# الفصل الثامن عشر
# علاقاتنا المتبادلة

سوف أتحرك بشكل، يبدو معه
أن ما أفعله ذو معنى.

ويليام جيمس

العلاقات الخاصة المتبادلة مهمة كما الهواء، الذي تتنفسه. وكلنا بحاجة إلى أصدقاء، شركاء، محبين، إلى أشخاص، نستطيع وإياهم تقاسم الفرح، النحس، الخوف والنجاح. وهذا التأثير المتبادل يلامسنا ويغنينا على أعمق المستويات. فكلنا نحتاج إلى الصداقة، الحب والشعور بالانتماء لأحد ما، ولكن كثيراً ما نبقى على مسافة، أحدنا عن الآخر، غير راغبين أو كأننا لسنا في وضع نمد فيه أيدينا لبعضنا، وننشئ فيه علاقات متبادلة، أكثر تفهماً وإدراكاً.

ونحتاج إلى مسالك جديدة ورغبة كبيرة، كي نستقصي الفرص الموجودة في علاقات الناس المتبادلة. ونحن نتمنى ذلك، يمكن أن يصبح واحدنا مرجعاً، للآخر، من أجل الدعم الدائم، الأمر الذي يساعدنا في أن نكون أقوى. ويجب إدراك أننا نستطيع إغناء ودعم بعضنا بعضاً، وهذا يمكن أن يكون لحظة متغيرة في الطريق إلى علاقة متبادلة أكثر تفهماً. ونحن نرى إنه عندما نصبح أكثر انفتاحاً، فالناس سيجيبوننا بالشيء نفسه، ويقبلوننا كما نحن. وبدلاً من الشعور بالجرح، يظهر ما لم يكن موجوداً عندنا قط: الإحساس بالحرية، النشاط واليقظة. وعندما يحدث ذلك، فإن أيّ علاقات متبادلة ستصبح أكثر تفهماً، أهمية، جلباً للغنى. فماذا تتمنى بعد؟

# كل إنسان - هو نجم

كل إنسان ليس له مثيل، فريد ويستحق الاحترام. كل شخص - هو نجم. زوجك. زوجتك. والداك كذلك، ليس لهما مثيل، فريدان وممتعان. كل واحد من أصدقائك، رئيسك بالعمل، النادلة في المطعم، سائق التكسي، العجوز الذي على فراش الموت، ابن الجيران - كلهم ليس لهم مثيل، فريدون ويستحقون الاحترام.

وإدراك أن كل شخص هو شيء خاص، وبغض النظر عمن يكون وفي أي موقع هو، يغير علاقتنا بالناس. وفاهمين ذلك، نقوم، عن طيب خاطر، بالتعامل معه بالاحترام الذي يستحقه. ويمكن للناس ألا يخمنوا أنهم خاصون، أو لا يظهرون ذلك في سلوكهم، ولكن ها نحن نعرف ذلك، ونتعامل معهم بشكل مناسب. تعلم رؤية أكثر ما يرى كل شخص بنفسه في نفسه. ففي داخل كل واحد زرعت بذرة السمو، وأنت تعطي الناس فرصة، عندما ترى مقدرتهم، روحهم، جمالهم الداخلي وموهبتهم، من خلف قصورهم ومشكلاتهم. وأول مرة وجدت أن التعامل مع الشخص، كما النجم الذي يملك قوة تجسيم، عند قراءتي محاضرة في سان فرانسيسكو قبل عدة سنوات. وقد جلت في البلاد مع زميل وأسرته، وكان من الصعب علينا إيجاد مربية للطفل، فتوجب استئجار امرأة من أكثر اللواتي رأيتهن قساوة وعدائية. فهي كانت غير سعيدة من كل شيء، وحالما كانت تصل، حاولنا الخروج كي لا نجلس معها طويلاً. وقد وجدت أن ما بني بالنسبة للعلاقة معها كان سلبياً جداً، وممسكاً بنفسي عن ذلك، قررت تغيير علاقتي قليلاً. وأدركت أنه في مكان ما، في العمق، هي شخص أكثر حساسية وابتهاجاً، من المرأة المصورة أمامنا. وركزت على تصورها هكذا، حتى بدأت، مع ابتسامة على الوجه، أفكر فيها كضوء مشرق.

