الفصل الثامن

تلاعب قابيل بالألفاظ وتحائله على المعاني

* نعالج في هذا الفصل استخدام قابيل للكلمة المحكية، وكيف يسخرها لخدمة أغراضه ولخداع الآخرين.

* ونعالج في الفصل التاسع استخدام قابيل للكلمة المكتوبة لتنفيذ مخططه الخاص.

* ونعالج في الفصل العاشر الأسلوب الذي يتبعه قابيل من حيث الشكل والمضمون، للتأثير في الناس وابتزازهم.

قبل البدء بتحليل أسلوب قابيل في الكلام والتلاعب بالألفاظ، من المفيد أن نتطرق أولاً إلى نظرته إلى اللغة بوجه عام. يستخدم قابيل اللغة شعورياً أو لا شعورياً لدفع الآخرين في الاتجاه الذي يريده، متبعاً لذلك نهجاً يختلف تماماً عن هابيل.

يستخدم قابيل اللغة	يستخدم هابيل اللغة
لتحقيق غايته	لإيصال فكرته
للخداع والمراوغة	للإقناع
للتملّق	لعرض الحقائق
بصورة مجازية	بصورة منطقية
لاستثارة النزعات	لاستثارة المشاعر النبيلة
يستخدم كلمات «مطاطة» ومبهمة يمكن أن تعني عدة أشياء	يستخدم كلمات واضحة لا لبس فيها
يستخدم كلمات توحي للسامع بأنه يعني ما يقول.	يستخدم كلمات تعبر بجلاء عن التزامه بما يقول.
يستخدم الكلمات التي تتفق مع «الرأي العام»	يستخدم الكلمات التي تعبّر عن قناعته الحقيقية.
الكلمات سلاح في يده يستخدمها للفوز	يستخدم التعابير البناءة لشرح وجهة نظره

The Wizard of LS

لو تأملنا بعناية القائمة الواردة آنفاً، لخلصنا إلى نتيجة مفادها أن هابيل يستخدم اللغة لتوضيح مقاصده، في حين أن قابيل يستخدمها في المراوغة والتضليل. على سبيل المثال، عندما أدلى الرئيس كلينتون بشهادته تحت القسم أجاب عن أحد الأسئلة الموجهة إليه بالقول: «هذا يتوقف على تعريفك للفعل «يكون» (is). مما لا شك فيه بأن كلينتون كان يعلم ما يقصده السائل، ولكنه تذرع بأن الكلمة مبهمة مستغلاً اللغة كسلاح يحتمي به.

يجب أن لا يغرب عن بالنا بأن التعابير من الناحية اللغوية تحتمل أكثر من تأويل. كان لون فولر من كبار أساتذة القانون الذين درّسوا قانون العقود (Contract law) في كلية الحقوق (جامعة هارڤرد). وكان هذا الأستاذ الجليل يلفت انتباه تلاميذه إلى أن لغة العقد يجب أن تكون واضحة لا لبس فيها. ثم

يضرب لهم مثلاً على جُمل مفيدة يمكن أن يكون لها عدة تفسيرات أو دلالات .

كان هدف فولر توعية طلابه إلى أن اللغة البسيطة التي تبدو ظاهرياً واضحة كل الوضوح، قد تحمل في طياتها معاني مبهمة. وهذه الحقيقة يعيها قابيل ويسخرها لأغراضه.

يعطيك من طرف اللسان حلاوة...

إن الناس لا يعنون دائماً ما يقولون. لكن هابيل يفترض بسذاجة أن كل شخص يعني ما يقول. وهذا وهم في منتهى الخطورة بالنسبة إلى مَن يعمل في السياسة أو التجارة والأعمال في حين أن قابيل يفترض بأن الناس لا يعنون حقاً ما يقولون (أي إنهم على شاكلته)، وأن عليه أن يقرأ ما بين السطور لمعرفة الحقيقة.

وبعبارة أخرى يؤمن قابيل بالمبدأ القائل: «الكلام لا يحتاج إلى جهد أو مال»، أو بمعنى آخر: «راقبْ ما يفعله الرجل وليس ما يقوله».

