

الفصل الرابع

وصفة لكسب الصداقة المخلصة الوفية

١

هناك شيطان تستطيع القيام بهما لكي تفوز بالأصدقاء الخُصّ الحقيقيين أولهما: أن تتحاشى ما ينفر منك، والآخر: أن تكون إيجابياً فيما يسرُ.

والاثنتان مختلفتان. فإن صممت على ألا تؤذى أحداً فإن الناس لن تكرهك ولكن هذا لا يعنى أنهم سيحبونك. فالإنسان غير المنفر فقط ليس هو مطلب الناس، فلكي تفوز بالحب يجب عليك أن تفعل شيئاً إيجابياً للناس الذين تطمع في أن تجتذبهم.

ومن بين نوازع الإنسان ومطالبه الأساسية أنه يشتهي الرفقة. فإنه مثل الأبقار فى المرعى والطيور فى الغابة. كذلك البشر يحبون أن يشعروا بالقرب من إخوانهم ممن هم على شاكلتهم. فإذا كان فى مقدورك أن تسهم بأى شيء يجعل الناس الآخرين يشعرون بأنك تقف إلى جانبهم وأنهم ليسوا وحدهم فى هذا العالم فستكسب أصدقاء.

ولا يجب أن تقاس الصداقة بعدد الناس الذين يحبونك ولكن بالقدر أو المقدار الذى يحبك به بعض الناس. ومن ناحية المعنى الذى يقصده أطباء النفس فإن الصداقة لا يمكن أن تكون موضوع مباراة فى الشعبية. فالمباريات فى الشعبية لا تدل إلا على السطحية التى تبدو من أولئك المراهقين الأغرار الذين يأخذونها بجدية. فمن ناحية العلاقات الشخصية التى لها معنى وكنه، يكون الكيف لا الكم هو الفيصل.

فغاية ما تصل إليه أن تجد أن الإنسان لن يكون له إلا عدد محدود من الأصدقاء الخالصاء حقاً، أما إذا كان له ما يكفي من الأهمية فى ناحية من النواحي الجوهرية الهامة، فقطعاً سيكون له العديد من الأعداء. وكثير منا ليسوا بالأهمية التى تثير الأعداء، ولقد قيل عن الرئيس جيمس. أ. جارفيلد: «إننا نحبه من أجل ما أثار من الأعداء». ولكن حتى لو لم يكن المرء رئيساً فى أى شيء، وليس له أعداء فمن المحال أن يحبه كل فرد. فليس الموضوع أن تكون محبوباً من الجميع ولكن أن تكسب الود الصادق لأولئك الذين لهم أكبر الأهمية فى حياتك.

وهذه الحقيقة الأخيرة تبسط الموضوع من ناحية كسب الأصدقاء والاحتفاظ بهم، وتوضحه في نفس الوقت. وكونك لا تعنى بأن ترضى كل شخص يغنى عن الحاجة إلى التصنع. فلست في حاجة إلى المصافحة القوية والضرب على الأكتاف لتكسب الأصدقاء وتحفظ بهم. بل العكس هو الصحيح. فمن بين أشد الشخصيات التي أعرفها بشاعة واشمئزازًا رجل يأبى إلا أن يحيط بذراعه أى واحد من معارفه يلقاه ثم يحيى فريسته المتململة.. مرحبًا بفلان: كيف حالك؟ ونبراته تقطر حلاوة في نفس الوقت. فهذا الشخص الذى يقطر لسانه حلاوة يبدو منه بكل وضوح عدم الإخلاص لدرجة تبعث على اشمئزاز أولئك الذين يريد كسب صداقتهم وهو لا يدري أن الشيء الوحيد الذى لا يمكن تقليده أو تزييفه هو الإخلاص.

فإن أردت أن يكون لك أصدقاء فكن مخلصًا. فملاح الشخصية التي تستند إليها الصداقة الدائمة كلها مبنية على الإخلاص. فالإخلاص هو شعارى المفضل. لن يريد الشعبية وكسب الأصدقاء. فالمداينة التي تعتمد في نجاحها على تملق نواحي الضعف في الشخصية الإنسانية لا مجال لها ولا محل في برنامجي. فبرنامجي لا يساعد أى شخص يريد استغلال الناس حوله. ومن يتبع برنامجي فلن يتعلم كيف يبيع نفسه بحسن تقديمها بل سيتعلم كيف يشتري نفسه وأن يكون سيد نفسه يطلقها على سجيبتها صالحة لاكتساب الأصدقاء الذين يحن إلى صداقتهم.

والإخلاص فن في ذاته. ونحن في سيرنا عبر أمواج الحياة نلتقط المداينة والرياء، كما تلتصق بجوانب السفينة الحيوانات البحرية الدنيئة التي تأكل في جدرانها ومن الواجب كشط المداينة والرياء عن جوانب نفوسنا كما تكشط تلك الحيوانات الدنيئة عن جوانب السفن. ولكنها محاولة تستحق الإقدام عليها لأنه كما تقول ماري مارو ليندبرج في كتابها الشيق «هدية من البحر»: لقد اكتشفت أن أشق شيء في الحياة وأتعبه هو أن تكون مرائيًا منافقًا. وما إن تتخلص من شوائب الرياء حتى نحس بشعور غامر من التخفف والانطلاق. وما إن تتخلص من عبء الرياء وتقذف به من حيث جاء حتى تحس بشيء يشبه البعث لحريتك، ويجعلك تشعر أنك عدت لطبيعتك ثانيًا.

إن الرغبة في الشعبية أمر طبيعي. فدن الطبيعي أن تنساق إلى الناس كما تنساق النحلة إلى رحيق الأزهار. وكما أن الزهرة تجتذب النحلة فأنت تجتذب الناس الذين تستظهر منهم أحسن ما في نفوسهم

إنك تبني صداقاتك حول شخصيتك. والشخصيات تختلف وتتنوع، ولكن علماء الاجتماع استطاعوا عزل وتمييز بعض الخصائص المعينة واعتبارها عناصر أساسية للصداقة. وأول هذه العناصر المشاركة الوجدانية.

والمشاركة الوجدانية معناها القدرة على التسرب والدخول إلى أفكار الناس ومشاعرهم وعواطفهم. إنها مفتاح الفهم. وأكثر من ذلك إنها عالمية شائعة. إنها الخصلة الموجودة فى الإسكيمو فى منازلهم الثلجية، وفى سكان أيرلندا الذين يعيشون فى عشش مصنوعة من فحم المستنقعات، وقاطنى نيويورك الذين يعيشون فى الشقق الفاخرة، إن الجميع يشتركون فيها. وحينما تطوق الطفلة الصغيرة عنق أمها وهى تقول: «لا تبكى يا أمى» فهذا دليل على أنها موجودة حتى فى الأطفال. إنها الخصلة الإنسانية الوحيدة التى تميز الإنسان من الحيوان. إنها الخصلة التى تجعل من الممكن الاتصال بالآخرين وتقوى روابط الصداقة.

والناس تختلف عن بعضها فى قدرتها على المشاركة الوجدانية.

ومنذ بضع سنوات مضت كنت أقوم بفحص أحد القتلة الذين ينزلون فى سجن لوس أنجلوس. وكان يتشدق إلى حد كبير بمهاراته الإجرامية. وكان يعرف كل الحيل فى صناعته وفنه الإجرامى الآثم. وأخيراً وجهت له هذا السؤال: ما العمل فى السيدة «ت» زوجة رجل الشرطة الذى قتلته؟ سيكون لها معاش ضئيل من الشرطة، ولكنها أصبحت ولا زوج يحميها وأصبح ابناها الاثنان لا أب لهما. فهل فكرت فيها؟

فأجاب القاتل: يا للجهيم! إننى لا أعرفها.

ولقد صدقته. فإن عجزه عن التفكير فيها وتصور مصيبتها ومشاعرها، هذا العجز هو الذى أحاله إلى قاتل.

فهل فى مقدورك أن تستشعر شيئاً من الصداقة والود نحو هذا الرجل؟ أما أنا - بصراحة - فقد وجدت من المستحيل على ذلك. لقد جعلتها حرفة لى مدى الحياة أن أحاول أن أنظر إلى الحياة بعيون الناس الآخرين، ولكن من المستحيل على أن أتصور كيف يبدو العالم فى عيون ذلك القاتل. ولن يستطيع أى كائن أن يفهم واحداً من البشر ليس فى مقدوره فهم مشاعر الآخرين.

