

القانون العام هيبة

نابليون هيك

القواعد الذهبية. تأليف/ نابليون هيل.

التصنيف: كتاب.

25 سم، 235 ص.

تدمك: 9789776916821

التدقيق اللغوي والإخراج فني
يورिका لخدمات النشر والتوزيع
تصميم الغلاف: بلال محمد



01288627690

eureka4publishing@gmail.com

الطبعة الأولى

رقم الإيداع: 2021/27956

جميع الحقوق محفوظة و يحظر طبع أو تصوير أو تخزين أى جزء
من الكتاب بأية وسيلة من وسائل تخزين المعلومات إلا بإذن كتابى
صريح من الناشر

إخلاء المسؤولية

بينما بذل كل من الناشر والمؤلف قصارى جهدهما لإعداد هذا الكتاب، فإنهما لا يقدمان أية تعهدات أو ضمانات فيما يتعلق بدقة أو اكتمال محتويات هذا الكتاب. كما أنهما يخليان مسئوليتيهما عن أي ضمانات ضمنية بتسويق وبيع هذا الكتاب أو بحق الانتفاع به في أي غرض من الأغراض.. سواء من خلال مندوبي المبيعات أو من خلال الأوراق الخاصة - بعملية البيع. كذلك، فإن النصائح والاستراتيجيات الواردة في هذا الكتاب قد لا تكون مناسبة لأوضاعك - لذا ينبغي أن تحصل على استشارة أحد المتخصصين المحترفين عند الضرورة. والناشر والمؤلف ليسا مسئولين عن أي أرباح أو أية خسائر تجارية ناتجة عن الكتاب، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر الخسائر الخاصة أو العارضة أو المترتبة أو أي نوع آخر من الخسائر.

نصير

لعلك مثل الملايين من البشر في العالم الذين قرءوا كتابات نابليون هيل واستفادوا منها، وسواء كنت من متبعي تعاليم هيل أم كانت هذه هي المرة الأولى التي تطالع فيها كتاباته، فسوف تستفيد من هذه الدروس التي تدور حول الإمكانيات البشرية.

ويعود مصدر الكتاب الذي بين يديك إلى المجلات التي كان يصدرها هيل منذ أكثر من ثمانين عاماً، لقد كانت مجلتا Hill's Golden Rule و Hill's Magazine تصدران لعدة سنوات قبل خروج كتابه الأول إلى النور، وتتكوّن دروس هيل من سلسلة من الكتابات حول القدرات البشرية.

إن الجبال البعيدة في «ويست كاونتى»، في فرجينيا، حيث ولد نابليون هيل عام 1883، لم تقدم فرصة كبيرة لصبي نشأ في حالة من الفقر، وقد توفيت أمه عندما بلغ العاشرة من عمره، وتزوج والده بامرأة أخرى بعد عام من وفاتها، وقد شملته زوجة أبيه برعايتها وحنانها. كانت «مميراثا» أرملة شابة ولم تتلق قدرًا من التعليم، على الرغم من أنها ابنة طبيب؛ ولم تبخل بحبها على ابن زوجها المفعم بالنشاط، والذي غالبًا ما كان يتورط في أعمال صبيانية. لقد كان الوafd الجديد على أسرة «هيل» مصدرًا للتشجيع الذي دام مدى الحياة، وقد مدح نابليون هيل زوجة أبيه بطريقة مشابهة لتلك التي امتدح بها إبراهيم لينكولن، الرئيس السادس عشر للولايات المتحدة، زوجة أبيه، عندما قال ذات مرة: «إنني أدين لتلك المرأة العزيزة بكل ما وصلت إليه أو أطمح إلى الوصول إليه». وعند بلوغه الثالثة عشرة من عمره، وبمساعدة زوجة أبيه، قايض مسدسًا بآلة كاتبة. وقد شجعتة سلسلة من المقالات على متابعة مهنة الكتابة.

وبعد عامين في المدرسة الثانوية، التحق هيل بكلية إدارة الأعمال، وبعد تخرجه سعى إلى الالتحاق بوظيفة لدى «روفوس أيرز»، والذي كان يشغل منصب النائب العام لولاية فيرجينيا، وكان ضابطاً في الجيش الاتحادي، وقد رشح لعضوية مجلس الشيوخ، وكانت أنشطة الجنرال «أيرز» تتنوع ما بين الصرافة وصناعة الأخشاب واستخراج الفحم، وكان هيل يراه أغنى رجل في بلدتهم الجبلية، ومع ذلك فقد انجذب فجأة نحو مهنة المحاماة، وأقنع شقيقه «فيفيان» بالتقدم معه للالتحاق بكلية جورج تاون للحقوق؛ وقد اضطر نابليون للعمل ككاتب ودفعت مصاريفهما هما الاثنتين.. وبالفعل التحق الشقيقان بكلية جورج تاون للحقوق، وتخرج «فيفيان» بينما غيّر هيل من وجهته بأن التحق بوظيفة لدى مجلة Bob Taylor,s Magazine والتي كان يملكها «روبرت تايلور»، عضو مجلس الشيوخ الأمريكي عن ولاية تينيس، وقد حازت تحقيقات هيل الصحفية نجاحاً كبيراً، ومن بينها تحقيقه الصحفي عن تطوير «موبايل»، بولاية ألاباما، كميناء بحري. ولما أرسل في مهمة لإجراء حوار مع «أندرو كارنيجي» بقصره المكون من 45 غرفة، فإن ما كان مقرراً له أن يكون لقاءً قصيراً استغرق ثلاثة أيام.. وقد شجعه «كارنيجي» على مقابلة الناجحين ووضع فلسفة عن النجاح، وهو الأمر الذي سيعلمه هيل بعدئذٍ للآخرين، وقد تغيرت حياة هيل تغيراً جذرياً، فأخذ على عاتقه إجراء مقابلات مع الناجحين في إطار دراسته للسبب وراء نجاح البعض وعدم نجاح الكثيرين.

وعرفه «كارنيجي» على شخصيات مرموقة مثل هنري فورد» و«توماس أديسون» و«جورج إيستمان» و«جون روكفلر» وآخرين من مشاهير ذلك العصر.. وقد استغرقت دراسة هيل لمبادئ النجاح عشرين عاماً أجرى خلالها ما يربو على خمسمائة مقابلة قبل أن يضع كتابه الأول.

وقد عاش هيل حتى ناهز السابعة والثمانين من العمر وفي تلك السنين وضع فلسفة مبادئ النجاح التي لا تزال فعّالة في عالمنا المعاصر بالضبط كما كانت

فعالة في وقت دراسته لها وتسجيله نتائج أبحاثه في كتبه، وجاء أول كتب هيل بعنوان The Law of Success - أو «قانون النجاح» وهو يتألف من ثماني أجزاء، وقد نشر هذا الكتاب عام 1928. وبدأ يتلقى نصيبه من المبيعات في صورة مبالغ تتراوح ما بين 2000 و3000 دولار شهرياً، فتوفر له مبلغ ضخم أتاح له فرصة شراء سيارة «رولز رويس» لزيارة منزل العائلة بجمال «وايس كاونتى»، فرجينيا، حيث قضى طور طفولته الأول.

وألف هيل كتاباً صغيراً بعنوان The Magic Ladder to Success - أو «السلم السحري للنجاح». ورغم أن هذا الكتاب بدا نسخة مكثفة وموجزة لكتاب The Law of Success - أو «قانون النجاح» - إلا أن هيل أضاف له جزءاً جديدة تحت مسمى «أربعون فكرة فريدة» لصناعة المال، ومن بين تلك الأفكار فكرة محطات تموين البنزين الأوتوماتيكية والتي يستطيع فيها سائقو السيارات تموين سياراتهم بأنفسهم ليلاً أو نهاراً، والخزانات عديمة المفاتيح لحمايتها من السرقة، والمشروبات الفوارة المصنوعة من الخضراوات والتي تقدم طازجة دون مواد حافظة، تذكر أن ذلك كان في عام 1930؛ والقائمة تبين كم كان هيل ثاقب البصيرة.

ثمة دليل آخر على بصيرة هيل نراه متجلياً في حقيقة أن الكثير من المؤلفات التي تدور حول موضوع مساعدة الذات والتي كتبت في عصرنا هذا ما هي إلا صورة من دراسات وكتابات هيل التي وضعها منذ أكثر من 80 عاماً.

وقد وُضع اليوم عدد من الكتب حول قانون الجذب على اعتبار أنه مبدأ مكتشف حديثاً ومن شأنه أن يضمن النجاح، فيما كتب هيل عن هذا المبدأ «الحديث» في عام 1919 بعدد مارس من مجلة Hill's Golden Rule Magazine والذي جاء تحت عنوان: Lesson The Law of Retaliation #4 أو «الدرس الرابع: قانون المقابلة».

واليوم تجد عشرات وعشرات الكتب التي تتخذ واحداً أو أكثر من مؤلفات هيل مرجعاً لها، ومما لا شك فيه أنه قد استشهد بأقواله واقتبس عنه أكثر من أي كاتب أو متحدث تحفيزي على وجه البسيطة، وكانت تلك الاقتباسات تُنقل حرفياً في بعض الأحيان، وفي أحيان أخرى يتم إدخال بعض التغييرات عليها.

وفي عام 1937 ألف هيل أشهر كتبه على الإطلاق، *Think and Grow Rich*، وقد نفدت ثلاث طبعات منه في سنة نشره بسعر 2.5 دولار للنسخة الواحدة في خضم أزمة الكساد الكبير، وكان ذلك دون دعاية إعلامية كبيرة كتلك الموجودة في عصرنا الحالي، وبلغت مبيعات هذا الكتاب ستين مليون نسخة على مستوى العالم ولا يزال يباع منه ما يقرب من مليون نسخة سنوياً.. وقد تجاوزت كل كتب هيل هذا الرقم، وتجاوز معظمها المليون نسخة. وتحظى الكتب الأكثر شهرة حالياً بما يطلق عليه الناشر بفترة حياة على الأرفف تتراوح فيما بين عام إلى عامين (الفترة التي يستمر فيها الطلب على الكتاب وتحفظ فيها المكتبات الكبرى بالكتاب في مخزونها)، أما كتاب *The Law of Success* فقد استمر نشره منذ عام 1928، وكتاب *Think and Grow Rich* منذ عام 1937، وكتاب *Success Through a Master Key to Riches* منذ عام 1945، وكتاب *Positive Mental Attitude* منذ عام 1960، وكتاب *Grow Rich with Peace of Mind* منذ عام 1967، وكتاب *You Can Work Your Own Miracles* منذ عام 1971، وبعبارة أخرى، فإن مبيعات كتب هيل اليوم أفضل مما كانت عليه عندما ألفها في البداية.

دون إم جرین

المدير التنفيذي

مؤسسة نابليون هيل

نصائح

كيف تحقق أقصى استفادة من قراءة هذا الكتاب

إذا قرأت مؤلفات نابليون هيل، فسوف تجد أن العديد منها يشتمل على جزء من كتابه صاحب أفضل المبيعات *Success Through a Positive Mental Attitude*، والذي كتبه بالاشتراك مع «دبليو كليمنت ستون»، وقد جاءت هذه المقالة تحت عنوان: « كيف تحقق أقصى استفادة من قراءة هذا الكتاب».

فلكي تستفيد أقصى استفادة من قدراتك المتاحة لك، يجب أن تكون مستعداً أولاً لقبول وتطبيق هذه المعلومات.. وسوف تفيدك مبادئ النجاح كما أفادت غيرك، بغض النظر عن مستواك التعليمي وصفاتك الوراثية أو بيئتك، أما إذا اعتقدت أن الفشل هو قدرك الحتمي وأنت لا تستطيع فعل أي شيء للحيلولة دون وقوعه، فسوف تفشل بكل تأكيد، إنه خيارك أنت... أنت وحدك.

معادلة R2A2

لن تعرفك هذه المعادلة على ما يجب فعله وحسب، بل وكيفية فعله أيضاً.. إذا كنت مستعداً لتطبيق معادلة R2A2، فأليك مبادئ سيضمنان نجاحك:

1. حدد، واربط، واستوعب، وطبق المبادئ والآليات والطرق مما تراه وتسمعه وتقرؤه وتجربه والذي من شأنه أن يساعدك على تحقيق أهدافك. وهذا هو ما يسمى بمعادلة R2A2 ويمثل الرمز R2 الحرفين الأولين من كلمتي «حدد» Recognize و«اربط» Relate، بينما يمثل الرمز A2 الحرفين الأولين من كلمتي «استوعب» Assimilate و«طبق» Apply..

2. وجه تفكيرك، وتحكم في مشاعرك، وارسم مستقبلك بتحفيز نفسك كيفما تشاء حتى تحقق أهدافك الكبرى.

عند استخدامك لهذه المعادلة، ضع أهدافك في ذهنك وكن مستعداً لقبول المعلومات المفيدة.

وأثناء قراءتك ركز على المعاني والكلمات التي ترتبط بأهدافك. اقرأ المادة المكتوبة كما لو أن المؤلف كتبها لك خصيصاً.

أثناء قراءتك، ضع خطة تحت الجمل أو الفقرات التي تشعر بأنها مهمة بالنسبة لك. اكتب في الهوامش عندما تشعر بأنك قد ألهمت أفكاراً من شأنها أن تكون مفيدة.

وبينما تقرأ وتطبق معادلة R2A2، تذكر أن الطرف الثاني من المعادلة هو الطرف المهم.. وهذا هو الجانب الذي يتسرع فيه الكثير من الناس ويميلون إلى تجنبه، وهؤلاء هم أنفسهم الذين يخلقون أضراراً ويلومون الآخرين لعدم تحصيلهم النجاح، فبدون تطبيق تلك المعادلة لن تستحق المعلومات الواردة بأي من كتب مساعدة الذات الثمن الذي دفعته فيها.

مؤسسة نابليون هيل The Napoleon Hell Foundation

(1)

میر علی علیہ السلام و علیہ السلام

لقد كان والداك السبب فيما أنت عليه جسمانياً، ولكنك تستطيع أن تكون ما تشاء ذهنياً.. كل إنسان ما هو إلا نتاج شيئين فقط: الصفات الوراثية والبيئة.

فقد ورثت من والديك مجموعة معينة من الصفات والميول الجسمانية، وورثت من أجدادك وأسلافهم، مجموعة أخرى من الصفات والميول.

لقد ورثت طول القامة ولون عينيك وملمس بشرتك وصفات جسمانية أخرى من هذا القبيل؛ وبالتالي فإن كثيراً من تكوينك الجسماني ما هو إلا نتيجة لأسباب خارجة عن سيطرتك.

إن تلك الصفات التي «فُرضت» عليك فرضاً، من خلال الوراثة، هي في الغالب صفات لا يمكنك تغييرها.

ومع ذلك، فإن الأمر يختلف تماماً عندما يتعلق الأمر بتلك الصفات التي اكتسبتها من بيئتك، أو من خلال ما يطلق عليه الميراث الاجتماعي، حيث يمكنك تغيير هذه الصفات كيفما تشاء، أما تلك الصفات التي اكتسبتها قبل العاشرة فسيكون تغييرها أكثر صعوبة لأنها ترسخت في أعماقك، وستجد صعوبة في تغييرها بقوة الإرادة.

فكل انطباع يصل إلى عقلك من خلال أي من الحواس الخمس - منذ لحظة ميلادك - يشكل جزءاً من ميراثك الاجتماعي؛ فالأغاني التي تشدو بها أو تسمعها والأشعار التي تقرأها والكتب التي تدارسها والخطب التي تسمع إليها والمناظر التي تراها تشكل جميعها جزءاً من ميراثك الاجتماعي.

وغالباً ما يكون أكثر المصادر تأثيراً التي تكتسب منها ميولك والتي تشكل شخصيتك هي: أولاً، التعاليم التي تتلقاها بالمنزل من والديك؛ ثانياً، التعاليم التي تتلقاها في دار العبادة؛ ثالثاً، التعاليم التي تتلقاها في المدرسة؛ رابعاً، الصحف اليومية والمجلات الشهرية ومصادر القراءة الأخرى.

إن مدى إيمانك بأي شيء إنما هو محصلة للانطباعات الحسية التي وصلت إلى عقلك، وقد يكون إيمانك هذا صحيحاً أو خاطئاً، طبقاً لسلامة أو عدم سلامة، صدق أو زيف هذه الانطباعات الحسية.

فإذا تعلمت في الصغر كيف تفكر على نحو دقيق، وكيف تتخلص من التعصب للعنصر الذي تنتمي إليه، والعقيدة التي تؤمن بها والحزب السياسي الذي تنتمي إليه، وما إلى ذلك؛ وكيفية رؤية أنه ما من شيء سوى الحقائق يترك انطباعاتاً في ذهنك؛ بالإضافة إلى إبعاد كل الانطباعات الحسية التي لا تستند إلى الصدق، فأنت إذن إنسان محظوظ للغاية، لأنك ستكون قادراً على أن تتخلص من بيئتك ما يمكنك استغلاله على أفضل نحو ممكن في تطوير شخصيتك والارتقاء بها إلى المستوى الذي تتمناه.

إن الميراث الجسماني لا يمكن إدخال الكثير من التغييرات عليه، أما الميراث الاجتماعي فمن الممكن تغييره، ويمكن تكوين أفكار جديدة بحيث تحل محل الأفكار القديمة، ويحل الصدق محل الزيف.

وقد يكون جسداً ضعيفاً وسكناً لعقل عظيم من خلال توجيه ذلك العقل بالشكل المناسب عبر الميراث الاجتماعي، وعلى النقيض، فقد يكون جسم قوى بدنياً سكناً لعقل ضعيف وخامل لنفس السبب السابق، فالعقل هو المحصلة الإجمالية لكل الانطباعات الحسية التي اكتسبها المخ، ومن ثم يمكنك فهم مدى أهمية استناد تلك الانطباعات الحسية على الصدق، ومدى أهمية إبعاد تلك الانطباعات عن التعصب والضغينة وما شابه.

إن العقل أشبه بأرض خصبة؛ حيث تنتج محصولاً على حسب نوع الغلة التي بذرتها فيها، أي من خلال الانطباعات الحسية التي وصلت العقل

وبالتحكم في أربعة مصادر، يمكن تغيير مثل أمة أو شعب تغييراً جذرياً، أو حتى استبدالها بمثل أخرى، وذلك في جيل واحد. وهذه المصادر الأربعة هي:

(1) تعاليم المنزل، (2) تعاليم دار العبادة، (3) تعاليم المدرسة، (4) الجرائد والمجلات والكتب.

ومن خلال تلك المصادر الأربعة يمكن أن تصب أي مُثُل أو فكرة في عقل الطفل صبًا وبشكل يتعذر إزالته بحيث يكون من الصعب - إن لم يكن من المستحيل - محوها أو تغييرها فيما بعد.

خلاصة القول: إننا نؤمن بما نكرره، وباختصار، فإن النقطتين الرئيسيتين اللتين تم إثارتهم، هما:

أولاً - إذا أُريد لأي مُثُل أو فكرة أن تصبح جزءاً من تكوين الإنسان ومتغلغلة فيه، فيجب غرسها في عقله في طفولته المبكرة، من خلال مبدأ الميراث الاجتماعي؛ فالفكرة المغروسة في العقل بتلك الطريقة تصبح جزءاً لا ينفصل عن ذلك الإنسان وتظل ملازمة له طوال حياته، باستثناء حالات نادرة جداً، حينما تصطدم بها أو تمحوها مؤثرات أقوى من تلك التي غرست هذه الفكرة. ويطلق على هذا المبدأ مسمى الميراث الاجتماعي، لأنه يشكل الوسيط الذي يتم من خلاله غرس وتطوير صفات الإنسان الرئيسية عبر كل تلك الانطباعات الحسية التي تصل إلى العقل عبر بيئة الإنسان، من خلال الحواس الخمس، وهو ما يميزها عن تلك الصفات المكتسبة بالوراثة عن الآباء.

ثانياً - أحد أهم المبادئ الأساسية بعلم النفس، والتي تتعلق بطرق عمل عقل الإنسان، هو ميل العقل إلى اشتهاه كل ما هو ممنوع أو محرم أو صعب المنال. فعندما تجعل شيئاً ما بعيداً عن متناول الإنسان، فإنك بذلك تخلق لدى عقله الرغبة في الحصول على ذلك الشيء.. وحينما تحرّم على إنسان فعل شيء ما، فإنه تتولد لدى الإنسان عندئذٍ رغبة قوية في فعل نفس ذلك الشيء الذي حرّم عليه فعله، فالعقل البشري يستاء من إجباره على أي شيء؛ ومن ثم، فلكي تغرس فكرة في عقل المرء بطريقة تجعل تلك الفكرة دائمة معه إلى الأبد،

فيجب أن تُقدم له بحيث يرحب بها المرء ويكون على استعداد لقبولها، وكل مندوبي المبيعات الأكفاء يعرفون هذا المبدأ عن ظهر قلب، وقد اعتادوا عرض مزايا خدماتهم أو منتجاتهم حيث لا يستطيع العميل المرتقب - إلا فيما ندر - إدراك أن الأفكار التي يكونها ليست نابعة من عقله.

وهذان المبدأآن جديران بالتأمل من قبل كل هؤلاء الذين يتوقون إلى القيادة في أي مجال؛ لأن كل القادة الناجحين يعتمدون على تطبيقهما، وسواء كنت تبيع سلعة استهلاكية أو كنت تُلقي مواعظ أو تؤلف كتباً أو تعمل بالتدريس أو تدير تجارة وصناعة، فستجد أن قدراتك قد تضاعفت نتيجة دراستك وفهمك وتطبيقك لهذين المبدأين والذين يمكن الوصول إلى عقل الإنسان من خلالهما. فما أنت إلا محصلة لهذين العاملين: الميراث والبيئة. فلا حيلة للمرء في الكيفية التي ولد عليها، ولكن بوسعه الاستفادة من نقاط قوته والتغلب على نقاط ضعفه. ويمكنك تغيير بيئتك وأفكارك ومقاصدك وأهدافك في الحياة، إن الخيار بيدك أنت، فهل تريد تغييرها؟ إذن تستطيع فعلها.

(2)

الإيقاع الثاني

إن مصطلح الإيحاء الذاتي يعني الإيحاء الذي يصنعه المرء لنفسه بنفسه بطريق العمد.

وفي مجلته الرائعة، As a Man Thinketh، قدم «جيمس ألين» للعالم درسا قيمة في الإيحاء الذاتي بتوضيحه أن الإنسان بوسعه تغيير نفسه تغييراً تاماً من خلال هذه العملية المسماة بالإيحاء الذاتي.

والهدف من هذا الدرس، شأنه شأن مجلة «جيمس ألين»، أن يكون بمثابة وسيلة لتحفيز الرجال والنساء على اكتشاف واستيعاب حقيقة «أنهم هم صانعو أنفسهم بأنفسهم»، بفضل الأفكار التي يختارونها ويشجعونها؛ وأن العقل هو الناسج الرئيسي، لكل من عباءة الشخصية الداخلية وعباءة الظروف الخارجية؛ وكما أنهم كانوا ينسجون حتى الآن الجهل والألم والأسى، فبمقدورهم الآن أن ينسجوا النور والسعادة.

وهذا الدرس ليس موعظة أو أطروحة في الأخلاق والفضيلة، بل هو أطروحة علمية يستطيع من خلالها الباحثون فهم السبب في أن أولى درجات سلم النجاح السحري موجودة أمام نواظرهم، وكيفية جعل المبدأ الذي يدعم تلك الدرجة من السلم جزءاً من أداة العمل التي يمكن من خلالها السيطرة على أهم المشاكل الاقتصادية.

ويقوم هذا الدرس على المبادئ التالية:

1. كل حركة من الجسم الإنساني يتحكم فيها ويوجهها التفكير، أي من خلال الأوامر الصادرة من المخ، حيث يحتل العقل مقعد الحكم.

2. العقل مقسم إلى جزأين: أحدهما يسمى الجزء الواعي (والذي يتحكم في أنشطتنا الجسمية أثناء استيقاظنا)، أما الآخر فيسمى الجزء اللاواعي (الباطن)، والذي يتحكم في أنشطتنا الجسمية أثناء نومنا.

3. وجود أي معتقد أو فكرة في العقل الواعي للإنسان (وغالبا ما ينطبق نفس المبدأ على العقل الباطن أيضا) يفرز «مشاعر مصاحبة» ويحثه على التحكم في النشاط الجسماني عند تحويل الفكرة المخزنة إلى واقع ملموس، على سبيل المثال، يمكن للإنسان اكتساب الشجاعة والثقة بالنفس عن طريق استخدام العبارة التالية، أو أي عبارة إيجابية مشابهة، أو باختزان فكرة هذه العبارة في العقل بصورة دائمة: «أثق بنفسي. أنا شجاع. أستطيع إنجاز كل ما يوكل إلي». وهذا هو ما يسمى بالإيحاء الذاتي.

يجب علينا أن نواصل التقدم الآن لمنحك طريقة العمل التي يمكن من خلالها تعيين واستخدام الخطوة الأولى على سلم النجاح السحري.

بادئ ذي بدء، ابحث بتمعن حتى تجد ذلك العمل الذي تتمنى تكريس حياتك له، وتوخ الحذر حتى تتأكد من أنك قد اخترت ذلك العمل الذي من شأنه أن يفيد كل من تؤثر عليهم أنشطتك، وبعد أن تحدد ماهية العمل الذي ستقضي فيه باقي حياتك، اكتب عبارة واضحة تصفه فيها، ثم اختزنها في ذاكرتك.

ولعدة مرات في اليوم، وبخاصة قبل النوم، ردد كلمات العبارة الوصفية لهذا العمل، وأكد لنفسك أنك تجذب إليك القوى والأناس والأشياء المادية الضرورية والتي يمكنك من خلالها تحقيق الغرض من عملك هذا، أو من هدفك في الحياة.

وضع في ذهنك أن المخ عبارة عن مغناطيس بكل ما تحويه الكلمة من معنى، وأنه سيجذب إليك الأشخاص الذين ينسجمون، في الفكر والمثل، مع تلك الأفكار التي تهيمن على عقلك وتلك المثل المترسخة بداخلك.

ثمة قانون، ربما يجدر بنا أن نطلق عليه قانون الجذب، والذي بمقتضاه تهبط المياه لأسفل بحثا عن مستقر، وكل شيء في هذا الكون له نفس الطبيعة يبحث عن شبيهه. ولولا هذا القانون، الثابت ثبات قانون الجاذبية الأرضية التي

تحفظ النباتات في أماكنها المناسبة، لتطابت خلايا شجرة البلوط واختلطت بخلايا شجرة الحور، ولنتج عنه شجرة هجين من شجر البلوط وشجر الحور؛ ولكننا لم نسمع أبداً بحدوث مثل هذه الظاهرة.

وبالنظر إلى قانون الجذب هذا همزيد من الدراسة، نرى كيف يمارس بين الرجال والنساء. فنحن نعرف أن الرجال الناجحين والأثرياء يبحثون عن أشباههم من النساء، بينما نجد الفاشلين والفقراء يبحثون عن أمثالهم، وهذا يحدث بشكل طبيعي كأنسياب المياه من المرتفعات.

والمثل الذي يقول: «إن الطيور على أشكالها تقع» يمثل حقيقة لا جدال فيها.

فإذا كان صحيحاً أن الرجال يبحثون عن رفيقاتهم اللاتي تنسجم مثلهن وأفكارهن مع مثلهم وأفكارهم، ألن تستطيع فهم سبب أهمية التحكم في مثلك وأفكارك وتوجيهها بحيث تكون في النهاية «المغناطيس» الذي تتمناه بعقلك والذي من شأنه أن يعمل كأداة لجذب الآخرين إليك؟

وإذا كان صحيحاً أن وجود أي فكرة بعقلك الواعي من شأنها أن تحفزها على القيام بنشاط عضلي وجسماني يتطابق مع طبيعة تلك الفكرة، ألن تستطيع فهم ميزة العناية بانتقاء الأفكار التي تسمح لها بأن تسكن عقلك؟

اقرأ هذه السطور بعناية، وتفكر فيها وغص في معانيها، لأننا الآن بصدد وضع أساس حقيقة علمية تشكل الأساس الذي بنيت عليه كل الإنجازات البشرية الجديدة بالاعتبار. إننا الآن بصدد بناء جسر ستغادر عبره بيداء الشك والإحباط وعدم اليقين والفسل، ونريدك أن تكون على معرفة تامة بكل شبر من هذا الجسر.

لا أحد يعرف طبيعة المعتقد، ولكن كل فيلسوف وكل رجل ذي خلفية علمية أجرى أي بحث على هذا الموضوع يعرف العبارة التي تقول إن كل فكرة هي شكل قوي من أشكال الطاقة يوجه أنشطة جسم الإنسان، وإن كل فكرة

مخترنة في العقل عبر تفكير طويل ومركز تأخذ شكلاً دائماً وتستمر في التأثير على الأنشطة البدنية طبقاً لطبيعتها، على المستوى الواعي أو اللاواعي.

إن الإيحاء الذاتي، والذي لا يقل أو يزيد شيئاً عن فكرة مخترنة في العقل، من خلال معتقد هو المبدأ الوحيد المعروف والذي يستطيع أي إنسان من خلاله تغيير نفسه، مهما كان النمط الذي اختار العيش فيه.

كيف تطور شخصية من خلال الإيحاء الذاتي؟

هذا يضعنا في الموضوع المناسب لشرح الطريقة التي من خلالها غير بها مؤلف الكتاب نفسه خلال فترة لا تتجاوز خمس سنوات تقريباً.

قبل أن نخوض في التفاصيل، دعني أذكرك بميل الإنسان بصفة عامة إلى الشك فيما لا يستطيع فهمه، وكل ما لا يستطيع إثباته سواء بتجارب مماثلة أو بالملاحظة.

دعنا أيضاً نذكرك بأن هذا ليس عصر التشكك. ومؤلف الكتاب، بالرغم من صغر سنه نسبياً، وأنه لم يشهد ميلاد بعض أعظم الاختراعات العالمية، واكتشاف بعض ما يطلق عليه «الأسرار الخفية» للطبيعة، فهو على يقين من أنه لم يجاوز الحقيقة إذا قال إن العلم، خلال الستين عاماً الماضية، قد أزاح الستار الذي كان يحجب عنا ضوء الحقيقة، وقدم لنا عدداً من أدوات الثقافة والتطور والتقدم يفوق ما تم اكتشافه من قبل على امتداد تاريخ الجنس البشري.

وخلال السنوات الأخيرة نسبياً، شهدنا ميلاد الضوء الكهربائي الوهاج، وآلات الطباعة وأشعة أكس، والهواتف، والسيارات، والطائرات، والغواصات، والتلغراف اللاسلكي، وما لا يحصى من القوى الأخرى التي تخدم الإنسان وتفصله عن عصور الظلام التي عاش فيها ردحاً من الزمن.

وبينما هذه السطور ماثلة للكتابة، بلغنا أن «توماس أديسون» يعمل على

اختراع آلة يعتقد أنها ستمكن أرواح الرجال المتوفين من التواصل معنا هنا على الأرض، لو كان مثل هذا الشيء ممكنة. وإذا أعلن صباح الغد خبر من مدينة «أورانج»، نيو جيرسي، يفيد بأن «أديسون» قد أكمل آله واستطاع التواصل مع أرواح رجال متوفين، فإنني شخصياً لن أسخر من الخبر. ولو لم نقبله كحقيقة حتى نرى دليلاً عليه، علا أقل من أن نبقي عقولنا مفتوحة لهذا الموضوع، لأننا شهدنا ما يكفي من المستحيلات» أثناء الثلاثين عاماً الماضية لنقتنع بأنه ما من مستحيل أمام العقل البشري عندما يأخذ على عاتقه مهمة بتلك العزيمة التي لا تعرف الهزيمة.

إذا كانت المعلومات الواردة إلينا في التاريخ الحديث صحيحة، فقد سخر أمهر رجال السكك الحديدية في البلاد من فكرة أن بإمكان «وستنجهاوز» إيقاف قطار بضغط الهواء في المكابح، ولكن نفس هؤلاء الرجال عاشوا حتى رأوا إقرار قانون فيدرالي في نيويورك يلزم شركات السكك الحديدية باستخدام هذا «الاختراع الأحمق»، ولولا هذا القانون، لربما كان من المستحيل أن تسير القطارات حالياً بهذه السرعة وبهذا القدر من الأمان.

ولا يفوتنا ذكر أنه لو لم يسخر نابليون بونابرت، ذلك القائد الشهير، من طلب «روبرت فيلتون» لمقابلته، لربما كانت العاصمة الفرنسية على التراب الإنجليزي اليوم، ولربما كانت فرنسا سيدة الإمبراطورية البريطانية. فقد أرسل «فيلتون» رسالة إلى نابليون يخبره فيها بأنه قد اخترع محركاً بخارياً من شأنه أن يجعل السفن تبحر في عكس اتجاه الرياح، ولكن نابليون - الذي لم ير من قبل مثل هذا الاختراع - رد على رسالته بأنه ليس لديه وقت للعبث مع المهووسين، أضف إلى ذلك أنه ليس بوسع السفن الإبحار عكس اتجاه الرياح؛ لأن السفن لم تبحر بتلك الطريقة من قبل.

ولم تنس ذاكرتي تلك المذكرة التي قُدمت للكونجرس للمطالبة بتخصيص اعتماد مالي لإجراء التجارب على الطائرة التي صممها «صامويل بيربونت لاتجلى»،

ولكن سرعان ما تم رفض المذكرة، ونال البروفيسور «لانجلي» قدراً من السخرية واتهم بأنه «مهووس». فلم ير أحد من قبل رجلا يطير بماكينة في الهواء، ولم يصدق أحد أن ذلك ممكن الحدوث.

غير أن نظرنا تجاه القوى التي لا يمكننا فهمها قد أصبحت أكثر تفتحاً: أو على الأقل هؤلاء الذين لا يريدون أن يصبحوا أضحوكة الأجيال التالية.

لقد شعرنا بضرورة تذكيرك بـ «مستحيلات» الماضي تلك، والتي تحولت إلى حقائق ملموسة، قبل أن نأخذك في رحلة إلى ما وراء ستائر حياتنا، وقبل أن نستعرض معك مبادئ معينة والتي نرى أن هناك سببا منطقيا للاعتقاد بأنه سيكون من الصعب على غير المتمرسين قبولها يتم إثبات صحتها وتجربتها أمامهم.

والآن، سنواصل استعراض أكثر تجارب الماضي غرابة، بل وأكثرها إثارة للدهشة، والتي لا تهم أو تفيد سوى هؤلاء الذين يبحثون عن طرق ووسائل لاكتساب تلك الصفات التي من شأنها أن تشكل شخصية إيجابية.

عندما شرعنا في البداية في فهم مبدأ الإيحاء الذاتي منذ عدة سنوات، تبيننا خطة للاستفادة العملية منه في تطوير صفات أعجبنا بها لدى رجال بأعينهم ويُعتبرون شخصيات شهيرة في التاريخ، وهذه الخطة كالتالي:

عند ذهابنا إلى الفراش ليلا وقبل نومنا مباشرة، اعتدنا أن نغلق عينينا ونري، في خيالنا (رجاء ضع هذا نصب عينيك بشكل واضح - ما رأيناه كان قد تم وضعه في ذهننا كتعليمات، أو كأمر مباشر لعقلنا الباطن، وكبرنامج إرشادي نسير عليه، عبر خيالنا، ولم يكن يعزى بحال من الأحوال إلى أي شيء سحري أو في مجال الظواهر المجهولة) طاولة استشاريين طويلة أمامنا في الغرفة.

ثم كنا نتصور، في خيالنا، رجالاً بأعينهم يتخذون مقاعدهم حول تلك المائدة، ومن شخصيات وحياة هؤلاء الرجال كنا نتمنى استخلاص صفات معينة ودمجها

في شخصيتنا، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي.

على سبيل المثال، بعض الرجال الذين اخترناهم لاتخاذ مقاعد خيالية حول مائدة الاجتماعات الخيالية هم: «لينكولن» و«إيمرسون» و«سقراط» و«أرسطو» و«نابليون» و«جيفرسون» و«ألبرت هوبرد» و«هنري وارد بيتشر» ذلك الخطيب الإنجليزي الشهير.

وكان هدفنا يتمثل في أن نطبع في ذهننا، من خلال الإيحاء الذاتي، فكرة أننا نكتسب صفات معينة أثارت إعجابنا إلى حد كبير لدى كل من هؤلاء العظماء وغيرهم.

وليلة بعد أخرى، لساعة أو أكثر من الوقت، كنا نعيش ذلك الاجتماع الخيالي حول مائدة المفاوضات. وفي الواقع، فإننا لا نزال مستمرين في هذا التمرين إلى اليوم، مع إضافة شخصيات جديدة إلى طاولة الاستشاريين كلما وجدنا شخصا نتمنى اكتساب صفات معينة منه، من خلال المحاكاة.

فمن «لينكولن» أردنا اكتساب تلك الصفات التي جعلته الأكثر شهرة - جدية الهدف؛ حس العدالة نحو الجميع، سواء كانوا أصدقاء أم أعداء؛ المثل التي تهدف إلى النهوض بجمهور الشعب، الشجاعة لتحطيم القواعد القديمة ووضع قواعد جديدة إذا اقتضت الظروف ذلك. كل تلك الصفات، التي أثارت إعجابنا لدى «لينكولن»، شرعنا في اكتسابها لتكون جزءا من شخصيتنا ونحن ننظر إلى طاولة الاستشاريين الخيالية تلك، وذلك من خلال إصدار الأوامر لعقلنا الباطن باستخدام الصورة التي رآها، على مائدة المفاوضات، كخطة لاكتسابها.

وكنا نتمنى أن نكتسب من نابليون صفة المثابرة البالغة؛ تمينا اكتساب قدراته الإستراتيجية على تحويل الظروف المعاكسة إلى ظروف مواتية، تمينا اكتساب ثقته بنفسه وقدرته الرائعة على إلهام وقيادة الرجال؛ تمينا اكتساب قدرته على إدراك إمكانياته وإمكانيات رجاله؛ لأننا نعرف أن القوة الحقيقية لا تأتي

إلا من خلال الجهود المنظمة بذكاء والموجهة على نحو سليم.

ومن «إيمرسون»، تمنينا بصيرته النافذة في نظره إلى المستقبل وهي الصفة التي اشتهر بها. لقد أردنا قدرته على تفسير الظواهر الطبيعية كانبساط المياه في الأنهار وتغريد الطيور وضحك الأطفال وزرقة السماء وتلألؤ النجوم وخضرة العشب وجمال الزهور. لقد أردنا قدرته على تفسير الانفعالات الإنسانية، وقدرته على الربط بين السبب والنتيجة، وبالعكس، بين النتيجة والسبب.

لقد أردنا قوة كلمات «ألبرت هوبرد» وقدرته على تفسير تقلبات الزمن؛ أردنا قدرته على مزج الكلمات بحيث تنقل الصورة الدقيقة للأفكار والمعتقدات المتكونة لدينا أردنا قدرته على الكتابة بلغة شعرية راقية لا تخلق لدى القارئ التباساً في المعنى.

لقد أردنا قوة «بيتشر» المغناطيسية التي تأسر قلوب المستمعين، في خطابه العامة، وقدرته على التحدث بقوة وبأسلوب مقنع يدفع جمهوره إلى الضحك أو البكاء ويجعل مستمعيه يشعرون معه بالسعادة والتناغم، بالشجن والبهجة.

وكلما رأيت هؤلاء الرجال جالسين أمامي، ملتفين حول طاولة الاستشاريين الخيالية، أوجه انتباهي إلى كل واحد منهم لبضع دقائق، قائلاً لنفسي إنني أكتسب تلك الصفات التي كنت أهدف إلى استخلاصها من الشخصية المماثلة أمامي.

إذا كانت تحبس دموعاً وتريد أن تذرفها علىّ، وعلى جهلي لمعايشتي هذا الدور الخيالي لبناء الشخصية، فلتذرف تلك الدموع الآن. وإذا كنت تحبس بعض كلمات الإدانة ضد ممارساتي تلك، فلتبح بها الآن، وإذا كنت تخزن مشاعر الشك والتي تبدو وأنها تكافح للتعبير عن نفسها في صورة وجه متجهم، فلتسمح لتلك التعبيرات بالظهور الآن؛ لأنني بصدد حكى شيء من شأنه، بل من المؤكد، أن يتسبب في جعلك تتوقف وتنظر وتفكر؟

قبل أن أبدأ هذه اللقاءات الخيالية، بذلت عددا من المحاولات في مجال الخطابة العامة وباءت جميعها بالفشل المزري. وأول خطبة حاولت إلقاءها بعد أسبوع من ممارستي لهذه التخيلات، أثارت إعجاب الحضور إلى درجة أنه قد وجهت لي الدعوة لإلقاء خطاب آخر عن نفس الموضوع، ومنذ ذلك الحين وحتى وقت كتابة هذه السطور، وأنا في تحسن مستمر.

وفي العام الماضي زاد الطلب على خدماتي كمتحدث عام زيادة ملحوظة حتى أنني طفت معظم أنحاء الولايات المتحدة، ألقى خطابات في النوادي الشهيرة والمنظمات المدنية والجامعات والمؤتمرات المنعقدة لأهداف خاصة.

وفي مدينة «بيتسبرج»، وخلال شهر مايو من عام 1920، أقيمت محاضرة بعنوان «السلم السحري للنجاح» بنادي «أدفيرتايزينج». وكان من بين الحضور بعض من أبرز رجال الأعمال بالولايات المتحدة، وبعض المسؤولين بشركة «كارنيجي ستيل كومبني»، «إتش. جيه. هاينز كومباني»، «جوزيف هوين ديبارتمنت ستور»، والعديد من مسؤولي كبرى الشركات بالمدينة. وكان هؤلاء الرجال يتمتعون بشخصية تحليلية. والعديد منهم خريجو الجامعات، لقد كانوا من نوعية الرجال الذين يميزون الغث من السمين عندما يسمعون شيئا ما. وفي أعقاب محاضرتي، احتفوا بي احتفاء وصفه العديد من الحضور فيما بعد بأنه أعظم احتفاء ناله محاضر بهذا النادي على الإطلاق. ولدى عودتي من «بيتسبرج» تم منحى ميدالية من الاتحاد العالمي لنوادي «أدفيرتايزينج كلب»، تخليدا لذكرى ذلك الحدث، وقد حفر عليها العبارة التالية: «تقديرا لنابليون هيل، 20 مايو 1920».

من فضلك لا تسئ تفسير ما سبق على أنه نفحة من الغرور؛ حيث أسوق لك الحقائق

وأذكر الأسماء والتواريخ والأماكن، وأنا لا أفعل ذلك إلا بهدف توضيح الجانب

الذي أعجبني في «هنري وارد بيتشر» ومن ثم شرعت في اكتسابه وجعله جزءاً من شخصيتي. وقد تم اكتساب هذا الجانب من ذلك الجالس حول طاولة الاستشاريين الخيالية، وأنا أنظر بعينين مغلقتين إلى طيف السيد «بيتشر» الذي يتخذ موقعه كعضو في لجنة المستشارين الخيالية.

وكان الإيحاء الذاتي هو المبدأ الذي اكتسبت من خلاله هذه القدرة؛ فقد ملأت عقلي بفكرة أنه بوسعي مضاهاة «بيتشر» بل والتفوق عليه ولا أتوقف حتى أتأكد من أنني حققت هذه النتيجة.

وهذه ليست نهاية قصتي - تلك القصة التي يستطيع تأكيد صحتها، بالمناسبة، مئات الآلاف ممن يعرفونني الآن، والذين يقطنون تقريباً بكل مدينة وبلدة وقرية بالولايات المتحدة! لقد بدأت على الفور استبدال التعصب بالتسامح، بدأت محاكاة الخالد «لينكولن» وصفاته الرائعة المتمثلة في العدل مع الجميع، الصديق والعدو. لقد بدأت أكتسب قوة جديدة، ليس فقط في كلمات المنطوقة، بل في كلمات المكتوبة أيضاً، ورأيت، كما أرى الشمس في يوم صحو، تمكيني من القدرة على التعبير عن نفسي بقوة وإقناع من خلال الكلمات المكتوبة، تلك القدرة التي طالما أثارت إعجابي في «ألبرت هوبرد».

وبمناسبة حديثنا عن تلك النقطة، فمنذ فترة ليست بالبعيدة، علق السيد «مايرز»، مسئول شركة «موريس باكنج كومباني أوف شيكاغو»، بقوله إن مقالتي بمجلة Hil's Golden Rule Magazine تذكره بالراحل «ألبرت هوبرد»، وأضاف أنه ذكر لأحد زملائه منذ بضعة أيام أنني لست كبيراً بما فيه الكفاية لملء الفراغ الذي تركه «ألبرت هوبرد»، فقط بل إنني قد فقته أيضاً.

مرة أخرى، أذكرك بالألا تستخف بهذه الحقائق، وألا تعتبرها نوعاً من الغرور وتمجيد الذات، فإذا كانت كتاباتي ترتقي إلى مستوى كتابات «هويرد»، فما ذلك إلا لأنني كنت أطمح في الوصول إلى هذا المستوى، بحيث قمت أولاً بعمل

الإيحاء الذاتي لشحن عقلي بهدف وغاية محددتين، ألا وهما ألا أصل إلى مستواه وحسب، بل وأفوقه أيضاً.

**لن يكون هناك سلام دائم على الأرض من دون يورك البشر
أن الصراع المادي لا يمكن أن يحسم قضية أخلاقية.**

إنني لا أغفل حقيقة أن إظهار تمجيد الذات يعتبر نقطة ضعف لا تغتفر، سواء لدى المتحدث أو الكاتب، وما من أحد أحرص على إدانة هذا الخواء العقلي أكثر من هذا الكاتب ومع ذلك، فيجب أن أذكرك أيضاً بأنه عندما يشير الكاتب إلى تجاربه الشخصية بهدف تقديم معلومات موثوق منها لقرائه عن موضوع معين، فإن ذلك يعني بحال من الأحوال علامة على تمجيد الذات. وأحياناً يتطلب الأمر بعض الشجاعة للقيام بذلك. وفي تلك الحالة بالذات، كان من شأني أن أمتنع عن استخدام ضمير المتكلم والذي أكثرت من استخدامه في تلك القصة، لولا أن ذلك كان ليقول من قيمة ما بذلته من جهد في إطار مساعي هذا. إنني أروى تلك التجارب الشخصية لأنني أعرف أنها موثوق منها، مؤمناً بأن تعرضي لخطر نعتي بتمجيد الذات أفضل من استخدام صورة افتراضية لمبدأ الإيحاء الذاتي أو استخدام ضمير الغائب.

أهمية الهدف المحدد في الحياة

إن مؤلف هذا الكتاب يكرّس ذات الاهتمام والانتباه لتفاصيل هدفه المحدد في الحياة؛ كما لو أنه يخطط لبناء ناطحة سحاب، فإنجازاته في الحياة تعتمد على وضوح الخطط التي وضعتها لتحقيق مرادك.

وقبل عام ونصف من كتابتي لهذه السطور، راجعت العبارة الخاصة بهدي في الواضح في الحياة، وغيرت الفقرة التي كانت تحت عنوان «دخل» لتصير كالتالي: سأربح 100.000 دولار سنويًا لأنني سأحتاج إلى هذا المبلغ لكي أستطيع الاستمرار في البرنامج التعليمي الذي وضعته لكلية إدارة الأعمال الخاصة بي.

وفي غضون أقل من ستة أشهر من اليوم الذي غيرت فيه صياغة هدي في الواضح في الحياة، اتصل بي رئيس مؤسسة وعرض على وظيفة براتب سنوي يبلغ

105.200 دولار، أما مبلغ الـ 5.200 دولار فهو مخصص لتغطية نفقات انتقالي من وإلى مقر العمل، والذي كان يقع بعيدا عن شيكاغو، مما يجعل المبلغ المتبقي من الراتب السنوي مساوية للمبلغ الذي أشرت إليه في عبارتي المكتوبة والخاصة بهدي في المحدد.

وقد قبلت العرض، وفي أقل من خمسة أشهر، استطعت توفير 20 مليون دولار للمؤسسة التي عملت بها في صورة أرباح وأصول أخرى، ولا يوجد ما يمنعني من ذكر أسماء إلا لأنني أشعر بأن الواجب يمي علي ذلك، ولكنني أذكر أن رب العمل وجد ثغرة في عقدي استطاع من خلالها أن يحتال علي ولا يمنحني الراتب المتفق عليه.

ثمة حقيقتان بارزتان عليّ أن أوجه انتباهك إليهما، وهما:

أولا، لقد عرض عليّ نفس المبلغ الذي حددت في هدي الواضح أنه سيكون المبلغ الذي أريد كسبه في العام التالي.

ثانيا، لقد كسبت المبلغ حقا (وفي الواقع، لقد كسبت أكثر منه بمرات) على الرغم من أنني لم أحصل عليه. والآن، من فضلك عد إلى صياغة هدي والتي كانت تقول: «سأربح 100.000 دولار سنويا» وأسأل نفسك: «ما الفرق - إذا كان هناك فرق - لو كانت تلك العبارة تقول: «سأربح وأتلقى 100.000 دولار

سنويًا؟

بصراحة لا أدري إن كان تغيير صياغة عبارتي على هذا النحو سيشكل farkاً في النتائج أم لا. ومن جانب آخر، فرما كان سيشكل farkاً هائلاً.

من منا يمتلك من الحكمة ما يكفي لتأكيد أو نفي وجود قانون كوني نستطيع من خلاله جذب ما نؤمن بأننا نستطيع الحصول عليه من خلال ذلك القانون، الذي ينص على أننا نتلقى ما نطلبه بقوة، بشرط أن يكون ما نطلبه ممكن الحصول عليه وقائماً على المساواة والعدالة وخطة واضحة المعالم.

إنني مقتنع تمام الاقتناع بأنه يستحيل قهر غاية إنسان ينظم جهوده، فمن خلال ذلك التنظيم استطاع مؤلف هذا الكتاب احتلال مكانة - بسرعة فائقة - لطالما كان يطمح إليها، وهو يعلم أن بإمكان أي إنسان آخر فعل الشيء نفسه.

العمل والنضحية هما كلمنا السر

للوصول إلى أعلى قمة النجاح.

وفي خطبي العامة خلال العام المنصرم، أظني ذكرت ما لا يقل عن ألف مرة أنني أؤيد الرأي الذي يقول إنه لا يمكن قهر الإنسان الذي يأخذ من الوقت ما يكفي لوضع خطة واضحة المعالم وتتميز بالمنطق السليم والتوازن، والتي تفيد كل من تؤثر عليهم، ثم يكتسب الثقة بالنفس للسير على هداها حتى النهاية رغم كل المصاعب والعقبات.

إنني لم أتهم مطلقاً من قبل بالسذاجة أو الإيمان بالخرافات، ولم أعجب كثيراً بالمعجزات الزائفة، ولكنني أجد نفسي مضطراً للاعتراف بأنني خلال السنوات العشرين الأخيرة من حياتي رأيت نجاح مبادئ معينة أفرزت نتائج أشبه

بالإعجاز. لقد شهدت تطور وانفتاح عقلي، وعلى الرغم من أنني لا أومن بالمعجزات في زماننا هذا، وهو الأمر الذي لا أدري سببه، إلا أنه يجب على الاعتراف بأنه قد حدث الكثير في تطور عقلي مما لا أستطيع الوصول إلى سببه أيضاً.

ومع ذلك، فإنني أعرف هذا الأمر جيداً؛ أعرف أن حركة جسمي تناغم وتستجيب دائماً الطبيعة المعتقدات التي تسيطر على عقلي، أو المعتقدات التي أسمح لها بالتسرب إلى عقلي، أو تلك التي أتعمد ترسيخها بعقلي بقصد منحها السيطرة على حركاتي الجسمانية.

وقد أثبتت لي التجربة بما لا يدع مجالاً للشك أن الشخصية لا ينبغي أن تترك للمصادفة! فيمكن السير على نمط معين لبناء الشخصية كما هو الحال عند بناء بيت بحيث يتطابق في النهاية مع الخطط الموضوعة سلفاً لبنائه. وقد ثبت لي من واقع تجربتي الشخصية أنه بوسع الإنسان إعادة بناء شخصيته في فترة زمنية وجيزة، تتراوح ما بين بضعة أسابيع وبضع سنوات، اعتماداً على العزيمة والرغبة اللتين يتحلى بهما المرء لإنجاز تلك المهمة.

**السعادة هي الخير الوحيد. ويمكن السعادة هنا.
ووقت السعادة الآن. والطريق إلى السعادة ان نساعد
الآخرين على ان يكونوا سعداء.**

رؤية جيه انجرسول

قبل بضعة أشهر من بدئي لدروس علم النفس التطبيقي هذه، مررت بتجربة نالت قدراً كبيراً من الاهتمام بين الأطراف ذات الصلة بمدينة شيكاغو. فحينما كنت أهم بالنزول من المصعد بمتجر A.C. McClug & Company (أكبر متجر

للكتب والأدوات الكتابية بشيكاجو)، ترك عامل المصعد الباب ينزلق فأنحشرت بين باب المصعد والحائط. وفضلا عن الألم الرهيب الذي شعرت به نتيجة ذلك، فقد أدى الحادث إلى تمزق كم معطفي، تمزق لدرجة بدا معها إصلاحه أمرا غير ممكن.

وقد شكوت لمدير المتجر، السيد «ماير»، الذي أبلغني بأدب جم أنني سأتقاضى تعويضات عن الخسائر التي لحقت بمعطفي. وبعد فترة من الوقت، أرسلت شركة التأمين مندوبها، والذي فحص معطفي، ودفع لي 40 دولاراً تعويضاً عن الخسائر التي لحقت به. وبعد تسوية الأمر وتراضي جميع الأطراف ذوي الصلة، أخذت المعطف للخياط، فأصلحه بمهارة بالغة جعلت من يراه لا يعرف أنه قد تمزق من قبل. وكانت أتعاب الخياط دولارين.

وتبقى لدى 38 دولارا هي في الحقيقة ليست من حقي، غير أن شركة التأمين كانت راضية؛ لأنهم دفعوا لي أقل من نصف قيمة معطف جديد. وكان متجر A.C. McClurg & Company راضياً؛ لأن شركة التأمين عوضتني عما لحقني من خسائر، ولم يتحمل المتجر أية تكلفة.

