

المحور الثاني

تواصل بشجاعة

مكيال المعاملة

«الهدايا....لا تشتري !

أن تحفظ سرّاً، أن تشارك أحدهم حلماً!

أن تسمح لآخر بالكلمة الفصل !

أن تبتسم لمن لا يبتسم لك!

أن تضحك لقصة رواها أحدهم للمرة الثانية !

أن تدع أحدهم يدخل صف الانتظار إلى قلبك

أن تصغي إلى طفل، وتستمع إلى شيخ !

هي.....أخلص الهدايا».

عامل الناس بمثل ما تحب أن يعاملوك،
بالمكيال الذي تكيلون يكال لكم،
كما تعامل، تعامل...

كلمات مأثورة طالما سمعناها ورددناها ولكن كيف يتم ذلك؟
ماهي آليات المعاملة الحقة؟ ما هي الطريقة الأكيدة لنجاح علاقتك
بالناس؟ يعتبر فريق من الناس أن التعامل مع الآخرين صعب
المراس، ويرى فريق آخر بأن التعامل قوامه الحكمة في التصرف
إزاء أخطاء الفريق الأول الذين:

- ينظرون إلى جميع الناس على أنهم من نفس الطينة، ليس
ثمة تفاوت.

- يتعاملون مع الجميع بنفس المبادئ والمعايير.
- يطلقون حكماً مسبقاً بأنهم قد لا يفهمونا.

صحيح أن مرضاة الناس غاية لا تدرك وربما هي حجة الفريق
الثاني، لكن إذا كنا ن فكر بطريقة خاطئة دوماً، فإننا سوف نقول
خطأً، و ينعكس ذلك الخطأ في تصرفاتنا، ويترك خلاً في طريقة
تواصلنا وتعاملنا بينما يمكن تجنبه بشيء من «حسن الدراية» وقليل
من التعلم لفن التعامل مع الآخرين، ذلك أنه كلما زادت تجاربنا في
الحياة كلما حُسنَ تعاملنا مع غيرنا، و يساعد على معرفة أطباع

الناس وكيفية معاملة كل طبع بالآلية المناسبة ولإجادة هذه الآلية لا بد من أن نعرف أنفسنا أولاً: من نحن؟ ما هي أبرز قدراتنا العقلية والنفسية؟ ما هي أبرز طموحاتنا وأهدافنا ومبادئنا؟ ما هي خياراتنا في الحياة؟ ما هي مبادئنا؟ فبقدر ما نعي من نحن، بقدر ما يأتي تعاملنا مع الآخر معقولاً إلى حد بعيد.

والواضح أن مقدرتنا الفكرية ومعرفتنا الاجتماعية كثيراً ما تيسر تفاعلنا الناجح، عندما ننفذ إلى عقول الناس ونتصرف ليس على أساس ما هم، بل على اعتبار ما ينبغي أن «يكونوه»، أما إذا كنت تفتقد «الوعي الكافي» عن الآخرين فإن حكمك يأتي غير صائب أحياناً كثيرة، لأن جوهر التعامل مع الناس يتم عبر المداخل التالية:

1- النظر إلى مستوى «الرتب» المقامة بين الناس (خاطبوا الناس على قدر عقولهم) أي أن ننزل منازلهم الفكرية إلى حد مراعاة المراكز والأعمار والمستوى المعرفي.

2- استيعاب وجهة نظر الآخرين ورؤية الأشياء من خلال منظارك ومنظارهم معاً.

3- إظهار مشاعر الاحترام والتقدير.

4- احترام رأي الآخر دون تسفيهه أو تجريح وعرض آرائك بطرق لبقة.

5- الإشارة إلى نقاط الالتقاء، والتطرق إلى نقاط الاختلاف أو الأخطاء برفق وصوت هادئ مع ابتسامة ودودة.
 في كتاب له بعنوان: «أنت تتواصل» يؤكد «بارو هينمان» أن على الشخص الذي يستطيع أن يتعامل بطريقة مفتوحة (صحية وعفوية) مع الآخرين بحيث يقبلهم كما هم ويحترمهم، هو شخص يمتلك قدرات جذب قبول الناس له بل ومحبتهم أيضاً، ويذكر «هينمان» أن تحقيق هذا القبول والحب المتبادل بين شخص وآخر يتم إذا قرر أحدهما أن يمنح الآخرين:

* **دفع الشعور:** أي الإقبال على الناس بمحبة وقبول، تتجلى من خلال التعبيرات والأحاسيس فلا تصدر عبارة توحى بالرفض أو الاشمئزاز أو عدم الاكتراث.

* **لين الكلام:** لوحظ أن الناس لا تتجاوب مع الصوت البارد المتباعد، بل يلتقطون الرسائل على كيفية شعورنا تجاهه، والكلمات التي نلفظها وكيف نقولها، بينما يتجاوبون مع الصوت الدافئ المحب بسهولة. (جرب هذه الطريقة: تحدث مع أول شخص تلتقيه ولمدة دقيقة بصوت دافئ يوحي بالصدقة، مترافق مع نظرات اعتبار واهتمام، وكن صادقاً فيما تقوله وتعبر عنه، وضع في بالك أنه سيكون منهجك في التعامل مع الآخرين... وترقّب النتيجة، وقارن

ذلك مع شخص التقيته لم يفعل ما تفعل، يتشاورف، لا يعيرك اهتماماً، لا يُحدّث، يعتبر نفسه فوق الوسط الذي هو فيه، ماذا تكون النتيجة؟ عدم قبوله لأنه متعال).

* إظهار الاهتمام: كل واحد منا يفضل أن يهتم به الآخرون، وحتى يتم ذلك لماذا لا نبدأ نحن بذلك؟ ذلك لأنه إن أبديت اهتماماً وعناية بالآخرين فإنهم بالتأكيد سوف يلاحظون ذلك وسوف يستجيبون، إننا بالغريزة نعرف ما إذا كان شخص ما يحبنا وبدون أن نقول شيئاً واعتماداً على موقفه منا فإننا نستجيب.

يجب أن نضع في بالنا أننا لا نعيش بمفردنا في هذا العالم، إننا جميعنا نتحرك في وسط اجتماعي متنوع الأهواء والأطباع والمراكز، مما يجعل التعامل قيمة مهمة في حد ذاته، خاصة عند ما تتوتر العلاقات: مما يتطلب أن نتعامل بكثير من «المرونة على قدر الحدث» سواء في حياتنا اليومية عندما نتشارك مع آخرين واجباً معيناً (في المواساة أو الفرح) أو في حالات التوتر الاجتماعي (تفكك أسري، خلاف عائلي، سوء تفاهم مع أقارب، أو خلاف مع غريب..) أو في ظروف أخرى مع مدرائنا في العمل أو غيرهم.

1- في الواجب الاجتماعي: لا تعتمد في هذه الظروف على أهل بيتك أو أصدقائك كي ينوبَ عنك، فالإنسان الناجح اجتماعياً

يشارك في المناسبات وفق ما تقتضيه ظروفها فرحاً كان أو حزناً، إذا أردت أن تكون عضواً اجتماعياً فاعلاً وشخصية لها حضورها، لا تتهرب من الواجب، ويمكن للغاية الأخذ بالملاحظات التالية:

- كن جسراً للعزاء، لأن رجاءنا يتخطى حدود هذه الحياة.
- احمل تعزية تفيض من إيمان عميق، يتقبل مشيئة الله.
- خفف وقع الصدمة بكلمات صادقة تنفس عن المكروب.
- لا تمنع الحزين من البكاء، فالبكاء رحمة تخفف من مشاعر الحزن.

- تجنب السؤال عن ملابسات الذكرى المؤلمة (لا سيما إذا كان الراحل قد توفي بحادث أليم).

- تجنب الخوض في أحاديث عامة وإثارة نقاش، فللموقف مهابته.

- اعرض خدماتك للمساندة، فغالباً ما ينهمك أهل المتوفى بما أصابهم مما يتطلب الأمر متابعة لبعض الأعمال من قبل آخرين فلا تتوان في السؤال أو الخدمة.

- حاول أن تبقى على اتصال مع أهل المصاب أو زيارتهم، ذلك أنه خلال العزاء يكثر المعزون وبعد أسابيع أو شهور ينفض الناس، فيأتي اطمئنانك أبلغ أثراً كونه يضع لمسة حانية على

مشاعرهم الجريحة.

- في الفرحة: لا بد من المشاركة وفق الحال وعلى قدر
الإمكانية، فإن كان لديك الوقت يُفضّل الحضور، فهم دعوك
لأنهم كانوا يقدرّون شخصيتك فقدّر فرحهم بحضورك، وإذا
تعدّر الحضور فالتفاتة قبل الموعد منك جيدة (هدية جميلة لا
بأس بها).

- إذا حضرت حفلاً أو فرحاً ما أظهر الرغبة بالمشاركة تجاه
أصحابه، بدل أن تجلس وتتأمل، تعرّف إلى آخرين، فمثل هذه
المناسبات مجال جيد للتعارف.

2- في حالات التوتر: التعامل مع إساءة موجهة يتطلب
شجاعة وصلابة مثالية، فإن من يسامح ويصفح هو الأقوى، لأنك
تختار أن تستمر قدماً في الحياة فلا تتوقف عند مشاعر «النفس
اللوامة» أو «الحاقدة». تبدو أهمية الغفران في حياتنا لأنك ترفض
أن تعذبك مشاعر الكراهية والآمها، لأنك تختار الحب والقبول من
أجل التصالح والتوافق، ويمكن أن نصل إلى براعة الاعتذار أو
الصفح عن الإساءة من خلال:

- العتاب الإيجابي الذي يهدف إلى إعادة المياه إلى مجاريها.
- تفهم من حولك، فقبل أن تدينه أو تحاكمه، حاول أن تنظر

إلى أسباب ودواعي تصرفه المؤذي، فقد يكون بحاجة إلى شفقتك لا إلى انتقامك.

- أن تقدر الآخرين وقيمهم: إن عدم تقديم العفو هو تقليل من إنسانيتك ورسالتك كإنسان، ونحن نؤذي أنفسنا حينما نرفض أن نغفر لغيرنا.

- تحاش السخرية، وتسفيه الآراء، امنح الشخص الآخر فرصة كي يجيب على ما تقوله.

- أعرب عن رغبتك بتقديم المساعدة لحل التوتر / وتفاؤلك في الآخر بالتغيير.

- اترك مجالاً للكرامة والاحترام (حافظ على ماء الوجه / واترك للصلح مكان).

المغفرة والتسامح والعفو والصفح قيم سامية لا تعني بالضرورة جوانب من ضعف شخصية، بل مقومات هامة إذا عرفنا كيف ومتى نستخدمها، هي أخلاق حميدة تسمو بنا نحو مراتب المقدرة التي نشعر معها أننا لسنا ضحية لذنب اقترف في حقنا. ويمكن أن نصل إلى هذه المراتب من خلال اتباع الوصفات التالية:

- التخلص من كل استجابة انفعالية، واجه كراهيتك.

- افصل الفعل عن الفاعل كأن تتوجه إلى مهاجمك بأسلوب آخر: باعتبارك إياه إما مريضاً أو محتاجاً...
- اطو صفحة الماضي وتوقف عن استعادة شريط الذكريات، فالنسيان علامة شفاء في هذه الحالة.
- انزع فكرة المطالبة بالعقاب، ويجب أن نفصل عقوبة الخطيئة عن ثمن الخطيئة.
- لا تحاول أن تفهم الشخص ولكن حاول أن تكون متفهماً، والتفهم ليس قبولاً مشروطاً بل قبول وضعية ما في ظروف معينة وفي موقف ما.
- قد تريد أن تغفر ولكنك تحتفظ لنفسك ببعض التحفظات، لأنك تحاول الوصول إلى وضع يصون لك كرامتك وحقك، أو إلى اتفاق مشترك بعدم الجور، ولكن يجب أن نضع في بالنا «حلاوة» أن يغفر لنا الآخرون عندما نرتكب أخطاء في حقهم، ليتنا نتعلم كيف ننظر إلى الآخرين كما ننظر إلى أنفسنا، وأن نتحسس مشاعرهم بالقدر نفسه الذي نطلبه منهم كي يتحسسوا مشاعرنا.. لذلك عندما تجد نفسك غير قادر على أن تنسى نظرة الغضب المزوجة بالكره التي رأيتها تملأ عيني صاحبك تجاهك، أو عندما يصبح قلبك مليئاً بالحق تجاه صاحبك فكر في التسامح والصفح: خذ العفو، وأمر

بالعرف وأحسن إلى من أساء إليك، وصل من قطعك.. تجد حلاوة الإيمان وكرم الأخلاق وقوة الانتصار بسعادة: أكثر من الشخص المسيء على نحو ما أشارت إلى ذلك الشرائع السماوية.

* من أسرار التعامل:

نميل غالباً إلى التعامل مع الشخصيات التي تشابهنا لقول العامة: «المثيل يجذب المثيل»، فحين نلتقي بشخص يرتدي ثياباً مألوفة لدينا، أو يتحدث بأسلوب شبيه بذلك الذي نعتمده نحن، نشعر أنه يملك عادات ومعتقدات وقيماً مماثلة كالتي لدينا، ونتعامل معه على هذا الأساس، وهذا ما يذكره «آلان سمبسون» في: «30 minutes to make the right impression» بقوله: يمتاز الأشخاص الذين يتفوقون جيداً مع بعضهم البعض بأسلوب مماثل في ارتداء الملابس، وإن كان المثيل يجذب المثيل لاشك أنك ستميل إلى التعامل أكثر مع ذلك الشخص الذي يشبهك بطريقة معينة. (..) قد يكون غير منطقي ربط الطريقة التي تبدو فيها مع حقيقة ما نحن عليه، لكننا نقوم جميعاً بالشيء نفسه.

قد تبدو لك هذه المسألة للوهلة الأولى نسبية وهذا صحيح، لأن في أحيان كثيرة نلاحظ من الناس من يرغب التعامل مع النقيض،

تصور مثلاً أولئك الذين يقعون في حب أشخاص مختلفون عنهم يتصرفون فيما بينهم بشيء من الرومانسية بلا إرادة، إنها تلقائية الانجذاب والتعامل اللاشعوري، وهذا ما تشير إليه إحدى الباحثات الأمريكيات بقولها: «إن أكثر مصادر القوة للحب والكرهية في العلاقات هو جاذبية الإدراك الحسي للأنواع المضادة» إذن نحن نبحث عن النماذج التي جعلنا نشعر بالتكامل، فالرجل المفكر بواقعية ووعي يفتن بدفء بامرأة ذات شعور حدسي مبدع، وهي بدورها تكون معجبة بتفكيره المتأني العملي. كذلك في الكتب السماوية نلاحظ كثيراً من القصص عن الأنبياء وكيف كان جل اهتمامهم منصباً على الراضين لدعوتهم وشرائعهم، وللمثال أذكر دعوة النبي موسى عليه السلام عندما ذهب إلى فرعون الراض لكل ما جاء به موسى، ورغم ذلك يطلب الله من النبي موسى أن يقول له قولاً ليناً لعله يتعظ.. ومن هنا ارتأيت أن أتطرق إلى مسألة:

كيف تتعامل مع أعدائك؟

لكل إنسان أصدقاء وأعداء، ليس من الضروري أن يعاديك شخص ما بسبب سوء تصرف بدر منك أو لأنك شخصية ناجحة في علاقاتها الاجتماعية، فأكثر الناس نجاحاً في الحياة لا يتسنى لهم العيش بغير أعداء يكيدون لهم ويضمرون أو يعلنون لهم الحقد،

وأكثر من هذا نستطيع القول بأنه كلما ضربت بسهم وافر في الحياة كلما كثر أصدقاؤك وكثر أيضاً أعداؤك ، ويقنضي منا في هذه الحال أن نعرف كيف نتعامل مع أعدائنا غير المعروفين سواء أعداء في ثوب أصدقاء أو أصدقاء يكيدون لنا حسد وغيره، وعليه ينبغي الالتفات إلى الحكمة والعقلانية في التصرف والاتزان الوجداني عند التعامل عبر:

- عدم التورط في تصرفات تؤاخذ عليها أو تجعلك تندم فيما بعد.
- عدم التذبذب بين قطبي الحب والكراهية (لأنه يكون مؤشر لاضطراب عاطفي).
- عدم التسرع في اتخاذ القرارات بالموافقة أو الرفض قبل التيقن وفهم الأمور في أكثر من جانب.
- عدم التسرع في قطع علاقة مع شخص.

لعل أبلغ عبارة تقال في المقام ما ورد في الحديث الشريف:
 «أحبب حبيبك هوناً ما عسى أن يكون بغيضك يوماً ما، وأبغض بغيضك هوناً ما عسى أن يكون حبيبك يوماً ما...»

* محك التعامل: المجاملات

في مؤلفهما: «ماذا تقول كي تحصل على ماتريد»، يشير

الباحثان «سام ديب» و«اليل سوسمان» إلى طرق تعامل ببناءة إزاء
44 شخصية صعبة المراس، ومما أشارا إليه كلمات منها:

– كن نموذجاً للسلوك الذي ترغبه من الآخرين.

– عليك بتغيير ما يفعله الآخرون لا ماهيتهم.

– اقتل بلطفك كل تصرف شائن.

– عامل الناس بلطف بغض النظر عن معاملتهم لك.

– ابتسم، أظهر تهذيبك..