فإن الإنسان العادى الطبيعى كان فى طائفة تصوره وخياله يسمع عويل الأرملة. وكان فى إمكانه أن يسمع نواحيها خلال الليالى الطويلة الموحشة، وأن يحس بمخاوفها وشعورها بالخسارة والوحدة ونظرتها الذاهلة الثابتة على ذلك الحاجز الخاوى الذى يفصل بينها وبين المستقبل وقلقها العاجز القاصر من ناحية مستقبل أطفالها. أما هذا القاتل فلم يكن لديه ما يكفى من التصور والخيال الاجتماعى ما يمكنه من الإحساس بأى شىء. وكما قال: إنه لم يكن يعرفها.

والمرء يحد من دائرة أصدقائه بالدرجة التى يحد بها من قدرته على فهم الناس، وكانت دائرة الصداقة عند هذا القاتل فى حجم النقطة الضئيلة وهو حجم ما عنده من المشاركة الوجدانية.

ولو كان في المقدور تنمية المشاركة الوجدانية في الأطفال بطريقة منظمة ومدبرة لانتفت جرائم الأحداث. وكذلك جرائم الكبار أيضاً. فكيف يستطيع امرؤ أن يسرق متجرًا إذا أمكنه أن يتصور نفسه في مكان صاحب هذا المتجر؟

ومن الواجب على الآباء والمربين أن يتعاونوا في تعليم أطفالهم أسلوب وضع أنفسهم في مكان الآخرين. ولو ترك الآباء أو المربون هذه الناحية التي تعتبر من أهم النواحي في التربية للمصادفة والحظ فإنهم بذلك يكونون قد أهملوها. ولعل الأيام تجود بمؤسسة تخصص كرسياً في معهد من معاهد التربية لتشجيع البحث في طرق تعليم الأطفال كيف يفهمون حالات الناس ومشاعرهم وآراءهم وأفكارهم وتفكيرهم.

وأنت حين تريد فهم إنسان فإنك تسأل:

○ كيف يبدو فلان أو فلان؟

فأنت تتخيله أو تتصوره في مواقف مختلفة ثم تضع نفسك في مكانه. ثم تسأل كيف يفكر وما الذي يشعر به أو يقوله أو يفعله. وبالاختصار فأنت تعطى خيالك الاجتماعي فرصة طيبة للعمل. وستجد أنه يتحسن ويتقدم بالتدريب والمران.

والبعض قد يدهش لماذا لم أستعمل كلمة «العطف» بدل المشاركة الوجدانية، والعطف كلمة طيبة وكانت فيما مضى تعني المشاركة الوجدانية. ولكن الكلمات كالناس تتغير بتغير الزمن وأصبحت كلمة العطف تعني عند الجمهور الرحمة أو الرثاء أو حتى الحنو والشفقة. أما المشاركة الوجدانية فهي التفهم لا بالعقل فقط بل بالقلب.

فأنت في مقدورك أن تفهم إنساناً دون أن ترثى له. فالواقع أنها تعتبر إهانة لو أنك أبديت الرثاء في موقف يعني الرثاء فيه عدم قدرة الشخص الآخر على مواجهة الخطر بقوة وعزم وحذق. فأنت حين تعطف على فرد آخر فأنت معه بمشاعرك وإن كنت لا تفهمه. أما حين تشاركه وجدانه فأنت تحس معه وهذا يعني أنك تضع نفسك داخل إهابه وتنظر إلى العالم من خلال عيونه.

ولكى تزيد من دائرة أصدقاؤك حاول أن تفهم كيف تبدو الدنيا في عيون الناس الذين تريد أن تتخذهم أصدقاء.

وحينما نتواصل مع الناس فما هو بالضبط الشيء الذي نعطيه والشيء الذي نأخذ؟ أي ما هو محتوى المشاركة الوجدانية.

هل هي الآراء والمعتقدات والمزاعم والصور الذهنية؟ بالطبع أنت تحدثني عما تراه في الإدارة الاتحادية، وفي حماتك. وذوقك في الحيوانات الأليفة وكراميتك لأطعمة معينة وما تراه في

سلوك الجيران الذين يسكنون فوقك، من المحتمل أن أقوم بالتعليق على ما لقيته من خبرة وما مارسته من تجارب كما أعلق على تعليقاتك. فضلا عن الآراء والتعليقات على خبرتنا فنحن نتناقل التفكير والفكر والمشاعر. وجزء كبير من المشاركة الوجدانية يتكون من تناقل النواحي الأقرب إلى الفكر من حياتنا. فأنت حين تقرأ كتاباً أو تستشير طبيباً أو محامياً أو مهندساً معمارياً أو أيّاً كان فإن أغلب ما يحويه هذا الاتصال إنما هو محتوى فكري.

والمشاعر تتناقل كذلك ويكون ذلك في العادة بالحركات والصيحات التي لا تأخذ صورة الكلمات المفهومة. ولا بد أن أسلفنا كانوا يتصلون ببعض بهذه الطريقة. وفهم مشاعر المحيطين عن طريق الإلهام ربما كان الخطوة الأولى في سبيل الانتقال من مرحلة ما قبل الإنسان إلى مرحلة ذلك الكائن الاجتماعي الذي يتصل بغيره والذي نسميه الإنسان.

فالآراء والأفكار والمعرفة والمشاعر - هذه كلها كانت في وقت من الأوقات تعتبر المحتوى أو المضمون الكامل للمشاركة الوجدانية. ويبقى على طب النفس الديناميكي أن يدخل فكرة جديدة زادت علم النفس الاجتماعي ثراءً وغنى إلى حد كبير. تلك الفكرة يمكن تلخيصها في كلمة واحدة هي الحالة النفسية أو الاتجاه النفسي.

ونعني بالحالة النفسية أو الاتجاه النفسي: تلك الطريقة النوعية الخاصة التي نستعد بموجبها للتجاوب مع المواقف المعينة المحدودة. وإليك مثلاً بسيطاً. ففي مسابقات العدو يقول الأمر بالابتداء: «الزم العلامة، واستعد» ففي هذه الحالة يكون السباق هو الموقف المعين المحدد. وحين يقول الأمر بالابتداء: «استعد» يقبع العداءون في وضع الاستعداد لكي يقفزوا إلى الأمام فهذا الاستعداد للقفز للأمام هو حالتهم أو اتجاههم. إنها الطريقة النوعية الخاصة في الاستعداد للتجاوب مع طلبة الابتداء.

فنحن في مشاركة وجدانية حتى مع الحيوانات لأن لنا حالات أو اتجاهات مشتركة معها. فنحن نتخيل ما تحس به القطة وهي قابضة وعضلاتها متوترة وهي تتحفز للقفز على فأر. تماماً كما نشارك وجدانياً لاعب الكرة عندما ينقض على كرة خالصة. فنحن في مشاركة وجدانية مع الحيوانات والناس لأن لنا أيضاً عضلات قد سدناها استعداداً للعمل. ونحن ندري ما يشعر به الغير: عضلاتنا حين تتوتر وتشد كعضلاتهم تعطينا فكرة دقيقة ومباشرة عن حالاتهم واتجاهاتهم فتوتر العضلات هو لمسة الطبيعة الوحيدة التي تقيم صلة القرابة بين العالم بأجمعه.

وفي بعض الأيام يدخل إلى عيادتي مريض معين وقد استطال وجهه وشحب لونه وتدهورت أكتافه وتدلّى بينهما رأسه كأنما هو يقي فكه من ضربة موجّهة إليه. وفي أيام أخرى يدخل رافعاً رأسه ساحباً أكتافه إلى الخلف مع خفضهما وعلى وجهه ابتسامة وهو يبدو وقد نقص من

سنه عشر سنوات. وإذا فأنا لست في حاجة إلى أن أسأله عن صحته — فوقفته تحدثنى فى ثانية أكثر مما يعبر به صوته فى ساعة.

فإذا كان المظهر الفسيولوجى للحالة أوالاتجاه هو الاستعداد العضلى (مع ما يصاحبه من الاستجابات المناسبة للعدد) فإن المظهر النفسى للاتجاه هو الانتباه الإرادى أو التوقع. فنحن نفهم ما يتوقعه إنسان يتحسس حالته واتجاهه، فحين يجيبك صديق بابتسامة حارة وذراع ممدودة فهو إنما يتوقع منك استجابة ودية.