ولكنني لم أكن راضياً!

كانت هناك العديد من الجوانب التي كان بإمكانني أن أوجه إليها مبلغ الثمانية وثلاثين دولاراً المتبقية لدي. من الناحية القانونية، كان هذا المبلغ ملكاً لي، وكان في حوزتي، وما كان بوسع أحد أن يشكك في حقي فيه أو في الوسيلة التي تحصلت عليه من خلالها.

ولو كانت شركة التأمين تعرف أن المعطف يمكن إصلاحه على ذلك النحو الرائع، فلربما اعتضت على دفع ذلك المبلغ الضخم، ولكن مسألة جدوى إصلاحه لم تكن بالأمر الذي يمكن حسمه مسبقاً.

وقد دخلت في حالة من الجدل مع ضميري حول مبلغ الثمانية وثلاثين دولاراً،

ولكنه ما كان لي يسمح لي بالاحتفاظ به، لذا فقد توصلت في النهاية إلى حل وسط يقضي بأن أحتفظ بنصف المبلغ وأرد النصف الآخر، وذلك على خلفية أنني ضيقت قدرًا لا بأس به من الوقت في عملية إصلاح المعطف، وأيضاً على أساس أن عملية الرتق هذه يمكن أن تظهر عيوباً بالمعطف بعدئذٍ. وكان على أن أتوسع في تفسير الأمر لصالحى قبل أن أشعر بالمبرر الذي يتيح لي الاحتفاظ بمبلغ يفوق التكلفة الفعلية لإصلاح معطفي. وعندما قمت برد المال، اقترح عليّ ممثل متجر A.C. McClug & Company أن أحتفظ بالمبلغ كله وأنسى الأمر، فما كان مني إلا أن قلت له: «تلك هي المشكلة، فلکم أود أن أحتفظ بالمبلغ كله، ولكنني لا أستطيع نسيانه!».

ثمة سبب وجيه وراء ردي لمبلغ العشرين دولار. ولم يكن ذلك السبب یمت بصلة للأخلاقيات أو الأمانة، ولم يكن له علاقة بحقوق المتجر أو شركة التأمين التي كانت تحميه، وعند توصلی القرار رد ذلك المبلغ، لم أضع في اعتباري متجر A.C. McClug & Company ولا شركة التأمين.. لم يدخل أي منهما في حساباتي لأنهما كانا راضيين.. غير أن شخصيتي هي الشيء الوحيد الذي كنت أضعه في اعتباري، لأنني أعرف أن كل ما أفعله يؤثر على تكويني الخلفي، وأن شخصية المرء ما هي إلا مجموع عاداته وسلوكياته الأخلاقية.. لقد علمت أنني لا أستطيع تحمل الاحتفاظ بتلك الدولارات العشرين دون وجه حق، تماماً كما لا يستطيع تاجر التفاح تحمل وضع تفاحة فاسدة في برميل تفاح سليم قبل تخزينه لموسم الشتاء.

لقد أعدت العشرين دولاراً لأنني أردت إقناع نفسي بأنه ما من مادة يمكن أن تجد سبيلها إلى شخصيتي، بعلمي، إلا تلك التي أعلم أنها سليمة.

لقد أعدت المال لأن ذلك أتاح لي فرصة رائعة لأختبر نفسي وأتحقق مما إذا كنت أمتلك ذلك النوع من الأمانة الذي يدفع الرجل إلى التحلي بالأمانة ابتغاء السمعة والرياء، أم ذلك النوع الأعمق والأنبيل والأجدر الذي يدفع المرء

إلى التحلي بالأمانة حتى يصير أكثر قوة وقدرة على تقديم خدمة لمن حوله.. تلك الخدمة النابعة من رغبة صادقة في أن يتمثل هو شخصية كل ما ينصح به الآخرين.

إنني مقتنع بأنه ما إذا بنيت خطط المرء على مبادئ اقتصادية سليمة، إذا كانت عادلة ومنصفة لكل من تؤثر عليهم تلك الخطط؛ وإذا استطاع المرء نفسه، وضع دعم هذه الخطط بالقوى المحركة للشخصية والإيمان بالنفس النابع من المعاملات التي ترضي ضميره على نحو دائم، فسوف يركب قارب النجاح، الذي يسير بواسطة ومساعدة التيار الدافق للقوة التي لا تستطيع قوة على وجه الأرض إيقافها، نعم، قوة لا يفهمها أو يفسرها إلا قليلون على نحو صحيح.

إن القوة عبارة عن معرفة منظمة يتم التحكم فيها وتوجيهها إلى غايات تقوم على العدل والإنصاف لكل هؤلاء الذين يطولهم تأثيرها، وهناك صنفان للقوة الإنسانية: أحدهما يمكن الحصول عليه من خلال تنظيم المؤهلات الفردية، أما الأخرى فيتم الحصول عليها من خلال تنظيم الأفراد الذين يعملون بتناغم من أجل غاية مشتركة. وما من قوة يمكن اكتسابها إلا من خلال التنظيم الموجه بذكاء.

ولا يمكنك تنظيم مؤهلاتك إلا من خلال مبدأ الإحياء الذاتي، وذلك لسبب بسيط وهو أنك لا تستطيع بث الحيوية أو منح القوة لمؤهلاتك أو انفعالاتك أو فكرك أو قدراتك العقلية أو وظائف الجسمانية دون حشد كل تلك الأشياء معا والربط بينها ووضعها في خطة عمل.

وما من خطة - كبيرة كانت أو صغيرة - يمكن أن ترسمها في عقلك إلا من خلال مبدأ الإحياء الذاتي.

والعقل أشبه بحديقة غناء تنبت نشاطا ماديا وبدنيا يتوافق تماما مع طبيعة

المعتقدات التي تهيمن على العقل، سواء كانت تلك المعتقدات مكتسبة عن عمد ومختزنة فيه لحين مد جذورها والنمو، أم تسربت إليه عشوائيا، وسكنت فيه دون قصد.

وليس هناك مفر من تأثير المعتقدات المهيمنة على عقل الإنسان؛ فلا يمكن بحال من الأحوال الجمع بين التفكير في الفشل والفقر والانهازامية من ناحية والاستمتاع بالنجاح والثراء والإقدام من ناحية أخرى في الوقت نفسه. يمكنك اختيار المعتقد الذي يجذب انتباه عقلك؛ ومن ثم يمكنك التحكم في تطور شخصيتك، وهو الأمر الذي يساعدك في المقابل على تحديد شخصية هؤلاء الذين تجذبهم إليك. فعقلك عبارة عن مغناطيس يجذب إليك هؤلاء الذين ترتبط بهم إلى أقصى حد، المنزلة التي تريدها في الحياة. وبالتالي، ففي مقدورك مغنطة عقلك بتلك المعتقدات التي من شأنها أن تجذب إليك الأشخاص الذين ترغب في الارتباط بهم والمنزلة التي تبغى تحقيقها.

والإيحاء الذاتي هو الأساس الذي يقوم عليه - ومن خلاله - بناء شخصية جذابة، وما ذلك إلا لأن شخصية المرء تشبه الأفكار المهيمنة على عقله، وتلك الأفكار تتحكم في حركة الجسم في المقابل.

عندما تطبق مبدأ الإيحاء الذاتي، فإنك ترسم صورة أو تضع خطة يسير عليها عقلك الباطن. وعندما تتعلم كيفية تركيز انتباهك على عملية وضع الخطة هذه، سيكون بوسعك الوصول إلى عقلك الباطن فورا، وبذلك ستضع خطتك موضع التنفيذ.

ويجب على المبتدئين تكرار الإطار العام لخططهم مرة بعد أخرى قبل أن يستوعب عقلهم الباطن تلك الخطط ويتزجها إلى واقع ملموس. لذلك لا تياس إذا لم تحقق نتائج فورية. فما من أحد يستطيع الوصول إلى عقله الباطن وتوجيهه على الفور إلا هؤلاء الذين وصلوا إلى درجة الإتقان.

وفي ختام هذا الدرس، دعني أذكرك بأن وراء مبدأ الإيحاء الذاتي هذا ثمة شيء مهم يجب ألا تغفله، وهذا الشيء يتمثل في الرغبة القوية والجامحة والمرتسخة في قرارة نفس المرء. فالرغبة هي المنطلق الذي يبدأ منه العقل عمله، ويمكنك خلق أي شيء في الواقع المادي بشرط أن تكون لديك رغبة قوية وعميقة فيه.

فالرغبة العميقة هي بداية كل إنجاز إنساني. وما الإيحاء الذاتي إلا مبدأ يمكن من خلاله التواصل بين تلك الرغبة والعقل الباطن، ولن تضطر في الغالب إلى الابتعاد عن تجربتك الشخصية لتثبت أنه من السهل على الإنسان الحصول على ما يرغب فيه بقوة.

في الدرس التالي سنتناول موضوع الإيحاء ونوضح كيفية استخدام شخصيتك الحيوية والجذابة بعدما طورتها من خلال الإيحاء الذاتي، والإيحاء هو الأساس الذي يعتمد عليه كل مندوبي المبيعات الناجحين.

(3)

الإيمان

في الدرس السابق تعلمنا معنى الإيحاء الذاتي والمبادئ التي يمكن استخدامه من خلالها، إن الإيحاء الذاتي يعني إيحاء المرء لنفسه بشيء معين، والآن نأتي إلى المبدأ التالي من علم النفس، وهو كالتالي:

الإيحاء مبدأ من مبادئ علم النفس نستطيع من خلال استخدامه على نحو صحيح التأثير على عقول الآخرين وتوجيهها والتحكم فيها كما نشاء. إنه المبدأ الرئيسي المستخدم في الإعلانات والبيع. إنه المبدأ الذي استطاع من خلاله مارك أنطونيو أن يهز وجدان الجماهير الرومانية بتلك الخطبة الرائعة المذكورة في كتاب *The Psychology of Salesmanship* (للكاتب نابليون هيل).

يكمن الفارق ما بين الإيحاء والإيحاء الذاتي في جانب واحد - وهو أننا نستخدم الإيحاء للتأثير على عقول الآخرين، فيما نستخدم الإيحاء الذاتي للتأثير على عقولنا نحن.

يعتبر الإيحاء أحد أدق وأهم مبادئ علم النفس؛ فقد أثبت العلم أن الحياة قد تكون غاية في السوء عبر الاستخدام الهدام لهذا المبدأ، بينما يمكن القضاء على كل أنواع العلل من خلال استخدامه بشكل بناء.

وفي أكثر من مناسبة، أظهرت القوة الملحوظة للإيحاء الذاتي أمام دارسي علم النفس التطبيقي؛ على سبيل المثال:

أحضرت زجاجة وزنها أوقيتان مكتوب عليها «زيت نعناع»، وشرحت أنني أريد إبراز مدى قوة رائحة ذلك الزيت. ثم رفعت الزجاجة أمام الدارسين بحيث يرونها جميعاً، وقلت لهم إنها تحتوي على زيت النعناع، وإن سكب بضع قطرات منها على المنديل الذي أمسكه بيدي كفيل بالوصول إلى أبعاد شخص جالس في الحجرة في مدة لا تتجاوز أربعين ثانية، ثم نزعت غطاء الزجاجة وسكبت بضع قطرات على منديلي، ثم حولت وجهي بعيداً في إشارة إلى قوة الرائحة. ثم طلبت من الدارسين أن يرفعوا أيديهم بمجرد أن يشموا أول نفحة

من رائحة زيت النعناع.

وسرعان ما بدءوا يرفعون أيديهم حتى وصلت نسبة من رفعوا أيديهم في بعض الحالات إلى خمسة وسبعين بالمائة من الحضور.

ثم أمسكت بالزجاجة وشربت محتوياتها ببطء وتلذذ، وأوضحت لهم أن ما كان بداخل الزجاجة عبارة عن ماء فقط! ولم يشم أحد أي نعناع على الإطلاق! لقد كان ذلك «الوهم الشمي»، ناتجاً عن مبدأ الإيحاء.

في البلدة الصغيرة التي نشأت بها كانت تعيش امرأة عجوز تشكو على الدوام من خوفها من الموت بالسرطان.. وعلى ما أذكر، فلم تتخل عن تلك العادة، وكلما أحست بصداع أو ألم متوهم، كانت تشك في أن ذلك بداية أعراض السرطان الذي طالما توقعت إصابتها به.. ولقد رأيتها تضع يدها تتحسس ثديها وسمعتها تقول: «آه، إنني متأكدة من وجود سرطان هنا». وعند شكواها من هذا المرض المتوهم، كانت دائماً ما تضع يدها على ثديها الأيسر، حيث البقعة التي كانت توقن أن السرطان سيهاجمها فيها.

وبينما أكتب هذه السطور، بلغني أن تلك السيدة العجوز قد توفيت نتيجة إصابتها بالسرطان في ثديها الأيسر، وفي نفس البقعة التي كانت تضع يدها عليها حينما كانت تشكو من مخاوفها!

وإذا كان من شأن الإيحاء الذاتي أن يحول خلايا الجسم السليمة إلى طفيليات ينمو منها السرطان، أفلا تستطيع تخيل ما سيفعله في القضاء على خلايا الجسم المعتلة واستبدالها بأخرى سليمة؟

وإذا كان من الممكن إقناع أحد الحضور بأنه يشم زيت نعناع بينما لا تحتوي الزجاجة إلا على ماء فقط، من خلال مبدأ الإيحاء، أفلا تستطيع رؤية الاحتمالات الرائعة للاستخدام البنّاء لهذا المبدأ في كل مهمة تؤديها؟

منذ بضع سنوات، صدر حكم على أحد المجرمين بالإعدام، وقبل تنفيذ الحكم، أجريت عليه تجربة أثبتت قطعياً أن الموت قد يأتي للمرء من خلال الإيحاء، فقد أخذ ذلك المجرم إلى المقصلة، وبعد عصب عينيه، وضع رأسه تحت النصل، وتم إسقاط لوح خشبي ثقيل على رقبته، مصدرًا صريراً شبيهاً بذلك الذي يصدره نصل المقصلة.. وتم سكب ماء دافئ ساخن ببطء تحت رقبته، بحيث يحاكي الدم الدافئ، وفي خلال سبع دقائق، أعلن الأطباء وفاة المجرم.. لقد صور له خياله - من خلال مبدأ الإيحاء - أن اللوح الخشبي ذا الطرف المدبب هو نصل المقصلة فتوقف قلبه عن الخفقان.

وفي كل حالة علاج من الأمراض قام بها ممارسو «العلاج العقلي» تحققت من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي.. وقد علمنا من مصادر موثوق بها أن العديد من الأطباء يستخدمون القليل من العقاقير والكثير من الإيحاء الذاتي في علاج مرضاهم، وهناك طبيبان ينتميان لأسرتي أطلعاني على معلومات تفيد بأنهما أصبحا يستخدمان «أقراص الخبز» أكثر مما كانا يفعلان في الأعوام القليلة السابقة. وقد حكى لي أحد هذين الطبيبين أن أحد مرضاه قد شفي من صداع عنيف في بضع دقائق بأخذ ذلك المريض ما ظنه أسبرين، ولكنه لم يكن في الواقع سوى قرص مصنوع من الدقيق الأبيض.

إن التنويم المغناطيسي يتم من خلال مبدأ الإيحاء، وعلى خلاف المعتقد السائد، فإنه لا يمكن تنويم إنسان مغناطيسياً دون رضاه، والواقع أن عقل الشخص المستهدف نفسه وليس عقل الممارس أو إحصائي التنويم المغناطيسي هو الذي يفرز الظاهرة التي نطلق عليها التنويم المغناطيسي.

وكل ما يستطيع الممارس فعله حيال الشخص المستهدف هو «تحييد» عقله الواعي ثم يزرع في عقله الباطن الإيحاءات التي يريد.. وبمصطلح «تحييد» العقل، نقصد تجربة التغلب على العقل الواعي للشخص المستهدف أو سلبه قواه.. وسنرجع إلى ذلك الموضوع مرة أخرى، ونشرح بعض الطرق التي يمكن

من خلالها تعطيل العقل أو شل العقل الواعي، ولكن دعونا أولاً نسرد الطريقة التي يحدث بها التنويم المغناطيسي، كما جاء على لسان أحد إخصائيي التنويم المغناطيسي، وهي كالتالي:

بعد التحدث بتعاطف مع الشخص المستهدف، لمدة ساعة أو ساعتين في بعض الأحيان، فيما يتعلق بنقاط ضعفه التي يود التخلص منها، والتعرف على ميوله المهيمنة عليه أو المعتقدات السائدة لديه، والأهم من كل ذلك، اكتساب ثقته، فإنني أطلب منه أن يفترض أنه يجلس على مقعد مريح، ثم أستمر معه في حوار هادئ يبعث على السكينة بعبارات كالتالية بحيث تؤدي إلى خلق انطباع رتيب على العين والأذن.

«أود أن ننظر إلى هذه الماسة (أو اختر أي شيء مريح للنظر) بطريقة حاملة وكسول وتحقق إليها بنظرة جوفاء وخالية من أي تعبير، ولا تفكر في أي شيء، ولا تركز بعقلك أو بعينيك عليها، ولكن اجعل عضلات عينيك تسترخ بحيث تكون الرؤية أمامك متداخلة ومشوشة. وامتنع عن بذل أي مجهود اعتدت بذله لكي تستطيع رؤية شيء بوضوح عن قرب. وبدلاً من ذلك انظر عبر تلك الماسة وتجاوزها، كما تفعل وانت تنظر إلى شجرة ميتة تقف بينك وبين منظر بعيد تتأمله. لا تبذل مجهوداً؛ لأنه ما من شيء يمكنك فعله لتشجيع العقل للوصول إلى حالته المفضلة ولا تشغل بالك بما سيحدث؛ لأنه ما من شيء سيحدث. ولا تقلق، أو تشك، أو ترتب. لا ترغب في حدوث أي شيء، ولا تترقب لنرى ما قد يحدث - ولا تحاول تحليل ما يدور في ذهنك. فينبغي أن تكون سلبياً وكسولاً وغير مبال قدر الإمكان دون محاولة منك للوصول إلى تلك الحالة.

يجب أن تتوقع الأعراض المألوفة التي تظهر عليك قبيل النوم، وجميعها أعراض مصاحبة لتعطل الحواس وتوقف المخ عن العمل - ارتخاء الجفون، تثاقل الأذنين، ضعف استجابة العضلات والجلد للمثيرات الخارجية مثل درجة الحرارة أو الرطوبة أو الوخز.. إلخ. إن ذلك الإحساس الجميل «بالنعاس» يؤدي إلى ارتخاء وتثاقل الجفون و«تغيب» حواسك، ويجعلك تستجيب للمثيرات بنفس الطريقة التي تستجيب بها عند نزول الستائر بينك وبين العالم الخارجي الذي يعج بالألوان والضوء. وتحاول أذناك مشاركة باقي الحواس، فكما يؤدي الظلام إلى نوم العين، فإن الصمت بفعل الأمر نفسه مع الأذن، وتعمل أذناك على تأمين الصمت بعدم استجابتها للمثيرات الصوتية. إن درجة أهمية صوتى تتضاءل بالنسبة لك، ويبدو أن قوته وحسمه بتلاشيان في أبعاد غامضة. ويغمرك إحساس مبهج بالاستسلام لمؤثر لطيف لا تستطيع مقاومته، ولا يجدر بك مقاومته إن كنت تستطيع، ويغلف هذا الإحساس جسمك بعنقه الرقيق، وتشعر بسعادة بدنية غامرة؛ فقد حل عليك نوم منعش.

مما سبق يتبين لك بوضوح أن المهمة الأولى لإحصائي التنويم المغناطيسي هي أن يغيب العقل الواعي. (نعني بمصطلح «العقل الواعي» الإشارة إلى ذلك الجزء من العقل الذي نستخدمه في حال اليقظة). وبعد «تحييد» العقل الواعي أو تعطيله، جزئياً أو كلياً، فإن إحصائي التنويم المغناطيسي ينقل الشخص المستهدف - من خلال الإيحاءات - مباشرة من عقله الواعي إلى عقله الباطن. ومعروف أن العقل الباطن ينفذ كل ما يؤمر به؛ فهو لا يطرح أسئلة، ولكنه يعمل بناء على الانطباعات الحسية التي تصله عبر الحواس الخمس، أما العقل المفكر، الذي يعمل من خلال العقل الواعي، فيقف حارساً أثناء ساعات اليقظة ليحرس

مداخل ومخارج البصر والشم والتذوق واللمس والسمع، ولكن حينما ننام أو نفقد وعينا لأي سبب من الأسباب، فإن هذا الحارس يصير عاطلاً عن العمل.

ثمة درجات متعددة للتنويم المغناطيسي قد يتعرض لها الإنسان، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي. فممارسة التنويم المغناطيسي المحترف، الذي يستعرض أداءه على المسرح، عادة ما يتحكم بشكل كامل في عقول الحضور، ويتسبب في تورطهم في جميع أنواع السلوكيات المشينة وغير اللائقة، وثمة درجة أقل من التنويم المغناطيسي يمكن أن يتعرض لها الإنسان ويمكن من خلالها التحكم فيه دون وعيه بالحقيقة، وهذه هي الدرجة «الخفية» وغير الملحوظة التي نتمنى أن نوجه انتباهك إليها، لأنها الدرجة الأكثر شيوعاً بين غير المحترفين والتي يمارسونها مع من يريدون التحكم بهم أو التأثير عليهم.

وسواء كان الشخص المستهدف واقعاً تحت السيطرة التامة للتنويم المغناطيسي أم متأثراً به جزئياً فقط، فثمة حالة واحدة يجب أن تكون موجودة بعقله، ألا وهي الاستعداد التام لتصديق أي شيء. ومن يقوم بالتنويم المغناطيسي، سواء كان يمارس ذلك العمل بشكل احترافي أو غير احترافي، يجب أن يضع ذلك الشخص المستهدف في حالة غير عادية من الاستعداد لتصديق أي شيء قبل أن يتمكن من توجيه عقله أو التحكم فيه.

بعبارة أخرى، قبل التأثير على أي عقل من خلال الإيحاء يجب «تحييده» أولاً.. وهذا يعيدنا إلى مسألة وصف الطرق التي يمكن من خلالها جعل العقل «محايداً» تماماً.

بعبارة أخرى، ينبغي أن نريك الآن كيفية التطبيق العملي لمبدأ الإيحاء، ومع ذلك فينبغي أن نحذرك أولاً من أنه سيجلب لك النجاح أو الفشل، السعادة أو التعاسة، بناء على طريقة التي ستستخدمه بها!

ويمكنني وصف ما أعنيه بمصطلح «تحييد» العقل على أفضل نحو ممكن من

خلال ذكر قصة حالة تغطى ذلك المعنى بدقة بالغة؛ حيث إنه منذ بضع سنوات، أُلقت الشرطة القبض على عصابة من اللصوص سيئى السمعة كانوا يديرون صالات ل «قراءة الطالع» أو «الاستبصار» بمدينة شيكاغو.. وكان رئيس صالات الدجل والشعوذة تلك رجلاً يدعى «بيرتشي». وكانت خطتهم الشيطانية تتألف من استدراج هؤلاء الأشخاص المؤمنين بالخرافات والمستعدين لتصديق أي شيء والذين جاءوا إلى تلك الصالات لكي يعرفوا ما يخبئه لهم المستقبل، ومن ثم يستولون على أموالهم بالنصب والاحتيال، وذلك من خلال التلاعب بعقولهم بطرق سأشرحها لاحقاً.

كانت «قارئة الطالع» أو المرأة المسئولة عن إحدى صالات الدجل والشعوذة تلك تتعرف على أسرار زوارها، وقدراتهم المالية، ومكونات ثروتهم، وكل البيانات الأخرى الضرورية، وكان الحصول على تلك المعلومات أمراً ميسوراً إذ إن مهمة صالات قراءة الطالع تلك هي تقديم النصح للناس في مسائل تتعلق بالعمل والحب والصحة ... إلخ. وكان يتم معاملة الضحايا المناسبين بهذا الأسلوب واستخلاص المعلومات منهم ثم تُنقل إلى رئيس العصابة، السيد «بيرتشي».

وفي الوقت المناسب، تنصح «قارئة الطالع» ضحيتها باستشارة رجل أعمال يمكن الوثوق في براءة ساحته من الحسابات الشخصية التي يتصف بها الأقارب، وفي الوقت نفسه تقول للضحية إنه سيقابل ذلك الرجل قريباً، ثم لا يلبث أن يذهب السيد بيرتشي «بالمصادفة البحتة» إلى صالة قراءة الطالع تلك لاستشارة «قارئة الطالع» في أمور تتعلق باستثماراته وأعماله التجارية بصفة عامة، و«بالمصادفة البحتة» يتم تعريفه على الضحية.

«إنه رجل عظيم الثراء»، هكذا تقول «قارئة الطالع» للضحية. ثم تفضي له بمعلومة أخرى تفيد بأنه رجل «ذو قلب كبير» ويحب مساعدة الآخرين على النجاح في أعمالهم التجارية، وتثني على السيد «بيرتشي» ليبدو وكأنه يمثل مصدرًا للثراء والرخاء، ثم يقابل الضحية ويتجاذب معه أطراف حديث ودي،

ثم يهرع سريعًا للقاء السيد «مورجانبلت» الذي كان على موعد معه.

وفي المرة التالية حينما يأتي الضحية إلى صالة الدجل والشعوذة، فغالبًا ما يري أو ترى فقد استطاعوا تحقيق نجاح مع كلا الجنسين السيد «بيرتشي» وهو في طريقه لمغادرة المكان لأنه على موعد آخر مع السيد «فاندرمورجان» الثرى». ويهرع إلى الخارج، متظاهرًا بأنه لا يكتزث كثيرًا لوجود الضحية.. ويتم تكرار هذه التمثيلية عدة مرات حتى يتخلى الضحية عن «حذره» ويدخله الشعور بأن السيد «بيرتشي» رجل مشغول للغاية، وليس لديه إلا القليل من الوقت للتحدث مع الآخرين.

وأخيرًا، بعد انتهاء المرحلة الأولى من عملية الخداع العقلي للضحية ودفعه إلى الشعور بأن توجيه دعوة له من قبل السيد «بيرتشي» لتناول العشاء يعتبر تكريمًا وتفضلاً يستحق الشكر عليه، كما لو أن مثل هذه الدعوة لا تُوجه لأي شخص عادى. ويتم اصطحاب الضحية إلى نادٍ مقصور على الصفوة، أو أفخم مطعم، ويقدم له عشاء فاخر تضاهي تكلفته ما ينفقه الشخص العادي في أسبوع كامل. أما الفاتورة فيدفعها المضيف، السيد «بيرتشي»، الذي تم تقديمه باسم «جودج» أو أي اسم آخر، والذي يبدو وكأنه إنسان فاحش الثراء ويريد التخلص من أمواله التي تتكدس لديه بغرابة متناهية.

وفي حافظة السيد «بيرتشي» هناك بطاقات مدون بها نقاط ضعف الضحية وخصاله وكل أطواره، وذلك بعد تحليل شخصيته تحليلًا دقيقًا، فإذا كان يهوى الكلاب، فيتم تأكيد هذه المعلومة.. وإذا كان من محبي الخيول، فيتم تدوين تلك الحقيقة أيضًا.

ها قد بدأت اللعبة! فإذا كان الضحية، على سبيل المثال، يحب ركوب الخيل، فإن السيد «بيرتشي» الخلق والثري سيوفر حصانًا أصيلًا ليكون تحت تصرف الضحية.. وإذا كان الضحية من هواة السيارات، فإن سيارة من طراز «باكرد»

والخاصة بالسيد «بيرتشي» الخلق ستكون أمام الباب ليستمتع بها الضحية. وسيختلف شكل ونوع التسلية طبقاً لذوق الضحية، ودائمًا ما يتحمل تكلفتها السيد «بيرتشي» الذي يصبح حينذاك «صديقًا موثوقًا به». ويتواصل هذا السيناريو حتى يتم تحييد عقل الضحية تمامًا! بعبارة أخرى، حتى يتوقف الضحية تمامًا عن الشعور بالشك في أي شيء قد يحدث أو أي شيء قد يقال أو يُقترح. لقد استطاع السيد «بيرتشي» اكتساب الثقة المطلقة لضحيته، وكل ذلك بفضل «لقاء عارض» بالطبع. وفي بعض الحالات، فإن السيد «بيرتشي» «يتلاعب بضحيته» لمدة ستة أشهر قبل الوصول إلى اللحظة المناسبة التي يضرب ضربته عندها، وكثيراً ما تصل تكلفة التسلية و«تهيئة مسرح الأحداث» إلى مئات بل وآلاف الدولارات.

وطبقاً لتقارير الحالات التي تم تسليط الضوء عليها، فإن بعض ضحايا «بيرتشي» قد أنفقوا ما يقارب 50000 دولار في صورة «استثمارات» بمشاريع عديمة القيمة، بناء على توصياته، أو بناء على تعليق «عارض» منه كأن يقول إنه استثمر أمواله في مشروع كذا وكذا وحقق له أرباحاً ضخمة، وفي إحدى المرات أخرج بطريقة عارضة شيكا بمبلغ 10000 دولار وهو قيمة نصيبه من الأرباح في استثمار لم يتجاوز 20000 دولار بشركة وهمية. ولك أن تخيل أنه كان من الذكاء بحيث لم يحاول إقناع ضحاياه بالاستثمار في أحد تلك المشاريع الوهمية - فقد كان يعرف الطبيعة البشرية حق المعرفة - وكل ما كان يفعله أن يبدي «عدم الحرص» في البوح بالمعلومات من حين لآخر.. تلك المعلومات التي كان يتصيدها الضحية بسهولة ويحاول الاستفادة منها.

إن الإيحاء أكثر فعالية من الطلبات أو الأوامر الصريحة.

إن الإيحاء الحاذق قوة رائعة، وقد عرف السيد «بيرتشي» كيف يطبقه ويستفيد من تلك القوة وقد قيل ذات مرة إن إحدى ضحاياه - وهي بالمناسبة امرأة عجوز - قد أصبحت مستعدة لتصديق أي شيء حتى إنها سحبت مبلغًا ضخماً من رصيدها بالبنك، وأعطته للسيد «بيرتشي» وحاولت إقناعه بأخذ ذلك المبلغ واستثماره لها، ولكن دون جدوى، فقد رفض عرضها بحجة أن لديه فائضاً من ماله الخاص ويريد استثماره، وليست هناك فرصة في الوقت الحالي. والسبب الذي جعل السيد «بيرتشي» الخلوق يصد السيدة العجوز هو أنه كان يتلاعب بها حتى تعطيه مبلغاً أكبر.. فقد كان يعلم مقدار ثروتها، وقد قرر أن يحصل عليه كله، لذا فقد اندهشت المرأة للغاية حينما اتصل بها بعد بضعة أيام ليبلغها بأنها «قد تحصل على فرصة» - من خلال صديق مقرب جداً - لاستثمار أموالها في حزمة معينة من الأسهم القيمة للغاية، بشرط أن تستطيع شراء الحزمة كلها.. ولم يكن يضمن أنها ستفعلها، ولكنه قد حاول.. وقد فعلت! وبعد ساعة من الزمان كانت أموالها ترقد بسلام في حافظة السيد «بيرتشي».

لقد خضنا في تلك التفاصيل لنوضح لك ما نعنيه بمصطلح «تحييد» العقل، واستعداد المرء لتصديق ما يقال له، أو استعداده للتصديق بشكل أكبر من المعتاد، هو كل ما تحتاجه التحييد العقل وإعداده لقبول أي إيحاء والتصرف على أساسه.. وبالطبع، هناك آلاف الطرق لتحديد عقل شخص وتهيئته لتلقى أي بذرة تريد غرسها فيه من خلال الإيحاء.. وليس من الضروري أن نعددها؛ لأنك تستطيع أن تستمد من واقع تجربتك الشخصية كل ما تحتاج إليه لاكتساب معرفة عملية بمبدأ الإيحاء وسبل تطبيقه.

في بعض الأحيان، قد يتطلب الأمر شهوراً لتهيئة عقل شخص لتقبل ما تريد غرسه فيه، من خلال الإيحاء. وفي أحيان أخرى، قد يكفيك بضع دقائق أو حتى بضع ثوان. ومع ذلك، ربما كان عليك تقبل الأمر كحقيقة إيجابية إذا لم تستطع التأثير على عقل شخص يكن لك عداوة، أو لا يثق بك أو بما تقوله،

والخطوة الأولى التي يجب اتخاذها عندئذٍ - سواء كنت تلقى موعظة، أو تبيع سلعة، أو تترافع في قضية أمام محكمة - هي أن تكسب ثقة من تريد التأثير عليه.

واقراً تلك الخطبة الشهيرة لمارك أنطونيو لتأبين يوليوس قيصر، والواردة مسرحية يوليوس قيصر لشكسبير، وسترى كيف قام مارك أنطونيو بتجريد الجمهور الناقم من أسلحته باستخدامه لنفس المبدأ الوارد بهذا الدرس.

دعنا نحلل بداية تلك الخطبة الرائعة؛ لأننا قد نجد بها درسًا في علم النفس التطبيقي ليس له مثيل. لقد استمع الجمهور إلى «بروتس» وهو يذكر السبب الذي حدا به لقتل مليكه يوليوس قيصر وهز وجدانهم.. ثم جاء دور مارك أنطونيو - صديق قيصر - ليعتلي خشبة المسرح ليعرض وجهة نظره في الحادث.. وكان جمهور الشعب يقف ضده في البداية.. علاوة على ذلك فقد كان يتوقع منه أن يهاجم «بروتس»؛ غير أن مارك أنطونيو - الخبير بعلم النفس كما يبدو - لم يفعل شيئاً من هذا القبيل، فقد قال: «أيها الرومان. يا أصدقائي، يا أبناء وطني، اسمعوني، أعيروني آذانكم، لقد جئت اليوم لتأبين يوليوس قيصر لا لمدحه».

لقد تصور الجمهور الروماني أن مارك أنطونيو جاء لمُدح صديقه قيصر (وهو الأمر الذي فعله)، غير أنه لم ينتوِ فعل ذلك حتى يتم تحييد وتهيئة عقول الدهماء لتلقى ما كان ينتوي قوله بترحاب، ولو أنه عكس الخطة التي بني عليها مارك أنطونيو خطابه، واستهزأ في البداية بمن يقول إن «بروتس» رجل «نبيل»، لقتلته الدهماء.

أحد أبرع وأنجح المحامين على الإطلاق ممن أعرفهم يستخدم الطريقة النفسية التي استخدمها مارك أنطونيو، عند ترافعه أمام هيئة المحكمة، وقد سمعته ذات مرة يترافع أمام هيئة المحكمة بعبارات جعلتني أحسب، لبضع دقائق،

أنه إما يهذي أو فقد رشده فجأة.

فقد استهل مرافعته معدداً فضائل خصمه، وبدا أنه يساعده على دعم موقفه ضد وكيله، حيث استهل المرافعة، قائلاً: «والآن، حضرات القضاة، لا أبغي إثارة ذعركم، بيد أن هناك عدة نقاط ذات صلة بهذه القضية وتعتبر دليل إدانة ضد موكلتي»، واسترسل في عملية جذب انتباههم جميعاً. (وبالطبع، فقد تم إبراز تلك النقاط من قبل دفاع الخصم على أية حال).

وبعد استمراره على هذا النهج لفترة من الزمن، سكت فجأة، ثم قال بنبرة درامية مؤثرة: «ولكن - هذا هو ما يقوله الطرف الآخر في القضية. والآن بعد أن عرفنا خلافاتهما، دعونا ننتقل إلى الجانب الآخر من القضية». ومن تلك النقطة فصاعداً بدأ المحامي يعزف على عقول هيئة المحلفين تماماً كما يعزف الموسيقار على أوتار الكمان، وفي غضون خمس عشرة دقيقة أبكى نصفهم. وفي نهاية مرافعته، ألقى بنفسه على مقعده من فرط الانفعال كما بدا عليه، وملم المحلفون أوراقهم، وعادوا بعد أقل من نصف ساعة ليعلنوا الحكم لصالح موكله.

ولو أن هذا المحامي استهل مرافعته بذكر نقاط الضعف لدى الخصم وأخذ يعدد نقاط القوة لدى موكله أمام المحلفين، فلربما تجرع مرارة الهزيمة وخسر القضية.. ولكن ذلك المحامي، كما عرفت لاحقاً، كان تلميذاً نجيباً من تلاميذ شكسبير.. وقد استفاد من فلسفة مارك أنطونيو في كل مرافعاته تقريباً، ويقال إن ما خسره من القضايا أقل مما خسره أي محام آخر في دائرته.

ونفس المبدأ يستخدمه مندوب المبيعات الناجح، والذي لا يمتنع فقط عن «مهاجمة» منافسه، بل إنه في الحقيقة يعدد مزاياه أيضاً. ولا يمكن لأحد أن يعتبر نفسه مندوب مبيعات حاذقاً ما لم يتقن فلسفة مارك أنطونيو ويتعلم كيفية تطبيقها. فهذه الخطبة تعتبر واحداً من أهم الدروس على الإطلاق

في فن البيع. وإذا خسر مندوب المبيعات صفقة، فإن السبب يرجع بنسبة تسعة وتسعين بالمائة إلى عدم قدرته على تهيئة عقل العميل المرتقب. فقد قضى الكثير من الوقت في محاولة إقناعه بالشراء ولم يقض قدرة كافية من الوقت في «تهيئة» عقل العميل المرتقب. لقد حاول الوصول إلى نقطة الذروة بسرعة بالغة، أما مندوب المبيعات الناجح فيجب أن يهيئ عقل العميل لقبول الإيحاءات دون الشك فيها أو مقاومتها؟

إن عقل الإنسان معقد للغاية، وإحدى خصائصه أن كل الانطباعات التي تصل إلى العقل الباطن سجل في مجموعات متناغمة ومتراطة مع بعضها. وعند استدعاء أحد تلك الانطباعات إلى العقل الواعي، يتم استدعاء كل الانطباعات الأخرى معه. على سبيل المثال، فإن كلمة أو سلوكاً واحداً يتسبب في إثارة الشعور بالشك بعقل شخص ما كفييل بأن يستدعي في عقله الواعي كل التجارب التي تسببت في شعوره بالشك. فمن خلال قانون الربط الذهني، فإن كل المشاعر والتجارب والانطباعات الحسية المتشابهة يتم تسجيلها معاً، لذا فإن استدعاء واحدة منها يؤدي إلى اجترار مثيلاتها.

وكما يحدث عند إلقاء حجر صغير في مياه راكدة فيثير سلسلة من الموجات سرعان ما

تتضاعف، فإن العقل الباطن ينزع إلى تنبيه العقل الواعي بكل الانفعالات أو الانطباعات الحسية المصاحبة أو المرتبطة التي يخترنها، عند استثارة واحدة منها. وإثارة الشك بعقل إنسان سيخرج على السطح كل التجارب التي مر بها ذلك الشخص وكونت الشك لديه. ولهذا، فإن مندوب المبيعات الناجح يتجنب الموضوعات التي قد تثير «سلسلة من انطباعات الشك» لدى العميل المرتقب. فمندوب المبيعات الحاذق قد تعلم منذ وقت طويل أن «مهاجمة» أحد المنافسين قد يؤدي إلى تنبيه العقل الواعي للعميل إلى انفعالات سلبية معينة والتي تحول دون قيام مندوب المبيعات بتحييد عقله.

وهذا المبدأ ينطبق على كل انفعال وانطباع حسي مختزن بعقل الإنسان ويتحكم به، خذ الشعور بالخوف على سبيل المثال، ففي اللحظة التي نسمح فيها لانفعال واحد مرتبط بالخوف بالوصول إلى عقلنا الواعي، فإنه يستدعي معه كل المشاعر البغيضة المصاحبة. وليس بوسع الشعور بالشجاعة أن يستدعي انتباه عقلنا الواعي إذا كان يسيطر عليه الشعور بالخوف، فيجب أن يطرد أحدهما الآخر؛ فهما لا يستطيعان تقاسم مكان واحد لأنهما غير متناغمين. وكل فكرة مختزنة بالعقل الواعي تنزع إلى جذب الأفكار الأخرى المشابهة والمصاحبة لها. وبالتالي، فإنك ترى أن تلك المشاعر والأفكار والانفعالات التي تستدعي انتباه العقل الواعي تستند إلى جيش جرار من جنود الدعم الواقفين على أهبة الاستعداد لتقديم يد العون لها ومساعدتها على أداء عملها.

أغرس في عقل شخص، من خلال مبدأ الإيحاء، الطموح إلى النجاح في أي مهمة توليها إياه، وسترى أن القدرة الكامنة لذلك الشخص قد أثرت وأن قواه قد زادت تلقائية. أغرس في عقل ابنك، من خلال مبدأ الإيحاء، الطموح إلى أن يصبح محامياً أو طبيباً أو مهندساً أو رجل أعمال ناجحاً، وإذا جنبته كل المؤثرات المضادة، فسترى أن ذاك الفتى قد حقق الهدف المنشود.

إن التأثير في طفل صغير من خلال الإيحاء أسهل كثيراً من التأثير في شخص ناضج، وذلك لأنه لا يوجد بعقل الطفل الكثير من المؤثرات المضادة التي يجب تحطيمها خلال عملية «تحييد» العقل، بالإضافة إلى قابلية الأطفال لتصديق ما يقال لهم أكثر من الكبار.

وفي ثنايا مبدأ الإيحاء يكمن ذلك الطريق العظيم إلى النجاح في تنظيم وإدارة الرجال فالمشرف أو رئيس العمال أو المدير أو رئيس مجلس الإدارة الذي يفشل في فهم واستخدام هذا المبدأ يحرم نفسه من قوة هائلة يمكنه أن يسيطر على رجاله من خلالها.

أحد أقدر وأكفأ المدراء الذين عرفتهم على الإطلاق كان رجلا لم ينتقد أيا من مرءوسيه إطلاقا، بل بالعكس، فقد كان يذكرهم على الدوام كيف أنهم يؤدون على نحو طيب! وقد اعتاد تفقد مرءوسيه، والتوقف هنا وهناك ليربت على كتف أحدهم ويمتدح تحسن أدائه. ولم يكن يفرق بالنسبة له مدى سوء أداء أحد رجاله، فهذا المدير لم يكن يوبخ أحدا. ومهداومة غرسه في عقول مرءوسيه، من خلال مبدأ الإيحاء، فكرة أنهم «يتحسنون باستمرار»، فقد التقطوا الإيحاء وتأثروا به إيجابا ومن غير إبطاء.

وذات يوم توقف هذا المدير أمام مكتب أحد موظفيه الذي كان تقرير أدائه يظهر انخفاضا في الكم المطلوب منه. وكان ذلك الموظف يعمل على أحد المشاريع. وبعد أن وضع يده على كتفه، قال له: «(جيم)، أعتقد أن أداءك هذا الأسبوع أفضل من الأسبوع السابق بكثير. يبدو أنك تثير حماسة الآخرين. إنني سعيد بهذا. استمر يا بني، فأنا معك إلى النهاية!».

لقد حدث ذلك في الساعة الواحدة ظهيرة تقريبا. وفي المساء، أظهر تقرير أداء «جيم» أن معدل أدائه قد زاد بنسبة خمسة وعشرين بالمائة عن اليوم السابق! وإذا كان عند أحد شك في العجائب التي يمكن تحقيقها من خلال مبدأ الإيحاء، فذلك يرجع إلى أنه لم يخصص وقتا كافية لدراسة المبدأ وفهمه.

ألم تلاحظ أن الشخص الودود، الحماسي، «المرح»، الثثار، من نوعية من يقولون: «مرحى أيها الفتيان» دائما ما ينجح في إدارة أية مهمة أكثر من هؤلاء الذين يتسمون بالرزانة المبالغ فيها؟ ولعلك لاحظت بالقطع أن الشخص المتبرم والمتجهم لا ينجح أبدا في جذب الآخرين إليه أو في التأثير عليهم لتنفيذ أوامره. إن مبدأ الإيحاء موجود في حياتنا على الدوام سواء وعيناه أم لا. ومن خلال هذا المبدأ، الثابت ثبوت قانون الجاذبية الأرضية، فإننا نؤثر دائما فيمن حولنا ونتسبب في جعلهم يتشربون الروح التي نشعها ويعكسون تلك الروح في كل

ما يقومون به.

ومن المؤكد أنك لاحظت كيف أن شخص واحدا ناقما يلقي بظلال من السخط على كل من حوله. شخص واحد مثير للاضطراب أو المتاعب بوسعه أن يخلق حالة من الفوضى بين مجموعة كاملة من العمال ويهدر طاقتهم أجمعين. ومن جانب آخر، فإن شخصا مرحا، متفائلا، مخلصا، وحماسيا بوسعه التأثير في مؤسسة بأكملها ويشربهم الروح التي يظهرها أمامهم.

إننا ننقل للآخرين انفعالاتنا ومشاعرنا وأفكارنا باستمرار، سواء أكننا ندرك ذلك أم لا. وفي معظم الأحيان، فإننا نفعل ذلك دون وعي منا. وفي درسنا التالي، سنوضح لك كيفية جعل العقل الواعي يستفيد من مبدأ الإيحاء العظيم هذا، من خلال قانون الجذب.

في الدرس التالي سنريك كيفية «تحييد» العقل وكيفية دفع الآخرين إلى العمل بالتناغم التام معك، من خلال تطبيق مبدأ الإيحاء.

وفي هذا الدرس، تعلمت شيئا عن أحد مبادئ علم النفس الرئيسية. لقد تعلمت أن هناك خطوتين يجب اتخاذهما للاستفادة من هذا المبدأ، ألا وهما: أولا، يجب أن «تحييد» عقل الشخص المستهدف قبل أن تستطيع التأثير عليه من خلال الأفكار والمعتقدات التي تريد غرسها فيه، من خلال مبدأ الإيحاء. ثانيا، لكي «تحييد» عقلا، يجب أن تخلق فيه حالة من القابلية للتصديق تفوق تلك التي لدى الشخص المستهدف في العادة.

محظوظ من يستطيع التحكم في غريزة تمجيد الذات والرغبة في التعبير عن نفسه إلى الحد الذي يجعله يرغب في نقل أفكاره للآخرين دون الإصرار على تذكيرهم بأنه مصدر تلك الأفكار. فالرجل الذي يستطيع أن يستهل كلامه بعبارة «كما تعرف، سيد سميث» بدلا من قوله: «دعني أخبرك شيئا لا تعرفه»،

هو مندوب مبيعات يعرف كيف يستفيد من مبدأ الإيحاء

أحد أبرع وأذكي مندوبي المبيعات الذين عرفتهم على الإطلاق قلما نسب إلى نفسه معلومة نقلها إلى عميل. فدائما ما كان يقول: «كما تعرف بالطبع، كذا وكذا». إن المجهود الذي يبذله البعض لإثارة إعجابنا بامتلاكهم ناصية المعرفة يعتبر في حد ذاته حاجزا سلبيا، يصعب تخطيه في أثناء عملية «تحييد» عقولنا. فبدلا من «تحييد» عقولنا، فإن هؤلاء الأشخاص يستثيرون عداوتنا ويجعلون مهمة مبدأ الإيحاء في التأثير علينا مهمة مستحيلة.

وأنسب نهاية أختم بها هذا الدرس، أن أسوق مقالا كتبه «د. هنري آر. روس» تحت عنوان «العقل المطبب في خدمتنا» أو «The Mind Doctor at Work». وهذا أفضل شرح الموضوع الإيحاء على الإطلاق، كما أنه يقيم الحجة الدامغة على كل ما اكتشفته في بحثي لهذا الموضوع يمثل هذا المقال في حد ذاته أروع درس رأيته على الإطلاق في الإيحاء:

«إذا ماتت زوجتي، فلن أومن بالرب بعد الآن». كانت هذه هي العبارة لأحد الأشخاص والذي كانت زوجته مريضة بالالتهاب الرئوي التي حياني بها لدى وصولي إلى المنزل. وقد أرسلت الزوجة في طلبي إذ أخبرها الطبيب أنها لن تشفي من هذا الداء، وقد اتصلت بزوجها وابنيها لتلقي عليهم نظرة الوداع، ثم طلب مني زوجها الحضور، بصفتي رجل دين، وقد وجدت الزوج في غرفة الجلوس وهو ينتحب فيما كان ابناه يحاولان مواساته والتخفيف عنه.. ثم دخلت لأرى زوجته، التي كانت تتنفس بصعوبة، وأخبرتني الممرضة المدربة أنها بحالة سيئة جداً.. وسرعان ما اكتشفت أن الزوجة قد اتصلت بي لأعتني بابنيها بعد رحيلها. فقلت لها عندئذ: «ينبغي ألا تستسلمي؛ فلن تموتي، ولقد كنت امرأة قوية وتتمتعين بصحة جيدة، ولا

أظن أن الله قد كتب عليك أن تموت الآن قبل أن تستوفي أجلك وتتركى ابنك لي أنا أو لأي شخص آخر». وأخذت التحدث إليها على نفس النهج، ثم دعوت لها الله أن يبرئها من أسقامها، ونصحتها بأن تثق بالله وتحشد عقلها وإرادتها ضد هواجس الموت التي تملأ رأسها، ثم تركتها قائلاً لها إنني سأعود زيارتها بعد الانتهاء من بعض المهام التي كنت أنوي القيام بها، وفي عصر ذلك اليوم اتصلت بهم، فرد على زوجها بابتسامة قائلاً إن زوجته قد دعتهم هو وابنيهما إلى الحجرة فور مغادرتي وقالت لهم: «لقد أخبرني «د. روس» أن صحتي ستتحسن، وقد تحسنت بالفعل». وقد تحسنت بالفعل، ولكن ما الذي أدى إلى تحسنها؟ هناك شيئان:

الإيحاء من جانبي والثقة من جانبها. لقد جئت في اللحظة الأخيرة، وكانت ثقتها بي بالغة لدرجة أنني كنت قادرة على بث الثقة في نفسها. وتلك الثقة هي التي رجحت كفة الميزان وساعدتها على الشفاء من الالتهاب الرئوي، ما من دواء يمكنه علاج الالتهاب الرئوي والأطباء يعترفون بذلك، وهناك حالات من الالتهاب الرئوي ليس لها علاج، ونحن جميعاً متفقون في ذلك الرأي للأسف، ولكن هناك حالات، كما في هذه الحالة، يسبب فيها العقل تغييراً كبيراً إذا تم العمل عليه وعمل على نحو صحيح، فعلى الدوام، هناك أمل؛ ولكن الأمل يجب أن يمنح مكانة سامية ويتسبب في الخير الذي خلق هذا الأمل من أجله.

ثمة حالة أخرى جديرة بالملاحظة حيث طلب مني أحد الأطباء زيارة سيدة قال إنها لا تعاني من مرض عضوي، ولكنها تمتنع عن

الأكل، ولأن عقلها قد هياً لها انها لا تستطيع الاحتفاظ بشيء في معدتها، فقد امتنعت عن الطعام واسلمت نفسها للموت جوعاً ببطء. وقد ذهبت لعيادتها، ووجدت الآتي: أولاً، أنها لا تثق في كلامي كثيراً، فلم تكن تتأثر بما أقوله، كما وجدت أيضاً أنها لا تثق في قدرتها على الاحتفاظ بالطعام. وكانت محاولاتي الأولى موجهة نحو إكسابها الثقة فيما أقوله، ثم أخبرتها بانها تستطيع أكل أي شيء، وبعد أن وثقت في وفيما أقوله، وبعد أن أثرت فيها عباراتي، بدأت تأكل الطعام في ذلك اليوم! وبعد ثلاثة أيام استطاعت النهوض من الفراش، للمرة الأولى منذ عدة أسابيع. وقد أصبحت امرأة عادية اليوم. فماذا حدث؟ نفس القوي الموجودة بالحالة السابقة - الإيحاء الخارجي والثقة الداخلية.

هناك أحيان يمرض فيها العقل، فيمرض الجسم معه. وفي تلك الأحوال يحتاج إلى عقل أقوى لعلاج بتوجيهه وبغرس الثقة في نفسه، وهو الأهم. وهذا هو ما يطلق عليه الإيحاء فالإيحاء هو نقل ثقتك وقوتك إلى شخص آخر، وبذلك تستطيع جعل الآخرين يؤمنون بها نشاء ويفعلون ما تريد. لست بحاجة إلى تنويمهم تنويم مغناطيسية؛ ما دمت تستطيع تحقيق نتائج رائعة مع شخص في حالة يقظة تامة وفي كامل قواه العقلية، ولكن يجب أن يثق بك، ويجب أن تعرف آليات عمل العقل البشري حتى تستطيع مواجهة مجادلاته وشكوكه على نحو قاطع وتخليصه منها تماماً. وبوسع كل واحد منا أن يكون معالماً من هذا النوع.

وقد أصبح الآن من واجب الرجال والنساء أن يقرأوا بعضاً من الكتب المميزة عن قوة العقل ويتعرفوا على تلك الأشياء

المدهشة والخلابة التي يستطيع العقل فعلها للحفاظ على صحة الناس أو لاستعادة صحتهم. إننا نرى تلك الأشياء الفظيعة التي يتسبب فيها التفكير الخاطئ، حتى إنها تقود البعض إلى الجنون الحقيقي. هل هذا هو الوقت المناسب للاكتشاف الأشياء الجيدة التي يمكن أن يفعلها التفكير السليم، وقدرته على علاج ليس الاضطرابات الذهنية فقط، بل الأمراض الجسمانية أيضا؟

لا أعنى بقولي هذا أنه بوسع العقل فعل أي شيء. فلا مُلك بين أيدينا دليلا قويا على ان أشكالاً معينة من السرطان الحقيقي قد عولجت بالتفكير أو باليقين أو بأية آلية عقلية أو روحية. فإن كنت تريد الشفاء من السرطان، فيجب أن تبدأ العلاج مبكرا وتتخلص منه جراحية. وما من طريقة أخرى، وسأكون مجرما لو غررت بأي قارئ وأقنعتة بإهمال الأعراض الأولى لهذا الداء الرهيب والتفكير في التغلب عليه وقهره بالإيحاء العقلي؛ ولكن بوسع العقل فعل الكثير مع العديد والعديد من التوعكات الصحية والأمراض البسيطة التي يجب ان نعتمد فيها على العقل أكثر مما نفعل.

