ISSN: 2276-8858

A JOURNAL OF ISLAMIC SCIENCES AND MUSLIM DEVELOPMENT

SERIES 9 & 10

A Publication of
Usmanu Danfodiyo University Sokoto,
Faculty of Arts and Islamic Studies,
Department of Islamic Studies.

November, 2013 & April, 2014

© 2013 & 2014: A Journal of Islamic Sciences and Muslim Development Series 9 & 10

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or be transmitted in any form or by any means without the written permission of the Editor-in-Chief.

ISSN: 2276-8858

Published by the Department of Islamic Studies,
Usmanu Danfodiyo University,
PMB 2346, Sokoto, Nigeria.

Printed by
ULYA PRINTING PRESS,
Sokoto.
08182732139.

Computer Graphics
Oyinloye Abdulhakeem
08094792139

Any correspondence including paper submission, review, request for subscription and reprint should be addressed to:

Editor-in-Chief,
Department of Islamic Studies,
Usmanu Danfodiyo University,
PMB 2346, Sokoto, Nigeria.
GSM Numbers: 08039297453, 08053602281
E-mail yy1149@yahoo.com

فقه كسب القلوب في ضوء الكتاب و السنة

د. أحمد مرتضى

قسم الدراسات الإسلامية جامعة بايرو- كنو murtalamansur@yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم

و الصلاة و السلام على نبينا ومحمد و على آله و صحبه و سلم

المقدمة

حتى الآن أحتفظ في كُتاشَتي القديمة بأوراق شفّق عليّ بعض الرّفقاء في الكُتّاب فأعطاني إياها بعد خدمة طويلة؛ لم يزل المكتوب عليها آيات و طلاسم لوجود مكانة مرموقة في قلوب الناس، وجلب الخيرات، ودفع الشرور. وأحتفظ كذلك برزمة أوراق أخرى مكتوب عليها ما يكفي لتسويق البضائع، و توفير الخطاب للعوانس، و تحبيب العذارى إلى العزاب! فقد كنا أيام الصبا نظن- حسب إملاء المجتمع الهوسوي- أن قدر الشخصية المحبوبة و كذلك المهيبة لا يستند إلى حظ مقدور، أو حسن تعامل موفور، وإنما تدرّه تراتيل دعائية خاصة، ويساعد عليه أيضا شرب كؤوس من الأدوية الجالبة للحب واكتساء الهيبة!!

و علمتنا الأيام أن الأمر ليس كذلك، فإن الحياة ليست بالأرقام و لكن بالأهداف. و من ثَمّ أخذنا منهج التعامل من قول النبيﷺ: "أكمل المؤمنين إيمانا أحاسنهم أخلاقا؛ الموطؤون أكنافا؛ الذين يألفون و يؤلفون؛ و لا خير فيمن لا يألف ولا يؤلف"[1].

ومن هنا حُقّ لنا أن نفتح هذا البحث في *"فقه كسب القلوب في ضوء الكتاب و السنة"* بحديث ثابت رواه أبو موسى الأشعري ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ: "إن الله خلق آدم من قبضة قبضها من جميع الأرض، فجاء بنو آدم على قدر الأرض، فجاء منهم الأبيضُ والأحمرُ والأسود وبَيْنَ ذلك، والسَّهْلُ والحَزْنُ-(و هو ما غلظ من الأرض)- وبَيْنَ ذلك، والخبيث والطيب وبَيْنَ ذلك"[2]- لقد استحببنا الافتتاح بهذا الحديث لأنه أعطى صورة مصغرة عن اختلاف أمزجة الناس وتباين أحوالهم النفسية. ورغم ذلك، فقد فُطر الإنسان أن يعيش مع غيره جنبا لجنب، ويتعامل مع الآخرين؛ الأبيضُ الحزن يختلط مع الأحمر السهل لتحقيق مصلحة عامة أو خاصة. و من هنا أصبحت مهمة اصطياد النصير والمؤيد ضرورية.

و الله تعالى قد أرسل رسلا، كان أكثرهم في المراحل الأولى من حياتهم لا يعرفون الكتاب و لا الإيمان، و كانوا مرجووين في أقوامهم، فأوحى إليهم الله تعالى وحيا، غيّرهم قلبا وقالبا، وأمرهم الله تعالى أن يوصلوا هذه الرسالة إلى أقوامهم. فأتت هذه الرسالات مُضمّنا فيها أساليب كسب الجماهير، و طرائق استمالات عواطفهم. فكان الاعتناء بما أتى من النبيين و الصديقين و الشهداء و الصالحين أضمن للسعادة، و أرجى للوصول إلى الهدف النبيل.

و الهدف من هذا البحث هو الاستضاء من هدي المرسلين، والاستفادة من تجارب الحكماء، و الاستنارة بخواطر العلماء في التعامل مع الناس. و اليوم مع انفجار العلوم إلى فروع و جزئيات، فقد أصبحت أساليب كسب القلوب فنا يُدرس، ويُتمهر فيه؛ شأن كل علم دقيق. وقد تناوله العلماء القدماء و الكتّاب المعاصرين. ففي القديم نرى كتبا في الأخلاق والزهد والرقاق والآداب و تراجم العلماء قد عقدت خيوطا متناثرة من هذا العلم كفيلة لتكوين الشخصية الاجتماعية. و أنفع الكتب في هذا المجال الأ[illegible] التي ألفها الإمام أبو بكر ابن أبي الدنيا، و كذلك كتب [illegible]طي أمثال "اعتلال القلوب"، و"محاسن الأخلاق"، و[illegible]لاق"، فإن فيها الشيئ الكثير من معاني هذا الفن. وخصص بعض العلماء مؤلفات تصبّ في صميم الموضوع، كان منهم الإمام عبد الرحمن السلمي في كتابه "آداب الصحبة"، وأبو البركات الغزي في "آداب العشرة و ذكر الصحبة و الأخوة". و يوجد كذلك بعض التقنيات المجرّبة في كتاب "الأخلاق والسير" لابن حزم، و "صيد الخواطر" لابن الجوزي، يستفيد منها مكتسب القلوب جدا.

و علماء الغرب المعاصرين لهم سباق إلى تطوير هذا الفن. و قلم دايل كارنيجي من أسلسّ الأقلام، وأقدمها للفائدة في هذا المجال. ومن كتبه "كيف تكسب الصدقاء، و تؤثر في الناس"، و "دع القلق، وابدأ الحياة". و هذا الأخير أعاد الشيخ محمد الغزالي صياغته في كتاب "جدّد حياتك" ليتوافق مع تعاليم الإسلام. ورأيت أخيرا بحوثا مفيدة للدكتور عبد الكريم بكّار، و الدكتور طارق السُّويدان،

م إلى ربهم راجعون"، وقوله تعالى:"ذلك، ومن يعظم شعائر الله، ها من تقوى القلوب".

بجانب تلك الصفات الإيجابية، فإن القرآن قد وصف القلب فات أخرى سلبية. فقد يكون لاهيا، وآثما، ومتكبرا، ومريضا لحد ى، كما في قوله تعالى:"لاهية قلوبهم"، وقوله تعالى:"ولا تكتموا هادة، ومن يكتمها فإنه آثم قلبه"[7]، وقوله تعالى:"فيطمع الذي في مرض"، وقوله تعالى:"كذلك يطبع الله على كل قلب متكبر ر"، وقوله تعالى:"لكن تعمي القلوب التي في الصدور". وفي يث النعمان بن بشير ﷺ قال قال رسول اللهﷺ:"إن في الجسد غة إذا صلحت صلح الجسد كله. وإذا فسدت فسد الجسد كله؛ وهي القلب"[8].

بحسب اختلاف القلوب و تباينها تكون أساليب جذبها و مناهج ها. فإن هناك طرائق مفتوحة لمواجهة المخدّرين، و السجناء، كما هناك مداخل خاصة للتعامل مع أهل البدع، التي ليست هي قذ لكسب قلوب النساء، والمراهقين. و هناك وسائل للاقتراب طبقة السياسيين، والموظفين و الطلاب، لا توافق أمزجتهم ها. وهكذا دواليك...، لكل شريحة أسلوب، و منهج... فالأمر ج إلى الكياسة و شئ من الدربة مع التوجه إلى الله والاستعانة حتى يتحقق ما ذكره الله تعالى:"واعتصموا بحبل الله جميعا ولا ا، واذكروا نعمة الله عليكم إذ كنتم أعداء فألف بين قلوبكم بحتم بنعمته إخوانا. وكنتم على شفا حفرة من النار فأنقذكم منها، ك يبين الله لكم آياته لعلكم تهتدون"[9].

