

# التطبيقات النبوية للعادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية

الكاتب عبدالله الفيلسوف

النسخة الأولى

## المحتويات

5	المقدمة
6	الباب الأول: فهم العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية
7	الفصل الأول: قائمة العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية
8	الفصل الثاني: ما هي العادات السبع؟
8	1. نظرة عامة على كتاب ستيفن كوفي
8	2. أهمية العادات لتحقيق النجاح الشخصي والمهني
9	الخلاصة
10	الباب الثاني: استعراض تطبيقات العادات السبع في السيرة النبوية
11	الفصل الأول: العادة الأولى كن مبادراً (Be Proactive)
11	الموضوع الأول: شرح عادة كن مبادراً
13	الخلاصة
14	الفصل الأول: العادة الأولى كن مبادراً (Be Proactive)
14	الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الأولى
18	الخلاصة
19	الفصل الثاني: العادة الثانية ابدأ والنهية في ذهنك (Begin with the End in Mind)
19	الموضوع الأول: شرح العادة الثانية
22	الخلاصة
23	الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الثانية
34	الفصل الثالث: العادة الثالثة ضع الأهم أولاً (Put First Things First)
34	الموضوع الأول: شرح العادة الثالثة ضع الأهم أولاً
36	الخلاصة
37	الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الثالثة

41	..... الخاتمة
42	..... الفصل الرابع: فكر بطريقة الفوز للجميع (Win Think Win)
42	..... الموضوع الأول: شرح العادة الرابعة: فكر بطريقة الفوز للجميع
45	..... الخاتمة:
46	..... الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية للعادة الرابعة عادة المكسب للجميع
51	..... الخاتمة
52	..... الفصل الخامس: العادة الخامسة عادة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم"
52	..... الموضوع الأول: شرح العادة الخامسة.
55	..... الخاتمة
56	..... الفصل الخامس: العادة الخامسة عادة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم"
56	..... الموضوع الثاني: مواقف وتطبيقات نبوية تعكس العادة الخامسة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم" ...
61	..... الخاتمة
62	..... الفصل السادس: العادة السادسة التآزر (Synergize)
62	..... الموضوع الأول: شرح العادة السادسة.
64	..... الخاتمة
65	..... الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة السادسة "التآزر"
68	..... الخاتمة
69	..... العادة السابعة: شحذ المنشار (Sharpen the Saw)
69	..... الموضوع الأول: شرح العادة السابعة.
72	..... الخاتمة
73	..... الموضوع الثاني: تطبيقات النبوية على العادة السابعة.
79	..... الخاتمة
80	..... الباب الثالث: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية

81	.....الباب الثالث: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية
81	.....الفصل الأول: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية
85	.....الخلاصة
87	.....الخاتمة
88	.....قائمة المراجع

# المقدمة

الحمد لله الذي أنعم علينا بنعمة الإسلام، وأرسل رسوله محمداً صلى الله عليه وسلم بالهدى ودين الحق ليكون قدوة للعالمين، وصلى الله وسلم على نبينا الكريم، الذي جسّد بأقواله وأفعاله أعظم الأخلاق والمبادئ. هذا الكتاب هو محاولة لاستكشاف كيف طبق النبي صلى الله عليه وسلم "العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية" التي وضعها الكاتب العالمي ستيفن كوفي. يهدف هذا العمل إلى تقديم إضاءات واستشهادات من السيرة النبوية ليجد المسلم في السيرة النبوية مصدر إلهام عملي لتحقيق النجاح في حياته وزيادة الفاعلية الشخصية، متوازناً بين متطلبات الدنيا وغايات الآخرة.

# الباب الأول: فهم العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية

## الفصل الأول: قائمة العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية

قبل أن نبدأ في سبر أغوار العادات والتطبيقات العملية، والأمثلة، والاستشهادات فمن المهم أن نعرف بالعادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية.

العادات السبع للأشخاص الأكثر فاعلية تمثل إطاراً شاملاً للتنمية الذاتية والفعالية الشخصية.

**العادات السبعة هي:**

1. كن مبادراً.
  2. ابدأ والنهية في ذهنك.
  3. ضع الأهم أولاً.
  4. فكر بطريقة المكسب للجميع.
  5. اسع أن تفهم قبل أن تُفهم.
  6. التآزر.
  7. اشحذ المنشار.
- لكل عادة شرح وتفصيل، سنأتيه بإذن الله في الباب الثاني.

## الفصل الثاني: ما هي العادات السبع؟

### 1. نظرة عامة على كتاب ستيفن كوفي

كتاب "العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية" للمؤلف ستيفن كوفي يُعد واحداً من أكثر كتب التنمية الذاتية تأثيراً وانتشاراً. يتناول الكتاب مبادئ القيادة الشخصية والمهنية من خلال إطار مكون من سبع عادات تهدف إلى تطوير الأفراد لتحقيق النجاح المستدام في حياتهم.

#### يتميز الكتاب ب:

- تقديم نموذج شامل يتجاوز الحلول السريعة والمؤقتة.
- التركيز على تطوير المبادئ الأساسية بدلاً من السلوكيات السطحية.
- الدمج بين القيم الشخصية والمهارات العملية.
- نقاش عادات الناجحين بكل الأزمان والمجالات.

### 2. أهمية العادات لتحقيق النجاح الشخصي والمهني

#### 2.1 تعزيز الاستقلالية والمسؤولية الشخصية :

- من خلال العادات الثلاث الأولى (كن مبادراً، ابدأ والنهية في ذهنك، الأهم أولاً)، يتمكن الأفراد من تحقيق سيطرة أكبر على حياتهم الشخصية والمهنية.

#### 2.2 بناء علاقات فعّالة:

- العادات المتعلقة بالعلاقات (فكر في الربح للجميع، افهم قبل أن تُفهم، التآزر) تعزز من قدرات الفرد على التواصل والعمل مع الآخرين بطريقة مثمرة.

#### 2.3 الحفاظ على التوازن والتطور المستمر:



- العادة السابعة (اشحذ المنشار) تدعو إلى التوازن بين مختلف جوانب الحياة والاستثمار في النمو الشخصي.

## الخلاصة

تُشكل العادات السبع إطاراً شاملاً لتحقيق النجاح والتوازن في الحياة، وهو ما يجعلها أداة فعّالة للأشخاص الذين يسعون لتحسين أنفسهم وعلاقاتهم مع الآخرين.

# الباب الثاني: استعراض تطبيقات العادات السبع في السيرة النبوية

## الفصل الأول: العادة الأولى كن مبادراً (Be Proactive)

### الموضوع الأول: شرح عادة كن مبادراً.

عادة "كن مبادراً" (Be Proactive) تُعد من أهم العادات التي تحقق النجاح الشخصي والتقدم المهني. جوهر هذه العادة هو تحمل المسؤولية عن أفعالك واختياراتك وحياتك بشكل عام. إنها تعني أن الإنسان قادر على التحكم في ردود أفعاله تجاه الظروف المحيطة به بدلاً من أن يكون مجرد ضحية لتلك الظروف. الشخص المبادر يُدرك أنه يمتلك حرية الاختيار في مواجهة الأحداث اليومية، وهذه الحرية تنبع من قدرته على استخدام القيم والمبادئ لتوجيه سلوكياته بدلاً من الاستجابة العاطفية أو التلقائية فقط.

هناك مفاهيم رئيسية توضح المفاهيم الرئيسية لعادة "كن مبادراً" وهي:

#### 1. تحمل المسؤولية الكاملة:

- أي أن تكون الشخص الذي يتحمل المسؤولية عن أفعاله دون إلقاء اللوم على الآخرين أو الظروف.
- الاعتراف بأن النجاح والفشل يعتمد بشكل كبير على قراراته وسلوكياته.

#### 2. التركيز على دائرة التأثير:

- الأشخاص المبادرون يوجهون طاقتهم وجهودهم نحو الأمور التي يمكنهم التحكم فيها (دائرة التأثير) بدلاً من القلق بشأن ما هو خارج عن سيطرتهم (دائرة الاهتمام).
- على سبيل المثال، بدلاً من الشكوى من الطقس أو الظروف الاقتصادية، يركز الشخص المبادر على كيفية التكيف مع هذه العوامل.
- يتقبل الشخص المبادر الواقع، ثم يسأل نفسه، ما هو أفضل ما يمكنني أن أقوم به؟ ما هو دوري؟

#### 3. العمل بدلاً من الانتظار:

- المبادرة تعني اتخاذ الخطوة الأولى دائماً وعدم انتظار الظروف المثالية. الأشخاص المبادرون ينظرون إلى التحديات كفرص للنمو، ويبادرون إلى حل المشكلات بدلاً من التهرب منها.

#### 4. المنظورات الإيجابية:

- المبادر يتبنى منظورات تحفزه على العمل وتحمل المسؤولية عن حياته. منظورات تجعله يعي أنه مسؤول عن حياته وعليه عمل شيء حيالها.

## 5. الاستجابة الواعية:

- يستجيب للمواقف بطريقة إيجابية بناءً على القيم والمبادئ، وليس بناءً على الضغوط أو الاستفزات الخارجية.
- هذا يتطلب تطوير الوعي الذاتي لفهم ردود الأفعال الطبيعية والعمل على تحسينها.

## أهمية عادة المبادرة في الحياة:

### 1. تحقيق الاستقلالية:

- المبادرة تمنح الإنسان الشعور بالسيطرة على حياته بدلاً من أن يكون تابعاً للظروف.
- تجعله يعتمد على ذاته ويكون أكثر ثقة بقدرته على صنع الفرق.

### 2. زيادة الإنتاجية:

- الأشخاص المبادرون غالباً ما يكونون أكثر إنتاجية لأنهم يستغلون وقتهم ومواردهم بشكل فعال.

### 3. تعزيز العلاقات الشخصية والمهنية:

- المبادرة تساعد في بناء الثقة مع الآخرين لأنها تظهر الالتزام والجدية.

### 4. تعزيز النمو الشخصي:

- المبادرة تدفع الإنسان لتجربة أمور جديدة والتعلم من تجاربه، مما يعزز من تطوره الشخصي.

ممارسات عملية لتطوير عادة "كن مبادراً":

### 1. كن واعياً بردود أفعالك:

- اسأل نفسك دائماً: "هل أتصرف بناءً على موقف وقيمي أم أستجيب فقط لضغوط البيئة؟"

## 2. توقف عن الشكوى واللوم:

- بدلاً من التركيز على المشاكل، فكر في الحلول التي يمكنك تقديمها أو تطبيقها.
- بدلاً من التركيز عن سبب الخطأ وجه تفكيرك للهدف ودورك في تحقيقه.

## 3. حول مشاعرك إلى مشاريع:

- إذا كنت تشعر بشعور سلبي أو سيء، غضب، ضيق، إحباط، من الحكمة أن تعي مشاعرك وتفهم بواعتها.

بعد ذلك حول هذا الشعور إلى مشروع، إلى حالة سعي بهدف محدد، ونطاق عمل معين.

## 4. تعلم من تجاربك:

- راجع يومك أو أسبوعك لتحديد المواقف التي كنت فيها مبادراً وكيف يمكنك تحسين ذلك.

## 5. ركز على تحسين دائرة تأثيرك:

- اعمل على تطوير المهارات والعلاقات التي تعزز قدرتك على التأثير في محيطك.

## الخلاصة:

عادة "كن مبادراً" تمثل حجر الزاوية للنجاح والتحكم في الحياة. بتطوير هذه العادة، يصبح الإنسان قادراً على اتخاذ القرارات الصائبة، والتكيف مع المتغيرات، وبناء حياة قائمة على المبادئ والقيم بدلاً من التأثير السلبي بالظروف. المبادرة ليست مجرد تصرف لحظي، بل هي أسلوب حياة يعكس الالتزام الشخصي والوعي الذاتي والنضج الفكري. عادة كن مبادراً هي صناعة المستقبل، بدلاً من انتظار الأحداث.

## الفصل الأول: العادة الأولى كن مبادراً (Be Proactive)

### الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الأولى

عادة "كن مبادراً" تعني تحمل المسؤولية عن الأفعال والقرارات والمبادرة للعمل من منطلق القيم والمبادئ. السيرة النبوية غنية بالمواقف التي تُظهر المبادرة في أسمى صورها. نستعرض هنا بعض المواقف النبوية التي تجسد هذه العادة، مع استخلاص الدروس المستفادة.

#### 1. حادثة الحجر الأسود:

بعد إعادة بناء الكعبة المشرفة بسبب السيل، وقع نزاع بين قريش حول من يستحق شرف وضع الحجر الأسود في مكانه. كادت الأمور أن تتصاعد إلى صراع مسلح، فاتفقوا على أن يحتكوا لأول شخص يدخل المسجد الحرام. دخل النبي محمد ﷺ، وحكموه بينهم، وبحكمته تولى المسؤولية وأشار عليهم فطلب قطعة قماش، وضع الحجر الأسود عليها، ودعا بطون قريش للإمساك بأطراف القماش ورفعته معاً إلى مكانه. بعد ذلك، أمسك النبي بالحجر ووضعه بيده الشريفة في موضعه. فجعل شرف وضع الحجر الأسود بينهم جميعاً.

#### الدروس المستفادة:

- تحمل المسؤولية هو صميم عادة كن مبادراً.
- المبادرة بحلول خلاقة تُجنب النزاعات.
- الحكمة في التعامل مع الأزمات.

#### 2. تبليغ الدعوة: الإصرار على المسؤولية الكبرى

في بداية الدعوة، جمع النبي صلى الله عليه وسلم الناس على جبل الصفا وقال:

"أرايتم لو أخبرتكم أن خيلاً بالوادي تريد أن تغير عليكم، أكنتم مصدقي؟"

فقالوا: "ما جربنا عليك كذباً."

ثم أعلن رسالته:

"فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد" (رواه البخاري)

رغم التكذيب والأذى، استمر النبي صلى الله عليه وسلم في الدعوة بشجاعة وإصرار، قائلاً لعمه أبي طالب:

"والله يا عم، لو وضعوا الشمس في يميني والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته، حتى يظهره الله أو أهلك دونه".

فموقف النبي صلى الله عليه وسلم فيه مبادرة وتركيز على دوره في تبليغ رسالة ربه.

### الدروس المستفادة :

- الإصرار على أداء الواجب رغم التحديات.
- تحمل المسؤولية الكاملة عن الأهداف الكبرى.
- الشجاعة في مواجهة العواقب.

### 3. دعاء الطائف: الصبر والمبادرة بالاستغاثة بالله

عندما ذهب النبي صلى الله عليه وسلم إلى الطائف لطلب النصرة، قابله أهلها بالإيذاء والسخرية. وتجروء سفهائهم، لكنه، بدلاً من أن يفقد الأمل، لجأ إلى الله بدعاء مؤثر:

اللهم إليك أشكو ضعف قوتي، وقلة حيلتي، وهواني على الناس. يا أرحم الراحمين، أنت رب المستضعفين، وأنت ربي، إلى من تكلني؟ إلى بعيد يتجهمني، أم إلى عدو ملكته أمري؟ إن لم يكن بك علي غضب فلا أبالي، ولكن عافيتك هي أوسع لي. أعوذ بنور وجهك الذي أشرقت له الظلمات، وصلح عليه أمر الدنيا والآخرة، أن يحل علي غضبك، أو ينزل بي سخطك، لك العتبى حتى ترضى، ولا حول ولا قوة إلا بك".

بادر النبي صلى الله عليه وسلم للبحث عن نصير للدعوة، ثم بعد ذلك وبعد أحداث عصبية، يشكو لله ويطلب منه القوة، ويستمر في توكله وافتقاره لله.

### الدروس المستفادة :

- اللجوء إلى الله في الأوقات الصعبة.
- المبادرة بالدعاء بدلاً من الاستسلام للظروف.
- الصبر على الأذى مع الاستمرار في السعي نحو الهدف.

