

# التحفة

على ضوء السنة النبوية

"رسول الله محفزا"

## مقدمة:

بسم الله الرحمن الرحيم و صلى الله وسلم وبارك على نبي الهدى و الرحمة المهداة وخير من حاز المقامات العلا وسيد كل مقتفى العربي الهاشمي المصطفى الذي أحبته القلوب و اشتاقت إليه النفوس لأخلاقه و معاملاته الذي قال فيه المولى عز وجل "وبما رحمة من الله لنت لهم ولو كنت فظا غليظ القلب لانفضوا من حولك" محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه و من تبعه بإحسان إلى يوم الدين أما بعد.

لاشك في أن ديننا الحنيف يحفزنا ويرغبنا في عمل الصالحات والبعد عن المنكرات فانه سبحانه وتعالى يرغبنا في الكثير من الآيات كقوله مثلا: " قل يا عبادي الذين أسرفوا على أنفسهم لا تقنطوا من رحمة الله إن الله يغفر الذنوب جميعاً إنه هو الغفور الرحيم" فالإنسان ليس آلة تدار وتحرك ولكنه بشر يحس ويستشعر. ولذا فحسن أداء العمل أو سوؤه يرتبط بمشاعر العاملين نحو ذلك العمل، ولكي نقوم بعمل جيد على أكمل وجه لابد أن يكون لنا حافز، حافز يدفعنا للقيام بالعمل ما، يجعلنا نمارس سلوكا معيناً ونتوق لتحقيق أهدافنا ، فالقائد الناجح و المدير المتميز يدرك أهمية إتقان مهارة تحفيز الأتباع أو الموظفين أو المتعلمين..

بداية علينا أن نتعرف على تعريف ومفهوم وما هيت التحفيز؟

## تعريف التحفيز:

قد تتساءل ماهو التحفيز ؟ ومن أين جاءت هذه الكلمة؟

هي كلمة يونانية الأصل تعني ليحرك. قاموس وبستر يعرف التحفيز على أنه فعل أو قول شيء يدفع شخصا لأن يحدث فعلا.

وباللغة الإنجليزية فإن كلمة تحفيز Motivation يمكن أن تقرأ Motive action أي أنها فعل يصدر عن حافز ولكن من أين يصدر هذا التحفيز.

يقول د. دينيس واتلي\_ مؤلف كتاب" التحفيز من الناحية النفسية" أن التحفيز يصدر عن رغبة، فعندما تكون لديك رغبة قوية لتحقيق هدف معين أو عندما يواجهك نوع من التحدي بينما تريد أن تحدث تغييرا نحو مستوى أفضل فإنك تكون محفزا وفي مثل هذه الحالة عندما تكون في قمة التحفيز فإنك تسعى نحو تحقيق هدفك ولا يثبط من همتك أي عوائق أو إخفاقات.

- ويعرف: هو شعور داخلي عبارة عن مجموعة الدوافع لدى الفرد تولد لديه الرغبة في اتخاذ نشاط أو سلوك لبذل مستوى من الجهد يهدف إلى تحقيق أهداف معينة.

- أو نقول: أنه عبارة عن مجموعة الدوافع التي تدفعنا لعمل شيء ما .

- أو نقول أيضا: بأنه تنمية الرغبة في بذل مستوي أعلي من الجهود نحو تحقيق هدف معين.

- أو نقول كذلك: القوة الداخلية التي تدفع الفرد لفعل معين أو لإتباع سلوك معين ، أو التشجيع وإثارة الدافعية داخل النفس البشرية .

ومن هذه التعاريف نري أن التحفيز هو عملية تتعلق أساسا بثلاث عناصر: بذل الجهود، والأهداف، واحتياجات الأفراد. فإذا تم تحفيز الفرد، فإنه يكون مستعدا لبذل المزيد من الجهد، ولكن هذا الجهد لا يكون إيجابيا و فعلا إلا إذا تم توجيهه كما و كيفا لخدمة أهداف معينة، وأخيرا فلكي تستمر عملية التحفيز، فيجب أن ترتبط بإشباع بعض الاحتياجات لدى الفرد.