0 جذور التعامل مع الناس:

يح أن القلوب لا تُكسب بالمال و لا بالجاه، و لا بالقوة أو ، و لا بالوظيفة، وإنما يأسرها الحب الذي هو نفحة إلهية ت التقاء روحين أو مجموعة أرواح في جو صاف لا يعلمه مداه إلا فإن "أكثر ما يربط الناس بعضهم مع بعض حبل سريع طاع، و أكثر ما يحول بين بعضهم عن بعض جدار سريع ار"[10]. فلا بد من معرفة جذور التعامل بين الناس، ليقوي ، و يتصلب الجدار. وما نذكره هنا أساليب ومناهج، يلمس ا كل معتدل المزاج، وليست مكائد لتجميع الناس على رأي ، و لا حبائل لربط الناس- شاؤا أم أبوا- بمعتقد شارد أو خطير، مبتوت الصلة بالله. إنما نشخّص هنا للداعية قدرا من

و الدكتور العَرِيفي محمد بن عبد الرحمن، وغيرهم ممن يستفيد من طروحاتهم الباحثون ومبتغون التوسع.

و ليس في وسع هذه البحث الموجز أن يحيط بأساليب كسب القلوب كلها، لذلك نقتصر على أهم أصول هذا الفن. والمفروض أن نمزج إيراد النصوص مع الحكايات الواقعية- و ما أكثرها في جُؤنتي، و كي نتفادى تثقيل البحث، تجنبنا المألوف من الأنقال و الحكايات، واجتبينا من النصوص والروايات والقصص من واقع سلف الأمة ما نراه جديدا- بعض الشيئ-، و جديرا باستدرار الفكر، و أدل على المقصود رأسا من غير ما إفاضة في الشرح.

1-0 مفهوم القلب وصفاته

القلب مشتق من كلمة "قلب" بمعنى تحول وتلوّن من حال لآخر، و من جهة إلى جهة[3]. ومنه قوله تعالى:"يخافون يوما تتقلب فيه القلوب و الأبصار"[4]. و على هذا المفهوم قال أبو موسى الأشعري ﷺ:"إنما سمي القلب من تقلبه. ألا وإن القلب مثل ريشة معلقة بشجرة في فضاء من الأرض، تفيؤها الريح ظهرا لبطن"[5].

و لكثرة تكرر كلمة القلب جمعا و مفردا في القرآن، لخص الإمام ابن الجوزي معا[illegible]:"ذكر أهل التفسير أن القلب في القرآن على ثلاثة أوجه:

أحدها: القلب الذي هو محل النفس. ومنه قوله تعالى في الحج:"ولكن تعمى القلوب التي في الصدور".

والثاني: الرأي. ومنه قوله تعالى في الحشر:"تحسبهم جميعا وقلوبهم شتى".

والثالث: العقل. ومنه قوله تعالى في سورة ق:"إن في ذلك لذكرى لمن كان له قلب"[6].

وقد استعمل القرآن النعوت المتباينة توصيفا لقابلية القلب لأحوال مختلفة، و كثرة تلوّنه. أطلق من صفات الخير على القلب أنه يكون سليما، و مخبتا، و مطمئنا، ومنيبا. و يكون كذلك هاديا، و وَجِلا، و تقيا، كل ذلك بحسب شخصية صاحبه. و هو ظاهر في قوله تعالى:"إلا من أتى الله بقلب سليم"، و قوله تعالى:"فتخبت له قلوبهم"، وقوله:"و تطمئن قلوبهم بذكر الله"، وقوله تعالى:"من خشي الرحمن بالغيب، وجاء بقلب منيب"، وفي قوله تعالى:"ومن يؤمن بالله يهده قلبه"، وقوله تعالى:"و الذين يؤتون ما آتوا، وقلوبهم وجلة،

رجل من القوم فقلت: يرحمك الله! فرماني القوم بأبصارهم! فقلت: واثكل أمياه ما شأنكم ؟ تنظرون إلي! فجعلوا يضربون بأيديهم على أفخاذهم. فلما رأيتهم يصمتونني لكني سكت. فلما صلى رسول الله - فبأبي هو وأمي- ما رأيت معلّما قبله، ولا بعده أحسن تعليما منه. فوالله ما كهرني، ولا ضربني، ولا شتمني، قال: إن هذه الصلاة لا يصلح فيها شيء من كلام الناس إنما هو التسبيح والتكبير وقراءة القرآن! أو كما قال رسول الله ﷺ. قلت يا رسول الله: إني حديث عهد بجاهلية، وقد جاء الله بالإسلام، وإن منا رجالا يأتون الكهان؟ قال: فلا تأتهم! قال: ومنا رجال يتطيرون؟ قال: ذاك شيء يجدونه في صدورهم فلا يصدنهم! قال قلت: ومنا رجال يخطون؟ قال: كان نبي من الأنبياء يخط، فمن وافق خطه فذاك! قال: وكانت لي جارية ترعى غنما لي قبل أحد والجوانية، فاطلعت ذات يوم فإذا الذئب قد ذهب بشاة من غنمها، وأنا رجل من بني آدم آسف كما يأسفون، لكني صككتها صكة فأتيت رسول الله ﷺ فعظم ذلك عليّ! قلت يا رسول الله أفلا أعتقها ؟ قال: ائتني بها فأتيته بها. فقال لها أين الله ؟ قالت في السماء قال: من أنا ؟ قالت: أنت رسول الله ﷺ! قال: اعتقها، فإنها مؤمنة"[15].

7. التواضع: المتواضع الهاضم نفسه هو الذي يتذوق طعم التعامل مع الناس، لأنه وضع نفسه على المستوى المنخفض الذي يصل إليه الشرائح المختلفة من الناس، و لا يرى إنجازاته شيئا ذا بال، يملأ الآفاق مفتخرا بها! وفي ذلك روى عبدالله بن مسعود ﷺ عن النبي ﷺ قال:"لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال ذرة من كبر! قال رجل: إن الرجل يحب أن يكون ثوبه حسنا ونعله حسنة! قال: إن الله جميل يحب الجمال. الكبر بطر الحق، وغمط الناس"[16]. و في رواية حارثة بن وهب ﷺ: أنه سمع النبي ﷺ قال:"ألا أخبركم بأهل الجنة ؟ قالوا بلى قال: كل ضعيف متضعف، لو أقسم على الله لأبره. ثم قال: ألا أخبركم بأهل النار؟ قالوا: بلى ! قال: كل عُتلّ جواظ مستكبر"[17].

صفة تضفي على صاحبها مقدرة على إزاحة الكدر، و لو بلحظة عين، أو بإشارة يد في مدة قصيرة، ما لا يألوف مؤلفة من المتكبرين بالتهويل ولا بالرصاص. لأن و جعلها على طَبَق كريم في متناول الجميع، و محاولة تَفَهّم و تقديرها، يدفع بالنفس المتواضعة إلى القمة، و يمنحها العناصر التي تُحسنّه في قلب من يعامله، و تزيّنه حتى يأسر عاطفة غيره ليستفيد منه.

1-2 الإخلاص: يؤمر الفرد في تعاليم الإسلام أن يصفي قلبه و يوجهه إلى الله تعالى في أموره كلها. قال تعالى:"قل إن صلاتي ونسكي ومحياي ومماتي لله رب العالمين. لا شريك له، و بذلك أمرت، وأنا أول المسلمين. قل أغير الله أبغي ربا، وهو رب كل شئ، ولا تكسب كلُّ نفس إلا عليها، ولا تزر وازرة وزر أخرى. ثم إلى ربك مرجعكم، فينبئكم بما كنتم فيه تختلفون. وهو الذي جعلكم خلائف الأرض، و رفع بعضكم فوق بعض دراجات، ليبلوكم في ما آتاكم، إن ربك سريع العقاب، وإنه لغفور رحيم"[11]. فهذه الآيات تصور مدى تشابك الإخلاص في الأعمال كلها. فلا بد أن يعقد كل فرد بينه و بين ربه تعالى رباطا مقدسا، يخلص له النية، كما قال تعالى:"و ما أمروا إلا ليعبدوا الله مخلصين له الدين".

و الإخلاص قرين للمروءة، أشار إلى ذلك محمد بن عمران في تصوير رائع للمروءة. قال:"ما شيء أشد من حمل المروءة! قيل: و أي شيء هي المروءة ؟ قال: لا تعمل شيئا في السر تستحي منه في العلانية"[12].

القلب والحلم: وهو من الأساسيات في كسب صداقة الناس، قال تعالى للرسول ﷺ:"ولو كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك". فمن الناس من أهداه الله جبلّة اللين و الحلم، فهذا قد كُفي محاولة إيجادهما، كما قال النبي ﷺ لابن عبد قيس ﷺ:"إن فيك لخصلتين: الحلم، والأناة"[13]. فمن لحظ في نفسه هذه الخصلة، فليتعاهدها وليحسن استخدامها. و من لم تكن فيه، فعليه الاجتهاد في تحصيلها، لأن الناس لا يسعهم إلا ربهم، ثم من أعانه الرب على لين القلب و التصبر على لأواء الحياة. روى ابن عمر ﷺ عن النبي ﷺ يقول:"المؤمن الذي يخالط الناس ويصبر على أذاهم خير من المؤمن الذي لا يخالط الناس ولا يصبر على أذاهم"[14].

