

الفصل السادس عشر



نصائح مسداة إلى هابيل سبع وعشرون وسيلة لإحباط مخططات قابيل

يبدي جون پفايفر في كتابه «Introducing the Brain» الملاحظات التالية:

«إذا أعطيت قرداً كمية من الموز وأسكنته في غابة غنية بأشجار الموز وتركته يسرح ويمرح بها فلا شك أنه سيعيش حياة سعيدة بقية حياته. أما إذا أنت وفرت لإنسان بيئة فيها كل أسباب الراحة، فسرعان ما يفعل شيئاً يجلب له المتاعب. إن أحد السمات المميزة للجنس البشري تكمن في ميله للعبث وجلب الشقاء لنفسه، وتاريخ البشرية حافل بالأمثلة.

ولكن التسبب بشقاء الآخرين، والاستمتاع بمشاهدة معاناتهم كما يفعل قابيل، أمران مختلفان، إذا أن طبيعة قابيل مخالفة لجوهر الطبيعة البشرية.

سبق وذكرنا أن سلوك قابيل على التخطيط المسبق لتحقيق مآربه الشخصية، حتى وإن كان ذلك على حساب الآخرين، الأمر الذي يجعله غريماً خطراً. وأشرنا أيضاً إلى أن قابيل سيلجأ إلى الكذب والمكائد

واستغلال جهود الآخرين لمصلحته، ويفعل ما يفعل دون شعور بالذنب لأنه يمتلك مقدرة كبيرة على تبرير أفعاله لنفسه، في حين أن هابيل يميل بطبعه إلى الاعتقاد بأن السلوك الحسن والاستقامة في العمل لا بد أن يؤتيا ثمارهما، أما السلوك الملتوي فسيؤدي إلى عواقب وخيمة، أضف إلى ذلك أن هابيل طيب القلب وغير شكوك، ولذلك يسهل على قابيل استغلاله.

سنفترض، عزيزي القارئ، أنك نموذج لـ «هابيل» أو الرجل البرئ الحسن النية، إنك تود معرفة السبل التي تمكّنك من تفادي المتاعب التي يسببها لك قابيل، لذلك فقد وضعنا قائمة بخطوات عملية يمكنك اتخاذها قبل اختيار السبل الملائمة للتعامل مع قابيل، وإليك الآن هذه الخطوات:

1 - اعرف نفسك ودوافعك الحقيقية

ثمة مقولة للخطيب الأغرريقي الشهير ديموستين « إنَّ أسهل أمر في الدنيا هو خداع الذات، وذلك لأننا نصدق على الفور ما يتفق مع رغباتنا». يجب أن تدرك بأن نواياك ليست دائماً خالية من الأنانية، حتى وإن كنت تمثل هابيل في نزاعه مع قابيل.

لذلك يجدر بك أن تكون صادقاً مع نفسك وأن تواجه دوافعك الحقيقية، وهذا ليس بالأمر السهل، إذ لا يحب أحد أن يعترف بأن انتقاده لفلان ليس في حقيقته سوى غيرة وحسداً، وأياً كان الأمر، فمن الثابت أنه من الأسهل لنا أن نتهم الآخرين بالتجاوزات والأنانية من أن نعترف بأنانيتنا.

لذلك وقبل أن تطلق الأحكام على دوافع الشخص الآخر، من المفيد أن تسأل نفسك بعض الأسئلة العميقة مثل: ما هي دوافعي الحقيقية؟ وهل احتقاري لهذا الفرد يعود إلى أنه يقف حجر عثرة في سبيل تحقيق طموحاتي، وهل أحسده على بعض الامتيازات التي يتمتع بها؟ يقول الكاتب الإنكليزي اتش. جي. ويلز محذراً: «إن الذين يبدون استياءهم حيال السلوك الأخلاقي لهذا الشخص أو ذاك، يتكلمون في الحقيقية بدافع الغيرة أو

الحسد». هل أنت مقتنع بأن تصرفك لا غبار عليه، أم أنك تفعل نفس الأشياء التي تتهم قابيل بفعلها؟ فكر وتأمل ملياً.

2 - لا تجعل الغضب يعمي بصيرتك

تجنب الكراهية التي تجعلك تنحرف عن جادة الصواب. أولاً وقبل كل شيء يجب ألا تفترض بأن فلاناً يجسد «قابيل» إلا إذا كنت واثقاً تمام الثقة من ذلك، لأنه من السهل على المرء أن يتهم منافسه بشتى التهم وينظر إليه باحتقار متزايد، يجب تجنب مثل هذه المشاعر وإلا أصبحت في نهاية المطاف عدواً لنفسك.

ومن الخطورة بمكان اتهام فلان علناً «قابيل» بسوء النية إذا لم تتوفر لك الأدلة الدامغة. ونذكر «بأن بعض الظن إثم».

لقد استخدمنا كلمة «شر» و «شرير» عند الإشارة إلى قابيل ولا عيب في ذلك، إذ أننا نشير إلى شخص افتراضي لا اسم له. أما أنت فلا يجب أن تستخدم تعابير كهذه في الحياة العملية أو أن تستخدم كلمات نابية لا تخدم مصلحتك، إن كل ما هو مطلوب هو التعامل بحكمة مع شخص عديم المبادئ.

3 - لا تجعل قابيل هاجسك الدائم

لنفترض بأنك كشفت عن هوية قابيل وأنت إنسان حسن النية، ماذا بعد ذلك؟ يجب أن تدرك أن أول خطأ يمكن أن ترتكبه هو أن تجعل قابيل هاجسك الدائم، وبالتالي تغالي في رد فعلك إزاء ما يقوله أو يفعله. يجب أن تتجنب الوقوع فريسة للقلق والتفكير فيما يحيكه قابيل في الخفاء، لأن ذلك قد يسبب لك متاعب نفسية ويؤثر على علاقاتك بزملائك.

ركز اهتمامك على الأمور المهمة في حياتك: عملك وأسرتك وأصدقائك والمجتمع المحيط بك...، لا تجعل مواجهتك مع قابيل تلهب مشاعرك بحيث تصبح شغلك الشاغل.

ولكن كيف تتفادى ذلك؟ يمكنك مثلاً استشارة صديق أو زميل أو أحد أفراد أسرتك ممن أطلعتهم على شكوكك بـ «قابيل»، ويمكن لأي من هؤلاء أن يجيبك بصراحة إذا سألته رأيه، أي إذا كان يعتقد بأن قابيل أصبح يستحوذ على اهتمامك أكثر مما يستحق. أما إذا تعذر عليك استشارة من تثق برأيه، فعليك أن تسأل نفسك عدداً من الأسئلة مثل: هل أصبح قابيل شغلك الشاغل؟ هل أصبح قابيل يقض مضجعتك؟ هل تجد نفسك تتحدث عن قابيل في الكثير من الأحيان؟ إذا كان الأمر كذلك فجزء من المشكلة، على الأقل، نابع منك، بمعنى أنك سمحت للهواجس بأن تستبد بك وأصبح قابيل مصدر قلق لك، وقد يؤثر ذلك سلباً على علاقتك مع الآخرين.

4- تصرف بتعقل كي لا تتحول مشكلة قابيل إلى مشكلة خاصة بك

ثمة خطر آخر يمكن أن تتعرض له إذا بالغت في ردود أفعالك تجاه قابيل، فمن المحتمل أن توهي إلى البعض بأنك من أولئك الذين يتذمرون باستمرار، وقد يستغل قابيل شكواك وانتقاداتك له لتحويل الأنظار عنه، وجعلك تظهر بمظهر الشخص الذي يقلق راحة زملائه ورؤسائه، فمن المفيد مراجعة النموذج الحي (رقم 13) حيث حاول فيرنون «سرقة منجزات» ليزا وليسلي، ولاحظنا بأن رد هاتين السيدتين جاء متهوراً وغير منضبط وغير مدعوم بأدلة، الأمر الذي أزعج المدير، وهذا بالطبع ليس في مصلحتهما.

إذا كنت دوماً تشكو وتذمر (حتى وإن كنت على حق) فقد تصبح عالية على رئيسك وزملائك وسيبدأ الجميع بتجنب الاحتكاك بك، وثمة قاعدة ذهبية في الفلسفة اليونانية «الاعتدال في كل شيء». وأخيراً لا تنسَ بأن التذمر والشكوى الدائمة الناجمة عن شعورك بالإحباط لن يعود عليك بالنفع، بل على العكس، سيمنن قابيل منك.

5- تجنب الانحدار إلى مستوى قابيل

ومهما بلغ سلوك قابيل من الدناءة، فلا تتبع النهج المتمثل في المقولة «الواسطة تبررها الغاية». فعلى سبيل المثال لا تلجأ إلى الإيقاع به أو

التجسس عليه. لأنك إذا استخدمت نفس الأساليب التي يستخدمها فهذا يؤكد على صحة نظرتك إلى العالم الذي يعتبره «قاييل» غابة يفترس فيها الإنسان أخيه الإنسان. تمسك بالقيم والمبادئ الشريفة ولا تيأس فأمثال قاييل يأتون ويروحون أما أنت فعليك الاستمرار في العيش مع ضميرك.

وهناك سبب عملي لتجنب اتباع الأساليب المتلوية وهو أن هذه الأساليب غالباً ما تؤدي إلى عواقب وخيمة لم تكن في الحسبان، ولا سيما عندما يلجأ إلى هذه الأساليب شخص ليس من شيمته المكر والتآمر على طريقة قاييل وأمثاله. من الأفضل أن تكون حازماً في اتباع السبل القديمة التي تضمن لك أسباب النجاح، ويمكن القول بأن هذا النهج أكثر جدوى من أي نهج آخر على المدى الطويل، وكما قال لاعب كرة السلة الشهير جاكى روبنسون في كتابه I never Had It Made «إن أروع وأثمن ما يملكه أي إنسان هو كرامته وعزة نفسه».