وكما سبق أن قلت، إن أساس الصداقة الحقيقية أو العداة الأمين هو الإخلاص. فلكى نعرف الناس علينا أن ننمى الخصلة أو المهارة المسماة بالمشاركة الوجدانية. والمشاركة الوجدانية تتطلب العمل وضبط أجهزة استقبالنا عن عمد لتلقى آراء أصدقائنا ومعلوماتهم وأفكارهم ومشاعرهم واتجاهاتهم وتوقعاتهم. إنه حين تتوتر عضلاتنا فى توافق واتحاد مع التوتر الناتج عن حالات الآخرين واتجاهاتهم سواء كان ذلك فى مواجهة بالحديث أم من قراءة لكتابه أم من تأمل للوحاته ورسومه — نشعر حينئذ بهزة الرضا الناتج عن اتصال حقيقى.

فالإخلاص والمشاركة الوجدانية يعلمان جنباً إلى جنب لخلق الشخصية القادرة على إقامة الصداقات الدائمة العميقة.

٢

فما الذى يستطيعه الشخص العادى ليجعل نفسه مخلصاً قادراً على المشاركة الوجدانية؟ من المحتم أنك ستكسب بعض الأصدقاء بوصولك إلى ذاتك الحقيقية وتعبيرك عنها أى بأن تكون على سجيبتك.

فالشخص المخلص الذى عنده من القدرة على التصور والخيال ما يدخل به إلى المشاعر والأفكار والأحوال النفسية لكل صنوف الناس فى كل ظروف الحياة سيكون له أصدقاء كثيرون إلى درجة لا يدرى معها ماذا يصنع بهم، وسيكون له شعبية حقيقية. وستكون مشكلته هى فى الحصول على الوقت والخلووة اللازمة للتأمل الذى لا غنى عنه لتنظيم وترتيب أفكاره ومشاعره.

وهنا نتساءل من هو الشخص الحر الصادق؟ وكيف يتخلى المرء عن تظاهره وريائه لكى يصير حراً صادقاً؟ والصلة بين هذين السؤالين وثيقة لدرجة تتطلب الإجابة عنهما معاً.

فبادئ ذى بدء فإن الشخص الحر شخص فيه أصالة. إنه يرى الحياة بعين متجددة. أو بعبارة أخرى إنه يرى الأشياء بعينيهِ هو وحده. فلم تتستر نفسه خلف جدار من الكلمات حتى إذا بدا الشئ حقيقة وواقعاً لم يستطع أن يراه. وهو يتكلم ويعمل بإخلاص ذلك لأنه

درب نفسه على النظر والرؤية بأمانة. وقد استعاد ما كان فى طفولته من حب للاستطلاع، فهو ينظر إلى ما تقع عيناه عليه. وعلى هذا فهو ينظر إلى الحياة لا بعين التعصب أو التمنى أو ألفة الرتابة ولكن بعين نضرة تتوقع الجدة التى لا بد أن يأتى بها كل صباح.

فالشخص الحر إذا شخص حساس بالنسبة لبيئته واستجاباته. فهو يدرى ما يدور حوله وما يدور فى نفسه. وهو يعلم ما يمر به أثناء مروره به فهو لا يقتصر فى إدراكه على ما يبصر حين ينظر إلى الأشياء، بل على ما يتذوقه وهو يأكل. وعلى ما يسمع حين ينصت، وعلى ما يحس حين تجرى أنامله على السطوح المنسوجة، وعلى ما يشمه، وهذه هى الكيفية التى يبتعد بها عن أن يغش نفسه. ففى إمكانه أن يكون أميناً لنفسه وعلى ذلك فلا يغش أحداً لأنه يدرى حقيقة ما يشعر ويريد ويعلم. إنه لا يخدع الآخرين لأنه لا يخدع نفسه.

والأطباء النفسانيون يطلبون من مرضاهم «أن يواجهوا الحقيقة والواقع». وهى نصيحة غالية حقاً ولكن يزيد تقديرى لهم لو أنهم شفعوا هذه النصيحة بتوجيهات نوعية محددة لإنفاذ هذه النصيحة.

قطعاً إن أبرز حقيقة وواقع فى حياة أى إنسان ما تكونت من تجاربه وخبرته الوثيقة. فمن النادر أن يدري مرضى أو يحسوا بما يدور حولهم ويدخل فى خبرتهم وممارستهم، وغالباً ما تكون كعملية خلع الضرس لو طلبت إليهم أن يصفوا ما يحسون به. فهم ببساطة لا يدرون ذلك لأنهم فى الوقت الذى يواجهون فيه الحقيقة والواقع يغلقون عيونهم ليركزوا على شىء آخر. فبغير أن يفتحوا عيونهم وقلوبهم لتلقى عجائب هذا الكون الذى يعيشون فيه لا يمكن أن تشفى نفوسهم.

فمثلاً هم غالباً ما يشكون من فقدان الشهية أو كراهية الطعام. وفى نفس الوقت هم لا يعيرون أى انتباه لما يأكلون. وغالباً ما يزدردونه أو يغسلون حلوقهم به فى الوقت الذى يفكرون فيه فى أى شىء إلا مسألة التذوق. فطعم الغذاء وملمسه، وهى الأشياء التى تضى على الحياة جاذبيتها، يأخذونها كشىء مفروض ومسلم به. فهناك كثير من الأشياء الطيبة فى الحياة ولكن بالنسبة لإنسان جائع ليس أطيب من قطعة جيدة الطهى من البطاطس مع شريحة من اللحم الطرى الغض. ولكن الشخص مضطرب الأعصاب يأكل دون تذوق بل فى الغالب بدون مضغ.

وعندما يبدأ المريض ينتبه لما يحس يصبح إنساناً آخر. فالدنيا التى كانت دائماً تبدو قبيحة رتيبة عجوزاً تصبح فجأة جميلة منوعة طريفة. فما كان يراه كئيها يتوهج فجأة بوميض بران. والحياة التى كانت حتى هذه اللحظة مملة وبالكاد يمكن احتمالها تصبح مثيرة مليئة بالفتنة.

القاعدة رقم ١

دقق النظر فيما تبصر. وأعد الكرة فسترى أشياء أكثر
أصغ لما تسمع، ثم أصغ ثانية فستسمع أكثر
تذوق ما تضعه في فمك. ثم تذوق ثانية فسيزيد ما تتذوقه
تحسس ما تلمسه يداك. كرر التحسس فستحس بأشياء أكثر
استعمل كل حواسك وبذلك تزيد من قوة إحساسك
وتذكر كلمة ثورو «إن الطبيعة دائماً تحابي ذا الإحساس القوى»

القاعدة رقم ٢

والآن افتح عينك الباطنة. فما الذى تشعر به مما يدور حولك؟ هل ما تراه وتتذوقه وتلمسه
وتسمعه الخ.. يمثل ذوقك؟ يمثل ما تحب أن تختار؟
إن وعيك لاستجاباتك سيزيد حواسك حدة ويضفى على متعتك متعة ويعصمك من كثير
من الأخطاء.

فلكى تكون إنساناً حراً صادقاً حاول أن تعيش فى التو واللحظة وفى الزمان والمكان الذى
أنت فيه ودرب نفسك على ذلك حتى يصير طبيعة فيك.

وكلما تغيرت نظرتك للعالم حولك تغيرت نظرتك الباطنة. لأننا -- وقد وهبنا المقدرة على
الوعى -- يمكننا أن ننظر فى اتجاهين فى وقت واحد، فنحن ندرك الدنيا حولنا وفى نفس
الوقت ندرك بتلك العين الباطنة التى يسلطها كل إنسان على نفسه من الداخل. فإذا نظرت
العين الخارجية إلى ما تبصره رأيت الدنيا وقد صارت مكاناً طيباً بكل ما فيه. وفى هذه اللحظة
تنظر العين الداخلية نظرة الرضا لما تبصر.

والإنسان الذى يقبل على الدنيا وهو واع لها لا يد أن يتقبل نفسه. وتقبل النفس ليس معناه
أن يخلو من النقد. فمن ذا الذى يرى نفسه كاملاً؟ ولكن تقبل النفس شئ طيب لطيف. فإن
الشخص الصادق الحر يكون مسروراً بنفسه، ولو ترك له الخيار لما اختار إلا نفسه.

