

نظرة لماضي



26.8.2017 (12)

كتاب سيغير طريقة
تفكيرك وحكمك
على الأشياء



فهد عامر الأحمد

نظريّة الفستق

كتاب سيغير طريقة
تفكيرك وحكمك
على الأشياء

فهد عامر الأحمدى

الطبعة الثالثة
٢٠١٧هـ - ١٤٣٨م

دار الكضمار للنشر والتوزيع

ح دار الحضارة للنشر والتوزيع، ١٤٣٨هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أصناف النشر

الأحمدي، فهد عامر

نظيرية الفسق/. فهد عامر الأحمدـ ط٣ الرياض ١٤٣٨هـ

ص : ٠٠٠٠٠ سـم

ردمـك: ١ - ٤١٠ - ٥٠٦ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١ النجاح - ٢ الذكاء الاجتماعي - العنوان

١٤٣٨/١٣٥٨ ديوـي ١٥٨.١

رقم الإيداع: ١٤٣٨/١٣٥٨

ردمـك: ١ - ٤١٠ - ٥٠٦ - ٦٠٣ - ٩٧٨

حقوق الطبع محفوظة

الطبعة الثالثة

م ٢٠١٧ - ١٤٣٨هـ

دار الحضارة للنشر والتوزيع

ص.ب ١٠٢٨٢٣ الرياض ١١٦٨٥

هاتف: ٢٤١٦١٣٩ - ٢٧٠٢٧١٩ فاكس: ٢٤٢٢٥٢٨

فاكس: ٢٤٢٢٥٢٨ تحويلة ١٠٣

الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٩٠٨

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telegram: SOMRLIBRARY

المقدمة

كل إنسان حولك "مزيج" نفسي ووراثي وثقافي لا يتكرر بين فرد़ين. فأنا وأنت وأي شخص تعرفه (محصلة) لعناصر وظروف ومؤثرات لا تتشابه حتى بين التوائم. تحول بمرور العمر وتنوع الخبرات إلى حقيقة (بأرقام سرية) لا نعرف حتى نحن كيف نفتحها ونرى محتوياتها.

غير أن المشكلة لا تكمن في تنوع شخصيات البشر؛ بل في فشل كل إنسان في اكتشاف نقاط تفرده وأسباب اختلافه عن الآخرين.. في اعتقاد كل شخص أنه فريد عصره ووحيد زمانه والمرجع الوحيد فيما يختلف عليه الناس ويختفي عليهم أمره.. في قناعته بأن ما توصل إليه (بعد ما يظنه تفكيراً واعياً وعميقاً) هو الصحيح والسليم وما لم يسبقَه إليه أحد من العالمين..

وأيا كانت آرائنا ونتائج تفكيرنا فهي في النهاية (محصلة) لمؤثرات عميقة ولا واعية نسيها معظمنا.. محصلة لدوافع

وخلفيات توجّهنا لتبني آراء وأفكار نعتقد أن على الجميع الالتزام بها. نادراً ما يخطر ببالنا احتمال تشوّه قراراتنا ونظرتنا للعالم من خلال الموروث والسائل والأفكار المقولبة وتجاربنا الخاصة (وليس العكس) ..

لهذا السبب أعتقد أن أول متطلبات الخروج بالرأي التزيم والقرار الصائب هو الاعتراف بتعرضنا المسبق لكافة أنواع المؤثرات.. الخروج أولاً من قوقة الماضي والمعتاد والمسلم به، والاعتراف بأننا (محصلة نهاية) لظروف اجتماعية وثقافية ونفسية أعقد مما نتصور..

فقط حين نعترف بهذه الحقيقة، يصبح همنا الأول ليس الدفاع عن آرائنا الخاصة، بل التأكد من أننا لم نخدع أنفسنا ونبني آراء تم تشكيلها مسبقاً.. نصبح مهياًين للانتقال من مرحلة (لماذا) نفعل ذلك إلى (كيف) نطور أنفسنا ونصبح أفضل من ذلك..

وفي الحقيقة؛ هذا هو الهدف من تأليف هذا الكتاب.. محاولة توضيح الدافع واستكشاف الداخل قبل تطوير الذات والانطلاق

للخارج .. هذا السبب ستلاحظ أن الكتاب يبدأ بمواضيع تتعلق باستكشاف الذات مثل: أعرف نفسك أولاً / وقد لا تكون ذكياً كما تعتقد / والبقع العمياء في دماغك / وقناعاتك الشخصية ليست أفكاراً مقدسة ... قبل انتقاله إلى مواضيع خاصة بتطوير الذات ومواجهة الحياة مثل: تقنيات الحظ السعيد / وتعلم كيف تقول لا / واعمل بكفاءة وجهد أقل / وماذا تفعل في ثلاثة دقائق / وأفضل مهنة في العالم ... بما في ذلك "نظريه الفستق" التي أنسح كل أب بمناقشتها مع أبنائه ...

وفي النهاية؛ تذكر دائمًا أن الكلمات تبقى كلمات حتى تتبنّاها أنت فتتحول إلى تصرفات وأفعال .

المؤلف

Telegram: SOMRLIBRARY

ما هي خطتك في الحياة؟

حين تسافر الطائرة إلى أي بلد تنطلق حسب خطة عمل مسبقة وجدول دقيق يحدد موعد إقلاعها (ومن أي مطار ومدرج) وموعد هبوطها (وفي أي مطار ومدرج).. ولأنها تسير وفق جدول دقيق – وحسب خطة متفق عليها – تصل إلى الموقع المستهدف في الوقت المحدد بنسبة تتجاوز ٩٥٪.

وفي المقابل تخيل (فقط تخيل) صعود "الكابتن" إلى الطائرة دون معرفة وجهته أو إلى أي مطار سيقلع.. وحين يتصل ببرج المراقبة لا يجيب عليه أحد أو يكتشف عدم وجود رحلة مجدولة تخص هذه الطائرة بالذات !!

في هذه الحالة هل سيقلع بها؟

هل يقبل الذهاب إلى جهة لا يعرفها ولم يقررها مسبقا؟ ..
وفي حال (طار بها) إلى متى سيظل محلاً بالطائرة قبل أن تسقط أو يعود للهبوط في نفس النقطة التي انطلق منها؟

والإنسان بدوره مثل الطائرة إن امتلك خطة مسبقة سيصل

(بنسبة كبيرة) إلى الوجهة التي يريدها.. وإن لم يمتلك خطة واضحة سيبقى على الأرض ثابتًا محتاراً ... وإن (أقلع) سيهدر طاقة كبيرة ووقتا هائلا ثم يسقط أو يهبط مجددا في نفس المنطقة مجددا..

وهذا في الحقيقة هو الفرق بين الإنسان الناجح والفاشل في الحياة؛ فالإنسان الناجح يملك مسبقا خطة عمل واضحة لما يريد مستقبلا (وبالتالي سيهبط في البقعة التي يحددها بنسبة كبيرة).. وفي المقابل لا يملك معظم الناس خطة عمل مسبقة لما يريدونه مستقبلا وبالتالي من الطبيعي أن لا يصلوا لأي مكان..

انظر حولك جيداً .. ستجد أشخاصا على قدر كبير من الذكاء والنشاط والتعليم ومع هذا فاشلون في حياتهم. والسبب - ببساطة - أنهم لا يعرفون ما هي وجهاتهم وأهدافهم، ولا يدركون كيفية تحقيقها.. أسأل أي واحد منهم عن هدفه في الحياة سيجيبك بكلمات فضفاضة تائهة توضح حالة التردد والضياع التي يعيش فيها. وفي المقابل تخبرنا سير العظماء والناجحين أنهم امتلكوا هدفا واضحا منذ البداية لما يريدون تحقيقه، وركزوا على إنجازه في عمر مبكرة نسبيا (لدرجة ترك معظمهم دراسته الجامعية من أجله).

ومن خلال خبرى المتواضعه أجد أن "ضياع الهدف" في سن مبكرة هو المسؤول الأول عن الفشل، وعدم تحقيق الإنسان لأحلامه وطموحاته. وهذا أمر لا يتعلّق بالكسل أو التقاус بل بالركض في الاتجاه الخاطئ والدوران في حلقة مفرغة وهو ما يجعل جميع الطرق تنتهي للاشيء !!

وفي الحقيقة هناك فرق كبير بين وضع "خطة عمل" ووضع أمنيات ورغبات يشتراك فيها الجميع.. فحين تسأل أي شاب مثلاً "ماذا تريد في حياتك؟" سيجيبك "المال" أو "السعادة" أو "النجاح".

غير أن المال والسعادة والنجاج أمنيات فضفاضة يريدها الجميع ويشتراك في حبها الجميع ولا يمكن تصنيفها كخطة عمل.

خطة العمل الحقيقة يجب أن تتضمن جدولًا زمنياً، وخطوات فعلية، ووسائل تنفيذ تنتهي بتحقيق هذه الأمنيات (المال والسعادة والنجاج).

ورغم اعترافي بأن "خطة العمل" لا تضمن وصولك بنسبة دقيقة (تواتري الطائرات التجارية) إلا أنها تظل أفضل بكثير من

عدم وجود خطة عمل (وبالتالي ضمان الفشل بنسبة ١٠٠%). وكلما كانت خطة العمل ذاتها جيدة ودقيقة كلما ارتفعت حظوظك في الوصول إلى الموضع المحدد في الزمن المحدد، وكلما كانت سيئة ركيكة وناقصة كلما تأخر موعد وصولك أو أختلف موقع هبوطك حيث تريده.

وبطبيعة الحال لا يكفي أن تملك هدفاً واضحاً وخطة عمل مرنّة؛ بل وتملك الشجاعة والجرأة والصبر على تنفيذ الهدف ذاته؛ فمن الملاحظ أن الناجحين في الحياة يصنعون فرصهم بأيديهم (كتأسيس مشاريع صغيرة وأعمال خاصة) في حين يستسلم الفاشلون لمصيرهم ويعتقدون أن غيرهم يتحكم بمسيرة حياتهم - واعتقاد كهذا يبقيهم في حالة انتظار لعروض وظيفية واجتماعية تأتيهم من "الخارج" ولا يفكرون بإمكانية البدء بأي مشروع خاص مثلاً !

أما الأسوأ من الاستسلام وانتظار الفرصة فهو أن يضع (ضعف القدرات) أهدافاً ضخمة وغير واقعية لا تتناسب مع مواهبه وإمكانياته .. وبدل أن يصعد السلم "درجة درجة" يظل في حالة حلم دائم بالقفز بلا مقدمات لأعلى السلم - وحين يكتشف

بعد فترة أنه ما يزال تحت أول درجة يصاب باليأس والإحباط الكبير !

أيضا يركز الفاشلون على المشاكل والعقبات التي تقف في طريقهم - وبالتالي قد يتراجعون أمام أي واحده منها في حين يركز الناجحون على الهدف النهائي ويرفعون رؤوسهم ناحيته بصرف النظر عن عدد المرات التي يقعون فيها (وهذه المسألة مهمة كون التركيز على الهدف الكبير يجعل العقبات أمامها تبدو بسيطة وتافهة وربما غير مرئية). كما يلاحظ أن الناجحين يبدءون في سن مبكرة نسبيا في حين يستمر الفاشلون في المهاطلة والتسويف (وعدم إكمال أي مشروع) حتى يفاجئون بسن الشيخوخة.. وفي حين يبدأ الناجحون بتطبيق أفكارهم من (الغد) ينتظرون الفاشلون "فرصة أعظم" أو "توقيتاً أفضل" أو "شريكًا مناسبا" - حتى تطير الفرصة من أيديهم أو يتناسونها بالتدريج! ومن الخصائص الأخرى المهمة في أي خطة عمل ناجحة: وضوح الرؤية، والمرونة، والتركيز، والتفرد.

فكلا امتلكت رؤية واضحة عما تريد كلما سهل عليك العمل والتنفيذ والوصول لهدفك بشكل مباشر.

أما المرونة فصفة ضروريّة لتجاوز العقبات المحتملة وأي تغيير يطرأ على خطة العمل.

أما التركيز فيعني: الاكتفاء بهدف رئيسي تركز طاقاتك وجهودك عليه (فالكابتن لا يستطيع قيادة أكثر من طائرة) وأنّت لا تستطيع تحقيق أكثر من طموح عظيم.

أما التفرد فلا يتعلّق بكيفية التنفيذ فقط بل وفي تفرّد الهدف ذاته. فحين يملك الشاب - مثلاً - خطة عمل تنتهي بتخرجه طبيباً (وهذا أمر جيد بلا شك) فإنه يشترك معآلاف غيره في هذا الهدف. أما حين يقرر أن يصبح طبيباً (كي يكتشف علاجاً للداء الذي ماتت به والدته) فإنه يمتلك خطة عمل أكثر تفرداً وتميزاً - بل وأكثر نبلاً ووضوحاً !!

النظريّة باختصار:

- إن لم تعرف أين تذهب فجميع الطرق تنتهي للاشيء!
- سر النجاح يكمن في وضوح الهدف، والمرؤنة في التنفيذ.
- ينشغل الفاشلون بالمشاكل والعقبات، في حين يشغل الناجحون بتحقيق الهدف النهائي.

اعرف نفسك أولاً

من أهم أسباب فشلنا في الحياة جهلنا بأنفسنا وعدم معرفتنا بقدراتنا وأولوياتنا (ويكفي هذا السطر لاختصار مجمل المقال). فقبل أن تعرف غيرك يفترض أن تعرف على ذاتك، وقبل أن تفهم الآخرين عليك فهم نفسك، وقبل أن تفك في الإقدام على أي عمل افحص ميولك وقدرتك على إنجازه.. فمن أهم أسباب فشلنا في الحياة ضبابية الأحلام وعدم معرفة ماذا نريد وماذا نستطيع وإلى أي اتجاه نميل؟ وحين نفشل في أي مجال نسارع لللوم الآخرين ولا نفكر للحظة في أن عدم فهمنا لأنفسنا قد يكون أهم أسباب فشلنا.

وفي هذا المقال وضعت مجموعة أسئلة من شأنها تقديم صوره واضحة لأنفسنا، ومساعدتنا على فهم ذواتنا ونواحي قصورنا وتغييرنا.

- فعلى سبيل المثال: في حال عدنا إلى مرحلة طفو لتك الأولى.. هل تتذكر أبرز حلم في رأسك؟! .. ماذا كنت تريد أن تصبح

(حين تكبر)!؟.. ماذا كان يثير دهشتك وفضولك!؟.. ماذا كان يثير إعجاب الناس بخصوصك؟.. ماذا كانت تتوقع وما لا تتوقع عن مستقبلك؟... صحيح أن أشياء كثيرة تغيرت منذ ذلك الحين؛ ولكن العودة إلى أحلام الطفولة كثيراً ما يعيدنا إلى أحلامنا الندية ورغباتنا الحقيقة قبل أن تجبرنا الظروف والعقبات على نسيانها وتجاهلها (وكم حلم طفولي أجله صاحبه لما بعد سن التقاعد)!

• وبطبيعة الحال لا يوجد إنسان راض عن نفسه.. وأذكر صديقاً كان يسأل الآخرين دائمًا هل أنت راض عن نفسك!؟.. ورغم أنه لم يتم يوماً بمعرفة الجواب إلا أن سؤاله كان يعيدنا دائمًا لحادة الصواب ويدركنا بالكم المتعب من الأخطاء والخطايا التي نحملها على أكتافنا ... فإن كان الجواب (لا) فالخطوة التالية هي: ماذا ستفعل بهذا الخصوص؟

• وأنا - شخصياً - أؤمن بأن البشر متشابهون بنسبة ٩٩٪ والسؤال يتعلق بال ١٪ التي تميزك عنهم وتتيح لك التفوق عليهم.. انظر جيداً إلى الناس حولك؛ ستلاحظ أن

معظمهم على قدر جيد من الذكاء والتعليم والموهبة..
وستلاحظ أن معظمهم يملكون أفكاراً متماثلة ومواهب
متشابهة وأحلام مشتركة.. والآن عد إلى نفسك وتأملها
جيداً وحاول معرفة الشيء الذي تميّز به عنهم وتتفوق به
عليهم وتفعله أفضل منهم.. هذا الميزة (الاستثنائية) هي
مصدر تفوقك ونجاحك بشرط امتلاك ما يكفي من
الإصرار لتطبيقها على أرض الواقع!

- أيضاً من المهم أن تخيل نفسك بعد سن التقاعد! وهل
هناك ما تستندم عليه بعد سن الستين؟؟

فمن المهم أن لا تفعل (حالياً) مالاً ترغب برأسيته حين تصل
لهذه السن .. حطم مبكراً كل عادة أو فعل أو مشكلة صغيرة تتبلور
(هذه الأيام) قبل أن تصبح كبيرة ويصعب التخلص منها حين
يشتعل رأسك شيئاً ... أما في حال كنت نقياً ولم تفعل شيئاً صغيراً
تندم عليه كبيراً - فعليك التفكير في شيءٍ نبيلٍ لم تفعله صغيراً
وستندم على عدم فعله كبيراً!

- ولأن لا أحد يضمن الوصول لسن التقاعد، تخيل ماداً
ستفعل لو أخبرك الطيب (لا قدر الله) بحتمية وفاتك بعد
ستة أشهر؟

فحين تعرف حتمية وفاتك بعد وقت معلوم ستبادر بسرعة
لإزاحة كافة الاهتمامات الثانوية وغير المهمة في حياتك (والتركيز)
على أهم هدف أو هدفين كنت تؤجلهما دائمًا .. فما هو - مثلاً -
أول شيء ستتسارع لفعله؟! .. ماذا ستفعل لتأمين مستقبل عائلتك
خلال هذه الفترة القصيرة؟! .. ما هي الفكرة أو المبادرة التي ت يريد
أن يتذكرك بها الناس؟! .. وهل لديك مشروع نبيل أو فريد حان
الوقت لتنفيذه بعد أعوام من تأجيله لأسباب واهية؟!

كل هذه الأسئلة من شأنها منحك فهماً أفضل لنفسك وإعادة
تعريفك لذاتك .. وقبل أن تلوم الناس حولك اعرف نفسك أولاً
ولا تتوقف عن التساؤل بخصوص هويتها ورسالتها وأبرز
أولوياتها؟!

وكثيراً ما يقدم السؤال نصف الإجابة !!

النظريّة باختصار:

- من أهم أسباب فشلنا في الحياة، جهلنا بأنفسنا - أو لاً -
والإصرار على كل ما يدور خارجها.
- العودة إلى أحلام الطفولة يعيدنا إلى أحلامنا الأصيلة
ورغباتنا الحقيقية.
- هناك شيء يميزك عن الآخرين .. حاول اكتشافه
واستغلاله للتفوق عليهم.



إن لم تحلم به فكيف ستتحققه ؟!

الأحلام الكبيرة كثيراً ما تنتهي بإنجازات "متوسطة" أما الأحلام المتواضعة فتنتهي حتى وإنجازات (تافهة).

الأحلام الصغيرة تعمي بصرك عن الاحتمالات الكبيرة، أما الأحلام الكبيرة فتقودك لآفاق لم يحلم بها معظم الناس حولك !! حين تحلم بـ(قرص عيش) ستحصل في النهاية على كسرة خبز ولكن حين تحلم بـ(مصنع معجنات) لن تنتهي بأقل من متجر فطائر.

الشاطحون في أحلامهم هم من يقودونا نحو المستقبل، أما العقلاء والمحفظون فالكلاد ينحوون في قيادة أنفسهم.

لم أدرك شخصياً عبقرية مصطفى محمود إلا حين ألف فيه أحد النقاد كتاباً بعنوان "شطحات مصطفى محمود" .. لم أدرك عظمة الروايات العلمية إلا حين حلم كتابها وتبئوا - قبل زمن طويل - بما تحقق هذه الأيام.

وأنت من جهتك يجب أن تكون حالماً كبيراً إن أردت إنجازاً

عظيمها.. يجب أن تكون صاحب أحلام كبيرة وخيالات جريئة لتصل في النهاية إلى انجازات (حتى وإن كانت أقل من طموحاتك) أفضل من جميع المترددين حولك.. وحين يجتمع لديك الحلم مع قوة الإرادة لن تتحقق أهدافك فقط، بل ستتجبر العالم على اتباعك واللحاق بك. انظر إلى داعية الحقوق المدنية مارتن لوثر كنجد وكيف قدم للسود حلمًا بإمكانية مساواتهم مع البيض في أمريكا (في خطبته الشهيرة: لدى حلم التي ألقاها عام ١٩٦٠). انظر إلى كتاب الخيال العلمي وكيف قدموا لنا أحلاً ما صعب حتى تخيلها (زمن طرحها لأول مرة) مثل: الطيران والصعود إلى القمر وتحول العالم لقرية الكترونية صغيرة.

ففي عام ١٨٦٥ - مثلا - كتب الفرنسي جول فيرن رواية بعنوان (رحلة إلى القمر) وبعده بعشر سنوات تقريباً انطلقت أبواللواء ١١ لوضع أول إنسان على القمر.. كتب عن اختراع الغواصة النووية قبل ظهورها بزمن طويل (في رواية ٢٠ ألف فرسخ تحت البحر) وحين ظهرت بالفعل أطلق عليها الأميركيان نفس الاسم.. أما الدوس هيكسلي فتنبأ عام ١٩٣٢ بظهور أطفال الأنابيب في رواية "عالم جديد شجاع" .. وتنبأ الانجليزي أرثر كلارك عام ١٩٧٠

بظهور الأقمار الصناعية وشبكة الانترنت في رواية "الوليد المربع" - وما فعله هؤلاء الحالون أنهم قدموا لنا أحلاماً استثنائية - وخططوا مستقبلية - جذبت العلماء والأوساط العلمية باتجاه تحقيقها !!

أيضاً لاحظ معي أن الانجازات التاريخية العظيمة تقف خلفها شخصيات عظيمة غررت في أتباعها الحلم والإيمان وإمكانية الانجاز.. لاحظ - مثلاً - كيف شكلت نبوءات المصطفى ﷺ (بالفتحات التالية لوفاته) دافعاً لأصحابه باتجاه تحقيقها . فالعرب كانوا - حتى موعد البعثة النبوية - قبائل متفرقة وأحلام مبعثرة ولم يتصوروا أبداً مقارعتهم لأقوى إمبراطوريتين في ذلك الزمان "الروم" و"الفرس". غير أن إيمانهم برسالتهم، وثقتهم بالغلبة عليهم، ارتفعت بفضل سلسلة من الأحاديث التنبؤية المدهشة مثل قوله لأصحابه: (إِنَّ اللَّهَ زُوْيَ لِي الْأَرْضَ، فَرَأَيْتُ مَشَارقَهَا وَمَغَاربَهَا، وَإِنَّ أَمْتِي سَيَلِعُ مَلَكَهَا مَا زُوْيَ لِي مِنْهَا ..)، وقوله أيضاً: (إِذَا هَلَكَ كُسْرَى فَلَا كُسْرَى بَعْدَهُ، وَإِذَا هَلَكَ قِيْصَرَ فَلَا قِيْصَرَ بَعْدَهُ، وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ لِتَنْفَقَنَ كُنُوزَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ)... وأيضاً قوله: (إِنَّكُمْ سَتَفْتَحُونَ مِصْرَ ، وَهِيَ أَرْضٌ يُسَمَّى فِيهَا

الْقِيرَاطُ، فَإِذَا فَتَحْتُمُوهَا فَأَحْسِنُوا إِلَى أَهْلِهَا ، فَإِنَّ لَهُمْ ذِمَّةً وَرَحْمًا) ...
 بل وذهب إلى أبعد من ذلك حين قال: (لتفتحن القسطنطينية
 ولنعم الأمير أميرها ولنعم الجيش ذلك الجيش) (وهذا الحديث
 بالذات استدعى محاولات كثيرة من الخلفاء الأمويين والعباسيين
 عليهم ينالون شرف هذه النبوة حتى تحققت على يد محمد الفاتح
 عام ٨٥٧ هـ !!)

ورغم عدم نيتها المسبيقة بالخوض في الأحداث التاريخية
 والنبوءات العلمية، ولكن لا بأس بذلك في حال أقنعتك بضرورة
 وجود حلم فردي يحثك على أي إنجاز عظيم .. فحين تصنع
 حلمك الخاص تكون قد قطعت شوطاً كبيراً في إنجازه.. وكلها
 صنعته كبيرة كلما كانت (النتيجة) أكبر من المعتاد وإجراءات تنفيذه
 أسهل من المتوقع.

النظريه باختصار:

- لا يمكن إنجاز حلم غير موجود أو تحقيق هدف لا يشغل بالك.
- ضع أحلاماً كبيرة؛ لتصل في النهاية إلى إنجازات أقل من طموحاتك ولكنها في النهاية أفضل من بقية الناس.
- الأحلام الكبيرة قد تنتهي بإنجازات (متوسطة) ولكن الأحلام المتواضعة ستنتهي – حتماً – بإنجازات تافهة.

النبوءة المحققة لذاتها

آرائنا المسبقة مسؤولة بنسبة كبيرة عن تشكيل مواقف الآخرين تجاهنا وكيفية تعاملهم معنا .. فإن أخذت - مثلا - فكرة مسبقة عن شخص بأنه مخادع (أو يضرم لك سوء النية) ستتعامله على هذا الأساس وتتصرف معه بفظاظة وحذر (وقد لا يستحق ذلك فعلا) .. وحين يشعر هو بمعاملتك هذه يتصرف معك بنفس الطريقة (لأن لكل فعل رد فعل معاكس في الاتجاه) فتشعر أن ما افترضته فيه كان صحيحا (منذ البداية). ولأنك أصبحت متاكدا من رأيك الأول - وجرب هو أسلوبك الفظ معه - يستمر تعاملكما بهذا الشكل حتى تصلا لنقطة "اللاعودة" ومرحلة التصادم الحقيقي.

وهذا مجرد مثال لنبوءات شخصية نعمل على تحقيقها وتجسيدها بدونوعيمنا .. وقدرتنا اللاواعية على تحقيق هذا النوع من النبوءات يندرج تحت نظرية اجتماعية (تحمل نفس الاسم) تشرح دور التوقعات المسبقة في بلورة السلوك البشري .. وهذه النظرية التي وضعها عالم الاجتماع كي ميرتون عام ١٩٤٩) تندرج

بدورها تحت ظاهرة أكبر تثبت أن أفكارنا – لا تحدد طريقة معاملة الناس لنا فقط – بل وتساهم في تشكيل حياتنا وتجسيد أحلامنا وطموحاتنا !

فمن الخطير – فعلا – أن يملك أحدنا "ظنون مسبقة" و"آراء جاهزة" كونه سيعمل بلاوعي على تحقيقها .. وكل من يملك شخصية تصادمية – تمحور حول الشك وسوء الظن – يعمل بلا قصد على أقلمة من حوله للتعامل معه على هذا الأساس .. فمن يأخذ – مثلا – فكرة عنصرية ضيقة عن جنسية أو جالية معينة يتصرف معهم بحذر وتشكيك فيتصرفون هم (بالتالي) برد فعل مماثل (بحيث) يجسدون آرائنا عنهم على أرض الواقع – فتتأكد ظنوننا ويزداد رأينا فيهم قوة ورسوخا.

وهذه التركيبة (الحقيقة لذاتها) قد تحدث بين الأب والابن، والمدير والموظف، والحاكم والرعية، بل وبين الدول ذاتها.. فقد ترى الهند – مثلا – أن باكستان تحيك المؤامرات ضدها بسبب مقاطعة كشمير فتعلن حالة الاستنفار.. ومن جهةها ترى الباكستان بذلك استفزازاً مباشراً فتدفع بقواتها تجاه الإقليم فتنشب حرب فعلية بين الطرفين.. والتوتر الذي يقع على حدود الدول بهذه الطريقة هو السبب الأول لنشوب الحروب والصراعات –

حيث يتجسد سوء الظن على أرض المعركة قبل أن يكتشف الجميع
عدم وجود سبب حقيقي لجمل الخسائر !

أما الجانب الإيجابي في هذه الظاهرة فهو أنها تعمل بنفس الكفاءة على الجانب المقابل لسوء الظن .. بمعنى؛ حين تمنحك أحدهم ثقتك الكاملة يعاملك (هو) بنفس الطريقة والمستوى فتتأكد (أنت) من صدق حدسك فتستمر في معاملته (ومعاملة جميع الناس) على هذا الأساس .. فكم مرة - مثلاً - اشتريت شيئاً من بقالة الحي ثم اكتشفت عدم امتلاكه المال الكافي فيقول لك البائع (لا بأس؛ احضر المال لاحقاً) فيتملكك شعور بضرورة تحقيق ثقتك به وعدم تحذيب ظنه بأمانتك فترد له المال بأسرع وقت ممكن.

وهذا الأسلوب (في تجسيد النبوءات الحسنة) قد يشكل أساس علاقة حسنة ومتينة بين الأب والابن، والمدير والموظف، والحاكم والرعاية، بل وحتى بين الدول ذاتها .

على أي حال هذه مجرد أمثلة (وكلية ثقة) بمهاراتك في تطبيق الجانب الحسن من الفكرة على شخصيتك وطريقة تعاملك بإيجابية مع كافة البشر !

النظرية باختصار:

- آرائنا المسبقة مسؤولة بنسبة كبيرة عن تشكيل موقف الآخرين تجاهنا.
- حين تأخذ فكرة سلبية عن شخص ما، سيعاملك هو بنفس الطريقة، وتحقق وبالتالي نبوءتك المسبقة فيه.
- وفي المقابل، حين تعامل الناس بإيجابية أو تمنحهم ثقتك المسبقة سيعاملونك بنفس الطريقة فتزداد قناعة بأن جميع الناس أخيار.

أنت ما تعتقد عن نفسك

نحن نتيجة لما نعتقد ونتصوره عن أنفسنا..

نحن صوره طبق الأصل للشخص الذي نتمثله ونراه في
أذهاننا..

حتى أطفالنا تصنفهم إيحاءات يومية يسمعونا منا أو يرونها
فيينا.

فهناك علاقة تبادلية بين تصرفاتنا الخارجية ورؤيتنا الداخلية
لأنفسنا.. فحين تعتقد - مثلاً - أنك جبان أو ضعيف أو مغبون
ستتصرف على هذا النحو.. وحين يحدث العكس، وتتعمد
التصرف بشكل شجاع وقوى ستتملكك قوة داخلية وثقة كبيرة
بالنفس.

قالت العرب قديماً: "من تردد في الطلب أuan غيره على
الرفض" .. وقالت أيضاً: "لكل امرئ من اسمه نصيب" .

فحين تكون مهزوزاً أو متربداً في طلبك يظهر ذلك على
ملامحك وجوارحك وتحركاتك وصوتك فيشعر بها من يجلس

أمامك.. وبسبب ترددك وعدم ظهورك واثقا من نفسك يسهل عليه رفضك أو ردك بأي عذر وحجة.. ولكل امرئ من اسمه نصيب؛ لأن أسامينا يكررها الناس على مسامعنا فتغسل أدمغتنا منذ ولادتنا.. فحين ينادينا الناس بأسماء مثل: "عادل" و"حنان" و"شمسي" و"سبع" و"رحمة" لابد أن نتمثل من خلالها شيئاً من العدل والحنان والكمال والشجاعة والرحمة.. وفي المقابل قد يتسرّب إلينا شيءٌ من الضعف والخور وقلة الحيلة حين ينادينا الناس بأسماء أنوثية أو رخوة أو غريبة تستدعي السخرية – أو حتى السؤال "ماذا يعني هذا الاسم الغريب"؟

الخل هو أن نعي هذه الآلية ونوحى لأنفسنا بأشياء إيجابية قبل أن يوحى إلينا الناس بأشياء سلبية.. ف(الإيحاء) علاج نفسي يمارسه الطبيب أثناء استرخاء المريض أو تنويمه مغناطيسيا بحيث يستيقظ وقد أصبح أكثر ثقة بنفسه.. ونحن – أيضاً – نفعل الشيء ذاته مع أنفسنا بشكل يومي و دائم – غالباً بطريقة غير واعية.. وما أحawل تنبهك إليه هو ضرورة أن لا يحدث ذلك بطريقة سلبية أو عشوائية بل بطريقة مدرّسة وإيجابية.. يجب أن تتحدث مع نفسك دائماً وتقنعها كم أنت إنسان إيجابي وجريئي ومتّفوق ولا تقل

قدرة عن أي إنسان آخر.. يجب أن تصيغ لنفسك جملا إيجابية تكررها على نفسك مائة مرة في اليوم (مثل: لن أبدو مهزوزا بعد اليوم، أو لن أتردد في قول لا في المرة القادمة). يجب أن تتصور دائما الشخصية التي تريد أن تبدو عليها وتتمرن مسبقا على المواقف التي ستخوضها - حتى تصبح تصوراتك أفكار، وأفكارك قناعات، وقناعاتك تصرفات حقيقة.

إيجاءك لنفسك ليس نصيحة سطحية أو مبالغ فيها بل طريقة تفكير وأسلوب حياة وعلاج ناجح يلجأ إليه علماء النفس.. يجب أن تتعلم كيف توحى لنفسك؛ لأنه إن لم تفعل ذلك سيفعله آلاف الناس من أجلك.. سيصنعون شخصيتك من خلال رأيهم فيك (وإيجاءاتهم) إليك حتى تمثلها في حياتك..

والأمر لا يتعلق بك وحدك؛ بل يجب أن توحى لأطفالك بأشياء إيجابية عن أنفسهم.. فحين تنتعطف لطفلك بالغباء أو الجبن أو التخلف تنزع في كل مرة أجزاء من ثقته ورؤيته لنفسه. وفي المقابل حين تصفه بالذكاء والألمعية والتفوق سيحاول -- دون وعي منه -- الارتفاع تلقائيا لمستوى رأيك فيه...

جميعنا جرب كيف يمكننا فعل المستحيل (فقط) حين نكون على

قناعه بتغيير المستحيل.. لو كان الملك عبدالعزيز يشك في قدرته على تحرير الرياض لما تقدم إليها بنفسه.. ولو كان عبد الرحمن الداخل يشك في توليه عرش الأمويين في الأندلس لما رحل إليها وحيدا.. ولو كان نابليون مترددًا في استعادة باريس (بعد هربه من جزيرة هيلانة) لما واجه الجيش الفرنسي وحده. لو كان نبينا الكريم يؤمن بالفشل لما صمد أمام قريش وقال: "والله لو وضعوا الشمس على يميني والقمر على شمالي على أن أترك هذا الأمر ما تركته أبدا".

قناعتك بفعل المستحيل هي فقط ما يجعلك مؤهلا لفعل المستحيل.

النظريّة باختصار:

- نحن صورة طبق الأصل للشخص الذي نتصوره ونتمثله في أذهاننا.
- يمكنك فعل المستحيل (فقط) حين تكون على قناعة بقدراتك على تغيير المستحيل.
- حين تصف طفلك بالغباء أو التخلف تنزع في كل مرة جزءاً من ثقته ورؤيتها لنفسه.

إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات

يجب أن توقف عن تدمير ذاتك بسبب أفكار سوداوية تضرك أكثر من أي مؤثر خارجي.. يجب أن تلغي من حياتك سلبيات كثيرة، قبل أن تضيف إليها إيجابيات بديلة تجعل منك إنساناً أفضل.

قبل التفكير بتحقيق الثراء والشهرة والسعادة وكافة الطموحات الجميلة يمكنك أن تصبح إنساناً أفضل بمجرد التوقف عن اتخاذ مواقف وهواجس يجعلك غير قابل للتطوير والإضافة.

يجب أن توقف (أولاً) وقبل فوات الأوان عن:

- جلد ذاتك والتقليل من قدراتك.
- عن تذكر الأخطاء التي ارتكبها وفات أوان إصلاحها.
- وعن تكرار ذات الأخطاء في المستقبل.
- وعن الأخذ بثأرك أو الانتقام من ظلمك.
- وعن قول "نعم" وأنت ترغب بقول "لا".

- وعن التدخل في حياة الآخرين بحجة النصيحة (فمن حسن إسلام المرأة تركه ما لا يعنيه).
- وتتوقف عن مصادقة الفاشلين (فالفشل معد بالفعل).
- وعن محاولة تقليل شخص آخر..
- وعن الكذب على نفسك وتجاهل السلبيات في شخصيتك.
- وعن محاولة شراء السعادة بالمال.
- وعن البحث عن السعادة لدى الآخرين.
- وعن محاولة شراء احترام الناس بالمال أو المنصب أو اسم العائلة.
- وعن محاولة العيش بمثالية (فالكمال لله وحده).
- وعن تأجيل أي عمل جميل حتى تكون مستعدا.
- وتتوقف عن إضاعة عمرك بالمنافسة أو الغيرة أو الحقد على أحد.
- وعن النزول لمستوى من يغار منك أو يحقد عليك.
- وعن محاولة إصلاح الناس (فرحم الله رجلاً شغلته نفسه عن إصلاح غيره).

- وعن الاعتقاد بأن الناس أو المجتمع في انحدار مستمر (فمن قال هلك الناس فهو أهلكم).
- وعن الاعتقاد بأنك مميز أو أن ما تفكر فيه لم يخطر على أحد غيرك.
- وعن القلق على بعيد أو مالا يحتمل حدوثه (فلا تفكّر بعبور الجسر حين تصل إليه).
- وعن الخوف من التجربة وارتكاب الأخطاء (فمن خلاها نصل للنتيجة الصحيحة).
- وتتوقف عن أي قول أو فعل يوحي بالغرور أو الانتقاد من الآخرين.
- وعن القلق على مستقبل أطفالك (فرزقهم قد كتب قبل ولادتهم).

يجب أن تتوقف عن كل ذلك إن أردت العيش في سعادة بعيداً عن القلق والتوتر وهموم الدنيا .. فإن الغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات كون الإيجابيات (كربح المزيد من المال أو الانتقال لوظيفة أعلى) قد تصيبك بالقلق والتوتر وتضييف حياتك المزيد من

الهموم والمشاغل.. قد تسعد بها في البداية (كسعادتك بارتفاع رصيده أو تعينك في مرتبة أولى) ولكن سرعان ما تعود عليها وتكشف أنها هي ذاتها أصبحت من السلبيات الدائمة في حياتك.



النظريه باختصار:

- قبل أن تفكك بتطوير ذاتك توقف -أولاً- عن تدميرها بأفكارك السوداوية.
- ما تحتاجه لكي تعيش حالياً من المهموم هو التقليل من السلبيات وليس إضافة المزيد من الإيجابيات.
- في حالة ضمنت عيشك لفترة أطول يمكنك حينها تأجيل أفكارك العظيمة حتى تكون سعيداً.

كبسولات تستحق المحاولة

حين تستيقظ من النوم صباحاً تبدأ حياتك بطاقة عصبية محدودة ومحسوبة.. وهي رصيد عصبي ونفسي وروحاني يفترض أن تصرفه بمعدل ثابت ومتوازن طوال اليوم.. غير أن هذا "الرصيد" يمكن أن تخسره فجأة في مشاجرة عابرة أو نقاش مشحون أو موقف غاضب.. وحين يحدث هذا تفرغ طاقتك الإيجابية بسرعة فتقضى بقية يومك متوتراً ساخطاً فاقداً السيطرة على نفسك (لدرجة لا تستطيع الابتسامة في وجه طفلك، أو قول كلمة جميلة لزوجتك، أو الذهاب مساءً لزيارة والديك).

ولتلاثي هذا الوضع حاول قدر الإمكان الحفاظ على رصيده العصبي وعدم صرفه في مواقف سلبية (مفاجئة ووحيدة) يمكن تناشيها .. فلن يتهمك أحد بالجبن حين تتجاهل من يستفزك.. ولن يتهمك أحد بالجهل حين تتحاشى نقاشات بيزنطية لا تنتهي بطبيعتها.. ولن يصفك أحد بالغباء حين توقف عن محاولة تعديل الكون أو تغيير آراء الناس.. ولن يراك الناس متكبرا حين تترفع عن السفهاء ولا تنجرف خلف كل ادعاء.. بل، على العكس تماماً،

تصرفات كهذه تدخلك تحت مظلة ﴿وَالَّذِينَ هُمْ عَنِ الْأَغْرِي
مُعَرِّضُونَ﴾^(١) !

باختصار؛ حاول - أولاً - تحاشي المواقف السلبية.. وإن لم تستطع أعرض عنها أو ارفع فوقها.. وإن لم تستطع فلا تستمر فيها أو تنجرف داخلها.. أما إن أجبرت عليها فتعامل معها بروح مرحة أو ساخرة بل وابتسم في وجه صاحبها بحيث تسلبه متعة الانتصار.

*** *** ***

أما في حال (وقعت الفأس بالرأس) وأصبحت بالغضب فعلا؛ فهناك "كبسوارات" مجربة يمكنها مساعدتك على الاسترخاء والعودة بسرعة إلى هدوئك السابق ووقف نزيف طاقتك العصبية الذي بدأ ينفذ بسرعة.

- الكبسولة الأولى هي: السكوت وعدم الاستمرار ومعادرة المكان فورا.. فتصرف كهذا يمنع تفاقم المشكلة وتشعب النقاش والوصول لنقطة اللاعودة.. وقد جاء في مسند

(١) سورة المؤمنون، الآية: ٣.

الإمام أحمد قول الرسول الله ﷺ: (إذا غضب أحدكم فليسكت)!

• والثانية: التعوذ من الشيطان .. فقد تساب رجلان في مجلس الرسول فاحمر وجه أحدهم وانتفخت أوداجه فقال: (إنما لأعلم كلمة لو قالها ذهب عنه ما يجد.. لو قال أعوذ بالله من الشيطان). والعجيب أنها كلمه تنفع حتى من لا يؤمن بها كونها سترتبط بكثرة الاستعمال داخله (كأشراط نفسي) يعيده إلى حالة الهدوء والسكينة.

• والثالثة: تغيير وضعك الجسدي إلى حالة السكون والاسترخاء.. فهناك علاقة قوية بين وضعنا الجسدي وحالتنا النفسية.. فلا يوجد إنسان يغضب وهو مستلقٍ، أو يتوتر وهو يضع قدم فوق قدم.. لهذا السبب حاول دائماً التقىد بقول المصطفى ﷺ (إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس؛ فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضبط مع).

• أما الكبسولة الرابعة فهي: تصنع الابتسامة ورسمها على وجهك بكل ثقة واستخفاف. فأنت بهذه الطريقة لا تشير حقن غريمك فحسب، بل وتخدع دماغك (كون الابتسامة

في العادة لا تترافق مع الغضب) ناهيك عن مساعدتك على أخذ الموقف "بروح رياضية" والارتفاع فوق مشاعر الحقد والاستفزاز.

- ولأننا حين نغضب تتسرّع أنفاسنا وتتوتر عضلات الرقبة والكتفين لدينا؛ جرب فعل العكس تماما.. تنفس ببطء وعمق، وأفرد كتفيك للخلف، وحرك رقبتك بطريقة دائيرية (بل لاحظ أن ترين كهذا سيلهيك عن مسببات الغضب في حين سيصيب غريمك بالخيرة والارتباك)!!

وبطبيعة الحال هناك من سيقول "قد تنفع هذه الكبسولات مع كل الناس إلا أنا"؛ ولكن الحقيقة هي أن الغضب حالة مكتسبة وطارئة وليس وراثية أو دائمة وبالتالي يمكن للجميع تعديلها والسيطرة عليها بمرور الوقت.. وليس أدل على هذا من حديث نبوي آخر اختصر طب النفس السلوكي يقول فيه المصطفى ﷺ:

(إنما العلم بالتعلم، وإنما الحلم بالتحلم).

