الفصل السابع والأربعون

انسجْ شبكة قوية من الأصدقاء المميّزين

إن لم نتلقَّ الحبّ، نتوقّفْ عن محبّة أنفسنا.
مدام دي ستايل

ماذا يفيدنا النجاح إن لم نتشاطرْه مع أشخاص نحبّهم ويحبّوننا؟ نحن بحاجة إلى العديد من الأصدقاء الذين يدعموننا ويحبّوننا. الأشخاص الناجحون فعلاً لديهم العديد من الأصدقاء الأوفياء. روبرت، على سبيل المثال، كان يرى أن لديه ما يكفي من الأصدقاء - ثلاثة من أيام روضة الأطفال. ولكن واحداً منهم كان يعيش في واشنطن، والثاني في أوريغون، والثالث في روسيا. صحيح أنه كان على اتصالٍ معهم جميعاً، ولكن هذا الوضع لا يعادل ببساطة صديقاً مخلصاً في المحيط القريب. طبيعي أنه لا يمكنك أن تكتسب خمسة أصدقاء عمر جدد في أسبوعٍ واحد. إنما بإمكانك أن تفتح قلبك لذلك. باستطاعتك أن تؤسّس جمعية، أو أن تستحدث تنظيماً أو رابطة، أو أن تتعرّف إلى أشخاصٍ جدد عن طريق هوايةٍ ما. انتبهْ إلى الأشخاص في محيطك، سواء في المهنة أم في الحياة الخاصة، أو حتى في الحفلات. وحينما يبدو لك أحدهم مثيراً للاهتمام بنوعٍ خاص، حاولْ التعرّف إليه عن كثب.

تعرّفت لورين في حفلة كوكتيل إلى سيّدةٍ واسعة النفوذ تعمل في المجال الإعلامي، وكان تفاهمهما جيداً منذ اللحظة الأولى. سألتْها السيدة إن كان لديها الرغبة في تناول الطعام معاً، وقبلتْ لورين العرْض بكل سرور. بيد أنها شعرت بالحيرة بين أمرين: هل تصادق السيدة أم تحاول كسبها كزبونة؟ ولكنني

نصحتُها بالتركيز على صداقة هذه السيدة. وأخذتْ لورين بنصيحتي. وأتاحتْ لها صديقتها الجديدة اتصالاتٍ عديدة مهمة على المدى الطويل. لو أن لورين سعتْ إلى كسب السيدة كزبونة، لانقلب السحر على الساحر بسهولة.

من ناحية أخرى لا يجوز أن تفرط في تزلّفك في طلب صداقة الآخرين، فهذا غير مجدٍ وعديم النفع على كل حال. الصداقات والشبكات الناجحة تنشأ من تلقاء نفسها. طبيعي أنه يُفترَض بك أن تأخذ المبادرة بين الحين والآخر (وأن تتصل هاتفياً بأحدهم وتدعوه إلى تناول الطعام)، ولكن من دون تطفّل.

الأشخاص الناجحون يتواجدون دوماً وسط جماعةٍ قوية وداعمة. لا شك في أن قلّة من الناس تبقى اليوم في المكان الذي ترعرعت فيه. إذا أردتَ الاندماج في جماعةٍ ما، عليك البقاء في المكان أطول مدة ممكنة، حيث تتحوّل تلقائياً إلى جزءٍ من المكان، ويعرفك الناس. والحق أن كل إنسان يعرف الآخر في المدن الصغيرة. وكانت مثل هذه الجماعات أمراً بديهياً فيما مضى، أما اليوم فقد نسي الكثيرون أهمية كون المرء جزء من جماعةٍ متضامنة وفعّالة. يستحيل عليك إعطاء أفضل ما عندك ما لم تكن كذلك.

يجب علينا اليوم أن نؤسّس بأنفسنا هذه الجماعة. والحق أن هذا أمر رائع. ولم نعدْ بحاجة إلى الأشخاص في محيطنا المباشر بالضرورة، بل بإمكاننا التفتيش عن أشخاصٍ نحبّهم فعلاً. كثيراً ما يشكّل الأساس في ذلك محيط العمل أو حتى الكنيسة. ولكن ليس دائماً. فأنا لم أشعر يوماً أنني جزء من جماعة العاملين في المصرف، بينما شعرتُ في الحال أنني على ما يرام مع زملائي في جامعة التدريب. إذاً: أبقِ عينيك مفتوحتين إلى أن تجد مجموعة تعجبك من الأشخاص، وحينما تعثر على الأشخاص المناسبين تشعر أنك في بيتك.

إحدى زبوناتي تعيش حياةً يحسدها عليها معظم الناس: زواج سعيد عمره ثلاثون عاماً، زوج محبّ، ولدان محبوبان وناجحان، منزلان رائعان وشركة تجارة تجزئة ناجحة، وهي عضو في نادٍ للكتّاب منذ ثلاثين سنة، يتكوّن من أربعين امرأة تلتقين مرة شهرياً، وتناقشن معاً كتاباً معيناً. وقد تحوّلن بمرور السنين إلى صديقاتٍ حميمات يساند بعضهن البعض على الدوام في الأزمات والمشكلات كافة: احتشاء قلب، أو وفاة أحد الأزواج، إدمان العقاقير عند الأولاد، سرطان ثدي ...إلخ. وبما أنهن تناقشن كل شيء سويةً، فإن أيّ من هذه النساء لم تقصدْ يوماً

طبيباً نفسياً. كما تتشاطرن الأمور الجميلة في الحياة، وتحتفلن معاً بزفاف أولادهن وبولادة الأحفاد وبتأسيس الأعمال وبأعياد الميلاد ...إلخ. بغض النظر عمّا تخبّئه الحياة، نادي الكتّاب حاضر على الدوام - تأمين ضد الوحدة والعزلة.

إن لم تكن جزءاً من هكذا مجموعة، فقد آن الأوان للبحث عنها. قمْ بتأسيس جمعية أو انتسبْ إلى تنظيمٍ مناسب. وحينما تعثر على مجموعةٍ ما، كنْ مواظباً. وسوف تتطور الثقة والشعور بالانتماء بمرور السنين.