## أهمية التحفيز:

يقال "إنك تستطيع أن تقود حصانا إلى الماء ولكن لا تستطيع أن تجبره على الشرب" لكي نعرف أهمية التحفيز دعونا نقرأ هذه القصة :

يحب اليابانيون الأسماك الطازجة ولكن المياه القريبة من شواطئهم ليس فيها عدد كاف من الأسماك، لذا صنعت شركات صيد الأسماك سفناً كبيرة لتبحر إلى مناطق أبعد وتصطاد كمية أكبر من الأسماك، إلا أن هذه السفن تحتاج إلى عدد من الأيام حتى تعود للشاطئ مما جعل الأسماك التي تصل إلى السوق وهي غير طازجة فلا تروق للمستهلك الياباني، وللتغلب على هذه المشكلة زودت شركات الصيد اليابانية سفنها بمجمدات للحفاظ على الأسماك وصار الصيادون يجمدون الأسماك حتى عودتهم مما مكنهم من الذهاب إلى مناطق أبعد، ولكن ذلك لم يعجب المستهلك الياباني الذي استطاع تمييز طعم السمك الطازج من السمك المجمد! فكرت الشركات مرة أخرى بحل سريع لإرضاء ذوق المستهلك و ابتكرت طريقة

جديدة بأن زودت سفنها بخزانات مياه لإبقاء الأسماك التي يتم اصطيادها حية حتى العودة وبالتالي بيعها وهي طازجة فكرة رائعة أليس كذلك ؟

ولكن الأسماك بعد فترة قصيرة من الحركة في خزانات الماء تبدأ بالتوقف عن الحركة بسبب التعب والفتور مع أنها تبقى على قيد الحياة. المشكلة كانت في أن المستهلك الياباني "الصعب" استطاع تمييز طعم السمكة التي تتوقف عن الحركة ولم يجد فيها طعم السمك الطازج الذي يريده !!

ترى لو كنت مسئولاً أو مستشاراً لدى إحدى شركات الصيد اليابانية فهل ستبحث عن حل جديد أم تقول دعوا المستهلك يعترض فهو سيرضخ في النهاية؟ أم ستقود حملة إعلانية لإقناع الزبائن بجودة الأسماك التي تتوقف عن الحركة؟ فكر اليابانيون وتوصلوا إلى حل مبتكر وفعال فقد وضعوا في كل خزان لحفظ الأسماك الحية "سمكة قرش" صغيرة !! تقوم سمكة القرش بالتحرك والدوران في الخزان وتتغذى على بعض الأسماك الموجودة فيه ولكنها تبعث الحيوية في بقية الأسماك التي تظل تتحرك إلى أن تعود السفينة إلى الشاطئ فيصبح مذاقها طازجاً وكأنه تم اصطيادها للتو !

في عالمنا شبه كبير بعالم الأسماك فالمثل والفتور الذي يصيب البعض منا في عمله ويجعلنا نصف العديد من الأتباع و الموظفين بالمتقاعسين والكسالى سببه أنهم يفقدون الدافع والحافز للعمل، فكل منا بحاجة إلى حوافز تناسبه تكون دافعاً له على الحركة والتفكير والإبداع، وهذه الحوافز هي أسماك القرش التي يحتاجها بعض الموظفين ليحقق إنجازات تفوق قدراته المعتادة مما يشعره بالإثارة والرضا ويحول العمل من وهم وواجب إلى متعة ومهمة شيقة، أعتقد أننا من خلال هذه القصة أدركنا أهمية التحفيز.

## أنواع التحفيز:

هناك ثلاث أنواع من التحفيز : ١. حافز البقاء ٢. التحفيز الخارجي ٣. التحفيز الداخلي.

### ١. حافز البقاء الأساسي:

يقول أبراهام ماسلو: " إن أهم حافز يحرك البشر هو حافز البقاء"، هذا النوع من التحفيز يغطي كل حاجاتك الأولية مثل الغذاء والماء والهواء الذي تننفسه، وإذا فقدت أي من هذه الاحتياجات فسيكون لديك دافعا أساسيا حيث يتشكل داخلك ويحرك مراكز عصبية متعددة في مخك وبينما يتزايد انفعال الخلايا العصبية تتحفر أنت بدنيا لتفعل كل ما يتطلبه الأمر لإشباع هذه الحاجة.