و لعل مثالا واحدا يكفي لتوضيح هذه النقطة. وهو ما حدث لمعاوية بن الحكم السلمي ﷺ. فقد عامله النبي ﷺ معاملة، انفتح له قلبه حتى سرد عليه أسئلة من غوامض المسائل، استفاد المسلمون جميعا منها. قال معاوية: بينا أنا أصلي مع رسول الله ﷺ، إذ عطس

النفس لو تسعى أبدا فيه للنفس، و هو الذي أمرنا فيه بالطلب، حيث يعرف الأولويات، و يحسن توجيها، و يقدم الأهم فالأهم، و يدري ما يصلح لكل وقت من خطة أو محاضرة أو درس، و يذكر ما ينبغي إيراده كل وقت من المسائل و الخطاب العام. قال الإمام ابن القيم "الفقه تنزيل المشروع على الواقع"[٢٩].

و هناك مسائل اختلفت أنظار العلماء فيها من قديم لو عدت قليلة باعتبار الآيات الصحيحة الاجتهاد، و هي مسألة علمية غير مذكورة شرعا، و حيوية فكرية تمكس ورونة الفقه الإسلامي. فلابد أن نعرف مكتسب القلوب قدرا كبيرا من هذه المسائل الاجتهادية، نحسن تحصيلها، و التعامل مع الطرف الآخر. لأن بعض الطرف ... مع توظيف الخلافيات الفقهية. فمثل الاكتساب فوزة القلوب.

... هو منهج العلماء السلف: لا ينتصر بعضهم من بعض عند الخلاف، رحم الله عنهم فقهه. ذكر البيهقي، كثيرا ما يعقد بعض الدعاة ... مقارنة مقبولة و مجادلة بعضهم على البعض، و التجريح، لترتيبهم بعض ... من أقوال العلماء في المسائل الاجتهادية و بعد هذا عرضا ... مروءة. و قصورا عن فهم حكمة التشريعات قال قتادة "من لم يعرف ... الاختلاف لم يشم الفقه بأنف"[٣٠]. و قال سعيد بن أبي عروبة "من لم ... بصير الاختلاف فلا تعدوه عينه"[٣١].

... و الغاية من حصائل المروءة، فالراجح عندنا أن يحقق الغاية ... و قد قيل "من عز النفس إيثار الغاية"[٣٢]. فالناس يحبون ... يكف من ذات أيديهم، و يحجم عن مساءتهم. و لو اجتهد ... سب القلوب في تحصيل مكسبه لكان استدعاء القلوب له أكثر. ... عبيد بن حماد: "ينبغي للرجل أن يعرف من أين معيشته، ... ه، ومسكنه، و كذا وكذا، ثم يطلب العلم"[٣٣]. و كان سعيد ... لمسيب رحمه الله له من المال الشيء الكثير، و مع ذلك "اللهم إنك تعلم أني لم أجمعها إلا لأصون بها حسبي، و ديني". ... :"لا خير فيمن لا يجمع المال فيقضي بها دينه، ويصل رحمه، و ... به وجهه"[٣٤].

النظافة و الهندام: تحسين الملبوس و اختيار النظيف منها ... الأمور التي يلزم أن تلازم مكتسب القلوب. لأن النظافة ... سها لها جاذبية. و من المشاهد أن القلوب تتعلق بصاحب ... اب الحسنة أكثر من تعلقها بلابس الخلقان. فالنبي ﷺ مليح ... ل، اتباعا لأمر الله:"و ثيابك فطهر". لذلك اهتم أطباء ... ب بالملاحة والتجمل. قال عبد الله بن أحمد بن حنبل:"ما ... مواضع القلوب والعقول، و هذا واضح فيما رواه أبو هريرة ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ:"ما زاد الله عبدا بعفو إلا عزا، وما تواضع أحد لله إلا رفعه الله"[٢٧].

و يحق لنا بهذا الصدد أن نستحضر كلمة العلامة الكبيس كارليل، و هي مكونة من:"الرجل المتواضع والجاهل و الفقير أكثر اقتدارا على إنكار الذات من الرجل الغني و المثقف"[٢٨]. و كما نود أن نكثر الأصدقاء، و المحبون هذا السمو الذي يدعوه ذاك الفيلسوف، ليتحقق الاستقلال، الذي هو مقياس السمو، كما قال. و قد ذكر الفيلسوف نورسون رالف والدو طريقا حكيما لاكتساب التواضع الذي عده في العلاقة مع الناس، قال:"كل إنسان ألقاه يعلمني في شيء واحد على الأقل، هو كذلك لأن نتعلمني إياه"[٢٩].

4 2 المروءة: قرأت للمروءة تعاريف كثيرة، والذي راقني منها ... ذكره الجرجاني أنها: "آداب نفسانية تحمل مراعاتها الإنسان على الوقوف عند محاسن الأخلاق، وجميل العادات"[٣٠]. فلا بد أن تكون شخصية مكتسب القلوب على قدر عال من المروءة للارتقاء بملازمة الفعل لصاحبها. و هذا مثال ذلك في قصة يحكيها خالد بن الوليد: خرج ابن مجرور إلى دار ليشتري منه ثوبا، والبزاز لا يعرفه و لكن عنده رجل يعرفه فقال ابن مجرور: كم هذا الثوب؟ فقال الرجل كذا وكذا! فقال الرجل الذي يعرفه: أحسن إلى ابن مجرور! فقطع ابن مجرور الصفة. ... إنما جئت أشتري مالي، ولم أجيء أشتري ... مني! فقال: ...

وقد ذكر ... حصائل المروءة أشياء كثيرة، نختلف منها قول ... ربيعة بن أبي ... رحمن:"السفر مروءة، والحضر مروءة، فأما مروءة السفر: فبذل الزاد، وقلة الخلاف على أصحابك، وكثرة المزاح في غير مساخط الله عز وجل. وأما مروءة الحضر: فإدمان الاختلاف إلى المسجد، وكثرة الإخوان في الله تعالى، وتلاوة القرآن"[٣١]. و قال الأحنف بن قيس لما سئل عن المروءة: فقال:"الفقه في الدين، والصبر على النوائب، والحلم عند الغضب، والجود عند المقدرة، وبر الوالدين، والسعي من حق في ماله، وذله في عرضه، وكيس في دينه، واطراح حقده، وعفي بأمر عشيرته"[٣٢].

و الجدير بالملاحظة أن الفقه في الدين أساس متين من حصائل المروءة. و لا يعني مجرد معرفة الأحكام الشرعية المنصة في كتب الفقه من باب أقسام المياه، مرورا بفصول النكاح و البيوع إلى أبواب قسمة المواريث. بل لا بد أن يكون مكتسب القلوب فقيه

و تُعوّض مجالسة القادة النبلاء إذا فاتت بالاهتمام بقراءة سِيَرهم الموثوقة. وبالأخص سيرة الأنبياء، التي يجب تكرار التأمل فيها لحدّ امتصاص أخلاقهم وهديهم في شخصية مكتسب القلوب. لأنها تُلهم عقلا و تكسب نُبلا، و توضّح طريق النجاة. وعليه قول الله تعالى:"واجعلنا للمتقين إماما"[35]. و ذلك أن كسب القلوب فيه نوع تصدّر و بُروز، فلا بد من الاهتداء والتعلم كيف يؤدي فقيه هذا الفن حقَّ هذا التصدر. قال أسامة بن منقذ:"يقال إن أربعة يسود بها العبد: العلم، والأدب، والفقه، والامانة"[36]. وهذا منطق صحيح، لأن الدنيا مدرسة عظيمة، وفي أحد فصولها الكبيرة يتعلم الجديد من القديم، وخاصة من القادة العظماء.

و قد رمقتُ النظر متأملا في خطابات بعض العظماء السالفين والمعاصرين، بغضّ النظر عن ديانتهم وانتماءاتهم العقدية، فرأيت أن سرّ نجاحهم كامن في إيمانهم الغائر في العمق بما هم عليه من معتقد و هدف. ولا غبار على هذا الكلام. و لابد أن يهتم الداعية بهذه الحقيقة العميقة الأثر، فإنها الدرة الثمينة. فالداعية بحاجة ملحة إلى سكب الحرارة و الحيوية في دعوته؛ تخرج كلماته من قلب متفاعل بالدعوة، ويعبر عنها لسانه الصادق، لتنفعل بصدق حديثه النفوسُ. كان قاص يجلس قريبا من مسجد محمد بن واسع، فقال يوما وهو يوبخ جلساءه مالي أرى القلوب لا تخشع! ولا أرى [illegible] تدمع! ومالي لا أرى الجلود لا تقشعر!! فقال محمد بن واسع: مالي أرى القوم أُوتُوا إنما من قبلك! إن الذكر إذا [illegible] على القلب"[37].

و ههنا يقول يحي بن معاذ-أحد التابعين-:"القلوب كالقدور فى الصدور، تغلي بما فيها. ومغارفها ألسنتُها، فانتظر الرجل حتى يتكلم، فإن لسانه يغترف لك ما فى قلبه من بين حلو و حامض، وعذب و أجاج؛ يُخبرك عن طعم قلبه اغترافُ لسانه".

