

## أشعر الطرف الآخر بأهميته

د. علي الحمادي

تقول الصحيفة الأمريكية دوروثي ديكس في مقال لها: "قابلت ذات يوم رجلاً أودع السجن بتهمة تعدد الزوجات، وحين سألته عن قضيته أجاب بصراحة: أنه كان له (٢٣٣) زوجة، وأنه قد كسب قلوبهن وكذلك رصيدهن في المصارف، أما السر في ذلك فهو كما قال : "إنني لم أستعمل الخداع أبداً، بل كل ما كنت أفعله أنني أظل أحدث المرأة عن نفسها طوال الوقت" (١).

إن من طبيعة الإنسان أنه يحب من يقدره ويعطيه أهميته، لذا فهو ( في الغالب) يتقبل ما يصدر عن هذا الذي أكرمه وقدره وأعطاه أهميته ورفع منزلته وأعلى من شأنه.

إن أفسى شيء على الإنسان أن يشعر بالتهميش وعدم الأهمية، ولذا فمن لا يشعر الآخرين بأهميتهم فإنه يصعب عليه الوصول إلى قلوبهم وعقولهم.

يقول الدكتور جون دبوي: "إن الرغبة في الأهمية هي أعمق حافز في الطبيعة الإنسانية" (٢).

إن إشعار الآخرين بأهميتهم يكون عن طريق التأكيد على أهمية عملهم أو تفكيرهم أو آرائهم أو حكمتهم أو ذوقهم أو أي صفة من صفاتهم أو سلوك من سلوكياتهم.

ويقول لافونتين: "المدائح تدغدغ العقول وتسيطر عليها" (٣).

ومما لا شك فيه أنه لا يخلو إنسان من إيجابيات وصفات حسنة، فاختر شيئاً جميلاً في الفرد وحدته عنه وامدحه به ولو كان شيئاً يسيراً.

يقول أحمد شوقي:

رُبَّ مدح أذاع في الناس فضلاً وأتاهم بقدوة ومثال

وتشاء على فتى عمّ قوماً قيمة العقدِ حُسْنُ بعض الآلي

ولقد كان رسول الله (ﷺ) يُقدّر صحابته ويثنى عليهم ويشعرهم بأهميتهم ويرفع من مكانتهم.

فقد قال رسول الله (ﷺ) في أبي بكر الصديق (رضي الله عنه): " لو وزن إيمان أبي بكر بإيمان العالم لرجح" (رواه أحمد).

ويروي عقبه بن عامر (رضي الله عنه)، أن رسول الله (ﷺ) قال: " لو كان بعدي نبي لكان عمر بن الخطاب" (رواه الترمذي وحسنه).

وقد سمى رسول الله (ﷺ) أبا عبدة بـ " أمين هذه الأمة "، فقال: " لكل أمة أمين، وأمين هذه الأمة أبو عبدة بن الجراح" (رواه البخاري).

وهذا جيش مؤتة بعد أن رجع من المعركة ولم يحقق النصر الحاسم على الروم أطلق عليهم بعض الناس: "الفرار"، ولكن الرسول (ﷺ) لم يقبل بذلك، وإنما مدحهم وأثنى عليهم ووصفهم بـ "الكرار".

وسمى رسول الله (ﷺ) عمر بن الخطاب (رضي الله عنه) بـ "الفاروق"، كما وصف الزبير بن العوام بأنه حواريه. وشجع رسول الله (ﷺ) حسان بن ثابت في قول الشعر فقال: "أهجم وروح القدس معك" (٤).

وروى البخاري ومسلم أن سعد بن معاذ - سيد الأوس - (رضي الله عنه) لما دنا من المسجد قال النبي (ﷺ) للأتصار: " قوموا إلى سيدكم أو خيركم".