في أثناء الحملة الفرنسية على مصر، كان نابليون يسير بين جنوده الذين أصابهم الطاعون وحصد منهم المئات. فكان يربت على كتف هذا ويرفع من معنويات ذاك، لكي يخلق في نفوس الآخرين الشعور بعدم الخوف، لأنه كان من الواضح أن الداء بدا يتفشى بالوهم بنفس سرعة تفشيه بأي طريقة أخرى. ويحكي لنا «جوته» أنه قد ذهب بنفسه إلى مكان موبوء بالتيفود فلم ينقبض صدره لأنه قد شحذ إرادته. لقد عرف هؤلاء العمالقة شيئا ما زلنا في طور اكتشافه ونتعلمه ببطء إنه

قوة الإيحاء الذاتي. وهذا يعني التأثير الذي يملكه على أنفسنا بالاعتقاد الجازم بأنه ما من مرض أو داء يمكن أن يصيبنا. ثمة شيء يتعلق بالية عمل العقل الأوتوماتيكي التي يرتفع بها فوق مستوى الجراثيم المرضية ويقاومها عندما نقرر ألا ندع التفكير فيها يخيفنا أو عندما ندخل ونخرج بين المرضى، حتى المصابين منهم بأمراض معدية، دون التفكير فيها.

الوهم ... بقتل الإنسان بالتأكيد. وهناك الكثير من الحالات الموثوق من مصدرها والتي تشير إلى أن رجالا قد توفوا بالفعل لأنهم توهموا أن سكيننا قد قطعت وريد رقبتهم، على الرغم من أن كل ما حدث في الواقع أنه تم استخدام قطعة من الثلج وتم السماح بسقوط قطرات من الماء بحيث يسمعون وقع سقوطها ويتخيلون أن دماءهم تسيل على الأرض. لقد غصبت أعينهم قبل بدء التجربة، بغض النظر عن مدى سلامة صحتك قبل استيقاظك للذهاب إلى العمل في الصباح، فإنه إذا قال لك كل من تقابله في الصباح: «لكم تبدو مريضا»، فلن يمضي وقت طويل حتى يداهمك الشعور بالإعياء، وإذا استمر الأمر على هذا المنوال طوال اليوم، فسترجع إلى المنزل مترهل الجسد كالأسمال البالية ومستعدا للذهاب إلى الطبيب. وهكذا تكون قوة الوهم أو الإيحاء الذاتي.

وأول ما يجب عليك فعله عندئذ أن تتذكر الخدع التي يمارسها معك خيالك، وتأخذ حذرك منها. ولا تسمح لنفسك بالاعتقاد بأن أشياء فظيعة تحدث لك أو ستحدث لك. فإن فعلت فسوف تعاني منها.

يعتقد طلاب الطب الشبان أنهم مصابون بكل أنواع الأمراض

التي يتم مناقشتها أو تحليلها في غرفة الدراسة. ويحظى بعضهم بخيال نشط للغاية حتى إنهم يصابون بالمرض فعلا. نعم، من السهل توهم المرض بل والتألم منه كما تتألم من مرض حقيقي، والألم المتوهم له وقع قاسي شأنه شأن أي ألم آخر. وما من دواء يمكن علاجه به، بل يجب تخيل زواله. ويصف د. «سكوفيلد» حالة امرأة كان لديها ورم خبيث. وحينما وضعوها على طاولة الجراحة وحقنوها بالبنج، ولدهشتهم اختفى الورم على الفور. ولم نعد الجراحة ضرورية. ولكن عندما استعادت وعيها، عاود الورم الظهور من جديد! وعلم الأطباء أنها كانت تعيش مع قريبة لها كان لديها ورم حقيقي، وكان خيالها من الثراء بحيث صور لها أن ذلك الورم موجود على جسمها هي. فوضعوها على طاولة الجراحة مرة أخرى، وحقنوها بالبنج ولفوا خصرها بشريط الجراحة الطبي بحيث لا يعاود الورم ظهوره بتلك الطريقة الزائفة. وعندما استعادت وعيها قيل لها إنه قد أجريت لها عملية جراحية ناجحة، ولكن ينبغي أن تبقى الضمادة على مكان الجرح لعدة أيام. وصدقت الطبيب، وعندما أزيلت الضمادة أخيرا، لم يعاود الورم ظهوره من جديد على الرغم من أنه لم يجر لها أية عملية جراحية من أي نوع. وكل ما فعله الطبيب أن أراح عقلها الباطن، ولم يترك فرصة لخيالها للتفكير في سلامتها الصحية، وبما أنها لم تكن مريضة فعلا، فقد أضحت طبيعية.

وإن كان الشطط يمكن أن يصل بتفكير الإنسان لدرجة محاكاة ورم خبيث، أفلا ترى مدى ضرورة توخي الحذر وعدم تخيل أنك مصاب بمرض من أي نوع؟

وأفضل توقيت لعلاج خيالك بالليل حينما تذهب إلى الفراش للنوم؛ ففي الليل يعالج العقل الأوتوماتيكي (العقل الباطن) كل شيء بطريقته الخاصة، وكل الأفكار والمعتقدات التي تغذيه بها قبل نوم عقلك النهاري (العقل الواعي) سيعمل عليها طوال الليل. قد تبدو لك تلك العبارة حمقاء، ولكن يمكنك التحقق من صحتها بالاختبار التالي. إنك تريد الاستيقاظ في السابعة صباحاً، أو في أي ساعة أخرى بخلاف تلك التي اعتدت الاستيقاظ عندها كل صباح. والآن قل لنفسك: «يجب أن أستيقظ في السابعة صباحاً». ثم قم بإحالة تلك الفكرة لعقلك الباطن بثقة تامة، وستستيقظ في تمام السابعة صباحاً. وقد تم تكرار هذه التجربة مرة بعد أخرى، وأثبتت صحتها لأن النفس اللاواعية تظل مستيقظة طوال الليل، وعندما تحين السابعة صباحاً، فإنها تهز كتفك، إذا جاز التعبير، وتوقظك. ولكن يجب أن تثق بعقلك الباطن، أما إذا كان لديك أدنى شك في أنك لن تستيقظ، فسوف تتعطل العملية برمتها على الأرجح. إن الثقة في آلية عمل عقلك الأوتوماتيكي يجعله يعمل كيفما توجهه قبل نومك.

إليك سرا عظيماً من شأنه أن يساعدك على التغلب على الكثير من العادات الخاطئة والبائسة. قل لنفسك إنك ستكف عن القلق، تقلع عن التدخين، ستتخلص من عادة التلعثم أو أيا كان ما نريد الإقلاع عنه، واترك المهمة لعقلك الباطن ليلاً. افعل ذلك ليلة بعد أخرى، وسننتصر في معركتك قطعاً.

الملخص

لقد تعلمت من خلال هذا الدرس أن الإيحاء هو المبدأ الذي تستطيع من خلاله السيطرة على عقول وتصرفات الآخرين.

لقد تعلمنا أن العقل سيجذب إليه الشيء الذي يستغرق فيه لأقصى مدى. كما تعلمنا أنه يجب «تحييد» العقل حتى يتأثر بالإيحاء، وتعلمنا أنه لكي يتم «تحييد» العقل، يجب خلق حالة من القابلية للتصديق تفوق الحالة العادية.

لقد تعلمنا أن التنويم المغناطيسي ليس أكثر من إيحاء يعمل من خلال عقل تم «تحييده».

لقد تعلمنا أن بوسع الإيحاء تدمير جسم سليم وإصابته بالمرض، وأن بوسعه أيضاً إعادة بناء خلايا الجسم وشفاءه من المرض.

لقد تعلمنا أننا نستطيع من خلال مبدأ الإيحاء أن نقنع عددا كبيرا من الحضور بأنهم يشمون نعناعاً، على الرغم من عدم وجود أي أثر لرائحة نعناع في الجوار.

لقد تعلمنا أنه يجب غرس الثقة في عقل الإنسان قبل أن نستطيع «تحييد» ذلك العقل وتعلمنا أن التعاطف الإنساني عامل مهم جداً نستطيع من خلاله بناء الثقة، وبالتالي نستطيع «تحييد» عقل من نبدي التعاطف أو الحب تجاهه.

لقد تعلمنا أنه يمكن تحقيق نتائج جيدة (من خلال الإيحاء) بالإطراء على عامل وإشعاره بأنه متميز أكثر مما نحققه لو قمنا بتوبيخه.

لقد عرفنا الفائدة العظيمة لغرس أفكارنا ومعتقداتنا في عقول الآخرين بطريقة تجعلهم يشعرون بأنهم هم أصحابها.

(4)

قانون المقابلة

ياخذنا هذا الدرس إلى مناقشة أحد أهم مبادئ علم النفس الرئيسية، ألا وهو قانون المقابلة، وتسير تلك المناقشة كالتالي:

إن عقل الإنسان أشبه بأرض بكر تنبت ما تغرسه فيها، وبالمثل، فإن العقل يفرز ما تغرسه فيه من خلال الحواس الخمس؛ حيث يغلب على العقل النزوع إلى «الرد بالمثل»، فيقابل الإحسان بالإحسان ويقابل الظلم والإساءة بالاستياء. وسواء كان يتصرف بوحى من الإيحاء أو الإيحاء الذاتي، فإن العقل يوجه الحركة العضلية بما يتناسب مع الانطباعات الحسية التي يتلقاها؛ وبالتالي، إذا كنت تريدني أن «أرد بالمثل»، فيمكنك فعل ذلك بأن تغرس في عقلي الانطباعات الحسية أو الإيحاءات التي تتمنى أن تخلق لدى رد الفعل العضلي المناسب واللازم، أي «الرد بالمثل».

وفي نطاق دراستنا لقانون المقابلة، وجهتنا النتائج وجهة مترامية الأطراف إلى ما يمكن أن نطلق عليه حقل الظواهر العقلية المجهولة - حقل علوم الطبيعة. فالظواهر المكتشفة في ذلك المجال العظيم لم تختزل في علم نظري ولكن مرة أخرى، دعنا نضع في ذهننا حقيقة أن ذلك ينبغي ألا يعيقنا عن الاستخدام العملي لمبادئ معينة اكتشفناها في ذلك المجال، حتى وإن كنا لا نستطيع تتبع جذر هذه المبادئ وصولاً إلى علتها الأولى. وأحد تلك المبادئ هو ذلك الذي ذكرنا آنفاً أنه مبدؤنا النفسي العام الرابع، ألا وهو «تجاذب الأشباه».

لم يقدم أي من العلماء تفسيراً علمياً لهذا المبدأ، ولكن تظل حقيقة أنه مبدأ معروف؛ وبالتالي، فكما نستفيد بذكاء من الطاقة الكهربائية دون معرفة كنهها، فدعنا نستفيد بذكاء من مبدأ المقابلة.

ومن العلامات المشجعة أن نرى الكتاب المعاصرين يلفتون انتباههم أكثر وأكثر نحو دراسة قانون المقابلة، وبعضهم يطلقون عليه مسمى معين، وآخرون يطلقون عليه مسمى آخر، ولكن يبدو أنهم جميعاً يتفقون على الأساس

الرئيسي الذي يقوم عليه ذلك المبدأ، ألا وهو أن «الأشباه تتجاذب»!
وكانت السيدة «وودرو ويلسون» هي آخر من لفتت انتباهها إلى هذا الموضوع.
فقد كتبت مقالاً هذا نصه:

«يبدو أن هناك قانوناً عقلياً ينص على أن أي شيء يشغل العقل
سيتحول في الغالب إلى واقع ملموس، وكل فرد منا يثبت صحة
هذا القانون من خلال تجاربه الشخصية عشرات المرات.
على سبيل المثال، قد تصادف كلمة أنت لست على دراية بها،
وعلى حد علمك، لم تسمع بها أو ترها من قبل، غير أنك بعد
اكتشافها فإنك تواجهها مرة بعد أخرى.

وقد تكرر هذا الأمر كثيرة معي مؤخراً، حيث كنت أطلع
الكثير من الكتب والأبحاث حول موضوع كنت مهتمة به، ولم
يكن من شأنه بالقطع أن يُصنف كخبر مباشر.. ولا أتذكر أنني
رأيت هذا التعبير بأي مطبوعة معاصرة، ولكن منذ أن طالعت
وتعرفت عليه، قرأت عدداً هائلاً من المقالات التي تحتوي على
جملة أو أكثر بها نفس التعبير بمختلف المجلات والصحف.

يمكنك تتبع نتائج هذا القانون بكل سهولة، مهما كان حجمها،
وحتى في أدق تفاصيل الحياة اليومية.

وقد جاءت صديقة لزيارتي منذ يوم أو يومين ووقفت متجمدة
في مكانها كمن لدغة عقرب على عتبة باب حجرتي الصغيرة.

وصاحت: «ورود، زهور».

كانت نبرة صوتها تشي بالرعب والهلع حتى إنني ظننت أنها
توبخني لشراء أي شيء سوى الطوابع النادرة، بيد أنها أوضحت

لي أنها تعاني من حمى الورود التي تصيب هؤلاء المعرضين لها في نفس الوقت من كل عام، تماما مثل حمى القش.

وأضافت قائلة: إنها تأتي في شهر يونيو عند تفتح الزهور، ونفحة واحدة من عبقها كفيلا بجعلى أعطس لمدة عشرين دقيقة كاملة.

سألها بعد أن أبعدت الورود عنها: «هو مرض نادر، أليس كذلك؟».

فأجابت قائلة: «إطلاقاً، فهو شائع جداً، وكل من قابلته يشكو منه».

وإنني لأقابل حالياً من المصابين عدداً لا يقل عن هؤلاء الذين تقابلهم هي يومية، بل ربما أكثر، مع استثناء واحد وهو انني لا أعرف أحداً منهم.

مرة أخرى، لماذا يحدث ذلك.. لماذا إذا وجدنا أفكارنا تتحول بإصرار نحو شخص بعينه، فإننا نصبح معرضين جدا لمقابلته او اتصاله بنا بطريقة أو بأخرى في غضون فترة قصيرة؟ ربما لم نفكر به لشهور أو سنوات، وإذا بنا نجده واقفا أمامنا فجأة».

أعلم أن هناك العديد من التفسيرات لتلك الظواهر، ولكن ما من واحدة منها مقنعة إلى حد مرض. ومع ذلك يبدو الأمر كما لو أننا نرسل، دون وعي منا، رسائل لاسلكية ونتلقى الاستجابة من الكون، فالشبيه يبحث عن شبيهه.

ألا يمكن أن يفسر ذلك الحقيقة القائلة بأن الناس الشكائين دائماً ما يجدون المادة الخام لشكاوى جديدة، وأن هؤلاء المبتسئين

لديهم وفرة من مسببات البؤس، وأن أبغض خلق الله، هؤلاء الأشخاص المثيرون للمشاكل الذين دائماً ما يوغرون صدر الإنسان الحليم والبريء بأن يتوقف عن عمله؟

إننا جميعاً نعرف أناساً محظوظين بالفطرة. حيث يبدو أن كل شيء يأتيهم سهلاً دون عرق، فهم ليسوا مضطرين لتسلق شجرة وبذل جهد لقطف ثمارها، فما عليهم إلا مد أكفهم وستسقط الثمار فيها.

لقد سمعت امرأة تشكو مؤخراً من ظلم الحياة وتقارن حظها بحظ معارفها حيث قالت: «فقط انظري إليها، لقد عملت وبذلت من القلق والمعاناة والتخطيط لسنوات وسنوات. أيما شيء حصلت عليه لا يأتي إلا بأشق مجهود وبعد مئات الإحباطات. أما هي، فبالرغم من أنها لم تؤت نصف ذكائي ومهارتي، فإنها تبدو كمغناطيس يجذب إليه ما يفوتني من خير، ليس هناك عدل في هذا العالم»

لكنها أكدت عدالة القانون بالرغم من أنها أنكرت وجوده.

أعرف المرأة المحظوظة كمعرفتي بتلك غير المحظوظة. والفرق بينهما يكمن في أن إحداهما دائماً ما تتوقع الأسوأ وتستعد له، أما الأخرى فتتطلع إلى كل ما هو مبهج ومفرح. لقد اعتبرته أمراً طبيعياً ورحبت به ودائماً ما كان يبدو لها واقعا كفلق الصبح.

هناك أيام معروفة جداً لنا جميعاً يسير فيها كل شيء على نحو خاطئ، وبالقطع، فليست هناك قوة شريفة تحاول إعاقتنا وجعلنا بائسين، على الرغم من الاعتقاد بذلك غالباً ما يكون

أسهل من فهم السبب الذي يجعل طرفا واحدا مزعجا يجر وراءه طرفا آخر على نفس الشاكلة منذ طلوع الشمس وحتى آخر ساعات الليل.

ليس بالضرورة أن يكون المرء ضليعا بعلم النفس حتى يتقبل صحة حقيقة مقال السيدة «وودرو ويلسون» - تلك الحقيقة التي جربناها جميعا، غير أن معظمنا لم يعيروها إلا القليل من الاهتمام أو لم يعيروها أي قدر من الاهتمام. إنني حينما أضع الدعاء - تلك القوة الهائلة التي تصنع ما يشبه المعجزات - ضمن ذلك الحقل العظيم للظواهر المجهولة فهذا لا ينم أبداً عن عدم توقير مني للدعاء. فأنا من أشد المؤمنين بقوة الدعاء! وقد صنع الأعاجيب معي، وأعرف أنه من خلال المثابرة والمداومة، فإن الدعاء سيحطم كل العقبات والقوى التي تشكل ما نظنه مشاكل مستعصية!

ولقد داومت على الدعاء لمدة أربع سنوات لمعرفة الحقيقة التي بدت سرا عصيا لدي امرأة بعينها، وكان ذلك السر عبارة عن معلومة لم تكن موجودة لدى أحد سوى هذه المرأة. وكانت طبيعة تلك المعلومة تستلزم عدم البوح بها أبداً. وبنهاية العام الرابع أخذت دعائي إلى آفاق أرحب وأبعد من ذي قبل - لقد عقدت العزم على إغلاق عيني والنظر ملياً إلى الصورة المتخيلة للمعلومة التي أريدها. وما أدهشني حقا أنني لم أكد أغلق عيني حتى بدأت ملامح الصورة تحدد في وعي، وفي خلال دقيقتين أو ثلاث، توصلت إلى السر! |

لقد بدا لي الأمر بالغ الغرابة حتى إنني في البداية اعتقدت أن ما حدث لم يكن سوى هلوسة، غير أنني لم أكن مضطرا للانتظار طويلا قبل اكتشاف الحقيقة. ففي اليوم التالي قابلت تلك المرأة التي كانت تكتم السر في صدرها، وقد أخبرني بأن قوة غريبة وخفية كانت تعتمل بقلبها لمدة أربع سنوات، محاولة حثها على إخباري بالقصة التي قالت إنها تتمنى الآن أن ترويها لي. وكانت تلك

القصة تحتوي على المعلومة التي كنت أريدها والتي ظلت أدعو لمدة أربع سنوات من أن أجل معرفتها.

سيقول البعض إن قوة إلهية هي التي أحدثت تلك النتيجة، بينما سيميل آخرون إلى تفسير الأمر من خلال التخاطر العقلي، وأنا أرى أن كل ذبذبة فكرية كان يصدرها عقلي حول هذا الموضوع، أثناء الدعاء، قد انتقلت إلى العقل الباطن لتلك المرأة وسجلت فيه عبر الأثير، تماما كما يحدث مع الذبذبات التي تصدرها الأجهزة اللاسلكية وتنتقل من جهاز لآخر، وأن تلك الذبذبات الفكرية قد أدت في النهاية إلى إحداث تغيير كيميائي في عقلها، مما أدى بدوره إلى اتخاذها قرارا بأن تبوح لي بالمعلومة التي أردتها. لاحظ أنني قلت إنني أعتقد أن هذا هو ما حدث - ولن أغامر وأدلي بدلوى بخصوص السبب الأساسي الذي أدى إلى انتقال الفكرة عبر الهواء!

ثمة حادث آخر أكثر بروزا وفي الاتجاه المعاكس تماما، حيث حققت نتيجة ملحوظة من خلال الدعاء في أقل من دقيقة والنصف. فقد كنت في سبيلي إتمام صفقة تجارية مهمة حيث قدمت عرضاً، ولكنه قوبل بالرفض التام. وقد غادر ذلك الشخص الذي قدمت له العرض مكتبه منذ فترة لا تتجاوز الدقيقة والنصف، وبعد مغادرته، دعوت الله أن يقوم بتغيير قراره النهائي، فما لبث أن عاد وأعلن أنه قد غير رأيه وسيقبل عرضي، وذلك دون أن أنطق بكلمة واحدة.

قبل أن ننهي موضوع «الظواهر الخفية»، اسمحوا لي بأن أذكركم مرة أخرى بأن ما نورده من آراء في هذا الصدد لا علاقة له من قريب أو بعيد بالمعتقدات الدينية، وإذا أشرنا إلى - سواء بشكل مباشر أو غير مباشر - على أي موضوع له علاقة بالدين، فإننا نفعل ذلك بغرض المقارنة ليس إلا.

لقد وجد ملايين الناس سعادتهم وراحتهم من خلال تلك الظاهرة المجهولة

والعظيمة في الوقت نفسه المسماة بالدعاء، ولا أرغب على الإطلاق في تغيير معتقد أحد في الدعاء، بل بالعكس، فإنني مستعد لأن أبذل كل ما بوسعي لأقوى هذا المعتقد؟

ليست لدي نية على الإطلاق لاختزال الدعاء في ظاهرة علمية محضة. وسواء أحدث دعاؤنا مثل تلك النتائج الرائعة، التي نعرف أنه يحدثها، من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي أم من خلال تأثير القوى الخارجية، فإن ذلك لا يشكل أهمية كبيرة. إننا نميل إلى أن ندعو بمزيد من اليقين والمثابرة بتوجيه دعاؤنا إلى الذات الإلهية، وهذا في حد ذاته من شأنه أن يسوغ إحجامنا عن تبني مبدأ الإيحاء الذاتي كتفسير علمي لظاهرة الدعاء العظيمة.

في أصيل أحد الأيام وبينما كنت جالسة على مكتبي منتظرا زوجتي لتتضم لي. كان موظفو المكتب قد غادروا لتوهم، ولم يكن أحد بالغرفة سوى. ملت إلى الأمام ووضعت وجهي بين كفي، مغطيا عيني بأنامل أصابعي. لاحظ أنني لم أنم لأنني لم أستمر في هذا الوضع لأكثر من ثلاثين ثانية. ثم حدث شيء غريب: كان قد حان وقت وصول زوجتي. وفجأة سمعت صراخها! ورأيتها تسقط أرضا بعد أن صدمتها سيارة، ورأيت رجل شرطة يرفعها من على الطريق ويضعها على الرصيف، ورأيت الدماء تغطي وجهها.

فتحت عيني عن آخرهما ونظرت حولي. كان من المستحيل أن يكون ذلك حلما لأنني لم أكن نائما. ثم لم ألبث أن سمعت وقع خطوات زوجتي. كانت في غاية الإثارة وتبدو لاهثة الأنفاس، لقد صدمتها سيارة في نفس البقعة التي رأيتها. وقد صرخت وسحبها رجل الشرطة إلى الرصيف، تماما كما رأيتته وهو يفعل ذلك. وقد حدث كل هذا في نفس اللحظة التي رأيتها فيها - طبقا لتقديراتنا نحن الاثنين - وأنا جالس على مكتبي وعيناي مغلقتان، والحادث في شارع آخر! منذ بضع سنوات وقعت حادثة غريبة بالقرب من مدينة شيكاغو بولاية

إلينيوس؛ حيث خرج فلاح من منزله في صباح أحد الأيام متوجها نحو مزرعته. ولم يقطع سوى مسافة قصيرة حتى راوده إحساس غريب يحشه على ضرورة العودة إلى المنزل، في البداية لم يعر هذا الإحساس اهتماما، ولكنه ازداد قوة وأصبح أكثر إلحاحا. وأخيرا لم يستطع الفلاح المضي قدماً، فعاد أدراجه نحو المنزل وكلما اقترب منه، أسرع من خطاه حتى بدأ يهرول في النهاية، ولدى دخوله المنزل وجد أخته ملقاة على الأرض ورأسها مفصول عن جسمها، ولم يكن قاتلها قد غادر المنزل إلا منذ ثوان قليلة.

إننا لا نعرف سبب تلك الظواهر الغريبة ولا نجد لها تفسيراً باستثناء التخاطر العقلي. وقد سقت هاتين الحادثتين؛ لأني أثق في صحتهما، وبوسعي حكى عشرات الحوادث المشابهة والتي تثبت وجود التخاطر العقلي والذي تنتقل من خلاله الأفكار من عقل إلى آخر، تماماً كما تنتقل الذبذبات من جهاز لآخر عبر التخاطر اللاسلكي. وبالطبع يجب أن تكون تلك العقول متوافقة مع بعضها، شأنها شأن الأجهزة اللاسلكية التي يجب أن تكون مضبوطة على نفس الموجة، وإلا فلن يتم تسجيل الأفكار.

إن تلك الأمثلة لما يمكن أن نطلق عليه اصطلاحاً ظواهر مجهولة قد ذكرت بهذا الدرس لأننا نريدك أن تتوقف وتتفكر في الاحتمالات المتاحة للاستفادة العملية من قانون المقابلة، والذي يعمل مباشرة من خلال الحواس الخمس. إننا لسنا مضطرين إلى الاعتماد على الظواهر المجهولة أو التخاطر العقلي، التي لا نعرف عنها الكثير في وقتنا الحالي؛ بل يمكننا الوصول إلى العقل البشري مباشرة والتأثير فيه من خلال قانون المقابلة ومبدأ الإيحاء، فالإيحاء هو الوسيط الذي نصل من خلاله إلى عقل شخص آخر، أما قانون المقابلة فهو المبدأ الذي نغرس من خلاله في ذلك العقل البذرة التي نود أن نراها تتمد جذورها وتنمو فيه. أتعرف ما تعنيه المجازاة؟!

في السياق الذي نستخدمه هنا، فإن المجازاة تعني «مقابلة الشيء بمثله»،

وليس مجرد الثأر أو السعي إلى الانتقام، وهو المعنى الشائع للكلمة بين الناس. فإذا تسببت في أذيتك بشكل أو آخر، فسوف تجازيني على فعلتي تلك وتنتقم مني في أول فرصة، وإن افترت عليك، فسوف ترد على فعلتي بمثلها، بل وربما بأسوأ منها؟

وعلى الجانب الآخر، فإن صنعت لك معروفاً، فسوف تجازيني على صنيعي هذا بأحسن منه إن أمكن.

ومن ثم فنحن نتبع ما تمليه عليه طبائعنا، من خلال «قانون المجازاة»!

ومن خلال الاستخدام الأمثل لهذا القانون، أستطيع دفعك إلى فعل ما أريد أيا كان. فإن أردت أن تكرهني وأن توجه كل طاقاتك نحو تدميري، فبوسعي الوصول إلى تلك النتيجة بمعاملتك بالطريقة التي أريد أن تعاملني بها من خلال قانون المجازاة.

وإن أردت أن أنال احترامك، وتعاونك، فبوسعي تحقيق ذلك من خلال مد يد الصداقة والتعاون إليك.

أعرف أنك توافقني الرأي بهذا الخصوص، ويمكنك مقارنة ما أقوله بتجاربك الشخصية، وسترى كم هي صحيحة إلى حد بعيد.

كم مرة سمعت أحدهم يقول: «يا له من رجل ذي شخصية رائعة». وكم مرة قابلت أناساً أعجبت بشخصياتهم و تمنيت أن لو كنت مثلهم؟

إن الرجل الذي يجذبك إليه من خلال شخصيته الحلوة إنما يستفيد من قانون تجاذب الأشباه أو قانون المجازاة، وهما القانونان اللذان إذا ما حللناهما فسوف نجد أنهما يعنيان «الشبيه يجذب إليه شبيهه».

وإن كنت تتنوى دراسة قانون المجازاة وفهمه وتطبيقه، فسوف تكون مندوب مبيعات كفتاً وناجاً، وإن أتقنت هذا القانون البسيط وتعلمت كيفية استخدامه،

فسوف تكون قد تعلمت كل ما يمكن تعلمه عن فن البيع.

وأول خطوة - ولعلها أهم خطوة - يجب اتخاذها لإتقان هذا القانون أن تصقل القدرة على ضبط النفس، فيجب أن تتعلم كيفية تلقي كل أنواع العقاب والإساءة دون الرد عليها بالمثل. وضبط النفس هذا جزء من الثمن الذي يجب دفعه لإتقان قانون المجازاة.

فعندما يسبك أو يشاتمك أحدهم، بسبب أو بدون سبب، فما عليك إلا أن تذكر أنك إن رددت عليه بالمثل، فإنك بذلك تنزل إلى المستوى الفكري لذلك الشخص؛ وبالتالي فإنه يكون قد فرض عليك سيطرته!

وعلى الجانب الآخر، فإنك إن رفضت الانسياق وراء غضبك، واحتفظت برباطة جأشك وبقيت على هدوئك وسكينتك، فإنك بذلك تكون قد حافظت على قواك الذهنية التي يمكنك تدبر الأمر من خلالها، وحينها سترد على إهانته بسلاح لم يألّفه؛ وبالتالي يسهل عليك فرض سيطرتك عليه.

الشبيه يجذب شبيهة! لا شك في ذلك!

خلاصة القول، أي شخص تتواصل معه يعتبر بمثابة مرآة عقلية تعكس طريقة تفكيرك. وكمثال على التطبيق المباشر لقانون المجازاة، دعني أحك لك تجربة مررت بها مؤخراً مع ابني الصغيرين: «نابليون جونيور» و«جيمس».

كنا في طريقنا إلى المنتزه العام لإطعام الطيور والسناجب. وقد أحضر «نابليون جونيور» كيس من الفول السوداني، فيما أحضر «جيمس» علبة من المقرمشات. وخطرت على ذهن «جيمس» فكرة بأن يأخذ جزءاً من الفول السوداني، ودون استئذان مد يده إلى الكيس وحاول اختطاف بعض حبات الفول، ولكنه أخفق، فما كان من «نابليون جونيور» إلا أن «جازاه» على فعلته بلكمة من يده اليسرى، والتي استقرت بعنف على فك «جيمس».

فقلت ل «جيمس»: «انظر يا بني، إنك لم تحاول الحصول على حبات الفول السوداني بالطريقة السليمة. دعني أرك كيفية الحصول عليها». لقد حدث ذلك بسرعة شديدة حتى إنه لم تكن لدى أدنى فكرة عما كنت سأقترحه على «جيمس» ولكنني أخذت أداعبه كحيلة لإيجاد بعض الوقت لتحليل الحدث وإيجاد طريقة أفضل من تلك التي تبناها هو.

وعندئذ فكرت في التجارب التي كنا نجريها بخصوص قانون المجازاة، لذا قلت ل «جيمس»: «افتح علبة المقرمشات خاصتك واعرض على أخيك الصغير بعضها وانظر ما سيحدث». وبعد بعض المساجلات استطعت إقناعه بفعل هذا. وعندئذ حدث شيء لافت للانتباه - شيء تعلمت منه أهم درس في فن البيع! فقبل أن يلمس «نابليون جونيور» المقرمشات، أصر على إفراغ بعض حبات الفول السوداني في جيب معطف «جيمس». لقد «جازاه بالمثل»! ومن تلك التجربة البسيطة مع ابني الصغيرين تعلمت أشياء حول فن الإدارة تفوق تلك التي كان من شأني تعلمها بأي طريقة أخرى. وبالمناسبة، لقد تعلم ابناي كيفية استخدام قانون المجازاة هذا ليجنبهما الشجار.

وبخصوص الحديث عن تأثير قانون المجازاة وطرق تطبيقه، فليس بوسع أحدنا فعل أكثر مما فعله «نابليون جونيور» و«جيمس». فما نحن إلا أطفال كبار ونتأثر بهذا القانون بسهولة. حيث تشيع بيننا عادة «المجازاة بالمثل» إلى درجة أننا نستطيع تسمية تلك العادة بقانون المجازاة، فإذا قدم لنا أحدهم هدية، فلن نشعر بالرضا حتى «نجازيه» عليها بمثلها أو بأحسن منها. وإن امتدحنا أحدهم، فإن إعجابنا به يزداد، و«نجازيه» بمثلها!

ومن خلال مبدأ المجازاة، نستطيع تحويل أعدائنا إلى أصدقاء أوفياء، وإن كان هناك عدو لك تريد تحويله إلى صديق، فيمكنك إثبات صدق هذا المبدأ إذا تناسيت ذلك الحجر الثقيل الذي يطوق عنقك والذي نسميه «الكبرياء» (العناد). اجعل من دأبك التحدث مع ذلك العدو بود على خلاف العادة.

أخرج عن مسارك المألوف وأسد له صنيعا بكل طريقة ممكنة. قد يبدو عديم التأثير في البداية، ولكنه سيفسح بالتدريج مساحة لتأثيرك ويجازيك بالمثل!»! إن جمر الإحسان هو أحمى جمر يمكن أن تصبه فوق رأس من أخطأ في حقك.

«في صباح أحد أيام شهر أغسطس من عام 1983 استيقظ رجل دين على صباح شاب بفندق يقع بمدينة لورنس، بولاية كانساس، وكان الرجل الذي أيقظه ينتمي لعصابة «وليام كوانتزل»، وقد أراده أن يهرع على السلم ثم يطلق النار عليه، إذ إنه في صباح ذلك اليوم كان يتم قتل الناس بصورة عشوائية؛ حيث قامت عصابة من اللصوص المسلحين بالهجوم على البلدة في الصباح الباكر بغرض ارتكاب مذبحة. كان الرجل الذي أيقظ رجل الدين في عجلة من أمره ويبدو نافد الصبر، وعندما استفاق رجل الدين تماما، تملكه الرعب لهول ما رآه من النافذة. وعند نزوله على السلم، طالبه رجل العصابة بتسليمه ساعته وأمواله ثم أراد أن يعرف ما إذا كان من مؤيدي إلغاء الرق. كان يرتعش، ولكنه قرر أنه إذا كان سيموت فلن يكون الكذب آخر ما تنطق به شفناه؛ لذا فقد أخبره بأنه من مؤيدي إلغاء الرق، وأتبع اعترافه ذلك بعبارة أخذت الموقف في اتجاه مغاير تماما.

فقد جلس وهو ورجل العصابة في الشرفة يشاهدان عمليات القتل الجماعي في شوارع البلدة، واسترسلا في حديث طويل، واستمرا حتى تأهب رجال العصابة للمغادرة، وعندما انضم رجل العصابة إلى رفاقه، كان في موقف دفاعي محض؛ فقد سلم بصحة قيم رجل الدين القادم من نيو إنجلاند واعتذر لإزعاجه ورجاه أن يحسن الظن به وقد عاش رجل الدين هذا طويلا بعد مذبحة لورنس. فما الذي قاله لرجل العصابات؟ وما الشيء الذي كانت تتصف به شخصيته والذي دعا رجل العصابات إلى الجلوس والحديث معه؟ وما الذي تحدثا فيه؟

«هل أنت أحد أبناء الشمال الأمريكي الداعين إلى إلغاء الرق» هكذا سأله رجل

العصابات، واجابه رجل الدين: «نعم، وأنت تعلم يقينا أنك يجب أن تخجل مما تفعله».

وهكذا تحول الأمر إلى مسألة خلقية، فبهت رجل العصابات على الفور. لم يكن رجل الدين سوى غلام مراهق بالنسبة لرجل العصابات المخضرم؛ ولكنه أثقل كاهل رجل العصابات بدليل خلقى دامغ، وفي لحظة كان الأخير يحاول إثبات أنه قد يكون أفضل مما يبدو ومما اضطرته الظروف إلى فعله.

وبعد إيقاظ ذلك الوافد من نيو إنجلاند من نومه ليقتله بسبب أفكاره، قضى معه عشرين دقيقة محاولا إثبات براعته وتبرير موقفه، وقد استفاد في حكي تاريخه الشخصي على امتداده، منذ أن كان طفلا شقيا غير ملتزم بالآداب العامة، وجاشت عواطفه وهو يحكي كيف أسلمته من شيء لآخر، ومن سيئ لأسوأ، حتى - حسنة، حتى أل به الحال إلى ذلك المال، «واحترفت ذلك العمل المخزي يا رفيقي». وكان آخر ما طلبه وهو يهم بالمغادرة أن قال:

«والآن، لا تظلمي يا صديقي، اتفقنا؟».

من كتاب *The Lawrence Massacre by a Band of Missouri Ruffians Under Quantrell*, لمؤلفيه جي. إس. بوتون وريتشارد كورتل.

لقد استفاد رجل الدين القادم من نيو إنجلاند من قانون المجازاة، سواء أكان يعلم ذلك في حينها أم لا، ولك أن تتخيل ما كان ليحدث لو أنه نزل من على السلم وفي يده مسدس وقابل القوة بالقوة.

ولكنه لم يفعل ذلك! لقد سيطر على رجل العصابات؛ لأنه حاربه بقوة غير مألوفة لذلك المجرم.

ما إن يبدأ المرء في تكوين ثروة، فلماذا يبدو لنا وكأن العالم كله يهد له طريقة للنجاح حتى عتبة بيته؟

تحدث إلى أي شخص تعرفه ناجح مالياً، وسيخبرك بأن فرص صناعة المال دائماً ما تبحث عنه وتطرق بابه!

«كل من يُعطي له يزداد، أما من ليس له فيؤخذ ما عنده».

على الرغم من أن تلك المقولة لطالما بدت لي مثيرة للسخرية، ولكننا سنجد أنها صحيحة إلى حل كبير إذا ما أرجعناها إلى معناها الأصلي.

نعم، «كل من يعطي له يزداد»! فإذا أُعطي «الفشل أو عدم الثقة بالنفس أو الحقد أو عدم القدرة على ضبط النفس، فسوف تزداد لديه تلك الصفات كما ونوعاً! أما من «أُعطي» النجاح والثقة بالنفس والقدرة على ضبط النفس والصبر والمثابرة، فسوف تزداد لديه تلك الصفات!

قد يكون من الضروري في بعض الأحيان مقابلة القوة بالقوة حتى نتغلب على قوة خصمنا أو عدونا، ولكن عندما تطرحه أرضاً فهذا هو أنسب وقت لمواصلة «المجازاة» بأن تأخذ بيده وتريه طريقة أفضل لتسوية النزاعات.

الشبيه يجذب شبيهه! لقد سعت ألمانيا إلى الخوض بسيفها في دماء بني الإنسان في إطار مغامرتها الطائشة لغزو العالم. ونتيجة لذلك جرت على نفسها «المجازاة بالمثل» من قبل معظم دول العالم المتحضر.

وأنت صاحب القرار فيما تريد أن يفعله المحيطون بك، وأنت من بيده القدرة على دفعهم إلى فعله من خلال قانون المجازاة!

لقد اقتضت الحكمة الإلهية إقرار قانون فطري وبسيط للغاية مفاده: أننا لا نتلقى إلا ما نعطيه.

ولكم نلمس صدق تلك القاعدة «نحن فقط نحصل على ما نمُنحه»! ولسنا نتلقى ما نتمنى تلقيه، بل ما نعطيه.

إنني أناشدك أن تستخدم هذا القانون، ليس من أجل الكسب المادي فقط، بل من أجل تحقيق السعادة والخير للآخرين أيضا.

هذا - على كل حال - هو النجاح الحقيقي الذي نسعى إليه

الملخص

في هذا الدرس تعلمنا مبدأ رائعاً - لعله أهم مبادئ علم النفس الرئيسية! لقد تعلمنا أن أفكارنا وسلوكياتنا نحو الآخرين أشبه بمغناطيس كهربائي يجذب إلينا نفس الأفكار والسلوكيات الصادرة منا، نحن أنفسنا.

لقد تعلمنا أن «الشبيه يجذب شبيهه»، سواء في الفكر أو التعبير عن الفكر من خلال الأفعال الجسمانية. لقد تعلمنا أن العقل الإنساني يستجيب استجابة مماثلة لأي انطباعات فكرية يتلقاها. لقد تعلمنا أن العقل الإنساني أشبه بأرض بكر تنتج محصولاً من الحركات العضلية بما يتوافق مع الانطباعات الحسية التي تغرس فيها. لقد تعلمنا أن الرقة تفرز رقة، وأن القسوة والظلم يفرزان قسوة وظلماً.

لقد تعلمنا أن سلوكياتنا مع الآخرين، سواء كانت رقة أو قسوة، ظلماً أو عدلاً، ترتد إلينا على نحو أكبر في بعض الأحيان! لقد تعلمنا أن العقل الإنساني يستجيب بالمثل لكل الانطباعات الحسية التي يتلقاها؛ وبالتالي فنحن نعرف ما يجب علينا فعله للتأثير على شخص آخر بفرض الوصول إلى نتيجة معينة. لقد تعلمنا أنه يجب تنحية «الكبرياء» و«العناد» جانباً حتى نستطيع الاستفادة من قانون المجازاة بشكل بناء، لم نعرف ماهية قانون المجازاة بعد، ولكننا عرفنا كيف يعمل وما سيعمله: وبالتالي لا يتبقى لنا سوى كيفية الاستفادة بذلك من هذا المبدأ العظيم.

حبوب دوائية للمتشائمين

«جيه. دبليو. ويجلسورث»، طبيب نفسي

القلق الشيطاني أخطر على المعدة من الويسيكي.

تغضب، تغتاظ، تخاف، من أجل ماذا؟

لا شيء غالبًا..

إنها جميعًا أدلة واضحة وبسيطة على الجهل أو التشوه الجسدي.

جسمك يتأثر بعقلك.

عقلك يتأثر بجسمك.

العقل غير المدرب يحس بالقلق.

الجسم السقيم يحفز الإحساس بالقلق.

أفكار الإنسان القلق تفسد ولا تصلح.. إنها تتدافع ويزاحم إحداها الأخرى
دونها نظام أو ترتيب.

إنه تفكير غير منضبط..

أحاسيس القلق أشبه بسفن بمحيط متلاطم الأمواج تتدافع هنا وهناك دون
ضبط للنفس.

الإنسان القلق إما هو إنسان غير سوي، أو يُثبت أنه مفتقر للثقة بالله.

القلق جبن إذا كان جسمك معافي.

وإلى جانب ذلك «فأنا إنسان عجوز ولطالما شعرت بالقلق حيال أشياء لم تحدث
قط».

الخوف يكبلنا ويشل حركتنا.

عندما تخاف ستتوقف.

ستشل وظائف الحيوية وتقف ككائن متجمد.

ما هو الخوف؟ فقط «أشعر بالخوف»:

يجب أن تواجه إيقاع الحياة.

المستقبل يبدأ من الغد وليس اليوم، ولكنك تصنع مستقبلك من اليوم.

القلق والخوف يهيئان لنفسهما مستقبلا واعداء.

إن أردت الشعور بالمرض - وأردت سلب الحيوية من جسمك وتدميره - فما عليك إلا أن تخاف وتقلق.

إنها طريقة أكيدة لخلق مستقبل تعيس. افهم هذا جيدا.

الكراهية صفة غير مقبولة دينا وتدمر أجسامنا وعقولنا.

وقالوا قديما: «الجمال في قلب وعقل الإنسان».

وذلك الجمال يصبح نزعة تغزو الجسم وتدمر القبح الذي تسببت فيه العصا السحرية للكراهية.

الكراهية شيء بغيض، مخز، غير متحضر، كرهه المذاق.

المرأة التي تحيا في الحضيض تعتبر ملكة بجوار المرأة الحاقدة.

لن تكون خيرا.

لن تكون عاقلا.

لن تستطيع التفكير.

لن تستطيع الأكل.

اكره وستظهر على جسمك - ومستقبلك أيضاً - علامات الكراهية.

لن تكون خيراً.

لن تكون عاقلاً - وغيوراً في الوقت نفسه.

ينبغي أن تنظر إلى عقلك وكأنه شيء مقدّس.. إذا دنسته بدنس الغيرة، ستكون قبيحاً، وغير سوى عقلياً، وعضواً غير مرغوب به في المجتمع.

تلك الأربع - القلق، الخوف، الكراهية، والغيرة - هي مهلكات الصحة الجيدة.

يجب أن يكون جسمك وعقلك سليمين حتى تتمتع بصحة جيدة.

الجسم غير السليم يحمل عقلاً غير سليم.

العقل غير السليم يصنع جسمًا غير سليم.

الطبيب الحقيقي يجب أن يأخذ تلك الأشياء في الاعتبار.

الأفكار السليمة تقود إلى الصحة والثروة والسعادة.

والأفكار السيئة تقود إلى المرض والفقر والجحيم.

انظر في المرأة وابتسم إلى نفسك.

(5)

എല്ലാ ദിവസം

العقل البشري مزيج مركب من كثير من الصفات والميول، وهو يتألف من الحب والكرهية، التفاؤل والتشاؤم، البناء والهدم، العطف والقسوة. إن العقل يتألف من كل هذه الصفات وغيرها، إنه مزيج من كل هذه الصفات، وتهيمن واحدة من هذه الصفات على غيرها في بعض العقول، وهناك عقول أخرى تسيطر عليها صفات أخرى.

تعلم كيف تستخدم عقلك الرائع

تتأثر الصفات المهيمنة إلى حد بعيد ببيئة الشخص والتدريب الذي حصل عليه والأشخاص المرتبطين به، لاسيما المعتقدات الخاصة بالمرء نفسه! فأى معتقد راسخ في العقل على الدوام، أو أي معتقد مستقر فيه نتيجة التركيز الدائم عليه وتفكير العقل الواعي فيه كثيرا، يجتذب إليه صفات العقل البشري التي تتشابه معه في كثير من الجوانب.

إن المعتقد أشبه ببذرة عُرس في الأرض بحيث تنبت محصولاً من نفس نوع البذرة المغروسة بعد أن يكون قد تكاثر نوعه ونمّا؛ لذلك من الخطورة بمكان السماح للعقل أن يتمسك بأي فكر أو معتقد مدمر، فمثل هذه الأفكار ستبحث إن عاجلاً أم آجلاً عن مخرج لها وتحرير نفسها في صورة عمل مادي ملموس.

من خلال مبدأ الإيحاء الذاتي - أي تلك الأفكار المخزنة في العقل والتي يتم التركيز عليها - فإن أية فكرة ستتلور في الحال إلى عمل مادي ملموس.

وإذا تم استيعاب مبدأ الإيحاء الذاتي بشكل عام وتدريبه في المدارس العامة، فإنه سيؤدي إلى تغيير كل المعايير الأخلاقية والاقتصادية في العالم خلال عشرين عاماً، ومن خلال هذا المبدأ، فإن العقل البشري يستطيع أن يخلص نفسه من النزعات المدمرة بواسطة التركيز المستمر على الميول والنزعات البناءة. إن صفات العقل البشري في حاجة مستمرة الأشعة الشمس لتغذيتها واستخدامها

لإبقائها حية، وفي جميع أنحاء الكون هناك قانون التغذية والاستخدام الذي ينطبق على كل شيء حي وله أطوار نمو، وينص هذا القانون على أن كل شيء حي لا يتم تغذيته أو استخدامه سيموت حتماً، وهذا ينطبق على صفات العقل البشري التي ذكرناها أنفًا.

إن السبيل الوحيد لاكتساب أية صفة بالعقل هو التركيز عليها والتفكير فيها واستخدامها، ويمكن القضاء على نزعات الشر داخل العقل بتجويعها وحرمانها من النمو من خلال إهمالها وعدم استخدامها!

ما الفائدة التي تعود على عقل الطفل؛ ذلك العقل اليافع وذو الطبيعة المرنة، نتيجة فهم هذا المبدأ وتطبيقه في مرحلة مبكرة من حياته، ابتداءً من رياض الأطفال؟

إن مبدأ الإيحاء الذاتي يعتبر واحدًا من القوانين الأساسية لعلم النفس التطبيقي، فمن خلال الفهم الصحيح لهذا المبدأ، وبالتعاون مع الكتاب والفلاسفة ومعلمي المدارس والدعاة، يمكن توجيه ميول العقل البشري بالكامل إلى سبل بناءة خلال عشرين عامًا أو أقل.

ماذا ستفعل حيال ذلك؟

ما دمت مهتمًا بالموضوع بشكل شخصي، فقد لا يكون من الجيد أن تنتظر حتى يتبنى شخص ما حملة في هذا الاتجاه، ولكن لابد أن تبدأ الآن الاستفادة من هذا المبدأ لصالحك ولصالح من يهتمك أمره.

ربما لم يحالف أولادك الحظ في الحصول على هذا التدريب في المدرسة، ولكن ليس هناك ما يعوقك من تلقينهم إياه في المنزل.

وربما لم يحالفك الحظ في الحصول على فرصة لدراسة وفهم مبدأ الإيحاء الذاتي عندما كنت في المدرسة، ولكن ليس هناك ما يعوقك عن دراسة وفهم وتطبيق

هذا المبدأ من الآن فصاعداً.

تعلم شيئاً عن هذا الجهاز الرائع الذي نطلق عليه العقل البشري. إنه المصدر الحقيقي للقوة، وإن استطعت تحرير نفسك من القلاقل المثيرة للشفقة والحاجة للمال، فإن ذلك سيكون عبر جهود عقلك الرائع.

إن مؤلفكم مازال شاباً إلا أن لديه دليلاً إيجابياً توصل إليه عبر آلاف الحالات التي تم فيها تغيير حال الكثير من الرجال أو النساء من الفشل إلى النجاح في فترات زمنية قصيرة جداً، تتراوح ما بين بضع ساعات إلى بضعة شهور.

والمجلة التي بين يديك لهي أبلغ دليل على صحة فكرة أن بوسع الفرد التحكم في مصيره الاقتصادي؛ لأن هذا النجاح قد بني على أطلال خمسة عشر عاماً من الفشل!

فيمكنك تحويل فشلك في الماضي إلى نجاح إذا أحسنت فهم مبادئ علم النفس التطبيقي وطبقتهما بذكاء، ويمكنك الحصول أينما كنت على ما ترغب فيه من النجاح. يمكنك العثور على السعادة على الفور بمجرد أن تتقن هذا المبدأ، وتستطيع أن تبني نجاحك في الأمور المالية بسرعة مادامت تتماشى مع الممارسات المعمول بها والأسس الاقتصادية المتعارف عليها.

إن الأمور الغيبية أبعد ما تكون عن العقل البشري؛ فهو يعمل في توافق مع القوانين والمبادئ الاقتصادية والطبيعية. ولست بحاجة إلى المساعدة من أي شخص على وجه الأرض للتلاعب بعقلك والتحايل عليه بحيث يعمل بالطريقة التي تريدها، إذ إن عقلك شيء أنت من يسيطر عليه، مهما كان وضعك في الحياة، شريطة أن تمارس هذا الحق دائماً بدلا من السماح للأخرين بالقيام بذلك نيابة عنك.

تعلم شيئاً عن قوى عقلك، وعندها ستشعر بالتححرر من لعنة الخوف وتصبح مفعمة بالإلهام والشجاعة.

كيف تجذب الناس إليك من خلال قانون المجازاة؟

إن تحقيق الشهرة أو ثروة طائلة يتطلب التعاون من رفاقك، ومهما كان المنصب الذي يشغله

المراء، ومهما كان حجم الثروة التي بحوزته، فيجب أن يشارك الآخرون في صنعه لكي يدوم ويستمر.

فبدون إبداء حسن النية من جيرانك لن يكون بإمكانك الاحتفاظ بمكانة مشرفة أسهل من السفر إلى القمر، وبدون شعور هؤلاء المحيطين بك بالرضا سيكون من المستحيل ليس فقط الاحتفاظ بالثروة، بل والحصول عليها في المقام الأول، إلا بطريق الميراث.

فلاستمتاع السلمي بالثروة أو المكانة المرموقة يعتمد بالقطع على مدى جذبك للآخرين إليك، ولسنا بحاجة إلى فيلسوف بعيد النظر لنرى أن الإنسان المحاط بشخص يتمتعون بحسن النية يستطيع الحصول على أي شيء في شكل هبة من هؤلاء الذين تربطه به علاقة من نوع ما. إذن، فالطريق إلى الشهرة والثروة، أو أيها كان، يمر عبر قلوب المحيطين بالمراء.

وقد تكون هناك طرق أخرى لاكتساب المراء حب المحيطين به بخلاف قانون المجازاة، ولكن إن كانت هناك طرق مثل تلك، فاعلم أن المؤلف لم يكتشفها على الإطلاق.

فمن خلال قانون المجازاة يمكنك حث الآخرين على مبادلتك ما تعطيه إياهم، وهذا شيء لا يخضع للتخمين - لا وجود للحظ فيه - وغير قابل للشك.

إذن دعنا نرى كيف نستخدم هذا القانون بحيث يعمل لصالحنا بدلا من أن يعمل ضدنا. وكبداية، لسننا بحاجة إلى إخبارك بأن القلب البشري يميل إلى رد الشيء بمثله، سواء أكان هذا الشيء تعاوناً أم عداوة.

كما أنه لا شك في أن حاصل جمع اثنين زائد اثنين يساوي أربعة، فلا شك أيضاً أن اكتساب عداوة أحدهم، فإنه سيبادلك عداة بعداء: واكتسب صداقة أحدهم أو امنحه لمسة رقيقة، وسوف يجازيك بالمثل.

لا تكثرث بمن لا يستجيب بما يتوافق مع هذا المبدأ. فهو الاستثناء الذي يثبت القاعدة ويقانون المتوسطات الحسائية نجد أن الغالبية العظمى من الناس يستجيبون دون وعي على نحو مماثل.

إن الرجل الذي يخرج من بيته متجهما ومستعدة للتشاحن والتشاجر يجد العشرات من الناس الذين يثيرون غضبته، وهي الحقيقة التي يمكنك إثباتها بسهولة إذا جربت الخروج من بيتك غاضبا ومستعدا للتشاحن. لست بحاجة لدليل يثبت أن الرجل الذي يرسم على وجهه ابتسامة والذي لا يقول إلا كلاما طيبا على الدوام لكل من يقابله هو رجل محبوب من الجميع، بينما الرجل الذي يفعل العكس هو رجل يلقي الكراهية من الجميع أيضا.