النظريّة باختصار:

- لا تخسر طاقتك اليومية بسبب تصرف غاضب أو مجادلة إنسان أحمق.
- لن تُتهم بالجبن حين تتجاهل من يستفزك، ولن تُتهم بالجهل حين ترفض الدخول في جدل بيزنطي.
- لن يراك الناس متكبراً حين تتجاهل السفهاء، ولكنهم قد يخلطون بينكم حين تقرر مواجهتهم.

قد لا تكون ذكيا كما تعتقد

جميعنا "أخذ بنفسه مقلب" ويعتقد أنه المرجع فيها يختلف عليه الناس.. جميعنا يعتقد أنه على صواب وأن الأمر (لو كان بيده) لفعل كذا وكذا وأصلاح مشاكل الأمة في ساعات..

ولكن الحقيقة هي أن هذا يدعى "غورو" وأكثر المغرورين غباء من لا يدرك هذه النقيصة في نفسه.. أما أكثر المغرورين ذكاء وحكمة فمن يدرك صغر عقله وضآلته فهمه ومغزى الحكمة القديمة "من شاور الناس شاركهم عقولهم".

أما الحكمة الحديثة فتقول: "إن الله حين وزع الأرزاق لم يرض إنسان بربقه، ولكن حين وزع العقول رضي كل إنسان بعقله".

وهذه المقوله بالذات تبدو لي بدويه جدا لأن ما من إنسان إلا ويطمح في الغنى والثراء ويعتقد أن من حقه الحصول على دخل أعلى.. ولكن حين يتعلق الأمر بالعقل تلاحظ حالة سلام ورضا وتصالح مع الذات كون "عقولنا" في هذه الحالة هي من يحكم على "عقولنا" ويشهد لها بالذكاء والألمعية (ولا أعلم ماذا تصف عقولا يحكم على نفسه بالكمال سوى الغباء والغرور المركب)!!

لهذا السبب تعلم شخصي المتواضع أن لا يحكم بنفسه على آرائه وأفكاره (ومقالاته) ويترك هذه المهمة للجمهور..

وأقول "الجمهور" لأنني لا أحمل هم الآراء الفردية المعزولة بقدر الآراء الجماعية المشتركة كون المجموعة لا تتفق على خطأ (وأمة محمد لا تجتمع على ضلاله)!!

*** *** ***

ولكن ماذا عنك أنت؟!

سأكون صريحاً معك .. فكما نحكم على الكتاب من عنوانه، وعلى الشجرة من ثمارها، يجب أن تحكم أنت على ذكائك (ليس من خلال نظرتك لنفسك) بل من خلال تصرفاتك الواقعية في حياتك اليومية :

فأنت - مثلا - لست ذكيا في حال لدغت من ذات الجحر "مرتين" أو كررت نفس الأخطاء المالية السابقة (كإدمان القروض، أو معاودة التقسيط، أو الاستمرار في شراء الأسهم الخاسرة)!!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال كنت على نزاع دائم مع أقربائك وأصدقائك وزملائك في العمل .. فهذا ببساطة دليل على

افتقادك للحس الرافي والذكاء الاجتماعي !!

ولست - ذكيا كما تبدو - في حال كنت متمسكا بوظيفة حكومية متواضعة ولم تفكر بحل أفضل طوال الثلاثين عاما الماضية (والأسوأ من ذلك استمرارك في العيش في عمارة والدك) !!

ولست ذكيا كما تبدو إن كنت لا تسيطر على حياتك، أو تشعر أنك مشغول على الدوام.. فأنت ببساطة لست مشغولا بل فوضوي وغير منظم ولا تملك خطة عمل ﴿أَفَنَ يَمْشِي مُبِكًا عَلَى وَجْهِهِ أَهْدَى أَمَّنْ يَمْشِي سَوِيًّا عَلَى صِرَاطٍ مُّسْتَقِيمٍ﴾ (٢٢) !

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال امتلكت مشاكل معلقة منذ سنين لأن في هذا دليل على عجزك عن جدولة أعمالك، وتنوع حلولك، وتطوير مهاراتك في الالتفاف على العقبات !!

ولست ذكيا - كما تبدو - في حال لم تتعلم طوال العشرين عاما الماضية كيفية إنجاز أشياء بسيطة مثل: تغيير زيت السيارة، أو ضبط التلفزيون أو تتساءل لماذا لا يوجد ليزر في "قرص الليزر" ! ولست ذكيا - كما تبدو - في حال كنت تشرئ على الدوام أو

(١) سورة الملك، الآية: ٢٢.

تحدث أكثر مما تنصت فالله خلق لنا أذنين ولساناً واحداً كي نسمع ونستفيد أكثر مما نثر ونضيع أوقات الآخرين؟!
ولست ذكياً – إن كنت ضعيف الملاحظة – لدرجة لم تدرك أن زوجتك صبغت شعرها منذ أسبوع أو قصتها منذ شهر أو أن أذكي أصدقائك يتميز بطول الصمت وكثرة التأمل ولا يضيع وقته بمحاولة إقناع الآخرين.

وبصراحة لست ذكياً إن كنت تكره الكتب والموسوعات وتفضل عليها المتعة السهلة كمشاهدة الأفلام ومتابعة المباريات وبصراحة أكبر ستظل غبياً ومتحجر الفكر إن لم تقرأ إلا ما يوافق ميولك أو يوائم ثقافتك المحلية كون الذكاء ينمو بالاطلاع وصراع الأفكار ومشاركة العظماء تجاربهم في الحياة.

حبيب قلبي:

لا تثير و تحاول إفهام الناس كم أنت ذكي وأمعي (فهذا والله قمة الغباء) بل اصمت ولا حظ وتأمل .. ثم تعلم وحاول وأنجز.. وفي النهاية امنح الآخرين فرصة الحكم عليك.

النظريّة باختصار:

- أكثر المغرورين غباء من لا يعرف نعائص نفسه.
- لست ذكياً - كما تبدو - حين تكرر الخطأ مرتين أو تملك مشاكل معلقة منذ سنين.
- يمكنك قول ما تشاء عن نفسك، ولكن الناس يحكمون عليك من خلال إنجازاتك.

البقع العميق في دماغك

توجد في عينيك بقعة عميق تندم فيها الرؤية تماما.. ففي شبكيّة العين توجد بقعة معتمة تشبه ندبة الجرح (يخرج منها العصب البصري) تعجز عن الرؤية واستقبال الضوء القادم من الخارج !!

وكما توجد بقعة عميق في عينيك؛ توجد في رأسك أيضا بقعة عميق كثيرة وربما أكثر مما تصور تعوق تفكيرك بشكل سليم! و كنت أمنى لو كان هذا الموضوع من "بنات أفكاري" ولكنني في الحقيقة قرأت عنه في كتاب يحمل نفس العنوان :

(BLIND SPOTS, why Smart people do dumb things?)

فنحن - مثلا - لا نفكر بشكل دائم ومستمر بل نقفز مباشرة إلى الاستنتاج والتخاذل القرارات بحسب ردود الفعل ..

كما قد تطغى عواطفنا وتعصباتنا على آلية تفكيرنا فنتخذ قرارات جاهزة أو نقذف الآخرين بأحكام مسبقة (نطلقها حتى قبل انتهاء الموقف أو طرح الآخرين لآرائهم) !!

خذ - كمثال - أحد القراء الذي بعث لي رسالة طويلة ملأها بفتاوی وآراء تحرم الغناء وظهور المرأة في التلفزيون.. وكانت رسالته هذه ردًا على مقال تحدث فيه عن ضرورة توثيق الإبداعات الفردية وكيف أن تسجيلها (ملكية فكرية) يضمن حقوق المبدع حتى بعد وفاته وضررت مثلا بأغاني أم كلثوم وأحد عشر أديبا وفنانا عالميا يستلزم ورثتهم حقوقا مادية عن إبداعاتهم حتى بعد وفاتهم .. ولكن ما حصل أن صاحب الرسالة كان مصابا ببقعة عمىاء (منعته من رؤية الصورة كاملة) فاكتفى باقتطاع جزئية صغيرة من المقال تناسب أمرا يشغله فبني عليها وحملها مالا تحتمل !!

وعدم رؤية "الصورة الكبيرة" مجرد واحدة من بقع التفكير العمياء التي أوردها عالمة النفس مادلين فانهيس في كتابها السابق.. ولضيق المساحة سأستعرض معكم بقية "البقع" دون الدخول في التفاصيل أو القصص والأمثلة التي وردت في الكتاب:

- فالبقعة الأولى هي: تصرفنا دائما حسب المعتاد والشائع .. فنحن - ببساطة - نقع أسري العادة، والتصرفات المبرمج، والقرارات الجاهزة ولا نفكر في ٨٠٪ من تصرفاتنا اليومية.

- البقعة الثانية: اتخاذ قرارات لا نملك حولها أي فكرة خشية اتهامنا بالجهل أو التخلف أو عدم الخبرة.. كما يحدث حين نذهب لطعم أجنبي فاخر فنقبل عرض النادل بتناول طبق لا نعرفه مجرد إظهار خبرتنا في الطعام الرافي!!
- البقعة الثالثة: عدم ملاحظة ما هو واضح فعلا.. فجهازنا العصبي ببساطة غير قادر على ملاحظة كل شيء في وقت واحد.. وبالتالي يستحسن عدم التسرع ومراجعة الموقف قبل اتخاذ أي قرار.
- البقعة الرابعة: عدم قدرتك على رؤية نفسك أو الحكم على ذاتك بطريقة محايدة ومحردة.. (ولهذا السبب يقول لك الناس: لماذا لا ترى نفسك؟... وتقولها أنت أحيانا للآخرين) !!
- البقعة الخامسة: رؤية العالم من خلال ما تعتقده أو تحبه أو تكرهه أو تؤمن به .. ولهذا السبب تقوم بتصيرفات غبية كإهداء كتابك المفضل لصديقك الجاهل، أو عطرك الجميل لخالك المصاب بالربو!

- البقعة السادسة: الوقع في أسر التصنيف والأنماط المسبقة (وبالتالي العجز عن التفكير بطريقة سليمة أو محايده بخصوص إنسان أو فئة لا تشارك ذات الآراء والأفكار والدين والمذهب..)!
- البقعة السابعة: القفز مباشرة إلى الاستنتاج واتخاذ القرارات فالاستنتاج نتيجة للتفكير والتأمل؛ وبالتالي تكثر أخطاؤنا حين نقفز إليه مباشرة (دون تفكير) اعتمادا على أنماط وخبرات سابقة!
- البقعة الثامنة: الاعتماد على أنصاف الحقائق والأخبار المثيرة (ليس بسبب قناعتنا بها) بل لأنها تتوافق مع آرائنا وتوجهاتنا، وبالتالي لا نتردد حتى في نقلها (وإعادة إرسالها) كما هي!
- البقعة التاسعة: خلق متهم رئيسي نحمله كل مأسينا وسلبياتنا .. فالبعض قد يختار أمريكا أو اليهود أو العلمانيين أو المتشددين لتحميلهم كافة مشاكلنا ومصائبنا...من السياسة والاقتصاد إلى العزوية والطلاق!

• أما البقعة العاشرة والأخيرة فهي: الفشل في رؤية الصورة الكبيرة والتركيز على جزئية صغيرة لا تشرح مجمل القضية ولكنها تناسب أفكارنا وتوجهاتنا الخاصة مثل صاحبنا السابق الذي اعتذر مني بقولي: رسالتك مشكلة يتوقعها كل من يكتب للجمهور.. فحين تشير إلى القمر سيكتفي البعض بالنظر للإصبع !



النظريّة باختصار:

- يمتلك دماغك بثقوب عميقه تمنعك من رؤية الحقائق بوضوح.
- التحيز المسبق، والرأي الجاهز، يقدمان حكمًا مسبقاً وجواباً جاهزاً.
- حين تعامل مع جمهور توقع وجود من يحتزء من أقوالك وتصر فاتك ما يناسب رأيه فقط.

كِبِر دماغك بهذه التمارين

أدمغتنا مثل عضلاتنا تنمو بكثرة الاستعمال وكسر تحديات جديدة.. وهذا يعني أن مادة الدماغ لديك حتى لو كانت (مؤاخذة) ضعيفة ومتواضعة يتبقى لديك الكثير لتعويض ذلك باستعمال تمارين وحيل وإجراءات إرادية صادقة..

وفي هذا المقال سأخرك بتمارين خاصة بعضلة الدماغ بدل عضلة البطن أو الذراع التي تشغل بالنا أكثر.

فلكي ترفع من مستواك العقلي والذهني والشخصي افعل ما استطعت من النصائح والتمارين التالية:

لا تشغل نفسك بدرجة ذكائك.. فقط كن مؤمنا بأن الذكاء هو تصرفك الوعي بطريقة ذكية!!

راقب ما يفعله الأغبياء (وحاول معرفة أين ولماذا يخطئون) وبالمقابل راقب الأذكياء وحاول التعلم منهم.

ولاحظ أن الأغبياء يكررون أخطائهم أما الأذكياء فلا يكررون الخطأ مرتين (الملؤمن لا يلدغ من جحر مرتين).

اختصر صداقاتك (قدر الإمكان) على المهوبيين والأذكياء فهذا يجعلك تقتبس لأشعروريا مزاياهم الذهنية الراقية.

اجعل القراءة ومشاهدة القنوات العلمية والوثائقية عادة يومية أو أسبوعية أو على الأقل شهرية.

وحين تقرأ وتطلع لا تقبل الأمور على علاتها بل تأملها وانتقدها وابحث عن المتناقضات فيها (فهذا من شأنه تنمية ملكة النقد لديك)!

مارس هواية راقية أو العابا محفزة للذهن كالشطرنج والبلوت والكلمات المتقطعة.

خصص جزءا من وقتك على النت لمتابعة الواقع العلمي وقراءة التقارير والملخصات المهمة.

٩٥٪ من أفكارك مورثة أو منسوخة؛ حاول تقليل هذه النسبة ورفع نسبة أفكارك الخاصة المستقلة.

حاول تقليد مثلث الأعلى أو التعرف عليه إن كان حيا (تطبيقا لقول الشافعي صحبة أستاذ وطول زمان).

سرع معرفتك بكثرة السؤال وكبر دماغك بكثرة التساؤلات

(والسؤال هو ما تطرحه علينا على الغير، والتساؤل ما تطرحه سرا على نفسك).

تعتبر بعقل ناقد وشكاك يرفض تصديق الأشياء قبل تحكيمها إلى العقل والمنطق والمنهج العلمي.

لا تتبنى الأفكار بحسب قائلها (إن أحببته قبلتها، وإن كرهته رفضتها) بل بحسب منطقيتها ومعقوليتها.

الفيتامينات والتمارين الرياضية والتغذية الجيدة وشرب الماء بكثرة تزيد تدفق الدم للدماغ وتغذيه بشكل جيد.

قلل متابعتك للمواقع السطحية ووسائل التواصل الاجتماعي كي لا يألف دماغك السذاجة والسطحية..

استغل أوقاتك الضائعة بعمل ذهنی مفيد (الاستماع لكتاب صوتي أو محاضرات TED أثناء قيادتك للسيارة مثلاً).

لا تخشى الاطلاع على الأفكار التي تخالف ما نشأت عليه (في هذه الطريقة فقط تتعلم أشياء جديدة).

وناقش الأشخاص الذين يختلفون معك؛ فأصدقاؤك الذين يتفقون معك لا يزيدون حصيلتك المعرفية..

سافر إلى بلدان غريبة تختلف مع ثقافتك المحلية (فبالاختلاف والمقارنة نتعلم ونصبح أكثر ذكاء).

تنظيم وقتك ليس مفيداً لحياتك فقط بل ولدماغك الذي يعمل بشكل أفضل وأسرع بوجود برنامج وجدول.

ضع لنفسك خططاً تفاوت بين: ماذا ستفعل الأسبوع القادم، إلى أين ستكون بعد عشرة سنوات من الآن.

حاول اتقان لغة أجنبية جديدة لأن من شأن ذلك (ليس فقط رفع نسبة الروابط العصبية في دماغك) بل ويفتح لك نافذة فكرية وثقافية كبيرة على عالم جديد و مختلف !

اخلق لنفسك عادات ناجحة ومستمرة (وعد لاحقاً لقراءة مقال: لا تفكّر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة).

احرص على أن تكون ثقافتك (متوازية وشاملة)؛ لأن التركيز على جانب واحد يضرك في قوقة الالتزام الفكري وضيق الرؤية وتقديس المصدر.

النظريّة باختصار:

- ذكاؤنا ليس حتمياً ورفعه لا يتطلب أكثر من الوعي بطرق اكتسابه.
- الأذكياء يخطئون مرة واحدة فقط، ثانية مرة تدعى خياراً شخصياً.
- من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين يعتقد أنه الرجل الأكثر ذكاء في الكون.

الأذكياء لا يفعلون التالي

الغباء أمره واضح ويمكن تمييزه بسهولة (كونه يتلهي دائمًا بما بطريقة خاطئة أو محرجة أو مثيرة للشفقة). أما الذكاء فأكثر تعقيداً كونه يعتمد على استراتيجيات مقصودة للحصول على أفضل نتيجة ممكنه..

ويمكن القول: أن الأغياء هم ببساطة الذين لا يتعلمون من أخطائهم، ولا يغيرون آراءهم، ولا يملكون تجارب مفيدة، ويتصرفون بطريقة يرى الجميع أنها (غبية).

وفي المقابل؛ هناك الأذكياء الذين يتصرفون بطريقة ذكية، ولا يكررون الخطأ مرتين، ولا يتددون في تغيير آراءهم الغبية حين يكتشفون أنها كذلك.

وفي هذا المقال سنحاول معرفة أبرز ما يميز الأذكياء (وما لا يفعلونه) كي لا ننظر إليهم كأغياء:

فالأذكياء – مثلاً – لا يتفاعجون كونهم يخططون للأشياء قبل

حدوثها.. فحين يتعلّق الأمر بالمال مثلاً يستعدّون مسبقاً للظروف الصعبة.. وحين يتعلّق الأمر بالتقاعد يستعدّون ببدائل أفضل.. وحين يظهرون في التلفزيون يخمنون الأسئلة التي سيطرّحها المذيع مسبقاً (فكن ذكياً واستبق الآخرين دائمًا بخطوة).

والأذكياء يتعلّمون من ماضيهم ولا يكررون الخطأ مرتين.. فحين تكرر الخطأ مرتين يعني أنك غبي لم تتعلم من تجربتك السابقة.. وحين تكرره للمرة الثالثة والرابعة يصبح حينها قراراً شخصياً ارتضيته لنفسك.. (فكن ذكياً وعاهد نفسك أن لا تخطئ مرتين)!!

والأذكياء يضعون عدداً كبيراً من الحلول لتجاوز أي مشكلة.. قد يخطئون كثيراً ويجرّبون كثيراً ولكنهم يتوصّلون في النهاية للحلّ الأفضل.. الغبي لا يعرف سوى طريقة واحدة ينهار أو يقف عاجزاً حين تفشل (فكن ذكياً ولا تتوقّع حل المشكلة بنفس طريقة التفكير التي صنعتها).

والأذكياء يفكرون بطريقة مختلفة وينخرّجون عن المسار

التقليدي في حل المشاكل.. فحين يشاهدون بقعة قدرة على الأريكة (عجزت كل المنظفات التقليدية عن إزالتها) يتجاهلون المنظفات ويعمدون لقلب الوسادة على وجهها الآخر.. (فكن ذكيا وأخرج عن المسار التقليدي في حل المشاكل).

والأذكياء يملكون الشجاعة لتغيير آرائهم وأفكارهم القديمة.. فعل ذلك الإمام الشافعي، ومالك ابن أنس وكثير من الصحابة الذين تراجعوا عن فتاوى لهم بعدما تبين خطأها أو وجود ما هو أيسر منها.. وفي المقابل يتمسك الأغبياء بآرائهم إلى الأبد ويعتبرون تغييرها طعنا في شخصيتهم (فكن ذكيا ولا تملك عقلا متحجرًا).

والأذكياء لا يؤمنون بالحظ والتحس بل يصنعون حظوظهم بأنفسهم ويعرفون من أين تؤكل الكتف.. يفعلون ذلك من خلال تحين الفرصة المناسبة والتوقيت المثالي والتعرف على الأشخاص المهمين.. لا يبقون ساكنين بل ينقلون أنفسهم إلى حيث يمكن لطموحاتهم أن تتشكل تلقائيا (فكن ذكيا واصنع حظك بنفسك).

والأذكياء مثل كل البشر تمر بهم فرص جليلة ونادرة.. الفرق أنهم يتوقعون حضورها ويستعدون لتطبيقها ولا يهربون حين يتواجهون بحضورها (فكن ذكياً ومستعداً ولا ترفض فرصة القادمة).

والأذكياء يدركون أن المجتمع والبلد الذي يولد فيه الإنسان يجعله يتبنى أفكاراً وآراءً ومعتقدات تفرض عليه. لهذا السبب يكسرؤن القيود ويرتفعون فوق الموروث ويحكمون على الأشياء بطريقة مستقلة لا ترتبط بيئتهم المحلية (فكن ذكياً وفك بطريقة مستقلة عن موروثك الشعبي).

والأذكياء يدركون أنهم (أذكياء) ولكنهم لا يتفاخرون بذلك ولا يستشرون غيره وعداء المحيطين بهم.. يعرفون كيف يتحكمون بمشاعرهم ويدركون أن التصرف بغور وعنجهية يخلق العقبات أمامهم ويقلل من الفرص التي يقدمها الناس لهم (فكن ذكياً ولا تقطع شعرة معاوية مع أي إنسان).

والأذكياء لا يتخذون قرارات عاطفية أو متسرعة.. يعرفون أن

القرارات الحكيمية لا تصدر في لحظة غضب أو تحد أو انتقام أو ضغط نفسي.. حين يمرون بهذه اللحظات يؤجلون قراراً لهم ويقولون أشياء مثل: دعني أفكر أو سأجيك لاحقاً (فكن ذكياً ولا تتخذ قراراً قبل دراسته بهدوء).

والأذكياء لا يتوقفون عن التعلم.. يدركون أن مزيداً من المعرفة يعني مزيداً من الفرص والتفوق على الآخرين.. يتبعون ويقرؤون ويتعلمون ويسألون دائماً.. يعلمون أن الثبات يعني التخلف والبقاء بلا حراك يسمح للمنافسين بالتقدم (فكن ذكياً واجعل الاطلاع عادة يومية).

والأذكياء مثل الأغيبياء يحبون الاسترخاء والترفيه عن أنفسهم.. ولكنهم يعرفون متى وأين يفعلون ذلك.. لا يجعلون متعهم الخاصة تتغلب على طموحاتهم وأعماهم الجادة.. لا يرتابون قبل إنجاز أعماهم كاملة فتصبح متعهم حينها مضاعفة (فكن ذكياً ولا تدع متعك الخاصة تتغلب عليك)!

وأخيراً، بفضل كل المزايا السابقة يدرك الأذكياء متى يكونون

على صواب فيتمسكون بأحلامهم ويحاربون من أجلها.. يملكون
يقيناً بصحتها رغم كل الانتقادات وينجحون بتحقيقها رغم كل
العقبات (فكن ذكياً ولا يُنْتِيَك أحد عن تحقيق أحلامك الرائعة).



النظريّة باختصار:

- الأذكياء لا يكررون أخطاءهم ولا يلدغون من جحر مرتين.
- الأغبياء لا يغيرون آراءهم أما الأذكياء فينتقلون بين أفضل الحلول.
- من لا يعرف طريقة تفكير الآخرين يملك الكثير من الأفكار الخاطئة عنهم.

الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء

رغم أن الذكاء من أقدم الموهاب البشرية إلا أن للعلماء فيه مذاهب شتى؛ فعلماء النفس لم يختلفوا فقط في تعريفه بل (عdefine) وتوسعوا به إلى أنواع وفنانات و المجالات متخصصة.. ولكنني شخصياً تجاوزت كل القواعد والاختبارات والتعريفات النفسية وتبينت في النهاية طريقة بسيطة وواقعية لتعريف الذكاء..

فالذكاء في نظري هو بكل بساطة التصرف بطريقة ذكية حتى إن لم يتتجاوز دماغك حجم البصلة وكل من يتصرف بطريقة ذكية يستحق وصفه بالذكاء (حتى وإن ادعى خبراء النفس عدم وجود فرق كبير بينه وبين الشمبانزي).

ولا أعتقد أنني ابتكرت طريقة جديدة في تعريف الذكاء كوننا ندرك في أعماقنا هذه الحقيقة؛ فنحن نعرف أنفسنا حين نتصرف بذكاء (وخبث) فيتملكنا الزهو والشعور بالانتصار.. ونعرف أنفسنا - أيضاً - حين نتصرف بحِماقة (وتسرع غير محسوب)

فنقول لأنفسنا "لقد تصرفت اليوم ببغاء". حتى عامة الناس تتعرف على الأذكياء والأغبياء بسهولة وتلقائية من خلال تصرفاتهم الفعلية وليس درجاتهم في امتحانات علم النفس..

حتى أغبى إنسان شاهدته في حياتي أكد لي هذه الحقيقة المجردة من خلال جملة بسيطة ومحضرة.. ففي فيلم (فورست جمب) يحب بطلاً الفيلم على كل من يتهمه بالغباء والبلادة بجملة جاهزة "stupid is as stupid" وجواب قاطع: "البغاء هو التصرف ببغاء" ..does"

وهذا القول يروقني كثيراً كونه يتجاوز المظاهر الخارجية (الذي قد يوحى بالغباء أو الذكاء) ويحكم مباشرة على التصرفات والأفعال ذاتها.. فأنت ببساطة ما تفعله وتقرره ويحكم عليك الناس من خلاله.. إن فعلت أو اخترت قرارات غبية تكون "غبيا" وإن فعلت أو اخترت قرارات ذكية تكون "ذكيا".

وكل هذا يعني أن مسألتي الذكاء والبغاء تتضمنان جزءاً إرادياً واختياراً شخصياً بصرف النظر عن الدرجة التي تتحققها في اختبارات الذكاء.. وقناعتك بهذه الحقيقة من شأنه رفع مستوى

ذكائك من خلال ملاحظة هذه الآلية والحرص على التصرف بذكاء وعدم تكرار أخطاء الماضي.

والجميل أنه يمكنك حتى استباق أخطائك وتجاربك من خلال مراقبة الأذكياء ومحاكاة قصصهم وموافقهم وتصرفاتهم الذكية.. فمن خلال دراسة تلك التصرفات ومحاولة تقليلها يمكنك أن تتحول - بمرور الأيام - إلى طبع خاص وجبلة أصلية فتتصبح بنظر الناس - على الأقل - داهية زمانك.

وفي الأسطر التالية سأقدم نماذج عملية لكيفية رفع مستوى ذكائك بشكل فوري و مباشر.. سأفعل ذلك من خلال إخبارك بأربع قصص ذكية حاول اكتشاف مكامن الذكاء فيها ومحاولة تبنيها في حياتك (حتى تصبح طبعا ذاتيا يظهر في كافة المواقف المعاشرة):

- فعل سبيل المثال: في عقد السبعينات، وطوال عشرين عاما دأب أحد المواطنين البلجيكي على عبور الحدود نحو ألمانيا على دراجة هوائية بشكل يومي تقريبا. وكان يحمل على

ظهره - دائمًا - حقيقة مملوءة بالتراب (ولا شيء غير التراب). وبالطبع أثارت رحلاته شكوك رجال الحدود الألمان وكانوا على يقين من أنه "يهرب" شيئاً ما. وعثا استعنوا بخبراء التفتيش وأفضل الكلاب وأحدث الأجهزة ولكنهم في كل مرة لا يجدون شيئاً غير التراب (!) السر الحقيقي لم يكتشف إلا بعد وفاة السيد ديستان حين وجدت في مذكراته الجملة التالية: "حتى زوجتي لم تعلم أنني بنيت ثروتي من خلال تهريب الدرجات إلى ألمانيا"!! (وببناء عليه؛ من الذكاء ذر الرماد في العيون وتحويل أنظار الناس عن هدفك الفعلي) !

• ومن الحكايات الذكية أيضًا ما جاء عن حذيفة بن اليمان رضي الله عنه انه قال : دعاني رسول الله ﷺ ونحن في غزوة الخندق فقال لي: اذهب إلى القوم (أي معسكر قريش) فانظر ماذا يفعلون، فذهبت فدخلت بينهم والريح من شدتها لا تجعل أحداً يعرف أحدها) فقال أبو سفيان: يا معاشر قريش

لينظر كل امرئ من يجالس (خوفاً من الدخلاء والجوايس) فقال حذيفة: فأخذت بيد الرجل الذي بجانبي وقلت: من أنت يا رجل؟ فقال وقد تملّكه الذعر: أنا فلان بن فلان!

(إذا من الذكاء أخذ زمام المبادرة والتصرّف بثقة تبعد عنك الشكوك).

• وتحدث يوماً يحيى بن جعفر فقال: سمعت أبا حنيفة يقول: احتجت إلى الماء بالبادية فمرأ عرابي ومعه قرية ماء فأبى إلا أن يبيعني إياها بخمسة دراهم فدفعت إليه الدرارم ولم يكن معني غيرها .. وبعد أن ارتويت قلت: يا عرابي: ما رأيك في بعض السوق (طعام من حنطة وشعير جاف) قال: هات .. فأعطيته سويناً جافاً أكل منه حتى عطش ثم قال: ناولني شربة ماء؟ قلت: القدح بخمسة دراهم؛ فاستردّت مالي واحتفظت بالقربة !!

(إذا من الذكاء اختلاف فرصة الفوز من خلال إخفاء النية
وخلق الظروف المواتية) !!

• وأخيراً، يُروى أن أميرا فرنسيًا عاد يوما إلى قصره والقلق باد على وجهه فسألته زوجته عن السبب فقال: أخبرني الماركيز كاجيلسترو (الذي اشتهر بمهارسة السحر والعرافة) أنك تخونيني مع أحد أصدقائي فصفعته بلا شعور.. فوجئت الزوجة (الخائنة) بمهارة العراف ولكنها قالت بهدوء: هل أفهم من هذا أنك لم تصدق ادعائه؟ قال: لم أصدق ذلك بالطبع ولكنني قلق لأنه رمى علي سحره وقال: إن كان كلامي صحيحًا ستستيقظ غدا وقد تحولت إلى قطة.. وفي صباح اليوم التالي حدث ما لم يكن بالحسبان؛ فحين استيقظت الزوجة وجدت بالفعل قطة تنام بجانبها فسقطت من السرير من فرط الرعب والفزع، ثم عادت وركعت أمام القطة تعذر وتطلب منها الصفح والغفران.. وفي تلك اللحظة بالذات خرج الزوج من خلف الستارة وبيده سيفا مسلطا !

(إذا من الذكاء استغلال تصديق الآخرين بالخرافة والاتجاه
بتفكيرهم إلى نهاية تصب لصالحنا)!

ومرة أخرى، هذه القصص مجرد نماذج لقصص كثيرة ذكية
أنصحك بمحاولة اكتشاف عنصر الذكاء فيها ثم محاولة تبنيها
وتعيمها في كافة تصرفاتك اليومية حتى تصبح عادة وطبعا دائمة.
إن لم تفهم الفكرة حتى الآن.. فلا تشغل بالك؛ وأنس
الموضوع!

النظريه باختصار:

- لا تشغل نفسك بتعريفات الذكاء وتذكر - دائمًا - أن الأذكياء هم من يتصرفون بطريقة ذكية.
- الذكاء لا تصنعه فقط عوامل الوراثة ومادة الدماغ، بل وأيضاً التجارب والتعلم من الأخطاء.
- استخلص (عنصر الذكاء) من القصص والمواضف الذكية وحاول تمثيلها في حياتك.

حكايات في تطوير الذات

في آخر مقال استعرضت قصصاً جميلة تؤكد تنوع الذكاء وتبليوره بحسب الموقف الشخصي لكل إنسان على حدة.. وبطبيعة الحال القصص الجميلة والمهمة موجودة لدى كافة الثقافات والشعوب.. ولأنني شخصياً من القراء المدمنين على كتب التحفيز وتطوير الذات لاحظت (غير أننا لا نطبق ٩٠٪ مما يأتي فيها) سرعان ما ننسى الإرشادات الجامدة والنصائح المباشرة، ونتذكر في المقابل القصص المهمة التي وردت داخلها..

فأنا - مثلاً - أتذكر (خلال هذه الدقائق) قصصاً كثيرة عن التحفيز والنجاح ولكنني لا أتذكر متى ولا أين قرأتها ولا حتى أسماء الشخصيات الواردة فيها.

فهناك - مثلاً - قصة عازف الكمان الفرنسي الذي تقدم للعزف أمام لجنة تتضمن سبعة موسقيين مشهورين.. وكان عرضه أمامهم كفيلةً بتحديد مستقبله المهني دون وجود أي فرصة للإعادة .. وحين بدأ بالعزف انقطع أحد أوتار الكمان فاستمر في العزف

بنفس المستوى.. ولكن سرعان ما انقطع الوتر الثاني ثم الثالث ولم يتبق إلا الرابع فاستمر بالعزف حتى انتهى من المقطوعة كلها... اللعنة من جهتها أعطته الدرجات كاملة ليس بجمال عزفه فقط بل ولشجاعته وإصراره وعدم انسحابه!

(ومغزى القصة هو عدم التوقف عن المحاولة مهما انقطعت أوتارك في الأوقات الحرجة)

وهناك - أيضاً - قصة المزارع الذي باع كل ما يملك في هولندا وهاجر إلى جنوب أفريقيا لشراء أرض كبيرة بغرض تحويلها إلى مزرعة ضخمة.. ولكن بعد استلامها اكتشف أنها لم تكن فقط أرضاً جدباء وبوراً بل وملائمة بالعقارب والأفاعي القاذفة للسم. وبدل أن يندب حظه قرر نسيان الزراعة برمتها واستغلال كثرة الأفاعي لإنتاج مضادات للسموم الطبيعية لدرجة تحولت مزرعته (اليوم) إلى أكبر منتج للقاillات السموم في العالم!

(ومغزى القصة هو: عدم الاستسلام والبحث عن الجانب الإيجابي في أي مصيبة، ناهيك عن ترك المسار التقليدي والاختراق بفكرة جديدة).

وجاء في كتاب "كيف تؤثر في الناس" لخبير العلاقات الإنسانية

ديل كارنيجي قصة جميلة عن كيفية قيادة الآخرين وتجهيز الناس لفعل ما نريد.. فهو يخبرنا عن زوجة مزارع كانت تراقب من نافذة المطبخ فشل زوجها وأطفالها في تحريك ثور ضخم ودفعه إلى الحظيرة فخرجت بنفسها حاملة حزمه برسيم وسارت أمام الثور الذي تبعها حتى دخل الحظيرة بطيب خاطر !!

(ومغزى القصة: هو دفع الآخرين لفعل ما نريد ليس بأسلوب القوة والدفع المباشر بل بإغرائهم وجذبهم وإشراكهم في الموضوع الذي يهمنا نحن).

كما أورد كارنيجي قصة أخرى (تعلق بإضفاء الأهمية على الشخص المقابل) بطلتها سيدة عجوز عانت كثيراً من صبية مشاغبين كانوا يتلفون الورد والنباتات في حديقة بيتها .. وقد جربت معهم اللوم والتعنيف وإبلاغ البوليس ولكن بلا جدوى.. وأخيراً اختارت أسوأ الصبيان وأكثراهم سلطة وتجبراً وأخبرته أمام بقية الأطفال أنها عينته قائداً عاماً ومشرفاً خاصاً على حديقة المنزل، ومن يومها لم يتجرأ أي صبي آخر على دخول حديقتها مجدداً.

(ومغزى القصة إعطاء الآخرين أهمية خاصة بطريقة تحقق كذلك مصالحنا الخاصة).

وأخيرا يُحكى أن هناك امرأة تحيد طبخ السمك بطريقة مميزة.. ذات يوم زارتها إحدى جاراتها وطلبت منها تعليمها سر الطبخة.. فجأة سألتها لماذا تقطعين رأس السمكة وذيلها قبل قليها؟.. صمت المرأة ثم قال: بصرأحة لا أعلم، فقد تعلمت ذلك من والدقي.. وحين اتصلت على والدتها لتسألاها عن السبب لم تعرف الأم أيضا وقالت: إنها تعلمت ذلك هي أيضا من أمها.. ولحسن الحظ كانت أمها على قيد الحياة وأخبرتهم أنهم في تلك الأيام كانوا فقراء جدا ولا يملكون مقلاة تتسع لكامل السمكة فكانت ببساطة تضطر لقطع رأسها وذيلها..

(ومغزى القصة أن البشر يتوارثون السلوكيات الخاطئة دون تفكير أو تساؤل عن أسبابها الحقيقة).

وهذه - أيها السادة - مجرد أمثلة على قصص محفزة وملهمة ومفيدة في تلافي الأخطاء وأوجه القصور الواردة فيها.. والأهم من تأمل الدروس الواردة فيها، التنبه إلى دورها في إيصالها (الرسالة) في قالب نمط جميل يصعب علينا نسيانه .. حتى حين ننسى لاحقا الإرشادات الجافة والنصائح المباشرة...

النظريّة باختصار:

- رب قصة خير من ألف نصيحة.
- رواية القصص ما زالت من أهم وأقدم الوسائل لنقل التجارب والمعارف بين البشر.
- حين تسرب أفكارك من خلال قصص ممتعة تضمن انتشارها بطرق ممتعة.

لا تفكربالنجاح بل بخلق عادة ناجحة

في سن الثانية والعشرين من عمري تعلمت درساً مهماً في صناعة النجاح.. ففي ذلك الوقت قررت مراسلة الصحف السعودية والمجلات العربية على أمل الكتابة في إحداين.. وكني أثير إعجاب رؤساء التحرير (وأدخل عليهم بقوة) قررت أولاً كتابة ٢٠ مقالاً مميزة أقدمها لهم في ملف واحد..

كنت واثقاً من قدرتي على كتابة العشرين مقالاً خلال أربعة أيام، ولكنني في الحقيقة احتجت إلى ستة أسابيع لإنجاز خمس عشر مقالاً فقط .. ببساطة.. أعماني الغرور عن استحالة كتابة عشرين مقالاً خلال هذه الفترة القصيرة (خصوصاً فيما يتعلق بالمقالات المنهجية التي تعد بمثابة أبحاث صغيرة).

ومن يومها أدركت أن النجاح لا يتعلق بالكمية بقدر ما يتعلق بالاستمرارية.. لا ي挂钩 بالجهود الضخمة والهدف النهائي بقدر ما يتعلق بخلق عادة يومية صغيرة تستمرة معنا طوال العمر.. بدل شغل نفسي بكتابة عدد كبير من المقالات أو تأليف كتب ضخمة

قررت خلق عادة يومية تقتصر على كتابة مقال واحد كل يوم فقط ! واليوم؛ حين أراجع أرشيفي الإلكتروني أفاجأ قبل أي شخص آخر بامتلاكي لأكثر من ٨٠٠٠ مقال وأنا الذي عجزت عن كتابة ٢٠ فقط (و كنت أقسم حينها أن ما من إنسان يمكنه تحمل الكتابة بشكل يومي) !!

*** *** ***

وهذه التجربة الشخصية مجرد مثال ونموذج على أهمية خلق عادة يومية ناجحة دون حمل هم النجاح ذاته.. لا تشغلك مثلا بالحصول على جسد رشيق بل بتخصيص عشر دقائق يومية لمارسة الرياضة.. لا تشغلك بإتقان اللغة الانجليزية أو الصينية أو الأسبانية بل بحفظ خمس كلمات يومية.. لا تشغلك بحفظ القرآن كاملا بل بمراجعة نصف صفحة في اليوم فقط.. لا تفكك بعمل ريجيم (أو خسارة ٣٠ كيلو خلال شهرين) بل بخلق عادات غذائية صحية تستمر معك طوال العمر.. لا تشغلك بتحقيق ثروة كبيرة بل بالإبداع في عملك اليومي وأخذه لمجالات جديدة فالعمر يمضي بسرعة وحين تستمر وتداوم على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين أنك لم تحقق هدفك فقط، بل وتجاوزته

بأشواط عديدة الأمر الذي سيفاجئك أنت شخصيا قبل أي إنسان آخر (كما أتفاجأ أنا اليوم ببرؤية أرشيفي الضخم)!

لنفترض أنك قررت تخصيص ساعة يومية فقط لفعل أربعة أشياء أساسية:

- ربع ساعة لحفظ القرآن.

- ربع ساعة لرفع الأنقال.

- ربع ساعة لحفظ كلمات إنجليزية.

- ربع ساعة لحفظ كلمات فرنسية.

بعد سنوات قليلة (تمر بغمضة عين) ستتفاجأ بحفظ القرآن، وامتلاك جسد مفتول، والتحدث بلغتين عالميتين.. وكلها ساعة من نهار لا تقارن بزحمة الطرقات أو مشاهدة التلفزيون!

اذكر أنني قرأت سيرة وزير خارجيتنا الأمير سعود الفيصل واستغربت لأول وهلة من إتقانه لسبع لغات عالمية (من بينها العربية). لا أعرف طبعا كيف فعل ذلك ولكن لنفترض أن صحفيا سأله عن السر فقال: عودت نفسي منذ عملي في الخارجية على تعلم لغة جديدة كل عام.. في هذه الحالة لن تستغرب إتقانه

سبع لغات عالمية، بل من عدم إتقانه لـ ٣٨ لغة طوال مده عمله في
وزارة الخارجية !!

الفكرة - باختصار - أن الإنجاز الناجح يتطلب خلق عادة يومية دائمة وليس التفكير بحجم النتيجة أو الهدف النهائي .. مجرد التفكير بضخامة النتيجة (كتعلم سبع لغات أو كتابة ثمانية آلاف مقال) يصيبك بالإحباط وينتهي بالفشل قبل بدء العمل ..

هل ت يريد مني اختصار المقال بست كلمات فقط !؟

(قليل دائم خير من كثير منقطع)

النظريّة باختصار:

- النجاح لا يتعلّق بالكميّة بل بالاستمراريّة.
- الإنجازات الكبيرة لا تحتاج لأكثر من عادة يوميّة صغيّرة.
- حين تستمر على أي عادة ناجحة ستفاجأ بعد عام أو عامين أنك تجاوزت أهدافك بأشواط.

يبقى الشيء ساكنا حتى تفكّر فيه .. فيتحرّك باتجاهك

لا أتذكر أين ولا متى قرأت القاعدة النفسيّة أعلاه ولتكنني أؤمن بدورها في تشكيل حياتنا وأفكارنا بطريقة غامضة وغير مباشرة.. فكلما آمنا بالفوز والنجاح كلما توأمت الظروف من حولنا لتحقيق هذا الهدف .. وكلما شعرنا بالتخاذل والتراجع والانهزامية كلما واجهتنا عرقلة وعقبات لم تخطر على بال (مثل أي فريق رياضي لا يثق بالفوز فينهزم فعلا).

ومن خلال دراسة سير الناجحين في الحياة اتضح أنهم لم يكونوا ناجحين في التحصيل الدراسي بقدر ما كانت توقعاتهم عن أنفسهم ونجاحهم في الحياة إيجابيةً ومتفائلة.. وأكاد أجزم أنك – شخصياً – مررت بمواقف شعرت فيها بثقة كبيرة بالفوز ففرزت فعلاً أو بالفشل ففشلت فعلاً .. والسر هنا يكمن في وجود علاقة قوية بين أفكارنا والظروف التي تتشكل حولنا (حتى قيل: إن العالم يتشكل من أفكار مجسدة).