وعن شهاب بن عباد أنه سمع وفد عبد القيس وهم يقولون: قدمنا على رسول الله (ﷺ) فاشتد فرحهم، فلما انتهينا إلى القوم أوسعوا لنا فقعدنا، فرحب بنا النبي (ﷺ) ودعانا ثم نظر إلينا فقال: من سيدكم؟ فأشرنا جميعاً إلى المنذر بن عاذ، فلما دنا منه المنذر أوسع القوم له حتى انتهى إلى النبي (ﷺ)، فقعد عن يمين رسول الله (ﷺ) فرحب به وأطفه، وسأله عن بلادهم (رواه أحمد بإسناد صحيح).

وروت كتب السيرة أن العباس بن عبد المطلب (رضي الله عنه) أتى النبي (ﷺ) - بعد أن أسلم أبو سفيان - وقال: يا رسول الله إن أبا سفيان رجل يحب الفخر فاجعل له شيئاً، فقال عليه الصلاة والسلام: نعم، وأمر مناديه فنادى: "من دخل المسجد فهو آمن، ومن دخل دار أبي سفيان فهو آمن، ومن أغلق عليه بابه فهو آمن".

ولربما أتى رسول الله (ﷺ) من يأتيه وهو على وسادة جالس ولا يكون فيها سعة يجلس معه، فينزعها ويضعها تحت الذي يجلس إليه، فإن أبي عزم عليه حتى يفعل.

ففعن جابر (رضي الله عنه)، أن النبي (ﷺ) دخل بعض بيوته، فدخل عليه أصحابه حتى غص المجلس وامتلاً، فجاء جرير بن عبد الله البجلي (رضي الله عنه) فلم يجد مكاناً، ففقد على الباب: فلف رسول الله (ﷺ) رداءه فألقاه إليه وقال له: اجلس على هذا، فأخذه جرير ووضعته على وجهه، وجعل يقبله ويبيكي، ثم لفه ورمى به إلى النبي (ﷺ) وقال: ما كنت لأجلس على ثوبك، أكرمك الله كما أكرمتني، فنظر النبي (ﷺ) يميناً وشمالاً ثم قال: ” إذا أتاكم كريم قوم فأكرموه “ (رواه الحاكم وقال : صحيح الإسناد).

وعن أبي الطفيل أن ظنر رسول الله (ﷺ) - أي مرضعته التي أرضعته - جاءت إليه فبسط لها رداءه ثم قال لها: ”مرحباً بأمي“ ثم أجلسها على الرداء، ثم قال لها: ”اشفعي تُشَفِّعي وسلي تُعْطِي“، فقالت: قومي، فقال: ”أما حقي وحق بني هاشم فهو ذلك“، فقام الناس من كل ناحية وقالوا: وحقنا يا رسول الله، ثم وصلها بعد وأخدمها ووهب لها سهماته بحنين ( رواه أبو داود والحاكم وصححه).

وذكر الأستاذ عباس السيسي (رحمه الله) أن الأستاذ حسن البنا (رحمه الله) قام بزيارة الإسكندرية، وكان بصحبته الداعية الإسلامي عليم الله الصديقي، وبينما كان البنا جالساً مع ضيفه حضر نفر من الناس وقدموا هدية للبنا وتركوا الضيف، وما إن قام أحدهم بتقديم الهدية إلى البنا حتى قام فضيلته من فوره إلى الضيف الجليل عليم الله الصديقي، وقال: وأنا أتقدم بهذه الهدية إلى مولانا وضيفنا عليم الله الصديقي، وقام الضيف وتسلم الهدية في بشر وسرور، وكان لذلك أثر عميق في قلبه (٥).

وكذلك يذكر الأستاذ عباس السيسي (رحمه الله) أن الحاج عبد الرزاق هويدي استأذن في السفر إلى بلده، فلما سأله الأستاذ حسن البنا عن سفره المفاجيء أخبره أن جده مريض ويريد أن يعود، فدعا له البنا وطلب من الحاج عبد الرزاق أن يبلغ جده خالص تمنياته له بالشفاء.