#### 4. إذا حمي الوطيس

قال علي بن أبي طالب رضي الله عنه:

"كنا إذا حمي الوطيس واحمرت الحديق اتقينا برسول الله ﷺ، فما يكون أحد أقرب إلى العدو منه". رواه أحمد النبي صلى الله عليه وسلم كان دائماً في المقدمة في أوقات الشدة، يثبت قلوب أصحابه بشجاعته ومبادرته.

#### الدروس المستفادة :

- القائد الحقيقي يتحمل المسؤولية في اللحظات الحرجة.
- الشجاعة تعزز الثقة بين القائد وأتباعه.
- المبادرة بإظهار القيادة في الميدان.

#### 5. يوم حنين

في غزوة حنين، عندما فرّ بعض المسلمين من شدة القتال، ثبت النبي صلى الله عليه وسلم في الميدان وقال بصوت عالٍ:

"أنا النبي لا كذب، أنا ابن عبدالمطلب" رواه البخاري ومسلم

موقفه الشجاع أعاد الثقة للمسلمين ودفعهم للعودة للقتال، ومن المهم أن نوضح أن القائد حين يكشف مكانه فهذه مخاطرة عسكرية لأنه يكون مطمعا للعدو.



## الدروس المستفادة :

- المبادرة بتثبيت الآخرين في الأوقات الحرجة.
- تحمل مسؤولية إعادة الروح المعنوية للفريق.
- الثبات أمام المخاطر يعكس القيادة الحقيقية.

## 6. فرض الصلاة: مبادرة لتحقيق التيسير للأمة

في ليلة الإسراء والمعراج، فُرضت الصلاة خمسين مرة يومياً. لكن النبي صلى الله عليه وسلم بادر بطلب التخفيف عن أمته، حتى أصبحت خمس صلوات بأجر خمسين.

## الدروس المستفادة :

- التفكير في مصلحة الآخرين قبل النفس.
- السعي لتحقيق التوازن بين الواجبات والقدرة.
- المبادرة بالتماس الرحمة والتيسير.

## 7. الشفاعة لأمته: الرحمة والسعي لتخفيف المعاناة

يوم القيامة، حين يشتد الكرب على الناس، يبادر النبي صلى الله عليه وسلم بالقول:

"أنا لها، أنا لها". رواه البخاري ومسلم

## الدروس المستفادة :

- القائد يتحمل مسؤولية أمته حتى في أصعب المواقف.
- المبادرة لتخفيف العبء عن الآخرين.
- السعي المستمر لتحقيق الراحة لأتباعه.

## الخلاصة:

النبي محمد صلى الله عليه وسلم جسّد عادة "كن مبادراً" بأفضل صورة من خلال تحمله للمسؤوليات، اتخاذ القرارات في الأوقات الحرجة، وتقديم الحلول العملية. كانت حياته نموذجاً للمبادرة القائمة على الحكمة والرؤية الواضحة، مما يجعل سيرته العطرة مصدر إلهام لكل قائد ومسؤول.

هذه العادة تدعونا لتطبيق المبادرة في حياتنا اليومية، سواء في العمل، العلاقات، أو السعي لتحقيق الأهداف الشخصية والمجتمعية. المبادرة تصنع القادة.

## الفصل الثاني: العادة الثانية ابدأ والنهية في ذهنك (Begin with the End in Mind)

### الموضوع الأول: شرح العادة الثانية

#### أين النهاية؟ أين الوجهة؟ أين تشير البوصلة؟

عادة "ابدأ والنهية في ذهنك" هي واحدة من أهم العادات التي تحقق النجاح والفعالية في حياة الإنسان. جوهر هذه العادة يكمن في تحديد الهدف النهائي الذي تسعى إلى تحقيقه قبل الشروع في أي عمل، ثم توجيه الجهود والأفعال اليومية للوصول إلى هذا الهدف بوعي وتركيز. إنها دعوة للتفكير الاستراتيجي والتخطيط المدروس، حيث يكون لكل عمل غاية واضحة ونتيجة مقصودة.

#### شرح المفهوم: الرؤية والغاية أولاً

العادة الثانية تُركز على أهمية الرؤية المستقبلية وتخيل النتيجة النهائية لأي مشروع أو مهمة. إذا كنت تملك تصوراً واضحاً للنتيجة التي تريد الوصول إليها، يصبح اتخاذ القرارات اليومية أكثر سهولة ودقة، حيث تكون خطواتك مدفوعة بهدف أكبر ومبنية على مبدأ ثابت.

#### أبعاد العادة الثانية:

##### 1. التركيز على الهدف النهائي:

- تخيل ماذا يبقى من أترك وماذا يبقى من ذكرك بعد وفاتك.
- أن تبدأ العمل وفي ذهنك الصورة النهائية لما تريد تحقيقه.
- هذا يُجنبك التشتت ويُوَجِّه طاقتك نحو ما يهمك حقاً.

##### 2. التخطيط المبني على القيم والمبادئ:

- تبدأ العادة من الوعي بالقيم الأساسية التي تؤمن بها، والتي تُشكّل مرجعية لكل قراراتك وأفعالك.

- قيمك تُحدد كيف تصل إلى أهدافك، وبأي طريقة.

### 3. التوازن بين الحاضر والمستقبل:

- من خلال عادة "ابدأ والنهية في ذهنك"، يتعلم الإنسان كيف يُوازن بين العمل على أهدافه المستقبلية وبين الاستفادة من يومه الحالي.
- الهدف ليس التضحية بالحاضر لأجل المستقبل، بل التقدم بخطوات ثابتة تُحقق لك النجاح المستدام.
- تكون خطوات اليوم نقاط ترى مسارها قبل أن تتصل بالنقاط التالية، بسبب وجود رؤية.

### 4. الإدارة الاستراتيجية للحياة:

- الحياة سلسلة من الخيارات اليومية، والبدء بهدف نهائي يجعلك تختار الأنشطة التي تخدم هذا الهدف وتُبعدك عن الملهييات. ويزيد من الإنتاجية

### ما هي الرؤية:

- الرؤية: هي الصورة الكلية المستقبلية لما ترغب في تحقيقه (أين أريد أن أكون؟).

### خطوات عملية لتطبيق العادة الثانية:

#### 1. حدد رسالتك الشخصية:

- اكتب لنفسك بياناً أو رسالة تُعبّر عن قيمك ومبادئك وما تسعى لتحقيقه في الحياة.
- اسأل نفسك: ما الغاية الكبرى من حياتي؟ ما القيم التي أتمسك بها؟

#### 2. ضع أهدافاً واضحة وقابلة للقياس:

- قسّم أهدافك إلى طويلة المدى وقصيرة المدى، وتأكد أنها قابلة للقياس.

#### 3. تخيل النجاح:

- ابدأ بتصور النتيجة النهائية للأعمال التي تنوي القيام بها. تخيل نفسك وقد حققت النجاح المطلوب، هكذا تحفز عقلك.

#### 4. ضع خطة عمل مدروسة:

- قسّم المهمة إلى خطوات صغيرة قابلة للتنفيذ.
- التزم بتنفيذ هذه الخطوات وفق جدول زمني مُحدد.

## 5. قِيم خطواتك بانتظام:

- توقف بشكل دوري لتراجع ما حققته وما تبقى من أهدافك.
- تأكد أنك تسير في الطريق الصحيح نحو تحقيق رؤيتك.

## أهمية هذه العادة في حياة الإنسان:

- تُساعد على اتخاذ قرارات مدروسة ومبنية على أهداف واضحة.
- تُجنب الإنسان العشوائية والتشتت في العمل.
- تُعزز الإنتاجية وتُوفر الوقت والجهد.
- تُساعد على بناء حياة متوازنة بين الجوانب المختلفة (العمل، الأسرة، الصحة، التطوير الشخصي).
- تجعل الفرد أكثر تركيزاً وثباتاً أمام العقبات، لأن الغاية واضحة والهدف محدد.

## أبعاد العادة في السياق الإسلامي:

تُجسد عادة "ابدأ والنهية في ذهنك" مفهوم التخطيط والنية الصالحة في الإسلام، حيث يُحث المسلم على وضوح الغاية والسعي نحو تحقيق أهدافه بما يرضي الله. يقول النبي صلى الله عليه وسلم:

"إنما الأعمال بالنيات، وإنما لكل امرئ ما نوى" (رواه البخاري ومسلم).

- النية هي بداية أي عمل، وهي ما يُحدد قيمته وأثره.
- التخطيط والوضوح كانا من سمات الدعوة النبوية؛ حيث كانت أهداف النبي صلى الله عليه وسلم واضحة منذ البداية، سواء في بناء الأمة، أو نشر الرسالة، أو تحقيق العدالة.

## الخلاصة:

عادة "ابدأ والنهية في ذهنك" تُمكن الإنسان من بناء رؤية واضحة لحياته، وتُساعد على التقدم بخطوات ثابتة نحو تحقيق أهدافه. هذه العادة تعني أن تبدأ العمل وأنت تعلم وجهتك النهائية، مُستنداً إلى قيمك ومبادئك، ومن خلال التخطيط المدروس والمتوازن. إنها أساس النجاح الشخصي والمهني، وبدونها يعيش الإنسان في عشوائية وتشتت. لذلك، من الضروري أن نسأل أنفسنا دائماً: إلى أين أريد أن أصل؟ وما الخطوات التي ستأخذني إلى هناك؟

---

## الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الثانية

لا شك أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يتمتع برؤية بعيدة، وبصيرة ثابتة لمآلات الأمور. وفي سيرته عديد المواقف التي تشير إلى ذلك ومنها:

### 1. الهجرة إلى المدينة المنورة: تخطيط دقيق لتحقيق غاية عظيمة

الهجرة إلى المدينة المنورة كانت مثلاً حياً على التخطيط الاستراتيجي الواضح لتحقيق هدف كبير وهو بناء مجتمع إسلامي مستقر. النبي صلى الله عليه وسلم:

- اختار الرفيق المناسب وهو أبو بكر الصديق رضي الله عنه لدعمه في هذه الرحلة.
- وضع خطة لتضليل قريش، حيث نام علي بن أبي طالب رضي الله عنه في فراشه.
- اختار طريقاً غير مألوف لتجنب الملاحقة.
- استعان بدليل ماهر (عبد الله بن أريقط)، وهو رجل غير مسلم لكنه كان أميناً ومتمكناً من معرفة الطرق.
- كان يتلقى الدعم اللوجستي من أسماء بنت أبي بكر رضي الله عنها، مما يُظهر التنظيم الشامل.

### الدروس المستفادة:

- التخطيط الاستراتيجي لتحقيق الأهداف البعيدة.
- اختيار الفريق المناسب للمهمة.
- التفكير المسبق لتجنب العقبات.

### 2. وثيقة المدينة: رؤية لبناء مجتمع متكامل

وثيقة المدينة: نموذج للتخطيط وبناء مجتمع متماسك

## أولاً: ملخص السياق التاريخي:

بعد هجرة النبي محمد صلى الله عليه وسلم إلى المدينة المنورة، وجد مجتمعاً متنوعاً دينياً وعرقياً يتألف من:

1. المهاجرين: الذين تركوا مكة طلباً للأمان والدعوة.
2. الأنصار: سكان المدينة الذين دعموا المهاجرين.
3. اليهود: الذين كانوا يشكلون فئة مستقلة دينياً واقتصادياً.
4. القبائل الأخرى: من الوثنيين الذين كانوا يقيمون في المدينة.

أمام هذا التنوع، ظهرت الحاجة إلى نظام ينظم العلاقات بين هذه الفئات ويضمن العدل والتعايش السلمي. لذلك وضع النبي صلى الله عليه وسلم وثيقة المدينة، التي تُعد أول دستور مكتوب في التاريخ الإنساني.

## ثانياً: مواضيع وثيقة المدينة:

وثيقة المدينة تضمنت عدة بنود أساسية، منها:

### 1. وحدة المجتمع:

- "إنهم أمة واحدة من دون الناس".

أسست الوثيقة مفهوماً جديداً للمواطنة، حيث جعلت جميع سكان المدينة جزءاً من مجتمع واحد، بغض النظر عن دياناتهم.

### 2. حرية الدين:

- "لليهود دينهم وللمسلمين دينهم".

أكدت الوثيقة حرية العقيدة لليهود والمسلمين، وهو مفهوم متقدم يضمن التعايش السلمي.

### 3. التعاون على الدفاع المشترك:

- "وإن بينهم النصر على من دهم يثرب".

نصت الوثيقة على التعاون في الدفاع عن المدينة ضد أي عدوان خارجي، ما يعكس أهمية الوحدة أمام التهديدات المشتركة.

### 4. العدل والمساواة:

- "وإن بينهم النصح والنصيحة والبر دون الإثم".

أكدت الوثيقة على أهمية العدل في التعامل بين جميع الفئات.

### 5. رفض الظلم:



- "وإنه لا يجير مشرك مאלً لقريش ولا نفساً، ولا يحول دونه على مؤمن".  
وضعت حدوداً واضحة لمنع الفساد أو استغلال النفوذ.

### ثالثاً: نص الوثيقة

#### 1. وحدة الأمة:

- "هذا كتاب من محمد النبي صلى الله عليه وسلم بين المؤمنين والمسلمين من قريش ويثرب ومن تبعهم فلحق بهم وجاهد معهم: أنهم أمة واحدة من دون الناس".

#### 2. حرية العقيدة:

- "وإنه من تبعنا من يهود فإن له النصر والأسوة، غير مظلومين ولا متناصر عليهم".

#### 3. احترام التنوع الديني:

- "لليهود دينهم وللمسلمين دينهم، مواليتهم وأنفسهم، إلا من ظلم وأثم، فإنه لا يوتغ (يهلك) إلا نفسه وأهل بيته".

#### 4. الأمن المشترك:

- "وإن بينهم النصر على من دهم يثرب".
- "وإنه لا يحل لمؤمن أقر بما في هذه الصحيفة وآمن بالله واليوم الآخر أن ينصر محدثاً أو يؤويه".
- "وإنه من خرج آمن ومن قعد آمن بالمدينة، إلا من ظلم وأثم".

#### 5. التعاون في الدفاع عن المدينة:

- "وإن على اليهود نفقتهم وعلى المسلمين نفقتهم، وإن بينهم النصر على من حارب أهل هذه الصحيفة".

#### 6. عدم تقديم الحماية للأعداء:

- "وإنه لا يجير مشرك مאלً لقريش ولا نفساً، ولا يحول دونه على مؤمن".

#### 7. حل النزاعات:

- "وإنه ما كان بين أهل هذه الصحيفة من حدث أو اشتجار يخاف فساده، فإن مرده إلى الله وإلى محمد رسول الله".

## 8. مبدأ العدالة:

- "وإن بينهم النصح والنصيحة والبر دون الإثم".
- "وإنه لا تُجار حرمة إلا بإذن أهلها".

## 9. دور المجتمع في حفظ الحقوق:

- "وإنه لا يحل لمؤمن أن ينصر محدثاً أو يؤويه، وإن من نصره أو آواه فإن عليه لعنة الله وغضبه يوم القيامة، ولا يؤخذ منه صرف ولا عدل".

## 10. الوحدة أمام الأعداء:

- "وإن يثرب حرام جوفها لأهل هذه الصحيفة".

## 11. حقوق اليهود:

- "وإن يهود بني عوف أمة مع المؤمنين، لليهود دينهم وللمسلمين دينهم، مواليهم وأنفسهم، إلا من ظلم وأثم، فإنه لا يوتغ إلا نفسه وأهل بيته".

## 12. التعاون الاقتصادي والاجتماعي:

- "وإن على اليهود نفقتهم وعلى المسلمين نفقتهم، وإن بينهم النصر على من حارب أهل هذه الصحيفة".
- "وإن بينهم النصر على من دهم يثرب".

## دور النبي صلى الله عليه وسلم في صياغة الوثيقة:

- كان النبي صلى الله عليه وسلم هو المرجع الأعلى للوثيقة، حيث جمع الأطراف المختلفة وشرح لهم بنودها.
- حرص على أن تكون الوثيقة متوازنة، تحقق مصلحة الجميع دون تمييز.
- أظهر قدرة قيادية فائقة في تحقيق توافق بين أطراف متعددة المصالح.

