

فكرة التبسيط العشرون:

تخلص من عزلتك من خلال

شبكة علاقات جيدة

فكرة التبسيط الواحدة

والعشرون:

بسط علاقاتك بأقربائك

فكرة التبسيط الثانية

والعشرون:

فكر في أمور دفنك بعيداً عن

التشجج

فكرة التبسيط الثالثة

والعشرون:

السيطرة على مشاعر الحسد

فكرة التبسيط الرابعة

والعشرون:

تخلص من مشاعر الانزعاج

الطابق الخامس من هرم حياتك

بسط علاقاتك مع الآخرين

حلمك على طريق التبسيط: الليلة السادسة

بعد أن تخطيت المرايا والقضبان والأنابيب التي كانت تملأ الطابق السابق، تنظر للمرة الأولى عن وعي وإدراك للأسفل إلى قاعدة الهرم، فينتابك شعور بشيء من الفخر وأنت تنظر إلى ارتفاع هرم حياتك، لكنك تعجب في الوقت ذاته من الفراغ الذي يملأ الآن جميع طوابق هرم حياتك التي مررت بها؛ إنك تدرك الآن كم كنت وحيداً في الطوابق الأربعة السفلية من هرم حياتك.

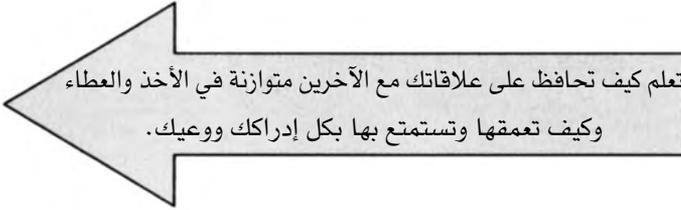
والآن وأنت تنظر حولك تتتابك حاجة إلى الضحك، لأنك تكتشف في هذه اللحظة مصدر المشاعر السابقة، فهذا الطابق الذي أنت فيه الآن يعج بالناس؛ الجميع يحيونك بصوت مرتفع وبعضهم يربت على كتفيك؛ تلتقي بأناس لم تقابلهم منذ زمن بعيد وكدت تتساهم، فتسعد برؤيتهم، وبينما أنت تعانقهم وتسالهم عن أحوالهم ويسألونك عن أخبارك تقع عينك على معارف آخرين ينتظرونك بصمت.

إن حياتك لا تتكون من حياتك الخاصة فحسب، بل إن حياة الآلاف من الناس الآخرين تتداخل مع حياتك الخاصة لتكون ما يسمى بحياتك الاجتماعية. لعلك تخيلت هذا الطابق أصغر مما تراه الآن، وربما تشك الآن أن هرم حياتك له فعلاً شكل الهرم، إذ إنك تشعر بأن الطوابق العلوية أوسع من الطوابق السفلية.

ترى في هذا الطابق أبويك وجدتيك وجدتيك ويخال لك أنك تشخص في السديم البعيد أسلافك القدماء، وتكتشف أن الكثيرين ممن ترتبط حياتك بهم مباشرة أو بصورة غير مباشرة ليسوا الآن على قيد الحياة، ولكن يبدو أن لا فرق بين الحياة والموت في هذا الطابق الذي تبدو مساحته هائلة؛ كما إن مكان لقاءك بالناس الآخرين لا يتحدد بمدى أهميتهم في حياتك، فترى أساتذتك ومديريك السابقين إلى جانب طلابك أو مرؤوسيك، ترى الأشخاص الذين يدينون لك بالشكر والامتنان مختلطين مع أولئك الذين تدين لهم بالمساعدة والدعم والحب وربما المال؛ إنك ترى على أرض هذا الطابق أولادك الحقيقيين، وأولئك الذين كان من المحتمل أن يصبحوا أولادك، وقد ترى أيضاً أولاد المستقبل!

وعلاوة على ذلك ترى أيضاً أولئك الذين أحببتهم ولكن علاقتك بهم قد انتهت، وتشعر بأنك ما زلت ترتبط بهم بطريقة خاصة؛ ويا للعجب، فإنك لا تلتقي في هذا الطابق شريك حياتك الذي تعيش معه الآن، لكنك تنظر إلى أعلى فتدرك أنه في الطابق التالي ينتظر قدومك بصبر. فلتتحم نفسك إذاً في فوضى هذا الطابق الخامس من هرم حياتك.

هدف طريق التبسيط في المرحلة الخامسة



أتعرف ذلك الشعور الذي ينتاب المرء عندما تنحل مشكلته فجأة بينما هو يحكيها لصديق له، أو عندما يحصل على مساعدة غير متوقعة من شخص ما، أو عندما يستطيع أن يعمل معروفاً لشخص آخر، فيفرحه؟ لا شك في أن حياة ليس فيها تلك العلاقات الاجتماعية هي حياة فقيرة ومعقدة، بينما تزخر الحياة مع الأصدقاء والمعارف بالغنى والبساطة في الوقت نفسه. ولعل مفعول الكثير من حلول ونصائح طريق التبسيط التي سبق ذكرها يتضاعف بوجود الأصدقاء والمعارف الذين يتبادل المرء معهم خبراته ويتشارك معهم في حل المشاكل وإزالة العقبات. وستتعلم في هذا الفصل من فصول الكتاب كيف تجد أولئك الأصدقاء.

فكرة التبسيط العشرون

تخلص من عزلتك من خلال شبكة علاقات جيدة

إذا ما نظرت في المجالات التي تهتم بنقل أخبار المشهورين، فإنك ستعجب لكم يلتقي بعضهم بعضهم الآخر؛ ذاك هو سر بناء شبكة العلاقات الاجتماعية التي

تجعل من المشهور مشهوراً! فقد تُوِّف الكتاب الأكثر رواجاً، أو تشارك مشاركة متميزة في عمل تلفزيوني رائع لاقى نجاحاً منقطع المثل، أو تكون مدرباً في ورشات عمل حققت نجاحاً ونسبة حضور أسطورية، أو تتوالى إنجازاتك العظيمة في العمل بسرعة تخطف الأنفاس، لكنك إذا عزلت نفسك في حياتك الخاصة فإن نجاحك لا يكون سوى ناراً قوتها القش ما إن تشتعل حتى تخدم وتنطفئ.

من لديك أهم مما لديك.



يعلّمنا الواقع أن أحداً لن ينجح في ارتقاء المناصب المتقدمة في العمل ما لم يعمد إلى إنشاء شبكة علاقات عامة فعالة وناجحة؛ وبينما كان المجتمع ينظر إلى من يسعى إلى

إقامة علاقات مع الناس المهمين وصناع القرار بازدراء واحتقار أصبحت شبكة العلاقات اليوم تقنية معترفاً بها، لأنها مفيدة لجميع الأطراف؛ فلا تنظر إذاً إلى هذا الموضوع باعتباره مجرد بحث عن الزبائن أو عن الرعاية أو التمويل أو الوساطة بغرض الربح على حساب الآخرين، بل انظر إلى شبكة العلاقات من منظار مبدأ «أربح - تربح»، حيث يخرج الجميع من المعادلة رابحين.

ولا يجب أن تبني شبكة علاقاتك على أساس المنفعة في مفهومها الضيق، بل عليك أن تثق بقدرتك الفطرية على الانجذاب إلى من يناسبك والابتعاد عن يتناقض مع شخصيتك وأن تنصاع لما يمليه عليك شعورك الداخلي الصادق؛ فعندما تجد نفسك منجذباً إلى شخص ما - بغض النظر عما إذا كان زبوناً أم زميلاً أم شخصاً تعرفه معرفة سطحية - عليك أن توظف جهدك ووقتك في ترسيخ العلاقة معه ورعايتها؛ ولتعمل على تحويل علاقتك بالزبائن والزملاء الذين تشعر بالارتياح معهم إلى علاقة صداقة حقيقية مبنية على الأخذ والعطاء، فلن يبادل لك الطرف الآخر الشعور ذاته ما لم يشعر هو أيضاً بأنه رابح في هذه العلاقة.

المبدأ الأساسي الأول: كثف علاقتك بمن تتعرف عليه حديثاً واعتنِ بها منذ البدء؛ فعندما تتعرف على شخص ما وتمر ثلاثة أشهر دون أن تتواصل معه، يصعب عليك دون شك أن تصبح صديقه في الشهر الرابع!

المبدأ الأساسي الثاني: لا تلازم من تتعرف عليه حديثاً، بل اترك له حرية الاقتراب منك بمحض إرادته؛ واقترب منه خطوة فخطوة.

المبدأ الأساسي الثالث: لا تترك كل شيء للمصادفة، فالعلاقات الاجتماعية لا تتجح من تلقاء نفسها بل يلزمها التخطيط والتنفيذ؛ وذلك بالرغم من الطبيعة غير الإلزامية لعلاقات الصداقة، فالصداقة هبة وليست صفقة تجارية. وفيما يلي بعض النصائح التي أثبتت جدواها في إنشاء وتمتين شبكة العلاقات:

نظم مناسبة شهرية للقاء الأصدقاء والمعارف

بسط مسألة الاتفاق على موعد للقاء الأصدقاء أو المعارف أو الزملاء، والتي تتعقد باطراد بسبب كثرة المشاغل والمناسبات الطارئة الأخرى: حدد يوماً في الشهر تفتح فيه بيتك للقاء الأصدقاء والمعارف والزملاء (مساءً أول يوم جمعة في الشهر على سبيل المثال)؛ ولا تبالغ في مستوى ضيافتك، بل خذ الأمور ببساطة، وما دمت لا تعرف بدقة من سيأتي فستضطر للارتجال واللجوء إلى الحلول العفوية، وهذا ما يضيف على المناسبة سحرها الخاص الجذاب.



وأما إذا وجدت ذلك مكلفاً إلى حد مبالغ فيه أو وجدت أن العلاقات التي تنشأ في مثل هذه المناسبات عشوائية وتحكمها المصادفة إلى حد لا ترغب فيه، فبوسعك أن تجرب هذا الحل المخفف: حدد يوماً في الشهر تدعو فيه ضيوفاً مختارين إلى بيتك.