ويعود جسمك إلى حالته الطبيعية عندما يتم إشباع هذه الحاجة فقط، ومنعا للتعقيد سوف أعطيك مثالا. إذا عدت اليوم إلى المنزل بعد يوم عمل شاق وطويل، وأنت منهك القوى ولا تستطيع أن تقوم بأي شيء. فجأة تسمع صوت صراخ: نار .. نار .. وأصوات إنذار الحريق وأناس تجري، فماذا تفعل آنذاك؟ بالطبع سوف تجري مثلهم. فمن أين جاءتك كل هذه القوة والطاقة؟ الإجابة: أنك كنت مدفوعا بحافز وبدافع البقاء لتنفذ حياتك. وهذا هو الذي أطلق داخلك الطاقة لتجري.

وبشكل عام عندما يتعلق الأمر بالبقاء فإنك تكون مبدعا، يقظا، وأيضا محفزا. تخيل أن يصبح لك هذا النوع من التحفيز كل الوقت لإبداعك ستكون قويا وستكون النتائج التي تحققها ممتازة.

### ٢. التحفيز الخارجي:

وهو عبارة عن الدوافع الخارجية التي تحفزنا خارجياً مثل المكافآت والرواتب والعلاوات والسلوكيات والتشجيعات. وهناك علاقة بين التحفيز الخارجي والمؤثرات الخارجية، والتحفيز الداخلي فإننا نستجيب ونميل فقط للمؤثرات أو الحوافز الخارجية إذا ما وافقت اهتماماتنا الذاتية، بينما تبقى الكثير من الحوافز الخارجية عديمة الفائدة؛ لأنها لم تلامس اهتماماتنا واحتياجاتنا.

يقول وليام جيمس في هذا الصدد: " إذا ماكنت تنتظر مديح الآخرين فإنك سوف تصبح صيدا سهلا للخديعة" لقد اكتشف من خلال بعض الأبحاث الكثيرة أن شركات التأمين تنظم مسابقات سنوية بين موظفيها. فالموظف الذي يحقق مبيعات أعلى يفوز برحلة مجانية لشخصين إلى جزيرة جميلة. في أثناء وقت المسابقة فإن الموظف الذي يحقق عادة مبيعات قيمتها ٢٠٠٠ دولار أسبوعيا يحقق ٣٠٠٠ دولار. أي أنه يحقق زيادة في مقدار مبيعاته بنسبة ٥٠% تقريبا. أما بعد إنتهاء المسابقة فإن المبيعات تقل إلى 1500 دولار. أي يحدث هبوط بنسبة ٥٠% وبعد فترة وجيزة فإن نسبة كبيرة من الموظفين، إما يستقبلون أو يفصلون. فعلى الرغم من أن نفس الموظفين يتعاملون مع نفس المواطنين في نفس المنطقة ولصالح نفس الشركة إلا أن الحافز هو الذي تغير. هنا تكمن مشكلة التحفيز الخارجية فهي سرعان ما تخبو.

### ٣. التحفيز الداخلي:

يعد هذا النوع من التحفيز أكثر الأنواع قوة واستمراراً في التأثير والفاعلية. ويرجع السبب في هذا إلى طبيعة هذا النوع فإنك تكون مدفوعاً بقوتك الذاتية لتحقيق أهدافك السامية. منذ ٢٠٠٠ عام مضت كان سقراط الفيلسوف العظيم أول من أشار إلى وجود قانون عقلي للسببية وهو ما يشير إليه اليوم علماء النفس على أنه "السبب والنتيجة". فلكل سبب نتيجة إذا تكرر السبب تكررت نفس النتيجة، بعبارة أخرى إذا استطعت أن تستعيد نفس الأشياء التي كانت تحفزك في الماضي فإنك سوف تستطيع أن تحفز نفسك دائماً وأبداً.

إحدى الفئات تنص على أن لدى كل إنسان في تاريخه كل الثروات التي يحتاجها لكي يحدث أي تغيير إيجابي إن التحفيز الداخلي بمثابة وظيفة داخلية.

فنحن نحتاج إلى أن نكون قادرين على تحفيز أنفسنا حتى يصير تحفيزنا من أعماق ذاتنا ولا نحتاج إلى أي عوامل خارجية، يشير مارك توين: "إذا لم تستطع أن تحصل على المديح قم أنت بامتداح نفسك" حاول أن تغوص في أعماق نفسك، استرجع خبرات التحفيز الماضية، اشعر بها واستمتع بها حاول أن تعيشها قدر استطاعتك. يذكر الكسندر جراهام بل: "أنا لا أستطيع أن أجزم بماذا تكون هذه القوة فكل ما أعرفه هو أنها موجودة، وأنها تصبح متاحة فقط عندما يكون المرء في تلك الحالة الذهنية التي يعرف أثناءها ماذا يريد بالضبط؟ ويصر على ألا يتوقف حتى يجد ما يريد"