وفي علم النفس العصبي هناك قانون يدعى (قانون الجذب أو

التوقع) مفاده أننا نجذب لأنفسنا الأحداث والأشخاص والظروف التي تتناسب مع تفكيرنا وتصورنا للحياة .. ومن التقنيات التي يقوم عليها علم "البرمجة اللغوية العصبية" قدرة أي إنسان على برمجة نفسه بتكرار الجمل ذات العلاقة بها يريد حتى ترسخ في عقله الباطن (سيلاحظ بعدها أن الظروف بدأت تتغير من حوله) !

والعجب أن قدرة أفكارنا على تغيير الأحداث من حولنا ظاهرة لاحظها عامة الناس في حياتهم اليومية.. وهذه الحقيقة تتضح من خلال الأقوال العالمية والأمثال الشعبية التي يتداوها الناس أنفسهم.. خذ كمثال قوله :

اللي يخاف من الجن يطلع له / وتحدث عن الذيب وجهز العصا / والقول المأثور : تفاءلوا بالخير تجدوه / ومثل برازيلي: ما تؤمن به اليوم تجده غدا / ومثل صيني: حياتنا أفكار نرغب بها بقوة .. أضعف لهذا حديث للمصطفى صلى الله عليه وسلم يصب في نفس المعنى: لا تمارضوا فتمرضوا فتموتوا...!

وبناء عليه يمكنك أنت رسم الصورة التي تريدها لنفسك ومحاولة تغيير الظروف من حولك من خلال التكرار الدائم

لرسائل إيجابية مشجعة ومتفائلة (مثل: سأظل دائمًا بصحة جيدة / أو سأصبح ثريا قبل سن التقاعد).. وفي المقابل تؤثر الرسائل السلبية التي تأخذها عن نفسك ومستقبلك أو تكررها سرا داخلك على شخصيتك ومستقبلك وتخلق العقبات أمامك ..

وبحسب علم البرمجة اللغوية العصبية يتحتم عليك السيطرة على الحوار الداخلي في ذهنك وتوجيهه في الاتجاه الصحيح من خلال تكرار وتصور جمل إيجابية مشجعة (خصوصا قبل النوم كي يشغل بها عقلك الباطن حتى الصباح). وبهذه الطريقة (لن تغسل فقط مخك بنفسك) بل وستساهم في تغيير الظروف من حولك بطريقة تساند أهدافك الشخصية !!

صحيح أن الاجتهاد والإخلاص ووضوح الهدف عناصر ضرورية لإنجاز أي عمل، ولكن مستوى تفاؤلنا ويقيننا بالنجاح عوامل خفية لا تقل عنها أهمية.. فمن الصعب توقع الفشل (وبقاء الأقدار ساكنة) لأي إنسان يملك ثقة بتشكيلها حوله..

فقط تخيل نفسك كمعنطيس ضخم يجذب دائمًا الاحتمالات الجميلة قبل ذهابها لبقية البشر !

النظريّة باختصار:

- تبقى الأشياء ساكنة حتى تفكّر فيها فتتأتيك لتنفيذها.
- العالم أفكار متجسدة، والخطوات القادمة تتأثر بتوقعاتنا حولها.
- أفكارنا (طاقة) تتجسد قربنا (كأحداث).

تقنيات الحظ السعيد

هل تؤمن بالحظ السعيد؟

هل تؤمن بأن هناك من يولد وفي فمه ملعقة من ذهب وأخر
ملعقة من خشب؟

أنا أؤمن؛ وأعتبر ذلك من قبيل الأقدار التي فرضها الله على عباده .. ولكنني أؤمن - أيضاً - بتبقى نسبة كبيرة من القرارات الشخصية التي يتحكم بها المرء ويختارها لنفسه (وبالتالي يرفع نسبته من الحظ والنجاح).

عالم النفس يدعى ريتشار وإيزمان درس مسألة الحظ واستجوب ٤٠٠ شخص عرروا بين أصدقائهم وأقربائهم بالحظ السعيد. فخلال ثمان سنوات درس تقنيات (زيادة نسبة الحظ) والعوامل التي تقود إلى الحظ الجيد والسيء .. وفي النهاية توصل إلى نتيجة سعيدة مفادها "أن الحظ حالة نفسية واجتماعية يمكن تعلمها ورفع نسبتها من خلال أربعة مبادئ رئيسة هي:

- مهارة الإنسان في خلق الفرص لنفسه.

- تبنيه لوقف وتفكير ايجابي حيال الفوز.
- عدم تأثر قراراته التالية بمصائبها السابقة..
- قناعته الدائمة أنه بالفعل شخص محظوظ (وهو ما يذكرنا بقانون الجذب).

وقد وضع في ذلك كتاباً بعنوان "عامل الحظ : ومبادئه الأربعه"

وعنوانه الأصلي: Luck Factor, The Four Essential Principles

ورغم أن هذه العوامل لا تجلب بذاتها الحظ الجيد أو النجاح المجرد إلا أنها كفيلاً بتوفير أرضية أفضل لزيادة الفرص السعيدة .. وبالنسبة للمبدأ الأول مثلاً (المهارة في خلق الفرص) لاحظ وايزمان أن أهم صفة تميز المحظوظين هي مهارتهم في خلق الفرص الجيدة لأنفسهم من خلال متابعتهم لما حولهم والتنبه لما يفعله أقرانهم واستمرارهم في تعلم مهارات جديدة. كما أنهم يملكون رغبة قوية للصعود ويحيطون أنفسهم بأكبر قدر من المعارف والأصدقاء (وأؤمن شخصياً بقاعدة مفادها كلما زاد عدد المعارف والأصدقاء ، كلما زادت نسبة العروض الاجابية المقدمة إليك) !

وهم بجانب مهارتهم في خلق الفرص يملكون جرأةً كبيرة

لاقتناص أي فرصة قد تأتي على غفلة وبلا تخطيط مسبق .. كما أنهم لا يترددون بالتضحيه بها في أيديهم من أجل فرصة أفضل (فحين يجتمع سبعة موظفين في غرفة واحدة ثم يتهرور أحدهم ويستقيل ليعمل في التجارة ويصبح ثريا يصبح محظوظا في نظر البقية) !!

أيضاً المحظوظ لا يعتمد كثيراً على ما هو منطقي و معقول ، ولا يقتل الأمر بحثاً تمحيصاً حتى تطير منه الفرصة؛ أنه ببساطة يملك حدساً قوياً بالفرصة الجيدة و شعوراً مبهماً بها هو جيد مستقبلاً .. أضف لهذا أن المحظوظ متغائل بطبعه وعلى قناعة دائمة بأن الأفضل لم يأتي بعد . وهذه النظرة الإيجابية تشجعه - دائمًا - على التحرك للأمام في حين يدفع التشاوؤم معظم الناس إلى الجمود والترابع !!

ثم لا ننس أن "الحظ الجيد" هو الوجه الآخر لمواهب فريدة يستغلها صاحبها على أفضل وجه . فالمحظوظ - مثلاً - قد يعتمد على فكرة تجارية جديدة، أو يملك مهارته في إقناع الآخرين بآرائه، أو ببساطة يعرف من أين تؤكل الكتف .. والمحظوظون عموماً لا يأسون فيستمرون في المحاولة حتى يحصلون على مبتغاهم ؛ فهم مثل بقية البشر يفشلون و يخسرون ولكنهم يكررون التجربة حتى

يقطفون الثمرة. وحتى إن اضطروا للقبول بالواقع تجدهم يجرون
التيار ويعيرون خططهم ويركزون على الجانب الإيجابي وبالنالي
يقلبون الفرص السيئة إلى أخرى جيدة !!

وأخيرا - أيها السادة - أمدكم الله بالحظ والسعادة لا يخدعنكم
الاسم أو المظهر ...

فالمحظوظون أنفسهم آخر من يؤمن بالحظ الجيد أو السيء؛
فهم بكل بساطة (عصاميون) يؤمنون بأن النجاح يأتي بالاجتهاد
و"واقعيون" يعرفون أن المال لا يأتي إلا بالكد والعمل.. أما من
يؤمن بالحظ فيظل خاماً متكاسلاً بانتظار مسابقة تلفزيونية أو
"فزوررة رمضانية" تنقله إلى حال أفضل !!

النظريّة باختصار:

- يتحمل القدر جزءاً كبيراً من حظوظنا الشخصية، ولكن ما تبقى يمكن صنعه بأيدينا.
- المحظوظون يصنعون حظوظهم من خلال تحين الفرص المناسبة والتواجد حيث تتحقق الطموحات.
- أهم صفة تميز المحظوظين رفع نسبة فرصهم السعيدة، ومتابعتهم للتطورات حولهم، واستغلالهم السريع للمواعيد التي يملكونها.

دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ !؟

في آخر مقال (تقنيات الحظ السعيد) ركزت على الجانب الذي يمكننا صنعه والتحكم فيه في مسألة الحظ السعيد ولكننا لم نتحدث كثيراً عن دور القدر (وتأثير الوراثي) في هذا الموضوع !

يكفي أن تنظر حولك لتكتشف أن هناك أشخاصاً ورثوا من آبائهم المال والجاه والمنصب والشهرة، وأخرين ورثوا منهم الفقر والقلب والسكر و"كوم عيال"!!

المثير - فعلاً - هو كيف نقيس دور "القدر" أو العوامل الوراثية في موضوع كهذا.. أذكر أن علماء الاجتماع في جامعة بريستول قاموا بدراسة طويلة شملت ١٤٠٠٠ طفلًا هدفها النهائي معرفة ما إن كانت حياتنا تيسر حسب قوانين القدر أم بسبب الإرادة والفرص الجيدة التي نخلقها لأنفسنا..؟!

ما لم أفهمه - فعلاً - هي طبيعة المعايير التي سيعتمدونها لاحقاً (حين يدخل الأطفال سوق العمل أو يتجاوزون سن الأربعين)

لتحديد ما إن كانت إنجازاتهم السابقة أتت نتيجة القضاء والقدر،
أم الإرادة والتخطيط السليم!

فالمشكلة الأزلية (في تحديد ما إن كنا مسيرين أو مخربين) هي أن
الإرادة والتخطيط من جهة والقضاء والقدر من جهة أخرى
يمثلان وجهان لعملة واحدة .. فحين يصبح أحد هؤلاء الأطفال
"مليونيراً" في المستقبل يمكن حينها الادعاء أنه وصل لهذه المرحلة
بسبب جهده وإصراره، كما يمكنه إعادة ذلك لحظه الجيد وقدره
السعيد!

أما الأكثر غرابة من دراسة بريستول فهو تأكيد علماء النفس (في
جامعة ويلز في كارديف) أن البعض يولد (منحوساً) بشكل وراثي
وبطريقه خارجة عن إرادته.. فمن خلال مراجعة الإنجازات
الشخصية لبعض الأفراداكتشف العلماء أن "سوء الحظ" أرتبط
وراثياً بعائلات معينة، وأن "حسن الحظ" ارتبط بعائلات أخرى..
وهذا الفارق تم اكتشافه بمعزل عن ثروة العائلة أو مستوى
تعليمها أو مركزها الاجتماعي رغم أهمية هذه الأدوار في رفع أو
خفض نسبة الحظوظ المتاحة..

وفهم السبب الحقيقي لهذه الدراسة قد يفسر شيئاً من نتائجها .. فقد نظمت أساساً لاكتشاف أسباب تفشي حالات الكآبة في عائلات دون غيرها . ثم لاحظ العلماء أن حالات الكآبة المستمرة تقود إلى سلسلة من "سوء الطالع" أو على الأقل تحرم صاحبها من فرص كثيرة قد يحظى بها شخص آخر أكثر افتتاحاً.. ويضرب بيتر ماكجمان منسق فريق البحث مثلاً بالمصابين بالكآبة الوراثية وكيف يعرضون أنفسهم لمواصف غير ملائمة تبعدهم عن الفرص والأحداث الجيدة .. كما يضرب مثلاً بحالات الخجل الوراثي التي تبعد أفراد عائلات معينة عن فعاليات المجتمع وتقلل من نسبة تواجدتهم في موقع الفرص الملائمة !!!

على أي حال أيا كانت نظرتك للموضوع ؛ تذكر أنه يتبقى دائمًا الكثير مما يمكن فعله والتحكم فيه في مسألة الحظ الجيد.. فالكثير من دراسات تطوير الذات تجاوزت اليوم (التخطيط للنجاح) إلى التخطيط لرفع فرص الحظ والنجاح التلقائي.. وبالإضافة للنصائح التي شرحناها في مقال "تقنيات الحظ السعيد" من المهم

أن تدرك أن الإنسان المحظوظ هو (أيضاً) شخصية اجتماعية محبوبة ومجتهدة تملك علاقات واسعة وتعرف عدداً كبيراً من الأشخاص الناجحين!

وبكلام أكثر بساطة؛ كلما اتسعت دائرة معارفك كلما ارتفعت نسبة حظوظك ووفرة الاحتمالات الإيجابية حولك.

وبكلام أكثر عامية (جاور السعيد تسع).

النظريّة باختصار:

- كلاما يرث حظه في الدنيا؛ من يرث المال والحياة والمنصب، ومن يرث الفقر والأمراض والأخوة الصغار.
- (الإرادة والتخطيط) و(القضاء والقدر) وجهاً لعملة واحدة.
- كلما اتسعت دائرة معارفك كلما ارتفعت نسبة حظوظك والعروض الإيجابية المقنعة إليك.

نظريّة الفستق

كما أن حظوظنا في الحياة تزيد وترتفع بفضل تغييرات صغيرة وتصرفات بسيطة (كما عرّفنا في مقال تقنيات الحظ السعيد) يمكن لحياتنا أن تتلاشى خلال ثوانٍ قليلة بسبب أخطاء صغيرة أو حماقات طارئة أو مأسٍ مفاجئٍ.. يمكنها تدمير حياتنا ومستقبلنا رغم حدوثها بطريقة غير مقصودة أو متعمدة أو حتى متوقعة قبل لحظات قليلة من وقوعها...

في حياتنا، كما يمكن أن تتغير بسبب قرارات كبيرة متوقعة وخطط لها (الزواج واختيار التخصص الجامعي) يمكنها أيضاً أن تتغير بسبب لحظة غضب أو قرار متهور أو حادث مفاجئ أو تصرف لم يخطر على بال أحد.

وقبل أن أتوسّع أكثر؛ أشير بسرعة إلى أن كثيراً من الأفكار الواردة في مقالاتي أستمدّه من حديثي مع الناس.. فأنا بطبيعتي دائم "التفكير" وإزعاج من حولي بسبيل من المعلومات والقصص ذات العلاقة. وحين أنتهي أقول لنفسي وأحياناً تقول لي زوجتي أو أحد أفراد عائلتي: لماذا لا تكتبها كمقال؟!

وهذا المقال بالذات كتبته بعد أن كنت برفقة ابني فيصل الذي أصر على قيادة السيارة (رغم أنه لم يحصل حينها على رخصة القيادة). وفي لحظة تهور استبق إشارة المرور بطريقة مرعية كادت أن تسبب في حادث خطير.. تداعت في رأسي احتمالات تعرضنا للوفاة وبقاء أم حسام وحيده دون زوجها وابنها الذي قرر دخول كلية الطب.. تأملت كيف يمكن لأسباب بسيطة وغير متوقعة أن تسبب بمشاكل كبيرة ومنعطفات مصيرية ومفاجئة في حياتنا..

ومثل كل الآباء خطر بيالي فورا تقديم سيل لا ينتهي من النصائح والتحذيرات ناهيك عن عبارات التوبيخ والتعنيف غير أنني بقيت هادئا وصامتا لثلاث دقائق سأله بعدها:

فيصل هل سمعت بنظرية الفستق؟

استغرب وجود نظرية بهذا الاسم فقال: لا

قلت: أكيد لم تسمع بها؛ لأنها خطرت على بيالي للتو ..

توقع سمع شيء يخص فعلته الأخيرة فابتسم وقال: لن أفعلها مجددا؛ ولكن ما هي على أي حال...؟

قلت: تخيل أنني أرسلتك ذات يوم لشراء بعض الفستق (الذي

أحبه شخصيا).. وأثناء قيادتك للسيارة دخلت في تحد مع سائق شاب بقربك انتهى بحادث تصادم تافه وصغير.. وفور نزولكما دخلتها في عراك انتهى بارتطام رأسه بطرف الرصيف ودخوله في غيبة طويلة. وبعد حضور رجال الأمن تم اعتقالك بتهمة الاعتداء على أحد المواطنين والتسبب له بضرر خطير.. وبعد ثلاثة أسابيع قضاهما الرجل في غيبة (وقضيتها أنت رهن الاعتقال) توفي في العناية المركزية فدخلت أنت في قضية أكبر.. وبعد أشهر من تداول قضيتك في المحكمة حكم عليك القاضي بالقتل غير العمد (وربما العمد كونك أوقفت الرجل عنوة لتدخل معه في عراك). وبعد إصدار الحكم اتضح أن الضحية كان متزوجاً حديثاً وأن له طفل يبلغ من العمر ستة أشهر.. ولهذا السبب يأمر القاضي بتعليق الحكم حتى يكبر الطفل ويبلغ سن الرشد ليتم تحديده بين التنازل عنك أو الحكم عليك.. وهكذا ستقضي زهرة شبابك في السجن معلقاً بأمل ضعيف و طفل رضيع وتضيع عليك وبالتالي فرصة دخول كلية الطب والزواج وتكونين أسرة سعيدة.. وفوق كل هذا قد لا يتنازل الطفل حين يصبح شاباً وتصبح أنت شيئاً كبيراً.. وأصل الحكاية مجرد "فستق".

ابتسم ابتسامة من استوعب الدرس؛ ولكنه لم يقل شيئاً هذه المرة.

أما المغزى الذي كنت أحاول إيصاله (وأرجو منكم إيصاله لأنائكم) فهو أن حياتنا هشة، ومصائرنا متقلبة، ومستقبلنا قد يضيع في لحظة بسبب تصرف متهرور يصعب التنبؤ به أو تداركه قبل وقوعه بثوانٍ.

والاليوم كلما استأذنني في يصل للخروج من المنزل أقول له جملة لا يعرف مغزاها سوى أنا وهو:

"لا تنس نظرية الفستق"!

فيتسم ويقول: "حاضر".

وفي آخر مرة التفت نحوي وقال "ياليت تكتبها كمقال" ... فكان هذا الكتاب.

النظريّة باختصار:

- يمكن لأي فعل مفاجئ وصغير وطارئ وغير متوقع، التسبب بamas كبيرة ودائمة وغير متوقعة.
- لتلافي الأخطاء الكبيرة تلاف مسبباتها الصغيرة .. وللتلافي أسبابها الصغيرة كن واعياً باحتمالات الكثيرة.
- حياتنا تسير بخط مستقيم بحيث لا يمكننا التراجع عن آخر حماقة ارتكبناها قبل دقيقتين.

عشرون قاعدة في المنزل

تربيـة الأـباء تـستـدـعـي منـ الـوالـدـيـن طـرـح عـدـد كـبـير مـنـ الـأـوـامـرـ والـإـرـشـادـاتـ الـتـي يـنسـاهـاـ الجـمـيعـ فـيـ الـيـوـمـ التـالـيـ .. فـمـنـ مـشـاـكـلـ التـرـبـيـةـ: كـثـرـةـ النـصـائـحـ وـتـدـاـخـلـ الـإـرـشـادـاتـ وـعـدـمـ وـجـودـ قـوـاءـدـ وـاضـحـةـ وـهـوـ مـاـ يـجـعـلـ حـتـىـ الـأـبـ وـالـأـمـ يـنـسـونـهـاـ أوـ يـتـجـاهـلـهـنـهاـ أـوـ يـقـعـونـ فـيـهـاـ لـاحـقاـ..

وـكـيـ لـاـ أـقـعـ أـنـاـ فـيـ هـذـاـ المـطـبـ وـيـنـطـبـقـ عـلـيـ قـوـلـ الشـاعـرـ (لـاـ تـنـهـ عـنـ خـلـقـ وـتـأـتـيـ بـمـثـلـهـ/ عـارـ عـلـيـكـ إـذـاـ فـعـلـتـ عـظـيمـ). وـكـيـ أـجـعـلـ لـتـوـجـيهـهـاـ مـرـجـعاـ وـاضـحـاـ وـمـخـتـصـراـ لـيـ وـلـأـفـرـادـ عـائـلـتـيـ قـرـرـتـ قـبـلـ سـتـيـنـ كـتـابـهـاـ وـتـعـلـيقـهـاـ فـيـ غـرـفـ أـبـنـائـيـ وـتـعـدـيلـهـاـ بـيـنـ الـحـينـ وـالـآـخـرـ.

وـقـبـلـ أـيـامـ فـقـطـ صـادـفـ أـمـ حـسـامـ تـقـفـ أـمـامـ الـورـقةـ (الـمـوـجـودـةـ فـيـ غـرـفـةـ رـسـيـلـ وـمـيـاسـ)ـ فـاـبـتـسـمـتـ وـقـالـتـ: يـالـيـتـكـ تـنـشـرـهـاـ كـمـقـالـ كـيـ يـسـتـفـيدـ مـنـهـاـ بـقـيـةـ الـآـبـاءـ مـثـلـنـا!!

لـمـ يـكـنـ اـقـتـراـحاـ سـيـئـاـ عـلـىـ الإـطـلاقـ،ـ وـخـطـرـ بـيـاليـ أـنـهـ قدـ تـنـاسـبـكـمـ

ك(فكرة) دون الدخول في المسميات والتفاصيل بحيث يمكن لكل عائلة صنع قائمتها الخاصة أو تعديلها أو الإضافة إليها بحسب ظروفها الخاصة.

فتتح نفس العنوان علقت في غرف النوم الإرشادات التالية:

١. منع رفع الصوت أو محادثة الأشقاء أو العاملين بغضب أو عصبية واستعلاء..
٢. إرشادات الوالدين أمر طبيعي ومنتاد ولا تعني الترصد أو التخطئة أو كرههم لك.
٣. من الضروري أن نكرر دائمًا كلمة (حاضر) عن الطلب (وآسف) عند الخطأ (وشكرا) للجميع.
٤. يجب أن تدرك أن تفوقك الدراسي مسألة تخصك وحدك، ولا تخص والديك أو تهم شخصاً غيرك.
٥. الشهادات الدراسية لا تضمن النجاح بالحياة، بل يجب أن تطور ذاتك وترتقي بمهاراتك باستمرار.
٦. الحياة مليئة بالمغريات والأشياء الجميلة، ولكن هذه كلها لا تأتي دون جهد وتعب وكثير من المال!

٧. من يعمل في منزلنا إنسان مثلنا لديه كرامة وعزّة نفس وحقوق إنسانية / ويحق له تركنا بأي وقت يشاء.
٨. يتحمل كل فرد شؤونه الخاصة ولا يطلبها من غيره (حتى من الشغالة).
٩. الغداء والعشاء يوضعان في وقت واحد للجميع.. والتأخر يُحضر وجنته بنفسه !!
١٠. منع أخذ الكمبيوتر أو الهاتف لغرف النوم (أو تشغيلهما مع التلفزيون أثناء المذاكرة).
١١. منع السهر لأكثر من العاشرة ليلاً (أيام المدارس) ويستيقظ كل شخص بنفسه في الصباح.
١٢. الطبيعي هو تناول طعام صحي وغير مصنع والاعتماد على أكل المنزل في معظم الأوقات.
١٣. وهذا السبب يمنع تناول أو جلب الطعام من الخارج لأكثر من مرتين في الأسبوع.
١٤. حين يجتمع الأفراد من الطبيعي أن تحصل تعارضات واختلافات في وجهات النظر وهذا يجب أن نتعلم

التنازل، والتفاوض بأدب، واللجوء للتصويت، والرضا بالقرار النهائي.

١٥. ولاحظ أن الوالدين لا يميزان بين أبنائهم ولكن تصرفات الأبناء (ومدى احترامهم للوالدين) تجعلها يعاملان كل فرد بطريقة مختلفة (وهذا بالنسبة ما سيفعله معك جميع الناس لاحقا).

١٦. وأخيرا؛ لا يمكن لأحد البقاء في المنزل بعد تخرجه من الثانوية العامة: فالناجح يدخل الجامعة، والمتفوق يحصل على بعثة، والفاشل يبحث عن عمل والبنات نبحث لهن عن عريس!

(ولاحظ أنني حذفت أربعة إرشادات من القائمة كونها خاصة جدا).

**

**

**

وتحت هذه القواعد وضعت مربعاً صغيراً كتبت فيه العقوبات التي تطال من يخالفها وتدرج كالتالي:

- كتابة الإرشادات السابقة بخط اليد (لتذكرها جيداً في المرة القادمة)!

- الخصم من المصروف (بحسب تقدير الوالدين).
- الحرمان من الجهاز المفضل (كمبيوتر، آيياد، جوال) ...
- البقاء في غرفته أو إغلاق الكهرباء عنها.
- عدم الخروج من المنزل لعدة أيام ...

وكما قلت سابقاً؛ المهم هنا هي (الفكرة) في حين يمكن تغيير أو استبدال العناصر ذاتها بحسب ظروف كل عائلة..

افعل مثلي وعلق توجيهاتك في غرف أبنائك أو على الأقل قص هذا المقال وعلقه أمامهم.. فمجرد توثيقها وجودها مكتوبة يجعلها واضحة في أذهانهم ويحولها إلى مرجع يريحك ويريحهم من عناء تكرارها يومياً.

جرب ؟ وأخبرني بالنتيجة !



النظريّة باختصار:

- تكرار الإرشادات يفقدها قيمتها و يجعلها مملة و عرضة للنسفان بعكس المكتوب فعلاً.
- اختر فقط أهم عشر قواعد منزليّة و علقها في مكان واضح للجميع.
- التربية لا تتعلق بالتوجيه فقط بل وبالقدوة الصالحة (فلا تنه عن خلق وتأيي بمثله .. عار عليك إذا فعلت عظيم).

إرشادات الحياة الصغيرة

يظل الآباء ينظرون لأبنائهم حتى بعد زواجهم وإنجابهم كأطفال يحتاجون للنصح والتوجيه.. وهذه النظرة العالمية تجعلهم لا يكفون عن إلقاء النصائح والإرشادات حتى حين يشعرون أن حديثهم أصبح مكررا وأن أبناءهم ملوا سماعه..

وبطبيعة الحال خوفهم على أبنائهم من الأخطاء وخداع الآخرين هاجس يقض مضاجعهم بصرف النظر عن الثقافة والمجتمع الذي يتبعون إليه.. وجاكسون براون مثل كل الآباء لم يستطع كبح نفسه عن إلقاء النصائح والإرشادات حتى حين شارف ابنه آدم على دخول الجامعة.. وفي ليلة لم يستطع فيها النوم نزل إلى المطبخ وسحب ورقة وقلم وجلس يكتب إرشادات صغيرة كي يأخذها معه إلى الجامعة.. وفي البداية كان يتصور أنه سيكتب ورقة أو ورقتين ولكنه بقي يكتب ويكتب ويكتب حتى وصل إلى ١٥٦٠ نصيحة وإرشاد ..

ورغم أنه سلمها إلى ابنه آدم كهدية إلا أن إعجاب عائلته

وأصدقائه بها جعله ينشرها في كتيب صغير سماه إرشادات الحياة .. (Life's Little Instruction Book) الصغيرة

ولأن ما يكتب من القلب يدخل القلب حرق كتابه انتشارا سريعا ودخل قائمة النيويورك تايمز كأفضل الكتب مبيعا لعدة سنوات (كما صدر بعضها كتقاويم سنوية) !

وهذه الإرشادات - كما ستلحظ - تتنوع بين نصائح عملية وعاطفية وتربوية واقتصادية .. ورغم أن بعضها بدائي وساذج لم أذكره في قائمتي معظمها حكم حقيقة ونصائح عملية تعادل وزنها ذهبا .. وأليك بعض الأمثلة:

- احذر من عروض البنوك منها كانت مغربية !

- أهدِ هاتك ورداً في عيد ميلاد زوجتك !

- لا تترك منزلك دون جهاز لكشف الحرائق !

- توكل على الله ولكنأغلق بابك جيدا !

- لا تيأس أبداً واحتفظ بخط للرجعة !

- لا تتخذ قرارا وأنت غاضب !

- كن شجاعا ، وإن لم تكن كذلك فتظاهر ، فلن يلاحظ أحد الفرق !

- حاول فتح السيفون وأبواب الحمام (بکوعك)!
- تعلم كيف تستمع فالفرص الخفية تحتاج لأذن قوية !
- لا تحرم الآخرين من الأمل فقد يكون هذا كل ما يملكونه !
- حين تصادف كتاباً جيداً اشتراه حتى لو لم تقرأه !
- كن لطيفاً أكثر مما أنت في الحقيقة ولكن لا تسمع لأحد باستغلال طيبتك!
- اعمل تمارين للبطن ٥٠ مرة في الصباح و ٥٠ في المساء!
- لا تستثمر في الأسهم مالا تتحمل خسارته لاحقاً !
- لا تشارك رجلاً فشل ثلاث مرات !
- لا تستعمل بطاقات الإئتمان للشراء بالتقسيط !
- ابتسِم فهذا لا يكلف شيئاً ولكنه لا يقدر بمال !
- لا تجادل شرطياً أبداً (... وهي نصيحة سمعتها من والدي أيضاً)!
- لا تشر ماركات مكلفة حين تجد شيئاً أرخص بنفس الجودة!
- شجع أبناءك على العمل في أوقات فراغهم حالما يبلغون السادسة عشرة.

- وأخيرا .. لا تصدق كل ما تسمع، ولا تنفق كل ما تملك،
ولا تناول قدر ما ترغب.

وهذه - أيها السادة - مجرد نهادج مختارة من ١٥٦٠ نصيحة كتبها أب عطوف لا يعتقد أن ابنه وصل أو سيصل يوماً لسن النضج . وقد يكون السر وراء رواجها ليس جهل الآباء بها (حسنا؛ بعضهم كذلك) بل لأنها تختصر وتعبر عنها يريدون قوله وأكثر !!

يقول جاكسون في كتابه: "لا يكفي أن تدل ابنك على الطريق بل يجب أن تزوده بالخارطة"!

وأنا أقول: ومن المؤسف أننا لا نتذكر خارطة الوالد إلا بعد فوات الأوان .. ويا ليت يخبرنا كل إنسان بتجربته مع "الوالد".

النظرية باختصار:

- منها كبر أبناؤنا تظل تفصل بيننا ذات السنوات التي بدأت بولادتهم.
- أنت الوحيد بين البشر الذي يتمنى والدك أن تتفوق عليهما فعلاً.
- مشكلة الآباء اعتقادهم أن أبناءهم يحتاجون لإرشاد ومشكلة الأبناء اعتقادهم أنهم لم يعودوا بحاجة لإرشاد أحد.

إرشادات الحياة .. ثانية مرة

بعد نشر آخر مقال وصلتني رسائل كثيرة تسأل فيها إما عن كيفية شراء الكتاب (وما إن كان مترجماً للعربية) أو إكمال بقية النصائح التي أشرت إليها (وهذا أمر شبة مستحيل كونها تتجاوز ١٥٦٠ نصيحة).

والكتاب مرة أخرى يدعى إرشادات الحياة الصغيرة كتبه أب عطوف كنصائح قدمها لابنه كهدية قبل انتقاله للدراسة في الجامعة.. وعلى غير ما توقع الأب (ويدعى جاكسون براون) حقق الكتاب المرتبة الأولى في قائمة النيويورك تايمز وأصبح بين ليلة وضحايا من أكثر الكتب تهادياً بين الآباء والأبناء...

وعلى عكس ما توقعت أنا أيضاً حرق المقال السابق ردود فعل كثيرة من القراء كما يتضح من موقع الجريدة الإلكترونية .. ولأن معظم التعليقات تضمنت طلباً بإيراد المزيد (كوني لم أقدم سوى ٢١ فقط في المقال السابق) عدت بمجدداً لغريبة الكتاب واخترت لكم الإرشادات التالية :

١. حين تقول والدتك "ستنتم على فعل ذلك" .. ستنتم عليه غالباً !

٢. اعتن بسمعتك جيدا فستثبت لك الأيام أنها أغلى ما تملك!
٣. لا تخش العقبات الكبيرة فخلفها تقع الفرص العظيمة!
٤. قد لا يتطلب الأمر أكثر من شخص واحد يقلب حياتك رأسا على عقب!
٥. اختر رفيقة حياتك بحرص؛ فهو قرار يرسم ثلاثة أرباع حياتك!
٦. اقلب أعداءك لأصدقاء بفعل شيء جميل ومفاجئ لهم!
٧. حين تدق الفرصة على بابك ادعها للمبيت!
٨. تعلم القواعد جيدا ثم اكسر بعضها!
٩. احكم على نجاحك من خلال قدرتك على العطاء وليس الأخذ!
١٠. احذر العاهرات منها بدلن ثيابهن!
١١. ركز على جعل الأشياء أفضل وليس أكبر أو أعظم!
١٢. كن سعيدا بها تملك، واعمل على امتلاك ما يسعدك!
١٣. أعط الناس أكثر مما يتوقعون!
١٤. دلل زوجتك، ولكن ليس أطفالك!
١٥. لا تكون منشغلًا لدرجة عدم التعرف على أشخاص جدد!

١٦. اقض مع أطفالك ضعف وقتك المعتمد وامنحهم نصف المال
المعتمد!
١٧. ابتعد عن الأماكن المشبوهة؛ فالأحداث السيئة تحدث هناك!
١٨. الفاشل في إنفاق ماله فافشل في كل شيء في حياته !
١٩. لا تهدد ما لم تملك القدرة على التنفيذ !
٢٠. تعلم الإسعافات الأولية فجميعنا يمر بظرف يندم عليها !
٢١. حين يسألك أحد هم سؤالا لا تحبه ابتسם وقل (ولماذا تريد
أن تعرف)؟!
٢٢. لا تفقد أعصابك ، أو ثقتك بنفسك ، أو مفاتيح سيارتك !
٢٣. فاجئ صديقا قد يها باتصال مباغت !
٢٤. لا تقل لرجل أنه بدین أو أصلع أو أشيب، فهو يعرف ذلك
مبينا !
٢٥. سافر وشاهد أماكن جديدة بعقل مفتوح !
٢٦. حين تشتري عقارا انتبه لثلاثة شروط مهمة: الموقع، ثم
الموقع ثم الموقع !
٢٧. اكتب ١٠ أشياء ت يريد انجازها في حياتك ثم ضع الورقة في
محفظتك !

٢٨. كل شخص تقابلة يملك شيئاً مميزاً، حاول أن تتعلم منه !
٢٩. سجل صوت والدك ووالدتك وهما يضحكان !
٣٠. أرسل لزوجتك باقة وردة ثم فكر بالسبب لاحقاً !
٣١. لا تتوقع من أطفالك الاستماع لنصائحك ووضعك مزر !
٣٢. ادخل دائماً ١٠٪ من دخلك !
٣٣. كلما تعلمت أكثر كلما طرحت المزيد من المخاوف عن كاهليك !

النظريّة باختصار:

- حتى إن لم تكن أفضل إنسان في الدنيا لا يمنعك ذلك من التصرف بشكل أفضل مما أنت عليه فعلاً.
- ليس صحيحاً أن فاقد الشيء لا يعطيه، ونصائحنا لأطفالنا أكبر دليل على ذلك.
- اعمل نسخة من المقالين، ثم علقهما في غرفة أبنائك.

كن كذلك على أي حال

ستيفن كوفي كاتب ومؤلف أمريكي اشتهر بعد نجاح كتابه "العادات السبع للناس الأكثر فعالية". كما نشر عدداً من الكتب الأخرى الناجحة مثل: الشيء الأول أولاً، ومبدأ القيادة المحوري، وسلطة العادات السبع، والعادات السبع للأسر الأكثر فعالية، والتعايش مع العادات السبع الذي يتضمن قصصاً حقيقة عن أناس قاموا بتطبيق هذه العادات على حياتهم..

ومن المقولات الجميلة للسيد كوفي مجموعة تنتهي بقوله (على أي حال) تستحق أن تطلع عليها وتتبناها في حياتك .. فهناك مثلا:

– إن فعلت الخير سيتهلك الناس بأن لك دوافع خفية.. فلا تتوقف عن فعل الخير على أي حال...

– الصدق يجعلك مكروهاً ومعرضًا للنقد .. كن صادقاً على أي حال...

– الرجل الذي يحمل أفكاراً عظيمة قد يعرقله أتفه الرجال.. اصنع أفكارك العظيمة على أي حال...

- الناس حولك غير منطقين ولا تهمهم سوى مصالحهم
الخاصة.. فأحبهم على أي حال...

- عندما تحقق النجاح ستكتسب أصدقاء مزيفين وأعداء
 حقيقيين.. اسع للنجاح على أي حال...

- الصرح الذي تبنيه في سنوات قد ينهار في لحظات.. ابن
 صرحك على أي حال...

- من يحتاج لمساعدتك سيلومك لاحقا على تقصيرك.. ساعد
 المحتاجين على أي حال...

- الناس يحبون الضعفاء ولكنهم يحترمون الأقوياء.. كن مع
 الضعفاء على أي حال...

- إن أعطيت العالم أفضل ما لديك قد يرد عليك بأسوأ ما
 لديه.. قدم أفضل ما لديك على أي حال...

- الخير الذي تفعله اليوم سينساه الناس غدا.. افعل الخير على
 أي حال...

*** *** ***

ولأن مقولات السيد كوفي انتهت (على أي حال) فكرت بالسير
 على نفس المنوال وإخبارك بمجموعة أستكمل بها المقال:

- فالناس قد يظلمونك أو يسيئون فهمك.. فلا تهجرهم على أي حال.

- وقد تفشل في تحقيق جميع أهدافك في الحياة.. فلا تتوقف على أي حال.

- وستعرض للأذى إن علقت الجرس أولاً.. فبادر بفعل ذلك على أي حال.

- وقد لا تصبح ثريا في يوم من الأيام.. فكن سعيداً على أي حال.

- ولن تنجح في إقناع جميع الناس بأفكارك الرائعة.. فتفهم مواقفهم على أي حال.

- ورغم أن الحياة غير عادلة بطبيعتها.. كن عادلاً على أي حال.

- ورغم أن الجميع يكذب على الجميع.. كن صادقاً على أي حال.

- وقد تبتلى بمرض أو مصيبة لا تطال غيرك.. فكن متفائلاً على أي حال.

- لن تحصل على كل ما ترغبه وتتمناه .. فكن شاكراً على أي حال.
- صحيح أن البعض كان بخيلاً في تعامله ومساعدته لك.. فكن كريماً على أي حال.
- في حياتك أشخاص عاملوك بفوقية وكبراء .. فكن متواضعاً على أي حال.
- مازلت تتذكر موافق مؤذية من زوجتك (أو زوجك).. فكن محباً على أي حال.
- لا يمكنك منع أفراد عائلتك من ارتكاب المخالفات.. فقبل ذلك على أي حال.
- وأخيراً : جماعنا سنبعدك عن أي حال.. فلا تغادر الدنيا دون ترك أثر يقاوم النسيان.

النظريّة باختصار:

- تصرف كما أنت وليس كما يعاملك الناس.
- لن تفعل شيئاً إن فكرت بالنتائج السلبية لكل فعل جميل.
- لا يمكنك منع الناس من أذيتك والشك في نواياك ولكن يمكنك منع تأثيرهم عليك.

مغالطات يستحسن انتباهاك إليها

يستعمل الناس خلال نقاشاتهم مغالطات يستحسن تنبهك إليها .. مغالطات زئبقيه وغير ذات علاقة يجب أن ندركها كي لا نتحدث أو نستمع كأغبياء.. فكم مرة مثلاً حبسـت داخل سيارتـك بسبب سيارة توقفـت خلفـك، وحين يحضر صاحبـها يقول لك (بدل أن يعتذر) "يا أخي كل السيارات مقلـلة على بعضـها".

هذه المغالطة أدعـوها (تركـ الخاصـ والاستشهادـ بالعامـ) حيث يتم تجاهـل مشكلـتكـ والاحتـكامـ إلىـ ماـ يـفعـلهـ الجـمـيعـ. وهـنـاكـ مـغالـطةـ مـعاـكـسـةـ لهاـ أـدعـوهاـ (الـاستـشـهـادـ بـالـخـاصـ لـتـأـكـيدـ :ـالـعامـ)ـ:

ومـثالـ ذـلـكـ رـجـلـ فـاضـلـ استـشـهـدـ عـلـىـ ضـرـ الـاخـلاـطـ بـقـصـةـ مـمـرـضـةـ حـملـتـ منـ زـمـيلـ هـاـ فيـ العـمـلـ.. وـرـغـمـ أـنـيـ لـأـشـكـ بـأـمـانـتـهـ وـصـحةـ قـصـتهـ إـلـاـ أـنـهـ مـغالـطةـ تـعـتمـدـ عـلـىـ تـعمـيمـ الـاسـتـشـاءـ وـالـاسـتـشـهـادـ بـالـنـادـرـ.. بـمـعـنىـ ؛ـ إـنـ كـانـ هـوـ يـمـلـكـ قـصـةـ وـاـحـدـةـ نـادـرـةـ (ـوـالـنـادـرـ لـأـ حـكـمـ لـهـ كـمـ قـالـ الـفـقـهـاءـ)ـ نـمـلـكـ نـحـنـ آـلـافـ الـقـصـصـ عـنـ آـلـافـ الـمـرـضـاتـ الـعـفـيفـاتـ الـلـوـاـقـيـ لمـ يـجـدـثـ معـهـنـ شـيءـ.

وهذا يذكرني بمحالطة ثالثة تدعى محالطة (انتقاء السبب):

فالمأساة التي حصلت مع المريضة السابقة؛ هل حدثت لأنها عملت في مستشفى؟ أم حدثت - مثلاً - بسبب ضعف الوازع الديني؟ أو الأخلاقي؟ أو سهولة الانقياد؟ أو تعارف الجنسين من خلال النت؟... الحقيقة هي أن قصة بهذه يمكن أن تحدث لآلاف الأسباب الأخرى والقصة السابقة مجرد حالة خاصة لا يجوز تعميمها (على الأقل كي لا ننذر بالسوء كافة العالمين في القطاع الصحي).

أيضاً هناك (محالطة التعميم وعدم الاستثناء):

ومثال ذلك قول أحد هم عن أمة محمد (خير أمة أخرجت للناس) وبالتالي لن تجد أحداً فيها فاسقاً أو عاصياً أو غير مؤمن.. وهذا طبعاً غير صحيح بحكم الواقع.. فالآلية الكريمة تتحدث عن حالة عامة وغالبة في حين قد نصادف نحن حالات خاصة واستثنائية لا تعارضها أو تلغيها.

وهناك ما أدعوه (محالطة الانتقال لمشكلة رديفة):

وفي هذه المحالطة يعتمد أحدهم التهرب من القضية الأساسية

(لشاشة موقفه فيها) ومناقشة مشكلة ردية سهلة يضمن تأييد الحضور لها.. ويحدث ذلك حين تبدي - مثلا - موافقتك على قيادة المرأة للسيارة فيقول لك أحدهم: وهل ترضى أن يهاجمها ضعاف النفس في الشارع؟ (وبالتأكيد لن يرضى ذلك أحد) ولكنه ترك القضية الرئيسية وأنقل إلى مشكلة مختلفة يسهل مهاجتها وضمان اتفاق الجميع معها بدل التورط في مناقشة مسألة شائكة كحق المرأة في الحركة وقضاء حوائجها بنفسها...).

وهناك مغالطة سادسة أدعوها (تعاطف الحشد):

وفي هذا الأسلوب يلجأ المحتج إلى "نخوة" الحضور وإثارة مشاعرهم دون الخوض في المسألة ذاتها.. تخيل أنك أقيمت رأيك السابق بين مجموعة من الضيوف فيتجاهلك "المعزب" ويوجه كلامه للناس ويقول بصوت مرتفع "يا قوم ؛ هل سمعتم ما يقوله أخونا هذا هداء الله ، هل ترضون ذلك لزوجاتكم ومحارمكم". فيلتفت نحوك الجميع بنظرات تقول: "ويحك أيها المارق".