يوم اجتماع العائلة كلها

بوسعك تطبيق تقنية مشابهة لتقنية اللقاء الشهري للأصدقاء والمعارف والزملاء على أفراد عائلتك الكبرى، فلتدعُ مرة في العام أهلك وأهل شريك حياتك وأجداد وجدات وأعمام وعمات وأخوال وخاللات كل منكما للقاء موسع تتبادلون فيه



الأخبار وتقومون بالنشاطات الاجتماعية المسلية والممتعة مما يؤدي إلى تعزيز الروابط العائلية حتى مع الأقارب البعيدين؛ ومن شأن هذا اللقاء أن يخفض إلى حد بعيد عدد الزيارات المنفردة إلى كل جهة على حدة من أولئك الأقارب وأن يسهل الاختلاط بفروع العائلة المتعددة وبخاصة الانعزاليين منهم.

سهل نشوء معارف جديدة

عندما تنظم حفلة أو ورشة عمل أو لقاء عائلي أو أي نوع آخر من اللقاءات، حاول ألا يقتصر اللقاء على أناس يعرفون بعضهم من قبل، بل ادعُ دائماً أشخاصاً آخرين لا يعرفهم الجميع.

ومما يساعد على الاختلاط وتوسيع شبكات المعارف وتمتينها عندما يجلس المجتمعون على المائدة قبل تناول الطعام أو بعده هي ألعاب الورق المختلفة التي تسهل انخراط الأشخاص الجدد في الجماعة دون تكلف.

وعندما تدعو الحضور إلى مباشرة الطعام في الخبطة القصيرة الإجبارية باعتبارك مضيف هذا اللقاء، بوسعك إثارة الموضوع بصراحة وتشجيع المجتمعين على التعارف والاختلاط بقولك على سبيل المثال: «اغتموا هذا اللقاء أيها الأعداء للتعرف على أناس جدد لم يسبق لكم أن التقيتم بهم من قبل!»، ولعل هذا التشجيع كاف بالنسبة للكثيرين لكي «يكسروا الجليد» ويدخلوا في حديث مباشر مع من يجلس في جوارهم دون سابق معرفة.

ولا تتردد عندما يجتمع في بيتك كثير من الأشخاص الذين لا يعرف بعضهم بعضاً في أن توزع على جميع الحضور بطاقات صدرية تكتب عليها اسم كل مشارك بخط جميل مقروء؛ ولتحت الحضور على أن يكتب أو يرسم كل واحد على بطاقته كلمة تشير إلى موضوع ما بشيء من الغموض أو رسماً فيه نوع من اللغز، فذلك يشكّل بمثابة «باب» يدخل منه المرء في حديث مع شخص آخر لا يعرفه.

وظف نشاط الطبخ في تقوية شبكة علاقاتك

فكر ملياً وحدد مع من من أصدقائك يمكنك أن تحضر وجبة لذيذة لتتناولوها سوياً في نشاط اجتماعي متكامل، ولتتفق معهم على موعد تجتمعون فيه للقاء والنقاش وتحضير الطعام والأكل معاً في جو دافئ وحميم؛ فبذلك تتفادى أن تقف وحيداً في المطبخ تجهد نفسك في تحضير الطعام دون ونيس، بل لعلك بهذه الطريقة تستغل وقتك أفضل استغلال وتتعلم من ضيوفك بعضاً من وصفات وطرائق تحضير الطعام الجديدة والفعالة؛ وإذا ما استطعت تحضير كمية من الطعام تكفي لكي تترك منها جزءاً لليوم التالي والذي يليه، فإنك تكون بنشاطك هذا قد ضاعفت مفعول توفير وقتك.



سلسلة الالتهافات اللطيفة

لقد نجحت ملكة برامج المحادثات التلفزيونية في أمريكا أوبرا وينفري Oprah Winfrey والتي استحوذت شهرتها بجدارة في نشر تقليد لا يزال منذ أكثر من ثلاث سنوات يؤثر تأثيراً بالغاً في المجتمع الأمريكي، وقد أطلقت على ذلك التقليد «سلسلة الالتهافات اللطيفة kindness chain»، حيث طلبت من كل مشاهد أن يقوم بمفاجأة إنسان آخر بالتهافة لطيفة تجاهه: كإهدائه باقة من

الأزهار أو كتاباً أو قرصاً مضغوطاً أو ما شابه ذلك، أو المبادرة إلى زيارته في بيته، أو دعوته إلى طعام العشاء، أو مساعدته في شراء بعض الأغراض، أو أي خاطرة جميلة يتوقع المرء أن يفرح بها الشخص الآخر، ولعل أثر تلك الالتفاتة يكون أكبر ما يمكن كلما كانت غريبة



وغير متوقعة؛ والشرط الوحيد في الأمر ألا يبادر المهدي برد الالتفاتة إلى صاحبها بل أن يفاجئ شخصاً ثالثاً بالفتاة جميلة تفرحه، وهكذا تطول سلسلة الالتفاتات اللطيفة وتتشعب وتترك وراءها أغرب الحوادث وأروعها: فيعجب بائع الزهور لكثرة زبائنه الجدد، ويتصالح الجيران الذين قضوا سنوات من الخصام والافتتال. ولعل ما يميز هذه الفكرة الجميلة أنها بسيطة ويمكن أن تطبق في جميع البلدان دون استثناء ولا تحتاج إلى مقدمة برنامج تلفزيوني في كل بلد لتبدأ تلك السلسلة، بل بوسع أي كان أن يبدأها.

الطريقة العملية لتضمن دعوتك إلى المناسبات المهمة

عادة ما يكون الشخص المسؤول عن تنظيم لائحة المدعوين إلى حضور الاحتفالات والمناسبات والمعارض التي تقيمها الشركات الكبرى هو مدير مكتب أمانة السر أو مدير مكتب العلاقات العامة؛ إذاً ما عليك إلا أن تجد رقم هاتف الشخص المعني وتتصل به مباشرة وتقول له بصراحة: «بودي أن أحضر الحفل الذي تنظمونه وأتمنى أن ألقى منكم دعوة شخصية»، فعلى العموم سيُسر منظم الاحتفال باهتمام الناس في الحضور والمشاركة، فلا شك في أن عدد المجبرين على الحضور والقادمين دون اهتمام كبير جداً ولا بأس بدعوة من هم مهتمون فعلاً ومتحمسون للمشاركة في فعاليات الاحتفال.

بادر فور وصولك مكان الاحتفال إلى شكر الشخص الذي دعاك، وحاول أن تختلط بالحضور وتظهر اهتماماً وسروراً بالمشاركة والتعرف على ما هو جديد بالنسبة لك؛ فلا شك في أن منظمي الحفل سيضعون اسمك على لائحة مناسباتهم القادمة إذا ما لاحظوا اهتمامك واندفاعك وأعجبوا بشخصك.

السلوك السليم أثناء حضور الاحتفالات

لا تتكل في تمتين شبكة علاقاتك على المصادفة البحتة، بل حدد لمشاركتك



في المناسبات المختلفة أهدافاً واضحة واعمل على تحقيقها بجد وبخطة ذكية محكمة. فقد يكون هدفك على سبيل المثال: «أود أن أتحدث إلى البروفسور فلان مدة لا تقل عن الخمس

دقائق وأن أضمن في نهاية الحديث أن ينطبع اسمي في ذاكرته!» أو «أود أن أغتتم الفرصة وأتعرف على زميلتي فلانة خارج أوقات العمل المجهد في المكتب لكي نتخلص من التوتر الذي يشوب علاقتنا».

ولكن لا تجعل تحقيق تلك الأهداف يحكم كل وقتك، بل ابقَ منفتحاً لمقابلات مفاجئة، وانظر إلى كل لقاء جديد باعتباره متعة ولهواً ومرحاً في المقام الأول ولا تعتبره مجرد شكل آخر من أشكال العمل.

حافظ على التوازن بين الأخذ والرد، بين الإرسال والاستقبال؛ اصغ جيداً وقدم مساهمتك في نشوء حديث ممتع؛ أظهر اهتماماً صادقاً بالشخص الآخر دون أن تستجوبه؛ بادر إلى الحديث عن نفسك بما تود أن تعرفه عن الآخر؛ وقد تشكل قطعة لباس جميلة ملفتة للنظر مساعدة كبيرة لبدء محادثة مع الآخرين: ربطة عنق غريبة، أو دبوس للزينة بألوان متناغمة فريدة، أو ببساطة حذاء جديد أنيق.

ولا تتردد في بدء المحادثة بأمر سطحي (كملاحظة بسيطة عن الطقس أو عن الطعام أو عن المكان)، على ألا يدور مجمل الحديث عن ذلك الأمر بل أن تنتقل في الوقت المناسب إلى مناقشة أمور أكثر أهمية وأكثر قرباً إلى شخصيتك وشخصية الطرف الآخر.

هكذا تصبح ضيفاً مرحباً بك

عندما تحل ضيفاً على أشخاص آخرين فإنك قد تمر بأهم لحظات حياتك المهنية كما الخاصة؛ وفيها قد تنشأ صداقات قيمة، ولكن ربما تتشكل أيضاً لدى الأطراف الآخرين مشاعر الرفض والبغضاء التي قد تدوم طويلاً - وعادة بسبب إغفال أمر ما قد يكون غاية في التفاهة أو البساطة؛ ولتفادي ذلك عليك أن تتخيل نفسك في مكان مضيفك وتتساءل: «ما الذي كنت سأتوقعه من ضيوفي لو كنت مكان مضيفي؟». تجد فيما يلي ما عليك أخذه بالاعتبار لكي تحل ضيفاً معززاً مكرماً على مضيفيك:

أكد قبورك للدعوة

عندما تتلقى دعوة خطية عليك دائماً أن تؤكد قبورك أو رفضك للدعوة ولو لم يُطلب منك ذلك بصريح العبارة؛ وبالمناسبة فإن عبارة RSVP التي تعني بالفرنسية «أجب من فضلك» تعني بعبارة أخرى «ساعدونا على تنظيم أمور اللقاء، فعلينا أن نعرف من سيأتي لندير أمور الطعام والمكان والكراسي...».

