

قُوَّةُ الْجَائِزِ بَيْتًا

في الشريعة الإسلامية

وقوانين الكاريزما

دراسة مقارنة

كيفَ تحوز على التوفيق الإلهي للوصول على فرص النجاح

الشيخ غلام جبروري

مع

المدرّب المعتمد للكاريزما

محمد جاسم الجبوري

مراجعة: الشيخ محمد آل عبد الرسول

سرشناسنامه : حمودی ، غدیر
عنوان : قوة الجاذبية في شريعة الاسلامية و قوانين الكاريزما دراسة مقارنة
كيف تحوز على التوفيق الالهي للحصول على فرص النجاح
تكرار نام پديد آور : غدیر حمودی، محمد جاسم الجبوري، مراجعه محمد آل عبد الرسول
مشخصات نشر : قم رشيد ، ۱۴۴۱ هـ / ۱۳۹۹ ش.
مشخصات ظاهري : ۳۴۲ ص.

ISBN 978-600-6333-65-6

بهاء : ۶۰۰۰۰۰ ريال.

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیبا.

یادداشت : کتابخانه به صورت زیر نویس .

یادداشت : عنوان دیگر: كيف تحوز على التوفيق الالهي للحصول على فرص النجاح

یادداشت : عربی

موضوع : موفقیت - جنبه های مذهبی - اسلام

موضوع : موفقیت - جنبه های روانشناسی

موضوع : ارتباط بین اشخاص

موضوع : موفقیت

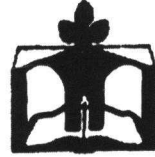
شناسه افزوده : جبوری، محمد جاسم

شناسه افزوده : آل عبد الرسول ، محمد

رده بندی کنگره : ۹۰۱۳۹۹ ق ۳ م ۶۵/۲۳۲ BP

رده بندی دیوبی : ۲۹۷/۴۸۵

شماره مدرک : ۶۰۱۸۲۹۷



انتشارات رشید

اسم الكتاب : قوة الجاذبية في شريعة الاسلامية

المؤلف : الشيخ غدیر الحمودی

المراجعة : الشيخ محمد آل عبد الرسول

الناشر : منشورات رشید

سنة الطبع : الاولى ۱۴۴۱ هـ / ۱۳۹۹ ش

الكمية : ۱۰۰۰ نسخه

السعر : ۶۰۰۰ تومان

المطبعة : سرمدی

شابک : ۶-۶۵-۶۳۳۳-۶۰۰-۹۷۸

قم ، شارع فاطمی ، رقم ۷۸ ، منشورات رشید

۰۹۰۲۱۵۳۲۰۷۷ واتساب ۰۹۱۲۱۵۳۲۰۷۷ موبایل

إلى القارئ العزيز:

تحية طيبة... بما أنّ أيّ كتاب لا يخلو من الأخطاء إلّا ما ندر،
فعلى من وجد شيئاً منها أرجو إرساله عبر مواقع التواصل
الاجتماعي المرفقة في الكتاب؛ بعد أن ينظر إلى مادّة البحث وما
فيها من فائدة، وليصحّح ما يُستفاد منه، وله منّي خالص
الدعاء، والتوفيق من الله العزيز القدير.

للاتّصال والاستفسار عبر مواقع التواصل الاجتماعي

+٩٨٩٣٥٨٥٤٥٩٨٩

+٩٦٤٧٨٠١٣٧٤٣٦٤

<http://t.me/ghadeerhamoudi/> مكتبي

نرحّب بأسئلتكم ومقترحاتكم

الإهداء

- إلى الأنبياء والأولياء عليهم السلام الذين أضأوا لنا طريق إعداد النفس للكمال.
- إلى المخلصين من أبناء المجتمع الذين يزهون بالكاريزما والمنهج المحمّدي.
- إلى أصحاب العقول النيرة والقلوب الطاهرة الذين أبصروا طريق الهداية.
- إلى الأساتذة والمثقفين والجيل المعاصر المهتم بالعلوم والتنمية البشرية النافعة.
- إلى أساتذتي الذين أناروا بعلومهم العقل والمسير وأزالوا الظلمة.
- إلى والديّ العزيزين اللذين بذلا كلّ غالٍ ونفيس، ووهباني الحياة والمعرفة.
- إلى كلّ من له حق علي من أسرتي وأصدقائي الذين أعانوني في مواصلة الطريق.