والواقع أن هابيل قد يعي هذا الجانب من شخصية قابيل ولكنه يبقى عاجزاً عن التصديق بأن قابيل لا يقصد ما يقول في أغلب الأحيان، ومن ثَم يجب أن لا تُحمل كلماته على محمل الجد. ويكاد لا يستطيع تَصَوّر أن إنساناً يمكن أن يتكلم باستمرار وبعفوية دون أن يكون جاداً في مجمل كلامه. لهذا السبب، غالباً ما ينخدع هابيل بأقوال قابيل.

نموذج حي 18

كانت مادج تشغل منصب سكرتيرة لـ جايسن، مدير المبيعات الإقليمي لمجموعة مخازن. وكانت مادج عزباء وتعيش من راتبها القليل.

وذات يوم أسرّت إلى جايسن بأنها تفكر في الانتقال للعمل في

مؤسسة أخرى، خاصة وأن مقر عملها سيكون قريباً من مسكنها وأوضحت له بأن مقر عملها الحالي بعيد عن مسكنها، وهذا يشكل عبئاً عليها من حيث الوقت والتكلفة. إضافة إلى أن الوظيفة المعروضة كانت تناسبها تماماً، وراتبها أكبر بقليل مما تتقاضاه حالياً. وربما يتيح لها ذلك تحسين وضعها المعيشي.

لكن جايسن الذي كان لا يرغب في التخلي عن مادج لاعتبارات أنانية، طمأنها بالقول بأن الشركة ستفتتح فرعاً لها خلال بضعة أشهر في البلدة التي تقطنها، وتستطيع حينئذ الانتقال إلى الفرع الجديد. وأضاف بأنه سيدعم ترشيحها لمنصب مدير مخزن، وهذا يعني زيادة في الراتب لا يستهان بها.

لم تصدق مادج أن الحظ يمكن أن يبتسم لها على هذا النحو، وراحت تنتظر الحدث بفارغ الصبر، وتتطلع إلى اليوم الذي ستصبح فيه مديرة مخزن، وسيتيح لها راتبها العيش في بحبوحة بعد أن كانت تقتر على نفسها.

بعد مضي عدة أسابيع، علمت مادج من أحد الزبائن أن مشروع افتتاح الفرع الجديد قد جُمد منذ عدة أشهر. وعندما راجعت جايسن للاستفسار عن حقيقة الأمر، قال لها بأنه تلقى معلومات موثوقة بأن المشروع قد تقرر تنفيذه بعد أن كان قد ألغي بالفعل. عندئذ اعتذرت مادج على تسرعها بالظن به.

بعد مدة قصيرة، سألت مادج جايسن عن موعد افتتاح المخزن، فكان جوابه: «بعد حوالى سنتين».

وقع الجواب على مادج وقوع الصاعقة، أما جايس فبدا وكأنه لم يفهم لماذا انزعجت مادج إلى هذه الدرجة، حتى بأنها أخبرته بأن الوظيفة الأخرى التي كانت تعوّل عليها قد شُغلت، ولم يعد بمقدور مادج الحصول عليها.

والأسوأ من ذلك كله أن مادج اكتشفت بأن المشروع المزعوم كان ميتاً منذ البداية.

لم يدرك ـ أو بالأحرى استغرب ـ جايسن سبب استياء مادج، لأنه تعوّد إلقاء الكلام على عواهنه لتسهيل مهمته حتى وإن كان كلامه مشكوك فيه أو لا أساس له من الصحة، والهدف منه إرضاء السامع والتأثير فيه. إن التضليل الكلامي، إن صح التعبير، من الصفات المتأصلة في شخصية جايسن وأمثاله، إلى حد أنه يمارس الكذب بصورة عفوية. لذلك يستغرب عندما يتحدى البعض مصداقيته، وقد يدافع عن نفسه بالقول إنهم أساؤوا فهم مقاصده.

هذا ليس سوى نموذج لـ قابيل،ذلك الإنسان الذي يكذب باستمرار. ثمة نموذج آخر؛ وهو قابيل الذي يكذب بدهاء. بمعنى أنه يقول نصف الحقيقة كي يتمكن من التراجع عما قاله عند الضرورة أو في اللحظة الأخيرة.

