# القسم الثالث

# خسارة حياتك الدراسية والمهنية (العلمية والعملية)

# الخسارة الثامنة والثلاثون:
# تعرف "كامل" أو "كمال"..؟
# يجب ألا تعرف غيرهما..!

كلنا يذكر ذلك الشخص الذي بعد عرض الموقف عليه بكل ما فيه من إيجابيات يُقاطعك بأنه كان عليك فعل كذا وكذا قبل حتى أن يُحاول مدحك أو قبول فعلك بقوله أحسنت، برافو، جميل.. هو فقط يرى الناقص في أي شيء ويسعى لإكماله حتى في حديثك أنت وهو يسمعك.. لا يرضى منك بأقل من أن يكون الحديث كاملًا، والموقف كاملًا، والفكر كاملًا، والشعور كاملًا، والسلوك أكثر كمالية "Perfectionism" أصلها الكمال "Perfect".

وقد تكون أنت من هؤلاء الذين لا يتقبلون إلا الكمال، ولا يرضون بأقل منه سواء من الآخرين أو حتى من أنفسهم..

الكمال من الآخر في كل المجالات، وعدم وجود مقياس غيره..

الكمال من الزوجة في كل ما تقوم به وكل ما تقدمه لك ولأسرتك.

والانتقاء لكل ما تفعله غير كامل والانتقاص من كل ما تقدمه غير مكتمل..!

الكمال من الزوج في كل ما يسعى إليه تجاهك، وانتقاده في إهماله وانتقاصه في عدم اختياره للهدية المناسبة..!

الكمال من الأصدقاء أنهم نظموا لك الخروجة المناسبة في الوقت المناسب للمكان المناسب ثم شعروا أنك قد مللت المكان وكرهت الزمان فقرروا إنهاءها فورًا تلبية لإحساسك الذي لم تتلفظ به..!

الكـمال مـن مديـرك الـذي لا يجـب عليـه انتقـادك أبـدًا في أي أمـرٍ يخـص العمـل بـل يجـب أن يظـل مُشـجعًا لـك داعـمًا لقدراتـك مبتسـمًا في وجهـك بشوشًـا أمامـك مادحًـا لـك في حضـورك شـاكرًا لـك في غيابـك.. ولا تبتئـس بـه هـو فـلا يهمـك..!

الكـمال مـن الأبنـاء أن يكونـوا بـك بارين ولـك شـاكرين ولمجهـودك مُثمِّنـين ولراحتـك محققـين ولأصواتهـم خافضـين ولطلباتهـم مقتصديـن... دون الوقـوف عـلى حقيقـة احتياجاتهـم هـؤلاء الملاعـين..!

الكـمال في الوظيفـة التـي ترفـض كل مـا يُعـرض أمامـك مـن وظائـف حتـى تـأتي..!

الكـمال في الـزواج حتـى تظهـر تلـك العروسـة مـن البحـر أو يـأتي ذلـك الفـارس عـلى ذاك الحصـان الأبيـض ويخطفـك..!

الكـمال في السـكن، فـلا تقبـل العيـش مسـتأجرًا في مـكان مقبـول حتـى تسـتطيع التملـك لتلـك الوحـدة الراقيـة في ذلـك الكمبونـد الأرقـى، وإن كان ذلـك سـيحدث بعـد عـشرات السـنين.. فـلا بـأس..!

الكـمال في تنميـة نفسـك وعـدم إقدامـك عـلى عمـل تُنمِّـي بـه قدراتـك وسـعيك لأنـك تُـسيء لنفسـك بـألا تقـدم لهـا شـيئًا إيجابيًّـا لأنـك تريـد تقديـم الإيجـابي جـدًّا، الإيجـابي خالـص، الإيجـابي أوي..!

الكـمال في اختيـارك لشـكلك ورفضـك لأي قطعـة ملابـس لا تحظـى بقبـول 99.9% ممـن شـاهدوها قبـل أن ترتديهـا..!

الكـمال في تقبلـك لشـكل جسـمك وخوفـك مـن أن تخلـع ملابسـك نـزولًا للمسـبح، فـلا يجـوز أن يـراك الآخـرون بعضـلات بطـن غـير مُكتملـة.. حتـى وإن كانـت كروشـهم تتجـاوز أجسـادهم بكثـير.. ولكـن هـم أكيـد غـيرك أنـت..!

الكمال في أن تمتلك سيارة تنجيك من عناء المواصلات، ولكن ليس الآن فيجب دراسة الأمر أكثر وإتقانه أكبر حتى تستطيع الحصول فعلًا على السيارة الأنسب.. ولا بأس إن حدث ذلك بعد عشرين عامًا بهذه الطريقة من التفكير..!

الكمال في نفسك وفي آرائك وفيما تفعل وفيما لم تفعل.. وفيما يجب أن تفعل..! وهو الأخطر على الإطلاق في كل ما سبق وكل ما سيأتي..

الكمالية هي الآفة التي تهدم حياتك دون أن تدري، وتقضى عليك دون أن تشعر، وتؤدي بك إلى التفكير لمجرد التفكير بشكل وسواسي طيلة حياتك.. بحيث لا تقبل من نفسك أي شيء، ولا ترضى منا إلا كل شيء وتعيش حياتك أسير تلك الكمالية المفرطة في الأداء فتلوم نفسك على كل شيء فعلته أو كل شيء لم تفعله (انظر خسارة رقم (3) بعنوان: "لُم نفسك قدر استطاعتك..") ثم تضع الكثير من المعايير لأدائك القادم بكثير من القيود الصارمة لكل تصرفاتك (انظر خسارة رقم (4) بعنوان: "بالغ أهدافك.. بالغ جدًّا.. بالغ وحسب..!") ثم تعود لجلد نفسك من جديد بعد عدم تحقيق ما أردت من كمالية مفرطة (انظر خسارة رقم (5) بعنوان: "اجتهد في تعميم السلبيات بكل حياتك..") لتظل في هذه الدائرة المفرغة التي يحكمها مثلث الكمالية المرعب الذي يجب أن تكون حريصًا عليه في حياتك.. طيلة حياتك.. بالشكل التالي:

1. لا تقبل بهذا اللون الرمادي في حياتك.. فكل أمورك سواء تخصك أو تخص غيرك يجب أن تكون أبيض أو أسود ولا مكان للون آخر ثالث عليهما.

2. ليس في لغتك سوى نعم أو لا.. ليست هناك إجابة على سؤالك أو انتظار لإجابة عن سؤال سوى هاتين الإجابتين فقط "نعم" أو "لا" مهما كانتا السبب في خسارتك لأي نقاش لا تتنازل عنهما.

3. لا ترض إلا بكل شيء على ما يرام بأحسن حال في أحسن وضع.. لا تقبل إلى أن يكون الكل جميلًا ورائعًا وهائلًا وإيجابيا أو أنك ترفض كل شيء.. نعم ارفض كل شيء إن لم يكن كل شيء رائعا وعظيما وارفعها شعارًا في حياتك.. "يا كل شيء رائع يا إما لا شيء مقبول".

وهكذا بهذه الثلاثية السابقة أصبحت مصابًا في حياتك بالكمالية وما عليك إلا أن تجني ثمارها من الوقوف محلك ليس سر إنما أمام الآخرين من حولك.

# الخسارة التاسعة والثلاثون:
# فكّر دومًا في المشكلة لا في الحل..

في أحد المؤتمرات العلمية التي حضرتها من سنوات مضت.. قبل حصولي على الدكتوراه الثانية في العلاج النفسي المعرفي بدون أدوية أو عقاقير طبية.. كان يستهويني- بعد الانتهاء من إلقاء محاضرتي- حضور أي جلسة أو مناقشة علمية عن علاج اضطرابات الشخصية- لا سيما اضطراب الشخصية الحدية BorderLine Personality Disorder- فكنت وما زلت متعاطفًا دون تورط مع أصحاب تلك الشخصية تحديدًا عن غيرها من اضطرابات الشخصية المختلفة، فهم متهمون بالشر وهم ليسوا بأشرار مثل "السيكوباتيين" صحيح أنهم مندفعون متقلبون مذبذبون... إلا أنهم ضحايا ما اكتشفته في تلك الجلسات- العلمية- التي كنت أحضرها قديمًا.

وإذ ينهض هذا الدكتور الكبير والأستاذ القديم ليتحدث عن اضطرابات الشخصية ويُسهب في التعريف والأعراض والنظريات المُفسرة ثم يختم بأن هذا النوع من المرض لا يستجيب بالقدر الكافي في العلاج..!

أمر مثير للعجب، هو دوره أنه مريض باضطراب نفسي، ونحن دورنا أن نعالجه من هذا الاضطراب.. فهل تلقي اللوم عليه أنه "مش عارف يمرض مثلًا" أمر مثير للسخرية الحقيقية..

وهو نفس عنوان تلك الخسارة الحالية.. التركيز على المشكلة لا الحل!

ومـن ثـم إيجـاد كبـش فـداء مناسـب لخـبرة الفشـل المتكـررة.. ثـم إلقـاء اللـوم بمنتهـى الارتيـاح عـلى هـذا الكبـش دون تأنيـب أو لـوم للـذات في أي مرحلـة مـن مراحـل الإخفـاق أو بعـد أي محاولـة مـن المحـاولات غـير الناجحـة..!

إن أهـم ميـزة مـن ميـزات التفكـير في المشـاكل لا الحلـول.. هـي إلقـاء المسـئولية كاملـة عـلى شـخص أو ظـرف أو حـدث أو مـكان.. إلـخ..

فـإن كانـت لديـك بعـض المشـكلات في العمـل فالسـبب في ذلـك هـم زمـلاؤك في العمـل بالطبـع..

وإن كانـت لديـك بعـض المشـكلات في الأسرة؟ فقطعًـا السـبب فيهـا هـم باقـي أفـراد الأسرة..

وإن كان لديك مشكلات مع أصدقائك؟

فبلا شك سيكون السبب بعض أو كل هؤلاء الأصدقاء..

فالطبيعـي أن هنـاك غـيرك مـن هـو مسـئول بـلا هـوادة عـن تلـك المشـكلات المتتاليـة..

وكـما أن كثـيرًا مـن أدعيـاء العـلاج النفـسي يرمـون المضطربـين نفسـيًّا بالباطـل وأنهـم ليسـوا مسـتجيبين للعـلاج وأن المشـكلة فيهـم "مـش عارفـين يمرضـوا يعنـي" فكذلـك كل مـن سـبق وأشرت لهـم يطرحـون بأسـباب المشـكلة في أول الأمـر وآخـره عـلى أشـخاص آخريـن حولهـم وهـو مـا يسـمى في التحليـل النفـسي "الإسـقاط" Projection ويسـمى في علـم النفـسي المعـرفي "التشـوه المعـرفي" Cognitive Distortion.

**لذلـك أُهـدى لـك تلـك النصائـح السـلبية التـي تسـاعدك دومًـا عـلى إدمـان التفكـير في المشـاكل لا في الحلـول وأن تظـل دومًـا تعيـش مشـاكلك، مشـكلة تلـو الأخـرى:**

1. لا تحاول أبدًا التفكير في حل لمشكلتك، فقد حدثت المشكلة ولا بد من أن تُسقِط أسبابها على أحد غيرك.. ورجاءً لا تتغافل هذه الخطوة أبدًا.. لا بد أن يكون أحدهم هو سبب مشاكلك.

2. تبنّ قناعة مهمة جدًّا وهي أن أحدًا غيرك سببًا في مشكلتك، زميلك في العمل، أحد أفراد أسرتك، مدرس لك.. أيًّا ما كان لا بد أن يتحمل المسئولية أحدٌ غيرك.. سيجعلك ذلك أفضل بكثير جدًّا.

3. عوِّد نفسك على هذا النمط من التفكير لتعيش خالي البال أطول وقت ممكن من حياتك.

4. أنت لست مضطرًّا أن تشغل تفكيرك فيما كان عليك فعله أو ما كان عليك عدم فعله.. المهم أنك لا تُحمِّل نفسك مسئولية شيئًا من ذلك.

5. أنك لست مضطرًّا أن تلجأ لتغيير سلوكيات معينة أو اكتساب سلوكيات أخرى، أو التخلي عن غيرها.. فهناك من يمكنك التعليق على سلوكياته أنها كانت دومًا السبب في مشاكلك المتتالية.. فاطمئن.

6. إياك أن تفكر بأن هناك تحديًا ما في حياتك ينبغي عليك مواجهته.. فلا تواجه أبدًا ويكفيك أن تظل مشاهدًا لكل الأحداث من حولك حتى تلك التي تحدث لك.

7. إذا قررت يومًا أن تواجه تحديًا ما في حياتك فأنت تُعرِّض نفسك لخطر إيجاد حلول لمشكلتك وهذا أمرٌ يُهدد ما اتفقنا عليه في النصائح الست السابقة.

8. مجرد تسميتك للمشكلة التي حدثت لك أنها تحدٍّ يجب عليك مواجهته، أمر يهدد بزوال هذا الجو الهادئ الذي تعيش فيه،

ويعرضك لبعض الجهد الواجب عليك القيام به.. وهو ما يتعارض مع النصائح السبع السابقة.

9. إذا ما قررت في لحظة شجاعة أن تواجه ذلك التحدي الذي سمَّيته.. فأنت بالفعل مُطالب ببذل بعض الوقت والجهد حيال تلك المواجهة وهذا أمرٌ يتعارض مع النصائح الثمانية السابقة.

10. اسأل نفسك ما الذي عليك بكل ذلك.. تفكر في حلولٍ للمشكلة.. ثم تسمي المشكلة تحديًا ثم تواجه التحدي.. ثم تبذل وقتًا وجهدًا في تلك المواجهة.. ثم تتخلى عن راحة بالك.. وتتنازل عن هدوئك.. وتنزل من صومعتك.. ما الذي عليك بكل هذا..؟! وهناك من هو جاهزٌ لحمل مسئولية مشاكلك، وهناك طريقٌ أسهل وهو التفكير في مشكلتك وليس في حلها؟

## والآن.. تخيل معي..

أنك قررت التفكير في الحلول لمشاكلك، وبدأت في إدارة تلك المشكلات المتتالية وإدارة تبعاتها.. وأنك أقلعت عن إسقاط أسباب مشكلاتك على غيرك.. وبدأت في مواجهة تلك الأمور بسلاسة.. فستقل مشاكلك مع من حولك ثم تزيد ثقتك بنفسك ثم تتجنب مشاكل أكبر قد تحدث لك..

## وهو ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك.. فاستمر في ذلك الإسقاط على كل من حولك..

وأمعِن التفكير في المشاكل لا الحلول..

واستمر في وضع "كبش الفدا" لفشلك..

واستمر في اتهام كل من حولك بكل أفعالك الفاشلة..

واستمر في اتهام كل من حادثك بكل أفكارك الفاشلة..

واستمر أيضًا في الترنح بين خسائر الكتاب التالية..

# الخسارة الأربعون:
# ادَّع المعرفة دومًا "بالخِنفشار"
# إياك وقول "لا أعرف"..

كلنا هذا الرجل يا عزيزي..

ولكن أي رجل تقصد يا تُرى..؟

هل ذلك الذي يُصدق كل ما يسمع ويلجأ لمزيد من الأسئلة لتحقيق مزيد من المعلومات المغلوطة، أم ذلك الشخص الذي يدَّعي المعرفة وامتلاك الإجابة على كل سؤال يُطرح أمامه، حتى وإن لم يُطرح له!

أظن كثيرًا منا قد قابل هذا الشخص "الخِنفشاري" صاحب نظرية "الفتي" المطلق في كل شيء وأي شيء يُطرح أمامه للنقاش.. فتجده يسند ظهره على مقعده، ثم يُعلي رقبته بابتسامة خفيفة، ثم يُحرِّك ياقة قميصه وهو يُصرِّح لك بمعلوماته عما هو مطروح للنقاش، وتكون أغلب هذه المعلومات عبارة عن "خِنفشار"..!

وقبل أن تسأل نفسك عن معنى الـ "خِنفشار" دعني أجبك بعد أن أسند ظهري وأُعلي رقبتي، وأُظهر ابتسامتي وأُحرِّك ياقة قميصي في زهو لأقص عليك قصة سمعتها من أستاذ لي كنت أتلقى علمًا ومعرفةً على يديه- رحمه الله- بعد أن سألته عن ذلك الشخص الذي يحضر معنا ويظل طوال اللقاء يقاطع أستاذنا ويتهكم على أسئلتنا له ويبادر بالإجابة عن كل سؤال يُطرح، والنقاش لكل معلومة تُذكر.. فأخبرني أستاذي بثبات واختصار "دعك منه فإنه.. "خِنفشاري"..!"

