

المبدأ 3

متى يكون الكلام ذهباً.. ومتى يكون فضة..
ومتى يكون خشباً؟

المغزى:

لعلك لاحظت رجال السياسة والدبلوماسية كيف أنهم يبيعون الكلمات بالنذر اليسير ويوزعون إشاراتهم وابتساماتهم وحتى نظراتهم على شيء من الاقتضاب، لأنهم يدركون أن «التحفظ» معنى من المعاني العميقة للسلطة. فكلما قل الكلام تناقص خطر تفوهم بشيء يرتد سلباً عليهم، وهكذا في جميع مجالات الحياة كلما تفوه المرء قليلاً كلما زاد ظهوره بمظهر الشخص الحصيف، بينما إذا رغبت أن تكون ممن يدعون العلم بكل ضروب المعرفة تكلماً ومناقشة وجدالاً، فإن هذا «الإهدار» قد يقطعك في منتصف الطريق، إذ عندما تثير إعجاب الناس بالكلمات والأقوال تصبح إنساناً عادياً وربما مبتدلاً وتقل سيطرتك على الأمور.

ذوو السلطة والنفوذ يفعلون العكس حيث يقللون ليس من ظهورهم العلني فحسب وإنما أيضاً - في حال ازداد حضورهم الاجتماعي - من كلماتهم وتصاريحهم، يثيرون إعجاب الناس بقلة ما يتقوهون به، حتى الأشياء القافهة تبدو ذات معنى إذا ظهرت منهم بشكل غامض ومفتوحة على احتمالات وتأويل.

الأقوياء لا يكشفون كل أوراقهم «الكلامية»، إنهم يعرفون توقيت المشاركة: متى يدخلون، متى ينسحبون، متى يظهرون، متى يختفون، متى يتكلمون ومتى يصمتون. إنهم بارعون في لعبة «الكلمات المتقاطعة» بالمعنى الاجتماعي والسياسي للكلمة، حيث يخلقون كماً من الأنغاز المنسوجة في صلب سلوكهم اليومي بشكل خفي وذكي، والناس بدورهم بأسرهم الغامض لأنه يجعلهم في حالة تفكير متواصل لما سيحدث بعد كل حركة منهم وعندها تتكون لديهم القدرة على الإذهال واجتذاب الاهتمام.

المثال

مارلين، موظفة إدارية بمهارات عالية وهذا ما أهلها لأن تتقاضى راتباً جيداً، عتفها رئيسها ذات يوم لأسباب بسيطة، مع أنها كانت دائماً نشيطة وواعية وتتمتع بعلاقات طيبة مع جميع الزملاء، بعد ثلاثة أشهر على بدء عملها بدأت تتغيب بإجازات مرضية.. خاصة بعدما ساءت علاقتها مع المدير

الذي أخذ يقلل من شأنها ويتحين الفرص لتوجيه انتقادات لها حتى حول قضايا ليست جزءاً من عملها (كأن يعطي ملاحظات عن وزنها أمام رؤساء الأقسام والمديرين الآخرين في الشركة)، على ضوء ذلك اتخذت قراراً مأساوياً.. أغلقت على أثره أوراق العمل التي تحمل وأعلنت بفضب أنها تلقت الكفاية من إهاناته وأنها تستقيل. على وقع الاستقالة انفجرت مارلين باكية وأخذت تعيش حالة إحباط نتيجة مشاعر القهر التي تختزنها من ذكريات مؤلمة في تلك الشركة، ولعل علاقتها بالمدير كانت السبب في إثارة المشاعر المؤلمة في أعماقها.. حتى تركت حالتها المزرية هذه انزعاجاً على من يعيطون بها من أصدقاء وأقرباء، الذين كانوا يفتاظون منها لكثرة ما تبديه من تأفف..

تبرر مارلين «حالة القهر التي تعيش» بأنها منذ اللحظات الأولى من حياتها تعلمت أن تحترم الأكبر منها، وكبرت فيها قيمة الاحترام مع دخولها الجامعة باحترام الأساتذة والزملاء، وبانتقالها إلى العمل حافظت على ما لديها من قيم تجاه مديريها، ولكن عندما يكون الرئيس لا يحترم أحداً ولا يبادلها الاحترام الذي تقدم فهنا الكارثة بالنسبة لها، ماذا تفعل؟ هل تبقى على احترام رئيسها رغم المعاناة أم تقف بنفسها وتواجهه؟ مثل هذا التساؤل جعلها تعيش صراعاً داخلياً مريعاً كان بنتيجته أن انتهت إلى طيبب أعصاب.

حل مشكلة «مارلين» ليس في وصفه دواء من المهدئات، لأنها تبقىها بلا حل جذري لما تعانیه، بل هو في مهارات تواصل ربما تفتقدها وكان يمكن أن تتعلمها.

في حياتنا اليومية القاعدة الذهبية في التعامل تقول: «افعل بالآخرين ما تحب أن يفعله الآخرون بك»، لكن مثل هذه القاعدة في عالم الأقوياء هي البلاطينية وليست الذهبية حيث تقول: «تواصل مع الناس بحسب الطريقة التي تُحبّ أن يتواصل الناس معك وفقها».. أما القاعدة الفضية فتقول: «حافظ على صمتك فهو الأسلم لك».. بينما القاعدة الحديدية تقول: «در ظهرك وامش».. أيّ معدن تريد.. الأمر يعود إليك.

■ الملخص:

عليك أن تتعلم كيف تجعل نفسك أقل وضوحاً بين الحين والآخر، وأقل تكلماً حينما يستدعي الموقف ذلك، تصرّف بطريقة لا تسجّم مع ما يدركه الآخرون عنك، اخلط كل شيء بقليل من الغموض، فالغموض نفسه يثير الهيبة والاحترام، وعندما تُفسّر لا تكن صريحاً أكثر من اللازم لأن «المُقلّ في كلامه» يجعل الناس يتساءلون ويترقّبون!!

■ المرادف:

■ لا تبدأ بتحريك شفطيك قبل أن يفعل ذلك الذين هم دونك، فكلما طال صمتك سارع آخرون إلى تحريك شفاههم، وأثناء ذلك افهم نواياهم الحقيقية..

(فيلسوف صيني من القرن الثالث ق.م.)

■ لكي تقول الكلمة المناسبة في الوقت المناسب الزم الصمت أكثر الوقت.

(جون روبر)

■ من لازم السكوت فقد اختار ذلك إما بجهل أو بعلم، فإن كان يسكت بعلم فقد نطق بصدق، وإن سكت بجهل فإنه قد كذب.

(الفيلسوف الإغريقي أرسطو)

■ من كثر كلامه كثر خطأه، ومن كثر خطأه كثر سخطه، ومن كثر سخطه قَلَّتْ هيئته.

(الخليفة الراشدي عمر بن الخطاب رضي الله عنه)

■ ■ ■