6 - إياك أن تستخف بمقدرة قاييل

سبق وحذرناك من أن تصبح فريسة للهواجس و الخوف مما يحيكه قاييل ولكن هذا لا يعني الاستخفاف بمقدرته، وقد قال أوسكار وايلد⁽¹⁾ ذات مرة مازحاً «إني قادر على مقاومة كل شيء إلا الإغراء» وهذا القول ينسحب على قاييل الذي لا يستطيع البتة مقاومة إغراء المال والنفوذ والشهرة والرذيلة عموماً. كما أنه لا يرى عيباً في التآمر والكيد مهما كلفه ذلك من جهد، وقد يلجأ إلى خدعة قدرة بما فيها طعن هايبل في الظهر لتحقيق مآربه.

إياك أن تتصور بأن التصدي لـ «قاييل» أمر سهل، فهو عادة من يختار الظروف والتوقيت الملائمين وقد يفاجئك من حيث لا تدري، بمعنى أنه لن يواجهك علانية، بل يميل إلى نصب الكمائن، لذا لا تكن ساذجاً، ولا تستهتر بقدرة قاييل على الذهاب إلى أبعد الحدود للإيقاع بك.

(1) كاتب روائي إنكليزي عاش في أواخر القرن التاسع عشر.

7 - تجنب تضيق الخناق على قابيل

كنا قد أشرنا إلى أنه ليس من الحكمة تضيق الخناق على قابيل أو وضعه في موقف حرج إلا إذا كنت على استعداد لتقبل العواقب. ومن المعروف أنه عندما تحاصر جرذاً ولا تترك له مخرجاً، فسينبري إلى مهاجمتك. وكذلك هو الحال مع قابيل إذا وضعت في موقف حرج، إلا أنه قد ينتظر فترة قبل النيل منك.

لا يشعر قابيل بالارتياح إذا أحس بأنك أخذت تكشف الستار عن دسائسه، حتى وإن استخدمت المزاح والغمز لهذا الغرض، وذلك لأنه يخشى أن يكون ذلك مقدمة للقضاء على طموحاته وليس هذا بغريب لأنه يعلم بأنه لو كان مكانك لما تردد في إيذاء منافس له.

وحتى لو كتمت الأمر على زملائك، فسيعتبر أن ما لديك من مستمسكات يشكل خطراً عليه. وكما قال ستيف مارتن الممثل الكوميدي ذات مرة: « هناك شيء واحد لا يمكن أن أطيقه وهو إذا فاجأتني خطيبتى بصحبة امرأة أخرى».

صفوة القول هو أن لا تشدد الحصار على قابيل قبل أن تفكر ملياً في الموضوع لكي تضمن النتائج المرجوة. لا تجعل شعورك بالإحباط يقودك إلى التسرع في اتخاذ القرار.

8 - حدد هدفك بعناية

ولكن ما هي النتائج المرجوة أو الأهداف التي تسعى لتحقيقها؟ هذا ما يجب أن تحدد: هل تأمل في تنحية قابيل عن منصبه أو نقله أو التحقيق معه أو القبض عليه؟ فكر جيداً بهذه المسائل ولا تدع مشاعرك الخاصة وإحساسك بالغبن يدفعانك إلى اتخاذ مواقف متطرفة.

خذ بالحسبان النتائج التي يمكن أن تترتب عن تحقيق هدفك. إذا كان هدفك هو فصل قابيل من الخدمة أو نقله إلى دائرة أخرى، فما هي تداعيات

ذلك وهل ستكون في مأمن من ثأره؟ ثم لنفترض بأنك أفلحت في إقناع المسؤولين بالتحقيق معه، ما هي التهم التي يمكن أن يلفقها لتوريطك؟ وأخيراً، هل أنت على استعداد لإثبات ادعاءاتك مهما كلف الأمر، وما مدى خطورة ذلك عليك؟

إن هذه الأخطار تتمثل بصورة خاصة في الصراعات السياسية على أعلى المستويات. خلال فضيحة ووترغيت أيام الرئيس نيكسون، لجأت مارتا ميتشل زوجة وزير العدل جون ميتشل، إلى الصحافة وأخذت تتحدث عن بعض الممارسات غير المشروعة التي كانت تحصل داخل الإدارة، لكن الإدارة تصدت لها واتهمتها بأنها امرأة سكيرة « وبأنها تعاني اضطرابات عاطفية» كما اتهمت جون دين الشاهد الأساسي في القضية بأنه «كذاب» وأنه يسعى لحماية نفسه، زاعمة أنه كان هو نفسه ضالماً في المؤامرة. وقد اتبع معاونو الرئيس كلينتون التكتيك نفسه في تصديهم لـ مونيكاً لوينسكي التي وصفوها بأنها «كذابة» وبأنها كانت «تتعقب» الرئيس للإيقاع به. هذه بعض التهم المضادة التي يمكن أن تتعرض لها إذا قررت التصدي لـ «قابيل».

إذن، فكر جيداً بالخطوات التي تزمع اتخاذها لتحقيق الهدف المنشود ولا تنسَ أن تأخذ بالحسبان تبعات ذلك، والثمن الذي قد يتعين عليك دفعه إذا تحولت المجابهة إلى تبادل للاتهامات دون وجود من يقوم بمهمة الحكم.

9 - لا تتوقع أن يكون غريمك عاقلاً

إن دماغ قابيل يختلف تماماً في تركيبه عن دماغ الرجل العادي ويبدو ذلك جلياً في استمتاعه بالكذب والغش والإساءة إلى الآخرين، فضلاً عن أنه يتسلى بإيذاء الآخرين إلى حد يجعله يجازف براحته الجسمية والنفسية من أجل فرض سيادته على من حوله، غير واع لما يقوم به. وكما قال العالم والطبيب النفسي الشهير كارل يونغ: «إن الناس قادرون على فعل أي شيء مهما بلغ من السخف، للتهرب من مواجهة أنفسهم».

نخلص إلى القول بأنه ليس من السهولة التمكن من قابيل بالاعتماد

على الطرق المألوفة، أو باستمالتة أو تنبهه حتى وإن كان ذلك في صالحه، ولا تنسَ بأن تصرفات قابيل لا يحكمها المنطق بل تنطلق من دوافع داخلية تكاد تكون غريزية.

10 - خذ حذرک من التعاون أو التحالف مع قابيل

من المعروف أن ستالين وَقَعَ معاهدة عدم اعتداء مع هتلر. وبعد ذلك بفترة فوجئ الاتحاد السوفيتي بالاجتياح الألماني. والواقع أن كلاً من الزعيمين يمثلان نموذجاً لـ قابيل في أشجع صوره، ولكن يمكن القول أيضاً بأن هابيل يعرض نفسه لخطر مماثل إذا عَنَّ له التعاون مع قابيل وربما الاستعانة به لارتقاء السلم الوظيفي، ولكن لذلك ثمن يتمثل في خضوعه لـ قابيل وبالتالي تعريض نفسه لسخرية واحتقار الآخرين والإشاعات التي تضر بسمعته. ولن يتردد قابيل عند اللزوم من تحويل هابيل إلى كبش فداء وتحمله مسؤولية عن الأخطاء الناجمة عن الإهمال أو قلة التدبير.

وجدير بالذكر أن مارتا ميتشل زوجة وزير العدل في إدارة نيكسون رسمت صورة مشابهة للرئيس حين قالت «إن نيكسون يبتز الفرد حتى آخر قطرة دم ثم يدفعه نحو الهاوية، و لا يتورع عن إلقاء اللوم على من هم أضعف منه».

نخلص إلى القول بأن قابيل لا يمكن الاطمئنان إليه، فالإخلاص عنده مرتبط بمصلحته. لذلك لا يجد صعوبة في التخلي عن مساعد أو حليف له، وقد يفاخر بذلك ويعتبره من سمات المدير الحازم.

11 - لا تخضع للإغراء

كنا قد نوهنا إلى أن قابيل يعمد إلى استغلال طمع الفرد بغية استمالتة للوقوف إلى جانبه، وقد يتفوه بعبارات مثل: «يجب أن نكون سنداً لبعضنا البعض» أو «هل تريد أن تقضي عطلتك في أوروبا مجاناً، أي على حساب

الشركة؟ سأسعى لترتيب ذلك، ولكن لا تذكر ذلك لأحد، إذا كنت عوناً لي فسأكون عوناً لك».

إذا سمحت لنفسك بالتواطؤ مع قابيل، فستجد نفسك في منزلق خطير، إن ما يريده قابيل في الحقيقية هو معرفة «ثمنك» أو بعبارة أخرى، المغريات التي يستطيع بواسطتها «شراءك»، وخاصة إذا كان الثمن زهيداً.

إذا أخذ قابيل فجأة بتقديم الهدايا إليك أو دعاك إلى عشاء على حسابه، فخذ حذرك لأنه يمهد لليوم الذي يحتاجك فيه لإسداء خدمة تتعارض مع مبادئك. والسؤال هو: هل تستطيع رفض طلبه بعد أن قبلت عطاياه؟ فكر في قول أرسطو: «إني اعتبر الرجل الذي يتغلب على أهوائه ويكبح جماحها أشد شجاعة من الرجل الذي ينتصر على أعدائه، لأن الانتصار على الذات أكثر مشقة من تحقيق أي انتصار آخر»، إذاً، لا تقبل هدايا أو هبات إذا كنت تشك بدوافع من يقدم لك هذه الهدايا.

12 - تجنب الوقوع في شرك الممتلكين

يميل الناس إلى اعتبار التملق ضرباً من النفاق عندما لا يتعلق الأمر بهم ولكنهم يرحبون بتملق الغير لهم، وقد يعتبرون هذا التملق من باب الإطراء الذي يستحقونه.

سبق وأشرنا إلى أن الناس كثيراً ما يصفون الشخص الذي يمتدحهم بأنه ذو شخصية جذابة. ولكن الجاذبية الحقيقية تنبع من الصدق ونقاء السريرة. أما عندما يكون التملق والنفاق لحاجة في نفس يعقوب فتلك قضية أخرى. لذلك ينبغي أن لا تدع قابيل يهيمن عليك من خلال كلمات المديح التي يكيلها لك. فحقيقة الأمر هو أنه يلجأ إلى تملكك عندما يريدك أن تسدي له خدمة شخصية، وقد تكون هذه الخدمة على حساب الآخرين وربما على حسابك أنت، لذلك من المفيد لك أن تتحرى الأسباب الحقيقية لسلوكه، ولذلك يجب أن لاتدع المديح يضعف عزيمتك ويسوقك إلى عمل أشياء لا ترضى عنها في قرارة نفسك.