والغالطة السابقة تذكرنا بـ(مغالطة الشخصية):

وفي هذا النوع من المغالطات يتم الحكم ليس على القضايا

نفسها بل على صاحبها أو ناقلها بشكل شخصي.. إن أحبناه قبلنا منه كل شيء (بل وسارعنا لتفسير زلاته ووقعاته) وإن كرهناه رفضنا منه كل شيء (بحجج كثيرة أبرزها عدم التخصص أو التحدث في غير فنه).

وهناك أيضاً ما أدعوه (مغالطة تخصيص السبب):

وهي مغالطة نشاهدها كثيراً لدى المتشددين في مختلف البيانات.. فقد يربط أحدهم صحته وغناه وسعادته بقوة إيمانه وكثرة حسناته وإخلاصه للمعبد.. وكان يمكن لهذه العلاقة أن تكون صحيحة لو لا وجودآلاف البيانات الأخرى (وآلاف الكافرين من أتباع الديانات المختلفة) الذين يتمتعون مثله بالصحة والعافية والسعادة.

أما المغالطة التاسعة والأخيرة فأدعوها (مغالطة الاصطفاء):

ومثال ذلك قول الزعيم المصري السادات بعد حرب ٧٣: "ربنا يحبنا عشان كدا انتصرنا عاليهود". غير أن اصطفاءً من هذا النوع يمكن أن يستعمله اليهود بنفس الطريقة بحيث يقولون مثلاً: "وربنا يحبنا أكثر لأننا انتصرنا على العرب أربع مرات"!!

والآن سأترك لك تأمل هذه المغالطات واكتشاف المزيد منها بنفسك.. يمكنك البدء من اليوم من خلال تأمل مغالطات الناس (و فعلهم لأي شيء) ماعدا الاعتراف بالمنطق والواقع وصحة الرأي المقابل. لا تفعل مثلهم رجاء.

النظريّة باختصار:

- الناس يمكنهم قول أي شيء باستثناء الاعتراف بصحة رأيك.
- أسوأ المغالطات تلك التي تعتمد على وقائع صحيحة، ولكن في قضية لا تخصك.
- مغالطات النقاش لا تجعلنا نبدو كالأغبياء فقط، بل وتحرمنا أيضاً فرصة تعلم أشياء جديدة.

لا تستشهد بالأكثرية أو الأقدمية

معظم الناس لا يسعون في نقاشاتهم إلى إثبات الحقيقة بل إلى إثبات فكرتهم عن الحقيقة التي يرغبون فيها (وفرق كبير بين الاثنين). وحين يصبح همنا الانتصار للأفكار التي تناسبنا نبدأ بمعالطة أنفسنا والاستشهاد بأدلة خاطئة أو مخالفة للمنطق والواقع...

وحين جلست لكتابة هذا المقال كان في ذهني ستة أنواع على الأقل من الاستدلالات الخاطئة التي يعتمد عليها الناس دون إدراك مغالطتها وعدم حجيتها ..

ومن أكثر الوسائل التي يعتمدون عليها لإثبات آرائهم الاستشهاد بالأكثرية أو رأي الأغلبية (في حين لا أصدق شخصيا بوجود شيء يدعى إجماع الأمة مع كل هذه الفرق والمذاهب والمدارس الفقهية المختلفة).

وهذه المغالطة الاستشهاد بالأغلبية نسمعها كثيرا بين الناس بحيث يقول أحدهم لآخر "من غير العقول أن يكون الجميع على خطأ وأنت فقط على صواب".

ولكن الحقيقة هي أن الأكثريّة يمكن أن تكون على خطأ وضلال وأن العامل العددي ليس شرطاً لإثبات الصحة والواقع .. فقبل ٥٠٠ عام مثلاً كان الناس يعتقدون أن الأرض مسطحة كالطبق، وقبل ١٥٠ عام كانوا يعتقدون أنها محور الكون، وقبل ١٥ عام كنا نعتقد أنها الوحيدة التي تملك حياة.. ولكن اليوم اتضح أن "ملايين البشر" كانوا على خطأ وأن الأرض ما زالت كما هي منذ أربعة بلايين عام (كوكب كروي صغير على هامش مجرة متواضعة تدعى درب التبانة).

وليس أدل على انتفاء هذا الرابط من قصص الأنبياء التي تتضمن دائئراً فريقين.. الأول: نبياً وحيداً يملك رأياً صحيحاً مقابل أكثرية تعيش في ضلال وتعتمد على حجة ﴿وَجَدْنَا إِبَائَنَا كَذَلِكَ يَفْعَلُونَ﴾ !!

*** *** ***

والآية الأخيرة بالمناسبة تقودنا إلى خطأ ثانٍ في الاستدلال هو الاستشهاد بالموروث ومرويات التاريخ وما تناقلته الأجيال منذ القدم دون تحيص أو تحليل أو تأمل..

(١) سورة الشعرا، الآية: ٧٤

فالعراقة والقدم ليست شرطاً أو دليلاً بحد ذاته، وتداول الموروث لا يمكنه تأكيد أو نفي أي قضية حاضرة (بدليل قول الرسول ﷺ حين سُئل عن حكم النقل عن اليهود: (إذا حدثكم أهل الكتاب فلا تصدقوهم ولا تكذبواهم وقولوا آمنا بالله وكتبه ورسله)).

وفي الغالب لا يمكن لمن ولد ونشأ داخل الموروث إدراك مكامن الخطأ فيه؛ ولكن يمكن لمن ولد ونشأ خارجه تمييزه بسهولة وإدراك مدى خطئه وسذاجته (فنحن مثلاً ندرك بسهولة سذاجة شرب بول البقر في الهند، وحماقة تقديم الأزر لتماثيل بوذا في تايلند).

ولاحظ هنا أن معظم هذه الخرافات عريقة ومتوارثة منذآلاف السنين ولكن هذا لا يجعل منها دليلاً يثبت صحتها أو عبقرية وعقلانية من وضعها في الزمن القديم ويساند هذه المفارقة قوله تعالى: ﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ أَتَيْعُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأَلْوَأُ بَلْ تَسْتَعِمْ مَا أَفْنَيْنَا عَنْهُمْ إِبَاءً نَّاً أَوْنَ كَانَ إِبَاؤُهُمْ لَا يَعْقِلُونَ﴾^(١).

(١) سورة البقرة، الآية: ١٧٠.

النظريّة باختصار:

- الناس لا يسعون لإثبات الحقيقة، بل إلى تقديم فكرتهم عن الحقيقة التي يرغبونها.
- الأغلبية ليست شرطاً لصحة الفكرة أو دليلاً على عدم ضلال الكثرة بدليل سير الأنبياء.
- الأفكار القديمة تحظى بقدسيّة عظيمة ولكن لا يعني هذا أنها صحيحة بدليل وجدنا آباءنا كذلك يفعلون.

لا تطلب دليلاً على ما تدعيه أنت

تحدثت في آخر مقال عن خطأ أو مغالطة الاستشهاد بالأكثريّة أو الأقدميّة لإثبات صحة الشيء بدليل قوله تعالى: ﴿وَإِذَا قِيلَ لَهُمْ أَتَبِعُوا مَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِنَّ بْلَ نَشْيَعُ مَا أَفْنَيْنَا عَلَيْهِ أَبَاءَنَا﴾.

أما ثالث خطأ يمكن الاستدلال به فهو الطلب من الآخرين تقديم دليل ينقض أو ينفي ما تدعيه أنت.. فمن يدعى شيئاً يتحمل هو (وليس السامع) عبء إثباته وتقديم الدليل على صحته حسب القاعدة الشرعية والقانونية : البينة على المدعي وليس على من أنكر.

فحين يخبرك صديقك مثلاً أن مخلوقات فضائية هبطت في جنوب السعودية يتحمل هو عبء تقديم الدليل وليس أنت. ولكن لنفترض أنك بعد أن سخرت من ادعائه هذا (الذي لم يدعمه بصور وتقارير إخبارية) قال لك: "أثبت أنت عدم وجود مخلوقات فضائية". بهذا المنطق يكون هو قد دخل في مغالطة تتضمن نقل عبء الإثبات إليك، وتحميلك أنت مسؤولية (نقض) ما عجز هو عن إثباته.

وهذا النوع من الاستلال يظهر بكثرة حين يتناوش أتباع الديانات المختلفة مع بعضهم البعض.. فقد تدخل مثلاً في نقاش حاد مع راهب هنودسي فيقول لك: "وكيف ثبت أن ديانتي على خطأ؟" أو "كيف تدعى أن آلهتي غير موجودة؟"؟ أو "كيف ثبت أن كتابي من تأليف البشر"؟ في حين أنه هو من يجب أن يقدم الدليل (كونه المدعي) على صحة دياناته وجود آلهته وقدسيّة كتبه، وليس أنت الذي لم تشغلك يوماً هذه الأسئلة.

*** *** ***

أما رابع مغالطة في الاستشهاد على صحة الرأي فهي: تغيير الموضوع والخروج عنه بطريقة زئبقيّة ماكراً.

ويحدث هذا حين تتحدث في قضية واضحة ومحددة فيرد عليك الطرف الآخر بأدلة أكثر قوة وبلاعنة (ولكنها للأسف لا تتعلق بالموضوع). مثلاً .. حين كتبت مقالاً أنكرت فيه قدرة الجان على التلبس في جسم الإنسان أتنى معظم الانتقادات بطريقة: (ولكن الجن مثبت في القرآن والسنة).

وهذه بدون شك حجة قوية لا يمكن مخالفتها، ولكنها ببساطة

لا تتعلق بموضوعنا كوني لم أنكر وجود الجن بل تحدثت عن عدم دخول الجن في جسم الإنسان (وهذا يعيدنا بالمناسبة إلى القاعدة السابقة: البينة على من المدعي وليس على من أنكر).

أيضا قد تعرّض أنت على ذهاب أبنائنا للقتال في الدول المضطربة في الخارج فيرد عليك أحدهم (ولكن الجهاد فرضية هانت الأمة بعد تركها). وهذه الحجة بدورها قوية (بل ومرعية كونها تجعلك تبدو كمن يعرض على فرضية الجهاد أو يرغب في استمرار هوان الأمة) ولكن ببساطة يقدم حجة قوية على قضية لم تطرحها أصلا كون قضيتك الأساسية هي التغريب بفتیان غير مؤهلين للحرب في مواطن فتنه تملك رجالا أكثر منا، وبين فرق تدعى كلها الانتهاء للإسلام.

و قبل أن نختتم المقال اسمح لي بتذكيرك بما ذكرنا في هذا المقال وأآخر مقال أيضا:

من المغالطات الشائعة بين الناس (حين يرغبون في إثبات أفكارهم وموافقهم) الاستشهاد برأي الأكثرية، والأقدمية، وطلب دليل ينفي إدعاءاتهم، وتقديم حجج على مواضع لم تطرح أصلا!

النظرية باختصار:

- لا تقبل نقل عبء الإثبات إليك أو (نقض) ما يعجز عن إثباته صاحب النقاش، فالبينة على المدعى وليس على من أنكر.
- حين تناقش أحدهم لا تسمح له بإخراجك إلى مسائل فرعية يجيد الحديث عنها.
- من مغالطات النقاش تقديم أدلة قوية جداً على قضايا (لا يدرك الجمهور) أنها لم تطرح أصلاً.

الأسبق والأقرب .. يشوهان قدرتك على التفكير

رغم ذكائنا وتعقيد عقولنا، يمكن لقدرتنا على الحكم والتفكير أن تشوه لأبسط الأسباب.

فنحن - مثلا - نتبني أول رأي نسمعه أو نجربه مهما بدت الأسباب التالية مقنعة ومنطقية أكثر.. فحين يخبرك شقيقك مثلاً (وهذا مجرد مثال) أن حريقاً التهم ٣٠٠ محل ستبني هذا الرقم لمجرد أنك سمعته قبل أي رقم آخر وتجد أنك تخالف تلقائيًا وتصحح بإخلاص لكل من يدعى لاحقاً أنه ١٥٠ محلًا فقط..

فالأفكار والأراء والمعلومات التي تلقاها سرعان ما تختل فراغاً في عقولنا وشخصياتنا بحيث يصعب حذفها أو تعديلها لأجل معلومة تتعلق بذات الموضوع (حتى لو سمعناه قبل دقيقتين فقط).

ويا ليت الأمر يقتصر على مجرد حريق في "سوق شعبي". فالخطورة في موضوع الأسبقية أننا حين ننشأ أطفالاً تسبق إلى عقولنا آراء و信念ات يصبح لها الأولوية في تشكيل آرائنا وأفكارنا وموافقنا التالية بل وتتصبح الأساس والمقياس لكل ما

نقبله ونرفضه لاحقاً في سن الرشد.. وكلما تقدمنا بالسن كلما نزداد تعصباً وانتفاء للأسس القديمة حتى نصبح عاجزين تماماً عن تبني أي أفكار جديدة أو مختلفة حين نصل لسن الشيخوخة ونردد إلى أرذل العمر ﴿لَكَ لَا يَعْلَمُ بَعْدَ عِلْمٍ شَيْئاً﴾^(١) !!

وبالإضافة لأسبقيّة التأثير نتبني غالباً آراء الأقرب (فالأقرب) ضمن دائرة المعرف والأصدقاء والثقافة المحلية.. فنحن نصدق مثلاً كلام الشقيق على كلام الغريب، ونصائح الأصدقاء أكثر من نصائح الخبراء، وفتاوي شيوخنا المحليين على مشائخ الأزهر أو علماء الزيتونة والقرويين.

فحين يخبرك شقيقك - مثلاً - أن عدد المحلات المحترقة هي ٣٠٠ تقنعن بكلامه (ليس فقط لأنه أول من أخبرك بذلك) بل وأيضاً لأنه شقيقك الذي تثق به أكثر من الغريب.. وحين تستمع لنصائح أصدقائك بخصوص شراء المزيد من الأسهم (رغم تحذيرات الخبراء بانهيار السوق) تفعل ذلك لأنك لا تعرف "الخبراء" معرفة شخصية كأصدقائك في الاستراحة.. وحين

(١) سورة النحل، الآية: ٧٠

تفضل الالتزام بفتاوي مشايخنا المحليين فلأنك ببساطة تشاركتهم نفس الرؤى والمذهب، في حين تجهل أو لا تعرف الأسس الفقهية والمذهبية التي اعتمد عليها مشائخ الدول الأخرى (والإنسان بطبعه عدو ما يجهل !!)

وحين نجمع (الرأي الأسبق مع الأقرب) نفهم كيف تسيطر الأفكار الخرافية وغير العقلانية على عقل الإنسان مجرد أنه عرفها في سن صغيره أو سمعها من أقرباء يثق بهم ويعيش في كفهم منذ ولادته.. وحين يصل أحدهنا إلى سن الرشد (أو هكذا يفترض) تكون الأفكار السائدة في مجتمعه قد أحكمت سيطرتها على شخصيته وطريقة تفكيره لدرجة يضع الخرافي منها في سياق ذهني مختلف لا ينفع معها أي نقاش منطقي أو استدلال عقلاً أو تعليم جامعي (ونادرًا ما ينتقد أحدهم من هذا المعتقل ويشكل قناعاته الشخصية والخاصة) !!

لهذا السبب قد تشوّه بعض المجتمعات عقول أطفالها بمعنى الكلمة (بحكم الأسبقية والقرب) وتزرع منهم بمرور العمر نعمة التفكير النقدي والتحليل المجرد.. وحتى حين ينتقد أحدهم من عبودية الكثرة يصعب عليه مخالفة الأغلبية والتصرّح علنا بأي

تفسير منطقي يعارض ما تواافق عليه المجتمع فهو في النهاية إنسان ذكي و المتعلّم و يدرك جيدا نتائج الخروج على المجتمع و مخالفته اعتقاد توارثه الأجيال !!

على أي حال؟

هناك عيوب أخرى كثيرة قد تشوّه عقولنا و تمنعنا من التفكير السليم (مثل الرأي المسبق، والتعصب الأعمى، وقلة الخبرة، وطغيان العاطفة ووو..) .. غير أنني فضلت الاقتصار على عنصري (الرأي الأول والأقرب) ليس فقط لأهميتها في تشكيل الآراء و قوله المجتمعات، بل لأنّها يستمران معنا طوال العمر دون أن ندرك وجودهما بطريقة واعية !!

النظريّة باختصار:

- يظل عقل الإنسان رهينة لأول فكرة سبقت إليه.
- عقل الإنسان نسخة شبة مكررة للعقل التي تعيش حوله.
- (بحكم القرب والأسبقيّة) تطمس المجتمعات المغلقة عقول أطفالها وتنزع منهم نعمة التفكير النّقدي والتحليل المجرد.

ليس لأنك تحبه

نحن في الغالب نبني آراء الأشخاص الذين نحبهم ونتفق معهم، ونرفض آراء الذين نكرههم ولا نتفق معهم حتى إن كانت بذاتها صحيحة.

تجاوز الحكم على الرأي وال فكرة ونستدعي أحکاما مسبقة تجاه قائلها.. نمنع أنفسنا من رؤية الحقائق المجردة ونشغل من حولنا بنوایا الطرف المقابل وندخل في صراعات شخصنة وجدل عقيم..

مشكلة العقل البشري أنه يصنف الناس ضمن قوالب وثوابت يرفض كسرها حتى حين يفعلون عكسها.. فالفاقد فاسق حتى لو فعل خيرا، والتقي تقى حتى لو فعل شرا.. الأول يحاول خداعنا حين يفعل خيرا، والثاني لا يقصدسوءاً حين يفعل شراً ولكن الحقيقة هي أن (الرأي الأول يصعب غالباً تغييره أو استبداله).

الحقيقة هي أن العقول الصغيرة تعجز عن تحليل المواقف، ومناقشة الأفكار، فتلجأ للحل السهل (تصنيف الناس في قوالب

جاهزة). يسهل عليها الغيبة والشتمة كونه يصعب عليها مقارعة الحجة بالحججة، وتقديم أفكار بذات المستوى، وتفنيد الآراء التي لم تألف سماعها.

يجب أن تسأل نفسك دائئراً؛ ماذا لو كانت آراء من نحبهم ونثق بهم هي الخاطئة، ومن لا نحبهم هي الصادقة؟

ماذا لو كانت آراء الذين نثق بعلمهم وفهمهم خاطئة (هذه المرة على الأقل)؟ والذين نختلف معهم ونشكك بآرائهم صحيحة (هذه المرة على الأقل)؟

لا تحتاج من يخبرك بأهمية البحث بطريقة محاباة بصرف النظر عن الآراء والواقف والعواطف المسبقة.. فتبني أو رفض الآراء بحسب العواطف (ومدى حبنا وكرهنا لآخرين) موقف شخصي يعمي العقول والقلوب.. أخذ فكرة مسبقة عنهم يعمينا عن مستوى رسالتهم وفرصة تعلمنا منهم.. فرب رأي سليم ينطق به رجل لا تتفق معه في شيء، ورأي خاطئ يخرج من رجل تتفق معه في كل شيء.. هل تعرف أكثر كذباً من الشيطان الذي قال فيه المصطفى عليه السلام رغم ذلك (صدقك وهو كذوب).. هل تشک في المقابل في عدل داود وبعده عن الهوى رغم قوله تعالى: **فَأَحْكَمْ بَيْنَ**

النَّاسُ بِالْحَقِّ وَلَا تَنْتَعِ الْهَوَى فَيُضْلِكَ عَنْ سَبِيلِ اللَّهِ ﷺ^(١).

تقييمك للحقائق يجب أن يكون معزولاً ليس فقط عن عواطفك الشخصية بل وعن خصائص أصحابها الأصلية.. ليس شأنك الحكم على الأشخاص وسابقهم (فالله يحكم بين عباده يوم القيمة) بل على مواقفهم من هذه المسألة أو تلك.. حين قال الحارث بن حرث الإمام علي بعد وقعة الجمل: أتظن يا أمير المؤمنين أن طلحة والزبير كانوا على ضلال وهم من العشرة المبشرين بالجنة؟ قال الإمام علي قاعدة في الحكم مازلت نرددتها حتى اليوم: "الحق لا يعرف بالرجال وإنما يعرف الرجال بالحق".

والحكم على الإنسان من خلال تصوراتنا العامة يعيق حكمنا عليه في الموقف الخاصة.. ويعظم الخطأ حين نضع شعوباً بأكملها ضمن حكم عام وقاليب دائم ونتجاهل أن ﴿وَمِنْ أَهْلِ الْكِتَابِ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ يِقْنَطَرٍ يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ وَمِنْهُمْ مَنْ إِنْ تَأْمَنَهُ يِدِينَارٍ لَا يُؤَدِّهِ إِلَيْكَ﴾^(٢).

ما يفترض فعله هو العكس تماماً.

يفترض أن تستمع لمن لا تحبهم ولا تتفق معهم أكثر من تحبهم

(١) سورة ص، الآية: ٢٦.

(٢) سورة آل عمران، الآية: ٧٥.

وتعريفهم حق المعرفة. حين تستمع وتناقش من لا تتفق معهم تفتح ذهنك على كافة الجبهات وتتعرف على مختلف الآراء والتوجهات.. أما إن كنت لا تستمع إلا لمن تحب، ولا تقرأ إلا لمن يتفق معك، فلا جديد ستضيفه إلى جعبتك.. استمرارك بالإطلاع على الآراء التي تميل إليها فقط، ينتهي بك لمفاهيم ضيقة ومحدودة ومع هذا تزداد رسوخاً بمرور الأيام. خوف المجتمع من تعددية الآراء ينتهي بثقافة موحدة ونظرة ضيقة وجيل يملك ثقة الجهلاء.

هل تعتقد أنني على خطأ لمجرد أنني لا أروق لك؟!



النظرية باختصار:

- مشكلة العقل البشري أنه يصنف الناس ضمن قوالب يرفض كسرها حتى بعد تبين عكسها.
- إن كنت لا تستمع إلا لمن تحب، ولا تقرأ إلا لمن يتفق معك، فلا جديد ستضيفه إلى جعبتك.
- استمرارك بالاطلاع على الآراء التي تميل إليها فقط، ينتهي بمفاهيم ضيقة تزداد رسوخها بمرور الأيام.

قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة

النتيجة التي تتوصل إليها بنفسك أكثر في إقناعاً من الأفكار والأراء التي يخبرك بها غيرك.. والرأي الذي يتبلور في جمجمتك يزيح تلقائياً كافة الأراء والأفكار التي تتشكل خارجها. فهناك ترابط وثيق بين ما تتوصل إليه، وما نقتنع بصحته ونؤمن بصوابه .. فحين تفكر بنفسك (وتقلب الأمور برأسك) ستنتهي حتماً إلى نتيجة ذاتية تتبنّاها بإخلاص وتدافع عنها بشدة مهما بدت ساذجة أو خطأة لغيرك.. والنتائج الذاتية (التي تتوصل إليها بنفسك) قد تكون إيجابية تعمل لصالحك أو سلبية تعمل ضدك.. غير أنك لا تفرق - غالباً - بين الاثنين لوجودك في موقف مزدوج يجعلك بمثابة الخصم والحكم، البائع والمشتري، المشرع والناقد (الطباخ والمذوق) وبالتالي يختل لديك ميزان الحكم والنقد السليم !!

وعدم تنبّهنا لهذه المفارقة يفسّر سبب استمرارك في ارتكاب الأخطاء وتساؤلك بعد فوات الأوان "كيف كنت غبياً بهذه الدرجة؟" أو "كيف لم أتبّه لهذا الأمر في ذلك الوقت؟" وللخروج من هذه الورطة يجب أن تملك قدرًا كبيراً من التواضع

الفكري والنقد الذاتي والاستماع للأراء المخالفة لك.. كما يجب أن تنظر لقناعاتك الشخصية كاجتهادات يمكن تعديلها واحتياطات يمكن تغييرها دون خجل أو تردد أو دفاع متشنج.

وأمر – كهذا – لابد أن يتنهى لصالحك، كون التعصب للرأي والقناعة بعصمة الأفكار الذاتية يخف لدى من يرتفع حظه من العلم والتجربة ومراجعة الذات (بدليل الإمام الشافعي الذي قال: كلما أدبني الدهر أراني نقص عقلي: وإذا ما ازدلت على زادني علمًا بجهلي).

وهذا في الحقيقة سر انتشار الغرور والغطرسة والإعجاب بالرأي بين العوام وصغار السن وأنصار العلماء، وخفوتهم التدريجي لدى الكبار والعظماء والمتبحرين في العلم والمعرفة.. قارن – مثلا – تمسك من حولك بأرائهم ودفاعهم الشرس عنها مع رجل بمستوى الإمام أحمد بن حنبل الذي يقول: (كلامنا رأي فمن جاءنا بخير منه تركنا ما عندنا إلى ما عنده) أو مالك بن أنس الذي قال (كل يؤخذ منه ويُرد إلا صاحب هذا القبر) أو الإمام الشافعي الذي قال: (إذا صح الحديث فاضربوا بقولي عرض الحائط) أو بلال بن سعد (إذا رأيت الرجل معجبًا برأيه فقد تمت خسارته)!

ورغم اعترافي بصعوبة تعديل ونقض آرائك الشخصية، إلا أن إصرارك عليها قد يصل بك إلى مرحلة القناعة بوحديّتها وعصمتها من الخطأ .. وهذه القناعة هي المسؤولة عن صنع "الطاغية" بمجرد توفر فرصة التسلط وكبح الأصوات المعارضة فالطغاة يظهرون بمجرد احتكارهم للسلطة في أي مجال!

وحين تراجع التاريخ تجده متخماً بحوادث حرق الكتب واضطهاد المفكرين ومكافحة الأفكار المغايرة لمجرد حمایة رأي وحيد أو تيار صغير يملك سلطة البقاء وكبت الأصوات.. غير أن ممارسة كهذه هي في حقيقتها (قمة الغباء) كونها تخرج من دماغ واحد فقط يتصرف بطريقة "الخصم والحكم، البائع والمشتري، المُشرع وصاحب المصلحة".

وفي المقابل (قمة الذكاء) مشاركة الآخرين في أفكارهم وتقدير انتقاداتهم وغربلة آرائهم و اختيار الأفضل منها بصرف النظر عن هوية وموقع أصحابها !!

لهذا السبب أعتقد - شخصياً - أن أعظم ما يدرسه الطلاب في كليات الطب ليس التشريح أو علم الأمراض أو طرق التشخيص بل أهميةأخذ "رأي آخر" عند الشك في تشخيص أي مرض..

ولهذا السبب تجد الطبيب (الأمين على مرضاه) لا يتردد في استشارة زميل آخر ولا يترجح من الأخذ برأي طبيب أقل منه سنا وتجربة !!
وأنت بدورك ؛ تذكر – دائمًا – أن في جسمتك دماغاً واحداً لا يختلف عن أدمغة الآخرين سوى بهامش بسيط (صعوداً أو هبوطاً في سلم الذكاء). والخل الأملئ لتوسيع مداركك ومضااعفة ذكائك (ثلاث وأربع وخمس مرات) هو استشارة الآخرين ومشاركتهم عقولهم ورؤيه الحياة من وجهة نظرهم !!

وسواء كنت رئيساً أو مرؤوساً تذكر – دائمًا – ما شرحته في بداية المقال من أن اقتناعنا بالنتائج (المجرد توصلنا إليها) من أعظم عيوب التفكير البشري.

وبكلام آخر ..

لا تلعب في نفس الوقت دور الخصم والحكم / البائع والمشتري / المشرع والمستفيد.. الطباخ ومن يحكم على جودة الطعام.

النظريّة باختصار:

- احذر استنتاجاتك الخاصة، فقد تنتهي حياتك بسبب خطأ أيديولوجي.
- تخدع نفسك قبل الآخرين حين تلعب دور الخصم والحكم، البائع والمشتري، الطباخ ومن يحكم على الطبخة.
- مجرد قناعتك بصحّة رأيك، يعني إغلاق عقلك عن بقية الاحتمالات.

أم النصائح

عواطفنا الخاصة، وتصنيفنا للناس، والرأي المسبق، والتعصب الأعمى، وقلة الخبرة، وطغيان العاطفة، والفكير المتصلب، والإيمان المطلق .. أمثلة لعناصر ومؤثرات خارجية تمنعنا من التفكير بشكل سليم ومحайд!!

وكانت فكرة هذا المقال قد خطرت بيالي أثناء كتابتي للمقال الخاص بدور الرأي (الأسبق) و(الأقرب) في تشكيل أفكارنا ومعتقداتنا الشخصية.. وحين وصلت إلى نهايته كنت قد تذكرت بالفعل عناصر أخرى كثيرة تلعب نفس الدور دون أن نعي وجودها أصلاً.

ورغم أنني أملك رفا كاملاً من الكتب التي تناقش هذا الموضوع؛ إلا أنني فضلت في النهاية الاستعانة بها أتذكره وأراه شائعاً في مجتمعي المحلي على وجه الخصوص ..
بالإضافة للعيوب والأخطاء التي ذكرتها (في بداية هذا المقال)
هناك مثلاً:

التحيز والتفكير المؤدلج:

فبسبب تأثير الثقافة والمجتمع تجدنا نفكر دائمًا (لا يهدف الوصول للحقيقة) بل لإثبات وجهة نظرنا ومناصرة الأفكار التي يتبنّاها مجتمعنا.. وهذا النوع من التحيز تجده سائداً بين المتشددين في أي دين حيث القناعات موجودة أصلاً ولكن النتائج تفبرك لاحقاً لإثباتها.

وما نحتاجه فعلاً هو أن نبدأ عملية التفكير بمعزل عن الرأي المسبق وإثبات القناعات الخاصة (وهذا بالضبط ما يفعله العلماء في المختبرات حيث يبحثون عن الحقيقة المجردة دون نية رفض أو إثبات رأي أو معتقد مسبق)!

الغرور والتمركز حول الذات:

جميعنا نتمرّكز حول ذاتنا وندافع عن مصالحنا وأرائنا الخاصة.. وهذا ليس شذوذًا بل أحد عيوب التفكير التي تمنعنا من رؤية الجوانب الأخرى ووجهات النظر المختلفة.. فطالما افترضت أنك على صواب فما الذي يمكن الآخرين أن يكونوا على صواب مثلك؟.. وحين تكون على صواب فعلاً هل يعني هذا أن الآخرين كانوا على خطأ؟.. أليس من الأفضل والأسهل أن تبدأ دائمًا بفرضية كونك (أنت) على خطأ؟!

القبول بأقرب وأبسط الحلول:

حين يفكر أحدهنا بالمشكلة يبرز في رأسه حل مباشر يتبنّاه فوراً كونه الأقرب لفاهيمه وخبراته السابقة (واسئل أصدقائك عن رأيهم بأسباب البطالة أو هبوط الأسهم؛ لتكتشف تركيزهم على سبب واحد يكرره حتى الخبراء في التلفزيون).

والخطأ هنا أننا (لا نتوقف) للتفكير بوجود اهتمالات أكثر ومبريات أعمق للمشكلة.. وما نحتاجه – فعلاً – هو أن نحاكي خبراء البحث العلمي الذين يضعون عدداً كبيراً من الاهتمامات والفرضيات ثم يبدئون بمناقشتها والتأكد منها الواحد تلو الآخر !!

المناؤةُ والحجج المضادة:

معظم الناس حين يعارضون شخصاً أو تياراً يسعون لتسفيه موقفه وتضخيم سلبياته.. والخطأ هنا أن موافقنا المناؤة وعواطفنا الثائرة تمنّعنا من رؤية الجانب الصائب والإيجابي في الطرف الآخر.. أضف لهذا أن محاولة صياغة موقفك بطريقة "هو على خطأ" لا يعني بالضرورة أنك أصبحت "على صواب" بل قد تجازف بخسارة سمعتك إن استمررت في تبني هذا الأسلوب ضد الآخرين.

الاستقطاع والاستشهاد بالاستثناء:

حين نناقش أي مشكلة لا ننظر إليها كاملاً بل نستقطع منها ما يؤيد وجهة نظرنا فقط.. وهذا الاستقطاع قد يتضمن موقف شخصي أو حادث فردي أو فترة زمنية محصورة يتم تعميمها على الجميع.. فقد يتم الاستشهاد - مثلاً - بحالة ابتزاز جنسية لإثبات (خطورة الاختلاط) والتغاضي عن آلاف الحالات البريئة.. كما قد نستشهد بوقوعها في مؤسسة أو شركة معينة (للإيحاء بفساد الموقع) في حين يمكن لنفس الحالة أن تقع في أي مكان آخر أو حتى بواسطة الهاتف والإيميل وغرف الانترنت !

تبني قوالب مسبقة ونماذج قياسية:

جميعنا - للأسف - يتعصب لأفكار معينة، ويتبني قوالب مسبقة، ويعتمد على التعميم في إصدار الأحكام.. ولكن؛ حين تتعصب لفكرة معينة لن ترى لها بديلاً، وحين تبني قوالب مسبقة لن تلاحظ التغيرات الجديدة، وحين تعمد للتعميم (ضد جنس أو تيار أو ديانة معينة) لن تشاهد الاختلافات الفردية والفوارق الإيجابية داخله.. وما نحتاجه - فعلاً - هو عدم التعميم والاهتمام بالتفاصيل وتقبل وجود استثناءات (فأهل الكتاب مثلاً ليسوا سواء) !

أما (أم النصائح) فهي التذكير بأننا نمارس كل هذه العيوب (بما فيها المذكورة في مقدمة المقال) بطريقة تلقائية وغير واعية.. وما تحتاجه فعلاً بعد معرفتك بها هو أن تفكر فيها بطريقة واعية وعقلانية وخاضعة لسيطرتك الذاتية..

فالمسألة ببساطة هي: إما أن تعيها وتسيطر عليها، أو تتجاهلها وتسمح لها بالسيطرة عليك..
وانظر حولك لتعرف أي الحالين غالب.



النظريّة باختصار:

- لأن المجتمع يملك أفكارا مشتركة (وشبه موحدة) ينتج جيلاً بعد جيل نسخاً مكررة وشبيه مكررة.
- المشكلة ليست فقط في ممارستنا لأخطاء التفكير السليم؛ بل في ممارستها دون وعي أو إدراك لوجودها.
- المجتمعات المغلقة تزعزع من عقول أطفالها نعمة التفكير النقدي والتحليل المجرد من خلال تقديم التصورات المسبقة والأراء الموروثة لهم.

تعرف إيه عن المنطق؟

في مسرحية مدرسة المشاغبين تسأل الأبله عفت "مرسي الزناتي، تعرف إيه عن المنطق"؟.

وبسبب تكرارها للسؤال لا يجد غير القول: "أعرف إن الواحد لما يضرب واحد على دماغه يوقع ما يحطش منطق".

ورغم أنه تعريف كوميدي بعيد عن الحقيقة؛ إلا أنني كلما سمعته أتذكر ضرورة تدريس المنطق لأبنائنا في المدارس..

فالمنطق كما عرفه القدماء "آلة قانونية تعصم الذهن عن الخطأ". وهو بأبسط تعاريفه "مبادئ تمنعنا من التفكير بطريقة خاطئة" أو "أسلوب في التفكير يقودنا للصواب ويبعدنا عن الاستنتاج الخاطئ".

وبالتالي المنطق (في نظري) ليس علماً أو منهاجاً أيدلوجياً، بل طريقة في التفكير وأسلوب مشترك في التحليل والحكم الصحيح.. فالإنسان بطبيعته كائن مفكر يفعل ذلك حتى أثناء نومه واسترحامه وقيادةه للسيارة ولكن يفكر أحياناً بطريقة مشوهة أو

خاطئة.. والمشكلة الأكبر أنه لا يعرف ذلك (فكل امرئ رضي بعقله) ويعتقد أن من يختلف معه هو من يفكر بطريقة خاطئة.. وبناء عليه يفترض أن يتفق الجميع على وجود قواعد ومبادئ تحكم على الأشياء وتنتقد الآراء بطريقة (لا يختلف عليها اثنان) من خلال ما أصبح يعرف بالمنطق.

وكان الفيلسوف الإغريقي أرسطو أول وضع مبادئ المنطق من خلال ما عرف برسائل أورغانون (ومن أبرزها قانون الذاتية عدم التناقض والوسط الممتنع). ولأنه أول من أخبرنا بالطريقة الصحيحة للبحث والحكم على الأشياء دعي بـ"المعلم الأول" في حين دُعي أبو نصر الفارابي "المعلم الثاني" كونه أول من حاول نشر التفكير المنطقي في العالم الإسلامي !

على أي حال؛ الناس يفكرون بطرق مختلفة قد تبتعد أو تقترب من المنطق ذاته.. أنا - شخصياً - أستعمل كثيراً في مقالاتي كلمات مثل: "منطقي" و"بدائي" و"واقعي" كدليل على رفضي للادعاءات والمبالغات وميلي لتحكيم العقل والمنطق والواقع.. لا أرتاح لمناقشة من يتجاوز البديهيات وال المسلمات والواقع ويحتمل إلى ادعاءات ومبالغات واستثناءات تنتهي باستنتاجات بعيدة عن الحقيقة.

تعرفت بفضل زوجتي الطبيبة على ما يعرف في الوسط الطبي بـ"الطب المعتمد على البراهين". وهو ليس تخصصا طبيا بل التزاما شخصياً من الطبيب بمتابعة آخر المستجدات والبراهين والدراسات في مجال تخصصه.. فالطب علم سريع التقدم لا يترك مجالا للظن والتخيين وما يُدرس في الجامعات منذ سنوات (وإلا سيصبح كالطبيب الشعبي الذي يشخص حالتك اعتنادا على الظن والتخيين وما سمعه من والده أو جده قبل نصف قرن)!

والحقيقة هي أن الباحثين حول العالم يعملون اليوم من خلال قواعد منطقية تقودهم لنتائج غير مزيفة تدعى "منهج البحث العلمي". منهج مشترك يعتمد على التجربة والرصد والتوثيق بحيث يمكن لعالم في ألمانيا أن يتهم نظيره في كوريا بأنه لم يتقييد بـ"المنهج العلمي" في بحثه الأخير !!

ونحن - بدورنا - يجب أن نعي أهمية التفكير المنطقي في أنفسنا ونعلمه لأطفالنا وندرسه في مدارسنا كمنهج نزيه ومحايد في التفكير والقد والتحليل.. يجب أن نفعل ذلك إن أردنا منهم

التفكير بطريقة صحيحة ونقد الأشياء بطريقة مجردة والحكم عليها بطريقة محايدة.. تدريس "المنطق" أصبح اليوم ضرورة وأكثر أهمية من تدريس مناهج ضيقة ومقولبة يكتشف الطالب محدوديتها لاحقاً فيصبح لا ثقافة اكتسب، ولا طريقة في التفكير تعلم!



النظريه باختصار:

- رغم أن الإنسان مخلوق مفكر إلا أنه - غالباً - ما يفعل ذلك بطريقة خاطئة.
- المنطق طريقة في التفكير تنظر للواقع والنتائج وتجاهل التحيز وتأثير الثقافة والميول.
- تدريس (المنطق) أكثر أهمية من تدريس مناهج مقلوبة. يعتقد أصحابها أنها معرفة مكتملة.

التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة

حين ترى سيارة جارك أمام منزله قبل صلاة الظهر؛ فأي الاحتمالين ستختار:

الأول: أنه رجع من عمله مبكراً..

والثاني: أن لصا يملك سيارة مشابهة دخل منزله بعد أن علم بسفره للقصيم بسبب وفاة والدته المفاجئة؟!

وعلى نفس السياق؛

حين تكتشف إيداعاً بخمسين مليون ريال في حسابك وأنت الذي لا يتجاوز راتبك خمسة آلاف ريال (لا ترى غيره بنهاية الشهر) فأي الاحتمالين ستختار:

الأول: أنه مجرد خطأ بنكي..

والثاني: أن لك عمباً مجهولاً سافر إلى الأرجنتين منذ أربعين عاماً وكون ثروة ضخمة هناك وحين توفي لم يجدوا وريثاً غيرك فوضعوها في حسابك!!

لاحظ هنا أن الاحتمالين الأولين ليسا فقط الأكثر بساطة والأقل تعقيدا، بل والأقرب للصحة واتساقا مع المنطق (مقارنة بالاحتمالين الآخرين اللذين لا يتمتعان فقط بالغرابة والتعقيد بل وبالاستثنائية وبعد الاحتمال ولا يصلحان لغير الأفلام العربية)!

وهذه العلاقة الجميلة (بين الصحة والبساطة) مبدأ مهم في الحكم على الأشياء كفيل بتغيير أفكارك وآرائك ونظرتك للأمور.. غير أن تبنيك له يجب أن يترافق مع علمك بأن الاحتمالات المعقّدة (كسرقة جاركم) لا تعني أنها مستحيلة الواقع، ولكنها ببساطة نادرة وبعيدة الاحتمال (مثل احتمال وجود أحد أعمامك في الأرجنتين)!

وأول مرة أسمع فيها – شخصيا – بهذا المبدأ كان من خلال فيلم خيالي يدعى Contact حيث تبني الأمم المتحدة آلة سفر عملاقة تسمح بنقل البشر بلمح البصر إلى عوالم فضائية بعيدة.. واختاروا لذلك عالمة فضاء متميزة تدعى الدكتورة إلينور (تقوم بدورها في الفيلم جودي فوستر ويشارك فيه شخصيا الرئيس بيل

كليتون). غير أن الآلة تعطل وتفشل في نقل عالمة الفضاء لأي مكان، في حين تصاب هي بالإغماء.. وحين تستيقظ تصر على انتقاها إلى عالم فضائي بعيد وغريب في حين يحاول رئيس لجنة التحقيق إقناعها بأنها غابت عن الوعي لثوانٍ قليلة فقط وأنها ظلت تحت أنظارهم طوال الوقت.. وحين يفشل في إقناعها بأنها لم تذهب إلى أي مكان يقول لها:

دكتوره إليور أنت عالمة محترمة وتعرفين المبدأ العلمي الذي يقول: "إن التفسير الأبسط هو التفسير الأقرب للصحة" وأنا الآن أسألك أيها أقرب للصحة: أنك ذهبت خلال ثوان إلى عوالم فضائية تبعد عنا بماليين السنين، أم أنك تعرضت فقط لحالة إغماء حلمت خلالها بأشياء ترغبين برؤيتها؟! (فتسكت وتسلم برأيه)!

وما دفعني لكتابة هذا المقال ملاحظتي أننا نجح دائمًا لتبني التفسيرات الأصعب والأعقد والأبعد عن الواقع مقابل تفاسير أبسط وأسهل وأقرب للواقع:

فحين يصاب أحدهنا بالصرع - مثلا - نفترض فورا دخول

الشيطان فيه، مستثنين التفسير الأبسط والأقرب للمنطق (وهو إصابته بحالة صرع يعاني منها سكان الخليج أكثر من أي منطقة في العالم)!

وحيث يتعرض أحدهنا لحادث في سيارته الجديدة نفترض فورا أنها "عين" في حين أن التفسير الأبسط أنه مجرد حادث مروري ترتفع نسبته حين نقود سيارة جديدة لم نعتد على قيادتها بعد !! وفي كل مرة تصاب فيها الأمة الإسلامية بمصيبة كبيرة نفترض وجود مؤامرة حاكتها ضدنا أمريكا والدول الكبرى في حين أن التفسير الأبسط والأقرب للدقة أنها من فعل أيدينا (وربما بآية كسبت أيدينا)!