فكر فيما يعنيه ذلك. إنه يعنى النهاية لعبء التصنع والرياء. فيصبح الإخلاص وصدق النية
متعة كما يصبح التصنع كريهاً. لماذا يتحتم على الشخص الحر صادق النية أن يذهب إلى
معرض للصور إذا كان يفضل عمل شئ آخر؟ ألكى يقال إنه كان هناك؟ فكم يبدو ذلك سخيفاً

أمام ناظرية. كما أنه لن يتعلق بالأسماء. فلماذا يبحث عن الإعجاب والتقدير فى أشياء كأن يكون قد صافح عرضاً وفى اجتماع عام شخصاً من مشاهير الناس؟

فتقبل النفس يعنى الرضا بكل ما يتعلق بها - كالمظهر الخاص والصحة والتعليم وفلسه ونجاحه. وهو يعنى أن ترضى عما لك من مطالب وأذواق وقابليات ومهارات. «فالسماوات تعلن عن مجد الإله والفلك يظهر أنه من صنعه»، وما من شىء فى الأرض ولا فى السماوات إلا يسبح بحمده. وهذا ينطبق على كل إنسان حتى أنت. فحين تتقبل الكون بالرضا والعرفان والحمد ثم تعتبر نفسك جزءاً منه فلن يعوزك القبول بين الناس والرضا منهم. وتحظى بالأصدقاء.

٣

إن الطبيب النفسى أثناء مزاولته لعمله قلما يقابل أناساً دقيقى الحس بالواقع. فرضاه عادة لا يدرون من أمر نفوسهم شيئاً مما يحبونه حقاً أو يريدونه أو يفكرون فيه فهم كما يعيرون عن ذلك بقولهم: إنهم مضطربون مشوشون. وزيادة على ذلك فهم يحسون بالعزلة عن الناس. فهم لا يثقون بأنفسهم ولا يطمئنون فى الوثوق بغيرهم من الناس. فهم بالطبيعة يعيشون فى عزلة وفى تعاسة.

ولتأخذ حالة الأنسة كونستانس. س. فهى لم تكن بذلك الجمال التقليدى الذى يراه المرء فى صور الإعلام. ولكنها كانت طويلة هيفاء. وكان جمالها يذهل. وعندما دخلت عيادتى ذكرتنى بغزال مذعور فى نحافته وجماله وعينيه الواسعتين المتنبهتين للخطر، وعضلاته المتوترة استعداداً للفرار. وكان يبدو من مظهرها أن سنهها لا يتجاوز الثالثة والعشرين وإن كانت فى الواقع فى التاسعة والعشرين.

وكانت حياتها مغلقة بشكل غريب فهى كما تقول: «أستيقظ فأكره نفسى على الأكل وأذهب للعمل ثم أعود أدراجى إلى البيت فأكل ثانية ثم أنام وهذه هى كل حياتى».

فلا مسارح ولا حفلات موسيقية ولا سينما ولا ممارسة للعبة التنس أو الرقص أو قراءة الكتب أو حتى المجلات. فلا شىء إلا الأكل والنوم والعمل. وهى لا تعنى حتى بتنظيف مسكنها فقد كان لديها شغالة.. وكانت تقول:

○ إن الناس لا تميل إلى. فهذا هو السبب فى عدم وجود أصدقاء لى. ولن تجد المتعة فى شىء إذا لم يكن لك شريك فيه.

وبدا لى ذلك كشىء لا يصدق العقل. فهامى ذى فتاة ناجحة تعمل فى تصميم الأزياء وتكسب مائتين وخمسين دولاراً فى الأسبوع وهى جميلة وذكية وفنانة، وهى مع ذلك فشلت

فعادت ثانية لتلك النظرة الحذرة المذعورة. وأخيراً وبعد أن حصنت نفسها بسجارة أخرى فى الفم الأخضر أفضت بالسر.

○ لقد أخبرت السيدين س. ل. أننى قد تخرجت فى جامعة شيكاغو وأننى قضيت ثلاثة أعوام فى التدريب فى معهد الفنون بشيكاغو. وهذا ما أقوله لكل من أحدثه، أما فى الحقيقة والواقع فإننى لم أتلق أى تعليم حقيقى. وأنت الوحيد الذى يعلم ذلك.

لقد كانت تظن أنها تخفى ماضيًا مخزياً. لقد كانت تتظاهر بما تتصوره أنها سيدة مجتمع وإن كانت هى فى الحقيقة خيراً من سيدة المجتمع - لقد كانت صاحبة عمل فنى ناجحة وعصامية. فطلبت منها:

○ كونى على سجيتك وأظهرى حقيقتك وسيكون لك من الأصدقاء أكثر مما تودين. إن تظاهرك لا يخدع أحداً. وكل ما يصنع أنه يزيد من كراهية الناس لك وعدم ثقتهم بك. فحاولى أن تكونى على سجيتك وانظرى ماذا سيحدث.

وكانت تخشى أن تحاول. فقلت لها:

○ حسناً، سأبرهن لك

وبينما هى تنصت من وصلة خاصة ناديت السيدة «س» بالمسرة (التليفون) وقد شحبت لونها جداً وأنا أدير القرص على الرقم المعين. ثم قلت له:

○ إننى أريد أن أتحدث إليك بخصوص كونستانس. س. لقد ظلت تردد لكم أنها تخرجت من جامعة شيكاغو ومن معهد شيكاغو الفنى. ولكن الحقيقة هى أنها تعمل فى صناعة الحياكة منذ كانت فى الرابعة عشرة.

فقاطعتى السيد «س»:

○ أنا لا أعلم من أنت أيها السيد. ولكنى لست ابن البارحة. فبالصادفة أننى من خريجى جامعة شيكاغو وأعلم أنه ليست هناك فى هذه البلدة مدرسة تستطيع فيها كونستانس العزيزة أن تتعلم أى شىء عن تصميم الأزياء. وكنت طول الوقت أدرك أنها علمت نفسها وكذلك شريكى السيد ل. وبما أنك قد تفضلت بإخبارى ذلك فدعنى أرد لك الجميل. فقد درست مقرراً دراسياً فى كيف تقصر اهتمامك على شأنك، وحبذا لو فعلت مثلى.

فسألت كونستانس:

○ حسناً؟ أتصدقينى الآن؟

فجرت العبرات على خديها وقالت:

○ لقد كانوا إذا يعلمون. ولكنهم لم يصارحونى. فيالإلهانة!

فوافقتها على ما قالت ونصحتها:

○ من الآن فصاعداً، اظهري على حقيقتك. وقولى لكل من يعينهم أمرك، إنك تعولين والدتك وتدخلين إخوانك وأخواتك المدارس. قولى لهم إنك عصامية كونت نفسك بنفسك وإنك أصبحت فنانة وصاحبة عمل. لا تتظاهري بما ليس فيك، بل افخرى بما أنت عليه فى الحقيقة ولينالك الزهو به.

وإذا بها تأخذ مرآة وقطعة من القماش تزيل بها قناع السخرية عن وجهها وصدغيها. ثم أخرجت حامل السجانر الثمين من حقيبتها فكسرتة على ركبته وقالت:

○ لقد كنت دائماً أكره التدخين. ومنذ هذه اللحظة فلن ألجأ إليه.

٤

ولكى يكون المرء محبوباً، وبذلك تكون له شعبية، عليه أن يبحث عن ذاته حتى يجدها. ولكن ما العمل إذا لم يكن المرء يعرف ذاته الحقيقية؟ فما الحال إذا؟

لقد أثار الدكتور هارولد دوجلاس هذا السؤال عندما أطلعتة على ما كتبتة عن كونستانس س. والدكتور هارولد طبيب أسنان ناشىء وكانت عنده قرحة فى المعدة تؤله وتطير النوم من عينيه وتبقيه الليالى مسهداً. فلا غرو أن كان بعد ذلك عصبياً سريع الإثارة. وقد قال:

○ لم يكن ما عند كونستانس. س مشكلة كبيرة. فقد كانت تدرك أنها تضع واجهة مزيفة، وكان عندها فكرة طيبة عن قيمتها. وكل ما كان مطلوباً منها أن تترك التظاهر والتصنع. ولكن حالتى تختلف. فإذا كنت أظاهر بما ليس فى فأنا لا أدرى. إننى أفعل أقبح الفعال لأحيل الناس إلى أعداء لى. وأحلف لك بحياتى أننى لا أدرى لماذا. فأنا لا أستطيع إطلاقاً أن أكسب الزبائن.

وقد استمر يحدثنى عن نفسه بعد أن سرح من الجيش. فقد كان يبحث عن مكان لعيادة له. وهنا حدث أن أثار حفيظة طبيب أسنان كبير كان يستطيع معاونته. فقد كان لهذا الطبيب عيادة بها ثلاث غرف للعمليات. وكان يرغب فى تأجير بعض أجهزته وغرفه للطبيب الناشىء الذى هو مريضى الذى شرح الموضوع بقوله:

○ لقد كنت مسرحة فى التو من الجيش. وكنت أريد الإسراع فى ممارسة المهنة. وكان طبيعياً أن يكون عرضه طيباً بالنسبة لى وخصوصاً وقد كان الإيجار منخفضاً. ومع أننى أهوى

فشلاً مطلقاً في اكتساب الأصدقاء. فإمكانياتها العظيمة للوصول إلى السعادة والحياة المجدية لم تذهب لطوفان من الكوارث ولكن تبخرت في قطرات تضيع كل يوم.