وفي المرة المقبلة، وعندما حضرت، لم أخرج، بعيداً، من المنزل، بل أخذتها إلى جهة وقلت: «أتعرفين، في كل مرة، وأنت تدخلين هذا البيت يبدو لي أن إشراقة ضوء أطلت علينا». فالتفتت إلي بغتة، وتابعت قائلاً: «ونحن نقدرك جداً، ونثمن عملك معنا كمربية، وسعيدون جداً لأنه لدينا هكذا شخص، كما أنت». فوقفت

كالخرساء دون كلام. وفيما بعد، عندما عدنا إلى المنزل مساءً، بدأت مديحها من جديد.

وفي المرة التالية، وعندما جاءت، حييتها بكلماتي قائلاً: «انظروا، لقد جاء الإشعاع المشرق». وافترضت هكذا حقيقة، مدركاً أنه في مكان ما، في عمق الروح، هناك شخص رائع ولطيف.

وابتسمت المرأة في وجهي وكانت هذه المرة الأولى، التي أراها فيها مبتسمة. وبعد أن خرج الجميع من الغرفة، قالت لي: «أتعرف، لم يقل لي أحد من قبل كلمات لطيفة كهذه، مثلما فعلت أنت، أبداً، ولا مرة في حياتي». وكنت حينها مصعوقاً، مصدوماً. ولم أستطع تصور أن لا أحد، ولا في أي وقت، قد قال لها أي شيء طيب. وفكرت في طفولتها وكم من المواقف غير السعيدة، عايشت في حياتها. أيّ حياة شاقة لديها. وكنت سعيداً، لأنني غيرت نظرتي، وخجلت من كيفية تعاملي معها سابقاً.

وتابعت تغذية طاقتها الإيجابية المساعدة، وكانت النتيجة مدهشة، ببساطة. فقد توقفت المرأة عن الشكوى من كل شيء، وأصبحت لطيفة، وأكثر الأمور إدهاشاً، كان غياب التجاعيد من وجهها بالتدريج، وغدت المرأة أصغر بعشرين سنة. وقد لاحظ الجميع ذلك، فهي، في الحقيقة، تحولت إلى شعاع مضيء وهذه الحادثة غيرت علاقتي بالناس إلى الأبد.

عندما تعترف أن الناس يستحقون الاحترام، يبدؤون التعرف بطريقة ملائمة لذلك. فأنت تعطي الناس فرصة، إذا كنت ترى فيهم الناحية الإيجابية. ومن الممكن أنهم لا يعتبرون أنفسهم عظماء أو فريدين، وإنما يمكن أنهم يعتبرون أنفسهم عديمي النفع. وبهذا تكون أنت مرآتهم! فأرهم أنك تشاهد إمكاناتهم، أظهر لهم ذلك عبر تصرفاتك، كلماتك، أفكارك وأحاسيسك. فحياة كل شخص مهمة، وكل إنسان يستطيع أن يعرف وديعة ما تخصه. فتعامل مع كل شخص، كشخصية فريدة. فمساندتك قد تبدو لحظة منعطفة في حياة أحد ما. لذلك، لا تسمح لمظهر الشخص أن يعميك ولا ترى عظمته بسببها. وابحث عن الأفضل في كل شخص. وآمن به.

إذا كنت ستتعامل مع الناس هكذا بالضبط، فإن علاقاتك معهم ستكون أكثر إدراكاً، لدرجة أن أي لقاء مفاجئ سيغنيك أنت والشخص الآخر. فنحن نملك موهبة خارقة للمساعدة، الحب وتقاسم كل شيء، أحدنا مع الآخر، وكل ما يلزم لذلك هو إرادة القيام به فحسب.