3-0 آليات اللقاء:

ما ذكرناه آنفا قُلٌّ من كُثر من الخصال الحميدة التي تلزم المكتسب للقلوب أن يتشبع بها في السر والعلن. فهو مطلوب بالنظافة مثلا في أي وضع أو حالة يكون. أما آليات اللقاء، فهي خصال أخرى يجعلها نُصب عينيه عندما يلتقى بأحد من الناس. فيجتهد في تطبيقها، ولا يستهين بها، اعتمادا على أوهام السحر، أو ظنون التقاليد، إذ قد قيل "إن كسب القلوب أهم من كسب المواقف، و من كسب العقول".

رأيت أحدا أنظف ثوبا، ولا أشد تعهدا لنفسه و شاربه و شعر رأسه، و شعر بدنه، و لا أنقى ثوبا و أشده بياضا من أحمد بن حنبل". وقال أيضا سلم بن قتيبة:"الدنيا: العافية. والشباب: الصحة. والمروءة: الصبر على الرجال. ولا خير في المعروف إذا أحصي. ومن المروءة أيضا أن تصون ثَوبَي جمعتك، وتكثر تعاهد ضيفك، وتعرف في المسجد مجلسك"[31]. – فمن اهتم بهذه الخصال فإن القلوب تعلق به، و تشدو نحوه، فليغتنم -ساعتئذ- فرصة الترشيد، وتلقين الخير.

6-2 احتواء سِيَر القادة العظماء: يُتعلم فن التعامل و كسب القلوب كما يتعلم سائر الفنون الأخرى. و مثافنة العظماء والنابغين للتلقي المباشر عنهم من أنفع الوسائل في ذلك، لما فيه من مشاهدةِ عَمليةِ الجذب و تفريغ الخير في المجذوب. نقل الحسن بن علي الخلال عن بعض الحكماء يقول:"مجالسة أهل الديانة تجلو عن القلوب صدأ الذنوب، ومجالسة ذوي المروءة تدل على مكارم الأخلاق، ومجالسة العلماء تنتج ذكاء القلوب، ومن عرف تقلب الزمان؛ لم يركن إليه"[32]. وأحمد بن حنبل من الأئمة المقتدى بهم، و من فقهاء كسب القلوب. ذكر أحد تلامذته المعروف بإسماعيل أنه:" كان يجتمع في مجلس الإمام أحمد زهاء خمسة آلاف، أو يزيدون، أقل من خمسمائة يكتبون، والباقي يتعلمون منه حسن الأدب، وحسن السمت"[33]. – و ذلك راجع إلى أنه قد تشبع بشِيَم السلف فأصبح بحق من المرجعيات في هذا الفن، يُتعلم منه الأدب و الهدي و الدلّ!

وما أحوجنا جدا إلى هذا الفقه، و قد تمسك به الصحابة الكرام ففازوا بخيري الدنيا و الآخرة. يقول أبو الدرداء - رضي الله عنه - قال:'لولا خلال ما أحببت أن أبقى في الدنيا، قلت : وما هن؟ قال: وضعي وجهي ساجداً لخالقي - رجل وعلا - في اختلاف الليل والنهار، يكون مقدمة لحياتي، وظمأ الهواجر، ومقاعدة أقوام ينتقون الكلام كما تنتقى الفواكه، وتمام التقوى أن يتقي الله العبد حتى في مثقال ذرة، ويترك بعض ما يرى أنه حلال خشية أن يكون حراماً، ويكون حاجزاً بينه وبين الحرام، إن الله قد بين للعباد الذي هم إليه صائرون، قال عز وجل: فمن يعمل مثقال ذرة خيراً يره، ومن يعمل مثقال ذرة شراً يره، فلا تحقرن شيئاً من الشر أن تتقيه، ولا شيئاً من الخير أن تفعله'[34].

2-3 التبسم و طلاقة الوجه: لدى التأمل ثبت قطعيا أنه لا يفيض التجَهّم و القُطُوب بشيئ سوى الكراهية وتبطن الشر، لأنه عنوان الشحناء و التدابر. أما البِشر فهو مزيل للحقد المتأجج، و كذلك الابتسامة الرقيقة فإنها مطردة لسوء الظن. لذلك علم الرسول ﷺ أمته الابتسامة، و جعلها نوعا من الصدقة يستطيعها كل مسلم. قال: "تبسمك في وجه أخيك صدقة"[43]. وفي رواية أخرى:"لا تحقرن من المعروف شيئا، و لو أن تلقى أخاك بوجه طليق"[44].

و قد استعمل الرسول ﷺ هذه الأسلوب، فترك أثرا كبيرا في نفوس أصحابه. و جرير بن عبد الله البجلي ﷺ مما أوضح ما يجيش في خاطره كلما ذكر تبسم رسول الله ﷺ له. قال:"ما حجبني النبي ﷺ منذ أسلمت، ولا رآني إلا تبسم في وجهي"[45]. و من هنا قال محمد بن النضر الحارثي-رحمه الله-:"أول المروءة طلاقة الوجه، والثاني التودد إلى الناس، والثالث قضاء الحوائج، ومن فاته حسب نفسه ؛ لم ينفعه حسب أبيه- يريد الدين"[46].

فمن كان من عادته العبوس وقَطْب الحاجب، و لكنه يتشوف إلى معرفة عوامل الاستحواذ على القلوب، فعليه أن يتعود الحبور و طلاق وجهه أوّلا عند لقاء الناس. فهو شئ سهل، ميسور تطبيق، إذ "الخير عادة، و الشر لجاجة"[47]. قال أبو هريرة ﷺ قال رسول الله ﷺ:"إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم، ولكن يسعهم منكم بسط الوجه، وحسن الخلق"[48].

في اليوم قد أكثر الناس من استعمال الهاتف الجوال، و لكن بعضهم هاتفه يرنّ كثيرا أما منظره، و لا يجيب بحجة أنه لم يعرف صاحبه. و إذا أجاب تَحِس من نبرة صوته الفظاظة و الغلظ، و لا يبشّ إلا إذا تحدث مع أصدقاءه و أقرباءه. فهذا الخطأ يقع فيه كثير، و يكون سببا لعدم التواصل المفيد بينه و بين سائر الناس! فلم يجلب الناس و يعقد معهم المعاملة الحسنة عبر الهاتف!!

اكتساب معارف جُدد: قرأت أن الإخوان المسلمين في مصر زمان الشيخ حسن البنا لهم مشروع مهم في اجتذاب الإخوان الجدد إلى تنظيمهم باسم "مشروع الأخ الواحد"[49]، وكانت حصيلة هذا المشروع كبيرة جدا بعد ترجمته إلى أرض الواقع في سنوات قلائل. وهي فكرة قويمة مستعملة من قديم. كان الإمام أحمد بن حنبل على

3-1 السلام والمصافحة: الكل يعرف حكم الإسلام في السلام والمصافحة عند اللقاء، ولكن قد يخفى مفعولها. فهما في الحقيقة مغناطيس القلوب. و قد بيّن الرسول ﷺ هذا التأثير فيما رواه عنه أبو هريرة ﷺ قال قال رسول الله ﷺ:"لا تدخلون الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا. أو لا أدلكم على شيء إذا فعلتموه تحاببتم ؟ أفشوا السلام بينكم"[38]. فمن يُلقى عليه السلام، فإن قلبه ينفتح، فإذا مُدّ اليد إليه، للمصافحة الحارة- كما يقال- فإنه يقدر ذلك تقديرا، لأنك بذلت له نفسك كلها. و قد كان يقال من قديم:"تصافحوا يذهب الغل، وتهادوا تحابوا، وتذهب الشحناء"[39]. وقال مجاهد في قوله تعالى:"ادفع بالتي هي أحسن"- قال:"المصافحة"[40]. وقال عمار بن ياسر ﷺ: "ثلاث من جمعهن فقد جمع الإيمان: الإنصاف من نفسك، وبذل السلام للعالَم، والإنفاق من الاقتار"[41].

و نأخذ الخطوات العملية مما قد قام به الصحابي الجليل عبد الله بن عمر ﷺ لكسب القلوب. قال الطفيل بن أبي بن كعب ﷺ: "أنه كان يأتي عبد الله بن عمر ﷺ فيغدو معه إلى السوق. قال: فإذا غدونا إلى السوق لم يمر عبد الله على سَقَّاط، ولا صاحب بيعة، و لا مسكين، و لا أحد إلا سلّم عليهم. قال الطفيل: فجئت عبد الله بن عمر يوما فاستتبعني إلى السوق! فقلت: و ما تصنع بالسوق؟ و إنه لا تقف على البيع، ولا تسأل عن السلع، ولا تسوم بها، و لا تجلس في مجالس السوق؟ و قلت: اجلس بنا ههنا نتحدث! فقال لي عبد الله بن عمر: يا أبا بطن!- وكان الطفيل ذا بطن- إنما نغدو من أجل السلام، نسلم على من لقينا"[42]. – نرى ابن عمر يستخدم أساليب كسب القلوب، فناداه "أبا بطن!" - و هي تكنية مازحة، لا بد أن تطلق جرّاءها أساريرُ جبهة الطفيل!