مهما كان عمر الإنسان أو مركزه الاجتماعي أو الثقافي فهو
بحاجة إلى التشجيع البناء الذي يحفزه على النجاح ويجعله يتلامس
محبة المحيطين به، لأن لكلمات الإطراء المناسبة الأثر الطيب في ازدهار
العلاقات بين الناس، بل هي من مقومات التواصل الاجتماعي
الناجح، يقول «جو جيرارد» (أمهر بائع للسيارات في العالم) أن سر
نجاحه هو جعل العملاء يحبونه، ولكن كيف؟ كان يرسل إلى كل
واحد من عملائه السابقين الذين يزيدون على 13000، بطاقة معايدة
تتضمن رسالة شخصية منه، كانت المعايدة تتغير من وقت لآخر
ومن مناسبة لمناسبة، إلا أن الرسالة المطبوعة على وجه البطاقة لم
تتغير قط وكان نصها «إني أحبك» وقد وضَّح «جو» ذلك بقوله: «لا
يوجد شيء آخر على البطاقة ولا شيء سوى اسمي، إني كنت أقول

لهم فحسب إنني أحبهم..» لقد تصرف «جو» بشيء من المجاملة الناعمة دون تكلف، وأغلب الناس تعمد إليها لتسيير أمورها، لكن ينبغي عند المجاملة الأخذ بالاعتبارات التالية:

- اختيار الوقت المناسب لقول المجاملة، فلا تدع مجاملتك تقطع حبل الحديث حتى لا تحدث إزعاجاً، خاصة أن هناك من لا يحبون أن تلتفت الأنظار إليهم.

- اختيار الكلمات المناسبة اللائقة التي تعبر ببساطة وعفوية وصدق عن إحساسك بمن تتوجه إليه.

- عدم المبالغة في توجيه المجاملة، لأنك بذلك تجعل الشخص - موضع المجاملة - محرجاً أو محتجاً فتتقلب إزعاجاً وربما نُفُهُمُ تجريحاً.

- كلما كانت مجاملتك تلفت النظر أو الانتباه إلى شيء يجهله الآخرون بهم، كلما كان لها الأثر الطيب. (يندفع الناس لمجاملة إنسان معروف على أداء عمله، سياسته، فنه، حاول أنت أن تذهب إلى شيء مغاير كقولك لفتاة متأنقة مثلاً: عفواً، لكنني لم أستطع إلا أن ألاحظ جمال الوشاح حول عنقك، كيف استطعت أن تعقديه بهذا الطريقة المميزة).

- إذا أردت مجاملة شخص له مكانة في المجتمع فلا توجه

المجاملة إليه مباشرة لأنه سئم من كثرة هذه الأقوال، لذلك توجه في مجاملتك إلى أشياء أخرى تخصه: أولاده، ذوقه الرفيع في اختياره للوحات فنية على جدران منزله، أو طريقة أدائه للهوايات والنشاطات.

- لاتجعل أسلوب المجاملة واحداً لجميع من تلتقيهم، فكما يختلف الناس في مشاريعهم كذلك يتطلب الأمر اختلاف الأسلوب في الإطراء و المجاملة، فالرجل مثلاً لايفضل أن يسمع إطراء لمظهره الخارجي، ولكنه يُسعد عندما تطريه على قوته البدنية أو مركزه الاجتماعي أو العلمي، أما بالنسبة للمرأة فهي تفضل أن تجاملها على جمالها وسرعة بديحتها ولطفها ورقتها وحسن هندامها وكل ما تتقنه أو تجيده.

لا شك أن للمجاملة تأثيرها المميز، خاصة إذا كانت خالية من الرياء والتصنع، لأنها تترك أثراً عميقاً لايمكن أن يمحي بسهولة، كم من كلمات ثناء سمعناها ثم نسيناها لكن كم من الكلمات لاتزال في ذاكرتنا نتذكرها بين حين وآخر لا لأنها من أجمل ما قيلت فينا بل لأنها اختصتنا بوصف نرغبه أو سمة نتشرف بها، أو لأنها من شخص يحسن التعبير الصادق والذكاء في المجاملة. فهل نتذكر أجمل كلمة قيلت لك؟

* عند الإساءة والنقد، كيف نتصرف ؟

تقول الآية الكريمة في معرض العفو عن الإساءة ﴿ادْفَعْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾، وهنا ثمة دعوة للتغاضي عن المسيء إلينا بالصفح والعفو، لكن في الأدبيات الاجتماعية ينبغي أن نعالج كل إساءة تصوب نحونا في حينها، فلا نتركها تتفاعل في رأسنا حتى لا يحولها الزمن إلى شعور بالحقد والكرهية والعدوانية، فإذا حدث وتعرضت إلى إساءة من قبل رئيسك في العمل فاترك كل مشاعرك العدوانية تجاهه في المكتب ولا تحملها معك إلى البيت، لأنه كما يتخلص الجسم من الإفرازات السامة كل يوم، فإن عقلك يجب أن يتخلص من الأفكار السامة أيضاً.

أما إذا كنت تشغل منصباً معيناً وفرض عليك فيه نقد الآخرين، لأن مصلحة العمل تقتضي ذلك، فحاول أن يكون نقدك مبنياً على أساس منطقي وليس مجرد التجريح والهجوم، كذلك فسّر لمن توجه إليهم النقد أنك تُكِنُّ لهم كل احترام ومودة وإنما تنتقد طريقة عملهم وتصرفاته وليس هم كأشخاص. ومن جميل ما نقوله في مقولاتنا اليومية: «من يريد أن ينتقد الآخرين، يجب أن يكون خالياً من الانتقاد»، لا يمكن أن يخلو إنسان من الانتقاد إلا إذا تنزّه في تفكيره وفي قلبه وفي تصرفاته وفي لسانه.

- أما إذا تعرضت للملاحظات ساخرة أو كنت موضع نقد، فحاول:
- أن تفكر في صحة ما يقال، قد يكون هناك فعلاً ما يضايق الشخص الذي يجرحك بكلامه لكنه يعبر بطريقة خاطئة. فصارحه وحاولا تصفية الخلاف.
 - التمس العذر للناقد وكن متسامحاً، قد يكون هناك ما يوتر أعصابه ليس سببها أنت وإنما أنت كنت «فشة الخلق»، ولكن لا تقبل إذا وصل حد النقد تجريحاً بكرامتك وطعنأً بكبريائك.
 - استقبل الملاحظة بروح مرحة حتى تحتفظ بهدوءك، فكثير من الناس تكسب مواقف التحدي بالابتسام وليس برد الكيل كيلين، وإذا كان بإمكانك أن تهرب من المواجهة فحاول، كي لا تورط نفسك في حوار تافه مع رجل سخييف.
 - تصرف بحكمة إزاء الملاحظة الساخرة والغمز. رُدَّ بلباقة واحترام كقولك: أعتقد هذا من شأني أنا، أتصور أن هذا لا يهم أحداً غيري.
 - تعرف على شخصية الناقد أو الساخر في كلامه فقد يكون هذا من طبعه وينتقد حتى أقرب الناس لديه، فعندها لا يضيرك أن توجه إليك فهذا ما لديه. شرط أن لا يصل الأمر إلى حد الإهانة.
 - كن كبيراً في ردك النقد أو السخرية بل ترفق بفاعلها لأنهم

قد يصبحون أصدقاء فيما بعد.

- لا تحارب في أكثر من جبهة مفتوحة على النقد والسخرية، فتستنزف طاقاتك بالرد، ولا ترد على ساخر تكاتف مع آخرين، فالصمت جواب بارع على السفهاء وسلاح ضد افتراءاتهم.

يقول علماء النفس أن الذين يسخرون من الآخرين يكون كمن يلقي الحجارة عليهم، يظهرون ضعفهم إزاء قوة خصمهم، كما أن استخدامهم ألفاظاً فظة هو دليل على أنهم غير متوافقين نفسياً أو اجتماعياً مع الآخرين، واحفظ عن الإمام الشافعي قوله:

إذا وقع الذباب على طعامي

رفعت يدي ونفسي تشتهييه

وتجتنب الأسود ورود ماء

إذا كن الكلاب قد ولغن فيه

حدّث ولا حرج

يروى عن الروائي الفرنسي «مارسيل بروست» (1871-1922) أنه كان يرتاد الكثير من الأندية الأدبية في باريس، وحدث يوماً أن اتفق مع بعض الأصدقاء على كتابة مجموعة من الأسئلة وقالوا أن من يجيب عنها سيعرف تماماً شخصيته.

واشتهرت هذه الأسئلة وراجت في بداية هذا القرن حتى صارت مثلاً فرنسيًا إذ يقال: «ما بك تسأل أسئلة بروست» وهذه بعضاً من الأسئلة الـ 32 التي وضعها:

- 1- ما أفضل مزايا الرجل ؟
- 2- ما أفضل مزايا المرأة ؟
- 3- ما هو برأيك منتهى البؤس ؟
- 4- ما هي السعادة المثلى ؟
- 5- من كنت تحب أن تكون؟
- 6- ما هي الشخصية المفضلة لديك ؟
- 7- أي أخطاء تظهر تجاهها تسامحاً أكثر من غيرها ؟
- 8- ما هي فضيلتك المفضلة ؟
- 9- ماذا تكره أكثر من أي شيء؟
- 10- ما هو شعارك في الحياة ؟
- 11- ما هو حلمك ؟
- 12- في أي حالة ذهنية أنت الآن؟
- 13- كيف تود أن تموت؟

ليس كل كلام من فضة ولا كل سكوت من ذهب. فذهب السكوت قد «ترخص قيمته» إن جاء للباطل دون الحق، للشّر دون الخير، للتخاذل دون المطالبة، للانصياع دون المواجهة، ويمكن للكلام أن يكون من ذهب بل من ألماس عندما يأتي في محله ووقته، فالكلام في محله ثمين لأنه يتماشى وأدبيات المحادثة ويرتكز على فن التواصل البارِع. فقد ثبت من بعض الإحصائيات أن الإنسان المتحضر يولي الاهتمام للاستماع ثلاثة أمثال ما يعطيه للقراءة وأربعة أمثال ما يعطيه للكتابة. وواقع الإنسان المعاصر العملي الناجح، يوزع مسار اتصالاته على محاور ثلاث: استماع، رد، وملاحظة، ولكُلٍّ منها فن يمكن تعلّمه بشيء من التدريب، لا يمكننا مثلاً أن نتعامل مع الآخرين أو نقيم علاقات ناجحة معهم دون اتصال، دون تلقي رسالة وفهمها، سواء كانت هذه الرسالة كلمة، أو إشارة أو حركة أو أي لغة مكتوبة أو مرسومة، لذلك لا بد من إدراك معنى مقومات المحادثة المناسبة:

1- الاستماع:

يؤكد علماء الاجتماع أن اهتمامنا بالآخرين وتقبلهم يتجلى أول أمره من خلال الاستماع بين أفراد الأسرة، فإذا ما انعدم هذا

العامل بين أفرادها خاصة تجاه الأطفال والمراهقين الذين بلحظة ما ننصرف عن «مسائلهم» أو نصرخ بهم بالكف عن «كثرة المطالب»، من شأن هذا الموقف أن لا يدمر فقط العلاقات وإنما يضعف ثقتهم بذويهم، ويجعل اللامبالاة أو التمرد سيد المواقف في العائلة، و يحذر الأطباء النفسانيون والمتخصصون الاجتماعيون من الوصول إلى هذه المرحلة، لأن إعادة الثقة إلى الأشخاص الذين نشأوا في بيت لا يصغي فيه الوالدان أو يستمع الأخوة إلى بعضهم بشيء من التفاهم والهدوء أمر يتطلب معالجة نفسية لسنوات عديدة. من الأجدى إذن القيام ببعض الخطوات التي تعزز لدينا ملكة الإصغاء:

- ركز ذهنك على ما تسمع، وأوقف ما تفكر به حتى تنهي مسألة طرأت لديك من سائل قريب.

- أبعد ما يلهيك أو يصرفك عن الانتباه إلى الآخر (التلفزيون، التلفون، المرأة، مجلة، جريدة).

- أظهر نوعاً من الاهتمام والإصغاء الكامل بالنظر مباشرة إلى محدثك، فإيماءة مشجعة من رأسك أو إشارة من يدك تترك أثراً طيباً لدى المتحدث إليك.

- انتبه لطريقة جلوسك، فكثيراً ما تدل على مدى اهتمامك بما تسمع وبمن تستمع إليه.

- عندما تكون وسط جماعة ينبغي الانتباه لدورك في المحادثة

ودورك في الإصغاء، لا تصر على أن تتولى الحادثة دون الإصغاء، ولا أن تصغي دون أن تشارك.

- يؤخذ على المصغي بأنه إنسان غير اجتماعي، لكنه في الواقع يقدم الإصغاء أحياناً احتراماً وحكمة ومحبة من الآخرين وربما تقديراً لهم.

- قد تقابل شخصاً لأول مرة ولا تعرف كيف تدير دفة الحديث معه فالوسيلة المثلى لمثل هذا الموقف هي أن تسأله عن نفسه وعن حاله، فالغالبية العظمى من الناس يجدون سعادة بالغة ونشوة غامرة في التحدث عن ذواتهم.

وهناك مقولة تشير: أن أعظم المتحدثين في العالم هم في حقيقة الأمر مستمعون عظماء.

2- الرد

هو الجزء الآخر من عملية التواصل اللبق لأنه عندما نتجاوب مع صوت شخص نتحدث إليه بالإيجاب أو بالسلب، ففي حقيقة الأمر نحن نتجاوب مع منطق معين، مع نوعية شخص ينطق بصوت وكيفية ما، مثلاً:

- الصوت الرقيق كثيراً ما يعكس شخصية رقيقة، مهذبة.

- الصوت الرتيب يظهر شخصية باردة.

- الصوت العالي يعكس شخصية عصبية.
- الصوت المتناغم يعكس شخصية حساسة تتمتع بانسجام مع نفسها وعالمها.
- الصوت الثابت المتماusk يعكس شخصية مسؤولة.

«كيف تنطق» تعبر عن بعض شخصيتك لأن النطق الصحيح للكلمات والاستخدام الجيد للوقوفات الملائمة للحديث مؤثر فيمن تتحدث إليه، فصوت الإنسان يعكس صورته للناس من حوله، ويقول الكثير عن صاحبه، أو كما يقل: إن المرء مخبوء تحت لسانه؟ لهذا كثير من الأنبياء والحكماء أو صوا أتباعهم بحسن التكلم، والانتباه إلى الكلمات التي ستقال، كما وصى لقمان ابنه «واغضض من صوتك» لأن الصوت جزء هام من شخصية المتكلم، بل له تأثير على من تتحدث إليه، لذا من الضروري الانتباه إلى طريقة التحدث وكيفية النطق حتى يمكن توصيل كلماتك إلى مستمعك بصورة مؤثرة وجميلة، ويقترح المتخصصون في علم النطق بعض التدريبات البسيطة كي تتمتع بنطق واضح وأداء سليم منها:

- تجنب أن تتحدث بسرعة لأن النطق السريع يخفي معالم بعض الكلمات والجمل.

- تأمل نفسك بالمرآة وأجرِ اختبارات محادثة مع نفسك لتتعرف إلى طريقة ملامحك أثناء الحديث.

- لا تقلد أحداً في طريقة حديثه، كن أنت، إنما يمكن أن تنتبه إلى طريقة تكلمك وفقاً للمقام: لا تنفعل وتتكلم بصوت عال، ولا تخجل وتتكلم بصوت خافت، ولا تبالغ فيما تتحدث به من تفاصيل حتى لا يملّ سامعوك.

- كثيراً ما تؤثر الحالة النفسية على طريقة الحديث، فإذا كنت مبتهجاً يلاحظ ذلك خلال حديثك ويوحى بالتفاؤل الذي يقربك من الآخرين، إذ من شأن ذلك أن يترك لديهم انطباعاً بأنك إنسان اجتماعي، أما إذا كنت مغتماً ووجهك عبوس، فقد يؤثر ذلك على طريقة الحديث ويظهر السأم من خلال حروف كلماتك مما يجعل الآخرون يبتعدون عنك، من هنا يمكنك أن تغير من طريقة حديثك بالانتباه إلى الحالة النفسية.

- لا تجذب الآخرين بارتفاع صوتك أو استعمال الإشارات وحركات الأيدي كثيراً للشرح أو للسيطرة على الحديث، فالأسلوب الهادئ الممتع هو وحده الذي يلفت النظر إليك.

- إذا شعرت وأنت في حضرة أصدقاء أن جو الحديث يسوده التوتر أو الانفعال فأسرع إلى تغيير الموضوع بإضفاء مناخ آخر

من الحيوية والمرح كي لا تتولد أية ضغينة بين الموجودين، وللمناسبة ينبغي الانتباه إلى أن هناك مواضيع خاصة جداً يتجنب كثيرون الخوض فيها أو التحدث بها وهي: الدين، الملكية، الجنس، فهي - وبحسب بعض الباحثين في العلاقات الاجتماعية - من أكثر المواضيع حساسية عند النقاش وهي لا تدار إلا بين المقربين جداً.

يقول ابن المقفع: «لا تعرضن عقلك على الناس، فإذا اضطررت أمر فكن كلاعب الشطرنج يبني أمره على القائمة فإن وجد ضربة انتهزها، وإياك أن تبتدئ كلاماً في مجلس ما لم تسبر عقول أصحابه، فبين العقول بَوْنٌ بعيد».

3- الإدراك

... عندما تشعر بأنك منفصل عن مجتمع دُعيت إليه، أو أنك تخجل من المبادرة إلى إقامة اتصال بمحادثة فيمكنك اتباع الآتي:

- ابدأ حديثك مع أي إنسان بمعارف عامة والكثير من هذه المعلومات متوفرة في الصحف اليومية التي يجب أن تكون على اطلاع بإحداها على الأقل، ويمكن للغاية أن تلم بمعلومات بسيطة عن أشهر الأدباء، الفنانين، نجوم السياسة، أوضاع الدول الاجتماعية، الجامعات وغيرها التي تبدو مادة أولية للمحادثة.