13 - حب السيطرة من شيم النفوس

يقول المؤرخ الإنكليزي لورد أكتون: «إن السلطة تفسد من يمارسها والسلطة المطلقة اللامحدودة تؤدي إلى الفساد اللامحدود» ويقول أيضاً في هذا السياق: «إن التاريخ ليس نسيجاً حاكته أيدٍ بريئة، إن من أبرز الأسباب، لا بل أبرزها، التي تفسد أخلاق الرجال، وتجردهم من إنسانيتهم هو حب التسلط والهيمنة» وقابيل كما رأينا يتعطش إلى السلطة ويستخدمها عندما يشاء لضرب كل من يقف حائلاً بينه وبين تحقيق طموحاته.

من المؤكد أن هابيل أيضاً يطمح إلى السلطة أحياناً، ولكن دوافعه ليست جميعها أنانية، فقد يطمح إلى السلطة كوسيلة تمكنه من إنجاز عمل أو مشروع يخدم المصلحة العامة، في حين أن قابيل يريد السلطة لأجل السلطة، بمعنى أن السلطة هي الغاية وليست الوسيلة، وذلك لأنه يستمتع بممارسة السلطة والتحكم بالآخرين.

من الخطأ أن نعتقد بأن منح قابيل سلطة وصلاحيات أوسع سيخفف من تعطشه إلى السلطة لأنه في الحقيقة لا يشبع بل يسعى دوماً إلى توسيع رقعة نفوذه.

14 - لا تغرنك توبة قابيل

تشاء الظروف أحياناً أن يقع قابيل ضحية احتياله، في هذه الحالة يلجأ إلى التماس الأعذار ويتعهد بفتح صفحة جديدة، وقد تدفع الشفقة بهابيل وأمثاله إلى تصديق هذه الأعذار والتعهدات ولكنها على الأرجح ليست سوى مسرحية، فالحرباء يمكن أن تغير ألوانها ولكنها لن تنقلب إلى حمل وديع.

قد يبدو في هذا القول شيء من القسوة، ولكنه من الأفضل أن لا يقودك حسن ظنك إلى توقع أي تبدل حقيقي في سلوك قابيل وقد يكون صادقاً في تعهده بأن ما حصل لن يتكرر، ولكن ذلك على الأرجح يعني بأنه سيكون أكثر حذراً في المرة القادمة، وهذا يعني أنه في قرارة نفسه غير نادم.

وقد يستدر قابيل عطفك وتشعر بأنه يستحق المساعدة، ولكن لا تفترض أو تتوقع بأن عطفك عليه سيحوّله بين عشية وضحاها إلى شخص جدير بالثقة.

15 - تجنب عمل أي شيء يمكن أن يُستخدم ضدك

عندما يكتشف العاملون في أية مؤسسة أن زميلاً لهم يلجأ إلى الاغتيال والرياء ويسبب المتاعب لغيره، فمن الطبيعي أن يصبح هذا الشخص محور الحديث في أروقة المؤسسة. وبعض هذا الحديث ليس سوى ثرثرة وتخمينات لا أساس لها، وأياً كان الأمر فالناس تتجنب الإساءة إلى سمعة قابيل عندما يكون الحديث مع أناس عُرفوا بمواقفهم المؤيدة له، أما الذين توعدهم قابيل وأساء إليهم، فغالباً ما يتكلمون ضده في مجالسهم مطمئنين إلى أن أحاديثهم لن تصل إلى مسامعه.

من الخطأ الظن بأن كل ما تتناقله الألسن عن قابيل هو مجرد إشاعات لا أساس لها، لأن هذه الأقاويل غالباً ما تكون مجرد معلومات يتبادلها العاملون في المؤسسة لحماية بعضهم البعض. على أية حال لا تتسرع في تصديق كل ما تسمعه من قصص وروايات وتجنب نقل الروايات التي تسيء إلى سمعة هذا الشخص أو ذاك، وتذكر بأن الناس على استعداد لتصديق أية تهمة عن شخص سيء السيرة مثل قابيل حتى وإن كان بريئاً من هذه التهمة. إذن حاول أن لا تعتمد حصراً على روايات الآخرين ولا تنسى أن ناقل الرواية يمكن أن يكون «قابيل» آخر يسعى لتضليلك لغرض في نفسه.

وعلى صعيد آخر يسعى قابيل للظهور بمظهر الشخص القوي الذي يجب أن يحسب له حساب، وهذه العقلية مختلفة جداً عن عقلية هايبيل الذي يرغب في أن يكون على علاقة ودية مع الجميع ويتجنب المساس بمشاعرهم، ولـ «قابيل» صفة أخرى وهي التبجح ونسج القصص الوهمية عن مدى نفوذه في المؤسسة. وجدير بالذكر أننا نعرف موظفاً كبيراً كان دوماً يدعي بأنه استخدم نفوذه لفصل هذا الموظف أو ذاك مع علمنا بأن أقواله لا

تمتُ للحقيقة بصلة. وكان يقصد من وراء ذلك الإيحاء للسامعين بأن نفوذه وسطوته يمكن أن تطالهم.

لا بد أخيراً من تكرار ما قلناه بشأن عدم تصديق كل ما يقال عن قابيل، يجب أن تتجنب تشويه سمعة أي شخص دون أدلة كافية، ومن ناحية أخرى يجب أن لا تبالغ في تقدير قوة قابيل ونفوذه حجماً، لتبرير تهزّبك من مواجهته.

16 - حاذر من تدخل قابيل في شؤونك الخاصة

تعود أغلب الناس من أمثال هابيل أن لا يتدخلوا في شؤون غيرهم منذ نعومة أظفارهم، وأحياناً نسمع القول « لا تحشر أنفك في ما لا يعينك » وحبذا لو تذكرنا دوماً هذه النصيحة، وهناك مثل يقول: « الفضول قتل القط ⁽¹⁾ ».

لكن قابيل يرى غير ذلك، فهو يحب التدخل في شؤون الآخرين ويعبتر ذلك جزءاً من واجبه، لذلك يجد دائماً الذريعة المناسبة التي تمكنه من التدخل في ما لا يعنيه، بقصد جمع المعلومات عن هذا الفرد أو ذلك.

وعموماً يلجأ قابيل إلى جمع ما تيسر له من المعلومات الخاصة حول من يعتبرهم منافسين له داخل المؤسسة، ويتودد لهذا الغرض من كبار المسؤولين بغية الإطلاع على آخر التطورات وربما بعض الوثائق الحساسة أو المكتومة.

عندما يسأل قابيل أسئلة مريبة أو يسعى للحصول على معلومات خاصة، فقد يشير ذلك إلى أنه ينوي استخدامها لأغراض غير شريفة. وعلى سبيل المثال، فقد يبدي قابيل فجأة اهتماماً زائداً بمعرفة النفقات الخاصة لأحد الموظفين في دائرة المشتريات، لعله يكتشف تلاعباً في فواتير الأسعار المقدمة إلى الشركة، والأخطر من ذلك هو عندما يعمد إلى تقصي المعلومات عن الحياة الشخصية لأحد زملائه.

(1) يقابلها بالعربية: «من تدخل في ما لا يعنيه أصابه ما لا يرضيه» - المعرّب.

نموذج حي 29

توني وكيفن مرشحان للترفيه إلى منصب معين في إحدى المؤسسات ويبدو أن توني عقد العزم على الفوز، الفوز هنا يعني اختياره للمنصب والتمتع بميزاته.

كان توني قد لاحظ أن كيفن كان خلال السنة الأخيرة يتغيب عن العمل لعدة ساعات كل أسبوعين ولدى استفساره عن سبب ذلك من المعاونة الإدارية لـ «كيفن»، تبين له بأن كيفن يتردد منذ مدة على أحد الأطباء.

بعد أن تمكن توني من معرفة اسم الطبيب، هرع إلى مكتبه واستطاع عن طريق الإنترنت أن يكتشف أن الطبيب المذكور يمارس الطب النفسي ويختص بحالات الإدمان الناجمة عن سوء استعمال مواد معينة.

كانت هذه المعلومات كافية لـ «توني» لتشويه سمعة كيفن. سرّب توني هذه المعلومات بشكل عرضي لبعض الأشخاص، وسرعان ما انتشرت هذه المعلومات بسرعة، وقال البعض بأن كيفن مدمن على الكحول، في حين ادعى آخرون بأنه يتعاطى المخدرات.

وأياً كانت الحقيقة، فقد تم زرع الشك في أذهان من بيدهم القرار، وبالتالي رجحت كفة توني؛ وتم تعيينه.

قد تدفعك هذه القصة الواقعية إلى توخي الحذر من قابيل وأمثاله، ولكن الحذر الزائد والقلق له أيضاً محاذيره، وقد يصبح هاجساً دائماً أنت في غنى عنه. عندما تشير الدلائل بوضوح إلى أن قابيل يتدخل في ما لا يعنيه وي طرح أسئلة خارج إطار مسؤولياته، فيجب توخي الحيلة في هذه الحالة ولا سيما عندما يتبين لك بأن هذه الأسئلة والتحريات تتصل بشؤونك الخاصة.

17 - تجنب استدراجك إلى حوار يكشف نقاط ضعفك

يستخدم قابيل الحوار أو ما يمكن أن نسميه «لعبة السؤال والجواب» كوسيلة ذكية لجس نبض هابيل، وقد يلجأ أيضاً إلى توجيه الإهانات المتعمدة إلى هابيل للكشف عن عدة نقاط مثل، مقدرة هابيل على تقبل النقد، ومدى ثقته بنفسه، واستعداده للرد، ومقارعة الحجة بالحجة، وما هي القيم التي يتمسك بها.