لم أستطع النوم ليلتها من شدة فضولي عن معنى ذلك المصطلح، ولم أهدأ حتى اللقاء القادم لأسأل أستاذي عن المعنى.. بل ذهبت إلى ذلك الصديق القديم- الأكثر خبرة ووعيا- لأسأله عن "الخِنفشار" فأجابني بعد أن ضحك قليلًا أنه في عصر من العصور كانت هناك مجموعة من طلبة العلم يتلمسون من يتعلمون منه ويستفيدون من علمه، فإذا بأحد الأفاضل يتصدَّر المشهد جذبًا للناس بحلو الحديث ومعسول الكلام وغموض الروايات والقصص والحكايات.. فكلما سألوه عن أمرٍ أجاب، وكلما استفسروا عن شيء زاد، وكلما ناقشوه في معلوماته، أظهر معلومات أكثر في ازدياد..!

فشك الطلبة في أمره.. وقرروا اختبار صدقه، فطرح كل منهم حرفًا من حروف العربية وجمعوا منها كلمة ليس ذات معنى ليسألوه عنها.. وكانت تلك الحروف المجمعة هي كلمة "خنفشار".. ثم توجهوا إليه وسألوه عن معنى تلك الكلمة..

فأسند الرجل ظهره، وأعلى رقبته، وأظهر ابتسامته، وحرَّك ياقته وبدأ يسرد في معنى "الخِنفشار" ويشرح فيه.. هو نباتٌ أصله كذا.. ويظهر في أرض كذا.. وفوائده كذا وكذا.. وقال عنه داود في تذكرته أنه يشفي من كذا وكذا وكذا.. وقال عنه النبي..! وهنا قاطعه الطلبة غاضبين منفعلين.. اصمت يا مُدَّعي المعرفة ولا تكذب على النبي، فمن كذب عليه متعمدًا فليتبوأ مقعده من النار.

وصارت بعدها عدوى "الخِنفشار" بين الناس كمحرك لإثبات الذات بادعاء المعرفة، أو محرك لحماية الذات بعدم قول "لا أعرف"..

لذلك أردتك يا صديقي العزيز أن تغنم الاثنين معًا.. أن تحمي ذاتك فلا تقل أبدًا "لا أعرف" وأن تُثبت ذاتك فتكون "خِنفشاريًّا"

مُدَّعيا للمعرفة.. ويمكنك ذلك بسهولة ويسر من خلال اتباع النصائح السلبية التالية:

1. كُن متأكدًا أنك خُلقت لتعرف كل شيء عن كل شيء، فلا يصح أبدًا أن يُطرح عليك سؤال أو أمامك نقاش دون أن تدلو بدلوك فيه.

2. إياك وقول "لا أعرف" فهي مقولة باعثة على الخزلان في قِلة المعلومات، والبهتان في ضعف الشخصية، والنكران في حماية الذات، فتجد نفسك بلا هوية بين الناس..!

3. كُن "فتَّايًا" قدر استطاعتك.. فبهذا "الفتْي" تثبت ذاتك وتصنع مكانتك بين الآخرين.. فما أنت إلا مجموعة من المعلومات تذكرها، وكم من الخبرات ترويها، حتى وإن كانت مجرد حكايات تسردها أو قصص تحكيها.

4. ادَّع المعرفة حتى وإن لم تكُن تملكها فالنتيجة واحدة.. فما هو الفرق بين من يعرف ومن لا يعرف؟ كلاهما يتحدث لأُناس في الغالب لا يعرفون.. فلا يستطيعون أن يميزوا بين المعرفة من عدمها، والصدق من عدمه.. فلا عليك سوى ادعاء المعرفة ثم ادعاء المعرفة ثم ادعاء المعرفة حتى تُصدِّق أنت أنك فعلًا تعرف.. فينتقل شعور الصدق الزائف لكل من يسمعك بالإيحاء.

5. كُن "خِنفشاريًّا".. "الخِنفشار" هو "الفتْي" المُقنن بالتأصيل للحديث، والتصوير لمشاهده، والتوصيف لما يحتويه.. فمعنى أن تكون "خِنفشاريًا" أنك قد عقدت العزم على عدم قول "لا أعراف" فقررت "ادعاء المعرفة" فانكشف أمرك مرةً أو عدة مرات ثم حاولت أنت من جديدٍ حتى نجحت، ثم أصبحت "فتَّايًا" ثم أصبح "الفتْي" أحد أبرز سماتك الشخصية المميزة لديك، ثم بدأت في تطعيم هذا "الفتْي" الصريح ببعض الأدلة الواهية من

التاريخ والعلوم مستغلًا جهل من يسمعونك بما تذكر.. فتصبح صانعًا من مجرد حروف "خِنفشار" أسطول من المعرفة تُصدره لغيرك من عديمي المعرفة أيضًا.

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك تحليت بقول "لا أعرف" ثم ازددت معرفة حقيقية فصرت "مُفتيًا" وليس "فتَّايًا".. لأن "من قال لا أعراف فقد أفتى" باعتبارك لست أفضل من "عليٍّ" كرم الله وجهه.. ولا أحسن من "عمر" رضى الله عنه.. فتحمي ذاتك فعلًا بالمعلومات الصحيحة وتثبت ذاتك فعلًا بالقول الواضح الصريح.. فتكون مطلوبًا للحديث ليس طالبًا له.. مسئولًا عما تقول ليس مُتهربًا منه.. مرعوبًا من الآخرين، مسموعًا منهم، ذا مكانة حقيقية عندهم..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك استمر في ادعاء المعرفة دومًا بالـ"خِنفشار".. وإياك أبدًا أن تقول يومًا "لا أعرف"..

# الخسارة الحادية والأربعون:
# كل الممكن.. مستحيل..!

1. ما رأيك أن تبدأ في العمل بمجال المبيعات "Sales" حتى تحين لك فرصة العمل في تخصصك HR وتنمية الموارد البشرية؟
2. ما رأيك أن تحاول العمل مساعد تدريب أحد المراكز التعليمية المساعدة حتى تحين الفرصة وتصير مُدربًا أو مُدرسًا بالجامعة؟
3. ما رأيك أن تكف عن عتاب زوجتك والإساءة إليها أمام أبنائكما حتى لا تنكسر قيمتها في أعينهم أو يكرهونك، أيهما أقرب؟
4. ما رأيك أن تُحاول تقليل نفقاتك فيما لا يُجدي من سفرات وملذات لتحقيق سكن أفضل مما أنت فيه؟
5. ما رأيك أن تُحاول ثانية في تسجيل درجة الماجستير بعدما أخفقت في المرة الأولى؟
6. ما رأيك أن تسعى لمساعدة بعض الباحثين في عمل بعض الأبحاث الميدانية حتى تحين فرصة حصولك على الدكتوراه في البحث العلمي؟
7. ما رأيك أن تعمل على تنمية مهارات الشخصية والذاتية حتى تحين فرصة العمل المناسبة لك التي تنتظرها؟
8. ما رأيك أن تحاول تغيير أسلوبك مع زملائك بالعمل فأنت في حاجة لبيئة عمل مناسبة؟
9. ما رأيك أن تُحاول تغيير علاقتك بأولادك وتكف عن انتقادهم المستمر والاستخفاف برغباتهم وأسئلتهم؟

10. مـا رأيـك أن تسـعى لعمـل أي شيء مـن شـأنه تحسـين وضعـك المـالي حتـى وإن لم يكُـن عـلى مـا ترغـب مـن وضـع اجتماعـي؟

كلها أسئلة موجهة لك؟

ولكنهـا مسـتحيلة ولا يمكـن أبـدًا إتيـان مـا تحملـه مـن إجابـات مفترضـة..!

تلـك هـي القناعـة التـي يجـب عليـك تبنِّيهـا دائمًـا واعتناقهـا دومًـا إذا مـا آتـاك شـخص مـا بفكـرة جديـدة مـن شـأنها تطويـر حياتـك..

عليك أن تسأل نفسك..

لماذا أقوم به؟

وكيف يكون ذلك؟

وما هي النتيجة منه؟

وفي كم من الوقت ستحقق تلك النتيجة؟

وهل سأستطيع تحمل هذا الوقت وذلك الجهد حتى تحدث؟

هذه الأسئلة بداخلك.. استمر في ترديدها حتى تصير قناعة ذاتية لديك..

جهِّـز ردودك الانسـحابية الانهزاميـة دومًـا لتحقيـق ذلـك الهـروب (المُهـذب) مـن ذلـك الشـخص (غـير المُهـذب) الـذي حـاول إضفـاء شيء مـن الإيجابيـة عـلى حياتـك السـلبية وشـخصك السـلبي.

باسـتمرارك في ذلـك تكـون قـد وضعـت اللبنـة الأساسـية في تكويـن حياتـك السـلبية واسـتمرار أفـكارك الأكـثر سـلبية وسـلوكياتك الأكـثر والأكـثر سـلبية لتعـش كـما أنـت شـخص سـلبي تنتظـر دومًـا أفضـل الفـرص التـي سـتهطل عليـك مـن السـماء يومًـا مـا..!

وذلك الزهر الذي سيلعب بحالك لأفضل حال يومًا ما..

أو تلك الظروف التي ستتغير لصالحك دون أدنى جهد منك يومًا ما..!

قرر أن يكون ذلك هو أسلوبك الأمثل في الحياة..

رفض كل اقتراح جديد لمجرد الرفض واعتبار قبوله ممكن وتطبيقه مستحيل..

عند ذلك لن يثقل عليك أحد بعدها بأفكار جديدة، وعندئذ سينصرف الإيجابيون من حولك ويتركون لك ذلك العالم السلبي الخاص بك تمرح فيه بسلبيتك وحدك دون شريك منهم.

إياك أن تقترف خطيئة التزحزح شِبرًا واحدًا عن كرسيك الذي تعكف عليه طوال الوقت..

إياك أن تمارس رذيلة السفر أو الانتقال لمكان جديد أو التعرف على أشخاص جديدة..

إياك أن تتصفح صفحات أو صحف مخالفة لرأيك أو تعرض غير أفكارك التي بها تقتنع وعنها تدافع.

إياك أن تقبل استقبال أشخاص جديدة في حياتك أو تتقبل نقد هؤلاء الجهلة بقدراتك الخارقة لك.

بل استمر راقدًا على ذلك (البيض) من أفكارك السلبية حتى (تفقس) أفكارًا أخرى أكثر سلبية ولكن.. ستواجهك مشكلة واحدة حينها أقدم لك علاجًا لها في الخسائر التالية وهي:

كيف ستحافظ على من تُصدِّر له تلك الأفكار والطاقات السلبية وجميعهم يتحركون من أمامك هربًا منك أو عزوفًا عنك؟

لا.. لا..

لا تصـدق ذلـك فهـم أقـل وأدنى مـن أن يتفهمـوا مـا يـدور في رأسـك مـن معلومـات قيمـة ونـوادر وخـبرات ثريـة.. كُـن بخيـلًا عليهـم بها..

فهم لا يستحقونها..

لذلك احتفظ بها لنفسك.. لنفسك فقط..

واستمر في خسارة حياتك بنفسك ولنفسك أكثر.

# الخسارة الثانية والأربعون:
# استخدم ميكانزم "ألم أقل لك"؟!

استمرارًا لمسلسل إثبات الذات الزائف..

وشعور تأكيد الذات المشوِّه من خلال استخدام بعض ميكانزمات الدفاع أو الحيل النفسية اللاشعورية التي تخفف من حدة الشعور بالفشل وإنكاره.. يلجأ البعض في حديثه مع الآخرين لاستخدام هذا الميكانزم الدفاعي أو تلك الحيلة اللاشعورية لاعتلاء منصة الحوار وربما اعتلاء شخصية الشخص الذي يحاوره..!

فإذا ما كنت تتحدث لهذا الشخص وتخبره عن أنك سلكت الطريق كذا أثناء ذهابك للعمل وكانت خطوة غير موفقة لزحام الطريق تجده يقاطعك بقوله "ألم أقل لك".. وإذا ما غيرت الحديث بعد دقائق لتُثني على هذا الطريق السهل غير المزدحم تجده يقاطعك أيضًا بقوله "ألم أقل لك"..!

قسْ على ذلك استخدام هذا الميكانزم الدفاعي أو تلك الحيلة النفسية اللاشعورية الكاذبة لإثبات الذات في كل المواقف بداية من أبسطها- كما هو في المثال السابق- ومرورًا بكل المواقف الحياتية (اختيار العمل- الخداع في الأصدقاء.. إلخ) وانتهاءً حتى بأهم المواقف الحياتية مثل قرارات (الزواج- الانفصال..) وغيرها..! تجد هذا الشخص- اللطيف جدًّا- يستخدم تلك العبارة- الأكثر لُطفًا- ليعتلي الموقف بأنه أفضل من توقع بأفضل النتائج وتنبأ بها، رغم أنه لم يفعل أي من ذلك أصلًا..!

في الواقع الأمر لا يتعدى سوى الاستخدام المفرط من هذا المسكين لتلك الحيلة النفسية اللاشعورية لإثبات ذاته خاصة على من يجد أنه قد حقق قدرًا ولو بسيطًا من النجاح عنه.. فلا يستطع الاعتراف بذلك، بل يُنكره لتظهر الحيل اللاشعورية والآليات الدفاعية في شكل زلات لسان متتالية تتحول إلى لزمات في الحديث ثابتة ومتكررة تعليقًا منه على كل ما يسمع بقوله "ألم أقل لك".. "ذلك ما توقعته بالضبط".. "عيب عليك ما أنا قلت كده من الأول".. "بس آه لو تسمع كلامي من الأول".. هو إحنا كده ماناخدش بالنصيحة ونعمل بيها ونستريح".. رغم أنه في الواقع لم يكُن ليقل أيٍ مما ادَّعى قوله من نصائح صادقة.. وإن حدث من قبيل الصدفة تَحقُق ما توقعه هو فتكون الطامة الكبرى لمن حوله والنُّصرة الأكبر له، لاستخدام أكثر إفراطًا لتلك الآلية النفسية اللاشعورية..

لذلك.. ولأني أريد لك الخير- كما هو واضح من بداية الكتاب- أردت أن تكون أنت ذلك الشخص، ليس الذي يُعاني من تلك الإسقاطات، بل الذي يمارسها على من حوله ويُكرر لهم في كل موقف عبارات على وزن "ألم أقل لك..؟!" فقط اتبع تلك النصائح السلبية الخمس التالية قدر استطاعتك:

1. لا بد لك من التحلي بالخسارة قبل السابقة "ادعاء المعرفة" وتميزك بالـ "خِنفشار" حتى تكون أكثر جاذبية لأطراف الحديث مع من حولك، وأكثر سيطرة على مسامعهم دومًا.
2. ادعاء المعرفة يتطلب منك ممارسة ذلك الإسقاط العام للتنفيس عن نفسك والتعبير عنها في جلد من حولك وتأنيبك لهم بمقاطعة حديثهم إما متهكمًا أو منفعلًا.. مرددًا مقولتك الشهيرة "ألم أقل لك..؟!".

3. إذا ما عارضك أحدهم أنك لم تقل له ذلك من قبل.. هاجمه.. نعم هاجمه بمنتهى القوة والصدق حتى يثق تمامًا فيك وفيما قلته حتى وإن لم تكُن قلته أصلًا.. فالتعبير عن الادعاء بانفعال أكثر تصديقًا من التعبير عن الصدق بهدوء.. تذكر ذلك جيدًا فسوف تحتاج إليه بكثير من خسائر ذلك الكتاب..

4. لا تتجاوز مرحلة النقد في حديثك مع ذلك الشخص مقاطعًا إياه أنك نصحته ولم يستجب لنصيحتك.. بل استقر في هذه المرحلة وأمكث فيها طويلًا.. فهي كافية لإثبات ذاتك في جلد ذوات الآخرين.

5. استشعر ذاتك حينها جيدًا.. واعرف- ولو وهمًا- قدر نفسك في حياة الآخرين.. فأنت لهم بمثابة المرشد الأمين للنجاح والسعادة والفوز بمتع الحياة، حتى وإن لم تَفُز أنت بأي منها.. فلا بأس.. هكذا هم الرُّعاة والدُّعاة والمخلصون.. يقدمون لغيرهم ما لم يحققوه لأنفسهم.. منطقي جدًّا هذا الهراء.. استمر في ترديده..