اصطحب معك بعض الأزهار

لعل باقة من الورود والأزهار (وليس نبتة الزينة) أكثر الهدايا شيوعاً في العالم كله ومن المؤكد أن كل مضيف سيفرح بها فرحاً كبيراً، لكنها ترتب عليه دائماً عملاً إضافياً: التخلص من الورق المستخدم للفاقة، والبحث عن مزهرية مناسبة، وقص الطويل من سوقها، وترتيبها على نحو جميل في المزهرية. لذلك فقد درج الناس في أمريكا على شراء الأزهار مرتبة في أصيص تملؤه قطعة من الإسفنج تثبت فيه الأزهار فرادى؛ ويا لها من فكرة بسيطة تسهل الأمر على الضيف والمضيف في آن معاً، فلا يحتاج المضيف إلا لأن يبيل قطعة الإسفنج بالماء حتى تحافظ الأزهار على رونقها مدة لا تقل عما هي عليه وهي موضوعة في المزهرية. ولكن عليك أن تتفادي إهداء الأنواع التالية من الزهور:



● زهر القرنفل الذي يعد موضة قديمة.

● الورد الأحمر الذي يرمز إلى البوح بالحب (بينما نتحدث الآن عن الصداقة!).

● أزهار الزنبق ومثيلاتها من الأزهار التي قد تستخدم عادة في المقابر.

ولا تتردد في إهداء الأزهار للرجال أيضاً، فلا شك في أن مسحة من الألوان والجمال لا تسيء ولا بحال من الأحوال إلى منزل الرجل الأعزب؛ وإذا ما عاتبك المضيف قائلاً: «ما كان عليك أن تجلب معك شيئاً! لقد أخبرتك بذلك!»، فافهم الأمر كما يجب: إنه مجرد كلام لطيف، فلا تتردد في المرة المقبلة في أن تجلب معك أصيصاً من الأزهار الجميلة، وكن على ثقة تامة أن مضيفك لن يكون منزعجاً من تصرفك هذا.

تقيد بدقة الموعد

هذا لا يعني ولا بحال من الأحوال أن تأتي قبل الموعد، ولكن لا تتأخر أكثر من خمس دقائق عن الموعد المذكور في الدعوة؛ ذلك هو الوقت المناسب، حيث إنك لا تفاجئ المضيفين أثناء حمى التحضير، وفي الوقت نفسه لا تتركهم يملون الانتظار.



انفتح على الآخرين

إن الضيوف المبالغين في حذرهم وتحفظهم والذين ينتظرون في جميع تحركاتهم مبادرة المضيف يسببون له الإزعاج؛ فلتكن مختلفاً عنهم: فإذا كنت



محاطاً بأناس لا تعرف منهم أحداً، فبادر إلى التحدث مع من يقف بجانبك مباشرة؛ ولعل أبسط مدخل للحديث هو السؤال عن صلة الشخص الذي تتحدث

معه بالمضيفين، وغالباً ما يتطور الحديث سريعاً ليشمل مواضيع أخرى؛ لكن لا تلتصق بمحادثات وحيد طيلة الوقت؛ وإذا ما دعا المضيفون إلى مباشرة الطعام فلا تتردد لحظة في أن تكون أول الملبين للدعوة، فالتحفظ (الذي كان يعتبر سابقاً تهذيباً) بات اليوم يزعج المضيفين ويربكهم؛ ولتساعد مضيفيك بالمبادرة إلى الضيوف الخجولين ودفعهم إلى المشاركة في النشاطات والأحداث.

لا تقيد مضيفيك

عليك بالطبع أن تدرش مع المضيفين وتشكرهم على دعوتهم لك، ولكن لا تحجزهم ولا تقيد حريتهم، بل ساعدهم على أن يحصل كل ضيف على حصته من الاهتمام والرعاية. وفي الحفلات الكبيرة قد لا يستطيع المضيف أن يتوجه إلى كل ضيف على حدة حتى يؤهل ويرحب به، فعليك والحال هذه أن تبادر أنت إليه وتسلم عليه وتشكره على دعوته لك؛ وعليك أيضاً أن تبادر إلى التعرف على أشخاص آخرين واغتنام جميع الفرص المتاحة لتمتين شبكة علاقاتك؛ وإذا ما أردت أن تتعرف على أحد الضيوف الموجودين في المكان، فبادر إلى الطلب من أحد المضيفين لكي يقدمك إلى الضيف المعني؛ فلا شك في أن كل مضيف سيفرح بطلب كهذا، إذ إن من مصلحته أن يتواصل الضيوف ويتعارفوا فيما بينهم.

احترم المحرمات

هناك مواضيع عليك الابتعاد عن مناقشتها أو ذكرها (حتى في المجتمعات المتحررة كالمجتمع الألماني)، وذلك لكي لا تخرج أو تجرح أحد الضيوف أو المضيفين: فلا تعلق سلباً على ما هو مقدم على مائدة الطعام (على نحو «ألا تعرف مدى الضرر الذي يسببه السمن الحيواني على صحة الإنسان؟» أو «ألا تخافون من أنفلونزا الطيور؟»)، ولا تبد



أية ملاحظة جارحة بحق أي من الحضور؛ وبالطبع فإن أية محاولة لإقناع الآخرين الواقفين إلى جانب مائدة ملؤها اللحم المشوي والخروف المحشو بضرورة التحول إلى نباتيين هي ضرب من الفظاظة وانعدام التهذيب مهما تكن مقتنعاً بنظام غذائك النباتي؛ ولا تستفز الآخرين في مواضيع السياسة أو الدين أو المال أو المرض - لا تحاول «تربية» أولاد الآخرين!

امتدح الطعام المقدم على المائدة

ولكن بصدق، فإذا لم تجد ما تمتدحه في أصناف الطعام فامتدح الشراب المقدم؛ ولتبدأ بسكب القليل من كل صنف من الأصناف المقدمة على المائدة في صحنك على سبيل التجربة لكي تختار بعدئذ ما تستسيغه وتستمتع به؛ ولا بد لك من أن تراقب نفسك وتتصرف وفق الأصول واحترام العادات والتقاليد، فلا تبالغ في أمر ولا تلتفت الانتباه لا بشراهتك ولا بتحفظك الزائد؛ واتفق مسبقاً مع من يرافقك إلى المناسبة على أن ينبه أحدهما الآخر إن أخل أي منكما بقواعد السلوك السوي.

غادر المكان في الوقت المناسب

إن مغادرة المناسبة في وقت باكر جداً هو سلوك غير لائق مثله في ذلك مثل المبالغة في البقاء إلى ما بعد مغادرة جميع المدعوين؛ ولعل أبسط الأمور وأفضلها أن تغادر عندما تغادر الغالبية؛ ولا تترك المكان دون أن تودع المضيفين شاكرًا من كل قلبك؛ ولا ضير في أن تكرر شكرك لاحقاً، فقد جرت العادة في الولايات المتحدة على أن يتصل الضيف في



اليوم التالي ويكرر شكره مرة أخرى، وقد بدأ الناس في ألمانيا يقلدون الأمريكيين في ذلك؛ فلتك فرصة مناسبة لتمتين العلاقة وتعزيزها والحديث عن تفاصيل ما جرى في اليوم السابق (على غرار «من كان ذلك العازف البارح على العود؟») وتحويل اللقاء إلى علاقة صداقة ودية.

اصغ إلى والديك

لم تعد مجبراً على الانصياع لطلبات وأوامر والديك كما كان الأمر عندما كنت طفلاً، لكن عليك الآن كبالغ أن تصغي إليهما بأكبر انفتاح ممكن؛ ولتوضح لهما أنك تتفهم وجهات نظرهما ولو لم تكن تشاركهما إياها؛ ومن المؤسف أن يحاول بعض الأولاد البالغين فرض إرادتهم على أهاليهم وإسكاتهم بطريقة فضة على نحو: «أعرف، أعرف، إنك تعيدها للمرة الألف» على سبيل المثال، ولعل تلك الطريقة في التعامل مع الأهل تزعجهم وتجرح شعورهم أكثر بكثير مما يظهرون.

لا تتس أن والديك قد خبرا في الحياة أكثر منك

إنه لأمر بداهي، ولكن الكثيرين يغلطونه: لقد عاش والداك فترة من الزمن (تساوي في طولها طول حياتك كلها) قبل أن تولد أنت؛ ولن تفهمهما فهماً حقيقياً ما لم تصغ إلى خبراتهما في تلك الفترة؛ فلتعد إلى زمن شبابك وطفولتك ولتدع والديك يحكيان لك عن حياتهما التي سبقت ذلك، ولتسألهما على سبيل المثال: «كيف كانت المرة الأولى التي وقعتما فيها في الحب؟» أو «كيف كان والداكما يعاملانكما؟» أو «كيف كنتما تقضيان أوقات فراغكما؟».



بادر إلى الاستفسار من والديك عن كل تفاصيل الماضي؛ وغالباً ما تكون الوالدة أقدر على استرجاع قصص الماضي من الوالد، ولكن لا شك في أن كلاهما سيحدثك عن حياته بكل سرور؛ ولا تكتف بملخص قصير عن حياة كل منهما على غرار «لقد كانت طفولتي قاسية

جداً»، بل طالب بأمثلة ملموسة واسأل عن التفاصيل؛ واجمع كل ما تحصل عليه من معلومات عن حياة والديك ولو بدت غير مهمة أو حتى مضيئة في الوقت الحالي، بيد أن تلك المعلومات والقصص والحكايات هي من أهم ما سترثه عن والديك، وبدورك ستورث أولادك قصصاً وحكايات مشابهة عن حياتك الخاصة

وحياتك مع شريك حياتك؛ ولعل من المهم هنا الإشارة إلى أن حديثاً كهذا يتعامل مع المعلومات والحقائق والتاريخ بسهولة إجراؤه ولو كانت العلاقات العاطفية مع الوالدين متوترة بعض الشيء.