و إن لأهل كل بلاد أو قبيلة كلمات اعتادوا على استعمالها عند التحية، فلا ينبغي أن يُغفل عنها ما دامت متمشية مع روح الإسلام، لأن وقعها حساس في النفوس، وتزيد متانة العلاقة و حسنها. ومن العادات الحسنة في بلاد الهوسا-مثلا- أنهم لا ينادون الأكابر سنا و مقاما بأسماءهم مجردة عن أي لقب عُرفي، وإنما يقدمونها بألقاب مناسبة، فالمحافظة على تقاليد أمثال هذه، من مهمات الأمور. و إن كان هناك من يتحرج من أمثال هذه الألقاب، فهذا شيئ يخصه هو، فليتعامل كل فرد حسب ما ينشرح له صدره!

و حدث مثل ذلك في قصة أخرى يرويه الحارث بن عَميرةﷺ. قال: انطلقت حتى أتيت المدائن، فاذا أنا برجل عليه ثياب خُلقان، ومعه أديم أحمر يعركه، فالتفتُّ فنظر إليّ فأومى بيده مكانك يا عبدالله! فقمتُ، وقلتُ لمن كان عندي من هذا الرجل ؟! قالوا: هذا سلمان! فدخل بيته فلبس ثياب بياض –(انظر إلى استخدام قاعدة النظافة والهندام)-، ثم أقبل وأخذ بيدي، أو صافحني وسألني، فقلت يا عبدالله: ما رأيتني فيما مضى، ولا رأيتك، ولا عرفتني، ولا عرفتك!؟ قال: بلى والذي نفسي بيده لقد عرفتُ روحي روحَك حين رأيتك ألست الحارث بن عميرة؟ فقلت: بلى. قال فإني سمعت رسول الله ﷺ "يقول الأرواح جنود مجندة فما تعارف منها في الله ائتلف وما تناكر منها في الله اختلف"[56]. القصتان واضحتان في ترسيخ فن التعامل، و إبراز قواعده.

أول ما يودّ المعارف الجديد أن يعرف هو الاسم، ثم المعلومات البسيطة عن صاحبه، وربما يلمح إلى تخزين رقم الجوال، و، و، فليبادر مكتسب القلوب بالضرب على هذا الوتر الحساس، فيحفظ اسمه فورا، يجود النطق به كأنه أسماه به، ثم يزوّده بمعلومات عن الاسم، ويحلّق معه في مدرسته، وسوقه، وأهل [illegible] ما يفيده، ولا يبخل بتعريف نفسه. وهكذا حتى [illegible] تنساب الألفة بينهما.

ولا ريب أن الاهتمام بكسب القلوب لتعريفه [illegible] بالسنة النبوية الثابتة وبأعمال الخير من أنفع القربات، وتكثير لسواد المسلمين. و قد قال أبو موسى الأشعريﷺ:"من كثر صديقه ركب رقاب أعدائه"[57].

4-3 حسن التنكيت والمزاح المباح: ينبغي ألا تفارق كلمات الودّ و التظرف طرف لسان مكتسب القلوب. فهي سماده في التخاطب، و "الاسمنت" الذي يحصص به الفراغات. عن أبي هريرة ﷺ قال: قال النبيﷺ:"لا طيرة، وخيرها الفأل! قال وما الفأل يا رسول الله ؟ قال الكلمة الصالحة يسمعها أحدكم"[58]. ومكتسب القلوب لا يسعه إلا أن يكون خفيف الظل، حلو الكلام بأسلوب منبسط، يطرح الطرائف لجلساءه، ويكسو ألفاظه نكتا مليحة نوادر، مزيحة للوحشة، ومطردة للوجوم المخيّم على المجلس. و بقدر اعتناءه بهذا الجانب الضاحك، فعليه أن يتجنب رأس من يطبقها. إذ من دأبه:"إذا بلغه عن شخص صلاح أو زهد، أو قيام بحق، أو اتباع للأمر، سأل عنه، وأحب أن يجري بينه و بينه معرفة، وأحب أن يعرف أحواله"[50]. فيستطاع إحياء هذه الفكرة من جديد، ولو على نطاق التعرف على معارف جُدد. إذ الناس –كما يقال- "ثلاث: معارف، وأصدقاء، وإخوان. فالمعارف بين الناس كثير، والأصدقاء عزيزة. والأخ قلّ ما يُوجد"[51].

و أيا ما يكون، فلا يحجم فقيه هذا الفن من إظهار محبته بشكل واضح لأصحابه. فكثيرا ما تعلق الألسنة في الأفواه عاجزة عن الانطلاق للتفوه بكلمة الحب تجاه المحبوب من الرجال و النساء و الولدان. وهو فعلة مخالفة لتعاليم الدين. فقد قال النبي ﷺ لمعاذﷺ:"إني أحبك!". و روى أنس بن مالكﷺ:"إن رجلا كان عند النبي ﷺ، فمر به رجل، فقال يا رسول الله إني لأحب هذا! فقال له النبيﷺ: أَعَلَمْتَه؟ قال لا! قال: أَعْلِمه! قال: فلحقه. فقال إني أحبك في الله. فقال: أحبك الذى أحببتنى له"[52]. و إذا كان هناك حياء أو عامل عُرفي يحبس اللسان عن النطق بكلمة "الحب"، فليستعمل تصرف أو كلمة مشابهة في حجمها و مفادها. و كان عبد الله بن مسعود ﷺ يستعمل هذا المعنى بذكاء، إذا جاءه أصحابه يقول لهم:"أنتم جلاء قلبي"[53].

ورد حديث صحيح قال فيه الرسولﷺ:"الناس معادن، كمعادن الذهب و الفضة"[54]، ليدل على اختلاف طبقات القلوب، و تباين مستوياتها. و ليدل كذلك على أن القلب ينجذب أكثر إلى قلب آخر من معدنه. فلابد أن يتنبّه مكتسب القلوب إلى هذه الخاصية، فيغتنمها مع من ائتلفت قلوبهما، إذ هو أسرع انقيادا له من غيره. فالطالب المتخصص في علم أو فن إذا التقى بطالب له اهتمام بالفن نفسه تراهما أكثر تفاهما من الطلاب الآخرين في غير ذلك التخصص. وكذلك التاجر بالتاجر، و الموظف بالموظف. وتطرد هذه القاعدة حتى بين الصبيان والنساء. و شاهد هذا ما رواته عمرة بنت عبد الرحمن:"أن امرأة من أهل مكة كانت تضحك النساء، وكانت تدخل على عائشة أم المؤمنين، وكانت أخرى بالمدينة، وإن المكية قدمت فلقيت المدنية فوافقتها، فدخلتا على عائشة جميعا، فلما رأت من اتفاقهما، قالت للمكية: أكنت تعرفين هذه؟ قالت: لا، ولكنا التقينا فتعارفنا، فقالت عائشة: صدقت، سمعت رسول الله ﷺ يقول:"الأرواح جنود مجندة، فما تعارف منها ائتلف، وما تناكر منها اختلف"[55].

...وعظنا عليه رجاء ثلاثة فوعظنا". و في رواية أخرى: "إذ... فيس فرؤوا القرآن، فإذا هم قريب من ثلاثة. فيقل القرآن ... إن هذا القرآن كائن لكم أجرا، وكائن عليكم وزرا، فاتبعوا ... ولا يتبعكم القرآن، فإنه من اتبع القرآن هبط به على رياض ... ومن تبعه القرآن يزج في قفاه، فقذفه في النار"[٥٤].

...دة الناس فحم دائما هو الرجل الذي يهتم بالقرآن والسنن ... مصالحهم. قال ابن عباس رضي الله عنه: "ما رأيت رجلا أولى بموزعة إلا ... ما جاء به نبينا ﷺ، ولا رأيت رجلا وعظا إليه مني شيئا، إلا أعظم ... ويبعده"[٥٥]. فمن هنا وجد الوظائف، و توفير رؤوس الأموال ... الصناع، و تخريج تلاميذ مبدأ يتعهدون من بعده ويعضدون، لا ... يكون محمودا أبدا!

...ك الباحث أن التعبير القصير الذي يأتي في الحديث من الحث في تربية ... وبناء الفرد، و تحبيب الخلق على الأوراق شخص، تجربة واحدة ... تعمل في القلب تعبيرا أكيدا، و لا تعدل الأموال الطائلة التي ... ابن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه أن ابنه يتعهد من نفسه أن لا ... على، فتبسم عبد الله، ثم خرج فجعل يقول[٥٦] عنه أن خروج ... موسى رضي الله عنه في هذه الصفة مواساة لهؤلاء الناس وهو ما يحتاج ... فكر عليه كل المكتسبين للقلوب فكثير من الناس لا يريد إلا ... كل معهم، ويجالسهم، وقد لاحظ ثابت بن أسلم البناني في ... عنه: "أن دهقانا جاء يستشير على أمير المؤمنين حين أراد غزو ... فقال يا أمير المؤمنين إني صنعت لك طعاما، فأتيك؟ فقال له ... فانصرف إليها بألوان من الطعام، ولا تزد عليه. فانصرف، فصنع ... الطعام، فأكل منه"[٥٧].

