب ومشاكل لا يمكن التنبؤ بها وتبعاتها.

قال البعض أنه بدراسة التاريخ قد ننجح في معرفة ما ستؤول إليه الأمور في المستقبل لكن المشكلة تكمن في تحديد وزن كل سبب وحجم تأثيره في وقوع الأحداث لذا عندما نتأمل سنن الله في الخلق كما وردت ليس تاريخياً بل كما وردت في الكتاب والسنة





فإن حجم الخطأ يقل واليقين يزداد في الربط بين الأسباب والأحداث.

"القوى العقلية الحواس الخمس"

[لمايكل هاينز]

فنحن لا نستطيع الركون بشكل مباشر على العلم المحض دون الرجوع للكتاب والسنة لمعرفة مآل الأمور وفي كل صغيرة وكبيرة فالنبي عليه الصلاة والسلام بلغ الرسالة وأدى الأمانة ويقول الله ﷻ: ﴿الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي وَرَضِيتُ لَكُمُ الْإِسْلَامَ دِينًا﴾ [المائدة: ٣].

ما النتائج المترتبة على (انعدام الثقة؟)

تدني الثقة للأسف يفرز الأجنداث الخفية والتحايلات والصراعات الشخصية، التنافس بين الأقسام، عقلية المكسب والخسارة، التعامل بمنطق الدفاع والحماية وكلها عناصر تحد من سرعة الثقة.

والثقة المتدنية تبطئ من كل شيء، كل قرار، كل تواصل، كل علاقة، وعلى العكس فإن توافر الثقة المبنية على عنصر رئيسي وهو النتائج تبني ولاء وانتماء وتخلق جواً من الوفرة.





الموجة الأولى من الثقة

من الجدير بالذكر أن الثقة تنبع من الذات وأن استحقاقك للثقة من نفسك لنفسك أمر نصل إليه بالممارسة اليومية بمراعاة أمور صغيرة قد تبدو لوهلة أنها تافهة لكن للأسف لها تأثير عظيم على اكتساب المرء للثقة أو فقدانه لها وهذا أمر ملاحظ في الطبيعة، فمواصلة سقوط قطرة ماء على حجر أصم شقه نصفين، واستمرار سقوط نقطة من الماء ملأت جرة، وهكذا الثقة ممارسة يومية لأمر بسيط لكن من داخلنا تعكس التزامًا وإصرارًا وقوة شخصية.

فالثقة تنبع من الذات (الموجة الأولى) تليها الثقة في الآخرين وثقة الآخرين فيك (الموجة الثانية) ثم تنتشر حالة عامة من الثقة بين أفراد المجتمع وتشمل العلاقات على مستوى الهيئات والمؤسسات لأن الوحدة البنائية لهذه التجمعات هو الفرد محل الثقة.

الثقة الذاتية، كيفية استحقاقها والأمر الواجب مراعاتها، وتنقسم
لجزئين:

أمور تتعلق بالشخصية وأمور أخرى تتعلق بالكفاءة:
أولاً: الأمور التي تتعلق بالشخصية فيندرج تحتها توافر





النزاهة يسبقها حسن النية (النية الصالحة) على الرغم من أن النية أمر معنوي غير ملموس لكن تأثيره غير عادي ويستشعره الآخرون وإن استطعنا خداع الآخرين (مما يؤدي لتدمير الثقة) فإننا لن نستطيع خداع أنفسنا.

وهنا ملاحظة لها أصل علمي أننا لو دخلنا غرفة فيها أشخاص متخاصمون بمجرد دخولك للغرفة تدرك أن هناك مشاحنة تستشعر بها دون أن يكون هناك فكرة مسبقة وهذا من القدرات الخارقة التي وهبها الله للعقل البشري من وظائف المخيخ (*cerebellum*) مثل استشعار حسن نية الطرف الآخر أم لا.

ثانياً: الكفاءة ويندرج تحتها إمكانيات الفرد (وهي أمور قابلة للتطوير والتنمية) والنتائج السابقة.

وهنا ملاحظة، بالفعل النتائج أمر في غاية الأهمية لكن في ديننا المرء يحاسب على سعيه بمراعاة الأمور السابق ذكرها من توافر النية الحسنة والنزاهة وأن تكون كُفئاً للمهمة المناط بك القيام بها، لكن النتائج قد تكون مهمة في دراسة أسباب الفشل لتلافيها المرة المقبلة وأيضاً لمعرفة نوعية ومعدن الأشخاص إن كانوا جديرين مسؤولين أم لا، لكن لا تعتبر النتائج سبباً لفقد





الشخص ثقته بنفسه لإن منيت بالفشل أكثر من مرة إذن لن أنجح مطلقاً مما يهدم الثقة من أساسها ويقتلعها من جذورها طبعاً هذا المفهوم هو الجزء المرفوض.

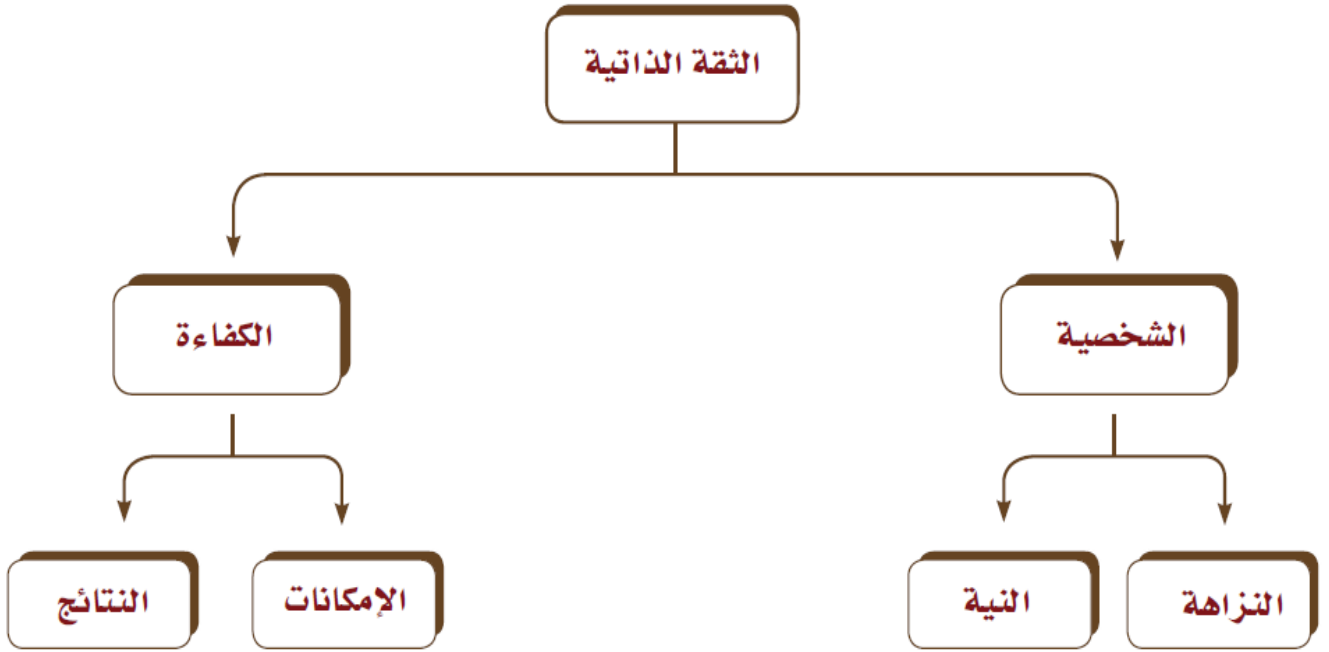
الكفاءة أي القدرة على القيام بالعمل وهنا بعض الملاحظات الواجب الإشارة لها:

١ - ليس لها علاقة بالجنس إن كان ذكراً أو أنثى، العبرة بالقدرة على القيام بالمهمة وكونك كفاءاً لها (موقف السيدة أسماء بنت أبي بكر الصديق طوال فترة الهجرة التي استمرت من لحظة خروج النبي ﷺ من بيته في مكة ومكوته في غار حراء ثم بداية المسير للانتقال للمدينة تعد من أخطر الأوقات، كانت فترة حرجة وحساسة جداً وقامت السيدة أسماء بما أنيط بها على أكمل وجه).

٢ - ليس لها علاقة بالسن، والسيرة النبوية وسيرة الخلفاء مليتان بمهام تم الاستعانة فيها بصغار السن (تولية أسامة جيش العسرة).

٣ - ليس لها علاقة بالأقدمية، فالأقدمية لا تستلزم الكفاءة (عدم تولية الصحابي الجليل أبي ذر، وكان من أول من أسلم، قيل سابع شخص أسلم)، وهذه الأمور ليس لها تأثير مباشر على النتائج المتوقعة.





عنصران أساسيان متعلقان بالشخصية، وآخران بالكفاءة ومجموع العناصر الأربعة تبني المصدقية وهي أساسية لبناء الثقة الذاتية، فهل أنا أتمتع بالمصدقية؟ هل أستحقها؟ هل أنا شخص يمكن الوثوق به؟

هذا الاستبيان سيساعد على فهم العناصر الأساسية للمصدقية وتقييم مواضع النقص.

المجموعة الأولى تتعلق بالنزاهة: نضع دائرة حول الرقم الأقرب لحالتي، رقم (١) يعني أنك أقرب للوصف الموجود جهة اليمين، ورقم (٥) يعني أنك أقرب للوصف جهة اليسار



الثقة

والأرقام (٢،٣،٤) تشير لتدرجنا بين الطرفين:

أحيانا أبرر لنفسي "الكذب الأبيض"، أو إساءة وصف الأشخاص أو المواقف، أو تحوير الحقيقة لتحقيق النتيجة التي أريدها.	٥،٤،٣،٢،١	على جميع المستويات أتبع الأمانة والصدق الكاملين في تعاملاتي مع الآخرين.
أحيانا يكون هناك تعارض بين مع ما أعتقد به وما أقوله، أو بين أفعالي وقيمي.	٥،٤،٣،٢،١	ما أقوله وأفعله يتطابق تمامًا مع ما أعتقده وأشعر به، ودائمًا ما أقرن القول بالفعل.
إنني لست واضحًا تمامًا بشأن قيمي، ومن الصعب بالنسبة لي الدفاع عن شيء ما عندما يعترض عليه الآخرون	٥،٤،٣،٢،١	إنني واضح تمامًا بشأن قيمي ومستعد دائمًا للدفاع عنها.
من الصعب عليّ الاعتراف بأن شخصًا ما غيري على صواب، أو أن هناك معلومات إضافية أخرى قد تغير من تفكيري.	٥،٤،٣،٢،١	إنني منفتح بصدق على إمكانية التعلم من الأفكار الجديدة التي قد تدفعني لإعادة التفكير في مختلف القضايا أو حتى إعادة تحديد قيمي.
إنني أعاني بشدة في وضع وتحقيق أهدافي الشخصية والتزاماتي.	٥،٤،٣،٢،١	إنني قادر باستمرار على قطع الالتزامات والوفاء بها أمام نفسي والآخرين.

إجمالي الدرجات.....الحد الأقصى ٢٥ درجة





وهنا يجدر الإشارة إلى أن اكتساب الثقة بالذات هناك أمور قد تقتلها وممارسات أخرى تقويها.

ومن الممارسات التي قد تقتل الثقة بالذات.

أن تقطع على نفسك وعداً لا تلتزم به

تظهر الأبحاث أن العديد منا لا يوفون بالوعد التي يقطعونها على أنفسهم فما الذي يحدث آنذاك؟

تكرار فشلنا في الوفاء بالتعهدات والالتزامات أمام أنفسنا يهوي بالثقة الذاتية، وفي المقابل كل مرة نقطع على أنفسنا التزاماً ونفي به أو هدفاً ذا مغزى ونحققه ازدادت الثقة بقدرتنا على اكتساب المصداقية.

وهذا على مستوى الوعود البسيطة مثل أريد أن أتبع حمية لتخفيض الوزن أو أريد أن أمتنع عن شرب المياه الغازية أو حتى أريد أن أمارس الرياضة أو التوقف عن التدخين، أمور بسيطة كلها لكنها للأسف تحد من ثقتنا بأنفسنا.

لَمَّا رَأَى رَسُولُ اللَّهِ ﷺ امْرَأَةَ عَثْمَانَ بْنِ مِظْعُونَ عِنْدَ عَائِشَةَ فَرَأَاهَا رَثَّةَ الثِّيَابِ ذَابِلَةً.

فقال: «يا عائشة ما أبدَّ هيئة خويلة؟».

قالت يا رسول الله إنها عند رجل يصوم النهار ويقوم الليل فأهملت نفسها وأضاعتها.





الثقة

فأرسل لعثمان بن مظعون وقال: «يا عثمان أراغب أنت عن سنتي؟».

قال: "يا رسول الله بل سنتك أطلب"

قال: «فأنا أنام وأقوم وأصوم وأفطر وأتزوج النساء فمن رغب عن سنتي فليس مني».

فالنبي يقول للصحابي هذا الكلام الشديد لكي يوقفه خوفاً عليه ورحمة به وحفاظاً على حقوق تلك الزوجة فحق المرأة المسلمة مصان، فنفهم من ذلك أنه إن أردت أن تقطع على نفسك وعداً أو تنذر نذراً فاحفظ لنفسك ما تستطيع القيام به والاستمرار والمداومة عليه إذ قال لعبد الله بن عمرو بن العاص لعله (إن تطل بك حياة) وهذه المراجعة بين النبي عليه الصلاة والسلام وعبد الله تدل على أن الصحابي الجليل عبد الله بن عمرو بن العاص لا يريد أن يرجع عما انتواه من الاجتهاد في العبادة إذ أنه يجد في نفسه الجد والإقبال فهده رسول الله ﷺ قائلاً من رغب عن سنتي فليس مني، ولذلك يقول رسول الله ﷺ: «أن لكل عمل شرة وفترة الشرة الشعور بشدة الإقبال»، «إن لكل عمل شرة، ولكل شرة فترة، فمن كانت شرته إلى سنتي فقد أفلح، ومن كانت فترته إلى غير ذلك فقد هلك» [رواه ابن حبان في "صحيحه" (١/١٨٧)، وصححه الألباني في "صحيح الترغيب" (٥٦)].



الثقة

والفترة الشعور بالملل والفتور وفي هذه الحالة قد يتحول المرء وينقلب حاله أو يتحول من السنة إلى البدعة ويريد أن يعتزل ويغلق على نفسه الباب.

وقوله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لابن عمر بن الخطاب: «لا تكن كفلان كان يقوم الليل فتركه».

الوسطية، الاتزان، فالعبرة إن أخذت على نفسك وعداً أن توفيه فخذ لنفسك واحتاط وأيضاً لا تتبع نفسك هواها، فقد أنكر رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ على الذين يعذبون أنفسهم تقرباً إلى الله لما نذر أبو إسرائيل أن يقف في الشمس وهو صائم، قال عليه الصلاة والسلام: «إن الله غني عن تعذيب هذا نفسه، مروه فليقف في الظل».

ونذرت امرأة أن تحج ماشية مع قدرتها على الركوب فقال عليه الصلاة والسلام: «إن الله غني عن تعذيب أختك نفسها، مرها فلتركب».

وهذا ليس صدّاً عن العبادة لكنه نظر إلى ما يؤول إليه الأمر فإنك إن فعلت هجمت عينك (غارت ودخلت المحاجر) وتفهمت نفسك أي ضعفت؛ فنهى رسول الله صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عن الوصال في الصيام.

إذن خرق الأمور الصغيرة يهدد الثقة والغريب أن أغلب الخروقات الضخمة للثقة هي خروقات للنزاهة.



النزاهة والنية كعنصري الشخصية هما الركنان الأولان
لاكتساب الثقة الذاتية، لكن ما المقصود بالنزاهة؟
المعنى الضيق أنها الأمانة لكن هي أشمل من ذلك هي
التكامل، إقران القول بالفعل، امتلاك الشجاعة لتفعل ما تعتقده،
الاتساق والتكامل بين السر والعلن.

وهذه الحيرة التي نعيشها تأتي من الازدواجية في المعايير لكن
إن كان جسدك وروحك وعقلك كلهم يعملون في نظام واحد في
إطار مراقبة الله فأنت تخشاه في السر والعلن، في كل زمان ومكان
فأنت لا تعاني من الازدواجية في المعايير لأنك تعرف لماذا تقدم
على العمل أو تحجم عنه وكذلك تفعله بالطريقة الصحيحة.

ما هو البر والإثم؟

الإثم ما حاك في صدرك وإن أفتاك الناس وأفتوك ذلك لأن
الْحَلَالَ بَيِّنٌ، وَأَنَّ الْحَرَامَ بَيِّنٌ، فأنت تستمع لذلك الصوت
الداخلي فقد يكون كالهمس أو صوت عال لا يمكن تجاهله كأبي
عضو آخر إن فعلته قوي وإن أهملته ضعف ألا وإن في الجسد
مُضْغَةً إِذَا صَلَحَتْ صَلَحَ الْجَسَدُ كُلُّهُ، وَإِذَا فَسَدَتْ فَسَدَ الْجَسَدُ
كُلُّهُ، أَلَا وَهِيَ الْقَلْبُ.