رابعاً : نتائج وثيقة المدينة:

1. التأسيس لدولة مدنية:

- الوثيقة تعد أول دستور مكتوب في التاريخ، حيث نظمت العلاقات بين مختلف الفئات بطريقة عادلة.

2. التعايش السلمي:

- أرسى النبي صلى الله عليه وسلم مبدأ التعايش السلمي بين المسلمين وغير المسلمين.

3. القوانين الواضحة:

- ساعدت البنود المكتوبة على تقليل النزاعات وتعزيز الاستقرار داخل المجتمع.

4. تحقيق السلام الداخلي:

- أنهت الوثيقة النزاعات القبلية التي كانت سائدة في المدينة قبل الهجرة.
- أسست قاعدة صلبة للتعايش السلمي بين المسلمين وغير المسلمين.

5. توحيد الجهود الدفاعية:

- جعلت الوثيقة الجميع مسؤولين عن حماية المدينة، مما عزز الوحدة في وجه الأعداء.

6. إرساء قيم العدالة والمساواة:

- ضمنت الوثيقة أن يُعامل الجميع بعدل، بغض النظر عن دينهم أو عرقهم.

7. نشر الإسلام بشكل سلمي:

- ساعدت الوثيقة في بناء سمعة طيبة للنبي صلى الله عليه وسلم بين القبائل الأخرى، مما ساهم في انتشار الإسلام.

الدروس المستفادة من وثيقة المدينة:

1. الرؤية الواضحة لبناء مجتمع مستقر:

- الوثيقة مثال على تخطيط استراتيجي يهدف إلى تحقيق التعايش السلمي وبناء دولة قوية.

2. القيادة التوافقية:

- النبي صلى الله عليه وسلم أظهر قدرة استثنائية على جمع الأطراف المتنوعة وتحقيق توافق يخدم الجميع.

### 3. أهمية القوانين المكتوبة:

- الوثيقة تؤكد أن التعايش لا يمكن تحقيقه إلا بوضع قوانين عادلة ومكتوبة.

### 4. الوحدة أمام التحديات المشتركة:

- التعاون بين مختلف الفئات كان مفتاحاً لتجاوز التهديدات الخارجية.

### الخلاصة:

وثيقة المدينة ليست مجرد اتفاقية تاريخية، بل هي نموذج متقدم للتعايش السلمي وبناء مجتمع مستقر على أسس العدالة والمساواة. أظهرت رؤية النبي صلى الله عليه وسلم البعيدة المدى وقدرته على قيادة مجتمع متنوع نحو الوحدة والتناغم، مما يجعلها درساً خالداً في فن القيادة وإدارة التنوع. كل هذا لا يكون إلا برؤية ثاقبة، ونظر لمآلات الأمور، وتشخيص سليم للواقع، وقدرة على التأثير، وكسب الناس، وأخلاقيات، وكل هذا تجسيد عميق للبداية والنهاية في الذهن.

### 3. صلح الحديبية: رؤية بعيدة المدى تتجاوز اللحظة الراهنة

في صلح الحديبية، وافق النبي صلى الله عليه وسلم على شروط بدت غير عادلة للمسلمين، مثل:

- إعادة من يأتي من قريش مسلماً إلى مكة.
- إيقاف القتال لمدة عشر سنوات.

رغم اعتراض الصحابة، كان النبي صلى الله عليه وسلم يرى أن هذا الصلح سيمنح المسلمين وقتاً للنمو ونشر الدعوة في أمان. وبالفعل، أدى الصلح إلى:

- انتشار الإسلام بشكل أوسع.
- إسلام شخصيات بارزة بعد رؤية حكمة النبي صلى الله عليه وسلم، مثل خالد بن الوليد وعمرو بن العاص.

### الدروس المستفادة:

- النظر إلى النتائج المستقبلية بدلاً من التركيز على التحديات الحالية.
- التحلي بالحكمة والصبر لتحقيق أهداف بعيدة المدى.

#### 4. إرسال الرسل إلى الملوك: نشر الدعوة برؤية عالمية

بعد صلح الحديبية، بدأ النبي صلى الله عليه وسلم في إرسال الرسائل إلى الملوك والحكام مثل:

- كسرى ملك الفرس.
- هرقل ملك الروم.
- المقوقس حاكم مصر.

كان الهدف هو تعريف العالم بالدعوة الإسلامية وتوسيع نطاق الإسلام. أظهر النبي صلى الله عليه وسلم رؤية واضحة لنشر الإسلام خارج الجزيرة العربية.

#### الدروس المستفادة:

- وضع أهداف طموحة مع خطوات واضحة لتحقيقها.
- الانفتاح على العالم كجزء من تحقيق الرسالة.

#### 5. غزوة الخندق: تفاؤل النبي ورؤيته المستقبلية

أثناء حفر الخندق في غزوة الأحزاب، واجه الصحابة صخرة صلبة استعصت عليهم. فجاء النبي صلى الله عليه وسلم، وضربها ثلاث مرات، وكل مرة كانت تتكسر يقول:

- "الله أكبر! فتحت لي كنوز فارس."
- "الله أكبر! فتحت لي كنوز الروم."
- "الله أكبر! فتحت لي كنوز اليمن."

#### السياق التفصيلي:

- غزوة الخندق كانت مرحلة صعبة للمسلمين، حيث تحالف المشركون ضدهم وحاصروا المدينة.
- الحفر كان جزءاً من خطة دفاعية لحماية المدينة. أثناء الحفر، استبشر النبي صلى الله عليه وسلم برؤية مستقبلية لفتوحات كبرى للإسلام.
- تحقق ما بشر به النبي بعد سنوات من الفتوحات الإسلامية، حيث فتحت فارس والروم واليمن.

## الدروس المستفادة:

- القائد الملهم ينقل التفاؤل لاتباعه حتى في أصعب الظروف.
- أهمية العمل الدؤوب لتحقيق الأهداف بعيدة المدى.
- التخطيط الاستراتيجي المبني على الرؤية الواضحة والثقة بالله.

### 6. حديثه مع عدي بن حاتم الطائي: رؤية مستقبلية للسلام والرخاء

عندما أتى عدي بن حاتم الطائي إلى النبي صلى الله عليه وسلم وكان لا يزال على دين النصرانية، حدثه النبي عن المستقبل المشرق للإسلام، وقال:

"والله، إن طال بك عمر لترين الطعينة ترتحل من الحيرة حتى تطوف بالكعبة لا تخاف إلا الله".  
"ولتفتحن كنوز كسرى بن هرمز".  
"ولينفقن المال حتى لا يقبله أحد". (رواه البخاري)

### السياق التفصيلي:

- هذا الحديث وقع عندما كان الإسلام في بداياته، وكانت الجزيرة العربية تعاني من الحروب والاضطرابات.
- النبي صلى الله عليه وسلم أعطى عدي رؤية واضحة لما سيحدث في المستقبل من استقرار وأمن.
- تحقق ما قاله النبي بعد سنوات قليلة :
  - أصبح الأمن مستتباً في الجزيرة العربية.
  - فتحت كنوز كسرى في عهد عمر بن الخطاب.
  - عم الرخاء لدرجة أن الزكاة لم تجد من يأخذها.

## الدروس المستفادة:

- القائد الناجح يُلهم الآخرين برؤية واضحة للمستقبل.
- أهمية إظهار الثقة بالهدف البعيد رغم التحديات الحالية.
- الإيمان بتحقيق الرؤية والعمل لتحقيقها.

## الخلاصة:

المواقف النبوية الثلاثة تُبرز بشكل واضح عادة "ابدأ والنهاية في ذهنك"، حيث كان النبي صلى الله عليه وسلم يتمتع برؤية بعيدة المدى ويعمل بخطة استراتيجية لتحقيقها. سواء في مواجهة الأزمات أو في بث التفاؤل بين أصحابه، كان يُظهر وضوحاً في الهدف وثقة بتوفيق الله، مما جعله نموذجاً يُحتذى به في التخطيط والقيادة.

### 7. شكوى خباب من التعذيب

#### السياق التاريخي:

كان الصحابي الجليل خباب بن الأرت رضي الله عنه من أوائل المسلمين الذين عانوا أشد أنواع التعذيب على يد قريش بسبب إسلامهم. كان عبداً لدى سيدة قريشية تُدعى أم أنمار الخزاعية، فعذبتة بأبشع الأساليب، حيث كانت تُحمي له النار ويُكوى بها ظهره.

في ظل تلك المعاناة، ذهب خباب رضي الله عنه إلى النبي صلى الله عليه وسلم يشكو له شدة العذاب الذي يتعرض له هو وأصحابه، وقال للنبي صلى الله عليه وسلم:

"ألا تدعو لنا؟ ألا تستنصر لنا؟"

رد النبي صلى الله عليه وسلم:

جاء رد النبي صلى الله عليه وسلم ليُظهر الحكمة والرؤية بعيدة المدى التي يتحلى بها، فقال:

"قد كان من قبلكم يؤخذ الرجل، فيحفر له في الأرض، فيجعل فيها، ثم يؤتى بالمنشار فيوضع على رأسه فيُشَقُّ باثنين، وما يصده ذلك عن دينه. ويمشط بأمشاط الحديد ما دون لحمه من عظم أو عصب، وما يصده ذلك عن دينه. والله ليُتمن هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت لا يخاف إلا الله والذئب على غنمه، ولكنكم تستعجلون." (رواه البخاري).

## تفاصيل الموقف:

### 1. شكوى خباب:

- خباب رضي الله عنه كان يعبر عن معاناة شديدة، حيث عانى الصحابة من التعذيب والاضطهاد بسبب إسلامهم.
- أراد من النبي صلى الله عليه وسلم أن يدعو على الكفار أو يطلب من الله النصر الفوري.

### 2. رد النبي صلى الله عليه وسلم:

- النبي صلى الله عليه وسلم لم يوبخ خباباً، لكنه أرشده إلى أهمية الصبر والتحمل.
- ضرب مثلاً بمن سبقهم من المؤمنين الذين عانوا من الاضطهاد في سبيل الله، مما يعزز الصبر في النفوس.
- أعطى النبي صلى الله عليه وسلم رؤية بعيدة المدى تؤكد أن النصر قادم، وأن الإسلام سيعم الأرض.

### 3. رؤية النبي صلى الله عليه وسلم المستقبلية:

- أشار النبي صلى الله عليه وسلم إلى أن هذا الدين سينتصر ويعم الأمن والسلام.
- وعد بأن المسلمين سيعيشون في أمن واستقرار، حتى في المناطق البعيدة مثل صنعاء وحضرموت.

## الدروس المستفادة:

### 1. الصبر على البلاء:

- هذا الموقف يعلمنا أن الطريق إلى النصر والتمكين مليء بالمصاعب، ويتطلب صبراً وثباتاً.

### 2. الاستفادة من تاريخ المؤمنين السابقين:

- النبي صلى الله عليه وسلم ذكر قصصاً من الأمم السابقة لتكون مصدر إلهام للصبر والثبات.

### 3. الثقة بوعده الله:

- الرد النبوي يعكس إيماناً عميقاً بأن النصر للإسلام قادم لا محالة، حتى إن لم يظهر في اللحظة الحالية.



#### 4. التحذير من الاستعجال:

- النبي صلى الله عليه وسلم نبه إلى خطورة استعجال النتائج، حيث إن كل شيء يحدث في وقته الذي يقدره الله.

#### 5. القيادة الحكيمة:

- النبي صلى الله عليه وسلم لم يكتف بتهدئة خباب رضي الله عنه، بل قدم له رؤية ملهمة تبث الأمل في النفوس.

#### الخلاصة:

حادثة شكوى خباب بن الأرت رضي الله عنه تُبرز كيف كان النبي صلى الله عليه وسلم قائداً حكيماً ينظر إلى الأمور برؤية بعيدة المدى. رغم شدة العذاب الذي تعرض له الصحابة، أكد النبي صلى الله عليه وسلم أن الإسلام سينتصر وسيعم الأرض بالأمن والسلام. هذا الموقف يعلمنا أهمية الصبر والثبات والثقة بوعده الله، حتى في أشد لحظات الألم والمعاناة.

## الفصل الثالث: العادة الثالثة ضع الأهم أولاً (Put First Things First)

### الموضوع الأول: شرح العادة الثالثة ضع الأهم أولاً:

عادة "ضع الأهم أولاً" هي التركيز على الأولويات الحقيقية وإدارة الوقت بشكل فعال لتحقيق الأهداف ذات القيمة العالية. تركز هذه العادة على مفهوم إدارة الذات، حيث يتم تنظيم الأنشطة اليومية بناءً على الأهداف طويلة المدى، وليس على الضغوط أو الأمور الطارئة.

#### الفكرة الأساسية:

- ليس كل شيء مهماً، والأشياء المهمة ليست دائماً عاجلة.
- الإنسان الناجح يُدير حياته وفق أولوياته، وليس بناءً على الاستجابات الفورية لما يحدث حوله.
- إدارة الوقت بشكل فعال تعتمد على التخطيط المدروس، ووضع الأهداف أولاً، ثم اتخاذ القرارات بناءً على ما يُحقق هذه الأهداف.

#### مصنوفة إدارة الوقت:

ترتكز العادة الثالثة على مصنوفة إدارة الأولويات، التي تُقسم الأنشطة إلى أربعة أرباع:

#### 1. المربع الأول: عاجل ومهم

- الأنشطة التي تتطلب استجابة فورية لأنها مهمة وعاجلة، مثل الأزمات.
- التعامل مع هذه الأنشطة ضروري، لكنها لا يجب أن تشغل كل وقتك.

#### 2. المربع الثاني: غير عاجل ومهم

- الأنشطة المتعلقة بالتخطيط، التطوير الشخصي، بناء العلاقات، والتعلم.
- هذا هو مربع الفعالية، حيث تُستثمر الجهود لتحقيق أهداف طويلة المدى.

#### 3. المربع الثالث: عاجل وغير مهم

- الأنشطة التي تبدو ملحة لكنها ليست ذات قيمة حقيقية، مثل الاجتماعات غير الضرورية.
- يجب تقليل الوقت المصروف عليها.

#### 4. المربع الرابع: غير عاجل وغير مهم

- الأنشطة التي تُهدر الوقت دون فائدة، مثل التصفح العشوائي أو مشاهدة التلفاز بلا هدف.
- من الأفضل تجنبها.

### خطوات تطبيق العادة الثالثة:

#### 1. التخطيط المسبق:

- ضع خطة أسبوعية تُحدد فيها الأنشطة المرتبطة بأهدافك طويلة المدى.
- راجع أولوياتك يومياً لتتأكد أنك تعمل على الأمور المهمة.

#### 2. قول "لا":

- تعلم كيف تقول لا للأنشطة التي لا تخدم أهدافك.
- حماية وقتك ومسؤوليتك الشخصية.

#### 3. التركيز على المربع الثاني:

- اجعل المربع الثاني (غير عاجل ومهم) مركز حياتك.
- اعمل على تطوير ذاتك، بناء علاقات قوية، وتعلم مهارات جديدة.

#### 4. التخلص من المشتتات:

- حدد الأنشطة التي تُهدر وقتك وتجنبها.
- استغل التكنولوجيا لتنظيم وقتك بدلاً من أن تستهلكه.

#### 5. التوازن بين الأدوار:

- ركز على أدوارك المختلفة في الحياة (العمل، الأسرة، الصحة، التطوير الشخصي).
- تأكد من تخصيص وقت كافٍ لكل دور.

### أهمية العادة الثالثة:

- تُساعدك على تحقيق التوازن بين الأعمال العاجلة والمهمة.
- تمنحك التحكم في وقتك، بدلاً من أن تكون مستجيباً فقط لما يحدث حولك.
- تزيد من إنتاجيتك وتركيزك على الأمور ذات القيمة العالية.
- تُقلل من التوتر الناتج عن ضياع الوقت في أنشطة غير مهمة.