وقد اقترحت عليها أن تأخذ درساً في الرسم بالألوان المائية. وبذلك تجد الفرصة للالتقاء بالناس، الناس الذين من طرازها. فقالت:

○ لقد فعلت. ورسمت حوالى خمسين رسماً. ثم أراد مدرسي أن يعرضها. ولكن فكرة الجهر والإعلان تكاد تذهب بعقلي. ومن يومها لم أمس فرشاة حتى الآن.

إنها لم تكن تريد جذب الانتباه. فم كانت تختبئ وتستر؟

وفجأة وصلت إلى مفتاح متاعبها. فإني لم أجد الحل فيما كانت تقوله ولكن في الطريقة التي كانت تتحدث بها. فقد كان لها طريقة خاصة في الكلام، فهي تفرط في الدقة في مخارج الحروف. وقد راقبتها وهي تختار سيجارة كما لو كانت تفاضل بين سيجارة وأخرى من نفس العلبه. كما لاحظت أنها تتمهل في إدخالها في فم أخضر طويل. وقد جلست تنتظر أن أشعلها لها. ولكني قلت لها:

○ إن الولاة على المائدة!

فقد كانت تمثل دور كونتيسة، وإن كان من الواضح أنها لم تر كونتيسة حقيقية في حياتها إطلاقاً. وكانت كفرد من أسرة مالكة يتواضع ليبدو ديمقراطياً، فمَنْ كانت تحاول أن تضلل؟ ففي إمكانى الآن أن أدرك كيف كانت تثير أعصاب الناس. فقلت:

○ إنك رحلت من شيكاغو وجئت إلى لوس أنجلوس منذ ست سنوات. وحصلت على عمل في شركة س. ل. وظللت تعملين معهم لمدة ست سنوات وتكسيين مائتين وخمسين دولاراً في الأسبوع. أليس ذلك صحيحاً؟

فنظرت إلى بحذر ثم وجهت نظرها إلى طرف سيجارتها الموضوعة في الفم الأخضر الطويل وقالت:

○ أظن أننا تحدثنا في ذلك من قبل. ألسنا نضيع الوقت؟

فأجبت ضاحكاً:

○ إن الأمر متوقف على استعدادك لأن تكوني صريحة. والأمر متروك لك.

ففكرت كونستانس في الأمر ملياً ثم قررت أن تفصح. وإليك قصتها باختصار:

فقد كانت الأخت الكبرى لخمسة أطفال. وكانت أمها حائكة ثياب تبذل قصارى جهدها لكي تطعم وتكسو وتؤوى أطفالها وتحميمهم من أبيهم السكير الذي كان دائم الدخول والخروج من العمل والسجن والمصحات.

واضطرت وهى فى الرابعة عشرة أن تترك الدراسة لتعمل. وبما أنها كانت تعاون أمها فى الحياكة منذ نعومة أظفارها فكان من الطبيعى أن تجد عملاً فى هذه المهنة.

وكانت طموحة إلى حد كبير. فكانت تحضر الدراسات الليلية ولكن كانت تمل كل مواضع الدراسة ما عدا الفن. فدرست الفنون واحداً بعد آخر، وكانت كل دراسة منها تزيد ذوقها غنى، فزادت شهيتها للأشياء الطيبة وأصبح طموحها أشد دفعا لها.

وكمعاملة فى الحياكة تدرت على كل شىء من إدارة آلة خياطة ذات إبرتين تدار بالموتور إلى التفصيل والتصميم. ولسوء الحظ لم تجد تقديراً لتصميماتها. فلم يزد رئيس قسم التصميم عن شكرها على «ملاحظاتها القيمة». ولكن فى نفس الوقت كانت كونستانس تصر على تقاضى الأجر التى تحدها النقابة بالكامل فتحملها إلى المنزل حتى يستطيع إخوتها أن يطعموا.

ونظراً لأن قوامها كان غريباً - فأرجلها طويلة ونصفها الأعلى قصير وكذلك رقبتها، فقد كانت كونستانس تصمم ملابسها الخاصة. ونجاحها فى هذا أوحى إليها بفكرة. فتركت شيكاغو ولجأت إلى لوس أنجلوس حيث حصلت على أول نجاح كبير.

فقد كانت تعلم أن شركة س. ل. تريد مصمماً للأزياء. ولكن الذى لم تكن تعرفه أن هذه الشركة كانت على شفا الإفلاس وليس فى مقدورها أن تكترى «تستأجر» مصمماً أو حتى من يفصل الملابس. وكان الشريكان أصحاب الشركة لم يعلماها بذلك. وبدلاً من ذلك فقد اقترحا أن تعمل معهما لعدة أسابيع فإذا توافقوا فيمكن أن تصبح هى شريكاً ثالثاً. فقبلت عرضهما وبدأت تخرج أفكارها إلى حيث التنفيذ والتحسين.

وكانت فكرتها أن تصمم الملابس للنساء نوات القوام الغريب. وبدأت بتصميم الملابس التى توائم قوامها.

وكان السيدان س، ل. لا يميلان إلى تصميماتها ولكن لم يكن فى مقدورهما المناقشة. فقامت كونستانس بالتفصيل والحياكة وظلت تعمل ست عشرة ساعة فى اليوم. وفى عرض الأزياء أمام المشترين قامت هى بدور (عارضة) الأزياء.

ونجحت فكرتها ودرت المكاسب وإن لم يكن على نطاق واسع ولكن كان فى الطلبات ما يكفى لإبقاء الشركة. وتلا ذلك طلبات ثانية. وتلت الشهور العجاف شهور جديدة سمينه وقرر الشركاء الثلاثة أن يتقاضى كل منهم مائتين وخمسين دولاراً فى الأسبوع وهذا يمثل فقط بعض الأرباح فعلمت على ذلك بقولى:

○ قصة نجاح بلا شك. ولكن ماذا أسقطت منها فلم تخبرينى به.

المزادات فقد كنت على وشك أن أكتب شيكاً بالمبلغ وأمضى الصفقة. إلا أنني تريثت لأننى كنت أعلم أن هناك عرضين وكنت أريد بحثهما. فقال هذا الطبيب العجوز:

○ هذا حسن. فأبلغنى عن ذلك يوم الاثنين. لأنى سأسافر غداً إلى سان فرانسيسكو لتناول العشاء مع رئيس الجمهورية القادم.

وكان هذا العشاء لجمع التبرعات. وكان من الممكن حتماً أن أذهب لو كان لدى مائة دولار أدفعها فى عشاء لا يساوى ثلاثة دولارات. ولكن على أية حال لا أدرى ما حل بى. ولكنى أخبرته أننى تناولت العشاء مرة مع الجنرال أيزنهاور. وحدثته أنى كنت أتناول الغداء فى فندق والدورف فقال لى عامل الفندق: إن الجنرال أيزنهاور يجلس هناك. فاشرباً عنقى فاستطعت أن أرى الجنرال أيزنهاور يجلس على مائدة قريبة وهو يتناول طعامه مع ثلاثة رجال آخرين. ولم تكن القصة حقيقية وقد اختلفتها عفواً فى هذه اللحظة، ولكن ذلك الرجل بمزاعمه وادعاءاته أثار حنقى. وفى تلك الليلة ظلمت أتقلب فى الفراش من غيظ من نفسى. لماذا أغير طريقيكى لكى أكون مكروهاً؟ لماذا لم أوصل الثرثرة وأتظاهر بأنى تأثرت بأهمية هذا الدعى؟

فسألته: هل ذهبت يوم الاثنين واستأجرت المكان؟

○ كلا. فأنت تدرى سليقتى. لقد كان لزاماً على أن يكون لى ثلاث غرف للعمليات لأننى فى بعض الأحيان أعمل مع مريضين كل منهما فى غرفة. وأترك الغرفة الثالثة لمساعدى الذى يتولى تنظيف الأسنان. فلا يكفى فى هذه الأيام أن تؤدى عملك جيداً. بل يجب عليك أن تقدم خدمات ممتازة أكثر حتى تستطيع أن تبني لك اسماً. وأنا لا أدرى لماذا لا أستطيع أن أبنى لنفسى اسماً؟

أمازلت لا تدرى لماذا أقللت من شأن ذلك الطبيب الدعى الذى أراد أن يؤجرك بعضاً من غرفه؟

○ كلا. فهأنذا أحدثك. فقد شعرت أننى بحاجة إلى أن أطلق للسانى العنان وكنت أدرك طوال الوقت أننى يجب على ألا أفعل. فقد سخرت منه بطريقة لا إرادية وعكس ما يمليه الإدراك السليم. لم أكن أظاهر بما ليس فى مثل زبونتك كونستانس. ولا أدرى لم فعلتها. أخبرنى أنت.