يعد قانون المجازاة ذاك قوة هائلة تلمس العالم كله، وهو يمارس عملية الجذب والطرده باستمرار. ستجده في قلب ثمرة البلوط التي تسقط على الأرض وتنبت. في ظل وجود ظروف النمو المناسبة من دفة وأشعة الشمس - لتصير غصنا صغيرا يتألف من بضع وريقات صغيرة، ثم لا يلبث هذا الغصن أن ينمو ويجذب إليه العناصر اللازمة ليصبح شجرة بلوط شامخة.

ولم يسمع أحد ممن قبل أن بذرة بلوط قد جذبت إليها أي شيء باستثناء الخلايا التي تنمو منها شجرة البلوط. ولم ير أحد من قبل شجرة نصفها شجرة بلوط ونصفها الآخر شجرة حور، فمركز بذرة البلوط لا يكون صلات إلا مع تلك العناصر التي تكون شجرة بلوط.

وكل فكرة تجد لها مكانة في العقل البشري تجذب عناصر من نفس النوع، سواء كانت دمارا أو بناء، رقة أو قسوة. وكما لا يمكنك توقع نمو بذرة بلوط

لتصير شجرة حور، فلا يمكنك كذلك التركيز على الكراهية والبغضاء وتوقع نتيجة من نوعية مغايرة، فهذا لا يتوافق ببساطة مع قانون المجازاة.

وكل شيء يتخذ شكل المادة في الكون ينجذب إلى مراكز جذب معينة. فهؤلاء ذوو العقليات والميول المتشابهة ينجذبون إلى بعضهم البعض، فالعقل لا يشكل روابط إلا مع تلك العقول الأخرى المتناغمة معه وذات الميول المتشابهة؛ وبالتالي، فإن نوعية الشخص الذي تجذبه إليك إنما تعتمد على ميول عقلك أنت، وأنت من يتحكم في هذه الميول ويستطيع توجيهها إلى الوجهة التي تريدها، بحيث تجذب إليك نوعية الشخصية التي تريدها.

وهذا القانون يستمد قوته من الطبيعة، وهو قانون غير قابل للتغير ويؤثر في حياتنا سواء وعينا ذلك أم لا.

كيف تحقق ثروة طائلة؟

لقد رحل السيد كارنيجي عن دنيانا تاركًا ثروة طائلة تُقدَّر بمئات الملايين من الدولارات بعد تبرعه بعدة ملايين أخرى في أعمال الخير.

وقد حسد الآلاف من الناس كارنيجي على ملايينه، وحوار الآلاف أيضًا وهم يحاولون إيجاد خطة يمكنهم من خلالها تكوين ثروة كتلك التي كانت في حيازة كارنيجي.

دعنا نخبرك كيف كوّن كارنيجي ثروته، فقد يعطيك ذلك فكرة عن كيفية تكوينك ثروتك الخاصة. بادئ ذي بدء، جدير بنا أن نذكر أن كارنيجي لم يكن يتمتع بقدرات خاصة تفوق تلك التي يتمتع بها أي إنسان عادي. فلم يكن عبقرياً، ولم يفعل شيئاً لا يستطيع أي رجل آخر تقليده فيها.

لقد كوّن السيد كارنيجي ملايينه تلك عن طريق انتقائه عقول رجال آخرين

والدمج بينها وإدارتها! لقد أدرك في وقت مبكر من حياته أن أي مشروع في أي مجال يتطلب عددًا من المواهب أكثر من تلك التي يمتلكها رجل واحد، كما أدرك أيضًا أن معظم الصناعات والمشاريع تتطلب على الأقل نوعين من الرجال - أحدهما تنفيذي أما الآخر مبادر. وقد انتقى كارنيجي رجاله، ونظمهم، ووجههم، وجعلهم في حالة من الحماس الدائم والتطلع لإنجاز أكبر كم من الخدمات. لقد دفعهم إلى التعاون مع بعضهم البعض ومعه هو شخصيا.

لا يستطيع إنسان على وجه الأرض أن يكون ثروة كتلك التي كانت بحوزة كارنيجي دون استخدام عقول الآخرين. فالمال الذي يستطيع فرد واحد الحصول عليه وتنميته وامتلاكه، بالعمل مستقلا عن عقول الآخرين، لهو قدر غاية في الضآلة، أما المال الذي يستطيع عقل واحد تكوينه وتنميته بالتعاون مع عقول الآخرين المنظمة تنظيما جيدا فهو غير محدود.

إذا أردت أن تصبح ثريا، فتعلم كيف تجذب إليك هؤلاء الذين لديهم ما ليس لديك من قدرات عقلية، فإذا كنت من النوعية المبادرة، فأنت بحاجة إلى أن يضم فريقك شخصا واحدا على الأقل من النوعية الإشرافية. ولنجاح أي نوع من الشراكات أو المؤسسات يجب أن تضم رجالا يمتلكون المؤهلات اللازمة للنجاح. قد يستطيع البعض الحصول على المال ولكنهم لا يستطيعون تنميته، فيما يستطيع البعض الآخر تنمية المال ولكنهم لا يستطيعون الحصول عليه؛ وبتعاون النوعيتين معا، يمكن الحصول على المال وتنميته في الوقت نفسه.

وكم من مشاريع فُت بشكل لافت ثم لم تلبث أن أشهرت إفلاسها لا لسبب إلا لأنها كانت تدار بواسطة رجال يتوافر لديهم بغزارة نوع واحد من المواهب ويفتقرون إلى الأنواع الأخرى الضرورية، حيث تتطلب المشاريع التجارية أكثر من مجرد رأسمال حتى تنجح، فهي تحتاج إلى توازن في العقول المفكرة، والتي تتكون من توليفة وخلطة من الأشخاص ذوي الميول الإشرافية والمبادرة.

أعظم عصر في التاريخ

بالنسبة لمن لا يؤمن إلا بما يفهمه، فإن هذا العصر لم يأت بعد؛ وهكذا أيضًا شأن من يشك في قدرة العقل البشري على النظر إلى ما وراء ستار الزمن واستقراء العصور المختلفة لرؤية ما تخطه الطبيعة بيدها.

إن الطبيعة تبوح بأسرارها لمن يريد معرفتها؛ فلم تعد تستخدم البرق في إخافة الجهلة أو المؤمنين بالخرافات. فقد استطاع الإنسان ترويض تلك القوى والاستفادة منها؛ فأصبحت تجر قطاراتنا، وتطبخ طعامنا، وتدير تروس مصانعنا، وتنقل همس أصواتنا عبر العالم في جزء من الثانية.

إن الطاقة الكهربائية اليوم هي ذات القوة، لم تتغير منذ ثلاثمائة عام مضت إلا أننا لم نكن نعرف عنها شيئًا في ذلك الحين سوى أننا كنا نراها طاقة مدمرة!.. ولم نكن نعرف أنها ستكون أفضل خادم للإنسان، ينفذ أوامره طائعًا.. لم نفهم الكهرباء، لذا لم نحاول السيطرة عليها والإفادة منها إلا في السنوات الأخيرة.. إننا لا نعرف شيئًا عن الكهرباء الآن، غير أننا بدأنا التعامل معها وإجراء التجارب عليها، وتلك خطوة نحو اكتشاف ماهيتها وما يمكن أن تفيدنا به حينما نعرف المزيد عنها.

تحمل الكهرباء الآن صوت الإنسان إلى جميع أرجاء الكرة الأرضية، ويومًا ما ستحمل جسم الإنسان إلى أي بقعة يريد بها بسرعة لم يكن يحلم بها، إن طريقة إفادتنا للكهرباء اليوم تعوزها الكثير من البراعة؛ فينبغي أن نتعلم كيفية استغلال هذه الطاقة العالمية وتنظيمها والتحكم فيها من خلال عملية لا تقل بساطة عن تلك التي نحصل من خلالها على الماء من الصنبور بفعل الجاذبية الأرضية.

كيف نكتشف قدرات الطاقة الكهربائية؟ كيف نستغل هذا المخزون العظيم من الطاقة ونستفيد منه على النحو الذي نريده؟

لا نستطيع فعل أي من ذلك إلا بالتجربة - من خلال استخدام الخيال! فهذا ولا شك عصر الخيال والتساؤل والتجريب، فقد بدأ الإنسان يتخلص من أغلال الخوف والشك ويتمسك بأدوات التقدم التي لطالما كانت متاحة أمامه عبر العصور.

يعتبر العصر الحالي أروع عصر في فترة التاريخ البشري - أروع عصر ليس فقط من ناحية التقدم الميكانيكي، بل أيضا من ناحية التقدم العقلي، فنحن لم نكتشف فقط كيف نظير في الهواء، ونبحر تحت مياه المحيطات، ونتحدث إلى بعضنا من أي بقعة في الأرض، ولكننا اكتشفنا سبب كل هذه الإنجازات - عقل الإنسان.

لقد كانت الخمسون عاما الماضية أنشط فترة في تاريخ الإنسانية من حيث الاكتشافات العلمية، وقد نستطيع في الخمسين عاما المقبلة تطوير العقل البشري كما استطعنا في الخمسين عاما الماضية السيطرة على المادة والآلات المجردة.

توقف عن الشجار مع رفاقك

إن الوقت والطاقة اللذين ننفقهما في الانتقام من هؤلاء الذين يغضبوننا من شأنهما أن يجعلنا أثرياء لو أن هذه القوة العظيمة وجهت نحو جهد بناء - أي نحو البناء بدلا من الهدم!

ويعتقد كاتب هذه السطور أن الإنسان يقضي في المتوسط ثلاثة أرباع حياته موجها طاقته نحو جهد هدام وعديم القيمة.

ولا توجد سوى طريقة واحدة لعقاب من أساء إليك، وذلك بمقابلة السيئة بالحسنة؛ فأسخن جمرة يمكن أن تنزل فوق رأس الإنسان هي مقابلة القسوة بالرقعة.

والوقت الذي نقضيه في الكراهية ليس وقتاً ضائعاً فقط، ولكنه يخنق أيضاً العاطفة الوحيدة التي تستحق التقدير في قلب الإنسان، وتجعله غير قادر على العمل البناء، إن الأفكار المشبعة بالكراهية لا تؤذي إلا مَنْ ينغمس فيها.

لم يعد الويسيكي والمورفين بأقل ضرر من تلك الأفكار المشبعة بالكراهية والغضب، ومحظوظ هو من رُبِّي حتى صار ناضجاً وحكيماً بما فيه الكفاية للارتقاء فوق مستوى النعمة والأناية والطمع والغيرة الحمقاء، تلك هي الأشياء التي تطيح بالبواعث الطيبة لدى النفس البشرية وتفتح قلب الإنسان للعنف.

وإذا كان الغضب ينفع الإنسان بأي شيء كان، فإن كاتب هذه السطور لم يسمع عنه. إن النفوس العظيمة دائماً ما تسكن هؤلاء الذين لا يسرعون نحو الغضب وقلما يحاول تدمير أحد من رفاقه أو هزيمته في مجال عمله.

والشخص الذي يستطيع الصفح ونسيان الآلام التي يتسبب فيها أحد رفاقه إنما هو إنسان يتمتع بنعمة يحسد عليها، فمثل تلك النفوس ترتقي ذرى السعادة التي لا يصل إليها معظم الناس.

متى ... يا إلهي، متى سيعرف البشر السير في دروب الحياة، كتفا بكتف، ويساعدون أحدهم الآخر في جو تشيع فيه روح الحب، بدلاً من محاولة تدمير بعضهم؟ متى سنعرف أن النجاح الحقيقي في الحياة يقاس بمدى خدمته للإنسان. متى سنعرف أن أعظم نعمة حبا الله بها الإنسان هي عدم استجابته لرغباته الرخيصة المتمثلة في تدمير رفاقه؟

اعرف ان صراحتي تلك نجلهم يكرهونني؛ وهل تلك الكراهية إلا دليل على انني انطق بالحقية؟ - هذا هو السبب والدافع وراء الافراء علي، وسنكنش فون ذلك في هذا الحقيقة او اي حقيقة مسبقلي.

سفرات

(6)

كيف نبني الثقة بالنفس؟

لقد جلبت المبادئ العلمية الموضحة في هذا الدرس النجاح والسعادة لملايين الناس، وقد كتبت هذه الأطروحة الخاصة، والتي تدور حول «كيف تبني ثقتك بنفسك؟» منذ أكثر من سبع سنوات كجزء من دورة تدريبية عامة في علم النفس التطبيقي.

وقد تم نشرها لاحقًا على شكل كتيب صغير، ويبيع منه أكثر من ثلاثمائة ألف نسخة، كما قامت إحدى المؤسسات الصناعية الكبرى بتقديم نسخة منه لكل موظف يعمل بها، والذين يتجاوز عددهم عدة آلاف موظف.

إن الدرس الذي توشك على قراءته له تاريخ مثير للاهتمام، ولدى دليل من أكثر من مائة حالة لأشخاص وجدوا مغزى من حياتهم بمساعدة ذلك الدرس.

الشخصية الجذابة هي شيء لا يأتيها ما يؤمنه قلبه

ينبض بالرفقة ويفرق بالهاتف لهمانية بني الإنسان.

وقد حدث أكثر الأمثلة إبهارًا على التحول التام من الفشل إلى النجاح، بمساعدة هذا المقال، منذ ما يقرب من أربعة أعوام، أثناء الحرب؛ حيث جاء شخص متسول إلى مكتبي يوما ما، ولما نظرت إليه، وجدته يقف عند الباب وقبعته في يديه، وينظر نظرة توحى بأنه بود أن يعتذر عن كونه لا يزال في عالم الأحياء.

كنت أوشك أن أتصدق عليه بربع دولار لولا أن فاجأني بأن مد يده في جيبه ليخرج كتيبا ذا غلاف بني. لقد كان نسخة من كتيب: كيف تبني الثقة بالنفس، ثم قال لي: «إن يد القدر هي من دست هذا الكتيب الصغير في جيبني ظهر أمس.. لقد كنت في طريقي إلى الانتحار بإلقاء نفسي في بحيرة ميتشيجن لولا أن أعطاني أحدهم هذا الكتاب، وقد قرأته؛ فجعلني أتوقف وأفكر، والآن فإنني

مقتنع بأنك تستطيع أن تجعلني أقف على قدمي مرة أخرى، إن أحببت».

تطلعت إلى ذلك المتسول مرة أخرى حيث بدا لي أبشع الناس مظهرًا من بين كل من رأيتهم في حياتي؛ حيث إن لحيته طويلة، وكانت ملابسه مجعدة وغير مكوية، أو مهندمة، وقد تقطع حذاؤه واهترأ؛ ولكنه جاء إلى طلبًا للمساعدة، وهو الأمر الذي لا أستطيع رفضه، فطلبت منه الدخول والجلوس، وبصراحة لم يكن لدي أدنى فكرة بأنني أستطيع تقديم أي شيء له، ولكن لم يطاوعني قلبي بأن أخبره بتلك الحقيقة.

وسألته أن يحكي لي حكايته، أن يحكي لي عما أوصله إلى تلك الحالة البائسة؛ وقد حكاها لي بالفعل، وإليك تلخيصها: قبل الحرب، كان رجل أعمال ناجحًا ولديه مصنع بولاية ميتشيجان، وقد تسببت الحرب في توقف مصنعه، وأتت على كل مدخراته وكل مشروعاته، وقد تحطم قلبه بسبب تلك الأزمة، وقد أدت كل تلك العوامل إلى تقويض إيمانه بنفسه، لذا هجر زوجته وأولاده وهام على وجهه شريدًا يطلب الإحسان من الناس.

وبعدما سمعت حكايته، فكرت في حيلة لمساعدته، فقلت له: «لقد استمعت إلى حكايتك وتأثرت بها جدا، وقرنت أن لو كان بوسعي فعل شيء من أجلك، ولكن ما من شيء يمكنني فعله».

تطلعت إليه لبضع ثوان، ووجدته قد أصفر لونه وبدا كما لو كان على وشك الإغماء، فقلت له عندئذ: «ولكن ثمة رجل بهذا المبنى سأعرفك عليه، وبوسع ذلك الرجل أن يجعلك تقف على قدميك مرة أخرى في أقل من ستة أشهر إن اعتمدت عليه». فأوقفني وقال: «أستحلفك بالله، دلني عليه». أخذته إلى معلمي وأوقفته أمام ما بدا ستارًا أمام باب، ثم جذبت الستار ليقف وجها لوجه أمام الشخص الذي وعدته بأن أعرفه عليه؛ لقد كان ينظر إلى نفسه في مرآة بطول الجسم.

أشرت بإصبعي إلى المرأة وقلت: «هذا هو الشخص الوحيد على وجه الأرض الذي يستطيع مساعدتك يا سيدي، وإن لم تجلس معه وتتعرف على القوة التي تمتلكها هذه الشخصية، فأولي لك أن تكمل طريقك وتلقي بنفسك في بحيرة ميتشيجان؛ لأنه لن يكون فيك خيراً لا لنفسك ولا لأي شخص آخر».

سار نحو المرأة واقترّب منها بشدة، ثم تحسس وجهه الأشعث، ثم خطا إلى الخلف متراجعا وبدأت الدموع تنهمر على وجنتيه. اصطحبته إلى المصعد ووعدته متوقعًا عدم رؤيته مرة أخرى على الإطلاق.

وبعد حوالي أربعة أيام، قابلته بشوارع شيكاغو، وقد حدث له تحول تام، فقد كان يمشي مسرع الخطى وذقنه مرفوع بزواوية قدرها خمس وأربعون درجة... كان يرتدي ملابسًا جديدة من منبت رأسه وحتى أخمص قدمه حيث بدأ رجلًا ناجحًا، وكان يمشي كما لو كان يعرف بأنه رجل ناجح، ولما رأني أسرع نحوي وصافحني بحرارة..

قال لي: «سيد (هيل)، لقد غيرت مجرى حياتي تمامًا.. لقد أنقذتني من نفسي بتعريفى على نفسى - نفسي الحقيقية - نفسي التي لم أعرفها من قبل وسأعود زيارتك قريبًا، وعندها سأكون قد أصبحت رجلًا ناجحًا. سوف أقدم لك شيكا. وسأضع اسمك في خانة مستحق مبلغ الشيك، وسأضع اسمك في خانة التوقيع. وسأترك خانة المبلغ خالية لتملأها بالمبلغ الذي تريده: لأنك كنت السبب في حدوث أكبر نقطة تحول في حياتي».

ثم غادر مسرعًا واختفي في زحام شوارع شيكاغو، وبينما كنت أرقبه، تساءلت عما إن كنت سأراه مرة أخرى أم لا وتساءلت عما إن كان سينجح حقًا. لقد تساءلت وتساءلت. بدت الى تلك الحكاية كحكايات ألف ليلة وليلة.

وهو الأمر الذي يصل بي لملاحظات التمهيديّة، ويصل بي كذلك إلى الموضوع المناسب لقول إن هذا الرجل قد عاود زيارتي مرة أخرى وقد أصاب نجاحًا،

ولو ذكرت اسمه ها هنا، فسوف تعرفه على الفور؛ لأنه أحرز نجادا هائلا وترأس مؤسسة معروفة في جميع أنحاء البلاد.

إنني أحاول إقناعه بنشر قصته في هذه المطبوعة، ريثما يستفيد منها الآخرون. وأتمنى أن يحالفني التوفيق، لأن هناك الملايين والملايين من الناس الذين فقدوا الثقة في الشخص الوحيد في هذه الحياة الذي يستطيع أن يفعل شيئا من أجلهم، تماما كما فعل هذا الرجل، ولعلمهم يجدون أنفسهم في قصته.

وفي الوقت ذاته، سنورد المقالة التي أحدثت هذا التحول غير المعتاد لدى رجل سقط في هاوية سحيقة من اليأس والجزع، وهذا يثبت أن هذا الكتاب هو واحد من أقيم الكتب التي قرأتها على الإطلاق، فهو يبين لك كيفية الاستفادة من مبدأي الإيحاء الذاتي والتركيز في اكتساب أهم مؤهلات ومسوغات النجاح، ألا وهو الثقة بالنفس.

ثمة هدفان عظيمان يبدو أن الإنسانية جميعها تناضل من أجل تحقيقهما، أما أحدهما فهو تحقيق السعادة، وأما الآخر فهو تكديس ثروة مادية - المال!

وسترى أهمية اكتساب الثقة بالنفس عندما تتوقف لتدرك وتستوعب أنه لا يمكن تحقيق أي من هذين الهدفين الرئيسيين من دونها.

حاول بكل ما أوتيت من قوة، ولكنك لن تستطيع تحقيق السعادة لو لم تثق بنفسك! واستعن بكل القوى التي تقع تحت طوعك، ولكنك لن تستطيع اكتساب أكثر مما يقيم الأود ما لم تثق بنفسك!

وأنت نفسك الشخص الوحيد في هذا العالم الذي يمكنك تحقيق السعادة بجهوده في ظل جميع الظروف، ويمكنك اكتناز كل الثروة المادية بشكل مشروع من خلال الاجتهاد والعمل.

وعندما تستوعب هذه الحقيقة العظيمة استيعابا تاما، فسوف يستحوذ عليك

شعور جديد ومثير بالإلهام، وستعي هذا القدر الهائل من الحيوية والقوة الذي لم تكن تعرف من قبل أنك تمتلكه.

سوف تحقق المزيد لأنك ستتجراً على الاضطلاع بالمزيد من المهام! سوف تدرك، ربما للمرة الأولى في حياتك، أنك تمتلك القدرة على تحقيق أي شيء تريد تحقيقه! سوف تدرك أن نجاحك في أي مهمة لن يعتمد كثيراً على الآخرين وإنما يتوقف إلى حد كبير عليك أنت. إننا ننصحك بقراءة مقالة Self-Reliance للشاعر «رالف والدو إيمرسون» بديوانه الذي يجيء تحت عنوان: Essays فسوف تشيع فيك تلك المقالة روح الإلهام والحماس وقلوؤك بالعزيمة.

عندئذ، وبعدما تقرأ المقالة التي تدور حول الاعتماد على النفس، اقرأ تلك المتعلقة بالمكافأة، وبهاتين المقالتين ستجد بعض الحقائق المفيدة جداً.

ولاكتساب الثقة بالنفس، فإن الخطوة الأولى التي يجب اتخاذها هي أن تتخلص وللأبد من الإحساس بأنك لا تستطيع إنجاز أي شيء تتولى مهمته، حيث يعد الخوف هو النقطة السلبية الرئيسية التي تقف بينك وبين ثقتك بنفسك؛ ولكن ينبغي أن نوضح لك كيف تتخلص من الخوف وتنمي الشجاعة بدلا منها بشكل علمي.

يرقد في مخك عبقرى نائم ولن يستيقظ إلا بممارسة الثقة بالنفس، وإذا استيقظ، فستفاجأ من قدر ما يمكنك إنجازه، وستدهش كل من كانوا يعرفونك قبل حدوث هذا التحول لك، ستتغلب على كل المعوقات وتندفع بقوة نحو النجاح، مدعوما بقوة غير مرئية لا تعرف شيئاً اسمه عقبات.

وأي تحليل دقيق للرجال الناجحين بشتى بقاع العالم يظهر أن الثقة بالنفس هي الصفة المهيمنة التي امتلكوها جميعاً.

والهدف من هذا المخطط هو أن نوضح لك كيف تضع - من خلال مبدأى الإيحاء الذاتى والتركيز - أي فكرة أو رغبة في عقلك الواعى وتخزينها هناك حتى

تبلور إلى حقيقة واقعة وهذان المبدأن يتسمان بالدقة ويستندان إلى خلفية علمية. لقد خضعا للتجربة والاختبار آلاف المرات على يد علماء بارزين بشتى أنحاء العالم، ولإثبات دقتهما، فما عليك إلا تجربتهما، كما يفعل المئات من الناس، بحفظ المخطط التالي:

1. أعرف أن لدي القدرة على إنجاز كل المهام التي أقوم بها، أعرف أنه لكي أنجح فما عليّ إلا أن أرسّخ تلك الثقة بنفسني ثم أتبعها بإجراءات حازمة وصارمة. سوف أرسّخها.

2. أدرك أن أفكاري تعيد تشكيل نفسها في النهاية إلى صورة مادية ثم تتخذ شكلاً واقعياً ملموساً، وبالتالي سأركز على المهمة اليومية بالتفكير في الشخصية التي أريد أن أكونها ورسم صورة ذهنية لهذه الشخصية ولتحويل هذه الصورة إلى واقع ملموس. (وهنا صف بالتفصيل «هدفك الرئيسي» أو الحياة العملية التي اخترتها).

3. إنني أدرس وفي ذهني هدف لا أنحرف عنه يتمثل في إتقان المبادئ الرئيسية التي أجدب إليّ من خلالها الأشياء المحببة في الحياة، ومن خلال تلك الدراسة أصبح أكثر اعتماداً على الذات وأكثر بهجة.. إنني أكتسب المزيد من التعاطف نحو رفاقي والمحيطين بي، كما أنني أصبح أكثر قوة، عقلياً وجسمانياً، إنني أتعلم أن أبتسم تلك الابتسامة التي تنبع من القلب تماما كما ترتسم على الشفاه.

4. إنني أغلب وأهزم عادة بدء عمل وعدم إنجائه، ومن الآن فصاعدا سأخطط أو لكل ما أرغب في فعله، راسما صورة واضحة له في ذهني، ثم لا أسمح لشيء بالتشويش على خططي حتى أحولها إلى واقع ملموس.

5. لقد وضعت خطة خاصة بالعمل أنوي اتباعها في السنوات الخمس التالية. وقد حددت سعرا مقابل خدماتي لكل من الأعوام الخمسة التالية، سعرا أنوي

فرضه من خلال التطبيق الصارم لمبدأ تقديم خدمة ذات جودة عالية ومرضية للعميل.

6. أدرك تمام الإدراك أن النجاح الحقيقي لن يتأتى إلا من خلال التطبيق الصارم لمبادئ «القاعدة الذهبية»، وبالتالي لن أنخرط في معاملة تجارية لن تفيد جميع الأطراف المشاركة بها. سوف أحقق النجاح بجذب القوى التي أرغب في استخدامها. سوف أحث الآخرين على خدمتي بسبب رغبتني في خدمتهم، سوف أكتسب صداقة رفاقي والمحيطين بي بسبب رقتي ورغبتني في أن أكون صديقا لهم. سوف أتخلص من خوفي الوهمي من خلال اكتساب الشجاعة بدلا منه. سوف أتخلص من التشكك من خلال الإيمان. سوف أتخلص من الكراهية والتشاؤم باكتساب عاطفة الحب نحو الآخرين.

7. سوف أتعلم الوقوف على قدمي والتعبير عن نفسي بوضوح، وبدقة، وبلغة بسيطة، والتحدث بقوة وحماس، بشكل يدفع إلى الإقناع. سوف أدفع الآخرين إلى الاهتمام بي لأنني سوف أصبح مهتما بهم أولا. سوف أتخلص من الأنانية وأكتسب بدلا منها نفسا تواقا إلى خدمة الآخرين.

دعنا نلفت عنايتك بصفة خاصة إلى الفقرة الثانية من هذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، والتي تشير إلى أنه يجب أن تحدد بوضوح وبدقة «الهدف الرئيسي»، وأنه بوضعك إياه في عقلك الواعي، فإنك تستفيد من مبدأ الإيحاء الذاتي، وأنه بحفظك هذا المخطط وباستيعاب محتوياته فإنك تكون مستعدا لاستدعائها إلى عقلك الواعي في أي لحظة، وباستدعائها فعلا إلى عقلك الواعي عدة مرات في اليوم الواحد، فإنك تستفيد من مبدأ التركيز.

ثمة طريقة مذكورة لتجنب النقد - لا نفعل شيئا

وكن لا شيء . . . العمل كناسا في الشوارع والقل

طموحك؛ فهذه الطريقة لن توفق أبدا.

إن عقلك أشبه بعدسة الكاميرا الحساسة، و«الهدف الرئيسي» المائل أمام عقلك، من خلال المخطط السابق، أشبه بالهدف الذي تريد تحقيقه، صورة محددة المعالم، وعندما يتم تحويل هذه الصورة بشكل دائم إلى العدسات الحساسة لعقلك الباطن، سوف تلاحظ أن كل فعل وكل حركة من جسمك سوف تعمل على تحويل هذه الصورة إلى واقع ملموس.

يقوم عقلك أولاً برسم صورة لما يريده، ثم يعمل على توجيه أنشطتك الجسدية من أجل الحصول عليه.

احرص على إبعاد الخوف من عقلك الواعي كحرصك على إبعاد السم عن طعامك، لأنه سيكون حاجزا يقف بينك وبين ثققتك بنفسك..

وبعد حفظك لهذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، تعود على ترديد فقراته بصوت عال مرتين على الأقل يوميا، حيث تميل كل أفكارك إلى إحداث أنشطة جسمانية مشابهة أو مماثلة، أما الأفكار التي تتبع بالتوكيد من خلال الكلمات المنطوقة سوف تبلور إلى واقع ملموس في وقت أقل من تلك التي لا تتبع بعبارات توكيدية، بل إن الأفكار المتبوعة بالكلمات المنطوقة والمكتوبة سوف تتبلور إلى واقع ملموس في وقت أقل أيضا من تلك الساكنة والمختزنة في العقل الواعي بصمت. وبالتالي فنحن لا نوصي فقط بحفظ هذا المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس، بل إننا ننصح أيضا بكتابته وترديده بصوت عالي مرتين على الأقل يوما ولمدة أسبوعين على الأقل، وباتباعك هذه النصيحة سوف تكون قد أخذت ثلاث خطوات نحو تحقيق هدفك:

أولا، سوف تكون قد جسدته في فكرك.

ثانيا، سوف تكون قد تسببت في إفراز أنشطة جسمانية من شأنها أن تحول الهدف في النهاية إلى واقع، من خلال الحركة العضلية للأعضاء الصوتية عند نطقها بصوت عال.

ثالثاً، سوف تكون قد تسببت في جعل هذه الفكرة تبدأ عملية التحول إلى واقع ملموس من خلال الحركة العضلية ليديك عند كتابته على الورق.

إن تلك الخطوات الثلاث من شأنها أن تكمل مهمتك بشكل تام في صورة مجموعة من الخطوط في الهندسة، على سبيل المثال، فالمهندس يفكر أولاً، ثم يرسم صورة واضحة لمبناه على اللوحات الحساسة بعقله، ثم ينقل تلك الصورة إلى الورق بيده، وهكذا يكتمل عمله.

إننا ننصحك بأن تقف أمام مرآة بحيث ترى نفسك وأنت تردد كلمات المخطط المتعلق ببناء الثقة بالنفس. انظر إلى نفسك محدقاً إلى العينين كما لو كنت شخصاً آخر، وتكلم بصوت مرتفع جداً. وإن كان هناك أي شعور بنقص الشجاعة، فقم بهز قبضة يدك في وجه ذلك الشخص الذي تراه في المرآة وقم بإثارته بحيث يقوم برد فعل شعوري. ادفعه إلى الرغبة في فعل شيء.

وسرعان ما ستجد أن تعبيرات الخطوط التي ترسم على وجهك قد تغيرت من حال الضعف إلى حال القوة، وحينها سترى القوة والجمال في ذلك الوجه؛ تلك القوة، وذلك الجمال اللذان لم تكن تراهما من قبل على الإطلاق، وسيكون هذا التحول الرائع ملحوظاً من الآخرين أيضاً.

لست مضطراً إلى اتباع نفس صيغة مخطط بناء الثقة بالنفس، بل يمكنك اختيار الكلمات التي تعبر أحسن تعبير عن رغبتك، وكأمر بديهي يمكنك كتابة مخطط جديد تماماً إن كنت تفضل ذلك، فالصياغة ليست أمراً حتماً ما دامت ترسم بوضوح الصورة التي تريد تحويلها إلى واقع ملموس.

انظر إلى هذا المخطط باعتباره برنامج عمل أو وصفة مفصلة للشخص الذي تريد أن تكونه. سجل في ذلك البرنامج كل عاطفة تريد أن تشعر بها، وكل فعل تريد أن تؤديه، ووصفاً وواضحاً لنفسك كما ترغب في أن يراك الآخرون، وتذكر أن هذا المخطط يعتبر بمثابة خطة عمل بالنسبة لك، وأنت خلال فترة - فترة

قصيرة جدا هنا - ستكون قد استوفيت جميع بنود هذه الخطة.

اجعل ذلك المخطط منهجا تردده يوميا كما لو كان دعاء، واعرف أنه لا يمكنك الشك ولو الدقيقة واحدة في أن رغباتك التي عبرت عنها من خلال هذا المخطط ستتحقق بالكامل. ألا ترى تلك القوة الهائلة التي ستكتسبها بتريده هذا المخطط كدعاء؟ ألا ترى بوضوح تام ما ستفعله تلك القوة الإيمانية الكبرى نحو ترجمة عباراتك التوكيدية إلى وقائع مادية بشكل سريع ومؤكد؟ ألا ترى الاحتمالات الهائلة لتلك الطريقة حيث استخدام القوة اللامحدودة التحقيق رغباتك؟

ومهما كانت ديانتك التي تدين بها فهذا لا يشكل فارقا على الإطلاق، فطريقة تنمية الذات تلك لا تتعارض مع الدين بأي شكل من الأشكال، والناس في كل الديانات ينظرون إلى الدعاء باعتباره قوة مركزية تبني عليه عقائدهم، فإذا كانت جميع الديانات تحض على الدعاء وتقره، فيجب توظيفه عندئذ لتحقيق الغايات المشروعة، ومما لا شك فيه أن اكتساب الثقة بالنفس يعتبر غاية مشروعة وجديرة بذل الجهد من أجل تحقيقها.

قد لا نستطيع شرح ظاهرة الدعاء.. تلك الظاهرة الرائعة، ولكن لا ينبغي أن يحول ذلك دون بذلنا لكل جهد ممكن للاستفادة المشروعة منها، والاستفادة من الدعاء في تحويل الكلمات المكتوبة بالمخطط المذكور آنفا إلى واقع ملموس هي ولا شك استفادة مشروعة؛ لأن الهدف من هذا المخطط هو تطوير الإنسان، أكرم وأحسن خلق الله.

وأي هدف أجدر من تحرير العقل البشري من أسوأ لعنة يمكن أن تصيبه، ألا وهي الخوف؟ وما الغاية المرجوة من مخطط بناء الثقة بالنفس إلا القضاء على الخوف واكتساب الشجاعة بدلا منه؟

وبالاستفادة من هذا المخطط بالأسلوب المشار إليه، ألا ترى كيف يكون المرء

في موقف غريب إما يدفعه إلى اكتساب الثقة بالنفس أو الشك في قوة الدعاء والطموح؟ ألا ترى القوة الدافعة الهائلة التي تكتسبها من خلال زيادة شحنتك الإيمانية المصاحبة للدعاء؟

لست مضطرا لقصر مخطئك على اكتساب الثقة بالنفس فقط، بل يمكنك أن تضيف إليه أي صفة أخرى تريد اكتسابها أو تنميتها، مثل السعادة، وسيجلب لك ما تأمر به، وإن أنكرت ذلك، فأنت تنكر قوة الدعاء نفسه.

إنك تمتلك الآن المفتاح العظيم الذي سيفتح الباب أمامك نحو ما تريد تحقيقه لنفسك. سم هذا المفتاح أي اسم تشاء. فكر به في ضوء قوة علمية محضة إن أردت أو انظر إليه باعتباره قوة روحانية تنتمي إلى عالم الظواهر المجهولة.. ذلك العالم الواسع الذي لم يسبر الإنسان أغواره بعد. المهم أن المحصلة النهائية في كلتا الحالتين ستكون واحدة، النجاح.

وإذا كان الدعاء صالحا لأي شيء، فيمكن استخدامه كوسيط يحصل الإنسان من خلاله على أعظم نعم الدنيا، السعادة. ولن تستمتع بقدر من السعادة أكبر من ذلك الذي تعيشه من خلال اكتساب الثقة بالنفس، ومن خلال طريقة بناء الثقة بالنفس تلك، فسوف يساعدك الخالق على النجاح. ألا ترى تلك الميزة الهائلة التي تعطيها لنفسك من خلال تلك الطريقة؟ ألا ترى أن فشلك سيكون مستحيلا؟ ألا ترى أن دعاءك نفسه سيكون حليفة لك؟

إن الإيمان هو الأساس الذي تركز عليه الحضارة، فما من شيء يبدو مستحيلا عندما يبني على الإيمان كحجر زاوية لبناء ثقتك بنفسك. استفد منه ولن ينهار بناؤك. سوف تتغلب على جميع العقبات وتقضي على كل المقاومة التي تقف في طريق تحقيقك لرغباتك، من خلال تلك الخطة البسيطة. لا تدع الظنون تقف في طريق استخدامك لهذه الخطة، فالشك في أنها ستجلب لك ما ترغب فيه يعني الشك في الدعاء نفسه.

إن الخوف أو نقص الشجاعة لهو أسوأ لعنة حلت على الإنسان في كل العصور. وبالتخلص من هذا الشر، سترى نفسك وقد تحولت سريعاً إلى شخص يمتلك القوة وروح المبادرة وسترى نفسك وأنت تبرز من بين صفوف تلك الجموع الغفيرة التي نطلق عليها أتباعاً، وتتقدم إلى الصف الأمامي حيث تلك النخبة القليلة التي نطلق عليها قادة. فالمهارات القيادية لا تكتسب إلا من خلال الإيمان التام بالنفس، وأنت تعرف كيف تكتسب ذلك الإيمان.

ولا تنس أبداً ما حييت أن تستطيع أن تكون أي شيء ترغب بعمق وبكل صدق أن تكونه اكتشف ما ترغب فيه بشدة، وبذلك ستكون قد وضعت حجر الأساس للحصول عليه، فالرغبة القوية والمترسخة في النفس هي بداية كل الإنجازات البشرية - إنها البذرة والجرثومة التي تنبع منها كل إنجازات بني الإنسان.

قم بإضفاء العاطفة أو الحيوية على كيانك كله بأي رغبة محددة وواضحة المعالم وستصبح شخصيتك من فورها مغناطيساً يجذب إليك الغاية المرغوبة. أما الشك فيعني الجهل المقيت.

(7)

البيئة والحياة

يأخذنا هذا الدرس إلى المبدأ العام التالي من علم النفس، والذي سنشير إليه كالتالي:

البيئة: لدى عقل الإنسان ميل غريزي للتأثر بالبيئة المحيطة به، والتي تجعل النشاط الجسدي منسجماً ومتناغمًا مع تلك البيئة ويجعله مناسبًا لها؛ حيث يتغذى العقل على الانطباعات الحسية التي يتشربها من البيئة التي يعيش بها الإنسان ويحاول تقليدها؛ فالعقل أشبه بالحرباء التي تغير لونها بما يتوافق مع بيئتها، وباستثناء أقوى العقول، فلن يستطيع عقل الإنسان مقاومة تشرب البيئة المحيطة.

العادة: العادة وليدة البيئة - حيث تنمو نتيجة فعل نفس الشيء بنفس الطريقة بشكل متكرر، نتيجة التفكير بنفس المعتقدات مرة تلو المرة - وعند تشكل إحدى العادات، فإنها تصبح أشبه بالأسمت المصبوب في قوالب يصعب كسرها.

**إن قوة التعليم قوة عظيمة جداً إننا نستطيع تشكيل
عقول وسلوكيات الشباب في أي شكل نريد ونهطيمهم
الانطباعات المنولدة من تلك العادات التي من شأنها أن ندهم
مهمهم إلى الأبد.**

الإسقف، فرانسيس أترى بريه، 1663-1732

إن عقل الإنسان يشكل المادة التي بني منها الفكرة والسلوك من البيئة المحيطة، وتقوم العادة ببلورتهما إلى نسيج دائم لشخصيتنا ونحتفظ بها بعيداً في عقلنا الباطن.

ويمكن تشبيه العادة بالأخايد على أسطوانة الفونوغراف، بينما يمكن تشبيه عقل الإنسان برأس الإبرة التي تستند على تلك الخطوط، وعند تكوين أية عادة (بتكرار الفكرة أو السلوك)، فإن العقل يميل إلى إلصاق نفسه بتلك العادة واتباعها تمامًا كما تلتصق الإبرة وتتبع خطوط أسطوانة الفونوغراف.

لقد بدأنا نرى أهمية اختيار بيئتنا بأكثر قدر ممكن من العناية والاهتمام؛ لأنها الأرض التي تغذي عقولنا وتنبت منها الأفكار المخترنة بها.

ولهذا السبب بالذات ، وفي ظل نظامنا الحالي للتعامل مع المجرمين، فإننا نخلق المزيد منهم بدلا من إصلاحهم. وعند فهم مواد البيئة والعادة بشكل أفضل، فإننا سنستطيع إصلاح وتغيير نظام العقوبات لدينا تغيرا تاما؛ حيث سنتوقف عن سوق الرجال كالماشية ووصمهم بالعار الذي لن يفتأ يذكرهم بأنهم «مجرمون»! سنضع المدانين في بيئة نظيفة حيث يوحى لهم كل جزء من تلك البيئة بأنهم يتحولون إلى أناس مسالمين بدلا من وضعهم في أماكن تذكرهم على الدوام بأنهم قد انتهكوا حرمة المجتمع. وفي هذا العصر الذي يتميز بالتقدم والذكاء الإنساني، يجب أن يكون السجن بمثابة مستشفى عالج فيه العقول المنحرفة والفاسدة لتعود طبيعية مرة أخرى وينبغي استبدال فكرة جديدة وأكثر تقدما ترى ضرورة علاج المجرمين بالفكرة القديمة القائلة بضرورة عقاب المجرمين؛ حيث إن قانون المجازاة والإيحاء والإيحاء الذاتي والمبادئ الأخرى المتناولة بهذا الكتاب من شأنها أن تلعب دورا في تجنب العقاب وتبنى العلاج كوسيلة لتحويل المجرمين إلى أناس عاديين كما كانوا في الأساس.

وما نظام العقوبات الجديد، كما هو مطبق بشكل محدود في العديد من مؤسساتنا الإصلاحية، إلا خطوة في الاتجاه السليم. وكذلك فإن نظام إطلاق السراح المؤقت يعتبر خطوة أخرى للأمام، وها هو يقترب العصر الذي يرسل فيه منتهكو قوانين المجتمع لا إلى زنازين مظلمة، كريهة، قذرة، ومقززة، بل يرسلون مباشرة إلى مختبر مستشفى الأمراض العقلية حيث تلقى عقول تعىسى

الحظ هؤلاء العناية والعلاج المناسب، شأنها شأن الأجساد المريضة

إن إصلاح نظام السجون من شأنه أن يكون أحد أعظم إصلاحات العصر الحالي وسيكون علم النفس الوسيط الذي يجري من خلاله هذا الإصلاح. وللحقيقة، فبعدما أصبح علم النفس إحدى المواد التي تدرس بانتظام في المدارس العامة، فإن الميول الإجرامية التي يتشربها الطفل من بيئته سيحدث لها حالة من التوازن في الاتجاه العكسي، من خلال مبادئ علم النفس.

ولكن لا يجب أن نحيد بعيداً عن موضوع درسنا - أي العادة والبيئة - دعونا نتعلم المزيد عن خصائص العادة من السطور التالية التي كتبها «إدوارد إي. بيلز»، أحد رواد علم النفس على مستوى العالم.

العادة

«العادة هي قوة يدركها الإنسان متوسط الذكاء، لكنه لا ينظر إلا إلى الجانب السلبي منها. وصدقت المقولة القائلة «إن الناس صنائع العادة»، وأن «العادة عبارة عن حبل؛ نفتل فيه خيطاً كل يوم، وهكذا تزداد العادة قوة حتى لا نستطيع الخلاص منها»، ولكن المقولات السابقة لا تعمل إلا على تأكيد ذلك الجانب الذي يظهر الإنسان على أنه أسير العادة، يعاني من أغلالها وقيودها، وثمة جانب آخر من المسألة. ويجب إلقاء نظرة على ذلك الجانب بهذا الفصل.

إن صح أن العادة تتحول إلى طاغية قاسي القلب، يحكم الإنسان ويدفعه إلى ارتكاب أفعال ضد إرادته ورغبته وميوله - وهذا هو ما يحدث في العديد من الحالات - فإن السؤال الذي يطرح نفسه بشكل تلقائي في العقول المتأملة هو... ألا يمكن تطويع تلك القوة والسيطرة عليها بما يخدم الإنسان؟، تماماً كما حدث مع قوى الطبيعة الأخرى، وإذا تم الوصول إلى تلك النتيجة، فقد يتمكن الإنسان عندئذ السيطرة على العادة وتسخيرها للعمل لصالحه، بدلاً من أن

يقع أسيراً لها وخدمتها بإخلاص، على الرغم من شكواه الدائمة.. ويخبرنا علماء النفس المعاصرون دون مواربة بأنه يمكن التحكم في العادة وترويضها وتسخيرها للعمل لصالح الإنسان، بدلاً من السماح لها بالتحكم في أفعاله وشخصيته، ولقد طبق الآلاف من الناس تلك المعرفة الجديدة وحولوا قوة العادة إلى قنوات جديدة، وسخروها لإدارة ماكينات أفعالهم، بدلاً من السماح لها بالضياع هباءً، أو تركها تدمر ما أنفق الإنسان وقته وجهده في بنائه، أو تأتي على حقول العقل الخصبة.

إن العادة «رقعة عقلية» تسافر أفعالنا وسلوكياتنا فوقها لبعض الوقت، وفي كل مرة يزداد الطريق عمقا واتساعا، وإن كنت تعمل بحقل أو عبر غابة، فإنك تعرف كيف أنه من الطبيعي أن تختار الطريق السوي وتفضله على الطرق الأخرى التي لم يطرقتها الكثيرون، وتفضله أيضا على السير خارجه عبر الحقل أو بين أشجار وشجيرات الغابة وشق طريق جديد. وخط السلوك العقلي لا يختلف عن ذلك في شيء؛ حيث التحرك على طول الخطوط الأقل تعقيدا - السير على الطريق المعبد جيدا.

تتكون العادة بالتكرار وتشكل طبقا لقانون طبيعي، نلاحظه في جميع الكائنات الحية، بل إن البعض يقولون إنه ملحوظ أيضا في الجمادات. وكمثال على الرأي الأخير، نجد أنه عند ثني ورقة بشكل معين، فسوف تنثني تلقائيا بنفس الشكل في المرة التالية، وكل مستخدمى ماكينات الخياطة، أو أي من الآلات الدقيقة الأخرى، يعرفون أنه ما إن «تتعطل» الماكينة أو الآلة فسوف تميل إلى التعطل بعدئذ. ونفس الحال ينطبق على الآلات الموسيقية، كما أن التجاعيد تتكون في الملابس أو القفازات طبقا للشخص الذي يستخدمها، وتلك التجاعيد، ما إن تتكون فإنها سوف تدوم للأبد بالرغم من الكي المتكرر. وها هي الأنهار وجداول المياه تحفر مجراها عبر الأرض، وبعدئذ تتخذ تلك المجاري على الدوام بحكم العادة. وهكذا فإن هذا القانون ينطبق في كل مكان.

هذه التوضيحات السالفة ستساعدك على تكوين فكرة عن طبيعة العادة وستساعدك على تكوين مسارات عقلية جديدة - تجايد عقلية جديدة، وتذكر هذا دائما - إن أفضل طريقة (بل ويمكنني القول إنها الطريقة الوحيدة) التي يمكن التخلص بها من العادات القديمة هي تكوين عادات جديدة لتقابل وتحل محل العادات غير المرغوب بها. شق طرقا عقلية جديدة لتسافر عليها، وسرعان ما ستضمحل معالم الطرق القديمة، وبمرور الوقت ستختفي معالمها نهائيا نتيجة إهمالها. وفي كل مرة تسافر على طريق العادة العقلية المرغوبة، فإنك تعمق هذا الطريق وتوسعه، وتجعل السفر عليه بعدئذ أسهل كثيرا، وشق الطرق بهذه الطريقة أمر في غاية الأهمية، ولن أستطيع دفعك دفعا إلى البدء في شق الطرق العقلية المرغوبة التي تبغي السفر عليها. الممارسة، الممارسة، الممارسة - كن جيدا في شق الطرق، وستساعدك القواعد التالية على عملية تشكيل عادات جديدة:

1. في بداية تشكيل عادة جديدة، أضف القوة على تعبيرك عن السلوك أو المعتقد أو الخصائص، وتذكر أن هذه هي خطواتك الأولى نحو شق المسار العقلي الجديد، وسيكون الأمر صعبًا في البداية ولكن بعد ذلك سيصير الأمر أسهل كثيرا، اجعل المسار واضحا وعميقا قدر الإمكان في البداية، بحيث لا تجد صعوبة في العثور عليه حينما تبغي السفر عليه في المرة التالية.

2. ركز كل انتباهك على شق الطريق الجديد، واصرف ناظريك وتفكيرك عن المسارات القديمة، خشية أن تحن نفسك إليها. انس كل ما يتعلق بالمسارات القديمة ولا تشغل نفسك إلا بالطرق الجديدة التي تشقها.

3. سافر على مسارك الذي قمت بشقه للتو بقدر المستطاع، وهينئ لنفسك فرص السفر عليه، دون انتظار مجيء تلك الفرص،

وكلما مشيت أكثر على المسار الجديد، فسرعان ما سيصبح قديمًا، وواضح المعالم، ويسهل السفر عليه بشكل أسهل. حاول وضع خطط للسير عليه واستخدامه في البداية.

4. قاوم الرغبة التي تتملكك بالسفر على المسارات الأقدم والأسهل التي كنت تستخدمها في الماضي، في كل مرة تقاوم مثل تلك الرغبة، تصبح أكثر قوة وصار من الأسهل تكرار ذلك في المرات التالية، ولكن كلما استسلمت لتلك الرغبة، أصبح من الأسهل أن نستسلم مرة أخرى، وأصبح من الأصعب أن تقاوم تلك الرغبة في المرات التالية وستجد مشقة في البداية وسيكون هذا وقتًا عصيبًا حقًا.. أثبت قوة عزمك، ومثابرتك، وقوة إرادتك الآن، في هذا الوقت تحديداً.

5. احرص على وضع خطة لاستشراف المسار المناسب.. خطط جيدًا -وانظر إلى أين سيأخذك- ثم استمر دون خوف أو شك.. «ضع يدك على عجلة القيادة ولا تنظر للخلف». اختر هدفك - ثم شق طريقًا عقليًا جيدًا وعميقًا وواسعًا يقودك إليه مباشرة».

ثمة علاقة وطيدة بين العادة والإيحاء الذاتي، فمن خلال العادة، يتم تأدية سلوك معين تكرارًا بنفس الطريقة، ثم لا يلبث هذا السلوك أن يتخذ شكل الديمومة، حتى إننا نوّدي السلوك في النهاية بطريقة تلقائية ودون كثير من التفكير أو التركيز، حيث نجد أن عازف البيانو على سبيل المثال يقوم بعزف مقطوعة مألوفة بينما عقله الواعي مشغول بموضوع آخر.

ومن خلال الإيحاء الذاتي، كما عرفنا من الفصول السابقة، فإن الفكرة أو المعتقد أو الطموح أو الرغبة المخترنة باستمرار في العقل تسترعي انتباه الجزء الأكبر من العقل الواعي، وتتسبب بالتالي في اتخاذ رد فعل عضلي مناسب من

قبل الجسم بغرض تحويل الفكرة المختزنة إلى واقع ملموس.

وبالتالي، فإن الإيحاء الذاتي هو المبدأ الأول الذي نستخدمه في تشكيل عاداتنا. فنحن نكتسب العادة من خلال الإيحاء الذاتي، ويمكننا تدمير أي عادة من خلال نفس المبدأ.

وكل ما عليك فعله لاكتساب عادة جديدة أو للتخلص من أخرى قديمة أن تستغل مبدأ الإيحاء الذاتي وتثابر عليه، أما مجرد التمني دون مثابرة فلا علاقة له بالإيحاء الذاتي على الإطلاق، فلكي يتم تحويل فكرة أو رغبة إلى واقع محسوس، فيجب اختزانها في العقل الواعي بإخلاص ومثابرة حتى تتخذ شكلاً دائماً.

والثبات والإصرار والمثابرة على تطبيق ذلك على الهدف الذي هيأت عقلك له هو ما تحتاج إليه، فبعد إيجادك للهدف الذي ترغب فيه ومعرفة كيفية التركيز عليه، ينبغي أن تتعلم عندئذ كيفية المثابرة على تركيزك وهدفك وغايتك.

ولا شيء يعادل الالتزام بشيء وملازمته ملازمة دائمة، فالكثير من الرجال المعيين ويتميزون بالدهاء غير المحدود ومثابرون إلى أقصى حد، إلا أنهم يفشلون في الوصول لهدفهم بسبب عدم «التزامهم به».. ينبغي على المرء أن يتحلى بالعناد الشديد ويرفض التخلي عن شيء صرف انتباهه إليه أو كانت له رغبة فيه، ولعلك تعرف قصة الصياد الذي ما إن يلمح فريسته حتى يقول: «أنت فريستي وغذائي اليوم»، وسيواصل السعي وراء تلك الفريسة حتى لو اضطر إلى تتبعها لأسابيع وأجهد نفسه. إن مثل هذا الرجل سوف يتحلى بالمثابرة التي تجعل الطرائد تشعر بشعور طريدة «ديفي كروكيت» التي صاحت بأعلى صوتها، قائلة: «لا تصوب سلاحك نحوي، فسأتيك من دونه...».

أنت تعرف المثابرة المتأصلة لدى البعض والتي نحس وكأنها قوة لا تقاوم عند مقابلتهم وندخل في حالة من الصراع مع قوة عزمهم التي لا تلين، إننا كثيراً

ما نطلق على هذا «قوة إرادة»، ولكنها المثابرة، ذلك الصديق القديم - تلك الصفة التي تعني إحكام القبض على الأشياء، تماما كما يمسك العامل بالإزميل ويضغط على الشيء العالق بالعجلة ولا يكف عن الضغط حتى يحصل على النتيجة المبتغاة.

وبغض النظر عن قوة الرجل، فإنه إن لم يتعلم فن تطبيق المثابرة على تلك القوة، فسيخفق في الحصول على أفضل النتائج، ويجب على المرء تعلم ألا يكف عن محاولة تحقيق هدفه مهما كانت الظروف وبعزيمة لا تلين، مما سيمكنه من الضغط بقوة على ذلك الهدف حتى يتشكل في النهاية بالكيفية التي يريدها. ليس اليوم فقط أو غدا، بل كل يوم وحتى النهاية.

