



من زاوية تربوية

كُبر دماغك ..

إعداد

أ.د/ خالد محمود محمد عرفان

عميد كلية التربية للبنين بالقاهرة، جامعة الأزهر

من زاوية تربوية

كُبُر دماغك ..

جملة يرددوها المصريون بين الحين والآخر في المواقف التي تتطلب من المرء أن يغض الطرف عن تفاهات الأمور، وهي فكرة تربوية جيدة، وإن كانت تستخدم في بعض الأحيان بشكل غير تربوي. فعلى المرء عندما يتعامل مع الآخرين إلا يقف أمام كل صغيرة وكبيرة ليناقشهم ويحاسبهم عليها؛ ظنا منه بأنه يجب أن يكون دقيقاً فلا يسمح بالخطأ ولو كان يسيراً.

إنأخذ الأمور بالشدة والتدقيق والمتابعة المستمرة والتفتيس وراء من نتعامل معهم ومحاسبتهم على كل صغيرة وكبيرة يحيل الحياة إلى جحيم؛ لأننا لسنا الملائكة المطهعين ولا من الأنبياء المعصومين. ومن يفعل ذلك يجد أنه يخسر من حوله واحداً تلو الآخر، فمن منا يتحمل هذا التدقير والتمحيص من الآخرين، والمحاسبة على كل واردة وشاردة حتى لو كانت جهات رقابية.

إن الأخذ بفكرة التغافل مبدأ تربوي مهم لا غنى للمرء عنه إذا أراد النجاح في علاقاته بمن حوله. وهناك فرق بين الغفلة والتغافل، فال الأول مذموم والثاني محمود؛ لأن الثاني عن علم وقصد، بينما الأول عن غباء وجهل. إن التغافل مهارة حياتية ودعوة دينية ومطلب اجتماعي؛ وهو ليس غباء وإنما صبر وأنة وحلم وتجاوز عن الآخرين، ودفع للسيئة بالحسنة؛ خاصة وهي تتعلق بالهفوات الصغيرة التي لا ضير منها.

لقد رسم لنا القرآن الكريم والسنّة النبوية المطهرة منهجاً رائعاً للتغافل في التعامل مع الآخرين، فها هو رسول الله مع زوجته حفصة متوجهلاً بعض ما صدر منها فعاتبها على بعضه ولم يذكر بعضه تأدباً منه - صلى الله عليه وسلم - ، وقال القرآن في ذلك: "عَرَفَ بَعْضَهُ وَأَعْرَضَ عَنْ بَعْضٍ" (التحريم: 3)

وعن أبي هريرة - رضي الله عنه - أن المشركين كانوا يسبون النبي - صلى الله عليه وسلم - ، فيقول رسول الله - صلى الله عليه وسلم - لأصحابه: "ألا تعجبون كيف يصرف الله عني شتم قريش ولعنهم؟ يشتمون مذمماً، ويلعنون مذمماً، وأنا محمد . " ! (البخاري)

وهاهم أصحاب رسول الله والتابعون والعلماء يقدمون لنا نماذج وكلمات رائعة تكتب بماء الذهب، فقال علي بن أبي طالب - رضي الله عنه " : - مَنْ لَمْ يَتَغَافَلْ تَنْفَصَتْ عِيشَتِه " .

وقال معاوية - رضي الله عنه " : - الْعُقْلُ مَكِيَالٌ، ثُلَثَةُ الْفَطْنَةِ، وَثُلَثَةُ التَّغَافُلِ " . (العقد الفريد لابن عبد ربه: ٥/١٠٥) أي أن التغافل في حياة المرء فاق الذكاء، قال أحد الحكماء: إن من يقطنة الفطنة إظهار الغفلة مع شدة الحذر" (الذخائر والعقربيريات للبرقوقي: ٢/١٨٩) وقال ابن الأثير واصفا صلاح الدين الأيوبي " : وكان صبوراً على ما يكره، كثير التغافل عن ذنبه أصحابه، يسمع من أحدهم ما يكره، ولا يعلمه بذلك، وقيل " : تناس مساوئ الإخوان تستدم وددهم " ، قيل للإمام أحمد - رحمه الله " : - الْعَافِيَةُ عَشْرَ أَجْزَاءً، تَسْعَهُ مِنْهَا فِي التَّغَافُلِ " . (فقال " : العافية عشرة أجزاء، كلها في التغافل) . "شعب الایمان للبيهقي: ٣٣٠)

وقد قال بعض الحكماء " : وجدت أكثر أمور الدنيا لا تجوز إلا بالتجاهل " .

ويقول أبو تمام:

لِيسَ الْغَيْبِ بِسَيِّدِ قَوْمِهِ
وَإِنَّمَا سَيِّدُ قَوْمِهِ الْمُتَغَبِّيِّ
وَقَالَ الْأَعْمَشُ - رَحْمَهُ اللَّهُ : " التَّغَافُلُ يَطْفَئُ شَرًا كَثِيرًا " .

وفي ضوء ما سبق فإنه ينبغي على المرء أن يتجاوز عن صفات الأمور في التعامل مع الآخرين كالزوجة والأبناء والوالدين والأهل والجيران. وفي مواقف التعليم والتعلم على المعلم أن يسلك هذا السلوك مع طلابه وذلك لعدة اعتبارات تربوية من أهمها: أنه سيكون نموذجا وقدوة لطلابه فكما تغافل هو عن سقطاتهم سيتغافلون هم أيضا عن سقطات الآخرين.

التغافل مهارة حياتية تُكسب الفرد العديد من الخصال كالصبر والعفو ، والدفع بالي هي أحسن، قال تعالى: " وَلَا تَسْتَوِي الْحَسَنَةُ وَلَا السَّيِّئَةُ ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ

أَحْسَنُ إِذَا الَّذِي بَيْنَكَ وَبَيْنَهُ عَدَاؤُ كَانَهُ وَلِيُّ حَمِيمٌ" (فصلت: 34). والتفاوض هو أول درجات الدفع بالتي هي أحسن. كما تعلمهم ايضاً الآنا وعدم التسرع في اتخاذ القرار.

أنه يتاح الفرص أمام تلاميذه للتعلم، فلكي يتعلم التلميذ حتماً سيخطئ، وعلينا التفاوض عن أخطائه.

تكسب التلاميذ عدم الخوف والثقة بالنفس في المواقف المختلفة، وتمتحنهم روح المبادأة فهم لن يعاقبوا أو يحاسبوا إذا حاولوا ولم يُوفقا.

إن التفاوض يثاب عليه المرء في الدنيا قبل الآخرة فهو من حسن الخلق، فعن عائشة - رضي الله عنها - قالت: سمعت رسول الله - صلى الله عليه وسلم - يقول "إن المؤمن ليدرك بحسن خلقه درجة الصائم القائم". (رواه أبو داود وأحمد وصححه الألباني).

إن التفاوض يضفي على المجتمع روح التسامح والمحبة والسلام.

إن التفاوض من السمات التي تعطي الشخصية قوة ورونقها وقبولاً ورزانة وتجعله في نظر الآخرين من العقلاة والحكماء.

فهنيئاً - عزيزي القارئ - من جعل التفاوض دينه، وجعل منه على السلوك رقيباً، وفي معاملة الآخرين صديقاً، وعلى درب الحياة رفيقاً.

فخذ الحكمـة من أفواه المصريـين "وكبر دماغك في التعـامل مع الآخـرين"

أ.د/ خالد عرفان

عميد كلية التربية للبنين بالقاهرة