ثمة سببان يدفعان قابيل إلى لعب لعبة «السؤال والجواب».

أولاً: شعوره بأنه متفوق فكرياً على هابيل وأنه أقدر منه على اللف والدوران لكشف ثغراته.

وثانياً: يعتبر بأنه يستطيع توجيه الأسئلة المناسبة و من ثم رصد رد فعل هابيل.

ليس الهدف من لعبة «السؤال والجواب» مجرد التسلية. إنها جزء من عمل قابيل لكشف نقاط ضعف الرجل الآخر التي يمكن استغلالها لمصلحته. ومن الحيل التي يستخدمها في هذا السياق هو أن يطلب من أحد موظفيه النهاء إسداء خدمة له ثم يقول له بصورة عابرة «يُخيل لي أنك تحب عملك، أليس كذلك؟» من الواضح بأنه في هذا السؤال شيء من التهديد المبطن لذلك الموظف الواعد الذي يخشى قابيل منافسته. وحقيقة الأمر هو أنه يحاول جس نبض الموظف ليرى إذا كان من الممكن له التحكم به مستقبلاً.

وقد يتنبه هابيل لما يخطط له قابيل ويعطيه أجوبة مضللة. في النموذج الأخير كان يمكن للشخص المعني أن يخاطب قابيل مخاطبة الند للند ويجيبه عن سؤاله بالقول مثلاً: «نعم أنا أحب عملي ويبدو لي أنك أنت أيضاً تحب عملك، وما سمعته عنك من رئيسك يجعلني أمل أن تبقى عند حسن ظنه».

إن جواباً كهذا لا يفيد شيئاً سوى تنبيه قابيل إلى توخي الحذر في تعامله مع رئيسه أو في تعامله مع هذا الموظف.

ويمكن القول بأن قابيل يتقن هذه الألاعيب أكثر من هايبيل، لا سيما وأنها تعود عليه بالفائدة. وقد يخيل لـ «هايبيل» بأنه يعي تماماً ما يرمي إليه قابيل ولكنه في الوقت نفسه يجعل من قابيل غريماً له.

عليك إذاً أن تتجنب ما أسميناه لعبة «السؤال والجواب» مع قابيل أو بتعبير آخر المماحكات التي لا طائل تحتها. لأن المضي في هذا السبيل سيجعل قابيل أكثر إصراراً على إيذائك. لا تدع قابيل يجرك للوقوع في مصيدته، سواء فعل ذلك عن طريق التملق أو الاستفزاز أو التهديد أو بشتى أشكال المغريات. ومن الأفضل أن تختصر في أحاديثك معه قدر الإمكان، وخاصة فيما يتعلق بأرائك الشخصية. ولتذكر قول جوزيف بول رئيس رابطة المحامين الأمريكيين الأسبق: «كلما ازداد ارتباطي العاطفي بقضية موكلي، كلما صعب عليّ القيام بواجبي» وكذلك بالنسبة للتعامل مع قابيل. إذا سمحت لمشاعرك أن تتأثر نتيجة لاحتكاكك الدائم بـ «قابيل»، فستجد صعوبة في التفكير بوضوح، وروية في معالجة المشاكل التي تعترضك.

18 - ما تكتبه أخطر مما تتفوه به

أشرنا فيما سبق إلى أن قابيل يتجنب كتابة ما يجول بنفسه من أفكار وذلك لعدة أسباب، أهمها أن ذلك يقيد بوجهة نظر معينة، وهو كما رأينا لا يلتزم برأي معين بل يسعى لأن يكون مع جميع الأطراف المتنازعة. ومن ناحية أخرى، فإن الكلام المكتوب يمكن أن يصبح مستمسكاً ضد كاتبه.

ثمة نصيحة يعرفها من يشتغل بالسياسة وتتلخص في المقولة التالية: إياك إن تكتب إذا كان الكلام يغنيك عن الكتابة، وإياك أن تتكلم إذا كان هز الرأس يغنيك عن التكلم، وأخيراً إياك أن تومي برأسك إذا كانت غمزة العين كافية. ويقول حاكم ولاية كاليفورنيا الأسبق بات روان في هذا السياق: «إن التكلم بشيء من الإبهام من الوسائل التي لها أثر بالغ في العمل السياسي».

من المفيد لـ «هايبيل» أن يفهم ويستوعب تكتيك قابيل الذي يقوم على تجنب الالتزام الخطي كي لا يستخدم ذلك كأدلة ضده.

أما بالنسبة لك فمن الحكمة أن تتوخى الدقة عندما تكتب مذكرة أو تقريراً. ومن المفيد أيضاً أن تراجع ما كتبتة، وكيف يمكن أن تفسر هذه الجملة أو تلك. ومن المفيد أن تستعين بأحد زملائك ممن تثق بهم، على إبداء رأيه في ما كتبتة.

ولا تتردد في تسجيل ما يحصل في ملف خاص للرجوع إليه عند الحاجة، فالاحتفاظ بوثائق يمكن أن يخرجك سالماً من عدة مآزق.

إذا كان لديك شكوك قوية حول شرعية ممارسات قابيل، فمن الحكمة أن تسجل ملاحظاتك وتحفظ بصورة عن أية وثيقة يمكن استخدامها كأدلة. وعندما تتجمع لديك أدلة كافية، لا يبقى سوى اتخاذ القرار باللجوء إلى الجهات المختصة بما لديك من معلومات، وإذا كان لديك تحفظات حول إبلاغ السلطة المختصة، فهذا لا يعني أن تهمل تسجيل ملاحظاتك مدعومة بالوقائع والأسماء والتواريخ وحقائق أخرى لا يمكن إنكارها.

إذا احتفظت بسجل من هذا القبيل، فالأفضل أن تبقي الأمر طي الكتمان. وثمة قاعدة قديمة مفادها أن السر لا يؤتمن عليه أكثر من اثنين. إذا أطلعتك على خبر ثم تسرب هذا الخبر، فسأعلم بأنك أنت من سرّبه. أما إذا أطلعتُ شخصاً آخر بالإضافة إليك، فلن يتسنى لي معرفة من نشر الخبر، أنت أم هو. كان الرئيس ليندن جونسون يلجأ إلى الخدعة التالية للتحقق من أن مرشحاً لشغل منصب في حكومته جدير بالثقة أم لا: كان يوهم المرشح بأنه يبوح له بسر، دون أن يطلع شخصاً آخر على السر المزعوم. فإذا ظهر الخبر في وسائط الإعلام بعد فترة عرف جونسون بأن المرشح لا يمكن الوثوق به.

من المعروف أن أغلب الناس يميلون إلى الشرثرة، ولا يكتفون ما يسمعونه أو يلتقطونه من أخبار هنا وهناك. وحتى أفضل أصدقائك يمكن أن ينقل ما تسره إليه إلى طرف ثالث ينقله بدوره إلى طرف رابع وهكذا إلى ما لا نهاية. لذلك من الممكن أن يعرف البعض بأنك تحتفظ بسجلات ووثائق

تتعلق بالسلوك المريب لـ «قابيل» وينتشر الخبر إلى درجة قد تجعل البعض يحتقرونك كما احتقر الكثيرون ليندا تريب، المرأة التي سجلت سراً على شريط، أحاديث مونيك لوينسكي في الفضحية الجنسية التي ورطت الرئيس كليتون. وقد أصبحت هذه المرأة في نظر الكثيرين رمزاً لخيانة الأمانة.

إذن، ينبغي توخي الحذر في ما تكتبه وهذا يشمل الرسائل التي ترسلها بواسطة البريد الإلكتروني. فالمعلومات والتعليقات والآراء التي تبديها عبر البريد الإلكتروني لصديق لك قد يطلع عليها طرف ثالث، هو قابيل.

إذن، لا تكتب أو لا تقل شيئاً إذا كنت حريصاً على كتمان معلومات معينة، ناهيك عن خطر احتمال ذبوع هذه المعلومات أو الأقوال بصورة مشوهة وخارج السياق الذي وردت فيه.

19 - خذ حذرك من التعابير المبهمة

في سنة 1956 نُشر كتاب يحمل العنوان The Organization Mon للكاتب وليام وايت. وقد نبه الكاتب فيه إلى الفساد اللغوي الذي بدأ يصيب اللغة الإنكليزية نتيجة لاستخدام تعابير ومصطلحات ليست لها دلالات واضحة، وتفتقر إلى سلامة التعبير باللغة الانكليزية.

وليس أدل على صحة هذا القول من انتشار التعابير الإصطلاحية والعبارات التمويهية التي لا تعكس واقع الحال. وقد سبق وأشرنا إلى أن قابيل يستغل هذه الظاهرة ويرحب بها. وذلك لأنه يميل لاستعمال التعابير الفضفاضة التي تحتمل أكثر من تفسير، فالكلمات كما سبق وشرحنا أسلحة في ترسانة قابيل، يستخدمها لتحقيق مآربه. وبعبارة أخرى نقول: إن اللغة أداة طيعة في يد قابيل للتحايل والتملق والتضليل، بدلاً عن أن تكون وسيلة للإقناع بالحجة والمنطق السليمين.

يختار قابيل الكلمات والتعابير التي تخفي أهدافه الحقيقية من جهة وتعرض منافسيه للشبهة من جهة ثانية. إن الحقائق يمكن دائماً صياغتها

بجمل مختلفة. لنأخذ مثلاً الفقرة التالية من بلاغ عسكري: « مات فلان نتيجة لإصابته بنيران صديقه» بدلاً من القول: « أصابت نيراننا خطأ أحد جنودنا» وهذا القول أصح وأدق، ولكنه ينطوي على اعتراف بالخطأ.

وقد يحصل أحياناً أن كلمة واحدة يمكن أن تؤثر على صناعة القرار تبعاً لدلالة الكلمة. فمثلاً قد يصف قابيل أحد مقترحاتك في اجتماع عمل بأنه « جريء» وقد تعني هذه الكلمة للبعض بأن الاقتراح « شجاع» أو « غير مسبوق». أما بالنسبة لأولئك المحافظين الذين لا يحبون الخروج عن المألوف، فسيعتبرون أن الاقتراح ينطوي على مخاطرة.

