الفصل السابع

جشع قابيل غير المحدود

يزعم بعض المراقبين بأن الثمانينيات كانت حقبة اتسمت بتفشي الطمع في المجتمع. والواقع أن الطمع موجود منذ القِدَم.

«الطمع جيد ومفيد». يمكن لهذه العبارة أن تستهوي قابيل، والطمع يجر المزيد من الطمع. يتوهم الكثيرون بأنه لو كان لدى أحدهم مليون دولار لعاش حياته بسعادة وهناء. ولكن الشخص الجشع حقاً لا يشبع بل يريد المزيد باستمرار.إن قابيل جشع بطبعه، والطمع بالنسبة إليه مذهب يعتنقه في الحياة ويجعله يرتكب المحرمات لإشباع شهواته التي لا حدود لها.

لنكن صريحين، فكثير منا لا تخلو تصرفاته من بعض الأنانية أو الطمع، تحديداً. وأغلبنا يطمح إلى أن يكون أكثر ثراء، وبعضنا يطمح إلى الشهرة أو تبوء مركز أو وظيفة أفضل. لكن هذه الرغبات تكون عادة مشفوعة بمزايا أخرى: مثل احترام الآخرين والإحسان إليهم وربما نكران الذات في بعض الأحيان.

إلا أن هذه المزايا تكاد تكون معدومة أو ضعيفة نسبياً عند قابيل. فقابيل طماع بالمعنى الدقيق لهذه الكلمة، ولا يهنأ له عيش إلا إذا حصل على

المزيد من المال والسلطة أو بالأحرى رموز السلطة.والجاه والنفوذ هما شغله الشاغل. ولا يشعر بالطمأنينة والأمان إلا إذا حصل على ما يتوق إليه وما يحقق له الطمأنينة لأنه يشعر في قرارة نفسه بأن الآخرين أفضل منه.

يعلم قابيل جيداً قوة الطمع ومدى تأثيره في الفرد. لذلك يعمد إلى استغلاله لنيل مآربه. من الممكن مثلاً أن يعدك بمكافأة إذا أعنته في تنفيذ خططه، أو يتهددك بحرمانك من شيء ذي قيمة إذا رفضت الانصياع له.

نموذج حي 15

أتم فرانك دراسته الثانوية، ولكنه لم يتابع دراسته في الجامعة، وعاش حياة صعبة زاول خلالها عدة أعمال مثل تحميل البضائع وجرد الرسائل والطرود البريدية. وأخيراً أصبح واحداً من كبار الموظفين في شركة صغيرة.

لكن فرانك بقي يعاني من القلق والشعور بعدم الاستقرار بالرغم من أن مركزه في الشركة كان مطمئناً. وقد ازداد هذا الشعور حدة مع مرور السنين، سيما عندما أخذ موظفون جدد أصغر سناً وأكثر علماً يحلون محل الموظفين القدامى.

وجد فرانك نفسه على رأس مجموعة من العاملين الشبان الذين نالوا قسطاً وافراً من العلم، بالإضافة إلى أن كثيراً منهم يحملون شهادات جامعية، كان فرانك الرئيس المباشر لـ «راي» أحد هؤلاء الجامعيين الذين ينظر إليهم فرانك بعين الغيرة.

ولا غرو فقد ولد راي لأسرة ثرية ودرس في مدرسة خاصة وتخرج من إحدى الجامعات المرموقة واستطاع بُعَيْدَ تخرجه وبفضل مساعي عائلته (على حد زعم فرانك) أن يحصل على وظيفة جيدة في شركة فرانك.

ومما زاد الطين بلّة أن راي كان موظفاً موهوباً ومجداً في عمله،

وهذا ما جعل فرانك يخشى من أن يفقد وظيفته إذا ارتأت الشركة تسريح موظفيها القدامى واستبدالهم بموظفين أكثر شباباً وأقل كلفة.

كان راي من حين لآخر يقضي مدة أطول من المعتاد خارج مكتبه خلال فترة الغداء، ثم يتسلل عائداً إلى المكتب كي لا يراه فرانك. والواقع أن فرانك كان عالماً بما يحصل، وكان راي بدوره يعلم بأن فرانك لا يخفى عليه ما يحصل.