أهدي هذا الجهد المتواضع

المحتويات

٥	الإهداء
٩	مقدمة
١٠	شكر وتقدير
١١	من أقلام فريق العمل
١٣	الهدف من إعداد هذا الكتاب
١٤	خطة العمل في إعداد هذا الكتاب
١٥	تساؤلات مهمة
١٦	تمهيد
١٧	قوة الكاريزما، المفتاح لأعظم النجاحات
٢٠	بيان المختار من تعريف الكاريزما
٢١	الكاريزما وراثية أم مكتسبة
٢٣	الكاريزما شخصية أم منهج؟
٢٤	كيفية الاستفادة من هذا الكتاب
٢٥	الكاريزما وتقييم الذات واكتشاف المناطق العمياء
٢٧	القسم الأول / الحضور
٢٧	ما الذي يظهر منك؟
٢٧	قصة من السيرة:

٣٣٠	 قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلامية وقوانين الكاريزما
٢٨	 المغزى والعبرة
٣١	 المهارة الأولى من الحضور: الشغف وما يتعلّق بالقلب
٣٢	 ميزة أهل الإيمان بتمتّعهم بالشغف دون غيرهم
٣٣	 المنطقة العمياء وحالة السكر في الشغف
٣٤	 تطبيق الشغف
٣٤	 نموذج في تطبيق الشغف
٣٥	 مفتاح الشغف والمعرفة
٣٦	 تقييم الشغف
٣٧	 المهارة الثانية من الحضور: الثقة والقناعة أمران مُعديان
٣٧	 الثقة بالنفس أم بالله
٤٠	 الثقة والمنطقة العمياء
٤١	 تطبيق الثقة
٤٣	 الثقة ومفتاحها
٤٣	 تقييم الثقة
٤٥	 المهارة الثالثة من الحضور: الانسجام بين النية والعمل
٤٧	 ميزة أهل الإيمان عن غيرهم في انسجام النية والفعل
٤٨	 المنطقة العمياء في النية والعمل
٤٨	 مهارة تطبيق الانسجام
٤٩	 نماذج بما ورد في الانسجام في الكتاب والسنة

المحتويات	٣٣١
مفتاح كاريزما الانسجام	٥٠
تقييم الانسجام	٥١
المهارة الرابعة من الحضور: التفاؤل	٥٣
الفرق بين التفاؤل للمؤمن بالله وبين غيره	٥٤
المنطقة العمياء في التفاؤل	٥٥
طرق تحسين التفاؤل	٥٦
نموذج وحكاية عن التفاؤل بالخير	٥٨
مفتاح التفاؤل	٥٩
تقييم التفاؤل	٦٠
المهارة الخامسة من الحضور: القوة الإيجابية (العقيدة والقناعة)	٦١
الفرق بين الإقناع الديني لدى الأنبياء والإقناع عند غيرهم	٦٤
تنبيه في القوة الناعمة وتحصين النفس من الإقناع المزيف	٦٦
القسم الأول: الصفات التي ينبغي التحلي بها:	٦٦
القسم الثاني: الصفات التي ينبغي أن تسعى إليها:	٦٨
القسم الثالث: بيان وإجراء ما ينبغي الحذر منه:	٧٢
المنطقة العمياء في الإقناع	٧٥
التطبيق في موارد الإقناع	٧٦
نموذج في قوة الإقناع	٧٧
مفتاح الإقناع	٧٧

٣٣٢ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلامية وقوانين الكاريزما

٧٨ تقييم الإقناع

٧٩ المهارة السادسة من الحضور: الطاقة والتوازن في جوانب الحياة

٨٤ الفرق بين المؤمن وغيره في حفظ الطاقة والتوازن

٨٥ المنطقة العمياء في الطاقة والتوازن

٨٧ التطبيق في مهارة الطاقة والتوازن

٨٨ نموذج ممّا ورد في كيفية تحصيل الطاقة والتوازن

٨٨ مفتاح الطاقة والتوازن

٨٩ تقييم التوازن والطاقة

٩١ المهارة السابعة من الحضور: روح الدعابة والسعادة (إظهار البشاشة)