فقلت: يبدو أن الأمر واضح. ولكن بماذا تفسر عداك؟

فاعترف بأنه كان مرتبكاً، وأضاف:

○ وبرغم كل ذلك. فمن الطبيعى ألا تحب إنساناً يتظاهر بأنه عظيم. أليس كذلك؟ وقد شعرت كأنى قد غرزت دبوساً فى فقاعته الكبيرة لكى ألقأها، فما الذى كان على أن أفعله؟ أأداهنه؟

فأجبت: إذا كان الرجل لا يحس بالاطمئنان لدرجة أنه يغالى فى قيمته. فلم يكن من الضرورى أن تجرح شعور الرجل. والحقيقة هى أنك كنت بطريقة لا شعورية تريد أن تقتل هذه الصفة لأنها كانت شيئاً لا تريده أنت فى الواقع. وفى نفس الوقت كان هناك الإغراء بأن تكسبها لا لأنك تريدها ولكن لأنها كانت صفة رخيصة. وكنت تخشى من أن تنفق خمسة آلاف دولار لتؤثت لنفسك عيادة خاصة. وهذه هى الحقيقة التى لم تكن تود مواجهتها. فبدلاً من أن ترفض الصفة بأدب اصطنعت موقفاً يجعل من المستحيل قبولها. فاشتبكت فى معركة وأثرت عدواً، وربما كان الضرر فى هذه الحالة محتملاً - فأنا لا أعلم. ولكن إن كان ذلك أسلوبك العادى فى معالجة هذه المواقف، فلا تعجب إن لم يكن لك أصدقاء.

○ ولكنى فى هذه اللحظة لم أكن أدرى ما أريد.

فقلت: هذا هو بيت القصيد.

وقد وجدت حل مشكلة هذا الطبيب فى كتاب «العلاج بطريقة الجشتالت» لمؤلفه برلز، هافرلين، جودمان - فنقلته إليه.

فباستعمال طريقة الجشتالت فى مواجهة الواقع تعلم الدكتور هارولد دوجلاس، كيف يفصح عن نفسه، وفى نفس الوقت يبعث الناس على حبه لأنه فعل ذلك. فقد أثبت أن الإنسان ليس فى حاجة إلى النفاق لكى يكتسب شعبية فالعكس هو الصحيح.

والذى طلبت من الدكتور دوجلاس أن يفعله يبدو فى منتهى البساطة. وقد قال هو ذلك. ولكن عندما جاءت مرحلة ترجمة الأقوال إلى أفعال لم يجدها بهذه السهولة. فقد اكتشف أن تطبيق ما أشرت به عليه يحتاج منه إلى تفكير مستمر وتدريب نفسى متواصل حتى يصبح فى حكم العادة. ولم يصل إلى النتائج الطبية إلا لمثابرتة وإصراره.

وبعد ذلك حين شفى من قرحة المعدة وزاد عدد زبائنه سألته عن أى شىء فعلته له وكان أكثر معاونته له. فأجاب بلا تردد:

○ إنه ما حدثتنى عنه من الانتباه لما أفعله أو أمارسه فى التو واللحظة وصدق أو لا تصدق

لقد زادت من إحسانى لعملى أيضاً.

وكل ما أخبرته لهذا الطبيب هو ما يأتى.

وجه انتباهك لأغلب ما تفعله أو تمارسه وليكن شعارك هنا والآن - أى وجه انتباهك للحظة التى أنت فيها والمكان الذى أنت فيه أى عث بانتباه فى الزمان والمكان الذى أنت فيه .
وكما سبق أن قلت فهذه النصيحة تبدو أمراً سهلاً يسيراً ولكنها عند التطبيق ليست سهلة ميسورة. فهى تحتاج إلى دربة ومران.

انظر إلى الطريقة التى يفعل بها أكثر الناس ما يفعلون. فهم يجلسون إلى الطعام، فهل هم مشدودون وهل فيهم توتر؟ إن كان ذلك كذلك فإنهم يتجاهلونه وهم يقولون لك: «إننى أجلس بهذه الطريقة التى أجلس بها دائماً. إننى لا أعير المسألة أى تفكير». وكمبرر لما يعملون يقولون: «إننى لست من هواة الاستبطان».

كلا، إنهم لا يدرون ما يحسون به أو يفعلونه. وبهذا يستمرون فى توترهم بدلا من القضاء عليه وإرخاء العضلات التى لا يستعملونها. وقد يغفر لهم الله ما يفعلون لأنهم لا يدرون ما يصنعون. ولكن جهازهم العصبى لن يكون بهذا التسامح.

هل يمضغون طعامهم جيداً؟ هل يتذوقونه حقاً؟ جرب فى المرة القادمة حين تذهب إلى مطعم. فستجد أن معظم الآكلين يركزون انتباههم على الحديث ولا يعيرون طعامهم إلا القليل من الانتباه علماً بأنه شغل اللحظة الشاغل - ألا وهو الأكل. وماذا عن ذلك الطاعم الوحيد هناك فى الركن؟ إنه يقرأ جريدة بدل أن يستمتع بالغذاء الذى يتناوله.

وبعبارة أخرى: إنه يعيش بطريقة آلية مثل الإنسان الآلى - وهى طريقة عكس الطريقة التى يعيش بها الشاعر. إن الشاعر يحس بما يدور حوله، إنه يمارس الحياة. فهو يعصرها إلى آخر قطرة مما يمكن أن تحويه من مذاق أو لون أو رائحة أو ملمس أو معنى. إنه لا يقتصر على قضاء الوقت. إنه يعيش ويحيا.

وخلاصة ما فى موضوع التركيز هو أن العنصر الأساسى فيه هو الإدراك، والإدراك عملية مزدوجة. فنحن ندرك ما يدور حولنا فى بيئتنا وفى نفس الوقت ندرك ما يدور فى باطننا. ومن الحقائق المحزنة أن أغلب الناس ليس عندهم وعى واضح لا بما يدور حولهم ولا بما يدور فى باطنهم. فهم ليسوا على اتصال وثيق بالواقع. فهم يسيرون وهم أنصاف موتى ويعجبون بعد ذلك لماذا لا يجدون فى أنفسهم السعادة والاهتمام بالحياة الذى كان لهم وهم أطفال.

والعلاج لذلك هو أن تكون نظرتك إلى الدنيا نظرة متجددة. اسأل نفسك عما تراه وتسمعه وتذوقه وتلمسه وتشمه. زد حساسية نفسك بالنسبة لتأثرها بالبيئة. لا تأخذ الأمور على علاتها بالنسبة لهذه البيئة. بل انظر إليها. شمها. تذوقها. أصغ إليها. استوعب التفاصيل. دقق

النظر فى كل شىء لترى الأشياء والفوارق. ميز بينهما. وبينما أنت تسأل نفسك عما تراه أو تتذوقه أو تسمعه تذكر الشعار «عش فى التو واللحظة والمكان الذى أنت فيه».

وهذا يتطلب طبعا الدربة والمران -وإذا كان الإنسان قد اعتاد أن يعيش أحيانا فى الماضى وأحيانا فى المستقبل، فليس من السهل عليه أن يتعود العيش فى الحاضر. ولكن للعيش فى الحاضر ثمن لأنك ستجد سحر الحياة السعيدة. فلا تبحث فى أى مكان آخر.. إنها ليست هناك «إنها هنا وفى التو واللحظة».

استكشف العالم الجديد بداخلك. وأنت تكتشف الجمال والمعجزة والغموض فى العالم الجديد حولك.

وقد وجد كثير من مرضى فائدة كبيرة فى التمرين التالى. وهذه هى الطريقة التى كان يؤديه بها طبيب الأسنان. فقد وجهته إلى أن يرقد على فراش ثم يعلق عينيه «والآن وجهه انتباهك إلى باطن أقدامك. هل هى دافئة أو باردة؟ ما هو إحساسك بها بالضبط؟ وبعد أن تستكشف كل الإمكانيات لإدراك جديد حول انتباهك إلى عقبيك، حاول أن تعى ما تحس به هناك، ثم وجه انتباهك لكل جزء من أجزاء جسمك حتى تصل إلى فروة الرأس. هل تحس بأى توتر فى العضلات؟ حدد مكانه بالضبط، اجعل كل جزء من أجزاء جسمك فى مقدمة الصورة واطرح ما عداه وراءك. وعندما تمارس هذا التمرين افحص ما فى مقدمة الصورة بدقة وعناية».