- إذا طرح أمامك موضوع للحديث ولا تعرف شيئاً عنه لا تبقى صامتاً، بل استخدم لباقتك وذكاءك في الحصول على معلومات عن هذا الموضوع بتوجيه سؤال لمن يطرحه، وفي هذه الحالة سيشارك المحيطون معك بالحديث وهكذا تدخل الحوار ببساطة.
- إذا أخطأت في أي معلومة أثناء الحديث أو صححها لك أحدهم فلا تضطرب البتة، لأننا جميعنا معرضون للخطأ، فلنبتسم ونشكره على التصحيح، وبيّن أن كثرة المعلومات تختلط أحياناً في الذهن أو ربما المعطيات التي لديك أقدم من التي لدى الآخر أو أن مصادرها مختلفة.
- إذا كان الحديث من حولك لايهمك أو لا تفهم منه شيئاً أو بعيداً عن مجال اهتماماتك فلا تتذمر وتحاشى إبداء الضيق.
- إذا كان ثمة حديث يدار ولا تعرف عنه شيئاً فلا تفتعل حديثاً آخر بقصد تغييره.
- إذا كنت غير راض عن موضوع الحديث لأسباب عقائدية أو سياسية أو أخلاقية فحوّله بأدب ولباقة إلى موضوع آخر تجنباً للإحراج.
- لا تتصور أن «الأحاديث البسيطة» لا تهتم أصحاب العقول الكبيرة أو الشخصيات المهمة، فهو لاء من كثرة استغراقهم في جدية

الأمر والموضوعات الشائكة، يرحبون أحياناً بحديث طريف، أو خبرية بسيطة عن حدث محلي أو عالمي يعتبرونه فرصة للترويج.

- كمحطة «خفيفة» للترويج عند المواضيع المهمة التي تطرح، يمكننا أن نحفظ بعض الطرائف وعدداً من النكات، نستخدمها إذا كان سياق الحديث ملائماً «كأن نقول مثلاً يذكرني هذا الحديث بقصة حدثت..... أو بموقف ضاحك حدث لي..» فكثيراً ما تترك النكتة مناخاً من التآلف بين المشاركين.

- لإجادة المشاركة في أحاديث عامة ينبغي الإلمام بما يعرف بالحديث الاجتماعي، لأن أغلب أحاديث الأشخاص عندما يلتقون تندرج وتدور حول مواضيع عامة والأحداث الآنية، وتوفر الصحف المحلية والمجلات الأسبوعية أو مشاهدة البرامج التلفزيونية والمطالعة شيئاً من هذا الحديث.

● المحادثة الصامتة:

هل يمكن أن نتكلم دونما أن ننطق ببنت شفة؟ هل ثمة لغة غير اللغة المنطوقة والكلمات التي تقال أو تقرأ؟ أوضحت الدراسات أن الإنسان عندما يتحدث فإن 7٪ فقط مما يعنيه يصل إلى الطرف الآخر عن طريق الكلمات، و38٪ عن طريق تقديم الصوت وعرضه،

أما 55٪ الباقية فعن طريق لغة الجسم وإشاراتِهِ.

هذا يعني أننا نعتمد كثيراً في حديثنا أو عند مخاطبة جمهور ما، أو في أية مواجهة حية، على إشارات وإيماءات مصورة، وهذا بحد ذاته حركات فيزيولوجية من لغة الجسد، إذ ثبت أن لهذه اللغة تأثيراً كبيراً في الاتصال، نستخدم اللغة المنطوقة لنبلغ معلومات أو أفكار على حين نستخدم الإشارات لننقل مشاعرنا، لهذا لا زالت الأبحاث مستمرة في سياق هذا الاتصال الذي اصطلح على تسميته بالاتصال غير اللفظي الذي اعتبره مؤلف كتاب «كيف تقرأ إنسان وكأته كتاب» الاسترالي ألان بيز: «تركيب شكلي يمكن قراءته وفهمه تماماً مثل اللغة».

ويشير المتخصصون في هذا الاتصال بأن فهم الاتصال غير اللفظي هو مفتاح المعاملات الناجحة مع الآخرين، فمن هنا نلاحظ اهتمام العاملين في مجال الإعلان والدعاية وذوي العلاقات والإداريين بمعرفة المزيد عنه، وقد وضعت كتب وأبحاث عديدة في الإطار تعرض لكثير من الحركات الدالة على شخصية الفرد العفوية في مواقف مختلفة، تنبئ عن كثير من مكنوناته دون أن يتكلم، لاحظ مثلاً إذا تقدمت فتاة إلى عمل ما كيف تعبت بشعرها، أو بالسلسلة الذهبية التي ترتدي، أو تنقر بالقلم، أو ترفع النظارات

إلى أعلى الأنف بحركة عصبية، أو تعلق شفيتها باستمرار أو تجلس على طرف المقعد.. فإن ذلك يدل على مدى توترها أو مللها لأن المسترخي لا يتحرك كثيراً.

هل تأملت نفسك كم يعتريك التوتر خلال اجتيازك امتحان الالتحاق بعمل أو دراسة أو لدى مقابلتك شخصاً مهماً؟ إن لم تنتبه فإن المدير الفطن يتحسس هيئة جلوسك وآلية نطقك وحركات عينيك وتعابير وجهك وباختصار لغة جسدك، التي يحكم عليها أكثر مما يحكم على ما تقول.

– هل يمكن أن نتحدث بسرّ؟

تبادُلنا الأحاديث اليومية غالباً ما يحكمه حكمتان: حكمة الإمساك عن الكلام وحكمة التعبير عن المكنون، وتبدو الحكمة الأولى في مدى احتفاظنا بسرّ استودعه أحد فينا، وعندما نكون «مستودعاً أميناً للسّر» فهذا يعني أن شخصاً آخر اختارنا لأننا أهلاً للثقة، ونصبح هنا أمام اختبار: إلى أي مدى أستطيع الاحتفاظ بالسّر ولا أخون الأمانة بإفشائه؟ فبقدر ما تتعامل مع الأسرار بقدر ما يعكس ذلك جانباً من شخصيتك الاجتماعية القيمة والموزونة. كل إنسان يحتاج إلى السرية خاصة عندما يتعلق الأمر بتخطيط

مستقبلي لمشروع هام، هي أشبه ما تكون بالخرانة التي نضع فيها أشياءنا الثمينة لوقت الحاجة، بل إن العمل الخلاق يفقد قوة الدفع والإقناع إذا ما أفشي به قبل اكتمال نضجه.

ويحدث أن لبعض الأسرار عبئاً نفسياً على حاملها فيلجأون إلى آخرين كي يحرروا أنفسهم، وهذا ما يطلق عليه في علم النفس بالإفراغ أو التنفيس، لأن إفشاء الأسرار في وقت ما مهم من الناحية النفسية طلباً للراحة، وإن تبادلها مع آخرين أو الإفصاح عنها كثيراً ما يساعد على تفهم حقائق الحياة بشكل أوفر.

فلنع إذن الفرق بين حفظ سر استودعه أحد لدينا وقبلنا به، وخطورة إفشائه لأنه قد يكون مدمراً لكلانا، ولنميز أيضاً بين احتفاظنا بما يعتمر في وجداننا والبوح بما يضايقنا لبعض أصدقائنا المجربين المخلصين، لأن سر نضج الشخصية يختبر بالأسرار متى تقال، وكيف تقال، وماذا يقال منها؟

– السؤال، كيف تسأله؟

فضلاً عن اعتبار السؤال «تقنية لسبر الآراء والاستعلام» يمكن اعتباره في سياق العلاقات الاجتماعية هو: مفتاح التواصل الفعال، المحادثة الناجحة والمعرفة الصحيحة. في المناسبات الخاصة

واللقاءات العامة يبدأ التعارف و بناء العلاقة الاجتماعية من سؤال الناس لبعضهم: ماذا تعمل؟ من أي البلاد أنت؟ هل سبق والتقينا؟ كيف تجد المناسبة (الحفل الذي به)؟ إلخ.. إن طرح مثل هذه الأسئلة لايعني بالضرورة الاستجواب أو الفضول والحشوية، إنما الإقبال على مواصلة الحديث بشكل متواتر، واعلم أن السائل الماهر في العلاقات الاجتماعية يعي جيداً كيف يسأل السؤال! لاحظ المثال التالي: هل أنت مرتاح في عملك؟ الجواب: نعم أو لا، وتنتهي المحادثة. بينما إذا سألنا أحدهم: ما الذي يجعل الناس سعداء بأعمالهم؟ هنا يرد المجيب بأراء قد تكون بناء على تجربته الخاصة، لذلك تحتاج مهارة التأثير إلى براعة إدراك لأي من الأسئلة ينبغي أن نسأل، ومتى يجب أن تطرح؛ لأن الأسئلة أنواع:

1-السؤال المغلق: وهو الذي يستخدم غالباً في استطلاعات

الرأي (بعبارة: هل...؟) وهي مفيدة غالباً عندما نريد تأكيد حقائق: هل يمكنك الذهاب برفقتنا؟ هل يمكنك أن تنجز هذا التقرير قبل نهاية الشهر؟

2-السؤال المفتوح: ويستخدم عندما يكون الهدف معرفة آراء

أو وجهات نظر أو معطيات أكثر مما نعرف، ويبدأ عادة بكلمات مثل: لماذا / ماذا / كيف / متى / أين...؟) مثلاً: عندما واجهتك مشكلة

مشابهة من قبل، ماذا فعلت لحلها بنجاح ؟

3- السؤال المتعدد الخيارات: كأن نقدم جملة معطيات حول

موضوع، وعلى المستجوب أن يختار الأقرب إلى موقفه: لنفرض أنت على وشك الاستسلام لخدمة سيئة (في مطعم/ في كاراج تصليح سيارة/ عند تقصير عمل فريق معك..) بيّن رأيك وناقشه إزاء المواقف:

- تتجاهل الأمر
- تصرخ ؛ تصيح، تفقد أعصابك،
- تطلب توضيحاً وبديلاً وأنت منزعج
- تعطي ملاحظاتك بهدوء

4- السؤال المسند: وهذا ما أسميه بأسئلة الصحافيين

والمحققين الأمنيين والباحثين الاجتماعيين لأنه نوع من الأسئلة تطرح بناء على آراء آخرين بطريقة إيهامية لنعرف رأي المستجوب، كسؤالنا: يقال بأن / هناك من يعتقد / يرى البعض..) وتستخدم الأسئلة لتخفيف نوع من الحرج أو التحفظ الذي قد ينتاب المستجوب للوهلة. أو لنفاجئ المستجوب بمعلومات ونرصد ردة فعله.

في مختلف هذه الأنماط من الأسئلة يستلزم مهارة توجيه، ومناسبة إلقاء، وبراعة صياغة، ذلك أن كيفية توجيه السؤال يترك

انطباعاً لدى المستجوب عن السائل: هل هو لبق، هل هو متطفل وفضولي، هل هو مرهق ومثقل،... لأجل ذلك عندما تريد أن تتوجه بأي سؤال ضع في اعتبارك المهارات التالية:

- اغتنم فرصة عدم انشغال المتوجه إليه بالسؤال بشيء ما.
- حاول استخدام عبارات واضحة ومفهومة وغير معقدة..
- تجنب الأسئلة المخرجة (لا نسأل عن أملاكه / دينه / سياسته. في أول لقاء تعارف..)
- لا ترهق السائل بكثرة الأسئلة / اختصر، دع له مجالاً ليحبيب.
- إذا سألت أحدهم وأجابك بشيء مختلف، فاعلم أنه لا يريد الإجابة / تحول إلى شيء آخر.

إن طرح الأسئلة وما تتضمنه من أهمية موضوع، وعناية إصغاء وتلخيص، هي من المقومات المبدئية لمهارة التأثير. وقد أشارت إحدى الدراسات إلى أنه يتوفر أكثر من 64000 سؤال هي ما تجعل الناس يتكلمون، ولكن قبل أن تتكلم فكر ملياً بكل ما يمكن أن تسأل بشأنه حتى تأتي إجاباتك مدروسة، وإذا اعترضتك مشكلة، مسألة، موقف، خيارات، اعرض على نفسك الأسئلة أولاً،

اقرأها بصوتٍ عالٍ، تخيل الإجابات عليها ولا تكتفي بالتفكير بها. ثم اسأل نفس الأسئلة وطريقة إدارتها من قبلك لآخرين، فقد تبين أنها إحدى المهارات الفعالة للتأثير.

قيل: يتعلم الإنسان في ثلاث مراحل: في المرحلة الأولى يتعلم الإجابات الصحيحة، في المرحلة الثانية يتعلم كيف يجيب الإجابات الصحيحة، وفي المرحلة الثالثة يتعلم أي الأسئلة جديرة بأن تسأل؟

سر الشباب الدائم

متى كانت آخر مرة شعرت بها بمشاعر إيجابية وما كان أسبابها؟ ما هي برأيك المواقف التي تحقق «الشعور بالرضا والهناء النفسي»؟ قدمت هذه الأسئلة إلى عينة أمريكية من 467 شخصاً فكانت التقديرات وفق الأولوية التالية:

- 78 - الوقوع في الحب
- 75 - الحصول على مؤهل أو نجاح
- 72 - الشفاء من مرض خطير
- 68 - عندما أكون في إجازة
- 66 - التصالح بعد مشاجرة مع حبيب
- 65 - الزواج / الخطوبة
- 64 - ولادة طفل
- 63 - كسب مبلغ كبير من المال
- 60 - الترقية في العمل
- 58 - القيام بزيارات
- 56 - الحصول على وظيفة

ما هو رأيك؟ هل نحن بحاجة لكي نفهم كيف تمارس الخبرات

الإيجابية وتأثيرها على حياتنا العامة وشؤونها؟ إذن تابع:

حين سُئلت ممثلة أمريكية في الثمانين من عمرها عن سر مرحها وصفاء حياتها الدائم أجابت: «أن تأكل ببطء، أن تعيش باستقامة وأن تنسى عمرك» بهذه الكلمات الثلاث اختصرت هذه السيدة أهم مقومات الحياة الإنسانية التي ينبغي التطلع إليها بكثير من الدراية والاهتمام وهي: الجسم والعقل والروح، ففي الأول ينبغي احترامه بعدم إرهاقه باحتياجاته الغذائية ونوازع الغريزية، وفي الثانية يجب أن ندرب أنفسنا على تمثل القيم السامية التي تملئها علينا الشرائع حتى نحوز رضى الله والناس، وفي الثالثة يجدر بنا أن نحافظ على رصيدنا النفسي فلا نصرفه بالهم والقلق والغضب والخوف بل ندع الأمور تجري على طبيعتها، فالله والقدر والأيام كفيلة بحل المشاكل. لذلك عش وانسَ عمرك.

هذا ما حدا بنا لأن نسألك: كيف تنظر إلى الحياة؟ هل أنت مستمتع بحياتك حقاً؟ هل تستغل وقت فراغك بنشاطات مفيدة أم أنك تشكو من عدم وجوده؟ وإن كنت ممن يرتبون أوقاتهم لبعض الترويح فأين تجده وتقوم به؟

تختلف نظرة كل إنسان إلى الاستمتاع بالحياة لاختلاف أوضاعه الاجتماعية والاقتصادية والثقافية أيضاً، لأن ما يراه إنسان ممتعاً بالنسبة له قد يراه آخر مملاً، لا توجد قاعدة ملزمة

للجميع حول ما يجب أن يفعله كي يستمتعوا بحياتهم، ولكن ثمة مجالات تتيح الاستمتاع، إذ وفق بعض الإحصائيات التي أجريت بين الأمريكيين حول أنشطة الفراغ المحبذة لديهم، ونسبة إقبال الممارسين لنشاط خلال سنة على الأقل تبينت المعطيات التالية: 75٪ للرحلات، 49 ٪ جولات مشاهدة، 48٪ سباحة، 33٪ رياضة عامة، 30٪ صيد سمك، 24٪ التجذيف، 16٪ ركوب الدراجات، 11٪ القنص / الصيد.

هناك وسائل كثيرة لملء وقت الفراغ والاستمتاع بأوقات حياتنا، فقد نجد إنساناً يجد متعته في الحرفة والإبداع، وقد يجد آخر متعته في ممارسة هواية رياضية، وقد يجد ثالث متعته في الكتابة والتأليف أو في مجالات فنية (عزف / موسيقى / تمثيل / غناء..)، على حين قد يجد آخر متعته في مساعدة كل محتاج أو التطوع في مجالات خيرية. يمكن للإنسان أن يستمتع أيضاً بالاسترخاء والراحة أو التأمل والتفكير، وهذا لا يتطلب منه أية نفقات مادية إنما مجرد تنظيم للوقت.

قد نعجب أحياناً أن نرى طبيباً أو محامياً أو رجل أعمال كيف يقضي بعضاً من وقته في ممارسة هوايته بالموسيقى أو التصوير أو الرسم، إنهم لا يعتمدون إلى ذلك إلا هرباً من رتابة عملهم،

فالطبيب يشاهد خلال عمله ضعف الإنسانية ووجعها وآلامها وجراحها التي يجدُّ في علاجها، والمحامي كذلك يتابع خلال يومه جرائم شتى حول ما يكيدده لئام الناس لبعضهم، ويسعى دائماً ليحق الحق ويكافح الشر، هنا تأتي فسحات الاستمتاع بالهواية، أو الذهاب برفقة صحبة إلى جلسة سمر في مسرح أو إلى مكان طبيعي كي يخففوا عنهم «تفاهة الحياة الإنسانية» وطلباً لمتعة كبيرة تبعد عنهم الهموم وتجدد نشاطهم وإلا أصبحوا آلة صماء جامدة الحس، يحتويها الملل.