٩٣ ميزة دعابة المؤمن عن غيره

٩٤ تنبيه في بيان الفرق بين المزاح المرغوب والمزاح المذموم

٩٥ المنطقة العمياء في البشاشة والسعادة

٩٦ تطبيق الدعابة والسعادة

٩٧ نماذج من السيرة في الدعابة

٩٨ مفتاح روح الدعابة والسعادة

٩٩ تقييم الدعابة والبشاشة

١٠١ القسم الثاني / الصفات الجوهرية

١٠١ الجوهر يشير إلى المظهر

١٠٢ المغزى

١٠٥.....	المهارة الثامنة من الصفات الجوهرية: الانضباط الذاتي
١٠٨.....	ميزة أهل الإيمان في الانضباط الذاتي عن غيرهم
١٠٩.....	المنطقة العمياء في الانضباط الذاتي
١١٠.....	تطبيق الانضباط الذاتي
١١١.....	نماذج من السيرة في الانضباط
١١١.....	مفتاح الانضباط الذاتي
١١٢.....	تقييم الانضباط الذاتي
١١٣.....	المهارة التاسعة من الصفات الجوهرية: الكفاءة (المعرفة والخبرة)
١١٤.....	ميزة أهل الإيمان في الكفاءة عن غيرهم
١١٦.....	المنطقة العمياء في الكفاءة
١١٧.....	تطبيق الكفاءة
١١٨.....	نماذج من التاريخ في الكفاءة وفقدانها
١١٩.....	مفتاح الكفاءة
١١٩.....	تقييم الكفاءة
١٢١.....	المهارة العاشرة من الصفات الجوهرية: الحدس (الفطنة والإلهام)
١٢٤.....	ميزة أهل الإيمان في الحدس عن غيرهم
١٢٥.....	المنطقة العمياء في الحدس والإلهام
١٢٦.....	تطبيق الحدس والإلهام
١٢٧.....	نماذج من السيرة في الحدس والفراسة

٣٣٤ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلامية وقوانين الكاريزما

١٢٩ مفتاح الحدس والإلهام

١٢٩ تقييم الحدس والإلهام

١٣١ المهارة الحادية عشرة من الصفات الجوهرية: الغاية

١٣٢ تنبيه وتحذير عند إعداد النوايا والأهداف

١٣٣ ميزة أهل الإيمان في النوايا والأهداف عن غيرهم

١٣٤ المنطقة العمياء في الغاية والنية

١٣٥ تطبيق الغاية

١٣٦ نماذج من السيرة في التصميم على الغاية والأهداف

١٣٧ مفتاح الغاية

١٣٧ تقييم الغاية

١٣٩ المهارة الثانية عشرة من الصفات الجوهرية: النزاهة

١٤١ الفارق في نزاهة أهل الإيمان ونزاهة غيرهم

١٤٢ المنطقة العمياء في النزاهة

١٤٢ تطبيق النزاهة

١٤٣ تنبيه في تطبيق النزاهة

١٤٥ نماذج من السيرة في النزاهة والصدق والأمانة

١٤٥ مفتاح النزاهة

١٤٦ تقييم النزاهة

١٤٧ المهارة الثالثة عشرة من الصفات الجوهرية: الشجاعة

المحتويات ٣٣٥

- ١٥٠..... ميزة أهل الإيمان في الشجاعة عن غيرهم
- ١٥١..... المنطقة العمياء في الشجاعة
- ١٥٢..... تطبيق الشجاعة
- ١٥٢..... نماذج من السيرة في الشجاعة
- ١٥٣..... مفتاح الشجاعة
- ١٥٤..... تقييم الشجاعة
- ١٥٥..... المهارة الرابعة عشرة من الصفات الجوهرية: الإبداع
- ١٥٨..... ميزة الإبداع عند أهل الإيمان عن غيرهم
- ١٦٠..... تنبيه في عملية الإبداع
- ١٦١..... المنطقة العمياء في الإبداع
- ١٦١..... تطبيق الإبداع وتوسعة الإدراك
- ١٦٢..... نماذج من التفكير والإبداع
- ١٦٤..... مفتاح الإبداع
- ١٦٤..... تقييم الإبداع
- ١٦٥..... المهارة الخامسة عشرة من الصفات الجوهرية: التركيز على الأهداف
- ١٦٧..... ميزة أهل الإيمان عن غيرهم في التركيز
- ١٦٨..... المنطقة العمياء في التركيز
- ١٧٠..... تطبيق التركيز
- ١٧١..... نموذج في التدريب على التركيز