في كتاب الأولويات أولاً يقول ستيفن كوفي أنه يجدر بنا الرجوع للبوصلة الداخلية، والبوصلة كما حددها ستيفن كوفي هي الرقابة الداخلية، فالقلب محل البغض والكره، محل السعادة والضيق والأمن والخوف، المشاعر كلها محلها القلب إن صلح القلب صلح سائر الجسد، إن كان القلب حيًا يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر، وكان له سلطان على بقية الأعضاء يصبح الإنسان في حالة من التناغم والتوازن والاتساق الداخلي مع المبادئ والأخلاق، أن تفكر وتشعر وتقول وتفعل الشيء نفسه أمر في غاية الأهمية.

من أصعب الأزمات التي يعاني منها الإنسان المعاصر هي تحديد الغاية النهائية فطوال الوقت ماذا بعد؟ ثم ماذا؟ فتظل هذه الأسئلة مُعلقة حائرة بلا إجابة شافية نظرًا لإلغاء الدين عملياً من الواقع اليومي إذ اقتصر الدين على الشعائر في دور العبادة.

كان النبي ﷺ لقبه الصادق الأمين، ومن أكثر المواقف التي أثّرت فيّ أنا شخصياً كزوجة حبه وامتثانه (الامتثال هو المنّة ولذا أرى أن نضع مكانه الوفاء) الشديدان للسيدة خديجة رضي الله عنها وكان واضحاً في إظهار هذا الحب وهذا الامتثال لها في كل موقف؛ فتقول السيدة عائشة رضي الله عنها فأدركتني الغيرة فقلت هل كانت إلا عجوزاً قد





أنخلف الله لك خيراً منها، قالت فغضب حتى اهتز مقدم شعرة من الغضب ثم قال: «لا والله ما أبدلني الله خيراً منها، لقد آمنت بي إذ كفر الناس، وصدقني إذ كذَّبني الناس، وواستني بمالها إذ حرمني الناس، ورزقني الله أولادها إذ حرمني أولاد النساء».

فقلت في نفسي لا أذكرها بسوء أبداً.

ومعروف طبعاً ما هي مكانة ومنزلة السيدة عائشة عند النبي ﷺ فهي أحب الناس إليه، عندما سأل عمرو بن العاص النبيَّ مَنْ أحب الناس إليك، قال: «عائشة».

وفي رواية أخرى أنها قالت أما زلت تذكر تلك العجوز حمراء الشدقين التي أبدلك الله خيراً منها؛ فغضب لذلك غضباً شديداً وأجابها قائلاً: «لا والله ما أبدلني الله خيراً منها»، وأخذ يعدد مناقبها.

بعد كل هذه السنوات التي مرَّت على وفاة السيدة خديجة ما ضير أن يُرضي السيدة عائشة ما دامت هي أحب الناس إليه خاصةً أنه لن يجرح بذلك مشاعر السيدة خديجة فقد توفيت من سنين طويلة.

لا يزال يتذكرها ولا ينسى ذكرها كلما حانت فرصة، بل الأعجب أنه كان إذا ذبح الشاة يقسم منها ويعطي صويحبات خديجة وكان يقول: هذه كانت تأتينا أيام خديجة.





يا الله ما كل هذا الحب وكل هذا الوفاء؟! ما الذي أغضبه
فقد توفيت؟! فلماذا الغضب ولم يتسبب في حزن أو غضب
السيدة عائشة؟!!

إنه التكامل في السر والعلن، وعدم التهاون في أي أمر مهما
كان تافهاً، هل كان النبيّ شديداً مع السيدة عائشة، بل كان يتجاوز
عن هفواتها ما دامت لا تمس الدين وقواعده.

النزاهة في أسمى صورها؛ فهو لا يفعل ذلك محاباة لأحد أو
خشية أن يلومه أحد ولكن وفاءً لذكرى أم المؤمنين السيدة
خديجة في قلبه صلوات الله وسلامه عليه.

بعد إعلان الدعوة في مكة نجد محاولات كبار المشركين
من قريش لتثييط عزم النبي ﷺ، وسعوا مجتهدين لمعرفة إن كان
ما جاء به هو الحق؛ فذهبوا لأبي طالب عم النبي ﷺ وعرضوا
على النبي الآتي: إن كان ما تريد من وراء هذه الدعوة الملك
ملكناك علينا، وإن أردت المال جمعناه لك حتى تكون أغنانا،
وإن كان ما بك من مس الجن طلبنا لك العلاج والرقية
حتى تشفى، على أن يترك هذا الدين.

فكان رد النبي ﷺ: «والله لو وضعت الشمس عن يميني والقمر
عن شمالي ما تركت هذا الأمر حتى يُظهره الله أو أهلك دونه».





ما هذا العزم، وهذا الإصرار؟ وهذا إن دلنا على شيء دلنا على مدى عزم النبي ﷺ، إنهم أرادوا أن يكشفوا إن كان للنبي أي أغراض دنيوية، أهداف خاصة لكن إجابة النبي الصادق الأمين كانت في غاية الوضوح والصراحة فهو لن يتخلى عن القيام بأعباء الدعوة مهما كانت الظروف حتى يهلك دون إظهارها.

وقد يتساءل البعض لماذا لم يداهنهم ويأخذ منهم المال ليتقوى به عليهم أو بعد أن يكون ملكاً يجبرهم على اعتناق الإسلام؟ لماذا لم يقبل هذه المنح واختار الطريق الأصعب؟!

أكد لأن هذا أمرٌ يتنافى مع مبادئ الدين التي تقوم على الخضوع والاستسلام طواعية لأوامر الله، فما أنت عليهم بجبار، وأيضاً لست عليهم بمسيطر، ولكن إنما أنت مُذكر، فالعبرة بالانقياد للدين طواعية وليس جبراً أو قسراً.

بالإضافة أن الدين مَبْنِيٌّ على الأخلاق، ومن أهم الأخلاق عدم الخيانة أو الخداع ولئن فعل لفقد ثقتهم به للأبد، بالإضافة أنه لو أجبرهم على اعتناقه فسوف يكيدون له حتى يتخلصوا منه ويتركوه عند أول فرصة ثم أي دين هذا الذي يتم اعتناقه جبراً وليس بالإيمان.





في بيعة العقبة وما كان قبلها من مساعٍ للبحث عن موطن جديد لهذا الدين يعد نواة لاستقرار هذا الدين والانتشار منه كان النبي ﷺ يعرض نفسه على القبائل وقت الحج وأوقات التجمعات في الأسواق، وكانت الإجابة التي غالباً ما يتلقاها:

وماذا لنا إن نصرناك؟ ومرة أخرى ننصرك على أن يكون الأمر لنا من بعدك، لكن النبي الصادق الأمين لم يداهنهم أو يقدم أي عروض ويقول أنا الآن مُطارِد أقبل أو أداهنهم ثم بعد أن أنتصر أُملي شروطي بل أجاب بوضوح وثقة هذا أمر الله يضعه حيث يشاء، فلم يبرر الوسيلة الخطأ ليصل لنتيجة فاضلة.

النزاهة الحقيقية تتجلى في موقف مثل هذا في غزوة الخندق، خرج عمرو بن ود وهو مُقنَّع بالحديد فنادى مَنْ يُبارز؟ فقام علي بن أبي طالب فقال: أنا لها يا رسول الله.

فقال: إنه عمرو اجلس، وتكرر ذلك ثلاثاً فأجاب علي وإن كان عمرًا، وبعد أن تبارزا وقتل عليّ عمرًا، وكان رجلاً مخضرمًا فارسًا مشهورًا، فبعث المشركون إلى رسول الله ليشتروا جيفته (جثته) بعشرة آلاف، فقال عليه الصلاة والسلام: «ادفعوا إليهم جيفته فإنه خبيث الجيفة، خبيث الديّة، ولم يقبل منهم شيئاً».



ما أصعب أن أكون في أمس الحاجة للمال، ولكن لا أقبل إلا الطيب ولا أقبل المساومة في أمر كهذا، وكان وقت شدة وعسرة ومع ذلك لم يقبل دية مقابل جثة رجل مشرك.

قد تنجح في خداع الآخرين ولكن لن تنجح في خداع نفسك ووقتها ستندم ثقتك بنفسك مما يؤثر بشكل مباشر على تعاملك مع الغير ويضعف من آدائك مما يؤثر على ثقة الآخرين بك.

وعلى مستوى التعامل كآباء وأمهات خرق القوانين البسيطة من وجهة نظرنا تقتل ثقة أبنائنا بنا بل تزرع فيهم عدم الثقة في الآخرين من باب أولى، كل مرة نغتاب فيها أحداً أمامهم أو نكذب كذبة بسيطة أو لن تضر أحداً، أن يتكلم الأب بسوء عن الأم في غيابها، أو أن تتكلم الأم بسوء عن الأب أو أحد أقاربه، كلها أمور تغرس عدم الثقة في الذات لأنني للأسف فقدت الثقة في أقرب الناس لي.

"من بين حطام من لا يبالي بالحقيقة في صغائر الأمور فإنه لا يمكن الثقة به في كبائرها".

[ألبرت أينشتاين]

وعلى صعيد التعامل اليومي مع أطفالنا فنحن كآباء وأمهات نقوم بتكرار "لا" دون أن نعيها، دون الشروع في البحث عن





وسائل أكثر فاعلية لضمان طاعتهم، وقد نلجأ للصراخ في وجههم أو حتى يلجأ البعض للعنف البدني؛ ونتيجة لهذا يتعلم الأبناء أنهم إذا ألحوا بالقدر الكافي فإن معارضة الآباء قد تتلاشى، فالأطفال يثقون تمامًا أن كلمة "لا" التي نصرخ بها في وجههم لا نعنيها فعلاً وذلك لأننا ببساطة مشغولين عنهم تمامًا والأمر يحتاج لمتابعة، والتزام عميق، ووقت وجهد لكننا نفضل أقصر الطرق وإن أدت في النهاية لانهيار العلاقة بين الآباء وأبنائهم لمَّا يصلون لسن المراهقة لأننا لم نبذل الوقت والجهد الكافيين في متابعتهم أو البحث عن أفضل الطرق لحل المشكلة عوضاً عن تكرار كلمة "لا".

وهذا يهدد بأن يسحب أطفالنا بساط ثقتهم منا نحن الآباء والأمهات لأنهم يدركون أنهم ليسوا على قدر عالٍ من الأهمية فهم شيء ثانوي على هامش أولوياتنا وبالتالي لا نبذل الجهد اللازم للبحث عن طرق أكثر فاعلية لإقناعهم بالأصوب مما يدمر مصداقتنا لديهم ويقتل ثقتهم فينا.





الثقة

النية

العنصر الثاني من عناصر الشخصية

حتى نعرف النية نجيب على سؤال، لماذا أقوم بالفعل أو أمتنع عنه؟

والنية تتناول دوافعنا وأهدافنا، وتنمو الثقة عندما تكون دوافعنا مباشرة وتعتمد على المصلحة المشتركة أي لا ينصب اهتمامنا على أنفسنا فقط بل تمتد لمراعاة مصالح الآخرين.

يقول الرسول ﷺ: «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه».

"في اللحظة التي تبرز فيها الشكوك حول دوافع الشخص فإن كل شيء يفعله يصبح ملوثاً"

[المهاتما غاندي]

وهذه استبانة نستعرض فيها مدى مراعاتنا لتوافر النية قبل الإقدام على فعل ما:



إني أحقق لأبالي كثيرًا بالناس، عدا أولئك المقربين مني، ومن الصعب بالنسبة لي التفكير في هموم خارج إطار تحدياتي اليومية.	٥،٤،٣،٢،١	إني أهتم اهتمامًا صادقًا بالآخرين وأنشغل كثيرًا براحة الآخرين.
إني لا أفكر كثيرًا بما يدفعني للقيام بفعل ما أفعله ونادرًا إن حدث أصلاً ما أحاول القيام بعمل داخلي عميق لتعزيز دوافعي للعمل.	٥،٤،٣،٢،١	إني على وعي بالدوافع وراء تصرفاتي ودائمًا ما أقوم بتنقيحها والتأكد من أنني أتصرف بالشكل المناسب للأسباب المناسبة.
في تعاملاتي مع الآخرين، أركز عادةً للحصول على ما أريد.	٥،٤،٣،٢،١	إني أسعى بجد للوصول إلى حلول مُربحة لجميع الأطراف المعنية.
وفق ما يبدو من سلوكي، لا يبدو بالضرورة لمعظم الناس أنني أضع اهتماماتهم في حسابي.	٥،٤،٣،٢،١	يمكن للآخرين بسهولة أن يروا من خلال أفعالي أنني أضع اهتماماتهم في اعتباري دائمًا.
من أعماقي أعتقد حصول أحدهم على شيء جديد (مورد، فرص، ميزة) يعني أنني سأحرم منه.	٥،٤،٣،٢،١	إني أعتقد اعتقادًا صادقًا بأن هناك ما يكفي من الخير ليُعم جميع الناس.

إجمالي الدرجات.....الحد الأقصى ٢٥



وكان أكثر ما يدعو إليه رسول الله ﷺ فعل الخير وإسداء المعروف للناس دون انتظار مقابل فيقول عليه الصلاة والسلام: «أحب الناس إلى الله أنفعهم للناس، وأحب الأعمال إلى الله ﷻ سرور تدخله على مسلم أو تكشف عنه كربة أو تقضي عنه ديناً أو تطرد عنه جوعاً ولأن أمشي مع أخي المسلم في حاجة أحب إليّ من أن أعتكف في المسجد شهراً، ومن كف غضبه ستر الله عورته، ومن مشى مع أخيه المسلم في حاجته حتى يثبتها له أثبت الله تعالى قدمه يوم تزول الأقدام».

بالنية تتحول العادات لعبادات وتؤجر على كل ما تقوم به حتى اللقمة تضعها في فم زوجتك بأجر وثواب وهذا يؤثر بشكل مباشر على الثقة بالذات وبث الثقة فيمن حولك فتصبح أهلاً للثقة.





الثقة

الإمكانات

العنصر الأول من ركن الكفاءة

مرة أخرى قد أنجح في خداع الآخرين، لكن لن أنجح في خداع نفسي، وقد ألجأ لحيل وطرق ملتوية لكن ماذا عن ثقتي بذاتي؟ ومن ضمن الحيل التي قد نلجأ إليها الاهتمام المبالغ فيه بالماديات دون الاهتمام بزيادة قدراتنا أو تنمية مهاراتنا والتطوير المستمر لمواهبنا وقد نستشعر أنه بتوفير العنصر المادي قد وفرنا أسباب النجاح.

هل مجرد الحصول على شهادةٍ كافٍ أم يجب الممارسة المستمرة؟ هل يكفي توفير رأس مال كبير لإنجاح أي مشروع أم يجب وجود عقليات نابغة لإدارة المشروع؟

هل قمت بما يفترض بي القيام به كأب وأم أم انشغلت بعلمي بشكل مبالغ عن الاهتمام المباشر بأولادي وأقنع نفسي أنني أعمل أو أجتهد لتوفير مستوى حياة كريمة لهم وحتى أستطيع تلبية طلباتهم وإحاقهم بأعلى المدارس وتوفير أعلى ماركات الملابس وأفضل الأطعمة؟ هل أنا بيني وبين نفسي أشعر بالرضا، وبالثقة، بأني قمت بما يجب عليّ القيام به؟





للأسف دائماً ما نلجأ لأسهل الطرق ولا نريد بذل أي مجهود إضافي وللأسف نجني ثمار ذلك لكن بعد فوات الأوان.

هل بحثت عن نيتي فعلاً ووجدت أن انغماسي في العمل سببه هو أنني أبتغي تحقيق أكبر منفعة لأولادي وفقاً لمصفوفة الأولويات أو مصفوفة آيزنهاور، أن الأشياء الهامة غير العاجلة هي الأمور التي ينبغي وضعها في الاعتبار وأن أغلبنا يترك نفسه فريسة للمهام العاجلة سواء كانت هامة (مربع الأزمات) أو غير هامة (مربع المشغوليات)، لكن بتتبع سير الناجحين الذين حققوا النجاح وسعدوا بنجاحاتهم وحققوا التوازن بين الحياة العملية والعائلية فمن الأولى أن نولي المهام المهمة غير العاجلة (الأولويات) الأولوية القصوى ومن ضمن هذه المهام بناء علاقات قوية صحية مع أبنائنا.

قد أخدم الآخرين لكن لن أستطيع أن أخدم نفسي.





وها هو استبيان يختبر مدى توافر الإمكانيات لدينا:

إنني لا أشعر حقًا بأنني أستفيد من مواهبي.	٥,٤,٣,٢,١	توافق كبير بين مواهبي وفرصي في العمل الذي أقوم به.
إنني لا أكتسب المعرفة أو أطور تمامًا المهارات التي أحتاج إليها فعلاً.	٥,٤,٣,٢,١	إنني أكتسب المعرفة وأتقن المهارات المطلوبة لعملتي.
نادرًا ما أقضي وقتًا في تحسين مستوى معرفتي ومهاراتي في العمل أو في أي من نواحي حياتي.	٥,٤,٣,٢,١	إنني أسعى حثيثًا لتحديث وتحسين معرفتي ومهاراتي في نواحي حياتي اليومية كلها.
لست واثقًا تمامًا من نقاط القوة التي أتمتع بها، بل أركز بشكل أكبر على تحسين مواضع ضعفي.	٥,٤,٣,٢,١	إنني على دراية تامة بنقاط قوتي وتركيزي الأكبر منصب على استغلالها بشكل فعال.
في هذه المرحلة لا أعرف كثيرًا عن كيفية بناء الثقة.	٥,٤,٣,٢,١	إنني أعرف كيف أبنى وأنمي وأوسع نطاق الثقة وأستعيد بها بفاعلية وأعمل بوعي على تحقيق ذلك.