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك فكرت لحظة في أن تواجه نفسك بما تمارسه من حيل نفسية لا شعورية لتعلم أنك تكتفي فقط بنقد الآخر حولك والانتقاص منه والانقضاض عليه منفعلًا أو متهكمًا في حديثٍ هو أقرب ما يكون للباطل عن الحق.. لو أنك أثبت ذاتك بعيدًا عن جلد ذوات الآخرين.. لو أنك اكتفيت بتقديم النُّصح الفعلي الصادق دون إظهار دعاية أو إثبات ولاية أو تصريح كفاية أو ما شابه مما تفعل مع كل من يُخطئ- ولو مرة- ويلجأ إليك ليفضفض معك أو يأخذ برأيك.. فيندم بعدها أشد الندم على فعلته هذه.. لو أنك احترمت في الآخر ذاته وأثبت

فيـك ذاتـك، كنـت الآن أكـثر مرغوبيـة بـين النـاس.. وأكـثر نجاحًـا عنهـم.. وأكـثر تميـزًا منهـم.. وأكـثر نـشرًا للخـير فيهـم.. وأكـثر وعيًـا بالحيـل النفسـية اللاشـعورية منـك ومنهـم..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

فاسـتمر كـما أنـت وكـما عهـدت أنـت نفسـك مـن قبـل.. مسـتخدمًا ذلـك الميكانـزم السـخيف وتذكـرني دومًـا أني "ألم أقـل لـك..؟!".

## الخسارة الثالثة والأربعون:
## لا تقف عند أخطائك السابقة..
## ودعها تتكرر!

العاقل هو من يستفيد من أخطائه السابقة ويُحاول تفاديها والسيطرة عليها خاصة الأخطاء الكبيرة منها.. لذلك لا تكُن كذلك أبدًا.. بل دعْ تلك الأخطاء تتكرر كما هي.. ولا تبالِ بذلك التكرار.. لا سيما قليلًا من الاندهاش أو استخدام عبارات مثل "كيف ذلك؟" أو "ما السبب؟" أو "إنه القدر ضدي" أو غيرها من العبارات.. مجرد عبارات.. ولكن لا تبالغ فيما أكثر من ذلك..

وحتى يمكنك الاستمتاع بتكرار نفس الأخطاء السابقة في حياتك وحدوثها متكررة متتالية بحياتك التالية، عليك اتباع نصائحي السلبية التي أهديها لك لتكون دومًا في أسوأ حال:

1. لا تلتفت لأي من تلك الأخطاء المتكررة..

ولا تسع لتفسير سبب حدوثها أو مبررات وجودها في حياتك، ودعها تمر كما سيمر أي شيء آخر.

2. لا تطلب النصيحة من أحد..

حتى لو كانت بشأن تلك الأخطاء التي تحدث منك أو لك ولا تقبل بنصيحة أحدهم لك.. فهم ليسوا أفضل منك كي ينصحونك وأنت تمتلك المزيد من الخبرات الكافية لمزيد من الأخطاء القادمة.

3. قد تُحدث تلك الأخطاء بعض الأثر السلبي في حياتك..

لا تبالِ لها فقد وقعت أخطاء كثيرة مثلها من قبل.. سينقضى الأمرُ حتمًا كما انقضى من قبل.

4. عَوِّل دومًا تلك الأخطاء على غيرك.. وأسقط أسبابها على أي أحد سواك.. واستمر في ذلك الإسقاط والتهويل حتى تشعر بالرضا عن نفسك ومن ثم تقبل مزيدًا من الأخطاء التالية بصدرٍ رحبٍ.

5. يمكنك أن تُعوِّل تلك الأخطاء على القدر.. ذلك القدر الذي لا يرغب في الخير لك أو أنه ضدك لسبب أو آخر أو أنك لا تملك التحكم في تلك الظروف أو الأحداث المستمرة ضدك.

6. كما يمكنك أن تنسب تلك الأخطاء المتتالية منك أو لك لتلك القوى الخفية التي لا يمكنك حصرها أو السيطرة عليها مثل السحر أو الحسد أو العين، وكلها أمور ستجعلك أكثر راحة إذا عَوَّلت عليها أخطاء حياتك المتتالية.

7. يمكنك أن تكون أكثر ذكاءً..

حينها تلعب على الوازع الإيماني المزعوم لديك وتبرر تكرار تلك الأخطاء في حياتك أنها "فتنة" تتعرض لها وعليك أن تصبر عليها كي تأخذ أجرها.

8. استمر في الصبر على عددٍ أكبر من "الفتن" المزعومة منك..

وتذكر أنك ضحية الأقدار أو الأسحار أو الأعين أو غيرها.. المهم أنك كنت ولا زلت مفعولًا به ولست مسئولاً عن أي من تلك الأخطاء المتتالية.

9. إن كانت أخطاؤك المتتالية في بيتك مع زوجتك فحتمًا ستكون هي السبب فيها دون أي دور منك في حدوث تلك الأخطاء أو التخلص

منهـا.. فـلا تأبـه بذلـك أبـدًا ودعهـا هـي تتحمـل جـراء مـا فعلـت أو أثـر مـا قـصرت في فعلـه.

10. إن كانـت تلـك الأخطـاء المتتاليـة في عملـك مـع شركائـك أو رؤسـائك أو مرؤوسـيك..

فحتـمًا أي منهـم هـو السـبب فيهـا فـلا تشـغل بالـك بشـأنها.. هـم المسـئولون عنهـا حتـى وإن حصـدت أنـت ثمارهـا السـيئة ونتائجهـا السـلبية.. لا تنـس أن تظـل متفرجًـا..

## والآن.. تخيل معي..

لـو أنـك مـع وقـوع أول أو ثـاني أو حتـى ثالث خطـأ في حياتك الشـخصية أو الدراسـية أو العمليـة أو في علاقاتـك الاجتماعيـة.. أخـذت هدنـة مـن ذلك الإسـقاط والتملـص وتلـك الأكاذيـب في التعامـل والهـروب.. وجـدت في تلـك الصدمـة بعـض أسـباب الخطـأ الأولى وحاولـت بشـجاعة أن تُعالجهـا فيـما حـدث وتتفاداهـا فيـما سـيحدث.. تـرى هـل كان لأيٍّ مـن تلـك الأخطـاء أن يتكـرر في حياتـك عـلى أي مـن المسـتويات؟

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لـذا.. اسـتمر في ذلـك الإسـقاط.. وتلـك المـبررات.. وتقبـل نفـس الأخطـاء مـرات مـرات.. ودعهـا تتكـرر في حياتـك كـما هـي أو أكـثر أثـرًا لـك وأشـد ضررًا عليـك وأكـبر خسـارة لحياتـك..

# الخسارة الرابعة والأربعون:
# مارس الاستشهاد..
# كُن أنت الضحية على الدوام..

استمرارًا لحلقات الجذب السلبي للانتباه لدى العديد من الشخصيات المُصدِّرة للطاقة السلبية لمن حولها، الممتصة للطاقة الإيجابية منهم.. تجد هناك تلك الفئة من الناس التي تظهر دومًا بدور الضحية في مسلسل الحياة.. تجده دائمًا شهيدًا يُعاني من الآخرين ويتحملهم..! ضحية يستغله الآخرون ويسيئون إليه.. مسكين بينهم.. ضعيف وسطهم.. حريص عليهم رغم كل ما يفعلونه معه.. قريب منهم رغم كل ما يؤكده هو أنهم- يُصدِّروه له..! يا لهذا الشخص من ملاك أمين..!

في البداية تظن خطأ أن هذا الشخص مصابٌ باضطراب الشخصية "الماسوشية" صاحبة اللذة في الحصول على الألم من الآخر.. إلا أن هذا الأمر لا يتعدى في الحقيقة سوى سمة من سمات هذه الشخصية، إلا أن تكوينها الرئيسي يكون قائمًا على هذه النزعة الهستيرية في إظهار التضحية والشهادة وممارسة الألم والاستشهاد.. وتحمل الضغط والمساوئ.. كل ذلك من أجل الحفاظ على الآخرين والحرص عليه، من جانب.. والحفاظ على صورة الشهيد والمُضحِّي أمام الآخرين، من جانبٍ آخر..!

بالطبع هذا حديثٌ ظاهره الرحمة وباطنه من قِبله العذاب.. فغالبية صفحات الفيس بوك تضم تلك البوستات التعبيرية عن الخداع والتحمل والألم والضغط من كل الناس لكل الناس حتى إنك لا تستطيع الوقوف- في خضم كل هذا- على من هم السبب في كل هذا..! فالكل

ضحايا.. شهداء.. مجني عليهم.. إذن من الجناة..؟ مَن الذين يُمارسون الضغوط..؟ ويُصدِّرون الألم..؟ ويسيئون للآخرين..؟

في الحقيقة أن كثيرًا من تلك الكتابات على الصفحات التي تندب الخديعة وتنعى الوفاء وتندر بالقدر وتُدين بالخيانة.. كثير من هذه الكتابات يمثل سلوك أصحابها كل ما أدانه ونددوا به واستنكروا وجوده بين الناس، وهو ما ستعرفه تفصيلًا باطلاعك على خسارة "مارس الاستشهاد" فكُن حريصًا عليها.

ورجوعًا إلى صديقنا الشهيد الضحية، فالواقع أن هذا الاستشهاد وممارسة دور الضحية دومًا لا يتجاوز أكثر من كونه "ميكانزم دفاعي" أو " حيلة لا شعورية" أو "حيلة دفاعية" تبرر عدم نجاح هذا الشهيد في إثبات ذاته بشكل أو آخر بين الآخرين..

الموقف ببساطة أنه وبالمقارنة مع ذويه أو أقرانه تجده أقل نجاحًا منهم في مراحل حياته معهم.. جميعهم اجتازوا الامتحان، وهو لا.. جميعهم فازوا في البطولة، وهو لا.. جميعهم نجحوا في الاختبار، وهو لا.. وهكذا كانوا جميعهم، وهو لا..!

وهنا كان لا بد لصديقنا الذي لم ينجح في أغلب- أو كل- ما نجحوا هم جميعًا- أو أغلبهم- فيه، أن يبرر عدم نجاحه.. ويقدم- لنفسه أولًا- ما يحفظه من وطأة الشعور بالفشل وإحساس الذنب الناتج عن الإخفاق.. فلا يكون أقرب لعقله الواعي سوى ما يمده به عقله غير اللاواعي "العقل الباطن" من حيل نفسية لا شعورية تمثل ميكانزمات دفاعية، تقدم له تلك التهدئة المؤقتة أنه ضحية أمر ما، أو شخص ما، أو ظروف ما.. حتى يصير الأمر المتكرر في أكثر من موقفٍ مؤقتٍ.. أمرًا دائمًا في أغلب مواقف حياته.. فيصبح أسلوب حياته متمثلًا في ممارسة ذلك الاستشهاد والحرص على تلك التضحية الوهمية.. فيتحول الاستشهاد ولعب دور الضحية من مجرد حيلة دفاعية إلى أسلوب

حيـاة.. حيـاة الشـهيد الـذي لم يُقـدم لنفسـه ولا غـيره مـا يؤيـد أو يُـبرر ذلـك الاستشـهاد المزعـوم..!

في الواقـع أني كثـيرًا مـا أتعاطـف مـع هـذا الشـخص.. فكثير منهـم يزورني في عيـادتي ويظـل في عـدة جلسـات متتاليـة يقـدم كـمًّا مـن المـبررات الواهية عـن عـدم نجاحـه في أمـرٍ مـا، أو فـوزه بلقـبٍ مـا، أو حصولـه عـلى شـهادة مـا.. وأظـل أنـا أتابـع استشـهاده عـن كـذب حتـى تحـدث المواجهـة في جلسـةٍ مـا.. وأكشـف لـه أنـه كان عاجـزًا عـن تلـك المواجهـة بتلـك الحقائـق في كل تلـك المواقـف.. وهـي ببسـاطة أنـه آثـر أن يظـل مستشـهدًا مـبررًا عـدم نجاحـه مثـل غـيره في نفـس المواقـف ونفـس الظـروف، وربمـا أكـثر سـوءًا.

وفي الواقـع أيضًـا أن ذلـك الشـخص قـد يُعـاني يومًـا مـن تلـك المواجهـة أكـثر مـن تلـك المعانـاة أمـام المُعالِـج النفسـاني بالعيـادة، ذلـك عندمـا يواجهـه أبنـاؤه بهـا، أنـه لم ينجـح كـما كان يزعـم أمامهـم! ويكـون ذلـك بعـد اكتشـاف أبنائـه لبعـض التناقضـات في تصرفاتـه، لا سـيما تلـك الشـهادات التـي يُرددهـا لمـن حولـه مـن أبنـاء مـن الكفـاح والنجـاح والجـد والاجتهـاد، ولا يُمـارس هـو أيًّـا منهـا!

بالطبـع.. وكـما تكتشـف الآن، فـإن هـذا الشـخص المستشـهد يفقـد تعاطـف مَـن حولـه بتكـرار مواقـف الاستشـهاد المزعـوم.. ثـم يفقـد مـن حولـه أساسًـا فقـد يملـون منـه ومـن أسـلوبه المتكـرر في المواقـف المختلفـة، وقـد يفقـد احـترام أقـرب الأقربـين لـه مثـل أبنائـه مثـلًا.. فقـد يكـون مقبولًا جـدًّا لـدى عقليـة الطفـل أو المراهـق أن والـده لم ينجـح دراسـيًّا أو مهنيًّـا ويرغـب جاهـدًا ويأمـل متمنيًـا نجـاح أبنائـه وتحقيـق مـا لم يحققـه هـو.. وهـو الأمـر عكـس توجـه ذلـك المستشـهد تمامًـا.. فهـو دومًـا مـا يوجـه أبنـاءه أن يكونـوا مجتهديـن مثلـه، وهـو غـير مجتهـدٍ..! وناجحـين مثلـه، وهـو غـير ناجـح..! ومكافحـين مثلـه، وهـو غـير مكافـح..! مـما يخلـق لديهم

حالـةً مـن الاسـتياء اللاواعـي مـن تصرفاتـه معهـم، ثـم التلميـح البسـيط عـن رفضهـم لذلـك التصرفـات، ثـم التصريـح بذلـك فعـلًا.. فتلـك المواجهـة الأكـثر ألمًـا التـي حدثتـك عنهـا.

ولذلـك كلـه مـن سـلبيات.. آثـرت أن أقـدم لـك ذلـك النمـوذج السـلبي مـن نمـاذج الشـخصيات الأكـثر سـلبية التـي يضمهـا ذلـك الكتـاب، لتكُـن حريصًـا عليهـا كل الحـرص، فتـمارس مـا يُمارسـه، وتـؤتي مـا يؤتيـه، فتكـرر مـا حـدث ويحـدث وسـيحدث لـه، وذلـك ببسـاطة عنـد اتباعـك النصائـح السـلبية الخمـس التاليـة:

1. أسـقط كل مـا فيـك مـن سـلبيات عـلى كل مـن حولـك بمنتهـى الصدق، نعـم إن كنـت كسـولًا فاتهـم مـن حولـك بالكسـل، وإنـك كنـت أكـولًا فاتهـم مـن حولـك بكـثرة الأكل.. وهكـذا فـإن كنـت غـير ناجـح فاتهـم مـن حولـك بالفشـل.
2. 2. احـرص دومًـا عـلى إظهـار التضحيـة كعنـوان.. لا تقـدم تفصيـلًا لذلـك فقـد ينكشـف الأمـر عندئـذٍ، فقـط اسـتخدم عنـوان التضحيـة في عبـارات واضحـة وصريحـة "أنـا فعلـت مـن أجلـك مـا لم يفعلـه أحـد" ولا توضـح أبـدًا مـا هـو الـذي فعلـت.. اكتـف بالعنـوان فقـط، واطمـئن فلـن يسـعى الكثـير مـن النـاس للبحـث عـن المزيـد مـن التفاصيـل، ربمـا ذلـك الشـخص الـذي تحدثـه وتَمُـن عليـه نفسـه، لـن يسـعى لذلـك.
3. تذكـر.. أنـك كلـما كنـت مُصدِّقًـا لمـا تـروى مـن عناويـن الاستشـهاد والتوضيـح كلـما كان ذلـك أكـثر إقناعًـا لمـن حولـك بمـا تـروى لهـم وعنهـم، فقـط كُـن موقنًـا تمامًـا بصـدق مـا تـروى واليقـين فيـه.
4. ضـف عـلى ذلـك أمـرًا مهـمًّا جـدًّا.. وهـو التقليـل مـن إنجـاز مـن حولـك، بـل إضافـة إنجازهـم ذلـك لقائمـة إنجازاتـك أنـت- القائمـة الوهميـة طبعًـا- فـما كان لهـؤلاء أن يحققـوا أي إنجـاز يُذكـر لـولا

وجـودك أنـت في حياتهـم.. نعـم أنـت المُلهـم لهـم والدافـع خلفهـم والمرشـد أمامهـم.. أنـت مـن لا يعرفـوا قيمتـك لمجـرد أنـك لم تنجـز مثلهـم.. فـلا بـأس أن تتبنـى تلـك الإنجـازات منهـم.