## طرق التحفيز:

سننكم في هذا البحث عن التحفيز الخارجي الذي يأتي من القرآن والسنة و التحفيز الخارجي يكون بإحدى وسيلتين :  
الترغيب أو الترهيب .  
الترغيب : كل ما يشوق المدعو إلى الاستجابة وقبول الحق والثبات عليه.  
الترهيب : كل ما يخيف ويحذر المدعو من عدم الاستجابة أو رفض الحق أو عدم الثبات عليه بعد قبوله.  
والملاحظ أن القرآن الكريم مملوء بما يرغب الناس في قبول دعوة الإسلام والتحذير من رفضها، مما يدل دلالة قاطعة على أهمية هذا الأسلوب : أسلوب الترغيب والترهيب في الدعوة إلى الله تعالى.

### بم يكون الترغيب والترهيب؟

الأصل في الترغيب أن يكون في نيل رضى الله ورحمته وجزيل ثوابه في الآخرة، وان يكون الترهيب بالتخويف من غضب الله وعذابه في الآخرة وهذا هو نهج رسل الله الكرام كما بينه القرآن الكريم وجاءت به السنة النبوية المطهرة.

## التحفيز في القرآن الكريم

وتحفيز يأتي إما بالحث على القيام بالعمل إن كان خيراً أو تركه إن كان شراً. أو الثناء على العمل إن كان خيراً أو ذمه إن كان شراً.

أما بالحث على القيام بالعمل فيقول الله تعالى : (الآية ١٢٣ / آل عمران) "فانفروا ثبات أو انفروا جميعاً" (النساء ٧١) ، وقوله تعالى: "ولا يسخر قوم من قوم" [الحجرات / ١١] "ولا يغتب بعضكم بعضاً" (الحجرات / ١٢) وقوله تعالى في سورة آل عمران (١٩١) : (وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلًا) و أما بالثناء على العمل قوله تعالى (...نعم العبد إنه أواب) البقرة ٢٧١ ، ( وإن له عندنا لزلفى وحسن مآب)

وهناك الكثير من الآيات تحفز المؤمنين الذين يعملون الصالحين بالجنات العلا و الذين يحيون عن منهج الحق بتوعد وسوء المصير لن يسعنا ذكرها لأنها كثيرة نذكرها في مقام آخر بإذن الله.

## التحفيز في السنة النبوية

هنا سنتكلم عن قائدنا ونبينا محمد صلى الله عليه وسلم وكيف أنه أتقن فن التحفيز .

### التحفيز بالقيام بالعبادات و فضائل الأعمال:

١. التحفيز لقيام الليل في قول النبي صلى الله عليه وسلم : ( من قام بعشر آيات لم يكتب من الغافلين، ومن قام بمائة آية كتب من القانتين، ومن قام بألف آية كتب من المقنطرين (١). )
٢. التحفيز للصدقة في قول النبي صلى الله عليه وسلم : من تصدق بعدل تمرة من كسب طيب، ولا يقبل الله إلا الطيب، فإن الله يتقبلها بيمينه، ثم يربها لصاحبها، كما يربي أحدكم فلوه أو فصيله حتى تكون مثل الجبل (٢).
٣. التحفيز للصلاة في المساجد في قوله صلى الله عليه وسلم : ( من تطهر في بيته ثم مشى إلى بيت من بيوت الله، ليقضي فريضة من فرائض الله، كانت خطواته إحداها تحط خطيئة والأخرى ترفع درجة (٣). )
٤. عَنْ تَمِيمِ الدَّارِيِّ ، أَنَّ النَّبِيَّ قَالَ: "الدِّينُ النَّصِيحَةُ" فُلْنَا: لِمَنْ؟ قَالَ: "الله وِلكِتابِهِ وِلسُؤْلِهِ وِلائِمَّةِ المُسْلِمِينَ وِعَامَّتِهِمْ" صحيح مسلم. وفي هذا تحفيز على الشورى والنصيحة وبالتالي على أن يقدم العاملون ما لديهم من أفكار واقتراحات لتدعيم المنظمة التي يعملون بها وأن يقول كل شخص رأيه بثقة وحرية لأنه يشعر بأن قائده سيستمع إليه جيداً ومن الممكن أن يأخذ برأيه إن كان سليماً.
٥. تحفيزه صلى الله عليه وسلم للمحاربين. عن أبي قتادة رضي الله عنه قال "مَنْ قَتَلَ قَتِيلًا لَهُ عَلَيْهِ بَيِّنَةٌ فَلَهُ سَلْبُهُ" صحيح البخارى. وهذا تحفيزه صلى الله عليه وسلم للجنود علي الثبات والإقدام وتحقيق النصر.

