

## الفصل التاسع والأربعون

### قدّم الهدايا بسخاء

لماذا لم يسبق لأحد أن أهداني سيارة  
ليموزين فارهة؟ كلا، كل ما أتلقاه هو وردة  
رائعة.

دوروثي باركر

قدّم هدايا بديعة، متى هفت نفسك إلى ذلك. عندما تشتري تقويماً جدارياً  
جديداً لمكتبك، أمّن أكثر من واحد، وأهدره لصديق. عندما تقوم بتحضير  
كعكتك المفضّلة، اصنع قطعة مزدوجة وأهد نصفها لمن يحب معجناتك. عندما  
تشارك في إحدى المجلّات، أهد اشتراكاً إضافياً لأحد الأصدقاء. عندما تتلقّى  
طلبية كبيرة، أعرب عن شكرك للزبون.

أنا شخصياً أعتقد أن الأشياء التي تعجبني لا بد أن تعجب الآخرين أيضاً.  
ولكن الحال ليست هكذا دائماً، فالأذواق تتباين. اسأل نفسك عمّا يمكن أن  
يعجب الآخر. خير الهدايا دوماً الأشياء التي لم نكن نعرف قط أننا كنا نتمناها،  
ولكننا نُسرّ كثيراً حينما نتلقاها. الهدية العفوية تسرّ كل إنسان. ضع في برّادك  
زجاجة شامبانيا من حيث المبدأ، بحيث يمكنك أن تشرب بها نخب نجاح أحد  
الأصدقاء في أيّ وقت. وليكن لديك مخزون صغير من الهدايا من أجل الدعوات  
الطارئة. لا تضنّ على نفسك بالتسلية والمتعة وقم بدور بابا نويل طوال السنة.

بربارة، مديرة تسويق، أرادت توسيع نظام المحاسبة. لذلك دعت المدير المالي  
إلى تناول الطعام، وعرضت عليه مقترحاتها، ولكنه لم يقتنع بالفكرة. قامت  
بربارة بتعديل مشروعها، على أمل أن تقدّمه من جديد، بيد أنها تردّدت في طلب  
لقاء آخر من المدير، كما أرادت أن تقدّم له هدية شخصية، ولكنها خشيت من

تفسير ذلك على أنه رشوة. فأوضحتُ لها أن خوفها لا مبرر له. فمن منا لا يحب الهدايا. واتفقنا على أن تهديه ثقالة أوراق مع بطاقة تكتب عليها ما يلي: "لقد أعجبتني كثيراً تناولنا الطعام معاً، ويسرّني تكرار ذلك بمجرد أن يسمح بذلك جدول مواعيدك. أمل أن تحول ثقالة الأوراق دون ضياع هذه البطاقة، مع أمني بقاء قريباً!". ونجح الأمر. فقد اتصل بها مديرها المالي، وشكرها على الهدية، واتفق معها على موعد. واستطاعت إقناعه هذه المرة. لم تكن غايتها من الهدية سوى تحسين العلاقة، من دون أي توقعاتٍ أخرى. لا تنتظر أيّ خدماتٍ مقابل هداياك!

أهدى لمجرد الإهداء، فالبهجة الحقيقية بالهدية تكمن في سرورنا بصنع البهجة للآخرين. لا شك في أن الإهداء من حيث المبدأ شأن أناني إلى حدّ ما. إذا كان الإهداء لا يسرّك، أمكنك التنازل عنه، إذ أنه لا يشكّل عندئذ مسرّة حقيقية للمُهدى إليه أيضاً. قبل مضيّ هذا الأسبوع ضِعُ قائمة بكل الأشخاص الذين يسرّك أن تهديهم، وضع ذلك موضع التنفيذ: قم بإهداء الأشخاص الذين يقفون إلى جانبك. قدّم هدية لفرّدٍ من الأسرة يسرّك أن تصنع البهجة له. أظهر امتنانك لأحد العملاء عن طريق هدية صغيرة - هكذا ببساطة. فالمُهدى إليهم يبتهجون، مع إحساسك بشعورٍ رائع.