... من تعاهد الأصحاب و الضاجين البعداء بالخير الميسور، ... حواجيهم، كان حنظلة بن عبد الرحمن أحد الذاهبين "يجعل ... وكان موسرا، فيجلس في المسجد، فلما رأى رجلا من ... في ثيابه- يعني خرقاء أو رقة- اعترض له، فأعطاه صرة[٥٨] و ... أكسبه حبا بين أصحابه، و مكنه من تعليمهم الخير.

... مراعاة هموم الغير ومشاعره: من قواعد فقه اكتساب القلوب ... حالات الناس النفسية: فرحة وترحة، إذ قلّ ما تسلم القلوب ... لها المراعاة، و واكبها في مشاعرها، و قدّر همومها. وهذا ... حكاه الصحابي كعب بن مالك رضي الله عنه لما تاب الله عليه في ... نه هو و الآخرون عن غزوة تبوك. فلما نزلت التوبة ... النبي ﷺ، جاء إليه، وتلقاه الناس فوجا فوجا يهنؤونه ...

...لسعداء الغير خارج، والكلف المشروع فإنا نقتلا ... و نخلق عذرا جميلا، يستغني الأخوة قال ابن المعتز:

لا تزهدن فإن مرحت ولا بكى ... مزحا عليك، و إن سبه ... الأدب

و اعذر فإنك عازة لعذره ... إن الجواد على نقائصه ... الغلب

و كما كان لبراعة الحديث و جلاوته تأثير بديع في القلوب، و تكلم ... جلاوة الكلام، لا يعني التشدق فيه، فالكلام الفصل يحبب في ... القلوب، و كذلك صرح به قال علي بن أبي طالب رضي الله عنه: "حدثوا الناس ... بما يعرفون، أتريدون أن يكذب الله ورسوله؟"[٥٩]. وقال ابن ... مسعود رضي الله عنه: "ما أنت محدث قوما حديثا لا تبلغه عقولهم إلا كان عليهم ... فتنة"[٦٠].

04 مصنفات الذم

...لمطلوب أن غير ... بأكتسابه قلب عدوه و يكون ... يزال هناك غير ... و أن فيه، وتحمل ... من عرفت منه ... على ما يطلق عليه ... عد و الجاهلية بـ"أن عيبه الخير ... و يكمن في تعرف ... ان عبد الله إلى استمالته قلبه حتى ... له الرضى، وهي إن ... ن الذي نقل القلوب لتكتسبه ... نفاته، حيث تسعر غير ... ستدام عليه إلى الأخرى.

14 التعبير و المصاحبة: وحدة و التعبير على أثر و تعبيره عن ...

... الأخوة الخيرة عن هدى أو تعبير على أثر و تعبيره: بر ... يعبر على الإلهام و التعبير[٦١] و الإسلام عند المتصوف و المتكلم ... حتى في الجاهلي على جابر بن عبيد الله قال: "خرج علينا رسول الله ... فرأيته عليه جبة من أرطى مرتين"[٦٢] يعني لبد الشعر ... ومخالفة الأخير عند قول علي[٦٣]: "أيها الناس أعموا إذا تعلق ... فتحير في الجاهلي فليسحر يمسح الله بكم وإذا تعلق الخير ... فتحير، رجع الله الذين آمنوا منكم والذين أوتوا العلم درجات، والله ... بما تعملون خبير"[٦٤]. وهذا تعبير مكتسب القلوب الرحمة الإنجازات ... و المنجزات تصرح الله به تعبيرة القلوب الطهر، وإخلاص القرار ... فيه. ترى ثبات عبد في المنجزات المنظمة في عهد الصحابة رضي ... قال: "لو الأمور بتوني جميع أو موجبي الله الغراء"[٦٥]. و اختيارها على ... مقتضى المنتقى لا يرضوا عليه إلا من جمع القرآن حفظا، قال ...

جشيك؟ فقال: كنت أردّ بثلاث. من قال: لا أقْدر! قلت: . و من قال: لا أعْلم! قلت: تعلّم. و من قال: مُستحيل! قلت: .

4 الكياسة: الكياسة أصل عظيم من أصول فقه التعامل. و هي يكون مكتسب القلوب يقظا في إيجاد كل ما يربط به القلب ب من غير تجريح و لا نقد لاذع، أو تفوّه بكلام يريق به ماء ، أصحابه. وأظهر الإمام الشافعي-رحمه الله تعالى- هذا المعنى ء في قوله:"الكيس: العاقل هو الفطن المتغافل"[74].

كان جرير بن يزيد أبو سلمة العتكي البصري-أحد علماء السلف- دار، فجاء إنسان يسأله؟ فقال لغلامه: يا غلام! اذهب إلى اري، فقل لهن: من أراد منهن أن تصبغ ثيابها؛ فلتبعث بها! فجاء لام بثياب كثيرة، فقال للذي سأله: شدّها ببعض الأثواب، و ها"[75]. - لم يقل له سنجمع لك الثياب البالية، كما أنه لم يطلب ن إخراج الخَلِق من الملابس، فتلطف بالكياسة حتى جمع له ثير من اللباس الوسط الذي ينفعه.

من الكياسة أن يتجنب الفاقِه المكتسب للقلوب الهجوم على طئ لأول وهلة من غير أن يفسح له المجال بأناة للتحوّل عن سبب طأ و منشئه. فقد كان الرسول ﷺ لا يلقي بال سأل عن السبب، فإذا أُتي بسبب مقنع، أقر سلح له من خطأه من غير مساس بكرامته. و عنى كثيرة. نذكر منها ما حدث لعمرو بن العاص ليلة باردة فى غزوة ذات السلاسل، فأشفقت أن هلك، فتيممت، ثم صليت بأصحابى الصبح، فذكروا ذلك للنبى ﷺ، قال: يا عمرو صليت بأصحابك وأنت جنب؟! فأخبرته بالذى منعني ن الاغتسال! وقلت: إنى سمعت الله يقول: 'ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيما'. فضحك رسول الله ﷺ، ولم يقل شيئا"[76].

نفهم من هذه القصة كيف وظّف النبي ﷺ قاعدة حسن الاستماع و لإنصات برحابة صدر، فلم يقطع عمرا، الأمر الذي وفر له الوقت لكافي لبيان حجته. و هذه الفرصة هي كل ما يريده الرجل الثاني، تنقلب موجدة إلى محبة، وبالأخص في المصدور، فإن له نفثة حامية يستمر صدره بالغليان إذا هو كظمها، فينبغي أن يترك ليتكلم بهمومه وأعذاره- ما شاء له الكلام!

قال:"فإذا رسول الله ﷺ جالس في المسجد، وحوله الناس، فقام طلحة بن عبيدالله ﷺ يهرول حتى صافحني وهنأني! والله ما قام رجل من المهاجرين غيره. فكان كعب لا ينساها لطلحة"[68]- لم يفعل طلحة كبير شئ إلا القيام إليه مبهجا، و لكن القلب لم ينس هذه المراعاة. و لله در ابن عباس ﷺ حيث قال:"أكرم الناس علي جليسي"[69]. و بحق يقول الأحنف بن قيس ﷺ أيضا:"ثلاثة ما أقولهن إلا ليُعْتَبر بهن معتبر: لا أحلف جليسي بغير ما أحضره به، ولا أدخل نفسي في أمر لا أدخل فيه، ولا آتي السلطان حتى يرسل إلي"[70].

و الاعتناء بصنفين من الناس هو مقياس الفقاهة لفن التعامل مع الناس. وهُو الاعتناء بالأقرباء من الوالدين وذوي الأرحام، و الاعتناء بالزوجة؛ شريكة الحياة- كما يقال-. فمن رسب في الترفق بوالديه و ترطيب ما بينه وبينهما، و عجز في توصيل حبل رَحِمِه، و توكيد رباطه قلّما ينجح في حياته، بَلْه التعامل مع سائر الناس، و بئس عقبى الدار! و كذلك الذي لا يحسن جذب قلب زوجته إليه إلا بالقسوة و التهديد و حملقة العيون، فإنه بلا شك على قدر كبير من الحماقة بحيث لا يستحق التعامل الجيد مع الناس. فكل ما يفعله أحد هذين الرجلين- إن لم يوفق- يهب مع الرياح هُراء، و يصبح بِناء على كُثبان رمال، لعدم الفوز في امتحان تكريم جلساءه الأُوَل!!