سهل الحياة على والديك

يتكل الكثيرون من البالغين على ما اعتادوا عليه من صلة طبيعية صامته مع والديهم عندما كانوا أطفالاً؛ فذلك يجعلهم الآن وقد كبروا وبلغوا يتابعون تلك الطريقة في التواصل مع أهلهم ويشعرون بأنهم قادرين على قراءة رغبات الأهل من نظراتهم - دون أن يدركوا كم هم على خطأ! ومما يرسخ الخطأ ويبيقيه مخفياً أن الأهل غالباً ما يخشون الممانعة ويقبلون بما يُعرض عليهم ولو على مضض. فعندما يدعو الابن والدته في ذكرى مولدها على سبيل المثال إلى حضور عرض للأوبرا، لأنها لطالما رغبت في ذلك في السنوات الماضية، ويعجب لماذا بقي مزاج السيدة المسنة سيئاً، فإن السبب وراء سوء الفهم ذلك هو أن الوالدة تكره حضور حفلات الأوبرا في حقيقة الأمر ولم تكن ترغب في ذلك في الماضي إلا إرضاءً لزوجها (الذي أصبح الآن في عداد الأموات منذ زمن)؛ فكم كان الأمر أسهل وأبسط على الطرفين، لو كان التواصل قائماً بين الابن ووالدته؟!

تعرف على أقرباء والديك

تعرف، إن لم يحصل ذلك حتى الآن، على إخوة أبويك وأقربائهما وأصدقائهما؛ ونظم لقاءات لجمع شمل العائلة إن لم يبادر سواك من أفراد العائلة إلى القيام بذلك حتى الآن؛ وإذا كان بعض الأقارب متخصصين فيما بينهم، فبادر باعتبارك ممثلاً للجيل الجديد وادفع المتخصصين إلى التقارب والمصالحة، ولكن لا تبالغ في لعب دور رسول السلام على الأرض، بل أبقِ دورك مخفياً وحدده على خلق المناسبات للجمع بين المتخصصين وحثهم على التحادث فيما بينهم، واترك لهم مهمة التصالح والتغاطب وإعادة الأمور إلى مجاريها. ولتعلم أن إنهاء التخاصم والاقتتال مع الأقارب هو أفضل استثمار لمستقبلك ومستقبل أولادك من بعدك.

استوضح الصفات الشخصية التي تشترك بها مع والديك

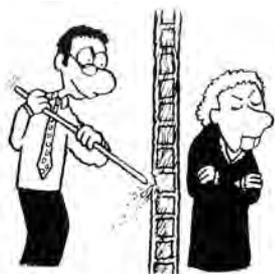
غالباً ما يكون جزء من تلك الصفات جيداً والجزء الآخر منها سيئاً؛ انظر إلى كلا الجزأين ولا تهمل أيّاً منهما، فكلاهما يربطك بوالديك؛ ومن الملفت أن الأمنية الواسعة الانتشار «لا أريد أن أصبح يوماً من الأيام كأبي» ستبقى في الغالب مجرد أمنية ولن تتحقق أبداً، فارتباطك الوراثي مع والدك أكبر من أن تتحرر منه؛ وعلاوة على ذلك فهناك حقيقة سيكولوجية قديمة ومعروفة تقول: كثيراً ما تترسخ في شخصية الإنسان تلك السمات على وجه الخصوص التي يرفضها ويرغب في التخلص منها. إن كل ما بوسعك فعله هنا هو أن تحاول بتركيز وجهد أكبر من تركيز وجهد والدك أن تخرج بأفضل نتيجة ممكنة، ولن يحصل ذلك ما لم تنظر أيضاً إلى الوجه السلبي لتاريخ العائلة وما لم تعترف أنك وببساطة جزء منها.



تعلم كيف تعالج الخلافات في علاقتك مع والديك

إذا كان تواصلك مع والديك مشوشاً أو مقطوعاً، فلا شك في أن هناك سبباً وراء ذلك، كأن يكون أحد الوالدين قد ضغط عليك في أمر ما وأنت لم تستجب للضغط (وهو السلوك السوي)، فقد أرادت والدتك على سبيل المثال أن تذهب معها لقضاء العطلة السوية، وأنت رفضت ذلك (ولم تتصرف في ذلك خارج حدود الحق والاحترام الواجب).

إن ما يمكنك فعله حيال ذلك هو أن تشرح وجهة نظرك؛ فبوسعك على سبيل المثال أن توضح لوالدتك أنك تود أن تشاركها الكثير من النشاطات وفي معظم مجالات حياتك، وأن رفضك محدد بهذا النشاط بعينه (الذهاب معها لقضاء العطلة السوية)؛ ركز اهتمامك على هذا الموضوع بعينه الذي غالباً ما يكون مؤلماً جداً بالنسبة لوالدتك. ولا تحاول حل المسائل الحساسة على الهاتف (فهنا



يستطيع أحد الطرفين وببساطة قطع الاتصال في أية لحظة يشعر فيها بعدم جدوى النقاش)، بل اكتب رسالة مطولة تشرح فيها وجهة نظرك بصبر وتأن وصياغة حذرة، ولكن واضحة، وبادر بعد ذلك إلى زيارة والديك (أو أحدهما) لتعطي المسألة فرصة أكبر للحل.

وفي أسوأ الأحوال عليك أن تتفق مع والديك على أن تقاطعهما لفترة محددة: "سأقطع اتصالي بكما لسنة كاملة"؛ فبرغم قسوة هذا القرار إلا أنه يترك الباب مفتوحاً أمام الحل أكثر بكثير مما لو صرخت في وجهيهما في لحظة غضب: «لن تلمحاً وجهي بعد الآن»، حيث ستشعر بأن عليك أن تلتزم هذا القرار المتسرع وفي الوقت ذاته سيبقى ضميرك يعذبك ما دمت حياً. وصحيح أن الزمن لا يداوي كل الجراح، لكن هناك في مجال الخلافات الإنسانية ما يشبه مسألة التقادم بمرور الزمن، وعليك أن توظف هذه الإمكانية أيضاً لحل خلافاتك مع والديك، فالانتظار سنة كاملة دون تواصل يبقى أهون من القطيعة الدائمة.

فكرة التبسيط الثانية والعشرون

فكر في أمور دفنك بعيداً عن التشنج

قد تبدو فكرة التبسيط هذه مروعة في جرأتها وتلامس حدود المحرمات، ولكن الاحتمال كبير ألا يحافظ المرء على وعيه وتفكيره السديد في مرحلة حياته الأخيرة كما يرغب ويشتهي؛ ولذلك فإنه لمن المفيد فعلاً أن يفكر المرء في نهاية حياته وهو في منتصف العمر وبكامل قواه الجسدية والعقلية.

رتب أمور دفنك

سيضطر أبناؤك وأقرباؤك إلى اتخاذ قرارات مهمة بعد مماتك، وذلك بينما تخيم عليهم صدمة وفاتك، فعلى سبيل المثال فإن الفرق في التكاليف بين قبر



بسيط وآخر يرمز إلى النعيم والرفاهية هائل جداً، ومثل ذلك العديد من تفاصيل إجراءات الدفن الأخرى؛ فبوسعك إذاً أن تقدم لأسرتك مساعدة جمة إذا ما عبرت في بضعة أسطر عن شكل الترتيبات التي ترغب في أن تُدفن وفقها؛ فلتكتب على سبيل المثال: «وصيتي أن تدفنوني

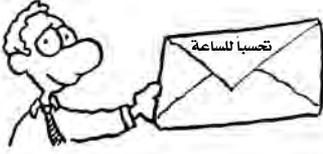
في قبر بسيط إلى جانب قبر والدي في المقبرة الجنوبية، وأن ترتلوا مقطوعتي المفضلة، وادعوا بعد الدفن جميع أصدقائي إلى مطعمي المفضل وكلوا واشربوا طعامي وشرابي المفضلين، وعضواً عن أكاليل الزهور فليتبرع الأصدقاء بثمنها إلى مؤسسة الرحمة؛ احزنوا لغيابي ولكن لا تياسوا ولا تقنطوا، فأنا ذاهب من هذا العالم وكلي ثقة أنني قد عشت حياتي سعيداً وراضياً».

احرص على أن تموت بكبرياء

يمر الأطباء الذين سيشرفون على آخر أيام حياتك بظرف مشابه لظرف أبنائك وأقربائك الذي وصفناه في الفقرة السابقة، فعندما لا تعود قادراً على التصريح برغبتك، يجبرهم القانون على فعل كل ما بوسعهم لإطالة حياتك قدر المستطاع، ولو أدى ذلك إلى أوضاع لا يقبلها العقل في بعض الأحيان. بوسعك أن تساعدهم بأن تنظم في وقت مبكر ما يسمى «إقرار المريض» والذي بموجبه تتخذ بنفسك عدة قرارات مهمة تسهل الأمور على من حولك. نورد فيما يلي صورة عن الإقرار الذي تنصح به كبريات الكنائس في ألمانيا، ولا شك في أن هناك حلولاً أخرى كتلك الصادرة عن مكتب محاماة المرضى في الأمور الطبية في مؤسسة المستشفيات الألمانية.

إقرار المريض

أنا الموقع أدناه، أقر في حال لم أعد في وضع يسمح لي بتنظيم أموري الخاصة بما يلي: لا أريد أن أتعرض لإجراءات طبية تهدف إلى إطالة عمري إذا



ما وجد الأطباء أنني قد دخلت مرحلة الموت الأكيد، التي تعني أن كل إجراء يهدف إلى إبقائي على قيد الحياة سيظل مرحلة الموت والألم دون فرصة حقيقية للشفاء، أو سيعطل وإلى الأبد

إحدى وظائف جسمي الأساسية للحياة مما سيؤدي إلى مماتي. وإنني أوصي بأن تتجه المعالجة والمراقبة الطبيتين كما الرعاية التمريضية في تلك الحال إلى تخفيف الألم والقلق والخوف ولو أدت معالجة الألم الضرورية إلى احتمال التعجيل بقضاء الموت.