### تحفيز العقول الصحابة في التعلم:

حفيز الادهان بالسؤال

وهو كثير، منه قوله: ((أندرون ما المفلس...)) [٣٩] . وقوله: ((أندرون ما الغيبة...)) [٤٠] . وقوله: ((أندرون أي يوم هذا...))

تحفيز الأذهان بذكر معلومة أو خبر لم يذكر مقدمه أو أوله ،وله أمثلة كثر، منها

((قال: رغم أنف، ثم رغم أنف، ثم رغم أنف. قيل من يا رسول الله؟ قال: من أدرك أبويه عند الكبر أحدهما أو كليهما، فلم يدخل الجنة)) [٤٢] .

ومرّ بجنّازة فأثنى عليها خيراً فقال نبي الله: ((وجبت وجبت، ومر بجنّازة فأثنى عليها شراً فقال نبي الله: وجبت وجبت، قال عمر: فدى لك أبي وأمي، مر بجنّازة.)) [٤٣] .

وذات مرة قال صلى الله عليه وسلم: ((أحضروا المنبر، فحضرنا، فلما ارتقى درجة قال: آمين، فلما ارتقى الدرجة الثانية قال: آمين، فلما ارتقى الدرجة الثالثة قال: آمين. فلما نزل قلنا يا رسول الله لقد سمعنا منك اليوم شيئاً ما كنا نسمعه...))

### التحفيز بالجنة:

طلب النبي من الصحابة أن يذهب أحدهم ويأتي بخبر قريش في غزوة الأحزاب في ليلة شديدة البرد، فقال: (من يأتيني بخبر القوم وأضمن له الجنة؟)، فقد ذكر الأجر مع العمل.

في غزوة أحد لما أحاط المشركون بالنبي عليه السلام قال صلى الله عليه وسلم من يدفعهم عنا وهو رفيقي في الجنة فتطايير الأنصار وكان ممن هب للدفاع عن النبي امرأة كانت تداوي الرجال فقال النبي لما رأى ما تقوم به رضي الله عنها ألفت ميمنة أم عمارة تزود عني ألفت ميسرة أم عمارة تزود عني من يطيق ما تطيقين يا أم عمارة سليني ما شئت قالت الصادقة أسألك مرافقتك في الجنة)

و من الأمثلة أيضاً سيدنا سلمة بن الأكوع، العداة العظيم في الإسلام، وكان لا يملك حصاناً، وكان يجلس مع النبي صلى الله عليه وسلم، والنبي يتحدث مع الصحابة عن خطة ضد الأعداء، فرؤوا جاسوساً فقال النبي من يأتيني بهذا الرجل و له الجنة؟ ( وبمجرد أن تُذكر الجنة تتفجر الإرادة). فقام ثلاثة: الأول معه جمل فركبه، والثاني معه بغلة فركبها، و سيدنا سلمة ليس معه شيء، و لكنه قال لنفسه: إنها الجنة .فانطلق الثلاثة وراءه، و يقول سيدنا سلمة:

جريت فسبقت صاحب الناقة، ثم جريت وسبقت صاحب البغلة، ثم خارت قواي و كدت أن أسقط، و لكنني قلت لنفسي: ولكنها الجنة، فجريت و جريت حتى اختفى الفارس عن عيني، و لكنني قلت لنفسي: ولكنها الجنة، فجريت و جريت حتى وقف الفارس يستريح، فأدركته، وأمسكت به وقلت له تعال فأنت جنتي.

### مواقف التحفيز من حياة رسول الله صلى الله عليه وسلم والصحابة:

استخدم الرسول صلى الله عليه وسلم التحفيز في جميع مجالات الحياة وفي مختلف الظروف استثاره لهمم الأفراد لتحسين أدائهم وإتقانه والفوز في الدنيا وبالآخرة ومن أمثلة ذلك.