عندما يتعلق الأمر بالكذب، فكلا النموذجين غالباً ما يمهد «لكذبته» بعبارة أو كلمة مضللة. إليك الأمثلة التالية:

«سأكون صادقاً معك...»	«الحقيقة هي أن...»
«بصراحة...»	«دعني أقول لك بمنتهى الصراحة...»
«أرجو أن تُبقي ما سأقوله لك في طي الكتمان...»	«إن ما أعنيه في الواقع هو...»

إن كل واحدة من هذه العبارات ليست إلاّ مقدمة لإحدى أكاذيبه. وهكذا تفقد الكلمات مضمونها الحقيقي بالنسبة إلى قابيل، وتصبح في بعض الحالات مجرد أدوات يستخدمها لتحقيق مآربه.

نموذج حي 19

يُعتبر كارل من المحافظين المعتدلين (بالمعنى السياسي للعبارة).

وكان أحد مرشَّحين اثنين داخل الحزب لاختيار من سيخوض منهما المعركة الانتخابية في انتخابات مجلس الشيوخ الأميركي. كان كارل رجل أعمال ناجحاً أراد أن يمارس العمل السياسي حباً للوجاهة وليس لأسباب عقائدية، و كان يطمح لأن يصبح عضواً في مجلس الشيوخ بعد نجاحه في ميدان التجارة والأعمال.

أنفق كارل مبلغاً لا بأس به من المال على الولائم والحفلات بغية استجرار العاملين في الحزب لدعمه في المؤتمر الحزبي القادم.

وقبل المؤتمر بأيام قليلة تبين أن منافسه داخل الحزب نال ضعفي الأصوات التي نالها في استطلاع للرأي.

كانت النتيجة مفزعة وغير متوقعة. لذلك سارع كارل إلى التداول مع كبار مستشاريه لتدارك الأمر قبل انعقاد المؤتمر.

وأخيراً وجد كارل ومستشاريه أن لا أمل له في الفوز، إلا إذا قدم نفسه على أنه ينتمي إلى يمين الوسط، وذلك لاجتذاب العناصر المحافظة في الحزب التي تشكل جناحاً هاماً فيه.

وفي أحد المؤتمرات الصحفية قبيل المؤتمر، اعتلى كارل المنصة وأعلن أمام مجموعة من المراسلين الصحفيين بأنه «ينتمي إلى اليسار» وأنه سيخوض المعركة ك ليبرالي في الأشهر القادمة!

ويبدو أن المراسلين ومستشاري كارل ما زالوا حتى الآن يحاولون أن يجدوا تفسيرا لما حصل.

من الصعب تفسير مثل هذا التصرف الشاذ. ولعل التفسير المنطقي لهذا

التصريح الذي يتعارض مع ما كان قد اتفق عليه، هو أن كارل تكلم بعدم مبالاة. كان كارل من الرجال الذين يسوقهم طموحهم، ولا يهمه سوى تبؤ منصب رفيع في الدولة.

لذلك، فإن المبادئ والأفكار والكلمات ليست سوى أدوات يستعملها كعنصر مساعد للفوز بالانتخابات. ولا شك بأن انتحاله صفة السياسي الليبرالي كان هدفه المزايدة على منافسة الليبرالي الذي كان يلقى دعماً أكبر داخل صفوف الحزب، وربما أيضاً لأن رجال الصحافة كانوا على الأرجح ليبراليين. خلاصة القول أنه توهم استمالةَ سامعيه بهذا التصريح، سواء كانوا في وسائل الإعلام أو من أبناء الشعب، علماً بأن الجميع كان يدرك أنه من المحافظين وأن ترشيحه كان على هذا الأساس.