أرغب في الموت بكبرياء وسلام إلى جانب أقربائي وأحبائي وعلى تواصل معهم وفي بيئتي المعهودة قدر المستطاع. وأطلب منكم دعماً روحياً. وأرفض إجراءات التعجيل بقضاء الموت خارج السياق المذكور سابقاً. وأوقع على هذا الإقرار بعد تمحيص دقيق كما أنظر إليه باعتباره تعبيراً عن حقي في تقرير مصيري. ولا أرغب في أن يعرض علي أن أغير إرادتي هذه عندما أدخل في الحالة الحرجة. وأما إذا ما رغبت في تغيير رأيي، فإنني سأعمل على أن تتضح إرادتي الجديدة في شكل جلي.

اسمي:

.....

تاريخ مولدي:

.....

عنواني:

.....

المكان والتاريخ:

.....

التوقيع:

.....

أؤكد من جديد على صحة هذا الإقرار:

المكان والتاريخ والتوقيع:

.....

نظم أمورك المادية

تجد في الكثير من كتيبات النصائح نصيحة مفادها وجوب أن تكتب وصيتك؛ ولكن لا تشكل الوصية المكتوبة بخط اليد إجراءً تبسيطياً إلا عندما تكون قد ناقشتها في حياتك مع جميع المعنيين، وإلا فقد تزرع في وصيتك من الاقتتال والمشاكل أكثر مما تتصور؛ ولا شك في أن الحل الأبسط هو أن توزع ما تريد أن تهبه للآخرين بعد مماتك الآن ودون انتظار ساعة الموت؛ وإذا ما أردت أن تهب أشياء لها قيمة مادية أو قيمة معنوية إلى بعض أقربائك ومعارفك، فلم الانتظار إلى ما بعد مماتك؟ أعط في حياتك لكي تتلقى الشكر ممن أعطيته ولكي تعطيه ما هو أكبر قيمة من القيمة المادية للشيء، ألا وهو الذكرى التي سيحتفظ بها عنك.



دوّن لأولادك ما تعرفه عن عائلتك

يهتم علم النفس اهتماماً مطرداً بكل ما يتعلق بأسلاف الشخص المعني من معلومات وتفاصيل شخصية وحياتية، ولذلك عليك قبل كل شيء أن تدوّن ما تعرفه عن والديك وأجدادك وأقاربك وأسلافك؛ فلا شك في أن أولادك سيشكرونك يوماً ما على جهدك هذا، ولو لم يعرفوا الآن قيمة هذا الجهد.

فكرة التبسيط الثالثة والعشرون

السيطرة على مشاعر الحسد

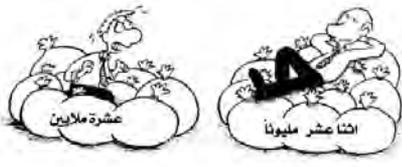
إنك تصعب الحياة على نفسك وعلى الآخرين ودون أدنى داع عندما تجد نفسك على الدوام مجبراً على أن تقارن نفسك مع الآخرين حتى تحدد من الأفضل أو من الأغنى. وليست عملية المقارنة بجد ذاتها أمراً سيئاً، ما لم يعاني الشخص المقارن ودون أن يدري من الشعور بأن قدره في الحياة أسوأ من قدر الآخرين لأنهم قد حصلوا ودون استحقاق على أكثر مما حصل هو. ولا شك في أن من يميل إلى الحسد، يجد ضالته في أناس كثيرين (إذ بوسع الإنسان أن يحسد أي إنسان آخر، غريباً كان أم قريباً) كما إن مواضيع الحسد كثيرة ومتعددة (المال والجمال والموهبة والشهرة و... إلخ)؛ ولطالما حاول الإنسان عبر أشكال مختلفة من النظم السياسية أن يقضي على القاعدة التي قد يظن المرء أن الحسد مبني عليها؛ فكان السعي وراء مجتمع يمتلك فيه كل إنسان ما يملكه أخوه الإنسان، ومع ذلك بقي الحسد؛ إنه عيب خفي ولكنه عصي على أن يتخلص منه صاحبه، ومن سماته أنه يرهق جميع الأطراف: الحاسد والمحسودين.

ولكنك تستطيع أن تفعل شيئاً لمعالجة الأمر، فالشعور بالحسد قد يصبح مصدراً للحفز في حياتك؛ فلتتعلم إذاً إستراتيجيات طريق التبسيط للتغلب على مساوئ الحسد النابع من ذاتك وذاك النابع من ذوات الآخرين والموجه إليك.

إستراتيجيات لمواجهة الحسد النابع من الذات

انظر إلى الإيجابيات والسلبيات

لا يحسد الإنسان الآخرين على الأمور السلبية، بل دائماً على الأمور الإيجابية التي يراها لديهم؛ ولكن فلتتعلم أن ما من إنسان تتشكل حياته من الإيجابيات فقط، وأن المرء يدفع دائماً ثمن ما يحصل عليه في الحياة؛ ومن العجيب أن الحاسد يتمنى أن يحصل على أمر إيجابي دون أن يدفع ثمنه؛ فعازف الكمان



الماهر والمشهور يدفع مقابل مهارته وشهرته ساعات طوال من التدرّب والعمل الجاد، وكثيراً ما يترافق ذلك مع

طفولة يحكمها الحرمان من الحياة الطفولية العادية، فهلا حسدته على ذلك الجهد والتعب والحرمان أيضاً؟ وعلى صعيد آخر فإن الإنسان صاحب السلطة والنفوذ يعرض حياته للخطر ويستعدي الكثيرين، ولذلك فهو بحاجة إلى حراسة شخصية وأنظمة إنذار، فهل تحسده على ذلك أيضاً؟

طبق تقنية إسحق ويعقوب

كثيراً ما يرافق الحسد امتعاض واستياء، فمن يحسد الآخر لا يرتاح لرؤيته يستمتع بما لديه؛ فلتطبق إستراتيجية مضادة ولتظهر للآخرين مشاعر الود والفرح الحقيقي لرؤية الإيجابيات التي يتمتعون بها؛ ولتتمرن كتدبير مباشر ووقائي من مرض الحسد على الصيغة المضادة للحسد والتي تتمثل بنطق الجملة التالية بهدوء وسكون: «أفرح لك من كل قلبي!»، ولا تمل من التفكير بهذه الجملة وتكرارها حتى تضرب جذورها في تفكيرك وشعورك.

وهناك صيغة مماثلة مضادة للحسد نجدها في التوراة مفادها: «لدي ما يكفي، فلتحتفظ بما لديك يا أخي»، ذاك ما قاله إسحق لأخيه يعقوب الذي سبق أن احتال عليه وهضم حقه؛ فمن شأن تلك الصيغة إذاً أن تضعف من سلطان الحسد على الإنسان وتعزز في نفسه الشعور الصحي باحترام الذات.

طوّر في نفسك موهبة غوته

«ما من شيء يفيد في مواجهة عدم التكافؤ لصالح الطرف الآخر مثل المحبة»؛ إن ذلك الإدراك الذي توصل إليه غوته Goethe هو الطريق الأنجع لمواجهة الحسد؛ ولا شك في أنها موهبة يجب أن يطورها كل امرئ في نفسه لكي يتمكن من تقديم المديح الصادق لما يتمتع به الآخرون من مظهر ومزايا

وطبيعة وثقافة وما إلى ذلك من إيجابيات يحسدون عليها؛ فلتحوّل مشاعر الحسد في داخلك إلى مديح وتقدير (ومن يحسد الآخر يقدر صفاته عالياً ولكن بطريقة خاطئة)؛ إنك تتجح بهذه الطريقة في تحويل حسدك إلى إيجابية خاصة بك تجعلك تمتدح بإخلاص وصدق كل ما هو جيد وجميل في صفات الآخرين؛ وسترى كيف سيكافئك الآخرون على موهبتك الخاصة تلك بالتقدير والاحترام إن أنت نجحت في تطويرها وتعزيزها.

وظّف مبدأ التعاون

غالباً ما تؤدي مشاعر الحسد إلى انقطاع التواصل بين الحاسد والمحسود، فإذا كنت تحسد شخصاً ما، فإنك تأخذ موقفاً سلبياً منه وتتحاشى الحديث معه باطراد حتى تتم القطيعة الكاملة؛ ولكن يفضل أن تبادر إليه وتسأله بصدق وصراحة: «يعجبني فيك هذا وذلك، فما الطريق إلى هذا وكيف حققت ذلك؟». ولعل الأفضل أن تعمل مع الشخص الذي تشعر تجاهه بأقوى مشاعر الحسد، فإن كان يستحق الحسد وكان جيداً فعلاً، فإنك ستتعلم منه وتستفيد من مشاعر الحسد فيك كحافز لتحسن شيئاً ما في أدائك أو قدراتك أو مهاراتك أو مواصفاتك.



اسلك طريق الإبداع

عندما ينتابك شعور بالحسد يكون ذلك مؤشراً على أنك لا توظف كل قدراتك الإبداعية؛ فلتترك لخيالك العنان ولتحفز طاقاتك الداخلية على الإبداع والخلق؛ وحاول أن تمارس النشاطات الإبداعية كلما سنحت الفرصة، فعزف الموسيقى والنحت والرسم والرقص والكتابة، كلها نشاطات إبداعية تحفز على الخلق في مجالات الحياة الأخرى أيضاً؛ وكلما أحسنت التعرف على مواهبك وقدراتك واستغلالها فقدت الحاجة والميل للشعور بالحسد تجاه الآخرين، فالشعور بالرضا والسعادة بعد ساعات من الإبداع والخلق يخفف من حدة مشاعر الحسد وقد يقضي عليها.