# ليتعامل أحدكم مع الآخر باهتمام، ألسنا كلنا بشر؟

نحن مخلوقات بشرية، وتكويننا حساس جداً. وإذا كنت تشك في ذلك، فانظر إلى نفسك: كيف أنه يمكن إزعاجك بسهولة أو التسبب لك بالألم. فعندما يشعر شخص ما بالألم، فهو يتسبب به للآخرين. وقد فهمت ذلك وأنا أراقب نفسي بانتباه. وإذا ما كنت قاسياً أو تسببت لأحد ما بالألم، فلأنني عانيت في داخلي، عميقاً، من ذلك.

تذكر هذا، ففي المرة التالية، عندما يتسببون لك بشيء ما سمج. اسأل نفسك، أي ألم يمكن أن يشعر به هذا الشخص، وتعامل معه بحب ورأفة. فذلك الألم الداخلي، الذي يشعر به، لن يجلب له السعادة. ونحن لا نعرف أيّ مخاوف، توجسات، آلام، خيبات أمل، صعوبات، يحمل الناس في داخلهم. وكما يقول المثل القديم: لا تحاكم شخصاً قبل أن تسير لمسافة ميل، مرتدياً حذاءه.

إحدى النساء، من اللواتي حضرن مجموعة محاضراتي بعنوان: «قوة التفكير»، كانت تستعد لترك عملها، لأن زميلتها كانت سمجة جداً. فتلميذتي هذه لم تتقبل هذه المرأة نهائياً؛ لدرجة أنهما لم تتكلما مع بعضهما. واستمرت الأمور هكذا قرابة السنة، عندها قررت محاولة تغيير شيء ما.

ومدركة أن زميلتها أصبحت عدائية بسبب ألم نفسي ما، بدأت تلميذتي بالتفكير فيها بطيبة، ولم تسمح لنفسها بالشعور، أكثر، تجاهها بإحساس الأذى، وفي كل مرة، عندما كانت زميلتها تتصرف بعدائية، كان هي تفكر تجاه زميلتها بالحب، وتوقفت عن التأثر بإظهار زميلتها للعدائية ولم تنزعج منها، بل ساعدتها دائماً، وهي تدرك أنه في داخل روح الزميلة كانت توجد قناعات خاصة، فريدة، إنسانية وقيمة. وبدأت بتصور تلك المرأة لطيفة، بشوشة ومحبة؛ وقد عرفت إنه في مكان ما، في داخلها، كانت هكذا بالضبط. وتخيلت نفسها وزميلتها صديقتين جيدتين. وفي نهاية الأمر، تقدمت مرة من تلك المرأة واعتذرت منها لأنها لم تتكلم معها، وقالت إنها تريد أن تصبحا صديقتين. وكانت المرأة مهزومة جداً ولم تجب بأي شيء، إلا أن مزاجها تغيّر بالتدريج. والآن هما صديقتان حميمتان، والأجواء بينهما لطيفة وسعيدة.

هذا ما يحدث دائماً، إلا أنني أستطيع تعداد كم مرة سمعت قصصاً مشابهة من الأشخاص، الذين بدلوا علاقاتهم المتبادلة، مغيرين أفكارهم وعلاقاتهم مع المقربين والزملاء.

## عندما تغير علاقتك مع الناس،
## فسيبدؤون التعامل معك بشكل آخر

المخلوقات البشرية حساسة جداً لبعضها البعض وعلى مستويات متعددة، لذلك نحن، بشكل خاص، سريعو التأثر بالمتغيرات، التي تكونت لدينا عن الناس. فلو أن علاقاتك المتبادلة مع شخص مقرب، صديق، شريك في العمل، زميل أو الوالدين، ليست كما أردتها أن تكون، فانظر باهتمام أكثر، أيّ أفكار لديك تظهر، وجدانياً، عن هذا الشخص. يمكن أن تتمسك بتلك الصفات، التي تعجبك فيه وتعززها.