## ملخص عملي:

1. ابدأ يومك بتحديد الأولويات المهمة.
2. تجنب الاستجابة العشوائية للأمور الطارئة.
3. ركّز على الأنشطة التي تُحقق أهدافك طويلة المدى.
4. خصص وقتاً للتخطيط الشخصي والتطوير الذاتي.
5. تخلص من المشتتات وأعد تنظيم وقتك بناءً على القيم والأهداف.

## الخلاصة:

عادة "ضع الأهم أولاً" تُعد ركيزة أساسية في تحقيق النجاح الشخصي والمهني. من خلال التركيز على الأهم وإدارة الوقت بفعالية، يُصبح الفرد قادراً على تحقيق أهدافه بعقلانية وتنظيم، مع الاستفادة المثلى من موارده وإمكاناته.

## الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة الثالثة

عادة "ضع الأمور المهمة أولاً" تدعو إلى التركيز على الأولويات والمهام الأكثر أهمية بدلاً من الاستغراق في الأمور العاجلة وغير المهمة. النبي محمد صلى الله عليه وسلم جسّد هذه العادة في العديد من المواقف التي تعكس ترتيب الأولويات بناءً على الأهداف والقيم العليا.

### 1. تقديم الأهم في دعوة الناس إلى الإسلام

عندما أرسل النبي صلى الله عليه وسلم معاذ بن جبل إلى اليمن، أوصاه بقوله:

" إنك تأتي قومًا أهل كتاب، فليكن أول ما تدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله وأني رسول الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في اليوم والليلة "... (رواه البخاري ومسلم)

#### الدروس المستفادة:

- التركيز على العقيدة كأولوية في الدعوة.
- تعليم الناس بالتدرج والبدء بما هو أكثر أهمية.

### 2. صلح الحديبية: تقديم المصلحة البعيدة على اللحظة الآنية

في صلح الحديبية، وافق النبي صلى الله عليه وسلم على شروط قريش رغم أنها بدت مجحفة، لكنه أدرك أن السلام وكف أذى قريش وحلفائها أقوى تمكين بعد 19 سنة من قيادة الدعوة.

#### الدروس المستفادة:

- تقديم المصلحة العليا على التنازلات المؤقتة.
- رؤية الأهم على المدى الطويل بدلاً من الانشغال بما هو آني.

### 3. تنظيم الوقت بين العبادة والدعوة والحياة الشخصية

كان النبي صلى الله عليه وسلم يعطي كل جانب من جوانب حياته حقه:

- العبادة: كان يخصص أوقاتاً للعبادة، كقيام الليل والدعاء.
- الدعوة: كان يلتقي الناس، يشرح الإسلام، ويحل مشكلات المجتمع.
- الأهل والأسرة: خصص وقتاً للتواصل مع أهله وأصحابه.

عن عائشة رضي الله عنها قالت: "كان رسول الله يقوم الليل حتى تتفطر قدماه"... (رواه البخاري)، ولكنه قال: "إن لبدنك عليك حقاً، ولأهلك عليك حقاً". (رواه البخاري).

#### الدروس المستفادة:

- تحقيق التوازن بين مختلف الأدوار في الحياة.
- إعطاء الأولوية للأمور المهمة بناءً على الظروف.

### 4. تفرغ النبي لمهمة التبليغ في مكة:

رغم الصعوبات التي واجهها النبي صلى الله عليه وسلم في مكة، كان يركز على:

- التحدث إلى الأفراد الذين يُظهرون اهتماماً بالدعوة.
- تخصيص الوقت للقاء القوافل القادمة إلى مكة، مما أتاح له نشر الدعوة خارج نطاق قريش.

#### الدروس المستفادة:

- التركيز على الأفراد والمواقف التي تُمثل فرصاً استراتيجية.
- عدم التشتت أمام المعارضة والتركيز على الأهداف الكبرى.

### 5. العناية بالأسرة وتقديم احتياجاتها

كان النبي صلى الله عليه وسلم يخصص وقتاً لأهله رغم انشغالاته. كان يعتني بزوجاته، ويشركهن في أمورهن، كما في حديث عائشة رضي الله عنها:

"كان يكون في مهنة أهله، فإذا حضرت الصلاة قام إلى الصلاة". (رواه البخاري).

## الدروس المستفادة:

- إدراك أهمية الأسرة ضمن الأولويات.
- تخصيص الوقت المناسب لتلبية احتياجات الأقرباء.

## 6. أولوية الصلاة

### 1. فرض الصلاة في السماء: أهمية استثنائية

الصلاة هي العبادة الوحيدة التي فرضت على المسلمين مباشرة من الله تعالى في ليلة الإسراء والمعراج، دون وساطة جبريل عليه السلام. في البداية، فرضت خمسون صلاة، ثم خُففت إلى خمس مع بقاء أجر خمسين.

### 2. التزام النبي بالصلاة حتى في أصعب الظروف

في غزوة الأحزاب، كان المسلمون يعانون من الجوع والخوف بسبب حصار الأحزاب. رغم ذلك، لم يغفل النبي صلى الله عليه وسلم عن الصلاة، بل صلى مع أصحابه صلاة الخوف، كما أشار القرآن الكريم:

"وَإِذَا كُنْتَ فِيهِمْ فَأَقَمْتَ لَهُمُ الصَّلَاةَ فَلْتَقُمْ طَائِفَةٌ مِنْهُمْ مَعَكَ..."

(سورة النساء: 102)

## 7. أهم الوصايا لمعاذ ابن جبل

سنوضح بالتفصيل عندما بعث الرسول معاذ ابن جبل ما هي وصاياه.

### السياق التاريخي:

في السنة العاشرة من الهجرة، أرسل النبي صلى الله عليه وسلم الصحابي الجليل معاذ بن جبل رضي الله عنه إلى اليمن لدعوة أهلها إلى الإسلام وتعليمهم أصول الدين. كانت هذه المهمة تمثل مرحلة مهمة في انتشار الدعوة الإسلامية خارج شبه الجزيرة العربية، وكان للنبي صلى الله عليه وسلم رؤية واضحة حول كيفية إنجازها بنجاح.

### التوجيه النبوي لمعاذ بن جبل:

قبل أن يغادر معاذ إلى اليمن، قدم له النبي صلى الله عليه وسلم مجموعة من التوجيهات التي تعكس وضوح الهدف والرؤية المستقبلية.

## 1. الأولوية للعقيدة:

- قال له النبي صلى الله عليه وسلم:

"إنك تأتي قوماً أهل كتاب، فليكن أول ما تدعوهم إليه شهادة أن لا إله إلا الله وأني رسول الله، فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في اليوم والليلة". (رواه البخاري ومسلم).

- النبي صلى الله عليه وسلم ركز على البدء بالعقيدة، باعتبارها الأساس الذي يبني عليه الدين.

## 2. التدرج في التعليم:

- النبي لم يُطالب معاذ بطرح جميع الأحكام دفعة واحدة. بل أمره بالبدء بالأهم، ثم الانتقال إلى الفرائض العملية مثل الصلاة، والزكاة.
- هذا التدرج يعكس فهماً عميقاً لطبيعة النفس البشرية، وحاجتها للتأقلم التدريجي مع التعاليم الجديدة.

## 3. العدل في جمع الأموال:

- قال له النبي صلى الله عليه وسلم:

"فإن هم أطاعوك لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم فترد على فقرائهم".

- النبي صلى الله عليه وسلم أوصى معاذاً بتحقيق العدالة الاجتماعية، وجعل الزكاة وسيلة للتقريب بين الناس وتعزيز روح التكافل.

## 4. التيسير وعدم التنفير:

- أوصاه النبي صلى الله عليه وسلم قائلاً:

"يسروا ولا تعسروا، وبشروا ولا تنفروا". (رواه البخاري ومسلم).

- النبي أكد على أهمية اللين والحكمة في الدعوة، لضمان قبول الناس للدين الجديد.

## الربط بالعادة الثالثة: "ضع الأهم أولاً"

بعثة معاذ بن جبل تمثل تطبيقاً عملياً لهذه العادة من خلال:

1. التركيز على الأولويات: البدء بالعقيدة كأساس، ثم الانتقال إلى الصلاة والزكاة.



2. التدرج في التنفيذ: التوسع تدريجياً في عرض التعاليم لتجنب إرهاب الناس أو نفورهم.
3. تنظيم المهام: تقديم الزكاة كوسيلة لتحقيق الاستقرار الاجتماعي بعد ترسيخ العقيدة.
4. تحقيق النتائج بعيدة المدى: النبي صلى الله عليه وسلم كان يهدف إلى بناء مجتمع إسلامي متكامل في اليمن، يبدأ بتغيير القلوب ثم يصل إلى تنظيم الشؤون الدينية والاجتماعية.

### الخلاصة:

بعثة معاذ بن جبل إلى اليمن تُظهر كيف طبق النبي صلى الله عليه وسلم عادة "ضع الأهم أولاً" بإعطاء الأولوية للأمور الأكثر أهمية وتأثيراً. هذا الموقف يعلمنا أهمية التخطيط المنظم، التدرج في تحقيق الأهداف، والتركيز على ما يُحدث فرقاً حقيقياً في بناء المجتمعات وتحقيق النجاح.

### الخاتمة

النبي محمد صلى الله عليه وسلم كان نموذجاً عملياً في تطبيق عادة "ضع الأمور المهمة أولاً". سواء في حياته الشخصية، قيادته للمجتمع، أو إدارة شؤون الدولة، كان يركز على الأولويات التي تخدم الأهداف الكبرى، مع مراعاة التوازن بين مختلف الجوانب. هذه العادة تمثل درساً خالداً لكل من يسعى لتحقيق النجاح في حياته.

## الفصل الرابع: فكر بطريقة الفوز للجميع (Win Think Win)

### الموضوع الأول: شرح العادة الرابعة: فكر بطريقة الفوز للجميع

عادة "فكر بطريقة الفوز للجميع" تعكس مبدأ التعاون الإيجابي والبحث عن حلول تحقق الفائدة لجميع الأطراف. إنها تركز على مفهوم أن النجاح ليس مورداً محدوداً يجب أن يتنافس عليه الجميع، بل يمكن للجميع تحقيق النجاح معاً من خلال العمل بروح الفريق واحترام المصالح المشتركة.

#### جوهر العادة: الفوز للجميع

##### 1. التعاون بدلاً من التنافس

- هذه العادة تركز على تحويل العلاقات من إطار التنافس إلى التعاون، حيث يتم السعي لتحقيق أهداف مشتركة تعود بالنفع على الجميع.
- بدلاً من التفكير في "أنا أربح وأنت تخسر"، أو "نخسر جميعاً"، يتم تبني مبدأ "نربح جميعاً أو لا اتفاق".

##### 2. الثقة المتبادلة والاحترام

- أساس التفكير بطريقة الفوز للجميع هو بناء الثقة بين الأطراف واحترام احتياجات ومصالح الآخرين.
- العلاقات القوية تستند إلى الاحترام المتبادل، وهو ما يعزز من فرص الوصول إلى حلول مستدامة.

##### 3. البحث عن الخيارات الإبداعية

- بدلاً من قبول الخيارات التقليدية التي قد تكون غير مرضية، يتم البحث عن مسارات جديدة تعزز التعاون.

#### أهمية العادة الرابعة:

##### 1. تعزيز العلاقات الصحية:

- التفكير بطريقة الفوز للجميع يعزز العلاقات طويلة الأمد.
- يخلق بيئة من الثقة والاحترام، سواء على مستوى الأفراد أو المؤسسات.

## 2. تحقيق النجاح المشترك:

- هذه العادة تؤدي إلى تحقيق النجاح بشكل جماعي، مما يرفع من مستوى الكفاءة والإنجاز.

## 3. تقليل النزاعات:

- من خلال احترام مصالح الجميع، تقل فرص النزاع والصدام.
- التعاون الإيجابي يحل المشاكل بدلاً من زيادتها.

## 4. بناء مجتمع مستدام:

- اعتماد هذا المبدأ يؤدي إلى تعزيز التضامن بين أفراد المجتمع، مما يساهم في تحقيق التنمية المستدامة.

## أبعاد التفكير بطريقة الفوز للجميع:

### 1. عقلية الوفرة مقابل عقلية الندرة:

#### عقلية الوفرة :

- ترى أن الفرص والموارد غير محدودة، ويمكن للجميع الاستفادة منها.
- الله الواسع الرزاق الوهاب بيده مقاليد كل شيء وإن أرسل رحمته لا ممسك لها.
- القمة ليست مدببة، تتسع للجميع.
- التفكير بطريقة الفوز للجميع يعتمد على تبني عقلية الوفرة.
- لسان حاله قوي جناح طيرك، حتى يذهب لغيرك وينشر خيرك.

#### عقلية الندرة :

- تفترض أن النجاح محدود ويجب التنافس عليه، مما يؤدي إلى الصراعات.
- تفترض أن نجاح شخص ينقص من نجاحه.
- تخشى مشاركة المعرفة، وتعليم الآخرين.
- لسان حاله قصص جناح طيرك حتى لا يذهب عنك ويطيّر لغيرك.

## 2. بناء العلاقات القوية:

- الاحترام والثقة هما أساس بناء العلاقات التي تؤدي إلى الفوز للجميع.
- التفكير بمبدأ الفوز للجميع سبيل لاستدامة العلاقات.
- هذه العلاقات توفر بيئة داعمة لتحقيق الأهداف المشتركة.

## 3. الموازنة بين الشجاعة والاعتبار:

- الشجاعة للتعبير عن مصالحك، مع مراعاة مصالح الآخرين.
- هذا التوازن يؤدي إلى التفاهم المتبادل وتحقيق الأهداف.

## 4. السعي نحو الحلول الإبداعية:

- لا تقتصر على الحلول التقليدية أو التنازلية.
- البحث عن حلول مبتكرة تعزز الفائدة لجميع الأطراف.
- تستحث الأسئلة الصحيحة.

## مبادئ تطبيق العادة الرابعة في السيرة النبوية:

### 1. العدل في العلاقات:

- النبي صلى الله عليه وسلم كان دائماً يسعى لتحقيق العدالة في جميع علاقاته، سواء مع المسلمين أو غير المسلمين.

### 2. البحث عن السلام:

- صلح الحديبية مثال واضح على تحقيق الفوز للجميع من خلال التفاوض، حيث ضمن النبي صلى الله عليه وسلم الأمن للمسلمين وتوسيع نطاق الدعوة.

### 3. بناء الشراكات الإيجابية:

- النبي صلى الله عليه وسلم كان يبني شراكات قائمة على التعاون والاحترام، مثل المؤاخاة بين المهاجرين والأنصار.

### 4. التوازن في الحقوق والواجبات:

- النبي صلى الله عليه وسلم حرص على أن يحصل كل فرد على حقوقه مع تأدية واجباته، مما عزز من العلاقات المتوازنة داخل المجتمع.

## كيفية تطبيق العادة الرابعة في حياتنا:

### 1. تطوير العلاقات:

- بناء علاقات مبنية على الثقة والاحترام المتبادل.

### 2. تعزيز العقلية الوفيرة:

- رؤية النجاح كفرصة مشتركة للجميع.

### 3. التفاوض بحكمة:

- البحث عن حلول تحقق الفائدة لجميع الأطراف.

### 4. تعزيز الإبداع:

- إيجاد طرق جديدة للتعاون بدلاً من الوقوع في الصراعات.

## الخلاصة:

عادة "فكر بطريقة الفوز للجميع" تُعلمنا أن النجاح لا يجب أن يكون على حساب الآخرين، بل يمكن تحقيقه من خلال التعاون والتفاهم. النبي صلى الله عليه وسلم جسّد هذا المبدأ في تعامله مع الآخرين، مما أدى إلى بناء مجتمع قوي ومترابط. هذه العادة تدعونا للعمل بروح الفريق والبحث عن الحلول التي تحقق المنفعة المشتركة، مما يعزز من فرص النجاح في حياتنا الشخصية والمهنية.

## الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية للعادة الرابعة عادة المكسب للجميع

كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخذ القرارات بحكمة، وكان يراعي ما أمكن أن يكسب الجميع، وهو متوافق مع بعثه رحمة للعالمين.

### 1. حادثة الحجر الأسود

#### القصة بتفصيل:

بعد إعادة بناء الكعبة المشرفة بسبب السيل، وقع نزاع بين قريش حول من يستحق شرف وضع الحجر الأسود في مكانه. كادت الأمور أن تتصاعد إلى صراع مسلح، فاتفقوا على أن يحتكموا لأول شخص يدخل المسجد الحرام.

دخل النبي محمد ﷺ، فطلب قطعة قماش، وضع الحجر الأسود عليها، ودعا بطون قريش للإمساك بأطراف القماش ورفعها معاً إلى مكانه. بعد ذلك، أمسك النبي بالحجر ووضعه بيده الشريفة في موضعه. فأشار النبي ﷺ برأي فيه إشراك الجميع في هذا الفعل الشريف.

#### الدروس المستفادة:

- التفكير الإبداعي قادر على حل أصعب النزاعات.
- العمل المشترك يعزز الوحدة ويجنب الخسائر.

### 2. المؤاخاة بين المهاجرين والأنصار

#### القصة بتفصيل:

عندما هاجر النبي ﷺ إلى المدينة، كان المهاجرون في حالة صعبة، تاركين أموالهم وديارهم. بادر النبي ﷺ إلى المؤاخاة بين المهاجرين والأنصار، فجعل كل مهاجر له أخ من الأنصار يتقاسم معه البيت والمال. هذه المؤاخاة كانت جزء من بناء النسيج الاجتماعي، ولحمة الدولة، والتوازن الاقتصادي، وتلبية الاحتياجات النفسية للانتماء.

في هذا القرار مكاسب وطنية، والمهاجرين وجدوا وطناً جديداً بعد خروجهم من مكة، والأنصار وجدوا إخوة لهم ومجتمع أرقى وأقوى.

## الدروس المستفادة:

- التكافل الاجتماعي يعزز الترابط ويخفف الأزمات.
- تحقيق الربح المشترك من خلال التعاون والعمل.

### 3. صلح الحديبية

#### القصة بتفصيل:

في السنة السادسة للهجرة، خرج النبي ﷺ مع أصحابه لأداء العمرة، لكن قريش منعتهم من دخول مكة. انتهت المفاوضات بصلح الحديبية، الذي نص على شروط مثل:

- عودة المسلمين هذا العام دون أداء العمرة.
- العمرة تكون في العام التالي.
- إعادة المسلمين الذين يفرون إلى المدينة.

رغم اعتراض بعض الصحابة على الشروط، أدرك النبي ﷺ أن الصلح سيحقق مصلحة أكبر للمسلمين، حيث ساهمت الهدنة في انتشار الدعوة الإسلامية وزيادة عدد المسلمين بشكل كبير.

وكان فيها أمان لقوافلهم وتجارتهم وما تقوم عليه مصالحهم الاقتصادية والأمنية.

- السلام ساهم في كف أذى قريش وحلفائها.
- كان السلام مكسب في انتشار الدعوة، والوفود، وتضاعف أعداد المسلمين.
- السلام مكن المسلمين من تبليغ الرسالة داخل وخارج الجزيرة العربية.
- الرسالة وصلت لدول وامبراطوريات عملاقة وقوية، الفرس والروم.
- هذا الصلح ضاعف في سنتين عدد المسلمين 7 أضعاف، حيث تقدر أعداد من حضر صلح الحديبية 1400 وخلال سنتين وصلوا إلى 10000.
- كان السلام مكسب لقريش، وكانت الشروط لصالحهم كما يبدو لأول مرة.
- كانت تبدو الشروط لصالح قريش لدرجة أنها تبدو مجحفة للمسلمين.
- وكان في صلح الحديبية مكاسب لقريش من أمان لقوافلهم وتجارتهم وما تقوم عليه مصالحهم الاقتصادية والأمنية.

## الدروس المستفادة:

- القائد الحكيم ينظر إلى المصالح طويلة الأمد.

- المرونة في المواقف قد تكون مفتاحاً للنجاح.
- الحوار والمفاوضات وسيلة فعالة لحل الأزمات.
- رغم أن الصلح مرغوب، ولكن قريش اشترطت شروطاً لا تظهر المسلمين بقوة، تضعف المسلمين، وتشعرهم أنهم الأقل قوة، وتحديداً في شرط تأجيل العمرة هذا العام إلى العام المقبل. الشرط يوحي بأن القوة لقريش والكلمة لقريش. لكن رسول الله عليه الصلاة والسلام، نظرته ثاقبة، ورأيه بركة.
- الإنسان الفعال تركيزه على رسالته، وليس على إشباع غروره، أو شعوره بالعظمة والأنفة. الرسالة مصلحتها السلم، وتأجيل العمرة ثمن بسيط، أما التركيز على فرض العزة، ثانوي مقارنة بالسلم وحرية نشر الرسالة.
- ركز على رسالتك وليس على ما يقال عنك، أو شعورك بالانتصار.
- ليس كل معركة مهمة، وخسارة جولة مكسب إن كانت تسهل كسب الحرب.

#### 4. الميثاق مع اليهود في المدينة

##### القصة بتفصيل:

عندما هاجر النبي ﷺ إلى المدينة، وجد مجتمعاً متنوعاً يضم المسلمين، واليهود، ومشركي الأوس، والخزرج. بادر النبي ﷺ إلى صياغة ميثاق المدينة، وهو اتفاق يضمن التعايش السلمي بين جميع الأطراف، ويؤسس نظاماً اجتماعياً وسياسياً قائماً على العدل والمساواة.

الميثاق نص على احترام حقوق الجميع، بما في ذلك حرية الدين، والالتزام بالدفاع المشترك عن المدينة ضد أي تهديد خارجي. بهذا الميثاق، ضمن النبي ﷺ الأمن والاستقرار للجميع، مع تعزيز وحدة المجتمع.

المكسب كان الوحدة الوطنية للمسلمين، واليهود وجدوا الأمان رغم أنهم أقلية.

##### الدروس المستفادة:

- تعزيز مبدأ التعايش السلمي بين مختلف الفئات يحقق الربح للجميع.
- العدل والمساواة في الحقوق والواجبات أساس لبناء مجتمع قوي و متماسك.
- التخطيط المسبق وإرساء القوانين يدعمان استقرار المجتمعات.



## 5. غنائم حنين

تفصيل موقف النبي ﷺ مع سعد بن عبادَة في قضية الأنصار وغنائم حنين.

### السياق والموقف:

بعد انتهاء غزوة حنين وتوزيع النبي ﷺ الغنائم بطريقة أثارت مشاعر بعض الأنصار، كان هناك حديث بينهم حول شعورهم بأنهم حصلوا على نصيب أقل مقارنة بحديثي العهد بالإسلام. لاحظ النبي ﷺ هذا الشعور لدى الأنصار، فقرر معالجة الأمر بحكمة وشفافية.

تحدث النبي ﷺ إلى سعد بن عبادَة، سيد الأنصار، فذهب إليه وقال:

"يا سعد، ما حديث بلغني عنكم وعن أصحابك؟"

رد سعد بصدق وأمانة قائلاً:

"يا رسول الله، إن هذا الحي من الأنصار وجدوا عليك في أنفسهم، لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت؛ قسمت في قومك وأعطيت عطايا عظاماً في قبائل العرب، ولم يكن في هذا الحي من الأنصار منها شيء."

قال رسول الله ﷺ: فأين أنت من ذلك يا سعد؟

قال: ما أنا إلا امرؤ من قومي.

رد النبي ﷺ على سعد بن عبادَة:

بعد أن استمع النبي ﷺ إلى كلام سعد، طلب منه أن يجمع الأنصار ليخاطبهم مباشرة.

عندما اجتمع الأنصار، وقف النبي ﷺ بينهم وخطب قائلاً:

"يا معشر الأنصار، ما حديث بلغني عنكم؟ ألم آتكم ضللاً فهداكم الله؟ وعالة فأغناكم الله؟ وأعداء فألف الله بين قلوبكم؟"

"بلى، الله ورسوله أمنّ وأفضل."

ثم قال النبي ﷺ:

فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "يا معشر الأنصار، ألم آتكم ضلالا فهداكم الله، وعالة فأغناكم الله، وأعداء فألف الله بين قلوبكم؟" قالوا: "بلى!" قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ألا تجيبون يا معشر الأنصار؟" قالوا: "وما نقول يا رسول الله، وبماذا نجيبك؟ المن لله ورسوله".

قال النبي صلى الله عليه وسلم: "والله لو شئتم لقلتم فصدقتم وصدقتم: جئنا طريدا فأويناك، وعائلا فأسيناك، وخائفا فأمناك، ومخذولا فنصرناك".

فقالوا: "المن لله ورسوله." فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "أوجدتم في نفوسكم يا معشر الأنصار في لعاعة من الدنيا تألفت بها قوما أسلموا، ووكلتكم إلى ما قسم الله لكم من الإسلام؟ أفلا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس إلى رحالهم بالشاة والبعير وتذهبون برسول الله إلى رحالكم؟

فوالذي نفسي بيده، لو أن الناس سلكوا شعبا وسلكت الأنصار شعبا، لسلكت شعب الأنصار، ولولا الهجرة لكنت امرأ من الأنصار. اللهم ارحم الأنصار، وأبناء الأنصار، وأبناء أبناء الأنصار".

فبكى القوم حتى أخصلوا لحاهم وقالوا: "رضينا بالله ربا، ورسوله قسما." ثم انصرف النبي صلى الله عليه وسلم، وتفرقوا.

### نتيجة الموقف:

- كسب المؤلفة قلوبهم، عطايا النبي صلى الله عليه وسلم، من نصيب النبي وهي الخمس.
- كسب المؤلفة قلوبهم، بعتاء من لا يخشى الفقر.
- كسب الأنصار وولاء الأنصار بتصرفاته كقدوة.
- النبي صلى الله عليه وسلم قزم للأنصار العطايا ونصيب الدنيا ووصفها بلعاعة من الدنيا وكان أول من ضحى بها.
- الرسول ﷺ مدح الأنصار مدحا مخلد في التاريخ.
- الرسول ﷺ دعا لهم دعوة فيها بركة لهم، ولذرياتهم.
- الرسول ﷺ رسخ رسالة أنه من الأنصار ومعهم، وطريقه طريقهم، ودربه دربهم.
- الرسول ﷺ كسب القلوب ورسخ المعاني بخطبة كلماتها فيها الرسالة الأهم، أنا منكم، والدنيا لا تساوي شيئا، ودعائي لكم بركاته تغنيكم.

## الدروس المستفادة من الموقف مع سعد بن عبادَة:

- التواصل المباشر: مواجهة المشكلة بشكل مباشر ومعالجة جذورها يساعد في تعزيز الثقة وحل النزاعات.
- القيادة الحكيمة: استخدام النبي ﷺ للحوار والإقناع العقلي والعاطفي أدى إلى تهدئة النفوس وتعزيز ولائهم.
- التقدير الشخصي: النبي ﷺ أكد مكانة الأنصار، مما جعلهم يشعرون بقيمتهم ودورهم الكبير في الدعوة.
- الشفافية: النبي ﷺ كان واضحاً في شرح أسباب أفعاله، مما ساعد في إزالة أي سوء فهم.
- العطاء غير الملموس: دعاء رسول الله ﷺ وبركته، تصريحه بالانتماء لهم والفضل والمكانة، وتوضيح أن مكاسبهم عظيمة مقارنة بلعاعة من الدنيا. تصريحه " يا معشر الأنصار أن يذهب الناس إلى رحالهم بالشاة والبعير وتذهبون برسول الله إلى رحالكم؟ "

## الخاتمة

من خلال هذه المواقف النبوية، تتجلى عادة الربح للجميع كقاعدة أساسية في بناء المجتمعات وإدارة العلاقات. النبي محمد ﷺ قدم نموذجاً عملياً يعزز التعاون والعدل، ويؤكد أن تحقيق المصالح المشتركة يساهم في استقرار الأفراد والمجتمعات على حد سواء.

## الفصل الخامس: العادة الخامسة عادة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم"

### الموضوع الأول: شرح العادة الخامسة.

تُعد هذه العادة إحدى المبادئ الأساسية في كتاب "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" لستيفن كوفي. تهدف هذه العادة إلى تحسين التواصل بين الأفراد وتعزيز العلاقات الإنسانية عن طريق التركيز على فهم الآخرين قبل محاولة التعبير عن وجهة نظرك.

### معنى العادة الخامسة

جوهر هذه العادة يكمن في تغيير طريقة التفكير في التواصل:

- الفهم أولاً: بدلاً من التركيز على كيفية تقديم رأيك أو إقناع الآخرين، يجب أن تبدأ بالاستماع إليهم بشكل عميق وصادق.
- ثم اطلب أن تُفهم: بعد أن تفهم وجهة نظر الآخر، يمكنك التعبير عن أفكارك بطريقة تتناسب مع سياق الحديث وتظهر احترامك للطرف الآخر.

### أهمية العادة الخامسة

1. تعزيز الثقة: الاستماع الحقيقي يجعل الآخرين يشعرون بأنهم مهمون وأنك تقدر آرائهم.
2. تقوية العلاقات: يسهم الفهم المتبادل في تحسين العلاقات الشخصية والمهنية.
3. حل المشكلات بشكل أكثر فعالية: عندما تفهم دوافع واحتياجات الآخرين، يصبح من الأسهل الوصول إلى حلول مشتركة.
4. تقليل النزاعات: الفهم أولاً يخفف من التوتر وسوء الفهم، مما يقلل النزاعات.
5. بناء التأثير: الأشخاص يميلون إلى تقدير من يستمع إليهم بإخلاص، مما يمنحك تأثيراً إيجابياً.

## كيف تُطبق العادة الخامسة؟

### 1. الاستماع التعاطفي: (Empathic Listening)

#### • ما هو الاستماع التعاطفي؟

هو الاستماع بهدف فهم مشاعر واحتياجات الطرف الآخر، وليس فقط الكلمات التي يقولها.

#### • كيفية ممارسته :

- ركز بالكامل على المتحدث، دون الانشغال بالتفكير في الرد.
- انتبه للغة الجسد ونبرة الصوت.
- استخدم كلمات تعكس فهمك لما قيل، مثل: "أفهم أنك تشعر بـ"...

### 2. افهم قبل أن تحكم:

- لا تفترض أنك تعرف دوافع الشخص الآخر.
- اسأل أسئلة مفتوحة للحصول على مزيد من التفاصيل، مثل: "هل يمكنك توضيح ذلك أكثر؟" أو "ما الذي دفعك إلى هذا الرأي؟"

### 3. تجنب الاستماع الانتقائي:

- لا تركز فقط على النقاط التي تؤيد رأيك، بل استمع لكل ما يُقال بإنصات.

### 4. عبر عن فهمك: قبل أن تعرض وجهة نظرك، عبّر عن فهمك لرأي الطرف الآخر بعبارات مثل :

• "إذا كنت أفهمك جيداً، فأنت تقول..."

• "من وجهة نظرك، يبدو أن..."

### 5. كن صادقاً ومرناً عند عرض وجهة نظرك:

بعد أن تظهر فهمك، قدّم رأيك بطريقة تظهر الاحترام للفكرة الأخرى :

• "أرى وجهة نظرك، وأعتقد أننا يمكن أن نضيف إلى ذلك..."

• "لدي اقتراح قد يعزز فكرتك..."

## أمثلة عملية لتطبيق العادة الخامسة

### في الحياة الشخصية:

- عندما يشاركك أحد أفراد العائلة مشاعره السلبية، لا تقاطعه أو تقدم حلولاً فوراً. استمع بتعاطف وأظهر أنك تفهم ما يشعر به، ثم حاول مساعدته بناءً على ما قاله.