طبق خطة الرضا وإشباع الرغبات

يتغذى الحسد من غياب الرضا ومن الرغبات غير المشبعة والمطالب غير المحققة؛ لذلك عليك أن تكون دائماً على استعداد للنظر إلى كل لحظة في حياتك

بقناعة ورضا، فكل ما تحتاجه متوفر - إما في شكل محسوس ملموس وإما في شكل إمكانية قابلة للتحقق؛ فعندما يتوفر الرضا لا يبقى مكان لا للحسد ولا للكآبة.

بسط أمورك

كلما ساد مبدأ التبسيط في حياتك، انتفت حاجتك للشعور بالحسد؛ فإذا تخلّيت على سبيل المثال عن مبالغتك في الميل إلى جمع فناجين القهوة العربية بغرض وضعها في خزانة العرض فإنك لن تحسد الآخرين بعد الآن على فناجينهم الجميلة، بل بوسعك أن تستمتع برؤيتها وهي في خزاناتهم؛ وعلى العموم فإن الحسد مؤثر واضح على بحث صاحبه المستمر عن معنى الحياة، ولعل الحل المناسب لهذه الإشكالية هو البساطة والوضوح والابتعاد عن الإبهار وإثارة الإعجاب.

إستراتيجيات لمواجهة حسد الآخرين

حافظ على شكل سليم من الكبرياء والفخر

لا تسمح لأحد أن يسرق منك فرحك بما لديك من إيجابيات وما حققته من نجاح وما شهدته في حياتك من إنجازات؛ فكن فخوراً بنفسك وعبر عن ذلك بصوت مرتفع ملؤه الثقة، ولكن لا تستعرض أمام الآخرين ولا تستفز مشاعر الحسد لديهم.

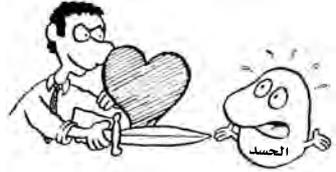
أظهر ثققتك بنفسك على نحو لطيف

أبق على ثققتك بنفسك عندما تسمع ملاحظات ملؤها الحقد والضعينة تكشف عن حسد قائلها وغيرته؛ ولا تلجأ إلى الرد بالتقليل لا من قدر الآخر ولا من قدرك أنت، فلا تقل عندما تتجح في أمر ما على سبيل المثال: «إنه مجرد أمر بسيط، وبوسع أي امرئ أن ينجح فيه!»، بل كن فخوراً بما أنجزت بكل ثقة بالذات ولكن بلطف أيضاً وقل على سبيل المثال: «لقد تعبت كثيراً واجتهدت في العمل والآن أستمتع بثمار جهدي» أو «لقد حالفني الحظ هذه المرة أكثر من الآخرين، ولكنني مررت أنا أيضاً بأوقات صعبة، ولذلك فإن متعتي بهذا النجاح مضاعفة».

لا تسمح لأحد أن يخفض معنوياتك

عليك أن ترسم حدوداً واضحة في وجه من يحاول التقليل من شأن ما تفعله عن حسد وغيره؛ فإذا ما كنت تخبر بعض

الأصدقاء عن خطتك في الذهاب إلى منتجع ما لقضاء عطلتك السنوية على سبيل المثال، وإذا ما حاول أحدهم أن ينتقد خيارك قائلاً: «يا إلهي، إن



ذلك المكان يعج بمجموعات السياح الذين يدفعون مبلغاً ثابتاً مقابل كل الخدمات المقدمة، ولا شك في أن منظمي تلك الرحلات يختارون ذلك المكان لأنه رخيص! لماذا لا تذهب إلى ...؟»، فلا تتردد في أن توضح له حدوده قائلاً: «تلك عطلتي، ولعلني أختار مكان قضاؤها وفقاً لمعايير الخاصة، مثل ما تفعل أنت أيضاً عندما تختار مكان قضاء عطلتك، أليس كذلك؟».

وضّح الأمور بتجرد

عندما تتفاقم الأمور ويحاول أحد الحاسدين إلحاق الضرر الفعلي بك (من خلال مشاجرتك، أو تشويه سمعتك أمام مديرك في العمل، أو التآمر عليك

وخداعك، أو نشر الإشاعات الكاذبة والمسيسة عنك)، عليك أن تطلب منه تبريراً لأفعاله وأن تجابهه بالحقائق والوقائع بهدوء وروية، ولكن لا تجعل من حسده موضوعاً للنقاش (لأنه سينفي حسده بكل تأكيد)، بل حاول أن تجد حلاً واقعياً وعقلانياً لمشكلتك معه، وقل له بصراحة كم جرحك تصرفه وقل له: «لا شك في أن تصرفاً كهذا سيجرحك أنت أيضاً، أليس كذلك؟».

امدح الآخرين بصدق



ساعد الآخرين على التخلص من حسدهم بمدحك الصادق لهم ولما ينجزونه من أعمال على نحو واضح وقابل للتصديق؛ ولا تبالغ في المديح، لأن ذلك سيعني أن مديحك غير صادق وأنه نوع من التملق والضحك على الآخر.

فكرة التبسيط الرابعة والعشرين

انظر إلى أمورك وأمور الآخرين بعيداً عن الانزعاج

لعل أكبر العقبات في وجه إنشاء شبكة حيوية من العلاقات مع الأصدقاء والمعارف والأقرباء هي الرغبة الدفينة لدى الناس في الحكم على الآخرين



(وتصحيح أخطائهم مباشرة إن أمكن)؛ قد لا يشكل ذلك مشكلة لجميع الناس، ولكن البعض يبالغ في ميله إلى انتقاد الآخرين في كل شاردة وواردة وتراه يأخذ الأمر كله على محمل الجد لدرجة أنه يتأثر فعلاً بما لا يعنيه ويزعج نفسه

بما لا يملك الحق أصلاً في الحكم عليه. ولكي تتمكن من العيش بمرح وابتهاج وبساطة وروية وهدوء أعصاب، عليك أن تنظر نظرة ناقدة إلى أحكامك على الآخرين وتتخلص من أحكامك المسبقة وترتب هذه الأمور كلها في رأسك كما سبق لك أن رتبت أغراض مكتبك وبيتك.

هناك فرق بين الواقع على حقيقته وحكمك عليه

لقد طورت المعالجتان النفسيتان الأمريكيتان كوني كوكس Connie Cox وكريس إفات Cris Evatt برنامجاً أثبت نجاحه بتكرار على أرض الواقع يهدف إلى التخلص من الانزعاج الذي لا طائل منه؛ ويبدأ ذلك البرنامج بالتمرين التالي:

فكر بشخص معين يزعجك كثيراً بسلوكه واكتب على قطعة من الورق ما عليه أن يفعله في جملة واحدة وفق النمط التالي:

«على (اسم الشخص - خص) أن
 (كيف يغير سلوكه حتى لا تنزعج منه
 بعد الآن؟)»

ولكن لا تجر هذا التمرين في رأسك بل على الورق فعلاً، وكلمما كانت الصياغة دقيقة ومحددة كانت النتيجة أفضل.

يقوم هذا التمرين على حقيقة مفادها أن ما يخلط الأمور في ذهننا إنما هو تلك الفوضى من الأحكام السلبية التي نحفظ بها في رأسنا، وما الجملة التي صغتها منذ برهة إلا مثال على تلك الأحكام النابعة عن قناعة ما، إنك تصف في جملتك كيف على الآخرين أن يتصرفوا: على بيتر أن يدرس باجتهاد أكثر؛ على يواكيم أن



يلتزم مواعيده أكثر؛ على فيرا أن تقلع عن التدخين.

لكن الأحكام بطبيعتها تختلف عن الواقع، الذي يصف بدوره حقيقة سلوك الآخرين: فيبتر إنسان كسول؛ ويواكيم شخص لا يلتزم مواعيده؛ وفيرا تدخن كمدخنة.

ولعل الأمر لا ينتهي هنا، فانطلاقاً من حكم ما على شخص ما تتولد أحكام أخرى، قد تأخذ في مثال بيتر الكسول الشكل التالي على سبيل المثال: سيرسب بيتر في الامتحانات؛ وسيطرد من المدرسة؛ ولن يحصل على عمل؛ وسيتحطم نفسياً؛ وسيتحول إلى مجرم أو مدمن مخدرات... وقد تطول سلسلة الأحكام إلى ما لا نهاية له. إن تلك السلسلة من الأحكام السلبية تفرض سيطرتها على توجهات ذهننا لدرجة أنها تتحكم بإدراكنا وتشوه استيعابنا للواقع.

اعتق نفسك من حل مشاكل الآخرين

للحياة ثلاثة أوجه:

- 1- الحياة بحد ذاتها، كما تحددها القوانين الطبيعية؛ كيف تسطع الشمس في الصباح، وكيف يكون الطقس، وكيف على الإنسان أن يموت يوماً ما؛ لا شك في أن ذلك يقع خارج نطاق تأثيرك بشكل واضح وجلي.
- 2- حياة الآخرين؛ ذلك هو وجه الحياة الذي عنيته في التمرين السابق، عندما صغت بجملة واحدة ما على شخص آخر أن يفعله.
- 3- حياتك أنت.

ولعل رسالة طريق التبسيط هنا تقول بأن تهتم بالوجه الثالث حصراً (حياتك أنت) بين وجوه الحياة الثلاثة السابقة الذكر؛ فالبحث باستمرار عن حلول لمشاكل الآخرين قد يشكل حملاً مخيفاً على أي إنسان، لأنه يجهد عقله وروحه بوابل من الأفكار التي يقترحها في قرارة نفسه حلولاً لمشكلات الآخرين دون امتلاك القدرة الفاعلة على تنفيذ تلك الأفكار. يقول عالم النفس جاك دوسن Jack Dawson: «لا شيء قادر على تبسيط حياتك مثل حصر اهتمامك بالقضايا التي تملك القدرة فعلاً على تغييرها».