في شهر آب (أغسطس) من سنة 1937 كتب الروائي الفرنسي المعروف ألبير كامو في مفكرته: «كلما استمعت إلى خطاب سياسي أو قرأت خطاباً لأحد زعمائنا، ينتابني شعور مخيف بأني منذ سنين عديدة، وأنا أسمعهم يرددون نفس الكلمات ونفس الأكاذيب. ومن الواضح أن أفراد الشعب يتقبلون هذا الوضع عوضاً عن القضاء على هؤلاء المهرجين وإسكاتهم، وهذا بحد ذاته يبرهن على أن الشعوب لا تعير اهتماماً للطريقة التي تُحكم بها وأنها تجازف، وأكرر القول «تجازف» بالتضحية بمصالحها الحيوية».

قد تبدو هذه الإدانة للخطاب السياسي مبالغاً فيها، ولكنها صحيحة في جوهرها. وهذا ينسحب على فساد المعاني الذي أصاب اللغة في إطار الثقافة الجماهيرية المعاصرة، وهذا الفساد اللغوي يتمثل في الدعاية والإعلان، وفي لغة البيروقراطيين أو لغة الدوائر الحكومية، وفي لغة المحامين، وفي الشعارات المبتذلة، وأخيراً في العبارات التمويهية التي يطلقها الساسة، والحوارات التافهة التي نشهدها ونسمعها على شاشات التلفزيون.

في عالم كهذا، تفقد الكلمات معانيها الحقيقية ودلالاتها، وتمهد الطريق أمام قابيل لممارسة الكذب والتمويه بحرية أكثر، لأن ثقافة الجماهير

باتت تتقبل الحقيقة القائلة بأن الناس في قرارة أنفسهم لا يعنون تماماً ما يقولون في الحياة العملية. ولم يعد سوى القليل من الناس الذين يؤمنون بأن «وعد الحر دين».

إن الكذب ليس سوى أحد وجوه سوء استخدام اللغة، وهناك وجوه أخرى، ومنها ثلاثة تسترعي عناية خاصة وهي: (1) استخدام اللغة للسخرية، (2) استخدام الكلمات «الرنّانة»، و (3) استخدام اللغة للتملق.

استخدام اللغة للسخرية من الآخرين

قال ديفيد لويد جورج في إحدى المناسبات يصف أحد معارضيه: «إن الرجل لا يستطيع إلا أن يستخدم السخرية اللاذعة في تعامله مع الغير»[1].

هذا باختصار هو المبدأ الذي يعتمده قابيل في التعامل مع الغير.

إن السخرية من الآخرين تحط من قدرهم وتنطوي بطبيعة الحال على قسوة، وقد يلجأ إليها هابيل أحياناً، ربما دفاعاً عن النفس أو عندما يضيق ذرعاً بأحد الناس. ولكن قابيل يستخدمها كلما سنحت له الفرصة.

والسخرية سلاح فعّال في دحض الآراء التي يصعب دحضها بالحجة والمنطق. لأن السخرية اللاذعة عندما تُستخدم في الجدل تجعل من الصعب سماع وجهات النظر المتضاربة.

وقد تُستخدم الإشاعات كأداة للهزء والسخرية، وخطرها يكمن في أن الضحية يكون عادة غافلاً عما يحدث، ومن ثم فهو غير قادر على الرد. إن نشر الإشاعات المغرضة سلاح فعّال في كثير من الأحيان، وهذا أمر لا يدركه هابيل الذي يحسن الظن بالآخرين، أو على الأقل لا يمكن أن يتصور وجود أناس يتعمدون الإساءة إلى الغير عن طريق نشر إشاعات ملفقة لتحقيق مكاسب فردية على حساب غيرهم.

---

(1) الترجمة الحرفية للقول: «يكفي أن يرى هذا الرجل حزاماً كي يسدد ضربة تحته». ـ المعرّب.

استخدام الكلمات والتعابير المزيفة (الفنية)

في هذا العصر الذي تعددت فيه الاختصاصات، من الطبيعي أيضاً أن تتعدد المفردات التي لا يفهمها إلا الخبراء وذوي الاختصاص. ولكن البعض يستخدم هذه المفردات والمصطلحات للتأثير في الآخرين وتمويه الحقائق، بدلاً عن استخدام لغة بسيطة وواضحة تؤدي المعنى المطلوب. والهدف من ذلك واضح، ألا وهو التأثير في الغير عن طريق التلاعب بالألفاظ والمصطلحات.