### في العمل:

- إذا كان زميلك غاضباً من قرار إداري، بدلاً من الدفاع عن القرار فوراً، استمع إليه لتفهم وجهة نظره، ثم ناقش الحلول بطريقة متوازنة.

### في القيادة:

- القائد الفعّال يستمع إلى موظفيه لفهم تحدياتهم واحتياجاتهم قبل اتخاذ القرارات أو تقديم النصائح.

## فوائد العادة الخامسة

1. بناء جسور التفاهم: تساعد في تقليل الحواجز النفسية والاجتماعية.
2. تعزيز التعاطف: تعلّمك رؤية الأمور من منظور الآخرين.
3. علاقات فعّالة: تساهم في إدارة أفضل وأكثر فعالية للعلاقات.
4. اتخاذ قرارات أفضل: يساعد الفهم العميق على اتخاذ قرارات مدروسة ومبنية على معطيات حقيقية.
5. تحسين بيئة العمل: تُقلل من النزاعات وتعزز التعاون بين الأفراد.

## تحديات تطبيق العادة الخامسة وكيفية التغلب عليها

### التحدي 1: الانشغال الذهني أثناء الاستماع

- الحل: تدرب على تصفية ذهنك والتركيز على المحادثة.

### التحدي 2: الرغبة في الرد بسرعة

- الحل: تذكر أن الهدف هو فهم الآخر أولاً، وليس الدفاع عن نفسك.

### التحدي 3: عدم الصبر

- الحل: تذكر أن الاستماع التعاطفي يتطلب وقتاً، لكنه يوفر الكثير من الجهد لاحقاً.

### الخاتمة

العادة الخامسة ليست مجرد مهارة تواصل، بل هي أسلوب حياة. عندما تبدأ بفهم الآخرين أولاً، تبني علاقات أقوى، وتصبح أكثر تأثيراً، وتحقق نتائج أفضل. إنها دعوة لتطوير مهارات الاستماع التعاطفي والتعاطف الحقيقي، مما يجعل الحياة الشخصية والمهنية أكثر نجاحاً وسلاسة.

## الفصل الخامس: العادة الخامسة عادة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم"

الموضوع الثاني: مواقف وتطبيقات نبوية تعكس العادة الخامسة "اسع أن تفهم قبل أن تُفهم"

### 1. الشاب الذي طلب الإذن بالزنا

#### القصة:

إن فتى شاباً أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال: يا رسول الله، ائذن لي بالزنا. فأقبل القوم عليه فزجروه، وقالوا: مه مه. فقال: ادنه. فدنا منه قريباً، قال: فجلس، قال: أتحبه لأملك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لأمهاتهم. قال: أفتحبه لابنتك؟ قال: لا والله يا رسول الله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لبناتهم. قال: أفتحبه لأختك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لأخواتهم. قال: أفتحبه لعمتك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لعماتهم. قال: أفتحبه لخالتك؟ قال: لا والله، جعلني الله فداءك. قال: ولا الناس يحبونه لخالاتهم. قال: فوضع يده عليه، وقال: اللهم اغفر ذنبه، وطهر قلبه، وحسن فرجه. فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء.

#### الدروس المستفادة:

- فهم الدوافع والبواعث ومخاطبة الدوافع النبيلة وسيلة تأثير عميقة.
- الحوار الهادئ يغير القناعات.
- الفهم قبل الرد يعالج الأمور بفعالية.



## 2. الأعرابي الذي بال في المسجد

### القصة:

بال أعرابي في المسجد النبوي، فثار الصحابة عليه، لكن النبي ﷺ قال: "دعوه، لا تزرموه".

ثم بعد أن انتهى الأعرابي، قال له النبي ﷺ:

"إن هذه المساجد لا يصلح فيها شيء من هذا البول أو القذر، إنما هي لذكر الله والصلاة وقراءة القرآن".

ثم أمر بسكب الماء على موضع البول.:  
رواه البخاري ومسلم.

### الدروس المستفادة:

- معالجة الأخطاء بالهدوء يرسخ القيم.
- الفهم لحالة المخطئ يساعد في إرشاده بلطف.

## 3. استماعه للشاعر كعب بن زهير

### القصة:

جاء كعب بن زهير مسلماً بعد أن كان يهجو النبي ﷺ، حيث أتى كعب إلى الرسول ﷺ، حتى جلس إليه، فوضع يده في يده، وكان الرسول ﷺ يعرفه، فقال: «يا رسول الله، إن كعب بن زهير قد جاء ليستأمن منك تائباً مسلماً، فهل أنت قابل منه إن أنا جئتك به؟» قال الرسول: نعم؛ قال: «أنا يا رسول الله كعب بن زهير». ويروى: أنه وثب عليه رجل من الأنصار، فقال، «يا رسول الله، دعني وعدو الله أضرب عنقه»؛ فقال: دعه عنك، فإنه قد جاء تائباً، نازعاً عما كان عليه فاستمع إليه النبي وتقبل إسلامه، ومنحه برده.

### الدروس المستفادة:

- الفهم والتسامح يبني الجسور.
- الإنصات يسهم في حل المشكلات.

#### 4. غيرة أم المؤمنين عائشة - "غارت أمكم"

##### القصة بتفصيل:

في أحد الأيام، كان النبي ﷺ مع أصحابه في منزل عائشة رضي الله عنها. أرسلت إحدى زوجاته طعامًا في إناء. غارت السيدة عائشة، فكسرت الإناء. فابتسم النبي ﷺ وقال:

"غارت أمكم".

##### نص الحديث

كان النبي صلى الله عليه وسلم عند بعض نسائه، فأرسلت إحدى أمهات المؤمنين بصحفة فيها طعام، فضربت التي النبي صلى الله عليه وسلم في بيتها يد الخادم، فسقطت الصحفة فانفلقت، فجمع النبي صلى الله عليه وسلم فلق الصحفة، ثم جعل يجمع فيها الطعام الذي كان في الصحفة، ويقول: "غارت أمكم". ثم حبس الخادم حتى أتى بصحفة من عند التي هو في بيتها، فدفع الصحفة الصحيحة إلى التي كُسرت صحفتها، وأمسك المكسورة في بيت التي كسرت.

##### الدروس المستفادة:

- تفهم النبي ﷺ للمشاعر الإنسانية واحتواؤه لها.
- الفهم قبل المعالجة.
- التعامل مع الغيرة بإيجابية يعزز الحب والاحترام.

#### 5. عرض قريش المغريات للنبي ﷺ

##### القصة بتفصيل:

عندما اشتدت دعوة النبي ﷺ للإسلام، أرسلت قريش الوليد بن المغيرة ليعرض عليه كل شيء يريده مقابل ترك دعوته. جاء الوليد وقال:

"يا محمد، إن كنت تريد مالاً، جمعنا لك حتى تكون أغنانا. وإن كنت تريد شرفاً، سؤدناك علينا. وإن كنت تريد ملكاً، ملكناك علينا. وإن كان بك مرض، جلبنا لك الأطباء".

أنصت النبي ﷺ بهدوء حتى أنهى الوليد حديثه، ثم قال له:

"أفرغت يا أبا الوليد؟"

قال الوليد:

"نعم".

فقال النبي ﷺ:

"بسم الله الرحمن الرحيم :حم، تنزيل من الرحمن الرحيم، كتاب فصلت آياته قرآناً عربياً لقوم يعلمون"...(سورة فصلت)

قرأ النبي ﷺ حتى وصل إلى قوله تعالى:

"فإن أعرضوا فقل أذرتكم صاعقة مثل صاعقة عاد وثمود".

فقام الوليد مذعوراً وعاد إلى قريش.

#### الدروس المستفادة:

- الاستماع الكامل للآخرين يُظهر الثقة بالنفس.
- الرد بالحكمة والهدوء أقوى من الانفعال.
- التمسك بالمبادئ مهما كانت المغريات يعزز المصداقية.

#### 6. موقف النبي مع عبادة بن الصامت – عرض صحائف لقمان

##### القصة بتفصيل:

حين سمع به فدعاه إلى الله والإسلام، فقال له سويد: فلعل الذي معك مثل الذي معي.

فقال له رسول الله ﷺ: "وما الذي معك؟"

قال: مجلة لقمان يعني: حكمة لقمان.

فقال رسول الله ﷺ: "أعرضها على"، فعرضها عليه.

فقال: "إن هذا الكلام حسن والذي معي أفضل من هذا؛ قرآن أنزله الله على هو هدى ونور."

فتلا عليه رسول الله ﷺ القرآن ودعاه إلى الإسلام.

فلم يبعد منه وقال: إن هذا القول حسن.

## الدروس المستفادة:

- احترام النبي ﷺ لاهتمامات الناس واهتمامه بإرشادهم بلطف.
- الاستماع الحسن يفتح قلوب وآذان الناس للاستماع لك.

## 7. العمل بالتجارة

### القصة بتفصيل:

قبل البعثة عمل النبي صلى الله عليه وسلم بالتجارة. وقد كان الرسول صلى الله عليه وسلم يتاجر مع السائب بن أبي السائب.

وبواسطة التجارة تعرف الرسول صلى الله عليه وسلم على جهات من بلاد العرب وطرقها ومسالكها، وبرز سمو أخلاقه من صدق وأمانة وإخلاص.

ولما تبين لخديجة بنت خويلد رضي الله عنها صدق النبي صلى الله عليه وسلم وأمانته؛ عرضت عليه مالها ليخرج به في تجارة إلى الشام، فقبل رسول الله صلى الله عليه وسلم وخرج مع غلامها ميسرة وحقق ربحاً عظيماً.

الشاهد أن العمل والنجاح في التجارة، يتطلب بشكل مستفيض، ومستمر، ومطرد مواقف مستمرة من حسن الاستماع والفهم، للبايعين والمشتريين، وما بلغ أحد من صيت أو ربح إلا وقد أدى من فهم الناس والاستماع لهم ما أدى.

## الدروس المستفادة:

- نجاح النبي صلى الله عليه وسلم في التجارة، دليل على فهم الناس، وحسن الاستماع.
- الصدق والأمانة أقوى أدوات التأثير على الناس.

## 8. فتح مكة مع أبو سفيان

### القصة بتفصيل:

عند فتح مكة، وقبل دخول المسلمين إلى مكة، وبعد أن طلبت قريش الأمان قال العباس رضي الله عنه عم رسول الله صلى الله عليه وسلم: قلت: "يا رسول الله، إن أبا سفيان رجل يحب هذا الفخر، فاجعل له شيئاً يسر به ويفتخر". قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "نعم، من دخل دار أبي سفيان فهو آمن، ومن أغلق عليه داره وسد عليه بابه فهو آمن، ومن دخل المسجد الحرام فهو آمن."

## الدروس المستفادة:

- فهم محفزات الناس يساعد على التأثير.
- الاستماع المباشر لاحتياجات الآخرين، أو عبر شفيع أو وسيط غير مبطل يساعد على الفهم.
- محفزات بسيطة تؤلف قلوب قوم حديثي عهد بإسلام.

## الخاتمة

من خلال هذه المواقف النبوية، يظهر بوضوح كيف جسّد النبي ﷺ عادة "اسعَ أن تفهم قبل أن تُفهم". كانت حكمته في الاستماع والتفهم مفتاحاً لتأثيره الكبير على الناس، وجعلت منه قائداً نموذجياً يُحتذى به في إدارة العلاقات وحل المشكلات.

## الفصل السادس: العادة السادسة التآزر (Synergize)

### الموضوع الأول: شرح العادة السادسة.

العادة السادسة من "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" لستيفن كوفي هي التآزر، والتي تعني التعاون الإبداعي لتحقيق نتائج أكبر وأفضل من خلال العمل الجماعي. يركز التآزر على استثمار تنوع الأفكار والمهارات والخبرات للوصول إلى حلول مبتكرة ومتكاملة.

#### معنى العادة السادسة

التآزر يعني أن القيمة الناتجة عن التعاون الجماعي تفوق مجموع الجهود الفردية. بمعنى آخر، "3=1+1" أو أكثر". إنها القدرة على تحقيق نتائج لا يمكن تحقيقها بشكل فردي، من خلال الجمع بين نقاط القوة والمهارات المختلفة.

#### أهمية العادة السادسة

1. الابتكار والإبداع: عندما يتعاون الأفراد، تندمج الأفكار المختلفة لتشكيل حلول مبتكرة.
2. الاستفادة من التنوع: التنوع في الخلفيات والأفكار والمهارات يساهم في تحسين النتائج الجماعية.
3. تعزيز العلاقات: التآزر يعزز العلاقات بين الأفراد من خلال التعاون والتفاهم.
4. تحقيق نتائج أفضل: الجماعة التي تعمل بانسجام تستطيع تحقيق أهداف أكبر مما يمكن أن يحققه الفرد وحده.

#### كيف تُطبق العادة السادسة؟

1. التقدير الحقيقي للتنوع
  - أن ترى في اختلاف الآراء والخبرات فرصة للإبداع وليس سبباً للصراع.

## كيف تُمارس؟

- شجّع الجميع على التعبير عن أفكارهم.
- استمع للأفكار المختلفة دون الحكم المسبق عليها.
- ركّز على نقاط القوة في كل شخص.

## 2. تعزيز التعاون الفعّال

- العمل بروح الفريق لتوحيد الجهود نحو تحقيق الأهداف المشتركة.

## كيف تُمارس؟

- بناء الثقة بين أعضاء الفريق.
- تحفيز الجميع على المشاركة.
- تقسيم الأدوار حسب مهارات كل فرد.

## 3. خلق بيئة شاملة وآمنة

- توفير بيئة يشعر فيها الجميع بأنهم مقبولون وأن آراءهم لها قيمة.

## كيف تُمارس؟

- احترام وجهات النظر المختلفة.
- تجنب النقد الشخصي أو الساخر.
- ركّز على إيجاد الحلول بدلاً من التركيز على المشاكل.

## 4. السعي إلى الحلول الإبداعية

- استخدام التأزر للوصول إلى حلول جديدة تتجاوز التوقعات.

## كيف تُمارس؟

- استثمر الأفكار المشتركة.
- اجمع بين أفضل ما لدى الجميع من أفكار وخبرات.
- كن مستعداً لتغيير الطريقة التقليدية في التفكير.

## أمثلة عملية على العادة السادسة

### في العمل:

- فريق يتكون من أفراد بخلفيات مهنية متنوعة يتعاونون لتطوير منتج جديد. كل شخص يضيف جزءاً من خبراته الشخصية، مما يؤدي إلى منتج مبتكر.

### في التعليم:

- مجموعة طلاب يعملون على مشروع جماعي، حيث يساهم كل طالب بمهارة مختلفة (البحث، التصميم، التقديم) لتحقيق نتيجة متفوقة.

### في الأسرة:

- اتخاذ قرار عائلي من خلال إشراك جميع الأفراد (الكبار والصغار) للحصول على حلول تراعي احتياجات الجميع.

## فوائد التأزر

- نتائج أفضل وأسرع: الجمع بين نقاط القوة الفردية يؤدي إلى تحقيق نتائج لا يمكن للفرد تحقيقها بمفرده.
- تعزيز العلاقات: التأزر يبني جسور التفاهم والثقة بين الأفراد.
- زيادة الرضا: يشعر الجميع بأنهم جزء من الحل وأن مساهماتهم لها قيمة.
- تحقيق الإبداع: استثمار التنوع يؤدي إلى حلول مبتكرة تتجاوز التوقعات.

## الخاتمة

التأزر هو أعلى مستويات التعاون، وهو ما يسمح لنا بالوصول إلى إمكانات جديدة لم يكن بالإمكان تحقيقها بشكل فردي. من خلال احترام التنوع والعمل الجماعي، يمكننا تحقيق أهداف أكبر وبناء علاقات أقوى. العادة السادسة تدعونا إلى العمل معاً بروح الإبداع والانسجام لتحقيق نجاح يتجاوز توقعاتنا.