ولكن ماذا أفعل إذا كنت مشغولاً طوال الوقت وليس لدي وقت فراغ لأستمتع؟ بل كيف أستمتع بحياتي وأنا أعاني من.. ومن..؟ صحيح أن الحياة مليئة بالمشاغل والمشكلات، فلا تكاد حياة إنسان تخلو منها مهما كان غناه أو عمره أو قدرته أو علمه، لكن الذي يفرق بين إنسان وآخر هو قدرته على التعامل مع تلك المشكلات والتكيف مع الحياة ليستطيع في النهاية أن يعيش سعيداً مستمتعاً بحياته، الإنسان هو الذي يحدد الطريق لنفسه، ينشغل بعض الناس في حياتهم إلى درجة كبيرة، بحيث لم يتبق لهم بعض الوقت للترفيه وممارسة الهوايات، ونجد من الناس من لديهم الوقت المتسع من الفراغ والملل وعدم استثماره بشكل مفيد!؟ مع كلا الفريقين ثمة

خطر على الصحة النفسية والجسمية بل وعلى حياتهم الاجتماعية، لذلك حري بنا أن نرشد هذا الجانب من حياتنا وإعطائه الاهتمام الذي يستحق، فلا العمل المضني والمتواصل محبب ولا الانطلاق إلى متهات فراغ على حساب العمل هو بدوره مفيد، فقد بين تقرير عن معهد غالوب العالمي الخاص بالدراسات الاجتماعية: أن الشباب الأكبر سنأ يستثمرون وقتهم بشكل مثمر، لأنهم:

- يلتزمون بأداء تمارين رياضية يومية (المشي / ركوب الدراجة / الصيد).

- يخصصون وقتاً لنشاط المؤسسات الخيرية.

- ينتقدون عادات أو تقاليد لا تتوافق وأهوائهم الخاصة.

- يتقربون إلى الله ويتخذون القيم الدينية مبدأً ومنهاجاً.

- يحبون الحياة ويتحمسون للقيام بأفضل ما يتعلق بمستقبلهم.

وبعد مرحلة الشباب تتغير مفاهيم الإنسان نحو العديد من أمور الحياة، تزداد فلسفته، وتدخل المشاعر مرحلة الاتزان والهدوء والروحانية والتأمل، كثير من الخبراء والعلماء والمفكرين الذين حققوا للإنسانية أعظم الإنجازات يبرزون في هذه المرحلة المتقدمة من العمر إنها صيرورة وجودنا: من طفل ببراءته، إلى ناشئ

بفتوته، إلى شباب بحيويته، إلى رجولة بنضخها وشيخوخة بحكمتها، خريف العمر ليس خاصاً بالشيخوخة وربيعها بالشباب، بل حياتنا ربيع دائم إذا عرفنا كيف نحافظ على رونق لحظاتها وجمالها ولو كنا على مشارف السنون الأخيرة من عمرنا، لأجل ذلك:

- انظر إلى الطبيعة من حولك، تأمل في مخلوقات الله فهي مليئة بشيء ما جميل.

- أبعد عنك لصوص المرح والتمتع بالحياة لقول الكاتبة الأمريكية «ديان هيد»: هناك لصوص في حياة الإنسان يسلبونه المرح والسرور، وبعض هؤلاء اللصوص: القلق، الخوف، إيذاء المشاعر، الغرور، الروح غير المتسامحة، ضغوط الوقت، ..

- لا تعلق استمتاعك بالحياة على أي شيء بل حاول أن تستمتع باللحظة ذاتها التي تعيشها، حتى وإن كانت هناك بعض المعوقات، لا تستسلم لها.

- لا تنظر إلى الحياة بتشاؤم، كانت «فيف نيفر» ملكة جمال بريطانيا لعام 1969 عارضة أزياء من الطراز الأول، لكنّها ونتيجة حادث سيارة أصيبت بالشلل السفلي، ورغم أنها قعيدة الكرسي المتحرك إلا أنها متفائلة بالحياة فها هي تقول: إن الحياة مليئة

- بالمباهج والسعادة، وكل يوم يحمل معه آمالاً كثيرة لحياة رائعة».
- استمتع بكل ما هو طبيعي في الحياة، اجعل لكل شيء متعته، حول السيئ إلى الحسن، والسلبى إلى إيجابى والتشاؤم إلى تفاؤل.
- واعلم أن هناك كلمة ماثورة تقول: «أقبح أنواع الفقراء يعيش المرء خالياً من المرح»، فمن حقه أن تعيش وفق أهداف موضوعية وآمال متجددة مستمرة بحيث لا تمر بك لحظة واحدة إلا وأنت ممتع بها، حتى أوقات الفراغ يمكنك استغلالها لغاية نشاط مفيد (كتابة / إتقان هواية / تعلم مقررات جديدة)، لأن الشخص الذي يحسن استغلال وقت فراغه يكون أقدر على الكفاح والمثابرة وناجحاً في إقامة علاقات طيبة مع الجميع ومتكيفاً مع كل الظروف الطارئة. وهناك الكثير من النشاطات المتنوعة يمكننا القيام بها مثل:
- 1- نشاطات ذات طابع هادئ تمارسها بمفردك في المنزل: كالقراءة ومحاولة تأليف قصة أو كتابة خواطر. أو الاستماع إلى الموسيقى ومطالعة الجديد عنها، أشغال يدوية، رسم، نحت أو ما شابه.
 - 2- نشاطات ذات طابع رياضى: مشاهدة مباراة، ممارسة هواية رياضية، اشتراك في ناد رياضى.
 - 3- نشاطات ذات طابع بيئي: رحلات، مشي في الطبيعة

للتأمل، زيارة أماكن سياحية.

4- نشاطات ذات طابع مميز: جمع الطوابع، بطاقات شخصية، أقلام، أو تربية طيور أو أسماك.

5- نشاطات ذات طابع اجتماعي: كالتطوع في بعض أنشطة المؤسسات الخيرية.

في هذه المجالات وغيرها يمكن أن تحقق رغبة الاستمتاع بوقت الفراغ، واعلم أنه بقدر ما تقبل على ما تقوم به بحب، بقدر ما تجده ممتعاً، إما إذا وجدت نفسك تقوم به مكرهاً أو لغاية أو ملزماً فلا تفعله البتة.

يعني الاستمتاع بالحياة في بعض جوانبه تغييراً نحو نمط حياة غير مألوف، لأن التحرر من الروتين يوجد مناخاً اجتماعياً ونفسياً يدخل البهجة على حياتنا، ولكي نجدد نمط حياتنا ينبغي:

- تجنب أن تتقيد في حياتك بالمناسبات العامة أو الخاصة بشكل لازم، كأن تحدد يوماً معيناً لزيارة الأهل أو يوماً للنزهة، فإذا ما حدث أمر يغير هذا الروتين قد تشعر بالضيق لعدم استطاعتك القيام بما اعتدت عليه.

- لا تقدم على فعل شيء قد يضايقك، وإن كنت تخشى اللوم من عدم القيام به فلا تتردد في إلغاء ما لا ترغب فيه أو مهياً له.

- لا تهتم كثيراً بما يعتقده الآخرون فيك ما دمت لا تؤذي مشاعر أحد ولا تسبب إزعاجاً له حتى لا تفسد على نفسك فرص الاستمتاع بالحياة.

- لا تجعل الأحداث البسيطة تهزك أو تصيبك بالهلع فأنت لا تملك التحكم في كل ما حولك، فإذا حدث شيء غير متوقع حاول أن تتمالك وأن تتكيف إزاء ما هو واقع وتأمل خيراً فيه حتى تستمر في تقدمك.

ذكر الباحث البريطاني «مايكل أرجايل» في مؤلفه «سيكولوجية السعادة»: «أنه غالباً ما يكون وقت الفراغ مصدراً للشعور بالرضا، ومن شأن هذا الشعور أيضاً أن يعطي دفعاً داخلياً نحو تنمية مهارات ومواهب، ويساهم في إشباع اجتماعي، أو شعور بالهوية والاسترخاء، كذلك يمكن أن يكون - وقت الفراغ والمتعة التي يتركها- رد فعل مطلوب إزاء فيض العمل وعاملاً لإيجاد المشاعر الإيجابية من العلاقات الاجتماعية، حيث وُجِدَ أن أكبر قدر من الاستمتاع يأتي من أشد العلاقات حميمية: علاقة الحب، والعلاقة بين الآباء والأبناء الصغار وعلاقة الصداقة.

لذلك مهم جداً - لكي نستمتع بالحياة- أن يكون لدينا أصدقاء

طيبون أوفياء، أو نكون مقربين من الله والناس والطبيعة، لأن
الصدّاقة هي ثمرة حياتنا الطيبة :

- فعندما تكون مخلصاً لله تشعر بمعنى الحق، تعيش مؤمناً
بالخير والعدل والاستقامة.

- وعندما تكون صديقاً للناس من حولك، تشعر بمعنى القوة،
فالإنسان لم يخلق لوحده، حاجته للناس دائمة، لهذا يقدر فعل
وجوده بعدد أصدقائه.

- وعندما تكون صديقاً للأشياء تشعر بمعنى الجمال، تأمل ما
معنى أن يكون بينك وبين البحر والشجر وكل ما في الطبيعة نوع
من الود، فإذا أحسسته، شعرت بالمعنى الثالث من معاني الوجود
الإنساني وهو الجمال، فإن من يرى الجمال يصبح إنساناً يمتاز
برهافة الحس، ولطف الوجدان وغازاة العواطف.

في كتابها «أفضل سنوات عمرنا»، كتبت «هيلين هايز»، «إننا
ولسبب ما نفكر بالأمس ونحمل هم الغد فلا نستمتع باليوم ولا
نرضى عن اللحظة الراهنة وما فيها وما يحيط بنا وبالناس من حولنا
وبأنفسنا، ننشغل بالحياة الأفضل في المستقبل حتى أننا لا ندرك
ذلك عندما تكون فعلاً بين أيدينا فنفقد حاضرنا ونحزن على
ماضينا الضائع». فلكي تستمتع بحياتك ليس بالضرورة أن تتصدر

الواجهة أو تلهث وراء الملايين، يكفي أن ترفق بنفسك، وتدرك وتستمتع بكل ما يبعث السرور من حولك ولا تحمل هموم الغد، فالغد له أموره، يكفيننا اليوم بخيره وشره. ولنتذكر قصة الفيلسوف اليوناني «ديوجين» (400-325 ق.م.) الذي علم الآخرين كيف يعيش الإنسان راضياً، قانعاً بأسلوب العيش البسيط، في حادثته مع الإسكندر الأكبر - الذي يمتلك ما يمتلك ويمتاز بسلطة و سطوة وامبراطورية - عندما قابله قال: لو لم أكن الإسكندر لوددت أن أكون «ديوجين».

لماذا؟

يروى عن ديوجين أنه كان ذات يوم يستمتع بحمام شمسي غير مبالٍ بالأخطار الجسيمة على حياته بسبب احتلال جيوش الإسكندر لمدينته، وقد عجب الإسكندر لهذا الفيلسوف الذي لا يهاب الموت بل ظل مقيماً في مدينته...

وقف الإسكندر عند رأس الفيلسوف المتمد على الأرض وقال له: إنني معجب بشجاعتك وأريد أن أساعدك، هل هناك طريقة أستطيع أن أساعدك بها؟ فقال ديوجين: نعم، إنني أنعم بحمام شمس، فهل لك أن تنحرف عني قليلاً إن ظلك يسقط على جسمي. وعندئذٍ ظهر الغضب على وجه الإسكندر وصاح قائلاً: ألا تعلم

أنني أخذت بلاد الإغريق كلها؟ فسأله ديوجين: وماذا عسك أن تفعل بعد ذلك؟

- «سأخذ إيطاليا وأحتل روما»، أجاب الإسكندر.

- «ثم ماذا؟» سأل ديوجين.

- «سأحتل بلاد الفرنجة والهند»: رد الإسكندر.

- «وبعد ذلك؟» قال ديوجين.

- «وبعد ذلك سأعود إلى وطني وأخلد إلى الراحة وأنصرف

إلى التأمل في حديقة منزلي». أجاب الإسكندر.

وهنا قال ديوجين: إن هذا هو عين ما أفعله الآن... ومات

الإسكندر الأكبر في الثالثة والثلاثين من عمره دون أن يُتاح له فرصة

التأمل الهادئ في حديقة منزله.

فهل عرفت الآن أين يمكن أن تستمتع بحياتك؟

في السعادة

- أركان السعادة في ثلاث: أن يكون لديك ما تعمله، ومن تحبه، وما ترجوه. (حكيم)
- من سعادة المرء في الدنيا ثلاث: المركب الهنيء، والزوجة الصالحة، والدار الواسعة. (حديث شريف)
- إذا تعلمنا كيف نحافظ على توازن ممتاز بين العمل والمرح والاسترخاء تصبح حياتنا مفعمة بالسعادة. (باحثة)
- ليس من سعادة أنعم من الضمير الحي، ولا سعادة تعادل راحة الضمير. (سنيكا)
- أحسن وسيلة للتمتع بالسعادة هي أن تشرك بها غيرك (بيرون).
- يصيب الناس من السعادة بقدر ما يوطدون عزمهم على أن يصبحوا سعداء (إبراهام لنكولن).
- السعادة: حساب مصرفي جيد، طباخ ماهر، وهضم مريح. (جان جاك روسو).
- السعادة في الفضيلة والمحبة ونكران الذات (بوذا).
- إذا كنت تبحث عن السعادة فاعلم أنها ليست أخذ وإنما عطاء، ولكن ماذا تعطي؟ ابتسامة رقيقة، نظرة عطف، مالأً قليلاً تضعه في يد معوز، ثم الشعور بعد هذا بأنك تنتمي إلى العالم كله من حولك. (صموئيل تايلور)

بالنسبة لك أين تجد السعادة؟ في المال أو في الصحة، أو في الزواج والأطفال، أو في تبوء المراكز العليا؟ وكيف تعرف السعادة؟ عند السرور، مع الشعور بالرضا عن الحياة، أو في العمل على تضيئة وقت فراغ بما تستمتع به، أم بالعلاقات الاجتماعية الحميمة، أم بشيء آخر؟

يكاد يتفق الباحثون على تحديد أبعاد مفهوم السعادة، فجعل الناس سعداء يتضمن عمليات مختلفة عن تلك التي تجعلهم يشعرون بالتعاسة، إلا أن نتائج البحوث التجريبية التي تجمعت حتى الآن أشارت إلى وجود بعد واحد عن السعادة، وهو أرقى خير يمكن أن يبلغه المرء بجهد - كما يصفها أرسطو - ومن الناس من يصف السعادة على أنها شعور بالبهجة والرضا أو الإشباع أو اللذة وطمأنينة النفس أو تحقيق الذات، على أن مثل هذه التحديدات تبقى نسبية لارتباطها بحالات مزاجية عابرة، لأن السعادة ليست مختصرة فقط بحالة «اعتدال المزاج». هناك ميل عند بعض الفلاسفة في تفسير السعادة بتلك الحالة العامة من الشعور بحسن الحال: «إنها تقدير عقلي لنوعية الحياة التي يعيشها الفرد ككل أو حكم بالرضا عن الحياة».

لكن هذه الحالة الانفعالية الإيجابية تتباين من بلد إلى بلد آخر

(أو بين ثقافة وأخرى)، فهي أكثر ارتفاعاً في الزواج و الحياة الأسرية بالنسبة للأمريكيين، بينما يحتل العمل مكانة أعلى في بريطانيا. وقد بينت دراسة استطلاعية على عينة أمريكية من 2164 شخصاً أن «الرضا عن النفس» هو من أكثر المجالات أهمية وارتباطاً بالشعور العام عن الرضا. واعتبروا أن المسكن والأنشطة الترويحية والصدقة من دلالات الشعور العام بالرضا.

كذلك يكون الناس سعداء عندما يشعرون أنهم يتحكمون فيما يحدث لهم لاعتبارهم السعادة هي:

- السعي الدائب نحو هدف نبيل.
- التوافق بين السلوك والمبادئ.
- القناعة وارتفاع الروح المعنوية بما هو متيسر.
- تقدير الذات وتحقيقها في مواقف الحياة.

إذا كان البحث عن السعادة غاية نفسية واجتماعية وإنسانية وأحياناً «مشروعة» كما يقرها الدستور الأمريكي، فالسؤال الذي يطرح نفسه هنا: هل يمكن زيادة سعادة الفرد والآخرين؟ إن كان ذلك ممكناً فكيف؟ ثمة أساليب عديدة لتحقيق ذلك، بعضها يتعلق بسيادة الحالة المزاجية الإيجابية، وبعضها الآخر يتوجه إلى الاهتمام بالرضا عن الحياة، والبعض الثالث يتعلق بالصحة السليمة

أو تجنب العناء.

أولاً: في أساليب استثارة الحالات المزاجية الإيجابية ابتكر الباحث «فلتون» تجربة معملية تتلخص في أن يطلب من الأفراد أن يقرأوا بصوت مرتفع 50-60 عبارة مثل: هذا عظيم، أنا أشعر حقاً بأنني في حالة حسنة، أنا فرح جداً بما تسير عليه الأمور، محاولين أن يضعوا أنفسهم في الحالة المزاجية المفترضة.