رابعًا وأخيرًا: النتائج

العنصر الثاني في الكفاءة،

الركن الثاني للمصداقية.

لاستحقاق الثقة بالذات والتي تشير إلى تاريخنا المهني ومدى نجاحنا في تحقيق ما هو متوقع منا كأباء، كأزواج، كمدراء على جميع المستويات، الثقة لا توزع مجانًا فلا أحد يثق فيك بدون مقابل بل الثقة تُنتزع انتزاعًا عندما تريد وتحب ما تريد وتعمل ما تحب أن تريد وتنجح، في هذه الحالة فقط تحوز الثقة. وهذه استبانة نستكشف من خلالها مدى استنادنا واعتمادنا على النتائج وتحقيقها:

ليس لدي سجل مهني جيد، وبالتالي سيرتي المهنية لن تلفت انتباه أحد.	٥،٤،٣،٢،١	إن سجلي المهني يمنح الآخرين ثقة كبيرة في أنني سوف أحقق النتائج المطلوبة.
إنني أركز جهودي على فعل ما يُطلب مني فعله.	٥،٤،٣،٢،١	إنني أركز جهودي على تحقيق النتائج وليس على الأنشطة التي أقوم بها.
حين تأتي لحظة الإخبار عن سجلي المهني، فإنني لا أقول شيئاً، لا أريد أن أبدو متبجحاً أو أنني أبالغ في الحديث فيصد الناس عني.	٥،٤،٣،٢،١	إنني أعلم الآخرين بسجلي المهني على نحو مناسب بطريقة تبث الثقة لدى الآخرين.
غالباً ما أفشل في إنهاء ما بدأته.	٥،٤،٣،٢،١	إلا في حالات نادرة إذا بدأت شيئاً فإنني أنتهي منه تماماً.
لا يهمني كثيراً كيف أحقق النتائج، المهم فقط تحقيقها.	٥،٤،٣،٢،١	دائماً ما أحقق النتائج على نحو يبعث علي الثقة.

إجمالي الدرجات.....الحد الأقصى ٢٥

إجمالي درجات الاستبيان.....الحد الأقصى ١٠٠



👉 إن كانت الدرجات من ٩٠ إلى ١٠٠ فإنك تتمتع بمصداقية عالية إذ تتميز بشخصية واثقة جديرة بالثقة.

👉 من ٧٠ إلى ٩٠ لديك غالباً فجوة صغيرة في الثقة الذاتية أو درجة من الفشل في بث الثقة لدى الآخرين.

👉 أقل من ٧٠ فعلى الأرجح هناك مشكلة كبيرة في المصداقية مما يعكس قلة الثقة بالذات لقلة النزاهة أو توافر سوء النية أو لعدم توافر عنصري الكفاءة، يجب مراجعة نفسك للتعديل.

هل تتعارض الثقة بالذات مع مشاعر الخوف؟

طبعاً الخوف شعور طبيعي لكن إن اكتفينا بالخوف ولم نتجاوزه أصبحت مشكلة، لكن مواجهة الخوف والتعامل مع المستجدات هو الفاصل.

هل أشعر أنني لا أقدر على القيام بالعمل أم لا أرغب أم لا أعلم، هل إحساسي بعدم القدرة اكتسبته من خبرات سابقة، تجارب فاشلة مضت هي ما تحد من انطلاقي أم لأنه لا خبرة لي بالمجال الجديد، وهنا تظهر أهمية الإمكانيات والنتائج كعنصري الكفاءة.

وحتى نتعامل مع مخاوفنا من تجاربنا الماضية سوف نستعرض الأوجه المتعددة للإمكانيات بشكل يزيد من ثقتنا بالذات ويدفعنا للمضي قدماً نحو المستقبل مع مراعاة تامة

الثقة

لأسباب الفشل التي ألمت بنا واستخلصناها من تجارب الماضي لكن قبل ذلك ستتعرف عن قرب عن ذواتنا إن كنا من نوعية الأشخاص التي لديها مركز تحكم خارجي (وهم الأشخاص الذين يلومون كل شخص والظروف والبيئة والطبيعة عما آلت إليه أحوالهم) أم من النوع الآخر ذوي مركز تحكم داخلي (يُقيّمون أنفسهم ويدركون تماماً نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم ويتعاملون مع ذلك بمسئولية)

مركز الضبط Locus of Control

لا أوافق أبداً	لا أوافق	لا أوافق نوعاً ما	عادي	أوافق قليلاً	أوافق	أوافق بجد
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7

Source: Burger, J.M., "Personality: theory and research" (Belmont, CA: Wadsworth, 1986); Paulhus, D.L., "Sphere-specific measures of perceived control," Journal of Personality and Social Psychology 44 (1983).

يرجى أن تقوم بوضع دائرة حول الرقم الذي تحس أنه يعبر عنك و من شخصيتك، لا يوجد إجابات خاطئة. عند الانتهاء، قم بجمع الأرقام المنخفضة وتؤشر إلى مركز ضبط خارجي، الأرقام المرتفعة تؤشر إلى مركز ضبط داخلي. تتراوح الإجابات بين 10 و 70. أظهرت بعض الدراسات* لطلبة جامعيين في الغرب أن الذكور حصلوا على معدل 51.8 والإناث حصلن على معدل 52.5.

*Daft, R.L. The Leadership Experience Sixth edition. Cengage (2015).





TASKs

هذا المختصر يشير للجوانب المتعددة للإمكانات للنهوض بها:

المواهب *Talents*

قد تكون أمورًا فطرية لا دخل لي بوجودها، كموهبة الكتابة أو الخطابة، الإقناع، لكن قد نمتلك مواهب لا نعلم عنها أي شيء، لم نفكر من قبل باستغلالها أو تطويرها وتنميتها لأننا ببساطة تجاهلناها ولم نفكر يوماً فيها.

بمجرد التعمق لمعرفة ذواتنا ومواهبنا تزداد ثقتنا بقدراتنا بشكل مباشر ونتجاهل القوالب الجاهزة التي وضعنا أنفسنا فيها أو تم وضعنا فيها من الغير.

التوجهات *Attitudes*

بمعنى آخر كيف أرى الأمور من حولي؟ طريقة حكمي على الأمور أو الأحداث أو الأشخاص لا ينبغي أن ترضى بأن تكون ضحية، ولا حتى مجرد ناج، ينبغي لأن تسعى أن تكون فاتحاً، هناك روح غير عادية يمكن أن تقود الشخص لفتح الآفاق بدلاً من الاكتفاء بالبقاء.





"د/ لورا شليسنجر" عالمة نفس وكاتبة في كتابها

(Bad Childhood-Good Life)

"قد تقضي أيام حياتك تشتكي من سوء الظروف والمشاكل التي يعاني منها اقتصاد البلد والمؤامرة التي تحاك للقضاء علينا وتشتكي من السياسة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية ومن ظلم قرارات الأمم المتحدة وممكن أيضاً تشتكي من شدة حرارة الجو أو شدة الأمطار أو أي شيء".

لكن للأسف لن يتغير شيء وقد تتمتع بالمبادرة ولا ترضى إلا أن تكون فاتحاً للآفاق وتستغل المحن وتعتبرها فرصاً ومنحاً وتحسن استغلالها والقرار بيدك، حكايات كثيرة ملهمة لأناس شاءت الأقدار أن يعرفوا أنهم مصابون بمرض عضال ونسب شفائهم معدومة وأن أمامهم فرصة ثلاثة أشهر للبقاء أحياء أو أمامهم سنة وتوافيهم المنية وأنهم استغلوها أفضل استغلال لاكتشاف أمور لم يكن بمقدورهم اكتشافها من قبل، أدركوا قيمة كل دقيقة.

**هل ينبغي أن أصاب بمرض لا شفاء منه حتى أدرك
قيمة حياتي؟!**

**هل يجب أن أشرف على الموت حتى أتذوق حلاوة
الحياة عملياً؟!**





قد نموت حتى قبل أن تمر فرصة الثلاثة أشهر التي حدّدها
الطبيب، مَنْ يضمن البقاء حتى تنتهي تلك المهلة لكن توجهاتنا
قد تجعل حياتنا نعيمًا مقيمًا أو عذابًا سعيًّا.

المهارات Skills

لسنواتٍ والناس يقدِّرون الشهادات الجامعية، لكن النجاح
في الوقت الحالي يتطلب الحصول على آلاف الشهادات فنحن
بحاجة للانخراط في عملية تعلم مستمرة لا تنقطع.
كل ما قدمته الشهادة الجامعية هو أنها مكّنتك من كيفية
القراءة والكتابة والتفكير والاستماع لصوت العقل، لكن حتى
تستطيع مواصلة المسير والتقدم لا تتوقف عن تنمية مهاراتك
الحالية واكتساب مهارات جديدة قد تفيدك في المستقبل، وأُحب
أن أُشير إلى أن مجرد اكتساب مهارات جديدة حتى إن كانت في
مجال بعيد عن عملك قد تصب بشكل مباشر على قدراتك
ويفتح مسارات جديدة في العقل البشري، فهناك خلايا عصبية
جديدة تولد كل يوم في مجال التعلم إن لم تستغلها ماتت دون أن
تدري أصلًا بوجودها.





الثقة

المعرفة Knowledge

"أنا لا أزال أتعلم".

هذه علامة مهمة للقائد الجيد، أن تعلم أنك لا تعلم كل شيء ولن تعلم كل شيء أبدًا".

-قال "مولوكي" الرئيس التنفيذي لشركة زيروكس

"ما المستوى الحالي لمعرفتي في مجال عملي أو مجالات معرفة أخرى جديدة؟ ليست هناك أشياء غير مهمة، هناك فقط أشخاص غير مهتمين".

الأسلوب Style

ما مدى فاعلية أسلوبك في تناول المشكلات أو اغتنام الفرص؟

هل أسلوبك جيد في التعامل مع المستجدات من الأمور أم ينبغي أن أغير أسلوبك؟

"السعادة الحقيقية تتضمن الاستخدام الكامل لقوى الشخص ومواهبه".

"جون جاردنر" مؤلف كتابي

Excellence & Self-Renewal





وفي ختام الحديث عن الثقة بالذات يجدر الإشارة لبعض الأمور:

❁ التوكل على الله...

والتوكل وليس التواكل يقتضي الأخذ بالأسباب وعدم الركون عليها بالكلية ومن جميل التوكل حسن التخطيط وذلك يشمل تحديد الأهداف القريبة المدى والبعيدة المدى، إذ كيف أثق في نفسي وأنا حتى أجهل وجهتي؟! أو لا أعلم ما هي أهدافي؟ أو أجهل السبب من حياتي.

مما يستلزم إجادة إدارة الذات والذي يستتبع بالضرورة التقدير الأمثل لكل لحظة في حياتك فلا تضيع الساعات سدى فإننا محاسبون عن أعمارنا فيما قضيناها.

إذن حسن الاستفادة من الوقت وتنمية ذواتنا وحسن إدارتها والتخطيط الجيد كلها من باب حسن التوكل على الله.

ومن الأمثلة على حسن التخطيط ما قام به رسول الله ﷺ قبيل هجرته من مكة للمدينة وهو من باب التخطيط التشغيلي ولم يتركها للظروف، ولم يقل أنه رسول ولا يجب عليه الأخذ بالأسباب، بالعكس عمل حساب كل صغيرة وكبيرة، من المرافق معه والطريق الذي سيسلكه والدليل الذي سيرشده في الطريق كيف يزيل آثاره فلا يستطيع أحد تعقب آثاره؟ والراحلة التي





الثقة

سيستخدمها لسفره، المكان الذي سيمكث فيه، وكيف يحصلون على الطعام والشراب؟

والنماذج على حسن التخطيط في السيرة كثيرة، الهجرة للحبشة من باب التخطيط الاستراتيجي ومنذ لحظة قدومه المدينة وإدارته للمدينة وللغزوات كلها تتضمن نماذج رائعة على التخطيط.

❁ الرضا بقضاء الله...

لو أخذت بالأسباب وبذلت قصارى جهدك وتوكلت على الله ولم تعجز يجب أن تتيقن أن «ما أخطأك لم يكن ليصيبك، وما أصابك لم يكن ليخطئك، وأن الأمة لو اجتمعت على أن ينفعوك بشيء لن ينفعوك إلا بما كتبه الله لك، ولو اجتمعوا على أن يضروك بشيء لن يضروك إلا بما كتبه الله عليك».

أيًا كانت النتيجة فالعبرة بالأخذ بالأسباب ﴿وَعَسَىٰ أَنْ تَكْرَهُوا شَيْئًا وَهُوَ خَيْرٌ لَّكُمْ وَعَسَىٰ أَنْ تُحِبُّوا شَيْئًا وَهُوَ شَرٌّ لَّكُمْ﴾

[البقرة: ٢١٦]





الموجة الثانية

الثقة في العلاقات

"لا يمكنك أن تنهي بالكلام مشكلة ورّطت نفسك فيها نتيجة إساءة السلوك".

[استيفن إم أركوفي]

كلا، لكن بإمكانك أن تخرج بسلوكك من مشكلة ورّطت نفسك فيها بسلوكك وغالبًا بشكل أسرع مما تظن".

وهنا نبحث عن أصل السلوكيات ومنشأها.

معظم الصراعات لها وجهان، فريقي مقابل فريقك، شركتي مقابل شركتك، حزبي أو جماعتي مقابل جماعتك، جماعتي على حق وجماعتك على باطل، دوافعي نقية نفيّة لكن دوافعك مشوبة في أفضل الحالات، للأسف الجذور العميقة لنوعية تفكير الشخص تتداخل مع هويته فإذا قال أحدهم عن نفسه أنه ذو توجه محافظ مثلاً أو أنه مدرس فإنه يصف شيئاً أكثر مما يعتقد أو يقدره فهو يصف هويته وبالتالي أي هجوم على رأيه أو معارضة تعد في تلك الحالة هجوماً شخصياً، هجوماً على تصوره لذاته وللأسف قد تزيد صراعات الهوية من حدة الهجوم حتى تصل





لدرجة الحرب وهو ما يعرف باسم التفكير بأسلوب البديلين بمعنى أنا أو أنت وهذا له تأثير مباشر على الثقة وتنميتها، في العادة لا يستطيع الناس تجاوز هذه النوعية من التفكير، المشكلة لا تكمن في استحقاق مجموعتي أو جدارة الطرف الآخر أو الطرف الذي أنتمي إليه المشكلة تكمن في نوعية تفكيرنا.

فهنالك ما يعرف باسم النموذج *pattern* بمعنى نمط أو أسلوب التفكير يؤثر على الطريقة التي نتصرف بها، كالخريطة تساعدنا على تحديد وجهتنا التي نريد الوصول لها، هذه الخارطة تحدد لنا ما نفعله وما لا نفعله، وما نفعله يحدد لنا النتائج التي نحصل عليها ولذلك إذا حدث تغيير في نماذجنا فسوف تتغير سلوكياتنا وبالتالي النتائج ستتغير.

الخلاصة: "نماذجنا يحكم تصرفاتنا التي تحكم بالتبعية تبعات سلوكياتنا فنحن نحصل على نتائج ما قمنا بفعله وما فعلناه تحدده نظرتنا المسبقة للعالم المحيط بنا".

"البديل الثالث " لستيفن كوفي.

سلوكياتنا نابعة من نظرتنا المسبقة أي نماذجنا التي لو عدّلناها تعدّلت سلوكياتنا وحصلنا على نتائج مختلفة، أن تحوز ثقة الآخرين بعد أن وثقت في نفسك أمر أيضًا يحتاج لبعض



الثقة

الجهد وكلها تتعلق بالسلوك وتحديدًا ثلاثة عشر سلوكًا شائعًا بين القادة والأشخاص ذوي الثقة الكبيرة حول العالم وتتميز هذه السلوكيات بفاعليتها ومصداقيتها للأسباب الآتية:

١- تعتمد على مبادئ عالمية أثبتت جدارتها عبر العصور واتفقت بشأنها الحضارات كلها ودعت لها كل الديانات ورسختها.

٢- نابعة عن الأسس الأربعة اللازمة لبناء المصداقية.

٣- قابلة للتنفيذ الفوري وتؤدي ثمارها بسرعة وبشكل ملحوظ.

أنك قد تحتاج إلى عشرين دقيقة لتصنع سمعتك وخمس دقائق لتدميرها؛ فكن يقظًا ولا تحقرن من المعروف شيئًا.

وأحب أن أشير إلى بعض الأمور التي قد تعيق مد جسور الثقة بيننا والتي يجب الانتباه لها:

١- الحسد والحقد من الأمور التي تؤثر بالسلب تمامًا على الثقة الذاتية وتُعيق تقدم الفرد إذ أنه لا وقت لديه لتطوير ذاته أو البحث عن فرص جديدة فكل ما يشغل باله هو مراقبة الآخرين وتمني زوال النعم من لديهم، فالواثق بنفسه يسعى دائمًا لاستغلال الفرص والمضي قدمًا دون أن تعيقه مثل هذه الصغائر، فمن حسن إسلام المرء تركه ما لا يعنيه.