5. إن كنـت مـن تلـك الشـخصيات المستشـهدة والمسـتضحية فعـلًا، فـلا تبـال بمـا قـرأت ولا تُحـاول أبـدًا التغيـير مـن نفسـك، بـل اسـتمر عـلى مـا نشـأت عليـه وشـببت عـلى مضاعفاتـه.. وإن لم تكُـن مـن تلـك الشـخصيات المستشـهدة والمسـتضحية فـلا بـأس أن تكـون واحـدًا منهم إن شـئت.. وإن كان حولـك واحـدًا أو أكـثر مـن تلـك الشـخصيات، وتعـاني أنـت مـن ادعائـه واستشـهاده فادعـوا لـه أن يفيـق مـن غياباته إن كان محبوبًـا لـك ودعـه في غياباتـه إن لم يكُـن مـن المقربـين لـك.

## والآن.. تخيل معي..

صديقـي المستشـهد لـو أنـك أفقـت لحظـاتٍ مـن استشـهادك المزعـوم، وركـزت لحظـات في إنجـازك الواهـي، وحـصرت لحظـات مـن نقـدك لمـن حولـك وتقليلـك مـن إنجازهـم ونسـبه أحيانًـا لنفسـك أو لنصائحـك أو لدعمـك أو لدفعـك- المزعـوم أيضًـا- لهـم.. وقـررت في لحظـةٍ واحـدةٍ أن تواجـه نفسـك بحجـم إنجـازك الحقيقـي، وتعمـل عـلى زيادتـه، وتنميـة مهاراتـك، وإثبـات ذاتـك، إثباتًـا فعليًـا مهـما كان تقـدم بـك الأمـر أو زاد بـك العمـر.. فأمامـك كل الخيـارات لإثبـات ذاتـك بذاتـك وليـس عـلى حسـاب ذوات الآخريـن..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك استمر فيما أنت عليه من استشهاد.

# الخسارة الخامسة والأربعون:
# ركّز بشدة على الأخطاء البسيطة..

هل سمعت دعوى أحد المفكرين بضرورة التعلم من الأخطاء السابقة..

نصيحتي لك لا تفعل ذلك..

فأخطاؤك هي فرصتك الأكبر لتكرار نفس الأخطاء ثم الاستمتاع بنفس النتيجة ثم الحسرة التي تملأ وجدانك والندم الذي يجوب أركانك والقلق الذي يسيطر على حياتك..

كيف لك أن تحرم نفسك من ذلك؟

ولكن.. إن قررت الاستفادة حقًّا من أخطائك فلا تركز على الأخطاء الكبيرة التي يترتب عليها نتائج سلبية أكبر.. بل اجعل كل تركيزك على الأخطاء البسيطة التافهة، فبالطبع لها أهمية كبيرة في ضياع وقتك ومجهودك..

يمكنك فعل ذلك بسهولةٍ تامةٍ..

فقط عند اتباعك نصائحي السلبية التالية بمنتهى الدقة والاهتمام:

1. إياك والتفكير في أي خطأ كبير وقع في حياتك أو الاستفادة منه..

فيجب أن تبذل كل طاقتك النفسية في الوقوف على الأخطاء الصغيرة والبسيطة فهي أهم بكثير.

2. يمكنك عند ذلك أن تبالغ في قدر وقيمة تلك الأخطاء البسيطة..

ولا مانع من التهويل في نتائجها وأسبابها وما يترتب عليها من تبعات أكبر.

3. أشعل الثورة في منزلك إذا لم تجد ماكينة الحلاقة الخاصة بك في نفس مكانها أعلى حوض حمامك.. ولا تتهاون في ذلك فهو أمرٌ يمس السيادة القومية لك بمنزلك ويهدد مكانتك فيه.

4. أشعل ثورة أخرى موازية عندما تفتقد تلك الفردة المقدسة من شرابك (جوارب) المقدس.. فهو أمرٌ لا يقل خطورة عن سابقه ويزيد من تهديد مكانتك وسيادتك على أراضي منزلك وسط شعبك من أفراد أسرتك.

5. لا تقبل النقاش حول هذه الأخطاء ولا التبرير بشأنها ولا تتهاون في وصفها بأنها أخطاء جليلة وعظيمة في حقك وتهدد من مكانتك وتُقل من شأنك.

6. حاول باستمرار أن تدخل إلى المطبخ بشكلٍ منتظمٍ..

وتتابع عدد الأطباق المتواجدة بالحوض وتحتاج للغسيل..

احصر عدد هذه الأواني والصحون لتصل لحجم الكارثة الحقيقية في منزلك..

وتحدد مصدر التسيب والإهمال وتنزل عليه ما يستحق من عقاب.

7. بادر دومًا بفتح ثلاجتك والاطمئنان عليها..

فهي بمثابة وزارة التغذية والتموين في مملكتك..

فتش فيها وأعد ترتيب أدراجها بين كل حين وآخر..

ولا تتهاون في أي تقصير للحظة بها..

أو سوء ترتيب تجده فيها..

فهي مسألة غذاء يا سيدى.. "يعني الأمن القومي لمنزلك".

8. ابحث بشغف عن ملابس زوجتك بالحمَّام..

وأشعل الثورة من جديد بسبب إهمالها المتفاني والمتكرر..

ولا مانع من الإساءة إليها وقت عرض تلك الأخطاء وإن شئت اتهامها بالرجعية والعشوائية وربما أبشع من ذلك.

9. ابحث أيضًا عن الأخطاء الصغيرة في حجرات أطفالك، عن عشوائية مكاتبهم ومكتباتهم وأماكن مذاكرتهم.. عن تدهور حال مفارش أسرَّتهم التي ينامون عليها بتلك الهمجية.. انصب لهم المحاكم واسمع أقوالهم ولا تسمح لهم بالاستعانة بالشهود.. ثم أنزل عليهم من العقاب ما يستحقون.. ولا يستحقون أيضًا..

10. ولا تنس أن تجعل لمكتبك أو شركتك أو متجرك حظًّا من ذلك كله.. امشِ متحسسًا فيها لكل خطأ صغيرٍ وضحل.. ثم أشعل تلك الثورة من جديدٍ.. ونادى بالإصلاح والتنمية بداية من تلك الأخطاء البسيطة والتافهة.. وإن صادفك ذلك الموظف الذي لم يرتكب مثل تلك الأخطاء البسيطة كالأكل على المكتب أو الحضور متأخرًا دقائق أو الحديث تليفونيًّا مرتين خلال خمس ساعات.. فيمكنك بكل بساطة أن تذكره بأي خطأ قام به خلال خمس سنوات.. حتى وإن لم يترتب شيء على هذا الخطأ.. فيكفي أنك ستذكره له دومًا..

## والآن.. تخيل معي..

لـو أنـك احتفظـت بطاقتـك النفسـية وحالتـك الذهنيـة لمـا هـو أهـم في حياتـك الشـخصية والعمليـة.. تُـرى ألسـت سـتكون أكـثر هـدوءًا مـما أنـت عليـه الآن؟

وأكثر نجاحًا مما أنت عليه الآن؟

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك استمر في تطبيق نصائحي السابقة بكل تفانٍ فيها وإخلاص..

لتخسر حياتك في أسرع وقت ممكن.. بالتوفيق.

# الخسارة السادسة والأربعون:
# كُن ناجحًا في إثبات فشلك..!

الآن.. وبعد كل ما مررت به من خسائر خلال هذا الكتاب - قد كنت تُمارس كثيرًا منها واعيًا بها أو غير واعٍ- قد تكون اكتشفت فشلك البيِّن في كثيرٍ من أمور حياتك..

وإن كنت تظُن أن هذا الأمر كافٍ لتعيش شعور الخسارة بحياتك..

فذلك خطأ يا عزيزي.. فالأمر ليس كافيًا بعد..

المهم إذن هو أن تُثبت نجاحك في إثبات أنك فاشل فعلًا..

وأن حياتك حياة خاسرة فعلًا..

وأن تصرفاتك وسلوكياتك ومشاعرك وأفكارك سلبية فعلًا..

وأنت تعيش ما قرأت بهذا الكتاب من خسائر- وما لم تقرأ بعد- فعلًا..

الأهم الآن.. هو أن تنجح في إثبات فشلك أنت أيضًا..

ذلك هو الإبداع يا عزيزي في الاكتفاء الذاتي..

ويُمكنك أن تنجح في إثبات فشلك من خلال عدة خطواتٍ بسيطةٍ ويسيرةٍ، أعرضها لك في التسلسل الآتي.. فكُن حريصًا عليها:

1. من فضلك قم بحصر كامل- أو شبه كامل- لمخاوفك..

استغرق في ذلك أطول وقتٍ ممكنٍ..

وعِش خلاله أسوأ فترة ممكنة..

المهـم أن تحـصر أغلـب هـذه المخـاوف التـي انتابتـك قديمًـا، وتنتابـك الآن، وسـتنتابك في المسـتقبل القريـب أو البعيـد.. احصرهـا جميعًـا..

2. من فضلك قم بحصر كامل- أو شبه كامل- لمواقف فشلك..

استدعِ كل موقف فشلت فيه.. وكل شخص فشلت معه..

استغرق في ذلك- أيضًا- أطول وقت ممكن..

وعِش خلاله- أيضًا- أسوأ لحظات ممكنة..

3. قـم بتعليـق هاتـين القائمتـين عـلى مـرآة دولاب ملابسـك أو عـلى حائـط مكتبك..

اجعلها أمامك فور استيقاظك وقبل نومك وخلال ساعات يومك..

احفظها.. راجعها.. ذكِّر نفسك بها ولا تقبل نسيانها..

4. درِّب نفسـك أن تكـون دائـم التركيـز عـلى كل نقـاط ضعفـك مهـما كانـت بسـيطة..

درِّب نفسك أن تستدعي كل خبرات فشلك مهما كانت بسيطة..

درِّب نفسك أن تراجع كل مخاوفك مهما كانت بسيطة..

اجعل تركيزك كله، وتفكيرك كله، واهتمامك كله،

مُنصبًّا على نقاط الضعف بك.. وخبرات الفشل لك..

وجموع المخاوف عندك..

5. بعد استدعاء كل هذه الخبرات الفاشلة من الماضي..

وبعد استدعاء كل هذه المخاوف السابقة من الماضي..

وبعد حصر كل نقاط الضعف هذه في الحاضر..

ادمجها جميعًا الآن..

اجعل حاضرك الآن ضعيفًا.. ومُخيفًا.. وفاشلًا..

كُن على يقين أنه لن يفرق كثيرًا عن ذلك الماضي..

كُن متأكدًا أن الحاضر "الآن" ليس أكثر من امتدادٍ للماضي "المُهين".

6. ارفض أى مدح من الآخرين لك أو شكر فيك..

اعتبره عطفًا منهم عليك، أو شفقة منهم بك..

تحلَّ بالشجاعة وأخبرهم أنهم ليسوا على حق..

وأنك تعلم حقيقة ضعفك، وفشلك، ومخاوفك..

واسرد لهم من المواقف السابقة والحالية ما يؤكد لهم ذلك..

لعلهم في نهاية سردك لحكايتك السلبية يقتنعون..

7. خلال هذه الرحلة العصيبة..

إن حدث- إن حدث- وأحدثت أنت- لا قدر الله- أى فعل إيجابي..

أو ظهر منك أى شعور إيجابي أو طرأت عليك أي أفكار إيجابية..

فلا تدع لهذه الأحداث العارضة فرصة في إفساد مخطط فشلك المزعوم..

ولا تدعها تؤثر عليك وتخرجك- ولو لحظة- من دائرة السلبية المفرطة..

التى تعيش فيها، وبها، ولها..

8. تمسَّك بمن يصدق فيك كل ذلك..

استمسك بمن يرى فيك الفشل والخوف والضعف..

ستجد كثيرًا من هؤلاء السلبيين حولك، فاحرص عليهم..

هم سيجدون متعتهم في إثبات فشلك..

وأنت نجاحك الأهم الآن في إثبات ذلك الفشل..

أنتم شركاء في هدف واحد إذن..

وللشراكة حق التصديق والتفعيل لكل اتفاق بينكما..

9. تجنب أولئك الإيجابيين الذين يسعون لتشجيعك..

عندما يبدأ أعراض الوهن والضعف في التملك منك..

دعهم في إيجابيتهم يعمهون.. فهم ليسوا بك يشعرون..

أنت الضعيف، الخائف، الفاشل..

أنت الذي تعرف حقيقة نفسك في ماضيك وحاضرك..

أنت فقط الذي تستطيع التنبؤ بمستقبلك..

أنت الذي يجب عليك أن تنجح في إثبات فشلك..

فلا تدعهم عن ذلك الهدف يجعلونك تحيد...

10. بعد تلك الخطوات التسع السابقة..

تستطيع وبكل فخر أن تثبت فشلك للجميع بعد أن تنجح في إثباته داخلك..

واطمئن..

لأن نجاحك هذا في إثبات فشلك سينجيك من آثام كبيرة يعيشها الناجحون بحق..

فأنت لن يوجد لك أعداء..

فالأعـداء يوجـدون في حيـاة الناجحـين فقـط، أمـا الفاشـلون مثلـك فـلا يُعاديهـم أحـد..

وأنت لن يوجد لك كارهون..

فمن يكره، يكره الناجح.. أما الفاشل فلا يلتفت إليه أحد..

وأنت لن تجد بحياتك حاقدين..

فليس فيك أو حولك بفشلك المستمر ما يُثير مشاعر حقد أحد..

وأنت لن تتعثر في أولئك الحاسدين..

فمثلك من الفاشلين لا يمتلك ما يحسده عليه أحد..

أرأيت يا عزيزي..

أنه بمجرد نجاحك في إثبات فشلك بداخلك..

صار الفشل والضعف والخوف أجزاء أصيلة فيك..

وصار من حولك يؤمنون بك فاشلًا ولا يُحاولون مساعدتك..

فما قيمة مساعدتهم تلك إن لم تساعد أنت نفسك..!

## والآن.. تخيل معي..

لـو أنـك بعـد أن أعـددت تلـك القوائـم السـابقة بحـصر مخاوفـك، ونقـاط ضعفـك، ومواقـف فشـلك..

قمت بتمزيقها جميعًا..؟

واعتبرها جزءًا من الماضي بكل ما فيه؟

لـو أنـك اعتـبرت أن كل لحظـة ضعـف، وكل شـعور خـوف، وكل موقـف فشل..

هو جزءًا من الماضي، فلِم تفكر مجددًا فيه؟

لـو أنـك تحـررت مـن أسْر الفشـل والخـوف والضعـف بالمـاضي وركـزت عـلى الحـاضر بـكل مـا فيـه؟

لـو أنـك عِشـت اللحظـة بمنطـق القـوة The Power of Now وحققـت مـا فيهـا؟

لو أنك تجنبت السلبيين حولك؟ وخالطت الإيجابيين حولك؟

لعِشـت كـما يعيـش مـن خالطـت، وسـعدت ونجحـت، كـما سَـعِدوا ونجحـوا..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

فلذلك استمر في إثبات فشلك وكُن ناجحًا في ذلك..

فاستمر في خسارة حياتك قدر استطاعتك..