كذلك استخدمت طريقة مشاهدة الأفلام الطريفة على نطاق واسع، بعدما ثبتت جدواها من أبحاث ميدانية حول التلفزيون وأثره على الحالة المزاجية لناحية: المشاركة الوجدانية، الإسقاط، التماهي، الطمأنة وإعادة الطمأنة، وقد نصح باحثون آخرون في الاستماع إلى موسيقى فرحة مبهجة، أو أن يفكروا في حدث سار قريب العهد ومحاولة استذكار هذا الحدث ووصف تفاصيله لمدة 20 دقيقة، كما تبين أن للنكتة دورها الناجع في الاستثارة لأنها تحقق نوعاً من التطهير وتفريغ التوتر وعامل ممتع ضد أي انفعال سلبي (القلق). ومن «أشيع الطرق التي تستخدم لإدخال البهجة على شخص معين هو أن تخبره نكتة، فهي تؤثر عن طريق إعادة تحديد موقف ما على أنه أقل تهديداً وأقل جدية» على حد تعبير الباحث «مايكل أرجايل» في مؤلفه سيكولوجية السعادة. الذي يبين بدوره

أكثر من 48 نشاطاً ساراً يترك أثراً إيجابياً على الحالة المزاجية منها:

1. التواجد مع أناس سعداء.
2. التواجد مع أصدقاء، أو مع من تحب.
3. التعبير عن الحب لشخص آخر أو أن تخبرَ بأنك محبوب.
4. أن يطلب مني العون أو النصيحة.
5. التفكير في شيء جيد في المستقبل أو في أناس تحبهم.
6. مشاهدة مناظر طبيعية.
7. ارتداء ملابس جميلة أو نظيفة أو أن يقال عنك أن لديك صفات جمال مميزة.
8. الابتسام إلى الآخرين وأن تكون لك شعبية في جمع.
9. الإعلان عن أخبار سارة لآخرين أو حدوثها لي.
10. الشعور بوجود الله في حياتك.
11. إنجاز مشروع معين أو أداء العمل بكفاءة: أن يمتدحني أحد أو أن يقال أنني أديت أداء جيداً.
12. القيام بمشروع ترفيهي معين: رحلة، حضور مسرحية، قراءة كتاب شعر، ملاعبة حيوان.

ثانياً: يشعر الفرد بقدر أكبر من الرضا إذا كانت أموره أفضل مما كانت عليه في الماضي، ونعتقد أن ظروف الحياة التي تصنع

- سعادة بين مرحلة وأخرى يأتي - في الغالب - من مصادر عدة:
- إقامة شبكة علاقات اجتماعية ناشطة.
 - الانخراط في مجال عمل مرضٍ مع إتاحة فرص الإبداع والمهارة فيه.
 - كيفية تنظيم وقت الفراغ بأنشطة مختلفة تعمل على تحقيق رضا ذاتي واجتماعي (تعزيز مكانة وهوية، توفير صلات اجتماعية).
 - اهتمام الناس بما تقول أو قول شيء ما بوضوح والدخول في مناقشة تبين رأيك بمهارة.
- ثالثاً: تجنّب العناء وسوء الصحة عبر تدريبات بدنية مفيدة**
- من شأنها أن تقلل الاكتئاب والأزمات القلبية، والابتعاد عن التأثير الانفعالي والنظرة إلى الأمور بمنظار عقلائي لا عاطفي جارف، ومن برامج التدريب على السعادة (نيوزيلندا / أمريكا) ثمة دروساً تركز على مسائل مثل: تنمية التفكير المتفائل، تخفيض الطموحات، زيادة التوجه للحاضر، تحديد الأهداف ومكافآت الذات، وتحقيق الشخصية المتكاملة (يمكن مراجعة فصل الشخصية) ويعيش الإنسان مطمئناً راضياً إذا حدد رغباته بحيث تنسجم مع إمكانياته، ومن السبل المساعدة للوصول إلى ذلك أربعة مفاتيح:

- 1- الولاء لشيء أعظم من ذاتك، أي أن يكون عندك هدف سام في الحياة يمكن أن تضحي بنفسك من أجله.
- 2- عمل نبيل هام تضع فيه أفضل جهودك، لأن تحقيق الذات يتم من خلال عمل حيوي.
- 3- اهتمام بالآخرين، فكل منا يسعى إلى أن يكون محبوباً ومحباً، في قبولنا لأنفسنا وقبولنا للآخرين شيء من السعادة.
- 4- الحفاظ دائماً على تكامل الذات ومتانة الخلق والقيم، فالانسجام مع النفس يجعل الحياة مستقرة.

إن سعادتنا في هذا الوجود مرهونة بمبدأين: تفاعل وتشاؤم، وكلاهما مرتبط في أنشطة حياتنا اليومية فكراً وعاطفةً وعملاً، وقد بيّنت بعض الدراسات النفسية أن التفاؤل والتشاؤم مشاعر داخلية لا تمت إلى خارج الإنسان بصلة، ليس هناك شيء ممقوت على الإطلاق، فالأيام السيئة عند بعض الناس قد تكون من أسعد الأيام عند البعض الآخر، نحن فقط الذين نضع المعاني للأشياء ونتمسك بها حتى تصبح حواجز نفسية تؤثر على مسار حياتنا، فما التفاؤل إلا صفة نتحلّى بها إذا تعودنا النظر إلى الحياة بنظرة صفاء وارتياح، وما التشاؤم إلا صفة نتَّسم بها إذا تعودنا النظر نحو

ما يحيط بنا بمنظار قاتم، وثبت أن تدريب النفس على التفاؤل ممكن والتدريب على التخلص من التشاؤم للاستمتاع بالحياة ممكن أيضاً، وذلك عند الأخذ بالأمور التالية:

– القابلية للرضا بالقليل والفرح للكثير ونسيان مبدأ «لي الكل أو لا شيء».

– عدم توقع السلبي إذا توفر الإيجابي، المتفائل لا يتربص الغم إذا فرح (لكل ساعة حضورها).

– عدم الربط بين الأمور المتوقعة الحدوث (السيئة) وبين انفعالاتك.

– التجاوب وجدانياً مع الآخرين: نفرح لفرحهم ونشاركهم مشاعرهم السلبية.

– إشاعة الأمل والطمأنينة وتوقع الخير والأحداث السارة لدى الآخرين.

– الميل إلى البساطة والرضا والقناعة: كن جميلاً تر الوجود جميلاً.

– ما يعتقدّه الآخرون أو كيف يفكرون هذا شأنهم، ولكن يمكن أن نشحذ فيهم الهمم الطيبة «لا تطفئ شمعة مضيئة».

– الإقبال على الحياة بذكر الأحداث السارة والأخبار المفرحة

عن الآخرين وعدم التعبير عن الحالات غير المؤاتية بألفاظ بذئية،
اترك انطباعاً رائعاً كشخصية متفائلة.

- الميل إلى الثناء وإشاعة مفاهيم الخير والحق والجمال،
لنتحدث عن الوردة الجميلة لآعن شوكرها!

في إحدى الأبحاث التي أجريت حول حوادث السيارات، وجد
أن «السائق السعيد» في حياته العائلية لا يتعرض للحوادث إلا نادراً،
على حين يحدث مع السائق الذي يعاني خلافات عائلية حوادث جمّة،
فبين الاستقرار الأسري والاجتماعي والحوادث ثمة علاقة، فبقدر
ما تكون مقبلاً على الحياة تهون الأمور مهما كانت جسيمة، وبقدر
ما تكون «منزعجاً» تبدو لك أصغر الأمور مقيتة.

- هل من الشهامة أن يبكي الرجل؟

- لماذا تحدث الأشياء السعيدة للسيدات المبتسمات؟

كثيراً ما يؤخذ على الرجال ضعفهم عندما يبكون، فهم - وكما
قال أحد الفلاسفة - لا يبكون إلا مرة واحدة وعندئذ تكون من دم،
دلالة على قمة القهر الذي يكابده، هذا الادعاء نفسه بحث قام به
قسم علم النفس في جامعة إلينوي الأمريكية على 680 رجلاً وكانت

الغاية من هذا الاستطلاع معرفة سلوك الرجال عند مواجهة الأحزان، فبينت النتائج أن هناك نسبة لا بأس بها من الرجال بكت في مواجهة الحزن، وكان أكثر الرجال بكاء أكثرهم تعليماً وثقافة، وأقدرهم إحساساً بمشكلات الحياة والمرض الاجتماعي والمآسي عند الآخرين. ويبرر رئيس الفريق العلمي الباحث «جون مبرويسكي» ظاهرة البكاء عند الرجال على أنها تنفيس طبيعي للحزن، ويرى أنه بدلاً من البقاء في مزاج حزين مدة طويلة أو الالتجاء إلى وسيلة غير صحية كالتدخين وغيرها، ضرورة مقابلة شخص قريب على وعي كامل بأن البكاء ليس مجرد ضعف أو إحراج لصاحبه.

بالمقابل بيّن أستاذ علم النفس الأمريكي في جامعة كاليفورنيا «داشر كلتندر» أن السر الحقيقي لحياة سعيدة وناجحة يكمن في ابتساماتنا المطلوبة، وقد توصل «كلتندر» إلى هذه الفرضية بعد دراسته عينة من 100 طالبة جامعية تخرجن بين عامي 1958 و1960، عندما عمد إلى تأمل صورهن في الكتاب السنوي للكلية ثم قام بتحليل حياتهن عند سن (21) و(27) و(43) و(52) ليكتشف أن الفتيات المبتسمات في كل سن كنَّ هن المتفوقات على زميلاتهن، وأنهن تميزن بزيجات سعيدة، أصدقاء أكثر، مشاكل صحية أقل، و نجاح مهني أفضل، ولكن لماذا تحدث الأشياء الطيبة للسيدات

المبتسمات؟ لم يدر باحثون آخرون السبب الحقيقي لهذا الافتراض لكنهم يعتقدون بأن الابتسامة مؤشر هام وإشارة عالمية للسلام والتعاون والصدقة وهناك أدلة على أن الناس المبتسمين هم سعداء وإن لم يكونوا كذلك أي لأنهم يرغبون بالسعادة فإنهم يفكرون ويبدأون من الإيحاء والتصرف لما ينم عن سعادتهم بدءاً من الابتسامة وتفسير المواقف بطريقة إيجابية وصولاً نحو أكثر الأمور تعقيداً بالحياة التي يأخذونها ببساطة. حيث كانوا يسجلون درجات مرتفعة من التفاؤل، ينظرون إلى الجوانب المشرقة من الأمور، يقدرون الأحداث على أنها أكثر جلباً للسرور ويتذكرون وقائع أكثر مجلبة للمرح، ويتسق ذلك مع البحوث التي تبين أننا نتذكر الأشياء التي ترتبط بحالتنا المزاجية الراهنة، فالناس عندما يكونون في حالة مزاجية سعيدة فإنهم يتذكرون الأحداث السعيدة بصورة أفضل.

وهكذا لا يمكن أن تستمر حياتنا على وتيرة واحدة من المشاعر والمواقف، فحكمة الخالق وفلسفة الوجود اقتضت التغير والتبدل بين طور وآخر حتى لا نشعر بملل اللحظات التي نعيش، وأصبح الوجود يسير وفق ثنائيات عديدة: الموت والحياة، النهار والليل، العقل والعاطفة، النوم واليقظة وغيرها... وهذا ما ينعكس على حياتنا

بثنائية مشاعر فرح وحزن، مرض وصحة، تعاسة وسعادة، فشل ونجاح، بقاء وارتحال، زواج وفراق. فلماذا نكابِر على أنفسنا ألا ندمع أو نحزن؟ الخطأ أن نستمر في الحالة الواقعة مدة أطول وتشغل حيزاً من أوقاتنا وأعصابنا واهتماماتنا أكثر مما تستحق، لهذا يجب ألا نأسف على شيء إنما ينبغي أن نعطي لكل شيء حقه على درجة معينة من الاهتمام والوقت، فالبكاء وجه من وجوه حياتنا اليومية وخلفه تأتي لحظات الأناج والفرح، أولاً تختلط الدمعة بالابتسامة في مناسبات وأحيان كثيرة، أليست ولادتنا تتم ونحن في صراخ وبكاء، بينما آخرون مسرورون بنا؟ كذلك الحال ألا يرافق تخرجنا الدراسي أو عودة الغائب المفرح دمعات أمهاتنا؟ فلا يهكم - إذن - أن توصف بالغباء إذا ابتسمت أو ضحكت لوحدك أو بكيت وحزنت في أكثر من موقف، بعض الأشخاص العارفين والمجربين ينصحون بأنه إذا تعسر عليك امر ما فشاهد أو شارك بعمل فكاهي رائع، فإنه ينظف الروح ويصقل التفكير، وحده الشخص الذي يتمتع بالفكاهة يجيد التفكير أكثر من الآخريين. وردد مع الأديب اللبناني جبران خليل جبران ما كتبه ذات يوم: «من لا يُكفّن بنسيانٍ ما مات من ماضيه، كان هو كفناً لمآتي الماضي».

خالق الناس.... بالإخلاص

1. هل أنت الشخص نفسه مع نفسك وليس آخر يميل ؟

نعم - لا -

2. هل تمارس قناعاتك بناء على ما هو الأفضل ولو على

حساب رغباتك: نعم - لا -

3. هل تسارع إلى الإقرار بنجاح الآخرين، ولو أضر ذلك بك:

نعم - لا -

فحوى السؤال الأول يشير إلى: الثبات في المبادئ

(consistence) والسؤال الثاني يبين التزام الخيار (choices)

والسؤال الثالث يطرح أهمية الجدارة (credit)، وجميعها من سمات

الإخلاص.

والإجابة على ما تقدم هي ما تميز بين رجل مخلص (في

حال الإجابة بنعم) ورجل نقيض ذلك (في حال الإجابة بلا).

كثير سؤال الناس في عالمنا عن الأمانة، الوفاء، الإخلاص، اللطف،.... لأن حالهم اليوم أصبح على شيء من البينة وقول جبران على لسان بطل إحدى قصصه الذي اعتزل الناس بعد أن اتخذ العيش في صومعة جبلية: «طلبت الخلوة، لأنني مللت مجاملة الخشن الذي يظن اللطف ضرباً من ضروب الضعف، والتساهل نوعاً من الجبانة، والترفع شكلاً من أشكال الكبرياء».

وما تساءل الناس عن القيم الصافية إلا بعدما انهار فحواها الفظ لدى الكثير، فمن الناس من تجده على خلقٍ ما فيصطدم مع آخر لا يقيم للأخلاق وزناً فيسفه المبادئ ويطرح الأعراف جانباً، ومن الناس من يستغل «لطف الآخرين الطيب» عندما يناولهم - بخداع - من طرف اللسان حلاوة لتمرير مصالحهم وأعمالهم وما إن تنجلي حقيقة الزيف حتى يحتار «المبدئيون» ماذا عليهم أن يفعلوا هل يبقون على ما عليه من أخلاق أم يتغيرون إلى النقيض نتيجة مكر الناس بهم ؟ وتراهم يسألون بأي خلق يجب أن نخالق الناس؟

مهما تصرف الناس على هواهم باسم الأخلاق فإن الذي يتغير ليست مفاهيمها السامية إنما الناس الذين لا يحسنون ممارستها الحققة، فالأخلاق لا تتغير عن الشخص الذي يريدها إلا عندما يريد

نفسه أن يتنازل عنها، هي ثابتة في معناها، في ممارساتها، في حقيقة وجودها بدءاً من فجر التاريخ ولغاية اليوم، هي واحدة في كل المجتمعات وإن اختلفت ثقافتهم، الأخلاق ليس ما تراه أنت صحيحاً فقط وما عند الآخر خطأ، وليست هي أيضاً سفّ قيم الآخر بنكران وإجحاف دون أن نعي كلفة ما هي القيم بحد ذاتها، بل هي وازع داخلي لدى الفرد كي يشعر بالانسجام الذي يسيطر على حياته النفسية.

خلال مطالعاتي المتعمقة للأديان عبر التاريخ ومقارنتها على اختلاف مذاهبها وجدت الأخلاق: محور فلسفة الوجود وأساس أي دين، بدءاً من كنفوشيوس فيلسوف الصين وقديسها الأعظم، مروراً ببوذا، إلى عيسى المسيح والنبي محمد بن عبد الله ﷺ، فكنفوشيوس (479/551 ق.م) بنى دعوته على الأخلاق، وأولى مبادئه وأبسطها هو «تبادل الأخذ والعطاء»، أي «ألا يفعل المرء بالغير ما لا يريد أن يفعلوه به» هذا التعريف السلبي بين الناس يوضحه كنفوشيوس على نحو إيجابي عندما يطرح فكرة الرجل النبيل وهو الإنسان الذي يثق بنفسه بعناية ممزوجة بالاحترام، ويجمع بنبله صفتي القداسة والفلسفة، التي من شأنها أن تجعل منه حكيماً، والحكمة قوامها ثلاث فضائل: الذكاء، الشجاعة وحب الخير. والرجل

الفاضل حقاً كما يقول: هو من يرغب في تثبيت أقدام الناس كما يرغب في تثبيت قدميه، ويريد لنفسه النجاح ويكافح ليساعد الآخرين لينجحوا.. وفي أمنيات قلبه سلوك تجاه الغير على شيء من الفضيلة الحقة. ومما يقوله في الأخلاق: «أخلاق الرجل تكونونها القصائد وتنميتها آداب اللياقة وتعطرها الموسيقى»

وكذلك فعل بوذا (560- 480 ق.م) عندما حدد عناصر شريعته انطلق من السلوك القويم وانتهى به، دعا إلى عدم القيام بأعمال شريرة أو مبادلة الشر بالشر، ولا الكراهية بالكراهية، لأن المبادلة لا تعمل إلا على زيادة الكره والبغض، لذلك يدعو إلى مبادلة الكره بالمحبة واللطف والتساهل، وفي سبيل الأخلاق القويمة قدم وصاياها العشر المتضمنة دعوته النهي عن كل فعل مشين كقوله مثلاً:

- لا تقتلوا أبدأ، راعوا جانب الحياة.
- لا تكذبوا أبدأ، قولوا الحقيقة بكل رصانة، وبلا خوف.
- لا تحلفوا أبدأ، تكلموا بأدب وحشمة ولياقة، في الوقت المناسب وبنية طيبة.
- لا تطمعوا أبدأ ولا تحسدوا، ولكن افرحوا لسعادة الآخرين.
- طهروا قلوبكم من الخبث.
- حرروا أذهانكم من الجهل.