الثقة

أمر لا يخصني أو لا علاقة لي به؛ علامة حسن إسلامي أن أتجاهله وألا يلفت انتباهي ابتداءً.

٢- جميع السلوكيات تتطلب مزجاً بين عنصري المصداقية الشخصية والكفاءة ومنتبه إلى أن أسرع طريقة لتقليص الثقة اختراق سلوكيات الشخصية، وأسرع طريقة لزيادة حجم الثقة إبراز أحد سلوكيات الكفاءة.

٣- التوازن والوسطية، ﴿ وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا ﴾، ﴿ وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ ﴾، فأي سلوك من هذه السلوكيات الثلاثة عشر يجب التعامل معه من منطلق التوازن والوسطية فما زاد عن حده انقلب ضده.

٤- نحن نحكم على أنفسنا بنوايانا ونحكم على الآخرين بأفعالهم وهذا قد يؤثر سلباً على الثقة؛ إذ عندنا جور شديد في وزن الأمور، نبرر لأنفسنا الخطأ لأننا كنا لا نقصده ولا نغفر خطأ الغير.

في سرية كان فيها أسامة بن زيد وعندما هجموا على القوم التقى أحدهم وقال لا إله إلا الله فقتله أسامة، فلما رجع إلى النبي ﷺ حكى له، فغضب النبي ﷺ وقال له:

«هلا شقت عن قلبه؟! أقتلت من قال لا إله إلا الله؟!»



فأجاب أسامة: إنما قالها ليتقي بها الموت.

فأجاب عليه الصلاة والسلام: «هلا شقت عن قلبه؟! هلا شقت عن قلبه?!».

كيف نحاكم الناس ونصدر أحكامًا جزافًا دون تروٍّ بمجرد الاعتداد بالظواهر، هلا شققنا عن قلوبهم?!

وفي الصحيحين عن أبي سعيد الخدري أن خالد بن الوليد رضي الله عنه استأذن النبي صلى الله عليه وآله في قتل رجل، فقال له رسول الله صلى الله عليه وآله: «لا، لعله أن يكون يصلي»، فقال خالد رضي الله عنه: «وكم من مصل يقول بلسانه ما ليس في قلبه، فقال رسول الله صلى الله عليه وآله: «إني لم أؤمر أن أنقب عن قلوب الناس ولا أشق بطونهم» بمعنى أنه يأخذ بالظاهر لصالحهم وإن أخفوا غير ما يقولون فقد أوكل سرائرهم لله.

٥- الحافز للتحلي بهذه السلوكيات أعمق وأكبر، لا يبلى، قد يخفت قليلًا لكنه موجود طوال الوقت، تتعدد أسماؤه لكن المسمى واحد، ممكن تقوى الله، مراقبة الله، الخشية من الله، الخوف من العذاب، الرغبة في الجنة، الميزة في هذا الدافع أنه أبدي طوال الوقت، ملازم لك طوال حياتك في السر والعلن. وأنت وحدك مغلقة عليك الأبواب، بعيدًا عن أعين الناس، بل لو حتى بينك وبين نفسك فالله أقرب إليك من حبل الوريد.



روى البخاري ومسلم في صحيحهما واللفظ لمسلم، عَنْ
ابْنِ عَبَّاسٍ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي مَا يَرَوِي عَنْ رَبِّهِ تَبَارَكَ وَتَعَالَى،
قَالَ: «إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الْحَسَنَاتِ وَالسَّيِّئَاتِ ثُمَّ بَيَّنَ ذَلِكَ، فَمَنْ هَمَّ
بِحَسَنَةٍ فَلَمْ يَعْمَلْهَا كَتَبَهَا اللَّهُ عِنْدَهُ حَسَنَةً كَامِلَةً وَإِنْ هَمَّ بِهَا فَعَمِلَهَا
كَتَبَهَا اللَّهُ عِنْدَهُ عَشْرَ حَسَنَاتٍ إِلَى سَبْعِمِائَةٍ ضِعْفٍ إِلَى أضعافٍ
كثيرة. وَإِنْ هَمَّ بِسَيِّئَةٍ فَلَمْ يَعْمَلْهَا كَتَبَهَا اللَّهُ عِنْدَهُ حَسَنَةً كَامِلَةً...
وَإِنْ هَمَّ بِهَا فَعَمِلَهَا، كَتَبَهَا اللَّهُ سَيِّئَةً وَاحِدَةً».

همَّ أي - نوى - مجرد الشروع في الفعل، فأنت الرقيب على
نفسك فإن كان الدافع ماديًا بحثًا قد يلجأ البعض للّف والدوران
والتحايل لأن الهدف هو تحقيق مكسب مادي ملموس فالعبرة عنده
بهذه النتيجة، مما يدفع البعض إلى الخروج على القانون في بعض
الأحيان إن اختفت الرقابة أو تغيرت أولوياته ليغير تبعًا لها مبادئه.

فهل الهدف مجرد فعل الخير، بث الحب والإخاء ونشر
السلام لا بتغاء منفعتك الخاصة، كراهة في الكذب والخداع!
هل يكفي أن يكون هذا دافعًا أم يجب أن يتمثل في قيمة
مادية حتى لا يتهاون الناس.

كيف استطاع النبي محمد صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وهو فرد أن يزرع الثقة في
قلوب أصحابه ومدَّ بساط الثقة بينه وبين الناس من حوله؟



فهو فعلاً كان أهلاً للثقة.

كان لقب النبي ﷺ الصادق الأمين قبل البعثة وبعدها ليس إهمالاً أو إنكاراً لوجود صفات أخرى حميدة اتصف بها؛ فهو كان شجاعاً وكان كريماً وكان رحيماً إلا أنه اشتهر بهاتين الصفتين، سبحان الله، الصفتان اللتان ما انفك الناس يبحثون عنها في كل زمان ومكان، فوفقا لدراسة بحثية قام بها العالمان "كوزوس" و"بوسنر" نشرت في كتابهما (القيادة تحد) الذي استمر في كتابته مدة ٢٥ سنة شملت دراستهم تلك القارات الست وشملت مليوناً ونصف شخص توصلوا إلى أن الصدق والأمانة أولى وأهم الصفات الواجب توافرها في القائد النموذجي، وقاما ببحث شمل آلاف المتخصصين أن يصنفوا قادة التاريخ المشاهير الذين يحبونهم، لم يحصل أي قائد منهم على أغلبية ساحقة لكن القاسم المشترك بين أولئك المشاهير الذين ذكروهم أن لديهم مجموعة من القيم لا يحدون عنها مهما كانت الظروف ولذا استحققت السيرة بجدارة أن تكون النموذج الذي نقتدي به في التحلي بهذه السلوكيات.

فهو الصادق الأمين في السلم والحرب، في القوة والضعف

وفي كل حين.





فها هو قبل البعثة في حادثة إعادة بناء الكعبة وإعادة وضع الحجر الأسود كادت أن تقوم حرب طاحنة بين بطون قريش لكنه قد حلَّ هذا الموقف فبمجرد دخوله عليهم ارتضوه حكمًا بينهم وهو لا زال شابًا، قائلين الصادق الأمين رضينا رضينا.

ما كان تكذيب قريش للنبي ﷺ عن عدم تصديق منهم له لكن غيرة وحسد؛ فها هو أبو جهل في غير موضع يعلن ذلك، فعن المغيرة بن شعبة قال: إن أول يوم عرفت رسول الله ﷺ أنني أمشي أنا وأبو جهل بن هشام في بعض أزقة مكة، إذ لقينا رسول الله ﷺ فقال رسول الله ﷺ لأبي جهل: «يا أبا الحكم، هلمَّ إلى الله وإلى رسوله، أدعوك إلى الله».

فقال أبو جهل: يا محمد، هل أنت منته عن سب آلهتنا هل تريد إلا أن نشهد أنك قد بلغت؟ فنحن نشهد أنك قد بلغت فوالله لو أنني أعلم أن ما تقول حق لا تبعثك.

فانصرف رسول الله ﷺ.

وفي هذا الحوار لطائف كثيرة:

فكيف كناه رسول الله ﷺ أبا الحكم؟ وكيف ناداه أبو جهل يا محمد؟ كيف خاطبه برقة «هلمَّ إلى الله، أدعوك إلى الله؟» وكيف أجاب أبو جهل (هل أنت منته عن سب آلهتنا)؟





فلا عجب أن يحبه كل من عامله صلوات الله وسلامه عليه.

ثم انصرف رسول الله دون جدال وأقبل أبو جهل كما يروي المغيرة بن شعبة رحمته الله عليه فقال: والله إنى لأعلم أن ما يقول حق حقاً ولكن يمنعني شيء أن بني قصي قالوا فينا الحجابة فقلنا نعم ثم قالوا فينا السقاية قلنا نعم ثم قالوا فينا الندوة فقلنا نعم ثم قالوا فينا اللواء فقلنا نعم ثم أطعموا وأطعمنا حتى إذا تحاكت الركب قالوا منا نبي والله لا أفعل. [البدايه والنهايه لابن كثير جزء ٣ ص ٦٤].

حدث أن أبا جهل وأبا سفيان والأخنس بن شريق خرجوا ليلة ليسمعوا من رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو يصلي في بيته بالليل فأخذ كل منهم مجلساً ليستمع منه، كل منهم لا يعلم بمكان الآخرين فباتوا يستمعون له حتى إذا أصبحوا وطلع الفجر تفرقوا فجمعهم الطريق فتلاوموا وقالوا لبعضهم لا تعودوا، وكرروها ثلاث ليال متتالية فقالوا لا نبرح حتى نتعاهد أن لا نعود، فتعاهدوا.

فلما أصبح الأخنس أخذ عصاه ثم خرج حتى أتى أبا سفيان فقال: أخبرني يا أبا حنظلة عن رأيك فيما سمعت من محمد.

فقال: يا أبا ثعلبة والله لقد سمعت أشياء أعرفها وأعرف ما

يراد بها.





فقال الأخنس: وأنا والذي حلفت به، ثم خرج من عنده حتى أتى أبا جهل فدخل عليه بيته فقال: يا أبا الحكم ما رأيك فيما سمعت من محمد؟

فقال ماذا سمعت؟ تنازعنا نحن وبنو عبد مناف الشرف، أطعموا فأطعمنا وحملوا فحملنا وأعطوا فأعطينا حتى إذا تجاثينا على الركب وكنا كفرسي رهان قالوا منا نبي يأتيه الوحي من السماء فمتى ندرك هذه والله لا نسمع له أبداً ولا نصدقه.

الغيرة والحسد والتنازع على الشرف كانوا أسباباً لإعراض كبراء قريش، بل واليهود في المدينة، بل ورأس المنافقين ابن سلول عن الدعوة لكن هم أنفسهم يعلنون صدق النبي وأمانته.

ويجب أن نشير لبعض الأمور أن التاريخ مليء بشخصيات خلّد التاريخ ذكرها كقادة وكمفكرين كأشخاص استطاعوا أن يغيروا مجرى الأحداث من حولهم مثل "نلسون مانديلا"، و"مهاتما غاندي"، و"إبراهيم لنكولن"، "نابليون بونابرت"، "الإسكندر الأكبر"، "فلورنس نايتنجل"، فهم رموز للعطاء أو التضحية أو القوة أو الثبات على المبدأ لكن:

١- على الرغم من عظم هذه الشخصيات إلا أنني لا أستطيع أن استخلص من حياتهم أو كفاحهم استراتيجية أدرسها وأتبعها لأصل لنفس النتيجة.



٢- نحن اطلعنا على جنب واحد أو وجه واحد، ماذا عن باقي الأوجه لهذه الشخصية؟ ماذا نعرف عن المهاتما غاندي القائد العسكري؟ وكيف كان سيتصرف وكيف كان سيعامل أسراه؟

ماذا عن الإسكندر الأكبر كأب أو كزوج؟

ماذا عن نلسون مانديلا الصديق؟

ماذا عن إبراهيم لنكولن؟ باقي أوجه حياته؟

هل كانوا عظماء بنفس القدر؟ هل نعرفهم في هذه الأماكن؟ لا نعرف عنهم سوى جزء يسير وهذا أجل ما يميز السيرة أنها نموذج يناسب كل شخص واحتياجاته وحالته.

فنحن على علم بالنبى ﷺ وهو شاب يتيم فقير، وهو غني وقائد دولة وقائد عسكري، كزوج له زوجة وأكثر وكيف كان يعدل بينهن، ونعرفه وهو أرمل، ونعرفه وهو أب، ونعرفه عند فقد الابن أو البنت، فأستطيع بكل أريحية أن أجد ما أبحث عنه وأحدد استراتيجية وأجد كيف تصرف النبي في ذلك الموقف.

٣- كل هؤلاء العظماء لم يخلفوا وراءهم من يحمل الراية من خلفهم فانهارت انجازاتهم بوفاتهم، امبراطورية الإسكندر الأكبر تم تقسيمها بين قواده بعد وفاته، فأين الأثر الذي خلفه أو



تركه، فإنجازاتهم إلى حد ما عظيمة جدًا إلا أنها قاصرة على الجانب الذي برعوا فيه.

٤ - عدم التكلف أو المشقة فالنبي عليه الصلاة والسلام لم يتكلف أمرًا فيه معاناة أو مشقة بل كان يعيش بين أصحابه مثلهم يأكل مما يأكلون ويتزوج النساء ويلبس كما يلبسون، يحيا حياة طبيعية فهو لم يتكلف أو يستحدث أمرًا، فببساطة ويسر بإمكانه أن أتبعه في حياتي الطبيعية لكن لا أستطيع أن أتقشف أو ألبس الرداء الذي كان يلبسه غاندي، لا أستطيع أن أتخذه قدوه وأتبعه لأنه فرض على نفسه أمورًا يصعب على أي شخصٍ آخر اتباعها.

٥ - ومن ضمن ما يميز السيرة أنك تجدها مرجعًا لك في شتى العلوم الإنسانية إذ نجد أن النبي عليه الصلاة والسلام طبق كل نظريات القيادة والإدارة وهذا ما أشار إليه الدكتور طارق سويدان واستفاض في بحثه وتأكيديه في كتبه صناعة القائد، ومحاضراته القيادة النبوية، بل حين قرأت كتاب (رجال من المريخ ونساء من الزهرة) حدد المؤلف ١٠٠ سلوك يوصى بأن يسلكها الرجل مع زوجته ليضمن بينهما السعادة والفهم وجدتها في حياة النبي عليه أفضل الصلاة والسلام مع كل زوجاته خاصة السيدة عائشة.





الثقة

وهناك الكثير من الشبهات التي قد تثار حول إمكانية تطبيق السيرة أو صلاحيتها:

الشبهة الأولى:

☞ كونه نبياً رسولاً يوحي إليه

وللرد على هذه الشبهة:

﴿ وَمَا آتَاكُمْ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ﴾ [الحشر: ٧].

﴿ قُلْ إِنْ كُنْتُمْ تُحِبُّونَ اللَّهَ فَاتَّبِعُونِي يُحْبِبْكُمُ اللَّهُ وَيَغْفِرْ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَاللَّهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ ﴾ [آل عمران: ٣١].

﴿ لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَن كَانَ يَرْجُوا اللَّهَ

وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا ﴾ [الأحزاب: ٢١].

فحتى لا نحتج بعدم قدرتنا على اتباعه وعلى عدم تطبيق المنهج الرباني فيها هو بين أظهرنا، يأكل مما يأكلون منه، ويشرب مما يشربون، ويمشي في الأسواق، ويتزوج النساء، ويقود الجيوش، ويدير شؤون البلاد، فهو بشر وإن كان يوحي إليه فهذه خصائص البشر ونزعاتهم ومشاعرهم وقدراتهم.

الشبهة الثانية:

كيف لنا أن نتأكد من صحة هذه الأخبار الواردة عن النبي؟

وهل ضمت السيرة تفاصيل حياة النبي ﷺ كلها؟





السيرة النبوية هي الحقيقة التي نكاد نكون على يقين تام من أحداثها وتفصيلها خاصة ما ورد منها في الصحيحين فهما أصح الكتب بعد القرآن الكريم، فالعلماء لم يتركوا صغيرة ولا كبيرة إلا وبحثوا عنها ونقبوا وتيقنوا.

ووجدوا أن الصحابة رضوان الله عليهم قد سجلوها ودونوها ونقلوها، فحب التأسي والافتداء عند الصحابة رضوان الله عليهم كان واضحاً وكانوا يجعلون رسول الله ﷺ على الرأس والعين فهان عليهم اتباعه فكان الواحد منهم يخرج من بيته ويقول لأرمقن صلاة النبي ﷺ سائر اليوم، ويجلس وينظر إليه وهو يصلي وينقل حركاته كلها فكانوا لما يصلون خلفه الظهر يعرفون قراءته من اضطراب لحيته بل كانوا يسمعون لقراءته أزيزاً كأزيز المرجل أي أن صدره له صوت وهو يقرأ من شدة ما يلقي من المعاني التي في كتاب الله ثم ينقلون هذا، حتى أنه ﷺ كان يصلي العشاء بهم مرة فجاء ذكر موسى وهارون فسعل سعدة ثم ركع فسجلوها ودونوها أنه سعل عند ذكر موسى وهارون وركع وذلك لأنهم كانوا يرجون الله واليوم الآخر.