إن الحكم على الآخرين يحولك إلى إنسان مريض



اقرأ الجملة التي كتبتها منذ قليل (وإن فاتك أن تكتب تلك الجملة من قبل، فلتفعل ذلك الآن)؛ ما هو شعورك وأنت تقرأ تلك الجملة؟ أهو شعور إيجابي أم سلبي فيه شيء من الغضب أو الحزن أو الخوف؟

عادة ما تسبب الأحكام المسبقة مشاعر غير مريحة يمكن تصنيفها ضمن مشاعر الإجهاد والضغط النفسي، ولعل الطريف في الأمر أن ذلك الضغط النفسي هو من نتاج أفكارك الخاصة دون سواها، وإنك لتدفع ثمن ذلك غالياً جداً؛ فمن ينتقد الآخرين في أحكامه يعيش وحيداً.

إنك عندما تنتقد إنساناً آخر تقلل من قدرتك على التواصل معه على نحو سليم؛ فحتى إذا كان النقد يتعلق بأمر تافه أو بسيط كأن تقول على سبيل المثال: «ما باله يلبس ذلك السروال البشع!»، فإن ذلك الحكم يجرمه دفعة من الأحكام الأخرى على نحو: «إنه لا يهتم بنفسه»، و«إن ذوقه لرديء»، و«إن حالته تتدهور»، و«على المرء أن يبتعد عنه وعن أمثاله»!

هذا وقد وجد دوسن في أبحاثه أن القدرة على الإصغاء لدى الناس الذين يمتلكون قناعات سلبية أقل بوضوح من قدرة أولئك الذين يحكمون على الأمور بموضوعية وتجرد.

وأما الذين يتمسكون بحقهم في الحكم على الآخر ويمانعون ترتيب أفكارهم والتخلص من أحكامهم تلك فإنهم يتحججون بالقول: «ولكن الإنسان بحاجة إلى قيم ومقاييس يحكم بها على الأمور ويسلك وفقها السلوك السوي»؛ ولكن لا تقلق أيها القارئ العزيز، فالإنسان قادر على السلوك السليم في غياب فوضى أحكامه المكتسبة؛ ولتثق بقوة حكم الطبيعة وبغريزة الحياة في الإنسان.

ولقد وجد عالم النفس جون كابات تسين Jon Kabat-Zinn أن الذين يتحفظون في حكمهم على الآخرين قادرون على اتخاذ قراراتهم بوضوح أكبر من أولئك الذين يتسرعون في إطلاق أحكامهم على الآخرين؛ كما وجد أن الناس الذين يتحفظون في الحكم على الآخر يعيشون وفق مبادئ أخلاقية بسيطة ويحسنون السلوك ويتصرفون بفاعلية ويشعرون بسعادة أكبر من سواهم.

هكذا تخلص فكرك من الأحكام البالية

في كل إنسان قدرات طبيعية مدهشة للعيش بسلام وسعادة، لكن تلك القدرات مدفونة تحت جبل من القناعات والمعتقدات؛ نورد فيما يلي تقنيتين بسيطتين تستطيع بمساعدتهما إظهار العناصر الطبيعية التواقفة إلى الفرح والسعادة في شخصيتك وتحريرها من القناعات والمعتقدات البالية والضارة.

التقنية الأولى: تمرّس في الشكل الصحي من التشكيك والتساؤل كلما خطرت في بالك سلسلة من الأحكام المتتالية (على غرار «على شريك حياتي أن يقضي وقتاً أطول في البيت؛ إنه يتركني وحيداً؛ فهو لا يحبني» على سبيل المثال)، بادر إلى التشكيك في صحتها على سبيل التجربة واسأل نفسك: هل رؤيتك للأمر هي الرؤية الوحيدة الممكنة؟ ألا يمكن أن يراه شخص آخر من زاوية مغايرة تماماً؟ فلتنظر إذاً إلى الموضوع، وعن قصد، من زاوية مختلفة كلياً ولتقل في نفسك على سبيل المثال («إنه يتعب ويشقى من أجل أسرته؛ ويعمل جاهداً لكي يوفر لنا الراحة والسعادة؛ ويقدم مصلحتنا ورغباتنا على مصلحته ورغباته الشخصية»).

للتشكيك في صحة الأحكام الذاتية والنظر إلى الموضوع من منظار آخر تأثير فعال للغاية يتمثل في قطع تلك السلسلة غير المنتهية من الأحكام السلبية؛ وليست الغاية من هذه التقنية قلب الحقائق والتقليل من أهمية أخطاء الآخرين، بل أن يجتهد كل منا لرؤية الواقع على حقيقته ومن منظار واسع يسمح بوضوح الرؤية وشموليّتها.

التقنية الثانية: أسقط أحكامك المتعلقة بالآخر على نفسك

فلتستبدل اسم الشخص الآخر في الجملة التي كتبتها من قبل (وفي سلسلة الأحكام المتتابعة) بكلمة «أنا» لترى ما إذا كانت تلك الأحكام الموجهة إليك تشعل في داخلك شرارة ما، حيث تصبح الأحكام السابقة عن شريك الحياة الذي يغيب كثيراً عن البيت: «أنا أتركه وحيداً؛ فأنا لا أحبه؛ إذاً أنا كالأخرين». والآن هل من الممكن أن تكون الحقيقة التي تعبر عنها تلك الجمل هي سبب غياب شريك حياتك عن البيت؟



لعل هذا التمرين البسيط يوضح الغرض الحقيقي والصحي لقدرتك على الحكم على الأشياء: إنها تساعدك على تقويم سلوكك

والتعلم من أخطائك وإنضاج شخصيتك؛ فإذا ما وظفت قدرتك تلك للحكم على الآخرين فإنها تفعل فعل السم المميت، ولكن إن أنت وظفتها للحكم على ذاتك وتصرفاتك فإنها تفعل فعل الدواء الشافي. لا تنظر إذاً إلى الأحكام باعتبارها أسلحة تجابه بها الآخرين بل وسائل لمعالجة الخلل. ولقد عبرت الكاتبة أنايس نين Anaïs Nin عن حقيقة الأحكام وبعدها عن الواقع بقولها: «إنما نحكم على الأشياء لا كما هي عليه في الحقيقة والواقع، بل كما نحن في الحقيقة والواقع».

تقبّل الواقع أولاً كما هو.....

لنبقَ في مثالنا الافتراضي السابق، حيث شريك حياتك يقضي معظم وقته خارج البيت؛ تلك هي الحقيقة؛ والآن حاول أن تحول الحقيقة على سبيل التجربة إلى حكم إيجابي هذه المرة: "من حقه أن يبقى خارج البيت، فذلك في صالحه". قد تبدو تلك الجملة غريبة ومرفوضة في بداية الأمر، لكنك عندما تستوضح الواقع كما هو وترضى به وتتقبله، فإنك تستطيع حينئذ وبحرية أكبر أن تطلب من شريك حياتك أن يمضي المزيد من الوقت في بيته دون ضغط أو اتهام أو

رسائل مخفية؛ إنك بذلك تريح نفسك أولاً وتريح الطرف الآخر ثانياً وتترك له حرية القرار فيما هو شأنه الخاص؛ وبذلك تكون قد أعدت الترتيب



والنظام إلى تفكيرك وإلى علاقاتك.

..... حتى يستطيع بعدئذ أن يتغير

تقول عالمة النفس بايرون كاتي Byron Katie التي طورت هذه التقنية في تقبل الواقع ومن ثم تركه يتغير: كثيراً ما يقود تقبل الطرف الأول للواقع وتخليه عن أحكامه السلبية واعتماده النظرة الجديدة للأمور إلى استرخاء تشنج الطرف الآخر؛ سيعني ذلك في المثال السابق أنه عندما يتوقف الطرف الأول عن الحكم السلبي على الآخر وحشره في قفص الاتهام، يتخلى الطرف الآخر بدوره عن دفاعه اللإرادي والللاواعي عن نفسه ضد تلك الاتهامات ويصبح في غنى عن البقاء خارج البيت وسيلة للهرب من تلك الاتهامات فيعود مرتاحاً إلى بيته حالماً ينتهي من عمله.

ولعل الأمر ذاته ينطبق أيضاً على التعامل مع الأولاد؛ فالأهل ومعلمو المدرسة ينتقدون باستمرار كسل الأولاد في البيت وفي المدرسة (وربما نسوا أنهم كانوا في الطرف الآخر عندما كانوا أطفالاً). تتصح عالمة النفس كاتي الأهل والمعلمين بأن يرجعوا بذاكرتهم إلى أيام طفولتهم: فهل نجح يوماً تفرغ الأهل والمعلمين لكم في جعلكم تجتهدون أكثر؟! إن أغلب الظن أن الجواب سيكون بالنفي. من المثبت أن الطفل لا يتأثر بمن يحكم عليه ويقرعه ويوبخه، بل بالإنسان الذي يترفع عن إطلاق الأحكام ويصغي إليه ويضع ثقته في قدراته؛ فلتكن إذاً ذلك الإنسان بالنسبة لأولادك حتى تؤثر فيهم وتكون لهم مرشداً وموجهاً ناجحاً.

وعليك أن تتحلى بالصبر وطول الأناة لكي تتجح في التخلص من أسلوبك القديم في النظر إلى الأمور الذي يحدد قدراتك ومواهبك ويسبب لك المشاكل وسوء الفهم في علاقاتك مع الآخرين؛ فقد تلاقي بعض الإخفاق في بداية

الطريق؛ ولكن ننصحك بقوة بأن تتشجع
وتعتبر هذا الجزء من طريق التبسيط الذي
يبدو غير مشجع؛ فكلما صعدت إلى أعلى
في هرم حياتك، أصبح مجهودك على



طريق التبسيط أكبر جدوى وأوفر ثمراً!