أما السيد المسيح (ﷺ) فقد دعى إلى رَوْحَةَ الإنسان، لقول أحد أتباعه « بولس الرسول»: «إذا كنا نحيا حياة الروح فلنسر أيضاً سيرة الروح» فالإيمان والمحبة والرجاء هي بنية الحياة بالروح، لأنه كما الشجرة الصالحة تنتج ثمراً صالحاً هكذا الروح التي تملأ قلب الإنسان من الداخل يثمر فيه ثماراً صالحة «أما ثمر الروح فهو المحبة والفرح والسلام والصبر واللطف وكرم الأخلاق والإيمان والوداعة والعفاف، وهذه الأشياء ما شريعة تتعرض لها» (غلاطية 5: 22-23)، وهكذا فالسلوك المستوحى من الروح لا يستوجب الذم لقول القديس أوغسطينوس: أحبب واعمل ما تشاء. وقول بولس الرسول: «لو تكلمت بلغات الناس والملائكة ولم تكن لدي المحبة فما أنا إلا نحاس يطن صنعٌ يرن، ولو وهبت لي النبوة وكنت عالماً بجميع الأسرار، عارفاً كل شيء أو لي الإيمان الكامل أنقل به الجبال، ولم تكن لدي المحبة فما أنا بشيء (..)، فالإيمان والرجاء والمحبة هي الثلاثة الباقية وأعظمها المحبة (1 كورنثس 13) كذلك قال بها النبي محمد (ﷺ) فهو جاء ليتم مكارمها على وجه البسيطة عند الناس باعتباره الأخلاق مظهراً للإيمان الحق، والسلوك الطيب، واعتبر أن الدين معاملة، وأساس المعاملة أن تخالق الناس بجملة قيم ومبادئ أخلاقية راقية، وصّى أتباعه أن

ينهوا عن المنكر ويأمرُوا بالمعروف، وأن لا يخونوا الأمانة أو يئكثوا بالوعد أو يحدثوا بالكذب، ومما قاله في هذا السياق:

* إنَّ اللهَ رفيقٌ يحب الرفق، ويعطي على الرفق ما لا يعطي على العنف وما لا يعطي على سواه.

* إن من أحبكم إليّ وأقربكم مني مجلساً يوم القيامة أحاسنكم أخلاقاً.

* أنا زعيم بيت في أعلى الجنة لمن حسنَ خلقه.

وروي عن بعض المفسرين لحسن الخلق أنها تعني: طلاقة الوجه وبذل المعروف وكف الأذى.

يقول أحد الفلاسفة: أعظم لذة أعرفها هي أن أفعل العمل الطيب خفية ثم أراه يظهر صدفة، لذلك أفعل الخلق الحسن ولا تنتظر مقابلاً، فأنت: إذا أكرمت اللئيم أو أرشدت الضالَّ أو أعنت المحتاج ولم تخن الأمانة ووفيت بالعهد والوعد وصدقت القول ورفضت المساومة والتزمت المبادئ وكنت مخلصاً تجاه خالقك ومجتمعك ونفسك فأنت على خلق راق، ولكن إلى أي مدى يجب أن أكون مخلصاً؟

تأدية الأعمال في أي مجتمع تجري تقليدياً ضمن شبكة آداب

السلوك، والإخلاص بها لا تبدو مسألة نقاش في المجتمعات الناجحة اقتصادياً والمحافظة اجتماعياً، كونها مسلّمة حياة يومية وقاعدة ذهبية للنجاح، إنما نقاشها يُطرح عندما نجد ثمة فرق فادح بين السلوك الأسمى والتصرف الأنّي بشكل يضاھي الجريمة أو السرقة في الغرب، فمن الناس من يستخف بأبسط قواعده وواجباته تجاه الآخرين لجهة سرقة وقتهم بالتسويف، استغلال جهلهم للأمر لتمرير مآرب، عدم اعتبار مكانتهم، عدم تلبية خدماتهم وفق الأصول. لذلك إذا كنت لاترغب أن تكون من طينة هؤلاء فتصرف ببساطة متناهية وفق المنطلقات التالية:

- مارس أخلاقك وقيمك بشجاعة، وبيّن للناس أنك قادر على فعل النقيض. ولكنك لا تفعل.
- أفهمهم أنك تمتلك بضاعة ثمينة غلت قيمتها وعليهم أن يقدروها.
- تصرف وأنت مليء بالعنفوان والفخر لما لديك من قيم، وإن لم يحسنوا فهمها أو استعمالها.
- بيّن لهم أنك تستطيع معالجة الأمور بابتسامة، أو بلكمة قوية حين لاتجدي الابتسامة نفعاً.
- لاتأبه لصنيع الناس شراً، حاول أن تنشر بين الناس القيم

الفضلى، فالواحات الخضراء هي ما يستلطفها الناس في صحراء الوجود، فلقد قيل ذات يوم:

● الحب معناه أن تحب من وما لا يمكن أن يحب، وإلا أصبح شيئاً لا فضيلة فيه.

● والعفو معناه أن تصفح عندما لا يمكن الصفح، وإلا لا فضيلة له .

● والأمل معناه أن تأمل عندما تكون الأمور لا أمل فيها، وإلا كان شيئاً لا فضيلة له على الإطلاق.

وقد ذكر الكاتب سمير شيخاني في مؤلفه: «سبيلك إلى السعادة والنجاح» قولاً مأثوراً مفاده: لماذا القديسون هم قديسون؟ لأنهم مرحون عندما يكون من الصعب أن يكون المرء مرحاً، وصبورون عندما يكون من الصعب أن يكون المرء صابراً، ولأنهم دُفِعوا دفعاً عندما يريدون أن يقفوا في مكانهم، بقوا صامتين عندما أرادوا أن يتكلموا، وكانوا متساهلين عندما أرادوا ألا يكونوا كذلك، هو ذا كل شيء».

قرر بعض الباحثين الاجتماعيين في إحدى المقاطعات الأمريكية معرفة إلى أي مدى لازال الشعب الأمريكي مخلصاً في عمله

ويحرص على المصداقية والأمانة، وتحقيقاً لغرض الدراسة اختاروا عينة من السائقين العموميين باعتبارهم أكثر الناس تواصلاً بشكل دائم وعفوي مع الناس على اختلاف مكانتهم وجنسياتهم. وافترضت خطة البحث أن يدّعي ثلاثة باحثون من المقاطعة نفسها بأنهم غرباء عن المدينة، ويطلبون من أي سائق يقلهم أن يوصلهم إلى مكان لا يعرفونه بالضبط سوى باسمه، ويتمنون عليه أن يوصلهم إلى حيث يقصدون، ثم يعمدون بعد ذلك إلى دفع «الأجرة» زيادة عما هو مقرر لينتظروا ردة فعله ويسجلوا ملاحظاتهم عن كل سائق خضع للتجربة: إلى أي مدى كان أميناً؟ فتبين أن من مجموع عشرين سائقاً كان هناك سائقاً واحداً «أخلّ بالأمانة»، فالآخرون كانوا أميين على إيصالهم، (خاصة عندما كان يدعي العملاء بأنهم يريدون النزول قبل المكان المقصود)، أو عندما كان السائقون يأخذون الأجرة المقررة دون زيادة ورد الباقي بكل أمانة.

وفي اليابان قانون مميز للأخلاق، ذلك أن التقاليد اليابانية

تحتم على كل ياباني أن يحافظ على قدسية المبادئ التالية:

1. الجلد ورباطة الجأش في مواجهة الصعاب، لذا لا بد من

التدريب على التحمل وعدم التذمر، والعمل لساعات طويلة دون

- كلل، والاقتناع بأن الأجر المخصص مناسب دائماً.
2. الالتزام بالواجب دون التأثر بالعاطفة.
3. الإخلاص للوطن والامبراطور ولشريك الحياة ولرب العمل.
4. التحلي بأداب المعاملة واحترام الآخرين ومعاملتهم بوداعة وتواضع (ومن هنا سرّ الانحناءات الطويلة عند التحية).

يقول الفقيه الإسلامي أبو حامد الغزالي (٤٥٠-٥٠٥هـ) في رسالته التربوية «أيها الولد»: «وسألتني عن الإخلاص؟ وهو أن تكون أعمالك كلها لله، ولا يرتاح قلبك بمحامد الناس ولا تبالي بمذمّتهم».

الاحترام واجب:

«لا تدخلوا أبدأ الصالون دون المرور بالبهو
وطرح الأسئلة على الخادم، لأنه _ وعكس ما يدعون _
يعرف أكثر من أي شخص آخر (..). كيف تتعرف على
الرجل الكبير؟ إنه ذلك الذي يحترم خادمه»

ريجيس دوبريه

ما الذي يجب فعله لكي تريح تصرفاتنا الذين نتعامل معهم، فيصبح بإمكاننا التقرب منهم، والتوصل إلى كسب ثقتهم وإقناعهم؟ من الأهمية بمكان أن نتوقف عند الإجابة على هذا السؤال: هل هو التواضع أم الاستقامة، ثبات الذات أو إسباغ التقدير، اللياقة المطلوبة أم الانطباع الطيب، إنه لا شك جميعها على الإطلاق، وهو ما يتعارف عليه الناس بالاحترام.

ثمة مسألة أشرنا إليها ونؤكد عليها هنا وهي أننا ندفع إلى المحيط الخارجي وباستمرار ما يجول في خاطرنا، وما نشعر به في أعماقنا، فالاحترام كقيمة نفسية، فكرية، اجتماعية تنبع من كيان داخلي مؤمن بها حقًا، فهي مجموعة الأفكار والعواطف التي تتأسس عبر الزمن بوحى تربيتنا وعلاقاتنا وتجارب حياتنا، وبمثل ما تتعزز به هذه القيمة من مقومات، بقدر ما يرتد علينا منها: فإذا اتسمت بالسلبية (بأفكار التكبر / الحقد / الارتياح / عدم الاعتراف بالآخر) فإن الذبول السيئة تظهر نتائجها عند كل من يربطنا بهم علاقة. بينما إذا اتسمت بالإيجابية (التواضع / تفهم الآخر / الإقبال على الناس بإشراق / تقدير المكنات ..) فلا شك أننا نجني ما نزرع، وإن لم يقدر الآخرون «عطاءك» فهذا شأنهم. يكفي أنك تمارس قيمة

سامية قد تؤتي ثمارها فيما بعد، ذلك إن لم نع حقيقة «قيمة ما يجب فعله» تكون شخصيتنا غير فذة وتواصلنا الاجتماعي غير مكتمل.

من هذا المنطلق يجب أن نكون مدركين لفاعلية أفكارنا ومشاعرنا على اعتبار أنها أساسية في تحديد حياتنا العملية «اتجاهاً ومنجزات»، خاصة إذا كنا في مهام تستلزم ممارسة نفوذ على الآخرين وقدرة على الإقناع، فهذا يعني أنه لا يمكن أن نعبر عن الاحترام بمفهومه إن لم نبدأ به تجاه أنفسنا أولاً وتجاه الآخر ثانياً:

* احترام الذات:

مما قرأته خلال دراستي الأولية نصاً أدبياً لأحد الكُتّاب اللبنانيين بعنوان «احترام النفس»، يتساءل فيه صاحبه: لماذا نحترم الأجنبي أكثر مما نحترم أنفسنا؟ لماذا نشق بالغربي أكثر من ثقتنا بأبناء بلادنا؟ لأنَّ الشرقي حقاً خلا من الصفات التي تؤهلها للاحترام؟ أصحیح أن أطباءنا وأساتذتنا وتجارنا وسياسيينا وصحافيينا لا يستطيعون أن يصلوا إلى ما وصلوا إليه في الأمم الأخرى؟ أو لأننا نحن شعب لم يُربى على احترام ماله، ولم يُعَدَّ إكرام ذاته؟ ليخلص الكاتب إلى استنتاج مفاده: نحن نحترم الغريب

الراقي لأنه يحترم نفسه والآخرين يستصغروننا لأننا نستصغر أنفسنا. لذلك فلنحترم أنفسنا.

يقول «سام ديب» «وليل سوسمان» في مؤلفهما: «ماذا تقول كي تحصل على ما تريد»: إن الشخص الذي يفقد احترامه لذاته من الصعب أن يحترم غيره، ويعتقد أنه طالما لا يستحق هو الكرامة والاحترام فلا أحد غيره يستحقها. ولكن لماذا وصل إلى مثل هذا الاعتقاد بالاحترام؟ هل لأنه أُوذي من الآخرين وأراد أن يعاملهم بالمثل بأن يقلل من احترامهم؟ هل لأنهم ازدروه وقرر أن يتعالى على الآخرين السفهاء؟ قد يكون ذلك في مكان ما ومع أشخاص عديدين، لأن علماء النفس أشاروا: بأن المبادرين إلى الإيذاء من الأرجح أن يكونوا هم أنفسهم قد تعرضوا للأذى.

ورغبة بالأصل الأمور إلى حد الازدراء وتسفيه الآخرين وجدنا _ وكما يقال _ أن من يملك الذهب هو الذي يفرض القوانين، فإذا كان الاحترام رصيدينا الذهبي وخصّصنا أسهماً قيمة منه لاحترام ذاتنا ربما تتغير الأمور على الوجه الذي نشتهي، لذلك إذا كان سلوكك هو انعكاس لسوء معاملة عانيت منها، عليك أن تعلم أنه ينبغي ألا تكرر هذه المعاملة السيئة ولا أن تبقى عبداً لها، فسوء المعاملة وعدم تقدير الآخر لنا كان انعكاساً لشخصياتهم أكثر مما

يمثل شخصيتك، فابق أنت على مستوى مواقف الاحترام التالية:

- احترم ذاتك، متّناً ثقّتك بها من خلال أهمية وجودها وما

لديها من قيم.

- احترم خصوصية الآخر، لا تتدخل في العادات الشخصية

للآخرين وتقاليدهم حتى لو كانوا من المقربين منك ولا تسأل عن

أشياء لم يرغبوا بقولها لك.

- احترم دورك: لا تكن عبداً لأي شخص آخر، نفّذ الأشياء التي

يفترض بك تأديتها.

- احترم موقفك: ليس من واجبك تصحيح عادات الناس ولكن

من يأتي إليك احترم طلبه.

- احترم فراستك: اعرف جيداً قيمة الأشخاص، أيهم يستحق

الاحترام، وأيهم التقدير، وأيهم أقل من ذلك، لا تتعامل مع الناس

على أنهم من طينة واحدة.

- احترم المقامات: يخسر كثير من الناس فرصهم في الحياة

بسبب قلة تقدير أو عدم احترام، ويبرز هذا العيب أكثر ما يبرز في

مواقع العمل ومجال الصداقات.

تشبّه بالاحترام، فأنت إنسان لك وجودك الاجتماعي ومن

حَقُّك أن تعيش حياتك كما ترغب، وبأن تحافظ على كرامتك وكرامة

الآخرين، لأن نسيجنا الاجتماعي قائم على علاقات تعامل وتواصل، فإن لم يسوده الاحترام المتبادل قد نفشل في أداء أدوارنا، والمثال البسيط على ذلك يقدمه الأخصائيون الاجتماعيون عن الخلافات التي تحدث بين الأزواج، إذ عندما يسألان عن سر خلافهما، فغالباً ما يرجعونه إلى عدم احترام إحداهما للآخر بما ينبغي أن يكون.

قال أحد الحكماء: «كل شيء تستطيع أن تطلبه من الناس إلا الاحترام، ينبغي أن تفرضه فرضاً» بأن تبدأ به من نفسك، إذ عندما تتحلّى به كقيمة سيكتشف الآخرون ما لديك، وسيتأثرون بها مع الوقت من خلال تصرفاتك معهم.

* كيف تحمل الناس على احترامك ؟

- ما هي مقومات التأثير المطلوبة لكي يقدموا لنا الاحترام ؟
 - متى وكيف تجعل الآخر يحترمك ؟
- تعتقد فئة من الناس بأن الاحترام أصبح «عملة نادرة» لا يحافظ عليه إلا الذين يعرفون قيمته، ولا يقدّم إلا لمن يليق به، وما بنى هؤلاء اعتقادهم إلا نتيجة مواقف «قلة اعتبار» مرّوا بها، مما جعلهم يتحرّزون تقديم «فعل الاحترام» ثانية.

بحسب الباحثين في أنماط السلوك البشري، نحن بين «مرأتين»:

- المرأة الأولى: قُدمت لنا من آبائنا وأولي أمرنا عند تربيتنا المبكرة، وذلك على صورة معايير الاحترام تجاه: الأكبر سناً/ الأقرب صلة / الأخلص مودة/ الأفضل تعليماً/ والأنجح قدوة..إلخ. ويتشرب الناس تعليمات آبائهم نحو الآخر بالاحترام، وتقديمه في أكثر من مناسبة إذا ما رغبوا أن يقدرُوا (لا زلت أذكر ما كانت تقوله والدتي: احترم الأكبر منك لأنه أعرف، واحترم الأصغر منك كي يقدرك).