انقضت عدة شهور وهما يلعبان لعبة الفأر والقط وكلاهما يتجاهل الأمر باعتباره أمراً غير ذي بال.

وفي أحد الأيام رأى فرانك راي يدخل من الباب الخلفي بعد انتهاء وقت الغداء بمدة، فعلّق على ذلك بكلمة ساخرة وانتهى الأمر عند هذا الحد. انتظر فرانك في مكتبه إلى أن عاد جميع موظفيه إلى مكاتبهم في وقت متأخر بعد تناول الغداء. وعندما استقر كل منهم في مكتبه، توجه فرانك إلى مكتب راي وأخذ يعنّفه بصوت عال على مسمع من الجميع:

«إنك لا تقبض راتبك من أجل أن تقضي ساعة ونصف في تناول غدائك. لا تحاول خداعي مرة أخرى وإلا ستجد نفسك تبحث عن عمل جديد! هل تفهم ما أقول؟».

كان هذا التصرف بمثابة صدمة لـ «راي». لقد كان من الممكن أن يتوقع ذلك لو أنه أدرك بأن فرانك نموذج من قابيل. لاحظْ كيف خطط فرانك لهذا السيناريو: أولاً، تعمّد غض النظر لفترة طويلة عن سلوك راي إلى أن يحين الوقت المناسب. ثانياً، انتظر حضور جميع الموظفين قبل أن ينفذ مسرحيته، آملاً بذلك تخويف راي و بقية الموظفين، من ثم السيطرة عليهم من خلال تهديداته المبطنة بإمكانية تسريحهم.

لا شك بأن أغلب الناس يخشون فقدان وظائفهم التي هي مصدر رزقهم. وهذا التخوف طبيعي لا سيما وأنهم يعولون على ترقيتهم ومن ثم زيادة دخلهم، وهذا يجعل الموظف عرضة لابتزاز قابيل. وأسوأ ما في الأمر أن الموظف مضطر للإنفاق على عائلته ولتسديد ما عليه من فواتير ودفعات شهرية (أقساط البيت، مستحقات بطاقة الائتمان، أقساط شهرية لتسديد ثمن سيارته). من الواضح أن تسديد كل هذه النفقات تجعل الموظف حريصاً على التمسك بوظيفته مهما كلف الأمر. وهذه الحقيقة يدركها قابيل ويستغلها للضغط على الموظف.

سبق وذكرنا أن هابيل نفسه يتصرف بشيء من «الأنانية» شأنه في ذلك شأن كل امرئ عادي يحرص على مصلحته الشخصية. لكن هذه الأنانية ـ إن صح التعبير ـ تدفع صاحبها أحياناً إلى التصرف بطريقة مخجلة، لكن هابيل يبرر تصرفه في هذه الحالة بأنه «شر لا بد منه» كي يجنّب نفسه الشعور بالذنب.

نموذج حي 16

عمل تشارلي في بداية حياته العملية مندوب مبيعات لدى إحدى الشركات. ويعود الفضل في حصوله على وظيفته هذه إلى بيتي مديرة المبيعات في الشركة؛ إذ اختارته بيتي مع علمها بأنه لا يملك خبرة سابقة سواء في ميدان البيع أو في مجال عمل الشركة. لكنها توسمت فيه الخير وكانت على ثقة بأن تشارلي يملك من القدرات والمواهب ما يؤهله للنجاح في عمله.

وقد ثبت فيما بعد بأنها كانت على صواب. والواقع أن تشارلي تألق في عمله إلى درجة أن إحدى الشركات عرضت عليه منصب مدير مبيعات يكافئ منصب بيتي. قبل تشارلي العرض ولم ينسَ قبل أن يترك عمله شكر بيتي بحرارة على ما أسدته إليه من معروف وعلى ثقتها به.

تحسرت بيتي على رحيل تشارلي، ليس لأنه كان من أفضل موظفيها فحسب، بل لأن صداقة نشأت بينهما وشملت عائلة الطرفين إلى حد أنهما كانا يتبادلان الهدايا في الأعياد. حتى إن بيتي سمحت لـ «تشارلي» بقضاء أسبوع في منزلها الريفي خلال الصيف دون مقابل.