٣٣٦ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلامية وقوانين الكاريزما

١٧٢ مفتاح التركيز

١٧٤ تقييم التركيز

١٧٥ القسم الثالث / الإلقاء والتواصل

١٧٥ تحدّث عن قناعة

١٧٥ قصّة نبيّ الله نوح عليه السلام مع قومه

١٧٦ المغزى

١٧٩ المهارة السادسة عشرة من الإلقاء والتواصل: تقديم العروض

١٨١ ميزة أهل الإيمان في تقديم التواصل والعرض عن غيرهم

١٨٢ المنطقة العمياء في تقديم العروض عند التحدّث

١٨٣ تطبيق التواصل والعروض عند التحدث

١٨٤ نموذج من العرض

١٨٥ مفتاح العروض

١٨٦ تقييم العروض

١٨٧ المهارة السابعة عشرة من الإلقاء والتواصل: التواصل وخدمة الناس

١٩٠ ميزة أهل الإيمان في التواصل وخدمة الآخرين عن غيرهم

١٩١ تنبيه

١٩١ المنطقة العمياء في التواصل مع الآخرين

١٩٢ تطبيق التواصل في خدمة الآخرين

١٩٤ نموذج من التواصل في خدمة الآخرين

٣٣٧.....	المحتويات
١٩٥.....	مفتاح التواصل
١٩٦.....	تقييم التواصل في خدمة الآخرين
١٩٧.....	المهارة الثامنة عشرة من الإلقاء والتواصل: التأثير في الآخرين
١٩٧.....	التأثير ومساعدة الآخرين على إقناع أنفسهم
١٩٩.....	ميزة أهل الإيمان في التأثير على الآخرين عن غيرهم
٢٠١.....	تنبيه خاص بأهل الإيمان
٢٠٢.....	المنطقة العمياء في التأثير على الآخرين
٢٠٢.....	تطبيق التأثير على الآخرين
٢٠٣.....	نموذج في مهارة التأثير على الآخرين
٢٠٤.....	مفتاح التأثير في الآخرين
٢٠٥.....	تقييم التأثير على الآخرين
٢٠٧.....	المهارة التاسعة عشرة من الإلقاء والتواصل: سرد القصص
٢٠٩.....	ميزة سرد قصص أهل الإيمان عن غيرهم
٢١٠.....	المنطقة العمياء في سرد القصص
٢١٠.....	تطبيق سرد القصص
٢١١.....	نموذج من سرد القصص
٢١٣.....	مفتاح سرد القصص
٢١٣.....	تقييم سرد القصص
٢١٥.....	المهارة العشرون من الإلقاء والتواصل: التواصل البصري