الطريقة الأبسط لاتخاذ القرارات

هل من الأفضل لي أن أقبل الوظيفة الجديدة المعروضة علي؟ هل الاستقلال
الوظيفي هو القرار السديد في الوقت الحالي؟ هل أستمر في علاقتي مع شريك
حياتي الحالي؟ لعلها مجرد أمثلة على التساؤلات التي يطرحها الناس على
أنفسهم في الأوضاع الحرجة (وربما يطرحون تلك الأسئلة على أصدقائهم وعلى
أصحاب الاختصاص الذين يقدمون خدمات استشارية في هذا المجال أيضاً)،
حيث يكون لقراراتهم نتائج خطيرة على مجمل حياتهم. ولا شك في أن القرار
الأخير يبقى لصاحب العلاقة، ومع ذلك فهناك بعض القواعد الأساسية التي
أثبتت جدواها وفائدتها في عملية اتخاذ القرارات المهمة في الحياة.

حدد الإمكانيات المتاحة أمامك بصياغة مكتوبة وواضحة

لا شك في أن تلك الخطوة مهمة جداً لكي يتضح لك أن هناك إمكانيات
مختلفة متاحة أمامك، وأنت سيد نفسك تمتلك في يدك زمام أمورك؛ حتى لا
تحكي في المستقبل قصة حياتك على نحو يتضح منه أنك قضيت عمرك على
الهامش دون إرادة حقيقية وبعبارات على غرار «ثم كنت مرغماً على فعل كذا...»
أو «ثم تم إرسالني إلى مكان كذا...». قف عند كل جملة تبدأ بعبارة «علي أن...»
أو ما يشبهها من إرغام وإكراه ووضع الأمر الواقع وأسأل «لماذا علي أن...؟»
ودون أسئلتك تلك إلى جانب تلك الجمل، وأعد صياغتها بحيث تبدأ بعبارة «أريد
أن...» أو ما يماثلها من عبارات تدل على رغبتك وقوة إرادتك؛ فقد تشعر وأنت

تكتب تلك الجمل بأن بعضها تسهل عليك صياغتها أكثر من بعضها الآخر، وقد تكون تلك بداية اتخاذ القرار الصحيح ومساعدة حقيقية على ذلك؛ فعلى سبيل المثال عندما تكون جملتك الأولى «أريد أن أدرس الأدب الألماني في جامعة بون» والثانية «أريد أن أذهب مع صديقي لأعيش في إنكلترا»، فإنك ستبتسم تلقائياً بعد انتهائك من كتابة الجملة الثانية لأنها تناقض الجملة الأولى في شكل صارخ.

ومن المهم أن تشعر بالسعادة لمجرد امتلاكك



إمكانيات وفرصاً متعددة، لا إمكانية أو فرصة واحدة فقط؛ ولا تنظر إلى اتخاذ القرار كحمل يثقل كاهلك، بل كمسؤولية بالغة الأهمية وفرصة ثمينة لضمان مستقبل

أفضل؛ ولا تتسأ أن الحياة الحرة تتشكل من تعدد الخيارات وتلونها وتفرع طرقها بينما تتكون الحياة المقيدة المحكومة بالظروف الخارجية من نفق مظلم دون أية مفترقات أو خيارات للخروج منه.

لا تتخذ قرارات فردية

شارك الآخرين بأفكارك واستمع لآرائهم، بل اسألهم عن آرائهم، ولكن لا تتخلى عن مسؤولية اتخاذ قراراتك، ولا تتخذ من حقيقة أن مسؤولية اتخاذ القرار تقع على عاتقك لوحده ذريعة لكي لا تبوح بخططك لأحد؛ فحتى عندما يتعلق الأمر بقرارات شخصية وشديدة الخصوصية، فإنك تحتاج إلى شخص على الأقل تثق به وتستطيع أن تتكلم معه عن كل تلك الأمور بصراحة وانفتاح ودون تحفظ.

وبالطبع فإن شريك الحياة هو الأولى بأن تحيطه علماً بقراراتك ومخططاتك، فهو أول المعنيين الآخرين بجميع تلك القرارات وعليك أن تناقشه في جميع أمورك - حتى في موضوع الانفصال. المهم في أمور العلاقات الزوجية أن تتوصل أولاً إلى اتفاق مع شريك حياتك، ومن ثم تأتي باقي الأمور (ومنها بالطبع الأمور المالية). وفي القضايا المهمة التي تطال جميع أفراد

الأسرة، يجب أن تتاح الفرصة للأولاد أيضاً كي يدلوا بأرائهم، لكن القرار يجب أن يبقى بيد الأهل؛ فعلى سبيل المثال، تُتاح لرجل ما فرصة تغيير مكان عمله الذي يشعر فيه بالضغط النفسي والتوتر وعدم الارتياح، فتوافق زوجته لأنها تدرك كم هو منزوع من الوضع الحالي، ولكن الأولاد يرفضون الفكرة لأنهم لا يريدون الابتعاد عن بيئتهم المعتادة وعن أصدقائهم، فيبقى الرجل في مكان عمله تلبية لرغبة أولاده؛ لكن النتيجة قد تكون سلبية للغاية، لأن عدم ارتياحه قد يتفاقم مما قد يؤدي إلى إصابته بالمرض مما سيعود بالضرر على كل أفراد الأسرة.



اختبر الإمكانيات المتاحة أمامك على أرض الواقع قدر الإمكان

إنها نصيحة أثبتت جدواها في كثير من الحالات: فإذا كانت مهمتك انتقاء أحد الأمكنة للانتقال إليه والعيش فيه، فعليك أن تزور كل تلك الأمكنة لتختبرها عن كثب، ولا تتكل على معلومات وآراء الآخرين بشأن تلك الخيارات؛ فإذا كنت تفكر في الانتقال للعيش في مدينة أخرى، فسافر إلى تلك المدينة واذهب إلى جميع الأمكنة التي ستكون مهمة بالنسبة لك (مكان العمل ومكان السكن والحقول والمناطق المحيطة بالمدينة لتقضي فيها أوقات فراغك).

ولتتظر قبل كل شيء إلى الأمور الصغيرة، فهي في كثير من الأحيان إشارات وإيحاءات بالغة الأهمية؛ فلا تقل من أهمية أية معلومة تفصيلية أو أي شعور ينتابك وأنت تزور مدينتك المستقبلية، إذ غالباً ما يستعمل عقلك الباطن (الذي ربما يكون قد اتخذ قراره منذ مدة



طويلة) تلك الإشارات والمشاعر ليوجهك في الاتجاه الصحيح. فعلى سبيل المثال قد تفكر في استئجار شقة ما، وبينما أنت تتعرف على البيئة الموجود فيها تبادر سيدة كبيرة في السنة إلى التحدث معك بلطف، وتتجه أنظارك في الحديقة

القريبة إلى سنجاب جميل (والذي قد يكون حيوانك المفضل)؛ تفرحك تلك الإشارات برغم بساطتها وتعزز في داخلك إمكانية الموافقة على الانتقال إلى تلك الشقة. فالأمور البسيطة لها أحياناً تأثير حاسم.

انظر إلى المستقبل

تخيل عملية اتخاذ القرار كالوقوف أمام مفترق طرق، وامش في خيالك مسافة ما على كل التفرعات المتاحة؛ ولا تأخذ بالحسبان لا الفائدة المرجوة من كل خيار ولا ما قد ينتابك من مشاعر وأنت تسلكه، بل اتكل كلياً على الصور التي تتبادر إلى ذهنك وأنت تتخيل نفسك تسلك هذا الخيار أو ذاك؛ والسؤال المهم هو: أي خيار تجده الأسهل تصوراً وتخيلاً؟

وابتعد في مهمتك هذه عن ضغط الزمن كما عن التأجيل؛ فلا القبول بالضغط لاتخاذ القرارات المتسرعة أمر مفيد أو منطقي، ولا تأجيل القرارات إلى ما ليس له نهاية؛ وحاول متى استطعت أن تحدد فترة زمنية لدراسة الاحتمالات المختلفة وموعداً لاتخاذ القرار النهائي. تعتمد مدارس الإدارة الأمريكية «قاعدة الثلاثة» التي مفادها أنه بعد مرور ثلاثة أيام تكون معظم المسائل قد حلت أو قد استوفت نصيبها من الدرس والتمحيص بحيث يسهل اتخاذ القرار بشأنها.



افصل بين مسألة اتخاذ القرار ومسألة القدر

عليك أن تستوضح مسألة في غاية الأهمية وهي أن بوسعك اتخاذ القرار ولكنك لا تستطيع السيطرة التامة على مجريات الأمور؛ فحتى أكثر القرارات دراسة وتمحيصاً قد لا يحالفها الحظ في النجاح وقد تؤدي المصادفة دوراً سلبياً على مجريات الأمور؛ وبادر إلى توضيح هذا الأمر لجميع المعنيين بقراراتك منذ البدء؛ فقد تقرر على سبيل المثال أن تنتقل إلى مكان عمل جديد وأن تأخذ

أسرتك معك، ولكن يشاء القدر أو تشاء المصادفة أن تعلن الشركة الجديدة إفلاسها بعد ستة أشهر من انتقالك إليها؛ هنا لا يصح أن تظن (أو يظن أي كان) أنك قد أخطأت القرار وأنت لو لم تغير مكان عملك لما أصبحت عاطلاً عن العمل، كما لا يصح أن تحمل نفسك أية مسؤولية، لأنك عندما اتخذت قرارك لم يكن بوسعك أن تعلم أن الشركة الجديدة ستعلن إفلاسها بعد فترة قصيرة.

لا شك في أن ما ذكر عن طرق التخلص من الانزعاج وعن النصائح المفيدة في اتخاذ القرارات يبقى ساري المفعول بالنسبة لكافة العلاقات الاجتماعية مع الأصدقاء والمعارف والزملاء في العمل، ولكنه يصح بصورة خاصة بالنسبة للعلاقة مع شريك الحياة؛ ولقد أفردنا لتلك العلاقة، والتي هي أهم علاقة في حياتك، فصلاً خاصاً من هذا الكتاب وطابقاً خاصاً من طوابق هرم الحياة.