١. كان الرسول صلى الله عليه وسلم يحرض المؤمنين على القتال قبيل غزوة بدر قائلاً "والذى نفس محمد بيده، لا يقاتلهم اليوم رجل فيقتل صابراً محتسباً مقبلاً غير مدبر، إلا أدخله الله الجنة" وقال وهو يحضهم على القتال: "قوموا إلى جنة عرضها السموات والأرض"، وحينئذ قال عُمَيْرُ بن الحُمَامِ: بَخْ بَخْ. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ما يحمك على قولك: بخ بخ؟" قال: لا، والله يا رسول الله إلا رجاء أن أكون من أهلها، قال: "فإنك من أهلها". فأخرج تمرات من قرته فجعل يأكل منهن، ثم قال: لئن أنا حييت حتى آكل تمراتي هذه إنها لحياة طويلة، فرمى بما كان معه من التمر، ثم قاتلهم حتى قتل. رواه مسلم ١٣٩/٢.

٢. لحق سراقه لقتل النبي و يكتشف أنه لن يستطيع، فيقول للنبي أعطني شيئاً، يقول له النبي أعددك بسواري كسرى، قال كسرى من؟ كسرى ملك الفرس؟ ولكن لشدة الثقة التي تكلم بها النبي صلى الله عليه وسلم صدقه، و قال له أكتب لي كتاباً بهذا؟ فقال النبي: يا أبا بكر اكتب له كتاباً بهذا، و كان ما يزال على الكفر، وتمر الأيام و يُتوفى النبي، وفي خلافة عمر بن الخطاب تفتح خزائن كسرى، و يأتي بسواره ... ويقول عمر بن الخطاب أين سراقه بن مالك؟ تعال يا سراقه والبس سواري كسرى، و يبكي كل من في المسجد ويقولون: صدق الصادق الصدوق محمد صلى الله عليه وسلم، و الذي حقق وعده بعد عشرين عاماً .

٣. حفز صلى الله عليه وسلم المؤلفه قلوبهم بأن يعطيهم من الغنائم ومن عطايا بيت مال المسلمين تحفيزاً لقلوبهم ليدخلوا الإسلام.

٤. التحفيز المعنوي من الرسول صلى الله عليه وسلم حين قال لبني عبد الدار يوم فتح مكة وهو يعطى عثمان بن طلحة مفتاح الكعبة: "خذوها خالدة تالدة، لا ينزعها منكم إلا ظالم، يا عثمان، إن الله استأمنكم على بيته، فكلوا مما يصل إليكم من هذا البيت بالمعروف"

٥. وفي اتفاقه صلى الله عليه وسلم مع الأنصار بأن يهاجر إليهم فإن نصره ستكون لهم الجنة وأكد صلى الله عليه وسلم لهم ذلك يوم فتح مكة عندما ادخل الشيطان في عقولهم أن الرسول صلى الله عليه وسلم قد يتركهم ويلتفت حول عشيرته وأهله فقال لهم صلوات الله عليه موعدهم معي عند الحوض يوم القيامة يذكرهم بوعدده لهم زيادةً في التحفيز.

٦. الرسول مع الصحابة عندما كان يحسن صحابى عمله كان يلقبه بلقب حسن فقد لقب أبو بكر بالصديق وعمر بن الخطاب بالفاروق و عثمان بن عفان بنو النورين و جعفر بن أبي طالب بجعفر الطيار و حمزة بن عبد المطلب بسيد الشهداء و وعبد الله بن عباس بترجمان القرآن و خالد بن الوليد سيف الله المسلول.

### رفع همم الصحابة:

في أحد الأيام جاء أبو بصير عتبة بن أسيد الثقفي جاءه هاربا من مكة بعد أن أسلم و جاء وراءه رجلا من المشركين يطلبان رده فلم يسع النبي صلى الله عليه وسلم الا ان ينفذ الشرط ويرده ، و تألم أبو بصير من ذلك فقال له الرسول : (( يا أبا بصير انا قد أعطينا هؤلاء القوم ما قد علمت ( من عهد ) ولا يصلح في ديننا الغدر و ان الله جاعل لك و لمن معك من المستضعفين فرجا و مخرجا)) .و عاد الرجلان و معهما أبو بصير و هو يسبح في بحر لحي من التفكير العميق و التأمل الدقيق.