لا تسمح لـ «قابيل» في أية مناقشة بأن يفرض قواعد اللغة ودلالات الكلمات. فإذا وصف فكرة طرحتها بأنها «جريئة»، أجبه على الفور: «لا أنكر أنها قد تكون جديدة ومختلفة ولكن من الصعب وصفها بأنها جريئة»، ركز على النقاط القوية للفكرة التي طرحتها وعلى فوائدها، مشيراً إذا اقتضى الأمر إلى الأخطار التي ستنتج عن عدم الأخذ باقتراحك.

لا بد أيضاً من الإشارة إلى الوعود الجوفاء التي يطلقها البعض لاستمالة أشخاص معينين. إليك المثال التالي:

منذ بضع سنوات عُرف عن منتج تلفزيوني بأنه كان إذا اجتمع بموظف جديد يبادره بالقول: «إني أفكر منذ مدة بإخراج برنامج حوار Talk Show وقد تكون أنت الشخص المناسب بما لديك من مواهب، لكي تكون مضيف البرنامج» وهذا دون أن يكون لدى المنتج النية في إخراج مثل هذا البرنامج، إنه مجرد كلام فارغ لضمان ولاء الموظف له وجعله يقف إلى جانبه.

انتبه جيداً إلى قضية اللغة. لا تدع الكلام المبهم أو الوعود الفارغة أو «الكليشيات» تؤثر على وجهة نظرك أو تتلاعب بعواطفك، وبعبارة أخرى، لا تدع قابيل يستفزك أو يبعث فيك رغبات وآمالاً لا مجال لتحقيقها، معتمداً على قول الشاعر:

يُعطيك من طرف اللسانِ حلاوةً وَيَرُوغُ منك كما يروغُ الثَّعلبُ⁽¹⁾

20 - حذار من تصديق الكذبة الكبرى

إن ما نصفه أحياناً بكذبة كبيرة مسألة نسبية، فالكذبة التي تبدو كبيرة لـ «هابيل» قد تبدو كذبة بسيطة لـ «قابيل»، الذي يعتبر الكذب شكلاً من أشكال الفن الذي له أصوله، وقد كتب أدولف هتلر في كتابه «كفاحي» «Mein Kampf»: «إن حجم الكذبة عامل حاسم في مدى استعداد الناس لتصديقها، فالجماهير بريئة أكثر مما نظن، وبالتالي يسهل خداعها، أضف إلى ذلك أن سذاجة الناس تجعلهم أميل لتصديق كذبة كبرى من أن يصدقوا أكذوبة صغيرة، ولا عيب فهم كثيراً ما يلجأون إلى الكذب في مسائل تافهة، ولكن يتخرجون من إطلاق كذبة كبيرة».

إن المقصود هنا هو أن الأغلب أميل إلى تصديق كذبة كبيرة لمجرد أنها «كبيرة» إن صح التعبير، بمعنى أن الأفراد العاديين لا يتصورون أن أحداً يمكن أن يخلق حدثاً من الصعب تصديقه. إننا لا ندعي بأن قابيل يرقى إلى مستوى هتلر من حيث المبررات التي يسوقها لتبرير الكذب على نطاق واسع، ولكنه يدرك بأن هابيل وأمثاله من البسطاء يميلون إلى تصديق القصص المنمقة التي تبدو صحيحة في ظاهرها ولكنها مشوهة في تفاصيلها. ويبدو أن قابيل يستمتع بالكذب إلى درجة الشذوذ، ويعتقد بأن الآخرين يشاطرونه هذه المتعة، ولذلك لا يستطيع مقاومة نزعته إلى الكذب بكافة صورة وأشكاله.

من الطبيعي أن تكون أكاذيب قابيل من النوع الذي لا يخطر على بال المرء عادة التحقق منها، وهذا النوع من الأكاذيب معروف لدى من يعملون في ميدان الصحافة والنشر غالباً.

وقد يروي لك قابيل حكاية، ويطلب منك أن تبقيها في طي الكتمان ولكنه في الواقع لا يقصد ذلك، بل على العكس، بمعنى أن غرضه تلطيح

(1) أضافها المعزب.

سمعة شخص لا يكن له الود، وبالتالي فهو يتوقع منك أن تضيع الحكاية. وهنا تكمن الخطورة، إذ إن الشخص الذي ينشر الحكاية يعتبر مصدراً محايداً أو على الأقل صادقاً، في حين يبقى المصدر الأصلي للإشاعة مجهولاً، وهذا بالضبط ما يريده قابيل.

نموذج حي 30

في ساعة متأخرة من الليل جلس صاحب مكتب استشاري للعلاقات العامة مع صديق له في مقهى أحد الفنادق. وباح له ببعض أسرار المهنة (ربما بسبب الشراب الذي أفقده أترانه).

إليك ما قاله المستشار لصديقه: «إن أحد أسرار المهنة هو التالي: كن دائماً صادقاً ودقيقاً عندما تتحدث إلى مراسلي وسائل الإعلام كي يتسنى لك «تحرير» بعض الأكاذيب عند الضرورة» ثم تابع قائلاً: «لنفترض أن زبونك (أو الشركة التي استأجرتك) في مأزق بسبب رواية تسيء إليه إذا ثبتت صحتها. ولنفترض أنك تريد تغيير الرواية أو القصة. ابدأ أولاً بالاتصال بأحد المراسلين وسرب إليه معلومات مفادها أن الشركة «الفلانية» تفعل كذا وكذا سراً وأنت حصلت على هذه المعلومات من مصدر موثوق.

ثمة احتمال كبير بأن يتابع هذا المراسل الموضوع لأنه لا يشك بمصداقيتك. وقد تقوده تحرياته إلى اكتشاف أمور تسيء إلى سمعة هذه الشركة، حتى وإن كانت هذه الأمور لا علاقة لها بالإشاعة التي نشرتها. وهذا احتمال وارد لأن كل شركة عموماً لديها ما تخبئه. وبالتالي قد تنجح في تحويل الأنظار عن زبونك ومن ثم تسليطها على طرف أو أطراف أخرى.

«ولكن قبل كل شيء تأكد من أن «المعلومات» التي سربتها إلى المراسل لا يمكن بحال من الأحوال أن تعزى إليك».

ما هي الدروس التي نستخلصها من هذه الواقعة؟

أولاً: لا تتعهد بكتمان ما يوشك قابيل بالإدلاء به من معلومات أو روايات. وإلا أصبحت شريكاً له في الكذب، سيما وأن المعلومات المزعومة يمكن أن تكون غير دقيقة أو ملفقة وتستهدف الإساءة إلى شخص بريء. ماذا يا ترى سيكون موقفك لو اغتابك شخص ما في مجلس ضم أحد أصدقائك. هل كنت سترضى عن هذا الصديق لو وعد بكتمان الأمر عنك؟

ثانياً: إذا أتاك قابيل بـ «إشاعة»، فاحذر من تورطك في اللعبة التي يلعبها. بمعنى أنك يجب أن تتجنب رواية ما سمعته على زملائك في المؤسسة. لأن الإشاعة قد تكون مغرضة ولا أساس لها من الصحة. هل تريد المساهمة في نشر قصة تسيء إساءة جمة إلى سمعة إنسان لتكتشف بعد فوات الآوان بأن القصة كانت مجرد إشاعة كاذبة؟ وماذا يجدي الاعتذار للضحية في مثل هذه الحالة؟

وأحياناً يطلق قابيل وابلأ من الأكاذيب والالتهامات وأشهر من فعل ذلك السناتور جوزيف مكارثي حين قاد حملة شعواء في الخمسينيات ضد من اتهمهم ظلماً بالعمالة للشيوعيين. وقد كتب ريشارد روفير مقالة حول هذا الموضوع في مجلة Esquire، قال فيها: «لقد اخترع مكارثي الكذبة المتعددة الجوانب» أي الكذبة المكونة من مجموعة أكاذيب صغيرة واستنتاجات يعجز العقل عن استيعابها ناهيك عن دحضها.

نموذج حي 31

كان كيب مكماستر في الثلاثينات من عمره، يطمح إلى تبوء منصب سياسي في ولاية مينيسوتا، وكان يوهم من يتعامل معه بأنه قاضٍ في محكمة الولاية ولكنه في الحقيقة لم يكن سوى موظف صغير في سلك القضاء المحلي.

عندما انتخب مرشح الحزب الذي ينتمي إليه «القاضي» مكماستر،

حاكماً للولاية، قرر الأخير التقرب من الإدارة الجديدة، وذلك بالمشاركة في فعاليات اللجنة المشرفة على تنظيم مهرجان تنصيب الحاكم الجديد، آملاً أن تتاح له الفرصة للاجتماع والتعرف على بعض من سيتسلم مقاليد الأمور في الإدارة الجديدة.

اتصل مكماستر بمدرسته السابقة وأخبر الإدارة بأنه توصل إلى اتفاق مع اللجنة يقضي بوضع برنامج لاختيار ستة طلاب متفوقين للمساهمة في أعمال اللجنة التي تعهد بدورها تسديد جميع نفقات الإقامة في العاصمة. وأضاف مكماستر بأن على كل طالب مشارك أن يكتب تقريراً عن الأعمال التي زاولها وما تعلمه من هذه التجربة.

قامت المدرسة باختيار ستة من الطلاب النجباء، ومن ثم اجتمع مكماستر بهؤلاء الطلاب وبين لهم بأنهم سيعملون لمدة أسبوع مع اللجنة التحضيرية، وأضاف بأن العمل سيتخلله حفلات ترفيهية وأنشطة اجتماعية متنوعة.