شبهة أخرى:

كيف لنا أن نتأكد أن ما يقوم به النبي ﷺ هو الأفضل؟، فقد



يغضب أحياناً فحين جاء عبد الله بن عمرو بن العاص يكتب كل ما يصدر عن النبي ﷺ فنصحه البعض أنه بشر وقد يخطئ فقال ذلك للنبي ﷺ فقال له اكتب.

و حين سُئلت السيدة عائشة أم المؤمنين رضوان الله عليها عن خلقه أجابت: كان خلقه القرآن.

وهذا دليل على إمكانية تطبيق قواعد القرآن وأحكامه بسهولة، فإمكانية الشيء لشخص ما يعني قابلية الأمر للتحقق للغير كما في فرضيات البرمجة اللغوية العصبية "إذا كان شيء ممكناً لشخص ما فمن الممكن لأي شخص أن يتعلم كيف يعمل الشيء ذاته" [البرمجة اللغوية العصبية لإبراهيم الفقي]

وهنا ملاحظة لطيفة أن الزوجة هي أعلم الناس بشؤون زوجها وأحواله وحقيقته، قد يتجمل أمام الناس ويتصنع لكن لن يستطيع أن يتجمل ويتصنع أمام زوجته، ومثال على ذلك ديل كارنيجي يقول في كتابه (دع القلق وابدأ الحياة):

"أنا أعلم أنك قد تجد صعوبة في الدأب على تطبيق هذه المبادئ، أنا أعلم هذا لأنني كتبت هذا الكتاب وأجد صعوبة في تطبيق كل ما أوردته فيه".



الثقة

وتقول له زوجته التي تتلمذت على يديه أنه مدين لها بالمبلغ الذي دفعته مقابل ما تعلمته على يديه لأنه لا يطبق هذه القواعد.

فها هو النبي يلتزم بكل ما دعا إليه؛ فشهدت السيدة عائشة زوجه (كان خلقه القرآن).

أخلاق النبي ﷺ عند التحدث عن النزاهة ومفهومها وشمولها.

نجد أن بعض الناس يتصف بالنزاهة فعلاً في كثير من المواقف لكن في البيت مع زوجته يظهر أسوأ ما لديه أو لا يتعامل بالحسنى مع أولاده أو مع خدمه أو مع مَنْ هم تحت يديه.

عند البحث في السيرة النبوية عن أخلاق النبي نجد أن اتصاف النبي ﷺ بالنزاهة أكبر من مجرد سرد لصفات النبي وكونه الصادق الأمين أو رحيماً ورءوفاً بالمؤمنين، إنه كان يعطي عطاء من لا يخشى الفقر بل إن حسن خلقه شمل طوائف المجتمع كلها الأطفال، العبيد، النساء، زوجاته وبناته بل حتى الحيوان فكان أهلاً للثقة لتوافر الصفات الشخصية من النزاهة وحسن النية والكفاءة.



مواقف النبي مع الضعفاء والمساكين:

منذ بداية الدعوة وكان الضعفاء هم الدعامة الأساسية للدعوة وكانوا من أوائل من أسلم وأمن به فكان النبي ﷺ يجلس إليهم ويقربهم إليه حتى نغم عليه السادة من المشركين لاختياره هؤلاء.

فقد روي عن عبد الله بن مسعود: مرّ ملاً من قريش على رسول الله ﷺ وعنده صهيب وبلال وعمار وخباب ونحوهم من الضعفاء فقالوا: يا محمد اطردهم، أرضيت هؤلاء من قومك؟ أفنحن نكون تبعاً لهؤلاء؟ أهؤلاء من الله عليهم من بيننا؟

ولقد اختارهم رسول الله ﷺ على المستكبرين من مشركي قريش، وصحبته للضعفاء لم تفر فلطالما رآه الناس يسير مع المسكين أو العبد أو مع الأرملة أو مع أي من الضعفاء يسمع منهم ويخفف عنهم، فقال بعض الصحابة كان رسول الله ﷺ لا يأنف ولا يستكبر أن يمشي مع الأرملة أو المسكين أو العبد.

ويقول عليه الصلاة والسلام: «إذا صلى أحدكم بالناس فليخفف فإن في الناس الضعيف والمساكين وذا الحاجة، فإذا صلى أحدكم وحده فليصل كيف شاء».

هذا هو التوازن فأنت تراعي مصالح الآخرين وخذ لنفسك ما تستطيع وقتما تشاء.





وكان عليه الصلاة والسلام يتخلف في المسير فيزجي الضعفاء ويردف ويدعو لهم وكان يأتي الضعفاء ويزورهم ويعود مرضاهم ويشهد جنازتهم وكان في مسجده مكان يسمى الصُّفَّة يجتمع فيه فقراء المسلمين ويبيتون فيه كي يتبته الناس إليهم خمس مرات في اليوم واللييلة.

ولما جاءت ابنته فاطمة رضي الله عنها تطلب منه خادمًا من السبي فقال لها: «وأهل الصُّفَّة يجوعون؟!». ورفض إعطاءها الخادم.

ويقول عليه الصلاة والسلام: «أفضل الأعمال إدخال السرور على المؤمن، كسوت عورته، أشبعت جوعه، أو قضيت حاجته». ومن عطفه ورحمته أنه كان يطيب خاطر الفقراء فهم لا يقلّون مكانة عند الله عن الأغنياء؛ فيزول ألم الفقر، إذ يقول أبو ذر رضي الله عنه: ذهب أهل الدثور بالأجور يصلون كما نصلي ويصومون كما نصوم ولهم فضول أموال يتصدقون بها وليس لنا مال نتصدق به، فقال عليه الصلاة والسلام مطيبًا لخاطره: «يا أبا ذر ألا أعلمك كلمات تدرك بها من سبقك ولا يلحقك من خلفك إلا من أخذ بمثل عملك، تُكبر ثلاثًا وثلاثين وتحمد ثلاثًا وثلاثين وتسبح ثلاثًا وثلاثين وتختمها بلا إله إلا الله وحده لا شريك له، له الملك وله الحمد وهو على كل شيء قدير.





من قالها عُفرت له ذنوبه ولو كانت مثل زبد البحر».

كما جعلهم يشعرون شعور الأغنياء فأمرهم بالصدقة مما عزز عندهم الشعور بعزة النفس.

ونجد النبي ﷺ يقول: «إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق».

على قدر إيجازه على قدر شموله وعمومه، تمام الأخلاق وتكاملتها كمنظومة لا لإيجاد أو استحداث أنواع جديدة لم تكن موجودة لدى العرب فحسب، بل أن تصل بالأخلاق لتمامها.

(أي شيء جيد ممكن أن يصل إلى حد التطرف وما زاد عن حده انقلب ضده)

فالصفات أو السلوكيات لها نقطة ذروة، أقل من ذلك ضعف، وأكثر من ذلك أيضًا ضعف، على منحني جرسى.

فمثلا صفة الصدق تتصف بالصدق، وليس الصدق المشروط أو الجزئي أو الموقفي بل تمام الصدق، وهذا لا يعني أن يباح أن أفشي أسرارًا عسكرية لأني لا أكذب بل أباح الكذب في ثلاثة مواقف محددة.

بعد وفاة أبي طالب عم النبي ووفاة زوجته خديجة نالت منه قريش فبلغ ذلك أبا لهب فجاءه فقال له: يا محمد، امض لما





أردت، وما كنت صانعاً إن كان أبو طالب حياً فاصنعه، وسب ابن العيطة النبي ﷺ فأقبل عليه أبو لهب ونال من أبي العيطة، فولى وهو يقول: يا معشر قريش، لقد صبا أبو عتبة، فأقبلت قريش حتى وقفوا على أبي لهب فقال لهم: ما فارقت دين عبد المطلب لكني أمنع ابن أخي أن يضام حتى يمضي لما يريد، فقالوا أحسنت وأجملت ووصلت الرحم، فمكث رسول الله ﷺ أياما يذهب ويأتي لا يعترض له أحد من قريش وهابوا أبا لهب، إلى أن جاء عقبة بن أبي معيط وأبو جهل لأبي لهب يقولان له: أخبرك ابن أخيك أين مدخل أبيك؟

فسأله أبو لهب: يا محمد أين مدخل عبد المطلب؟

قال: «مع قومه».

فخرج إليهما أبو لهب وقال: قد سألته فأجاب أنه مع قومه.

فقالا: إنه يزعم أنه في النار.

فقال أبو لهب: يا محمد أيدخل عبد المطلب النار؟

فقال رسول الله ﷺ: «نعم، ومن مات على مثل ما مات عليه

عبد المطلب دخل النار».

دون مجاملة أو مواراة لم يجمل الصورة، لم يخش إن قال





الحق أن يفقد النصير، أو يدهن ثم بعد ذلك يعيد صياغة الكلام، بل هو الصدق الذي بلغ منتهاه، فهو لم يتردد لحظة في أن يجيبهم بما يريدون أن يسمعوا وهو على يقين بما سوف يترتب على إجابته الصريحة من تعنتهم، وتخلي أبو لهب عنه.

أنا أقبل الظاهر كما هو، سيئًا أو جيدًا.

من الأمور التي تبعث على الثقة أن تكون قائدًا، فنجد في السيرة أن رسول الله ﷺ قد طبق كل نظريات القيادة والإدارة الحديثة بل خلف وراءه رجالًا أفذاذًا يحملون هم الدعوة.

○ أولاً: وضوح الهدف.

تحديد الهدف، الإلتزام به، وضوح الرؤية عن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها تصف النبي محمدًا عليه الصلاة والسلام قائلة: من رآه فقد رآه غاديًا رائحًا، لم يضع لُبنةً على لُبنةٍ ولا قصبَةً على قصبَةٍ رُفِعَ له عَلمٌ فَشَمَرَ لَهُ.

"اليوم مضمار وغداً السباق والغاية جنة أو نار" [الطبراني].

○ ثانيًا: إعطاء الصلاحيات

فالنبي عليه الصلاة والسلام بعث معاذًا إلى اليمن فقال له: «كيف تقضي إذا عرض لك قضاء؟»

فقال معاذ: أقضي بكتاب الله.

قال: «فإن لم تجد في كتاب الله؟»

قال معاذ: فبسنة رسول الله.

قال: «فإن لم تجد في سنة رسول الله ولا في كتاب الله؟»

قال معاذ: قال أجتهد رأيي ولا آلو (يعني لا أقصّر).

فضرب رسول الله ﷺ صدر معاذ وقال: «الحمد لله الذي

وفق رسول رسول الله لما يرضي رسول الله».

○ ثالثاً: خصهم ببعض الأسرار

كما فعل مع أسامه بن زيد وعلي بن أبي طالب رضي الله عنهما

واستشارتهما في قضية الإفك فأجاب زيد "هم أهلك ولا نعلم إلا

خيراً".

○ رابعاً: معاملة بعضهم بتميز

عند معاملة الأقرع بن حابس وعيينة بن حصن وأبي سفيان

في توزيع غنائم حنين؛ فقد ميز الأقرع بن حابس بمئة من الإبل،

وذلك ليؤلف قلوبهم للإسلام.

○ خامساً: التجاوز عن الأخطاء اليسيرة

كما فعل مع حاطب بن أبي بلتعة لما أراد عمر بن الخطاب

ضرب عنقه قال عليه الصلاة والسلام: «وما يدريك يا عمر، لعل الله

قد اطلع على أهل بدر فقال لهم: اعملوا ما شئتم فقد غفرت لكم».

○ سادساً: إعطاء الحوافز المادية والمعنوية.

كُلُّ حَسَبِ الشَّخْصِ الَّذِي يَتَعَامَلُ مَعَهُ؛ حَوَافِزُ مَادِيَةٍ كَمَا فَعَلَ مَعَ الْأَقْرَعِ بْنِ حَابِسٍ، وَمَعْنَوِيَةٍ حِينَ قَالَ لَجَعْفَرِ بْنِ أَبِي طَالِبٍ حِينَ قَدِمَ مِنَ الْحَبَشَةِ: «لَا أُدْرِي بِأَيِّهِمَا أَنَا أَفْرَحُ بِفَتْحِ خَيْبَرَ أَمْ بِقُدُومِ جَعْفَرٍ».

يقول عليه الصلاة والسلام: «أرحم أمتي بأمتي أبو بكر، وأشدهم في أمر الله عمر، وأشدهم حياء عثمان بن عفان، وأقضاهم علي، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل، وأفرضهم زيد بن ثابت، وأقرؤهم أبي بن كعب، ولكل أمة أمين، وأمين هذه الأمة أبو عبيدة بن الجراح».

تلك الأوسمة على اختلاف أعمارهم، على اختلاف سبقهم للإسلام؛ منهم من أهل الكتاب وأسلم وأوسمة أخرى كالبدريين أو العشرة المبشرين بالجنة. "كتاب طارق سويدان، المصدر نفسه".

○ سابعاً: الوفاء بالعهد

عن أبي رافع قال: بعثني قريش إلى رسول الله ﷺ، فلما أتته وقع في قلبي الإسلام، فقلت له يا رسول الله، لا أرجع إليهم فقال عليه الصلاة والسلام: «إني لا أخيس بالعهد، ولا أحبس البرد، أرجع إليهم؛ فإن كان في قلبك الذي فيه الآن فارجع».

الثقة

وكان ذلك في المدة التي شرط لهم رسول الله ﷺ أن يرد إليهم من جاء منهم إن كان مسلماً. [أخرجه أبو داود ٢٧٥٨ وأحمد]

○ ثامناً: لا يستفز عند العقاب

فعندما عزل سعد بن عبادة يوم فتح مكة عين مكانه ابنه قيس.

- مد روابط الثقة

- أمر مطلوب لكن مع أخذ الاحتياطات اللازمة.

- مد بساط الثقة والمخاطر الضمنية

عندما تمد الثقة لأشخاص آخرين وما هي النتائج المتوقعة؟

حين يقول جابر بن عبد الله بن حرام: كان النبي ﷺ يعلمنا

الاستخارة في الأمور كلها كما كان يعلمنا السورة من القرآن.

[البخاري هامش ٧ / ١٦٢]

فما ندم من استخار الخالق، واستشار المخلوقين، وثبت

من أمره، يقول ﷺ: ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ﴾.

[آل عمران: ١٥٩]

في المستدرك عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: ما رأيت أحداً أكثر

مشورة لأصحابه من رسول الله ﷺ.



الثقة الذكية:

مصفوفة الثقة الذكية *Smart Trust TM Matrix*

السذاجة	حسن التقدير
١- ميل كبير للثقة انخفاض مستوى التحليل	٢- ميل كبير للثقة ارتفاع مستوى التحليل
٣- ميل قليل للثقة انخفاض مستوى التحليل	٤- ميل قليل للثقة ارتفاع مستوى التحليل
التردد	الشك

ثَوْعَ لَكِن تَثَبَّتْ.

مد جسور الثقة يتطلب أمرين:

١- الميل نحو الثقة، وهي مسألة نفسية قلبية بحتة.

٢- التحليل، وهو مسألة عقلية، والتقييم والتنظير.

وكما يتضح فإن المنطقة الثانية منطقة حسن التقدير إذ لا

إفراط ولا تفريط، حسن تقديرك واتبع حدسك.

ربما تتعرض للخداع إذا كنت تبالغ في الوثوق بالآخرين،

ولكنك ستعيش في عذاب لو لم تبد درجة كافية من الثقة.

قد يعتقد البعض أن أسوأ مربع هو مربع السذاجة، لكن الأسوأ

منه مربع الشك إذ يترتب عليه الانغلاق وانعدام الثقة بكل ويلاتها.

الثقة

ولتحديد عوامل التحليل يجب الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ◆ مما الفرصة؟ ما المهمة؟ ما الموقف الذي أنا بصدده؟
- ◆ مما المخاطر الضمنية؟ (النتائج المحتملة، والاحتمالات)
- ◆ مما مدى مصداقية الأشخاص الآخرين، ومدى توافر الصفات الشخصية والكفاءة؟

فها هي خطة في مراحل محددة مضمونة قبل الإقدام على اتخاذ أي قرار، فليس المطلوب السذاجة؛ فالمؤمن كيّس فطن.

✎ اعلم أن أمرك كله خير إن صبرت أو شكرت.

✎ استخر الله قبل الإقدام على أي عمل.

✎ شاور المخلوقين في غزوة أحد على الرغم من أن مشورة الصحابة ترتب عليها انهزام المسلمين في المعركة (مشورة الصحابة لم يترتب عليها انهزام، بل كانوا متصرين في أول المعركة، ولولا مخالفة الرماة ونزولهم لاستمر النصر)، لكن الله يؤكد في كتابه الكريم على ضرورة الشورى.

✎ الأخذ بالأسباب المادية التي تعينك على تحقيق المطلوب، لكن مع مراعاة «أن الله غالب على أمره» ﴿إِنَّمَا أَمْرُهُ إِذَا أَرَادَ شَيْئًا أَنْ يَقُولَ لَهُ كُنْ فَيَكُونُ﴾.

✎ عدم الركون للأسباب بالكلية مع ضرورة الأخذ بها والتوكل على الله.



وإن أخطأت لا تلومن نفسك؛ فما أصابك لم يكن ليخطئك، وما أخطأك لم يكن ليصيبك، لكن لا تعاود الكرة، ولا ترتكب الخطأ نفسه مرة أخرى؛ فالمؤمن لا يُلدغ من جحر مرتين.