ان رسول الله قد أخبر بمجيء الفرج و تهيؤ المخرج فأين هما يا ترى؟ و حينما انتهى الرجال الثلاثة الى ( ذو الخليفة ) و هو مكان بعيد يبعد سبعة أميال عن المدينة جلسوا يستريحون و أخذ احد الرجلين المشركين يثير ابا بصير و يسخر بالمسلمين اذ قال و قد رفع سيفه ( لأضربن بسيفي هذا في الاوس و الخزرج يوما الى الليل ) و هو يقصد بالاوس و الخزرج الانصار من المسلمين و كتم أبو بصير غيظه ثم قال للرجل : أرى سيفك هذا سيفاً جيداً فأرنيه و أخذ أبو بصير السيف من يده في خفة ثم ضربه به ضربة قاتلة و فرغ المشرك الثاني. فأطلق ساقيه عائداً الى المدينة. و خلفه أبو بصير.

ولما طالب الرجل باعادة ابو بصير الى مكة مرة اخرى سارع ابو بصير يقول لرسول الله صلى الله عليه وسلم : يا رسول الله وفت ذمتك و أطلقتني الله عز وجل . وهنا قال الرسول رامزا و مشيرا الى أمر جليل له دلالاته و مغزاه : ( ( ويل أمه مسعر حرب لو كان له رجال او اصحاب )) و كلمة ((ويل أمه )) تعبير تعود العرب قوله في معرض التعجب من الرجل الداهية . و (( مسعر حرب )) هو الماهر فيها الخبير بها. لقد قال رسول الله ذلك اعجاباً بأبي بصير و شجاعته و تمنياً ان يكون معه أمثاله. ثم قال الرسول لأبي بصير : (( اذهب حيث شئت ))

ثم هداه تفكيره - في ضوء ما سمع و فهم - ان يقيم عند موضع يقال له ( العيص ) بالقرب من الطريق الذي تمر به قوافل تجارة قريش ذاهبه و آية بين مكة و الشام . و استقر رأيه على ان يهاجم هذه القوافل ، بالقيام بأعمال فدائية بطولية ليستولي على ما يستطيع منها و بذلك يفيد نفسه و يفيد المسلمين باضعاف أعدائهم و يغيظ المشركين بالاستيلاء على ما يمكن من تجارتهم .

و حقق فكرته و أخذ يسدد ضربات موجعة لقوافل قريش. و سرت كلمة الرسول التي قالها لابي بصير هنا و هناك و هي قوله ((ويل أمه مسعر حرب لو كان له رجال او اصحاب )) وسمع بها أمثال ابي بصير ممن أسلم فجعل كل منهم يفر بدينه و ينضم الى ابي بصير لانهم خافوا ان ذهبوا الى المدينة ان يردهم رسول الله نزولا على حكم العهد. و تزايد عدد هؤلاء الفدائيين الشجعان حتى قاربوا ثلاث مئة و أخذوا يكيلون الضربات للمشركين و قوافلهم حتى ضج المشركون من هجماتهم و أدركوا ان التحاقهم بالنبي و المسلمين في المدينة هو خير و أحسن.

قال رسول الله عليه وسلم عليه بقوله : نعم الرجل عبدالله لو كان يصلي الليل.  
وكان يثني على هذا وذاك فتسمعه يقول في قبيلة الصحابي أبو موسى الأشعري هم من وأنا منهم للإيثار الذي كان بينهم و الامثلة كثيرة عن الثناء .

### تعريف بقدرات الصحابة

كان النبي يحفز الصحابة على أن يتخصصوا فكل في مجاله فنسمعه يقول: (أعلمكم بالحلال والحرام معاذ بن جبل، وأفرضكم -أي: أعلمكم بالفرائض -زيد بن ثابت، وخالد بن الوليد سيف من سيوف الله...) و كذلك يقول في حديث اخر "أفضاكم علي-أي: أعلمكم بمسائل القضاء..." و يخصص عبد الله بن عباس بترجمان القرآن وهكذا كان النبي ذلك المعلم و القائد الذي يقود أتباعه نحو الهدف و هو يحفز فيه و يحبهم و هذه لمحة سريعة عن تحفيزه صلى الله عليه وسلم .

وفي الأخير مايسعني إلا أن أقول أن هذا قليل من فيض مايمكن أن نتكلم عنه في هذا الموضوع وأمل من الله أن تستفيدوا منه وأن يتقبله منا وإن كان من توفيق فمن الله وإن كان من خطأ وزلل فمن نفسي ومن الشيطان وصلى الله وسلم على سيدنا محمد .

إعداد : مروان بنفارس