



## القرار الصائب رحمة.. وهذه بعض أدوات الوصول إليه

### بقلم : فيصل الزامل

الفرق كبير بين «من يتسرع في اتخاذ القرار بغير استكمال المعلومات» وبين «من لا يتردد في اتخاذ القرار الذي يقوم على المعلومات الأساسية ويمتلك رؤية ثاقبة وخبرة لا تجعله ينتظر أكثر من اللازم فتضيع الفرصة» هذان نوعان من الناس، الأول متسرع يقع في مطبات مؤلمة يندم عليها، والثاني فيه أناة تقلل فرص الخطأ وتكثر من أسباب النجاة من العثرات، ومن أقوال العرب الحكيمة في هذا الصدد «إياكم والرأي الفطير - الذي يصدر كردة فعل - دعوا الرأي يغب» أي يستوعب المسألة حتى يكون ناضجا.

السبب في طرح هذا الموضوع هو الحاجة الى التمييز بين التردد في اتخاذ القرار، وهو شيء مذموم يفوت الفرص وربما تسبب في وقوع الناس في مشاكل عويصة، وبين التسرع الذي يظن صاحبه أنه يقضي على التردد، مثلما نفرق بين الكريم والمبذر، فالتبذير ليس ضد البخل وليس هو أخا للكرم، وكذلك بين الشجاع والمتهور، فالأخير ليس من الشجعان بل ان تهوره يزيد من حجم المشاكل، اتخاذ القرار يحتاج الى نظرة ثاقبة بينما المتسرع لا يقرأ ما تجب قراءته لاستيعاب القضية محل البحث، والوقوف على بيانات تخفض كلفة القرار ومخاطره، فهذا يكتفي بمقولة «أنا باتخذ القرار واللي يصير يصير» وإذا تورط بحث عن مخلص.

إن القول الكريم «ما خاب من استخار ولا ندم من استشار» ينظم آلية تقوي القرار، فالمشورة قد تعني إجراء اتصال أو زيارة صاحب خبر وخبرة في موضوع الاستشارة، أو التقصي عبر أدوات البحث الإلكترونية الحديثة، وأهم من هذا وذاك سؤال الله عز وجل التوفيق، فلكل إنسان حدود في طاقة استجلاء الحقيقة، والسعيد من وفقه الله ورزقه الفراسة، كما قال الشاعر:

إذا لم يكن عون من الله للفتى

فأول ما يجني عليه اجتهاده

والفراسة مصطلح جميل يقوم على خلاصة الخلاصة في خبرات الحياة «اتقوا فراسة المؤمن، فإنه يرى بنور الله» وهو معنى صحيح تؤيده الآية الكريمة (إن الذين آمنوا وعملوا الصالحات يهديهم ربهم

بإيمانهم) وقد رأينا من يعجبك قوله وتنميقة الكلام ولكن نصائحه وآراءه هي مجموعة مصائب تصيبه وتصيب من يستشيريه، فانتبه عند اختيارك مصدر الاستشارة، وحصنها بعد ذلك بالاستشارة، فلن يخيب لك أمر بإذن الله.

كلمة أخيرة: قبل سنوات طويلة باعت سيدة أرملة لها أيتام بيتها الذي كان يقيم بأربعمائة ألف دينار، اتصل بها من زادها مائة ألف على هذا السعر فباعته، وقبضت عشرين ألفا كمقدم، ثم ذكرت ذلك الأمر لمن أوصله الى السيد الفاضل عبدالعزيز العدساني يوم أن كان رئيسا للبلدية فأخذ بيانات المنزل ورقم هاتفها وفي نفس اليوم اتصل بها قائلا «لا تبيعين يا حجية، بيتك عليه تثمين من أجل عمل مدخل للمنطقة وقيمة التثمين ثلاثة أضعاف السعر اللي عرضه عليك المشتري العارف بالسوق!»، وكان للشيخ سعد يرحمه الله موقف حازم في انهاء هذه القضية على نحو استفادت منه الأم والأيتام، والسبب هو تلك المشورة المباركة التي قدمها رجل يخاف الله، ابحثوا عن هذه الفئة، فهي لاتزال موجودة بفضل الله.