# الخسارة السابعة والأربعون:
# تحلَّ بأكاذيب النجاح..

"Fake Success"" تشخيص عميق جدًّا، وواضح جدًّا لأكثر من خسارة سابقة تضم "أكاذيب النجاح".. يمارسها "المستشهد"- بالخسارة رقم (44)- ويعيشها "الخنفشاري"- بالخسارة رقم (40)- ويُتوجها بـ"ألم أقل لك"- بالخسارة رقم (42)- وكلها أكاذيب للنجاح Fake Success"".

أتذكَّر في وقتٍ قريبٍ سيدة لطيفة للغاية كنت شديد الإعجاب بإدارتها للأمور في بداية عملها، تستخدم- مثلي- مصطلح "تحدي" بدلًا من مصطلح "مشكلة".. تركز-مثلي- على الحلول لا على المشاكل.. ولكنها لم تكُن- مثلي- في تحقيق أمور فعلية واقعية.. بل كانت تضع الكثير من الخطط، وتردد الكثير من الشعارات وتأخذ الكثير من التعهدات على نفسها وزملائها لتقديم أفضل ما لديهم خلال أقل وقت ممكن.. وتكون النتيجة في النهاية ما سأقدمه لك بهذا الكتاب في الخسارة رقم (50) التي جاءت بعنوان "احبط مديرك قدر استطاعتك".

في الواقع أؤكد لك يا صديقي- وصديقتي- أن النجاح يجب أن يُترجم فعليًّا في الواقع، فإن لم يحدث ذلك ووجدت أنك بحاجةٍ لشرح ما حققت من نجاحاتٍ وتبريرٍ ما حدث من إخفاقات وتطوير ما ظل عالقًا من حكايات وحوارات فاعلم أن ما حققته ليس نجاحًا على الإطلاق.. وإنما هو ما لم يتجاوز "أكاذيب النجاح" بعد.. أو هو نجاح مزعوم.

والحقيقة أن الأمر مريحٌ جدًّا لأصحاب تلك الخسائر السابقة..

التـي بـدون مـا يُظهـره مـن أكاذيـب نجـاح- لأنفسـهم قبـل غيرهـم- فسـيكون الأمـر أكـثر صعوبـة عليهـم..

لذلـك فتلـك الأكاذيـب التـي أشرت إليهـا بأكـثر مـن خسـارة سـابقة هـي تمثـل مجموعـة "حيـل نفسـية" أو "ميكانزمـات دفاعيـة" لا شـعورية تقلـل مـن شـعور الشـخص بالإخفـاق أو عـدم النجـاح أو الفشـل الصريـح وتجـده مترنحًـا بـين "الإسـقاط" فيسـقط كل مـا فيـه مـن سـلبيات عـلى غـيره مـن حولـه.. و"التبريـر" فيـبرر أداءه عنـد كل فشـل يحققـه.. و"الإزاحـة" لينقـل انفعالـه مـن مصـدر الأصـل وهـو "عـدم النجـاح" إلى مصـدرٍ بديـلٍ وهـو سـوء نيـة الآخريـن، أو سـوء الظـروف أو سـوء الحـظ.. وغيرهـا مـن الحيـل الدفاعيـة اللاشـعورية التـي تُحيـط بتلـك الأكاذيـب للنجـاح.

ولذلـك كلـه.. أردت أن تكـون أنـت يـا صديقـي مـن أحـد هـؤلاء الذيـن يُمارسـون أكاذيـب النجـاح "Fake Success" بـكل مـا فيهـا مـن خسـائر وحيـل لا شـعورية وآليـات نفسـية سـلبية، ويمكنـك ذلـك ببسـاطة فقـط عنـد اتباعـك تلـك النصائـح السـلبية السـبع التاليـة:

1. كُـن ناقـمًا عـلى كل شيء وأي شيء مهـما كنـت في حـال أفضـل مـن كثيريـن غـيرك.. وللمزيـد عليـك بالخسـارة رقـم (7).
2. ادَّع المعرفـة دومًـا، ولا تسـع للمعرفـة أبـدًا، وإيـاك وقـول "لا أعـرف".. وللمزيـد عليـك بالخسـارة رقـم (40) بعنـوان "ادعِ المعرفـة دومًـا بالخنفشـار".
3. اسـتخدم كل دلالات جمـل وألفـاظ المعرفـة المسـبقة بـكل الأمـور.. "ألم أقـل لـك" أو غيرهـا مـما ورد بالخسـارة رقـم (42).

4. كُـن أنـت الضحيـة دومًـا، ومـارس الاستشـهاد عـلى الـدوام.. وعليـك بالخسـارة رقـم (44) بعنـوان "مـارس الاستشـهاد".

5. لا تسـمح أبـدًا بقبـول فكـرة أنـك السـبب في أيٍّ مـن هـذه الخسـائر الأربـع السـابقة ولـو بنسـبةٍ ضئيلـةٍ جـدًّا.. بـل كُـن عـلى يقـين أنـك سـبب واضـح وصريـح في كل نجـاح حـدث حولـك لأي ممـن حولـك وأن ذلـك يكفيـك لأن تكـون ناجحًـا فعـلًا.

6. احفـظ تلـك الحيـل الدفاعيـة جيـدًا، ومارسـها متفانيًـا، واحـرص عـلى إتيانهـا بشـكل دوري في حياتـك: "الإسـقاط" لـكل مـا فيـك عـلى كل من حولـك.. "التبريـر" لـكل فشـل أو إخفـاق يصـدر منـك.. "الإزاحـة" لـكل مـا تشـعر بعـدم القـدرة عـلى تنفيسـه أمـام البعـض، قـم بالتصريـح عنـه أمـام البعـض الآخـر.

7. أخـيرًا.. عنـد ممارسـتك للنصائـح السـت السـابقة.. فهنيئًـا لـك أنـك أصبحـت مـن أصحـاب "أكاذيـب النجـاح".

## والآن.. تخيل معي..

لـو أنـك لم تقـع في أيٍّ مـن تلـك النصائـح السـلبية السـابقة، وأنـك وضعـت الخطـط لـلأداء ونفذتهـا.. وحرصـت عـلى النجاحـات الصغـيرة واجتزتهـا.. لكنـت ناجحًـا بالفعـل بـدلًا مـن توهمـك النجـاح..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك كُن حريصًا على كل ما سبق بكل جِد..

# الخسارة الثامنة والأربعون:
# تعلّم فن إفساد المحاضرة

نعم يا عزيزي.. لقد قرأت عنوان الخسارة صحيحًا..

فهو ليس "فن إلقاء المحاضرة" كما طرأ بعقلك الباطن..

وإنما هو "فن إفساد المحاضرة" كما قرأت عيناك الآن..

فاعلم أنك كثيرًا ما قرأت عن فنون إلقاء المحاضرات..

واعلم أنك كثيرًا ما سمعت وشاهدت من يتحدث عن المُحاضر الجيد والمحاضرة الجيدة..

واعلم أيضًا أنك في الغالب من الأمر.. لم تقُم بأي شيء مما قرأته أو سمعته أو شاهدته..

لذلك قررت أن أقدم لك- كعادتي في هذا الكتاب- ما يسهل عليك الأمر كثيرًا إذا لم تفعله..

وتخسر جميع أركان حياتك أكثر إن فعلته..

وتركت كالعادة الاختيار لك والقرار ملكك وحدك..

وفي هذه الخسارة أقدم لك

"فن إفساد المحاضرة" مهما كان تخصصك..

أو مشاركتك في إلقاء كلمة.. أو محاضرتك على تلاميذك..

أو عرضك على مسئولين في شركة أو مصنع..

أو لقائك مع زملاء في عمل أو تطوع..

أو غـير ذلـك مـن مواقـف تتطلـب منـك إلقـاء كلمـة عنـك، أو عـن موضـوع يخصـك..

أو يخص دراستك أو عملك أو شيء آخر من هذا الهراء..

إذن.. كل مـا عليـك هـو اتبـاع كل مـا سـأقدمه لـك مـن خطـوات تاليـة.. تضمـن لـك إفسـاد كلمتـك أو محاضرتـك مـن أول دقائـق لهـا.. فكُـن حريصًـا عـلى تلـك الخطـوات:

1. أحسن اختيار موضوع تقليدي وغير مهم للتحدث عنه..

فالموضوعـاتُ الجديـدة والجذابـة سـيحرص الحضـور عـلى سـماعك فيهـا..

أما غيرها من الموضوعات المكررة والتقليدية وغير المهمة..

ستجعلهم يملون من حديثك منذ بدايته..

أو أنهم لا يحضرون أمامك أصلًا إذا ما عرفوا عنوان لقائك..

2. لا تقم بتحضير مادة علمية.. بل عليك بالارتجال..

هل تذكر هؤلاء الذين يتحدثون في لقاءاتهم ومحاضراتهم بالأرقام..؟

هل تذكر هؤلاء الذين يُزيِّلون كلماتهم بإحصائيات وبيانات..؟

اعلم أن جميعهم يفتقدون لما لديك من مهارة ارتجال..

وأن جميعهـم يفتقـرون لمـا لديـك مـن حضـور وانسـيابية وتحـرر في الحـوار..

لذلك لا تكُن مثلهم..

فهم من يجب أن يسعوا أن يكونوا مثلك..

ارتجل في محاضرتك.. ارتجل وحسب..

ليملَّ أكبر عدد بالحضور من ارتجالك بعد أقل عددٍ ممكنٍ من الدقائق.

3. لا تصنع عرضًا مُتحركا بالفيديو أو الـ "باوربوينت"..

ألا يكفيهم أنك ستحاضر لهم..؟

ألا يجب أن يكونوا هم مُنصتين لك..؟

ما الذي يجعلك تسهر لتُعِد مادة علمية، وإعداد شرائح لعرضها، وفيديو لتجذب الحضور لك..؟

ما الداعي لكل هذا الهراء والعبث بالوقت والجهد..؟

يكفي أنك تصعد على المسرح أمامهم..

أو تقف على الطاولة بينهم..

ثم تُلقي ما يخطر على بالك حينها في وجوههم..

ذلك يكفي جدًّا.. صدقني.

4. جميع ما سبق كان قبل حضورك لإلقاء هذه الكلمة أو تلك المحاضرة..

الآن وفي تلك الخطوة تكون قد وصلت إلى ساحة المزاح بنفسك يا بطل..

لا داعي للقلق.. فما هي سوى مُزحة..!

ادخل عليهم مُتجهمًا حتى يخشوك ويهابوك..

وابدأ حديثك في موضوع محاضرتك فور وقوفك..

وإن شئت يمكنك التحدث جالسًا حتى لا تعطي هؤلاء الحضور أكثر من حجمهم الطبيعي أمامك..

تذكر يا عزيزي.. أنت في مُزحة.. مجرد مُزحة..

5. لا تسـع أن تبـدأ حديثـك مـع الحضـور أمامـك أو معـك بالابتسـام أو السـلام أو غـير ذلـك مـن شـكليات رتيبـة ومُملـة..

فأنت تعرف أنها مُزحة في داخلك..

ويجب أن يعرفوا هم أنها نعمة منك لهم..

فيكفيهم منك أن تقدم لهم ما تملك من نِعم ومعلومات قيمة.

6. ليس مفيدًا أن تقدم نفسك لهؤلاء الحضور..

اسمك.. طبيعة عملك.. شيء من خبراتك عن موضوع محاضرتك..

دعك من هذا الهراء.. فمن يعرفك من قبل.. يعرفك الآن..

ادخل في حديثك الجاد المُتجهم مباشرةً.

7. يجب عليك هنا أن تبدأ بداية قوية..

كتلك التي تظهر بها في تجهمك وعدم ابتسامتك أمامهم..

ابدأ حديثك بكثيرٍ من المصطلحات المُعقدة..

استخدم مصطلحات أجنبية متخصصة لا يعرفها الحضور..

استرسـل في جُمـلٍ إنجليزيـة وأخـرى فرنسـية كي تسـتعرض مهاراتـك اللغويـة أمامهـم فيعرفـوا قـدرك..

اسـتثمر عـدم فهمهـم لمـا تقـول وادَّعِ التعجـب مـن ضعـف قدرتهـم اللغويـة وحصيلتهـم بـين اللغـات المختلفـة..

حتـى ولـو كان تعجبهـم منـك راجعًـا لأخطـاء لغويـة واضحـة قـد ذكرتهـا أنـت فظهـرت عليهـم صدمتهـم..

لا بـأس اسـتمر في اسـتعراضك لمصطلحاتـك اللغويـة الخاطئـة مـن وجهـة نظرهـم..

فليس بالضرورة أن تكون وجهة نظرهم صائبة مثلك.

8. إذا ما اكتفيت بهذه الجرعة من الإحباط اللغوي لهم..

وأيقنت بداخلك أنهم جهلة وغير متعددي اللغات الأجنبية مثلك..

اعتـذر لهـم بتعـالٍ وغـرور.. وأخبرهـم أنـك سـتتحدث باللغـة العربيـة احترامًـا لجهلهـم..

وابدأ حديثك بحثَهم على الرغبة في المشاركة أثناء الحضور..

مثلًا قل لهم:

"لا بـد أن نشـارك جميعًـا في الـرأي المنبثـق مـن القاعـدة الاجتماعيـة العريضـة.. كي لا يصـير فينـا برجـوازي مُدقـق، ولا ديماجوجـي مُتحذلـق، ولا إمبريـالي مُتفحلـط.."

ابدأ بمثل هذه الجُمل التي لن يفقهوا منها شيئًا.. وأنت أيضًا..

المهم أن تثبت لهم عمق ما تستخدم من معانٍ وألفاظ..

وأن تثبت لهم أيضًا سوء وتدني مستواهم الثقافي.

9. يمكنـك هنـا التخـلي عـن تلـك الحماسـة التـي بـدأت بهـا محاضرتـك أو كلمتـك الشـيِّقة..

فلا داعي لمزيد من التركيز والإجهاد لك..

فلن يُفيد مع هؤلاء ضعيفي التذكر مقارنة بك..

إذن حافـظ عـلى مجهـودك خـلال هـذه المحـاضرة اللعينـة أو الكلمـة الضروريـة..

تحـدَّث بصـوتٍ هـادئ ضعيـفٍ.. اسـتمر في التحـدث بنـبرة صـوت واحــدة دون تغيــير..

تحدث ببطء شديد كي ينتهي الوقت المحدد دون أن تعرض شيئًا مهمًّا..

فليـس مـا رأيتـه منهـم منـذ بدايـة حديثـك معهـم، يسـتدعي أن تذكـر لهـم شـيئًا أهـم مـن وجودهـم أمامهـم.. ذلـك يكفـي.

10. علِّق نظرك على أحد الحضور فقط بمكان المحاضرة..

شخصية مهمة توجه لها الحديث.. فتاة جميلة تغازلها بالنظرات..

شاب وسيم يرى جمال مكياجك المبالغ فيه (للفتيات)

المهم أن يظل نظرك معلق على أحدهم دون باقي الحضور..

فالباقون ليسوا مهمين لهذه الدرجة.

11. إذا ما لفت أحد الحضور- أو حال لفت نظرك- لشيء فيما سبق..

يمكنك الدخول معه في تفاصيل غير مهمة..

أو متاهات غير ذات صلة بالمحاضرة..

أو حتى تجاهله وعدم الرد عليه من الأصل.

12. إذا هاجمـك أحدهـم.. حتـى ولـو كان ذلـك الـذي تجاهلتـه في الخطـوة السـابقة هاجمـه..

ووجِّه له هجومك بصوتٍ عالٍ ومرتفعٍ.. ونظرة حادة وعنيفة..

لا تدع فرصة لأحد من الحضور بإثبات نفسه أمامك..

فهذه محاضرتك.. وتلك كلمتك..

وهو فقط واحدٌ من الحضور..

مجرد حضور وحسب.

13. أطلق العنان لأفكارك بالمحاضرة..

فيمكنك الخروج عن الموضوع والتطرق لحوارات شخصية ومواقف خاصة، فكما ذكرت لك هي محاضرتك وكلمتك..

إذن لماذا لا تعرض فيها مهاراتك الشخصية في النكات والضحك وغير ذلك من خفة دم ملحوظة منك منذ بداية وجودك أمامهم في تلك المحاضرة الشيِّقة.

14. تأكد أن هؤلاء الحضور- رغم عدم ذكائهم الملحوظ- إلا أنهم يمتلكون عقلًا يمكنه استيعاب كل ما تنتقل بينه من أفكارٍ متلاحقةٍ خلال الدقيقة الواحدة بكل دقة واهتمام.

لا داعي لإثبات التحقق من ذلك..