- المرأة الثانية: يقدّمها لنا المجتمع حينما نتواصل مع أفراده من مختلف الطبقات والتخصصات، فنجد أنفسنا ملزمين بأن نظهر نوعاً من الإقرار بالتقدير على ما يقدمونه لنا من جهة، وكي نستحوذ على اهتمامهم بنا من جهة أخرى، ونحاول أن نبين ذلك في أكثر من مناسبة، سواء كانت بزيارة، أو بإرسال ما ينوب عنا «تعبيراً عن التقدير» (انظر المراسلات التي يرسلها البعض إلى ذوي المناصب الاجتماعية، والمراكز المهنية، كيف تنتهي الرسالة بعبارات لا تخلو من كلمة احترام، كقولهم مثلاً:

- وتفضل بقبول عواطف الاحترام والإخلاص (إلى من هم أعلى منهم مقاماً).

- وتقبل تقديري واعتباري (توجه لمن هم أدنى منهم منزلة).

- مع خالص احترامي وتقديري (لمن يساؤونهم منزلة أو منصباً إدارياً) .

- وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير (في الكتابات الرسمية والإدارية) .

ما الدلالة من كل ذلك (وجود المرأتين)؟ إنه لا شك لتجميل صورتنا الذاتية تجاه الآخر، تماماً كما المرأة العادية لتجميل صورتنا الشكلية، كذلك «المرأة الاجتماعية» لتحسين صورتنا وذاتنا تجاه الآخر وبقدر ما «نحسن استخدام المرأة» بقدر ما نعكس صورة صحيحة عن أنفسنا. وللبيان أبرهن ذلك بصورة الرجل المنسجم مع ذاته، وصورة الرجل المتذبذب:

- في صورة الأول: كلما كان ما تقوله مطابقاً تماماً لما تفعله، كلما قدم ذلك صورة «نقية» عن ذاتك، وعليها يبني الآخرون احترامهم لك. مثلاً:

(1) إذا قلت: يجب على الناس احترام الوقت.

(2) هذا يعني أن تصل على الوقت وتحترمه.

(3) فيحترم الآخرون عندها المبدأ!

- بينما في صورة الثاني: إذا كان هناك بعداً بين ما تقول وبين ما تطلب، قد تهتز صورتك أمام الآخرين كرجل له اعتباره ومكانته: مثال:

- (1) قلت يجب على الناس أن يتصرفوا بإيجابية أكثر في تعاطيهم مع الأمور.
- (2) ثم أظهرت أنت «المواقف السلبية».
- (3) عندها تكون فعلاً - وليس قولاً - إنساناً غير متزن.

قيل: كن جميلاً إذا استطعت، وحكيماً إذا أحببت، ولكن ينبغي أن تكون محترماً. يبدو من هذا القول أن التمتع بالجمال الروحي أو الحكمة مسألتان اختيارتان بالنسبة لك، ولكن القائل ينصح بأن يكون الاحترام إلزامياً، فإذا التزم كلُّ منا باحترام الآخر: في موقعه، في عطائه، في وجوده، في دوره، أصبحنا على شيء من الرقي الاجتماعي، وهذا ما يميز الأمم بعضها عن بعض، ويمكن أن تجعل الآخر يحترمك إذا تميزت ب:

- القدرة على أن ترى الناس في مواقف إيجابية وتقدرهم عليها.

- مجموعة قيم ترسم توجهك نحو الناس وتوجه الناس نحوك.

- الاستقامة والجسارة، والتطابق بين الفعل والقول (رجل محترم لأنه عند كلمته).

- الانطباع الطيب عن نفسك من نفسك، وعن الآخرين من

الآخرين.

يقول العالم الفيزيائي أينشتاين: «لاتسع أن تكون رجل النجاحات بل رجل القيم»، ولعل الاحترام أجلّ هذه القيم، لأنك إذا احترمت الناس في معتقداتهم، أفكارهم، عاداتهم، تقاليدهم، بادروا هم إلى احترام ما لديك.

الجمال الحقيقي

- سئل أحد الفلاسفة عن الجمال، في أية أشياء يحبها؟ فأجاب:
- من الطبيعة: الجبال لأنها ترفع الأبصار والأفكار.
 - من البحر: سكونه في النهار وهياجه في الليل.
 - من الفصول: الصيف صباحه، الربيع ضحاها، الشتاء مساءه، الخريف ليله.
 - من الشمس: طلوعها لأنه سلام فيه ابتسام، وغروبها لأنه وداع فيه رجاء.
 - من الدموع: دمعة العذراء لأنها صافية، ودمعة البطل لأنها عزيزة.
 - من الموسيقى: الأوتار تحت أنامل النساء، الأبواق في أفواه الرجال.
 - من القدود: الطويل في هيبة وجلال والقصير في خفة ودلال.

« أن يكون شكلك جميلاً فهذا شيء مهم، لأنه وسيلتك لأن تكون شيئاً ما» (ماغي / 17 سنة).

«لقد أجريت عملية تجميل لأنفي وأنا في الثانية عشر من عمري، لقد كُلفني ذلك قرابة العشرة آلاف دولاراً أميركياً، وأعتقد بأن هذا المبلغ زهيد أمام ثروة الشكل الجميل الذي حصلت عليه، لقد غيّر ذلك حياتي» (نانسي / 18 سنة).

«أرغب كثيراً في أن يكون مظهري جميلاً، إنني أقضي ساعات أمام المرآة لأتزين، إنني أطمح لأن أكون MODEL» (إميلي 10 سنوات).

بهذه الآراء تختصر عينة من شابات اليوم نظرتها إلى ما ترغب أن تكونه، وكثيرات هن اللاتي يملن لأن يكون لديهن «الشكل الجميل»، ويبدلن في سبيله ما يتطلب، لأنه أصبح برأيهن «جواز المرور» إلى عالم الأعمال والشهرة والنجاح. ولكن هل الجمال الخارجي هو الأساس للحضور الاجتماعي والوسيلة الفضلى للارتقاء؟

إن مواصفات الجمال التي طالما سمعناها أو قرأناها في قصصنا الشعبية عن فتيات ذوات جمال خارق، وأبطال ذوي أجسام لا تلين، لا يمكن حسمه بمقاييس محددة، لأن الجمال نسبي في

وجوده، فالذي تراه أنت فاتناً قد لا يكون كذلك بالنسبة لشعوب أخرى، ولكن ما يتفق عليه الجميع بأن الجمال الحقيقي ليس مقتصرأ على المظهر فحسب، وإنما هو شيء أعمق يكمن في داخل الإنسان عندما يظهر في توافقه النفسي وقيمه السامية وذوقه الرفيع، ولا ينكر فلاسفة الجمال ما لوجوده من أثر بالغ، فهم ينظرون إليه على أنه تلك الإحساسات التي نستمتع بها، كما عندما نصف الأشياء من حولنا في الطبيعة بأنها جميلة، فحكمتنا عليها بذلك لأنها صادرة عن ذاتنا «الجميلة»، أما رأي أهل الفكر المعاصر فيعتبرون الجمال: صدى تلك العلاقات التي تُشعرنا بالإمتاع والحيوية إزاء كل جميل لأنه يرمي إلى غايات نبيلة.

* أين يمكن أن يكون الجمال؟

اجتهد كثيرون بالبحث عن الجمال البشري وماهيته وشكله فاختلفت الآراء حوله، ليتبين أنه يختلف بمعاييره بين شخص وآخر، كما أظهر استطلاع للرأي أجرته إحدى المجلات الفنية على عينة من المجتمع اللبناني حول: ما الذي يلفت نظر الرجل في الجنس اللطيف؟ لتركز أغلب الإجابات على الملامح الجسدية الظاهرة، عندما اعتبر 33% أن ما يلفتهم أولاً العينان، و15% مشيتها، و10% طولها، و5%

شعرها و5٪ فمها. ولدى سؤالهم عن الجمال عند المرأة تقاربت الآراء إلى حد بعيد، إذ بيّن 65٪ منهم أنهم يحبون المرأة التي لديها «جمال بعيد عن الإثارة»، 41٪ يرون أن الجمال يكمن في «القوام المتناسق»، وذهب بعضهم إلى ربط الجمال بلون البشرة، عندما أشار ما نسبته 50٪ أنهم يفضلون النساء السمراوات لأنهن - حسب رأيهم - أكثر جاذبية.

وبالمثل أيضاً تبين من دراسة أمريكية على 580 طالباً من الجنسين ما للجسد من انعكاسات نفسية على صاحبه وعلى الآخرين، فأكثرهم لم يكن راضياً على ما هو عليه من شكل. بل كانوا يعبرون دائماً عن «كيف يتمنون أن يكونوا؟»، وكأن الرغبة في تحسين هذا الجسد كانت الهاجس.

ولأن الجمال نسبي فهو لا يقاس بمعايير شكلية (عريضة المنكبين / منتصبه القوام / ممتلئة البدن..) أو رقمية (قياس الخصر / قياس القدم / قياس الطول) إنما يقاس بالأشياء التي تضيف شيئاً ما على الجوهر الإنساني، لذلك إذا كان لا بد من قياس المرأة - وكما يقول «نايك أد»- فلتقاس بالأشياء التي نستطيع التحكم بها، بما تحمله في نفسها من قيم، بجوهرها التي يمكن أن تكونه، لأن أمر الجمال بالنسبة للأشياء التي لا نستطيع التحكم بها هو مجرد

بيانات، والبيانات تكذب. لاحظ ما يحدث خلال مباريات ملكات الجمال كيف أن المتباريات عندما يصل بعضهن إلى المرحلة النهائية (التصفيات) يحصلن على نقاط غير متفاوتة من حيث جمال الشكل، باعتبار أنهن متقاربات في المقاييس الجسمية المطلوبة؛ ولكن الذي يرجح فوزهن هو السؤال الأخير الذي يُسأل لكل واحدة منهن على انفراد، الذي يهدف بدوره إلى معرفة: درجة نكائهن، عفويّتهن، سرعة بديهتهن، قيمهن، ثقافتهن، أي عن «جمالهن الداخلي» كيف يبينونه؟

● ماذا يطلب الرجل من المرأة ؟

● ماذا تطلب المرأة من الرجل؟

في الاستطلاع الذي أشرنا إليه آنفاً (العينة اللبنانية) وجّه للمستجوبين سؤال مفاده: ماذا تكرهون في المرأة؟ فذكر:

– 60٪ ثرثرتها، 48٪ عصبيتها، 32٪ انغلاقها، 30٪

غرورها، 25٪ عنادها، 8٪ سرسابها (وسوستها الزائدة).

بينما في المقابل أشارت نساء شهيرات إلى أن ما ينقُرُها من

الرجل:

– من يفتقد الظرافة.

– من يغلب على طبعه البؤس والكآبة.

- المتكلف في مشيته.
- المتصنع في حديثه.
- الفاقد لسمات الرجولة.
- المنافق / الكاذب.
- التابع / الخانع.

تقول كاتبة إسبانية: «هناك طريقة واحدة للمرأة لتكون أفضل من الرجل وهي أن تكون أكثر أنوثة» والأنوثة الحقة هي أن تبتعد عن كل مظاهر قبح النفس التي منها: العناد، الجهل، الشراهة في الطعام، الطمع في كثرة المطالب، الاستهتار في الشهوات، فكل آفة من هذه الآفات يحول الجسم إلى قبح تنفر منه النفوس. يقول الكاتب الأمريكي أمرسون: «إن الجمال هو جمال النفس، بل هو رمز بعثه الله ليدل على الفضيلة، وإلا إذا صادفت امرأة جميلة رقيقة، ولكن طباعها شرسة، ألا تصرخ قائلاً: يا للعجب بيت بديع، فخم المنظر، لضيفٍ ثقيل مخيف وبشع» لهذا يحدد الخليفة الأموي معاوية بن أبي سفيان الأشياء التي يرغبها الرجل في المرأة بثلاث: «الوداعة على وجهها، الفضيلة في قلبها، والابتسام على ثغرها».

أما عن أكثر ما يؤثر في النساء من الرجل - ثلاثة أمور - حسبما تحددها ممثلة السينما البريطانية «سادلين كارول» - هي: «شخصيته وتأثيره وقوته، وتفسر النساء الشخصية بأنها: الرجولة التي تجعل منه رجلاً بمعنى الكلمة، أما التأثير فهو الذي يقوم مقام الجمال في أكثر الأحيان، لأنه هو الذي يجعل منه محبوباً ولو لم يكن جميلاً، وأما القوة فهي الصفة التي تظهر مع الرجل وقت الشدائد والتي تجعله ينظر إلى مصاعب الحياة نظرة الواثق من نفسه» .

بعض الناس يحتفظون بجمالهم مهما تقدم بهم العمر، فإذا غاب الجمال عن وجوههم انتقل إلى قلوبهم، فكن جميلاً، ولكن اعرف كيف ومتى وبماذا؟ لأن الزمان الذي كانت تميل فيه المرأة إلى ذوي السيادة والإثارة من الرجال قد مضى مع الجيل الغابر، إن بنات اليوم يرغبن في الرجل العصري صفات المجاملة والمروءة وكل القيم التي ندرت، وهذا ما يميز بدوره بين رجل قوي في حضوره وضعيف في ذلك، وبين رجل جميل في نفسه وأعماقه ورجل مغتر في هيئته، وإذا وجدت المرأة رجلاً أعطاها الثقة فينبغي أن تخجل من أن تُقدم على خداعه، وإذا وجد رجل امرأة أعطته كل الوفاء، فيجب ألا يُبخس قيمة ما أعطته. ألا تتفق معي بأن: الثقة والوفاء شيء جميل؟

معنى الاستقامة

في قصة حول دواعي بناء سور الصين العظيم، قال الراوي: «عندما شعر الصينيون هُول هجمات برابرة الشمال على بلادهم، قرروا بناء سد عال تجنباً لأي هجمات وحفاظاً على حياتهم وأمنهم، فأخذوا يبنون بكل إمكانياتهم هذا السد حتى غدا في علو يستحيل على أحدهم تسلقه، وسميكاً يصعب تدميره تحت أية ضربات. ومرت الأيام والسنون وعبثاً يحاول البرابرة اقتحام هذا السد أو عبوره خلال هجماتهم، وباعت كل محاولاتهم بالفشل أمام هذا الحصن المنيع. فكَّروا بحيل شتى لاختراقه حتى فطنوا إلى إرشاء حراس بوابات الحصن، فكان مرادهم..»

ويعلق الراوي: ربما برع الصينيون في بناء أقوى حصن حجري، لكنهم انشغلوا عن تربية أجيالهم بقيمة الاستقامة.

جاء رجل إلى نبي الإسلام محمد بن عبدالله ﷺ طالباً إليه أن يختصر الإسلام بشيء لا يسأل أحداً بعده عنه، فأجابه النبي: «قل آمنت بالله ثم استقم». لقد أبلغ النبي حقاً في الإجابة لأنه اختصر قوام وجود الإنسان فكراً واجتماعاً، فإن أنت اعتقدت حقيقة بإيمان ما، يستلزم منك _ مع هذا الإيمان _ أن تمارس واقعاً ما يمليه عليه إيمانك، لأن كلاهما لا ينفصلان: «الإيمان والاستقامة»، فالاستقامة هي محور حياتنا، علاقتنا، ووجودنا. وبأكثر من ذلك: هي قوة حكمنا على ما يجب أن نقبل به وعلى ما يجب أن نرفضه.

نواجه في حياتنا اليومية رغبات متصارعة، تنازع قيم: بين ما نتمنى وبين ما هو واقع، إننا يومياً نتعرض لمواقف شتى تتطلب منا قراراً إزاء ما نحن نريده رغبة أن نفعله وبين ما يُفرض علينا لنفعله، ونعيش واقع الحيرة، بينما إذا كانت لديك الاستقامة فأنت بلاشك يمكن أن تكون بمنأى عن هذا التصارع، بل يمكن أن تتد كل صراع قبل أن يظهر، لماذا؟:

– لأن الناس فيما لو استقامت لم يعد شيء يخيفها أو يؤرقها (مرتاحة الضمير).

– لأن الاستقامة تحدد مسبقاً قواعد مع كل موقف أو تجاه أي

شخص (المبادئ) .

- لأنها تجعلنا نتحصن تجاه أي تبعات غير مأمونة .

يقول سقراط: «مفتاح العظمة الأول أن تكون أنت فيما تبدو عليه». هذا يعني الاستقامة في كل أمر، لأن الناس يحكمون على بعضهم ليس على افتراض من هم، بل على اعتبار ما هم حقيقة، لذلك اجعلهم يقيمون تصرفاتك السليمة عبر حواسهم المختلفة:

- ماذا يرون فيك (المثال).

- ماذا يسمعون عنك (الصيت / السمعة).

- ماذا يعتقدون تجاهك (حسن الظن).

- ماذا يلمسون لديك (النزاهة / الشهامة / الإباء).

لأن الفارق بين «صورتنا البيولوجية» و«صورتنا الاجتماعية»، هو بمعيار الاستقامة، بمطابقة ما يعتقدده الآخرون عنا لما نحن عليه فعلاً من قيم. وإلا «سقطت من أعينهم» كما تقول العامة.

***ماذا تقدم الاستقامة:**

يقول الروائي المصري نجيب محفوظ (الحائز على جائزة نوبل): «فلسفتي في الحياة أن ليس لي فلسفة، فأنا عشت طوال

حياتي في حدود القيم والمبادئ التي لا تجعل الحياة تنقلب إلى مأساة»، لعل استقامة مثل هؤلاء المفكرين والأدباء والعظماء هي ما تجعلهم يحوزون الشهرة والنجاح، فالاستقامة في مكان ما تقدم مثلاً منها:

1 . الإقدام: المجد ينتظر أصحاب المبادئ المستقيمة لقول شيشرون: «المجد هو ظل الفضيلة» أو ليست الفضيلة محور الاستقامة الأول؟

2. النجاح: قدر أكثر من 130 مديراً تنفيذياً من مختلف الشركات الناشطة عالمياً في مجال الأعمال، بأن الاستقامة هي مرتكز العمل الناجح، وقد استحوذت هذه «الصفة» على ما نسبته 71٪ عند هؤلاء المدراء، متقدمة على لائحة من 16 قيمة ارتأها المستجوبون لصفات المدير التنفيذي المتميز.