وفي العلاقات المتبادلة، كما في كل الأشياء الأخرى، تتسلم ما تؤمن به، ما تفكر فيه، ما تتوقعه. وفي أيّ علاقات متبادلة يوجد كثير من الفرص، إذا ما كنت جاهزاً لتجريبها مع أفكارك. والنماذج النظرية تسمح لك بتغيير علاقتك مع شخص، وأن تصبح سيد علاقاتك المتبادلة، وهكذا بالنسبة له، فلا تتأثر بالعداوة.

# اجلب لنفسك
# العلاقة التي تستحقها

## كيف تجتذب لنفسك قريناً (قرينة) مثالياً:

الخطوة الأولى: تخيل شخصاً، كان يمكن لـه أن يناسبك. فما هي الصفات التي تبحث عنها؟ هل لديك مثال جسماني؟ تصور نفسك بجانب ذلك الشخص، وتخيل كيف تتجول معه بمفردك، تمرحان تضحكان، وتعيشان معاً لحظات الحب والحنان. اخلق شريكك في الخيال، ولا تسع إلى التعرض لوجهه أو إلى تفاصيل كثيرة جداً، واترك للمستقبل أن يفعل ذلك، مجهزاً شريكك بتلك الصفات، التي رسمتها لنفسك.

الخطوة الثانية: ركز على ما يمكنك إعطاؤه لهذا الشخص، ويمكنك اقتراح الكثير. فكر بنفسك جيداً وتخيل ما يمكنك تقديمه وتقاسمه مع هذا الشخص.

الخطوة الثالثة: اسع للمساعدة من شريكك غير المرئي - عقلك الباطن واطلب منه أن يساعدك في تصور الشكل الذي تستطيع فيه أن تقابل هذا الشخص، اقرأ الفصل المتعلق بالبديهة وتابع التعاليم والأفكار، التي يلقنك إياها العقل الباطن.

الخطوة الرابعة: فكر عميقاً بما يلي: يوجد في هذا العالم آلاف الأشخاص، الذين أرادوا لو يكونوا معك، يتقاسمون معك ما يمكنك إعطاؤه. ونماذجك النظرية من الأمنيات والبديهيات تقود إلى حركة القوة، التي تخلق إمكانات لقائك مع قرينك المثالي (قرينتك). تذكر أن هذا الشخص يبحث، أيضاً، عن أحد ما يشبهك.

## كيفية اجتذاب الاتصالات العملية

الخطوة الأولى: تصور لنفسك شكل الشخص، الذي أردت لو تعمل معه، أيّ اتصالات، مواهب، معلومات أو معارف يجب أن يمتلك. وإذا ما احتجت إلى صياد لؤلؤ، يتكلم اليابانية، فتصور لنفسك ذلك. أما إذا كنت تحاول الحصول على عمل صحفي خارج الملاك، فتصور لنفسك محرراً، لديه وظيفة متعلقة بأجواء نشاطات أنت مختص فيها، أو بتلك، التي تشكل نقطة

اهتمام لديك. وتصور كيف تحصل أنت وهذا الشخص على الرضا جرّاء العلاقات المتبادلة الجيدة، الفهم المتبادل الدائم والاحترام المتبادل.

الخطوة الثانية: ركز على ما يمكنك اقتراحه لهذا الشخص، أيّ مواهب، منتجات، خبرات تملك. فلست وحدك، فقط، بحاجة إليهم - فهم كذلك يحتاجون إليك وإلى ما يمكنك اقتراحه.

الخطوة الثالثة: احصل على المساعدة من شريكك اللا مرئي - عقلك الباطن. واطلب منه مساعدته لك في تصور الشكل، الذي يمكنك أن تقابل هذا الشخص، فيه، واقرأ الفصل المتعلق بالبديهة واتبع القواعد والأفكار، التي يلقنك إياها العقل الباطن.

الخطوة الرابعة: فكر جيداً بما يلي: يوجد في العام آلاف من الفرص العملية والأشخاص، الذين كنت لتقبل، بارتياح، أنه يمكنك اقتراحها. وأساليبك النظرية، أمنياتك وبديهتك تقود إلى حركة الطاقة والقوة، التي تخلق إمكان لقائك مع الشخص المناسب.