وفي اليوم التالي فوجئت عائلة هويدي بالأستاذ البنا يحضر لزيارة جدهم الكبير، وكانت مفاجأة أثارت اهتمام العائلة جميعاً، فأسرعت ترحب بمقدمه، وشباب عائلة هويدي لهم ميول سياسية متباينة، فمنهم الوفدي ومنهم السعدي.

وحول سرير الجد الكبير دارت بعض الأحاديث الخفيفة، وتكلم الجد بكلمات ترحيب للأستاذ البنا، ونوه بفضله إذ جعل عبد الرزاق شخصية إسلامية مؤمنة، فرد الأستاذ البنا قائلاً: إنه لا فضل لنا في ذلك، إذ أننا، والحمد لله، نرزق من كل عائلة كريمة بمن يمثلهم في هذه العائلة، فنزلت هذه الكلمات الرقيقة الواعية على قلوب الجميع برداً وسلاماً وتدوَّقوا فيها قيمة الدعوة والداعية (٦).

وذهب دايل كارنيجي إلى أحد مكاتب البريد في نيويورك، ولاحظ أن الموظف قد سئم من عمله، فقال في نفسه: " سأحاول أن أجعل هذا الفتى يحبني"، فماذا صنع؟

التفت كارنيجي إلى رأس الموظف ثم قال له بكل حماس: " كم أتمنى لو كان لدي شعر مثل شعرك"، فنظر الموظف بدهشة ووجهه يشرق بالابتسامة وقال: حسناً، لم يعد رائعاً كالسابق، فأكد له كارنيجي أنه لا زال رائعاً، ففرح الموظف بكلام كارنيجي ثم قال: كثير من الناس يعجبون بشعري، يقول كارنيجي: " أراهن أن ذلك الموظف ذهب لتناول الغداء حالماً، وأراهن أنه عاد إلى بيته وأخبر زوجته بذلك، وأنه نظر في المرآة وقال: "إن شعري جميل" (٧).

وكان " تشارلي شواب" يتقاضى مليون دولار سنوياً لقاء قيامه بإدارة مصانع " أندرو كارنيجي" للصلب، ولكن هل كان هذا الرجل عبقرياً ومعجزة خارقة للعادة أم أن هناك سرّاً في نجاحه حتى استحق أن يحصل على هذا المبلغ الكبير؟

يقول هذا الرجل واصفاً سر نجاحه: " إنني أعتبر نجاحي في بث الحماسة في نفوس من أعمل معهم هو أعظم رأسمال لدي، وسبيلي إلى ذلك ميسور للغاية، فأنا أشجعهم، وأكيل لهم الثناء في كل مناسبة، وهذا ما يجعلني أعزف عن نقد أي من الذين يشتغلون تحت إمرتي، بل إنني أسرف في إطرائهم جميعاً" (٨).

وإذا نظرت إلى رجال الإعلانات والتسويق والمبيعات فإنك تجد الناجحين منهم والتميزين يقومون بالإطراء على من يعتقدون أنهم مغلقون، حيث يعتبر استخدام الإطراء هو أيسر السبل لإقناع الآخرين وتحفيزهم لشراء المنتجات.

فمثلاً تقوم إعلانات أهدية " نايك " أو تلك المذاعة على قناة ( إم تي في ) بإخبار " المتمردين " أنها ترغب في الاستحواذ عليهم بقولها: " إننا نعرف ما تريد، فلست بالشخص العادي، حذار أن تفعل كما يفعل الآخرون، انضم إلينا كي تكون فريداً ".

وفي كتاب " مونتي بيثون " الذي عنوانه " حياة برايان " يذكر أن برايان كان يستخدم هذا المنهج (منهج الإطراء والمدح وإشعار الجماهير بأنها مهمة) ببراعة، حيث يصيح برايان في الحشود قائلاً: لا تحذوا حذو أحد، فكروا بأنفسكم، فأنتم جميعاً بشر "، وعندها تصيح الحشود قائلة: " إننا جميعاً بشر ".