لهذا السبب أتمنى منك ملاحظة هذا المبدأ مستقبلا وتطبيقه في حياتك وطريقة حكمك على الأشياء .. أريدك أن تفكّر مثل الأطباء الذين يفترضون أولا إصابة المريض بأكثر الأمراض بساطة وشيوعا، قبل أن يتدرجوا في فحوصاتهم وتحاليلهم بحثا عن الأمراض النادرة والأكثر تعقيدا !!

بكلام أكثر بساطة .. وأقل تعقيدا .. وأقرب للواقع :

حين تسمع شيئاً يحوم حول خيمتك في الليل؛ فكر في البعير قبل

الدب القطبي !!



النظريه باختصار:

- التفسير الأكثر بساطة يظل - دائمًا - الأقرب للصحة والمنطق.
- رغبتنا في الدفاع عن مواقفنا تجعلنا نلجأ - أحياناً - لفرضيات أكثر غموضاً وتعقيداً ونادرتها الحدوث.
- أنصار العلماء يقدمونآلاف الفرضيات المعقّدة، والعالم الحقيقي يمنحك نظرية واحدة أقرب للفهم والمنطق.

توقف عن طرح الأسئلة.. وابدأ بطرح التساؤلات

دعني أسائلك أولاً؟ هل تعرف الفرق بين السؤال والتساؤل؟

سأجيبك أنا:

السؤال استفسار عابر تطّرّفه على شخص آخر لمعرفة الجواب.

أما التساؤل فسؤال تطّرّفه على نفسك في حالة من الحيرة

والاستغراب (وقد لا ينتهي بمعرفة الجواب)!

طرح "السؤال" حين نعجز عن الإجابة فنطلبها من الآخرين..

أما "التساؤل" فالآلية بحث ذاتيه تتضمن لماذا؟ وكيف؟ ومن؟

ومتى؟.

"الأسئلة" تطرح علينا ولا يستهجنها منك الناس طالما اتفقت

مع سياقهم الاجتماعي والثقافي، أما "التساؤلات" فتطّرّفها سرا

مع نفسك حين تعارض سياق الناس الثقافي والاجتماعي.

"السؤال" يمنحك إجابة سريعة، وجاهزة، ومبكرة الصب

يقدمها غيرك.. في حين أن "التساؤل" يستغرق وقتاً طويلاً قبل أن

تعثر على الجواب بنفسك وقد تموت حائراً قبل حصولك عليه..

وَهِينَ تَتَلَقَّى الْجَوَابَ مِنْ غَيْرِكُ؛ قَدْ تَقْتَنِعُ بِهِ وَتَتَبَناَهُ، وَقَدْ لَا تَقْتَنِعُ بِهِ وَتُرْفَضُهُ.. وَلَكِنْ حِينَ تَسْأَلُ بِنَفْسِكَ تَقْتَنِعُ بِجَوَابِكَ كَوْنِهِ نَابِعٌ مِنْ ذَاتِكَ فَتَدَافَعُ عَنْهُ وَتَحَاوُلُ نَشْرِهِ وَإِقْنَاعِ الْآخَرِينَ بِهِ... يَسْأَلُنِي كَثِيرٌ مِنَ الْأَصْدِيقَاءِ لِمَا تُطْرَحُ فِي مَقَالَاتِكَ الْكَثِيرِ مِنَ التَّسْأَلَاتِ؟.. فَأَجِيبُ: كَيْ يَعْتَدِرُ الْقَارِئُ عَلَى الْجَوَابِ بِنَفْسِهِ.. اِنْتَهَى زَمْنُ الْأَسْتَاذِيَّةِ وَلَمْ يَقُلْ لِلْكَاتِبِ غَيْرَ إِثْرَةِ "الْتَّسْأَلُ" فِي رَأْسِ الْقَارِئِ وَتَرَكَهُ يَسْتَنْجِي الْجَوَابَ بِنَفْسِهِ.. وَهِينَ يَصُلُّ لِلْجَوَابِ بِنَفْسِهِ؛ يَقْتَنِعُ بِهِ أَكْثَرُ مَا لَوْ أَخْذَهُ مِنْ أَعْظَمِ الْفَلَاسِفَةِ وَالْمُفَكِّرِينَ... قَصْصُ الْأَنْبِيَاءِ تَبْدِأُ دَائِمًا بِتَسْأَلَاتِ عَظِيمَةٍ حَتَّى يَعْرَفُوا أَجْوَبَتِهَا بِأَنْفُسِهِمْ فَيَقْتَنِعُونَ بِهَا وَلَا يَتَنَازَلُونَ عَنْهَا (وَاللَّهُ يَا عَمَّ، لَوْ وَضَعُوا الشَّمْسَ فِي يَمِينِي وَالْقَمَرَ فِي شِمَائِلِي عَلَى أَنْ أَتُرُكَ هَذَا الْأَمْرَ مَا تَرَكْتُهُ).. كَانَ نَبِيُّنَا مُحَمَّدُ ﷺ يَسْأَلُ فِي غَارِ حِرَاءَ حَتَّى أَخْبَرَهُ جَبَرِيلُ بِإِجَابَاتِهِ تَوْصِلُ لِبَعْضِهَا بِنَفْسِهِ.. وَكَانَ إِبْرَاهِيمَ – عَلَيْهِ السَّلَامُ – فِي حَالَةِ تَسْأُلٍ دَائِمٍ وَاتَّخَذَ مِنَ الشَّمْسِ وَالْقَمَرِ إِلهِيْنِ قَبْلَ أَنْ يَكْتُشِفَ رَبُّهُ فِي قَمَةِ حِيرَتِهِ ﴿لَيْنَ لَمْ يَهْدِي رَبِّي لَا كُوَنَّتْ مِنَ الْفَوْرُ الْصَّالِيْنَ﴾^(١)!

(١) سورة الأنعام، الآية: ٧٧

كتب كثيرة ألفت في الماضي والحاضر بطريقة السؤال والجواب، غير أن أعظم من طرح "التساؤلات" بعد أرسطو وأفلاطون كان فيلسوف الأدباء أبو حيان التوحيدي (٣١٠ - ٤١٤هـ) .. فقد أشرك القارئ في تساؤلات كثيرة حول النفس والروح وأسرار الوجود، وخفايا اللغة، وأخلاق الناس، ومناهج التفكير، وعلاقة الفلسفة بالدين خصوصاً في كتاب "الهوازل والشوامل" الذي تضمن أكثر من ١٧٥ تساؤلاً من هذا النوع.. وتبدو كتب التوحيدي مقنعة أكثر من غيرها؛ لأنَّه يشرك القارئ في طرح تساؤلات تشغله بالجميع فيتبين موقفه بلا تردد!!

كل هذا يثبت أن "التساؤل" يقف خلفه عقل كبير، وذهن جرئي، ودافع حقيقي لمعرفة الجواب.. أما (السؤال) فغالباً ما يكون عابراً أو طارئاً أو مستعاراً أو نتاج عقل فارغ (فُحُق لأبي حنيفة أن يمد قدميه)!

السؤال ليس عيباً (بل هو مفتاح العلم) ولكن العيب أن يظل الوسيلة الوحيدة لطلب العلم.. العيب أن تترك عقلك مفتوحاً لأجوبة الآخرين الجاهزة والتضمنة موافقهم الشخصية.. إن كان (طلاب العلم) يسألون؛ فإنَّ الفلاسفة والمفكريين يتساءلون حتى

يتوصّلون للحل الأفضل الذي سرعات ما يتحول إلى إجابات جاهزة يتناقلها العامة.

ما يهمك أنت من كل هذا أن تتوقف عن طرح المزيد من الأسئلة وتبدأ بطرح المزيد من التساؤلات.. أن تتوقف عن سؤال الآخرين رأيهم في كذا وكذا، وتبدأ بسؤال نفسك لماذا، وكيف، حتى تعثر على إجابتكم الخاصة.

لا تكذب على نفسك أو تتجاهل أسئلتكم أو تدفن رأسكم في الرمال.. اطرح أسئلة شائكة يصعب طرحها علينا وكن صريحاً في إجابتكم عنها.. فكل جواب تعثر عليه بنفسكم سيكبر معه عقلك، ويرتاح بفضله فؤادكم، و تستقر بعده حياتكم..

النظريّة باختصار:

- السؤال استفسار علني سريع لمعرفة الجواب، أما التساؤل فبحث ذاتي صامت قد يستغرق العمر كله.
- سؤالك الدائم للآخرين يعني أنك عطلت عقلك وكبحت رأيك وأغلقت آلية النقد داخلك.
- قلل من طرح الأسئلة وأكثر من طرح التساؤلات ولا تدفن أجوبتك في التراب.

تأثير الأربعة

جميعنا يعتقد أنه مستقل بأفكاره، حر بقراراته، منفصل باستنتاجاته.. ولكن الحقيقة هي أنها مقلدون أكثر منا مفكرون، ومسايرون أكثر منا مستقلون، وخاضعون لحكم العرف والمجتمع مُغيبون لنداء العقل والمنطق..

حين تتأمل حياتك وأفكارك ومعتقداتك (وما تعتقد أنها آراؤك الشخصية والخاصة) تكتشف أن ٩٩٪ منها إما موروث، أو مقتبس، أو منمط، أو مساير للمجتمع.. أصبح ذلك مؤكدا بفضل تجارب نفسية كثيرة أثبتت أن الإنسان مخلوق اجتماعي مساير ومُقلد، أكثر منه مستقل ومنفصل يملك إرادة حرة.

هناك تجربة طريفة تؤكد هذه الحقيقة.. فقد تم وضع تسعه أشخاص في غرفة واحدة استعدادا لإجراء مقابلة وظيفية.. ثمانية منهم ممثلون يعرفون طبيعة الخدعة، وواحد فقط لا يعلم شيئا هو موضوع التجربة.. وعند لحظة معينة صدر صوت "جرس" فوق الثانية فورا، فوقف معهم تلقائيا الشخص التاسع (موضوع

التجربة) دون أن يعرف السبب.. وحين ضرب الجرس مرة أخرى جلسو، فجلس معهم .. وتم تكرار التجربة على عدة أشخاص لم يختلف أحد منهم عن القيام والجلوس مع المجموعة دون أن يعرف أو حتى يسأل عن السبب.

الطريف أن القائمين على التجربة بدعوا بإخراج المشاركين الواحد تلو الآخر حتى لم يبق في الغرفة سوى الشخص التاسع (الذي لا يعلم بالخدعة). ورغم أنه بقي وحيداً إلا أنه أصبح يقوم ويجلس كلما سمع صوت الجرس.. ليس هذا فحسب بل سرعان ما تبني الفكرة وأصبح حارساً أميناً لها؛ لدرجة أنه أخبر شخصاً جديداً (دخل عليه لاحقاً) بضرورة الوقوف معه ثم الجلوس معه كلما سمعا صوت الجرس !!

والحقيقة هي أن تجربة كهذه تم تنفيذها بطرق عديدة وأكدت في النهاية أن ٩٩٪ من الناس يصعب عليهم (عدم التقليد) ومسايرة الغير حين يقوم أربعة أشخاص فقط بأي عمل (حتى قيل: إن أربعة هو الرقم السحري للمسايرة وتنظيم المجتمع).

فنحن نتصرف بشكل شبة مستقل حين يتواجد بقربنا شخص واحد فقط.. ولكننا نصاب بالخيبة والارتباك حين يتواجد بقربنا

شخصان يفعلان نفس الشيء.. ثم نبدأ بالمسايرة أو الهرب من الموقع حين يفعل ثلاثة أشخاص الشيء نفسه بقربنا، ولكننا سنقلد الجميع ونسايرهم في الفعل والتصرف بمجرد أن يصل عددهم إلى أربعة !!

وأول مرة أتبه – شخصيا – لهذه المعادلة (الخطيرة) كانت قبل سنوات كثيرة بعد مشاهدة مقلبا طريفا أبعد ما يكون عن التداعيات الاجتماعية والإيدلوجية لهذا الجواب ..

ففي أحد المباني العالية وضمن برنامج للكاميرا الخفية يضغط أحد الأشخاص على زر المصعد فيشاهد أربعة أشخاص يقفون داخله بطريقة غريبة .. فقد رفع كل منهم يديه خلف رقبته (مثل أسرى الحرب) وانحنى بجسده إلى الأمام (كوضعية الطوارئ في الطائرة).

وللوهلة الأولى يربك الشخص الجديد وقد يتردد في دخول المصعد ولكنه في النهاية يدخل ويفعل مثلهم حتى يصل للطابق المطلوب .. والعجيب أن هذا "المقلب" يتكرر لأكثر من عشر مرات يتخذ الشخص الجديد (في ثمانية منها) هذه الوضعية الغريبة تقليدا للمتواجدين قبله !!

وحيث شاهدت هذه اللقطة تذكرت تجربة ثبت تأثير المجموعة) والوضع (السابق) على قرارات (الفرد) .. فقد اتفق عالم النفس الأمريكي سوليمون آشس مع ستة أشخاص على إخضاع شخص "سابع" لتجربة لا يعلم عنها شيئاً . وقد سلم كل منهم ورقة رسم عليها أربعة خطوط أفقية (الخط الأول يدعى X في حين دعيت الثلاثة الباقية A, B, C) ..

وكان السؤال هو : أي خط من الثلاثة الأخيرة يساوي في الطول الخط الأول X . ورغم أن الجواب الصحيح هو الخط A اتفق الدكتور أشيس مع "الستة" على اختيار الخط B لرصد مدى تأثر الشخص "السابع" بخيارات الموجودين قبله .. وفي النهاية اتضح أنه في ٨٦٪ من الحالات يكذب الشخص "السابع" نفسه ويختار الخط الخاطئ متأثرا بأجوبة من سبقه (وكأنه يقول لنفسه : لا يعقل أن يكونوا جميعهم على خطأ وأنا الوحيد على صواب)؟

و هذه التجارب تثبت استعدادنا الكبير لتأجير عقولنا و تقليد
من سبقونا حتى مع علمنا بشذوذ الموقف و مخالفة المنطق .. كما
تظهران ندرة الشخص الذي يثق بقراراته (ويصدق عقله
و حواسه) حين تتوحد ضمته مجموعه قليله تسير في الاتجاه الخاطئ.

وما أراه خطيرا بالفعل أن معظمنا يفضل أن يحظى برضاء وقبول المجتمع حوله على أن يكون شاداً أو مخالفًا للتوافق العام (وبالتالي التضحية بقناعاته وأراءه الشخصية).

وهذه الظاهرة مهمة لفهم كيف تفكك المجتمعات ولماذا تصرف بطريقة موحدة تشبه تحركات القطيع.. مهمة لمعرفة تأثير المجتمع على "الفرد" بمجرد أن يتعرف على مجموعة صغيرة تفعل الشيء ذاته بصرف النظر عن حسناته وسيئاته..

والعجب فعلاً، أن الفرد حتى حين يدرك حماقة الفكرة أو خطورة الفعل (مثل: نحر الأبرياء بمجرد الانضمام لمجموعة إرهابية تخلل ذلك) لا يتوقف عن فعلها وتكرارها.. يخشى في أعماقه تبعات النبذ والعداء والخروج على نمط المجموعة (فيصبح مثل الرجل الذي أخذ يقف ويجلس مع الجرس رغم أنه كان يضحك من حماقة تصرفه وغباء مجموعته). أما الأسوأ من كل ذلك فهو حين يبدأ التأثير من سن الطفولة، أو يأتي من أفراد العائلة، أو يشترك فيه ملايين الناس حوله!!

والآن ؟ ابحث في جوجل عن مقال آخر بعنوان "وجدنا أبائنا كذلك يفعلون" لعلك تصبح أحد الناجين من تأثير "الأربعة" !!
وتذكر جيداً أنك ستتردد قبل دخول المصعد.

النظريّة باختصار:

- يسهل استسلام العقل البشري لأي فعل جماعي سابق
مهما بدا شاذًا أو مخالفًا للمنطق.
- التضحية برأيك وقناعاتك قد يكون (ثمن قبولك) في أي نظام اجتماعي محافظ ومتهاسك.
- معرفتنا (بتأثير الأربعة) يساعدنا على الاحتفاظ بقناعاتنا الشخصية منها تراكمت حولنا الخيارات الخاطئة.

اغسل مخك بنفسك

لماذا يجب أن تغسل مخك بنفسك؟

الجواب: لأن هناك من سيجعل ذلك نيابة عنك..

فأدمغتنا مستعدة لاستقبال الإيحاءات والإرشادات وتبني آراء الآخرين بسهولة.. ولو تأملت حصيلتك المعرفية ستكتشف أن ٩٩٪ مما تعرفه وتتبناه وتعتقد هو نتاج عقول خارجية أخذت عنها هذه المعرفة وتلك القناعات..

ولأنك لا تستطيع اعتزال المجتمع أو منع تأثرك بمحيطك لا يتبقى أمامك إلا (المشاركة) في غسل مخك بنفسك أو على الأقل إدراك طريقة تأثرك اللاواعي بالآخرين..

وأقول "لاواعي"؛ لأن عقلك الباطن يتقبل الأوامر والإرشادات بسهولة أكبر من عقلك الوعي.. ففي حالة الوعي الكامل قد يرفض الإنسان توجيهات كثيرة لا تتوافق مع تربيته أو مبادئه أو آرائه المسبقة (خصوصاً في حال امتلاكه موهبة التفكير النقدي). أما في حالته اليومية المعتادة فيبدأ غالباً بطريقه لا واعية

بتقبل إيحاءات كثيرة تتسرب إليه من وسائل الإعلام وأحاديث الأصدقاء وتيارات المجتمع (وهذا ما أدعوه: غسيل الدماغ الناعم)!

ومن حسن الحظ أن هذا السيل المتذبذب من الإيحاءات الناعمة يمكن مواجهتها بمجرد إدراك حقيقتها / في حين يمكن حذفها وإزالتها من خلال جلسات غسيل خاصة يقوم بها الإنسان لنفسه (كما أفعل يوميا قبل دخولي في النوم).

فمن المعروف أن تأثير الإيحاء والأوامر الملقاة يصبح أقوى حين نضع أنفسنا بحالة استرخاء وتركيز كاملين (ويبين قوسين: ويعظم التأثير في حال تنويمنا مغناطيسيا).

وكما يمكن للطبيب النفسي وضع المريض في حالة (تنويم مغناطيسي) يمكنك فعل ذلك بطريقة ذاتية تشرب من خلاها الإيحاءات المطلوبة.. فإن كنت - مثلا - ترغب بالتخليص من السمنة أو ممارسة الرياضة أو التوقف عن التدخين فالحل ببساطة هو أن تغسل دماغك بنفسك بتكرار إيحاءات محفزة وأوامر مضادة لها.

أما في حال صعب عليك لعب دور الموجه والمصغي في نفس الوقت فيمكنك تسجيل رسائل صوتية تسمعها لاحقا أثناء استرخائك في الظلام (مثل: أنا واثق من نفسي / لن أتناول الأطعمة السريعة / لن أخش مواجهة الجمهور / سأتوقف عن التدخين قبل نهاية العام / ..) !

ووجلا تحفيزية كهذه قد لا يدو لها تأثير في البداية ولكنها تعمل بمرور الزمن كقطرات الماء التي تفكك التربة وتهاجم عيوبك الصلبة كما لو كنت خاضعا لإشراف خبير بالتنويم المغناطيسي ..

وكما هو الحال مع نتائج التنويم المغناطيسي تتفاوت الاستفادة من هذه التسجيلات بين إنسان وآخر . فهناك من لا يأخذها بجدية فيصعب عليه الاستسلام للإيحاءات الملقاة أو لا يكملها حتى النهاية .. وفي المقابل هناك من يقنع بالفكرة ويتهيأ مسبقاً للدخول مرحلة اللاوعي وتمثل الإيحاءات المسجلة خلاها على أرض الواقع .

وحتى إن لم يعجبك هذا الاقتراح ما يزال بإمكانك اللجوء لطريقتين آخرتين تغسل بهما دماغك بنفسك :

الطريقة الأولى تعتمد على الوقوف أمام المرأة مطولاً (حتى تفصل عن الوجه المقابل لك) ثم تلقي على نفسك الإيحاءات والأوامر التي تحتاجها للتغيير أو خلق عادات جديدة...
 والثانية: الاسترخاء في مكان مظلم وإغماض عينيك وتكرار جملة تحفيزية تحتاجها لمائة مرة على الأقل (حتى تشعر بالحماس يغمرك والغليان يسري بعروقك)! وبالمتناسب.

لا تعتقد أنتي أخبرك بشيء جديد لم تفعله من قبل.. فكم مرة كررت كلمات: الحمد والتسبيح والحوقلة لعشرة أو مائة أو ألف مرة.. وكم مرة شعرت في نهايتها بمشاعر غبطة وسلام تتتابعك بعد تكرارها؟!

هذا مجرد مثال على حالة غسيل إيجابي سبق و فعلته بنفسك.



النظريّة باختصار:

- تعيش أدمغتنا حالة دائمة من صراع الأفكار، إن لم تحدد موقفك منها قد تنضم للجانب الخاسر فيها.
- أفكارنا تشكل شخصياتنا، وإن لم تغسل مخك بنفسك سيغسله المجتمع نيابة عنك.
- الإيحاء ومحادثة النفس بمثابة (جلسة نفسية) تغيرنا من الداخل وتهيئنا لمواجهة الخارج.

من يدرى ولا يدرى أنه يدرى

كانت العرب قديماً تقول "الناس أربعة أصناف":

- رجل يدرى، ويدرى أنه يدرى، فذلك "عالم" فخذوا عنه..
 - ورجل يدرى، ولا يعلم أنه يدرى، فذلك "ناسي" فذكروه.
 - ورجل لا يدرى، ويعلم أنه لا يدرى، فذلك "طالب علم" فعلموه.
 - ورجل لا يدرى، ولا يعلم أنه لا يدرى فذلك "أحمق" فارفضوه.
- وحسب رأيي المتواضع يمكن لهذه الأصناف الأربعة أن تجتمع بسهولة في شخص واحد.. فنحن نتصرف - أحياناً - كعلماء، وأحياناً كطلاب علم، وأحياناً كحمقى، وأحياناً أخرى ننسى أننا نسينا ما تعلمناه سابقاً.

أما الطامة الحقيقة فهي أن لا أحد يريد الاعتراف بالحقيقة

الأخيرة (لا ندري ؟ ولا ندري أتنا لا ندري) وعلاقة ذلك بالغرور المعرفي والتقدير المبالغ فيه للذات.

وأبرز نموذج لذلك ابنك المراهق الذي ما أن يشب عن الطوق حتى يعتقد أنه يعرف أفضل منك ومن أبناء الجيل السابق بما في ذلك قيادة السيارة التي تعلمها منك.

وكان الباحثان دايفيد داننج وجاستن كروجر من جامعة كورنيل قد أثبتا أن جميع الناس يعرفون أقل مما يعتقدون فعلا وأن معظمهم يعتقد أنه لا يحتاج لعرفة المزيد أصلا.. فمن خلال لقاءات قياسية مع طلاب الجامعة اتضح أن معظمهم لا يدرك أنه جاهل بنفسه وأن معظمهم يعتقدون أنهم يعرفون ما يكفيهم فعلا.

ومن يُقيِّم معرفته بهذه الطريقة (المبالغ فيها) يشبه من يسير في طريق مرسوم داخل الغابة معتقدا أنه يعرفها جيدا.. ولكن الحقيقة هي أنه لا يعرف غير جنبات الطريق الذي يسير عليه ولا يدرك ضخامة المساحة المجهولة التي لا يراها من الغابة !!

وهذه المعضلة (التي أصبحت تدعى بظاهرة داننج وكروجر)

تفسر لماذا لا يستمع الشباب أو الجيل الجديد لآراء الجيل الأكبر منه معتقداً أنه يعرف (أو يدرى) أموراً لا يعرفونها - رغم أسبقية خبرتهم في الحياة.. كما تفسر حالات الغرور والاعتداد بالنفس التي يبديها بعض المتقدمين للمنافسات الوظيفية أو المسابقات التلفزيونية (حيث يتصرف بعضهم بطريقة واثقة من الفوز لدرجة تثير الشفقة) !!

وبيني وبينك؛ ظاهرة دانوح وكروجر (أو عدم درايتنا بمساحة جهلنا) هي معوق واحد فقط من معوقات التفكير السليم.. فنحن أيضاً نعاني من نواقص فكرية كثيرة مثل: التحيز، والميول، والاستشهاد بال موجود، والولاء الثقافي، وعدم معارضة الأغلبية، والتركيز على إفحام الخصم، والاستشهاد بالأكثرية (بطريقة هل أنت أعلم من كل الناس)؟ والاستشهاد بالأقدمية (بطريقة هل أنت أعلم من السلف)؟ وإضفاء القدسية على الآراء الشخصية (بطريقة قال ذلك معظم الفقهاء) واحتطاف النتيجة لتأكيد الرأي (بطريقة ألم أخبركم بذلك من قبل)؟ وأخيراً وليس آخرها التنبه

المفرط (الذي خصصت له مقالا تجده على النت بعنوان: لماذا أصبحت تراه في كل مكان)!!

ما يدهشني - فعلا - أن عيوب التفكير هذه اختصرها المثل الشعبي القائل (حين قسم الله الأرزاق لم يرض أحد برزقه، وحين قسم العقول رضي كل إنسان بعقله).

نعم أيها السادة؟

فحين قسم الله الأرزاق لم يقتتنع معظمنا برزقه وغدا الغني والفقير يطمعان بتحصيل المزيد .. أما بالنسبة للعقول فالأمر مختلف تماما كون كل إنسان يقيم الأمور (بحسب عقله) فيتخذ من نفسه مقاييسا للحكم على الآخرين ولا يتصور وجود رأي مخالف أو حتى احتمال كونه على خطأ.. يعتقد أنه أذكي الناس وأكثرهم دراية والوحيد قادر على حل مشاكل الكون لو تركنا له الفرصة (في حين لا يدرى أنه لا يدرى).

وببناء عليه؛ يمكن القول أن أقرب الناس للعقل والحكمة هو من يدرك نواقض نفسه وعدم خلوه من عيوب التفكير السليم..

من يؤمن بأن عقولنا أصغر (وأعمارنا أقصر) من أن نصبح خبراء أو نصل إلى مستوى الفهم الكامل والنهائي لأي شيء .. حتى كيفية معرفتنا بأنفسنا وحكمنا على الأشياء بشكل صحيح.



النظريّة باختصار:

- أكثر الناس جهلاً وحمقاً من لا يدرى، ولا يدرى أنه لا يدرى.
- جميع الناس يعرفون أقل ما يعتقدون، وأكثرهم معرفة من يعرف هذه الحقيقة في نفسه.
- التحيز، والميول، والغرور المعرف، والتعصب الثقافي، ومسيرة الأغلبية، وإضفاء روح القدسية، والاستشهاد بالأكثريّة أو الأقدميّة، مجرد أمثلة على معوقات التفكير السليم.

الأصل والاستثناء والرجل الخامس

كما أن الظلام هو الأصل، والنور هو الحالة الطارئة.. وكما أن الزهرير هو الأصل والدفء هو الحالة المصطنعة؛ الجهل أيضا هو الأصل، والمعرفة هي الحالة الاستثنائية.. الغرور هو الأصل، والاعتراف بالنقص هو المعرفة والاعتقاد الصائب.

أذكر أني قرأت عن لص غبي حاول سرقة بنك في أمريكا ولكن الحراس تمكنوا من التغلب عليه وتسليميه للشرطة.. نجحوا في ذلك لأنه كان يغطي وجهه بعصير الليمون الذي تسرب لعينيه فلم يعد يرى شيئاً؛ فقد سمع أن عصير الليمون يستعمل كحبر خفي فاعتقد أنه بهذه الطريقة سيصبح خفيا على كاميرات البنك !!

المشكلة هنا ليست في جهل اللص بكيفية عمل الكاميرات أو الأخبار الخفية (فمعظمنا لا يعرف ذلك أيضا) بل في أنه كان جاهلا بحقيقة أنه جاهل (وهذا هو موضوعنا اليوم) !!

ذات يوم بعث الكاتب الساخر برنارد شو رسالة إلى عالم الفيزياء ألبرت أشتاين يدعى فيها أن العلم زاد حياتنا تعقيداً كونه

يحل مشكلة ويخلق مقابلها عشر مشاكل جديدة.. بعد أيام رد عليه أشتاين برسالة لم ينكر فيها هذه الحقيقة ولكنه قال إن العلم بمثابة بقعة ضوء صغير تقع على مساحة كبيرة ولا نهاية من الظلام الموجود أصلاً (والظلم كناية عن الجهل).

وكلما كبرت دائرة الضوء، كلما كبر محيطها ولا مس قدرًا أكبر من الظلمة والجهل.. وهذا يعني أن العلم لا يخلق المزيد من المعضلات والأسئلة المحيرة كونها موجودة منذ الأزل ولكن كلما ازدادت دائرة معارفنا زادت مساحة احتكاكنا بالجهول واللامعروف.. هذه الظاهرة العجيبة (ارتفاع نسبة الجهل بارتفاع نسبة العلم) عبر عنها الإمام الشافعي قبل أشتاين بعده قرون حين قال:

**كُلَّمَا أَدْبَسَنِي الدَّهَرُ أَرَانِي تَقْصُّ عَقْلِي
وَإِذَا مَا ازْدَدَتْ عِلْمًا زَادَنِي عِلْمًا بِجَهَلِي**

المشكلة الحقيقة لا تأتي من العقول العظيمة مثل: أشتاين والإمام الشافعي (فهم أدرى الناس بمساحة جهلهم) بل من العقول الساذجة التي تعتقد أنها تعرف كل شيء دون أن تدرك محيط جهلها بكل شيء وبالتالي لا تختلف عن اللص أعلاه!!

وأنت بدورك؛ لا يجب أن تكون جاهلاً بمستوى معرفتك ولا

أتمنى لك ذلك كي لا تكون أضحوكة للناس دون أن تعرف فعلاً لماذا يضحكون.. لا تكن مغروراً أو تعتقد أنك استثناء أو أنتي أتحدث عن شخص آخر؛ فالباحثان دايفيد داننج، وجاستن كروجر (اللذان تعرفنا عليهما في آخر مقال) أثبتتا بالأرقام والرسوم البيانية أن جميع الناس يعرفون أقل مما يعرفون فعلاً ولكن معظمهم يرفض الاعتراف بهذه الحقيقة..

وسبب هذا الغرور (في تصوري) أن لكل منا حصيلة معرفية تعد بمثابة نقطة ضوء خاصة به وحده.. حين يرى تكاملها من الداخل يتملكه شعور بالاطلاع على كل شيء وفهم كل شيء فيرضى بحاله دون أن يتخيّل أصلاً مساحة الظلام المحيطة به..

مثل هذا الغرور المعرفي تلاحظه لدى أصحاب الثقافات الوحيدة (من ولدوا وشاخوا داخل بقعة ضوء خاصة بهم) فتتملّكهم ثقة كبيرة بالعلم والمعرفة ويرفضون (بمرور العمر) توسيع دائرةِهم الخاصة أو تقبل فكرة وجود دوائر مضيئة أخرى !!

هذه الظاهرة الإنسانية أعتبرها حالة خامسة من مشكلة المعرفة بـ(مقدار المعرفة التي نعتقد أنها نملكها).

بكلام آخر؛ إن كانت العرب (في المقال السابق) قد صنفت الناس في أربع مراتب بين من يدرى ولا يدرى فالليوم يمكننا (بفضل دراسة داننج وكو جر) إضافة رجل خامس: لا يدرى، ولا يريد أن يدرى أنه لا يدرى وهذا "متزمنت" فاهجروه.. ولا تُضيّع وقتك معه أصلًا.



النظريّة باختصار:

- الجهل هي الحالة الأصيلة، والمعرفة والانتعاق هي الحالة الاستثنائية.
- كلما كبرت دائرة معرفتنا، كلما كبر محيط تلامسنا مع المجهول والغير معروف.
- حين يختلط الجهل بالتزمرت يخرج رجلاً لا يدرى ولا يريد أن يدرى أنه لا يدرى.

فکر بطريقه القبعات الاست

معظمنا - بدون أن يشعر - يفكك بطريقه واحدة ويرى الدنيا دائما من خلال (نفس النظارة) .. فنحن إما سلبيون أو مندفعون أو عاطفيون أو متهورون نصدر قرارات وحيدة ونمطية لا نرى غيرها ولا نتراجع عنها.

ولكن، تخيل أنك تشغل منصب المدير العام في إحدى الشركات.. وذات يوم قررت عدم التفكير بنفسك وتركت مهمة تقييم مشروعك الجديد لمدراء الأقسام في الشركة.. وهكذا دعوتهم إلى اجتماع مهم، وقدمت إليهم فكرتك لإبداء الرأي حولها. عندها ستلاحظ أنهم يتمتعون بستة أنواع من الشخصيات تفرز بدورها ستة أنواع من المواقف والأراء المختلفة:

- القسم الأول يعارض الفكرة الجديدة من منطق "يا الله السلامه" ويرى أنه لا داعي للمجازفة طالما أن الأمور جيدة وتسير كالمعتاد.. هؤلاء إما متشائمون ينظرون للجانب السلبي - دائمًا - أو منتفعون بهمهم استقرار

الوضع كما هو (هذه الفتاة أريدك أن تتخيلها لابسة قبعات سوداء) !

٢) أما الثاني فيتقدّم الفكرة فور طرحها لمجرد أنها لم تعجبه أو لأن حده يخبره بأنها غير مناسبة. هؤلاء سلبيون مثل الفريق الأول ولكنهم يفعلون ذلك؛ لأنهم مزاجيون يعارضون بطريقة "لا تسألني لماذا فال فكرة لا تعجبني وحسب" (وبسبب مزاجيتهم سلبتهم قبعات حمراء) !!

٣) أما القسم الثالث فهو فريق محايد لم يوافق ولم يعارض بل يطالب بالحقائق والأرقام للوصول إلى نتيجة واضحة.. بطئيون بعض الشيء ولكنهم عقلانيون مساملون... (ولأنهم كذلك تخيل إنهم يلبسون قبعات بيضاء) !

٤) القسم الرابع هم المبدعون والمبتكرون - فعلا - في أي مجموعة.. يبدأون بسماحك ثم مناقشك ثم المرايدة على فكريك وتوجيهك إلى الأفضل.. يختلفون عن البقية في أنهم حتى حين ينتقدون فكريك يقدمون بدائل أفضل وأكثر فعالية.. لهذا السبب يجب أن تستمع إليهم ولا تغار منهم فالفضل في النهاية سيسجل باسمك.. (ولهذا السبب

سنلبسهم قبعات الخصب والإنتاج .. القبعات خضراء) !

٥) القسم الخامس فمفتايلون بطبيعتهم وينظرون إلى الجوانب الإيجابية متجاهلين الجوانب السلبية.. يتحمسون لأي خطوة جديدة وقد تدفعهم روحهم الایجابية إلى البعد عن الواقعية .. من النوعية التي ما أن تلقى اقتراحًا حتى يرون جانبه الحسن ويبينون فوقه الكثير من الآمال (لذا يستحسن إلباسهم قبعات صفراء)!

٦) أما (القبعة الزرقاء) فلا يلبسها سوى شخص واحد فقط هو (أنت) رئيس الجلسة.. فهي لون السماء حيث ترى الجميع تحتك بمنظر كبير وشامل.. يجب أن تملك موهبة التحكم بالجميع فلا تنجرف مع أصحاب القبعات الصفراء (المتحمسون) وتطلب المزيد من أصحاب القبعات الخضراء (المبتكرن) وتفهم مخاوف أصحاب القبعات السوداء (السلبيون) وتحذر من اندفاع أصحاب القبعات الحمراء (العاطفيون) وتستعجل أصحاب القبعات البيضاء (المحايدون). كي تخرج في النهاية بنتيجة متوازنة ونظرة واقعية شاملة !!

على أي حال؛ رغم أن هذا الاجتماع من بنات أفكاري (وكان من المفروض أن ألبسهم طواقي بدل القبعات) إلا أن تقنية القبعات است أمر لا يخصني .. فقد أبتكرها الدكتور ادوارد دوبونو الذي ولد في مالطا ودرس في اكسفورد وبعد رائدا فيما يسمى (كيفية التفكير). وقد عمل مستشارا للعديد من الشركات والمؤسسات وألف ٣٧ كتابا في هذا المجال أهمها "التفكير الإضافي" وأكثرها شعبية كتاب (فكر بطريقة القبعات است)!

وما ساهم في شعبية "القبعات است" أنها تعلم الناس التفكير بطرق مختلفة وتساعدنا على تقليل الأمور من ستة أوجه مختلفة .. وما يهمك أنت في هذا الموضوع أنك لا تحتاج لستة مستشارين حولك حين تفكّر بأي شيء جديد.. يكفي أن تخيل نفسك لابسا القبعة الصفراء (حيث التحمس للمشروع) ثم الحمراء (للاستعانة بالخدس وفضح الرغبة) ثم القبعة البيضاء (لتحليل المعطيات بحياد) ثم القبعة سوداء (كي تفكّر بأسوأ الاحتمالات) ثم الخضراء (لوضع بعض الحلول والمخارج) ثم الصفراء (لتري إلى أي حد سينجح المشروع). وفي النهاية ضع كافة القبعات في "بطن" القبعة الزرقاء وضعها فوق رأسك لتري بشمولية وتكامل!

النظريه باختصار:

- المشاكل مثل المكعبات تملك ستة أوجه، حاول رؤيتها من جميع الجوانب.
- الاكتفاء بعقلك غرور، والتفكير بعقول الآخرين ذكاء وعقل كبير.
- إن اختفت الرؤوس حولك، البس كافة القبعات فوق رأسك.

فَكِيرُ الْشَّجَرَةِ

هل تذكر آخر مره حاولت فيها حساب شيء ما ؟ ثم عند حد معين بدأت تفتش عن ورقة و قلم لتنظم فيها حساباتك وأفكارك بشكل أفضل !

صحيح أن حياتنا العصرية أصبحت مزدحمة ببرامج الكترونية (وهو هاتف ذكية) تساعدنا على التخطيط والتنظيم والتفكير بشكل سليم ومرتب. ولكن؛ رغم أهميتها واستخدامي لها تبقى الورقة والقلم أفضل أداتين يمكن الاستعانة بهما على التفكير بشكل سليم وموسع ..

تحتاج لورقة وقلم؛ لأن دماغك يعجز عند حد معين عن متابعة الخطوات المتراكمة والنتائج المحتملة لأبعد من خطوتين أو ثلاثة. حين أبدأ شخصيا بكتابة مقالاتي أنطلق من فكرة واحدة بسيطة سرعان ما تتشعب على الورق لأفكار كثيرة ومعقدة لم تخطر على بالي أصلا ..

ومواقف كهذه توضح أهمية (الكتابة والتوثيق) في متابعة

الأفكار ورسم الأهداف وترتيب النتائج والتفرع بها لمستويات أكثر تعقيداً وتشعباً.. الانتقال من الطريقة الذهنية إلى الطريقة التوثيقية يضاعف من قدراتنا العقلية ويساعدنا على توليد المزيد من الأفكار الإبداعية . فأنت - مثلاً - يصعب عليك (بطريقة ذهنية مجردة) حساب راتب التقاعد لأبعد من خطوه أو خطوتين ؛ كما يصعب عليك تنظيم أي مشروع تجاري أو تحديد التفاصيل الداخلية لبيتك الجديد (أو كتابك القادم كما أفعل أنا) دون اللجوء إلى الورقة والقلم).

ليس هذا فحسب بل إن استعمالها يمكن أن يحسن إنجازنا إلى طريقة في التفكير تدعى خرائط المخ ؛ فمن الملاحظ أن معظم الناس (حين يخططون لحياتهم أو يجررون حساباتهم) يفعلون ذلك بطريقه متتالية متراكبة على نمط ١٢٣٤.

ومن المآخذ على هذه الطريقة أنك حين تنطلق من الفرضية (١) يذهب تفكيرك فوراً إلى الاحتمال (٢) وفي حال فشله لا تجد أمامك غير الاحتمال (٣) ومنه إلى (٤)... ومن عيوب هذه الطريقة أن تفكيرك ينطلق بخط مستقيم ضيق ولا تحصل إلا على احتمال واحد في كل مرة (وإن كان الأساس الذي بنيت عليه خاطئاً منذ البداية

نهار كل الخطوات التالية ويضيع جهداك سدى)!

هذه المآخذ جعلت الباحث البريطاني المعروف توني بوزان ينصح باعتماد طريقه متفرعة في التفكير دعاها "خرائط المخ" لا يمكن تنفيذها بلا ورقة وقلم .. ففي رأى بوزان يجب أن يمثل الهدف الأساسي "جذع الشجرة" الذي تخرج منه فروع ثانوية متفرع بدورها إلى أغصان أصغر فأصغر. وضع الأفكار على الورق بهذه الطريقة يحفز المخ على الاستطراد ويعطيك فهماً أفضل للموضوع ولا يجعلك تفوت أي احتفال ثانوي.

وكي تتضح طريقة بوزان بشكل أفضل دعنا نفترض أن اسمك "عبد الله" وأنك ترغب في تنظيم حياتك بشكل مثالى:

في البداية اكتب اسمك في منتصف الورقة وضع حوله دائرة كبيرة .. ومن هذه الدائرة تفرع إلى دوائر أصغر واكتب بداخلها أشياء تهمك مثل: المال، السعادة، السفر؛ الاستقرار العائلي.. والآن اختر إحدى الدوائر الصغيرة (ولتكن المال مثلاً) وتفرع منها إلى دوائر أصغر تضم أبرز العناصر التي يمكن أن تتحقق لك ذلك الهدف. وبعد أن تنتهي افعل الشيء نفسه مع العناصر الأخرى وستدهش للكم الهائل من الأفكار والطرق التي توصلك لمبتغاك

والتي لم تكن لتخرج بها لو اتبعت الطريقة القديمة المتواالية في التفكير وطرح النتائج !!

للوهلة الأولى قد تبدو نصيحة بوزان بدائية ومسلماً بها؛ ولكن فهمنا لها لا يعني أنها نطبقها فعليا .. فنحن نتجاهلها على أرض الواقع ويغلب على تفكيرنا (التصور الذهني) والسير في خطوات مستقيمة تسير باتجاه واحد؛ فالشاب - مثلاً - ليس في رأسه غير الوظيفة للحصول على الدخل؛ في حين أن التفرعات (التي تخرج من دائرة المال) قد تلفت انتباهه إلى وجود إمكانيات أخرى كثيرة .. أضعف لذلك أن مجرد وضع الأفكار على الورق يجعل الموضوع ثابتاً في ذهنك متجسداً أمام ناظريك فتحن - كثيراً - ما نتحمس للأمر ثم يتلاشى بالتدریج من عقولنا حتى نفاجأ بنسيانه تماماً.

بقى أن أشير إلى أن بوزان يؤكد أن تعليم أطفال المدارس التفكير بالطريقة المتفرعة (بدل الطريقة المتواالية) يرفع من نسبة ذكائهم وجعلهم يقدمون حلولاً أكثر وأعمق للمعجلات التي طرحت أمامهم.

وأنا شخصياً أصدقه؛ وأنمّي أن تتطبقه أنت شخصياً وتتحول (طرق التفكير) عموماً إلى منهج يدرس في مدارسنا بما في ذلك "المنطق" !

النظريّة باختصار:

- تملك أدمغتنا قدرة محدودة على متابعة الخطوات والنتائج بطريقة ذهنياً.
- كتابة الأفكار لا تحفظها فقط، بل وتأخذها إلى مستويات أكثر تنوعاً، وعمقاً وأصالة.
- يفكر الإنسان بطريقة مستقيمة ومتواالية، في حين تأخذ الورقة والقلم في اتجاهات كثيرة متفرعة.