التعامل مع المنافقين أو من يبطنون عكس ما يظهرون:

ومن الأمور التي ينبغي وضعها في الاعتبار عند التعامل مع من يخالفوننا في الرأي أو من يظهرون عكس ما يبطنون أن سلوكك مع أحد الأفراد سيلاحظه الباقون، ويؤثر في الآخرين كالتأثير الموجي للماء.

موقفه صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ من المنافقين، وعلى رأسهم عبد الله بن أبي بن سلول، لماذا لم يقتله أو يأمر بقتله؟ هل لأنه كان لا يعلم المنافقين؟ بل يعلمهم وسماهم بأسمائهم.

لكن حاشا لله أن يقال: إن محمداً يقتل أصحابه.

كان عبد الله بن أبي بن سلول شديد الأذى لرسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، وكان دائماً يثير الفتن والمشاحنات، ويحرش بين المسلمين ليشق الصف.

استأذن عمر بن الخطاب في قتله فقال له رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «حاشا لله أن يقال: إن محمداً يقتل أصحابه».





ولم يقل: صاحبه مع أنه رجل واحد، لكن جمعها لأن الناس لا يتحرّون النقد والدقة؛ فعندما يصل الخبر إلى آخر رجل في الجزيرة العربية سيصبح قد قتل مائتين شخص؛ فالناس لا يتحرون النقل، فالرجل ينقل لغيره دون أن يتحرى فيضيف صفرًا وآخر يضيف صفرًا فتصبح ألف رجل.

فالرجل الذي يفكر أن يرحل لرسول الله ﷺ حتى ينال شرف الصحبة ويتفقه في أمور دينه يأتي له مثل هذا الخبر إنَّ محمدًا يقتل أصحابه، فيخشى أن يسافر، فيمتنع عن السفر؛ ذلك لأن الإشاعات تسير في الناس كالنار في الهشيم فيصدهم ذلك عن الإسلام.

وبعد مرور فترة بعد أن أصبح معروفًا لدى الكافة بنفاقه إذ ارتد بثلاث الجيش يوم أحد، وتقوّل حادثة الإفك، وقال: لئن رجعنا إلى المدينة ليخرجن الأعز منها الأذل.

فبعد أن ظهر بنفاقه وأصبح معلوم النفاق يقول رسول الله ﷺ: «ها يا عمر. لو قتلناه يومئذ لأرعدت أنوفٌ لو أمرناها اليوم لقتلته»، وذلك لمكانة أبيّ قبل الإسلام في قومه والحمية التي كانوا يتصفون بها حتى إن ابنه وقف على باب المدينة يمنعه من دخولها قائلاً له: والله لا أسمح لك بدخول المدينة حتى يأذن رسول الله ﷺ الأعز لك بالدخول أنت الأذل.





ثم يأتي عبد الله بن عبد الله بن أبي بن سلول ويقول
لرسول الله ﷺ: إن كنت أمرًا بقتل أبي فإذن لي أنا بقتله حتى لا
أنظر لوجه قاتل أبي فأقتله، أقتل مؤمنًا بمنافق، فيمنعه رسول الله ﷺ
ويطمئنه ويوصيه بوالده خيرًا.

ولم يكن موقف رسول الله ﷺ من المتخلفين في غزوة تبوك
من المنافقين وتصديقه لمبرراتهم وحججهم نابغًا عن جهل منه
بحقيقتهم ولكن وكلهم لضمايرهم وسرائرهم، وتعامل معهم
بالظاهر، وما أدل على ذلك من قوله: «أما هذا فقد صدق» عن
كعب بن مالك حين جاء يعتذر عن تخلفه، مما يعني أن من كانوا
قبله كاذبين، أما كعب فقد صدق القول.

وهذا هو المطلوب فليس لنا إلا الظاهر، ولم نطالب بأن
نفتش عما بداخل الصدور أو أن نشق عن قلوبهم مع العلم أنه
على يقين من كذبهم حتى إنه سماهم المنافقين فردًا فردًا
بأسمائهم، وهو ليس في حاجة إلى لومهم أو عتابهم؛ فقد استعان
بالله على عدوه ونصره الله، كما أن وجود مثل هؤلاء المنافقين
يضر بالجيش ويخذل من الروح المعنوية لأفراد الجيش.

فقوله: «أما هذا فصدق» لكعب بن مالك يعني ضمناً كذب
السابقين، ولكنه يعلم الأمة أنه لا يجوز لأحد أن يستطيل على
قلب أحد، ولا أن يحكم على ما فيه؛ فلو كان بمقدور أحد أن



الثقة

يعلم ما تخفي القلوب لكان رسول الله ﷺ، فنحن نحكم على الناس بأفعالهم.

نجد أحد الحكماء يقول: «التمس لأخيك سبعين عذرا، فإن لم تجد له عذرا فقل عسى أن يكون له عذر».

لكن هذا لا يعني أن أسوء تقدير الأمور؛ فهناك دلائل وأمرور تساعد على الاستنتاج الصحيح للأمور، وإن كان شخص قد أظهر لك المودة لا تفترض العكس إلا بوجود أدلة قاطعة.

سيدنا عثمان بن عفان معروفة مكانته ودوره والخدمات التي أسهم بها، وكان زوج ابنة النبي رقية، ثم بعد أن توفيت تزوج بنته الأخرى أم كلثوم، لكن بعد مضي السنوات بعد وفاة النبي عليه الصلاة والسلام وأبي بكر وعمر رضي الله عنهما يجيء أناس لا يعرفون مناقبه ولا علم لهم بدوره في نصرة الإسلام خاصة وقت تجهيز جيش العسرة وأنه من العشرة المبشرين بالجنة.

هؤلاء المتقدمون المتأخرون الذين ليس لديهم علم تسببوا في حدوث أول فتنة في المسلمين ولم يبرأ من يومها العالم الإسلامي من الجراحات التي ألمت به، تسببوا في قتله، حكموا على سيدنا عثمان من خلال أقاويل تناثرت هنا وهناك أنه لم يشهد بدرًا ولم يشهد صلح الحديبية ولم يشهد ما شهدته المسلمون الأوائل من التعذيب والتنكيل في العصر المكي.

الثقة

واستندوا لكل هذه الإشاعات وغيرها ليستحلوا دمه ويقتلوه، مع أنها كلها تمت تحت سمع رسول الله وبصره فالنبي قد أمره بالهجرة للحبشة فلم يلق من التعذيب والتنكيل، ولم يشهد بدرًا لأن النبي عليه الصلاة والسلام خلفه في المدينة على بنته رقية وكانت مريضة وتوفيت ودفنت قبيل وصول بشائر النصر، ولم يشهد صلح الحديبية لأن رسول الله ﷺ أمره أن يذهب لقريش ويعلمهم أن النبي عليه الصلاة والسلام لا يريد حربًا، وإنما أتى للعمرة، لكن أخذ هؤلاء الجهال بظواهر الأمور دون تثبت ترتب عليه كسر الباب وانفراط العقد.

نحن نحكم على التصرفات دون التطرق للنيات، وليس لنا أن ننقب أو أن نفتش في قلوب الناس، ما يبدوونه وما يظهرهونه نقبله مع التماس سبعين عذرًا، وإن لم نجد عذرا نقول: عسى أن يكون له عذر.

لكن تصرف واتخذ قرارات وتحرك على أرض الواقع عمليًا؛ فالوضع أكثر خطورة، فيجب التثبت والتأكد قبل الإقدام على أي تصرف.

بإمكاني أن أحكم على سلوك ما إن كان جيدًا أو سيئًا، من خلال ثلاثة عشر سلوكًا سنوردهم بالتفصيل فيما بعد، ولكن لا يجوز لي أن أقرر النية وراء هذا التصرف.



وهذه السلوكيات الثلاثة عشر هي:

- ١- تحدث بصراحة.
- ٢- أظهر الاحترام.
- ٣- تحرّ الشفافية.
- ٤- توسيع نطاق الثقة.
- ٥- صحّح الأخطاء.
- ٦- إظهار الولاء.
- ٧- تحقيق النتائج.
- ٨- الزم التحسن.
- ٩- مواجهة الواقع.
- ١٠- توضيح التوقعات.
- ١١- تحمل المسؤولية.
- ١٢- الاستماع أولاً.
- ١٣- الوفاء بالالتزامات.

تحدث بصراحة:

كان لقبه الصادق الأمين، فالنبي لم يعرف الكذب قط حتى في مزاحه أو حتى في أشد الأوقات قسوة أو توترًا كما حدث في غزوة بدر مع شيخ من العرب حين سأله عن الجيشين وقال شيخ العرب: إنه لن يجيب النبي إلا إذا أخبره من أين هو.

المهم بعد أن أخبره شيخ العرب عن موضع جيش الرسول ومكانه وموضع جيش قريش، أخبره رسول الله أنه من ماء أوهمه أنه من العراق، ولكن رسول الله أراد من نطفة من ماء، ﴿وَجَعَلْنَا مِنْ الْمَاءِ كُلِّ شَيْءٍ حَيًّا﴾.





جاءت امرأة عجوز من الصحابيات إلى رسول الله ﷺ فقالت: يا رسول الله، ادع الله لي أن يدخلني الجنة، فداعبها رسول الله ﷺ قائلاً: «إن الجنة لا يدخلها عجوز». فانصرفت باكية فقال النبي ﷺ للصحابة: «قولوا لها: إنها حين تدخل الجنة سيعيد الله إليها شبابها وجمالها» [رواه الترمذي].

جاء رجل من الصحابة إلى رسول الله ﷺ وطلب منه دابة للسفر فقال له: احملني. فأراد النبي أن يمازحه فقال له: «إننا حاملوك على ولد الناقة».

فقال الرجل متعجباً: وما أصنع بولد الناقة؟!

فقال عليه الصلاة والسلام: «وهل تلد الناقة إلا النوق».

[رواه أبو داود]

عن يزيد الثقفي رحمته الله أن النبي ﷺ قال: «لا يأخذن أحدكم متاع أخيه لاعباً ولا جاداً» [رواه أبو داود وحسنه الألباني].

ويقول عليه الصلاة والسلام: «ويل للذي يحدث فيكذب ليضحك القوم، ويلُّ له، ويلُّ له، ويلُّ له» [رواه الترمذي].

وعن أبي هريرة رحمته الله قال: قالوا: يا رسول الله، إنك تداعبنا؟! قال عليه الصلاة والسلام: «نعم غير أني لا أقول إلا حقاً» [رواه الترمذي].





الصراحة والصدق والتمسك بالثوابت:

المرونة وعدم التعنت أو التمسك بأمور ظاهرية أو شكلية.
الوفاء بالعهد وعدم الإخلال به مهما حدث.
أن يُعطى للطرف الآخر تطبيقاً لمبدأ المكسب لجميع
الأطراف، أنا أكسب وأنت تكسب *win win*.

دعوته لقومه:

جاء أكابر قريش إلى أبي طالب أكثر من مرة يساومونه ليكف
عن مناصرة ابن أخيه، حتى عند موت أبي طالب مشى قريش إليه
وقالت: أنت كبيرنا وسيدنا، أنصفنا من ابن أخيك، فمره فليكف
عن شتم آلهمنا، وندعه وإلهه، فقال رسول الله ﷺ: «أي عم، أولاً
أدعوهم إلى ما هو خير لهم منها، كلمة يقولونها تدين لهم بها
العرب، ويملكون رقاب العجم». فقال أبو جهل: ما هي وأبيك
لنعطينكها وعشر أمثالها؟ قال: («تقولون لا إله إلا الله»). فنفروا
وتفرقوا وقالوا: سل غيرها.

فقال: «لو جئتموني بالشمس حتى تضعوها في يدي ما
سألتكم غيرها».

الثوابت لا مساس بها، لا تنازل عنها مهما كان الموقف
صعباً ومتأزماً، التمسك بالحق والثبات عليه مهما كلف الأمر.





٢- الحزم والرد القاطع الفاصل خاصة في أول الدعوة حتى لا تسقط الدعوة.

فكل المباحثات حول المبدأ الأساسي لا تنازل ولا تحايل لأنه مبدأ واضح وصريح لا تفاوض بشأنه.

نموذج آخر للتفاوض مع قبائل العرب:

عرض النبي ﷺ نفسه على وفد العراق، وفد من شيبان بن ثعلبة وقال: «أدعوكم لشهادة أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأني رسول الله وإلى أن تؤوني وتنصروني». فقال هانيء بن قبيصة: يا أبا العرب، إني أرى تركنا ديننا وأتباعنا لك ولكن نرجع وترجع وننظر وتنظر.

فلما رجعوا قال المثني بن حارثة قبل أن يسلم آنذاك: إنهم متبعون له، إنا إنما نزلنا بين حرين اليمامة، فقال عليه الصلاة والسلام: "ما هاتان الحريان؟".

قال المثني بن حارثة: مياه العرب ما كان منها مما يلي كسرى فذنب صاحبه غير مغفور وعذره غير مقبول، وإنا نزلنا على عهد أخذه كسرى علينا ألا نحدث حدثاً ولا نؤوي محدثاً. فأنا أرى أن هذا الأمر الذي تدعوننا إليه تكرهه الملوك، فلو شئت نؤويك وننصرك مما يلي مياه العرب فعلنا.



فأجابهم رسول الله ﷺ: «ما أسأتم الرد؛ إذ أفصحتم بالصدق، وإن دين الله تعالى لن ينصره إلا من أحاطه من جميع جوانبه».

نموذج آخر للتفاوض في بيعة العقبة:

قال كعب بن مالك: تكلم يا رسول الله وخذ لنفسك وربك ما أحببت.

فقال رسول الله ﷺ: «أبايعكم على أن تمنعوني مما تمنعون منه نساءكم وأبنائكم». فبايعوه. واستطرد أبو الهيثم بن التيهان فقال: يا رسول الله، إن بيننا وبين الناس حبلاً وإنا لقاطعوها فهل عسيت إن نحن فعلنا ذلك ثم أظهرك الله أن ترجع لقومك وتدعنا؟ فكانت إجابة النبي ﷺ واضحة، تبسم وقال: «بل الدم، الهدم الهدم، أنتم مني وأنا منكم، أحارب من حاربتكم، وأسالم من سالمتم».

فلما أزال كل الشكوك قالوا: إننا نأخذه. (أي أنهم يؤوون رسول الله ﷺ على مصيبة الأموال وقتل الأشراف) فما لنا يا رسول الله، إن نحن وفينا؟ قال لهم: «الجنة».

وهذا رد بليغ، كيف؟ أين كنوز كسرى وقيصر؟ وقوله: «قولوا كلمة تدين لكم بها العرب والعجم» هذا أمر ثانوي.



أکید سوف يتحقق وعد النبي ﷺ، لكن قد يموت بعض كثير منهم قبل أن يرى كنوز كسرى أو قيصر، فالنبي ﷺ لم يداهنهم أو يكذب عليهم، لهم الجنة، هذا أمر حتمي لا نقاش فيه لمن وفى منهم وأدى.

صلح الحديبية:

قبل الصلح كان هناك مناقشات ومباحثات بين المسلمين ومتحدثين باسم قريش، وما كان النبي ﷺ يريد إلا العمرة، وكانت قريش تأبى عليه ذلك، وكانوا يتفاوضون مع رسول الله ﷺ في الرجوع هذا العام والعودة العام المقبل، فلما رأى شباب قريش الطائشون رغبة زعمائهم في الصلح فكروا في خطة تحول بينهم وبين الصلح فخرج ٧٠ أو ٨٠ شاباً منهم ليلاً فهبطوا من جبل التنعيم وحاولوا التسلل إلى معسكر المسلمين غير أن محمد بن مسلمة قائد الحرس اعتقلهم جميعاً.

ورغبة من النبي ﷺ في الصلح عفا عنهم جميعاً وأطلق سراحهم على الرغم من تعنتهم ورفضهم أن يدخل النبي ﷺ مكة لأداء العمرة، وفي المقابل نجد في بنود صلح الحديبية وشروطه أن وقت إبرام الصلح أملى رسول الله ﷺ علياً: «بسم الله الرحمن الرحيم»





فقال سهيل بن عمرو المفاوض باسم قريش: أما الرحمن فوالله لا ندري ما هو، ولكن اكتب باسمك اللهم. فأمر النبي عليه الصلاة والسلام بذلك، ثم أملى: «هذا ما صالح عليه محمد رسول الله».

فقال سهيل: لو نعلم أنك رسول الله ما صددناك عن البيت ولا قاتلناك، ولكن اكتب محمد بن عبد الله، فقال عليه الصلاة والسلام: «إني رسول الله وإن كذبتُموني»، وأمر علياً أن يكتب محمد بن عبد الله، فأبى علي أن يمحو اللفظ فمحا رسول الله ﷺ، على الرغم من التعنت ورغبة غير جادة للصلح من قبل قريش، لكن قابلها رسول الله ﷺ بسعة صدر ولم يرد على الإيذاء بإيذاء، بل نزل على كلامهم دون أن يشعر أن هذا سيقبل من شأنه فهو رسول الله وإن كذبه وإن قاتلوه.