ولقد قال السير «توماس فويل بوكستون»: «كلما طالت بي الحياة، ازدادت يقينا بأن الفارق بين الرجال، بين الضعاف والأقوياء، العظماء وخاملي الذكر، يتمثل في الطاقة المكتسبة - قوة العزيمة التي لا تلين - بمجرد تحديد الهدف، ثم إما الموت أو الانتصار. بمقدور تلك الصفة فعل أي شيء يمكن فعله بهذه الحياة - وما من مواهب ولا ظروف ولا فرص يمكن أن تصنع من المرء رجلا حقيقيا من دونها»

وقد قال «دونالد جي. ميتشيل»: «إن قوة العزم هو ما يجعل الإنسان في مكانة عليا في مجتمعه، وليس المقصود بها العزم الواهن، ولا التصميم غير المصقول والمهذب، ولا الغايات المنحرفة عن جادة الطريق - بل تلك الإرادة القوية التي لا تعرف الضعف والتي تذلل الصعاب وتقهقر المخاطر، كما يطأ صبي صغير غابة موحلة في الشتاء القارس، وهو الأمر الذي يجعل عينيه وعقله نتقد بريق الفخر وينبض قلبه بقهر المستحيل. هذا هو ما يصنع العمالقة».

وقال «دزرائيلي»: «لقد رببت نفسي، بعد كثير من التأمل، على قناعة بأن الإنسان الذي يمتلك هدفا يصر عليه سيحققه لا محالة، وأنه ما من شيء يمكن

أن يقف في طريق إرادة لا تتردد في المخاطرة بالحياة نفسها في سبيل تحقيقه». وقال السير «جون سيمبسون»: «الرغبة التي تقف وراءها حماسة متقدة وإرادة لا تعرف الوهن بوسعها فعل المستحيل، أو ما يبدو كذلك لمنقدي الحماس والواهنين».

وأدلى «جون فوستر» بشهادته في هذا الصدد عندما قال: «من الرائع أن نرى كوميرات الحياة تنحنى للنفوس التي لا تنحني لها، وتستسلم لتشاهد الخطة التي قد تهدد بالإحباط - كما يبدو في البداية - عندما تظهر على الساحة النفوس الحازمة وثابتة العزم؛ كم هو من الرائع أن نرى المساحات تنجلى من حول هؤلاء الرجال وترك له الحرية».

وقال إبراهيم لينكولن واصفا «جنرال جرانت»: «إن مثابرتة الباردة على تحقيق هدفه هي أهم ما يميزه؛ فليس من السهل إثارتة، ولديه عزيمة لا تعرف اللين. عندما يتشبت بشيء، فما من شيء ولا أحد يمكن أن ينتزعه منه».

والآن قد تعترض قائلًا إن تلك الاقتباسات السابقة لها علاقة بقوة الإرادة، وليس المثابرة، ولكن إن تفكرت في الأمر للحظات، فستدرك أنها تتعلق بقوة الإرادة المثابرة، وأن قوة الإرادة بدون المثابرة لا يمكنها تحقيق أي شيء من هذه الأشياء التي تريدها. إن قوة الإرادة أشبه بالإزميل، أما المثابرة فهي الكيفية التي تمسك بالإزميل في الموضع المناسب، ضاغطة على الهدف لنحته وإبرازه إلى الوجود، وتحول دون سقوطه أو ارتخاء قبضتك حوله.

لا يمكنك قراءة الاقتباسات السابقة قراءة متأنية دون الشعور أو الضغط على شفتيك وتحرك فكك، وتلك هي علامات قوة الإرادة المثابرة والتي لا تعرف الضعف.. أما إن كنت تفتقر إلى المثابرة، فينبغي أن تدرّب نفسك في اتجاه اكتساب عادة التمسك بالأشياء تمسكًا تامًا، فتلك الممارسة ستترسخ في ذهنك عادة جديدة، وستتسبب كذلك في نمو خلايا المخ المناسبة، وبالتالي تعطيك

الصفة المطلوبة التي تبحث عن اكتسابها لتصبح خاصية دائمة، ثبت ذهنك على مهامك أو دراستك أو مشغوليات أو هواياتك اليومية، حتى تجد نفسك وقد اكتسبت عادة مقاومة «الانحراف عن سواء السبيل»، أو تشتت الانتباه، وهي مسألة ممارسة وتعود في المقام الأول. ضع في ذهنك فكرة الإزميل الممسوك بإحكام والضاغط على الشيء المراد تشكيله، كما هو موضح بهذا الدرس. فهذا من شأنه أن يساعدك كثيرا. واقرأ تلك الجزئية مرة بعد أخرى، كل يوم أو نحو ذلك، حتى يستوعب عقلك الفكرة ويجعلها من صفاته، وبذلك ستجد في نفسك الرغبة في المثابرة وسيأتي الباقي تلقائيا، كما تأتي الفاكهة بعد إزهار الأشجار.

إن المثابرة أشبه ب «تساقط المياه الذي يذيب أصلب الصخور في النهاية»، وعندما يكتب الفصل الأخير من حياتك العملية، ستجد أن مثابرتك، أو عدمها، لقد لعبت دورا رئيسيا في نجاحك أو إخفاقك.

وفي مئات الآلاف من الحالات يمكن أن تكون مواهب الرجال متطابقة، بحيث لا يكون هناك فرق ملحوظ في قدرتهم على تحقيق غاية منشودة. قد يكون لأحدهم نفس المؤهلات التي لدي الآخر. فهما يخرجان إلى الحياة بنفس الحظوظ للفوز بالغاية التي يريدونها، ولكن أحدهما ينجح والآخر يفشل! وبالتحليل الدقيق يتضح لنا أن الشخص الذي حقق النجاح قد حققه بفضل المثابرة، بينما فشل الآخر؛ لأنه كان يقتصر إلى المثابرة!

ثمة مثلث تتألف أضلاعه من المثابرة والإيحاء الذاتي والعادة؛ ذلك المثلث الذي لا يسع المرء تجاهل معناه، وتعتبر المثابرة بمثابة حبل متين يربط الإيحاء الذاتي والعادة معا حتى يتحدا ما ويصبا حقيقة دائمة.

لقد كانت استراتيجية البروباغندا الألمانية تتمثل في تحطيم الروح المعنوية لهؤلاء الذين يقفون في مواجهتها. بعبارة أخرى، لقد كانوا يحطمون قدرة أعدائهم على

المثابرة! وها هو البروسي الذي أرسلوه لتحطيم مؤلف هذه الدروس وجعل عمله التعليمي والتثقيفي غير ذي أهمية قد استفاد إلى حد كبير من هذا المبدأ الذي يعني بتحطيم قدرة مؤلفكم على المثابرة بتحطيم روحه المعنوية. لقد خطط هذا العميل المدرب للقيصر في صمت وبعناية لقلب أصدقاء المؤلف وشركائه في العمل عليه. فقد كان على علم بضرورة تحطيم القدرة على المثابرة! وسحق الروح المعنوية وتحطيم القدرة على المثابرة لهؤلاء الذين يقفون في طريقه يعتبران من أهم العوامل في خطط الدعاية الألمانية. وتحطيم «الروح» المعنوية - بعبارة أخرى، المثابرة - لأي جيش يعتبر أمرا ذا أهمية إستراتيجية وقيمة كبرى

حطم الروح المعنوية لأي جيش وستهزمه بسهولة! ونفس القاعدة تنطبق على مجموعة أصغر من الأفراد، أو حتى على فرد واحد.

ولا يمكننا اكتساب القدرة على المثابرة إلا من خلال الثقة المطلقة بالنفس! ولهذا السبب فقد ركزت بشدة على أهمية الدرس الذي كان يناقش مسألة الثقة بالنفس، ولهذا أيضا أوصيتك بقراءته باعتباره أهم دروس علم النفس التطبيقي! ثمة فكرة محورية يدور حولها هذا الدرس، والتي توضح لك كيفية الاستفادة من الإمكانيات التي لديك، وكيفية دعمها بقوة الإيمان اللامحدودة.

ارجع إلى ذلك الدرس وتأمله جيداً!

حيث ستجد وراء تلك السطور البسيطة سر الإنجاز، ومفتاح قوة الإرادة التي لا تقهر، ابتعد عن كل تلك القواعد المحفوظة وتخلص من تلك التفاصيل الصغيرة، وستجد في ذلك الدرس «ذلك الشيء الدقيق»، الذي يضيف الحيوية على عقلك ويرسل ذلك الشعاع المضيء عبر جسدك كله بحيث يجعلك تسارع إلى ارتداء قبعتك والخروج لفعل شيء ما!

إن أعظم خدمة يمكن أن يؤديها إليك أي معلم هي أن يحثك على إيقاظ ذلك

العبقري النائم بعقلك ويتملقك، إن لديك الشعور بضرورة إنجاز مهمة جديدة ببذل الجهد! لن تستفيد شيئاً من ذلك التعليم المدرسي الذي يعتمد على حشو المعلومات بذهنك، وإنما تستفيد من ذلك التعليم الذي يثير فيك الدافع إلى التعلم وتطبيق ما تعلمته؟

إن مثابرتك ستؤدي في النهاية إلى إثارة ذلك الشيء غير القابل للوصف، أيا كان، وما إن يتم إثارته ستحطم كل العقبات التي تقف بطريقك وستطير بكل سلاسة نحو إنجاز غايتك المنشودة على أجنحة تلك القوة المكتشفة حديثاً والتي لطالما كانت بداخلك، لكنك لم تكن تعرفها!

وما إن تكتشف تلك القوة التي لا تقهر والتي ترقد بداخل عقلك في تلك اللحظة؛ فلن يستطيع أحد على وجه الأرض أن يفرض عليك سيطرته أو يعاملك كما لو كنت دمية ستكتشف عندئذ قوتك العقلية الهائلة، تماماً كما يكتشف الحصان قوته البدنية الهائلة ما إن يعدو مبتعداً، ومن ذلك الحين فصاعداً سترفض فرض السيطرة عليك وتوجيهك من قبل شخص آخر على وجه الأرض، كائناً من كان!

وإن كنت تتبع الخطة المرسومة في الفكرة التي بنيت حولها تلك الصحيفة، فسوف تجد يقيناً تلك القوة، وستعود عندئذ إلى نفسك، وستكتشف المبدأ الحقيقي الذي ارتقى من خلاله الجنس البشري، عبر العصور والأزمنة المختلفة، تدريجياً ليتفوق على كل الكائنات الحية الأخرى على الأرض.

وتبدو لي تلك نقطة مناسبة لأذكي لك كتاباً آخر وأنصحك بإضافته إلى مكتبتك. كتاباً سينير عملك بما يعطيه لك من معلومات حول تطور الجنس البشري، ويجيء هذا الكتاب تحت عنوان *The Ascent of Man* لمؤلفه «هنري دروموندي».

استعر هذا الكتاب من مكتبتك المحلية أو اشتره، وهذا أفضل. إن قراءة

واستيعاب هذا الكتاب يعني الحصول على قسط من التعليم الحر حول موضوع علم النفس، والفصل الواقع تحت عنوان «فجر العقل» أو The Dawn of Mind يساوي ثمن الكتاب عدة مرات. إننا نوصي بقراءة هذا الكتاب وغيره من الكتب التي سنذكرها لاحقاً؛ لأنها وثيقة الصلة بموضوع البيئة، الذي سنعود إليه الآن.

البيئة

كما قلنا مسبقاً، إننا نستوعب الانطباعات الحسية من البيئة المحيطة، والبيئة بالمفهوم الذي نتناوله هنا تشمل مجالاً أوسع، إنها تشمل الكتب التي نقرأها، الناس الذين نرتبط بهم، المجتمع الذي نعيش به، طبيعة العمل الذي نشتغل به، البلد الذي نقيم به، الملابس التي نرتديها، الأغاني التي نسمعها، والأفكار التي نعتنقها؟

إن الهدف من مناقشتنا لموضوع البيئة هو توضيح علاقتها المباشرة بالشخصية التي تتشكّل لدينا، وأهمية تكوين بيئة نستطيع من خلالها تحقيق الهدف الرئيسي» الذي نكّنه في قلوبنا!

يتغذى العقل على ما نمده به من خلال بيئتنا؛ لذا دعنا ننتق بيئتنا التي من شأنها أن تمد العقل بالمادة المناسبة التي تحمل عقلنا على تحقيق «هدفنا الرئيسي».

وإذا لم تكن بيئتك على النحو الذي تريده، فلتغيرها! والخطوة الأولى التي يجب اتخاذها هي أن ترسم في عقلك صورة دقيقة للبيئة التي ترى أنك تستطيع العمل فيها على أفضل نحو ممكن، وتستمد منها تلك المشاعر الانفعالية والصفات التي من شأنها أن تحثك على العمل نحو تحقيق هدفك.

والخطوة الأولى التي يجب أن تتخذها في كل إنجاز هي رسم إطار أو صورة دقيقة لما تريد بناءه على أرض الواقع، وهذا شيء لا يسعك نسيانه! وتلك الحقيقة العظيمة تنطبق على خلق بيئة مرغوبة تماما كما تنطبق على كل شيء تريد خلقه وبناءه.

يشكّل زملاؤك اليوميون الذين تتعامل معهم بشكل يومي التأثير الأهم على بيئتك.. ويمثلون أهم جزء فيها، كما يُعتبرون سبباً أساسياً في تقدمك أو تراجعك، وستستفيد كثيرا إن ارتبطت بهؤلاء الذين يتعاطفون مع هدفك ومثلك، والذين يتحلون بعقلية تلهمك الحماس والعزيمة والطموح على سبيل المثال، إذا كانت قائمة معارفك تضم شخصا لا يرى إلا الجانب السلبي من الحياة - شخصا دائم الشكوى والتذمر - فلتمح ذلك الشخص من قائمتك بأسرع ما يمكن.

إن كل كلمة تنطقها على مسامعك، كل شيء يقع على مرأى منك، وكل انطباع حسي تتلقاه بأي أسلوب آخر يؤثر على تفكيرك، لا شك في ذلك كما هو لا شك في أن الشمس تشرق من الشرق وتغرب في الغرب ومع التسليم بحقيقة هذا الأمر، أفلا ترى مدى أهمية التحكم، قدر المستطاع، في الانطباعات الحسية التي تصل إلى عقلك؟ ألا ترى أيضا مدى أهمية التحكم، قدر المستطاع، في البيئة التي تعيش بها؟ ألا ترى أهمية قراءة الكتب التي تتعامل مع الموضوعات ذات التأثير المباشر على «هدفك الرئيسي»؟ ألا ترى أهمية التحدث مع هؤلاء الذين يشعرون بالتعاطف نحوك ونحو أهدافك. هؤلاء الذين يشجعونك ويحفزونك على بذل مزيد من الجهد؟

من خلال مبدأ الإيحاء، فإن كل كلمة تقال على مسمع منك وكل حدث يقع على مرأى منك يؤثر على أفعالك، فأنت تتشرب وتستوعب وتستقي أفكار ومعتقدات وسلوكيات هؤلاء الذين تتعامل معهم وترتبط بهم، سواء تم ذلك بوعي أو دون وعي منك والارتباط الدائم والمستمر بالعقول الشريرة سيطبع عقلك في النهاية على التفكير بنفس الشكل الذي تفكر به تلك العقلية الشريرة.

ولعل هذا هو السبب الرئيسي الذي يدفعنا إلى ضرورة تجنب صحبة «السوء». إن حقيقة أن الارتباط بأشخاص سيئي السمعة سوف يسوء سمعتك في عيون الآخرين، هي في حد ذاتها حقيقة أنك دائماً ما تتشرب أفكار المحيطين بك وتتوحد معهم وتجعلهم جزءاً منك!

نحن نعيش فيما يُسمى بيئة حضارة القرن العشرين، وقد أجمع العلماء البارزون في العالم على أن الطبيعة كانت تتكوّن لملايين السنين من خلال عملية التطور لتنتج بيئتنا الحضارية الحالية والتي تتجلى في حالة التطور الفكري والمادي التي وصل إليها الإنسان.

ولكي نرى التأثير القوي للبيئة، فما علينا إلا التوقف والتفكير فيما ستفعله البيئة، في عدد محدود من السنين ستفعل ما فعلته الطبيعة في آلاف السنين. فالطفل الهمجي الذي يُربي على يدي أبوين همجين يظل همجياً؛ ولكن نفس الطفل، إذا ما رُبي في أسرة متحضرة ومهذبة، فسوف يتخلص من ميوله الهمجية، ولا يتبقى لديه سوى القليل من الطباع والغرائز الهمجية، متشرباً بيئته الحضارية في جيل واحد.

وعلى صعيد آخر، فإن سلوك الإنسان ينحدر بنفس السرعة التي يرتقي بها، بفعل التأثير البيئي، ففي الحروب، على سبيل المثال، يصبح الإنسان المتحضر الذي يرتعد من فكرة قتل إنسان، في الظروف العادية متحمساً للقتل، بل إنه يفرح به في الحقيقة. ولا يحتاج الأمر إلا إلى بضعة أشهر من الإعداد والتهيئة في «بيئة الحرب» لينحط سلوكه ويعود إلى ما وجدنا عليه المهاجرين الأوائل بعد اكتشاف أمريكا الشمالية، والذين كانوا متعطشين ومحبين للقتل إن الملبس التي ترتديها تؤثر عليك، وهي بذلك تشكل جزءاً من بيئتك، فالملبس القذرة أو الرثة تصيبك بالاكئاب وتقلل من ثقتك بنفسك، أما الملبس النظيفة والمحتشمة والمهذبة فتبث فيك شعوراً بالشجاعة التي تدفعك إلى إسراع الخطى وأنت تسير، ولسنا بحاجة إلى إخبارك بالفارق في شعورك وأنت بملابس العمل وذلك الشعور

وأنت بملابس العطلة الأسبوعية، لأنك قد لاحظت هذا الاختلاف عدة مرات، ففي الأولى منهما تود لو تنشق الأرض وتبتلعك حتى لا يراك هؤلاء الذين يرتدون ملابس أفضل منك، أما في الثانية فإنك تقابل الآخرين وأنتم واقفون على قدم المساواة، بشجاعة وثقة بالنفس، ومن ثم، فإن الآخرين لا يحكمون علينا فقط من خلال ملابسنا في اللقاء الأول، ولكننا نحن أيضاً نحكم على أنفسنا إلى حد كبير من خلال ملابسنا، وكدليل على هذا، لاحظ الشعور بعدم الارتياح والاكنتاب الذي ينتابنا إذا اتسخت ملابسنا الداخلية، حتى إن كانت ملابس الخروج نظيفة وأنيقة، ولا يمكن لأحد رؤية ملابسنا الداخلية.

وتقضي المرأة وقتاً في العناية بأمر الملابس الداخلية أطول مما تقضيه في العناية بأمر ملابس الخروج، وعلى الرغم من أنه ما من أحد سواها يراها، فإنها تقضي أيام بل وأسابيع من العمل المضني في تطريزها وتزيينها، ويبدو أن لهذا الأمر علاقة وطيدة بموضوعنا عندما نتوقف لنفكر أن المرأة أكثر تفاخراً من الرجل، إن لم تكن أكثر منه شجاعة عقلياً في الحقيقة. فتلك الهدب والزخارف الإضافية واللمسات الفنية التي تضيفها المرأة على ملابسها تلعب دورها - وهو دور مهم جداً هنا - في تفسير سير المرأة بخطوات رشيقة، وجميلة، ورقة حركتها.

وعلى الرغم من أننا نتحدث عن موضوع الملابس، فإنني أريد أن أحيي تجربة مرت بي والتي ذكرتني بالدور العظيم الذي تلعبه الملابس في تحلي المرء بالشجاعة العقلية من عدمها، لقد دعيت ذات مرة إلى معمل مدرس تربية بدنية شهير جداً. وبينما أنا هناك، أقنعني بخلع ملابسني وتلقى تدليك بسيط مجاناً. وبعد انتهاء جلسة التدليك، اصطحبني الخادم إلى لقائه بمكتبه الأنيق وأنا لا أرتدي شيئاً سوى بنطالي الداخلي الذي تلقيت جلسة التدليك وأنا أرتديه، وعلى الجانب المقابل من مكتب كبير مصنوع من خشب الماهوجنى جلس صديقي، معلم التربية البدنية، مرتدياً حلة أنيقة. وكان التضاد بين حالي

وحاله كبيرا جدا وملحوظا للغاية حتى إنه أصابني بالحرج، لقد راودني شعور كذلك الذي يراود رجلا يعاني من قصر النظر أخطأ وخرج من حجرته ودخل حجرة تكتظ بالناس معتقدا أنه ذاهب إلى خزانة الملابس.

لم تكن مصادفة أن أدعى إلى مقابلة هذا المعلم وأنا أرتدى تلك الملابس الرثة! فقد كان متمكناً في علم النفس، وكان يعرف جيداً تأثيرها على مشترٍ مرتقب لبرنامج اللياقة البدنية الذي يقدمه وأنا في هذه الحال التي يرثي لها. بعبارة أخرى، لقد تم استدراجي إلى هذه المقابلة بشكل «مسرحي»، أما الرجل الجالس قبالي على المكتب بملابسه الأنيقة فقد لعب دور البطولة في تلك المسرحية.

وفي ظل هذه الأجواء التمس منى معلم التربية البدنية شراء برنامج، وهو ما كان، وبعد ارتدائي لملابسي العادية وعودتي إلى بيئتي الطبيعية وتحليل الزيارة، تبين لي أن قبولى لتلك الصفقة كان أمر في غاية السهولة في ظل الأجواء التي أعدها لي الرجل ببراعة يحسد عليها.

إن الملابس اللائقة تؤثر علينا من وجهين: الأول، أنها تمنحنا قدرة أكبر من الشجاعة والثقة بالنفس، وهو سبب كافي لجعلنا نرتدي ملابس لائقة، حتى مع استبعاد ضرورة أخرى ذات أهمية أقل، أما الوجه الثاني، فهو أن الملابس تعطي الآخرين انطباعاً عنا، فالانطباع الحسي الأول الذي يصل إلى عقول هؤلاء الذين نقابلهم يصل إليهم من خلال حاسة البصر حينما يتطلعون إلينا ويكونون فكرة عقلية عن ملبسنا. وهكذا، فإن الآخرين غالباً ما يكونون رأياً فينا، سواء بالإيجاب أو السلب أو اللامبالاة، قبل أن ننطق بكلمة واحدة، بناء على الانطباع الذي تخلقه ملابسنا وأسلوب لبسنا لها في عقولهم.

وبالتالي، فإن ما ننفقه من مال في شراء ملابس جيدة لا يعد شيئاً من قبيل الترف وإنما يعتبر بمثابة استثمار ناجح سيعود علينا بأفضل ربح، فلا يمكننا ببساطة تحمل تكلفة إهمال مظهرنا الشخصي، سواء من ناحية التأثير الذي

سيخلقه علينا نحن أو على هؤلاء الذين نختلط بهم اجتماعيا أو تجاريا أو مهنيا. إن الملابس الجيدة ليست من قبيل التبذير، بل هي ضرورة! وتلك الآراء تقوم على مبادئ وأسس علمية سليمة. فأهم جزء من بيئتنا المادية هو ذلك الذي خلقه بالملابس التي نرتديها؛ لأن هذا الجزء من بيئتنا يؤثر علينا نحن شخصا وعلى المحيطين بنا.

وبعد ملابسنا، فإن ثاني أهم العوامل المحيطة بنا والتي تشكل بيئتنا يتمثل في المكتب أو المحل الذي نعمل به، فقد أثبتت التجارب أن العمال أو الموظفين يتأثرون إلى حير كبير بالتناغم، أو انعدام التناغم، الذي يحيط بهم أثناء ساعات العمل. فالمكتب أو المحل الذي يفتقد إلى النظام وتعمه الفوضى والقدارة، يصيب الموظف أو العامل بالإحباط ويقلل من حماسه وإقباله على العمل، بينما تؤدي البيئة المنظمة والتي يسودها النظافة والتناغم إلى خلق تأثير عكسي.

إن أرباب العمل الذين تفهموا في السنوات الأخيرة كيفية توظيف مبادئ علم النفس لزيادة كفاءة موظفيهم قد عرفوا مميزات تهيئة بيئة عمل نظيفة ومريحة ومتناغمة.

ونجد أن ملاعب الكرة والتنس وغرف الاستراحة المجهزة جيدا والمكتبات وغرف القراءة المزودة بالصور واللوحات التي تخلق حالة من الصفاء الذهني للموظفين من بين الأشياء التي بعدها أرباب العمل الأكثر تقدما، باعتبارها وسيلة لزيادة حماس وكفاءة موظفيهم.

وهذا مدير مغسلة متحضر بشيكاغو قد تفوق على منافسيه تماما، وبخاصة في الأوقات التي كان من الصعب الحصول على مساعدة فيها، بفضل وضعه لجهاز بيانو كهربائي في غرفة العمل وتوظيفه لفتاة أنيقة تظل تعزف على البيانو أثناء ساعات العمل. لقد كانت غرفة الكي تطل على الشارع، وكان المظهر الأنيق

للسيدات اللاتي يعملن بها وهن يرتدين زيا أبيض - مكون من مريلة وقبعة - إضافة إلى وجوههن المتهللة والمشرقة أفضل إعلان يمكن أن يقدمه عن مغسلته، فضلا عن العمل الإضافي الذي تؤديه كل امرأة منهن في ظل هذه الأجواء المتناغمة.

وإذا عكسنا هذا المشهد ونظرنا إلى مغسلة عادية، حيث ترتدي العاملات ملابس رثة وغرفة العمل تفتقد إلى النظام وتبدو كما لو كانت محلا لجمع الثمار، فسندرك ميزة النظام الأكثر تحضرا، تلك الميزة التي تأخذ في اعتبارها مضاعفة الأرباح لرب العمل وتوفير قدر أكبر من الراحة للموظف.

ولن يمر وقت طويل حتى تتبين أهمية تشغيل نوع من الموسيقى في كل محل يشتغل فيه الرجال والنساء بأعمال يدوية، فالموسيقى تخلق حالة من التناغم والحماس، الضروريين إن أردنا أن يعمل المرء بكامل طاقته ويخرج كل إمكانياته. ولن يستطيع الإنسان أن يؤدي بكفاءة عالية إن لم يحب عمله وبيئته - الجو المحيط به في العمل. وبالاختيار المناسب للموسيقى، يمكن زيادة إنتاج العامل بنسبة خمسين بالمائة، دون إجهاده على الإطلاق.

وأثناء الحروب، حينما ينخرط معظم العمال الأمريكيين في صناعة معدات الحرب المختلفة، فُكّر في الإلهام، أو مقدار الجهد الذي يبذله المرء، أو الخطوات العظمية التي يخطوها إذا ظل يستمع لأغنية Over There أو أغنية أخرى تلهب المشاعر الوطنية، مثل أغنية Dixie أو Yankee Doodle! ففي ظل هذه الأجواء، يستطيع المرء مضاعفة إنتاجه في عدة خطوط من العمل ودون إحساسه بالإجهاد في الليل!

وإن كنت تشك في أن الموسيقى تجعل الإنسان يتناسى الوقت والجهد، فما عليك إلا دراسة حالة هؤلاء الذين يرقصون أو يتزلجون على الجليد على نغمة موسيقي مثيرة، فبوسع المرء أن يرقص أو يتزلج حتى الثانية عشرة مساء،

بعد أدائه لعمل مضمّن بالنهار في محل أو مكتب، ولا يزال يشعر بالانتعاش والاستعداد للعمل باليوم التالي، إذا وجد موسيقى جيدة.

إننا نتساءل أحيانا عن السبب وراء عدم تعلم أرباب العمل للدرس من الراقصين والمتزلجين على الجليد والاستفادة من نفس المبدأ، لحث العمال على بذل مزيد من الجهد في المكاتب ومحلات العمل، ذلك المبدأ الذي يحث الراقصين والمتزلجين على الجليد على بذل جهد بدني عنيف دون أدنى شعور بالإجهاد!

ولم يتباطأ «خبراء العمل» الأكفاء في استيعاب أهمية الاستفادة من هذا المبدأ في وضع خطط لأجواء العمل بالمحلات والمكاتب، ولكي تتم زيادة الكفاءة البشرية، فيجب أن تبدأ في عقل الإنسان نفسه! حيث يقدم المرء أفضل النتائج لأنه يرغب في ذلك! والآن فإن المشكلة تتمثل في إيجاد طرق وسبل وأدوات ومعدات وبيئة ومحبط ومناخ وظروف عمل يمكن من خلالها دفع الإنسان إلى الرغبة في بذل المزيد من الجهد في العمل وبشكل أفضل!

إن البيئة هي أهم شيء يجب أن يكون «خبراء العمل» الأكفاء حقا على دراية به. فلا يمكن لإنسان أن يكون خبير عمل كفتًا دون أن يكون ملما بمبادئ علم النفس أيضا.

وأنا مقتنع تمام الاقتناع، بعد معاودة التفكير في تجربتي الشخصية كصبي يعمل بالمزرعة، بأنني لو استمررت في هذا المجال واضطرت إلى الاستعانة بصيبة كي يساعدوني على إنجاز العمل، لأنشأت ملعبا للبيسبول والألعاب الأخرى التي يحبها الصغار قرب مزرعتي، وكلما أنهينا مهمة محددة أو أنجزنا عملا كنا نخطط لإنجازه، قمنا بالتفريغ عن أنفسنا بممارسة بعض الألعاب في «مفاعل الحماس»!

وبهذا الدافع المنتظر، سيقبل الصيبة (وكلنا صيبة كبار) على إنجاز المزيد من

العمل والإحساس بقدر أقل من الإجهاد الذي كان ليحس به من دونه، فتلك المقولة القديمة «العمل طوال الوقت يصيب المرء بالكلالة» ليست مجرد مقولة عادية وإنما هي حقيقة علمية ثابتة ومقررة بالبراهين والأدلة!

في بقعة ما وفي وقت ما سيقراً رئيس عمال أو مشرف أو مدير، أو ربما عامل عادي، هذا الدرس ويرى أهمية عملية لإمداد مرءوسيه ببيئة عمل متناغمة وممتعة، ولن يقتصر على رؤية الأهمية العملية للفكرة، بل سيضعها في حيز التنفيذ أيضاً لترفعه إلى مستوى قيادي بارز!

وقد تكون أنت ذلك الرجل!

وإذا صدقت العزم في تطبيق الاقتراحات الواردة بدرس الثقة بالنفس، فستسير ولا شك في اتجاه الريادة والقيادة، ولا تحتاج الآن سوى فكرة كبيرة تكمل بها الرحلة. وقد تجد تلك الفكرة في هذه الصفحات!

إن فكرة واحدة كبيرة هي كل ما يحتاجه أي شخص ويستطيع الاستفادة منه حقاً في هذه الحياة؛ فأغلبنا يمر بالكثير من الأفكار الصغيرة، ولكن القليل منا يتمسك ولو بفكرة واحدة كبيرة حقاً! وعندما تجد فكرتك الكبيرة، فغالبا ما ستجدها في شيء يقدم خدمة ومساعدة بناءة لمن حولك! قد تتمثل تلك الفكرة في تخفيض التكلفة التي يتحملها مستهلكو سلعة حيوية؛ أو قد تتمثل تلك الفكرة في مساعدة الرجال والنساء على اكتشاف القوة الرائعة للعقل البشري وكيفية الاستفادة منه، أو قد تتمثل تلك الفكرة في مساعدة الرجال والنساء على أن يكونوا أكثر فرحا وسعادة في عملهم وذلك بوضع خطة لتحسين البيئة التي يعملون بها. وإذا لم تكن فكرتك تبشر بتحقيق واحدة من هذه النتائج، فثق أنها ليست فكرة كبيرة بحال من الأحوال.

تسود روح القلق بين العمال في عالم التجارة والصناعة، ولعل أضخم مشكلة في العالم أجمع تواجه الجنس البشري هي مسألة تفشي القلق بين العمال. ونجد

أن قادة العمال والفكر المالي على دراية بتفشي الشعور بالسخط بين العمال، وهم يعلمون تمام العلم أنه يجب التشاور لإيجاد حلول منطقية وفورية لتلك المشكلة.

ويا لها من فرصة يوفرها ذلك الوضع لمن يريد إيجاد فكرته الكبيرة! فهذا هي الشهرة والثروة يناديان من يستطيع حل أي جانب من تلك المشكلة الخطيرة التي تسبب فيها الشعور بالسخط بين العمال، وعندما حل هذه المشكلة، سواء جزئيا أو كليا، فإن مسألة توفير بيئة متجانسة يعمل بها الناس ستلعب دورا مهما بالقطع.

في هذا الموضوع المتعلق بتفشي القلق بين العمال، قد تجد فكرتك الكبيرة. وأي سبب يستحق أن تهب له حياتك أجدر من المساعدة في تحسين بيئة هؤلاء الذين يكسبون قوتهم من عمل أيديهم؟ ويا له من شعور رائع بالرضا عن النفس، ذلك الذي يعتري هؤلاء الذين يجدون أفكارهم في حقل نعمل فيه جميعا جاهدين لإسعاد الآخرين بينما هم يتسكعون في جنبات الحياة!

قد لا تثمر جهودك المبذولة في هذا الحقل عن كسب الكثير من المال، ولكنها ستثمر قطعاً عن تمتع العمال ببيئة عقلية صافية ومتجانسة لطالما عايشها هؤلاء الذين يهبون حياتهم للارتقاء بالإنسان وتنويره. وبالمناسبة، فإن هذه الجزئية تصل بنا إلى النقطة المناسبة لمناقشة المرحلة الأخيرة من موضوع البيئة.

كنا قد ناقشنا حتى هذه النقطة الجانب المادي المحض للبيئة، كالملابس التي نرتديها، والأدوات التي نعمل بها، والناس الذين نرتبط بهم، وما إلى ذلك. وإذا قارنا بين الجانب المادي والعقلي للبيئة فسنجد أن الجانب العقلي ذو أهمية أكبر. وتمثل بيئتنا العقلية في حالة عقولنا، وفي آخر تحليل ذكرنا أن البيئة المادية ما هي إلا المادة التي نخلق منها بيئتنا العقلية. والحالة الدقيقة للعقل في لحظة معينة هي نتاج الانطباعات الحسية التي وصلت إلى العقل

من البيئة المادية، في لحظة بعينها، وتشكل بيئتنا العقلية.

نستطيع أن نسمو بأنفسنا فوق مستوى بيئة مادية سلبية من خلال خلق بيئة إيجابية في خيالنا، أو بالتوقف كلية عن التفكير فيها، بيد أن الهروب من بيئة عقلية سلبية أمر غير ممكن - بل يجب إعادة بنائها من جديد. فمن خلال بيئتنا العقلية نخلق دوافع الأفعال الجسمانية وبالتالي، إذا كانت أنشطتنا العضلية والجسمانية موجهة بحكمة، فلا بد أن تصدر من بيئة عقلية سليمة. ومن هذا المنطلق، فإننا نزعم بأن المقارنة بين البيئتين العقلية والمادية محسومة الصالح الأولى منهما؛ لأنها أهم بكثير.

المخلص

لقد تعرفنا في هذا الدرس على الدور الذي تلعبه البيئة والعادة في نجاح المرء أو فشله. لقد عرفنا أن هناك جانبين للبيئة، أحدهما متعلق بالبيئة الذهنية والآخر متعلق بالبيئة المادية، وأن الجانب الذهني يتكوّن نتيجة الجانب المادي. وقد عرفنا بالتالي أهمية التحكم قدر المستطاع في البيئة المادية، لأنها المادة الخام التي تُبنى منها البيئة الذهنية.

لقد تعلمنا كيف نكتسب العادة وكيف نتخلص منها، من خلال المثابرة والإيحاء الذاتي، لقد تعلمنا أن الإيحاء الذاتي والتركيز يلعبان دوراً هاماً في تشكيل أي عادة.

لقد عرفنا أن العقل البشري يميل إلى تشرب البيئة المحيطة به وتشكيل الأفعال العضلية والجسمانية على غرار دوافعه، وعرفنا بالتالي أن البيئة هي المادة الخام التي تتشكل منها أفكارنا وشخصياتنا. لقد تعلمنا أن البيئة التي نعيش بها من القوة بمكان، حتى إن العقل السليم قد يتشرب ميولاً إجرامية نتيجة تأثره برفقة غير طيبة ذات تفكير إجرامي، ومن خلال نظام العقوبات غير

الملائم، إلخ.

لقد تعلمنا أن الملابس التي نرتديها تشكّل جزءًا هامًا من بيئتنا المادية، وأنها تؤثر علينا كما تؤثر على هؤلاء الذين تجمعنا بهم علاقة من نوع ما، سواء بشكل سلبي أو إيجابي.

لقد تعرفنا على أهمية تهيئة بيئة مادية مبهجة ومتجانسة، وعرفنا زيادة الكفاءة التي قد تنشأ نتيجة لذلك.

الطريق السهل

جى. اس دبليو

ما أكثر من ينشدون السعادة

تلك التي يعبرنا إياها الحب والصدقة،

ينسون كيف يتمتعون بالود،

بينما يبحثون عن صديق،

ما أكثر من ينشدون المناصب،

والاضطلاع بأسمى المهام،

يبذلون كل جهد لحكم أعداد كبيرة،

بينما لا يخلصون لجمع صغير،

ما أكثر من ينظرون إلى شواهد الجبال

تلك الجبال السامقة

بينما يرفضون التسلق المضمي

الذي يصل بهم إلى الأعالي.

ما أكثر من يختارون الظروف الخاطئة.

ثم تلهج ألسنتهم بالشكوى عندئذ

لأن قوانين الحياة لا يعترىها التغيير

ولا بد أن يسود الحق والعدل

ولأن الحياة علمتنا أن الجميع قد يسعون نحو الجبل

ولكن الجبل لن يأتي لأحد.

إن الطبيعة تنادي كل عقل مخلص ومتسائل، قائلة: «أخبرني بما تريد، وسألبيه

لك». ولكن

الأغلبية لا يعرفون ما يريدون، ولا هم يريدون نفس الشيء مرتين متتاليتين،

وهذا هو السبب

في أن معظم الأحلام لا تتحقق، تبين «هدفا رئيسيا في الحياة.

(8)

کیوں نہ کر؟

إن المبادئ التي يمكن من خلالها تشكيل ذاكرة دقيقة ومنظمة تؤلف واحدة من الموضوعات الأساسية بعلم النفس.

وأى «موهبة» أروع من ذاكرة مثالية - القدرة على تذكر أسماء ووجوه الناس الذين نقابلهم، وكذلك الانطباعات الحسية التي وصلت عقلنا الباطن من خلال ما نطلق عليه «التجربة».

ولسنا في حاجة إلى إقناعك بأن الذاكرة القوية تعتبر ثروة في حد ذاتها؛ لأنك تعرف هذا بالفعل. لذا دعنا نتجاوز هذا الأمر وناقش المبادئ الرئيسية الثلاثة للذاكرة، والتي يمكن تلخيصها كالتالي:

1. الاحتفاظ: تلقي الانطباع الشعوري من خلال واحد أو أكثر من الحواس الخمس وتسجيل هذه الانطباعات في العقل الباطن.. ويمكن تشبيه تلك العملية بتسجيل صورة على العدسة الحساسة للكاميرا.

2. الاستدعاء: استقبال تلك الانطباعات الحسية مرة أخرى، بعد أن تم تسجيلها في العقل الباطن، واستجوارها إلى العقل الواعي.. ويمكن مقارنة تلك العملية بعملية فحص مجموعة من البطاقات المفهرسة وإخراج البطاقة التي تم تسجيل البيانات عليها مسبقاً.

3. التعرف: القدرة على التعرف على الانطباع الشعوري عند استحضاره إلى العقل الواعي، والتعرف عليه باعتباره نسخة من الانطباع الحسي الأصلي.. وهذا يمكننا من التفرقة بين «الذاكرة» و«الخيال».

كيف يمكننا الاستفادة من هذه المبادئ الثلاثة بفاعلية؟

أولاً: اجعل الانطباع الأول حياً بتركيز انتباهك على أدق التفاصيل.. وكما يتوخى المصور الدقة في إعطاء «اللقطه» فترة كافية ليتم تسجيلها على العدسة

الحساسة للكاميرا، فكذلك يجب إعطاء العقل الباطن فترة كافية لتسجيل أي انطباع حسي بالشكل المناسب وبما يمكننا من استدعائه وقت الحاجة إليه.

ثانياً: اربط ما ترغب في تذكره بشيء أو اسم أو مكان تعرفه تمامًا وتستطيع تذكره في أي وقت دون مجهود، مثل موطنك أو أمك أو صديقك المقرب، إلخ.

ثالثاً: كرر ما تشاء تذكره عدة مرات، بينما يركز عليه عقلك في الوقت ذاته..

إن الفشل في تذكر الأسماء، والذي يعاني منه معظمنا، يُعزى إلى عدم تسجيلنا للاسم بالشكل المناسب في المقام الأول.. عند تقديمك إلى شخص تود تذكر اسمه على الفور، توقف وردد اسمه أو اسمها مرتين أو ثلاث مرات، مع الحرص على فهم معنى الاسم بشكل صحيح.

والذاكرة الدقيقة هي تلك التي تستطيع اكتسابها بنفس الأسلوب الذي يستطيع به المصور الحصول على صورة بدرجة عالية من الدقة، وذلك من خلال تعريض النيجاتيف لضوء بحيث تظهر كل المعالم والخطوط والأضواء والظلال ويتم تسجيلها على العدسة الحساسة بعقلك الباطن!

هناك عدد من الدورات المتخصصة في موضوع تدريب الذاكرة، وبعضها طويل للغاية.. وعلى الرغم من ذلك، فإنك لا تحتاج إلا استيعاب المبادئ الأساسية التي تعمل الذاكرة من خلالها، وسرعان ما ستستطيع اكتساب ذاكرة دقيقة.. ولكي تفعل هذا، فأنت لست محتاجاً إلى اتباع معادلة بعينها، بل يمكنك إيجاد واتباع الطريقة الأنسب لك، فلقد تم تطوير واكتساب بعض أقوى الذاكرات من خلال استخدام مبدأ التركيز وحده.

إن القواعد والمعادلات أمور مربكة.. لذا فإن أفضل طريقة يمكن اتباعها أن تفهم بوضوح المبادئ الأساسية التي يمكن من خلالها شحذ الذاكرة، ويمكنك عندئذ تطبيق تلك المبادئ بأسلوبك الخاص.. وسيوضح ما يلي البساطة الشديدة التي استطاع بها أحد الرجال اكتساب ذاكرة دقيقة:

كيف استعدت عقلا شاردا؟

أبلغ من العمر خمسين عاما، ولمدة عقد كامل وأنا أشغل منصب مدير قسم بأحد المصانع الكبرى. في البداية كانت واجباتي سهلة؛ ثم قام المصنع بعمل توسعات سريعة مما ألقى على كاهلي مسئوليات إضافية. وقد كان للموظفين الشبان بقسمي طاقات وقدرات غير عادية - حتى إن أحدهم كان يطمح أن يحتل مناصبي. لقد وصلت إلى سن يحب أن يخلد فيه المرء إلى الراحة، ولأنني قد عملت بالشركة لوقت طويل، فقد ألح عليّ شعور بضرورة الانسحاب إلى وظيفة أسهل، وكان لذلك التفكير تأثير مدمر على مركزي الوظيفي.

فمنذ نحو عامين لاحظت أن قدرتي على التركيز تضعف شيئاً فشيئاً، وأخذت مهامي تصيبني بالسأم والضجر. وأهملت مراسلاتي حتى نظرت فزعا إلى كومة هائلة من الرسائل، وتراكت التقارير، وانزعج مرءوسي من تأخر الردود؛ فكنت أجلس على مكتبتي شاردا الذهن.

وأثبتت لي ظروف أخرى أن عقلي قد توقف عن العمل؛ فقد نسيت حضور اجتماع مهم يحضره القادة التنفيذيون بالشركة.. وضبط أحد المحاسبين الذين يعملون تحت رئاستي خطأ قاتلاً في تقييم حمولة سيارة من البضائع، وحرص بالطبع على التأكد من أن مديره قد تعلم الدرس.

لقد انزعجت بشدة من هذا الموقف فطلبت إجازة لمدة أسبوع لإعادة تقييم الأمور.. كنت عازماً على الاستقالة، أو إيجاد المشكلة وعلاجها. وبعد بضعة أيام من الفحص والتحليل

بمنتجع جبلي ناء اقتنعت بأنني أعاني من حالة شرود ذهني واضحة.. لقد كنت مفتقرًا إلى التركيز؛ وقد أصبحت أنشطتي البدنية والذهنية بالملكتب تتسم بالعشوائية، حيث أصبحت غير مبالٍ وكسول ومهمل.. وكل ذلك لأن عقلي لم يكن يؤدي مهامه، وعندما شخصت حالتي بشكل مقنع لي، بحثت عن العلاج. حيث اتضح لي أنه من الجلي أنني بحاجة إلى عادات جديدة تمامًا بالعمل، واتخذت قرارًا بضرورة اكتسابها.

وباستخدام ورقة وقلم رصاص، رسمت جدولًا بأنشطة يوم العمل: أولًا، بريد الصباح، ثم الأوامر المراد تنفيذها، ثم الاجتماع بالموظفين، والمهام المتنوعة، بحيث أغادر مكتبي في نهاية اليوم وهو خال من أية مهام معلقة.

سألت نفسي: «كيف تُكتسب العادة؟» وكانت الإجابة: «بالتكرار».. «ولكنني كنت أفعل تلك الأشياء آلاف المرات»، هكذا رد على صوت بداخلي معترضًا: «نعم، ولكن ليس بشكل منتظم ومركز»، هكذا جاوبني صدى صوتي.

عدت إلى مكتبي مقيد الذهن، متمللا، ووضعت جدولي الجديد موضع التنفيذ. وأديت نفس المهام بنفس النشاط وفي نفس الوقت كل يوم، ما أمكنني ذلك. وكلما بدا عقلي يشرد، كنت سريعا ما أستعيده.

ومن خلال حافز عقلي، خلفته قوة الإرادة، مضي قدما في طريق اكتساب تلك العادة. ويوما بعد يوم، مارست التركيز الذهني. ولما وجدت أن التكرار يريحني أكثر فأكثر، عرفت عندئذ أنني قد فزت.

رجاء، ضع في ذهنك دائماً حقيقة أن تلك دورة في علم النفس «التطبيقي»، وأن هدفها الرئيسي هو توضيح تلك المؤهلات التي يمكنك من خلالها تحصيل النجاح في كل جوانب حياتك.

وفي هذا الصدد ينبغي ألا نحاول التمسك بطرق علم أصول التدريس القديمة. فقد بدأت تتعرف على معلومات حول العقل البشري، وبدأت تتحقق بالتجربة من العلاقة بين العقل والنجاح في الحياة العملية. إنك بحاجة إلى علم نفس عملي وتطبيقي وليس علم نفس نظري! إنك بحاجة إلى فهم العلاقة بين مبادئ علم النفس ووسائل كسب المال وعيش حياة سعيدة في الوقت نفسه!

لذا، نشعر بأنه من واجبنا أن نخرج من معامل علم النفس ونجلب لك البيانات التي توضح لك مبادئ علم النفس، ونشعر بأن واجبنا نحوك أن نوضح لك كيف أن المبادئ التي يغطيها هذا المنهج قد أنت أكلها حقاً في الحياة العملية. ونحن إذ نعمل ذلك، نستشعر ضرورة الاعتماد على تجارب الأشخاص الذين استخدموا هذه المبادئ، ونطلعك على النتائج التي حققوها. وبسرنا القصة التالية، فإننا نقدم لك مثالا رائعة لمزايا الذاكرة الدقيقة بالإضافة إلى بعض الطرق البسيطة للغاية التي يمكن من خلالها اكتساب مثل تلك الذاكرة.

رجل أعمال عظيم يمتلك ذاكرة رائعة

«يعيش في أمريكا رجل يمتلك ذاكرة رائعة، طوّرها من خلال الملاحظة الدقيقة، وخيال ثري، وقدرة لا تُقهر على المثابرة والكد.. جغرافية كل بلد محفورة في ذهنه، يعرفها كما يعرف شوارع مدينته التي ولد فيها بولاية كونتيكت، إنه يحمل في

عقله صورة متحركة للكرة الأرضية بأكملها، لذا فإن أفضل طريقة يمكن لرسامي الكاريكاتير تصويره بها أن يستبدلوا برأسه الكرة الأرضية.

هو ليس قبطانًا ولا خبيرًا جمركيًا، ولكنه على معرفة واسعة بأصول الملاحة البحرية لا تقل عن تلك التي يعرفها صاحب سفينة أو ربان على قيد الحياة.

هو ليس موظف جمارك ولا خبيرًا بتعريفات الجمارك، ولكن رأسه يحمل معلومات مفصلة عن التعريفات والرسوم الجمركية على المستوى الوطني والدولي.

وفي مؤسسته الكبرى التي يترأسها، هناك مائتان وسبعون ألف موظف - نعم، مائتان وسبعون ألفًا، أي ما يزيد على عدد سكان مدينة سانت بول أو لوزيفيل أو دينيفر أو أتلانتا.

ويجلس في مكتبه بنيويورك ويتحدث مع مسؤولي التشغيل والتسويق بهذه المؤسسة الضخمة التي تغطي فروعها ثلث القارة الأمريكية، مقدمًا اقتراحات وتوصيات بشأن ما يجب فعله بتلك التفاصيل الدقيقة لأضخم مؤسسة صناعية في العالم.

وتضم قائمة ارتباطاته اليومية ما يتراوح بين أربعين إلى خمسين موعدًا يوميًا، أي ما يتراوح بين ألف ومائتين وألف وخمسمائة موعد شهريًا، فضلًا عن تلك الارتباطات التي تطرأ عليه لمتابعة توسعات مؤسسته.

إنه على علم بكافة المراحل الصناعية والتسويقية بمؤسسته، تلك المؤسسة التي تدر ما يقرب من ثلاثة ملايين دولار يوميًا، أي ما يقرب من مليار دولار سنويًا.

ذاكرة «جيمس إيه فاريل» المدهشة

«استدعي ذات مرة للمثول أمام هيئة المحكمة كشاهد وسئل عن عدد المكونات الداخلة في المشروبات الأمريكية، فأجاب قائلاً: «ما بين مائتين إلى ثلاثمائة مكون، هل لي أن أحصيها؟»، وسئل مرة أخرى: «كم عدد الشركات المنافسة لشركة (أمريكا بريدج كمباني)، إحدى الشركات التابعة لك» فأجاب: «ثلاثمائة وثمانية وستون»، وأخذ ذات صباح يعدد مواقعها وإمكاناتها ومواصفات منتجاتها.

وسئل، ضمن آلاف الأسئلة الأخرى، عما إذا كانت إجراءات الشحن لمناطق معينة بأمريكا الجنوبية جيدة أم سيئة، فأجاب على الفور، قائلاً: «لقد أبحرت مائة وثمان وخمسون باخرة من هنا متجهة إلى (ريفر بلات) العام الماضي، وهي تكفي لحجم الحمولة المفردة». هذا القاموس الجغرافي البشري، هذا الأطلس الذي يسير على قدمين، هذه الموسوعة العالمية، هذه العقلية التجارية المبهرة، هذه الظاهرة الصناعية، هو «ديمس إيه، فاريل»، الذي كان في السابق عاملاً عادياً، وأصبح الآن رئيس مؤسسة الولايات المتحدة للحديد والصلب. United States Steel Corporation

لمدة عشرة أيام ظل مستر «فارويل» جالساً على مقعد الشهود ، أثناء نظر القضية التي رفعتها الحكومة ضد شركات الحديد والصلب، ودون الرجوع إلى أية دفاتر أو أوراق أو بيانات من أي نوع أجاب عن كل الأسئلة التي وجهت له، ولم يضطر لأن يقول لمرة واحدة: «لا أعرف». فقد بدا كما لو أنه يعرف كل شيء، ويتذكر كل شيء. وعلى سبيل المثال، ها هو رده - الذي

أقْب به دون الاستعانة بأية دفاتر او مذكرات - على سؤال «هل تتذكر نسبة حجم النشاط التجاري لكل شركة تابعة لمؤسسة الحديد والصلب في عامى 1910 و1912». «نعم، شركة (كارنيجي ستيل كمبانى)، 21 % في عام 1910، 24 % في عام 1912؛ شركة (ناشونال تيوب كمبانى)، 10 % عام 1910، 12 % عام 1912؛ شركة (أريكان شبت أند تن بلات كمبانى)، 11 % عام 1910، 20 % عام 1912؛ شركة (امريكان ستيل أند واير كمبانى)، 17% عام 1910، 20 % عام 1912؛ شركة (لوراين ستيل كمبانى)، 30% في كلتا الفترتين؛ شركة (أمريكان بريدج كمبانى)، 6 % عام 1910، 8.5 % عام 1912؛ شركة (إلينيوز ستيل كمبانى)، 1.2 % عام 1910، 2.4 % عام 1912».

شهق القاضي وجميع الحضور من فرط دهشتهم.

وعلق أحد المحامين، قائلاً: «إن عقل ذلك الرجل عبارة عن مزيج مركب من ماكينة تسجيل وآلة حاسبة».

تلك المعرفة الخارقة للعادة التي يمتلكها مستر «فارويل» حول صناعة وتسويق الحديد والصلب - فقد عمل لعدة أعوام في المسابك بعدة أقسام بهذه الصناعة وعمل لعدة أعوام في الطرقات كمندوب مبيعات؛ وتلك المعرفة غير المسبوقة بعمليات الشحن والموانئ البحرية - فقد سافر في أول رحلة بحرية مع والده الذي كان رباناً بسفينة صنعت بولاية «ماينى» الأمريكية عندما كان في الثانية عشرة من عمره، ومنذ ذلك الحين سافر إلى العديد من البلدان، وتلك الخلفية التي اكتسبها عن التعريفات الجمركية والأحوال التجارية في جميع أنحاء العالم - كل ذلك ترجمة إلى أرباح له ولوطنه بزيادة صادرات شركته من الحديد

والصلب من أقل من 3.000.000 دولار منذ اثني عشر عامًا إلى أكثر من 1.000.000.000 دولار خلال العام المنصرم، وهو إنجاز تجاري لم يباره فيه أي أمريكي آخر لا في الماضي ولا في الحاضر.