3. الشخصية: لا يمكن الوصول بنظر بعض الباحثين في مجال العمل القيادي إن لم تتحلَّ بخصال: ضبط النفس، الثقة بالذات، الإيمان، والشهامة.

رب قائل: قليلون أولئك الذين يتمتعون بالاستقامة في عالم اليوم، أين المستقيمون في عالم أصبح التعامل فيه قائماً على: المصلحة والمنافع المادية، والانتهازية والوصول إلى المكاسب

والمناصب على حساب الطرق المشروعة، ماذا يمكنك أن تفعل في مجتمع يعتقد كثيرون فيه أن النفاق والاغتياب والخبث والرعونة، وتحجر القلب وفقدان العاطفة هي من شروط النجاح، كيف يمكن أن تصارع أولئك الذين يفلسفون النواقص ويبررون الأخطاء، ويلعبون على الألفاظ ليقلبوا القيم رأساً على عقب كي يقنعوك بأن التهريب تجارة، والرشوة «إكرامية» والحرية هوان، والزلفى عنفوان و.....

إن كان ذلك حادثاً فيجب أن لا نعتبره منهجاً لنا، أو نجعل مثل هذا الشواذ قاعدة تصرفاتنا تجاه الآخرين، ألا ترى أن الناس يتشرفون بأولئك الذين شرفوا أعمالهم باستقامتهم، ألا تسمعهم دائماً يتحدثون عن «المعدن النادر» فلم لا تكون أنت معدناً نادراً في استقامتك، كم من الشباب أسمعهم يتباهون بما يفعلون من انحراف وكيف أنهم يلبون إغراءاتهم كيفما اتفق. ولكن في لحظة أخرى أسمعهم كم يتمنون أن يكونوا من ذوي الاستقامة وليتهم لم ينحرفوا. اسأل أي شخص تعرفه عن حياته، عن ذكرياته، كيف أنه يتباهى بتلك المراحل التي كان بها ثابتاً، صلباً (يحدثك عنها بفخر) وكيف أنه في المواقف النقيضة يحدثك عنها بخجل أو ندم.

ما سر ذلك؟ هو الرغبة إلى الرضا الذاتي، هو التمني بأن

يتمتع بالاستقامة، لأن الاستقامة هي روح عمرنا، ولأن أعمق حافز في النفس البشرية هو التوق إلى التقدير الذي تستحق، أفلا تكون «الاستقامة» ذلك الوسام الذي يجب أن نعلقه على صدورنا؟ لذلك إذا أردت أن تكون مستقيماً يجب أن تتعلم:

- كيف يكون الوقار.

- كيف يكون فرض الاحترام .

- كيف يكون شمول المحبة .

- كيف يكون الصبر الجميل .

- كيف تكون المثابرة.

- كيف تكون الصراحة .

في دراسة مسحية أمريكية أجريت على قراء مجلة علم النفس ورد: «إن الناس يشعرون بسعادة أكثر إذا شعروا بأن لديهم معنى واتجاه، وبأن لديهم ثقة في القيم التي توجههم». وتبين من هذه الدراسة أنه إذا كان هناك شخصين بنفس درجة التعليم والدخل، فإن الشخص الذي يشعر بأن حياته لها معنى يتزايد احتمال أن يكون أسعد بدخله من الآخر، هناك تفسيرات محتملة لهذا الهناء الوجودي ، منها ما يتعلق بطبيعة القيم التربوية _ الدينية الصافية التي يتشربها المرء خلال مراحل نموه، مما يجعل حياته ذات إغناء

وتكامل، ومنها ما يتعلق بطبيعة العلاقات القائمة في مجال عمله، إذ من المستصوب أخلاقياً أن يمارسها بكل استقامة، لأن قيمة المرء يحكم عليها أحياناً من خلال ما يؤديه من عمل.

مبدأ المساعدة

في إحدى المناطق النائية رأى أحد المسافرين على فرسه ولداً صغيراً في العاشرة من عمره يحمل جرة ماء، تقدم نحو المسافر وقال: هل تسمح لي أن أسقي الحصان، فنحن في منطقة تبعد ثمانية أميال عن أقرب مكان فيه ماء. وبعد أن قدم الصغير خدمته المتواضعة مضى في طريقه دون أن يأخذ أجراً، وبينما يراقب المسافر الصبي اكتشف أنه معوق (أعرج) سأله عن سر عمله، فقال: بسبب إعاقتي لا أستطيع أن أعمل أشياء كثيرة كالأقوياء القادرين، فرأيت أن أروي عطش الحيوانات التي تمر أمام بيتنا.

كم هي عظيمة الأعمال الصغيرة في سبيل الآخرين، لأنها تترك مكاناً في قلوب الناس أسمى من أي شيء آخر، فالخدمة الحقة ليست تلك البطولات والإنجازات الضخمة بقدر ما هي المشاركة الصادقة بأقصى ما يستطيع المرء أن يقدمه حسب طاقته دون أن يتردد في تقديمه.

في استطلاع للرأي أجرته إحدى الصحف الأوروبية حول أعظم الشخصيات في العصر الحديث فاز «نابليون» بالمركز الأول لأن الناس في ذلك الوقت كانوا مأخوذين بالانتصارات الحربية، ثم عادت الجريدة وأجرت استفتاء آخر بعد 50 سنة، فجاء ترتيب نابليون العاشر بعد المائة إذ تقدم عليه كثيرون ممن خدموا البشرية بإبداعاتهم الرائعة أمثال نيوتن، باستور، باسكال وغيرهم، لقد عرف الناس أن العظمة ليست في الفردية الجامحة التي تتسلط وتقتل، بل في الخدمة التي تساعد وتساند.

* ما هي الخدمة ولماذا ؟

المعنى العميق لكلمة الخدمة هو: المشاركة التطوعية النبيلة النابعة من نفس الإنسان لكي يلبي احتياجات الآخرين، فالخدوم هو ذلك الشخص الباذل، المعطاء والمحِب للآخرين، وتتعدد أنواع الخدمة

بحسب احتياجات الآخرين من البشر، والشخص المتطوع للخدمة يستثمر طاقاته ومواهبه واستعداداته دائماً لخدمة الخير وإسداء ما يحتاج إليه الآخرون.

ويشير علماء الاجتماع بأن الأشخاص الذين يندمجون في المجتمع ويقبلون على المساعدة والتطوع للصالح العام يتمتعون أكثر من غيرهم بصحبة أوفر، وبحياة إيجابية وسعادة أكثر، كما أن تدريب الشباب على التفكير بالآخرين وتقديم الخدمات الممكنة لهم (خاصة مع ذوي الاحتياجات الخاصة كالمعوقين، العجزة، المشردين...) من شأنه أن يقيهم تبعات خطر الفراغ والانحراف.

وفي هذا الإطار بينت إحدى الأبحاث الطبية حول طب المناعة بأن القيام بأعمال الخير وخدمة الآخرين يعود على الجهاز المناعي للجسم بفائدة ما، حيث وجد ارتباط الجهاز المناعي للجسم مع حالة استقرار العقل، كما يعمل الطحال بشكل ناشط على إنتاج خلايا ضد الميكروبات، ودلالة على ذلك ما توصلت إليه جامعة هارفرد من نتائج تحليل لعاب الشباب الذين شاركوا الأم تريزا في خدماتها الإنسانية مع الفقراء والمرضى بمدينة كالكتا الهندية، حيث تبين زيادة ملحوظة في بروتين المناعة من النوع "A" وهو مضاد حيوي يلعب دوراً هاماً في حماية الجسم من الميكروبات التي تصيب الجهاز

التنفسي .

ويذكر الدكتور «دين أورنيش» من جامعة كاليفورنيا أن أداء الأعمال للغير دون انتظار منفعة يعجلّ بشفاء المريض ويساعد على التئام جراحه النفسية والجسمية بصورة ما. ذلك لأن «الإيثار» هو بلسم اجتماعي ناجع يكون له آثاره الإيجابية تماماً مثل مراقبة النظام الغذائي للمحافظة على الصحة، لأجل ذلك يدعو د. أورنيش كل مريض معرض للإصابة بأمراض القلب أن يتبع «الإيثار» وعمل الخير الممكن كأسلوب ثابت في حياته ليكون في مأمن إلى حد ما من هذه الأمراض .

* كيف نخدم:

يقول الشاعر الإنكليزي «وليم وردز وارث»: «ثمة أعمال قليلة من حياة الإنسان لا يتذكرها ولا يسميها، إنها أعمال العطف والحب» إن خدمة الإنسان لأخيه المحتاج في هدوء وصمت ليس أمراً عادياً، لأنه من الطبيعي أن نفضل أنفسنا على غيرنا، لكن الرغبة الجامحة نحو الذات سرعان ما تُروّض على العطاء إذا تخيل أحدنا أنه في مأزق ولا أحد يهتم به، كم يكون الأمر مؤلماً؟

لنتدرب أولاً كيف نعمل ضد «رغبة الأنا»، ونتعلم كيف يمكن

أن نتطوع لخدمة الناس، ويمكن للغاية أن تضع في اعتبارك المبادئ التالية:

1. شارك الناس في صراعهم من أجل الحياة الأفضل، بأن ترفع المعاناة عنهم في حدود الإمكانية.
2. تقديم الخدمة للآخرين له ثمن: جهدك، وقتك، مالك، علمك، أعصابك... فابذل ذلك كله بمحبة وابتسام.
3. أظهر اهتماماً صادقاً وعفويًا بالناس من حولك وبخاصة من يحتاج إلى المساعدة.
4. لا تقلل من شأن ما تقدم ومن تقدم له الخدمة، أظهر تقديرك المخلص له واجعله يشعر بأهمية نفسه، لأنه يطلب بخجل فلا تخرجه.
5. انس ما تفعل، ولكن تذكر اسم من تقدم له الخدمة، فاسم الشخص أحب ما يريد أن يسمعه، وربما تلتقيه ثانية وتطمئن على حاله بعد الخدمة.
6. اعرض مساعدتك من باب المشاركة، وتفهم ظروف من تقوم بخدمته من خلال وجهة نظره، حتى تؤتي الخدمة ثمارها.
7. تمسك بدوافعك النبيلة على تقديم الخدمة مهما كانت النتائج غير المرضية (لا تنتظر تقديراً أو شكراً).

8. آمن بما تفعل (لا تقل مثلاً: واجب أؤديه وينتهي الأمر)، لأن عملاً بلا إيمان شجرة بلا ثمر، واشكر الله على ما منحك من مواهب وقدرات تساعد بها غيرك، لأن «من نعم الله عليك حاجة الناس إليك».

تقديم الخدمة للآخر ليس قيداً يربط إرادة المتطوع، إنما هو التزام أدبي وأخلاقي، لذلك فأنت ملتزم وليست ملزماً، ملتزم تجاه الآخرين بصدق الفعل، واحترام مبادئ المساعدة دونما تشهير أو إحراج أو منة، ومُلزم تجاه نفسك بأن تعطي وتسلف، فكلنا معرضون لمواجهة مرض أو معاناة أو ما شابه، فلنزرع جميلاً - إذا- في أي موضع لأنه لا يضيع أينما زُرِعَ.

* بماذا نخدم:

في استطلاع للرأي أجرته لعام 2003 حول مفهوم العمل الاجتماعي في لبنان، تضمن الاستطلاع سؤالاً عن الخدمة التطوعية لمن تتوجه بها أولاً، ومتى وبماذا؟ ليعبر من نسبتهم 90% عن رغبتهم بالمساعدة حينما تستدعي الظروف وفي أي مجال ممكن.

لا يمكن حقيقة أن نضبط أطر العطاء ومجالاته، فكل عمل يمكن أن يؤديه المرء في سبيل الآخر محسناً لهو على شيء من «النبيل»،

فكائناً من كنت يمكن أن تقدم من موقعك عملاً ما تفيد فيه من هو بحاجة، لقول أحدهم: ليس ضرورياً أن تكون غنياً لكي تعطي فللعطاء دورب كثيرة غير المال، منها أن تعطي من وقتك ومنها أن تعطي من نفوذك ومنها أن تعطي من علمك ، فإذا كنت: طبيباً، محامياً، موسيقياً، إعلامياً، رياضياً، مدرساً، طالباً، سائقاً لتاكسي.. وغيرهم، يمكنك من خلال هواياتك ومجال عملك وتخصصك أن تقدم بعضاً منها: لمريض، لمعوق، لاحتاج، لمسن، لمشرد، لأمي، لمتأخر في دراسته، لكل ذي حاجة..

إن الحياة تقدّم لنا فرصاً قليلة جداً لتحقيق البطولات، لكنها تقدم آلاف الفرص للقيام بخدمات صغيرة، في كل لحظة يستطيع أبسط الناس أن يقدم كلمة تشجيع لخائف، أو شهادة لمظلوم، أو كلمة مواساة لمتألم، وأعتقد أنه بسهولة يمكن أن نلبي حاجة جائع، أو نرشد تائهاً، أو نزور مريضاً أو نمسح دموعه حزين أو نضمم جرح متألم.

قرأت مرة قصة عن السياسي «سان برونال» الذي كان في إحدى الليالي الممطرة والباردة جالساً قرب مدفأته وإذ به يسمع طرقتاً على بابه، حين فتح النافذة رأى أمامه رجلاً عجوزاً فقال له:

جتتك لتساعدني لأن عربتي منغرزة في الوحل، فسأله برونال: وأين عربتك؟ أجابه الرجل: إنها على بعد ميلين تقريبا، وبعد دقائق كان الرجلان يسيران جنباً إلى جنب نحو العربة حتى بلغا الموقع، فدفعها حتى سارت بسهولة، هنا ابتسم الرجل وقال للسياسي: الواقع يا سيدي إنني لم أكن بحاجة لأحد في إخراج العربة من الوحل، إذ كنت أستطيع إخراجها بمفردي، وإنما أنا مكلف من أهل المنطقة كي أختبر قدرتك على الخدمة بعدما رشحت نفسك لتمثيلنا، والآن بعد أن رأيت استعدادك لخدمة إنسان يبدو غريباً أو عابر سبيل، فإن لنا الشرف أن ننتخبك، فخدمتك الخاصة تبين ما لديك من نبيلٍ وأخلاقٍ.

* متى ينبغي أن نتطوع:

مع أن التطوع قيمة إنسانية _ مجانية، يطيب للكثير أن يقدمه خلال فترات حياتهم أو في لحظات يومهم عفويًا، إلا أنه - وكقيمة اجتماعية - له جملة ثوابت لمن أراد أن يتطوع كي لا يذهب هدرًا، ويعني هذا التوقف عند المسائل التالية:

- تثبيت قناعاتك بما أنت مقدم عليه: كل اندفاع فهو أعمى إن لم يقترن بمعرفة...

- توقيته: الجهد العفوي بالعطاء جميل وأجمل منه تنظيمه بضوابط زمنية... .

- معرفة كفاءاتك له: لا يمكن مثلاً أن تتطوع لمهمة تعليم أبناء العائلات الفقيرة بساعات إضافية أو لمقررات معينة، في الوقت الذي لا يمكنك ذلك.

- تحديد إمكانياتك: لا يمكنك أن تتطوع مع أشخاص أنت غير مؤهل للتعامل معهم.. مثلاً رغبتك المشاركة في نشاط للمسنين أو المعوقين، دون الإلمام بتقنيات العمل مع هذه الفئات.

- تحديد اهتماماتك: لا يمكن أن تعمل مع مدمن على المخدرات إذا كنت من هواة العمل البيئي فلكل مجال ناسه.. ومتطوعيه.

- تنظيم جهودك: لا يمكن أن تستنزف طاقاتك في جهود شتى، في مهمات صعبة وإلا وقعت في الملل والتجربة الخطأ... .

وهكذا يأتي التطوع والعمل الخدماتي الإنساني على أنه وسيلة للحد من مظاهر الانحطاط الاجتماعي، إذ ليس أشد خطورة سؤال الناس عن: ماذا سوف يحدث؟ عوضاً عن سؤالهم: ماذا يمكننا أن نفعل؟ فمتى نتطوع وكيف وبماذا: مسائل ينبغي معرفتها قبل البدء بأي عمل تطوعي أو عند تحديد خياراتنا، لأن الناس تتخاذل عن

الاندفاع لمساعدة الغير بناءً على ما تؤمن و تفكر به، وتتصرف بما يملئ عليها، فإذا كانوا يتصرفون بطريقة وحشية تعم الفوضى وتسود المساويء، بينما إذا كانوا يفكرون بالمثل والقيم التي تؤيد الحق يرتقي المجتمع فوق الفوضى والتصرفات المخلة، الناس هم من يجعلون المجتمع على ما هو عليه، فلننقل من حالة التفكير السائد على نحو سلبي نحو الممارسة لما هو أفضل.

قيل: قليلون أولئك الذين وُلِدُوا ليؤدُّوا الأعمال الجليلة في العالم، لكن العمل الذي يستطيع الجميع عمله هو جعل دائرة المحيط الذي يعيشونه أكثر إشراقاً ورونقاً.. ولعل التكافل والتساند وتلبية الواجب الاجتماعي والنداء الإنساني أسمى هذه الأعمال.