فستجدهم جميعًا مُنشغلين بتدوين كل ما يسمعونه من معلومات قيمة على هواتفهم الشخصية أمامك.. خلال تواصلهم على مواقع التواصل الاجتماعي أثناء المحاضرة..

15. لا تفتح باب المناقشة بعد انتهاء محاضرتك..

فمن ذا الذي يستطيع مناقشتك في أي شيء مما ذكرت..

فإن كان استوعب ما قلته من دُررٍ.. فهو أهلٌ لها..

وإن لم يستوعب فذلك ذنبه هو.. ولا مكان بيننا للمذنبين..

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك كنت سببًا في تغيير مفهوم الناس عن أغلب المحاضرات..

من أنها فن إلقاء المعلومة من فم المُحاضِر إلى أُذن المُحاضَر له..

ثم خروجها من أذنه الأخرى..؟

لو أنك بذلت شيئًا من جُهد في تحضيرها..؟

لو أنك بذلت شيئًا من وقتٍ في إعدادها..؟

لو أنك عرَّفت نفسك لمن حضروا لك واحترمت حضورهم..؟

وعرضت لهم مشكلة ما ثم حلولًا لها.. ثم إسهاماتك فيها..؟

أما كان ينطبق عليك حينها أنك مُعلم الناس الخير..؟

أما كنت ستفوز إذن بصلاة الله وملائكته عليك مُصداقًا لحديث رسولك (ﷺ): "إن الله وملائكته وأهل السموات والأرض.. ليصلون على مُعلم الناس الخير"..؟

**وهو بالطبع- وفقًا لمنطق هذا الكتاب- ما لا أرضاه أبدًا لك..**

لذلك استمر في ممارستك لفن إفساد محاضرتك الشيِّقة الممتعة.

## الخسارة التاسعة والأربعون:
## كُن شديد الغيرة من زملاء تخصصك (دراستك/ مهنتك)

الحقيقة أن أغلب خسائر هذا الكتاب قد تعبر عن حالاتٍ واقعيةٍ أراها ويراها الكثيرون ممن مَنَّ الله عليهم بنعمة الوعي بنفسه وما حوله..

والحقيقة أيضًا هذه الخسارة تحديدًا، ربما أكون قد عشتها بكثيرٍ من تفاصيلها الأكثر سلبية.. من أشخاص مثَّلوا بما لا يدع مجالًا للشك كل معاني السلبية المفرطة.

فقديمًا كنت أحلم بدراسة علم النفس والعمل به..

وكنت أظن أن أصحاب الدراسة النفسية هم أصحاب وعي نفسي أكثر..

وذوي نفوس أرقى وأفضل.. وذو رؤى وطموح أنقى وأكبر..

إلا أن الحقيقة.. وللأسف قد خالفت ذلك بكثير..

فبعد أن درست علم النفس والعلاج النفسي كل هذه السنوات..

ولا زلت أدرس وسأظل ما حييت قد اكتشفت ما جعلني أراجع ظني السابق القديم..!

حيث رأيت أن دراسة العلوم النفسية والعمل بها تستهوي ثلاثة أنواع من البشر:

الأول، هم المرضى والمُضطربون..

ممـن يرغبـون في عـلاج اضطراباتهـم الشـخصية، ويسـعون لتعديـل سـلوكياتهم وحياتهـم السـلبية..

فيحاولون دراسة العلوم النفسية لعلاج أنفسهم مما اكتشفوه فيها..

وتكـون النتيجـة أنهـم يضطربـون أكـثر..! ويـزداد سـوءُ وضعهـم النفـسي أكثر..!

ويبـدأون في التحـول مـن مرحلـة الشـخص المضطـرب السـاعي لاكتشـاف اضطرابـه وعلاجه..

إلى الشـخص الأكـثر اضطرابًـا السـاعي- بـكل جهـده- لإسـقاط كل مـا فيه مـن اضطرابـات ونقائـص.. عـلى كل مـن حولـه من أشـخاص وأحـداث..!

النوع الثاني، وهم المُستغلون والانتهازيون..

أي مـن يعلمـون أن هـذا التخصـص النفـسي لا يوجـد فيـه أشـعة تشـخيصية ليعلـم المريـض أن هـذا الجـزء مـن "نفسـه"- نفسـه هنـا أقصـد بهـا عقلـه بمسـتوياته وشـخصيته بأبعادهـا وليـس المـخ الـذي يمكـن تصويـر حركاتـه وأبعـاده- ربمـا يكـون مُصابًـا بخلـلٍ مـا، أو يُعـاني مـن قصـورٍ فيـه..

ولا يوجـد أيضًـا بهـذا التخصـص النفـسي- علـم النفـس والعـلاج النفـسي وليـس طـب المـخ والأعصـاب- تحاليـل طبيـة تُظهـر نتيجتهـا ضعفًـا في قـدرات الشـخصية أو نقصًـا في خلايـا الثقـة بالنفـس أو تدهـور في إنزيمـات الميـول والاهتمامـات..! "تلـك تشـبيهات مجازيـة لمحاولـة تقريـب المعنـى لـك عزيـزي القـارئ"..

ولذلـك فـيرى أهـل الاسـتغلال والانتهازيـة كثـيرًا مـن مرادهـم بهـذا التخصـص الـذي يجعـل المريـض- أو طالـب المشـورة النفسـية- أسـيرًا لـكل مـا يـرد عـلى لسـانهم بدايـة مـن بيـع الأحجـار لهـم لتخلصهـم مـن الطاقـة

السـلبية، وانتهـاءً بحجزهـم بالشـهور داخـل المصحـات والمستشـفيات لتعديـل سـلوكياتهم..

وكلاهـما- في بعـض الأحيـان أو ربمـا كثـير منهـا- لا يعلـم ذلـك الشـخص مـا الـذي كان يسـتدعي حجـزه، أو بيـع الحجـر لـه، حتـى يعلـم أن كليهـما كان اسـتغلالًا لـه بشـكلٍ أو آخـر..

النوع الثالث، وهم الإيجابيون الطموحون..

من يسعون لفهم خبايا النفوس، وتعليم الناس ما بها من عِبر ودروس..

من يجعلون نصيحتهم أمام الناس اختيارية، فلا إجبار في التغيير..

من يحترمون آلام المُضطربين فلا يستغلون حاجتهم للشفاء..

من لا يزيدون من معاناة المرض معاناة مادية أو معنوية أخرى..

من يُحاولون نشر الوعي النفسي بين الناس لحياةٍ نفسيةٍ أفضل لهم..

والحقيقـة أن جميـع المتخصصـين في علـم النفـس والعـلاج النفـسي- وجميـع أشـباه المتخصصـين أيضًـا- يدَّعـون أنهـم مـن هـذا النـوع الثالـث..!

وأنهـم يبذلـون كل جُهـد لمحاربـة المُدَّعـين للعـلاج النفـسي مـن غـير المُعالجـين النفسـيين، وأنهـم لا يدخـرون مـن وقـتٍ في نفـع هـؤلاء المـرضى والمُضطربـين..

نعم جميعهم يُقسمون بأغلظ الأيمان على صدق ذلك..

ولذلك.. كانت هناك آخره.. يقف فيها الجميع..

ليعلم الجميع غيره ماذا كانت نواياه..

ومن أي نوع كان من تلك الأنواع الثلاثة؟

والشاهد.. أني أردت عرض هذا التمهيد كخبرةٍ ذاتيةٍ عشتها، وخبرة علمية درستها، وخبرة عملية ربما أكون قد عانيت منها أيضًا.. كشأن أي مُتخصص حاول أن يكون من النوع الثالث ضمن هذا التخصص، وبحمد الله وتوفيقه نجح في ذلك.. وشأن أي جمع من النوعين الآخرين ممن رفضوا ذلك النجاح وهاجموه..! ليس لشيء سوى أنهم فشلوا في تخصصهم دراسةً وعملًا.. فقرروا- بوعي أو دون وعي- محاربة كل من نجح فيه دراسةً وعملًا.. لذلك قررت أن أقدم هذه الخسارة تحديدًا في هذا الكتاب..

لكل أولئك الذين فشلوا في دراستهم فقرروا الحقد على من نجح غيرهم..

وكل أولئك الذين فشلوا في عملهم فقرروا تشويه كل عمل ناجح لغيرهم..

لكل من أصبحوا يُصدِّرون الغيرة والحقد لكل من حولهم من زملاء تخصصهم في دراسة أو عمل..!

فإذا وجدت نفسك واحدًا من هؤلاء الذين لم ينجحوا حتى الآن في دراستهم كما نجح غيرهم.. أو أنك من هؤلاء الذين لم ينجحوا في عملهم كما نجح غيرهم..

**إليك تلك الخطوات السلبية البسيطة التي تجعلك تمارس كل إسقاطاتك المريضة على كل هؤلاء الناجحين غيرك.. فكُن حريصًا عليها:**

1. لا تنس الرجوع للخسارة رقم (23) بفهرس الكتاب وعنوانها: "احقد على كل من حولك.. تحلَّ بالحسد إن استطعت".. حيث ستجد فيها كثيرًا من ضالتك المنشودة.

2. لا بـأس مـن رجوعـك للخسـارة رقـم (47) بعنـوان: "تحـلَّ بأكاذيـب النجـاح" حتـى تسـتطيع الكـذب عـلى نفسـك أنـك لم تفشـل بعـد.. فتسـتطيع بجهـد أكـبر منـك محاربـة الناجحـين.

3. تذكـر دائمًـا مـا قدمتـه لـك بالخسـارة رقـم (19) بعنـوان: "النقـد.. سـبيلك لإثبـات ذاتـك.." وكُـن شـديد النقـد لـكل مـا تـراه حولـك مـن نجـاح.. وشـديد الانتقـاد لـكل مـا تلحظهـم حولـك مـن الناجحـين.. فبقـدر انتقـادك لهـم- لمجـرد النقـد- بقـدر مـا سـتحصل عـلى هـدوء مؤقـتٍ بداخلـك مـن ألم الفشـل الـذي يعيـش فيـه.

4. قم بحصر كل هؤلاء الناجحين في تخصصك..

سواء من نجحوا في دراستهم أو من نجحوا عمليًّا بعد تخرجهم..

ابدأ في متابعة هؤلاء الناجحين بكل اهتمامٍ وشغفٍ وترقب..

ولكـن مهـلًا.. لا تُتابعهـم للاسـتفادة منهـم واكتسـاب خـبرات مـن نجاحهـم..!

بل تابعهم لتتبعهم وتتبع أخطائهم وتسجيلها عليهم..

تابعهم لتتَّبع أي شيءٍ سلبي في كل نجاح إيجابي لهم..

تتبعهم دومًا بهذا الدافع وتلك النيَّة..

5. عندما تُتابع- عفوًا تتَّبع- كل هؤلاء الناجحين لتسجيل أخطائهم..

لا تمل إن لم تجد لهم ما يعده المجتمع أخطاء لهم..

فأمامك فرصة أكبر للانتقام منهم لأنهم لم يفشلوا مثلك..

أمامك أن تدَّعي عليهم ما ليس فيهم من أخطاء..

لا بـأس مـن ذلـك مـع أي منهـم.. فهـم ناجحـون ويجـب أن يدفعـوا ضريبـة نجاحهـم..

فيمكنك مثلًا أن تُسيء فَهم ما يقولون أو يكتبون.. ثم تهاجمهم..

ثـم تسـبُّهم وتلعنهـم.. ثـم تطفـئ شـيئًا مـن نـار الحقـد والغـيرة بداخلـك منهـم..

6. استعن بالفشلة أمثالك في عملية التشهير..

لا تكُـن وحـدك أمـام ذلـك الناجـح لتنتقـده.. حتـى لا يظـن الآخـرون أنـك تغـار منـه أو أنـك تحقـد عليـه..

لذلك استمد مزيدًا من قوى الشر من أولئك الفاشلين مثلك..

من أولئك الكارهين للنجاح والناجحين مثلك..

تعاون معهم حتى وان كنت لا تحبهم، حتى وإن كنت تبغضهم..

تعاون معهم من أجل هدفٍ أسمى وأهم من كراهيتك لهم..

تعاون معهم من أجل محاربة الناجحين وتشويه نجاحهم.

7. قد تنفق في ذلك كثيرًا من الوقت والجهد.. لا بأس..

فالغاية أهم.. والوسيلة مُبرَّرة..

فغايتك هي محاربة من نجح غيرك..

ووسيلتك هي تشويه نجاحه وربما تشويهه هو شخصيًّا..

فلا بأس من ضياع الوقت والجهد في ذلك..

فذلـك أهـم مـن أن تسـتغل هـذا الوقـت أو ذلـك الجهـد في تحقيـق نجاحـك أنـت.

8. اشتعل غيظًا أكثر.. كلما تجاهلك هذا الناجح أكثر..

فقـد تكـون تخيلـت فشـلًا.. أن هـذا الشـخص الناجـح سـوف يلتفـت لتفاهاتـك وهراءاتـك وينشـغل بـك..

إلا أنـك اتصدمـت عندمـا رأيتـه منشـغلًا بمـا حققـه مـن نجاحـات، مسـتمرًا فيهـا رغـم اسـتمرارك في تفاهاتـك..

لا بـأس.. فمزيـد مـن النجاحـات لـه.. يعنـي مزيـدًا مـن الأحقـاد داخلـك..

ومزيدًا من العداء والعدائية والعدوان له منك.. فاستمر!

9. تصفح سيرة هذا الناجح الذاتية ومسيرته من وقتٍ لآخر..

تتبع عدد الشهادات العلمية التي حصل عليها..

أُحصر عدد المؤلفات التي صدرت له..

تصفح صور تكريماته وسفراته وجولاته في البلاد..

شاهد فيديوهاته واقرأ تعليقات الناس الإيجابية عنها..

واستمع لكلماته وتبسم بشرٍّ كامل وأنت تسمعها..

استرجع كل ذلك من حين لآن..

لا تنبهر بنجاحه أو تحاول الاقتداء به..

بل لتجدد العهد على محاربته، والغيرة منه، والحقد عليه.

10. عندمـا تـرى أن كل مـا سـبق منـك مـن نقـد وانتقـاد لهـذا الشـخص الناجـح..

وكل ما كان منك من نقصٍ وانتقاص لمؤهلاته العلمية المتعددة..

وكل مـا كان منـك مـن تشـوه معـرفي.. وتشـويه لنجاحاتـه العمليـة العديـدة..

عندمـا تـرى أن كل ذلـك وأكـثر كان- ومـا زال- بداخلـك مـن غـيرةٍ وحقـدٍ وغـلٍّ وكراهيـة لزميـل تخصصـك في دراسـة أو عمـل، لـن يُجـدي معـه شـيئًا.. ولـن يقلـل منـه شـيئًا.. ولا يؤثـر عـلى نجاحـه في شيءٍ..

غيِّر خطتك..!

نعم تخلَّ ولو قليلًا عن ذلك الحقد بشكلٍ ظاهري..

ولكن احتفظ بأحقادك كما هي داخلك..

وحاول التقرب من هذا الشخص الناجح.. نعم لا تتعجب..

فأنت صاحب مبدأ الغاية تُبرر الوسيلة..

وغايتك هي محاربة النجاح والناجحين مهما كانت وسيلتك في ذلك..

هل هي الحرب والعداء بشكلٍ مباشرٍ..؟

أم هي العدائية والتحسس والتجسس بشكلٍ غير مباشر..؟

لا يهم.. فكلاهما سيُساعدك في تحقيق هدفك..

وهو النيْل من هذا الشخص الناجح وتشويه نجاحه..

ولا تقلق..

فمن نجح في حياته دون غيرةٍ من غيره أو حقدٍ عليه..

سيكون الله إلى جواره دون وعي أو بصيرةٍ منك..

وسـيرفض هـذا الشـخص- دون قصـد أو قصـد منـه- أن تقـترب أنـت منـه..

أو أن تعمـل معـه.. أو أن تصادقـه.. أو أن يحرمـك مـن ممارسـة غيرتـك وحقـدك كـما كانـت ظاهـرة عليـك..

وعندها.. ستعود من حيث بدأت وإلى حيث انتهيت..

ستعود إلى فشلك دراسيًّا وعمليًّا..

ستعود إلى تبرير فشلك وعدم الاعتراف به..

ستعود إلى إسقاط ذلك الفشل على كل شيء دونك..

ستعود إلى تشويه كل نجاح لغيرك..