ونجد أن أول من خالف بنود المعاهدة هي قريش نفسها، بنود الصلح نفسها كان فيها تشدد وتعنت من قريش، الغريب أنه في أثناء كتابه الصلح ولم ينتهوا من كتابته بعد يأتي أبو جندل بن سهيل بن عمرو المفاوض باسم قريش مقيداً يرسف في قيوده وقد خرج من أسفل مكة ويرمي بنفسه بين ظهور المسلمين. فقال سهيل: هذا أول ما أقاضيك على أن ترده.





الثقة

فقال النبي ﷺ: «إنَّ لم نقض الكتاب بعد».
فقال: والله إذن لا أقاضيك على شيء أبدًا.
فقال النبي ﷺ: «فأجزه لي». قال: ما أنا بمجيزه لك.
قال: «بلي فافعل».
قال: ما أنا بفاعل.

وقد ضرب سهيل أبا جندل في وجهه وأخذ بتلابيبه وجره ليرده إلى المشركين وأبو جندل يصرخ بأعلى صوته: يا معشر المسلمين، أأرد إلى المشركين يفتنونني في ديني؟!!!
فقال رسول الله ﷺ: «يا أبا جندل، اصبر واحتسب؛ فإن الله جاعل لك ولمن معك من المستضعفين فرجًا ومخرجًا، إنَّا قد عقدنا بيننا وبين القوم صلحًا وأعطيناهم على ذلك وأعطونا عهد الله فلا نغدر بهم».
حتى في عقد الصلح ما أنصفوا، سبحان الله لكن الله غالب على أمره.

وعلى الرغم من كل هذا العداء الواضح هل اتهمت قريش^{٢٦} النبي محمدًا ﷺ بالكذب، بل على العكس كانت تثق به، ولا أدل على ذلك من تركهم أماناتهم لديه وودائعهم عنده.
أن أترك مالي وديعة عند ألد أعدائي هل هذا شيء منطقي؟!!





إن دل هذا على شيء فهو يدل على مدى صدق وأمانة الرسول عليه الصلاة والسلام ومدى تقديرهم للنبي ﷺ.

فكان النبي ﷺ مضرب المثل والنموذج الحي للأمانة والثقة فعجبا لأمر قريش وصناديدها فهم يجاهرون بالعداء ويناصبونه الكراهية واجتمعوا على قتله ليلة الهجرة، ومع ذلك ما تركوا أموالهم وأماناتهم وودائعهم إلا عنده ﷺ.

لم يبرر الرسول عليه الصلاة والسلام ويأخذ الودائع فهم الذين أجبروه على ترك مكة وما ترك الودائع فقط، بل ترك علياً ليرد الودائع لأصحابها، فيا لها من أمانة بلغت منتهاها فلم يفكر أن يتقوى بهذه الأموال على ترك بيته ومتاعه وماله ليهاجر، ومع ذلك لم يأخذ أموالهم وتركها.

هل أخلَّ النبي ﷺ بأي من وعوده وعهوده؟ أبداً.
المثال الحي على ذلك أبو جندل إذ قال له: اصبر واحتسب ويجعل الله لك وللمستضعفين مخرجاً.

هل المواقف الصعبة تبين الكذب؟

عندما سار رسول الله ﷺ قريباً من بدر فنزل هو وأبو بكر رضي الله عنهما حتى وقف على شيخ من العرب فسأله عن قريش وعن محمد وأصحابه وما بلغه زيادة في التمويه.





فقال الشيخ: لا أخبركما حتى تخبراني من أين أنتما.
فقال له عليه الصلاة والسلام: «إن أخبرتنا أخبرناك».
فأخبرهما عن مكان قريش ومنزلها ومحمدٍ وصحبه
ومنزلهم فسألهم: من أين أنتما؟
فقال له رسول الله ﷺ: «نحن من ماء».
أوهمه أنه من العراق، وإنما كان يقصد أنه من نطفة ماء.

أظهر الاحترام:

إن ما يخلق الثقة في نهاية المطاف هو إظهار القائد الاحترام
لأتباعه.

"جيمس أوتول"، مؤلف كتاب *Leading Change*.

يمكنك الحكم على شخصية أي فرد من خلال الطريقة التي
يتعامل بها مع الناس الذين لا يمكنهم مساعدته أو إيذاؤه.
كان رسول الله ﷺ يتخلف في ساقاتهم في المسير فيزيجي
الضعيف ويردف المنقطع، وكان أرفق الناس بهم في المسير.

تحر الشفافية:

الأمانة.

يقول رسول الله ﷺ: «لا إيمان لمن لا أمانة له، ولا دين لمن
لا عهد له».





ويقول عليه الصلاة والسلام: «أد الأمانة إلى من ائتمنك، ولا تخن من خانك».

صحح الأخطاء:

أن تعرف الصواب ولا تفعله فتلك أحط درجات الجبن.

[كونفوشيوس]

كان النبي ﷺ يدعو للتسامح فخيركم من بدأ بالسلام والعفو عن المسيء فكان هو المثل والقدوة في العفو عن المسيء له من أهل مكة الذين كذبوه وآذوه وأخرجوه من مكة وتآمروا على قتله لولا أن نجّاه الله، وقاتلوه وناصبوه العدا، إنه حتى لم يدع عليهم عندما جاءه ملك الجبال يستأذنه.

من ذلك أول ما دخل مكة عام الفتح قال: «ما تظنون إني فاعل بكم؟» قالوا: أخ كريم وابن أخ كريم، فقال قولته المشهورة: «اذهبوا فأنتم الطلقاء».

ويتضح التوازن بين الشدة واليسر في أنه شديد في تطبيق حدود الله وقواعد الشرع ومع ذلك ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما.

أظهر الولاء:

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: رسول الله ﷺ: «ما لأحد عندنا يد إلا كافأناه، ما خلا أبا بكر؛ فإن له عندنا يدًا يكافئه الله بها يوم القيامة،





الثقة

وما نفعني مال قط: ما نفعني مال أبي بكر، ولو كنت متخذًا خليلاً لا اتخذت أبا بكر خليلاً، ألا وإن صاحبكم خليل الله.»

كان بين أبي بكر وعمر محاورة فأغضب أبو بكر عمر فانصرف عنه عمر مغضباً فاتبعه أبو بكر يسأله أن يستغفر له فلم يفعل حتى أغلق بابه في وجهه فأقبل أبو بكر إلى رسول الله ﷺ - قال أبو الدرداء ونحن عنده - فقال رسول الله ﷺ: «أما صاحبكم هذا فقد غامر». قال: وندم عمر على ما كان منه فأقبل حتى سلم وجلس إلى النبي ﷺ فقصَّ على رسول الله ﷺ الخبر، قال أبو الدرداء: وغضب رسول الله ﷺ وجعل أبو بكر يقول: والله يا رسول الله لأنا كنت أظلم، فقال عليه الصلاة والسلام: «هل أنتم تاركون لي صاحبي؟ إني قلت: يأيها الناس، إني رسول الله إليكم جميعاً فقلتم: كذبت، وقال أبو بكر: صدقت».

أظهر ولاءك للأشخاص الغائبين، لا تتحدث عن الآخرين في غيابهم بما يكرهون فتحفظ بالأشخاص الحاضرين معك.

الولاء للمبادئ وليس الأشخاص:

ويصف رسول الله ﷺ حال المغتاب بأبشع صورة: ﴿يُحِبُّ أَحَدَكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ﴾ الغيبة من التصرفات التي يترتب عليها أسوأ عقاب في الدنيا والآخرة.





تحقيق النتائج:

طبعًا نجح النبي ﷺ في نشر الدعوة وخلف وراءه قادة أفذاذًا يحملون همّ الدعوة ونشر الإسلام، والتاريخ يشهد أن النبي ﷺ قد أدى الأمانة وبلّغ الرسالة ونصح للأمة ولم يتقاعس أو يتكاسل أو يتهاون.

تبرز قيمة العنصر الأخلاقي في حياة النبي ﷺ في وضع مشاعره المختلفة كبشر من غضب وحزن وفرح وبكاء في إطارها الشرعي صانها من الإفراط والتفريط.

أضاف لها بعدًا راقياً حينما ربطها بقضية الثواب والعقاب.

«تبسّمك في وجه أخيك صدقة» [حديث رواه الترمذي].

وعن أبي ذر قال: قال رسول الله ﷺ: «لا تحقرن من

المعروف شيئاً ولو أن تلقى أخاك بوجه طلق» [رواه مسلم].

أن نشعر بحاجة الآخرين؛ فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه

قال: بينما نحن في سفر مع النبي ﷺ إذ جاء رجل على راحلة له

فجعل يصرف نظره يميناً ويساراً فقال رسول الله ﷺ: «من كان

معه فضل ظهر فليعد به على من لا ظهر له، ومن كان له فضل من

زاد فليعد به على من لا زاد له».





الزم التحسن:

لم يستسلم ولم ييأس النبي وبعد أن بالغت قريش في إيذائه بعد وفاة عمه أبي طالب وزوجته خديجة رضي الله عنها لم يسيطر الحزن عليه، بل حاول أن يفتح آفاقاً جديدة لنشر الدعوة فعرض نفسه على القبائل من قبيل البحث عن ميدان جديد للدعوة بعد أن قامت قريش بوضع العراقيل وشدّدت على المسلمين.

دعوته لأصحابه بالهجرة للحبشة كانت من قبيل حمايتهم من الاضطهاد ومن قبيل فتح باب جديد للدعوة؛ ففيها ملك عادل لا يظلم عنده أحد.

وكان يعرض نفسه على القبائل في مواسم الحج فهو لم يقتصر على بيئته فقط، بل سعى حتى يفتح الله له باباً جديداً أو يهيئ له أنصاراً يؤمنون به كما حدث بإيمان الأنصار السبعة الأوائل الذين بإسلامهم أسلمت المدينة.

فتح الباب أمام الصحابة لأن يجتهد كل منهم برأيه في أمور لا تتعلق بالوحي كمسألة حفر الخندق؛ فهي بمشورة سلمان الفارسي، فكرة جديدة لم يعهد لها العرب من قبل أن يحارب بنظام الصفوف فلم يكن العرب يعهدون الحرب بنظام الصفوف.





الإفادة من كل المخترعات الحديثة ما أمكن؛ فعندما فتح
خيرَ وجد فيها دبابات ومجانق لم يكن يعرفها العرب قبل ذلك
واستعملها في حروبه بعد ذلك.

لم يكن النبي يسير بعشوائية؛ ففي الهجرة اتخذ الإجراءات
والاحترازمات المناسبة، وكان قبل السرايا والغزوات يرسل
العيون كطلعات استكشافية. [صناعة القائد) طارق سويدان]

🔷 **مواجهة الواقع والتعامل مع أسوأ الظنون:**

الإحساس بالرؤية المستقبلية، هناك مهمة يجب استكمالها.
أول مهمة تقع على عاتق القائد التعريف بالواقع.
لقد قرأت هذه القصة مرارًا وتكرارًا، وكلما قرأتها ذرفت
عيناى شوقًا لرؤية الصحابة والنبي ﷺ، بهرني ذلك الحب الجم،
ما أشد حب الأنصار للنبي ﷺ!
وفي بعض الأحوال إن لم تبدأ بالتصرف سريعًا سوف تفقد
بعض الخيارات المتاحة أمامك.

🔷 **توضيح التوقعات:**

هرب عدي بن حاتم إلى مكان اسمه العقرب ثم جاء إلى
النبي ﷺ وكان عدي سيد قومه فقال له النبي ﷺ: «لعلك يا
عدي إنما يمنعك من دخولك هذا الدين ما ترى فيه من حاجة

أهله، فوالله ليوشكن المال أن يفيض عليهم حتى لا يوجد من يأخذه، ولعلك إنما يمنعك من دخولك فيه ما ترى من كثرة عدوهم وقلة عددهم فوالله ليوشكن أن تسمع بالمرأة تخرج من القادسية على بعيرها حتى تزور هذا البيت لا تخاف، ولعلك إنما يمنعك من دخول هذا الدين أنك ترى أن الملك والسلطان في غيرهم وإيم وإيم الله ليوشكن أن تسمع بالقصور البيض من أرض بابل قد فتحت عليهم». يقول عدي فرأيت اثنتين: الطعينة وكنت في أول خيل أغارت على كنوز كسرى، وأحلف بالله لتجيئن الثالثة.

في غزوة الخندق قال البراء: لما كان يوم الخندق عرضت لنا في بعض الخندق صخرة لا تأخذ منها المعاول فاشتكيننا ذلك لرسول الله ﷺ فجاء وأخذ المعول فقال: بسم الله ثم ضرب ضربة وقال: الله أكبر أعطيت مفاتيح الشام والله إني لأنظر قصورها الحمراء الساعة، ثم ضرب الثانية فقطع آخر فقال: الله أكبر أعطيت فارس والله إني لأبصر قصر المدائن الأبيض الآن، ثم ضرب الثالثة فقال: بسم الله فقطع بقية الحجر فقال: الله أكبر أعطيت مفاتيح اليمن والله إني لأبصر أبواب صنعاء من مكاني.

قراءة المستقبل وتوضيح صورته المنشودة.

قال رسول الله ﷺ يصف لنا حال الإسلام بصورة الأمل



القادم بصورة ترفع الهمم: «ليبلغن هذا الأمر ما بلغ الليل والنهار، ولا يترك الله بيت مدر ولا وبر إلا أدخله الله هذا الدين بعز عزيز أو بذل ذليل عزاء يعز الله به الإسلام وأهله وذلا يذل الله به الكفر».

[أخرجه أحمد ١٤١ ١٠٣]

قوله لملك الجبال الذي أراد أن يطبق الأخشيين على أهل الطائف: «بل أرجو أن يخرج من أصلابهم من يعبد الله وحده لا يشرك به شيئاً».

[رواه مسلم ١٧٦٤]

يقول "هنري فابول": جوهر الإدارة قوة التنبؤ قبل حدوث الأشياء.

جاء خباب بن الأرت إلى رسول الله ﷺ يشكو له شدة فيقول: أتيت النبي عليه الصلاة والسلام وهو متوسد ببردة وهو في ظل الكعبة وقد لقينا من المشركين شدة فقلت: ألا تدعونا؟! فقعد وهو محمر الوجه فقال: «قد كان من كان قبلكم ليمشط بأمشاط الحديد ما دون عظامه من لحم وعصب ما يصرفه ذلك عن دينه، ويوضع المنشار على مفرق رأسه فيشق اثنتين ما يصرفه ذلك عن دينه، وليتمن الله هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت ما يخاف إلا الله ﷻ» وفي زيادة «الذئب على غنمه» وفي رواية: «ولكنكم تستعجلون».

[انفرد به البخاري (البداية والنهاية جزء ٣ ص ٦٤)]





تحمل المسؤولية:

من أقوى الأسباب التي تساعد على مد جسور الثقة في المعاملات أن تمسك بزمام المبادرة؛ فالناس تثق بالشخص القائد، وكلمة القائد لا أقصد بها قائداً عسكرياً بل يمتلك صفات القادة من القدرة على تغيير القناعات البالية وعدم الاستسلام للمتوارث من أفكار خاطئة.

ومن باب تحمل المسؤولية إمادة الأذى عن الطريق.

قم بدورك وكن مسؤولاً عن كل ما صدر عنك ولا تقل: هذا ليس دوري، ما المنفعة التي ستعود عليّ؟ بل كن جديراً بالثقة وتحمل المسؤولية وتحلّ بالمبادرة.

من ممارسات النبي ﷺ كقائد:

١ - التحفيز المتمم بالشفافية

٢ - تعظيم الكفاءة بغية تحقيق نتائج أفضل: لقد اهتم النبي ﷺ

بتوسيد الأمر لأهله حسب الإمكانيات والقدرات.

مثال: أبو ذر الغفاري الصحابي عندما رفض توليته وهو

خامس من أسلم وعلى يديه أسلمت قبيلة غفار، لكن لم يولّه رسول الله ﷺ.

عندما ولي أسامة بن زيد بن حارثة قيادة جيش العسرة وكان



عمره آنذاك ١٨ سنة وكان تحت إمرته من هو أسن منه؛ فكان تحت إمرته أبو بكر وعمر، لكنه عليه الصلاة والسلام أجاب: «والله إنه لخليق بها».

٣- زرع الثقة لدى الآخرين

الثقة ليست مخادعة غير ملموسة قد نمتلكها أم لا، بل هي صفة عملية يمكن اكتسابها وزرعها وصدقها.

محاولة زرع الثقة تكون أولاً بإزالة كل أسباب الشك؛ جاءت أم المؤمنين السيدة صفية بنت حيي بن أخطب للنبي عليه الصلاة والسلام في المسجد وهو معتكف وبعد أن أنهت حوارها مع النبي ﷺ رجع معها ليوصلها لبيتها، وكانت بيوت أمهات المؤمنين جانب المسجد فرأهما اثنان من الصحابة فأسرعا الخطفى حياء فقال لهما رسول الله ﷺ: «على رسلكما إنها صفية». وذلك حتى لا يفتح باباً للشكوك وإساءة الظن.

ولم يقل: إنه النبي المعصوم وكيف لهما أن يشكا فيه، بل تعامل مع طبيعتهما البشرية وأغلق الباب أمام أي تساؤلات قد تطرح في نفسيهما مستقبلاً. فحتى نستمتع بالمصداقية في كل وقت وفي كل موقف يجب توضيح الأمور والإفصاح عما قد يدور في أذهاننا ومراعاة ما قد يدور في أذهان الآخرين.