أتريد اجتذاب زبائن أو مشترين أكثر؟ قم بإشارات توجيهية، مركزة على نوعية الزبائن الذين تحتاجهم والأشياء التي يمكن أن تقترحها عليهم. فالوضع الجيد في حالات كهذه: «أنا أجتذب زبائن وظروف نموذجية».

## أعط القوة
## والثقة للآخرين

يمكنك إيصال القوة والثقة للآخرين، بأقل جهد من ناحيتك، وعند ذلك يمكن أن تصبحا، أنتما الاثنان، أقوى. وإعطاء الناس القوة والثقة - هو موهبة خاصة وشخصية، تتعلق بحياة الأشخاص الآخرين. [ومرة، عندما تواجدت في مطار «جون كيندي» في نيويورك، كان قد أعلن أن رحلتي تأجلت، وتم الطلب إلى المسافرين التوجه إلى المنصة رقم 7 لتلقي التعليمات المقبلة.

وعندما اقتربت من المنصة رقم 7، كان هناك أشخاص كثيرون جداً، ومنتظراً دوري، لاحظت أن الجميع تقريباً، كانوا يلقون بسخطهم على العاملة في مركز بيع البطاقات، وهم مشغولو البال وغاضبون بسبب ذلك المساء المهوش،

ويسألون: «ماذا علينا أن نفعل الآن؟». وحاولت مضيفة المطار التي بدت متعبة ومنهكة القوى، أن تشرح الوضع، وبدا، أن كتفيها كانا يهبطان إلى الأسفل، فالأسفل، مع كل مسافر غاضب. وعندما حان دوري، قررت تزويدها بالقوة والثقة. «أنا أقدّر كل ما تقومين به، - قلت بصراحة. - أتفهم أن الوضع صعب بجد وأنك تحاولين قدر استطاعتك. ولقد لاحظت كم كنت لطيفة وصبورة مع الناس، وأعرف إن تأجيل الرحلة ليس خطأك». وتنهدت وقالت بلهجة المرتاح أن الحمد لله، حتى شخص واحد استطاع فهمها. فتابعت قائلاً: «أريد، ببساطة، أن أشكرك وأقول لك إنه يجب عليك الافتخار بنفسك».

«شكراً، - قالت المضيفة، - فهذا ما كنت أحتاجه في الحقيقة».

وبعد أن أخذت تعليماتي منها، ذهبت بعيداً، ولكني استدرت إليها بعد ذلك، ولاحظت كيف كانت تتكلم مع المسافر التالي. فقد وقفت من جديد. وبدت واثقة. نعم، لقد أعطيتها قليلاً من الطاقة، التي كانت بحاجتها. وكم كان بسيطاً وسهلاً، بالنسبة لي، التعبير عن إقراري بالجميل، وفي الوقت نفسه كم عنى ذلك الكثير بالنسبة لها.

فهل يمكنك إعطاء القوة والطاقة للناس بكلمتين، لا؟ طبعاً، تستطيع! يمكنك مساعدة كل واحد، لو أردت ذلك فقط. باستطاعتك تشجيع النادلة، سائق التاكسي، ساعي البريد، أولادك وأصدقائك، حاقناً إياهم بطاقة إيجابية.

«نحن نقدر تلك الخدمة التي قدمتها لنا. أنت تحولين غداءنا إلى متعة حقيقية. أنت نادلة رائعة».

«أنت محاسبي المفضل، وأنا أستمتع عندما تقدم لي الخدمة، كيف أمضيت يومك؟».

«شكراً جزيلاً لك».

«البدلة التي تلبسها تليق بك كثيراً».

وحتى «أتمنى لك يوماً سعيداً»، على بساطتها، لو قيلت بإخلاص، والرغبة الحامية والحقيقية بإجراء الحوار، وأي توصيل للقوة والثقة.