رئيس شركة الحديد والصلب يتحدث عن امتلاك ذاكرة قوية

«لتطوير ذاكرة قوية» طبقا لما ذكره مستر (فارويل) «يتطلب الأمر بذل جهد في البداية - جهد كبير. وبمرور الوقت سيصبح تذكر الأشياء أمرًا سهلًا وتلقائيًا.. وسيصبح الاحتفاظ بالأمر في ذهنك عادة من عاداتك».

وقد أحسن السير «ميراثر كونان دويل»، في كتاباته، التعبير عن تلك الفكرة بقوله: «يجب أن تركز.. يجب ألا تحمل شيئًا بلا قيمة داخل عقلك. يجب أن تركز على الأشياء التي تهتم بها وتطرح من ذاكرتك كل ما لا يهملك. يجب ألا تتم عملية التنظيف دورية، بل يجب أن تنظف ذاكرتك يوميًا؛ بحيث تترك مساحة - إن جاز التعبير - للمخزون الجديد من المعلومات المفيدة.

وها هو ذا «جيمس جيه. هيل»، الذي كان يعتبر صاحب أقوى ذاكرة في البلاد، اعتاد أن يقول إنه من السهل تذكر الأشياء التي تهتم بها. وأي شخص يريد اكتساب معرفة شاملة لعمله، أو أي مادة بعينها، يجب ألا يحاول حشو عقله بتفاصيل لا نهائية متعلقة بأمر آخرى، على سبيل المثال، حاولت تعلم كل ما يمكنني تعلمه حول صناعة الصلب في مراحل التعدين والتصنيع والتسويق والنقل، ولكن لكي أتمكن من حمل كل تلك

المعلومات بذهني، لم أحاول حشو عقلي بالبيانات التفصيلية المتعلقة بالسياسة أو البيسبول - استوعب كل ما هو ضروري بالنسبة لك - أي كل ما يتعلق بمجال عملك.. واطرد من ذهنك كل الموضوعات التافهة والدخيلة.. فما من مخ بشري يمتلك من الخلايا ما يكفي التخزين كل الحقائق المتعلقة بكل الموضوعات على وجه الأرض.. لا تضغط على خلايا مخك بشيء لن يؤدي إلا إلى عرقلته. بل عليك ألا تغذيه إلا بالمواد الحيوية، تلك الأشياء التي من شأنها أن تدعم استفادتك من أنشطتك بزيادة وتحسين مخزونك من المعلومات المفيدة».

سألته: «كيف يستطيع شاب تحسين ذاكرته؟».

نصيحة لرجال الأعمال الشبان

«أفضل أساس لبناء ذاكرة قوية هو تنمية قدرتك على العمل الجيد.. كما تساعد العادات الجيدة أيضًا في اكتساب ذاكرة قوية؛ أما العادات الفوضوية فتميل إلى تشتيت وإفساد الذاكرة، فالعقل المنظم شيء ضروري لاكتساب ذاكرة حادة».

«ثمة حقيقة تقول إن العقل ينمو على ما يتغذى عليه.. وسن الشبان هو السن التي يكون فيها العقل والذاكرة أكثر حساسية وأكثر قدرة على تخزين المعلومات وأكثر مرونة.. وبالتالي، يجب أن تبدأ تدريب العقل في سن مبكرة.. واكتساب معارف جديدة لا يقل صعوبة عن تخليص العقل من الأشياء المزعجة وهدمة النفع، فما كان يُفعل على نحو سيئ يجب ألا يُفعل - وغالبًا ما يكون ذلك بتكلفة كبيرة.. وشأنها شأن كل الأشياء الجديدة

ببذل الجهد من أجل امتلاكها، فإن اكتساب الذاكرة القوية أمر لا يحدث مجاناً، وأي شاب أو رجل يريد تدريب ذاكرته يجب أن يكون مستعداً لدفع الثمن، كذلك يجب أن يكون مستعداً للتنازل عن الكثير من المتع حتى ولو كانت غير ضارة.. يجب أن يتخلى عن أحلام التائق الدائم في الدوائر الاجتماعية في أثناء سنوات الفتوة ويجب أن يدرس بينما يلعب الآخرون... يجب أن تقتصر قراءاته على الكتب والمجلات والصحف التي تساعد على فهم ومعرفة الحقائق المتعلقة بالمجالات أو الموضوعات التي يصر على إتقانها. يجب أن يستفيد أقصى استفادة من وقت فراغه ولا يضيعه سدى».

فعلى الرغم من أنني كنت أعمل لمدة اثنتي عشرة ساعة في اليوم عندما بدأت كعامل بأحد المسابك حينما كان عمري لا يتجاوز خمسة عشر عاماً، كنت أذاكر بجد بعد انتهاء مناوبة العمل في المسبك يومياً. لقد حاولت أن أتعلم كل ما يمكنني تعلمه حول صناعة الأسلاك وقد استطعت أن أعمل ميكانيكياً في غضون أشهر قليلة، ولم أهتم فقط بصناعة الأسلاك وصناعة الحديد والصلب بوجه عام، بل إنني كنت مغرماً أيضاً بالتسويق والمبيعات وبذلت كل ما بوسعي لأتعلم كل شيء عن مهام مندوب المبيعات. وعندما أصبحت مندوب مبيعات، وجدت أن خبرتي في المسبك ومعرفتي بالمراحل لعملية التصنيع كانت أهم أدواتي عندما خرجت لأطرق أبواب المشترين».

«في المدرسة، كان من السهل علىّ تعلم الجغرافيا؛ فقد كان أبي وجدي بحارين، ولعل هذا قد ساعدني على تحويل انتباهي نحو أجزاء أخرى من العالم وتوسيع رؤاى؛ لقد كان من الطبيعي

أن أفكر في احتمالات إيجاد منافذ خارجية لتصدير منتجاتنا من الحديد والصلب؛ لذا قبل أن أصبح مديرا لقسم الصادرات، درست الموضوع بحماس شديد. ولأنني كنت مهتما بالموضوع، فقد تذكرت كل ما قرأته وتعلمته عنه. وها أنا ذا اليوم أفترض أنني اعرف قدرة لا بأس به من المعلومات حول أسواق الحديد والصلب الخارجية وكذلك وسائل النقل - كيفية الوصول إلى تلك الأسواق».

«وبالطبع، تطلب فتح أسواق جديدة أمام المنتجات الأمريكية الكثير من الجهد والدراسات المفصلة. ولكن لأنني هيات ذاكرتي للاحتفاظ بالتفاصيل، فقد راق لي العمل ولم يكن من الصعب على التعامل مع الأمور».

يلاحظ أن («جيم» فاريل) ليس له نظير كسيد للتفاصيل، فقد كانت إجاباته الشفوية عن أسئلة ممثلي الحكومة تصب رءوسهم بالدوار. لم يستطيعوا إرباكه، على الرغم من محاولاتهم المستميتة في هذا الصدد، ولطالما شدد «جون روكفلر» على مساعديه بان أهم شيء يجب على المرء معرفته، بعدما يتعلق بعمله، هو ما يفعله من حوله. وكثيرا ما أظهر مستر «فاريل» أنه لم يكن يعرف ما يدور بمؤسسته وكل شركة أخرى بالولايات المتحدة وحسب، بل إنه كان على علم تام بأنشطة صناعة الحديد والصلب في الدول الأخرى تماما كما يعرف طريقة صناعة الأسلاك.

أهمية معرفة كل شيء عن وظيفتك

يصرح بعض المدراء التنفيذيين، بكل استخفاف، بأنهم لا يلقون بالآبدا للتفاصيل؛ حتى إنهم لا يعرفون عنها شيئاً وإنما يتكون أمرها لمراءوسيهم. ولقد أصابني القلق حينما عرفت وجهة نظر السيد «فارييل» والذي يرى ضرورة معرفة التفاصيل والتعامل بالشكل المناسب، وقد لمس تساؤلى هذا وترا حساسا لديه.

حيث قال: «ما من تجربة أكثر إذلالا من أن يوجه إلى أحدهم سؤالاً عن عمليات التشغيل بشركاتي فاضطر إلى استدعاء أحد مرءوسى للإجابة عنه. وما كنت لأعتبر نفسي اهلا لمنصبي لو لم أكن أعرف كل شاردة وواردة بشركاتي وكافة التفاصيل المتعلقة بكيفية سير الأمور بها.

ولنفترض أن مدير إحدى شركاتي قد واجه مشكلة طارئة، واضطر للاتصال بي مباشرة من المسابك أو المناجم طلبا للمشورة؛ ألم أكن لأشعر بالحمق لو لم استوعب ما يتحدث عنه وأدرك الظروف التي يواجهها هناك على نحو دقيق؟

إن تلك المؤسسة بها العديد من المدراء التنفيذيين بأقسام الإنتاج والتسويق. ولا أكتفي فقط بلقائهم والتحدث معهم بشكل دوري بمكتبي هنا، أو في أثناء زياراتي المتكررة لمواقعنا المختلفة، ولكنني أبذل قصارى جهدي لأكرس القدر المناسب من الاهتمام بعملية التواصل معهم

ولو كنت مديرا لمشروع مهم وكتبت خطابا عن شيء ذي أهمية، فلن تود أن تتلقى ردا روتينياً من «جون سميث»، أحد أفراد قسم السكرتارية الخاص به. وبالمثل، إذا أحال إلى رئيس أو مدير

إحدى شركاتي أمرا ما لأبحثه وأدقق فيه، فإنني سأقلل من قيمة ذلك الرجل وأضعف حماسه لو أنني أحلت الأمر إلى «جون سميث».

لقد أعدنا طباعة هذه القصة كاملة، لأنها مليئة بالإلهام الذي من شأنه أن يفيدك، إنها تعادل دورة متميزة في تدريب الذاكرة، ولكنها أكثر - أكثر من ذلك إلى حد بعيد - فهي تبث فيك الطموح الذي سيدفعك دفعا نحو الرغبة في إنجاز شيء ذي قيمة!

وأحد الأهداف الأساسية لذلك الدرس أن ألهب فيك «شعلة الطاقة» التي أشرنا إليها بأسماء متعددة، مثل الإصرار والعزيمة والطموح، إلخ، وأن أدفعك إلى جعلها شعلة من الحماس الذي من شأنه أن يقودك إلى إنجاز عظيم من نوع ما!

حتما ستجد بهذه المجلة نهايات خيوط الحياة التي توصلك إلى هدفك المنشود! حتما ستجد فكرة كبيرة واحدة يمكنك تعهدها وتطويرها إلى منتج نهائي يجلب لك النجاح والسعادة، غير أننا لا نستطيع أن نحدد في أي من هذه الفصول ستجد هذه الفكرة، أو ما إذا كنت ستجدها في أكثر من فصل. قد تجد تلك الفكرة في كلمة أو جملة واحدة. كنا نتمنى لو استطعنا تحديد الفصل، والفقرة، والجملة التي ستجد فيها تلك الفكرة، غير أن هذا مستحيل؛ لأن البعض يجدونها في مكان بينما سيجدها آخرون في مكان مختلف.

سيتوجب عليك إيجادها بنفسك، وعندئذ ستدركها قطعًا.. إننا نعرف أنها هنا لأن هذه المجلة تغطي كل المبادئ التي يعمل من خلالها العقل البشري، وعقل الإنسان هو السبب وراء ما أنجزه أو ما سينجزه أي شخص.

من خلال هذا المنهج تعرفت على سبب القوة التي يتمتع الإنسان بها أو التي يمكنه استخدامها في أي نوع من الإنجاز، إنك تنهل من ينبوع الذي خرجت

منه كل الإنجازات البشرية! وبغض النظر عن العمل الذي اخترته أو المجال الذي تنتوى العمل به، فسوف

يتحتم عليك الاستفادة من المبادئ التي تم تغطيتها في هذا المنهج، وبالتالي، بدراستك لهذا المنهج، فإنك تعد نفسك للنجاح في أي مجال قد تختاره في المستقبل.

إننا نريدك أن تفهم وجهة النظر هذه؛ لأنها ستساعدك على البحث بمزيد من الدقة والعمق عن «نهاية الخيط»، والذي - إن لم يرتخ - سيقودك إلى محطتك المرغوبة في الحياة.

وكنهاية مناسبة لهذا الفصل، نورد الاقتباس التالي من كتاب Applied Psychology (والذي يضم 12 مجلدا) وناقش فكرة علم النفس التطبيقي لمؤلفه «د. وارن هيلتون» (مؤسس جمعية علم النفس التطبيقي).

نظام الذاكرة العلمي من أجل النجاح المهني

«إننا نتذكر الأشياء بقراءتها؛ فعندما تهين عقلك لتذكر حقيقة معينة، فينبغي ألا ينصرف جهدك إلى طبعها والاحتفاظ بها في ذهنك، بل ينبغي أن تبذل كل جهد ممكن لربطها بواحد أو أكثر من الحقائق الأخرى الموجودة في عقلك بالفعل. فالطالب الذي «يحشو» عقله بالمعلومات استعدادا للامتحانات لن يكتسب معرفة تدوم معه مدى الحياة؛ إذ لا يمكن تذكر معلومة دون ربطها بمعلومة أخرى، و«الحشو» لا يسمح بوقت لعملية الربط الذهني تلك. وإذا وجدت صعوبة في تذكر معلومة أو اسم، فلا تضيع طاقتك في «التصميم» على استدعائها إلى الذاكرة؛ بل حاول أن تستدعي معلومة أو اسما مرتبطا بالمعلومة أو الاسم

الذي تحاول تذكره سواء من ناحية المكان أو الزمان أو أيا كان، ويا للعجب! عندما تريدها فستقفز إلى ذهنك من فورها. وإذا كانت ذاكرتك قوية في معظم الجوانب ولكنها ضعيفة في مجال معين، فهذا يرجع إلى عدم اهتمامك بهذا المجال، وبالتالي ليس لديك مادة للربط الذهني. ولقد كانت ذاكرة «بلايند تومي» بليدة في معظم المجالات، ولكنه كان موسوعة متحركة في الموسيقى. ولكي نحسن ذاكرتك، فيجب أن تزيد عدد ونوعية روابطك الذهنية وقد تم استنباط العديد من الطرق العبقرية، والصحيحة علمياً، للمساعدة في تذكر معلومات معينة. وتقوم معظم هذه الطرق على المبدأ الذي يقول إن أسهل شيء يمكن تذكره هو ما يرتبط في أذهاننا بأعقد الأفكار وأكثرها تفصيلاً. ونفس المبدأ ينطبق على أصول علم التدريس، فالمعلم الكفاء يستعين بمبدأ الربط الذهني للربط بين فكرة جديدة وأخرى يعرفها الطالب بالفعل.

وبهذا الأسلوب، يستطيع المعلم مقارنة كل ما هو بعيد عن الذهن وغريب عليه بشيء قريب له؛ بحيث يجعل المجهول معلوماً بربطه بشيء مألوف، ويربط كل التعليمات بتجربة شخصية للطالب. فإذا كان المعلم يشرح درساً عن المسافة بين الشمس والأرض، فليطرح هذا السؤال: «لو أن شخصاً على سطح الشمس أطلق قذيفة مدفعية نحوك، فماذا ستفعل؟»، وسيجيب الطالب، قائلاً: «سأحاول الابتعاد عن طريقه». وعندئذ قد يقول المعلم «لا داعي لذلك، فيمكنك أن تخلص إلى النوم في فراشك وأنت مطمئن البال، ثم تستيقظ مرة أخرى، بل يمكنك أن تعيش حياتك بشكل عادي حتى نصير شاباً، وتتعلم التجارة،

وتكبر حتى نصير في مثل سنى - وعندئذ فقط ستقترب القذيفة المدفعية؛ وعندها يمكنك القفز بعيدا عنها! أترى كم تبعد عنا الشمس؟».

ينبغي الآن أن نوضح لك كيفية تطبيق هذا المبدأ لتحسين ذاكرتك ولتحقيق استفادة أكبر من مخزونك الهائل من المعرفة.

القاعدة 1: حقق استفادة منهجية من أعضائك الحسية:

هل تجد صعوبة في تذكر الأسماء؟ هذا يرجع إلى أنك لا تربطها في ذهنك بروابط كافية، ففي كل مرة تتعرف على شخص، انظر حولك وحاول أن تعرف مَنْ هو موجود في تلك اللحظة خذ أكبر قدر ممكن من الملاحظات المتنوعة عن الملابس والظروف المحيطة.. وفكر في اسم هذا الشخص، ثم ألق نظرة أخرى على وجهه وملبسه ومظهره العام. فكر في اسمه وتفحص المكان الذي تقفان فيه الآن، فكر في اسمه مع الربط بينه وبين اسم الصديق الذي عرفك به.. إن الذاكرة ليست ملكة عقلية مُنحت بكثرة لشخص ما وحُرم منها شخص آخر. بل هي القدرة على الاستدعاء الاختياري، إنها مسألة تتعلق بالتدرب على عمليات عقلية معينة، فذاكرتك لا تختلف عن ذاكرتي أو ذاكرة أي شخص آخر، وإنما يكمن الفرق في عدم اكتراثك لما نسماه «حقائق غير ذات صلة» لذا، عليك أن تكتسب عادة الملاحظة، إلى جانب تقوية الحقائق التي ترغب في تذكرها بعدد من الروابط الخارجية، ولا تكتفي بمعرفة الأشياء بصورة مجردة. ولمساعدتك في تدريب نفسك على عادة الملاحظة هذه التي تقوي الذاكرة، فإننا نوصي بأداء التمارين التالية:

أ) سر على مهل في حجرة لم تألف معاملها من قبل. ثم اكتب قائمة بكل محتويات الغرفة التي تستطيع تذكرها. افعل هذا كل يوم ولمدة أسبوع، مستخدمًا غرفة مختلفة في كل مرة. لا تفعله وأنت فاتر الحماس، بل كما لو كانت حياتك تتوقف على قدرتك على التذكر، وفي نهاية الأسبوع، ستندهش من مقدار التحسن الذي طرأ عليك.

ب) بينما تسير في الشارع، لاحظ ما يحدث أمام مبنى معين، ما تسمعه وما تراه. وبعد ساعتين، اكتب قائمة بكل ما تستطيع تذكره، افعل ذلك مرتين في اليوم ولمدة عشرة أيام. ثم قارن النتائج.

ج) مارس عادة سرد أحداث اليوم كل ليلة. والغرض من هذا التمرين يتمثل في حثك على الملاحظة بقدر أكبر من الانتباه بشكل تلقائي تلك هي الطريقة التي اكتسب بها «ثورلو ويد» ذاكرته الخارقة؛ فبصفته شابا في مقتبل العمر ذا طموح سياسي، كان يعاني من مشاكل جمة بسبب عدم قدرته على تذكر الأسماء والوجوه؛ لذا فقد تبنى عادة سرد كل تفاصيل يومه على زوجته كل ليلة، وواظب على هذه العادة لمدة خمس وعشرين سنة، وهو الأمر الذي أدى إلى تدريب قدرته على الملاحظة حتى أصبح مشهورا بذاكرته الحديدية إلى جانب براعته السياسية.

د) ألق نظرة على خريطة لإحدى البلاد. ضعها أمامك وحاول رسم واحدة شبيهة بها قدر الإمكان، ثم قارنها بالخريطة الأصلية. وكرر هذه المحاولة عدة مرات.

هـ) اجعل أحدهم يقرأ عليك جملة من مجلة ورددتها وراءه.

افعل ذلك يوميا، مع زيادة طول الاقتباس تدريجيا من جمل قصيرة وصولا إلى فقرات كاملة. حاول معرفة قدرتك القصوى في هذا الصدد مقارنة بأفراد أسرتك الآخرين

القاعدة 2: اربط الأفكار اعتمادًا على روابطها الذهنية:

هناك أشياء لتتذكرها بجانب الحقائق الناشئة عن الملاحظة الخارجية؛ فأنت لست إنسانًا تسير حياته في عالم مادي فقط، بل تعيش في داخل هذا الإنسان أيضًا.. وعقلك لا يتوقف عن التفكير في مواد الماضي، ورسم صور المستقبل. وأنت مدعو دائمًا لوضع مخطط والابداع والاختراع والتأليف والتنبؤ.

وإن لم يكن كل هذا المجهود العقلي طاقة مهدرة، فستكون قادرا حتما على استدعاء استنتاجاته وقت الحاجة. تأتيك فكرة جميلة - فهل ستتذكرها غدا عندما يحين وقت التطبيق؛ ثمّة طريقة واحدة للتأكد من ذلك، وتتمثل في فحص عملية الربط الذهني بأكملها. راجع قطار الأفكار التي توصلت من خلالها إلى استنتاجك. أدر الفكرة في ذهنك حتى تتوصل إلى نتيحتها المشروعة، وحاول رؤية نفسك وأنت تطبقها وحدد علاقتها بأشخاص آخرين.

لاحظ كل تفاصيل الصورة الذهنية. بعبارة أخرى، لكي تتذكر الأفكار، نمّ حس الملاحظة لتتذكر الأمور الخارجية. ولكي تدرب نفسك على طريقة التفكير - الذاكرة، استعن بالتمرين التالي:

أ) في تمام الثامنة صباحا من كل يوم اختر فكرة معينة وصمم على تذكرها بساعة معينة من ساعات النهار، اعزم عزمًا أكيدا على تنفيذ ذلك القرار. حاول تخيل الأنشطة التي ستخربط بها

في تلك الساعة من النهار، وانظر إلى الفكرة المنتقاة في إطار تلك الأنشطة. اربطها في ذهنك بالشيء الذي ستكون منشغلا به عندما يحين الوقت المحدد لتذكرها. وبعد تثبيت الفكرة في ذهنك بهذا الشكل، انسها ولا نعد التفكير بها حتى يحين موعدها، وبالممارسة ستجد أنك تنفذ أوامرك الذهنية تلقائياً، واطب على هذا التمرين لمدة ثلاثة أشهر على الأقل.

(ب) في كل ليلة عندما تخلد إلى الفراش، اختر الساعة التي تود أن تستيقظ عندها في الصباح. وفيما يتعلق بمسألة الاستيقاظ بتلك الساعة، فكر في كل تلك الأصوات التي تتوقع صدورها في ذلك الوقت المحدد. وابتعد كل فكرة عن تفكيرك الواعي واستغرق في النوم وأنت عازم عزمًا أكيدا على الاستيقاظ في ذلك الوقت الذي حددته. وحاول بكل السبل أن تنهض من الفراش فور استيقاظك. واطب على هذا التمرين، وسرعان ما ستكون قادرا على الاستيقاظ في أي وقت تشاء.

(ج) في كل صباح، ضع خطة عامة بأنشطتك اليومية. اختر الأشياء المهمة فقط، ولا تهتم بالتفاصيل. وحدد ترتيباً منطقياً لأعمالك اليومية. لا تفكر في كيفية فعل الأشياء قدر ما تفكر فيما ستفعله من أشياء. ضع النتائج نصب عينيك. وبعدها تضع الخطة، التزم بها. كن رقيب نفسك. لا تدع شيئاً يغريك بالابتعاد عن هدفك. اجعل من عملية التخطيط اليومية هذه عادة وتمسك بها طوال حياتك. فسوف تساعدك كثيرا على الوصول إلى ما تسعى إليه.

القاعدة 3: ابحث بانتظام وياصرار.

عندما نبدأ بذل الجهد من أجل اكتساب القدرة على التذكر، يجب أن تتحلى بالمتابعة؛ فالتاريخ أو الوجه أو الحدث الذي تود تذكره يرتبط بالعديد من الحقائق الأخرى الناشئة من الملاحظة وحياتك العقلية الماضية، ويعتمد النجاح في تذكره على قدرتك على اختيار فكرة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالهدف موضع البحث والتي يؤدي تذكرها إلى تذكر باقي الأفكار تلقائية، وبالتالي فإن ما يجب عليك فعله هو أن تصب تركيزك على تحديد مجموعة من الأفكار حتى تستنفد كل الاحتمالات، ثم راجع كل الأمور المرتبطة بها وقم بمحوها من ذهنك أو تجاهلها حتى تأتيك فكرة جديدة. قد تكون تلك العملية مختصرة أو مقلوبة، ولكن النتائج مضمونة بنسبة تسعين بالمائة، وإن ثابتت في المواظبة عليها، فسوف تحسن قدرتك على التذكر إلى حد كبير.

القاعدة 4: في اللحظة التي نتذكر فيها شيئاً يجب فعله، افعله من فورك.

كل فكرة تلقي بها ذاكرتك إلى وعيك تحمل بين طياتها الحافز لتنفيذها. وإن فشلت في عملية التنفيذ، فقد لا تعي ذلك مطلقاً، أو تعيه ولكن بعد فوات الأوان.

ولن تخلص لك آليتك الفكرية إلا عندما تطبق وتنفذ مقترحاتها.

وهذا ينطبق على عاداتك الجسمانية انطباقه على الشؤون العملية. والوقت الذي ينبغي فيه تنفيذ شيء مهم يحين في اللحظة التي يراود فيها عقلك، وليس «غداً» أو «بعد قليل»، بل الآن.

وما تفعله من لحظة لأخرى هو ما يشكل حياتك، والأفكار التي

تطراً على ذهنك يجب مقارنتها ببعضها على حسب أهميتها النسبية، ولكن يجب توخي الأمانة في أثناء عملية المقارنة هذه. فلا تنسق وراء الدوافع المشتتة للانتباه التي تقفز إلى أذهاننا. وبعد تقدير أهميتها، أطلق العنان للحافز الذي يدعوك لفعل كل شيء بحيث تفسح المجال لشيء أكثر أهمية.

وإن كان هناك أي سبب يدعو إلى إرجاء تنفيذ فكرة ما، فضع في ذهنك أن تستدعي هذه الفكرة في الوقت المناسب. وأبعد كل الأفكار الأخرى من وعيك، ووجه كل تركيزك إلى شيء واحد، وحدد اللحظة التي تريد استدعاءه فيها بالضبط، ثم كرس كل جهدك واعزم عزمًا أكيدا على تذكره في اللحظة المناسبة بالضبط وأخيرا، وليس أخرا

القاعدة 5: حدد علامة أو رمزا.

فقد تكون تلك العلامة أي شيء تختاره، ولكن يجب أن يكون مرتبط، إلى حد ما، بالساعة التي يجب فيها تذكر الحدث الرئيسي.

وحاول دائما ملاحظة علامات أو رموز الذاكرة التي تستخدمها في العادة. مارس عادة تعليم الأمور التي تريد تذكرها بعلامات تشكل جزءا من آليتك العقلية.

اعتد فعل الأشياء في الوقت الذي يجب فعلها فيه وبالترتيب الذي تريد فعلها أنت به؛ فعادات مثل هذه تعتبر مثل «الطرق» التي «يسير عليها العقل، والطرق الأقل مقاومة لصفة السرعة، والدافعية، والمثابرة، والدقة، وضبط النفس، وهكذا، هي التي تؤدي إلى النجاح.

ولا يمكن أن يتأتى النجاح في الحياة الشخصية أو العملية إلا من خلال تكوين عادات سليمة، ولا يمكن اكتساب العادات السليمة إلا من خلال فعل الشيء عمدا حتى تجد نفسك تفعله تلقائيا ودون وعي منك.

وكل إنسان يُكون - عن قصد أو غير قصد - عاداته التذكيرية، سواء كانت جيدة أم سيئة. حاول عمدا اكتساب عاداتك التذكيرية طبقا لقوانين العقل، وتمرور الوقت ستعمل بتلقائية وبدقة متناهية.

ذات مرة، قال نابليون بونابرت لجنوده عند سفح أهرامات الجيزة: «إن عشرين قرنا من الزمان تدعوكم للنصر»، محفزا إياهم على العمل وتحقيق النصر. ويقول «دبليو. إتش جروف»: «ولكن كل القرون والناس والكون تدعونا للنجاح. وتطالبنا بالوصول إلى أعلى درجات الثقافة المادية والعقلية والروحية». إن الذاكرة الجيدة هي وسيلتك للنجاح، ولكن يجب ان تكتسبها. يمكننا أن نريك الطريقة ولكن يجب عليك أنت العمل.

وقوانين الربط الذهني والاستدعاء هي مزيج رائع يمكنه فتح كنوز الذاكرة. طبق هذه القوانين، وستكون النتائج المبهرة للتجربة متوافرة لديك متى احتجت إليها.

الملخص

في هذا الدرس، تعلمت أن التركيز على الموضوع الذي تود تذكره هو أحد العوامل الرئيسية لاكتساب ذاكرة قوية.

لقد تعلمت أن الربط بين ما تريد تذكره وبين شيء تألفه وتستطيع استدعاءه بسهولة، سيؤدي إلى زيادة قدرتك على التذكر زيادة هائلة. وتعلمت أن العقل الباطن يصنف الانطباعات الحسية التي تصل إلى عقلك ويضع تلك الانطباعات المتشابهة أو التي يوجد بينها رابط قوي معاً؛ بحيث إذا تم استدعاء الشيء الذي يرتبط بانطباع حسي إلى العقل الواعي، يتم جلب ذلك الانطباع الحسي معه.

لقد تعلمت أن التكرار يمكن عقلك الباطن من تكوين صورة واضحة للانطباع الحسي الذي تريد تسجيله في ذاكرتك، وأنه بتكرار الاسم الذي تريد تذكره مرة بعد أخرى، فإنك تجد معاناة في استدعائه إلى ذاكرتك عند الحاجة إليه. الربط - التركيز - التكرار ثلاثية تشكل الحليف الرئيسي للذاكرة!

وتعلمت أيضاً أن اللامبالاة في الوقت الذي يتم فيه تكوين انطباع حسي هي السبب الرئيسي لضعف الذاكرة، أما تشتيت الانتباه وعدم الانتباه للانطباع الحسي فيتبعان هذا العامل في قائمة ألد ثلاثة أعداء للذاكرة.

كما أنك عرفت - من خلال قصة «فارييل» - العلاقة بين الذاكرة القوية والنجاح في حياتك العملية.

وإذا كان من الممكن اختصار موضوع الذاكرة في جملة واحدة، فسوف نصوغ تلك الجملة كالآتي:

«صب كل تركيزك على ما تريد تذكره، صوره في عقلك، رده جهرًا، ثم اربطه بشخص أو مكان تستطيع أن تتذكره في أي وقت».

(9)

കിങ്ങ് അസ്സന്റുമാർക്കു അന്ത്യം
അല്ലെങ്കിൽ കിങ്ങ്
അല്ലെങ്കിൽ കിങ്ങ്

منذ عدة سنوات قليلة استقبلت مكاملة من سكرتير نادي الصحافة Press Club؛ قال: «معك مستر (بلاك)، سكرتير نادي الصحافة. إنني أتصل بك لتهنئتك على أنه قد وقع الاختيار عليك لتصبح عضوًا هذا النادي، لقد تم ترشيحك وانتخابك ليلة أمس، وسأرسل لك مندوبًا من طرفنا عصر اليوم لتوقع على طلب العضوية».

شكرته ووضعت سماعة الهاتف وأنا لا أزال فاغراً فمي من فرط الدهشة.. وخلال حوالي ساعة تقريباً؛ جاء إلى مكثبي شاب وتوجه إليّ مباشرة بجرأة، ووضع أمامي طلب عضوية بسيط المظهر.

وقال لي: «لقد أرسل سكرتير نادي الصحافة هذا الطلب لتوقع عليه». ووقف وقبعته بين يديه منتظراً توقيعني. أمسكت بالورقة وألقيت عليها نظرة سريعة، وبدأت التوقيع، وعندها بدا لي أنني أود أن أعرف - من باب الفضول لا أكثر - من الذي رشحني لعضوية نادي الصحافة، فسألت الشاب عما إذا كان يعرف من الذي رشحني، وقال لي إنه لا يعرف على وجه التحديد، وأنه ربما كان صديقاً ينتمي إلى النادي. ثم أخذ يشرح لي أنه شيء شرف كبير للغاية أن يتم اختياري عضواً بالنادي. أمسكت بقلمني وبدأت كتابة اسمي على السطر المنقط. كان طلب العضوية مطبوعة على ورق رديء، ف «علق» القلم بالورقة؛ مما جعلني أتردد للحظة وأبدأ الكتابة في مكان جديد. وأتاح لي هذا التردد بعض الوقت لأفكر أكثر فيمن رشحني لعضوية النادي؛ لذا فقد توقفت ووضعت القلم جانباً، وطلبت من الشاب أن يتصل بسكرتير النادي ويعرف لي من الذي رشحني، وبالفعل اتصل الرجل بالسكرتير، ولكنه علم أن السكرتير نفسه لا يعرف من الذي رشحني، العضوية النادي.

وهنا بدأ الشك يتملكني؛ لذا أخبرت الشاب أنني أرى أن أتريث لبعض الوقت ولا أوقع الآن، وفي الوقت نفسه، أعدت قراءة طلب العضوية. ووجدت أنه ينص على أن ثمن العضوية يبلغ 150 دولاراً وهذا المبلغ أكبر بعشر مرات مما

بدا عليه منذ دقيقة أو نحوها قبل تلك المكالمة الهاتفية ولقد بدأ «الخوف» يتملكني وبدأت أشعر بالارتياح بأنني أتعرض لعملية «نصب». حتى تلك اللحظة كنت أشعر بأنني سأنضم لنادٍ من أندية الصفاة، بسبب كرم صديق مخلص. وبصراحة، فقد ركبني الغرور واستطاع الانتصار على مقدرتي على الحكم على الأمور. ولكنني بدأت أفيق الآن «وأشتم رائحة عطنة». عندئذ تكلم الشاب وقال: «لماذا لا تقدر كم هو صعب أن ينضم أحد النادي الصحافة؟ لا يستطيع أحد الانضمام إليه دون التصويت على طلب عضويته. لقد نلت شرفاً لا يجدر بك رفضه».

تغلغلت تلك الكلمات في أعماقي، وبدأ لي أنها هدأت من شكوكي وجعلتني أحس بأنني ربما كنت متسرعاً بعض الشيء عندما تركت القلم من يدي ولم أكمل التوقيع، فأمسكت به مرة أخرى ولكن قبل أن أرفعه من على المكتب، وقعت عيني على ذلك الرقم مرة أخرى، 150 دولارا مازال المبلغ يبدو أكبر؛ لذا فقد دفعت بطلب العضوية للشاب وقلت: «كلا، يجب أن أعيد التفكير في الأمر لبضعة أيام»، ثم اصطحبته إلى الباب.

وفي اليوم التالي، أخبرت أحد أصدقائي بأنه قد تم اختياري لعضوية نادي الصحافة. وظهر الشعور بالفخر جليا على تقاسيم وجهي. وعندئذ علت ضحكة صديقي! لم أره يضحك بهذا الشكل من قبل، ثم قال لي: «اسمع، إن كنت تريد الانضمام لنادي الصحافة، فإنني أستطيع أن أشتري لك عضوية مقابل 50 دولارا. وبصراحة، لا أظن أنه يجدر بك الانضمام إليه، ولكن إن كنت مصرّاً، فإنني أستطيع أن أوفر عليك 100 دولار». ثم استطرده، قائلا: «قد يهملك أن تعرف أيضاً أن النادي يقوم في الوقت الحالي بحملة لبيع الاشتراكات؛ وبالتالي، لا داعي للشعور بالخلاء» لاختيارك عضواً به!«.

بدأت أحس بالتساؤل! مازلت أتذكر هذا الشعور بوضوح، ولن أنساه أبداً. لقد خانني ذكائي وأحسست بالضالة الشديدة، حتى إنني لا أزال أتذكر أنني

اضطرت لتصعيد النظر إلى صديقي لكي أراه، رغم أنني كنت في مستوى طوله.
ثم رأيت الدعابة؛ فأخذت صديقي إلى كشك السجائر واشترت علبة من أفخر
أنواع السيجار الكوبي الذي يحبه. فسألني مندهشة: «لم كل هذا؟». فأجبتة:
«ثمن أفضل درس تعلمته أو سأتعلمه في فن البيع».

أنتم الآن تعرفون القصة، والتي حكيها للجميع بدورات فن الدعاية والبيع.
إن حكيها يجرح كبريائي، ولكنها ذات قيمة عالية جدًا لطالب علم النفس
التطبيقي؛ حتى إنني لا أستطيع أن أفوت فرصة إلا ورويتها.

كان خيالي سيكلفني 150 دولار ولم ينقذني من الوقوع في هذا الفخ إلا الخامة
الرديئة للورقة التي طبع عليها طلب العضوية بنادي الصحافة. فلو لم «يلق»
القلم بها، لوقعت عليها وانتهى الأمر كان ذلك مثالاً نموذجياً على دفع العميل
إلى «طلب الشراء» بدلاً من محاولة «البيع له». فقد كنت أنا من يقوم بعملية
الشراء كلها. إذ لم يطلب مني أحد أن أنضم للنادي، ولكنني في الحقيقة كنت
مستعداً، ليس فقط للاشتراك ودفعت 150 دولاراً، بل وتقديم الشكر لأحدهم
لأنه «أتاح لي الفرصة». وهنا كانت نقطة الضعف في خطتهم - لقد فقدوا
ثقتي عندما فشلوا في إخباري بمن رشحني للعضوية.. لقد كان الرجل الذي
وضع خطة البيع تلك رجل مبيعات محترفاً «إلى حد بعيد». غير أنه أخفق في
نقطة واحدة.. وكان يمكن للأمور أن تسير كما يشتهون لو أنهم أخبروني بأنهم
يراقبون أعمالي وأنشطتي وأنهم رأوا أن انضمام رجل مثلي إلى ناديهم شيء
يسعدهم، ولكن حينما أخفقوا في التأكيد على هذه النقطة، تزعزعت ثقتي ولم
أوقع على الخط المنقط الصغير.

لست بحاجة لتحليل تلك القصة لك؛ فاللعبة النفسية من ورائها واضح جداً،
وبوسع تلميذ صغير أن يفهمه.. استخدم هذه اللعبة النفسية بنفسك.. ويتوقف
مدى تطبيقك لها على المشكلة التي بين يديك.. وسيتوقف على المشتري

والمنتجات التي تريد بيعها.

ولقد استخدم مارك أنطونيو نفس المبدأ الفلسفي من قبل في خطبته الرائعة التي ستقرأها بعد قليل. في هذه الخطبة ستري كيف استحوذ بذكاء على إعجاب الحشود الرومانية.. هل بدأ بمحاولة «بيع» وجهة نظره إليهم؟ كلا، لم يفعل! لقد كان رجل مبيعات بارعاً للغاية ولا يليق به أن يقع في هذه السقطة.. اقرأ خطبته بعناية، واستخلص العبرة منها، وانظر كيف سار مارك أنطونيو مع التيار وليس ضده، حتى وافته الفرصة ليغير مجراه ويسيره في الاتجاه الذي يريده.

من الضروري أن تتعامل مع ألف طن من الوحل والخَبَث للحصول على مليجرام من الراديوم! وعملية فصل الشوائب هذه عملية طويلة ومجهددة ومكلفة، ولكن تلك هي الطريقة الوحيدة للحصول على الراديوم؛ وذلك أحد أسباب ارتفاع ثمن الراديوم.

وللحصول على ما يبدو في ظاهره حقيقة بسيطة، يجب أن نحلل أحيانا كميات هائلة من الأدلة؛ لنميز الغث من السمين، ولكن ذلك ضروري إن أردنا الحصول على «الراديوم». ثمة حقيقة بسيطة فيما يتعلق بعلم النفس التطبيقي والتي تمثل الأساس الحقيقي لفن البيع؛ لذلك عندما تقرأ هذه المحاضرة، إن شعرت أنني قد أخذك في رحلة عبر عملية استخلاص الراديوم للوصول إلى تلك الحقيقة، فإنني أعرف أنك ستكون منصفاً بما فيه الكفاية لتعترف بأن الوقت الذي قضيته في البحث كان ذا شأن.

لن أخبرك بماهية هذه الحقيقة الآن، وإنما أريدك أن تستخلص الفائدة من إيجادها بنفسك. وبإبراز ذلك المبدأ العظيم، فإنني أستفيد من الخطبة الرائعة لشكسبير والتي أوردتها على لسان مارك أنطونيو، في معرض رده على بروتس،

فوق جثمان يوليوس قيصر. لم أقرأ شيئاً قط يصور أحد المبادئ المهمة لعلم النفس التطبيقي في مثل روعة هذه الخطبة.

ونفس القوانين والمبادئ التي استخدمها مارك أنطونيو في خطبته التي ألقاها فوق جثمان يوليوس قيصر ستحقق لك نفس القدر من النجاح، ويحقق لك اليوم نفس الانتصار الذي تحقق قبل سقوط بروتس-

وبينما أستطرد في رواية نص الخطبة، سأورد بين السطور تعليقات معينة بهدف إبراز المقارنة التي أريد نقلها بمزيد من الوضوح.

حجة المشهد

لقد قُتل قيصر، وأنهى بروتس للتو خطبته التي ألقاها أمام الحشود، عارضاً الأسباب التي دعت له للتخلص من يوليوس قيصر.. ولاقت تلك الأسباب قبولاً واقتناع الجمهور بصحة أقواله.. كان بروتس أكثر شخص يحظى بالإعجاب والتقدير في روما بأسرها في ذلك الحين.. ومن ثم، فقد لاقت خطبته البسيطة قبولاً بنفس القدر من البساطة.

وهنا يقدم شكسبير طريفي القضية، الأول من خلال بروتس، ثم من خلال أنطونيو.. وبعد أن عرض بروتس وجهة نظره، واقتناع بأنه كسب قلوب الجمهور لصالحه، أنهى خطبته واطمأن لجانبه في القضية. غير أنه لم يقنع الجمهور تماماً؛ فلم يقبل الجمهور الروماني الصفقة بشكل نهائي. ومن فرط ثقته سرعان ما أخلي الساحة لمارك أنطونيو. إلا أن الجمهور كان معه ويقف ضد أي شخص يحاول الإساءة إليه.

ظهر أنطونيو في المشهد، والحشود تكن له عداءً جزئياً على الأقل ويشك في نواياه، خشية أن يهاجم بروتس. وكانت خطوته الأولى أن هدأ روعهم واستمال

عقولهم لاستقبال ما يقول (تحييد عقولهم) لأنه بدون ذلك ما كان يستطيع إحراز أي تقدم.. ويجب عليه أيضًا تجنب كل مظاهر الهجوم على الطرف الآخر.. تلك أشياء ضرورية لإقناع جمهور أو فرد؛ يجب تهيئة مستمعك للاقتناع، وينبغي ألا «تهاجم».

أنطونيو: «بفضل بروتس هاأذا أتحدث إليكم». (يصعد إلى المنبر).

العامي الرابع: «ماذا يقول عن بروتس؟».

العامي الثالث: «يقول (بفضل بروتس استطاع أن يتحدث إلينا جميعا».

العامي الرابع: «يحسن به ألا يمس بروتس بسوء».

العامي الأول: «كم كان قيصر هذا مستبدا».

العامي الثالث: «بلى، هذا مؤكد؛ لقد نعمت روما بالتخلص منه».

العامي الثاني: «سكوت! دعونا نسمع ما سيقوله أنطونيو».

أنطونيو: «أيها الرومان النبلاء،

» الجميع: «اصمتوا، صه! لنسمع ما سيقول».

عند هذه النقطة، كان أي شخص عادي تعوزه المهارة ليمزق الخطبة إربًا ويمشي متبخترًا على خشبة المسرح، نافخًا صدره، وبنبرة أضخم من جسمه بمرتين، كان ليصيح قائلاً: «أيها الأصدقاء، أيها الرومان، أيها الفلاحون؟».

ولو أن مارك أنطونيو خاطب الجمهور بهذه الطريقة، لتغير تاريخ روما تمامًا عما وجدناه عليه. فمن أجل تهدئة روعهم المشتعل غضبة، بدأ بقوله:

أنطونيو: «أيها الأصدقاء، أيها الرومان، يا أبناء الوطن! أعيروني أسماعكم؛ لقد جئت لدفن قيصر، لا لتمجيده». (مهادنة) «فما يصنعه الإنسان من شر يبقى بعد موته؛ أما الخير فيواري مع جثمانه؛ وقيصر ليس استثناء من هذا. لقد

قال لكم بروتس النبيل إن قيصر كان طموحًا، ولو كان الأمر كذلك، لكانت سقطة لا تغتفر، وقد نال قيصر جزاءه عليها.. وها قد جئت إلى هنا بتصريح من بروتس وآخرين - لأن بروتس رجل نبيل، وهم جميعًا نبلاء كذلك - جئت لتأبين قيصر.. لقد كان صديقي، وكان نعم الصديق المخلص والوفي لي.. مهما كان رأيكم فيه، فقد كان وفيًا معي؛ وبالتالي، فقد أعجبت به»

«غير أن بروتس يقول إنه كان طموحًا، وبروتس رجل نبيل. لقد جلب قيصر الكثير من الأسرى إلى روما، والتي ملأت فدياتهم خزائن الدولة. فهل بدا ذلك طموحًا من جانب قيصر؟

عندما بكى الفقراء، انتحب قيصر؛ أما الطموح فمن شأنه أن يبعث على قسوة القلب؛ بيد أن بروتس يقول إنه كان طموحًا وبروتس رجل نبيل. لقد كنتم جميعًا شهودًا يوم عيد النصر إذ عرضت عليه التاج الملكي ثلاث مرات، ورفضه هو في المرات الثلاث؛ فهل كان هذا طموحًا؟ بيد أن بروتس يقول إنه كان طموحًا، وهو رجل نبيل، لا شك في ذلك.. إنني لا أحاول نقض ما قاله بروتس، ولكنني أتكلم بما أعرفه.. لقد أحببتموه كلكم يومًا ما، ولم يكن هذا الحب دون مبرر؛ فما الذي يبرر عدم حدادكم عليه اليوم؟ واحسرتاه! لقد فررتم إلى حيوانات متوحشة وفقد الرجال صوابهم.. تحملوني من فضلكم، فقلبي هناك تحت أكفان قيصر، ويجب أن أتوقف حتى يعود إليّ». (اللعب على وتر مشاعرهم).

لقد وصل الآن إلى الخطوة الأولى من القانون العقلي لفن البيع؛ حيث استحوذ على انتباه العامة. ولأنه يعرف أنهم لا يستطيعون أن يظلوا صامتين، فقد أعطاهم فرصة للحديث، أو التفكير، بصوت عالي. وبالمثل، ينبغي أن يعطي مندوب المبيعات عميله فرصة للتحدث في وقت مبكر من اللقاء بحيث يعرف - أي مندوب المبيعات - نقاط الضعف لدى الطرف الآخر.

العامي الأول: «أرى أن كلامه منطقي للغاية».

العامي الثاني: «لو فكرت في الأمر بروية، لظهر لك أننا قد ظلمنا قيصر إلى حد بعيد».

العامي الثالث: «حقاً أيها السادة؟ أخشى أن يخلفه من هو أسوأ منه».

العامي الرابع: «ألاحظتم ما قاله؟ لقد رفض التاج! إذن فهذا أبلغ دليل على أنه لم يكن طموحاً».

العامي الثاني: «مسكين أنتونى! لقد احمرت عيناه من فرط البكاء». (شفقة).

العامي الثالث: «ما من رجل في روما أكثر نبلاً من أنطونيو».

العامي الرابع: «والآن انتظروا. ها قد بدأ يتحدث ثانية».

أنطونيو: «بالأمس القريب كان من شأن قيصر أن يقف في وجه العالم بكلمة واحدة تلفظ بها شفتاه؛ أما اليوم فإنه يرقد ها هنا جثة هامدة، وما من أحد بلغ به الفقر ما بلغ يتعين عليه الانحناء له احتراماً. أيها السادة»، (قلق)، «لو كنت أهدف إلى هز قلوبكم وعقولكم للثورة والتمرد، لأبخت بروتس وكاسياس حقهما، وهما كما تعرفون جميعاً رجلاً نبيلاً».

(لاحظ الإيحاء الذي تحمله كلمتي ثورة وتمرد؛ حيث التوكيد بالتكرار اللفظي).

من تلك النقطة فصاعداً يكرر ثلاث مرات أنهما رجلاً نبيلاً. لاحظ التغيير في نبرة الصوت، وأثر ذلك التغيير. ففي المرة يقول تلك العبارة كحقيقة مقررة؛ وفي المرة الثانية، ثمة ما يوحي من بعيد بالشك في صدقهما، وفي المرة الثالثة، والتي تتطلب مهارة فائقة، يلعب على كلمة نبيلاً بتلك النبرة التهكمية الساخرة؛ بحيث يوصل للعامية فكرة مفادها أن هذين الرجلين بعيدان كل البعد عن النبيل.

أنطونيو: «وما كنت لأبختهما حقهما؛ فمن الأهلون علي أن أبهت الموتى،

وأبخس نفسى وأبخسكم أنتم، ولا أبخس هذين الرجلين النبيلين».

عندما يقول إن من الأهون عليه أن أبخس حق الموتى، فهو يعلم تمام العلم أن ذلك سيثير شفقتهم- عندما يفضل أن يبخس نفسه، فهو يثير إعجابهم، وعندما يقول إن من الأهون عليه أن يبخسهم هم، فإنه يثير عداؤهم واستياءهم نحو قتلة قيصر. (إنه الآن يثير فضولهم).

أنطونيو: «ولكن ها هي صحيفة تحمل توقيع قيصر؛ لقد وجدتها في خزانته؛ إنها وصيته؛ لو أن العامة سمعوا ما يقوله قيصر في وصيته، والتي أرجو التماس العذر لي في عدم قراءتها لقبلوا جراحه ولغمسوا مناديلهم في دمه، بل، ولأخذ كل منهم شعرة من رأسه على سبيل الذكرى، ولكتبوها في وصاياهم عندما يشرفون على الموت، باعتبارها تراثا نفيسا»

العامي الرابع: «سنستمع إليها؛ اقرأها علينا يا مارك أنطونيو». (تلك هي الطبيعة البشرية التي تحب ما يحجب عنها؛ فالمنوع مرغوب).

لاحظ كيف وصل أنطونيو ببراعة إلى الخطوة الثانية من القانون العقلي لفن البيع، وكيف أيقظ فيهم روح الاهتمام. وقد تم ذلك بإثارة روح الفضول لديهم، وهو بالطبع ينتوي قراءة الوصية، ولكنه يريد أن يدفعهم إلى مطالبتة بقراءتها قبلما يقدم على ذلك.

الجميع: «الوصية، الوصية! سوف نسمع وصية قيصر».

أنطونيو: «صبراً، أيها الأصدقاء الفضلاء؛ يجدر بي ألا أقرأها؛ فليس من المناسب أن تعرفوا كم كان قيصر يحبكم، فلم تصنع قلوبكم من خشب أو حجارة، بل أنتم بشر من لحم ودم، ولأنكم بشر، فإن سماعكم وصية قيصر، سيشعل فيكم لهيب الانتقام، سيثير غضبكم». (وهذا ما يريد بالضبط). «لذا من الأفضل ألا تعرفوا أنكم ورثته؛ لأنكم إن عرفتم، فمن پدرى ما سيجره هذا من أفعال!».

العامي الرابع: «اقرأ الوصية، سنستمع إليها، يا أنطونيو؛ ينبغي أن تقرأ علينا الوصية.. وصية قيصر».

أنطونيو: «ألا تصبرون؟ ألا تتمهلون؟ لقد بلغ بي الشطط أي مبلغ أن أخبرتكم بأمرها؛ وإنني أخشى أن أسوء إلى رجال نبلاء طعنت خناجرهم جسد قيصر، نعم أخشاها». (كلمتا خناجر وطعنت توحى بالجرم. وانظر كيف وعوا الإيحاء بسرعة). العامي الرابع: «إنهم خونة، أيها الأعزاء!».

الجميع: «الوصية! الوصية!».

العامي الثاني: «إنهم أوغاد، قتلة، الوصية!».

أنطونيو: «ترغمونني إذن على قراءة الوصية؟ فلتلتفوا إذن حول جثمان قيصر، ودعوني أركم صاحب الوصية. هلا سمحتم لي بالنزول؟ هلا أذنتم لى؟».

الجميع: «تعال».

العامي الثاني: «انزل».

العامي الثالث: «قد أذنا لك».

العام الثاني: «أفسحوا الطريق لأنطونيو، أنطونيو أنبل رجل في البلاد».

بعدما بدأ يستشعر سطوته على مستمعيه، أراد أنطونيو الاقتراب أكثر الآن؛ فأخذ يزيل حاجز المسافة الفاصلة بين المنبر وأرضية ساحة المسرح حتى يصبح أكثر حميمية معهم. ولاحظ أول نبرة تعبر عن السلطة - بالرغم من أنها قيلت برقة - وهو يأمرهم بالرجوع للخلف.

أنطونيو: «لا تضغطوا على هكذا، تراجعوا للخلف».

الجميع: «تراجعوا للخلف، أفسحوا المجال».

أنطونيو: «لو كان بأعينكم دموع، فلتستعدوا لذرفها الآن، تعرفون جميعاً أمر

هذه العباءة؛ ما زلت أذكر أول مرة ارتداها قيصر، لقد كان ذلك في مساء أحد أيام الصيف، في خيمته؛ ذلك اليوم الذي انتصر فيه على جيوش النيرفي». (أحاسيس، حب، نضال).

من تلك النقطة فصاعدا، يخاطب أنطونيو غرائزهم العاطفية، يخاطب شعورهم بالرتاء لأن «الشعور بالرتاء عديل الحب»، وهو يريد أن ينفخ في نار حبهم الخامل لقيصر.