٣٣٨ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلاميّة وقوانين الكاريزما

٢١٧..... ميزة أهل الإيـمان في التواصل البصري عن غيرهم

٢١٩..... فائدة في لغة التواصل البصري

٢٢١..... المنطقة العمياء في التواصل البصري

٢٢٢..... تطبيق التواصل البصري

٢٢٤..... نموذج من التواصل البصري

٢٢٤..... مفتاح التواصل البصري

٢٢٥..... تقييم التواصل البصري

٢٢٧..... المهارة الحادية والعشرون من الإلقاء والتواصل: الإنصات

٢٣٠..... الفرق بين إنصات أهل الإيـمان وإنصات غيرهم

٢٣١..... المنطقة العمياء في الإنصات

٢٣٢..... تطبيق الإنصات

٢٣٣..... نموذج من مهارة الإنصات

٢٣٤..... مفتاح الإنصات

٢٣٥..... تقييم الإنصات

٢٣٧..... المهارة الثانية والعشرون من الإلقاء والتواصل: بناء الألفة

٢٣٩..... تنبيه في معنى سعة الصدر

٢٤٠..... ميزة أهل الإيـمان عن غيرهم في بناء الألفة

٢٤١..... المنطقة العمياء في بناء الألفة

٢٤٢..... التطبيق في بناء الألفة

- ٢٤٣..... نموذج من بناء الألفة
- ٢٤٣..... مفتاح بناء الألفة
- ٢٤٤..... تقييم بناء الألفة
- ٢٤٥..... القسم الرابع / تمكين الآخرين (التعاون المُعدّي)
- ٢٤٥..... قصّة معبرة في دفع السيئة بالحسنة
- ٢٤٧..... المغزى
- ٢٥١..... المهارة الثالثة والعشرون من تمكين الآخرين: الإلهام والأمل
- ٢٥٣..... ميزة أهل الإيمان في الإلهام والآمال عن غيرهم
- ٢٥٤..... تنبيه في بيان الإلهام والأمل الحقيقي والوهمي
- ٢٥٧..... المنطقة العمياء في الإلهام والأمل
- ٢٥٨..... تطبيق الإلهام والأمل
- ٢٥٩..... نموذج في الإلهام والأمل
- ٢٦٠..... مفتاح الإلهام والأمل
- ٢٦٠..... تقييم الإلهام والأمل
- ٢٦١..... المهارة الرابعة والعشرون من تمكين الآخرين: التقدير
- ٢٦٤..... ميزة أهل الإيمان في التقدير عن غيرهم
- ٢٦٦..... المنطقة العمياء في التقدير
- ٢٦٧..... تطبيق مهارة التقدير
- ٢٦٨..... نموذج في التقدير

٣٤٠ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلاميّة وقوانين الكاريزما

٢٦٩ مفتاح مهارة التقدير

٢٧٠ تقييم مهارة التقدير

٢٧١ المهارة الخامسة والعشرون من تمكين الآخرين: المصادقة

٢٧٣ ما يُميّز مصداقية المؤمنين عن غيرهم

٢٧٤ المنطقة العمياء في المصادقة

٢٧٥ تطبيق المصادقة

٢٧٦ نموذج من تطبيق المصادقة

٢٧٨ مفتاح المصادقة

٢٧٩ تقييم المصادقة

٢٨١ المهارة السادسة والعشرون من تمكين الآخرين: التحفيز

٢٨٣ ميزة أهل الإيمان في التحفيز عن غيرهم

٢٨٤ المنطقة العمياء في التحفيز

٢٨٥ تطبيق التحفيز

٢٨٥ نموذج من التحفيز

٢٨٦ مفتاح التحفيز

٢٨٧ تقييم التحفيز

٢٨٩ المهارة السابعة والعشرون من تمكين الآخرين: المودة

٢٩٢ ميزة أهل الإيمان عن غيرهم في المودة

٢٩٣ المنطقة العمياء في المودة

٣٤١.....	المحتويات
٢٩٤.....	تطبيق المودة
٢٩٥.....	نموذج في المودة
٢٩٦.....	مفتاح المودة
٢٩٧.....	تقييم المودة
٢٩٩.....	المهارة الثامنة والعشرون من تمكين الآخرين: الرؤية والبصيرة
٣٠١.....	ميزة أهل الإيمان عن غيرهم في الرؤية والبصيرة
٣٠٢.....	المنطقة العمياء في الرؤية
٣٠٣.....	التطبيق في الرؤية والبصيرة
٣٠٤.....	نموذج من الرؤية والبصيرة
٣٠٥.....	مفتاح الرؤية والبصيرة
٣٠٥.....	تقييم الرؤية والبصيرة
٣٠٧.....	المهارة التاسعة والعشرون من تمكين الآخرين: التقمص العاطفي
٣٠٧.....	التعاطف يخلق الأخوة
٣١٠.....	ميزة أهل الإيمان عن غيرهم في التقمص العاطفي
٣١١.....	المنطقة العمياء في التقمص العاطفي
٣١٢.....	تطبيق التقمص العاطفي
٣١٣.....	نموذج من التقمص العاطفي
٣١٤.....	مفتاح التقمص العاطفي
٣١٥.....	تقييم التقمص العاطفي

٣٤٢ قوّة الجاذبية في الشريعة الإسلامية وقوانين الكاريزما

المهارة الثلاثون من تمكين الآخرين: الاحترام ٣١٧

ميزة أهل الإيمان في الاحترام عن غيرهم ٣١٩

المنطقة العمياء في الاحترام ٣٢١

تطبيق مهارة الاحترام ٣٢٣

نموذج من تقديم الاحترام ٣٢٤

مفتاح الاحترام ٣٢٦

تقييم الاحترام ٣٢٦

خاتمة البحث ٣٢٧