ومما يدعو للعجب أن من شأن هذه المجموعة " المتمرده " أن تكون هي الأسرع استجابة للإقناع، فهي تتحول أثناء عملية الإقناع إلى شريكة في الإقناع، وذلك بعد مدحها والثناء عليها وإشعارها بأنها مهمة للغاية.

### كيف تُشعر الآخرين بأهميتهم؟

١ - كن صادقاً معهم ، واحذر خداعهم ، واعلم أنك لو لم تفعل ذلك فإتك تشعرهم باستخفافك بهم واحتقارك لهم.

٢ - احرص على مدحهم والثناء عليهم ( أو على صفة من صفاتهم ) وذلك وفق الضوابط الأربعة التالية:

• كن صادقاً في مدحهم ، وتجنب أن تُثني على ما ليس فيهم ، فإن ذلك كذب مضموم.

• لا تبالغ في المدح فتكون من المدّاحين الذين ذمهم الرسول (ﷺ) .

• حاول أن تجعل مدحك بعيداً عن المصالح الشخصية.

• امدح الجيد (لا السيء) من القول والفعل والصفات.

٣ - انصت جيداً لهم ، واستمع لما يقولونه بحيوية وانتباه.

٤ - احرص على استشارتهم وتقدير آرائهم وأفكارهم ومقترحاتهم.

٥ - اشكرهم على كل قول جميل أو صنيع جيد أو عمل نافع يقدّمونه لك أو لمجتمعهم أو لأمتهم.

٦ - ابتسم لهم ومازحهم بأدب.

٧ - استخدم لغة الجسد بصورة جيدة ، وتفاعل إيجابياً ( بحركات يديك ورأسك ) مع الطرف الآخر.

٨ - انتق أطيب القول معهم كما تنتقي أطيب الثمر.

٩ - افسح لهم في المجالس ، وقدمهم فيها.

١٠ - اثن على آبائهم أو أبنائهم أو عشيرتهم أو من يحبون ، فإن ذلك تقدير لهم قبل أن يكون تقديرًا لآبائهم وأبنائهم.

١١ - اعتذر منهم إن اخطأت في حقهم ، واستغفر من الله ثم منهم إن أسأت إليهم ، ولا تُصر على أخطائك فإن ذلك منقصة لك وعدم تقدير لهم.

الحواشي:

(١) دايل كارنيجي، كيف تكسب الأصدقاء، دار الهلال، بيروت، غير محدد سنة الطبع، ص ٤٦.

(٢) دايل كارنيجي، كيف تتعامل مع الناس، دار الهلال، بيروت، ١٩٨٥، ص ١١٦.

(٣) د. روعي البعلبكي، موسوعة روائع الحكمة والأقوال الرائعة، دار العلم للملايين، بيروت ٢٠٠١، ص ٥٥٩.

(٤) لمزيد من الشواهد والأمثلة يمكن الرجوع إلى: أحمد الجدع، ألقاب الصحابة- مصادرها وقصصها وأهدافها، دار الضياء للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، ١٩٨٥، الكتاب كله .

(٥) عباس السيسي، حسن البناء- مواقف في الدعوة والتربية، دار الطباعة والنشر والصوتيات، الإسكندرية، ١٩٨٨، ص ٦٢.

(٦) السابق، ص ٥٤.

(٧) دايل كارنيجي، كيف تتعامل مع الناس، دار الهلال، بيروت، ١٩٨٥، ص ١١٥.

(٨) دايل كارنيجي، كيف تكسب الأصدقاء، دار الهلال، بيروت، غير محدد سنة الطبع، ص ١٥.

د. علي الحمادي

رئيس مركز التفكير الإبداعي

المشرف العام على الموقع الإلكتروني إسلام تايمز