أنطونيو: «انظروا، في هذا الموضع نفذت طعنة كاسياس؛ أترون الجرح الذي تسبب فيه كاسكا الحسود؟ وهنا أثر طعنة بروتس الحبيب؛ وعندما استل سيفه اللعين، انظروا كيف تدفق دم قيصر بعده، كما لو كان يندفع من وراء باب، كما لو كان يريد التيقن مما إن كان بروتس هو صاحب الطعنة أم غيره؛ لأن بروتس، كما تعلمون جميعا كان أثيرا لدى قيصر، فلکم أحبه قيصر! لقد كانت تلك أقسى طعنة أصابته؛ لأن قيصر عندما رآه يغرس سيفه، كان وقع الجحود أشد ألما عليه من أيدي الخونة مما أدى إلى هلاكه على الفور: عندئذ انفجر قلبه الشجاع كمداء؛ وغطى وجهه بعباءته، وسقط قيصر العظيم عند قاعدة تمثال بومبي، التي جرت الدماء عندها طويلا، ويالها من سقطة، إخوتي في الوطن! وعندئذ سقطت أنا وأنتم، سقطنا جميعا بينما علا أمر الخونة الدمويين، آه، كم تبكون الآن، وإنني لأدري كم تشعرون بالشفقة؛ تلك الدموع الغزيرة. أيها الأحباء، لماذا البكاء ولم تشاهدوا إلا أثر الطعنات على رداء قيصر؟ انظروا هنا، ها هو جثمانه ممزق كما ترون بأيدي الخونة».

(لقد قبلوا الآن كلمة خونة وأصبحوا يطلقونها الآن على المتآمرين دون حرج).
العامي الأول: «يا له من مشهد مثير للشفقة!».

العامي الثاني: «يا لقيصر النبيل!».

العامي الثالث: «يا له من يوم مروع!».

العامي الأول: «يا له من منظر هو الأكثر دموية!».

العام الثاني: «سنثار لأنفسنا».

الجميع: «الشار! فتشوا عن القتلة! احرقوا! دمروا! اقتلوا! اذبحوا! لا تتركوا خائنا على قيد الحياة!».

لقد خطا الآن الخطوة الثالثة - الرغبة، حيث يرغب الجمهور الروماني في فعل ما يريد هو أن يفعله. وهنا كثيرا ما يخسر مندوب المبيعات عميله؛ إذ يخلط بين الرغبة والإرادة، فيتعجل توصيل وجهة نظره ويفقد عميله الذي لم ينتقل بعد إلى الخطوة الرابعة، وبالتالي يكون غير مستعد لاستقبال مندوب المبيعات بذراعين مفتوحتين

أما أنتوني - والذي كان مندوب مبيعات بارعا على ما يبدو فقد صمم على أخذ مستمعيه معه لينهي مساجلته بإحكام بحيث يقضي على احتمالية تأثر جمهوره بوجهة نظر مضادة فيخسرهم مرة أخرى. لقد أذخر أقوى حججه وعباراته إلى النهاية؛ بحيث يتمكن من حمل جمهوره على اتباعه وهو واثق تمام الثقة في ولائهم له، وانظر كيف ألقى بأقوى حججه قرب نهاية خطبته: أنطونيو: «انتظروا، إخوة الوطن».

العامي الأول: «اسكتوا! اسمعوا أنطونيو النبيل».

العامي الثاني: «سنسمعه، سنتبعه، سنموت معه».

أنطونيو: «أصدقائي الأعزاء، أصدقائي الكرام، لا تدعوني أترككم حتى هذه الدرجة من الغضب». (يقوي رغبتهم). «فمن فعلوا هذه الفعلة رجال نبلاء. ورغم أنني لا أعلم أي ضغائن شخصية دفعتهم لارتكاب هذه الفعلة، إلا أنهم رجال حكماء وشرفاء، ولديهم بكل تأكيد مبررات يمكن أن يسوقوها إليكم».

لاحظ كيف تحمل بعض كلماته معاني مزدوجة، وكيف أنها توصل للجمهور

رأيه في شخصيات المتأمرين ببراءة تامة.

أنطونيو: «لم أت، يا أصدقائي، لكي أستولي على قلوبكم؛ فأنا لست خطيبًا مفوهًا مثل بروتس؛ ولكني، كما تعرفون جميعًا، رجل بسيط، غير حاد الذهن، غير أنني أحب صديقي؛ وهذا ما يعرفه جيدا من أذنوا لي بالتحدث إليكم؛ لأنني لست عبقريا ولا بليغا ولم أوت القدرة على إثارة دماء الرجال، وإنما أتحدث بوضوح وبساطة لأخبركم بما تعرفونه أنتم أنفسكم ولأريكم جراح قيصر التي تشبه أفواها مسكينة غير قادرة على التكلم، وأدعها تتحدث بما أريد قوله لكم؛ ولكن لو أنني كنت مكان بروتس وكان بروتس مكان أنطونيو، لاستطاع أنتوني إلهاب روح الحماس لديكم، ولجعل لكل جرح بجسد قيصر لسانا يحرك أحجار روما للثورة والتمرد».

الجميع: «سنثور».

العامي الأول: «سنحرق منزل بروتس».

العامي الثالث: «تحركوا إذن! هيا، فتشوا عن المتأمرين».

أنطونيو: «إخوة الوطن، اسمعوني؛ دعوني أتكلم»

الجميع: «الصمت! لنسمع أنطونيو، أنطونيو، أنبل الرجال!»

أنطونيو: «لماذا تذهبون يا أصدقائي لتفعلوا ما لا تعرفون، بينما يرقد قيصر ها هنا، قيصر الذي لا تعرفون كيف استحق حبكم؟ وبما أنكم لا تعرفون، فسوف أخبركم؛ يجب أن أخبركم لأنكم نسيتم أمر الوصية».

لقد كان ينوي قراءة الوصية طوال تلك الفترة، ولكنه أحجم عن قراءتها حتى يتعطشوا لها، وتصبح عقولهم مهيأة للاستماع إليها بما يحقق غرضه بأكبر قدر من الفاعلية. كان هذا هو أفضل ما فعله، وقد ادخره للحظة الأخيرة.

في خضم حماسه لإظهار مزايا بضاعته، كثيرا ما يلقي مندوب المبيعات بأفضل

كروته في البداية، قبل أن يهيئ العميل لاستقباله. وإن لم يؤد هذا إلى كسب العميل لصفه تماما في البداية، فسوف يتبع هذا الكارت بنقاط أضعف وأضعف حتى تفلت منه الصفقة. ويحاول الوصول إلى الخطوة الرابعة دون تأمين الخطوات الثلاث السابقة، وهكذا يفشل في العادة. وها هو أنطونيو الآن يخاطب طمع ونهم مستمعيه - وهي نقطة ضعف لدى البشر أجمعين.

الجميع: «صدقت، الوصية! لنتظر ونسمع الوصية».

أنطونيو: «ها هي الوصية مهمورة بخاتم قيصر. وموجبها يمنح كل مواطن روماني، كل رجل، خمسة وسبعين درهما».

العامي الثاني: «قيصر أنبل الرجال! سنثار له من قتلته».

العامي الثالث: «آه يا مليكنا قيصر!».

أنطونيو: «اصبروا واسمعوني».

«سكوت! صه».

أنطونيو: «وعلاوة على هذا فقد ترك لكم منتزهاته وحدائقه وبساتينه الخاصة الواقعة على ضفة نهر التيبر؛ تركها لكم ولورثتكم من بعدكم إلى الأبد؛ حتى تتمتعوا وتنزهوا بها وتروحووا عن أنفسكم، هذا هو قيصر! متى يجود الزمان بمثله؟».

العامي الأول: «أبدأ، أبدا. هيا أفسحوا، أفسحوا! سنحرق جثته في حفل مهيب، أما الخونة فسنحرق عليهم منازلهم بالمشاعل. هيا ارفعوا الجثة».

العامي الثاني: «لنوقد نارا».

العامي الثالث: «اكسروا المقاعد».

العامي الرابع: «اكسروا المقاعد، النوافذ، أي شيء». (يخرج المواطنون حاملين

للجثة).

لقد وصل إلى الخطوة الرابعة؛ حيث أثر على إرادتهم لينفذوا ما يدعوهم إليه. لقد كان ذلك يومك يا أنطونيو.

إذا خططت لعمليات البيع بالمنهاج الذي سارت عليه خطبة أنطونيو، متبعا إياها من البداية إلى النهاية بدقة، ومراقبة تطورها بحذر، رابطا بين كلامك بتسلسل منطقي، جاعلا كل خطوة أقوى من سابقتها، مجهزا على كل أوجه الاعتراض، ومدمرا كل أساس يمكن أن تقوم عليه من جديد، ومحافظا على رباطة جأشك خلال الحملة - فسوف يكون النجاح حليفك دون شك.

(10)

الإقناع في مقابل الإجبار

لم يمر بتاريخ العالم حدث أوضح من الحرب العالمية ليرينا أنه من العبث استخدام القوة والعنف كوسيلة للتأثير على عقل الإنسان، ودون الخوض في تفاصيل أو ذكر أمثلة يمكن الاستشهاد بها، فجميعنا يعلم أن القوة كانت الأساس الذي قامت عليه الفلسفة الألمانية خلال الأربعين عاما الماضية، وقد حاولوا نشر عقيدة الإصلاح بالقوة، ولكنها باءت بالفشل الذريع.

يمكن سجن جسم الإنسان أو السيطرة عليه عن طريق القوة المادية، أما عقله فلا؛ لأنه لا يوجد مخلوق على وجه الأرض يستطيع السيطرة على عقل شخص سوى سليم إذا أراد هذا الشخص أن يمارس حقه الذي منحه الله له في السيطرة على عقله.. لكن يبدو أن معظم الناس لا يمارسون هذا الحق. وينطلقون في العالم دون اكتشاف القوة التي ترقد ساكنة في عقولهم، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى قصور النظم التعليمية. لكن من حين إلى آخر تحدث أشياء، أكثرها نتيجة للمصادفة ليس إلا، توقظ الإنسان وتتسبب في اكتشافه مكنن قوته الحقيقية وكيفية استخدامها في تطوير صناعة أو مهنة ما، ودائما ما تكون النتيجة ولادة جديدة لمخلوق عبقرى! ثمة درجة معينة يتوقف عندها الارتقاء الفكري والإبداعي لعقل الإنسان ما لم يحدث شيء في الروتين اليومي يؤدي إلى «دفع العقل لتخطي هذه العقبة، وتكون تلك الدرجة منخفضة جدا لدى عقول بعض الأشخاص بينما تكون مرتفعة جدا بالنسبة لعقول آخرين، وتتأرجح بين الزيادة والنقصان لدى فئة ثالثة. والفرد الذي يكتشف طريقه لاستثارة وتبنيه عقله إرادية ويدفعه إلى تخطي متوسط درجة التوقف دائما ما يلقي الشهرة ويحظى بالثراء مقابل جهوده المبذولة، إذا كانت جهوده تلك ذات طبيعة بناءة.

لذلك فإن المعلم الذي يكتشف طريقة لاستثارة أي عقل ودفعه إلى الارتقاء فوق متوسط درجة التوقف، دون أي آثار سلبية، من شأنه أن يجلب السعادة والخير على البشر بشكل لا مثيل له في تاريخ العالم. ونحن الطبع لا نشير هنا

إلى المنبهات أو المخدرات؛ فهذه جميعها تستثير العقل لفترة محدودة لكنها في النهاية تدمره بالكامل. لذا، فإن ما نشير إليه هو المنبه العقلي الصحي، كذلك الذي يستخلص من الاهتمام الشديد والرغبة والحماس والحب... إلخ.

إن من يقوم بهذا الاكتشاف سوف يقدم الكثير لحل مشكلة الجريمة؛ لأن الإنسان يستطيع فعل أي شيء تقريبا مع أي شخص عندما يعرف كيف يؤثر على عقله. وهنا يمكننا تشبيه العقل بحقل كبير خصب جدا ينتج محصولا على حسب نوع البذرة التي رعت فيه، ولكن المشكلة هي أن نتعلم كيف نختار النوع السليم من تلك البذور وكيف نزرعها حتى تنبت وتنمو سريعة.

نحن نزرع البذور في عقولنا كل يوم وكل ساعة، بل وكل ثانية، ولكننا نفعل ذلك بشكل مشوش وبدرجة أكبر أو أقل من اللاوعي. يجب أن نتعلم كيف نفعل ذلك وفقا لخطة معدة بعناية، ومرسومة بدقة؛ لأن النثر العشوائي للبذور في عقولنا سوف يعطي محصولاً عشوائياً غير معروف الهوية! ولا مفر من هذه النتيجة.

والتاريخ مليء بحالات شهيرة لأشخاص تحولوا من مواطنين ذوي فاعلية مسالمين وملتزمين بالقانون إلى مجرمين أشرار ضالين. كما لدينا أيضا الاف الحالات التي تحول فيها أشخاص سيئو السمعة والذين كانوا أشرار، واشتهروا بالإجرام إلى مواطنين فعالين ومساندين للقانون. وفي كل حالة من هذه الحالات حدث هذا التحول للإنسان داخل العقل أولا. ففي البداية، لسبب أو لآخر، قام برسم صورة داخل عقله ثم انطلق ليحول تلك الصورة الى حقيقة. والواقع أن الإنسان إذا رسم صورة داخل عقله لأي بيئة أو حالة أو شيء، وإذا وجه تركيز العقل إلى هذه الصورة بدرجة كافية من الوقت والمثابرة، وكانت هناك مساندة جيدة متمثلة في رغبة قوية في الشيء المتصور فإن المسافة الفاصلة بين الصورة وتحقيقها بشكلها المادي الملموس أو العقلي المنصور لن تتجاوز خطوة صغيرة، وهذه قاعدة تعلمناها من درس الإيحاء الذاتي.

لقد أظهرت الحرب العالمية الكثير من الميول والنزعات المروعة لعقل الإنسان، والتي تثبت صدق النتائج التي توصل إليها علماء النفس في أبحاثهم التي تدور حول الطرق التي يعمل بها العقل. وتمثل الحكاية التالية، والتي تدور حول شاب من سكان الجبال يتصف بالخشونة والفظاظة والجهل والهمجية، تمثل حالة رائعة وثيقة الصلة بموضوعنا:

حارب في سبيل دينه، والآن هو بطل حرب عظيم

قيام نادي الروتاري بإهداء مزرعة إلى «الفا بورك»

صائد السناجب الأمي القاطن بولاية تينيسي

«جورج دبليو. ديكسون»

كيف أصبح «ألغا كولوم بورك»، صائد السناجب التينيسي الأمي، أشهر بطل بالجيش الأمريكي المرابط في فرنسا؟ تلك قصة تمثل فصلا رومانسيا في تاريخ الحرب العالمية.

كان «يورك» أحد أبناء مقاطعة «فنتريس»، والذي ولد وتربى بين سكان الجبال الأقوياء بغابات تينيسي، لم يكن هناك خط سكك حديدية واحد في مقاطعة فنتريس. وقبل انضمامه للجيش كان يورك يشتهر بشخصيته البائسة، وكان معروفا أيضا ببراعته في القنص باستخدام البندقية؛ لقد كان كرصاصة مميتة خارجة من سلاح ناري، وفي جميع البقاع ذاع صيته بين الأهالي بسبب براعته في إطلاق النار.

ذات يوم أتت منظمة دينية ونصبت خيمتها بين بيوت الأهالي؛ حيث يعيش «يورك» ووالده. لقد كانت طائفة غريبة أتت إلى

الجبال للبحث عن مهتدين، لكن طرق الدعاة للعقيدة الجديدة كانت مليئة بالتعصب والتشدد حتى إنهم شجبوا الآثم والفاقد، وأشاروا إلى عقيدتهم بأنها المثل الذي يجب أن يتبع.

هداية «ألفا» إلى الدين

ذات مساء أدهش «الفا كولوم بورك» جيرانه عندما أعلن التزامه بالتعاليم الدينية؛ عندئذ تحرك المسنون في مقاعدهم ورفعت السيدات رقابهن ليروا صراع يورك مع ذاته القديمة تحت ظلال جبال تينيسي.

أصبح «يورك» أحد الدعاة المتحمسين للمذهب الجديد وتحول إلى مرشد وداعية وقائد في الحياة الدينية لجماعته، وبالرغم من أن براعته في الرماية ظلت قاتلة مثلما كانت من قبل إلا أن أحدًا لم يخشه من الذين ساروا معه في طريقه الجديد.

عندما وصلت أخبار الحرب إلى تلك البقعة النائية من تينيسي وعلم الأهالي بأنهم سوف «يجندون إلزاميا» غضب «يورك» واعترض لأنه لم يؤمن بقتل البشر حتى في الحرب؛ فقد نعلم أن «القاتل آثم» وترسخ هذا المفهوم في ذهنه بشكل ثابت لا يتزعزع. وهكذا رفض حمل السلاح لأسباب دينية وأخلاقية.

عند هذا توقع ضباط الحرب أنهم سوف يواجهون مشاكل، وعلموا أنه ثابت على مبدئه، والأفضل أن يصلوا إليه ويحاوروه بأسلوب مختلف عن أسلوب التهديد والعقاب.

الحرب من أجل قضية دينية

ذهب الضباط إلى «يورك» وأوضحوا له أن الحرب قامت من أجل قضية دينية، وهي قضية التحرير وحرية الإنسان وأن تلك المثل هي التي تدعوه وغيره لتحرير العالم، وحماية النساء والأطفال الأبرياء من الفساد، وجعل الحياة تستحق العيش للفقراء والمضطهدين وقهر «الطاغية المتوحش»، وفك أسر العالم وتحريره حتى يتم نشر أهداف ومبادئ رجال ونساء هذا الدين وهكذا كان الصراع بين أنصار الحق والعدل وحزب الشر الذي كان يحاول غزو العالم عن طريق حلفائه المختارين مثل القيصر الألماني وجزالاته.

تطير من عيني «يورك» الشرر، وأغلق قبضة يده بإحكام، واصطك فكاه القويان وقال محدثاً نفسه بصوت منخفض: «القيصر، المتوحش! قاتل النساء والأطفال، سوف أخبره عن المكان الذي يستحقه إذا وقع في مرمى بندقيتي!».«

تحسس «يورك» مسدسه، وقبل والدته قبله الوداع، وقال لها إنه سوف يراها ثانية عندما يتخلص من القيصر وينهي أمره. انتقل «يورك» إلى المعسكر وأعطى للتدريب اهتماماً بالغاً وأطاع الأوامر طاعة صارمة وجذبت مهارته في الرماية انتباه الجميع، وكان رفاقه يتعجبون من النقاط العالية التي يحرزها، ولم يخطر بالهم أن صائد سناجب من قاطني الغابات المنعزلة يمكن أن يصبح قناصاً ماهراً في خنادق الجبهة الأمامية.

الآن لعب «يورك» في الحرب دوراً تاريخياً شهيراً، وقد لقبه الجنرال «بيرشينج» بلقب بطل الحرب الأول مما جعله ينال جميع

الأوسمة، من بينها وسام الاتحاد ووسام الشجاعة ووسام الشرف؛ وذلك لبسالته في مواجهته للألمان دون خشية من الموت، وكان يحارب للدفاع عن عقيدته التي أمرته بحماية الوطن ونسائه والحفاظ على قيم الحق والعدل وحرية الفقراء والمضطهدين، ولم يكن الخوف ضمن ما تعلمه في حياته أو في قاموس كلماته، وهو من أثارت جرأته وثبات جنانه ملايين الرجال، وبدأ العالم يتحدث عن هذا البطل العجيب الذي أتى من جبال تينيسي دون الاطلاع على أي ثقافة.

لقد أفردت الجرائد والمجلات صفحات وصفحات للحديث عن أعماله البطولية مثل أسر مائة من الألمان وسوقهم أمامه مثلما كان يفعل مع قطع الأغنام بين جبال موطنه، وكان يطلق النار على الألمان بنفس الطريقة التي كان يستخدمها مع السناجب في مقاطعة «فنتريس»، ودائمًا ما كانت توجد رصاصة تصيب مقاتل الأعداء.

منذ بضعة أسابيع أرسلت إحدى جرائد «ناشفييل» صحفياً إلى المواطن الجبلي لوالدة «يورك» للبحث عن أخبار وصلت إليها من بطل القارتين، استقبلت الأم الصحفي بالترحاب وأخبرته بأنها قد تلقت خطاباً من «ألفا» قال فيه: «إن مكائتي في تحسن مستمر وأحصل على راتب كبير جداً، وأنا جندي الآن».

كانت الأم غير راضية عن هذا الحديث العجيب، وتساءلت: «ما الفائدة من كل هذا؟ ولنفترض أنه قتل عدداً كبيراً من الألمان وأسر عدداً أكبر، فإن هذا واجبه وما انطلق من أجله». ولم تستطع فهم ما الذي يوجب على هؤلاء افتعال كل هذه الضجة على شيء كهذا.

أنظار العالم على «ألفا يورك»

لكن أنظار العالم بقيت مثبتة على فتى جبال تينيسي البسيط الذي يُعدّ مثلاً لتلك النوعية من الشخصيات التي ظهرت على السطح في الفترات الحرجة من التاريخ الأمريكي وأقاموا دولة حرة مستقلة على الشواطئ الغربية من العالم، وغزوا البرية ورفعوا علم الحرية في مناطقها النائية الأكثر انعزالاً.

لقد كانت بداية التكريم مع نادي منظمة الروتاري الدولية الذي قام بشراء مزرعة لصالح «يورك» يستفيد بها طوال حياته.. وقد كانت فكرة رئيس تحرير إحدى جرائد «ناشفيل» والذي كان أيضاً رئيس نادي الروتاري في تلك المدينة؛ حيث إنه اقترح أن يكافئ الشاب التينيسي على بطولته بشيء أكثر أهمية من الميداليات والأوسمة؛ لذا اتفقوا على أن تم كتابة عقد المزرعة باسم الرئيس ويلسون ثم ينقل بعد ذلك مباشرة إلى «يورك»؛ وذلك وفقاً للخطة المقترحة.

شعر «فريد تي. ويلسون» المقيم في هوستون والمولود في مقاطعة مجاورة لـ «فنتريس»، بزهو شخصي بسبب الأعمال البطولية التي قام بها جاره.. وقال إنه سيحضر الحفل الذي سيقام في «ناشفيل» بمناسبة عودة «الفا يورك» إلى الوطن، كما توقع أنه سيتم ترشيح البطل لمنصب سياسي في «ناشفيل» في حال موافقته على القيام بأداء هذه المهمة.

ها نحن ذا أمام حالة لأحد الشباب المنتمين لمنطقة جبلية والذي لو تم التعامل معه بطريقه مختلفة قليلاً لرفض وقاوم التجنيد الإجباري، دون شك، ولربما يئس أيضاً من وطنه ولأصبح واحداً من المجرمين الباحثين عن أول فرصة

لرد الصفة.

لكن هؤلاء الذين تعاملوا معه عرفوا شيئاً عن القواعد التي يعمل من خلالها عقل الإنسان لقد عرفوا كيف يسيطرون على الشاب «يورك» عن طريق التغلب أولاً على أسباب المقاومة التي دارت واستقرت في عقله، وهذه بعينها هي المرحلة التي يصنف عندها آلاف الرجال دون تمييز -نتيجة للفهم الخاطئ لهذه القواعد- بأنهم مجرمون ويعاملون كأشخاص خطرين وأشرار. لذلك، كان يمكن أن يعامل هؤلاء الأشخاص، عن طريق الإيحاء، بشكل ناجح مثلما تم التعامل مع «يورك» وأصبحوا نافعين وفعالين.

وخلال بحثك عن طرق ووسائل لفهم واستغلال عقلك حتى تستطيع حثه على تصور وتحقيق ما ترغب فيه في الحياة، دعنا نذكرك أن أي شيء دون أقل استثناء، يعصبك ويثيرك إلى حد الغضب والحقد والكراهة، والشك هو شيء هدام وبالغ الضرر لك.

ولن تستطيع الوصول إلى الحد الأقصى أو حتى المتوسط للفعل البناء الناتج عن العقل السليم إلا بعدما تتعلم كيفية السيطرة عليه ومنعه من مثيرات الغضب أو الخوف!

وهذان الأمران، الغضب والخوف، هما استجابتان سلبيتان للانفعال مدمرتان لعقلك، وما دمت سمحت لهما بالبقاء، فثق أن النتائج ستكون غير مرضية وبعيدة كل البعد عما يمكنك تحقيقه.

ولقد تعلمنا من خلال دراستنا للبيئة والسلوك أن عقل الإنسان يستجيب بسهولة لإيحاءات البيئة والوسط المحيط وأن عقول حشد من الأشخاص تختلط بعضها ببعض وتستجيب جميعها لإيحاء التأثير المهيمن للقائد أو الشخص المسيطر. ويقدم لنا السيد «جيه. آيه. فيسك» رواية شيقة عن تأثير الإيحاء العقلي في اجتماعات إحياء الروح الدينية، تلك الظاهرة التي سادت في الغرب

لفترة من الزمن، والتي تؤيد القول بأن عقول حشد من الأشخاص تختلط وتنصهر وتصبح عقلا واحدا، ويتضح ذلك مما يلي:

الإحياء العقلي في إحياء النزعة الدينية

لقد أثبت علم النفس الحديث بشكل جازم أن الجزء الأكبر من ظاهرة «إحياء النزعة الدينية» هو عمل ذو طبيعة مادية أكثر منها روحية، بل مادي إلى حد بعيد. ويدرك خبراء علم النفس حقيقة أن الإثارة العقلية الناتجة عن مخاطبة عاطفة «حاضري هذه الاجتماعات» يجب تصنيفها ضمن فئة الإحياء بالتنويم المغناطيسي وليس كتجربة دينية صادقة، وهؤلاء الذين قاموا بعمل دراسات متعمقة للموضوع يرون أن مثل هذه الإثارة لا ترتقي بالعقل بل تضعفه وتنحدر به وتضعف الروح وتسحبها إلى وحل النوبات النفسية الانفعالية غير السوية والإفراط العاطفي. وفي الواقع يصنف بعض الباحثين المهتمين بالظواهر الشخصية «اجتماعات إحياء النزعة الدينية» باعتبارها «حفلة» تنويم مغناطيسي مسلية ومثالا نموذجاً للتخدير النفسي والانفعال الهستيرى.

يقول «ديفيد ستار جوردن»، رئيس جامعة (ليلاند ستانفورد): «إن الويسيكي والكوكايين والكحوليات مواد تتسبب في جنون مؤقت، وكذلك تفعل اجتماعات إحياء النزعة الدينية». ومن جامعة هارفارد، يقول عالم النفس الشهير، الدكتور «ويليام جيمس»: «إن هذه الجلسات أخطر على المجتمع من المخدرات».

ليس من الضروري في مقالنا هذا ذكر أن المصطلح «إحياء النزعة الدينية» (Revival) يستخدم الآن بمعنى سطحي ويشير إلى نموذج الإثارة العاطفية ولا يقصد باستخدامه الإشارة إلى التجربة الدينية الراقية التي اختير لها نفس الاسم والتي كانت متبعة في الماضي، ويتحدث عمل مرجعي عن موضوع «اجتماعات إحياء النزعة الدينية» كما يلي:

كانت اجتماعات إحياء الروح الدينية، بالرغم من أن لم يكن لها هذا الاسم منذ بدايات الألفية الأولى وحتى فترة الإصلاح، تعقد على فترات وأحيانا كان زعماء هذه الاجتماعات يعاملون بقسوة بسبب تكوينهم طوائف مستقلة، بينما اختلف الأمر مع آخرين، وخاصة مع هؤلاء الذين أسسوا الجماعات الرهبانية، فهؤلاء تم الإبقاء عليهم وامثلوا لأوامر رجال الدين بوجه عام. والدافع الروحي الذي قاد إلى الإصلاح، وذلك المعادي له الذي أحدث أو حضر نهضة المجتمع، كانا كلاهما يهدف إلى إحياء الروح الدينية. ومع ذلك، ومع الازدياد المفاجئ للنشاط الروحي داخل بعض الطوائف الدينية فقد انحصر بشكل رئيسي مصطلح «اجتماعات إحياء الروح الدينية» على هذه الطوائف. وكانت المغامرات التي قام بها الويلزيون في إنجلترا منذ سنة 1738 وما بعدها تهدف إلى إحياء الدين. ومنذ ذلك الحين عقد العديد من اجتماعات إحياء النزعة الدينية وهدفت جميع الطوائف تقريبا إلى زيادة المنضمين لها. وكانت الطرق المتبناة هي إقامة الصلاة من اجل إنعاش الروح، وعقد الاجتماعات ليلة بعد أخرى والتي غالبا ما كانت تستمر لساعات متأخرة من الليل لتثار فيها الخطب التي كان بلقيها بشكل رئيسي رجال الدين الإحيائيون، بعد الاجتماع كانوا يفرغون للتعامل مع هؤلاء الذين وقع عليهم التأثير النفسي. وأخيرا وجد أن بعض هؤلاء الذين اهتمدوا ظاهريا لا يزالون ثابتين على المبدأ بينما ارتد آخرون لأن نسبة الخدر التي قسمت على الجمهور في الإثارة السابقة كان لها تأثير مؤقت. وأحيانا في هذه الاجتماعات كان الأشخاص المثارون يصدرون صيحات عالية أو حتى يقعون منبطحين على الأرض، لكن هذه الظواهر المرضية لم تعد تلقى تشجيعا الآن وبالتالي أصبحت نادرة».

حتى يتم فهم آلية عمل الإحياء في اجتماعات الإحياء يجب علينا أولا أن نفهم شيئا عما هو معروف به «سيكولوجيا الحشد»؛ حيث إن علماء النفس يعلمون أن سيكولوجيا الحشد، بالنظر إليها ككل، تختلف عن سيكولوجيا كل فرد من

الأفراد المكونين له أي إن هناك حشدا مكونا من أفراد منفصلين وحشدا مركبا والذي يبدو فيه أن الطباع العاطفية للأفراد تختلط وتنصهر معا. وينبع التحول من الحشد الأول إلى الحشد الثاني نتيجة لتأثير الانتباه الحماسي أو المناشدة العاطفية العميقة أو الاهتمام المشترك، وعندما يحدث هذا التحول يصبح الحشد فردا واحدا مركبا تزيد درجة ذكائه ودرجة سيطرته على العاطفة زيادة طفيفة جدا على درجة ذكاء وعاطفة أضعف عضو فيه. وهذه الحقيقة، على الرغم من أنها ربما تدهش القارئ العادي، معروفة جدا ومتعارف عليها بين أشهر علماء النفس في الوقت الحالي. وهناك كثير من المقالات المهمة والمجلات التي تكتب عن هذا الأمر. والصفات السائدة لهذه «العقلية المركبة» للحشد هي علامات لسهولة التأثر التام بالإيحاء، والاستجابة لمخاطبة العاطفة، والخيال الواسع، والفعل النابع من التقليد، وهذه جميعها صفات عقلية يظهرها الإنسان البدائي في جميع الأماكن بالعالم. وباختصار، فإن الحشد يظهر ما يعرف بالرجعة أو العودة إلى صفات الأسلاف القدماء.

في كتابه (سيكولوجية العقل الجمعي للجمهور) يرى «جيدون إتش. دايال» أن عقل جماعة المستمعين إلى خطيب مؤثر يمر بعملية دقيقة تسمى «الانصهار» والتي يتحول فيها أفراد الجمهور، بعد فقدان مشاعرهم في هذا الوقت، بدرجة ما إلى فرد واحد يتميز بصفات شاب مندفع في العشرينات من عمره وتغمره بوجه عام المثل العليا لكن تنقصه القدرة على التفكير السليم وقوة الإرادة. وهناك أيضاً آراء مشابهة لعالم النفس الفرنسي «جابريل تارد».

وفي كتابه *Fact and Fable in Psychology* (الحقيقة والخيال في علم النفس)، يقول الدكتور «جوزيف جاسترو» ما يلي:

«لإحداث هذه الحالة العقلية يلعب عامل - لم يُعرف بعد - دورا أساسيا، الا وهو تأثير العدوى الفكرية، والزيغ، شأنه شأن الحقيقة، يزدهر وينتشر بين أفراد الحشود الإنسانية الكبرى، وفي وسط هالة العاطفة يجد الجميع موطنًا.

ومقارنة بالعدوى الفكرية، فلا يوجد شكل من اشكال العدوى ولادته أكثر إبهاما ولا أصعب في وقف تقدمه ولا أكثر قدرة على نشر جراثيمه المدمرة. من عدوى الخوف، والذعر والتعصب والجموح، والخرافة، والمغالطة. باختصار، علينا ان نتعرف على كثير من العوامل الأخرى التي تتسبب في الخداع والتدني الواضح للقدرة على النقد والتفنيد لصاحب الملاحظة السليمة والعقلانية التي هي أحد أسباب تجمع الحشد. ويجد المناشد سهولة في التمثيل والتلاعب أمام جمهور كبير؛ لأنه، من بين أسباب أخرى من الأسهل أن يثير إعجابهم وعاطفتهم، ومن الأسهل أن ينسيهم أنفسهم ويدخل بهم أرض الأحلام التي تعيش فيها الروح التي لا تنقد ولا تميز. ومن بعض النواحي، يبدو أن النبيرة النقدية للحشد تقاس، كما تقاس قوة السلسلة، بنبرة أضعف عضو فيه» في كتابه The Crowds (الحشد) يقول الدكتور «جوستاف لوبون»:

«تأخذ مشاعر وأفكار جميع الأشخاص في التجمع مسارا واحدا وتسير في نفس الاتجاه وتختفي شخصيتهم الواعية، ويتكون - لفترة مؤقتة بلا شك - عقل جماعي واحد، وذلك عن طريق إظهار صفات مميزة وواضحة جدا. ويصبح التجمع ما سوف أطلق عليه - في غياب تعبير أفضل - حشدا منظما أو إذا جاز الاصطلاح، حشدا سيكولوجيا او نفسيا مكونا من مخلوق واحد عرضة لقانون التوحد الفكري.

إن اغرب ما يدهشنا عن الحشد هو ما يلي:

بصرف النظر عن هوية الأفراد المكونين له وما إذا كان لهم نفس أسلوب الحياة أو يعملون في نفس المهنة أو يتمتعون بنفس الشخصية أو درجة الذكاء، فإن حقيقة أنهم قد تحولوا إلى حشد يجعلهم خاضعين لنوع من العقل الجماعي الذي يجعلهم يشعرون ويفكرون ويتصرفون بأسلوب مختلف تماما عن ذلك الذي يمكن أن يشعر ويفكر ويتصرف به كل فرد منهم على حدة، وهناك أفكار ومشاعر معينة لا تتكون أو تحول نفسها إلى أفعال إلا في حالة

تكوين الأفراد لتجمع ما، وفي التجمعات، فإن الغباء وليس الذكاء الفطري هو ما يتكسد ويتراكم وفي العقل الجماعي تضعف الذكاء الفكري للأفراد، وبالتالي تضعف الشخصية الفردية لكل منهم.

يبدو أن الملاحظات الأكثر دقة تثبت أن الشخص المُنغمس لبعض الوقت في تجمع، يقوم بفعل معين سريعا ما يجد نفسه في حالة خاصة أشبه بحالة السحر التي يجد الفرد فيها نفسه منوما تنويها مغناطيسيا؛ حيث تغيب تماما الشخصية الواعية وتفقد الإرادة وحسن التمييز ويصبح مسار جميع المشاعر والأفكار خاضعة لسيطرة المنوم المغناطيسي وتحت تأثير إحياء معين يقدم الشخص المنوم مغناطيسيا على ارتكاب أفعال معينة باندفاع عنيف لا يقاوم. وتزداد درجة اللامقاومة أمام هذا الاندفاع في حالة الحشود؛ وذلك لأنه عندما يتعرض جميع أفراد الحشد لنفس الإحياء فإن قوته تزداد نتيجة لتبادل التأثير بينهم، وبالإضافة إلى ذلك، فمجرد كونه جزءا من حشد منظم، فإن الفرد ينحدر بنفسه عدة درجات في سلم الارتقاء الحضاري. وفي حال كونه منعزلا، ربما يكون نفس الفرد مثقفا بينما يكون في التجمع همجيا ومخلوقا يتصرف بفطرته وغريزته ويتسم بالعفوية والعنف والشراسة ويتصف أيضا بالحماسية وبطولة البدائيين؛ حيث يميل إلى تقليدهم نتيجة للسهولة التي يسمح بها يستحث بها نفسه للقيام بأفعال معاكسة لمعظم اهتماماته وأفضل عاداته المعروفة. وهكذا فإن الفرد في وسط التجمع يمثل حبة بين حبات أخرى من الرمال التي تحركها الرياح كيفما تشاء».

في كتابه (صفات الإنسان البدائي في اجتماعات إحياء الروح الدينية) يقول الدكتور «فريدريك مورجان» ما يلي:

«إن عقل الحشد المجتمع أشبه بعقل الإنسان البدائي، ومعظم من في هذا الحشد ربما يكونون غير بدائيين على الإطلاق في عاطفتهم وفكرهم وشخصيتهم. ومع ذلك تميل النتيجة دائما لأن تكون واحدة؛ إذ إنه نتيجة للاستثارة يولد

الفعل على الفور ويغيب العقل غياباً مؤقتاً وتضعف فرصة المتحدث الهادئ سليم الفكر أمام الخطيب العاطفي البارِع. إن الحشد يفكر بالمنطق التصويري والرمزي، ولا بد أن يأخذ الخطاب هذا الشكل حتى يصل بسرعة إلى أفرادهِ ويؤثر فيهِم، ولا توجد علاقة أو روابط منطقية بين هذه الصور والرموز، وتحل محل بعضها مثل صور الفانوس السحري، ونستنتج من ذلك بالطبع أن مخاطبة الخيال لها تأثير أعلى وأكبر.

إن الحشد يوحد ويحكم عن طريق العاطفة وليس العقل، وتكون العاطفة هي الرابطة الطبيعية؛ لأن قدر الاختلاف بين الأشخاص عند استخدام العاطفة يكون أقل بكثير من قدر الاختلاف عند استخدام العقل. وصحيح أيضاً أنه في تجمع مكون من ألف شخص فإن كمية العواطف المستثارة والقائمة بالفعل أكبر بكثير من القدر الذي يمكن توقع الحصول عليه عن طريق جمع عواطف الأفراد كل على حدة، وتفسير ذلك هو أن انتباه الحشد يوجه دائماً إما بواسطة الظروف المحيطة أو عن طريق الخطيب الذي يدعو لأفكار عامة معينة مثل «التخلص من الخطيئة» في اجتماعات الإحياء، وكل فرد في الحشد يكون ماثراً عاطفياً ليس فقط لأن الفكرة تثيره ولكن أيضاً لأنه يدرك أن جميع الأفراد الآخرين في الحشد يؤمنون بنفس الفكرة التي تثيرهم أيضاً. وهذا يزيد بشكل هائل من مقدار عاطفته الخاصة وبالتالي من المقدار الكلي لعاطفة الحشد. وكما في حالة العقل البدائي، فقد قام الخيال بفتح بوابات فيضان العاطفة والتي عند وجود مناسبة، ربما تصبح تعصبا عنيفا أو نوبة انفعالية جامحة».

سوف يلاحظ الباحثون في الإحياء أنه لا يضعف فقط قوة المقاومة للأفراد العاطفيين المشاركين في اجتماعات إحياء النزعة الدينية نتيجة لتعرضهم لتأثير «العقلية المركبة لسيكولوجيا الحشد» ولكن سوف يكتشفون أن هؤلاء الأفراد يقعون تحت تأثير شكلين آخرين فعالين جدا للإحياء العقلي؛ فبالإضافة إلى الإحياء بالسيطرة الذي يمارسه الداعية الإحيائي في هذه الاجتماعات والذي يبلغ

أقصى درجاته عن طريق فرضه بطرق مشابهة لتلك التي يستخدمها المنوم المغناطيسي المحترف، هناك أيضا التقليد الذي يفرض على كل فرد بواسطة القوة المركبة المقابلة للحشد.

وكما لاحظ «إميل دوركايم» في أبحاثه السيكلوجية أن الشخص العادي «يرهب الجمهور» المحيط به، أو المواجه له، ويمر بتأثير نفسي خاص ناتج عن مجرد هذا العدد ويكون ضد إرادته الحقيقية. والشخص سريع التأثر بالإيحاء لا يجد سهولة في الاستجابة للإيحاءات الأمرية للواعظ وتحذيرات ونصائح معاونيه والعاملين معه وحسب، لكنه يقع أيضا تحت تأثير الحماسة المتقدمة المباشرة لهؤلاء المحيطين به من كل جانب والذين يمارسون نوعا من الأنشطة العاطفية ويظهرونها لمن حولهم. من هنا نقول إن صوت راعي الماشية ليس هو الصوت الوحيد الذي يحث القطيع على التقدم؛ فهناك أيضا رنين جرس الكبش القائد في المقدمة، والنزعة الطبيعية لدى أفراد القطيع لتقليد القائد، تلك النزعة التي تتسبب في قفز إحدى الأغنام لأنها رأت غنمة أخرى أمامها تفعل ذلك (وهكذا حتى تقفز آخر نعجة)، فهم لا يحتاجون إلى شيء سوى رؤية مثال ينفذه القائد حتى يبدأ القطيع بأكمله في الحركة والتقليد، وهذه ليست مبالغة لأن البشر في أوقات الذعر والرعب والشعور العميق من أي نوع يظهرون النزعة إلى التقليد التي لدي قطيع الأغنام وميول الماشية والخيول «للفرار»، الناتج عن التقليد. في حالة الخوف.

بالنسبة للباحث المتمرس على العمل التجريبي داخل المعمل السيكلوجي يوجد تشابه شديد غير ملحوظ بين اجتماعات الإحياء والإيحاء الناتج عن التنويم المغناطيسي؛ ففي كلتا الحالتين يتم جذب الانتباه والاهتمام بطرق وأساليب غير سوية مثل عنصر الغموض والرغبة والمعرفة بالأسرار الخفية، ويحدث هذا عن طريق كلمات وأفعال مرتبة من قبل، كما ترهق الحواس بالمحادثة المملة التي تستخدم نبرة مبهرة آمرة، وفي النهاية تعطي الإيحاءات بأسلوب أمري

معروف لجميع الباحثين في الإحياء الناتج عن تأثير التنويم المغناطيسي، وفي الحالات يكون الأشخاص معدين للإحياءات والأوامر؛ وذلك عن طريق إعطائهم مسبقاً إحياءات صغرى مثل «قفوا»، «انظروا في هذه الناحية».. إلخ. فمثلاً يستخدم المنوم المغناطيسي كلمات مثل: «فليقف هؤلاء الذين يفكرون في كذا وكذا»، ويستخدم الداعية الإحيائي عبارات مثل «فليقف هؤلاء الذين يريدون أن يصبحوا أفضل». وهكذا يكون الأشخاص سريعو التأثير بالإحياء معتادين على الطاعة من خلال مراحل تدريجية بسيطة. وفي النهاية يكون الإحياء الأمرى مثل «تعال بسرعة، بسرعة، بسرعة، من هذه الناحية، بسرعة، تعال أقول تعال تعال تعال تعال!» والذي يأخذ الأشخاص المتأثرين ويدفعهم في عجلة ويطير بهم إلى المقدمة هو تقريبا نفس الشيء الذي يحدث في كل من تجربة التنويم المغناطيسي، من ناحية، واجتماع إحياء الروح المثير، من ناحية أخرى. وأي داعية إحيائي جيد قادر على التنويم المغناطيسي، وأي شخص قادر على التنويم المغناطيسي يستطيع أن يكون إحيائياً جيداً إذا وجه عقله في هذا الاتجاه.

في اجتماعات إحياء النزعة الدينية يتميز الشخص الذي يعطي الإحياءات بالقدرة على إبطال وإيقاف مقاومة الجمهور عن طريق إثارة العواطف والمشاعر. ويستخدم هؤلاء الحكايات التي تصور وتذكر بالأمر والوطن. بالإضافة إلى الأغاني مثل: «نعم يا أمي، أنا قادم» والمناشدات الشخصية والصدقات القوية التي كانت في ماضي المرء وحياته المبكرة، وهذه جميعها قادرة على تحويل الفرد إلى حالة من الاستجابة العاطفية وجعله أكثر عرضة للإحياءات القوية المتكررة ولها نفس المسار. ويتميز الشباب والسيدات الهيستيريون خاصة بأنهم الأكثر عرضة لهذا النوع من الإحياء العاطفي؛ حيث إن مشاعرهم تثار وتؤثر إرادتهم عن طريق الوعظ والأغاني والمناشدات الشخصية لمعاوني الداعية الإحيائي.

في هذه اللحظة يتم إعادة إحياء الذكريات العاطفية الأكثر تقديساً وتستحث من جديد الحالات القديمة للطبع والمزاج، فعلى سبيل المثال يتسبب سماع

أغنية «أين كان ابني الضال هذه الليلة؟» وهو السؤال الذي اعتادت الأمهات أن تسأله لأبنائها، في تدفق الدمع الكثير من الأبناء الذين يقصدون ذكرى الأم، ويعمل الوعظ الذي يخبرهم بأن الأم مستقرة في حالة من النعيم والتي سوف يظل الابن الضال منفصلاً عنها إلا إذا أعلن إيمانه، على دفع كثيرين لاتخاذ إجراء فوري. وعند هذه المرحلة يتم أيضاً استحضار الخوف، ليس بقدر استحضاره سابقاً، ولكن القدر مازال كبيرة، غير أنه أكثر خفاءً. ويتم أيضاً تخويف الجمهور من الموت المفاجئ وهم في حالة ضلال وعدم هدي؛ حيث يقول الإحيائي: «لم تستبعد أن يأتي الموت الآن، لم لا يأتي هذه الليلة؟» ويصاحب هذا السؤال سؤال آخر يسأله مترمماً «آه يا أخي العزيز، ماذا تنتظر؟»، وكما يقول «دايفنبورت»:

«من المعروف أن توظيف الصور الرمزية بكثافة يزيد بشكل هائل من عاطفة الجمهور، وبسبب ذلك تزخر لغة اجتماعات إحياء الروح بكلمات تشير إلى هذه الصور والمفاهيم مثل النعيم والشقاء والعذاب والجحيم وهنا يصبح الخيال النشط والشعور القوي والمعتقد سهل الانقياد للفعل الاندفاعي، وصحيح أيضاً أن تأثير الحشد، المتعاطف مع هذه الأفكار، هو تأثير جبري تماماً على الفرد الآثم الذي يشعر نحوه هذا الحشد بالرعب والتهديد. ويوجد قدر كبير من الهداية المعلننة الناتجة، بجانب عدد قليل من الدوافع الأخرى عن هذا الضغط الاجتماعي والتي ربما لا تزيد أبداً بعده. وفي النهاية تشجع هذه الاجتماعات، على تحريم وحظر الأفكار الجديدة أو الدخيلة؛ لذلك لا يجد المرء أمامه سوى الوقوع تحت تأثير حساسية بالغة للإيحاء، وعندما يضاف إلى هذه الحالات من الوعي السلبي قائد للاجتماعات له قدرة عالية على التنويم المغناطيسي، مثل «جون ويزلي» أو «تشارلز جراندسون فيني» أو له شخصية ساحرة ومقنعة للغاية مثل «جورج وايتفيلد»، فرمما تزداد سهولة التأثير الذي يمارس على أفراد بأعينهم في الحشد، والذي يقترب بشكل كبير من كونه تأثير

غير سوى أو به نوع واضح من التنويم المغناطيسي. وقبل الوصول إلى هذه المرحلة، لا يزال يوجد قدر هائل شديد الخطر، بالرغم من كونه طبيعياً، من سهولة التأثير بالإيحاء والذي يجب أن يحسب له حساب»

بعد ذلك يقوم الداعية الإحيائي أو معاونوه بالتعامل مع هؤلاء الذين يظهرون علامات التأثير؛ حيث يتم إقناعهم بتسليم إرادتهم بكلمات مثل: «دع الأمر كله لي، هب نفسك للجماعة، الآن، هذه اللحظة، أمن الآن وسوف تتحقق أمنيك... إلخ». وهكذا يتم نصحهم وبعد ذلك يضع الدعاة أيديهم فوق أكتاف هؤلاء وتستخدم كل حيلة من حيل الإيحاء الإقناعي العاطفي لجعل الآثم «يسلم نفسه».

يجب ذكر أن فترة المراهقة هي فترة تمر فيها الطبيعة العقلية للمراهق بتغيرات كبرى وتتميز وتعرف بأنها فترة ذات تطور من نوع خاص للطبيعة العاطفية، والطبيعة الجنسية، والطبيعة الدينية. والحالات التي يكون عليها المراهق في هذه الفترة تجعل انغماس النفس في إثارة وأهواء اجتماعات الإيحاء أو أهواء ما يحدث في صالة التنويم المغناطيسي شديدة الضرر بشكل خاص؛ لأن الإثارة العاطفية المفرطة التي تصاحبها الطقوس السرية، والخوف والرغبة في هذه الفترة من العمر غالباً ما تؤدي إلى حالات مرضية وغير سوية والتي تظهر لاحقاً في الحياة. ويتحدث «دايفنبورت» بصدق قائلاً: «إن هؤلاء يأتي عليهم وقت لا ينفع فيه ندم؛ لأن النتيجة الوحيدة لهذه الحماسة العاطفية قد تقوى في كثير من حالات تلك الميول - وخاصة لدى السيدات - المرضية، والهيستيرية، وتجاه الظلام والشك».

هناك حقائق أخرى مرتبطة بالعلاقة بين الإثارة العاطفية غير السوية والإثارة المبكرة غير المناسبة للسن للطبيعة الجنسية، وهذه الحقيقة معروفة جيدة لجميع الباحثين في هذا الموضوع والتي ليس باستطاعتنا أن نتحدث عنها هنا. لكن، كإشارة، نقدم التالي وهو مأخوذ عن «دايفنبورت» وسوف يفني بالعرض:

«في سن الحلم أو البلوغ ثمة عملية عضوية نشطة تعمل على تنشيط الحالة الجنسية والروحية معا وفي نفس الوقت تقريبا. وبالرغم من أنه ليس هناك دليل على أن هذا الأول هو سبب إحداث الثاني إلا أن هناك حقيقة واضحة تثبت أن الاثنين يرتبطان ببعضهما ارتباطا وثيقا عند نقطة معينة في العملية الجسدية؛ حيث يتفرعان في اتجاهات مختلفة، وأنه في هذه الفترة الحرجة من العمر تكون للآثار المتطرفة لأحدهما تأثير على الآخر. وسوف يساعد التفكير المتأن في هذا البيان المهم على تفسير كثير من الأشياء التي حيرت إلى أبعد الحدود كثيرا من الأشخاص الصالحين في الماضي فيما يخص اجتماعات الإحياء في المدن واجتماعات المعسكرات وغيرها من الأماكن، ومن المعروف الآن أن هذا التأثير الواضح، والذي أربك أسلافنا كثيرا، لبس إلا عملية للقوانين السيكلوجية والفسولوجية الطبيعية، وإذا فهمنا هذا نكون قد ملكنا العلاج في أيدينا».

لكن ماذا يقول الخبراء عن اجتماعات الإحياء في المستقبل - اجتماعات الإحياء الجديدة - اجتماعات الإحياء الحقيقية؟ لندع الدكتور «دايفنبورت» يتحدث بالنيابة عن النقاد، فهو خبير وعلى اطلاع واسع بالموضوع، إذ يقول:

«اعتقد انه سيقبل استخدام اجتماعات الإحياء باعتبارها وسيلة جبرية تماما للتحكم في إرادة الآخرين والسيطرة على عقل الإنسان. إن تأثير الاجتماعات العامة سيتخذ شكلا غير مباشر بدرجة أكبر وسيصبح أقل وضوحا، وسيدرك الناس أن التنويم المغناطيسي والاختبارات الجبرية تضعف الروح، ولن يكون هناك محاولة للضغط في اتخاذ القرار تحت ذلك التأثير الكبير لسحر الإثارة والعدوى والإحياء. وربما يكون أنصار هذه الاجتماعات قليلي العدد وربما يكونون كثيرين لكن عددهم لن يقاس عن طريق قدرة الإحيائي على التنويم المغناطيسي القيادي، بل سيقاس عن طريق القدرة على تكوين صداقة غير أنانية بين الجميع، لكن أعتقد أنه يمكننا أن نكون واثقين من أن أيام الثوران الانفعالي واللاكبح للعاطفة بدأت تحتضر بالفعل. واليوم نرى بزوغ فجر

الجديد للعاطفة العقلانية، غير التظاهرية والتي تدعو إلى إقامة العدل وحب
الرحمة والخير.

إن التجربة الدينية هي تطور وارتقاء ننتقل فيه من التخلف والبدائية إلى
العقلانية والروحانية. وثمره الروح ليست اندفاعا بغير وعي وفترة من التحريم،
لكن مصاحبة للعقلانية مع كل من الحب والبهجة والسلام والمعاناة الطويلة
والعطف وحب الخير وحب الإيمان والاعتدال والتحكم في النفس».

(11)

قانون النفوس

إن الغرض من هذا المقال، بالضبط كما هو الغرض من المجلة نفسها، هو مساعدة الرجال والنساء على غزل الخيوط «المهترئة» لتجاربيهم ومحنهم وإخفاقاتهم ومعاناتهم ليصنعوا منها عباءة جميلة مزخرفة بالحقيقة والفهم ليكسوا جهودهم ثوب النجاح والسعادة في النهاية، كما أنها تهدف إلى مساعدة الناس على استخلاص النصر من بين حطام تجارب الحياة وإخفاقاتها.

المحرر.

إن وفاة صديق مقرب أو زوجة أو ابن أو صبي، وهو ما لا يبدو للرائي سوى حرمان، كثيرا ما يشبه بشكل أو آخر انه امر يرشد إلى الخير أو يقود إلى العبقرية؛ لأنه دائما ما يحدث ثورة في أسلوب حياتنا، وينتهي مرحلة الطفولة أو الصبا الذي كان يرقب النهاية، أو يغير عملا أو بيانا أو نمط مفهومة معناه، ويسمح بتكوين حياة جديدة أكثر مقدرة على تنمية الشخصية!

إيمرسون

إن قانون التعويض لا ينظر للأشخاص؛ فهو يعمل مع الغني والفقير أو يعمل ضدهما على حد سواء. وهو قانون غير قابل للتغيير مثله مثل قانون الجاذبية. ولو لم يكن كذلك، لما دار كوكب الأرض حول نفسه وسبح في فضاء لا متناه وعبر عصور سحيقة، دون الخروج عن مساره الصحيح ولو لمرة واحدة. إنه القوة التي تحفظ التوازن بين «كفتى الميزان الأبديتين» ويحافظ على سير الكواكب في مساراتها الصحيحة.

لا يسمح قانون التعويض بوجود ثغرات أو فجوات خاوية في أي بقعة بالكون، فما يؤخذ من مكان يستبدل بشيء آخر.

