

مقدمة



الخبثاء الذين يحالفهم النجاح كيف ولماذا؟

لقد جاء في الآثار أن آدم وحواء أنجبا ولدين، قابيل وهابيل. ولكن الحسد دفع قابيل إلى قتل أخيه هابيل ويبدو أن العبرة من القصة هي أن الشرير سينكشف أمره ولن يفلت من العقاب، لكن هذا القول ليس مقنعاً بالقدر الكافي. ذلك أن هابيل الصالح مات، على حين بقي قابيل حياً وقدر له أن يتزوج ويؤسس أسرة.

وعلى ذلك يمكن القول أن قابيل كان أول «مستثمر عقاري» إذا جاز لنا أن نصفه كذلك. ولما كان قابيل بنى مدينة وسمح له نفوذه بأن يختار اسماً لهذه المدينة، فيمكننا أن نتصور أو نفترض أنه أصبح أول عمدة لمدينة، وهذا يجعله أول من اشتغل «بالسياسة».

لقد تيسر لنا - خلال السنوات العديدة التي قضيناها في معترك الحياة السياسية والتجارية - أن نراقب عن كثب التحالف غير المحمود بين السياسة والعمل التجاري - وهذا ما قادنا في النهاية إلى طرح بعض الأسئلة البسيطة حول الطريقة التي يتعامل بها الناس بعضهم مع بعض في الواقع، وليس

الطريقة التي يجب أن يتعاملوا بها والتي يملئها عليهم الدين والأخلاق وفلسفة الحكماء. ومن المعروف أن كثيراً من الكتب التي تتحدث عن المال والأعمال Business تركز على السبل الصحيحة للنجاح؛ في حين أن هذا الكتاب معنيٌّ بالطرق الخاطئة أو الملتوية التي تؤدي أيضاً إلى النجاح.

نستخدم في هذا الكتاب التعبير المجازي، قابيل وهابيل، للإشارة إلى الصراع الدائم بين شخصية المكر (ممثلة بقابيل) والشخصية القادرة (ممثلة بهابيل)، في الحياة العملية. يوجد في عالمنا من هم على شاكلة قابيل وهذه حقيقة واقعة. وعندما نتكلم عن أتباع قابيل وهابيل فإننا نقصد الرجال والنساء معاً.

لماذا تحتاج إلى قراءة هذا الكتاب؟

ثُمَّة أتباع لقابيل في شتى المؤسسات - التجارية والسياسية والأكاديمية والعسكرية وحتى في المؤسسات الخيرية. سيعينك هذا الكتاب على كشف النقاب في وقت مبكر عن أولئك المخادعين الذين يعملون معك جنباً إلى جنب، وقبل أن يتسنى لهم تكدير حياتك.

كما يعالج هذا الكتاب المناورات والسبل الملتوية التي يسلكها بعض الناس لنيل مآربهم، وهو عبارة عن مجموعة ملاحظات استطعنا في ضوئها استخلاص الأسباب التي تفسر نجاح أتباع قابيل على حساب أتباع هابيل في الكثير من الأحيان.

تُرى لماذا يتأخر العديد من الأفراد الأذكياء الذين يعملون بكد ونشاط في تحقيق النجاح؟ من الواضح أن ثمة أشياء لا يفهمها هؤلاء عن طبيعة العلاقات التي تحكم كلاً من عالم السياسة وعالم المال والأعمال، ثم لماذا ينجح بعض الخبثاء إلى حد بعيد بالرغم من كفاءتهم المحدودة؟ ما هو التكتيك الذي يستخدمه أتباع قابيل لمحق أتباع هابيل في شتى الميادين - التجارية والسياسية والأكاديمية وفي ميادين أخرى.

بعبارة موجزة، لماذا ينجح الخبثاء أو أصحاب السلوك الملتوي؟

هذا ما يحاول هذا الكتاب الإجابة عليه

من الضروري أن يفهم أتباع هابيل في هذا العالم طبيعة قابيل، وكيف يتصرف، ولماذا يحالفه النجاح في أغلب الأحيان. ومن الضروري أيضاً أن يعرف هابيل نقاط ضعفه التي يستغلها قابيل.

وقد لا تعتبر نفسك بريئاً وساذجاً في مواجهة مكر ودهاء منافسيك، ولكن تذكر بأن انغماسك في عملك قد يُنسيك ما يقوم به قابيل من مناورات وراء الكواليس على حسابك.

نبدأ القول بأن قابيل يمارس الكذب ويغتاب الآخرين، وهو إلى جانب ذلك لا يتورع عن استغلال الآخرين دون وازع أو رادع لتحقيق غاياته. وغالبية الناس قد صادفوا أمثال قابيل في ميدان عملهم وكانوا ضحية دسائسه. وأحياناً نكتشف ألعيب قابيل (بعد فوات الأوان) وغالباً نجهل ما يحيكه قابيل في الخفاء، مستخدماً في سبيل ذلك جاذبيته وأساليبه الملتوية التي يصعب اكتشافها. لهذا السبب يذهب هابيل ضحية ظروف دون أن يعلم كيف، ولماذا، ومن كان السبب.