3-4 الدفع بالناس نحو النهوض و السمو: الناس يعقدون حبهم للذي يحرك رؤوسهم، ويستنهض هممهم، ويستثير الكوامن من عزائمهم[71]. و هذا هو السلوك الطيب. و قد قال الرسول ﷺ:"إن من الناس ناسا مفاتيح للخير، مغاليق للشر"[72]. الناس يحبون من يعزز لهم ثقتهم بنفوسهم، و يمدح جدارتهم بحق، و يرشدهم نحو الكمالات، و يسهل لهم القفز إلى العلياء الفسيحة. ولنا أمثلة وفيرة في سلف هذه الأمة. والإمام ابن شهاب الزهري كان ممن يغرس في الشباب هذا الهدي الصالح، و ينميه فيهم. ذهب يوسف بن الماجشون وأخ و ابن عمٍّ ليوسف إليه ليسألوه عن العلم. فقال لهم ابن شهاب:"لا تحقّروا أنفسَكم لحداثة أسنانكم؛ فإن عُمَر كان إذا نزل به الأمر المعضل دعا الشباب، فاستشارهم- يبتغي حدّة عقولهم. كان عمر يقرب الشباب يبتغي حِدة عقولهم"[73].

و راقني جدا من الحكمة ما نُقل عن نابِلْيُون بزنابرت- القائد الفرنسي المعروف-. يروى أنه كان يزرع الثقة في نفوس جيوشهم، بكلمات التشجيع الواضحة. سئل كيف استطعت أن تمنح الثقة في

5 التسامح ومدح المحسن: القلب السمح [illegible] كل قلب يطلع عليه من قريب أو بعيد فالمحافظة على [illegible] أن يحصل مكتسب القلوب بالتسامح و عدم تتبع العثرات. فقد قال النبي ﷺ لمعاوية بن أبي سفيان: "إنك إذا تتبعت عورات الناس أفسدتهم، أو كدت أن تفسدهم" و علق أبو الدرداء على هذا الحديث قائلا: "كلمة سمعها معاوية من رسول الله ﷺ نفعه الله بها".[illegible] وفي المعنى نفسه يقول [illegible] الرجال، والوزير الأكبر [illegible] "[illegible] الإخوان [illegible] إلا بإخلاصه [illegible] عليه"[illegible] و قال [illegible] "[illegible] الإخوان [illegible]"[illegible]

هذا من كلمات العلماء القدماء، والشيخ [illegible] من المعاصرين [illegible] الأصدقاء. قال: "[illegible] الرجال [illegible] أو [illegible] ولاء الأصدقاء، [illegible] الاستفادة منهم من [illegible] الأمور

[illegible] معروف بالتجربة أنه كثيرا ما يكون مدح المحسن، و [illegible] المحسن حافزا له على التقدم، و [illegible] على معروف أسداه، أو مشورة أبداها [illegible] أنه يعود بقلب جديد [illegible]

() وفاء الصحبة: لكل شيء وفاء [illegible] حالة. و هو باب عريض في فن التعامل والصحبة [illegible] بعض نقاطه هنا. فينبغي لمكتسب القلوب أن يبحث عن [illegible] و مناهج مناسبة لبقاء للقلوب التي اكتسبها [illegible] استمراريته للأبد. ذكر النبي ﷺ [illegible] أنه قال: "حق المسلم على المسلم خمس: رد السلام، وعيادة [illegible]، واتباع الجنائز، وإجابة الدعوة، وتشميت العاطس"

[illegible] مثالا توضيحيا لمفهوم وفاء الصحبة من قصة أبي حمزة [illegible]. قال محمد بن علي بن الحسن: "أراد جار لأبي حمزة السكري [illegible] داره! فقيل له: بكم؟ قال: بألفين: [illegible]

و [illegible] الطرق المعروف[illegible] [illegible] المحسن [illegible] [illegible] مكتسب القلوب [illegible] [illegible]

و [illegible] مكروه [illegible] [illegible] [illegible]

و [illegible] القلوب [illegible] [illegible] مكتسب القلوب في التخطيط [illegible]

و [illegible] شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله [illegible] [illegible]

[illegible]

و لا تشكوه [illegible]، وإنما يفعل ذا في وسعه لتقوية الصداقة كما كتب عمر بن الخطاب رضي الله عنه إلى بعض عماله "أن مر من قبلك من الفقهاء أن يزوروا [illegible]، ولا يجعل الزيارة والهدية تعارضا بينهم، والسلام" [illegible]

2.5 الوفاء بالوعد: طلاب العلم من قديم هم المعروفون بحيازة المدونات و المذكرات [illegible] حتى قال قائلهم: "لا بد للطالب من كراس [illegible]" و لكن اليوم [illegible] [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

2.5 الزيارة من وفاء الأخوة [illegible] قال الله تعالى حاكيا عن [illegible] "ربنا اغفر لنا ولإخواننا الذين سبقونا بالإيمان ولا تجعل في قلوبنا غلا للذين آمنوا ربنا إنك رؤوف رحيم" [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

في مجلسه متماريين، ولا متنازعين في حديث لا ينفعنا"[94]. – و هذا يعني تحبيذ اجتماع الناس، وخاصة المعلمين للتعاون على البر و التقوى، و عدم الاعتداء، و الإيذاء فيما بينهم[95].

و سُئل الحسن البنا، لماذا لا تؤلف كتبا نستفيد منها ؟ فقال: أنا ليست همتي تأليف الكتب، فالكتاب يوضع في المكتبة، قلّما يقرأه أحد، و لكن الأخ المسلم كتاب مفتوح أينما سار فهو دعوة"[96].

فالمقصود هو اللباقة في المعاملة مع الناس، بحيث يترك الداعية صورة زاهية عن شخصيته في سائر القلوب. وهو ما نقصده بـ"فقه كسب القلوب". فالفقيه من هذه الناحية يرجع بهذا النعيم إلى الله تعالى الوهاب فيشكره شكرا عمليا، و يعلم أن ما قام به من تأليف القلوب و كسبها ليس نتيجة مهارته، و لا بسبب سبره لأغوار هذا الفن. بل، بما قاله الله تعالى لرسوله ﷺ:"فبما رحمة من الله لنت لهم، و لو كنت فظا غليظ القلب، لانفضوا من حولك، فاعف عنهم، واستغفر لهم، وشاورهم في الأمر، فإذا عزمت فتوكل على الله، إن الله يحب المتوكلين"[97].

والدارس لأحاديث النبي ﷺ يجده قد شرح ما يُرجى أن يكون المسلم مع سائر إخوانه في [illegible]حدة، رواها عنه عبد الله بن عمرو ﷺ أنه قال:"المسلم من س[illegible]مون من لسانه ويده. والمهاجر من هجر ما نهى الله عنه"[98].

و تحدث الإمام ابن القيم –رحمه الله تعالى- بكلام مشرق عن فقه كسب القلوب والاجتماع بالإخوان وضوابطه، وهو جدير بأن يذكر بصدد اختتامنا هذا. قال:"الاجتماع بالإخوان قسمان:

أحدهما: اجتماع على مؤانسة الطبع و شغل الوقت، فهذا مضرته أرجح من منفعته، و أقل ما فيه أنه يفسد القلب، ويضيع الوقت.

والثاني: الاجتماع بهم على التعاون على أسباب النجاة، والتواصي بالحق، والصبر. فهذا من أعظم الغنيمة، وأنفعها، ولكن فيه ثلاث آفات:

إحداها: تزيّن بعضهم لبعض.

الثانية: الكلام و الخلطة أكثر من الحاجة.

الثالثة: أن يصير ذلك شهوة، و عادة ينقطع بها عن المقصود"[99].

والتعاليق

جه الطبراني في المعجم الصغير (ص/125). وصححه
يخ الألباني في "السلسلة الصحيحة":
751/389/)

جه أحمد

فارس، أحمد بن فارِس بن زَكَرِيّا، مقاييس اللغة، تحقيق
السَّلام محمد هارون، بيروت:اتحاد الكتاب العرب، ط
لى 1423 هـ -2002م (13/5)

: 37

نعيم، أحمد بن عبد الله الأصفهاني، حلية الأولياء و
ت الأصفياء، بيروت: دار الكتاب العربي (مصور المكتبة
فية)، ط الرابعة، 1405هـ، (263/1)

لجوزي، عبد الرحمن، نزهة الأعين النواظر في علم الوجوه
لنائر، تحقيق محمد عبد الكريم كاظم الراضي، بيروت:
سة الرسالة، ط الأولى، 1404هـ - 1984م،
483/)

: 283

ه البخاري و مسلم

مران: 103

عي، مصطفى، هكذا علمتني الحياة، السعودية: دار
ن، ط العشرون، 1431هـ-2010م،
263)

: 165-162

ء الدينوري، أحمد بن مروان في المجالسة وجواهر العلم،
أبي عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان، بيروت: دار
زم، ط الأولى،1419هـ: (36/8)

مسلم

14. أخرجه الترمذي و ابن ماجه و أحمد

15. أخرجه مسلم. و حدث مثل ذلك في حديث البائل في المسجد. فقد قال له كما في رواية النسائي و أحمد. قال أنس بن مالك: بينما نحن في المسجد مع رسول الله إذ جاء أعرابي فقام يبول في المسجد فقال أصحاب رسول الله: مه مه ! قال قال رسول الله:"لا تزرموه، دعوه! فتركوه حتى بال. ثم إن رسول الله دعاه، فقال: له إن هذه المساجد لا تصلح لشيء من هذا البول، ولا القذر. إنما هي لذكر الله عز و جل، والصلاة، وقراءة القرآن. قال: فأمر رجلا من القوم، فجاء بدلو من ماء فشنّه عليه".