تصريف حسب القائمة

لست من يخرجون من البيت كثيرا .. ولهذا السبب تراكم لدى المهام (التي ينبغي انجازها خارج المنزل) بحيث أضطر لتخفيص "يوم" في الشهر لقضاءها مجتمعة.. وحين تراكم على بهذه الطريقة يصبح همها: كـ "جبل أحد" وأتساءل إن كان اليوم يكفي لتنفيذها؟!

ولكن ؟ مرة بعد أخرى اكتشفت أنه كلما كانت المهام واضحة (ومرتبة في رأسى قائمة) كلما سهل علي تنفيذها والانتهاء منها في وقت قياسي وأكتشف أن همها أكبر من تنفيذها.

ويحدث عكس ذلك حين تكون المهام غامضة أو غير مرتبة في ذهني، وبالتالي ينتهي يومي ولم أنجز أي مهمة منها على الوجه المطلوب !!

وهذا في الحقيقة مجرد نموذج يوضح أهمية وضع قائمة مسبقة لما ننوي عمله وانجازه.. وهذه القائمة قد تكون يومية، أو أسبوعية، أو شهرية؛ أو تتد على مدى الحياة.. ولا يجب أن نستهين أبدا بمسألة كتابتها على ورقة أو وضعها في جدول لأن مجرد كتابتها

(كما شرحتنا في آخر مقال) يجعلها أكثر وضوحاً ورسوخاً وتحديداً في رأسك.. فالمشكلة أن "عقولنا" تعجز عن التركيز على مواضع محددة لفترة طويلة أو رؤية أبعد من خطوتين أو ثلاثة.. أضعف لهذا عجزها عن ترتيبها كأولويات أو الانتقال من "الأكثر" إلى "ال أقل" أهمية بينما تتكفل بذلك الورقة والقلم!

وعدم وضوح الأهداف والأولويات في رؤوسنا هو ما يسبب شعورنا بالضياع وترانيم المهام ومرور الأيام بدون إنجاز شيء.. وهي مشكلة شائعة لا تعود إلى الانشغال وضيق الوقت (كما ندعى كلنا) بل إلى عدم وجود قائمة أولويات لتنفيذها.. يحدث ذلك حتى على نطاق مستقبلنا وحياتنا بمجملها.. فلو سألت معظم الناس مثلاً "ماذا تمني في دنياك" سيجيبك بكلمات فضفاضة مثل "السعادة" و"الثراء" أو حتى "حسن الخاتمة". ولكن هذه كلها كلمات عامة ومطاطة لا تتضمن خطة أو استراتيجية وحتى قائمة أولويات تشرح كيفية تنفيذها (وبالتالي تضيع أعمارنا في البحث عنها).

في مقال ما هي خطتك في الحياة (ثاني مقال في الكتاب) أشرت إلى وجود فرق كبير بين وضع "خطة عمل" ووضع أمنيات ورغبات يشتراك فيها الجميع (كالمال والسعادة والنجاح). فخطبة

العمل الحقيقة يجب أن تتضمن جدولًا زمنيًّا، وخطوات فعلية، ووسائل تنفيذ تنتهي بتحقيق هذه الأمانات (المال والسعادة والنجاج).

ورغم اعترافي بأن "خطة العمل" لا تضمن الوصول لأهدافنا بنسبة دقيقة (توازي الطائرات التجارية) إلا أنها تظل أفضل بكثير من عدم وجود خطة عمل وبالتالي ضمان الفشل بنسبة ١٠٠٪.

لهذه الأسباب كلها يجب أن ندرك أهمية وضع قوائم دورية لحياتنا تتضمن أهدافاً رئيسة وكيفية تنفيذها بطريقة مرتبة واضحة. سواء كانت قصيرة أو طويلة المدى المهم أن تنتهي هدف حقيقي وأوضح ومعروف ﴿أَفَنَ يَمْشِي مُكِبًا عَلَى وَجْهِهِ أَهْدَى أَمَّنْ يَمْشِي سَوِيًّا عَلَى صِرَاطٍ مُسْتَقِيمٍ﴾^(٢) !

و قبل أن أنسى .

هل تعلم ماذا كان عنوان المقال قبل أن أقرر تغييره؟
"إن لم تعلم أين تذهب، فجميع الطرق تنتهي للا شيء".

النظريّة باختصار:

- كلما كانت المهام مرتبة واضحة في رأسك كلما سهل عليك تنفيذها في وقت قياسي.
- السعادة والثراء والنجاح ليست (خططها) بل أمنيات يشترك فيها الجميع.
- معظم من يعتذرون بانشغالهم هم في الحقيقة عاجزون عن تنظيم حياتهم.

ابحث عن الـ (٢٠٪)

في عام ١٨٩٧ اكتشف المفكر الإيطالي فيلفرييدو باريتو قانونا اقتصاديا عجيا يدعى "٢٠٪/٨٠٪". فقد اكتشف أن ٨٠٪ من دخل الفرد (وأيضا المجتمع) يأتي من ٢٠٪ من الجهد المبذول فقط. فقد لاحظ مثلاً أن (٨٠٪) من مداخيل الأثرياء تأتي من مشاريع قليلة مميزة تعادل ٢٠٪ من مجمل أعمالهم.. وبالمثل لاحظ أن معظم الدخل الذي تحققه الأمم (٨٠٪) يتحقق من مورد أو موردين مميزين قد لا يمثلان سوى ٢٠٪ من مجمل الناتج القومي..

واليوم يلاحظ أن ٢٠٪ من كل شعب (وهم في الغالب الطبقة الغنية) تستأثر ب ٨٠٪ من ثروات المجتمع! وأن ٢٠٪ من دول العالم (الصناعية غالباً) تستأثر ب ٨٠٪ من موارد الأرض (كمصادر الطاقة).

وأن ٢٠٪ من شركات العالم مسؤولة عن إنتاج واحتكار ٨٠٪ من أسواق معينة (كالأدوية والمشروبات)! وقبل الاسترسال أكثر أشير هنا إلى أن قاعدة ٨٠٪/٢٠٪ لا يجب

أن تؤخذ كقواعد صارمة إذ يمكن أن تكون ٩٠٪ أو ٧٠٪ أو حتى ٤٠٪ . فال فكرة هنا هي وجود (قليل مميز) مسئول عن معظم الإنتاج العام ؛ فقد يأتي ٩٠٪ من دخل دولة ما من مورد لا يشكل سوى ١٠٪ من محمل المتاج العام ؛ وفي حين لا يستأثر الأغنياء في اليابان بأكثر من ٦٠٪ من ثروة المجتمع (وهذا شيء جيد) قد تستأثر الصفوـة الحاكمة في الأنظمة الديكتاتورية على ٩٥٪ من ثروات الوطن !!

وبمرور الوقت اتضح أن هذه القاعدة يمكن تعميمها حتى على
الظواهر الاجتماعية بين البشر .. فقد لوحظ مثلاً:

- أن ٨٥٪ من حوادث السيارات مسئول عنها ١٥٪ فقط من مجموع السائقين.
 - وأن ٩٠٪ من الأخطاء الطبية مسئول عنها ١٠٪ فقط من الأطباء !
 - وأن ٦٠٪ من أسباب العنوسنة مسئول عنها حرص ٢٠٪ من الفتيات على إكمال دراستهن !
 - وأن ٧٥٪ من الصيد الجائر مسئول عنه ٢٥٪ من هواة

الصيد من الأثرياء وأصحاب السلطة !

- وأن ٨٠٪ من الخدمات البلدية والصحية تستأثر بها ٢٠٪ من المدن (الكبير غالبا) !

وإدراكنا لهذه المعادلة العجيبة يتيح لنا حل (٨٠٪) من أي مشكلة بمجرد تعريف وتمييز أهم عنصر فيها .. فعلى سبيل المثال ؛ حين ثبتت الإحصائيات أن ٨٥٪ من حوادث السيارات مسئول عنها ١٥٪ من السائقين ؛ حينها يجب تمييز هذه الفتة (هل هم المراهقون أو المدمنون مثلا) وبالتالي حل جانب كبير من المشكلة .. وحين يتضح أن ٩٠٪ من الأخطاء الطبية مسئول عنها ١٠٪ من الأطباء فقط يمكننا حصرهم بسهولة لإعادة تأهيلهم أو تشديد الرقابة عليهم .. وحين يتضح أن ٦٠٪ من أسباب العنوسية سببها تفضيل الدراسة على الزواج يصبح مما تنظيم حملة توضح هذه العلاقة في كليات البنات !!

والآن نأتي إلى ما يهمك على وجه الخصوص :

فحتى على المستوى الشخصي يمكن لقاعدة (٨٠٪ / ٢٠٪) أن تفيدك في حياتك وعملك وتتوفر عليك الوقت والجهد . فمن

الملاحظ مثلاً أن ٨٠٪ من دخلك يأتي من مصدر أو وظيفة واحدة لا تستهلك سوى ٢٠٪ من جهدك وطاقتك اليومية (وهذا يعني أنه ما يزال لديك الكثير من الوقت والجهد لرفع نسبة هذا الدخل).

ستلاحظ أن ٨٠٪ مما يتعبك ويؤرقك (وينحصر عليك حياتك) لا يشكل سوى ٢٠٪ (أو أقل من ذلك بكثير كما يتضح من المقال التالي) مما تتحمل مسؤوليته أو يحصل معك فعلاً.

وفي حين يشتكي معظمنا من ضيق الوقت وكثرة المشاغل وعدم وجود وقت للجلوس مع الأطفال نتجاهل أن ٨٠٪ من وقتنا يضيع بسبب التلفزيون والسرير والدردشة مع الأصدقاء !! وفي وظيفتك تلاحظ أن ٨٠٪ من إنجازاتك وسمعتك لدى رؤسائك مسئول عنها ٢٠٪ من عملك. فإن تأملت جيدا ستلاحظ أن معظم دوامك اليومي مجرد أحاديث وردود فعل روتينية لا تلتفت الانتباه ولا تقدم شيئاً جديداً. ولكنك قد تتلقى ترقية أو إشادة من رئيسك في العمل بسبب إنجاز وحيد أو عمل مميز لا يتطلب نفس الجهد والوقت.

وببناء عليه ؛ خذها نصيحة :

إن أردت النجاح بأقل جهد وأسرع وقت ممكن .. أو أردت زيادة فعالتك والتمتع بوقت بفراغ أكبر؛ ابحث عن الـ(٪.٢٠) الأكثـر فعالية في حياتك، وتخـلص بالتدريـج من الـ(٪.٨٠) التي لا تستحق ما تبذله فيها من وقت وجـهد وحرق أعصـاب !!

النظريّة باختصار:

- ابحث - دائمًا - عن العشرين بالمائة التي تمنحك٪.٨٠ من النتائج الإيجابية...
- نجاحك بنسبة٪.١٠٠ بجهد يتطلب٪.١٠٠ من وقتك، يعني تحولك إلى رجل آلي لا يعيش حياته ولا يستمع بشرات نجاحه.
- مهاراتك في تطبيق قاعدة٪.٢٠ تتيح لك الجمع بين الإنجاز والسعادة بنسبة تفوق معظم البشر..

إذا .. اعمل بكماءة أكثر وجهد أقل

ليس صحيحاً أن أعظم المكاسب تتطلب قدرًا أعظم من الجهد والعرق والتعب .. بل على العكس تماماً يبدو أن سنة الله في خلقه هي محاولة فعل العكس تماماً.. محاولة العمل بأقل جهد وطاقة مبذولة (مع) تحقيق أكبر قدر من الربح والمكاسب الممكنة.

خذ - كمثال - أي موظف أو عامل تعرفه يعمل لديك في المكتب أو المنزل .. ستلاحظ أنه يسعى دائياً إلى إراحة نفسه وتخفيف الضغط الملحق على عاتقه وفي نفس الوقت تحقيق أكبر راتب أو دخل ممكن.

وفي عالم الحيوان تحاول ذوات الأنياب اصطياد فرائسها بأقل جهد ممكن من خلال التربص وانتظار حضور الفريسة واقترابها منها.. وحتى حين تقرر الانطلاق خلفها قد تتوقف فجأة مدركة أن بذل المزيد من الجهد لا يساوي القيمة الغذائية للفريسة .. أما في الفضاء الخارجي فمن الملاحظ أن الكواكب وكافة الأجرام تدور دائماً في المسار الأكثر سهولة والأقل جهداً بالنسبة لها (وهو المسار

الذي تتعادل فيه جاذبية الشمس مع قوة الطرد للكوكب ذاته). ونفس الظاهرة تلاحظ على مستوى الذرة والإلكترونيات حيث تدور الأخيرة حول النواة في المدار الأكثر راحة وتوفيرا للجهد والطاقة (وترفض مغادرة مدارها المريح بغير طاقة خارجية أعظم تجبرها جبرا)!

وبما أنك جزء من هذا الكون فمن حبك – أيضاً – محاولة تحقيق أكبر مكسب ممكن بأقل جهد مبذول (سواء في حياتك المهنية أو الأسرية أو الاجتماعية). وسعيك لهذا الهدف لا يتطلب منك الخداع أو التحايل (فالذرارات والكواكب لاتفهم هذين المصطلحين) بل إنجاز مهامك اليومية بأفضل وأسرع طريقة ممكنه.. ففي دوامك اليومي – مثلاً – تلاحظ أن معظم زملائك يسعون لبذل أقل جهد ممكن من خلال مراكمه الملفات وتجاهل المهام وترك مكاتبهم لفترات طويلة؛ في حين يمكنك فعل الشيء نفسه (ولكن) من خلال التركيز على إنهاء مهامك اليومية بأفضل وأقصر وقت ممكนين.

وكنت شخصيا قد اكتشفت أثناء عملي في التعليم وأدارة المدينة أن المهام المطلوبة خلال ثلاني ساعات يمكن إنهاؤها خلال ساعتين

أو ثلاثة (بشرط إغلاق الباب واعتزال الزملاء ووقف الجوال وتجاهل الصحف اليومية). وبهذه الطريقة ستتوفر وقتا طويلا وجهدا متراكما دون أن تخندع أحدا أو تعاني من التوتر والتobieخ الناجم عن تجاهل مهامك الفعلية !

ورغم أن المقصود من هذا المقال لفت انتباحك إلى هذه الحقيقة (وليس تقديم نصائح أو إرشادات عملية) يمكنك الجمع بين الهدفين من خلال قاعدة (٨٠ / ٢٠).

و حين تدرك هذه الحقيقة سترتفع لديك نسبة التنبه للعادات والتصرفات والمهارات التي ترفع من كفاءتك وفعاليتك في كل مجال (وتحقق ٨٠٪ من مكاسبك ونتائجك اليومية) وفي المقابل حاول التخلص من العادات والتصرفات والأعمال التي تتطلب جهدا عظيما وطاقة عصبية ونفسية كبيرة مقابل نتائج ضعيفة أو مكاسب تافهة !!!

باختصار كن مثل الفهد الذي يعرف من أول نظرة هل الطريدة التي أمامه تستحق بذل الجهد خلفها؟
وإن كان الجواب (لا) يجب أن تفكر في أسرها بأقل طاقة و وقت ممكن !!



النظريّة باختصار:

- تحقيق أكبر قدر من المكافآت بأقل قدر من الجهد حق مشروع يتطلب رفع مستوى فعاليتك.
- الفعالية تعني إنجاز المهام بأسرع وقت، وأقل جهد، دون التضحية بالإتقان.
- تخلص فوراً من العادات والنصرفات التي تتطلب جهداً كبيراً مقابل نتائج مكافآت ضعيفة!

ماذا تفعل في ثلاثة دقائق

كان والدي يملك معملاً لتصنيع الذهب. وكان بخيلاً لدرجة أنه كان يفرش على الأرض قماشاً أبيض كي يهبط عليه غبار الذهب المتطاير. وفي نهاية الأسبوع يليل قدميه بالماء ثم يدوس على القماش ذهاباً وإياباً حتى تتجمع حبيبات الذهب على قدميه.. كان يحصل بهذه الطريقة على عدة غرامات إضافية ، وكان يعتبرها من أسرار المهنة !!

لا أتذكر من قال هذه القصة ولكنها جعلتني أتأمل في قضية مشابهة ؛ ففي حياتنا دقائق مهدرة أغلى من حبيبات الذهب المتطايرة .. جميعنا يشتكي من ضيق الوقت وكثرة المشاغل ؛ ولكن حتى لو كنا مشغولين جداً (وهو ما يدعوه معظم الناس من باب المبالغة) فإننا نضيع أكثر من ساعتين في اليوم هي جموع الدقائق المتاثرة .. فأثناء توقفك عند الإشارة .. وأثناء سيرك إلى البقالة.. وخلال انتظارك في الطابور.. وأثناء وجودك تحت الدش ؛ يضيع منك وقت ثمين يمكن استغلاله بقليل من المهارة والتحيط !!

أنا شخصياً تعلمت الدرس وطبقته في التجارب الشخصية

التالية :

- ففي السنة الأخيرة من الثانوية قررت فعلاً تعلم اللغة الانجليزية فأصبحت أكتب الكلمات الجديدة على ورقة صغيرة كي أحفظها في (الوقت الضائع). كنت انظر إليها أثناء خروجي من المنزل، وأثناء توقفي عند الإشارة، وأثناء سيري في الطريق.. وفي المنزل كنت اشبكها بمرآة المغسلة كي أراها كلما توضأت أو فرشت أسناني !

- أما التجربة الثانية فكانت في رمضان ١٤١٦ حين حفظت سورة الكهف بت Ridley لعشر آيات يومياً .. فقط أثناء المشي من الحرم للبيت !!

- التجربة الثالثة كانت حين أهداني صديق أكثر من مائة شريط تضم دروساً من كتاب عمدة الأحكام للشيخ محمد المختار الشنقيطي . ولأول وهلة رأيت استحالة توفر الوقت لسماع كل هذه للأشرطة .. ولكنني انتهيت منها في زمن قياسي بالاستماع - يومياً - لشريط واحد أثناء قيادة السيارة !!

- وحتى عام ٢٠٠٦ كنت أعمل في وظيفتين .. في أمارة المدينة كموظف حكومي، وفي صحيفة الرياض ككاتب يومي .. وبحكم عملي في تحرير هذه الزاوية يتوجب علي قراءة ومتابعة كم هائل من المعلومات والأخبار العلمية؛ وبما أنني أعمل في الصباح وأكتب في المساء لم يبق أمامي غير استغلال (الدقائق المتناثرة) لتابعه آخر المستجدات.. وهكذا أصبحت أضع كتابا جديدا في السيارة بين الحين والآخر، وأذهب للعمل بصحف ومجلات متاخرة، وأملاً جيوبى بقصاصات مختارة، وأشاهد قناة ديسكفري مع قهوة الصباح .. بل إنني أملك مكتبة في الحمام (لا تضم موادا باللغة العربية إن كان الأمر يهمك)!

وبطبيعة الحال لكل إنسان ظروف ومشاعل واهتمامات مختلفة؛ ولكن بيت القصيد هو أن تفكر جديا في استغلال الدقائق المتناثرة في حياتك لقضاء أمور معلقة أصبحت همها أكبر من حجمها الفعلي.. فعلى سبيل المثال حين يتوفّر لديك ثلث دقائق أقترح عليك فعل التالي:

- اتصل بعمتك التي لم تزرتها منذ عام.

- اعمل تمارين للبطن.
- مزق البطاقات الزائدة في المحفظة.
- اقطع ورقة التقويم واحفظ الشعر خلفها.
- افتح الإنترنّت وشاهد لقطة مفيدة.
- استعلم عن الرصيد.
- ركب لمبة المطبخ.
- راجع الفواتير.
- افحص ماء الرديتر.
- شذب شواربك.
- قص أظافرك.
- نظف المكتب.
- العب مع طفلك.
- تصفح الجريدة.
- رتب درج السيارة.

- امسح النظارة.
- قبل زوجتك بين عينيها.
- قص هذا المقال وضعه على المغسلة !

النظريّة باختصار:

- في حياتنا دقائق مثل غبار الذهب حين تجتمعها تخرج بثروة إضافية.
- حين تمر عليك أوقات فراغ مفاجئة، اسأل نفسك فوراً: (ما الذي كنت أنوي أفعله منذ زمن طويل)؟
- ثلات دقائق فارغة من كل ساعة، تساوي ساعة وثلث في اليوم، ويوم ونصف في الشهر، وهذا إن كنت مشغل فعلاً.

العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة

أخبرني : متى تتأخر عن إنجاز أي مهمة ؟

حين تعتقد أنك تملك الوقت الكافي لإنجازها !!

فكם مرة مثلا شعرت بأن الوقت مازال مبكرا للذهاب لموعد ما
فشغلت نفسك بأشياء أخرى وبدأت بالتسويف والمماطلة ..
والنتيجة .. تأخرت كالعادة !!

والآن تذكر حالة معاكسة ؛ المنبه لم يعمل فتستيقظ فرعا خشية
التأخر عن الدوام فتحضر نفسك على عجل وتلبس ثوبك (ع
الدرج) .. ثم .. تفاجأ بأنك وصلت في الوقت المناسب !!

إنها حالة ذهنية تتفاوت بين شخص وشخص وحين وآخر؛
فقد تأخرت في الحالة الأولى لأنك تعتقد أنك تملك الوقت الكافي
لعمل كل شيء فضاع منك كل شيء . أما في الحالة الثانية فوصلت
في الوقت المناسب لأنك كنت واعيا لوضعك الحرج فاقتصرت
على الأولويات وتداركت الموقف بسرعة !!

في الحالة الأولى (رغم امتلاكك الكثير من الوقت) إلا أن

تقاعسك أدخلك في دوامة من التسويف والمماطلة. أما في الحالة الثانية (رغم ضيق الوقت) إلا أن الأوليات كانت واضحة في ذهنك فوصلت بنجاح !

وسر العظماء ثبت أنهم كانوا يعانون - دائمًا - من ضيق الوقت ومع ذلك كانوا ينجزون أعمالاً تفوق الفارغين بمراحل. فضيق الوقت رفع مستوىهم وصقل مهاراتهم فأصبحوا ينفذون المهام بنجاح تام في أقل وقت ممكن. وفي المقابل يرافق الفشل كل من يعتقد أن لديه الوقت الكافي لعمل كل شيء فيضيع منه العمر ولم ينجز أي شيء !!

هناك فرق بين السرعة والعجلة .. الناجحون يوظفون خبراتهم وذكاءهم لإنجاز المطلوب في أسرع وقت ممكن . أما الفاشلون فحين يفاجأون بضيق الوقت يتبعجون ويعملون على أكثر من جبهة فيتهون للاشيء .. الناجحون يعيدون جدولة أنفسهم وتنظيم أوقاتهم كلما كلفوا بمهمة جديدة. أما الفاشلون فيربكون ويتباطرون ولا يعرفون من أين يبدأون فيبقون "مكانك سر".

هذه الحقيقة أدركها تشرشل فقال: "أن أردت إنجاز عمل في وقته فأعطيه لرجل مشغول" وأدركها المفكر الانجليزي تشستر فيلد

حين قال: "ذوو العقول الحصيفة قد يسرعون ولكنهم لا يتجلون".

كلنا عرفنا موظفين كسلى لا يفعلون شيئاً غير قراءة الجرائد وأكل الفصفص. وحين يكلفون بمهمة واحدة (واحدة لا غير) يغضبون ويتأففون ويرمون حملهم على الآخرين (وتأخذ المعاملة لديهم أشهر). وفي المقابل هناك موظفون (أندر من الياقوت) يحمل الواحد منهم كل الأعمال على رأسه ومع ذلك ينجزون معاملات الجميع بسرعة وخبرة تثير الإعجاب..

أخبرني أحد رجال الأعمال بقصة نموذجية .. قال :

كان لدى سكرتير نشيطاً حمل عنِّي أعباءً كثيرة. ومع توسيع أعمالِي زادت مهاماته ومع ذلك لم تتغير كفاءته أو سرعته في العمل. كنت أحزن عليه في داخلي وأقول متى ينفجر ويقولها صريحة (أريد مساعدين معي)؟ وأخيراً أتي اليوم الذي أبلغني فيه بهذا الطلب ولكن عن طريق أحد الأصدقاء لأنه خجول ولا يعرف غير كلمة "حاضر". عندها ناديته وسألته: وماذا تقترح يا أستاذ عادل؟ قال: ننشئ قسماً للسكرتارية من خمسة موظفين كل موظف يهتم بقسم من الشركة.. أعجبتني الفكرة فاستحدثنا هذا القسم ولكن هل

تعلم ماذا حصل (ماذا حصل)؟ انخفض مستوى العمل كثيرا رغم أنهم أصبحوا سته؛ كانوا يلقون بالمهام على بعضهم البعض وتضييع المعاملات فيما بينهم وأصبح التسويف والتهرب هو الصفة الغالبة على عملهم.

سؤاله : وماذا فعلت ؟ قال: وماذا أفعل ألغيت القسم بأكمله وزدت راتب الأستاذ عادل !!

حينها خطرت لي فكرة هذا المقال ، وقلت له ما قاله تشرشل !!

النظريّة باختصار:

- تتأخر عن إنجاز أي مهمة حين تعتقد أنك تملك الوقت الكافي لإنجازها.
- الخبراء يسرعون ولكن لا يتجلبون، والفاشلون يتجلبون ولكن لا ينتهيون لشيء.
- رجل مشغول أفضل من مجموعة عاجزة عن تنظيم نفسها.

الوصفة النرويجية

هناك أشخاص يصعب عليك نسيانهم؛ لأنهم ببساطة منحوكون موقعاً استثنائياً لا ينسى.. ويحدث هذا بمعدل سريع حين تتوارد خارج بلدك كون التجارب والمواقف تتوالى على المسافر بطريقه أسرع مما يحدث في بيئته المحلية (التي تتميز بالبطء والأمان).

ما زلت أتذكر موظفة الاستقبال في فندق أوسلو (الذى قضيت فيه أياماً طويلاً لدرجة تعرفت على معظم الموظفين فيه) والتي سألتها صراحة: لماذا تبدين سعيدة وضاحكة طوال اليوم؟ .. فقالت: لأن كل يوم بالنسبة لي بداية حياة جديدة؟

رافني الجواب ونظرت ليومي الجديد كهدية إلهية وصفحة شخصية تبدأ من جديد (وهذا ما أصبحت أدعوه بالوصفة النرويجية). وفي المقابل لم أستطع منع نفسي من التفكير في شخصيات كئيبة تعتقد أن التجهم من علامات الوفار، والعبوس من علامات التقوى، وأن الصدقة التي تأتي من تسميك في وجه أخيك يمكن نيلها بطرق أخرى.

أنا - شخصيا - لم أصدق يوما أن السعادة ترتبط بالمال أو الثقافة أو حتى بالإيمان.. لو كانت ترتبط بالمال (كما شرحتنا في آخر مقال) لما رأيت الفقراء يتسمون حول العالم.. ولو كانت ترتبط بالإيمان لما حزن الصالحون ولما تفرق المبتسمون والضاحكون بين آلاف الديانات العالمية.. لو كانت ترتبط بغزاررة العلم والثقافة لرأيت المتفقين والعلماء أكثر الناس سعادة وانشراحها (ولما شفي المتبي بعقله وأخوه الجهة في الشقاوة ينعم).

وفي المقابل رأيت بؤساء ومسحوقين في دول فقيرة يفترض بهم الوجه وأحيانا الانتحار ولكنك تستغرب من كمية السعادة ومساحة الابتسامة التي تبدو على وجوههم .. أذكر أنني كنت ضمن المستقبلين لضيوف خادم الحرمين الشريفين القادمين من غزة لأداء مناسك الحج. للوهلة الأولى توقعت رؤية مظاهر حزن وانكسار وألم بسبب حالة الحرب والحاصر الذي فرضته عليهم إسرائيل في ذلك الوقت.. ولكنني اكتشفت أنهم أكثر من سعادة ومرحا وتسامحا وتسمع ضحكاتهم من بعيد.

الحقيقة هي أن التعasse (مثل السعادة) لا يمكن لأحد أن

يفرضها عليك من الخارج.. وفي المقابل.. السعادة (مثل التعاشرة) تتبع من الداخل وبحسب مواقفك وطريقة تفكيرك ونظرتك للحياة.. فلكي تعيش سعيداً ابحث عن مسبباتها المعنوية والشخصية والعائلية قبل البحث عنها خارج دوائرك القريبة.. لا تنظر في الاتجاه الخاطئ وتعتقد أن أموراً صعبة التتحقق (كأن تصبح وزيراً أو مليارديراً) ستمنحك السعادة وراحة البال.. تجاهل على سبيل التجربة أسبابها المادية لتكتشف أن هناك أشياء معنوية أصغر تمنحك قدرًا موازيًا من السعادة والرضا (كتواصلك مع أصدقاء دراستك، أو رؤية توم وجيري مع أطفالك).

إن أردت العيش سعيداً وخالي البال توقف عن الاهتمام بما يفعله الناس وماذا يملكون وكيف يتصرفون بحياتهم الخاصة.. لا تقارن نفسك بأحد ولا تهتم برأي أحد وارفض ما يعكر مزاجك بالطف طريقة ممكنة.

توقف عن الندم، ومراجعة أخطاء الماضي، واستيقظ كل صباح وكأنك منحت حياة جديدة.

لا تشغلك بأي خلافات تاريخية وطائفية وعقائدية بدأت

قبل قرون من ولادتك فـ﴿فَاللَّهُ يَخْتَمُ بَيْنَهُمْ يَوْمَ الْقِيَمَةِ فِيمَا كَانُوا فِيهِ يَخْتَلِفُونَ﴾^(١).

لا تعش في هم وغم وتأنيب الضمير وتشغل بالك بالصغراء
 (التي يغفرها الله من صلاة لصلاة، وجمعة لجمعة، ورمضان
 لرمضان) ومن قال هلك الناس فقد أهلكهم.

لا تخرج من إمتاع نفسك والترويح عن قلبك والاستماع إلى
 موسيقاك المفضلة (فما يجلب الرعب والكآبة هو الأحاديث
 المكذوبة بشأنها).

تذكر دائئراً قول إيليا أبو ماضي:

هو عبء على الحياة ثقيل	من يظن الحياة عبئاً ثقيلاً
والذي نفسه بغير جمال	لا يرى في الوجود شيئاً جميلاً

عد بين الحين والأخر لآخر لقراءة المقال التالي: (جرعات السعادة الصغيرة) واكتب قائمة بالأشياء التي تمنحك الفرح والسرور بطريقة أرخص بكثير من المال والمصب والممتلكات الثمينة...

(١) سورة البقرة، الآية: ١١٣.

وإن لم تكن قد كتبتها بالفعل (أو وقفت أمامها حائراً) في يمكنك بكل بساطة تبني ما يناسبك من الاقتراحات الموجودة في مقالنا التالي .



النظريّة باختصار:

- لو كانت السعادة ترتبط بالمال أو السلطة أو الإيمان لما ابتسם الفقراء وحزن الأثرياء وشقى الصالحون.
- ابدأ يومك بروح سعيدة، فالماضي انتهى، والمستقبل مجهول، أما الحاضر فهدية تستحق الاحتفاء.
- إن لم تنبغ السعادة من داخلك لا يمكن لكنوز الدنيا إسعادك وإن لم تنبغ التعاشرة من داخلك لا يمكن ل manusi الدنيا إخضاعك.

جرعات السعادة الصغيرة

سبق وكتب مقلاً بعنوان "المال يشتري السعادة ولكن بشروط". اعترفت فيه بأن فوزك بعشرة ملايين دولار (وبدون سابق إنذار) سيمنحك جرعة هائلة من السعادة لدرجة ستتسنى همومك، وتتلاشى أحزانك، وتختفي مشاكلك مع زوجتك وأصدقائك، وتبقى بلا نوم لعدة أيام.. وفي الصباح التالي ستذهب إلى عملك لتقديم استقالتك (هذا إن كانوا يستحقون ذهابك أصلاً) ومن هناك ستذهب لشراء سيارة أحلامك ثم ترجع على أحد المكاتب العقارية لشراء فيلا لم تخطر على بالك وستكتشف قبل نهاية الأسبوع أن لديك أقرباء لم تسمع عنهم في حياتك.

باختصار ستعيش أيامًا سعيدة تتحقق فيها كل أمنياتك وتختفي فيها كل مشاكلك (وحيينها لن يقنوك أي فيلسوف بأن المال لا يشتري السعادة)!!

ولكن ماذا لو قفزنا سنة أو اثنتين إلى الأمام.. إلى فترة تعودت فيها على الوضع الجديد ومللت فيها من رتابة الأحداث وتفاقمت

بعدها مشاكل الحياة ولم تعد "الفيلا" و"المرسيدس" تعني لك شيئا.. هل تصدق حينها أن المال لا يشتري السعادة؟؟

بدون شك فوزك بـمليون دولار يجعلك سعيدا.. وشراؤك لسيارة فخمة يجعلك سعيدا.. وسفرك للخارج يجعلك سعيدا.. وامتلاك فيلتاك الجديدة يجعلك سعيدا... (ويمكنني سرد المقتنيات المادية التي تسبب لك السعادة حتى نهاية المقال) !!

ولكن من قال أن السعادة تأتي فقط من خلال المقتنيات الثمينة والإنجازات المادية؟

لماذا نتجاهل أن السعادة شعور شخصي وإحساس عصبي يمكن أن يأتي - أيضا - من أشياء صغيرة ومعنوية لا تخطر على بال معظمنا !

لو كانت السعادة مرتبطة بالمال فقط لما ضحك فقير، ولا ابتسם جائع، ولا سعد بائس.. ولكن الحقيقة هي أن معظم الفقراء يملكون مستوى أكبر من السعادة وراحة البال كونهم يستخلصونها من مصادر (غير مالية) لا يعرفها الأثرياء.. مصادر غير مادية أو مكلفة تجعلهم أقل توترا وخوفا من فقد الثروة والمقتنيات المادية ذاتها !

أما بخصوصك أنت؛ فسواء كنت ثرياً أو متوسط الحال، يمكنك رفع نسبة شعورك بالسعادة (وديمومتها بدل فرحك لاسبوع أو أسبوعين بأي مقتنيات ثمينة) من خلال تخفيف تعلقك بمصادرها المادية المكلفة والتركيز أكثر على مصادرها النوعية الصغيرة الكفيلة بمنحك قدرًا موازيًا ومستمراً من السعادة..

فحين تتصل - مثلاً - بصديق قديم فقدته، وحين تقبل رأس والدك أو قدمي والدتك، وحين تمنح شقيقتك الأرملة مبلغًا يفوق حاجتها، وحين تفاجئ ابنته بهدية طالما حلمت بها، وحين تسمع أغنية كنت تحبها أيام المراهقة، وحين ترش عطرك المفضل على وسادتك قبل نومك، وحين تستلقي قرب طفلك الصغير قبل نومه هو.. ستخلق لنفسك أجواء صغيرة من البهجة والسعادة (يمكنها مجتمعة) جعل أيامك كلها سعيدة.. ستخلق عادات شخصية تضمن ديمومة الفرح واستمراره معك طوال العمر بعكس شراء سيارة مكلفة تفرح بها ليومين أو حتى شهرين قبل أن تدخل ضمن قائمة المعتاد وسقوط المتع !!

أنا - شخصياً - أتصور أن لكل إنسان قائمة سعادة تتضمن عناصر قد لا يشارك بها مع غيره. قائمة سعادة يصعب تخمين كثير

من عناصرها (وبالتالي) أنصحك بوضعها بنفسك.. سأبدأ بإخباركم بقائمة الشخصية كنموذج مبدئي أرجو بعد قراءتها تسطير قائمتك أنت على طرف هذه الصفحة.

فلو سألتني - مثلا - عن أبرز الأشياء الصغيرة التي تشعرني بالسعادة لقلت:

- الدقائق الأولى من الفجر.
- رؤية إنسان يتصرف بطريقة راقية.
- (ثلاثة أصدقاء) يضحكوني حتى البكاء.
- سماع نكتة جديدة.
- رؤية أي مقطع مضحك.
- التواجد في أي مكتبة.
- مشاهدة أي حلقة كرتون مع ابني ياسر.
- شم عطري المفضل قبل النوم.
- أول قضمة من التفاح.
- آخر قطرة في فنجان القهوة.
- الجانب الآخر من الوسادة.

- وصول كتب جديدة اشتريتها بالبريد.
- الانتهاء من الكتابة قبل صلاة الظهر.
- اجتماع شقيقتي ليلة الخميس في منزل والدتي.
- قدوم رسيل ومياس من المدرسة.
- قدومي أنا من السفر.
- رؤية فيلم جميل ومتقن.
- سماع صوت فيروز في الصباح.
- العثور على رسالة مهمة في صندوق البريد.
- ٢٦ من الشهر الميلادي (حين أسلمت الراتب).
- تناول فطور جيد في فندق فخم.
- رؤية منظر طبيعي جميل (حتى لو كان صورة).
- السهر حول النار في ليلة باردة.
- حين تغيب الشمس لأيام خلف السحب.
- حين تفاجئني زوجتي بقطعة شوكولاتة.
- حين يتصل بي شخص أحبه.

- حين أعثر على نقود لم أتوقعها.
 - حين أرى صورة قديمة تثير الذكريات.
 - حين أشم رائحة القهوة، والخبز المحمص، والأرض بعد المطر.
 - وأخيراً؛ وليس آخر.. حين أتذكرة كل ما سبق...
- وهذه مجرد نهاذج لجرعات بسيطة في حياتنا (تفوق في ديمومتها وتكرارها) جرعات مكلفة وزائلة كالتي بدأنا بها المقال.. وما يهمني هو تذكيرك بوجودها فعلاً في حياتك، ولكنك للأسف إما تتجاهلها أو اعتدت عليها أو ببساطة لم تخيل قدرتها على منحك سعادة تفوق حيازتك لأي مادة.

النظريّة باختصار:

- المقتنيات الماديّة تمنّحنا جرعات سعادة مؤقّة، أمّا مواقفنا الشخصيّة فتمنّحنا حالات فرح دائمة.
- ضحكات الأطفال وابتسامات القراء أقوى دليل على انتفاء علاقة المال بالسعادة.
- في حياتك مسببات سعادة صغيرة حاول اكتشافها بنفسك، إن لم تعرف كيف؟ ابدأ بأهم ثلاثة أشياء تسعدك أكثر من وصول الراتب.

١٩ اقتراحاً لحياة سعيدة

قبل سنوات طويلة دخلت عيادة طبيب مشهور في مومباي في الهند.. وبعد ساعتين من الانتظار أخبرني السكرتير أنه لن يحضر بسبب ضغط العمليات. غضبت بسبب وقتي المهدى لدرجة فكرت بسرقة اللوحة التي نالت إعجابي في غرفة الانتظار (ولكنني استهديت بالله وأخذت لها صورة بالجوال)!

لم تكن لوحة فنية أو صورة فوتوغرافية بل نصائح كتبت باللغة الانجليزية تحت عنوان: ١٩ اقتراحاً للنجاح (فضلت تحويتها إلى ١٩ اقتراحاً لحياة سعيدة).

لا أعلم من كتبها ولا إن كان للطبيب علاقة بها ، ولكنني حين عدت إلى السعودية كتبتها على الكمبيوتر وطبعت منها نسختين وضعت واحدة في المطبخ والثانية فوق مكتب ابني حسام.

ورغم أنني أشاهدها كل يوم إلا أنها المرة الأولى التي أفكرا بإخباركم بها ومن يدرى قد تناول إعجابكم فتقضون المقال وتضعونه بدوركم أمام أبنائكم:

١. تزوج الشخص المناسب، فهو من سيتسبب ب٩٠٪ من سعادتك أو شقائك حتى نهاية العمر.
٢. اعمل في مهنة تحبها وتستحق إفشاء شبابك من أجلها.
٣. ليكن هدفك الأول في الحياة الاعتناء بعائلتك وعيشهم سعداء.
٤. امنح أصدقاءك وأقرباءك ووطنك أكثر مما يتوقعونه منك.
٥. لا تجلد ذاتك واغفر لنفسك وغيرك أخطاء الماضي.
٦. اعمل كل يوم خيراً للإنسان لا تعرفه واستمتع بالعطاء قبل الأخذ.
٧. إن حُيرت بين الجوع والاقتراض، اختر الجوع.
٨. وكيف لا تجوع أو تحتاج إلى أحد ادخر جزء من دخلك منها بلغت ضآلته.
٩. تخلص من أصدقائك الفاشلين وتمسك بالناجحين ومن لا يترددون في مساعدتك.
١٠. عامل كل إنسان كما لو كان صديقاً لم تره منذ سنين.
١١. حين تقبل القيام بعمل ما كن مخلصاً ونزيراً في إنجازه.

١٢. كن مبدعاً ومبادراً حتى لو تسبب ذلك بارتباك لك للأخطاء.
١٣. كن شجاعاً وتحمل مسؤولية أخطائك وحدك.
١٤. كن أكثر الناس تفاؤلاً وابتهاجاً وابدأ يومك بصفحة جديدة.
١٥. كن رفيقاً ووفياً وسخياً مع العاملين معك...
١٦. السعادة تتعلق بالطريقة التي تنظر فيها لحياتك.
١٧. لا تتجاهل رأي الناس فيك فهناك نواقص لا تراها في نفسك.
١٨. انظر دائماً للقمة وكن مثل النملة التي تصعد وتقع عدة مرات قبل أن تبلغها.
١٩. وأخيراً: لا تفعل شيئاً لا تفخر به والدتك، أو يجعل والدك يشعر بالخجل منك.

Telegram: SOMRLIBRARY

نسبة الآراء الخاطئة

ليس عيباً أن تملك رأياً خاطئاً، بل أن تملك عقلاً جامداً وآراءً ترفض التغيير.. وكما تنطبق هذه المعادلة على عامة الناس تنطبق غالباً على العلماء والمفكرين وصفوة العقول كونهم في النهاية بشراً يصيرون ويختطئون، ينجحون ويفشلون، يصدقون ويكذبون، يحكمون بتجرد أو من خلال الميل والهوى ومسيرة ما نشروا عليه..

هذا التراوح يصدق حتى على الشعوب والأمم والمجتمعات الكبيرة؛ فالناس نتاج عصرهم وأبناء مجتمعهم وبالتالي ليس غريباً تبنيهم أفكاراً مشتركة، ومعتقدات موروثة، وآراء مكررة، تبدو بمعايير المجتمعات الأخرى (أو حتى الأجيال التالية لهم) خاطئة وغير منطقية.. أو حتى ساذجة وطفولية!!

يمكنك التأكد من هذه الحقيقة بالعودة للماضي ومراجعة ما كان سائداً ومسلياً به في التاريخ القديم أو حتى زمن جدي وجدى.. فحين تفعل ذلك ستكتشف أن كل محاولة فردية لتصحيح المفاهيم الاجتماعية تقابلها آلاف الأصوات المعارضة

التي تحظى بكثرة الأنصار ورسوخ الأفكار وزخم الموروث.. كما ستكتشف أن من يحاول تصحيح فكرة خاطئة في زمانه يواجه بمعارضة أقربائه وأصحابه وأقرانه قبل عامة الناس حتى قبل تأملها أو فهم وجهة نظر صاحبها.

كل هذا التماطل والجمود يفسر لماذا تبقى بعض المجتمعات قرونا طويلا دون تغيير، ولماذا تتطلب الأفكار الجديدة أجيالا جديدة قبل تقبل فكرة مناقشتها .. ناهيك عن تبنيها وتطبيقها !! حين تدرك أنت هذه الحقيقة تصبح (تلقائيا) أكثر تسامحا ومرونة مع كافة الآراء والأفكار الجديدة .. لا تحتاج للعيش عدة قرون كي تكتشف أنك كنت جاهلا أو ساذجا أو خاطئا حيال هذا الأمر أو ذاك.