وصل الطلاب إلى عاصمة الولاية، حيث استقبلهم مكماستر وقادهم إلى شقة سكنية مكونة من غرفة واحدة غير مفروشة متدرباً بأن الحجوزات في الفندق لم تتم بعد نتيجة لسوء تفاهم وأردف بأن الموضوع سيسوى قريباً ثم قدم اعتذاره على ما حصل، ووعدهم بدعوتهم إلى مطعم جيد لتناول العشاء تلك الليلة. وبعد أن تناول الجميع طعام العشاء وجاء وقت دفع الفاتورة. التفت صاحبنا إلى الطلاب وقال لهم: «هذه فرصة ممتازة لكم لكي تتعلموا مبدأ تقاسم النفقات وسيكون درساً مفيداً لكم في الحياة العملية. لذلك على كل واحد منكم تسديد نصيبه من الفاتورة، وفي هذه الأثناء سأهنئ رئيس الطهاة على جودة الطعام وحسن الخدمة».

وبعد أن بارحوا المطعم، رافق مكماستر الطلاب لشراء بعض المواد الغذائية، وقد افترض الطلاب بطبيعة الحال بأن مكماستر سيتولى دفع ثمن المشتريات، ولكن بادرهم بالقول بأن على كل فرد أن يدفع ثمن مشترياته.

مضى يومان على هذه الحالة والطلاب ينامون على الأرض ويأكلون رقائق البطاطا، وفي اليوم الثالث أبدى الطلاب تزمهم. عندئذ اصطحب مكماستر الطلاب إلى مكتب اللجنة التحضيرية. وهناك تبين بأنه لا يوجد ترتيبات للبرنامج الذي تحدث عنه مكماستر، وتبين بأنه لم يسمع به أحد من العاملين في اللجنة. ولكن المكتب على الرغم من ذلك وافق على تشغيل الطلاب في أعمال وضيعة.

وبعد ليلة ثالثة من العيش على رقائق البطاطا والنوم على الأرض وعدم القيام بأي نشاط أو حضور ندوات ترفيهية، ضاق الطلاب ذرعاً بهذا الوضع وبدأ البعض بالاتصال بذويهم الذين اتصلوا بدورهم بمدير المدرسة للاستعلام عن حقيقة ما يجري.

اتصل مدير المدرسة بـ «مكماستر» الذي بادر بانتحال الأعدار ووعده بإيجاد سكن ملائم للطلبة قائلاً بأنه سيسعى لذلك حتى وإن اضطر إلى اللجوء إلى حاكم الولاية نفسه.

بيد أن والد أحد الطلاب بدأ يرتاب بالأمر مما دفعه إلى التحري عن السيد مكماستر أو بالأحرى القاضي مكماستر. وتبين له بأنه لا يوجد في سجلات الولاية قاضٍ بهذا الاسم. أخيراً اتصل الوالد بإبنيه وأطلععه على ما توصل إليه. وعندما واجه الابن السيد مكماستر بالحقيقة، أخذ الأخير يراوغ محاولاً إثبات دعواه.

في هذه الأثناء تبين للمدرسة بعد الرجوع إلى سجلاتها بأن السيد مكماستر لم يتخرج من المدرسة المذكورة. اتصل مدير المدرسة

بـ«مكماستر» مرة ثانية ولكنه لم يتوصل إلى نتيجة مقنعة و قرر على أثر ذلك عدم ملاحقة الموضوع خشية التورط في أمر يسيء إلى سمعة المدرسة.

وفي اليوم الرابع للبرنامج المزعوم، اختفى «القاضي» و لم يعد يعثر له على أثر. أما اللجنة فلم تجد مفراً من إعفاء الطلاب من عملهم الطوعي خشية الفضحية وتعكير جو الاحتفالات بتنصيب الحاكم الجديد. وهكذا عاد الطلاب إلى مدينتهم على نفقتهم الخاصة. وبعد رجوعهم إلى المدرسة أقنعتهم إدارة المدرسة بعدم متابعة الموضوع لأن ذلك لن يكون في مصلحة أحد.

ولو أنهم تابعوا الموضوع لتبين لهم بأن القاضي مكماستر ليس قاضياً، وبأنه لم يكن في يوم من الأيام طالباً في مدرستهم، ولوجدوا أيضاً بأنه لا وجود للبرنامج الذي تحدث عنه، وأخيراً لم يبق أحد بتأمين إقامتهم في الفندق. خلاصة القول أن البرنامج برمته كان نسيجاً من الأكاذيب.

تمثل الحالة التي أوردناها في كونها سلسلة من الأكاذيب وقد يرى البعض أن قابيل(مكماستر) في مثل هذه الحالات يشكل ظاهرة عابرة، وجدير بالملاحظة أن أغلب من يقعون ضحية لهذا السلوك الملتوي يتفادون ملاحقة الفاعل ويدعونه يفلت.

ثمة ظروف معينة تستوجب أن يكون هابيل أكثر صرامة في مواجهته مع قابيل. ولكن الحكمة الحقيقية تكمن في كشف الكذبة قبل أن تستفحل وتصحب سلسلة من الأكاذيب.

إن الشك بأقوال قابيل، وقد أخذ الأشياء بظواهرها هو أفضل وسيلة للتعامل معه، وهذه النصيحة يمكن تلخيصها بالتعميم الذي أرسله مدير أحد المدارس إلى أهالي التلاميذ يقول فيه: «إذا وعدتم بعدم تصديق كل ما يخبركم به ولدكم عما يحصل في

المدرسة فسأعدكم بدوري بعدم تصديق كل ما يرويه ولدكم عما يحصل في البيت».

21 - احذر «تغير النوايا المفاجيء»

يقول جورج بيرنز(*) : «إن القدرة على التمثيل تكمن في إيهام المشاهد بأنك صادق كل الصدق فيما تقول. ومن أتقن هذا الجانب فقد أتقن فن التمثيل».

يتظاهر قابيل بالصدق والإخلاص وكثيراً ما يبدو متمسكاً بمعتقداته ولكنه في الوقت نفسه لا يؤمن بشيء، فهو لا يؤمن بالدين أو بالأسرة أو بالعطف على الآخرين. ويعتبر النوايا الحسنة والإخلاص في القول والعمل ضعفاً في عالم يسوده التنافس الحاد الذي لا يرحم.

إن أهم عناصر النجاح بالنسبة لـ «قابيل» هو الإيحاء لمن حوله بأنه صادق ومخلص في كل ما يقول ويفعل، علماً بأن الحقيقة هي عكس ذلك.

إننا لا نقول بأن قابيل يكذب دائماً وأبداً. إذ إنه يلجأ أحياناً إلى الصدق والصراحة إذا كان في ذلك مصحلة له. وقد يعترف بأخطائه وربما يعزي ذلك إلى تعاسة حظه في محاولة منه لاستدرا عطف هابيل. لكن ذلك يجب أن لا يفسر بأن قابيل على وشك التخلي عن أنانيته أو تغيير أساليبه.

22 - دع التحليل النفسي للأخصائيين

من «الكليشيات» التي كثيراً ما نراها في المسرحيات والمسلسلات التلفزيونية تلك المشاهد التي ترينا فلاناً من الناس يبوح بأحزانه ومشكلاته لصديق يدعي بأنه يستطيع مساعدته، وأنه على استعداد للإصغاء إليه والوقوف إلى جانبه في محتته.

(*) ممثل كوميدي أمريكي شهير.

لكن ذلك لا يشكل علاجاً لمن يعاني من اضطرابات نفسية أو مسلكية، وقد تكون له إلى جانب ذلك عواقب غير محمودة. إن مهنة المعالجة النفسية Psychotherapy تحتاج إلى سنوات من التدريب والممارسة، بالإضافة إلى أن المشكلات الشخصية الخطيرة لا يمكن معالجتها إلا بالتحليل المتأنى والتشخيص الدقيق ومن ثم توجيه النصح والإرشاد السليمين.

إننا لا نحاول نفي مقولة «الصديق عند الضيق»، ولكن عندما تكون أنت في ضيق نفسي وتسر لصديق لك بما يدور في خلدك ويقض مضجعتك، ما الذي يضمن لك بأن هذا الصديق جدير بالثقة وبأنه لن يبوح بأسرارك لهذا الشخص أو ذاك، ويسبب لك إحراجاً شديداً.

إن هابيل معرض أكثر من قابيل لارتكاب مثل هذا الخطأ، وذلك لسببين:

أولاً: يميل هابيل إلى الظن بأن من المفيد له أن يمنح ثقته لشخص معين، لعل هذا الشخص يستطيع مساعدته. أما قابيل فلا يطمئن لأحد وبالتالي لا يطلع أحداً على أسرارهِ.

ثانياً: يشعر هابيل بالخجل عندما لا يفصح عما يقلقه لصديق عرض عليه المساعدة خشية أن يبدو جلفاً، في حين يرتاب قابيل بنوايا السائل ويبدى تحسناً ملحوظاً.

ثالثاً: يميل هابيل إلى الاعتقاد بأن إطلاع صديق له عما يجول بخاطره يعود عليه بالفائدة، في حين يعتقد قابيل أن معظم المشكلات التي تؤرقه سببها الأخطاء التي يقترفها الآخرون.

من الواضح إذن أن الفرق الأساسي بين قابيل وهابيل هو أن قابيل يتظاهر بالتعاطف مع الآخرين لحثهم على الإعلان عن مخاوفهم ومشاعرهم بحيث يتسنى له استغلال هذه المعلومات إذا لزم الأمر، أما هابيل فهو أكثر انفتاحاً وشفافية من قابيل.

وقد يسعى قابيل للتحكم بك وإحراجك من أجل التعرف على أسرارك الشخصية. وقد يستخدم لهذا الغرض العبارة المألوفة: «ألا تثق بي؟» هنا يجب أن تقف وتساءل نفسك: هل يمكن لرجل شريف أن يتصرف على هذا النحو؟ إن الرجل الشريف لا يضغط عليك للإدلاء بمعلومات لا تخصه.

وجدير بالذكر أن قابيل يستطيع الضغط عليك باتباع تكتيك «السكوت بين الفينة والأخرى». وهذا من الأساليب التي يلجأ إليها مراسلو الصحف ووكالات الأنباء. ويتمثل هذا الأسلوب في أن توجه سؤالاً إلى شخص وتبقى صامتاً لفترة بعد أن ينتهي من إجابته، ستجد في هذه الحالة أن الشخص سيسترسل في الكلام وسيدلي بمعلومات إضافية تتجاوز الجواب عن السؤال الأصلي.