16. أخرجه مسلم

17. أخرجه مسلم

18. أخرجه مسلم

19. كاريل، ألكسيس، الإنسان ذلك المجهول، تعريب شفيق أسعد فريد، بيروت: مكتبة المعارف، ط الأولى المجددة، 1423هـ-2003م، (ص/159)

20. كارنيجي دايل، كيف تكسب الصدقاء و تؤثر في الناس، بيروت: المكتبة الشعبية، (ص/22)

21. الفيومي، أحمد بن محمد، المصباح المنير، مصر: المطبعة الكبرى الأميرية ، 1906م، (692/2)

22. أخرجه أبو نعيم في الحلية: (138/5)

23. أخرجه الدينوري في المجالسة: (194/2)

24. أخرجه الدينوري في المجالسة: (495/4)

25. ابن القيم محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي، زاد المعاد في هدي خير العباد، تحقيق شعيب وعبد القادر الأرناؤوطيين، بيروت: مؤسسة الرسالة، ط الرابعة عشر، 1407هـ-1986م، (416/4)

26. ابن عبد البر أبو عمر يوسف، جامع بيان العلم و فضله، القاهرة: مطبعة العاصمة، ط الثانية، 1968م، (46/2)

27. ابن عبد البر، جامع بيان العلم و فضله (46/2)

28. أبو حيان علي بن محمد ابن العباس التوحيدي، الإمتاع والمؤانسة، تحقيق محمد حسن محمد حسن إسماعيل، بيروت: دار الكتب العلمية، ط الأولى، 1424 هـ 2003م، (ص/314)

29. الخطيب البغدادي، الجامع لأخلاق الراوي و آداب السامع (98/1)

30. الدينوري، المجالسة: (2211/337/5)

31. أخرجه الدينوري في المجالسة (495/4). وكان بعض السلف يحتبي ثيابا جميلة، فتكلم في ذلك! فقال: إن الناس كانوا من قبل يجلون بعلومهم، و لكن اليوم لا يُجل العالم إلا بهذا، فأشار إلى ثيابه.

32. أخرجه الدينوري في المجالسة: (153/5)

33. ابن مفلح، أبي عبد الله محمد المقدسي، الآداب الشرعية والمنح المرعية، تحقيق شعيب الأرنؤوط و عمر القيام، بيروت: مؤسسة الرسالة، ط الأولى، 1417هـ - 1996م، (14/2)

34. ابن البخاري، أحمد بن محمد بن عبد الله الظاهر[illegible] مشيخة ابن البخاري، تحقيق الدكتور عوض [illegible] الحازمي، مكة المكرمة: دار عالم الفؤاد، 1419هـ، (1580/3)

35. الفرقان: 74

36. ابن منقذ، أسامة، لباب الآداب، تحقيق أحمد محمد شاكر، بيروت: دار الجيل، ط الأولى، 1411هـ-1991م، (ص/229)

37. أبو نعيم، الحلية (351/2)

38. أخرجه مسلم

58. أخرجه البخاري و مسلم

59. أخرجه مسلم

60. المائدة: 2

61. أخرجه مسلم

62. المجادلة: 11

63. أبو نعيم، الحلية (257/1)

64. ابن مفلح، الآداب الشرعية: (327/1)

65. أخرجه أبو نعيم في الحلية (259/1)

66. ابن عساكر، تاريخ دمشق (107/68، و153/23)

67. أخرجه أبو نعيم في الحلية (114/4)

68. أخرجه مسلم بهذا اللفظ

69. أخرجه البخاري في الأدب المفرد

70. أخرجه الدينوري في المجالسة (38/5)

71. Peale, Norman Vincent, The Amazing Results of Positive Thinking, Great Britain: World's Work LTD, impression 1973, p 73. Henry Ford said: "The best friend is he who brings out the best is within you".

72. أخرجه ابن ماجه

73. أخرجه أبو خيثمة في التاريخ الكبير (234/3)

74. أخرجه البيهقي في شعب الإيمان: (575/10)

75. أخرجه الدينوري في المجالسة: (33/4)

76. أخرجه أبو داود (334/132/1)

77. أخرجه البخاري

78. أخرجه أبو نعيم في الحلية (285/2)

79. ابن حزم، علي بن أحمد بن سعيد بن حزم الظاهري، الأخلاق والسير في مداواة النفوس، بيروت: دار الآفاق الجديدة، ط الثانية، 1399هـ- 1979م، (ص/82)

39. أخرجه مالك في "الموطأ" 908/2) عن عطاء بن أبي مسلم الخراساني مرسلا.

40. أخرجه أبو نعيم في الحلية: (299/3)

41. ذكره البخاري تعليقا

42. أخرجه البيهقي في شعب الإيمان (434/6)

43. أخرجه الترمذي (404/3) و أحمد عن أبي ذر.

44. أخرجه مسلم

45. أخرجه البخاري

46. أخرجه الدينوري في المجالسة: (189/3)

47. و هو حديث أخرجه ابن ماجه بسند حسن عن معاوية.

48. أخرجه أبو يعلى والبزار في مسنديهما. قال الحافظ ابن حجر في فتح الباري (459/10):"سند حسن".

49. السيسي عبا[illegible] الطريق إلى القلوب، الجزائر: المؤسسة الوطنية للفنو[illegible]ية، 1989م، (ص/13)

50. ابن الجوزي، [illegible] الإمام أحمد بن حنبل، بيروت: مكتبة الخانجي، ط الثانية 1349هـ، (ص/218)

51. السلمي أبو عبد الرحمن، آداب الصحبة، تحقيق مجدي فتحي السيد، مصر: دار الصحابة للتراث، ط الأولى، 1410هـ- 1990م، (ص/63)

52. أخرجه أبو داود

53. أبو خيثمة، أحمد بن زهير، التاريخ الكبير، تحقيق أبي عبد الله عماد بن ربيعي بن عبد الحميد، بيروت: دار الكتب العلمية، ط الأولى، 2009م، (318/3)

54. أخرجه البخاري و مسلم

55. أخرجه البيهقي في شعب الإيمان: (339/11)

56. أخرجه أبو نعيم في الحلية: (198/1)

57. أخرجه ابن عساكر في تاريخ دمشق (91/32)

80. ابن القيم، مدارج السالكين في منازل إياك نعبد و إياك نستعين، تحقيق الشيخ محمد حامد الفقي، بيروت: دار الكتاب العربي، 1392هـ، 1972م، (370/2)

81. أخرجه أبو نعيم في الحلية (118/6)

82. أخرجه ابن عساكر في تاريخ دمشق (158/18)

- ابن منده، عبد الوهاب بن محمد، الفوائد، تحقيق خلاف محمود عبد السميع، بيروت: دار الكتب العلمية، ط الأولى، 1423هـ-2002م، (65/2)

83. الألمعي إبراهيم مضواح، روائع الطنطاوي: روائع من أدبه و فوائد من مكتبه، جدة: دار- المنارة، ط السادسة، 1431هـ-2010م، (ص/241)

84. أخرجه البخاري و مسلم

85. أخرجه الخطيب في تاريخ بغداد (268/3)

86. الحشر: 10

87. أخرجه الخطيب البغددي في تاريخ بغداد (361/9)

88. الذهبي، محمد بن أحمد بن عثمان، سير أعلام النبلاء، تحقيق شعيب الأرناؤوط وجماعة، بيروت: مؤسسة الرسالة، ط الأولي، 1400هـ - 1404م، (45/10). و روي مثل هذا عن عبد الرحمن بن محدي.

89. أخرجه مسلم

90. كتب الشيخ بكر أبو زيد مؤلفا في أسماه "أدب الهاتف"، بين فيه الأخلاقيات و الآداب التي يأخذ المسلم بها في استعمال الهاتف.

91. أخرجه ابن زنجوزيه في كتاب الأموال، تحقيق شاكر ذيب فياض، مركز فيصل للبحوث، (974/3)

92. راجع سورة يوسف: 36-41

93. الذهبي، سير أعلام النبلاء (381/9)

94. راجع كلام شيخ الإسلام ابن تيمية في هذه النقطة في الفتاوى (13/28)

95. السيسي، الطريق إلى القلوب: (ص/75)

96. آل عمران: 159

97. البخاري و مسلم

98. ابن القيم، الفوائد، بيروت: دار الفكر، 1414هـ-1993م، (ص/57)