

الفصل الخامس والسبعون

اضبط لسانك

لا تكلف الباقية شيئاً، ولكن يمكنها أن
تحقق كل شيء.

الليدي ماري وورتلي مونتاغيو

جميعنا نرى أن الآخرين يتوقون إلى سماع رأينا، ولكن هذا ليس واقع الحال. حتى نصائحنا الصادقة والقيّمة ليست مرغوبة دوماً. إذا: اسأل الآخر أولاً إن كان يودّ سماع رأيك. لنأخذ المثال التالي: تتناول طعام العشاء برفقة صديق، وهو يقصّ مشكلته مع مديره. وقد أصغيت إليه بانتباه (الفكرة رقم 73)، وكوّنت فكرة واضحة عن المشكلة. يُفضّل أن تدعه يُكمل كلامه أولاً، وأن تنتظر إلى أن يسألك النصيحة. وبإمكانك أيضاً أن تسأله إن كان رأيك يهّمه: "هم هم، لديّ فكرة هنا، هل تودّ سماعها؟". أو: "هل تودّ أن تعرف ما كنت سأفعله أنا في هذه الحالة؟". أو: "هل تسمح لي بتقديم نصيحة لك؟". استفسر دوماً إن كانت نصيحتك مرغوبة، فهذا ما تقتضيه اللباقة. ربما كان الآخر راضياً ومكتفياً بإمكانية الشكوى والتفيس عمّا بداخله.

جين، مديرة في الخامسة والأربعين من العمر، كانت أكبر أخوتها السبعة. لم يكن في مقدورها أن تمنع نفسها من إسداء النصح المرة تلو الأخرى للأصدقاء والمعارف والزملاء والأقارب وحتى للرجال الذين تخرج معهم، ومن غير أن يُطلب إليها ذلك. كانت جين امرأة جذّابة وخفيفة الظلّ، بيد أنها لم تُفلح في إيجاد شريك حياتها حتى ذلك الحين. أوضحت لها أن عليها من الآن فصاعداً أن تحتفظ بانتقاداتها لنفسها، وأن تكفّ عن القيام بدور الوصي على الرجال الذين يثيرون اهتمامها. ووضعت لها المهمّة التالية: في كل مرة تنتقد فيها أحدهم، عليها أن تضع

حصاةً صغيرةً في طبق. وفي المساء عليها أن تُحصي عدد الحصىات، وتدوّن العدد في مفكرة. فإذا بها قد جمعت في يومٍ واحد أربعاً وثلاثين حصاة. وما إن اتصل بها أحد المعجبين بها، يطلب نصيحتها، حتى عرفت أنها لم تكن تفعل سوى توجيه النصائح للآخرين.

هذا ما أعطاه الحافظ لتغيير سلوكها. أوضحتُ لها أن الانتقاد والنصائح غير لائقة إلا عندما تُطلب، واضطرتُ جين مراراً إلى أن تعضّ على لسانها، ولكنها نجحتُ أخيراً. كان أخوتها أوّل من لاحظ التغيير، وكانت مفاجأتهم إيجابية. فالأول مرة لم تكن جين "الشقيقة الكبرى"، بل الصديقة، فضلاً عن ذلك تلتقي جين في هذه الأثناء برجل أعمال خفيف الظلّ ولطيف المعشر ويودّ الزواج بها.