من المعروف أن المصطلحات والمفردات المستخدمة في عالم التجارة آخذة بالانتشار. وهناك فئة من الناس تتستر وراء استخدام مصطلحات أو مفردات ضبابية حول طبيعة العمل الذي تمارسه، وذلك بقصد التمويه والمحافظة على «سر المهنة» إن صح التعبير، ولاستبعاد من يخشون أن يزاحموهم على المنصب.

إن قابيل ينتمي إلى هذه الفئة التي، كما أسلفنا، تتعمد استخدام تعابير ومصطلحات لا ضرورة لها بقصد التمويه والتأثير في المستمع. وتتصف هذه الفئة بالصفات الأساسية التالية:

1 ـ عدم الوضوح في الكلام (الضبابية).

2 ـ تعقيد الأمور البسيطة.

3 ـ استخدام التعابير المضللة.

4 ـ التباهي بسعة الاطلاع.

5 ـ تأييد أفكار الأغلبية.

لغة التملق

يشدد مكيافيلي في كتابة الشهير «الأمير» على أهمية دور التملق في تحقيق رغبات الفرد. لا شك بأن كل واحد منا يتوق إلى المديح والإطراء.

فعندما نصف فلاناً بأنه «شخصية ساحرة»، فغالباً ما نعني بأنه يجيد لغة المديح. وذلك لأنه يشبع غرورنا ويجعلنا نشعر بأننا نتحلى بالذكاء والجاذبية وبأننا شخصية محببة.

بيد أن التملق والمداهنة فن لا يتقنه أياً كان. والسر يكمن في أن توهم الشخص الذي تتملقه بأنك صادق وجاد فيما تقوله. والواقع أن قابيل يتقن هذا أكثر من هابيل. لأنه بطبعه صادق وصريح؛ومن ثم فهو يلاقي صعوبة في التفوه بأقوال تتنافى مع قناعته الذاتية.

وقد كتب مكياڤيلي عن التأثير البالغ للتملق في مساعدة المرء على تسلق سلم السلطة. ولا يخفى على أحد أن المديرين الناجحين يستهويهم المديح والثناء على مهارتهم، وأغلبهم لا يحبون أن ينتقدهم أحد. لذلك يسعى قابيل إلى تملق رئيسه ومن هم أرفع منه مرتبة، لعله بذلك يحصل على مكافأة أو ترقية، كما أنه لا ينتقد رؤساءه أبداً إلا إذا كان ذلك يخدم مصلحته دون أن يعرضه للخطر.

إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب

ثمة مواقف تقضي بأن لا يفصح المرء فيها عن رأيه. وقابيل في مثل هذه المواقف يعلم فائدة السكوت.

في الاجتماعات والمناقشات يميل قابيل إلى ترك الآخرين يدلون بآرائهم ومقترحاتهم كي يتسنى له معرفة الرأي العام أو «اتجاه الريح» إن صح التعبير. ومن ثم يدلي برأيه، آخذاً بالحسبان ميزان القوى. وربما انتظر إلى النهاية إلى أن ترجح كفة هذه الجهة أو تلك.

هذه هي الاستراتيجية التي تعتمد على السكوت وعدم الالتزام إلى أن تحين اللحظة المناسبة. ولكن قابيل يستخدمها أيضاً كسلاح تكتيكي في الاجتماعات حيث يجلس دون أن يشارك في الحوار، بل يكتفي بتعليقات مقتضبة ويهز رأسه من حين لآخر للإشارة بأنه يفهم تماماً كل ما يقال ويوافق

على كل ما يقال. أما هابيل فيشارك بأفكاره ومقترحاته عندما يشعر بأن لديه شيئاً مفيداً يقوله، ولا يجد حرجاً في طلب توضيح نقطة بدت له غير مفهومة.

بعد انتهاء الاجتماع، يفكر هابيل في ما قاله وفي المواضيع التي طرحت، والنقاط التي كان من الممكن أن يضيفها. أما قابيل فيفكر بما قاله هابيل... ويتساءل في ما إذا كان بإمكانه استغلال ما قاله هابيل علناً، للنيل منه في المستقبل.