

المبدأ 36

أحسن إلى الناس تستعبد ليس قلوبهم فحسب
وانما عقولهم أيضاً!!

المغزى:

في عالمنا الاجتماعي عينة من الناس تعيش داخل فقاعاتها الخاصة، يشعرون بأنهم وُلدوا ملوكاً أو ملكات وعلى الناس الاهتمام بهم، يذهبون أكثر من ذلك عندما يدوسون الناس بفطرتهم معتقدين أن كل شيء يجب أن يأتي إليهم وإن لم يقم به أحدهم فالويل والثبور له. إن التفكير وفق هذا المنحى في عالم النفوذ يدمر ويسبب الكوارث لأن لعبة السلطة تقضي بأن يهتم «النافذ» بمن حوله وأن يُفصل كلماته على قياس ما يعرف أنه يفويهم. وهذا بدوره يتطلب حنكة وفناً قوامه: كلما علا منصبك يستلزم بالضرورة البقاء منسجماً مع الذين هم دونك منزلة، وبدون هذه القاعدة تهتز سلطتك.



الأقوياء هم الماهرون في سحب فتيل كراهية المحيطين الذين يستعرون حقداً من استعلائك عليهم، لأنه في أروقة الحكم سيكون المتقدم محاطاً بأناس مختلفي الأهواء ولا يتحركون إلا وفق مصلحتهم الذاتية، وإن لم تُلب رغباتهم يكيدون كيداً، من هنا يغدو تكتيك الاستدراج مهماً بالنسبة لك بأن تفتح قلوب المقربين بالمودة وتخطب عقولهم بالاستشارة، بأن تتوقف متأملاً داخل المحيطين بك ومعرفة ما الذي يحركهم. ولعل أسرع طريقة لضمان عقول الناس هي العمل بأبسط شكل ممكن على إظهار فائدة عملهم لك، فالمصلحة الذاتية الخاصة بهم أكبر حافز على أسر القلوب والعقول معاً، وأكثر الناس قدرة على «صنع شبك الأسر» هم الفنانون والشعراء وأصحاب القلم، لذا من حسن التدبير في السياسة أن تضع في جيبك دائماً فنناً أو مفكراً يستطيع مخاطبة الجماهير بأسلوب أسر نيابة عنك.

المثال

يروى شاب قصة واقعية حدثت معه تجاه والدته حيث يقول: «كنت شاباً يتباهى بصحته ورشاقته قوامه وعنفوان فتوته، أفتخر بنفسى إلى أبعد الحدود، وقد أخذتني نشوة الافتخار بالذات إلى حد الخجل من والدتي التي بها عيبٌ خلقي في إحدى عينيها، كنت أمنعها من زيارة مدرستي كي لا يراها رفاقي

ويعيرونني بها أو أن يرانا أحد معاً لا في السوق ولا في أي مناسبة أو مكان نتواجد فيه، وظل الحال على هذا المنوال إلى أن توظفت في وظيفة مرموقة لأتزوج بعدها وأنجب أولاداً، وابتعدت عنها وطردتها من منزلي حتى لا يرى أولادي عيب جدّتهم. كنت لا أبالي بها أينما حضرت، حتى إنها قصدتني ذات يوم إلى عملي لحاجة ما فأنكرتها أمام الموظفين إلى أن توفيت فتحركت في مشاعر الأسى وفتحت بيتي للتعزية، بعد أيام جاءتني سيدة كانت مقربة من والدتي وأعطتني مفلاً وتمنت علي فتحه.. ظننت للوهلة الأولى أن فيه وصية بتركة معينة من مال أو عقارات، لأتفاجأ بكلمات نزلت علي كالصاعقة تقول: ابني العزيز.. يا قرّة عيني، رغم معاملتك المزرية لي طوال حياتنا لم أشأ أن أصارحك بشيء مما كنت تخجل منه، لكن اليوم أردت أن أعلمك بأن إحدى عينيك الالتهنتين هي واحدة من عيونني التي كنت تخجل من عايتها بي، فقد وهبتها لك عندما كنت صغيراً وفقدتها بحادث سيارة، توفي والدك على إثره وتأثرت عينيك فقدمت لك أغلى ما لدي.. وما أنا أسامحك..»

وبعدما قرأت - يتابع صاحب الحالة - كلمات الرسالة وقمت مصدوماً وبأكياً وحل بي الخجل من نفسي حتى لم أعد أجرؤ على رفع رأسي أمام الناس ووجدتني نادماً ولكن بعد فوات الأوان..»

الإحسان الصامت قد يدمر كما يفعل الاستعلاء المتفطرس،
ولعل في هذه القصة بعضاً من الحكمة في أن نعرف ماذا يعني
الإحسان وكيف يمكن أن نستخدمه؟ ذلك أن القوة التي كان يتمتع
بها صاحب الحالة سرعان ما انهارت بلحظة انكسار أمام إحسان
عظيم، بينما لو تحرك وفق لعبة التقرب وبقي منسجماً مع أقرب
الناس إليه لشعر بمظمة عمله بكل افتخار واعتزاز.

■ الملخص:

الإرغام يخلق ردة فعل مضادة تعمل في غير صالحك بينما إذا
عمدت إلى إغواء الآخرين بما يريحهم فإنك تجعلهم يتحركون في
اتجاهك، فالشخص الذي تفويه بما يرغب وبما هو عزيز عليه يصبح
بيدقاً بيدك.

■ المرادف:

■ إن الرجال الذي غيروا وجه العالم لم يصلوا إلى ما هم فيه بتأثير
في القيادة، بل بتحريك الجماهير، فالتأثير في القادة هو أسلوب
التأمر ولا يؤدي إلا إلى نتائج ثانوية، أما التأثير في الجماهير فهو
ضربة العبقرية التي تغير وجه العالم.

(نابليون بونابرت)

■ الأشرار يتقربون إلى الملوك بمساوئ الناس والأخيار يتقربون إليهم بمحاسنهم.

(الفيلسوف الإغريقي أفلاطون)

■ إذا كان هناك من يعبك فأنت إنسان محظوظ، وإن كان من يحبك صادقاً في حبه فأنت أكثر الناس حظاً.

■ لكي نحصد السعادة لا بد أن نزرعها أولاً في قلوب الآخرين.

■ ■ ■