بعد مضي سنة أو سنتين أخذت بيتي تشعر بالملل من عملها الإداري وتبعاته، فقد ترقّت هي نفسها من مندوبة مبيعات إلى مديرة بجهدها ومقدرتها. لكنها لم تكن مرتاحة أو سعيدة في منصبها. لذلك قررت في النهاية العودة إلى العمل في مجال المبيعات وشاءت الأقدار أن تجد عملاً في شركة تشارلي وتحت إشرافه. وهكذا انعكست الأدوار.

سار كل شيء على ما يرام لمدة من الزمن. و فجأة وبدون سابق إنذار دعا تشارلي. بيتي إلى مكتبه وأخبرها بأنه تقرر تسريحها، مؤكداً لها أن ذلك ليس بسبب أدائها الذي لا غبار عليه، ولكن بسبب الوضع المالي للشركة. وقد ألزمته الشركة بتخفيض عدد العاملين في إدارته في إطار خطتها لتخفيض مجمل نفقاتها. ولهذا يتعين عليه تسريح عدد من العاملين الذين يتقاضون رواتب عالية نسبياً، ومن ضمنهم بيتي.

أصيبت بيتي بصدمة إذا لم يكن هناك ما يشير من قريب أو بعيد إلى عزم الشركة على تسريح عدد من موظفيها.

وهنا سألت تشارلي: «منذ متى وأنت على اطلاع على حقيقة الأمر».

أجاب تشارلي وقد بدا عليه الحرج الشديد: «منذ ثلاثة أشهر».

عندئذ ردت بيتي بصوتٍ متهدج: «ولماذا لم تنبهني في وقت مبكر؟ فإنك لو فعلت ذلك لكان بوسعي الشروع في البحث عن

عمل جديد وأنا على رأس عملي، لكان الوضع أفضل بكثير بالنسبة إلي، مما هو عليه الآن».

أجاب تشارلي محاولاً الاعتذار بحرارة: «صدقيني، كان بودي أن أفعل ذلك، لكن التعليمات التي أتتنا نصّت على عدم البوح لأي كان عن عزم الشركة على تسريح عدد من الموظفين، وأن كل من يخالف سيفصل. ومع ذلك فقد بذلت جهدي لتنبيهك بصورة غير مباشرة».

عادت بيتي بذاكرتها إلى الوراء وأدركت بأن تشارلي كان فعلاً قد ألمح بعبارات مبهمة إلى حقيقة الوضع ـ بعبارات مثل:

«إن الشركة تعاني من مشكلات مالية».

«قد لا نبقى طويلاً مع هذه الشركة».

«إنني لست متفائلاً بمستقبل الشركة».

والحق يقال أن تشارلي خلال هذه المدة تعمد تجاهل أيام العطل والإجازات التي أخذتها بيتي كي تحصل على تعويضات نهاية خدمة أكبر مما تستحق.

لقد فعل تشارلي ما بوسعه من وجهة نظرة، لتنبيه بيتي وحمايتها. لكن بيتي كانت ترى أن تشارلي قد أساء إليها، لا سيما وأنها هي التي أتاحت له الفرصة التي مكنته من شغل منصبه الحالي.

قد لا يكون من الإنصاف أن نكون قاسين في حكمنا على تشارلي في هذه الحالة بالذات. صحيح أنه كان يحمي مصلحته الخاصة على حساب مصلحة بيتي، ولكنه أيضاً فعل ما بوسعه لحماية مصلحة بيتي. والواقع أنه بعد تسريح بيتي، بقي تشارلي على اتصال معها وحاول مساعدتها على إيجاد عمل جديد، وكان دوماً يشهد بمؤهلاتها عندما تتصل به شركات أخرى للاستعلام أو للتحقق من أهليتها.

إن العبرة التي نستخلصها من هذه القصة الواقعية هي أن هابيل (تشارلي) يمكن أن يتصرف في ظروف معينة حسبما تمليه عليه مصلحته الذاتية.