ويمكنك مساعدة الشخص ذهنياً، ولو لم تقل له شيئاً. فأحد أصدقائي، كان يحب جداً التجوال في الشوارع، وصامتاً، كان يرسل أفكاراً خيرة لكل المارة. وأحد رجال الأعمال الناجحين، من معارفي، كان يتمنى، ذهنياً، السعادة والنجاح لكل من يقابله.

أفكار الحب والطيبة تجعل الناس أحراراً، والكلمة الطيبة والتأييد يشجعانهم، أما الاعتراف فيجعلهم أقوى. وإذا كنت تجبر الناس على الإيمان بأنهم خاصون، ومرغوب فيهم وأنت بحاجتهم، فهذا يساعدهم ويعطيهم الثقة. وهذا القدر غير الكبير، من الطاقة يمكن أن يظهر تأثيراً عميقاً في الإنسان، يدوم لأيام، ويمكن أن يكون لمدى الحياة.

# كيف تعطي لنفسك
# القوة والثقة

أحياناً ننسى أن أكثر علاقاتنا خصوصية - هي العلاقة مع الذات. فعامل نفسك بشكل جيد؛ ولا تكن قاسياً جداً مع ذاتك. وافهم أنك، كالآخرين كلهم، تعتبر شخصاً مميزاً، ليس لك مثيل وتستحق الاحترام.

يقولون لنا دائماً: أحبب قريبك كما تحب نفسك (أحبب لأخيك ما تحب لنفسك)، والتشديد يكون دائماً على «أحبب قريبك». ولكن إذا ما كنا ملزمين على حب القريب خاصتنا، فيجب علينا أولاً أن نحب أنفسنا. فبقدر قوة حبنا لذاتنا، بقدر ما نستطيع حب الآخرين أكثر.

أعط لنفسك القوة والثقة، كي تستطيع أن تبدو أكثر قوة، حبٍ وصحة. واعترف دائماً بتفردك وتخيل نفسك ناجحاً، محباً، صريحاً وحراً. واعمل على صورتك الذهنية واجعلها أقوى وأكثر ثقة. فيجب عليك أن تعجب نفسك، وأن تحب ذاتك، وتصبح صديقاً حميماً لها.

## ضرورة مساندة العلاقات

متى كانت آخر مرة قلت فيها لأصدقائك إنك تحبهم؟ متى كانت آخر مرة، شكرت فيها أحداً ما على دعمه، صداقته، حبه؟ اجعل علاقتك المتبادلة أعمق، مقدراً الآخرين عالياً، ومظهراً ذلك. «حقيقة، أنا أثمن صداقتك وأعتز بها»، - وهذا يمكن أن يعني الكثير، إذا ما قيل بإحساس.

لا توجد ثروات على هذه الأرض، أكثر من الصداقة والعلاقات المتبادلة بين الناس. فكن صديقاً جيداً لكل من تقابله. كن هناك، حيث يحتاجك الجميع. تقبّل الناس وأحببهم. أحبب بغض النظر عما إذا كانوا يعاملونك بالمثل، أم لا. ولا تنتظر حتى يقوم أحد ما بالخطوة الأولى. وكن صريحاً مع الجميع. فماذا يمكن أن تفقد غير عزلتك؟

## تغيير العلاقات المتبادلة
## يعني تغيير الذات

كلنا أعضاء أسرة واحدة، وكوننا هؤلاء يلزمنا بإهداء بعضنا حباً كبيراً واهتماماً، إذا ما أردنا الترقي، فالطريق إلى تغيير علاقاتنا المتبادلة - هو طريق تغيير النمو أيضاً. وهناك ستكون أخطار، أخطاء، ولا شيء جديد من أجلك. وهذا الطريق يبدأ من الجزئيات: من تغيير العلاقة مع الناس، من اليد الممدودة لأحد ما، من لحظة الانفتاح الأقصى على مجهول، غير أن هذا، سريعاً ما ينمو في شيء ما أكبر بأضعاف، ويجلب لذة كبيرة. وستلقى الظفر، الحياة، السعادة الكاملة، حيث ستشعر نفسك منفتحاً وحراً، كما لم تشعر من قبل.