فمن بين الأشياء التى أدركها الدكتور «د.» هو أن حذاءه كان يؤذى قدميه ويجعل عضلات الأرجل تتألم. وكان قبل قيامه بهذا التمرين لا يعير هذا الموضوع أى تفكير. أما الآن فقد صمم على أن يحصل على زوج من الأحذية مريح مناسب لأقدامه فلا يحتاج لتبديد طاقاته فى مقاومة تعب أقدامه وساقيه. موضوع تافه أما أنا فلا أراه كذلك. فملايين الناس تعاني من آلام الظهر واضطراب الأعصاب لا لشيء إلا لأنهم لا يلبسون أحذية مريحة مناسبة. وتوجيه قليل من الانتباه إلى هذه المشكلة يمنع هذه التعاسة.

ولقد قلت إن تركيز الانتباه فيما تعمله فى التو واللحظة عملية مزدوجة، فنحن نرى ما يدور حولنا ثم ننظر إلى ما يدور بداخل نفوسنا. فنحن نركز الاهتمام على بيئتنا أولا ثم نركزه على استجابتنا لهذه البيئة. فنذكر تفاصيل البيئة ثم نذكر تفاصيل انفعالاتنا وردود الفعل على ما نلاقه، وبذلك نتعلم كيف نعرف مشاعرنا إزاء ما ندرکه. وفرصة التحكم فى النفس وفى البيئة لا تتاح إلا لأولئك الذين دربوا أنفسهم على أن يكونوا سريعى التأثر بما يدور خارج نفوسهم ودخلها فى كل لحظة. وهذا هو المقصود بمعرفة ما يدور بخلدك.

وبالنسبة لمرضى الذين كانت لديهم مشاكل فى قيادة سياراتهم، كنت أطلب عليهم تعليماتى حرفاً حرفاً على الطريقة التالية «هنا وفى التو واللحظة.. إننى أجلس فى السيارة. إننى أرى ردود فعلى واستجاباتى مع الانتباه لما يدور خارج نفسى. فأين مكان التوتر فى؟ والآن أنا أضع المفتاح فى قفل الاشتعال. والآن أبدأ بإدارة المحرك. والآن أنا أصغى إلى المحرك. والآن أنا أفحص لوحة الآلات أثناء تسخين المحرك». وهلم جراً.

لا تفكر فيما ستفعله حينما تكون هناك. فكر فقط فيما تفعله هنا وفى هذه اللحظة. وبذلك تصل إلى هناك وأنت على بعضك فى قطعة واحدة.

وكل هؤلاء المرضى قرروا أن هناك تحسناً لا فى القيادة فقط بل فى المتعة التى يحسون بها أثناء القيادة. وقد قالت إحداهن: إنها لم تكن تدرك أبداً أنها كانت توجه فقط نصف انتباهها لحركة المرور. فلا عجب أنها ارتكبت عدة حوادث. وقال آخر: إنه لم يكن يدرك أنه يرفع كتفيه حتى تُحاذيا أذنيه. أما الآن فقد استطاع أن يسترخى. وقال آخر: إنه كان يشعر بقلق عصبى من جهة السائقين الذين وراءه، شاعراً بأنهم ينفذونه لقيادته ببطء شديد أو لاستدارته خطأ. أما الآن فهم قطعة من المنظر. فأننا لا أقلق حينما أقود. فلم أعد آخذ موقفاً سلبياً، والحقيقة أننى لم أدرك أننى كنت سلبياً حتى بدأت أتدرب على تمرينك. هذا ما قاله لى.

وبعض الأشياء تعطينا شعوراً طيباً والبعض الآخر يجعلنا فى حالة سينة، والاتصال الوثيق التام بالحقيقة والواقع يعنى أننا لا نقتصر فى معرفتنا على ما ندرك بل على ما نشعر به إزاء هذا الإدراك. فهل ما يدور حولنا وفينا يبعث فينا شعوراً طيباً أو رديئاً؟ وقبل أن ننظم استجاباتنا للبيئة بطريقة ذكية علينا أن نعلم كيف نلتقط الإحساس فى وقت حدوثه. أما الانتظار إلى الغد فإرجاء طويل.

وكما عبر عنها أحد مرضى: «كنت قبلاً إذا دخلت محلاً تجارياً لشراء شىء، كان ينتابنى الخوف من أن أخرج شعور البائع إن لم أشتري. فكانت النتيجة أننى كنت أضطر لشراء أشياء لم أكن أريدها فى الواقع، ثم استشعر بعد ذلك الكراهية للمتجر وعملائه لأنهم باعونى هذه الأشياء. وعندما أصل للمنزل أعذب نفسى لهذا الغباء؟»

أما الآن فعندما أدخل متجرنا فأننا أفحص السلع بدقة وعناية. وأبحث عن جميع التفاصيل التى أعرفها وأسأل لأعرف أكثر. ثم أسأل نفسى عن استجابتها للسلعة. هل هى تمثل ذوقى الخاص؟ هل هى ما أريده حقاً؟ هل أنا فى حاجة إليها فى الواقع؟ ما الذى ستفيدنى به؟ هل تسبب لى الإحساس بالتوتر أو التردد أو هل تعطينى شعوراً طيباً؟ فإذا استطعت أن أجيب عن هذه الأسئلة تأكدت بصفة قاطعة مما إذا كنت أريد الشراء أو أبحث عن غيره من المحلات ولم أعد أخشى الشراء وغشيان الحوانيت. بل الحقيقة أننى أصبحت أحب هذا العمل»

فإذا أردت أن تكون شخصاً حراً واقعيًا صادق النية - وبالتالى شخصية محبوبة - فيجب أن تمارس العيش والحياة لا فى الماضى ولا فى المستقبل بل هنا وفى هذه اللحظة. والموضوع كله لا يزيد عن مسألة توجيه الانتباه. وإنك لتذكر أولئك الناس الذين يستمعون إلى محادثة ما وعلى وجوههم التعبير بأنهم «سارحون» بعيدون جدًا وليسوا هنا ولا يبذلون أى مجهود لفهم ما يقال. وعمومًا فإن ما يفكرون فيه ليس ما تقول بل ما سيقولونه هم بمجرد أن تتوقف أنت عن الكلام. فعندما تصغى، أصغ بكل كيائك إذا كنت تقصد أن تستعيد كل التفاصيل بعد ذلك. كن شديد الانتباه كأنتباه القطة وهى تراقب فأرًا فى جحره. ولست فى حاجة للتظاهر بالاهتمام لأن العيش فى التو واللحظة هو أشد الأشياء التى يمكن أن يفعلها الإنسان جاذبية وإثارة.

هذه النصيحة قد ساعدت الكثيرين على علاج أنفسهم من البرود الجنسى والعنة، وكثير من الناس قابلوا علاقات جنسية غير مرضية جعلتهم يعيشون فى الماضى، بدل أن يعيشوا فى اللحظة التى يواجهون فيها موقفًا جديدًا كان يجب ألا يثير أى قلق لديهم. إنهم لا يعرفون كيف ينسون وبذلك يخلطون فى التباس واضطراب وحيرة بين الماضى والحاضر. وليس هناك مستقبل لمن يعيش فى الماضى.

ولحسن الحظ أن هذه الحادثة الشائعة أبعد ما تكون عن اليأس وفقد الأمل، فإن لها مخرجًا منها.

فالناس تستطيع أن تنسى الماضى البغيض وتعيش فى الحاضر فى سعادة لو أنها ركزت انتباهها على ما تمارسه فى التو واللحظة. وهم يستطيعون ذلك بإضفاء الحيوية والوضوح على كل إدراك وكل إحساس. وقد يعينهم التحليل النفسى على فهم السبب فى التشويش بين الماضى والحاضر ولكن لن ينهى هذا التشويش وتلك السعادة إلا باتجاه جديد وحالة نفسية جديدة بالنسبة للحاضر.

٥

فإذا أردت أن يكون لك جموع من الأصدقاء الأوفياء المخلصين يجب عليك أولاً أن تكتسب الصداقة بأن تصنع من نفسك شخصاً حقيقياً واقعيًا. وكل ما هو مطلوب منك توجيه انتباهك إلى الواقع وكل ما هو واقع وحقيقى.