## الموضوع الثاني: تطبيقات نبوية على العادة السادسة "التآزر"

### المواقف والتطبيقات النبوية:

#### 1. بناء المسجد النبوي

##### القصة بتفصيل:

عندما هاجر النبي ﷺ إلى المدينة، كان أول عمل قام به هو بناء المسجد النبوي. شارك النبي ﷺ بنفسه في العمل، حتى أنشد الصحابة تحفيظاً لأنفسهم:  
لئن قعدنا والنبي يعمل لذاك منا العمل المضلل.

##### الدروس المستفادة:

- التآزر في العمل الجماعي يعزز الروابط بين الأفراد.
- مشاركة القائد بنفسه تشجع الجميع على التعاون.

#### 2. حفر الخندق في غزوة الأحزاب

##### القصة بتفصيل:

عندما اجتمعت الأحزاب ضد المسلمين، أشار سلمان الفارسي بحفر خندق حول المدينة. شارك النبي ﷺ بنفسه في الحفر، وكان الخندق يبلغ طوله 5000 ذراع وعمقه 7 10 أذرع.  
وما كان ليحدث ذلك بدون التآزر، وقد قسم النبي صلى الله عليه وسلم الصحابة إلى مجموعات عمل.

##### الدروس المستفادة:

- العمل الجماعي في الأزمات يضمن النجاح.
- التعاون مع الجميع، بغض النظر عن الأصل أو المكانة.

#### 3. المؤاخاة بين المهاجرين والأنصار

## القصة بتفصيل:

بعد الهجرة، آخى النبي ﷺ بين المهاجرين والأنصار، بحيث يتقاسمون الموارد والدعم. من أبرز الأمثلة، المؤاخاة بين عبد الرحمن بن عوف وسعد بن الربيع.

## الدروس المستفادة:

- التأزر يقوي المجتمعات.
- المشاركة في الموارد تعزز التكافل الاجتماعي.

## 4. استشارة الصحابة في غزوة بدر

### القصة بتفصيل:

قبل معركة بدر، استشار النبي ﷺ الصحابة حول القتال. فتحدث الصحابة كلهم من المهاجرين حتى تحدث سعد بن معاذ قائلاً:

لكأنك تريدنا يا رسول الله؟ فوالذي بعثك بالحق، لو استعرضت بنا هذا البحر فخضته لخضناه معك، ما تخلف منا رجل واحد، فسير على بركة الله.

فأخذ النبي صلى الله عليه وسلم الالتزام، وحشد الجهود رغم صعوبة الموقف.

## الدروس المستفادة:

- من محفزات الالتزام، رغبة القائل بالوفاء بكلامه.
- التأزر في اتخاذ القرارات يعزز الانسجام.
- احترام آراء الجميع يخلق بيئة داعمة.

## 5. موقف النبي مع جابر بن عبد الله في الدين

### القصة بتفصيل:

يقول جابر: كان ليهودي على أبي تمر، فقتل يوم أحد، وترك حديقتين، وتمر اليهودي يستوعب ما في الحديقتين. فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "هل لك أن تأخذ العام نصفه وتؤخر نصفه؟" فأبى اليهودي.

فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "هل لك أن تأخذ الجداد فأذني؟" فأذنته، فجاء هو وأبو بكر، فجعل يجد ويكال من أسفل النخل، ورسول الله يدعو بالبركة، حتى وفينا جميع حقه.

فساهم الرسول صلى الله عليه وسلم مع أبي بكر في قضاء دينه.

#### الدروس المستفادة:

- التأزر في حل المشكلات الاقتصادية يعزز المجتمع.
- القائد الحكيم يشارك في المشكلات بشكل فعال.

### 6. جمع المعلومات قبل الهجرة

#### القصة بتفصيل:

قبل الهجرة، تعاون النبي ﷺ مع الصحابة في جمع المعلومات عن قريش، مما ساهم في نجاح خطة الهجرة.

كان الطريق الذي سلكه من غير الطريق المعروف للتمويه على المشركين.

وكان عبدالله بن أريقط الدليل للطريق رغم أنه كان من المشركين.

كان مولى أبي بكر عامر بن فهيرة الراعي مسؤولاً عن مسح آثار الأقدام بقطيع الأغنام.

كانت أسماء بنت أبي بكر ذات النطاقين من تحمل المؤونة.

#### الدروس المستفادة:

- التأزر في التخطيط يضمن النجاح.
- العمل الجماعي في الأوقات الحرجة يثمر نتائج إيجابية.
- استقطاب الشخص المناسب للمهمة المناسبة يعظم النتائج.

## 7. التعاون في تجهيز جيش العسرة

### القصة بتفصيل:

في غزوة تبوك، دعا النبي ﷺ الصحابة للتبرع لتجهيز الجيش. تسابق الصحابة في العطاء، وكان عثمان بن عفان الأكثر تبرعاً.

- عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه ؛ تصدق بمئتي أوقية.
- عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنفق مئة أوقية
- عاصم الأنصاري رضي الله عنه تصدق بتسعين وسقاً من التمر.
- أبو عقيل رضي الله عنه جاء إلى رسول الله، فقدّم صاعاً من التمر، وكان على استحياءٍ من رسول الله ممّا يُقدّم، وكان قد أبقى لأهل بيته صاعاً وقدم صاعاً.
- أبو بكر الصديق رضي الله عنه جاء بأربعة آلاف درهم.
- جهز عثمان بن عفان رضي الله عنه ثلث الجيش.

### الدروس المستفادة:

- التآزر المالي يعزز القوة العسكرية.
- لا تحقرن مساهمتك البسيطة.

## الخاتمة

المواقف النبوية التي تعكس التآزر تظهر كيف يمكن للتعاون والعمل الجماعي أن يحقق أعظم الإنجازات. كان النبي ﷺ نموذجاً يُحتذى به في تحفيز أصحابه للعمل معاً، مما أدى إلى بناء مجتمع قوي ومتحد يواجه التحديات ويحقق النجاح.

## العادة السابعة: شحذ المنشار (Sharpen the Saw)

### الموضوع الأول: شرح العادة السابعة

العادة السابعة في كتاب "العادات السبع للناس الأكثر فعالية" لستيفن كوفي هي "شحذ المنشار"، وهي تمثل عادة التجديد المستمر للنفس، والعقل، والجسد والروح. هذه العادة تعني التوازن بين جميع جوانب الحياة وتخصيص الوقت لصقل القدرات الشخصية من خلال الاستراحة والتجديد. يشبه كوفي الإنسان الذي يستمر في قطع شجرة بمنشار غير حاد. مع مرور الوقت، يصبح العمل أقل إنتاجية وأكثر إجهاداً. الحل؟ أخذ استراحة لشحذ المنشار ليصبح العمل أسرع وأكثر كفاءة.

### الأبعاد الأربعة لشحذ المنشار

#### 1. التجديد الجسدي

- العناية بالصحة الجسدية لتعزيز الطاقة والمرونة.

#### كيفية التطبيق:

- ممارسة الرياضة بانتظام (مثل المشي، الجري، أو رفع الأثقال).
- تناول غذاء متوازن.
- النوم الكافي للحفاظ على التركيز والإنتاجية.
- الابتعاد عن العادات غير الصحية (التدخين، الإفراط في الأكل، إلخ).

أهميته: الحفاظ على صحة الجسد يزيد من طاقتك وقدرتك على الإنجاز.

#### 2. التجديد العقلي

- المفهوم: صقل الذهن وتنمية القدرات الفكرية.

## كيفية التطبيق:

- قراءة الكتب التي توسع المدارك (في مجالات مختلفة).
- تعلم مهارات جديدة باستمرار.
- متابعة دورات تدريبية أو الالتحاق ببرامج تعليمية.

## أهميته :

- العقل المتجدد يعزز التفكير الإبداعي ويزيد من الفعالية في العمل والحياة.

## 3. التجديد الروحي

- تغذية الروح والقيم الداخلية لتعزيز السلام الداخلي والهدف.

## كيفية التطبيق:

- ممارسة العبادات والروحانيات (الصلاة، الذكر، التأمل).
- الاتصال بالطبيعة (التأمل في الكون).
- قضاء وقت مع النصوص المقدسة أو الكتب الملهمة.
- تحديد الأهداف والقيم الأخلاقية والالتزام بها.

## أهميته:

- الروحانية توفر التوجيه وتعزز الإحساس بالمعنى والغاية في الحياة.

## 4. التجديد العاطفي والاجتماع:

- تحسين العلاقات وبناء التوازن العاطفي.

## كيفية التطبيق:

- قضاء وقت مع العائلة والأصدقاء.
- ممارسة التعاطف والاستماع الفعال.
- العمل على إدارة الغضب والضغط النفسية.
- بناء علاقات قائمة على الاحترام المتبادل.

أهميته: العلاقات الصحية تعزز الدعم النفسي وتجعل الحياة أكثر بهجة.

### كيف تتكامل الأبعاد الأربعة؟

- الإنسان المتوازن هو الذي يطور جميع أبعاد شخصيته.
- إهمال أي بعد يؤدي إلى انخفاض الكفاءة والفعالية.
- تجديد الأبعاد الأربعة بانتظام يضمن حياة غنية وذات مغزى.

### أهمية العادة السابعة

1. زيادة الإنتاجية: عندما تكون مستعداً بدنياً وذهنياً، يمكنك إنجاز المهام بكفاءة أعلى.
2. الوقاية من الإجهاد: التجديد المستمر يمنع الإرهاق ويحسن الصحة النفسية.
3. تعزيز العلاقات: تحسين الجانب العاطفي والاجتماعي يقوي الروابط مع الآخرين.
4. تحقيق التوازن: يضمن العمل على جميع الأبعاد حياة متكاملة ومستدامة.

### كيفية تطبيق العادة السابعة بشكل يومي

1. حدد وقتاً يومياً للتجديد:
  - خصص وقتاً محدداً لممارسة الرياضة، القراءة، أو التأمل.
2. ابدأ بخطوات صغيرة:
  - لا حاجة لتغيير كل شيء دفعة واحدة. ابدأ بإجراء تغييرات بسيطة.
3. كن منتظماً:
  - الالتزام بالتجديد اليومي يجعل من العادة جزءاً من حياتك.
4. اجمع بين الأبعاد الأربعة:
  - مارس نشاطاً يجمع بين التجديد الجسدي والروحي، مثل المشي أثناء التفكير أو التأمل.

## أمثلة عملية لتطبيق العادة السابعة

### 1. التجديد الجسدي:

- استبدل المصعد بالسلالم، أو امش لمسافات قصيرة بدلاً من استخدام السيارة.

### 2. التجديد العقلي:

- حدد هدفاً لقراءة كتاب جديد كل شهر أو تعلم مهارة عملية.

### 3. التجديد الروحي:

- اجعل وقتك للصلاة أو التأمل لحظة للهدوء والتفكير في قيمك.

### 4. التجديد العاطفي والاجتماعي:

- تواصل مع الأصدقاء عبر المكالمات أو قضاء وقت ممتع مع العائلة.

## الخاتمة

عادة "شحن المنشار" هي أساس الحفاظ على الفعالية الشخصية والمهنية على المدى الطويل. من خلال تخصيص وقت للتجديد المستمر في الجوانب الجسدية، العقلية، الروحية، والاجتماعية، يمكن للإنسان أن يعيش حياة متوازنة مليئة بالطاقة والإبداع. إنها دعوة للاستثمار في نفسك لضمان النجاح المستدام والرضا الداخلي.



## الموضوع الثاني: تطبيقات النبوية على العادة السابعة.

مقدمة: هذه العادة تمثل التوازن، تمثل البناء، التعلم وهي صميم الدين الإسلامي، وجزء من مواقفه صلى الله عليه وسلم.

### 1. تخصيص وقت للعبادة

الموقف:

كان النبي ﷺ يخصص وقتاً للصلاة والتهجد ليلاً، فيقول:

"أفلا أكون عبداً شكوراً؟"

وكان تهجده إعادة شحن لطاقته ﷺ ، وجزء من تكامل أدواره، وطاقته كعبد لله.

الدروس المستفادة:

- التجديد الروحي من خلال الصلاة والذكر يعزز السلام الداخلي.

### 2. الترويح عن النفس مع الأهل

الموقف:

انها كانت مع رسول الله صلى الله عليه وسلم في سفر قالت فسابقته فسبقته على رجلي فلما حملت اللحم سابقته فسبقتني فقال هذه بتلك السبقة.

كان التبسط مع أهله، والمسابقات جزء من حياته عليه الصلاة والسلام.

الدروس المستفادة:

- الترويح عن النفس يخفف التوتر ويعزز الروابط الاجتماعية.

### 3. الاعتكاف في رمضان

الموقف:

"كان النبي صلى الله عليه وسلم يعتكف في العشر الأواخر من رمضان حتى توفاه الله، ثم اعتكف أزواجه من بعده". أخرجه البخاري ومسلم  
فكان التركيز في مواسم العبادة على الخلوات مع الله عز وجل عادة من عادات النبي صلى الله عليه وسلم.

الدروس المستفادة:

- التركيز على الروحانية يعيد التوازن النفسي.

### 4. الدعوة إلى التغذية الصحية

الموقف:

قال النبي صلى الله عليه وسلم:  
"ما ملأ آدمي وعاء شراً من بطن، بحسب ابن آدم أكلا ت يُقْمَنَ صلبه، فإن كان لا محالة فثُلثُ لطحامه، وثُلثُ لشرايه، وثُلثُ لنفسيه".  
في الحديث دعوة لعدم الإكثار من الأكل.

الدروس المستفادة:

- ملء المعدة ليس طريقاً للصحة.

### 5. التشجيع على الصدقة

الموقف:

قال النبي ﷺ:

"الصدقة تطفئ الخطيئة كما يطفئ الماء النار". أخرجه الترمذي

قال النبي صلى الله عليه وسلم:

"ما نقصَ مالٌ من صدقةٍ". أخرجَه مسلم

فكل هذا حث للتوازن والإحساس بالآخرين وتركية النفس.

### الدروس المستفادة:

▪ العطاء ينعش الروح ويزيد من السلام الداخلي.

## 6. الترويح عن النفس واللعب مع الأطفال وملاطفتهم

### المواقف:

عن أنس بن مالك رضي الله عنه قال:

"كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يمر على الصبيان فيسلم عليهم".

أخرجَه البخاري ومسلم

عن عبدالله بن شداد قال:

"خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو حامل الحسن أو الحسين، فصعد به المنبر، ثم قال: إن ابني

هذا سيد، ولعل الله أن يصلح به بين فئتين عظيمتين من المسلمين".

أخرجَه البخاري

عن أبي هريرة رضي الله عنه قال:

"قَبَّلَ النبي صلى الله عليه وسلم الحسن بن علي، وعنده الأقرع بن حابس التميمي جالساً، فقال الأقرع: إن لي

عشرة من الولد ما قَبَّلْتُ منهم أحداً. فنظر إليه رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم قال: من لا يرحم لا يُرحم".

أخرجَه البخاري ومسلم

عن عائشة رضي الله عنها:

"كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يُصلي وهو حامل أمامة بنت زينب بنت رسول الله، فإذا سجد وضعها،

وإذا قام حملها".

أخرجَه البخاري ومسلم

عن عبدالله بن شداد عن أبيه قال:

"خرج علينا رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو حامل الحسن أو الحسين على عاتقه، فقال: اللهم إني أحبه،

فأحبه وأحب من يحبه".

أخرجه البخاري

"رأيت النبي صلى الله عليه وسلم وهو حامل الحسن أو الحسين على عاتقه، يقول: اللهم أحبيهما فيني أحبيهما".

أخرجه البخاري

### الدروس المستفادة:

- قضاء الوقت مع الأطفال يجدد العواطف ويعزز السعادة.
- اللطف مع الأبناء والأحفاد يزيد الروابط الأسرية.
- عندما تعبر عن العواطف للأطفال وتظهر لهم التقدير تكبر نفوسهم وتسمو غاياتهم.