لا يوجد من هو أشد اهتماماً بالدعوة من رسول الله ﷺ،
وليس هناك من تعددت واجباته كما تعددت لدى النبي ﷺ؛ فقد
كان إماماً للناس، معلماً للدين، حاكماً وقاضياً وقائداً للجيش،
أباً رحيماً، زوجاً حنوناً، صاحباً وفيّاً، وتحمل المسؤولية على أتم
وجه ولم يتعد بدور على باقي الأدوار.

إعطاء المثل في الصبر والشجاعة في الجهاد:

عن علي بن أبي طالب رضي الله عنه قال: كنا إذا حمي الوطيس
واشتد البأس واحمرت الحدق (أي اشتدت المعركة وغالبهم
العدو) اتقينا برسول الله ﷺ فما يكون أحد أقرب من العدو منه.
[رواه أحمد]

في حفر الخندق شاركهم في الحفر، وفي بناء المسجد حمل
معهم اللبنات.

تقول السيدة عائشة رضي الله عنها: كان النبي ﷺ بشراً من البشر
يفلي ثوبه ويحلب شاته ويخدم نفسه.

مراعاة مشاعر الصغير والكبير:

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال: جاء شيخ يريد النبي ﷺ فأبطأ
القوم عنه أن يوسعوا له فقال النبي عليه الصلاة والسلام: «ليس
منا من لم يرحم صغيرنا ويوقر كبيرنا» [رواه الترمذي].





مراعاة مشاعر الأم وقت الصلاة: فعن أنس بن مالك رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وآله قال: «إني لأدخل في الصلاة وأنا أريد إطالتها فأسمع بكاء الصبي فأتجوز في صلاتي مما أعلم من شدة وجد أمه من بكائه» [رواه البخاري].

وأخيراً - وليس آخرًا - يقول رسول الله صلى الله عليه وآله: «كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته، الإمام راع ومسؤول عن رعيته، والرجل راع في أهله وهو مسؤول عن رعيته، والمرأة راعية في بيت زوجها ومسؤولة عن رعيتها، والخادم راع في مال سيده ومسؤول عن رعيته».

فالناس كلها راعية من جهة ومرعية من جهة أخرى فبذلك يوصي الأمة ببعضها البعض. [البخاري كتاب الجمعة].

الاستماع أولاً:

كان من شيمه صلى الله عليه وآله الاستماع والإنصات وأن يفهم من مستمعه هل هذا ما قصده المخاطب له.

وكان من أدبه صلى الله عليه وآله ألا يقاطع محدثه وألا يستأثر بالحديث، وكان ينظر لمحدثه بوجهه كله.

وهناك حوارات كثيرة غالباً عندما يتحاور اثنان في قضية أو في معاملة ألا يميل أحدهما لرأي الآخر ويتمسك برأيه.



الثقة

يروى ابن هشام في السيرة أن عتبه بن ربيعة جلس إلى رسول الله ﷺ فقال له: يا ابن أخي، إنك منا حيث علمت من المكانة في العشيرة والنسب وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم وكفرت به من مضى من آبائهم فاسمع مني أعرض عليك أمور العلك تتقبل منها.

لم يقاطعه النبي ﷺ طوال الكلام، بل تركه يقول ويتكلم ولم يدافع عن نفسه حتى، بل أجابه عليه الصلاة والسلام: «قل يا أبا الوليد». يعني لم يناقشه في كل ما قال سابقاً، بل كان على أتم استعداد لسماع المزيد منه فقال له عتبه ما قال وخيره بين الملك والمال أو أن يزوجه وأن يرقوه أو يعالجوه إن كان ما به مس من الجن أو مرض.

فأجابه النبي ﷺ: «أوقد فرغت يا أبا الوليد؟» فقال: نعم فقال عليه الصلاة والسلام: «فاسمع مني» وتلا عليه آيات من سورة فصلت حتى انتهى لموضع السجدة.

لم يجادله ولم يناقشه في أقواله، بل أجاب إجابة موثقة دليل في ذاتها.

ونلاحظ أدب النبي الجم في الحوار إذ كنى محدثه بأبي الوليد مرتين، ولم يناده باسمه فهو أكبر منه سنًا وذلك تقدير لشخص المحاور.





الثقة

وكان يستمع لمشورة الصحابة وآرائهم حتى بعد الهزيمة في غزوة أحد إلا أنه لم يترك الشورى برأيه.

٤١ الوفاء بالالتزامات:

عن أبي رافع قال: بعثني قريش إلى النبي ﷺ فلما أتته وقع في قلبي الإسلام فقلت: يا رسول الله، لا أرجع إليهم فقال عليه الصلاة والسلام: «إني لا أخيس بالعهد ولا أحبس البرد، أرجع إليهم فإن كان في قلبك الذي فيه الآن فارجع إليهم».

وكان ذلك في المدة التي شرط لهم رسول الله ﷺ أن يرد إليهم من جاء منهم مسلمًا.

٤٢ توسيع نطاق الثقة:

في اختياره ﷺ لقادة جيوشه في السرايا التي قاموا بها من دونه.

قوله لأبي ذر: «يا أبا ذر إني أحب لك ما أحب لنفسي، إنك امرؤ ضعيف».

يقول الإمام الذهبي رحمه الله: إن القوة كامنة في قوة الرأي وحسن التدبير للأمة وتحمل مسؤولية الأمة وأبو ذر قد فرغ قلبه للآخرة.

القائد الفعال الذي يمارس الاهتمام بالعمل والناس على حد سواء. [القيادة تحدد]. (جيمس كوزس وبوسنر)

مكافأة من أحسن صنعًا "خير فرساننا اليوم أبو قتادة وخير رجالتنا سلمة بن الأكوع".



الخاتمة

السيرة فيها مواقف أكثر عمقاً وأكثر شمولية وفي الوقت نفسه خصبة نستطيع أن نستلهم منها العبر والدروس فالسيرة هي النموذج الذي يجدر بنا الاقتداء به فهي النسخة المصورة للقرآن، التطبيق العملي لما جاء فيه من أحكام وشرائع.

السيرة ليست فقط غزوات ومعاهدات أو فقط الفترة المكية والفترة المدنية، لكن هناك الكثير من المواقف الإنسانية الصالحة للاستشهاد بها وإسقاطها على واقعنا المعاصر.

بل قد نجد فيها مواقف رومانسية راقية فحين يشرب النبي عليه الصلاة والسلام من نفس موضع شرب أمنا عائشة ويبحث عنه ويدير الإناء حتى يشرب من نفس المكان، موقف آخر عندما جاء إلى بنته فاطمة ليسأل عن زوجها علي بن أبي طالب فقالت: كان بيننا شيء فنام في المسجد.

لم تشتك للنبي عليه الصلاة والسلام والنبي عليه الصلاة والسلام لم يتدخل ولم يعاتب علياً رضي الله عنه وتركهما ليصلحا شؤونهما دون تدخل من أي أحد حتى لو كان النبي عليه الصلاة والسلام ولكنه لم يتركها إهمالاً لحق بنته، بل نجده يتدخل



وبحزم عندما أراد علي بن أبي طالب عليه السلام أن يتزوج من ابنة أبي جهل وقد أسلمت ورفض تماما موقف قد يفتن بنته في دينها ونحن على يقين أن النبي عليه الصلاة والسلام لن يحكم بمقتضى الهوى. فهذا يعطينا درسا متى نتدخل ومتى لا نتدخل كأباء والأبناء متى يشتكون ومتى لا.

عند وفاة ابنه إبراهيم من مارية القبطية لم أشعر بمدى صعوبة الموقف فهو النبي عليه الصلاة والسلام وأكد أنه سيصبر ويتحمل الألم لكن نسيت أنه بشر ويشعر بالحزن والألم ببشريته وعلمه ويقينه وثقته بالله هي التي تخفف من شدة الألم.

«إن القلب ليحزن وإن العين لتدمع وإنا لفراقك يا إبراهيم لمحزونون».

لم أشعر بمدى قوة هذه الكلمات ومدى الدفء وعمق الحزن الذي انطوت عليه هذه الكلمات إلا بعد أن وقفت في الموقف نفسه عند وفاة ابني ذي الأربع أيام، مات حتى دون أن ألمسه أو حتى أراه، رأيته لمدة ثلاث أو أربع دقائق، هي كل ما أتذكره عنه وهو محاط بالأجهزة ومن خلف الزجاج وجدني أردد هذه الكلمات: إن القلب ليحزن وإن العين لتدمع وإنا لفراقك لمحزونون.



لا أستطيع وصف مشاعري لأنها أعمق بكثير من أن تصفها
كلمات مجردة وأكبر من أن أحبسها في وصف.

المسافة بين المثير والاستجابة أيًا كانت محاولتنا للتخطيط
والتنظيم للسيطرة على أحداث اليوم إلا أن محاولتنا غالبًا ما تبوء
بالفشل فلا نستطيع السيطرة التامة على أحداث اليوم وقد تطرأ
أحداث تقلب ميزان الأمور رأسًا على عقب وهنا يظهر مدى أهمية
مبدأ المسافة بين المثير والاستجابة، ويمكن أن نرمل به ١٠-٩٠
١٠٪ من الأحداث لا سيطرة لنا عليها ولا تحكُّم لنا فيها
على الإطلاق لكن ردود أفعالنا تجاهها هو ما يعظم من سوء
الموقف أو يحسِّنه.

قبيل خروج المسلمين لبدر كانت رقية بنت النبي عليه
الصلاة والسلام مريضة مرضًا شديدًا وخلف معها زوجها عثمان بن
عفان رضي الله عنه ليمرضها، وعند رجوع الجيش منتصرًا على مشركي
قريش ما كاد عثمان رضي الله عنه ينفض يديه من دفنها رضي الله عنها.

الآن وقد تمازجت الأخبار، أفراح وأحزان في لحظة واحدة
وكان أول ما فعله النبي عليه الصلاة والسلام عند عودته إلى
المدينة أن زار قبر بنته رقية ولكن لم يأخذ هذا الموقف وغيره
الكثير أكثر من تصرف مباشر ثم انتهى، نطوي الصفحة ونطالع





الثقة

باقي مجريات الحياة ولا نقف عند موقف أو عند حدث مهما كان عظيمًا أو جليلاً.

عند وفاة إبراهيم ابن النبي عليه الصلاة والسلام خسفت الشمس فأسرع الناس يقولون: إن الشمس خسفت حزناً على وفاته فأسرع النبي عليه الصلاة والسلام ليصحح المفاهيم ولم يجعل الحزن مبرراً للتواني أو التأخير بل أسرع ليصحح لهم "أن الشمس والقمر لا يخسفان لموت أحد ولا لحياته ولكنها آيات من آيات الله فإذا رأيتموهما فصلوا". [أورده البخاري في صحيحه في كتاب الكسوف باب الصلاة في كسوف الشمس].

فها هو النبي وقت الحزن وقت الفرح وقت الشدة وفي كل وقت يعطينا نموذجاً عملياً للتوازن.

الخلاصة أن الثقة يمكن بناؤها ومد جسورها وأن السيرة جديرة أن تكون النموذج المثالي للاتباع.



الكاتبه في سطور

دومًا كانت تشغلني قضايا الحق والباطل وكيفية التمييز بينهما، كيف كإنسان قد كرمه الله بالعقل أعرف أن هذا حقًا وأخالفه وأتحايل على مبادئ، وأتجاهل صوت الضمير بداخلي؟! ولماذا وبعد أن صرت أمًّا لأول مرة أرَّقني حبي لابني؟!

كيف أربيه على الإنصات لصوت الحق؟ أهَمَّتني القيم التي أغرسها فيه، كيف تساعد على التمييز بين الصواب والخطأ؟ كنت أستشير من لهم باع قبلي في التربية فأزعجني رؤيتهم يكفيهم الطعام والشراب والملبس، كيف هذا؟! أنا لا أربي دابة أنا أشرف على بناء إنسان كرمه الله وخلقه بيديه وشرفه بسجود الملائكة له من المؤكد أن التربية أعمق من هذا!!

كنت أسعى لدعم ابني في بناء شخصية قوية ولا أجعله تابعًا لي يطيعني فيرضيني ويريح لي بالي، لكن كنت أحترم خلافه وأفكر فيه وكنت أجد أن له وجهة نظر مختلفة وكان قدوتي ومثلي الأعلى والداي وإمام الشافعي، فبدأت رحلتي لإعادة تربية

الثقة

نفسى وإعادة تأهيلي كأم حتى أكون محل ثقة أولادي، استمرت هذه الرحلة التي لم تنتهي إلا بعد حوالي ثمانية عشر عامًا وهو عمر ابني الأول وعلى الرغم من بلوغه سن الثامنة عشر إلا إنه يحتاج مني دومًا الدعم والنصيحة فلازلت أعمل على زيادة وعي وإدراكي حتى أستوعب ما يجد من متغيرات وكيف أكسب ثقة إبني وكانت هذه أهم رحلة في تربيتي له كيف أجعله يكسب ثقتي حتى في الأمور البسيطة اليومية لكنها كانت مهمة جدًا وفعلاً ساعدتني في تخطي الكثير من المشكلات كأم لخمسة من الأبناء ولدان وثلاثة بنات عليّ غرس معايير الثقة فيهم، وهذه كانت مهمتي طوال حياتي فلجأت للاطلاع والتعلم وأدرجت اسمي في العديد من الدورات المتخصصة والتخصصات المختلفة.

دعوني أعرفكم قليلاً من أنا؟ أميرة الشيشتاوي تخرجت في كلية الحقوق جامعة عين شمس مواليد القاهرة ١٩٧٥ م هدي في الأكبر توعية النساء والأجيال الجديدة بأصولهم وأربطهم بها حتى يكونوا ثابتين في مواجهة رياح الفتن وما يستجد من متغيرات ولذلك قمت بتأليف هذا الكتاب ومجموعة أخرى من الكتب تناقش موضوعات



الثقة

تتعلق بالوعي والتفكير وإدارة الذات، وقدّمت بها دورات في أكاديمية نور على الدرب عددها خمس دورات والسادسة وهي الحالية دورة "مش ذنبي إني ابنك" تناقش مشاكل التعليم وأهمية دور الوالدين في التعليم وأهمية التربية، ونيتي في ذلك ابتغاء مرضاة الله

والله ولي التوفيق
أميرة الششناوي



المراجع

- 📖 محاضرات مكتوبة للشيخ أبو إسحاق الحويني.
- 📖 أسرار القيادة النبوية د/ طارق سويدان.
- 📖 رجال ونساء أنزل الله فيهم قرآناً.
- 📖 صحيح البخاري.
- 📖 شرح خمسين حديث (الأربعين النووية).
- 📖 سرعة الثقة لستيفن إم أر كوفي.
- 📖 الأهم أولاً لستيفن كوفي.
- 📖 البديل الثالث لستيفن كوفي.
- 📖 مايكل هينز والحواس الخمس.
- 📖 دع القلق وابدأ الحياة لديل كارنيجي.
- 📖 موقع إسلام ويب.
- 📖 موقع محمد رسول الله.





الشهادات والخبرات الحائزة عليها الطولفة

👉 حاصلة على شهادة معتمدة من منصة زادي في الدورات الآتية (المناعة الفكرية/ تربية النفس / كيف تتعامل مع القرآن الكريم زاد المربي / معالم منهجية حول الصحابة/ كيف نفهم السنة النبوية/ مكانة العقل في الإسلام).

👉 حاصلة على شهادة معتمدة من منصة كورسيرا

- *(learn ow to learn /UCSan Diego)*
- *(University of Colorado /business writing /graphic design /public speaking)*
- *(McMaster University /Mindsift:,Break through Obstacles to lLearn and Discover your Hidden Potential)*
- *(University of Chicago /Understanding Te Brain The Neurobioogy of everyday life)*
- *Yale University /everyday Parenting Thw ABCs of Cild Rearing (Stanford University/Stanford Introductionto Food and Health)*

👉 حاصلة على شهادة معتمدة من منصة إدراك تخصص

مهارات النجاح وتطوير الذات في الدورات الآتية:





الثقة

➔ (دورة الصحة النفسية للطفل / تخطيط الأمور المالية الشخصية / مهارات التطور المهني / علم بثقة / مبادئ الموارد البشرية / الذكاء العاطفي / التفكير الإبداعي / التفكير الناقد / حل المشكلات واتخاذ القرارات / أساسيات تصميم المعلومات / التوازن بين الحياة والعمل / برمجة الأردوينو فن لف وطي الورق الأوريغامي والكويالينج / التسويق الإلكتروني مقدمة في التصميم الجرافيكي / مبادئ الاستثمار / التغذية والصحة / معرفة بلا حدود / تقنيات اللالعاب التحفيزية).





الفهرس

الإهداء	٣
الثقة	٤
الموجة الأولى من الثقة	١٢
النية.. العنصر الثاني من عناصر الشخصية	٢٨
الإمكانات.. العنصر الأول من ركن الكفاءة	٣١
رابعًا وأخيرًا: النتائج العنصر الثاني في الكفاءة	٣٤
الموجة الثانية الثقة في العلاقات	٤٤
الثقة الذكية	٦٨
الخاتمة	٩٨
الكاتبة في سطور	١٠٢
المراجع	١٠٥
الشهادات والخبرات الحائزة عليها المؤلفة	١٠٦