لهذا يشعر هابيل أنه في موقف ضعيف تجاه المناورات التي تجري في المكتب أو في مقر عمله، وذلك لأنه يتقن «اللعبة».

والكتاب الذي بين يديك يوفر لـ «هابيل» المعلومات والأدوات التي تمكنه من كشف القناع في مرحلة مبكرة، بالإضافة إلى توعيته إلى أن حسن نيته قد توصله إلى الوقوع في شرك قابيل. إن التنبه إلى تصرفات قابيل من جهة ونقاط ضعف هابيل من جهة أخرى يمثلان المنطلق لتجنب الأخطاء التي يمكن أن تجعلك الضحية القادمة لـ «قابيل».

إن هذا الكتاب بمنزلة تحذير، وعلى المرء أن يتخذ احتياطاته. وإن

شئت فهو أكثر من مجرد تحذير، إنه يعطيك أجوبة عملية عن الأسئلة التالية :

- كيف أتفادى الصدام مع أمثال قابيل، في ميدان العمل؟
- ماذا أفعل إذا حاول قابيل الادّعاء بأنه أنجز أمراً يعود لي الفضل في إنجازته؟
- متى وكيف أستطيع التصدي له؟

فحوى الكتاب والأمور التي ستتعلمها

يتألف الكتاب من خمسة أجزاء

أولاً، نجيب عن السؤال التالي: من هو قابيل؟ ونكشف في سياق إجابتنا عن السؤال، الأكاذيب التي يطلقها دون وازع، وطموحه الذي لا يرحم، وسعيه الدؤوب لتسلق سلم السلطة، والخدع المتنوعة التي يمارسها، وأخيراً جسعه الذي يدمر من حوله.

ثانياً، نتناول أساليب الخداع التي يستخدمها قابيل. ونركز على طريقة استخدامه للغة (مشافهةً وكتابةً)، وكذلك الصور الإيحائية التي يستعملها للتضليل.

ثالثاً، نستعرض الأسباب التي تجعل هابيل عرضة لاستغلال قابيل، ونبين كيف أن تنشئة هابيل وتربيته لا تؤهله لمنافسة قابيل الذي يحيك الدسائس من حوله، لا بل قد تؤدي تربيته القويمة إلى سوء فهم لطبيعة التنافس بين الأفراد في عالمنا الحالي.

رابعاً، ندرس بعناية تصرفات قابيل وهابيل ونترك لثلاثة أخصائيين أن يقدموا تحليلات مختلفة للعوامل التي تجعل قابيل يسعى وراء مصالحه على حساب الآخرين.

خامساً وأخيراً، نبحث في الطرق التي يمكن استخدامها للتصدي لأشباه قابيل، ونعرض سبع عشرة وسيلة لإماطة اللثام عن قابيل وإفشال مخططاته،

وهذه الوسائل يمكن لـ «هابيل» أن يتسلح بها في التصدي لمناورات قابيل. كما يوفر هذا الكتاب لـ «هابيل» الدروس التي قد تمكنه من التغلب على قابيل في معركة البقاء دون أن يتضرر. فإذا كنت أحد أتباع هابيل فحري بك أن تتعلم هذه الدروس وتستوعبها جيداً. وتذكر بأن هابيل لو كان يراقب ما كان يجري وراء ظهره لما تمكن قابيل من طعنه في الظهر.

هل تتصور نفسك أقرب إلى هابيل أم إلى قابيل؟

يحتوي الكتاب نماذج حية Case studies (مأخوذة من واقع الحياة) تصوّر التكتيك الذي استخدمه قابيل. ولا شك بأن الكثير من القراء سيجدون هذه القصص مألوفة. بيد أننا غيّرنا الأسماء والأعمال وتفاصيل أخرى حفاظاً على سرية المصادر خشية نقمة قابيل، لكن الحقائق الأساسية التي نسردها تعرض الواقع بأمانة.

عندما تطلع على هذه الأمثلة الحية، لا شك بأنك ستميل إلى اعتبار نفسك أقرب إلى شخصية هابيل. هل يعني ذلك بأنك نسخة عن هابيل؟ ليس بالضرورة. إن شخصية كل فرد تنطوي على عناصر سلبية (قابيل) وعناصر إيجابية (هابيل). بعبارة أخرى نادراً ما تجد شخصاً شريراً مئة في المئة أو ملاكاً مئة في المئة. عندما نطلق اسم قابيل على فرد ما، فإننا نعني بأن شخصية قابيل تطغى على شخصية هابيل. بمعنى أن السلوك الملتوي في تصرفاته يطغى على السلوك القويم. وبالرغم من أن مثل هؤلاء الأفراد قليلون، إلا أن نفوذهم والأذى الذي يسببونه للآخرين من الخطورة بحيث لا يجوز تجاهله.

إذن، وكما تقول الأغنية⁽¹⁾، لنبدأ من البداية، بطرح السؤال التالي: من هو بالضبط قابيل، وما شكله؟ ما الذي يحركه وكيف يخطط؟ وأخيراً، كيف يستطيع التعايش مع ضميره؟

(1) الإشارة هنا إلى إحدى أغنيات الفيلم السينمائي The Sound of Music التي مطلعها:

Let's start at the very beginning.