ورغم أننا تحدثنا حتى الآن عن الجانب الفردي والاجتماعي في نسبية الأفكار الخاطئة؛ الحقيقة هي أن هذه الظاهرة تنطبق على أي مجال راق أو تخصص متقدم يخطر ببالك.

ففي مجال الطب - مثلا - رفض معظم الأطباء التصديق بوجود الجراثيم لأكثر من مائة عام. وهذا السبب لم يتموا بمسألة

التعقيم وانتشار العدوى (خصوصا أثناء العمليات الجراحية) الأمر الذي تسبب بوفاةآلاف المرضى نتيجة التلوث والتقاط العدوى من أيادي الأطباء أنفسهم.. ولم يدعوا بأخذ الجراثيم بجدية كبيرة إلا بعد إن أثبتت لويس باستير (في منتصف القرن التاسع عشر) دورها في ظهور وانتشار الأمراض فبدأوا بلبس القفازات وتعقيم أدوات الجراحة والتشخيص.. وحينها فقط أصبحت العمليات الجراحية ناجحة وتم إنقاذ حياة الملايين بفضل إجراءات التعقيم !!

وفي علم الفلك سيطرت فكرة مركبة الأرض وجودها في وسط الكون (المجرد وجودنا فيها) لقرون يصعب إحصاؤها.. ولم تفك الأوساط الفلكية بأي رأي آخر حتى عام ١٥٤٣ حين أثبت البولندي كوبيرنيكوس أننا مجرد كوكب صغير يدور حول نجمة باهتة ضمن بلايسيين المجرات والنجوم في الكون.. وحتى بعد إثبات هذه الحقيقة بواسطة التلسكوبات تمسكت الكنيسة الكاثوليكية برأيها القديم وحاربت من يتبنّاه بقسوة باعتباره مخالفًا لمفاهيم الإنجيل !!

أما في مجال الجغرافيا فكان الجميع يؤمن بتسطح الأرض

وعدم كرويتها وأنها خلقت كالطبق المسطح (للدرجة رفض ملوك أوربا تمويل رحلة كولومبس كونه سيسقط لا محالة من حافتها الغربية). ورغم تأكينا اليوم من كروية الأرض (ويكفينا دليلاً الصور الملقطة لها من الأقمار الفضائية) ما يزال احتمال تسطحها يبدو منطقياً لمن يعيش في منطقة صغيرة ولا يدرك أننا مشدودون لسطح الأرض بفعل الجاذبية (الأمر الذي يفسر وجودها دائماً تحت أقدامنا بصرف النظر عن موقعنا الجغرافي)!

وفي علم وظائف الأعضاء كانت الحضارات القديمة تعتقد بأن الكبد (وليس القلب) هو من يضخ الدم في الجسم.. وكان أعظم أطباء الإغريق (جالينوس) يعتقد أن الكبد يدفع الدم لبقية الأعضاء كي تستهلكه كوقود.. واقتضى الأمر قرون طويلة حتىاكتشف الطبيب العربي أبن النفيس الدورة الدموية ومسؤولية القلب عنها، في حين تأخرت أوربا حتى اكتشفها الطبيب الانجليزي وليم هارفي عام ١٦٢٨ !!

وحتى في الجانب الديني نعثر على أراء كثيرة إمّا تعارض المنطق أو تخالف الواقع أو لا تتفق مع المثبت في عصرنا الحاضر .. فاليهود الأرثوذكس - مثلاً - ينكرن وجود الديناصورات (وأي

مخلوقات منقرضة أخرى) بحججة قصر عمر الأرض الذي لا يتجاوز خمسة آلاف عام قبل ظهور موسى عليه السلام.. ونفس الموقف نجده لدى بعض المسيحيين المحافظين من يعتقدون أن عمر الأرض لا يتجاوز ٦٠٢٠ عام بناء على إدعاء الفاتيكان بخلق الأرض قبل ميلاد المسيح ب٤٠٠٤ أعوام.. أما فيتراثنا الإسلامي فما أكثر الخزعبلات التي وضعت بعد عصر الخلافة الراشدة أو كتبت في مجلدات تعبّر عن آراء أصحابها الضيق في هذه المسألة أو تلك الظاهرة (وعند هذا الحد سأترك لك مهمة تذكر بعضها) !!

هذه الأمثلة كلها تثبت أن حتى العلماء والعباقرة وصفوة العقول البشرية تملك أراء نسبية خاطئة تبدو في زمانها صحيحة وراسخة ومقبولة.. وهي مواقف يمكننا تفهمها في حال أخذت ضمن سياقها التاريخي والمعرفي السائد في عصرها .. فتطور الجنس البشري لا يتوقف عند زمن معين، وتقدمنا المعرفي يتراكم من خلال تصحيح الآراء، وتعديل المفاهيم، وتجربة الفرضيات، والبناء على آخر النتائج المتوفرة (وكلّي ثقة بأننا نملك في عصرنا الحاضر نملك مفاهيم كثيرة خاطئة نعتقد أنها نهائية أو كاملة في حين سيتهكم علينا أحفادنا بعد قرن أو قرنين من الآن) !

ولأنك شخصيا لن تعيش لقرن أو قرنين يجب أن تتقبل من الآن نسبة الأخطاء، وتذبذب الآراء، وعدم وصولنا في يوم من الأيام لما يمكن وصفه بالحقيقة المطلقة.. يجب أن تتمتع بعقل مرن وذهن مفتوح وقناعة (ليس فقط بنسبية الأخطاء وتغير الأفكار والآراء) بل وبأن حتى العلماء والعباقرة وصفوة العقول "يصيبون ويخطئون، يصدقون ويکذبون، يحكمون بتجرد أو من خلال الميل والهوى" !!

النظريّة باختصار:

- ليس عيباً أن تملك رأياً خاطئاً، بل أن تملك عقلاً جاماً وآراء ترفض التغيير.
- "النسبية" نظرية لا تتعلق فقط بالفيزياء والفلك، بل وبالآراء والأفكار والفرضيات المعرفية.
- كل محاولة فردية لتصحيح المفاهيم الاجتماعيّة تقابلها آلاف الأصوات المعارضه التي تحظى بكثرة الأنصار ورسوخ الأفكار وزحم الموروث، وهذا ما يجعل بعض المجتمعات تعيش قروناً دون تغيير.

كيف تتخلص من أفكارك الجميلة؟

جميع البشر يملكون عقولاً قادرة على التفكير والإبداع والخروج بحلول جديدة (ولا تحاول إقناعي بأنك من لم تحاول هذا من قبل). غير أن جميع البشر إلا ما ندر يخشون الإبداع والتفكير والإعلان عن حلولهم الجديدة.. يسارعون إلى كبتها أو تجاهلها أو حتى قتلها لأسباب كثيرة (سنأتي على ذكرها في الأسطر التالية).

وحتى حين يتم رد أحدهنا على قيوده الداخلية ويتجرأ على التفوّه بأفكاره الإبداعية يفاجأ بقيود اجتماعية تعيقه وتحبشه وتحاول إعادته إلى "جادّة الصواب". وحسب تصوري يمكن لأي إنسان قتل أفكاره وأفكار غيره دون جهد كبير كون قتل الشيء أسهل من إبداعه أو محاولة تطبيقه !!

وقبل الحديث عن قيود المجتمع (التي تكتب أفكارك الجميلة) دعوني أخبركم أولاً كيف يمكنك أنت قتل أي فكرة جميلة تخطر برأسك بنفسك:

- إذ يمكنك - مثلاً - قتل أي فكرة تخطر ببالك بكثرة

التمحيص والتحليل والإصرار على الكمال:

فجميع الأفكار الجديدة تولد خديجة ونافقة وتحتاج لوقت طويل كي تتطور وتحسن وبالتالي يمكنك قتلها بالإصرار على طرحها كاملة ومتقدمة منذ البداية (خذ كمثال محرك السيارة الذي أخترع قبل ١٠٠ عام.. هل يمكننا مقارنته بمستوى محرك فياري هذه الأيام !!)

- أيضا يمكنك قتل أي فكرة من خلال الاستماع الدائم

لنصائح الخبراء:

فالخبراء غير مرنين بطبعهم ويحكمون على الأشياء من خلال قوالب قاسية ومسيرة الصب.. في حين أن الأفكار الإبداعية (جديدة ومرنة ونافقة بطبعتها) ويصعب تقييمها اعتمادا على تجارب وخبرات سابقة.. يمكنك الاستماع لنصائحهم كي تتعلم فقط طريقة كسرها وكيفية تجاوزها بنتائج أفضل..

- كما يمكنك الاستماع دائما إلى شكوكك الداخلية:

فجميعنا يميل للتقليل من مواهبه وقدراته وانجازاته المستقبلية.. جميعنا يطرح على نفسه أسئلة تعجيزية مثل: من أنا كي

أفعل كذا وكذا؟ هل يعقل أن أحداً لم يفكر بذلك قبلني؟ لابد أن هناك من هو أذكي مني حاول وفشل؟... وتستمر بطريقة التفكير هذه حتى تقتل فكرتك بنفسك...

• وبطبيعة الحال الخوف من الخسارة والانتقاد يتکفل بقتل أي

محاولة تالية:

فإن كنت تخشى الخسارة لن تجرأ على المحاولة، وإن كنت تخاف كلام الناس الزم الصمت وافعل ما يتوقعونه منك.. أما إن كنت تنوى الانضمام لنادي القادة والمبدعين فيجب أن تتحلى بالشجاعة ولا تخش النقد وسترى كيف يتبعك الجميع في النهاية!!

• ولقتل موهبة الإبداع لديك – أيضاً – فكر كما يفكر جميع

الناس:

فالإبداع يعني مخالفة المألوف وكسر كافة القواعد السابقة.. يعني الخروج عن المسار المعتمد واحتراق المجهول بعناد.. أما حين تفكر كما يفعل جميع الناس فستتضمن بقاءك معهم وثباتك حولهم .. وستفوز مجاناً بعضوية نادي القطبيع !!

• كما يمكنك التركيز على كيفية الحصول على المال والشهرة

قبل النجاح والتميز:

• فالمال والشهرة نتائج ثانوية وتالية للنجاح والتميز على الآخرين.. الفاشلون يهتمون بتحصيل المال دون إدراك عناصر النجاح وأسباب الفشل.. أما الناجحون فيركزون على عناصر التميز والإتقان؛ وحين يصلون لهذه المرحلة يواجهون بحضور المال والشهرة كنتيجة حتمية تالية...

• أيضاً يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاستسلام للأراء الموروثة وعدم انتقاد المثلثات السائدة:

فالمجتمعات توارث الأفكار الخاطئة لقرون عديدة.. وبمرور الزمن تصبح من المقدسات التي لا يجوز التشكيك فيها أو حتى مناقشتها .. ولم تبدأ أوربا نهضتها الحديثة إلا بعد أن تخلصت من أفكار الكنيسة والفلسفة الخاطئة، وتبنت في المقابل مذهب النقد والتشكيك وإخضاع كل شيء للمنهج التجريبي!

• ولقتل أفكارك الجميلة تعصب لما يوافق أفكارك، واقرأ فقط ما يعزز رأيك حوالها:

فحين تقرأ ما يوافق أفكارك تضمن عدم تعلمك أشياء جديدة.. وحين تعصب لميولك ستحتفظ بنظرتك الضيقه لما يجري حولك.. أما الأفكار الجريئة والإنجازات العظيمة فطريقها متعب وطويل كونها تتطلب اطلاعك على كافة الآراء، وتحليلك لمختلف الاتجاهات، وبحثك في محرمات تحالف ميولك وما نشأت عليه

• ويمكنك قتل المزيد من أفكارك النيرة من خلال تمسك بأول إجابة وتبنيك لأول فرضية واقتراح:

فمعظم الناس يفعلون ذلك.. يتمسكون بأول جواب يسمعونه أو يعثرون عليه وحين يجدون حلاً قريراً لا يفكرون بشيء آخر.. وهذا السبب يتعلم العلماء والباحثون ضرورة التغلب على هذه النقيصة من خلال طرح فرضيات كثيرة واحتمالات متشعبة، ثم تجربته الواحد بعد الآخر للحصول على أفضل حل ممكن...

• ومن المهم أيضاً أن تكون واقعياً وتفكر دائمًا بعقلانية ومنطق:

فهذا ما يفعله العقلاء من البشر.. أما المجانين مثل نيوتن، وانشتاين، وأديسون، وبيل جيتس فلا يفكرون بغير تفاحات

تسقط من الشجر، ومركبات ت safر للقمر، واسطوانات تسجل أصوات البشر، وبرامج الكترونية تطرد عنا الضجر !!

• كما يمكنك قتل أفكارك الجميلة بالاهتمام بآراء الحاسدين

والنادين ومن يغارون منك:

فالغيرة والحسد عادتان متأصلتان في الإنسان.. والنقد والتسفية أكثر سهولة من الإبداع والخروج بشيء جديد.. ولأن ما من إنسان يسلم من تأثير الناس عليه عاش معظم العباقة حياة وحدة وانطواء (لدرجة عُدت العبرية نوعاً من التوحد الخفيف).

• ويمكن فعل ذلك أيضاً إن أردت العيش مرتاح الفكر خالي

البال لا يكرهك أحد:

فلماذا تعرض نفسك للإحراج والانتقاد؟! لماذا تتعب دماغك بالبحث والتفكير؟! لماذا ترهق نفسك بالتأليف والتوثيق وتوسيعية الناس؟! لماذا تختلف مع مجتمعك ومن يحاول إقناعك بأننا جميعنا سواسية و"أبناء تسعه"؟! أليس من الأسهل التخلص من آفة الإبداع نهائياً ومجادرة كوكب الأرض.. كما حضرت إليه؟!

النظريّة باختصار

- أنت أول شخص يقف أمام أفكارك الجميلة، ويحاول قتلها حتى قبل خروجها من جسمك.
- لديك طريقان في الحياة: مغادرتها كما أتيت إليها، أو مغادرتها بفكرة جديدة وانتقادات كثيرة.
- الإنسان مخلوق مفكر، أما البشر فمخلوقات اجتماعية تخشى التصريح بأفكارها.

كيف تقتل أفكار الآخرين الجميلة

في مطلع المقال الأخير (كيف تخلص من أفكارك الجميلة)

قلت:

وحتى حين يتمرد أحدهنا على قيوده الداخلية ويتجرأ على التفوه بأفكاره الإبداعية يفاجأ بقيود اجتماعية تعيقه وتحبطه وتحاول إعادته إلى "جاده الصواب". قبل الحديث عن قيود المجتمع دعوني أخبركم أولاً كيف يمكنكم قتل أي فكرة جميلة تخطر برأسك أنت.

وهكذا بدأت بسرد كيفية قتل الأفكار التي تخطر برأسك، ولم أتعرض فعلياً لكيفية فعل ذلك مع الأفكار التي تخرج من رؤوس الآخرين !!

وبيني وبينك يمكن لأي أحمق ومتسلط قتل أفكار الآخرين الإبداعية بمجرد امتلاكه ثلاثة أسلحة رئيسة: حسد، وضيق أفق، وسلطة رسمية على الأذكياء.

فهما تدنت درجة ذكائهما أو مستوى علمي وثقافي يمكنكم

بقليل من هذه العناصر محاربة الإبداع والأفكار النيرة في مؤسستك
أو دائيرتك الوظيفية..

ومهما ارتفعت درجة ذكائك يمكن لأي مدير غبي ومتسلط في شركتك أو مؤسستك الوقوف في وجهك وإجهاض فكرتك بأكثر من عشرين طريقة .. فقبل أن يستمع لشرحك يمكنه أن يقول لك مثلا:

- هذا ليس من اختصاصنا (بمعنى لا داعي لتطوير أنفسنا).
 - أو ماذا سيقولون عنا (أننا جبناء لا نرغب بالمنافسة).
 - لو كانت فكرتك ناجحة كانت نفذت في الماضي (دعنا نتأكد على الأقل).
 - المدير الكبير لن يفهم فكرتك (يعني أنت اللي فهمتها)!!
 - فكرتك تحتاج إلى مزيد من الدراسة (وموت يا بديع حتى يأتيك الربيع).
 - لا نستطيع فعل كل الأشياء في وقت واحد (إذا لغلاق باب الشركة ونرتاح).

- الأنظمة لا تسمح (ليه؟ ليست قرأنا متزلا).
- جربنا هذا من قبل (بالتأكيد جربناه بطريقة خاطئة).
- فكرتك معقولة ولكن (ولكنه يخاف من المجهول).
- لا نملك الميزانية الازمة (ولكنها توفر فجأة للخدمات الشخصية).
- لا نملك الصلاحية الازمة (لأننا في بيئه لا تشجع على الإبداع).
- اهتم بعملك فقط (فرئيسك متحجر التفكير).
- قدم إلينا الدليل (دليل تعجيزي).
- اكتب عنها تقريرا (على أمل أن ينسى).
- سترى (على أمل أن ينسى هو).
- لا تكون سخيفا (يمسدى على الفكره).
- الناس تكره التغيير (وأنت أو لهم).
- لن نجازف في أمور لا نفهمها (حسنا لنتظر الصينيين يفعلوها).

- مكلفة أكثر مما تستحق (هل تملك دراسة جدوى؟)
- ينظر إليك بابتسامة ساخرة (ورب نظرة خير من ألف تقرير).
- لا، فنحن دائماً نعمل بهذه الطريقة (وصل لمرحلة الشيخوخة الفكرية)
- المؤسسة الفلاحية جربت ذلك من قبل (إذا لستفيد من أخطائها).
- افعل ما تسمح به اللوائح (يتحمّي بيروقراطية السلطة).
- كن واقعياً (بمعنى كن ضمن القطيع).
- وأخيراً؛ سأفكّر وارد عليك (وهذه أكثر الجمل القاتلة أدباً وجبراً للخاطر)!

النظريّة باختصار:

- الفكر الرائعة تخلق أمامها عقبات لا نهاية فارغة.
- الإبداع حالة إرادية لا يلتزم بها سوى القلة، أما التشبيط فحالة عفوية تتلقنها الأكثريّة.
- ٩٩٪ من الحجج والأعذار التي تصادفك يقف خلفها أحد ثلاثة، جاهل، أو عاجز، أو حاسد.

إن أردت أن لا ينتقدك أحد فافعل التالي

إن أردت أن لا ينتقدك أحد لا تفعل شيئاً ببساطة...

هذه النصيحة يفهمها كل من حاول واجتهد، ثم فوجئ بانتقادات ظالمة لم تكلف أصحابها وقتاً أو جهداً أو حتى محاولة توقف بغرض الفهم..

الانتقاد وتفنيد الأخطاء أمر يسهل فعله على الجميع (بل يكاد يكون غريزياً لدى الجميع) في حين أن "الإنجاز" جهد وتعب والتزام لا يقوى عليه معظم الناس.

من السهل أن ت النقد كتاباً أو رسالة علمية كلفت صاحبها خمس سنوات (فالامر لن يأخذ منك أكثر من خمس دقائق) ولكن هل تستطيع أنت تأليف كتابٍ أو رسالة علمية بنفس الحجم والمستوى؟!

من السهل انتقاد جزئية صغيرة ومقطوعة من أي عمل تنموي كبير ولكن يبقى السؤال هل كنت ستأتي بشيء أفضل لو كنت مسؤولاً عن هذا العمل بالذات؟!

وفي المقابل؛ مجرد قيامك (بأي عمل) يستدعي ضدىك انتقادات لا تسلم من التطاول والاتهام والتجريح.. وهذا يعني أنك تقف دائمًا أمام خيارين؛ إما أن تعمل وتنجح وتقدم، أو تتراجع وتتوقف ولا تفعل شيئا !!

وببناء عليه ؛ في حال اخترت المسار الثاني (وأردت أن لا ينتقدك أحد) أنسحوك بفعل التالي:

- لا تقرف أي خطأ وكن دائمًا على صواب.
- عش حياتك في الظل ولا تظهر أبدا.
- لا تحمل مسؤولية أي شيء في الحياة.
- لا تدخل أي منافسة (ما لم تضمن تحقيق المركز الأول).
- يجب أن يكون كل شيء في حياتك كاملاً ودقيقاً ١٠٠٪.
- تصرف بمتنهى التحفظ وتصنع الكمال والتقوى.
- اختر أصدقاء لا يقولون غير "سم" و"أبشر".
- كن أنت منافقاً واختر من كلامك ما يرضي محدثك.
- تجاهل أحلامك وأفكارك واهتم بمسايرة من حولك..

- كن متزمنا واتركك من شطحات العلماء والثقفيين والمفكرين الكبار.
- كن ذكيا ولا تنضم لهذه الفئات بالذات كون مهنتهم تتضمن انكشاف العورات المعرفية.
- ابتعد نهائيا عن الكتابة والتأليف والتدوين كونها تتضمن (جزئيات) ستستخدم ضدك وتفتح عليك أبواب النقد.. ما لم تفتح عليك أبواب جهنم !!
- ولكن .. بعد كل هذا ؟ هل ستسسلم من النقد ؟!
- الجواب (لا) كون رضا الناس غاية لا تدرك..
- وببناء عليه ؛ لا أنسنك بالتقيد بأي من هذه النصائح لأن مامن إنسان كامل بطبيعته.. فجميعنا يخطئ ويصيب وخير الخطائين التوابون.. وجميعنا يحاول ويفشل ولكل مجتهد أجران.. قد لا ننجح دائمًا، وقد لا نتمكن من شرح آرائنا دائمًا ولكننا في جميع الأحوال لا يجب أن نتوقف لمجرد خوفنا من الانتقاد أو كلام الناس !!

وبيني وبينك؛ حتى الخيار الذي بدأنا به المقال (لا تفعل شيئاً إن أردت أن لا ينتقدك أحد) لم يعد مضموناً هذه الأيام.. فقريرياً سيتهمونك بأنك كنت جباناً "لم تفعل شيئاً".



النظريّة باختصار:

- الانتقاد وتفنيد الأخطاء أمر يسهل حتى على الأغبياء فعله.
- التاريخ لا يحتفظ بأسماء النقاد، والأمم لا تصنع تماثيل لمن يتصدّى للأخطاء.
- لا تفعل شيئاً إن أردت ألا يتقدّم أحد؛ وبهذه الطريقة لن يقولوا بعد وفاتك سوى أنك كنت جيّاناً لم تفعل شيئاً.

كى لا تفسد حياتك لا تتسبب بال٪٩٠

بعد نشر مقالى السابق (ابحث عن الـ ٪٢٠) تلقيت اتصالا
يسألنى فيه أحد القراء عن المزيد من التفاصيل حياله .. أو هكذا
اعتقدت .. فبدأت أشرح له القاعدة من جديد دون أن يقاطعني أو
يغلق السماعة في وجهي ..

بقى (من أدبه) صامتا حتى انتهيت من شرح الفكرة .. وفي
النهاية قال لي: عفوا، كان سؤالى عن قاعدة ٪١٠ وليس

٪٢٠ / ٪٨٠

تحنحت قليلا ثم قلت: حسنا.. في الحقيقة .. لا أملك عنها
أى فكرة.. فبدأ هو بشرحها وبقيت أنا (من لقافتي) أقاطعه
مستفسرا عن هذه النقطة وتلك !!

والقاعدة التى تعرفت عليها من خلاله قدمها الخبير النفسي
المعروف ستيفن كوفي صاحب الكتاب المشهور العادات السبع
للناس الأكثر فعالية.. وهى تقول أن ٪١٠ من المشاكل التى تحدث
لك (خارجية عن إراداتك ومسئوليتك) ولكن ٪٩٠ مما يحدث

لاحقاً يعتمد على رد فعلك تجاه هذه الـ(١٠٪) .. فنحن مثلاً لا نستطيع منع "تعطل السيارة" أو "تأخر الطائرة" أو "فقد المحفظة" (وهذه نهادج لـ ١٠٪ التي لا تستطيع منعها أو التحكم بها). ولكن في المقابل يمكننا السيطرة والتحكم بردود أفعالنا تجاه هذه الأحداث ومنعها من التضخم حتى تصبح ٩٠٪ من حجم المشكلة.

فعلى سبيل المثال لنفترض أنك تتناول طعام الإفطار مع عائلتك وأسقطت ابنته فنجان الشاي على ثوبك.. فرغم أن هذا الحادث خارج عن إرادتك (وإرادة الجميع حولك) إلا أنك توبح ابنته بعنف فتنفجر باكيه فتشعر أنت بالعصبية فتنتقد زوجتك لوضعها الفتjan على حافة الطاولة فتضصب هي وتدخلان في مشاجرة حادة ثم تتبه لوجود الأطفال بينكما فتطردهم وتطلب منهم الاستعداد للمدرسة.. وبعد أن تذهب لتغيير ملابسك تعود لتجد زوجتك (لاوية بوزها) والأطفال فاتهم حافلة المدرسة وبالتالي ستضطر لتوصيلهم بنفسك فتنطلق بسرعة كبيرة مما يتسبب بتغريمك من قبل رجل المرور.. وحين يصل أطفالك للمدرسة

متاخرين لن يقولوا "مع السلامة يا بابا" وحين تصل لعملك ستجد المدير في وجهك (يسمعك كلمة جارحة) وتضطر للانحناء أمامه للتوقيع "تحت الخط الأحمر".

وهكذا يصبح يومك ويوم عائلتك ويوم المراجعين لدائرتك (زي الزفت) بسبب حادثة فنجان تافهة شكلت تسبيب ردود فعلك السلبية تجاهه بـ(٩٠٪) مع كل المشاكل اللاحقة.. ولو عدت بمسيرة الأحداث لاكتشفت أن الخطأ لم يكن من زوجتك التي حضرت الفطور أو طفلك التي حاولت تقبيلك أو رجل المرور الذي يؤدي واجبه أو مديرك في العمل الذي من حقه متابعتك بل منك (أنت) كونك لم تتعامل مع الموقف منذ البداية بطريقة عقلانية هادئة تبقي المشكلة ضمن حجمها الطبيعي !

ونفس الشيء يمكن أن يحدث حين تتأخر طائرتك فتغضب وتتصرف بشكل سلبي وغير عقلاني وفي النهاية (ستطير) ولكن تكتشف أن ردود فعلك السلبية شكلت ٩٠٪ من حجم المشكلة وحالة الغضب والعصبية التي مررت بها.. وحين تتورط في زحمة المرور قد تغضب وتتشتم ويرتفع ضغطك وتتصارع مع السيارات حولك (ثم تكتشف أنك لم تتأخر أكثر من ٣٠ ثانية). ومقابل هذه

التصروفات كان حريا بك إبقاء المشكلة ضمن حجمها الطبيعي (١٠٪ فقط) والبحث عنها يشغلك حتى تنتهي لأن تقرأ كتابا أو تفتح جهازا أو تتصل أثناء الزرجة بأشخاص لم تتحدث معهم منذ فترة طويلة !!

أيها السادة ؟ جياعنا يعرف أن الدنيا لا تخلوا من المشاكل والمنغصات .. غير أن المشاكل التي نواجهها لا تشكل أكثر من ١٠٪ من مجمل أحداثنا اليومية .. ٩٠٪ من تداعياتها السلبية تأتي بحسب ردود فعلك تجاهها !!

النظريّة باختصار:

- ١٠٪ من المشاكل خارجة عن إراداتك ولكن ٩٠٪ مما يحدث لاحقاً يعتمد على رد فعلك تجاهها.
- لا يمكنك منع الآخرين من أذيتك ولكن يمكنك منع رؤيتهم لنتائج ذلك عليك.
- بحسب نظرية الفستق: نيران الغضب تبدأ من شرارة صغيرة يسهل منعها منذ البداية.

أفضل مهنة في العالم

جميعنا يجب أن يعمل ويملك مهنة يعيش منها .. ولكن .. هل
تعرف ما هي أفضل مهنة في العالم؟

هل تملك شروط خاصة بها؟ هل تعتقد أنها المهنة التي تدر أكبر
دخل مادي؟ أم التي تحبها وتعشق القيام بها؟ أم التي تحقق من
خلالها شهرة وتميزاً ونجاحاً غير مسبوق؟

الجواب : كل هذا معاً ..

ليس هناك أسماء معينة أو مجالات محددة.. فأجمل مهنة في العالم
هي التي تحبها وتحبدها وتذهب إليها وكأنك تمارس هواية تعشقها
.. المهنة التي تصنعها بنفسك (كمشروع خاص) ولم يجرسك أحد
على تأديتها لصالحه.. المهنة التي تقضي نهارك مستمتعاً بها ولا
تشعر خلالها أنك محاصر في سجن المكان أو الزمان.. المهنة التي
تنحيك فوق كل هذا دخلاً كبيراً بأقل وقت وجهد ممكنين..

وبالطبع؛ ليس عيناً أن تعمل في وظيفة حكومية أو أهلية ولكن
من المستحسن أن تفكك بالخروج من الاثنين بسرعة لممارسة شيء
تحبه وتحبده توظيفه لصالحك.. حين تكتشف بنفسك أفضل مهنة

تحصل على مهنة خاصة.. حين تكتشف معها عشقك وميولك وموهبك الخاصة.. حين تكتشف بنفسك المهنة التي تحبها لن تخشى الفقر وفي نفس الوقت لن تضطر للعمل طوال حياتك.

- ولكن كيف تفعل ذلك؟
 - كيف تكتشف مهنتك المفضلة؟
 - كيف تعرّف على مهنة تجمع بين العشق والبراعة والدخل الكبير؟
- إن لم تكن تعرف ذلك مسبقا قد تساعدك التقنيات التالية في فعل ذلك:

- لماذا لا تعود - مثلا - لأيام طفولتك واسأل نفسك ماذا كنت تحب وبماذا كنت تتفوق..
- تذكر معي الموهب التي كان الناس يشيدون بوجودها لديك (أو حتى يصفونك بالجنون بسببها).
- أخبرني عن الشيء أو الأشياء التي تفعلها بسهولة وتشعر بعدم حاجتك لتعلمها أو نيل شهادة بخصوصها..
- وماذا عن المجال الذي تحب التحدث به ويصمت الجميع لإنصات إليك حين تفعل ذلك..

• وما هو الشيء الذي كنت ومازالت تتتفوق فيه على أقرانك
ويمكن أن تتطوع لفعله بلا مقابل؟

استمر في طرح مثل هذه الأسئلة على نفسك حتى تعثر في النهاية على (نفسك). لا تسمح لأحد بخداعك وإخبارك عن (أفضل مهنة في العالم) كونها تعريف شخصي مختلف من إنسان آخر.

فكتابـة المـقالـات قد لا تكون مـجالـك الـذـي تـجـيـدـه ولـكـنـها (بالـنـسـبةـ لـتـرـكـيـبـيـ الشـخـصـيـةـ) تعدـ أـفـضـلـ مـهـنـةـ فـيـ الـعـالـمـ. فـهـيـ مـجـرـدـ مـظـهـرـ تـعبـيرـيـ هـوـاـيـةـ أـعـشـقـهـاـ وـأـسـمـتـعـ بـهـاـ وـأـجـيدـ الشـرـثـرـةـ حـوـلـهـاـ.. هـوـاـيـةـ الـقـرـاءـةـ وـالـاطـلـاعـ وـالـبـحـثـ وـتـولـيـدـ الـأـفـكـارـ ثـمـ تـسـطـيـرـهـاـ عـلـىـ الـورـقـ خـشـيـةـ فـقـدـهـاـ.. لـاـ أـعـتـقـدـ أـنـيـ سـأـتـوـقـفـ يـوـمـاـ عـنـ فـعـلـ ذـلـكـ حـتـىـ لـوـ تـوـقـفـ رـاتـبـيـ وـتـوـقـفـ الصـحـفـ عـنـ نـشـرـ مـقـالـاتـيـ.. وـمـاـ يـزـيدـهـاـ جـمـالـاـ أـنـيـ أـتـعـلـمـ مـنـ خـلـلـهـاـ وـأـسـتـلـمـ مـقـابـلـهـاـ دـخـلـ مـجـزـياـ دـوـنـ الـحـاجـةـ لـغـادـرـةـ مـنـزـلـيـ بلـ وـأـمـلـكـ حـرـيـةـ مـنـحـيـ إـجـازـاتـ سـنـوـيـةـ وـمـكـافـآـتـ دـوـرـيـةـ وـقـتـمـاـ أـرـيدـ !!!

لا تستغرب ذلك؛ فهذا هو حال كل إنسان قرر الخروج مبكراً من عبودية الوظيفة والراتب والاستثمار في هوايته الخاصة .. فجميع التجار والفنانين واللاعبين المشهورين يستلمون عوائد

كبيرة مقابل أعمالاً يعشقون القيام بها أصلاً ودون الحاجة لتقييد أنفسهم بدوام رسمي.. كل مهنة يمارسونها تعد بالنسبة إليهم أفضل وظيفة في العالم كونهم يعشقونها ولم ينقطعوا يوماً لأخذ مقابل عليها .. فكر بأي لاعب مشهور ستكتشف أنه يستلم راتباً بالملالين مقابل هواية كان يمارسها أصلاً مع فريق الحارة (وسيستمر غالباً بممارستها حتى بعد تقاعده من ريال مدريد أو برشلونة).

النظريّة باختصار:

- لا يمكن لأحد إخبارك عن أفضل مهنة في العالم كونها محاولة توفيق بين ميولك الشخصية واحتياجاتك المالية.
- المهنة التي تناسبك هي: هواية تعشقها (+) دخل كبير تستلمه لممارستها علينا.
- الفنانون والرياضيون مثل لوهوبين يستلمون عوائد مجزية مقابل أعمال يفعلونها على أي حال.

من أنت : قائد أم مدير؟

في أحد الأعوام الدراسية ذهبت إلى مدرسة ابني الصغير وسألت الحارس عن المدير.. أعاد علي السؤال وقال: هل تقصد القائد التربوي؟.. قلت: نعم القائد التربوي.. دلني على مكتبه وفور دخولي أدركت حينها أين أخطأت..

فقد كان يضع على مكتبه لوحة صغيرة كتب عليها "القائد التربوي فلان الفلاني". ابتسمت وأبديت استحساني لاستبداله كلمة المدير بالقائد التربوي لما في ذلك من إيحاءات لا تخفي على خبراء الإدارة!

وبعد خروجي قررت كتابة مقال يوضح الفرق بين القائد والمدير (لأن مجرد معرفة الفرق بين الاثنين سيحدث انقلاباً في رؤيتك للأهداف، وطرق التنفيذ، وأساليب الإدارة).

- فالمدير كما يشير اسمه يدير العمل وأعضاء الفريق، بينما يتذكر القائد العمل ذاته ويلهم أعضاء الفريق).
- المدير يعمل حسب التشريعات والأنظمة.. في حين يركز

القائد على الأهداف النهائية وكيفية الوصول إليها بطرق مبتكرة وبعيدة عن البيروقراطية.

- المدير (أيضاً كما يشير اسمه) يدير أشخاصاً مهئين مسبقاً لإنجاز أعمالهم ومتقبلين لفكرة إدارتهم وتوجيههم من قبل شخص أعلى منهم ..
- أما القائد فيتجاوز ذلك ويخلق فريق عمل يؤمن بأهدافه.. يوحد جهودهم المشتتة لتنفيذ مهمة عظيمة واحدة مشتركة (وخذ كمثال: جنكيز خان الذي وحد قبائل المغول الهمجية في قوة منظمة اكتسحت العالم القديم).
- المدير يتحدث ولا يستمع، يأمر ولا يناقش، همه الأول تنفيذ الأوامر وعدم مخالفة التعليمات.. أما القائد فيلهم موظفيه ويستمع إليهم ويناقشهم ويجعلهم على الابتكار وتقديم أفضل ما لديهم (دون أن يخالف بالضرورة الأنظمة والتعليمات).
- المدير صارم وصلب ينشر الإحباط بين موظفيه ولا يشجعهم على المبادرة (ويخشون هم المبادرة خشية الخطأ

وتجاوز التعليمات). في حين ينشر القائد بينهم روح التحفيز والتشجيع والمرونة ويعتمد نظام المكافأة لا العقاب.

- وهذا لا يعني أن المدير الصارم سيئ بالضرورة.. بل قد يكون المفضل لدى رؤسائه كونه يفعل الأشياء بشكل صحيح.. أما القائد فيهتم (ليس بفعل الأشياء بشكل صحيح) بل بفعل (الأشياء الصحيحة بطرق مختلفة) قد تثير حفيظة رؤسائه وتجلب عليه عداوات أقرانه...

- والمدير قد يستسلم ويقف حائراً حين يواجه مشكلة جديدة أو عقبة غير مسبوقة (لم تذكر في كليب التوجيهات) في حين يعتبرها القائد تحدياً جديداً يسعى لتجاوزها بطرق مبتكرة (لا توجد في كليب التعليمات)!

*** *** ***

وبوجة عام يمكن القول أن المدير يطبق والقائد يبدع.. المدير يتحكم والقائد يلهم.. المدير ينظر للقريب والقائد ينظر للبعيد.. المدير يفكر بالاستقرار والقائد يفكر بالابتكار.. المدير يسأل لماذا فعلت ذلك؟ والقائد يتتسائل لماذا لا نفعل ذلك؟.. المدير يحاول

تهدئه الخلافات، والقائد يحاول التوفيق بين مختلف التوجهات.. المدير يؤثر على الموجودين تحت سلطته بقوة الأنظمة، والقائد يؤثر على الموجودين خارج سلطته بقوة الأفكار..

من هذا كله ندرك أن القائد هو أيضاً مدير في حين أن المدير ليس بالضرورة "قائد". من هذا ندرك أن نابليون وجنكير خان والملك عبد العزيز كانوا قادة عظماء (كونهم ألمحوا شعورياً ووحدوا جهوداً وحققوا نتائج عظيمة بطرق غير مسبوقة) وفي نفس الوقت مدراء ناجحين أثبتوا (في أوقات السلم) مهارة عالية في بناء الدولة وإدارة الرجال وبناء المؤسسات.

والآن؛ أخبرني أنت أين ترى نفسك؟

مدير صارم يهمه تطبيق التعليمات بصرف النظر عن الهدف والتبيّن، أم قائد ملهم تبتكر الأنظمة والقوانين لتحقيق أفضل هدف ونتيجة؟.. مدير هدفه الأول الانضباط وسير العمل كساعة سويسرية دقيقة، أم قائد ينظر بعيداً ويجعل العمل بأكمله يتأقلم خلف رؤيته الجديدة؟

أيا كان جوابك حاول الجمع بين المohبتيين.

النظريّة باختصار:

- المدير رجل ينظم القافلة، والقائد يتقدمها ليتولى الطريق.
- المدير يسأل لماذا فعلت ذلك؟ والقائد يتساءل لماذا لا نفعل ذلك؟
- تكون مدیراً حين تقييد بالتعليمات والإجراءات، وتصبح قائداً حين تحقق هدفاً أعظم من التعليمات والإجراءات.

لا تحشر نفسك في الزاوية.. ولكن.. احشر الآخرين

أنا – شخصياً – على قناعة بأن أي عمل أو مهمة (نأمل بإنجازها) تستغرق وقتاً أطول من المتوقع وما لاً أكثر من المفترض.. ولعلك جربت بنفسك أن أي مشروع تنوى القيام به (كبناء عمارة أو عمل تجاري) يكلف من الوقت والمال أكثر مما افترضت منذ البداية؛ فالعمارة التي فكرت بإنهائها خلال عام امتدت إلى عامين وثلاثة، والمشروع الذي وضعت له مائة ألف وصل إلى مائتين وثلاثة وغالباً افترضت في الحالتين..

لهذا السبب تعلمـت – شخصياً – وضع ميزانية تزيد بنسبة عشرين أو ثلاثين بالمائة لأي رحلة أتـوي القيام بها أضعها في مربع فارغ ينتهي بعلامة تعجب (!).. فتجاوز "الميزانية المحددة" أمر متوقع في ظل جهـلـنا بـوـجـود عـنـاصـر خـفـيـة ومصاريف ثانوية لم نأخذـها في الحسبـانـ منذ الـبداـيةـ (مثل استـلامـ فـاتـورـةـ منـ شـرـكـةـ الـاتـصالـاتـ تـفـوقـ تـذـكـرـةـ الطـائـرـةـ تـحـتـ بـنـدـ تـجوـالـ أوـ بـيـانـاتـ دولـيـةـ)!!

أما بالنسبة للزمن وزيادته عن المتوقع فمن شأنه ليس فقط تقديم راحة البال على أسوأ احتمال، بل و توفير هامش زمني يسمح بتجاوز أي مشكلة طارئة أو غير متوقعة خلال الرحلة ذاتها وهو ما يجعلني أفضل الذهاب قبل الرحالة مبكراً والانتظار في المطار، على احتمال تفويت الطائرة بسبب الحجز الزائد أو زحمة الطريق !!

*** *** ***

هذا المبدأ المهم (كل مهمة تتطلب فترة أطول، وما لا أكثر من المتوقع) يمكن ملاحظته في كل عمل تنوي إنجازه في حياتك .. وهذا السبب يجب أن تتبئه إليه مستقبلاً وتفرض له هامشاً مريحاً كي لا ينهار مشروعك قبل انتهائه بخطوات بسيطة ..

ولكن؛ في المقابل يجب أن يكون هذا المبدأ (وأرجو أن يظل الأمر سراً بيني وبينك) خاصاً بك وحدك ونابعاً من تعاملاتك مع نفسك فقط .. بمعنى لا أصلحك باعتقاده مع الناس حولك أو منحه لموظفيك أو معاونيك في العمل كي يخذوا منه عذراللتقاعس أو التأخير أو حتى التبذير ..

فمن الغباء - مثلاً - أن تقول لموظفيك (خذ راحتكم في

إنجاز المعاملة)؛ لأن جملة كهذه تمنحه الضوء الأخضر لعدم إنجازها على الإطلاق.. وحين تقول مالك الورشة (خذ وقتك لإصلاح السيارة) ستأتي بعد أسبوع وهي واقفة في مكانها.. أما الأسوأ من هذا وذاك فهو منح الآخرين ميزانية مفتوحة أو هامشًا ماليًا ضخمًا لإنجاز أي عمل .. فأمر كهذا يوحي بتساهلك وعدم انضباطك وبالتالي منحهم الضوء الأخضر لسرقاتك والتحايل عليك (وقالوا في الأمثال: المال السايب يعلم السرقة)!

وموقف كهذا لا يجب أن يأتي من باب القسوة أو التشدد في التعامل كونه مجرد (تخيلية) تهدف إلى ضبط الإجراء وتحديد المهام واستخلاص أفضل النتائج .. فقد اتضح أننا نستغل أفضل مواهبنا وننجز أفضل أعمالنا حين نحشر في زاوية ضيقه ونضع نصب أعيننا خطأ أحمر لإنهائها .. ولو رجعت بذاكرتك للخلف ستتذكر بنفسك مهاما كنت تعتقد أن إنجازها سيستغرق شهر أو شهرين ولكنك (حين تم حشرك في الزاوية) أنجزتها خلال أسبوع أو أسبوعين.

الحقيقة هي أنه يمكنك استخلاص أفضل مهارات موظفيك بتضييق الوقت المطلوب لإنجاز أي مهمة ومنحهم ميزانية محدودة

لإنجازها .. فتضييق الوقت هنا مجرد وسيلة لرفع مستوىهم وتركيز مهاراتهم للإنجاز المهام بأفضل وأقل وقت ممكن . وفي المقابل يرافق الفشل والتخطيط كل من نمنحه أو يمنح نفسه وقتاً مفتوحاً فيعتقد أن لديه الوقت الكافي لعمل كل شيء فيضيع منه الوقت وربما العمر بأكمله دون إنجاز شيء حقيقي !!