اقرأ مقالة إيمرسون عن التعويض؛ فهي تضع الأساس في عقلك لتطویر تلك الصفة المطلوبة بشدة والتي تسمى بالـ «التوازن» أو «حس التناسب» والتي تميز من يصيب ذرى النجاح في التجارة أو الصناعة أو أي عمل كان.

ولا يبدو أن قانون التعويض مرتبط بوقت على الإطلاق؛ ففي كثير من الأحيان يؤجل العقوبة أو المكافأة لفترات طويلة. وما ينتزعه من جيل، كعقوبة له بصفة عامة، يعطيه لجيل آخر كمكافأة. وما يأخذه من فرد يعطيه لنسله، أو لجنسه ككل، إن قانون التعويض لا يعرف الغش، ولا يتهاون في أمر الغش. وهو يسد حساباته بالفيتيل والقطمير مقابل كل فعل أو فكرة، ويطالب بديونه بدقة متناهية.

الحب، الجمال، السعادة، والعبادة .. كلها

نُبتتْ وأُهدمتْ ويُعاد بناؤها في نفس كل إنسان.

إن الجريمة والعقاب ينبتان من نفس البذرة.

لقد كانت الحرب العالمية صدمة هائلة للإنسانية وتسببت في إحداث خسائر فظيعة بالعالم أجمع، ولكن ما زال بإمكاننا معاينة المزايا التعويضية التي نشأت عنها.

على سبيل المثال، علمتنا تلك الحرب أن محاولة «فرض» طريقة حكم معينة من أعلى دون موافقة الشعب المحكوم، من خلال ما يسمى بالزعماء «الملهمين»، هي محاولة خرقاء. وقد ذكرنا بمقولة إبراهيم لينكولن الشهيرة: «حكومة الشعب، بالشعب، وللشعب»، ونحن نعلم أن وجهة نظره تلك كانت صائبة.

وعلمتنا الحرب أيضا مدى غباء التعصب العرقي والديني، إذ كان هناك أناس ينتمون لعرقيات وجنسيات شتى يحاربون في سبيل قضية مشتركة. لقد تعلمنا هذا لأننا رأينا الأمريكيان والإنجليز والفرنسيين على اختلاف مشاربهم يحاربون جنبا إلى جنب، دون أن يتوقف أحدهم ليسأل الآخر عن عرقه أو جنسيته. ونحن لا نشك مطلقا في أنه سيأتي يوم بالمستقبل تسود فيه روح التسامح هذه بين الناس في تعاملاتهم اليومية؛ لأنهم تعلموا في أثناء الحرب أن هذا ليس ممكنا فحسب، ولكنه شيء منطقي وعقلاني إلى أبعد الحدود.

وهناك أيضًا درس آخر تعلمناه قرب نهاية الحرب، وهو أننا يجب أن نتحلى الخلق القويم تجاه بعضنا البعض في هذه الحياة الدنيا؛ لنجني جزءًا من ثواب تلك الفضيلة الآن.. في هذه الحياة، بدلا من تلقى ثوابها في الآخرة فقط، ونتيجة لهذا الشعور سيأتي حتما اليوم الذي يسود فيه التسامح بشكل لم نشهده من قبل.

وأية فكرة أرفع من هذه يمكن أن تخطر على عقل الإنسان؟ وأية فلسفة أفضل من الاعتقاد بأن الإنسان يمكن أن يجني جزء من ثواب فضيلته في هذه الحياة، من خلال فهم قانون التعويض وضبط النفس على أساسه.

إن قانون التعويض يتعامل بمبدأ الثواب والعقاب! ويأخذ العقاب، شأنه شأن الثواب، كل مظهر ممكن، فأحيانا يبدو وكأن المرء قد جرّه على نفسه، بينما يبدو في أحيان أخرى وكأنه قد جاء نتيجة سبب خارج على قدرة الإنسان، المهم أنه يجيء بشكل أو آخر. ثمّة طريقة واحدة لا يستطيع إنسان منعها، وهي تتمثل في العقاب من خلال الضمير؛ فكثيرا ما يحل العقاب على الرجل من خلال عذاب الضمير (أو الخيال) عندما لا يكون هناك عقاب من نوع آخر. وكدليل على هذا - وهو الدليل الذي يمكن أن ينطبق على ملايين الحالات - اقرأ القصة التالية لموظف البنك الذي استولى على بعض الأموال وفر بها هاربة، ولكن «القانون» - قانون التعويض الذي لا يلين أو يضعف - كان في

أعقابه لثمانية عشر عاما، وانظر ما فعله به هذا القانون في أثناء قراءتك للقصة.

بعد انتهاء الثمانية عشر عاما، وجد نفسه في الولايات المتحدة مرة أخرى. كان قد تقدم به العمر، وقد أصاب الوهن قواه الجسمانية، وأما شجاعته التي أغرته بالإقدام على المغامرة وارتكاب فعلته تلك فقد أخذت منحى جديدا، لقد أعادته إلى مشهد السرقة، ولم يستطع الفرار إلا إلى مكان واحد؛ العودة إلى وطنه.

في صباح أحد الأيام مشي ذلك السارق إلى رئيس الشرطة ببلدته وقال له ببساطة: «أنا (بيل جونز)».

فقال الضابط دون أن يحرك ساكنا: «مرحبا مستر (جونز)».

أصاب الذهول الرجل الذي جاء ليسلم نفسه وانعقد لسانه.

ابتسم رئيس الشرطة متهكما وسأله: «أية خدمة؟».

قال (جونز): «أنت لا تعي الأمر على حقيقته.. أنا الرجل الذي كنت تبحث عنه لفترة طويلة».

رد رئيس الشرطة، مستشعرا فيه الجنون: «ليس أنا، بل صديقي».

تفكر الرجل العائد، ثم قال وهو يفرك عينيه: «نعم، ربما لم تكن أنت؛ فقد كان ذلك منذ فترة طويلة جدا، ولكنني الرجل الذي استولى على ثلاثة آلاف دولار من بنك (ميرتشان لونز)»

أراد رئيس الشرطة استجلاء الأمر، فقال: «حسن، ماذا عنه؟ فلم يكن هناك بنك بهذا الاسم منذ عشرة أعوام».

ترنح السارق وطلب من رئيس الشرطة الجلوس على المقعد. وشرذ ذهنه طويلا

بينما كان رئيس الشرطة يحدق إليه غير مطمئن له؛ فقد بدا رجلا يعاني من مشكلة ميئوس منها، ويحاول اختلاق أي قضية غامضة ومزعجة.

العقوبة الذاتية

سأل الرجل رئيس الشرطة: «هل تحتفظ بسجل المطلوبين الصادر ضدكم أحكام جنائية؟».

«نعم».

«أتساءل لو كان من الممكن أن تسدى لي معروفا؟».

«بالتأكيد».

«هلا تفضلت بالبحث في سجلات شهر يوليو منذ ثمانية عشر عاما مضت، وترى ما إذا كان هناك رجل يدعى (بيل جونز) مطلوب القبض عليه بتهمة الاستيلاء على أموال من بنك (ميرتشانز لونز)؟».

أخرج رئيس الشرطة دفاتره، ولم يجد فيها هذه القضية. وبعد قليل من الاستفسارات تبين له أن البنك لم يعلن أبداً عن جريمة الاختلاس هذه.. فقد فضّل التنفيذيون التكتّم على الخسارة بدلاً من مخاطرة البحث عن الجاني. وهكذا فر (بيل جونز) هارباً في شتى البلدان، متخفياً لمدة ثمانية عشر عاماً من شبح لا وجود له على أرض الواقع، في الوقت الذي كان يمكنه فيه أن يعيش بأمان في بلدة مجاورة دون أن يخشى خطر المطاردة أو إلقاء القبض عليه.

عندئذ قال الرجل الكهل متذمراً بمرارة: «لقد عذبت أفسى عذاب يمكن أن يتعرض له إنسان مقابل لا شيء».

«لقد عاقبت نفسي بنفسي طوال تلك السنوات!».

إذن، هذه هي الفكرة التي يمكنك أن تتأملها لتخرج منها بالفائدة المرجوة!
«عاقبت نفسى بنفسى».

في قلب كل إنسان تكمن القدرة على تصدير السعادة أو الشقاء للمرء، طبقاً لجهوده المبذولة للتوافق مع قانون التعويض أو للهرب منه.

وَمَا هِيَ الْحَقِيقَةُ نَبِيذُ الْإِبَدِ، وَهِيَ مَا عَادَهَا فَكُلُّ شَيْءٍ فِي سَيْرِهِ .

ما من قانون وضعي من صنع الإنسان تمت صياغته في الماضي أو سيصاغ في المستقبل إلا وأمكن اختراقه واجتناب عواقبه من حين لآخر إما بواسطة شخص داهية أو ماكر، ولكن لم يستطع أحد حتى الآن الهرب من قانون التعويض، فهذا القانون مضاد للاختراقات البشرية. وكلما حاول الإنسان التلاعب به، قلت فرصه في الهروب من عواقبه، إلا إذا درسه بجدية بهدف التوافق مع مبادئه! وبالرجوع إلى صفحات التاريخ، نعرف أن أكثر عظماء الماضي - هؤلاء الذين خلد التاريخ أسماءهم - كانوا رجالاً تحملوا الكثير من المعاناة والتضحيات، وصادفوا الإخفاق والفشل والهزيمة في طريقهم، بيد أنهم ظلوا مبتسمين حتى نهاية حياتهم الدنيوية دون أن يملا قلوبهم الشعور بالمرارة.

تعج صفحات التاريخ بأمثال هؤلاء الرجال، بدءاً من سقراط مروراً بالأنبياء وحتى عصرنا الحاضر، ولكن ثمة حالة تسترعي انتباهنا الآن على نحو خاص، بسبب الحقيقة التي تقول إن اسم هذا النجم لا يزال حياً حتى الآن، وهي حالة الروائي النرويجي «كنوت هامسون»، والذي أوردنا قصته باختصارها هنا:

متشرد يفوز بجائزة نوبل للآداب

منحت جائزة نوبل للآداب - والتي تقدر قيمتها بحوالي خمسين ألف دولار - للكاتب «كنوت هامسون»، والذي لا يكاد يعرفه واحد بالمائة من الأمريكان. بيد أن «هامسون» عمل لعدة سنوات كمحصل بالتزام بشيكاغو وحمالاً بميناء نيويورك سيتي، كما عمل بغسل الأطباق بأحد المطاعم، وتزويد السفن البخارية بالوقود الحجري، وطلاء المنازل، وكاتبة بالصحف العلمية، وحملاً بالفنادق، وبحارة، والعديد من الأعمال الأخرى.

مثله مثل «أو. هنري»، فقد عاش «هامسون» لسنوات بائساً دون أصدقاء أو مأوى، هائماً على وجهه في الأرجاء، غالباً دون مال أو طعام، وينام في العراء. الآن يتلقى الجائزة الفردية الأكثر تألقاً في العالم أجمع، بناء على ترشيحه من قبل لجنة من الخبراء.

وقد تم تسريح «هامسون» من عمله كمحصل بالتزام بسبب عدم قدرته على تذكر أسماء الشوارع أبداً. وقد قال عنه مفتش التزام بشيكاغو إنه كان يبدو شديد الغباء حتى كمرشد للترام بشارع «هالستيد»، لذا فقد انتقل إلى نيويورك، حيث عمل كحمال لعدة أشهر، ثم أبحر على سفينة صيد متجهة إلى «نيوفوند لاند». وأينما يذهب كان ينكب على أوراقه يكتب بها.

وأخيراً، نشر روايته Pan (بان)، وهي رواية شعرية مفعمة بالشجن. وقد ترجمت إلى سبع عشرة لغة، كانت الإنجليزية من آخرها.

ومن أشهر رواياته روايته (التربة الضحلة - Shallow Soil) و(الجوع - Hunger)، والأخيرة منهما ليس بها حبكة ولا بداية أو نهاية، ولم يتم فيها تعيين اسم البطل ولا سنه. وهي تصف ما يحدث لرجل لا يستطيع العمل بمدينة كبرى، سواء ككاتب أو عامل، ويدفع دفعاً إلى الجوع بعدما يضطر إلى رهن كل ملابسه. وفي

نهاية الرواية يظل البطل كما كان في البداية - بلا أصدقاء ولا مأوى ولا اسم. ومع ذلك فمن يقرأها يتعذر عليه نسيانها.

تلك هي تجربة «كنوت هامسون». أما الآن، فقد حاز شهرة عالمية، وكسب خمسين ألف دولار، وأصبح يمتلك مزرعة كبيرة بالنرويج، ومن الآن فصاعدًا سيطرق الناشر أبوابه سعي لنشر أعماله.

وكما يقول «مارك توين»، فإن الفرق الوحيد بين الحقيقة والخيال أن الخيال يلتزم بما هو ممكن، أم الحقيقة فلا.

أن الإهوان لينعلم الرجال والنساء ان باسئطافئهم المصول على السعادة في هذه الحياة .. ولا حاجة لإنظار ظل قائم يوصف الموت للثور عليها .

إننا نكرر جازمين أن القوة تولد من رحم المصاعب والإخفاقات! قد تبدو تلك فلسفة غير سليمة مطلقة ونحن نكابد «المصاعب والإخفاقات»، ولكن كل من اجتازوا تلك التجارب بنجاح يعرفون أنها فلسفة سليمة تمامًا.

سأمر حتما بتلك التجربة، وحينئذ سأستطيع تمييزها، إن وضعت نصب عيني حقيقة أن قانون التعويض موجود بقوة في حياتنا؛ لأنني إن فعلت، فإنني أعرف أن «تجربتي» سوف تتوافق وتتطابق مع سلوكي في الحياة نحو الآخرين.

وقد علمتني عشر سنين من الملاحظة الكثير عن تأثيرات قانون التعويض هذا. لقد رأيت يرفع أناسا إلى ذرى المجد أو ما نسميه نحن «النجاح»، ورأيت يطيح بهم إلى القاع ليعيدهم إلى نقطة الصفر مرة أخرى.

قبل اثني عشر عامًا، استمتعت بمعرفة أحد المصرفيين في واشنطن العاصمة بدأ

هذا الرجل كطييب أسنان ، وبدا أن الحظ أن ابتسم عليه. بدأ في إقراض المال على نطاق صغير

المبالغ بمعدلات فائدة بسيطة بجانب نشاطه الرئيسي كطييب أسنان. وأصاب نجاحا كبيرا في هذا المجال حتى إنه حول مشروعه ذاك إلى بنك وأصبح هو رئيسا له؛ مما أضفى عليه قدرة كبيرة من الواجهة الاجتماعية وأعطاه قوة مالية إضافية؛ لذا بدأ يوسع نشاطه ويشتري عقارات، محقق أرباحا هائلة من كل معاملة. وبدأ الناس يشتكون من ارتفاع معدلات الفائدة التي بات يفرضها ومعاملته جافة الأسلوب، ولكن المظاهر الخارجية كانت توهي بأنه مستمر في النجاح واكتساب المزيد من أسباب القوة.

لقد كنت عميلا للبنك الذي كان يتأسسه ذلك الرجل. وعندما احتجت إلى المال، أقرضني إياه، ولكن معدلات الفائدة كانت معقولة دائما ومتماشية مع معدلات الفائدة بالبنوك الأخرى.

ولطالما كنت أتساءل عن سبب تعامله معي بتساهل وبإنصاف فيما كان يتعامل بجفاء وحدة مع الآخرين. كنت أمتلك مدرسة مرموقة للهندسة الميكانيكية. وقد عرفت بمرور الوقت سبب تساهل هذا المصرفي معي؛ إذ بدأ أنه كان يضع عينه على هذه المدرسة، وفي النهاية حصل عليها عندما عجزت عن سداد القروض التي حصلت عليها منه؛ إذ كان يحق له الاستيلاء على المدرسة في حالة عدم قدرتي على السداد.

ولقد مثلت لي تلك الطريقة في التعامل صدمة بالنسبة لي، بيد أنني أعرف - من واقع خبرة السنوات التالية - أنها كانت نعمة في ثوب نقمة، ولعلها كانت أحسن نعمة ألقى بها الأقدار في طريقي؛ لأنها أجبرتني على وضع نهاية لمشروع لم يلعب أي دور في وضع أسس أخلاقية أو تقديم خدمة للبشر في شتى أنحاء العالم كما هو الحال اليوم.

لم أستطع إثبات أن هذا الفشل المؤقت ان جزءاً متعمداً من خطة رائعة لتوجيه جهودي نحو المزيد من القنوات البناءة ، ولكن لو أن قوة ما كانت لتضع خطة كهذه، فما كانت لتنفيذها على نحو أروع مما سارت عليه تلك الخطة. فما أخذ مني منذ ما يقرب من عشر سنوات قد ود إلى أضعافا مضاعفة في السنوات الثلاث أو الأربع الماضية. لقد سوى قانون التعويض حساباته معي، ويبدو أن مازال لديه المزيد من المكافآت ليعطيني إياها.

على أن هناك سبب آخر دعائي لحكي قصة ذلك المصرفي؛ فمنذ عامين عدت إلى واشنطن في زيارة سريعة. ولأنه من الطبيعي أن يعود المرء إلى الأماكن المفضلة التي شهدت أفراحه وأحزانه في أيام الصبا، فقد انطلقت إلى شارع 14، لدى وصولي إلى واشنطن، لتفقد أحوال ذاك المصرفي متوقعا بالطبع سماع بعض قصص الازدهار والنجاح الأخرى التي شهدها بنكه، كعهدي به منذ عشر سنوات.

وعند وصولي إلى مقر البنك، لم أجد أثرا للوحات البنك، وعلمت أن نشاط البنك قد توقف تماما، وأن مقر البنك المرموق قد تحول إلى مطعم!

سرت في شارع 14 متجها نحو المنزل الفخم الذي تقدر قيمته بحوالي 75.000 دولار والذي كان يقطنه ذاك المصرفي منذ عشر سنوات، ولكنني وجدت أناسا آخرين يسكنونه، ولم يعد ملكا له.

وباستفساري عما حدث تبين لي أن ذلك المصرفي الذي أصاب نجاحا كبيرا ذات يوم قد عاد من حيث بدأ بين عشية وضحاها، دونما سبب واضح لأي أحد! لقد أصبح مفلسا ومحطما..

لقد سقط القدر على أم رأسه، وسقط سقوطا مدويا رغم كل الموارد التي كانت طوع أمره، ووراء كل ما حدث كانت تقف قوة تزداد يوما بعد يوم مع كل مودع قاده سوء حظه إلى التعامل مع بنكه، مع كل أرملة أحست بأن له

«يدا» في الحجز على ممتلكات زوجها الراحل، مع كل صاحب عقار أو مصنع أو متجر وضعه البنك في «مأزق» تمهيدا لشراء ما تحت يده. وقد أحسن «إيمرسون» القول إذ قال:

«كل زيادة يليها نقص، وكل نقص بعده زيادة. وكل حلو يتضمن مرارته، وكل شر به خير. وكل مَلَكة تمنح صاحبها أسباب السعادة تحمل في طياتها أسباب الشقاء إن أسيء استخدامها. مقابل كل ذرة من الذكاء هناك ذرة من الغباء. ومقابل كل شيء نخسره، ثمة شيء تكسبه، ومقابل كل شيء تكسبه، ثمة شيء تخسره. إن زادت ثروة الإنسان، فهي تزيد ليتم إنفاقها، وإن كنزها الإنسان ولم ينفق منها، أخذت منه الطبيعة بعضا مما وهبتة إياه، قد تزيد من حجم الثروة، ولكنها تقتل صاحبها. الطبيعة تكره الاحتكار والاستثناء؛ فأمواج البحر لا تختار الكثبان المرتفعة عما حولها بقدر ما تختار الرمال التي تقع على ارتفاعات متقاربة؛ والأرض تحمل القوى والغني والسعيد على ظهرها إلى جانب الضعيف والفقير والشقي!».»

أي عمل أعظم من مساعدة الناس على غزل الخيوط «المهترئة» لتجاربهم ومحنهم وإخفاقاتهم ومعاناتهم ليصنعوا منها عباءة جميلة مزركشة بالحقيقة والفهم ليلبسوا جهودهم ثوب النجاح والسعادة في النهاية.

عندما لم يستطع صديقي السابق رؤية المثل العليا، والأهداف الإنسانية، والمقاصد التي دفعتهني لإصدار مجلة Hill's Golden Rules Magazine ولما لم يعد قادرا على تغليب المبادئ على المال، ولما لم يجد الدافع الذي يحضه على تقديم خدمة بدلا من تحقيق رغبة مادية فانية، فإن تغير توجهه الفكري بهذا الشكل قد أجبرني على قطع علاقتي به. وكان ذلك القرار يعنى خسارة عامين

من العمل، كان يعني ضرورة عمل اتصالات جديدة، وإقناع قراء جدد بالاشتراك بالمجلة، وأن كل ما بنيته في السابق يجب أن أعيد بناءه من جديد. بيد أنه لم يمر سوى ثلاثة أشهر منذ أن قررت أخذ الخطوة التي أعلنت للعالم أجمع أنني غلبت المبادئ على المال، أنني غلبت المصلحة الإنسانية على مصلحة الفرد، وقد نلت خير عوض عن هذا الموقف بعاصمة الاحتجاج المدوية التي هبت على صاحب دار النشر من قبل هؤلاء الذين علموا بما حدث... نلت خير عوض بالعهد الذي قطعه هؤلاء الأشخاص على أنفسهم بتقديم الدعم والمساندة لي ولمجلتي.

في ضوء التجارب التي أوردتها هنا، وفي ضوء كل ملاحظة سقتها فيما يخص الآخرين، أجد لدي القدرة والجرأة على قول إنه متى تعارضت المبادئ والمكاسب المادية، فثمة شيء واحد يجب فعله وهو تغليب المبادئ؛ ومتى تعارضت المصلحة الفردية مع المصلحة العامة، فيجب تغليب المصلحة العامة! كل من يدافع بشجاعة عن حقه في الوجود يجب أن يضحى، مؤقتاً، ولكن يجب ألا يشك - تماماً كما لا يشك في أن الشمس تشرق من الشرق وتغرب من الغرب - في أنه سينال جزاء تلك التضحية في مستقبله أضعافاً مضاعفة في المستقبل، حينما يبدأ قانون التعويض عمله.

**إن أحد أفضل الطرق لتعليم الطفل أن القهوة الساخنة
سنتبرق جلده إن نشربه بالتفصيل إن الأسطح الساخنة دائماً
ما نصيب الإنسان بالهروب، ثم نرجع بظهرك إلى الوراء ونندب
الطفل يقهو بنجربة صغيرة بالصباح، وهكذا ينهلم الدرس
على نومه نام. وبعضنا ليسوا إلا « أطفالاً كبار » ولا ينهلمون إلا
بالطريقة ذاتها.**

إبراهيم

(12)

القائمة الأدبية
للأعمال الأدبية

تشكلت هذه المقالة في ذهن المؤلف وهو يستمع إلى عالم يتسم بقدر كبير من الاتجاه العملي، وقد شغلت تفكيره إلى الحد الذي جعلته لا يستريح إلا بعدما أفرغها على الورق. وقد تمنحك مفتاح الإنجاز والفهم الذي طالما بحثت عنه طوال حياتك.

استقبلني رجل مثقف جدًا على الغداء بالأمس، وظللت أستمع لفلسفته في الحياة لأكثر من ساعتين... هذا العالم يتمتع بسمعة عالمية.

ورغم ذلك، فقد ذكر عبارتين تناقض كل منهما الأخرى، أما في الأولى منهما فقد قال إنه ما من دواء لعلل العالم في الوقت الراهن.

ثم حكى لي قصة عن تركيب جسم الإنسان، والطريقة المثيرة لنموه من خلية واحدة متناهية الصغر. ثم تعقب تاريخ الخلايا التي تكون جسم الإنسان وأوضح لي كيف أن ملايين الملايين من تلك المخلوقات متناهية الصغر تتعاون معًا لأداء مهمة واحدة وهي الحفاظ على صحة وحيوية الجسم؛ طبقًا لقانون واحد لا يتغير ولا يتبدل

لقد كانت قصة مشوقة، وخصوصًا مع هذا العالم المثقف الذي شرحها بطريقة تصويرية والمقارنات التي عقدها.. وفي ذروة كلامه قال: أن جسم الإنسان كان من الممكن ألا يموت أبدًا لولا أن بعض الخلايا تتوقف عن التعاون مع باقي الخلايا. وأضاف أن الجسم البشري سيتمتع بصحة وعافية مادامت مجموعات الخلايا المختلفة التي تشكل جسم الإنسان تعيش في تناغم وانسجام تامين، ومادامت كل مجموعة خلايا تضطلع بعملها المنوط بها.

ومع كل ذلك، فقد حاولت التوفيق بين عبارته التي قال فيها إنه ما من دواء لعلل العالم وعبارته الثانية التي قال فيها لو أن جميع الخلايا الصغيرة التي تشكل الجسم ظلت تعمل بتناغم وانسجام اظل جسم الإنسان حيا إلى الأبد. وأمام عقلي كان بإمكانني رؤية المبدأ الأساسي الذي يؤثر على البشر جميعهم،

لقد أوقد هذا العالم جماح عقلي دون قصد وأوحي لي بفكرة جديدة عليّ، وقبل أن أتركه توصلت إلى هذه النتيجة، النتيجة التي نقلتها لك وأنا أحس بأن تلك القاعدة المنطقية البسيطة قد تمكنك من رؤية ما رأيته أنا في أثناء استماعي لمضيفي وهو يتحدث عن مبدأ غير قابل للتغيير مثله مثل قانون الجاذبية الأرضية نفسه، والذي ينص على أن هناك دواء لعلل العالم، وأن هذا الدواء يتمثل في المبدأ الذي يضمن الصحة التامة لجسم الإنسان لا أكثر ولا أقل، مادامت الخلايا التي يتكون منها الجسم تعمل بتجانس، ويضمن الموت في امتناع جزء من هذه الخلايا عن التعاون مع الخلايا الأخرى وأداء الوظائف المطلوبة منها.

أتمنى أن أكون قد تعاملت الأمور بسطحية شديدة حتى أوصل مقصدي. ولكي أوضح ما أرمي إليه بشكل أفضل، فسوف أعقد نفس المقارنة التي عقدتها لنفسي في أثناء استماعي الحديث هذا الرجل.

لقد رأيت في مخيلتي الجنس البشري كله... كل إنسان على وجه الأرض.. الكل مجتمعون في مكان واحد ويتخذ كل منهم موقعه بحيث يكونون الشكل الأمثل للوجود الإنساني على الأرض. ومن بعيد بدا لي هذا الحشد الهائل أشبه بتجمع كبير للبشر، كان بوسعي رؤية الجميع وهم يتمتعون بالصحة والنجاح والرخاء؛ لأنه لم يكن هناك ما يعكر صفو التناغم مثل التنازع أو سوء التفاهم بين أفراد هذا الحشد. كان بوسعي رؤية البعض وهم يحرثون الأرض بينما يبذر الآخرون البذور ويستعدون لصنع الطعام. كان بوسعي رؤية بعض أفراد هذا الجمع وهم يصنعون الملابس بينما أرى آخرين يعزفون لهم الموسيقى ليبتثوا فيهم شعورا بالبهجة والسعادة.

لقد كان التجانس والتناغم سائدة في هذه الصورة المتخيلة.

كان كل فرد لديه ما يكفيه من الطعام والملبس. والجميع سعداء ومبتهجون،

أما الأحزان والمنغصات فلا وجود لها مطلقاً.

ثم حدث تحول مفاجئ في خيالي؛ حيث رأيت الصورة من زاوية أخرى، زاوية أشبه بقصة خلايا الجسم التي حكاها لي العالم، فبنظرة مدققة للأسفل نحو هذا التجمع البشري، عند نقطة تماثل إحدى قدمي الرجل العملاق كما تصوره القصص الخيالية، رأيت شخصين متناهيين في الصغر يدخلان في جدال، وبدأ آخرون يندفعون وينضمون إلى ذلك الجدل، وسرعان ما توقف العمل على قدم العملاق الخيالي، أما «الخلايا البشرية» التي يتكون منها القدم فقد دخلت في قتال عنيف مع بعضها ولم تعد تتعاون مع بعضها، وبالتالي لم تعد تؤدي وظائفها المعتادة.

وسرعان ما بدأ الجسم يستشعر فقدان إحدى قدميه، لقد تعرض لإعاقة؛ وحاول السير ولكنه لم يستطع. وبدأت أجزاء أخرى من الجسد تشعر بالمعاناة. وبدأ الجسد ككل يشعر بالجوع؛ لأن فقدانه لقدمه أفقده القدرة على إنتاج الطعام.

وتدريجياً بدأ الجسم يضعف ويتعرض للهزال، ولم أستطع منع نفسي من مقارنة ما حدث بجسم الإنسان الذي يضعف ويتعرض للهزال، ثم يموت في النهاية عند توقف أية مجموعة خلايا عن أداء عملها المنوط بها.

ثمّة علاج غالباً ما يطبق بنجاح عندما تبدأ خلايا جسم الإنسان في «إهمال وظائفها»، ويتمثل هذا العلاج في إعادة التجانس والتعاون بين الخلايا، بحيث تعود إلى أداء مهامها المعتادة مرة أخرى.

وهذا العلاج نفسه هو العلاج الأمثل - وربما كان العلاج الأوحده - الذي سينقذ البشرية ويعيدها مرة أخرى إلى الحياة الطبيعية الصحية والبناءة.

ونفس المبدأ، الذي يجعل خلايا الجسم متناهيّة الصغر تؤدي وظائفها وتعاون في سلام وتجانس بينما يتمتع الفرد بجسم سليم صحياً وسعيد، ينطبق على

**قال فيلسوف كبير ذات مرة: لا نستطيع توجيه الإنعام
لجنس بأكمله، ولكن من المبالغة أن نتوقع من رجل واحد أن
يكون فيلسوفاً وصانع سياراة ناجحاً في الوقت نفسه.**

إن ما يؤثر على إنسان واحد يؤثر أيضاً بشكل أو آخر على كل المحيطين به، وما يؤثر على مجموعة كاملة يؤثر بشكل أو آخر، على العالم أجمع. وما يسبب الحزن والمعاناة والجوع في أسرة بعينها قد لا تحس به أسرة أخرى، ولكن اعلم يقينا أن ثمة تغيرا يحدث.

علمت الحرب العالمية الأخيرة الجنس البشري حماقة الإيمان أن أمة واحدة أو مجموعة من الناس يمكن أن تعاني دون تؤثر معاناتهم على العالم بأسره. نحن جميعاً ندفع ثمن الحرب ، لا

بغض النظر عن الدولة التي يبدو أنها فازت أو خسرت ونحن لا ندفعها الآن وحسب، بل إنها تكبلنا بديون ستثقل كاهل أجيال لم تولد بعد، وعندما يسيطر انعدام التجانس على العنصر البشري، فإننا جميعا نتعرض للمعاناة، تماما كما يتعرض جسم الإنسان للمعاناة عندما تمتنع مجموعة خلوية واحدة عن التعاون مع باقى المجموعات.

هناك الكثير من المقارنات التي يمكن عقدها في هذا الإطار؛ والآن دعنا إلى العلاج - السبب الذي سيؤدي إلى السلام والتجانس والنجاح بين مجموعات «الخلايا البشرية» المختلفة التي تشكل الأسرة الإنسانية على هذا الكوكب.

لقد تم اكتشاف هذا العلاج. وهو ليس علاجاً جديدة، ولكنه فعال، ويتمثل هذا العلاج في فلسفة القاعدة الذهبية ليس إلا.

ويا للأسف أن مدارس الطب والقانون والهندسة وشتى أنواع المدارس الأخرى لم تفسح المجال في مناهجها لتعليم طلابها ضرورة العمل بموجب مبدأ القاعدة الذهبية ويا لها من خسارة تلك التي يتكبدها البشر لأنهم تعلموا أن ينظروا إلى القاعدة الذهبية باعتبارها كلامًا نظريًا محضًا، بدلًا من النظر إليها باعتبارها مبدأ عملية قابل للتطبيق يؤثر تأثير إيجابي على كل من يفهمونها ويطبونها في مجال عملهم أيا كان.

كل طبيب ممارس عام وكل إخصائي أعصاب وكل طبيب عظام وكل معالج على وجه الأرض كان ينبغي تعليمه الأهمية المطلقة لوصف القاعدة الذهبية لمريضه، بشكل متكرر، إلى جانب الأدوية الأخرى التي يصفها لعلاج علل الجسم.

ويجب أن يتم تعليم كل محام أثناء تعلمه مهنة القانون، لتسوية جميع القضايا خارج المحكمة بموجب القاعدة الذهبية، ما أمكن ذلك. كان ينبغي إرساؤه كمبدأ أساسي، ومن هذا المنطلق يدرس في جميع مدارس الحقوق على وجه الأرض؛ بحيث يتم تصنيف كل محام يحجم عن بذل كل جهده لإقناع موكله بمزايا تسوية نزاعاتهم في ظل القاعدة الذهبية.. يتم تصنيف هذا المحامي على أنه «دجال».

وينبغي تدريب كل معلمى مدارس إدارة الأعمال على تعليم الطلبة والطالبات كيفية تطبيق القاعدة الذهبية في كل معاملاته التجارية؛ ويعلمهم كذلك أن من يفشل في تلك المهمة سيكون الإخفاق والضياع قرينيه في عالم الأعمال.

وياله من أمر مؤسف أن الأشرار لا يزالون جاهلين حتى الآن لإمكانيات فلسفة القاعدة الذهبية البسيطة كأساس لجميع المعاملات التجارية. لقد رفض العالم بأسره هذه الفلسفة ولم يقبلها إلا في شكلها النظرى المجرد؛ غير أنها تمثل دون شك علاجاً لأسقام العالم. قبل أن أشرع في كتابة هذا المقال، تصفحت جريدتي اليومية، ووقعت عيني على الخبر التالي:

العفو عن كلب «قيد الاعتقال» بعد أن قام بلعق يد الصبي الذي عضه

أصدر القاضي «دانيال ميكي» حكمًا بتبرئة «سبورج»، كلب أسود من سلالة غير معروفة وجهت له تهمة ارتكاب جريمة خطيرة ضد المدعو «أرنولد مارتن» البالغ من العمر اثني عشر عامًا. وكانت جريمة الكلب انه عض هذا الطفل. كان «أرنولد»، ابن «جون سي. مارتن»، 921 شارع عشرة بمدينة «إيفانستون»، قد التقى جريدة الصباح بشرفة «سي. إف. هيس»، 1335 طريق «جريجوري افينيو». عندئذ وجد شيئًا عالقة بيده؛ لقد كان «سبوج».

حكى الصبي ما حدث لوالده، بعدما وقف أمام منزل «هيس» وعرف الجميع بما أصابه. اقتادت الشرطة «سبوج» واحتجزت في قسم الشرطة، وأفرج عن مستر «هيس» بكفالة.. في المحكمة كان مستر «مارتن» تائرا من فرط الغضب، فيما كان مستر «هيس» يغلى من شدة السخط أما «أرنولد» فقد رق لحال «سبوج» الذي أخذ يهز ذيله مستعطفًا.. وحدث أن ربت «أرنولد مارتن» على ظهر «سبوج» دون قصد، فما كان من الكلب إلا أن قفز في حجره وأخذ يلعق وجهه ويديه دون توقف. ضحك الصبي، وجاهد مستر «مارتن» ليكتم ضحكته هو الآخر، بينما فرت دمعة على خد مستر «هيس»، وانتهت القضية.

حكمت المحكمة ببراءة المتهمين.

أتمنى أن تكون قد رأيت في هذا الخبر ما رأيته أنا عند قرائتي إياه؛ لأنه يجسد مبدأ القاعدة الذهبية أيما تمثيل ويوضح بشكل جلي آثار هذا المبدأ عند تطبيقه بالشكل المناسب.

فهذا الحيوان الأبكم الذي نسميه كلبًا، قد استغل - سواء عن قصد أو غير قصد - المادية والمعنوية بهذا الكون، لكي يخرج من هذا المأزق.

اقرأ الفقرة السابقة مرة أخرى؛ لأنها تحمل في طياتها معانٍ واسعة والتي في حالة صحتها، سوف تعطيك مفتاحًا يساعدك على حل مشاكلك كما يساعدك على تقديم خدمة جليلة للبشرية.

لقد أنقذ هذا الكلب الصغير حياته بتطبيقه المبدأ الذي يشكل أساس القاعدة الذهبية. أوه، يا إلهي، إلى متى! متى سننتظر حتى نتعلم نحن أبناء البشر تطبيق مبدأ القاعدة الذهبية بنفس القدر من الذكاء الذي طبقه به هذا الكلب الصغير؟ إلى متى سنعاني وندمر بعضنا البعض وتسهم في القضاء على البشر جميعًا بسبب الحقد والكراهية والغيرة والجشع؟ إلى متى سنعاني ونقوم بتوريث معاناتنا تلك الأجيال القادمة من بعدنا قبلما نستفيق وندرك أن تلك النصيحة البسيطة الكامنة بالقاعدة الذهبية بوسعها أن تجلب لنا جميعا السلام والسعادة على الأرض؟

**جميع البشر الذين ينتمون إلى الأديان المختلفة إخوة - ولا
نرى سببًا وجيهًا لتفريقهم على الفئنة بسبب جنس أو عرق.**

ليس ثمة حرب أو مشكلة في العمل أو سوء تفاهم يمكن أن ينشب بين اثنين من البشر إلا ويمكن تفاديه من خلال فهم وتطبيق فلسفة القاعدة الذهبية بالشكل المناسب.

الكثير منا يحرص على تحفيز فرد أو أفراد من البشر على فعل ما نريدهم أن يفعلوه، ويجافينا النوم ليالي طويلة ونحن نضع خططًا نستطيع بها حث شخص آخر على فعل ما نريده أن يفعله. إننا نعرف بالضبط كيف نكسب مليون دولار، أو نبني مشروعًا عظيمًا، أو نقلل تكاليف المعيشة، أو نقدم خدمة عظيمة للبشر أجمعين، لو - ولو هذه الخالدة كالتالي:

«لو» كان بمقدورنا تحفيز الناس على فعل ما نريدهم أن يفعلوه!

يبدو أنه لم يعن لمعظمنا أن ثمة طريقة مضمونة يمكننا من خلالها إقناع الآخرين بفعل ما نريدهم أن يفعلوه. ويبدو أنه لم يعن لنا أنه بوسعنا دفع الآخرين إلى التعامل معنا بالطريقة التي نريدها؛ وذلك ببساطة من خلال التعامل معهم بنفس الطريقة أولاً ثم المواظبة على هذا السلوك حتى يستجيبوا لنا بالمثل؟ أدركت أهمية ما قرأته للتو؟ إن كان الأمر كذلك، فأنت تستحق التهئة؛ لأنك لن تشتكي مرة أخرى من أحدهم لأنه خذلك ولم يفعل ما كنت تريد أن يفعله؛ إذ ستعرف كيفية الحصول على ما تريد من خلال فعل الشيء نفسه لفرد أو مجموعة من الأفراد الآخرين.

علاوة على ذلك، فلن تحس بالذنب أبدا لارتكاب جريمة في حق البشر بالتسبب في شيء يجلب المعاناة والأحزان والجوع والحرمان لأي من البشر، لأنك تعرف مسبقا أن نفس النتيجة ستترد إليك لتصيبك نفس اللعنة.

إذا فهمت المغزى كاملا مما سبق، فلن تضع أبداً شخصا آخر في موقف لا يسرك، أنت نفسك، أن تكون فيه ويكون هو مكانك.

إذا فهمت وآمنت بالمبدأ الموضح أعلاه، والمتمثل في فلسفة القاعدة الذهبية والتي تنطبق على الحياة العملية اليومية، فلن تسمح بوصول أي من أبنائك إلى سن النضج دون تعلمه مزايا تطبيق هذا المبدأ.

هذه الرسالة -أدرك تمامًا- لن تصل إلى قلوب كل البشر؛ فلن تصل إلا إلى أصحاب النفوس الطاهرة الذين وصلوا إلى حالة من الرقى العقلي والروحي تسمح لهم بأن يفتشوا في تجاربهم الشخصية ويعقدوا المقارنات التي ستثبت صحة ما قلته، إنها موجهة بشكل رئيسي إلى هؤلاء الذين حاولوا وفشلوا، وحاولوا وفشلوا مرة بعد أخرى، حتى أصبحوا مستعدين للتوقف وسؤال أنفسهم عن السبب وراء فشلهم.

يمكنك أن تختبر نفسك قبل أن تضع هذه الصحيفة جانبًا، لتعرف مستوى الرقى العقلي والروحي الذي وصلت إليه. فإذا ارتضيت المرور على هذه الفكرة مرور الكرام دون التصميم، وعقد العزم الأكيد على تطبيق فلسفة القاعدة الذهبية هذه بحيث تصير جزءًا من فلسفتك العامة في الحياة، فسوف تعاني وتفشل وتتعرض للأحزان والانكسارات، لأنك لست من القلة النادرة الذين تعلموا أن لكل نتيجة سببًا!

لا تزال هناك فكرة أخرى أريد أن أشاركها معك، وهي:

نتعلم المزيد عن مبدأ ما في اللحظة التي نحاول تعليمه فيها شخص آخر؛ لذلك ؛ وبالتالي، فلا قنع بفهمك لمبدأ القاعدة الذهبية، بل اخرج إلى شوارع وطرقات الحياة، إلى المتاجر والمصانع، وابدأ شرحه للآخرين، وكلما زاد عدد محاولات شرحك لهذا المبدأ، زاد كم ما تكتشفه عنه أنت نفسك، وهكذا حتى تصل في النهى إلى تلك الدرجة النادرة من الإتقان والتي ستمكنك من رؤية أن خلاص البشرية من الدمار الشامل يتوقف على معرفة الناس للقوة التي تقف خلف القاعدة الذهبية وتطبيق هذه القوة للحفاظ على الجنس البشري.

من الذي يمكنه تحقيق أقصى استفادة من التطبيق الشامل للقاعدة الذهبية؟ وكيف يستطيع أي فرد الاستفادة من تطبيق القاعدة الذهبية في كل علاقاتهم مع الآخرين.

تلك أسئلة وجيهة ينبغي أن نطرحها على أنفسنا، و يجب ألا نتوقف عن البحث عن الجواب؛ فالإنسان الذي يكسب قوت يومه بالعمل كأجير، ويجد صعوبة في كسب ما يكفي طعامه وملبسه، يجد صعوبة في قبول فلسفة القاعدة الذهبية وتطبيقها على نفسه؛ إذ إنه ينظر إلى ما يحدث له على جميع المستويات باعتباره ظلمًا له وتأمراً ضده، إذ يعتقد بأنه يتلقى أقل القليل مقابل مقدار

العمل المبذول من جانبه، كما أنه يرى جميع من حوله وهم يعيشون في ظروف أفضل؛ ويبدو أن الأقدار قد اجتمعت ضده.

والآن، أرجو أن تركز معي بعمق لأن تلك هي النقطة التي يرتكب عندها ملايين الناس خطأ جوهرياً يحول بينهم وبين التمتع بذلك الإرث الغني من السعادة والنجاح الذين يمكن أن يكونا ملكهم لو أنهم فهموا وطبقوا هذا المبدأ الأساسي، وما هذا المبدأ إلا القاعدة الذهبية.

إن هؤلاء الذين يرون أن الحياة قد ظلمتهم وحكمت عليهم بالكدر والمعاناة والتعاسة والظنك والفقر يحسون بقوة بلدغة هذا الظلم، أو ما يسمونه ظلماً. وينعكس هذا الإحساس على وجه من يحس به، ويظهر في كل حركاته وسكناته، ويتجلى في سلوكياته وطريقة تعامله مع من حوله! ودون وعي منه، يتصرف مع الآخرين بشكل يوحي لهم بأن لديه نزعة «غريزية» لرفض الآخرين والنفور منهم. ونتيجة لهذا الانطباع، فإنه لا يكون صداقات حقيقية أو علاقات حميمة. وهكذا لن يقدم أحد على إلقاء فرصة في طريقه حتى لا يجلب لنفسه المتاعب، فيما سيبتعد عنه آخرون قدر الإمكان. وبينما يلعن في دخيلة نفسه صاحب عمله أو الجمهور الذي يفترض به أن يخدمه ويرضيه، فإن صاحب عمله أو جمهوره هذا يبحث عن طرق وسبل للاستغناء عن خدماته بسبب نظرتة غير المقبولة للحياة.

تذكر هذا: يوجد نوعان فقط من القوى في هذا الكون؛ إحداهما تجذب، والأخرى تطرد! وأنت نفسك عبارة عن قوة، وتنتمي إلى إحدى هاتين القوتين. فإما أنك تجذب الناس إليك أو تنفرهم منك، وتذكر أيضاً أن كل من تجذبهم إليك يتجانسون مع نظرتك للحياة، ولهذا تجذبهم إليك فالشبيه يجذب شبيهه؛ حيث تجد أن الأثرياء والناجحين ينجذبون لبعضهم البعض، ومن الجانب الآخر، فإن المتسولين والمعدمين ينجذبون لبعضهم.

إذا كان همك هو الحصول على أجر يوم كامل مع أنك لم تعمل سوى نصف اليوم، فهذا لا يُعد تحقيقًا لقاعدة الذهبية.. وإذا فكرت في نفسك ومصالحك الشخصية فقط ونسيت واجبك نحو جيرانك، أو زملائك في العمل، أو أصدقائك، فهذا لا يُعد تحقيقًا لقاعدة الذهبية.. وإذا أدى لك أحدهم خدمة ولم تعطه المقابل المناسب فهذا لا يُعد تحقيقًا لقاعدة الذهبية

ابحث في نفسك وانظر إن كنت ترتكب أيًا من تلك الأخطاء القاتلة، وإن كنت ترتكبها، فستضع قدمك على أول الطريق نحو معرفة سبب تعاستك وحالة الفقر التي تعانيها الحياة. وما ذلك إلا لأنك ستكتشف سبب «سوء حظك» في الحياة، إلا إن كنت من تلك النوعية غريبة الأطوار من البشر والتي ترفض رفضًا قاطعًا مواجهة أي حالة تبين لهم حقيقة أنفسهم. وبوسعك تغيير موقف الآخرين منك وذلك بتغيير موقفك أنت منهم أولاً! برجاء قراءة الجملة السابقة مرة أخرى؛ فهي تستحق إعادة القراءة.

ويجب على المؤلف الاعتراف قبل ختام كتابه، وإليك الاعتراف: إنه يعلم أن هذا المبدأ ذو مفعول أكيد لأنه جربه بنفسه، ولن تعلم ما إذا كان مؤكد المفعول أم لا حتى تجربه بنفسك. وما كان هذا الدرس ليُكتب أبدًا، لولا أنك تجرب المبدأ الأساسي الذي يتعامل معه.. وما كنت لتجد مثل هذا القانون المتجسد في القاعدة الذهبية لولا أنك طبقت في علاقاتك مع من حولك في هذه الحياة.

لا تكثر بما يفعله الآخرون، أو بما إذا كانوا يطبقون القاعدة الذهبية أم لا. لا تكثر بالظلم والإساءة الموجهة نحوك من قبل الحياة. لا تكثر بهؤلاء الذين يفشلون في تطبيق القاعدة الذهبية في تعاملاتهم معك. إن مهمتك أن تتقن أنت تطبيق هذه القاعدة وتوجه جهودك الوجهة التي تريدها، وإن فضل الآخرون الاستمرار في انتهاك القاعدة الذهبية، فهذا شيء يدعو للأسف، ولكنه لا يعفيك من اللوم إن صرت مثلهم.

هذا هو الفكر الذي أود أن أعرسه في العمالة المنتظمة، ليس كتوبيخ لعمال العالم، ولكن كإقتراح مفيد وبناء يريهم الطريق نحو الحل النهائي لمشكلتهم. وأتمنى لو كانت لدي القدرة التي تمكنني من إقناع عمال العالم بالحقيقة الواضحة التي تقول إنه ليس باستطاعتهم تحقيق أي نجاح بارتكابهم نفس الأخطاء التي يتهمون أصحاب رءوس الأموال بارتكابها.

فهذا لا يُعد تطبيقاً لمبدأ القاعدة الذهبية!

وما من فرد أو مجموعة أفراد يستطيعون تحقيق نجاح دائم لو لم يكن هذا النجاح على أسس سليمة؛ إذ يمكن الحصول على ميزة مؤقتة بالسبل غير المشروعة، ودون مراعاة القاعدة الذهبية، ولكن دائماً ما تأتي ظروف تسوي حسابات الماضي، وتقتلع الأساس الهش الذي بني عليه هؤلاء ميزتهم المؤقتة. وقبل أن أختتم حديثي أتمنى أن أتركك مع هذه الفكرة، وهي أن الفلسفة الفارغة هي تلك الفلسفة المجردة ومنعدمة الفائدة للفرد؛ ولكي تستفيد من فلسفة القاعدة الذهبية يجب أن تفعل ما هو أكثر من فهمها، يجب أن تطبقها. يجب أن تتحدث عنها مع الآخرين. يجب أن تعلم الآخرين مزايا تطبيقها، ولكي تحقق أقصى استفادة من القاعدة الذهبية، يجب أن تحوز على التقدير من جيرانك، وفي مكان عملك، أو المكان الذي تطبقها فيه بصفتك شخصاً يؤمن بالقاعدة الذهبية ويطبقها في كل العلاقات الإنسانية.

إذا فهمت القوة التي تقف وراء فلسفة القاعدة الذهبية، فيمكنك أن تستفيد من تلك القوة في غضون عام واحد؛ لتجلب لك السعادة التي تتمناها. يمكنك أن تستفيد من تلك القوة في تحقيق النجاح المادي وصنع الثروة. ويمكنك أن تستفيد منها في مساعدتك على تحويل الأعداء إلى أصدقاء. يمكنك أن تستفيد منها في مساعدتك على تحقيق النجاح في المحاماة أو الطب أو الهندسة أو التجارة. يمكنك أن تستفيد منها في مساعدتك على كسب المزيد بمعول وجاروف،

إن كنت تكسب قوتك بهذه الأدوات.

ولكنك لن تستطيع فعل شيء بهذه الأشياء إلا إن كنت تعيش في تجانس تام مع القاعدة الذهبية، فالجميع تقريبا يؤمنون بها دون أدنى شك، ولكن مشكلتهم أنهم يتخذون موقفا سلبية من هذا المبدأ. ولكي يستفيدوا منها، يجب أن يتخذوا منها موقفا إيجابيا ويطبقونها في حياتهم اليومية، فالنعم التي تأتي بتطبيق القاعدة الذهبية لا يمكن أن تتحقق إلا من خلال الاستخدام، أما الإيمان بالقاعدة الذهبية ووعظ الآخرين بها، فلا يساوي شيئا بدون إظهارها في كل معاملاتك مع من حولك.

وقد تنبه كاتب هذه السطور إلى أول لمحة عن الإمكانيات الحقيقية التي تقف خلف فلسفة القاعدة الذهبية عندما وجد أنها وسيلة مناسبة لتحقيق أي هدف في الحياة. قس نتائج القاعدة الذهبية بمقاييس الاقتصاد المحضة، وستجد أن استخدامها دائما ما يكون نافع. وإذا حسبتها بالدولار والسنت، فستجد أن القاعدة الذهبية تحقق أرباحا هائلة، وإليك الكيفية والسبب:

كل شخص يمتلك ما نسميه «سمعة». قد تكون تلك السمعة جيدة أو متوسطة أو سيئة، ولكن أيا كانت فهي تمثل مجموع معاملاتك مع الآخرين. ومعاملة واحدة مشبوهة أو غير نزيهة قد تحدث تأثيرا طفيفا في حياتك إذا ما أتبعتها بسلسلة طويلة من المعاملات القويمة فالناس يقيمونك على أساس ميلك إلى النزاهة أو الخيانة - أيهما تميل إليه أكثر.

وعندما تضع معيارا تلزم به نفسك في كل تعاملاتك مع الآخرين، ويتمثل هذا المعيار في القاعدة الذهبية، فسوف تبني لنفسك سمعة تكسبك ثقة وحسن ظن كل من يتعاملون معك وتجد لديهم الرغبة في التعاون معك.

وهذا يتوافق مع قانون الجذب؛ ذلك القانون الذي تطبقه بالشكل الذي يرجع بأفضل فائدة عليك عند تعاملك مع الآخرين على أساس القاعدة الذهبية.

اعكس هذا المبدأ وابدأ في بناء سمعة على أساس المعاملات «المشبوهة»، حتى إن كانت كل تلك المعاملات غير ذات أهمية، وشيئا فشيئا، ستؤدي «تجاربك المتراكمة» مع هؤلاء الذين يعرفونك، والتي تشكل سمعتك... ستؤدي إلى تقويض ثقتهم فيك ودفعتك نحو الفشل الأكيد.

ليس هناك مهرب من هذا القانون.

وأخيرا، وربما كان أهم من المبادئ الأخرى المذكورة، إذا كنت قد فهمت مبدأ الإيحاء الذاتي، فأنت تعرف التأثير الذي تحدثه كل معاملة على عقلك. فإذا ملأت عقلك الباطن بالحقيقة الواضحة التي تقول إنك تتعامل مع الآخرين دائما على أساس القاعدة الذهبية فسرعان ما ستبنى الاحترام لذاتك وتكتسب الثقة بنفسك وبأنه ما من شيء على وجه الأرض يمكن أن يحول بينك وبين تحقيق رغباتك في الحياة.

إن الوعي التام بقاعدة الذهبية، وتطويرها جيدا في عقلك، سيمنحك القدرة على بلوغ ذروة المجد مهما كان المجال الذي تعمل فيه، ولن يقدر أحد على الوقوف في طريقك.

الفهرس

- 11.....ميراثك الاجتماعي والجسماني
- 17.....الإيحاء الذاتي
- 39.....الإيحاء
- 65.....قانون المقابلة
- 85.....قوة عقلك
- 97.....كيف تبني الثقة بالنفس؟
- 111.....البيئة والعادة
- 139.....كيف تتذكر؟
- 165.....كيف استخدم مارك أنطونيو الإيحاء لكسب الحشود الرومانية إلى صفه؟
- 183.....الإقناع في مقابل الإخبار
- 205.....قانون التعويض
- 219.....القاعدة الذهبية مفتاح لكل الإنجازات