## 7. الدعوة إلى التوازن في العبادة

### الموقف:

عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما قال:

"قال لي رسول الله صلى الله عليه وسلم: يا عبد الله، ألم أخبر أنك تصوم النهار وتقوم الليل؟ فقلت: بلى يا رسول الله. قال: فلا تفعل، صم وأفطر، وقم ونم، فإن لجسدك عليك حقاً، وإن لعينك عليك حقاً، وإن لزوجك عليك حقاً".

أخرجه البخاري ومسلم

النبي صلى الله عليه وسلم دعا إلى التوازن بين العبادة وحقوق الجسد والعائلة، وحذر من الإرهاق المفرط في العبادة.

وأيضاً كان هنا من تشدد في العبادة فلما بلغ النبي صلى الله عليه وسلم

قال: أنتم الذين قلتم كذا وكذا؟ أما والله إني لأخشاكم لله وأتقاكم له، ولكني أصوم وأفطر، وأصلي وأرقد، وأتزوج

النساء، فمن رغب عن سنتي فليس مني

أخرجه البخاري ومسلم.

العبادة تكون باتباع سنته صلى الله عليه وسلم وفي سنته وما فرض الله اليسر.

قال النبي صلى الله عليه وسلم:

"خذوا من الأعمال ما تطيقون، فإن الله لا يمل حتى تملوا".

كان النبي صلى الله عليه وسلم يحث على أخذ العبادة بقدر ما يستطيع الإنسان دون تحميل النفس فوق طاقتها.

### الدروس المستفادة:

- التوازن بين العبادة والحياة يعزز الفعالية.

### 8. التشجيع على التعليم والتعلم

الموقف:

قال النبي ﷺ:

"من سلك طريقاً يلتمس فيه علماً، سهّل الله له به طريقاً إلى الجنة".

دعوة إلى تجديد العقل بالعلم والمعرفة.

### الدروس المستفادة:

- التعليم المستمر يوسع المدارك ويجدد الفكر.

## 9. التحنث والخلوة

### الموقف:

ورد في صحيح البخاري عن عائشة رضي الله عنها:

"كان أول ما بُدئ به رسول الله صلى الله عليه وسلم من الوحي الرؤيا الصادقة في النوم، فكان لا يرى رؤيا إلا جاءت مثل فلق الصبح. ثم حُبِّب إليه الخلاء، وكان يخلو بغار حراء فيتحنث فيه وهو التعبد الليالي ذوات العدد قبل أن ينزع إلى أهله، ويتزود لذلك، ثم يرجع إلى خديجة فيتزود لمثلها، حتى جاءه الحق وهو في غار حراء".

كان النبي ﷺ يعتزل الناس أحياناً للتأمل والخلوة كما فعل في غار حراء قبل البعثة.

### الدروس المستفادة:

- الخلوة توفر وقتاً للتجديد الروحي والنفسي.

## 10. نافق حنظلة

لقيني أبو بكر رضي الله عنه فقال: كيف أنت يا حنظلة؟ قلت: نافق حنظلة! قال: سبحان الله! ما تقول؟ قلت: نكون عند رسول الله صلى الله عليه وسلم يذكرنا بالنار والجنة حتى كأننا رأي عين، فإذا خرجنا من عند رسول الله صلى الله عليه وسلم عافسنا الأزواج والأولاد والضييعات فنسينا كثيراً. قال أبو بكر: فوالله إنا لنلقى مثل هذا. فانطلقت أنا وأبو بكر حتى دخلنا على رسول الله صلى الله عليه وسلم. فقلت: نافق حنظلة يا رسول الله! فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: وما ذاك؟

قلت: يا رسول الله، نكون عندك تذكرنا بالنار والجنة حتى كأننا رأي عين، فإذا خرجنا من عندك عافسنا الأزواج والأولاد والضييعات فنسينا كثيراً.

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لو تدومون على ما تكونون عندي وفي الذكر لصافحتكم الملائكة على فرشكم وفي طرقكم، ولكن يا حنظلة ساعة وساعة".

أخرجه مسلم

وفي الحديث توضيح نبوي أن الحالة الشعورية الإيمانية تتقلب وهذه طبيعة النفس البشرية ولكن ساعة وساعة.

### الدروس المستفادة:

- النفس ساعة وساعة.
- لا تكون حالة الخشوع ثابتة.
- طبيعة النفس البشرية أن تتقلب بين تحصيل معاش الدنيا، والسعي للآخرة.
- الرسول صلى الله عليه وسلم شجع على أن تكون النفس ساعة وساعة وتقبل أن النفس تغيب عنها حالة الخشوع.

### الخاتمة

من خلال هذه المواقف النبوية، يتضح كيف كان النبي محمد ﷺ نموذجاً متكاملًا لتطبيق عادة "اشحذ المنشار" في حياته. العناية بالجوانب الجسدية، العقلية، الروحية، والعاطفية جعلت من حياته مثالاً للتوازن والفعالية. هذه العادة ليست مجرد مفهوم، بل هي نهج عملي لتحقيق النجاح والسعادة.

# الباب الثالث: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية



# الباب الثالث: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية

## الفصل الأول: خطوات عملية لتطبيق العادات السبع في الحياة اليومية

### المقدمة

هذا الدليل يقدم خطوات عملية لتطبيق كل من العادات السبع في الحياة اليومية، إلى جانب تدريبات وأمثلة واقعية. الهدف هو تحويل المبادئ إلى ممارسات ملموسة تحقق التوازن والفعالية الشخصية والمهنية.

### العادة الأولى: كن مبادراً (Be Proactive)

#### خطوات التطبيق:

1. تحمل المسؤولية: توقف عن إلقاء اللوم على الظروف وابدأ في اتخاذ قرارات مؤثرة.
2. السيطرة على ردود الفعل: ركز على الاستجابة بشكل هادئ وامتزن بدلاً من ردود الفعل العاطفية.
3. حدد دائرة التأثير: ركز على الأمور التي يمكنك التحكم بها بدلاً من القلق بشأن ما هو خارج سيطرتك.

#### تدريبات عملية:

- يومياً، اكتب موقفاً صعباً واجهته وفكر في رد فعل مبادر لتحسين الوضع.
- استخدم عبارة "أنا أستطيع أن أفعل..." بدلاً من "لا يمكنني لأن..."

#### مثال واقعي:

شخص يواجه تحديات في العمل، بدلاً من التذمر من الظروف، يتعلم مهارات جديدة تعزز فرصه.

## العادة الثانية: ابدأ والنهية في ذهنك (Begin with the End in Mind)

### خطوات التطبيق:

1. ضع رؤية شخصية: اكتب هدفاً واضحاً لحياتك يعبر عن قيمك ومبادئك.
2. خطط أهدافك اليومية بناءً على رؤيتك طويلة المدى: اجعل كل نشاط يعزز هدفك الأكبر.
3. استخدم التخيل: تصور نفسك وقد حققت أهدافك.

### تدريبات عملية:

- اكتب رسالتك الشخصية في الحياة.
- قم بتقسيم أهدافك السنوية إلى خطوات شهرية وأسبوعية.

### مثال واقعي:

طالب يرغب في التفوق في دراسته يبدأ بتصور نفسه متخرجاً بامتياز ويعمل وفق خطة واضحة لتحقيق هذا الهدف.

## العادة الثالثة: ضع الأولويات أولاً (Put First Things First)

### خطوات التطبيق:

1. حدد الأولويات: استخدم مصفوفة إدارة الوقت لتصنيف المهام حسب الأهمية والإلحاح.
2. قل "لا" بذكاء: تجنب الانشغال بأمور ثانوية تعيق تحقيق الأهداف المهمة.
3. خصص وقتاً لكل مهمة: التزم بجدول زمني واقعي.

### تدريبات عملية:

- ضع قائمة بالمهام اليومية و صنفها حسب الأولوية باستخدام المصفوفة.
- التزم بإنجاز مهمة واحدة يومياً قبل أي شيء آخر.

### مثال واقعي:

مدير يخصص أول ساعة يومياً للتخطيط الاستراتيجي بدلاً من الانشغال بالبريد الإلكتروني.

## العادة الرابعة: فكر في الربح للجميع (Think Win Win)

### خطوات التطبيق:

1. ابحث عن الحلول المشتركة: ضع نفسك مكان الآخرين وافهم احتياجاتهم.
2. تعامل بروح التعاون: اجعل قراراتك تحقق المنفعة المتبادلة.
3. ابتعد عن عقلية الفوز أو الخسارة: ركز على نجاح الجميع.

### تدريبات عملية:

- عند التفاوض، اطرح ثلاثة حلول تحقق مكاسب للطرفين.
- يومياً، ابحث عن فرصة لمساعدة شخص آخر دون انتظار مقابل.

### مثال واقعي:

شريكان في عمل يختلفان حول طريقة تنفيذ مشروع، يتفقا على أسلوب جديد يجمع بين أفكارهما.

## العادة الخامسة: اسع أن تفهم قبل أن تُفهم (Seek First to Understand, Then to Be Understood)

### خطوات التطبيق:

1. استمع بتعاطف: ركز على ما يقوله الطرف الآخر دون مقاطعة أو تفكير في الرد.
2. كرر الفهم: عبر عن فهمك لما قاله الشخص الآخر لتوضيح أنك استوعبت وجهة نظره.
3. ثم قدم رأيك: بعد أن تتأكد أن الآخر شعر بأنه مفهوم، قدم وجهة نظرك.

### تدريبات عملية:

- مارس الاستماع الفعّال مع صديق أو زميل يومياً.
- سجل مواقف استمعت فيها جيداً وقدم فيها الشخص الآخر حلولاً بعد شرح مشكلته.

### مثال واقعي:

قائد فريق يستمع لمخاوف موظف حول عبء العمل قبل تقديم اقتراحات لحل المشكلة.

## العادة السادسة: التآزر (Synergize)

### خطوات التطبيق:

1. احترم التنوع: استثمر اختلاف الأفكار والآراء للوصول إلى حلول إبداعية.
2. ابن الثقة: عزز الثقة بين أعضاء الفريق لتحقيق أفضل النتائج.
3. ركز على التعاون: اجعل العمل الجماعي وسيلة لتحقيق أهدافك.

### تدريبات عملية:

- نظم جلسة عصف ذهني لفريق عمل لحل مشكلة جماعية.
- شارك في عمل تطوعي أو مشروع جماعي لتعزيز روح التعاون.

### مثال واقعي:

فريق عمل متعدد التخصصات يطور منتجاً جديداً من خلال دمج أفكار كل الأعضاء.

## العادة السابعة: اشحذ المنشار (Sharpen the Saw)

### خطوات التطبيق:

1. خصص وقتاً للتجديد الروحي: مارس التأمل أو الصلاة بانتظام.
2. مارس النشاط البدني: قم بممارسة الرياضة ثلاث مرات أسبوعياً على الأقل.
3. تعلم شيئاً جديداً: خصص وقتاً يومياً للقراءة أو تعلم مهارة جديدة.
4. حافظ على العلاقات: افض وقتاً مع العائلة والأصدقاء لدعم الروابط العاطفية.

### تدريبات عملية:

- ضع خطة أسبوعية تشمل نشاطاً بدنياً، قراءة، ووقتاً للتأمل.
- حدد هدفاً لتحسين جانب معين من حياتك (الجسدي، العقلي، الروحي، أو العاطفي).

### مثال واقعي:

شخص يخصص صباح كل جمعة لممارسة الرياضة، ثم قراءة كتاب، ثم قضاء وقت مع عائلته.

### الخلاصة

تطبيق العادات السبع في الحياة اليومية يتطلب الالتزام والتدرج. من خلال هذه الخطوات العملية والتدريبات، يمكن للقارئ أن يحول هذه العادات إلى جزء من أسلوب حياته ليحقق التوازن والنجاح في مختلف المجالات.

العادة	خطوات التطبيق	تدريبات عملية
كن مبادراً	1. تحمل المسؤولية 2. السيطرة على ردود الفعل 3. حدد دائرة التأثير	1. اكتب موقفاً صعباً يومياً وفكر في رد فعل مبادر 2. استخدم عبارة 'أنا أستطيع أن أفعل'...
ابدأ والنهية في ذهنك	1. ضع رؤية شخصية 2. خطط أهدافك اليومية بناءً على رؤيتك 3. استخدم التخيل	1. اكتب رسالتك الشخصية في الحياة 2. قسم أهدافك السنوية إلى خطوات شهرية وأسبوعية
ضع الأولويات أولاً	1. حدد الأولويات 2. قل 'لا' بذكاء 3. خصص وقتاً لكل مهمة	1. ضع قائمة بالمهام اليومية وصنفها حسب الأولوية 2. أنجز مهمة واحدة مهمة يومياً
فكر في الربح للجميع	1. ابحث عن الحلول المشتركة 2. تعامل بروح التعاون 3. ابتعد عن عقلية الفوز أو الخسارة	1. اطرح ثلاثة حلول تحقق مكاسب للطرفين 2. ابحث يومياً عن فرصة لمساعدة شخص آخر
اسع أن تفهم قبل أن تُفهم	1. استمع بتعاطف 2. كرر الفهم 3. ثم قدم رأيك	1. مارس الاستماع الفعّال مع صديق أو زميل 2. سجل مواقف استمعت فيها جيداً
التأزر	1. احترم التنوع 2. ابنِ الثقة 3. ركز على التعاون	1. نظم جلسة عصف ذهني لفريق عمل 2. شارك في عمل تطوعي أو مشروع جماعي
اشحذ المنشار	1. خصص وقتاً للتجديد الروحي 2. مارس النشاط البدني 3. تعلم شيئاً جديداً 4. حافظ على العلاقات	1. ضع خطة أسبوعية تشمل نشاطاً بدنياً، قراءة، ووقتاً للتأمل 2. حدد هدفاً لتحسين حياتك

#### ملخص تطبيقات

## الخاتمة

وفي الختام، نحمد الله عز وجل الذي وفقنا لإتمام هذا العمل، سائلين المولى أن يجعله نافعاً لكل من يطلع عليه، وأن يكون وسيلة لتعميق فهمنا للسيرة النبوية وربطها بواقعنا وحياتنا اليومية. إن اتباع نهج نبينا الكريم صلى الله عليه وسلم في القول والعمل هو المفتاح للنجاح الحقيقي في الدنيا والفلاح في الآخرة. نسأل الله أن يجعل هذا الكتاب سبباً للهداية والإلهام، وأن يرزقنا الإخلاص في العمل، ويجعلنا ممن يستمعون القول فيتبعون أحسنه، وأن يوفقنا جميعاً لما يحب ويرضى. آمين.

## قائمة المراجع

1. القرآن الكريم
2. كوفي، ستيفن. (2004). العادات السبع للأشخاص الأكثر فعالية. الرياض: مكتبة جرير ،
3. ابن هشام، عبد الملك. (1955). السيرة النبوية. القاهرة: مكتبة دار الكتب
4. البخاري، محمد بن إسماعيل. (2001). صحيح البخاري. بيروت: دار السلام.
5. مسلم ابن الحجاج. (2004). صحيح مسلم. بيروت: دار إحياء التراث العربي.
6. العقاد، عباس محمود. (2003). عبقرية محمد. القاهرة: دار الهلال
7. أحمد بن محمد بن حنبل (1421 هـ). (مسند الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق: شعيب الأرنؤوط وآخرون. الطبعة الأولى، بيروت: مؤسسة الرسالة.



# نبذة عن المؤلف

## عبدالله الفيلسوف

رجل مهتم بمجال النجاح الشخصي، الإنتاجية والفعالية. محترف إدارة مشاريع ومحترف مؤشرات قياس الأداء، مع خبرة في مجال إدارة الأداء والمشاريع الاستراتيجية. شارك وقاد العديد من مشاريع رؤية المملكة 2030.

يحمل شهادة البكالوريوس من كلية الإدارة الصناعية بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن.

عبدالله الفيلسوف شخص طموح، يطمح أن يستمر بأن يساهم في المشاريع التحويلية الكبرى، ويطمح أن يساهم في نجاح الشباب، ولعل استفادتك من هذا الكتاب جزء من تحقيق هذا الطموح.