عندما يجد هابيل (تشارلي) نفسه في مأزق أو ظروف صعبة، يتصرف كما ورد في القصة، وهو تصرف لا يمكن أن ندينه، إذ هل من المعقول أن يطلع تشارلي بيتي على معلومات قد تعرّضه إلى فقدان وظيفته فوراً؟ وهل هذا في مصلحة زوجته وأولاده؟ بالطبع لا. لقد فعل هابيل ما يفعله قابيل في ظروف مماثلة.

ولكن ثمة فرق بين قابيل وهابيل في هذه الحالة، فهابيل لا يتعمد استغلال ظروف معينة لإيذاء غيره، بل تضطره الظروف للتصرف على نحو لا يرضاه في قرارة نفسه، ويفعل ما بوسعه لمساعدة الشخص المتضرر. قد لا يكون هذا كافياً أحياناً ولكن مع ذلك يُحمد عليه، في حين أن قابيل لا يكترث كثيراً لمصير الفرد المتضرر.

عندما يعمي الطمع بصيرة المرء

وأحياناً يدفع الطمع وأنانية هابيل إلى ارتكاب أخطاء تضر بمصلحته.

نموذج حي 17

كان جاك أحد الرجال الذين شاركوا في حرب ڤيتنام، وقد تطوع خلال خدمته بالتمركز وراء خطوط الجبهة لرصد تحركات العدو، كانت بلا شك مهمة في غاية الخطورة وتنطوي على مجازفة كبرى. لكن جاك كان من الذين لا يخشون المخاطر.

وبعد انتهاء الحرب أسس جاك شركة مقاولات واستطاع جمع ثروة لا بأس بها. ويبدو أن جاك لم يكن يجد متعة في العمل الذي كان يقوم به؛ فقد كانت رغبته الحقيقية هي أن ينتج أفلاماً سينمائية.

كان ما لديه من المال يكفي لتمويل إنتاج فيلم قليل الكلفة نسبياً، وقصة لم تتبلور بعد في مخيلته. بيد أنه كان يجهل تماماً كل ما يتصل بإنتاج وإخراج فيلم سينمائي، من حيث إعداد الموازنة وكتابة السيناريو إلخ.. وبالرغم من ذلك فقد أصر على أن ينتج فيلماً وكان على استعداد للمجازفة بجزء كبير من ثروته في سبيل تحقيق مشروعه.

كان ستيف محامياً شاباً يعمل لمصلحة شركة المقاولات التي يملكها جاك بصفة مسؤول عن الشؤون القانونية للشركة. وكان هو الآخر يكره عمله ويحلم بدخول عالم السينما والتلفزيون. وقد استهوته الفكرة بعد ظهوره ذات مرة في برنامج تلفزيوني محلي.

لذلك أبدى ستيف حماساً بالغاً لفكرة إنتاج فيلم سينمائي عندما طرح جاك فكرته عليه، وتطوع للقيام بدور الوسيط بين جاك وبعض الأفراد الذين يعملون في ميدان الإنتاج السينمائي والتلفزيوني، بغية تأليف فريق عمل يأخذ على عاتقه إنتاج الفيلم.

اجتمع جاك وستيف وفريق العمل الذي تم اختياره والمؤلف من كاتب سيناريو ومخرج ومنتج. كانوا جميعاً في مطلع شبابهم وعلى استعداد للعمل مقابل أجر زهيد باعتبار أن هذا الفيلم سيكون باكورة إنتاجهم. وعلى ذلك قرروا الاكتفاء بنسبة مئوية من أرباح الفيلم دون أن يتقاضوا أي أجر آخر.

تحمس الجميع للمشروع ولم يبق سوى تحديد نصيب كل منهم من الأرباح المرتقبة.

خلاصة القول أن الفيلم لم يُنتج.

كان كل من الشركاء يفترض بأن نصيبه من الأرباح لن يقل عن نسبة معينة.

كان جاك يتوقع أن ينال 60 بالمئة على الأقل من مجمل الأرباح

باعتباره الممول للمشروع. أما كاتب السيناريو فقد كان يعوّل على 10 بالمئة لقاء تحويله فكرة القصة إلى سيناريو وحوار يستغرق تسعين دقيقة في حين أن المنتج أصر على 30 بالمئة. وأخيراً أوضح المخرج بأنه لن يقبل بأقل من 25 بالمئة.