ستعود إلى محاربة هذا الناجح وغيره حولك..

بينما سيكون ذلك الشخص الناجح- أو هؤلاء الناجحين- مستمرين في تحقيق نجاحات أكثر من غيرتك منه وأكبر من حقدك عليه..

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك اعترفت بأنك لم تنجح بعد..؟

لو أنك لم تُسقِط ما فيك من فشلٍ على غيرك..؟

لو أنك لم تُبرِّر ما كان منك من فشلٍ في دراسةٍ أو عمل..؟

لو أنك اتخذت ممن نجح في دراستك أو عملك قدوة حسنة لك..؟

لو أنك لم تُحارب نجاحهم غيرةً منك، أو حقدًا عليهم..؟

لو أنك لم تتبعهم لتُسجل أخطاءهم، بل تابعتهم للاستفادة منهم..؟

لو أنك بذلت ذلك الوقت والجهد الذي بذلته في انتقادهم في نفعك أو إفادتك وتحصيلك ونجاحك أنت..؟

لو أنك انشغلت بنفسك أكثر من انشغالك بمن نجح غيرك..؟

لو أنك اهتممت بدراستك وعملك كما اهتم هو..

لو أنك ما فعلت كل ما ذكرته لك وأكثر أنت تعلمه فيك..؟

لكنــت الآن.. ناجحًــا مثــل كل هــؤلاء الناجحــين في تخصصــك دراســةً وعمــلًا..

**وهو بالطبع- وفقًا لمنطق هذا الكتاب- ما لا أرضاه أبدًا لك..**

لذلــك.. اســتمر في غيرتــك الشــديدة مــن زمــلاء تخصصــك ســواء في دراســتك أو عملــك..

واستمر في الحقد عليهم وتشويه نجاحاتهم وربما تشويههم شخصيًّا..

واستمر في زيادة تشوهاتك المعرفية الخاصة بك وبهم..

اســتمر حتــى تخــسر حياتــك العلميــة والعمليــة أكــثر وأكــثر بســببك أنــت وحــدك.

# الخسارة الخمسون:
# احبط مديرك قدر استطاعتك..

المدير الإيجابي..

ذلـك الشـخصُ الـذي يهتـم بـك في عملـك ويسـعى لزيـادة خبراتـك، ويعمـل عـلى رفعـة مكانتـك، ويحـاول دومًـا إفادتـك. ويشـمل اهتمامـه بـك حياتـك الشـخصية ويدخـل في تفاصيـل أسرتـك وعائلتـك ويهتـم بـكل مـا يشـغلك ويكـون دائـم السـؤال عنـك ودائـم الحـرص عـلى تشـجيعك، ربمـا اهتـم يومًـا بتاريـخ ميـلادك، أو أحـضر لـك زمـلاؤك ليهنئـوك، أو عقـد لـك حفلـة لحصولـك عـلى شـهادة أو دورة أو مؤهـل إضـافي..

هذا المدير الذي يسعى دومًا لتكون أنت أفضل..

لا تكف أبدًا عن إحباطه..

نعم فهو لم يفعل كل ما سبق من أجلك..

ولكن فعله من أجل تحسين عمله هو والاستفادة منك..

لا يهم إن كان قد انشغل بأمرك أولًا..

ولكـن مـا يهـم حقًّـا هـو أنـك تسـعى دومًـا لإحباطـه لـكي لا يُقْـدم عـلى تلـك الأمـور التـي أقـدم عليهـا معـك..

ولكي تحقق لمديرك تلك الحالة الدائمة من الإحباط والملل منك..

عليـك باتبـاع تلـك النصائـح السـلبية التـي أهديهـا لـك بشـكلٍ متكـررٍ حتـى يتحقـق الهـدف المنشـود.. إحبـاط مديـرك.

1. انس أي شيء فعله مديرك من أجلك..

وردد بداخلك أنه ما فعل هذا معك من أجلك أنت وإنما فعله من أجله هو، من أجل تحقيق بيئة عمل أفضل بموظفين أسوياء.. وهو ما ينبغى عليك أن تعاقبه عليه.

2. اكتفِ بالشكر الشفهي..

ولا تفكر في أي تحفيزٍ يقوله في حقك..

وتغافل عن أي صفةٍ مميزةٍ فيك ذكرها مديرك لك فور انصرافك من أمامه، عاقدًا العزم على أن تغير رأي ذلك المسكين فيك في أسرع وقتٍ ممكنٍ بأكبر قدرٍ من الأخطاء ممكنٍ لتحقيق أعلى حالة من الإحباط ممكنة لذلك المدير.

3. "تعمد النسيان".. وإن لم تنس فتناسَ..

وهو ما أُطلق عليه "متلازمة س" والتي تظهر أعراضها بالشكل الآتي:

- نسيت.. ذلك الرد على أي سؤالٍ يُطلب منك، أو أي نقد يُوجه لك، أو عمل ينتظر مديرك إنجازه ولو بأي صورةٍ حتى غير مكتملةٍ، استخدم دومًا مفردة "نسيت".
- كُن أكثر بطئًا من أي وقتٍ آخر مضى، وجاهر بذلك البطؤ وافتخر به، ولا تخجل من أن تردد بعد كل لومٍ يُوجهه مديرك لك عن عدم إنجاز ما طلبه منك "يبدو أني أصبحت بطيئًا فعلًا".
- افتح الـ DC.. إذا ما طلب منك مديرك عمل شيء بسيط.. فذلك لضيق معلوماته عن هذا الشيء الخطير.. وعليك أن تعرضه بكل تفاصيله..

مثـلًا: إن طلـب منـك أن تعـرف محتـوى CD معينًـا وإخبـاره بـه.. احـرص أن يكـون ردك عليـه كالآتي دون اختصـار:

"نعـم فعلـتُ كل مـا طلبتـه منـي.. أحـضرت الـلاب تـوب، ثـم فتحـت الـ CD.. ثـم أخرجـت الـ CD مـن الحافظـة.. ثـم أدخلتهـا في الجهـاز.. ثـم قمـت بفتحهـا.. ثـم ذهبـت لخانـة Open وفتحتهـا.. ثـم تفحصـت مـا عليهـا.. ثـم للأسـف نسـيت مـا كان بهـا (أ) أو ربمـا أني كنـت بطيئًـا أكـثر مـن الـلازم (ب) ثـم أني أعـدك مديـري المسـكين أن أحـاول مـرة ثانيـة ثـم أعـود إليـك بالنتيجـة الحتميـة فثـق بي (جـ)"

4. "احرص على الزَّن".. وكُن أكثر إلحاحًا من أي شخص آخر..

وهو ما أُطلق عليه "متلازمة ز" والتي تظهر أعراضها بالشكل الآتي:

- اسـأل مديـرك السـؤال مـرة واثنتـين وثلاثـة.. ثـم اسـترح قليـلًا واسـأله للمـرة الرابعـة ربمـا كانـت إجابتـه مختلفـة عـن المـرات الثـلاث السـابقة.. فربمـا كان يكـذب عليـك أو يحتفـظ بالإجابـة الأمثـل لأحـد زملائـك الأكـثر قُربًـا لـه منـك!
- انشغل بكل التفاصيل حتى تنسى الهدف الأساسي..

ولا تسـمع كلام مديـرك عـن سرعـة الإنجـاز أو فـخ التدقيـق، فأهـل مكـة أدرى بشـعابها وأنـت أدرى بطبيعـة نفسـك التـي تعشـق التفاصيـل ولا تسـتغن أبـدًا عنهـا.. فكُـن حريصًـا عليهـا.

- لا تكُن متعاونًا بالقدر الكافي مع زملائك..

فربمـا كانـوا يريـدون الحصـول عـلى كل مـا هـو ثمـينٌ لديـك ثـم نسـبه إلى أنفسـهم وحصولهـم عـلى تهنئـة مـن مديـرك عليـه، لا.. هـذا مجهـودك وحـدك وتعبـك وحـدك ولا بـد أن تعرضـه وحـدك لتفـوز بـه وحـدك وتنجـح بـه وحـدك وتظهـر طيلـة العمـر.. وحـدك أيضًـا.

5. "تعهد بالنجاح" ثلاث مرات قبل الأكل..

وهـو مـا أُطلـق عليـه "متلازمـة م"... والتـي تظهـر أعراضهـا بالشـكل التـالي:

- التهويـل.. التهويـل.. التهويـل.. كانـوا أسـدين، الأول ضربتـه بسـيفي فصـار نصفـين، والثـاني نظـرت إليـه بشـدة فحـار بـين أمريـن، هـل يقتلنـي ويُريـح مديـري منـي أم يقتـل مديـري وأثبـت نجاحـي..

كُـن مبالغًـا دومًـا في سرد كل الأحـداث الخاصـة بالعمـل.. ومُهـوِّلًا في وصـف مـا سـيترتب عليهـا مـن نتائـج مبهـرة لصاحـب العمـل.. وشـغوفًا بعقـد اجتماعـات ولقـاءات ومشـاركات لإبهـار غـيرك- دون المديـر غـير المنبهـر- لتثبـت لـكل مـن حولـك أنـك حققـت إنجـازًا منقطـع النظـير بالعمـل..!

- عندمـا تنكشـف الحقائـق.. فالجـأ "للمـبررات" وبـرر فشـل كل شيء فشـلت فيـه، بـرر عـدم نجـاح أي شيء لم تنجـح بـه.. بـرر كل شيء وأي شيء.. بـرر وحسـب.. المهـم أن تهويلـك السـابق لا يقـع حطامًـا وأن تظـل أنـت مـن تحـترق ألمًـا وتعتـصر هـمًّا مـن أجـل إنجـاح بيئـة العمـل ورفعـة شـأن مديـرك صاحـب العمـل.. بـرر لـه بصـدقٍ لا تتهـاون في مبرراتـك فمهـما ناقشـك أو أوضـح لـك.. اسـتمر في التبريـر.

- اختـفِ سـاعاتٍ، أيامًـا.. ثـم عـاود مسـتكينًا مستسـلمًا لبطـش مديـرك واتهامـه لـك بعـدم النجـاح لتعيـد المتلازمـة مـن جديـد التهويـل (أ) ثـم تبريـر عـدم النجـاح (ب) ثـم الدفـاع عـن موقفـك والتعهـد بالنجـاح منقطـع النظـير (ج) ولا مانـع مـن أن تحلـف بالأيمـان الغـلاظ ليقنـع مديـرك أو أن تُظهـر ضعفـك أمامـه ليضعـف مديـرك.

ولا تنس.. أنه ليس المهم أبدًا حُب مديرك لك أو حرصه عليك أو ثقته فيك.. إنما المهم دومًا هو إثبات صحة وجهة نظرك وحسب..

6. "شد السيفون"..

مهما أسمعك مديرك من كلمات تشجيع..

ومهما قدَّم لك من نصائح..

ومهما حاول التقرب منك..

والوقوف إلى جوارك..

ومساندتك..

شد السيفون على كل ذلك...

وهو ما أُطلق عليه "متلازمة هـ".. والتي تظهر أعراضها بالشكل الآتي:

- تحفظ جدًّا على جميع ما تملك ولا تُخبر مديرك بشيءٍ مهم عنك، فربما كان يسعى لجمع أخبار عن حياتك الشخصية لاستخدامها ضدك في وقتٍ ما لذلك.. كُن حذرًا أغلب الوقت معه ولا تجاوبه عما سألك عنه.. وإن لم تستطع اهرب منه ولا تواجهه أبدًا... فقد تضعف أمامه أو يستطيع اكتشاف ما تخفيه عن كل من حولك، حتى لو كان ذلك الذي تخفيه لا قيمة له.. استمر في الإخفاء.
- سَوِّف ما يطلبه منك مديرك.. تعهد أنك ستفعل ذلك، أوعده، أخبره أن عليه الوثوق فيك، ثم لا تنجز له شيئًا مما وعدته بإنجازه.. ولا تكُن صريحًا في ذلك.. ادَّعِ دومًا أنك تُحاول بكل طاقتك.. ولكنها تلك الظروف التي لا تأتي غالبًا في صالحك..

استمر في ذلك التسويف لكل ما يطلبه منك.. وكُن صادقًا مع نفسك في ذلك أنك ستفعل ولكن عندما تحين الفرصة أو يحين الوقت لكي تفعل..

- أظهر تقصيرك بطفوليةٍ وبراءةٍ شديدةٍ.. فعندما يُواجهك مديرك بما طلبه منك ولم تُنجزه حتى الآن.. ابتسم، ثم اضحك ببراءة، ثم ارتبك وتوتر، فإنه لم يملك شيئًا إلا أن يتقبل منك تقصيرك كما تقبله من قبل.. كل ما عليك هو أن تظهر مرتبكًا مبتسمًا بريئًا متفائلًا لتحصد نفس النتيجة في كل مرة يواجهك فيها مديرك بتقصيرك.. وإياك أن تستمع لكلمات التشجيع الدائمة منه لك، فهو يخدعك بها أو يسخر منك فيها، أو أنه ليست لديه الخبرة الكافية للتأكد من مستوى قدراتك الضعيفة الذي تعرفه أنت.

7. دعه يشرب.. لا تبالِ بأي شيء إن كنت من أصحاب المتلازمات الأربع السابقة فليس ذنبك في شيء، بل هو ذنب مديرك مُدعي الإيجابية بتحمل كل ذلك منك ومنهم.. فأنزل عليه بما يستحق من السلبية كي يتعظ من إيجابيته المزعومة وسعيه لتحمل الآخر.

8. كُن روتينيًّا قدر الإمكان.. فمهما كان مديرك مرنًا في تعاملاته ومبدعًا في عمله، فذلك شأنه هو، احذر من أن تُصيبك عدوة مرونته أو إبداعه.. واستمر في العمل بأقل قدراتك التي يجب أن تحتفظ بها وتخزنها.. لا لشيء إلا لإحباط مديرك في مواقف جديدة.

9. تخلص من هاتفه المزعج دومًا.. تليفون مديرك الشخصي، ذلك السنترال المتنقل الذي تظهر عليه أسماء مهمة لشخصيات أهم.. فمهما ظهر عليه لا تهتم فيكفيك تليفونات العمل وما تحصده منها من ضغطٍ واقعٍ عليك.. وكلما أحدثت له مشاكل أكبر في

هاتفه مع المتصلين به، كلما قلَّ اعتماده عليك في الرد عليه.. ويمكنك ذلك بسهولة ويُسر إذا ما أسأت الرد على المتصلين به أو نسيت إبلاغه بتلك الاتصالات.. أيهما أقرب إلى ذاكرتك عندما يُعاتبك مديرك على تقصيرك في حق هاتفه الخاص.. فأنت لست بحاجةٍ لأعباء جديدةٍ يوليها إليك بحجة ثقته فيك.. فإن كان هو واثقًا فيك فلا تثق أنت أبدًا بنفسك.. وتهرَّب من أي مسئوليةٍ تقع عليك أو تزيد من أعبائك.

كافئه على اختياره لك بإفساد عمله..

أليس هو من اختارك وتمسك بك؟ إذن هو يستحق كل ما كان منك.. أليس هو من دافع عنك وحرص على تشجيعك؟ إذن هو أولى بنسيانك أو مبالغتك أو زَنِّك أو تقصيرك أو استخفافك بما يوليه لك من اهتمام.

أليس هو من حرص عليك وتمسَّك بك؟ إذن هو من فعل ذلك بنفسه وعليه أن يتحمل ذلك الأمر كاملًا.. ذلك الأمر هو أنت.

## وهكذا.. تخيل معي..

لو أنك أحسنت استغلال تلك الفرصة التي منحها القدر إليك..

وحرصت على ذلك المدير الإيجابي المتمسك بك، الحريص عليك..

دون تقصيرٍ أو زنٍّ أو تبريرٍ أو تهويلٍ أو استخفافٍ أو تجاهلٍ أو تغافلٍ منك..

وحرصت عليه كما حرص هو عليك..

لنهضت بشخصك عنده وكان أكثر تمسكًا بك وأقرب قربًا لك..

واستفدت منه أكثر مُطورًا حياتك المهنية والعملية خاصة أن هذا النوع من المديرين لا يتكرر إلا في حالاتٍ حرجةٍ جدًّا..

عندما يكون المدير نفسه مريضًا بحب العطاء وإدمان المساندة وشغف الدعم..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك..

لذلك استمر فيما أنت عليه..