لذلك ينبغي أن يكون الجواب على قدر السؤال. وإذا كان لديك أسرار أو طموحات فالأفضل أن تبقئها في طي الكتمان. لا تثق إلا بمن تربطك به صداقة متينة أو بطبيب نفسي محترف. لا تأمن قابيل أو غيره على أسرارك.

ولكن لنفترض بأنك اخطأت بالإباحة بمعلومات شخصية إلى قابيل أو إلى صديق نقلها بدوره إلى قابيل. في هذه الحالة خذ بالحسبان أن قابيل قد يستخدم المعلومات لإيذائك بصورة مباشرة أو غير مباشرة. فقد يبتزك بأسلوب لبق، ويحاول إشعارك أنه من الأفضل لك أن تكون متعاوناً معه وإلا تعرضت سمعتك للضرر. وعلى سبيل المثال، لنفترض بأن قابيل يعلم بأنك تعاني من مشكلة الإدمان على شرب الكحول. قد يستخدم قابيل هذه المعلومة للضغط عليك كي تطلعه على وثيقة تحوي معلومات يفترض أن تبقى مكتومة. وقد يمهد ذلك بالقول مثلاً: «أنت تعلم أنه يمكنك أن تثق بي وكل ما أخبرتني به سيبقى في طي الكتمان. إذن نستطيع أن نتكل على بعضنا البعض».

لكنك في الواقع لا تستطيع الاتكال على قابيل أو الإطمئنان إليه. وفي المثال الأخير ينبغي أن ترفض التعاون معه، وأن تُبلغ عنه إذا اقتضى الأمر.

نكرر القول: يجب عدم الرضوخ لابتزاز قابيل. فحين يكتشف قابيل نقطة ضعفك سيواصل استغلالك لأداء خدمات خاصة له.

إن طبيعة هابيل تجعله هدفاً سهلاً لقابيل الذي ينصب نفسه معالماً نفسياً يأخذ بتوجيه النصح والإرشاد إلى هابيل (غني عن القول أن قابيل هو الذي يحتاج للعلاج).

والسؤال الذي يطرح نفسه هو: لماذا يلعب قابيل لعبة المحلل النفسي؟

والجواب هو لأن ذلك يمكنه من جعل الفرد يشك بنفسه ومقدرته، لا سيما وأن الفرد الذي يشعر بالقلق وعدم الاستقرار في وظيفته مُعرض أكثر من غيره للاستغلال والابتزاز. لنعد قليلاً إلى الوراء و«لعبة السؤال والجواب» التي ورد ذكرها. عندما يسأل قابيل أحد معاونيه: «أنت تحب وظيفتك، أليس كذلك؟»، فهو في الواقع يختبر مدى حرص هذا الموظف على وظيفته و مدى تخوفه من الفصل من الخدمة، وذلك لاكتشاف إحدى نقاط الضعف لدى هذا الموظف واستغلالها بدهاء لخدمة أغراضه.

لذلك، خذ حذرك من قابيل الذي يتظاهر بأنه يريد مساعدتك، شريطة أن تكشف له عن تفاصيل تتعلق بعملك أو حياتك الشخصية.

23 - اختر بحذر من تخالط في الحفلات والمناسبات الاجتماعية

من الأفضل دوماً أن تتجنب مخالطة قابيل في حياتك الاجتماعية، ولا تخشى من أن يعتبرك متعالياً، فهذا أفضل بكثير من أن يعتبرك حليفاً له، ولا تنس أن معاشرتك لـ «قابيل» على الصعيد الاجتماعي قد يقود بعض الناس إلى الظن بأنك من نفس الطينة. والقول المأثور: «إن الطيور على أشكالها تقع» يدعم هذا الظن. ولا تنس أيضاً أن قابيل غير معني بالاستمتاع بالحفلات والولائم بقدر ما هو معني بتحسين الفرص وجمع المعلومات التي يعتبرها مفيدة له.

يشغل النشاط الاجتماعي لـ «قابيل» جزءاً كبيراً من نشاطه خارج إطار

عمله، وذلك لأنه يدرك بأن المناسبات الاجتماعية من حفلات وسهرات تتيح له التقاط معلومات «مفيدة» عن هذا الشخص أو ذاك.

وتجدر الإشارة إلى أن المرء أحياناً يفقد السيطرة على لسانه ويبوح بمعلومات قد تبدو تافهة لكنها ذات مغزى لـ «قابيل» الذي يختزن في ذهنه كل ما من شأنه أن يستغله بدهاء لقضاء حاجاته.

وأخيراً، يمكن القول بأن من أهم الأسباب لتجنب مصادقة قابيل هو أن مصادقته لك ليست سوى واسطة لغاية. وغايتة هنا أن يجعلك في وضع يسهل فيه الضغط عليك من خلال الأشياء التي بات يعرفها عنك، والمعلومات التي أفضيت بها إليه في لحظة ضعف، أو على الأصح على مائدة السهرة.

24 - تجنب الانقياد وراء مظاهر النجاح

من المفيد أن تسأل نفسك الأسئلة التالية كي تضمن بأن قابيل لن يتمكن من الإيقاع بك.

- هل تبهرك المكاتب الكبيرة والمقاعد الوثيرة والسيارات الفخمة.
- هل تشعر بالرهبة عندما تحتك بكبار الموظفين وأصحاب النفوذ الذين يحيطون أنفسهم بهالة من الأهمية.
- هل تحكم على أهمية الشخص ومركزه من خلال الميزات التي يتمتع بها، والأشخاص الذين يخالطهم على الصعيد الاجتماعي.

إذا كنت صادقاً مع نفسك فستجيب على الأرجح بكلمة «نعم» عن هذه الأسئلة. ولا غرو فالشخص العادي يغتر بالمظاهر والشكليات في تقييمه للنجاح سواء على مستوى العمل التجاري أو الاجتماعي.

لو كنا نعيش في عالم مثالي لما اكثرنا بالأمور المادية والدينيوية لأننا سنكون حينها منغمسين في ممارسة اختصاصاتنا والاستمتاع بالعمل المبدع.

بيد أن العالم الحقيقي غير ذلك. فالثروة والجاه والنفوذ من سمات الرجل الناجح، والنجاح يتجسد في الثروة، والمزيد من الثروة يقود إلى المزيد من النجاح. ومن المؤسف حقاً أن الأثرياء أفراداً كانوا أم مؤسسات يزدادون ثراء في حين يزداد الفقراء فقراً بوجه عام.

لنأخذ على سبيل المثال جامعة هارفرد. إنها أغنى جامعة غير تجارية بعد الكنيسة الكاثوليكية، وعلى الرغم من ذلك فإن خريجي هذه الجامعة من الموسرين، يتبرعون بمئات الملايين لصندوق الجامعة سنوياً. والسؤال الآن: هل تحتاج هارفرد إلى كل هذه الأموال التي تتجاوز ميزانيات العديد من الدول؟ لا يبدو الأمر كذلك. وذلك لأن الناس بطبعهم يفخرون بأن ترتبط أسماءهم باسم مؤسسة جامعية ناجحة تحظى بشهرة أكاديمية واسعة.

ما نريد قوله هو أن قابيل يدرك جيداً أهمية المظاهر وقوتها الإيمائية، وقد يبدو هذا طبيعياً من حيث أن المنافسة الحادة دفعت بالأفراد والمؤسسات إلى العناية «بالصورة والشكل». وهنا ينبغي التزام الحذر في التعامل مع قابيل الذي يعتمد أحياناً إلى استخدام بطاقات شخصية «Business Cards» تحمل أسماء شركات وهمية، وقد يزاول عمله في مكتب خاص في أحد الأحياء الشهيرة، دون أن يدري أحد بأنه على وشك الإفلاس. وللخروج من مأزقه هذا، يسعى لتصيّد المغفلين قبل إعلان إفلاسه.

من المفيد أن نتذكر أن ليس كل ما يلعب ذهباً، وأن المظاهر السطحية تغش. لذلك قم بما يلزم من التحريات عن الفرد أو المؤسسة التي تريد أن تتعاون معها أو التي تسعى لإقناعك باستثمار أموالك في مشروع معين.

25 - تجنب لعبة توزيع اللوم

يشرح علماء الاقتصاد ارتفاع وهبوط الأسعار بالرجوع إلى مبدأ «العرض والطلب» أما مدربي الفرق الرياضية فيقيمون الأداء من منطلق «الفوز والخسارة» في حين أن قابيل ينظر إلى عمله من خلال النجاح أو الفشل

تحمل اللوم والمسؤولية المترتبة عن ذلك. ونحن هنا لا نتحدث عن النجاح في إنجاز الأعمال المطلوبة. النجاح هنا يعني ارتقاء سلم السلطة والتمتع بالنفوذ والميزات التي يطمح لها قابيل تحديداً من هذا المنطلق يسعى قابيل بوسائله الملتوية لإيهام من بيدهم القرار إلى أنه صاحب الفضل الأكبر في نجاح مهمة ما، في حين يلقي باللوم على هذا الفرد أو ذاك في حال فشلها.

جاء في كتاب نُشر سنة 1987 تحت عنوان How to Work for a Jerk، للمؤلف روبرت هوشهايزر، أن العديد ممن يسمون أنفسهم خبراء في ميدان المال والأعمال يروّجون للخرافة التي تقول بأن جميع النزاعات ليست سوى اختلافات في وجهات النظر ناجمة عن سوء التفاهم والتواصل Communication، ويفترضون بأن جميع الموظفين يحرصون فعلاً على مصلحة ومستقبل المؤسسات التي يعملون فيها. إن هذه الفرضيات ساذجة، لا بل مضحكة، إذ من المؤكد أنها لا تنطبق على المؤسسات التي تحوي أشباه هابيل. وقابيل كما رأينا لا يحرص إلا على مصلحته الفردية وتتسم تصرفاته بالوصولية والتخطيط الدائم للتنصل من المسؤولية وإلقاء اللوم على الآخرين.