لقد نسي هؤلاء الشركاء الخمسة حقيقة بسيطة، وهي أن عشرين بالمئة من شيء أكبر من أية نسبة مئوية من لا شيء، مهما بلغت هذه النسبة. لقد حرمهم طمعهم من تحقيق حلمهم، كما حرمهم أيضاً من إنجاز مشروع ربما كان مدخلاً لإنجاز مشاريع أخرى وتحقيق مكاسب مادية ومعنوية في المستقبل.

لا يخفى على الذين يمارسون الخداع والاحتيال بأن الطمع جانب من جوانب الطبيعة البشرية، وهو من نقاط الضعف التي لا يسلم منها أحد. لذلك يعمدون إلى استغلال نقطة الضعف هذه في الاحتيال على الآخرين وإيهامهم بأنه ثمة وسيلة لتحقيق الربح السريع أو النجاح ونيل الشهرة دون عناء. منذ مدة غير بعيدة خسر جماعة من الناس أموالهم بعد أن استثمروا في مشروع زعم أصحابه بأنه يضمن للمستثمر ربحاً قدره 100 بالمئة في الأسبوع الواحد. وبعبارة أخرى: يستطيع المستثمر أن يضاعف المبلغ المستثمر كل سبعة أيام. لنفترض بأنك بدأت باستثمار دولارين. بعد مضي أربعين أسبوعاً، سيتحول هذان الدولاران إلى أكثر من تريليون دولار أي مليون مليون دولار. وبعد مضي سنة ستصبح ثروتك أكبر من الثروات الاقتصادية مجتمعة، لكافة دول العالم حينئذ سيبدو بيل غايتس فقيراً مقارنة بك.

والسؤال الآن هو: كيف يمكن لمستثمر «عاقل» أن يصدق مثل هذا الهراء؟ إنه الطمع الذي يعمي بصيرة المرء.

قابيل في دور البائع

كان كلما يُكتشف ذهبُ في غربي الولايات المتحدة، وينتشر النبأ يتسابق الآلاف من الناس بحثاً عن الذهب والثروة. لكن أغلبهم لم يوفق في اكتشاف أي شيء وانتهى بهم الأمر إلى الإفلاس. غير أن الذين استفادوا حقاً كانوا أصحاب الحوانيت والملاهي والفنادق والمتاجر على أنواعها. لقد أدرك الباعة وأصحاب المتاجر والفنادق أن الذين أتوا للبحث عن الذهب سيحتاجون إلى الطعام والمأوى والملبس إضافة إلى الترفيه عن النفس.

سبق وذكرنا كيف يستغل قابيل تمسك الموظف بوظيفته للسيطرة عليه والتحكم فيه. وبالإضافة إلى ذلك يستغل قابيل طمع الآخرين لخدمة مصالحة، تماماً كما فعل التجار في الغرب القديم. أي أنه يستغل احتياجات الناس ورغباتهم ويعدهم بتلبيتها كي يحصل على شيء في المقابل.

إلا أن الوعود التي يقطعها قابيل غير ملزمة؛ فهي مجرد وسائل يستخدمها لنيل مآربه. كما أن الكلمات التي يستخدمها في هذا الشأن لا تعني الكثير بالنسبة إليه. إنها مجرد واسطة لبلوغ غاية معينة. وهذا يذكرنا بما قاله «همبتي دمبتي» في القصة الشهيرة، «أليس في بلاد العجائب»:

قال همبتي دمبتي مخاطباً أليس باستعلاء: «عندما استعمل كلمة، فإنها تعني فقط ما أريدها أن تعني لا أكثر ولا أقل».

أليس: «لكن هل يجوز أن تجعل الكلمة تعني عدة أشياء مختلفة؟».

همبتي دمبتي: «أنا أقرر ما يجب أن تعني كلماتي ولي مطلق الحرية في ذلك».