واختر لنفسك ما يُنسابك من النصائح السلبية السابقة لتتمكن من إحباط مديرك قدر استطاعتك أطول وقتٍ ممكنٍ..

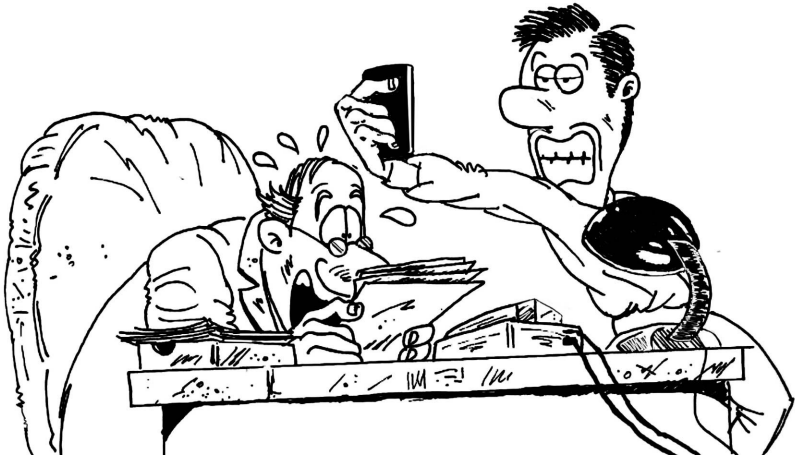
* للعلم.. أن المتلازمات الأربع "س" و"ز" و"م" و"ه" هي أعراض إحباط مارسها معي يومًا بعضًا ضمن فريقٍ عملي.. حتى أيقنت أن الاعتماد على أهل الخبرة وجعلهم أهلًا للثقة أفضل بكثيرٍ من الاستعانة بأهل الثقة ومحاولة إكسابهم الخبرة!!!!

ولعلك تعي من تجربتي هذه أن حبك لأشخاصٍ ما في حياتك، وسعيك الدائم والمستمر لنفعهم وإفادتهم، لا بد أن يسبقه حبك لذاتك والعمل على تنمية قدراتك قبل قدراتهم، وزيادة مهاراتك قبل مهاراتهم والسعي لإفادتك قبل إفادتهم..

لأظل متذكرًا دومًا أن غالبية من فشلوا في حياتهم كان فشلهم لسببٍ من اثنين..

إنما لعدم ثقتهم الكافية في أنفسهم أو لثقتهم الكاملة في غيرهم..

فكُن على حذرٍ.



## الخسارة الحادية والخمسون:
## لتكُن مقبولًا جدًّا من فريق عملك!

سكرتيرتك الخاصة أو مدير مكتبك أو مساعدتك الشخصية أو غيرهم من فريق عملك..

كلها مصطلحات وظيفية لأقرب أعضاء فريق عملك إليك مهنيًّا..

وقديمًا أخبرني أستاذ لي أنك لكي تنجح في حياتك بمجهودٍ أقل في وقتٍ أقل عليك أن تستعين بأهل الخبرة ليصيروا أهل ثقة لا العكس..

ولا أنسى نصيحة أستاذ آخر لي أن نجاح فريق عملك ومدير مكتبك هو نجاحك الذى تحصده منهم ويراه الآخرون منك ويظهر لك منهم..

وغيرها.. من النصائح الثمينة التي تؤيد أهمية مدير فريق عملك ومساعدك الخاص في العمل كمدير مكتب أو سكرتيرة.. أفترض تحت هذا العنوان أنها سكرتيرة.. باعتباري كمُعالِج نفساني أؤيد عمل الإناث بهذه المهنة في العيادات أو مراكز الاستشارات والتدريب وغيرها من المؤسسات والشركات باعتبار أن الإناث غالبًا ما يُجدن التعامل مع الذكور من زوار مكانك وليس بالضرورة أن يكون العكس صحيحًا!

وعليه أهدي إليك ثمة نصائح سلبية تجعلك تخسر احترام سكرتيرتك الخاصة لك بأقل مجهود وفي أقصر وقت.. فكُن حريصًا على تلك النصائح قدر استطاعتك:

1. لا تهتم بمعرفة اهتمامتها وهوايتها الشخصية..

فيكفيك التعرف على مؤهلها الدراسي وحسب.. فما تريده منها ليس بالضرورة أن يكون مناسبًا لما تحب هي أن تفعله وتنجح أسرع

فيه وليس بالضرورة أن يناسب هوايتها وميولها الخاصة.. فهي هنا لتعمل ما تُحب أنت وحسب حتى تمل من العمل معك وتقرر دون وعي منها في الغالب.. أن تخسر لك أغلب مهام علمك.

2. لا تفحص تاريخها الأسري، ولا تهتم باستقرارها المعنوي أو المادي..

فهي ليست أكثر من شخصٍ يعمل معك مقابل أجرٍ فما عليك بحياتها ومشاكلها وظروفها الأسرية لا تشغل بالك بها ولا تحسب خطأً أن لذلك دورًا في إنجازها لعملها فهي تنجز عملًا تحصل منه على أجرٍ.. لذلك دعها وشأنها ولا تحمل حتى همَّ مساندتها معنويًّا.

3. لا تشغل بالك بحالتها الاجتماعية إن كانت آنسة أو مطلقة أو حتى أرملة..

ولا تُحاول توظيف حالتها النفسية بما يخدم عملها ويحقق لها الاستقرار النفسي ومن ثم الاستقرار المهني.. فكلها أمورٌ شخصيةٌ أؤكد لك أنا لن تنعكس بأي شيء على أداء عملها لديك.. فاطمئن جدًّا حتى تحين المفاجأة..!

4. لا تُخبر سكرتيرتك بما ترغب وما لا ترغب في العمل وما تُفضل وما لا تُفضل من أساليب..

بل دعها تكتشفك بنفسها فذلك يستغرق مجهودًا أكبر منها ووقتًا أطول منك ويُحقق خسائر أعلى في العمل عمومًا..

5. إذا ما عهدت إليها بأكثر من عملٍ لإنجازه في يومٍ واحدٍ..

فلا تحدد لها أولويات ذلك الإنجاز أو إتمام تلك الأعمال.. فذلك من شأنه أن يُطوِّر قدرتها على التفكير..

وهو أمرٌ غير مقبولٍ طبعًا.

6. لا تُخبر سكرتيرتك بمن يزورك في مكتبك..

ولا تجعلها تعرف بيانات عنهم.. فليس من حقها أن تعرف شيئًا عن أولئك الذين تتعامل معهم في نطاق عملك..

## ليس من شأنها طبعًا!

7. لا تكُن واضحًا مع سكرتيرتك في وضع أجندة مواعيدك..

بل استخدم دومًا عنصر المفاجأة لها..

ولاحظ ارتباكها واستمتع به واجنِ ثماره في مقر عملك وفي حصيلة يومك.

8. لا تُخبرها بمخطط يومك..

ولا تُعرِّفها وجهتك عند خروجك من مكتبك..

بل دعها تأخذ فرصتها في التخمين والاقتراع عندما يطلب منها شخصٌ ما معرفة مكانك الذي انتقلت للتو إليه.

9. لا تسع لمساعدتها أو حمل ملف ما منها إن كانت تحمل أكثر من حافظة أو ملف في آنٍ واحدٍ.. ولا تُحاول أبدًا إظهار ذلك التعاطف معها أو لها.. وتذكر يا سيدى أنها ليست مصابةً بالعجز أو الشلل كي تُساعدها في حمل أي من ملفاتك أو كتبك أو حتى أغراضك الشخصية.

10. عندما تحدثها عن شخصٍ ما تتوسم فيه النجاح المهني أو تعتمد عليه في أمرٍ ما.. إياك أن تُخبرها عن اسم أو طبيعة عمل هذا الشخص.. دعها تستهلك طاقتها وتستنزف قواها في تخمين وتوقع من هو وماذا يعمل؟ بل ما هو أبعد من ذلك.. دعها تقلق منه أن يحل ذلك الشخص محلها في العمل..

11. لا تكتب أي شيء تطلبه من سكرتيرتك.. ولا تسمح لها بكتابة ما تطلبه فلا بد أن تتمتع هي بذاكرة حديدية فولاذية لا تقبل الهوادة أو النسيان.

12. اطلب منها الشيء وعكسه في نفس اللحظة..

واترك لها فرصة التحرك كاملة في اختيار ما تشاء.. ثم حاسبها بكل عنف على ذلك الاختيار.. ولماذا لم تلجأ إلى الاختيار الآخر وهو الأنسب لحالة ووضعية العمل.

13. لا تبتسم أبدًا في وجهها..

لربما فسرت هذه الابتسامة أنها غزلٌ فيها فتتعلق بك..

أو سخرية منها فتنفر منك.. أو إعجابٌ بها فتبتعد عنك.. بك كُن متجهمًا أغلب الوقت وهو ما يضمن لك السلامة مما ذكرت لك.

14. أخبرها عن كل المشاكل التي تواجهك في عملك وغير عملك.. حتى ركنة سيارتك ومتاعبها.. فلا بد ألا تتحدث إليها إلا وتذكر لها مشكلة ما.. حتى وإن كانت تافهة أو بسيطة.. لا تنس: أذكر أي مشكلة لها.

15. لا تكافئها أبدًا.. فكثير منهن إذا ما كافأتهن انحرفن عن المسار الفعلي وأصبحن أكثر إهمالًا نتاجًا لهذا التدليل السافر.. مهما نجحت في عمل ما، فهو في نهاية الأمر بفضل توجيهاتك وخطتك غير المسبوقة، فالفضل ليس لأحد سواك في هذا المكان، أنت فقط من تستحق المكافأة.

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك أحسنت التعامل مع سكرتيرتك وأعضاء فريق عملك..

كافأتهم..

اهتممت بهم..

تعرفت على هواياتهم واهتماماتهم..

كنت قدوة لهم في ابتسامتك وتعاملاتك..

تحملت أخطاءهم البسيطة واستوعبتهم..

ساعدتهم أن يكونوا كما تريد دون تأنيبٍ أو وعيدٍ..

تخيل أنك حققت ذلك..؟

لصاروا هم أحرص على عملك منك، وأنجح في عملك عنك، وصارت الطاقة الإيجابية تُحلق في أجواء شركتك أو مكتبك أو عيادتك..

## وهو بالطبع ما لا أرضاه أبدًا لك.

لذلك احرص دومًا وبكل قوةٍ على ما قدمت لك من نصائح سابقة..

لُتتاح لك الفرصة الدائمة لرؤية شخصياتٍ مختلفةٍ تحضر للعمل معك..

ولكن لفتراتٍ ليست بطويلةٍ أبدًا..

وهو المطلوب لنجاحك بالطبع.

## الخسارة الثانية والخمسون:
## أيها المدير.. اجعل مَن يعملون معك تحت ضغط دائم..

إن كنتَ تُدير مكتبًا أو شركةً أو مؤسسةً أو مستشفى أو عيادة أو غيرها من الكيانات الإدارية التي يقع فيها مجموعة من الموظفين تحت مسئوليتك.. فلا بد أن تعي جيدًا أن العمل تحت الضغط هو أفضل وسيلة للنجاح الفعلي والسريع.. لذلك لا تتنازل أبدًا عن أن تُمارس ذلك الضغط عليهم في جوانب عدة لا سيما جانب الوقت الذي يسعون لاستغلاله فاسع أنت دومًا لإهداره عليهم وتسريبه منهم..

يمكنك ممارسة ذلك الضغط المستمر عليهم بسهولةٍ ويُسرٍ، فقط إذا مارست معهم تلك النصائح السلبية القادمة بمنتهى الاهتمام والدقة:

1. عليك الاقتناع تمامًا بأن الإنسان يكون فاعلًا أكثر عندما يقع تحت الضغط، لذلك اجعل تلك قناعة ثابتة في شخصيتك وأسلوبًا واضحًا في كل تعاملاتك..
2. عَوِّد نفسك ألا تُعطي عملًا مهمًّا من الأعمال لأحد ممكن يتعاون فيه معك إلا في نهاية يوم العمل.. وهكذا تجعله أكثر توترًا وتظهر عليه ملامح الضغط وربما الكرب.
3. إن كانت لديك تعليمات مهمة، فلا تكتبها أو تقولها لهم بوضوح.. بل تحدث عنها بشكلٍ عابرٍ ثم طالبهم بها وحاسبهم عليها ولا تسمح لأحدٍ منهم أن يُغادر عمله قبل أن يتمها.

4. العاملـون يُفضلـون دومًـا أن تكـون المعلومـات المهمـة متاحـةً لديهـم في آخـر سـاعات العمـل باليـوم ليظلـوا تحـت ضغـط دائـم حتـى اليـوم الثـاني.. فـلا تحرمهـم مـن تلـك المتعـة.

5. إذا مـا اتبعـت الخطـوات الأربـع السـابقة سـتتمكن مـن إبقـاء العاملين معـك بمكاتبهـم لأطـول وقـتٍ ممكـنٍ، وهـو كافٍ جـدًّا لشـعورهم بالضغـط الدائـم والقلـق المسـتمر.. وكافٍ أيضًـا لشـعورك بالرضـا والهـدوء.

6. لا تَلـم نفسـك أبـدًا عـلى ذلـك، وكُـن واثقًـا أن العاملـين معـك يفضلـون ذلـك جـدًّا حتـى وإن ظلـوا بمـكان عملهـم لليـوم التـالي.. ففـي الغالـب ليـس لديهـم مـكان آخـر يسـتطيعون الذهـاب إليـه، وليـس لهـم عمـل آخـر سـوى أن يلبـوا طموحاتـك وآمالـك حتـى لـو عـلى حسـاب حياتهـم الشـخصية وحالتهـم النفسـية.

7. كـرر طلبـك لـكل مـا تطلبـه حتـى وإن لم تكـن هنـاك ضرورة لذلـك.. فـإن تكـرارك لطلبـات متتاليـة مـن مسـئولي مكتبـك سـوف تجعلهـم مشـغولين بمتابعـة تلـك الأوامـر المتتاليـة فاقديـن التركيـز فيـما يُنجزونه تحـت الضغـط الواقـع عليهـم منـك، وهـو المطلـوب طبعًـا.

8. لا تستخدم إلا صيغة الأمر..

فهـم مأمـورن منـك وأنـت آمـر لهـم، لا تطلـب منهـم.. بـل وجِّـه أوامـرك الصريحـة لهـم، ولا داعـي لعبـارات الطلـب والرجـاء مثـل "لـو سـمحت" أو "مـن فضلـك" أو "بعـد إذنـك" أو "لـو تكرمـت" أو غيرهـا.. فـما هـي إلا مضيعـةٌ للوقـت واسـتهلاكٌ للطاقـة والجهـد.

9. لا تهتم بردود أفعالهم على أوامرك..

بل كرر تلك الأوامر..

كررها بشدة..

حتى وإن كانت غير ضروريةٍ أو مُلحة بالنسبة لك الآن..

ولكن هذا التكرار المستمر سيحقق لك الضغط المطلوب أن يقعوا تحته .

10. عندما تكلف أحدهم بمهمة ما..

اعترضه كل خمس دقائق لتسأله عما أنجزه في تلك المهمة..

فذلك من شأنه أن يزيد من حالة الضغط التي يقع تحتها.

## والآن.. تخيل معي..

لو أنك حرصت على أن تكون الحالة النفسية للعاملين معك في أفضل صورها..

وأنك لم تضعهم تحت ضغطٍ دائمٍ أو كرْبٍ مستمر..

أو أنك تركت لهم مساحة من الحرية في الوقت المستخدم والجهد المبذول في أداء المهام ثم حاسبتهم على ذلك بعدها..

أرأيت ماذا يكون حالهم وماذا يكون أداؤهم عندئذٍ.. بالطبع سيتحسن الأداء..

**وهو بالطبع ما لا أرضاه لك أبدًا.**

لذلـك اسـتمر في تطبيـق نصائحـي السـلبية السـابقة بـكل إحـكام وجديـة..

وحاول أن تكون مبتكرًا في أن تزيد عليها وتستثمر فيها أكثر..

ولا تتنـازل عنهـا أبـدًا مهـما سـمعت نقـدًا أو شـكوى منهـم أو رأيـت نظـرات الشـفقة والرحمـة في أعينهـم..

اسـتمر في الضغـط عليهـم أكـثر، حتـى تخسرهـم جميعًـا أيهـا المديـر الرائـع.