والسؤال الآن: ماذا تفعل عندما يحاول قابيل التنصل من المسؤولية واتهام الآخرين بالتقصير من جهة وإدعاء منجزاتهم لنفسه، إليك بعض الإرشادات في هذا الشأن:

1 - لا بد من الاعتراف بالأمر الواقع، هو أن قابيل ينجح أحياناً في مساعيه، ويحمل غيره مسؤولية التقصير. في مثل هذه الحالة لا تضيع الكثير من وقتك في فحص وتمحيص كل ما يقوله ويفعله، وإلا أصبح ذلك شغلك الشاغل وأهملت واجباتك، وربما عرضت نفسك للتهمة بأنك تحب المشاكسة أو أنك تعاني مع عقدة اضطهاد أو حساسية مفرطة. ومن الجائز أيضاً أن يفتضح أمر قابيل في نهاية المطاف، ولكن من المؤكد بأنه لن يستقيل حتى وإن أحس بأن الشبهات أخذت تحوم حوله. كي تستطيع، والحالة هذه، حماية نفسك من الوقوع في شركه؟

- 2 - حاول أن تستبِق الأحداث وذلك بتصور سيناريو معين، حول دور ومدى مسؤولية كل فرد في إنجاز مشروع معين، ومن هي الأطراف التي يمكن أن تلام في حال تعثر سير المشروع.
- 3 - لحماية نفسك من تهمة التقصير، وثق عملك، واحتفظ بسجلات ووثائق تبين ما أنجزته من أعمال، ومن المفيد أيضاً استخدام المذكرات والبريد الإلكتروني لإطلاع زملائك على آخر المستجدات.
- 4 - إذا توفرت لديك أدلة بأن قابيل يشوه الحقائق ويدلي بمعلومات من شأنها الإساءة إليك، اكتب تقريراً بهذا الشأن وأرسله إلى الجهات المعنية. تجنب في تقريرك اللجوء إلى القدح والذم، واكتفِ بذكر الحقائق بموضوعية.
- 5 - إذا تمكّن قابيل من إصاق تهمة بك في محاولة منه لتبرير تقصيره، حافظ على برودة أعصابك ولا تدع شعورك بالغبن يؤثر على سلوكك، فكر جيداً في ما ستقوله وحاول أن تنظر إلى القضية من وجهة نظر أصحاب القرار الذي سيحكمون عليك، بعبارة أخرى: لا تطلق العنان لغضبك أو تفقد صوابك كي لا تتضرر سمعتك كرجل عاقل ومترن.
- 6 - يجب أن تدرك بأنك لا تستطيع هزيمة قابيل في لعبة «الالتهامات والإتهامات المعاكسة» ولكنك تستطيع هزيمته معنوياً، وذلك بإعطاء كل ذي حقٍ حقه وتحمل قسطك من المسؤولية عند الخطأ. حاول أن تبقى مسيطراً على نفسك، وكن على ثقة بأن النهج الذي يتبعه قابيل قد ينجح في المدى القريب، لكنه سيسيء إليه على المدى البعيد.

26 - دور السياسة داخل المؤسسة

يقول دان باين، وهو مستشار إعلامي مارس السياسة على شتى المستويات، مايلي: «إن السياسات التي تسيّر المؤسسة الكبيرة، أو الجامعة

وحتى المؤسسات الخيرية لا تخلو من الدسائس، شأنها في ذلك شأن أي إدارة سياسية».

ما هو مضمون هذه السياسات والممارسات داخل المؤسسة؟ إن المضمون بكل بساطة هو التأثير على عملية صنع القرار، بمعنى من يستحق الترفيع ومن سينقل ومن يستحق زيادة في الراتب أو التمتع بميزات معينة، أو الحصول على سيارة من الشركة إلى آخر ما هنالك من الميزات. فلو كنا نعيش في عالم مثالي لكانت الأهلية، والكفاءة كافتان لأن يتبوأ من يمتلكهما أرفع المناصب. لكن القرارات التي تتخذ داخل المؤسسات كثيراً ما تقوم على أسس غير موضوعية، مثل الصداقة والمحسوبية والأحقاد الشخصية واعتبارات أخرى تفرضها ظروف وسياسات محلية معينة.

لذلك، ليس من المستغرب أن لا ينظر قابيل باحترام إلى الطريقة التي يتم بموجبها اتخاذ القرارات. فالمؤسسة بالنسبة له غابة، و«الشاطر» فيها، إن صح التعبير، هو الذي يعرف من أين تؤكل الكتف. وليس الذي يتمتع بالمؤهلات والمهارات المطلوبة.

إن هذه النظرة التي تؤمن بأن السلوك الإنساني تهيمن عليه المصالح الذاتية لها جوانب سلبية إذا انتشرت داخل المؤسسات وقديماً قالوا: «تفاحة فاسدة واحدة تفسد ما في السلة من تفاح».

إذن كيف يمكن التعامل مع مثل هذا الوضع؟ يجب الإقرار أولاً بأن المناورات السياسية (بالمعنى السيء لهذه العبارة) داخل المؤسسات حقيقة واقعة. بمعنى أن القرارات المتعلقة بالتعيينات والترقيات الإدارية لا يمكن بطبيعة الحال أن تكون مبنية على الكفاءة فقط. إن العالم لا يقوم على العقل والمنطق في كثير من الأحيان.

إذا سمحت لفلسفة قابيل بأن تكون القاعدة في العمل السياسي والإداري، فهذا يعني تكريساً لشريعة الغاب، لذلك ليس من الحكمة أن تبتعد كلياً عن هذا الجو، بل من الأفضل أن تشارك في ما يجري بأسلوب

بناء وإيجاد حلول توفق بين مختلف الآراء والنزعات، كي لا تفسح المجال لهيمنة قابيل وأمثاله.

27 - الحاجة إلى حلفاء داخل المؤسسة

يميل هابيل إلى العمل بمفرده والاعتماد على الذات، واثقاً أن الصدق في القول والعمل سيضمن له النجاح. لكن الأمر ليس بهذه البساطة. إن أكبر تحد في العمل السياسي هو تأمين الدعم لمواقفك ومصالحك.

ثمة وسيلتان لتأمين هذا الدعم. إما باتباع أسلوب الإقناع بصدق وصراحة، أو باتباع أسلوب قابيل الذي يقوم على الابتزاز والتهديد المبطن.

لا ينبغي لـ «هابيل» في أي حال من الأحوال أن ينحدر إلى مستوى قابيل. لكن هذا لا يعني أن يركز اهتمامه على عمله وواجباته غير آبه بالتحالفات والتكتلات التي يمهد لها قابيل في الخفاء.

نموذج حي 32

كان درو يشغل منصب المدير التنفيذي لمركز أبحاث أسسه على نفقته الخاصة رجل أعمال ثري. وكان لرجل الأعمال هذا، شقيق دأب على التدخل في إدارة المركز بصورة مستمرة.

كان هذا الشقيق يتصل هاتفياً بـ «درو» خمس أو ست مرات يومياً عارضاً أفكاره واقتراحاته، وكانت كل مكالمة تستغرق من عشر إلى خمس عشرة دقيقة. بعض مضي عدة أسابيع ضاق درو ذرعاً بهذا الرجل وأوعز إلى مساعده الإداري بالقول له إذا اتصل مستقبلاً بأنه خارج المكتب.

ولسوء حظ درو كان للشقيق حليف أو على الأصح «جاسوس» داخل المركز. وبطبيعة الحال قام بإطلاع الشقيق على حقيقة الأمر.

وقد أثار هذا حفيظة الشقيق الذي بدا له بأن درو يكذب عليه

وصمم على عمل ما بوسعه للتخلص من درو.

بدأ أول الأمر بزوجة أخيه (مؤسس المركز ومموله). وأدخل في روعها بأن درو يهزأ بزبيها وذكائها ولا يخفي سخريته منها أمام موظفي المركز، وقد أكد لها هذه المزاعم حليف الشقيق الذي ورد ذكره.

والواقع أن الأمر كان محض افتراء ولا صحة له. كما لم يخطر ببال الزوجة وهي في سورة غضبها أن تتأكد من حقيقة الأمر. بعد هذه البداية أخذ الشقيق يتقرب من عدد من موظفي المركز ويدعوهم للغذاء من حين لآخر منتهزاً هذه الفرصة لإيهامهم بأن درو لا يؤمن جانبه، وينسب إليه أقوالاً لم يقلها أبداً.

ولللأسف، انطلت هذه الأكاذيب على مجموعة من الموظفين وصاروا لا يكونون له الود.

وأخيراً علم درو بالمؤامرة التي يحيكها الشقيق ولكنه تجاهلها لعلمه بأنه يحظى بثقة ودعم مؤسس المركز.

بيد أن علاقة المؤسس بـ «درو» بدأت تسوء تدريجياً، نتيجة للشكاوى والانتقادات المستمرة التي كانت تصله من الموظفين وكذلك من زوجته. وأصبح درو في نظر المؤسس عالية على المركز مما دفع الأخير إلى الاستغناء عن خدمات درو.

والآن، من تظن حلّ محل درو في إدارة المركز؟ شقيق المؤسس بالطبع. ولا عجب فقد كان يحظى بدعم وتقدير الموظفين ناهيك عن زوجة المؤسس.

العبرة: اسعَ منذ البداية للبحث عن حلفاء لك داخل المؤسسة، ولا

نهج قابيل وهابيل

تنتظر حتى تقع الواقعة. من المفيد أن يعرف من حولك الجهود التي تبذلها في عملك أو المشروع الذي تحاول إنجازه حتى، وإن كان بعضهم لا علاقة مباشرة له بالأعمال التي تقوم بها.

إذا كنت واثقاً بأن الحقائق تنفي كل ما يشاع عنك، فمن الأولى بك أن تتجنب المواقف الصدامية مع قابيل لأن ذلك في مصلحته. ينبغي كما قلنا أن تحتاط لما يحيكه قابيل من دسائس وراء ظهره، وذلك من خلال البحث عن حلفاء في وقت مبكر كي يوفروا لك الدعم في الوقت المناسب.