وهكذا يحتال قابيل على الآخرين باستعمال تعابير يفسرها فيما بعد كما يشاء. لذلك تبقى وعوده مزيفة ونادراً ما ينفذ ما يعد، لأن طمعه يدفعه إلى ذلك، تماماً كما فعل المستثمرون الذين صدقوا بأنه يمكنهم مضاعفة المبلغ المستثمر خلال أسبوع واحد.

البضاعة التي يتعامل بها قابيل

لو كان قابيل يعمل بائعاً بالمعنى الواسع للكلمة، فما هي البضاعة التي يبيعها؟

إن أحد الأشياء التي يبيعها إن صح التعبير، هي الوعود الفارغة. ونعني بذلك الوعود أو المغريات التي تجعل هابيل يقع في الفخ الذي ينصبه قابيل.

لا ريب بأن المال والثراء من أبرز العوامل التي تتحكم في السلوك البشري. إلا أنه توجد أشياء أخرى تتوق إليها النفس البشرية مثل الشهرة والمديح والمنجزات التي تدعو إلى الفخر وترفع من شأن الرجل في أعين الناس. وهذه النزعات تشكل نقاط ضعف عند هابيل فإن كانت تتمثل في حب المال، فإن قابيل يعده بالسعي لزيادة راتبه. أما إذا كانت نقطة ضعفه تتمثل في حبه لنيل شهادات التقدير، ويطرب لسماع كلمات المديح والثناء؛ فإن قابيل يقوم أيضاً بإشباع هذه الرغبة. خلاصة القول أن قابيل يشبع رغبات هابيل، ولكنه يأخذ بالمقابل أكثر مما يعطي.

المصلحة الشخصية والطمع

يجب أن نميز بين الطمع والمصلحة الشخصية. ذكرنا في معرض تعليقنا على سلوك تشارلي (نموذج 16) أنه تصرف بشيء من الأنانية والطمع، وأشرنا إلى أن هذا الطمع يختلف تماماً عن طمع وأنانية قابيل التي تكاد تكون نزعة متأصلة تتعدى المصلحة الشخصية كما نفهمها.

وقد تأخذ المصلحة الشخصية دوراً إيجابياً في الحياة. إنها في الواقع القوة المحركة في الاقتصاد القائم على السوق الحر، حيث يكمن نجاح الفرد في مدى تلبيته لرغبات الناس واحتياجاتهم، كما أن المنتجات والخدمات التي يقدمها هؤلاء الأفراد ليست من باب الإحسان لإخوانهم البشر. إنها الوسيلة التي تمكنهم من جني الأرباح وتأمين معاشهم. لكن الغاية لا تتغير، ألا وهي إشباع رغبات الآخرين. وعلى الصعيد الفردي فإن أغلب الناس

يعملون ويكدون لأن مصلحتهم الشخصية تستدعي ذلك، بمعنى أنهم يكسبون المال لإعالة أنفسهم وأسرهم أيضاً.

إن مفهوم قابيل لـ «المصلحة الشخصية» يختلف كماً ونوعاً عن المفهوم الذي عرضناه من حيث أن أنانيته المفرطة وطمعه يحلان محل المصلحة الشخصية المشروعة. فهو لا يتورع عن الإضرار بالآخرين ومخالفة القانون إذا كان في ذلك مصلحة له.

يميل الشخص الأناني عادة إلى التعامل مع من هم على شاكلته، وثمة قاعدة في تجارة العقارات تقول: «لا تشترِ منزلاً قبل أن تعرف من هم جيرانك». أو بعبارة أخرى: إذا أوليت قابيل ثقتك فقد يقودك ذلك إلى الاحتكاك بأعوانه الذين لن يجلبوا لك إلا المتاعب.

نخلص إلى القول بأن هابيل لا يستطيع أن يحذو حذو قابيل في تصرفاته، لأن ضميره وأخلاقه - بخلاف قابيل - يمنعانه من القيام بأعمال لا يرضاها. وبالإضافة إلى ذلك، فإن هابيل يدرك بأن المرء في نهاية المطاف لا يخلف وراءه سوى سمعته والإرث الحسن (أو السيء). بالإضافة إلى ممتلكاته الدنيوية.