النظريّة باختصار:

- أن تتأخر في إنجاز أي مهمة خططت لها، خير من أن تمنع نفسك وقتاً مفتوحاً لإنجازها.
- إن كانت المهمة تخصك افترض - مسبقاً - أنها ستتكلف مالاً ووقتاً أكثر من المتوقع.
- وإن كانت المهمة تتعلق بموظفين فامنحهم أقل وقت ممكن مع أدنى ميزانية متوفرة، ولا تقدم المزيد حتى تتأكد أنهم سيفشلون حتّماً.

كيف تعرف أنك شخص مهم؟

يعيش حولنا أشخاص إن غابوا لم يفتقدوا ، وإن حضروا لا يضيفون شيئا.. هذا للأسف حال بعض موظفينا في القطاع الحكومي؛ إن حضر لن يضيف شيئا وإن غاب لن يتأثر العمل.. تدخل - أحيانا - على أحد الأقسام فتجد المكاتب فارغة والموظفين متغيرين (غالبا بحجة الفطور أو الصلاة أو الخروج للمدارس) باستثناء رجل أمين يتحمل عبء العمل كاملا.. وهذا بحد ذاته دليل على استشراء البطالة المقنعة وترهل مؤسساتنا الحكومية كون الغياب والتملص ليس فقط دليلا على التسيب وعدم الالتزام، بل ودليلا على عدم أهمية الموظف نفسه وحاجة العمل إليه!

الأسئلة التي تهمك أنت شخصيا هي:

كيف تعرف أنك مهم في عملك؟

كيف تعرف أنك تقوم بمهمة نافعة لمجتمعك والناس من حولك؟

كيف تتأكد أنك شارك في جهود مؤسستك ولست مجرد موظف إضافي لا يقدم ولا يؤخر؟

تعرف أنك شخص مهم وناجح في عملك إن كنت تتميز بوحد أو أكثر من المواقف التالية:

- إن غبت أو أخذت إجازة يتعطل العمل حتى تأتي (ولاحظ وجود فرق كبير بين تعطل العمل، وتعطيل العمل)!
- إن كان مديرك يعرض عليك ساعات إضافية أو مكافآت مقطوعة أو علاوات مفاجئة (علماً أنه يفضل فعل ذلك على أن يخبرك صراحة بأهميتك).
- تعرف أنك مهم وناجح إن كنت تملك مهارات وخبرات تجعل زملاءك ورؤسائك يستشرونك دائمًا ويستعينون بك لحل المشاكل الصعبة.
- تعرف أنك موظف مهم إن كان ما يربطك فعلاً بمؤسستك ليس العقد الرسمي أو الشرط الجزائي بل قيامك بدور حيوي يجعل من المستحيل التخلّي عنك.
- تعرف أنك شخص مهم وناجح إن كنت تملك القدرة على ابتكار حلول تتعلق بتخفيض التكاليف ورفع نسبة الانجاز (وتجعلك كالدجاجة التي تبيض ذهباً لمؤسستك)!
- تعرف أنك إنسان ناجح في عملك حين يلاحظ من تخدمهم (وتلاحظ أنت بكل بساطة) أنك تؤدي عملك بشكل

أفضل وأسرع من بقية زملائك.

- تعرف أنك موظف مهم وناجح حين تحال إليك المعاملات المهمة فقط أو يطلبك العملاء السابقون بالاسم (وهي حقيقة تطبقها أنت حتى مع الحلاق المميز).
- تعرف أنك ناجح ومميز حين يتضح لك أن الوقت قد حان للاستقالة من وظيفتك وإنشاء (مشروع خاص) يعتمد على خبرتك وتميزك وثقة العملاء بك.

بدون شك؛ الوظيفة ليست عيما ولا أنسخ غير المميزين بتركها.. العيب – فعلا – أن ترى أمامك خيارين فلا تتبنى أي منها:

الأول: أن تصبح ميزا ورقة صعبا في موقع عملك.
والثاني: أن تكون ميزا (من الأساس) ولكنك لا تفك
بالاستقالة لبدأ مشروعك الخاص.
و قبل أن تخبرني أنت، أقول أنا: لو لا المشقة لساد الناس كلهم.

النظريّة باختصار:

- راتبك يحدّد قيمتك في عملك، وقيمتك في الحياة تحدّده مجموع خدماتك للناس.
- قبل أن تطالب براتب أكبر، كن شخصاً يصعب الاستغناء عنه.
- حين تصبح رقمًا صعباً في مؤسستك يصبح من حقك الدخول كشريك أو الاستقالة لإنشاء مشروعك الخاص.

تعلم كيف تقول: (لا)

أول وظيفة في حياتي كانت في مدرسة ثانوية جديدة تحت التأسيس.. كانت مجرد أربعة فصول تستقر في أعلى متوسطة ضخمة.. كان طاقمها يتكون من خمسة معلمين ومدير وفراش نتقاسم جميعنا غرفة واحدة.. ولأنني أصغرهم سنا ولأننا كنا في مرحلة تأسيس ونتعامل كعائلة واحدة كنت أقوم طواعية بمعظم الأعمال الكتابية المرهقة.. فقد كنت أنا من يتولى شأن الغياب ومسيرات الرواتب وأوراق الطلاب وخطابات التعيين بل وحتى ماكينة التصوير.. ولأنني كنت (طيباً) ولا أقول (لا) تراكمت على الأعمال بالتدريج لدرجة كنت أساعد بعض المعلمين بطيب خاطر في تحضير دروسهم الخاصة.. لم أكن جباناً أو ضعيفاً بل كنت أؤمن بمببدأ المساعدة والتعاون وحقيقة أننا نشارك نفس الغرفة (ونأكل نفس الفول والتميز فوق السطوح).

غير أن الموقف تغير فجأة بعد أن أرسلت لنا إدارة التعليم وكيلًا جديداً لا يعرفي (ولم يشاركني طبق الفول) وعاملني كمساعد له الشخصي.. وذات يوم وفيها كنت استعد لتناول الفطور مع بقية

المعلمين رمى على مكتبي مسیرات الرواتب (وكانـت حينها تكتب يدوياً) وطلب مني إعادة كتابتها من جديد .. فـما كانـ مني إلا أنـ حملتها في الاتجاه المعاكس ورميتها فوق مكتبه قائلاً: افعل ذلك بنفسك.

ورغم أنـني قلتـ هذه الجملة بكلـ ثقة وهدوء إلا أنـ شيئاً في داخلي كانـ يقولـ لي: "لقد تصرفـ بطريقة قاسية". وحين صعدت لتناولـ الفطور لمـ استطعـ كتمـ الخبر فأـخبرـتـ "المدير" بماـ حصل.. وبـدلـ أنـ يلومـنـي أوـ يعاتـبني ضـحـكـ وـقالـ: "منـ زـمانـ وـأـناـ أـقولـ متـىـ يـنـفـجـرـ فـهـدـ". وـحينـهاـ فقطـ أـدرـكـتـ كـمـ ظـلـمـتـ نـفـسـيـ بـعـجزـيـ عنـ قولـ (لاـ)ـ مـنـذـ فـتـرةـ طـوـيـلةـ ..ـ وـمـنـ يـوـمـهاـ توـقـفـتـ عـنـ تـقـديـمـ المسـاعـدةـ لـمـنـ لـاـ يـسـتـحـقـهـاـ وـاستـعـمالـ أـقـوىـ كـلـمـةـ فـيـ جـمـيعـ الـلـغـاتـ (لاـ،ـ نـوـ،ـ نـنـ،ـ نـخـتـ،ـ هـيـيـتـ،ـ فـيـيـنـيـتوـ،ـ تـداـ،ـ نـيـفـرـ).

والـعـجـيبـ أـنـ تـعـلـمـيـ لـكـيفـيـةـ اـسـتـعـمالـ هـذـهـ الـكـلـمـةـ أـكـسـبـنـيـ اـحـترـاماـ حـقـيقـيـاـ أـكـثـرـ مـنـ الـماـضـيـ؛ـ فـمعـظـمـنـاـ يـعـتـقـدـ أـنـ الـلـطـفـ وـالـمـبـادـرـةـ بـتـقـديـمـ الـمـسـاعـدةـ كـفـيلـ بـكـسبـ وـدـ وـاحـترـامـ الـآخـرـينـ..ـ وـلـكـنـ الـحـقـيقـةـ قـدـ تـكـوـنـ عـكـسـ ذـلـكـ كـوـنـ "ـالـطـيـيـةـ الدـائـمـةـ"ـ تـنتـهيـ فـيـ أـحـيـانـ كـثـيرـ بـالـاسـتـغـلـالـ وـالـتـطاـولـ..ـ لـأـنـ الـمـسـاعـدةـ الـمـسـتـمـرـةـ

تشجع على الاتكالية ورمي الأعباء في حين قد يتحول لين الجانب إلى سلة غسيل يرمي فيها البعض ثيابه القدرة.

وفي المقابل حين تقول: لا (بطريقة مؤدبة وابتسمة خفيفة) تثبت استقلاليتك وحرية اختيارك وهو ما يكسبك احترام الآخرين فعلاً.

لا أحتج لإخبارك بالفرق بين المساعدة كمبادرة ذاتية وعمل نبيل وبين استمرائها واستغلالها من قبل الآخرين.. فالمساعدة بطبيعتها حالة مؤقتة تُنْحَى للمحتاجين إليها فقط، ولكنها تصبح إتكالية واستغلالاً إذا اتخذت طابع الديمومة والطلب الرسمي (حتى حين يتعلق الأمر بمساعدة طفلك الصغيرة في فروضه المدرسية).

ولأن "المساعدة" عمل إضافي لا تناول مقابلة أجرًا يجب أن تحدد موقفك بسرعة من فعلها أو رفضها بناء على ظروف الشخص المقابل ومستوى علاقتك به وخلفية تعامله معك.. في حال لمست منه نفحة استغلال أو بوادر اتكالية فيما عليك سوى أن تقول بكل وضوح (لا؛ آسف ، لا أستطيع مساعدتك). وحين تفعل هذا لا

تخش خسارته بل على العكس توقع منه احترامك كصديق تعاني
بدورك من ضيق الوقت وتراكم الأعمال !

ولكل من يجهل استعمال هذه الكلمة المفيدة أذكره بأننا (نحن)
من يرسم للأخرين ويحدد طريقة تعاملهم معنا .. واليوم مثل كل
يوم فرصة جديدة كي تقول (لا) دون أن تخشى خسارة أحد !



النظريّة باختصار:

- موافقتك على كل شيء تنتهي بالتزامك (ومحاسبتك) على كل شيء.
- المساعدة حالة مؤقتة تمنح فقط لمن يستحقها، أكثر من ذلك تدعى استغلالاً وإنكارية.
- أكثر الشخصيات احتراماً رجل يمكنه قول (لا) دون فظاظة.

لا تتعامل الناس كما يعاملونك

في فبراير ٢٠١٠ قمت ببرحلة سياحية إلى منطقة تدعى "الجبال الزرقاء" خارج سيدني.. لم أكن وحدي حيث كانت برفقتي والدتي وزوجتي وأكثر من عشرين راكباً في الباص.. وفي طريق العودة جلس بقريبي رجل وزوجته بملكان سحنة لا يمكن تخطيّتها.. وبعد ساعة من الصمت التفت نحوه وقال: من أين أنت؟ استغربت جراءته (وستعرفون لماذا) ولكنني قلت بهدوء: من السعودية.. لم أسأله بال مقابل من أين أنت، ولكننا بدأنا حديثاً طويلاً شاركت فيه زوجته وزوجتي..

وحين دخلنا سيدني وبعد إيصال بعض السياح لفنادقهم حان دورهما في النزول فبداءا بلملمة أغراضهما.. وقبل خروجه من الباص صافحني قائلاً: أنت رجل لطيف مسّتر فهد.. ثم ابتسם بطريقة ماكرة وقال: ولكن هل تعلم من أين أنا؟.. ابتسمت بمكر أكبر وقلت: من إسرائيل.. اختفت الابتسامة من وجهه وقال: كنت تعرف ذلك منذ البداية؟! .. أومأت برأسِي "نعم". ارتسمت على وجهه ملامح التعجب ونزل مع زوجته دون أن يضيقا شيئاً !!

وما حدث هنا أني عاملت الرجل كما تربيت أنا وليس كما كانت تفعل إسرائيل مع أهالي غزة (في ذلك الوقت).
كان التعامل معه بلطف وأدب هو الخيار الأفضل والأكثر فعالية بل والوحيد في ظروف كهذه..

لم أكن سائجح في تغيير أرائه المسبقة عن العرب بدون هذه الطريقة هذا لو افترضنا قدرتي على تغييرها.. لم يكن العرب سيكسبون سمعة أفضل لو شتمته أو ضربته أو اعتديت عليه أمام جنسيات عالمية يمتلك بها الباص وتجهل خلفية العلاقة بين الطرفين !!

ما أود قوله أن هناك فرقاً كبيراً بين أن تحب شخصاً ما، وبين أن تعامل معه برقى وأدب .. فأنت - مثلاً - لست مجبراً على حب واحترام جميع من حولك، ولكن يفترض بك أن تعاملهم بلطف وأدب وطريقة ثبت أصلك الراقي وتربيتك الكريمة..

وحين تتأمل سيرة المصطفى ﷺ تجد مواقف كثيرة اعتدى فيها أحد الجهال على مقامه الكريم لدرجة أن يقوم أحد الصحابة غاضباً ويستأذن الرسول لضرب عنقه فيبسم الرسول ويحتوى

غضب الطرفين بطريقة تجذب المطاول وتقنعه بعظمة الرسول وسمو الرسالة .. انظر كيف تصرف مثلا مع كفار قريش حين فتح مكة وتوقع منه الجميع الثأر والانتقام وقال: اذهبوا فأنتم الطلقاء.. ما زلت أذكر (حصص) السيرة النبوية التي كنا نتعلمها في المدرسة الابتدائية.. كانت تشير حماسيا ومشاعري لدرجة أنني أسارع لإخبار والدتي فور عودتي بما حصل "اليوم" .. وكنت أتألم كثيرا لمواقف الااضطهاد والقتل والتعذيب والتجويع التي عانى منها الرسول وأتباع الدين الجديد وانتظر بشوق انتصارهم في النهاية وانتقامهم من المشركين .. وحين اقترب فتح مكة وشارفت القصة على نهايتها توقيع قائمة طويلة من المحاكمات والعقوبات ومواقف الانتقام التي ستتعرض لها قريش ورؤوس الكفر والطغيان .. ولكن ما حدث لاحقا أثار حيرتي وارتباكي بالفعل.. فبدل العقوبة والأسر والانتقام قال لهم خاتم الأنبياء: (اذهبوا فأنتم الطلقاء، لا تشرب عليكم اليوم، يغفر الله لى ولكم) ... هكذا ببساطة .. اذهبوا الحرثتكم .. لا تشرب عليكم اليوم .. وفوق هذا: عسى الله أن يغفر لي قبلكم !!

لم أفهم حينها ؟ فالمفروض أن يحدث عكس هذا تماما.. رد

ال فعل البشري والطبيعي هو الانتقام والمحاسبة والأخذ بالثار.. شعرت أن القصة الطويلة لم تنته بالشكل المفترض وأن هناك خطأ في النهاية الدرامية .. وحين ذهبت للمنزل لم أخبر والدتي بما حصل "اليوم" من فرط حيرتي وأملي بأن يخبرنا الأستاذ "غدا" بتعديل يتناسب مع معاناة المسلمين الطويلة !

وبطبيعة الحال؛ لم أفهم حينها أن العفو من شيء العظماء، وأن الغفران من صفات الحكماء، وأن المصالحة وسيلة لحقن الدماء.. فحتى حين يكون القصاص مشرعوا، والثار مقبولا، لا شيء يعادل ويملك قلوب الناس كالعفو والمساحة وتجاهل أحقاد الماضي !!

وفي الحقيقة كل إنسان يعتمد هذا المبدأ لابد أن ينتصر في النهاية ويشبت للآخر وللعالم أجمع أنه صاحب حق وخلق كريم.. انظر إلى غاندي وكيف حرر الهند بطريقة سلمية ونبيلة أحرجت انكلترا وأكسبته حب الملاليين داخل بريطانيا نفسها .. انظر إلى نلسون مانديلا في جنوب أفريقيا وكيف اعتمد سياسة العفو والمصالحة مع الأقلية البيضاء رغم أنهم سجنوه ثلاثين عاما فاستمرت دولته في النمو والازدهار دون حرب أهلية أو إراقة دماء.. اسأل أي طالب

مبتعث في أمريكا كيف يتعامل معه اليهود هناك ستفاجأ بأنهم من أكثر الناس أدبا ولطفا مع العرب والمسلمين (وهذا ليس حبا بل لأنها استراتيجية لكسب القلوب وتغيير الآراء المسيئة)!

وأنا بدوري أنصحك باعتماد هذه الإستراتيجية والتعامل مع الناس ليس كما يعاملونك بل كما يفترض بأصلك الكريم وأخلاقك النبيلة وتربيتك والديك لك.. لا أدعوك للتخاذل أو طأطأة الرأس، بل إلى إحراج من يسىء إليك من خلال التعامل معه بطريقة راقية و"غير متوقعة" ولا ترتبط بمعاملتهم السلبية لك.

تأمل معي الحديث التالي (اتق الله حيثما كنت، وأتبع السيئة الحسنة تمحها، وخالف الناس بخلق حسن) ولاحظ أنه لم يقل خالق المسلمين أو خالق أبناء قومك أو قبيلتك أو من يتفق معك فقط؛ بل قال: وخالف الناس جميع الناس بخلق حسن دون شرط أو تمييز أو استثناء..

النظريّة باختصار:

- لست مجبأً على احترام الجميع، ولكن يفترض بك معاملة الجميع باحترام.
- حتى حين يكون القصاص مشروعاً، والثأر مقبولاً، لا شيء يملك قلوب الناس كالعفو وسمو الأخلاق.
- المعاملة الحسنة ليست أمراً انتقائياً بل مخالفة (جميع الناس) بخلق حسن.

جرب مخاطبة القلوب

كنت مراهقاً مغلوباً على أمره حين صدر لي أول مقال في صحيفة المدينة عام ١٩٩١ .. فاجأني رئيس التحرير بقبول زاويتي وطلب مني إرسال صورة شخصية عاجلة لوضعها في أعلى المقالات. وفي لحظة أمتزج فيها الفرح بالإستعجال بعثت له صورة طفولية ساذجة لا تقارن بوسامة الرجل (الموجود حالياً في أعلى الزاوية). وما أن ظهرت في الصحيفة حتى أدركت حجم الخطأ الذي ارتكبته فذهبت فوراً لالتقاط صور جديدة اخترت أفضلها بعثتها للصحيفة. غير أن الصورة الجديدة لم تظهر رغم محاولاتي المتكررة لتعديلها واتصالني برئيس التحرير ونائبه أكثر من مرة.. وحين استسلمت واقتنعت بصعوبة اقتلاع القديمة من مكانها اتصلت بمخرج الصفحة وقلت له:

"والدة تسلم عليك وتقول لك إنها تكره الصورة الحالية فياليت تغيرونهما". ضحك وقال: "عشان والدة نغيرها من بكرة" وهذا ما حصل فعلاً !

هذه القصة تثبت أن مخاطبة "الجانب الإنساني" في أي شخص قد يكون أكثر فعالية من المحاولات الرسمية أو الجبرية.. فحين تفشل المحاولات الرسمية أو ترطم حماولاتك بجدار البير وقراطية قد تنفع محاولة "العشم" ومخاطبة الجانب الإنساني النبيل لدى الآخرين.

ومن النماذج الأخرى التي أتذكرها "معاملة حكومية" لزوجتي الطبية تعثرت بسبب مسؤول كبير شارف على التقاعد.. ورغم أنني تقدمت بشكوى ضده لوزارة الصحة ثم مكتب الأمير لم يتزحزح الرجل عن موقفه بحججه تقيده بأنظمة وتعليمات "الوزارة".

وفي النهاية قررت زيارته في مكتبه كآخر محاولة لإقناعه بوجهة نظري وأهمية تخصص زوجتي.. وخلال حديثي معه لاحظت صورة طفل صغير وضعها بعناية فوق مكتبه (افتراضت أنها لحفيده). وحين قال متبجحاً "أنا لا أغير كلمتي من أجل وزير أو أمير أو واحد كبير" فاجأته بقولي "ولا من أجل هذا الصغير". التفت بعفوية إلى صورة الطفل ثم صمت لثواني قبل أن يقول بصوت هادئ وحنون: "من أجل هذا الملاك راجعني بكرة ويصير خير". وصار خيراً فعلاً !

وما ذكرني بهذين الموقفين قصة معلمة مصرية تدعى بدرية حسين خاطبت قلب شاب سرق حقيبتها أثناء خروجها من مدرستها.. ولم تكن المشكلة في فقدان راتبها فقط الذي استلمته للتو بل في احتواء حقيبتها على هويتها الشخصية وبطاقاتها البنكية وهاتفها الجوال.. وفي حين حثها الجميع على إبلاغ الشرطة قررت الاتصال على اللص مباشرة (من خلال الموبايل الموجود في الحقيقة). غير أن اللص أغلق الهاتف فبعثت إليه رسالة لطيفة تقول فيها: "أنا متأكدة بأنك شاب شهم ولو لا ظروفك الصعبة لما أخذت الحقيقة وهذا السبب يمكنك الاحتفاظ بالنقود ولكن أرجو إعادة أغراضي الأخرى". وحين لم تستلم ردًا بعثت إليه برسالة ثانية تقول فيها: "مازلت أعتقد أنك شخص شريف وهذا السبب لن أبلغ عنك الشرطة فأرجو إرجاع البطاقات التي لا تحتاجها إلي". وحين لم يجب بعثت إليه برسالة ثالثة تقول فيها: "كي أثبت لك صدق كلامي وأنني لن أبلغ عنك الشرطة لا تخضر بنفسك وابعث بقية المحتويات على عنواني الموجود داخل الحقيقة".

وبعد عدة رسائل من هذا النوع استيقظت على جرس الباب

يرن في ساعة متأخرة من الليل.. وحين فتحت الباب وجدت حقيبتها على الأرض بكمال محتوياتها وبقربها ورده حمراء وعلبة شوكولاتة !

ماذا نستفيد من هذا كله :

انس الطرق الرسمية (فنحن شعوب عاطفية). وتجاهل المناصب الرسمية (فجميعنا في النهاية بشر). ولا ترهبك الأنظمة والتعليمات (فالقوانين وضعـت لتكسر). فقد لا يفيـدك في النهاية غير مخاطبة القلوب أو "عشـم نـيل" تمثلـه كلمة رقيقة أو والـدة عـزيـزة أو صـورة تـبتـسم فوقـ المـكتـب.

النظريّة باختصار:

- يؤخذ بالرفق ما لا يؤخذ بالقوة.
- الاحتكام للقلوب والمشاعر لا يقل أهمية عن الاحتكام للقوانين والأنظمة الرسمية.
- يفترض أن تقييد بالأنظمة والقوانين، ولكن يفترض أيضاً كسرها حين تصل لمرحلة التجميد.

لماذا "الحلم سيد الأخلاق"؟

تقول العرب "الحلم سيد الأخلاق" وهو كذلك بالفعل كونه يتطلب ضبطا للنفس وكتبا للغضب ورد السيئة بالحسنة وكل هذا من شخص قادر على الانتقام وأخذ حقه بسهولة.

يقول أبو حامد الغزالي "الحليم هو من لا يستفزه غضب، ولا يعتريه غيظ ولا انتقام مع غاية الاقتدار". وقيل لقيس بن عاصم: ما الحلم؟ قال: أن تصل من قطعك، وتعطي من حرملك، وتعفو عن ظلمك.

والحلم من صفات المؤمنين الصادقين ﴿الَّذِينَ يُنْفِعُونَ فِي أَسْرَاءٍ وَالنَّوَافِرَ وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ﴾^(١). وجاء عن أنس بن مالك: كنت أمشي مع رسول الله ﷺ وعليه بُرْدٌ نجراني غليظ فلحقه أعرابي فجذبه برداه جذبة شديدة، حتى نظرت إلى صفة عاتق رسول الله قد أثَرَتْ بها حاشية البرد من شدة جذبته، ثم قال: يا محمد، مُرْ لي من مال الله الذي عندك فإنك

(١) سورة آل عمران، الآية: ١٣٤.

لا تحمل لي من مالك ولا من مال أبيك فالتفتَ إليه رسول الله
باسمها وأمر له بعطاء.

وجاء في كتب التراث أن رجلاً كان يسبَّ الأحنف بن قيس في
الطريق حتى اقتربا من بيته فتوقف الأحنف وقال: يا هذا، إن كان
بقي معك شيء فقلْه هنا؛ فإني أخاف إن سمعك فتىاني أن يؤذوك.
وشنتم رجل عمرَ بن عبد العزيز وهو خليفة فقال له عمر: إنما
أردت أن يستفزني الشيطان بعزة السلطان فانصرف غفر الله لك.

أما قصتي المفضلة في الحلم (والتي قد تصادفها في كتب التراث
بصيغ مختلفة) فجرت بين معاوية بن أبي سفيان الذي كان يملك
ضيعة (أو مزرعة) في المدينة بجواره ضيعة (أو مزرعة) عبد الله بن
الزبير.

وبالإضافة إلى الخلاف الذي كان بينهما رضي الله عنهمَا دخل
عبد معاوية إلى مزرعة عبد الله ابن الزبير واعتدوا على من فيها
وعاثوا فيها فسادا؛ فما كان من عبد الله بن الزبير إلا أن كتب خطاباً
(شديد اللهجة) إلى معاوية قال فيه:

من عبدالله بن الزبير إلى معاوية ابن هند آكلة الأكباد.. اكف
يد عبيده عن مزرعتي وإلا كان بيني وبينك شأن عظيم.. ووصلت
الرسالة إلى معاوية (الذي اشتهر بحلمه) وهو الخليفة بدمشق

فقرأها وأعطتها لابنه يزيد يسأله الرأي فيها.. فقال يزيد: أرى أن ترسل له جيشاً أوله في المدينة وأخره في دمشق يأتونك برأسه.. ولكن معاوية التفت إلى كاتبه وقال أكتب:

من معاوية بن أبي سفيان إلى عبد الله ابن ذات النطاقين وحواري رسول الله ﷺ (يعني والدته أسماء ذات النطاقين، وهو والده الزبير ابن العوام ابن عممة رسول الله). أما بعد: فإن الدنيا هينة تحاه رضاك فإذا وصلتك رسالتي هذه فضم أرضي إلى أرضك وعيدي إلى عييده ولو كانت مزرعتي من المدينة إلى دمشق لدفعتها إليك..
والسلام.

وصلت الرسالة إلى عبد الله ابن الزبير فبكى ورد عليه:
إلى أمير المؤمنين معاوية بن أبي سفيان؛ بارك الله في أرضك
ومالك ولا أعدمك الله الرأي السديد الذي جعلك بهذا المقام.

دفع معاوية خطاب عبد الله إلى ابنه يزيد وقال له: يابني إذا ابتليت بمثل هذا البلاء فداوه بهذا الدواء فمن عفا ساد ومن حلم عظم.

حين تقرأ مواقف كهذه تشعر (دون الحاجة لأن يخبرك أحد) بأن الرجل الحليم شخص رائع يستحق المحبة والاحترام .. شخص يملك سيطرة كبيرة على أعصابه بحيث يستحيل إغضابه

أو استفزازه أو منح الخصم فرصة التشفى به.. ولأن الحلم ليس بالضرورة طبع نولد به، أنسحك بتعلمها والتعود عليه والبدء بتطبيقه في حياتك.. ليس أدل على هذا من قول المصطفى ﷺ: (إنا العلم بالتعلم وإنما الحلم بالتحلم) فلا تعامل الناس من اليوم كما يعاملونك، بل كما هي أخلاقك التي تربيت عليها ويفترض ب الرجل حليم فعلها.



النظريّة باختصار:

- الحلم سيد الأخلاق كون الأخلاق نادراً ما تجتمع في سيد واحد.
- الطريقة الوحيدة لتحويل أعدائك إلى أصدقاء هي رد سيئتهم بمعاملة حسنة.
- الانتقام رد فعل متوقع من الجميع، أما الحلم فانضباط ذاتي يفاجئنا به العظماء.

٢٥ شيئاً ستندم عليها لاحقاً

الندم حالة لا يسلم منها انسان.. جيغينا نندم على أشياء مضت في حياتنا ولا يمكننا إعادة الزمن لإصلاحها .. كثيراً ما تأملت لوحة المفاتيح وتنويت لو امتلكنا زراً يتبع لنا التراجع عن أخطائنا كما نفعل في برامج الكمبيوتر (CTRL+Z)

ورغم أن لكل إنسان أخطاءه الفريدة وحماقاته المميزة؛ نشتراك كلنا في الندم على حماقات لا يسلم منها أغلب البشر.. وحين فكرت بكتابية هذا المقال لم أجد صعوبة في اختيار (الأخطاء المشتركة للبشر) كون الصعوبة تأتي من تخمين الأخطاء الفردية ودراسة كل حالة على حده.

فخلال العشرة أو العشرين أو الثلاثين عاماً القادمة (بحسب عمرك الآن) سيندم معظمنا على أشياء كثيرة في القائمة التالية:

١. ستندم - مثلاً - على عدم قضائك وقتاً أطول مع والديك.
 ٢. أنك لم تدخر شيئاً من دخلك (مهماً بلغت ضآلته).
 ٣. أنك لم ترك وظيفتك الحالية حين سُنحت لك الفرصة...

٤. أنك لم تدرس بها يكفي.. أو درست أكثر من اللازم.
٥. أن أطفالك كبروا دون أن تكون بينهم أو تراهم فعلا.
٦. ستندم على جمع المال على حساب تربية "العيال".
٧. على ضياع عمرك في التسويف والماطلة وترحيل الأحلام.
٨. على كل فعل خنت فيه إنساناً تعرفه أو جرحت فيه شخصاً تحبه.
٩. على كل مرة ضعفت فيها أو ترددت في قول "لا".
١٠. على منح الآخرين قرار تخطيط حياتك وتوجيه أحلامك.
١١. على كل معتقد التزمت به قبل أن تكتشف زيفه بنهاية العمر.
١٢. كل فكرة عرفت زيفها ولم تخلص منها في بداية العمر.
١٣. كل تأنيب ضمير تركته يتضخم ككرة الجليد.
١٤. كل فكرة أو فرصة لم تستغلها في سن الشباب.
١٥. كل لحظة تسببت فيها بكاء والديك، أو خجل أبنائك منك.
١٦. كل قناع لبسته لتناول إعجاب الناس...

١٧. كل صديق و قريب (و عمه و خالة) لم تزرها حتى توفاها الله.
١٨. كل صداقه جميلة فقدتها لسنوات طويلة.
١٩. ستندم على زواج فاشل داريه لسنوات طويلة.
٢٠. على كل نصيحة و فرصة تجاهلتها حتى أدركت أهميتها.
٢١. وكل محاولة استسلمت فيها قبل وصولك لخط النهاية.
٢٢. وكل موقف ظلمت فيه إنساناً أضعف منك أو تملك عليه وصاية.
٢٣. وكل سبب بسيط و تافه عنفت بسببه زوجتك وأطفالك.
٢٤. وبدون شك ستندم على تزويج ابنتك من شخص لم تعرفه على حقيقته.
٢٥. وأخيراً سيندم معظمنا على الرحيل من الدنيا دون ترك أثر جميل أو إحسان عظيم.
- و قبل فوات الأوان اعتبر هذه الفرضيات (امتحان) حاول الإجابة عليه وضع لنفسك درجة من (٢٥).

وبصرف النظر عن الدرجة التي تحصلت عليها (أو العمر الذي وصلت إليه الآن) اعتبرها فرصة جديدة تتدارك فيها نفسك قبل وصولك لسن العجز ونقطة اللاعودة.



النظريّة باختصار:

- لا تنتظر سن الشيخوخة كي تكتشف قائمة الندم الخاصة بك.
- رغم أن لكل إنسان أخطاءه الخاصة، نشارك كلنا في الندم على حماقات لا يسلم منها أغلب البشر.
- الأشياء التي ستندم عليها في المستقبل هي ما تتحرّج من فعلها في الحاضر.

وأخيراً : حياتنا ليست لوحة مفاتيح

ها قد شارف الكتاب على نهايته وحان الوقت للاعتراف بدور لوحة المفاتيح في إنجازه.. لا أعلم عدد المرات التي ضربتها فيها ولكن أصابعي كانت تتوجه بين الحين والآخر لزررين أحبتها كثيرا؛ الأول Ctrl والثاني Z إذا ضغطهما سوياً يسمحان لي بالتراجع عن آخر خطأ فعلته والعودة لآخر عمل صحيح .. والبدء من جديد.

معظم من يقرأون هذا الكتاب يعرفون أن من يخطئ بكلمة أو يحذف جملة أو يقوم بإجراء خاطئ ما عليه سوى ضغط هذين الزررين (في معظم البرامج) لتصحيح الخطأ الذي أرتكبه والعودة للوضع السابق.

ومجرد وجودهما على لوحة كمبيوتر يمنعني - شخصيا - قدرًا كبيرا من الثقة والجرأة لفعل ما أريد كوني (مهمًا أخطأ في عملي) يمكنني دائمًا التراجع للخلف وإلغاء أخطائي (حتى مائة مرة) والبدء مجدداً من أي مرحلة أريد !!

لهذا السبب كثيراً ما أتمنى لو كنت أملي مثل هذين الزرين في حياتي بحيث أتراجع عن أخطائي وأمحوها من ذاكرتي وتاريخي وأبدأ حياتي من جديد (حتى مائة مرة)!

وسؤالي إليك (بل أسئلتي إليك) هي لو كان لديك مثل هذين الزرين في حياتك فما هي الأخطاء والأسرار والقرارات التي ستتراجع عنها وتحيها من تاريخك وذاكرتك وسجلك الشخصي؟!

الجواب بطبيعة الحال يهمك أنت وحدك.. ولكن بما أننا لن نتقابل وجهاً لوجه، ولأن لا أحد يرغب بإخباري بأسراره الحقيقية؛ سأحاول في الأسطر التالية طرح أسئلة عامة أتوقع أن جميع الناس فكروا فيها..

فعلى سبيل المثال:

لو عاد بك الزمن للوراء هل كنت ستختار نفس المهنة والوظيفة؟

وماذا عن زواجك من الشخص الآخر هل ستضغط على

Ctrl+Z

وما هي الإساءة التي لا تستطيع نسيانها أو غفرانها للأخرين؟
 وما هو الانتقام الذي وددت لو لم تفعله وتعنيت لو غفرته
 لفاعله؟!

ولو كانت لديك فرصة لتغيير عادة واحدة سيئة في حياتك
 فمماذا ستكون؟

وما هي الكلمة التي ندمت على قوتها يوماً لأحد والديك؟
 ما هي الحادثة المشينة التي وقعت في طفولتك وتمني محوها
 بـ Ctrl+Z؟

وما هي السمعة التي يعرفها الناس عنك وتمني إلغاءها من
 ذاكرتهم؟

وما هي السنة أو الفترة الزمنية التي تمني إلغاءها من ذاكرتك
 أنت؟

ومن هو الشخص الذي تمنى لو لم تقابله أو تتعرف عليه في
 حياتك؟

ومن هو الصديق الذي خسرته وتمني عودة علاقتك معه؟
 وما هو الموقف المحرج أو المشين الذي تمنى لو لم يشاهدك فيه
 أبناءوك؟

وإلى أي عمر بالضبط تفضل العودة لبدء حياتك من جديد؟

وما هو التصرف الذي تمنى لو لم يفعله معك والدك في طفولتك؟

وماذا عن الأمر الذي حلفت فيه كذباً أو تمنيت لو لم تشهد فيه زوراً؟

وما هو الذنب أو المعصية التي تمنى محوها من سجلك السماوي؟

وما هي أسوأ طباعك التي تود التخلص منها باستعمال Ctrl+Z؟

وماذا عن العادة أو الطبع الذي تمني لو لم يأخذه عنك ابنك؟
وأخيراً، ما هو الشيء الذي تمنيت لو عرفته فور تخرجك من الثانوي؟

مثل هذه الأسئلة (التي أنتظر توسيعك فيها) من شأنها تجريد ذواتنا ومواجهتها أنفسنا بها نحاول دفعه ونسيانه.. فمن نافلة القول أنه لا يوجد في حياتنا شيء يدعى Ctrl+Z كون حياتنا وأفعالنا تسير دائماً إلى الأمام ولا يمكن بأي حال الرجوع للخلف لتصحيح ما حدث..

وحتى لو افترضنا قدرتنا على السفر عبر الزمن لتصحيح أخطائنا والبدء بطريقة مثالية ستجردنا هذه القدرة السحرية من طبيعتنا الإنسانية التي تتأرجح دائمًا بين الحزن والفرح، والنجاح والفشل، والفوز والهزيمة (وكلبني آدم خطاء وخير الخطائين التوابون)!!

ولأنه لا يوجد في حياتنا "زر تراجع" لا تستحق منا أخطاء الماضي سوى ثلاثة أشياء:

أما الغفران.. أو النسيان.. أو التعلم من الأخطاء...
وتذكر في نهاية الكتاب أن حياتنا ليست لوحه مفاتيح وأن ما من كتاب وخبير ومرشد يمكنك إعادتك في الزمن لتبدأ من جديد.

النظريّة باختصار:

- لو لا الخطايا لكان البشر ملائكة لا يملكون فرصة تكفير الذنوب.
- لا نملك حيال أخطاء الماضي سوى نسيانها والتصالح معها وأخذ عهد بعدم تكرارها.
- الأخطاء التي تمنى التراجع عنها كانت موجودة حين ترددت بفعلها في الماضي.

خاتمة الكتاب

بوصولك لهذه الصفحة أتمنى أن أكون أنا قد نجحت في تنبئهك بعض الأفكار والنصائح الجميلة.. أتمنى أن تعود بين الحين والآخر لهذا الكتاب (ليس فقط لتطبيق الأفكار التي وردت فيه) بل ومحاولة تطويره وتحويره بما يتناسب مع حياتك وشخصيتك وظروف بيئتك ومحيطك .. أتمنى - مثلا - أن تعود لقراءة مقال (نظريّة الفستق) وتحاول تخمين احتمالاتك الصغيرة .. أن تعود إلى (اغسل دماغك بنفسك) وتكرر إيحاءاتك الخاصة.. أن تقرأ مجددا مقال (لا تفكّر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة) بهدف خلق عادات دائمة تراكم طموحاتك الرائعة... أتمنى أن تعود لتسطير الخطوط، وتلوين الفقرات، وكتابة الملاحظات حتى يصبح الكتاب نسخة شخصية ومرجعا خاصا بك وحدك..

ولأن الكمال لله وحده أتمنى سماع ملاحظاتك حول مواضيع هذا الكتاب لإضافتها أو استدراكتها في الطبعات القادمة.



الفهرس

٥	المقدمة
٩	ما هي خطتك في الحياة؟
١٦	اعرف نفسك أولاً
٢١	إن لم تحلم به فكيف ستحققه؟!
٢٦	النبوءة المحققة لذاتها
٣٠	أنت ما تعتقد عن نفسك
٣٥	إلغاء السلبيات أولى من إضافة الإيجابيات
٤٠	كبسولات تستحق المحاولة
٤٥	قد لا تكون ذكيا كما تعتقد
٥٠	البعع العميا في دماغك
٥٦	كبر دماغك بهذه التمارين
٦١	الأذكياء لا يفعلون التالي
٦٨	الذكاء ببساطة يعني التصرف بذكاء

حكايات في تطوير الذات.....	٧٦
لا تفكّر بالنجاح بل بخلق عادة ناجحة.....	٨١
يبقى الشيء ساكنا حتى تفكّر فيه .. فیتحرک باتجاهك.....	٨٦
تقنيات الحظ السعيد.....	٩٠
دور الوراثة والقدر في مسألة الحظ !.....	٩٥
نظريّة الفستق.....	١٠٠
عشرون قاعدة في المنزل.....	١٠٥
إرشادات الحياة الصغيرة.....	١١١
إرشادات الحياة .. ثانٍي مرّة.....	١١٦
كن كذلك على أي حال.....	١٢١
مغالطات يستحسن انتباهك إليها.....	١٢٦
لا تستشهد بالأكثريّة أو الأقدميّة.....	١٣٢
لا تطلب دليلا على ما تدعيه أنت	١٣٦
الأسبق والأقرب .. يشوّهان قدرتك على التفكير	١٤٠

ليس لأنك تحبه.....	١٤٥
قناعاتك الشخصية ليست أفكار مقدسة ..	١٥٠
أم النصائح.....	١٥٥
تعرف إيه عن المنطق؟ ..	١٦١
التفسير الأبسط هو الأقرب للصحة ..	١٦٦
توقف عن طرح الأسئلة.. وابدأ بطرح التساؤلات ..	١٧٢
تأثير الأربعه.....	١٧٧
وتذكر جيداً أنك ستتردد قبل دخول المصعد.	١٨١
النظرية باختصار: ..	١٨٢
الشخصية مهما تراكمت حولنا الخيارات الخاطئة.	١٨٢
اغسل مخك بنفسك.	١٨٣
من يدرى ولا يدرى أنه يدرى ..	١٨٨
الأصل والاستثناء والرجل الخامس.....	١٩٤
فكر بطريقة القبعات الست.....	١٩٩

٢٠٤	فكر كالشجرة.....
٢٠٩	تصرف حسب القائمة.....
٢١٣	ابحث عن الـ (٢٠٪).....
٢١٩	إذا .. اعمل بكفاءة أكثر و جهد أقل ..
٢٢٣	ماذا تفعل في ثلث دقائق ..
٢٢٩	العجلة من الشيطان .. أما السرعة فمؤشر خبرة ..
٢٣٤	الوصفة النرويجية ..
٢٤٠	جرعات السعادة الصغيرة ..
٢٤٧	١٩ اقتراحًا لحياة سعيدة ..
٢٥١	نسبة الآراء الخاطئة ..
٢٥٨	كيف تخلص من أفكارك الجميلة؟ ..
٢٦٥	كيف تقتل أفكار الآخرين الجميلة ..
٢٧٠	إن أردت أن لا يتقدك أحد فافعل التالي ..
٢٧٥	كي لا تفسد حياتك لا تتسبب بالـ ٩٠٪ ..

٢٨٠	أفضل مهنة في العالم
٢٨٥	من أنت : قائد أم مدير ؟
٢٩٠	لا تخسر نفسك في الزاوية .. ولكن .. احشر الآخرين ..
٢٩٥	كيف تعرف أنك شخص مهم ؟
٢٩٩	تعلم كيف تقول : (لا)
٣٠٤	لا تعامل الناس كما يعاملونك ..
٣١٠	جرب مخاطبة القلوب ..
٣١٥	لماذا "الحلم سيد الأخلاق"؟ ..
٣٢٠	٢٥ شيئاً ستندم عليها لاحقاً ..
٣٢٥	وأخيراً ؟ حياتنا ليست لوحّة مفاتيح ..
٣٣١	خاتمة الكتاب ..
٣٣٢	الفهرس ..



نظريه الفستق



كتاب سيغير طريقة
تفكيرك وحكمك
على الأشياء

في� عمار الأحمدى



للتواصل مع الدار: ص. ب: ١٠٢٨٢٣ - الرياض ١١٦٨٥

ف: ٢٢٠٢٧١٩ - ٩٦٦١١٢٤٢٢٥٢٨ - ٩٦٦١١٢٤١٦١٩ - ف: ٠٠٩٦٦١١٢٤٢٢٥٢٨

المنطقة الغربية: جوال: ٠٩٦٦ ٥٠٧٧٧٠٤٢١

البريد الإلكتروني: daralhadarah@hotmail.com

موقعنا الإلكتروني: www.daralhadarah.com.sa

الرقم الموحد: ٩٢٠٠٠٩٠٨