ولقد قال مرة الدكتور والتر ب. بلزبرى أستاذ علم النفس فى جامعة ميتشجان: إن الانتباه هو محور دراسة علماء النفس. وعندما سمعت هذا القول منذ سنوات طويلة لم أتبين المعنى

الكامل الذى قصد إليه ، وكان على أن أقضى السنين فى الدراسة وفى التطبيق العملى لعلم النفس على المشاكل الإنسانية لكى أستطيع تقدير عمق هذه الملاحظة . فأنت صائر إلى ما تنتبه إليه . فإذا انتبهت للواقع والحقائق التى تحوطك وتسكن فى باطنك فمصيرك إلى أن تصبح شخصاً واقعياً حقيقياً وبالتالي شخصاً محبوباً .

والاضطراب العصبى يمكن أن ينظر إليه على أنه اضطراب فى قوة الانتباه . والشخص مضطرب الأعصاب شخص مشتت الانتباه سهل التصديق والاستهواء لأنه لا يستطيع تركيز انتباهه . إنه يشتهه . وتكون النتيجة أن يقع فريسة لأى شىء يطفو أمام نظره . فالملاحظة العابرة تصبح إهانة خطيرة . وأى تعب غامض يصبح علامة على مرض قاتل . والذكرى العابرة تصبح مصدرًا للشعور بالاحتقار والمهانة أو الأسف والأسى المضر . وهو لا يستطيع أن يؤدى شيئاً بكفاية وفاعلية لأنه لا يستطيع أن يركز انتباهه ويحصر فكره فى أى شىء يشرع فى عمله . وهذا بالطبع لا يزيد من شعوره باحترامه لذاته ولقدره الشخصى . وما إن يفقد السيطرة على نفسه حتى يصبح أشد تشتتاً فى الذهن وسرحاناً وأقل انصياعاً وأعصى قيادة وأكثر تشوّشاً وتعاسة .

ولا شك أن هناك مخرجاً من ذلك ، وقد عثر عليه ملايين الناس . وهذا المخرج أو تلك الطريقة هى أن تحب كل يوم وكل ساعة وكل دقيقة من حياتك ، وأن تمارس حياتك وتحس بها إلى أقصى حد . ولا تقنع بنصف الممارسة لما تهيئه لك الحياة ، تذوقه إلى آخر قطرة .

وهذا ما تستطيع عن قصد أن تدرب نفسك على فعله . فالساعات المقبلة هى الساعات الوحيدة التى تحتوى كل الغذاء من الممارسة والتجارب التى يستفيد بها الإنسان . فهل يعنى هذا أنك يجب أن تحس وأن تمارس الألم والحزن وخيبة الأمل؟ نعم ولا شك . إنها كلها أجزاء من الحياة الإنسانية وعدم معرفتها جيداً معناه أن تفقد نصيبك من الخبرة الإنسانية . وإن لم تواجهها بعيون مفتوحة فمعناه أن تفقد الفرصة لمواجهة النكبة بوقار وشجاعة وربما بالتفكه منها والضحك .

وجزاء زيادة معرفة الحقيقة والواقع لا حصر له . فلقد رأينا كيف أن الصلة الوثيقة بما يدور حولنا وفيها يساعدنا على المعرفة اليقينية لما نحب وما لا نحب . ويحل اليقين والتأكد محل الاختلاط والتشويش . وزيادة على ذلك فقد رأينا كيف أن هذا اليقين يسمح لنا بأن نستمتع بتقبلنا السهل لأنفسنا ، وبالتالي تقبلنا السهل للآخرين . وعندما نتوقف عن أن نكون من ذلك الطراز من الكماليين الذين يتسقطون الأخطاء تتوقف فينا نزعة النقد والتنديد . ولا بد أن يكون قد وضح الآن ما يمكن أن يفعله ذلك فى السهولة التى تحتفظ بها بأصدقائق

وليس معنى ذلك أنك تحب كل الناس وأن تضنى نفسك في محاولة إرضائهم كلهم فلا يستطيع ذلك إلا منافق وشخص غير حر وواقعي. ولكنها تعنى أن فى مقدورك وأن من واجبك أن تتخير فى صداقاتك. ولا داعى لأن تشعر بالتأثم من هذا الاختيار. فالاختيار علامة على الإخلاص.

إننا نحب الناس الذين يبعدون عن أنفسهم التصنع والتظاهر وينسقون على سجيتهم وطبيعتهم الحقيقية. ولا نحب الجامدين المتزمطين المغالين فى الإمساك بالتقاليد البالية. فالشخص المحبوب ذو الشعبية فى مقدوره أن ينساق على سجيته دون أن يقيم لنفسه واجهة زائفة. إن له أسلوباً خاصاً فى طريقة معيشته وفى طريقة حديثه وفى كل لزومياته وهى مزايا تساعد على التحرر والانطلاق.

وكان مرضاى يحدثوننى فيقولون: «لا نستطيع أن نتحمل البخلاء من الناس حقيرى الطباع. فالادخار لا عيب فيه. لكن البخل الفطيع لعبة مزعجة». أو «إننا نحب الرجال العظام فى تفكيرهم». فهذه العبارات تضيف خصلة جديدة إلى الخصال المحبوبة: وهى النظر إلى الأشياء فى أبعادها الحقيقية. فالشخص المحبوب هو الشخص الذى يرى الأشياء فى نسبتها المضبوطة وأبعادها الحقيقية. فهو لا يدع تفكيره فى أن يرى قطعة اللحم وقد أحسن طهيها يغلبه على أهمية مصير زواجه. فهو يعرف أنه يحب قطعة اللحم المطهّوة ولكنه يعلم أيضاً أمرها سواء كبر أم صغر بالنسبة لنظام حياته العام.

ككيف يعرف ذلك؟ بأن يكون هو نفسه مبدعاً خلاقاً. فلقد أطلق قدراته الخلاقة من عقالها بكونه أصبح إنساناً واقعياً حقيقياً. وقد جعل من أهدافه التى يحاول تحقيقها المعيار الذى يقيس به القيم. إنه يعيش لغاية أسمى عليه من نفسه.

خذ مثلاً، تلك الأم التى تحاول أن تخلق جواً دافئاً ودوداً ديمقراطياً ممتعاً فى بيتها. فهل تتصور أنها تقلق لأن جارتها سليطة فى مزاجها الثقيل، إن رؤية الأشياء فى أبعادها الحقيقية تضفى عليها روحاً من الفكاهة والمرح وتحملها ببساطة على مصادقة هذه الجارة أو تركها وشأنها.

هذا إذا هو الجزاء الوافر لتوثيق الصلة بالحقيقة والواقع. أضفها جميعاً إلى بعضها وستحصل من مجموعها على شىء هو صداقة أولئك الناس الذين تعنيك صداقتهم والشخص الواقعى قد يرغب فى بعض العزلة والاختصار على نفسه ولكنه لن يكون وحيداً أبداً.

لكى تكسب الأصدقاء لست فى حاجة إلى الرياء والنفاق والربت على الكتف. والرجل الذى لا يكسب الأصدقاء إلا بحفلات الشراب لهم إنما يكسب زيفاً من الصداقة لا تستحق حتى أن تسمى صداقة مزيفة. إنها مفزوحة.

قاعدة رقم ٣

إذا كنت تريد أن يكون لك شعبية فعليك أولاً أن تجعل من نفسك ذلك الطراز من الناس الذى يحبه الناس، وقد دلتنى ملاحظاتي وأبحاثى على أن الناس تحب الشخص الحقيقى الواقعى. والمرء يصبح واقعياً حقيقياً بتوجيه انتباهه إلى الحقائق على الحالة التى توجد بها فى بيئته وفى قرارة نفسه وباطنها.

قاعدة رقم ٤

ركز انتباهك فيما تمارسه فى التو واللحظة. وعندما تنظر حاول أن تبصر أكثر ما تستطيع. وإذا أصغيت فحاول أن تسمع أقصى ما تستطيع. واسأل نفسك: ماذا أرى أو أسمع أو أتذوق أو ألمس أو أشم؟ ضع بياناً بالتفصيل ثم اسأل نفسك عما يخالفك من شعور فى باطنك من قمة الرأس إلى أخمص القدم. فبانتباهك لما يدور حولك وما يعتمل فى نفسك يصبح فى مقدورك أن تعلم ما يشعرك بالإحساس الطيب أو الردىء.

ولن يحدثك أحد عما تستطيع أن تفعل بوعيك الذى ازداد حدة. فستدرى أنك على ما يرام وأن ما تفعله سيكون أيضاً على ما يرام بالنسبة لك.

